May 2022
Volume 54
Issue 8

34 ഉത്പാദനം ലാഭകരമാക്കാനുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ

46 5G അതിവേഗം മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് മേഖല

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായകേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആനന്ദം

സംരംഭ വിജയത്തിന്റെ അടിത്തറ

ON TIME DELIVERY
HIGH CAPACITY PRODUCTION LINES

STRICT QUALITY CONTROL
IS4985
CM/L-6626690

HIGH QUALITY PRODUCTS
GERMAN TECHNOLOGY

SAFE DRINKING WATER
LEAD FREE ASSURANCE

SURYA SUPER®

PIPES & CONDUITS

suryapipes@gmail.com | www.suryasuper.com | Customer Care: +91 497 2722711

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

മെയ് 2022
May 2022

പുസ്തകം 54
Volume 54

ലക്കം 8
Issue 8

ഉള്ളടക്കം

06
ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആനന്ദമാണ് സംരംഭ വിജയത്തിന്റെ അടിത്തറ
ആഷിക്ക്. കെ. പി

12
പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം കൊല്ലം മാതൃക
ദിനേശ് ആർ

18
വൈവിധ്യവൽകരണം വികസനത്തിന്റെ ജ്വാലാമുഖം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

20
വ്യവസായ – ടൂറിസം മേഖലകൾക്ക് ഉണർവേകാൻ ജലപാതകൾ
സൗമ്യ ബേബി

24
കോക്കനട്ട് ചിപ്സ്
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

28
പുതിയ പദ്ധതികളുമായി വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

34
ഉത്പാദനം ലാഭകരമാക്കാനുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

38
കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പിന്റെ വ്യവസായ സാധ്യതകൾ
ബിനോയ് ജോർജ് പി

42
ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ ക്യൂ. ആർ. കോഡ്
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

46
അതിവേഗം മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് മേഖല
ലോറൻസ് മാത്യു

വ്യവസായകേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. ഹരികിഷോർ 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
www.industry.kerala.gov.in

പ്രതിനിധികൾ-
- **തിരുവനന്തപുരം** : എൻ.സി. അനിൽകുമാർ
- **കൊല്ലം** : റഹുമത്ത് ആർ.
- **പത്തനംതിട്ട**: ജി. ഷാജി
- **ആലപ്പുഴ** : സുരേഷ്ബാബു ആർ.
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : മനു വിശ്വനാഥ്
- **എറണാകുളം** : കെ.പി. അജിത്കുമാർ
- **തൃശൂർ** : റഹുമത്തലി എ.കെ.
- **പാലക്കാട്** : തോമസ് ചാക്കോ
- **മലപ്പുറം** : കാഞ്ചന എം.
- **കോഴിക്കോട്** : കെ. രാധാകൃഷ്ണൻ
- **വയനാട്** : അനിൽകുമാർ
- **കണ്ണൂർ** : മനോജ് പി.കെ.
- **കാസർഗോഡ്** : രാധാകൃഷ്ണൻ നായർ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
ലിപിൻ റോയി എൽ.ഡി.
സിന്ധു എസ്.,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ജെഫേഴ്സൺ സെബാസ്റ്റ്യൻ
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംരംഭകർക്ക് സർവ്വവിധ സഹായവുമായി സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംരംഭകർ ഓഫീസുകൾ കയറിയിറങ്ങി വലയേണ്ടതില്ല. ഇനി വ്യവസായ വകുപ്പ് നിങ്ങളെത്തേടിയിറങ്ങുകയാണ്. 2022-23 സാമ്പത്തികവർഷം സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ് സർക്കാർ. സംരംഭക വർഷത്തിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് അനുസൃതമായി വകുപ്പിനെയും പുതുക്കി പണിയുകയാണ്. താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളെല്ലാം ഫെസിലിറ്റേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങളാക്കി മാറ്റി 59 പേർ താലൂക്ക് തല റിസോഴ്സ് ഓഫീസർമാരായി പ്രവർത്തിക്കും. പഞ്ചായത്തുതല പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി ബി. ടെക്, എം. ബി. എ ബിരുദധാരികളായ 1155 പേർ ഇന്റേൺസായി പ്രവർത്തിക്കും. ഇവർക്കെല്ലാം വ്യക്തിഗത ടാർഗെറ്റുകൾ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ജില്ലാ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകൾക്കും ടാർഗെറ്റുകളുണ്ട്.

ഒരു തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു ഉത്പന്നം എന്ന കാഴ്ചപ്പാടോടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കി. ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനവും ഇത് ചർച്ച ചെയ്ത് അംഗീകരിക്കണം. ഒപ്പം മറ്റു സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനും തടസ്സമുണ്ടാകില്ല. മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽപെടാത്തതും അമ്പതു കോടി രൂപ വരെയുള്ളതുമായ നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് ലൈസൻസ് ഇല്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള നിയമം ഇപ്പോൾ നിലവിലുണ്ട്. ഏകജാലക സംവിധാനം വഴി രജിസ്റ്റർ ചെയ്താൽ മൂന്ന് വർഷം വരെ അക്നോളഡ്ജ്മെന്റ് രസീത് വഴി പ്രവർത്തിക്കാം. ഇത് ലൈസൻസിനു തുല്യമായി ബാങ്കുകളും സർക്കാർ വകുപ്പുകളും അംഗീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

വ്യവസായങ്ങൾ നടത്തുമ്പോൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിന് എല്ലാ ജില്ലകളിലും എം. എസ്. എം. ഇ ക്ലിനിക്കുകൾ ആരംഭിച്ചു. 168 വിദഗ്ദ്ധരുടെ സേവനം സാങ്കേതികവിദ്യ, മാർക്കറ്റിംഗ്, നിയമം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ സൗജന്യമായി ലഭ്യമാണ്. ദീർഘകാലമായി വ്യവസായ സംഘടനകളാവശ്യപ്പെടുന്ന സ്ഥിരം പ്രദർശനവേദിയുടെ നിർമ്മാണം മെയ് മാസത്തിൽ കൊച്ചിയിൽ ആരംഭിക്കും. ഇതോടൊപ്പം ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനുള്ള ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമും പൂർത്തിയായി വരുന്നു.

ഉത്തരവാദിത്ത നിക്ഷേപങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ച് നാടിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി നമുക്ക് ഒന്നിച്ച് അണിനിരക്കാം. നിങ്ങളുടെ സംരംഭം നാടിന്റെ അഭിമാനം തന്നെയാണ്.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

ശ്രീ. പി. രാജീവ്
വ്യവസായം, വാണിജ്യം,
നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

വെള്ളൂർ കെപിപിഎൽ: കേരളത്തിന്റെ ബദൽ മാതൃക

കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ സ്വകാര്യവൽക്കരണ നയത്തിന്റെ ഭാഗമായി കൈയ്യൊഴിയാൻ തീരുമാനിച്ച വെള്ളൂരിലെ ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ന്യൂസ് പ്രിന്റ് ലിമിറ്റഡ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്ത് പുന:സംഘടിപ്പിച്ച് പുതുതായി രൂപം നൽകിയ വെള്ളൂർ കേരള പേപ്പർ പ്രൊഡക്റ്റ്സ് ലിമിറ്റഡ് പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചിരിക്കുകയാണ്. കേന്ദ്ര സർക്കാരിൽ നിന്ന് ഏറ്റെടുത്ത് റെക്കോഡ് വേഗതയിലാണ് കേരളത്തിന്റെ സ്വന്തം പേപ്പർ കമ്പനി പുതിയ രൂപത്തിലും ഭാവത്തിലും പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചത്. മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ കെ.പി.പി.എൽ ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചപ്പോൾ പൊതുമേഖലാ സംരക്ഷണ നയത്തിൽ രാജ്യത്തിന് മുന്നിൽ കേരളം വീണ്ടും പുതിയൊരു മാതൃക തീർത്തു.

സംസ്ഥാനം നൽകിയ വലിയ പിന്തുണയുടെ പിൻബലത്തിലാണ് ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ന്യൂസ് പ്രിന്റ് വെള്ളൂരിൽ പ്രവർത്തനം തുടങ്ങിയത്. കേന്ദ്ര സർക്കാരിന് കീഴിലുള്ള എച്ച്.എൻ.സിയുമായി സംസ്ഥാനം 1972 ൽ കരാർ ഒപ്പിടുകയും 1979 ൽ 700 ഏക്കർ ഭൂമി ഏറ്റെടുത്ത് കമ്പനിക്ക് കൈമാറുകയും ചെയ്തു. തടി ഉൾപ്പെടെയുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, വെള്ളം, വൈദ്യുതി തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങൾ എല്ലാം ഒരുക്കി കേരളം നട്ടുനനച്ച് വളർത്തിയതാണ് എച്ച് .എൻ.എൽ. എന്നാൽ എച്ച്.എൻ. എൽ വിൽക്കാൻ തീരുമാനിച്ച സന്ദർഭത്തിലും, കേരളത്തിന് സ്ഥാപനം കൈമാറണമെന്ന സംസ്ഥാനത്തിന്റെ അഭ്യർത്ഥന പരിഗണിക്കാൻ കേന്ദ്ര സർക്കാർ തയ്യാറായില്ല. ഇതേത്തുടർന്ന് നാഷണൽ കമ്പനി ലോ ട്രിബ്യൂണൽ മുമ്പാകെ ലേല പ്രക്രിയയിൽ പങ്കെടുത്താണ് സംസ്ഥാനം വെള്ളൂർ പേപ്പർ കമ്പനി ഏറ്റെടുത്തത്. ട്രിബ്യൂണൽ അവാർഡ് പ്രകാരമുള്ള എല്ലാ ബാധ്യതകളും പൂർണ്ണമായും അടച്ചു തീർത്തു. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന് വേണ്ടി കിൻഫ്ര സമർപ്പിച്ച റെസല്യൂഷൻ പ്ളാൻ അംഗീകരിച്ച് സ്ഥാപനം കേരളത്തിന് കൈമാറി. മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയന്റേയും കഴിഞ്ഞ എൽ.ഡി.എഫ് സർക്കാരിന്റേയും ഇച്ഛാശക്തിയാണ് ലേലത്തിൽ പങ്കെടുത്ത് പോലും പൊതുമേഖലയിൽ നില നിർത്തി ഈ സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിപ്പിക്കണമെന്ന തീരുമാനത്തിൽ പ്രതിഫലിച്ചത്.

ഈ വർഷം ജനുവരി ഒന്നിനാരംഭിച്ച പുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായി പൂർത്തിയാക്കിക്കൊണ്ടാണ് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനാരംഭം കുറിക്കുന്നത്. 3000 കോടി രൂപ വിറ്റുവരവുള്ള സ്ഥാപനമായി വികസിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് നിലവിലെ ലക്ഷ്യം. മൂവായിരത്തോളം പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാൻ സാധിക്കുന്ന, പ്രതിവർഷം അഞ്ച് ലക്ഷം മെട്രിക് ടൺ ഉൽപാദന ശേഷിയുള്ള സ്ഥാപനമായി കെ.പി.പി.എൽ മാറും. നാലുഘട്ടങ്ങളിലായി വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ള പുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ അവസാനഘട്ടത്തിൽ എത്തുമ്പോൾ പേപ്പർ വ്യവസായത്തിലെ മറ്റേതൊരു സ്ഥാപനത്തോടും കിടപിടിക്കുന്ന വിധത്തിൽ ലാഭകരമായ സ്ഥാപനമാക്കി കെ.പി.പി.എല്ലിനെ മാറ്റാൻ കഴിയുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ.

പാക്കേജിംഗ്, പേപ്പർ ബോർഡ് വ്യവസായം ലോകത്താകെ വളർച്ച നേടുന്ന സന്ദർഭമാണിത്. ഇ- കോമേഴ്സ്, റീട്ടെയ്ൽ, എഫ്.എം.സി.ജി, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ്, ഫുഡ് ആന്റ് ബിവറേജ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെല്ലാം ദൃശ്യമാണ്. പ്ളാസ്റ്റിക് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഒറ്റത്തവണ ഉപയോഗം നിയന്ത്രിക്കപ്പെടുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ പ്രത്യേകിച്ചും. ഉൽപന്ന വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിലൂടെയും ശേഷി വർധനവിലൂടെയും ഈ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താനാണ് കെ.പി.പി.എൽ ശ്രമിക്കുക.

കേവലം പൊതുമേഖല സംരക്ഷണം എന്നതിനപ്പുറത്തേക്കാണ് സർക്കാർ ലക്ഷ്യം വെയ്ക്കുന്നത്. മത്സരക്ഷമവും ലാഭകരവുമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പൊതു മേഖല സ്ഥാപനമായിരിക്കും കെ പി പിഎൽ. അതിനാൽ എച്ച്. എൻ. എല്ലിന്റെ രീതികളുടെ തനിയാവർത്തനമല്ല കെ പി പി എല്ലിലുണ്ടാവുക. തൊഴിലാളികളുടെ ജീവിത ചെലവിനൊപ്പം സ്ഥാപനത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയും ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും കൂടി പരിഗണിച്ചായിരിക്കും സേവന വേതന വ്യവസ്ഥകൾ നിർണ്ണയിക്കുക. ഉൽപാദന ചെലവ് ആഗോള നിലവാരത്തിന് ഒപ്പം നിർത്താൻ ആവശ്യമായ ക്രിയാത്മക നടപടികൾ സ്വീകരിക്കാൻ മാനേജ്മെന്റിന് പൂർണ്ണമായ സ്വാതന്ത്ര്യമുണ്ടായിരിക്കും. സർക്കാർ നയപരമായ കാര്യങ്ങളിൽ മാത്രമായിരിക്കും ഇടപ്പെടുക.

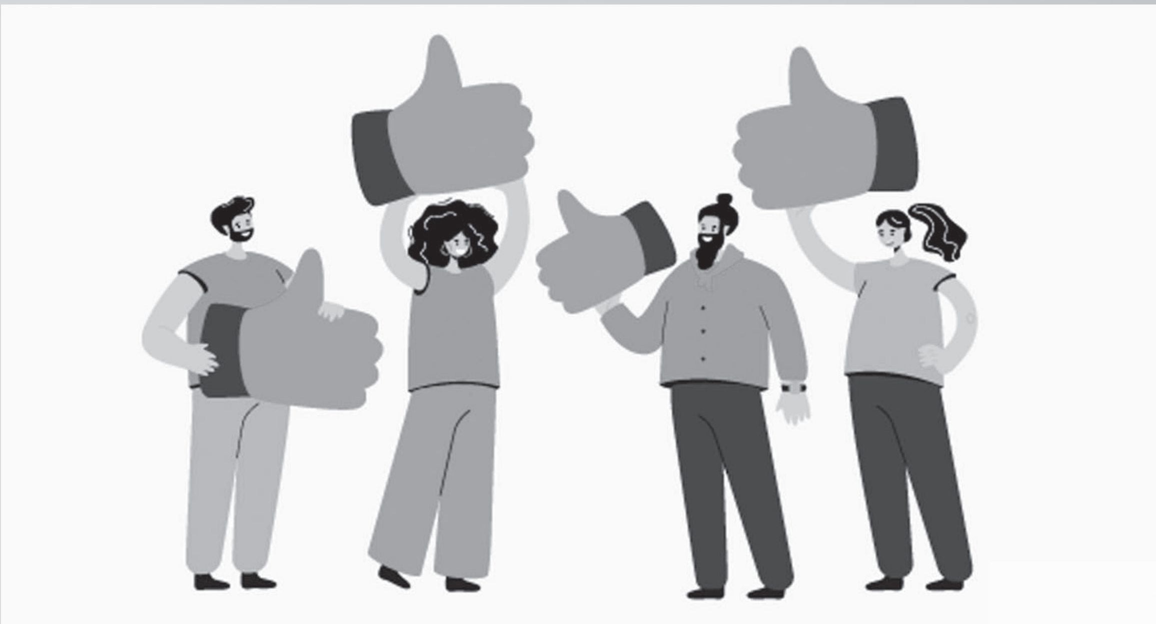
ഓരോരുത്തരുടേയും യോഗ്യതയുടേയും പെർഫോമൻസിന്റേയും അടിസ്ഥാനത്തിലായിരിക്കും ജീവനക്കാരുടെ തുടർച്ച നിശ്ചയിക്കുക . അടിമുടി പ്രൊഫഷണലായ മാനേജ്മെന്റായിരിക്കും ബോർഡ് മുതൽ താഴോട്ട് ഉണ്ടാവുക. ഓരോ ഘട്ടത്തിലും സ്ഥാപനത്തിന് ആവശ്യമായ രീതിയിൽ മാറ്റം വരുത്താൻ കഴിയുന്ന അയവേറിയ ഘടനയായിരിക്കും തൊഴിലിന്റെ സ്വഭാവത്തിൽ ഉൾപ്പെടെ സ്വീകരിക്കുക. ഉൽപാദന തടസ്സങ്ങളില്ലാതെ, മത്സരക്ഷമവും ലാഭകരമായ പൊതുമേഖലയായി കെ പി പി എല്ലിനെ മാറ്റി തീർത്താൽ മാത്രമേ ഇതാണ് ബദൽ എന്ന് നമുക്ക് അവകാശപ്പെടാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

പൊതുമേഖല സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ കേരളം പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. കെ.പി.പി.എൽ അതിന്റെ ഒന്നാന്തരം മാതൃകയും.

ആഷിക്ക്. കെ. പി

സംതൃപ്തിയിൽ നിന്ന് ആനന്ദത്തിലേക്ക് ഒരു വലിയ അകലം ഉണ്ട്. ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ സംതൃപ്തനാക്കുക എന്നതിന് അയാൾ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത് ചെയ്ത് കൊടുത്താൽ മതിയാവും. എന്താണോ ഒരു ഉൽപന്നം വിൽക്കുമ്പോൾ നാം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത് അത് ലഭിച്ചാൽ അവർ സംതൃപ്തരാകും. എന്നാൽ സംതൃപ്തിയിൽ നിന്ന് ആനന്ദത്തിൽ എത്തുമ്പോഴാണ് ഒരു ഉൽപ്പന്നം സ്ഥായിയായി ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിലേക്ക് എത്തുന്നതും അയാൾ ആ ഉൽപ്പന്നത്തെയോ സംരംഭകനെയോ തേടിയെത്തുന്നതും. പലപ്പോഴും സംതൃപ്തിയിൽ എത്തുക എന്ന ഒരു അവസ്ഥയാണ് കസ്റ്റമർ റിലേഷൻ മാനേജ്മെന്റ് എന്നാണ് നാം ധരിച്ചു വച്ചിരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ആധുനിക കാലത്ത് ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിജയം, പ്രശസ്തി, സ്ഥാപനത്തിന്റെ സൽപേര് എന്നിവ നിലനിൽക്കുന്നത് ഒരു സ്ഥാപനം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന്

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആനന്ദമാണ് സംരംഭ വിജയത്തിന്റെ അടിത്തറ



ഉൽപന്നങ്ങൾ എല്ലായിടത്തും ലഭിക്കും. ഗുണമേൻമയും വിലയും ഏറെക്കുറെ തുല്യമായിരിക്കും. പിന്നെ എങ്ങിനെയാണ് നമുക്ക് വിൽപന, ഡിമാന്റ്, സൽപേര്, ലാഭം എന്നിവ സ്ഥായിയായി നിലനിർത്താൻ കഴിയുക. ഇതിനുള്ള ഏക പരിഹാരം ആണ് ഉപഭോക്താവിനെ അയാളുടെ പ്രതീക്ഷക്കപ്പുറം എത്തിക്കുക എന്നത്.

സ്ഥായിയായി ആനന്ദം നൽകുമ്പോഴാണ്. ഒരുപക്ഷേ സംരംഭകന്റെ പെരുമാറ്റത്തിലൂടെയോ സഹായിക്കുന്ന തൊഴിലാളികളുടെ പെരുമാറ്റത്തിലൂടെയോ ഒക്കെ ആയിരിക്കും ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതയേക്കാൾ ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുന്നത്. ഒരു ഉപഭോക്താവ് നമ്മുടെ അടുത്തേക്ക് വരുമ്പോൾ എന്താണ് ഓരോ ഉപഭോക്താവും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത് അത് അവർക്ക് ലഭിക്കുമ്പോൾ അവർ സംതൃപ്തരാവും. എന്നാൽ അവർ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതിനപ്പുറം വിലയിലോ സേവനത്താലോ നാം അവരെ അൽഭുതപ്പെടുത്തിയാൽ അത് ഉപഭോക്താവിനെ ആനന്ദത്തിൽ എത്തിക്കും. ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരസ്പര കിടമത്സര കമ്പോളത്തിൽ അയാളെ ലാഭകരമാക്കിയും സ്ഥായിയായ വിജയിയാക്കിയും മാറ്റണമെങ്കിൽ എങ്ങിനെ ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കാം എന്നത് മനസ്സിലാക്കുകയും പ്രാവർത്തികമാക്കുകയും തന്റെ ജീവനക്കാരെ പരിശീലിപ്പിക്കുകയും വേണം. ഉൽപന്നങ്ങൾ എല്ലായിടത്തും ലഭിക്കും. ഗുണമേൻമയും വിലയും ഏറെക്കുറെ തുല്യമായിരിക്കും. പിന്നെ എങ്ങിനെയാണ് നമുക്ക് വിൽപന, ഡിമാന്റ്, സൽപേര്, ലാഭം എന്നിവ സ്ഥായിയായി നിലനിർത്താൻ കഴിയുക. ഇതിനുള്ള ഏക പരിഹാരം ആണ് ഉപഭോക്താവിനെ അയാളുടെ പ്രതീക്ഷക്കപ്പുറം എത്തിക്കുക എന്നത്. ഇപ്പോഴും ഒട്ടേറെ നൂതനവും നവീനവുമായ വിൽപന തന്ത്രങ്ങളും പരസ്യ പ്രചരണങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാൻ പല സ്ഥാപനങ്ങളും ചെയ്യാറുണ്ടെങ്കിലും അതിനുവേണ്ടി ഇഷ്ടം പോലെ പണം മുടക്കാറുണ്ടെങ്കിലും ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ പരിപൂർണ്ണമായി ആനന്ദത്തിൽ എത്തിക്കുന്ന കാര്യത്തിൽ സംരംഭകൻ പരാജയപ്പെട്ടു പോകാറുണ്ട് . അതിന്റെ കാരണം ഉപഭോക്താവിനെ ശ്രദ്ധിക്കുക എന്നതോ അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്താവുമായുള്ള ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുക എന്നതോ അപ്രധാനം എന്നതല്ല, മറിച്ച് സംരംഭകൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന

തലത്തിൽ ജീവനക്കാർക്ക് അതിന് കഴിയുന്നില്ല എന്നതാണ്. പലപ്പോഴും വളരെ ശാസ്ത്രീയമായി ആയി സ്ഥാപനം തുടങ്ങുകയും കൃത്യമായ പരസ്യങ്ങൾ നൽകി ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുകയും മറ്റും ചെയ്യുകയും എന്നാൽ ഉപഭോക്താവ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ തയ്യാറാവുന്ന അവസരത്തിൽ അവർ പ്രതീക്ഷിച്ച സ്വീകരണമോ പരിഗണനയോ കിട്ടാതെ അവർ നിരാശരാകുകയും ചെയ്യുന്ന കാഴ്ച്ച കാണാം. ഇത് സംരംഭകൻ അറിഞ്ഞു കൊണ്ടായിരിക്കണമെന്നില്ല. കീഴ്ജീവനക്കാരുടെ സ്വഭാവം കൊണ്ടോ അവർക്ക് കൃത്യമായ പരിശീലനം ലഭിക്കാത്തതുകൊണ്ടോ ഒക്കെ ആയിരിക്കും. ചെറിയ സംരംഭങ്ങൾ മുതൽ വലിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിൽ വരെ നമുക്ക് ഇത് അനുഭവിച്ചറിയാൻ കഴിയും. ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നാം അവരെ എങ്ങനെ പരിഗണിക്കുന്നു എന്നതുതന്നെയാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം. ഒരാൾ ഏറ്റവും ആഗ്രഹിക്കുന്നത് മാന്യമായി പരിഗണന ലഭിക്കുക എന്നത് തന്നെയാണ്. മനുഷ്യൻ ഒരു സാമൂഹിക ജീവിയാണ്. അതോടൊപ്പം മറ്റു ജീവികളെ അപേക്ഷിച്ച് അംഗീകാരം ലഭിക്കാനുള്ള ആഗ്രഹവും ഉള്ളവരാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പരിഗണന എന്നതും അംഗീകാരം എന്നതും ഉപഭോക്താവിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പ്രാഥമികമായി ലഭിക്കേണ്ട ഒരു കാര്യമാണ്. ഇത് ലഭിക്കാത്തിടത്തോളം കാലം എത്ര വില കുറച്ചും ഗുണമേൻമ നൽകിയും നമ്മൾ വിൽപന നടത്താൻ ശ്രമിച്ചാലും സ്ഥായിയായി അത് നിലനിർത്തുക അസാധ്യമാണ്. അവരുടെ പ്രതീക്ഷക്കപ്പുറം സേവനങ്ങൾ ചെയ്യാൻ നമുക്ക്

ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാനുള്ള ചില വിദ്യകൾ കൂടി മനസ്സിലാക്കാം

- പുഞ്ചിരിയോടെ സ്വീകരിക്കുക
- അവർ പറയുന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുക
- സ്വന്തമായി തന്നെ എന്തെങ്കിലും അവർ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ തുനിഞ്ഞാൽ അത് ചെയ്യാൻ അനുവദിക്കുക
- പറയേണ്ടത് മാത്രം പറയുക തീരുമാനം അവർക്ക് തന്നെ വിടുക
- എല്ലാവരെയും ഒരേ പോലെ പരിഗണിക്കുക
- ഉൽപന്നത്തോടൊപ്പം ലഭ്യമാവുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ അറിയിക്കുക
- വിൽപനാനന്തര സേവനങ്ങൾ അറിയിക്കുകയും കൃത്യമായി ചെയ്തു കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുക.
- കഴിയുമെങ്കിൽ അവരെ എക്സിറ്റ് വരെ അനുഗമിക്കുക.
- പൊള്ളയായ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകി അവരെ വഞ്ചിക്കാതിരിക്കുക
- ഒരിക്കലും മാന്യതയുടെ അതിർവരമ്പുകൾ ലംഘിക്കരുത്
- നീതിബോധവും മൂല്യ ബോധവും ലാളിത്യവും വച്ചുപുലർത്ത്ുക
- ഉപഭോക്താക്കളുമായി ഒരു കാരണവശാലും തർക്കിക്കരുത്
- ഉപഭോ ക്തക്കളുടെ വിശ്വാസം ആർജിക്കുന്നതിൽ വിജയിക്കുക
- എത്ര ചെറിയ വിലയുള്ള സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരോടും വലിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരോടും ഒരേ പോലെ പെരുമാറുക
- നമ്മുടെ അസ്വസ്ഥതകൾ, വിഷമങ്ങൾ, അപകർഷത ഒരുകാരണവശാലും ഉപഭോക്തക്കളുമായി പങ്കുവയ്ക്കാതിരിക്കുക
- സത്യസന്ധത വച്ചുപുലർത്തുക
- വിൽപനയിലും ഉപഭോക്താവിനെ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിലും മാത്രം ശ്രദ്ധിക്കുക
- നമ്മളെക്കൊണ്ട് ഒരു ഉപഭോക്താവും നിരാശനാവുകയോ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാതിരിക്കുകയോ ഇല്ല എന്ന് ദൃഢനിശ്ചയം ചെയ്യുക.
- ചെയ്യുന്ന ജോലിയോട് നൂറു ശതമാനം കൂറ് പുലർത്തുക
- ഉപഭോക്താവിന് എന്തെങ്കിലും സമ്മാനങ്ങൾ നൽകുക

കഴിയണം. അത് പലപ്പോഴും അത്ഭുതപരതന്ത്രനായി അയാൾ നമ്മളിലേക്ക് ആകർഷിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും. മാന്യമായ പെരുമാറ്റം അതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട താണ്. ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ അമിതമായി ആദരി ക്കുക, ദീർഘനേരം വാനോളം പുകഴ്ത്തുക, നമ്മുടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേൻമ നിർത്താതെ പറഞ്ഞു കൊണ്ടിരിക്കുക എന്നതൊന്നുമല്ല ചെയ്യേണ്ടത്. മറിച്ച് ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യം കൃത്യമായി മനസ്സിലാ ക്കാനുള്ള, അറിയാനുള്ള, അവരെ കേൾക്കാനുള്ള ക്ഷമ കാണിക്കുക എന്നതാണ്. എത്ര നാം അദ്ദേഹം പറയുന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുന്നുവോ അത്രത്തോളം അവർ നമ്മളിലേക്ക് ആകർഷിക്കപ്പെടുകയും നമ്മളിൽ വിശ്വസ്തൻ ആവുകയും ചെയ്യുന്നു എന്നതാണ് വസ്തുത. മനശ്ശാസ്ത്രപരമായ ഇത്തരം സമീപനം സ്വീകരിക്കാൻ വിൽക്കുന്നയാൾ ശ്രദ്ധിക്കണം. ഉപ ഭോക്താവ് മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിൽ അന്വേഷിച്ചുകൊണ്ടോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിൽ സംതൃപ്തനാവാത്തതു കൊണ്ടോ അതുമല്ലെങ്കിൽ ചിലപ്പോൾ മറ്റു പലരും പറഞ്ഞു കൊടുത്തത് കേട്ടിട്ടോ, അതുമല്ലെങ്കിൽ അൽപസ്വൽപം അറിവ് ഉപയോഗിച്ചു കൊണ്ടോ ഒക്കെ ആയിരിക്കാം നമ്മുടെ അടുത്ത് എത്തുന്നത്. ഇതൊന്നും അറിയാതെ നാം ഉപഭോക്താവിനെ സമീപിച്ചാൽ അവർ നമ്മിലും സംതൃപ്തരാവില്ല. നമ്മുടെ തിരക്കുകളും വ്യക്തിപരമായ അസ്വസ്ഥതകളും ഉപഭോക്താവിനോട് പ്ര കടിപ്പിക്കരുത്.

ഉപഭോക്താവ് രാജാവാണ്, നമ്മൾ അവർക്കൊരു സേവനം ചെയ്യുകയല്ല അവർ നമുക്കതിനൊരവസരം നൽകുകയാണ്, അവർ പുറമെയുള്ള ആളല്ല, നമ്മുടെ ബിസിനസ്സിന്റെ ഭാഗമാണ് എന്ന ഗാന്ധിജിയുടെ 'ഉപ

മറ്റൊരു കാര്യം മൂല്യബോധമുള്ള പെരുമാറ്റമാണ്. എത്ര ചെറിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഉപഭോക്താവെന്നോ വലിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നയാളെന്നോ നോക്കാതെ മൂല്യബോധത്തോടെയും മാന്യമായും പെരുമാറാൻ ശ്രമിക്കുക. ചിലപ്പോൾ ചില്ലറയില്ലെന്ന കാരണം പറഞ്ഞ് മടക്കാറുണ്ട് ചിലരെ. ചിലപ്പോൾ ഡാമേജ് ഉള്ളത് കൊടുത്തു വിടും.

ഭോക്താവിനെ എങ്ങിനെ കാണണം' എന്ന വാക്കുകൾ ഏതൊരു സേവന വിതരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ഉദാത്തമായ നിർവ്വചനമാണ്.

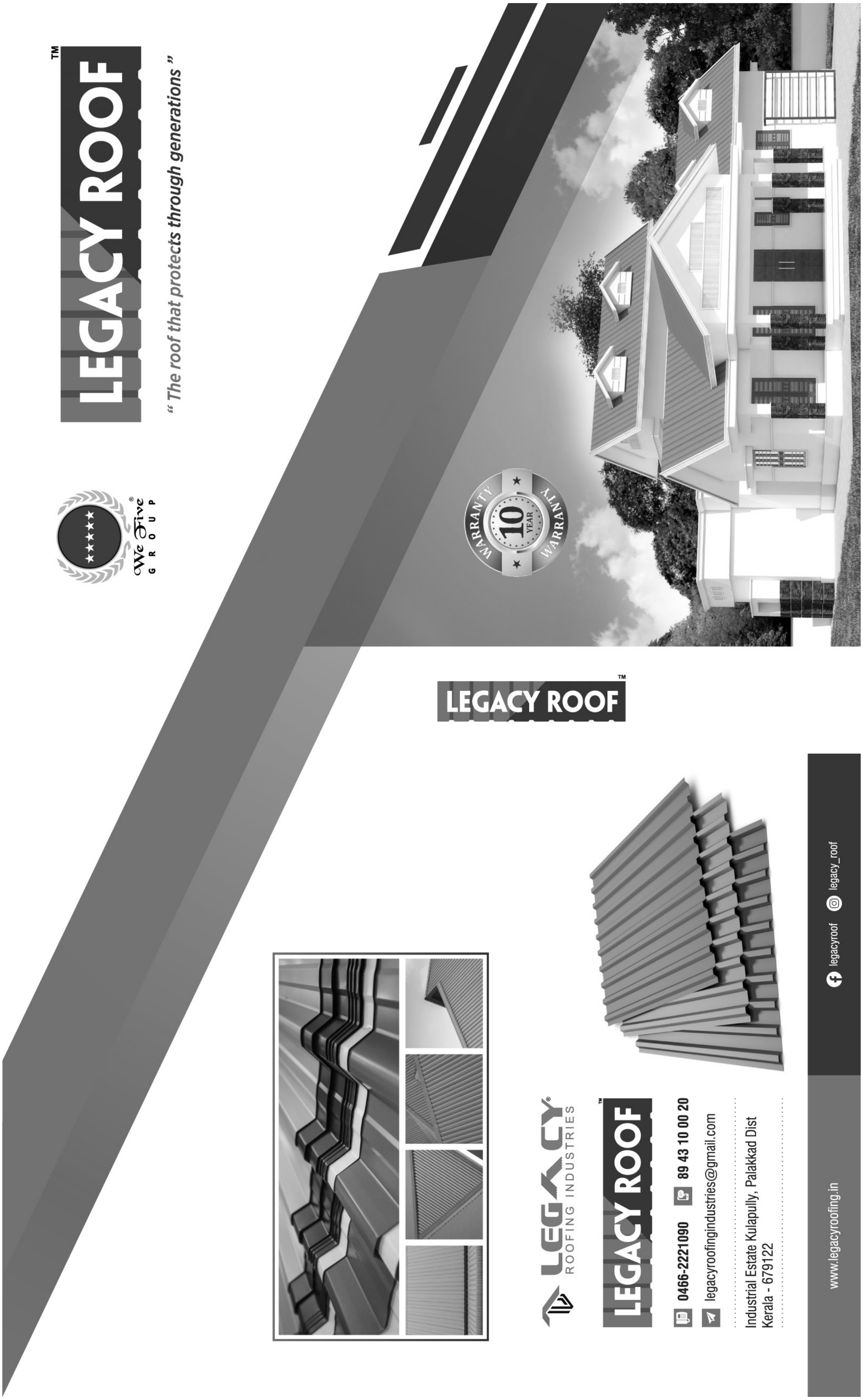
ഒരു മെഡിക്കൽ പുസ്തകം വാങ്ങാൻ സുഹൃത്തായ ഡോക്ടറോടൊപ്പം പോയ ഒരു സംഭവം ഓർമ്മ വരുന്നു. അടുത്തടുത്തായി രണ്ട് ബുക്ക് സ്റ്റാളുകൾ കണ്ടു. ഒന്നിൽ വലിയ തിരക്ക്. മറ്റേതിൽ ആളുകൾ കുറവ്. സ്വാഭാവികമായും തിരക്ക് കുറഞ്ഞ സ്ഥലത്ത് കയറി. അവിടെ രണ്ടു ചെറുപ്പക്കാർ ഉണ്ട്. കണ്ട ഭാവം പോലും ഇല്ലാതെ മൊബൈലിൽ എന്തോ ചാറ്റ് ചെയ്യുകയോ ഗെയിം കളിക്കുകയോ ചെയ്തു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഡോക്ടർ ആവശ്യമുള്ള പുസ്തകമുണ്ടൊയെന്ന് ഉറക്കെ ചോദിച്ചു. 'ഇല്ല' എന്ന ഒറ്റവാക്കിലുള്ള മറുപടി. ഞങ്ങൾ അവിടെ നിന്നിറങ്ങി തിരക്കുള്ള കടയിലേക്ക് ഇടിച്ചുകയറി. ഞങ്ങളെ കണ്ടയുടനെ അവിടെ വിൽപന നടത്തുന്ന ഒരു പയ്യൻ 'സാറേ ഒരു മിനുട്ട് ക്ഷമിക്കണേ ഇപ്പോൾ വരാം...' എന്ന് മാന്യതയോടെ . ഞങ്ങൾ കാത്തിരുന്നു. മറ്റൊരു ഉപഭോക്താവിനെ കൈകാര്യം ചെയ്ത ശേഷം അവൻ പുഞ്ചിരിക്കുന്ന മുഖവുമായി ഞങ്ങളെ സമീപിച്ചു. കാത്തിരുത്തിയതിന് ക്ഷമാപണം നടത്തി. ഡോക്ടർ പുസ്തകം അന്വേഷിച്ചു. ഉടൻ ആ പയ്യൻ വിഷമത്തോടെ പറഞ്ഞു 'സർ, അത് സ്റ്റോക്കില്ല, ഓർഡർ കൊടുത്തിട്ടുണ്ട്, ഉടൻ എത്തും. ഞങ്ങൾ വേണമെങ്കിൽ എത്തിച്ചു തരാം അഡ്രസ്സ് തന്നാൽ'. കൂടാതെ ഒന്നുകൂടി പറഞ്ഞു, 'വേറെ ഒരു പബ്ലിഷറുടെ ഇതേ പോലെയുള്ള ഒരു പുസ്തകമുണ്ട്. എടുത്തു കൊണ്ടു വരട്ടെ സാർ.' ഡോക്ടർ സമ്മതം മൂളി . എവിടെ നിന്നോ തപ്പിതടഞ്ഞ് അവൻ ആ പുസ്തകവുമായി വന്നു. ഡോക്ടർ ഒന്നു നോക്കി. ഓക്കെ മൂളി. അയ്യായിരം രൂപ വിലയുള്ള ആ പുസ്തകവും വാങ്ങി ഞങ്ങൾ പയ്യനോട് യാത്ര പറഞ്ഞ് മടങ്ങി. ഇതേ പുസ്തകം ആദ്യത്തെ കടയിലും ഉണ്ടായിരുന്നു. മടക്കയാത്രയിൽ ഡോക്ടർ എന്നോട് പറഞ്ഞു നല്ല പയ്യൻ ഇല്ലേ, വാങ്ങണമെന്ന് കരുതിയതല്ല, പക്ഷേ അവന്റെ പെരുമാറ്റം കൊണ്ട് വാങ്ങിയതാണ് എന്ന്. ഒരിടത്തെ തിരക്കിന്റെയും മറ്റെ സ്ഥലത്തെ ശൂന്യതയുടെയും കാരണം മനസ്സിലായല്ലോ. പലപ്പോഴും പല സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഇത്തരം അശ്രദ്ധ, ലാഘവത്വം എന്നിവ കൊണ്ട് ഉപഭോക്താക്കൾ കയറാതിരിക്കാം.

മറ്റൊരു കാര്യം മൂല്യബോധമുള്ള പെരുമാറ്റമാണ്. എത്ര ചെറിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഉപഭോക്താവെന്നോ വലിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നയാളെന്നോ നോക്കാതെ മൂല്യബോധത്തോടെയും മാന്യമായും പെരുമാറാൻ ശ്രമിക്കുക. ചിലപ്പോൾ ചില്ലറയില്ലെന്ന കാരണം പറഞ്ഞ് മടക്കാറുണ്ട് ചിലരെ. ചിലപ്പോൾ ഡാമേജ് ഉള്ളത് കൊടുത്തു വിടും.

ഒരു തുണിക്കടയിൽ ജീവനക്കാർ എത്തുന്നതിനു മുൻപേ രാവിലെ തന്നെ ഉടമയെത്തുകയും സാധനങ്ങൾ എടുത്തു വയ്ക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോഴാണ് ഒരാൾ ഒരു കർച്ചീഫിന് വന്നത്. കഷ്ടപ്പെട്ട് തിരഞ്ഞ് കർച്ചീഫുമായി എത്തിയപ്പോഴാണ് വാങ്ങാൻ വന്നയാൾ വിഷമത്തോടെ 'ചില്ലറയില്ല, അഞ്ഞുറു രൂപയേയുള്ളൂ' എന്ന് പറയുന്നത്. ഇതു കേട്ട ഉടമ പുഞ്ചിരിച്ചു കൊണ്ട് പറഞ്ഞു 'ഇവിടെയും ചില്ലറയില്ല സാർ, പക്ഷേ കർച്ചീഫ് ഇല്ലാതെ താങ്കൾ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ട, കൊണ്ടുപോയ്ക്കൊള്ളൂ എപ്പോഴെങ്കിലും ഇതുവഴി വരുമ്പോൾ തന്നാൽ മതി ' പിന്നീട് അയാൾ അവിടുത്തെ സ്ഥിരം ഉപഭോക്താവായി മാറിയ കഥ ഒരു യാത്രയിൽ ഒരാൾ എന്നോട് പറഞ്ഞത് ഓർമ്മ വരുന്നു. ഇങ്ങനെ വലിയ പരസ്യങ്ങളോ ചിലവോ ഇല്ലാതെ ചെറിയ ചെറിയ പെരുമാറ്റ രീതികൾ സ്വഭാവ സവിശേഷതകൾ എന്നിവ കൊണ്ട് ഉപഭോക്താക്കളുമായി നല്ല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കാൻ കഴിയും.

കസ്റ്റമർ റിലേഷൻ മാനേജ് മെന്റ് എന്നത് ഒരു കലയാണ് , സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന്റെ അടിത്തറയും. സംതൃപ്തനായ ഉപഭോക്താവ് നമ്മുടെ സംരംഭത്തിന്റെ മുന്നേറ്റത്തിന് കാരണ മെങ്കിൽ ആനന്ദം കിട്ടുന്ന ഉപഭോക്താവ് നമ്മുടെ വിജയത്തിന്റെ അടിത്തറയും സംരംഭത്തിന്റെ ആസ്തിയുമായിരിക്കും.●

(ലേഖകൻ സംരംഭകത്വ പരിശീലകനും ഫാക്കൽട്ടിയും എഴുത്തുകാരനുമാണ്)


LEGACY ROOF™
" The roof that protects through generations "
We Five GROUP
WARRANTY 10 YEAR WARRANTY
LEGACY ROOF™
LEGACY ROOFING INDUSTRIES
LEGACY ROOF™
0466-2221090
89 43 10 00 20
legacyroofingindustries@gmail.com
Industrial Estate Kulapully, Palakkad Dist
Kerala - 679122
www.legacyroofing.in
legacyroof
legacy_roof

ദിനേശ് ആർ

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം
കൊല്ലം മാതൃക

കേരളവികസനത്തിന് നിരവധി മാതൃകകൾ സംഭാവന ചെയ്തിട്ടുള്ള പ്രദേശമാണ് കൊല്ലം. പുതുമ നിറഞ്ഞ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിൽ കൊല്ലം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് സംസ്ഥാനത്തിന് മാതൃകയായി മുന്നേറുകയാണ്ഇപ്പോൾ.പ്രാദേശികമായ വിഭവങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയും ആവശ്യകത മനസ്സിലാക്കിയും കാലികപ്രാധാന്യമുള്ള വികസന പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിലൂടെയാണ് ഈ നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിക്കുവാനായിട്ടുള്ളത്.

തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നടക്കുന്ന പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിലും, പദ്ധതി നിർവ്വഹണത്തിലും പ്രധാന പ

നിലവിൽ കൊല്ലം ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിൽ കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷത്തിനുള്ളിൽ 4 പുതിയ മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. 2019 ൽ 5 മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളാണ് ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിന് ഉണ്ടായിരുന്നതെങ്കിൽ 2022 സാമ്പത്തിക വർഷം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ 9 മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളാണ് ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ളത്.

രിഗണനാമേഖലകളായ ആരോഗ്യം/ ശുചിത്വം/ വിദ്യാഭാസം/ വ്യവസായ മേഖലകളിൽ കൊല്ലം ജില്ല കൈവരിച്ചിരിക്കുന്ന നേട്ടങ്ങളിൽ ജില്ലാപഞ്ചായത്തിന്റെയും മറ്റു തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും പങ്കാളിത്തം വളരെ വലുതാണ്.

സമീപ കാലത്ത് വ്യവസായ മേഖലയിൽ സംസ്ഥാനത്തിന് ഉണ്ടായിരിക്കുന്ന ഉണർവ് മുൻകൂട്ടി കണ്ടുകൊണ്ട് നിരവധിയായ വ്യവസായ വികസന പദ്ധതികളാണ് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ കൊല്ലം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് ആവിഷ്കരിച്ചിരുന്നത്. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നവർക്കായി അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുകയെന്നതിലാണ് ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രധാനമായും ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചത്.

2019 ൽ ആയതിനായി 4.5 ഏക്കർ ഭൂമി വിലയ്ക്ക് ലഭ്യമാക്കി പത്തനാപുരത്തും, കരീപ്രയും രണ്ട് മിനി വനിതാ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ ആരംഭിച്ചു. കൂടാതെ ലഭ്യമാക്കിയ ഭൂമിയിൽ കെട്ടിട നിർമ്മാണം മറ്റ് അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുക എന്നിവയ്ക്കായി 10.5 കോടി രൂപയും മുൻവർഷങ്ങളിലായി ചെലവഴിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഒന്നാം ഘട്ടത്തിൽ നിർമാണം പൂർത്തിയാക്കിയ 16 ഷെഡുകൾ സംരംഭകർക്ക് അനുവദിക്കുന്നതിന് നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചു കഴിഞ്ഞു. റോഡുകൾ, വൈദ്യുതി, ജല ലഭ്യത എന്നിവ ഉറപ്പാക്കിയാണ് ഷെഡുകൾ സംരംഭകർക്ക് അനുവദിക്കുന്നത്. മൂന്ന് ബഹുനില വ്യവസായ കെട്ടിടങ്ങളാണ് ടി എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ പണി പൂർത്തിയായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത് കൂടാതെ പതിനേഴു ഷെഡുകളുടെ നിർമാണം വിവിധഘട്ടത്തിലുമാണ്.

കൂടാതെ 2021-22 കാലഘട്ടത്തിൽ പിറവന്തൂർ ഗ്രാമ പഞ്ചായത്തിൽസ്വന്തമായി 1.5 ഏക്കർ ഭൂമി കൂടി വാങ്ങുകയും, കൂടാതെഇട്ടിവ ഗ്രാമ പഞ്ചായത്തിൽ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിനായി 1 ഏക്കർ ഭൂമി ലഭ്യമാക്കിയതിൽ നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നതിനും നടപടി സ്വീകരിച്ചിട്ടുമുണ്ട്. ഇട്ടിവ

വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ പദ്ധതി നിർവഹണം നടത്തുന്നജില്ലയിലെ തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ 2021-22 വർഷത്തെ പദ്ധതി ചെലവു വിവരങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

നം.	ബ്ലോക്ക്/മുനിസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപ്പറേഷൻ	പദ്ധതി തുക (ലക്ഷം)	ചെലവ് (ലക്ഷം)
1	ചിറ്റുമല	14	14
2	ഇത്തിക്കര	4	4
3	മുഖത്തല	14.3	14.3
4	പരവൂർ മുനിസിപ്പാലിറ്റി	5.5	5.5
5	കൊല്ലം കോർപ്പറേഷൻ	76.25	56.25
6	ശാസ്താംകോട്ട	28.6	6.7
7	പത്തനാപുരം	2.5	2.5
8	പുനലൂർമുനിസിപ്പാലിറ്റി	-	-
9	കൊട്ടാരക്കര	1	0.85
10	ചടയമംഗലം	3.5	3.5
11	വെട്ടിക്കവല	5.5	5.5
12	ചവറ	-	-
13	ഓച്ചിറ	-	-
14	അഞ്ചൽ	-	-
	ആകെ	158.65	113.1

ഗ്രാമ പഞ്ചായത്തിൽ നിന്ന് ലഭ്യമാക്കിയവസ്തു മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റായി വികസിപ്പിക്കുന്നതിനായി 160 ലക്ഷം രൂപയാണ് ചെലവഴിച്ചത്. 84 ലക്ഷം രൂപ ചെലവിൽ പിറവന്തൂർ ഗ്രാമ പഞ്ചായത്തിൽസ്വന്തമായി 1.5 ഏക്കർ ഭൂമി വാങ്ങിയതിൽ നിർമ്മാണ പ്രവൃത്തികൾ നടത്തുന്നതിനും തുക വകയിരുത്തി കേരള സ്റ്റേറ്റ് ഹൗസിംഗ് ബോർഡിന് കൈമാറിയിട്ടുണ്ട്.

നിലവിൽ കൊല്ലം ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിൽ കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷത്തിനുള്ളിൽ 4 പുതിയ മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. 2019 ൽ 5 മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളാണ് ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിന് ഉണ്ടായിരുന്നതെങ്കിൽ 2022 സാമ്പത്തിക വർഷം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ 9 മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളാണ് ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ളത്. വ്യവസായത്തിനുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യ പദ്ധതികളിൽ 400 ലക്ഷംരൂപയാണ് തൻവർഷം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് ചെലവഴിച്ചിട്ടുള്ളത്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ ആണ് മേൽ പദ്ധതികളുടെ നിർവ്വഹണം നടത്തിയിട്ടുള്ളത്.

കൂടാതെ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് വിവിധ പ്രോത്സാഹന നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചുവരികയാണ്. വ്യക്തിഗതമായും ഗ്രൂപ്പ് അടിസ്ഥാനത്തിലും സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് നൂതന പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുണ്ട്. സ്വയംപ്രഭ, ഗൃഹശ്രീ പദ്ധതികളിലൂടെ 24

യൂണിറ്റുകളാണ് തൻവർഷം ആരംഭിച്ചത്. കൂടാതെ 4 സഹകരണ സംഘങ്ങൾ മുഖേന 15 ലക്ഷത്തിലധികം മുതൽമുടക്കുള്ള 4 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുക യുണ്ടായി. മുൻവർഷങ്ങളിലും സഹകരണ മേഖലയിൽഇത് പോലെയുള്ള പദ്ധതികൾ ന ടപ്പിലാക്കിയിട്ടുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷത്തിനിടയിൽ 15 സംരംഭങ്ങളാണ് ഇത്തരത്തിൽ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ മുഖേന ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ളത്.

വ്യവസായ മേഖലയിൽ ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് കഴിഞ്ഞ അഞ്ച് സാമ്പത്തിക വർഷം ചെലവഴിച്ച തുകയുടെ വിശദാംശങ്ങൾ ഇതോടൊപ്പം ചേർക്കുന്നു.

വർഷം	പദ്ധതി തുക (ലക്ഷം)	ചെലവ് (ലക്ഷം)
2017-18	190	124.2
2018-19	1045.85	817.37
2019-20	591.04	551.63
2020-21	290.22	221.45
2021-22	565.14	458.43
ആകെ	2682.25	2173.08

വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ പദ്ധതി നിർവഹണം നടത്തുന്ന ജില്ലയിലെ മറ്റ് തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യവസായ പദ്ധതി നിർവ്വഹണത്തിന് തുക നീക്കിവച്ചു മികച്ച പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും ചില തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ 2021-22 വർഷം പദ്ധതികൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നതിന് കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. വരും വർഷങ്ങളിൽ എല്ലാ തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും തുക വകയിരുത്തുന്നതിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചു വരികയാണ്.

നൂതന പദ്ധതികൾ

ജില്ലയിൽ വ്യവസായ മേഖലയിൽ അനേകം നൂതന പദ്ധതികൾ ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് ആവിഷ്കരിച്ചിട്ടുണ്ട്. നൂതന ആശയങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നതും മാർഗ്ഗരേഖയിൽ നിന്നുള്ള ചെറിയ

വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ പദ്ധതി നിർവഹണം നടത്തുന്ന ജില്ലയിലെ മറ്റ് തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും വ്യവസായ പദ്ധതി നിർവ്വഹണത്തിന് തുക നീക്കിവച്ചു മികച്ച പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും ചില തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ 2021-22 വർഷം പദ്ധതികൾ നിർവ്വഹിക്കുന്നതിന് കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. വരും വർഷങ്ങളിൽ എല്ലാ തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും തുക വകയിരുത്തുന്നതിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം നടപടികൾ സ്വീകരിച്ചു വരികയാണ്.

കോവിഡ് പ്രതിസന്ധിയിൽ നഷ്ടത്തിലായ ചെറുകിട യൂണിറ്റുകളെ സഹായിക്കുന്നതിനായി വായ്പയും ധനസഹായവും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനു ചിറ്റുമല ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിയ നൂതനപദ്ധതിയും വിജയകരമായി നടപ്പാക്കുവാനായിട്ടുണ്ട്.

മാറ്റങ്ങൾ ആവശ്യമുള്ളതുമായ പദ്ധതികൾ ജില്ലാ കളക്ടർ ചെയർമാനായ DLEC കമ്മിറ്റിയുടെ പരിഗണനയ്ക്കായി സമർപ്പിക്കുകയും കമ്മിറ്റി വിശദമായ പരിശോധനകൾക്കും ചർച്ചകൾക്കുമൊടുവിൽ അംഗീകാരം നൽകുകയുമാണ് ടി പദ്ധതികളുടെ രീതി. ലോൺ ലഭ്യമാക്കിയോ സ്വന്തം നിലയിൽ തുക കണ്ടെത്തിയോ വീടുകളിൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് സബ്സിഡി അനുവദിക്കുന്ന ഗൃഹശ്രീ പദ്ധതി, 3 മുതൽ 5 പേർ വരെയുള്ള ഗ്രൂപ്പുകൾക്ക് സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു ആനുകൂല്യം നൽകുന്ന സ്വയംപ്രഭ, സഹകരണ സംഘങ്ങൾ മുഖേന വലിയ ഉൽപ്പാദന യൂണിറ്റുകൾ സ്ഥാപിച്ചു കർഷകരിൽ നിന്ന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കി മൂല്യവർദ്ധനവ് നടത്തുക, വിപണന കേന്ദ്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുക, വിപണന വാഹനം മുഖേന വിറ്റഴിക്കുക, കാർഷികോപകരണങ്ങൾ കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ വാടകയ്ക്ക് ലഭ്യമാക്കുക,കൈത്തറി മേഖലയിൽ മൂല്യ വർധിത ഉൽപ്പന്ന നിർമാണം, വെളിച്ചെണ്ണ ഉല്പാദന യൂണിറ്റ് തുടങ്ങിയ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്തിട്ടുള്ളപദ്ധതികളും ഇപ്രകാരമാണ് നടപ്പിലാക്കിയിട്ടുള്ളത്.

കോവിഡ് പ്രതിസന്ധിയിൽ നഷ്ടത്തിലായ ചെറുകിട യൂണിറ്റുകളെ സഹായിക്കുന്നതിനായി വായ്പയും ധനസഹായവും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനു ചിറ്റുമല ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിയ നൂതനപദ്ധതിയും വിജയകരമായി നടപ്പാക്കുവാനായിട്ടുണ്ട്.

പുതിയ പദ്ധതികൾ

വ്യവസായ പദ്ധതികൾക്കായി ഏകദേശം ആറ് കോടി രൂപയാണ് 2022-23 വർഷത്തെ ജില്ലാ പഞ്ചായത്തു ബഡ്ജറ്റിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്. ജില്ലാ പഞ്ചായത്തു നേതൃത്വത്തിന്റെ ഇച്ഛാശക്തിയും വികസന സ്റ്റാന്റിംഗ് കമ്മിറ്റിയുടെ ദീർഘ വീക്ഷണവും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ഊർജസ്വലമായ പദ്ധതി നിർവഹണവുമാണ് ജില്ലയിൽ വ്യവസായ പദ്ധതികൾക്ക് കരുത്തേകുന്നത്.

സംസ്ഥാനത്തു ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ 2022-23 വർഷം സംരംഭക വർഷമായി ആരംഭിക്കുന്ന കേരള സർക്കാരിനും വ്യവസായ വകുപ്പിനുമൊപ്പം തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പദ്ധതികൾ കൂടി പങ്ചേർന്നാൽ സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ ധനലഭ്യത ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നതിനും അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ച് ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും കഴിയുമെന്നതിനാൽ ജില്ലയിൽ വലിയ കുതിച്ച് ചാട്ടം ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. അപ്രകാരം പദ്ധതികൾ സംസ്ഥാനത്തുടനീളം രൂപീകരിക്കുന്നതിലൂടെ സംരംഭകത്വ പ്രോത്സാഹനത്തിൽ പുതിയ മാതൃകകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും നമുക്ക് കഴിയുന്നതാണ്. ●

(കൊല്ലം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജരും ജില്ലാ പഞ്ചായത്തിന്റെ പദ്ധതി നിർവഹണ ഉദ്യോഗസ്ഥനുമാണ് ലേഖകൻ)

നിറയും
ഇനി നിങ്ങളുടെ
മനസ്സും..!
Uluvan's
CHOLA
FOODS
TM
Curry Powder
www.cholafoods.com
CHOLA
Fish Masala
CHOLA
Turmeric Powder
CHOLA
Meat Masala
100g
CHOLA
Kashmiri Chilly
കാശ്മീരി മുളക് പൊടി
The Real Natural Extract
ISO

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

വൈവിധ്യവൽകരണം
വികസനത്തിന്റെ ജ്വാലാമുഖം

സംരംഭത്തെ സംരംഭങ്ങളുടെ ശ്രേണിയാക്കി മാറ്റുന്ന പ്രക്രിയയാണ് വൈവിധ്യവൽകരണം. ഒന്നോ അതിലധികമോ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായി സമാരംഭിയ്ക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ഒന്നിൽ നിന്ന് ഒരുപാട് പ്രോജക്റ്റുകളിലേക്ക് വളരുകയും പടരുകയും ചെയ്യുന്ന വികസന മാതൃക എന്ന് നമുക്കു വൈവിധ്യവൽകരണത്തെ പറയാം. ബ്രാൻഡ് ഇമേജിങ്ങിലൂടെ വിപണിയിലേക്ക് ശക്തമായി ഇടിച്ചിറങ്ങുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ ഉല്പന്നങ്ങൾ അതേ ബ്രാൻഡിലൂടെ വിവിധ മേഖലകളിലേക്കു ഊർജ്ജസ്വലമായ വ്യാപനം നടത്തുന്നതും വൈവിധ്യവൽകരണം തന്നെ.

ദശകങ്ങൾക്കു മുമ്പ് ഒരു പ്രമുഖ കമ്പനി വിവിധതരം പുകയില ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്ത് ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ സജീവസാന്നിധ്യമായിരുന്നു. പരോക്ഷമായാണെങ്കിലും പുകയില ഉൽപന്നങ്ങൾ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്ന നയം സർക്കാരുകൾ കൈക്കൊണ്ടതോടെ ഇവർ പിന്നീട് ചുവടുമാറ്റിയാണ് രംഗത്തു കരുത്തു കാട്ടിയത്. സൗന്ദര്യവർദ്ധകങ്ങൾ, ഭക്ഷ്യ എണ്ണകൾ, ഗോതമ്പുപൊടി തുടങ്ങി അവർ കൈവെയ്ക്കാത്ത മേഖലകൾ ഒന്നും തന്നെയില്ല. പുകയില ഉല്പന്നങ്ങൾ വഴി നേടിയ ആനുവൽ ടേണോവറിന്റെ പതിൻമടങ്ങാണിന്ന് അവർ നേടുന്നത്. അഞ്ചിരട്ടിയോളം തൊഴിലവസരങ്ങളും അവർക്കു സൃഷ്ടിക്കാനായി. ഇതെല്ലാം ആദ്യമവർ നേടിയെടുത്ത മാർക്കറ്റ് ഇമേജിന്റെ തണലിൽത്തന്നെയാണെന്നതാണ് ഏറ്റവും രസകരം. കാലം മറന്നാലും മൂലം മറക്കരുത് എന്ന ചൊല്ലാണ് ഇതോർമ്മിപ്പിയ്ക്കുന്നത്.

ഇതുപോലെ തന്നെയാണ് തിരുവന്തപുരം ആസ്ഥാനമായി 1969 ൽ സ്ഥാപിതമായ മറ്റൊരു പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ചയും വികാസവും. റബ്ബറിന്റെ നാടായ കേരളത്തിൽ പ്രകൃതിദത്ത റബ്ബർ മാത്രമുപയോഗിച്ചുള്ള ഒരു ഉല്പന്നം എല്ലാ അന്താരാഷ്ട്ര ഗുണനിലവാരത്തോടും കൂടി വിപണിയിലെത്തിച്ചാണ് ഇവർ ലോകശ്രദ്ധ നേടിയത്. തുടർന്ന് അതേ ബ്രാന്റിലുള്ള കോൺട്രാസെപ്റ്റീവ് ടാബ്ലറ്റ്സ് വിജയകരമായി വിപണനം ചെയ്തു. ഇതോടെ കൊച്ചിയിലും, ആക്കുളത്തും, കാക്കനാട്ടും കൂടാതെ ബൽഗാമിലും, ഗുഡ്ഗാവിലും,

220 പതോളജി ലാബുകൾ, 47 ഇമേജിങ്ങ് സെന്ററുകൾ, 253 ഫാർമസികൾ എന്നിവ രാജ്യത്താകമാനം ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രശംസ പിടിച്ചു പറ്റി നിലനിൽക്കുന്നു. വെറുമൊരു റബ്ബർ ഉൽപന്നത്തിൽ നിന്നാണ് ഈയൊരു നേട്ടം കമ്പനി കൊയ്തത്.

ഇതിൽ നിന്നും നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങളുണ്ട്. ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾക്കായി ഒരു സവിശേഷ വിപണി ഇവിടെയുണ്ട്. എത്ര പരസ്യങ്ങൾ ചെയ്താലും പ്രചരണങ്ങൾ നടത്തിയാലും ഗുണമേന്മയില്ലാത്തവ ഒരു നാൾ പുറത്താക്കപ്പെടും. എന്നാൽ ഗുണമേന്മയിൽ കടുകിട വ്യത്യാസം വരുത്താത്തവരെ തേടി വിപണിയെത്തും. അവിടെ അവർ സ്ഥാപിച്ചെടുക്കുന്ന ബ്രാൻഡ് ഇമേജിലാവും പിന്നെ ജനങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ. കാലങ്ങളായി സ്വർണവ്യാപാര രംഗത്തും വസ്ത്ര വ്യാപാര രംഗത്തുമൊക്കെ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ നമ്മുടെ നാട്ടിലുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ തള്ളിക്കയറ്റം അവർ ആഗ്രഹിയ്ക്കുന്നില്ല.

ഇൻഡോറിലും, ഹരിദ്വാറിലുമെല്ലാം വൻകിട യൂണിറ്റുകളുമായി സ്ഥാപനം വളർന്നു.

അതേ ഉല്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നൊരു വൈവിധ്യ വൽകരണമാണു പിന്നീടുണ്ടായത്. ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ടു തന്നെ ഹോസ്പിറ്റൽസ്, ബയോടെക് കമ്പനി, ഹെൽത്ത് ഡിവൈസസ് യൂണിറ്റുകൾ, ഫാർമ കമ്പനി, ഹെൽത്ത് കെയർ പ്രോഡക്റ്റ്സ്, ഹെൽത്ത് കൺസൾട്ടൻസികൾ, ഡയഗ്നോസ്റ്റിക് സർവ്വീസുകൾ, റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ തുടങ്ങി ആരോഗ്യമേഖലയിൽ സ്വന്തം വ്യക്തിമുദ്ര പതിപ്പിയ്ക്കാൻ അവർക്കായി.

പക്ഷെ അവരെത്തേടിയെത്തുന്നവരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്നുമില്ല.

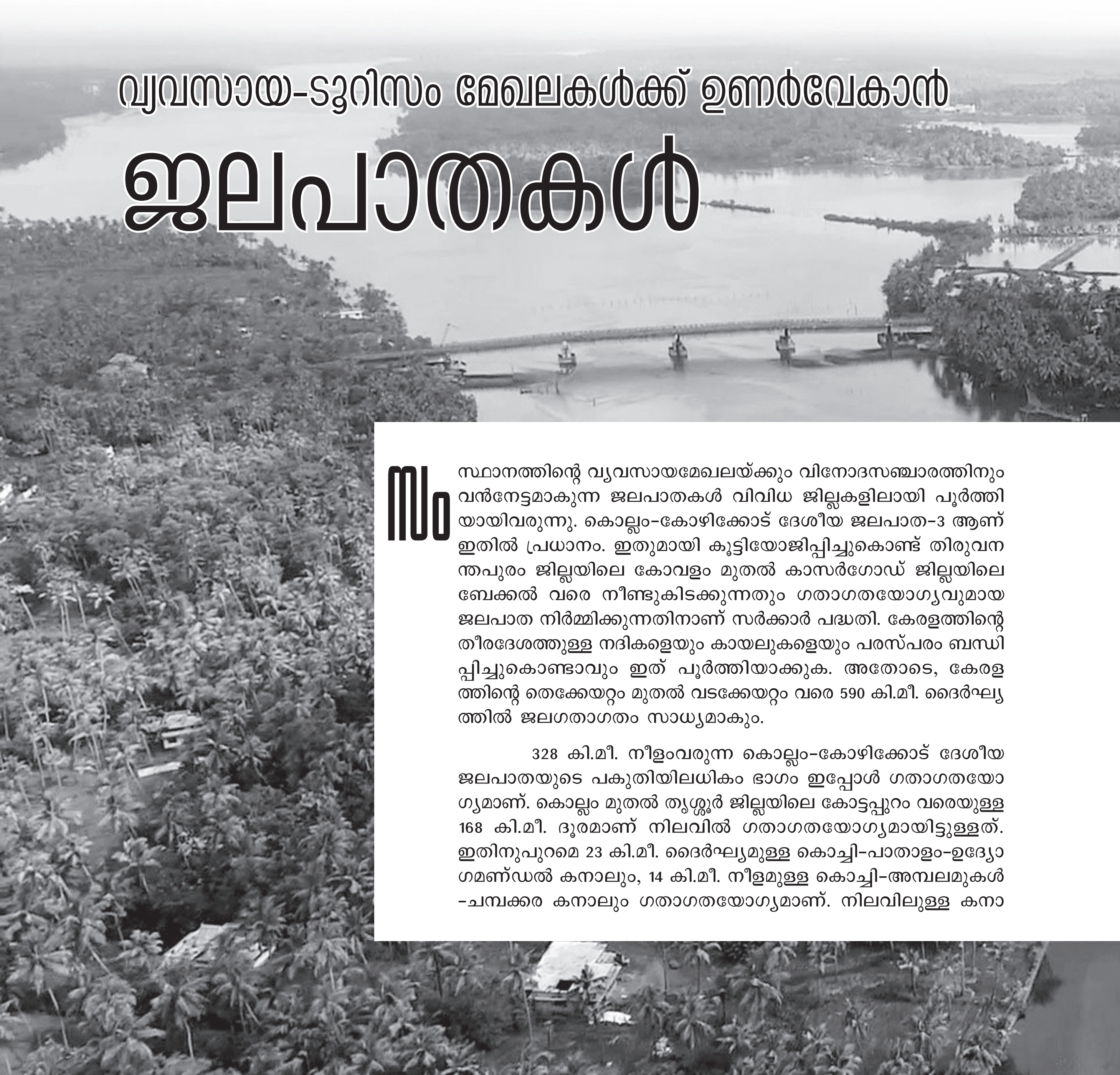
സൃഷ്ടിയ്ക്കപ്പെടുന്ന ബ്രാൻഡ് ഇമേജിന്റെ കീഴിൽ വ്യത്യസ്ത ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിയ്ക്കുമ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കൾ അവരർപ്പിച്ച വിശ്വാസത്തെയാണു മുറുകെപ്പിടിയ്ക്കുന്നത്.

ഒരു കൊച്ചു പ്രദേശത്തേയ്ക്കു മാത്രമായി ത്തുടങ്ങിയ ചായക്കട ഗുണമേന്മ കൊണ്ടുമാത്രം വളർന്നപ്പോൾ, അവർക്കു വേണ്ട പച്ചക്കറികൾ, പാൽ, കറിപ്പൊടികൾ എന്നിവയ്ക്കൊക്കെയായി സ്വന്തം യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങി ജനങ്ങളുടെ അംഗീകാരം അവർ നിലനിർത്തിയ സംരംഭകത്വവും ഇവിടെ ഉദാഹരണമായുണ്ട്. സ്വന്തം ഡയറി ഫാം, ജൈവ കൃഷിത്തോട്ടങ്ങൾ, കറിപ്പൊടി യൂണിറ്റുകൾ, പാക്കിങ്ങ് കേസ് യൂണിറ്റുകൾ എന്നിവ ഒന്നിനു പിന്നാലെ മറ്റൊന്നായി സ്ഥാപിച്ച് പൊതുജനങ്ങൾക്കും അവിടെ നിന്നുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ എത്തിച്ച് വിജയം കൈവരിച്ച പ്രസ്ഥാനവും വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിനു മകുടോദാഹരണം തന്നെ.

ഓരോ സംരംഭത്തിനും വൈവിധ്യവൽകരണം അതിന്റെ വളർച്ചയുടെ ഘട്ടത്തിൽ നിർണായകമാണ്. ചെടികളുടെ തണ്ടുകൾ മുറിച്ചു വിടുമ്പോൾ കൂടുതൽ ശിഖരങ്ങളുണ്ടായി കൂടുതൽ കൂടുതൽ പൂക്കുകയും കായ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനു തുല്യമാണ് വൈവിധ്യവൽക്കരണം. കാലത്തിനനുസരിച്ചു മാറ്റപ്പെടുന്ന ട്രെൻഡുകൾ സംരംഭകൻ അഥവാ സംരംഭകർ മനസ്സിലാക്കി നീങ്ങുമ്പോഴേ പുതിയ ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാവൂ. പുതിയ വിപണി ലഭിയ്ക്കൂ. പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിയ്ക്കൂ. ഇത് പ്രോജക്റ്റുകളുടെ ഡവലപ്മെന്റ്, പുതിയ യൂണിറ്റുകൾ, ഡിവിഷനുകൾ ഇവയുടെ നാന്ദി കുറിയ്ക്കൽ മുതലായവയ്ക്കു കാരണമാകും.

ദേശീയ തലത്തിലെ ഒരു സ്ഥാപനത്തിനു സമാനമായി കണ്ണൂരിലും വൈവിധ്യവൽകരണത്തിലൂടെ വിജയം കൈവരിച്ച ഒരു സംരംഭമുണ്ട്. ബീഡിത്തൊഴിലാളികളുടെ കൂട്ടായ്മയായി സ്വന്തം ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് ഉണ്ടാക്കിയെടുത്ത ഈ സ്ഥാപനത്തിനും സാഹചര്യങ്ങളുടെ സമ്മർദ്ദത്താൽ പ്രവർത്തനം മന്ദീഭവിപ്പിയ്ക്കേണ്ടി വന്നു. എന്നാൽ പിന്നീട് ഒരു ഫീനിക്സ് പക്ഷിയെപ്പോലെയായിരുന്നു. ഉയിർത്തെഴുന്നേൽപ്പ്. സ്കൂൾ ബാഗുകൾ, കുടകൾ, ഭക്ഷ്യോല്പന്നങ്ങൾ, റെഡിമെയ്ഡ് തുണിത്തരങ്ങൾ തുടങ്ങി വൈവിധ്യമാർന്ന ഉല്പന്ന നിരകളിലൂടെ ഇന്നവരുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ നിറഞ്ഞു നിൽക്കുന്നു. കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങളും കൂടുതൽ പ്രോജക്റ്റുകളും എല്ലാം വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിലൂടെ അവർ സൃഷ്ടിച്ചു. വികസനത്തിന് വളർച്ചയ്ക്ക് ഒരു നിമിത്തമാണ് വൈവിധ്യവൽകരണം.●

സൗമ്യ ബേബി



വ്യവസായ-ടൂറിസം മേഖലകൾക്ക് ഉണർവേകാൻ

ജലപാതകൾ

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായമേഖലയ്ക്കും വിനോദസഞ്ചാരത്തിനും വൻനേട്ടമാകുന്ന ജലപാതകൾ വിവിധ ജില്ലകളിലായി പൂർത്തിയായിവരുന്നു. കൊല്ലം-കോഴിക്കോട് ദേശീയ ജലപാത-3 ആണ് ഇതിൽ പ്രധാനം. ഇതുമായി കൂട്ടിയോജിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ കോവളം മുതൽ കാസർഗോഡ് ജില്ലയിലെ ബേക്കൽ വരെ നീണ്ടുകിടക്കുന്നതും ഗതാഗതയോഗ്യവുമായ ജലപാത നിർമ്മിക്കുന്നതിനാണ് സർക്കാർ പദ്ധതി. കേരളത്തിന്റെ തീരദേശത്തുള്ള നദികളെയും കായലുകളെയും പരസ്പരം ബന്ധിപ്പിച്ചുകൊണ്ടാവും ഇത് പൂർത്തിയാക്കുക. അതോടെ, കേരളത്തിന്റെ തെക്കേയറ്റം മുതൽ വടക്കേയറ്റം വരെ 590 കി.മീ. ദൈർഘ്യത്തിൽ ജലഗതാഗതം സാധ്യമാകും.

328 കി.മീ. നീളംവരുന്ന കൊല്ലം-കോഴിക്കോട് ദേശീയ ജലപാതയുടെ പകുതിയിലധികം ഭാഗം ഇപ്പോൾ ഗതാഗതയോഗ്യമാണ്. കൊല്ലം മുതൽ തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ കോട്ടപ്പുറം വരെയുള്ള 168 കി.മീ. ദൂരമാണ് നിലവിൽ ഗതാഗതയോഗ്യമായിട്ടുള്ളത്. ഇതിനുപുറമെ 23 കി.മീ. ദൈർഘ്യമുള്ള കൊച്ചി-പാതാളം-ഉദ്യോഗമണ്ഡൽ കനാലും, 14 കി.മീ. നീളമുള്ള കൊച്ചി-അമ്പലമുകൾ-ചമ്പക്കര കനാലും ഗതാഗതയോഗ്യമാണ്. നിലവിലുള്ള കനാ

17.8 കി.മീ. ദൈർഘ്യമുള്ള വടകര - മാഹി കനാലിന്റെയും, 10 കി.മീ. ദൂരംവരുന്ന മാഹി - എരഞ്ഞോളി കനാലിന്റെയും, 0.7 കി.മീ. നീളത്തിൽ കിടക്കുന്ന എരഞ്ഞോളി - അഞ്ചരക്കണ്ടി കനാലിന്റെയും, 15 കി.മീ. ദൂരംവരുന്ന അഞ്ചരക്കണ്ടി - വളപട്ടണം കനാലിന്റെയും നിർമ്മാണവും പൂർത്തിയായി വരുന്നു.

ലുകളുടെ ഉപയോഗശൂന്യമായ ഭാഗങ്ങൾ പുനർനിർമ്മിച്ച് മാലിന്യമുക്തമാക്കാനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളും അന്തിമഘട്ടത്തിലാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ആലപ്പുഴ നഗരത്തിലെ കനാലുകൾ വൃത്തിയാക്കിട്ടുണ്ട്. ദേശീയ ജലപാതയിൽ ഉൾപ്പെടാത്ത ഭാഗങ്ങളെ സംസ്ഥാന ജലപാതയായി പരിഗണിച്ചുകൊണ്ടാണ് നിർമ്മാണപ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുന്നത്.

മാത്രവുമല്ല, 17.8 കി.മീ. ദൈർഘ്യമുള്ള വടകര-മാഹി കനാലിന്റെയും, 10 കി.മീ. ദൂരംവരുന്ന മാഹി-എരഞ്ഞോളി കനാലിന്റെയും, 0.7 കി.മീ. നീളത്തിൽ കിടക്കുന്ന എരഞ്ഞോളി-അഞ്ചരക്കണ്ടി കനാലിന്റെയും, 15 കി.മീ. ദൂരംവരുന്ന അഞ്ചരക്കണ്ടി-വളപട്ടണം കനാലിന്റെയും നിർമ്മാണവും പൂർത്തിയായി വരുന്നു. രണ്ടുപുതിയ കനാലുകളും ഈ ഭാഗത്തുവരും. ഇത്തരത്തിൽ തിരുവനന്തപുരം മുതൽ കാസർഗോഡ് വരെയുള്ള ജലപാത പൂർത്തിയാകുന്നതോടെ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ മനുഷ്യനിർമ്മിത ജലപാതയായി ഇതുമാറും. കുറഞ്ഞത് നാൽപ്പതുമീറ്റർ വീതിയും 2.2 മീറ്റർ ആഴവുമുള്ള ജലപാതയാണ് സർക്കാർ വിഭാവനം ചെയ്യുന്നത്. 2025 ആകുമ്പോഴേയ്ക്കും ഇതു പൂർത്തിയാക്കാനും ലക്ഷ്യമിടുന്നു.

വ്യവസായമേഖലയുടെ നേട്ടം

ഇന്ധനവില വർധിച്ചുവരികയും ഗതാഗതക്കുരുക്ക് മൂലം കരമാർഗ്ഗമുള്ള ചരക്കുനീക്കം വൈകുകയും ചെയ്യുന്ന പശ്ചാത്തലത്തിൽ ജലപാതകളുടെ വികസനം വ്യാവസായികമേഖലയ്ക്ക് വലിയ നേട്ടമാകും. ജലപാതകളിലൂടെയുള്ള ചരക്കുനീക്കം ഓരോ വർഷവും ക്രമാനുഗതമായി വർദ്ധിച്ചു വരുന്നതും ആശാവഹമാണ്. കേരളത്തിൽ മാത്രമല്ല, ദേശീയതലത്തിലും ഇതുതന്നെയാണ് സ്ഥിതി. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ കണക്കുകൾപ്രകാരം 2014–15 മുതൽ 2020–21 വരെയുള്ള കാലയളവിൽ ജലപാതകളിലൂടെയുള്ള ചരക്കുനീക്കം 2.76 ഇരട്ടിയായി വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്. രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള ജലഗതാഗതത്തിന്റെ കാര്യമാണെങ്കിൽ 2009–10 മുതൽ 2013–14 വരെയുള്ള കാലയളവിലെ വളർച്ചാനിരക്ക് ഒന്നര

ശതമാനം മാത്രമായിരുന്നു. എന്നാൽ, 2019-20നെ അപേക്ഷിച്ച് 2020-21 ലെ വളർച്ചാനിരക്ക് പതിമൂന്നര ശതമാനമാണ്.

ഇപ്പോൾ വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ള രീതിയിൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഉൾനാടൻ ജലപാതകളുടെ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയായി കഴിഞ്ഞാൽ പ്രതിവർഷം ഒരു കോടി ടൺ ചരക്ക് ഇതുവഴി കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. കൊച്ചിയിൽ ഇപ്പോൾതന്നെ പൊതുമേഖലാസ്ഥാപനമായ എഫ്.എ.സി.ടി.യുടെ ഉദ്യോഗമണ്ഡലിലും അമ്പലമുകളിലുമുള്ള ഫാക്ടറികളെ തമ്മിൽ ബന്ധിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് രാസവളം നിർമ്മാണത്തിനാവശ്യമായ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ ചരക്കുനീക്കം കായലിലൂടെ കാര്യക്ഷമമായി നടക്കുന്നുണ്ട്.ചരക്കുകടത്തുമേഖലയിലെ കുറഞ്ഞ ചെലവാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം. റോഡുകളിലൂടെ ഒരു ടൺ ചരക്ക് നീക്കാൻ ഒരുരൂപ വീതവും, ട്രെയിനുകളിലൂടെ അമ്പതുപൈസ വീതവും ചെലവാകുമ്പോൾ ജലപാതകളിലൂടെ 37 പൈസ മാത്രം മതിയാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

പത്തനംതിട്ടയും ഇടുക്കിയും പാലക്കാടും വയനാടും ഒഴികെയുള്ള സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും പൊതുമേഖലയിലും സ്വകാര്യമേഖലയിലുയി നിരവധി വ്യവസായശാലകളുണ്ട്. ചെലവുകുറഞ്ഞ രീതിയിൽ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ എത്തിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കെല്ലാം കൂടുതൽ നേട്ടമുണ്ടാവുകയും പുതിയൊരു വ്യവസായസൗഹൃദാന്തരീക്ഷം ഇവിടെ രൂപപ്പെടുകയും ചെയ്യും. തുടർച്ചയായ ഇന്ധന വിലവർദ്ധന മൂലം അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ഉയർന്ന ചെലവ് ഇതിലൂടെ കുറവുവരുമെന്നതാണ് ഇതിനു കാരണം. ഒരുകാലത്ത് പൂർണ്ണമായും ജലപാതകളെ ആശ്രയിച്ചിരുന്ന, കിഴക്കിന്റെ വെനീസ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന ആലപ്പുഴയിലെ കയർ വ്യവസായശാലകൾ പോലും പിൽക്കാലത്ത് റോഡുകളെ ആശ്രയിച്ചിരുന്നു. എന്നാൽ, ജലപാതകളുടെ പുനരുദ്ധാരണം സാധ്യമാകുന്നതോടെ ഇവയെല്ലാം വീണ്ടും ഈ മേഖലയെ ആശ്രയിച്ചുതുടങ്ങുമെന്നാണ് നിഗമനം.

ടൂറിസം മേഖലയിലും വരുമാനം വർദ്ധിക്കും

രാജ്യാന്തരതലത്തിൽ ഏറ്റവും വലിയ വ്യവസായങ്ങളിലൊന്നായി അറിയപ്പെടുന്ന ടൂറിസംമേഖലയ്ക്കും ജലപാതകളുടെ വികസനം ഗുണകരമാകും. സംസ്ഥാനത്ത് എല്ലാവർഷവും ഏറ്റവുമധികം വിനോദസഞ്ചാരികളെത്തുന്ന ജില്ലകൾ എറണാകുളവും ആലപ്പുഴയുമാണ്. ഇവിടുത്തെ ടൂറിസം മേഖലയുടെ നിലനിൽപ്പ് തന്നെ കായലുകളെ ആശ്രയിച്ചാണ്. കൊല്ലം, ആലപ്പുഴ, കോട്ടയം, എറണാകുളം ജില്ലകളിലെ കായലുകളിലൂടെയുള്ള സഞ്ചാരം ഉൾപ്പെടുത്തി വിനോദസഞ്ചാരികൾക്കായി പ്രത്യേക പാക്കേജുകൾ നടത്തുന്നതിനുള്ള എല്ലാ സാധ്യതയുമുണ്ട്. ഇപ്പോൾതന്നെ സ്വകാര്യമേഖലയിൽ കൊച്ചി കായലിലും മറ്റും ടൂറിസ്റ്റുകൾക്കായി പ്രത്യേക സർവ്വീസുകൾ കാണാം. ജലപാതകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി വിനോദസഞ്ചാരത്തിന് സഹായകമായ രീതിയിലുള്ള പ്രചാരണപ്രവർത്തനങ്ങളും സജീവമാക്കാവുന്നതാണ്.

കേരള വാട്ടർ ട്രാൻസ്പോർട്ട് കോർപറേഷനും ഷിപ്പിങ് ആൻഡ് ഇൻലാൻഡ് നാവിഗേഷൻ കോർപറേഷനും കായൽ ടൂറിസത്തിനായി വിവിധ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കിവരുന്നുണ്ട്. വാട്ടർ ട്രാൻസ്പോർട്ട് കോർപറേഷന്റേത് ആലപ്പുഴ കേന്ദ്രീകരിച്ചും ഇൻലാൻഡ് നാവിഗേഷൻ കോർപറേഷന്റേത് കൊച്ചി കേന്ദ്രീകരിച്ചുമാണ്. ഏറെ ശ്രദ്ധേയമായിരുന്ന ആലപ്പുഴ-കൊല്ലം ബോട്ട് സർവ്വീസും, കൊച്ചിയിൽ മൺസൂൺകാലത്തെ റെയിൻ ക്രൂയിസുമെല്ലാമാണ് ഇതിന് ഉദാഹരണം. കോവിഡ് കാലത്ത് യാത്രക്കാരുടെ എണ്ണം കുറഞ്ഞതുമൂലം ആലപ്പുഴ -കൊല്ലം സർവീസ് നിർത്തിവെക്കേണ്ടി വന്നുവെ

ത്തുകളെയും നഗരസഭകളെയും ഉൾപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടാണ് പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നത്. മാത്രവുമല്ല, കേരളത്തിലുടനീളം ജലപാതയുടെ ഓരോ 25 കിലോമീറ്ററിലും ഓരോ ടൂറിസം വില്ലേജുകൾ വീതം രൂപീകരിക്കുന്നതിനും പദ്ധതിയുണ്ട്.

കേരളത്തിന്റെ അനന്തസാധ്യത

കായലുകളാലും പുഴകളാലും സമ്പന്നമായ കേരളത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ജലഗതാഗതരംഗത്ത് അനന്തസാധ്യതയാണുള്ളത്. രാജ്യത്താകെയുള്ള ജലപാതകളുടെ ദൈർഘ്യത്തിൽ പന്ത്രണ്ട് ശതമാനവും കേരളത്തിലാണ്. ചെറിയ തോതിലുള്ള വികസനപ്രവർത്തനങ്ങൾ നടപ്പാക്കിയാൽ കാര്യക്ഷമമായി ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്ന1350 കിലോമീറ്റർ ജലപാതകൾ ഇവിടെയുണ്ടെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, പൂർണ്ണതോതിൽ പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിനായി സർക്കാരും സജീവമായി രംഗത്തുണ്ട്. സംസ്ഥാന ജലപാതയുടെ ഭാഗമായ കോവളം മുതൽ ആക്കുളം വരെയുള്ള കനാൽ വീതികൂട്ടുന്നതിന് സ്വകാര്യഭൂമി ഏറ്റെടുക്കാൻ ധാരണയായിട്ടുണ്ട്. ഇതിനുവേണ്ടി, കിഫ്ബി ധനസഹായത്തോടെ 66.39 കോടിരൂപയ്ക്കാണ് ഭരണാനുമതി നൽകിയിട്ടുള്ളത്.

കോവളം-വർക്കല കനാൽ വികസനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കുടിയൊഴിപ്പിക്കേണ്ടിവരുന്ന കുടുംബങ്ങളുടെ പുനരധിവാസത്തിനായി 247.2 കോടി രൂപയുടെ ഭരണാനുമതിയും നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇതും കിഫ്ബിയോടെ ധനസഹായത്തോടെയാണ് നടപ്പാക്കുക. ഇതുപ്രകാരം സർക്കാർതന്നെ ഫ്ളാറ്റുകൾ നിർമ്മിച്ചു നൽകുകയോ, താൽപ്പര്യമുള്ളവർക്ക് ഫിഷറീസ് വകുപ്പിന്റെ പുനർഗേഹം മാതൃകയിൽ ഭൂമിവാങ്ങി വീടുവെക്കാൻ പത്തുലക്ഷം രൂപ അനുവദിക്കുകയോ ചെയ്യും. കോഴിക്കോട് നഗരത്തിലൂടെ കടന്നുപോകുന്ന കനോലി കനാൽ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനായി 1118 കോടിരൂപയാണ് ചെലവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. ഇതിനും കിഫ്ബി തത്വത്തിൽ അനുമതി നൽകിക്കഴിഞ്ഞു.

മാഹി, വളപട്ടണം, നീലേശ്വരം, ബേക്കൽ ഭാഗങ്ങളിൽ കനാൽ നിർമ്മാണത്തിനായി സ്ഥലം ഏറ്റെടുക്കാൻ 839 കോടിരൂപയും അനുവദിച്ചുകഴിഞ്ഞു. പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുമ്പോൾ, വ്യവസായ-ടൂറിസം-തൊഴിൽ-ഗതാഗതമേഖലകൾക്കെല്ലാം നേട്ടമുണ്ടാകുമെന്ന് മാത്രമല്ല നിർമ്മാണച്ചെലവിലും കാര്യമായ കുറവുണ്ടാകും. റോഡ് വികസനത്തെ അപേക്ഷിച്ച് ജലപാതകളുടെ വികസനത്തിന് നാലിലൊന്ന് തുക മാത്രമെ ആവശ്യമുള്ളൂ. അറ്റകുറ്റപ്പണിക്ക് അഞ്ചിലൊന്ന് തുക മതിയെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.●

ങ്കിലും ടൂറിസം മേഖല സജീവമാകുന്നതോടെ പുനരാരംഭിക്കാനുള്ള സാധ്യതയുമുണ്ട്. ആലപ്പുഴ-പാതിരാമണൽ ടൂറിസം സർവീസ് ഇപ്പോഴും നിരവധി പേരെ ആകർഷിക്കുന്നു. ബോൾഗാട്ടി, വല്ലാർപാടം, വൈപ്പിൻ, ഗുണ്ടുദ്വീപ് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നാരംഭിച്ച് കൊച്ചിക്കായലിന്റെ വടക്കുഭാഗത്തുള്ള കടമക്കുടി ദ്വീപസമൂഹങ്ങൾ വരെയാണ് ഇൻലാൻഡ് നാവിഗേഷൻ കോർപറേഷൻ റെയിൻ ക്രൂയിസുകൾ നടത്തിയിരുന്നത്.

ഇന്നിപ്പോൾ കായൽ ടൂറിസംരംഗത്ത് ആലപ്പുഴയ്ക്കുള്ള പെരുമ മറ്റൊരു ജില്ലയ്ക്കുമില്ല. രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത എണ്ണൂറോളം ഹൗസ് ബോട്ടുകൾ കുട്ടനാടൻ മേഖലയിൽ മാത്രം സർവീസ് നടത്തുന്നുണ്ട്. ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യത്തിൽ മേഖലയിലെ കായൽ ടൂറിസത്തിന്റെ വികസനത്തിനായി വിപുലമായ പദ്ധതിയും സർക്കാർ നടപ്പാക്കിവരികയാണ്. ഹൗസ് ബോട്ട് ടെർമിനലുകളുടെ നിർമ്മാണം, രാത്രികാല താമസസൗകര്യം ഏർപ്പെടുത്തൽ, പ്രാദേശികതലത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനം, കനാലുകളുടെ നവീകരണം തുടങ്ങിയവ ഇതിലുൾപ്പെടുന്നു. ജില്ലയിലെ ബഹുഭൂരിപക്ഷം പഞ്ചായ

24
പടവുകൾ

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, ബേക്കറി ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ വഴിയാണ് പ്രധാന വില്പനകൾ നടത്തേണ്ടത്. ചോക്കലേറ്റ്, ക്യാരമിൽ, സ്ട്രോബറി എന്നിവയുടെ ഫ്ളേവറുകൾ ചേർത്ത് ഫ്ളേവേർഡ് ചിപ്സും ഉണ്ടാക്കാം.

കോക്കനട്ട് ചിപ്സ്

കേരളത്തിന്റെ സ്വന്തം ഉല്പന്നമാണ് നാളികേരം. അതിനെ മികച്ച മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നമാക്കുകയാണ് ചെയ്യേണ്ടത്. ആഭ്യന്തര വിപണിയിലും, വിദേശ വിപണിയിലും നന്നായി ശോഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു മികച്ച ഉല്പന്നം തന്നെയാണ് കോക്കനട്ട് ചിപ്സ്. 10 മാസം പ്രായമായ നാളികേരം വാങ്ങുന്നു, ഉടയ്ക്കുന്നു, ബ്രൗൺ കളറുള്ള ഭാഗം ചുരണ്ടിക്കളയുന്നു, അരിയുന്നു, കഴുകുന്നു, ബോയിൽ ചെയ്യുന്നു, ആവശ്യമെങ്കിൽ ഫ്ളേവർ ചെയ്യുന്നു, ഡ്രയറിൽ വച്ച് ഉണക്കിയെടുക്കുന്നു. പ്രോസസിംഗ് പൂർത്തിയായി ഹോട്ട് ഡ്രയറിൽ 10 മണിക്കൂർ ഉണക്കേണ്ടതായിവരും. പിന്നീട് നൈട്രജൻ പാക്കിംഗ് നടത്തുന്നു. ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, ബേക്കറി ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ വഴിയാണ് പ്രധാന വില്പനകൾ നടത്തേണ്ടത്. ചോക്കലേറ്റ്, ക്യാരമിൽ, സ്ട്രോബറി എന്നിവയുടെ ഫ്ളേവറുകൾ ചേർത്ത് ഫ്ളേവേർഡ് ചിപ്സും ഉണ്ടാക്കാം.

ഉല്പാദനശേഷി	=	15 MT/ Year	
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	=	തേങ്ങ പൊതിക്കുന്നതും, പൊട്ടിക്കുന്നതുമായ മെഷീൻ, ഡ്രയർ, സ്ലൈസിംഗ് മെഷീൻ, വാഷിംഗ് മെഷീൻ, ബോയിലിംഗ് സംവിധാനം, പാക്കിംഗ് മെഷീൻ	
വൈദ്യുതി	=	10 എച്ച്. പി, കെട്ടിടം	= 800 ച. അടി
തൊഴിലാളികൾ	=	5 പേർ	
പദ്ധതി ചെലവ്			
കെട്ടിടം	=	4 ലക്ഷം രൂപ	
മെഷിനറികൾ	=	12 ലക്ഷം രൂപ	
തൊഴിലാളികൾ	=	5 പേർ	

പ്രവർത്തന മൂലധനം	=	12 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	=	29 ലക്ഷം രൂപ

വാർഷിക വിറ്റുവരവ്
15,000 കിലോഗ്രാമിന് രൂപ 1340
= 201 ലക്ഷം രൂപ
(100 ഗ്രാമിന് 134/- രൂപയാണ് വിതരണക്കാർക്ക് നൽകുന്ന നിരക്ക്)
പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന അറ്റാദായം = 36.18 ലക്ഷം രൂപ
ബ്രാന്റിംഗും പാക്കിംഗും തുടക്കത്തിലേ ശ്രദ്ധിക്കണം.

ഓട്സ് നിർമാണം

വലിയ ബ്രാന്റുകൾ ഓട്സ് നിർമാണ വിതരണ രംഗത്ത് ധാരാളമുണ്ട്. ഓട്സ് സ്ഥിരമായി കഴിക്കുന്ന ശീലവും കേരളത്തിൽ കൂടിവരികയാണ്. ജീവിതശൈലീ രോഗങ്ങൾ കൂടിവരുന്നതിനാൽ ഇത്തരം ഉല്പന്നങ്ങൾക്കുള്ള ഡിമാന്റ് സമീപഭാവിയിൽ കൂടുതലായിരിക്കും എന്നാണ് പഠനങ്ങൾ പറയുന്നത്. ഏത്തക്കായയും ധാന്യങ്ങളും 1 : 1 അനുപാതത്തിൽ ചേർത്ത് ഓട്സ് നിർമിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. ഇത് ചിലവ് കുറഞ്ഞതും പ്രാദേശിക ഉല്പന്നങ്ങൾ നന്നായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയുന്നതും ആണ്. കർഷകരിൽ നിന്നും ഏത്തക്കായ വാങ്ങി ഉണക്കിപ്പൊടിക്കുക, ധാന്യങ്ങൾ കഴുകി, മുളപ്പിച്ച്, ഉണക്കിപ്പൊടിക്കുക. ഇവ മിക്സ് ചെയ്ത് ഓട്സ് തയ്യാറാക്കുക. മെഷീന്റെ സഹായത്തോടെ ഇത് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. റാഗി, കടല, ഉഴുന്ന്, കറുക, ചെറുപയർ, മുതിര, കരിഞ്ചീരകം തുടങ്ങി 20-ൽ പരം ധാന്യങ്ങൾ ഇതിനായി ഉപയോഗിക്കാം. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിലൂടെയും, വിതരണക്കാർ വഴിയും ബേക്കറി ഷോപ്പുകൾ, മെഡിക്കൽ ഷോപ്പുകൾ വഴിയും വിൽക്കാൻ കഴിയും.

ഉല്പാദനശേഷി	=	90 MT
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	=	ഡ്രയർ, പൾവറൈസർ, ബേക്കിംഗ് ഓവൻസ്, മിക്സിംഗ് മെഷീൻ, സീലിംഗ് മെഷീൻ
വൈദ്യുതി	=	12 എച്ച്. പി
കെട്ടിടം	=	1000 ച. അടി
തൊഴിലാളികൾ	=	4 പേർ

പദ്ധതി ചെലവ്

കെട്ടിടം	=	5 ലക്ഷം
മെഷിനറികൾ	=	15 ലക്ഷം
മറ്റ് ആസ്തികൾ	=	2 ലക്ഷം
പ്രവർത്തന മൂലധനം	=	10 ലക്ഷം
ആകെ	=	32 ലക്ഷം

വാർഷിക വിറ്റുവരവ്

90,000 കിലോഗ്രാമിന് രൂപ 220 = 198 ലക്ഷം

പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന അറ്റാദായം = 39.60 ലക്ഷം രൂപ (മൊത്ത വിതരണ നിരക്കിൽ)

ടിഷ്യു പേപ്പർ നിർമാണം

പൊതുവെ റിസ്ക് കുറഞ്ഞ ഒരു ബിസിനസാണ് പേപ്പർ ടിഷ്യു നിർമാണവും വില്പനയും. കസ്റ്റമറുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കണ്ടറിഞ്ഞ് വേണം ഇതിന്റെ സ്വഭാവം നിശ്ചയിക്കുവാൻ. 5 രൂപ മുതൽ 30 രൂപ വരെ വിലവരുന്ന ടിഷ്യു പേപ്പറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. കൂടെ പ്രീമിയം ഇനങ്ങളും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. വലിയ മുതൽ മുടക്കില്ലാതെ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ലഘു ബിസിനസ്സാണ് ഇത്. ധാരാളം വിതരണക്കാർ ഇത്തരം ഉല്പന്നത്തിന് ഇപ്പോൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് വിപണനം ഏറെക്കുറെ സുഗമമാണ്.

ഉല്പാദനശേഷി	=	2,88,000 പാക്കറ്റ് പ്രതിവർഷം (പ്രതിദിനം 8 മണിക്കൂർ എന്ന കണക്കിൽ)
ആവശ്യമായ മെഷിനറി	=	പ്രിന്റിംഗ് കം പേപ്പർ കൺവെർട്ടിംഗ് മെഷീൻ
ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ	=	പേപ്പർ റോൾ, പ്രിന്റിംഗ് സാമഗ്രികൾ, പാക്കിംഗ് പ്ലാസ്റ്റിക് കവർ
ഭൂമി/ കെട്ടിടം	=	600 ച. അടി കെട്ടിടം,
വൈദ്യുതി	=	5 എച്ച്. പി
തൊഴിലാളികൾ	=	3 പേർ

പദ്ധതി ചെലവ്

കെട്ടിടം	=	3 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	=	4.50 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	=	4 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	=	11.50 ലക്ഷം രൂപ
വാർഷിക വിറ്റുവരവ്	=	2,88,000 * 15 = 43,20,000

(ശരാശരി പാക്കറ്റിന് 15 രൂപ വിലയിൽ)

നികുതി പൂർവ്വക ലാഭം = 10,80,000

പൊതുവെ ലാഭവിഹിതം കുറഞ്ഞ ഒരു ബിസിന സാണ് ഇത്. 25% ആണ് ശരാശരി ലഭിക്കാവുന്നത്.

യോഗർട്ട്

പുളി ഇല്ലാത്ത തൈരാണ് യോഗർട്ട്. മികച്ച് ഒരു പാൽ ഉല്പന്നം. ആഗോളതലത്തിൽ വളരെയേറെ ഡിമാന്റ് ഉള്ള മികച്ച ഒരു ഉല്പന്നമാണ് ഇത്. കേരളത്തിന്റെ യോഗർട്ടിന്റെ ഉല്പാദനം നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ വിരളമാണ്. നോർത്ത് ഇന്ത്യയിലും മികച്ച വിപണിയുണ്ട്. മനുഷ്യന്റെ രോഗപ്രതിരോധ ശക്തി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന മികച്ച ഒരു പാൽ ഉല്പന്നം. പാൽ തിളപ്പിച്ച് ഹോമോജനൈസ് ചെയ്ത് കൾച്ചർ (കൾച്ചറിംഗ്) ചേർത്ത് തണുപ്പിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നു. മാംഗോ, പൈനാപ്പിൾ എന്നിവയുടെ പൾപ്പ് ചേർത്തും യോഗർട്ട് നിർമിച്ചു വരുന്നുണ്ട്. കിടമത്സരം തീരെ കുറഞ്ഞതും, മികച്ച ലാഭവിഹിതം തരുന്നതുമായ ഒരു സംരംഭമാണിത്.

പുളി ഇല്ലാത്ത തൈരാണ് യോഗർട്ട്. മികച്ച് ഒരു പാൽ ഉല്പന്നം. ആഗോളതലത്തിൽ വളരെയേറെ ഡിമാന്റ് ഉള്ള മികച്ച ഒരു ഉല്പന്നമാണ് ഇത്. കേരളത്തിന്റെ യോഗർട്ടിന്റെ ഉല്പാദനം നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ വിരളമാണ്. നോർത്ത് ഇന്ത്യയിലും മികച്ച വിപണിയുണ്ട്.

ഉല്പാദനശേഷി	= 8,000 ലിറ്റർ
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	= ഹോമോജിനൈസർ, പാസ്ച്ചുറൈസർ, കൾച്ചർ മിക്ച്ചർ, പായ്ക്കർ, എസ്. എസ്. ടാങ്കുകൾ മുതലായവ

ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ = പാൽ, കൾച്ചർ, (തൈര്) പഴം പൾപ്പുകൾ, പാക്കിംഗ് മെറ്റീരിയലുകൾ

ഭൂമി/ കെട്ടിടം	= 2500 ച. അടി,
വൈദ്യുതി	= 20 എച്ച്. പി
തൊഴിലാളികൾ	= 10 പേർ
പദ്ധതി ചെലവ്	
കെട്ടിടം	= 15 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	= 100 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റ് ആസ്തികൾ	= 10 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	= 20 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	145 ലക്ഷം രൂപ
വാർഷിക വിറ്റുവരവ്	
8000 * 80 = 64,000 * 300 ദിവസം	
	= 1920 ലക്ഷം രൂപ
പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന നികുതി പൂർവ്വക ലാഭം	= 576 ലക്ഷം (30%) ●

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

പുതിയ പദ്ധതികളുമായി വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി

വിപണിയിൽ വീണ്ടും സജീവമാകാൻ പുതിയ പദ്ധതികളുമായി എത്തുകയാണ് പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനമായ വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് (വിഎഎഫ്പിസിഎൽ). ജൈവ് എന്ന ബ്രാൻഡിൽ കമ്പനി ഇപ്പോൾ പുറത്തിറക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് പുറമെയാണ് പുതിയ വികസനപദ്ധതികൾ. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി കൂടുതൽ ഉത്പന്നങ്ങളും വിപണനതന്ത്രങ്ങളും ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കി വരികയാണ്. ചില ആശയങ്ങൾ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കാൻ സർക്കാരിന്റെ അനുമതി ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. മറ്റു ചിലതിന്റെ അംഗീകാരത്തിനായി കാത്തിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. കഴിഞ്ഞ എൽഡിഎഫ് സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് നൂറുദിന കർമ്മപരിപാടിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി ആരംഭിച്ച നവീകരണപ്രവർത്തനങ്ങൾ പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞു.

എറണാകുളം ജില്ലയുടെ കിഴക്കുഭാഗത്ത്, പൈനാപ്പിൾ സിറ്റി

"കമ്പനിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള 14 ഏക്കർ സ്ഥലത്തിൽനിന്നും നാലേക്കർ ഹൈടെക് നഴ്സറി സ്ഥാപിക്കുന്നതിനായി വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷണൻ കൗൺസിലിന് പാട്ടത്തിനു നൽകിയിരിക്കുകയാണ്.

എന്നറിയപ്പെടുന്ന വാഴക്കുളത്തിനടുത്തുള്ള നടുക്കരയിലാണ് വിഎഎഫ്പിസിഎൽ സ്ഥിതിചെയ്യുന്നത്. "കമ്പനിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള 14 ഏക്കർ സ്ഥലത്തിൽനിന്നും നാലേക്കർ ഹൈടെക് നഴ്സറി സ്ഥാപിക്കുന്നതിനായി വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷണൽ കൗൺസിലിന് പാട്ടത്തിനു നൽകിയിരിക്കുകയാണ്. ബാക്കിയുള്ള പത്തു ഏക്കറിൽ അഞ്ചേക്കർ സ്ഥലം ഗുണമേന്മയുള്ള പൈനാപ്പിളിന്റെ ശാസ്ത്രീയമായ കൃഷിക്കുവേണ്ടി നീക്കിവെച്ചിരിക്കുന്നു. അവശേഷിക്കുന്ന അഞ്ചേക്കർ സ്ഥലത്താണ് വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡിന്റെ അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് ഓഫീസും സംസ്കരണശാലകളും പായ്ക്കിംഗ് കേന്ദ്രവുമെല്ലാം സ്ഥിതിചെയ്യുന്നത്'', കമ്പനി മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ ഷിബുകുമാർ പറയുന്നു.

കമ്പനിയുടെ തുടക്കം

ഏഷ്യയിൽ തന്നെ ഏറ്റവുമധികം പൈനാപ്പിൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുകയും വിപണനം നടക്കുകയും ചെയ്യുന്ന സ്ഥലമാണ് വാഴക്കുളം. വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ പൈനാപ്പിൾ കൃഷിചെയ്യുന്ന ഇവിടുത്തെ കർഷകർക്ക് നേട്ടമുണ്ടാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള കൂടിയാലോചനകളാണ് ഇത്തരമൊരു കമ്പനിയുടെ രൂപീകരണത്തിലേക്ക് നയിച്ചത്. ഇതിന്റെ തുടക്കം പൊതുമേഖലയിൽ ആയിരുന്നില്ല. 1998-ൽ 24 കോടിരൂപ ചെലവഴിച്ച് യൂറോപ്യൻ യൂണിയന്റെ സഹായത്തോടെ നടുക്കര അഗ്രോ പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി സ്ഥാപിക്കപ്പെടുകയും കർഷകരിൽനിന്നും വൻതോതിൽ പൈനാപ്പിൾ സംഭരിക്കുകയും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാക്കി വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയും ചെയ്തു. 70 ശതമാനം ഓഹരി കർഷകരുടേതും 30 ശതമാനം സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റേതും ആയിരുന്നു.

കമ്പനിക്ക് ആവശ്യമായ യന്ത്രങ്ങളും സാങ്കേതികവിദ്യയുമെല്ലാം വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുമാണ് ഇറക്കുമതി ചെയ്തത്. പൈനാപ്പിൾ, മാങ്ങ എന്നിവയുടെ ജ്യൂസ് കോൺസെൻട്രേറ്റും ജ്യൂസ് അധിഷ്ഠിത ഉത്പന്നങ്ങളായ ടെട്രാപാക്കറ്റ് ഡ്രിങ്കുകൾ, സിറപ്പുകൾ തുടങ്ങിയവയുമാണ് കമ്പനി ആദ്യകാലത്ത് പുറത്തിറക്കിയ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉത്പന്നങ്ങൾ. ജൈവ് എന്ന ബ്രാൻഡിൽ മാംഗോ ജ്യൂസ്, പഞ്ച് മിക്സഡ് ഫ്രൂട്ട് ഡ്രിങ്ക്, ജൈവ് സ്പ്ലാഷ് എന്നിവയും ജൈവ് ഫണ്ട് ബ്രാൻഡിൽ ആപ്പിൾ, ഓറഞ്ച്, പൈനാപ്പിൾ, മാമ്പഴം എന്നീ ഉത്പന്നങ്ങളും വിപണിയിൽ എത്തിച്ചു. ഇതിനു പുറമെ കാൻഡിഡ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇവിടെനിന്നും ഇംഗ്ലണ്ടിലേക്ക് വൻതോതിൽ കയറ്റുമതി നടത്തുകയും ചെയ്തു.

2013-ൽ നടുക്കര അഗ്രോ പ്രോസസിംഗ് കമ്പനിയെ സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്ത് വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് എന്നു

പുനർനാമകരണം ചെയ്ത് പൊതുമേഖലയിലാക്കി. കൃഷിവകുപ്പിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലുള്ളതും എറണാകുളം ജില്ലയിലെ കാക്കനാട് ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതുമായ വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിലിനായിരുന്നു കമ്പനിയുടെ ആദ്യകാല നടത്തിപ്പ് ചുമതല. അങ്ങനെ വിഎഎഫ്പിസിഎല്ലിന്റെ 51 ശതമാനം ഓഹരിയും സർക്കാരിന്റേ

ഇറ്റലിയിൽനിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ടെട്രാപാക്ക് യന്ത്രങ്ങളാണ് പ്ലാന്റിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഒരു മണിക്കൂറിൽ ആറായിരം പാക്കറ്റ് ഉത്പാദനശേഷി ഇതിനുണ്ട്. പ്രിസർവേറ്റീവ്സ് ഒന്നും ചേർക്കാതെതന്നെ ഒരു വർഷത്തിലേറെക്കാലം പഴച്ചാറുകൾ കേടുകൂടാതെയിരിക്കുന്ന വിധത്തിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യാൻ ഇതിനുകഴിയുന്നു.

സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്തതോടെ വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡിൽ ഒട്ടേറെ വികസനപദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി. കോവിഡ് വ്യാപനം രൂക്ഷമായതിനെ തുടർന്ന് ദീർഘകാലത്തെ ലോക്ക്ഡൗൺ നിലവിൽ വന്നതോടെ പ്രതിസന്ധി യിലായ കമ്പനിയെ കൈപിടിച്ച് ഉയർത്തുന്നതി നുള്ള നടപടികളാണ് ഏറ്റവുമൊടുവിൽ നടന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി തകരാറിലായ എല്ലാ മെഷിനു കളുടെയും അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ കഴിഞ്ഞ വർഷം തന്നെ പൂർത്തിയാക്കിയിരുന്നു.

തായി. 30 ശതമാനം ഓഹരി കർഷകർക്കായിരുന്നു. 19 ശതമാനം വെജിറ്റബിൾ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിലിനും. പൈനാപ്പിളിന്റെയും മറ്റു പഴവർഗ്ഗങ്ങളുടെയും സംഭരണവും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നമാക്കിയുള്ള വിപണനവുമായിരുന്നു കമ്പ നിയുടെ മുഖ്യലക്ഷ്യം.

കമ്പനിയും ജൈവ ഉത്പന്നങ്ങളും

സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്തതോടെ വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡിൽ ഒട്ടേറെ വികസനപദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കി. കോവിഡ് വ്യാപനം രൂക്ഷമായതിനെ തുടർന്ന് ദീർഘകാലത്തെ ലോക്ക്ഡൗൺ നിലവിൽ വന്നതോടെ പ്രതിസന്ധി യിലായ കമ്പനിയെ കൈപിടിച്ച് ഉയർത്തുന്നതിനുള്ള നടപടികളാണ് ഏറ്റവുമൊടുവിൽ നടന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി തകരാറിലായ എല്ലാ മെഷിനുകളുടെയും അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ കഴിഞ്ഞ വർഷം തന്നെ പൂർത്തി യാക്കിയിരുന്നു. അങ്ങനെ, മാസങ്ങളോളം അടഞ്ഞു

കിടന്ന ജ്യൂസ് പ്ലാന്റുകളും പായ്ക്കിംഗ് കേന്ദ്രവു മെല്ലാം വീണ്ടും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. ഇതോടൊപ്പം വിപണിവിപുലീകരണത്തിനുള്ള പദ്ധതികൾ കമ്പനി സജീവമായി പരിഗണിക്കുകയും സർക്കാർ പിന്തുണയോടെ നടപ്പാക്കി തുടങ്ങുകയും ചെയ്തു. ഇതിന്റെ ചുവടുപിടിച്ചുള്ള ഉയിർത്തെഴു ന്നേൽപ്പിന്റെ പാതയിലാണ് ഇപ്പോൾ വിഎഎഫ്പി സിഎൽ.

ഒരുകാലത്ത് കേരളത്തിലെ ശീതളപാനീയ വിപ ണിയുടെ പതിനാറുശതമാനവും കമ്പനി പുറത്തിറ ക്കുന്ന ജൈവ ഉത്പന്നങ്ങളുടേതായിരുന്നു. എന്നാൽ, കമ്പോളത്തിൽ മത്സരം രൂക്ഷമായതിനെ തുടർന്ന് പിന്നീടങ്ങോട്ട് വെല്ലുവിളി നേരിടേണ്ടിവന്നു. മൂല്യ വർദ്ധിത ഉത്പന്നനിർമ്മാണത്തിനായുള്ള പൈനാ പ്പിൾ മുഴുവനും വാഴക്കുളം മേഖലയിൽനിന്നുതന്നെ യാണ് സംഭരിക്കുന്നതെങ്കിലും മറ്റു പഴവർഗ്ഗങ്ങളുടെ ലഭ്യത എളുപ്പമായിരുന്നില്ല. തുടർന്ന്, ഹിമാചൽപ്ര ദേശ് സർക്കാരിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഹോർട്ടി കൾച്ചറൽ പ്രൊഡ്യൂസ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആൻഡ് പ്രോസ സിംഗ് കോർപറേഷൻ ലിമിറ്റഡിൽ (എച്ച്പിഎംസി) നിന്നും കോൺസൻട്രേറ്റായി വാങ്ങാൻ നടപടിയായി. ഇപ്പോഴും ഈ രീതിയാണ് പിന്തുടരുന്നത്.

ഇറ്റലിയിൽനിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ടെട്രാ പാക്ക് യന്ത്രങ്ങളാണ് പ്ലാന്റിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഒരു മണിക്കൂറിൽ ആറായിരം പാക്കറ്റ് ഉത്പാദന ശേഷി ഇതിനുണ്ട്. പ്രിസർവേറ്റീവ്സ് ഒന്നും ചേർക്കാ തെതന്നെ ഒരു വർഷത്തിലേറെക്കാലം പഴച്ചാറുകൾ കേടുകൂടാതെയിരിക്കുന്ന വിധത്തിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യാൻ ഇതിനുകഴിയുന്നു. ഇതോടൊപ്പം പൈനാ പ്പിളിന്റെയും മാമ്പഴത്തിന്റെയും ജ്യൂസ് വ്യാവസായി കാടിസ്ഥാനത്തിൽ എക്സ്ട്രാറ്റ് ചെയ്യുവാനും കോൺസെൻട്രേറ്റ് ചെയ്ത് ബാഗിലാക്കി ഡ്രമ്മിനു

ള്ളിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ യന്ത്രങ്ങളും ഇവിടെയുണ്ട്. കൂടാതെ ഇഞ്ചി, പൈനാപ്പിൾ, പപ്പായ തുടങ്ങിയവയുടെ കാൻഡി നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യവും പ്ലാന്റിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നു. മാത്രവുമല്ല, പത്തു ടൺവീതം സംഭരണസൗകര്യമുള്ള അഞ്ചു പ്രീ കൂളിംഗ് ചേംബറുകളും 75 ടൺവീതം ശേഷിയുള്ള രണ്ടു കോൾഡ് സ്റ്റോറേജുകളുമുണ്ട്.

ഇരുനൂറു മില്ലീലിറ്റർ മുതൽ ആയിരം മില്ലീലിറ്റർ വരെയുള്ള അളവിൽ വിവിധ ഉത്പന്നങ്ങൾ വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡിൽനിന്നും കമ്പോളത്തിലെത്തുന്നു. ജൈവ് ബ്രാൻഡിലുള്ള മാംഗോ ജ്യൂസി, ഫണ്ടു ആപ്പിൾ, ഫണ്ടു മാംഗോ, മിക്സഡ് ഫ്രൂട്ട് ഡ്രിങ്കായ ജൈവ് പഞ്ച്, മാംഗോ മിക്സ്, കുട്ടികൾ ഏറെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ജിഞ്ചർ കാൻഡി എന്നിവയെല്ലാം ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. 200 മില്ലീലിറ്റർ, 250 മില്ലീലിറ്റർ, 500 മില്ലീലിറ്റർ, 1000 മില്ലീലിറ്റർ എന്നീ അളവുകളിലെല്ലാം ടെട്രാപ്പാക്ക് ഉത്പന്നങ്ങളായ ഇവ ലഭ്യമാണ്. പൈനാപ്പിൾ ജാം, മിക്സഡ് ഫ്രൂട്ട് ജാം എന്നിവയൊക്കെ നൂറുഗ്രാം, 200 ഗ്രാം, നാലു കിലോഗ്രാം എന്നീ അളവുകളിലും പുറത്തിറക്കുന്നു. ആഭ്യന്തരവിപണിയിലും രാജ്യാന്തരകമ്പോളത്തിലുമെല്ലാം സാന്നിധ്യം ഉറപ്പിക്കാൻ ജൈവ് ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്.

പല വികസനപദ്ധതികളും കമ്പനിയിൽ നടപ്പാക്കിവരുന്നത് ഇക്കഴിഞ്ഞ സർക്കാരിന്റെയും ഇപ്പോഴത്തെ സർക്കാരിന്റെയും പ്രത്യേക പരിഗണനയെ തുടർന്നാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായാണ് വിവിധ അളവിലുള്ള ജൈവ് പൈനാപ്പിൾ ജാമും ജൈവ് മിക്സഡ് ജാമും കഴിഞ്ഞ വർഷം മുതൽ വിപണിയിൽ എത്തിച്ചുതുടങ്ങിയത്. ഇതിനുപുറമെ ജൈവ് ബ്രാൻഡിലുള്ള കുടിവെള്ളവും കഴിഞ്ഞ വർഷം മുതൽ കമ്പോളത്തിലുണ്ട്.

തിരിച്ചുവരവിനുള്ള പുതിയ പദ്ധതികൾ

പല വികസനപദ്ധതികളും കമ്പനിയിൽ നടപ്പാക്കിവരുന്നത് ഇക്കഴിഞ്ഞ സർക്കാരിന്റെയും ഇപ്പോഴത്തെ സർക്കാരിന്റെയും പ്രത്യേക പരിഗണനയെ തുടർന്നാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായാണ് വിവിധ അളവിലുള്ള ജൈവ് പൈനാപ്പിൾ ജാമും ജൈവ് മിക്സഡ് ജാമും കഴിഞ്ഞ വർഷം മുതൽ വിപണിയിൽ എത്തിച്ചുതുടങ്ങിയത്. ഇതിനുപുറമെ ജൈവ് ബ്രാൻഡിലുള്ള കുടിവെള്ളവും കഴിഞ്ഞ വർഷം മുതൽ കമ്പോളത്തിലുണ്ട്. ജൈവ് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനായി കേരളത്തിലുടനീളം കൂടുതൽ സ്റ്റാളുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളും തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു. കേരളത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട 11 കെഎസ്ആർടിസി ബസ് സ്റ്റാൻഡുകൾ കേന്ദ്രീകരിച്ചാവും ഇത്തരം വിപണനകേന്ദ്രങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക. ഇതുകൂടാതെയുള്ള പന്ത്രണ്ടാമത്തെ സ്റ്റാൾ കൊച്ചിയിലെ വൈറ്റില മൊബിലിറ്റി ഹബ്ബിലാണ്.

വിപണി തിരിച്ചുപിടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഏതാനും മാസങ്ങൾക്ക് മുൻപ് ഫ്രൂട്ട് ജാം യൂണിറ്റ് റീഫർ വാനും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിരുന്നു. ഫ്രൂട്ട് ജാം നിർമ്മാണയൂണിറ്റിന്റെയും ജൈവ് ജാം നിർമ്മാണയൂണിറ്റിന്റെയും ജൈവ് ജാം ഉൽപന്നങ്ങ

ളുടെ ലോഞ്ചിങ്ങും റീഫർ വാനിന്റെ ഫ്ളാഗ് ഓഫുമാണ് ഒരുമിച്ചു നടന്നത്. ജാം നിർമ്മാണയൂണിറ്റ് സജ്ജമാക്കാൻ സംസ്ഥാന ഹോർട്ടികൾച്ചർ മിഷനിൽനിന്നും അനുവദിച്ച 25 ലക്ഷം രൂപ ചെലവഴിച്ചു. പൈനാപ്പിൾ, മിക്സഡ് ഫ്രൂട്ട് ജാം എന്നിവയാണ് ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നത്. വിവിധയിനം മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ നടുക്കരയിലെ പ്ലാന്റിൽനിന്നും ദൂരെയുള്ള വിപണനകേന്ദ്രങ്ങളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിന് മികച്ച ശീതീകരണസൗകര്യമുള്ള റീഫർ വാനിലൂടെ സാധിക്കും.

ഇതിനുപുറമെ പൈനാപ്പിളിന്റെ ഇലകൾ ഉപയോഗിച്ച് ബയോ ഡീഗ്രേഡബിൾ പ്ലേറ്റുകളും കട്‌ലറി ഐറ്റംസും നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളും പൂർത്തിയായി വരികയാണ്. “ഇത്തരമൊരു ബയോ ഡീഗ്രഡബിൾ കട്‌ലറീസ് ആൻഡ് പ്ലേറ്റ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് രാജ്യത്തുതന്നെ ആദ്യമാണ്. 265 ലക്ഷം രൂപയുടെ പദ്ധതിക്ക് സർക്കാരിന്റെ അനുമതി ലഭിച്ചതിനാൽ നടപടികൾ ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഇതിന്റെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്''; കമ്പനി എം.ഡി. ഷിബുകുമാർ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു. കൂടാതെ, പൈനാപ്പിളിൽനിന്നും വൈൻ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പദ്ധതിയും വാഴക്കുളം അഗ്രോ ആൻഡ് ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് കമ്പനി സർക്കാരിന് സമർപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. അനുമതി ലഭിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് വാഴക്കുളം കേന്ദ്രീകരിച്ച് വൈൻ ഉത്പാദനകേന്ദ്രവും ആരംഭിക്കും.

ആഭ്യന്തരവിപണിയിലും ലോകകമ്പോളത്തിലുമുള്ള എല്ലാ അനുകൂലസാഹചര്യങ്ങളെയും ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് ഇപ്പോൾ വിഎഎഫ്പിസിഎൽ. വാഴക്കുളം പൈനാപ്പിളിന് ഭൗമസൂചികാപദവി ലഭിച്ചത് രാജ്യാന്തരവിപണിയിൽ സഹായകമാകുമെന്നതിൽ തർക്കമില്ല. കേരളത്തിൽ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ കൃഷി ചെയ്യുകയും വിപണനം നടത്തുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരേയൊരു ഫലവർഗ്ഗമായ പൈനാപ്പിളിനും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾക്കും ഉത്തരേന്ത്യൻ കമ്പോളത്തിലും വൻഡിമാൻഡുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും, പൊതുവെ ഫ്രഷ് പൈനാപ്പിളിന് കൂടുതൽ പ്രിയമുണ്ടായതും മാങ്ങ, ഓറഞ്ച് ജ്യൂസുകളിൽനിന്നുണ്ടായ മത്സരവുമെല്ലാം ഇടക്കാലത്ത് തിരിച്ചടിയായെങ്കിലും നൂതനപദ്ധതികളിലൂടെ തിരിച്ചുവരവിനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് കമ്പനി. കുടിവെള്ളവും ബയോ ഡീഗ്രഡബിൾ പ്ലേറ്റുകളും കട്‌ലറി ഐറ്റംസും വൈനുമെല്ലാം ഇതിന്റെ ഭാഗമാണ്. ●

Gst no- 32ABRFA7090E1ZE

B3v's
Classmates®

AB FORTUNE FOODS
10/240,POONTHONI,
KARIPODE (PO),
PALAKKAD,
KERALA.PIN-678503
MOB-9995485200,9995485900

Fssai
11321009000516

34

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ഉത്പാദനം ലാഭകരമാക്കാനുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ

ഒരു ഭക്ഷ്യോത്പാദനഫാക്ടറിയിൽ അച്ചാർ(Pickle)ഉത്പാദിപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. തൊഴിലാളികൾ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിക്കുന്നു. പ്രൊഡക്ഷൻ ജീവനക്കാർ അത് മിക്സറിൽ ഇട്ട് മിക്സർ (Mixer) പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നു. തയ്യാറായ അച്ചാർ അവർ വലിയ കണ്ടെയ്നറുകളിലേക്ക് മാറ്റി ശേഖരിക്കുന്നു. വളരെ ഉത്സാഹത്തോടെ ജോലി അങ്ങിനെ നടന്നു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

ഉത്പാദനത്തിന്റെ ഓരോ ആവൃത്തി (ProductionCycle) കഴിയുമ്പോഴും തൊഴിലാളികൾ വീണ്ടും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കൊണ്ടുവരുന്നു. ഉത്പാദന പ്രക്രിയ (Production Process)നേരത്തെ കണ്ട പോലെ തുടർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. 50 മീറ്ററോളം അകലെയുള്ള സ്റ്റോറിൽ സൂക്ഷിച്ചിരിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുവായ (Raw Material) ചെറുനാരങ്ങ രണ്ടുപേർ എടുത്ത് ഒരു ഉന്തുവണ്ടിയിൽ ഫാക്ടറിയിൽ എത്തിക്കുകയാണ്. ഓരോ തവണയും ഈ പ്രവൃത്തി ആവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

ഒരു Production Cycle തുടങ്ങി അവസാനിക്കുവാൻ ഏകദേശം 45 മിനിറ്റുകൾ എടുക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു ആവൃത്തി ഉത്പാദനം നടന്നതിന് ശേഷം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിക്കാൻ തൊഴിലാളികൾ 20 മിനിറ്റോളം എടുക്കുന്നു. ഓരോ തവണയും ഉത്പാദനത്തിന് ശേഷം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്താൻ മറ്റുള്ള തൊഴിലാളികൾ കാത്തുനിൽക്കുന്നു. ഇതേ പ്രക്രിയ ഫാക്ടറിയിൽ വർഷങ്ങളായി തുടർന്നു പോരുന്നു.

ഒരു ദിവസം ഇത് കണ്ടു നിന്ന ഞാൻ ചോദിച്ചു "എന്തിനാണ് ഓരോ തവണയും ഇത്രയും സമയം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾക്ക് വേണ്ടി ചെലവഴിക്കുന്നത്. ഈ സമയം പഴാക്കാതിരുന്നാൽ ഉത്പാദനം ഇനിയും വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സാധിക്കുമല്ലോ?

എന്തുകൊണ്ടാണ് അത് ചിന്തിക്കാത്തത്?''

ഈ ഉത്പാദന യൂണിറ്റിൽ ഇത് കൊണ്ട് മാത്രം നഷ്ടപ്പെടുന്ന സമയം നമുക്കൊന്ന് കണക്കാക്കി യാലോ?

45 മിനിറ്റുകൾ ഒരു പ്രൊഡക്ഷന് സൈക്കിളിന ായിചിലവഴിക്കപ്പെടുന്നു. ഓരോ തവണയും 20 മിനിറ്റുകൾ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ഗതാഗതത്തിനായി (Transportation) വിനിയോഗി ക്കപ്പെടുന്നു. അങ്ങിനെ വരുമ്പോൾ ഒരു പ്രാവശ്യം അച്ചാർ ഉത്പാദനം നടത്താൻ 65 മിനിറ്റുകൾ ആവശ്യമാകുന്നു. അതായത് 8 മണിക്കൂറിൽ 7 ഓളം പ്രൊഡക്ഷൻ സൈക്കിൾ പൂർത്തീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു. ഇതിൽ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ ഗതാഗതത്തിനായി മാത്രം 140 (20 മിനിറ്റുകൾ X 7 തവണ) മിനിറ്റുകൾ ചിലവഴിക്കുന്നു. അതായത് 2 തവണ കൂടി ഉത്പാദനം നടത്തുവാനുള്ള സമയം ഇതിൽ പാഴാക്കപ്പെടുന്നു. 9 തവണ ഉത്പാദനം ന ടക്കേണ്ട സ്ഥാനത്ത് ഇപ്പോൾ 7 തവണ മാത്രമാണ് ഉത്പാദനം നടക്കുന്നത്.

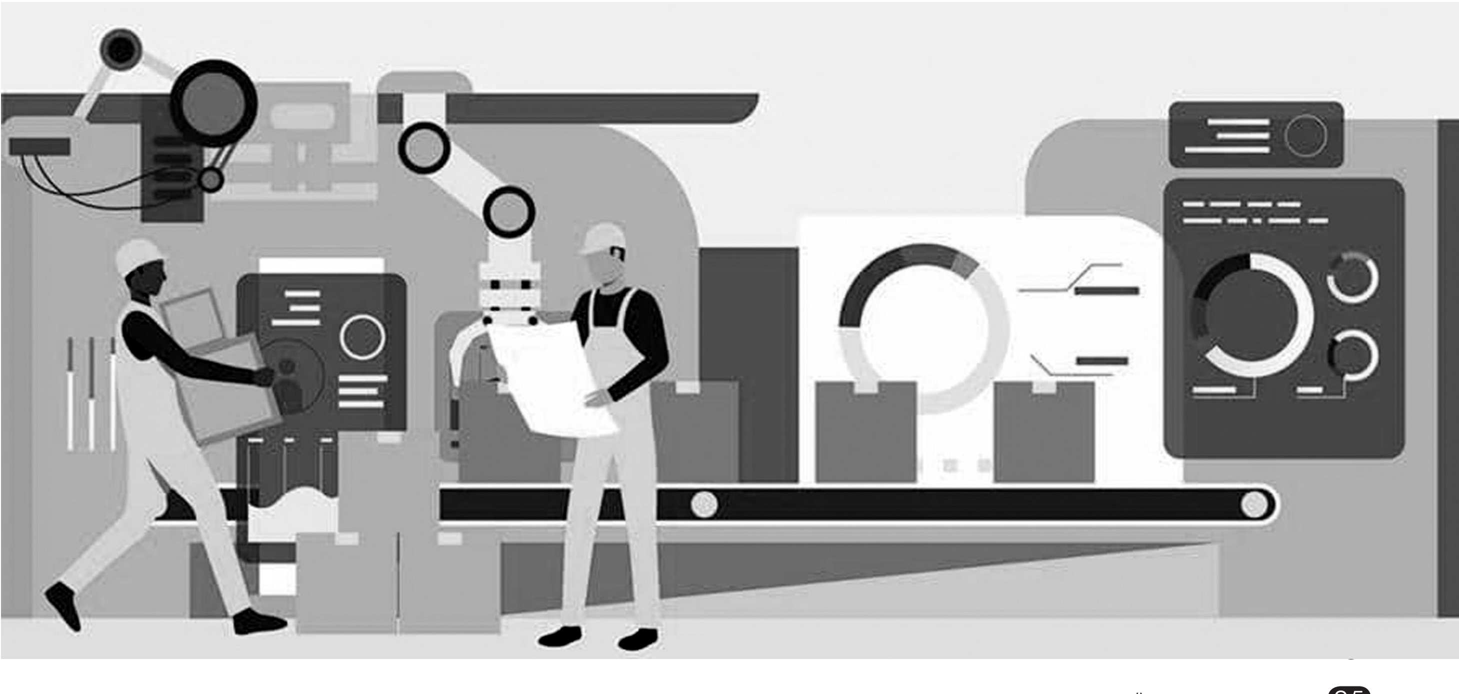
സമയം പാഴാകുന്നത് പാഴ്ച്ചെലവാണെന്ന് ഉത്പാദകൻ തിരിച്ചറിയുന്നില്ല. തന്റെ വിഭവങ്ങളുടെ ക്രിയാത്മകമായ ഉപഭോഗത്തെക്കുറിച്ച് സംരംഭകൻ ബോധവാനല്ല എന്ന് ചുരുക്കം. ഉത്പാദനം നടക്കാതിരിക്കുന്ന ഓരോ നിമിഷവും പാഴ്ച്ചെലവാകുന്നു. അവിടെ മനുഷ്യവിഭവ ശേഷി പാഴാകുന്നു. ഓരോ തവണയും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിച്ചേരാൻ തൊഴിലാളികൾ കാത്തുനില്ക്കുന്നു. ഇവിടെ ഉത്പാദനത്തിന്റെ ചെലവ് കൂടുതലാണ്. 8 മണിക്കൂറിൽ 7 തവണ ഉത്പാദനം നടത്തുന്നതിനെക്കാൾ ലാഭകരമല്ലേ 9 തവണ ഉത്പാദനം നടത്തുന്നത്. എന്നാൽ 140 മിനിറ്റുകൾ യാതൊരു പ്രയോജനവുമില്ലാതെ വെറുതെ പാഴാക്കപ്പെടുന്നു.

140 മിനിറ്റുകൾ ക്രിയാത്മകമായി വിനിയോഗിക്കാം

നഷ്ടമാകുന്ന ഈ 140 നിമിഷങ്ങളെ എങ്ങിനെ ഉത്പാദകന് ക്രിയാത്മകവും ഉത്പാദനക്ഷമവുമായി വിനിയോഗിക്കാം. അതിനുള്ള പ്രതിവിധികൾ ഒന്ന് നോക്കാം.

1. ഓരോ തവണയും ഉത്പാദനം കഴിയുന്നതിന് കാത്തുനില്ക്കാരതെ അടുത്ത പ്രൊഡക്ഷൻ സൈക്കിളിന് ആവശ്യമുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ തൊഴിലാളികൾക്ക് ഫാക്ടറിയിലേക്ക് എത്തിക്കാം. ഉത്പാദനം നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന അതേ സമയം തന്നെ അടുത്ത തവണത്തേക്കുള്ള വസ്തുക്കൾ അവിടെ എത്തിക്കഴിഞ്ഞു. സമയം പാഴാക്കാതെ അടുത്ത പ്രൊഡക്ഷൻ സൈക്കിൾ ഉടനെ ആരംഭിക്കാം.

2. ആ ദിവസത്തെ കൃത്യമായ പ്രൊഡക്ഷൻ പ്ലാൻ ഉണ്ടെങ്കിൽ ഉത്പാദനം തുടങ്ങും മുമ്പ് തന്നെ അന്നത്തെ ഉത്പാദനത്തിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും അടുപ്പിച്ചു വെക്കാം. ഇത് ഓരോ തവണത്തേയും അനാവശ്യ ഗതാഗതത്തെ



ഒഴിവാക്കുന്നു. തൊഴിലാളികളുടെ സമയം കാര്യക്ഷമമായി വിനിയോഗിക്കാനും ഇത് സഹായിക്കും. ആദ്യമേ തന്നെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിച്ചേർന്നാൽ അത് എത്തിച്ചു നൽകുന്ന തൊഴിലാളികളെ ആ ജോലികഴിഞ്ഞാൽ മറ്റ് ജോലികൾക്കായി വിനിയോഗിക്കാം.അങ്ങിനെ വരുമ്പോൾ കൂടുതൽ ഉത്പാദനവും നടക്കും മനുഷ്യവിഭവ ശേഷിയുടെ ഉപഭോഗവും കാര്യക്ഷമമാകും.

ഉത്പാദനത്തിലെ പാഴ്ച്ചെലവുകൾ

നാമിപ്പോൾ കണ്ടത് ഒരു ഉദാഹരണം മാത്രമാണ്. ഇതുപോലുള്ള എത്രമാത്രം പാഴ്ച്ചെലവുകൾ ദിവസവും നിങ്ങളുടെ സംരംഭത്തിൽ സംഭവിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത്തരം പാഴ്ച്ചെലവുകൾ ബിസിനസിന്റെ ലാഭത്തെ ദോഷകരമായി ബാധിക്കുന്നുണ്ടോ? ജീവനക്കാരുടെ ശേഷിയെ ക്രിയാത്മകമായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയാതിരുന്നാൽ ബിസിനസിന് അത് നഷ്ടമല്ലേ? പണത്തിനൊപ്പം സമയത്തിനും മൂല്യം നൽകുന്ന ഒരു സംരംഭകനാണോ നിങ്ങൾ? ഇത്തരം പാഴ്ച്ചെലവുകൾ ഇല്ലാതാക്കിയാൽ കൂടുതൽ ലാഭകരമായ രീതിയിൽ സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ട് നയിക്കുവാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കും. എവിടെയൊക്കെയാണ് പാഴ്ച്ചെലവുകൾ മൂലം സംരംഭത്തിൽ നഷ്ടം വരുന്നതെന്ന് നോക്കിയാലോ?

ഗതാഗതം (Transportation)

ഗതാഗതം എങ്ങിനെ പാഴ്ച്ചെലവാകാം എന്ന് കണ്ടുകഴിഞ്ഞു. ഫാക്ടറി രൂപകൽപ്പന (Design) ചെയ്യുമ്പോൾ ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾക്ക് വളരെയധികം പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ഉത്പാദനം നടക്കുന്ന സ്ഥലത്തു നിന്നും വളരെ അകലെയാണ് സ്റ്റോർ സ്ഥിതിചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ ഗതാഗതം മൂലമുള്ള പാഴ്ച്ചെലവ് വർദ്ധിക്കുവാൻ കാരണമായേക്കാം. ഇത് അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ കാര്യത്തിൽ മാത്രമല്ല ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കാര്യത്തിലും ബാധകമാണ്. ഫാക്ടറിയുടെ ലേഔട്ട് ഗതാഗതം മൂലമുള്ള പാഴ്ച്ചെലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കുവാൻ പര്യാപ്തമായ നിലയിലാവണം. ഒരു കെട്ടിടം ആയാൽ ഫാക്ടറിയായി എന്ന ചിന്തയാണ് പലർക്കും. കൃത്യമായ പ്ലാനില്ലെങ്കിൽ പണം ചോർത്താൻ ഫാക്ടറിക്ക് സാധിക്കും.

ഉത്പാദനം (Production)

ആവശ്യത്തിൽ അധികമായ ഉത്പാദനം പാഴ്ച്ചെലവ് ക്ഷണിച്ചു വരുത്തും. ഉത്പാദനം വർദ്ധിക്കുമ്പോൾ കൂടുതൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ആവശ്യമാകും. ഇത് പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ അനാവശ്യ വിനിയോഗംകൂട്ടും. കൂടുതൽ സ്റ്റോറേജ് ആവശ്യമായി വരും. വസ്തുക്കളുടെ അനാവശ്യ ഗതാഗതം വർദ്ധിക്കും. ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്ന മനുഷ്യ വിഭവശേഷിക്കനുസൃതമായ ആദായം ലഭ്യമാകാതെ വരും. അമിത ഉത്പാദനം മൂലം ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ കാലം സൂക്ഷിക്കേണ്ടി വരും. ഇത് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വേസ്റ്റേജ് വർദ്ധിപ്പിക്കും. ഭക്ഷ്യ വിഭവങ്ങൾ പോലെ Expiry Date ഉള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ കാലം സ്റ്റോക്കിൽ ഇരുന്നാൽ അവ പാഴാകും.

സംരംഭകന് വളരെ വ്യക്തമായ Production Plan ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഉത്പാദിപ്പിക്കുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നത് മാത്രമല്ല എത്ര ഉത്പാദിപ്പിക്കണം എന്നതിനുകൂടി വ്യക്തമായ ധാരണ അനിവാര്യമാണ്. ഓരോ ദിവസത്തേയും പ്രൊഡക്ഷൻ പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ പാഴ്ച്ചെലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കുവാൻ സാധിക്കും.

സ്റ്റോക്ക് (Stock)

അനാവശ്യമായ സ്റ്റോക്കും പാഴ്ച്ചെലവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. കൃത്യമായ പ്ലാനിന്റെ അഭാവമാണ് ഇതിനും കാരണം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായാലും ഉത്പന്നങ്ങളായാലും അമിതമായി സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യരുത്. പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ ക്രിയാത്മകമായ വിനിയോഗം ഇതുമൂലം നടക്കാതെ വരുന്നു. ശക്തമായ സ്റ്റോക്ക് മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം നടപ്പിലാക്കുന്നത് സ്റ്റോക്കിലുള്ള പാഴ്ച്ചെലവ് ഇല്ലാതെയാക്കും.

സമയം (Time)

ജോലിസ്ഥലത്ത് പാഴാക്കപ്പെടുന്ന ജീവനക്കാരുടെ സമയം അനാവശ്യമായ ചെലവാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തുവാൻ കാത്തുനില്ക്കുന്ന തൊഴിലാളികളെ നാം നേരത്തെ കണ്ടു. ഈ ന

ഷ്ടപ്പെടുന്ന സമയം സ്ഥാപനത്തിന് വേസ്റ്റ് ആണ്. വർക്ക്ഷോപ്പിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന തൊഴിലാളി തനിക്ക് ഉപകരണങ്ങൾ (Tools) ആവശ്യമാകുമ്പോൾ ഓരോ തവണയും ഓഫീസിൽ പോയി അത് എടുക്കുന്നത് സങ്കൽപ്പിക്കുക. ആവശ്യമായ ഉപകരണങ്ങളുടെ ഒരു ടൂൾ ബോക്സ് അയാളുടെ അരികിലുണ്ടെങ്കിൽ ഈ സമയം പാഴാകാതെ സൂക്ഷിക്കാം. ഇത്തരം ചെറിയ കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധിച്ചാൽ സമയത്തിന്റെ പാഴ്ച്ചെലവ് പരമാവധി ഒഴിവാക്കാം.

പ്രക്രിയകൾ (Processes)

ജോലിസ്ഥലത്തെ പ്രക്രിയകൾ ക്രിയാത്മകമായി രൂപകൽപന ചെയ്താൽ ഇത് മൂലം നഷ്ടപ്പെടുന്ന സമയവും മനുഷ്യവിഭവ ശേഷിയും വസ്തുക്കളുടെ പാഴ്ച്ചെലവും കുറയ്ക്കാം. പ്രക്രിയകൾ വ്യവസ്ഥാപിതമാക്കുക (Systematize). വ്യവസ്ഥിതിയുടെ (System) നടപ്പിലാക്കൽ ഓരോ പ്രവൃത്തിയും എങ്ങിനെ ചെയ്യണമെന്നും അതിൽ നിന്നും എന്ത് ഫലം ലഭിക്കണമെന്നും ജീവനക്കാർക്ക് വ്യക്തമായ ഉൾക്കാഴ്ച നൽകുന്നു. ഇത് അനാവശ്യമായി ചെലവാകുന്ന സമയത്തെ ഇല്ലായ്മ ചെയ്യുന്നു.

സംരംഭകർ തങ്ങളുടെ സംരംഭത്തെക്കാൾ മികച്ച സംരംഭങ്ങളെ മാതൃകയാക്കണം. മറ്റുള്ളവർ നടപ്പിലാക്കിയ വ്യവസ്ഥിതികൾ(Systems) സ്വീകരിക്കുന്നതിൽ അപാകതകളൊന്നുമില്ല. നല്ല മാതൃകകൾ പിന്തുടരാൻ സംരംഭകർ മടിക്കേണ്ടതില്ല. ചെറിയ ബിസിനസ് ആണെങ്കിലും അതിൽ സംരംഭകൻ നടപ്പിലാക്കുന്ന വ്യവസ്ഥിതി അതിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകരമാകും.

ഉത്പന്നം (Product)

മികച്ച ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുക എന്നതാവണം സംരംഭകന്റെ ലക്ഷ്യം. ഉത്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മ(Quality) മോശമാണെങ്കിലോ? ആ ന്യൂനതക്ക് ബിസിനസ് വലിയ വില കൊടുക്കേണ്ടി വരും. 2020 ൽ ഇന്ത്യയിലെ വാഹന നിർമ്മാതാക്കൾക്ക് തിരിച്ചു വിളിക്കേണ്ടി(Recall) വന്നത് 3.37 ലക്ഷത്തോളം വാഹനങ്ങളെയാണ്. ഉത്പന്നങ്ങളിലെ ന്യൂനതയാണ് ഇതിന് കാരണമായത്. ഇതിന്റെ പാഴ്ച്ചെലവ് ഒന്ന് ചിന്തിച്ചു നോക്കുക. വികലമായ ഉത്പന്നങ്ങളുടെയോ പാർട്സിന്റെയോ നിർമ്മാണം പാഴ്ച്ചെലവ് വർദ്ധിപ്പിക്കും ബ്രാൻഡിനേയും പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കും.

ഉത്പാദനവും ഉത്പന്നവും രണ്ട് താക്കോൽ മേഖലകൾ (Two Key Areas)

1. എന്താണ് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നത്? – ഉത്പന്നം

2. അത് എങ്ങിനെയാണ് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നത്?– ഉത്പാദനം

ഉത്പന്നം ഉത്പാദിപ്പിക്കുക എന്നത് വലിയൊരു വെല്ലുവിളിയല്ല. സാങ്കേതികവിദ്യയും യന്ത്രങ്ങളും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും ജോലിക്കാരുമൊക്കെ ലഭ്യമെങ്കിൽ ആരെക്കൊണ്ടും സാധിക്കുന്ന കാര്യമാണ് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം. എന്നാൽ അത് ഉത്പാദിപ്പിക്കേണ്ട രീതിയിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ മികച്ചൊരു സംരംഭകനു മാത്രമേ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഫാക്ടറി രൂപകൽപ്പന മുതൽ ഉത്പാദനത്തിന്റെ ഓരോ പ്രക്രിയയും വ്യവസ്ഥാപിതമാക്കി പാഴ്ച്ചെലവുകൾ ഇല്ലാതെയാക്കി മേന്മയുള്ള ഉത്പന്നം നിർമ്മിക്കുക എന്നതാവണം സംരംഭകന്റെ ലക്ഷ്യം.

എങ്ങിനെയെങ്കിലും ചെയ്യുക എന്ന മാനസികാവസ്ഥയിൽ നിന്നും ചെയ്യേണ്ട രീതിയിൽ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുക എന്ന കാഴ്ചപ്പാട് സംരംഭകനെ നയിക്കണം. ഉത്പാദന പ്രക്രിയയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് അനാവശ്യമായ ചെലവുകളെ കണ്ടെത്താനും നിയന്ത്രിക്കുവാനും സംരംഭകനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു. വിപണിയിൽ ആവശ്യകതയുണ്ടായിട്ടും പല ഉത്പന്നങ്ങളും നിർമ്മിക്കുന്നവർ പരാജയപ്പെടുന്നത് ഉത്പാദനത്തിൽ വരുന്ന പാഴ്ച്ചെലവുകൾ മൂലമാണ്. നേരിട്ട് പണം ചെലവഴിക്കപ്പെടുന്നതിൽ മാത്രമല്ല സംരംഭകന്റെ ശ്രദ്ധ ചെന്നെത്തേണ്ടത്. സമയം ചെലവഴിക്കപ്പെടുന്നതിലും സ്ഥലം ചെലവഴിക്കപ്പെടുന്നതിലുമൊക്കെ ശ്രദ്ധ ആവശ്യമുണ്ട്.

സംരംഭത്തിൽ ഒന്നും സൗജന്യമല്ല. എന്തിനും ഏതിനും ചെലവുണ്ട്. ശക്തമായ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തുക. ഓരോ കാര്യങ്ങളും നടപ്പിലാക്കുന്നതിന് മുമ്പ് തയ്യാറെടുപ്പുകൾ നടത്തുക. കുറ്റമറ്റ ഉത്പാദനം സംരംഭത്തിന്റെ അടിത്തറയാകും. മേന്മയുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ സംരംഭത്തിന്റെ ആസ്തിയാകും●

ബിനോയ് ജോർജ് പി

കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പിന്റെ വ്യവസായ സാധ്യതകൾ

ആധുനിക രീതിയിൽ തയ്യാറാക്കിയ ഗുണമേന്മയുള്ള കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പ് വിപണിയിലെത്തിക്കുകയാണ് തൃശൂർ ജില്ലയിലെ കുന്നംകുളം ചൊവ്വന്നൂരിലെ വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂനട്ട്സ്. ബന്ധുക്കൾ കൂടിയായ ബാബുരാജും ജയനും സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു കാരണം ഈ മേഖലയിലുണ്ടായിരുന്ന പരിചയം കൂടിയാണ്. ജയന്റെ മുത്തച്ഛനും അച്ഛനുമെല്ലാം പണ്ട് കുടിൽ വ്യവസായമെന്ന രീതിയിൽ കശുവണ്ടി പരിപ്പെടുത്ത് കച്ചവടം നടത്തിയിരുന്നു. നാട്ടിൻപുറത്തു നിന്നും ശേഖരിക്കുന്ന കശുവണ്ടി ചെമ്പിൽ പുഴുങ്ങി തല്ലി പരിപ്പെടുത്ത് കച്ചവടം

70 ലക്ഷത്തിലേറെ രൂപ ചെലവഴിച്ചാണ് ആണ് വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂനട്ട്സ് കമ്പനി 2021 ഒക്ടോബറോടെ പ്രവർത്തനംആരംഭിച്ചത്. കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പ് സംസ്കരിച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കുക എന്ന പ്രക്രിയ പല ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ പൂർത്തീകരിക്കേണ്ടതാണ്. ആഫ്രിക്കയിലെ ബന്യാൻ എന്ന പ്രദേശത്ത് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഗുണമേന്മ വർദ്ധിച്ച കശുവണ്ടി വലിയ ഇറക്കുമതിക്കാരിൽ നിന്നും വാങ്ങിയാണ് ഇവർ കച്ചവടത്തിനായി ഒരുക്കുന്നത്.

നടത്തുന്ന നിരവധി യൂണിറ്റുകൾ (കുടുംബങ്ങൾ) അന്നുണ്ടായിരുന്നു. ഇന്നും പലരും ഈ രീതിയിൽ നിന്നും അല്പം മാറി ഇത്തരം സംരംഭങ്ങളുമായി മുന്നോട്ട് പോകുന്നുണ്ട്. ജില്ലയിൽ കല്ലേറ്റുങ്കര ഉൾപ്പടെയുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ നിരവധി ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. പക്ഷെ മികച്ച കശുവണ്ടി ആഫ്രിക്കയിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത് അത്യാധുനിക സാങ്കേതിക മികവോടെ പൊലൂഷൻ കുറച്ച് പരിപ്പാക്കി പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്ന ജില്ലയിലെ ഏക സ്ഥാപന മാണ് വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂനട്ട്സ്. പ്രോട്ടീൻ സമ്പുഷ്ടവും ഹൃദയാരോഗ്യം നിലനിർത്തുന്നതുമായ കശുവണ്ടി പരിപ്പിന് വിപണിയിൽ ആവശ്യക്കാർ ഏറെയാണ്. എന്നാൽ ഭൂരിപക്ഷത്തിനും ഇതിനുള്ളിലെ വൈവിധ്യങ്ങളും വ്യത്യാസങ്ങളും പൂർണമായും അറിയില്ല. കശുവണ്ടി പരിപ്പിന്റെ വലുപ്പവും നിറവും അനുസരിച്ചാണ് മൂല്യം

നിർണയിക്കുന്നത്. ഇവയിൽ മികച്ച ആദ്യത്തെ മൂന്നു ഗ്രേഡിങ്ങ് ഉള്ള കാഷ്യൂ നട്സ് കേരളത്തിലെ വിപ ണികളിൽ ഉണ്ടാകാറില്ലെന്നതാണ് വസ്തുത. ആവശ്യക്കാരുടെ കുറവുതന്നെയാണ് ഇതിനുകാരണം.

70 ലക്ഷത്തിലേറെ രൂപ ചെലവഴിച്ചാണ് ആണ് വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂനട്ട്സ് കമ്പനി 2021 ഒക്ടോബറോടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചത്. കശുവണ്ടി പ്പരിപ്പ് സംസ്കരിച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കുക എന്ന പ്രക്രിയ പല ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ പൂർത്തീകരിക്കേണ്ടതാണ്. ആഫ്രിക്കയിലെ ബന്യാൻ എന്ന പ്രദേശത്ത് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഗുണമേന്മ വർദ്ധിച്ച കശുവണ്ടി വലിയ ഇറക്കുമതിക്കാരിൽ നിന്നും വാങ്ങിയാണ് ഇവർ കച്ചവടത്തിനായി ഒരുക്കുന്നത്. നാട്ടിൽ നിന്നുള്ള കശുവണ്ടിയുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പില്ലാത്ത തിനാലും ഗുണത്തിലെ വ്യത്യാസങ്ങളുമെല്ലാം ആണ് പുറത്തു നിന്നുള്ളവ ആശ്രയിക്കാൻ കാരണം. കശുവണ്ടി തൊണ്ടും മൊരിയും മാറ്റി മറ്റു ചില പ രിഷ്കരങ്ങൾ കൂടി വരുത്തി ഇനം തിരിച്ചാണ് മാർക്കറ്റിലേക്ക് വിടുന്നത്. പൊലൂഷൻ തീരെ

കുറഞ്ഞ രീതിയിലുള്ള സംസ്കരണമാണ് യന്ത്രങ്ങളിലൂടെ നടക്കുക. കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പിന്റെ വലുപ്പത്തിനും മറ്റും അനുസരിച്ച് ഗ്രേഡ് തിരിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയാണ് കമ്പനി ചെയ്യുന്നത്.

ഇവരുടെ വിപണി ചെറിയ കടകളെ കേന്ദ്രീകരിച്ചല്ല. 10 കിലോഗ്രാമിന്റെ ടിന്നുകളും പാക്കറ്റുകളുമാണ് കമ്പനിയിൽ നിന്നും ലഭിക്കുക. ഇതുവാങ്ങുന്ന വ്യാപാരികൾ 250ഗ്രാം മുതൽ 1 കിലോവരെയുള്ള പാക്കറ്റുകളിലാക്കി വിതരണം നടത്തുന്നു. മൊബൈൽ ഫോണിൽ ആവശ്യപ്പെട്ടാൽ ഡോർ ഡെലിവറിയും കമ്പനി നടത്തുന്നുണ്ട്. പോസ്റ്റോപ്പീസിന്റെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാണ് ഇതു നിർവഹിക്കുന്നത്. ഇങ്ങനെ നൽകുന്ന ഒരു കിലോഗ്രാം പരിപ്പിന് 1000 രൂപയാണ് ഈടാക്കുന്നത്. കശുവണ്ടി പരിപ്പിന് ആവശ്യക്കാർ ധാരാളം ആണെങ്കിലും നല്ലതിന് അതിന്റെ വില ലഭിക്കുക എന്നത് പലപ്പോഴും പ്രയാസമാണെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പ് വലിപ്പവും വെളുത്ത നിറവും അനുസരിച്ചാണ് ഗ്രേഡ് നിശ്ചയിക്കുന്നത്. 180, 210, 240 , 320 ഇങ്ങനെ 400 വരെയുള്ള ഗുണനിലവാര ഗ്രേഡിംഗ് ഉണ്ട്. ഈ അക്കങ്ങളിൽ പറയുന്നത് അണ്ടിപ്പരിപ്പിന്റെ എണ്ണം ആണ്. 180 അണ്ടിപ്പരിപ്പുകൾ ചേർന്ന് 450 ഗ്രാം തൂക്കമായാൽ അതാണ് ഏറ്റവും മുന്തിയ ഇനം. അടുത്തത് 210 എണ്ണം, 240 അങ്ങനെ എണ്ണത്തിനനുസൃതമായി വിലയിൽ മാറ്റം വരുന്നു. തൂക്കം 450 ഗ്രാം തന്നെയായിരിക്കും. ഇതിനുശേഷം രണ്ടുപൊളിയും നാലു മുറിയും പൊടിയുമെല്ലാം പലവിധത്തിലുള്ള വിൽപ്പനക്ക് എത്തും. ഗ്രേഡിംങ് കുറഞ്ഞുവരുന്നതോടെ വ്യത്യസ്തമായ വിലയാണ് നിശ്ചയിക്കുക. കശുവണ്ടി വിപണിയിൽ വലിപ്പത്തിനൊപ്പമോ അതിൽ കൂടുതലോ മൂല്യം വെളുത്ത നിറത്തിനാണ്.

ആഫ്രിക്കയിൽ നിന്നും മൊത്തവിതരണക്കാരൻ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന കശുവണ്ടിയിൽ നിന്നും 10 ടൺ വീതമാണ് ഇവർ വാങ്ങുന്നത്. എന്നാൽ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതിന്റെ അളവ് വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ സാധിച്ചാൽ വ്യാപാരം കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്താനാകുമെന്നാണ് ഉടമകളുടെ പക്ഷം. ഇറക്കുമതി

ഇവരുടെ വിപണി ചെറിയ കടകളെ കേന്ദ്രീകരിച്ചല്ല. 10 കിലോഗ്രാമിന്റെ ടിന്നുകളും പാക്കറ്റുകളുമാണ് കമ്പനിയിൽ നിന്നും ലഭിക്കുക. ഇതുവാങ്ങുന്ന വ്യാപാരികൾ 250ഗ്രാം മുതൽ 1 കിലോവരെയുള്ള പാക്കറ്റുകളിലാക്കി വിതരണം നടത്തുന്നു. മൊബൈൽ ഫോണിൽ ആവശ്യപ്പെട്ടാൽ ഡോർ ഡെലിവറിയും കമ്പനി നടത്തുന്നുണ്ട്. പോസ്റ്റോഫീസിന്റെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാണ് ഇതു നിർവഹിക്കുന്നത്.

ചെയ്യുന്ന 10 ടണ്ണിനു പകരം ഒരു കണ്ടെയ്നർ (27 ടൺ) എന്ന രീതിയിലേക്ക് വർധിപ്പിക്കാൻ സാധിക്കണം. കൂടുതൽ വാങ്ങുമ്പോൾ വിലയിൽ കാര്യമായ കുറവുണ്ടാകും. ഇത് കച്ചവടത്തെ സജീവമായി മുന്നോട്ട് നയിക്കും. ഇരുപതിലേറെ തൊഴിലാളികൾ കമ്പനിയിലെ വിവിധ ജോലികൾ ചെയ്യുന്നുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ മാർച്ച് മാസത്തിൽ ആറ് ടൺ കശുവണ്ടിപരിപ്പ് ഇവിടെ നിന്നും വിപണികളിലേക്കെത്തി.

കശുവണ്ടിയുടെ തൊണ്ടും മൊരിയുമെല്ലാം പല ഉപയോഗങ്ങൾക്കായി ഇവിടെ നിന്നും നൽകാറുണ്ട്. കശുവണ്ടിയുടെ ഒരു വസ്തുവും ഉപയോഗശൂന്യമല്ലെന്നതും ശ്രദ്ധേയമാണ്.

സ്റ്റീമർ, കുക്കർ, ഗ്രൈൻഡർ,പീലിംഗ്, ഹ്യുമിഡിറ്റി ഫയർ, കളർസോർടർ, പാക്കിംഗ് മെഷിൻ തുടങ്ങിയ യന്ത്രങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ ആധുനിക രീതിയിലാണ് വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂനട്ട്സ് കമ്പനിയുടെ ഉത്പന്നം വിപണിയിലെത്തുന്നത് . ഇവിടെ നിന്നും കിലോഗ്രാമിന് 500 രൂപ മുതൽ 800 രൂപ വരെയുള്ള വിലകളിലാണ് കശുവണ്ടി നൽകുന്നത്. ചില്ലറവ്യാപാരം ഇവിടെയില്ല. പണമെറിഞ്ഞ് പണം എടുക്കുന്ന വിധത്തിലുള്ള വ്യാപാരമാണ് ഇതെന്ന് സംരംഭകർ ഉറപ്പിച്ചു പറയുന്നു. എത്രയധികം കശുവണ്ടി ഒന്നിച്ച് ഇറക്കുമതി ചെയ്യാൻ കഴിയും എന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചാണ് പ്രവർത്തന ലാഭം. കൂടുതൽ കശുവണ്ടി ഇറക്കുമതി ചെയ്യുമ്പോൾ ലാഭവും വർദ്ധിക്കും. മൊത്തമായി എടുക്കുമ്പോൾ വിലകുറച്ചു നൽകും എന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം അപ്പോൾ കിലോഗ്രാമിന് 12 രൂപ മുതൽ 24 രൂപയുടെ വരെ വ്യത്യാസവും ഉണ്ടാകുമെന്ന് പറയുന്നു. കമ്പനിക്ക് ഒരു മാസം 25 ടൺ വരെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ശേഷിയുണ്ടെങ്കിലും അതിന്റെ പാതിപോലും ഇപ്പോൾ ഉത്പ്പാദിപ്പിക്കുന്നില്ല. ഇവിടെ നിന്നും ഡൽഹിയിലേക്കും ബാംഗ്ലൂരിലേക്കും കശുവണ്ടിപരിപ്പ് കയറ്റി അയക്കാറുണ്ട്. പല ഗ്രേഡുകൾ ഉണ്ടെങ്കിലും കേരളത്തിൽ പ്രധാനമായും വിറ്റഴിയുന്നത് 320 എന്ന ഗ്രേഡ് ആണെന്ന് വിവേക് ആന്റ് രാജ് കാഷ്യൂ ഉടമകൾ പറയുന്നു. ●

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ ക്യൂ. ആർ. കോഡ്

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ജി.എസ്.ടി. നിയമപ്രകാരം, 2022 ഏപ്രിൽ ഒന്ന് മുതൽ, 2017 –18 സാമ്പത്തിക വർഷം മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 20 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ ആണെങ്കിൽ അത്തരം നികുതി ദായകർക്ക് ഇ-ഇൻവിയോസിങ് നിർബന്ധമാണ്. അത് പ്രകാരം അത്തരം ബിസിനസുകാർ തമ്മിൽ (B2B) നൽകേണ്ടുന്ന നികുതി ഇൻവോയ്സുകൾ, ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾ, ഡെബിറ്റ് നോട്ടുകൾ എന്നിവ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിലൂടെ നൽകേണ്ടതാണ്.

ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിലൂടെ ജി.എസ്.ടി നെറ്റ്‌വർക്ക്, ബിസിനസുകാർ തമ്മിലുള്ള (B2B) ഇടപാടുകളുടെ ഇൻവോയ്സുകളെ ഇലക്ട്രോണിക്കായി ആധികാരികത ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു. ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിൽ (IRP) സമർപ്പിച്ച ഓരോ ഇൻവോയ്സിനും ഒരു പ്രത്യേകമായ നമ്പർ ഈ പോർട്ടൽ നൽകുന്നു. ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിൽ നിന്നും ജി.എസ്.ടി പോർട്ടലിലേക്കും ഇ-വേ ബിൽ പോർട്ടലിലേക്കും ഇൻവോയ്സ് വിവരങ്ങൾ യഥാ സമയം കൈമാറുന്നു. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ബിസിനസ്സുകാർക്കിടയിലുള്ള (B2B) ഇൻവോയ്സുകൾക്ക് മാത്രമേ ബാധകമാവുന്നുള്ളുവെങ്കിലും ചില ബിസിനസ്സുകാർ, ഉപഭോക്താവിനോ/ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഇല്ലാത്ത സ്വീകർത്താക്കൾക്കോ നൽകുന്ന (B2B) ഇൻവോയ്സുകളിൽ ഒരു ക്യൂ.ആർ. കോഡ് ഉണ്ടാക്കുകയും ഇൻവോയ്സിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യുകയും വേണം. ജി. എസ്.ടി നിയമത്തിലെ ക്യൂ ആർ കോഡിനെ കുറിച്ചുള്ളതാണ് ഈ ലേഖനം.

ക്യൂ ആർ കോഡ് (QR Code)

ക്യൂ ആർ കോഡ് (QR Code) എന്നാൽ ക്വിക്ക് റെസ്പോൺസ് കോഡ് (Quick Response Code) എന്നതിന്റെ ചുരുക്കമാണ്. ഇതൊരു ദ്വിമാനമുള്ള ബാർ കോഡാണ്. ഇതിൽ

വിവരങ്ങൾ, ഒരു മെഷീന് മാത്രം വായിക്കാൻ സാധിക്കുന്ന മാതൃകയിൽ രേഖപെടുത്തുന്നു. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാന പ്രകാരം പ്രിന്റ് ചെയ്യുന്ന ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡിനുള്ള സ്ഥലവും ഉണ്ടാകണം. കയറ്റുമതി നടത്തുമ്പോഴും റിവേഴ്സ് ചാർജ് മെക്കാനിസത്തിലൂടെയുള്ള ഇടപാട് നടത്തുമ്പോഴും ക്യൂ ആർ കോഡ് ഇൻവോയ്സിൽ ഉണ്ടാകണം. മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗിച്ച് ക്യൂ ആർ കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ജി.എസ്.ടി.യിലെ ക്യൂ ആർ കോഡ് ഒരു ഡൈനാമിക് ക്യൂ ആർ കോഡ് (Dynamic QR Code) ആണ്. കാരണം അതിൽ ഭേദഗതികൾ വരുത്താൻ കഴിയുന്നു. അതിനു സ്കാൻ അനലിറ്റിക്സ്, പാസ്‌വേർഡ് സംരക്ഷണം, ഉപകരണം ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഗതി മാറ്റൽ പോലുള്ള മറ്റു പ്രത്യേകതകളും ഉണ്ട്.

ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കുന്ന വിധം

ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കുവാനായി ഇൻവോയ്സിന്റെ ജേസൺ (JSON) ഫയൽ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടലിലേക്കു (Invoice Registration Portal), ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ (Invoice Reference Number) ഉണ്ടാക്കാനായി സമർപ്പിക്കണം. ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ ഉണ്ടാക്കിയതിന് ശേഷം ജേസൺ ഫയലിലേക്കു ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ, ഡിജിറ്റൽ ഒപ്പും ക്യൂ ആർ കോഡും പതിപ്പിക്കാൻ അനുവദിക്കുന്നു.

(B2B) ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കുന്നത് ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ ആണ് (നികുതി ദായകൻ അല്ല). എന്നാൽ B2C ഇൻവോയ്സുകളിൽ നികുതി ദായകന് തന്റെ, ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കുന്ന മെഷീനും അൽഗോരിതവും ഉപയോഗിച്ച് സ്വന്തമായി ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കാവുന്നതാണ്.

ക്യൂ ആർ കോഡിന്റെ ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ

ക്യൂ ആർ കോഡിന്റെ ഉദ്ദേശ്യങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു ;

1. ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിൽ ഒരു ഇൻവോയ്സിന്റെ വിവരങ്ങൾ പെട്ടന്ന്, ഇന്റർനെറ്റ് പോലുള്ള പുറമെയുള്ള സ്രോതസ്സുകളെ ആശ്രയിക്കാതെ, ലഭ്യമാക്കാൻ ക്യൂ ആർ കോഡ് സഹായിക്കുന്നു.

2. ക്യൂ.ആർ. കോഡ് ബിസിനസ് നടത്തുന്നതിൽ കാര്യക്ഷമത വർധിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. കാരണം ഇൻവോയ്സുകളിൽ ഉള്ള വിവരങ്ങൾ മെഷീൻ ഉപയോഗിച്ച് ഉപയോഗിക്കാമെന്നതിനാൽ വേഗത്തിലും കൃത്യമായും ഇടപാടുകൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ സാധിക്കുന്നു.

3. നികുതി വകുപ്പിന്റെ ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് ഒരു ഇൻവോയ്സ് സാധുവായതാണോ എന്നും, ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഇൻവോയ്സിൽ ഉണ്ടോ എന്നും കയ്യിൽ പിടിക്കാവുന്ന (Mobile devices) ഉപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് അനായാസം തീരുമാനിക്കാൻ ക്യൂ ആർ കോഡ് സഹായിക്കുന്നു.

4. ഒരിക്കൽ ഇൻവോയ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ പോർട്ടൽ, ക്യൂ ആർ കോഡ് നൽകിയതിന് ശേഷം ഒരു ഇ-ഇൻവോയ്സ് വിതരണക്കാരന് നൽകി കഴിഞ്ഞാൽ, ആ ക്യൂ ആർ കോഡ് മാത്രം ഉപയോഗിച്ച്, ഒപ്പിട്ട ഇ-ഇൻവോയ്സിന്റെ രേഖ (PDF) ലഭിക്കാൻ ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

ക്യൂ ആർ കോഡിലുള്ള വിവരങ്ങൾ

ഒരു ക്യൂ ആർ കോഡിൽ താഴെ പറയുന്ന വിവരങ്ങൾ ഉണ്ടാകും;

1. വിതരണക്കാരന്റെ ജി.എസ്.ടി നമ്പർ
2. സ്വീകർത്താവിന്റെ ജി.എസ്.ടി നമ്പർ (B2C ഇൻവോയ്സിന്റെ കാര്യത്തിൽ ഇത് ആവശ്യമില്ല. ഉപപഭോക്താവ് ജി.എസ്.ടി. രജിസ്ട്രേഷൻ ഇല്ലാത്ത വ്യക്തിയായതിനാൽ ജി.എസ്.ടി. നമ്പറിന് പകരം, അയാളുടെ പേര് മതിയാകും.)
3. വിതരണക്കാരൻ നൽകുന്ന ഇൻവോയ്സ് നമ്പർ
4. ഇൻവോയ്സ് ഉണ്ടാകുന്ന തീയതി
5. ഇൻവോയ്സ് മൂല്യം
6. ഇൻവോയ്സിൽ ഉൾപ്പെട്ട ഇനങ്ങൾ
7. പ്രധാന ഇനത്തിന്റെ HSN കോഡ്
8. പണം നല്കുന്നയാളിന്റെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് വിവരങ്ങൾ
9. കേന്ദ്ര ജി.എസ്.ടി., സംസ്ഥാന ജി.എസ്.ടി./ യൂ.ടി. ജി.എസ്.ടി., സെസ്
10. പ്രത്യേകമായ ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ (ഹാഷ്)

ക്യൂ ആർ കോഡിൽ പണം അടയ്ക്കാനുള്ള ലിങ്കും ലഭ്യമായതിനാൽ, കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ഉപഭോക്താവിന് ഡിജിറ്റലായി പണം അടയ്ക്കാൻ സാധിക്കുന്നു.

ക്യൂ ആർ കോഡ് ബാധകമായ വിതരണങ്ങൾ

താഴെ പറയുന്ന വിതരണങ്ങൾക്ക് ക്യൂ ആർ കോഡ് ഇൻവോയ്സിൽ ആവശ്യമാണ് ;

1. 2017 -18 സാമ്പത്തിക വർഷം മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 20 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ ആണെങ്കിൽ അത്തരം നികുതി ദായകർക്ക്, 2022 ഏപ്രിൽ ഒന്ന് മുതൽ, ഇ-ഇൻവിയോസിങ് നിർബന്ധമാണ്. അത്തരം ബിസിനസുകാർ തമ്മിൽ (B2B) നൽകേണ്ടുന്ന നികുതി ഇൻവോയ്സുകൾ, ക്രെഡിറ്റ് നോട്ടുകൾ, ഡെബിറ്റ് നോട്ടുകൾ എന്നിവ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് സംവിധാനത്തിലൂടെ നൽകേണ്ടതാണ്. അങ്ങനെയുള്ള ഇ- ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് ഉണ്ടാക്കുകയും ഇൻവോയ്സിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യുകയും വേണം.

2. B2C ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് നികുതി ദായകൻ ഉണ്ടാക്കേണ്ടതാണ്. അതിൽ ഇൻവോയ്സ് റഫറൻസ് നമ്പർ ആവശ്യമില്ല. 2020 ഡിസംബർ ഒന്ന് മുതൽ, ബിസിനസുകാർ ഉപഭോക്താവിന് (B2C) നടത്തുന്ന വിതരണങ്ങളിൽ, 2017-18 സാമ്പത്തിക വർഷം മുതലുള്ള ഏതെങ്കിലും സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ മൊത്തം വിറ്റു വരവ് 500 കോടി രൂപയ്ക്കും മുകളിൽ ആണെങ്കിൽ അത്തരം നികുതിദായകർ നൽകുന്ന ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് നിർബന്ധമാണ്. ജി. എസ്.ടി. നിയമത്തിനു കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്തവർക്കോ ഉപ

A. J. RING WORKS
Koonathara, Mob : 9895218262, 7907000429
എല്ലാവിധ കിണർ റിംങ്ങുകളും, പുതിയ കിണറുകൾ, ഇടിഞ്ഞ കിണറുകൾ എന്നിവ കുത്തി റിംങ്ങുകൾ ഇറക്കി കൊടുക്കുന്നു.
റെഡിമെയ്ഡ് സെപ്റ്റിക് ടാങ്ക്, വാട്ടർടാങ്ക്, വേസ്റ്റ്കുഴി എന്നിവക്ക് വേണ്ട എല്ലാതരം റിംങ്ങുകളും കിണർ റീ ചാർജ്ജ്, മഴവെള്ള സംഭരണി എന്നിവ മിതമായ നിരക്കിൽ ഉത്തരവാദിത്വത്തോടുകൂടി ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു.

ഭോക്താൾക്കോ നടത്തുന്ന വിതരണങ്ങൾക്കും ഇത് ബാധകമാണ്. അത്തരം B2C ഇൻവോയ്സിന്മേൽ സ്വീകർത്താവ് ഇൻപുട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് അവകാശപ്പെടുന്നില്ല.

B2C ഇൻവോയ്സുകൾക്ക് നിലവിൽ ഇ-ഇൻവോയ്സിങ് ആവശ്യമില്ല. എങ്കിലും അത്തരം ഇൻവോയ്സുകളിലെ ഡിജിറ്റൽ പണമിടപാടുകൾക്കായി ക്യൂ ആർ കോഡ് ആവശ്യമാണ്.

പിഴ ഒഴിവാക്കൽ

2020 ഡിസംബർ ഒന്ന് മുതൽ 2021 മാർച്ച് 31 വരെ, ക്യൂ ആർ കോഡ് സംബന്ധിച്ച നിബന്ധന പാലിച്ചില്ലെങ്കിലും പിഴ ഈടാക്കുകയില്ല. പക്ഷെ ക്യൂ ആർ കോഡ് ബാധകമായ ഇൻവോയ്സുകളിൽ അതില്ലെങ്കിൽ 2021 ഏപ്രിൽ ഒന്ന് മുതൽ 25,000 രൂപ പിഴ ഈടാക്കുന്നതാണ്. (കേന്ദ്ര ജി.എസ്. ടി. നിയമത്തിലെ 125 ആം വകുപ്പ് പ്രകാരം, തെറ്റായ ഇൻവോയ്സിനുള്ള പിഴ).

B2C ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് വേണ്ടാത്ത വിതരണക്കാർ

B2C ഇൻവോയ്സുകളിൽ ക്യൂ ആർ കോഡ് വേണ്ടാത്ത വിതരണക്കാർ താഴെ പറയുന്നവരാണ്;

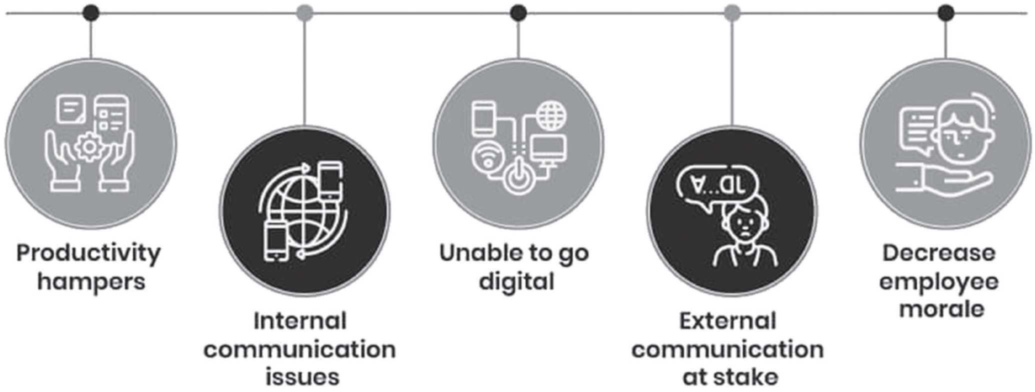
1. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ
2. ബാങ്കിങ് കമ്പനികൾ/ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ
3. ബാങ്കിങ് ഇതര ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ
4. ചരക്ക് ഗതാഗതം നടത്തുന്ന ഏജൻസികൾ
5. ആളുകൾക്ക് യാത്രാ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന ബിസിനസ്സുകൾ
6. മൾട്ടി പ്ലെക്സ് തീയേറ്ററുകളിൽ സിനിമ കാണിക്കുന്ന ബിസിനസ്സുകൾ
7. ഓൺലൈൻ ഇൻഫർമേഷൻ, ഡാറ്റ ബേസ് പ്രവേശനവും വിവരങ്ങൾ എടുക്കലും (Online Information Database Access and Retrieval services) സംബന്ധിച്ച സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന പ്രവാസികൾ

ചുരുക്കത്തിൽ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിച്ച് ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം ലളിതമായി നടപ്പിലാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായിട്ടാണ് ക്യൂ ആർ കോഡ് നിബന്ധന കൊണ്ടുവന്നത്. അതിലൂടെ നികുതി വകുപ്പിന് B2C ഇടപാടുകളുടെ മേൽ ഒരു നിയന്ത്രണവും ലഭിക്കുന്നു. കൂടാതെ പണമിടപാടുകൾ ഡിജിറ്റൽ മാർഗത്തിലാക്കുന്നതിനും ക്യൂ ആർ കോഡ് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. യു.പി.ഐ പേഴ്സണൽ ഐഡന്റിഫിക്കേഷൻ നമ്പറോ, പാസ്‌വേർഡോ നൽകാതെ തന്നെ, ഇ ഇൻവോയ്സിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന പണം ക്യൂ ആർ കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്യുന്നതിലൂടെ എളുപ്പത്തിൽ നൽകാൻ സാധിക്കുന്നു. ●

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

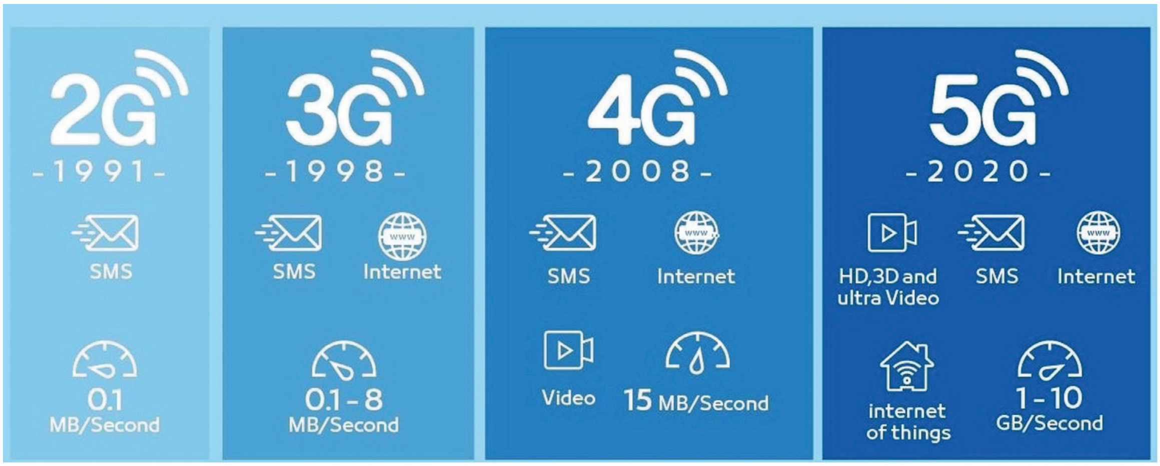
ലോറൻസ് മാത്യു

അതിവേഗം മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് മേഖല



മാറ്റങ്ങളുടെ കാലഘട്ടത്തിലൂടെയാണ് നാം കടന്ന് പോകുന്നത്. സാങ്കേതിക വിദ്യയിലാണ് ഈ അമ്പരപ്പിക്കുന്ന മാറ്റം നാം അനുഭവിച്ചറിയമുന്നത്. ആധുനിക ബിസിനസ്സിന്റെ എല്ലാം അടിസ്ഥാനം നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യയാകുമ്പോൾ നാം അതിവേഗം ഈ മാറ്റത്തിന് വിധേയമാകുന്നുവെന്നതാണ് സത്യം. ഇന്റർനെറ്റും കമ്പ്യൂട്ടറും ബിസിനസ്സിൽ വരുത്തിയ മാറ്റങ്ങൾക്ക് സാക്ഷികളാണ് നാം. ഇന്റർനെറ്റിന്റെ ആവിർഭാവത്തോട് കൂടി അതു വരെ ചിന്തിക്കുവാൻ പോലും അപ്രാപ്യമായിരുന്ന പല ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകളും ഉരുത്തിരിഞ്ഞത് നാം കണ്ടതാണ്. ഈ മാറ്റത്തിന് ആക്കം കൂട്ടുവാനാണ് 5 ജി യുടെ കടന്ന് വരവ്.

ബിസിനസുകളെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റ് അധിഷ്ഠിതമായ ഈ ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിൽ നെറ്റിന്റെ വേഗതക്കുറവ് ബിസിനസ്സുകളെ സാരമായി



ബാധിക്കുന്നുണ്ടുവെന്നത് ഏറെ പരിതാപകരമായ ഒന്നാണ്.

എന്താണ് 5 ജി

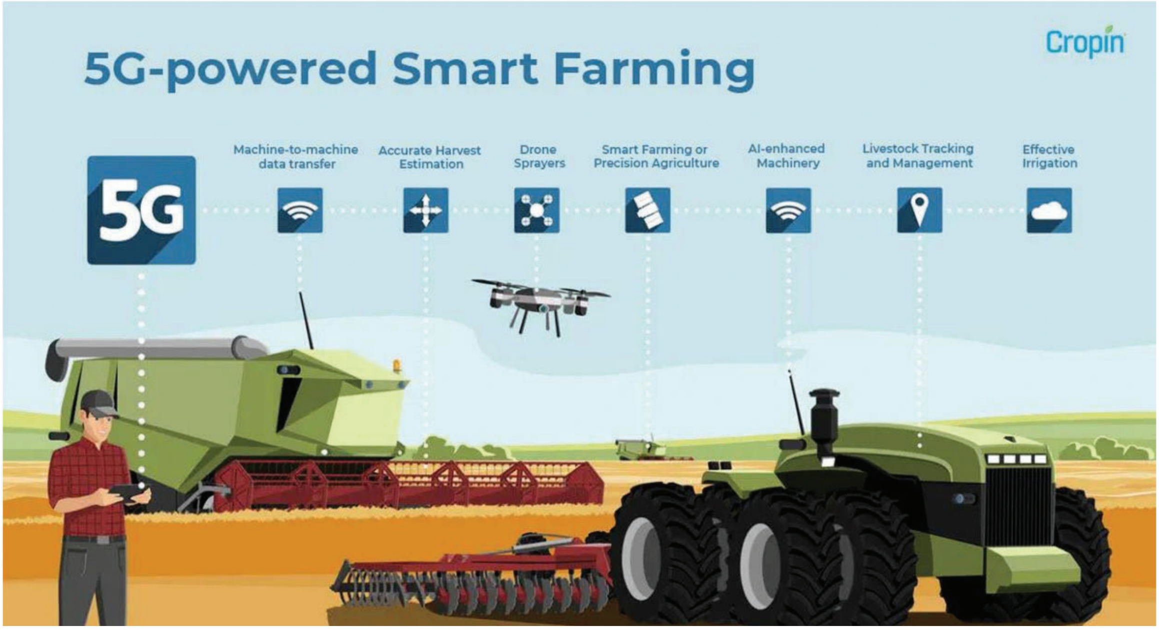
വാർത്താവിനിമയ മേഖലയിൽ, സെല്ലുലാർ നെറ്റ് വർക്കിലെ അഞ്ചാം തലമുറ എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നതാണ് ഇത്. നിലവിൽ ലോകമെമ്പാടും സേവനം ചെയ്യുന്ന 4 ജി നെറ്റ് വർക്കിന് പകരം ആണിത്. 2025 ഓടെ ജി.എസ്.എം അസോസിയേഷന്റെ കണക്ക് പ്രകാരം 1.7 ബില്യൺ ഉപഭോക്താക്കൾ ഉണ്ടാവും. തനിക്ക് മുൻപ് ഉണ്ടായിരുന്നവരെപ്പോലെ 5 ജി യും ഒരു സെല്ലുലാർ നെറ്റ്‌വർക്കാണ്.സർവ്വീസ് ഏരിയ സെല്ലുകൾ ആയി വിഭജിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. സെല്ലിലെ ഒരു ലോക്കൽ ആന്റിന വഴി റേഡിയോ തരംഗങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി 5ഏ ഉപകരണങ്ങൾ ഇന്റർനെറ്റുമായും ടെലിഫോണുമായും ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നു.

5 ജി സവിശേഷതകൾ

നെറ്റ് വർക്കിന്റെ വേഗമാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. നിലവിലുള്ള 4 ജി നെറ്റ് വർക്കിന്റെ ഏതാണ്ട് 20 ഇരട്ടിയാണ് ഇത് വിഭാവന ചെയ്യുന്നത്. അതായത് ഒരു മണിക്കൂർ ദൈർഘ്യമുള്ള ഒരു സിനിമ ഒരു മിനിറ്റിൽ താഴെയുള്ള സമയത്തിൽ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയുമെന്നർത്ഥം.

1 G യിൽ മൊബൈൽ ഫോണുകൾ വന്നെങ്കിൽ 2 G യിൽ അതിൽ SMS കൾ കടന്ന് വന്നു. 3 G യിലെത്തിയപ്പോൾ ഇന്റർനെറ്റും സ്മാർട്ട് ഫോണും വരവറിയിച്ചു. 4 ജിയിൽ നമ്മൾ വീഡിയോ സ്ട്രീമിങ്ങ് കണ്ടു. എന്നാൽ നാളിത് വരെയുള്ള എല്ലാ സാങ്കേതിക വിദ്യയും ഇതിൽ സന്നിവേശിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടാകും. ഇത്രയും നാൾ നാം ഡൗൺലോഡ് സ്പീഡ് MBPS ൽ ആയിരുന്നു കണ്ടിരുന്നുവെങ്കിൽ ഇതിൽ ജിഗാ ബൈറ്റിലായിരിക്കും. ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സ് പോലുള്ള നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്ക് ഗതിവേഗം കൂട്ടുന്നതാവും 5 ജിയുടെ രംഗപ്രവേശം. 10 ജിഗാബൈറ്റ് / സെക്കന്റ് - ഓളം ഡൗൺലോഡ് സ്പീഡും ഉയർന്ന ബാൻഡ് വിഡ്ത്തും പ്രധാന മേന്മകളായി കരുതപ്പെടുന്നു. ഉയർന്ന ബാന്റ് വിഡ്ത് ഉള്ളതിനാൽ ഫോണുകൾക്ക് പുറമേ ലാപ്ടോപ്പുകൾക്കും , ഡെസ്ക്ടോപ്പുകൾക്കും ഇന്റർനെറ്റ് ലഭ്യമാക്കും. കേബിൾ ഇന്റർനെറ്റ് പോലുള്ളവയ്ക്ക് ഇത് വെല്ലുവിളി ആയിത്തീരുകയും

നെറ്റ് വർക്കിന്റെ വേഗമാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. നിലവിലുള്ള 4 ജി നെറ്റ് വർക്കിന്റെ ഏതാണ്ട് 20 ഇരട്ടിയാണ് ഇത് വിഭാവന ചെയ്യുന്നത്.



ചെയ്യും. ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ്, മെഷീൻ ടു മെഷീൻ ഇടങ്ങളിൽ പുതിയ സാധ്യതകൾ തുറക്കപ്പെടും. ഇവ ഉപയാഗപ്പെടുത്താൻ 5G പിന്തുണയ്ക്കുന്ന വയർലെസ് ഉപകരണങ്ങൾ ആവശ്യം വരും.

മുൻപുണ്ടായിരുന്ന സെല്ലുലാർ നെറ്റ് വർക്കുകളിൽ നിന്ന് വത്യസ്തമായി ഉയർന്ന ആവൃത്തി ഉള്ള തരംഗങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇത്രയും ഉയർന്ന വേഗത കൈവരിക്കുന്നത്. പക്ഷേ തരംഗങ്ങളുടെ ഉയർന്ന ആവൃത്തി മൂലം അവയ്ക്ക് കുറച്ച് ദൂരമേ സ്വാധീനിക്കാൻ കഴിയൂ, സെല്ലുകൾ ചെറുതാവണം എന്നർത്ഥം. വളരെയധികം ദൂരം സേവനം ചെയ്യാൻ 5G ചെറുത്, ഇടത്തരം, വലുത് എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് ബാൻഡുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. മൂന്ന് തരത്തിലുള്ള സെല്ലുകൾ വരെ ഒരു 5G നെറ്റ് വർക്കിൽ ഉപയഓഗിക്കുന്നു. ഓരാന്നിനും ഓരോ ആന്റിനയും, ഓരോ ഡൗൺലോഡ് സ്പീഡും, സർവ്വീസ് ഏരിയയും ആകും ഉണ്ടാകുക. തന്റെ ദൂരപരിധിയിൽ ഉള്ള ഏറ്റവും വേഗമുള്ള ആന്റിനയോടാവും ഓരോ 5G ഉപകരണവും ബന്ധപ്പെടുക. താഴ്ന്ന ബാൻഡ് ഉള്ള 5G, 4G സെൽഫോണുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന 600-850 MHZ പരിധിയിൽ 30-250 മെഗാബൈറ്റ് സ്പീഡ് (4G യെക്കാൾ അൽപ്പം കൂടുതൽ ഉണ്ടാകും). 4G സെൽ ടവറുകളോട് അടുത്ത് കവറേജ് ഇത്തരം 5G ടവറുകളിൽ ഉണ്ടാകും. ഇടത്തരം 5G യിൽ 2.5-3.5 ജിഗാഹെർട്ട്സ് തരംഗങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് 100 മുതൽ 900 മെഗാബിറ്റ്/ സെക്കന്റ് വേഗത നൽകുന്നു. ഇത്തരം സെൽടവറുകൾക്ക് പല മൈലുകളോളം സേവനം നൽകാനാകും. 5G ക്ക് വേണ്ടിയുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങൾ തേർഡ് ജനറേഷൻ പാർട്ട്നർഷിപ്പ് എന്ന വ്യാവസായിക കൂട്ടായ്മയാണ് നിർവ്വചിക്കുന്നത്. ഇത് 5G NR (ന്യൂ റേഡിയോ) സോഫ്റ്റ് വെയർ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഏത് ഒരു ഉപകരണത്തെയും 5G എന്ന് നാമകരണം ചെയ്യുന്നു.

5G യും മാറുന്ന ബിസിനസ്സ് മേഖലകളും

5G കാർഷിക മേഖലയിൽ വളരെ നന്നായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ഒരു സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ്. നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അദ്ധ്വാന ഭാരം ലഘൂകരിക്കുവാനും ചെലവ് കുറക്കുവാനും കഴിയണം. പരമ്പരാഗത കൃഷി രീതികളെ സാങ്കേതിക വിദ്യയുമായി കൂട്ടിക്കെട്ടുന്നതാണ് സ്മാർട്ട് ഫാമിങ്ങ് എന്നുള്ളത്. അതായത് ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജിയുമായി സന്നിവേശിപ്പിക്കുക എന്നത്. തത്സമയ ഡേറ്റാ ട്രാൻസ്ഫർ ഒക്കെ ഇതിൽ സാധ്യമാണ്. ഈ പ്രോസസിന് ആക്കം കൂട്ടുവാൻ 5 ജി സഹായകരമാകും. കൃത്രിമ ബുദ്ധി സന്നിവേശിപ്പിച്ച മെഷിനുകൾ കൃഷിയിൽ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. ഇവിടെ വളരെ ഉയർന്ന ഡേറ്റാ കണക്കിവിറ്റി നല്കുവാൻ കഴിയുന്ന 5 ജിയുടെ സഹായം ഈ സേവനങ്ങൾ വളരെ മികച്ചതാക്കുവാൻ സഹായകരമാണ്.

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ സഹായത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഡ്രോണുകൾ ഇപ്പോൾ കൃഷിയിൽ വ്യപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. വിവിധങ്ങളായ സെൻസറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് കൃഷി മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. ഇത് ഏറെ ഫലപ്രദമായി നിർവ്വഹിക്കുവാൻ 5 ജി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. കൃഷിക്ക് അവശ്യം വേണ്ട വെള്ളത്തിന്റെയും വളത്തിന്റേയും മണ്ണിന്റേയും ഒക്കെ ഡേറ്റാ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസിന്റെ സഹായത്തോടെ ശേഖരിക്കുമ്പോൾ 5 ജി ഏറെ സഹായകരമാണ്. കൃഷിക്കും മൃഗ സംരംക്ഷണത്തിനും 5 ജി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുമ്പോൾ ഗുണങ്ങൾ ഏറെയാണ്. വളരെ കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ കൂടുതൽ ഡേറ്റാ വളരെ കൃത്യമായി ട്രാൻസ്ഫർ ചെയ്യുവാൻ ഈ സംവിധാനം മുഖേന സാധ്യമാണ്.

> ഇപ്പോൾത്തന്നെ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ്, ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്, ബിഗ് ഡേറ്റാ അനാലിസിസ്, ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം മെഡിക്കൽ രംഗത്ത് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപെടുന്നുണ്ട്.

ആരോഗ്യ രംഗത്ത് 5 ജി

ആരോഗ്യ പരിപാലന രംഗത്ത് വളരെയധികം മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ ഇ സാങ്കേതിക വിദ്യക്കാവും. ഇപ്പോൾത്തന്നെ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ്, ക്ലൌഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ്, ബിഗ് ഡേറ്റാ അനാലിസിസ്, ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം മെഡിക്കൽ രംഗത്ത് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. ഈ സംവിധാനങ്ങളെല്ലാം വളരെ വേഗത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുവാൻ 5 ജി സഹായകരമാകും. ഇപ്പോൾത്തന്നെ ഒട്ടു മിക്ക ആശുപത്രികളും ഡിജിറ്റൽ ഹെൽത്ത് സിസ്റ്റത്തിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. സ്മാർട്ട് ബാൻഡ് പോലുള്ള വെയറബിൾ ഉപകരണങ്ങളും ബിഗ് ഡേറ്റയുമൊക്കെ കൂടിച്ചേർന്നതാണി രംഗം. വിർചൽ റിയാലിറ്റിയും ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റിയുമൊക്കെ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപെടുന്ന ആധുനിക മെഡിക്കൽ രംഗത്ത് വേഗതയേറിയ സേവനങ്ങളുമായെത്തുന്ന 5 ജിയുടെ

ആശംസകളോടെ......

K.Mani (Propriter)
Mob: 9447226893

NATIONAL ALUMINIUM
Chira, Kappur-PALAKKAD
Office: 9633117704
www.nationalaluminium.in
info@nationalaluminium.in

Electro Colouring, Powder coating, Wood lamination & MS Work

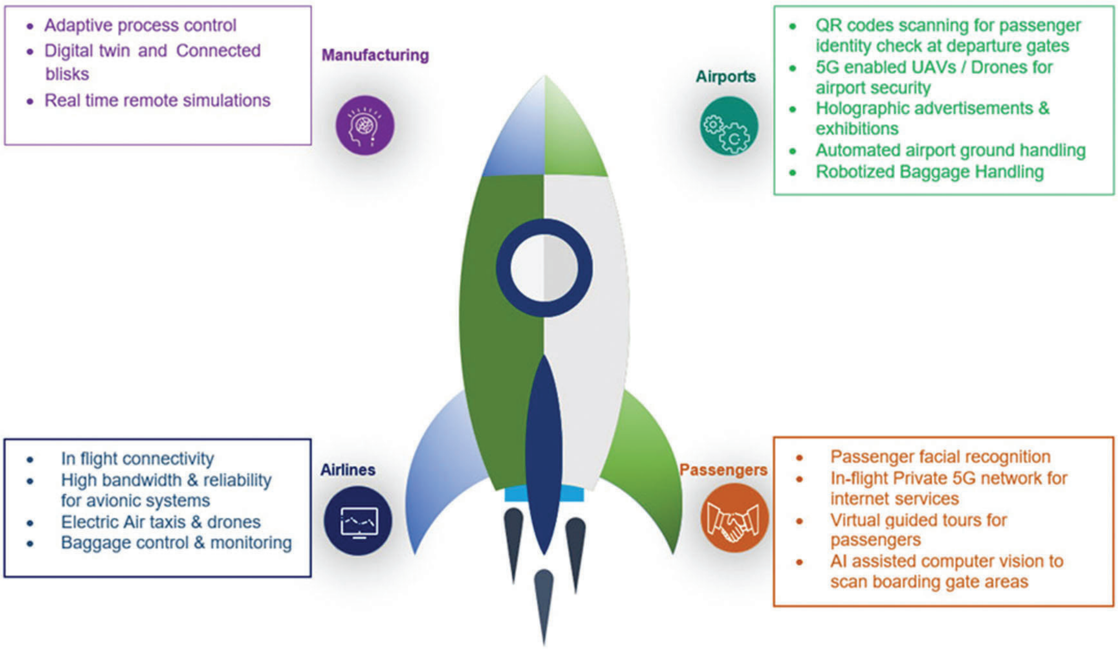
വളരെയധികം ശ്രദ്ധയോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടയൊന്നാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇതിന്റെ സപ്ലേ ചെയിൻ മാനേജ്മെന്റ് സവിശേഷ ശ്രദ്ധ അർഹിക്കുന്നയൊന്നാണ്. മാത്രവുമല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും പരമാവധി പാഴാകാതെ നോക്കേണ്ടതുമാണ്.

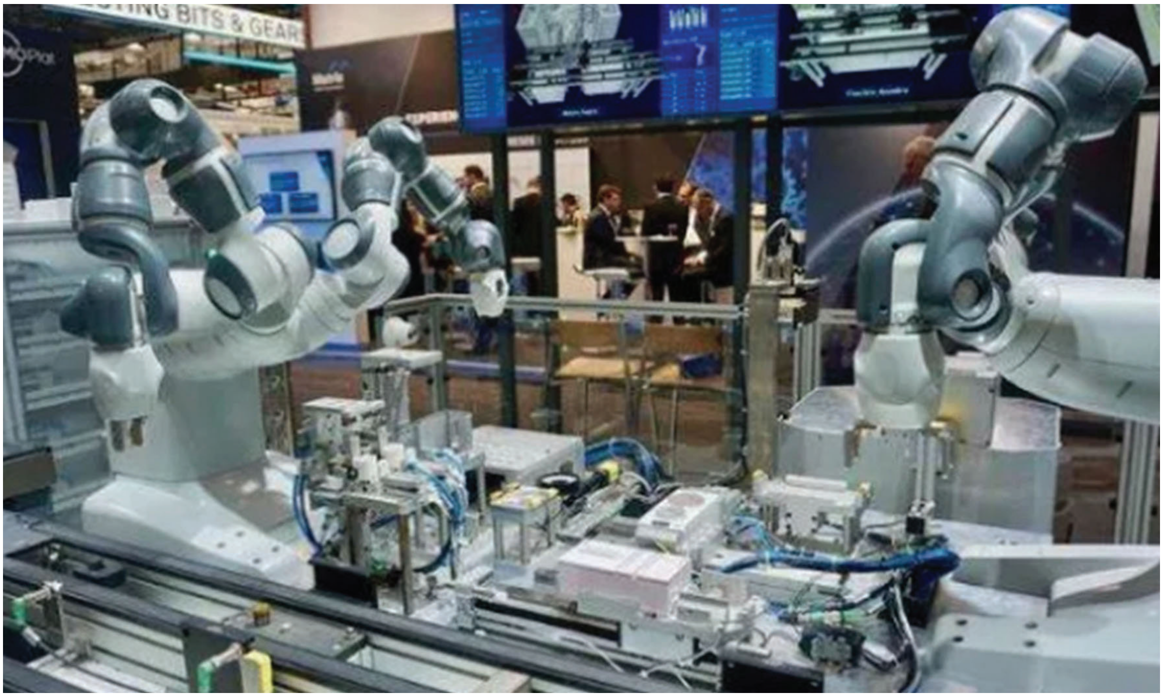
പ്രാധാന്യം പറയേണ്ടതില്ലല്ലോ.

മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങളുടെ മെയിന്റനൻസിനും അസറ്റ് മാനേജ്മെന്റിനുമെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് മെഡിക്കൽ തിങ്ങ്സും ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസുമെല്ലാം ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. നിരന്തരമായ കമ്യൂണിക്കേഷൻ ആവശ്യമായി വരുന്നയിവിടെ ഉയർന്ന വേഗത നൽകുന്ന 5 ജി വരുമ്പോൾ വളരെ ഫലപ്രദമായി സേവനങ്ങൾ നൽകുവാൻ കഴിയും.

ഭക്ഷ്യ വ്യവസായവും 5 ജിയും

വളരെയധികം ശ്രദ്ധയോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ട ഒന്നാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായം. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇതിന്റെ സപ്ലേ ചെയിൻ മാനേജ്മെന്റ് സവിശേഷ ശ്രദ്ധ അർഹിക്കുന്നയൊന്നാണ്.





മാത്രവുമല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും പരമാവധി പാഴാകാതെ നോക്കേണ്ടതുമാണ്. ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ സംബന്ധിച്ച് ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കളുടെ ഗുണ നിലവാരം പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ഒപ്പം എവിടെ നിന്നാണ് ഇവ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുവെന്നതും വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഇവിടെയും ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസും ബിഗ് ഡേറ്റയുമൊക്കെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. അപ്പോൾ ഉയർന്ന കണക്ടിവിറ്റി വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന 5 ജി ഈ രംഗത്തുണ്ടാക്കുവാൻ പോകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ നിരവധിയാകും.

വ്യോമയാന രംഗത്തും 5 ജി

5 ജി കൊണ്ട് ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാകുവാൻ പോകുന്ന ബിസിനസ്സിൽ ഏറെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് വ്യോമയാന രംഗം. വിവിധങ്ങളായ എയർക്രാഫ്റ്റുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ 5 ജിക്ക് ഏറെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസും ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സുമെല്ലാം അരങ്ങ് തകർക്കുമ്പോൾ 5 ജിയുടെ പ്രാധാന്യം പറയേണ്ടതില്ലല്ലോ. എയർപ്പോർട്ടുകളുടെ സുരക്ഷക്കും ലോജിസ്റ്റിക്കിലുമെല്ലാം ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഏറെ സഹായകരമായി വർത്തിക്കും. ലഗേജുകളുടെ കൃത്യമായ നിരീക്ഷണത്തിന് ഇത് ഏറെ സഹായകരമാണ്. പാസഞ്ചർക്ക് മികച്ച സേവനം നല്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ സഹായകമാണ് എന്നതിൽ പക്ഷാന്തരമില്ല.

5 ജിയും ഗാർമെന്റ് വ്യവസായവും

ഇന്റർനെറ്റ് അധിഷ്ഠിതമായ പല സാങ്കേതിക വിദ്യകളും ഇന്ന് ഗാർമെന്റ് വ്യവസായത്തിൽ ഏറെ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെയുള്ള ഉൽപ്പാദനം ആണ് ഇന്റലിജെന്റ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് എന്നത്. അതായത് ഉല്പ്പാദനം പൂർണ്ണമായും ഓട്ടോമേറ്റഡ് ആകുന്ന സ്ഥിതി. ഇവിടെ വിവിധങ്ങളായ മെഷിനുകൾ തമ്മിൽ ഡേറ്റാ തത്സമയം കൈമാറേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. റോബോട്ടുകളുപയോഗിച്ച് പല ജോലികളും ചെയ്യേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്. ഒപ്പം റോബോട്ടുകളും മറ്റു മെഷിനുകളുമായുള്ള കമ്യൂണിക്കേഷൻ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ മെഷിനുകൾ റിപ്പയർ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. 5 ജിയുടെ കടന്ന് വരവ് ഇന്റലിജെന്റ് മാനുഫാക്ചറിനെ മറ്റൊരു തലത്തിലെത്തിക്കുക തന്നെ ചെയ്യും.

ഉൽപ്പാദന വ്യവസായ രംഗത്ത് 5 ജിയും ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസും മുമ്പോട്ട് വെക്കുന്ന സാധ്യതകൾ നിരവധിയാണ്. ഉൽപ്പാദനം മാത്രമല്ല ലോജിസ്റ്റിക്സും വിൽപ്പനാനന്തര സേവനങ്ങളിലുമെല്ലാം 5 ജി വരുത്തി വെക്കുന്ന മാറ്റങ്ങൾ ഇനിയും കണ്ടറിയേണ്ടതുണ്ട്. ●

Volume 54 Issue 8
May 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd May 2022

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക്ക് & 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

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ യഥാർത്ഥ ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ പരസ്യപ്പെടുത്താൻ ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക
വ്യവസായ കേരളം

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033
ഫോൺ: 6238302158
Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

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 Akshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174.

Editor : Baiju R.S.