September 2019
Volume 52 Issue 4

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായ കേരളം

കറുത്തസ്വർണ്ണം
പണമാകുന്നു

വിപണിയുടെ
ഓണക്കാലം

ഡിസൈൻ തിങ്കിംഗ്

സംരംഭകർക്കായുള്ളആദ്യപാഠങ്ങൾ

Prasan Solutions (India) Pvt Ltd focuses in developing a portfolio of natural thermal stabilizers and antimicrobials for food industry. The company has an array of products meeting the international standards of quality developed systematically by implementing the finest practices in chemistry.

PRASAN SOLUTIONS

Your trusted partner for natural food stabilizers and colours.

Prasan Solutions (India) Pvt Ltd
17-20, KINFRA Biotechnology and Industrial Zone, Opp. Government Medical College, HMT Colony P.O Kalamassery, Ernakulam – 683503, Kerala, India, Tel – 0484-2887700
Website : www.prasansolutions.com E-mail : prasan@prasansolutions.com

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

സെപ്റ്റംബർ 2019 പുസ്തകം52 ലക്കം 4
September 2019 Volume 52 Issue 4

ഉള്ളടക്കം

06 കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവും നവകേരള നിർമ്മിതിയും
ആർ. ഹേലി

10 'ഡിസൈൻ തിങ്കിംഗ്' സംരംഭകർക്കായുള്ളആദ്യപാഠങ്ങൾ
സുധീർ ബാബു

15 സംരംഭ ലൈസൻസുകൾ ഇനി 5 വർഷത്തേക്ക്
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

18 റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ഒരു അവലോകനം
ലോറൻസ് മാത്യു

22 വിപണിയുടെ ഓണക്കാലം
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

28 കറുത്തസ്വർണ്ണം പണമാകുന്നു
ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

36 ജി.എസ്.ടി. യിലെ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

40 വ്യവസായ മാധ്യമത്തിന്റെ ശതാബ്ദിവർഷം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

44 കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണം
ബൈജു നെടുങ്കേരി

50 വിജയക്കുതിപ്പിൽ സി.എച്ച് സെയിൽസ് കോർപ്പറേഷൻ
രേഷ്മ ജി

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

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

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

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

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

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

ഓൺലൈൻ വിപണിയിലൂടെ കേരളത്തിന്റെ തനത് ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് നേട്ടം കൊയ്യാം

പുതിയ ആശയങ്ങൾ മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നതിലെ മികവാണ് ഏത് ഉത്പന്നത്തെയും വിപണിയിൽ പ്രിയങ്കരമാക്കുന്നത്. പരീക്ഷണങ്ങൾക്ക് ഇറങ്ങുമ്പോൾ ചിലപ്പോഴൊക്കെ തിരിച്ചടി നേരിടുക സ്വാഭാവികമാണ്. അതിനർത്ഥം പ്രസ്തുത സംരംഭം നഷ്ടക്കച്ചവടമാണെന്നല്ല. വൈവിദ്ധ്യമാർന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുടെ അതിവിപുലമായ ശ്രേണിയാണ് ഇന്ന് ലോകത്തെവിടെയുമുള്ളത്. മനുഷ്യ വിഭവത്തിനും സമ്പത്തിനും ബുദ്ധിക്കും ഒരു പഞ്ഞവുമില്ലാത്ത നാടായിട്ടും പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ സംസ്ഥാനം പിന്നിലാണ് ഇപ്പോഴും.

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

ഇത്രയും പറയാൻ കാരണം വറുതി നാളുകളിൽ മാത്രം അപൂർവമായി ലഭിച്ചിരുന്ന ഉണക്ക മീനുകൾ ഇന്ന് മത്സ്യവിപണിയിലെ സൂപ്പർ താരമായി മാറിയിരിക്കുകയാണ്. ആമസോൺ എന്ന ഓൺലൈൻ ഭീമനാണ് നമ്മുടെ ഉണക്കമീനുകൾക്ക് പുതിയ വിലാസവും വൻ സ്വീകാര്യതയും നേടിക്കൊടുത്തത്. തേങ്ങ ചുരണ്ടിയെടുത്ത് പാഴ്‌വസ്തുവായി വലിച്ചെറിയുന്ന ചിരട്ട പോലും അമൂല്യവസ്തുവായി രൂപാന്തരപ്പെടുത്തി ആമസോണിലൂടെ ചൂടപ്പം പോലെയാണ് വിറ്റഴിയുന്നത്.

ഉണക്കമീനിനെയും ചിരട്ടയെയും പോലെ തന്നെ അനായാസം വിപണിയിലെത്തിക്കാവുന്ന എത്രയോ തനത് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇവിടെയുണ്ട്. ഭാവനാപൂർണമായ സമീപനം സ്വീകരിച്ചാൽ സംസ്ഥാനത്തിന് വികസന കാര്യത്തിൽ വമ്പിച്ച കുതിച്ചുചാട്ടം തന്നെ സാധ്യമാക്കാവുന്ന അനേകം സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാനാവും.

അഭ്യസ്ത വിദ്യരുടെ തൊഴിലില്ലായ്മ രൂക്ഷമായ സംസ്ഥാനത്തിന് ഇത് എത്രമാത്രം ഗുണപ്രദമാകുമെന്ന് പ്രത്യേകം പറയേണ്ടതില്ല. നാളികേരത്തിന്റെ നാടായിട്ടും ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ലഭ്യത നമ്മുടെ വിപണിയിൽ കുറവാണ്. ഇവിടെ നിന്ന് കൊപ്ര വാങ്ങിക്കൊണ്ടുപോയി ഉന്നത നിലവാരമുള്ള വെളിച്ചെണ്ണ ഉണ്ടാക്കി വലിയ വിലയ്ക്ക് വിൽക്കുന്ന എത്രയോ കമ്പനികളുണ്ട്. വ്യാജ വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കും രാജ്യത്ത് ഏറെ ഉപഭോക്താക്കളുള്ള നാടാണ് നമ്മുടേത്. ക്ഷയിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളുടെ ഉയർത്തെഴുന്നേല്പിനു പറ്റിയ അവസരമാണിത്. വൈവിദ്ധ്യമാർന്നതും തനിമയുള്ളതുമായ ഏത് ഉത്പന്നത്തിനും ഇന്ന് ഓൺലൈനിൽ വിപണിയുണ്ട്. ആളുകളുടെ രുചിഭേദം മനസ്സിലാക്കി അത് മുതലാക്കാനുള്ള ഭാവന വേണമെന്നുമാത്രം.

ചീഫ് എഡിറ്റർ

ദുരന്തങ്ങളിൽ തളരാതെ മുന്നേറണം

പ്രകൃതി ദുരന്തം കേരളത്തെ വീണ്ടും പ്രതിസന്ധിയിലേക്ക് തള്ളിവിട്ടിരിക്കുകയാണ്. പലയിടങ്ങളിലും ഉരുൾപൊട്ടലുണ്ടായി. മണ്ണിടിഞ്ഞും ജലപ്രളയത്തിലുമായി വ്യാപകമായ നാശനഷ്ടങ്ങളാണ് കേരളത്തിലുണ്ടായത്. വീടുകളും, കെട്ടിടങ്ങളും, റോഡ്- പാലങ്ങൾ നാനാതരത്തിലുള്ള ഉപകരണങ്ങളും വസ്തുക്കളും നശിച്ചുപോയി. അനേകായിരം പേർ ദുരിതാശ്വാസ ക്യാമ്പുകളിൽ അഭയം പ്രാപിച്ചു.

ഇ.പി. ജയരാജൻ
വ്യവസായ-വാണിജ്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി

ബ്രഡ്, ബൺ, ബിസ്കറ്റുകൾ, കുപ്പിവെള്ളം, വസ്ത്രങ്ങൾ, ഗ്ലാസ്സുകൾ എന്തിന് സാനിറ്ററി നാപ്കിൻ പോലും ദുരിതാശ്വാസ ക്യാമ്പുകളിൽ സൗജന്യമായിത്തന്നെ വ്യവസായ സമൂഹം എത്തിച്ചു. ദുരന്തത്തെ അതിജീവിക്കാൻ നാം ഒത്തൊരുമിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചു. അതുപോലെ വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയെ പുനരുജ്ജീവിപ്പിക്കുന്നതിനു കൂട്ടായ പ്രയത്നം ഉണ്ടാകേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

പ്രളയ ദുരിതാശ്വാസ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും നാടിന്റെ പുനർനിർമ്മാണത്തിനും പുനരർപ്പിച്ചുകൊണ്ടാവണം നാം മുന്നോട്ട് പോകേണ്ടത്. മതനിരപേക്ഷയുടെ മഹത്തായ മാതൃകയാണ് പ്രളയ രക്ഷാപ്രവർത്തനത്തിൽ കേരളം കാണിച്ചത്. വെള്ളപ്പൊക്ക കെടുതികൾ മൂലമുണ്ടായ വിഭവ പരമിതി അതിജീവിച്ചാണു സംസ്ഥാന വികസനത്തിനു സർക്കാർ നടപടി സ്വീകരിക്കുന്നത്. ജനങ്ങൾക്ക് അടിയന്തര ആശ്വാസം എത്തിക്കുന്നതിലും ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ വികസനം ഉറപ്പാക്കുന്നതിലും ഒന്നും തടസ്സമാകരുതെന്ന നിഷ്കർഷ സർക്കാരിനുണ്ട്.

ഉരുൾപൊട്ടലും മണ്ണിടിച്ചിലും പ്രളയവും നിരവധി നാശനഷ്ടങ്ങളും ദുരന്തങ്ങളും സമ്മാനിച്ചെങ്കിലും സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അവസരങ്ങളും നൽകുന്നുണ്ട്. ഈ ഘട്ടത്തിൽ സംരംഭകർ മുന്നോട്ടു വരേണ്ടത് സംസ്ഥാനത്ത് കേവലം സംരംഭകത്വത്തെ വളർത്താൻ വേണ്ടി മാത്രമല്ല, അതിലേറെ ജനജീവിതം മികച്ച രീതിയിൽ പുന:സ്ഥാപിക്കാൻ കൂടിയാണ്. യഥാർത്ഥത്തിൽ വാണിജ്യനേട്ടങ്ങൾക്കുപരി സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം എന്നത് ജനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകി വ്യക്തികൾക്ക് നല്ല ജീവിത നിലവാരം നിലനിർത്താൻ സഹായിക്കൂ എന്നതാണ്. അതിനാൽ സംരംഭകർ ഈ അവസരത്തിൽ കാര്യമായ ഇടപെടലുകൾ നടത്തണം. അതിലൂടെ സംസ്ഥാനത്തെ സാമ്പത്തിക വളർച്ച ത്വരിതപ്പെടുത്താനും തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനും സർവ്വോപരി മികച്ച ജീവിത സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും സാധിക്കണം.

ആർ. ഹേലി

കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവും നവകേരള നിർമ്മിതിയും

കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം സൃഷ്ടിക്കാൻ പോകുന്ന അതിക്രൂരമായ സംഭവവികാസങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചെറുതും വലുതുമായി, പ്രസിദ്ധീകരിക്കാത്ത വിവരണങ്ങൾ അടങ്ങിയ ഒരു ആനുകാലിക പ്രസിദ്ധീകരണം പോലും ഉണ്ടാകാനിടയില്ല. ആദ്യകാലത്ത് കാലാവസ്ഥാവ്യതിയാനത്തിന്റെ ഫലമായി ഒരു പുതിയ വിഭാഗം അഭയാർത്ഥികൾ തന്നെ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുമെന്ന പ്രവചനങ്ങളോട് അല്പം ഞെട്ടലോടെയാണ് മാധ്യമങ്ങൾ പോലും പ്രതികരിച്ചത്. വളരെവേഗം തന്നെ കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തിന്റെ വിനാശകരങ്ങളായ പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റി എല്ലാ വിഭാഗങ്ങളിലുമുള്ള ശാസ്ത്രജ്ഞന്മാർ നിരവധി പഠനങ്ങളുമായാണ് മുന്നോട്ടുവന്നത്. ഇതോടെ ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയും ലോകരാഷ്ട്രത്തലവന്മാരും കൂടിയാലോചിക്കുകയും ഇതിനെ നേരിടാനുള്ള സാങ്കേതികവും ജീവശാസ്ത്രപരവും സാമ്പത്തികവുമായ മുന്നൊരുക്കങ്ങളെപ്പറ്റി ഒട്ടനവധി ചർച്ചകൾ നടന്നു കഴിഞ്ഞു.

ഇന്നിപ്പോൾ പ്രകൃതിയിൽ കാണുന്ന എല്ലാ മാറ്റങ്ങളെയും കാലാവസ്ഥാവ്യതിയാനവുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തിയാണ് ചർച്ച ചെയ്യുന്നതും വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നതും. ഇതൊക്കെയായിട്ടും ചില അടിസ്ഥാന സത്യങ്ങളെ ഇപ്പോഴും നാം വേണ്ടത്ര പ്രാധാന്യം നൽകി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നില്ല എന്നൊരഭിപ്രായം ശാസ്ത്രലോകത്തിനും പരിസ്ഥിതിവാദികളിൽ ഒരു വലിയ വിഭാഗത്തിനും ഉണ്ടെന്നുള്ളത് ഒരു വലിയ സത്യം മാത്രമാണ്. ഉദാഹരണമായി പ്രകൃതിവിഭ

വങ്ങളുടെ അശാസ്ത്രീയമായ നാശത്തിന് വഴി തെളിക്കുന്ന കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് വളരെ ഉച്ചത്തിൽ സംസാരിക്കുന്ന ലോകത്തൊട്ടാകെയുള്ള അധികാരി വർഗ്ഗം ഐക്യരാഷ്ട്രസഭയുടെ ജനസംഖ്യാദിനാഘോഷവേളയിൽ പോലും അനിയന്ത്രിതമായി പെരുകിവരുന്ന ജനസംഖ്യാവിസ്ഫോടനത്തെപ്പറ്റി താരതമ്യേന നിശബ്ദരാണ്. നിലവിലുള്ള സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കനുസരിച്ച് 850 കോടിയാണ് ലോകജനസംഖ്യ. ഇതിനെ വലിയ പ്രാധാന്യം നൽകി ജനസംഖ്യ നിയന്ത്രിച്ചില്ലെങ്കിൽ 2030 ആകുമ്പോഴേക്കും ലോകജനസംഖ്യ 1000 കോടിയിൽ എത്തിയിരിക്കും. യാതൊരു നിയന്ത്രണത്തിനു വിധേയമാകാതെ അന്ധവിശ്വാസങ്ങൾക്കുപോലും പ്രാമുഖ്യം നൽകി ജനസംഖ്യ വർദ്ധിപ്പിക്കുമ്പോഴും അതിനനുസരിച്ച് ജനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ പാർപ്പിടവും ആഹാരവും ജലവും മറ്റാവശ്യസാധനങ്ങളും ഉല്പാദിപ്പിച്ചു കൂട്ടാൻ ലോകത്തിന് കഴിയുമോ എന്ന കാര്യം സാധ്യതകളെക്കാൾ സാധ്യതകൾ ഇല്ലായ്മകൾ കൊണ്ടു നിറഞ്ഞതാണ്. ഇന്ന് ഭക്ഷ്യഭദ്രത അനുഭവിക്കുന്നതും പല രാഷ്ട്രങ്ങൾക്കും ഭക്ഷ്യഭദ്രത നൽകുന്നതിന് ഉദാരമായ സഹായങ്ങൾ നൽകുന്ന ഇന്ത്യ പോലുള്ള രാഷ്ട്രങ്ങൾ ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യത്തിൽ നിസഹായരായിത്തീരും. ഇന്ത്യൻ ധനകാര്യമന്ത്രി ശ്രീമതി. നിർമലാ സീതാരാമൻ ബജറ്റു പ്രസംഗത്തിൽ സൂചിപ്പിച്ചപോലെ ഇന്ത്യ ഇന്നനുഭവിക്കുന്ന അധിക ധാന്യ ഉല്പാദനരംഗത്ത് 72 വർഷം മുമ്പേ നമുക്കുണ്ടായിരുന്നത് അത്യന്തം അപമാനകരമായ ധാന്യക്ഷാമമായിരുന്നു. ഇപ്പോഴത്തെ നില, അധിക ഉല്പാദനത്തിന് കയറ്റുമതി മാർഗങ്ങൾ സുലഭമാക്കിയില്ലെങ്കിൽ ആഭ്യന്തര ഉല്പാദനത്തെ അത് അതീവ ദോഷകരമായി ബാധിക്കും എന്നതാണ്. അതുപോലെ ഭക്ഷ്യസുരക്ഷയുടെ വിജയഗാഥകൾ ദേശത്തും പുറത്തും നാം പറയുമ്പോഴും ക്ഷാമം മൂലം

പട്ടിണി അനുഭവിക്കുന്നവരുടെ സംഖ്യ ഇല്ലാതാക്കാൻ നമുക്കു കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. ലോകം മുഴുവനും ഇന്ത്യയെ ഒരു ധാന്യശക്തിയായി പല സന്ദർഭങ്ങളിലും ആവേശത്തോടെ ചൂണ്ടിക്കാട്ടാറുണ്ടെങ്കിലും ജനസംഖ്യാപ്പെരുപ്പം അനിയന്ത്രിതമായി തുടരുകയും നല്ല കൃഷിസ്ഥലങ്ങൾ വൻതോതിൽ ഓരോ വർഷവും കാർഷികേതര ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്താൽ കാലാവസ്ഥാവ്യതിയാനം മൂലമുണ്ടാകുന്ന അല്പം വലുതായ ഒരു സ്ഥിതിവിശേഷത്തിന് നമ്മുടെ ഭക്ഷ്യസുരക്ഷയെ താറുമാറാക്കാൻ ഏതാനും മാസങ്ങളേ വേണ്ടിവരികയുള്ളൂ. ചൈന പോലുള്ള രാജ്യങ്ങൾ അതിഭീമമായ ധാന്യക്കരുതലുകൾ സൃഷ്ടിക്കുകയും ഇന്ത്യ പോലുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ധാന്യങ്ങൾ വാങ്ങാൻ സന്നദ്ധത പ്രകടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന്റെ കാരണങ്ങൾ കൂടുതൽ സൂക്ഷ്മമായ നയതന്ത്ര കാഴ്ചപ്പാടിൽ വിശകലനം ചെയ്യേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. 30 വർഷത്തിനു മുമ്പ് ജനസംഖ്യാപ്പെരുപ്പം തടഞ്ഞുനിർത്താൻ വേണ്ടി സമാരംഭിച്ച കുടുംബാസൂത്രണം ഇന്നിന്ത്യയിൽ ഒരു വെറും വാർഷിക ആചാരദിനമായി മാറി. അതേസമയം ഭക്ഷ്യധാന്യസംഭരണത്തിനും ധാന്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള പുതുവിഭവങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനുമുള്ള ആഹാരവിഭവവ്യവസായ യജ്ഞങ്ങൾക്കും ഉള്ള പ്രാധാന്യം കുറയുകയുമാണ്. വീണ്ടും കുടുംബാസൂത്രണ യജ്ഞങ്ങളും ജനസംഖ്യാ നിയന്ത്രണവും വികസന പ്രവർത്തനങ്ങളെ മാത്രമല്ല, കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാന നിയന്ത്രണപ്രവർത്തനങ്ങളെയും മുൻനിരലക്ഷ്യമായി കരുതേണ്ടതുണ്ട്.

ഈ സാഹചര്യത്തിലാണ് നവകേരള നിർമാണത്തിനുള്ള കേരളത്തിന്റെ എക്കാലത്തെയും വലിയ പദ്ധതിയെ നാം വിലയിരുത്തേണ്ടത്. കേരളത്തിന്റെ ചരിത്രത്തിൽ ഇത്രയും വലിയ ഒരു വികസനയജ്ഞത്തിന് നാം മുതിർന്നിട്ടില്ല എന്നതിൽ നമുക്കഭിമാനിക്കാം. പക്ഷേ അതിനാവശ്യമായിട്ടുള്ള സാമ്പത്തിക പിന്തുണയെക്കുറിച്ചാലോചിക്കുമ്പോൾ എത്ര മാത്രം ഭീമമാണ് ഈ പദ്ധതിയെന്ന് നമുക്ക് മനസിലാക്കാം. ഇതിന്റെ ആദ്യഘട്ടം നടപ്പിലാക്കുന്നതിന് 36506. 88 കോടി രൂപ വേണ്ടി വരുമെന്ന് പത്രങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച വിവരങ്ങളിൽ നിന്ന് മനസിലാക്കാം. അതിന്റെ സമാഹരണത്തിന് ബന്ധപ്പെട്ട ഏജൻസികളുടെ അതിവിപുലമായ സമ്മേളനം ജൂലൈ 15-ാം തീയതി തിരുവനന്തപുരത്ത് നടന്നു കഴിഞ്ഞു. അതിന്റെ വിശദാംശങ്ങൾ പുറത്തുവരുന്നതോടെ കേരളത്തിലാകെ വികസനത്തിനുവേണ്ടിയുള്ള ഒരു പുതുപുത്തനുണർവ് ഉണ്ടാകുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം. ഇതിൽ തണ്ണീർത്തട വികസനത്തിനും മറ്റുമായി ഒന്നാംഘട്ടത്തിൽ 4572 കോടിയും കൃഷിക്ക് 1700 കോടിയും മൃഗസംരക്ഷണത്തിന് 199 കോടിയും ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഓരോ പദ്ധതിയുടെയും പ്രവർത്തനത്തിന് ചെലവാക്കേണ്ട തുകപോലെ തന്നെ അവ മൂലം സമൂഹത്തിനു ലഭിക്കുന്ന വിഭവങ്ങളുടെയും ജീവിതനിലവാരവികസനത്തിന്റെയും പുരോഗതി വിലയിരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. നമ്മുടെ മിക്ക പദ്ധതികളിലും കാണുന്ന ഒരു പരിമിതി ധനപരമായ ചെലവിലേക്ക് ചെലുത്തുന്ന ശ്രദ്ധ അവമൂലം ലഭിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക സാമൂഹിക നേട്ടങ്ങളുമായി കൂട്ടിച്ചേർക്കാനോ അളക്കാനോ നാം വിട്ടുപോകുന്നു എന്നതാണ്. കേരളം പോലെ തീരെ ചെറുകിട ഭൂമികളുടെ ഉടമകൾക്ക് ഏകവിള സമ്പ്രദായമോ ബഹുവിള സമ്പ്രദായമോ മാത്രം കൊണ്ട് സാമ്പത്തികമായ ഉയർച്ചയോ ജീവിതനിലവാര ഉയർച്ചയോ സൃഷ്ടിക്കുക പ്രയാസമാണ്. വിശേഷിച്ചും കാലാവസ്ഥാവ്യതിയാനം ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ. ഇവിടെയാണ് നിലവിലുള്ള സാഹചര്യങ്ങളെ കൂട്ടിയിണക്കിയും അവയെ സസൂക്ഷ്മം പരിപാലിച്ചും കൃഷിക്കാർ സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്ന സംയോജിത ബഹുവിള, പശു, കോഴി, മത്സ്യം വളർത്തൽ തുടങ്ങിയവ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന കൃഷിരീതിയുടെ വിജയമാതൃകകളുടെ പ്രസക്തി ഉയരുന്നത്. നിരവധി സന്നദ്ധ സംഘടനകളും പ്രസ്ഥാനങ്ങളും ഈ മേഖലയിൽ അത്യന്തം മാതൃകാപരമായ മുന്നേറ്റങ്ങൾ നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. അവരുടെ കൂട്ടായ്മകൾക്ക് ഉല്പാദനത്തിനും സംഭരണത്തിനും സംസ്കരണത്തിനും കയറ്റുമതി ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിപണനത്തിനും പിന്തുണ നൽകുന്ന വിധത്തിലായിരിക്കണം പദ്ധതികൾക്ക് രൂപം നൽകേണ്ടത്. ഇതിനെ സഹായിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പ്രതിമാസ വിലയിരുത്തലുകളും തിരുത്തലുകളും നടത്തിയാൽ മാത്രമേ വികസനരംഗത്ത് നാം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന രീതിയിലുള്ള ഉയർച്ചയും കുതിപ്പും സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയുള്ളൂ. ഇതിനു

വേണ്ടി പല വകുപ്പുകളുടെയും നയങ്ങളും പിന്തുടരുന്ന അടിസ്ഥാന ചട്ടങ്ങളും വരെ മാറ്റിയെഴുതേണ്ടതുണ്ട്. ഭരണം സുഗമമാക്കാനും നികുതിപ്പിരിവ് ലാഭപ്പെടുത്തി വേഗത്തിൽ ഉയർത്താനും ഉതകുന്ന രീതിയിൽ മാറ്റിയെടുക്കണം. പദ്ധതികൾ രൂപീകരിക്കാനും നടപ്പിലാക്കാനുമുള്ള പങ്ക് വകുപ്പുകളിൽ നിന്ന് മാറ്റിയെടുത്ത് തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വളരെയധികം നൽകിയെങ്കിലും ഇപ്പോഴും പദ്ധതികൾ ജനോപകാരപ്രദമായി ജനങ്ങൾക്ക് അനുഭവപ്പെട്ടു തുടങ്ങുന്നതിന് നിലവിലുള്ള പ്രയാസം പഠനവിധേയമാക്കിയേ പറ്റൂ.

പ്രതീക്ഷിച്ച പുരോഗതി ഉണ്ടാക്കാനുള്ള പ്രവർത്തനം കൂടി പദ്ധതി നിർവഹണത്തിന്റെ ഭാഗമാക്കി മാറ്റണം.

കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തിന്റെ രൂക്ഷമായ പ്രതിഫലനങ്ങൾ ഇനിയും വരാനിരിക്കുന്നതേയുള്ളൂ എന്നാണ് ഇതു സംബന്ധിച്ച ലോക വ്യാപകമായ പഠനങ്ങൾ വ്യക്തമാക്കുന്നത്. ഓരോ പദ്ധതി തയ്യാറാക്കുമ്പോഴും വിശേഷിച്ചും വായ്പാഘടകത്തിന് മുന്തിയ പ്രാധാന്യമുണ്ടെങ്കിലും അവയ്ക്കെല്ലാം ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉറപ്പാക്കിയേ തീരൂ. ചുരുക്കത്തിൽ പുതുപദ്ധതികൾക്ക് രൂപം നൽകുന്നതിനും നിലവിലുള്ള പദ്ധതികൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും വിശേഷിച്ചും വൻകിടവായ്പാ പിന്തുണയിൽ അധിഷ്ഠിതമാണെങ്കിൽ പ്രസ്തുത പദ്ധതികളെല്ലാം തന്നെ സമഗ്രമായ വിശകലനത്തിന് വിധേയമാക്കണം.

രാജ്യപുരോഗതിക്ക് അടിസ്ഥാനപരമായ മാറ്റങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനാണ് പുതിയ വികസനപദ്ധതികളെല്ലാം തന്നെ. തന്മൂലം പദ്ധതികളുടെ പരിരക്ഷ, അതുമൂലം ലഭ്യമാകേണ്ട ജീവിതസുരക്ഷ ഇവയെല്ലാം സംരക്ഷിക്കപ്പെടണമെങ്കിൽ കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനമെന്ന ഘടകത്തെ ഗൗരവതരമായി കണക്കിലെടുത്തുകൊണ്ടുവേണം പദ്ധതികൾക്ക് രൂപം നൽകാൻ. ഇതിന്റെ പ്രായോഗിക മൂല്യത്തെക്കുറിച്ചുള്ള പരിശീലനം ഏറ്റവും അടിയന്തിരമായ ഒരാവശ്യമായി മാറിയിരിക്കുന്നു. സൈദ്ധാന്തിക സമീപനങ്ങളേക്കാൾ പ്രായോഗിക മൂല്യമുള്ള ഗ്രാമതല അനുഭവങ്ങൾ കണക്കിലെടുക്കാൻ ഇത്തരം പരിശീലനങ്ങൾ സഹായിക്കും. നമ്മുടെ സാധാരണ പരിശീലന സമീപനങ്ങൾ ഇതിന് പ്രാപ്തമല്ലെന്നർത്ഥം. എപ്പോഴും ഓർക്കുക കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം നമ്മുടെ ജീവിതത്തോടൊപ്പം ഗമിക്കുന്ന ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമാണെന്ന് സത്യം.

സുധീർ ബാബു

‘ഡിസൈൻ തിങ്കിംഗ്’

സംരംഭകർക്കായുള്ളആദ്യപാഠങ്ങൾ

“താങ്കളുടെ ഈ ചിത്രം എനിക്ക് വിൽക്കുന്നോ?” അയാൾ ചിത്രം വരച്ചു കൊണ്ടിരുന്ന ചിത്രകാരനോട് ചോദിച്ചു.

“എന്തിനാണ് താങ്കൾക്ക് എന്റെ ചിത്രം?” ചിത്രകാരൻ മറുചോദ്യമെറിഞ്ഞു.

“എന്റെ വീടിന്റെ ചുമരുകൾ വിരസങ്ങളാണ്. അവയെ ജീവസ്സുറ്റതാക്കുവാൻ താങ്കളുടെ ചിത്രങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും.” അയാൾ മറുപടി പറഞ്ഞു.

വിരസങ്ങളായ ചുമരുകൾക്ക് ജീവൻ നൽകുവാൻ ചിത്രങ്ങൾക്ക് കഴിയും എന്നത് സർഗ്ഗാ ത്മകമായൊരു ചിന്തയാണ്. അവിടെ ചിത്രങ്ങൾക്ക് ഒരു ആവശ്യക്കാരൻ ജനിക്കുകയാണ്. ചിത്രകാരന്റെ ഭാവനയിൽ വിരിഞ്ഞ ചിത്രങ്ങൾ അവിടെ ഒരു ഉത്പന്നമായി മാറുകയാണ്.

ഇവിടെ ഉപഭോക്താവിന് ഒരു ആവശ്യമുണ്ട് അല്ലെങ്കിൽ അയാൾക്ക് ഒരു പ്രശ്നമുണ്ട്. ആ ആവശ്യത്തെ നിവർത്തിക്കുവാൻ അയാൾ ഒരു ഉത്പന്നത്തെ തേടുകയാണ്. അയാളുടെ ആവശ്യം ഒരു ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഉത്പാതനത്തിനു വഴിമരുന്നാകുകയാണ്. മറ്റൊരുവാക്കിൽ നമുക്ക് പറയാം ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യകതയാണ് ഉത്പന്നത്തിന്റെ പിറവിക്ക് കാരണമാകുന്നത്.

തന്റെ ചിത്രം ഒരു വീടിന്റെ ചുമരുകളുടെ വിരസത അകറ്റും എന്ന് ആ ചിത്രകാരൻ ഒരിക്കലും ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടാകില്ല. ചിത്രം വരക്കുക എന്നത് അയാളുടെ അത്മാവിഷ്ക്കാരമാണ്. അയാളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അയാൾ അയാൾക്ക് ഏറ്റവും ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഒരു പ്രവർത്തി ചെയ്യുകയാണ്. തന്റെ ചിത്രം വില്ക്കുക എന്നത് അയാളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പ്രാധാന്യമുള്ള ഒന്നല്ല. പക്ഷേ ആവശ്യക്കാരന്റെ ഇടപെടൽ അവിടെ ഒരു ബിസിനസ് അവസരം തുറക്കുകയാണ്.

ഇതിന്റെ നേർ വിപരീതം നമുക്കൊന്ന് ചിന്തിച്ചു നോക്കാം. ഒരു ബിസിനസുകാരൻ

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ പഠിച്ച് അവർക്കാവശ്യമുള്ള രീതിയിൽ ചിത്രങ്ങൾ ചിത്രകാരന്മാരെ ഇരുത്തി വരപ്പിച്ച് നൽകുന്നു എന്ന് കരുതുക. ബിസിനസുകാരനെ സംബന്ധിച്ച് ഇത് സർഗ്ഗാത്മകമായൊരു പ്രവർത്തിയോ ആത്മസംതൃപ്തിക്കായി ചെയ്യുന്ന ഒരു കാര്യമോ അല്ല. മറിച്ച് അത് ബിസിനസാണ്. അതായത് തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ പഠിച്ച് അവരെ സേവിക്കുകയാണ് അയാൾ ചെയ്യുന്നത്.

ആദ്യത്തേതിൽ ചിത്രകാരൻ ആത്മസംതൃപ്തിക്കായി ചിത്രം വരക്കുമ്പോൾ രണ്ടാമത്തേതിൽ ബിസിനസുകാരൻ തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നു. രണ്ടിന്റെ യും ആശയങ്ങൾ വ്യത്യസ്തങ്ങളാണ്. ചിത്രകാരൻ തന്റെ മനസിൽ നിന്നും ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസുകാരൻ ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസിൽ നിന്നും ആരംഭിക്കുന്നു.

ഓരോ ബിസിനസ് ആശയവും ആദ്യം ഉടലെടുക്കുന്നത് ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസിലാണ്. അത് കണ്ടെത്തുക മാത്രമാണ് ബിസിനസുകാരൻ ചെയ്യുന്നത്. ഇതൊരു നിസ്സാര കാര്യമല്ല. ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക അത്ര എളുപ്പമല്ല. ഒരു പ്രശ്നത്തെ കണ്ടെത്തിയാൽ അതിൽ നിന്നുമൊരു ആശയം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള പ്രവർത്തി തന്നെയാണ്. ആ ആശയത്തെ ബിസിനസാക്കി മാറ്റുക എന്നത് അതിലും ദുഷ്ക്കരം. പുതിയ ആശയങ്ങളേയും ഉത്പന്നങ്ങളേയും കണ്ടെത്തുക എന്നത് ബിസിനസിലെ അവിരാമമായ പ്രവർത്തിയായി മാറുന്നു.

നിങ്ങളുടെ പ്രശ്നമാണ് എന്റെ വിശപ്പകറ്റുന്നത്

ബിസിനസുകാരന്റെ മനസ് എപ്പോഴും മന്ത്രിക്കുന്നത് ഇതാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രശ്നങ്ങളാണ് അയാളുടെ ബിസിനസിന്റെ അടിത്തറ. ആശയങ്ങളുടെ ഇടമുറിയാതെയുള്ള ഒഴുക്കിന്റെ ഉറവിടം ഉപഭോക്താക്കളാണ്. ഓരോ പുതിയ ഉത്പന്നവും ഉടലെടുക്കുന്നത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യകതകളിൽ നിന്നാണ്. സാങ്കേതികതയിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങളും പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾക്കായുള്ള ആശയങ്ങൾ നൽകുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യകതയിൽ വരുന്ന നിരന്തരമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളാതെ ഒരു ബിസിനസും മുന്നോട്ട് ചലിക്കില്ല എന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം .

ബിസിനസും ഉപഭോക്താവും പരസ്പരം സംസാരിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കണം

സംവേദനത്തിന്റെ വലിയൊരു ജാലകം ഇവിടെ തുറന്നിടുകയാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുമായി തുടർച്ചയായി സംസാരിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കാത്ത ഒരു ബിസിനസിനും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങളെ കണ്ടെത്താൻ കഴിയുകയില്ല. ബിസിനസിന്റെ ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമുള്ള ഒരു ആസ്തി ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസാണ്. അതറിയാൻ കഴിയാത്ത ബിസിനസുകൾ ആശയദാരിദ്ര്യത്തിൽ ഉഴലും. ബിസിനസിലെ ആശയദാരിദ്ര്യം അതിനെ മരണത്തിലേക്ക് നയിക്കും. സംവേദനം ഒരു കൺവെയർ ബെൽറ്റ് പോലെയാണ്. അത് നിരന്തരം ബിസിനസിനെ ചുറ്റിക്കൊണ്ടിരിക്കും. അതിലൂടെ ആശയങ്ങൾ ബിസിനസിലേക്ക് ഒഴുകിയെത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കും. എപ്പോൾ അത് നിലക്കുന്നുവോ ബിസിനസ് നാശത്തിലേക്ക് നീങ്ങുന്നു.

പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങളെ കണ്ടെത്താനുള്ള പത്ത് മികച്ച വഴികൾ

1. കമ്പനിയുടെ എഞ്ചിനീയർമാരും ഡിസൈനേഴ്സും ഉപഭോക്താക്കളുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുകയും അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള പരിഹാരങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക.
2. കമ്പനിയിലെ സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധർക്കും അവരിഷ്ടപ്പെടുന്ന സ്വന്തം പ്രൊജക്റ്റുകളിൽ ജോലി ചെയ്യുവാൻ സമയം അനുവദിക്കുക. ഗൂഗിൾ പോലുള്ള കമ്പനികൾ 20% സമയം ഇതിനായി അവർക്ക് നൽകാറുണ്ട്.
3. തങ്ങളുടെ ഉത്പാദന പ്ലാന്റുകളിൽ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ സന്ദർശനങ്ങൾ അനുവദിച്ചു കൊണ്ട്

അവരുമായി സംവേദിക്കുക.

4. ഉപഭോക്താക്കൾക്കിടയിൽ സർവ്വേ സംഘടിപ്പിക്കുക. ഇതിലൂടെ കമ്പനിയുടെ ഉത്പന്നങ്ങളിൽ അവർക്കിഷ്ടമുള്ളതും ഇഷ്ടമില്ലാത്തതുമായ ഘടകങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുവാൻ സാധിക്കും.
5. ഉപഭോക്താക്കൾക്കിടയിൽ ഗവേഷണം നടത്തുക.
6. ഒരു മുറിയിൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ഇരുത്തുക. അവർ അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യും. മറ്റൊരു മുറിയിൽ സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരെ ഇരുത്തുക. അവർ അതിന്റെ പരിഹാര മാർഗ്ഗങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യും. അതിനുശേഷം തങ്ങൾ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന പരിഹാര മാർഗ്ഗങ്ങൾ അവർ ഉപഭോക്താക്കളുമായി ചർച്ച ചെയ്ത് നിർദ്ദേശങ്ങൾ എടുക്കുന്നു.
7. വിവിധ രാജ്യങ്ങളിൽ പുറത്തിറക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് യഥാസമയം അറിവ് ലഭിക്കുവാനായി ബിസിനസ് മാഗസിനുകൾ കീവേർഡുകൾ ഉപയോഗിച്ച് നിരന്തരം ചികഞ്ഞുകൊണ്ടേയിരിക്കുക.
8. എക്സിബിഷനുകളും ട്രേഡ് ഷോകളും വ്യവസായത്തിൽ സംഭവിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങളെയും പുതുമകളേയും കുറിച്ചറിയുവാനുള്ള ബൗദ്ധിക ദൗത്യമാക്കി മാറ്റുക.
9. കമ്പനിയുടെ സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരുടേയും മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെയും സന്ദർശനങ്ങൾ സപ്ലയേഴ്സിന്റെ ലാബുകളിൽ നടത്തുകയും അവരുടെ സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധരുമായി പുതിയ മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചർച്ചകൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.
10. ഉടലെടുക്കുന്ന ആശയങ്ങൾ ജീവനക്കാരുമായി പങ്ക് വെക്കുവാൻ ഒരു ഐഡിയ വാൾട്ട് തുറക്കാം. ജീവനക്കാർക്ക് ആശയങ്ങൾ പഠിക്കുവാനും അതിലേക്ക് അവരുടെ ബുദ്ധിപരമായ സംഭാവനകൾ നൽകുവാനും ഇത് വഴി സാധിക്കും.

ആശയങ്ങളെ വേട്ടയാടി പിടിക്കാം

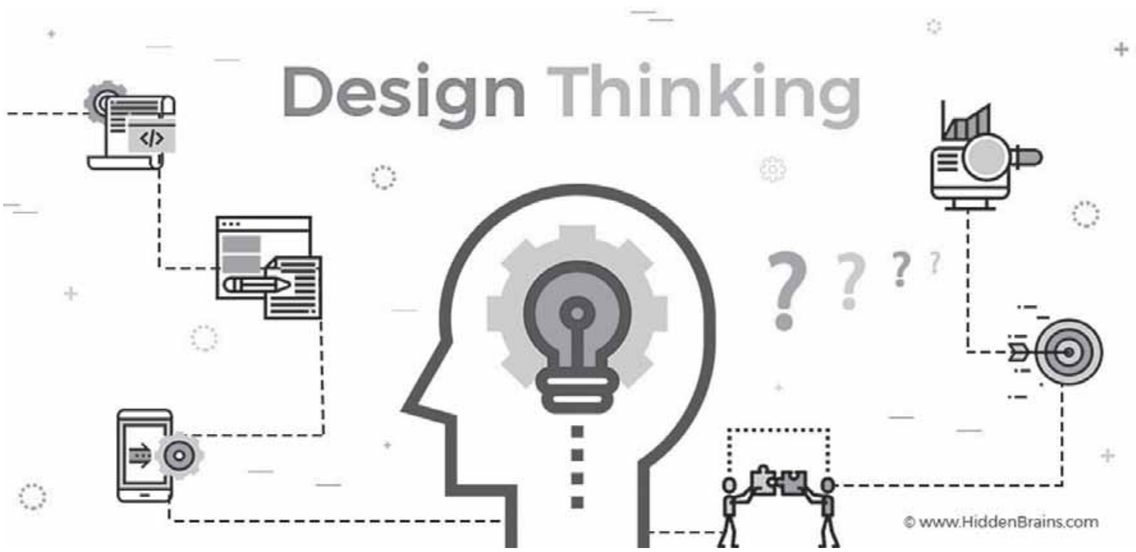
ബിസിനസുകൾക്ക് തങ്ങളുടെ കവാടങ്ങൾ പുറംലോകത്തേക്ക് തുറക്കാം. എവിടെ നിന്നുമുള്ള ആശയങ്ങൾ അവർക്ക് സ്വീകരിക്കാം. സമൂഹത്തിലെ വിവിധതലങ്ങളിലെ വ്യക്തിത്വങ്ങളും പ്രസ്ഥാനങ്ങളും ആശയങ്ങൾ പങ്കിടുവാനുള്ള യത്നത്തിൽ പങ്കാളികളാകട്ടെ. തുറന്ന മനസോടു കൂടി ബിസിനസുകൾക്ക് പൊതുസമൂഹത്തിലേക്ക് ആശയസംവേദനം നടത്താം.

ഇവിടെ ഉപഭോക്താക്കൾ മാത്രമല്ല ആശയം പങ്ക് വെക്കുന്നത്. മറിച്ച് ശാസ്ത്രജ്ഞർ, എഞ്ചിനീയർമാർ, യൂണിവേഴ്സിറ്റികൾ, ഗവേഷണസ്ഥാപനങ്ങൾ, വ്യവസായ ഉപദേശകർ, പരസ്യ കമ്പനികൾ അങ്ങനെ പലരും ഇതിൽ ഭാഗഭാക്കാകുന്നു. പല തുറകളിൽ പെട്ടവരുടെ വിഭിന്നങ്ങളായ ആശയങ്ങൾ പുതിയ അറിവിലേക്കും കാൽവെപ്പിലേക്കും നയിക്കുന്നു. ആശയങ്ങൾ ഉടലെടുക്കുന്നതിനും പങ്കു വെക്കുന്നതിനും ഉള്ള വലിയൊരു വേദിയായി ഈ സാമൂഹ്യസംവേദനം മാറുന്നു.

ജീവനക്കാർ ആശയങ്ങളുടെ ഉറവിടമാകുന്നു

കമ്പനിയുടെ സ്വന്തം ജീവനക്കാർ തങ്ങളുടെ ഉത്പന്നം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനും പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ കൂട്ടിച്ചേർക്കുവാനും കമ്പനിയെ സഹായിക്കുന്നു. അവരുടെ ആശയങ്ങൾ പ്രകടിപ്പിക്കുവാനും അത് പരിഗണിക്കുവാനുമുള്ളഅവസരങ്ങൾ കമ്പനി സൃഷ്ടിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ടൊയോട്ട പറയുന്നത് അവരുടെ ജീവനക്കാർ ഒരു വർഷം ഏകദേശം 20 ലക്ഷം ആശയങ്ങൾ അവരുമായി പങ്ക് വെക്കുന്നുണ്ട് എന്നുള്ളതാണ്. ഓരോ ജീവനക്കാരനും ഏകദേശം 35 ആശയങ്ങൾ നൽകുന്നു എന്നാണ് കണക്ക്. ഇതിൽ 85% ആശയങ്ങളും പ്രാവർത്തികമാക്കപ്പെടുന്നു എന്നതാണ് പ്രാധാന്യമുള്ള വസ്തുത. ഇത് തെളിയിക്കുന്ന ഒരു കാര്യം കമ്പനിയെ അടിമുടി അറിയുന്ന സ്വന്തം ജീവനക്കാർക്ക് തന്നെയാണ് അവിടെ എന്തൊക്കെ മാറ്റങ്ങളും കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകളും വേണം എന്ന് വ്യക്തമായി പറയാനാകുന്നത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അവർ മുന്നോട്ട് വെക്കുന്ന ഭൂരിഭാഗം ആശയങ്ങളും കമ്പനി സ്വീകരിക്കുന്നു.



ഉപഭോക്താവിൽ നിന്നും പുതിയ ആശയങ്ങൾ ലഭിക്കുവാൻ 7 വഴികൾ

1. നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾ എങ്ങിനെയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത് എന്നത് നിരീക്ഷിക്കുക.
   നിങ്ങളുടെ സെയിൽസ് ടീമും മാർക്കറ്റ് ഗവേഷകരും നിരന്തരം ഉപഭോക്താക്കളെ നിരീക്ഷിക്കണം. അവർ എങ്ങിനെയാണ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതെന്നും അതിൽ എന്തൊക്കെ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തേണ്ടതുണ്ടെന്നും ഇതിലൂടെ മനസ്സിലാക്കുവാൻ നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.
2. ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ ചോദിച്ചു മനസ്സിലാക്കുക. ഉപഭോക്താക്കളോട് ചോദിക്കുവാൻ മടിക്കേണ്ട ആവശ്യമേയില്ല. ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അവർക്ക് പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നുണ്ടോ? എങ്കിൽ അത് എന്തൊക്കെയാണ്? ഇതിനുള്ള ഉത്തരങ്ങൾ ഉത്പന്നങ്ങളെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്താൻ സഹായിക്കും.
3. ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വപ്നം കാണുന്ന ഉത്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് ചോദിക്കൂ നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ എങ്ങിനെ പ്രവർത്തിക്കണമെന്നാണ് അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്. അതിനെക്കുറിച്ച് അവരോടു ചോദിക്കൂ. അവർ പുതിയ ആശയങ്ങൾ മുന്നോട്ട് വെക്കും. അത് നടപ്പിലാക്കുവാൻ പറ്റുന്നതാവട്ടെ അല്ലാത്തതാവട്ടെ പക്ഷേ അത് നൽകുന്ന ഉൾക്കാഴ്ച വളരെ വലുതായിരിക്കും.
4. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഉപദേശക സമിതിക്ക് രൂപം നല്കൂ.
   കമ്പനിയുടെ ആശയങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ തേടുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഒരു ഉപദേശക സമിതിക്ക് രൂപം നൽകാം. ഇത് നിരന്തരമായ മെച്ചപ്പെടുത്തലിന് കമ്പനിയെ സഹായിക്കും.
5. പുതിയ ആശയങ്ങൾക്കായി വെബ്സൈറ്റുകളെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താം ബിസിനസിനെക്കുറിച്ചുള്ള അഭിപ്രായങ്ങൾ ഇന്റർനെറ്റിൽ ആരെങ്കിലും രേഖപ്പെടുത്തിയാൽ അത് സെർച്ച് ചെയ്യാൻ പ്രത്യേക സെർച്ച് എഞ്ചിനുകൾ ഉപയോഗിക്കാം. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് തങ്ങളുടെ അഭിപ്രായങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും രേഖപ്പെടുത്താൻ വെബ്സൈറ്റിൽ അവസരം നൽകാം.
6. ബ്രാൻഡ് ഇഷ്ടപ്പെടുന്നവരുടെ ഒരു കൂട്ടായ്മ രൂപീകരിക്കാം ബ്രാൻഡിനോട് കൂറുള്ളവരുടേയും നിരന്തരം ഉപയോഗിക്കുന്നവരുടേതുമായ

ഒരു കൂട്ടായ്മ രൂപീകരിക്കാം. ഇത് മറ്റ് ഉപഭോക്താക്കളുമായുള്ള ഒരു പോസിറ്റീവ് സംവേദനത്തെ ശക്തിപ്പെടുത്തും. ആപ്പിൾ പോലുള്ള ബ്രാൻഡുകൾ ഇത് വളരെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

7. ഉത്പന്നങ്ങളെ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ ഉപഭോക്താക്കളെ പ്രചോദിപ്പിക്കുകയും വെല്ലുവിളിക്കുകയും ചെയ്യുക.

തങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അവസരം നൽകുക. കമ്പനിക്ക് പുറത്തുള്ള മികച്ച തലച്ചോറുകൾ ഇങ്ങനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ സാധിക്കും.

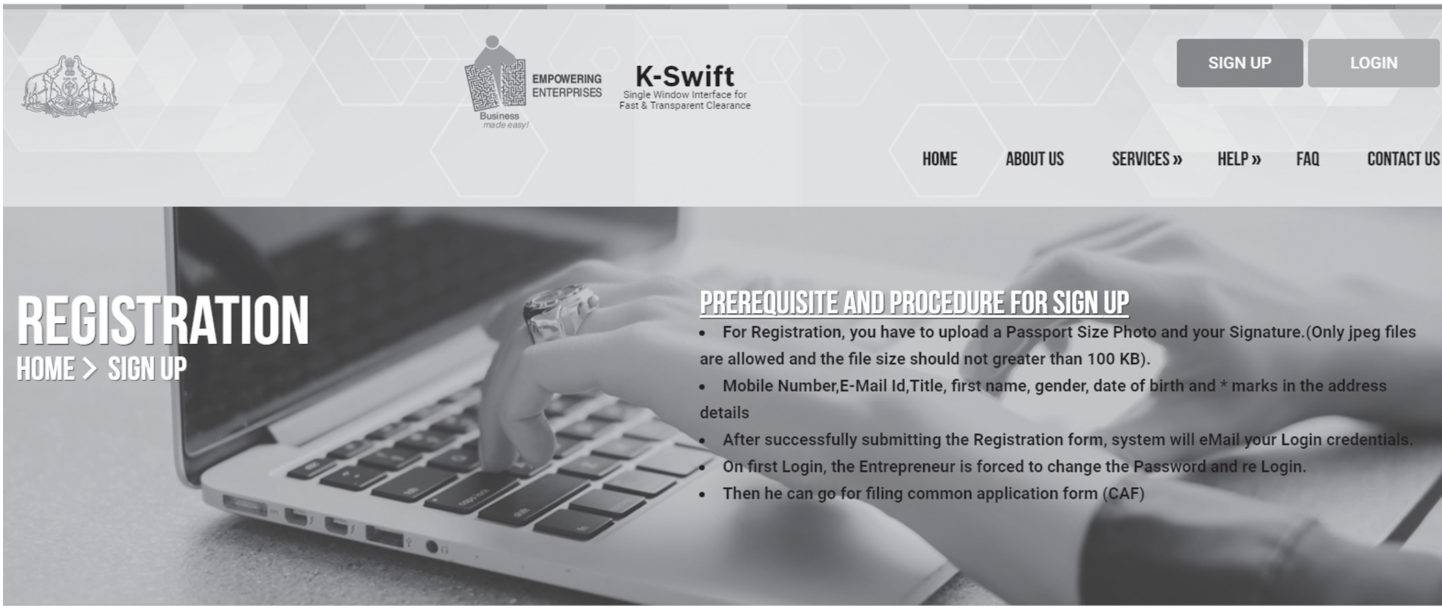
ബാസ്കിൻ റോബിൻസ് ഐസ്ക്രീം പുതിയ ഫ്ളേവർ കണ്ടെത്താനുള്ള മത്സരം സംഘടിപ്പിച്ചപ്പോൾ പങ്കെടുത്തത് ഏകദേശം നാൽപ്പതിനായിരത്തോളം ഉപഭോക്താക്കളാണ്. ഓൺലൈനിൽ നടന്ന ആ മത്സരത്തിൽ വിജയിയായത് 62 വയസ്സുള്ള ഒരു വയോവൃദ്ധയാണ്. അവർ തയ്യാറാക്കി നല്കിയ പുതിയ ഫ്ളേവറിലാണ് ബാസ്കിൻ റോബിൻസ് തങ്ങളുടെ അടുത്ത ഐസ്ക്രീം പുറത്തിറക്കിയത്. ജനക്കൂട്ടത്തിൽ നിന്നും നവീനങ്ങളായ ആശയങ്ങൾ ഉത്ഭവിക്കാം. അതിനായി അവസരങ്ങൾ ഒരുക്കിയാൽ ഓരോ ഉത്പന്നത്തേയും മെച്ചപ്പെടുത്താം, പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാം.

ബിസിനസിനുള്ള ആശയങ്ങളെ കണ്ടെത്തുകയാണ് ആദ്യത്തെ വെല്ലുവിളി. നിലവിലുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളെ കോപ്പി പേസ്റ്റ് ചെയ്യുക സരളമായ ജോലിയാണ്. എന്നാൽ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ടവയോ, പുതിയതോ ആയ ഉത്പന്നങ്ങളെ സൃഷ്ടിക്കുക അത്ര എളുപ്പമല്ല. ഓരോ ആശയവും ഉപഭോക്താവിന്റെ പ്രശ്നത്തെ അഭിസംബോധന ചെയ്യണം. ബിസിനസ് അതിന്റെ പരിഹാര മാർഗ്ഗവുമായാണ് അവരെ സമീപിക്കുന്നത്. ആശയ രൂപീകരണം കഴിഞ്ഞാൽ അതിനെ പ്രാവർത്തിക തലത്തിലേക്ക് പരിവർത്തനം ചെയ്യണം. ഒരു ആശയത്തിൽ നിന്നും ഉത്പന്നത്തിലേക്കുള്ള ദൂരം വളരെ കൂടുതലാണ്. ഇതിന്റെ കൃത്യമായ ആസൂത്രണത്തിലാണ് ഭൂരിഭാഗം ബിസിനസുകളും പരാജയപ്പെടുന്നത്. മികച്ച ഒരു ആശയം കയ്യിലുണ്ടായിട്ടും അതിനെ വിജയിക്കുന്ന ഒരു ബിസിനസ് മോഡലാക്കി വളർത്തുവാൻ കഴിയാതെ പോകുന്നത് ആഴത്തിലുള്ള പഠനത്തിന്റെ അഭാവമാണ്.

ഒരു ഉത്പന്നം വികസിപ്പിക്കുക എന്നത് അനേകം ഘട്ടങ്ങളിലായുള്ള ഒരു പ്രക്രിയയാണ്. അതിന്റെ ആദ്യപടിയാണ് നാം ഇവിടെ കണ്ടത്. ഓരോ സംരംഭകനും "ഡിസൈൻ തിങ്കിംഗ്" എന്താണെന്ന് പഠിക്കുകയും ആശയ പരിവർത്തനത്തിന്റെ പ്രക്രിയകളിലേക്ക് കടക്കുകയും വേണം. ഇത് സംരംഭത്തോടുള്ള തികഞ്ഞ പ്രൊഫഷണലായിട്ടുള്ള സമീപനമാണ്. ഉത്പന്നങ്ങളിൽ നിരന്തരമായ മാറ്റങ്ങളാണ് അനുദിനം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങളും സാങ്കേതികതയുടെ വളർച്ചയും നമ്മോട് ആവശ്യപ്പെടുന്നത്. ആ വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാനുള്ള പരിജ്ഞാനവും നിപുണതയും പ്രൊഫഷണലിസവും സംരംഭകർ ആർജ്ജിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഡിസൈൻ തിങ്കിംഗിനെ വളരെ ഗൗരവകരമായി നാം സമീപിച്ചു തുടങ്ങണം.

വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിന്റെ ഭാഗമായ ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്ററിലെ സീനിയർ ക്ലർക്ക് ശ്രീ. അരുൺ വി.എൻ. (35) അന്തരിച്ചു. വ്യവസായകേരളം മാസികയുടെ അണിയറ ശില്പികളിൽ ഒരാളാണ്. അരുണിന് ആദരാഞ്ജലികൾ.

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ



സംരംഭ ലൈസൻസുകൾ ഇനി 5 വർഷത്തേക്ക്

ലൈസൻസിംഗ് സമ്പ്രദായം അടിമുടി പൊളിച്ചെഴുതിക്കൊണ്ട് പുതിയ ആക്ട് പ്രവൃത്തിപഥത്തിൽ. സംസ്ഥാനത്ത് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ലൈസൻസ് നടപടികൾ ഇതോടെ ഉദാരമാവുകയാണ്. അതിന്റെ പ്രധാന ഭാഗമായ ഓൺലൈൻ സംവിധാനം 2019 ജനുവരി 5 ന് നിലവിൽ വരുന്നു. കെ- സ്വിഫ്റ്റ് (K-SWIFT; Kerala Single Window Interface for Fast Disposal and Transperancy) എന്ന ഓൺലൈൻ അപേക്ഷാ സംവിധാനമാണ് അന്നേ ദിവസം മുതൽ നിലവിൽ വരിക. വ്യവസായ വൽക്കരണത്തിന് തടസ്സം നിന്നിരുന്ന ലൈസൻസിംഗ് സമ്പ്രദായം ലളിതമാക്കിക്കൊണ്ടുള്ള കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട്-2018 03/04/2018ൽ നിയമസഭ പാസ്സാക്കുകയും 20/10/2017 മുതൽ പ്രാബല്യം നൽകുകയും ചെയ്തതാണ്. എന്നാൽ ലൈസൻസുകൾക്ക് അപേക്ഷിക്കുന്നതിനും, അനുവദിക്കുന്നതിനുള്ള ഓൺലൈൻ സംവിധാനം പ്രവർത്തന ക്ഷമമാകാത്തതിനാൽ ആക്ട് പൂർണ്ണതോതിൽ നടപ്പാക്കാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല.

കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി യുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ഒരു സമിതിയാണ് ഇത്തരം നിയമം കൊണ്ട് വരുന്നതിനുവേണ്ട ഇടപെടലുകൾ നടത്തിയത്. ആർക്കും മനസ്സിലാകുന്ന വിധത്തിൽ തികച്ചും സുതാര്യമായ നടപടികൾ നിയമത്തിൽ കൊണ്ട് വന്നിരിക്കുന്നു.

7 നിയമങ്ങൾ പൊളിച്ചെഴുതി

ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമായി നിരവധി പരിഷ്കാരങ്ങൾ വരുത്തി റാങ്കിംഗ് മെച്ചപ്പെടുത്താൻ രാജ്യങ്ങൾ ശ്രമിച്ചുവരികയാണ്. ഇന്ത്യയും ഏറെ മുന്നോട്ട് പോയി. 2016-ൽ ലോകരാജ്യങ്ങളുടെ ഇടയിൽ 130 ആയിരുന്നു ഇന്ത്യയുടെ സ്ഥാനം. എന്നാൽ 2018-ൽ

77 ആയി അത് മെച്ചപ്പെടുത്തി. സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ കാര്യം പരിശോധിച്ചാൽ കേരളം 2015-ൽ 18-ാം സ്ഥാനത്ത് ആയിരുന്നു എങ്കിൽ 2017-ൽ 21-ാം സ്ഥാനത്തേക്ക് താഴ്ത്തപ്പെട്ടു. തെലുങ്കാന പോലുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങൾ നിക്ഷേപ സൗഹൃദ തീരുമാനങ്ങൾ എടുത്ത് ഏറെദൂരം മുന്നോട്ട് പോയി. കേരളത്തിനും സംരംഭമേഖലയിൽ മുന്നേറിയേ കഴിയൂ. സംസ്ഥാനം കൂടുതൽ നിക്ഷേപ സൗഹൃദമാക്കുന്നതിന് നിലവിലുള്ള 7 നിയമങ്ങളാണ് പൊളിച്ചെഴുതിയത്.

കേരള പഞ്ചായത്ത് രാജ് ആക്ട്- 1994, കേരള മുനിസിപ്പിലാറ്റി ആക്ട്- 1994, കേരള ലിഫ്റ്റ് ആന്റ് എസ്കലേറ്റേഴ്സ് ആക്ട്- 2013, കേരള ഗ്രൗണ്ട് വാട്ടർ ആക്ട്- 2002, കേരള ഹെഡ് ലോഡ് വർക്കേഴ്സ് ആക്ട്- 1978, കേരള ഷോപ്സ് ആന്റ് കൊമേഴ്സ്യൽ എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് ആക്ട്- 1960, കേരള സിംഗിൾ വിൻഡോ ക്ലിയറൻസ് ബോർഡ് ആന്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ടൗൺഷിപ്പ് ഏരിയ ഡെവലപ്മെന്റ് ആക്ട്- 1999 എന്നിവയാണ് ഭേദഗതികൾ വരുത്തിയത്. കൂടാതെ 10 റൂളുകളിലും മാറ്റം വരുത്തി.

തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ ലൈസൻസുകൾക്ക് സമൂലമാറ്റം

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ നൽകി വന്നിരുന്ന ലൈസൻസിംഗ് രീതിയിൽ സമൂലമാറ്റമാണ് ആക്ട് കൊണ്ടുവന്നത്.

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ നൽകിവന്നിരുന്ന ഡി ആന്റ് ഒ (Dangerous and offensive trades and factories) ന്റെ പേര് തന്നെ മാറ്റി. അത് കൂടുതൽ സൗഹൃദപരമാക്കി. ഈ ലൈസൻസ് ഇനി മുതൽ "Factories, Trades, Entrepreneurship activities and other services" എന്ന പേരിലായിരിക്കും അറിയപ്പെടുക. ലൈസൻസ്/ പെർമിറ്റ് നൽകുന്നതിന് കൃത്യമായ കാലാവധി പ്രഖ്യാപിച്ചു. സമർപ്പിച്ച അപേക്ഷകളിൽ കുറവുകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ 15 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിന് വേണ്ട നടപടികൾ സ്വീകരിക്കണം. 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുകയോ, നിരാകരിക്കുകയോ ചെയ്യണം. അതിന് കഴിയാതെ വന്നാൽ കല്പിത ലൈസൻസ് ലഭിക്കും. ഇത് (Deemed Licence) സ്വമേധയാതന്നെ ലഭിക്കുന്നതാണ്.

ലൈസൻസുകളുടെ കാലാവധി 5 വർഷം വരെ ലഭിക്കുന്നതാണ്. പുതുക്കുന്നതിനും ഇത് ബാധകം. സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉല്പന്ന സംസ്കരണ രീതികളിൽ മാറ്റം ഇല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിത ഫീസ് അടച്ചാൽ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ സ്വമേധയാ പുതുക്കുന്ന സംവിധാനം കെ-സ്വിഫ്റ്റിൽ ഉണ്ടായിരിക്കും.

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സ്റ്റോപ്പ് മെമ്മോ നൽകാനുള്ള അധികാരം പരിമിതപ്പെടുത്തി. ഏതെങ്കിലും ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനഫലമായി മലിനീകരണമുണ്ടാക്കുന്നു എന്ന പരാതി വന്നാൽ ഇക്കാര്യത്തിൽ സാങ്കേതികാ വിഭാഗത്തിന്റെ റിപ്പോർട്ട് തേടേണ്ടതാണ്. പ്രശ്നം കണ്ടെത്തിയാൽ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിന് സംരംഭകന് മതിയായ സമയം നൽകണം. സാങ്കേതിക വകുപ്പിന്റെ നിയമം അനുസരിച്ച് അത് പരിഹരിച്ചില്ലായെങ്കിൽ മാത്രമേ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിന് പ്രവർത്തനം നിർത്തി വയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടാൻ ആകൂ.

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സെക്രട്ടറിയുടെ ചുമതലകൾ അദ്ദേഹം അധികാരപ്പെടുത്തുന്ന ഏതൊരു ഉദ്യോഗസ്ഥനും നിർവഹിക്കാൻ കഴിയുന്ന അവസ്ഥ ഉണ്ടാക്കി. അതുമൂലം അപേക്ഷകളിലെ പരിശോധനയും, മറ്റ് നടപടികളും സമയബന്ധിതമാകും. ഗ്രീൻ, വൈറ്റ് കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കെട്ടിട നിർമ്മാണത്തിന് ഇനി മുതൽ പ്രാരംഭ അനുമതി ആവശ്യമില്ല. കെട്ടിട നിർമ്മാണ ആവശ്യത്തിന് കൂടുതൽ ഭൂമി ഉപയോഗിക്കത്തക്കവിധത്തിൽ കവറേജ് ഏരിയായും, ഫ്ളോർ ഏരിയായും തമ്മിലുള്ള അനുവാദം വർദ്ധിപ്പിച്ചു. ഫയർ ആന്റ്റെസ്ക്യൂ വകുപ്പിന്റെ നിരാക്ഷേപ പത്രം 1,000 ച. മീറ്റർ താഴേയും ഉയരം 15 മീറ്ററിൽ താഴേയും വരുന്ന കെട്ടിടങ്ങൾക്ക് വാങ്ങേണ്ടതില്ല. (അപകടകരവും, പഞ്ചായത്ത് പ്രദേശത്ത് ചെറുകിട വ്യവസായ സ്ഥാപനവും ഒഴികെ)

മറ്റ് വകുപ്പുകളിലും ഭേദഗതികൾ

ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറിൽ നിന്നുള്ള നിരാക്ഷേപപത്രം ഹോസ്പിറ്റലുകൾ, ക്ലിനിക്കുകൾ, ലാബുകൾ, ഫാർമ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് മാത്രമായി ചുരുക്കി. മറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ ഡി. എം. ഒ ലൈസൻസ് വാങ്ങേണ്ടതില്ല. ഭൂഗർഭ ജലത്തിന്റെ പുന:ചംക്രമണവും, പുനർ ഉപയോഗവും നടത്തുന്നതിന് കേരള ഗ്രൗണ്ട് വാട്ടർ ആക്ട് ഭേദഗതി വരുത്തി. നോക്ക് കൂലി ഇനി ഇല്ല. കയറ്റ് ഇറക്ക് ജോലിക്ക് പ്രത്യേക വൈദഗ്ധ്യവും, മെഷിനറിയുടെ സഹായവും ആവശ്യമായി വരുന്ന പക്ഷം തൊഴിലുടമയ്ക്ക് ഇഷ്ടമുള്ള ജോലിക്കാരെ ഇതിനായി നിയമിക്കാവുന്നതാണ്. സർക്കാർ അംഗീകൃത നിരക്കിൽ മാത്രം വേതനം നൽകുന്നതിനും അധികാരം ലഭിക്കുന്നു.

ലിഫ്റ്റുകളും എസ്കലേറ്ററുകളും ഉപയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള ലൈസൻസിന്റെ കാലാവധി 3 വർഷമായി ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് ഇതിനായുള്ള നിയമം ഭേദഗതി വരുത്തി. വൈദ്യുതി കണക്ഷൻ എടുക്കുന്നതിന് രണ്ട് രേഖകൾ പ്രധാനമായും സമർപ്പിച്ചാൽ മതിയാകും. തിരിച്ചറിയൽ രേഖയും നിയമപരമായി വസ്തുവിന്മേലുള്ള അധികാര രേഖയും. വകുപ്പുകൾ തമ്മിലുള്ള സംയുക്ത പരിശോധനാ രീതികൾ ആവിഷ്കരിച്ചു. പരിശോധനകൾ റിസ്കിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മാത്രം മതി എന്നും നിഷ്കർഷിച്ചു. ചീഫ് ടൗൺ പ്ലാനിംഗ് ഓഫീസറെ അപ്പീൽ അധികാരിയാക്കി. കെട്ടിട നിർമ്മാണ അനുമതികൾ ജില്ലാ ടൗൺ പ്ലാനിംഗ് ഓഫീസർക്ക് നൽകാൻ കഴിയും.

എല്ലാത്തരം ലൈസൻസുകളും സിംഗിൾ വിന്റോ ക്ലിയറൻസ് ബോർഡ് വഴി ലഭ്യമാക്കും. സംയുക്ത ലൈസൻസുകളും നൽകും. 5 വർഷത്തെ പ്രാബല്യത്തോടെ 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഏകജാലകം വഴി ലൈസൻസുകൾ ലഭിക്കും. ഗ്രീൻ- വൈറ്റ് കാറ്റഗറി സംരംഭങ്ങൾക്ക് സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തലിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് പ്രവർത്തനാനുമതി നൽകും.

സംസ്ഥാന തലത്തിലും ജില്ലാ തലത്തിലും ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ സെൽ നിലവിൽ വരുന്നു. അപേക്ഷകളിന്മേലുള്ള പരിശോധനകളും, ലൈസൻസ് അനുവദിക്കയും ഫലപ്രദമായും സമയബന്ധിതമായും നടക്കുന്നു എന്ന് ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നത് ഈ സെൽ ആയിരിക്കും.

എല്ലാ ലൈസൻസുകൾക്കും ഒറ്റ അപേക്ഷാഫോറം

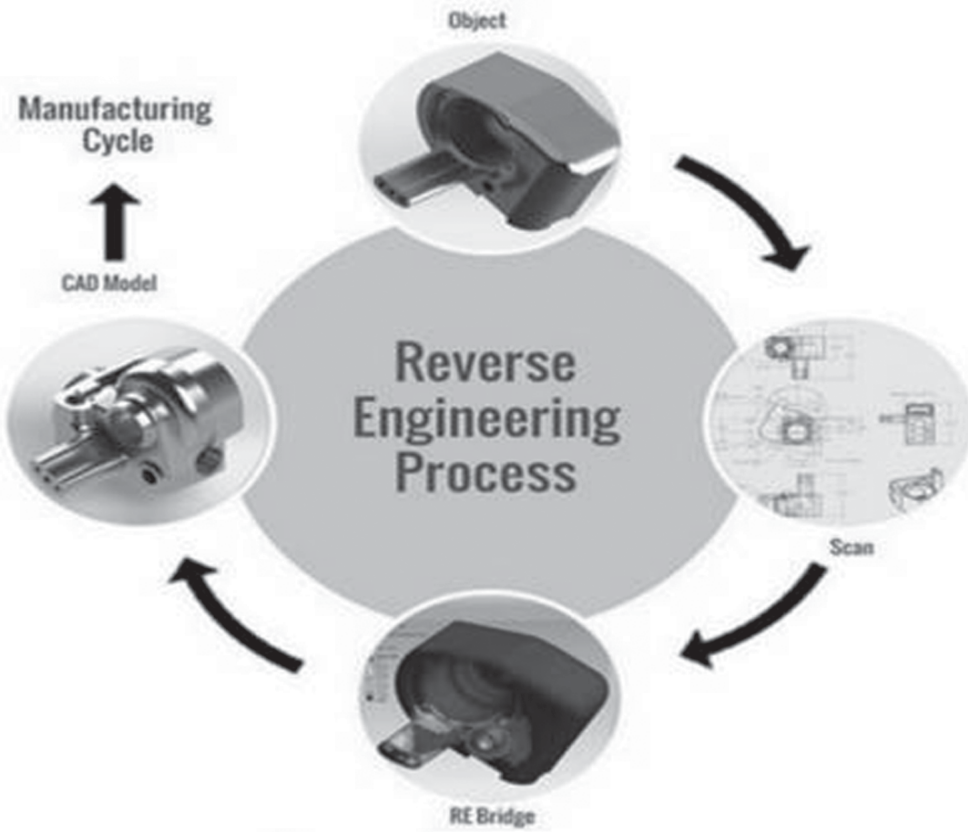
കെ- സ്വിഫ്റ്റ് എന്ന പോർട്ടലിൽ ഏതൊരു ലൈസൻസിനും ഒറ്റ അപേക്ഷാഫോറം മാത്രം. അതത് വകുപ്പുകൾക്ക് നിശ്ചിത ഫീസ് അടച്ച്, അയച്ച് നൽകുവാൻ സൗകര്യപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. കൃത്യമായ വിവരങ്ങൾ നൽകി അപേക്ഷ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുക. 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ തീരുമാനം. അതിന് കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ സംരംഭകന്റെ മെയിൽ ബോക്സിൽ കല്പിത (Deemed) ലൈസൻസ് ലഭിക്കും.

സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ച് തങ്കലിപിയിൽ എഴുതേണ്ട ഒന്നാണ് കേരള ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്രമോഷൻ ആന്റ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ ആക്ട്- 2018 ഏറെ പ്രതീക്ഷയാണ് ഇതിൽ വ്യവസായികൾക്ക് ഉള്ളത്. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ അധികാരങ്ങൾ കവർന്നെടുക്കാതെ പരമാവധി ശ്രദ്ധിച്ചിരിക്കുന്നു. എന്നാൽ അവരുടെ മുന്നിൽ വരുന്ന അപേക്ഷകളിൽ ഇനി സമയബന്ധിതമായി തീരുമാനം എടുക്കേണ്ടതായി വരും എന്ന് മാത്രം. ഒരു ലഘുസംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ഓഫീസുകൾ കയറി ഇറങ്ങി നടുവൊടിയുന്ന കാലം കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. കാർഷിക, കച്ചവട, സേവന, വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും/ സംരംഭങ്ങൾക്കും ഈ നിയമം ബാധകമാകുന്നു. ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനം മാത്രമാണ് കേരളം എന്ന ചീത്തപ്പേര് മാറ്റിയെടുക്കാനും കൂടുതൽ സ്വദേശ- വിദേശ നിക്ഷേപങ്ങൾ ആകർഷിക്കുവാനും, പുത്തൻ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാനും പുതിയ കാൽവെപ്പിലൂടെ കഴിയും.

(തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം മാനേജരാണ് ലേഖകൻ)

ടെക്നോട്രെൻഡ്

ലോറൻസ് മാത്യു



റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ്

ഒരു അവലോകനം

വ്യാവസായികരംഗത്താണ് നാം സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ കൂടുതൽ ഗുണ ഭോക്താക്കളായി മാറുന്നത്. ഏത് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ ആണെങ്കിലും അതിന്റെ രൂപകൽപ്പന മുതൽ പാക്കിങ്ങ് വരെ നീളുന്നതാണ് വിവിധ എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് മേഖലകൾ. ഉൽപ്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എഞ്ചിനിയറിങ്ങിനെ ഫോർവേഡ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് എന്നും റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് എന്നും രണ്ടായി തിരിക്കുവാൻ കഴിയും.

നാം സാധാരണയായി കാണുന്ന ഒട്ടു മിക്കവാറും ഉൽപ്പാദനവും ഫോർവേഡ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങിന്റെ കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്നതാണ്. ഒരു നിശ്ചിത സ്പെസിഫിക്കേഷനിലുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നം സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ ഉണ്ടാക്കുന്നതാണ് ഇത്. എന്നാൽറിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് എന്നത് ഇതിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാണ്. നിലവിലുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തേയോ അതിൻറെ

പ്രത്യേകതകളേയോ പഠിച്ചിട്ട് അത് റി ഡിസെൻ ചെയ്യുകയാണിവിടെ. അതായത് നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നത്തെ പഠിച്ചിട്ട് പുനർ നിർമ്മിക്കുകയാണിവിടെ എന്ന് പറയാം. ഫോർവേഡ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങിൽ ആവശ്യങ്ങളനുസരിച്ച് ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുമ്പോൾ നിലവിലുള്ള സംവിധാനത്തിൽ നിന്ന് തന്നെയുള്ള വിവരങ്ങളാണ് റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയിറങ്ങിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. മനുഷ്യ പ്രയത്നവും ബുദ്ധിയും കൂടുതലായി വേണ്ടി വരുന്നത് ഫോർവേഡ് എഞ്ചിനിയിറിങ്ങിലാണ്.

എവിടെയാണ് റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങിന്റെ ആവശ്യകത

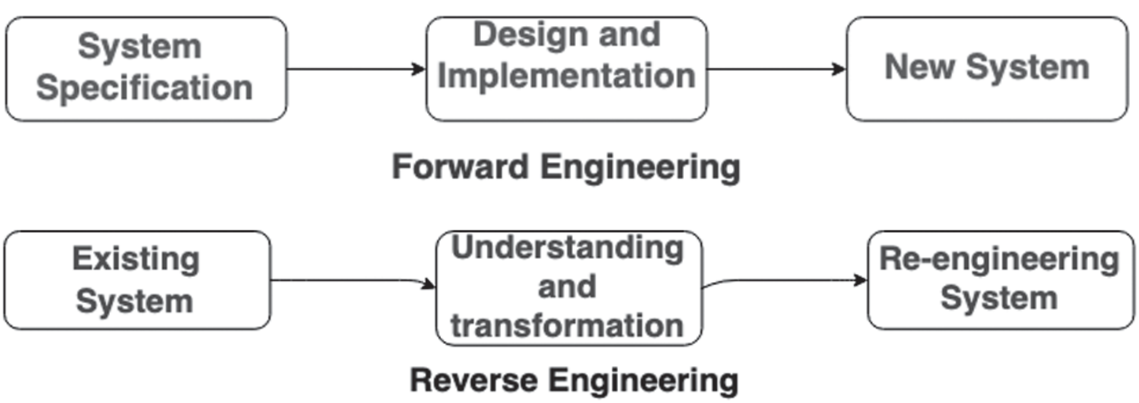
വ്യാവസായിക രംഗത്ത് റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് പലപ്പോഴും ആവശ്യമായി വരാറുണ്ട്. വളരെ പഴയാതായ ഒരു മെഷ്യനോ കാറ് പോലുള്ളവയുടെയോചില ഭാഗങ്ങൾ കേടായി എന്നും കരുതുക. പക്ഷേ കമ്പനി അവയുടെ ഉൽപ്പാദനം നിർത്തിയിരിക്കുന്ന സാഹചര്യമാണെന്നും ചിന്തിക്കുക. എന്നാൽകേടായ ചില ഭാഗങ്ങൾ മാറ്റിയാൽ അത് പ്രവർത്തനക്ഷമമാകുമെങ്കിൽ ഇവിടെ സഹായത്തിനെത്തുക റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ആണ്. കാരണം യഥാർത്ഥ ഭാഗങ്ങൾ കിട്ടാതെ വരികയോ അത് വളരെ ചിലവേറിയതാവുകയോ ചെയ്യുമ്പോഴാണ് ഇങ്ങനെ ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നത്.

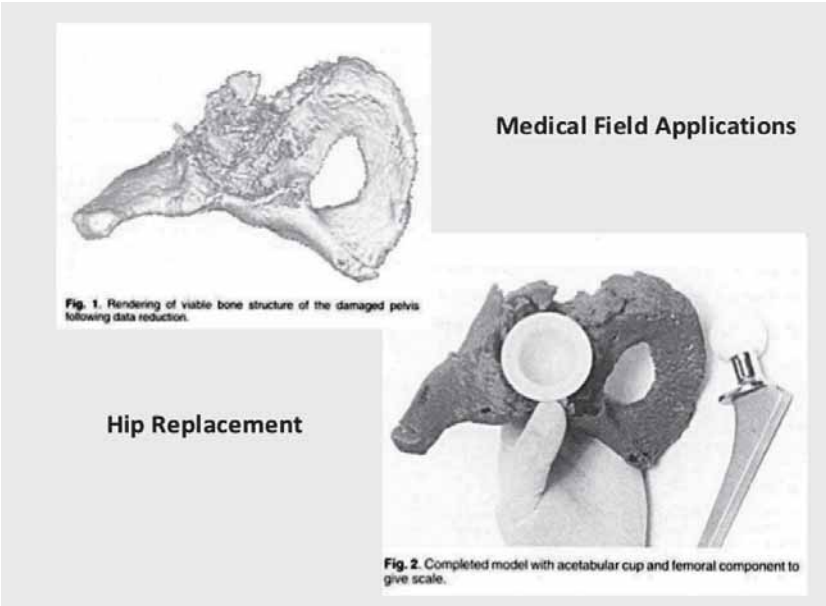
ഏതെങ്കിലും മെഷ്യൻറെ ചില പ്രത്യേക ഭാഗങ്ങൾ മാത്രം മെച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടി വരുമ്പോൾ അല്ലെങ്കിൽഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ചില മോശമായ സവിശേഷതകൾ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യേണ്ടി വരുമ്പോൾ റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ആവശ്യമായി വരുന്നുണ്ട്.

റിവേഴ്സ് എൻജിനീയറിങ്ങിൽ യഥാർത്ഥ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഭാഗങ്ങളുടെ ഭൗതിക അളവുകൾ, സവിശേഷതകൾ, ഭൗതിക ഗുണങ്ങൾ എന്നിവ പിടിച്ചെടുത്ത് നിലവിലുള്ള ഭാഗത്തിന്റെ തനിപ്പകർപ്പ് ഉണ്ടാക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഒരു ഉല്പന്നത്തിന്റെ ദീർഘകാല ഉപയോഗത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ നല്ല സവിശേഷതകൾ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഇത് ഉപകരിക്കുന്നു. എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ നല്ലതും മോശവുമായ സവിശേഷതകൾ വിശകലനം ചെയ്യുവാനും ഇത് പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു.

റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് എങ്ങനെ സാധ്യമാവുന്നു

മെക്കാനിക്കൽ, ഇലക്ട്രോണിക്സ്, കെമിക്കൽ, കമ്പ്യൂട്ടർ, ബയോളജി തുടങ്ങി സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ എല്ലാ മേഖലകളിലും റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ആവശ്യമായി വരുന്നുണ്ട്. വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിൽ വ്യത്യസ്തമായ രീതിയാണ് അവലംബിക്കുന്നത്. എങ്കിലും പൊതുവായി റി ക്രിയേറ്റ് ചെയ്യേണ്ട ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അളവുകൾ എടുക്കുകയാണ് ആദ്യമായി ചെയ്യുന്നത്. ഒരു മെക്കാനിക്കൽ ഉൽപ്പന്നമാണെങ്കിൽ അത് 3 ഡി സ്കാനറുകൾ





റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് പ്രായോഗിക തലത്തിൽ

നിരവധി വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിൽ റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്. വൈദ്യ ശാസ്ത്രത്തിൽ അസ്ഥി രോഗ വിഭാഗത്തിലും ദന്ത വൈദ്യത്തിലുമെല്ലാം ഇതിന്റെ സാധ്യതകൾ ധാരാളമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്. ആനിമേഷൻ സിനിമയിൽ ഇത് ധാരാളമായി പ്രയോജനപ്പെടുത്താറുണ്ട്. വ്യത്യസ്തമായ കെമിക്കലുകളുടെ കോമ്പോസിഷൻ കണ്ട് പിടിക്കുവാനും അതുപയോഗിച്ച് പുതിയവ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുവാനും ഇത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

ഉപയോഗിച്ച് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. തുടർന്ന് computer-aided design (CAD) and computer-aided manufacturing (CAM)എന്നീ സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുപയോഗിച്ച് തുടർന്നുള്ള കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇലക്ട്രോണിക്സ് ഉൽപ്പന്നമാണെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള പ്രിന്റഡ് സർക്യൂട്ട് ബോർഡ് (PCB) അനലൈസ് ചെയ്യുകയാണ് ആദ്യ പടി. ബോർഡിലുള്ള ഓരോ കമ്പോണന്റുകളുടേയും മൂല്യം തിട്ടപ്പെടുത്തുകയും തത്തുല്യമായത് ഉപയോഗിച്ച് പുതിയതായ ബോർഡുകൾ ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

സോഫ്റ്റ് വെയർ മേഖലയാണ് റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ഏറെ ഇടപെടലുകൾ നടത്തുന്ന ഒന്ന്. നിലവിലുള്ള പ്രോഗ്രാമിലെ ബൈനറി കോഡുകൾ മാറ്റം വരുത്തിക്കൊണ്ടാണിത് സാധ്യമാക്കുന്നത്. കൈമിക്കൽ , ബയോളജിക്കൽ മേഖലയിലും റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

പല രാജ്യങ്ങളും ശത്രു രാജ്യങ്ങളുടെ പല ഉപകരണങ്ങളും കോപ്പി ചെയ്യുവാനായിട്ട് ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ജർമൻ പ്രതിരോധ സേന ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന ഒരു ക്യാനിന്റെ ഡിസൈൻ അമേരിക്കൻ സേന കോപ്പിയടിച്ചത് ഒരു ഉദാഹരണം മാത്രം.

റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് – നേട്ടങ്ങൾ

പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ താരതമേന്യ കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് കുറഞ്ഞതായ മെയിൻറനൻസ് ചാർജ്ജ് നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉയർത്തുവാൻ സാധിക്കുന്നു

റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ചില നിയമ പ്രശ്നങ്ങൾ

പലപ്പോഴും റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് ചില നിയമ പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് നീണ്ട് പോകാറുണ്ട്. ഒരു ഉൽപ്പന്നം കോപ്പി അടിക്കപ്പെടുന്നത് ഇൻറലക്ചൽ പ്രോപ്പർട്ടി റൈറ്റ്സിൻറെ പരിധിയിൽ വരുമെന്നതിനാൽ തന്നെ ഒരു പക്ഷേ ഇത് നിയമ യുദ്ധത്തിലേക്ക് നയിച്ചേക്കാം. എന്നിരുന്നാൽ തന്നേയും പല കമ്പനികളും വ്യപകമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന ഒന്നാണ് റിവേഴ്സ് എഞ്ചിനിയറിങ്ങ് എന്നത്.

International Quality, Indian Price

Sangeetha Bag

A REAL ECO-FRIENDLY JUTE PRODUCT

MFG. KOLLANNUR INDUSTRIES

Kollannur Arcade, Opp. St.Jude's Church, Nehru Stadium Road, Thammanam, Kochi - 32.
Phone : 2349784, 2534404, 9744833546. E-mail : sangeethabag@gmail.com www.sangeethabag.com

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

ഓണവിപണിയെ ആശ്രയിച്ച് ഒരു പരിധിവരെ നിലനിൽക്കുന്ന നിരവധി സംരംഭങ്ങളും ചില ദേശങ്ങളും ഇവിടെയുണ്ട്. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായുള്ള നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങളും കുംഭാരത്തെരുവുകളും പായസഗ്രാമങ്ങളുമെല്ലാം ഇതിനു ഉദാഹരണമാണ്.

വിപണിയുടെ ഓണക്കാലം

ഓണം പുലികളിയുടെയും പൂക്കളത്തിന്റെയും പുരാവൃത്തങ്ങളുടെയും മാത്രം ഉത്സവമല്ല. കയറ്റുമതിയുടെയും കച്ചവടത്തിന്റെയും ഉത്സവം കൂടിയാണ്. ഉപ്പുതൊട്ട് കർപ്പൂരം വരെയുള്ളതെന്തും വിറ്റഴിയുന്ന കാലം. ഇതിനായി തിരുവോണത്തിനും മാസങ്ങൾക്കു മുൻപേ വിപണി ഒരുങ്ങുന്നു. പ്രാദേശികകമ്പോളം മുതൽ രാജ്യാന്തരവിപണി വരെ വ്യാപിച്ചുകിടക്കുന്നതാണ് ഓണക്കച്ചവടം. അത്തപ്പൂവിടാനുള്ള പൂക്കളും സദ്യവിളമ്പാനുള്ള തൂശനിലയും മുതൽ നെയ്ത്തുവസ്ത്രങ്ങളും ഗൃഹോപകരണങ്ങളും വാഹനങ്ങളും വരെയുള്ളതെല്ലാം ഇക്കാലത്ത് വൻതോതിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്നു. ഓണക്കാലത്ത് മാത്രം കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ കച്ചവടമാണ് നടക്കുന്നത്.

മഴക്കാലത്തെ മാന്ദ്യത്തിനുശേഷം വിപണി ഉണരുന്ന നാളുകൾകൂടിയാണ് ഓണം. ആകർഷകമായ തവണവ്യവസ്ഥകളും പലിശരഹിതവായ്പയും ഇൻഷൂറൻസ് പോലെയുള്ള ഇളവുകളുമായാണ് ഗൃഹോപകരണവിതരണക്കാരും വാഹനനിർമ്മാതാക്കളുമെല്ലാം വിപണിയിൽ സജീവമാകുന്നത്. നിത്യോപയോഗവസ്തുക്കളുടെ വിലക്കയറ്റം തടയാൻ സർക്കാരിന്റെ കാര്യക്ഷമമായ ഇടപെടലുമുണ്ട്. കൃഷിവകുപ്പിന്റെയും സപ്ലൈകോയുടെയും കൺസ്യൂമർ ഫെഡിന്റെയും വെജിറ്റബിൾ ആന്റ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിലിന്റെയും കുടുംബശ്രീയുടെയും സഹകരണബാങ്കുകളുടെയുമെല്ലാം വിപണനമേളകൾ ഇതിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഓരോ വർഷവും ഇത്തരം വിപണികളിൽ എത്തുന്നവ

രുടെ എണ്ണം വർദ്ധിച്ചുവരികയും ചെയ്യുന്നു.

ഓണവിപണിയെ ആശ്രയിച്ച് ഒരു പരിധിവരെ നിലനിൽക്കുന്ന നിരവധി സംരംഭങ്ങളും ചില ദേശങ്ങളും ഇവിടെയുണ്ട്. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായുള്ള നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങളും കുംഭാരത്തെരുവുകളും പായസഗ്രാമങ്ങളുമെല്ലാം ഇതിനു ഉദാഹരണമാണ്. പ്രവാസി മലയാളികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാണ് രാജ്യാന്തരവിപണിയിലേക്കുള്ള കയറ്റുമതി നടക്കുന്നത്. ശരാശരി 300 കോടി രൂപയുടെ കയറ്റുമതി ഓരോ ഓണക്കാലത്തും വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് നടക്കാറുണ്ട്. വിപണിയിലെ നേട്ടം കർഷകരും സംരംഭകരും ഉൾപ്പെടുന്ന മുഴുവൻ ഉത്പാദകർക്കും ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങൾ

ഓണക്കാലവുമായി ഏറെ ഇഴയടുപ്പമുള്ള ദേശങ്ങളാണ് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലായി സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന പരമ്പരാഗത നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങൾ. പുതുവസ്ത്രങ്ങളുടെ കൂടി ഉത്സവമായ ഓണക്കാലത്ത് മലയാളികൾ കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുന്ന കസവുമുണ്ടും സെറ്റുസാരിയും സെറ്റുമുണ്ടും ചുരിദാറും കാവിമുണ്ടും തോർത്തുമെല്ലാം ഇത്തരം നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങളിൽനിന്നും വൻതോതിൽ കമ്പോളത്തിലേക്ക് എത്തുന്നു. കൈത്തറിയിലും യന്ത്രത്തറിയിലും നെയ്തെടുത്ത വസ്ത്രങ്ങൾ ഇതിലുണ്ട്. ഓണക്കാലമായാൽ

രാവും പകലുമെല്ലാം നെയ്ത്തുകേന്ദ്രങ്ങൾ സജീവമാകും. ഗ്രാമവാസികൾക്ക് ഇത് ഉറക്കമില്ലാത്ത രാവുകളാണ്. പല ഗ്രാമങ്ങളിലും കുടിൽവ്യവസായമെന്ന നിലയിലും സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ കീഴിലുമാണ് ഇത്തരം തറികളുടെ പ്രവർത്തനം. മുണ്ടും ഷർട്ടും സാരിയുമൊന്നും ഓരോ വർഷവും നശിക്കാറില്ലെങ്കിലും

ഓണക്കോടിയായി പുതുവസ്ത്രങ്ങൾ മാത്രമെ നൽകാറുള്ളൂവെന്നതാണ് കൈത്തറിവസ്ത്ര ങ്ങൾക്കും അനുഗ്രഹമായിട്ടുള്ളത്.

തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ ബാലരാമ പുരം, എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ചേന്ദമംഗലം, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ ഭാരതപ്പുഴയുടെ തീരത്തുള്ള കുത്താമ്പുള്ളി, പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ ദേവാങ്ക പുരം, കല്ലൻചിറ, കരിമ്പുഴ, പാലപ്പുറം, തത്തമം ഗലം, കണ്ണൂരിലെ കൈത്തറിഗ്രാമങ്ങൾ എന്നിവ യാണ് കേരളത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട നെയ്ത്തിടങ്ങൾ. ഇതിൽതന്നെ ബാലരാമപുരം കൈത്തറിയും ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറിയും കുത്താമ്പുള്ളി കൈത്തറിയും കണ്ണൂർ കൈത്ത റിയും പ്രശസ്തമായ ബ്രാൻഡുകളാണ്. നിലവി ലുള്ള പല നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങൾക്കും നൂറ്റാണ്ടു കളുടെ ചരിത്രമുണ്ട്. തിരുവിതാംകൂർ മഹാരാ ജാവായിരുന്ന അവിട്ടം തിരുനാൾ ബാലരാമ വർമ്മയുടെ കാലത്താണ് ബാലരാമപുരം നെയ്ത്തുഗ്രാമം സ്ഥാപിച്ചതെങ്കിൽ നിളാതീ രത്തെ കുത്താമ്പുള്ളി നെയ്ത്തുഗ്രാമം സ്ഥാപി ച്ചത് കൊച്ചി മഹാരാജാവാണ്. കൊച്ചി രാജാ വിന്റെ പ്രധാനമന്ത്രി പദവി വഹിച്ചിരുന്ന പാലി യത്തച്ചനാണ് ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറിഗ്രാമം സ്ഥാപിച്ചത്.

ഓരോ ഓണക്കാലവും സംസ്ഥാനത്തെ നെയ്ത്തുകാർക്ക് പ്രതീക്ഷയുടെ പൂക്കാലമാ ണ്. എല്ലാ വർഷവും ഏറ്റവുമധികം കച്ചവടം നടക്കുന്നതും ഈ സീസണിൽ തന്നെ. ഏതു പ്രായത്തിൽപ്പെട്ടവർക്കും ധരിക്കാൻ പാകത്തി

നെയ്ത്തിടങ്ങളിലെ ഗ്രാമീണരെ ജീവിതത്തി ലേക്ക് കൈപിടിച്ച് ഉയർത്താൻ ഓണക്കാലം എത്തുമ്പോൾ രാവും പകലും ഇവിടുത്തെ തെരുവുകളിൽ ചർക്ക യുടെയും തറിയുടെയും ശബ്ദമാണ്.

ലുള്ള കൈത്തറിവസ്ത്രങ്ങൾ ഇക്കാലത്ത് വിപണിയിലെത്തും. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരാണ് ഇതിലധികവും കൊണ്ടുപോകുന്നതെങ്കിലും നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങളിൽ മോശമല്ലാത്ത ചില്ലറ കച്ചവടവും നടക്കുന്നു. ഇതോടൊപ്പം നഗരങ്ങ ളിൽ പ്രദർശന വിൽപ്പനശാലയുടെ നാളുകൾ കൂടിയാണ് ഓണക്കാലം. കൂടാതെ പ്രവാസിമ ലയാളികളെ ലക്ഷ്യമിട്ട് ലോകകമ്പോളത്തിലേ ക്കുള്ള കയറ്റുമതിയും വർദ്ധിക്കും. അങ്ങനെ, നെയ്ത്തിടങ്ങളിലെ ഗ്രാമീണരെ ജീവിതത്തി ലേക്ക് കൈപിടിച്ച് ഉയർത്താൻ ഓണക്കാലം എത്തുമ്പോൾ രാവും പകലും ഇവിടുത്തെ തെരുവുകളിൽ ചർക്കയുടെയും തറിയുടെയും ശബ്ദമാണ്.

കുംഭാര ദേശങ്ങൾ

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള കുംഭാര ദേശങ്ങൾക്കും ഓണക്കാലത്ത് പ്രത്യേക പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ഈ ദിവസങ്ങളിൽ മുറ്റത്തെ പൂക്കള ങ്ങളിൽ വെക്കുന്ന തൃക്കാക്കരയ പ്പന്മാരെ (ഓണത്തപ്പന്മാർ) കളിമ ണ്ണിൽ മെനഞ്ഞെടുക്കുന്നത് കുംഭാരന്മാരാണ്. ഇക്കാലത്ത് ഇവരുടെ പണിപ്പുരകളിൽ മറ്റു മൺപാത്രങ്ങളുടെ നിർമ്മാണ

ത്തിന് സ്ഥാനമില്ല. തൃക്കാക്കര ക്ഷേത്രത്തിലെ മുഖ്യപ്രതിഷ്ഠയായ വാമനമൂർത്തിയുടെ പ്രതീകമെന്ന സങ്കൽപ്പത്തിൽ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്ന തൃക്കാക്കരയപ്പന്മാരെ പൂവിട്ട് പൂജിച്ചാൽ ഐശ്വര്യവും സമൃദ്ധിയും ഉണ്ടാകുമെന്നാണ് വിശ്വാസം. ഇന്നിപ്പോൾ തടിയിലും സിമന്റിലും നിർമ്മിച്ച ഓണത്തപ്പന്മാർ വരെ വിപണിയിൽ എത്തുന്നുണ്ട്. എങ്കിലും പ്രത്യേക കരവിരുതോടെ ഒരുക്കിയെടുക്കുന്ന കളിമൺ രൂപങ്ങൾക്ക് തന്നെയാണ് ഡിമാൻഡ് കൂടുതൽ.

ഇവയുടെ വിൽപ്പന തുടങ്ങും മുൻപേ ആകർഷകമായി അലങ്കരിക്കുന്നതും പതിവാണ്. ചാലിച്ചെടുത്ത കുങ്കുമവും അരിമാവുമെല്ലാം ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കും. കാലം മാറിയപ്പോൾ ചുമന്ന നിറത്തിനായി റെഡ് ഓക്സൈഡും ചേർക്കാറുണ്ട്. ചിങ്ങം പിറക്കുമ്പോൾ മുതൽ കുംഭാരത്തെരുവുകളിലെ കുട്ടികളും സ്ത്രീകളും പുരുഷന്മാരുമെല്ലാം ഓണത്തപ്പന്മാരെ ഒരുക്കിത്തുടങ്ങും. സമീപജില്ലകളിൽനിന്നും പരിസരത്തെ ഓട്ടുകമ്പനികളിൽനിന്നും അയൽസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നുമായി ഇതിനാവശ്യമായ മണ്ണ് ശേഖരിക്കുന്നു. പണ്ടെല്ലാം വീടുകൾതോറും കയറിയിറങ്ങിയായിരുന്നു തൃക്കാക്കരയപ്പന്മാരുടെ വിൽപ്പനയെങ്കിൽ ഇപ്പോൾ പരിസരവാസികളെല്ലാം അന്വേഷിച്ച് വരും. ബാക്കിയുള്ളവ തെരുവുകച്ചവടം നടത്തിയും ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരിലൂടെയും വിറ്റഴിക്കും.

എറണാകുളം ജില്ലയിലെ എരൂർ, പാലച്ചുവട്, കീഴ്മാട്, ചെങ്ങമനാട്, മൂവാറ്റുപുഴ, കോടനാട്, കരിമാലൂർ, കുന്നുകര, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ കൊടകര, എരവത്തൂർ, ചെറുതുരുത്തി,

ദേശമംഗലം, കോട്ടയം ജില്ലയിലെ വൈക്കം, ഏറ്റുമാനൂർ, ചുങ്കം, ആലപ്പുഴയിലെ കുട്ടനാടൻ ഗ്രാമങ്ങൾ, പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ കുമരനെല്ലൂർ, കൊല്ലങ്കോട്, തേന്നൂർ, ആണ്ടിമഠം, കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ മൂടാടി, ഊരള്ളൂർ, പാക്കനാർപുരം, ചെറുവടി, കാരശ്ശേരി, ഒഞ്ചിയം, മലപ്പുറം ജില്ല യിൽ ചമ്രവട്ടം, തിരൂരങ്ങാടി, തിരുനാവായ, നിലമ്പൂരിനടുത്തുള്ള പ്രദേശങ്ങൾ, കാസർകോഡ് ജില്ലയിലെ എരിക്കുളം, പൈക്ക, ബോവിക്കാനം, പൊടവടുക്കം, കീക്കാനം, പീലി ക്കോട്, ബന്തിയോട്, പത്തനംതിട്ടയിലെ തിരു വല്ല എന്നിവിടങ്ങളിലെ കുംഭാരദേശങ്ങളിൽ ഓണക്കാലമായാൽ തൃക്കാക്കരയപ്പന്മാരുടെ നിർമ്മാണമുണ്ട്. ഇതിനുപുറമേ വയനാടും ഇടു ക്കിയും ഉൾപ്പെടെ വേറെയും നിരവധി സ്ഥലങ്ങ ളിൽ ഇവ തയ്യാറാക്കുന്നു.

പായസഗ്രാമങ്ങൾ

വൈവിധ്യമാർന്ന വിഭവങ്ങളുടെ ഉത്സവം കൂടിയാണ് ഓണം. വറുത്തതും പൊരി ച്ചതും പുഴുങ്ങിയതുമായതെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെ ടും. എത്ര ഇനം വിഭവങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും പണ്ടെല്ലാം വീടുകളിൽ തന്നെ പാകം ചെയ്യുക യായിരുന്നു പതിവ്. തിരുവോണത്തിനും രണ്ടോ മൂന്നോ ദിവസം മുൻപേ തറവാട്ടിൽ ഒത്തുചേരുന്നവരെല്ലാം ചേർന്ന് കായ വറു ത്തതും ശർക്കരവരട്ടിയുമൊക്കെ തയ്യാറാക്കി തുടങ്ങും. എന്നാൽ അണുകുടുംബങ്ങളുടെ കാലമാവുകയും പഴയതുപോലെയുള്ള ഒത്തു ചേരൽ കുറയുകയും ചെയ്തതോടെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത വിഭവങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തി. അങ്ങനെ, പായസവും കായ വറുത്തതും ശർക്കരവരട്ടിയും ചിരകിയ തേങ്ങ വറു ത്തതുമെല്ലാം തയ്യാറാക്കാൻ പല ദേശക്കാരും മുന്നോട്ടുവന്നു.

പുതിയൊരു വരുമാനസാധ്യത തുറന്നു കിട്ടിയതോടെ നാട്ടിൻപുറത്തെ കുടുംബങ്ങൾ മുതൽ പത്തും പതിനഞ്ചും ജോലിക്കാരുമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചെറുയൂണിറ്റുകൾ വരെ ഈ രംഗത്ത് സജീവമായി. കോട്ടയം ജില്ലയിലെ മര ങ്ങാട്ടുപള്ളിക്കടുത്തുള്ള കുറിച്ചിത്താനവും മണ്ണയ്ക്കനാടും ഇത്തരത്തിൽ പായസഗ്രാമ ങ്ങൾ എന്ന നിലയിൽ പേരുകേട്ട പ്രദേശങ്ങളാ ണ്. പ്രമുഖരായ പാചകവിദഗ്ധരുടെ മേൽനോട്ട ത്തിൽ പാരമ്പര്യ വിധിപ്രകാരമാണ് ഇവിടെ പായസം തയ്യാറാക്കുന്നത്. ഓരോ ഓണക്കാ ലത്തും ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകൾ ഇത് ഉപ യോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇക്കൂട്ടത്തിൽ പാല ടയും അടപ്രഥമനും പരിപ്പുപ്രഥമനുമുണ്ട്.

ചിങ്ങമാസത്തിലെ മൂലം മുതൽ തിരു വോണം വരെയുള്ള ദിവസങ്ങളിൽ കുറിച്ചിത്താ നം-മണ്ണയ്ക്കനാട് മേഖലകൾക്ക് രാവും പകലും പായസത്തിന്റെ സുഗന്ധമാണെങ്കിൽ ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ മൂന്നാറിനടുത്തുള്ള മറയൂ രിന് ശർക്കരപ്പാവിന്റെ ഗന്ധമായിരിക്കും. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലേക്ക് ഓണോത്പന്നങ്ങൾ തയ്യാറാക്കാൻ ഏറ്റവും ഗുണമേന്മയേറിയ ശർക്കര എത്തുന്നത് മറയൂ രിൽനിന്നുമാണ്. ഇവിടുത്തെ കരിമ്പുപാടങ്ങ ളിൽ വർഷം മുഴുവനും ശർക്കര ഉത്പാദനമു ണ്ടെങ്കിലും ഓണക്കാലത്തെ ഉയർന്ന വിൽപ്പന മുന്നിൽകണ്ട് കൃഷി ക്രമീകരിക്കുന്നവരാണ് അധികവും.

പ്രവാസികളുടെ ഓണം

ഏതു ദേശത്തായാലും മലയാളികൾ ഉള്ളിടത്തെല്ലാം ഓണാഘോഷം നടക്കുന്നു. തൊഴിൽപരവും വിദ്യാഭ്യാസപരവുമായ ആവ ശ്യങ്ങൾക്കായി മിക്കവാറും എല്ലാ ലോകരാജ്യ ങ്ങളിലും ഇപ്പോൾ മലയാളികളുണ്ട്. സ്വാഭാവിക മായും ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ ആഘോഷി ക്കപ്പെടുന്ന ഉത്സവമായി ഓണം മാറിക്കഴിഞ്ഞു. മറുനാട്ടിൽ കഴിയുന്ന മലയാളികളെ സ്വന്തം നാടുമായി ചേർത്തുപിടിക്കുന്ന ഗൃഹാതുരതക

ളിലൊന്നാണ് ഓണം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പലപ്പോഴും കേരളത്തിലേതിനെക്കാൾ ഗംഭീരമായി ഓണം ആഘോഷിക്കാൻ പ്രവാസിമലയാളികൾക്ക് സാധിക്കുന്നുണ്ട്.

ബംഗലൂരു, ചെന്നൈ, കൊൽക്കത്ത, മുംബൈ, ഡെൽഹി തുടങ്ങി എല്ലാ ഇന്ത്യൻനഗരങ്ങളിലും മറ്റു ഏഷ്യൻ മേഖലകളിലും ഗൾഫ് നാടുകളിലും യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലും അമേരിക്കയിലും ആഫ്രിക്കയിലുമെല്ലാമായി നാൽപത്തഞ്ച് ലക്ഷത്തോളം മലയാളികൾ ജോലിചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇത് ഇവിടുത്തെ ആകെ ജനസംഖ്യയുടെ പതിമൂന്ന് ശതമാനത്തോളം വരും. ഓണമെത്തിയാൽ ദൂരദേശത്ത് ഉള്ളവരടക്കം മുഴുവൻ മലയാളികളും നാട്ടിൽ കുടുംബാംഗങ്ങളോടൊപ്പം ഒത്തുചേരുകയെന്നതാണ് സങ്കൽപ്പമെങ്കിലും പലപ്പോഴും അത് പ്രായോഗികമാകാറില്ല. നമുക്ക് ചിങ്ങം പിറക്കുമ്പോൾ വിദേശരാജ്യങ്ങളിലൊന്നും അവധിക്കാലം അല്ലാത്തതാണ് ഇതിന് മുഖ്യകാരണം. അങ്ങനെ പ്രവാസികളിൽ സിംഹഭാഗത്തിനും ഓണനാളുകളിൽ വിദേശത്ത് തന്നെ കഴിയേണ്ടിവരുന്നു.

എങ്കിലും അവർ ഓണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ആഘോഷങ്ങൾക്ക് മുടക്കം വരുത്തുന്നില്ല. ജോലിസ്ഥലത്തും വീട്ടിലും ഹോട്ടലിലുമായി അവർ ഓണം ആഘോഷിക്കും. ഏതാനും വ്യക്തികളുടെ മുതൽ കുടുംബങ്ങളുടെയും പ്രാദേശിക കൂട്ടായ്മകളുടെയും കേരള സമാജങ്ങളുടെയും പ്രവാസി സംഘടനകളുടെയും ക്ലബ്ബുകളുടെയുമെല്ലാം നേതൃത്വത്തിലാണ് ഇത്തരം ആഘോഷം. ഇതിനു ആവശ്യമായ ഉത്പന്നങ്ങളെല്ലാം നാട്ടിൽനിന്നാണ് എത്തിക്കുന്നത്. സ്വാഭാവികമായും കേരളത്തിൽനിന്നുള്ള പഴം-പച്ചക്കറികളുടെയും മറ്റു അവശ്യവസ്തുക്കളുടെയും കയറ്റുമതി കുതിച്ചുയരും.

പൂക്കളും തൂശനിലയും മുതൽ പപ്പടവും ഏത്തക്കായ വറുത്തതും ശർക്കരവരട്ടിയും വെളിച്ചെണ്ണയും തേങ്ങയും വരെയുള്ളതെല്ലാം കപ്പലുകളിലും വിമാനങ്ങളിലുമായി കടൽകടക്കും. പല രാജ്യങ്ങളിലും ഇവിടെനിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയ്ക്കായി മാത്രം ക്രമീകരിച്ചിട്ടുള്ള ഓണച്ചന്തകൾ പോലും നടക്കാറുണ്ട്. ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് പുറമെ ചീരത്തോരൻ, കാബേജ് തോരൻ, വാഴക്കൂമ്പ് തോരൻ, അവിയൽ, സാമ്പാർ, മെഴുക്കുപുരട്ടി, പച്ചടി, കിച്ചടി, അച്ചാർ, പായസം, നെയ്യപ്പം തുടങ്ങി ശീതീകരിച്ച ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയും സജീവമാണ്. ശീതീകരിച്ച കണ്ടെയ്നറുകൾ പൊട്ടിച്ച് അതിനുള്ളിലെ വിഭവം ചൂടാക്കിയാൽ ഫ്രെഷായി തന്നെ കഴിക്കാമെന്നതാണ് ഇവയുടെ നേട്ടം.

ഇക്കാലത്ത് ഓൺലൈൻ വിപണികളിലും കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ വ്യാപാരം നടക്കുന്നുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ കച്ചവടത്തിന്റെയും കയറ്റുമതിയുടെയും വിവിധ മേഖലകളിലായി കേരളത്തിൽ ഏറ്റവുമധികം സജീമാകുന്ന ഉത്സവകമ്പോളവും ഓണവിപണി തന്നെ. അടുത്ത മഴക്കാലം വരെയുള്ള വിപണി ഏതുതരത്തിലാവും എന്നതിന്റെ സൂചനകളും ഓണക്കാലത്തെ കച്ചവടത്തിലൂടെ ലഭിക്കുമെന്നതാണ് മറ്റൊരു പ്രത്യേകത.

ഡോ. ഷൈൻ കുമാർ

കറുത്തസ്വർണ്ണം പണമാകുന്നു

കടൽ കടന്നെത്തിയ വിദേശവ്യാപാരികളുടെ മുഴുവൻ കണ്ണും കേരളത്തിന്റെ കുരുമുളകിലായിരുന്നു. കറുത്ത സ്വർണ്ണം കടൽ കടത്തിക്കൊണ്ടുപോയ പതിറ്റാണ്ടുകളിലൂടെ കേരളം കൊള്ളയടിക്കപ്പെട്ടു എന്നതാണ് ചരിത്രം. പറങ്കിയും, ഡച്ചും, ബ്രിട്ടീഷുമൊക്കെ എപ്പോഴും കൊതിയോടെ നോക്കിയിരുന്ന ഒരു ഇനമായിരുന്നു കുരുമുളക്. ഇന്നും നാണ്യവിളകളിൽ നല്ലൊരു ഭാഗം വിദേശനാണ്യം നേടിത്തരുന്നതിൽ കുരുമുളക് വിജയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ലോകമെമ്പാടും ഉപയോഗിക്കുന്ന ഇനമെന്ന ഖ്യാതിയും കുരുമുളകിനുണ്ട്. കാണെക്കാണെ വിലത്തകർച്ച ഉണ്ടായില്ല എന്നത് മറ്റൊരു നേട്ടമാണ്. മുളക് നന്നായി നട്ടാൽ ഒന്നാന്തരം തോട്ടമുണ്ടാ

ക്കാം. ആണ്ടോടാണ്ടുള്ള വിളവെടുപ്പും, നടുതല വിൽപ്പനയും ഒക്കെയാകുമ്പോഴേക്കും ആദായം തകൃതിയാവും.

മുളക് നടാം നേടാം പണം

തട്ട് തട്ടായ ഭൂമിയാണ് എപ്പോഴും കുരുമുളക് കൃഷിക്ക് നല്ലത്. തൈകൾ തമ്മിൽ രണ്ട് മീറ്റർ അകലവും, വരികൾ തമ്മിൽ രണ്ട് മീറ്റർ അകലവും എന്നതാണ് ഒരു കുരുമുളക് കണക്ക്. കരിമുണ്ടയും, പന്നിയൂർ 1 മുതൽ 7 വരെയുള്ള ഇനങ്ങളുമാണ് കാലത്തെ വെല്ലുന്ന ഇനങ്ങളായി കർഷകർ തിരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്. എല്ലാവർഷവും ഒരുപോലെ കായ്ക്കുന്ന കരിമുണ്ടയ്ക്ക് വലിയ ഡിമാന്റുണ്ട്. മണ്ണ് പരിശോധനയാണ് ആദ്യം വേണ്ടത്. ലബോറട്ടറിയിലെ പരിശോധനയും, അവരുടെ ശുപാർശകളും കൃത്യമായി പാലിക്കണം. പൊതുവെ അമ്ലത്വം കൂടിയ മണ്ണാണ് കേരളത്തിലേത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ നടാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നയിടത്ത് അരക്കിലോ കുമ്മായം വീതം ഓരോ മൂട്ടിലും ഇടണം. പതിനഞ്ച് ദിവസം കഴിഞ്ഞ് കുഴിയെടുക്കാം. രണ്ടടി നീളവും ഒരടി വീതിയും ഒന്നരയടി താഴ്ചയും കുഴിക്കുണ്ടാകണം. കുഴിയുടെ അടിഭാഗം രണ്ടടി നീളത്തിൽ അല്പം ചരിഞ്ഞിരുന്നാൽ നന്ന്. കുഴിക്കുള്ളിൽ പിള്ളക്കുഴി എടുത്ത് വേരുപിടിപ്പിച്ച തൈകൾ നടാം. കുഴിയുടെ ആഴം തൈകളെ സഹായിക്കും. ഉണക്ക് കാലമെത്തുമ്പോഴേക്കും ഒരടി മണ്ണെങ്കിലും കുഴിയിൽ വീഴും. മൾച്ചിംഗ് അഥവാ പുതയിടൽ കൂടിയാകുമ്പോൾ വേരിന് ചൂട് അടിക്കില്ല. മഴക്കാലത്താകട്ടെ തടം തുറക്കുകയും ചെയ്യാം. അടിഭാഗം ചരിഞ്ഞിരിക്കുന്ന തടത്തിന്റെ ഉയർന്ന ഭാഗത്ത് തൈകൾ നടാം. മഴയത്ത് വെള്ളം വന്നാൽ അത് മറ്റേഭാഗത്ത് കേന്ദ്രീകരിച്ചുകൊള്ളും. തൈ വളർന്ന് തുടങ്ങുമ്പോഴേക്കും മറുഭാഗത്ത് താങ്ങ്കാലുകൾ ഇടാം. വലിയ കഴകളോ, മുരിക്കിൻ കാലുകളോ, കോൺക്രീറ്റ് പോസ്റ്റുകളോ ഒക്കെ ഇതിന് നല്ലതാണ്.

വെയിൽ വേണം മഴയ്ക്ക് മുമ്പേ നടാം

കനത്ത വെയിലാണ് കറുത്ത സ്വർണ്ണത്തെ പൂത്തിരി കത്തുന്നതുപോലെ പൊലിപ്പിക്കുന്നത്. വിളവ് മെച്ചമാകണമെങ്കിൽ കൃഷിയിടങ്ങളിൽ ചോല ഒട്ടും പാടില്ല. പരിസ്ഥിതി ദിനമായ ജൂൺ 5 ന് മുമ്പേ വേരുപിടിപ്പിച്ച തൈകൾ നട്ടിരിക്കണം. നാല് മാസത്തെ വളർച്ചയിൽ ഉയർന്നുയർന്നു പോകുന്ന നടുതല മരത്തോടോ, താങ്ങുകാലിനോടോ, പോസ്റ്റിനോടോ ചേർത്ത് വച്ച് കെട്ടിക്കൊടുക്കണം. ഓരോ മൂട്ടിൽ നിന്നും പൊട്ടുന്ന അട്ടക്കാലിലെ പശ മരത്തിലൊട്ടിപ്പിടിച്ച് വള്ളികൾ ചേർന്നിരിക്കാൻ വേണ്ടിയാണ്. വളർന്ന് വരുന്നതിനനുസരിച്ച് കെട്ടിക്കെട്ടി കയറ്റണം. ഒരു മീറ്ററെങ്കിലും ഉയരമെത്തുന്നതോടെയാണ് (ഒക്ടോബർ മാസം) കണ്ണിത്തലകൾ പൊട്ടാൻ തുടങ്ങുന്നത്. കണ്ണിത്തലകളിൽ നിന്നാണ് തിരിയുണ്ടായി കുരുമുളക് കായ്ക്കാൻ തുടങ്ങുക. എന്നാൽ അങ്ങനെയങ്ങ് വളർന്ന് കയറിപ്പോയാൽ താഴെ നിന്നുള്ള ഒരു മീറ്ററോളം ഉയരത്തിൽ കായ്കൾ

ഉണ്ടാകുകയേ ഇല്ല. ഈ പ്രതിസന്ധി പരിഹരിക്കുവാൻ മരത്തിൽ നിന്ന് അട്ടക്കാൽ ഉൾപ്പെടെ ഇളക്കിയെടുത്ത് ഭൂമിയിൽ ഒരടിയോളം താഴ്ത്തി കുഴിയെടുത്ത് വേരുപടലങ്ങൾ താഴ്ത്തിയിറക്കി

വച്ച് മണ്ണിട്ട് മൂടണം. വീണ്ടും ശിഖരം പൊട്ടുന്നതോടെ അത് മരത്തിൽ ചുറ്റി കെട്ടിവയ്ക്കാം. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ താഴെ നിന്നേ കുരുമുളക് വള്ളികളിൽ കായ്കളാകാൻ തുടങ്ങും. താഴെ നിന്നും പൊട്ടിക്കിളിച്ച് നീളത്തിൽ പോകുന്ന ശിഖരങ്ങൾ ചെറു തൈകളാക്കുവാനും വിദ്യയുണ്ട്. ഓരോ മുട്ടും തവാരണ കവറുകളിലെ പോട്ടിംഗ് മിശ്രിതത്തിൽ ഇറക്കി വച്ചാൽ ആഴത്തിൽ വേരുപിടിച്ച് അത് വളർന്നങ്ങനെ നീളും. പിന്നീട് മാതൃസസ്യത്തിൽ നിന്നും മുറിച്ചു മാറ്റി ഓരോന്നും ഓരോ തൈകളാക്കാം. കുരുമുളകിന് ജൈവവളവും രാസവളവും നിർബന്ധമാണ്. ആദ്യ വർഷത്തിൽ ഓരോ കുഴിയിലും 20 കിലോയെങ്കിലും കാലിവളം വേണം. വർഷത്തിൽ രണ്ട് പ്രാവശ്യം ജൈവവള പ്രയോഗം വേണം. ജൂണിലും, സെപ്തംബറിലുമാണ് അത്. മൂന്ന് നാല് ഇല പരുവത്തിൽ എത്തുന്നതോടെ ഓരോ സ്പൂൺ ഫാക്ടംഫോസും, പൊട്ടാഷും ഉപയോഗിക്കാം. അതും വർഷത്തിൽ രണ്ട് തവണ മതി. ആദ്യ വർഷം വള്ളികളിൽ ചെറുതരികളേ കാണൂ.

വിളവെടുക്കാൻ പാകത്തിൽ ഒന്നും കാണില്ല. നട്ട് രണ്ടാംവർഷം അന്ത്യത്തിൽ ഒരു തൈയിൽ നിന്നും 1–2 കിലോ വിളവെടുക്കാം. കൃത്യമായ വളപ്രയോഗമുണ്ടെങ്കിൽ മൂന്നാം വർഷം അന്ത്യത്തിൽ 8–10 കിലോ വിളവെടുക്കാം. നാലാം വർഷം പൂർണവളർച്ചയുടെ കാലമാണ്. അപ്പോഴേക്കും വർഷത്തിൽ 15 കിലോയോളം വിളവെടുക്കാവുന്ന രീതിയിലേക്ക് ശിഖരങ്ങൾ പൊട്ടി കുരുമുളക് വളർന്നു കഴിഞ്ഞു.

വെള്ളം വേണ്ട ശ്രദ്ധമതി

കരിഞ്ഞുപോകും എന്ന് കണ്ടാൽ മാത്രം നനയ്ക്കേണ്ട വിളയാണ് കുരുമുളക്. ഒരു കൊടിയുടെ ആയുസ്സ് 30 മുതൽ 50 വർഷം വരെയാണ്. ഇലയുടെ അഗ്രം കരിഞ്ഞു പോകുന്ന ഫൈറ്റോതോറ രോഗമാണ് ഏറെ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. വർഷത്തിൽ രണ്ട് പ്രാവശ്യം സ്യൂഡോമോണസ് പ്രയോഗം വേണം. 20 ഗ്രാം ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലക്കി സ്പ്രേ ചെയ്യണം. രോഗഹേതുക്കളായ കുമിളുകളേയും, ബാക്ടീരയകളെയും നിയന്ത്രിക്കുന്നതിന് സ്യൂഡോമോണസിന് ശേഷിയുണ്ട്. ട്രൈക്കോഡെർമ മറ്റൊരു പ്രതിവിധിയാണ്. വാട്ടത്തിന് ഫലപ്രദമായും ഇതിനെ ഉപയോഗിക്കാം. ഒരു കിലോഗ്രാം ട്രൈക്കോഡെർമ 10 കി.ഗ്രാം വേപ്പിൻപിണ്ണാക്ക്, 100 കി.ഗ്രാം ഉണക്കിപ്പൊടിച്ച ചാണകം എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് നല്ല തണൽ ഉള്ളതും വെള്ളം കെട്ടിനിൽക്കാത്തതുമായ സ്ഥലത്ത് കൂട്ടിക്കലർത്തി ആവശ്യത്തിന് ഈർപ്പം നൽകി ഒരടി ഉയരത്തിൽ കൂനകൂട്ടി പോളിത്തീൻ ഷീറ്റോ, നനഞ്ഞ ചാക്കോ ഉപയോഗിച്ച് മൂടിയിട്ട് രണ്ടാഴ്ച കഴിഞ്ഞ് തുറന്നാൽ ട്രൈക്കോഡെർമ സമ്പുഷ്ടമായി. വർഷത്തിൽ രണ്ട് പ്രാവശ്യം ട്രൈക്കോഡെർമ കുരുമുളക് ചെടിക്ക് ഇട്ടുകൊടുക്കാം.

ഇനങ്ങൾ പലവിധം

കരിമുണ്ട

സൂചിയിലകളുള്ള നല്ല കുരുമുളക് തൈ. എല്ലാ വർഷവും ഒരുപോലെ കായ്ക്കും. കേരളത്തിൽ എവിടെയും കൃഷി ചെയ്യാവുന്ന ഇനം. ഓരോ തിരിയിലും നാല് നിരകളായി

70–90 മണികൾ കിട്ടും.

കൊറ്റനാടൻ, നരയക്കോടി, എയിംപിരിയൻ

വയനാട്, കണ്ണൂർ, കാസർകോഡ്, മലപ്പുറം ജില്ലകളിലെ പ്രിയപ്പെട്ടയിനം. ദ്രുതവാട്ടത്തെ ഏറെക്കുറെ ചെറുത്തു നിൽക്കുന്നയിനം.

നീലമുണ്ടി

ഇടുക്കി മലനിരകളിലെ പ്രിയപ്പെട്ട ഇനം.

കുതിരവാലി

കോഴിക്കോട്, ഇടുക്കി എന്നിവിടങ്ങളിലെ ജനപ്രിയ കുരുമുളക് തൈകൾ

ബെലൻകോട്ട, കല്ലുവള്ളി

വടക്കൻ മലബാറിലെ പ്രിയപ്പെട്ട തൈകൾ.

പന്നിയൂർ 1–7

അത്യുൽപ്പാദന ശേഷിയുള്ള കുരുമുളക് തൈകൾ. ഓരോ തിരിയിലും ആറ് നിരകളിലായി നൂറോളം മണികൾ ഉറപ്പ്. മന്തവാട്ടരോഗത്തെയും, പൊള്ള് രോഗത്തെയും ചെറുക്കാൻ കഴിവുള്ളയിനം. കുരുമുളക് തൈലത്തിന് യോജിച്ച ഇനം. കേരള കാർഷിക സർവ്വകലാശാലയുടെ പന്നിയൂർ കുരുമുളക് കേന്ദ്രത്തിൽ വികസിപ്പിച്ച ഇനം. വലിയ ചോല നന്നല്ല. പന്നിയൂർ-4 കടുത്ത കാലാവസ്ഥാ മാറ്റത്തെയും പ്രതിരോധിക്കും. പന്നിയൂർ 6 ഉം, 7ഉം ഫൈറ്റോതൈറ രോഗത്തെ പ്രതിരോധിക്കുന്നവരാണ്.

ശുഭകര, ശ്രീകര, പഞ്ചമി, പൗർണമി

കോഴിക്കോട് ഐ.ഐ.എസ്. ആറിന്റെ ഉല്പന്നം. ശുഭകര കരിമുണ്ടയുടെ ക്ലോണിലൂടെയാണ് സൃഷ്ടിച്ചതെങ്കിൽ പഞ്ചമി എയിംപിരിയന്റെയും, പൗർണമി ഒറ്റപ്ലാക്കലിന്റെയും ക്ലോണിലൂടെയാണ് സൃഷ്ടിച്ചത്. കേരളത്തിലും, കർണാടകത്തിലും യോജിച്ച ഇനങ്ങളെന്ന ഖ്യാതി ഇവർക്കുണ്ട്.

പി.എൽ.ഡി 1, 2

കൊറ്റനാടന്റെ ക്ലോണിലൂടെ വികസിപ്പിച്ചവ. പാലോട് കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ഉല്പന്നം.

കർഷകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് സംഭരിക്കുന്ന നാളികേരം വെട്ടി
ആധുനിക ഡ്രയറിലുണക്കി ആധുനിക യന്ത്രങ്ങളുപയോഗിച്ച്
ഫിൽട്ടർ ചെയ്ത് മാർക്കറ്റിലെത്തുന്ന
ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ, സുതാര്യമായ വെളിച്ചെണ്ണ
ഇതിൽ നിന്നൊരു മോചനം വേണ്ടേ ?
കൊപ്ര ചേവുകളിലുണക്കുമ്പോൾ പുക പിടിക്കുന്നു
കൊപ്ര കൂടുതൽ കാലം ഈടു നിൽക്കാൻ സൾഫർ ഉപയോഗിക്കുന്നു
വെളിച്ചെണ്ണ കേടാകാതിരിക്കാൻ രാസവസ്തുക്കൾ ചേർക്കുന്നു
വില കുറച്ചു വിൽക്കാൻ പാമോയിൽ, പാരഫിൻ തുടങ്ങിയവ കൂട്ടുന്നു
അത് കൊണ്ട് തന്നെ നമ്മുടെ ആരോഗ്യവും സമ്പത്തും ക്ഷയിക്കുന്നു
കൊളസ്ട്രോൾ ഇല്ലാത്ത
സൾഫർ ഇല്ലാത്ത
പുക ഇല്ലാത്ത
രാസവസ്തുക്കൾ കലരാത്ത
സുതാര്യമായ പരിശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ
EXPORT QUALITY
100% NATURAL
NO PRESERVATIVES
Guest
coconut oil
വെളിച്ചെണ്ണ
TM Oil Mills
TM Oil Mills, Edapal, Kaladithra, Sukapuram (PO),
Malappuram Dist., Kerala, India Mob: 9746 56 26 19 | 9995 13 14 07

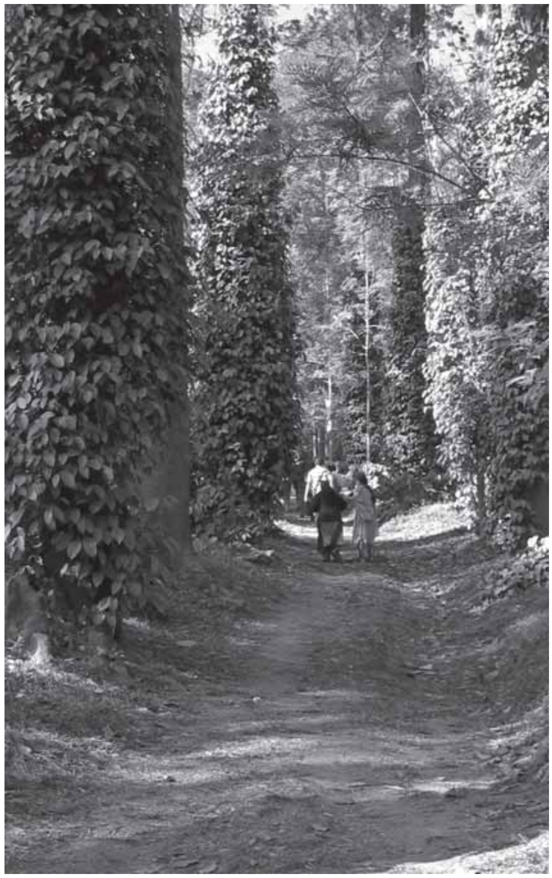
make art
happen
Q-Artprint
Digital Offset Press
Capital Tower, Near Latha Bridge P.O. Juctio
MUVATTPUZHA Ph: + 91 9645 7 999 81, 9645 7 9
9645 7 999 83, + 91 485 2986134 e-mail: sales.qap@
Canon
EPSON
OUR SERVICES
Photo Books I Personalised Calenders I Personalised Mug Printing I Personalised cards
onalised Photo Frames & Personalised Gift Items I dbook I Visiting Card I Thanks Card I Wedding Cards

ഒലിയോറെസിനും പിപ്പറിനും

കുരുമുളക് തൈലം ഉല്പാദിപ്പിക്കുവാൻ മികച്ച ഇനങ്ങൾ പന്നിയൂർ 1 ഉം, 2 ഉം, 3 ഉം ആണ്. പന്നിയൂർ 3 ലും, 5 ലും ഒലിയോറെസിൻ 12.7 ശതമാനത്തോളം ഉണ്ട്. പിപ്പറിനും 4.4 – 5.5 ശതമാനത്തോളമുണ്ട്. പൗർണമിയും, ശ്രീഹരിയും, പി.എൽ.ഡി 2 ഉം ഒലിയോറെസിനിൽ മുന്നിൽ നിൽക്കുന്ന ഇനങ്ങളാണ്. കുരുമുളകിൽ ഒലിയോറെസിൻ ഏറ്റവും കൂടുതൽ നിൽക്കുന്ന ഇനം(15.5%). ഏറ്റവും കുറവ് പന്നിയൂർ 4 ൽ(9.2%). പിപ്പറിനിൽ ഏറ്റവും മുന്നിൽ നിൽക്കുന്നത് പന്നിയൂർ 2 തന്നെ 6.6%. ഏറ്റവും കുറവ് പി.എൽ.ഡി 2 ൽ (3.3%).

കുരുമുളകിൽ മികച്ച പ്രജനന തന്ത്രങ്ങൾ

- കുരുമുളകിന്റെ കാലേക്കൂട്ടി ചുറ്റി വച്ചിരിക്കുന്ന ചെന്തലകളുടെ മദ്ധ്യഭാഗമാണ് നടാൻ ഉത്തമം.
- തെക്കോട്ടു ചെരിവുള്ള ഭൂമി, കുരുമുളകു കൃഷിക്ക് അനുയോജ്യമല്ല.
- വിസ്താരം കുറഞ്ഞ കുഴികളിൽ കുരുമുളകിനുള്ള താങ്ങു കാലുകൾ പിടിപ്പിക്കുക. അവ കാറ്റത്തിളകുകയില്ല. വേഗത്തിൽ വേരുപിടിക്കുകയും ചെയ്യും.
- കുരുമുളക് ചെടിയുടെ അധികം മൂപ്പെത്താത്ത തണ്ടൊഴിച്ച്, ഏതു ഭാഗം നട്ടാലും വേരു പിടിക്കും.
- കുരുമുളക് പൂവിടുമ്പോൾ മഴയില്ലെങ്കിൽ വെള്ളം സ്പ്രേ ചെയ്തു കൊടുക്കുക. നല്ല വിളവ് കിട്ടും.
- വർഷ കാലത്ത് കുരുമുളകിന് തണൽ പാടില്ല.
- കേടുള്ള കുരുമുളകിന്റെ തണ്ട് നടാൻ എടുക്കരുത്.
- കുഞ്ഞുകല്ലുകൾ (ഉരുളൻ കല്ലുകൾ) കുരുമുളകിന്റെ ചുവട്ടിൽ അടുക്കിയാൽ ചെടിക്കു വാട്ടം വരികയില്ല.
- താങ്ങു മരങ്ങൾ കോതി നിർത്തിയാൽ, കുരുമുളക് വള്ളികളിൽ കായ് പിടുത്തം കൂടും.
- കുരുമുളകിന് ചപ്പുചവറുകൾ വെറുതെ ചുവട്ടിൽ തൂളിയാൽ മതി. കൊത്തിയിളക്കി ചേർക്കേണ്ടതില്ല.
- കുരുമുളക് തോട്ടങ്ങളിൽ ഇഞ്ചി, മഞ്ഞൾ, കച്ചോലം തുടങ്ങിയ സുഗന്ധവിളകളും



കൃഷി ചെയ്യുക. കുരുമുളകിൽ മണിപിടുത്തം കൂടും.
- വീടിനു ചുറ്റും കുരുമുളകു ചെടി നട്ടു വളർത്തിയാൽ ജലദോഷം ഉണ്ടാവുകയില്ല.
- തിരുവാതിര ഞാറ്റുവേലയിൽ, തിരി മുറിയാതെ പെയ്യുന്ന മഴയ്ക്ക് കുരുമുളക് വള്ളി നട്ടാൽ മുഴുവൻ പിടിച്ചു കിട്ടും.
- കാലവർഷം നന്നായി കിട്ടാത്ത പക്ഷം ആ വർഷം കുരുമുളകിൽ ഉൽപ്പാദനം കുറഞ്ഞിരിക്കും.
- കുരുമുളക് വള്ളിയിൽ വർഷത്തിൽ പലതവണ മുളകുണ്ടാകണമെങ്കിൽ ഇടയ്ക്കിടെ ശക്തിയായി നനച്ചു കൊടുക്കുക.
- ഒരു തിരിയിൽ കുറഞ്ഞത് അഞ്ച് മണിയെങ്കിലും പഴുത്തതിനു ശേഷമേ കുരുമുളകു പറിക്കാവൂ.
- പഴുത്തു തുടങ്ങിയ കുരുമുളക് കൂട്ടിയിട്ട് രണ്ടു ദിവസം ചാക്കിട്ട് മുടി വെച്ചിരുന്നാൽ എല്ലാം വേഗത്തിൽ പഴുത്തു പാകമാകും.

- തെങ്ങിൽ കുരുമുളക് പടർത്തുമ്പോൾ, തെങ്ങിന്റെ വടക്കു കിഴക്കു ഭാഗത്ത് വള്ളികൾ നടുക.
- തെങ്ങ് താങ്ങുമരമായി, കുരുമുളകു പടർത്തുന്ന പക്ഷം കുരുമുളകിന് നല്ല വെയിൽ കിട്ടും. അതിനാൽ വിളവും മെച്ചമായിരിക്കും.
- കുരുമുളക് ചെടിയിലെ ചെന്തണ്ട് ഉണങ്ങിപ്പോകാതെ ഒരു വർഷം ചെടിയിൽ തന്നെ നിർത്തി പിറ്റേ വർഷം മഴയുടെ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ നട്ടാൽ കൃത്യം മൂന്നാം വർഷം ആദായമെടുക്കാം.
- കുരുമുളക് ചെടിയുടെ പ്രധാന തണ്ടിൽ നിന്നും വശങ്ങളിലേക്കു വളരുന്ന പാർശ്വ ശിഖരങ്ങൾ നട്ടാണ് ബുഷ്പെപ്പർ (കുറ്റി കുരുമുളക്) ഉണ്ടാക്കുന്നത്.
- പച്ചക്കുരുമുളക് തിളച്ച വെള്ളത്തിൽ ഒരു മിനിട്ട് മുക്കിയതിന് ശേഷം എടുത്തുണക്കിയാൽ പൂപ്പൽ പിടിക്കുകയില്ല.
- വലിപ്പം കൂടിയ കുരുമുളക് മണിയാണെങ്കിൽ കയറ്റുമതിക്ക് പ്രിയപ്പെട്ടതാണ്. അതിന് വിലയും കൂടുതൽ കിട്ടും.
- കുരുമുളക് ശേഖരിക്കുന്ന സമയത്ത്, ഉറുമ്പ് പൊടി വിതറി ഉറുമ്പുകളെ കൊന്നു കളയുന്നതിനു പകരം, നേരത്തെ തന്നെ ഉറുമ്പ് കൂടുകെട്ടിയ ചില്ലകൾ വെട്ടിനുറുക്കി തീയിടുകയും, ചോലയുടെ അളവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യുക. ഉറുമ്പു പൊടിയുടെ അംശം കലരാത്ത ഗുണമേന്മയുള്ള കുരുമുളക് ലഭിക്കും.
- താങ്ങുമരത്തിന്റെ ഇലകളും ശാഖകളും കോതിയൊതുക്കി വെച്ചിരുന്നാൽ പൊള്ളുവണ്ടിന്റെ ഉപദ്രവം കുറയും.
- കുരുമുളകിന്റെ മീലി മൂട്ടകളെയും ശൽക്കകീടങ്ങളെയും നിയന്ത്രിക്കുന്നതിന് ഉങ്ങെണ്ണയിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന കീടനാശിനി നല്ലതാണ്.
- കുരുമുളകിന്റെ വേരു പടലം തണ്ടിൽ നിന്നും ഒരു മീറ്ററിലധികം അകലത്തിലോ ആഴത്തിലോ പോകാറില്ല. കുരുമുളകിൽ ദ്വിലിംഗ പുഷ്പങ്ങളുടെ ശതമാനമാണ്, കായ്പിടുത്തും നിർണ്ണയിക്കുന്ന പ്രധാന ഘടകം.
- കൊടിത്തല നടാനുള്ള മുരിക്കിൽ കമ്പുകളും, അരിക്കാലുകളും കുംഭമാസത്തിലെ കറുത്ത പക്ഷത്തിന് മുറിച്ചെടുക്കുക.
- കൊടിത്തലയ്ക്ക് താങ്ങിനായി മുറിച്ചെടുത്ത കാലുകൾ പത്തു പതിനഞ്ചു ദിവസം തണലിൽ കിടത്തി ഇടുക. പിന്നീട് ഏപ്രിലിൽ ഒന്നു രണ്ടു മഴ പിടിക്കുന്നതു വരെ

നിവർത്തി ചാരിവയ്ക്കുക. തുടർന്നു നടുക.

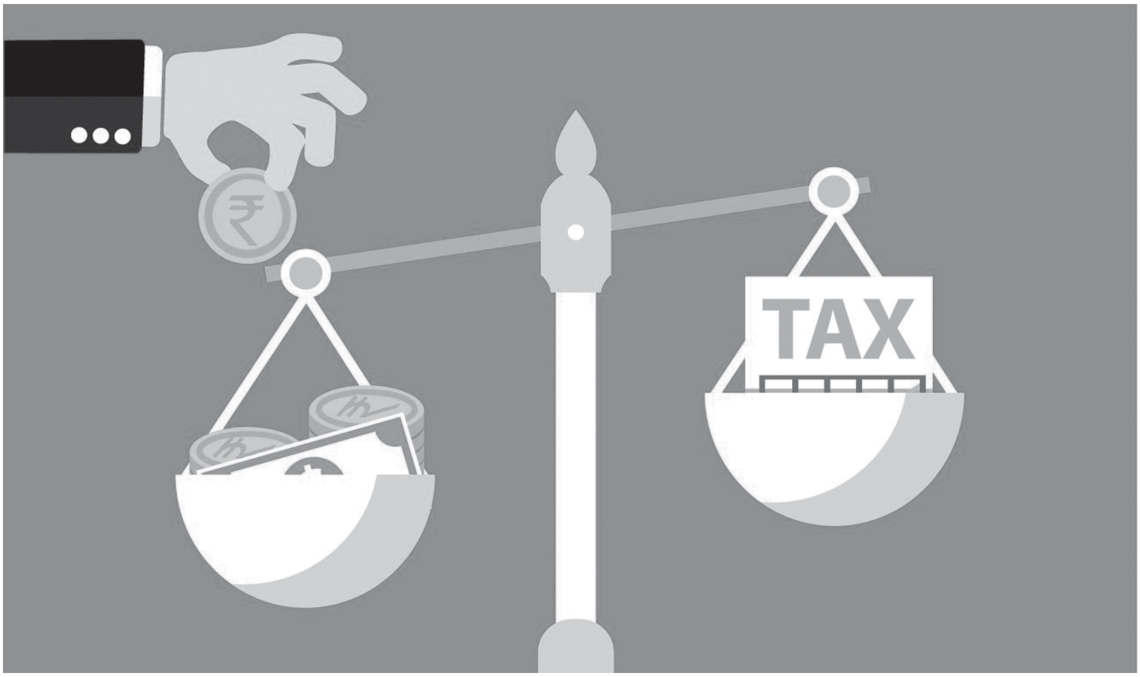
- കുരുമുളക് വള്ളിയുടെ വളർച്ച ആറേഴുമീറ്ററിൽ പരിമിതപ്പെടുത്തുക. അതിലധികമായാൽ സസ്യസംരക്ഷണത്തിനും വിളവെടുക്കുന്നതിനും ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാകും.
- കുരുമുളക് നടുമ്പോൾ ഒരു കേറുതലയും രണ്ടു ചെന്തലകളും ഓരോ ചുവട്ടിലും നടുക. കേറുതല പിറ്റേവർഷം തന്നെ ആദായം

കുരുമുളക് ശേഖരിക്കുന്ന സമയത്ത്, ഉറുമ്പ് പൊടി വിതറി ഉറുമ്പുകളെ കൊന്നു കളയുന്നതിനു പകരം, നേരത്തെ തന്നെ ഉറുമ്പ് കൂടുകെട്ടിയ ചില്ലകൾ വെട്ടി നുറുക്കി തീയിടുകയും, ചോലയുടെ അളവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യുക. ഉറുമ്പു പൊടിയുടെ അംശം കലരാത്ത ഗുണമേന്മയുള്ള കുരുമുളക് ലഭിക്കും.

തരും. ചെന്തല മൂന്നാം വർഷം മുതൽ ആദായം തരും.

- കുരുമുളകിന്റെ തല മുരിക്കിൽ കയറ്റാൻ രണ്ടടി നീളത്തിലും തെങ്ങിൽ കയറ്റാൻ നാലടി നീളത്തിലും മുറിക്കുക.
- കുരുമുളക് ചെടിയുടെ ചുവട് ഇളകാതിരിക്കുക. ദ്രുതവാട്ടം വരാനുള്ള സാധ്യത കുറയും.
- കുരുമുളക് മെതിക്കുമ്പോൾ ഒരു ദിവസം മുഴുവൻ വെയിൽ കൊള്ളിച്ച ശേഷം മെതിക്കുക. വേഗത്തിൽ മണികൾ ഉതിർന്ന് കിട്ടും.
- ഓലിയോ റെസീനും തൈലവും വേർതിരിച്ചെടുക്കാൻ പൂർണമായും മൂപ്പെത്താത്ത കുരുമുളകാണ് നല്ലത്.
- ഒരു ഗ്രാം ഇൻഡോർ ബ്യൂട്ടിറിക് ആസിഡ്, 3–5 ഗ്രാം വരെ അലക്കു കാരം ലയിപ്പിച്ച ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലക്കി ആ ലായനിയിൽ കുരുമുളകു തണ്ട് 45 സെക്കന്റ് മുക്കിയ ശേഷം പാകുക. വിജയം 90–95% ആയിരിക്കും.
- കുരുമുളകിന്റെ മാതൃചെടിയിൽ നിന്നും വളരുന്ന വള്ളികൾ മുറിക്കാതെ പുതിയ താങ്ങുകാലിലേക്ക് പടർത്തിയാൽ വേനലിനെയും രോഗങ്ങളെയും അതിജീവിക്കാം. രണ്ടു മൂന്നു വർഷത്തെ വളർച്ച ആയാൽ മാതൃചെടിയും ആയുള്ള ബന്ധം മുറിക്കാം.
- കുരുമുളകിന്റെ ദ്രുതവാട്ടത്തിന് പരിഹാരമായി കാലവർഷത്തിനു മുമ്പും തുലാവർഷത്തിനു ശേഷവും 500 ഗ്രാം വീതം ഉപ്പ് ചുവട്ടിലിട്ടു കൊടുക്കുക.
- കുരുമുളക് വള്ളികളിൽ തറനിരപ്പിൽ നിന്നും നാലോ അഞ്ചോ അടി ഉയരം വരെ പാർശ്വ ശിഖരങ്ങൾ അഥവാ കണ്ണിത്തലകൾ തീരെ ഇല്ലാതിരിക്കുകയോ വിരളമായി മാത്രം ഉണ്ടാവുകയോ ചെയ്യാറുണ്ട്. അതുമൂലം അത്തരം ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നും വിളവ് ലഭിക്കുകയില്ല. അതിന് വള്ളി നട്ട് 9–10 മുട്ട് വളർന്നാൽ നില നിരപ്പിൽ നിന്നും 15 സെ.മീ ഉയരത്തിൽ വെച്ച് തല മുറിക്കണം. വീണ്ടും ഇവയിൽ നിന്നും തളിർപ്പുകളുണ്ടായി പത്തു മുട്ടോളം വളർന്നാൽ ആദ്യം മുറിച്ച സ്ഥലത്തു നിന്നും മൂന്നു മുട്ടുകൾ മുകളിൽ വെച്ച് വീണ്ടും മുറിക്കുക. ആവശ്യമായ ഉയരത്തിൽ എത്തുന്നതുവരെ ഈ പ്രക്രിയ തുടരണം. അങ്ങനെ ചെയ്താൽ ധാരാളം കണ്ണിത്തല വളർന്നു കിട്ടും. വിളവും അതിനനുസരിച്ച് വർദ്ധിക്കും.
- കുരുമുളകിന് കുമ്മായം ഇടുമ്പോൾ ഒരു പിടി കുമ്മായം മണ്ണു നിരപ്പിൽ നിന്നും മുക്കാൽ മീറ്റർ മുകളിലേക്ക് തണ്ടു വഴി വിതറി കൊടുക്കുക. തണ്ട് നനഞ്ഞിരിക്കുമ്പോൾ വേണം, അങ്ങനെ ചെയ്യാൻ. കുമിൾശല്യം കുറയും.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി



ജി.എസ്.ടി. യിലെ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം
(Composition Tax Scheme- CTS)(സി.ടി.എസ്.)

2017 ജൂലൈ ഒന്നു മുതൽ ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ചരക്കു സേവന നികുതി (ജി.എസ്.ടി.) നിയമത്തിലെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ ഒരു വകുപ്പാണ് കോമ്പസിഷൻ നികുതി ചുമത്തുന്ന സ്കീം പ്രതിപാദിക്കുന്ന സെക്ഷൻ 10(1)

കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം (Composition Tax Scheme- CTS)(**സി. ടി. എസ്.**)

സാധാരണയായി, ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ 40 ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് മേൽ സാധനങ്ങളുടെയോ സേവനങ്ങളുടെയോ, രണ്ടിന്റെയോ വിതരണം (സപ്ലൈ) നടത്തുന്നവർ ജി.എസ്. ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം. കൂടാതെ ഇവർ സാധാരണ നിലയിൽ ബാധകമായ നിരക്കിൽ, സപ്ലൈ ലഭിക്കുന്ന വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ജി.എസ്.ടി. ശേഖരിച്ചു ഗവൺമെന്റി ലേക്കു അടയ്ക്കുവാനും ബാധ്യതയുള്ളവരാണ്. പ്രത്യേക കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്ന സംസ്ഥാനങ്ങളായ അരുണാചൽപ്രദേശ്, ഹിമചൽ പ്രദേശ്, അസാം, മേഘാലയ, മിസോറാം , നാഗാലാൻഡ്, സിക്കിം, ത്രിപുര, മണിപ്പൂർ എന്നീ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ ഇതിനുള്ള വാർഷിക വിറ്റു വരവിന്റെ പരിധി 20 ലക്ഷം രൂപയാണ്. സേവന ദാതാക്കളുടെ കാര്യത്തിൽ പൊതുവിൽ ഈ പരിധി 20 ലക്ഷം രൂപയും, പ്രത്യേക കാറ്റഗറിയിൽ പെട്ട സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ ഈ പരിധി 10 ലക്ഷം രൂപയുമാണ്.

ഇത്തരത്തിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ എടുത്ത് സാധാരണ നിരക്കിൽ ജി.എസ്.ടി.നൽകുന്ന ഡീലർമാർ നിയമത്തിനു കീഴിലെ എല്ലാ വശങ്ങളും, മുഴുവനായും പാലിക്കുകയും

(നികുതി ഇൻവോയ്സിസ് നൽകൽ തുടങ്ങിയവ), വിശദമായ രേഖകൾ സൂക്ഷിക്കുകയും, റിട്ടേൺസും അനുബന്ധ രേഖകളും ഫയൽ ചെയ്യുകയും വേണം. അങ്ങനെ നിയമത്തിന്റെ എല്ലാ വശങ്ങളും മുഴുവനായും പാലിക്കുന്നതിന് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പുകൾക്കും, സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്കും താരതമ്യേന പ്രയാസമായിരിക്കും. അതിനാൽ ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ വിറ്റുവരവ് ഒരു നിശ്ചിത തുക കവിയാത്ത സംരംഭങ്ങൾക്ക് ജി.എസ്.ടി നിയമത്തിൽ അനുവദിച്ചിട്ടുള്ള ഒരു ലളിതമായ, കുറഞ്ഞ നികുതി സമ്പ്രദായത്തിലുള്ള സ്കീമാണ് കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം.

കടപ്പാട്: ലീഗൽരാസ്ത.കോം

കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള അർഹത

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ കഴിഞ്ഞ വർഷത്തെ വിറ്റു വരവ് ഒന്നര കോടി രൂപയിൽ താഴെയാണെങ്കിൽ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാം. പ്രത്യേക കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്ന സംസ്ഥാനമാണെങ്കിൽ ഈ പരിധി 75 ലക്ഷം രൂപയാണ്. അങ്ങനെ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുത്ത ഉത്പാദകരും വ്യാപാരികളും ജി.എസ്.ടി.യായി അടക്കേണ്ടത് അവരുടെ മൊത്തം വിറ്റുവരവിന്റെ ഒരു ശതമാനം മാത്രമാണ്. ആൽക്കഹോൾ നൽകാത്ത ഹോട്ടൽ പോലുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് അഞ്ചു ശതമാനമാണ് കോമ്പസിഷൻ നികുതി നിരക്ക്. മറ്റു സേവനദാതാക്കൾക് ആറു ശതമാനമാണ് കോമ്പസിഷൻ നികുതി നിരക്ക്. ഈ നിരക്കുകളിൽ ഈടാക്കുന്ന ജി.എസ്.ടി.യുടെ നേർ പകുതി സംസ്ഥാന/യു.ടി. ജി.എസ്.ടി യായും ബാക്കി പകുതി കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി യായും കണക്കാക്കുന്നു.

കടപ്പാട്: മീറ്റിഓറിയോ.കോം

സാധാരണ നിലയിൽ സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ നടത്തുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് മാത്രമേ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം സ്വീകരിക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളു. (എങ്കിലും ഐസ് ക്രീം, പാൻ മസാല, ടുബാക്കോ എന്നിവയുടെ ഉത്പാദകർക്ക് സി.ടി.എസ്. സ്വീകരിക്കാൻ അനുവാദമില്ല) അതായതു സേവനങ്ങൾ വിതരണം നടത്തുന്നവർക്ക് (ഹോട്ടലുകൾക്കും, റസ്റോറന്റുകൾക്കും ഒഴിച്ച്) ഇത് അനുവദനീയമല്ല. എന്നാൽ ഒരു കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീമുള്ള ഡീലർക്ക് മൊത്തം വിറ്റു വരവിന്റെ പത്തു ശതമാനമോ അഞ്ചു ലക്ഷം രൂപയോ, ഏതാണോ അധികം, ആ തുക വരെ സേവനം വിതരണം നടത്താൻ 2018 ലെ നിയമ ഭേദഗതി അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്. 2019 ലെ നിയമ ഭേദഗതി പ്രകാരം 50 ലക്ഷം രൂപ വരെ വിറ്റുവരവുള്ള സേവന ദാതാക്കൾക്കും കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അനുമതി നൽകി.

ഒരു പാൻ നമ്പറിന് കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള എല്ലാ ബിസിനസ്സിലെയും (ഉദാഹരണത്തിനു ഒരു കമ്പനിയും അതിന്റെ ബ്രാഞ്ചുകളും) വിറ്റുവരവ് കണക്കിലെടുത്തു വേണം കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീമിൽ ചേരാൻ അർഹതയുണ്ടോ എന്ന് തീരുമാനിക്കേണ്ടത്

കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീമിലേക്കു മാറാൻ

ജി.എസ്.ടി യുടെ സാധാരണ നികുതി നിരക്കിൽ നിന്നും മാറി കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ, ഡീലർ ജി.എസ്.ടി.

ജി.എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ കഴിഞ്ഞ വർഷത്തെ വിറ്റു വരവ് ഒന്നര കോടി രൂപയിൽ താഴെയാണെങ്കിൽ കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കാം. പ്രത്യേക കാറ്റഗറിയിൽ വരുന്ന സംസ്ഥാനമാണെങ്കിൽ ഈ പരിധി 75 ലക്ഷം രൂപയാണ്.

സി.എം.പി- 02 എന്ന ഫോം ഫയൽ ചെയ്യണം. ഇത് ജി.എസ്.ടി. പോർട്ടൽ വഴി ഓൺലൈനായാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഓരോ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിന്റെയും തുടക്കത്തിൽ സി.ടി.എസ് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നുവെങ്കിൽ ഈ അറിയിപ്പ് നൽകണം.

കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീമിന്റെ മറ്റു നിബന്ധനകൾ

1. വ്യക്തി ഒരു രജിസ്റ്റേർഡ് ഡീലറായിരിക്കണം
2. സി.ടി.എസ്. തിരഞ്ഞെടുത്ത ഡീലർ ജി.എസ്.ടി. ഒഴിവാക്കിയിട്ടുള്ള സാധനങ്ങൾ വിതരണം നടത്താൻ പാടുള്ളതല്ല
3. സി.ടി.എസ്. തിരഞ്ഞെടുത്ത ഡീലർക്ക് തങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്ന ഇൻപുട്ടിൻമേൽ ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കില്ല
4. വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ നികുതി ഇൻവോയ്സ് നൽകാനോ, ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നും ജി.എസ്.ടി. സ്വീകരിക്കാനോ സാധ്യമല്ല. പകരം ബില്ല് ഓഫ് സപ്ലൈ ആണ് നൽകേണ്ടത്. അതിനു മുകളിൽ 'കോമ്പസിഷൻ നികുതി ചുമത്തപ്പെടുന്ന വ്യക്തിയാണ്, സപ്ലൈക്ക് മേൽ നികുതി സ്വീകരിക്കാനുള്ള അർഹതയില്ല' എന്ന് രേഖപ്പെടുത്തണം. അർഹതയില്ലാത്ത ഒരു ഡീലർ തെറ്റായി സി.ടി.എസ്. നേടുകയാണെങ്കിൽ അയാൾ സാധാരണ നിരക്കിൽ നൽകേണ്ടി വരുമായിരുന്ന നികുതിയും, അതോടൊപ്പം പിഴയും നല്കാൻ ബാധ്യതയുണ്ടാകും. പിഴ ചുമത്തുന്നതിനു മുൻപ് ഡീലർക്ക് തന്റെ ഭാഗം പറയാനുള്ള അവസരം നൽകിയിരിക്കണം.
5. ബിസിനസ്സിന്റെ എല്ലാ നോട്ടീസിലും സൈൻ ബോർഡിലും 'കോമ്പസിഷൻ നികുതി ചുമത്തപ്പെടുന്ന വ്യക്തിയാണ്' എന്ന്

രേഖപ്പെടുത്തുകയും അത് ബിസിനസ്സിന്റെ എല്ലാ ഓഫീസിലും പതിപ്പിക്കുകയും വേണം.

6. റിവേഴ്സ് ചാർജ് അടിസ്ഥാനത്തിൽ നൽകാനുള്ള ജി.എസ്.ടി. നികുതി കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീമിൽ വരില്ല. അത് പ്രത്യേകം സാധാരണ നിരക്കിൽ ഗവൺമെന്റിലേക്കു നൽകണം.
7. ഒരു സംസ്ഥാനത്തിനുള്ളിൽ മാത്രം വിതരണം നടത്തുന്ന ഡീലർക്ക് മാത്രമേ സി.ടി.എസ്. സ്വീകരിക്കാൻ അനുവാദമുള്ളൂ. അതായതു അന്തർ സംസ്ഥാന സപ്ലൈ നടത്തുന്നയാൾക് സി.ടി.എസ്. അനുവദിക്കില്ല.
8. ഇലക്ട്രോണിക്ക് കോമേഴ്സ് ഓപറേറ്റർ വഴി സാധനങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ സപ്ലൈ നടത്തുന്നവർക്ക് സി.ടി.എസ്. തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അനുവാദമില്ല.
9. നികുതി വിധേയമായ സപ്ലൈനടത്തുന്ന ആകസ്മിക നികുതി ചുമത്താവുന്ന വ്യക്തികൾ (Casual taxable persons), പ്രവാസികളായ നികുതി ചുമത്താവുന്ന വ്യക്തികൾ (Non- Resident Taxable persons), നോട്ടിഫൈഡ് സാധനങ്ങളുടെ ഉത്പാദകർ എന്നിവർക്ക് സി.ടി.എസ്. തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അനുവാദമില്ല.
10. കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം (സി.ടി.എസ്.) തിരഞ്ഞെടുത്താൽ ഓരോ മൂന്നു മാസം കഴിഞ്ഞതിനു ശേഷമുള്ള മാസത്തിന്റെ പതിനെട്ടാം തീയതിക്കകം ഇടപാടുകളുടെ ചുരുക്ക വിവരങ്ങൾ ഫോം ജി.എസ്.ടി.ആർ– 4 ഇൽ ഫയൽ ചെയ്യേണ്ടതാണ്. അത് പോലെ അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷത്തിന്റെ ഡിസമ്പർ 31നകം ഫോം ജി.എസ്.ടി.ആർ– 9 എ യിൽ വാർഷിക റിട്ടേണും ഫയൽ ചെയ്യണം. വിശദമായ രേഖകൾ ആവശ്യമില്ല
11. തിരഞ്ഞെടുത്ത കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ ്കീമിൽനിന്നും പിൻവാങ്ങാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നു വെങ്കിൽ (സി.ടി.എസ് ലഭിക്കാനുള്ള യോഗ്യത ഇല്ലാതായാൽ) അതിനുള്ള കാരണം സംഭവിച്ചതിന്റെ ഏഴ് ദിവസത്തിനകം നികുതി വകുപ്പിന് ജി.എസ്.ടി. പോർട്ടൽ വഴി വിവരം നൽകേണ്ടതാണ്. തുടർന്ന് സാധാരണ നിരക്കിൽ ജി.എസ്.ടി നൽകേണ്ടി വരും.

ഒരു സംസ്ഥാനത്തിനുള്ളിൽ മാത്രം വിതരണം നടത്തുന്ന ഡീലർക്ക് മാത്രമേ സി.ടി.എസ്. സ്വീകരിക്കാൻ അനുവാദമുള്ളൂ. അതായതു അന്തർ സംസ്ഥാന സപ്ലൈ നടത്തുന്നയാൾക് സി.ടി.എസ്. അനുവദിക്കില്ല.

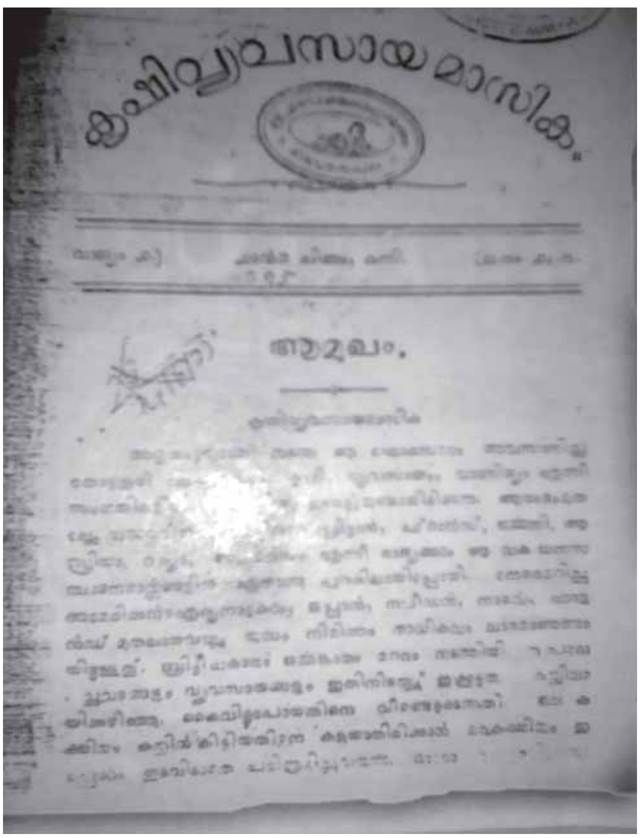
കടപ്പാട്: മീറ്റിഓറിയോ.കോം

ചുരുക്കത്തിൽ ചെറിയ തോതിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്നവർക്കുള്ള ലളിതവും, നികുതി ബാധ്യത കുറഞ്ഞതുമായ ഒരു സൗകര്യമാണ് കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം. കുറഞ്ഞ പണമേ നികുതിയായി അടക്കേണ്ടതുള്ളൂ എന്നതിനാൽ, സംരംഭകന് പണ ലഭ്യത കൂടാനും സി.ടി.എസ് സഹായിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഇത് ബിസിനസ്സിന്റെ പരിധി വല്ലാതെ കുറയ്ക്കുന്നു. അന്തർ സംസ്ഥാന ഇടപാടുകൾ കഴിയാതെ വരുന്നു. മാത്രമല്ല ഐ.ടി.സി ലഭിക്കില്ല. അതിനെല്ലാം പുറമെ സി.ടി.എസ് പ്രകാരമുള്ള നികുതി നൽകാനുള്ള പണം ഉപഭോക്താവിൽ നിന്നും പിരിക്കാൻ അനുവദിക്കാത്തതിനാൽ, സ്വന്തം കീശയിൽ നിന്ന് തന്നെ കണ്ടെത്തേണ്ടി വരും. അതിനാൽ വളരെ കരുതലോടെ വേണം കോമ്പസിഷൻ നികുതി സ്കീം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

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

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

വ്യവസായ മാധ്യമത്തിന്റെ ശതാബ്ദിവർഷം


കൃഷിവ്യവസായമാസിക

ആമുഖം.

മലയാളക്കരയിലെ ആദ്യവ്യവസായ മാസികയും വ്യവസായകേരളത്തിന്റെ മുത്തച്ഛനുമായ ഒരു സർക്കാർ പ്രസിദ്ധീകരണത്തിന്റെ ശതാബ്ദിവർഷമാണിത്. 1095 (കൊല്ലവർഷം) ചിങ്ങം-കന്നി (സെപ്തംബർ- ഒക്ടോബർ) മാസം പ്രസിദ്ധീകരണമാരംഭിച്ച തിരുവിതാംകൂർ സർക്കാരിന്റെ മാസികയായിരുന്നു കൃഷി വ്യവസായ മാസിക എന്ന മാധ്യമമുത്തച്ഛൻ. തിരുവിതാംകൂർ കൃഷി വകുപ്പിന്റെയും അനുബന്ധ വകുപ്പുകളായ വ്യവസായം, സഹകരണം (പരസ്പരസഹായം) എന്നിവയുടെ സംയോജനം നടന്നത് 1920 ൽ ആയിരുന്നു. ഈ മൂന്നു വകുപ്പുകൾ ഒന്നിച്ചു ചേർന്നാൽ രാജ്യത്ത് ക്ഷാമദേവതയ്ക്ക് മേലാൽ ദർശനത്തിനുപോലും വകയുണ്ടാവില്ല എന്ന ആമുഖത്തോടെയായിരുന്നു മാസികയുടെ തുടക്കം.

കൃഷി, വ്യവസായം, സഹകരണ മേഖലകൾ വളർന്നാലേ തിരുവിതാംകൂർ രാജ്യത്തിനു വികസനമുണ്ടാവൂ എന്ന തിരിച്ചറിവിനെത്തുടർന്നാണ് തിരുവിതാംകൂർ രാജവംശം (1729- 1949) അധിപനായ മഹാരാജാ ശ്രീമൂലം തിരുനാൾ (1885- 1924) സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ ഉന്നമനത്തിനായി നവീനപദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ചത്. സർക്കാരിന്റെ ക്ഷേമപ്രവർത്തനങ്ങൾ

ഭൂനികുതി പരിഷ്കാരം നടപ്പിലാക്കുകയും മുമ്പു തുടങ്ങിവെച്ച കണ്ടെഴുത്തു പ്രവർത്തനം ദ്രുതഗതിയിലാക്കി കണ്ടെഴുത്തു വിളംബരം 1806 – ൽ ശ്രീമൂലം തിരുനാളാണ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. വ്യവസായ വകുപ്പ്, കൃഷി വകുപ്പ്, പരസ്പര സഹായ വകുപ്പ് തുടങ്ങിയവ ആരംഭിക്കുകയും ചികിത്സാ വകുപ്പ് വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തതും ഇക്കാലത്താണ്.

ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ എത്തിക്കുവാനും പുതിയ പുതിയ സംരംഭകരെ ആകർഷിക്കുവാനും നാട്ടു ഭാഷയിൽ തയ്യാറാക്കിയ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ വേണമെന്ന വിദഗ്ദ്ധാഭിപ്രായത്തെത്തുടർന്നാണ് ഇതിനെക്കുറിച്ച് പഠിച്ച് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുവാൻ അന്നത്തെ കൃഷിവകുപ്പ് ഡയറക്ടർ ആയ ഡോ. എൻ. കുഞ്ഞൻപിള്ളയെ നിയോഗിച്ചുകൊണ്ട് ദിവാൻ ബഹദൂർ തൊഡ്ഡല രാഘവയ്യ (1920– 25) ഉത്തരവിറക്കി. 1920 ജൂലൈ 26 നാണ് റ്റി. രാഘവയ്യ തിരുവിതാംകൂറിന്റെ ദിവാനായി ചുമതലയേറ്റത്.

ഇക്കൂട്ടത്തിൽ ശ്രീമൂലം തിരുനാളിന്റെ മറ്റു ഭരണപരിഷ്കാരങ്ങളെക്കൂടി അല്പം പ്രതിപാദിക്കാതെ പോകുന്നതു ശരിയല്ല. ഭൂനികുതി പരിഷ്കാരം നടപ്പിലാക്കുകയും മുമ്പു തുടങ്ങിവെച്ച കണ്ടെഴുത്തു പ്രവർത്തനം ദ്രുതഗതിയിലാക്കി കണ്ടെഴുത്തു വിളംബരം 1806–ൽ അദ്ദേഹമാണ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. വ്യവസായ വകുപ്പ്, കൃഷി വകുപ്പ്, പരസ്പര സഹായ വകുപ്പ് തുടങ്ങിയവ ആരംഭിക്കുകയും ചികിത്സാ വകുപ്പ് വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തതും ഇക്കാലത്താണ്. വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പ് വികസിപ്പിക്കുകയും പുരാവസ്തു ഗവേഷണ വകുപ്പ് ആരംഭിക്കുകയും പൗരസ്ത്യ ഹസ്ത ലിഖിത ഗ്രന്ഥങ്ങളുടെ പ്രസിദ്ധീകരണം തുടങ്ങിയതും ശ്രീമൂലം തിരുനാളിന്റെ കാലത്താണ്. ലജിസ്ലേറ്റീവ് കൗൺസിൽ, പോപ്പുലർ അസംബ്ലി തുടങ്ങിയവയും ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ കാലത്താണ് ആരംഭിച്ചത്.

1920 ജൂലൈ 20 നാണ് റിപ്പോർട്ട്

വാർത്ത

മാർജിൻ മണി വായ്പ ഒറ്റത്തവണ തീർപ്പാക്കൽ പദ്ധതി

വ്യവസായ വകുപ്പ് മുഖേന എടുത്ത മാർജിൻ മണി വായ്പ കുടിശ്ശിക അടച്ചു തീർക്കാൻ സാധിക്കാതിരുന്ന വ്യവസായ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ ഒറ്റത്തവണ തീർപ്പാക്കൽ പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചു. നവംബർ ഏഴു വരെയുള്ള കാലയളവിൽ നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി വായ്പാ കുടിശ്ശിക തീർപ്പാക്കാം. വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് അതത് താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുമായോ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രവുമായോ ബന്ധപ്പെടുക.

1909 ൽ തിരുവിതാംകൂർ സർക്കാർ കൃഷിവകുപ്പ് രൂപീകരിച്ച കാലം മുതൽ അതിന്റെ ഡയറക്ടറായിരുന്ന ഡോ. എൻ. കുഞ്ഞൻപിള്ള തന്നെയായിരുന്നു പുതിയ മാസികയുടെ പത്രാധിപരും. പേരുവെച്ചും അല്ലാതെയും ഓരോ ലക്കത്തിലും ഇദ്ദേഹം തന്നെ പത്തോളം ലേഖനങ്ങൾ മാസികയ്ക്കു വേണ്ടി തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു.

സമർപ്പണത്തിനു നിയോഗിച്ചതെങ്കിലും ഓഗസ്റ്റ് 14 ന് ഡോ. എൻ. കുഞ്ഞൻപിള്ള പ്രസിദ്ധീകരണം സംബന്ധിച്ച സമഗ്രറിപ്പോർട്ട് രാജാവിനു സമർപിച്ചു. കൃഷി അടിസ്ഥാനമായ വ്യവസായങ്ങൾ, ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾ എന്നിവയാണ് രാജ്യവികസനത്തിന് അഭികാമ്യമെന്നും വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ദീർഘമായ ആസൂത്രണം സാങ്കേതികവിദഗ്ദ്ധരുമായുള്ള നിരന്തര ചർച്ചകൾ ഇവ വേണമെന്നും ഇതു സംബന്ധിച്ച ലേഖനങ്ങൾ തുടർച്ചയായി പ്രസിദ്ധീകരിക്കണമെന്നും മാസികയ്ക്ക് ഒരണ (ഏഴേകാൽ പൈസ) വിലയിടണമെന്നും കർഷകർക്ക് സൗജന്യമായി നൽകാമെന്നും ഇതിന്റെ നഷ്ടം പരസ്യങ്ങളിലൂടെ പരിഹരിക്കാമെന്നും അദ്ദേഹം റിപ്പോർട്ടിൽ പറഞ്ഞു.

സംരംഭങ്ങളിലെ വിജയകഥകൾ, വിവിധയിനം വിളകൾ, രാജ്യത്തിനു യോജിച്ച വ്യവസായങ്ങൾ, സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം തുടങ്ങി 20 പംക്തികളോടെയാണ് മാസിക പുറത്തിറങ്ങിയത്.

ഉപയോഗശൂന്യമായ കടലാസ് ചവറ്റുകൊട്ടയിൽ തള്ളാതെ റീസൈക്ലിംഗ് നടത്തി വ്യവസായിക പ്രാധാന്യമുള്ള നിരവധി ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാം എന്ന ഒരു ലേഖനം ആദ്യലക്കത്തിൽത്തന്നെയുണ്ട്. ആഴ്ചയിൽ രണ്ടുതവണ കറയെടുക്കുന്നതായാൽ മൂന്നു തവണയെടുക്കുന്നതിൽ നിന്നും ആകമാനം കൂടുതൽ റബ്ബർ ലഭിക്കും എന്ന നിരീക്ഷണം കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ പംക്തിയിൽ കാണാം. കരകൗശല വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ ജനങ്ങളുടെ വരുമാനമുയർത്താൻ വേണ്ട ബോധവത്കരണവും. അതിലേക്കുള്ള പരിശീലനകേന്ദ്രങ്ങളുടെ ആവശ്യകതയും മറ്റൊരു ലേഖനത്തിലുണ്ട്. ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി തേടുന്ന ഒരു ക്ലാസ്സിഫൈഡ് പംക്തി ആദ്യലക്കം മുതലേ ഉണ്ടായിരുന്നു. "കൽക്കട്ടയിലെ ഒരു കച്ചവടക്കാരൻ കടുകിൽ നിന്നും എടുക്കുന്ന എണ്ണ സംഭരിക്കാൻ തയ്യാറുള്ളവരെപ്പറ്റി അറിയാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു" ഒരു പരസ്യത്തിലെ വാചകമാണിത്.

1909 ൽ തിരുവിതാംകൂർ സർക്കാർ കൃഷിവകുപ്പ് രൂപീകരിച്ച കാലം മുതൽ അതിന്റെ ഡയറക്ടറായിരുന്ന ഡോ. എൻ. കുഞ്ഞൻപിള്ള തന്നെയായിരുന്നു പുതിയ മാസികയുടെ പത്രാധിപരും. പേരുവെച്ചും അല്ലാതെയും ഓരോ ലക്കത്തിലും ഇദ്ദേഹം തന്നെ പത്തോളം ലേഖനങ്ങൾ മാസികയ്ക്കു വേണ്ടി തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു. കൂടാതെ അനുഭവക്കുറിപ്പുകൾ, വിജയസാധ്യതയുള്ള സംരംഭങ്ങൾ, വിപണനസാധ്യത ഏറെയുള്ള വ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെ സംബന്ധിച്ച് ലേഖനങ്ങൾ സ്ഥിരമായി പ്രസിദ്ധീകരിച്ചുപോന്നു. വിദേശ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിലെ വിജ്ഞാനപ്രദമായ ലേഖനങ്ങൾ മാതൃഭാഷയിലേക്കു വിവർത്തനം ചെയ്ത് പ്രസിദ്ധീകരിക്കുകയും പതിവായിരുന്നു. ഇതിനായി രണ്ടു ട്രാൻസ്‌ലേറ്റർമാർ, രണ്ടു റിപ്പോർട്ടർമാർ എന്നിവരെ നിശ്ചയിച്ചിരുന്നു. സർക്കാർ അച്ചുകൂടത്തിൽ നിന്നും മുടങ്ങാതെ അച്ചടിച്ചുപോന്ന മാസികയ്ക്കു കവർചിത്രങ്ങൾ ഒന്നും തന്നെ ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. ഒന്നാം പേജു മുതൽ വായിക്കാനുള്ള വിഭവങ്ങൾ തന്നെ. ടൈറ്റിലിനു താഴെ ലക്കം, മാസം, വർഷം ഇവ രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കും. അതിനുതാഴെയായി ആമുഖം തുടങ്ങും. അന്താരാഷ്ട്ര പ്രശ്നങ്ങളിലൂടെ കടന്നുവന്ന്

തിരുവിതാംകൂറിൽ എത്തിനിൽക്കുന്ന പത്രാധിപക്കുറിപ്പാണിത്. ഇതിൽ വിമർശനങ്ങളും ക്രിയാത്മകമായ നിർദ്ദേശങ്ങളും ഉണ്ടാവും.

നെൽകൃഷി സംബന്ധിച്ച രസകരമായ ഒരു ലേഖനത്തിൽ വൈക്കോൽ, ഉമി, തവിട് ഇവയുടെ വിവിധങ്ങളായ ഉപയോഗങ്ങളെപ്പറ്റി മാസിക സംരംഭകർക്കു വഴികാട്ടിയാവുന്നു. പശയും ഉമിയും ചേർത്ത് കരകൗശലവസ്തുക്കൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതും, ഉമിയെ ശർക്കരയും മറ്റ് ഔഷധങ്ങളും ചേർത്ത് പോഷകാഹാരമാക്കി മാറ്റുന്നതും വൈക്കോൽ കൊണ്ട് പായയും സഞ്ചിയുമുണ്ടാക്കുന്നതുമൊക്കെ സരസമായി വർണിക്കുന്നത് സംരംഭകരിൽ ആവേശമുണർത്തിയിരുന്നു. കടലാക്രമണങ്ങളെ ചെറുക്കാൻ തേങ്ങ അടർത്തിമാറ്റിയ തെങ്ങിൻകുല (കുലാഞ്ഞിൽ) പ്രയോജനപ്പെടുത്താമെന്നും, മത്സ്യങ്ങളുടെ പ്രജനനകാലത്ത് ഇവ കടലിലാഴ്ത്തിയിടുന്നത് ഗുണപ്രദമാണെന്നും മാസിക കണ്ടെത്തിയിരുന്നു.

അങ്ങനെ കാർഷിക വ്യാവസായിക സഹകരണ മേഖലകളിലെ ഒറ്റയാനായി കൃഷി മാസിക ഏറെനാൾ വിരാജിച്ചു. ഇന്ന് കൃഷിവകുപ്പിന് കേരള കർഷകനും, വ്യവസായ വകുപ്പിന് വ്യവസായ കേരളവും സഹകരണ വകുപ്പിന് കേരള സഹകരണ ജേണലും, സഹകരണ വീഥിയും മുഖപത്രങ്ങളായി പുറത്തിറങ്ങുന്നു. മാധ്യമരംഗം ഏറെ വളർന്നു കഴിഞ്ഞു. ഇവ കൂടാതെ കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെയും സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും നിരവധി പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ കാര്യമായി പുരോഗതി നേടാത്ത കാലത്ത് ലോകവിജ്ഞാനം കൈക്കുമ്പിളിലാക്കി മലയാളികൾക്കു വിഭവങ്ങളൊരുക്കിയ പൂർവികരെ ഈ ശതാബ്ദിവർഷത്തിൽ നമിക്കാതെ വയ്യ. ആ പാരമ്പര്യം ഉയർത്തിപ്പിടിച്ചുകൊണ്ടു തന്നെ വ്യവസായകേരളവും ജനഹൃദയങ്ങൾ കീഴടക്കി മുന്നേറുന്നതിൽ നമുക്ക് അഭിമാനിക്കാം.

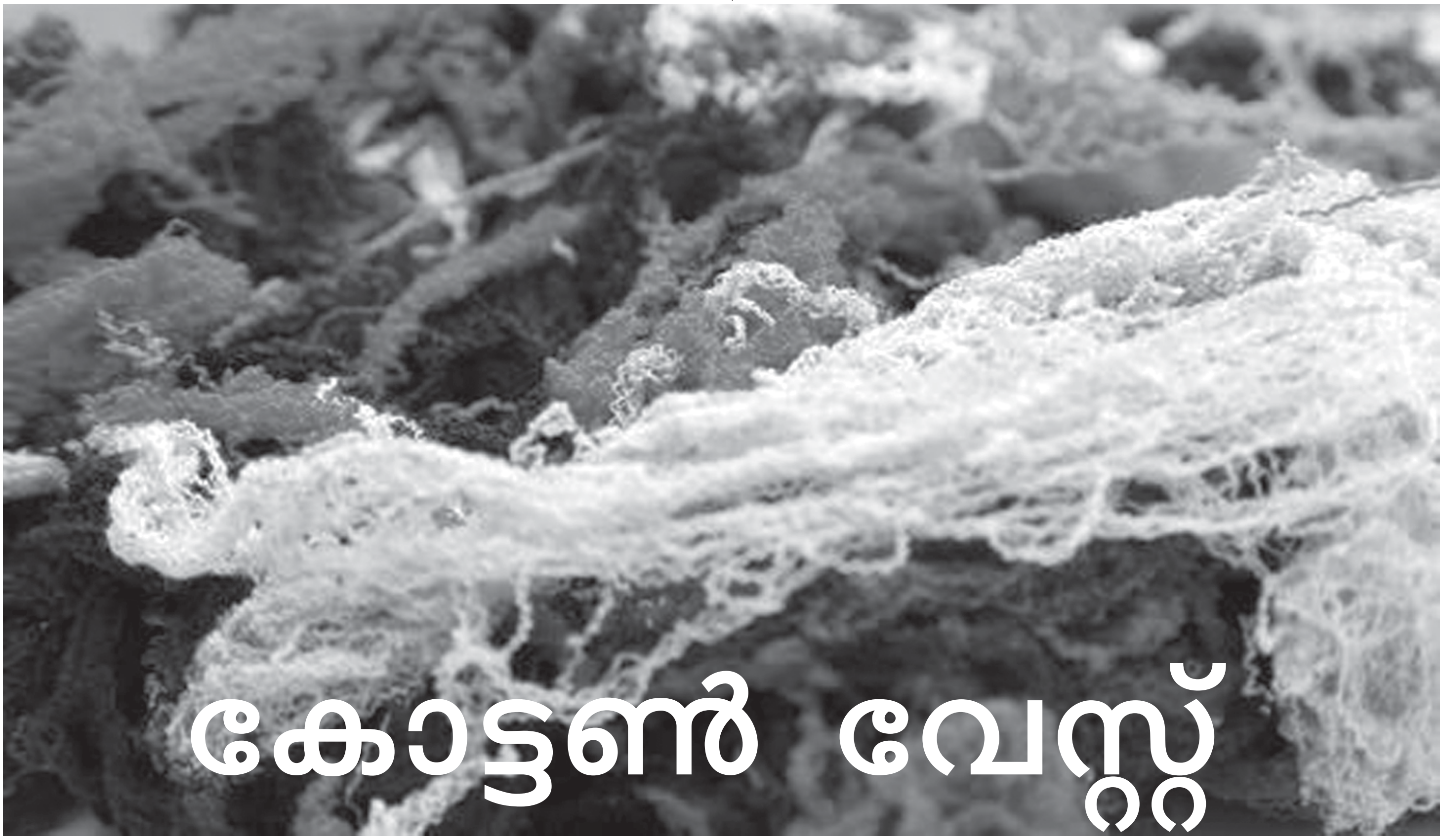
AVT NATURAL

AVT NATURAL PRODUCTS LTD.

SOUTH VAZHAKULAM, MARAMPILLY P.O., KAIPPOORIKKARA.

പടവുകൾ

ബൈജു നെടുങ്കേരി



കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിയുന്ന പല ഉൽപന്നങ്ങളുടെയും നിർമ്മാണ കുത്തക ഇപ്പോഴും അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ചെറുകിട വ്യവസായികളുടെ കൈയിലാണ്. ചെറിയ മുതൽമുടക്കിൽ കുടുംസംരംഭമായി നടന്നു വരുന്ന ഇത്തരം വ്യവസായസംരംഭങ്ങൾ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ നമ്മുടെ നാടിന്റെ മുഖച്ഛായ തന്നെ മാറ്റാൻ സാധിക്കും. ചെറിയ ഒന്നോ രണ്ടോ യന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങളെല്ലാം നിർമാണങ്ങൾ നടത്തുന്നത്. നമ്മുടെ നാട്ടിൽ നിന്നും അന്യരാജ്യങ്ങളിൽ തൊഴിൽതേടി പോരുന്നവർ വിശ്രമമില്ലാതെ പണിയെടുത്തു നേടുന്ന വരുമാനം ഇത്തരം ചെറുകിട സംരംഭ ങ്ങളിലൂടെ സ്വന്തം നാട്ടിലും അവർ നേടുന്നുണ്ട്. വിദേശജോലി പ്രത്യേകിച്ചും ഗൾഫ് മേഖലകൾ ശാശ്വതമല്ലാതായ ഇക്കാലത്തു ഉപജീവനത്തി നായി ഒരു വ്യവസായം എന്ന നിലയിൽ ചെറു കിട സംരംഭങ്ങളെ വളർത്തിയെടുക്കേണ്ടത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യമാണ്. നാനോ കുടുംബ സംരംങ്ങൾക്ക് അനുമതി നൽകുക വഴി ഉപജീവനത്തിനായുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് പുതിയൊരു ദിശാബോധം നൽകാൻ ഗവൺമെന്റിനായി നാനോ കുടുംബ സംരംഭ മായി കേരളത്തിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതും കൂടുതൽ വിപണി സാധ്യതയുള്ളതുമായ

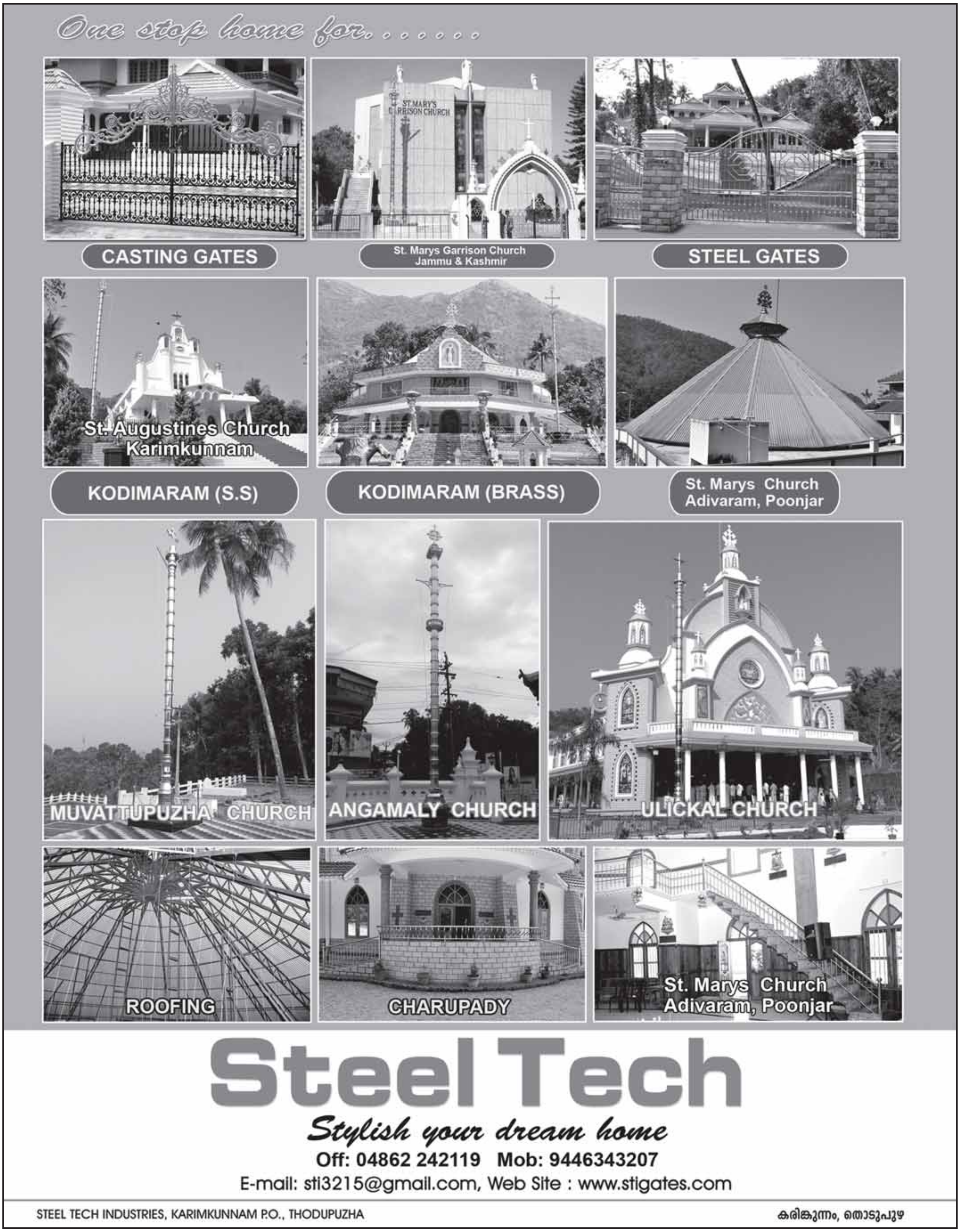
സംരംഭമാണ് കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണം.

കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് സാധ്യതകൾ

നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ ഓട്ടോമൊബൈൽ രംഗത്ത് പെയിന്റിംഗ്, പോളിഷിംഗ്, വർക്ക്ഷോപ്പ് ജോലികൾ രാസവ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങി കോട്ടൺ വേസ്റ്റിന്റെ ഉപഭോഗം നിരവധിയാണ്. കോട്ടൺ വേസ്റ്റിന്റെ നിർമ്മാണ വിതരണ കുത്തക ഇപ്പോഴും തമി ഴ്നാട്ടുകാരുടെ കൈയിലാണ്. നിലവിൽ പല ഇടങ്ങളിലും കോട്ടൺ വേസ്റ്റിന് ദൗർലഭ്യം നേരിടുന്ന സ്ഥിതിയാണ് ഉള്ളത്. ബ്രാന്റിന് പ്രസക്തി ഇല്ലാത്തതിനാൽ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാക്കി പായ്ക്കിംഗ് നടത്തിയാൽ വിപണി ഉറപ്പാണ്. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കും ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ ആകർഷണീയം ഘടകം തന്നെയാണ്. ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പുകൾ, വയറിംഗ് പ്ലംബിംഗ് ഷോപ്പുകൾ, പെട്രോൾ പമ്പുകൾ, സ്പെയർ പാർട്സ് ഷോപ്പുകൾ, പെയിന്റ് കടകൾ തുടങ്ങി കോട്ടൺ വേസ്റ്റിന്റെ വില്പന കേന്ദ്രങ്ങൾ പലതാണ്. തിരുപ്പൂർ ബനിയൻ കമ്പനികളിൽ നിന്നാണ് അസംസ്കൃത വസ്തു എത്തുന്നത്.

നിർമ്മാണ രീതി

വളരെ ലളിതായ നിർമ്മാണ രീതിയാണ് കോട്ടൺ വേസ്റ്റിനുള്ളത്. ബനിയൻ നിർമ്മിച്ചതിന് ശേഷം കമ്പനികളിൽ വരുന്ന കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ് ആണ് കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തു. കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ് വെളുത്ത നിറത്തിലുള്ളത് തനിയേയും നിറങ്ങളിലുള്ളവയെല്ലാം ഒന്നിച്ചുമാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ബനിയൻ കമ്പനികളിൽ നിന്ന് കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ് ശേഖരിച്ച് വൻതോതിൽ എത്തിച്ച് തരുന്ന ഏജന്റുമാരുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അസംസ്കൃത വസ്തു ബുദ്ധിമുട്ട് കൂടാതെ ലഭിക്കും. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണ യന്ത്രത്തിലൂടെ


One stop home for.......
CASTING GATES
St. Marys Garrison Church
Jammu & Kashmir
STEEL GATES
St. Augustines Church
Karimkunnam
KODIMARAM (S.S)
KODIMARAM (BRASS)
St. Marys Church
Adivaram, Poonjar
MUVATTUPUZHA CHURCH
ANGAMALY CHURCH
ULICKAL CHURCH
ROOFING
CHARUPADY
St. Marys Church
Adivaram, Poonjar
Steel Tech
Stylish your dream home
Off: 04862 242119 Mob: 9446343207
E-mail: sti3215@gmail.com, Web Site : www.stigates.com
STEEL TECH INDUSTRIES, KARIMKUNNAM P.O., THODUPUZHA
കരിങ്കുന്നം, തൊടുപുഴ

ഒന്നിനു പിറകെ ഒന്നായി കടത്തി വിടുമ്പോൾ മിഷ്യനിൽ നിന്ന് കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് പുറത്ത് വരും. ടി വേസ്റ്റ് തൂക്കി പ്ലാസ്റ്റിക് പായ്ക്കറ്റുകളി ലാക്കി വിൽപന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ എത്തിക്കാം. വെളുത്ത നിറത്തിലുള്ള വേസ്റ്റിന് വില കൂടു തൽ ലഭിക്കും.

മൂലധനനിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 45 കി. ഗ്രാം ഉല്പാദിപ്പിക്കു ന്നതിനുള്ള യന്ത്രങ്ങളുടെ വിവരങ്ങൾ)

1. നിർമ്മാണയന്ത്രം	1,00,000
2. സീലിംഗ് മെഷീൻ	1,000
3. ത്രാസ്	3,000
ആകെ	**1,04,000**

പ്രവർത്തന മൂലധനം

1000 കിലോ കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ്, പ്ലാസ്റ്റിക് കവറു കൾ ഉൾപെടെ- 45,000

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 100 കി. ഗ്രാം കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. കട്ടിംഗ് വേസ്റ്റ് 110 കി. ഗ്രാം * 35	3,850
2. വേതനം	1,000
3. പായ്ക്കിംഗ് കവറുകൾ	4,00
4. ഇതര ചിലവുകൾ	150
5. വിതരണ ചിലവ്	1,200
ആകെ	**6,600**

വരവ്

(പ്രതിദിനം 100 കി. ഗ്രാം കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് ഉല്പാദിപ്പിച്ച് വില്പന നടത്തുമ്പോൾ ലഭി ക്കുന്നത്)

70 ഗ്രാം വീതമുള്ള 1428 പായ്ക്കറ്റുകൾ

1. എം. ആർ. പി 1428 എണ്ണം * 10	14,280
2. കമ്മിഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത് 1428 എണ്ണം * 8.50	12,138

ലാഭം

വരവ്	12,138
ചിലവ്	6,600
ലാഭം	5,538

പരിശീലനം

കോട്ടൺ വേസ്റ്റ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റു കൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശ ങ്ങൾ പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ നിന്ന് ലഭി ക്കും. 0485- 2242310

ലൈസൻസ്- സബ്സിഡി

ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ഗുഡ്സ് സർവീസ് ടാക്സ് എന്നീ ലൈസൻസുകൾ നേടണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുസൃതമായ സബ്സിഡി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭി ക്കും.

Best Compliments From :-

S-Toughen Glass

Secure Safety with Strong S-toughen glass

Mattoor P.O., Kalady, Ernakulam Dist.
Kerala, India - 683 574
Phone : +91 484 2698652
E-mail : info@estoughen.comWeb : www.estoughen.com

Elite
FUN FOR YOU
Dreams
Now in
NEW PACK
Bar
Cake
Elite
FUN FOR YOU
Dreams
Choco Cake
FUN TO TREAT.
CONTAINS EGG ONLY
www.elitefoods.co.in
Choco, Vanilla, Choco Pineapple & Choco Orange

രേഷ്മ ജി

വിജയക്കുതിപ്പിൽ

സി.എച്ച് സെയിൽസ് കോർപ്പറേഷൻ

കടുത്ത മത്സരം നേരിടുന്ന നമ്മുടെ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് കാലാകാലങ്ങളിൽ സർക്കാർ അനുയോജ്യവും വൈവിധ്യപൂർണ്ണവുമായ പലതരം പദ്ധതികളിലൂടെ സമഗ്രമായ ഇടപെടൽ നടത്താറുണ്ട്. അത്തരത്തിലൊരു ഇടപെടലായിരുന്ന പി.എം.ആർ.വൈ പദ്ധതിക്കാലത്ത് കിടക്ക നിർമ്മാണ മേഖലയിലേയ്ക്ക് കടന്നുവന്ന ചെറിയ യൂണിറ്റ് തൊടുപുഴയിലെ നെടിയശാല എന്ന കൊച്ചുഗ്രാമത്തിൽ 'സി.എച്ച് സെയിൽസ് കോർപ്പറേഷൻ' എന്ന പേരിൽ മാർവെൽ മാട്രസ്സ് എന്ന ബ്രാൻഡ് ആയി വളർച്ച നേടിയിരിക്കുന്നു. ആരംഭകാലം മുതൽക്കേ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ നിസ്സീമമായ സഹകരണം ഈ രംഗത്തെ വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാനും അതിജീവിയ്ക്കാനും തന്നെ സഹായിച്ചുവെന്ന് സംശയലേശമെന്യേ മെക്കാനിക്കൽ എഞ്ചിനീയറായ ശ്രീ റജിമോൻ വർഗ്ഗീസ് എന്ന യുവസംരംഭകൻ പറയുന്നു.

വിപണിയിൽ ചുവടുറപ്പിക്കുന്നതിനൊപ്പം തന്നെ പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദ ഉൽപ്പന്നനിരയും പ്രധാനമാണെന്ന് ഊർജ്ജസ്വലനായ ഈ സംരംഭകൻ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. അതിനാൽത്തന്നെ പരിസ്ഥിതിയ്ക്ക് ദോഷം വരുത്താത്ത പ്രകൃതിദത്ത വസ്തുക്കളുടെ സങ്കലനം തന്റെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ചേരുവയിൽ ഇദ്ദേഹം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു.

ഗുണമേൻമ കൂടിയ സ്വാഭാവിക റബ്ബർപാൽ ഒരു പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തുവായി നിർണ്ണയിച്ചതിലൂടെ തളർന്നിരിക്കുന്ന തദ്ദേശീയ റബ്ബർ വിപണിയ്ക്ക് ഒരു താങ്ങാകുവാൻ ഈ യൂണിറ്റിന് സാധിയ്ക്കുന്നു. മറ്റൊരു

പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തുവായ ചകിരിയ്ക്ക് തമിഴ്നാടാണ് ആശ്രയം ഗുണ മേൻമയുള്ള ഫാബ്രിൽ ഹൈദരാബാദിലെ മില്ലു കളിൽ നിന്ന് നേരിട്ടു തെരെഞ്ഞെടുക്കുവാൻ ഈ യൂണിറ്റിന്റെ അമരക്കാരൻ വീഴ്ച്ച വരുത്താറില്ല. റബറൈസ്ഡ് കൊയർ മാട്രസ്സ് വിപണിയിൽ മുൻനിരയിൽ തിളങ്ങാൻ ഓരോ ചെറുകാര്യങ്ങളിലും വച്ചുപുലർത്തുന്ന സൂക്ഷ്മതയും കണിശതയും സഹായിക്കുന്നു.

വിറകുപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന തെർമറ്റ് ഫ്ളൂയിഡ് ഹീറ്ററിലൂടെ കടത്തിവിടുന്ന ചകിരിയുടെ മുകളിലേയ്ക്ക് ലാറ്റക്സ് നേരിട്ടു സ്പ്രേ ചെയ്യുന്നു. പുറമെ ഫർണ്ണീഷിംഗിനായുള്ള ഫാബ്രിൽ ഫോം ചേർത്ത് ആവശ്യമായ കനത്തിൽ സെറ്റുചെയ്യാൻ ഇറക്കുമതി ചെയ്ത മേൽത്തരം ക്വിൽറ്റിംഗ് മെഷീൻ സഹായിക്കുന്നു.

ഇ.പി.എഫ്, ഇ.എസ്.ഐ ആനുകൂല്യങ്ങളോടെ 9 സ്ഥിരം തൊഴിലാളികളും 48 ഓളം അതിഥി തൊഴിലാളികളും ഈ യൂണിറ്റിന്റെ ഭാഗമാണ്.

ഈ യൂണിറ്റിലെ മറ്റൊരുൽപ്പന്നമായ റബറൈസ്ഡ് കൊയർഷീറ്റ് കേരളത്തിലേയും തമ്ഴ്നാട്ടിലേയും കർണ്ണാടകത്തിലേയുമുൾപ്പെടെയുള്ള 20 ഓളം യൂണിറ്റുകൾക്ക് സ്വന്തം ബ്രാൻഡ് നെയിമിൽ ഉൽപ്പന്നമിറക്കാനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുവാകുന്നു.

തന്റെ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിജയക്കുതിപ്പിന് മാറ്റു നൽകികൊണ്ട് പുതുതായി തുടങ്ങിയ പ്ലാന്റിലും സംരംഭകത്വ സഹായ പദ്ധതിയിലൂടെ വ്യവസായ വകുപ്പ് താങ്ങാകുന്നു.

പ്രൊപ്രൈറ്റർ:
റജിമോൻ വർഗ്ഗീസ്
Ph: 9847744226

തൊടുപുഴ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖക
മൊബൈൽ: 9074049663

Regn.No.KL/TV(N)/183/2016-2018
Volume 52 Issue 4
September 2019

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

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

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

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.