

15 -ാം കേരള നിയമസഭ

11 -ാം സമ്മേളനം

നക്ഷത്രചിഹ്നമിട്ട ചോദ്യം നം. 465

08-07-2024 - ൽ മറുപടിയ്ക്ക്

കുടുംബശ്രീ ഹോം ഷോപ്പ്

ചോദ്യം	ഉത്തരം
<p align="center">ശ്രീ പി.വി. ശ്രീനിജിൻ, ശ്രീ പി. നന്ദകുമാർ, ശ്രീമതി ശാന്തകുമാരി കെ., ശ്രീമതി ദെലിമ</p>	<p align="center">ശ്രീ എം.ബി. രാജേഷ് (തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ - എക്സൈസ് - പാർലമെന്ററികാര്യ വകുപ്പ് മന്ത്രി)</p>
<p>(എ) പ്രാദേശിക സംരംഭകരുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിതരണ സംവിധാനം ഒരുക്കുന്നതിന് കുടുംബശ്രീ സീകരിച്ചുവരുന്ന നടപടികൾ എന്തെല്ലാമാണെന്ന് വിശദമാക്കുമോ;</p>	<p>(എ) പ്രാദേശിക സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിതരണ സംവിധാനം ഒരുക്കുന്നതിന് കുടുംബശ്രീ നടപ്പിലാക്കി വരുന്ന പദ്ധതിയാണ് കുടുംബശ്രീ ഹോം ഷോപ്പ് അഥവാ കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് നെറ്റ് വർക്ക്. ഈ പദ്ധതിയിൽ കുടുംബശ്രീ ഉൽപന്നങ്ങൾ സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്നും ശേഖരിച്ച് ഹോം ഷോപ്പർമാരായ കുടുംബശ്രീ വനിതകൾ വീടുകളിൽ നേരിട്ട് എത്തിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നു. കുടുംബശ്രീ ഉത്പാദകർക്ക് കാര്യക്ഷമമായ ഒരു വിതരണ - വിപണന ശൃംഖല സൃഷ്ടിക്കുക വഴി കുടുംബശ്രീ സംരംഭകർക്ക്/വനിതകൾക്ക് തൊഴിലും സ്ഥിരവരുമാനവും ലഭ്യമാക്കുക, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഗുണനിലവാരവും ന്യായവിലയുമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക, പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് ആക്കം കൂട്ടുക എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങളാണ് ഹോംഷോപ്പ് പദ്ധതിക്കുള്ളത്.</p>
<p>(ബി) കുടുംബശ്രീ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് കാര്യക്ഷമമായ ഒരു വിതരണ-വിപണന ശൃംഖല സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനായി ഉല്പാദകരെയും വിതരണക്കാരെയും ഉപഭോക്താക്കളെയും കോർത്തിണക്കുന്ന ഭരണ നിർവ്വഹണ സംവിധാനം രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ടോ; എങ്കിൽ അതിന്റെ പ്രവർത്തന പുരോഗതി വ്യക്തമാക്കുമോ;</p>	<p>(ബി) രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉല്പാദകനെയും വിതരണക്കാരനെയും ഉപഭോക്താവിനെയും കോർത്തിണക്കുന്ന കണ്ണിയാണ് ഭരണനിർവ്വഹണ സംവിധാനം അഥവാ മാനേജ്മെന്റ് ടീം. കുടുംബശ്രീ സംവിധാനത്തെക്കുറിച്ച് അവബോധവും വിപണനരംഗത്ത് പ്രാവീണ്യവും പരിചയവുമുള്ള വ്യക്തികളെയാണ് മാനേജ്മെന്റ് ടീമിനായി പരിഗണിക്കുന്നത്. 5 പേരടങ്ങുന്ന ഗ്രൂപ്പാണ് മാനേജ്മെന്റ് ടീം. കുടുംബശ്രീ സംവിധാനത്തിലുള്ളവരായിരിക്കണം 5 അംഗ ടീം. കുടുംബശ്രീ അംഗങ്ങൾ, കുടുംബാംഗങ്ങൾ, ഓക്സിലറി ഗ്രൂപ്പ് അംഗങ്ങൾ എന്നിവരെയും മാനേജ്മെന്റ് ടീം ആയി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ്. ഒരു മാനേജ്മെന്റ് ടീമിന്റെ പ്രവർത്തന പരിധി അവർക്ക് മോണിറ്ററിംഗ്</p>

		<p>നടത്തുന്നതിനും പ്രാദേശിക ആവശ്യകതയനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനും സാധിക്കുന്ന പ്രദേശമായിരിക്കണം. ഇത് ഒരു ബ്ലോക്കോ ഒന്നിലേറെ ബ്ലോക്കോ ജില്ലയോ ആകാം. ഈ പ്രവർത്തനപരിധി നിശ്ചയിക്കുന്നത് അതാത് ജില്ലാ മിഷൻ ആയിരിക്കും. ഇപ്രകാരം തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന മാനേജ്മെന്റ് ടീം അംഗങ്ങൾക്ക് കുടുംബശ്രീ പരിശീലനം നൽകും. കുടുംബശ്രീ സംവിധാനം, ഉല്പന്നങ്ങൾ, അവയുടെ പ്രത്യേകതകൾ, മറ്റ് ഉല്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മകൾ, ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് ടെക്നിക്കുകൾ, വിപണന രീതികൾ, പ്ലാനിംഗ്, മോണിറ്ററിംഗ്, അക്കൗണ്ടിംഗ്, എം.ഐ.എസ്. എന്നിവയെക്കുറിച്ച് പ്രായോഗിക പരിശീലനം മാനേജ്മെന്റ് ടീമിന് നൽകും. സംരംഭകരിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാനേജ്മെന്റ് ടീം ശേഖരിക്കുകയും ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സിന്റെ ഡിമാൻഡ് അനുസരിച്ച് അവർക്ക് നൽകുകയും ചെയ്യും. ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് ടീമിൽ നിന്നും നിശ്ചിത മാർജിനിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എടുക്കുകയും ആയത് വീടുകളിൽ നേരിട്ട് എത്തി വില്പന നടത്തുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. നിലവിൽ എറണാകുളം ജില്ല ഒഴികെ മറ്റു എല്ലാ ജില്ലകളിലും മാനേജ്മെന്റ് ടീം രൂപീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. 19 ഹോം ഷോപ്പ് മാനേജ്മെന്റ് ടീം സംസ്ഥാനത്തുടനീളം പ്രവർത്തിച്ച് വരുന്നുണ്ട്.</p>
(സി)	<p>കുടുംബശ്രീ ഉല്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് വീടുകളിൽ എത്തിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നതിനുള്ള ഹോം ഷോപ്പ് സംവിധാനം സംബന്ധിച്ച് വിശദമാക്കുമോ?</p>	<p>(സി) കുടുംബശ്രീ ഉല്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് വീടുകളിൽ എത്തിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നതിനുള്ള ഹോം ഷോപ്പ് സംവിധാനത്തിന് മൂന്ന് പ്രധാന ഘടകങ്ങളാണ് ഉള്ളത്.</p> <p>(1) ഉൽപാദന സംവിധാനം (2) വിപണന സംവിധാനം (3) വിതരണ-ഭരണനിർവഹണ സംവിധാനം (മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം)</p> <p>(1) ഉൽപാദന സംവിധാനം - പ്രാദേശികമായി ആവശ്യകതയുള്ളതും ഗുണനിലവാരമുള്ളതും കുടുംബശ്രീ വനിതകൾ/യൂണിറ്റുകൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതുമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ, സംഘകൃഷി/മൃഗസംരംക്ഷണ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ (പാൽ, പച്ചക്കറി, മുട്ട, മാംസം), മുഖ്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ (സോപ്പ്, അലക്പൊടി, ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, തുണിത്തരങ്ങൾ, കരകൗശല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ) തുടങ്ങി കുടുംബശ്രീ വനിതകൾ/യൂണിറ്റുകൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രം ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് ഉല്പാദന സംവിധാനം.</p>

(2) വിപണന സംവിധാനം - പ്രാദേശികമായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ പ്രാദേശിക ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് വിപണനം നടത്തുന്നതിന് സിഡിഎസ്സ് സംവിധാനത്തിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന കുടുംബശ്രീ വനിതകളാണ് ഹോംഷോപ്പർമാർ. ഹോംഷോപ്പർമാരാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ വിപണന സംവിധാനം പ്രധാനമായും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്. കുടുംബശ്രീ അംഗങ്ങൾ, കുടുംബാംഗങ്ങൾ, ഓക്സിലറി ഗ്രൂപ്പ് അംഗങ്ങൾ എന്നിവരെയുമാണ് ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സ് ആയി പരിഗണിക്കുന്നത്. നേരിട്ടുള്ള വില്പനയാണ് ഹോംഷോപ്പ് സംവിധാനത്തിലുള്ളത്. ഓരോ ഹോംഷോപ്പർമാരും തങ്ങൾക്ക് അനുവദിച്ച കിട്ടിയ വാർഡ് പ്രദേശത്തെ 150 മുതൽ 200 വീടുകളിലാണ് വിപണനം നടത്തേണ്ടത്. ഹോംഷോപ്പർമാർക്ക് ഉപഭോക്താക്കളുടെ വീടുകൾ നേരിട്ട് സന്ദർശിച്ച് വിപണനം നടത്തുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഹോംഷോപ്പർമാരുടെ വീടുകളിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനോ കഴിയും.

(3) വിതരണ-ഭരണനിർവഹണ സംവിധാനം

(മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം) - ഉല്പാദകനെയും വിതരണക്കാരനെയും ഉപഭോക്താവിനെയും കോർത്തിണക്കുന്ന കണ്ണിയാണ് ഭരണനിർവഹണ സംവിധാനം അഥവാ മാനേജ്മെന്റ് ടീം. കുടുംബശ്രീ സംവിധാനത്തെക്കുറിച്ച് അവബോധവും വിപണനരംഗത്ത് പ്രാവീണ്യവും പരിചയവുമുള്ള വ്യക്തികളെയാണ് മാനേജ്മെന്റ് ടീമിനായി പരിഗണിക്കുന്നത്. 5 പേരടങ്ങുന്ന ഗ്രൂപ്പാണ് മാനേജ്മെന്റ് ടീം. ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് ടീമിൽ നിന്നും നിശ്ചിത മാർജിനിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എടുക്കുകയും ആയത് വീടുകളിൽ നേരിട്ട് എത്തി വില്പന നടത്തുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ഉൽപ്പാദന-സംഭരണ-വിതരണ പ്രക്രിയ

ഹോംഷോപ്പർമാർ തങ്ങളുടെ വാർഡിൽ ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിവരം മാനേജ്മെന്റ് ടീമിനെ അറിയിക്കുന്നതാണ് ആദ്യപടി. പ്രസ്തുത ആവശ്യം മാനേജ്മെന്റ് ടീം ഉൽപ്പാദന യൂണിറ്റുകളെ അറിയിക്കുകയും ആവശ്യാനുസരണം ഉൽപ്പാദന യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്ന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സംഭരണ കേന്ദ്രത്തിലേയ്ക്കോ ഹോം ഷോപ്പിലേയ്ക്കോ വിതരണം നടത്തുകയുമാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഇതിനായി കൃത്യമായ വിതരണ സംവിധാനങ്ങൾ മാനേജ്മെന്റ് ടീം ഒരുക്കുന്നതാണ്. സംഭരണത്തിനായി ഒരു വെയർ ഹൗസ് മാനേജ്മെന്റ് ടീം കണ്ടെത്തും. തദ്ദേശ

സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഒഴിഞ്ഞു കിടക്കുന്ന കടമുറികളും വെയർ ഹൗസ് ആയി ഉപയോഗിച്ച് വരുന്നുണ്ട്. ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്നും ആഴ്ചതോറും ഉല്പന്നങ്ങൾ സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ/ഹോംഷോപ്പിൽ എത്തിക്കേണ്ടത് മാനേജ്മെന്റ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചുമതലയാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വീടുകളിൽ നേരിട്ട് വിലപന നടത്തുന്നത് ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സ് ആണ്. കമ്മീഷൻ വ്യവസ്ഥയിൽ ആണ് ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സ് മാനേജ്മെന്റും പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. സംരംഭകരിൽ നിന്നും നിശ്ചിത മാർജിനിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാനേജ്മെന്റ് ടീം ശേഖരിച്ച് ഹോം ഷോപ്പ് ഓണേഴ്സിന് 10 മുതൽ 20 ശതമാനം വരെ കമ്മീഷൻ നൽകി ഉപഭോക്താക്കളിൽ എത്തിക്കുന്നു.

സെക്ഷൻ ഓഫീസർ