AUGUST 2022
Volume 54
Issue 11

28 കൈത്തറി ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഓൺലൈൻ വിപണിയിലേക്ക്

33 തേനിച്ച കാവൽക്കാരനിൽ നിന്നും തേൻ വ്യവസായത്തിലേക്ക്

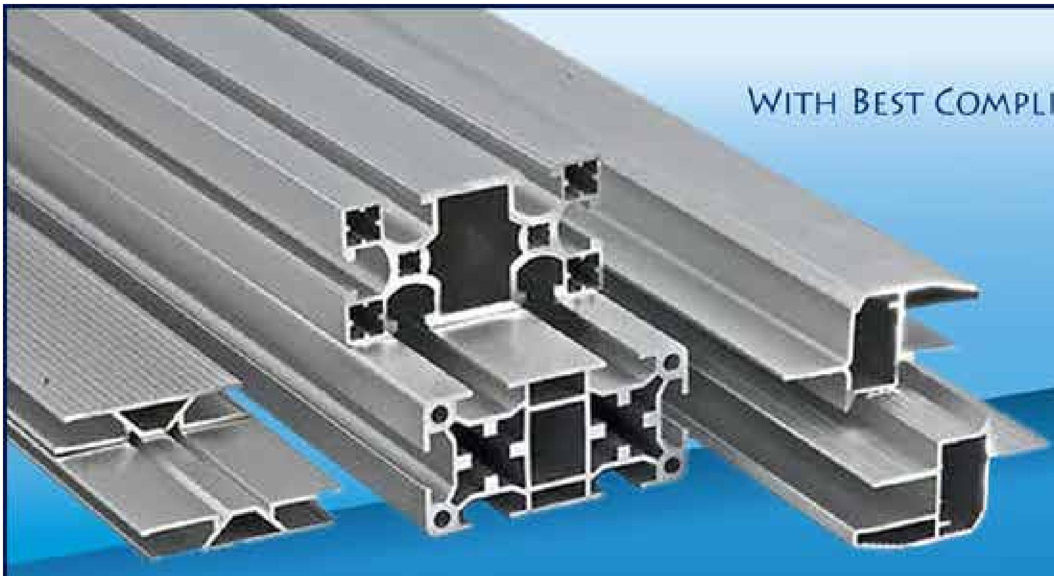
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ബിസിനസ് വളർത്താൻ C & D ഫോർമുല

WITH BEST COMPLIMENTS FROM



TYRE TREADS

M.I.E. THALAKKOTTUKARA (VIA) KECHERY

THRISSUR-680501
KERALA

PHONE : 91 9539330643
E MAIL: tyretreadsoct2015@gmail.com

ITEMS
ALUMINIUM PROFILE
GLASS RUBBER BEEDING IN DIFFERENT ITEMS

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ആഗസ്റ്റ് 2022
August 2022

പുസ്തകം 54
Volume 54

ലക്കം 11
Issue 11

ഉള്ളടക്കം

06 ബിസിനസ് വളർത്താൻ C & D ഫോർമുല
ഡോ. സുധീർ ബാബു

14 ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ പുതുസംരംഭകർക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

20 ഹരിതം.... ത്വരിതം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

23 ഇ. ഡി. ക്ലബ് പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ മികവ് തെളിയിച്ച് പാലാ അൽഫോൻസാ കോളേജ്
ചന്ദ്രൻ പി.

28 കൈത്തറി ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഓൺലൈൻ വിപണിയിലേക്ക്
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

33 തേനിച്ച കാവൽക്കാരനിൽ നിന്നും തേൻ വ്യവസായത്തിലേക്ക്
ബിനോയ് ജോർജ് പി

37 ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ HSN കോഡും സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും
ഡോ.ശചീന്ദ്രൻ.വി

40 കേരളം കാർഷികാധിഷ്ഠിത മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കലവറ
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

46 അൾട്രാ സൗണ്ടും വ്യാവസായിക രംഗവും
ലോറൻസ് മാത്യു

വ്യവസായ കേരളം

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** : കാഞ്ചന എം.
- **കൊല്ലം** : സജീവ്കുമാർ കെ.എ.
- **പത്തനംതിട്ട**: അനൂപ് ഷിനു കെ.
- **ആലപ്പുഴ** : സുരേഷ്ബാബു ആർ.
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : പ്രേംജിത്ത് പി.
- **എറണാകുളം** : കെ.പി. അജിത്കുമാർ
- **തൃശൂർ** : അനിൽകുമാർ കെ.പി.
- **പാലക്കാട്** : തോമസ് ചാക്കോ
- **മലപ്പുറം** : ശ്രീരാജ് എം.
- **കോഴിക്കോട്** : നിധിൻ കെ.
- **വയനാട്** : അനിൽകുമാർ
- **കണ്ണൂർ** : മനോജ് പി.കെ.
- **കാസർഗോഡ്** : അഷ്കർ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
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

ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് കുതിക്കുന്ന നവീന പദ്ധതി

2022-23 സാമ്പത്തിക വർഷം ഒരു ലക്ഷം സംരംഭം ആരംഭിക്കുക എന്ന സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പദ്ധതി നാലു മാസം പിന്നിടുമ്പോൾ 50 ശതമാനത്തിലധികം നേട്ടം കൈവരിയ്ക്കാനായി. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നിരന്തര ഇടപെടലിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനത്തെ ജനങ്ങൾക്ക് സംരംഭകരോടുള്ള മനോഭാവത്തിൽ കാതലായ മാറ്റം ഉണ്ടാക്കാനായി. സംരംഭങ്ങൾ ജനങ്ങൾക്ക് തൊഴിലും സർക്കാരിന് വരുമാനവും ഉണ്ടാക്കിത്തരുന്നുവെന്ന് ജനങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുന്നു. വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെയും പഞ്ചായത്തുകൾ തോറും വ്യവസായ വകുപ്പ് നിയമിച്ച ഇന്റേണുകളുടെയും നിരന്തരപ്രയത്നം ഈ നേട്ടത്തിന് പിന്നിലുണ്ട്.

ഈ സാമ്പത്തിക വർഷം പൂർത്തിയാകുമ്പോൾ ഒരു ലക്ഷം സംരംഭം എന്ന അഭിമാനകരമായ നേട്ടം കൈവരിക്കും എന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല. അതോടൊപ്പം സംസ്ഥാനത്തെ വ്യവസായിക അന്തരീക്ഷത്തിലും കാതലായ മാറ്റം ഉണ്ടാകും. ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനം എന്ന നിലയിൽ നിന്നും ഉല്പാദക സംസ്ഥാനമെന്ന നിലയിലേയ്ക്ക് മാറുന്നതിലേക്കുള്ള സുപ്രധാന ചുവടുവെയ്പായി ഈ പദ്ധതി മാറും.

അഭ്യസ്ഥവിദ്യരും ആശയ ഗംഭീരരുമായ കേരളീയ ജനതയുടെ സഹകരണവും പിന്തുണയും തുടക്കം മുതലെ ഈ പദ്ധതിയ്ക്കുണ്ടായിരുന്നു. മറുനാടുകളിൽ വസിക്കുന്ന കേരളീയർ സ്വന്തം നാട്ടിലെ മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കാനും അവസരങ്ങളെ മുതലെടുക്കാനും മുന്നോട്ടുവരുന്നുണ്ട് എന്നതും ശ്രദ്ധേയമാണ്. സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് അവർക്ക് വേണ്ട എല്ലാവിധ സഹായവും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ എന്ന ലക്ഷ്യം അധികരിക്കുന്നതിലേയ്ക്കായി ഏവരുടെയും സഹകരണം തുടർന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. ■

ഓണാശംസകൾ

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

നവകേരളം

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

ചരിത്ര നേട്ടവുമായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി ആരംഭിച്ച് കേവലം 145 ദിവസങ്ങൾ കൊണ്ട് അരലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാൻ സാധിച്ചു എന്നത് ചരിത്രനേട്ടമാണ്. ഈ സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമായി 2960 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ടായി. 109739 തൊഴിലവസരങ്ങൾ പുതുതായി സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. സംസ്ഥാന സമ്പദ്ഘടനയിൽ സുപ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കാൻ കഴിയുന്ന വിധത്തിൽ സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട-ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരാനുള്ള സർക്കാരിന്റെ ശ്രമങ്ങൾക്ക് ആത്മവിശ്വാസം നൽകുന്നതാണ് ഈ നേട്ടം.

ഈ അഞ്ചുമാസക്കാലയളവിൽ മലപ്പുറം, എറണാകുളം ജില്ലകളിൽ അയ്യായിരത്തിലധികം സംരംഭങ്ങളും തിരുവനന്തപുരം, പാലക്കാട്, കൊല്ലം, തൃശ്ശൂർ, കോഴിക്കോട് ജില്ലകളിൽ നാലായിരത്തിലധികം സംരംഭങ്ങളും ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. കൊല്ലം, പാലക്കാട്, തിരുവനന്തപുരം, എറണാകുളം, മലപ്പുറം ജില്ലകളിലായി അൻപത്തി ആറായിരത്തിലധികം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ സാധിച്ചു. വ്യാവസായികമായി പിന്നാക്കം നിൽക്കുന്ന വയനാട്, കാസർഗോഡ് ജില്ലകളിലായി ആറായിരത്തോളം തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു.

കൃഷി - ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ 7500 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ഇക്കാലയളവിൽ നിലവിൽ വന്നു. 400 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ടായി. 19500 പേർക്ക് ഈ യൂണിറ്റുകളിലൂടെ തൊഴിൽ ലഭിച്ചു. ഗാർമെന്റ്സ് ആന്റ് ടെക്സ്റ്റൈൽ മേഖലയിൽ 5800 സംരംഭങ്ങളും 250 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 12000 തൊഴിലും ഉണ്ടായി. ഇലക്ട്രിക്കൽ & ഇലക്ട്രോണിക്സ് മേഖലയിൽ 2100 സംരംഭങ്ങളും 120 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 3900 തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. സർവ്വീസ് മേഖലയിൽ 4300 സംരംഭങ്ങളാണ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത്. 270 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 9900 തൊഴിലും ഈ മേഖലയിൽ ഉണ്ടായി. വ്യാപാര മേഖലയിൽ 17000 സംരംഭങ്ങളും 980 കോടിയുടെ നിക്ഷേപവും 32000 തൊഴിലുമാണ് സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടത്.

പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായുള്ള ലൈസൻസ്/ലോൺ/സബ്സിഡി മേളകൾ നടന്നു വരികയാണ്. സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് നാല് ശതമാനം പലിശയ്ക്ക് വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേക വായ്പാ പദ്ധതി ആരംഭിച്ചു. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ സംരംഭകർക്ക് ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ വായ്പ ലഭ്യമാകും. ഇതിനോടകം 403 തദ്ദേശസ്ഥാപനങ്ങളിൽ വായ്പാമേളകൾ നടത്തി. വായ്പാമേളകളിൽ ലഭിച്ച അപേക്ഷകളിൽ 9.5 കോടി രൂപയുടെ വായ്പകൾ ഉടൻ അനുവദിച്ചു. ഇതിനൊപ്പം 1326 ലൈസൻസുകളും അതിവേഗം അനുവദിച്ചു. ഇതിനൊപ്പം 847 സബ്സിഡി അപേക്ഷകളും ഈ മേളകളിൽ വച്ചുതന്നെ പരിഗണിച്ചു.

3 മുതൽ 4 ലക്ഷം വരെയുള്ള ആളുകൾക്ക് തൊഴിൽ കൊടുക്കുവാൻ ലക്ഷ്യമിടുന്ന ഈ ബൃഹത്തായ പദ്ധതിക്ക് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണം, സഹകരണം, ഫിഷറീസ്, മൃഗ സംരക്ഷണം മുതലായ വകുപ്പുകളുടെ സഹകരണവും ഉറപ്പ് വരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ മാർച്ച് 30 ന് മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയനാണ് സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചത്. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യാവസായിക വളർച്ചയിൽ ഏറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒന്നായി മാറിക്കഴിഞ്ഞു സംരംഭക വർഷം. ■

6

കവർസ്റ്റോറി

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസ് വളർത്താൻ C & D ഫോർമുല

ഞാനൊരിക്കൽ വീടിന് തൊട്ടടുത്തുള്ള പലചരക്ക് കടയിൽ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിക്കൊണ്ട് നിൽക്കുകയാണ്. കോവിഡ് കാലഘട്ടത്തിൽ കുറച്ച് മാസങ്ങളായി സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ പോകുവാൻ സാഹചര്യം ഇല്ലാതിരുന്നതിനാൽ മിക്കവാറും സാധനങ്ങൾ അടുത്തുള്ള ചെറിയ കടകളിൽ നിന്നാണ് വാങ്ങുന്നത്. ഒരു ആപത്ഘട്ടം വന്നപ്പോൾ നമ്മെ സേവിക്കാൻ അവരാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത് എന്ന സ്മരണയിൽ ഇപ്പോഴും ആ ചെറിയ കടകളിൽ നിന്ന് തന്നെയാണ് വീട്ടാവശ്യങ്ങൾക്ക് സാധനങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്.

സാധനങ്ങൾ എടുത്തുകൊണ്ടിരിക്കുമ്പോൾ പലചരക്ക് കടക്കാരൻ പറഞ്ഞു "മുൻ മാസങ്ങളിൽ ഉണ്ടായിരുന്നതു പോലെ കച്ചവടം ഇല്ല. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റൊക്കെ വീണ്ടും തുറന്നതോടെ ആളുകൾ അവിടെപ്പോയി തുടങ്ങി. ഞങ്ങളെപ്പോലുള്ള ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരുടെ വയറ്റത്തടിക്കുകയാണ് ഇവരൊക്കെ ചെയ്യുന്നത്.'' അല്പം ഫ്ളാഷ്ബാക്ക് ഇവിടെ ആവശ്യമുണ്ട്.

ലോക്ക്ഡൗൺ കാലത്ത് ഒരിക്കൽ ഈ കടയിൽ ചെന്നപ്പോൾ ഞാൻ ചോദിച്ചു. "ചേട്ടാ, കയ്യിൽ സ്മാർട്ട് ഫോൺ ഉണ്ടല്ലോ. വാട്ട്സാപ്പും ഉണ്ട്. ഇവിടെ വരുന്ന കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ ഓർഡറുകൾ വാട്ട്സാപ്പിൽ എടുത്താൽ അവരുടെ വീട്ടിൽ കൊണ്ടുപോയി

സാധനങ്ങൾ കൊടുക്കുവാൻ കഴിയില്ലേ. അവർക്ക് ഇങ്ങോട്ട് വരുന്ന ബുദ്ധിമുട്ടും ഒഴിവാക്കാം ഈ ഘട്ടം കഴിഞ്ഞാൽ അവർ ചേട്ടനെ തന്നെ ആശ്രയിക്കുകയും ചെയ്യും. ചേട്ടന്റെ കടയുടെ ചുറ്റുപാടുമുള്ള നൂറോ ഇരുന്നൂറോ വീടുകളെ സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സാക്കി മാറ്റുകയും ചെയ്യാം''.

വലിയൊരു ബിസിനസ് തന്ത്രം പറഞ്ഞ് കൊടുത്തു എന്ന അഹങ്കാരത്തിൽ നെഞ്ചും വിരിച്ച് നിന്ന എന്നെ അന്ന് ചേട്ടൻ ഒരു അന്യഗ്രഹ ജീവിയെപ്പോലെ നോക്കി പുച്ഛത്തോടെ ചിരിച്ചു. മറുപടി ഒന്നും പറഞ്ഞില്ല.

നമുക്ക് തിരിച്ചു വരാം. ചേട്ടന്റെ സങ്കടകരമായ വാക്കുകൾ കേട്ടപ്പോൾ ഒന്നും പറഞ്ഞില്ല. പറഞ്ഞിട്ട് കാര്യമില്ല എന്നെനിക്ക് തോന്നി. ഒരിക്കൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിൽ കയറിയപ്പോൾ ക്യാഷ് കൗണ്ടറിലെ പെൺകുട്ടി കുറച്ച് കൂപ്പണുകൾ തന്നു. "ഇത് പൂരിപ്പിച്ച് ആ പെട്ടിയിൽ ഇട്ടോളൂ. ലക്കിഡ്രോ ഉണ്ട്. നല്ല സമ്മാനങ്ങൾ കൊടുക്കുന്നുണ്ട്.'' കൂപ്പണുകൾ പൂരിപ്പിച്ച് പെട്ടിയിൽ ഇടുമ്പോൾ അടുത്തുനിന്ന മാനേജരോട് ചോദിച്ചു "നിങ്ങൾ ഈ വിവരങ്ങളെല്ലാം ശേഖരിക്കുന്നുണ്ടല്ലോ. നിങ്ങളുടെ സിസ്റ്റത്തിൽ കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഉണ്ടാകും അല്ലേ?''

"ഞങ്ങൾ കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ വിവരങ്ങളൊന്നും രേഖപ്പെടുത്താറില്ല. ലക്കിഡ്രോ കഴിഞ്ഞാൽ എല്ലാ കടലാസുകളും കത്തിച്ചു കളയും.'' അദ്ദേഹം മറുപടി പറഞ്ഞു. ഞാൻ ചിരിച്ച് യാത്ര പറഞ്ഞു.

അവസരങ്ങളായി കാണാം

മുകളിൽ ഞാൻ പറഞ്ഞ സംഭവങ്ങൾ ചില തിരിച്ചറിവുകൾക്ക് വേണ്ടിയാണ്. അത് സൂചിപ്പിച്ചില്ലെങ്കിൽ ഇനി പറയുവാൻ പോകുന്നവ മനസ്സിലാക്കുവാൻ അല്പം ബുദ്ധിമുട്ടാകും. സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങളും വ്യാപാരികളും സാമ്പത്തിക വ്യവസ്ഥയുടെ നട്ടെല്ലായി വർത്തിക്കുമ്പോൾ കൂടുതൽ സൂക്ഷ്മതയോടെ, പുതിയ കാഴ്ചപ്പാടോടെ ഇനിയുള്ള കാലത്തെ വ്യാപാരി വ്യവസായി സമൂഹം അഭിമുഖീകരിക്കണം. പ്രശ്നങ്ങളെ അവസരങ്ങളാക്കിമാറ്റുവാനുള്ള ഉൾക്കാഴ്ച നേടിയെടുക്കേണ്ടതുമുണ്ട്.

വരുത്തേണ്ട മാറ്റങ്ങളെന്തൊക്കെ എന്നതാണ് നമ്മൾ ഇനി കാണുവാൻ പോകുന്നത്. ഇതിനായിഒരു ഫോർമുല നമുക്ക് പ്രയോഗിക്കാം. പരിവർത്തനത്തിന്റെ നാളുകളിൽ പുതിയ സംസ്കാരവും രീതികളും ഉൾക്കൊള്ളുക നിലനിൽപിനും വളർച്ചയ്ക്കും അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.

"C&D" എന്ന ഫോർമുല (C & D Formula)

'സി&ഡി'' എന്ന ഈ ഫോർമുലയിൽ "സി'' കസ്റ്റമർ (C - Customer ഉപഭോക്താവ്) ആണ്. "ഡി'' ഡിജിറ്റലും (D -Digital). ആദ്യം നമുക്ക് കസ്റ്റമറിലേക്ക് പോകാം.

കസ്റ്റമർ (ഉപഭോക്താവ്)

ഒരു ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപും വളർച്ചയും തളർച്ചയുമൊക്കെ നിശ്ചയിക്കുന്നത് കസ്റ്റമർ (ഉപഭോക്താവ്) എന്ന നിർണ്ണായക വ്യക്തിയാണ്. നമ്മുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ അടിമുടിയറിയാം എന്ന

ഒരു ബിസിനസിന്റെ നിലനിൽപും വളർച്ചയും തളർച്ചയുമൊക്കെ നിശ്ചയിക്കുന്നത് കസ്റ്റമർ (ഉപഭോക്താവ്) എന്ന നിർണ്ണായക വ്യക്തിയാണ്. നമ്മുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ അടിമുടിയറിയാം എന്ന അമിതമായ ആത്മവിശ്വാസം നമുക്കുണ്ട്. എന്ത് സംഭവിച്ചാലും എന്നും അവർ നമ്മുടെ അടുത്തു തന്നെ വരുമെന്ന യാതൊരു അടിസ്ഥാനവുമില്ലാത്ത ചില വിശ്വാസങ്ങളും നാം പുലർത്തിപ്പോരുന്നുമുണ്ട്.

അമിതമായ ആത്മവിശ്വാസം നമുക്കുണ്ട്. എന്ത് സംഭവിച്ചാലും എന്നും അവർ നമ്മുടെ അടുത്തു തന്നെ വരുമെന്ന യാതൊരു അടിസ്ഥാനവുമില്ലാത്ത ചില വിശ്വാസങ്ങളും നാം പുലർത്തിപ്പോരുന്നുമുണ്ട്. തന്നെ നന്നായി സേവിക്കുന്ന ബിസിനസിനോട് കസ്റ്റമർക്ക് കൂറുണ്ടാകും (Loyalty). എന്നാൽ സേവനം എപ്പോൾ മോശമാകുന്നു ആ നിമിഷം കസ്റ്റമർ ബിസിനസിനോട് വിട പറയുന്നു. കസ്റ്റമറെ ബിസിനസിനോട് ചേർത്തു പിടിക്കാൻ നാം എന്ത് ചെയ്യുന്നു എന്നത് വളരെയധികം പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ചോദ്യമാണ്.

വിവര ശേഖരണം

മുമ്പ് സംസാരിച്ച സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന്റെ കാര്യത്തിലേക്ക് പോകാം. അവരുടെ കയ്യിൽ അവിടം സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവരങ്ങൾ ലഭ്യമായിരുന്നെങ്കിൽ ഓരോ ഉപഭോക്താവിനെയും നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെട്ട് ഓർഡർ സ്വീകരിച്ച് സാധനങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ വീടുകളിൽ എത്തിച്ചു നൽകാൻ കഴിയുമായിരുന്നു. ഒരാളെപ്പോലുംപ്രതികൂലമായ പ രിതസ്ഥിതിയിൽ അവർക്ക് നഷ്ടപ്പെടുമായിരുന്നില്ല. ആ സമയത്ത് മിനിമം വിൽപ്പനയെങ്കിലും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിന് ഉറപ്പുവരുത്താൻ കഴിയുമായിരുന്നു.

ഇതേ അവസ്ഥ തന്നെയാണ് ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങളുടേതും വ്യാപാരികളുടേതും. തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ എത്തുന്ന ഒരാളെപ്പോലും പിന്നീട് ബന്ധപ്പെടാനുള്ള പ്രാഥമിക വിവരങ്ങൾ പോലും പലരും ശേഖരിക്കുന്നില്ല. കോവിഡ് പോലുള്ള അപ്ര തീക്ഷിതങ്ങളായ പ്രശ്നങ്ങൾ സമൂഹത്തിൽ സംഭവിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസും ഉപഭോക്താവും തമ്മിൽ വലിയൊരു വിടവ് ഉടലെടുക്കുന്നു. ഇത് പ ഴയ ഊഷ്മളമായ ബന്ധത്തിലേക്ക് തിരികെയെത്താൻ ധാരാളം സമയമെടുക്കും. ഉപഭോക്താവ് ഈ സമയത്ത് കിട്ടാവുന്ന സ്രോതസുകളെയെല്ലാം ആശ്രയിക്കും. ഏത് പ്രശ്നങ്ങൾക്കിടയിലും ബിസിന സും ഉപഭോക്താവും തമ്മിൽ ബന്ധം നിലനിർത്തണമെങ്കിൽ അവരുടെ വിവരങ്ങൾ ബിസിനസിൽ ശേഖരിക്കപ്പെടണം.

നാം ആദ്യം കണ്ട കച്ചവടക്കാരൻ ഒരു വാട്ട്സാപ്പ് ഗ്രൂപ്പ് തുടങ്ങി തന്റെ കടയിൽ വരുന്ന ഉപ ഭോക്താക്കളെ അതിലേക്ക് കൂട്ടിച്ചേർത്തിരുന്നെങ്കിൽ, ഓർഡർ എടുത്ത് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ അവരുടെ വീട്ടിൽ എത്തിച്ചു നൽകിയിരുന്നെങ്കിൽ തീർച്ചയായും ഉപഭോക്താക്കൾ അദ്ദേഹത്തെ പിന്നീടും ആശ്രയിച്ച് മുന്നോട്ടു പോകുമായിരുന്നു. കടയിലെത്തുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഫോൺ നമ്പർ ശേഖരിക്കുവാൻ ഹോം ഡെലിവറി എന്ന ആശയം അദ്ദേഹത്തിന് സഹായകമായേനെ.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ അടുത്തെത്തുക

നാം സൂപ്പർ, മെഗാമാർട്ടുകളെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നു. സ്വിഗ്ഗി, ഊബർ ടാക്സി, ഓയോ പോലുള്ള സേവനങ്ങളെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നു. നമുക്ക് ചുറ്റുമുള്ള നൂറ് വീടുകളെ നിരന്തരമായി സേവിക്കുവാൻ നമുക്ക് കഴിയുന്നുണ്ടോ? അവർക്ക് നമ്മുടെ കടയിൽ എത്താതെ നമ്മെ ബന്ധപ്പെടുവാനുള്ള മാർഗ്ഗമെന്താണ്? അവരൊന്ന് ഫോൺ ചെയ്താൽ, മെസ്സേജ് അയച്ചാൽ സാധനം അവരുടെ വീട്ടുപ ടിക്കൽ എത്തുമോ?

നമുക്ക് ഉത്തരം പറയുവാൻ കഴിയണം. ഉപ ഭോക്താക്കൾ എന്നും അവരുടെ സൗകര്യങ്ങൾക്ക് മുൻതൂക്കം നൽകുന്നവരാണ്. സ്വിഗ്ഗിയിൽ ഓർഡർ

ഉപഭോക്താക്കൾ എന്നും അവരുടെ സൗകര്യങ്ങൾക്ക് മുൻ തൂക്കം നൽകുന്നവരാണ്. സ്വിഗ്ഗിയിൽ ഓർഡർ ന ൽകിയാൽ ഭക്ഷണം വീട്ടിലെത്തുമെങ്കിൽ അവർ ആ സേവനം വിനിയോഗിക്കും. ചിലപ്പോൾ തൊട്ടടുത്ത റസ്റ്റോറന്റിനെക്കാളും എളുപ്പം അവർക്ക് അതായിത്തോന്നാം.

നൽകിയാൽ ഭക്ഷണം വീട്ടിലെത്തുമെങ്കിൽ അവർ ആ സേവനം വിനിയോഗിക്കും. ചിലപ്പോൾ തൊട്ടടുത്ത റസ്റ്റോറൻറിനെക്കാളും എളുപ്പം അവർക്ക് അതായിത്തോന്നാം. ചെറുകിടക്കാർക്ക് അത്തരം സേവനങ്ങൾ നൽകുവാൻ കഴിയണം. ഉത്തരവാദിത്തത്തോടെ അത് നിറവേറ്റുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഉപഭോക്താക്കൾ ബിസിനസിനൊപ്പം നിൽക്കും.

രാവിലെ എഴുന്നേൽക്കുമ്പോൾ കടയിൽ പോയി പത്രം വാങ്ങി വായിക്കേണ്ട അവസ്ഥ വന്നാൽ നമ്മളിൽ എത്രപേർ അത് ചെയ്യും. പത്രം വീട്ടുപടിക്കൽ എത്തുന്നു. ഉപഭോക്താവ് ആ സേവനം ആസ്വദിക്കുന്നു. കടയിൽ വന്ന് അരമണിക്കൂർ കാത്തുനിന്ന് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ എക്കാലവും അവർ തയ്യാറാകും എന്നത് നമ്മുടെ അബദ്ധ ധാരണയാണ്. ചെറുകിടക്കാരും ഹോം ഡെലിവറി സേവനം (HOME DELIVERY SERVICE) ആരംഭിക്കട്ടെ. രാവിലെയും വൈകിട്ടും രണ്ട് സമയങ്ങളിലായി ഡെലിവറി ചെയ്യാം. വീടുകളിൽ പോയി ഓർഡർ എടുക്കാം അല്ലെങ്കിൽ വാട്ട്സാപ്പ് ഗ്രൂപ്പ് വഴി ഓർഡർ എടുക്കാം. തന്റെ ചുറ്റുമുള്ള എല്ലാവരേയും തന്റെ കൂറുള്ള (Loyal) ഉപഭോക്താക്കളാക്കി മാറ്റാം.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും നൽകുക

ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും നൽകുന്നത് നഷ്ടമാണെന്ന് വിചാരിക്കുന്നവരാണ് ഭൂരിഭാഗം ചെറുകിട വ്യവസായികളും വ്യാപാരികളും. ലാഭത്തിൽ നഷ്ടം നഷ്ടമായി കണക്കുകൂട്ടുമ്പോൾ ഇത്തരം കാര്യങ്ങളിൽ മടി വിചാരിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളെ തങ്ങൾ എത്രമാത്രം വിലമതിക്കുന്നു എന്ന സന്ദേശമാണ് ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും നൽകുമ്പോൾ നമ്മൾ പങ്കുവെക്കുന്നത്.

പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കടയിൽ നാം പ്രദർശിപ്പിക്കുവാൻ (Display) തയ്യാറാകുമ്പോൾ ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും നൽകാൻ പലപ്പോഴും സപ്ലയേഴ്സ് ഒരുക്കമാണ്. അവ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് കൈമാറുവാനും തയ്യാറാവണം. ഇത് വെളിപ്പെടുത്തുന്ന ബോർഡുകളും കടയിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കാം. ഒന്നോ രണ്ടോ സാധനങ്ങൾക്ക് മികച്ച

ഉപഭോക്താക്കളെ ബിസിനസിലേക്ക് അടുപ്പിച്ചു നിർത്തുന്ന തന്ത്രങ്ങൾ വിശദീകരിച്ചപ്പോൾ തന്നെ ഡിജിറ്റൽ സങ്കേതത്തിന്റെ ശക്തി നാം തിരിച്ചറിഞ്ഞതാണ്. നമ്മുടെ വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ അതീവ ലളിതമായ എന്നാൽ അതിശക്തിമത്തായവാട്ട്സാപ്പ്, ഫേസ് ബുക്ക് ഇൻസ്റ്റ ഗ്രാം തുടങ്ങിയ നവ മാധ്യമങ്ങൾ നമ്മൾ കണ്ടു.

ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും കിട്ടുമ്പോൾ അവ മാത്രമല്ല ഉപഭോക്താക്കൾ വാങ്ങുന്നത്. തന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഈ തന്ത്രം ബിസിനസുകാരനെ സഹായിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കളുമായി നിരന്തരം സംവേദിക്കുക

തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ നടക്കുന്ന ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ നിരന്തരം ഉപഭോക്താക്കളുടെ ശ്രദ്ധയിൽ കൊണ്ടുവരാൻ ബിസിനസുകാരൻ മുൻകൈ യ്യെടുക്കണം. ഓഫറുകളും ഡിസ്കൗണ്ടുകളും വാട്ട്സാപ്പ്, ഫേസ് ബുക്ക്, ഇൻസ്റ്റഗ്രാം തുടങ്ങിയ സോഷ്യൽ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ പ്രചരിപ്പിക്കാം. മിക്കവാറും എല്ലാ ബിസിനസുകാരും തന്നെ സ്വകാര്യ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി ഇവ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. എന്തുകൊണ്ട് ഇവയെ ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചക്കായി ഉപയോഗിച്ചുകൂടാ?

സാധനങ്ങളുടെ ദൈനംദിന വിലവിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പങ്കുവെക്കാം. പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവർക്ക് പരിചയപ്പെടുത്താം. നമ്മുടെ ബിസിനസ് സ്ഥാപനവും ഉപഭോക്താക്കളും തമ്മിൽ അദൃശ്യമായ ഒരു സംവേദനത്തിന്റെ ചരട് എപ്പോഴും ഉണ്ടാകും. ഏത് ഘട്ടത്തിലും അവർ നമ്മെ ആശ്രയിക്കും. അതിലേക്ക് അവരെ നയിക്കേണ്ടത് നാം രൂപീകരിക്കുന്ന ഇത്തരം തന്ത്രങ്ങളിലൂടെയാണ്.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുക.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചി (Taste) മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കേണ്ട കടമ ബിസിനസുകാരനുണ്ട്. ഞാൻ നല്കുന്നത് നിങ്ങൾ വാങ്ങിയാൽ മതി എന്ന മനോഭാവം ഉപഭോക്താവിന് ദഹിക്കില്ല. തന്റെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികൾ മനസിലാക്കി അതിന് യോജിച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകാൻ ബിസിനസുകാരൻ മുൻകൈയെടുക്കണം. ഒരു വലിയ ബിസിനസിലെപ്പോലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ശേഖരിച്ചു സൂക്ഷിക്കാൻ ചെറുകിടക്കാരന് ഒരിക്കലും സാധ്യമാവില്ല. പക്ഷേ തന്റെ കടയുടെ സേവനമെത്തുന്ന പരിധിയിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികളെങ്കിലും ബിസിനസുകാരൻ മനസിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ചിലപ്പോൾ ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അഭാവം അത് ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യമുള്ള മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കൂടി വലിയൊരു വിൽപ്പന നഷ്ടപ്പെടുത്താൻ ഇടയുണ്ട്. ബിസിനസുകാരന്റെ അതീവ ശ്രദ്ധ പതിയേണ്ട ഒരിടം കൂടിയാണിത്.

ഉപഭോക്താവ് സ്വീകരിക്കാത്തത് വിസമ്മതം കൂടാതെ തിരിച്ചെടുക്കുക

ഓൺലൈൻ വ്യാപാരങ്ങളെ ശ്രദ്ധിച്ചാൽ ഒരു കാര്യം നമുക്ക് മനസിലാകും. ഏറ്റവും ലളിതമായ തിരിച്ചെടുക്കൽ (Return) പോളിസി ഉള്ളവയെയാണ് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താൽപര്യം. ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിച്ച് അത് തങ്ങൾക്ക് തൃപ്തികരമല്ല എന്ന് കണ്ടാൽ തിരിച്ചെടുക്കും എന്ന് ഓഫർ നൽകുന്ന ഓൺലൈൻ വ്യാപാര സൈറ്റുകൾ ബിസിനസിൽ മുൻപന്തിയിൽ നിൽക്കുന്നു. നമ്മുടെ കടയിൽ നിന്നും വാങ്ങിയ ഒരു സാധനം ഉപഭോക്താവ് തിരികെ കൊണ്ടുവന്നാൽ വിസമ്മതമില്ലാതെ, മുഖം കറുക്കാതെഅത് തിരികെ വാങ്ങുവാൻ നാം തയ്യാറാകുമോ?

ആവണം. ഒരു ചെറിയ നഷ്ടം നമുക്ക് അതുകൊണ്ട് ചിലപ്പോൾ സംഭവിച്ചേക്കാം. പക്ഷേ നമ്മുടെ കടയിൽ നിന്നും വാങ്ങിയ ഒരുൽപ്പന്നം തൃപ്തികരമല്ല എന്ന് തോന്നിയാൽ നിങ്ങൾക്ക് തിരികെ കൊണ്ടുവരാം എന്ന വാഗ്ദാനം ഏത് ഉപ

ഭോക്താവിനെയാണ് ആകർഷിക്കാതിരിക്കുക. അത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ ബിസിനസിനോടുള്ള വിശ്വാസ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കും. എത്രയെണ്ണം തിരികെ വരാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ചിലപ്പോൾ ഒന്നും തിരികെ വന്നുകൊള്ളണമെന്നുമില്ല. നമ്മൾ സപ്ലയേഴ്സുമായി ഇതിനൊരു കരാറുണ്ടെങ്കിൽ നമുക്ക് യാതൊരു നഷ്ടവും സംഭവിക്കുകയുമില്ല.

ഫോർമുലയുടെ രണ്ടാം അക്ഷരം 'D" (ഡി) ഡിജിറ്റൽ

ആദ്യ അക്ഷരമായ 'C" (സി) അഥവാ കസ്റ്റമറെ നമ്മൾ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു .ഇനി ഡിജിറ്റൽ (Digital) എന്ന അതിശക്തമായ സങ്കേതത്തെ നമുക്ക് എങ്ങിനെ ഉപയോഗിക്കാം എന്ന ചിന്തയിലേക്ക് കടക്കാം.

ഉപഭോക്താക്കളെ ബിസിനസിലേക്ക് അടുപ്പിച്ചു നിർത്തുന്ന തന്ത്രങ്ങൾ വിശദീകരിച്ചപ്പോൾ തന്നെ ഡിജിറ്റൽ സങ്കേതത്തിന്റെ ശക്തി നാം തിരിച്ചറിഞ്ഞതാണ്. നമ്മുടെ വിവരങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ അതീവ ലളിതമായ എന്നാൽ അതിശക്തിമത്തായവാട്ട്സാപ്പ്, ഫേസ് ബുക്ക്, ഇൻസ്റ്റ ഗ്രാം തുടങ്ങിയ നവ മാധ്യമങ്ങൾ നമ്മൾ കണ്ടു. ഇത് നമുക്ക് അപരിചിതമായ ഒന്നല്ല. എന്നാൽ നാം ഇപ്പോൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന രീതിയിൽ നിന്നും മാറി ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചക്കായി അവയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഓൺലൈൻ സാധ്യതകൾ പരമാവധി നമ്മുടെ ബിസിനസിന് പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയണം. എന്റെ ബിസിനസ്

ചെറുതാണ് അതിന് ഇത്തരം ഡിജിറ്റൽ സാധ്യതകളുടെ ഉപയോഗം ഇല്ല എന്നത് ശരിയായ കാഴ്ചപ്പാടല്ല.

ബിസിനസ് ഓൺലൈനിൽ

നമ്മുടെ ബിസിനസും ഓൺലൈനിൽ ഉണ്ടാവണം. ഒരു വെബ്സൈറ്റ് നിർമ്മിക്കുന്നതിന് വലിയ ചെലവൊന്നും വരികയില്ല. ബിസിനസിന്റെ വെബ്സൈറ്റ്, സോഷ്യൽ മീഡിയ അക്കൗണ്ട് എന്നിവ ബിസിനസും ഉപഭോക്താക്കളുമായുള്ള നിരന്തര ആശയവിനിമയം (Communication) ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു.

ഏകദേശം 85% ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ഓൺലൈനിൽ തിരയുന്നു എന്നാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. വിദൂരതയിലിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ഓൺലൈനിൽ തിരഞ്ഞു കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയുന്ന ഉപഭോക്താവിന് തന്റെ തൊട്ടടുത്ത കടയിൽ ഇതുണ്ട് എന്ന് കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്ത വിരോധാഭാസം (Irony) നമ്മുടെ കച്ചവടത്തെ ബാധിക്കുന്നുണ്ട്. ശക്തമായ ഓൺലൈൻ സാന്നിദ്ധ്യം ഇനിയുള്ള കാലം ഏതൊരു പ്രസ്ഥാനത്തിനും ഒഴിച്ചുകൂടാനാവില്ല. ആമസോൺ, ഫ്ളിപ്പ്കാർട്ട് തുടങ്ങിയ ഓൺലൈൻ പോർട്ടലുകളും തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുവാൻ ബിസിനസുകാർക്ക് ഉപയോഗിക്കാം.

ടെക്നോളജിയെ തൊടാതെ മാറിനിൽക്കുന്നത് അത്യാപത്തിലേക്ക് നയിക്കും. സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ ഇറങ്ങിയപ്പോൾ നാം വാങ്ങിയില്ലേ? ഒന്നുമറിയാതിരുന്ന നമ്മൾ ഇന്റർനെറ്റ് സെർച്ച് ചെയ്യാൻ പഠിച്ചില്ലേ? വാട്ട്സാപ്പ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള സോഷ്യൽ മീഡിയ ഉപയോഗിക്കാൻ അറിവ് നേടിയില്ലേ? എങ്ങിനെ സ്വയം മാറണം എന്ന് ചിന്തിച്ചാൽ മുന്നോട്ടുള്ള വഴി തെളിയും.

ഏകദേശം 85% ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ഓൺലൈനിൽ തിരയുന്നു എന്നാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. വിദൂരതയിലിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ഓൺലൈനിൽ തിരഞ്ഞു കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയുന്ന ഉപഭോക്താവിന് തന്റെ തൊട്ടടുത്ത കടയിൽ ഇതുണ്ട് എന്ന് കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്ത വിരോധാഭാസം (**Irony**) നമ്മുടെ കച്ചവടത്തെ ബാധിക്കുന്നുണ്ട്.

ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാനം

എത്ര ചെറിയ കടയുമാകട്ടെ ഉപഭോക്താവിന് പണം അടക്കുവാൻ എല്ലാവിധ സംവിധാനങ്ങളും ഒരുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഗൂഗിൾ പേ ചെയ്യട്ടെ എന്ന് ഉപഭോക്താവ് പറയുമ്പോൾ ഇവിടെ അതില്ല എന്ന് പറയുന്നതിനേക്കാൾ എത്ര സുന്ദരമാണ് ആ സൗകര്യം ഒരുക്കുകയെന്നത്. വളരെ നിസ്സാരമായി വീട്ടിലെ കുട്ടികൾ പോലും ചെയ്യുന്ന ഒരു കാര്യം ബിസിനസിൽ നടപ്പിലാക്കുവാൻ പലരും ഇന്നും മടിക്കുന്നു. ഞാൻ ഇങ്ങിനെയൊക്കെയാണ് വേണമെങ്കിൽ മതി എന്ന മുരട്ടുവാദം വ്യത്യാസപ്പെടുന്നില്ലെങ്കിൽ വരും കാലം അത്ര ശോഭനമാവില്ല.

ഫോർമുലയുടെ ശക്തി

"C&D" എന്ന ഫോർമുലയുടെ ശക്തി നാം കണ്ടുകഴിഞ്ഞു. ഇനിയുള്ള കാലത്ത് ഇത് രണ്ടിലും ശ്രദ്ധ പതിപ്പിച്ച് തന്നെ ബിസിനസുകാരൻ മുന്നോട്ട് നീങ്ങണം. കണ്ണും കാതും തുറന്നിരിക്കണം. ചുറ്റും നടക്കുന്ന മാറ്റങ്ങൾക്ക് അതീതനാണ് ഞാൻ എന്ന തൻഭാവം ഉപേക്ഷിക്കണം. മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ടില്ലെങ്കിൽ ഈ കുത്തൊഴുക്കിൽ പിന്തള്ളപ്പെടും എന്ന സത്യം തിരിച്ചറിയണം. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആരെ വേണമെങ്കിലും തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അവസരങ്ങൾ ധാരാളമുണ്ട്. അവർ നമ്മെ സമീപിക്കണമെങ്കിൽ അവർക്കും നമുക്കുമിടയിൽ ഒരു പാലത്തിന്റെ സാന്നിദ്ധ്യം ആവശ്യമുണ്ട്.

മറ്റുള്ളവർ ചെയ്യുന്ന കാര്യങ്ങൾ സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിച്ച് പഠിക്കണം. അത് അതേ രീതിയിൽ തന്നെയല്ലെങ്കിലും എങ്ങിനെ തന്റെ ബിസിനസിലേക്ക് കൂട്ടിച്ചേർക്കാമെന്ന് ചിന്തിക്കണം. പുതിയ അനുഭവങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് സമ്മാനിക്കുവാൻ നാം തയ്യാറാവണം. അവരോടുള്ള പെരുമാറ്റത്തിലും സമീപനത്തിലും മാറ്റങ്ങൾ ആവശ്യമെങ്കിൽ അത് വരുത്തണം. പുതിയ രൂപത്തിലേക്ക്, കൂടുതൽ ശക്തമായ തലത്തിലേക്ക് ബിസിനസ് രൂപാന്തരപ്പെടണം.

ഇതൊന്നും നടക്കാത്ത കാര്യങ്ങളല്ല

ഇതൊക്കെ മനസു വെച്ചാൽ എളുപ്പം പരിഹരിക്കാവുന്ന കാര്യങ്ങളാണ്. അത് ബിസിനസിൽ കൊണ്ടു വരുന്ന വ്യത്യാസം ആലോചിച്ചു നോക്കൂ. എന്ത് വേണം എന്ന് ആലോചിച്ച് വിഷമിച്ചിരിക്കുന്നതിനേക്കാൾ നല്ലത് പ്രവർത്തിച്ചു തുടങ്ങുന്നതാണ്. ബിസിനസിന്റെ സംസ്കാരം തന്നെ മാറും. പുതിയൊരു ഊർജ്ജം പ്രസരിച്ചു തുടങ്ങും.

ചില ഉദാഹരണങ്ങൾ ചൂണ്ടിക്കാട്ടിയത് ചർച്ച ചെയ്ത കാര്യങ്ങൾ കേന്ദ്രീകൃതമായി സംവേദിക്കുവാൻ മാത്രമാണ്. എല്ലാ ബിസിനസുകൾക്കും ഇത് ബാധകമാണ്. ഒരു രീതിയിൽ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു രീതിയിൽ ഇത് ഏതു ബിസിനസിലും പ്രായോഗികമാക്കാം. ഒരു ഇലക്ട്രിക്കൽ ഷോപ്പ് ആവട്ടെ ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പ് ആവട്ടെ ജ്വല്ലറി ആവട്ടെ ഉൽപ്പാദനം നടത്തുന്ന ഫാക്ടറി ആവട്ടെ എല്ലായിടങ്ങളിലും ഇത് നടപ്പിൽ വരുത്താം. താൻ ചെയ്യുന്ന ബിസിനസിന് അനുരൂപമായി തന്ത്രങ്ങൾ രൂപീകരിക്കണമെന്ന് മാത്രം. പുതിയ കാലത്ത് പഴയ വഴികൾ ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നില്ലായെങ്കിൽ പുതിയ വഴികൾ വെട്ടുവാൻ നമുക്ക് കഴിയണം.

14

പടവുകൾ

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ പുതുസംരംഭകർക്കുള്ള അവസരങ്ങൾ

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ ലഘു സംരംഭകർക്കും കുടുംബ സംരംഭകർക്കും ഏറെ അവസരങ്ങളാണുള്ളത്. നിക്ഷേപ സാധ്യതാ മേഖലകളിൽ ഏറ്റവും മികച്ചത് ഇതാണ്. കാർഷിക രാജ്യമായ ഇന്ത്യയിൽ കർഷകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് മികച്ച വില ലഭിക്കണമെങ്കിൽ അത് കൂടുതൽ മൂല്യവർദ്ധിതങ്ങൾ ആക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ ആഭ്യന്തര ഉൽപാദനത്തിന്റെ 32% മാണ് കയറ്റുമതി ചെയ്യപ്പെടുന്നത്. ഇതിൽ 13% ഭക്ഷ്യ ഉൽന്നപങ്ങളാണ്. ഈ മേഖലയുടെ വളർച്ചാ നിരക്ക് ആകട്ടെ 20% ന് മുകളിലും. ഉയർന്ന പരിഗണനയാണ് ഈ മേഖലയ്ക്ക് കേന്ദ്ര- സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ നൽകിവരുന്നത്. കാർഷിക- ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ അതിരുകൾ ഇല്ലാത്ത അവസരങ്ങളാണ് സംരംഭകർക്കുള്ളത്.

എന്തുകൊണ്ട് ഭക്ഷ്യസംരംഭം

കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിലും ഉയർന്ന മുതൽ മുടക്കിലും ഒരുപോലെ ബിസിനസ് ചെയ്യാൻ അവസരം മികച്ച വിപണി. കുടുംബ ബിസിനസായി തുടക്കം. വലുതാവാനുള്ള അവസരങ്ങളേറെ. ക്രെഡിറ്റ് കച്ചവടം കുറവായിരിക്കും. പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങളും പൊതുവെ ബാധിക്കില്ല. സാങ്കേതികതയും ലഘുവായിരിക്കും. എഫ്. എസ്. എസ്. എ. ഐ, പാക്കർ തുടങ്ങിയ അനുമതികൾ മതിയാകും എന്നതിനാൽ ലൈസൻസിംഗ് എളുപ്പമായിരിക്കും. മറ്റ് മേഖലകളുമായി തട്ടിച്ച് നോക്കുമ്പോൾ ലാഭവിഹിതം കൂടുതലായിരിക്കും. ഇക്കാരണങ്ങളാണ് ഭക്ഷ്യസംരംഭങ്ങൾ പുതുസംരംഭകർക്ക് ഏറെ സ്വീകാര്യമാക്കുന്നത്.

തിന്നാൻ തയ്യാർ വിഭവങ്ങൾ

തിന്നാൻ തയ്യാർ വിഭവങ്ങളാണ് ഏറ്റവുമധികം ലാഭം തരുന്ന ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭം. ബേക്കറി ഉൽപന്നങ്ങൾ, ചിപ്സുകൾ, ചക്ക, കപ്പ, ഉരുളക്കിഴങ്ങ്, നേന്ത്രക്കായ, ധാന്യങ്ങൾ, മുളപ്പിച്ച് ഉണക്കിയെടുത്ത ധാന്യങ്ങൾ എന്നിവയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ ധാരാളം തിന്നാൻ തയ്യാർ വിഭവങ്ങൾക്ക് വലിയ സാധ്യതകളുണ്ട്. മുറുക്കുകൾ, ഹൽവ, മിഠായികൾ, ബിസ്കറ്റുകൾ, കപ്പലണ്ടി, എള്ള്, കശുവണ്ടി, എന്നിവയിലെല്ലാം വലിയ ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ കാണാനാകും. ആവി പറക്കുന്ന നിരവധി ഭക്ഷ്യ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് വലിയ സാധ്യതകളും, മികച്ച ലാഭ വിഹിതവും ലഭിക്കും. വട്ടയപ്പം, പാലപ്പം, ഉണ്ണിയപ്പം, കള്ളപ്പം, ചപ്പാത്തി, പൊറോട്ട, ഇല അട, കൊഴുക്കട്ട, പരിപ്പുവട, പപ്പടവട, പഴവട, നെയ്യപ്പം തുടങ്ങിയ പാരമ്പര്യ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ വേണ്ടത്ര ലഭിക്കുന്നില്ല എന്നാണ് പരാതി. കുമ്പളപ്പം, ചക്ക അട എന്നിവയെല്ലാം വലിയ വിറ്റുവരവുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളാണ്.

തേങ്ങയിൽ നിന്നും വെളിച്ചെണ്ണയാണ് പൊതുവെ ഉണ്ടാക്കുന്നത്. നിരവധി വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നതിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുവാണ് തെങ്ങിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ. ശീതീകരിച്ച് കുപ്പിയിലാക്കിയ ഇളനീർ, ഇളനീർ എസൻസ്, ഇളനീർ ഷെയ്ക്ക്, ചമ്മന്തിപ്പൊടികൾ, ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ, തേങ്ങാ ക്രീം, തേങ്ങാപാൽ, വിനാഗിരി, തേങ്ങാ പൗഡർ, കയർ ഉൽപന്നങ്ങൾ, ചകിരി കമ്പോസ്റ്റ് എന്നിവയെല്ലാം വിദേശ വിപണി കീഴടക്കാൻ പോന്ന മികച്ച ഉൽപന്നങ്ങളാണ്. കുടിവെള്ളം, സോഡാ സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്കുകൾ, ഉണക്കിയ പഴങ്ങൾ, ഐസ്ക്രീം, പപ്പടങ്ങൾ, സിപ്പ് അപ്, ജിഞ്ചർ സോഡ, പാൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു ബിസിനസ്

വീട്ടിൽ തുടങ്ങിയാൽ മതി മികച്ച ബിസിനസുകാരനായി വളരാൻ. മത്സ്യം, മാംസം എന്നിവയിലും തിന്നാൻ തയ്യാർ വിഭവങ്ങൾക്ക് സാധ്യതയുണ്ട്.

പാചകം തയ്യാർ സാമഗ്രികൾ

സംരംഭകർക്ക് ഏറെ ആശ്രയിക്കാവുന്ന മറ്റൊരു മേഖല പാചകം തയ്യാർ ഉൽപന്നങ്ങളാണ്. (റെഡി കുക്ക്) ധാന്യപ്പൊടികളും മസാലപ്പൊടികളും എല്ലാം മികച്ച ബിസിനസ് മേഖല തന്നെ. ഇൻസ്റ്റന്റ് കറി മിക്സുകൾ, ബിരിയാണി പാക്കറ്റുകൾ, ഫ്രോസൺ ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്നങ്ങൾ, കറികൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്ന അരപ്പുകൾ, ദോശ, ഇഡ്ഡലി, വട മിക്സുകൾ ശുദ്ധമായ ഭക്ഷ്യ എണ്ണകൾ, തേങ്ങാ പൗഡർ, ലൈവ് കോക്കനട്ട് ഓയിൽ, വിവിധ ഇനം പപ്പടങ്ങൾ തുടങ്ങി നൂറ് കണക്കിന് സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതകളുണ്ട്. മികച്ച ലാഭ വിഹിതവും വിപണിയും ഉറപ്പ്.

ഉണക്കിയ പഴങ്ങളും പച്ചക്കറികളും

ഒരു ഡ്രയറിന്റെ സഹായത്തോടെ വീടുകളിൽ തന്നെ ചെയ്യാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ്സാണ് ഡ്രൈ ഫ്രൂട്ട്സും വെജിറ്റബിൾസും. വലിയ ഒരു വിപണി

> കായപ്പൊടിക്ക് ഒപ്പം ധാന്യപ്പൊടികൾ കൂടിച്ചേർത്ത് മികച്ച ഇനം ഹെൽത്തി ഫുഡുകളും നിർമ്മിച്ചു വിൽക്കാവുന്നതാണ്. ആരോഗ്യ ഭക്ഷണങ്ങൾക്ക് ഏറെ സാധ്യതകളാണ് വരുംകാലങ്ങളിൽ ഉണ്ടാക്കാൻ പോകുന്നത്. കപ്പയും, നാളികേരവും ഡ്രയറിന്റെ സഹായത്തോടെ ജലാംശം നീക്കി വിപണിയിൽ എത്തിക്കാം.

അവസരങ്ങളാണ് ഇതുവഴി തുറന്ന് കിട്ടുന്നത്. ഏത്തപ്പഴം, ചക്കപ്പഴം (പഴുപ്പ് കുറഞ്ഞത്) മാങ്ങ, പൈനാപ്പിൾ, പപ്പായ എന്നിവയെല്ലാം ഉണക്കി പാക്ക് ചെയ്ത് വിൽക്കുന്നത് മികച്ച കുടുംബ സംരംഭമായി വളർത്തിയെടുക്കാവുന്നതാണ്. എത്താക്കായയിൽ നിന്നും ചിപ്സ് ഉൽപന്നങ്ങളാണ് പൊതുവെ നിർമ്മിച്ചു വരുന്നത്. അതിന്റെ വ്യവസായിക പ്രാധാന്യം നാം ഇനിയും പൂർണ്ണമായും മനസ്സിലാക്കിയിട്ടില്ല. വെള്ളം വറ്റിച്ചെടുത്ത ഭക്ഷണപദാർത്ഥമായി പാകമെത്തിയ വാഴപ്പഴത്തെ സംസ്കരിച്ചെടുക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഇത് 6 മാസം വരെ കേടുകൂടാതെ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതും സ്വദേശത്തും വിദേശത്തും നല്ല രീതിയിൽ വിറ്റഴിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതുമാണ്. പാരമ്പര്യമായി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ബേബി ഫുഡ് ആണ് ഏത്തക്കായപ്പൊടി. കുട്ടികൾക്ക് മാത്രമല്ല പ്രായമായവർക്കും ഇതൊരു മികച്ച ഭക്ഷണമാണ്. കായപ്പൊടിക്ക് ഒപ്പം ധാന്യപ്പൊടികൾ കൂടിച്ചേർത്ത് മികച്ച ഇനം ഹെൽത്തി ഫുഡുകളും നിർമ്മിച്ചു വിൽക്കാവുന്നതാണ്. ആരോഗ്യ ഭക്ഷണങ്ങൾക്ക് ഏറെ സാധ്യതകളാണ് വരുംകാലങ്ങളിൽ ഉണ്ടാക്കാൻ പോകുന്നത്. കപ്പയും, നാളികേരവും ഡ്രയറിന്റെ സഹായത്തോടെ ജലാംശം നീക്കി വിപണിയിൽ എത്തിക്കാം.

ക്ലീൻ ചെയ്ത് പാക്കറ്റിലാക്കിയവ

കുടുംബ ബിസിനസ് ആയിത്തന്നെ ശോഭിക്കാവുന്ന ഒരു മികച്ച മേഖലയാണ് ക്ലീൻ ചെയ്ത് പാക്കറ്റിലാക്കിയ പച്ചക്കറികളും അനുബന്ധ ഉൽപന്നങ്ങളും. നാട്ടിൽ സുലഭമായി ലഭിക്കുന്ന പച്ചക്കറികൾ നന്നായി കഴുകി. (ഉപ്പും മഞ്ഞൾ പ്പൊടിയും ചേർന്ന വെള്ളത്തിലിട്ട് കഴുകിയാൽ വിഷാംശത്തിന്റെ അളവ് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും) അതിനുശേഷം അവിയൽ/ സാമ്പാർ പാകത്തിന് വലുപ്പത്തിൽ അരിഞ്ഞ് പോളിത്തീൻ കവറിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിൽക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. കപ്പ, ചക്ക, ചക്കക്കുരു എന്നിവയെല്ലാം ഇങ്ങനെ വിൽക്കാൻ കഴിയും. കാര്യമായ മെഷിനറികൾ ഒന്നുംതന്നെ ഇതിന് ആവശ്യമില്ല.

വെളുത്തുള്ളി, ചുവന്നുള്ളി, സവാള എന്നിവ ദൈനംദിനം നാം ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നവയാണ്. ഇവ നന്നായി ക്ലീൻ ചെയ്ത് (തൊലി കളഞ്ഞ്, ഗ്രേഡ് ചെയ്ത്) പാക്കറ്റിലാക്കി വിൽക്കാവുന്നതാണ്. വെളുത്തുള്ളി തൊലി കളയുന്ന മെഷിനറി ലഭ്യമാണ്. ഒരു ലക്ഷം രൂപയോളം മാത്രമാണ് ഇതിന്റെ വില. അതുപോലെതന്നെ തക്കാളിയും, ഗ്രേഡ് ചെയ്ത് കഴുകി വൃത്തിയാക്കി പാക്കറ്റിലാക്കി വിൽക്കാം. നിരവധി സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ സ്ഥിരം ചോദിക്കുന്ന ഒരു ഉൽപന്നമാണ് ചക്കക്കുരു തൊലി കളഞ്ഞ്, ക്ലീൻ ചെയ്ത് പാക്കറ്റിലാക്കി ലഭിക്കുമോ എന്ന്.

തേങ്ങ ചുരണ്ടി, 100 ഗ്രാം, 200 ഗ്രാം, 500 ഗ്രാം പായ്ക്കറ്റുകളിലാക്കി അതത് ദിവസം വിൽക്കാവുന്ന രീതിയിൽ മികച്ച ബിസിനസ് ചെയ്യാം. നല്ല ഇനം മുരിങ്ങയിലയും, ചീര ഇലകളും ഇതുപോലെ തന്നെ ക്ലീൻ ചെയ്ത് പാക്കറ്റിലാക്കി വിൽക്കാവുന്നതാണ്. റിസ്ക് ഇല്ലാതെ ബിസിനസ് ചെയ്യാൻ ഇത്തരം മേഖലകൾക്ക് കഴിയുന്നു എന്നതാണ് പ്രധാന നേട്ടം.

കടല, പയർ, ചെറുപയർ, മുതിര തുടങ്ങിയ ധാന്യങ്ങൾ മുളപ്പിച്ച് പാക്കറ്റിലാക്കിയും സംരംഭ രംഗത്തേയ്ക്ക് കടന്നുവരാം.

സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ

സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളെ കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഒട്ടന വധി ചെറുതും വലുതുമായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതകളുണ്ട്. സ്പൈസസ് ഓയിൽ, ഓലിയോ റെസിൻ എന്നിവയെല്ലാം മികച്ച കയറ്റുമതി സാധ്യതകളുള്ള മേഖലയാണ്. ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഉയർന്ന തോതിലുള്ള നിക്ഷേപം ആവശ്യമാണ്. സ്പൈസസ് പൗഡറുകൾ തീരെ കുറഞ്ഞ മുടക്കിലും ചെയ്യാവുന്ന ബിസിനസ് ആണ്.

5 വർഷത്തെ ഡാറ്റ പരിശോധിക്കാം

ക്രമ നം	മേഖല	2017–18	2018–19	2019– 20	2020–21	2021–22
1	കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണം	2553	2717	2582	3359	4297
2	ടെക്സ്റ്റയിൽസ് ഗാർമെന്റ്സ്	1947	1858	1904	1276	1564
3	എഞ്ചിനീയറിംഗ്	2001	1533	1334	989	1193
4	സർവ്വീസ് സ്ഥാപനങ്ങൾ	3679	3259	4036	2725	4097
5	മരം – യൂണിറ്റുകൾ	871	644	532	436	517
6	സിമന്റ് ഉൽപന്നങ്ങൾ	469	329	309	233	368
7	പ്രിന്റിംഗ്	392	348	280	188	198
8	പേപ്പർ ഉൽപന്നങ്ങൾ	163	192	188	198	234
9	ഐ. ടി. സംരംഭങ്ങൾ	316	294	240	187	348
10	മറ്റുള്ളവ	3077	2657	2290	1949	2469
	ആകെ	15468	13826	13695	11540	15285

* വ്യവസായ വകുപ്പിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഡാറ്റ

ഇത്തരം ഭക്ഷണങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നു. എത്തക്കായ/കണ്ണൻകായ എന്നിവയുടെ പൗഡറും, മുളപ്പിച്ച ധാന്യങ്ങളുടെ പൗഡറും നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ ചേർത്ത് ഹെൽത്തി ഫുഡ്സ് നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത്തരം ബിസിനസ്സുകൾ കുടുംബ സംരംഭമായി നടത്താൻ കഴിയും. കൂടുതൽ ധാന്യങ്ങൾ ചേർത്ത് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഓട്സുകൾ, ചക്കയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ ഒട്ടനവധി ഉൽപന്നങ്ങൾ, മൈദ ഒഴിവാക്കിയുള്ള നൂഡിൽസുകൾ, തവിട് നീക്കാത്ത അരിയും, അരി ഉൽപന്നങ്ങളും, തേൻ ഉൽപന്നങ്ങൾ, നെല്ലിക്ക, ജാതിക്ക സിറപ്പുകൾ, കുമ്പളങ്ങ ജ്യൂസുകൾ, ആവിയിൽ വെന്ത ചെറുകടികൾ (എണ്ണ പൂർണമായും ഒഴിവാക്കിയവ) അങ്ങനെ നിരവധിയായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആരോഗ്യ ഭക്ഷണ രംഗത്ത് ശോഭിക്കാനാകും. മുരിങ്ങ ഇല പൗഡർ ചേർത്ത ചായ പോലും വിപണിയിൽ ലഭ്യമായിക്കഴിഞ്ഞു.

കാപ്പി, തേയില എന്നിവയുടെ വ്യാപാരം, സംസ്കരണം എന്നിവയും വേണ്ടത്ര അവസരങ്ങൾ നൽകുന്നവയാണ്. വയനാടൻ കാപ്പിക്ക് ആഗോളതരത്തിൽ ഡിമാന്റുണ്ട്. റോസ്റ്റ് ചെയ്ത കാപ്പി, ചിക്കറി ചേർക്കാത്ത കാപ്പി പൗഡർ എന്നിവ ലഘുവായി ചെയ്യാവുന്ന സംരംഭമാണ്.

കുരുമുളക്, ചുക്ക്, മഞ്ഞൾ, ജാതിക്ക, ഏലം, ഗ്രാമ്പൂ തുടങ്ങിയവ ഉണക്കി അതേ രീതിയിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിൽക്കുന്നുണ്ട്. ഓൺലൈനിൽ ഇത്തരം ഉൽപന്നങ്ങൾ വളരെ വിജയകരമായി വിറ്റുപോകുന്നു. പ്രത്യേകമായ മൂല്യവർദ്ധന ഒന്നും നടത്താതെ തന്നെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ ഗ്രേഡ് ചെയ്ത്, ക്ലീൻ ചെയ്ത്, റീപായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിൽക്കാനും അവസരങ്ങൾ നിരവധിയാണ്.

ഹെൽത്തി ഫുഡ്സ്

ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്ത് ഏറെ സാധ്യതയുള്ള മറ്റൊരു മേഖല ആരോഗ്യ ഭക്ഷണങ്ങളുടേതാണ്. ജീവിതശൈലി രോഗങ്ങൾക്കുള്ള പ്രതിവിധിയാണ് പ്രധാനമായും ഹെൽത്തി ഫുഡ്സിൽ വരുന്നത്. കാർബോ ഹൈഡ്രേറ്റ് കുറഞ്ഞതും, ഫൈബർ കൂടുതലുള്ളതുമായ ഒട്ടനവധി ഭക്ഷണ സാധനങ്ങൾക്ക് ഇന്ന് സാധ്യതകളുണ്ട്. ധാന്യങ്ങൾ ചേർത്തും, ധാന്യങ്ങൾ മുളപ്പിച്ച് ഉണക്കിപ്പൊടിച്ചും

പാൽ, മാംസ്യം സാധ്യതകൾ

പാൽ, പാൽ അനുബന്ധ ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവ ലളിതമായി ചെയ്യാവുന്ന ബിസിനസുകളാണ്. നെയ്യ്, തൈര്, സംഭാരം, ശീതീകരിച്ച പാൽ എന്നീ പാരമ്പര്യ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പുറമെ പാൽകട്ടി, യോഗർട്ട് തുടങ്ങിയ പായ്ക്കിനും വലിയ വ്യാവസായിക പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ഐസ്ക്രീം ഉൽപന്നങ്ങൾ ഏറ്റവും ലാഭകരമായി ചെയ്യാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ് സംരംഭമാണ്. മിൽക്ക് ഡ്രിങ്കുകൾ, ഫ്ളേവർ ചേർത്ത പാലുകൾ എന്നിവക്കെല്ലാം വ്യാവസായിക പ്രാധാന്യം വന്നു ചേർന്നിരിക്കുന്നു. എന്തിന് നല്ല പാൽ ശേഖരിച്ച് അതുപോലെതന്നെ ആവശ്യക്കാർക്ക് അളന്ന് വിൽക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പോലും സാധ്യതകളുണ്ട്. പ്രധാനപ്പെട്ട ടൗണുകളിൽ ഇത്തരം ശീതീകരിക്കാത്ത, നാടൻ പാൽ വാങ്ങുന്നതിന് നീണ്ട നിര തന്നെ കാണാം.

മത്സ്യം, മാംസം എന്നിവ ഉണക്കി വിൽക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ തീരെ കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽത്തന്നെ നടത്താനാകും. ഫ്രഷ് ആയും മത്സ്യവും മാംസവും

വിൽക്കാം. ഇതിന്റെ വിപണി ദിനംതോറും കൂടി വരികയാണ്. മത്സ്യവും, മാംസവും കറിവയ്ക്കാൻ പാകത്തിന് (പൊരിക്കാനും, കറിവയ്ക്കാനും) അരപ്പ് പുരട്ടിയും വിൽക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാം. ഇവയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ അച്ചാറുകൾക്ക് വിപണന സാധ്യതകളുണ്ട്. ഫ്രൈഡ് ചിക്കൻ പാക്കറ്റുകൾ സാധാരണ ചെയ്യാവുന്ന ഒരു ബിസിനസാണ്. വിൽപന രംഗത്ത് ഓൺലൈൻ കച്ചവടത്തിനാണ് ഏറെ സാധ്യതകൾ ഉള്ളത്. ഇതെല്ലാം കുടുംബ ബിസിനസ് എന്ന നിലയിൽ ശോഭിക്കാനാകും.

ഭക്ഷ്യ സംരംഭങ്ങളുടെ ആധിപത്യം

കേരളത്തിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള സംരംഭങ്ങളിൽ അധികവും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടവയാണ്.

വ്യവസായ വകുപ്പിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കണക്കാണ് കൊടുത്തിരിക്കുന്നത്. എല്ലാ വർഷവും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങളാണ് അധികവും രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെടുന്നത്. 2021–22 ലെ മാത്രം കാര്യം പരിശോധിച്ചാൽ ആകെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത 15,285 സ്ഥാപനങ്ങളിൽ 4,297 എണ്ണം ഭക്ഷ്യ സംരംഭങ്ങളാണ് (28%).

ഉയർന്ന സർക്കാർ പരിഗണന

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഉയർന്ന പരിഗണനയാണ് കേന്ദ്ര- സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ നൽകുന്നത്. എന്റർപ്രണർ സപ്പോർട്ട് സ്കീം, പ്രധാനമന്ത്രിയുടെ തൊഴിൽ സൃഷ്ടി പദ്ധതി, നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ് നൽകുന്ന പദ്ധതി, എന്റെ ഗ്രാമം, കെസ്റു, മൾട്ടി പർപ്പസ് ജോബ് ക്ലബ്ബ് തുടങ്ങിയവ ഈ മേഖലയ്ക്ക് മുൻഗണന നൽകുമ്പോൾ, ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയ്ക്ക് മാത്രമായും പദ്ധതികളുണ്ട്.

ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപന്നം പദ്ധതി (പി. എം. എഫ്. എം. ഇ)- പ്രൈം മിനിസ്റ്റേഴ്സ് സ്കീം ഫോർ ഫോർമലൈസേഷൻ ഓഫ് മൈക്രോ ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് എന്റർപ്രൈസസ്) ഈ രംഗത്തെ ഒരു മികച്ച പദ്ധതിയാണ്. നബാർഡ് കൃഷി വകുപ്പ്, കേരള ലൈവ് സ്റ്റോക്ക് ഡവലപ്മെന്റ് ബോർഡ് (കെ. എൽ. ഡി. ബി), അനിമൽ ഹസ്ബന്ററി ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് (എ. എച്ച്. ഡി) എന്നിവരും ഉയർന്ന നിരക്കിലുള്ള സർക്കാർ സബ്സിഡികൾ നൽകിവരുന്നു. രാഷ്ട്രീയ ഗോകുൽ മിഷൻ, ദേശീയ കന്നുകാലി മിഷൻ എന്ന പേരിൽ രണ്ട് മികച്ച പദ്ധതികൾ കേന്ദ്ര സർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്നു.

കാർഷിക- ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണങ്ങളുടെ സംഭരണം, സംസ്കരണം, പാക്കേജിംഗ്, ഗുണമേന്മ, വില്പന എന്നിവയിൽ സാങ്കേതിക സഹായം നൽകാനും നിരവധിയായ സർക്കാർ സംവിധാനങ്ങളുണ്ട്. കാർഷിക സർവകലാശാല, വെറ്ററിനറി & അനിമൽ യൂണിവേഴ്സിറ്റി, എൻ. ഐ റ്റി., എം. പി. ഇ. ഡി. എ, അഗ്രോ പാർക്ക്, കിഴങ്ങ് വിള ഗവേഷണകേന്ദ്രം, നാളികേര വികസന ബോർഡ് തുടങ്ങി നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ സാങ്കേതിക സഹായങ്ങളും നൽകി വരുന്നുണ്ട്.

ലഘു സംരംഭകർക്കും വൻകിട സംരംഭകർക്കും ഒരുപോലെ നിക്ഷേപം നടത്താവുന്ന ഒരു ബൃഹത് മേഖലയാണ് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണം. വീട്ടിലെ സൗകര്യങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ഇല അടയും കൊഴുക്കട്ടയും നിർമ്മിച്ച് ദിവസവും പതിനായിരങ്ങൾ സമ്പാദിക്കുന്ന കുടുംബങ്ങളുണ്ട്. ഒരു നിക്ഷേപവും നടത്താൻ കഴിയാത്തവർക്കും ഭക്ഷ്യമേഖലയിൽ പ്രവേശിക്കാം. കൂടാതെ കർഷകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് മികച്ച വില ലഭിക്കണമെങ്കിൽ കൂടുതൽ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ഉണ്ടാകണം. ഇങ്ങനെ പരിശോധിച്ചാൽ കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖല ഏറ്റവും മികച്ച സംരംഭമേഖലയാണ് എന്ന് കാണാം.

(സംസ്ഥാന വ്യവസയ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടിഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഹരിതം.... ത്വരിതം

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ വൽക്കരണം ത്വരിതഗതിയിലാക്കാൻ കാർഷിക വ്യവസായിക മേഖലകൾ കൈകോർക്കുകയാണ്. ഭൂപ്രകൃതിയുടെയും സ്ഥലവിസ്തൃതിയുടെയും പ്രത്യേകതകൾ കൊണ്ട് വൻകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് താരതമ്യേന സാധ്യത കുറഞ്ഞ ഒരു സംസ്ഥാനം എന്ന നിലയ്ക്ക് കേരളത്തിന് ഏറ്റവും സ്വീകാര്യവും സംരംഭകർക്ക് പ്രാപ്യവുമായ പദ്ധതികളാണ് സർക്കാറിന്റെയും വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെയും പ്രഥമ പരിഗണനയിലുള്ളത്. കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളിലേക്ക് സർക്കാരിനെ ചിന്തിയ്ക്കാൻ പ്രേരിപ്പിച്ച ഘടകങ്ങൾ താഴെപ്പറയുന്നവയാണ്.

1. കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾക്ക് ന്യായവില ലഭ്യമാക്കൽ
2. പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദ സംരംഭങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിയ്ക്കൽ
3. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിയ്ക്കൽ
4. പരമ്പരാഗത സമ്പ്രദായങ്ങളെ സംരക്ഷിയ്ക്കൽ
5. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കു പ്രോത്സാഹിപ്പിയ്ക്കൽ

ഇന്നും കർഷകരുടെ പ്രധാന പരാതിയാണ് ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു ന്യായവില ലഭിയ്ക്കുന്നില്ല എന്നത്. സീസണൽ ആയ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കാണ് ഏറെ പ്രശ്നങ്ങളെ അഭിമുഖീകരിയ്ക്കേണ്ടി വരുന്നത്. അമിതോൽപാദനം ഉണ്ടായാൽ അവ സംഭരിച്ചും സംസ്കരിച്ചും വിപണനം നടത്താൻ പരിമിതികൾ ഏറെയുണ്ട്. ഇത് വിലയിടിവിനു കാരണമായി മാറും. കർണാടകത്തിലും

മറ്റും തെരുവീഥികളിൽ തക്കാളി പോലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ കൂട്ടിയിട്ടു നശിപ്പിച്ച വാർത്തകൾ അടുത്തിടെ നാം കാണുകയുണ്ടായി. ഇത് നിത്യസംഭവങ്ങളല്ലെങ്കിലും ഇപ്രകാരമുണ്ടാകുന്ന ഉൽപാദനത്തെ കർഷകർക്കു പ്രയോജനപ്രദമാക്കി മാറ്റാനുള്ള സംവിധാനം ഉണ്ടാകേണ്ടതുണ്ട്.

കേരളത്തിൽ കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾക്കു വിലയിടിവുണ്ടാകുന്നത് അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും അവയുടെ കുത്തൊഴുക്കുണ്ടാവുമ്പോഴാണ്. എന്നാലും മരച്ചീനി പോലുള്ള കാർഷികോൽ പന്നങ്ങൾ ഇവിടെയും അമിതോല്പാദനത്തിലൂടെ കർഷകർക്കു തലവേദനയായി മാറാറുണ്ട്. വൈവിധ്യവൽക്കരണമാണ് ഇതിനൊരു പരിഹാരം. സീസണിൽ ധാരാളമായുണ്ടാകുന്ന ചക്കയും മാങ്ങയും മറ്റൊരു ഉദാഹരണമാണ്. ചക്കയുടെ കാര്യത്തിൽ ചില കർഷക കൂട്ടായ്മകളും സ്വകാര്യ സംരംഭങ്ങളും സന്നദ്ധ സംഘടനകളും ഇപ്പോൾ മുമ്പോട്ടു വന്നിട്ടുള്ളത് ഏറെ സ്വാഗതാർഹമാണ്. ഉൽപന്ന വൈവിധ്യത്തിലൂടെ ഈ നാട്ടിലെയും മറുനാട്ടിലെയും ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിയ്ക്കാൻ ഇവർക്കൊക്കെ കഴിയുന്നു എന്നത് സന്തോഷകരം തന്നെ. ഇതിലൂടെ കർഷകർക്ക് കൂടുതൽ വരുമാന വും ലഭ്യമാകുന്നു.

പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദമാവണം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ എന്ന കാര്യത്തിൽ സർക്കാർ പ്ര തിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. മണ്ണും ജലവും വായുവും സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ടുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഇനി പ്രാമുഖ്യം. വർദ്ധിച്ച ജനസാന്ദ്രതയും പരിമിതമായ ഭൂപ്രദേശവുമാണ് നമുക്കുള്ളത്. മാലിന്യ സംസ്കരണത്തിലൂടെയുള്ള ഊർജ്ജോൽപാദനവും അതിനുശേഷമുള്ള അവക്ഷിപ്തങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് വളവും മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളും ഉൽപാദിപ്പിയ്ക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള ചർച്ചകൾ ഇന്നു സജീവമാണ്. കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾ നിന്നും പ്രാഥമിക, ദ്വിതീയ, തൃതീയ എന്നിങ്ങനെ ഉൽപന്ന വൈവിധ്യങ്ങൾ സാധിതമാണെന്ന് സംരംഭകർ തെളിയിച്ചിട്ടുണ്ട്. തേങ്ങയും, തേങ്ങാവെള്ളവും, ഇളനീരും കൂടാതെ തൊണ്ടും, ചിരട്ടയും വരെ നിലവിൽ സംരംഭങ്ങൾക്കുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാണ്. തൊണ്ട് അഴുകിയ്ക്കുന്ന ജലത്തിൽ നിന്നും വളവും ബയോഗ്യാസും വരെ ഉൽപാദി പ്പിയ്ക്കാമെന്ന് കണ്ടെത്തിയിട്ടുണ്ട്. ചകിരിച്ചോറും തെങ്ങിൻ പൂക്കുലയുമെല്ലാം ഇന്ന് ഉൽപന്നങ്ങളായി രംഗത്തുണ്ട്. നെല്ലിൽ നിന്നു തവിടും ഉമിയും ഇതുപോലെ ഉപയോഗിയ്ക്കപ്പെടുന്നു. പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ആകർഷകമായ ശ്രേണിയാണിവിടെ അവതരിപ്പിയ്ക്കപ്പെടുന്നത്. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് പുതിയ ആശയങ്ങൾ ഇനിയും വികസിപ്പിയ്ക്കാം.

പുതിയ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ കൂടുതൽ തൊഴിലവ സരങ്ങൾ നാം ലക്ഷ്യമിടുന്നു. സംഭരണവും സംസ്കരണവും വിപണനവുമെല്ലാം അവസര ങ്ങളുടെ വാതായനങ്ങൾ തുറക്കുന്നു. വെറുതെ കത്തിച്ചു കളയുന്ന ഉമി ഇഷ്ടികയായും, ഹാർഡ്ബോ ർഡായും കരകൗശല വസ്തുക്കളായും മാറ്റപ്പെടു മ്പോൾ ഓരോ പ്രക്രിയയിലുമുണ്ടാകുന്ന തൊഴി

ലവസരങ്ങളെപ്പറ്റി നാം ആലോചിയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതൊരു ഉദാഹരണം മാത്രം. ഇതുപോലെ ഓരോ തനത് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കാര്യത്തിലും വൈവിധ്യവൽക്കരണം നടപ്പാക്കാനാവും.

പരമ്പരാഗത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പ്രീതി വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന കാലമാണ്. ഭക്ഷ്യരംഗത്ത് വിവിധ മറുനാടൻ ഉൽപന്നങ്ങൾ ആധിപത്യം സ്ഥാപിയ്ക്കുമ്പോഴും നമ്മുടെ തനതു പലഹാരങ്ങൾക്ക് ഇന്നും ആവശ്യക്കാരേറെയാണ്. പ്രകൃതിദത്ത വിഭവങ്ങളെ താലോലിയ്ക്കുന്നവർക്കായി സംരംഭങ്ങളിൽ ഒരു പങ്ക് മാറ്റിവെയ്ക്കപ്പെടണം. കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങളിൽ മുതൽമുടക്ക് താരതമ്യേന കുറവാണ്. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കിൽ കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ എന്നതാണ് നമ്മുടെ ലക്ഷ്യം.

അഞ്ചു ശതമാനം പലിശ നിരക്കിൽ പത്തുകോടി രൂപ വരെയാണ് കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾക്കായി വായ്പ നൽകുന്നത്. ഇതിലൂടെ 400 നവ സംരംഭങ്ങളാണിവിടെ തുടങ്ങുക. കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ വഴിയാകും ഇതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം. മൂന്നു ശതമാനം പലിശ സംസ്ഥാന സർക്കാരും രണ്ടു ശതമാനം കെ എഫ് സിയും ഏറ്റെടുക്കും. അഞ്ചു ശതമാനം മാത്രമാകും സംരംഭകരുടെ പലിശ വിഹിതം. ഇപ്ര കാരമുള്ള വായ്പയുടെ കാലാവധി പത്തു വർഷമാണ്. രണ്ടു വർഷത്തെ മോറട്ടോറിയവും ഉണ്ടാവും. കൃഷിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിവിധ മേഖലകളിലെ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏറെ സന്തോഷകരമായ ഒന്നാണ് ഈ തീരുമാനം. ക്ഷീര വികസന മേഖലയിൽ ക്ഷീരോൽപന്നങ്ങൾ, പൗൾട്രി രംഗത്ത് വിവിധതരം ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ, പഴങ്ങളുടെയും പച്ചക്കറികളുടെയും സംസ്കരണം, കോൾഡ് സ്റ്റോറേജ്, വെയർ ഹൗസ് യൂണിറ്റുകൾ ഇവയ്ക്കൊക്കെ ഈ വായ്പകൾക്ക് അർഹതയുണ്ട്. നിലവിലെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പുതിയ യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങാനും വായ്പ ലഭ്യമാകും. യന്ത്ര സാമഗ്രികൾ വാങ്ങിയ്ക്കൽ, നവീകരിയ്ക്കൽ പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം പുതിയ വായ്പാ പദ്ധതി പ്ര യോജനപ്പെടുത്താം. വായ്പകളുടെ പ്രോസസിംഗ് ഫീസിലും കെ എഫ് സി ഇളവു നൽകുന്നു എന്നത് ഈ പദ്ധതിയുടെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകതയാണ്.

വായ്പകൾക്കായി ഓൺലൈനായി വേണം അപേക്ഷിയ്ക്കേണ്ടത്. ഇതിലേയ്ക്ക് കെ എഫ് സി യുടെ വെബ്സൈറ്റ് സന്ദർശിയ്ക്കാവുന്നതാണ്. നിലവിൽ 40 ശതമാനമാണ് സംസ്ഥാനത്തെ ചെറുകിട, ഇടത്തരം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളിൽ ഹരിത പദ്ധതികളുടെ വിഹിതം. ഇതു വർദ്ധിപ്പിയ്ക്കുന്നതിലൂടെ കാർഷിക മേഖലയിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾ സംബന്ധിച്ച് കർഷകർ ഉന്നയിയ്ക്കുന്ന വിവിധ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് ഒരു പരിധി വരെ പ രിഹാരമാകും.

പാഴാക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഫലപ്രദമായ ഉപയോഗം, ഉപോൽപന്നങ്ങളിലൂടെ മികച്ച വരുമാനം, കാർഷിക മേഖലയിലെ പാഴ്വസ്തുക്കളുടെ പുന രുപയോഗം, കർഷകരിലെ സംരംഭകരെ കണ്ടെത്തൽ തുടങ്ങിയ നിരവധി ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ നേടാനാവും. സംരംഭകർക്കൊപ്പമാണ് സർക്കാർ എന്ന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ വാക്കുകൾ നൂറു ശതമാനവും അന്വർത്ഥമാക്കുന്നതാണ് ഈ ഹരിത വായ്പാ പദ്ധതി. ഇതിലേക്കുള്ള പ്രക്രിയകൾ ത്വരിതഗതിയിൽ പുരോഗമിയ്ക്കട്ടെ.

ഇ. ഡി. ക്ലബ് പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ മികവ് തെളിയിച്ച്
പാലാ അൽഫോൻസാ കോളേജ്

പ്രിൻസിപ്പൽ ഡോക്ടർ റവ. സിസ്റ്റർ റെജിനാമ്മ ജോസഫ്, ഇ. ഡി. ക്ലബ് കൺവീനർ ശ്രീമതി. ഷീന ജോർജ് എന്നിവരുമായി വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ശ്രീ. ചന്ദ്രൻ. പി. സംസാരിക്കുന്നു.

ചന്ദ്രൻ പി.

ഒരു രാഷ്ട്രത്തിന്റെ സമഗ്ര പുരോഗതിക്ക് വേണ്ട അടിസ്ഥാന ഘടകം ആ രാജ്യത്തു വളർന്നു വരുന്ന യുവ തലമുറയുടെ വിദ്യാഭ്യാസവും അതിലൂടെ അവർ നേടുന്ന നൂതനമായ ചിന്തകളും ക്രിയാത്മകമായ പ്രവർത്തനങ്ങളുമാണ്.

മാറിവരുന്ന ലോക ക്രമത്തിൽ മനുഷ്യന്റെ ആഗ്രഹങ്ങളും ആവശ്യങ്ങളും മാറിവന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കും. അതിന്റെ പരിഹാരം കാണുന്നിടത്താണ് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രസക്തിയേറുന്നത്. സംരംഭകത്വ അവബോധം കൊണ്ട് കുട്ടികളിൽ കേവലം തൊഴിൽ നേടുന്നതിന്റെ ഉപാധി എന്നതിലുപരി കുട്ടികൾക്ക് ക്രിയാത്മകമായി ചിന്തിക്കുവാനും

കൂട്ടായ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപെടുവാനും അവരുടെ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കുവാനും സാമൂഹ്യ നീതി ഉറപ്പാക്കുവാനും അതിലൂടെ ആത്മവിശ്വാസം വർധിപ്പിച്ചു സമൂഹത്തിനും രാജ്യത്തിനും പുരോഗതി നേടുന്നതിനുള്ള നൂതന സംഭാവനകൾ നൽകി രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ഉത്തേജനത്തിനും ഇടയാക്കുന്നു. മേൽപറഞ്ഞ ലക്ഷ്യം നിറവേറ്റുന്നതിനായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് സ്കൂൾ തലത്തിലും കോളേജ് തലത്തിലും സംരംഭകത്വ ക്ലബ്ബുകൾക്ക് രൂപം നൽകുകയും ആവശ്യമായ ധനസഹായവും പരിശീലനങ്ങളും നൽകിവരുന്നു.

അത്തരത്തിൽ കേരളത്തിലെ തന്നെ ഏറ്റവും നന്നായി പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന ഇ. ഡി. ക്ലബ്ബുകളിൽ ഒന്നാണ് പാലാ അൽഫോൻസാ കോളേജിലെ ഇ. ഡി. ക്ലബ് പ്രവർത്തനങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് കോളേജ് പ്രിൻസിപ്പൽ ഡോക്ടർ റവ. സിസ്റ്റർ റെജിനാമ്മ ജോസഫ്, ഇ. ഡി. ക്ലബ് കൺവീനറും കോമേഴ്സ് വിഭാഗം മേധാവിയും ആയ ശ്രീമതി. ഷീന ജോർജ്, വിദ്യാർത്ഥി പ്രതിനിധികൾ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

*** കേരള സർക്കാർ സംരംഭകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് ഈ വർഷം സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ച് ഒരു വർഷം ഒരു ലക്ഷം സംരംഭം എന്ന പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. മേൽപദ്ധതി ശ്രദ്ധയിൽപെട്ടിട്ടുണ്ടോ?**

ഈ വർഷം സംരംഭക വർഷമായി കേരള സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ട് ഉണ്ടെന്നും ഒരു വർഷം ഒരു ലക്ഷം സംരംഭമാണ് ലക്ഷ്യം എന്നും അറിയാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ സെമിനാറുകളിലൂടെയും ബോധവത്കരണ ക്ലാസ്സുകളിലൂടെയും മേൽപദ്ധതിയെക്കുറിച്ച് കുട്ടികളിലും അദ്ധ്യാപകരിലും അവബോധം നൽകിയിട്ടുണ്ട്.

*** സംരംകത്വ അവബോധം സ്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ ഏർപ്പെടുത്തുന്നത് അനിവാര്യമാണോ. എന്താണ് അഭിപ്രായം?**

തീർച്ചയായും അനിവാര്യമാണ്. സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിന് സ്കൂൾ കോളേജ് തലത്തിൽ നിന്ന് തന്നെ പഠനം ആരംഭിയ്ക്കേണ്ടത് കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യം തന്നെയാണ്.

*** സംരംഭകത്വ അവബോധം സ്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ കുട്ടികൾക്ക് നൽകുന്നതിന്റെ ഉദ്ദേശം കേവലം സംരംഭം**

ഡോ. സിസ്റ്റർ റെജിനാമ്മ ജോസഫ്
പ്രിൻസിപ്പൽ

തുടങ്ങുക എന്നത് മാത്രമാണോ അതിനുപരിയായി മറ്റ് ഉദ്ദേശങ്ങൾ ഉണ്ടോ?

സംരംഭം തുടങ്ങുക അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തുക എന്നതിലുപരി വിദ്യാർത്ഥികളുടെ സമഗ്ര വ്യക്തിത്വ വികസനത്തിനും ആശയരൂപീകരണം പ്ലാനിംഗ്, ധനവിനിയോഗം സർക്കാർ/ സർക്കാരിതര ലൈസൻസിങ് ധനാഗമ മാർഗങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചും അറിവ് നൽകുന്നുണ്ട്.

*** സംരംഭകത്വ സ്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ എല്ലാ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും പൊതുവായി പാഠ്യ പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടത് ആവശ്യമാണോ?**

തീർച്ചയായും. പുതിയ ലോക സാമ്പത്തിക ക്രമത്തിൽ പുതിയ തലമുറയെ അതിനനുസരിച്ചു വാർത്തെടുക്കുന്നതിന് സ്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ തന്നെ സംരംഭകത്വം പാഠ്യപദ്ധതിയിൽ ഉൾപെടുത്തേണ്ടതാണ്.

SWESH
പ്രോഡക്ട് ലോഞ്ച്

*** വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് സ്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബുകൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിന് നൽകുന്ന സഹായങ്ങളെക്കുറിച്ച് എന്താണ് അഭിപ്രായം?**

നിലവിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് ഇ. ഡി. ക്ലബുകൾക്ക് നൽകുന്ന ധനസഹായം വിവിധ പ്രോഗ്രാമുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന് പര്യാപ്തമല്ല വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ ഇടപെടലുകളും സേവനങ്ങളും ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ പ്രവർത്തനം നല്ല രീതിയിൽ മെച്ചപ്പെടുവാൻ തീർച്ചയായും സഹായമാകുന്നുണ്ട്.

*** ഈ കോളേജിലെ ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ പ്രവർത്തനം വിശദീകരിക്കാമോ?**

ഒരുപാട് ലോങ്ങ് വിഷനോട് കൂടി തന്നെയാണ് കോമേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബ് ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നത്. കോളേജിലെ ഏകദേശം എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ഇ. ഡി. ക്ലബ് നേതൃത്വം നൽകുന്നുണ്ട്. വനിതാ കോളേജ് ആയതിനാൽ ഇ. ഡി. ക്ലബിനെ WEM (WOMEN ENTREPRENEURSHIP MOTIVATION) ക്ലബ് എന്നാണ് നാമകരണം ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. സംരംഭകത്വ വികസനത്തിനും പ്രചോദനത്തിനും ഊന്നൽ നൽകിക്കൊണ്ടുള്ള ക്ലാസുകൾ മേൽ വിഷയത്തിൽ വിദഗ്ദ്ധരായ വ്യക്തികളെക്കൊണ്ടും മേഖലയിൽ വിജയിച്ച വനിതാ സംരംഭകരെ കൊണ്ടും നടത്താറുണ്ട്. വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് സംരംഭം തുടങ്ങാനുള്ള മോട്ടിവേഷനും തുടങ്ങിയ സംരംഭം നല്ല നിലക്ക് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുവാനുള്ള ഗൈഡൻസ് നൽകാനും വേണ്ടിയാണിത്. ഒരു ഐഡിയ എങ്ങനെ ഒരു വിജയകരമായ സംരംഭത്തിലേക്കു എത്തിക്കാം എന്നുള്ളതിന് സഹായകമായി കുട്ടികളുടെ തന്നെ നേതൃത്വത്തിൽ വർക്ക്ഷോപ്പുകളും സെമിനാറുകളും ബ്രെയിൻ സ്ട്രോമിങ്ങ് സെക്ഷനുകളും നടത്താറുണ്ട്. കോമേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിനെ സംബന്ധിച്ച പഠനം മാത്രമല്ല ഭാവിയിൽ മികച്ച സംരംഭകരാവുന്നതിനു വേണ്ടിയുള്ള പ്ലാറ്റ്ഫോമാക്കി ഇ കോളേജിനെ മാറ്റുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. കോളേജിലുള്ള എല്ലാ കുട്ടികൾക്കും സംരംഭകരാകാനുള്ള ഒരു പൊതു വേദിയായി മാറ്റുക എന്നുള്ളതാണ് ഈ കോളേജിലെ ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ ലക്ഷ്യം. ഈ കോളേജിലെ ഏതൊരു വിദ്യാർത്ഥിക്കും നൂതനമായ ഐഡിയ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവർക്ക് അത് വികസിപ്പിക്കാനും ഇതിനിടയിൽ വരുന്ന തടസങ്ങൾ നേരിടാനും പ്രാപ്തരാക്കുക എന്നതാണ് ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ ഭാവി പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ വിഭാവനം ചെയ്യുന്നത്. അതിലൂടെ വിജയകരമായ സംരംഭകരെ ഇവിടുന്നുതന്നെ വാർത്തെടുത്തു വിടുക എന്നുള്ളതാണ് കോളേജിന്റെ ലക്ഷ്യം.

*** ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ നിലവിൽ നടത്തിവരുന്ന ഉൽപ്പാദന യൂണിറ്റിനെ സംബന്ധിച്ച് വിശദീകരിക്കുമോ?**

ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ ക്രിയാത്മകമായി എന്തെങ്കിലും ചെയ്യണമെന്നുള്ള വിവിധ ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകളുടെ ചർച്ചയിൽ ഉരുത്തിരിഞ്ഞു വന്ന ആശയമാണ് ഡിറ്റർജന്റുകളുടെയും ഹാൻഡ് വാഷുകളുടെയും നിർമാണം. കോളേജിലെ തന്നെ ഷീന സെബാസ്റ്റ്യൻ എന്ന അധ്യാപികയുടെ ഈ മേഖലയിലെ പ്രവർത്തി പരിചയം ഉപയോഗപ്പെടുത്താം എന്നുള്ള തീരുമാനത്തിലാണ് യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചത്. ആദ്യപടിയായി കുട്ടികൾക്ക് ഇതിനുള്ള പരിശീലനം നൽകുകയും യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള എല്ലാ നടപടിക്രമങ്ങളും വിദ്യാർത്ഥികളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ തന്നെ പൂർത്തിയാക്കുകയും ചെയ്തു. അങ്ങനെ ഹാൻഡ് വാഷ്, ഡിറ്റർജന്റ് മുതലായ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിലിറക്കാൻ സാധിച്ചു. തുടർന്ന് ഷീന ടീച്ചർ ഡെമോ ക്ലാസ് നടത്തി കുട്ടികൾക്ക് ഹാൻഡ് വാഷ്, ഡിറ്റർജന്റ് മുതലായവ ഉത്പാദനം നടത്തുന്നതിനുള്ള അറിവ് നൽകുകയും ഏകദേശം 10 ലിറ്ററോളം വിവിധ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. മേൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ അടുത്ത ദിവസം കോളേജിൽ തന്നെ വിറ്റഴിക്കാൻ സാധിച്ചു. മേൽ പ്രവർത്തനം കുട്ടികളിലും അദ്ധ്യാപകരിലും ആത്മവിശ്വാസം വളർത്തുന്നതിന് സഹായകരമായിട്ടുണ്ട്. ഈ കോളേജിലെ ഏതൊരു വിദ്യാർത്ഥിക്കും തന്റെ സംരംഭകത്വ ആശയം ലക്ഷ്യത്തിൽ എത്തിച്ച് ഉത്പാദനം നടത്തുന്നതിനും അത് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നതിനുമുള്ള എല്ലാവിധ സഹായങ്ങളും അറിവും നൽകി നല്ല ഒരു സംരംഭകയായി കോളേജിന് പുറത്തു പോകാനുള്ള സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിലൂടെ ഞങ്ങളുടെ കോളേജ് ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോമായി മാറിയിട്ടുണ്ടെന്ന് സന്തോഷപൂർവ്വം അറിയിക്കുന്നു.

ശ്രീമതി ഷീനാ ജോർജ്
കോമേഴ്സ് വിഭാഗം മേധാവി

*** കുട്ടികളിൽ ഒരു സംരംഭക സംസ്കാരം വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിന് ഇ. ഡി. ക്ലബ് സഹായകമാണോ. അതിനു നിർദ്ദേശങ്ങൾ എന്തെങ്കിലുമുണ്ടോ?**

കുട്ടികൾക്ക് ആത്മവിശ്വാസം നൽകുന്ന ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ ഒരു സംരംഭക സംസ്കാരം വളർത്തിയെടുക്കാൻ തീർച്ചയായും സാധിക്കുന്നുണ്ട്. വളരെയധികം സാധ്യതകളുള്ള സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് നേരാംവണ്ണം പുതിയ തലമുറയെ നയിക്കുന്നതിന് ഇ. ഡി. ക്ലബ്, ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ മുതലായവ മുഖേന സാധ്യമാകുന്നുണ്ട്. ഇപ്പോൾ പരമ്പരാഗത രീതിയിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളും സംരംഭങ്ങളും ആരംഭിക്കുന്നതിനുപരിയായി പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെയും മാർക്കറ്റിങ്ങ് തന്ത്രങ്ങളുടെയും സഹായത്തോടെ വിജയകരമായി ചെറിയ മുതൽമുടക്കിൽ വലിയ സംരംഭങ്ങൾ കെട്ടിപ്പടുക്കാൻ സാധിക്കുന്നു. ഇന്നത്തെ യുവതലമുറ നേരിടുന്ന തൊഴിലില്ലായ്മയെ മറികടക്കാനുള്ള ഏറ്റവും വലിയ ഒരു ഉപാധിയാണ് സംരംഭകത്വം. കുട്ടികളായിരിക്കുമ്പോൾ തന്നെ സംരംഭകത്വ അവബോധം നൽകി കുട്ടികളിൽ അറിവും ആത്മവിശ്വാസവും വർദ്ധിപ്പിച്ചാൽ നല്ല ഒരു സംരംഭകത്വ തലമുറയെ വാർത്തെടുക്കാൻ കഴിയും.

* ഈ കോളേജിലെ സംരംഭം അതുല്യമായി മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും മാറ്റി നിർത്തുന്നതെന്താണ്?

ഇതൊരു വനിതാ സംരംഭം എന്നതു തന്നെയാണ് അതുല്യമായി മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും മാറ്റിനിർത്തുന്നത്. മാത്രമല്ല ഇ. ഡി. ക്ലബിലൂടെ പരിശീലനം സിദ്ധിക്കുന്ന ഈ കോളേജിലെ ഓരോ കുട്ടിയും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അംബാസിഡർമാരായി പൊതു സമൂഹത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുക എന്നതാണ് ഞങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശം.

ഇതൊരു വനിതാ സംരംഭം എന്നതു തന്നെയാണ് അതുല്യമായി മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും മാറ്റിനിർത്തുന്നത്. മാത്രമല്ല ഇ. ഡി. ക്ലബിലൂടെ പരിശീലനം സിദ്ധിക്കുന്ന ഈ കോളേജിലെ ഓരോ കുട്ടിയും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അംബാസിഡർമാരായി പൊതു സമൂഹത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുക എന്നതാണ് ഞങ്ങളുടെ ഉദ്ദേശം.

* ഇതിന്റെ ഫണ്ട് എപ്രകാരമാണ് കണ്ടെത്തിയത്. ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ ഫണ്ട് പര്യാപ്തമാണോ?

എല്ലാ വർഷവും രണ്ട് ദിവസം കോമേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെയും ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെയും ആഭിമുഖ്യത്തിൽ എക്സിബിഷൻ കം സെയിൽ നടത്താറുണ്ട്. ഒരുപാട് സംരംഭകർ ഇതിൽ പങ്കെടുക്കാൻ ഉണ്ട്. അതുപോലെ കുട്ടികൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന പ്രോഡക്ടുകളും ഈ പരിപാടിയിൽ മാർക്കറ്റ് ചെയ്യാറുണ്ട്. അതിലൂടെ ലഭിക്കുന്ന ഫണ്ടും വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഇ. ഡി. ക്ലബുകൾക്ക് നൽകി വരുന്ന ഫണ്ടുമാണ് നിലവിൽ പ്രവർത്തനത്തിനുള്ള ധനാഗമ മാർഗം. ഇത് പര്യാപ്തമല്ല എന്നുള്ളത് വസ്തുതയാണ്. നല്ല രീതിയിൽ പ്രവർത്തനം കാഴ്ച വെക്കുന്ന സ്കൂൾ-കോളേജുകൾക്ക് സർക്കാർ തലത്തിലും മറ്റു എൻ. ജി. ഒ തലത്തിലും കൂടുതൽ ഫണ്ട് നൽകുകയാണെങ്കിൽ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമായി ഇ. ഡി. ക്ലബിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നതിനും മെച്ചപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കാനും തീർച്ചയായും സാധിക്കുമെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നു.

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

കൈത്തറി ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഓൺലൈൻ വിപണിയിലേക്ക്

ഉത്പന്നവിപണനത്തിന്റെ ആഗോളസാധ്യതകളിൽ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ കൈത്തറിമേഖലയും ചുവടുറപ്പിക്കുന്നു. 'കോപ്‌ലൂം' എന്ന വെബ്സൈറ്റിലൂടെയാണ് (www.cooploom.com) കേരളത്തിലെ കൈത്തറി നെയ്ത്തുസംഘങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ലോകകമ്പോളത്തിൽ എത്തിയിട്ടുള്ളത്. കോവിഡ് വ്യാപനം ആരംഭിച്ചതിനുശേഷം, ഏതൊരു ഉത്പന്നമായാലും ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ മുഖേനെയുള്ള വിപണനത്തിലൂടെയാണ് ഒരു പരിധിവരെയെങ്കിലും പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിച്ചത്. വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് കോവിഡ് പകർച്ചവ്യാധി കണക്കുകൂട്ടാൻ കഴിയാത്ത തരത്തിലുള്ള നഷ്ടങ്ങൾക്ക് വഴിവെച്ചുവെങ്കിലും, ഓൺലൈൻ വിപണനത്തിന്റെ അനന്തസാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ ഗൗരവമായി ചിന്തിക്കാൻകൂടി ഈ കാലഘട്ടം സഹായകമായി.

ഇന്നിപ്പോൾ ഉപ്പുതൊട്ട് കർപ്പൂരം വരെ എന്തും ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലൂടെ വാങ്ങാം. ഉത്പന്നവിപണനത്തിന് പ്രത്യേക ഷോറൂമുകൾ വേണ്ടെന്ന് മാത്രമല്ല, കച്ചവടത്തിന് ഇടനിലക്കാരുടെ സഹായവും ആവശ്യമില്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഉത്പാദകന് മോശമല്ലാത്ത വിലയും കിട്ടുന്നു. ഈ രീതിയിലേക്ക് ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ഉത്പന്നവിപണന സമ്പ്രദായം രൂപാന്തരം പ്രാപിച്ചപ്പോഴും

നബാർഡിന്റെ സഹകരണത്തോടെ പറവൂർ കേന്ദ്രമായുള്ള സർക്കിൾ സഹകരണ യൂണിയനാണ് കോപ്ലൂം എന്ന വെബ്സൈറ്റ് തയ്യാറാക്കിയത്. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറിക്കുവേണ്ടി രൂപീകരിച്ച ചേല (ചേന്ദമംഗലം ഹെറിറ്റേജ് ഓഫ് എക്സലൻസ് ഇൻ ലൂംസ് ആൻഡ് ആർട്ടിസാൻഷിപ്) എന്ന പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായിരുന്നു ഇത്. ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറി സഹകരണസംഘങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ എറണാകുളം ജില്ലയിലെ എല്ലാ സംഘങ്ങളെയും ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി.

കൈത്തറി പോലെയുള്ള പരമ്പരാഗതമേഖലകൾ ആശ്രയിച്ചിരുന്നത് വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിലുള്ള കടകളെയും മറ്റു ഉത്സവമേളകളെയുമാണ്. ഈ അവസ്ഥയിൽനിന്നുമാണ് നെയ്ത്തുവസ്ത്രങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനായി നൂതനരീതിയും, കാലാനുസൃതമായ ഉത്പന്നവൈവിധ്യങ്ങളുമായി കോപ്ലൂം എന്ന ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ളത്. കൈത്തറി മേഖലയ്ക്ക് ഇതുവരെ ലഭ്യമായതിൽ വെച്ചേറ്റവും ഗുണകരമായ മാറ്റമാവും ഇതിലൂടെ ലഭിക്കാൻ പോവുക.

പുതിയ സാധ്യതകളുമായി കോപ്ലൂം

നബാർഡിന്റെ സഹകരണത്തോടെ പറവൂർ കേന്ദ്രമായുള്ള സർക്കിൾ സഹകരണ യൂണിയനാണ് കോപ്ലൂം എന്ന വെബ്സൈറ്റ് തയ്യാറാക്കിയത്. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറിക്കുവേണ്ടി രൂപീകരിച്ച ചേല (ചേന്ദമംഗലം ഹെറിറ്റേജ് ഓഫ് എക്സലൻസ് ഇൻ ലൂംസ് ആൻഡ് ആർട്ടിസാൻഷിപ്പ്) എന്ന പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായിരുന്നു ഇത്. ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെ എറണാകുളം ജില്ലയിലെ എല്ലാ സംഘങ്ങളെയും ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി. രണ്ടാംഘട്ടമായി ബാലരാമപുരവും കാസർഗോഡ് സാരീസും ഉൾപ്പെടെ സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ കൈത്തറി സഹകരണസംഘങ്ങളെയും കോപ്ലൂമിന്റെ ഭാഗമാക്കാൻ നടപടി തുടങ്ങി.

വൈപ്പിൻ എസ്സി എസ്ടി ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, പള്ളിപ്പുറം കുഴുപ്പിള്ളി ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, കരിമ്പടം ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറി നെയ്ത്തു വ്യവസായ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, പറവൂർ ഹാൻഡ്ലൂം

വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, പറവൂർ ടൗൺ ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, ചെങ്ങമനാട് ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, ചേന്ദമംഗലം ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, ചെറായി ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, കണയന്നൂർ ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, മുളന്തുരുത്തി ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി, മൂവാറ്റുപുഴ ഹാൻഡ്ലൂം വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി എന്നിവയിൽ അംഗങ്ങളായ തൊഴിലാളികൾ നെയ്തെടുക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ കോപ്ലൂം പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ വിൽപ്പനയ്ക്കുണ്ട്.

കോപ്ലൂമിന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ സ്ത്രീകൾക്കും പുരുഷന്മാർക്കുമുള്ള കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങളുടെ പ്ര

ത്യേക ശേഖരമാണുള്ളത്. ഇതോടൊപ്പം ഓരോ ഉത്പന്നവും വിൽപ്പനയ്ക്കെത്തിയ സംഘത്തിന്റെയും നെയ്തെടുത്ത തൊഴിലാളിയുടെയും വിവരങ്ങളും അറിയാനാവും. ഇവയെല്ലാം സൂക്ഷ്മമായി പരിശോധിച്ച ശേഷം ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഉത്പന്നം തെരഞ്ഞെടുക്കാം. ഓർഡർ നൽകിക്കഴിഞ്ഞാൽ ഒരാഴ്ചയ്ക്കുള്ളിൽ ഉത്പന്നം ഉപഭോക്താവിനെ തേടിയെത്തും. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന വരുമാനം ഇടനിലക്കാരിലൂടെ അല്ലാതെ നേരിട്ടുതന്നെ ഉത്പാദകരായ സഹകരണസംഘങ്ങൾക്ക് കൈമാറും. വിറ്റഴിഞ്ഞ വസ്ത്രം നെയ്തെടുത്ത തൊഴിലാളികൾക്ക് സംഘങ്ങളാണ് പണം നൽകുന്നത്. ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കിയുള്ള വിപണനം ആയതിനാൽ അമിതവിലയില്ലാതെ ഗുണമേന്മയേറിയ വസ്ത്രങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കാനും കഴിയുന്നു. ഈ രീതിയിൽ നെയ്ത്തുകാർക്കും ഉപഭോക്താവിനും ഒരു പോലെ നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ കോപ്ലൂം സഹായകമാകും.

കൈത്തറിയും കേരളവും

സംസ്ഥാനത്തെ സുപ്രധാനമായ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളിലൊന്നാണ് കൈത്തറി മേഖല. ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ ഏറ്റവും ഗുണമേന്മയുള്ള കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങളിലൊന്നാണ് ഇവിടുത്തെ നെയ്ത്തുതൊഴിലാളികൾ തയ്യാറാക്കുന്നത്. തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ ബാലരാമപുരം, എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ചേന്ദമംഗലം, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ ഭാരതപ്പുഴയുടെ തീരത്തുള്ള കുത്താമ്പുള്ളി, പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ ദേവാങ്കപുരം, കല്ലൻചിറ, കരിമ്പുഴ, പാലപ്പുറം, തത്തമംഗലം, കണ്ണൂരിലെ കൈത്തറിഗ്രാമങ്ങൾ, കാസർഗോഡ് സാരീസ് എന്നിവയാണ് സംസ്ഥാനത്തെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട നെയ്ത്തിടങ്ങൾ. ഇതിൽതന്നെ ബാലരാമപുരം കൈത്തറിയും ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറിയും കുത്താമ്പുള്ളി കൈത്തറിയും കണ്ണൂർ കൈത്തറിയും പ്രശസ്തമായ ബ്രാൻഡുകളാണ്. നിലവിലുള്ള പല നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങൾക്കും നൂറ്റാണ്ടുകളുടെ ചരിത്രമുണ്ട്.

സംസ്ഥാനത്തെ സുപ്രധാനമായ പരമ്പരാഗതവ്യവസായങ്ങളിലൊന്നാണ് കൈത്തറി മേഖല. ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ ഏറ്റവും ഗുണമേന്മയുള്ള കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങളിലൊന്നാണ് ഇവിടുത്തെ നെയ്ത്തുതൊഴിലാളികൾ തയ്യാറാക്കുന്നത്.

ഓണം-വിഷുക്കാലങ്ങളിലാണ് കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഡിമാൻഡുള്ളത്. ഒരു പരിധിവരെ ഇവയുടെ നിലനിൽപ്പും ഓണം-വിഷു വിപണനമേളകളെ ആശ്രയിച്ചാണ്. പുതുവസ്ത്രങ്ങളുടെ കൂടി ഉത്സവമായ ഓണക്കാലത്ത് മലയാളികൾ കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുന്ന കസവുമുണ്ടും സെറ്റുസാരിയും സെറ്റുമുണ്ടും ചുരിദാറും കാവിമുണ്ടും തോർത്തുമെല്ലാം നെയ്ത്തുഗ്രാമങ്ങളിൽനിന്നും വൻതോതിൽ കമ്പോളത്തിലേക്ക് എത്തുന്നു. ഓണക്കാലമായാൽ രാവും പകലുമെല്ലാം നെയ്ത്തു കേന്ദ്ര

ങ്ങൾ സജീവമാകും. പല ഗ്രാമങ്ങളിലും കുടിൽവ്യവസായമെന്ന നിലയിലും സഹകരണസംഘങ്ങളുടെ കീഴിലുമാണ് ഇത്തരം തറികളുടെ പ്രവർത്തനം. മുണ്ടും ഷർട്ടും സാരിയുമൊന്നും ഓരോ വർഷവും നശിക്കാറില്ലെങ്കിലും ഓണക്കോടിയായി പുതുവസ്ത്രങ്ങൾ മാത്രമെ നൽകാറുള്ളൂവെന്നതാണ് കൈത്തറിവസ്ത്രങ്ങൾക്കും അനുഗ്രഹമായിട്ടുള്ളത്.

കാലം മാറുമ്പോൾ ഇതുവരെയും നിഷ്ക്രിയമായി കിടന്നിരുന്ന പല സംഘങ്ങളും വീണ്ടും സജീവമാകുന്നുണ്ട്. 2015-ൽ, സംസ്ഥാനത്ത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരുന്ന 620 കൈത്തറി സംഘങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നത് 412 സംഘങ്ങൾ മാത്രമായിരുന്നു. എന്നാൽ കഴിഞ്ഞ വർഷം ആയപ്പോഴേയ്ക്കും ഇത് 439 ആയി ഉയർന്നു. ഇടക്കാലത്ത്, കൈത്തറിമേഖല വൻപ്രതിസന്ധിയാണ് നേരിട്ടിരുന്നത്. വിദേശത്തുനിന്നും മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും എത്തുന്ന വസ്ത്രങ്ങളുമായി വിലയുടെ കാര്യത്തിൽ പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ കഴിയാതായതാണ് ഇതിന് പ്രധാന കാരണം. മറ്റു സ്ഥലങ്ങളിലെ കുറഞ്ഞ ഉത്പാദനച്ചെലവും അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ കുറഞ്ഞ ലഭ്യതയുമാണ് കേരളത്തിലെ നെയ്ത്തിടങ്ങൾക്ക് തിരിച്ചടിയായത്. ഇത്തരമൊരു അവസ്ഥയിൽനിന്നും കരകയറാൻ സർക്കാരും ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കിവരുന്നുണ്ട്.

കാലം മാറുമ്പോൾ ഇതുവരെയും നിഷ്ക്രിയമായി കിടന്നിരുന്ന പല സംഘങ്ങളും വീണ്ടും സജീവമാകുന്നുണ്ട്. 2015-ൽ, സംസ്ഥാനത്ത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരുന്ന 620 കൈത്തറി സംഘങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നത് 412 സംഘങ്ങൾ മാത്രമായിരുന്നു. എന്നാൽ കഴിഞ്ഞ വർഷം ആയപ്പോഴേയ്ക്കും ഇത് 439 ആയി ഉയർന്നു.

കൈത്തറിമേഖലയ്ക്ക് കരുത്തേകാൻ സർക്കാർ

കൈത്തറി മേഖലയെ കൈപിടിച്ചുയർത്തുന്നതിനായി ഒട്ടേറെ പദ്ധതികളാണ് സർക്കാർ നടപ്പാക്കിവരുന്നത്. അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനം, ആധുനികവൽക്കരണം, മാർക്കറ്റിംഗ്, മാനവശേഷി വികസനം, പരമ്പരാഗതവ്യവസായങ്ങളെ സംരക്ഷിക്കൽ, ക്ഷേമപദ്ധതികൾ, താങ്ങുവില എന്നിങ്ങനെ കൈത്തറി മേഖലയുടെ വിവിധ തലങ്ങളിൽ സർക്കാരിന്റെ പിന്തുണയുണ്ട്. സ്കൂൾ യൂണിഫോം പദ്ധതി തന്നെ മികച്ച ഉദാഹരണം. സർക്കാർ-എയ്ഡഡ് സ്കൂളുകളിലെ വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് സൗജന്യമായി കൈത്തറി യൂണിഫോം വിതരണം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ഉത്പാദനമേഖലയ്ക്കും നേട്ടമുണ്ടായി. ആറുവർഷം മുൻപ് ഒരു നെയ്ത്തുകാരന് പ്രതിവർഷം 67 പ്രവൃത്തിദിനവും 232 രൂപ പ്രതിദിനവേതനവുമാണ് ലഭിച്ചിരുന്നതെങ്കിൽ യൂണിഫോം പദ്ധതിയിലൂടെ അത് 200-300 പ്രവൃത്തിദിനവും 688 രൂപ പ്രതിദിനവേതനവുമായി ഉയർന്നു.

കൂടാതെ കൈത്തറിമേഖലയിൽ സ്വയംതൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനായുള്ള യുവവീവ് പദ്ധതി, കൈത്തറി ഗ്രാമം, ഒരു വീട്ടിൽ ഒരു തറി, ബ്രാൻഡിംഗ്, നെയ്ത്തുകാർക്ക് ഗുണമേന്മയുള്ള അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള വായ്പയും

സബ്സിഡിയും, നെയ്ത്തുകാർക്കുള്ള മറ്റു പ്രോത്സാഹനപദ്ധതികൾ എന്നിവയെല്ലാം ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പാക്കിവരികയാണ്. പ്രാഥമിക കൈത്തറി സഹകരണസംഘങ്ങളിൽ സർക്കാരിന്റെ ഓഹരിപങ്കാളിത്തവും ഹാൻടെക്സിലെയും ഹാൻവീവിലെയും ഓഹരിപങ്കാളിത്തവും ഉറപ്പാക്കുന്നതിലൂടെ ഈ രംഗത്തേക്ക് കൂടുതൽ മൂലധനവും കൊണ്ടുവരാൻ കഴിഞ്ഞു. നെയ്ത്തുകാരുടെ ക്ഷേമത്തിനായുള്ള അംശദാന സമ്പാദ്യപദ്ധതി, ഗ്രൂപ്പ് ഇൻഷൂറൻസ് പദ്ധതി, വിപണനകയറ്റുമതി പ്രോത്സാഹനം, ഉത്പാദന-വിപണന-പരിശീലന രംഗങ്ങളിലെ പ്രത്യേക പദ്ധതികൾ എന്നിവയെല്ലാം കൈത്തറി മേഖലയുടെ അതിജീവനത്തിനും നിലനിൽപ്പിനും സഹായകമാകുന്നുണ്ട്.

പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതയുള്ളവരും പതിനെട്ടിനും നാൽപ്പതിനുമിടയിൽ പ്രായമുള്ളവരുമായ യുവതീയുവാക്കളാണ് യുവവീവ് പദ്ധതിയുടെ ഗുണഭോക്താക്കൾ. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ഇരുപതുപേർ വീതമുള്ള ഓരോ ബാച്ചിനും മൂന്നുമാസത്തെ പരിശീലനം നൽകുന്നു. ഇതോടൊപ്പം ഓരോ ബാച്ചിനും പത്തു തറികൾ വീതം നൽകുകയും ചെയ്യും. പങ്കെടുക്കുന്നവർക്കെല്ലാം പ്രതിദിനം 200 രൂപവീതം സ്റ്റൈപ്പൻഡും ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കുന്ന ഓരോ ബാച്ചിനും വീണ്ടും പത്തു തറികൾ വീതം നൽകും. കൂടാതെ പരിശീലന കാലയളവിലേക്ക് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നതിനായി ഒരുലക്ഷം രൂപയും വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. മൂന്നുമാസം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന ഇൻകുബേഷൻ കാലയളവാണ് രണ്ടാം ഘട്ടം. ഈ സമയത്താണ് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കുന്നത്. ഇൻകുബേഷൻ കാലയളവിലും ഓരോരുത്തർക്കും സ്റ്റൈപ്പൻഡ് ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്.

മാറുന്ന വിപണനതന്ത്രങ്ങൾക്കൊപ്പം നിൽക്കാൻ കഴിയാത്തതാണ് ഇതുവരെ കൈത്തറിമേഖല നേരിട്ട സുപ്രധാനമായ ഒരു പ്രതിസന്ധിയെങ്കിൽ അതിനെ മറികടക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളും ഇപ്പോൾ സജീവമാണ്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായാണ് കോപ്‌ലൂം പ്ലാറ്റ്ഫോമും രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. ഇതോടൊപ്പം, പ്രൊഫഷണലായ ഡിസൈനർമാരുടെ സഹായത്തോടെ നൂതന ഫാഷൻ ഡിസൈനുകളിൽ കൈത്തറി ഉത്പന്നങ്ങളും കമ്പോളത്തിൽ എത്തിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. കൂടാതെ, കൊച്ചുകുട്ടികൾ മുതൽ മുതിർന്നവർ വരെയുള്ള എല്ലാ പ്രായക്കാർക്കും ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിലുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിനും നടപടി ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങളെല്ലാം ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തുമ്പോൾ അതൊരു വലിയ ചരിത്രത്തിന്റെ ഭാഗമാകും.

പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതയുള്ളവരും പതിനെട്ടിനും നാൽപ്പതിനുമിടയിൽ പ്രായമുള്ളവരുമായ യുവതീയുവാക്കളാണ് യുവവീവ് പദ്ധതിയുടെ ഗുണഭോക്താക്കൾ. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ഇരുപതുപേർ വീതമുള്ള ഓരോ ബാച്ചിനും മൂന്നുമാസത്തെ പരിശീലനം നൽകുന്നു.

33

ബിനോയ് ജോർജ് പി

തേനിച്ച കാവൽക്കാരനിൽ നിന്നും തേൻ വ്യവസായത്തിലേക്ക്

തേനീച്ച കൃഷിയിൽ കേരളത്തിൽ മികച്ച വിജയം നേടിയ വ്യക്തിയാണ് തൃശൂർ അവിണിശ്ശേരിയിലെ എം ആർ സജയകുമാർ. 40 വർഷത്തിലധികമായി ഈ മേഖലയിൽ സജീവമായ ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ ഭൂമിയിലെ ഏറ്റവും ആദായകരമായ കൃഷിയാണ് തേനീച്ച വളർത്തൽ. ഇദ്ദേഹം കൃഷിക്കാരൻ മാത്രമല്ല, വിദേശത്തേയ്ക്കുൾപ്പെടെ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന 'ഭാരത് ഹണി' എന്ന ബ്രാൻഡിന്റെ ഉടമ കൂടിയാണ്. തേനിന്റെ ഗുണ വശങ്ങളെക്കുറിച്ച് ആരോടും വിശദീകരിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ലെങ്കിലും തേനീച്ച കൃഷിയിലെ സാങ്കേതിക വശവും തേൻ വിപണിയിലെ സവിശേഷതകളും അത്ഭുതം ഉണർത്തുന്നവയാണ്. ഭാരത് ഹണി എന്ന ബ്രാൻഡിൽ ഇന്ന് പ്രശസ്തമാണ് സജയകുമാറിന്റെ ഈ വ്യവസായം. 1979ൽ തേനീച്ച കാവൽക്കാരനായി ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹത്തിന്റെ തേനനുഭവം ഇന്ന് വർഷം 3500 കിലോയോളം തേൻ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്ന മികച്ച കർഷക -വ്യവസായിയുടേതുകൂടിയാണ്.

1982 ൽ വീടിനോട് ചേർന്ന് 67 തേനീച്ച കൂടുകളുമായി കൃഷിയാരംഭിച്ച ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ ആദ്യ വിളവെടുപ്പിലെ തേൻ വാങ്ങാൻ പോലും ആളില്ലായിരുന്നു. തേനിന്റെ ഉപയോഗം

അന്ന് അത്രമാത്രം കുറവായിരുന്നു. അടുത്ത വർഷവും ഇതാവർത്തിച്ചു. വിറ്റു പോകാത്തതിനാൽ തേൻ പാത്രങ്ങൾ വീടിനകത്ത് നിറഞ്ഞതിനാൽ കിടക്കാൻ സ്ഥലമില്ലാത്ത അവസ്ഥയായിരുന്നു. അങ്ങനെ 1984 വിൽപ്പന ലക്ഷ്യം വച്ച് ഭാരത് ഹണി എന്ന ചെറു യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുകയായിരുന്നു. ഇന്ന് കേരളത്തിലെ മികച്ച തേനീച്ച കർഷകൻ എന്ന നിലയിൽ പ്രശസ്തനാണിദ്ദേഹം. മൂന്നു ജില്ലകളി ലായി തേനിച്ച കൃഷി ചെയ്യുകയും ഗുണമേന്മ യോടുകൂടിയ തേൻ വിപണിയിലെത്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അത്യാധുനിക യന്ത്രസംവിധാനങ്ങളോടു കൂടിയ തേൻ സംസ്കരണ യൂണിറ്റും സ്വന്തമായി നടത്തുന്നു. കൃഷിയിലും വ്യവസായത്തിലും പ ലതരത്തിലുള്ള പ്രതിസന്ധികളുണ്ടെങ്കിലും എല്ലാറ്റിനെയും മറികടന്ന് മികച്ച വിജയം നേടിയ കർഷക വ്യവസായിയാണ് സജയകുമാർ.

തേനീച്ച കൃഷിക്കായി സ്വന്തമായി ഭൂമി ആവശ്യമില്ലെന്നാണ് ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായം മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ നിലമ്പൂർ പാലക്കാട് തൃശൂർ എന്നിവിടങ്ങളിലായി മൂവായിരത്തിലേറെ തേനീച്ചക്കൂടുകൾ സജ്ജീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇവയൊന്നും ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വന്തംഭൂമിയിലല്ല.

തേനീച്ച കൃഷിക്കായി സ്വന്തമായി ഭൂമി ആവശ്യമില്ലെന്നാണ് ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായം മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ നിലമ്പൂർ പാലക്കാട് തൃശൂർ എന്നിവിടങ്ങളിലായി മൂവായിരത്തിലേറെ തേനീച്ചക്കൂടുകൾ സജ്ജീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇവയൊന്നും ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ സ്വന്തംഭൂമിയിലല്ല. തേനീച്ച വളർത്തൽ വഴി കൃഷിയിടത്തിലെ മറ്റു വിളകൾക്ക് ഉണ്ടാകുന്ന ഗുണങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയവരാണ് തേനീച്ചക്കൂടുകൾ സ്വന്തം കൃഷിയിടത്തിൽ സ്ഥാപിക്കാൻ അനുമതി നൽകുന്നത്. വിളകൾ കൂടുതൽ നന്നായി കായ്ക്കുന്നതിനും പഴങ്ങൾക്കും പച്ചക്കറികൾക്കുമെല്ലാം മികച്ച വളർച്ചയും ഗുണവും ലഭിക്കുന്നതിനും തേനീച്ചകൾ സഹായിക്കുന്നു. ഇതിനാലാണ് പണത്തേക്കാൾ പ്രധാനം സ്വന്തം കൃഷിയിടത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ശുദ്ധമായ തേനിൽ ഒരു ഭാഗം സ്ഥിരമായി ലഭിച്ചാൽ മതിയെന്ന് ഭൂവുടമകൾകരുതുന്നത്. ഒരു കൂടിൽ നിന്നും ഒരു കുപ്പി തേനാണ് ഉടമകൾക്ക് നൽകുക.

ഹ്രസ്വകാല കൃഷിയാണ് തേനീച്ച വളർത്തൽ. ഒമ്പതു മാസത്തെ പരിചരണത്തിന് ശേഷമുള്ള രണ്ടരമാസം മാത്രമാണ് വിളവെടുപ്പ് കാലം. തേനിന്റെ ഉത്പാദനം ഓരോ വർഷവും ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകളോടെ ആയിരിക്കും. കഴിഞ്ഞ സീസണിൽ ഒരു കൂടിൽ നിന്നും 15 കിലോ ഗ്രാമിലധികം തേൻ ലഭിച്ചു. എന്നാൽ അതിനു മുൻപുള്ള വർഷം ഇതിന്റെ പകുതി മാത്രമാണ് ലഭിച്ചത്. ഫെബ്രുവരി, മാർച്ച്, ഏപ്രിൽ മാസം പ കുതി വരെയാണ് തേൻ ശേഖരിക്കുക. മെയ് മാസം മുതൽ നവംബർ വരെ തേനീച്ചക്ക് ആവശ്യമായ പഞ്ചസാര നൽകുന്നു. ഇതിനായി ഒരു കൂടിന് ചെലവഴിക്കുന്നത് 7കിലോയോളം പഞ്ചസാരയാണ്. ഇത് ഒരു കിലോ തേനിന്റെവില പോലുമാകുന്നില്ല. ഡിസംബർ-ജനുവരി മാസങ്ങളിൽ ഒന്നും ന ൽകാറില്ല, ഈ സമയത്താണ് തേനീച്ചകൾ വരും കാലത്തിനായി സംഭരിക്കുന്നത്. നല്ല സീസണിൽ ഒരു കൂടിൽ ഒരു ലക്ഷത്തോളം ഈച്ചകൾ ഉണ്ടായിരിക്കുമെന്നാണ് കണക്ക്.

തേൻ സംഭരണം മികച്ച കൂലി ആവശ്യപ്പെടുന്ന, പരിശീലനം ലഭിച്ചവർക്ക് മാത്രം ചെയ്യാനാകുന്ന തൊഴിലാണ്. അല്ലാത്തവർ അതിനുമുതിർന്നാൽ തേനീച്ചകളുടെ ആക്രമണം ഉൾപ്പെടെയുള്ള പ്ര ശ്നങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരും. സ്ഥിരമായി മൂന്ന് തൊഴിലാളികളാണ് തേനെടുക്കുന്നതിനും ഇവയെ പരിപാലിക്കുന്നതിനുമുള്ളത്. സീസണിൽ തേനെടുക്കുവാൻ 25 ൽ ഏറെ തൊഴിലാളികളുടെ ആവശ്യമുണ്ട്. ഒരാൾക്ക് ദിവസം 1700 രൂപ വരെയാണ് കൂലി. അത് 75 ദിവസം കണക്കാക്കി നൽകണം. നിലമ്പൂരും പാലക്കാടും റബ്ബർ തോട്ടങ്ങൾ കൂടുതൽ

ഉള്ളതിനാലാണ് അവിടെ തേനീച്ച കൃഷി മികച്ച വിജയമാകുന്നത്. റബ്ബർ മരത്തിന്റെ ഇലകളിൽ നിന്നുമാണ് ഏറ്റവുമധികം തേൻ ലഭിക്കുക. ഏറ്റവും കൂടുതൽ കാലം തേൻ നൽകന്ന മരവും റബ്ബർ തന്നെ. ഒരു തേനീച്ചക്ക് ഒരു തുള്ളി തേൻ സംഭരിക്കണമെങ്കിൽ ഒരുദിവസം മുഴുവൻ അദ്ധ്വാനിക്കണമെന്ന് വിദഗ്ധർ പറയുന്നു.

ഭാരത് ബി കീപ്പിംഗ് സെന്റർ

തേനീച്ച വളർത്തൽ പരിശീലനവും തേൻ സംസ്കരണവും

തേനീച്ച കൃഷിക്ക് ആവശ്യമായ എല്ലാ പരിശീലനവും സൗജന്യമായി നൽകുന്ന കേന്ദ്രമാണ് ഭാരത് ബീ കീപ്പിംഗ് സെന്റർ. 2003ൽ ആരംഭിച്ച സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു വർഷത്തെ കോഴ്സാണ് പഠിപ്പിക്കുന്നത്. ഞായറാഴ്ച്ചകളിൽ 50 പേർക്കാണ് ഒരോ വർഷവും പരിശീലനം നൽകുന്നത്. ഇപ്പോൾ ഓൺലൈനായാണ് അപേക്ഷകൾ സ്വീകരിക്കുന്നത്. പരിശീലനത്തിനൊപ്പം സബ്സിഡി നിരക്കിൽ തേനീച്ച കൂടുകളും നൽകും. ഇവിടെനിന്നും പരിശീലനം ലഭിച്ചവരാണ് കേരളത്തിലുള്ള പല മികച്ച തേനീച്ച കർഷകരും. കോവിഡ് കാലയളവിൽ മാത്രമാണ് കോഴ്സ് നിർത്തിവച്ചത് .ഹോർട്ടികോർപ്പിന്റെ അംഗീകാരമുള്ള കോഴ്സിന് സർട്ടിഫിക്കറ്റ് നൽകുന്നതും ഹോർട്ടികോർപ്പ് തന്നെ. ദേശീയ തലത്തിലുള്ള അംഗീകാരം നേടുന്നതിനായി നാഷണൽ ബീ ബോർഡിന് നൽകിയ അപേക്ഷയിലെ നടപടിക്രമങ്ങളെല്ലാം പൂർത്തിയായിട്ടുണ്ട്. ഉടനെ ബോർഡിന്റെ അംഗീകാരം ലഭിക്കുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ. തേനീച്ച കൃഷിയിൽ പരിശീലനം നൽകുക മാത്രമല്ല ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. കൃഷി ചെയ്തെടുക്കുന്ന ഉത്പന്നത്തിന് 100 ശതമാനം വിപണി ഉറപ്പു നൽകുക കൂടിയാണ്. ഏതു ഉത്പന്നവും ലാഭകരമായി വിറ്റഴിക്കുക എന്നതാണ് ഭൂരിഭാഗം കർഷകരുംനേരിടുന്ന പ്രതിസന്ധി. എന്നാൽ ഈ മേഖലയിൽ ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്നുവെന്നതാണ് ഭാരത് ബീ കീപ്പിംഗ് സെന്ററിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷത.

വലിയ തേൻ സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളിലൊന്ന്

അവിണിശ്ശേരിയിലെ ഭാരത ഹണിയുടെ വ്യവസായ യൂണിറ്റിൽ മൂന്ന് വനിതകളാണ് ജോലി ചെയ്യുന്നത്. ഒരു വർഷം 35 ടൺ തേനാണ് ഇവിടെ നിന്നും മാർക്കറ്റിലെത്തുന്നത്. ഇതിൽ സ്വന്തം കൃഷിയിലൂടെ ലഭിക്കുന്നതും മറ്റു കർഷകരുടെയുമുണ്ട്. 70ടൺ വരെ സംഭരണശേഷിയുള്ള യൂണിറ്റിൽ ഓട്ടോമാറ്റിക് സാങ്കേതിക സംവിധാനത്തിലൂടെയാണ് പ്രോസസിംഗും പാക്കിംഗുമെല്ലാം നിർവഹിക്കുന്നത്. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ കൊച്ചിയിലെ അഗ്മാർക്ക് റീജിയണൽ ലബോറട്ടറിയുടെ കീഴിലുള്ള ജില്ല യൂണിറ്റുകളിലാണ് തേനിന്റെ ഗുണനിലവാര പരിശോധന നടത്തി അംഗീകാരം നൽകുന്നത്. ഇത് എല്ലാ മാസവും എന്ന രീതിയിൽ തുടരുന്നു. തേൻ പാക്കിങ്ങിന് മുൻപ് സാമ്പിളെടുത്ത് പരിശോധിക്കുന്നതാണ് രീതി.

കേരളത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന തേനിൽ ജലാംശം അധികം കണ്ടുവരുന്നതിനാൽ പ്രോസസ്സിഗിലൂടെ ഇത് ഒഴിവാക്കുകയാണ് പ്രധാന ഘട്ടം. ഹ്യുമിഡിറ്റി വർദ്ധിക്കുന്നതിനാലാണ് തേനിൽ ജലാംശം വർദ്ധിക്കുന്നത്. ജലാംശം അധികമായതിനാൽ കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള തേനിനെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ സ്ഥാനമുണ്ടായിരുന്നില്ല. കയറ്റുമതിക്ക് അനുവദനീയമായ ജലാംശത്തിന്റെ അളവ് ഇരുപതിൽ താഴെയാണ്. പക്ഷെ ഇവിടത്തെ തേനിലെ ജലാംശം 23നും 25നും ഇടയിലാണ്. ഇത് കുറച്ചാണ് ഭാരത് ഹണി ഇപ്പോൾ യുഎഇയിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നത്.

ആയുർവേദ മരുന്നുകൾ, അലോപ്പതി മരുന്നുകൾ, കൺസ്യൂമർ വിഭാഗം എന്നിങ്ങനെ മൂന്നു തരം മൊത്ത വിതരണക്കാർ വഴിയാണ് ഭാരത് ഹണി വിപണിയിലെത്തുന്നത്. രാജ്യത്താകെ വിപണിയുള്ള ഉത്പന്നത്തിന് സ്വന്തം ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ പാക്ക് ചെയ്യുന്നിടത്ത് മാത്രമെ ഉള്ളൂ. 25ഓളം മൊത്ത വിതരണക്കാരാണ് ഭാരത് ഹണിയെ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. 25 ഗ്രാം 100ഗ്രാം 250 ഗ്രാം 500 ഗ്രാം ഒരു കിലോഗ്രാം എന്നീ തൂക്കങ്ങളിലാണ് തേൻ കുപ്പികളിലാക്കി വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നത്. ഇതിനായി ഓട്ടോമാറ്റിക് ഫില്ലിംഗ് മെഷീൻ

ഉൾപ്പെടെയുള്ള സംവിധാനങ്ങളുണ്ട്. കാട്ടുതേൻ, ചെറുതേൻ എന്നിവയും പരിമിതമായ തോതിൽ ലഭ്യമാണം. ഒരു കിലോ ഭാരത ഹണിക്ക് വിപണിയിൽ 470 രൂപയാണ് വില.

സാമൂഹിക പ്രതിബന്ധതയുള്ള തേൻ വ്യവസായി

തേനീച്ച കൃഷിയും തേൻ വിൽപനയും മാത്രമല്ല സജയകുമാറിന്റെ പ്രവർത്തന മേഖല. തേനീച്ച വളർത്തലിന്റെയും തേനിന്റെയും പ്രാധാന്യം പൊതുജനങ്ങളിലും കാർഷിക സർവകലാശാല വിദ്യാർത്ഥികളിലും എത്തിക്കാൻ ഏറെ പ്രയത്നിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിനായി സ്വന്തം പണം ചെലവഴിച്ച് നാട്ടിലെ മുഴുവൻ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും സൗജന്യമായി തേൻ നൽകുന്ന പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിയിരുന്നു. ഇന്ത്യൻ കുട്ടികളിൽ വാർഷിക തേൻ ഉപയോഗം ശരാശരി 120 ഗ്രാം ആണെങ്കിൽ തന്റെ ഗ്രാമത്തിൽ 300ഗ്രാം ആകണമെന്ന ആഗ്രഹത്താലാണ് തേൻ വിതരണം ആരംഭിച്ചത്. പല രക്ഷിതാക്കൾക്കും പണം നൽകി വാങ്ങാൻ സാധിക്കാത്തതിനാൽ സൗജന്യമായി വിതരണം ചെയ്തു. അവിണിശ്ശേരി പഞ്ചായത്തിലെ 19 അങ്കണവാടികളിലെ കുഞ്ഞുങ്ങൾക്ക് തേൻ നൽകി 2010ൽ ആണ് പദ്ധതി സ്വന്തമായി നടപ്പിലാക്കിയത്. 2012ൽ ഈ പ്രവർത്തനം പഞ്ചായത്തിലെ മുഴുവൻ കുട്ടികൾക്കുമായി വിപുലപ്പെടുത്തി. അഞ്ചു വർഷക്കാലം പഞ്ചായത്തിൽ സൗജന്യമായി തേൻ വിതരണം നടത്തി. എന്നാൽ മകൻ നേച്ചർ ഉന്നതപഠനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വീടുവിട്ടപ്പോൾ തേൻ വിതരണം തടസ്സപ്പെടുകയായിരുന്നു.

പഞ്ചായത്ത് മുഴുവൻ തേൻ നൽകുക എന്ന ശ്രമകരമായ പ്രവർത്തി ഏറ്റെടുക്കാൻ പല ക്ലബ്ബുകളെയും സംഘടനകളെയും സമീപിച്ചെങ്കിലും ഫലമുണ്ടായില്ല. അങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തനം അവസാനിപ്പിക്കേണ്ടി വന്നത്. മാസത്തിൽ 25 ഗ്രാം തേനെങ്കിലും തന്റെ ഗ്രാമത്തിലെ ഒരു കുട്ടിക്ക് ലഭിക്കണമെന്നായിരുന്നു ആഗ്രഹം. 3500 ഓളം കുട്ടികളെങ്കിലും ഇതിൽ ഭാഗഭാക്കായിട്ടുണ്ട്. കുട്ടികളിൽ തേനിന്റെ പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കി സംസ്ഥാന സർക്കാർ 'തേൻകണം' എന്ന പദ്ധതി അങ്കണവാടികളിലെ കുട്ടികൾക്കായി ഇപ്പോൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കുന്നുണ്ട്,

2006ൽ കേന്ദ്ര സർക്കാർ മികച്ച തേനീച്ച സംരക്ഷണ പ്രവർത്തനത്തിനുള്ള പുരസ്കാരം നൽകി സജയകുമാറിനെ ആദരിച്ചു. 2008ൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരും അവാർഡ് നൽകി അംഗീകരിച്ചിരുന്നു. 1991 ൽ സംസ്ഥാനത്ത് തേനീച്ചകൾക്ക് തായ് സാക് എന്ന വൈറസ് ബാധയുണ്ടാകുകയും ഈച്ചകൾ കൂട്ടത്തോടെ നശിക്കുകയും ചെയ്തു. ലക്ഷ കണക്കിന് രൂപയുടെ നഷ്ടമാണ് സജയകുമാർ ഉൾപ്പെടെയുള്ള തേനീച്ച കർഷകർക്ക് സംഭവിച്ചത്. തുടർന്ന് തേനീച്ച കൃഷി പുനരുദ്ധാരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് മുൻകൈയെടുത്ത് പ്രവർത്തിച്ചതിനുള്ള അംഗീകാരം കൂടിയായിരുന്നു പുരസ്കാരങ്ങൾ.

അടുത്ത വർഷം ലോക തേനീച്ച ദിനമായ മെയ് 20ന് തേൻ വിതരണ പദ്ധതി പുനരാരംഭിക്കാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് സജയകുമാർ. മൂത്തമകൻ എം എസ് നേച്ചർ ബാംഗ്ലൂരിൽനിന്നും എം എസ് സി അഗ്രികൾച്ചർ (എപ്പികൾച്ചർ) പൂർത്തിയാക്കി. പിഎച്ച്ഡിക്കായി ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. തല പൂർണമായി തേനീച്ചകളാൽ മൂടി നാലുമണിക്കൂറും 10 മിനിറ്റും 5 സെക്കന്റും ചെലവഴിച്ചതിന് 2017ൽ നേച്ചറിന് ഗിന്നസ് വേൾഡ് റെക്കോഡ് ലഭിച്ചിരുന്നു. 2010 – 2015 കാലഘട്ടത്തിൽ മണ്ണുത്തി കാർഷിക സർവകലാശാലയിലെ വൈസ് ചാൻസലറായിരുന്ന വിശ്വംഭരന്റെയും എക്സ്റ്റൻഷൻ ഡയറക്ടറായിരുന്ന ഷീലയുടെയും താൽപര്യപ്രകാരം അഞ്ചുവർഷത്തോളം തേനീച്ച വളർത്തലിനെക്കുറിച്ചുള്ള പ്രായോഗിക പാഠങ്ങളും പരിശീലനവും വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് സൗജന്യമായി നൽകിയിരുന്നു.

തേനീച്ച വളർത്തലിനും പരിശീലനത്തിനും ഉപകരണങ്ങൾക്കുമെല്ലാം സർക്കാർ അംഗീകരിച്ച സംസ്ഥാനത്തെ 10 നോഡൽ എജൻസികളിൽ ഒന്നും തൃശൂർ ജില്ലയിലെ ഏക സ്ഥാപനവുമാണ് സജയകുമാറിന്റേത്. സംസ്ഥാനത്ത് ആയിരത്തിൽ താഴെ ആളുകൾ മാത്രമാണ് തേനീച്ച കൃഷിയിലുള്ളത് അവരിൽ ഭൂരിപക്ഷവും തൃശൂരിലുമാണ്.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ HSN കോഡും സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും

ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കിയ ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിലെ ഒരു പ്രധാന ഘടകമാണ് എച്ച്.എസ്. എൻ (HSN) കോഡും (ഹാർമോണൈസ്ഡ് സിസ്റ്റം ഓഫ് നോമിൻക്ലെച്ചർ-Harmonized System of Nomenclature) സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും (SAC- Service Accounting Code). ആഗോളവത്കരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഇന്ത്യ ഇന്ന് വ്യാവസായിക-വാണിജ്യ രംഗങ്ങളിൽ ലോക രാജ്യങ്ങൾക്കിടയിൽ സുപ്രധാനമായ സ്ഥാനത്താണ് ഉള്ളത്. വിദേശ നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കുന്നതിനായി ഇന്ത്യയിലെ നികുതി സംബന്ധമായ രീതികൾ ആഗോള നിലവാരത്തിലേക്ക് ഉയരേണ്ടതുണ്ട്. അതിന്റെ കൂടി ഭാഗമായാണ് ആഗോള തലത്തിൽ സാധനങ്ങളെയും സേവനങ്ങളെയും കൃത്യമായി വർഗീകരിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന HSN കോഡും, സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും ഇന്ത്യയിലും നടപ്പിലാക്കിയത്. കൂടാതെ, ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമം പൂർണമായും ഓൺലൈൻ മാർഗത്തിലായതിനാൽ കമ്പ്യൂട്ടറൈസ്ഡ് സംവിധാനത്തിൽ സാധനങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേകവും കൃത്യവുമായ കോഡ് നൽകേണ്ടതുണ്ട്. അത്തരത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെ ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിൽ നിലവിൽ ഉള്ള HSN കോഡിനെയും, സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡിനെയും പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

HSN കോഡ്

ഓരോ ഉത്പന്നത്തെയും പ്രത്യേകമായി വേർതിരിക്കുന്ന ആറക്ക നമ്പറാണ് HSN കോഡ്. ആഗോള തലത്തിൽ അയ്യായിരത്തിലധികം ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഇത്തരത്തിൽ HSN കോഡ് നൽകിയിട്ടുണ്ട്. 1988 ഇത് നിലവിൽ വന്ന HSN കോഡ്, വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത് വേൾഡ് കസ്റ്റംസ് ഓർഗനൈസേഷൻ (World Customs Organization) ആണ്. 1971 മുതൽ ഇന്ത്യ വേൾഡ് കസ്റ്റംസ് ഓർഗനൈസേഷനിൽ ഒരംഗമാണ്. ലോകത്തിലെ, ഇന്ത്യയടക്കം, ഇരുനൂറിലേറെ രാജ്യങ്ങളിൽ ഇന്ന് HSN കോഡ് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

ആഗോള തലത്തിൽ HSN കോഡ് ആറക്കത്തിലാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നതെങ്കിലും ഇന്ത്യയിൽ ഇതിനു എട്ടു അക്കങ്ങളുണ്ട്. അധിക രണ്ടക്കങ്ങൾ കസ്റ്റംസ് - സെൻട്രൽ എക്സൈസ് അധികാരികൾ കൂട്ടിയതാണ്. അതിലൂടെ കൂടുതൽ കൃത്യമായ വർഗീകരണം സാധിക്കുന്നു.

ഓരോ ഉത്പന്നത്തിനും പ്രത്യേകമായ കോഡ് നൽകാനായി നിയമപരവും, യുക്തിസഹവുമായ ഒരു ഘടനയാണ് പാലിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഏകീകൃതമായ വർഗ്ഗീകരണത്തിനായി കൃത്യമായി നിർവ്വചിച്ച നിയമങ്ങളും ഉണ്ടാക്കിയിട്ടുണ്ട്. HSN കോഡ് ലോകവ്യാപകമാണെങ്കിലും, ഇതിന്റെ ഉപയോഗത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ രാജ്യങ്ങൾക്കിടയിൽ ചെറിയ വ്യത്യാസങ്ങൾ ഉണ്ട്.

> ഓരോ ഉത്പന്നത്തിനും പ്രത്യേകമായ കോഡ് നൽകാനായി നിയമപരവും, യുക്തിസഹവുമായ ഒരു ഘടനയാണ് പാലിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഏകീകൃതമായ വർഗ്ഗീകരണത്തിനായി കൃത്യമായി നിർവചിച്ചിട്ടുള്ള നിയമങ്ങളും ഉണ്ടാക്കിയിട്ടുണ്ട്. HSN കോഡ് ലോകവ്യാപകമാണെങ്കിലും, ഇതിന്റെ ഉപയോഗത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ രാജ്യങ്ങൾക്കിടയിൽ ചെറിയ വ്യത്യാസങ്ങൾ ഉണ്ട്.

HSN/ സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡുകളുടെ ഘടന

21 സെക്ഷനുകളിൽ, 99 അധ്യായങ്ങളിൽ, 1244 ശീർഷകങ്ങളിൽ, 5224 ഉപശീർഷകങ്ങളിൽ ആയാണ് HSN കോഡ് നൽകിയിട്ടുള്ളത്. സെക്ഷനുകളും അധ്യായങ്ങളുടെ പേരുകളും, ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിഭാഗങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് തരംതിരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ശീർഷകങ്ങളും ഉപ ശീർഷകങ്ങളും ഉത്പന്നങ്ങളെ കൂടുതൽ വ്യക്തമാക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് ടെക്സ്റ്റൈൽ ഇനങ്ങൾ കൊണ്ടുണ്ടാക്കിയ തൂവാലയുടെ HSN കോഡ് 62.13.90 ആണ്. ഇതിൽ ആദ്യ രണ്ടക്ഷരങ്ങൾ (62) അധ്യായത്തിന്റെ നമ്പറിനെയും (തുണികളും വസ്ത്രങ്ങളും), പിന്നീടുള്ള രണ്ടക്ഷരങ്ങൾ (13) ശീർഷകവും (തൂവാല), അവസാന രണ്ടക്ഷരം (90) ഈ ഉല്പന്നവും സൂചിപ്പിക്കുന്നു. ഇന്ത്യയിലെ വർഗ്ഗീകരണപ്രകാരം രണ്ടക്കങ്ങൾ കൂടി ഇതിന്റെ കൂടെ ചേർക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് മനുഷ്യ നിർമിത ഫൈബറിൽ നിന്നുണ്ടാക്കിയതാണെങ്കിൽ അതിനു 10 എന്ന അക്കങ്ങൾ കൂടി ചേർക്കുന്നു. അങ്ങനെ ആകെ ഈ ഉല്പന്നത്തിന്റെ HSN കോഡ് 62.13.90.10. എന്ന എട്ടക്ഷരങ്ങൾ ആകുന്നു.

അതുപോലെ, റസ്റ്റോറന്റുകളുടെയും കഫേകളുടെയും സമാന ഭക്ഷണം നൽകുന്ന സേവനങ്ങളുടെ സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡ് 996331 ആണ്. ഇതിലെ ആദ്യ രണ്ടക്ഷരങ്ങൾ 99 എല്ലാവിധ സെർവ്വീസുകൾക്കും ഉള്ള പൊതു കോഡാണ്. അടുത്ത രണ്ടക്കങ്ങൾ (63) പ്രധാന സേവന വിഭാഗത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. അവസാന രണ്ടക്കങ്ങൾ (31) ഒരു പ്രത്യേക സേവനത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു.

HSN കോഡുകൾ ജി.എസ്. ടി. ഇൻവോയ്സിൽ

2021 മാർച്ച് 31 വരെ, ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമ പ്രകാരം മുൻ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ മൊത്തം ഇടപാട് മൂല്യം ഒന്നര കോടി രൂപ വരെയാണെങ്കിൽ HSN കോഡ് ഇൻവോയ്സിൽ കാണിക്കേണ്ടതില്ല. ഇടപാട് മൂല്യം ഒന്നര കോടിക്കും അഞ്ചു കോടിക്കും ഇടയിൽ ആണെങ്കിൽ HSN കോഡിന്റെ രണ്ടക്കവും, അഞ്ചു കോടിക്ക് മുകളിൽ ആണെങ്കിൽ HSN കോഡിന്റെ നാലക്കവും ഇൻവോയ്സിൽ കാണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

എന്നാൽ 2021 ഒന്ന് മുതൽ അഞ്ചു കോടി രൂപ വരെയുള്ള ഇടപാട് മൂല്യം ഉള്ളവർക്ക്, ബിസിനസ്സുകാർ തമ്മിലുള്ള ഇടപാടാണെങ്കിൽ നിർബന്ധമായും HSN കോഡിന്റെ നാലു അക്കങ്ങൾ ഇൻവോയ്സിൽ കാണിച്ചിരിക്കണം. എന്നാൽ അഞ്ചു കോടി രൂപ വരെയുള്ള, ബിസിനസ്സുകാർ ഉപ

ഭോക്താക്കൾക്ക് നടത്തുന്ന, വിതരണമാണെങ്കിൽ HSN കോഡിലെ നാലു അക്കങ്ങൾ ഇൻവോയ്സിൽ കാണിക്കുന്നത് നിർബന്ധമല്ല. കയറ്റുമതി/ ഇറക്കുമതി എന്നിവ നടത്തുമ്പോൾ HSN കോഡിന്റെ എട്ടു അക്കവും നിർബന്ധന്ധമായും ഇൻവോയ്സിൽ കാണിച്ചിരിക്കണം

HSN/സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ

HSN/സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡുകൾ ന ൽകുന്ന പ്രധാന പ്രയോജനങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്

1. ഏകീകൃതമായ വർഗീകരണം

നിരവധിയായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാണിജ്യ-വ്യവസായ മേഖലകളിൽ ഉണ്ട്. അവയുടെ പേരുകൾ അതുപോലെ ഒരു കമ്പ്യൂട്ടറൈസ്ഡ് സംവിധാനത്തിൽ കൊണ്ട് വരിക എന്നത് പ്രായോഗികമല്ല. വിവിധ ഡീലർമാർക്കിടയിലും, വിവിധ വാണിജ്യ/വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളും ഉത്പന്നങ്ങൾ വിതരണം നടത്തുമ്പോൾ അവയുടെ പേര് പ്രത്യേകമായൊരു കോഡ് വഴി ഏകീകരിക്കാൻ HSN കോഡും സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും സഹായിക്കുന്നു.

2. തിരിച്ചറിയാൻ ഉപകരിക്കുന്നു

കമ്പ്യൂട്ടറൈസ്ഡ് സംവിധാനത്തിൽ സാധനങ്ങളെയും സേവനങ്ങളെയും തിരിച്ചറിയാൻ ഈ കോഡുകൾ സഹായിക്കുന്നു. മറിച്ച് പേരുകൾ അതുപോലെ ഉപയോഗിച്ചാൽ പ്രാദേശികമായ വ്യത്യാസങ്ങൾ കാരണം ദേശീയ തലത്തിൽ അവയെ തിരിച്ചറിയുക പ്രയാസമായിരിക്കും. ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമത്തിൽ രാജ്യത്തുടനീളമുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ നടക്കുന്ന വിതരണങ്ങൾക്ക് ഇന്പുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കുന്നതിനാൽ ഏകീകൃത കോഡിലൂടെ അവയെ വേർതിരിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്

3. നികുതി കണക്കാക്കാനുള്ള അടിസ്ഥാനം

ചരക്കു സേവന നികുതി നിയമ പ്രകാരം ഓരോ സാധനത്തിനും സേവനത്തിനുമുള്ള നികുതി നിരക്ക് വെവ്വേറെ തീരുമാനിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ നികുതി നിരക്ക് തീരുമാനിക്കാൻ, അവയെ കൃത്യമായി വർഗീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിനായി HSN കോഡും സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും സഹായിക്കുന്നു. സാധനത്തിന്റെ/ സേവനത്തിന്റെ കോഡ് പോർട്ടലിൽ നൽകിയാലുടൻ അതിനു ബാധകമായ നികുതി നിരക്ക് കാണിക്കുകയും, അതിന്മേൽ നികുതി കണക്കാക്കാൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

4. വ്യാപാരത്തിന്റെ വിവര ശേഖരണം

രാജ്യത്തിലെ വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളുടെയും അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിലെയും വാണിജ്യത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ ക്രോഡീകരിക്കാൻ ഏകീകൃത HSN/ സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡുകൾക്ക് കഴിയുന്നു.

ചരുക്കത്തിൽ ശാസ്ത്രീയമായും കൃത്യമായും സാധനങ്ങളെയും സേവനങ്ങളെയും ഏകീകൃതമായ അക്കങ്ങളുടെ പേരിടാനും അതിലൂടെ ശരിയായ നികുതി ചുമത്തുവാനും, അവ എളുപ്പത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തുവാനും HSN കോഡും സർവീസ് അക്കൗണ്ടിംഗ് കോഡും ഉപകരിക്കുന്നു

(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ അസോസിയേറ്റ് പ്രൊഫസറും വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ)

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

കേരളം കാർഷികാധിഷ്ഠിത മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കലവറ

ഒരു ഉൽപന്നത്തെ അതിന്റെ നിലവിലുള്ള അവസ്ഥയിൽ നിന്നും പരിവർത്തനം ചെയ്ത് സാമ്പത്തികമൂല്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനെയാണ് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന്റെ ആഗ്രഹങ്ങൾക്കും അഭിരുചിയ്ക്കും അനുസരിച്ച് കാർഷിക ഉൽപന്നങ്ങളെ സംസ്കരിച്ച് സാമ്പത്തികമൂല്യം വർദ്ധിപ്പിച്ചാണ് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. കർഷകർക്ക് അവരുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഗുണനിലവാരമുള്ളതും സുരക്ഷിതവുമായ ഭക്ഷണ പദാർത്ഥങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിനും കാർഷിക മേഖലയിലെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ കൊണ്ട് കഴിയുന്നു. കാർഷിക വിളവെടുപ്പിനു ശേഷമാണ് കർഷകന് തന്റെ വിളവിന്റെ നല്ലയൊരു ഭാഗം പാഴായിപ്പോകുന്നതും ന്യായമായ വില ലഭിക്കാത്തതുമായ സാഹചര്യം സംജാതമാകുകയും ചെയ്യുന്നത്. എന്നാൽ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത് മുഖേന ഇതിന് പരിഹാരം കാണാൻ കഴിയുന്നു. ഇറക്കുമതി പ്രതിസ്ഥാപനം ചെയ്യുന്നതിനും കയറ്റുമതി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം സഹായകരമാകുന്നു. കാർഷികമേഖലയിൽ അനുബന്ധ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് ഇത് പ്രോത്സാഹനമാകുന്നു.

കാർഷികാധിഷ്ഠിതമായി ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന അനവധി ചെറുകിട- സൂക്ഷ്മ- ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുണ്ട്. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ:-

(1) നാളികേരം Coconut

ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഭക്ഷ്യേതര ഉൽപന്നങ്ങൾ (Food & Non Food items) വരെ നാളികേരത്തിൽ നിന്നും ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു. ലോകത്തിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ നാളികേരം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യങ്ങളിലൊന്നാണ് ഇന്ത്യ. പ്രതിവർഷം 1,17,06,343 ടൺ നാളികേരമാണ് ഇന്ത്യയിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. അതിന്റെ 92% ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളാണ്. കേരളത്തിന്റെ സംഭാവന 45% ആണ്. ഏതാണ്ട് 592 കോടി നാളികേരമാണ് കേരളം പ്രതിവർഷം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. കേരളത്തിന്റെ കാർഷികമേഖലയിലുള്ള മൊത്തം ആഭ്യന്തര ഉൽപാദനത്തിന്റെ 15% സംഭാവന ചെയ്യുന്നത് നാളികേരമാണ്. എന്നാൽ നാളികേര കർഷകന് ഒരു നാളികേരത്തിന് ശരാശരി ലഭിക്കുന്നത് 15 രൂപ മാത്രമാണ്. നാളികേരത്തിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത് വഴി കർഷകന് തെങ്ങ് കൃഷി ആദായകരമാക്കാനും കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാനും കഴിയും. ഇതിൽ നിന്നും ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട

മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ:-

1. കോക്കനട്ട് ഓയിൽ
2. ഡെഡിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് പൗഡർ
3. കോക്കനട്ട് ക്രീം
4. കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്
5. വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ (വി.സി. ഒ)
6. കോക്കനട്ട് പാനീയങ്ങൾ
7. കന്നുകാലിത്തീറ്റ
8. ചകിരി
9. ചകിരി മെത്തകൾ
10. കയർ
11. കോക്കനട്ട് ഷെൽ പ്രൊഡക്ട്സ് (ഹാന്റിക്രാഫ്റ്റ്സ്)
12. ചിരട്ട കരി
13. ചിരട്ടയിൽ നിന്നും ആക്റ്റിവേറ്റഡ് കാർബൺ
14. ഷെൽ പൗഡർ

പ്രതിവർഷം 3 കോടി കരിക്ക് (Tender Coconut) പാനീയമായി വിനിയോഗിക്കപ്പെടുന്നു. ഇതുകൂടാതെ നാളികേരത്തിന്റെ ഗാർഹിക ഉപയോഗമുണ്ട് (5 അംഗങ്ങളുള്ള ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ ശരാശരി പ്രതിദിന ഉപഭോഗം ഒരു നാളികേരം). ലഭ്യമാകുന്ന നാളികേരത്തിന്റെ നല്ലയൊരു ഭാഗം ഇപ്പോഴും പാഴാക്കി കളയുന്നുണ്ട്. ഇനിയെങ്കിലും ഇതിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന കാര്യത്തിൽ മുന്നോട്ട് പോകാത്ത പക്ഷം അത് നാളികേരള കൃഷിയുടെ നിലനിൽപിനെത്തന്നെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുമെന്നുള്ള കാര്യത്തിൽ നമ്മൾ കൂടുതൽ ജാഗ്രത പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്.

മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ

ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിന് സാങ്കേതിക പരിശീലന സഹായങ്ങൾ നൽകുന്ന ഏജൻസികൾ

1. നാളികേരള വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി, എറണാകുളം (CBDCIT, വാഴക്കുളം, ആലുവ)
2. കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മന്ത്രാലയം
3. കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സാങ്കേതിക- ഗവേഷണ സ്ഥാപനം (CFTRI, മൈസൂർ)
4. കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ കേന്ദ്രം (CPCRI, കായംകുളം)
5. കാർഷിക - കർഷക ക്ഷേമ വകുപ്പ്, കേരള സർക്കാർ
6. കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ
7. കാർഷിക സർവ്വകലാശാല

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ എവിടെ നിന്നും സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ?

1. നബാർഡ്
2. വ്യവസായ - വാണിജ്യ വകുപ്പ് പദ്ധതികൾ (കേരള സർക്കാർ)
3. കാർഷിക വികസന - കർഷക ക്ഷേമ വകുപ്പ് (കേരള സർക്കാർ)

4. കേന്ദ്ര - ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മന്ത്രാലയം
5. നാളികേരള വികസന ബോർഡ്

(2) ചക്ക

ചക്കയുടെ ഉത്ഭവം പശ്ചിമഘട്ടത്തിലെ വനങ്ങളിലാണെന്ന് വിശ്വസിക്കപ്പെടുന്നു. ലോകത്തിൽ തന്നെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ചക്ക ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന പ്രദേശമാണ് കേരളം. ചക്കയെ 2018-ൽ കേരള സർക്കാർ ഔദ്യോഗികഫലമായി പ്രഖ്യാപിച്ചു. പ്രതിവർഷം കേരളത്തിൽ 38.4 കോടി ചക്ക ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നു. അതിൽ 25% മാത്രമാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. 28 കോടിയും പാഴാക്കിക്കളയുന്നു. വയനാട്, തൃശൂർ, പത്തനംതിട്ട തുടങ്ങിയ ഭാഗങ്ങളിൽ ചക്കയിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ടെന്നുള്ളത് സ്വാഗതാർഹമാണ്. ഇനിയും ഈ രംഗത്ത് കൂടുതൽ മുന്നേറേണ്ടതായിരിയ്ക്കുന്നു.

1. ചക്ക ചോക്ലേറ്റ്
2. ടോഫി
3. ബർഫി
4. ഉണക്ക ചക്ക
5. ചക്കപ്പൊടി
6. ചക്കപപ്പടം
7. ചക്ക ജെല്ലി
8. ചക്ക വറ്റൽ
9. ചക്ക സിപ്പ് അപ്പ്
10. ചക്ക ഐസ്ക്രീം
11. ചക്കക്കുരുപ്പൊടി
12. ചക്ക ഹൽവ
13. ചക്ക വൈൻ
14. ചക്കപ്പായസം
15. ചക്ക ചിപ്സ്
16. ചക്ക സ്ക്വാഷ്
17. ചക്ക വരട്ടി

ചക്കയെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് പരിശീലന- സാങ്കേതിക- പ്രചാരണ സഹായങ്ങൾ നൽകുന്ന മുഖ്യ ഏജൻസികൾ:-

(1) ഉറവ്, നാടൻ ശാസ്ത്ര സാങ്കേതിക പഠനകേന്ദ്രം, വയനാട്
(2) ജാക്ക്ഫ്രൂട്ട് പ്രോസസിംഗ് പ്ലാന്റ്, മാള, തൃശൂർ
(3) ഡിഫൻസ് ഫുഡ് റിസർച്ച് ലബോറട്ടറി (DFRL) മൈസൂർ
(4) ഗാന്ധി സെൻർ ഫോർ റൂറൽ ഡവലപ്മെന്റ്, മരപ്പാലം, പട്ടം, തിരുവനന്തപുരം
(5) കേരള അഗ്രോ ഇൻഡസ്ട്രീസ് കോർപറേഷൻ (Farm Machineries), പുനലൂർ
(6) കേരള കാർഷിക സർവകലാശാല
(7) ജാക്ക്ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിൽ
(8) CFTRI, മൈസൂർ
(9) കാർഷിക വികസന - കർഷക ക്ഷേമവകുപ്പ്, കേരള സർക്കാർ
(10) കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ധനസഹായങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നത് എവിടെ നിന്നെല്ലാം?

(1) കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മന്ത്രാലയം

(2) വെജിറ്റബിൾ ആന്റ് ഫ്രൂട്ട് പ്രൊമോഷൻ കൗൺസിൽ (കർഷക വികസന- കർഷക ക്ഷേമ വകുപ്പ്, കേരള സർക്കാർ)

(3) വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് (കേരള സർക്കാർ)

(3) അരി

ലോകത്തില ചൈന കഴിഞ്ഞാൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ അരി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യമാണ് ഇന്ത്യ. പ്രതിവർഷം 120 ദശലക്ഷം ടണ്ണാണ് ഇന്ത്യയിലെ അരി ഉൽപാദനം. കേരളത്തിലെ അരി ഉൽപാദനം 43,089 ടണ്ണാണ്. എന്നാൽ നെല്ല് കർഷകന് ഉൽപാദന ചെലവിന് ആനുപാതികമായി നെല്ലിന് വില ലഭിക്കാത്തത് കൃഷി നഷ്ടത്തിലാക്കുന്നു. മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം വഴി വിളവെടുപ്പിനുശേഷമുള്ള കർഷകന്റെ നഷ്ടം ഒഴിവാക്കുന്നതിന് സാധിക്കുന്നു. ഉൽപാദന കേന്ദ്രങ്ങളുടെ സമീപം തന്നെ മൂല്യവർദ്ധിത വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതു വഴി കൃഷി കൂടുതൽ ലാഭകരമായിത്തീരും. അരിയിൽ നിന്നും അനവധി മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ കഴിയും. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ:-

1. റൈസ് ബിയർ
2. റൈസ് ഫ്ളേക്സ്
3. റൈസ് ബ്രാൻ ഓയിൽ
4. റൈസ് ഫ്ളവർ
5. റൈസ് സ്റ്റാർച്ച്
6. കേക്ക്
7. സ്ക്വാഷ്
8. നൂഡിൽസ്
9. ബേബി ഫുഡ്
10. പെറ്റ് ഫുഡ്
11. ഫ്രാക്ടോസ് സിറപ്പ്
12. ലിക്വിഡ് ഗ്ലൂക്കോസ്
13. ഇഡ്ഡലി മാവ്
14. ദോശ മാവ്
15. അപ്പം മാവ്
16. മുറുക്ക്

പരിശീലനവും സാങ്കേതിക സഹായവും നൽകുന്ന ഏജൻസികൾ

1. ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് ടെക്നോളജി, തഞ്ചാവൂർ, തമിഴ്നാട്
2. ഐ. സി. എ. ആർ- നാഷണൽ റൈസ് റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട്, കട്ടക്ക്
3. കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രം, വയനാട്
4. കാർഷിക വികസന- കാർഷിക ക്ഷേമ വകുപ്പ് (കേരള സർക്കാർ)
5. വ്യവസായ - വാണിജ്യ വകുപ്പ് (കേരള സർക്കാർ)
6. സെൻട്രൽ ഫുഡ് ടെക്നോളജി റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട്, മൈസൂർ
7. റൈസ് റിസർച്ച് കേന്ദ്രം, മങ്കൊമ്പ്, ആലപ്പുഴ
8. കേരള കാർഷിക സർവ്വകലാശാല

സാമ്പത്തിക സഹായം

1. കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മന്ത്രാലയം (പി.എം. എഫ് എം ഇ)
2. കേരള സർക്കാർ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്
3. കാർഷിക വികസന- കർഷക ക്ഷേമ വകുപ്പ്, (കേരള സർക്കാർ)

4. മരച്ചീനി

പ്രതിവർഷം ഇന്ത്യയിൽ 7.74 ദശലക്ഷം ടൺ മരച്ചീനി ഉൽപാദിപ്പിയ്ക്കുന്നു. അതിൽ 32% കേരളത്തിന്റെ സംഭാവനയാണ്. ഇന്ത്യയിൽ മരച്ചീനി അധിഷ്ഠിതമായിട്ടുള്ള അഞ്ച് ലക്ഷത്തിലധികം വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുണ്ട്. കേരളീയരുടെ മുഖ്യ ആഹാരങ്ങളിലൊന്നാണ് മരച്ചീനി. എന്നാൽ മരച്ചീനി അധിഷ്ഠിതമായ വ്യവസായങ്ങൾ തമിഴ്നാട് പോലെയുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് കേരളത്തിൽ വളരെ കുറവാണ്.

മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ

മരച്ചീനിയുടെ ഇലയിൽ നിന്നും ജൈവ കീടനാശിനികൾ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് വരുന്നു. ഇത് വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ തമിഴ്നാട്, ആന്ധ്രപ്രദേശ്, കർണാടകം എന്നീ സംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് നൽകിവരുന്നു. ഈ സംസ്ഥാനങ്ങൾ വാഴകൃഷിയെ കീടങ്ങളിൽ നിന്നും സംരക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രതിരോധ മരുന്നായി ഇത് ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു.

കൂടാതെ മരച്ചീനിയിൽ നിന്നും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന മറ്റ് പ്രധാനപ്പെട്ട മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ:-

1. വറ്റലുകൾ
6. മരച്ചീനി കുത്ത്
2. മിക്സ്ചറുകൾ
7. മരച്ചീനി പൗഡർ
3. സ്റ്റാർച്ച് പൗഡർ
8. നൂഡിൽസ്
4. മരച്ചീനി ഫ്ളവർ
9. ബ്രെഡ്
5. മരച്ചീനി പുട്ട്
10. മരച്ചീനി ചൗവ്വരി
11. കന്നുകാലിത്തീറ്റ

സാങ്കേതിക സഹായം

1. കേന്ദ്ര കിഴങ്ങ് വർഗ്ഗ ഗവേഷണ സ്ഥാപനം, ശ്രീകാര്യം, തിരുവനന്തപുരം
2. കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ കേന്ദ്രം
3. കേരള കാർഷിക സർവകലാശാല
4. കൃഷി വിജ്ഞാൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ
5. കേന്ദ്ര ഫുഡ് ആന്റ് ടെക്നോളജി റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട്, മൈസൂർ

സാമ്പത്തിക സഹായം

1. കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മന്ത്രാലയം
2. കേരള സർക്കാർ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്
3. കേരള സർക്കാർ കാർഷിക വികസന കാർഷിക ക്ഷേമ വകുപ്പ്

5. മാങ്ങ

ഇന്ത്യയിൽ പ്രതിവർഷം 15.03 ദശലക്ഷം മാങ്ങ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നു. ഇത് ലോക ഉൽപാദനത്തിന്റെ 40.48% ആണ്. കേരളത്തിൽ മാങ്ങയുടെ ഉൽപാദനം 3,23,517 ടണ്ണാണ്. "ഫലങ്ങളുടെ രാജാവ്" എന്നറിയപ്പെടുന്ന മാങ്ങയിൽ നിന്നും 40-ൽ അധികം മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയും. അതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ:-

1. മാങ്ങ ജ്യൂസ്
2. മാങ്ങ പൾപ്പ്
3. മാങ്ങ സ്ക്വാഷ്
4. മാങ്ങ സിറപ്പ്
5. മാങ്ങ ജാം

6. മാങ്ങ വൈൻ
7. മാങ്ങ അച്ചാർ
8. മാങ്ങ ചമ്മന്തി
9. മാങ്ങ പൗഡർ
10. ഡ്രൈഡ് മാങ്ങ
11. മാങ്ങ ഫ്രൂട്ട് ബാർ

ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഗുണനിലവാരമുള്ള മാങ്ങ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന പ്രദേശങ്ങളിലൊന്നാണ് പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ മുതലമട. ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കർഷക കൂട്ടായ്മ "മുതലമട" എന്ന പേരിൽ തന്നെ മാങ്ങ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് വിപണനം നടത്തിവരുന്നു.

പരിശീലന സ്ഥാപനം

ആശ്രയ ഗ്രാമ വികസന സംഘം, മുതലമട

സാമ്പത്തിക സഹായം

1. സ്റ്റേറ്റ് ഹോർട്ടികൾച്ചർ മിഷൻ
2. രാഷ്ട്രീയ കൃഷി വികാസ് യോജന

മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളും പാക്കേജിങ്ങും

മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതിന് പാക്കേജിങ്ങിന് വളരെ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. വിപണിയിൽ ബ്രാൻഡഡ് ഉൽപന്നങ്ങളുമായി മത്സരിക്കേണ്ടിവരും. ആയതിനാൽ ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള പാക്കേജിങ്ങ് രീതി സ്വീകരിക്കണം. പാക്കേജിങ്ങും പാക്കേജിങ്ങ് മെറ്റീരിയലും ഉപഭോക്താവിന്റെ പെരുമാറ്റത്തെയും സംതൃപ്തിയെയും സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളാണ്. മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ പാക്കേജിങ്ങ് നടത്തുമ്പോൾ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സംരക്ഷണ കാലയളവ് (Shelf life), സംരക്ഷണം (Protection), അനുയോജ്യമായ കണ്ടെയ്നർ (Suitable Container), തിരിച്ചറിയൽ വിവരങ്ങൾ (identification), റീസൈക്കിളിങ്ങ് (Recycling) മുതലായവ പരിഗണിച്ചുകൊണ്ടുള്ള പാക്കിങ്ങ് മെറ്റീരിയൽ ഉപയോഗിക്കണം.

കേരള ബഡ്ജറ്റും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളും

2022-23 ലെ കേരള ബഡ്ജറ്റിൽ കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതനുസരിച്ച് 5% പലിശനിരക്കിൽ 10 കോടി വരെ വായ്പ ലഭ്യമാകുന്നതാണ്. ബാക്കി 5% പലിശയിൽ 3% സർക്കാരും 2% കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ എന്റർപ്രൈസസും (കെ. എഫ്. സി) വഹിക്കുന്നതാണ്. കെ. എഫ്. സി. വഴിയാണ് പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്നത്. പ്രോജക്ട് ചെലവിന്റെ 90% വരെ വായ്പയായും 10% സ്വന്തം മുതൽമുടക്കും വേണ്ടതാണ്. 10 വർഷം കൊണ്ട് വായ്പ തിരിച്ചടവ് നടത്തിയാൽ മതിയാകും. 2 വർഷത്തേക്ക് തിരിച്ചടവിന് മൊറട്ടോറിയമുണ്ട്. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം 400 കാർഷികാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും നിലവിലുള്ളവയെ നവീകരിക്കുന്നതിനും പദ്ധതിപ്രകാരം സാധ്യമാണ്.

കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ സംസ്കരണം, വിപണനം, സംഭരണം, ശീതീകരണം, അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തൽ എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം സഹായം ലഭിക്കുന്നതിന് അർഹതയുണ്ട്. അപേക്ഷ കെ. എഫ്. സി. വെബ്സൈറ്റു വഴി സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ലോറൻസ് മാത്യു

അൾട്രാ സൗണ്ടും വ്യാവസായിക രംഗവും

ഊർജ്ജം എന്ന വാക്കിന് വ്യവസായത്തിൽ വളരെയധികം സ്ഥാനമുണ്ട്. വൈദ്യുതോർജ്ജത്തിന്റെ അനിവാര്യത പറഞ്ഞറിയിക്കേണ്ടുന്ന ഒന്നല്ലല്ലോ. പ്രകാശോർജ്ജം പോലെ തന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ടയൊന്നാണ് ശബ്ദമെന്ന ഊർജ്ജത്തിന്റെ മറ്റൊരു രൂപം. ശബ്ദത്തെ അതിന്റെ ആവൃത്തിയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പലതായി തിരിക്കുവാൻ കഴിയും. അതിലൊന്നാണ് അൾട്രാ സോണിക് എന്നത്. 20 കിലോ ഹെട്സിനേക്കാൾ കൂടിയ ഫ്രീക്വൻസി ഉള്ള ശബ്ദ തരംഗങ്ങളെയാണ് അൾട്രാ സോണിക് ശബ്ദ തരംഗങ്ങൾ എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. മനുഷ്യന് കേൾക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ഉയർന്ന പരിധിയേക്കാൾ കൂടുതൽ ഫ്രീക്വൻസിയുള്ള തരംഗങ്ങളാണിവ.

ഇന്ന് വിവിധങ്ങളായ വ്യാവസായിക രംഗങ്ങളിൽ അൾട്രാ സോണിക് ശബ്ദങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. വൈദ്യ ശാസ്ത്ര രംഗത്ത് ഇന്നിത് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. അതോടൊപ്പം വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിരവധി വ്യവസായങ്ങളിലും അൾട്രാ സൗണ്ടിന്റെ ഉപയോഗമുണ്ട്.

> ഗർഭസ്ത ശിശുവിന്റെ വളർച്ചയും ആരോഗ്യവും അറിയാനുള്ള പരിശോധന എന്ന നിലയിലും, ഗർഭസ്ഥ ശിശുവിന്റെ ലിംഗനിർണ്ണയത്തിനുള്ള അനധികൃത പരിശോധനാമുറയായും ആണ് അൾട്രാ സൗണ്ട് ഇപ്പോൾ പ്രചാരത്തിലുള്ളതെങ്കിലും വൈദ്യമേഖലയിൽ ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യം ഏറെയും ഉപയോഗം വിപുലവുമാണ്.

വൈദ്യശാസ്ത്ര രംഗം

ഒരു പക്ഷേ സാധാരണക്കാർ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഈ വാക്ക് കേട്ടിട്ടുള്ളത് അൾട്രാ സൗണ്ട് സ്കാനിങ്ങ് എന്നതാവും.അൾട്രാ സൗണ്ട് തരംഗങ്ങൾ ശരീരത്തിലേക്ക് കടത്തി വിട്ട് ആന്തരികാവയവങ്ങളിൽ തട്ടി പ്രതിഫലിക്കപ്പെടുന്ന തരംഗങ്ങൾ കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ സഹായത്താൽ വിശകലനം ചെയ്ത് ആന്തരിക ശരീരഭാഗങ്ങളുടെ ദ്വിമാന-ത്രിമാന ചിത്രങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക വഴി അവയുടെ ഘടനയും ആരോഗ്യാവസ്ഥയും മനസ്സിലാക്കാൻ

സാധിക്കുന്ന ആധുനിക വൈദ്യ പരിശോധന സംവിധാനമാണ് അൾട്രാസൗണ്ട് വൈദ്യപരിശോധന അഥവാ അൾട്രാ സോണോഗ്രഫി. ഇത്തരത്തിൽ ലഭ്യമാവുന്ന സചിത്ര പരിശോധന ഫലം അൾട്രാ സോണോഗ്രാം എന്നറിയപ്പെടുന്നു. ഗർഭസ്ഥ ശിശുവിന്റെ വളർച്ചയും ആരോഗ്യാവസ്ഥയും അറിയാനുള്ള പരിശോധന എന്ന നിലയിലും, ഗർഭസ്ഥ ശിശുവിന്റെ ലിംഗനിർണ്ണയത്തിനുള്ള അനധികൃത പരിശോധനാ മുറയായും ആണ് അൾട്രാ സൗണ്ട് ഇപ്പോൾ പ്രചാരത്തിലുള്ളതെങ്കിലും വൈദ്യമേഖലയിൽ ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യം ഏറെയും ഉപയോഗം വിപുലവുമാണ്.

അൾട്രാ സൗണ്ട് തരംഗങ്ങൾ ശരീരത്തിലെ ദ്രാവകങ്ങളിലൂടെയും ലഘു കോശങ്ങളിലൂടെയും എളുപ്പത്തിൽ കടന്നു പോവുകയും സാന്ദ്രത കൂടിയ കോശങ്ങളിൽ തട്ടി പ്രതിഫലിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇപ്രകാരം പ്രതിഫലിക്കുന്ന തരംഗങ്ങളിൽ നിന്നു ശരീരത്തിന്റെ ആന്തരിക അവയവങ്ങളുടെ വ്യക്തമായ ചിത്രം ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.അനസ്തീഷ്യ ചെയ്യുമ്പോൾ മയക്കുമരുന്നുകൾ കുത്തിവെയ്ക്കുമ്പോൾ ഞരമ്പുകളുടെ സ്ഥാനവും പാതയും കൃത്യമായി നിർണ്ണയിക്കാൻ അൾട്രാ സൗണ്ട് പരിശോധന ഉപയോഗിക്കുന്നു.

എക്കോ കാർഡിയോഗ്രാം എന്നത് ഹൃദയത്തിന്റെ അൾട്രാ സൗണ്ട് പരിശോധനയ്ക്ക് പ്രത്യേകമായി പറയുന്ന പേരാണ്. ഹൃദയത്തിന്റേയും ധമനികളുടേയും വാൽവുകളുടേയും രോഗനിർണ്ണയത്തിൽ അൾട്രാ സൗണ്ട് പരിശോധന അനിവാര്യ ഘടകമായി മാറിയിരിക്കുന്നു. രക്തധമനികൾ, നാഡീവ്യൂഹം, പേശികൾ, അസ്ഥികൾ, ആന്തരിക അവയവങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ നിരവധി ഭാഗങ്ങളുടെ പരിശോധന സാധ്യമാകുന്ന മുറിവേൽപ്പിക്കാത്തതും (non-invasive) വേദനാരഹിതവും വൈദ്യുതകാന്തികവികരണ വിമോചിതവുമായ (Radiation free) പരിശോധന എന്നതാണ് ഇതിന്റെവ സ്വീകാര്യതയ്കും പ്രചാരത്തിനും കാരണം.

ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽ വ്യവസായത്തിൽ

വിവിധങ്ങളായ ഗുളികകളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ അവ വളരെ സൂക്ഷ്മമായി വേർ തിരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അൾട്രാ സൌണ്ട് സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ഇവിടെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. നമ്മൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന മാസ്കുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ വ്യാപകമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുണ്ട്. വ്യാവസായികമായി നിർമ്മിക്കുന്ന മാസ്കുകളുടെ കാര്യമാണ് പ്രതിപാദിക്കപ്പെടുന്നത്. ബ്രീത്തിങ്ങ് എയർ ഫിൽറ്റർ പോലുള്ള മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിലും അൾട്രാ സൗണ്ട് ടെക്നോളജി ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

വെൽഡിങ്ങിൽ അൾട്രാ സൗണ്ട്

രണ്ട് മെറ്റൽ പാർട്സുകളെ അല്ലെങ്കിൽ പ്ലാസ്റ്റിക് പാർട്സുകളെ തമ്മിൽ യോജിപ്പിക്കുവാനാണ് വെൽഡിങ്ങ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ആർക്ക് വെൽഡിങ്ങും ഗ്യാസ് വെൽഡിങ്ങുമൊക്കെ നമുക്ക്

സുപരിചിതമാണ്. എന്നാൽ അൾട്രോ സോണിക് ശബ്ദ തരംഗങ്ങളുപയോഗിച്ചും ഇത് സാധ്യമാണ് എന്നതാണ് വസ്തുത. 20 മുതൽ 40 kHz ഫ്രീക്വൻസികയിലുള്ള ശബ്ദ തരംഗങ്ങളാണ് ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പ്രധാനമായും പ്ലാസ്റ്റിക് വെൽഡിങ്ങിനാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇത്രയും ഉയർന്ന ആവൃത്തിയുള്ള ശബ്ദ തരംഗങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത് കൊണ്ടുണ്ടാകുന്ന വൈബ്രേഷൻ ചൂട് ഉല്പ്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ഈ ഉയർന്ന അളവിലുള്ള ചൂടാണ് വെൽഡിങ്ങിന് സഹായിക്കുന്നത്. ഇന്ന് ഇലക്ട്രോണിക്സ്, ബാറ്ററി നിർമ്മാണം, വാഹന വ്യവസായം, മെഡിക്കൽ, പാക്കേജിങ്ങ് എന്നിത്യാദി മേഖലകളിലെല്ലാം അൾട്രാ സൗണ്ട് വെൽഡിങ്ങ് ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. പി സി ബി (പ്രിന്റഡ് സർക്യൂട്ട് ബോർഡ്) കളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ അൾട്രാ സോണിക് റിവെറ്റിങ്ങ് ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ

മനുഷ്യൻ ഉള്ള കാലത്തോളം നിലനിൽക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായമാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ രംഗം. നൂതനങ്ങളായ നിരവധി സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കിടമത്സരമേറെയുള്ള ഈ മേഖലയിൽ ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കൾ കേടു കൂടാതെ ദീർഘകാലം സൂക്ഷിക്കുകയെന്നതും ഒപ്പം രാസ വസ്തുക്കളുടെ അമിതോപയോഗമില്ലാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നത് തീർത്തും വെല്ലു വിളികൾ ഉയർത്തുന്നയൊന്നാണ്.

പഞ്ചസാര വ്യവസായത്തിൽ അൾട്രാ സൗണ്ടിന്റെ ഉപയോഗം ഉണ്ട്. പഞ്ചസാരയിൽ നിന്നും പൊടിയെ വേർ തിരിക്കുന്നതിന് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. മാലിന്യം നീക്കി ഉയർന്ന നിലവാരത്തിലുള്ള പഞ്ചസാര ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനാണ് ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അൾട്രാ സോണിക് വൈബ്രേഷനുകളാണ് ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

സാൻഡ്‌വിച്ച് പോലുള്ളവ വ്യാവസായികമായി കട്ട് ചെയ്യുന്നതിന് അൾട്രാ സോണിക് സൗണ്ട് ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന കത്തി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. വളരെ കൃത്യമായ ആകൃതിയിൽ മുറിച്ചെടുക്കുന്നതിന് ആണ് ഇതുപയോഗിക്കുന്നത്. വ്യവസായികമായി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ബിസ്ക്കറ്റുകൾ കേക്കുകൾ പേസ് ട്രീ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം അവയുടെ ആകൃതി നഷ്ടപ്പെടാതെ കട്ട് ചെയ്യുവാൻ അൾട്രാ സോണിക് സൗണ്ട് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. അത് പോലെ കൃത്രിമ കളർ ചേർക്കുന്ന ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കളിൽ ആ കളറുകൾ കൃത്യമായ അളവിൽ ചേർക്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപ

മനുഷ്യൻ ഉള്ള കാലത്തോളം നിലനിൽക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായമാണ് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ രംഗം. നൂതനങ്ങളായ നിരവധി സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കിടമത്സരമേറെയുള്ള ഈ മേഖലയിൽ ഭക്ഷ്യ വസ്തുക്കൾ കേടു കൂടാതെ ദീർഘകാലം സൂക്ഷിക്കുകയെന്നതും ഒപ്പം രാസ വസ്തുക്കളുടെ അമിതോപയോഗമില്ലാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നത് തീർത്തും വെല്ലുവിളികൾ ഉയർത്തുന്നയൊന്നാണ്.

യോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്.

പച്ചക്കറികളും പഴവർഗ്ഗങ്ങളും ഉണക്കി സൂക്ഷിക്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ പ്രയോജനപ്പെടുത്താറുണ്ട്. ഇവയിലുള്ള ജലാംശം അൾട്രാ സൗണ്ടുപയോഗിച്ച് ഫലപ്രദമായി നീക്കം ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഒപ്പം വളരെ കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ ഇത് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. കാർബൺ ഡൈ ഓക്സൈഡ് അടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ഡ്രിങ്കുകളിൽ വായു നീക്കം ചെയ്യേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഇത് ചെയ്യുവാൻ അൾട്രാ സൗണ്ടുകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താറുണ്ട്. പാൽ പോലുള്ളവ സ്റ്റെറിലൈസ് ചെയ്യുന്നത് മുൻപേയുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ്. എന്നാൽ തെർമൽ സ്റ്റെറിലൈസേഷൻ ആണ് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്. മൈക്രോ ഓർഗാനിക്സുകളെ നിർവീര്യമാക്കുവാൻ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ പോഷകാംശങ്ങൾ നഷ്ടപ്പെടാറുണ്ട്. ഇവിടെ അൾട്രാ സൗണ്ട് ഉപയോഗിച്ചു കൊണ്ടുള്ള സ്റ്റെറിലൈസേഷൻ തുണയാകാറുണ്ട്.

ഒരു ദ്രാവകത്തിൽ നിന്നും മറ്റൊരു ദ്രാവകത്തെ വേറൊരു ദ്രാവകമുപയോഗിച്ച് കൊണ്ട് വേർതിരിക്കുന്നതാണ് സോൾവെന്റ് എക്സ്ട്രാഷൻ. ഒരു ഖര വസ്തുവിൽ നിന്നും അതിലടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ദ്രാവകാംശത്തെ വേർ തിരിച്ചെടുക്കുമ്പോൾ അത് ലീച്ചിങ്ങ് എന്നറിയപ്പെടുന്നു. ഈ രീതിയാണ് സ്പൈസസ് എക്സ്ട്രാഷനിൽ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്. സ്പൈസസിൽ നിന്നും അതിന്റെ സ്മെൽ, ഫ്ളേവർ എന്നിവ വേർ തിരിച്ചെടുത്തിട്ട് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ മാത്രമല്ല, കോസ്മെറ്റിക് വ്യവസായത്തിലും വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. പലതരം ഓർഗാനിക് സംയുക്തങ്ങളാണ് പലപ്പോഴും ഇതിനായി നിയോഗിക്കപ്പെടുന്നത്. എന്നാലിപ്പോൾ അൾട്രാ സോണിക് ഉപയോഗിച്ച് സ്പൈസസ് എക സ്ട്രാക്ഷൻ നടത്തുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. വളരെ കുറഞ്ഞ സമയത്തിൽ ഫലപ്രദമായി വേണ്ടതായ റെസിനുകളെ വേർതിരിച്ചെടുക്കുന്ന ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഈ രംഗത്തെ ഗ്രീൻ ടെക്നോളജിയായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.

വസ്ത്ര നിർമ്മാണത്തിൽ

വൻ കിട വസ്ത്ര നിർമ്മാണ ഫാക്ടറികളിൽ തുണിയുടെ കട്ടിങ്ങ് മുതൽ പാക്കിങ്ങ് വരെയുള്ള ഘട്ടങ്ങളിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

ഇതൊന്നുമല്ലാതെ വാഹന നിർമ്മാണത്തിന്റെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിൽ, 3 ഡി പ്രിന്റിങ്ങിൽ എന്നിങ്ങനെ ഒട്ടു മിക്ക വ്യവസായ മേഖലയിലും ഉപയോഗിക്കുന്ന ഒന്നാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ.

ഇന്ന് പല വ്യവസായങ്ങളിലും ആശ്രയിക്കാവുന്ന ഒരു ഗ്രീൻ ടെക്നോളജിയാണ് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ. ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായത്തിൽ തന്നെ ആണെങ്കിലും നിരവധി പ്രയോജനങ്ങൾ ഇതിനുണ്ട്.

ദേശീയ കൈത്തറി ദിനാഘോഷത്തിന്റെ ജില്ലാതല ഉദ്ഘാടനം തിരുവനന്തപുരത്ത് മന്ത്രി വി. ശിവൻകുട്ടി നിർവ്വഹിച്ചു

നാടിന്റെ രാഷ്ട്രീയം കൈത്തറിയാണെന്നും അത് സംരക്ഷിക്കേണ്ടത് നാടിന്റെ ഉത്തരവാദിത്തമാണെന്നും മന്ത്രി ശിവൻകുട്ടി. ദേശീയ കൈത്തറി ദിനാഘോഷത്തിന്റെ ജില്ലാതല ഉദ്ഘാടന വേളയിലാണ് മന്ത്രിയുടെ പ്രഖ്യാപനം. ഇന്ത്യൻ സ്വാതന്ത്ര്യത്തിന്റെ 75-ാം വർഷത്തിൽ കൈത്തറിയുടെ പ്രസക്തി വർദ്ധിക്കുകയാണെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. കൈത്തറി ഇന്ത്യൻ ദേശീയതയുടെ പ്രതീകമാണ്.

പൊതു വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പും കൈത്തറി & ടെക്സ്റ്റൈൽസ് ഡയറക്ടറേറ്റും സംയുക്തമായി നടപ്പിലാക്കുന്ന സൗജന്യ സ്കൂൾ യൂണിഫോം കൈത്തറി മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് വളരെയധികം സഹായിച്ചുവെന്നും കൂടുതൽ മേഖലയിലേയ്ക്ക് ഇത് വ്യാപിപ്പിക്കുമെന്നും അറിയിച്ചു. എല്ലാ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യം തിരിച്ചറിയണമെന്നും കേരളത്തിന്റെ തനത്

പാരമ്പര്യം സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ തങ്ങളുടെ കടമ നിർവഹിക്കണമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.കൈത്തറി നെയ്ത്തു മേഖലയിലെ മുഴുവൻ നെയ്ത്തുകാർക്കും തൊഴിൽ സുരക്ഷ ഉറപ്പാക്കണമെന്നും മന്ത്രി കൂട്ടിച്ചേർത്തു

ദേശീയ കൈത്തറി ദിനാഘോഷത്തിന്റെ ഭാഗമായി പള്ളിച്ചൽ രമ്യാ കല്യാണ മണ്ഡപത്തിൽ വെച്ച് നടന്ന ചടങ്ങിൽ ജില്ലയിലെ 21 മുതിർന്ന നെയ്ത്തുകാരെ മന്ത്രി ആദരിച്ചു.

ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി കൈത്തറിയിൽ ദേശീയ പതാക നെയ്തെടുത്ത ബി. അയ്യപ്പന് പൊന്നാടയും പ്രശസ്തി പത്രവും ക്യാഷ് അവാർഡും നൽകി ആദരിച്ചു.

ആസാദി കാ അമൃത് മഹോത്സവിന്റെ ഭാഗമായി കൈത്തറിയിൽ ഭൗമ സൂചിക ലഭിച്ചിട്ടുള്ള കൈത്തറി വസ്ത്രങ്ങൾ ധരിച്ചു കൊണ്ടുള്ള ഫാഷൻ ഷോയും നടത്തി

കൈത്തറി ടെക്സ്റ്റയിൽ വകുപ്പ് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നടന്ന ചടങ്ങിൽ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ അജിത്. എസ് സ്വാഗതം പറഞ്ഞു. ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ഡി. സുരേഷ് കുമാർ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. നേമം ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് എസ്. കെ. പ്രീജ , പള്ളിച്ചൽ ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് റ്റി. മല്ലിക, ബാലരാമപുരം ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് വി. മോഹനൻ , ബ്ലോക്ക് മെമ്പർ എ. റ്റി. മനോജ്, വാർഡ് മെമ്പർ അനുശ്രീ, ഹാന്റലും അസോസിയേഷൻ ജില്ലാ സെക്രട്ടറി എം. എം. ബഷീർ, പള്ളിച്ചൽ വിജയൻ, കൈത്തറി തൊഴിലാളി യൂണിയൻ, സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് , കൈത്തറി തൊഴിലാളി യൂണിയൻ സംസ്ഥാന ട്രഷറർ പാറക്കുഴി സുരേന്ദ്രൻ തുടങ്ങിയവർ സംബന്ധിച്ചു.

Volume 54 Issue 11
August 2022

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd August 2022

Francis Paul
Managing Director
Mob : 9447513410

SONEX
MACHINE COMBINES INDIA (P) LTD.
CIN : U29253 KL 2014 PTC 037031

Regd: Office & Works
Nalukrttu, Nalukettu P.O., Thrissur Dist., Kerala - 680 308

Mob : 9847801372
E-mail : sonexmachinecombines@gmail.com

Published by Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.

Editor : Baiju R.S.