FEBRUARY 2023
Volume 55
Issue 5

14 ലളിതമായി തുടങ്ങാവുന്ന 5 പുതു ബിസിനസുകൾ

42 പ്രതിബന്ധങ്ങൾ പ്രചോദനമാകുമ്പോൾ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

‘ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടിന്റെ’ സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങൾ

EXPORT QUALITY

KVR®

RUBBER BANDS

Net Weight	:	**1 Kg**
M.R.P (Incl All Taxes)	:	**Rs. 655.00**
Mfg Date	:	
Batch No	:	

QUALITY :
SIZE :

MANUFACTURED & MARKETED BY

K.V.R. RUBBERS

MUTHOLY P.O., PALA, KOTTAYAM, KERALA
CUSTOMER CARE: 9947507008
kvrrubbers@gmail.com www.kvrrubberbands,com

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ഉള്ളടക്കം

ഫെബ്രുവരി 2023 February 2023
പുസ്തകം 55 Volume 55
ലക്കം 5 Issue 5

06 'ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടിന്റെ' സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങൾ
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

14 ലളിതമായി തുടങ്ങാവുന്ന 5 പുതു ബിസിനസുകൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

20 വരുന്നു ചാറ്റ് ജി പി റ്റി
ലോറൻസ് മാത്യു

24 ടിഷ്യു പേപ്പർ വ്യവസായത്തിന്റെ സാധ്യതകൾ
ഇന്ദു കെ പി

27 സംരംഭങ്ങൾക്കായി സ്ഥലം മുതൽ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ ഒരു മാർഗ്ഗരേഖ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

32 റെക്കോർഡ് നേട്ടവുമായി ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

38 വിൽപന നൈപുണി സംരംഭ വിജയ തന്ത്രം
ആഷിക് കെ പി

42 പ്രതിബന്ധങ്ങൾ പ്രചോദനമാകുമ്പോൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

44 ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ സജീവമാകാൻ കുടുംബശ്രീ
സൗമ്യ ബേബി

49 ഗുരുവായൂരിന്റെ ലേഡി ഫോട്ടോഗ്രാഫർ
ബിന്നിമോൻ. വി. സി.

വ്യവസായ കേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. എസ്. 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.,
ഷൈജ വി.എം.,
അരുൺ എസ്.,
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

വ്യവസായ കുതിപ്പിന് കേരള ബഡ്ജറ്റ്

2023-24 ലെ കേരള ബഡ്ജറ്റിൽ വ്യവസായ മേഖലയുടെ ആകെ അടങ്കൽ തുക 1259.66 കോടി രൂപയാണ്. ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് പ്രത്യേക ഊന്നൽ നൽകുന്നതാണ് ബഡ്ജറ്റ്. പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളായ കൈത്തറി, കയർ, കശുവണ്ടി എന്നിവയ്ക്ക് പ്രത്യേക പരിഗണന നൽകുന്നതാണ് ബഡ്ജറ്റ്. ഗ്രാമീണ ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾക്ക് 483.40 കോടി രൂപയാണ് വകകൊള്ളിച്ചിട്ടുള്ളത്. ചെറുകിട വ്യവസായം- 212.70 കോടി, കയർ- 117 കോടി, കശുവണ്ടി- 58 കോടി, ഖാദി- 16.10 കോടി, കൈത്തറി- 56.40 കോടി, കരകൗശലം- 4.20 കോടി, വാണിജ്യം- 7 കോടി എന്ന തരത്തിൽ ബഡ്ജറ്റ് വിഹിതമുണ്ട്. കേരളത്തിലെ വിവിധ പ്രദേശങ്ങളിലുള്ള വ്യവസായ വികസന പ്ലോട്ടുകൾ (ഐ. ഡി. പി) ആധുനിക വൽക്കരിക്കുന്നതിനും നവീകരിക്കുന്നതിനും ഇക്കുറി ബഡ്ജറ്റിൽ 18 കോടി രൂപ വകകൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്. വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഭൂമി ലഭ്യത വളരെക്കുറവുള്ള സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. ഇതിനു പരിഹാരമായി വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയം (Multistoried Industrial Estate) എന്ന ആശയം ഊർജ്ജിതമാക്കുന്നതിനു വേണ്ടി 10 കോടി രൂപയുടെ ബഡ്ജറ്റ് വിഹിതം ഉണ്ട്. വിവിധ ജില്ലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ/ പാർക്കുകൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് 4 കോടി രൂപയും സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി 10 കോടി രൂപയും ബഡ്ജറ്റിൽ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്.

2023 - 24 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് ലക്ഷ്യമിടുന്ന പ്രധാന പദ്ധതികളിൽ ഒന്നാണ് 2022- 23 സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിൽ ആരംഭിച്ച 1000 സംരംഭങ്ങളെ ഉയർത്തുക (scale up) എന്നുള്ളത്. സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളാക്കിയും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളാക്കി 100 കോടി വിറ്റുവരവ് നേടുകയെന്നുള്ളതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിനുവേണ്ടി 21.50 കോടി രൂപ ബഡ്ജറ്റിൽ വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രങ്ങൾ മറ്റ് ഏജൻസികൾ മുഖേനയും 50,000 പേർക്ക് വിദഗ്ദ്ധ പരിശീലനം നൽകുന്നതിനും 9 കോടി രൂപ ബഡ്ജറ്റ് വിഹിതമായിട്ടുണ്ട്. സംരംഭക സഹായ പദ്ധതി 60 കോടി, സംരംഭങ്ങളുടെ പുനരുജ്ജീവനം 2.50 കോടി, നാനോ സംരംഭകർക്ക് മാർജിൻ മണി ഗ്രാന്റ് 18 കോടി രൂപ എന്നിങ്ങനെ ബഡ്ജറ്റിൽ തുക മാറ്റി വച്ചിട്ടുണ്ട്. കൂടാതെ എറണാകുളം ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറി ഗ്രാമം, കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി യുടെ വിവിധ പദ്ധതികൾ, കിൻഫ്രാ പദ്ധതികൾ മുതലായവ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനും ബഡ്ജറ്റിൽ തുക വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയുടെ നേട്ടങ്ങൾ നിലനിർത്താനും പുതിയ വ്യവസായ നയത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുന്നതിനും കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ സൗഹൃദ സൂചിക ഉയർത്താനും 2023-24 ബഡ്ജറ്റ് സഹായകരമാകുമെന്ന് പ്രത്യാശിക്കാം.■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

ശ്രീ. പി. രാജീവ്

വ്യവസായം, വാണിജ്യം,
നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

ചരിത്രമായി സംരംഭക സംഗമം

കേരളത്തിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ സംരംഭക സംഗമമാണ് ജനുവരി 21ന് കൊച്ചിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ചത്. കലൂർ അന്താരാഷ്ട്ര സ്റ്റേഡിയം മൈതാനിയിൽ ബഹു. മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത പരിപാടിയിൽ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ കേരളത്തിൽ സംരംഭങ്ങളാരംഭിച്ച 10,000 സംരംഭകർ പങ്കെടുത്തു. 8 മാസം കൊണ്ട് ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങളാരംഭിച്ച കേരളത്തിന്റെ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി ദേശീയ അംഗീകാരം നേടി കുതിക്കുകയാണ്. ബഹു. പ്രധാനമന്ത്രി ശ്രീ. നരേന്ദ്ര മോദി അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച സംസ്ഥാന ചീഫ് സെക്രട്ടറിമാരുടെ ദേശീയ കോൺഫറൻസിൽ രാജ്യത്തെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്ടീസായി തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ ഇതുവരെയായി 1,31,117 സംരംഭങ്ങളും 7922.33 കോടിയുടെ നിക്ഷേപവും 2,82,105 തൊഴിലും ഉണ്ടായത് അഭിമാനകരമായ നേട്ടമാണ്. സംരംഭങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാനെടുത്ത ചുരുങ്ങിയ സമയം, സർക്കാർ ഒരുക്കി നൽകിയ പശ്ചാത്തല സൗകര്യങ്ങൾ, പുതുതായി സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് വന്ന വനിതകളുടെ എണ്ണം തുടങ്ങി പല മാനങ്ങൾ കൊണ്ട് രാജ്യത്ത് തന്നെ പുതു ചരിത്രമാണ് നമ്മുടെ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി.

പ്രസ്തുത പരിപാടിയിൽ വച്ച് എം എസ് എം ഇ യൂണിറ്റുകളുടെ സ്കെയിൽ അപ്പിനാവശ്യമായ സഹായം ലഭ്യമാക്കുന്ന പുതിയ പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചു. തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന 1000 എം എസ് എം ഇകൾക്ക് സഹായം നൽകിക്കൊണ്ട് 100 കോടി ടേണോവറുള്ള സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റും. പുതിയ മാറ്റങ്ങളിലൂടെ കേരളത്തെ ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമാക്കുകയാണ് ഈ സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ വ്യവസായ സൗഹൃദ റാങ്കിങ്ങിൽ 13 പടികൾ കയറിയ കേരളം കൂടുതൽ സംരംഭക സൗഹൃദ നടപടികളിലൂടെ നിക്ഷേപകർക്കൊപ്പം നിലകൊള്ളുകയാണ്.

വ്യവസായ ലോകത്തും കേരളത്തിന്റേതായ മാതൃക നിർമ്മിക്കാൻ സാധിക്കുമെന്ന് തെളിയിക്കുന്ന പരിപാടിയായിരുന്നു സംരംഭക സംഗമം. സർക്കാർ സംരംഭകർക്കൊപ്പമുണ്ട് എന്ന് തെളിയിക്കാനും സംരംഭകരിൽ ആത്മവിശ്വാസം നൽകാനും പരിപാടിയിലൂടെ സാധിച്ചു. സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ സംരംഭകരായ ചെറുപ്പക്കാർ മുതൽ 60 വയസിന് മുകളിലുള്ളവർ വരെ സംഗമത്തിൽ പങ്കെടുത്തു. 40,000 വനിതാ സംരംഭകരാണ് സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി കേരളത്തിൽ കഴിഞ്ഞ 10 മാസത്തിനുള്ളിൽ സംരംഭകരായത്. ഈ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ മാത്രം ഒരു ലക്ഷത്തോളം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടു. പദ്ധതി മികച്ച വിജയം കൈവരിച്ചതിനാൽ അടുത്ത സാമ്പത്തിക വർഷവും സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി തുടരാൻ തീരുമാനിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2023–24ലും കേരളത്തിൽ ഒരുലക്ഷം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാനും വരും വർഷങ്ങളിൽ പദ്ധതിയുടെ മെച്ചം സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സമ്പദ്ഘടനയ്ക്ക് മുതൽക്കൂട്ടാക്കാനും സാധിക്കും. നിങ്ങളുടെ സംരംഭം നാടിന്റെ അഭിമാനമാണ് അതുകൊണ്ടുതന്നെ നിങ്ങൾക്കൊപ്പം സർക്കാരുണ്ട്. ■

കവർസ്റ്റോറി

'ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടിന്റെ' സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങൾ

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

ഒരു പ്രത്യേക വ്യാവസായിക ഉൽപന്നത്തിനോ കാർഷിക ഉൽപന്നത്തിനോ അതിന്റെ ദേശപരമായ സവിശേഷതകളാലോ, ഭൂമിശാസ്ത്ര പരമായ പ്രത്യേകതകളാലോ, പരമ്പരാഗതമായ മേന്മകളാലോ ലഭ്യമാകുന്ന പദവിയ്ക്കാണ് ഭൗമസൂചിക (Geographical Indication) എന്നു പറയുന്നത്.

എന്തിനാണ് ഭൗമസൂചിക നൽകുന്നത്?

ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മ അത് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന സ്ഥലത്തിന്റെ ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ പ്രത്യേകതകളോടും സംസ്കരണ രീതികളോടും ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അവയെ തിരിച്ചറിയുന്നതിനാണ് ഭൗമസൂചിക നൽകുന്നത്. ഗുണമേന്മ, നിർമാണ

വൈദഗ്ദ്ധ്യം തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ ഇതിലുൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. എങ്ങനെയാണ് രജിസ്ട്രേഷൻ? ഓരോ രാജ്യത്തെയും ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക നൽകുന്നത് അതാത് രാജ്യത്തെ ഓഫീസുകളിലാണ്. ചെന്നൈയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ജി. ഐ. രജിസ്ട്രി എന്ന സ്ഥാപനമാണ് ഭൗമസൂചിക പദവി നൽകുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി ഭൗമസൂചിക ലഭിച്ചത് ഡാർജിലിങ്ങ് തേയിലയ്ക്കാണ്. ഒരു ഉൽപന്നത്തിന് ജി. ഐ. രജിസ്ട്രേഷൻ ലഭിച്ചാലുടൻ തന്നെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിവരശേഖരണം അതാത് രാജ്യത്തെ രജിസ്ട്രികൾ ആഗോള വ്യാപാര സംഘടനയുടെ (എൻ. റ്റി. ഒ) വെബ്സൈറ്റിൽ അപ്ലോഡ് ചെയ്യുന്നു. ഇതോടെ ഈ രജിസ്ട്രേഷൻ ആഗോള വ്യാപാര സംഘടന അംഗങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധയിൽപ്പെടുത്തുന്നു. 10 വർഷത്തേയ്ക്കാണ് ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ജി. ഐ. രജിസ്ട്രേഷൻ നൽകുന്നത്. പിന്നീടത് പുതുക്കണം. ഒരു വ്യക്തിയിൽ അധിഷ്ഠിതമാണ് ഭൗമസൂചിക പദവിയുടെ അവകാശം. ബന്ധപ്പെട്ട ഉൽപന്നത്തിന്റെ അവകാശം ബന്ധപ്പെട്ട ദേശത്തിന്റേതാണ്.

നിയമ പരിരക്ഷ

ഇത് പൊതുവായി കൂട്ട ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള കാർഷിക/ പ്രകൃതിദത്ത/ നിർമ്മിത വസ്തുക്കൾക്ക് നൽകിയിട്ടുള്ള ഒരു വ്യതിരിക്തമായ പേര് അല്ലെങ്കിൽ ചിഹ്നത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. സവിശേഷതകളുള്ളതും ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ വേരുകളുള്ളതുമായ ഉത്പന്നങ്ങളെ തിരിച്ചറിയാനും വേർതിരിക്കാനും ജിയോ ടാഗുകൾ സഹായിക്കുന്നു. ജിയോ ടാഗുകൾ അനുകരിക്കുന്നത് ശിക്ഷാർഹമാണ്. 1999- ലെ ജിയോഗ്രഫിക്കൽ ഇൻഡിക്കേഷൻ ഓഫ് ഗുഡ്സ് (രജിസ്ട്രേഷൻ ആന്റ് പ്രൊട്ടക്ഷൻ) ആക്ട് അനുസരിച്ചുള്ള എല്ലാ നിയമപരിരക്ഷയും ഭൗമസൂചിക ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പ് നൽകുന്നു. ഇന്ത്യ ലോകവ്യാപാര സംഘടനയിൽ അംഗമാണ്. ഇന്ത്യൻ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ജിയോഗ്രഫിക്കൽ ഇൻഡിക്കേഷൻ ടാഗിങ്ങ് നിലവിൽ വന്നത് 2003-ലാണ്. ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശ നിയമത്തിന്റെ എല്ലാ സംരക്ഷണവും പരിഗണനയും ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ലഭ്യമാണ്.

ഭൗമസൂചിക പദവിയും എം. എസ്. എം. ഇ. യും (Geographical Indication & MSMEs)

1. ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭ്യമാകുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ ഭൂരിഭാഗവും പ്രാദേശികമായ സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്കായിരിക്കും. ഇക്കാരണത്താൽ ഈ സംരംഭങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ സത്പേര് (Goodwill) ഉയരുകയും വിപണനമൂല്യം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

2. ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭ്യമാകുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ എവിടെ നിന്ന് ഉത്ഭവിക്കുന്നതെന്നും അതിന്റെ ഉൽപാദനരീതി എങ്ങനെയാണെന്നും അറിയാൻ കഴിയുന്നത് ഉപഭോക്താവിന്റെ വിശ്വാസം വർദ്ധിക്കുന്നു.

3. പരിസ്ഥിതി തൊഴിലാളി സൗഹൃദ ഉൽപന്നങ്ങളും നയങ്ങളും ഉൽപാദകർ പിന്തുടരുന്നതിലൂടെ അത് അവരുടെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

4. ഭൗമസൂചിക ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കിടക്കുന്നതിനാൽ ആ പ്രദേശത്തിന്റെ പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം സാധ്യമാകുന്നു.

5. ഭൂമസൂചിക ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണിമൂല്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നത് കൂടാതെ ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശ നിയമമനുസരിച്ച് ജി. ഐ. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ അനുകരണവും തട്ടിപ്പും തടയുന്നു.

വിപണിമൂല്യം

കാർഷിക- വ്യവസായിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിക്കുന്നതോട് കൂടി അന്താരാഷ്ട്രതലത്തിൽ തന്നെ അതിന്റെ വിപണിമൂല്യം വർദ്ധിക്കുന്നു. കർഷകരുടെയും പ്രദേശത്തിന്റെയും ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പ

ദവി ലഭിക്കുന്നതു വഴി വിപണന മൂല്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു നല്ല വിപണന ഉപകരണമായി ഇതിനെ ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്നു. കേരളത്തിൽ ഭൗമസൂചിക ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളുടെയെല്ലാം അന്താരാഷ്ട്ര വിപണി അതിവേഗം വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കൂട്ടായ വിലപേശലിലൂടെ (collective bargaining) ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണിമൂല്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും ഇതിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു.

കേരളത്തിന്റെ സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങൾ

ഉൽപന്നം ഏതുമാവട്ടെ, അതിനു ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിക്കുന്നതിലൂടെ കേരളത്തിൽ നിന്നുമുള്ള ഭൗമസൂചിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ അംഗീകാരം ലഭിക്കുകയാണ്. ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ കാർഷിക- വ്യാവസായിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത് കേരളത്തിനാണ്. ട്രേഡ് മാർക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ/ ബ്രാന്റിംഗ് പോലെയല്ല ജിയോഗ്രഫിക്കൽ ഇൻഡിക്കേഷൻ രജിസ്ട്രേഷൻ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. രജിസ്ട്രേഷൻ എടുത്തിട്ടുള്ളവർക്കും ആ ഭൂപ്രദേശത്തിനുള്ളിൽ താമസിക്കുന്നവർക്കും മാത്രമേ, ജി. ഐ. രജിസ്ട്രേഷൻ ലഭ്യമായിട്ടുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പേര് ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. കേരളത്തിൽ നിന്നും ഇതുവരെ 34-ഓളം കാർഷിക-വ്യാവസായിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിൽ 22- ഓളം കാർഷികോൽപന്നങ്ങളും ബാക്കി വ്യാവസായികോൽപന്നങ്ങളുമാണ്. കേരളത്തിൽ നിന്നും ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളെ ഒന്ന് പരിചയപ്പെടുത്താം:-

1. ആറന്മുള കണ്ണാടി

കേരളത്തിലെ പത്തനംതിട്ട ജില്ലയിലെ ആറന്മുളയെന്ന പ്രശസ്തമായ ഗ്രാമത്തിലാണ് പരമ്പരാഗതമായി ഈ കണ്ണാടി നിർമ്മിച്ചു വരുന്നത്. രസം ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കുന്ന കണ്ണാടികളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി ചില്ലിന് പകരം പ്രത്യേക ലോഹക്കൂട്ടിലാണ് ഇത് നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ ഒരു വശം ഉരച്ച് മിനുക്കിയാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. കേരളത്തിന്റെ പൈതൃക ബിംബങ്ങളിലൊന്നാണ് ആറന്മുള കണ്ണാടി. മറ്റ് കണ്ണാടികളിൽ പിൻപ്രതലം പ്രതിഫലിക്കുമ്പോൾ ആറന്മുള കണ്ണാടിയിൽ മുൻപ്രതലമാണ് പ്രതിഫലിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ നിർമ്മാണവും നിർമ്മിക്കുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന ലോഹക്കൂട്ടുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പല ഐതിഹ്യങ്ങളും നിലനിൽക്കുന്നു. കേരളത്തിൽ നിന്നും ആദ്യമായി ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത് ആറന്മുള കണ്ണാടിയ്ക്കാണ്.

2. ആലപ്പുഴ കയർ

ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ തനതു കയർ തൊഴിലാളികൾ പ്രാദേശിക കൈത്തഴക്കത്താലും സംസ്കരണ രീതിയിലും നെയ്തെടുക്കുന്ന കയറും കയറുൽപന്നങ്ങൾക്കുമാണ് ഭൗമസൂചിക ലഭിച്ചത്. നിറത്തിലും ഗുണത്തിലും നെയ്ത്ത് രീതിയിലും സവിശേഷമായ തനതു പ്രത്യേകത നിലനിർത്തുന്ന 'ആലപ്പുഴ കയർ' ലോകപ്രശസ്തമാണ്.

3. മലബാർ കുരുമുളക്

'കറുത്ത പൊന്ന്' എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന കുരുമുളക് 'സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ രാജാവ്' എന്നാണറിയപ്പെടുന്നത്. കേരളത്തിലെ പ്രധാന നാണ്യവിളയാണിത്. ലോകപ്രശസ്തമായ നാണ്യവിളയാണിത്. മലബാർ പ്രദേശങ്ങളിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന പ്രത്യേകയിനത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ട സവിശേഷമായ ഗുണമേന്മയുള്ളതുമായ ഉൽപന്നമാണ് മലബാർ കുരുമുളക്. മലബാർ കുരുമുളകിനെ ഗാർബിൾഡ്, അൺ ഗാർബിൾഡ് എന്നിങ്ങനെ രണ്ടായി തരംതിരിക്കാവുന്നതാണ്. കറുത്ത നിറത്തിലുള്ള ഇനമാണ് ഗാർബിൾഡ്. ഇരുണ്ട തവിട്ട് മുതൽ കറുപ്പ് വരെയുള്ളതാണ് അൺഗാർബിൾഡ്. 1999- ലാണ് ഇതിന് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത്.

4. വാഴക്കുളം പൈനാപ്പിൾ

എറണാകുളം ജില്ലയിലെ മഞ്ഞള്ളൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിലെ വാഴക്കുളമാണ് ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ കൈതച്ചക്ക ഉൽപാദനകേന്ദ്രം. ഈ കൈതച്ചക്കയുടെ പ്രത്യേകത കണക്കിലെടുത്ത്

2009- ലാണ് ഇതിന് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത്. ഇതിന്റെ ശരാശരി ഭാരം 1,300- 1,600 ഗ്രാമാണ്. കോണാകൃതിയിലുള്ളതും നല്ല സുഗന്ധം പരത്തുന്നവയുമാണ് വാഴക്കുളം കൈതച്ചക്ക. ഇതിന്റെ പഴത്തിന്റെ ചത തിളങ്ങുന്നതും സ്വർണ മഞ്ഞനിറമുള്ളതുമാണ്. എളുപ്പത്തിൽ കേട് വരുന്നതാകയാൽ റെയിൽ മാർഗ്ഗം ഉത്തരേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്ക് അതിവേഗം എത്തിക്കുന്നു.

5. ചെങ്ങോലിക്കോടൻ നേന്ത്രക്കായ്

ഉരുണ്ടതും ഏണുകൾ ഇല്ലാത്തതുമായ കായകളും സ്വർണ നിറമുള്ള ഒരിനം വാഴയിനമാണ് ചെങ്ങോലിക്കോടൻ നേന്ത്രക്കായ്. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ തയ്യൂർ, എരുമപ്പെട്ടി, കരിയന്നൂർ എന്നീ പ്രദേശങ്ങളിലാണ് ഇത് കൃഷി ചെയ്ത് വരുന്നത്. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ തലപ്പള്ളി താലൂക്കിലെ എരുമപ്പെട്ടി പഞ്ചായത്തിൽ 'ചെങ്ങളിവാലി' എന്ന സ്ഥലത്ത് ഉണ്ടായതിനാലാണ് 'ചെങ്ങോലിക്കോടൻ' എന്ന പേരുണ്ടായത്. മച്ചാട് മലകളിൽ നിന്ന് ഉത്ഭവിക്കുന്ന വടക്കാഞ്ചേരി പുഴയുടെ തീരപ്രദേശങ്ങളിലെ ഫലഭൂയിഷ്ഠമായ എക്കൽ മണ്ണിൽ ഇത് സമൃദ്ധമായി വളരുന്നു.

6. നവര നെല്ല്

രാസവളങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാതെ ജൈവകൃഷിയിലൂടെയാണ് ഇത് കൃഷി ചെയ്യുന്നത്. വളരെയേറെ ആയുർവേദ ഔഷധമൂല്യമുള്ള ഒരു നെല്ലാണിത്. ആയുർവേദ ചികിത്സയിൽ 'ഞവരക്കിഴി' പ്രസിദ്ധമാണ്. കർക്കടക ഔഷധ കഞ്ഞിയിലെ പ്രധാന ഇനമാണ് ഇത്. യൗവ്വനം നിലനിർത്താൻ 'നവര നെല്ല്' നല്ലതാണെന്ന് പഴമക്കാർ വിശ്വസിക്കുന്നു. നവിര, ഞവിര, നമര, നകര, നകരപുഞ്ച എന്നീ പേരുകളിൽ ഇതറിയപ്പെടുന്നു.

7. ഗന്ധകശാല

വയനാട് ജില്ലയിൽ പ്രാദേശിക കാർഷിക ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിലൂടെ നടപ്പിലാക്കുന്ന കാർഷിക നവീകരണ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി കൃഷി ചെയ്ത് വരുന്ന ഒരു സുഗന്ധ ഇനം നെല്ലാണ് 'വയനാട് ഗന്ധകശാല'

8. ജീരകശാല

വയനാട്ടിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്ന മറ്റൊരു ഇനമാണ് 'ജീരകശാല' നെല്ല്. ഹൈറേഞ്ച് മേഖലയിലാണ് ഇത് കൃഷി ചെയ്യുന്നത്. വളരെ കുറച്ച് മാത്രം സൂര്യപ്രകാശമുള്ളതും പൊക്കത്തിൽ വളരുന്നവയുമാണ്, 'ജീരകശാല' എന്ന സുഗന്ധ ഇനം നെല്ല്. നെയ്ച്ചോറ്, ബിരിയാണി എന്നിവ ഉണ്ടാക്കാൻ അനുയോജ്യമാണിത്.

9. പാലക്കാടൻ മട്ട

ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ പ്രത്യേകതകൾ കൊണ്ട് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ച അരിയാണ് പാലക്കാടൻ മട്ട. വളരെ സ്വാദിഷ്ഠമായതും ചുവന്ന നിറത്തോട് കൂടിയതുമാണ് 'പാലക്കാടൻ മട്ട'. ആര്യൻ, അരുവക്കരി, ചിറ്റേകി, ചെങ്കഴമ, ചെറ്റാടി, തവളക്കണ്ണൻ, ഇന്ദ്രപ്പൂവട്ടൻ, ജ്യോതി, കുന്നുകുഞ്ഞ്, പൂച്ചെമ്പൻ എന്നീ ഇനങ്ങളിലുള്ള നെല്ലിൽ നിന്നുമാണ് 'പാലക്കാടൻ മട്ട' അരി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്.

10. ആലപ്പുഴ പച്ച ഏലം

ആലപ്പുഴ ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള വിളവല്ലായിത്. ഇടുക്കിയിൽ നിന്നും ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ ഫാക്ടറികളിൽ കൊണ്ടുവന്നാണ് ഇത് സംസ്കരിച്ചിരുന്നത്. അതുകൊണ്ടാണ് ഇതിന് 'ആലപ്പുഴ പച്ച ഏലം' എന്ന് വിളിപ്പേരുണ്ടായത്. പച്ചനിറം കൂടുതലായതിനാലാണ് ഇതിനെ പച്ച ഏലം എന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

11. കണ്ണാടിപ്പായ

കേരളത്തിലെ ആദിവാസ ഗോത്ര ജനവിഭാഗങ്ങളായ ഊരാളി, മന്നാൻ, മുതുവ, കാടർ എന്നിവർ നെയ്തുണ്ടാക്കുന്ന ഒരിനം പായയാണ് കണ്ണാടിപ്പായ. കണ്ണാടിപോലെ തിളങ്ങുന്നതും മിനുസമുള്ളതുമാണ്. ഇതിൽ പതിയുന്ന പ്രകാശം പ്രതിബിംബം പോലെ പടർന്ന് പ്രതിഫലിക്കുന്നു. അതാണ് കണ്ണാടിപ്പായയുടെ മുഖ്യ ആകർഷണം.

12. കൈപ്പാട് അരി

മലബാറിലെ പരമ്പരാഗത കൃഷി രീതിയായ കൈപ്പാട് കൃഷിയിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന നെല്ലിൽ നിന്നുമാണ് കൈപ്പാട് അരി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ ഏഴോം ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിലെ 10 വർഷം നീണ്ടുനിന്ന പ്രായോഗിക പരീക്ഷണത്തി

നൊടുവിൽ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ഏഴോം നെൽവിത്തുൾപ്പെടെയുള്ളവ കൃഷി ചെയ്യുന്ന മലബാറിലെ കൈപ്പാട് മേഖലയിലെ മുഴുവൻ അരിയിനങ്ങൾക്കും അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ സ്വാധീനമുറപ്പിക്കാൻ കഴിയുമെന്നതാണ് ഭൗമസൂചിക പദവി ഉൾപ്പെട്ടതിന്റെ പ്രധാന നേട്ടം. കടലിനോടോ പുഴയോടോ ചേർന്ന് കാണപ്പെടുന്ന ഉപ്പുവെള്ളം നിറഞ്ഞ ചതുപ്പു നിലങ്ങളിലും കോൾ നിലങ്ങളിലും കൈപ്പാട് കൃഷി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നുവെന്നുള്ളതാണ് ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത.

13. പയ്യന്നൂർ പവിത്രമോതിരം

കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ പയ്യന്നൂരിൽ സ്വർണത്തിലും വെള്ളിയിലും നിർമ്മിക്കുന്ന പ്രശസ്തമായൊരു മോതിരമാണിത്. ത്രിമൂർത്തികളായ ബ്രഹ്മാവ്, വിഷ്ണു, ശിവൻ എന്നിവരുടെ സാന്നിധ്യം നിറഞ്ഞുനിൽക്കുന്ന മോതിരമാണ് 'പയ്യന്നൂർ പവിത്രമോതിരം' എന്നാണ് വിശ്വാസം. ആചാര അനുഷ്ഠാനങ്ങളിൽ ദർഭപുല്ല് കൊണ്ട് പവിത്രമോതിരം നിർമ്മിക്കാറുണ്ട്. തന്ത്രശാസ്ത്രത്തിൽ പവിത്രമോതിരത്തിന് വളരെയധികം പ്രാധാന്യമുണ്ട്. പൂജഹോമാദികൾ, പിതൃബലി തുടങ്ങിയ വിശേഷാൽ ക്രിയകൾ നടത്തുമ്പോൾ മോതിര വിരലിൽ പവിത്രമോതിരം ധരിക്കാറുണ്ട്.

14. പൊക്കാളി നെല്ല്

ഒരാളോളം പൊക്കത്തിൽ വളരുന്ന ലവണ പ്രതിരോധ ശേഷിയുള്ള ഒരിനം നെല്ലാണ് പൊക്കാളി. പൊക്കത്തിൽ ആളി നിൽക്കുന്നത് കൊണ്ടാണ് ഇതിന് 'പൊക്കാളി' എന്ന പേര് വന്നത്. വെള്ളപ്പൊക്കത്തെ പോലും അതിജീവിക്കാൻ കഴിവുള്ള നെല്ലാണിത്. തൃശൂർ, മലപ്പുറം ജില്ലകളിലെ കോൾ പാടങ്ങളിലും എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ചെറായി, എടവനക്കാട്, നെടുങ്ങാട് പ്രദേശങ്ങളിലും ഈ നെല്ല് കൃഷി ചെയ്തു വരുന്നു. കൃഷി ചെയ്യുന്ന പാടത്തെ പൊതുവെ പൊക്കാളി എന്നു വിളിക്കുന്നു.

15. ബാലരാമപുരം സാരിയും കോട്ടൺ തുണികളും

ലോകപ്രശസ്ത കൈത്തറിയിനമാണിത്. തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ നേമം ബ്ലോക്കിലാണ് ബാലരാമപുരം. തമിഴ്നാട്ടിലെ ശാലി ഗോത്രക്കാരാണ് ഈ കൈത്തറി ഉൽപന്നങ്ങൾ നെയ്യുന്നതിന് തുടക്കം കുറിച്ചത്. തിരുവിതാംകൂർ മഹാരാജാവ് ബാലരാമവർമ്മ രാജകൊട്ടാരത്തിലെ ആവശ്യമായ കസവ് നെയ്യുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ് ഇവരെ തമിഴ്നാട്ടിൽ നിന്നും കൊണ്ടുവന്നത്. അതിപുരാതനമായ വസ്ത്ര നിർമ്മാണ ചാതുരിയും പാരമ്പര്യവും കൊണ്ട് പ്രശസ്തമാണ് ബാലരാമപുരം.

16. മറയൂർ ശർക്കര

ഇടുക്കിയിലെ മറയൂർ, കാന്തല്ലൂർ തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിലാണ് മറയൂർ ശർക്കര ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. ഏകദേശം 900 കർഷകർ പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ ശർക്കര ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ പ്രദേശത്ത് വർഷം മുഴുവൻ കരിമ്പ് ലഭ്യമാണ്. ഇതിന്റെ നിറം തവിട്ടാണ്. ഇരുമ്പിന്റെ അംശവും കാൽസ്യവും കൂടുതലാണ്. കേരള വനം- വന്യജീവി വകുപ്പിന്റെ കീഴിലുള്ള വനശ്രീ യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്നും ഈ ഉൽപന്നം നേരിട്ട് വാങ്ങാവുന്നതാണ്. പരമ്പരാഗത രീതിയിലാണ് ഇത് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. കൈകൊണ്ട് ഉരുട്ടി എടുക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

17. കൈതയോല

കൈത അല്ലെങ്കിൽ തഴ എന്ന് വിളിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുവിൽ നിന്നാണ് കൈതയോല കരകൗശല ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നത്. നല്ല വെള്ളമുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ കാണപ്പെടുന്ന പൂക്കളും മുള്ളുകളും ഉള്ള സസ്യമാണ് കൈത. കേരളം, കർണാടകം എന്നിവിടങ്ങളിൽ ഇത് കണ്ടുവരുന്നു. അതിപുരാതനമായ ഒരു കുടിൽ വ്യവസായമാണിത്. കൈതയിൽ നിന്നും ഇലകൾ വെട്ടിയെടുത്ത് ഉണക്കി ആവശ്യാനുസരണമുള്ള നീളത്തിലും വീതിയിലും ഇല/ ഓല വെട്ടിയൊരുക്കിയാണ് ഇത് നിർമ്മിച്ചിരുന്നത്. തഴ / ഓല പുഴുങ്ങിയ ശേഷം ഓരോന്നും ചെറിയതരം കത്തി ഉപയോഗിച്ച് നിവർത്തിയ ശേഷമാണ് പായ് ഉണ്ടാക്കുന്നത്. കൊല്ലം ജില്ലയിലെ തഴവ ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് പ

രിസരങ്ങളും തഴപ്പായ്ക്ക് പ്രസിദ്ധമാണ്.

18. പാലക്കാട് മദ്ദളം

പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ വാദ്യ ഉപകരണമാണിത്. ചെമ്പകം, കരിങ്ങാലി മരം, പ്ലാവ് എന്നിവയിൽ നിന്നുമാണ് മദ്ദളം ഉണ്ടാക്കുന്നത്. ഇങ്ങനെ നിർമ്മിക്കുന്ന മദ്ദളത്തെ പോത്തിൻ തോൽ കൊണ്ട് സംരക്ഷിക്കുന്നു. കഥകളി, പഞ്ചവാദ്യം എന്നിവയിൽ ഇത് കൊട്ടാറുണ്ട്. വ്യത്യസ്തമായ സ്വരങ്ങൾ ഉപകരണത്തിന്റെ ഇരുവശത്തു നിന്നും കേൾക്കാൻ കഴിയും. 150 വർഷം പഴക്കമുള്ള കുടുംബങ്ങളാണ് ഈ വാദ്യ ഉപകരണം നിർമ്മിച്ചു വരുന്നത്. 13-ാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ദേവവാദ്യമായി ഇത് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നു.

19. കണ്ണൂർ ഹോം ഫർണിഷിങ്ങ്

കണ്ണൂരിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപന്നമാണിത്. വീടുകളെ മനോഹരമാക്കുന്നതിന് ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇതൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട കയറ്റുമതി ഉൽപന്നമാണ്. നോർത്ത് മലബാർ ചേമ്പർ ഓഫ് കൊമേഴ്സിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ രൂപീകരിച്ച കൺസോർഷ്യമാണ് ഇതിന് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിക്കുന്നതിന് ശ്രമിച്ചത്.

20. കാസർകോഡ് സാരികൾ

കാസർകോഡ് ജില്ലയിലെ ഉദയഗിരിയാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന നെയ്ത്ത് കേന്ദ്രം. 1938-ലാണ് കാസർകോഡ് സാരികൾ ഉൽപാദനം ആരംഭിച്ചത്. അലക്കുംതോറും തിളക്കം കൂടുന്ന സാരിയാണിത്. ഓരോ നൂലും സ്റ്റാർച്ച് മുക്കി നെയ്യുന്നതാണ് ഈ തിളക്കത്തിന്റെ രഹസ്യം. കാസർകോഡ് വീവേഴ്സ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സംഘമാണ് ഇതിന്റെ ഉൽപാദകർ. ഗുണമേന്മയിലും തനിമയിലും പ്രസിദ്ധമാണ് കാസർകോഡ് സാരികൾ.

21. കുത്താമ്പുള്ളി സാരി

കസവിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ് ഈ സാരിയെ മറ്റുള്ള സാരിയിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത്. മൈസൂരിൽ എത്തിച്ചേർന്ന ദേവാംഗ സമുദായത്തിൽപ്പെട്ടവരാണ് ആദ്യകാലങ്ങളിൽ ഈ സാരി നെയ്ത് എടുത്തിരുന്നത്. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ കുത്താമ്പുള്ളിയാണ് ഈ സാരിയുടെ പ്രധാന ഉൽപാദനകേന്ദ്രം. ഇപ്പോൾ കുത്താമ്പുള്ളി സാരി നിർമ്മിക്കുന്നത് കുത്താമ്പുള്ളി കൈത്തറി വ്യവസായ സഹകരണ സംഘത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള തൊഴിലാളികളാണ്. പരമ്പരാഗതമായ രീതിയിലാണ് നെയ്തെടുക്കുന്നത്. 2011- ലാണ് ഇതിന് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത്.

22. ചേന്ദമംഗലം മുണ്ടുകൾ

കൊച്ചിയിലെ മന്ത്രിയായിരുന്ന പാലിയത്തച്ഛന്റെ ആസ്ഥാനമായിരുന്നു ചേന്ദമംഗലം. തമിഴ്നാട്ടിൽ നിന്നുമുള്ള നെയ്ത്തുകാർക്ക് ചേന്ദമംഗലത്ത് താമസിച്ച് മുണ്ടുകൾ നെയ്യുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ പാലിയത്തച്ഛന്റെ കുടുംബം ചെയ്തു കൊടുത്തു. ക്രമേണ ഈ പ്രദേശത്തുള്ളവരും നെയ്ത്ത് പഠിച്ചെടുത്തു. ഏറ്റവും ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള നൂലുകൾ ഉപയോഗിച്ചാണ് മുണ്ടുകൾ നെയ്യുന്നത്. കൈത്തറി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ രൂപീകരിച്ചതോടെ അതിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ തൊഴിലാളികളാണ് ഇപ്പോൾ ഇത് നെയ്യുന്നത്. തലമുറകളായി മാറിവന്ന പരമ്പരാഗതവും പ്രകൃതിദത്തവുമായ ഉൽപാദന രീതിയാണ് ഇപ്പോഴും പിന്തുടരുന്നത്

23. മൺസൂൺ മലബാർ അറബി, കാപ്പി

ഇന്ത്യ സ്വതന്ത്രമാകുന്നതിന് മുമ്പ് തന്നെ കാപ്പി കുരുക്കൾ കപ്പൽ മാർഗ്ഗം വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്തിരുന്നു. മാസങ്ങളോളം നീണ്ടുനിൽക്കുന്ന കപ്പൽ യാത്രയിലുടനീളം കാറ്റും മഴയും കൊണ്ട് കാപ്പിക്കുരുവിന് നിറവ്യത്യാസം വരികയും പഴുക്കാൻ തുടങ്ങുകയും ചെയ്തു. ഇതിന്റെ ഫലമായി ഇതിൽ നിന്നും ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന കാപ്പിപൊടിയ്ക്ക് രുചി വ്യത്യാസമുണ്ടാകുകയും യൂറോപ്പിൽ ഇത്തരം കാപ്പിക്ക് വലിയ പ്രചാരമുണ്ടാകുകയും ചെയ്തു. ഇതോടു കൂടിയയാണ് മഴയും കാറ്റും കൊള്ളുന്ന വിധം കാപ്പിക്കുരു പുറത്ത് വച്ച് സംസ്കരിക്കുന്ന മൺസൂൺ മലബാർ സംസ്കരണ രീതിയുണ്ടായത്.

24. തിരുവിതാംകൂർ പതിയൻ ശർക്കര

മധ്യ തിരുവിതാംകൂറിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ശർക്കരയാണ് പതിയൻ ശർക്കര എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നത്. ഉപ്പ് രുചിയും മാലിന്യമില്ലാത്തതുമായ ശർക്കരയാണിത്. ഇത് തരിതരിയായും കുഴമ്പ് രൂപത്തിലും കണ്ടുവരുന്നു. രുചിയുടെയും മധുരത്തിന്റെയും കാര്യത്തിൽ വളരെ സവിശേഷത പുലർത്തുന്നു. ആയുർവ്വേദ മരുന്ന് നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിച്ച് വരുന്നു.

25. വെങ്കലം വിളക്കി നിർമ്മിക്കുന്ന ചിരട്ട ഉൽപന്നങ്ങൾ

ചിരട്ടയിൽ നിന്നും കരകൗശല വസ്തുക്കൾ പലയിടത്തും നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും വെങ്കലം വിളക്കി ചേർത്ത ചിരട്ടകൾ കൊണ്ട് പല രൂപത്തിലുള്ള കരകൗശല ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നത് കേരളത്തിൽ മാത്രമാണ്. കോഴിക്കോട്, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലകളിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കുന്നുണ്ട്. കപ്പ്, പൂപ്പാത്രങ്ങൾ, പെട്ടി, സ്പൂൺ എന്നിവ ഇങ്ങനെ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്.

26. നിലമ്പൂർ തേക്ക്

ലോകത്തിലാദ്യമായി ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ച ആദ്യത്തെ മരമാണ് തേക്ക്. നിലമ്പൂരിനെ 'തേക്കിന്റെ മെക്ക' എന്നും വിളിക്കുന്നു. ഇതിനെ മലബാർ/മലപ്പുറം തേക്ക് എന്നും അറിയപ്പെടുന്നു. ഈ തേക്കിന്റെ പ്രത്യേകത മനസിലാക്കിയാണ് ബ്രിട്ടീഷുകാർ തേക്കിൻതോട്ടത്തിന് തുടക്കം കുറിച്ചത്. നിലമ്പൂരിൽ നിന്നും തേക്കിൻ തടികൾ വൻതോതിൽ വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നു. തേക്കിൻ തടി കൊണ്ടുപോകുന്നതിനു വേണ്ടിയാണ് ഷൊർണൂർ- നിലമ്പൂർ റെയിൽപ്പാത പണി കഴിപ്പിച്ചത്. ഏകദേശം 50 മീറ്റർ ഉയരത്തിൽ വളരുന്നവയാണ് നിലമ്പൂർ തേക്ക്. നിലമ്പൂർ തേക്കിനു മാത്രമായി തേക്ക് മ്യൂസിയം ഉണ്ട്. ഈ തേക്കിന്റെ വാർഷിക വളയവും (Annual Rings) ഗന്ധവും പേരു കേട്ടതാണ്.

27. തിരൂർ വെറ്റില

എരിവുള്ള വെറ്റിലയാണ് തിരൂർ വെറ്റില. മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ തിരൂർ കേന്ദ്രീകരിച്ചാണ് ഇത് കൃഷി ചെയ്ത് വരുന്നത്. ഉത്തരേന്ത്യ, പാകിസ്ഥാൻ, ബംഗ്ലാദേശ് എന്നിവിടങ്ങളിലേക്കാണ് തിരൂർ വെറ്റില കൂടുതലും വിൽപന നടത്തുന്നത്. പുതുക്കോടി, നാടൻ ഇനങ്ങൾ, പരമ്പരാഗത ഇനങ്ങളായ കൂഴിനാടൻ, കരിനാടൻ, ചേലൻ എന്നിവയും വൻതോതിൽ വിൽപന നടത്തുന്നു. കനക്കുറവും ഔഷധമൂല്യമുള്ളതുമാണ് തിരൂർ വെറ്റില.

28. വയനാടൻ റോബസ്റ്റ കാപ്പി

ഇത് തണൽ മരങ്ങൾക്കിടയിലാണ് കൃഷി ചെയ്യുന്നത്. റോബസ്റ്റ മാത്രം ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന പരമ്പരാഗതരീതി പിന്തുടരുന്നത് കൊണ്ടുമാത്രമാണ് ഇതിന് ഭൗമപദവി ലഭിച്ചത്. അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ വളരെയേറെ ആവശ്യക്കാർ ഉള്ള ഇനമാണിത്. വയനാട് ജില്ലയാണ് ഇതിന്റെ പ്രഭവകേന്ദ്രം.

29. എടയൂർ മുളക്

എരിവില്ലാത്ത മുളകാണ് എടയൂർ മുളക്. എടയൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിലാണ് ഇത് കൃഷി ചെയ്ത് വരുന്നത്. മലപ്പുറം ജില്ലയിലാണ് എടയൂർ ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത്. ചരൽ മണ്ണിൽ ധാരാളം വിളയുന്ന

പച്ചമുളകാണിത്.

30. കുറ്റ്യാട്ടൂർ മാങ്ങ

കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ കുറ്റ്യാട്ടൂർ പ്രദേശത്ത് ധാരാളമായി കണ്ടുവരുന്ന ഒരു മാങ്ങയാണ് കുറ്റ്യാട്ടൂർ മാങ്ങ. ഇതിനെ നമ്പ്യാർ മാങ്ങയെന്നും വിളിക്കുന്നു. കാസർകോഡ് നീലേശ്വരത്ത് നിന്നുമാണ് ഈ മാങ്ങ കുറ്റ്യാട്ടൂർ എത്തിയതെന്ന് പറയപ്പെടുന്നു. ഈ മാവ് ഉയരത്തിൽ വളരുകയില്ല. മാവിൻ തൈ നല്ല വെള്ളവും സൂര്യപ്രകാശവും ലഭ്യമാകുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ നട്ട് വളർത്തുന്നു. നല്ല മണവും രുചിയും ഗുണവുമുള്ള മാങ്ങയാണിത്. പുറംതോട് നീക്കം ചെയ്ത് വിത്ത് നട്ടാൽ മൂന്ന് നാല് ദിവസത്തിനുള്ളിൽ ഇത് ഒന്നിലധികം തൈകളായി മുളച്ച് വരും.

31. മൺസൂൺ മലബാർ റോബസ്റ്റ കാപ്പി

കാറ്റ്, വെളിച്ചം, മഴ, ഈർപ്പം എന്നിവ കിട്ടുന്ന വിധം ഗ്രേഡുകളാക്കി ഇവയെ പ്രത്യേക സ്ഥലത്ത് സൂക്ഷിക്കുന്നു. പാകമാകുന്നതുവരെ തികച്ചും പ്രകൃതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കിടക്കുന്നതിനാൽ ജൈവികപരമായ ഒരു സംസ്കരണ രീതിയായി ഇതിനെ അംഗീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റെ ഫലമായി റോബസ്റ്റ കാപ്പിയുടെ നിറവും രുചിയും വ്യത്യാസപ്പെടുന്നത് കൊണ്ടാണ് ഇതിന് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ നല്ല ആവശ്യക്കാർ ഉണ്ടായത്.

32. ഓണാട്ടുകര എള്ള്

കാർത്തികപ്പള്ളി, മാവേലിക്കര, കരുനാഗപ്പള്ളി എന്നീ താലൂക്കുകൾ ചേർന്നതാണ് ഓണാട്ടുകര. ഓണാട്ടുകര എള്ളും എള്ളെണ്ണയും ഗുണമേന്മയ്ക്ക് പ്രസിദ്ധമാണ്. കായംകുളം ഒന്ന്, തിലക്, തിലതാര, നിലറാണി എന്നീ ഇനങ്ങളാണ് കൃഷി ചെയ്യുന്നത്. കേരള കാർഷിക സർവകലാശാലയുടെ പ്രാദേശിക ഗവേഷണ കേന്ദ്രം, കായംകുളം ഓണാട്ടുകര വികസന ഏജൻസി എന്നിവയുടെ ശ്രമഫലമായിട്ടാണ് ഓണാട്ടുകര എള്ളിന് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചത്.

33. മുതലമട മാമ്പഴം

കേരളത്തിന്റെ മാംഗോ സിറ്റിയാണ് മുതലമട. പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ ചിറ്റൂർ താലൂക്കിലാണ് മുതലമട. മാങ്ങയുടെ വ്യവസായത്തിലൂടെ വളർച്ച കൈവരിച്ച പ്രദേശമാണ് മുതലമട. രാജ്യത്ത് ആദ്യം മാവ് പൂക്കുന്ന സ്ഥലം എന്ന പ്രശസ്തി മുതലമടയ്ക്കാണ് എന്നാൽ കീടബാധ ഇവിടുത്തെ മാംഗോ കൃഷിക്ക് വൻ ഭീഷണിയാണ്. മുന്തിയ ഗുണമേന്മയും മധുരമുള്ളതുമായ മാങ്ങയാണ് മുതലമട മാമ്പഴം. കാലാവസ്ഥ വ്യതിയാനവും മാമ്പഴകൃഷിക്ക് ഭീഷണിയാണ്.

34. തലനാട് ഗ്രാമ്പൂ

കോട്ടയം ജില്ലയിലെ മീനച്ചലിലെ തലനാട് എന്ന പ്രദേശവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാണ് തലനാട് ഗ്രാമ്പൂ. 10 മുതൽ 15 അടി വരെ ഉയരത്തിൽ വളരുന്ന 60 വർഷം വരെ ആയുസുള്ള ചെടിയാണ് ഗ്രാമ്പൂ. തലനാടിന്റെ ഭൂപ്രകൃതിയും കാലാവസ്ഥയുമാണ് തലനാട് ഗ്രാമ്പൂവിനെ ഏറ്റവും ഗുണമേന്മയുണ്ടാക്കുന്നത്. മറ്റ് ഗ്രാമ്പൂവിനേക്കാൾ വലുപ്പം കൂടുതലാണ്. എണ്ണയുടെ അംശവും മണവും കൂടുതലാണ് എന്നതാണ് തലനാടൻ ഗ്രാമ്പൂവിനെ മറ്റ് ഗ്രാമ്പൂവിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത്.■

ലളിതമായി തുടങ്ങാവുന്ന 5 പുതു ബിസിനസുകൾ

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പുതുസംരംഭകരെ അലട്ടുന്ന ഒരു പ്രധാന പ്രശ്നം എന്ത് ബിസിനസ് തിരഞ്ഞെടുക്കും എന്നതാണ്. ഏതൊരു സംരംഭകർക്കും ലളിതമായി ചെയ്യാവുന്ന 5 ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുകയാണ് ഇവിടെ.

സവിശേഷതകൾ

* കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപത്തിൽ ആരംഭിക്കാം.
* മികച്ച വിപണി ലഭിക്കുന്നു
* താരതമ്യേന കിടമത്സരം കുറഞ്ഞ ബിസിനസുകൾ
* മികച്ച ലാഭ വിഹിതം ലഭിക്കുന്നു.
* കുറഞ്ഞ സ്ഥലസൗകര്യങ്ങളിൽ തുടങ്ങാനാകും
* പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നങ്ങളും കുറവായിരിക്കും
* ആഗോള ബ്രാന്റായി ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് വരാവുന്ന സാഹചര്യം

നിലവിലുണ്ട്.

* എം. എസ്. എം. ഇ യുടെ എല്ലാ സഹായങ്ങളും, പരിഗണനകളും സർക്കാർ തലത്തിൽ ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യും.
* സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾ കുറവായിരിക്കും

1. വറുത്ത കാപ്പി പരിപ്പ് (Coffee Roasted Been)

പുതുസംരംഭകർക്ക് നന്നായി ശോഭിക്കാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ് മേഖലയാണ് കാപ്പിക്കുരു വറുത്ത് (തൊലി കളഞ്ഞത്) വിൽക്കുക എന്നത്. Coffee Roasted Been ന് വിദേശത്തും സ്വദേശത്തും മികച്ച വിപണിയുണ്ട്. വയനാടൻ കാപ്പി ഇതിന് ഏറ്റവും പറ്റിയതാണ്. ഡ്രൈ ഗ്രേഡ് ചെയ്ത മികച്ച കാപ്പിക്കുരു വേണം ഇതിനായി തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ. ആയത് മെഷീന്റെ സഹായത്തോടെ തൊലി കളയുന്നു. പിന്നീട് പരിപ്പ് റോസ്റ്റ് ചെയ്ത് ടിന്നിലാക്കി വിൽക്കുന്നു. മെഷീനിൽ ഗ്രേഡ് ചെയ്യാം. A, AA ഗ്രേഡുകൾക്കാണ് മികച്ച വില ലഭിക്കുന്നത്. കാപ്പിച്ചിനോയിലും മറ്റും ഉപയോഗിക്കുന്ന മികച്ച ഇനം റോസ്റ്റ് ചെയ്ത കാപ്പി പരിപ്പിന് അന്താരാഷ്ട്രവിപണിയിലും നല്ല ഡിമാന്റുണ്ട്.

ഉല്പാദനശേഷി	: 80 എം. റ്റി
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	: റോസ്റ്റർ, ഗ്രൈന്റിംഗ് മെഷീൻ, പീലിംഗ് മെഷീൻ, പായ്ക്കിംഗ് മെഷീനുകൾ മുതലായവ
ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ	: ഉണങ്ങിയ കാപ്പിക്കുരു, പായ്ക്കിംഗ് സാമഗ്രികൾ
വൈദ്യുതി	: 20 എച്ച്. പി. പവർ
കെട്ടിടം	: 1000 ച. അടി
തൊഴിലാളികൾ	: 6 പേർ

പദ്ധതി ചെലവ്

കെട്ടിടം	: 4 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	: 35 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റ് ആസ്തികൾ	: 2 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	: 20 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	: 61 ലക്ഷം രൂപ

വാർഷിക വിറ്റുവരവ്

80,000 കിലോഗ്രാം രൂപ 550

= 80,000 X 550	= 440 ലക്ഷം രൂപ
പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന അറ്റാദായം	= 110 ലക്ഷം രൂപ

മികച്ച ഗുണമേന്മ ഉറപ്പു വരുത്തുവാൻ ഇറ്റാലിയൻ മെഷിനറികൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത് നന്നായിരിക്കും.

2. നാച്ചുറൽ ടെന്റർ കോക്കനട്ട് വാട്ടർ

കേരത്തിന്റെ നാടായിട്ടാണ് കേരളം അറിയപ്പെടുന്നത്. ഇളനീർ സംസ്കരണം ഏറെ സാധ്യതകൾ ഉള്ള ഒരു മികച്ച ബിസിനസാണ്. എല്ലായിടത്തും എപ്പോഴും ഇളനീർ ലഭിക്കുക ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. എന്നാൽ ഇത് തികച്ചും പ്രകൃതിദത്തമായ രീതിയിൽ സംസ്കരിച്ച് എല്ലാ സമയത്തും എല്ലായിടത്തും എത്തിക്കാൻ സാധിക്കും. ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ വേണ്ടത്ര പ്രചാരം ഇനിയും നേടിയിട്ടില്ല. കർഷകർക്ക് മികച്ച വില ലഭിക്കുവാനും ഇളനീർ സംസ്കരണം വഴി തെളിയിക്കും. കൃത്യമായി സ്ഥിരമായി ഇളനീർ ലഭ്യമാക്കുന്ന ധാരാളം ഏജന്റുമാർ ഇന്ന് കേരളത്തിന്റെ എല്ലാ പ്ര

ദേശത്തും ഉണ്ട്. അതിനാൽ അസംസ്കൃത വസ്തുവിന്റെ ക്ഷാമവും ഉണ്ടാകുന്നില്ല.

അതത് ദിവസം ശേഖരിക്കുന്ന (തൊട്ടടുത്ത ദിവസമായാലും പ്രശ്നമില്ല) ഇളനീർ നന്നായി കഴുകി ബോറിംഗ്, സക്കിംഗ് യൂണിറ്റ് വഴി അതിൽ നിന്നും വെള്ളം ഊറ്റിയെടുക്കുന്നു. പിന്നീട് തണുപ്പിക്കുന്നു. ബയോ പ്രിസർവേറ്റീവ്സ് ആവശ്യമെങ്കിൽ ആഡ് ചെയ്യുന്നു. പിന്നീട് ബോട്ടിലിംഗ് നടത്തി സീൽ ചെയ്യുന്നു. അതിനുശേഷം പാസ്ചുറൈസ് ചെയ്യുന്നു. പിന്നീട് വീണ്ടും തണുപ്പിച്ച് ലേബൽ ചെയ്യുന്നു. വിപണിയിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നു.

* ഉല്പാദനശേഷി: 9 ലക്ഷം ലിറ്റർ പ്രതിവർഷം

* ആവശ്യമായ മെഷീനുകൾ: വാഷിംഗ് യൂണിറ്റ്, ബോറിംഗ് ആന്റ് സക്കിംഗ് യൂണിറ്റ്, ചില്ലിംഗ് പാസ്ചുറൈസേഷൻ യൂണിറ്റ് സീലിംഗ് മെഷീൻ തുടങ്ങിയവ.

വൈദ്യുതി	: 33 കെ. വി. എ
ജോലിക്കാർ	: 6 പേർ
കെട്ടിടം	: 2,500 ച. അടി

പദ്ധതി ചെലവ്

കെട്ടിടം	: 20 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	: 80 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റ് ആസ്തികൾ	: 10 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	: 30 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	: 140 ലക്ഷം രൂപ

ലിറ്ററിന് 200 രൂപ നിരക്കിൽ
വിൽക്കുമ്പോൾ പ്രതിദിനം 3,000 ലിറ്റർ
300 ദിവസം
(200 X 3000 X 300 = 1,800 ലക്ഷം രൂപ)

വാർഷിക വിറ്റുവരവ് = 1,800 ലക്ഷം രൂപ
പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന
വാർഷിക ലാഭം = 450 ലക്ഷം രൂപ

കേരളത്തിന് പുറത്തും വിദേശത്തും നന്നായി വിപണനം നടത്താനാകും

3. കമ്പിച്ചൂലുകൾ (Steel Brooms)

ശുചിത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം നാൾക്കുനാൾ കൂടിവരികയാണ്. മാലിന്യ സംസ്കരണ രംഗത്ത് ഏറെ സംരംഭ സാധ്യതകൾ ഉണ്ട്. ചെറുതും വലുതുമായ ഒട്ടനവധി സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഇവിടെ സാധ്യതകൾ ഉണ്ട്. അത്തരം മേഖലയിൽ ശോഭിക്കാവുന്ന ഒരു മികച്ച ബിസിനസ് ആണ് കമ്പിച്ചൂലുകൾ. ഇരുമ്പ് ചൂലുകൾ അഥവാ കമ്പിച്ചൂലുകൾ (Steel Brooms) എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണവും വിൽപനയും ലളിതമായി ചെയ്യാവുന്ന ഒരു ബിസിനസാണ്. തീരെ കിടമത്സരം കുറഞ്ഞ ഒരു വിപണി ഇതിനുണ്ട്. അൽപം എഞ്ചിനീയറിംഗ് പരിചയം ഉണ്ടെങ്കിൽ സാങ്കേതികമായി വിജയിക്കാം.

സ്പ്രിങ്ങ് സ്റ്റീൽ വയർ (കമ്പി) യാണ് ഇതിന്റെ പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തു. കമ്പികൾ നേരെ ആക്കിയശേഷം ഒരു അടി വലുപ്പത്തിൽ കട്ട് ചെയ്യുന്നു. ജി. ഐ. ഷീറ്റ് കട്ട് ചെയ്ത് ദ്വാരമിടുന്നു. കമ്പികൾ ദ്വാരത്തിലൂടെ കോർത്ത് ഹോൾഡറുമായി ഘടിപ്പിക്കുന്നു. പിന്നീട് പ്രസ് ചെയ്ത് ഇത് ലോക്ക് ചെയ്യുന്നു. (കമ്പിവല തയ്യാറായി) ഹാന്റിൽ പിടിപ്പിക്കേണ്ട ഹോൾഡർ തയ്യാറാക്കി ഹോൾഡറിനേയും കമ്പിവലയേയും പൈപ്പുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് ഗാൽവനൈസ് ചെയ്ത് ഹാന്റിൽ ഉറപ്പിച്ച് സ്ക്രൂ ചെയ്യുന്നു. കമ്പിച്ചൂലുകൾ തയ്യാറായിക്കഴിഞ്ഞു.

ഉൽപാദനശേഷി : 72,000 എണ്ണം
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ : പവർ പ്രസ്സ്,
ഫ്ളൈ പ്രസ്,

	പവർ ഷിയർ, ഹൈഡ്രോളിക് പ്രസ്, ഡ്രില്ലിംഗ് മെഷീൻ, സ്പോട്ട് വെൽഡർ, കമ്പി നേരെയാക്കുന്ന മെഷീൻ മുതലായവ
വൈദ്യുതി	: 10 എച്ച്. പി
ജോലിക്കാർ	: 6 പേർ
കെട്ടിടം	: 1,000 ച. അടി

പദ്ധതി ചെലവ്

കെട്ടിടം	: 8 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	: 12 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	: 10 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റ് ആസ്തികൾ	: 5 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	: 35 ലക്ഷം രൂപ

110 രൂപ നിരക്കിൽ കമ്പിച്ചൂൽ വിൽക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കാവുന്ന വരുമാനം. 79.20 ലക്ഷം രൂപ പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന ലാഭം 19,800 രൂപ.

തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് മികച്ച രീതിയിൽ വിപണനം നടത്താം. പൊതു വിപണിയിലും നന്നായി ശോഭിക്കാം.

4. ലാഭം കിളിർക്കുന്ന ടിഷ്യു ലാബുകൾ

ടിഷ്യു ലാബുകളും, ടിഷ്യു കൾച്ചർ സംരംഭങ്ങളും വേണ്ടത്ര നാം ഇനിയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ല. സംരംഭകർക്ക് മികച്ച അവസരങ്ങൾ തുറന്ന് നൽകുന്ന ഒരു നിക്ഷേപരംഗം കൂടിയാണ് ടിഷ്യു ലാബുകളുടേത്. ടിഷ്യു കൾച്ചർ ലാബിലൂടെ അത്യുൽപാദന ശേഷിയുള്ള വാഴകൾ, അലങ്കാര ചെടികൾ (Indoor Plants) എന്നിവയാണ് നിർമ്മിച്ചു വിൽക്കുന്നത്. വിവിധ ഇനം വാഴകളാണ് മുഖ്യമായും ചെയ്യാവുന്നത്. 10 മികച്ച ഇനം വാഴകൾ ഇത്തരത്തിൽ ചെയ്യാനാകും. കണ്ണൻ, നേന്ത്ര, ആറ്റുനേന്ത്രൻ, മൈസൂർ പൂവൻ, പൂവൻ, ചെങ്കദളി, പൂജാ കദളി തുടങ്ങിയ ഇനങ്ങളാണ് കൂടുതലായും ലാബുകളിൽ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് വിൽക്കേണ്ടത്. ഉൽപാദന ചെലവ് തീരെ കുറഞ്ഞ ഒരു ബിസിനസ് കൂടിയാണിത്.

മാതൃ വൃക്ഷത്തിന്റെ കിഴങ്ങാണ് ഇതിലെ മൂല്യ അസംസ്കൃത വസ്തു. വളരെ ശ്രദ്ധയോടെ വേണം ഇവ ശേഖരിക്കാനും, കിഴങ്ങിന്റെ അവസാനഭാഗം മുറിച്ചെടുത്ത് സംസ്കരണത്തിലൂടെ തൈകൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കാനും. 50 കിലോ വരെ തൂക്കം ലഭിക്കുന്ന ആറ്റുനേന്ത്രൻ പോലുള്ള വാഴതൈകൾ നിർമ്മിച്ചെടുക്കാനാകും.

ഉൽപാദനശേഷി	: 9 ലക്ഷം തൈകൾ
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	: ഇതിന് മെഷിനറികൾ ഒന്നുംതന്നെ ആവശ്യമില്ല. പക്ഷേ ലാബ് സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കണം. റാക്കുകൾ, ലാമിനാർ ഫ്ളോർ, മൈക്രോ ബാലൻസ്, പി. എച്ച്. മീറ്റർ, റ്റി. ഡി. എസ്. മീറ്റർ, സീലിംഗ് മെഷീൻ, ബീക്കേഴ്സ്, ടെസ്റ്റ്യൂബുകൾ എന്നിവയാണ് വേണ്ടത്.
വൈദ്യുതി	: 10 എച്ച്. പി
ജോലിക്കാർ	: 15 പേർ

കെട്ടിടം	: 1,000 ച. അടി (എ. സി.) പദ്ധതി ചെലവ്
കെട്ടിടം	: 15 ലക്ഷം രൂപ
ഉപകരണങ്ങൾ	: 8 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	: 5 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റുള്ളവ	: 2 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	: 30 ലക്ഷം രൂപ

15 രൂപ നിരക്കിലാണ് മൊത്ത വിതരണക്കാർക്ക് ഇപ്പോൾ നൽകാവുന്നത്. 9 X 15 = 135 ലക്ഷം രൂപയാണ് പ്രതിവർഷം ലഭിക്കാവുന്ന കുറഞ്ഞ വിറ്റുവരവ്. 50% വരെ അറ്റാദായം പ്രതീക്ഷിക്കാം. (അസംസ്കൃത വസ്തു ചെലവ് '0' ആണ്)

5. ഇന്റീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ; സാധ്യതകൾ ഏറെ

ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിംഗ് രംഗത്തുള്ള സാധ്യതകൾ ഏറെ വലുതാണ്. ഇന്റീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ എന്ന് പൊതുവെ പറയുന്ന പ്രവൃത്തികളിൽ ഏതെങ്കിലും ഇനങ്ങൾ മാത്രം ഏറ്റെടുത്തുകൊണ്ടും സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് വരാം. മോഡുലാർ കിച്ചൺ, ഹോം മോഡുലാർ വർക്കുകൾ,

ബെഡ് റൂം സെറ്റിംഗ്, കിഡ്സ് റൂം സെറ്റിംഗ്, ടി. പി. യൂണിറ്റ്, സ്റ്റെയർ കെയ്സ്, പാർട്ടീഷനുകൾ, ഫർണിച്ചറുകൾ, സ്റ്റാൻഡുകൾ തുടങ്ങി വീടിന്റെ ഉള്ളും പുറവും മോടി പിടിപ്പിക്കുന്ന എല്ലാത്തരം ജോലികളും ഏറ്റെടുത്ത് ചെയ്യുന്നത് ഒരു മികച്ച ബിസിനസ് അവസരമാണ്. മാറുന്ന കാലത്തിനനുസരിച്ച് ഇവയെ രൂപപ്പെടുത്തി എടുക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നന്നായി ഡിസൈൻ ചെയ്യുക, പരമാവധി ഏരിയ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക, കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ വർക്ക് ചെയ്യുക, കസ്റ്റമറുടെ താത്പര്യത്തിനനുസരിച്ച് മെറ്റീരിയലുകൾ ഉപയോഗിക്കുക, ഡിസൈൻ രൂപപ്പെടുത്തുക എന്നിവയാണ് സംരംഭത്തെ ശ്രദ്ധേയമാക്കുന്നത്. ഓർഡർ പ്രകാരം മാത്രം വർക്കുകൾ ചെയ്ത് കൊടുത്താൽ മതി. 50% എങ്കിലും അഡ്വാൻസ് വാങ്ങാം. പുതിയ വീടുകൾ, ഫ്ളാറ്റുകൾ, ഷോപ്പുകൾ, ഓഫീസുകൾ എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഓർഡർ പിടിക്കണം.

ഉൽപാദനശേഷി	: 240 ലക്ഷം പ്രതിവർഷം
ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ	: ഹൈഡ്രോളിക് കോൾഡ് പ്രസ്, പാനൽ ആന്റ് ബോറിംഗ് മെഷീൻ, എഡ്ജ് ബെന്റിംഗ് മെഷീൻ, കംപ്രസർ, പ്രീ മില്ലിംഗ്, ഡസ്റ്റ് കളക്ടർ മുതലായവ
വൈദ്യുതി	: 25 എച്ച്. പി
ജോലിക്കാർ	: 10 പേർ
കെട്ടിടം	: 2,000 ച. അടി
പദ്ധതി ചെലവ്	
കെട്ടിടം	: 10 ലക്ഷം രൂപ
മെഷിനറികൾ	: 30 ലക്ഷം രൂപ
പ്രവർത്തന മൂലധനം	: 10 ലക്ഷം രൂപ
മറ്റ് ആസ്തികൾ	: 5 ലക്ഷം രൂപ
ആകെ	: 55 ലക്ഷം രൂപ

മെഷിനറി സേവനം പുറത്ത് നിന്നും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുകയാണെങ്കിൽ സ്ഥിരനിക്ഷേപം ഒഴിവാക്കാം. ലളിതമായി തുടങ്ങാം.

പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ലാഭം	= 48 ലക്ഷം രൂപ പ്രതിവർഷം ■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ടെക്നോട്രെന്റ്

വരുന്നു ചാറ്റ് ജി പി റ്റി

ലോറൻസ് മാത്യു

സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ അതി വേഗം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ചിലപ്പോഴൊക്കെ നിലവിലുള്ള വലിയ കമ്പനികളെത്തന്നെ തകർത്ത് കളയുകയും പുതിയ നിരവധി കമ്പനികൾക്ക് ഉദയമാവുകയും ചെയ്യുന്ന സംഭവങ്ങൾക്ക് നമ്മൾ സാക്ഷിയാവാറുണ്ട്. ഒരു തൊഴിലാളി എന്ന നിലയിലും അല്ലാതെയുമൊക്കെ ഇത്തരം സംഭവങ്ങൾ നമ്മളെയൊക്കെ സാരമായി ബാധിക്കാറുമുണ്ട്. പ്രത്യേകിച്ചും സാങ്കേതിക വിദ്യയിലധിഷ്ഠിതമായ ബിസിനസ്സുകൾ നമ്മുടെ ശീലങ്ങളെപ്പോലും നിയന്ത്രിക്കുന്ന ഈ ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിൽ.

ഇത്തരമൊരു വാർത്തയാണ് ഇപ്പോൾ ടെക് ലോകത്ത് ശ്രദ്ധ നേടുന്നത്. എന്തിനുമേതിനും നാം ആശ്രയിക്കുന്ന ഗൂഗിൾ എന്ന ഭീമൻ വിസ്മൃതിയിലാകുമോ? തൽസ്ഥാനം ചാറ്റ് ജി പിറ്റി കൈയ്യടക്കുമോ? ഈ ചോദ്യത്തിന് പിറകേയാണ് ഇപ്പോൾ സാങ്കേതിക ലോകവും തദ്വാരാ ബിസിനസ് ലോകവും. ലോകത്തെ ഒട്ടുമിക്ക മനുഷ്യരും ആശ്രയിക്കുന്ന സെർച്ച് എഞ്ചിനായ ഗൂഗിളിന്റെ ആധിപത്യം അവസാനിപ്പിക്കാൻ ചാറ്റ് ജിപിടി എന്ന ആർട്ടിഫിഷ്യൽ

ഇന്റലിജൻസ് ചാറ്റ്ബോട്ട് കച്ചകെട്ടി ഇറങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു എന്നാണ് സാങ്കേതിക ലോകം വിശ്വസിക്കുന്നത്. കൂട്ടാനും കവിതചൊല്ലാനും റെസ്യൂമിനുംവരെ ജിപിടി നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. ചുരുക്കി പറയണമെങ്കിൽ ചുരുക്കും, ദീർഘിപ്പിക്കണമെങ്കിൽ അങ്ങനെയും. ചുരുക്കിപറഞ്ഞാൽ മിടുമിടുക്കനാണ് ചാറ്റ് ജിപിടി. 2022 നവംബറിലാണ് ചാറ്റ് ജിപിടി ലോഞ്ച് ചെയ്തത്. രണ്ടു ദിവസം കൊണ്ടു തന്നെ 5 മില്യൻ ആളുകൾ ഇതിന്റെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി. ടെക് വേൾഡിൽ അതൊരു റെക്കോഡായി.

എന്താണ് ചാറ്റ് ജി പി ടി

ശാസ്ത്രനേട്ടത്തിലൂടെ വിവിധ മേഖലകളിൽ അത്ഭുതകരമായ പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ ലോകത്തിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ആരോഗ്യം, വിദ്യാഭ്യാസം, ബഹിരാകാശം അങ്ങനെ നിരവധി മേഖലകളിൽ ഈ മുന്നേറ്റം സാധ്യമായി. മുൻ തലമുറ വളരെ കഠിന മാണെന്ന് രേഖപ്പെടുത്തിയ പല പ്രക്രിയകളും ഇന്ന് യാതൊരു ബുദ്ധിമുട്ടും ഇല്ലാതെ ഉപയോഗിക്കാൻ ശാസ്ത്രത്തിന്റെ മുന്നേറ്റത്തിലൂടെ ഇന്ന് മനുഷ്യന് സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആർടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിലൂടെയും ഇത്തരത്തിൽ പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ ലോകത്തിന് കഴിഞ്ഞു. ഇന്റർനെറ്റ് സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കുന്ന ഒരു വ്യക്തിക്ക് ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കാൻ നിരവധി വഴികൾ ഇന്ന് ഉണ്ട്. അലക്സയും ഗൂഗിളുമൊക്കെ അതിന് ഉദാഹരണങ്ങളാണ്. എന്നാൽ അതിനേക്കാൾ കേമമായി വിവരങ്ങൾ നൽകാൻ കഴിയുന്ന സംവിധാനം അവതരിപ്പിച്ചിരിക്കുകയാണ് ചാറ്റ് ജിപിടി എന്ന ബോട്ട്. ചാറ്റ് ജിപിടി കാര്യങ്ങൾ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ചെയ്യാൻ സഹായിക്കുന്ന പ്രോഗ്രാമിങ്ങെന്നും പറയാം.

> ശാസ്ത്ര നേട്ടത്തിലൂടെ വിവിധ മേഖലകളിൽ അത്ഭുതകരമായ പുരോഗതി കൈവരിക്കാൻ ലോകത്തിന് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

ചാറ്റ് ജിപിടി ഇപ്പോഴൊരു വെബ്സൈറ്റാണ് (chat.openai.com). നിലവിൽ ഇത് ശൈശവദശയിലാണ്. നമ്മുടെ ചോദ്യങ്ങൾ എത്രതന്നെ ഗഹനമായാലും അതിന് കൃത്യമായൊരുത്തരം നൽകാൻ ചാറ്റ് ജിപിടിക്ക് കഴിയും. ഗൂഗിളിൽ എന്തെങ്കിലുമൊരു കാര്യത്തെക്കുറിച്ച് തിരഞ്ഞാൽ നിരവധി ഉത്തരങ്ങൾ ഗൂഗിൾ നൽകും. അതിൽ നിന്ന് ഏറ്റവും യോജ്യമായത് നമ്മൾ തെരഞ്ഞെടുക്കണം. എന്നാൽ ചാറ്റ് ജിപിടിയിൽ നമ്മൾ ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കുന്നത് റോബോർട്ടിനോടാണ്. നമ്മുടെ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് വേൾഡ് വൈഡ് വെബിൽ നിന്നുമുള്ള വിവരങ്ങൾ സ്വാംശീകരിച്ച് കൃത്യമായൊരുത്തരം നിമിഷ നേരങ്ങൾകൊണ്ട് റോബോട്ട് നമുക്ക് നൽകും. നിലവിൽ ശൈശവദിശയിലായതുകൊണ്ട് തന്നെ പരിമിതമാണ് ഇത് നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ. എന്നാൽ ഭാവിയിൽ വലിയൊരു മാറ്റമുണ്ടാക്കാൻ ചാറ്റ് ജിപിടിക്ക് സാധിക്കും.

പ്രി ജെനറേറ്റീവ് പ്രീട്രെയ്ൻഡ് ട്രാൻസ്ഫോമർ എന്നതിന്റെ ചുരുക്കമാണ് ജിപിടി. ഉപയോഗിക്കുന്ന മനുഷ്യരുമായി സംവദിച്ച് വിവരങ്ങൾ കൈമാറുന്ന രീതിയിലാണ് ചാറ്റ് ജിപിടിയുടെ പ്രവർത്തനം. മറ്റു സാങ്കേതികവിദ്യപോലെ കമ്പ്യൂട്ടർ നൽകുന്ന പോലെയല്ലാതെ മനുഷ്യൻ വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നത് പോലെയാണ് എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. ചാറ്റ് ബോട്ടിന്റെ മറുപടി തൃപ്തികരമല്ലെങ്കിൽ ഫീഡ്ബാക്ക് നൽകാനും അവസരമുണ്ട്. അതു പോലെ പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യമാണ് ഭാഷയും. ചെറിയ കുട്ടികൾ മുതൽ മുതിർന്ന അക്കാഡമീഷ്യൻസ് വരെ ഇത് ഉപയോഗിക്കും എന്നുള്ളതുകൊണ്ട് ചോദ്യം ചോദിക്കുന്ന അതേ രീതിയിലുള്ള ഭാഷാ രീതിയിലേക്ക് മാറാനും ചാറ്റ് ജിപിടിക്ക് മടിയില്ല. എന്നുവച്ചാൽ കുട്ടികളുടെ ചോദ്യത്തിന് മറുപടിയായി ചോദ്യം ചോദിച്ച കുട്ടിയുടെ ഭാഷയിലേക്ക് ഈ സംവിധാനം മാറും എന്നർത്ഥം. ചാറ്റ് ബോട്ടിന്റെ മറുപടി തൃപ്തികരമല്ലെങ്കിൽ ഫീഡ്ബാക്ക് നൽകാനും അവസരമുണ്ട്.

ആരാണ് ഇതിന് പിന്നിൽ

നിർമ്മിത ബുദ്ധിയിൽ പുതിയ ഗവേഷണങ്ങൾ നടത്തുവാനായി ലാഭേച്ഛയില്ലാതെ തുടക്കമിട്ട് പിന്നീട് ലാഭേച്ഛയുള്ള കമ്പനിയായി മാറിയിരിക്കുന്ന ഓപ്പൺ എ ഐ വികസിപ്പിച്ച ചാറ്റ് ബോട്ട് ആണ് ചാറ്റ് ജി പി ടി. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് സർവത്രികമാക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സാം ആൾട്ട്മാനും ടെസ്‌ല ഉടമയും ട്വിറ്റർ വിവാദ നായകനുമായ ഇലോൺ മസ്കും 2015 ൽ തുടക്കമിട്ട സംരംഭമാണ് ഓപ്പൺ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്. 2017 ലാണ് ചാറ്റ് ജി പി ടി അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ടത്. 2022 നവംബറിലാണ് ഇത് പൊതു ജനങ്ങൾക്കായി തുറന്ന് കൊടുത്തത്.

എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തനം

റീ ഇൻഫോഴ്സ്മെന്റ് ലേണിംഗ് ഫ്രം ഹ്യൂമൺ ഫീഡ്ബാക്ക് എന്ന ട്രെയ്നിംഗ് മെത്തേഡ് ഉപയോഗിച്ചാണ് ചാറ്റ് ജി പി ടി പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. എ ഐ യെ പരിശീലിപ്പിക്കാനായി റിവാർഡ് സിസ്റ്റമാണ് ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇതിലൂടെ ആവശ്യമായവയും ആവശ്യമില്ലാത്തവയും വേർതിരിച്ച് പഠിക്കുകയും മനുഷ്യനെപോലെ വിവേചനബുദ്ധി എന്ന കഴിവ് സ്വായത്തമാക്കാനും കഴിയുന്നു. നിരവധി ട്രെയിനികളുടെ സഹായത്താൽ പരിശീലനം നടത്തിയാണ് ഇതിന്റെ രൂപീകരണം പൂർത്തിയാക്കിയത്. വൻ ഡേറ്റാ ശേഖരത്തിൽ നിന്ന് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇൻറലിജെൻസ്, മെഷിൻ ലേണിങ്ങ് സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് മനുഷ്യൻറെ സംഭാഷണ രീതികളും മറുപടികളും പരിശീലിപ്പിച്ചെടുത്ത ഒരു ചാറ്റ് ബോട്ടാണിത്. നാചുറൽ ലാംഗേജ് പ്രോസസിങ്ങ് ആണ് ചെയ്യുന്ന ജോലി. നിലവിലുള്ള മറ്റു സംവിധാനങ്ങളിൽ നിന്നും ചാറ്റ് ജിപിടിയെ വ്യത്യസ്തമാകുന്നതും ഇത്തരം മാറ്റങ്ങളിലൂടെയാണ്. ഓപ്പൺ എ ഐ എന്ന ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിലെ ഒരു പവർ പ്ലെയറിൽ നിന്നുള്ള ടൂൾ ആയ ചാറ്റ് ജിപിടി, സ്വാഭാവിക ഭാഷ ഉപയോഗിച്ച് ചോദ്യങ്ങൾ ടൈപ്പുചെയ്യാൻ ഉപയോക്താക്കളെ അനുവദിക്കുന്നു എന്നതാണ് ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. അതിനെ ചാറ്റ്ബോട്ട് സംഭാഷണം ആക്കുന്നു, അൽപ്പസമയത്തിനകം ഉത്തരവും നൽകുന്നു. മാത്രമല്ല, ഈ ചാറ്റ്ബോട്ട് നിങ്ങളുടെ ഡയലോഗിന്റെ ട്രെഡ് ഓർക്കുകയും, മുമ്പത്തെ ചോദ്യങ്ങളും ഉത്തരങ്ങളും ഉപയോഗിച്ച് അതിന്റെ അടുത്ത പ്രതികരണങ്ങളിലേക്ക് ഉപയോക്താക്കളെ എത്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ചാറ്റ് ജി പി ടിയുടെ സാധ്യതകൾ

കണ്ടന്റ് ക്രിയേഷൻ, കണക്കിലെ സമസ്യകൾ, കോഡിങ്, സയൻസ് എന്നിങ്ങനെ ചാറ്റ് ജിപിടിയുടെ ഉപയോഗ സാധ്യതകൾ വളരെ വലുതാണ്.

"കണ്ടന്റ് ക്രിയേഷൻ, കണക്കിലെ സമസ്യകൾ, കോഡിങ്, സയൻസ് എന്നിങ്ങനെ ചാറ്റ് ജിപിടിയുടെ ഉപയോഗ സാധ്യതകൾ വളരെ വലുതാണ്."

നമ്മുടെ ദൈനം ദിന ആവശ്യങ്ങൾക്ക് നിരവധിയായി ഉപയോഗപ്പെടുന്നയൊന്നാണ് ചാറ്റ് ജി പി ടി. കണക്കുകൾ കൂട്ടുവാനും അത് വിശദീകരിക്കുവാനും മിടുക്കനാണ് ഇത്. നമ്മുടെ ചോദ്യങ്ങൾ ചാറ്റ് ജി പി ടിയിൽ ടൈപ്പ് ചെയ്തു കൊടുത്താൽ മതി. ഉത്തരങ്ങൾ ഉടനെ വരും. 6 ഉം 8 ഉം എത്രയാണെന്ന് ചോദിച്ചാൽ 14 എന്ന് മറുപടി നൽകുക മാത്രമല്ല എന്ത് കൊണ്ട് 14 എന്ന ഉത്തരമായി വരുന്നുവെന്നതിനും ഇത് വിശദീകരണം നൽകും.

കോഡിങ്ങ് ചെയ്യുന്നവർക്ക് ഏറെ സഹായകരമായ ഒന്നാണ് ഇത്. നമ്മൾക്ക് ആവശ്യമുള്ള പ്രോഗ്രാമിങ്ങ് ലാംഗേജ് ഏതാണെന്ന് പറഞ്ഞ് കൊടുത്താൽ അതനുസരിച്ച് കോഡിങ്ങ് പറഞ്ഞു തരും. പേസ്റ്റ് ചെയ്യേണ്ട രൂപവും മറ്റ് വിശദീകരണങ്ങളും ഒപ്പം പറഞ്ഞ് തരും.

റെസ്യൂമേ, രാജിക്കത്ത്, ബിസിനസ്സ് പ്രൊപ്പോസൽ അങ്ങനെ എന്ത് ചെയ്തു തരുവാനും ഇതിന് കഴിയും. പ്രൊഫഷണൽ രീതിയിൽ തന്നെയുള്ള ഫോർമാറ്റിൽ നമുക്ക് ഇത് ലഭിക്കും. നമ്മുടേതായ രീതിയിൽ മാറ്റം വരുത്തിയാൽ മതിയാകും. ഒരു വാക്ക് അടിച്ച് കൊടുത്തിട്ട് അതെന്താണെന്ന് വിശദീകരിക്കാനാവശ്യപ്പെട്ടാൽ അത് പോലെ ചെയ്യും. ഒരു വിഷയം നൽകി അത് എത്ര വാക്കുകളിൽ വിശദീകരിക്കണമെന്നും നിശ്ചയിക്കുവാനാകും.

വർക്ക് ഔട്ട് പ്ലാനോ, ഡയറ്റ് പ്ലാനോ ഏതുമാവട്ടെ ഒരു പേഴ്സണൽ അസിസ്റ്റൻറിനെപ്പോലെ പറഞ്ഞു തരുവാൻ റെഡിയാണ് ചാറ്റ് ജി പി റ്റി. ഏതൊക്കെ ദിവസം എന്തൊക്കെ കഴിക്കണമെന്ന് വരെ കൃത്യമായി പറഞ്ഞു തരുവാൻ ഇതിനാകും. അതും എത്ര ഗ്രാം വേണമെന്നുള്ള കൃത്യമായ അളവിൽ തന്നെ പറഞ്ഞു തരും. വേണമെങ്കിൽ അതും ചാറ്റ് ജി പി റ്റിയിലുണ്ട്. ഭാഷയും കഥ വേണ്ട ആളുടെ വയസ്സും കൊടുത്താൽ അതനുസരിച്ചുള്ള കഥ അച്ചടിച്ച് വരും.

ഗൂഗിളിനെ മറി കടക്കുമോ

നാം തേടുന്ന വിവരങ്ങൾ അതുള്ളിടത്ത് നിന്നും തിരഞ്ഞ് മുന്നിലെത്തിക്കുകയാണ് ഗൂഗിൾ ചെയ്യുന്നത്. ഈ റിസൾട്ട് പരിശോധിച്ച് നമുക്ക് വേണ്ടത് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. എന്നാൽ ചാറ്റ് ജി പി റ്റിയാവട്ടെ ടെക്സ്റ്റുകളായിട്ടാണ് വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നത്. ഇത് സ്വന്തമായി നൽകുന്ന ഉത്തരങ്ങളായിരിക്കും. അറിയില്ല എങ്കിൽ അറിയില്ല എന്ന് തന്നെ പറയും. 2019 മുതൽ മൈക്രോസോഫ്റ്റ് ഓപ്പൺ എ ഐ യുമായി സഖ്യത്തിലാണ്.

മൈക്രോ സോഫ്റ്റിൻറെ ക്ലൌഡ് സേവനമായ അസുറുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് 2021 ൽ അസുർ ഓപ്പൺ എ ഐ ക്കും കമ്പനി തുടക്കമിട്ടിരുന്നു. അസുർ ഓപ്പൺ എ ഐ യിൽ ഉടൻ തന്നെ ചാറ്റ് ജി പി റ്റി കിട്ടിത്തുടങ്ങുമെന്ന് കഴിഞ്ഞ ദിവസമാണ് മൈക്രോ സോഫ്റ്റ് അറിയിച്ചത്. എന്നാൽ ഗൂഗിൾ എ ഐ എന്നയൊരു വിഭാഗം തന്നെ ഗൂഗിളിനുണ്ട്. ഭാവിയിൽ മൈക്രോ സോഫ്റ്റിന്റെ സ്വന്തം സേർച്ച് എഞ്ചിനായ ബിങ്ങിനെയും ഇതിനോട് ബന്ധിപ്പിക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. അങ്ങനെ വന്നാൽ ബിങ്ങ് ഗൂഗിളിന് വെല്ലു വിളിയാകുവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്.

എ ഐ ഇമേജ് ജനറേഷൻ സ്റ്റുഡിയോ, എ ടെസ്റ്റ് കിച്ചൺ, ഷോപ്പിങ് ട്രൈ-ഓൺ, തുടങ്ങി ഇരുപതോളം പുതിയ പ്രോഡക്ടുകളുമായി 2023ൽ തിരിച്ചടിക്കാൻ ഒരുങ്ങുകയാണ് ഗൂഗിൾ എന്നാണ് സൂചന. തങ്ങളുടെ സ്വന്തം ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് സംവിധാനമായ ലാംഡ 2014 ൽ ഏറ്റെടുത്ത കമ്പനിയായ ഡീപ് മൈൻഡ് തുടങ്ങിയവയായിരിക്കാം ഗൂഗിളിന്റെ എ ഐ പ്രൊഡക്റ്റുകൾക്കു പിന്നിൽ.

വെല്ലു വിളികൾ

ചാറ്റ് ജിപിടി ഉയർത്തുന്ന വെല്ലുവിളികളും ഇതൊടൊപ്പം കൂട്ടി വായിക്കേണ്ടതാണ്. മനുഷ്യ വിഭവശേഷിയിലുള്ള റോബോട്ടുകളുടെ കടന്നുകയറ്റത്തിന് ഇത് വഴിതെളിച്ചേക്കാം. തൊഴിൽ സാധ്യതകളടക്കമുള്ള കാര്യങ്ങളിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാം. നിർമ്മിത ബുദ്ധി ദുരുപയോഗ സാധ്യതയും തള്ളിക്കളയാനാകില്ല. മൈക്രോ സോഫ്റ്റ്, ഇൻഫോസിസ് തുടങ്ങിയ ഐടി ഭീമന്മാർ ചാറ്റ് ജിപിടിയിൽ നിക്ഷേപം നടത്തിയിട്ടുണ്ട്. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ഗൂഗിളിനെപ്പോലെ ഒരു സൗജന്യ സേവനമായി ഇത് നില നിൽക്കുമോയെന്ന് കണ്ടറിയേണ്ടിയിരിക്കുന്നു.

കുട്ടികൾ സ്വന്തമായി പാഠങ്ങൾ പഠിക്കാതെ ചാറ്റ് ജിപിറ്റിയെ കൊണ്ട് ഉത്തരങ്ങൾ എഴുതിക്കുമെന്ന ഭയമാണ് പ്രധാനമായും ഇപ്പോൾ വിദ്യാഭ്യാസ രംഗത്തുള്ളവരെ പിടികൂടിയിരിക്കുന്നത്. അധ്യാപ കരുടെ മധ്യത്തിലേക്ക് പെട്ടെന്നൊരുനാൾ യാതൊരു മുന്നറിയിപ്പുമില്ലാതെ പൊട്ടി വീണിരിക്കുകയാണ് ചാറ്റ്ജിപിറ്റി. വിദ്യാഭ്യാസ പരമായ പല കാര്യങ്ങളിലും മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ചവയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതേസമയം, ഇതിലെ ധാർമികതയെ പലരും ചോദ്യം ചെയ്യുകയാണ്. എഐ കൊടുക്കുന്ന ഉത്തരങ്ങളിൽ പലതിലും തെറ്റുകളുണ്ട്. ഇത് കണ്ടെത്തുന്നതും അധ്യാപകർക്ക് തലവേദനയാ കുന്നുണ്ട്. ഇതിനാൽ തന്നെ ഇത് നിരോധി ക്കണമെന്നു പറഞ്ഞ് അധ്യാപന രംഗത്തുള്ള പലരും രംഗത്തെത്തിയിരിക്കുന്നത് എന്ന് ദ് ന്യൂയോർക് ടൈംസ് പറയുന്നു.

അതേസമയം, ഉൾക്കാഴ്ചയോടെ ചാറ്റ്ജി പിറ്റിയെയും വിദ്യാഭ്യാസ മേഖലയിൽ ഉൾക്കൊള്ളി ക്കുകയാണ് വേണ്ടതെന്ന വാദമാണ് ചിലർ ഉയർത്തുന്നത്. മുൻ തലമുറകൾക്ക് ലഭിക്കാത്ത ഭാഗ്യമാണ് ചാറ്റ്ജിപിറ്റി ഇപ്പോഴത്തെ വിദ്യാർഥി കൾക്ക് നൽകുന്നത്. അവരുടെ സർഗാത്മകത മുതൽ വിജ്ഞാനം വരെ പോഷിപ്പിക്കാൻ ഇത്തരം ടൂളുകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തണമെന്നാണ് വാദം. കൂടാതെ, ചാറ്റ് ജിപിറ്റി നിരോധനം ഫലപ്രദമായി നടപ്പാക്കാൻ പോലും ആവില്ല. സ്കൂളുകൾക്ക് നിയന്ത്രണമുള്ള ഉപകരണങ്ങളിലും മറ്റും അതു നിരോധിച്ചാൽ പോലും മറ്റു മാർഗങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് അത് ലഭ്യമാക്കാം.

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് അഥവാ കൃത്രിമ ബുദ്ധിയാണ് ഇനിയുള്ള ലോകത്തെ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഇതിലധി ഷ്ഠിതമായ ബിസിനസുകൾ ഉടലെടുക്കുകയും നിലവിലുള്ള ബിസിനസ്സുകളിൽ കാലികമായ മാറ്റം സംഭവിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നതാണ് ഇനി നാം കാണുവാൻ പോകുന്നത്. ഇത് എത്ര പേരുടെ തൊഴിൽ കളയും, എത്ര പേരുടെ ജോലി എളുപ്പ മാക്കും തുടങ്ങിയ സംശയങ്ങളും ഉയർന്നിരിക്കുന്നു.■

ടിഷ്യു പേപ്പർ
വ്യവസായത്തിന്റെ സാധ്യതകൾ

ഇന്ദു കെ പി

ടിഷ്യു പേപ്പർ നനവ് ഒപ്പിയെടുക്കുന്ന വളരെ നേർത്ത കടലാസ്സാണ്. ഇന്നത് ലോകമെമ്പാടുമുള്ള മനുഷ്യർക്ക് അവശ്യ വസ്തുവായിമാറിയിരിക്കുന്നു. വെർജിൻവുഡ് പൾപ്പിൽ നിന്നോ റീസൈക്കിൾ ചെയ്ത പേപ്പറിലൂടെയോ നിർമ്മിച്ച ജംബോ ടിഷ്യു റോളുകൾ എന്ന് വിളിക്കുന്ന പ്രാരംഭ അസംസ്കൃത വസ്തുവാണ് ഇതിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇത്തരം വലിയ റോളുകൾ പ്രത്യേക യന്ത്രസാമഗ്രികൾ ഉപയോഗിച്ച് വിവിധ തരം ടിഷ്യു പേപ്പറുകളാക്കി രൂപാന്തരപ്പെടുത്തുന്നു. ടിഷ്യു പേപ്പറിന്റെ വിപണി സാഹചര്യവും ഉപയോഗവും ഗണ്യമായി വർധിച്ചിട്ടുണ്ട്. കോവിഡ് മഹാമാരിയെ തുടർന്ന് കൈയ്യും മുഖവും കഴുകേണ്ടതിന്റെ ആവർത്തി വർദ്ധിച്ചപ്പോൾ തുടയ്ക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യവും വർദ്ധിച്ചു. ഇന്നിത് മാർക്കറ്റുകളിൽ ഒരു അടിസ്ഥാന വസ്തുവായി വിൽക്കപ്പെടുന്നു. സംസ്ഥാനത്ത് ചെറിയ മുതൽ മുടക്കുള്ള യൂണിറ്റുകൾ മുതൽ വലിയ രീതിയിലുള്ള മിഷനുകളുപയോഗിച്ചും നൂറു കണക്കിനാളുകൾ ഈ സംരഭത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ടൂറിസം, ഹോസ്പിറ്റാലിറ്റി ,റെസ്റ്റോറന്റുകൾ എന്നിവ ടിഷ്യു പേപ്പറിന് ഉയർന്ന ഡിമാന്റുള്ള പ്രധാന മേഖലകളാണ്. വ്യക്തിഗത ശുചിത്വവും സാനിറ്റേഷൻ രീതികളും ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക്

കാരണമാകുന്നു.

ഹൈജനിക്, ഫേഷ്യൽ, പേപ്പർ ടൗവൽ, റാപ്പിംഗ് ടിഷ്യു എന്നിങ്ങനെ പല തരത്തിലുള്ള ടിഷ്യുപേപ്പറുകളുണ്ട്. ഹാർഡ്, സെമി സോഫ്റ്റ്. സോഫ്റ്റ് എന്നിങ്ങനെ മൂന്നു തരത്തിലാണ് ഇവ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ഫേഷ്യൽ ടിഷ്യു, പേപ്പർ ടവ്വൽ സോഫ്റ്റ് ടിഷ്യു ആണ്. സോഫ്റ്റ് ടിഷ്യുവിന് താരതമ്യേന വില കൂടുതലാണ്. ഹോട്ടലുകളിലും മറ്റും ഉപയോഗിക്കുന്നത് ഹാർഡ് ടിഷ്യു ആണ്. അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇതിന്റെ വിലയും വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കും. 100% ശുദ്ധമായ പൾപ്പ് ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിച്ച ടിഷ്യുവിന് റീ സൈക്കിൾ ചെയ്ത പേപ്പറിനേക്കാൾ വില കൂടുതലായിരിക്കും.

സാധാരണയായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ടിഷ്യു പേപ്പറുകളുടെ വലുപ്പം സെന്റി മീറ്ററിൽ ടോയ്‌ലറ്റ് പേപ്പർ 9 X 10, 9 X 20, പേപ്പർ ടവ്വലുകൾ 2 X 21, 23 X 20, ഗാർഹിക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്ന 27 X 75, ചർമ്മം വൃത്തിയാക്കൽ എന്നിവയ്ക്ക് 15 X 20 16 X18 എന്നീ വലിപ്പത്തിൽ ഉള്ളവയാണ്. ടിഷ്യു

> "ടിഷ്യു പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിന് വലിയ മനുഷ്യ ശക്തിയോ, സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനമോ, തൊഴിൽ വൈദഗ്ധ്യമോ ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല."

നിർമാണത്തിനാവശ്യമായ മദർ റീൽ എന്ന് വിളിക്കപ്പെടുന്ന ജംബോ ടിഷ്യു റോളുകൾ 100 മുതൽ ഒരു ടൺ വരെ തൂക്കവും മൂന്നു മുതൽ അഞ്ച് അടി വരെ വലുപ്പമുള്ള വ്യത്യസ്ത അളവുകളിൽ ലഭ്യമാണ്. കനം ,പേപ്പർ മെറ്റീരിയൽ ഘടന, വാങ്ങുന്ന അളവ് എന്നിവയെ ആശ്രയിച്ചാണ് ഇതിന്റെ വില കണക്കാക്കുന്നത്. മദർ റീലുകൾക്ക് 15,000 മുതൽ 65 000 രൂപ വരെ വില വരുന്നുണ്ട്. പ്രധാനമായും നാല് തരത്തിലുള്ള മെഷീനുകളാണ് നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. സിംഗിൾ കളർ പ്രിൻറിംഗ് മെഷീൻ, മൾട്ടികളർ പ്രിൻറിംഗ് മെഷീൻ, സിംഗിൾ എംബോസിങ്ങ് ടിഷ്യുമേക്കിങ്ങ് മെഷീൻ, ഡബിൾ എംബോസിങ്ങ് ടിഷ്യുമേക്കിങ്ങ് മെഷീൻ. മെഷീനുകൾക്ക് അഞ്ച് ലക്ഷം രൂപ മുതൽ 30 ലക്ഷം രൂപ വരെ വില വരുന്നവയാണ്. ടിഷ്യു പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിന് വലിയ മനുഷ്യശക്തിയോ, സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനമോ, തൊഴിൽ വൈദഗ്ധ്യമോ ആവശ്യമായി വരുന്നില്ല. രണ്ട് മൂന്ന് തൊഴിലാളികളെ ഉപയോഗിച്ച് നല്ല രീതിയിൽ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകാവുന്നതാണ്. ഈ വ്യവസായത്തിന്റെ മറ്റൊരു സവിശേഷത ഒരു

യൂണിറ്റ് പ്രവർത്തിക്കുന്നതിന് വളരെയധികം വിഭവങ്ങൾ ആവശ്യമില്ല എന്നതാണ്. ടിഷ്യു പേപ്പർ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് പ്രത്യേക കാലാവസ്ഥ ഇല്ലാത്തതുകൊണ്ടും നിർമ്മാണം ലാഭകരമായിരിക്കും.

ടിഷ്യു പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ നിർമാണ യന്ത്രത്തിൽ വലിയ ടിഷ്യു ജംബോ റോളുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നു. അതിനുശേഷം പേപ്പറിന്റെ ഒരൊറ്റം ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം വലിച്ച് കട്ടിങ് മെഷീൻ വരെ റോളറുകൾ വെക്കുന്നു. തുടർന്ന് മെഷീൻ ഓണാക്കി റൊട്ടേഷൻ രീതിയിൽ ക്രമീകരിക്കണം. ടിഷ്യു പേപ്പർ റോൾ പതുക്കെ കറങ്ങുകയും റോളറിലൂടെ പേപ്പർ തള്ളുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ റോളറുകളിൽ സാധാരണയായി സുഷിരങ്ങൾ അടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ഇത് ടിഷ്യു പേപ്പറിൽ ബൾജ് ആകൃതിയിലുള്ള ദ്വാരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. ഇതിനെ എംബോസിംഗ് എന്നാണ് പറയുന്നത്. ഈ പ്രക്രിയ ടിഷ്യുവിന്റെ കനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും ആഗിരണം ചെയ്യുന്നതിനും മൃദുത്വം നൽകുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു. എംബോസിംഗ് പൂർത്തിയായാൽ പ്രിന്റിംഗ് യൂണിറ്റിലേക്ക് മാറ്റും.ഇവിടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യാനുസരണം ഡിസൈൻ ചെയ്തതോ, പ്ലെയിനോ ഏതാണ് വേണ്ടത് അത് ചെയ്യുന്നതാണ്.അതിനുശേഷം ടിഷ്യു മടക്കാവുന്ന ഒരു ഡ്രമ്മിലൂടെ കടന്നു പോകുന്നു. ഇവിടെ രണ്ട് ഹൈ സ്പീഡ് റോളറിലൂടെയും കടന്നു പോകും. ഈ റോളറുകൾ ടിഷ്യുവിനെ കട്ടിംഗ് മെഷീനിലേക്ക് തള്ളുന്നു. ഇവിടെ നമ്മുടെ ആവശ്യത്തിനുള്ള വലിപ്പമനുസരിച്ച് ചെറിയ ഭാഗങ്ങളാക്കി വേർതിരിക്കുന്നു. 50, 70, 100 എന്നിങ്ങനെയുള്ള വ്യത്യസ്ത പാക്കറ്റുകൾ വ്യത്യസ്ത അളവുകളിൽ പാക്ക് ചെയ്യാം. ഏകദേശം 30രൂപ മുതൽ 300 രൂ പ വരെ വിലയുള്ളവ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. മുളകൊണ്ട് നിർമ്മിക്കുന്ന ബാംബു ടിഷ്യുവും വിപണിയിലുണ്ട്.

> "ടിഷ്യു പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ നിർമാണ യന്ത്രത്തിൽ വലിയ ടിഷ്യു ജംബോ റോളുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നു."

ടിഷ്യു പേപ്പറിന്റെ വ്യവസായിക സാധ്യത മനസ്സിലാക്കി ഏകദേശം എട്ടു വർഷം മുമ്പ് കൊരട്ടിയിൽആരംഭിച്ച ' ബ്രൈറ്റ് പേപ്പർ പ്രോഡക്ട് 'എന്ന യൂണിറ്റിൽ നാല് സ്ത്രീകൾ ഉൾപ്പെടെ അഞ്ചു തൊഴിലാളികൾ ജോലി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. സ്ഥാപനം നല്ലരീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടെന്നാണ് സംരഭകർ നൽകുന്ന വിവരം. എന്നിരുന്നാലും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ലഭിക്കുന്നതിനായി അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളെ ആശ്രയിക്കേണ്ടിവരുന്നതും വിപണി വിലയിലെ ഏകീകരണമില്ലായ്മയും മേഖല നേരിടുന്ന ഗുരുതരമായ പ്രശ്നങ്ങളാണെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. മാത്രമല്ല അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും വരുന്ന വില കുറഞ്ഞ ടിഷ്യു പേപ്പറിന്റെ ലഭ്യതയും വിപണിയിൽ ചെറുതല്ലാത്ത പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ട്. ലക്ഷങ്ങൾ മുതൽ മുടക്കുള്ള ഈ സംരഭത്തിൽ നിന്നും പ്രാരംഭ ഘട്ടത്തിൽ വലിയ ലാഭം ലഭിച്ചില്ലെങ്കിലും കാലക്രമേണ സ്ഥിര വരുമാനം ലഭിക്കുമെന്ന് തന്നെയാണ് അനുഭവസ്ഥർ പറയുന്നത് .■

സംരംഭങ്ങൾക്കായി
സ്ഥലം മുതൽ അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വരെ തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ
ഒരു മാർഗ്ഗരേഖ

ഡോ. സുധീർ ബാബു

സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് സംരംഭകൻ എടുക്കുന്ന ചില തീരുമാനങ്ങളാണ് സംരംഭത്തിന്റെ വിജയസാധ്യത നിർണ്ണയിക്കുന്നത്. നടപ്പിലാക്കപ്പെട്ട അത്തരം തീരുമാനങ്ങളിൽ പലതും പിന്നീട് തെറ്റെന്ന് ബോധ്യമായാലും തിരുത്തുക അത്ര എളുപ്പവുമാവില്ല. കാരണം സംരംഭകത്വത്തിൽ ഓരോ തീരുമാനവും ചെലവേറിയതാണ്. ഉൽപ്പാദനത്തിനായി യന്ത്രം വാങ്ങുകയും അത് തനിക്കനുയോജ്യമായ ഒന്നല്ലെന്ന് പിന്നീട് സംരംഭകന് മനസിലായാലും അത് മാറ്റി മറ്റൊന്ന് വാങ്ങുകയെന്നത് പെട്ടെന്ന് സാധ്യമാവണമെന്നില്ല. വിജയസാധ്യത ഉണ്ടായിരുന്ന നല്ലൊരു പദ്ധതി നഷ്ടത്തിലേക്ക് പോകുവാൻ ഈയൊരു പാളിച്ച മൂലം സാധ്യതയേറും.

താൻ എടുക്കുന്ന തീരുമാനങ്ങൾ ശരിയാണോ എന്ന് സംരംഭകൻ നിരന്തരം അവലോകനം ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കണം. സ്വയം ആർജ്ജിച്ച അറിവുകൾ കൂടാതെ വ്യവസായത്തിൽ അനുഭവസമ്പത്തുള്ളവരുടെ കൂടി അഭിപ്രായങ്ങൾ സംരംഭകൻ തേടേണ്ടതുണ്ട്. ചെയ്യാൻ പോകുന്നത്

ശരിയാണോ എന്ന് ഒന്നുകൂടി ഉറപ്പുവരുത്താൻ ഇത് സഹായകരമാകും. സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഒരു സംരംഭകൻ അതീവശ്രദ്ധ പുലർത്തേണ്ട നാല് കാര്യങ്ങളിൽ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കാൻ താഴെ നൽകുന്ന ചില ചോദ്യാവലികൾ സഹായകരമാകും.

സ്ഥലം

അതീവ ജാഗ്രതയോടെയുംസൂക്ഷ്മതയോടെയുമാവണംവ്യവസായത്തിനാവശ്യമായ സ്ഥലം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്. വ്യവസായത്തിൽ വലിയൊരു നിക്ഷേപം ആവശ്യമുള്ള ഘടകമാണ് സ്ഥലം. വാടകയ്ക്കാണ് സ്ഥലം എടുക്കുന്നതെങ്കിൽ പോലും പിന്നീടത് ബിസിനസിന് അനുയോജ്യമല്ല എന്ന് തോന്നിയാലും മാറ്റം എളുപ്പമാവില്ല. കാരണം മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങൾ കൂടി അപ്പോൾ നടന്നിട്ടുണ്ടാകും.വ്യവസായം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള സ്ഥലം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ താഴെ കൊടുത്തിട്ടുള്ള ചോദ്യാവലി സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധ നൽകേണ്ട എല്ലാ വസ്തുതകളിലും കൂടി കടന്നുപോകുവാൻ സഹായിക്കും.

Particulars Yes No

1. സ്വന്തം സ്ഥലത്ത് തന്നെ സംരംഭം ആരംഭിക്കുവാൻ സാധിക്കുമോ?
2. വ്യവസായ മേഖലകളിൽ സംരംഭത്തിനാവശ്യമായ സ്ഥലം ലഭ്യമാണോ എന്ന് അന്വേഷിച്ചുവോ?
3. വാടക സ്ഥലം ലഭ്യമാണോ എന്ന് അന്വേഷിച്ചുവോ?
4. മുകളിൽ പറഞ്ഞവയുടെ വിശദമായ പരിശോധനകൾക്ക് ശേഷം സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആവശ്യമായ സ്ഥലം കണ്ടെത്തിയത് ഏതാണ്?

a. സ്വന്തം സ്ഥലത്ത്
b. വാടകയ്ക്ക്
c. വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ
d. വാങ്ങുവാൻ

5. മലിനീകരണം സംബന്ധിച്ച നിയന്ത്രണങ്ങൾ പാലിക്കുവാൻ സാധിക്കുമോയെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തിയോ?
6. വൈദ്യുതിയുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കിയോ?
7. ജലത്തിന്റെ ലഭ്യതയും ഗുണനിലവാരവുംപരിശോധിച്ചുവോ?
8. ആവശ്യമായഗതാഗതസൗകര്യംഉണ്ടോ? വ്യവസായത്തിനാവശ്യമായ യന്ത്രങ്ങളും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും മറ്റ് സാധന സാമഗ്രികളും, ഉത്പന്നങ്ങളുംസുഗമമായി ഗതാഗതം നടത്തുവാൻ സാധ്യമായ സ്ഥലമാണോ?
9. തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, അവർക്ക് എത്തിച്ചേരുവാനുള്ള ഗതാഗതസൗകര്യം എന്നിവയുണ്ടോ?
10. ഭാരമേറിയ യന്ത്രങ്ങളും മറ്റും സ്ഥാപിക്കുവാൻ ഉറപ്പേറിയ പ്രതലമാണോ?
11. വ്യവസായത്തിനാവശ്യമായ മറ്റ് സൗകര്യങ്ങളെല്ലാംഅവിടെ ലഭ്യമാണോ?
12. ഭാവിയിൽ വികസനത്തിനാവശ്യമായ സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാണോ?
13. ചെലവുകളുടെതാരതമ്യ പഠനത്തിന് ശേഷമാണോ സ്ഥലം തിരഞ്ഞെടുത്തത്?
14. സ്ഥലം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് വേണ്ടി വിദഗ്ദ്ധാഭിപ്രായം തേടിയോ?
15. സ്ഥലം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് സമാനമായ മറ്റ് വ്യവസായങ്ങൾ സന്ദർശിക്കുകയുണ്ടായോ?

ഈ ചോദ്യാവലിയിലൂടെ കടന്നുപോകുമ്പോൾ എന്തൊക്കെ ശ്രദ്ധിക്കണമെന്നും അതൊക്കെ കൃത്യമായി പഠിച്ചതിന് ശേഷമാണോ താൻ തീരുമാനം കൈക്കൊണ്ടത് എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്താനും സംരംഭകന് സാധിക്കും. സ്ഥലം വാങ്ങുന്നതിനേക്കാൾ ചിലപ്പോൾ ലാഭകരമാകുക ദീർഘകാലത്തേക്ക് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ പാട്ടത്തിന് ലഭ്യമാകുന്ന ഭൂമിയായിരിക്കാം. സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കത്തിൽ വലിയ സ്ഥിര മൂലധന നിക്ഷേപംഇതുമൂലം ഒഴിവാക്കുവാൻ സാധിക്കും. നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വീടുകളിൽ തന്നെ വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയും. സ്ഥലത്തിലെ നിക്ഷേപം വലിയ സാമ്പത്തിക പ്രത്യാഘാതം ഉളവാക്കുവാൻ പര്യാപ്തമായ ഒന്നായത് കൊണ്ട് വളരെയധികം സൂക്ഷിച്ചു വേണം തീരുമാനമെടുക്കുവാൻ.

സാങ്കേതികവിദ്യ (Technology)

ഉൽപ്പാദനരംഗത്ത് അതിവേഗമാണ് മാറ്റങ്ങൾ സംഭവിക്കുന്നത്. സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ (Technology) വളർച്ച വ്യവസായലോകത്ത് പുതിയ തരംഗങ്ങളുണ്ടാക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലും പ്രക്രിയകളിലും നവീനങ്ങളായ പല മാറ്റങ്ങളും മെച്ചപ്പെടുത്തലുകളുംഅതിദ്രുതം സംഭവിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു കാലഘട്ടം കൂടിയാണിത്. ഏറ്റവും പുതിയ, മികച്ച സാങ്കേതികവിദ്യ സ്വീകരിക്കുന്ന വ്യവസായങ്ങള്ക്ക് മാത്രമേ വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കുവാനും വളരുവാനും സാധിക്കുകയുള്ളൂ. സംരംഭകൻ വേഗത്തിൽ സംഭവിക്കുന്ന ഇത്തരം മാറ്റങ്ങളെ നിരീക്ഷിക്കുകയും തന്റെ വ്യവസായത്തിനാവശ്യമായ ഏറ്റവും മികച്ച സാങ്കേതികവിദ്യയെ സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ തിരഞ്ഞെടുപ്പിനായി

ഈ ചോദ്യാവലി സംരംഭകനെ സഹായിക്കും.

Particulars	Yes	No

1. വിദഗ്ദ്ധരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ തേടിയോ?
2. ഉൽപ്പാദനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സാങ്കേതിക കാര്യങ്ങൾ പഠനത്തിന് വിധേയമാക്കിയോ?
3. സമാനമായ വ്യവസായങ്ങൾ സന്ദർശിക്കുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്തുവോ?
4. ഏറ്റവും പുതിയതും മികച്ചതുമായ സാങ്കേതിക വിദ്യ തന്നെയാണ് വാങ്ങുന്നതെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തിയോ?
5. അതിന് അനുയുക്തമായ യന്ത്രങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തിയോ?
6. അസംസ്കൃതവസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത പരിശോധിച്ചോ?
7. സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം വിലയിരുത്തിയോ?
8. വിപണിയിൽ ലഭ്യമായുള്ള സമാന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി അതിനെ താരതമ്യം ചെയ്തുവോ?
9. ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ ചെലവും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപനവിലയും വിശകലനം ചെയ്തുവോ?
10. സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ മൊത്തം ആവശ്യമാകുന്ന സ്ഥിര മൂലധനം കണക്കുകൂട്ടിയോ?
11. ഉൽപാദന പ്രക്രിയയിൽ പരിശീലനം നേടിയോ?
12. ആവശ്യമായ വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തിയോ?
13. വേസ്റ്റേജിന്റെ തോതും അതുമൂലമുള്ള നഷ്ടവും കണക്കിലെടുത്തുവോ?

യന്ത്രങ്ങൾ (Machinery)

സ്ഥലത്തിലുള്ള നിക്ഷേപം പോലെതന്നെ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ് യന്ത്രങ്ങളിലെ നിക്ഷേപവും. തീരുമാനം നടപ്പിലാക്കിക്കഴിഞ്ഞാൽ പിന്നൊരു മാറ്റം പ്രയാസമാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ അതീവ ശ്രദ്ധയോടെയുള്ള തിരഞ്ഞെടുപ്പ് ഇവിടെ ആവശ്യമാണ്. സാങ്കേതികവിദ്യക്ക് അനുസൃതമായി ഏതൊക്കെ യന്ത്രങ്ങളാണ് വേണ്ടത് എന്ന തീരുമാനം

എടുക്കേണ്ടതുണ്ട് സംരംഭത്തിന്റെ ആവശ്യകതകൾക്ക് (Requirements) അനുയോജ്യമായ യന്ത്രങ്ങൾ വേണം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്. വ്യക്തമായ തയ്യാറെടുപ്പുകൾ കൂടാതെയുള്ള നിക്ഷേപം ബുദ്ധിപരമാവില്ല. യന്ത്രങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ ഈ ചോദ്യാവലി സംരംഭകനെ ഓർമ്മപ്പെടുത്തും.

Particulars	Yes	No

1. സാങ്കേതികവിദ്യക്കനുസൃതമായ യന്ത്രങ്ങളാണോ തിരഞ്ഞെടുത്തത്?
2. ഉൽപ്പാദന രംഗത്തെ വിദഗ്ദ്ധരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ തേടിയോ?
3. ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ അളവ് നിശ്ചയിച്ചോ?
4. ഈ യന്ത്രങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുന്ന മറ്റ് വ്യവസായങ്ങൾ സന്ദർശിക്കുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്തുവോ?
5. യന്ത്രങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന വിവിധ സപ്ലയേഴ്സിന്റെ ക്വട്ടേഷൻ വാങ്ങുകയും താരതമ്യ പഠനം നടത്തുകയുംചെയ്തുവോ?
6. നിങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കൃത്യമായി സപ്ലയേഴ്സിനെ ധരിപ്പിച്ചോ?

a. യന്ത്രങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദനശേഷി
b. ഉപയോഗിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വിവരങ്ങൾ.
c. പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഗുണനിലവാരം

7. യന്ത്രങ്ങളുടെ കപ്പാസിറ്റി പരിശോധിച്ചുവോ?
8. കൃത്യതയും ഗുണനിലവാരവും പരിശോധിച്ചുവോ?
9. നിങ്ങൾ നൽകിയ വിവരങ്ങൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ക്വട്ടേഷനാണോ ലഭിച്ചിട്ടുള്ളത്?
10. യന്ത്രം ഉപയോഗിക്കുന്ന വൈദ്യതിയുടെ അളവ് ലഭ്യമായോ?
11. സ്പെയർ പാർട്സ് ലഭ്യതയും അതിന്റെ വിലയും പരിശോധിച്ചുവോ?
12. ഇൻഷുറൻസ് സംബന്ധമായ വിവരങ്ങൾ തേടിയോ?
13. ഗാരന്റിയുംഅനുബന്ധ നിബന്ധനകളും തൃപ്തികരമാണോ?
14. സപ്ലയർമാരുടെ വിശ്വാസ്യത വിലയിരുത്തിയോ?
15. സപ്ലയേഴ്സിന്റെ നിബന്ധനകളുടെ താരതമ്യ പഠനം നടത്തിയോ?

16. തൃപ്തികരമായ വിൽപ്പനാനന്തര സേവനം ലഭ്യമാണോ?

മുകളിൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയും വിലയിരുത്തുകയും ചെയ്തതിന് ശേഷം മാത്രമേ യന്ത്രങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാവൂ. സാങ്കേതിക കാര്യങ്ങളിൽ എല്ലാ സംരംഭകർക്കും കാര്യമായ പരിജ്ഞാനമുണ്ടാകണമെന്നില്ല. അതുകൊണ്ട് വ്യവസായ രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന വിദഗ്ദ്ധരുടേയും സ്ഥാപനങ്ങളുടേയും സഹായം ഇതിനായി തേടുന്നത് നന്നായിരിക്കും.

അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ (Raw Materials)

ഉൽപന്നങ്ങളുടെ മേന്മ (Quality) വലിയൊരളവിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ (Raw Materials) മേന്മയെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ തിരഞ്ഞെടുപ്പ് വലിയൊരു സാമ്പത്തിക തീരുമാനവും കൂടിയാണ്. കാരണം പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന്റെ വലിയൊരു പങ്കും സംരംഭം ചെലവിടാൻ പോകുന്നത് അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിലാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വാങ്ങൽ, സൂക്ഷിക്കൽ എന്നിവ വളരെയധികം സൂക്ഷ്മത വേണ്ട പ്രവൃത്തിയാണ്. അമിത അളവിലുള്ള സ്റ്റോക്ക് സംരംഭത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ഭദ്രതയെ ബാധിക്കുകയും ക്രമേണ നഷ്ടത്തിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഈ ചോദ്യാവലി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ തിരഞ്ഞെടുപ്പിനായി സംരംഭകന് സഹായകരമാകും.

"വളരെ കാതലായ ചോദ്യങ്ങളാണ് ചോദ്യാവലികളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്."

Particulars	Yes	No
1. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ സ്പെസിഫിക്കേഷൻ തീരുമാനിച്ചുവോ?		
2. അതിനായി വിദഗ്ദ്ധാഭിപ്രായം തേടിയോ?		
3. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ തന്നെയാണോ തിരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്?		
4. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങേണ്ട അളവുകൾ നിശ്ചയിച്ചു കഴിഞ്ഞോ?		
5. സ്റ്റോക്ക് പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കിയോ?		
6. വിവിധ സപ്ലെയർമാരിൽ നിന്നും ക്വട്ടേഷൻ വാങ്ങിച്ചുവോ?		
7. ക്വട്ടേഷനുകളുടെ താരതമ്യപഠനം നടത്തിയോ?		
8. വിലനിലവാരം താരതമ്യം ചെയ്തുവോ?		
9. തുടർച്ചയായി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തിയോ?		
10. ഇറക്കുമതിക്കുള്ള സാധ്യതകളും വിലനിലവാരവും പരിശോധിച്ചുവോ?		
11. Just-in-Time Purchase, Rate Contract തുടങ്ങിയ മാർഗ്ഗങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കുമോ എന്ന് പരിശോധിച്ചുവോ?		
12. സപ്ലെയർമാരുടെ Credit Terms, Discounts എന്നിവ കണക്കിലെടുത്തോ?		

ഓരോ അസംസ്കൃത വസ്തുവിനും ഒന്നിലധികം സപ്ലയർമാരെ കണ്ടുവെക്കുന്നത് നല്ലതായിരിക്കും. വിലനിലവാരവും മേന്മയും നിരന്തരം അവലോകനം ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കേണ്ട മേഖലയാണിത്. പരമാവധി ചെലവ് കുറച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഉത്പാദനത്തിന് മാത്രമേ വിപണിയിൽ എതിരാളികളോട് മത്സരിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

ചോദ്യാവലികൾ നിയന്ത്രണത്തിന്റെ കുന്തമുനയാക്കുക

നാമിവിടെ കണ്ട ചോദ്യാവലികൾ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ചില കാര്യങ്ങളിൽ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാൻ സംരംഭകന് പിന്തുണ നൽകുന്നു. സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെടുന്ന എല്ലാ പ്രധാന കാര്യങ്ങളിലും ഇത്തരം ചോദ്യാവലികൾ പ്രാവർത്തികമാക്കുവാൻ സംരംഭകന് സാധിച്ചാൽ ഒരു പരിധിവരെ തെറ്റായ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാൻ സാധിക്കും.

വളരെ കാതലായ ചോദ്യങ്ങളാണ് ചോദ്യാവലികളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്. വ്യവസായത്തിന്റെ സ്വഭാവത്തിനും ആവശ്യങ്ങൾക്കുമനുസരിച്ച് ഇവയിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താം. 'NO"എന്ന് ഉത്തരങ്ങൾ വരുമ്പോൾ അത് സംരംഭകനെ ജാഗരൂകനാക്കണം. താനിത് ചെയ്യേണ്ടതാണെന്ന ബോധം സംരംഭകനിലുണർത്താൻ ഇതിന് സാധിക്കും. യാതൊരു മുൻപരിചയവുമില്ലാത്ത വ്യവസായങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നവർ കൂടുതൽ സൂക്ഷ്മതയോടെയാവണം കാര്യങ്ങളെ സമീപിക്കേണ്ടത്. വിദഗ്ദ്ധരുടെയും ബന്ധപ്പെട്ട സ്ഥാപനങ്ങളുടേയും സഹായങ്ങൾ തേടാൻ സംരംഭകർ മടിക്കേണ്ടതില്ല. ആവശ്യമായ എല്ലാ മേഖലകളിലുംചോദ്യാവലികൾ തയ്യാറാക്കുവാൻ മുകളിലെ ചോദ്യാവലികളെ മാതൃകയായി സ്വീകരിക്കാം. ■

റെക്കോർഡ് നേട്ടവുമായി ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

സംരംഭകവർഷവും ഉത്തരവാദിത്വ ടൂറിസവും കുടുംബശ്രീയും പോലെയുള്ള വിവിധ പദ്ധതികളിലൂടെ ലോകത്തിന് മുന്നിൽ പുതിയൊരു മാതൃക സൃഷ്ടിച്ച കേരളത്തിന്റെ മറ്റൊരു മികച്ച നേട്ടമാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്. കേരളത്തെ വൃത്തിയായി പരിപാലിക്കുക എന്നതാണ് കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യം. 2013 ഡിസംബർ പത്താം തീയതി രൂപീകൃതമായ കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം ഒരു ദശാബ്ദത്തിലേക്ക് എത്തുമ്പോൾ ഇതിനകം തന്നെ റെക്കോർഡ് നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ സാധിച്ചിരിക്കുന്നു. സംസ്ഥാനത്തെ ഗ്രാമങ്ങളിൽനിന്നും നഗരങ്ങളിൽ നിന്നുമെല്ലാം സംഭരിക്കുന്ന മാലിന്യങ്ങൾ വിറ്റഴിച്ചുകൊണ്ട് കോടിക്കണക്കിന് രൂപയുടെ വരുമാനം നേടാനും ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. മാലിന്യസംസ്കരണവും സാമ്പത്തിക നേട്ടവുമാണ് ഇതിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നത്.

തദ്ദേശ സ്വയംഭരണവകുപ്പിന്റെ കീഴിലാണ് ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം. കമ്പനിയുടെ നിയന്ത്രണത്തിനായി രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള കമ്മിറ്റിയുടെ ചെയർമാൻ വകുപ്പുമന്ത്രിയാണ്. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണവകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി, ഫിനാൻസ് സെക്രട്ടറി, പ്ലാനിംഗ് സെക്രട്ടറി, ചെയർമാൻ മുൻസിപ്പൽ ചെയർമെൻ ചേംബർ, മേയേഴ്സ് ഫോറം പ്രസിഡണ്ട് എന്നീ അംഗങ്ങൾ ഡയറക്ടർ ബോർഡിലുണ്ട്. "സംസ്ഥാനത്തെ ശുചിത്വ പരിപാലന രംഗത്ത് സമഗ്രമായ പുരോഗതി കൈവരിക്കുന്നതിനും അജൈവമാലിന്യങ്ങളുടെ ശാസ്ത്രീയമായ പുനഃചംക്രമണത്തിനും സംസ്കരണത്തിനും ഉതകുന്ന രീതിയിലുള്ള പദ്ധതികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയും നടപ്പാക്കുകയുമാണ് കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിലേക്കായി വിവിധ പദ്ധതികൾ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു;'' ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിയെപ്പറ്റി തദ്ദേശ സ്വയംഭരണവകുപ്പിന്റെ വെബ്സൈറ്റിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത് ഇങ്ങനെയാണ്.

ക്ലീനാകുന്ന കേരളം

ഇ-വേസ്റ്റുകൾ, പ്ലാസ്റ്റിക് ഉത്പന്നങ്ങൾ, ചില്ലു കുപ്പികൾ, മെഡിക്കൽ വേസ്റ്റുകൾ തുടങ്ങി സംസ്ഥാനത്തെ വീടുകൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ബാധ്യതയായി മാറുന്ന മാലിന്യങ്ങളാണ് ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി സംഭരിച്ചുവരുന്നത്. കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, അനുബന്ധ ഉപകരണങ്ങൾ, മൊബൈൽ ഫോണുകൾ, ബാറ്ററികൾ, എയർകണ്ടീഷണർ, അനുബന്ധ ഉപകരണങ്ങൾ, ഫാനുകൾ, വാഷിംഗ് മെഷീനുകൾ, പ്ലാസ്റ്റിക് ബോട്ടിലുകൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. ഹരിതകർമ്മ സേനാംഗങ്ങൾ മുഖേനെയാണ് ഇവയിൽ അധികവും ഫലപ്രദമായി സംഭരിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ പ്രതിഫലമായി ഹരിതകർമ്മസേനയ്ക്ക് പണവും നൽകിവരുന്നുണ്ട്. ഇങ്ങനെ വീടുകളിലും സ്ഥാപനങ്ങളിലും കൃഷിയിടങ്ങളിലും കെട്ടിക്കിടക്കുന്ന മാലിന്യങ്ങൾ സംഭരിക്കുകയും ഇനം തിരിച്ച് വിൽക്കുക്കുകയുമാണ് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനശൈലി.

ഇക്കഴിഞ്ഞ ഡിസംബറിൽ മാത്രം ഹരിതകർമ്മ സേന മുഖേന വീടുകളിൽനിന്നും ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി ശേഖരിച്ചത് 21.35 ലക്ഷം കിലോഗ്രാം അജൈവമാലിന്യങ്ങളാണ്. ഇതിൽ 16,224.29 കിലോയും ആപൽക്കരമായ മാലിന്യങ്ങളായിരുന്നു. കൂടാതെ 18,174.15 കിലോഗ്രാം ഇലക്ട്രോണിക് മാലിന്യങ്ങളും 32,347.7 കിലോ പഴകിയ വസ്ത്രങ്ങളും, 640 കിലോഗ്രാം മരുന്ന് സ്ട്രിപ്പുകളും ഉൾപ്പെടുന്നു. ചെരിപ്പ്, ബാഗ്, തെർമ്മോകോൾ എന്നിവ ചേർന്ന് 1.24 ലക്ഷം കിലോ പാഴ്‌വസ്തുക്കൾ വേറെയുമുണ്ട്. ആകെ സംഭരിച്ചവയിൽ 6,38,049.11 കിലോഗ്രാമും പ്ലാസ്റ്റിക്ക് ആയിരുന്നു. ഇതിൽനിന്നും 12,134.45 കിലോ ഷെഡ്രഡ് പ്ലാസ്റ്റിക്ക് ഉത്പാദിപ്പിച്ചു. ഏറ്റവും അധികം മാലിന്യങ്ങൾ സംഭരിച്ചത് തൃശ്ശൂർ, തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം ജില്ലകളിൽ നിന്നാണ്. തൃശ്ശൂരിൽ 3.78 ലക്ഷം കിലോഗ്രാമും തിരുവനന്തപുരത്ത് 3.47 ലക്ഷം കിലോയും കൊല്ലത്ത് 2.10 ലക്ഷം കിലോഗ്രാമും മാലിന്യങ്ങളാണ് സംഭരിച്ചത്.

> "ഇക്കഴിഞ്ഞ ഡിസംബറിൽ മാത്രം ഹരിതകർമ്മ സേന മുഖേന വീടുകളിൽനിന്നും ക്ലീൻ കേരള കമ്പനി ശേഖരിച്ചത് 21.35 ലക്ഷം കിലോഗ്രാം അജൈവമാലിന്യങ്ങളാണ്."

സംഭരിക്കുന്ന മാലിന്യങ്ങൾ ഇനംതിരിച്ച് പുനരുപയോഗിക്കാൻ സാധ്യതയുള്ളവ അതാത് മേഖലയിലെ കമ്പനികൾക്ക് കൈമാറും. ഉദാഹരണത്തിന്, സംഭരിക്കുന്ന ബിയർകുപ്പികളെല്ലാം ബ്രൂവറികൾക്കാണ് കൈമാറുന്നത്. ടൺ കണക്കിന് പ്ലാസ്റ്റിക്കുകൾ ടാറിംഗിനും മറ്റുമായി ഉപയോഗിക്കും. സമാനമായ രീതിയിൽ മറ്റു

പാഴ്‌വസ്തുക്കളും കൈമാറുന്നു. ഇതിൽ നിന്നെല്ലാമാണ് മെച്ചപ്പെട്ട വരുമാനം ലഭിക്കുന്നത്. ഉദാഹരണത്തിന് 2021 ജനുവരി മുതൽ 2022 ഓഗസ്റ്റ് വരെയുള്ള ഇരുപതു മാസക്കാലത്ത് മാലിന്യവിൽപ്പനയിലൂടെ ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിക്ക് അഞ്ചുകോടി രൂപയുടെ വരുമാനം ലഭിച്ചു. ഇതോടൊപ്പം, ഉപയോഗമില്ലാത്ത വസ്തുക്കൾ സംസ്ക്കരിക്കുന്നതിനും നടപടി സ്വീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതേസമയം ഒരുതരത്തിലും സംസ്ക്കരിക്കാനോ പുനരുപയോഗിക്കാനോ കഴിയാത്ത മാലിന്യങ്ങൾ ഇല്ലാതാക്കാനുള്ള സംവിധാനവും ഫലപ്രദമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. കഴിഞ്ഞ ഡിസംബറിൽ സംഭരിച്ച പാഴ്‌വസ്തുക്കളിൽനിന്നും സംസ്ക്കരിക്കാനും പുനരുപയോഗിക്കാനും കഴിയാത്ത 6.76 ലക്ഷം കിലോഗ്രാം മാലിന്യം അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ സിമന്റ് ഫാക്ടറികളിലേക്ക് അയച്ചു. അവിടുത്തെ ഫർണസുകളിലിട്ട് അവശേഷിക്കുന്ന മാലിന്യങ്ങൾ കത്തിച്ചുകളയുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

സമ്പൂർണ്ണ ശുചിത്വപദവിയിലേക്ക്

ഹരിതകർമ്മസേന മുഖേന വ്യാപകമായി മാലിന്യം സംഭരിക്കപ്പെടുമ്പോൾ നാട്ടിൽ ശുചിത്വമുണ്ടാവുന്നതിനൊപ്പം വരുമാനലഭ്യതയ്ക്കുള്ള സംവിധാനങ്ങളും ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഇവ തരംതിരിച്ച് പ്ലാസ്റ്റിക്ക്, ഗ്ലാസ്, ഇ-വേസ്റ്റ് തുടങ്ങി ഉണങ്ങിയതും പുനരുപയോഗിക്കാവുന്നതുമായ പാഴ്‌വസ്തുക്കൾ കേരളത്തിനകത്തും പുറത്തുമുള്ള കമ്പനികൾക്ക് വിൽപ്പന നടത്തിയാണ് ലാഭമുണ്ടാക്കുന്നത്. ഇതിനായി ജില്ലാതലത്തിൽ മാലിന്യങ്ങൾ തരംതിരിക്കാനുള്ള സൗകര്യവുമുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം ബാക്കിയുള്ളവ സംസ്ക്കരിക്കാനുള്ള സംവിധാനം 14 ജില്ലകളിലും ഒരുക്കിവരുന്നു. തൃശ്ശൂർ, പത്തനംതിട്ട, ആലപ്പുഴ ജില്ലകളിലെ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് റീസൈക്ലിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ ഉദാഹരണമാണ്. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങളെല്ലാം ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ മാലിന്യമുക്തകേരളമെന്ന സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാകാൻ സഹായകമാകും.

> "ഹരിത കർമ്മസേന മുഖേന വ്യാപകമായി മാലിന്യം സംഭരിക്കപ്പെടുമ്പോൾ നാട്ടിൽ ശുചിത്വമുണ്ടാവുന്നതിനൊപ്പം വരുമാനലഭ്യതയ്ക്കുള്ള സംവിധാനങ്ങളും ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്."

ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ സമീപഭാവിയിൽ തന്നെ സംസ്ഥാനത്തിന് സമ്പൂർണ്ണ ശുചിത്വം കൈവരിക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. ഇതിനായി ഹരിതകേരളം മിഷൻ, ശുചിത്വ മിഷൻ, കുടുംബശ്രീ മിഷൻ, തൊഴിലുറപ്പ് മിഷൻ എന്നിവയുമായും കമ്പനി സഹകരിക്കുന്നുണ്ട്. ഖരമാലിന്യ സംസ്കരണത്തിൽ മികച്ച പ്രവർത്തനം നടത്തുന്ന തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക്

ഘട്ടംഘട്ടമായി ശുചിത്വപദവിയും നൽകിവരുന്നു. 2020 ഒക്ടോബറിൽ സംസ്ഥാനത്തെ 589 തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കാണ് ഇത്തരത്തിൽ ശുചിത്വപദവി ലഭിച്ചത്. 532 ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളും 56 നഗരസഭകളും ഇതിലുണ്ട്. മുപ്പത് ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തുകളിലെ മുഴുവൻ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളും ഇത്തരത്തിൽ ശുചിത്വപദവിക്ക് അർഹമായിരുന്നു. ശുചിത്വപദവി നേടിയ പഞ്ചായത്തുകളുടെ എണ്ണത്തിൽ കോട്ടയം ജില്ലയും നഗരസഭകളുടെ കാര്യത്തിൽ മലപ്പുറം ജില്ലയുമായിരുന്നു മുന്നിൽ.

ശുചിത്വപദവി നേടിയ പഞ്ചായത്തുകളുടെ എണ്ണത്തിൽ കോട്ടയം ജില്ലയും നഗരസഭകളുടെ കാര്യത്തിൽ മലപ്പുറം ജില്ലയുമായിരുന്നു മുന്നിൽ.

ജൈവമാലിന്യം ഉറവിടത്തിൽ തന്നെ സംസ്ക്കരിക്കുക, അജൈവ മാലിന്യങ്ങളുടെ സംസ്ക്കരണത്തിന് ഫലപ്രദമായ സംവിധാനം ഒരുക്കുക, ഇത്തരം പാഴ്‌വസ്തുക്കളുടെ സംഭരണത്തിന് ഹരിത കർമ്മസേനയെ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കുക, ഇങ്ങനെ സംഭരിക്കുന്ന മാലിന്യങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനായി മെറ്റീരിയൽ കളക്ഷൻ ഫെസിലിറ്റി സെന്റർ ഒരുക്കുക, പൊതുസ്ഥലങ്ങൾ മാലിന്യമുക്തമാക്കുക, സർക്കാർ ഓഫീസുകളിലും പൊതു-സ്വകാര്യചടങ്ങുകളിലും ഗ്രീൻ പ്രോട്ടോക്കോൾ നടപ്പാക്കുക തുടങ്ങി 20 നിബന്ധനകൾ സൂചകങ്ങളായി നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ള സർക്കാർ ഉത്തരവ് പാലിച്ചാണ് ശുചിത്വപദവി നിർണ്ണയം നടന്നത്. നൂറിൽ 60 മാർക്കിന് മുകളിൽ ലഭിച്ച തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളെല്ലാം ശുചിത്വപദവിക്ക് അർഹത നേടി. ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ അഞ്ച് വർഷത്തിനകം സംസ്ഥാനത്തെ പൂർണ്ണമായും മാലിന്യമുക്തമാക്കുക എന്നതാണ് സർക്കാരിന്റെയും ക്ലീൻ കേരള കമ്പനിയുടെയും ലക്ഷ്യം.

'തെളിനീരൊഴുകും നവകേരളം'

സംസ്ഥാനത്തെ പൂർണ്ണമായും മാലിന്യമുക്തമാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി നടത്തിയ ക്യാമ്പെയിനായിരുന്നു 'തെളിനീരൊഴുകും നവകേരളം.' ഇതിന്റെ ഭാഗമായി തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളിലുള്ള ജലാശയങ്ങളുടെ ശുചിത്വം പരിശോധിക്കുന്നതിനായി സാമ്പിളുകൾ ശേഖരിക്കുകയും യഥാർത്ഥ അവസ്ഥ തിരിച്ചറിയുകയും ചെയ്തു. തുടർന്ന്, മലിനീകരിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ഇടങ്ങൾ ജനകീയപങ്കാളിത്തത്തോടെ ശുചിയാക്കുന്നതിനും മാലിന്യത്തിന്റെ ഉറവിടങ്ങൾ നിർത്തലാക്കുന്നതിനുമുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് നടക്കുന്നത്. കരയിലെ പാഴ്‌വസ്തുക്കൾ മാത്രമല്ല, ജലസ്രോതസ്സുകളിലെ മലിനീകരണം അവസാനിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളും ക്രിയാത്മകമായി നടപ്പാക്കി വരുന്നുവെന്ന് സാരം.

എന്നിരുന്നാലും പൂർണ്ണശുചിത്വവും സമ്പൂർണ്ണ മാലിന്യസംസ്കക്കരണപദ്ധതികളും നടപ്പാക്കാൻ

> "മാലിന്യങ്ങളുടെ അളവ് ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കാൻ സഹായകമായ ഗ്രീൻ പ്രോട്ടോക്കോളും ശുചിത്വപദവി സർട്ടിഫിക്കേഷനും തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും സർക്കാർ ഓഫീസുകളിലും നടപ്പാക്കി വരുന്നു."

ഇനിയും ഏറെദൂരം സഞ്ചരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിന് ആവശ്യമായ പദ്ധതികൾ ഇതിനകം തന്നെ ആവിഷ്കരിച്ചു കഴിഞ്ഞു. സമ്പൂർണ്ണ ശുചിത്വ മാലിന്യസംസ്ക്കരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഗാർഹികതലത്തിൽ ഉറവിട മാലിന്യ സംസ്കരണപദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കുന്നിനോടൊപ്പം വേസ്റ്റ് ടു എനർജി പ്ലാന്റ് പോലെ ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ അധിഷ്ഠിതമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന കേന്ദ്ര മാലിന്യസംസ്ക്കരണപദ്ധതികളും നടപ്പാക്കാനുള്ള പദ്ധതികൾ ഇതിന്റെ ഭാഗമാണ്. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്വത്തിൽ ജനകീയപങ്കാളിത്തത്തോടെ ശുചിത്വ മാലിന്യ സംസ്ക്കരണപ്രവർത്തനങ്ങൾ മിഷൻ മാതൃകയിൽ സംഘടിപ്പിക്കാനും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. അഴുകുന്ന ജൈവമാലിന്യങ്ങൾ ഉത്പാദകന്റെ ഉത്തരവാദിത്വത്തിൽ പരമാവധി ഉറവിടത്തിൽ തന്നെ സംസ്ക്കരിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികളും സ്വീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിന് ആവശ്യമായ സാങ്കേതികസംവിധാനങ്ങളും യൂണിറ്റ് നിരക്കുകളും ശുചിത്വമിഷനാണ് നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ളത്.

മാലിന്യങ്ങളുടെ അളവ് ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കാൻ സഹായകമായ ഗ്രീൻ പ്രോട്ടോക്കോളും ശുചിത്വപദവി സർട്ടിഫിക്കേഷനും തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും സർക്കാർ ഓഫീസുകളിലും നടപ്പാക്കി വരുന്നു. പാഴ്‌വസ്തുക്കൾ ശേഖരിക്കുന്ന ഹരിതകർമ്മസേനയ്ക്ക് ആവശ്യമായ സഹായം ക്ലസ്റ്റർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നൽകാൻ ഹരിതസഹായ സ്ഥാപനങ്ങളെ കണ്ടെത്തി സേനാംഗങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ പരിശീലനവും നൽകിവരുന്നുണ്ട്. കേരള ഖരമാലിന്യ പരിപാലനപദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനത്ത് ആദ്യമായി റീസൈക്ലിംഗ് പാർക്ക് സ്ഥാപിക്കുക, പുനരുപയോഗ സാധ്യതയില്ലാത്ത മാലിന്യങ്ങൾ സംസ്ക്കരിക്കാൻ പ്രാദേശികതലത്തിൽ സാനിട്ടറി ലാൻഡ്ഫിൽ സംവിധാനം ഒരുക്കുക, ഓരോ മുൻസിപ്പാലിറ്റികൾക്കും അനുയോജ്യമായ രീതിയിൽ സമഗ്ര ഖരമാലിന്യ പരിപാലന മാസ്റ്റർപ്ലാൻ തയ്യാറാക്കുക, തദ്ദേശ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മാലിന്യ സംസ്ക്കരണ സംവിധാനങ്ങൾ ശക്തിപ്പെടുത്തുകയും കേന്ദ്രീകൃത അടിസ്ഥാനത്തിൽ പുനഃചംക്രമണ സംസ്ക്കരണ സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കുകയും ചെയ്യുക തുടങ്ങി നിരവധി പദ്ധതികളാണ് പൂർത്തിയായി വരുന്നത്. ഇതിന്റെ ഓരോ ഘട്ടം പൂർത്തിയാകുമ്പോഴും സമ്പൂർണ്ണ ശുചിത്വസംസ്ഥാനം എന്ന പദവിയിലേക്ക് കേരളം അടുത്തുകൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ■

With the Best Compliments from:

HEVEA RUBBER TECHNOLOGIES (P) LTD.,

21 YMA ROAD POOVANTHURUTHU PO

KOTTAYAM KERALA 686012

Email hevearubbertechnologies@gmail.com

Kurian.kurien@hevea.co.in

sales@hevea.co.in

Kurian Kurien +919633032232

Only company in Kerala Prequalified by MORTH(Central Ministry of Shipping Road Transports & Highways) and RDSO (Research Design & Standards Organisation) for the supply of Elastomeric Bearings for Bridges.

Also Manufacturer of Rubber Molded goods Rubber profiles Rubberizing of Nitrile/ Natural/ Neoprene Rollers , Rubber lining, Industrial Hoses for Abrasive resistence etc

Visit our Website www.hevea.co.in

An ISO 9002 company

Contact: +91 481 2342081 ,
+919447192761

വിൽപന നൈപുണി സംരംഭ വിജയ തന്ത്രം

ആഷിക് കെ പി

സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുക എന്നതാണ് ആത്യന്തികമായി ഒരു സംരംഭകന്റെ മുന്നിലുള്ള ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി. കിട മൽസരങ്ങളാണ് എവിടെയും. ഒരേ പോലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്ന ആയിരക്കണക്കിന് ആളുകൾ . അവിടെ എങ്ങിനെ എന്റെ ഉൽപന്നം തന്നെ അവർ വാങ്ങണം എന്ന് നിശ്ചയിച്ച് അത് തന്നെ ഉപഭോക്താവ് സ്വീകരിച്ചു കഴിഞ്ഞു എന്ന് ഉറപ്പിക്കാൻ കഴിയണം. അങ്ങിനെ സംഭവിക്കണമെങ്കിൽ എന്തെല്ലാം കാര്യങ്ങളാണ് ചെയ്യേണ്ടത് എന്നതാണ് വിൽപന നൈപുണി എന്നതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നത്.

വിൽപ്പന നൈപുണിയിൽ ഏറെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ് ഉപ ഭോക്താവിനെ അറിയുക എന്നത് . പല ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുമ്പോൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ആളുകളെയോ അവരുടെ കൃത്യമായ ആവശ്യങ്ങളെയോ മനസ്സിലാക്കില്ല. ഒരു ഉപഭോക്താവ് നമ്മെ സമീപിക്കുമ്പോഴും നാം നമ്മുടെ ഉൽപന്നം വാങ്ങിപ്പിക്കുവാൻ അവരെ സമീപിക്കുമ്പോഴും അവരെ കേൾക്കാനും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ, സ്വഭാവങ്ങൾ എന്നിവ നിരീക്ഷിക്കാനും കഴിയണം. ഉപ ഭോക്താവുമായി ഒരു അടുപ്പം സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് ഒരു വിൽപനക്കാരൻ ആദ്യം തന്നെ ശ്രമിക്കേണ്ടത്. ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം അവരെ കേൾക്കുകയും മാന്യമായി അവരെ പരിഗണിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. എത്ര പ്ര

കോപനമായ പെരുമാറ്റമെങ്കിലും മാന്യത പുലർത്താൻ വിൽപനക്കാരൻ ജാഗരൂകനായിരിക്കണം. എല്ലാറ്റിനും പ്രതികരിക്കാൻ നാം പ രീക്ഷയൊന്നുമല്ലല്ലോ എഴുതുന്നത് എന്ന നിലയിൽ നാം നമ്മെ ക്രമപ്പെടുത്തേണ്ടതുണ്ട്.

മറ്റൊന്ന് ഉൽപന്നത്തെ കൃത്യമായി അറിയുക എന്നതാണ്. പ്രത്യേകിച്ച് ഇലക്ട്രോണിക്, ഇലക്ട്രിക്, ഐടി തുടങ്ങിയ ഉൽപന്നങ്ങളോ മെഡിക്കൽ പാരാ മെഡിക്കൽ സേവനങ്ങളോ വിൽപന , വിതരണം ചെയ്യുമ്പോൾ പൂർണ്ണമായും അവയെക്കുറിച്ചും സമാന രീതിയിൽ തന്നെ ഉള്ള മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളെ ക്കുറിച്ചും സംശയലേശമന്യേ അറിഞ്ഞിരിക്കണം.

സ്റ്റോറി ടെല്ലിങ്ങ്, നേരിട്ടല്ലാതെ ചെയ്യുന്ന പ രസ്യങ്ങൾ, മറ്റ് സാമൂഹ്യ സാംസ്കാരിക രാഷ്ട്രീയ രംഗത്തെ ഇടപെടലുകളിലൂടെലഭിക്കുന്ന അംഗീകാരങ്ങൾ എന്നിവ ആധുനിക കാലത്ത് ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിൽക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ ഉള്ള വ്യത്യസ്ത മാർഗ്ഗങ്ങളാണ്. നാം അല്ലാത്ത മറ്റൊരു സംവിധാനത്തിലൂടെ നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് അല്ലെങ്കിൽ അത്തരം സേവനങ്ങളെ കുറിച്ചോ മറ്റൊരാൾ അറിയുമ്പോൾ അയാൾ ആവശ്യക്കാരൻ അല്ലെങ്കിലും അത് അവരുടെ മനസ്സിൽ കിടക്കും. പിന്നീട് അവർക്ക് അത്തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വേണ്ട അവസരത്തിൽ പ്രഥമ പരിഗണന നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് കിട്ടുവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ഇന്ന് ഇത്തരം വിൽപന നൈപുണി തന്ത്രങ്ങൾ ചെയ്യുവാൻ സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങൾ വളരെ വലിയ രീതിയിൽ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നുണ്ട്. നേരിട്ട് ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പരസ്യം കൊടുക്കുന്നതിനേക്കാൾ പതിന്മടങ്ങ് ഉപഭോക്താക്കളിൽ വിശ്വാസ്യതയും ആകർഷകത്വവും ഉണ്ടാക്കാൻ ഇത്തരം വില്പന നൈപുണികൾക്ക് കഴിയുന്നു.

അതുപോലെതന്നെ നല്ല ഒരു വിൽപന നൈപുണ്യ മാർഗ്ഗമാണ് നെറ്റ്‌വർക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ്. നെറ്റ്‌വർക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് എന്ന് കേൾക്കുമ്പോൾ മണി ചെയിൻ പോലുള്ള തട്ടിപ്പ് പരിപാടികൾ ആണെന്നുള്ള ധാരണ നമുക്കുണ്ടായേക്കാം. എന്നാൽ ഒരാളിലൂടെ മറ്റൊരാളിലേക്ക് ഒരു ഉൽപ്പന്നം വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുമ്പോൾ ഒരു വലിയ ശൃംഖലയിലൂടെ ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയും എന്ന് നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതാണ്. ഉപഭോക്താക്കളെ നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിപ്പിക്കുക മാത്രമല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പ്രചാരകരാക്കി മാറ്റിക്കാനും നമുക്ക് കഴിയേണ്ടതാണ്. ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വിലക്കുറവും കൃത്യതയുമുള്ള ഉൽപ്പന്നം ആണെങ്കിലും ഓരോ ഉപഭോക്താവും നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ സംതൃപ്തൻ ആണെങ്കിലും അവർ തന്നെയായിരിക്കും നല്ല പ്രചാരകർ എന്ന് നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതാണ്.

ഉപഭോക്താവ് ആര് എന്ന് നോക്കാതെ അവരെ ഒരേ പോലെ കണക്കാക്കുകയും പരിഗണിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടത് വിൽപ്പന നൈപുണിയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകമാണ്. എല്ലാ ഉപഭോക്താവും സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം തുല്യരാണ്. എത്ര ചെറിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരും എത്ര വലിയ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരും തന്നെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം തന്റെ ഉപഭോക്തൃ ശൃംഖലയിലെ കണ്ണികളാണ് എന്ന രീതിയിൽ അവരെ പരിഗണിക്കുമ്പോൾ ഓരോ ഉപഭോക്താവും നമ്മുടെ സംരംഭത്തിന് മുതൽക്കൂട്ടാവുന്ന തരത്തിലേക്ക് മാറും എന്നുറപ്പുണ്ട്.

അതുപോലെതന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് വിൽപ്പനാനന്തര സേവനങ്ങളും. ആളുകളെക്കൊണ്ട് പൊടിപ്പും തൊങ്ങലും ചേർത്ത് കഥകളിലൂടെയും പ്രലോഭനങ്ങളിലൂടെയും സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിപ്പിക്കുകയും എന്നാൽ എന്തെങ്കിലും തകരാറു വന്നാൽ അവരെ പരിഗണിക്കാതിരിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ ഓർക്കേണ്ടത് നാം അവരെ കബളിപ്പിച്ചു എന്നതല്ല മറിച്ച് അവർ ഇനിയൊരിക്കലും നമ്മളെ വിശ്വസിക്കാത്ത ആളുകളായി മാറി എന്നതാണ്. ഇവിടെ ഒരു കാരണവശാലും സംരംഭകൻ അയാളുടെ

ഉദ്യമത്തിൽ വിജയിച്ചില്ല എന്നത് ഉറപ്പാണ്. താൽക്കാലികമായി ഒരു പ്രാവശ്യമോ രണ്ടുപ്രാവശ്യമോ ഒക്കെ മാത്രമേ നമുക്ക് ഇങ്ങനെ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. സ്ഥായിയായ രീതിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ആളുകൾ വാങ്ങണമെങ്കിൽ അവർക്ക് നമ്മിൽ പരിപൂർണ്ണമായ വിശ്വാസം ജനിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിന് വില്പനാനന്തര സേവനങ്ങൾ കൃത്യമായും മൂല്യവത്തായും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിശ്വാസം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് വാല്യൂ വർദ്ധിക്കുമെന്നും ബ്രാൻഡ് വാല്യൂ വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കുമെന്നും ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഡിമാൻഡ് കൂട്ടുമെന്നും നമുക്കറിയാമല്ലോ.

വിൽപന നൈപുണിയിലെ മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകം സംരംഭകന് തൻറെ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ സ്വയം വിശ്വാസം ഉണ്ടാവുക എന്നതാണ് തൻറെ ഉൽപ്പന്നം വിലകൊണ്ടും ഗുണമേന്മ കൊണ്ടും ഏറ്റവും മെച്ചപ്പെട്ടതാണ് എന്നും അതിന് കവച്ചു വയ്ക്കുവാൻ സമാന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാർക്കറ്റിൽ ലഭ്യമല്ല എന്നും സ്വയമേവ അയാൾക്ക് ബോധ്യപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്.

വിൽപന നടത്തുന്നവർക്ക് കൃത്യമായ പരിശീലനങ്ങൾ പ്രൊഫഷണലായും ശാസ്ത്രീയമായും നൽകാൻ ഒരു സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നുണ്ട് . അവരുടെ ആഗ്രഹങ്ങളും അഭിലാഷങ്ങളും പ്രതീക്ഷകളും മറ്റും കാലത്തിനനുസരിച്ച് മാറുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അവരെ നേരിടുവാൻ പ്രാപ്തി വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട് അതിന് എവിടെയൊക്കെയാണ് അവർ മെച്ചപ്പെടേണ്ടത് അവിടെയൊക്കെ പരിശീലനങ്ങൾ നൽകുവാൻ സംരംഭകൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. തികച്ചും പ്രൊഫഷണൽ ആയ ഒരു വില്പനക്കാരനു മാത്രമേ ആധുനിക ലോകത്ത് ഉപഭോക്താവിനെ നിരീക്ഷിച്ചു, ഉപഭോക്താവിനെ തിരിച്ചറിഞ്ഞ്, ഉപഭോക്താവിനെ സംതൃപ്തനാക്കി, വീണ്ടും തന്റെ സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് വരാനുള്ള മാനസികമായ തയ്യാറെടുപ്പോടെ മാറ്റുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഇപ്പോൾ എത്ര ഡിമാൻഡ് ഉള്ള ഉൽപ്പന്നമായാലും പലപ്പോഴും നാം ചില ഉപഭോക്താക്കൾ വരുമ്പോൾ അങ്ങനെ അവരെ പരിഗണിക്കാറില്ല. കാരണം അവരല്ലെങ്കിൽ വേറെ ആരെങ്കിലും ആ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുമെന്ന് നമുക്ക് ഉറപ്പുണ്ട്. എന്നാൽ അങ്ങനെ പരിഗണിക്കാതെ പോകുന്ന ഒരു ഉപഭോക്താവ് ഭാവിയിൽ നമ്മുടെ ഒരു ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വാങ്ങില്ല എന്ന് നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് എത്ര ഡിമാൻഡ് ഉള്ള ഉൽപ്പന്നമാണ് ഇപ്പോൾ വിൽക്കുന്നതെങ്കിലും ഉപഭോക്താവിനെ ഒരു പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന താൽപര്യത്തോടെയും ജിജ്ഞാസയോടെയും ക്ഷമയോടെയും പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

അതുപോലെതന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് ധൃതി കാണിക്കാതിരിക്കുക എന്നത്. സാധനങ്ങൾ വിറ്റുപോകേണ്ടത് നമ്മെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പ്രധാനം തന്നെയാണെങ്കിലും ഒരു ഉപഭോക്താവിനെ കൊണ്ട് എങ്ങനെയെങ്കിലും വാങ്ങിക്കാൻ ഉള്ള ധൃതി കാണിക്കാതിരിക്കേണ്ടതാണ്. സാവധാനവും സമയമെടുത്തും ഉൽപ്പന്നത്തിനെ കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കി കൊടുക്കുകയും പിന്നീട് അവർ തീരുമാനിക്കട്ടെ എന്ന തരത്തിൽ നിശബ്ദനായി നിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്ന തന്ത്രമാണ് ആധുനിക വില്പന നൈപുണിയിൽ ഒന്ന്.

ഉൽപ്പന്നതോടൊപ്പം ചില സമ്മാനങ്ങളും ഓഫറുകളും നൽകുന്നതും ചിലപ്പോൾ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുവാൻ കൂടുതൽ സഹായിക്കുന്നതാണ്.

ഓരോ ഉപഭോക്താവിനും ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങളുടെ ഒരു ഏകദേശ രൂപം വിൽപ്പനക്കാരന്റെ കൈയ്യിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അത് എന്താണ് എന്ന് മനസ്സിലാക്കി സാധനങ്ങൾ വിറ്റതിനുശേഷം അവരുടെ ഇഷ്ടത്തിനനുസരിച്ചുള്ള അത്തരം സമ്മാനങ്ങൾ കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ സംതൃപ്തിയിൽ നിന്നും ആഹ്ലാദത്തിലേക്ക് അവരെ എത്തിക്കുവാൻ നമുക്ക് കഴിയും. ഒരു കാരണവശാലും ഗിഫ്റ്റിന് പകരം അത് വേണ്ടെങ്കിൽ കുറച്ചുകൂടെ വിലകുറച്ചു തരാം എന്നപ്രലോഭനം നൽകാൻ പാടില്ല. നമ്മെ അവമതിക്കാനേ ഇത്തരം പ്രലോഭനങ്ങൾ ഇടവരുത്തുകയുള്ളൂ. അതുപോലെ ആദ്യമേ തന്നെ ഗിഫ്റ്റിനെക്കുറിച്ച് പറയുകയും അരുത്.

അതുപോലെതന്നെ ഇപ്പോൾ വിൽപനയ്ക്ക് പലപ്പോഴും ആശ്രയിക്കുന്ന മാർഗമാണ് ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ. ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലൂടെ വിൽക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുമ്പോൾ കൃത്യമായി ഉൽപ്പന്നത്തെ കുറിച്ച് ഉപഭോക്താവിന് മനസ്സിലാക്കി കൊടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. സമയബന്ധിതമായി സാധനങ്ങൾ എത്തി എന്ന് ഉറപ്പാക്കുകയും അവരുടെ ഫീഡ്ബാക്ക് തേടുകയും വേണം. അളവിലും തൂക്കത്തിലും അവർ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് അല്ലെങ്കിൽ ഉടൻ തന്നെ നമ്മുടേ തന്നെ ചെലവിൽ അത് മാറ്റി കൊടുക്കുവാനും അല്ലെങ്കിൽ പണം തിരിച്ചു നൽകുവാനോ നാം പ്രതിജ്ഞാ ബദ്ധരാവേണ്ടതുണ്ട് അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവിന് വലിയ വിശ്വാസ്യതയാണ് സംരംഭകരിൽ ഉണ്ടായിത്തീരുക. ഈ വിശ്വാസ്വതയാണ് നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് ആയി, ഡിമാൻഡ് ആയി, വിൽപ്പനയായി മാറുന്നത്.

വിൽപന നൈപുണി എന്നത് ഒരു തത്വമാണ് ശീലമാണ് അല്ലാതെ അതിന് കൃത്യമായ നിർവചനങ്ങളോ ശീലങ്ങളോ ഇല്ല ഓരോ ഉപഭോക്താവിനെയും മനസ്സിലാക്കുകയും അവരുടെ ഇഷ്ടങ്ങളും അനിഷ്ടങ്ങളും നിരീക്ഷിച്ചു തിരിച്ചറിയുകയും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് മുൻതൂക്കം കൊടുക്കുകയും അത്തരം ആവശ്യങ്ങൾ നമ്മുടെ മുന്നിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലൂടെ സാധൂകരിക്കാൻ കഴിയുമെന്ന് ലളിതവും ഫലപ്രദവുമായ ആശയവിനിമയത്തിലൂടെ അവരെ ധരിപ്പിക്കുകയും വിശ്വാസം ജനിപ്പിക്കുന്ന പെരുമാറ്റത്തിലൂടെ അത് ഉറപ്പിക്കുകയും വിൽപ്പനാനന്തര സേവനത്തിലൂടെ അവരെ നമ്മുടെ ഏറ്റവും പ്രിയപ്പെട്ട ഉപഭോക്താവായി മാറ്റുകയും ചെയ്യുക എന്നത് തന്നെയാണ് ആധുനിക കാലത്ത് വിൽപ്പന നൈപുണിയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട തന്ത്രങ്ങൾ .■

(എഴുത്തുകാരൻ, അധ്യാപകൻ, സംരംഭകത്വ പരിശീലകൻ. സംരംഭകത്വ യാത്ര എന്ന പുസ്തകത്തിന്റെ രചയിതാവ്)

പ്രതിബന്ധങ്ങൾ പ്രചോദനമാകുമ്പോൾ

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

കറുത്ത സ്ലേറ്റിൽ കല്ലു പെൻസിൽ കൊണ്ട് ചിത്രങ്ങൾ കോറിയ ബാല്യം. പെൻസിലും പേപ്പറും കൊണ്ട് പ്രകൃതിയെ പകർത്തിയ കൗമാരം. ബ്രഷും, കാൻവാസും വർണക്കൂട്ടുകളുമായി പ്രോജ്ജ്വലിച്ച യൗവനം. ഔദ്യോഗിക ജീവിതത്തിലേക്കു കടന്നതോടെ തന്റെ പ്രിയപ്പെട്ട ചിത്രരചനയെ അല്പം വേദന യൊടെയെങ്കിലും മാറ്റിവെയ്ക്കേണ്ടി വന്ന ദുരവസ്ഥ! 37 വർഷക്കാലത്തെ സുദീർഘമായ അദ്ധ്യാപന ജീവിതത്തിനും കുടുംബ ജീവിതത്തിനുമിടയിൽ ഭാവനയിൽ വിരിഞ്ഞ വർണചിത്രങ്ങളെ എങ്ങും പകർത്താനാവാത്ത നൊമ്പരം. സമയക്കുറവു തന്നെയായിരുന്നു കാരണം. എന്നാൽ മഹാമാരിയായി കൊറോണ വൈറസ് താണ്ഡവമാടിയ വേളകളിൽ, അടച്ചു പൂട്ടപ്പെട്ട അവസ്ഥയിൽ, മനസിന്റെ അഗാധതകളിൽ നിന്ന് ചായക്കൂട്ടുകളും ബ്രഷും ഉയർന്നു വരുന്നത് ഒരു ചിത്രകാരിയെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നിർവൃതിദായകമായ അനുഭവമാണ്. കോട്ടയം ജില്ലയിലെ മോനിപ്പള്ളി സ്വദേശിനിയായ ജയലക്ഷ്മി ടീച്ചർ മനോഹരമായ ചിത്രങ്ങളിലൂടെ ആസ്വാദക ഹൃദയങ്ങളിൽ ഇടം പിടിച്ചത്

ഇക്കാലത്താണ്.

വരയിൽ ടീച്ചറിനു പ്രിയങ്കരം മ്യൂറൽ പെയിന്റിംഗ് തന്നെ. മറ്റ് ചിത്രങ്ങളെക്കാൾ ആഢ്യത്തം തുടിയ്ക്കുന്ന രചനകൾ മ്യൂറൽ പെയിന്റിങ്ങിൽ കഴിയുമത്രേ. ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതികവിദ്യ പടർന്നു പിടിച്ച കാലത്ത് ഈ ചിത്രരചനാ രീതിയെപ്പറ്റി ഇന്റർനെറ്റിൽ നിന്നു ലഭ്യമായ വിവരങ്ങളൊക്കെ അവർ ശേഖരിച്ചു. പ്രമുഖ ചിത്രകാരനായ പ്രിൻസ് തോന്നയ്ക്കലിന്റെ ശിഷ്യത്വവും തേടി. ഫലമോ? ജീവൻ തുടിയ്ക്കുന്ന നിരവധി മ്യൂറൽ പെയിന്റിങ്ങുകൾ കൊണ്ട് വീടിനകം നിറഞ്ഞു. കൊവിഡ് പിൻവാങ്ങിയതോടെ ചടങ്ങുകൾക്കും മറ്റും പ്രസന്റേഷനായി ഇവ നൽകിത്തുടങ്ങിയതോടെ ചിത്രകാരിയെ തേടി ആളുകളെത്തി. അപ്പോഴാണ് ഇവയുടെ ബിസിനസ് സാധ്യതകളെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കുന്നതു തന്നെ. ഒരു ചിത്രം പൂർത്തിയാക്കണമെങ്കിൽ ദിവസങ്ങളോളമുള്ള സപര്യ ആവശ്യമാണ്. എന്നാൽ അതിനു തക്ക പ്രതിഫലം നൽകാൻ ഭൂരിപക്ഷവും തയ്യാറല്ല എന്നതാണു ദു:ഖകരമായ സത്യം. ഇവിടെ ഒരേയൊരു മാർഗം വരയ്ക്കുന്ന ചിത്രങ്ങളുടെ നിരവധി ഡിജിറ്റൽ പ്രിന്റുകൾ എടുത്ത് ഫ്രെയിം ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിയ്ക്കുക തന്നെ. യഥാർത്ഥ ചിത്രത്തിൽ നിന്നു യാതൊരു വ്യത്യാസവുമില്ല. വിലയാണെങ്കിൽ വളരെക്കുറവും. പത്തു ചിത്രങ്ങൾ പോകുമ്പോൾ ഒന്നിന്റെ യഥാർത്ഥ വിലയും ലഭിയ്ക്കും. ഇന്ന് പെയിന്റിങ്ങുകൾക്ക് വിപണിയേറെയാണ്. ഗൃഹപ്രവേശനത്തിനും മറ്റു മംഗള കർമ്മങ്ങൾക്കും മനോഹരമായ പെയിന്റിങ്ങുകൾ നൽകുന്നവരുടെ എണ്ണം വർദ്ധിച്ചു വരുന്നു. പ്രസന്റേഷനുകളിൽ 35 ശതമാനവും ഇന്ന് പെയിന്റിങ്ങുകൾ കൈയടക്കിയിരിയ്ക്കുന്നു. ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ തന്നെ വിപണനം നടത്തിയാൽ മികച്ച ലാഭമാണ് പെയിന്റിങ്ങുകൾ നൽകുക. നല്ല വർക്കുകൾ വാങ്ങാൻ ആവശ്യക്കാരേറെ. വിദേശ വിപണികളിലും ഇവയ്ക്കു വൻ ഡിമാന്റാണ്.

ഇടനിലക്കാരില്ലാതെയുള്ള വിപണനത്തെക്കുറിച്ചു പറഞ്ഞെങ്കിലും വലിയ തോതിൽ പെയിന്റിങ്ങുകൾ 'മൂവ്' ചെയ്യണമെങ്കിൽ വിശ്വസ്തമായ മാർക്കറ്റിങ്ങ് എജൻസികളുടെ സേവനം അനിവാര്യമാണ്. അതല്ലെങ്കിൽ ചുറ്റുവട്ടത്തിലെ ലോക്കൽ മാർക്കറ്റു കൊണ്ടു തൃപ്തിയടയേണ്ടി വരും. അമച്വർ ആയി ചെയ്യുന്നവർക്ക് ഇതു മതിയാവും. എന്നാൽ പ്രൊഫഷണൽ ആയി ചിത്രകലയെ സ്വീകരിച്ചവർക്ക് കൂടുതൽ ഉൽപന്നവും തദനുസൃതമായ ലാഭവും ഉണ്ടായേ മതിയാവൂ. തലസ്ഥാന നഗരിയിലെ ചാല സ്കൂളിലായിരുന്നു ജയലക്ഷ്മി ടീച്ചർ തന്റെ റിട്ടയർമെന്റ് കാലത്ത് പഠിപ്പിച്ചിരുന്നത്. കൊറോണയുടെ ഭീതിയിൽ നിന്നകലാനും മനസ്സ് കൂടുതൽ കർമനിരതമാക്കുവാനും ലോക്ഡൗൺ കാലം ടീച്ചറിനു സഹായകമായി. ഉണ്ടും, ഉറങ്ങിയും, മൊബൈലിൽ കുത്തിയും, ടി വി കണ്ടും ഈ കാലത്തെ തള്ളിനീക്കിയവരാണേറെയും. എന്നാൽ ടീച്ചറിനെപ്പോലെ സർഗാത്മകമായ അന്തരീക്ഷമൊരുക്കിയവരും ഇവിടെയുണ്ട്. നഴ്സറി, പച്ചക്കറി കൃഷി, ശിൽപ നിർമാണം, കവിതയെഴുത്ത് എന്നു തുടങ്ങി വിവിധ മേഖലകൾ സ്വയം കണ്ടെത്തിയവർ നിരവധി. ഇവരൊക്കെയും മഹാമാരിയുടെ പിടിയിൽ അകപ്പെട്ടില്ല എന്നതൊരു നഗ്നയാഥാർത്ഥ്യമാണ്. എല്ലാറ്റിന്റെയും കാരണം മനസ്സാണ് എന്നു പറയുന്നതിൽ വാസ്തവമുണ്ട് എന്ന് ഇത് നമ്മെ പഠിപ്പിയ്ക്കുന്നു. പോസിറ്റീവ് ചിന്തകൾ പോസിറ്റീവ് എനർജി പ്രസരിപ്പിക്കുന്നു. അത് മനസിനെയും ശരീരത്തെയും ഒരുപോലെ സംരക്ഷിക്കുന്നു. ഒഴുക്കിനെതിരെ നീന്താൻ പഠിച്ചവർക്ക് പ്രതിബന്ധങ്ങൾ പുഷ്പശരം പോലെയാണെന്ന് ടീച്ചറിന്റെ വിജയഗാഥ നമ്മെ പഠിപ്പിയ്ക്കുന്നു.

വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് 9947174905 എന്ന നമ്പറിൽ ബന്ധപ്പെടാം ■

ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ സജീവമാകാൻ കുടുംബശ്രീ

സൗമ്യ ബേബി

പുതിയ കാലത്തിന്റെ വിപണനസാധ്യതകളിൽ കൂടുതൽ സജീവമാകാൻ സംസ്ഥാനത്തെ വനിതാകൂട്ടായ്മയായ കുടുംബശ്രീ ഓപ്പൺ നെറ്റ്‌വർക്ക് ഫോർ ഡിജിറ്റൽ കൊമേഴ്സിന്റെ (ഒഎൻഡിസി) ഭാഗമാകുന്നതോടെയാണ് ഇത് സാധ്യമാവുക. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ പിന്തുണയോടെയുള്ള വികേന്ദ്രീകൃത ഇ-കൊമേഴ്സ് ശൃംഖലയാണ് ഒഎൻഡിസി. ആമസോണും ഫ്ളിപ്കാർട്ടും പോലെയുള്ള സ്വകാര്യ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് നടക്കുന്ന ഇപ്പോഴത്തെ ഇ-കൊമേഴ്സ് വിപണനരംഗം പൊതുശൃംഖലയുടെ ഭാഗമാക്കുക എന്നതാണ് സർക്കാർ പദ്ധതിയായ ഒഎൻഡിസിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെടുന്നതോടുകൂടി മുഴുവൻ കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങളും എല്ലാ ഓൺലൈൻ വിപണന പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലും ലഭ്യമാകുന്നതാണ്. കോവിഡ് കാലത്തെ ലോക്ഡൗൺ പോലെയുള്ള എല്ലാ പ്രതിസന്ധികളെയും അതിജീവിക്കാൻ ഓൺലൈൻ വിപണനത്തിലൂടെ സാധ്യമാകും.

വാങ്ങുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ഓൺലൈനിലൂടെ വില നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട യുപിഐ അഥവാ യൂണിഫൈഡ് പേയ്മെന്റ്സ് ഇന്റർഫേസ് പോലെയൊരു സംവിധാനമാണ് ഇ-കൊമേഴ്സ് മേഖലയിൽ ഒഎൻഡിസി. ഗൂഗിൾപേ, പേയ്ടിഎം, ഭീം, ഫോൺപേ തുടങ്ങിയ വ്യത്യാസങ്ങളൊന്നുമില്ലാതെ യുപിഐ വഴി പണം അടയ്ക്കാമെന്നതുപോലെ ഓൺലൈനിലൂടെയുള്ള ഉത്പന്നവിപണനത്തിന്റെ വമ്പൻസാധ്യതകൾ തുറന്നുവെക്കുകയാണ് ഒഎൻഡിസി ചെയ്യുന്നത്. ഉത്പാദകനും ഉപഭോക്താവും തമ്മിൽ നേരിട്ടു ബ

ന്ധപ്പെടുമ്പോൾ അത് ഇരുകൂട്ടർക്കും ഒരുപോലെ ലാഭകരമായ ബിസിനസായി മാറുന്നുമുണ്ട്. ഓൺലൈനിലൂടെയുള്ള ഉത്പന്നവിപണനത്തിൽ നിന്നും ഇടനിലക്കാർ ഒഴിവാക്കപ്പെടുമ്പോൾ അവർക്ക് കിട്ടേണ്ടിയിരുന്ന പണംകൂടി ഉത്പാദകനും ഉപഭോക്താവിനും ലാഭമായി ലഭിക്കുന്നു.

> നിലവിൽ ആമസോണിലൂടെയും ഫ്ളിപ്കാർട്ടിലൂടെയും കുടുംബശ്രീയുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നുണ്ട്.

തുറന്നുകിട്ടുന്ന വലിയ വിപണി

നിലവിൽ ആമസോണിലൂടെയും ഫ്ളിപ്കാർട്ടിലൂടെയും കുടുംബശ്രീയുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നുണ്ട്. ആമസോണിൽ 632 ഉത്പന്നങ്ങളും ഫ്ളിപ്കാർട്ടിൽ 40 ഉത്പന്നങ്ങളുമാണ് കുടുംബശ്രീ ലിസ്റ്റ് ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. കുടുംബശ്രീയുടെ കേന്ദ്രീകൃത സംവിധാനം മുഖേന നേരിട്ടാണ് ഇതുവരെയുള്ള ഓൺലൈൻ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനം നടന്നിരുന്നതെങ്കിൽ ഇനിയങ്ങോട്ട് സ്ഥിതി മാറും. ഓരോ കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾക്കും ഉത്പന്നവിപണനം നടത്താനുള്ള സാഹചര്യമാണ് പുതിയ വിപണനശൈലിയിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നത്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, ഓൺലൈൻ വ്യാപാരം പരമാവധി സജീവമാക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളുടെ ഭാഗമായി വിപുലമായ കോൺക്ലേവും യൂണിറ്റ് അംഗങ്ങൾക്കായി മാർക്കറ്റിംഗ് പരിശീലനപരിപാടിയും കുടുംബശ്രീ സംഘടിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്.

പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾ തയ്യാറാക്കുന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഭക്ഷ്യോത്പന്നങ്ങൾ, സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കൾ, ആയുർവേദ ഉത്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം നിലവിലുള്ളതിനെ അപേക്ഷിച്ച് പുതിയ സംവിധാനത്തിലൂടെ വൻ വിപണനസാധ്യത ഉണ്ടെന്നാണ് നിഗമനം. വൈവിധ്യമാർന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വ്യാപാരത്തിൽ ഇതുവരെയുള്ളതിൽ വച്ചേറ്റവും ഗുണകരമായ മാറ്റമായിരിക്കും കുടുംബശ്രീക്ക് ലഭ്യമാവുക. ഇക്കാലമത്രയും ഉത്പാദകനും ഉപഭോക്താവും തമ്മിലുള്ള വ്യക്തിപരമായ അടുപ്പവും കുടുംബശ്രീയോടുള്ള വൈകാരികബന്ധവുമായിരുന്നു ഇവിടുത്തെ വനിതാ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നട്ടെല്ല്. എന്നാൽ, ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കുന്നിലൂടെ ഉത്പാദകനും ഉപഭോക്താവിനും ലഭിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക നേട്ടവും ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയുമാവും ഇനിയങ്ങോട്ട് വിപണി നിശ്ചയിക്കുക. ഇതുരണ്ടും മുൻകൂട്ടി ഉറപ്പാക്കാൻ കഴിയുന്നുവെന്നത് കൊണ്ടുതന്നെ കുടുംബശ്രീ പ്രവർത്തകർക്ക് ആശങ്കകളില്ല.

ഉൾനാടൻ ഗ്രാമങ്ങളിൽ തയ്യാറാക്കപ്പെടുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ നഗരങ്ങളിലേക്കും ദൂരസ്ഥലങ്ങളിലേക്കും എത്തിക്കുകയെന്നത് കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകൾക്ക് നേരിടേണ്ടിവരുന്ന വെല്ലുവിളിയാണ്. മേളകളിലൂടെ ഒരു പരിധിവരെ ഈ പ്രശ്നം പരി

ഹരിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നുവെങ്കിലും ട്രാൻസ്പോർട്ടിംഗിലൂടെയും മറ്റും കൂടുതൽ ചെലവ് ഉണ്ടാകാറുണ്ടായിരുന്നു. മാത്രവുമല്ല, ഉത്പാദകർക്ക് തങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ ലാഭകരമായി വിപണനം ചെയ്യാനുള്ള പ്രാവീണ്യം ഉണ്ടായിരിക്കണമെന്നുമില്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഉത്പന്നങ്ങൾ തയ്യാറാക്കാനും അവ വിറ്റഴിക്കാനും രണ്ടു ഗ്രൂപ്പുകളുണ്ടെങ്കിൽ ലാഭകരമായ വിപണനം സാധ്യമാകും. മാർക്കറ്റിംഗിൽ വൈദഗ്ധ്യമുള്ളവരുടെ സംഘമായിരിക്കും ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകുക. ഓൺലൈൻ വിപണി സജീവമാകുന്നതിലൂടെ നിലവിൽ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ അതിജീവിക്കാനാവും.

ക്രിയാത്മകമായ വിപണന ശൈലി

ഓൺലൈൻ വ്യാപാരത്തിന്റെ വലിയ സാധ്യതകൾ കൂടുതൽ സജീവമായി ഇപ്പോഴാണ് തുറന്നുകിട്ടുന്നതെങ്കിലും ആഭ്യന്തരവിപണി ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ള ഫലപ്രദമായ കച്ചവടരീതികൾ വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കുടുംബശ്രീക്ക് ഇതിനകം തന്നെ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. മാർക്കറ്റിംഗ് കിയോസ്ക്, കുടുംബശ്രീ ബസാർ, നാനോ മാർക്കറ്റ്, കമ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് നെറ്റ്വർക്ക്, വിപണനമേളകൾ, മാസച്ചന്തകൾ, ഫുഡ് ഫെസ്റ്റുകൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്. കുടുംബശ്രീ സൂക്ഷ്മസംരംഭകരുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ പ്രാദേശികവിപണിയിൽ സുലഭമാക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങൾ സ്ഥിരമായി എത്തിച്ചുകൊടുക്കുക, സംരംഭങ്ങളുടെ ഉത്പാദനശേഷിയും നിലവാരവും ക്രമേണ ഉയർത്തുക, കുടുംബശ്രീ ഏകീകൃത റീട്ടെയിൽ ചെയിൻ എന്ന ആശയം നടപ്പാക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ് മാർക്കറ്റിംഗ് കിയോസ്കുകളുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിലൂടെ ആയിരക്കണക്കിന് സംരംഭകർക്കായി ലക്ഷക്കണക്കിന് രൂപയുടെ വരുമാനം ലഭിക്കുന്നുണ്ട്.

> മാർക്കറ്റിംഗിൽ വൈദഗ്ധ്യമുള്ളവരുടെ സംഘമായിരിക്കും ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകുക.

ഓരോ ജില്ലയിലെയും കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഒരു കുടക്കീഴിൽ കൊണ്ടുവരിക, സ്ഥിരം വിപണനത്തിന് വേദിയൊരുക്കുക, സുസ്ഥിരമായ ഉത്പാദനവും ലഭ്യതയും ഉറപ്പാക്കുക, ജില്ലയിലെ സംരംഭകരെ ക്ലസ്റ്റർ ചെയ്ത സംരംഭകരുടെ കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിക്കുക, സംഭരണത്തിനും വിപണനത്തിനും വിതരണത്തിനും പൊതുമാനദണ്ഡം ഉറപ്പാക്കുക, കുടുംബശ്രീ ഉത്പാദകരുടെ സ്ഥിരവരുമാനം ഉറപ്പാക്കുക, സംരംഭങ്ങളുടെ സാമ്പത്തികവും സാമൂഹികവുമായി ഉന്നമനത്തിലേക്ക് നയിക്കുക തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങളോടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച വിപണനസംവി

ധാനമാണ് കുടുംബശ്രീ ബസാർ. കൂടുതൽ ഉത്പാദകരെ വളർത്തുന്നതും പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വഴിയൊരുക്കുന്നതും സ്ഥിരമായ വിപണനസാധ്യതകളാണ് എന്നത് കുടുംബശ്രീ ബസാറുകളുടെ പ്രാധാന്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

പ്രാദേശിക കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനായി വിവിധ സർക്കാർ-സർക്കാരിതര സ്ഥാപനങ്ങൾ, പഞ്ചായത്ത്-കോർപറേഷൻ ഓഫീസുകൾ, പ്രാദേശിക സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, പൊതുസ്ഥലങ്ങൾ തുടങ്ങി വിപണനസാധ്യതയുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ സ്ഥാപിക്കുന്ന ഷെൽഫ് സ്പേസ്/ അലമാരയെ ആണ് നാനോ മാർക്കറ്റുകളായി കണക്കാക്കുന്നത്. സംരംഭകർക്ക് പ്രാദേശികവിപണി ഒരുക്കുക, അവരുടെ ഉത്പന്ന -ഉത്പാദനശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുക, കൂടുതൽ സാമ്പത്തികസഹായം ലഭ്യമാക്കുക, പരമാവധി സംരംഭകരെ സൃഷ്ടിക്കുക, വിഷരഹിത ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടുതലായി വിപണിയിൽ എത്തിക്കുക എന്നിവയെല്ലാം നാനോ മാർക്കറ്റുകളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളാണ്. സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും ഇത്തരത്തിലുള്ള നിരവധി നാനോ മാർക്കറ്റുകളുണ്ട്.

ഓരോ മേഖലയിലെയും കുടുംബശ്രീ സംരംഭകർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിതരണ വിപണനസംവിധാനം ഒരുക്കുന്നതാണ് കമ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് നെറ്റ്‌വർക്ക് അഥവാ ഹോംഷോപ്പ്. കുടുംബശ്രീ ഉത്പാദകർക്ക് കാര്യക്ഷമമായ ഒരു വിതരണ-വിപണനശൃംഖല സൃഷ്ടിക്കുക വഴി സംരംഭകരായ വനിതകൾക്ക് തൊഴിലും സ്ഥിരവരുമാനവും ലഭ്യമാക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഗുണനിലവാരവും ന്യായവിലയുമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക, പ്രാദേശിക സാമ്പത്തികവികസനത്തിന് ആക്കം കൂട്ടുക എന്നിവ ഹോംഷോപ്പുകളുടെ ലക്ഷ്യമാണ്. ഇതിനുപുറമെ, കുടുംബശ്രീയുടേതായ വിപണനമേളകളും മാസച്ചന്തകളും സജീവമായി പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നുണ്ട്. പ്രാദേശിക-താലൂക്ക്-ജില്ലാ-സംസ്ഥാന തലങ്ങളിൽ നടക്കുന്ന പല വിപണനമേളകളിലും കുടുംബശ്രീ സജീവമായി പങ്കെടുത്തുവരുന്നു.

തരംഗമായി കേരള ചിക്കൻ

അടുക്കളവിഭവങ്ങളിലും കരകൗശലവസ്തുക്കളിലുമായി ഒതുങ്ങിനിന്നിരുന്ന കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് വൻസ്വീകാര്യത കൊടുത്ത പദ്ധതികളിലൊന്നായിരുന്നു കേരള ചിക്കൻ. ന്യായവിലയ്ക്ക് ഗുണമേന്മയുള്ള കോഴിയിറച്ചി ലഭ്യമാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ 2017 നവംബറിലാണ് ഇത്തരമൊരു പദ്ധതിക്ക് തുടക്കമിട്ടത്. ഇതിനുവേണ്ടി മൃഗസംരക്ഷണവകുപ്പും കേരള സ്റ്റേറ്റ് പൗൾട്രി

ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷനുമായും കുടുംബശ്രീ സഹകരിച്ചു. നിലവിൽ സംസ്ഥാനത്തെ വിവിധ ജില്ലകളിലായി 103 ചിക്കൻ ഔട്ട്ലറ്റുകൾ കുടുംബശ്രീക്കുണ്ട്. ഫെബ്രുവരിയിൽ കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ പേരാമ്പ്രയിലും മലപ്പുറത്തും ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ ആലപ്പുഴയിലും പുതിയ ഔട്ട്ലറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതോടുകൂടി അവയുടെ എണ്ണം 106 ആയി ഉയരും. ഇവിടേക്ക് ആവശ്യമായ കോഴികളെ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി മുന്നൂറിലധികം ബ്രോയ്‌ലർ ഫാമുകളും പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, കോട്ടയം, എറണാകുളം, തൃശ്ശൂർ, കോഴിക്കോട്, മലപ്പുറം ജില്ലകളിലാണ് ഇപ്പോൾ കുടുംബശ്രീയുടെ ബ്രോയ്‌ലർ ഫാമുകളും കേരള ചിക്കൻ വിൽപ്പനകേന്ദ്രങ്ങളുമുള്ളത്. ഇതിൽ തന്നെ എറണാകുളം ജില്ലയാണ് മുന്നിൽ. ഇവിടെ 55 ഫാമുകളും 25 ഔട്ട്ലറ്റുകളും പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. കോട്ടയം ജില്ലയിൽ 50 ഫാമുകളും 21 ഔട്ട്ലറ്റുകളും, കൊല്ലം ജില്ലയിൽ 49 ഫാമുകളും 16 ഔട്ട്ലറ്റുകളും, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ 48 ഫാമുകളും 15 ഔട്ട്ലറ്റുകളും, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ 47 ഫാമുകളും 16 ഔട്ട്ലറ്റുകളും, കോഴിക്കോട് ജില്ലയിൽ 41 ഫാമുകളും 10 ഔട്ട്ലറ്റുകളുമുണ്ട്. പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ 13 ഫാമുകളുണ്ടെങ്കിലും ഔട്ട്ലറ്റുകൾ ഒന്നുമില്ല. കേരള ചിക്കൻ പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്ന കുടുംബശ്രീ ബ്രോയ്‌ലർ ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പനി ലിമിറ്റഡിന്റെ ഇതുവരെയുള്ള ആകെ വിറ്റുവരവ് 149 കോടിരൂപയാണ്. ഓരോ ദിവസവും ശരാശരി 24,000 കിലോഗ്രാം കേരള ചിക്കൻ വിറ്റഴിക്കുന്നുവെന്നാണ് കണക്ക്.

കുടുംബശ്രീ
കേരള ചിക്കൻ
തനി മലയാളി

സംസ്ഥാനത്ത് കേരള ചിക്കന്റെ ആദ്യവിപണനകേന്ദ്രം ആരംഭിക്കുന്നത് എറണാകുളം ജില്ലയിലെ പറവൂർ ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തിൽ ഏഴിക്കര സിഡിഎസിന് കീഴിലാണ്. ഇത് വൻവിജയമായതോടെ മറ്റു ജില്ലകളിലേക്ക് കൂടി പദ്ധതി വ്യാപിപ്പിക്കുകയായിരുന്നു. ഇന്റഗ്രേഷൻ ഫാമിംഗ് വഴി ചിക്കൻ വിപണിയിലെത്തിക്കുകയും പ്രോസസിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് കുടുംബശ്രീയാണെങ്കിലും പദ്ധതിയുടെ സമഗ്രമായ മേൽനോട്ട ചുമതല നിർവ്വഹിക്കുന്നത് മൃഗസംരക്ഷണവകുപ്പാണ്. അടുത്ത ഘട്ടത്തിൽ പത്തനംതിട്ട, ആലപ്പുഴ, ഇടുക്കി, മലപ്പുറം, വയനാട്, കണ്ണൂർ, കാസർഗോഡ് ജില്ലകളിലേക്ക് കൂടി കേരള ചിക്കന്റെ വിപണനകേന്ദ്രവും ബ്രോയ്‌ലർ ഫാമുകളും ആരംഭിക്കാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് കുടുംബശ്രീ.

സ്ത്രീശാക്തീകരണത്തിൽ കേരളം മുന്നോട്ടുവെച്ച കുടുംബശ്രീയെന്ന മാതൃക പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ട് 25 വർഷം പൂർത്തിയായിരിക്കുകയാണ്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ ഉത്പാദന-വിപണനമേഖലയിൽ കൂടുതൽ കരുത്ത് നേടാനുള്ള പദ്ധതികളും ആവിഷ്കരിക്കപ്പെട്ടു വരുന്നു. ■

ഗുരുവായൂരിന്റെ ലേഡി ഫോട്ടോഗ്രാഫർ

ബിന്നിമോൻ. വി. സി.

'ഒരു കാര്യം നേടണമെന്ന് നിങ്ങൾ ഉറപ്പായും ആഗ്രഹിക്കുകയാണ് എങ്കിൽ നിങ്ങളത് നേടുവാൻ മുഴുവൻ പ്രപഞ്ചവും കരുക്കൾ നീക്കുന്നു'. ആൽക്കമിസ്റ്റിന്റെ ഈ വരികളാണ് അസീന എന്ന പെൺകുട്ടിയെ ജീവിതത്തിലെ ഓരോ പരീക്ഷണ ഘട്ടത്തിലും തളരാതെ സ്വന്തം ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് നടക്കാൻ പ്രാപ്തയാക്കിയത്. അസീന വേലൂർ എന്ന ഗ്രാമത്തിൽ ജനിച്ചു. വ്യവസായിയായ അച്ഛന്റെ ഒരേ ഒരു മകളായി ബിസിനസിന്റെ വിജയവും പരാജയവും കണ്ടാണ് വളർന്നത്. ചെറുപ്പം തൊട്ടുതന്നെ ഉപ്പച്ചിടെ ഉപദേശം സ്വയം അധ്വാനിച്ച് ജീവിക്കാനും സമൂഹത്തിൽ നന്മകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനും ആയിരുന്നു. പഠനത്തിൽ മിടുക്കിയായിരുന്നുവെങ്കിലും പിതാവിന്റെ മരണവും പിന്നീടുള്ള കുടുംബത്തിന്റെ തീരുമാനങ്ങളിലും പെട്ട് പഠനം നിർത്തി ചെറിയ പ്രായത്തിൽ തന്നെ

വിവാഹ ജീവിതത്തിലേക്ക് കയറി പോകേണ്ടിവന്നു. 8 വർഷത്തെ പ്രവാസ ജീവിതത്തിലും മനസ്സിൽ എന്നും സ്വന്തമായി ഒരു ജോലിയും, വരുമാനവും സമൂഹത്തിന്റെ ഭാഗമായി നിന്നുകൊണ്ട് അച്ഛനെപ്പോലെ തന്റേതായി ഒരു പ്രവർത്തന മേഖലയും സ്വപ്നം കണ്ടു. മകൾ എൽ. കെ. ജി. യിൽ പോകാൻ തുടങ്ങിയതോടെ നാട്ടിൽ സ്ഥിരമായും തനിക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട ഫാഷൻ ഡിസൈനിങ് പഠിക്കുകയും തുടർന്ന് ആ സ്ഥാപനത്തിൽ തന്നെ ജോലി ചെയ്യുവാനും തുടങ്ങി. അതോടൊപ്പം ക്രാഫ്റ്റ് സംബന്ധമായ പല കാര്യങ്ങളും പഠിക്കുകയും ചെയ്തുപോന്നു. നാട്ടിൽ നടന്ന ഒരു എക്സിബിഷനിലൂടെയാണ് പഠിച്ചിരുന്ന കോളേജിന്റെ പ്രിൻസിപ്പലും പ്രിയപ്പെട്ട അധ്യാപകനുമായ ശേഖരൻ അത്താണിക്കലിനെ വീണ്ടും കണ്ടുമുട്ടുകയും കോളേജിൽ ഫാഷൻ ഡിസൈനിങ് ക്ലാസുകൾ ആരംഭിക്കാൻ നിർദ്ദേശം നൽകുകയും ചെയ്തു. അത് അസീനയുടെ ജീവിതത്തിലെ വഴിത്തിരിവായി. ബിസിനസ് രംഗത്തേക്ക് ഉപ്പച്ചീടെ കൂടെ ഉണ്ടായിരുന്ന കുറച്ചറിവുകൾ മാത്രമായിരുന്നു ധൈര്യവും അറിവും. പഠിതാക്കളുടെ എണ്ണം കൂടിയതും സ്വന്തമായി ഒരു ബൊട്ടീക് എന്ന ചിന്തയും കൂടി ചേർന്ന് വീടിനടുത്തു തന്നെ ഒരു വാടകയ്ക്ക് എടുത്ത റൂമിൽ അന്നൂസ് ഡിസൈനിങ് സെന്റർ എന്ന സ്ഥാപനം തുടങ്ങി. പണ്ടുതൊട്ടേ ഫോട്ടോഗ്രാഫിയിൽ താൽപര്യം ഉണ്ടായിരുന്നതിനാൽ സ്വന്തമായി ഒരു ക്യാമറ വാങ്ങിക്കാം എന്ന സ്ഥിതിയിലെത്തിയപ്പോൾ ഫോട്ടോഗ്രാഫി ഡിപ്ലോമ കോഴ്സിന് ചേരുകയും ചെയ്തു. ചില വ്യക്തിപരമായ യാത്രകൾ നടത്തേണ്ടി വന്നതിനാൽ അന്നൂസ് ഡിസൈനിങ് സെന്റർ തൽകാലത്തേയ്ക്ക് ക്ലോസ് ചെയ്യുകയും ഫോട്ടോഗ്രാഫി പ്രൊഫഷണലിൽ ഫ്രീലാൻസ് വർക്ക് ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു തുടങ്ങി. പിന്നീട് അന്നൂസ് ഡിസൈനിങ് സെന്റർ എന്ന സ്ഥാപനത്തോടൊപ്പം അന്നൂസ് ഡിസൈനിങ് സ്റ്റുഡിയോ എന്ന സ്ഥാപനം കൂടെ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചു. വിവാഹ സദസ്സുകളിലും ഫങ്ഷനുകളിലും ഒരു സ്ത്രീ ഫോട്ടോഗ്രാഫറുടെ സാന്നിധ്യം പല ഭാഗത്തു നിന്നും ചോദ്യങ്ങൾ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടിരുന്നു. ഒരു പെണ്ണ് ഫോട്ടോ എടുത്താൽ കിട്ടുമോ, ക്യമറയിൽ പതിയുമോ, സാധാരണ പുരുഷന്മാർ മാത്രമുണ്ടായിരുന്ന മേഖലയിലേക്ക് ഒരു സ്ത്രീയുടെ വരവ് അത്ര നല്ല അഭിപ്രായങ്ങളായിരുന്നില്ല. പക്ഷെ വിമർശനങ്ങളെ സ്വന്തം പ്രവൃത്തികളെക്കൊണ്ട് തിരുത്തി അസീന മുന്നോട്ട് പോയിക്കൊണ്ടിരുന്നു. ഇന്ന് കേരളത്തിൽ തന്നെ അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ലേഡി ഫോട്ടോഗ്രാഫർ എന്ന നിലയിലേക്ക് ആ ഉറച്ച മനസിനെ എത്തിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഒരു ബിസിനസ് എങ്ങനെ തുടങ്ങണം, എങ്ങനെ ഡവലപ്പ് ചെയ്യണം തുടങ്ങി ഒന്നും അറിയാതിരുന്ന ഘട്ടത്തിൽ തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ നടത്തിവന്ന ഒരു മാസക്കാലം നീണ്ടുനിന്ന സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടി അസീനയുടെ ജീവിതത്തെ മാറ്റിമറിച്ചു. അവിടെ നിന്ന് കിട്ടിയ പരിശീലനം, പരിശീലകരും എന്നും തണലായി നിൽക്കുന്നു. ഇന്ന് ഗുരുവായൂരിൽ അന്നൂസ് ക്രിയേറ്റീവ് സ്റ്റുഡിയോ, അന്നൂസ് ഡിസൈനിങ് സെന്റർ എന്നീ രണ്ടു സ്ഥാപനങ്ങളും നിലനിൽക്കുന്നു. ഏതു മേഖലയിലും സ്ത്രീകൾക്കും വിജയിക്കാനാകുമെന്നും, ആത്മാർത്ഥതയും അദ്ധ്വാനവും കൈമുതലാക്കിയവർക്ക് എന്നും വിജയവും ഉറപ്പാണ് എന്നും അസീന പറയുന്നു. മകൾ സഹൃദയ കോളേജിൽ സി. എം. എ. വിദ്യാർത്ഥിയാണ്. അമ്മയുടെ കൂടെ മകളും കഴിവിനനുസരിച്ച് വർക്കുകളിൽ സഹായിക്കാറുണ്ട്.

വെഡ്ഡിങ്ങ് ഫോട്ടോഗ്രാഫി, കോർപറേറ്റ് ഇവെന്റ്സ്, മറ്റേർണിറ്റി ഷൂട്ട്, ന്യൂ ബോൺ ബേബി ഷൂട്ട്, പോർട്ട്ഫോളിയോ ഷൂട്ട്, പ്രോഡക്റ്റ് ഫോട്ടോഗ്രാഫി തുടങ്ങി ഫോട്ടോഗ്രാഫി മേഖലയിൽ സജീവ സാന്നിധ്യമായി ഇന്ന് അസീനയും അന്നൂസ് ക്രിയേറ്റീവ് സ്റ്റുഡിയോയും മാറിയിരിക്കുന്നു. ■

(ഗുരുവായൂർ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ)

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ വ്യവസായ വകുപ്പിനു കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കേരളാ സ്റ്റേറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എന്റർപ്രൈസസും (കെ. എസ്. ഐ. ഇ) തിരുവനന്തപുരം ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ടും (റ്റിയാൽ) തമ്മിൽ, എയർ കാർഗോ നടത്തിപ്പുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിഷയത്തിൽ 25.01.2023-ന് ധാരണാപത്രം ഒപ്പുവെച്ചു.

ബഹുമാനപ്പെട്ട വ്യവസായ വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി എ. പി. എം. മുഹമ്മദ് ഹനീഷ് ഐ. എ. എസ്സിന്റെ സാന്നിധ്യത്തിൽ കെ. എസ്. ഐ. ഇ. യെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ ജി. രാജീവ്, തിരുവനന്തപുരം ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ടിന് വേണ്ടി ചീഫ് എയർപോർട്ട് ഓഫീസർ ദർശൻ സിംഗ് എന്നിവരുമാണ് ധാരണാപത്രത്തിൽ ഒപ്പുവെച്ചത്.

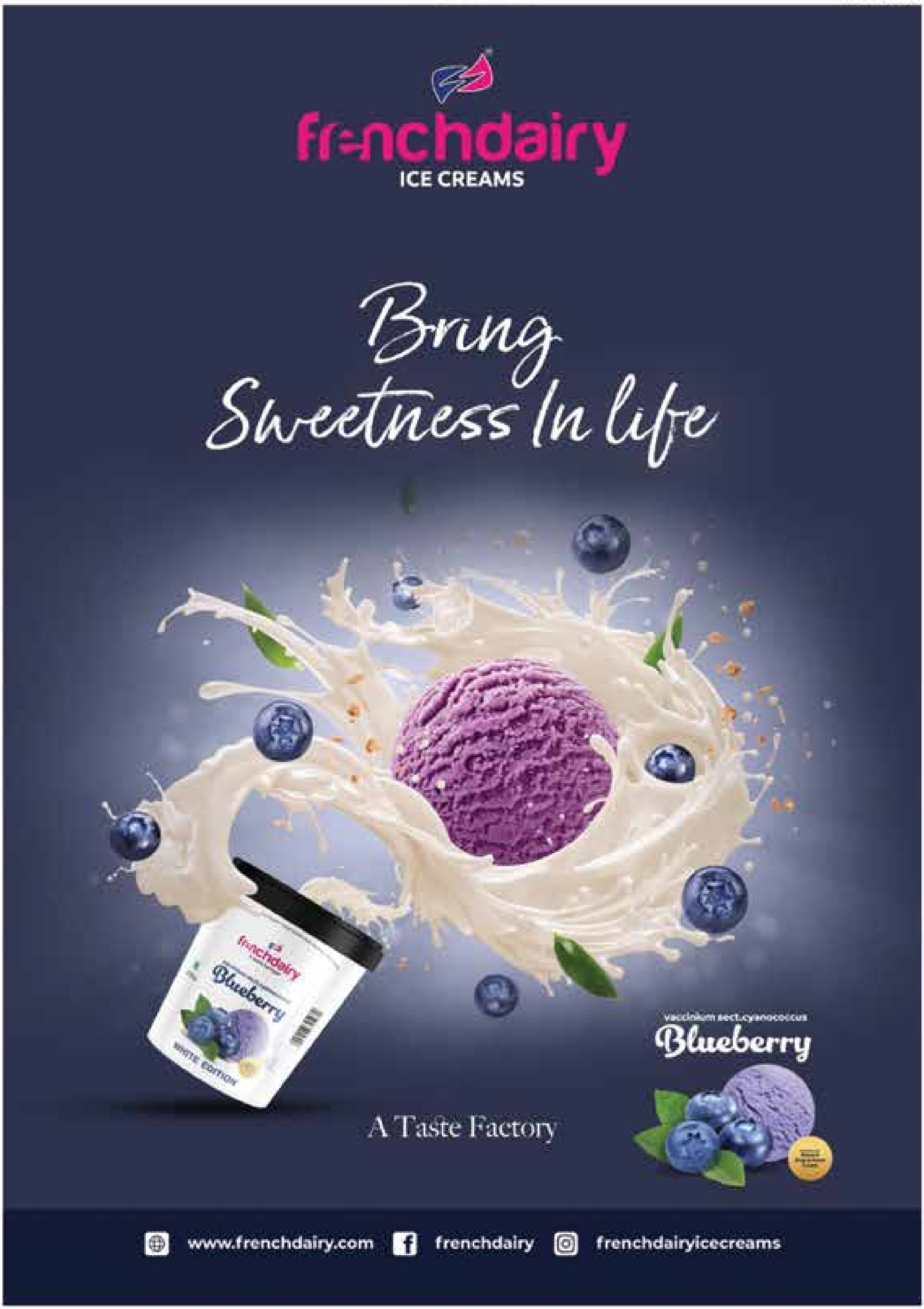
ഇതുപ്രകാരം, കെ. എസ്. ഐ. ഇ യ്ക്ക് തങ്ങളുടെ കാർഗോ ടെർമിനൽ 2025 മാർച്ച് 31 വരെ ചാക്കയിൽ തന്നെ തുടരാവുന്നതും അതിനുശേഷം എയർപോർട്ട് അനുവദിക്കുന്ന പുതിയ സ്ഥലത്തേയ്ക്ക് മാറാവുന്നതുമാണ്.

കെ. എസ്. ഐ. ഇ യ്ക്കു വേണ്ടി ജയരാജ്. പി. വി (ഹെഡ്, എയർ കാർഗോ), ഷിബു തദേവൂസ് (ജനറൽ മാനേജർ, ഫിനാൻസ്), അബ്ദുൾ റഹിമാൻ (ജനറൽ മാനേജർ, മാർക്കറ്റിംഗ്), ഡിനി (മാനേജർ, എയർ കാർഗോ), സുരേഷ് (ചീഫ് സെക്യൂരിറ്റി ഓഫീസർ) എന്നിവരും തിരുവനന്തപുരം എയർപോർട്ടിനെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് ഷിബുകുമാർ (ഹെഡ്, എഞ്ചിനീയറിംഗ്), ഹസീബ് ഷാനവാസ് (ഹെഡ്- കോർപറേറ്റ് അഫയേഴ്സ്- എയർപോർട്ട്), ജിതേന്ദ്രൻ (ഹെഡ് - കോർപറേറ്റ് അഫയേഴ്സ്- അദാനി വിഴിഞ്ഞം പോർട്ട്), കിരൺ മോഹൻ (ലീഗൽ), മഹേഷ് ഗുപ്തൻ (ഹെഡ് - കോർപറേറ്റ് കമ്യൂണിക്കേഷൻസ്), ഫാർമിസ് ഹാഷിം (ഹെഡ്- പ്ലാനിംഗ്) എന്നിവർ സംബന്ധിച്ചു. ■

Volume 55 Issue 5
February 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd February 2023



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

Editor : Baiju R.S.