AUGUST 2023
Volume 55
Issue 11

16 ബിസിനസ് ലോകം ഭരിക്കുവാൻ പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ

44 കൂടുതൽ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ; സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏകജാലക അനുമതി

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ഓണാശംസകൾ

കൊച്ചി രാജ്യാന്തര വിമാനത്താവളത്തിന് രജതജൂബിലി

വൻകിട പദ്ധതികൾക്ക് ഉടൻ തുടക്കമാകും

hai Mom's
"Not only best also the trust"
momsfoodproducts
moms_food_products
പ്രാതൽ ആണ് പ്രധാനം
ദിവസം മുഴുവൻ ഉണർവ്വ് നൽകുന്ന നല്ല
ഭക്ഷണമാകണം നമ്മൾ കഴിക്കേണ്ടത്.
രുചിമാത്രമല്ല പ്രധാനം, ഏറ്റവും വിശ്വസ്തമായ
രുചി വൈവിദ്യങ്ങളുമായി മോംസിന്റെ പ്രൊഡക്റ്റുകൾ
RICE POWDER
STEAM
PUTTU PODI
പുട്ടുപൊടി புட்டு போடி
البخار بوتو مسحوق
RICE POWDER
Moms flour mill, Plassanal P.O, Erattupetta, Kottayam - 686 579, Call us : +91 9947 2 3 4 5 6 8

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ഓഗസ്റ്റ് 2023
August 2023

പുസ്തകം 55
Volume 55

ലക്കം 11
Issue 11

ഉള്ളടക്കം

06 കൊച്ചി രാജ്യാന്തര വിമാനത്താവളത്തിന് രജതജൂബിലി വൻകിട പദ്ധതികൾക്ക് ഉടൻ തുടക്കമാകും
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

12 ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളുടെ ശേഷി ഉയർത്താൻ പുതിയ പദ്ധതിയുമായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

16 ബിസിനസ് ലോകം ഭരിക്കുവാൻ പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ
ലോറൻസ് മാത്യു

20 'എക്സോലൈസ്' ഏങ്ങണ്ടിയൂർക്കാരന്റെ എക്സ്പോർട്ട് പ്ലാറ്റ്ഫോം
ബിനോയ് ജോർജ് പി

24 അൽപം സുഗന്ധ വിചാരം
പാർവതി ആർ. നായർ

28 പാരമ്പര്യത്തിന്റെ കൈപുണ്യവുമായി 'ജേക്കബ് കാറ്റേഴ്സ്
ഇന്ദു കെ പി

32 ഉത്സവകാലവും ഗുണമേന്മയും
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

36 ബ്രാന്റിങ്ങും പിന്നെ കേരള ബ്രാന്റും വെളിച്ചെണ്ണയും
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

44 കൂടുതൽ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ; സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏകജാലക അനുമതി
ഡോ. സൗമ്യ ബേബി

48 ബിസിനസ് ഫിനാൻസ് സംരംഭകർ അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ട 7 കാര്യങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

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

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
സുചിത്ര ഭാസ്കർ,
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

മറ്റൊരു ചുവട് വെയ്പ്

ലോകത്ത് അതിവേഗം വികസിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന വികസ്വര രാജ്യങ്ങളിലൊന്നാണ് ഇന്ത്യ. സർക്കാരിന്റെ ശക്തമായ ഇടപെടൽ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് സഹായകരമാകുന്നു. രാജ്യത്തിന്റെ വ്യവസായ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് ആധാരം ഇവിടത്തെ ചെറുകിട വ്യവസായത്തിന്റെ വളർച്ചയാണ്. 2006– ലെ നിയമത്തിന് മുമ്പ് ഇന്ത്യയിലെ ചെറുകിട വ്യവസായ മേഖല പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നത് 1951–ലെ വ്യവസായ (ഡവലപ്മെന്റ് & റെഗുലേഷൻ) നിയമം അനുസരിച്ചായിരുന്നു. 2006– ലെ സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭ വികസന നിയമം അനുസരിച്ച് "വ്യവസായം" എന്ന വാക്കിന് പകരം "സംരംഭം" എന്ന പദം ഉപയോഗിച്ച് വരുന്നു. ഈ നിയമം അനുസരിച്ച് സേവന- ഉൽപാദന മേഖലയിൽ വരുന്ന സംരംഭങ്ങളെ മൈക്രോ, സ്മാൾ, മീഡിയം എന്നിങ്ങനെ മൂന്നായി തിരിച്ചിരിക്കുന്നു. യന്ത്രങ്ങളിലും യന്ത്രോപകരണങ്ങളിലും നിക്ഷേപിക്കുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് സംരംഭങ്ങളെ സൂക്ഷ്മം - ചെറുകിടം - ഇടത്തരം എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കുന്നത്.

2006– ലെ നിയമത്തിലെ 15 മുതൽ 24 വരെയുള്ള വകുപ്പുകളിൽ എം. എസ്. ഇ കൾ നടത്തുന്ന പണമിടപാടുകളെ സംബന്ധിച്ച് തർക്കമുണ്ടാകുമ്പോൾ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിന് എം. എസ്. ഇ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ രൂപീകരിക്കണമെന്ന് വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നു. ഇതനുസരിച്ച് എല്ലാ സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളും യൂണിയൻ പ്രദേശങ്ങളും എം. എസ്. ഇ സപ്ലൈയേഴ്സിന് പണം കൊടുക്കുന്ന കാര്യത്തിൽ വീഴ്ച വരുത്തുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിന് മൈക്രോ സ്മാൾ എന്റർപ്രൈസസ് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ (എം. എസ്. ഇ. എഫ്. സി) രൂപീകരിക്കണമെന്ന് വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നു. ഒരു എം. എസ്. ഇ സപ്ലൈയറിൽ നിന്നും എം. എസ്. ഇ ബയർ വാങ്ങുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വില 45 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ കൊടുക്കാത്ത പക്ഷം എം. എസ്. ഇ സപ്ലൈയർക്ക് എം. എസ്. ഇ ബയർക്ക് എതിരെ എം. എസ്. ഇ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ മുമ്പാകെ കേസ് ഫയൽ ചെയ്ത് തർക്കം പരിഹരിക്കുന്നതിന് അവസരം ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന പരാതിയിൻമേൽ 90 ദിവസത്തിനകം കൗൺസിൽ പരിഹാരം കാണുന്നതായിരിക്കും. അതാത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറായിരിക്കും ഇതിന്റെ അദ്ധ്യക്ഷൻ. സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഈ കൗൺസിൽ കൃത്യമായി യോഗം ചേരുന്നുണ്ടെന്നും ലഭിക്കുന്ന അപേക്ഷകൾ 90 ദിവസത്തിനകം തീർപ്പാകുന്നുണ്ടെന്നും ഉറപ്പാക്കേണ്ടതാണ്. അതാത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ എം. എസ്. ഇ. എഫ്. സി (MSEFC) മുമ്പാകെ ഫയൽ ചെയ്യുന്ന ഓൺലൈൻ കേസുകളുടെ കാര്യത്തിൽ മുൻകൈ എടുക്കേണ്ടത് DC (MSME) യുടെതാണ്.

കേരളത്തെ മൂന്ന് മേഖലകളായി തരംതിരിച്ച് ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ രൂപീകരിക്കാനുള്ള നടപടികൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചു. തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, ആലപ്പുഴ, പത്തനംതിട്ട എന്നിവയെ ഉൾപ്പെടുത്തി തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കേന്ദ്രം പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നതാണ്. രണ്ടാമത്തെ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കേന്ദ്രം എറണാകുളം കേന്ദ്രീകരിച്ച് കോട്ടയം, ഇടുക്കി, എറണാകുളം, തൃശൂർ, പാലക്കാട് ജില്ലകൾക്കു വേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കും. മൂന്നാമത്തെ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കേന്ദ്രം മലപ്പുറം, കോഴിക്കോട്, വയനാട്, കണ്ണൂർ കാസർകോഡ് തുടങ്ങിയ ജില്ലകൾക്കു വേണ്ടി കോഴിക്കോട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതാണ്. ചുരുക്കത്തിൽ എം. എസ്. ഇ ഫെസിലിറ്റേഷൻ കൗൺസിൽ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട സംരംഭകരുടെ സ്ഥായിയായ വളർച്ചയ്ക്കും സാമ്പത്തിക സ്ഥിരതയ്ക്കും സഹായകരമായി തീരുന്ന മറ്റൊരു ചുവട് വയ്പാണ്. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

കേരളത്തിലെ പൊതുമേഖല സ്ഥാപനങ്ങൾ നേട്ടത്തിന്റെ പാതയിൽ

കേരളത്തിന്റെ ഇ.വി മേഖലയിലെ കുതിപ്പിന് അടിത്തറ പാകുന്ന കണ്ടുപിടുത്തം നടന്ന ആഴ്ചയാണ് കടന്നുപോകുന്നത്. തദ്ദേശീയമായി കേരളം ലിഥിയം ടൈറ്റനേറ്റ് ബാറ്ററി വികസിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നു. കെ- ഡിസ്ക് മുൻകയ്യെടുത്തു രൂപീകരിച്ച ഇ.വി ഡെവലപ്മെന്റ് ആൻഡ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് കൺസോർഷ്യമാണ് ഈ നേട്ടത്തിന് പുറകിൽ പ്രവർത്തിച്ചത്. സംസ്ഥാനത്ത് ഇലക്ട്രിക് വാഹന നയം രൂപീകരിക്കുന്നതിന്റെ നോഡൽ ഏജൻസി കൂടിയാണ് കെ-ഡിസ്ക്. വി.എസ്.എസ്.സി, ട്രാവൻകൂർ ടൈറ്റാനിയം പ്രോഡക്ട്സ് ലിമിറ്റഡ് (ടി.ടി.പി.എൽ), സി-ഡാക് തിരുവനന്തപുരം, ട്രിവാൻഡ്രം എഞ്ചിനീയറിങ്ങ് സയൻസ് ആന്റ് ടെക്നോളജി റിസർച്ച് പാർക്ക് എന്നിവരാണ് കൺസോർഷ്യത്തിലെ പങ്കാളികൾ.

ബാറ്ററി നിർമാണത്തിനാവശ്യമായ 10 കിലോ എൽ.ടി.ഒ ഇലക്ട്രോഡ് വസ്തു ടി.ടി.പി.എൽ വിതരണം ചെയ്യുകയും ഇതുപയോഗിച്ച് വി.എസ്.എസ്.സിയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ലിഥിയം ടൈറ്റനേറ്റ് ബാറ്ററിയുടെ പ്രോട്ടോടൈപ്പ് വികസിപ്പിക്കുകയുമായിരുന്നു. മികച്ച ഊർജ്ജ സാന്ദ്രത, വേഗത്തിലുള്ള ചാർജിങ്ങ്, ഉയർന്ന സുരക്ഷാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ എന്നിവയുള്ള ബാറ്ററി ഭാവിയിൽ ഹരിതോർജ്ജ ഇന്ധന ലഭ്യതയുടെ പുതിയ വഴി തെളിക്കും. എൽ.ടി.ഒ ബാറ്ററി സംസ്ഥാന സർക്കാറിന് കൈമാറിയ മുഹൂർത്തം ചരിത്രപരമാണ്. പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കൺസോർഷ്യമാണ് തദ്ദേശീയമായ വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ച് ബാറ്ററി വികസിപ്പിച്ചതെന്നത് ഇതിന്റെ മികവ് കൂട്ടുന്നു.

കേരളത്തെ വ്യവസായ സംസ്ഥാനമാക്കി മാറ്റുക എന്ന ലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തി സംസ്ഥാന സർക്കാർ കണ്ടെത്തിയ 22 മുൻഗണനാ മേഖലകളിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് ഇലക്ട്രിക് വാഹന മേഖല. ഈ മേഖലയിൽ വളരെ സുപ്രധാനമായൊരു ചുവടുവയ്പ്പിന് കൂടി സാക്ഷ്യം വഹിച്ച ആഴ്ചയാണിത്. പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനമായ കേരള ഓട്ടോമൊബൈൽസ് ലിമിറ്റഡും മുംബൈ ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന വാഹന നിർമാണക്കമ്പനി ലോഡ്സ് മാർക് ഇൻഡസ്ട്രീസ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡും സംയുക്തമായി കേരളത്തിൽ ഇലക്ട്രിക് സ്കൂട്ടർ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാനുള്ള ധാരണാപത്രം ഒപ്പുവച്ചു. മട്ടന്നൂരിലെ കിൻഫ്ര പാർക്കിൽ ആരംഭിക്കുന്ന യൂണിറ്റിൽ നിന്ന് അടുത്ത ആറ് മാസത്തിനുള്ളിൽ ഇലക്ട്രിക് സ്കൂട്ടർ നിർമ്മിക്കാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

കേരളത്തിന്റെ തന്നെ മറ്റൊരു പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനമായ കേരള മിനറൽസ് ആന്റ് മെറ്റൽസ് ലിമിറ്റഡ് കൂടി ഈ ആഴ്ച അഭിമാനകരമായ നേട്ടം കൈവരിച്ചിട്ടുണ്ട്. പ്രതിരോധമേഖലയിൽ 5 വർഷങ്ങളിലേക്കായി വിവിധ ഗ്രേഡുകളിലുള്ള 650 ടൺ ടൈറ്റാനിയം സ്പോഞ്ച് വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനായി 105 കോടിയുടെ ഓർഡർ നാം നേടിയെടുത്തു. പ്രതിരോധ മന്ത്രാലയത്തിന് കീഴിൽ നേവിയുടെ വിവിധ ആപ്ലിക്കേഷനുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിന് ഈ ടൈറ്റാനിയം സ്പോഞ്ച് ഉപയോഗിക്കും. ഭാവിയിലും കൂടുതൽ ഓർഡറുകൾ വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി പ്രതിരോധ മേഖലയിൽ നിന്നും കെ.എം.എം.എല്ലിന് ലഭ്യമാക്കാനും ധാരണയായിട്ടുണ്ട്.

ലിഥിയം ടൈറ്റനേറ്റ് ബാറ്ററി നിർമ്മാണം, കേരളത്തിൽ തന്നെ ഇലക്ട്രിക് സ്കൂട്ടറുകളുടെ നിർമ്മാണം എന്നിവ സാധ്യമാകുന്നതോടെ ഇ.വി മേഖലയിൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്ന മാറ്റം വളരെ വലുതായിരിക്കും. ഈ മേഖലയിൽ വ്യവസായ നയത്തിൽ പങ്കുവെച്ചിരിക്കുന്ന ഇൻസെന്റീവുകളും മറ്റ് ആനുകൂല്യങ്ങളും കൂടുതൽ കമ്പനികളെ ആകർഷിക്കും. കേരളത്തിൽ ഒരു ഇ.വി എക്കോസിസ്റ്റം രൂപപ്പെടുന്നതിൽ സുപ്രധാന ചുവടുവയ്പ്പ് സംഭവിക്കുന്ന വർഷമായിരിക്കും 2023. ഇതോടൊപ്പം തന്നെ പ്രതിരോധമേഖലയിലേക്കുൾപ്പെടെ പുതിയ ഓർഡറുകൾ നേടിയെടുത്ത് കെ.എം.എം. എലും മാതൃക തീർക്കുകയാണ്. പൊതുമേഖലയെ ബദലായും മാതൃകയായും ഉയർത്തിക്കാട്ടാൻ ഈ 3 നേട്ടങ്ങളിലൂടെ നമുക്ക് സാധിക്കുകയാണ്.

അഭിമാനത്തോടെ പൊതുമേഖല, ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ കേരളം. ■

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

കൊച്ചി രാജ്യാന്തര വിമാനത്താവളത്തിന് രജതജൂബിലി

വൻകിട പദ്ധതികൾക്ക് ഉടൻ തുടക്കമാകും

മാതൃകാപരമായ പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ ശ്രദ്ധേയമായ കൊച്ചി അന്താരാഷ്ട്ര വിമാനത്താവളം രജതജൂബിലി ആഘോഷത്തിലാണ്. കോവിഡ് വ്യാപനത്തെ തുടർന്ന് ലോകമെമ്പാടും പ്രഖ്യാപിച്ച ലോക്ഡൗൺ സൃഷ്ടിച്ച വൻപ്രതിസന്ധിയെ അതിജീവിച്ചതോടെ നെടുമ്പാശ്ശേരിയിൽ സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിന് ഇരട്ടിത്തിളക്കമുണ്ട്. 1999-ൽ ആരംഭിച്ച വിമാനത്താവളത്തിന്റെ എക്കാലത്തെയും ഉയർന്ന പ്രവർത്തനലാഭം കൈവരിക്കാനും ഇക്കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം സാധിച്ചു. രജതജൂബിലി ആഘോഷത്തിന്റെ ഭാഗമായി അഞ്ച് വൻകിട പദ്ധതികൾക്ക് കൂടിയാണ് വിമാനത്താവളത്തിൽ തുടക്കം കുറിക്കുന്നത്. ഇവയുടെയെല്ലാം നിർമ്മാണോത്ഘാടനം ഈ സെപ്തംബറിൽ നടക്കും. ഇവ കൂടി പൂർത്തിയാകുന്നതോടെ രാജ്യത്തെ ഏറ്റവും മികച്ച എയർപോർട്ടുകളിലൊന്നായ കൊച്ചി വിമാനത്താ

വളം കൂടുതൽ മികവ് കൈവരിക്കും.

കേരളത്തിന്റെ സാമ്പത്തികവും സാമൂഹികവുമായ വികസനത്തിൽ കൊച്ചിൻ ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ട് ലിമിറ്റഡ് (സിയാൽ) വഹിച്ച പങ്ക് വളരെ വലുതാണ്. വിപുലമായ ആഭ്യന്തരസർവ്വീസുകൾക്ക് പുറമെ ഗൾഫ് നാടുകൾ, സിംഗപ്പൂർ, മലേഷ്യ, തായ്‌ലൻഡ്, വിയറ്റ്നാം തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് ഇവിടെനിന്നും നേരിട്ടു വിമാന സർവ്വീസുണ്ട്. 15 ലക്ഷം ചതുരശ്രയടി വിസ്തീർണമുള്ള ഇന്റർനാഷണൽ ടെർമിനലും ആറുലക്ഷം ചതുരശ്രയടി വിസ്തൃതിയിലുള്ള ആഭ്യന്തരടെർമിനലുമാണ് നെടുമ്പാശ്ശേരി വിമാനത്താവളത്തിനുള്ളത്. മുപ്പത്തയ്യായിരം ചതുരശ്രയടി വിസ്തീർണമുള്ള വിവിഐപി സേഫ് ഹൗസും അമ്പത് ബഡ്ജറ്റ് റൂമുകളും ഇവിടെയുണ്ട്. മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയനാണ് സിയാലിന്റെ ചെയർമാൻ. മന്ത്രിമാരായ പി.രാജീവും കെ.രാജനും ഡയറക്ടർ ബോർഡിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഇപ്പോഴത്തെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ എസ്.സുഹാസ് ഐഎഎസ് ആണ്.

പ്രവർത്തനലാഭത്തിൽ ചരിത്രനേട്ടം

രണ്ടര പതിറ്റാണ്ടിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന പ്രവർത്തനലാഭവും അറ്റാദായവും കൈവരിക്കാൻ ഇക്കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിന് സാധിച്ചു. 2022–23 ൽ സിയാലിന്റെ പ്രവർത്തനലാഭം 521.5 കോടിരൂപയാണ്. തേയ്മാനച്ചെലവും നികുതിയും പലിശയുമെല്ലാം കിഴിച്ചുള്ള അറ്റാദായം 267.17 കോടി രൂപയും. സ്വാഭാവികമായും ഓഹരിയുടമകൾക്കും ഉയർന്ന ലാഭവിഹിതമായിരിക്കും ഇത്തവണ ലഭിക്കുക. മുപ്പത്തിയഞ്ച് ശതമാനം ലാഭവിഹിതം ഓഹരിയുടമകൾക്ക് വിതരണം ചെയ്യാൻ ജൂണിൽ ചേർന്ന ഡയറക്ടർ ബോർഡ് യോഗം ശുപാർശ ചെയ്തിരുന്നു. സെപ്തംബർ അവസാനം നടക്കുന്ന വാർഷിക പൊതുയോഗത്തിന്റെ തീരുമാനം അനുസരിച്ചായിരിക്കും ഇത് സംബന്ധിച്ച പ്രഖ്യാപനം. ആഭ്യന്തര–ആഗോളതലത്തിലുള്ള വ്യോമയാനമേഖലയുടെ ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യം വിലയിരുത്തുമ്പോൾ വരുംവർഷങ്ങളിൽ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ട പ്രകടനം കാഴ്ചവെക്കാൻ സിയാലിന് സാധിക്കുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

രണ്ടര പതിറ്റാണ്ടിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന പ്രവർത്തനലാഭവും അറ്റാദായവും കൈവരിക്കാൻ ഇക്കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിന് സാധിച്ചു. 2022– 23 ൽ സിയാലിന്റെ പ്രവർത്തനലാഭം 521.5 കോടിരൂപയാണ്. തേയ്മാനച്ചെലവും നികുതിയും പലിശയുമെല്ലാം കിഴിച്ചുള്ള അറ്റാദായം 267.17 കോടി രൂപയും.

കോവിഡിന്റെ പ്രത്യാഘാതം രൂക്ഷമായിരുന്ന 2020–21 സാമ്പത്തികവർഷം നേരിട്ട 85.10 കോടിരൂ

പയുടെ നഷ്ടത്തിൽനിന്നും വളരെ വേഗം ലാഭം തിരിച്ചുപിടിക്കാൻ സിയാലിന് കഴിഞ്ഞു. 2021-22 ൽ മൊത്തവരുമാനം 418.69 കോടിരൂപയും ലാഭം 22.45 കോടി രൂപയുമായി. കോവിഡാനന്തര വർഷത്തിൽ ലാഭം നേടിയ ഇന്ത്യയിലെ ഒരേയൊരു വിമാനത്താവളവും കൊച്ചിൻ ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ടായിരുന്നു. സൂക്ഷ്മമായ സാമ്പത്തിക, പ്രവർത്തന പുനഃക്രമീകരണങ്ങൾ നടപ്പാക്കിയതിലൂടെയാണ് ഈ നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ സിയാലിന് സാധിച്ചത്. ഇതിന്റെ പൂർണ അനുബന്ധ കമ്പനികളായ കൊച്ചിൻ ഇന്റർനാഷണൽ ഏവിയേഷൻ സർവ്വീസസസ് ലിമിറ്റഡിന്റെയും (സിഐഎഎസ്എൽ) സിയാൽ ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചേഴ്സ് ലിമിറ്റഡിന്റെയും (സിഐഎൽ) സിയാൽ ഡ്യൂട്ടിഫ്രീ ആൻഡ് റീട്ടെയിൽ സർവ്വീസസ് ലിമിറ്റഡിന്റെയും ഇത്തവണത്തെ പ്രകടനവും മെച്ചപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്.

“

കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം 61,232 വിമാനസർവ്വീസുകളിലൂടെയായി 89.29 ലക്ഷം യാത്രക്കാരാണ് കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തെ ആശ്രയിച്ചത്. പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച് നാലുവർഷം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ മുതൽ ഓഹരിയുടമകൾക്ക് ലാഭവിഹിതം നൽകാൻ കഴിഞ്ഞെന്ന അഭിമാനാർഹമായ നേട്ടവും സിയാലിനുണ്ട്.

കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം 61,232 വിമാന സർവ്വീസുകളിലൂടെയായി 89.29 ലക്ഷം യാത്രക്കാരാണ് കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തെ ആശ്രയിച്ചത്. പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച് നാലുവർഷം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ മുതൽ ഓഹരിയുടമകൾക്ക് ലാഭവിഹിതം നൽകാൻ കഴിഞ്ഞെന്ന അഭിമാനാർഹമായ നേട്ടവും സിയാലിനുണ്ട്. 2003-ൽ ആദ്യമായി ലാഭവിഹിതം നൽകുമ്പോൾ അത് എട്ടുശതമാനമായിരുന്നു. ഇത് ക്രമാനുഗതമായി വർദ്ധിച്ച് 2020 ആയപ്പോഴേയ്ക്കും 27 ശതമാനമായി. ഈ വർഷം അത് 35 ശതമാനമായി വിതരണം ചെയ്യുന്നതോടെ ഇതുവരെയുള്ള മൊത്തം ലാഭവിഹിതം 317 ശതമാനമാകും. 1300 ഏക്കർ സ്ഥലത്തായി വ്യാപിച്ചുകിടക്കുന്ന കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം നിയന്ത്രിക്കുന്ന സിയാൽ കേരളത്തിലെ വലിയൊരു തൊഴിൽ ദാതാവ് കൂടിയാണ്.

രജതജൂബിലി വർഷത്തിൽ മെഗാപദ്ധതികൾ

രജതജൂബിലിയോട് അനുബന്ധിച്ച് വിമാനത്താവള വികസനത്തിന് പര്യാപ്തമായ വിവിധ വൻകിട പദ്ധതികൾ നടപ്പാക്കാനാണ് സിയാലിന്റെ തീരുമാ

നം. രാജ്യാന്തര ടെർമിനലായ ടെർമിനൽ 3-ന്റെ വികസനമാണ് ഇതിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനം. 500 കോടിയിലധികം രൂപ ഇതിനായി ചെലവഴിക്കേണ്ടി വരുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. രാജ്യാന്തര യാത്രികർക്ക് കൂടുതൽ സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്നതും ഏറെ പ്രയോജനപ്രദവുമായ പദ്ധതിയാണിത്. ഇതോടൊപ്പം വിപുലമായ ചരക്കുകടത്ത് ലക്ഷ്യമിട്ട് പുതിയ കാർഗോ ടെർമിനൽ, ഗോൾഫ് ടൂറിസം പദ്ധതി, ടെർമിനൽ 2-ൽ ട്രാൻസിറ്റ് ഹോട്ടൽ, ടെർമിനൽ 3-ന്റെ മുൻഭാഗത്ത് വാണിജ്യമേഖല എന്നിവയും നടപ്പാക്കും. കാർഗോ ടെർമിനലിന്റെ പ്രവർത്തനോത്ഘാടനവും മറ്റു പദ്ധതികളുടെ നിർമ്മാണോത്ഘാടനവും ഈ സെപ്തംബറിൽ നടത്താനാണ് തീരുമാനം.

ടെർമിനൽ 3-ന്റെ മുൻഭാഗത്തെ വാണിജ്യമേഖലയിൽ ഇരുപത്തയ്യായിരം ചതുരശ്രയടി വിസ്തീർണമുള്ള കൊമേഴ്സ്യൽ ലെഷർ ഏരിയയാവും നിർമ്മിക്കുക. മികച്ച നിലവാരമുള്ള കോഫിഷോപ്പുകളും റസ്റ്ററന്റുകളും ഇവിടെ ആരംഭിക്കും. ആഭ്യന്തരടെർമിനലിൽ നിന്ന് ഇവിടേക്ക് നേരിട്ടെത്താൻ പര്യാപ്തമായ രീതിയിൽ പുതിയ സ്കൈവോക്ക് സംവിധാനവും നിർമ്മിക്കുന്നതാണ്. പുതുതായി തുടങ്ങുന്ന ഗോൾഫ് ടൂറിസം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി 25 മുറികളുള്ള റിസോർട്ടും സ്പോർട്സ് കോംപ്ലക്സും പൂർത്തിയാക്കും. 2022-23 ലെ മൊത്തവരുമാനമായ 770.90 കോടിയിൽനിന്നും, രജതജൂബിലി വർഷത്തിൽ സിയാലിന്റെയും അനുബന്ധ കമ്പനികളുടെയും വരുമാനം ആയിരം കോടി രൂപയായി വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് ഈ പദ്ധതികളെല്ലാം നടപ്പാക്കുന്നത്. ഇവ പൂർത്തിയാകുന്നതോടെ ഇപ്പോൾ ലക്ഷ്യമിട്ടിട്ടുള്ള വരുമാന വർദ്ധന കൈവരിക്കാൻ ഒട്ടും ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിടേണ്ടി വരില്ലെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.

പുതിയ കാർഗോ ടെർമിനൽ പൂർത്തിയാകുന്നതോടെ പ്രതിദിനം 150 ടൺ കാർഗോ കൈകാര്യം ചെയ്യാനുള്ള ഇപ്പോഴത്തെ ശേഷി 250 ടണ്ണായി വർധിക്കും. ഇതോടൊപ്പം ചരക്കുനീക്കത്തിനുള്ള അത്യാധുനിക സംവിധാനങ്ങളും നടപ്പാക്കുന്നതാണ്. ഓഫീസ് സൗകര്യം, കസ്റ്റംസ് പരിശോധനയ്ക്കുള്ള വിപുലമായ ഏരിയ, സ്ട്രോംഗ് റൂം, ബാങ്ക്, സ്നാക്

പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച കാലം മുതൽ സിയാലും കൊച്ചി വിമാനത്താവളവും ശ്രദ്ധേയമായ പാതയിലൂടെയാണ് മുന്നോട്ടു പോകുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ പൊതു – സ്വകാര്യപങ്കാളിത്തത്തോടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച ആദ്യത്തെ എയർപോർട്ടാണ് കൊച്ചി അന്താരാഷ്ട്ര വിമാനത്താവളം.

ബാർ തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങളെല്ലാം ഇവിടെയുണ്ടാകും. പുതിയതായി വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ള ട്രാൻസിറ്റ് ടെർമിനലിന്റെ വിസ്തൃതി 47,152 ചതുരശ്രയടിയാണ്. ട്രാൻസിറ്റ് യാത്രക്കാരുടെ താമസത്തിനായി 50 മുറികളുള്ള ഹോട്ടലും ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്. മുറികൾക്ക് മണിക്കൂർ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള നിരക്ക് ഈടാക്കാനാണ് തീരുമാനിച്ചിട്ടുള്ളത്. ആഭ്യന്തര, രാജ്യാന്തര, ബിസിനസ് ജെറ്റ് ടെർമിനലുകളിൽനിന്നെല്ലാം ഇവിടേക്ക് നടന്നെത്താനുള്ള സൗകര്യവുമുണ്ടാകും. പുതിയ പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിലും പൂർത്തിയാക്കുന്നതിലും നെടുമ്പാശ്ശേരി വിമാനത്താവളം എപ്പോഴും മുൻപന്തിയിലാണ്. കഴിഞ്ഞ ഒന്നര വർഷത്തിനിടെ ഇത്തരത്തിലുള്ള മൂന്ന് വലിയ പദ്ധതികൾ കമ്മീഷൻ ചെയ്യാൻ സിയാലിന് കഴിഞ്ഞുവെന്നത് തന്നെ ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്. മികച്ച സൗകര്യങ്ങളുള്ള ബിസിനസ് ജെറ്റ് ടെർമിനലും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

തുടക്കവും പ്രവർത്തനമികവും

പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച കാലം മുതൽ സിയാലും കൊച്ചി വിമാനത്താവളവും ശ്രദ്ധേയമായ പാതയിലൂടെയാണ് മുന്നോട്ടു പോകുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ പൊതു-സ്വകാര്യപങ്കാളിത്തത്തോടെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച ആദ്യത്തെ എയർപോർട്ടാണ് കൊച്ചി അന്താരാഷ്ട്ര വിമാനത്താവളം. 25 രാജ്യങ്ങളിൽനിന്നായി ഇരുപത്തിരണ്ടായിരത്തിലധികം പേർ സിയാലിൽ നിക്ഷേപകരായുണ്ട്. അടുത്തയിടെ, അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനത്തിനായുള്ള വിഭവസമാഹരണം ലക്ഷ്യമിട്ട് സിയാൽ പ്രഖ്യാപിച്ച അവകാശ ഓഹരിപദ്ധതിയും വൻവിജയം ആയിരുന്നു. നിലവിലുള്ള നിക്ഷേപകർക്ക് നിയമാനുസൃത അവകാശഓഹരി നൽകുന്നതായിരുന്നു പദ്ധതി. നാല് ഓഹരിയുള്ളവർക്ക് ഒരു അധിക ഓഹരി എന്ന അനുപാതത്തിൽ, ഒരുമാസം കൊണ്ട് 478.21 കോടിരൂപ സമാഹരിക്കാൻ സിയാലിന് സാധിച്ചു. കേരളത്തിന്റെ ചരിത്രത്തിൽ തന്നെ ഏറ്റവും വലിയ അവകാശ ഓഹരിപദ്ധതികളിൽ ഒന്നായിരുന്നു അത്. 32.42 ശതമാനം ഓഹരിയുള്ള സംസ്ഥാന സർക്കാരാണ് സിയാലിലെ ഏറ്റവും വലിയ നിക്ഷേപകർ.

1994-ൽ പൊതുസ്വകാര്യപങ്കാളിത്തത്തോടെ

നെടുമ്പാശ്ശേരി വിമാനത്താവ ളത്തിലെ 38 മെഗാവാട്ടിന്റെ സോളാർ പ്ലാന്റ് കഴിഞ്ഞാൽ കേരളത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ സൗരോർജ്ജപദ്ധതിയും പയ്യന്നൂരിലേതാണ്.

കമ്പനിയായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത കൊച്ചിൻ ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ട് ലിമിറ്റഡിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ അഞ്ചുവർഷം കൊണ്ടാണ് വിമാനത്താവളത്തിന്റെ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാക്കിയത്. 1999 മെയ് ഇരുപത്തഞ്ചാം തീയതി അന്നത്തെ രാഷ്ട്രപതി കെ.ആർ. നാരായണൻ വിമാനത്താവളം ഉത്ഘാടനം ചെയ്തു. ഇന്നിപ്പോൾ, ആഭ്യന്തര-അന്താരാഷ്ട്ര യാത്രക്കാരുടെ എണ്ണത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെ മുൻനിര വിമാനത്താവളങ്ങളിലൊന്നായി മാറാൻ കൊച്ചിക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ലോകത്തിൽ തന്നെ പൂർണമായും സൗരോർജ്ജത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ആദ്യത്തെ വിമാനത്താവളവും കൊച്ചിയാണ്. ഇക്കാര്യത്തിൽ ഇന്ത്യയിലെയും മറ്റു ലോകരാജ്യങ്ങളിലെയും ഒട്ടേറെ വിമാനത്താവളങ്ങൾക്ക് മാതൃകയാവാൻ സിയാലിന് സാധിച്ചു.

ഇത്തരം പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിൽക്കുന്നതല്ല. സിയാലിന്റെ കീഴിലുള്ള പയ്യന്നൂർ, അരീപ്പാറ വൈദ്യുതപദ്ധതികളും അടുത്ത കാലത്താണ് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചത്. കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ പയ്യന്നൂരിനടുത്തുള്ള ഏറ്റുകുടുക്കയിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള സോളാർ പ്ലാന്റിന് 12 മെഗാവാട്ട് ഉത്പാദനശേഷിയുണ്ട്. നെടുമ്പാശ്ശേരി വിമാനത്താവളത്തിലെ 38 മെഗാവാട്ടിന്റെ സോളാർ പ്ലാന്റ് കഴിഞ്ഞാൽ കേരളത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ സൗരോർജ്ജപദ്ധതിയും പയ്യന്നൂരിലേതാണ്. കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ അരീപ്പാറയിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ളത് ചെറുകിട ജലവൈദ്യുതപദ്ധതിയാണ്. സീസണായാൽ പ്രതിദിനം ഒരു ലക്ഷം യൂണിറ്റ് വൈദ്യുതി വീതം ഇവിടെനിന്നും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. കെഎസ്ഇബി കഴിഞ്ഞാൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഏറ്റവും വലിയ വൈദ്യുതോത്പാദകരും കൊച്ചിൻ ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ട് ലിമിറ്റഡാണ്.

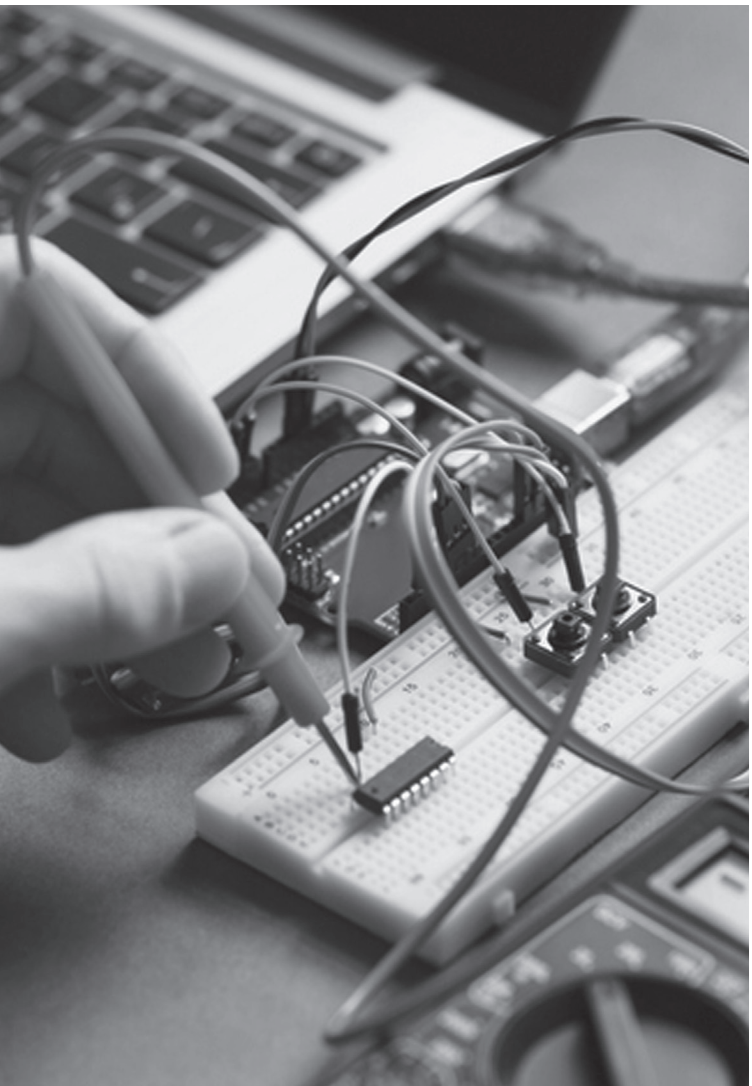
ഇതിനുപുറമെ അഗ്രോവോൾട്ടായിക് സമ്പ്രദായത്തിലൂടെ കൊച്ചി വിമാനത്താവളത്തിലെ സോളാർ പി.വി പാനലുകൾക്കിടയിൽ സിയാൽ നടത്തുന്ന ജൈവകൃഷിയും മാതൃകാപരം തന്നെ. മത്തൻ, പാവയ്ക്ക, മഞ്ഞൾ മുരിങ്ങ, ചേന, മുളക്, മലയിഞ്ചി, കോളിഫ്ളവർ, കാബേജ് തുടങ്ങി ടൺകണക്കിന് പച്ചക്കറിയാണ് ഈ രീതിയിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ചത്. കൂടാതെ നെടുമ്പാശ്ശേരി വിമാനത്താവളത്തിന് ചുറ്റുമുള്ള നാലു പഞ്ചായത്തുകളിലെ കനാൽ പുനരുജ്ജീവന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകുന്നതും സിയാലാണ്. ഇത്തരത്തിൽ കേരളത്തിനും മലയാളികൾക്കും അഭിമാനമായി മാറുകയാണ് കൊച്ചി അന്താരാഷ്ട്ര വിമാനത്താവളം. ■

 റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പടവുകൾ

ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളുടെ ശേഷി ഉയർത്താൻ

പുതിയ പദ്ധതിയുമായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ



കേരളത്തിൽ നടപ്പിലാക്കിയ ഒരു ലക്ഷം സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമായി പുതിയ ഒരു പദ്ധതി കൂടി തുടങ്ങുകയാണ് (MSME Scale up Mission). തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന ആയിരം സംരംഭങ്ങളുടെ ഉൽപാദനശേഷി ഉയർത്തുന്നതിന് പുതിയ സാമ്പത്തിക പാക്കേജ് പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ. സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളായും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളായും ശേഷി ഉയർത്തുന്നതിനുള്ള പദ്ധതി എന്നാണ് ഇതിൻറെ പേര്. (Scheme towards assistance for Micro to Small, Small to Medium Scaling up of MSMES) ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സർക്കാർ ഉത്തരവ് 20/05/2023 ൽ പുറത്തിറങ്ങി. നിർമ്മാണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും സേവന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ഇത് പ്രകാരമുള്ള ആനുകൂല്യം ലഭിക്കും.

മൂന്ന് ഘട്ടമായി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

1) പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടിന് ധനസഹായം

ഉല്പാദന ശേഷി ഉയർത്തുന്നതിന് വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുന്നതിന് ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെയാണ് പരമാവധി സബ്സിഡി ലഭിക്കുക. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ അംഗീകൃത കൺസൾട്ടന്റ്മാർ ഉണ്ടാക്കിയ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾക്കാണ് ഇപ്രകാരം ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുക.

2)സ്ഥിരനിക്ഷേപത്തിന് സബ്സിഡി

സ്കെയിൽ അപ് ചെയ്യുന്നതിന്ന് വേണ്ടി വരുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന് 40% വരെ സർക്കാർ സബ്സിഡി ലഭിക്കും. അധികമായ ഭൂമി, കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ, മറ്റ് സ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ എന്നിവ ഇതിന് പരിഗണിക്കും.

ഇത്തരത്തിൽ നിക്ഷേപം പൂർത്തിയാക്കി ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ അപേക്ഷിക്കണം. വൈകി ലഭിക്കുന്ന അപേക്ഷകളും മതിയായ കാരണങ്ങളുണ്ടെങ്കിൽ മാപ്പ് ആക്കി പരിഗണിക്കും. ഒരു സംരംഭത്തിന് പരമാവധി ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡി 2 കോടി രൂപ വരെയാണ്. പല ഘട്ടങ്ങളിലായി ഇപ്ര കാരം സബ്സിഡി വാങ്ങുന്നതിനുള്ള സൗകര്യവും ഉണ്ടായിരിക്കും.

3) പ്രവർത്തനം മൂലധന വായ്പക്ക് പലിശ സബ്സിഡി

ഉത്പാദനശേഷി ഉയർത്തൽ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വാങ്ങുന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പ യിന്മേലുള്ള പലിശയുടെ 50 ശതമാനമാണ് സബ്സിഡിയായി ലഭിക്കുക. പലിശ അടച്ചശേഷം അത് തിരിച്ചു നൽകുന്ന രീതിയിൽ ആയിരിക്കും പദ്ധതി. ആറുമാസത്തിലൊരിക്കലോ ഒരു വർഷത്തി ലൊരിക്കലോ നാലുവർഷം കൂടുമ്പോഴോ ഇപ്രകാരം ആനുകൂല്യത്തിന് അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയാണ് പരമാവധി പലിശ സബ്സിഡിയായി ലഭിക്കുക.നാലുവർഷവും തുടർച്ച യായി ലഭിക്കും എന്ന നേട്ടമുണ്ട്. പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിന് അധിക വായ്പയും പുതിയ വായ്പ യും എടുക്കുമ്പോൾ ഈ ആനുകൂല്യം കിട്ടും എന്നാൽ പുതുക്കുന്നതിന് ലഭിക്കില്ല.

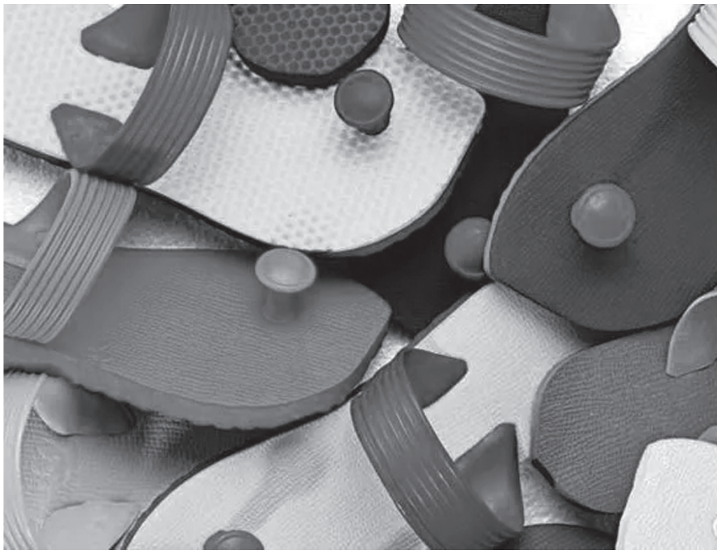
ജില്ലാ സംസ്ഥാന തല സമിതികൾ

ഇതിന്റെ നടത്തിപ്പിന് ജില്ലാതലത്തിലും സംസ്ഥാനതലത്തിലും പ്രത്യേക സമിതികൾക്ക് രൂപം നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ജില്ലാ കളക്ടർ ചെയർമാനും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ മെമ്പർ സെക്രട്ടറിയും, എൽഡിഎം, ഫിനാൻസ് ഡിപ്പാർട്ട് മെന്റ്, കെ. എഫ്. സി, കെ.എസ്.എസ് ഐ.എ തുടങ്ങിയവർ അംഗങ്ങളായി ജില്ലാതലത്തിലും, ഡയറക്ടറുടെ മേൽനോട്ടത്തിൽ സംസ്ഥാന തലത്തിലും കമ്മിറ്റികൾ രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ കമ്മിറ്റികളുടെ അംഗീകാരത്തിന് വിധേയമായിട്ടാണ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ ലഭിക്കുക.

അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ

- മുൻകൂട്ടി പ്രോജക്ട് അംഗീകരിച്ച് വാങ്ങണം. ഇതിനുള്ള അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടത് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ഓൺലൈൻ സൈറ്റ് വഴിയാണ്.

ഉത്പാദനശേഷി ഉയർത്തൽ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വാങ്ങുന്ന പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയിന്മേലുള്ള പലിശയുടെ 50 ശതമാനമാണ് സബ്സിഡി യായി ലഭിക്കുക.



- താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളിലാണ് ക്ലെയിമിനുള്ള അപേക്ഷകൾ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്.
- 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അപേക്ഷയിൽ ശുപാർശ ചെയ്തു ജില്ലാ കമ്മിറ്റിക്ക് സമർപ്പിക്കണം.
- മുൻകൂർ അംഗീകാരം കിട്ടിയതിനുശേഷം വേണം ആനുകൂല്യങ്ങൾ ക്കുള്ള അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാൻ
- ഉൽപാദന തോത് ഉയർത്തൽ പ്രക്രിയ പൂർത്തിയാക്കി ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥിര നിക്ഷേപ സബ്സിഡിക്കുള്ള അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം. എന്നാൽ മതിയായ കാരണങ്ങളു ണ്ടെങ്കിൽ മൂന്ന് വർഷം വരെ ഇളവ് ലഭിക്കു ന്നതിനും വ്യവസ്ഥയുണ്ട്.
- പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പ കൈപ്പറ്റി ആറുമാസ

സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ ആയി ഉയർത്തുന്നതിനും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളായി വളർത്തുന്നതിനും ലക്ഷ്യം വച്ചുകൊണ്ടാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു പദ്ധതിക്ക് സർക്കാർ രൂപം നൽകിയിരിക്കുന്നത്.

ത്തിനുള്ളിലോ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിലോ നാലുവർഷത്തിനു ശേഷമോ പലിശ സബ്സിഡി ക്ലെയിം ചെയ്യാവുന്നതാണ്. നാലുവർഷത്തിനു ശേഷം ക്ലെയിംചെയ്യുമ്പോൾ മൂന്നുമാസത്തിനുള്ളിൽ അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം.

- ശേഷി ഉയർത്തുന്ന നടപടി പൂർത്തിയാക്കിയ ശേഷം അഞ്ചുവർഷം തുടർച്ചയായി പ്രവർത്തിച്ചു കൊള്ളാം എന്ന് സംരംഭകർ അണ്ടർടേക്കിങ് നൽകണം.
- അപേക്ഷയിൽ നടപടി എടുക്കുവാൻ കൃത്യമായ സമയക്രമവും (30 ദിവസം) ഉത്തരവിൽ പറയുന്നുണ്ട്.
- അപേക്ഷയിൽ കാലതാമസം വരുത്തുന്ന ഉദ്യോഗസ്ഥർ പ്രതിദിനം 500 രൂപ നഷ്ടപരിഹാരം പരമാവധി 10000 രൂപ വരെ നൽകണമെന്നും, അത് ശമ്പളത്തിൽ നിന്ന് പിടിക്കുമെന്നും ഉത്തരവിൽ പറയുന്നു.
- ചെറിയ തോതിലുള്ള ഫീസും അപേക്ഷയോടൊപ്പം നൽകണം. സി.പി.ആർ സബ്സിഡിക്ക് ആയിരം രൂപയും , സ്ഥിരനിക്ഷേപ സബ്സിഡിക്ക് 0.1% വും (5000 മുതൽ10000 വരെ), പ്രവർത്തന മൂലധന പലിശ സബ്സിഡിക്ക് 0.1 % വും (1000മുതൽ 5000 വരെ) ഫീസ് നൽകണം.

സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ ആയി ഉയർത്തുന്നതിനും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളെ ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളായി വളർത്തുന്നതിനും ലക്ഷ്യം വച്ചുകൊണ്ടാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു പദ്ധതിക്ക് സർക്കാർ രൂപം നൽകിയിരിക്കുന്നത്. ■

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ട്രെയിനിംഗ് പ്രോഗ്രാം സംഘടിപ്പിച്ചു

വ്യവസായ വകുപ്പിനു കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർ ബോർഡുകൾ കൂടുതൽ പ്രൊഫഷണലൈസ് ചെയ്യുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി വ്യവസായം, കയർ, കശുവണ്ടി എന്നീ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഡയറക്ടർമാർക്ക് കമ്പനി നിയമം, പെർഫോമൻസ് ഓഡിറ്റ്, ഫിനാൻഷ്യൽ & നോൺ ഫിനാൻഷ്യൽ അനാലിസിസ് (റിസ്ക് അനാലിസിസ്), സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് തുടങ്ങി വിവിധതരം ട്രെയിനിങ്ങുകൾ റിയാബ് സംഘടിപ്പിച്ചു വരുന്നു.

സർക്കാർ നോമിനീ ഡയറക്ടർമാർക്കുള്ള ഒരു ട്രെയിനിങ് പ്രോഗ്രാം 2023 ജൂലൈ 5-ാം തീയതി രാവിലെ 10 മണി മുതൽ ഉച്ചയ്ക്ക് 1.30 മണി വരെ മസ്കറ്റ് ഹോട്ടലിൽ വച്ച് നടത്തി. പ്രസ്തുത ട്രെയിനിങ് പ്രോഗ്രാം ബഹുമാനപ്പെട്ട നിയമ, വ്യവസായ കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഓഫീസർ ഓൺ സ്പെഷ്യൽ ഡ്യൂട്ടി ആനി ജൂല തോമസ് ഐ. എ. എസ്, റിയാബ് ചെയർമാൻ ഡോ. ആർ. അശോക്, റിയാബ് മെമ്പർ സെക്രട്ടറി കെ. പത്മകുമാർ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ചെയർമാൻ, മാനേജിങ് ഡയറക്ടർ, ഗവൺമെന്റ് നോമിനി, പ്രൊഫഷണൽ/ ഇൻഡിപെൻഡന്റ് ഡയറക്ടർ, ഓർഡിനറി ഡയറക്ടർ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ തരം ഡയറക്ടർ ബോർഡ് അംഗങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. ഓരോ വിഭാഗം ഡയറക്ടർ ബോർഡ് അംഗങ്ങൾക്കും വെവ്വേറെ ട്രെയിനിങ് പ്രോഗ്രാമുകളാണ് സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. ചെയർമാൻ, മാനേജിങ് ഡയറക്ടർ എന്നിവർക്കുള്ള ഒന്നാം ഘട്ടം ട്രെയിനിങ് നടത്തിയിരുന്നു.

സർക്കാരിനെ പ്രതിനിധീകരിക്കുന്ന സെക്രട്ടറിയേറ്റിലെ വ്യവസായ വകുപ്പ്, ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ആന്റ് കൊമേഴ്സ്, ഡയറക്ടറേറ്റ് ഓഫ് ഹാൻഡ്‌ലൂം ആന്റ് ടെക്സ്റ്റയിൽസ് എന്നിവിടങ്ങളിലെ സർക്കാർ നോമിനി ഡയറക്ടർമാർ കൂടാതെ വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഫയലുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന സെക്ഷൻ ഓഫീസർ മുതൽ അഡീഷണൽ സെക്രട്ടറി വരെയുള്ള ഉദ്യോഗസ്ഥർ എന്നിവർക്കാണ് ട്രെയിനിങ് സംഘടിപ്പിച്ചത്.

ആദ്യഘട്ടം എന്ന നിലയിൽ കമ്പനി നിയമത്തിലും ഡയറക്ടർമാരുടെ കർത്തവ്യങ്ങളെപ്പറ്റിയും ഉള്ള ഒരു അവബോധമാണ് ഈ ട്രെയിനിങ് പ്രോഗ്രാമിലൂടെ നൽകിയത്.

പ്രാക്ടീസിങ് കമ്പനി സെക്രട്ടറിയായ ജയശ്രീ. സി. എസ് ആണ് സെഷനുകൾ നയിച്ചത്. സെഷനുകൾക്ക് ശേഷം പ്രായോഗിക വശങ്ങളെപ്പറ്റി ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിനായി ഒരു പാനൽ ഡിസ്കഷനും ഉണ്ടായിരുന്നു. പാനൽ ചർച്ചയിൽ വ്യവസായ വകുപ്പിലെ ഓഫീസർ ഓൺ സ്പെഷ്യൽ ഡ്യൂട്ടി ആനി ജൂല തോമസ് ഐ. എ. എസ്, റിയാബ് മെമ്പർ സെക്രട്ടറി കെ. പത്മകുമാർ, ജയശ്രീ. സി. എസ് എന്നിവർ പങ്കെടുത്തു. ■

ലോറൻസ് മാത്യു

ബിസിനസ് ലോകം ഭരിക്കുവാൻ പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ

ഏതൊരു ബിസിനസിന്റേയും നില നിൽപ്പ് സംതൃപ്തരായ ഉപഭോക്താക്കളെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്. സത്യത്തിൽ ഓരോ ബിസിനസ് കാരനും തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾ വിൽക്കുവാനിരിക്കുന്നവരല്ല മറിച്ച് കസ്റ്റമറുടെ ആവശ്യമെന്തെന്ന് കണ്ടെത്തി അത് നൽകുവാനിരിക്കുന്നവരാണെന്നുള്ള തിരിച്ചറിവ് ആണ് വേണ്ടുന്നത്. ഇത് വിജയകരമായി ചെയ്യുന്നവർക്കാണ് ഈ മത്സരാധിഷ്ഠിത ലോകത്ത് നിലനിൽക്കുവാൻ കഴിയുന്നത്.

ഒരു വ്യക്തിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരമാവധി വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും അതുവഴി താൽപ്പര്യങ്ങളും ആവശ്യങ്ങളും അപഗ്രഥിക്കുകയും അതിനനുസൃതമായി ആ വ്യക്തിയേയോ ഒരു ഭൂപ്രദേശത്തേയോ കേന്ദ്രീകരിച്ച് മാർക്കറ്റിങ്ങ് ചെയ്യുകയും വഴി പരമാവധി വിൽപ്പന ഉറപ്പ് വരുത്തുവാൻ കഴിയും.ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ മുമ്പേ കൂട്ടി മനസ്സിലാക്കുകയും

സമയാനുസൃതമായി അവരിലേക്ക് ആ ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ എന്ന് പറയുന്നത്. എന്നാൽ ഇപ്പോൾ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ഈ ജോലി ചെയ്യുന്നത്. ഇപ്പോഴത്തെ താരമായ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇപ്പോൾ വൻകിട കമ്പനികളെല്ലാം ഇത് ചെയ്യുന്നത്. ആമസോണും ഫ്ളിപ്കാർട്ടും പോലുള്ള ഇ കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ് ഫോമുകൾ തങ്ങളുടെ കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ മുൻകാലങ്ങളിലുള്ള പർച്ചേസ് ഹിസ്റ്ററിയിൽ നിന്ന് നിരവധി വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നുണ്ട്. സ്വകാര്യതയെ ചോദ്യം ചെയ്യുന്ന തരത്തിലുള്ളതാണെങ്കിലും നാം കൊടുക്കുന്ന ചെറിയ വിവരങ്ങളിൽ നിന്ന് എത്രത്തോളം സ്വാധീനം ഉളവാക്കുന്ന വലിയ വിവരങ്ങളാണ് ഉരുത്തിരിഞ്ഞ് വരുന്നതെന്ന് ആശ്ചര്യമുണ്ടാക്കിയേക്കാം. ഒരു വ്യക്തി സന്ദർശിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങൾ, വാങ്ങുന്ന സാധനങ്ങൾ തുടങ്ങി ഫോണിൽ സെറ്റ് ചെയ്യുന്ന അലാറത്തിന്റെ സമയം പോലും ഇത്തരം പ്രെഡിക്ഷനുകൾക്ക് വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്ന വിവരങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടും.

എങ്ങനെ ചെയ്യുവാൻ കഴിയും

ഭാവിയിൽ ഒരു കസ്റ്റമർ എന്താണ് വാങ്ങുന്നത് എന്ന് മനസ്സിലാക്കണമെങ്കിൽ അദ്ദേഹം വാങ്ങിയതായ സാധനങ്ങളുടെ ഒരു ഡേറ്റ ആണ് ആദ്യമായി ആവശ്യമായത്. ഈ ഡേറ്റ കളക്ഷൻ ആണ് ആദ്യപടി. ഒരു കസ്റ്റമറുടെ പർച്ചേസ് ഹിസ്റ്ററിയിൽ നിന്നാണ് ഭാവിയിൽ അദ്ദേഹം വാങ്ങാൻ സാധ്യതയുള്ളവയുടെ ഡേറ്റ കണ്ടെത്തുന്നത്. ഇത് വെബ് സൈറ്റ് ഹിസ്റ്ററി, സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങളിലെ ഇടപെടൽ തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നൊക്കെ കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയും. ഇതാണ് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് ഉപയോഗിച്ച് ചെയ്യുന്നത്. നമ്മൾ ആമസോണിലോ ഫ്ളിപ്കാർട്ടിലോ ഏതെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നം തിരഞ്ഞിട്ട് തൊട്ടടുത്ത നിമിഷം ഫെയ്സ് ബുക്കിൽ കയറുമ്പോൾ അൽപം മുമ്പ് തിരഞ്ഞതായ ഉൽപന്നത്തിന്റെ പരസ്യം നമുക്കായി മാത്രം കാണുവാൻ കഴിയുന്നതിന്റെ പിന്നിലുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് ആണ്. മുൻകാലങ്ങളിൽ ഒരു കസ്റ്റമർ വാങ്ങിയതായ സാധനങ്ങളുടെ ഒരു ഡേറ്റ ഉണ്ടാക്കുകയാണ് ഇവിടെ.

ഉണ്ടാക്കിയതായ ഡേറ്റ പ്രോസസ് ചെയ്യുകയാണ് അടുത്ത പടി. ഡൂപ്ലിക്കേറ്റ് ആയവയെ മാറ്റുന്നത് ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്. കിട്ടിയതായ വിവരങ്ങളെ അപഗ്രഥിച്ച് ആവശ്യമായവയെ മാത്രം എടുക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്.

ശേഖരിച്ചതായ ഡേറ്റയിൽ നിന്ന് പ്രവചനാത്മ സ്വഭാവം ഉള്ളവയെ കണ്ടെത്തുകയാണ് അടുത്തതായി ചെയ്യുന്നത്. കസ്റ്റമറുടെ പ്രായം, സ്ഥലം, ജോലി, ഏതൊക്കെ സമയത്ത് ഏതൊക്കെ ഇടവേളകളിലാണ് വാങ്ങിയത് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ അപഗ്രഥിക്കപ്പെടും.

ട്രെയിനിങ്ങിനായും ടെസ്റ്റിനായും ഇ ഡേറ്റ പിന്നീട് വേർതിരിക്കപ്പെടും. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് മോഡലിനെ പരിശീലിപ്പിക്കുവാനായി ഒരു ഭാഗം ഉപയോഗിക്കപ്പെടുത്തുന്നു. ട്രെയിൻ ചെയ്തതായ മോഡലിനെ അതിന്റെ പെർഫോർമൻസ് പരിശോധിക്കുവാനായി അടുത്ത ഭാഗം വിനിയോഗിക്കുന്നു.

തുടർന്ന് കൈയ്യിലുള്ള ഡേറ്റയ്ക്ക് അനുസൃതമായ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റസലിജെൻസ് മോഡലിനെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു. ഏതൊക്കെ രീതിയിലാണ് ഭാവിയിൽ ആവശ്യമായി വരുന്നത് എന്നതിനനുസരിച്ച് ആണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്.

ശേഖരിച്ചതായ ഡേറ്റയിൽ നിന്ന് പ്രവചനാത്മ സ്വഭാവം ഉള്ളവയെ കണ്ടെത്തുകയാണ് അടുത്തതായി ചെയ്യുന്നത്.

അതിന് ശേഷം തിരഞ്ഞെടുത്തതായ മോഡലിനെ അല്ലെങ്കിൽ അൽഗോരിതത്തെ വീണ്ടും പരിശീലിപ്പിക്കുന്നു. ഈ ഘട്ടത്തിലാണ് ഒരു കസ്റ്റമറുടെ പർച്ചേസ് ഹിസ്റ്ററിയുൾപ്പെടെയുള്ള വിവരങ്ങൾ മോഡൽ മനസ്സിലാക്കുന്നത്. പർച്ചേസ്, ബിഹേവിയർ, ഇടവേള തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഈ മോഡലിന് മനസ്സിലാക്കിക്കൊടുക്കപ്പെടും.

തുടർന്ന് വീണ്ടും തിരഞ്ഞെടുത്ത മോഡലിന്റെ പെർഫോർമൻസ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നു. ഭാവിയിൽ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാൻ മോഡലിനെ പ്രാപ്തമാക്കുന്നതിവിടെയാണ്.

മോഡലിന്റെ പെർഫോർമൻസിനെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതായ പരാമീറ്ററുകളെ മാറ്റുന്ന അടുത്ത ഘട്ടത്തിനെ ഹൈപ്പർ പരാമീറ്റർ ട്യൂണിങ്ങ്

എന്ന് പറയുന്നു.

തുടർന്ന് പരിശീലിപ്പിക്കപ്പെട്ട ഈ അൽഗോരിതത്തിനെ പുതിയ ഡേറ്റ ഉപയോഗിച്ച് ടെസ്റ്റ് ചെയ്യുന്നു. നമ്മൾ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾക്ക് ഇത് പര്യാപ്തമാണോ എന്ന് വിലയിരുത്തുന്നത് ഈ ഘട്ടത്തിലാണ്.

തുടർന്ന് ബിസിനസ് സിസ്റ്റത്തിലേക്ക് മോഡലിനെ പ്രവേശിപ്പിക്കുന്നു. ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി കസ്റ്റമറുടെ ബിഹേവിയറും വാങ്ങുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നതായ സാധനങ്ങളുടെ വിവരങ്ങളും പ്രഡിക്ട് ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഒരു സിസ്റ്റമായി ഇത് മാറുന്നു.

കസ്റ്റമറുടെ സ്വഭാവം അനുദിനം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നതിനാൽത്തന്നെ ഈ മോഡൽ അനുദിനം വിലയിരുത്തപ്പെടുകയും ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. അത് നിരന്തരം ചെയ്ത് കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ എന്തിന്

പ്രധാനമായും വ്യക്തി നിഷ്ഠമായി ഷോപ്പിങ്ങ് മാറ്റുകയെന്നതാണ് ഇപ്പോഴത്തെ ട്രെൻഡ്. അതായത് ഓരോ കസ്റ്റമറുടേയും അഭിരുചിക്കനുസരിച്ചുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നൽകുകയെന്നത് ഇന്ന് പ്രധാനമാണ്. അത് ഇതിലൂടെ സാധ്യമാണ്. കസ്റ്റമറും കമ്പനിയുമായുള്ള ബന്ധങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുവാൻ ഇത് കാരണമാകുന്നു. കസ്റ്റമർ ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത് നിർത്തുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് ഇത് വഴി മുൻകൂട്ടി കണ്ടെത്തുവാനും അത് തടയുവാനും ഇതിലൂടെ സാധ്യമാണ്. കൃത്യമായി ടാർജറ്റഡ് ആയിട്ടുള്ള കസ്റ്റമേഴ്സിനെ കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയുന്നുവെന്നത് ഒരു ബിസിനസിൽ ചെറിയ കാര്യമല്ല. ആരോഗ്യ രംഗത്ത് ഈ സംവിധാനം വളരെ ഫലപ്രദമാണ്. രോഗിയുടെ മുൻകാല ചരിത്രം പരിശോധിക്കപ്പെടുന്നതിലൂടെ ഭാവിയിൽ വരുവാൻ സാധ്യതയുള്ള രോഗങ്ങളെ മുൻകൂട്ടി കണ്ടെത്തുവാനും അത് തടയുവാനും സാധിക്കുന്നുണ്ട്. കമ്പനികൾക്ക് തങ്ങളുടെ സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുവാനൊക്കെ ഈ ഡേറ്റ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷന്റെ ഭാവി

ഏതൊരു ബിസിനസിന്റേയും ഭാവി സംപ്തൃരായ ഉപഭോക്താക്കളായതിനാൽത്തന്നെ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് ഉപയോഗിച്ചുള്ള പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ ആയിരിക്കും ഇനിയുള്ള ബിസിനസ് ലോകത്തെ നിയന്ത്രിക്കുന്നതെന്ന്

നിസ്സംശയം പറയാം. ഇപ്പോഴുള്ളതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ കൃത്യമായിരിക്കും ഇനിയുള്ള കാലത്ത് പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ. റിയൽ ടൈം പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ ആയിരിക്കും അടുത്തതായി വരുവാൻ പോകുന്നത്. വിവിധങ്ങളായ വെബ് സൈറ്റുകൾ, സോഷ്യൽ മീഡിയ, മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ ഇവയിലെല്ലാം ഒരുമിച്ച് ഇത് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്സിന്റെ കൂടി സഹായത്തോടെ വ്യാപകമായിരിക്കും ഇനിയുള്ള കാലത്ത് പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ.

ആരൊക്കെ

വിവിധ കമ്പനികൾക്കായി പർച്ചേസ് പ്രെഡിക്ഷൻ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്ന കമ്പനികളുണ്ട്. അവയിൽ ചിലവയെ പരിചയപ്പെടാം. ഇതിൽ പ്രമുഖമായ ഒന്നാണ് 2012 ൽ ആരംഭിച്ച ഡേറ്റാ റോബോട്ട്. ഐ ബി എം വാട്സൺ ആണ് പ്രമുഖമായ മറ്റൊരു കമ്പനി. ഒറാക്കിൾ എ ഐ ക്ലൌഡ്, മൈക്രോസോഫ്റ്റ് അഷർ മെഷിൻ ലേണിങ്ങ്, ഗൂഗിൾ ക്ലൗഡ് എ ഐ പ്ലാറ്റ് ഫോം, സീറ്റാ ഗ്ലോബൽ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഈ മേഖലയിലെ പ്രമുഖരാണ്.

നമുക്കും നോക്കാം

കേരളത്തിലെ സാങ്കേതിക യോഗ്യതയുള്ള യുവാക്കൾക്ക് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയുന്നയൊരു മേഖലയാണ് ഇത്. ഇവിടെയുള്ള ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭകർ ഇത് വരെയും ഇതിനെക്കുറിച്ചൊന്നും ബോധവാന്മാരല്ല എന്നതാണ് സത്യം. വൻകിടക്കാരും ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളും വന്നപ്പോൾ തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് കുറഞ്ഞേ എന്ന് വിലപിക്കുന്നതല്ലാതെ കസ്റ്റമറെ ആകർഷിക്കുവാൻ കാര്യമായൊന്നും ചെയ്യുവാൻ ഇവർക്ക് കഴിയുന്നില്ല. ആയതിനാൽത്തന്നെ ചെറുകിടക്കാരെ ലക്ഷ്യമിട്ട് ഈ മേഖലയിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിയും. നമ്മുടെ യുവതലമുറ ഈ രംഗത്തേക്ക് കൂടി തിരിയേണ്ടതാണ്.■

ബിനോയ് ജോർജ് പി

'എക്സോലൈസ്'

ഏങ്ങണ്ടിയൂർക്കാരന്റെ എക്സ്പോർട്ട് പ്ലാറ്റ്ഫോം

'എക്സോലൈസ്'-വിദേശ കയറ്റുമതിക്കായുള്ള ഇന്ത്യയിലെ ഒരു ഡിജിറ്റൽ ട്രേഡ് പ്ലാറ്റ്ഫോമാണ്. രാജ്യത്തെ ഉത്പന്നങ്ങൾ യൂറോപ്പിലെയും വടക്കെ അമേരിക്കയിലെയും വിപണികളിലെത്തിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്ന സംവിധാനം. സ്വന്തമായി കയറ്റുമതിക്ക് സാധിക്കാത്ത ചെറുകിട-ഇടത്തരം ഉത്പാദകർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും ഈ അന്താരാഷ്ട്ര പ്ലാറ്റ്ഫോം ഗുണകരമായി ഉപയോഗിക്കാനാകും. തൃശൂർ എങ്ങണ്ടിയൂർ സ്വദേശിയായ ഐസക് ജോർജാണ് എക്സോലൈസിന്റെ മേധാവി. ഗുജറാത്തിലെ അഹമ്മദാബാദ് കേന്ദ്രമാക്കി റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന

ഐസക്കിന്റെ കമ്പനിയിൽ നിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ യൂറോപ്പിലെയും വടക്കെ അമേരിക്കയിലെയും വിപണികളിൽ എത്തുവാൻ തുടങ്ങിയിട്ട് പത്തുവർഷമെ ആയിട്ടുള്ളുവെങ്കിലുംരണ്ട് പതിറ്റാണ്ടിലേറെയായി കയറ്റുമതി മേഖലയിൽ സജീവമാണ് ഐസക്. റൊമാനിയക്കാരിയായ സുഹൃത്ത് കമിലിയ ബറൂട്ട ആണ് ബിസിനസ്സിൽ ഐസക്കിന്റെ പങ്കാളി.

കൊവിഡ് കാലത്ത് ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള ഉപഭോക്തൃ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഡിമാന്റ് വർദ്ധിച്ചപ്പോഴാണ് എക്സോലൈസ് എന്ന ആശയം ഐസക്കിന്റെ ബുദ്ധിയിലുദിച്ചത്. ഐസക്കിന്റെ കമ്പനിയായ യൂണൈറ്റഡ് സിവിഎ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ മാത്രം കയറ്റുമതി ചെയ്താൽ മതിയാകാത്ത സാഹചര്യമുണ്ടായി. അങ്ങനെയാണ് മികച്ചതും നൂറുകണക്കിന് പേർക്ക് ലാഭകരവുമായ എക്സോലൈസ് എന്ന പ്ലാറ്റ്ഫോം രൂപപ്പെടുന്നത്. യൂറോപ്പിലെ 29 രാജ്യങ്ങളിലെ 3000ൽ ഏറെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഈ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ കണ്ടറിയാനും വിലയും ഗുണവും മനസിലാക്കി വാങ്ങുന്നതിനും സാധിക്കും. മാത്രമല്ല ഇവരുടെ വെബ് സൈറ്റ് വിശദാംശങ്ങളും ലഭിക്കും. പ്ലാറ്റ്ഫോമിലേക്ക് എല്ലാവർക്കും പ്രവേശനമില്ല, രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ലൈസൻസുള്ള വ്യാപാരികൾക്കും വിദേശ ഉപഭോക്താവിനുമാണ് അതിനു സാധിക്കുകയുള്ളൂ. വർഷത്തിൽ നിശ്ചിതമായൊരു ചെറിയ തുകയാണ് ഇതിനായി കമ്പനി ഈടാക്കുന്നത്. പരസ്പരം ചാറ്റ് ചെയ്യുന്നതിനും ചിത്രങ്ങളും വീഡിയോകളും അപ്ലോഡ് ചെയ്യുന്നതിനും പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ സാധിക്കും. ഗുജറാത്ത്, തമിഴ്നാട്, ഹരിയാന തുടങ്ങി രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള നൂറിൽ താഴെ വ്യാപാരികൾ അവരുടെ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിദേശ വിപണിക്കായി ഈ പ്ലാറ്റ്ഫോം ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ , ബെഡ്ഷീറ്റുകൾ പോലുള്ളവ, തുകൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ വിൽപ്പനക്കാണ് കൂടുതൽ പേരും എക്സോലൈസിനെ ആശ്രയിക്കുന്നത്.

അന്താരാഷ്ട്ര കയറ്റുമതി വ്യാപാര രംഗത്തെ പ്രധാന പ്രശ്നം പരസ്പരമുള്ള വിശ്വാസം ഇല്ലായ്മയാണ്. ഉത്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരവും ഡെലിവറി സമയവും അളവും തൂക്കവുമെല്ലാം വിശ്വാസ്യതയെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു. ഡിമാന്റ് ഉള്ള ഉത്പന്നങ്ങളാണെങ്കിലും ചെറുകിട-ഇടത്തരം നിർമ്മാതാക്കളും വ്യാപാരികളും പലപ്പോഴും കയറ്റുമതിയുടെ കാര്യത്തിൽ പുറകോട്ട് പോകാൻ ഇതിടയാക്കുന്നുണ്ട്. ഉത്പന്നം കൈയിലെത്താതെ വിദേശിയായ ഒരു ഉപഭോക്താവും പണം നൽകാൻ തയ്യാറാവില്ല. ഇതേ അവസ്ഥയാണ് നിർമ്മാതാവിന്റെയും പണം നൽകാതെ ഉത്പന്നം നൽകാൻ അവരും വിമുഖത കാണിക്കുന്നു. ഇത്തരം അനിശ്ചിതത്വങ്ങളും വിശ്വാസരാഹിത്യവും മൂലം കയറ്റുമതിക്ക് ഭംഗം വരാതിരിക്കാനുള്ള സംവിധാനമാണ് എക്സോലൈസ്. ഉത്പന്നത്തിന് വില ഉറപ്പുനൽകിയാണ് വ്യാപാരം നടക്കുക. വാങ്ങുന്നവനും

കൊവിഡ് കാലത്ത് ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള ഉപഭോക്തൃ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഡിമാന്റ് വർദ്ധിച്ചപ്പോഴാണ് എക്സോലൈസ് എന്ന ആശയം ഐസക്കിന്റെ ബുദ്ധിയിലുദിച്ചത്.

> **എക്സോലൈസ് ആരംഭിച്ചിട്ട് ഒരു വയസ്സ് പിന്നിടുമ്പോഴേക്കും രാജ്യത്തിന്റെ പല ഭാഗത്തു നിന്നും മികച്ച പ്രതികരണമാണ് ലഭിച്ചുക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. കയറ്റുമതി രംഗത്തുള്ള ഐസക് ജോർജിന്റെയും കമിലിയയുടെയും പരിചയ സമ്പത്താണ് ഈ വിജയത്തിന് പുറകിലെ രഹസ്യം.**

വിൽക്കുന്നവനും നഷ്ടം സംഭവിക്കില്ലെന്നുള്ള ഉറപ്പ്. ഇതു നൽകുന്നത് ബാങ്കുകൾ വഴിയാണ്. ഈ പേയ്മെന്റ് ഗ്യാരണ്ടിയെ എൽ സി അഥവാ ലെറ്റർ ഓഫ് ക്രെഡിറ്റ് എന്നു പറയുന്നു. എക്സോലൈസ് റൊമിനിയൻ ബാങ്ക് വഴി ഇന്ത്യൻ വ്യാപാരിയുടെ ബാങ്കിനാണ് ഈ എൽ സി നൽകുന്നത്. ഇതു വഴി ഇന്ത്യൻ ഉത്പാദകന്റെ വിശ്വാസം നിലനിർത്തി കച്ചവടം തുടരാനാകും. ചെറിയ ഓർഡറുകൾക്കായി ഒരു വിദേശിയും ഭാരിച്ച പണം ചെലവഴിച്ച് ഇന്ത്യയിലേക്ക് വരില്ല. അവർക്കാവശ്യമുള്ളത് ഈ പ്ലാറ്റ്ഫോം വഴി തെരഞ്ഞെടുക്കാനാകും. രണ്ടു കൂട്ടർക്കും ഇത് ലാഭകരമാണ്. എക്സോലൈസിനു പോലെ ജർമ്മനിയുടെയും സൗത്ത് കൊറിയയുടെയും പ്ലാറ്റുഫോമുകൾ ഉണ്ടെങ്കിലും ഇവർക്കൊന്നും പേയ്മെന്റ് ഗ്യാരണ്ടി നൽകാനാവുന്നില്ലെന്ന് പറയുന്നു.

എക്സോലൈസ് ആരംഭിച്ചിട്ട് ഒരു വയസ്സ് പിന്നിടുമ്പോഴേക്കും രാജ്യത്തിന്റെ പല ഭാഗത്തു നിന്നും മികച്ച പ്രതികരണമാണ് ലഭിച്ചുക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. കയറ്റുമതി രംഗത്തുള്ള ഐസക് ജോർജിന്റെയും കമിലിയയുടെയും പരിചയ സമ്പത്താണ് ഈ വിജയത്തിന് പുറകിലെ രഹസ്യം. അമേരിക്കയിൽ കഴിഞ്ഞ വർഷമാണ് ഓഫീസ്

Best Compliments from

V F GARMENTS

PUTHENPALLY JUNCTION
KALLARA , KOTTAYAM

Mob:9867723495

> **2002 മുതൽ റൊമേനിയക്കാരിയായ കാമിലിയയുമായി ചേർന്ന് ബിസനസ്സ് ആരംഭിച്ച ഐസക് ജോർജ്, റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ മാത്രമല്ല യൂറോപ്യന് ആവശ്യമുള്ള ഏതു ഉത്പന്നവും ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും കയറ്റുമതി ചെയ്തിരുന്നു.**

ആരംഭിച്ചത്. എന്നാൽ റൊമനിയയിൽ പത്തുവർഷം മുൻപ് ഓഫീസും വെയർഹൗസും പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. ടാറ്റ പോലുള്ള വൻകിട കമ്പനികൾ ലോകമാകെ കയറ്റുമതി നടത്തുന്നുണ്ടെങ്കിലും അവരുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിൽ മാത്രമാണ് അവരുടെ ശ്രദ്ധ. കേരളം പോലുള്ള സ്ഥലങ്ങളിലെ ഉത്പാദകർ പലപ്പോഴും ശരിയായ വിദേശ ഉപഭോക്താവിനെ ലഭിച്ചിട്ടും അതു മനസിലാക്കാനോ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാനോ കഴിയാത്ത അവസ്ഥയിൽ എത്തിപ്പെടാറുണ്ട്. ഇവിടത്തെ സുഗന്ധവ്യഞ്ജനത്തിനും കശുവണ്ടിക്കും കയറിനും തുണിത്തരങ്ങൾക്കും ഇപ്പോഴും വിദേശ വിപണികളിൽ വലിയ സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ഗുണകരമായ വ്യാപാരം നടത്താനുള്ള പ്രധാന വേദിയായി എക്സോലൈസിനെ കാണാം.

2002 മുതൽ റൊമേനിയക്കാരിയായ കാമിലിയയുമായി ചേർന്ന് ബിസനസ്സ് ആരംഭിച്ച ഐസക് ജോർജ്, റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങൾ മാത്രമല്ല യൂറോപ്യന് ആവശ്യമുള്ള ഏതു ഉത്പന്നവും ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും കയറ്റുമതി ചെയ്തിരുന്നു. സോഴ്സിങ് സേവനരംഗത്ത് സജീവമായിരുന്ന അവർ 2013ൽ ആണ് യുണൈറ്റഡ് സിവിഎ എന്ന പേരിൽ റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്ര നിർമ്മാണ സ്ഥാപനം സ്വന്തമായി ആരംഭിച്ചത്. ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്ന റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്രങ്ങളെല്ലാം യൂറോപ്യൻ-അമേരിക്കൻ വിപണിയ്ക്ക് വേണ്ടി മാത്രമുള്ളതാണ്. തൃശൂർ സെന്റ് തോമസ് കോളേജിലെ പ്രീഡിഗ്രി വിദ്യാഭ്യാസത്തിനു ശേഷം 1991ൽ നാടുവിട്ട് മുംബൈയിലെത്തിയ ഐസക് ജോലി ആരംഭിച്ചത് വസ്ത്രനിർമ്മാണ-കയറ്റുമതി രംഗത്തെ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയായ സെറാഫിലായിരുന്നു. ഇഗ്നോയിലൂടെ വിദ്യാഭ്യാസം തുടരുകയും ഐഐഎം റോത്തേഹിൽ നിന്നും സംരംഭകത്വ പരിശീലനം നേടുകയും ചെയ്തു.

ഇല്ലായ്മകളിൽ നിന്നും ഓടിരക്ഷപ്പെട്ട ഐസക്കിന്റെ മുപ്പതു വർഷത്തെ കഠിനാദ്ധ്വാനമാണ് ഇന്നത്തെ നിലയിലേക്ക് അദ്ദേഹത്തെ എത്തിച്ചത്. കമിലിയയുടെ റൊമാനിയൻ കമ്പനിയായ എസ് സി സിവിഎ 21 ഇംപക്സ് എസ്ആർഎൽ 1998ലാണ് റൊമാനിയയിൽ ആരംഭിച്ചത്. അവർക്ക് യൂറോപ്പിലാകെ വിതരണം ശൃംഖലയുണ്ട്. ഇവരുമായി വ്യാപാര പങ്കാളിത്തം വന്നതോടെ ഐസക്കിന്റെ കമ്പനി യുണൈറ്റഡ് സിവിഎ ആയി പേരു മാറി. യൂറോപ്പിലെ ബിസിനസ്സിന് ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത് കാമിലിയ ആണ്. ഓർഡർ എടുത്തവ റീട്ടെയിൽ സ്റ്റോറുകളിൽ എത്തിക്കുന്നതുവരെ റൊമാനിയായിലെ വെയർഹൗസിൽ സംഭരിക്കുന്നു. ഓരോ മാസവും കോടികളുടെ ഓർഡറുകൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് പറയുന്നു. തിരുപ്പൂർ, ഈറോഡ്, അഹമ്മദാബാദ് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും തുണിയെടുത്താണ് യൂറോപ്യൻ ഫാഷനനുസരിച്ച് വസ്ത്രങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. മാറിയ സാഹചര്യത്തിൽ ഉടനെ കേരളത്തിലും ഓഫീസ് ആരംഭിക്കാനുള്ള പദ്ധതിയിലാണിവർ.■

പാർവതി ആർ. നായർ

അൽപം സുഗന്ധ വിചാരം

മല്ലികപ്പൂവിൻ മധുരഗന്ധം
മന്ദസ്മിതം പോലുമൊരു വസന്തം

ശ്രീകുമാരൻ തമ്പിയുടെ സുഗന്ധപൂരിതമായ വരികൾക്ക് എം. കെ. അർജ്ജുനന്റെ മധുരതരമായ സംഗീതവും ജയചന്ദ്രന്റെ തേനൂറുന്ന ആലാപനവും കൂടി ആയപ്പോൾ സംഗീതപ്രേമികളുടെ ഹൃദയങ്ങളിലാകെ മുല്ലപ്പൂക്കൾ വിരിയുകയായി. സുഗന്ധപുഷ്പങ്ങളിൽ പനിനീർപ്പൂ കഴിഞ്ഞാൽ രണ്ടാമത് മല്ലിപ്പൂ തന്നെ.

വിശേഷാവസരങ്ങളിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഉപയോഗിയ്ക്കുന്ന സുഗന്ധവാഹി, പക്ഷെ മല്ലിക എന്ന മുല്ലയാണെന്നതിൽ യാതൊരു തർക്കവുമില്ല. മൊട്ടായിത്തന്നെ കൊരുക്കാനും എത്ര നീളത്തിലുള്ള മാലകളായി കെട്ടാനും മുല്ല തന്നെ ഉത്തമം. പനിനീർപ്പൂവെന്ന റോസിനേക്കാൾ വിലയും നന്നേ കുറവ്.

മോഗ്രാ, ചമേലി, മോട്ടിയാ, ജൂഹി, മല്ലിഗൈ, ജാതിമല്ലി തുടങ്ങി വിവിധ പേരുകളിൽ അറിയപ്പെടുന്ന നമ്മുടെ മുല്ല തന്നെ വിവിധ തരമുണ്ട്. കുറുമൊഴി, കുരുക്കുത്തി, പരൽമുല്ല, മരമുല്ല, കുടമുല്ല, വാടാമുല്ല എന്നിങ്ങനെ അവയുടെ നിര നീളുന്നു. ദക്ഷിണേന്ത്യയിൽ സ്ത്രീജനങ്ങൾ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഉപയോഗിയ്ക്കുന്നതാണ് മുല്ലപ്പൂവും കനകാംബരവും. തമിഴ്നാട്ടിലെയും കർണാടകത്തിലെയും വനിതകൾക്ക് നിത്യവും ഇവയുടെ മാല ചൂടിയേ കഴിയൂ. കേരളീയ വനിതകൾക്ക് ഇവ രണ്ടും ഇഷ്ടമാണെങ്കിലും വിശേഷാവസരങ്ങളിൽ മാത്രമേ അണിയാറുള്ളൂ. എന്നാൽ മറുനാടൻ വനിതകൾ അവരുടെ അനുഷ്ഠാനം ഈ നാട്ടിലും തെറ്റിക്കാറില്ല.

ഏറ്റവും കൂടുതൽ മുല്ലകൃഷിയുള്ള രണ്ട് സംസ്ഥാനങ്ങളാണ് തമിഴ്നാടും കർണാടകവും. കർണാടകത്തിൽ 12,500 ഹെക്ടർ സ്ഥലത്താണ് മുല്ലകൃഷി. മുല്ല മാത്രമല്ല, മറ്റു പൂക്കളും സമൃദ്ധമായി വിരിയിക്കുന്ന സംസ്ഥാനമാണിത്. ഇന്ത്യയിലെ പുഷ്പകൃഷിയിൽ 75 ശതമാനവും ഈ സംസ്ഥാനത്താണ്. തമിഴ്നാടും പൂകൃഷിയിൽ മോശമല്ല. 9360 ഹെക്ടർ സ്ഥലത്ത് മുല്ലകൃഷി നടത്തുകയും പ്രതിവർഷം 77,247 ടൺ പൂക്കൾ കയറ്റി അയക്കുകയും ചെയ്യുന്ന സംസ്ഥാനമാണിത്. മണത്തിലും ഗുണത്തിലും മെച്ചപ്പെട്ട മുല്ലപ്പൂക്കൾ ലോകത്തിന് നൽകുന്നത് തമിഴ്നാട് തന്നെ. മുല്ലപ്പൂക്കളുടെ തലസ്ഥാനമായി മധുരയെ കണക്കാക്കുന്നു. പൂമണമൊഴുകുന്ന മധുരയിലെ സന്ധ്യകളെപ്പറ്റി എത്ര കവികളാണ് വർണിച്ചിട്ടുള്ളത്.

തുറസ്സായ സ്ഥലം, മിതമായ കാലാവസ്ഥ, ചരൽ കലർന്ന മണ്ണ് ഇതൊക്കെയാണ് മുല്ലകൃഷിയ്ക്ക് അനുയോജ്യം. എല്ലാ മാസവും വിളവെടുക്കാൻ ശാസ്ത്രീയ കൃഷി രീതികൾ അവലംബിക്കുന്നതിലൂടെ കഴിയും. എങ്കിലും മാർച്ചു മുതൽ ജൂൺ വരെയാണ് ഇവയുടെ യഥാർത്ഥ സീസൺ. കൃത്യമായ വളപ്രയോഗം, രോഗപ്രതിരോധം, ജലസേചനം ഇവയിലൂടെയാണ് കർഷകർ വർഷം മുഴുവൻ പൂക്കൾ വിരിയിയ്ക്കുന്നത്.

തലയിൽ ചൂടാനും ആഘോഷങ്ങൾക്ക് ചാരുത പകരാനും മാത്രമല്ല, പ്രകൃതിദത്ത സുഗന്ധതൈലം ഉണ്ടാക്കുവാനും മുല്ലപ്പൂ ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു. ഇൻഡോർ എന്ന രാസഘടകമാണ് മുല്ലപ്പൂവിനു സുഗന്ധം നൽകുന്നത്. പ്രഭാതത്തിൽ തന്നെ ഇത് വേർതിരിച്ചെടുക്കുകയാണ് പതിവ്. 10,000 മുല്ലപ്പൂക്കളിൽ നിന്നാണ് 30 മി. ലി. സുഗന്ധ സത്ത് ലഭിക്കുക. അപ്പോൾ അതിന്റെ വില എത്രയാകുമെന്ന് ഊഹിക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. മുല്ലപ്പൂക്കളിൽ നിന്നു

വേർതിരിക്കുന്ന രാസഘടകങ്ങളെ അബ്സല്യൂട്ട് എന്നും കോൺക്രീറ്റ് എന്നും പറയുന്നു. വലിയ ട്രേകളിൽ മുല്ലപ്പൂ നിറച്ച് പോളി കവറിങ്ങ് നടത്തിയശേഷം ഹെക്സയിൽ എന്ന കെമിക്കൽ കോമ്പൗണ്ട് കടത്തി വിട്ടാണ് ഈ പ്രക്രിയ. വിത്തുകളിൽ നിന്നും പച്ചക്കറികളിൽ നിന്നും ഭക്ഷ്യ എണ്ണ വേർതിരിച്ചടുക്കുന്ന രാസമാധ്യമമായ ഹെക്സയിൻ മുല്ലപ്പൂവിൽ നിന്ന് മെഴുക് രൂപത്തിൽ ദൃഢ സുഗന്ധ പൂരിതമായ കോൺക്രീറ്റ് വേർതിരിക്കുന്നു. ഇത് ഈഥൈൽ ആൽക്കഹോളിൽ ലയിപ്പിച്ചാണ് അബ്സല്യൂട്ട് തയ്യാറാക്കുക. ഒരു ഹെക്ടറിൽ നിന്ന് 22. കി. ഗ്രാം വരെയാണ് ഇതുണ്ടാക്കാനാവുക. ഇവയാണ് പിന്നീട് സുഗന്ധ തൈലങ്ങളായി മാറുന്നത്. വളരെ സങ്കീർണമായ പ്രക്രിയയിലൂടെ ലഭിയ്ക്കുന്നതിനാൽ പ്രകൃതിദത്ത തൈലത്തിന് വിലയേറും. സുഗന്ധതൈല പ്രിയർ ഓർക്കുക വിപണിയിൽ വില കുറച്ചു ലഭിയ്ക്കുന്ന മുല്ലപ്പൂ തൈലത്തിൽ മുല്ലയും പൂവുമില്ല! അവ കവറുകളിലെ ചിത്രങ്ങളിൽ മാത്രം.

കേരളത്തിനും പരീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ് ഈ കൃഷി. ജലദൗർലഭ്യം അനുവഭവപ്പെടുന്ന തമിഴകത്തിന് പുഷ്പ സമൃദ്ധി ചൊരിയാമെങ്കിൽ എന്തുകൊണ്ടു നമുക്കും ഒന്നു ശ്രമിച്ചുകൂടാ. ഇടക്കാലത്ത് ഇവിടെ കുറ്റിമുല്ല കൃഷി വ്യാപകമായിരുന്നു. ടെറസ്സുകളിലും മുറ്റത്തെ ഇത്തിരി മണ്ണിലും വരെ പൂക്കൾ വിരിയിച്ച നിരവധി വീട്ടമ്മമാരുടെ വിജയകഥകൾ മാധ്യമങ്ങളിൽ വന്നിരുന്നു. പക്ഷെ ആഭ്യന്തര വിപണി ഇവിടെ വികസിച്ചിട്ടില്ല എന്നതാണു പ്രശ്നം. സീസണൽ ആണിവിടെ പൂക്കച്ചവടം. ബാഹ്യവിപണിയിലേക്കുള്ള വാതായനങ്ങൾ അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ 'പൂമാഫിയ' കെട്ടിയടച്ചിരിയ്ക്കുന്നുവത്രേ.

"

കേരളത്തിനും പരീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ് ഈ കൃഷി. ജലദൗർലഭ്യം അനുവഭവപ്പെടുന്ന തമിഴകത്തിന് പുഷ്പ സമൃദ്ധി ചൊരിയാമെങ്കിൽ എന്തുകൊണ്ടു നമുക്കും ഒന്നു ശ്രമിച്ചുകൂടാ.

ഒരു സെന്റു മുതൽ എത്ര വിസ്തൃതിയിലും മുല്ലപ്പൂ വിപ്ലവം ആരംഭിയ്ക്കാം. (ടുണീഷ്യൻ ഏകാധിപതിയ്ക്കെതിരെ നാട്ടുകാർ തെരുവിലിറങ്ങിയ വീരഗാഥയ്ക്കും മുല്ലപ്പൂ വിപ്ലവമെന്നാണ് പേര്. ഇവിടെ തരിശു ഭൂമികളിലെ കളകളെ പുറത്താക്കി നമുക്കൊരു വിപ്ലവം തന്നെ നടത്താം). ജൈവവളങ്ങൾ സമൃദ്ധമായിട്ട തടങ്ങളിൽ കൃത്യമായ പ്രൂണിങ്ങും ജലസേചനവും നടത്താനും ജൈവ കീടനാശിനികൾ പ്രയോഗിക്കുവാനും പരിചയ സമ്പന്നരായ കൃഷിക്കാരെ അഥവാ

തൊഴിലാളികളെ വിന്യസിക്കണം. വിരിയും മുമ്പേ ശേഖരിയ്ക്കാനും പായ്ക്ക് ചെയ്യാനുമൊക്കെ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ളവരെ അയൽ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ പൂന്തോപ്പുകളിൽ നിന്നും തുടക്കത്തില കണ്ടെത്തുകയും വേണം. മെറിഗോൾഡ്, ജമന്തി തുടങ്ങിയവയെപ്പോലെയല്ല മുല്ലപ്പൂക്കൾ. 48 മണിയ്ക്കൂറിനുള്ളിൽ അവയുടെ വിപണനം ഉറപ്പാക്കിയിരിയ്ക്കണം.

വസന്താഗമനത്തോടെ വിവിധ സാംസ്കാരിക സംഘടനകൾ പുഷ്പ പല സസ്യ പ്രദർശനങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്തുടനീളം സംഘടിപ്പിയ്ക്കാറുണ്ട്. ഇവയിലെല്ലാം അഭൂതപൂർവമായ ജനത്തിരക്കുമാണ്. ഇവയിൽ പ്രേക്ഷകരായെത്തുന്നവർ 90 ശതമാനം പേരും സ്വന്തം ആവശ്യത്തിനായി മാത്രം സസ്യങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു. പത്ത് ശതമാനം പേരാണ് സംരംഭകത്വത്തിന് തയ്യാറാവുന്നത്. അവർ തേടുന്നത് വിപണന സാധ്യതകളാണ്. പെട്ടെന്ന് നിറം മങ്ങുന്ന മുല്ലയേക്കാൾ ദീർഘകാലം നിലനിർത്താവുന്ന പൂക്കളാണ് അവരും വിപണനത്തിനൊരുക്കാനാഗ്രഹിയ്ക്കുന്നത്. കൂടുതൽ വിപണിയും ആദായവും കിട്ടുന്ന ഓർക്കിഡും മറ്റുമാണ് അവർ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിയ്ക്കുന്നത്. അതിൽ അവർ വിജയിച്ചിട്ടുമുണ്ട്. ഇവിടെ പുഷ്പകൃഷിയ്ക്കുള്ള ആഭ്യന്തര വിപണി അത്ര വർണാഭമല്ല സീസൺ അനുസരിച്ചാണ് മലയാളികൾ പൂക്കൾ വാങ്ങുന്നത് ഉയർന്ന നിലവാരമുള്ള പൂക്കളിൽ നിന്നും തൈലം വേർതിരിച്ചെടുക്കാനുള്ള യൂണിറ്റുകൾ നമുക്കില്ല. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ മിതമായ വിലയ്ക്ക് വർഷം മുഴുവൻ കിട്ടിയാലേ ഇത്തരം യൂണിറ്റുകൾക്ക് പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയൂ. നല്ല വെയിലും ജലസേചനവും സസ്യ സംരക്ഷണവും കൊണ്ട് അദ്ധ്വാനശീലർക്ക് വിജയം കൊയ്യാൻ നമ്മുടെ കുഞ്ഞു സംസ്ഥാനത്തിനുമാവും.

ഇവിടെ പുഷ്പകൃഷിയ്ക്കുള്ള ആഭ്യന്തര വിപണി അത്ര വർണാഭമല്ല സീസൺ അനുസരിച്ചാണ് മലയാളികൾ പൂക്കൾ വാങ്ങുന്നത് ഉയർന്ന നിലവാരമുള്ള പൂക്കളിൽ നിന്നും തൈലം വേർതിരിച്ചെടുക്കാനുള്ള യൂണിറ്റുകൾ നമുക്കില്ല.

സംസ്ഥാന കൃഷി വകുപ്പ് സ്റ്റേറ്റ് ഹോർട്ടിക്കൾച്ചർ മിഷൻ വഴി പുഷ്പകൃഷിയ്ക്കുള്ള എല്ലാവിധ സഹായങ്ങളും നൽകി വരുന്നു. ജില്ലകൾ തോറുമുള്ള ടെക്നിക്കൽ കമ്മറ്റി കർഷകരിൽ നിന്നും അഭിപ്രായങ്ങൾ സ്വരൂപിച്ചാണ് ഇതിലേയ്ക്കുള്ള പ്രൊപ്പോസലുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നത് കട്ട്ഫ്ളവർ (ജർബറ, ആന്തൂറിയം, ഓർക്കിഡ് മുതലായവ) ലൂസ് ഫ്ളവർ (ജാസ്മിൻ, മെറിഗോൾഡ്, കനകാംബരം മുതലായവ) പോട്ടഡ് പ്ലാന്റ്സ് (റോസ് ഇനങ്ങൾ) തുടങ്ങിയവയ്ക്കെല്ലാം പ്രോത്സാഹനം നൽകുന്ന സമീപനമാണ് സർക്കാർ സ്വീകരിച്ചിട്ടുള്ളത്. ബാഹ്യവിപണി വികസനമാണ് ഇവിടെ അനിവാര്യം. ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ തയ്യാറുള്ള ഏജൻസി നെറ്റ്വർക്ക് കൂടി സ്ഥാപിച്ച ശേഷം വേണം കൃഷി തുടങ്ങാൻ. ■

ഇന്ദു കെ പി

പാരമ്പര്യത്തിന്റെ കൈപുണ്യവുമായി 'ജേക്കബ് കാറ്റേഴ്സ് '

മുപ്പതുവർഷം മുൻപ് തൃശൂർ ജില്ലയിലെ എൽത്തുരുത്ത് എന്ന പ്രദേശത്തെ ആലപ്പാട് ഔസേപ്പ്, പള്ളിയിലെ ആരാധന ചടങ്ങിൽ എത്തുന്നവർക്ക് ഭക്ഷണം വച്ചു വിളമ്പിയാണ് ഭക്ഷണ വിതരണം ആരംഭിക്കുന്നത്. അതൊരു പാരമ്പര്യത്തിന്റെ തുടർച്ചയാകുമെന്ന് അന്ന് ആരും പ്രതീക്ഷിച്ചിട്ടുണ്ടാവില്ല. പക്ഷേ, അതൊരു പാചക കുടുംബത്തിന്റെ നാന്ദിയായിരുന്നു. വർഷത്തിലൊരിക്കൽ മാത്രം ഉണ്ടാകുന്ന പള്ളിയിലെ ഇത്തരം ചടങ്ങുകളിലെ പാചകത്തിന്റെ നേതൃത്വം ഏറ്റെടുത്തതിലൂടെ ഔസേപ്പിന് ലഭിച്ച ആത്മവിശ്വാസം വലുതായിരുന്നു. തുടർന്ന് ചെറിയ വിരുന്നുകൾക്കും സദ്യകൾക്കുമെല്ലാം ഭക്ഷണം ഒരുക്കുന്നതിന്റെ ചുമതല ലഭിക്കാൻ തുടങ്ങി. ജില്ലയിലെ പ്രധാന

കോളേജുകളിൽ ഒന്നായ എൽത്തുരുത്ത് സെന്റ് അലോഷ്യസ് കോളേജിലെ വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് അക്കാലത്ത് ഭക്ഷണവും താമസ സൗകര്യവും ഔസേപ്പ് ഏർപ്പെടുത്തിയിരുന്നു. തുടർന്ന് ഔസേപ്പിന്റെ മകൻ ജേക്കബും ഈ മേഖലയിൽ തന്നെ ചുവടുറപ്പിച്ചു. പാചകക്കാരന്റെ ലേബൽ പതിച്ചു കിട്ടിയതോടെ അപ്പന്റെ വഴിയിൽ തന്നെ ജേക്കബും സഞ്ചരിച്ചു,സദ്യകൾ ഒരുക്കുന്നതിനൊപ്പം ഹോട്ടൽ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു. ആവശ്യക്കാർക്ക് ഭക്ഷണം എത്തിച്ചു കൊടുക്കുകയും വീടുകളിലെ ചടങ്ങുകൾക്ക് നേരിട്ടുപോയി ഭക്ഷണം ഉണ്ടാക്കി കൊടുക്കുകയുമായിരുന്നു ആദ്യകാലത്തെ രീതി.

മൂന്നാം തലമുറയിൽപ്പെട്ട ജേക്കബ്ബിന്റെ മകൻ ജെയ്മോനും രണ്ട് സഹോദരങ്ങളും അപ്പൂപ്പന്റെ പാത പിന്തുടർന്ന് കാറ്ററിംഗ് രംഗത്ത് ജില്ലയിൽ സജീവ സാന്നിധ്യമാണ്. ഹോട്ടൽ മാനേജ്മെന്റ് പഠനത്തിനു ശേഷം പൂർണമായും കാറ്ററിംഗിലേക്ക് തിരിയുകയായിരുന്നു ജെയ്മോൻ. പഠനത്തോടൊപ്പം തന്നെ അപ്പനെ സഹായിക്കുന്നതിലൂടെ ഈ സംരംഭത്തിന്റെ സാധ്യതകളെപ്പറ്റി കൂടുതൽ മനസ്സിലാക്കാനും അതിൽ തന്നെ തുടരാനുമുള്ള ആഗ്രഹവും ഉണ്ടായി. അപ്പൻ അസുഖം ബാധിതനായതോടെ ജെയ്മോൻ ബിസിനസ്സ് ഏറ്റെടുക്കുകയായിരുന്നു. പ്രധാന പാചകകാരൻ ജെയ്മോൻ തന്നെയാണെങ്കിലും മറ്റു രണ്ട് പാചകക്കാർ വേറെയുമുണ്ട്. മൂന്ന് സ്ത്രീകൾ ഉൾപ്പടെ 14 സ്ഥിരം ജീവനക്കാരാണ് ജേക്കബ് കാറ്ററേഴ്സിലുള്ളത്.

'ജേക്കബ് കാറ്ററേഴ്സ് 'എന്ന പേരിൽ നാല്പതോളം പേർക്ക് നേരിട്ടും മറ്റു മേഖലയിൽ ഉള്ളവർക്ക് പരോക്ഷമായും തൊഴിൽ നൽകുന്നുണ്ട് സ്ഥാപനം. ഭക്ഷണം ഉണ്ടാക്കി വിതരണം ചെയ്യുന്ന ഉത്തരവാദിത്വത്തിൽ നിന്നും ഉയർന്ന്, ഈവന്റ് മാനേജ്മെന്റ് എന്ന പുതു സംവിധാനത്തിലേക്ക് ചുവടുമാറുകയാണ് ഈ സംരംഭം.

വീടിനോട് ചേർന്നുള്ള അടുക്കളയിൽ നിന്നായിരുന്നു ജെയ്മോന്റെ പുതിയ കാലത്തെ കാറ്ററിങ്ങ് സർവീസിന്റെ ആരംഭം. പിന്നീടുള്ള

“

മൂന്നാം തലമുറയിൽപ്പെട്ട ജേക്കബ്ബിന്റെ മകൻ ജെയ്മോനും രണ്ട് സഹോദരങ്ങളും അപ്പൂപ്പന്റെ പാത പിന്തുടർന്ന് കാറ്ററിംഗ് രംഗത്ത് ജില്ലയിൽ സജീവ സാന്നിധ്യമാണ്.

നാളുകൾ കഠിനാദ്ധ്വാനത്തിന്റേതായിരുന്നു. ചെറുതും വലുതുമായ ഏതു പരിപാടികളും ഏറ്റെടുത്ത് ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ ചെയ്തു കൊടുത്താണ് ജനങ്ങളുടെ വിശ്വാസം നേടിയെടുക്കാൻ സാധിച്ചതെന്ന് ജെയ്മോൻ പറയുന്നു. ഭക്ഷണത്തിന് ആവശ്യക്കാർ കൂടിയപ്പോൾ സൗകര്യങ്ങൾ വിപുലമാക്കേണ്ടിവന്നു. പുതിയ സ്ഥലത്തേക്ക് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം മാറ്റുകയും ചെയ്തു. ബിസിനസ്സ് മികച്ച രീതിയിൽ മുന്നേറിക്കൊണ്ടിരിക്കുമ്പോഴാണ് കോവിഡ് മഹാമാരി മറ്റേത് മേഖലയെയും എന്ന പോലെ കാറ്ററിംഗ് രംഗത്തെയും ബാധിച്ചത്. ജനങ്ങൾക്ക് പുറത്തിറങ്ങാൻ കഴിയാതെയും മരണാനന്തര ചടങ്ങുകൾ പോലും നടത്താൻ സാധിക്കാതെയും വന്നു. അക്കാലം ശരിക്കും വറുതിയുടെ കാലം തന്നെയായിരുന്നുവെന്ന് ജെയ്മോൻ ഓർമ്മിക്കുന്നു.

ജില്ലയിലെ കാറ്ററിംഗ് മേഖലയിൽ ആദ്യം ലൈസൻസ് നേടിയ സ്ഥാപനം എന്ന പ്രത്യേകതയും ജേക്കബ്ബ് കാറ്റേഴ്സിനുണ്ട്. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പച്ചക്കറി, മത്സ്യ-മാംസ വിഭവങ്ങൾക്ക് പുറമേ മാമോസ്, ബർഗർ, ബിരിയാണി, ചിക്കൻ സിക്സ്റ്റി ഫൈവ് തുടങ്ങി പുതുതലമുറക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട ചൈനീസ്, നോർത്തിന്ത്യൻ വിഭവങ്ങളും ഇവരുടെ ഓർഡറുകളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. എങ്കിലും തൃശൂർക്കാരുടെ ഇഷ്ട വിഭവമായ ചോറ്, മീൻ കറി, ചിക്കൻ, പോർക്ക്, ബീഫ് ഇവയ്ക്ക് തന്നെയാണ് എന്നും ആവശ്യക്കാർ കൂടുതലുള്ളത്. നാളികേര പാല് ചേർത്ത് പച്ച മാങ്ങയിട്ട മീൻ കറിയ്ക്കും എന്നും നല്ല ഡിമാന്റുണ്ടെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. പ്രഭാത ഭക്ഷണത്തിനുള്ള പുട്ട്, ദോശ, ഇഡ്ഡലി, വെള്ളേപ്പം, നൂൽപ്പുട്ട് തുടങ്ങി നാടൻ വിഭവങ്ങളും ഇവർ ആവശ്യാനുസരണം പാകം ചെയ്ത് വിതരണം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. പായസമുൾപ്പെടെയുള്ള വെജിറ്റേറിയൻ സദ്യ, നോൺവെജിറ്റേറിയൻ, ടീ പാർട്ടികൾ, കാൻഡിൽ ലൈറ്റ് ഡിന്നർ തുടങ്ങി പുതിയ ട്രെഡിന് അനുയോജ്യമായ ഏതുതരം സേവനവും കസ്റ്റമേഴ്സ്ആവശ്യപ്പെടുന്ന രീതിയിൽ നൽകുന്നതാണ് ജേക്കബ് കാറ്റേഴ്സിന്റെ സവിശേഷത. സാധാരണ ദിവസങ്ങളിൽ പുലർച്ചെ മൂന്നിനു ജോലികൾ ആരംഭിക്കുന്ന ഇവരുടെ അടുക്കള,ഓർഡർ അധികം ലഭിക്കുന്ന ദിവസങ്ങളിൽ 24 മണിക്കൂറും വിശ്രമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കും. സ്വന്തം വാഹനങ്ങളിൽ തന്നെയാണ് ആവശ്യക്കാർക്ക് ഭക്ഷണം എത്തിച്ചു കൊടുക്കുന്നതും.

> **വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പച്ചക്കറി, മത്സ്യ–മാംസ വിഭവങ്ങൾക്ക് പുറമേ മാമോസ്, ബർഗർ, ബിരിയാണി, ചിക്കൻ സിക്സ്റ്റി ഫൈവ് തുടങ്ങി പുതുതലമുറക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട ചൈനീസ്, നോർത്തിന്ത്യൻ വിഭവങ്ങളും ഇവരുടെ ഓർഡറുകളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.**

കൃത്യമായ ആസൂത്രണം, കഠിനാദ്ധ്വാനം, ടീം വർക്ക്, ആശയവിനിമയത്തിനുള്ള കഴിവ്, സമയകൃത്യത തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഒത്തൊരുമിച്ചാൽ മാത്രമാണ് ഈ മേഖലയിൽ വളർച്ച കൈവരിക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ എന്ന് അനുഭവത്തിലൂടെ തെളിയിക്കുകയാണ് ജെയ്മോൻ. ഭക്ഷണത്തെ കുറിച്ചുള്ള കൃത്യമായ ധാരണ. ഭക്ഷണത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം, ശുചിത്വം, മികച്ച സേവനം ഇതെല്ലാമുണ്ടെങ്കിൽ കാറ്ററിംഗ് രംഗത്ത് വിജയിക്കാനാകും. ഒരു കാറ്ററിംഗ് സർവീസ് ആരംഭിക്കുന്നതിലൂടെ നിരവധി പേർക്ക് തൊഴിൽ സാധ്യത ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. ഇതിനോടനുബന്ധിച്ച് വരുന്ന ചിക്കൻ-പോർക്ക്-ബഫലോ ഫാമുകൾ, ഡ്രൈവർമാർ, മാനേജർ, പാചക തൊഴിലാളികൾ, സഹായികൾ തുടങ്ങി നിരവധിയാളുകൾക്ക് വരുമാന മാർഗമാണ് ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ. മാമോദീസ, ഒന്നാം പിറന്നാൾ, കുർബാന സ്വീകരണം, വിവാഹങ്ങൾ, മരണാനന്തര ചടങ്ങുകൾ, പെരുന്നാളുകൾ, തുടങ്ങി ഭക്ഷണം ആവശ്യമുള്ള എല്ലായിടത്തും കാറ്ററിംങ്ങ് സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതയുണ്ട്. ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ. ജനനം മുതൽ 28ന് നൂലുക്കെട്ടും പിറന്നാളും തുടങ്ങി മരണം വരെയുള്ള എല്ലാ ചടങ്ങുകളിലും ഭക്ഷണം പ്രധാന സ്ഥാനത്തു തന്നെയാണ്.

വിവാഹം ഉൾപ്പടെയുള്ള വിവിധ ചടങ്ങുകളിൽ ഭക്ഷണം വിളമ്പുന്നതിന് പ്ലസ്ടു കുട്ടികൾ മുതലുള്ള വിദ്യാർത്ഥികളുടെ സേവനമാണ് കൂടുതലും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. നിരവധി വിദ്യാർത്ഥികൾ സ്വന്തം ആവശ്യങ്ങൾക്ക് മാതാപിതാക്കളെ ആശ്രയിക്കാതെ ഇങ്ങനെ പണം സമ്പാദിക്കുന്നുണ്ട്.

പോക്കറ്റ് മണിയായിട്ടു മാത്രമല്ല. കുടുംബത്തിലെ സാമ്പത്തിക ബുദ്ധിമുട്ടുകൾക്ക് ഒരാശ്വാസമായും പഠനത്തിന്റെ ഇടവേളകളിൽ തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്ന ഒരു തൊഴിലാണിത്. എല്ലാ ദിവസവും ജോലി ഇല്ലാത്തതിനാലും ഒഴിവിനനുസരിച്ച് തെരഞ്ഞെടുക്കാമെന്നതിനാലും പ്രത്യേകമായ പരിശീലനം ആവശ്യമില്ലാത്തതിനാലും നിരവധി വിദ്യാർത്ഥികൾ ഈ രംഗത്ത് എത്തുന്നുണ്ട്. ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ നേരിടുന്ന പ്രധാന പ്രശ്നങ്ങളിലൊന്ന് മാംസം, പച്ചക്കറി എന്നിവയ്ക്ക് അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളെ ആശ്രയിക്കേണ്ടി വരുന്നു എന്നതാണ്. അതുപോലെതന്നെ വേസ്റ്റ് മാനേജ്മെൻറ് ഇപ്പോഴും കീറാമുട്ടിയായി തുടരുകയാണ്. സർക്കാരിന്റെ കൃത്യമായ ഇടപെടലുകളിലൂടെ സംസ്ഥാനത്തു തന്നെ മത്സ്യ-മാംസാദികളും പച്ചക്കറികളും ആവശ്യത്തിന് ഉത്പാദിപ്പിക്കാനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഉണ്ടാകുകയാണെങ്കിൽ ഭക്ഷണത്തിന്റെ വിലനിലവാരത്തിൽ വലിയ മാറ്റം സംഭവിക്കുകയും കൂടുതൽ ഗുണമേന്മയുള്ള വസ്തുക്കൾ ഭക്ഷണത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഭക്ഷണത്തിന് പ്രഥമസ്ഥാനം നൽകുന്ന ഒരു

> **“**
>
> **വിവാഹം ഉൾപ്പടെയുള്ള വിവിധ ചടങ്ങുകളിൽ ഭക്ഷണം വിളമ്പുന്നതിന് പ്ലസ്ടു കുട്ടികൾ മുതലുള്ള വിദ്യാർത്ഥികളുടെ സേവന മാണ് കൂടുതലും പ്രയോജന പ്പെടുത്തുന്നത്.**

സമൂഹം ആണ് നമ്മുടേത് പിറന്നാൾ, വിവാഹം, മരണം, മീറ്റിംഗ്, ഈവന്റുകൾ എന്നിവയ്ക്കെല്ലാം ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്ത ഒന്നാണ് കാറ്ററിംഗ് സർവീസുകൾ. കൃത്യമായ രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ സന്നദ്ധരാണെങ്കിൽ സ്ഥിരവരുമാനമുണ്ടാക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു സ്വയം തൊഴിൽ കൂടിയാണിത്. മാത്രമല്ല ഇതിനോടനുബന്ധമായി നിരവധി പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്നതിനും സാധിക്കും. ■

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഉത്സവകാലവും ഗുണമേന്മയും

ഉത്സവം വൃത്തിയുമായി ഗുസ്തി പിടിക്കും എന്നൊരു ചൊല്ലുണ്ട്. വിശ്വാസത്തിന്റെ ആഴത്തിലും, ഭക്തിയുടെ ലഹരിയിലും ഉത്സവത്തിന്റെ ആവേശത്തിലും പരിസരം മറക്കുന്നവരെയാണിത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. ഉന്തുവണ്ടികളിൽ ഈച്ച പറക്കുന്ന ഈന്തപ്പഴവും, കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പും ഉണക്കമുന്തിരിയും വിൽക്കുന്നവർ കരിമ്പ് ചതച്ച് റെഡിമെയ്ഡ് ജ്യൂസ് നൽകുന്നവർ തുടങ്ങി തട്ടുകടകൾ വരെ ഉത്സവപ്പറമ്പുകളിലെ സ്ഥിരം കാഴ്ചകളായിരുന്നു. ഭക്ഷ്യസുരക്ഷാ വകുപ്പും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും കൂടുതൽ ജാഗ്രത പാലിച്ചു തുടങ്ങിയതോടെ ഇതിൽ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട് എന്നതു സ്വാഗതാർഹം തന്നെ. എന്നാൽ അയൽ നാടുകളിൽ നിന്നും ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത നിരവധി

ഉൽപന്നങ്ങളുടെ തള്ളിക്കയറ്റം ഉത്സവ സീസണിൽ നമ്മുടെ നാട്ടിലേയ്ക്ക് ഇന്നുമുണ്ടാകുന്നു എന്നത് നിഷേധിയ്ക്കാനാവില്ല. കൂടുതലും ഗ്രാമീണ വിപണികളിലാണിവ ഇന്നു കേന്ദ്രീകരിയ്ക്കുന്നത്.

എന്തും വിറ്റുപോകുന്ന കാലമാണല്ലോ ഉത്സവസീസണുകൾ. പ്രത്യേകിച്ചും ഓണക്കാലം. ബോണസ്, ഫെസ്റ്റിവൽ അലവൻസ്, അഡ്വാൻസ് തുടങ്ങി വിവിധയിനങ്ങളിലായി പോക്കറ്റുകൾ നിറയുന്ന കാലം. മനസ്സ് സന്തോഷം കൊണ്ട് തുള്ളിക്കളിയ്ക്കുമ്പോൾ വിപണികളിലെ വിവിധ വർണങ്ങൾക്കു പിന്നാലെ പാഞ്ഞുപോവുക സ്വാഭാവികം. ഇതറിയുന്ന ഉൽപാദകരാണ് മുതലെടുപ്പിനെത്തുക. ഇന്നേവരെ കാണാത്ത ബ്രാന്റുകൾ ഷോകെയ്സുകളിൽ നിറയുന്ന ഓണക്കാലം തട്ടിപ്പിന്റെ കാലം കൂടിയാണ്. കള്ളവും ചതിയും കള്ളപ്പറയും പൊളിവചനങ്ങളും ഇല്ലാത്ത ഒരു നല്ല കാലത്തിന്റെ ഓർമ പുതുക്കുന്ന ഉത്സവത്തിലാണ് ഇവയെല്ലാം കൂടി ഒന്നിച്ചുവന്ന് നമ്മുടെ ഉപഭോഗ സംസ്കാരത്തിൽ ചെളി തെറിപ്പിയ്ക്കുന്നത്. സീസണിൽ നമുക്കേറ്റം പ്രിയങ്കരമായവ അഥവാ ആവശ്യമായവ ഏതൊക്കെയോ അവയിലാണ് ഇവ പിടിമുറുക്കുന്നത്. പാൽ, നെയ്യ്, വെളിച്ചെണ്ണ തുടങ്ങിയവയാണ് ഇവയിൽ മുമ്പന്തിയിലുള്ളത്. കഴിഞ്ഞ ഓണക്കാലത്ത് ഒരു ഡസനോളം മിൽക്ക് ബ്രാന്റുകളാണ് മായത്തിന്റെ പേരിൽ ഇവിടെ നിരോധിച്ചത്. പേപ്പർ പൾപ്പ്, ഡിറ്റർജന്റ്, സാക്രിൻ തുടങ്ങിയവയോടൊപ്പം അൽപം പാൽപൊടിയും ചേർത്ത് വെള്ളമൊഴിച്ച് പരുവപ്പെടുത്തിയ പാൽ അയൽ നാടുകളുടെ ഗവേഷണഫലമാണ്. പരീക്ഷണശാല കേരളവും. യഥാർത്ഥ പാലിൽ ധാന്യമാവും വെള്ളവും പഞ്ചസാരയും പ്രിസർവേറ്റീവ്സും ചേർത്തും പാലുണ്ടാക്കാമത്രേ. ഗംഭീരൻ കവറുകളിലാക്കി ഉത്സവവിപണിയിൽ നിരത്തിയാൽ ഒറിജിനൽ തോറ്റുപോകും. എഫ്. എം. സി. ജി. (ഫാസ്റ്റ് മൂവിങ്ങ് കൺസ്യൂമർ ഗുഡ്സ്) ആയതിനാൽ പരിശോധന വരും മുമ്പേ വിറ്റഴിയുകയും കുടിച്ചു തീർക്കുകയും ചെയ്തിരിയ്ക്കുമെന്ന് ഉൽപാദകനറിയാം. ഉപഭോക്താവിന്റെ ആരോഗ്യം അവനൊരു വിഷയമേയല്ല.

വനസ്പതി കലർത്തിയാണ് യഥാർത്ഥ നെയ്യ് ഇരട്ടിപ്പിക്കുന്നത്. കാഴ്ചയിലോ മണത്തിലോ യാതൊരു വ്യത്യാസവുമില്ലാത്ത ഈ മായനെയ്യ് വലിയ ഓഫറോടു കൂടിയാവും വിപണിയിൽ നിറയുക. ഹൈഡ്രോജിനേറ്റഡ് ഓയിലും നെയ്യായി മാറും. മറ്റൊന്നാണ് വെളിച്ചെണ്ണയിലെ മായം. വില കുറഞ്ഞ സസ്യ എണ്ണകൾ ലിക്വിഡ് പാരഫിൻ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം വെളിച്ചെണ്ണയിൽ കലർത്തി

“

കഴിഞ്ഞ ഓണക്കാലത്ത് ഒരു ഡസനോളം മിൽക്ക് ബ്രാന്റുകളാണ് മായത്തിന്റെ പേരിൽ ഇവിടെ നിരോധിച്ചത്. പേപ്പർ പൾപ്പ്, ഡിറ്റർജന്റ്, സാക്രിൻ തുടങ്ങിയവയോടൊപ്പം അൽപം പാൽപൊടിയും ചേർത്ത് വെള്ളമൊഴിച്ച് പരുവപ്പെടുത്തിയ പാൽ അയൽ നാടുകളുടെ ഗവേഷണഫലമാണ്.

പൊലിപ്പിയ്ക്കുന്നു. സഹായത്തിന് കൃത്രിമ ഗന്ധവും വർണവുമെത്തും. യഥാർത്ഥ വെളിച്ചെണ്ണ ഉൽപാദകരേയും കേര കർഷകരെയും ഞെട്ടിച്ചു കൊണ്ട് സീസണിൽ ബംബർ കൊയ്ത്തു നടത്തി വ്യാജന്മാർ ഭാഗികമായി പിൻവാങ്ങും. പരാതികളോ പരിശോധനകളോ ഇല്ലെന്നു കണ്ടാൽ അവർ തട്ടിപ്പു തുടരുക തന്നെ ചെയ്യും.

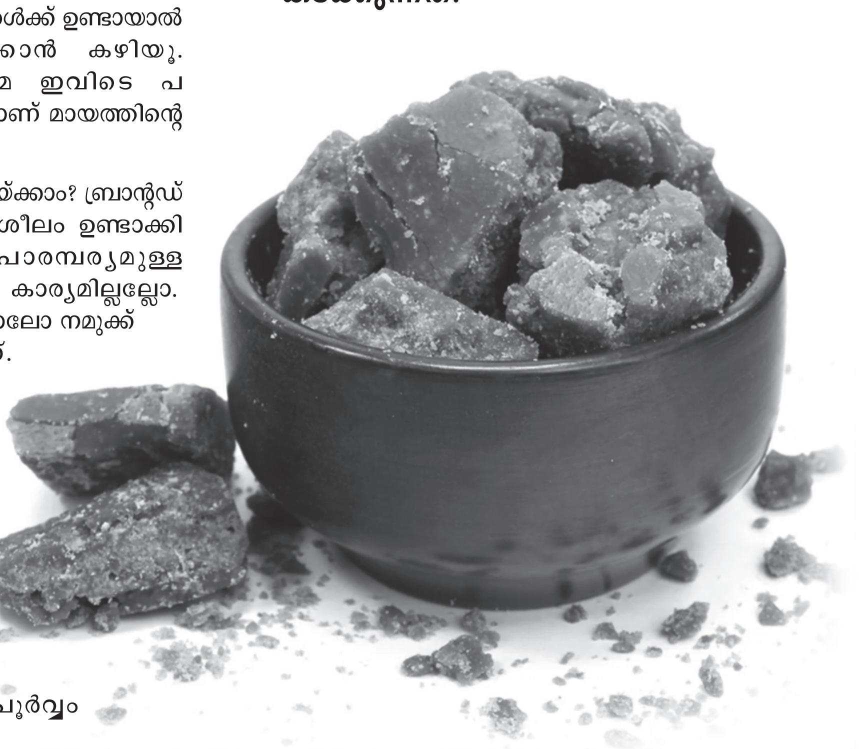
മറ്റൊന്നാണ് ശർക്കര. ഇതിനു പ്രത്യേക ബ്രാന്റുകളൊന്നുമില്ലാത്തതിനാലും തിരിച്ചറിയാനാവാത്തതിനാലും പിടിയ്ക്കപ്പെടാൻ അൽപം പ്രയാസമാണ്. കാത്സ്യം കാർബണേറ്റിനു പകരം സോഡിയം ബൈ കാർബണേറ്റ്, സോഡിയം ഹൈഡ്രോ സൾഫേറ്റ് തുടങ്ങിയവ ശർക്കരയ്ക്ക് മിനുപ്പും നിറവും കിട്ടാനും തൂക്കം കൂടാനും ചേർക്കുന്നു. മാരക രോഗങ്ങളിലേക്കുള്ള എൻട്രൻസ് ആണ് ഇവയുടെ ഉപഭോഗത്തിലൂടെ നാം കടക്കുന്നത്.

ഇനിയുമുണ്ട് മായത്തിന്റെ നീണ്ട നിര. ഹൈ ലോ ക്വാളിറ്റി മിക്സ് ആണ് മറ്റൊന്ന്. ശരീരത്തിന് അത്ര ദോഷകരമല്ലെങ്കിലും ഈ മായവും കുറ്റകൃത്യത്തിന്റെ ഗണത്തിൽപെടുന്നു. ഉയർന്ന കമ്മീഷനും, ഓഫറുകളും ഗിഫ്റ്റുകളുമാണ് കച്ചവടക്കാരെ ഇവ വിൽക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നത്. ഉൽപാദകർ, വിതരണക്കാർ, ഉൽപന്നം ഇവ സംബന്ധിച്ച ധാരണ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉണ്ടായാൽ മാത്രമേ ഇത് നിയന്ത്രിയ്ക്കാൻ കഴിയൂ. ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളെ മാത്രമേ ഇവിടെ പരാമർശിച്ചിട്ടുള്ളൂ. ഇതിനുമപ്പുറത്താണ് മായത്തിന്റെ ഇന്ദ്രജാലങ്ങൾ.

എങ്ങനെ ഇവയെ പ്രതിരോധിയ്ക്കാം? ബ്രാന്റഡ് ഉൽപന്നങ്ങൾ തന്നെ വാങ്ങുന്ന ശീലം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക. വിപണിയിൽ പാരമ്പര്യമുള്ള ഉൽപാദകരെ അവിശ്വസിക്കേണ്ട കാര്യമില്ലല്ലോ. അമുലിന്റെ നെയ്യോ, മിൽമയുടെ പാലോ നമുക്ക് വിശ്വസ്തതയുടെ പാഠങ്ങളാണ്. ഇതുപോലെ നിരവധി സ്വകാര്യ കമ്പനികളും ഉൽപാദകരും വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങളുമായി നമുക്കെന്നും നന്മ വിളമ്പുന്നവരാണ്. കാലവർഷം പെയ്തിറങ്ങുമ്പോൾ നാട്ടിലെ ചെറുതോടുകളിലും വയലുകളിലും വരെ ചെറുമീനുകൾ (ഊത്തകൾ) പെരുകുംപോലെ സീസണുകളിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളെ വളരെ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം വേണം ഉപഭോഗത്തിനു തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ. ഗുണമേന്മയുടെ അടയാളങ്ങളായ ഐ. എസ്. എ, ഐ. എസ്. ഒ, അഗ്മാർക്ക് തുടങ്ങിയവ നോക്കി വാങ്ങുന്നതും ഒരു ശീലമാക്കണം. ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് അഗ്മാർക്ക് എന്നതുപോലെ തന്നെ ഉൽപാദന പ്രക്രിയയുടെ ഉന്നത നിലവാരത്തിന്റെ സൂചകമായ ഐ. എസ്. ഒ യും ഇന്ന് നല്ല ഉൽപാദകർ

“

കാത്സ്യം കാർബണേറ്റിനു പകരം സോഡിയം ബൈ കാർബണേറ്റ്, സോഡിയം ഹൈഡ്രോ സൾഫേറ്റ് തുടങ്ങിയവ ശർക്കരയ്ക്ക് മിനുപ്പും നിറവും കിട്ടാനും തൂക്കം കൂടാനും ചേർക്കുന്നു. മാരക രോഗങ്ങളിലേക്കുള്ള എൻട്രൻസ് ആണ് ഇവയുടെ ഉപഭോഗത്തിലൂടെ നാം കടക്കുന്നത്.



സ്വന്തമാക്കുന്നു. സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഓപ്പറേഷൻ പ്രൊസീജിയർ (എസ്. ഒ. പി) പാലിയ്ക്കാത്ത ഒരു നിർമാണ യൂണിറ്റിനും ഇവയൊന്നും ലഭ്യമാകുകയില്ല.

നമ്മുടെ ചെറുകിട വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾക്ക് അയൽ നാടുകളിൽ നിന്നുള്ള വ്യാജനെ ഫലപ്രദമായി തുരത്താനാവും. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് ചങ്ങലകളുടെ പർച്ചേസ് വിഭാഗങ്ങളെ സ്വാധീനിച്ച് നിലവാരമില്ലാത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ പമ്പു ചെയ്യുന്ന പ്രക്രിയ ഫലപ്രദമായി തടയുവാനും ജെനുവിൻ പ്രോഡക്റ്റ്സ് ചെയിൻ (ജി. പി. സി) പ്രോത്സാഹിപ്പിയ്ക്കുവാനും ഇവിടെ സംവിധാനങ്ങൾ വേണം. പലവ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ ഇന്നിന് പ്രാവർത്തികമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ഉൽപന്നങ്ങളെ അവയുടെ സ്രോതസ്സിൽ നിന്നും വൻതോതിൽ ശേഖരിച്ച്, അവയെ തരംതിരിയ്ക്കൽ പ്രക്രിയയ്ക്കു വിധേയമാക്കി ഉപഭോക്താക്കൾക്കു സൗകര്യപ്രദമായ പാക്കിങ്ങുകളിലാക്കി വിപണന കേന്ദ്രങ്ങളിലെത്തിയ്ക്കുന്ന നിരവധി ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ ഇന്നുണ്ട്. ചില സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ സ്വന്തം ജീവനക്കാരെ വെച്ചും ഇതു ചെയ്യുന്നു. കൺസ്യൂമർ ഫെഡും സപ്ലൈകോയും സർക്കാർ തലത്തിൽ ഇതു നടപ്പാക്കി വരുന്നു. ഇതേപോലെ ഗുണമേന്മയുള്ളവയെ മാത്രം റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകളിൽ പ്രവേശിപ്പിയ്ക്കുകയുള്ളൂ. എന്നൊരു തീരുമാനം ഉടമകൾ കൈക്കൊള്ളണം. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ലിസ്റ്റ്, അളവ്, ഉൽപാദകർ, വില, വിതരണക്കാർ ഇവ സംബന്ധിച്ച ലിസ്റ്റ് ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷാ വകുപ്പിനു മുൻകൂട്ടിത്തന്നെ നൽകാനും അവയിൽ ഉൾപ്പെടാത്തവ ഒന്നും തന്നെ വിൽപനയ്ക്കു വെക്കാതിരിയ്ക്കുവാനും കഴിയണം.

ഭക്ഷണം ഔഷധം കൂടിയാണ്. അവ മാരകരോഗങ്ങളുടെ വാഹകരാവരുത്. വിഷമയമാവരുത്. അനുവദനീയമായ തോതിലുള്ള പ്രിസർവേറ്റീവ്സും, വർണ്ണ ഗന്ധ വസ്തുക്കളും ഒഴിവാക്കാനാവില്ലല്ലോ. എന്നാൽ അതിന്റെ മറവിലുള്ള അതിക്രമം തടഞ്ഞേ പറ്റൂ. തലമുറകളിലേയ്ക്കുന്ന പടരുന്ന, പേരറിയാരോഗങ്ങൾ തടയാൻ നമുക്കാവണം. ഉപഭോക്താക്കളും വിൽപനക്കാരും ഇതെപ്പറ്റി ബോധവൽക്കരിക്കപ്പെടണം. വില കുറഞ്ഞവ തേടിപ്പോകുന്ന ഉപഭോക്താക്കളും മാർജിൻ കൂടുതൽ തേടുന്ന കച്ചവടക്കാരും ഒരു വിശകലനത്തിനു മുതിരുന്നത് നന്ന്.

നമ്മുടെ ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എൻഫോഴ്സ്മെന്റ് വിഭാഗം വളരെ സജീവമായി പ്രവർത്തിയ്ക്കുന്നതിന്റെ ഉദാഹരണങ്ങളാണ് ട്രോളിങ്ങ് നിരോധന സമയത്തു കടത്തിക്കൊണ്ടു വന്ന ചീഞ്ഞളിഞ്ഞ മത്സ്യങ്ങൾ ഇരുപതു കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്ന് പിടിച്ചെടുത്ത് നശിപ്പിയ്ക്കുകയുണ്ടായി. സുനാമി എന്ന പേരിലറിയപ്പെടുന്ന ചത്ത കോഴികളുടെ കടത്തും നാലിടങ്ങളിൽ നിന്നു പിടികൂടി. ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത ഭക്ഷണം വിറ്റ കേസുകളും നൂറിനുമേൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യപ്പെട്ടു. കർക്കിടകത്തോടെ ഉണരുന്ന ഓണ വിപണിയിലേയ്ക്ക് വ്യാജനുമായെത്തുന്ന വിലാസം പോലും വ്യാജമായ കൃത്രിമ ഉൽപന്നങ്ങളിലേയ്ക്കാകട്ടെ അടുത്ത കണ്ണ്. വിൽപനക്കാരുടെ സംഘടനകൾക്ക് ഇതു സംബന്ധിച്ച മുന്നറിയിപ്പു കൊടുക്കുന്നത് നന്നാവും. കാരണം ഉത്സവ പ്രേമികളായ മലയാളികളെ കബളിപ്പിയ്ക്കുവാനുള്ള ശ്രമം മുളയിലേ നുള്ളാമല്ലോ.■

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

ബ്രാന്റിങ്ങും പിന്നെ കേരള ബ്രാന്റും വെളിച്ചെണ്ണയും

ഒരു സംരംഭത്തിലെ മാർക്കറ്റിങ്ങ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഭാഗമാണ് ബ്രാന്റ് മാനേജ്മെന്റ്. ബ്രാന്റിങ്ങും വിപണനവും വ്യത്യസ്തമാണ്. ചിഹ്നം, രൂപം, അടയാളം എന്നിവയോ അവയുടെ മിശ്രിതമോ ആണ് ബ്രാന്റിങ്ങ്. ഇത് സമാന സ്വഭാവമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്ന വിൽപനക്കാരന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നും തന്റെ ഉൽപന്നത്തെ വ്യത്യസ്തമാക്കുവാൻ ബ്രാന്റിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. ബ്രാന്റ് എന്നാൽ ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഐഡന്റിറ്റിയാണ്. എന്നാൽ ഈ ഐഡന്റിറ്റി ഉപഭോക്താക്കളുമായി പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതാണ് വിപണനം (മാർക്കറ്റിങ്ങ്). ബ്രാന്റിങ്ങും മാർക്കറ്റിങ്ങും പരസ്പരം ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ബ്രാന്റിങ്ങ് എന്നാൽ നിങ്ങൾ ആരാകുന്നുവെന്നതിനെ സൂചിപ്പിക്കുന്നുവെങ്കിൽ വിപണനം എന്നത് ഉൽപന്നത്തെ സംബന്ധിച്ചുള്ള അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുകയെന്നുള്ളതാണ്. വിപണനം ഉപഭോക്താക്കളെ വളർത്തുമ്പോൾ, ബ്രാന്റിങ്ങ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസിൽ ബ്രാൻഡ് വിശ്വാസവും ബ്രാൻഡ് വിധേയത്വവും സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഉൽപന്നം, ബ്രാൻഡ്, സേവനം എന്നിവ സംബന്ധിച്ചുള്ള ആശയവിനിമയം പൊതുജനങ്ങളിൽ എത്തിക്കുകയും അതുവഴി അവരെ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഉപ

ഭോക്താക്കളായി പരിവർത്തനം ചെയ്യുവാനും കഴിയുന്നതാണ്. ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്ന ബുദ്ധിപൂർവമായ നിക്ഷേപമാണ് ബ്രാൻഡിങ്ങ് എന്ന് പറയാവുന്നതാണ്.

പലപ്പോഴും ബ്രാൻഡിങ്ങും പരസ്യവും ഒന്നാണെന്ന് തെറ്റിദ്ധരിക്കാറുണ്ട്. രണ്ട് വ്യത്യസ്തമായ ധർമ്മങ്ങളാണ് നിർവഹിക്കുന്നത്. ബ്രാൻഡിങ്ങ് ഒരു ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റി സൃഷ്ടിക്കുവാനും വളർത്തുവാനുമാണ് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ പരസ്യം ബ്രാൻഡിനെ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടു വരാനും അത് ഉപഭോക്താക്കളെ അറിയിക്കാനുമാണ് ശ്രമിക്കുന്നത്

1. ബ്രാൻഡിങ്ങിന്റെ പ്രാധാന്യം

ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഐഡന്റിറ്റിയാണ് ബ്രാൻഡ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഐഡന്റിറ്റി, സംരംഭത്തിന്റെ ഓർമപ്പെടുത്തൽ, വിപണനത്തെ പിൻതാങ്ങുന്നത്, പരസ്യത്തിന് പിന്തുണ നൽകുന്നത്, ജീവനക്കാരുടെ അഭിമാനബോധം വർദ്ധിക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നതാണ്. കൂടാതെ താഴെ പരാമർശിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ ബ്രാൻഡിങ്ങിന്റെ പ്രാധാന്യത്തെ വെളിപ്പെടുത്തുന്നു:-

“

ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഐഡന്റിറ്റിയാണ് ബ്രാൻഡ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഐഡന്റിറ്റി, സംരംഭത്തിന്റെ ഓർമപ്പെടുത്തൽ, വിപണനത്തെ പിൻതാങ്ങുന്നത്, പരസ്യത്തിന് പിന്തുണ നൽകുന്നത്, ജീവനക്കാരുടെ അഭിമാനബോധം വർദ്ധിക്കുന്നത് ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നതാണ്.

1. ഉപഭോക്താവിന്റെ വാങ്ങൽ തീരുമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നു.
2. സംരംഭത്തിന് ഐഡന്റിറ്റി സൃഷ്ടിക്കുന്നു.
3. സംരംഭത്തെയും അത് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നത്തെയും ഓർക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.
4. പരസ്യത്തെയും വിപണനത്തെയും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു.
5. ജീവനക്കാരുടെ അഭിമാനബോധവും പിന്തുണയും വളരുന്നു.

2. ബ്രാൻഡിങ്ങിന്റെ നേട്ടങ്ങൾ

ആധുനിക കമ്പോളം മത്സരാധിഷ്ഠിതമാണ്. മത്സര കമ്പോളത്തിൽ സംരംഭങ്ങൾ നിലനിൽക്കുന്നത് ഓരോ സംരംഭങ്ങളെയും മറ്റ് സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാക്കുമ്പോഴാണ്. ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ ഒരു സംരംഭത്തെ മറ്റ് സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നതിലൂടെ പല നേട്ടങ്ങളും കൈവരിക്കാൻ കഴിയുന്നു. ബ്രാൻഡിങ്ങിന്റെ നേട്ടങ്ങൾ

(എ) ബ്രാൻഡിങ്ങും മത്സര കമ്പോളവും

വിപണി പ്രവർത്തനത്തിലുടനീളം ശക്തമായതും തിരിച്ചറിയുന്നതുമായ ബ്രാൻഡുകൾ സ്ഥാപിച്ചാൽ അത് സംരംഭത്തിന്റെ ഐഡന്റിറ്റി നിലനിർത്തുകയും കമ്പോളത്തിലെ സമാന സ്വഭാവമുള്ള സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നവരിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി കമ്പോളത്തിന്റെ ഒരു ആധിപത്യം നേടുന്നതിനും ഉപഭോക്താക്കളിൽ വിശ്വാസം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും മത്സര നേട്ടത്തിലൂടെ വിൽപന ഉയർത്തുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.

(ബി) ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റിയും തിരിച്ചറിയലും

ഒറ്റനോട്ടത്തിൽ തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ബ്രാൻഡിനെ തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയുന്നുവെന്നതാണ് ശക്തമായ ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റിയുടെ നേട്ടം. ലോഗോ, പ്രത്യേക നിറം, ടാഗ്‌ലൈൻ, ഡിസൈൻ, ഫോണ്ട് അക്ഷരങ്ങൾ എന്നിവ കൊണ്ട് തന്നെ ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റി നിലനിർത്താവുന്നതാണ്. ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റി ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസിൽ പ്രതിഷ്ഠിച്ചാൽ വിപണിയിൽ ആ ഉൽപന്നങ്ങളോട് മാത്രം ഉപഭോക്താവ് വിശ്വാസം പുലർത്തുകയും അത് മുഖേന കൂടുതൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.

(സി) ബ്രാൻഡിങ്ങും വിശ്വാസങ്ങളുടെയും മൂല്യങ്ങളുടെയും പങ്കു വെയ്ക്കൽ

ബ്രാൻഡുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിശ്വാസം, വികാരങ്ങൾ, അഭിരുചി, പ്രശസ്തി, വാക്ചാതുര്യം മുതലായവ ഉപഭോക്താവിന്റെ മൂല്യങ്ങളും വിശ്വാസവും ഉയർത്തുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു. ശക്തമായ ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കുന്നതിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളുമായി വൈകാരികമായ ബന്ധം വളർത്തുന്നതിനും അത് ജീവിത കാലയളവ് മുഴുവൻ നിലനിർത്തുന്നതിനും കഴിയുന്നതാണ്. കൂടാതെ ഭാവി തലമുറയിലേക്ക് ആ വിശ്വാസങ്ങളും മൂല്യങ്ങളും പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതിലൂടെ പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്താനും കഴിയുന്നതാണ്.

(ഡി) ബ്രാൻഡ് സന്ദേശവും ഉപഭോക്താക്കളെ നിലനിർത്തലും

ബ്രാൻഡ് സന്ദേശത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് "നിങ്ങൾ ആരാണെന്നും? നിങ്ങൾ എന്താണ് അവർക്ക് പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതെന്നും?" വളരെ സ്പഷ്ടമായി ഉപഭോക്താക്കളോട് സംസാരിക്കുകയും സന്ദേശങ്ങൾ പങ്ക് വയ്ക്കുകയും ചെയ്താൽ നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ അടിത്തറ സംരക്ഷിക്കുവാനും പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് വിപണനം വ്യാപിപ്പിക്കുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.

(ഇ) ബ്രാൻഡിങ്ങും വാഗ്ദാനങ്ങളും

സംരംഭത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടും (വിഷൻ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ്) ആ കാഴ്ചപ്പാട് നേടുന്നതിനുള്ള ദൗത്യവും (മിഷൻ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ്) ബ്രാൻഡിന്റെ അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങളും (ബ്രാൻഡ് പ്രിൻസിപ്പിൾസ്) ബ്രാൻഡ് മൂല്യങ്ങളും (ബ്രാൻഡ് വാല്യൂസ്) ഇതിലുൾപെടുന്നു. ഒരു സംരംഭം അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എന്ത് വാഗ്ദാനമാണ് നൽകുന്നതെന്നും? എന്ത് സേവനം നൽകുന്നുവെന്നും? ബ്രാൻഡ് പ്രൊമിസിലുൾപെടും. നൽകുന്ന വാഗ്ദാനത്തിന്റെയും സേവനത്തിന്റെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ

ഉപഭോക്താവിന്റെ ഭൂപ്രകൃതിയിൽ സംരംഭത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് എവിടെ നിൽക്കുന്നുവെന്നാണ് ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാനം. ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ബ്രാൻഡ് പുതിയതാണോ? അത് വിപണിയിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന തലത്തിലാണോ? എന്നതാണ് ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാനം കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുവാനും വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.

3. ബ്രാൻഡിങ്ങിന്റെ ഘടകങ്ങൾ (എലമെന്റ്സ് ഓഫ് ബ്രാൻഡിങ്ങ്)

(എ) ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റി

കമ്പോളത്തിൽ സമാന സ്വഭാവമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്ന വിൽപനക്കാരന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നും ഒരു സംരംഭകന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളെ വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നതാണ് ബ്രാൻഡ് ഐഡന്റിറ്റി. ഇത് ലോഗോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റ് ദൃശ്യങ്ങളിലൂടെ അവതരിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

(ബി) ബ്രാൻഡ് ശബ്ദം

ഉപഭോക്താവിന്റെ വ്യക്തിത്വത്തിലേക്കും വികാരങ്ങളിലേക്കും ബ്രാൻഡ് ശബ്ദം ആഴ്ന്നിറങ്ങുന്നത് മൂലം അത് കൂടുതൽ ജനകീയമാകുകയും കമ്പോളത്തിൽ നിലവിലുള്ള എതിരാളികളായ വിൽപനക്കാരന്റെ ഉൽപന്നത്തേക്കാൾ കമ്പോളത്തിൽ ആധിപത്യം നേടുകയും ചെയ്യും.

(സി) ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാനം

ഉപഭോക്താവിന്റെ ഭൂപ്രകൃതിയിൽ സംരംഭത്തിന്റെ ബ്രാൻഡ് എവിടെ നിൽക്കുന്നുവെന്നാണ് ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാനം. ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ബ്രാൻഡ് പുതിയതാണോ? അത് വിപണിയിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന തലത്തിലാണോ? എന്നതാണ് ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാനം കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

(ഡി) ബ്രാൻഡ് വ്യക്തിത്വം

മനുഷ്യരുടെ വ്യക്തിത്വം പോലെയാണ് ബ്രാൻഡ് വ്യക്തിത്വം. വ്യക്തിപരമായ വികാരങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ സവിശേഷതകൾ ഒരു പ്രത്യേക ബ്രാൻഡുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ലോഗോ, നിറങ്ങൾ, ഡിസൈനുകൾ മുതലായവയെല്ലാം ബ്രാൻഡ് വ്യക്തിത്വത്തിലേക്ക് കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു.

മുകളിൽ പരാമർശിച്ച ഘടകങ്ങൾ കൂടാതെ ബ്രാൻഡ് പ്രൊമിസ്, ബ്രാൻഡിന്റെ ലക്ഷ്യം, ബ്രാൻഡിന്റെ മൂല്യം, ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് എന്നിവയെല്ലാം ബ്രാൻഡ് ഘടകങ്ങളിൽ ഉൾപെടുന്നു.

4. ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റ്

ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്ന പ്രവർത്തനം മാത്രമല്ല ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റിനുള്ളത്. അതിനെ പരിപാലിക്കുകയും സംരക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നുള്ളതും ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ചുമതലയാണ്. പാക്കേജിങ്ങ്, പ്രസ് റിലീസ്, പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്, കസ്റ്റമർ സർവീസ്, ഇവന്റ് മാനേജ്മെന്റ് എന്നിവയെല്ലാം ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ശരിയായ പ്രതിബിംബം ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ പ്രതിഷ്ഠിക്കുവാൻ വേണ്ടി നിർവഹിക്കപ്പെടുന്ന എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഉപഭോക്താക്കളിൽ ബ്രാൻഡ് അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുകയെന്നതാണ് ബ്രാൻഡ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ധർമ്മം. ഉപഭോക്താവ് ഒരു വാങ്ങൽ തീരുമാനം എടുക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ ആരാണെന്നോ? നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് ഏതാണെന്നോ? അവർക്ക് അറിയില്ലെങ്കിൽ അവർ നിങ്ങളുടെ എതിരാളികളായ വിൽപനക്കാരന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന സാഹചര്യമുണ്ടാകും. ഉപഭോക്താക്കൾ ആരാണെന്നും? അവരുടെ ആവശ്യം എന്താണെന്നും അറിഞ്ഞാൽ മാത്രമേ ഉപഭോക്താക്കളെ നേടുവാനും നിലനിർത്തുവാനും കഴിയുകയുള്ളൂ. ബ്രാൻഡ് ശബ്ദം, വെബ്സൈറ്റ്, സോഷ്യൽ മീഡിയ, ബ്ളോഗ് മുതലായവയിലൂടെ തന്നെ സംരംഭത്തിന്റെ മൂല്യങ്ങളും അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങളും ബാഹ്യമായി പ്രകടിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഒരിക്കൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്ന ബ്രാൻഡിനെ ശരിയായ മാർഗങ്ങളിലൂടെ തുടർച്ചയായി പരിഷ്കരിച്ച് നല്ല രീതിയിൽ മാനേജ് ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ബ്രാൻഡിങ്ങ് ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കുക മാത്രമല്ല ചെയ്യുന്നത്.

അഭ്യുദയകാംക്ഷികളായ നിക്ഷേപകർ, ബിസിനസ് പങ്കാളികൾ, സർക്കാർ, സപ്ലൈയേഴ്സ് മുതലായവരെ ആകർഷിക്കുന്നു.

6. എങ്ങനെ ഒരു ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കാം?

1. നിങ്ങൾ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെ തീരുമാനിക്കുക.
2. മിഷൻ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് സ്ഥാപിക്കണം.
3. സംരംഭത്തിന്റെ മൂല്യങ്ങൾ സവിശേഷതകൾ, നേട്ടങ്ങൾ എന്നിവ നിർവചിക്കണം.
4. ദൃശ്യപരമായ ആസ്തികൾ സൃഷ്ടിക്കുക.
5. ബ്രാൻഡ് ശബ്ദം കണ്ടെത്തുക.
6. ബ്രാൻഡിനെ വിപണനം നടത്തുക.
7. കേരള ബ്രാൻഡും വെളിച്ചെണ്ണയും

2023 വ്യവസായ – വാണിജ്യ നയത്തിന്റെ 7 പ്രധാന മേഖലകളിലൊന്നാണ് കേരള ബ്രാൻഡിന്റെ വികസനം. കേരളത്തിന്റെ തനത് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് കേരള ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിച്ച് അവയുടെ സ്വമേധയായിട്ടുള്ള ഗുണനിലവാര പരിശോധന സ്ഥാപിക്കുയെന്നതാണ് സംസ്ഥാന നയത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. കേരളത്തിനകത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുകയും വിപണനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നുള്ളതാണ് "കേരള ബ്രാൻഡ്" ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നത്. ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കപ്പെടാൻ സന്നദ്ധതയുള്ള ഉൽപാദകരുടെ വിപണന അവസരങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് കേരള ബ്രാൻഡിന് കഴിയുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ നേടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ "മെയ്ഡ് ഇൻ കേരള" എന്ന ബ്രാൻഡ് നാമത്തിൽ തദ്ദേശീയ വിദേശ കമ്പോളങ്ങളിൽ വിൽപന നടത്താനുള്ള പദ്ധതിയാണ് "കേരള ബ്രാൻഡ്". കേരളത്തിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് "ബ്രാൻഡ് ഇമേജ്" സൃഷ്ടിച്ച് ആഗോള ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ പ്രതിഷ്ഠിക്കുന്നതിന് കേരള ബ്രാൻഡിന് കഴിയുന്നതാണ്. ഗുണനിലവാരം, ധാർമികത, ഉത്തരവാദിത്വ വ്യവസായ നടത്തിപ്പ് എന്നിവയിൽ കേരളത്തിന്റെ അർപണ മനോഭാവത്തെ മെയ്ഡ് ഇൻ കേരള എന്ന ബ്രാൻഡ് നാമത്തിലൂടെ പ്രതിഷ്ഠിക്കാമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

1. ലക്ഷ്യങ്ങൾ

1. ധാർമികവും ഉത്തരവാദിത്വപരവുമായ വ്യവസായ നടത്തിപ്പിനെ തിരിച്ചറിയുക.
2. ആഗോള തലത്തിൽ വിശ്വസ്തരായ ഉപഭോക്താക്കളുടെ അടിത്തറ സൃഷ്ടിക്കുക.
3. പ്രത്യേകമായ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പുലർത്തുന്ന സംരംഭങ്ങളെ തിരിച്ചറിയുക.
4. ആഭ്യന്തരമായി വളരുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെ വിപണന സാധ്യതകൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും അതിലൂടെ തനത് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് മൂല്യവർദ്ധനവ് സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുക.
5. കേരളത്തിലെ സംരംഭങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി പ്രവർത്തനങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ഉയർത്തുകയും ചെയ്യുക.

2. നേട്ടങ്ങൾ

ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമിക്കുന്ന ഉൽപാദകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിൽപന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഗുണഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാകുന്നതിനും കേരള ബ്രാൻഡ് സഹായകരമാകുന്നതാണ്. ഉപഭോക്തൃ വിപണി വ്യത്യസ്തമായ ബ്രാൻഡുകളെ കൊണ്ട് നിറഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്നതിനാൽ ഗുണനിലവാരം കൂടിയ ഉൽപന്നങ്ങളും കുറഞ്ഞ ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളും തിരിച്ചറിയാൻ പ്രയാസകരമാണ്. കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ഉള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പല തരത്തിലുള്ള മേന്മകൾ നേടിയെടുക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

* ആഭ്യന്തര വിദേശ കമ്പോളങ്ങളിൽ മെയ്ഡ് ഇൻ കേരള എന്ന ബ്രാൻഡിൽ സാധനങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുമ്പോൾ കഴിയുന്നതാണ്.
* ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ലഭിക്കുന്നതിന് സാമ്പത്തിക സഹായം കിട്ടുന്നതിനും അതുവഴി കയറ്റുമതി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതുമാണ്.
* വിപണി വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറ വിപുലപ്പെടുത്തുന്നതിനും കഴിയുന്നതാണ്.
* അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാര മേളകൾ, മാർക്കറ്റിങ്ങ് എക്സ്പോ മുതലായവയിൽ പങ്കെടുത്ത് ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിന് തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ്.
* ലോകത്തിന്റെ എല്ലാ മുക്കിനും മൂലയിലും (നൂക്ക് ആന്റ് കോർണർ) വ്യാപിച്ച് കിടക്കുന്ന മലയാളി സമൂഹത്തിലേക്ക് കേരളത്തിന്റെ തനത് ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിച്ചേരുന്നതിന് കേരള ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നതാണ്.

ഉൽപന്നം	പ്രത്യേക മാനദണ്ഡം	പൊതു മാനദണ്ഡങ്ങൾ
വെളിച്ചെണ്ണ	ഡ്രൈയിങ്ങ് യൂണിറ്റ് ഇൻ കേരള അഗ്മാർക്ക് സർട്ടിഫിക്കറ്റ്	കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള നാളികേരം അസംസ്കൃത വസ്തുവാകണം ഉൽപാദനം കേരളത്തിലാകണം
	ഒന്നാം ഗ്രേഡിൽ പെട്ട നാളികേര വെളിച്ചെണ്ണ	12 ലക്ഷത്തിൽ കൂടുതൽ വാർഷിക വിൽപന നടത്തുന്ന സംരംഭങ്ങൾ സ്റ്റേറ്റ് ലൈസൻസ് എടുക്കണം (FSSAI)
	542: 18 ബിസ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ	20 കോടി രൂപയിൽ കൂടുതൽ വിൽപനയുള്ള സംരംഭങ്ങൾ കേന്ദ്ര FSSAI ലൈസൻസ് എടുക്കണം ഗുണനിലവാരം, ധാർമികത, ഉത്തരവാദിത്വം, വ്യവസായനടത്തിപ്പ് സംബന്ധിച്ച സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തൽ

3. പ്രോട്ടോകാൾ

വ്യവസായ മേഖലയിലെ അഭ്യുദയ കാംക്ഷികൾ മുതലായവരിൽ നിന്നും ശേഖരിക്കുന്ന ഡേറ്റകൾ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഉൽപന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ മേഖല പരിഗണിക്കാതെ തന്നെ കേരള ബ്രാൻഡ് പ്രകാരമുള്ള പൊതു ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നു. ഏത് വകുപ്പിനും ഏജൻസിക്കും വേണമെങ്കിൽ കേരള ബ്രാൻഡുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മേഖലകളിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. ഏതെങ്കിലും ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് സംസ്ഥാന സമിതി നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്ന മാനദണ്ഡപ്രകാരമുള്ള ഗുണനിലവാരമില്ലെങ്കിൽ കേരള ബ്രാൻഡ് പ്രകാരമുള്ള സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ലഭിക്കുകയില്ല.

4. യൂണിറ്റ് സെല്ലിങ്ങ് പ്രൊപ്പോസിഷൻ (യു. എസ്. പി)

കേരള ബ്രാൻഡ് താഴെ പറയും പ്രകാരമുള്ള യു. എസ്. പി. പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നു.

* കേരളത്തിന്റെ സ്രോതസുകളിൽ നിന്നുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തു
* കേരളത്തിൽ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്
* ബാലവേല പാടില്ല
* വനിത തൊഴിൽ ശക്തി പ്രാതിനിധ്യം
* എല്ലാവരെയും ഉൾക്കൊള്ളാൻ കഴിയുന്ന ജോലിസ്ഥലം
* ജോലിസ്ഥലത്തെ സുരക്ഷിതത്വം
* സാങ്കേതികവിദ്യ സാധ്യമാകുന്ന ഉൽപാദനം
* ഹരിത/ ക്ലീൻ/ പുന: നിർമിക്കാവുന്ന ഊർജ്ജം
* പരിത:സ്ഥിതി സൗഹൃദം
* സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം

5. വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കുള്ള കേരള ബ്രാൻഡ് പ്രോട്ടോക്കോൾ (Protocol for Coconut Oil)

കേരളത്തിൽ വെളിച്ചെണ്ണ ഉത്പാദനം നടത്തുന്ന സംരംഭകനും കേരള ബ്രാൻഡിന് അപേക്ഷിക്കുവാൻ അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ച പ്രത്യേക മാനദണ്ഡങ്ങളും പൊതു മാനദണ്ഡങ്ങളും (ക്വാളിറ്റി സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ഉൾപെടെ) ഉൽപാദന യൂണിറ്റും ഉൽപന്നവും പാലിക്കപ്പെടേണ്ടതാണ്.

6. സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തൽ ചെക്ക് ലിസ്റ്റ്

കേരള ബ്രാൻഡിന് അപേക്ഷിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ താഴെ പറയുന്ന ചെക്ക് ലിസ്റ്റ് തെരഞ്ഞെടു

ഗുണം	ധാർമികത	ഉത്തരവാദിത്വ വ്യവസായം
കാലാകാലങ്ങളിലുള്ള ഗുണ നിലവാര സുരക്ഷിത പരിശോധന	ബാലവേല പാടില്ല വനിത തൊഴിൽ ശക്തി പ്രാതിനിധ്യം	ഹരിത / ക്ലീൻ / പുന: നിർമിക്കാവുന്നവ ഊർജ്ജ ഉപയോഗം സെഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ
വ്യക്തി ശുചിത്വം പാലി ഉപകരണങ്ങൾ/ യൂട്ടിലിറ്റീസ് എന്നിവ പ്രദാനം ചെയ്യണം (മാസ്ക്, ഹാറ്റ്, ഗ്ലൗവ്സ്)	തൊഴിലാളി ചൂഷണമില്ല വൈവിധ്യമാർന്ന പശ്ചാത്ത ത്തലമുള്ള തൊഴിലാളികളെ ഉൾക്കൊള്ളാനുള്ള ജോലി സ്ഥലം ജോലിസ്ഥലത്ത് സുരക്ഷി ത മുൻകരുതലുകൾ നടപ്പാക്കണം	വീണ്ടും ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിലുള്ള പാക്കേജിംഗ് ഉപയോഗിക്കണം. വേസ്റ്റ് മാനേജ്മെന്റ് ചെയ്യാൻ പ്രത്യേക സ്റ്റോറേജ്, ഡിസ്പോസൽ പ്രദേശം ജലസംഭരണ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കണം. വായു, ജലം, ശബ്ദം എന്നിവയുടെ മലിനീകരണം ലഘൂകരിക്കുന്നതിനു ള്ള നടപടികൾ

ക്കാവുന്നതാണ്.

കേരള ബ്രാൻഡിനു വേണ്ടി സമർപ്പിക്കുന്ന സ്വയം പ്രഖ്യാപിത സാക്ഷ്യപത്രം താലൂക്ക് തല സമിതിയുടെ പരിശോധനയ്ക്ക് വിധേയമായിരിക്കും.

7. കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ സാധുതയും പുതുക്കലും

തുടക്കത്തിൽ കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ അനുവദിക്കുന്നത് രണ്ട് വർഷമോ കേരള ബ്രാൻഡ് ഗുണനിലവാരം മാനദണ്ഡപ്രകാരമുള്ള ഗുണനിലവാര സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളുടെ കാലാവധി വരെയായിരിക്കും. ഏതാണോ ആദ്യം അവസാനിക്കുന്നത് അതായിരിക്കും മാനദണ്ഡം. ഒരിക്കൽ സർട്ടിഫിക്കേഷൻ അനുവദിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ ആദ്യ അവാർഡ് കാലാവധിയ്ക്കുള്ളിൽ അത് പുതുക്കാവുന്നതാണ്. സർട്ടിഫിക്കേഷൻ പുതുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി പുതുക്കിയ ഗുണനിലവാര സാക്ഷ്യപത്രങ്ങളും സ്വയം പ്രഖ്യാപിത ചെക്ക് ലിസ്റ്റും അപേക്ഷയോടൊപ്പം ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.

8. കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ റദ്ദ് ചെയ്യലും സസ്പെന്റ് ചെയ്യലും

ഒരിക്കൽ കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ അനുവദിക്കപ്പെട്ട് കഴിഞ്ഞാൽ കേരള ബ്രാൻഡ് പ്രകാരമുള്ള ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ, പ്രത്യേക മാനദണ്ഡങ്ങൾ, പൊതു മാനദണ്ഡങ്ങൾ എന്നിവ പാലിക്കപ്പെടാത്ത സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സർട്ടിഫിക്കേഷൻ റദ്ദ് ചെയ്യുവാനോ/ സസ്പെന്റ് ചെയ്യാനോ അത് അനുവദിച്ച അധികാരികൾക്ക് പ്രത്യേക അവകാശമുണ്ടായിരിക്കും.

9. പരിശോധന

കേരള ബ്രാൻഡിന്റെ സത്പേരും പദവിയും ഉറപ്പാക്കുന്നതിനും ഉയർത്തുന്നതിനും

താലൂക്ക് - തല സമിതി	
ബന്ധപ്പെട്ട ഡി. ഐ. സി. ജനറൽ മാനേജർ	ചെയർമാൻ
ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിന്റെ ജില്ലാ മേധാവി	കോ- ചെയർമാൻ
ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിന്റെ താലൂക്ക് തല മേധാവി (എ. ഡി. ഐ. ഒ- താലൂക്ക് വ്യവസായം)	കൺവീനർ
ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിന്റെ ബ്ലോക്ക് തലവൻ (ഐ. ഇ. ഒ- ബ്ലോക്ക് വ്യവസായം)	മെമ്പർ
മേഖലയിലെ വ്യവസായ അസോസിയേഷൻ പ്രതിനിധി	മെമ്പർ
ഗവേഷണ സ്ഥാപനത്തിലെ പ്രതിനിധി (സി. റ്റി. സി. ആർ. ഐ, സി. എഫ്. റ്റി. ആർ. ഐ, സി. ഐ. ഐ. എസ്. ആർ)	മെമ്പർ

കാലാകാലങ്ങളിൽ പരിശോധിക്കുന്നതിന് ഒരു പരിശോധനാ സമിതിയുണ്ടായിരിക്കും. കൃത്യമായ മോണിറ്ററിങ്, മുൻകൂട്ടി അറിയിക്കാതെയുള്ള പരിശോധന, സ്ഥല പരിശോധന, പരിഹാര നടപടികൾ എന്നിവ കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷനിൽ ഉറപ്പാക്കുന്നതാണ്. ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങളിലും മറ്റ് മാനദണ്ഡങ്ങളിലും എന്തെങ്കിലും ന്യൂനതകൾ കണ്ടെത്തിയാൽ നിശ്ചിത സമയപരിധിക്കുള്ളിൽ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിന് അവസരം നൽകുന്നതാണ്. അങ്ങനെ ചെയ്യാത്ത പക്ഷം സർട്ടിഫിക്കേഷൻ റദ്ദ് ചെയ്യുകയോ/ സസ്പെന്റ് ചെയ്യുകയോ ചെയ്യുന്നതാണ്. റദ്ദ് ചെയ്യുന്നതിനു മുമ്പ് നോട്ടീസ് നൽകുകയും അവരുടെ ഭാഗം കേൾക്കുകയും പരിഹാര മാർഗ്ഗങ്ങൾ സമർപിക്കാൻ അവസരം നൽകുകയും അത് വിലയിരുത്തുകയും തീരുമാനം എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. റദ്ദ് ചെയ്യാനാണ് തീരുമാനിച്ചതെങ്കിൽ അതിന്റെ കാരണം അത് ഏത് തീയതി മുതലാണെന്നും അധികമായി എന്തെങ്കിലും വ്യവസ്ഥകൾ വീണ്ടും ഉൾപെടുത്താൻ തീരുമാനിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അവരെ രേഖാമൂലം അറിയിക്കുന്നതാണ്.

10. സർട്ടിഫിക്കേഷൻ

(എ) സംസ്ഥാന തല സമിതി

കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ അവാർഡ് ചെയ്യുന്നത് സംസ്ഥാന തല സമിതിയാണ്.

സംസ്ഥാനതല സമിതിയുടെ ഘടന

പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി	ചെയർമാൻ
ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിന്റെ സെക്രട്ടറി	കോ- ചെയർമാൻ
വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ	കൺവീനർ
ബന്ധപ്പെട്ട വകുപ്പിന്റെ പ്രതിനിധി	മെമ്പർ
എം. ഡി. കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സി	മെമ്പർ
സി. ഇ. ഒ, കെ- ബിപ്പ്	മെമ്പർ
ജെ. ഡി. (ഫോറിൻ ട്രേഡ് കൊച്ചി)	മെമ്പർ
കെ.എസ്. ഐ. എ പ്രതിനിധി	മെമ്പർ
ബി. ഐ. എസ്. പ്രതിനിധി	മെമ്പർ
സെക്ടർ എക്സ്പർട്ട്	മെമ്പർ

ഓരോ വകുപ്പും നൽകുന്ന പ്രൊപ്പോസലുകളുടെ ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ നിശ്ചയിച്ച് അംഗീകാരം നൽകുന്നതിന് സംസ്ഥാനതല ഇന്റർ ഡിസിപ്ലനറി സമിതിയും ഉണ്ടായിരിക്കും

ഓരോ വകുപ്പുകൾക്കും ബാധകമായ തിരഞ്ഞെടുക്കൽ മാനദണ്ഡങ്ങൾ അനുസരിച്ചായിരിക്കും കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ അനുവദിക്കുന്നത്. കേരള ബ്രാൻഡിലൂടെ മെയ്ഡ് ഇൻ കേരള എന്ന ബ്രാൻഡ് നാമം ആഗോള ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സ് മുതൽ പ്രാദേശിക ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസിൽ വരെ പ്രതിഷ്ഠിക്കുന്നതു വഴി കേരളത്തിന്റെ തനത് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഉയർന്ന വിലയും വിപണിയും നേടാൻ കഴിയുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്.■

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ഡോ. സൗമ്യ ബേബി

കൂടുതൽ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ;

സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏകജാലക അനുമതി

വ്യവസായവികസനം ലക്ഷ്യമിട്ട് നൂതനമായ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികളാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ നടപ്പാക്കുന്നത്. സംരംഭകവർഷം, കെ-സ്വിഫ്റ്റ്, പരാതി പരിഹാര സംവിധാനം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ചിലതു മാത്രമാണ്. വ്യവസായവകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ അവതരിപ്പിക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്ത പുതിയ ആശയങ്ങളൊക്കെയും വൻവിജയവും മാതൃകാപരവും ആയിരുന്നു. ഇത്തരം പദ്ധതികൾ അനുകരിക്കാൻ മറ്റു പല സംസ്ഥാനങ്ങളും മുന്നോട്ടു വന്നതിന്റെ കാരണവും മറ്റൊന്നല്ല. പരമാവധി പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക, ഇതിനായുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ സുതാര്യമാക്കുക, നിക്ഷേപലഭ്യത ഉറപ്പാക്കുക, സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനത്തിനും ഉത്പന്ന വിപണനത്തിനും ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ് എല്ലാ ആശയങ്ങളുടെയും പിന്നിൽ. ഇക്കാ

രൃത്തിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ഉടനീളമുള്ള വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്കും പ്രാധാന്യമുണ്ട്.

വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ നേരത്തെ നിലവിലുള്ളതാണെങ്കിലും ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് നിയമപരമായ എല്ലാ ആനുകൂല്യങ്ങളും ലഭിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള സംവിധാനങ്ങളാണ് പുതിയതായി ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്. ഇതോടുകൂടി ഇനിമുതൽ ഇവിടേക്ക് വരുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കാൻ ആവശ്യമായ എല്ലാ പ്രക്രിയകളും സുഗമമാകും. വ്യവസായമേഖലയിൽ കൂടുതൽ നിക്ഷേപം നടത്താൻ താൽപ്പര്യമുള്ളവർ മുന്നോട്ടു വരുമെന്നത് മാത്രമല്ല ഇതിലൂടെ ഉണ്ടാകുന്ന നേട്ടം. പുതിയ സംരംഭങ്ങളുടെ രൂപീകരണം മുതൽ അവയുടെ അനുദിന പ്രവർത്തനവും ദീർഘകാലത്തേക്കുള്ള നിലനിൽപ്പും ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനവും വരെയുള്ള എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലും പരമാവധി ആശങ്ക ഒഴിവാക്കാനും സാധിക്കും.

എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ ഏകജാലക അനുമതി

വ്യവസായവകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള നാൽപ്പതു പ്രദേശങ്ങളെയാണ് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളായി സർക്കാർ പുതിയതായി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഇത് സംബന്ധിച്ച വിജ്ഞാപനവും പുറത്തിറങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു. വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ചിട്ടുള്ള പ്രദേശങ്ങൾക്കാണ് ഇത്തരത്തിൽ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റ് എന്ന പദവി നൽകിയിട്ടുള്ളത്. ഇതുപ്രകാരം, വയനാട് ഒഴികെയുള്ള എല്ലാ ജില്ലകളിലും ഒന്നോ അതിലധികമോ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളുണ്ട്. ആറ് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ വീതമുള്ള എറണാകുളം, ആലപ്പുഴ, തൃശ്ശൂർ ജില്ലകളാണ് എണ്ണത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ മുന്നിൽ. അഞ്ച് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളുമായി പാലക്കാട് ജില്ല രണ്ടാംസ്ഥാനത്ത് നിൽക്കുന്നു. കാസർകോഡ് ജില്ലയിൽ നാലും കോട്ടയം ജില്ലയിൽ മൂന്നും വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ വീതമുണ്ട്. തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, കോഴിക്കോട് ജില്ലകളിൽ രണ്ടുവീതവും ഇടുക്കി, പത്തനംതിട്ട, മലപ്പുറം, കണ്ണൂർ ജില്ലകളിൽ ഓരോ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ വീതവും സ്ഥിതിചെയ്യുന്നു.

വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ നേരത്തെ നിലവിലുള്ളതാണെങ്കിലും ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് നിയമപരമായ എല്ലാ ആനുകൂല്യങ്ങളും ലഭിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള സംവിധാനങ്ങളാണ് പുതിയതായി ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്.

ഇപ്പോൾ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ള വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിൽ ഏറ്റവും വലുത് പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ കഞ്ചിക്കോട് ആണ്. 532.8 ഏക്കറാണ് ഇതിന്റെ വിസ്തൃതി. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ എടയാറിനാണ് വലുപ്പത്തിൽ രണ്ടാംസ്ഥാനം. ഈ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിന് 435.29 ഏക്കർ വിസ്തീർണ്ണമുണ്ട്. ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ തൊടുപുഴയ്ക്ക് അടുത്തുള്ള മുട്ടം ആണ് ഏറ്റവും ചെറിയ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റ്. അഞ്ചേക്കർ വിസ്തൃതി മാത്രമെ ഇതിനുള്ളൂ. ചെറുതും വലുതുമായ 40 വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലും കൂടി രണ്ടായിരത്തഞ്ഞൂറോളം സംരംഭങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നതായാണ് കണക്ക്. തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ വേളി, ആലപ്പുഴയിലെ അരൂർ, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ പുഴയ്ക്കൽ പാടം തുടങ്ങിയ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. നിലവിലുള്ള വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്കും മിനി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്കും പുറമെയാണ് കൂടുതൽ മേഖലകളെ ഈ പട്ടികയിൽപ്പെടുത്തി വിജ്ഞാപനം പുറപ്പെടുവിച്ചിട്ടുള്ളത്.

കേരളത്തിൽ കഴിഞ്ഞ കുറെ കാലമായി നിലനിന്നിരുന്ന സംവിധാനം അനുസരിച്ച് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രവർത്തനാനുമതി ലഭിക്കാൻ പല തരത്തിലുള്ള കടമ്പകൾ കടക്കേണ്ടിയിരുന്നു. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽനിന്നും മറ്റു സർക്കാർ വകുപ്പുകളിൽനിന്നുമുള്ള പ്രവർത്തനാനുമതി കിട്ടുന്നതിനും അതിന് ആവശ്യമായ രേഖകൾ പരിശോധിക്കുന്നതിനും സ്ഥലപരിശോധന നടത്തുന്നതിനുമെല്ലാം വന്നിരുന്ന കാലതാമസമാണ് മുഖ്യം. എന്നാൽ എൽഡിഎഫ് സർക്കാർ അധികാരത്തിലെത്തിയ ശേഷം ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ ക്രിയാത്മകമായ ഇടപെടലുകൾ നടത്തുകയും പല നിയമങ്ങളും കാലാനുസൃതമായി പരിഷ്കരിക്കുകയും ചെയ്തു. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ ലൈസൻസ് ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി നടപ്പാക്കിയ കെ-സ്വിഫ്റ്റ് സംവിധാനം ഇത്തരത്തിലൊന്നാണ്.

ഇതേ ലക്ഷ്യത്തോടെയുള്ള ഏകജാലക ക്ലിയറൻസ് ബോർഡുകൾ എല്ലാ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലും രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതുപ്രകാരം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ലൈസൻസുകളും ക്ലിയറൻസുകളും സർട്ടിഫിക്കറ്റുകളുമെല്ലാം അതിവേഗം ലഭ്യമാകും. ജില്ലാ കളക്ടർ, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എന്നിവർക്ക് പുറമെ മലിനീകരണ നിയന്ത്രണബോർഡ്, നഗര ഗ്രാമാസൂത്രണവകുപ്പ്, ഫാക്ടറീസ് ആന്റ് ബോയിലേഴ്സ് വകുപ്പ്, തൊഴിൽവകുപ്പ് എന്നിവയുടെ ജില്ലാതല ഓഫീസർമാരും ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ ഏകജാലക ക്ലിയറൻസ് ബോർഡ്. ഇതിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ ആവശ്യമായ പരിശോധനകൾ നടത്തി ഓരോ പുതിയ സംരംഭവും തുടങ്ങാൻ വേണ്ടിവരുന്ന എല്ലാ ലൈസൻസുകളും എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമാക്കും.

സ്വകാര്യ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്ക് സഹായം

കേരളത്തിലെ സംരംഭകർ നേരിടുന്ന ഭൂമിയുടെ ലഭ്യതയില്ലായ്മ എന്ന പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാൻ സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളെയും സർക്കാർ കാര്യമായി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. ചെറുകിട സംരംഭക കൂട്ടായ്മകൾ, സഹകരണസ്ഥാപനങ്ങൾ, കൂട്ടുടമാ സംരംഭകർ, കമ്പനികൾ, രണ്ടുപേരടങ്ങുന്ന കുടുംബം എന്നിവർക്കെല്ലാം സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. പത്തേക്കറോ അതിലധികമോ വരുന്ന ഭൂമി ഇതിന് ആവശ്യമാണെന്ന വ്യവസ്ഥയുണ്ട്. ഇതിനായി മാറ്റിവെക്കുന്ന ഭൂമിക്ക് ഏക്കറിന് 30 ലക്ഷം മുതൽ പരമാവധി മൂന്നു കോടി രൂപവരെ വായ്പ നൽകും. വൈദ്യുതി, വെള്ളം, ഗതാഗതസൗകര്യം, മലിനജല നിർമ്മാർജ്ജനം, മറ്റു അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ, മാലിന്യസംസ്കരണ സംവിധാനം എന്നിവ ഒരുക്കാൻ ആവശ്യമായ മൊത്തം ചെലവ് കണക്കാക്കിയാവും സഹായധനം നിശ്ചയിക്കുക.

അതേസമയം കുറഞ്ഞത് അഞ്ചേക്കർ വരെയുള്ള വ്യവസായഭൂമിയിൽ സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറികൾ സ്ഥാപിക്കാനും അനുമതിയുണ്ട്. നേരത്തെ ഇവയ്ക്ക് സാമ്പത്തികസഹായത്തിന് അർഹത ഉണ്ടായിരുന്നില്ലെങ്കിലും അടുത്തയിടെ നടത്തിയ ഭേദഗതിയിലൂടെയാണ് ഇവയെയും ധനസഹായത്തിന്റെ പരിധിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയത്. ഇതുകൂടാതെ ഡെവലപ്പർ പെർമിറ്റിന്റെ കാര്യത്തിലും ചില ഇളവുകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഭേദഗതിക്ക് മുമ്പു വരെ സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റ് പെർമിറ്റിന് 30 വർഷത്തെ കാലാവധി നിശ്ചയിച്ചിരുന്നു. ഭേദഗതിയിലൂടെ ഈ കാലാവധി ഒഴിവാക്കിയിരിക്കുകയാണ്. മാത്രവുമല്ല, 30 വർഷമോ അതിലധികമോ പാട്ടക്കാലാവധിയിൽ ഭൂമി കൈവശം വെച്ചവർക്കും സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റ് ഡെവലപ്പർ പെർമിറ്റിന് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാമെന്ന നിർദ്ദേശവും കൊണ്ടുവന്നു.

ഗ്രാമ, നഗരവ്യത്യാസമില്ലാതെ ഏതൊരു സ്ഥലത്തും സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്. വൈദ്യുതി, വെള്ളം, ഗതാഗത സൗകര്യം എന്നിവയും ഏഴുമീറ്ററിൽ കുറയാത്ത വീതിയുള്ള അപ്രോച്ച് റോഡും ഇവിടേക്ക് ഉണ്ടാവ

ണം. മാത്രവുമല്ല, മഴവെള്ള സംഭരണത്തിനുള്ള സംവിധാനവും ഉണ്ടായിരിക്കണം. അതേസമയം സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾക്കായി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് പരിസ്ഥിതി ലോലപ്രദേശങ്ങളോ നെൽവയലുകളോ തണ്ണീർത്തടങ്ങളോ തീരദേശ മേഖലകളോ ആയിരിക്കരുത്. മാത്രവുമല്ല, റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽ ഉൾപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതി നൽകരുതെന്ന വ്യവസ്ഥയുമുണ്ട്. പദ്ധതിപ്രദേശത്ത് ഷോറൂമുകൾ പാടില്ലെങ്കിലും ഗോഡൗണുകൾ, ലോജിസ്റ്റിക് സർവ്വീസുകൾ, വാഹന റിപ്പയറിംഗ്-സർവ്വീസ് സെന്ററുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് സ്ഥലം അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്.

പരാതി പരിഹാര സംവിധാനം

ഒരുകാലത്ത്, ഏതുവിധേനയും അനുമതി സമ്പാദിച്ച് സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽതന്നെ അത് മുന്നോട്ടു നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിലും പലതരത്തിലുള്ള പ്രതിസന്ധികളെ നേരിട്ടിരുന്നു. വിവിധ സർക്കാർ വകുപ്പുകളിൽനിന്നും സംരംഭങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ എല്ലാ അനുമതിയും അതിവേഗം ലഭ്യമാക്കാൻ ഏകജാലക സംവിധാനം നടപ്പാക്കിയതിന് പുറമെ നടത്തിപ്പിനിടെ ഉണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാനും വ്യവസായവകുപ്പ് നടപടി സ്വീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉദ്യോഗസ്ഥ തലത്തിലുണ്ടാകുന്ന വീഴ്ചകൾ കണ്ടെത്താനും പരിഹരിക്കാനുമുള്ള പരാതി പരിഹാര സംവിധാനമാണ് അതിലൊന്ന്. മതിയായ കാരണമില്ലാതെ സേവനം നൽകുന്നതിൽ ചുമതലപ്പെട്ട ഏതെങ്കിലും ഉദ്യോഗസ്ഥൻ അലംഭാവം കാണിച്ചാൽ സംരംഭകന് ഈ കമ്മിറ്റിയെ സമീപിക്കാം. ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ ആദ്യമായാണ് ഇത്തരമൊരു സംവിധാനം. ഇതിലൂടെ എല്ലാ സംരംഭകർക്കും കൂടുതൽ ആത്മവിശ്വാസം ലഭിക്കുകയും ഒട്ടേറെ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

സംസ്ഥാന-ജില്ലാതലങ്ങളിൽ സംരംഭകർക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പരാതി പരിഹാര കമ്മിറ്റികൾ പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു. പൂർണ്ണമായും ഓൺലൈനിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംവിധാനമാണിത്. സംരംഭകരിൽനിന്നും പരാതി ലഭിച്ചാൽ 30 ദിവസത്തിനകം ഇത് പരിഹരിക്കും എന്നതാണ് പ്രത്യേകത. പത്തുകോടി രൂപവരെ നിക്ഷേപമുള്ള വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരാതികൾ ജില്ലാതല കമ്മിറ്റികൾ പരിശോധിക്കുകയും പ്രശ്നപരിഹാരം ഉറപ്പാക്കുകയും ചെയ്യും. ജില്ലാതല കമ്മിറ്റികളുടെ അദ്ധ്യക്ഷൻ ജില്ലാകളക്ടറും കൺവീനർ ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രത്തിന്റെ ജനറൽ മാനേജരുമാണ്. പത്തുകോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ നിക്ഷേപമുള്ള വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പരാതികൾ പരിഗണിക്കുന്നത് സംസ്ഥാന കമ്മിറ്റിയായിരിക്കും. ജില്ലാതല കമ്മിറ്റികളുടെ തീരുമാനത്തിന്മേൽ സംസ്ഥാന കമ്മിറ്റിക്ക് അപ്പീലും നൽകാം. വ്യവസായവകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറിയാണ് സംസ്ഥാനതല പരാതി പരിഹാരകമ്മിറ്റിയുടെ അദ്ധ്യക്ഷൻ. വ്യവസായ വാണിജ്യവകുപ്പ് ഡയറക്ടറാണ് കൺവീനർ.

ഓരോ പരാതിയും പരിഗണിക്കുന്ന സമയത്ത് സംസ്ഥാന-ജില്ലാതല കമ്മിറ്റികൾക്ക് ഒരു സിവിൽ കോടതിക്ക് തുല്യമായ അധികാരങ്ങളുണ്ട്. സംരംഭകരെ സഹായിക്കേണ്ട ഉദ്യോഗസ്ഥൻ മതിയായ കാരണമില്ലാതെ സേവനം നൽകാൻ വീഴ്ച വരുത്തിയെന്ന് ബോധ്യപ്പെട്ടാൽ പരാതി പരിഹാര കമ്മിറ്റികൾക്ക് കർശനമായ നടപടി സ്വീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഉദ്യോഗസ്ഥന് പിഴ ചുമത്താനും വകുപ്പുതല നടപടി സ്വീകരിക്കാൻ ബന്ധപ്പെട്ട മേധാവികളോട് ശുപാർശ ചെയ്യാനുമുള്ള അധികാരം കമ്മിറ്റികൾക്കുണ്ടായിരിക്കും. സംരംഭക സൗഹൃദകേരളം എന്ന സർക്കാർ നയം നൂറുശതമാനവും പ്രായോഗികമാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായാണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള പരാതി പരിഹാര സംവിധാനവും ഒരുക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഇതൊക്കെയും വ്യവസായലോകത്തിന് മുന്നിൽ കേരളത്തിനുള്ള പ്രതിച്ഛായ ഏറെ വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ ഉതകുന്നതുമാണ്. ■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസ് ഫിനാൻസ്

സംരംഭകർ അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ട 7 കാര്യങ്ങൾ

ബൈജൂസിനെക്കുറിച്ച് അഭിമാനത്തോടെ ഞാൻ ക്ലാസുകളിൽ പറയാറുണ്ടായിരുന്നു. കേരളത്തിൽ നിന്നും അന്താരാഷ്ട്ര ബിസിനസ് ലോകത്തേക്ക് റോക്കറ്റ് വേഗതയിൽ കുതിച്ചു പൊങ്ങിയ കമ്പനി. കേരളത്തിൽ നിന്നും ഇത്തരം ഉയരങ്ങളിലെത്തിയ ബിസിനസുകൾ അധികമില്ല. അവസരങ്ങൾ ബുദ്ധിപരമായി വിനിയോഗിച്ചു കൊണ്ട് വളർച്ചയുടെ പടവുകൾ പാഞ്ഞു കയറിയ ബൈജൂസ് ഇതാ ചരട് പൊട്ടിയ പട്ടം പോലെ ആകാശത്തിൽ നിന്നും താഴേക്ക് തലകുത്തി വീഴുന്നു.

ജീവിതത്തിലെന്ന പോലെ ബിസിനസിലും സംഭവങ്ങൾ പ്രവചനാതീതമാണ്. നാം എല്ലാം നിയന്ത്രിതമെന്ന് കരുതുമ്പോഴേക്കും കാര്യങ്ങൾ കൈവിട്ടു പോയിട്ടുണ്ടാകാം. പിഴവുകൾ കണ്ടെത്തി തിരുത്തുവാൻ സമയം ലഭിക്കണമെന്നില്ല. ഇന്നെടുക്കുന്ന തീരുമാനങ്ങൾ നാളെയുടെ ഭാവി നിർണ്ണയിക്കുന്നു. ഒന്നും ശാശ്വതമല്ലെന്ന പ്രപഞ്ച സത്യം എത്ര പെട്ടെന്നാണ് ചിലപ്പോൾ പ്രാവർത്തികമാവുക.

അതിഗംഭീരമായി പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന ബിസിനസുകൾ ഇതുപോലെ അടിതെറ്റി പെട്ടെന്ന് തകർന്നു വീഴുന്നു. വലിയ പ്രതീക്ഷകളുമായി തുടങ്ങുന്ന പല

ബിസിനസുകളും യാത്ര തുടരാനാവാതെ വഴിയിൽ വീണു പോകുന്നു. ചിലവ എങ്ങിനെയോ ഉന്തിത്തള്ളി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുന്നു. വിജയവും പ രാജയവും തമ്മിലുള്ള ദൂരം അളക്കുവാനാവാതെ ബിസിനസുകൾ കിതച്ചു നീങ്ങുന്നു.

കൈവിട്ടു പോകുന്ന കളികൾ

വലിയ ബിസിനസുകളായാലും ചെറിയ ബിസിനസുകളായാലും ചില കളികൾ കൈവിട്ടുപോകാറുണ്ട്. ബൈജൂസിന് സംഭവിച്ചത് അതാണ്. ബിസിനസ് ഫിനാൻസ് സൂക്ഷ്മമായി, കൃത്യതയോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ സാധിക്കാതിരിക്കുന്ന പിഴവ് ഏത് ഭീമനേയും തറപ റ്റിക്കും. ചില വീഴ്ചകളുടെ ആഘാതം ഭീകരമായിരിക്കും. ബിസിനസ് വലുതോ ചെറുതോഎന്നില്ല ഈ ആഘാതങ്ങൾ അതിനു പിന്നിലുള്ള ജീവിതങ്ങളെ കശക്കിയെറിയും.

ധനം കൈകാര്യം ചെയ്യാനറിയാത്തൊരാൾ ബിസിനസ് തുടങ്ങരുത് എന്നാണെന്റെ കാഴ്ചപ്പാട്. അല്ലെങ്കിൽ അത് പഠിച്ച് നടപ്പിൽ വരുത്തുവാനുള്ള ദൃഢനിശ്ചയം അയാൾക്കുണ്ടാവണം. ബിസിനസിലെ പണത്തെ പക്വതയോടെ, ബഹുമാനത്തോടെ, കൃത്യതയോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ബിസിന സുകൾ പ്രതിസന്ധികളെ നേരിട്ട് തലയുയർത്തി ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കും . പണത്തെ അശ്രദ്ധമായി കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നവ മുടന്തി നീങ്ങുകയും ഉണങ്ങിപ്പോകുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഫിനാൻസ് തന്നെ മുഖ്യം

ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്ന മൂന്നിൽ രണ്ടു പേർക്കും ബിസിനസ് ഫിനാൻസ് കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ അറിയില്ല എന്നതാണ് വാസ്തവം. മിക്കവാറും എല്ലാവരും ചെയ്യുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്താണ് മുന്നോട്ടു നീങ്ങുന്നത്. തെറ്റുകൾ പറ്റുകയും അതിൽ നിന്ന് പാഠങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ട് ഭാവിയിലേക്ക് ശ്രദ്ധയോടെ യാത്ര ചെയ്യുകയുമാണ് നമ്മുടെ രീതി. അത് നല്ലതു തന്നെ. എന്നാൽ ബിസിനസിൽ സംരംഭകർ നടപ്പിലാക്കേണ്ട ചില രീതികൾ, പ്ര ക്രിയകൾ എല്ലാം തന്നെ തെറ്റുകളും മണ്ടത്തരങ്ങളും സംഭവിക്കുന്നതിന്റെ ആഘാതങ്ങൾ പരമാവധി കുറയ്ക്കും.

ബിസിനസിന്റെന തുടക്കം മുതൽ തന്നെ ന ടപ്പിലാക്കുന്ന ചില നിയന്ത്രണങ്ങൾ ധനത്തെ സംരക്ഷിച്ചു നിർത്തും. ബിസിനസ് ഇപ്പോൾ ഏത് ഘട്ടത്തിൽ ആണെങ്കിൽ പോലും ഇത് ന ടപ്പിലാക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. കൈവിട്ടു പോകുന്ന ധനം തിരികെ വരിക അൽപ്പം ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. അത് അനാവശ്യമായി കൈവിട്ടു പോകാതെ കാക്കുവാൻ ബിസിനസുകൾക്ക് സാധിക്കണം.

എല്ലാ ധനവും ഉടമസ്ഥനുള്ളതല്ല

ബിസിനസ് എന്റെയല്ലേ, ഇതിലെ പണം മുഴുവൻ എന്റെ സ്വന്തമല്ലേ, അത് എങ്ങിനെ വേണമങ്കിലും ചെലവഴിക്കുവാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം എനിക്കില്ലേ. തീർച്ചയായുമുണ്ട്. ആരും എതിരഭിപ്രായം പറയില്ല. സ്വാതന്ത്ര്യത്തിൽ കൈകടത്തില്ല. പക്ഷേ ബിസിനസിലെ പണം മുഴുവൻ ബിസിനസിന്റേതല്ലേ എന്ന വിചാരം വന്നാൽ അത് കുറേക്കൂടി ബിസിനസ് ഫിനാൻസ് കൈകാര്യം ചെയ്യുവാൻ സഹായിക്കും.

ഉടമസ്ഥൻ/ർ തനിക്കുള്ള/തങ്ങൾക്കുള്ള മാസശമ്പളം നിശ്ചയിക്കുക നല്ലൊരു കാര്യമാണ്. സ്വയം ചെലവഴിക്കുന്ന പണത്തിന് ഇത് കൃത്യത വരുത്തും. ബിസിനസിലേക്ക് വരുന്ന പണം സ്വന്തം ആവശ്യങ്ങള്ക്ക് വേണ്ടി നിയന്ത്രണമില്ലാതെ ചെലവഴിക്കുന്ന അവസ്ഥയ്ക്ക് ഇത് മാറ്റം വരുത്തും. ശമ്പളമായോ ഡ്രോയിംഗ്സായോ ഈ നിയന്ത്രണം നടപ്പിൽ വരുത്താം. ഓരോരുത്തരും അവരവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനനുസരിച്ച് പണം ചെലവഴിക്കുന്നതിന് പകരം ഓരോ മാസവും എടുക്കേണ്ട തുക നിശ്ചയിക്കുക. ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി ഭാവിയിൽ പണത്തിന്റെ ആവശ്യമുണ്ട്. അത് ബിസിനസിൽ നിലനിർത്താൻ ഉടമസ്ഥൻ/ർ ശ്രമിച്ചേ തീരൂ.

Tip 1

ജീവനക്കാർക്ക് ശമ്പളം നിശ്ചയിക്കുന്നതുപോലെ തന്നെ ഉടമസ്ഥന്/ര് തങ്ങളുടെശമ്പളം/ഡ്രോയിംഗ്സ് തീരുമാനിക്കുക. അതുമാത്രം ബിസിനസിൽ നിന്നും എടുക്കുക. ബിസിനസിന്റെ പണമാണ് എന്ന ചിന്ത എപ്പോഴും മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കുക. മുകളിൽ നിന്നും തുടങ്ങുന്ന ഈ സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കം ബിസിന സിൽ മുഴുവൻ പ്രതിഫലിക്കും.

100% അക്കൗണ്ടിംഗ്

ബിസിനസിലെ വരുമാനവും ചെലവുകളും നൂറ് ശതമാനവും അക്കൗണ്ട് ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കണം. കൃത്യമായ കണക്കുകൾ വലിയ തലവേദനകൾ ഒഴിവാക്കും. പണം ഒലിച്ചുപോകുവാൻ നൂറു വഴികളുണ്ട്. കുഴഞ്ഞു മറിഞ്ഞ കണക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്ന ഒരു ബിസിനസിനും ധനത്തെ

സുരക്ഷിതമായി കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ സാധ്യമല്ല. തികച്ചും സുതാര്യമായ കണക്ക് സൂക്ഷിപ്പ് ബിസിനസിന്റെ ശക്തി വർദ്ധിപ്പിക്കും.

വിപണിയിലെ നെറികെട്ട കളികൾക്കിടയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ പല അടവുകളും പയറ്റുന്ന കൂട്ടത്തിൽ പലപ്പോഴും കണക്കുകൾ താറുമാറാകും. ഗുലുമാലാകുന്ന ഇത്തരം കണക്കുകൾ ക്രമേണ ബിസിനസിനെ പ്രതിസന്ധിയിലേക്ക് നയിക്കും. കൃത്യമായി നികുതി ശേഖരിക്കുകയും അടക്കുകയും ചെയ്യുക വിട്ടുവീഴ്ചയില്ലാത്ത പ്രവൃത്തിയാക്കുക. താൽക്കാലിക ലാഭങ്ങൾക്കായി ബിസിനസിനെ ഭാവിയിലേക്ക് പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് നയിക്കാതിരിക്കുക.

Tip 2

എന്തൊക്കെ പ്രശ്നങ്ങൾ തരണം ചെയ്യേണ്ടി വന്നാലും കൃത്യമായ കണക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുമെന്ന് തീരുമാനിക്കുക. താല്ക്കാലിക ലാഭങ്ങൾക്കായി ബിസിനസിനെ ബലികൊടുക്കില്ലെന്ന് നിശ്ചയിക്കുക. ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് സുതാര്യത അത്യന്താപേക്ഷിതമാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുക.

ജീവനക്കാർ വേണം പക്ഷേ അധികമാകരുത്

അനാവശ്യമായി ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുന്ന സ്വഭാവം മിക്ക ബിസിനസുകൾക്കുമുണ്ട്. ആവശ്യത്തിൽ കൂടുതൽ ജീവനക്കാർ ബിസിനസിന് ബാധ്യതയാണ്. ഓരോ നിയമനവും നടത്തുന്നത് ശ്രദ്ധയോടെ ആവണം. ആവശ്യമായ ജീവനക്കാരെ മാത്രം ഉപയോഗിച്ച് കൂടുതൽ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത ഉറപ്പുവരുത്തുവാൻ സാധിക്കണം. ബിസിനസ് ഗംഭീരമായി നടക്കുമ്പോൾ നിയമനങ്ങളിൽ നിയന്ത്രണങ്ങൾ പലപ്പോഴും നഷ്ടപ്പെടാറുണ്ട്. ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുന്നതിന്റെ ഉദ്ദേശവും അവരിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതെന്തെന്നുള്ള വ്യക്തമായ ധാരണയും സംരംഭകർക്ക് ഉണ്ടാവണം.

Tip 3

ജീവനക്കാർ ബിസിനസിന്റെ ആസ്തിയാവണം ബാധ്യതയാവരുത്. ഓരോ നിയമനവും ശ്രദ്ധയോടെ, ആവശ്യമെങ്കിൽ മാത്രം നടത്തുക.

പോക്കറ്ററിഞ്ഞ് ചെലവഴിക്കുക

ബിസിനസിൽ ധാരാളം പണമുള്ളപ്പോൾ പണം വീശി ചെലവഴിക്കുക. ഇല്ലാത്തപ്പോൾ ചെലവ് ചുരുക്കുക. ഈ തത്വശാസ്ത്രത്തിൽ വിശ്വസിക്കുന്ന ധാരാളം സംരംഭകരുണ്ട്. ഇത് തികച്ചും ആത്മഹത്യാപരമായ പ്രവണതയാണ്. രണ്ടു സന്ദർഭങ്ങളിലും പണത്തിനുമേൽ നല്ല നിയന്ത്രണം ചെലുത്തുവാൻ സംരംഭകർക്ക് കഴിയണം. ഒരു അനാവശ്യച്ചെലവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കരുത്. ബിസിനസിന് നല്ല കാലം മാത്രമല്ല മോശം കാലം കൂടി ഉണ്ടാകുമെന്ന ചിന്ത എപ്പോഴും സൂക്ഷിക്കുക.

പണത്തിന്റെ ലഭ്യതയിൽ തിടുക്കത്തിലുള്ള കൈവിട്ട കളികൾക്ക് മുതിരാതിരിക്കുക. വ്യക്തമായ ധാരണയോടെ, കൃത്യമായ കണക്കുകൂട്ടലുകളോടെ മാത്രം പ്രവർത്തിക്കുക. എതിരാളികൾക്ക് മേൽ അധീശത്വം നേടാൻ വൈകാരികമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കരുത്. ബിസിനസിൽ വരുന്ന പണം ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി വ്യക്തമായ പ്ലാനോട് കൂടി മാത്രം ചെലവഴിക്കുക.

Tip 4

ചെലവുകൾക്ക് മേലെ ഒരു കണ്ണ് സൂക്ഷിക്കുക. അനാവശ്യ ചെലവുകൾ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുക. വരുമാനവും ചെലവും സസൂക്ഷ്മം നിരീക്ഷിക്കുക.

ടെക്നോളജിയുടെ സഹായംതേടുക

സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കം ഉറപ്പു വരുത്തുവാൻ ടെക്നോളജിയുടെ സഹായം സ്വീകരിക്കാം. കണക്കുകൾ കൃത്യമായി സൂക്ഷിക്കുവാനും വിശകലനം ചെയ്യുവാനും സാങ്കേതിക വിദ്യ സഹായകരമാകും. ബിസിനസിന്റെ കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിക്കും. ഉൽപ്പാദനക്ഷമത ഉയരും. ബിസിനസിനെ നവീകരിച്ചുകൊണ്ടേയിരിക്കുക. സമകാലികമായ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ മാത്രം ഉപയോഗിക്കുക.

ഉദാഹരണമായി ജീവനക്കാരുടെ അറ്റൻൻസ് രേഖപ്പെടുത്താൻ ബയോമെട്രിക് സംവിധാനം ഉപയോഗിക്കുവെന്ന് കരുതുക. പേറോൾ സോഫ്റ്റ്‌വെയറുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന ആ സംവിധാനം ജീവനക്കാരുടെ ശമ്പളം ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ എത്ര കാര്യക്ഷമമായി വേഗത്തിൽ പൂർത്തീകരിക്കാൻ സഹായകമാകുന്നു എന്ന് കാണാം.

Tip 5

ടെക്നോളജി ബിസിനസിനെ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമാക്കും. തെറ്റുകൾ കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കും. പണത്തെ സംരക്ഷിക്കും. കളവുകൾക്കുള്ള സാധ്യതകൾ ഇല്ലാതെയാക്കും.

കടുക് ചോരുന്നതും അറിയണം

ഒരു മാർക്കറ്റിംഗ് കാമ്പയിൻ പ്ലാൻ ചെയ്യുകയാണെന്ന് വിചാരിക്കുക. പണം തോന്നിയതു പോലെ ചെലവഴിക്കുകയാണോ ചെയ്യുക? എന്തൊക്കെ ചെയ്യണം എന്ന് തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ തന്നെ

അതിനൊരു ബജറ്റ് കൂടി തയ്യാറാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ചെലവുകൾ എത്രയാകുമെന്നും അതിനായി പണം എങ്ങിനെയാണ് കണ്ടെത്താൻ പോകുന്നതെന്നും തീരുമാനിക്കണം.

ഇനി കാമ്പയിൻ നടന്നു കഴിഞ്ഞാൽ അതിൽ നിന്നുള്ള പ്രയോജനം എന്തെന്ന് കണക്കുകൂട്ടണം. കുറെ പണം പരസ്യത്തിനായി പൊടിച്ചിട്ട് കാര്യമില്ലല്ലോ. അപ്പോൾ അതിൽ നിന്നെന്തു കൂടി ലഭിക്കുമെന്നും നോക്കണം. റിട്ടേൺ ഓൺ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് (ROI) തീർച്ചയായും പരിശോധിക്കണം.

ബജറ്റുകൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള നിയന്ത്രണ പ്രക്രിയ (Budgetary Control)സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കത്തിന്റെ നെടുംതൂണാണ്. ബിസിനസുകൾ ഇതൊരു ശീലമാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ചെലവഴിക്കുന്നതിന് മുമ്പ് എന്താണ് ചെലവഴിക്കാൻ പോകുന്നത്, എത്രയാണ് ചെലവഴിക്കാൻ പോകുന്നത് ഇതിനുള്ള ഉത്തരങ്ങൾ ബജറ്റ് നൽകും.

Tip 6

ബിസിനസിൽ Budgetary Control ഏർപ്പെടുത്തുക. ചെലവുകൾക്ക് ബജറ്റുകൾ തയ്യാറാക്കട്ടെ. സംരംഭകൻ ROI കണക്കുകൂട്ടേണ്ടതുണ്ട്.

വളർച്ചയ്ക്കായി നിക്ഷേപിക്കുക

ബിസിനസിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും വളർച്ചയ്ക്കായി പണം നിക്ഷേപിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ബിസിനസ് എന്തായിത്തീരണം എന്ന സംരംഭകന്റെ ആഗ്രഹത്തിനും പ്ലാനിനുമനുസരിച്ചാണ് നിക്ഷേപിക്കേണ്ടത്. തന്റെ വ്യക്തിപരമായ ചെലവുകൾക്കുള്ള പണം ശമ്പളമായോ ഡ്രോയിംഗ്സായോ സംരംഭകൻ പിൻവലിക്കുന്നുണ്ട്. ബാക്കിയുള്ള പണം ബിസിനസിൽ നിലനിർത്തി അതിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി വിനിയോഗിക്കാൻ സാധിക്കണം. ഫാക്ടറിയുടെ വിപുലീകരണം, നവീന യന്ത്രങ്ങൾ, ജീവനക്കാർ തുടങ്ങിയവയിലൊക്കെ ഭാവിയിൽ നിക്ഷേപം ആവശ്യമായി വരാം. കൃത്യമായ പ്ലാനോടെ പണം ഇതിനായി കരുതിവെക്കുവാൻ ബിസിനസിനാകണം.

Tip 7

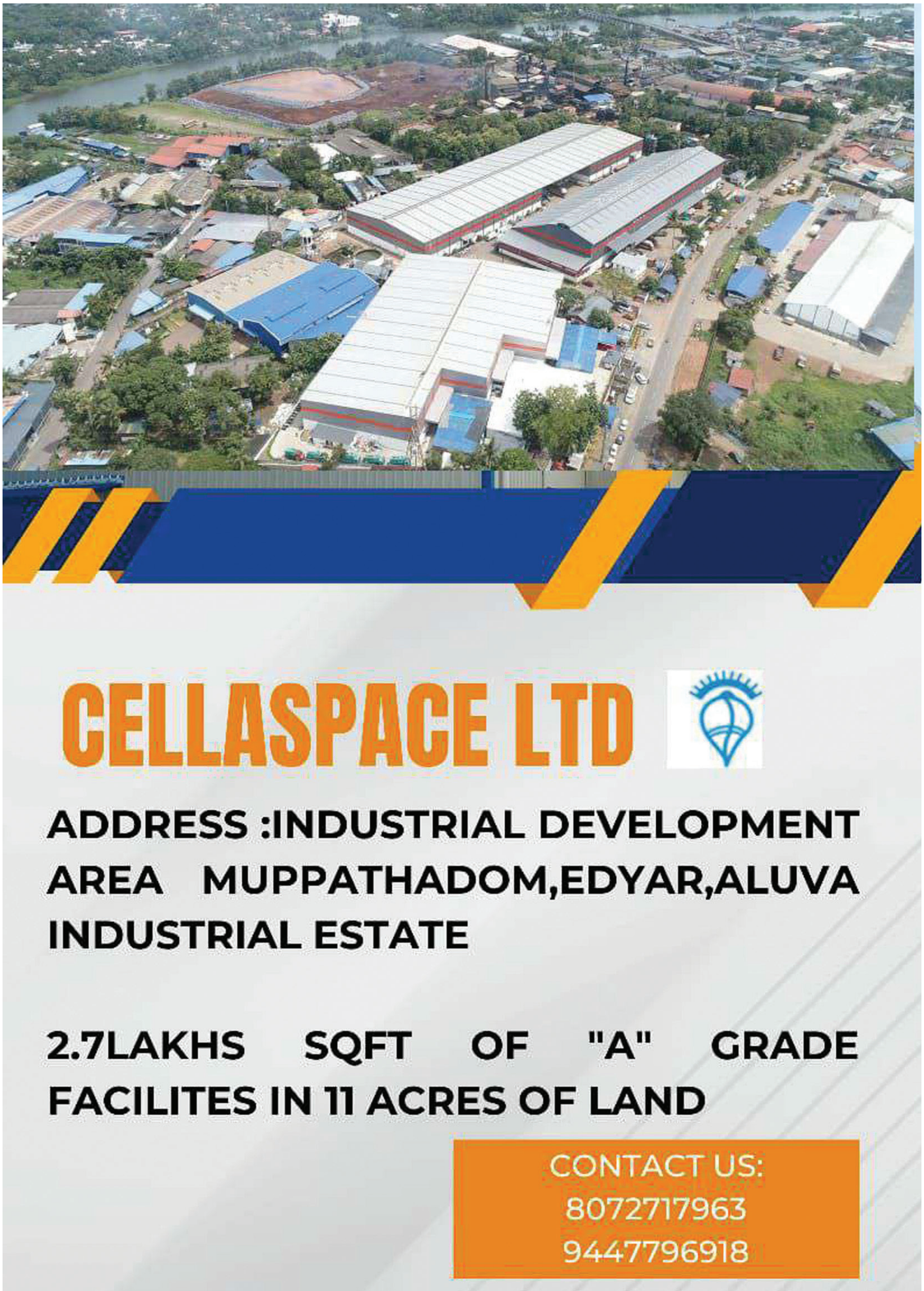
അച്ചടക്കത്തോടെ പണം ചെലവഴിക്കുമ്പോൾ ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചക്കാവശ്യമായ നിക്ഷേപം കണ്ടെത്താൻ ബിസിനസിന് ബുദ്ധിമുട്ട് അനുഭവപ്പെടുകയില്ല.

ബിസിനസ് ഫിനാൻസ് അതീവ ശ്രദ്ധാപൂർവം കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ട മേഖലയാണെന്ന് സംരംഭകൻ തിരിച്ചറിയണം. ആവശ്യമായ സന്ദർഭങ്ങളിലെല്ലാം പ്രൊഫഷണൽ സഹായം തേടേണ്ടതുണ്ട്. പൂർണ്ണ ബോധ്യത്തോടെ വേണം സംരംഭകൻ പണം ചെലവഴിക്കുവാൻ. വ്യക്തമായ ധാരണയില്ലാതെ ഒന്നിനു വേണ്ടിയും പണം മുടക്കരുത്. അറിയാത്ത കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ 7 കാര്യങ്ങളും ബിസിനസിൽ നടപ്പിലാക്കുക. ബിസിനസ് കൂടുതൽ ഉയരങ്ങളിലേക്ക് പറക്കട്ടെ. ■

Volume 55 Issue 11
August 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd August 2023



Published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
Printed at Akshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174.

Editor : Baiju R.S.