AUGUST 2024
Volume 56
Issue 11

14 കയറ്റുമതിയുമായി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ

44 ഓൺലൈൻ വസ്ത്രവിപണിയിലെ 'ലാറോസ'

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

വിഭിന്നത്വം,
പെനിട്രേഷൻ പ്രൈസിംഗ്,
നീഷ് മാർക്കറ്റ്

വിപണി കീഴടക്കാൻ 3 തന്ത്രങ്ങൾ

സമ്മാനം കിട്ടിയ വാഴക്കുലയിൽ നിന്ന് യമ്മി സ്പോട്ടിലേക്ക്

25 വർഷത്തിന്റെ സേവന പാരമ്പര്യമുള്ള
UNIVERSAL GROUP
FIRST LASER CUTTING UNIT IN SHORANUR
നിങ്ങളുടെ വീട് മനോഹരമാക്കാൻ ഭംഗിയുള്ള ഡിസൈനുകളിൽ
ഗേറ്റുകൾ, സ്റ്റെയർ കേസുകൾ, ബാൽക്കണി, പാർട്ടീഷൻ വാളുകൾ,
ചുവരുകളെ ഭംഗിയാക്കുന്ന CNC മെറ്റൽ ലേസർ കട്ടിംഗ്
Arunayam
villa
വൈക്കത്ത്
MOORKANJALIL
നിങ്ങൾ നൽകുന്ന ട്രോഫി സാഹചര്യത്തിനനുസരിച്ച് രൂപ കൽപ്പന ചെയ്തു, സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച്
നിർമ്മിക്കുന്ന ട്രോഫികൾ, കേടുവരാതെ വർഷങ്ങളോളം മെറ്റൽ ട്രോഫികൾ നിലനിൽക്കുന്നു
ROTARY CLUB OF SHORANUR
നിങ്ങളുടെ ബഡ്ജറ്റ് ഇണങ്ങിയ CNC മെറ്റൽ ലേസർ കട്ടിംഗ് മിതമായ
നിരക്കിൽ ചെയ്തു കൊടുക്കുന്ന ഷൊർണൂരിലെ ഏക സ്ഥാപനം,
UNIVERSAL AGRICO
INDUSTRIAL ESTATE, SHORANUR-2
കുളപ്പുള്ളി, ഷൊർണ്ണൂർ
SCAN THE QR CODE TO CONTACT US
PH: 8281394809, 9447276425

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ആഗസ്റ്റ് 2024
AUGUST 2024

പുസ്തകം 56
Volume 56

ലക്കം 11
Issue 11

ഉള്ളടക്കം

06 സമ്മാനം കിട്ടിയ വാഴക്കുലയിൽ നിന്ന് യമ്മി സ്പോട്ടിലേക്ക്
ആഷിക്ക്. കെ.പി

12 ടൈൽ സ്പേസർ നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

15 കയറ്റുമതിയുമായി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

20 മധുരിയ്ക്കുന്ന വെറ്റില
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

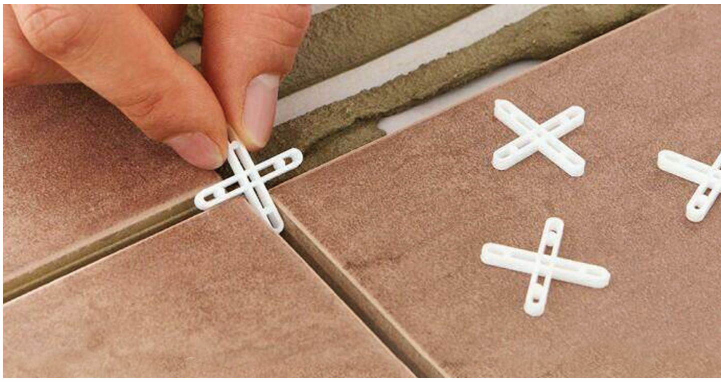
22 കേരളത്തിന്റെ വികസന കുതിപ്പിന് വിഴിഞ്ഞം
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

26 സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന സാമൂഹിക-സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങൾ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

32 വിഭിന്നത്വം, പെനിട്രേഷൻ പ്രൈസിംഗ്, നീഷ് മാർക്കറ്റ്- വിപണി കീഴടക്കാൻ 3 തന്ത്രങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

38 പൗൾട്രി വെഞ്ചർ ക്യാപ്പിറ്റൽ ഫണ്ട് : സാധാരണക്കാർക്ക് എങ്ങനെ നേടാം?
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

44 ഓൺലൈൻ വസ്ത്രവിപണിയിലെ 'ലാറോസ'
ഇന്ദു കെ പി



മുഖക്കുറിപ്പ്

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

വ്യവസായ കേരളം

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

എഡിറ്റർ
ബിജു പി.ബി.

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-
https://vyavasayakeralam.industry.kerala.gov.in
www.keralaindustry.org
www.industry.kerala.gov.in

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
സുചിത്ര ഭാസ്കർ,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ഡോണാമോൾ ഈനാസ്,
അരുൺ എസ്.,
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ പദ്ധതി മിഷൻ 1000

കേരളത്തിലെ MSME കളിൽ നിന്നും തിരഞ്ഞെടുത്ത 1000 MSME-കളെ നാല് വർഷത്തിനുള്ളിൽ ആകെ ഒരു ലക്ഷം കോടി വിറ്റുവരവുള്ള ബിസിനസുകളായി ഉയർത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് കേരള സർക്കാരിന്റെ സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻപദ്ധതി, മിഷൻ 1000 വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. വസ്തുനിഷ്ഠവും സുതാര്യവുമായ തിരഞ്ഞെടുപ്പ് സംവിധാനത്തിലൂടെയാണ് എം.എസ്.എം.ഇ-കളെ സ്കെയിൽ അപ്പ് സ്കീമിനായി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്.

തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട യൂണിറ്റുകളുടെ വളർച്ചയെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി 40% വരെ (പരമാവധി 2 കോടിരൂപ), പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പകൾക്ക് പലിശ നിരക്കിന്റെ 50% വരെ പലിശ ഇളവ് (50 ലക്ഷംരൂപ വരെ), സ്കെയിൽ അപ്പ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഡി.പി.ആർ തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം (ഒരു സംരംഭത്തിന് ഒരുലക്ഷം രൂപ വരെ), സാങ്കേതിക നവീകരണത്തിനും നൈപുണ്യ വികസനത്തിനും പ്രത്യേക സഹായം, തിരഞ്ഞെടുത്ത ഓരോ സംരംഭങ്ങൾക്കും അവരുടെ വിവിധ സ്കെയിലിംഗ്-അപ്പ് അനുബന്ധ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ അവരെ സഹായിക്കാൻ വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ഒരു ഉദ്യോഗസ്ഥനെ നിയമിക്കുക തുടങ്ങി നിരവധി ആനുകൂല്യങ്ങൾ ഈ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി സംരംഭകർക്ക് കരഗതമാക്കുന്നതാണ്.

സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷനിലേക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്നതിനുള്ള സംരംഭങ്ങൾ UDYAM രജിസ്ട്രേഷനോടുകൂടി കേരളത്തിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തവ ആയിരിക്കണം, 31/03/2023 വരെ കുറഞ്ഞത് 3 വർഷമെങ്കിലും പ്രവർത്തനം പൂർത്തീകരിച്ചിരിക്കണം, നിർമാണമേഖലയിലോ സേവനമേഖലയിലോ ഉള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിട്ടുള്ളവ ആയിരിക്കണം. സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷനിലേക്ക് എം.എസ്.എം.ഇ -കൾക്ക് അപേക്ഷിക്കാൻ ഒരു ഓൺലൈൻ പോർട്ടൽ ആരംഭിക്കുകയും രണ്ടുഘട്ടങ്ങളിലായി ലഭ്യമായ അപേക്ഷകളുടെ സൂക്ഷ്മപരിശോധനയിൽ കൃത്യമായ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ച അപേക്ഷകൾ മിഷൻ 1000 പദ്ധതിയുടെ ആദ്യബാച്ച് തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ വേണ്ടി സംസ്ഥാനതല അംഗീകാര കമ്മിറ്റിയുടെ (എസ്.എൽ.എ.സി) മുമ്പാകെ സമർപ്പിച്ചു. ആകെ ലഭ്യമായ അപേക്ഷകളിൽ 255 അപേക്ഷകൾ SLAC യുടെ അംഗീകാരത്തിനായി സമർപ്പിക്കുകയും, അവയിൽ നിന്നും 149 അപേക്ഷകരെ മിഷൻ 1000 പദ്ധതിയിലേക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

സ്കെയിൽ അപ്പ് പദ്ധതിയുടെ ആദ്യ ഘട്ടമെന്ന നിലയിൽ, തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങൾ സംസ്ഥാന സർക്കാർ എംപാനൽ ചെയ്ത ഏതെങ്കിലും കൺസൾട്ടന്റിന്റെ സഹായത്തോടെ സ്കെയിൽ അപ്പ് ഡി.പി.ആർ തയ്യാറാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ ഡീറ്റെയിൽഡ് പ്രോജക്റ്റ് റിപ്പോർട്ടിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആയിരിക്കും സ്കെയിൽ അപ്പ് പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും വിലയിരുത്തുന്നത്. മിഷന് 1000 സ്കീമിന്റെ ഭാഗമായി നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ള സബ്സിഡികൾക്ക് വേണ്ടി അപേക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള ഓൺലൈൻ പോർട്ടലും തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ പദ്ധതി കേരളത്തിലെ എം.എസ്.എം.ഇ-കൾക്ക് അവരുടെ ബിസിനസ്സിൽ വളർച്ച കൈവരിക്കാനും വിജയത്തിന്റെ പുതിയ ഉയരങ്ങളിലെത്താനും ഒരു അതുല്യമായ അവസരം നൽകുന്നു. കൂടാതെ, സുതാര്യമായ തിരഞ്ഞെടുപ്പ് സംവിധാനത്തിലൂടെ തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് വിവിധ പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ നൽകുന്നത് വഴി സംസ്ഥാനത്തെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വളർച്ചയുടെയും വികസനത്തിന്റെയും അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യും. ■

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

ഐ.ബി.എമ്മുമായി സഹകരിച്ച് രാജ്യാന്തര ജനറേറ്റീവ് എ.ഐ കോൺക്ലേവ്

സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഐബിഎമ്മുമായി സഹകരിച്ച് ജൂലൈ 11, 12 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച രാജ്യാന്തര ജനറേറ്റീവ് എഐ കോൺക്ലേവ് വിജ്ഞാന സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിലേക്കുള്ള കേരളത്തിന്റെ യാത്രയിൽ വലിയ മുന്നേറ്റം സൃഷ്ടിക്കുന്ന ഒരു ചുവടുവെയ്പ്പാണ്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിന്റെ സാധ്യതകളും നൂതന വ്യവസായങ്ങളിൽ അതിന്റെ സ്വാധീനവും ചർച്ച ചെയ്ത സമ്മേളനം കേരളത്തിലും രാജ്യത്തും നിർമ്മിത ബുദ്ധി വ്യവസായങ്ങളിൽ ഉണ്ടാകാൻ പോകുന്ന മുന്നേറ്റത്തിലെ സുപ്രധാന നീക്കമായിരുന്നു. കേരളത്തിന് സ്വന്തമായൊരു എ ഐ നയമുൾപ്പെടെ രൂപീകരിക്കുന്നതിൽ ഈ കോൺക്ലേവ് പ്രധാന പങ്ക് വഹിച്ചു.

ലോകം മുഴുവൻ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് വ്യവസായങ്ങൾ വർധിച്ചുവരുന്ന ഘട്ടത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച കോൺക്ലേവിന് ഏറെ പ്രസക്തിയുണ്ട്. നിർമ്മിതബുദ്ധി വിവിധ മേഖലകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതിൽ കേരളം മികവ് തെളിയിക്കുന്ന ഘട്ടത്തിലാണ് രാജ്യത്തെ ആദ്യത്തെ ജെൻ എ ഐ കോൺക്ലേവ് കൊച്ചിയിൽ നടത്തിയത്. നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യാ സംരംഭങ്ങളിൽ നിർമ്മിത ബുദ്ധിയെക്കൂടി ഉപയോഗിക്കുന്നതിനും ആധുനീകരണത്തിനൊപ്പം നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യകളെക്കൂടി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള കേരളത്തിന്റെ പ്രതിബദ്ധത ഈ സമ്മേളനം ഊട്ടിയുറപ്പിച്ചു.

വ്യവസായ പ്രമുഖർ, നയരൂപീകരണ മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവർ, ഇന്നൊവേറ്റർമാർ, നിക്ഷേപകർ, സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പ്രൊമോട്ടർമാർ, അക്കാദമീഷ്യന്മാർ തുടങ്ങിയവരുടെ ഒത്തുചേരലിന് സമ്മേളനം സാക്ഷ്യം വഹിച്ചു. ബിസിനസ് സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ നൈപുണ്യം, നെറ്റ്‌വർക്കിങ്ങ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ മുന്നേറ്റം കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള വേദിയായി കൂടി ഈ കോൺക്ലേവ് മാറി. ഒപ്പം ഐടി അധിഷ്ഠിത പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമായ സ്ഥലമായി കേരളത്തെ തെരഞ്ഞെടുത്ത വൻകിട കമ്പനികൾക്കൊപ്പം സാങ്കേതിക വിദ്യാധിഷ്ഠിത സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ, എം എസ് എം ഇകൾ എന്നിവയും കോൺക്ലേവിന്റെ ഭാഗമായിരുന്നു.

ഇന്ത്യയിലെ മുൻനിര എ ഐ ഡെസ്റ്റിനേഷനായി അതിവേഗം മാറുന്ന കേരളം ഈ മേഖലയിലെ നിക്ഷേപത്തിന് അനുകൂലമായ ആവാസവ്യവസ്ഥയാണ് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത്. മികച്ച ഐടി അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും ഉയർന്ന നൈപുണ്യമുള്ള മാനവ വിഭവവും കേരളത്തിന്റെ അനുകൂല ഘടകങ്ങളാണ്. 2023ലെ വ്യാവസായ നയത്തിൽ എ ഐയെ പ്രത്യേക പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ട മേഖലയായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ പരിഗണിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഒപ്പം സംസ്ഥാന ബജറ്റിൽ അതിന് മുൻഗണന നൽകുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്, റോബോട്ടിക്സ്, ബയോ ടെക്നോളജി തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഇന്റസ്ട്രി 4.0 ആവാസവ്യവസ്ഥയെ കൂടുതൽ ശക്തിപ്പെടുത്താനാണ് കേരളത്തിന്റെ പുതിയ വ്യവസായ നയം ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

എ ഐ അധിഷ്ഠിത സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് സംസ്ഥാനത്ത് മികച്ച സാഹചര്യമാണുള്ളത്. നിക്ഷേപ സബ്സിഡി, സംസ്ഥാന ജി എസ് ടി റീ ഇംബേഴ്സ്മെന്റ്, എം എസ് എം ഇകൾക്കുള്ള അപ്രന്റീസ്ഷിപ്പ് പദ്ധതി, പ്രത്യേക ഗ്രാന്റുകൾ, കുറഞ്ഞ പലിശനിരക്കുള്ള വായ്പകൾ, നികുതിയിളവുകൾ എന്നിവയടക്കം 18 ഇൻസന്റീവുകളാണ് ഇതിനായി വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നത്. സാഫ്രാൻ, അത്താച്ചി, ഐവിഎം, ഡി സ്പേസ്, കോങ്സ്ബെർഗ്, വെൻഷ്വർ പോലുള്ള ആഗോള പ്രമുഖർ സംസ്ഥാനത്ത് നിക്ഷേപം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഏത് സാങ്കേതിക വിദ്യയേയും ഉത്തരവാദിത്തത്തോടെ ഉപയോഗിക്കുക എന്നതാണ് യഥാർത്ഥ വെല്ലുവിളി. ബിസിനസ് സേവനങ്ങളും കാര്യക്ഷമതയും മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് എ ഐ സംവിധാനങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നതിനുപുറമെ കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം, പൊതുജനാരോഗ്യ വെല്ലുവിളികൾ, ദാരിദ്ര്യ നിർമ്മാർജനം തുടങ്ങിയ വലിയ ആശങ്കകൾ പരിഹരിക്കാനും എ ഐ പ്രയോജനപ്പെടുത്താം. കേരളത്തെ രാജ്യത്തെ എ ഐ ഹബ്ബ് ആക്കിമാറ്റുന്നതിന് ഇപ്പോൾ സമാപിച്ച ജെൻ എ ഐ കോൺക്ലേവ് തുടക്കം കുറിക്കുകയാണ്. ■

ആഷിക്ക്. കെ.പി

സമ്മാനം കിട്ടിയ വാഴക്കുലയിൽ നിന്ന് യമ്മി സ്പോട്ടിലേക്ക്

സ്വപ്നങ്ങളാണ് നമ്മെ ജീവിപ്പിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നത്. സ്വപ്നങ്ങളില്ലെങ്കിൽ ജീവിതമില്ല. കൂടെയുള്ളവർക്ക് എന്തൊക്കെ ഉണ്ടായാലും സ്വന്തമായി ഈ ഭൂമിയിൽ തന്റേതായ എന്തെങ്കിലും ഒരു സംഭാവന ഉണ്ടായിട്ടില്ലെങ്കിൽ ആ ജീവിതം കൊണ്ട് എന്ത് അർത്ഥമാണ് ഉള്ളത്. സ്വതന്ത്രയും നിർഭയയുമായി ജീവിക്കണമെങ്കിൽ മറ്റുള്ളവരെ ആശ്രയിക്കുന്നതിനപ്പുറം സ്വന്തമായി തന്റേതായ എന്തെങ്കിലും ഒരു അടയാളപ്പെടുത്തൽ ഈ സമൂഹത്തിൽ ആവശ്യമാണ്. പഠനത്തിൽ മിടുക്കിയും ഏറെ ജോലി സാധ്യതകൾ ഉള്ള ചാർട്ടേർഡ് അക്കൗണ്ടൻസിയിൽ കൃത്യമായ വിജയം കരസ്ഥമാക്കുകയും ചെയ്യാം എന്നുള്ള ഉറപ്പുണ്ടായിട്ടും വഴിമധ്യേ പഠനം നിർത്തി സംരംഭകയായ നജിയ യുടെ സംരംഭകത്വ വിജയകഥയാണ് മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ പലതും തന്റെ സംരംഭത്തിൽ ഉണ്ടായിട്ടും ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ തന്റെ സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ട് നയിച്ച് ഇന്ന് വലിയ ഒരു വിഭാഗം സ്ത്രീകളെ അവരുടെ കുടുംബത്തോടൊപ്പം സന്തോഷത്തോടെ മുന്നോട്ടു നയിക്കാൻ വഴി കാട്ടുന്ന ഒരു സംരംഭകയാണ് യമ്മി സ്പോട്ട് ഉടമയായ നജിയ ഏർഷാദ് എന്ന തിരുവനന്തപുരത്തുകാരി യുവ സംരംഭക.

വാഴക്കുലയിൽ നിന്നുണ്ടായ സംരംഭ മോഹം

വളരെ യാദൃശ്ചികമായാണ് നജിയയുടെ മനസ്സിൽ ഒരു സംരംഭകത്വ ആശയം കടന്നുവന്നത്.

തന്റെ മകൻ ജനിച്ച് ആറാമത്തെ മാസത്തിൽ അയൽക്കാരനിൽ നിന്ന് ലഭിച്ച ഒരു വാഴക്കുലയിൽ നിന്നാണ് ഒരു ചെറിയ ബിസിനസ് ആശയം ഈ പെൺകുട്ടിയിലേക്ക് കടന്നുവന്നത്. തന്റെ ജീവിതം കേവലം ഒരു കുടുംബിനി മാത്രമായി മാറരുതെന്നും ഭർത്താവിനെയും കുടുംബത്തെയും പരിരക്ഷിക്കുന്ന തിനോടൊപ്പം തന്നെ സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങണമെന്നുള്ള ഒരു തോന്നൽ വീണ്ടും വരാൻ ഇടയായത് യാദൃശ്ചികമായി തന്റെ മകന് കുറുക്കുണ്ടാക്കാൻ ലഭിച്ച ഏത്തപ്പഴക്കുലയായിരുന്നു.

സീറോ ഇൻവസ്റ്റ്മെന്റിൽ തുടങ്ങി യമ്മി സ്പോട്

പല സംരംഭങ്ങളും തുടങ്ങാൻ വലിയ മുതൽ മുടക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്ന ഒരു കാലഘട്ടത്തിലാണ് സീറോ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് എന്ന് വേണമെങ്കിൽ പറയാം എന്ന രീതിയിൽ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങാൻ തയ്യാറായത്. സാമ്പത്തികം സംരംഭകത്വ വിജയത്തിന് ഒരു ഘടകമേ അല്ല എന്ന് വളരെ കൃത്യമായി തെളിയിക്കുകയായിരുന്നു നജിയ. തന്റെ മകന് വാഴക്കുറുക്കൽ ഉണ്ടാക്കാൻ വേണ്ടി വീടിനോട് ചേർന്ന് അയൽവാസി നൽകിയ വാഴക്കുലയിൽ നിന്ന് എന്തുകൊണ്ട് ഈ കുറുക്ക് പൊടിയാക്കി വിറ്റ് ഒരു ചെറിയ സംരംഭം തുടങ്ങിക്കൂടാ എന്നുള്ള ഒരു ചെറിയ ചിന്തയാണ് യഥാർത്ഥത്തിൽ ഈ കൊച്ചു സംരംഭകയെ മുന്നോട്ട് നയിച്ചത്. നാട്ടിലുള്ള എത്രയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നഗരങ്ങളിൽ എത്തുമ്പോൾ വൻ സാധ്യതയുള്ള ഉൽപ്പന്നമായി മാറുന്നു എന്ന കണ്ടെത്തൽ കുറുക്കുപൊടി പാക്കറ്റ് നിർമ്മാണ ത്തിലേക്ക് അവരെ നയിക്കുകയായിരുന്നു. നാട്ടിൽ സുലഭമായി ലഭിക്കുന്ന ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നഗരങ്ങളിൽ ലഭിക്കാതിരിക്കുകയും എന്നാൽ അതിന്റെ ആവശ്യക്കാർ എത്രയോ ഫ്ളാറ്റുകളിലും വില്ലകളിലും ഉണ്ടെന്ന് തിരിച്ചറിയുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെയാണ് ഈ സംരംഭം നജിയ ആരംഭിക്കുന്നത്. നാടൻ വിഭവങ്ങളും പഴവർഗങ്ങളും തൈലങ്ങളും എന്ന് വേണ്ട മിക്ക ഉൽപന്നങ്ങളും ഒരുപക്ഷേ ഗ്രാമങ്ങളിൽ മാത്രം സുലഭമാണെങ്കിൽ

അതിന്റെ ആവശ്യക്കാർ നഗരങ്ങളിൽ എത്രയോ ഉണ്ടെന്നുള്ള യാഥാർത്ഥ്യം മനസ്സിൽ ഉണ്ടാവുകയും എങ്കിൽ അതുതന്നെ ഒന്ന് പരീക്ഷിച്ചു കളയാം എന്ന രീതിയിൽ ഏത്തക്ക പൊടിച്ച് പാക്കറ്റിൽ ആക്കി മെല്ലെ മെല്ലെ വിൽക്കാൻ ആരംഭിച്ചതാണ് തുടക്കം. പരീക്ഷണ അടിസ്ഥാനത്തിൽ തുടങ്ങിയ ഈ ഏത്തക്കാപ്പൊടി വിൽപനയ്ക്ക് ബ്രാൻഡ് ഒന്നുമില്ലാതെ ആയിരുന്നു തുടക്കം. എന്നാൽ പ്രതീക്ഷിച്ച വിൽപ്പനയും വിജയവും ഇതിലൂടെ ഉണ്ടായില്ല. പക്ഷേ അതൊന്നും നജിയയെ നിരാശപ്പെടുത്തിയില്ല. കാരണം ആവശ്യക്കാർ നഗരങ്ങളിൽ ഏറെയുണ്ട് എന്ന തിരിച്ചറിവായിരുന്നു അതിലൂടെ ലഭിച്ചത്. ഏതൊരു നെഗറ്റീവ് ചിന്ത യെയും പോസിറ്റീവായും ചിന്തിക്കാമെന്ന ഒരു സംരംഭകത്വ വിജയ മനോഭാവമായിരുന്നു നജിയ യിൽ ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടാക്കിയ ഘടകം.

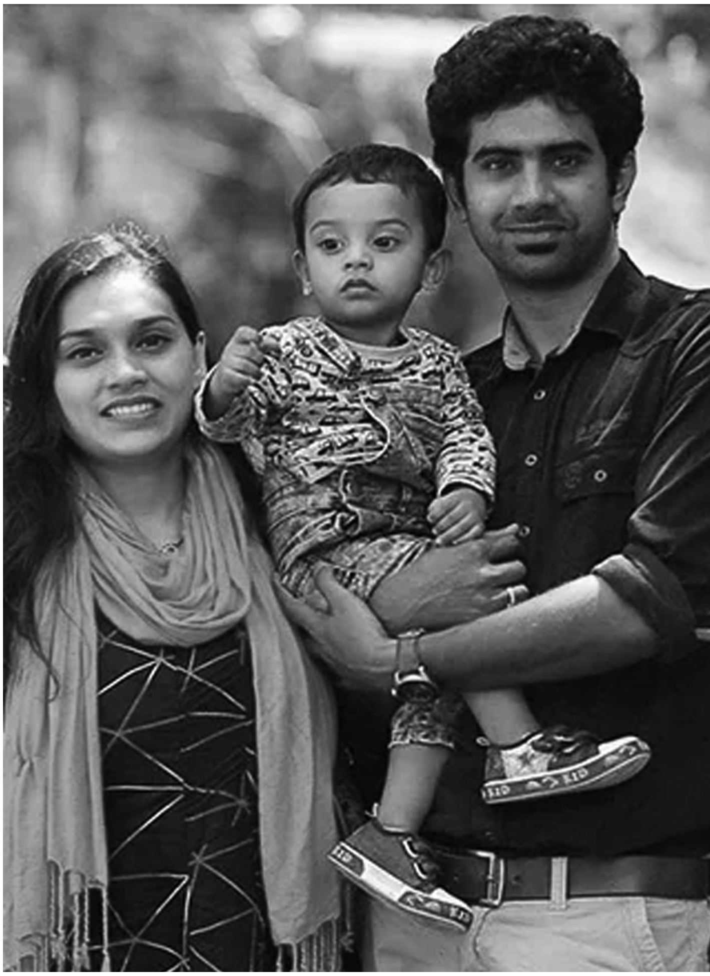
മെല്ലെ മെല്ലെ എന്തുകൊണ്ട് മറ്റു വിഭവങ്ങ ളിലേക്ക് കടന്നുകൂടാ എന്ന് ചിന്തിച്ചു. ഒരു ശരാശരി മലയാളിയുടെ ഭക്ഷണത്തിൽ ഗ്രാമമായാലും നഗരമായാലും നാടൻ ഊണിന് വലിയ പങ്കുണ്ട് അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഗ്രാമീണ രീതിയിൽ ഉണ്ടാക്കുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞാൽ അതിനുള്ള നഗരത്തിലെ സാധ്യത വലുതല്ലേ എന്നു പഠിക്കുകയായിരുന്നു അടുത്ത നീക്കം. അതും വലിയ ഒരളവോളം വിജയം ആയിരുന്നില്ല.

ആദ്യം ഒന്ന് രണ്ട് പൊതിച്ചോറുകൾ മാത്രം വിൽക്കുകയും പിന്നീട് മെല്ലെ മെല്ലെ വിൽപ്പന കൂടുകയും ചെയ്തെങ്കിലും പ്രതീക്ഷിച്ച വിജയം പൊതിച്ചോറിലൂടെ ലഭിക്കില്ല എന്ന് മനസ്സിലാക്കിയ നജിയ തികഞ്ഞ ആത്മവിശ്വാസത്തോടുകൂടി തന്റെ സംരംഭത്തെ കൃത്യസമയത്ത് ഡൈവേർട്ട് ചെയ്ത് പുതിയ മേഖലയിലേക്ക് എത്തിക്കാൻ ശ്രമം തുടങ്ങി. എന്തുകൊണ്ടാണ് പൊതിച്ചോറിന് ഡിമാൻഡ് വലിയ തോതിൽ ലഭിക്കുന്നില്ല എന്ന് അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ മിക്ക സ്ഥലങ്ങളിലും പൊതിച്ചോറുകളും നമ്മുടെ സ്ഥിരമായ ഭക്ഷ്യ വിഭവമായ പൊറോട്ട, ചപ്പാത്തി എന്നിവയൊക്കെ ഉണ്ടാക്കുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ആളുകൾ ധാരാളമുണ്ടെന്നും അതുകൊണ്ടുതന്നെ തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഭക്ഷ്യവിഭവം തന്നെ ഉണ്ടാവണമെന്നും അതിലൂടെ വിജയിക്കാമെന്നും മനസ്സിലാക്കി.

യമ്മി സ്പോട്ട് കിച്ചന്റെ തുടക്കം

വളരെ വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഭക്ഷ്യ വിഭവമായാൽ നിശ്ചയമായും പിടിച്ചുനിൽക്കാമെന്ന ദൃഢനിശ്ചയമാണ് പിന്നീട് സ്വന്തം ബ്രാൻഡിൽ രണ്ട് ബിരിയാണി വിഭവങ്ങൾ വ്യത്യസ്തമായി ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കാൻ ആരംഭിച്ചത്.

ഹരിയാലി ബിരിയാണി, മഹാരാജാ ബിരിയാണി എന്നീ രണ്ട് വ്യത്യസ്തമായ ബിരിയാണികളാണ് സോഷ്യൽ മീഡിയയുടെയും മറ്റും സഹായത്തോടെ വളരെ രുചികരമായി ഉണ്ടാക്കാൻ ആരംഭിച്ചത്. തിരുവനന്തപുരത്തെ ബിരിയാണി പ്രേമികളുടെ ഇടയിൽ വളരെ കുറഞ്ഞ കാലം കൊണ്ട് തന്നെ ഹരിയാലി ബിരിയാണിയും മഹാരാജ ബിരിയാണിയും ഇടം പിടിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു. സ്വന്തം മകന് ആറുമാസം പ്രായമായപ്പോൾ തുടങ്ങിയ ഈ ബിസിനസ് മകനോടൊപ്പം തന്നെ അതേ പ്രാധാന്യത്തിൽ കാണുന്ന നജിയയ്ക്ക് പിന്നെ തിരിഞ്ഞുനോക്കേണ്ടി വന്നിട്ടില്ല. ഇന്ന് മുപ്പതോളം ജീവനക്കാരുള്ള ഒരു സംരംഭമായി മാറിയിരിക്കുകയാണ് യമ്മി സ്പോട്ട്. വലിയ ആവശ്യക്കാരും ഈ ബിരിയാണിക്ക് ഉണ്ട്. പാർട്ടികൾക്കും കല്യാണത്തിനും വരെ ഓർഡറുകൾ ധാരാളമായി ലഭിക്കാനും തുടങ്ങി. വിശ്രമമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോഴും അതിനിടയിൽ ഒക്കെ തന്റെ കുടുംബത്തിനുവേണ്ടി സമയം ചെലവഴിക്കാൻ നജിയ ശ്രമിക്കാറുണ്ട്. തന്റെ എല്ലാ സംരംഭങ്ങൾക്കും ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകളുടെ ഇടയിലും തനിക്ക് ആത്മവിശ്വാസം നൽകുന്നതിൽ തന്റെ ഭർത്താവിന്റെ പങ്ക് വലിയ ഒരു അളവോളം ഉണ്ടെന്ന് നജിയ അഭിമാനത്തോടെ കൂടി പറഞ്ഞു.



ഉമ്മയെ ചേർത്ത് പിടിച്ച്

തന്റെ ജീവനക്കാരിൽ തന്റെ ഉമ്മയും ഉണ്ട് എന്ന നജിയയുടെ വാക്കുകൾ നമ്മെ എല്ലാവരെയും

ഇരുത്തി ചിന്തിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഭർത്താവ് മരിച്ചു ദുഃഖത്തിൽ ഇരുന്ന തന്റെ ഉമ്മയെ അവർക്ക് നല്ല ആരോഗ്യവും കഴിവും ഉണ്ടെന്ന് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് മെല്ലെ മുഖ്യധാരയിൽ എത്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക യായിരുന്നു. മറ്റു സ്ത്രീ തൊഴിലാളികളോടൊപ്പം അവരെയും സഹായിയാക്കി ബിരിയാണി തയ്യാറാക്കാൻ നജിയ തന്നെ മുൻകൈയെടുത്തു. കൃത്യമായ ശമ്പളവും കൃത്യമായ മോട്ടിവേഷനും ലഭിച്ചപ്പോൾ അഭിമാനവും ആത്മവിശ്വാസവും നേടി. മകളെയും ഭർത്താവിനെയും ആശ്രയിക്കാതെ സ്വന്തം വരുമാനം ഉണ്ടാവുന്നു എന്ന് തോന്നുമ്പോൾ അതുണ്ടാക്കിയ അവരുടെ ആത്മവിശ്വാസം കാണേണ്ടത് തന്നെയായിരുന്നു എന്നാണ് നെജിയ പുഞ്ചിരിയോടെ പറഞ്ഞത്. ആരെയും ആശ്രയി ക്കാതെ ജീവിക്കണമെന്ന് സ്വന്തം മാതാവിനു പോലും തോന്നിപ്പിച്ച 30 കാരിയായ നെജിയ സംരംഭകർക്ക് തന്നെ മാതൃകയായ ഒരു സ്ത്രീയാണ്. സ്വന്തം അച്ഛനെയും അമ്മയെയും ആശ്രയിച്ചുകൊണ്ട് വീടിൻറെ നാല് ചുവരുകൾക്കുള്ളിൽ അടങ്ങിയി രിക്കുന്ന എല്ലാ സ്ത്രീകൾക്കും മാതൃകയാണ് വമ്പിച്ച മുതൽമുടക്കുകളൊന്നുമില്ലാതെ എളിയ രീതിയിൽ ആരംഭിച്ച് ഇന്ന് സാമാന്യം ഭേദപ്പെട്ട രീതിയിൽ വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഈ സംരംഭം. ഈ കൊച്ചു സംരംഭത്തിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ വിജയം എന്നത് അവർ ഉണ്ടാക്കിയെടുത്ത ആത്മവിശ്വാസം തന്നെയാണ്. ആരെയും ആശ്രയിക്കാതെ ജീവിക്കണം എന്നുള്ള ആത്മവി ശ്വാസവും സ്വന്തമായ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്ന ആശയവും മനസ്സിൽ വച്ചുകൊണ്ട് തന്റെ ജീവിതം വീടുകളുടെ നാല് ചുവരുകൾക്കുള്ളിൽ ഒതുങ്ങരുത് എന്ന നിശ്ചയത്തോടുകൂടി ഭർത്താവിനും കുടുംബത്തിനും എന്ത് സമ്പത്ത് ഉണ്ടെങ്കിലും തനിക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു വരുമാനം ഉണ്ടെങ്കിലേ തനിക്കൊരു നിലയും വിലയും ഉള്ളൂ എന്ന ചിന്തയിലൂടെ ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പടുത്ത, ധാരാളം ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ ആദ്യഘട്ടങ്ങളിൽ ഉണ്ടെങ്കിലും അവയൊക്കെ ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ ശുഭാപ്തി വിശ്വാസത്തോടെ നേരിട്ട് ഇന്ന് ഒരു വിജയിയായ സംരംഭകയായി മാറിയിരിക്കുകയാണ് ഈ സംരംഭക. സ്വന്തം ജീവിതത്തെ പഴി പറഞ്ഞു, ദാരിദ്ര്യത്തെ പഴിച്ചു , ജീവിക്കുന്ന എത്രയോ ആളുകളെ നമുക്ക് ചുറ്റും കാണാൻ കഴിയും. അവരിൽനിന്ന് തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായി നമ്മുടെ യുവതലമുറയ്ക്ക് വലിയ പാഠമാണ് നജിയയുടെ ജീവിതകഥ നൽകുന്നത്. ഇന്നും സർക്കാരിന്റെയും മറ്റേതെങ്കിലും ഏജൻസിയുടെയോ കടാക്ഷത്തിന് കാത്തുനിൽക്കാതെ പുതിയ പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങളും ആശയങ്ങളും മനസ്സിൽ കണ്ട് അവയൊക്കെ നടപ്പിലാക്കണം എന്ന നിശ്ചയത്തോടുകൂടി മുന്നോട്ടുപോവുകയാണ് ഈ സംരംഭക. ബിസിന സിന്റെ ബാലപാഠങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി ഏറ്റക്കുറച്ചി ലുകൾ ധൈര്യത്തോടെ നേരിട്ട് പുതിയ പുതിയ ചേരുവകൾ ചേർത്ത് പുതിയ പുതിയ ബിരിയാണി ബ്രാൻഡുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിൽ ഗവേഷണം

തന്നെ നടത്തുന്ന അവർക്ക് സാധാരണ സ്ത്രീക ളോടും വിദ്യാസമ്പന്നരോടും പറയാനുള്ളത് ഗ്രാമമെന്നോ നഗരമെന്നോ ഉള്ള വ്യത്യാസമില്ലാതെ സ്വതന്ത്രയാവണം എന്ന ഒരേയൊരു കാര്യമാണ്. അത് മാത്രമാണ് സ്ത്രീ ശാക്തീകരണം എന്നത്. കാരണം സ്വന്തമായി വരുമാനമുണ്ടെങ്കിൽ നമ്മുടെ വാക്കിന്, നമ്മുടെ പ്രവർത്തനത്തിന് വിലയുണ്ടാവും. നമ്മുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ മറ്റുള്ളവർ കേൾക്കും. അല്ലെങ്കിൽ നമ്മൾ എന്നും വീടിന്റെ നാല് ചുവരുകൾക്കുള്ളിൽ ഒതുങ്ങിപ്പോകും. ഒരു യാഥാസ്ഥിതിക മുസ്ലീം കുടുംബത്തിൽ പിറന്ന ഈ പെൺകുട്ടിക്ക് ജീവിതത്തിലെ പെൺകുട്ടികളുടെ സ്വാതന്ത്ര്യത്തെ കുറിച്ചും കല്യാണം കഴിച്ചു മറ്റു വീടുകളിൽ പോയി താമസിക്കുമ്പോൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഒക്കെ കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ അതിൽനിന്ന് ഒളിച്ചോടുന്ന മാർഗമായി അല്ല നാം ഒരു ജോലിയോ ബിസിനസോ തുടങ്ങേണ്ടത്. നേരെമറിച്ച് നല്ല ബന്ധം കുടുംബത്തിൽ സൂക്ഷി ക്കുമ്പോൾ തന്നെ നാം സ്വന്തമായി ഒരു വരുമാനം ഉണ്ടാക്കാനും കുടുംബത്തിൻറെ സ്നേഹവും ആത്മവിശ്വാസവും ഊട്ടിയുറപ്പി ച്ചുകൊണ്ട് ആ ബിസിനസിനെ മുന്നോട്ടു നയിക്കാനും കഴിയണം. വലിയ മുതൽമുടക്ക് ഉണ്ടാക്കുന്ന ബിസിനസിനെക്കാൾ നല്ലത് കൊച്ചു കൊച്ചു സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങി കൊച്ചു കൊച്ചു സ്വപ്നങ്ങൾ പൂർത്തീകരിച്ച് മെല്ലെ മെല്ലെ മുന്നേറുന്നതാണ് എന്നതാണ് ഈ സംരംഭകയുടെ ഉപ ദേശം. നിങ്ങൾക്ക് എത്ര ചെറിയ ജോലി ആണെങ്കിലും എത്ര ചെറിയ സമ്പാദ്യമാണെങ്കിലും സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടാവുക എന്നത് തന്നെയാണ് ഏറ്റവും അടിസ്ഥാന വിജയ ഘടകം. എല്ലാം സ്വന്തമായി ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിൽ നാം ജീവിത നൈപുണികൾ നേടിയെടു ക്കുമ്പോൾ അതുണ്ടാക്കുന്ന ആത്മ വിശ്വാസം എത്ര സമ്പാദ്യം ഭർത്താ വിനും കുടുംബാംഗങ്ങൾക്കും ഉണ്ടെങ്കിലും അതിനേക്കാൾ എത്രയോ വലുതാണ് എന്ന് കാണിക്കുകയാണ് നജിയയുടെ ഈ സംരംഭകത്വ വിജയഗാഥ.

ഇനിയും ഏറെ മുന്നേറാനു ണ്ടെന്റെ പാതയിൽ എന്ന ലക്ഷ്യ ത്തോടെ മുന്നേറുന്ന ഈ സംരംഭ കയുടെ മുന്നിൽ ഭക്ഷ്യ വിഭവങ്ങളുടെ നൂതന ആശയങ്ങൾ എത്രയോ ഉണ്ട്. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

ടൈൽ സ്പേസർ നിർമ്മാണം

കേരളത്തിൽ നിർമ്മാണ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് അനുകൂലമായ സാഹചര്യം ഇപ്പോൾ നിലവിലുണ്ട്. വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തി നിർമ്മിക്കാനായാൽ വേഗത്തിൽ വിപണി പിടിക്കാം. നിർമ്മാണ സംരംഭങ്ങളെ എല്ലാ തരത്തിലും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന നിലപാടാണ് ഗവൺമെന്റ് സ്വീകരിച്ചു വരുന്നത്. സംരംഭകരെ അംഗീകരിക്കുന്ന സാമൂഹിക അന്തരീക്ഷവും രൂപപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിന് ആവശ്യമുള്ള അനേകം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിർമ്മിച്ച് കേരളത്തിലേക്ക് എത്തുകയാണ്. അവ കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ വർദ്ധിക്കുകയും സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ ചലനാത്മകമാവുകയും ചെയ്യും.

ടൈൽ സ്പേസറുകൾ

ടൈൽ, മാർബിൾ, ഗ്രാനൈറ്റ് എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് ഫ്ളോറിംഗ് നടത്തുമ്പോൾ ജോയിന്റുകളുടെ കൃത്യത ഉറപ്പാക്കാൻ വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കുന്ന പ്ലാസ്റ്റിക് ഉൽപ്പന്നമാണ് സ്പേസറുകൾ. സ്പേസറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ഫ്ളോറിംഗ് മെറ്റീരിയലുകൾക്കിടയിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന വിടവിലാണ് പിന്നീട് എപ്പോക്സി ഫില്ലിംഗ് നടത്തുന്നത്. വിവിധ നിറങ്ങളിൽ ഇവ ലഭ്യമാണ്. 2 mm, 3 mm, 4mm സ്പേസറുകളാണ് കൂടുതലായി വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ളത്.

സാധ്യതകൾ

നിർമ്മാണ മേഖലയിലെ അവിഭാജ്യ ഉൽപ്പന്നമാണ് സ്പേസറുകൾ. നിലവിൽ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിർമ്മിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് നമ്മുടെ നാട്ടിലേക്ക് എത്തിക്കുകയാണ്. ടൈലുകളും ഗ്രാനൈറ്റുകളും മാർബിളും ഉപയോഗിച്ച് വീടുകളും കെട്ടിടങ്ങളും മനോഹരമാക്കുന്ന കേരളത്തിൽ ടി ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ നിർമ്മാണ സംരംഭത്തിന്റെ പ്രസക്തി ഏറെയാണ്. പൂർണമായും യന്ത്ര സഹായത്തോടെയാണ് സ്പേസറുകളുടെ നിർമ്മാണം. അസംസ്കൃത വസ്തുവും ഉൽപ്പന്നവും ദീർഘകാലം കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാനാവും.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

പ്ലാസ്റ്റിക് ഗ്രാന്യൂളുകളാണ് നിർമ്മാണത്തിലെ പ്രധാന അസംസ്കൃത വസ്തു. ഹൈ ഡെൻസിറ്റി പോളി പ്രോപ്പലൈൻ (HDPP) ഗ്രാന്യൂളുകളാണ് ഇവ. വെള്ള നിറത്തിലാണ് ഈ ഗ്രാന്യൂളുകൾ ലഭിക്കുന്നത്. സ്പേസറുകളുടെ നിർമ്മാണ സമയത്തു കളറുകൾ ചേർത്താണ് സ്പേസറുകളെ വിവിധ വർണങ്ങളിൽ പുറത്തിറക്കുന്നത്. ഇത്തരം ഗ്രാന്യൂളുകൾ കേരളത്തിലും സുഗമമായി ലഭിക്കും.

വിവിധ വലുപ്പത്തിലുള്ള സ്പേസറുകൾ 100 എണ്ണം വീതം കവറുകളിൽ നിറച്ചെടുക്കും. ഈ കവറുകൾ 10 എണ്ണം ഒരു വലിയ കവറിൽ നിറച്ച് 1000 എണ്ണത്തിന്റെ പായ്ക്കുകളായാണ് വിൽപ്പനയ്ക്ക് എത്തിക്കുന്നത്. ഗ്രാനൈറ്റ്, ടൈൽ, മാർബിൾ എന്നിവയുടെ വിൽപനശാലകൾ വഴിയും ഹാർഡ്‌വയർ ഷോപ്പുകൾ വഴിയുമാണ് വില്പന. വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്തി വിൽപനയ്ക്കായി നിയോഗിക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം.

മാർക്കറ്റിംഗ്

വിവിധ വലുപ്പത്തിലുള്ള സ്പേസറുകൾ 100 എണ്ണം വീതം കവറുകളിൽ നിറച്ചെടുക്കും. ഈ കവറുകൾ 10 എണ്ണം ഒരു വലിയ കവറിൽ നിറച്ച് 1000 എണ്ണത്തിന്റെ പായ്ക്കുകളായാണ് വിൽപ്പനയ്ക്ക് എത്തിക്കുന്നത്. ഗ്രാനൈറ്റ്, ടൈൽ, മാർബിൾ എന്നിവയുടെ വിൽപനശാലകൾ വഴിയും ഹാർഡ് വെയർ ഷോപ്പുകൾ വഴിയുമാണ് വില്പന. വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്തി വിൽപനയ്ക്കായി നിയോഗിക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം. പത്ര മാധ്യമങ്ങൾ വഴിയും സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങൾ വഴിയും വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്താം.

നിർമ്മാണരീതി

ഇൻജക്ഷൻ മോൾഡിംഗ് യന്ത്രമാണ് സ്പേസറുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പ്ലാസ്റ്റിക് ഗ്രാന്യൂളുകൾ യന്ത്രത്തിൽ നിറയ്ക്കും. യന്ത്രത്തിൽ ആവശ്യമുള്ള സ്പേസറിന്റെ വലിപ്പത്തിലുള്ള ഡൈ ഫിറ്റ് ചെയ്യും. തുടർന്ന് യന്ത്രത്തിന്റെ ചൂടും വേഗവും ക്രമീകരിക്കും. ഒരു മിനിറ്റിൽ 80 സ്പേസറുകൾ വരെ നിർമ്മിച്ചെടുക്കാം. ഒരു മണിക്കൂറിൽ 4800 സ്പേസറുകൾ നിർമ്മിക്കാൻ

ഏറ്റവും ചെറിയ യന്ത്രത്തിന് പോലും സാധിക്കും. തുടർന്ന് 100 എണ്ണം വീതം ചെറിയ കവറിൽ നിറച്ച് ആവശ്യത്തിന് അനുസരിച്ച് വലിയ കവറുകളിലാക്കി വിപണനത്തിന് എത്തിക്കാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 30000 സ്പേസറുകൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കാൻ ശേഷിയുള്ളത്)

1. അരീന സ്പേസർ മെഷീൻ	– 3,50,000 .00
2. പായ്ക്കിഗ് യന്ത്രം	– 35,000 .00
3. ബാച്ച് കോഡിങ് യന്ത്രം	– 30,000 .00
4. അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	– 25,000 .00
ആകെ	– 4,40,000/–

പ്രവർത്തന വരവ്- ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 30000 സ്പേസറുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. എച്ച്.ഡി.പി.പി ഗ്രാന്യൂൾ
   12kg*110.00 = 1320.00

2. ലേബർ ചാർജ് = 2500.00
3. ഇലക്ട്രിക് ചാർജ് = 2000.00
4. പായ്ക്കിംഗ്, മാർക്കറ്റിംഗ്
   ഇതര ചിലവുകൾ = 2000.00
   ആകെ = 7820.00

വരവ്

(പ്രതിദിനം 30000 (300 പായ്ക്കറ്റ് സ്പേസറുകൾ വിൽക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്.)

1. 1 പായ്ക്കറ്റ് സ്പേസർ
   വിൽപന വില = 100.00
2. വിൽപനക്കാരുടെ കമ്മീഷൻ
   കിഴിച്ച് ഉൽപാദകന് ലഭിക്കുന്നത് = 60.00
   300 nos * 60.00 = 18000.00

ലാഭം

ലാഭം = 18000.00 – 7820.00 = 10,180.00

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, തദ്ദേശ സ്ഥാപന ത്തിന്റെ ലൈസൻസ്, ജി.എസ്.ടി രജിസ്ട്രേഷൻ എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കം.

യന്ത്രങ്ങൾ, സാങ്കേതികവിദ്യ, പരിശീലനം

ടൈൽ സ്പേസറുകളുടെ നിർമ്മാണ യന്ത്രവും നിർമ്മണ സാങ്കേതികവിദ്യ, പരിശീലനം എന്നിവ അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.

PH: 0485-2999990

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

കയറ്റുമതിയുമായി സഹകരണ സംഘങ്ങൾ

രാജ്യാന്തരവിപണിയിലേക്ക് കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിലൂടെ കേരളത്തിലെ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ മികച്ച നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്നു. പ്രാദേശികമായി സംഭരിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റിയാണ് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നത്. സഹകരണ വകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ പരീക്ഷണാടിസ്ഥാനത്തിൽ ആരംഭിച്ച പദ്ധതി വൻവിജയമായതോടെ കർഷകർക്കും സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്കുമെല്ലാം വരുമാനവും അനേകം പേർക്ക് തൊഴിലും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. കൊച്ചിയിലെ വല്ലാർപാടം കണ്ടെയ്നർ ടെർമിനലിൽ നിന്നും കപ്പൽ മാർഗ്ഗമാണ് കയറ്റുമതിയിൽ അധികവും. ഇത്തരത്തിൽ, വലിയ അളവിലും കുറഞ്ഞ ചെലവിലും ഉത്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്നു. അത്യാവശ്യ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിക്ക് വിമാനത്താവളങ്ങളെയും ആശ്രയിക്കുന്നുണ്ട്.

ആദ്യകാലത്ത് പല സഹകരണ സംഘങ്ങളും കർഷകരിൽനിന്നും ഉത്പന്ന സംഭരണം നടത്തിയിരുന്നുവെങ്കിലും പ്രാദേശികമായി വിറ്റഴിക്കുകയാണ് ചെയ്തിരുന്നത്. പിന്നീട്, അവ കേരളത്തിന്റെ മറ്റു ഭാഗങ്ങളിലേക്കും എത്തിക്കാൻ തുടങ്ങി. മറയൂർ ശർക്കര പോലെയുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ എല്ലാ ഭാഗങ്ങളിലേക്കും വിപണനത്തിന് എത്തുന്നത് അങ്ങനെയാണ്. ഇത്തരത്തിൽ ക്രമാനുഗതമായി വികസിച്ചുവന്ന വിപണിയാണ് ഇപ്പോൾ ലോകകമ്പോളത്തോളം എത്തി

നിൽക്കുന്നത്. ഇതിനിടെ, മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണവും ആരംഭിച്ചു. സംഭ രിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ടു കച്ചവടം ചെയ്യുന്ന തിന് പകരം മൂല്യവർദ്ധിതം ആക്കിയതിലൂടെ ഉത്പാ ദകർക്കും ലാഭകരമായ വില ലഭിക്കുന്നു. രാജ്യാന്തരവിപണിയിൽ കേരളീയ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഡിമാൻഡ് വർദ്ധിക്കാനുള്ള മുഖ്യകാരണം അവ യുടെ ഗുണമേന്മയാണ്.

കൂടുതൽ സംഘങ്ങൾ രംഗത്ത്

ഇവിടുത്തെ സഹകരണ സംഘങ്ങൾ മുഖേനെ അമേരിക്കയിലേക്കും യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്കും ഗൾഫ് നാടുകളിലേക്കുമെല്ലാം മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പ ന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ആദ്യഘട്ടമായി എറണാകുളം ജില്ലയിലെ വാരപ്പെട്ടി സഹകരണ സംഘം, കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ കാക്കൂർ സഹ കരണ സംഘം, ഇടുക്കി ജില്ലയിലെ തങ്കമണി സഹ കരണ സംഘം എന്നിവ തയ്യാറാക്കിയ മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളാണ് കയറ്റുമതി ചെയ്തത്. പന്ത്രണ്ട് ടൺ വരുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ വല്ലാർപാടം കണ്ടെയ്നർ ടെർമിനലിൽ നിന്നും അമേരിക്കയിലേക്ക് കയറ്റുമതി ചെയ്യുകയായിരുന്നു. വാരപ്പെട്ടി സംഘം ഉത്പാദി പ്പിച്ച മസാലയിട്ട മരച്ചീനി, ബനാന വാക്വം ഫ്രൈ, റോസ്റ്റഡ് വെളിച്ചണ്ണ, ഉണക്കിയെടുത്ത ചക്ക എന്നി വയും കാക്കൂർ സംഘത്തിന്റെ ശീതീകരിച്ച മരച്ചീ നിയും ഉണക്കിയ മരച്ചീനിയും തങ്കമണി സംഘ ത്തിന്റെ തേയിലപ്പൊടിയും ആദ്യ കയറ്റുമതിയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ മുപ്പതു സഹകരണ സംഘ ങ്ങൾക്കാണ് കുമരകത്തുവെച്ച് സർക്കാർ പരിശീ ലനം നൽകിയത്. ഇതിന് ആവശ്യമായ സാങ്കേതിക സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കാൻ അഗ്രികൾച്ചറൽ ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ ഫണ്ടിലൂടെ നബാർഡിന്റെ സഹായത്തോടെ ഒരു ശതമാനം പലിശയ്ക്ക് രണ്ടു

ഏറമല സംഘത്തിന്റെ തേങ്ങാപ്പാൽ, മറയൂർ സംഘത്തിന്റെ മറയൂർ ശർക്കര, മാങ്കുളത്തു നിന്നുള്ള പാഷൻഫ്രൂട്ട്, അഞ്ചരക്കണ്ടിയിലെ വെളിച്ചെണ്ണയും മറ്റു ഉത്പന്നങ്ങളും, ആലങ്ങാട് നിന്നുള്ള ശർക്കര തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

കോടി രൂപവരെ വായ്പയും നൽകുന്നുണ്ട്. ഇതിന് സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും. കേരള ബാങ്കാണ് ഏഴു വർഷ കാലത്തേക്ക് സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്നത്. ഉത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിക്കുന്നതിനുള്ള ഗോഡൗൺ നിർമ്മിക്കുന്നതിനും, അവ കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള ശീതീകരണ സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കുന്നതിനും ഈ തുക വിനിയോഗിക്കാം. ആദ്യഘട്ട കയറ്റുമതിക്ക് പിന്നാലെ ബാക്കിയുള്ള സംഘങ്ങൾകൂടി കയറ്റുമതി ലക്ഷ്യമിട്ട് രംഗത്തെത്തി. ഏറമല സംഘത്തിന്റെ തേങ്ങാപ്പാൽ, മറയൂർ സംഘത്തിന്റെ മറയൂർ ശർക്കര, മാങ്കുളത്തു നിന്നുള്ള പാഷൻഫ്രൂട്ട്, അഞ്ചരക്കണ്ടിയിലെ വെളിച്ചെണ്ണയും മറ്റു ഉത്പന്നങ്ങളും, ആലങ്ങാട് നിന്നുള്ള ശർക്കര തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

ഇതിനുപിന്നാലെ, ഉത്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ താൽപ്പര്യം പ്രകടിപ്പിച്ച് നാനൂറോളം സഹകരണ സംഘങ്ങൾ കൂടി രംഗത്തെത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഇവയെല്ലാം ചേർന്ന് അഞ്ഞൂറോളം മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങളാണ് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നത്. ഓരോ ഉത്പന്നത്തിന്റെയും ഗുണമേന്മ പരിശോധിച്ച് ക്വാളിറ്റി ടെസ്റ്റ് വിജയിക്കുന്നതിന് അനുസരിച്ചാവും കയറ്റുമതി ആരംഭിക്കുക. ഇതോടെ, ലോകത്തിന്റെ എല്ലാ ഭാഗങ്ങളിലേക്കും ഉത്പന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന സംസ്ഥാനമായി കേരളം മാറും. കാർഷികോത്പന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനത്തിന് പുറമേ, അവയുടെ സംഭരണവും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്ന നിർമ്മാണവും വിപണനവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി സഹകരണ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കി വരുന്ന വിവിധ പദ്ധതികളുടെ തുടർച്ചയാണ് ഇപ്പോഴത്തെ കയറ്റുമതിയും. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ കോതമംഗലം ആസ്ഥാനമായ കമ്പനിക്കാണ് കയറ്റുമതിയുടെ

ചുമതല.

സർക്കാരിന്റെ ഇടപെടൽ

ദീർഘവീക്ഷണത്തോടെയുള്ള സർക്കാർ ഇടപെടലാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ ഉത്പന്ന കയറ്റുമതിക്ക് സഹായകമായത്. കാർഷിക മേഖലയുടെയും കർഷകരുടെയും നിലനിൽപ്പ് സുഗമമാക്കുകയും സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ കൂടുതൽ കരുത്തുറ്റതാ

ക്കുകയും ചെയ്യുകയെന്നതായിരുന്നു പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഉത്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണവും മൂല്യവർദ്ധിത നിർമ്മാണവും പായ്ക്കിംഗുമെല്ലാം തികച്ചും ശാസ്ത്രീയമാക്കി. ഇതിനുവേണ്ട പരിശീലനവും നൽകിയിരുന്നു. ഇതോടൊപ്പം അടിസ്ഥാനസൗകര്യം ഒരുക്കുന്നതിനായുള്ള ബാങ്ക് വായ്പ ലഭ്യമാക്കിയതും സർക്കാരാണ്. കയറ്റുമതി പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിക്കുന്നതിനായി കൊച്ചിയിൽ പുതിയൊരു ഓഫീസ് ആരംഭിക്കുന്നതിനും പദ്ധതിയുണ്ട്.

സഹകരണ സംഘങ്ങളിലൂടെ രാജ്യന്തരവിപണിയിൽ എത്തിയ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ തിരിച്ചറിഞ്ഞതോടെ ആവശ്യക്കാരായ രാജ്യങ്ങളുടെ എണ്ണവും വർദ്ധിച്ചു. അടുത്തയിടെ മുപ്പതു രാജ്യങ്ങളിലെ മന്ത്രിമാർ പങ്കെടുത്ത ഏഷ്യ-പസഫിക് സഹകരണ മന്ത്രിമാരുടെ ഉച്ചകോടിയിൽ പങ്കെടുക്കാൻ ക്ഷണം ലഭിച്ച ഒരേയൊരു ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനം കേരളമാണ്. സഹകരണ മേഖലയിൽ നിന്നും കമ്പോളത്തിലെത്തുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള ചർച്ചയിൽ ഏറ്റവുമധികം ശ്രദ്ധ ആകർഷിച്ചതും കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ ആയിരുന്നു. ഈ രീതിയിൽ മുന്നോട്ടുപോയാൽ സംസ്ഥാനത്തെ സഹകരണ മേഖല കൂടുതൽ കരുത്തുപ്രാപിക്കുമെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല. ലോകമെമ്പാടുമുള്ള പ്രവാസി മലയാളികളുടെ വ്യാപനവും ഇവിടെ നിന്നുള്ള തനത് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിദേശ ഡിമാൻഡ് വർദ്ധിക്കാൻ സഹായകമായിട്ടുണ്ട്. ഗ്രാമീണ മേഖലയിലെ സ്ത്രീപുരുഷന്മാർക്കായി

ആയിരത്തിലധികം യാത്രക്കാർക്കും സഞ്ചരിക്കാൻ കഴിയുന്ന കപ്പലുകൾ ആയതിനാൽ സർക്കാരിന്റെ ഈ ഇടപെടൽ ടൂറിസം രംഗത്തും വലിയ നേട്ടമായി മാറുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം കൂടി പ്രവർത്തനക്ഷമമായ സാഹചര്യത്തിൽ ഇരട്ടിഗുണമായിരിക്കും സംസ്ഥാനത്തിന് ലഭിക്കാൻ പോകുന്നത്.

അനേകം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നുവെന്നതാണ് ഇതിന്റെ മറ്റൊരു നേട്ടം.

ഇതോടൊപ്പം ഈ രംഗത്തെ പരിമിതികൾ മറികടക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളും സർക്കാർ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ചരക്കുകടത്തുകൂലി കുറവാണെങ്കിലും കപ്പൽ മാർഗ്ഗമുള്ള കയറ്റുമതിക്ക് പലപ്പോഴും കൂടുതൽ സമയം ആവശ്യമാണ്. കൊച്ചിയിൽനിന്നും പുറപ്പെടുന്ന കപ്പലുകൾ കൊളംബോ പോലെയുള്ള മറ്റു പല തുറമുഖങ്ങളിലും എത്തിയ ശേഷമാണ് വിദേശരാജ്യങ്ങളിലേക്ക് പോകുന്നത്. ഇതിനിടെയും, വിവിധ തുറമുഖങ്ങളിൽ കാലതാമസം വരും. ഇത് പരിഹരിക്കാനുള്ള നടപടികൾക്ക് സർക്കാർ തുടക്കം കുറിച്ചുകഴിഞ്ഞു. കൊച്ചിയിൽനിന്നും ദുബായിലേക്ക് നേരിട്ട് കപ്പൽ സർവ്വീസ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ക്രമീകരണങ്ങളാണ് ഇപ്പോൾ പുരോഗമിക്കുന്നത്. ഇതിനായി വിവിധ ഷിപ്പിംഗ് കമ്പനികളിൽനിന്നും കേരള മാരിടൈം ബോർഡ് അടുത്തയിടെ താൽപ്പര്യപത്രം ക്ഷണിക്കുകയും രണ്ടു കമ്പനികളെ തെരഞ്ഞെടുക്കുകയും ചെയ്തിരുന്നു. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യം ആകുന്നതോടെ കേരളത്തിൽനിന്നും കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ മൂന്നുദിവസം കൊണ്ട് ഉത്പന്നങ്ങൾ ദുബായിൽ എത്തിക്കാനാവും. ആയിരത്തിലധികം യാത്രക്കാർക്കും സഞ്ചരിക്കാൻ കഴിയുന്ന കപ്പലുകൾ ആയതിനാൽ സർക്കാരിന്റെ ഈ ഇടപെടൽ ടൂറിസം രംഗത്തും വലിയ

നേട്ടമായി മാറുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം കൂടി പ്രവർത്തനക്ഷമമായ സാഹചര്യത്തിൽ ഇരട്ടിഗുണമായിരിക്കും സംസ്ഥാനത്തിന് ലഭിക്കാൻ പോകുന്നത്.

മൂല്യവർദ്ധനയ്ക്ക് മുൻതൂക്കം

കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ മൂല്യവർദ്ധിത രൂപത്തിലാക്കി കയറ്റുമതി ചെയ്യാനാണ് സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ മുൻഗണന. ഇതോടെ, കേരളത്തിലെ ഭൂസൂചികാപദവി ലഭിച്ച ഉത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ടും മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കിയും കയറ്റുമതി ചെയ്യാനുള്ള സാധ്യതയും തെളിഞ്ഞു. മറയൂർ ശർക്കര, കാന്തല്ലൂർ വെളുത്തുള്ളി, വയനാട് റോബസ്റ്റ കാപ്പി, വയനാട് ഗന്ധകശാല അരി, വയനാട് ജീരകശാല അരി, ആലപ്പി ഗ്രീൻ കാർഡമം, ഓണാട്ടുകര എള്ള്, മധ്യതിരുവിതാംകൂർ ശർക്കര, അട്ടപ്പാടി ആട്ടുകൊമ്പ് അമര, അട്ടപ്പാടി തുവര, കുറ്റ്യാട്ടൂർ മാങ്ങ, പൊക്കാളി അരി, പയ്യന്നൂർ പവിത്രമോതിരം, കുത്താമ്പുള്ളി ദോത്തീസും സെറ്റ് മുണ്ടും, ചേന്ദമംഗലം ദോത്തീസും സെറ്റ് മുണ്ടും, ഞവര അരി, പാലക്കാടൻ മട്ട അരി, കാസർകോഡ് സാരി, കൈപ്പാട് അരി, വാഴക്കുളം പൈനാപ്പിൾ, കൊടുങ്ങല്ലൂർ പൊട്ടുവെള്ളരി തുടങ്ങി മുപ്പതിലധികം ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് കേരളത്തിൽനിന്നും ഭൂസൂചികാപദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിൽ ചിലതൊക്കെ നേരിട്ടും മറ്റുചിലത് മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കിയും കയറ്റുമതി ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഇതിനകം തന്നെ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണരംഗത്ത് കേരളം ഏറെ മുന്നിലാണ്. കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തിക വർഷം ഓരോ സംസ്ഥാനത്തും ഭക്ഷ്യസംസ്കരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട 2500 ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങാനാണ് കേന്ദ്രസർക്കാർ ലക്ഷ്യമിട്ടതെങ്കിൽ കേരളം ഉൾപ്പെടെയുള്ള മൂന്നു സംസ്ഥാനങ്ങൾ നിശ്ചിത സമയപരിധിക്കുള്ളിൽ ലക്ഷ്യം മറികടന്നിരുന്നു. ഏതൊരു കാർഷികോത്പന്നവും മൂല്യവർദ്ധിതമാക്കി വിപണിയിൽ എത്തിച്ചാൽ വലിയ സാമ്പത്തികനേട്ടം ഉണ്ടാകുമെന്ന കാര്യത്തിൽ തർക്കമില്ല. ഉണക്കിയെടുത്ത കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ, പഴപ്പൊടികൾ, ആരോഗ്യപാനീയങ്ങൾ, മസാലപ്പൊടികൾ, മസാലപ്പേസ്റ്റുകൾ, ടിന്നിലടച്ച പഴങ്ങൾ, മരവിപ്പിച്ച ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ, ജാം, ജെല്ലി, സോസ്, ചീസ്, വറുത്തെടുത്ത ഉത്പന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട്

കയറ്റുമതി ചെയ്യുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നതിനേക്കാൾ നാലിരട്ടി സാമ്പത്തികലാഭം ഇതിലൂടെ ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിൽ, ഉത്പന്നത്തിന് വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ നല്ലൊരു പങ്കും ഉത്പാദകനിലേക്ക് എത്തും. ഇതിലൂടെ കാർഷികമേഖലയുടെ നിലനിൽപ്പും സാധ്യമാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

പല വികസിതരാജ്യങ്ങളും വളരെ നേരത്തെ തന്നെ ഈ രംഗത്ത് ഏറെ മുന്നോട്ടു പോയിക്കഴിഞ്ഞു. അവിടങ്ങളിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഭക്ഷ്യോത്പന്നങ്ങളുടെ എഴുപതു ശതമാനത്തോളവും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ ആക്കിയ ശേഷമാണ് കമ്പോളത്തിൽ എത്തിക്കുന്നത്. എന്നാൽ, ഇന്ത്യയിൽ ഇത് അഞ്ചുശതമാനത്തിൽ താഴെയാണെന്ന് ചൂണ്ടിക്കാണിക്കപ്പെടുന്നു. ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ജനങ്ങളുടെ മാറിയ ഭക്ഷണസംസ്കാരവും മറ്റും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന് അനുകൂലമാണ്. ഇത്തരമൊരു പശ്ചാത്തലത്തിൽ സഹകരണ സംഘങ്ങളും മറ്റു ഗ്രാമീണകൂട്ടായ്മകളും മുഖേനെയുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തിന് വലിയ പ്രോത്സാഹനമാണ് കേരളം നൽകിവരുന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി നിരവധി വായ്പാപദ്ധതികളും സബ്സിഡിയും പരിശീലന പരിപാടികളുമെല്ലാം സംഘടിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്.■

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

മധുരിയ്ക്കുന്ന വെറ്റില

പണ്ഡിതനും പാമരനും, കുബേരനും, കുചേലനും ഒരുപോലെ പ്രിയങ്കരമാണ് സുഗന്ധം കലർന്ന എരിവുള്ള ഹരിതദലങ്ങളായ വെറ്റിലകൾ. ആചാരങ്ങളിലും ആതിഥ്യമര്യാദകളിലും മാത്രമല്ല ഔഷധ നിർമ്മാണത്തിനും അലങ്കാരങ്ങൾക്കും വരെ ഇവ ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു. നിത്യവും വിളവെടുപ്പു നടത്തുകയും അന്നന്നു തന്നെ വിപണനം നടത്തുകയും ചെയ്യേണ്ട ഒന്നാണ് വെറ്റില. പരിചരണത്തിലും ഈ ദുർബ്ബല സസ്യത്തിന് അതീവശ്രദ്ധ വേണ്ടതുണ്ട്.

ഇന്ത്യയിൽ തഞ്ചാവൂർ എന്ന പോലെ കേരളത്തിൽ മലപ്പുറമാണ് വെറ്റിലകൃഷിയുടെ കേന്ദ്രം. ഇവിടെ നിന്നും ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം ശേഖരിയ്ക്കുന്ന വെറ്റില അങ്ങു പാകിസ്ഥാനിലും ബംഗ്ലാദേശിലും വരെ എത്തുന്നു. ഏറ്റവും പ്രിയങ്കരമായ തളിർവെറ്റിലയും രണ്ടാംസ്ഥാനക്കാരായ ഇളംവെറ്റിലയുമാണ് താംബൂല പ്രിയരുടെ ഇഷ്ടക്കാർ. കൃഷിക്കാരെക്കാൾ ഇടനിലക്കാരും കയറ്റുമതിക്കാരുമാണ് ഈ കൃഷി കൊണ്ട് ലാഭം കൊയ്യുന്നത്. ഇതിനു തടയിടുവാനാണ് തിരൂരിൽ ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനി രൂപീകരിച്ചത്.

തിരൂർ വെറ്റില ഉൽപാദക കമ്പനി വെറ്റിലയിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുവാനും കർഷകർക്കു പ്രോത്സാഹനം നൽകുവാനുമുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണിപ്പോൾ നടത്തിവരുന്നത്. ഇതിനു പ്രേരകമായത് കേന്ദ്ര വാണിജ്യ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ സ്ഥിതിവിവരക്കണക്കുകളാണ്. കേരളത്തിൽ വെറ്റിലകൃഷിയിൽ 66 ശതമാനത്തിന്റെ ഇടിവാണ് ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതത്രേ.

2011–12 കാലയളവിൽ 367 കോടിയുടെ വരുമാനം ഉണ്ടായിരുന്നത് ഇപ്പോൾ 123 കോടിയായി ചുരുങ്ങിയിരിക്കുന്നു. ഈ കാലയളവിൽ രൂപ യ്ക്കുണ്ടായ മൂല്യശോഷണം കൂടി കണക്കി ലെടുത്താൽ വലിയൊരു ഇടിവാണുണ്ടാ യിരിയ്ക്കുന്നതെന്നു പറയാതെ വയ്യ.

ഉപയോഗക്ഷമമല്ലാതെ പോകുന്ന മൂന്നാംകിട വെറ്റിലയാണ് കർഷകരുടെ നൊമ്പരം. പ്രതിമാസം പത്തു കിന്റൽ ആണ് തിരൂരിൽ നിന്നു മാത്രം പാഴാകുന്നത്. ഇവയിൽ നിന്നും വെറ്റിലത്തൈലം വേർതിരിച്ചെടുക്കാനാണിപ്പോൾ സംഘം പദ്ധതികളൊരുക്കിയത്. ഒന്നരക്കോടിയിലേറെ രൂപ ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ സ്വന്തമായ എക്സ്ട്രാക്ഷൻ പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കാനാവൂ. നിലവിൽ അതിനുള്ള ശേഷി ഇല്ലാത്തതിനാൽ എറണാകുളത്തെ ഓയിൽ ലീഫ് എക്സ്ട്രാക്റ്റ് എന്ന കമ്പനിയുമായി കൈകോർക്കുകയാണ് സംഘം.

2020 ൽ തിരൂർ വെറ്റിലയ്ക്ക് കേന്ദ്ര വാണിജ്യ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിരുന്നു.

ഇത് വെറ്റില കൃഷിയിൽ ഉണർവ്വ് ഉണ്ടാക്കിയെങ്കിലും വൈവിധ്യവൽക്കരണം കാര്യമായി നടക്കാത്ത തിനാൽ കർഷകർക്ക് വേണ്ടത്ര പ്രയോജ കീഭവിച്ചിട്ടില്ല. ആയുഷ് (ആയുർവ്വേദം, യുനാനി, സിദ്ധ, ഹോമിയോപ്പതി) ഔഷധങ്ങളിൽ താംബൂലതൈലം ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു. ആന്റി മൈക്രോബിയൽ, ആന്റി ഓക്സിഡന്റ് ഗുണങ്ങളുള്ള ഈ തൈലം സുഗന്ധവും എരിവും ഒരേപോലെ പകർന്നു തരുന്നതിനാൽ ആഹാരപദാർത്ഥങ്ങളിലും നേരിയ തോതിൽ ഉപയോഗിയ്ക്കാം. ടൂത്ത്പേസ്റ്റ്, മൗത്ത് ഫ്രഷ്നർ, ച്യൂയിങ്ങ് ഗം എന്നിവയിൽ ഇവയുടെ സാന്നിദ്ധ്യമിപ്പോൾ സജീവമാണ്. വേദന സംഹാരി, ഉദരരോഗ നിവാരണി എന്നീ നിലകളിൽ പണ്ടേ നാട്ടുവൈദ്യത്തിൽ ഇവ ഉപയോഗിച്ചിരുന്നു. തൈലത്തിനു പകരം ഇടിച്ചു പിഴിഞ്ഞ നീരായിരുന്നു എന്നു മാത്രം.

നൂറു മില്ലിലിറ്റർ തൈലത്തിന് ഇന്ന് 4,000 രൂപ യാണ് വില. സ്ഥിരമായി തൈലം ഉൽപാദനത്തിന് കൃഷി കൂടുതൽ മേഖലകളിലേക്കു വ്യാപിപ്പിയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. തിരൂരിനു പുറത്തേക്കും വ്യാപനം അനിവാര്യമെന്നു സാരം. ഇപ്പോൾ മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ 27 ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളിൽ 220 ഏക്കറുകളിലാണ് ഇടവിളയായി വെറ്റിലകൃഷി പുരോഗമിക്കുന്നത്. 2500 ൽ ഏറെ കർഷകർ ഈ രംഗത്തുണ്ട്. നബാർഡിന്റെ സഹായത്തോടെ വെറ്റിലകൃഷിയ്ക്കായുള്ള ലേബർ ബാങ്കുകൾ തിരൂരിൽ പ്രവർത്തനം തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്.

യു. എസ്, സിംഗപ്പൂർ, ഇന്തോനേഷ്യ, വിയറ്റ്നാം തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് ഇന്ത്യ വെറ്റിലതൈലം കയറ്റി അയയ്ക്കുന്നുണ്ട്. വർഷം മുഴുവൻ ജലലഭ്യതയും മിതമായ സൂര്യപ്രകാശവും ലഭിയ്ക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ കൂടുതൽ കർഷകർ രംഗത്ത് വരികയാണെങ്കിൽ ഇതിനെയൊരു അഗ്രി ബിസിനസ് ആയി മാറ്റാനാവും. ഇവയുടെ കസ്റ്റമറുകൾ ചേർത്ത് ഓയിൽ എക്സ്ട്രാക്ഷൻ യൂണിറ്റുകളുമാവാം. നിർദ്ദിഷ്ട മാനദണ്ഡമനു സരിച്ചുള്ള പ്ലാന്റും നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയും അവലംബിച്ചാൽ മികച്ച ആദായം ലഭിയ്ക്കാവുന്ന ഒന്നാണിത്. വിദഗ്ദ്ധരാൽ തയ്യാറാക്കപ്പെട്ട പ്രോജക്റ്റുകളുമായി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ രംഗത്ത് വന്നാൽ അവർക്കൊപ്പം കേരള സർക്കാർ ഉണ്ടാവും. ഉറപ്പ്.

വാൽക്കഷണം

ഗംഗാതീരത്ത് ഗോതമ്പെന്ന പോലെ കാവേരി തീരത്ത് വെറ്റിലയുടെ ഹരിതസ്മിതം എന്ന് ആദ്യം കവിത കുറിച്ചത് മഹാകവി സുബ്രഹ്മണ്യ ഭാരതിയാണ്. മലയാളത്തിലെ കവികളും ഗാന രചയിതാക്കളും തത്തമ്മച്ചുണ്ടു ചുവപ്പിയ്ക്കാൻ തളിർ വെറ്റിലയും പഞ്ചവർണ്ണക്കിളിവാലൻ വെറ്റിലയും ഉപയോഗിച്ചു. നമ്മുടെ യുവ സംരംഭകർക്കും ഇവിടെ വിജയഗാഥ രചിയ്ക്കാം.

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

കേരളത്തിന്റെ വികസന കുതിപ്പിന് വിഴിഞ്ഞം

തിരനോട്ടം

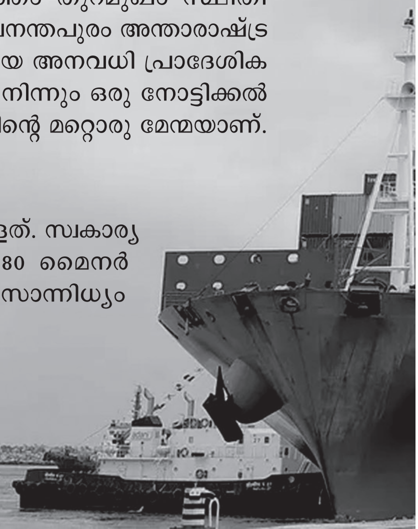
തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ നെയ്യാറ്റിൻകര താലൂക്കിൽ ഉൾപ്പെട്ട വളരെ പ്രസിദ്ധമായ കടലോര പ്രദേശമാണ് വിഴിഞ്ഞം. ആയ് രാജാക്കന്മാരുടെ തലസ്ഥാനമായിരുന്നു വിഴിഞ്ഞം. 8 മുതൽ 14-ാം നൂറ്റാണ്ട് വരെ ആയ് രാജവംശത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിയ്ക്ക് കാരണമായ അന്തർദ്ദേശീയ പ്രശസ്തിയുള്ള തുറമുഖമായിരുന്നു വിഴിഞ്ഞം. ആയ് രാജവംശത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിയിൽ അസൂയാലുക്കളായ ചോള രാജവംശത്തിന്റെ ആക്രമണങ്ങൾ കൊണ്ട് വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം നശിച്ചുവെന്ന് ചരിത്രം പറയുന്നു. കേരള ചരിത്രത്തിൽ സ്ഥാനമുള്ള തുറമുഖമാണ് വിഴിഞ്ഞം. ഡച്ചുകാരാണ് ആദ്യമായി വിഴിഞ്ഞത്ത് പാണ്ടികശാല (Godown) നിർമ്മിച്ചത്. 1944-45 ൽ ശ്രീ ചിത്തിര തിരുനാൾ മഹാരാജാവിന്റെ കാലത്ത് ദിവാൻ സർ. സി. പി. രാമസ്വാമി അയ്യർ ബ്രിട്ടീഷ് വിദഗ്ദ്ധന്മാരുടെ സഹായത്തോടെ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖത്തിനുവേണ്ടി ആദ്യ സർവ്വേയ്ക്ക് നടപടി സ്വീകരിച്ചു.

വിഴിഞ്ഞത്തിന്റെ പ്രാദേശിക മേന്മകൾ (Locational Advantages)

ലോകോത്തര ആയുർവ്വേദ ചികിത്സാകേന്ദ്രങ്ങൾക്കും അന്തർദ്ദേശീയ പ്രശസ്തി നേടിയ ബീച്ച് റിസോർട്ടുകൾക്കും പ്രസിദ്ധമാണ് വിഴിഞ്ഞം. വിഴിഞ്ഞത്ത് നിന്ന് മൂന്ന് കിലോമീറ്റർ ദൂരെയാണ് അന്താരാഷ്ട്ര പ്രശസ്തി നേടിയ കോവളം വിനോദ സഞ്ചാരകേന്ദ്രം സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. ഇതൊരു പ്രകൃതിദത്ത തുറമുഖമാണ്. അന്താരാഷ്ട്ര കപ്പൽ പാതയിൽ നിന്നും 10 നോട്ടീക്കൽ മൈൽ ദൂരത്തിൽ മാത്രമാണ് വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത്. 4 ലെയ്നുകളുള്ള എൻ. എച്ച് 66 കണക്റ്റിവിറ്റി, തിരുവനന്തപുരം അന്താരാഷ്ട്ര വിമാനത്താവളം, നിർദ്ദിഷ്ട റെയിൽവേ ചരക്ക് ഇടനാഴി തുടങ്ങിയ അനവധി പ്രാദേശിക മേന്മകൾ കൊണ്ട് സമ്പുഷ്ടമാണ് വിഴിഞ്ഞം. കൂടാതെ തീരത്ത് നിന്നും ഒരു നോട്ടിക്കൽ മൈൽ അകലം വരെ 24 മീറ്റർ സ്വാഭാവിക ആഴം ഈ തുറുഖത്തിന്റെ മറ്റൊരു മേന്മയാണ്.

സാമ്പത്തിക പ്രാധാന്യം

ഏകദേശം 7500 കിലോമീറ്റർ തീരമേഖലയാണ് ഇന്ത്യയ്ക്കുള്ളത്. സ്വകാര്യ മേഖലയിൽ ഒരെണ്ണം ഉൾപ്പെടെ 13 മേജർ തുറമുഖങ്ങളും 180 മൈനർ തുറമുഖങ്ങളും അന്താരാഷ്ട്ര കപ്പൽ പാതയിൽ നിർണ്ണായക സാന്നിധ്യം



തുടങ്ങിയ അനവധി മേന്മകൾ ഉണ്ടെങ്കിലും ആഗോള ചരക്കു നീക്ക ഭൂപടത്തിൽ വേണ്ടത്ര അടയാളപ്പെടുത്തലുകൾ വരുത്താൻ ഇന്ത്യയ്ക്കു കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. കൊച്ചി തുറമുഖവും അനുബന്ധമായി വല്ലാർപാടം ട്രാൻസ്ഷിപ്പ്മെന്റ് ടെർമിനലും പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും ചരക്ക് നീക്കത്തിൽ വേണ്ടത്ര നേട്ടങ്ങൾ കൊയ്യാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. 14.5 മീറ്റർ ആഴം മാത്രമുള്ളതിനാൽ വലിയ കപ്പലുകൾക്ക് ഇവിടെ അടുക്കാൻ കഴിയുന്നില്ല. ഈ അവസ്ഥയ്ക്ക് മാറ്റം വരുത്താൻ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖത്തിന് കഴിയുന്നതാണ്. ഇന്ത്യയുടെ ആകെ ചരക്കു നീക്കത്തിന്റെ തലവര മാറ്റാൻ വിഴിഞ്ഞത്തിന് കഴിയുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷ. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ കപ്പലും വിഴിഞ്ഞത്ത് അടുക്കാനാവും. ഇന്ത്യയുടെ ചരക്കുനീക്കം 70% സമുദ്ര മാർഗ്ഗത്തിലൂടെയാണ്. എന്നാൽ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ ചരക്കു നീക്കത്തിന്റെ 75% ഇവിടെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നതാണ്. വിഴിഞ്ഞം പൂർണ്ണ സജ്ജമാകുന്നതോടെ മറ്റ് തുറമുഖങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്ത് കൊണ്ടിരുന്ന ചരക്ക് നീക്കം ഇവിടേക്ക് മാറുന്നതാണ്. അതുവഴി മറ്റ് തുറമുഖങ്ങളിൽ ആഴ്ചകളോളം കാത്ത് കിടക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാനും കോടിക്കണക്കിന് രൂപായുടെ നികുതി ലഭിക്കുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.

ഇനി അവരെല്ലാം ഇവിടേക്ക് വരും

ഇപ്പോൾ ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള അന്താരാഷ്ട്ര ചരക്കു നീക്കം നടക്കുന്നത് പ്രധാനമായും കൊളംബോ, സിംഗപ്പൂർ, ദുബായ്, ഒമാൻ, മലേഷ്യ എന്നിവിടങ്ങളിലെ തുറമുഖങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചാണ്. 800 മീറ്റർ ബെർത്ത് വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖത്തിനുണ്ട്. 24,000 ടി. ഇ. യു കണ്ട്യനറുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാനുള്ള ശേഷി വിഴിഞ്ഞത്തിനുണ്ട്. ശരാശരി 1.5 കോടി ട്വന്റ് ഫുട് ഇക്വലന്റ് യൂണിറ്റ് (ടി. ഇ. യു) കണ്ടയ്നറുകളാണ് പ്രതിവർഷം ഇന്ത്യയിലെ കടൽമാർഗ്ഗം വഴിയുള്ള ചരക്കു നീക്കത്തിന്റെ അളവ്. കൊളംബോ മാത്രം 30 ലക്ഷം ടി. ഇ. യു കണ്ട്യനറുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നു. വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം പൂർണ്ണമായും സജ്ജമാകുന്നതോടെ കൊളംബോ, സിംഗപ്പൂർ, ദുബായ്, ഒമാൻ, മലേഷ്യ മുതലായ തുറമുഖങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്ത് കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ചരക്കു നീക്കത്തിന്റെ ഭൂരിഭാഗവും വിഴിഞ്ഞത്തേക്ക് മാറുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം.

കേരള വികസനത്തിന്റെ പൊൻതൂവൽ

വർഷങ്ങളായി കേരളം കാത്ത് സൂക്ഷിച്ച ഒരു സ്വപ്നത്തിന്റെ സാക്ഷാത്കാരമാണ്

തിരുവനന്തപുരം വിഴിഞ്ഞം ഇന്റർനാഷണൽ സീപോർട്ട് ലിമിറ്റഡ് (വി. ഐ. എസ്. എൽ). ഇത് കേരളത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക- വ്യവസായ- വാണിജ്യ മേഖലകളിൽ കാര്യമായ ചലനങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതാണ്. കേരളത്തിലെ ടൂറിസം, ഹോട്ടൽ വ്യവസായം, ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലകൾ എന്നിവയിലെല്ലാം കാര്യമായ വളർച്ച കൈവരിക്കുവാൻ ഈ തുറമുഖം യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതിലൂടെ കഴിയുന്നതാണ്.

കേരളത്തിന്റെ നികുതി വരുമാനം വർദ്ധിക്കുമെന്നതാണ് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട നേട്ടം. ചരക്ക് നീക്കം നടക്കുമ്പോൾ അതിൻമേൽ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ജി. എസ്. ടി ഈടാക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്. കൂടാതെ തുറമുഖം മറ്റ് സേവനങ്ങൾക്ക് നൽകുന്ന ഫീസിലും കപ്പലുകൾക്ക് ഇന്ധനം നിറയ്ക്കുമ്പോൾ ചുമത്തുന്ന നികുതിയും കേരളത്തിന്റെ നികുതി വർദ്ധനവിന് സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കും. അദാനി ഫൗണ്ടേഷൻ വിഭാവന ചെയ്യുന്ന ചരക്ക് റെയിൽവേ ഇടനാഴിയും ഫുഡ് പാർക്കും കേരളത്തിലെ ചരക്ക് നീക്കത്തിനും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭ മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വഴിയൊരുക്കുന്നതാണ്. വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖത്തിന്റെ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ തന്നെ 5000 പേർക്ക് പരോക്ഷമായും 650 പേർക്ക് നേരിട്ടും തൊഴിൽ നൽകാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

വിഴിഞ്ഞം ഒരു പി. പി. പി മാതൃക

കേരളത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പൊതു- സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്ത പദ്ധതിയാണ് വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖ പദ്ധതി. കേന്ദ്ര- സംസ്ഥാന സർക്കാർ, അദാനി ഗ്രൂപ്പ് എന്നിവർ ഉൾപ്പെട്ട പങ്കാളിത്ത പദ്ധതിയാണ് വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖ പദ്ധതി. കേന്ദ്ര ആസൂത്രണ കമ്മീഷൻ തയ്യാറാക്കിയ സംസ്ഥാന തുറമുഖങ്ങൾക്കായുള്ള മാതൃക കൺസഷൻ കരാർ (Model Concession Agreement) പ്രകാരമാണ് വിഴിഞ്ഞം പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്നത്. 40 വർഷമാണ് കരാറിന്റെ കാലാവധി. അടുത്ത രണ്ട് ഘട്ടങ്ങളും അദാനി ഫൗണ്ടേഷൻ സ്വന്തം ചെലവിൽ പദ്ധതി നിർവ്വഹിച്ചാൽ നടത്തിപ്പവകാശം 20 വർഷം കൂടി നീട്ടി നൽകും. ഓഖി, പ്രളയം തുടങ്ങിയ കാരണങ്ങളാൽ പദ്ധതി നിർവ്വഹണം തടസ്സപ്പെട്ടതിനാൽ അദാനി ഗ്രൂപ്പിന് അഞ്ച് വർഷം കൂടി സർക്കാർ കരാർ നീട്ടി നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഇതോടെ ആകെ 65 വർഷമാണ് തുറമുഖത്തിന്റെ നടത്തിപ്പവകാശം അദാനി ഗ്രൂപ്പിന് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. കരാർ പ്രകാരം 2034 മുതൽ ഒരു ശതമാനം വീതം ലാഭവിഹിതം സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലുള്ള വിഴിഞ്ഞം ഇന്റർനാഷണൽ സീപോർട്ട് ലിമിറ്റഡിന് (വി. ഐ. എസ്. എൽ) നൽകുന്നതാണ്.

ഓരോ വർഷവും ഈ ലാഭവിഹിതം ഒരു ശതമാനം വർദ്ധിക്കും. കൂടാതെ തുറമുഖ പദ്ധതിയോട് അനുബന്ധിച്ച് ആരംഭിക്കുന്ന അനുബന്ധ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ ഭാഗവും നികുതിയായി സംസ്ഥാന സർക്കാരിന് ലഭിക്കുന്നതാണ്. കേരളത്തിന്റെ തൊഴിൽ മേഖലയ്ക്കും ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ പ്രയോജനം ലഭിക്കുന്നു.

വിഴിഞ്ഞം ഒറ്റനോട്ടത്തിൽ

* ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ആഴക്കടൽ ട്രാൻസ്ഷിപ്പ്മെന്റ് തുറമുഖം
* ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും ആഴം കൂടിയ മദർപോർട്ട് (18 മീറ്റർ)
* ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ സമ്പൂർണ്ണമായ സാങ്കേതികവിദ്യ പോർട്ട്
* ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ ഷിപ്പ് ടു ഷോർ ടെർമിനൽ
* ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും ഉയരമുള്ള പുലിമുട്ട്

* ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ഓട്ടോമാറ്റഡ് പോർട്ട്
* അന്തർദേശീയ കപ്പൽ പാതയോട് ഏറ്റവും സാമീപ്യം പുലർത്തുന്ന പോർട്ട് (10 നോട്ടിക്കൽ മൈൽ ദൂരം)
* ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ പൊതു സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്ത പദ്ധതികളിലൊന്ന്
* ആദ്യഘട്ടത്തിൽ 10 ലക്ഷം കണ്ടെയ്നറുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യാനുള്ള കഴിവ്
* പൂർണമായും ഓട്ടോമാറ്റഡ് ആയ 23 യാർഡ് ക്രെയിനുകൾ സെമി ഓട്ടോമാറ്റഡ് ആയ ഷിപ്പ് ടു ഷോർ ക്രെയിനുകൾ
* തീരത്ത് നിന്നും ഒരു നോട്ടിക്കൽ മൈൽ അകലംവരെ 24 മീറ്റർ സ്വാഭാവിക ആഴം
* ആദ്യഘട്ട നിർമ്മാണ ചെലവ് 7700 കോടി
* ആദ്യഘട്ടത്തിൽ തന്നെ 5000 പേർക്ക് പരോക്ഷമായും 650 പേർക്ക് പ്രത്യക്ഷമായും തൊഴിൽ ലഭിയ്ക്കും.
* തിരുവനന്തപുരം ഇന്റർനാഷണൽ എയർപോർട്ടുമായുള്ള സാമീപ്യം
* നാല് ലെയ്നുകളുള്ള എൻ. എച്ച് - 66 മായുള്ള റോഡ് കണക്റ്റിവിറ്റി
* നിർദ്ദിഷ്ട ചരക്ക് റെയിൽ ഇടനാഴിയുമായുള്ള സാമീപ്യം

കേരളത്തിന്റെ സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമായി

2024 ജൂലൈ 12 ന് വിഴിഞ്ഞം പദ്ധതിയുടെ ആദ്യഘട്ട ട്രയൽ റൺ നടന്നത് കേരളത്തിന്റെ വികസന സ്വപ്നത്തിന്റെ സാക്ഷാത്കാരമാണ്. കേരളത്തിന്റെ വികസന ചരിത്രത്തിലും സമുദ്രാന്തര വാണിജ്യ രംഗത്തും പുതിയ അദ്ധ്യായം രചിക്കുവാൻ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖ പദ്ധതിക്കു കഴിയും. സമുദ്രമാർഗ്ഗം വഴിയുള്ള ചരക്കു നീക്കം ഇനി കേരളത്തിലൂടെ യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നു. അന്താരാഷ്ട്ര സമുദ്രാന്തര വാണിജ്യ രംഗത്ത് ഇന്ത്യയ്ക്കൊപ്പം കേരളവും ലോക ഭൂപടത്തിൽ അടയാളപ്പെടുത്തലുകൾ നടത്തിയിരിക്കുന്നു. കേരളത്തിന്റെ പൊതുവായ വികസന കുതിപ്പിനൊപ്പം അനുബന്ധമേഖലകളിലുള്ള വികസനവും യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുവാൻ വിഴിഞ്ഞത്തിന് സാധ്യമാകും.

2023 ഒക്ടോബർ 15 ന് ക്രെയിനുമായി ചൈനയുടെ ചരക്കുകപ്പൽ ആദ്യമായി വിഴിഞ്ഞം തീരം തൊട്ടു. 2024 ജൂലൈ 11 ന് ഡെൻമാർക്ക് ഷിപ്പിങ്ങ് കമ്പനിയുടെ ചരക്ക് കപ്പലായ മദർഷിപ്പ് സാൻ ഫെർണാഡോ (Mothership SanFernado)വിഴിഞ്ഞത്ത് എത്തിച്ചേർന്നു. 2024 ജൂലൈ 12 ന് കേന്ദ്ര തുറമുഖം വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. സർബാനന്ദ് സോനാവാൾ, സംസ്ഥാന മുഖ്യമന്ത്രി ശ്രീ. പിണറായി വിജയൻ എന്നിവർ ചേർന്ന് വാട്ടർ സല്യൂട്ട് നൽകി മദർഷിപ്പ് സാൻ ഫെർണാണ്ടോയെ സ്വീകരിച്ചു. 300 മീറ്റർ നീളമുള്ള സാൻഫെർണാണ്ടോ 1900 ത്തോളം ക്രെയിനുകളും തുറമുഖത്തിന് വേണ്ട ഉപകരണങ്ങളുമായിട്ടാണ് വിഴിഞ്ഞത്ത് എത്തിയത്. സാൻ ഫെർണാണ്ടോയിൽ നിന്ന് ഈ ക്രെയിനുകൾ ഇറക്കിയശേഷം അത് ചെറു കപ്പലുകളിൽ കയറ്റി മറ്റ് സ്ഥലങ്ങളിലേക്ക് കൊണ്ടുപോകുന്നതാണ്.

വിഴിഞ്ഞം പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതിലൂടെ ചൈനയേക്കാൾ മികവാർന്ന ലൊജസ്റ്റിക് സംവിധാനമാണ് (Logistic Mechanism) ഇന്ത്യയ്ക്ക് കൈവരിക്കാൻ കഴിയുന്നത്.

2028 ൽ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം പൂർണ്ണ സജ്ജമാകുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. തുറമുഖം പൂർണ സജ്ജമാകുമ്പോൾ ഒന്നിലധികം മദർഷിപ്പുകൾക്ക് ഒരേസമയം തുറമുഖത്ത് നങ്കൂരമിടാൻ അവസരമുണ്ടാകും. ഇന്ത്യയിലെ സമുദ്രാന്തര ചരക്ക് നീക്കത്തിന്റെ ഭൂരിഭാഗവും ഈ പദ്ധതിയിലേക്ക് മാറുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം പദ്ധതിയുടെ സാക്ഷാത്കാരം കേരളത്തിന്റെ വികസന കുതിപ്പിൽ ഒരു പുതിയ യുഗത്തിന് തുടക്കം കുറിച്ചിരിക്കുകയാണ്.

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന സാമൂഹിക-സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങൾ

സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന വ്യക്തികളും, ഏജൻസികളും, സ്ഥാപനങ്ങളും അത്തരം സാമൂഹിക സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കുകയും അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങൾ വളർത്തിയെടുക്കുവാനും നിലനിർത്തുവാനും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട് അവ വിശദമാക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

സംരംഭകത്വത്തിന് ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത് സംരംഭകരാണ്. ഓരോ സംരംഭകനും വളർന്നുവരുന്നത് ഓരോ സാമൂഹ്യ- സാംസ്കാരിക പശ്ചാത്തലത്തിലാണ്. ഓരോ വ്യക്തിയും ഒരു സാമൂഹ്യ ജീവിയായതു കൊണ്ട് സമൂഹത്തിൽ നിലനിൽക്കുന്ന ചിന്താരീതികളും നിയന്ത്രണങ്ങളും സംരംഭകത്വ മേഖലയിലേക്ക് അവരെ നയിക്കുന്നതിൽ സ്വാധീനം ചെലുത്തും. സാംസ്കാരിക മൂല്യങ്ങളും വിശ്വാസപ്രമാണങ്ങളും വ്യക്തികളുടെ ജീവിത രീതികളെയും, അവർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന വഴികളെയും സ്വാധീനിക്കും. അനുകൂലമായ സാമൂഹിക-സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങൾ വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കും. സമൂഹത്തിൽ നിന്ന് ഉയരുന്ന പ്രതികൂല ഘടകങ്ങൾ അവരെ സംരംഭകത്വത്തിൽ നിന്നും വഴി തിരിച്ചു വിട്ടേക്കാം. സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന വ്യക്തികളും, ഏജൻസികളും, സ്ഥാപനങ്ങളും അത്തരം സാമൂഹിക സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കുകയും അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങൾ വളർത്തിയെടുക്കുവാനും നിലനിർത്തുവാനും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട് അവ വിശദമാക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

1. സമൂഹത്തിലെ നിയന്ത്രണങ്ങളും സാംസ്കാരിക മനോഭാവങ്ങളും

ചില സാമൂഹ്യ ചുറ്റുപാടുകൾ വ്യക്തികൾക്ക് നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്താറുണ്ട്. അവർക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട തൊഴിൽ മേഖല തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ അനുവദിക്കുന്നതിന് പകരം സർക്കാർ ജോലിയെ മാത്രം അന്തസ്സായി കാണുന്നവർ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് തടസ്സം നിൽക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സ്ഥിര ജോലിയും ശമ്പളവുമാണ് ഒരു വ്യക്തിയുടെ സാമ്പത്തിക ഭദ്രത എന്ന തെറ്റിദ്ധാരണ പലരിലും ഉണ്ട്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ, അവർ സംരംഭകത്വ മേഖലയിലേക്ക് നീങ്ങുന്ന മറ്റുള്ളവരെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

സംരംഭകത്വം രാഷ്ട്ര നിർമിതിയിൽ പങ്കാളികളാകാനുള്ള അവസരമായി കാണുകയാണ് വേണ്ടത്. തെറ്റായ ചില തീരുമാനങ്ങൾ മൂലം സംരംഭകർക്കുണ്ടാകുന്ന വീഴ്ചകളും പരാജയങ്ങളും പർവ്വതീകരിച്ചു കാണുന്ന പ്രവണതയും സമൂഹത്തിൽ ഉണ്ട്. സിനിമ ഉൾപ്പെടെയുള്ള മാധ്യമങ്ങളിൽ സംരംഭകർ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ ഗുരുതരമായ സാഹചര്യങ്ങൾ ആയി അവതരിപ്പിക്കുന്നത് സംരംഭകത്വം ഒരു ജീവിതമാർഗമായി സ്വീകരിക്കുന്നവരെ സമൂഹത്തിൽ പ്രതിലോമകരമായി ചിത്രീകരിക്കാൻ ഇടയാക്കാം. ചില ഉദ്യോഗസ്ഥർ കാണിക്കുന്ന തെറ്റായ പ്രവണതകൾ സർക്കാർ തലത്തിലുള്ള, സംരംഭകരുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മൊത്തം സംവിധാനങ്ങൾ സംരംഭക വിരുദ്ധമാണെന്ന തെറ്റിദ്ധാരണ സമൂഹത്തിൽ ചിലരുടെ ഇടയിലെങ്കിലും വളർന്നു വരും. സംരംഭകത്വത്തെ പൊതുവിൽ നഷ്ട സാധ്യതകൾ മാത്രമുള്ള ഒന്നായാണ് സമൂഹത്തിലെ ചിലർ കാണാറുള്ളത്. മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ആശയങ്ങളും ലാഭ സാധ്യത നൽകുന്നു എന്ന വശം കാണാതെ പോകുന്നു. ശരിയായ ആസൂത്രണവും നടപ്പിലാക്കലും ഉണ്ടായാൽ ഏതൊരു സംരംഭവും വിജയിപ്പിക്കാം എന്നതാണ് സത്യം. എന്നാൽ സമൂഹം നഷ്ട സാധ്യതയെക്കുറിച്ച് മാത്രം ചിന്തിക്കുകയും അത് മൂലം സംരംഭകത്വത്തെ സ്വീകരിക്കുന്നവരെ വിമുഖതയോടെ കാണുകയും ചെയ്യുന്നത് ഹിതകരമല്ല.

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രാധാന്യവും നേട്ടങ്ങളും സമൂഹത്തിന് അവബോധം സൃഷ്ടിക്കേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്. മികച്ച സംരംഭകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും അനുമോദിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെ സമൂഹത്തിൽ സംരംഭകർക്ക് ആദരവും, അംഗീകാരവും നേടാൻ സഹായിക്കും. അവർക്ക് ആവശ്യമായ സഹായങ്ങളും നിർലോഭം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഭരണപരമായ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ നടപടികൾ ലളിതമാക്കുകയും, സുതാര്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതും സമൂഹത്തിന് വിശ്വാസവും താൽപര്യവും ഈ മേഖലയിൽ വളർത്താൻ സഹായിക്കും. ഇത് സംരംഭകത്വത്തോടുള്ള മനോഭാവങ്ങളിലും മാറ്റം വരുത്തും.

2. സൗഹൃദങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും

സംരംഭകത്വത്തിലെ മിക്ക പ്രവർത്തനങ്ങളും മറ്റുള്ളവരുടെ സഹായമോ സഹകരണമോ

ആവശ്യമായവയാണ്. ഏതൊരു കാര്യത്തിലും ഒറ്റയ്ക്ക് തന്നെ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ, കുടുംബത്തിലെയും സുഹൃത്തുക്കളുടെയും നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ ഉള്ള പ്രോത്സാഹനത്തോടെ ചെയ്യുന്നതാണ് കൂടുതൽ എളുപ്പം. പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ പലതരത്തിൽ ആകാം. സുഹൃത് വലയങ്ങളിലുള്ളവരുടെയും, കുടുംബത്തിലുള്ളവരുടെയും, സമൂഹത്തിലുള്ള മറ്റുള്ളവരുടെയും മാനസികമായ പ്രചോദിപ്പിക്കൽ, അത്യാവശ്യഘട്ടങ്ങളിൽ സാമ്പത്തികവും മറ്റു തരത്തിലുമുള്ള ആവശ്യങ്ങൾ നേടാൻ സഹായിക്കൽ, ഉപകാരപ്രദമായ വിവരങ്ങളും അറിവുകളും പങ്കുവയ്ക്കൽ, പ്രതിസന്ധിഘട്ടങ്ങളിൽ തരണം ചെയ്യാൻ കൂടെ നിൽക്കുകയോ ഉത്തേജനം നൽകുകയോ ചെയ്യൽ എന്നിവ ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. പ്രയാസങ്ങളിൽ അകപ്പെട്ടാൽ കൂടെ ഉറ്റവരും സുഹൃത്തുക്കളും ഉണ്ടെന്നുള്ള തോന്നൽ വരെ വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രേരിപ്പിച്ചേക്കാം.

കൂട്ടായ ഇടപെടലുകളും പരിശ്രമങ്ങളും ഏതൊരു ദുഷ്കരമായ സാഹചര്യത്തെയും അനായാസം നേരിടാൻ സംരംഭകരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു. സംരംഭകത്വ മേഖലയിലുള്ളവരുടെ സഹകരണവും മികച്ച ബന്ധങ്ങളും ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.സംരംഭകരുടെ സംഘടനകൾ ഇതിനായി പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഓരോ സംരംഭവും ഓരോ വ്യക്തിയുടേതാണെങ്കിലും (ഓരോരുത്തർക്കും തങ്ങളുടെ സംരംഭം വിജയകരമായും ലാഭകരമായും ആക്കി തീർക്കണമെന്നാണ് ആഗ്രഹം ഉണ്ടാവുക), സഹ സംരംഭകരെ കൂടി പരിഗണിക്കുകയും, പ്രതിസന്ധികൾ ഉണ്ടാകുമ്പോൾ കൂടെ നിന്ന് സഹായിക്കുമ്പോഴാണ് എക്കാലവും, എല്ലാ സംരംഭകരും വിജയികളായി തീരുക. മികച്ച മൂല്യങ്ങളും, പരസ്പര വിശ്വാസവും, സഹകരണവും സംരംഭകർക്കിടയിൽ ഉണ്ടാകേണ്ടതാണ്. അത് സംരംഭകത്വ വളർച്ചയ്ക്ക് മുതൽക്കൂട്ടാകും. അതിനായി സംരംഭക കൂട്ടായ്മകൾ നിശ്ചിത ഇടവേളകളിൽ യോഗങ്ങൾ നടത്തണം. അത്തരം യോഗങ്ങളിൽ ഓരോ അംഗത്തിന്റെയും പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യാനും പരിഹരിക്കാനുമുള്ള വഴികൾ കണ്ടെത്തേണ്ടതാണ്. കൂട്ടായി ഇടപെടേണ്ട വിഷയങ്ങളിൽ ഒത്തൊരുമയോടെ നീങ്ങേണ്ടതാണ്.

3. കുടുംബപരമായ ഘടകങ്ങൾ

ഒരു സമൂഹത്തിൻറെ ഏറ്റവും അടിസ്ഥാനപരമായ ഘടകം കുടുംബങ്ങളാണ്. ഓരോ വ്യക്തിയും പിറവിയെടുക്കുന്നതും വളർന്നുവരുന്നതും കുടുംബത്തിലാണ്. അതിനാൽ തന്നെ കുടുംബപരമായ പല ഘടകങ്ങളും വ്യക്തിയുടെ കഴിവുകളെയും, തൊഴിൽ ആഭിമുഖ്യത്തെയും, അനുഭവസമ്പത്തിനെയും, തീരുമാനങ്ങളെയും സ്വാധീനിക്കും

കുടുംബത്തിൽ അച്ഛന്റെ/ അമ്മയുടെ തൊഴിൽ മേഖല, മക്കളുടെ തൊഴിൽ സംബന്ധമായ തിരഞ്ഞെടുപ്പുകളെയും പൊതുവിൽ സ്വാധീനിക്കാറുണ്ടെന്നു പല ഗവേഷണ പഠനങ്ങളിലും കണ്ടെത്തിയിട്ടുണ്ട്. സർക്കാർ ജോലിയിൽ ഉള്ളവർ തങ്ങളുടെ മക്കളെയും സർക്കാർ ജോലിക്കായും, സംരംഭകത്വ മേഖലയിലുള്ളവർ അടുത്ത തലമുറയെയും അതേ മാർഗത്തിലൂടെ വഴി നടത്തുന്നതും പൊതുവേ കാണാം. സമാനമായ രീതിയിൽ അവർക്ക് മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ ലഭിക്കുകയും അതുവഴി സഞ്ചരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ചെറുപ്പത്തിൽ തന്നെ മക്കൾക്ക് അച്ഛനമ്മമാരുടെ തൊഴിലുകളുടെ പ്രത്യേകതകളും, ഗുണദോഷ വശങ്ങളും മനസ്സിലാകുന്നതിനാൽ അവരും അതെ വഴി സ്വീകരിക്കുന്നു. വഴിമാറി ചിന്തിക്കുന്നതിന് ആളുകൾ പൊതുവേ ധൈര്യം കാട്ടാറില്ല. അതിനാൽ മക്കളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ കാലഘട്ടത്തിൽ തന്നെ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും രക്ഷിതാക്കൾക്കും സംരംഭകത്വ മേഖലയെക്കുറിച്ച് അവബോധം നൽകുന്നത് ഇതര തൊഴിൽ മേഖലയിലുള്ളവരെയും ഇതിലേക്ക് ചിന്തിക്കുവാൻ പ്രേരിപ്പിക്കും.

കുടുംബത്തിലുള്ളവരുടെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയും വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേർപ്പെടുന്നതിനെ സ്വാധീനിച്ചേക്കാം. മുതൽ മുടക്കാൻ ആവശ്യത്തിനു സാമ്പത്തികശേഷിയുള്ളവർക്ക് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ മക്കൾക്ക് സഹായം അനായാസം നൽകാൻ സാധിക്കും. ഏതൊരു സംരംഭക ആശയം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കാനും സ്വന്തം മുതൽ മുടക്ക് ആവശ്യമായതിനാൽ അതിൻറെ ലഭ്യത സംരംഭകത്വത്തിലേക്കു ഇറങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കും. അല്ലാത്തവർ തുടക്കത്തിൽ തന്നെ പിന്മാറും. മികച്ച ആശയവും കഴിവുമുള്ള സംരംഭകർക്ക് സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് പദ്ധതികൾ പോലുള്ള സഹായങ്ങൾ നൽകുന്നത് സംരംഭകരെ ഈ ഗണത്തിൽ സഹായിക്കും.

ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ വിശ്വാസങ്ങളും ചിന്താരീതികളും അതിലെ അംഗങ്ങളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക്

ഇറങ്ങുന്നതിന് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയോ, നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുകയോ ചെയ്യും. ബിസിനസ് മേഖലയെ കുറച്ചു കാണുന്നവരും, ബിസിനസ് ആവശ്യത്തിന് ആയാലും ഏറെ വൈകി ജോലിസ്ഥലത്ത് നിൽക്കുന്നതും, യാത്ര ചെയ്യുന്നതും (പ്രത്യേകിച്ച് വനിതകളെ) സംശയ ദൃഷ്ടിയോടെ കാണുന്നവരും ഉണ്ട്. അതുപോലെ വിവാഹനന്തരം സംരംഭങ്ങൾ തുടർന്നാൽ കുടുംബകാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധിക്കാൻ സാധിക്കുകയില്ല എന്ന തെറ്റിദ്ധാരണയിൽ മക്കളെ (പ്രത്യേകിച്ച് പെൺമക്കളെ) സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടക്കാൻ അനുവദിക്കാത്തവരും ഉണ്ടാകാം. ഇത്തരത്തിലുള്ള ചിന്തകളും തെറ്റിദ്ധാരണകളും അതിജീവിക്കേണ്ടത് സംരംഭകത്വത്തെ ഒരു സ്വപ്നമായി കാണുന്ന ഒരു വ്യക്തിയുടെയും ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ സ്വതന്ത്രമായി ചിന്തിക്കാനും, പുരോഗതിയുടെ പുത്തൻ മാർഗങ്ങളിൽ സംരംഭകാശയങ്ങളുമായി മുന്നോട്ട് നീങ്ങുവാനും ഓരോരുത്തരും ധൈര്യവും ആത്മവിശ്വാസവും ആർജ്ജിക്കണം. ഒരു കുടുംബത്തിൽ ഒരാൾ സംരംഭകത്വ പാതയിലറങ്ങി വിജയിച്ചാൽ തുടർന്നു വരുന്ന തലമുറയെയും അതിലേക്ക് പ്രചോദിപ്പിക്കും. കുടുംബ യോഗങ്ങളിലും കൂട്ടായ്മകളിലും സംരംഭകത്വ വിഷയങ്ങളിൽ ശരിയായ ബോധവൽക്കരണം നൽകുന്നതും, ആരോഗ്യകരമായ അറിവുകൾ പകരുന്നതും സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പുതുതലമുറയെ നയിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കും.

4. വിദ്യാഭ്യാസവും പരിശീലനവും

വിദ്യാഭ്യാസം പലതരത്തിലും സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്നുണ്ട് എന്ന് നിരവധി ഗവേഷണ പഠനങ്ങൾ ചൂണ്ടിക്കാട്ടിയിട്ടുണ്ട്. അടിസ്ഥാനപരമായി, വിദ്യാഭ്യാസം ലഭിക്കുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് നടപടിക്രമങ്ങളും മറ്റു കാര്യങ്ങളും മനസ്സിലാക്കാനും, അവ പഠിച്ച് മികച്ച രീതിയിൽ നടപ്പാക്കാനും സാധിക്കുന്നു. സാങ്കേതിക പ്രൊഫഷണൽ മേഖലയിലെ വിദ്യാഭ്യാസം അത്തരം മേഖലാധിഷ്ഠിതമായുള്ള സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. വിദ്യാഭ്യാസ പ്രക്രിയയിലൂടെ കടന്നു പോകുന്നവർക്ക് നിരവധി കഴിവുകൾ ആർജിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു. സംരംഭക മേഖലയിൽ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നത് അതിവേഗവും ആഗോള തലത്തിലുമാണെന്നതിനാൽ അവ തിരിച്ചറിയുകയും, അവയുടെ സാധ്യതകൾ വിശകലനം ചെയ്യാനും, പ്രയോജനപ്പെടുത്താനും വിദ്യാഭ്യാസം സഹായിക്കുന്നു.

ഉന്നതമായ വിദ്യാഭ്യാസം ഇല്ലാത്തവരും സംരംഭക മേഖലയിൽ ശോഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. എങ്കിലും അവർ പോലും എക്കാലവും വിദ്യാഭ്യാസവും, മികച്ച അറിവും ഉള്ളവരുടെ സഹായത്തോടെയാണ് സംരംഭങ്ങൾ വളർത്തിയിട്ടുള്ളത്.

വിദ്യാഭ്യാസം ഏത് മേഖലയിലായാലും, ഏത് തരത്തിലുള്ളതായാലും പ്രാഥമിക തലം മുതൽക്കേ എല്ലാ പഠന സിലബസുകളിലും, കരിക്കുലത്തിലും സംരംഭകത്വം നിർബന്ധ വിഷയമായി പഠിപ്പിക്കണം. കുറഞ്ഞത് മൂന്നുമാസമെങ്കിലും വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് സംരംഭങ്ങളിൽ പ്രായോഗിക അനുഭവം ആർജിക്കാനുള്ള അവസരം പഠന പദ്ധതികളെ നിയന്ത്രിക്കുന്ന യൂണിവേഴ്സിറ്റികൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ നൽകണം. സംരംഭകത്വം എന്ന വിഷയം കേവലം വാണിജ്യ ശാസ്ത്രത്തിന്റെയോ, സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രത്തിന്റെയോ മാത്രം കീഴിൽ ഒതുങ്ങേണ്ടതല്ല. മാനവിക- ശാസ്ത്ര വിഷയങ്ങളുടെയും പ്രായോഗതലത്തിൽ, അതാത് രംഗത്തെ വികസിപ്പിക്കുവാനും, വിശാലമായ അർത്ഥത്തിൽ സംരംഭകത്വം അനിവാര്യമാണ്

സമൂഹത്തിലെ വ്യത്യസ്ത തലങ്ങളിലുള്ളവർക്ക് സംരംഭകത്വത്തിൽ പരിശീലനം നൽകുന്നത് നല്ലതാണ്. സംരംഭകത്വം എന്നത് ഒരു കലയാണ്. പ്രായോഗിക തലത്തിൽ നടപ്പാക്കുകയും വളർത്തി കൊണ്ട് വരേണ്ടതുമായ ഒന്നാണത്. അതിന് സംരംഭകത്വമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഒരു കാര്യവും എങ്ങനെ ചെയ്യണം എന്നതിനുള്ള കഴിവ് പരിശീലനത്തിലൂടെ നൽകാവുന്നതാണ്. മുൻ പരിശീലനം ലഭിക്കാത്തവരും സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ വിജയിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിലും, പൊതുവിൽ, ശരിയായ പരിശീലനം വ്യക്തികളെ കൂടുതൽ പ്രാപ്തിയുള്ളവരാക്കും. നിലവിൽ കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികൾ നിരവധിയായ പരിശീലന സ്ഥാപനങ്ങളും പരിശീലന പദ്ധതികളും നടത്തുന്നുണ്ട് അവ സമൂഹത്തിൽ, വ്യത്യസ്ത തലങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ടവർക്ക് സൗജന്യമായോ നാമമാത്രമായ ചിലവിലോ ലഭ്യമാക്കണം. ജീവിത സാഹചര്യങ്ങളിൽ പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്നവർക്കായിരിക്കണം അത്തരം പരിശീലന പരിപാടികളിൽ മുൻഗണനകൾ നൽകേണ്ടത്. ഓരോ പ്രദേശത്തിന്റെയും ജന തയുടെയും വ്യത്യസ്തതകളും പ്രത്യേകതകളും മനസ്സിലാക്കി വേണം പരിശീലന പരിപാടികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യേണ്ടത്. അത് സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആളുകളെ ആകർഷിക്കാൻ സഹായിക്കും. അടിസ്ഥാന തലത്തിലുള്ള പരിശീലനം എല്ലാവർക്കും ആകാം. എന്നാൽ

ആളുകളുടെ കഴിവുകളും അഭിരുചി നിർണയം നടത്തിയതിനു ശേഷമാവണം ഉയർന്ന തരത്തിലുള്ള പരിശീലനത്തിന് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

പരിശീലന പരിപാടികൾ കാര്യക്ഷമമാകണമെങ്കിൽ സംരംഭകത്വ മേഖലയെ കുറിച്ച് കൃത്യമായ പഠനങ്ങൾ നടത്തുകയും, ഏറ്റവും പുതിയ കാര്യങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തുകയും വേണം. കാലപ്പഴക്കം വന്ന സിലബസ്സും, ഒരു 'ചടങ്ങു' നടത്താൻ മാത്രമായുള്ള പരിശീലന പരിപാടികളും ലക്ഷ്യം കാണില്ല. പരിശീലന പരിപാടികളുടെ മേൽനോട്ടവും ക്ലാസുകൾ നയിക്കുന്നതും സംരംഭക മേഖലയിൽ കഴിവ് തെളിയിച്ചവരായിരിക്കണം. സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തന പരിചയമില്ലാത്തവർ നൽകുന്ന പരിശീല പരിപാടികൾ പലപ്പോഴും ഫലപ്രാപ്തി കാണാതെ പോകും.

5. മാധ്യമങ്ങളുടെ പങ്ക്

ഡിജിറ്റൽ രംഗത്തുള്ളവ ഉൾപ്പെടെയുള്ള എല്ലാ മാധ്യമങ്ങളും സംരംഭകത്വത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിൽ മാധ്യമ പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നതും ഉപകരിക്കും. സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളെ കൃത്യമായ പഠനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുക, ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ നൽകുന്നതിൽ പങ്കാളികളാവുക, ആശയവിനിമയങ്ങൾ തെറ്റിദ്ധാരണ വരുത്താൻ ഇടയാകാതെ നടത്തുക എന്നിവ ഇതിൽ പ്രധാനമാണ്. ശരിയായ ദിശയിൽ സമൂഹത്തിലുള്ളവരെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് നയിക്കാൻ ഉതകുന്ന വിധത്തിൽ ആവണം വാർത്തകൾ അവതരിപ്പിക്കേണ്ടത്. ഒറ്റപ്പെട്ട സംഭവങ്ങളിലും പരിഹാരം കണ്ടെത്താൻ ശ്രമിക്കണം. എന്നാൽ അവയെ പർവതീകരിക്കുന്നത് ഒരുപക്ഷേ സമൂഹത്തിന് തെറ്റായ സന്ദേശം നൽകാൻ കാരണമായേക്കാം. ലോകത്തിലെ നാനാ ഭാഗങ്ങളിൽ നടക്കുന്ന മാറ്റങ്ങളുടെയും, വസ്തുതകളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഓരോ പ്രദേശത്തുമുള്ള സംരംഭകർക്ക് ലഭിക്കുന്ന സാധ്യതകളെ പരിചയപ്പെടുത്താൻ മാധ്യമങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും.

ചുരുക്കത്തിൽ സാമൂഹ്യ സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങൾ വലിയ തോതിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വളർച്ചയെയും വികാസത്തെയും സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നതായി കാണാം ■

ജി.പി.എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ
പ്രൊഫസ്സറും വാണിജ്യ വിഭാഗം
മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ

ഡോ. സുധീർ ബാബു

വിഭിന്നത്വം, പെനിട്രേഷൻ പ്രൈസിംഗ്, നീഷ് മാർക്കറ്റ് - വിപണി കീഴടക്കാൻ 3 തന്ത്രങ്ങൾ

വിപണി (Market) ബിസിനസിന് അതിവേഗം പിടിതരുന്ന ഒന്നല്ല. ശരിയായ തന്ത്രങ്ങൾ പ്രയോഗിച്ചാൽ മാത്രമേ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണിയുടെ ഹൃദയം കവരുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. വിപണിയിലേക്ക് തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി പ്രവേശിക്കുന്ന സംരംഭകൻ സ്വീകരിക്കുന്ന തന്ത്രങ്ങളാണ് ബിസിനസിൻറെ വിജയം നിശ്ചയിക്കുന്നത്. അത്തരം വിജയ തന്ത്രങ്ങളിൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട മൂന്ന് തന്ത്രങ്ങളിലൂടെ നമുക്കൊന്ന് കടന്നുപോകാം.

വിഭിന്നത്വം (Differentiation)

കണ്ണഞ്ചിപ്പിക്കുന്ന കടുംനിറങ്ങളുള്ള, സാധാരണ കാണുന്നവയിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഡിസൈനുകളിലുള്ള സോക്സുകൾ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ടോ? കേൾക്കുമ്പോൾ തന്നെ നെറ്റി ചുളിയും. അതെല്ലാം കുട്ടികൾക്കല്ലേ. എന്നാൽ

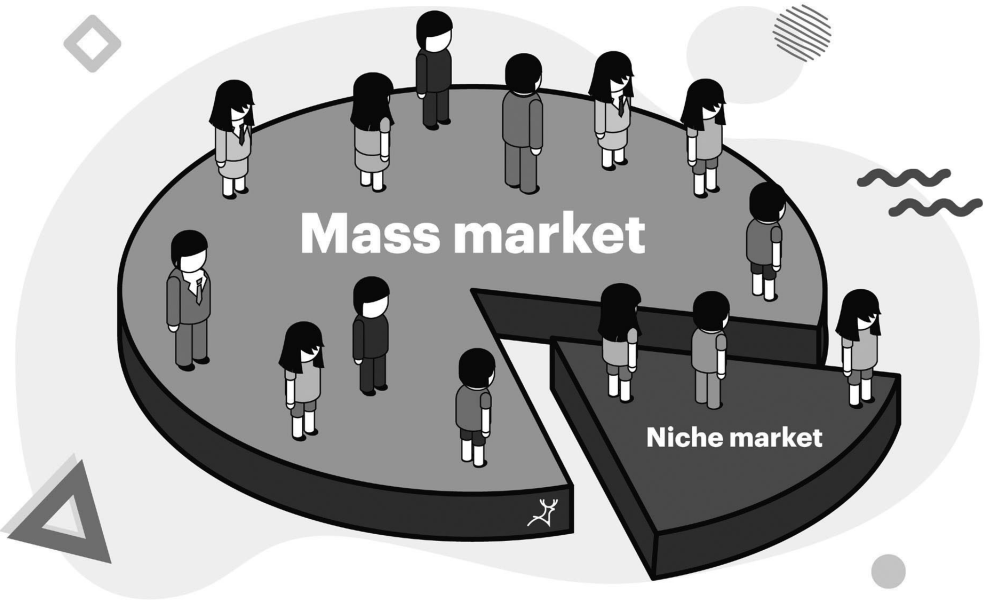
ഹാപ്പിസോക്സ് ചിന്തിച്ചത് തികച്ചും വേറിട്ട രീതിയിലാണ്. അസാധാരണ നിറങ്ങളും അതിശയിപ്പിക്കുന്ന രൂപകല്പ്പനയും (Design) സമന്വയിപ്പിച്ച സർഗ്ഗാത്മകതയാണ് ഹാപ്പിസോക്സ് എന്ന സ്വീഡിഷ് കമ്പനിയുടെ പ്രത്യേകത.

ആര് വാങ്ങാൻ എന്ന് ചിന്തിച്ചാൽ തെറ്റി. ഹാപ്പിസോക്സിൻറെ വിപണി ഇന്ന് 90 രാജ്യങ്ങളിലായി പടർന്നു കിടക്കുന്നു. എന്താണ് അവരുടെ വിജയ രഹസ്യമെന്ന് ചൂഴ്ന്നു നോക്കിയാൽ നമുക്ക് കണ്ടെത്താൻ കഴിയുന്നത് ഹാപ്പിസോക്സിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കുള്ള വ്യത്യസ്തതയാണ്. എതിരാളികൾ സമാന രീതിയിൽ ചിന്തിക്കുമ്പോൾ ഹാപ്പിസോക്സ് വിഭിന്നമായി ചിന്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നു. അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ ഇന്ന് ആ ബ്രാൻഡ് അണിയുന്നതിൽ ആനന്ദിക്കുന്നു, അഭിമാനിക്കുന്നു.

വിപണിയുടെ മനസിനെ എളുപ്പം കീഴടക്കാവുന്ന ആഗ്നേയാസ്ത്രമാണ് വിഭിന്നത്വം (Differentiation) എന്ന തന്ത്രം. കലുഷിതമായ, രൂക്ഷമത്സരം നിറഞ്ഞു നിൽക്കുന്ന വിപണിയിലേക്ക് എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടേത് പോലെ സമാനമായവയുമായി കടന്നു ചെന്നാൽ വിജയിക്കുവാനുള്ള സാധ്യത വിരളമാണ്. വിഭിന്നത്വം അഥവാ വ്യത്യസ്തത വിജയതന്ത്രമായി മാറുന്നതിവിടെയാണ്. വ്യത്യസ്തമായ അനുഭവം പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ഉപഭോക്താക്കൾ നെഞ്ചോട് ചേർക്കുന്നു.

Tesla ഇലക്ട്രിക് കാർ വിപണിയിൽ ചലനം സൃഷ്ടിച്ചത് അതിന്റെ അതുല്യമായ സവിശേഷതകൾ മൂലമാണ്. അവ യഥാർത്ഥത്തിൽ കടന്നു ചെന്നത് ഓരോ ഉപഭോക്താവിന്റെയും ഹൃദയത്തിലേക്കായിരുന്നു. പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദതയും സാങ്കേതികത്തികവും മാത്രമായിരുന്നില്ല അതിനുള്ള കാരണങ്ങൾ. മറ്റ് കാറുകളിൽ നിന്നും വിഭിന്നമായ അതിന്റെ അനുപമസൗന്ദര്യം കൂടി ഉപഭോക്താവിനെ വശീകരിച്ചു. എതിരാളികൾക്കില്ലാത്ത സവിശേഷതകൾ Tesla യെ വ്യത്യസ്തമാക്കി.

ഉപഭോക്താവിന്റെ ആഗ്രഹാനുസരണം വാഹനത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം, സോളാർ പാനലുകൾ, പെട്ടെന്ന് ചാർജ്ജ് ചെയ്യാവുന്ന സവിശേഷത, സ്വയം ഡ്രൈവ് (Self-Drive) എന്നിവ Tesla യെ വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നു.



മറ്റുള്ളവരിൽ നിന്നും Tesla യെ മാറ്റിനിർത്തുന്നതും ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകൾ തന്നെയാണ്. ശക്തമായ മത്സരം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഇലക്ട്രിക് കാർ വിപണിയിൽ തങ്ങളുടേതായ വ്യക്തിമുദ്ര മുൻകൂട്ടി പതിപ്പിക്കുവാൻ വിഭിന്നത്വത്തിലൂടെ Tesla ക്ക് കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

വിപണിയിൽ മേൽക്കൈ നേടാൻ വിഭിന്നത്വം (Differentiation) സഹായിക്കും. തന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എതിരാളികൾ നൽകുന്ന അനുഭവങ്ങളിൽ (Experiences) നിന്നും വ്യത്യസ്തമായവ നൽകുവാൻ കഴിയുന്നുണ്ടോ എന്ന് സംരംഭകൻ വിലയിരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. വിലകൾ തമ്മിലുള്ള താരതമ്യവും മത്സരവും ഇവിടെ അപ്രസക്തമാകുന്നു. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഉയർന്ന മൂല്യം കൂടിയ വില നൽകി അത് സ്വന്തമാക്കുവാൻ ഉപഭോക്താവിനെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകളും മേന്മകളും മനസിൽ പതിയുന്നതോടെ ഉപഭോക്താവ് ബ്രാൻഡിൽ ആകൃഷ്ടനാകുന്നു. ഇത് സുദീർഘമായ ഒരു ബന്ധത്തിൻറെ തുടക്കമാണ്. ഇത്തരമൊരു അവബോധം സൃഷ്ടിക്കലാവണം മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ ലക്ഷ്യം. എതിരാളികൾക്ക് മേൽ അധീശത്വം സ്ഥാപിക്കുവാൻ ഇത് സഹായകരമാകുന്നു.

ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ആശയം ഉടലെടുക്കുമ്പോൾ തന്നെ അതെങ്ങിനെ വ്യത്യസ്തമാക്കാം എന്ന് സംരംഭകൻ ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾ സമാനതകളില്ലാത്ത അനുഭവങ്ങൾക്കും ഉയർന്ന മൂല്യങ്ങൾക്കുമായി ദാഹിക്കുന്നവരാണ് എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം തിരിച്ചറിഞ്ഞാൽ ഇത് സാധ്യമാകും. വിഭിന്നത്വം (Differentiation) കിടമത്സരത്തിനെതിരെയുള്ള (Competition) ഒരു ആയുധമാണ്. വിപണിയിൽ അത് നിങ്ങളെ വ്യത്യസ്തനാക്കും.

പെനിട്രേഷൻ പ്രൈസിംഗ് (Penetration Pricing)

സൗജന്യ സിമ്മും 4 ജി ഡാറ്റയുമായുള്ള ജിയോയുടെ കടന്നു വരവ് ഒരിക്കലും മറക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒന്നല്ല. ഇന്ത്യൻ ടെലികോം രംഗത്തെ വിപ്ലവം എന്ന് വേണമെങ്കിൽ വിശേഷിപ്പിക്കാവുന്ന സംഭവം. ഇന്റർനെറ്റും ഫോൺ വിളിയും ആർഭാടമായിരുന്ന ഒരു ലോകത്ത് ജിയോയുടെ വാഗ്ദാനം അവിശ്വസനീയമായിരുന്നു. സൗജന്യമായി ലഭിക്കുന്ന സൗകര്യങ്ങൾ കണ്ട് മറ്റ് സേവനദാതാക്കളെ ഉപേക്ഷിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾ ജിയോക്ക് പിന്നാലെ കൂടി.

ജിയോയുടെ ലക്ഷ്യം 100 ദിവസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ

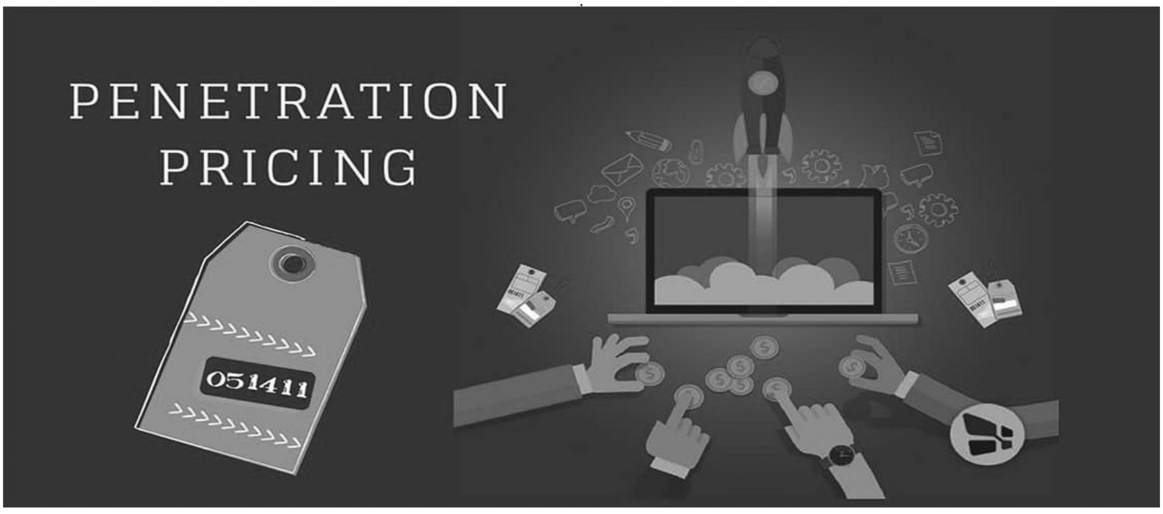
10 കോടി ഉപഭോക്താക്കളായിരുന്നു. ഇന്ന് 40 കോടിയിലധികം ഉപഭോക്താക്കളുമായി ടെലികോം രംഗം ജിയോ കീഴടക്കിയിരിക്കുന്നു. വേഗം കുറഞ്ഞ ഇന്റർനെറ്റും പണം ചെലവഴിച്ചുള്ള ഫോൺ വിളികളും ശീലിച്ച ഒരു ജനതയെ സൗജന്യത്തിന്റെ കൊളുത്തിൽ കുരുക്കി ജിയോ തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളാക്കി മാറ്റി.

സൗജന്യമായി ഇന്റർനെറ്റ് ലഭിച്ചതോടെ മൊബൈലിലും കമ്പ്യൂട്ടറിലും ചലച്ചിത്രങ്ങളും സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങളും യാതൊരു പരിമിതികളുമില്ലാതെ ഉപഭോക്താക്കൾ ആസ്വദിച്ചു തുടങ്ങി. ഗെയിമുകൾ ലഹരിയായി. ഇനി ഇതൊക്കെ ഉപയോഗിക്കാതെ മുന്നോട്ട് പോകുക അസാധ്യം. പണം നൽകി സേവനം ഉപയോഗിച്ചിരുന്നപ്പോൾ പാലിച്ചിരുന്ന അച്ചടക്കങ്ങൾ ഇല്ലാതെയായി. ജിയോയുടെ തന്ത്രത്തിൽ മറ്റ് സേവനദാതാക്കൾ സ്തബ്ധരായി. തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ ജിയോയിലേക്ക് ഒഴുകുന്നത് തടുക്കാൻ അവർക്കായില്ല. കാരണം ജിയോ തീർത്ത ആകർഷണവലയം അത്ര പ്രലോഭനകരമായിരുന്നു.

വിപണിയിൽ ആധിപത്യം സ്ഥാപിച്ചതോടെ ജിയോ സൗജന്യ സേവനം അവസാനിപ്പിച്ചു. എതിരാളികൾ നിറഞ്ഞിരുന്ന വിപണി ജിയോയുടെ മാത്രം കുത്തകയായി മാറി. ജിയോയുടെ തന്ത്രത്തിനു മുന്നിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാനാകാതെ എതിരാളികൾ മുട്ടുമടക്കി. വിപണി തങ്ങളുടെ കൈപ്പിടിയിൽ അമർന്നതോടുകൂടി ജിയോ സേവനങ്ങൾക്ക് ചാർജ്ജ് ഈടാക്കിത്തുടങ്ങി. സൗജന്യമായി ആസ്വദിച്ചിരുന്ന സേവനങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കൾ പണം നൽകി വാങ്ങുവാൻ തുടങ്ങി.

വിപണിയിൽ നുഴഞ്ഞു കയറുകയും വിപണിയുടെ കുത്തകാവകാശം കയ്യടക്കുകയും എതിരാളികളെ പുറംതള്ളുകയും ചെയ്യുക എന്ന തന്ത്രമാണ് ജിയോ നടപ്പിലാക്കിയത്. വിലനിർണ്ണയത്തിലെ അതിശക്തമായ ഈ തന്ത്രം പരീക്ഷിക്കുന്നത് വിപണിയിലേക്ക് കടന്നു വരുന്ന പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ്. തങ്ങളുടെ എതിരാളികളെക്കാൾ കുറഞ്ഞ വില നിശ്ചയിച്ചു കൊണ്ട് വിപണിയിൽ രംഗപ്രവേശം ചെയ്യുന്നു. കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ വളരെ കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ നേടുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. കുറഞ്ഞ വില മറ്റ് ബ്രാൻഡുകളിൽ നിന്നും മാറി പുതിയതിനെ പരീക്ഷിക്കുവാൻ ഉപഭോക്താവിനെ പ്രലോഭിപ്പിക്കുന്നു.

കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളും ഉയർന്ന വിൽപ്പനയും ഉൽപ്പാദനച്ചെലവ് കുറയ്ക്കുവാൻ കമ്പനിയെ സഹായിക്കുന്നു. പുതിയതായി വിപണിയിലേക്ക് അവതരിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നം തങ്ങളുടെ എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കാൾ കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാകുമ്പോൾ അവർ അത് പെട്ടെന്ന് സ്വീകരിക്കുന്നു. വേഗത്തിൽ വിപണിയിൽ സാന്നിധ്യമുറപ്പിക്കുവാനും വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും ഈ വിലനിർണ്ണയ തന്ത്രം സഹായകരമാകുന്നു. ചൈനയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഈ തന്ത്രം വളരെ വിജയകരമായി നടപ്പിലാക്കിപ്പോരുന്നതായി നമുക്ക് കാണാം.



അനന്തമായ കാലം കുറഞ്ഞ വിലയിൽ വിൽക്കുക എന്നതല്ല ഈ തന്ത്രത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. മറിച്ച് വിപണി അതിവേഗം പിടിച്ചെടുക്കുക എന്നതാണ്. വിപണി തങ്ങളുടെ വരുതിയിലായിക്കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വില വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം തന്നെ ഉപയോഗിക്കും എന്ന പ്രതീക്ഷയിലാണ് വില വർദ്ധന നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ജിയോ നടപ്പിലാക്കിയതും ഈയൊരു തന്ത്രമാണ്. വിപണിയിലേക്ക് പുതുതായി കടന്നു വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ‘"Penetration Pricing" പരീക്ഷിക്കാം.

നീഷ് മാർക്കറ്റ് (Niche Market)

പവിറ്റർ സിംഗിന്റെ മകന് എട്ട് വയസായി. അതുവരെ സ്കൂളിൽ പെൻസിൽ കൊണ്ട് എഴുതിയിരുന്നയാൾക്ക് പേനയിലേക്ക് സ്ഥാനക്കയറ്റം ലഭിച്ചു. മകൻ പേന കൊണ്ട് പുസ്തകത്തിൽ എഴുതുമ്പോൾ അതുവരെ ശ്രദ്ധിക്കാതിരുന്ന ഒരു പ്രശ്നം പവിറ്റർ സിംഗ് കണ്ടെത്തി. മകന് ക്ലാസിലെ മറ്റ് കുട്ടികൾ എഴുതുന്ന വേഗതയിൽ പേന കൊണ്ട് എഴുതുവാൻ സാധിക്കുന്നില്ല. എഴുതുമ്പോൾ താൻ എഴുതുന്നത് എന്താണ് എന്ന് മകന് കാണുവാൻ കഴിയുന്നില്ല. കാരണം പവിറ്റർ സിംഗിന്റെ മകൻ ഒരു ഇടംകൈയ്യനായിരുന്നു.

മകന്റെ പ്രവൃത്തികൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്തോറും ഈ അസാധാരണത്വം പവിറ്റർ സിംഗിന്റെ ചിന്തകളെ അലട്ടി. എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇടംകൈയ്യനായ തൻറെ മകന് മറ്റ് കുട്ടികൾ ചെയ്യുന്നത് പോലെ സുഗമമായി കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കുന്നില്ല എന്നോർത്തയാൾ വ്യാകുലനായി. അധികം താമസിയാതെ തന്നെ അതിൻറെ ഉത്തരവും അയാൾ കണ്ടെത്തി. തന്റെ മകൻ ജീവിക്കുന്നത് വലംകൈയ്യന്മാർക്ക് വേണ്ടി സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ട ഒരു ലോകത്തിലാണ്. അവന്റെ പുസ്തകങ്ങൾ, പേനകൾ, ഇരിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന കസേര അങ്ങിനെ ഓരോന്നും വലംകൈയ്യന്മാർക്ക് വേണ്ടിയാണ് രൂപകല്പന (Design) ചെയ്തിരിക്കുന്നത്.

2016 ൽ പവിറ്റർ സിംഗ് ഇടംകൈയ്യന്മാർക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ മാത്രം വിൽക്കുന്ന ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ഷോപ്പ് തുറന്നു. ഇടംകൈയ്യന്മാർക്കുള്ള സ്കൂൾ സ്റ്റേഷനറി മുതൽ ക്രിക്കറ്റ് ഉപകരണങ്ങൾ വരെ അവിടെ ലഭ്യമാക്കി.

2016 ൽ പവിറ്റർ സിംഗ് ഇടംകൈയ്യന്മാർക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ മാത്രം വിൽക്കുന്ന ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ ഷോപ്പ് തുറന്നു. ഇടംകൈയ്യന്മാർക്കുള്ള സ്കൂൾ സ്റ്റേഷനറി മുതൽ ക്രിക്കറ്റ് ഉപകരണങ്ങൾ വരെ അവിടെ ലഭ്യമാക്കി. “മൈ ലെഫ്റ്റ്’’ (MyLeft) എന്ന സ്വന്തം ബ്രാൻഡിനും പവിറ്റർ സിംഗ് രൂപം നൽകി. ഇടംകൈയ്യന്മാർ എഴുതാനുപയോഗിക്കുന്ന നോട്ട്ബുക്കിന്റെ പ്രത്യേകത നിങ്ങൾക്കറിയുമോ? അതിന്റെ ബൈൻഡിംഗ് ശ്രദ്ധിക്കുക. അത് വലതുഭാഗത്താണ്. ഈ അറിവുകൾ വളരെ രസകരമാണ്, അല്ലേ?

ഇടംകൈയ്യന്മാർക്ക് ആവശ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ആ വിപണിയെ നമുക്ക് ഒരു നീഷ് മാർക്കറ്റ് (Niche Market) എന്ന് വിളിക്കാം. വലംകൈയ്യന്മാർക്കുള്ള അതിവിശാലമായ വിപണിയുടെ വളരെ അനന്യമായ (Unique) ഒരു കഷ്ണം മാത്രമാണത്. ഇടംകൈയ്യന്മാർ എന്ന സവിശേഷ ഉപഭോക്താക്കളെ മാത്രമാണ് ഈ ബിസിനസ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. അതിബൃഹത്തായ വിപണിയിലെ പ്രത്യേക ആവശ്യങ്ങളുള്ള ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്തുകയും അവർക്കായി ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ നൽകുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ അത് നീഷ് (Niche) ബിസിനസ് സ്ട്രാറ്റജിയായി മാറുന്നു.

തന്റെ കുഞ്ഞിനെ ഗർഭം ധരിച്ചിരിക്കുന്ന വേളയിലാണ് ആ ബുദ്ധിമുട്ട് മെയ് ജോയ് തിരിച്ചറിഞ്ഞത്. മാറിവരുന്ന തന്റെ ശരീരപ്രകൃതിക്ക് യോജിച്ച, ഒരു ഗർഭിണിക്ക് സൗകര്യപ്രദമാകുന്ന വസ്ത്രങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നില്ല. ഇത് അത്തരം വസ്ത്രങ്ങളുടെ ആവശ്യകത മെയ് ജോയിയെ ബോധ്യപ്പെടുത്തി. 2012 ൽ ഗർഭിണികൾക്ക് മാത്രമായുള്ള വസ്ത്രശേഖരവുമായി ആദ്യത്തെ ബ്രാൻഡഡ് ഷോപ്പ് ‘ZIVA" കേരളത്തിൽ മെയ് ജോയ് ആരംഭിച്ചു. തന്റെ ഗർഭകാലത്തുണ്ടായ അനുഭവം ഒരു നീഷ് മാർക്കറ്റ്(Niche Market) കണ്ടെത്തുന്നതിലേക്ക്

മെയ് ജോയിയെ നയിച്ചു.

നീഷ് മാർക്കറ്റുകൾ പ്രത്യേക വിപണിയിടങ്ങളാണ് (Market Place). വിപണിയിലെ പൊതുവായ ഉപഭോക്താക്കളെ അവ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്നില്ല. അവയുടെ ലക്ഷ്യം പ്രത്യേക ആവശ്യങ്ങളുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ സമൂഹത്തെ കണ്ടെത്തുകയും അവരെ സേവിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ്. ശുദ്ധ വെജിറ്റേറിയൻ റെസ്റ്റോറൻറുകൾ നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ട്. വെജിറ്റേറിയൻ ഭക്ഷണം ഇഷ്ടപ്പെടുന്നവർക്ക് ഇടയിൽ നിന്നും ഒരു നീഷ് മാർക്കറ്റ് കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയുമോ? അങ്ങിനെ ചിന്തിക്കുമ്പോൾ "വീഗെൻസിന്'' (Vegans) മാത്രമായി റെസ്റ്റോറന്റുകൾ രൂപംകൊള്ളുന്നു. അതൊരു നീഷ് മാർക്കറ്റാണ്.

വിപണിയെ സൂക്ഷ്മമായി നിരീക്ഷിക്കുകയും പഠിക്കുകയും ചെയ്യുക. സ്വന്തം ജീവിതാനുഭവങ്ങളെ ശ്രദ്ധിക്കുക. മറ്റാരുടേയും കണ്ണുകൾ ചെന്നെത്താത്ത നീഷ് മാർക്കറ്റുകൾ കണ്ടെത്തുക. അവിടെ വിജയ കഥകൾ രചിക്കുക.

വാൽക്കഷ്ണം: അതിവേഗം ഒരു തന്ത്രം തിരഞ്ഞെടുത്ത് വിപണിയിലേക്ക് ഓടിയിറങ്ങി വിജയിച്ചു കളയാമെന്ന മിഥ്യാധാരണ സംരംഭകൻ സൂക്ഷിക്കരുത്. തന്റെ ബിസിനസിനും ഉൽപ്പന്നത്തിനും വിപണിക്കും യോജിച്ച തന്ത്രങ്ങൾ സ്വീകരിച്ചാൽ മാത്രമേ വിപണി കീഴടക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ആഴത്തിലുള്ള പഠനവും തയ്യാറെടുപ്പും ഇതിനാവശ്യമാണ്. ■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പൗൾട്രി വെഞ്ചർ ക്യാപ്പിറ്റൽ ഫണ്ട് :

സാധാരണക്കാർക്ക് എങ്ങനെ നേടാം?

കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന്റെ കീഴിൽ നബാർഡ് വഴി നടപ്പാക്കിവരുന്ന ബൃഹത്തായ ഒരു പദ്ധതിയാണ് പൗൾട്രി വെഞ്ചർ ക്യാപിറ്റൽ ഫണ്ട് പദ്ധതി. പൗൾട്രി മേഖലയിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുക, ഈ രംഗത്തെ പാരമ്പര്യ കൃഷിക്കാരുടെ പുരോഗതി, കൂടുതൽ തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കൽ, പിന്നോക്ക പ്രദേശങ്ങളുടെ പുരോഗതി, പൗൾട്രി ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കൽ, അവയുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് മെച്ചപ്പെടുത്തൽ, അവയുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തൽ, എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങൾ മുന്നിൽ നിർത്തിക്കൊണ്ട് നടപ്പാക്കിവരുന്ന ഒരു പദ്ധതിയാണ് ഇത്. കാട കോഴികൾ, താറാവുകൾ, ടർക്കി കോഴികൾ എമു, മറ്റ് കോഴികൾ തുടങ്ങിയവയുടെ മികച്ച ഇനങ്ങളെ വികസിപ്പിക്കുക, പൗൾട്രിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാത്തരം മേഖലയുടെയും സമഗ്രമായ പുരോഗതി എന്നിവയാണ് പദ്ധതി ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നത്.

പദ്ധതി ആനുകൂല്യങ്ങൾ

(1)സംരംഭകന്റെ വിഹിതം കുറഞ്ഞത് 10% ആയി (ഒരു ലക്ഷം രൂപയിൽ അധികമുള്ള വായ്പയ്ക്ക്) കണക്കാക്കുന്നു. ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പയ്ക്ക് സംരംഭകന്റെ വിഹിതം നൽകേണ്ടതില്ല

(2)പിന്നീട് ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡി ഉറപ്പുവരുത്തിയിരിക്കുന്നു. സാധാരണ വിഭാഗങ്ങൾക്ക് 25 ശതമാനവും പട്ടികജാതി പട്ടിക /വർഗ്ഗ വിഭാഗങ്ങൾക്കും നോർത്ത് ഈസ്റ്റിലെ

സംരംഭകർക്കും 33 ശതമാനവും സബ്സിഡിയായി നൽകുന്നു

(3) 40 ശതമാനത്തിൽ കുറയാത്ത ബാങ്കുവായ്പ യാണ് വേണ്ടത്.

(4) ഓരോ വിഭാഗം നിക്ഷേപത്തിന്റേയും യൂണിറ്റ് കോസ്റ്റ് സർക്കാർ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതനുസരിച്ചാണ് സബ്സിഡി ലഭിക്കുക

തിരിച്ചടവ് കാലാവധി

സംരംഭത്തിന്റെ /ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവമനുസരിച്ച് തിരിച്ചടക്കൽ കാലാവധി വ്യത്യാസപ്പെടുന്നു. അഞ്ചു മുതൽ ഒൻപത് വർഷം വരെയാണ് സാധാരണ ലഭിക്കാവുന്നത്. ആറു മാസം മുതൽ ഒരു വർഷം വരെ ഗ്രേസ് പിരീഡ് ആയി കണക്കാക്കും.

അർഹത

കൃഷിക്കാർ, ചെറുകിട സംരംഭകർ, എൻ ജി ഒ കൾ , ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികൾ, സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഗ്രൂപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ, ജോയിൻറ് ലൈബിലിറ്റി ഗ്രൂപ്പുകൾ (JLG) എന്നിവർക്കെല്ലാം അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കും.

- വ്യക്തി സംരംഭകർക്ക് എല്ലാ ഘടകങ്ങളിലും ആനുകൂല്യത്തിന് അർഹതയുണ്ട്.
- ഒരു വീട്ടിൽ ഒന്നിലധികം പേർ അപേക്ഷകരായി ഉണ്ടെങ്കിൽ അവർക്കും ആനുകൂല്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കും. എന്നാൽ വ്യത്യസ്ത പ്രദേശങ്ങളിൽ സംരംഭങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കണം.
- സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്ന പ്രദേശത്ത് ബയോ സെക്യൂരിറ്റി തത്വങ്ങൾ പാലിച്ചിരിക്കണം എന്നും മാർഗരേഖയിൽ പറയുന്നുണ്ട്.

ഈ പദ്ധതിയിൽ വരുന്ന ഘടകങ്ങളും അതിന്റെ യൂണിറ്റ് കോസ്റ്റും

- ഹൈബ്രിഡ് ബോയിലർ ചിക്കൻ യൂണിറ്റ് 5000 കോഴികളിൽ കുറയാതെയുള്ള യൂണിറ്റിന് ഓരോ ആയിരം കോഴിക്കും കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്ന യൂണിറ്റ് കോസ്റ്റ് 224000 രൂപ
- ഹൈബ്രിഡ് ലെയർ ചിക്കൻ യൂണിറ്റ് 5000 ലെയർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് ഓരോ 2000 ലെയറിനും – 8 ലക്ഷം രൂപ വീതം
- ട്രാൻസ്പോർട്ട് വെഹിക്കിൾ (ഓപ്പൺ കേജ്) 8 ലക്ഷം രൂപ
- ട്രാൻസ്പോർട്ട് വെഹിക്കിൾ (റഫ്രിജറേറ്റർ സംവിധാനത്തിൽ) – 15 ലക്ഷം രൂപ
- റീറ്റെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റ് – ചിക്കനുകളുടെ ഡ്രസ്സിങ് യൂണിറ്റിന് – 6 ലക്ഷം രൂപ
- റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് യൂണിറ്റിന് – 6 ലക്ഷം രൂപ
- മൊബൈൽ മാർക്കറ്റിംഗ് യൂണിറ്റിന് – 8 ലക്ഷം രൂപ .
- ബീഡിങ് ഫാം ഫോർ ലോ ഇൻപുട്ട് ടെക്നോളജിയിൽ താറാവ്, ടർക്കി കോഴികൾ, ജാപ്പനീസ് കാടക്കോഴികൾ, എമു തുടങ്ങിയവയുടെ ബ്രീഡിങ് ഫാമുകൾക്ക് – 30 ലക്ഷം രൂപ
- സെൻട്രൽ ഗ്രോവർ യൂണിറ്റ് (CGU) പതിനാറായിരം ലേയർ കുഞ്ഞുങ്ങൾ ഒരു ബാച്ചിൽ – പെർ ബാച്ച് 40 ലക്ഷം രൂപ.
- മറ്റ് വ്യത്യസ്ത ഇനം കോഴികളെ വളർത്തുന്ന യൂണിറ്റിന്റെ കോസ്റ്റ് – 10 ലക്ഷം രൂപ
- തീറ്റ ഉണ്ടാക്കുന്ന പ്ലാന്റിന് (മണിക്കൂറിൽ ഒരു ടൺ ശേഷിയുള്ള പ്ലാന്റിന്) 16 ലക്ഷം രൂപ .
- പൗൾട്രി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് കോൾഡ് സ്റ്റോറേജ് സംവിധാനം ഒരുക്കുന്ന യൂണിറ്റിന് – 20 ലക്ഷം രൂപ
- മണിക്കൂറിൽ 2000 മുതൽ 4000 വരെ കിളികളെ (Birds) ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന വലിയ ഫാമുകൾക്ക് യൂണിറ്റിന് – 500 ലക്ഷം രൂപ .

ഇപ്രകാരമുള്ള യൂണിറ്റ് കോസ്റ്റിന്റെ 25%, 33% സബ്സിഡിയാണ് ലഭിക്കുക.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം

അനിമൽ ഹസ്ബൻഡറി ഡിപ്പാർട്ട്മെൻറ് ഓഫീസുകൾ, തൊട്ടടുത്തുള്ള വെറ്ററിനറി സർജൻമാർ, എന്നിവ വഴി ഇത്തരം പ്രോജക്ടുകൾക്കുള്ള സബ്സിഡിക്കും മറ്റാനുകൂല്യങ്ങൾക്കുംഅപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം. നബാർഡിന്റെ സൈറ്റിൽ നിന്നും വിശദവിവരങ്ങൾ അറിയാനാകും.

പൗൾട്രി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ഏറ്റവും സാധ്യതയുള്ള സംരംഭ മേഖലയാണ്. ഒരു സമയത്തും ഇതിൻറെ ഡിമാൻഡ് കുറയുന്നില്ല. നന്നായി പഠിച്ച് മുന്നിട്ടിറങ്ങിയാൽ വലിയ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കാൻ സാധാരണ സംരംഭകർക്ക് കഴിയും. ■

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

കോട്ടയത്ത് ബിസിനസ് ആശയ രൂപവൽക്കരണ ശിൽപശാല നടത്തി

കോട്ടയം താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടന്ന് വരുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കായി ബിസിനസ് ആശയ രൂപവൽക്കരണ ശിൽപശാല നടത്തി. കോട്ടയം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ വെച്ച് രാവിലെയും ഉച്ചയ്ക്കുമായി 2 ബാച്ചായി നടത്തിയ പരിപാടി ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർമാരായ അരുൺ രാജ്, ശരത് ലാൽ എന്നിവർ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ഒരു സംരംഭം ചെയ്യണമെന്നാഗ്രഹമുണ്ട്, എന്നാൽ എന്ത് ചെയ്യണമെന്ന് അറിയില്ലാത്ത വരെയാണ് പരിപാടി ലക്ഷ്യമിട്ടത്. വ്യവസായ ഓഫീസർമാരെ തേടിയെത്തുന്ന പൊതുജനങ്ങൾ ഭൂരിഭാഗവും ചോദിക്കുന്ന ചോദ്യമാണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങണമെന്നാഗ്രഹമുണ്ട്, പക്ഷേ എന്ത് ചെയ്യണമെന്നറിയില്ല. എന്ത് ചെയ്യണമെന്ന് പറഞ്ഞു തരുമോ എന്നത്. ഈ പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് കോട്ടയം താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസ് വാട്സ് ആപ്പ്, ഫെയ്സ് ബുക്ക് തുടങ്ങിയ നവ മാധ്യമങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്തമായ ഒരു പരസ്യം നൽകിയത്. അഭൂതപൂർവ്വമായ പ്രതികരണമാണ് ഉണ്ടായത്. ഗൂഗിൾ ഫോം മുഖാന്തിരം പരിപാടിക്ക് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തവരുടെ എണ്ണം 180 നു മുകളിൽ ആയിരുന്നു. എല്ലാവരേയും പഞ്ചായത്തിലെ എന്റർപ്രണർ ഡവലപ്മെന്റ് എക്സിക്യൂട്ടീവുമാർ (ഇ ഡി ഇ) തിരിച്ച് വിളിച്ചു സാന്നിധ്യം ഉറപ്പാക്കുകയായിരുന്നു പിന്നീട് ചെയ്തത്. ഉറപ്പ് പറഞ്ഞവരെ വാട്സ് ആപ്പ് ഗ്രൂപ്പകളിലേക്ക് ചേർക്കുകയായിരുന്നു അടുത്ത പടി. പക്ഷേ സാന്നിധ്യം കൂടുതലാവും എന്ന് കണ്ടപ്പോൾ ആണ് 2 ബാച്ച് ആയി ചെയ്യാമെന്ന് ചിന്തിച്ചത്. രാവിലെയും ഉച്ചക്കുമായി 87 പേർ പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുകയുണ്ടായി.

ഇന്ന ബിസിനസ്സ് ചെയ്തോ എന്നാർക്കും തന്നെ പറഞ്ഞ് തരുവാൻ കഴിയില്ല എങ്കിലും ഒരു സംരംഭകാശയം എങ്ങനെ കണ്ടു പിടിക്കുമെന്ന് പറഞ്ഞ് തരുവാൻ കഴിയും. ആയതിനാൽത്തന്നെ ഒരു സംരംഭകാശയം കണ്ട് പിടിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന വ്യത്യസ്തങ്ങളായ മാർഗ്ഗങ്ങൾ ശിൽപ്പശാലയിൽ അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ടു. വെറും തിയറി ക്ലാസിൽ ഒതുങ്ങി നിൽക്കാതെ ഗ്രൂപ്പ് ഡിസ്കഷൻ ഉൾപ്പെടെയുള്ള പ്രായോഗിക രീതിയിലൂടെ അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ട പരിപാടി തികച്ചും പുതുമയുള്ളതായിരുന്നു. കോട്ടയം ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ ലോറൻസ് മാത്യു ഒരു സംരംഭം കണ്ടെത്തുവാനുള്ള വ്യത്യസ്തമായ മാർഗ്ഗങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള ക്ലാസ് നയിച്ചു. ഒപ്പം 10 ലക്ഷത്തിൽ താഴെ പദ്ധതി ചിലവ് വരുന്ന വിവിധങ്ങളായ സംരംഭങ്ങളുടെ അവതരണം താലൂക്ക് റിസോഴ്സ്

പേഴ്സൺ അശ്വതി റ്റി യും നടത്തി.

യാതൊരുവിധ സർക്കാർ ഫണ്ടും ഇല്ലാതെയായിരുന്നു പരിപാടി സംഘടിപ്പിച്ചതെന്നതും കൗതുകകരമായ അനുഭവം ആയിരുന്നു. കോട്ടയം ജില്ലയിലുള്ളവരെയായിരുന്നു ശിൽപ്പശാല ലക്ഷ്യമിട്ടതെങ്കിലും പട്ടാമ്പി, കൊല്ലം, അമ്പലപ്പുഴ, ചേർത്തല, എറണാകുളം എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നു വരെ സംരംകാശയം തേടി ആൾക്കാർ എത്തിയിരുന്നു. യാതൊരു സംരംഭകാശയവും ഇല്ലാതെ വന്നവർ തങ്ങളുടെ ഉള്ളിൽ നിന്നും, തങ്ങൾ ജീവിക്കുന്ന ചുറ്റുപാടുകളിൽ നിന്ന് വരെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ സംരംഭകാശയങ്ങൾ ഉരുത്തിരിഞ്ഞ് വന്നത് കണ്ട് അത്ഭുതത്തോടും സന്തോഷത്തോടും കൂടിയായിരുന്നു പിരിഞ്ഞ് പോയത്. പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുത്തവർ ആശയങ്ങളു മായി വന്നാൽ അവർക്ക് ആവശ്യമായ പരിശീലനങ്ങളുംസബ്സിഡി നൽകുന്നതുൾ പ്പെടെയുള്ള സഹായങ്ങളും കോട്ടയം താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസ് നൽകുമെന്ന് ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ അറിയിച്ചു.

കോട്ടയത്ത് സൗജന്യ ഫാൻസി ആഭരണ നിർമ്മാണ പരിശീലനം

കോട്ടയം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും കോട്ടയം താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിന്റെയും സംയുക്താഭിമുഖ്യത്തിൽ സൗജന്യ ഫാൻസി ആഭരണ നിർമ്മാണ പരിശീലനം നടത്തി. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിൽ വെച്ച് നടത്തിയ പരിപാടിയിൽ 27 പേർ പങ്കെടുത്തു. Danburite 2024 എന്ന് പേരിടപ്പെട്ട പരിപാടി വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ ശ്രീമതി മിനിമോൾ സി ജി അധ്യക്ഷത വഹിച്ച പരിപാടി ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. അജിമോൻ കെ എസ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. കേരളത്തിലെ പ്രമുഖ ക്രാഫ്റ്റ് പരിശീലക ശ്രീമതി ഗായത്രി ദേവി പരിശീലനത്തിന് നേതൃത്വം നൽകി. വ്യത്യസ്ത ഫാഷനിൽ ഉള്ള മാല, കമ്മൽ, വള തുടങ്ങിയവയിലായിരുന്നു പരിശീലനം നൽകിയത്. സംരംഭക ലോകത്തേക്ക് വരുവാനാഗ്രഹിക്കുന്നവർ അറിയേണ്ടുന്ന സർക്കാർ സബ്സിഡി സ്കീമുകളെക്കുറിച്ച് കോട്ടയം ഉപജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ ശ്രീ ലോറൻസ് മാത്യു ക്ലാസ് നയിച്ചു. വ്യവസായ ഓഫീസർമാരായ ശ്രീമതി. രെഞ്ചു രാജു, ശ്രീമതി ആശ വി വി, ശ്രീ. എം വി ആനന്ദ് കുമാർ എന്നിവർ സംബന്ധിച്ചു.

ആരോഗ്യ പരിശോധന ക്യാമ്പ്

കേരളത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട പരമ്പരാഗത തൊഴിൽ മേഖലകളിലൊന്നായ കൈത്തറി മേഖലയിലെ തൊഴിലാളികളുടെ ക്ഷേമത്തിനായി നിരവധി പദ്ധതികൾ കേരള സംസ്ഥാന സർക്കാർ, കൈത്തറി വസ്ത്ര ഡയരക്ടറേറ്റ് മുഖേന നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. മേഖലയിലെ തൊഴിലാളികളുടെ ആരോഗ്യ സംരംക്ഷണം ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായുള്ള 'കൈത്തറി തൊഴിലാളികൾക്കുള്ള ആരോഗ്യ സഹായ പദ്ധതിയുടെ' ഭാഗമായി ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ അഞ്ച് മെഡിക്കൽ ക്യാമ്പുകൾ സംഘടിപ്പിച്ചു. കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ 28 കൈത്തറി സഹകരണ സംഘങ്ങളിലെ നെയ്ത്തു, അനുബന്ധ തൊഴിലാളികൾക്കായി ജനറൽ മെഡിസിൻ നേത്ര പരിശോധനാ ക്യാമ്പ് നടത്തി.

കൈത്തറി മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന തൊഴിലാളികളുടെ ആരോഗ്യ സംരംക്ഷണത്തിന്റെ ഭാഗമായി കൈത്തറി വസ്ത്ര ഡയരക്ടറേറ്റ് പുതുതായി രൂപം കൊടുത്ത പദ്ധതിയാണിത്. വടകര മേഖലയിലെ കൈത്തറി തൊഴിലാളികൾക്ക് മെഡിക്കൽ ക്യാമ്പ് സംഘടിപ്പിച്ചു.കേരള സർക്കാർ കൈത്തറി വസ്ത്ര ഡയറക്ടറേറ്റിന്റേയും കോഴിക്കോട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റേയും ആഭിമുഖ്യത്തിൽ വടകര മേഖലയിലെ കൈത്തറി തൊഴിലാളികൾക്ക് വടകര സഹകരണ ആശുപത്രിയുടേയും, അഹല്യ കണ്ണാശുപത്രിയുടേയും സഹകരണത്തോടെ സംഘടിപ്പിച്ച ക്യാമ്പിൽ 258 പേർ പങ്കെടുത്തു. പരിപാടിയുടെ ഔപചാരിക ഉത്ഘാടനം ബഹുമാനപ്പെട്ട വടകര നഗരസഭാ ചെയർപേഴ്സൺ ശ്രീമതി. കെ.പി. ബിന്ദു അവർകൾ നിർവ്വഹിച്ചു. വടകര താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസ് സീനിയർ സഹകരണ ഇൻസ്പെക്ടർ ശ്രീ.കെ.കെ. മനോജ് സ്വാഗതമാശംസിച്ച ചടങ്ങിൽ സംഘാടക സമിതി ചെയർമാനായ ശ്രീ.സി.കുമാരൻ അദ്ധ്യക്ഷത

വഹിച്ചു.കോഴിക്കോട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ഡപ്യൂട്ടി റജിസ്ട്രാർ ശ്രീ.കെ.രാധാകൃഷ്ൻ മൃഖ്യാഥിതിയായിരുന്നു. വടകര സഹകരണ ആശുപത്രിയിലെ ക്യാൻസർ രോഗ വിദഗ്ദൻ ശ്രീ.വിനീത് മാത്യു ജോൺ തൊഴിലാളികൾക്കായി ആരോഗ്യ ബോധവൽക്കരണ ക്ലാസ് എടുത്തു.ഡോ. സൽമാൻ, ശ്രീ.എ.വി.ബാബു.എന്നിവർ ആശംസകൾ രേഖപ്പെടുത്തി.ചടങ്ങിൽ സഹകരണ ഇൻസ്പെക്ടർ ശ്രീ.ദിജേഷ്.ഇ നന്ദി രേഖപ്പെടുത്തി. പരിപാടിയുടെ ഭാഗമായി കേരള ബാങ്കിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ തൊഴിലാളികൾക്കായി PMJJBY,PMSBY ഇൻഷുറൻസിൽ ചേരാനുള്ള സൗകര്യം ഒരുക്കി.

കോഴിക്കോട് നഗരം കേന്ദ്രീകരിച്ച് കൈത്തറി തൊഴിലാളികൾക്കായി സംഘടിപ്പിച്ച ഏകദിന മെഡിക്കൽ ക്യാമ്പ് 27.7.2024 ന് വെസ്റ്റ് ഹിൽ താജ് ടെക്സ്റ്റയിൽസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോ– ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റിയിൽ വച്ച് ബഹു.എം എൽ എ തോട്ടത്തിൽ രവീന്ദ്രൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. വ്യവസായ ഓഫീസ് സീനിയർ സഹകരണ ഇൻസ്പെക്ടർ ശ്രീ. അനിൽ കുമാർ സ്വാഗതം പറഞ്ഞു.

കോഴിക്കോട് നഗരം കേന്ദ്രീകരിച്ച് കൈത്തറി തൊഴിലാളികൾക്കായി സംഘടിപ്പിച്ച ഏകദിന മെഡിക്കൽ ക്യാമ്പ് 27.7.2024 ന് വെസ്റ്റ് ഹിൽ താജ് ടെക്സ്റ്റയിൽസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോ– ഓപ്പറേറ്റിവ് സൊസൈറ്റിയിൽ വച്ച് ബഹു.എം എൽ എ തോട്ടത്തിൽ രവീന്ദ്രൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. വ്യവസായ ഓഫീസ് സീനിയർ സഹകരണ ഇൻസ്പെക്ടർ ശ്രീ. അനിൽ കുമാർ സ്വാഗതം പറഞ്ഞു.

4 ഡോക്ടർമാരും 20 സാങ്കേതിക വിദഗ്ധരും ക്യാമ്പിന് നേതൃത്വം നൽകി. 125 ൽ അധികം തൊഴിലാളികൾ പങ്കെടുത്തു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ഡെപ്യൂട്ടി രജിസ്ട്രാർ ശ്രീ രാധാകൃഷ്ണൻ കെ പദ്ധതി വിശദീകരണം നടത്തി.

കൊയിലാണ്ടി സർക്കിൾ പരിധിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച ക്യാമ്പ് വിഷൻ ട്രസ്റ്റ് പേരാമ്പ്ര കണ്ണാശുപത്രിയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നടന്നു. പേരാമ്പ്ര ഗവ. യു.പി. സ്കൂളിൽ നടന്ന സൗജന്യ നേത്ര പരിശോധനാ ക്യാമ്പിൽ 95 ൽഅധികം തൊഴിലാളികൾ പങ്കെടുത്തു ക്യാമ്പ് പേരാമ്പ്ര ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. ബാബു എൻ.പി. .ഉത്ഘാടനം ചെയ്തു. കെ.വി. വിനോദൻ അദ്ധ്യക്ഷനായി. ജയൻ. ഇ കൈത്തറി സൂപ്പർവൈസർ, പ്രദീപ് വി.കെ ഹെഡ് ക്വാട്ടേഴ്സ് ഇൻസ്പെക്ടർ, ഹരിദാസൻ ശ്രീനിവാസൻ ഇ.അനൂപ് ടി.കെ. എന്നിവർ പ്രസംഗിച്ചു.

ഇന്ദു കെ പി

ഓൺലൈൻ വസ്ത്രവിപണിയിലെ 'ലാറോസ'

ഓൺലൈൻ വിപണിയിലൂടെ വസ്ത്ര വ്യാപാര രംഗത്ത് സ്വന്തമായി ഒരിടം കണ്ടെത്തിയിരിക്കുകയാണ് ഷിബി നസീർ. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ വടൂക്കരയിൽ ' ലാ റോസ' എന്ന പേരിൽ സംരംഭം നടത്തുകയാണിവർ. മുപ്പതോളം തൊഴിലാളികളുള്ള സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിജയഗാഥ പറയുമ്പോൾ ഷിബിയുടെ ശബ്ദം പല തവണ ഇടറുന്നുണ്ടെങ്കിലും പൊരുതി നേടിയതിന്റെ അഭിമാനവും ആത്മവിശ്വാസവും വാക്കുകളിൽ പ്രതിഫലിക്കുന്നുണ്ട്. യാഥാസ്ഥിക-ദരിദ്ര കുടുംബത്തിലെ അംഗമായിരുന്ന ഷിബിയുടെ ജീവിതം വാടക വീടുകളിൽ നിന്നും വാടക വീടുകളിലേക്കുള്ള യാത്രകളായിരുന്നു. പക്ഷെ, സ്വന്തമായൊരു വീടെന്ന സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിന് ഏത് ജോലിയും ചെയ്യാമെന്ന ആത്മവിശ്വാസവുമാണ് ഒരു ഫിനിക്സ് പക്ഷിയെപോല ഈ സംരംഭകയെ

ഏതു പ്രതിസന്ധിയിലും വിജയത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത്.

വിവാഹം കഴിഞ്ഞ് ഭർത്താവിന്റെ വീട്ടിലെത്തിയപ്പോഴും എന്തെങ്കിലും ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കണമെന്ന ചിന്ത ഷിബിയിൽ ശക്തമായിരുന്നു. ഭർത്താവ് അന്ന് വിദേശത്ത് ജോലി ചെയ്യുകയായിരുന്നു. വസ്ത്ര വ്യാപാരത്തിന്റെ സാധ്യതകളെ കുറിച്ച് പല തവണ പറയാറുണ്ടെങ്കിലും സമ്പത്തിക ബുദ്ധിമുട്ടുമൂലം അതൊന്നും പ്രാവർത്തികമാക്കാൻ സാധിച്ചില്ല. എന്നാൽ ഷിബി രണ്ടാമതും ഗർഭിണിയായ സമയത്താണ് ഭർത്താവ് നാട്ടിൽ ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കാമെന്ന ആശയം പറയുന്നത്. ഇതു തന്നെയാണ് നല്ലഅവസരമെന്ന് ഷിബിയ്ക്കും തോന്നി. പത്തുലക്ഷം രൂപയോളം മുതൽമുടക്കി 2017 ൽചെറിയ രീതിയിൽ സ്ത്രീകളുടെ വസ്ത്രങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി ഒരു ഷോപ്പ് ആരംഭിച്ചു. എന്നാൽ വിചാരിച്ച പോലെയായിരുന്നില്ല കാര്യങ്ങൾ. ആദ്യത്തെ രണ്ട് മാസത്തിനു ശേഷം വില്പന തീരെയില്ലായില്ലാതെയായി, വാടക കൊടുക്കാനും ജോലിക്കാർക്ക് ശമ്പളം നൽകാനും ഇല്ലാത്ത സ്ഥിതി. വീട്ടിലെ ചെലവിനുള്ള പണം പോലും ബിസിനസ്സിലേക്ക് ഇറക്കേണ്ട അവസ്ഥയായി. ഷോപ്പ് അടയ്ക്കാം എന്ന തീരുമാനത്തിൽ എത്തി ഭർത്താവ് നസീർ. ഇത്ര മുതൽമുടക്കി ആരംഭിച്ച സംരംഭം അടച്ചുപൂട്ടാൻ ഷിബി തയ്യാറായില്ല. എങ്ങനെ വരുമാനമുണ്ടാക്കാം എന്നതിലായിരുന്നു ഷിബിയുടെ ശ്രദ്ധ. രാത്രിയും പകലും ഇതു തന്നെയായിരുന്നു ചിന്ത. അങ്ങനെ യൂട്യൂബിലെ പല വീഡിയോകളും ശ്രദ്ധിക്കാൻ തുടങ്ങി.

ഷിബി തന്നെ വസ്ത്രങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ വിശദീകരിച്ചുള്ള യൂടൂബ് ചാനൽ ആരംഭിച്ചു. ആദ്യത്തെ കുറച്ചു വീഡിയോകൾക്ക്തന്നെ നല്ല പ്രതികരണമായിരുന്നു. സാവകാശം കാഴ്ച്ചക്കാരും ഉപഭോക്താക്കളും വർദ്ധിച്ചു. സ്റ്റോക്ക് കൂടുതൽ ആവശ്യമായി വന്നതിനാൽ പുതിയ കടയും ആരംഭിച്ചു. തുടക്കത്തിൽ സ്ത്രീകളുടെ വസ്ത്രം മാത്രമായി തുടങ്ങിയതാണെങ്കിലും പിന്നീട് എല്ലാവർക്കും എല്ലാ തരത്തിലുള്ള വസ്ത്രങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്ന നാലു നില കെട്ടിടത്തിലേക്ക് സംരംഭം വളർന്നു. ആവശ്യമായ സ്റ്റോക്കുകൾ ഷിബി തന്നെയാണ് കൽക്കത്തയിലും സൂററ്റിലും നേരിട്ട് പോയി വാങ്ങിയിരുന്നത്. വലിയ പരസ്യങ്ങളിലൂടെ ജനമനസ്സുകളെ കീഴടക്കുന്ന വമ്പൻ വസ്ത്ര വ്യാപാര സംരംഭങ്ങൾ ധാരാളമുള്ള സാംസ്കാരിക തലസ്ഥാനത്ത് ദിവസം അഞ്ചലക്ഷം രൂപയിൽ പരം

വിറ്റ് വരവുള്ള ഒരു സ്ഥാപനമായി മാറുകയായിരുന്നു 'ലാറോസ'.

എന്നാൽ ആകസ്മികമായി ഷിബിയുടെ ഭർത്താവിന് ലിവർ സിറോസിസ് രോഗം സ്ഥിരീകരിക്കുകയും ചികിത്സക്കായി ഏറെ പണം ചെലവഴിക്കേണ്ടി വരികയും ചെയ്തു. ഏകദേശം മുപ്പത്തഞ്ച് ലക്ഷം രൂപയാണ് ഭർത്താവിന്റെ കരൾ

മാറ്റ ശസ്ത്രക്രിയക്ക് വേണ്ടിവന്നത്. ഭർത്താവിന് കരൾ പകുത്തു നൽകിയതും ഷിബി തന്നെയായിരുന്നു. എന്നാൽ ശസ്ത്രക്രിയ പരാജയപ്പെടുകയും ഇരുപതു ദിവസത്തിനുശേഷം നസീർ മരണത്തിന് കീഴടങ്ങുകയുമായിരുന്നു. പിന്നീട് മൂന്ന് നാല് മാസത്തോളം ബിസിനസ്സ് ഒട്ടും ശ്രദ്ധിക്കാൻ കഴിയാതെ വന്നു. ഷിബിയ്ക്കും സർജറി വേണ്ടി വന്നതിനാൽ യാത്ര ചെയ്യാനും കൂടുതൽ ജോലി ചെയ്യാനും സാധിക്കാതെ വന്നു. തുടർന്ന് പുതിയ ഷോപ്പിന്റെ വാടക നൽകാനോ ജോലിക്കാർക്ക് ശമ്പളം കൊടുക്കാനും സാധിക്കാതെയായി. ഷോപ്പ് ഒഴിയേണ്ടതായി വന്നു. പറക്കമുറ്റാത്ത രണ്ട് കുട്ടികളെയും പ്രായമായ അമ്മയെയും സംരക്ഷിക്കേണ്ട ചുമതല ഷിബിയുടെ ഉത്തരവാദിത്തമായിരുന്നു. വീഡിയോകളൊന്നും അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യാത്തതിനാൽ യുട്യൂബിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനവും ഇല്ലാതെയായി. ആരും സഹായിക്കാനും ഉണ്ടാവില്ലെന്ന തിരിച്ചറിവിൽ ഷിബി വീണ്ടും ബിസിനസ്സിലേക്ക് തിരിയാൻ തീരുമാനിക്കുകയായിരുന്നു.

2024 ൽ ഷിബി വീണ്ടും വസ്ത്രങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ വിവരിച്ചുകൊണ്ടുള്ള പുതിയ വീഡിയോകൾ അപ് ലോഡ് ചെയ്യാൻ തുടങ്ങി. 45000 രൂപയ്ക്ക് ഒരു ഗോഡൗൺ വാടകയ്ക്ക് എടുത്ത് മെറ്റീരിയലുകൾ കൊണ്ടുവന്ന് സ്വന്തമായി ഡിസൈൻ ചെയ്ത് കുർത്തികളും സാരികളും വില്ക്കാൻ ആരംഭിച്ചു. ഈ സ്ഥാപനത്തിൽ ഇപ്പോൾ 290 രൂപ മുതൽ വിലയുള്ള കുർത്തികൾ ഹോൾസെയിലായും റീട്ടെയിൽ ആയും നൽകി വരുന്നു. വാട്ട്സ് ആപ്പ്, ഫെയ്സ്ബുക്ക് പേജ് വഴിയും ഉല്പന്നങ്ങൾ ഓർഡർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഏറെ ദൂരം യാത്ര ചെയ്യാൻ സാധിക്കാത്തതിനാൽ ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എറണാകുളത്ത് നിന്നാണ് ഇപ്പോൾ എടുക്കുന്നത്. പൊതുവെ വസ്ത്ര വ്യാപാര യൂണിറ്റുകൾ ലാഭകരമാണെന്നാണ് ഷിബി പറയുന്നത്. പ്രത്യേകിച്ച് സ്വന്തമായി ഡിസൈനും സ്റ്റിച്ചിങ്ങും ചെയ്യുന്നതാണെങ്കിൽ. ഷിബിയുടെ യൂണിറ്റിൽ കൂടുതലും അന്യ സംസ്ഥാന തൊഴിലിളികളാണുള്ളത്. കൈ ഉപയോഗിച്ച് മാത്രം തുന്നിച്ചേർക്കുന്ന ഡീസെനുകൾക്കും സവിശേഷമായ സ്റ്റിച്ചിങ്ങിനും ഇവർക്ക് വൈദഗ്ധ്യമുണ്ടെന്ന് ഷിബി പറയുന്നു. സ്വന്തമായി വരുമാനത്തോടൊപ്പം മുപ്പത് പേർക്ക് കൂടി തൊഴിൽ നൽകുകയുമാണ് ഈ സംരംഭക. ■

ലോറൻസ് മാത്യു

കാലാവസ്ഥാ ശാസ്ത്രവും നൂതന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും

കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം നമ്മുടെ ദൈനം ദിന ജീവിതത്തെപ്പോലും ബാധിക്കുന്ന ഈ കാലത്ത് ശാസ്ത്ര സാക്ഷരത പോലെ തന്നെ പ്രാധാന്യമേറിയതാണ് കാലാവസ്ഥാ സാക്ഷരതയുള്ള വ്യക്തിയായിരിക്കുക എന്നതും. കാലാവസ്ഥാ പഠനങ്ങൾക്കും പ്രവചനങ്ങൾക്കും പ്രശസ്തമായ അമേരിക്കൻ നാഷണൽ ഓഷ്യാനിക് ആൻഡ് അറ്റ്മോസ്ഫെറിക് അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ (NOAA) കാലാവസ്ഥാ സാക്ഷരയായ വ്യക്തിയെ നിർവ്വചിക്കുന്നത് ഇങ്ങനെയാണ്. ഭൂമിയുടെ കാലാവസ്ഥാ വ്യവസ്ഥയുടെ അടിസ്ഥാന തത്വങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന കാലാവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് ശാസ്ത്രീയമായി വിശ്വസനീയമായ വിവരങ്ങൾ എങ്ങനെ വിലയിരുത്താമെന്ന് അറിയുന്ന, കാലാവസ്ഥയേയും കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തെയും കുറിച്ച് അർത്ഥവത്തായ രീതിയിൽ ആശയ വിനിമയം നടത്തുവാൻ സാധിക്കുന്ന, സർവ്വോപരി മനുഷ്യ ഇടപെടലുകൾ എങ്ങനെ കാലാവസ്ഥയെ ബാധിക്കുന്നുവെന്നും അതിനാൽത്തന്നെ എങ്ങനെയാണ് നാം ചെയ്യുന്ന ഓരോ കാര്യങ്ങളിലും ഉത്തരവാദിത്വമുള്ള തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാൻ കഴിയുക എന്നും അറിയുന്ന ആളാണ് കാലാവസ്ഥ സാക്ഷരയായ വ്യക്തി.

കാലാവസ്ഥയെക്കുറിച്ച് ശാസ്ത്രീയമായി പഠിക്കുന്ന ശാസ്ത്രശാഖയാണ് മീറ്റിരിയോളജി. പ്രകൃതിയെ സൂഷ്മമായി നിരീക്ഷിക്കാനും മാറ്റങ്ങൾ അപഗ്രഥിക്കാനും കഴിവും താത്പര്യവുമുള്ളവർക്ക് ഏറെ അവസരങ്ങൾ തുറന്നുതരുന്ന തൊഴിൽമേഖല. തെർമോമീറ്ററും അനിമോമീറ്ററും ഉപയോഗിച്ച് നിരീക്ഷണം നടത്തി പ്രവചിക്കുന്ന കാലം എന്നേ മാറിക്കഴിഞ്ഞു. സാറ്റലൈറ്റ് പഠനങ്ങളും ആധുനിക കമ്പ്യൂട്ടറുകളും സൂപ്പർ കമ്പ്യൂട്ടറുകളും ഉപയോഗിച്ചാണ് ഇപ്പോഴത്തെ പഠനങ്ങൾ. പാരിസ്ഥിതിക നീതിയെക്കുറിച്ചും, കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം വ്യത്യസ്ത സമൂഹങ്ങളെ വ്യത്യസ്ത തോതിൽ ബാധിക്കുന്നത് എന്ത് കൊണ്ടാണെന്നും, അതേ സമൂഹങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ്

പരിഹാരങ്ങളുടെ ഭാഗമാകുന്നത് എന്നതിനെക്കുറിച്ചും ഇതോടൊപ്പം നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതാണ്.

കാലാവസ്ഥാ ശാസ്ത്രത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം എന്ത്

ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ഭൂമിയുടെ ആഗോള ശരാശരി ഉപരിതല താപനില ഏകദേശം 0.6 0C വർദ്ധിച്ചു. 2000 മുതൽ ഇത് വരെ 0.14 0C ൽ കൂടുതൽ ചൂട് കൂടിയതായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. മൊത്തത്തിലുള്ള വർദ്ധനവ് ചെറുതായി തോന്നാമെങ്കിലും കഴിഞ്ഞ 10000 വർഷങ്ങളിലെ മാറ്റങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് അസാധാരണമാം വിധം വേഗത്തിലുള്ള മാറ്റമാണ് ഇത് പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നത്. ഇരുപത്തിയൊന്നാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ഭൂമിയുടെ താപ നില ഇരുപതാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ഉണ്ടായതിനേക്കാൾ വളരെ കൂടുതലായി വർദ്ധിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുമെന്ന് IPCC (Inter Governmental Panel on Climate Change) മുന്നറിയിപ്പ് നൽകുന്നു. ആഗോള സമുദ്ര നിരപ്പ് ഉയരുന്നതും ഉഷ്ണ തരംഗങ്ങൾ, വരൾച്ചകൾ, വെള്ളപ്പൊക്കം എന്നിവയുടെ ആവൃത്തിയും തീവ്രതയും വർദ്ധിക്കുന്നതും സംഭവിച്ച് കൊണ്ടിരിക്കുന്നതാണ്.

ഈ മാറ്റങ്ങൾ സാമ്പത്തിക അഭിവൃത്തി, മനുഷ്യൻറേയും പരിസ്ഥിതിയുടേയും ആരോഗ്യം, ദേശീയ സുരക്ഷ എന്നിവയുൾപ്പെടെ മനുഷ്യ സമൂഹത്തിന്റെ മിക്കവാറും എല്ലാ മേഖലയേയും ബാധിക്കും. കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ആറാമത്തെ IPCC റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം നിലവിലുള്ള ഗതിയിൽ ഹരിത ഗൃഹവാതകങ്ങളുടെ പുറന്തള്ളൽ തുടർന്നാൽ ഈ നൂറ്റാണ്ടിന്റെ അന്ത്യത്തോടെ ശരാശരി താപനില ഒരു നൂറ്റാണ്ട് മുൻപ് ഉണ്ടായിരുന്നതിനേക്കാൾ ഏകദേശം 2.1 - 3.5 0C വരെ ഉയരുവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. 2013 – 2022, 1800 – 2022 വരെയുള്ള കാലയളവിൽ മാത്രം ആഗോള താപനില 1850 – 1900 വർഷങ്ങളിൽ ഉണ്ടായിരുന്നതിനേക്കാൾ 1.15 0C കണ്ട് വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത് ഇന്ത്യയുടെ കാലാവസ്ഥയിൽ ഗണ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും മനുഷ്യന്റെ ആവാസ വ്യവസ്ഥയെ ബാധിക്കുന്ന നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് കാരണമാവുകയും ചെയ്യുന്നു. സമുദ്രത്തിൻറെ ജലനിരപ്പ് ഉയരുക, സമുദ്രോപരിതലത്തിലെ ചൂട് കൂടുക, മത്സ്യ സമ്പത്ത് കുറയുക, ഋതു ഭേദങ്ങളിൽ ഉണ്ടാകുന്ന വ്യതിചലനം, വർദ്ധിച്ച് വരുന്ന പ്രകൃതി ദുരന്തങ്ങൾ

(വരൾച്ച, ഉഷ്ണക്കാറ്റ്, കൊടുങ്കാറ്റ്, മേഘ വിസ്ഫോടനം, വെള്ളപ്പൊക്കം തുടങ്ങിയവ), മഴയുടെ ലഭ്യതയിലുണ്ടാകുന്ന ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ, വിവിധങ്ങളായ വിളകൾ കൃഷി ചെയ്യുന്നതിന് കൃഷിയിടങ്ങൾക്കുള്ള അനുയോജ്യതയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന വ്യത്യാസം, ഉൽപ്പാദനത്തിലും ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയിലും ഉള്ള കുറവ് എന്നിവ ഇതിൽ ചിലതാണ്. ഇവയിൽ പലതും മനുഷ്യന്റെ ഭക്ഷ്യ വ്യവസ്ഥയെ സാരമായി ബാധിക്കുന്നതാണ്.

മനുഷ്യന് ആവശ്യമുള്ളത്ര ഭക്ഷണം കൃഷി ചെയ്തുണ്ടാക്കണമെങ്കിൽ താപം, സൂര്യപ്രകാശം, മഴ എന്നീ കാലാവസ്ഥാ ഘടകങ്ങൾ അനുയോജ്യമായിരിക്കണം. ഇവയിൽ മാറ്റം വരുന്നത് കാർഷികോൽപ്പാദനത്തേയും തദ്വാരാ ഭക്ഷ്യോൽപ്പാദനത്തേയും ബാധിക്കും. ദരിദ്ര രാജ്യങ്ങളുടെ ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷയേയാണ് ഇത്തരം പ്രതിഭാസങ്ങൾ ഏറ്റവുമധികം അപകടപ്പെടുത്തുക. കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനങ്ങൾ തണുപ്പ് കൂടിയ മിക്ക സമ്പന്ന രാജ്യങ്ങളിലേയും ധാന്യോൽപ്പാദനത്തെ കാര്യമായി ബാധിക്കില്ലായെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. പക്ഷേ ഇന്ത്യയുൾപ്പെടെയുള്ള തെക്ക് കിഴക്കേഷ്യൻ രാജ്യങ്ങളിൽ 22 ശതമാനം കുറവാണ് ധാന്യോൽപ്പാദനത്തിൽ പ്രവചിച്ചിരിക്കുന്നത്. കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനം കൊണ്ട് ആഫ്രിക്കൻ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഗോതമ്പ് കൃഷി പാടേ അപ്രത്യക്ഷമാകുമെന്നും പറയപ്പെടുന്നു.

കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനത്തിന് കാരണമായയൊന്നാണ് ഗ്രീൻ ഹൌസ് വാതകങ്ങളുടെ ബഹിർഗമനം. ഇത് വലിയൊരളവോളം കുറക്കുകയെന്നത് ഏറെ പ്രധാനപ്പെട്ടയൊന്നാണ്. ഒപ്പം ഇതിനെ ചെറുക്കുവാനായി റിന്യൂവബിൾ എനർജിയായ സോളാർ, വിൻഡ്, റ്റൈഡൽ തുടങ്ങിയവയുടെ ഉപയോഗവും കാലാവസ്ഥാ ശാസ്ത്ര പഠനത്തിൻറെ ഉപോൽപ്പന്നമായി വിലയിരുത്താം.

ഈ മേഖലയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ പ്രസക്തി

എല്ലാ ശാസ്ത്ര നിരീക്ഷണങ്ങളും റിപ്പോർട്ടുകളും സൂചിപ്പിക്കുന്നത് ഭൂമിയുടെ ആഗോള ശരാശരി ഉപരിതല താപനിലയിലെ വർദ്ധനയുടെ പ്രാഥമിക കാരണം മനുഷ്യന്റെ ഇടപെടലുകളാണെന്നാണ്. ഇവിടെയാണ് ഈ മേഖലയിലെ വിവിധങ്ങളായ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരമെന്ന നിലയിൽത്തന്നെയുള്ള വിവിധങ്ങളായ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് പ്രാധാന്യം വർദ്ധിക്കുന്നത്. സമൂഹത്തിലെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക്

സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോട് കൂടി പരിഹാരം ഉണ്ടാക്കുകയാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ചെയ്യുന്നത് എന്നതിനാൽത്തന്നെ നിരവധിയായ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് സാധ്യതയുള്ളയൊരു മേഖലയാണിത്. മനുഷ്യ ജീവിതത്തെ സാരമായി ബാധിക്കുന്ന നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾ ഈ മേഖലയിലുണ്ടെന്നതാണ് കാരണം.

കാലാവസ്ഥാ പ്രവചനം നടത്തുന്ന നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇന്ന് ലോകത്തുണ്ട്. കാലാവസ്ഥാ പ്രവചന റിസൾട്ട് വേണ്ടതായ നിരവധി മേഖലകൾ ഉണ്ട്. ഇവർക്കെല്ലാം ആവശ്യമായ ഡേറ്റ നൽകുന്ന നിരവധി കമ്പനികൾ. കൃഷിക്കും, പ്രതിരോധ മേഖലക്കും, ബഹിരാകാശ ഗവേഷണത്തിനും, വ്യോമയാന മേഖലയിലുമെല്ലാം ഇത്തരം ഡേറ്റ ആവശ്യമാണ്. ഇത് നൽകുന്ന Weather Company പോലുള്ള നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇവിടെയുണ്ട്.

കാർഷിക മേഖലയിൽ കാലാവസ്ഥയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഏറെ പ്രസക്തിയുണ്ട്. റിജനറേറ്റീവ് ഫാമിങ്ങ് മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഉദയം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. മണ്ണിൻറെ ആരോഗ്യവും, ബയോഡൈവേഴ്സിറ്റിയും ഇക്കോസിസ്റ്റവുമെല്ലാം പ്രവചിക്കുന്ന കമ്പനികൾ.

Artificial Intelligence ന്റെ സഹായത്തോടെയാണ് ഈ മേഖലയിലെ മിക്ക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഡേറ്റാ അനാലിസിസിനും ക്ലൈമറ്റ് മോഡലിങ്ങിനുമെല്ലാം ഇന്ന് കൃത്രിമ ബുദ്ധിയുടെ സഹായം ആവശ്യമാണ്. റിന്യൂവബിൾ എനർജി ഒപ്റ്റിമൈസേഷൻ മേഖലയിലും കൃത്രിമ ബുദ്ധിയുപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്.

അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണത്തിനും കാലാവസ്ഥാ മാറ്റത്തിനും പ്രധാന കാരണമായിട്ടുള്ളയൊന്നാണ് കാർബണിൻറെ അനിയന്ത്രിതമായ ബഹിർഗമനം. ലോകത്തിലെ കാർബൺ ബഹിർഗമനത്തിൻറെ 40 ശതമാനത്തിനും കാരണം കെട്ടിടങ്ങളാണ്. ഈ സത്യം തിരിച്ചറിഞ്ഞ് കെട്ടിടങ്ങളെ കാർബൺ മുക്തമാക്കി മാറ്റുകയാണ് ലണ്ടനിലെ കൃത്രിമ ബുദ്ധി അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പായ Mortar IO.

കാലാവസ്ഥാ മാറ്റത്തിന്റെ മറ്റൊരു പ്രതിഫലനമാണ് ഭക്ഷ്യോൽപ്പന്നങ്ങളിലുണ്ടാകുന്ന കുറവ്. ഇതിനൊരു പരിഹാരവുമായി മുന്നോട്ട് വന്നിരിക്കുകയാണ് AgroScout എന്ന ഇസ്രായേൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ്. കൃത്രിമ ബുദ്ധിയുടെ സഹായത്തോടെ കാർഷിക വിളകളിലുണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി മനസ്സിലാക്കി അതിനനുസരിച്ചുള്ള പരിഹാരങ്ങൾ മുന്നമേ ചെയ്യുകയാണ് ഈ കമ്പനി. കാർഷിക രംഗത്ത് കെമിക്കലുകളുടെ ഉപയോഗം 85 ശതമാനം കുറക്കുവാൻ ഇത് വഴി കഴിയും.

ഫാക്ടറികൾ, മൈനുകൾ, റിഫൈനറികൾ തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നൊക്കെ പുറന്തള്ളപ്പെടുന്ന കാർബൺ ഉൾപ്പെടെയുള്ള വാതകങ്ങൾ അന്തരീക്ഷത്തെ വളരെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കാറുണ്ട്. കാലാവസ്ഥയിൽ വൻ തോതിലുള്ള വ്യതിയാനങ്ങൾക്ക് ഇത് കാരണമാകുന്നുണ്ട്. ഇപ്പോൾ Eugenie's Emissions Intelligence എന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനി ഇതിന് പരിഹാരവുമായി രംഗത്ത് വന്നിരിക്കുന്നു. കമ്പനികളിൽ നിന്നു പുറന്തള്ളപ്പെടുന്ന വാതകങ്ങളെ കൃത്രിമ ബുദ്ധിയുടെ സഹായത്തോടെ അനലൈസ് ചെയ്ത് ആ വിവരങ്ങൾ കമ്പനികൾക്ക് നൽകുകയാണ് ഇവർ ചെയ്യുന്നത്. തൻമൂലം പ്രസ്തുത കമ്പനികൾക്ക് വാതകങ്ങൾ ശുദ്ധീകരിച്ച് പുറന്തള്ളുവാൻ കഴിയുന്നു.

സത്യത്തിൽ ഈ മേഖലയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നിരവധി തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ടെന്നുള്ള യാഥാർത്ഥ്യത്തിനപ്പുറത്തേക്ക് മറ്റ് ചില മാനങ്ങൾ കൂടിയുണ്ട്. റിന്യൂവബിൾ എനർജി മേഖലയിൽ മാത്രം ഉണ്ടാകുന്ന നിക്ഷേപങ്ങളും തൊഴിലവസരങ്ങളും അനവധിയാണ്. സോളാർ, വിൻഡ് എനർജി പോലുള്ളവയിൽ പ്രത്യക്ഷമായും പരോക്ഷമായും നിരവധിയായ സാധ്യതകളുണ്ട്. പ്രത്യേകിച്ചും ഇതിനായിട്ടുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസന മേഖലകളിൽ. രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധങ്ങൾ ഊഷ്മളമാകുന്നതിന് ഇത് പോലുള്ള പ്രശ്നങ്ങൾ കാരണമാകുന്നുണ്ട്. കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നിരവധി അന്താരാഷ്ട്രാ സമ്മേളനങ്ങളും നടക്കാറുണ്ട്. അതായത് ഒരു മേഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം മറ്റ് നിരവധി മേഖലകളിലെ വികസനത്തിനും നിക്ഷേപത്തിനും കളമൊരുക്കുന്നു എന്നതാണ് യഥാർത്ഥ്യം.

ഇന്ന് കാലാവസ്ഥാ ശാസ്ത്രം പഠിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം കേരളത്തിലും ഉണ്ട്. ഇത് പോലുള്ള നൂതനങ്ങളായ മേഖലകളിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ആരംഭിക്കുവാൻ നമ്മുടെ യുവ തലമുറ മുന്നോട്ട് വരേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ■

Volume 56 Issue 11
August 2024

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th August 2024

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്
ബാക്ക് കവർ	15,000 രൂപ	
ഫ്രണ്ട് കവർ ഇൻസൈഡ്	10,000 രൂപ	
ബാക്ക് കവർ ഇൻസൈഡ്	9,000 രൂപ	
ഇൻസൈഡ് ഫുൾപേജ്	8,000 രൂപ	5,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഹാഫ്പേജ്	4,000 രൂപ	2,500 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർപേജ്	2,500 രൂപ	1,500 രൂപ

"K-Bip, Vyavasayakeralam" എന്ന പേരിൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് മാറാവുന്ന ഡി.ഡി/ചെക്ക് ആയി പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും നിങ്ങളുടെ വാർഷിക വരിസംഖ്യയും അയക്കേണ്ട വിലാസം

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

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

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

Printed and published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
and printed atAkshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174. and published at Thiruvananthapuram
Editor : Biju P.B.