JULY 2024
Volume 56
Issue 10

18 നിങ്ങൾക്കും സംരംഭകരാകാം

36 സംരംഭകരുടെ ചുമതലകൾ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ബിസിനസിലെ

വൈറ്റ് ലേബലിംഗ്, ക്രോസ്മെർച്ചൻഡൈസിംഗ്, ലോസ് ലീഡർ തന്ത്രങ്ങൾ

THRIPTHY BAKERY

MADHURAVELI

AYAMKUDI P O – KOTTAYAM
PIN 686613

Mob: 9846030967

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജൂലൈ 2024
JULY 2024

പുസ്തകം 56
Volume 56

ലക്കം 10
Issue 10

ഉള്ളടക്കം

06 രണ്ട് പശുവിൽ നിന്നും 50 കോടിയിലേക്ക് വളർന്ന ഡയറി പ്ലാന്റിന്റെ കഥ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

11 ബിസിനസിലെ വൈറ്റ് ലേബലിംഗ്, ക്രോസ്മെർച്ചൻഡൈസിംഗ്, ലോസ് ലീഡർ തന്ത്രങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

16 ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗം മാറ്റി മറിക്കുവാൻ ഒ എൻ ഡി സി
ലോറൻസ് മാത്യു

20 സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

26 കേന്ദ്രലക്ഷ്യം മറികടന്നു; സംരംഭകരംഗത്ത് വീണ്ടും കേരളത്തിന്റെ മുന്നേറ്റം
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

30 സംരംഭം തുടങ്ങാനാവശ്യമായ ലൈസൻസുകളും അനുമതികളും
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

38 ആവേശമായി സമഗ്ര
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

42 കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള 3 കെമിക്കൽ വ്യവസായങ്ങൾ
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

46 വയനാടിനെ അറിഞ്ഞ സാമൂഹ്യ സംരംഭക
ആഷിക്ക്. കെ.പി

51 ഓണാട്ടുകരയിൽ നിന്നും വിജയകഥയുമായി തൃപ്തി ഫുഡ്സ്

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.

സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി - കേരളം കണ്ട വിപ്ലവകരമായ മുന്നേറ്റങ്ങളിലൊന്ന്

ദേശീയ തലത്തിൽ എം എസ് എം ഇ മേഖലയിലെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്ടീസ് അംഗീകാരം നേടിയ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷത്തിൽ കേരളം കണ്ട വിപ്ലവകരമായ മുന്നേറ്റങ്ങളിലൊന്നായാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. കഴിഞ്ഞ 2 വർഷത്തിൽ സംരംഭക വർഷം 1.0, സംരംഭക വർഷം 2.0 പദ്ധതികളിലൂടെ കേരളത്തിൽ 2,44,702 സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു. ഈ പദ്ധതി മുഖാന്തിരം കേരളത്തിലേക്ക് 15,559. 84 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കടന്നു വന്നതും, ഇതിലൂടെ 5,20,945 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിച്ചു എന്നതും എടുത്തുപറയേണ്ട നേട്ടം തന്നെയാണ്. സംരംഭക വർഷം 1.0 പദ്ധതിയിലൂടെ സംസ്ഥാനത്ത് 1,39,840 സംരംഭങ്ങളും 8422 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 3,00,051 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളുമാണ് സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടത്. സംരംഭക വർഷം 2.0 ന്റെ ഭാഗമായി 1,03,595 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ വരികയും 7048. 56 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 2,18,177 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്തുവെന്നത് സംരംഭക വർഷം 1.0 വെറും യാദൃശ്ചികമായൊരു വിജയമല്ലെന്നും കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റം യാഥാർത്ഥ്യമാണെന്നുള്ളതും തെളിയിക്കുന്നതാണ്. 77,856 വനിതകളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റാൻ സാധിച്ചു എന്നത് സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ ഉജ്വലമായ നേട്ടങ്ങളിലൊന്നാണ്.

സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ ഒരു മികച്ച വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി നൂതനമായ പല പദ്ധതികളും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി. കേരളത്തിലെ എം. എസ്. എം. ഇ കളിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുത്ത 1000 സംരംഭങ്ങളെ ശരാശരി 100 കോടി വിറ്റുവരവ് ഉള്ള യൂണിറ്റുകളായി 4 വർഷത്തിനുള്ളിൽ വളർത്തിക്കൊണ്ട് വരുവാനുള്ള എം. എസ്. എം. ഇ സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ, സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി ആവിഷ്കരിച്ച എം എസ് എം ഇ സുസ്ഥിരതാ മിഷൻ, സംരംഭങ്ങൾക്ക് സുരക്ഷ ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നതിനായി അവയുടെ വാർഷിക ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയത്തിന്റെ 50 ശതമാനം (പരമാവധി 2500 രൂപ വരെ) റീ-ഇംബേഴ്സ്മെന്റ് ആയി നൽകുന്ന എം എസ് എം ഇ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി, മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ തദ്ദേശീയമായി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള മെയ്ക്ക് ഇൻ കേരള പദ്ധതി, സംരംഭങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും അവയുടെ സംഭാവനകളെ അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ആരംഭിച്ച സംസ്ഥാന എം. എസ്. എം. ഇ അവാർഡ്സ് തുടങ്ങിയവ ഇവയിൽ ചിലതു മാത്രം. ഇതിന്റെയെല്ലാം തുടർച്ചയെന്നോണം പ്രഖ്യാപനങ്ങൾ ഉണ്ടായില്ലെങ്കിലും സംരംഭക വർഷം 3. 0 വളരെ ചടുലമായി മുന്നേറുന്നു എന്നത് ആശ്വാസകരമാണ്.

നവീന മേഖലയിൽ നമുക്ക് നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കാൻ സാധിക്കുന്നതിലൂടെ ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ വ്യാവസായിക വിപ്ലവത്തിന് പറ്റിയ മണ്ണായി മാറുകയാണ് കേരളം. ഉയർന്ന മൂല്യമുള്ള മാനവ വിഭവശേഷിയും മികച്ച നിക്ഷേപ സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷവും ലോകരാഷ്ട്രങ്ങളെയുൾപ്പെടെ കേരളത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുകയാണ്. ഈ കുതിപ്പ് തുടരാൻ സാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ വ്യാവസായിക മേഖലയിലും ഒരു കേരള മാതൃക വളരെ പെട്ടെന്നു തന്നെ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടും.

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

ആദ്യ അന്താരാഷ്ട്ര എ.ഐ. കോൺക്ലേവിന് തയ്യാറെടുത്ത് കേരളം

രാജ്യത്തെ തന്നെ ആദ്യ അന്താരാഷ്ട്ര ജെൻ എ ഐ കോൺക്ലേവിന് കേരളം തയ്യാറെടുക്കുകയാണ്. ലോകോത്തര കമ്പനിയായ ഐബിഎം ഇന്ത്യയിലെ ഒരു സംസ്ഥാന സർക്കാരുമായി സഹകരിച്ച് ആദ്യമായിട്ടാണ് ഇത്തരമൊരു കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. ജൂലൈ 11, 12 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ വച്ച് നടക്കുന്ന കോൺക്ലേവിൽ ആയിരം പ്രതിനിധികളാണ് പങ്കെടുക്കുന്നത്. ഇത്തരമൊരു അവസരം സൃഷ്ടിച്ചെടുക്കുന്നതിൽ കേരളം നേടിയ മുന്നേറ്റം ജെനറേറ്റീവ് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് മേഖലയിൽ രാജ്യത്തിന്റെ തന്നെ ഹബ്ബാകാനുള്ള നമ്മുടെ ശ്രമങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ച ആദ്യ അനുകൂല മുന്നേറ്റം കൂടിയാണ്. ഐബിഎമ്മിനൊപ്പം വിവിധ കമ്പനികളാണ് കേരളത്തിലെ നൂതന വ്യവസായങ്ങൾക്ക് അനുകൂലമായ അന്തരീക്ഷത്തിൽ നിക്ഷേപ സന്നദ്ധത അറിയിച്ച് രംഗത്ത് വരുന്നത്.

കോൺക്ലേവിന് മുന്നോടിയായി വിവിധ പരിപാടികളാണ് കേരളത്തിലുടനീളം സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. ഐബിഎം ഇന്ത്യ സീനിയർ ടെക്നിക്കൽ സ്റ്റാഫ് അംഗവും നിർമ്മിത ബുദ്ധി സോഫ്റ്റ്‌വെയർ രംഗത്തെ പ്രഗത്ഭനുമായ ശ്രീനിവാസൻ മുത്തുസാമി പങ്കെടുത്ത ടെക് ടോക്കുകൾ കേരളത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട 3 ഐടി പാർക്കുകളിലും സംഘടിപ്പിച്ചു. തിരുവനന്തപുരം ടെക്നോപാർക്കിലും കൊച്ചി ഇൻഫോ പാർക്കിലും കോഴിക്കോട് സൈബർ പാർക്കിലുമാണ് ടെക്ക് ടോക്ക് സംഘടിപ്പിച്ചത്. വിപുലമായി സംഘടിപ്പിക്കുന്ന കോൺക്ലേവിനോടനുബന്ധിച്ച് ഐബിഎം വാട്ട്സൺ എക്സ് ചലഞ്ചും സംഘടിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. നിർമ്മിത ബുദ്ധി മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന അൻപതിലധികം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ പങ്കെടുക്കുന്ന ചലഞ്ചിൽ ഐബിഎം വാട്സൺ എക്സ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് ക്രിയേറ്റീവ് സൊല്യൂഷൻ സമർപ്പിക്കുന്ന മികച്ച ടീമിന് പുരസ്കാരത്തിനു പുറമേ ജെൻ എഐ കോൺക്ലേവിൽ പങ്കെടുക്കാനും ആഗോള തലത്തിൽ നിന്ന് വരുന്ന നിക്ഷേപകർക്ക് മുന്നിൽ അവരുടെ ആശയങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള അവസരവും ലഭിക്കുന്നു. ഹാക്കത്തോണിലെ വിജയികൾക്ക് നിയമാനുസൃതമായി ഒരു കോടി രൂപ വരെ സ്കെയിൽ അപ്പ് ഫണ്ട് ലഭിക്കാനുള്ള അർഹതയും നേടാൻ സാധിക്കും.

ജനറേറ്റീവ് എഐ ലോകത്തിന് മുന്നിൽ വലിയ വളർച്ച കൈവരിക്കുന്ന ഘട്ടത്തിൽ കേരളം ഈ മേഖലയിൽ കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കുന്നത് രാജ്യത്തിന്റെ ജെൻ എ ഐ ഹബ്ബായി മാറുന്നതിന് നമുക്ക് മുതൽക്കൂട്ടാകും. ഐബിഎം പോലൊരു അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പനി ഈ രംഗത്ത് നൽകുന്ന സഹകരണവും പ്രശംസനീയമാണ്. ആയിരത്തോളം പ്രതിനിധികൾ പങ്കെടുക്കുന്ന കോൺക്ലേവിലൂടെ കേരളത്തെ നിർമ്മിത ബുദ്ധി വ്യവസായങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനമാക്കി മാറ്റാനാണ് സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. നിർമ്മിത ബുദ്ധി വ്യവസായങ്ങൾ മുൻഗണനാ മേഖലയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയുള്ള കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ നയത്തിന് ലോക ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റാൻ കൂടി ഈ കോൺക്ലേവ് സഹായകമാകും. ■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

രണ്ട് പശുവിൽ നിന്നും 50 കോടിയിലേക്ക് വളർന്ന ഡയറി പ്ലാന്റിന്റെ കഥ

രണ്ട് പശുക്കളിൽ നിന്നും ആരംഭിച്ച സംരംഭ യാത്ര. ഇന്ന് 100 പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്ന 50 കോടിയുടെ വിറ്റുവരവുള്ള 25 കോടി നിക്ഷേപമുള്ള കേരളം അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ബ്രാന്റ് ആയി വളർന്നിരിക്കുന്നു. ഇന്ദിര ഡയറി എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ചയുടെ കഥയാണ് അതിന്റെ ഉടമ രഞ്ജിത് കുമാറിന് പറയാനുള്ളത്. അതിന്റെ പുറകിൽ നിന്ന് പ്രവർത്തിച്ച നിശ്ചയദാർഢ്യത്തിന്റെയും, കഠിനാദ്ധ്വാനത്തിന്റെയും കഥ.

എന്താണ് ബിസിനസ്

ഒരു ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ യൂണിറ്റാണ് എന്ന് ഒറ്റവരിയിൽ പറയാൻ കഴിയില്ല. അതിനും അപ്പുറത്താണ്. തുടക്കം രണ്ട് പശുക്കളിൽ നിന്നുമാണ് പാൽ കറന്ന് വിറ്റുകൊണ്ട്. ഒരു പാൽക്കാരനായി തുടങ്ങി ഈ ചെറുപ്പക്കാരൻ. ഇത് നിനക്ക് പറ്റിയ പണിയല്ല എന്ന് പറഞ്ഞവരുടെ മുന്നിൽ വിജയിച്ച് കാണിച്ചു കൊടുത്തു. ഇന്ന് പാലും പാൽ ഉൽപന്നങ്ങളും മാത്രമല്ല മറ്റ് ഒട്ടനവധി Ready to Eat വിഭവങ്ങളും, Ready to Cook വിഭവങ്ങളും ഇന്ദിര ഡയറിയിൽ തയ്യാറാക്കി വിൽക്കുന്നു.

* പാൽ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കാണ് പ്രമുഖ സ്ഥാനം. ശീതീകരിച്ച പാക്കറ്റ് പാൽ, തൈര്, സംഭാരം, സിപ് അപ്, പൗച്ച് മിൽക്ക്, ബട്ടർ, പനീർ അങ്ങനെ നീളുന്നു പാൽ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിര.
* ഇഡ്ഡലി- ദോശ ബാറ്റർ നിർമാണമാണ് മറ്റൊരു പ്രധാന ഉൽപന്നം. 10- ൽ പരം തൊഴിലാളികൾ ഈ പ്ലാന്റിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നു.
* പൂരി/ ചപ്പാത്തി എന്നിവക്കായി പ്രത്യേകം പ്ലാന്റ് പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ഏറ്റവും മികച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുക എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഉദ്ദേശം.
* ബേക്കറി ഉൽപന്നങ്ങളാണ് മറ്റൊരു പ്രധാന മേഖല. മിൽക്ക് ബ്രഡും, കേക്കും ഏറെ പ്രശസ്തി നേടിയ ഉൽപന്നങ്ങളാണ്. എല്ലാത്തരം ബേക്കറി ഉൽപന്നങ്ങളും I.D. ബ്രാന്റിൽ ഉണ്ടാക്കി സപ്ലൈ ചെയ്യുന്നുണ്ട്.
* സ്നാക്സ് ഡിവിഷൻ ആണ് സ്ഥാപനത്തിലെ മറ്റൊരു പ്രധാന വിഭവം. ചിപ്സ്, മിക്സ്ചർ, പക്കാവട, പാരമ്പര്യ ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവ എല്ലാം തന്നെ ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നു.

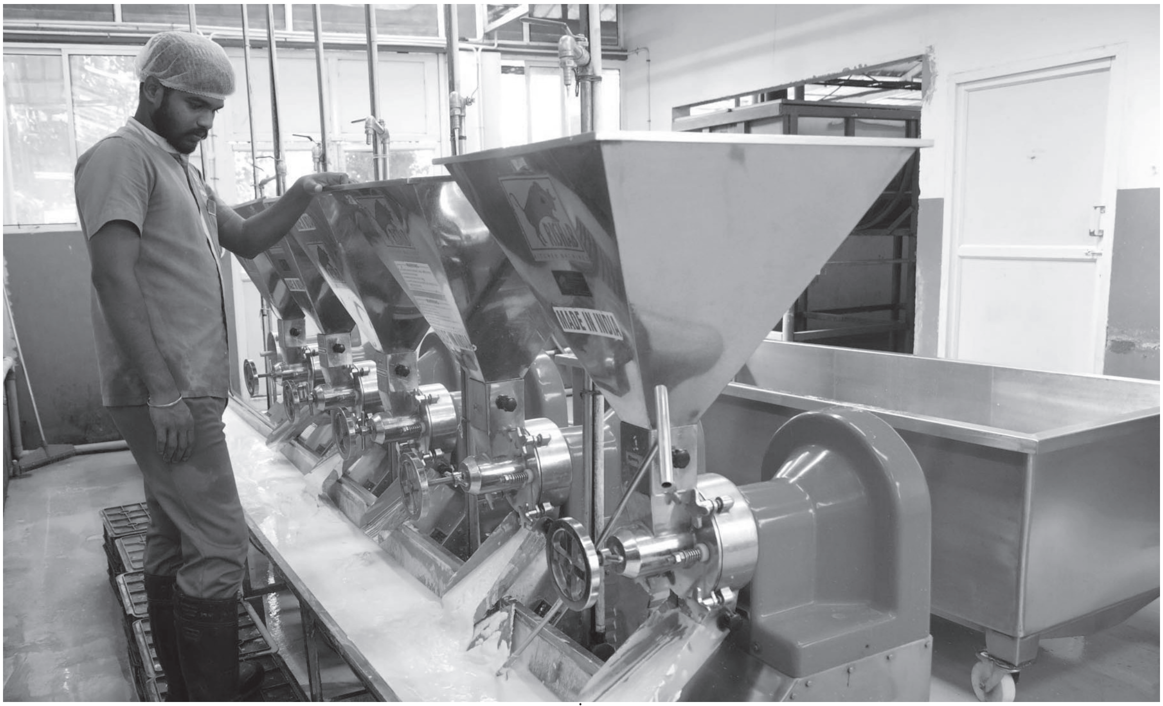
അഞ്ച് ഡിവിഷനുകളിലായി 200-ൽ പരം ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് വിപണിയിൽ എത്തിച്ചു വരികയാണ് ഇന്ദിര ഡയറി.

സർക്കാർ ജോലി വേണ്ട

എച്ച്. രഞ്ജിത് കുമാർ സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രത്തിൽ ബിരുദം നേടിയ വ്യക്തിയാണ്. സർക്കാർ ജോലി ലഭിക്കുകയും ചെയ്തു. പിതാവും, ബന്ധുക്കളിൽ ബഹു ഭൂരിപക്ഷവും സർക്കാർ സർവ്വീസിൽ ആയിരുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ സർക്കാർ ജോലി സ്വീകരിക്കാനായിരുന്നു അവരുടെ നിർദ്ദേശം. വെള്ളായണി കാർഷിക സർവ്വകലാശാലയിൽ ലഭിച്ച സ്ഥിരം നിയമനം വേണ്ടെന്ന് വയ്ക്കുകയായിരുന്നു. അത് ഒരിക്കലും ഒരു നഷ്ടമായി രഞ്ജിത് കുമാറിന് തോന്നിയിട്ടില്ല. എവിടെ ആയാലും ജോലി ചെയ്യണം; അത് സ്വന്തം മണ്ണിൽ, സ്വന്തം സ്ഥാപനത്തിൽ ആയാൽ എന്താണ് പ്രശ്നം? അദ്ദേഹം ചോദിക്കുന്നു. കുടുംബപരമായി കുറച്ച് ഭൂമിയുണ്ട്. ഈ ഭൂമിയിൽ ജോലി ചെയ്താൽ നേട്ടം ഉണ്ടാക്കാനാകില്ലെ? അങ്ങനെയാണ് രണ്ട് പശുക്കളുമായി സ്വന്തം മണ്ണിലേക്ക് ജോലി തേടി ഇറങ്ങിയത്. സ്വന്തം സംരംഭം എന്ന സ്വപ്നത്തിലേക്കുള്ള പ്രയാണം കൂടിയായിരുന്നു അത്.

രണ്ട് പശുക്കൾ; നിനക്ക് പറ്റിയ പണിയല്ല

പിതാവിൽ നിന്നും ലഭിച്ച രണ്ട് പശുക്കളുമായിട്ടാണ് ഇന്ദിര ഡയറിയുടെ തുടക്കം. ഇന്ദിര എന്നത് അമ്മയുടെ പേരാണ്. രണ്ട് പശുക്കളെ ഏൽപിക്കുമ്പോൾ അച്ഛൻ പറഞ്ഞത് നിനക്ക് പറ്റിയ



പണിയല്ല ഇത് എന്നാണ്. എന്നാലും നിന്റെ ആഗ്രഹം നടക്കട്ടെ. കുടുംബത്തിന്റെ സ്ഥലവും ലഭിച്ചതോടെ ബിസിനസ് എന്ന ആശയത്തിലേക്ക് മാറി. പശു ഫാം മാത്രം പോര. നല്ല വില കിട്ടണമെങ്കിൽ (പാലിന്) കൂടുതൽ മൂല്യവർദ്ധക ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കണം.

ഇന്ദിര ഡയറിയിൽ ചെല്ലുമ്പോൾ പറഞ്ഞ് കേട്ട ഒരു കഥയുണ്ട്. പെണ്ണ് കെട്ടിനു ശേഷം രഞ്ജിത് കുമാർ നേരെ പോയത് തൊഴുത്തിലേക്കാണ് എന്ന്. ഇക്കാര്യം അദ്ദേഹത്തോട് ചോദിച്ചപ്പോൾ നന്നായി ഒന്നു ചിരിച്ചുകൊണ്ട് പറഞ്ഞത് അത് മറ്റാരേയും ഏൽപിക്കാൻ പറ്റാത്ത അവസ്ഥ ആയതുകൊണ്ടാണ് എന്നാണ്.

പുരോഗതിയുടെ ഘട്ടങ്ങൾ

പാൽ കറന്ന് കടകളിൽ നൽകുന്നു. പിന്നീട് അസംസ്കൃത പാൽ അതേ രൂപത്തിൽ വിൽക്കുന്നു.

* നിരവധി ഭവനങ്ങളിലേക്കും, ഹോട്ടലുകളി ലേക്കും വിൽപന വ്യാപിപ്പിക്കുന്നു.
* ചെറിയ ഒരു ചില്ലിംഗ് പാന്റ് സ്ഥാപിക്കുന്നു ശീതീകരിച്ച പാൽ വിൽക്കാൻ ആരംഭിക്കുന്നു.
* ആട്ടോമാറ്റിക് മെഷിനറികൾ സ്ഥാപിച്ച് ശീതീകരിച്ച പൗച്ച് പാൽ നിർമ്മിച്ച് വിതരണം നടത്തുവാൻ ശ്രമിക്കുന്നു.
* ശീതീകരിച്ച ചില്ലിംഗ് പ്ലാന്റിന്റെ സഹായത്തോടെ പാക്കറ്റ് പാൽ/ പാൽ ഉൽപന്നങ്ങളായ തൈര്, സംഭാരം, ബട്ടർ, പനീർ എന്നിവയും വിപ ണിയിലേക്ക്.
* സിപ് അപ് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നു.
* ഇന്ദിര ഡയറി തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ബ്രാന്റ് ആയി വളരുന്നു.
* പിന്നീട് വൈവിധ്യമാർന്ന ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ ഉൽപന്ന നിർമാണത്തിലേക്ക് കടക്കുന്നു.

* ബേക്കറി പ്ലാന്റ്, ദോശ/ ഇഡ്ഡലി പ്ലാന്റ്, ചപ്പാത്തി പൂരി പ്ലാന്റ്, സ്നാക്സ് പ്ലാന്റ് എന്നിവയുടെ ഉൽപാദനത്തിലേക്ക് ഘട്ടംഘട്ടമായി പ്രവേശിക്കുന്നു.
* അങ്ങനെ ഘട്ടംഘട്ടമായി സ്ഥാപനം വികസിക്കുന്നു. 100 തൊഴിലാളികൾ, 50 കോടി യുടെ വിറ്റുവരവ്, 25 കോടിയുടെ സ്ഥിരനി ക്ഷേപം. 25 വർഷത്തിനുള്ളിൽ അവിസ്മരണീ യമായ പുരോഗതി.

ഒരു കല്യാണ വിശേഷം

ഇന്ദിര ഡയറിയിൽ ചെല്ലുമ്പോൾ പറഞ്ഞ് കേട്ട ഒരു കഥയുണ്ട്. പെണ്ണ് കെട്ടിനു ശേഷം രഞ്ജിത് കുമാർ നേരെ പോയത് തൊഴുത്തിലേക്കാണ് എന്ന്. ഇക്കാര്യം അദ്ദേഹത്തോട് ചോദിച്ചപ്പോൾ നന്നായി ഒന്നു ചിരിച്ചുകൊണ്ട് പറഞ്ഞത് അത് മറ്റാരേയും ഏൽപിക്കാൻ പറ്റാത്ത അവസ്ഥ ആയതുകൊണ്ടാണ് എന്നാണ്. അന്നും പതിവുപോലെ പശുക്കളെ കറന്നു, റൂട്ടിൽ പോയി, പാൽ അളന്നു, ഒരു മുടക്കവും വരുത്താതെ ജോലി ചെയ്തു. വിവാഹവും മംഗളമായിത്തന്നെ നടന്നു.

25 കോടിയുടെ നിക്ഷേപം

ഇറക്കുമതി ചെയ്ത മെഷിനറികൾ ഉൾപ്പെടെ 25 കോടിയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ട് ഇപ്പോൾ സ്ഥാപനത്തിൽ. എല്ലാം മെഷിനറികൾ ഉപ യോഗിച്ചുള്ള ഉൽപാദനം തന്നെയാണ് നടത്തുന്നത്. മിൽക്ക് പ്ലാന്റ്, മിൽക്ക് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്ലാന്റ്, ഇഡ്ഡലി/ ദോശ പ്ലാന്റ്, ചപ്പാത്തി- പൂരി പ്ലാന്റ്, ബേക്കറി പ്ലാന്റ്, സ്നാക്സ് പ്ലാന്റ് ഇങ്ങനെ എല്ലാത്തിലും കൂടിയാണ് 25 കോടിയുടെ നിക്ഷേപം. സ്വന്തം സ്ഥലത്താണ് സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. കെട്ടിടങ്ങൾ വിവിധ സമയങ്ങളിലായി നിർമ്മിച്ചവയാണ്.

ഇതൊരു കുടുംബ ബിസിനസായി നിലനിൽക്കുന്നു. സായ് പ്രിയങ്കയാണ് ഭാര്യ. ഭർത്താവിന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ തന്നെ. അക്കൗണ്ട്സ് വിഭാഗം പൂർണമായും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് ഇവരാണ്. 10 വയസുള്ള മകൾ ശിവാനി അഞ്ചാം ക്ലാസ് വിദ്യാർത്ഥിനിയാണ്. ത്രിതീയയ്ക്ക് അഞ്ച് വയസാണ്. അമ്മ ഇന്ദിരയും സൗകര്യം പോലെ സ്ഥാപനത്തിൽ എത്തി സഹായിക്കുന്നു.

വിൽപനയ്ക്ക് സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ്

തുടക്കത്തിൽ നന്നായി ഫീൽഡ് വർക്ക് ചെയ്യേണ്ടി വന്നു ഓർഡർ പിടിക്കുവാൻ. ഇപ്പോൾ സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ആയി. നേരിട്ട് വിതരണം നടത്തുന്ന രീതിയാണ് പിന്തുടരുന്നത്. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, ബേക്കറി ഷോപ്പുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, ചെറുകിട കച്ചവടക്കാർ, കാറ്ററിംഗ് സർവീസുകാർ, പലചരക്ക് കടകൾ അങ്ങനെ എല്ലായിടത്തും ഐ. ഡി യുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാണ് സ്ഥിരം കസ്റ്റമേഴ്സ് ഉള്ളതുകൊണ്ട് നന്നായി വിതരണം ചെയ്യാനുള്ള സാഹചര്യം ഒരുക്കിയാൽ മതി. ഈ രംഗത്ത് കിടമത്സരം നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട് എങ്കിലും അവസരങ്ങൾ ധാരാളമുണ്ട്. ഗുണമേന്മ മികച്ചതാണ് എന്നതാണ് ഐ. ഡി. ബ്രാന്റിനെ വ്യത്യാസപ്പെടുത്തുന്നത്.

മേന്മകൾ

* ഫാമുകളിൽ നിന്നും പാൽ നേരിട്ട് സംഭരിക്കുന്നു.
* കൃത്യമായ പ്രോസസിംഗിലൂടെ ചില്ല് ചെയ്ത് ഉൽപന്നം വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നു.
* 2- 3 മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ കൈയിൽ എത്തിക്കാനുള്ള സംവിധാനം

* ക്രെഡിറ്റ് കച്ചവടം ഒഴിവാക്കുന്നു.
* ബേക്കറി/ പൂരി/ ചപ്പാത്തി എന്നിവയും ചൂടാറും മുമ്പ് തന്നെ കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ കൈകളിൽ എത്തിക്കുന്നു.

കോട്ടങ്ങൾ

* വൃത്തി/ ശ്രദ്ധ എന്നിവ പാലിക്കുന്നു എന്ന് ഉറപ്പാക്കണം
* അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഉൽപന്നങ്ങളുമായി ഉണ്ടാകുന്ന മത്സരം
* അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ വരുന്ന വിലവർദ്ധനവ്

കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നില്ല. പ്രാദേശികമായിത്തന്നെ നന്നായി വിറ്റുപോകുന്നുണ്ട്. കസ്റ്റമറുടെ സംതൃപ്തിയാണ് ബിസിനസ് വോളിയം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് ഉപരിയായി രഞ്ജിത് കുമാർ കാണുന്നത്. മികച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾ മിതമായ നിരക്കിൽ പൊതുജനങ്ങളിൽ എത്തിക്കുക.

20 മുതൽ 30 % വരെ അറ്റാദായം

ഓരോ ഉൽപന്നത്തിനും വ്യത്യസ്ഥ നിരക്കിലാണ് ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കുന്നത്. പാക്കറ്റ് പാൽ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പൊതുവെ ലാഭവിഹിതം കുറവാണ്. എന്നാൽ മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് നല്ല രീതിയിൽ ലാഭം നേടാനാകും. ശരാശരി 20 മുതൽ 30 % വരെ അറ്റാദായം ലഭിക്കുന്നു എന്ന് പറയാം. വിപണിയിൽ നിന്നുള്ള ഫീഡ്ബാക്ക് അനുസരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങളിൽ വേണ്ടത്ര മാറ്റം വരുത്താനും ശ്രദ്ധിച്ചുപോരുന്നു.

ഓരോ ഉൽപന്നത്തിനും വ്യത്യസ്ഥ നിരക്കിലാണ് ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കുന്നത്. പാക്കറ്റ് പാൽ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് പൊതുവെ ലാഭവിഹിതം കുറവാണ്. എന്നാൽ മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് നല്ല രീതിയിൽ ലാഭം നേടാനാകും.

ഐസ്ക്രീം പ്ലാന്റ്

പാൽ ഉൽപന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചെയ്യാവുന്ന ഒരു മികച്ച ബിസിനസ് ആണ് ഐസ്ക്രീം. എല്ലാ സമയത്തും ഇപ്പോൾ ഐസ്ക്രീമിന് ഡിമാന്റുണ്ട്. ഇന്ദിര ഡയറിയുടെ ഐസ്ക്രീം ആകുമ്പോൾ സ്വീകാര്യത കൂടും. അത്തരം ഒരു ഐസ്ക്രീം പ്ലാന്റ് ആരംഭിക്കുവാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. അടുത്ത വൈവിധ്യവൽക്കരണ പരിപാടിയായി ഐസ്ക്രീം ഏറ്റെടുക്കുകയാണ്.

പുതുസംരംഭകരോട് പറയാനുള്ളത്

25 വർഷത്തിന്റെ പരിചയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ രഞ്ജിത്തിന് പറയാനുള്ളത് വലിയ വായ്പാ ബാധ്യതകൾ തുടക്കത്തിൽ വരുത്തി വയ്ക്കരുത് എന്നാണ്. സംരംഭകരുടെ മനസ്, ആശയം, അദ്ധ്വാനം എന്നിവയായിരിക്കണം മൂലധനം. ചെറുതായി തുടങ്ങിയാൽ മതി. നന്നായി പ്ലാൻ ചെയ്യാൻ കഴിയണം. വീട്ടിൽ സ്വർണം വെച്ചിട്ടെന്തിന് .... ഈ പരസ്യമാണ് അനുസ്മരിക്കേണ്ടത്. കുടുംബത്തിന്റെ സൗകര്യങ്ങൾ പരമാവധി ഉപയോഗിച്ച് അതൊരു നിക്ഷേപമായി കണക്കാക്കി ബിസിനസിലേക്ക് ഇറങ്ങുക.

ഇത്തരം എഫ്. എം. സി. ജി ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് എക്കാലത്തും മികച്ച വിപണിയും ലാഭവിഹിതവും, വൈവിധ്യവൽക്കരണ സാധ്യതകളും ഉണ്ട്. തുടക്കത്തിൽ 2 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ കച്ചവടം നേടിയാൽ പോലും 40,000 രൂപ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ അറ്റാദായം ഉണ്ടാക്കാം.

വിലാസം:

രഞ്ജിത് കുമാർ. എച്ച്
ഇന്ദിര ഡയറി
തൊലിക്കൽ, കോവളം. പി. ഒ
തിരുവനന്തപുരം- 695527
ഫോൺ: 9895714299

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസിലെ വൈറ്റ് ലേബലിംഗ്, ക്രോസ്മെർച്ചൻഡൈസിംഗ്, ലോസ് ലീഡർ തന്ത്രങ്ങൾ

വൈറ്റ് ലേബലിംഗ് (White Labeling)

നിങ്ങൾക്കൊരു സദ്യ ഒരുക്കണം. നിങ്ങൾ വിഭവങ്ങളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുകയാണ്. പായസത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുമ്പോൾ മനസ്സിൽ പാലട പ്രഥമൻ കടന്നു വരുന്നു. നാവിൽ കൊതിയൂറുന്നു. പാലട പ്രഥമൻ ഉണ്ടാക്കുവാനുള്ള കൂട്ട് റെഡിമെയ്ഡായി ലഭ്യമായതു കൊണ്ട് ഒട്ടും ബുദ്ധിമുട്ടില്ലാതെ അത് പാചകം ചെയ്യുവാൻ സാധിക്കും. നിങ്ങൾ പാലട പ്രഥമന്റെ പാക്കറ്റ് വാങ്ങിക്കുവാൻ ഷോപ്പിലെത്തുന്നു.

കടയിൽ പാലട പ്രഥമന്റെ വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകൾ നിരത്തിവെച്ചിരിക്കുന്നു. വിവിധ കമ്പനികളുടെ പാലട പ്രഥമനുകൾ. നിങ്ങൾ ഓരോന്നും എടുത്തു നോക്കുന്നു. നല്ലത് എന്നു തോന്നുന്ന ഒരു ബ്രാൻഡ് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നു. അവിടെയിരിക്കുന്ന ഓരോ ബ്രാൻഡും രുചിയിലും മേന്മയിലും വ്യത്യസ്തങ്ങളാണെന്ന് നിങ്ങൾ കരുതുന്നു. എന്നാൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ അങ്ങിനെ തന്നെയാവണമെന്ന് നിർബന്ധമുണ്ടോ?

ഒരു ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണ കമ്പനി പാലട പ്രഥമൻ കൂട്ട് ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുകയും മറ്റ്

കമ്പനികൾക്ക് ആ കമ്പനികളുടെ ബ്രാൻഡിൽ വിൽക്കുവാനായി നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു എന്ന് സങ്കൽപ്പിച്ചു നോക്കുക. അതായത് ഒരു ഉൽപ്പാദകന്റെ കയ്യിൽ നിന്നും ഒരേ ഉൽപ്പന്നം തന്നെ വിവിധ കമ്പനികൾ വാങ്ങുകയും സ്വന്തമായി ബ്രാൻഡ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. ഒരേ രുചിയും മേന്മയുമുള്ള ഉൽപ്പന്നം വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകളിൽ ഇങ്ങിനെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാകുന്നു. നിങ്ങൾ കടയിൽ കണ്ട വിവിധ ബ്രാൻഡുകളിലെ ഉൽപ്പന്നം ഒരേ ഉൽപ്പാദകൻ നിർമ്മിച്ചതാണെങ്കിൽ?

ഇത് അസംഭവ്യമല്ല. വൈറ്റ് ലേബലിംഗ് (White Labeling) എന്ന് വിളിക്കുന്ന തന്ത്രമാണിത്. ഒരു ഉൽപ്പാദകൻ തന്നെ വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകൾക്കായി ഒരേ ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിക്കുന്നു. ഇവിടെ ഉൽപ്പാദകന്റെ വൈദഗ്ദ്ധ്യം ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിലാണ്. അയാൾക്ക് ഉൽപ്പന്നം വിപണനം ചെയ്യുവാനോ അത് വിജയിപ്പിക്കുവാനോ ഉള്ള നിപുണത ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല. അയാൾ മറ്റ് കമ്പനികൾക്കായി ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിച്ചു നൽകുന്നു. ഒരേ ഉൽപ്പന്നം വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകൾ അവരുടെ പേരിൽ വിൽക്കുന്നു.

വിപണിയിൽ ഇന്ന് ലഭ്യമാകുന്ന പല ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇങ്ങിനെ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്നവയാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് മാത്രമേ വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നുള്ളൂ. ഉൽപ്പന്നം ഒന്നു തന്നെയാകുന്നു. ഇത്തരം വൈറ്റ് ലേബൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇന്ന് സർവ്വസാധാരണയാണ്. ഉൽപ്പാദകൻ ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിച്ചാൽ മതി. അത് വാങ്ങി തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിൽ വിപണനം ചെയ്യാൻ മറ്റു കമ്പനികൾ തയ്യാറാണ്. വിപണനത്തിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യമില്ലാത്ത എന്നാൽ വിപണിയിൽ ആവശ്യകതയുള്ള, മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ കഴിവുള്ള കമ്പനികൾക്ക് ഈ തന്ത്രം സ്വീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

അതീവ സുന്ദരിയായ ഒരു സിനിമാ നടി ചുണ്ടിൽ ലിപ്സ്റ്റിക് പുരട്ടുകയാണ്. അവളുടെ ചുണ്ടുകൾ ഇപ്പോൾ നിറത്താൽ തുടുത്തിരിക്കുന്നു. ചുണ്ടുകൾക്ക് മാദകഭംഗി കൈവന്നിരിക്കുന്നു. അവൾ നിങ്ങളോടും ഈ ബ്രാൻഡ് വാങ്ങാൻ ആവശ്യപ്പെടുന്നു. അതിന്റെ പ്രത്യേകതകളെക്കുറിച്ചും മേന്മയെക്കുറിച്ചും അവൾ നിങ്ങളോട് സംവദിക്കുന്നു. ടി വിയിൽ നിങ്ങളിപ്പോൾ ഈ പരസ്യം കാണുകയാണ്.

അതാ മറ്റൊരു ബ്രാൻഡിന്റെ പരസ്യം കൂടി തെളിയുന്നു. ഇതിൽ വേറെ സിനിമാ നടിയാണ്. അവളും ലിപ്സ്റ്റിക് പുരട്ടുന്നു. അതിന്റെ സൗന്ദര്യം പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നു, ബ്രാൻഡിന്റെ മേന്മയെ പുകഴ്ത്തുന്നു. രണ്ട് സൗന്ദര്യവർദ്ധക (Cosmetics) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പരസ്യം നിങ്ങൾ കണ്ടു കഴിഞ്ഞു. പരസ്യത്തിൽ രണ്ട് വ്യത്യസ്ത നടികൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വ്യത്യസ്ത വിലകൾ, മേന്മയെക്കുറിച്ച്

വ്യത്യസ്ത അവകാശ വാദങ്ങൾ, വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും പാക്കിങ്ങിനും വ്യത്യസ്ത രൂപകൽപ്പന, നിറങ്ങൾ എല്ലാം വ്യത്യസ്തം.

ചിലപ്പോൾ ഈ രണ്ട് ഉൽപന്നങ്ങളും ഒരു കമ്പനി തന്നെ നിർമ്മിച്ചതാകാം. ഉൽപ്പന്നം ഒന്നു തന്നെ. എന്നാൽ അതിന്റെ വിപണനം (Marketing) വ്യത്യസ്തം. ഒരേ ഉൽപ്പന്നം രണ്ട് വ്യത്യസ്ത ബ്രാൻഡുകളിൽ, അത്ര മാത്രം. ഇതു പോലെ എത്രയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇന്ന് വിപണിയിൽ ലഭ്യം. നിങ്ങൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിൽ കഴിവുണ്ടോ? സൗകര്യങ്ങളുണ്ടോ? വിപണനം ഒരു തലവേദനയാണോ? എങ്കിൽ വൈറ്റ് ലേബലിംഗ് (White Labeling) നിങ്ങൾക്ക് തുണയാകും.

ക്രോസ് മെർച്ചൻഡൈസിംഗ്

(Cross Merchandising)

യു കെയിലെ ടെസ്കൊ സ്റ്റോറുകൾ (Tesco Stores) തങ്ങളുടെ വിൽപ്പന വിവരങ്ങൾ (Sales Data) വിശകലനം ചെയ്തപ്പോൾ വളരെ രസകരമായ ഒരു സംഭവം കണ്ടെത്തി. സ്റ്റോറുകളിൽ കുട്ടികൾക്കായുള്ള നാപ്കിനുകൾ വാങ്ങുവാൻ എത്തുന്നവരിൽ ഭൂരിഭാഗം പേരും പുരുഷന്മാരാകുന്നു. ഈയൊരു വസ്തുതയിൽ കൂടുതൽ പഠനം നടത്തിയപ്പോൾ അവർക്ക് മനസ്സിലായത് സ്ത്രീകളെ വീട്ടിൽ കുട്ടികളെ പരിചരിക്കുവാൻ അനുവദിച്ചുകൊണ്ട് പുരുഷന്മാർ കുട്ടികൾക്കായുള്ള നാപ്കിനുകൾ വാങ്ങുവാൻ സ്റ്റോറിൽ എത്തുന്നുവെന്നുള്ളതാണ്.

ഇത്തരമൊരു ഷോപ്പിംഗ് പ്രതിഭാസം കണ്ടെത്തിയപ്പോൾ ടെസ്കൊ സ്റ്റോർ ചെയ്തതെന്തെന്നറിയാമോ? അവർ തങ്ങളുടെ സ്റ്റോറുകളിൽ ബിയറും സ്നാക്കുകളും പ്രദർശിപ്പിക്കുവാൻ ആരംഭിച്ചു. കുട്ടികളുടെ നാപ്കിനുകൾ ഇരിക്കുന്ന സ്ഥലത്തിന് തൊട്ടരികെ തന്നെയാണ് ഇവ പ്രദർശിപ്പിച്ചു തുടങ്ങിയത്. അതിനുശേഷം സ്റ്റോറുകളിലെ മൊത്തം വിൽപ്പനയിൽ അതിശയകരമായ രീതിയിൽ മാറ്റം സംഭവിച്ചു.

നാപ്കിനുകളും ബിയറും തമ്മിൽ എന്തു ബന്ധം? നമുക്ക് ചിന്തിക്കാൻ പോലുമാകാത്ത കാര്യം. എന്നാൽ വിൽപ്പന ഡാറ്റ (Sales Data) വിശകലനം ചെയ്യുവാൻ സാധിച്ചാൽ ഇതുപോലുള്ള തമ്മിൽ ബന്ധമൊന്നുമില്ലാത്ത വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സംയോജനത്തിലൂടെ വിൽപ്പനയെ വളർത്താൻ സഹായിക്കുന്ന പല അവസരങ്ങളേയും കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കും. കാനഡയിലെ സൂപ്പർ

മാർക്കറ്റുകൾ തണുപ്പുകാലങ്ങളിൽ തങ്ങളുടെ ആഹാര സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന കൗണ്ടറുകളിൽ ഹോക്കി സ്റ്റിക്കുകൾ പ്രദർശിപ്പിക്കും. മറ്റു സാധനങ്ങൾ വാങ്ങാൻ എത്തുന്നവർ ഇതും വാങ്ങും. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികൾ കണ്ടറിഞ്ഞ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുമ്പോൾ അത് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

കേരളത്തിലെ പ്രശസ്തമായ ഒരു ടൈൽ ഷോറൂം തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ ശ്രദ്ധിച്ചപ്പോൾ അവർ ഞെട്ടിപ്പിക്കുന്ന ഒരു കാര്യം മനസ്സിലാക്കി. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ എത്തുന്നവരിൽ അവഗണിക്കാൻ കഴിയാത്ത ശതമാനം പേർ ഒന്നും വാങ്ങാതെ മടങ്ങിപ്പോകുന്നു. അവർ കടയിൽ വന്ന് ഒന്നും വാങ്ങാതെ മടങ്ങിപ്പോകുന്നവരുടെ കയ്യിൽ നിന്നും അഭിപ്രായങ്ങൾ ശേഖരിച്ചു തുടങ്ങി. അപ്പോൾ അവർ കണ്ടെത്തിയ കാര്യം കിച്ചൻ ഗ്രാനൈറ്റ് സ്ലാബുകൾ കൂടി ആവശ്യമുള്ളവർ അത് അവിടെ ലഭ്യമല്ല എന്നറിയുമ്പോൾ ഒന്നും വാങ്ങാതെ തിരികെ പോകുന്നു. അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കൂടെ കിച്ചൻ സ്ലാബുകൾ കൂടി കൂട്ടിച്ചേർത്തു. വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്തു.

ബിസിനസുകൾ സൂക്ഷിക്കുന്ന വിൽപ്പന ഡാറ്റയുടെ പ്രാധാന്യം വളരെ വലുതാണ്. അത് കൃത്യമായി, സൂക്ഷ്മതയോടെ വിശകലനം ചെയ്താൽ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനുള്ള പല സൂചനകളും ലഭിക്കും. നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കൊപ്പം കൂട്ടിച്ചേർക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ കഴിയും. ഇപ്പോഴുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സമാന കാറ്റഗറിയിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തന്നെയാവണം കൂട്ടിച്ചേർക്കേണ്ടത് എന്ന നിർബന്ധമൊന്നുമില്ല. വ്യത്യസ്ത കാറ്റഗറിയിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളിച്ച് വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന തന്ത്രമാണ് ക്രോസ് മെർച്ചൻഡൈസിംഗ് (Cross Merchandising).

ഇലക്ട്രിക് ലൈറ്റുകൾ വിൽക്കുന്ന ഒരു ഷോറൂം. അവിടെ ഉപഭോക്താക്കൾ ആവശ്യമുള്ള ലൈറ്റുകൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് പണമടക്കാൻ കൗണ്ടറിൽ എത്തുമ്പോൾ അത്ഭുതപ്പെടുന്നു. അതാ, വിവിധ തരത്തിലുള്ള മിട്ടായികൾ വെച്ചിരിക്കുന്നു. ലൈറ്റ് ഷോറൂമും മിട്ടായികളും തമ്മിൽ എന്ത് ബന്ധം. ബന്ധമൊന്നും ഉണ്ടാവണമെന്നില്ല. വിൽക്കാൻ പറ്റുന്നതെന്തും ബിസിനസിൽ വിൽക്കാം.

ഐസ്ക്രീം വാങ്ങുവാൻ എത്തുന്നവർ ഐസ്ക്രീം സ്കൂപ്പ് വാങ്ങുവാൻ മറ്റൊരു കടയിൽ പോകേണ്ടി വരാം. എന്തു കൊണ്ട് അതും കൂടി ഐസ്ക്രീം കൗണ്ടറുകളിൽ ലഭ്യമാക്കിക്കൂടാ? ഒരു പലചരക്ക് കടയ്ക്ക് പെറ്റുകളുടെ ആഹാരം കൂടി വിൽക്കാൻ സാധിക്കും. പുതിയ കാലത്ത് ഒന്നിനും ഒരു പരിമിതികളുമില്ല. ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചികൾ മനസ്സിലാക്കുക, വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുക. ക്രോസ് മെർച്ചൻഡൈസിംഗ് (Cross Merchandising) വിൽപ്പനയിൽ അത്ഭുതകരമായ വ്യത്യാസങ്ങൾ കൊണ്ടുവരും.

ലോസ് ലീഡർ (Loss Leader)

'എല്ലാ ദിവസങ്ങളിലും കുറഞ്ഞ വില' എന്ന ഒരു പരസ്യം നിങ്ങളെ ആകർഷിക്കുമോ? നിത്യജീവിതത്തിൽ ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ലഭിക്കും എന്നത് അവഗണിക്കാനാവാത്ത വാഗ്ദാനം തന്നെയാണ്. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ ഇത്തരം ഓഫറുകൾ തുടർച്ചയായി നൽകുന്നത് നിങ്ങൾ കണ്ടിട്ടുണ്ട്. പാൽ, മുട്ട തുടങ്ങിയ പല നിത്യോപയോഗ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ആകർഷകമായ വിലയിൽ ലഭ്യമാകുമ്പോൾ കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കൾ ഷോപ്പ് സന്ദർശിക്കുവാൻ തുടങ്ങുന്നു.

എന്താണിതിന്റെ മനശാസ്ത്രം? ഒരിക്കലും പ്രതീക്ഷിക്കാത്ത വിലക്കുറവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭിക്കുമ്പോൾ അവിടേക്ക് ഉപഭോക്താക്കൾ ഒഴുകിയെത്തുന്നു. ഏതാനും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി ഇത്തരമൊരു ഓഫർ നൽകുമ്പോൾ സ്ഥാപനം സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രമല്ല വാങ്ങുന്നത്. അതിനോടൊപ്പം അവിടെയുള്ള മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വിറ്റുപോകുന്നു. കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുവാനും വിൽപ്പന കൂട്ടുവാനും ഈ തന്ത്രം സഹായിക്കുന്നു.

ലാഭമില്ലാതെ ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഓഫർ ചെയ്യുകയും അതു വഴി സ്ഥാപനം സന്ദർശിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഈ തന്ത്രത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം. ബിസിനസുകൾ ഓഫർ ചെയ്യുന്ന വില ചിലപ്പോൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപ്പാദന ചെലവിനേക്കാൾ താഴെയുമായിരിക്കാം. അതായത് അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നഷ്ടത്തിൽ വിൽക്കുന്നുവെന്നർത്ഥം. ഇങ്ങനെ വിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ / സേവനങ്ങളെ ലോസ് ലീഡേഴ്സ് (Loss Leaders) എന്നു വിളിക്കാം.

ലോസ് ലീഡേഴ്സിനെ മുൻനിർത്തിയുള്ള ഈ വിൽപ്പനതന്ത്രം ശക്തമായി, ഫലപ്രദമായി ഉപ

യോഗിക്കുന്ന ബിസിനസുകളെ നമുക്ക് ചുറ്റും കാണുവാൻ കഴിയും. നിത്യോപയോഗത്തിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ ആവശ്യമായി വരുന്ന ചില പ്രത്യേക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് അവയെ ലോസ് ലീഡേഴ്സായി നിശ്ചയിക്കുന്നു. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ റീറ്റെയിൽ ശൃംഖലയായ ബിഗ് ബസ്സാർ എല്ലാ ബുധനാഴ്ചയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇത്തരം ഓഫറുകൾ നൽകുന്നത് നിങ്ങൾക്കറിയാം. അവിശ്വസനീയമായ വിലക്കുറവായിരിക്കും പല നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങൾക്കും ഈ ദിവസം ലഭിക്കുക. ലോസ് ലീഡർ (Loss Leader) തന്ത്രം എത്ര മനോഹരമായിട്ടാണ് അവർ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

വളരെ സാവധാനം മാത്രം വിറ്റുപോകുന്ന ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ബിസിനസിലുണ്ടാകാം. അല്ലെങ്കിൽ അനാവശ്യമായി ധാരാളം സ്റ്റോക്ക് ചെയ്തിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുണ്ടാകാം. ഇവയെ ലോസ് ലീഡേഴ്സാക്കി മാറ്റാം. ഇവയുടെ വിലയിൽ വരുത്തുന്ന കുറവ് ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കും. അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ വിറ്റുപോകും. അവയ്ക്കൊപ്പം മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വിറ്റഴിക്കാൻ സാധിക്കും. അനാവശ്യ സ്റ്റോക്ക് സ്ഥലം മെന ക്കെടുത്തുന്നത് ഒഴിവാകും. ബിസിനസിൽ കൂടുതൽ ക്യാഷ് ഫ്ളോ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടും.

പല ഫാഷൻ ബ്രാൻഡുകളും ഉപഭോക്താക്കൾ നിശ്ചിത തുകയ്ക്ക് വസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങുമ്പോൾ അതിനൊപ്പം കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് അവരുടെ മറ്റു ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു. ബെൽറ്റ്, പേഴ്സ്, ബാഗ് തുടങ്ങിയ ബ്രാൻഡ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇങ്ങനെ അവിശ്വസനീയമായ വിലക്കുറവിൽ ലഭ്യമാകുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് അത്തരം ഓഫറുകൾ തടുക്കാൻ കഴിയാത്ത പ്രലോഭനമായി മാറുന്നു. ഇത് കൂടുതൽ വിലയ്ക്കുള്ള വസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിലേക്ക് അവരെ നയിക്കുന്നു, വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കുന്നു.

ലോസ് ലീഡർ വിലയിൽ ലഭിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ എണ്ണത്തിൽ പരിധി നിശ്ചയിച്ചു കൊണ്ടും ഈ തന്ത്രം നടപ്പിലാക്കാറുണ്ട്. ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകളുടെ തന്ത്രം ശ്രദ്ധിക്കാം. 50 മൊബൈൽ ഫോണുകൾ അവിശ്വസനീയമായ വിലക്കുറവിൽ ലഭിക്കുന്നു എന്ന പരസ്യം കാണുന്ന പതിനായിരക്കണക്കിന് ഉപഭോക്താക്കൾ വെബ്സൈറ്റ് സന്ദർശിക്കും. എന്നാൽ വെറും 50 പേർക്ക് മാത്രമേ വിലക്കുറവിൽ ഉലപ്പന്നം ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. ഉൽപ്പന്നത്തിന് കൂടുതൽ പരസ്യം നേടാനും വിൽപ്പന കൂട്ടാനുമായി ലോസ് ലീഡർ തന്ത്രം അവരെ സഹായിക്കുന്നു.

ലോറൻസ് മാത്യു

ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗം മാറ്റി മറിക്കുവാൻ ഒ എൻ ഡി സി

ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഇക്കാലത്ത് വ്യാപാരവും ഓൺലൈനായിട്ട് ദശാബ്ദമൊന്ന് കഴിഞ്ഞു. ലോകം മുഴുവൻ ഓൺലൈനിലേക്കും കൂടി ചുവട് വെക്കുമ്പോൾ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ ജനാധിപത്യ രാജ്യത്തിന് മാറി നിൽക്കുവാനാവില്ലയെന്നതാണ് വസ്തുത. ആമസോണും വാൾമാർട്ടും ഫ്ളിപ്കാർട്ടും, ആലിബാബയും അരങ്ങ് തകർക്കുമ്പോൾ ചങ്കിടിക്കുന്നത് ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്കാണ്. തങ്ങളുടെ വിപണി ആഗോള ഭീമന്മാർ കൊണ്ടു പോകുന്നോയെന്ന് വിലപിക്കുമ്പോൾത്തന്നെ ബദൽ മാർഗ്ഗങ്ങളാരായുവാൻ കഴിയാതെ പോകുന്നു. ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സിസ്റ്റത്തിലേക്ക് പോലും മാറുവാൻ കഴിയാത്ത വ്യാപാരികളുണ്ട്. പക്ഷേ ലോകത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ചുവട് വെക്കുവാൻ കഴിയാത്തവർ മത്സര രംഗത്ത് പിന്തള്ളപ്പെട്ട് പോകുമെന്നത് ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമാണ്. എന്നാൽ ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാരിക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു വെബ്സൈറ്റ് തുടങ്ങുകയെന്നത് അത്ര ആശാസ്യമായ ഒരു സംഗതിയല്ല. ഇന്ത്യയിൽ ഏതാണ്ട് 12 ബില്യണിലധികം വ്യാപാരികൾ ഉണ്ടെന്നാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. എന്നാൽ ഇതിൽ വെറും 15000 പേര് (0.0125 %) മാത്രമേ ഇപ്പോൾ ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗത്തേക്ക് എത്തിയിട്ടുള്ളു. ബാക്കിയുള്ളവർക്ക് ഇന്നും ഇ- വ്യാപാര മേഖല അപ്രാപ്യമായി നിൽക്കുന്നു. പ്രത്യേകിച്ചും ചെറു പട്ടണങ്ങളിലേയും ഗ്രാമങ്ങളിലേയും വ്യാപാരികൾ. ഇവിടെയാണ്

കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ പുതിയ ഡിജിറ്റൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമായ ഒ എൻ ഡി സിയുടെ പ്രസക്തി. UPI, AADHAAR പോലെ മറ്റൊരു ടെക് സംരംഭം ആണ് ഒ എൻ ഡി സിയും.

എന്താണ് ഒ എൻ ഡി സി

ഇന്ത്യയിലെ ചെറുകിട സംരംഭകർക്കും, വിൽപനക്കാർക്കുമെല്ലാം അവരുടെ എല്ലാവിധ ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിൽപനയ്ക്കെത്തിക്കാനും ആളുകൾക്ക് അവ വാങ്ങാനും സാധിക്കുന്ന ഒരു ഓൺലൈൻ വാണിജ്യ പ്ലാറ്റ് ഫോമാണ് ഒ എൻ ഡി സി. ഓപ്പൺ നെറ്റ് വർക്ക് ഫോർ ഡിജിറ്റൽ കൊമേഴ്സ് എന്നതാണ് പൂർണ്ണ രൂപം. ആഗോള ഇ-കൊമേഴ്സ് ഭീമന്മാരിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിൽക്കുന്ന ഓൺലൈൻ വ്യാപാരമേഖല രാജ്യത്തെ ചെറുകിട, ഇടത്തരം വ്യാപാരികൾക്ക് കൂടി അവസരമൊരുക്കുന്നതിന് ആയിട്ടുള്ള സർക്കാരിന്റെ ഒരു നീക്കമാണിത്. ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽക്കാൻ ചെറുകിട സ്ഥാപനങ്ങൾ സ്വന്തമായൊരു ഇ കൊമേഴ്സ് വെബ് സൈറ്റ് തുടങ്ങുന്നതിനേക്കാൾ ലാഭകരമായിരിക്കും ഇത്. കാരണം ചെറുസ്ഥാപനങ്ങൾ വെബ്സൈറ്റ് തുടങ്ങിയാൽ അതിലേക്ക് ഉപ ഭോക്താക്കളെ എത്തിക്കാൻ വലിയ പ്രയാസമാണ്. സാധാരണ ഇ കൊമേഴ് സ് വെബ്സൈറ്റുകളെ പോലെ തന്നെ എല്ലാ തരം ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും വേണ്ടിയുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ ഒ.എൻ.ഡി.സിയിലുണ്ടാവും. നിലവിലുള്ള സ്വകാര്യ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളെ അപേക്ഷിച്ച് കൂടുതൽ ചെറുകിട സംരംഭകർക്കും വിതരണക്കാർക്കും ഒ.എൻ.ഡി.സിയിലൂടെ വിൽപന നടത്താനാവും. യു.പി.ഐ. പ്ലാറ്റ് ഫോമിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്ന പോർട്ടലിൽ വിവിധ പേമെന്റ് സേവനങ്ങളിലൂടെ ഡിജിറ്റൽ പണമിടപാടുകളും നടത്താനാവും. വ്യവസായ-ആഭ്യന്തര വ്യാപാര വികസന വകുപ്പാണ് ഒഎൻഡിസി പോർട്ടൽ പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഇ-കൊമേഴ്സ് വ്യാപാരത്തിന്റെ മറവിൽനടക്കുന്ന തട്ടിപ്പുകൾ തടയുന്നതുകൂടി ലക്ഷ്യമിട്ടാണ് കേന്ദ്രസർക്കാർ മുൻകൈയെടുത്ത് പുതിയ പ്ലാറ്റ്ഫോം ഉണ്ടാക്കിയിരിക്കുന്നത്.

ഒഎൻഡിസിയുടെ പ്രവർത്തനം

ഉപഭോക്താക്കളുടേയും വിൽപനക്കാരുടേയും പ്ലാറ്റ്ഫോം ആണിത്. ഉപഭോക്തൃ സേവനത്തിനായി ബയർ ആപ്പുകളും വിൽപനക്കാരുടെ സേവനത്തിനായി സെല്ലർ ആപ്പുകളും ഉണ്ടാവും. ബയർ ആപ്പുകളെയും സെല്ലർ ആപ്പുകളെയും ലോജിസ്റ്റിക്സ് കമ്പനികളെയും പരസ്പര പൂരകങ്ങൾ ആക്കുന്ന ഡിജിറ്റൽ ശൃംഖലയാണ് ഒഎൻഡിസി.

ഒ എൻ ഡി സിയുടെ പ്രത്യേകത ഒരുപാട് ഇ കൊമേഴ്സ് സൈറ്റുകളെ ഒറ്റ നെറ്റ് വർക്കിലേക്ക് എത്തിക്കുക എന്നതാണ്. ഉദാഹരണമായി ഇപ്പോൾ ആമസോണിൽ നിന്നും ഒരുൽപ്പന്നം വാങ്ങണമെന്നിരിക്കട്ടെ. അതിന് ആമസോണിൽ തിരയണം.

എന്നാൽ അതേ ഉൽപ്പന്നം തന്നെ ഫ്ളിപ്പ് കാർട്ടിൽ ഉണ്ടോ എന്നറിയണമെങ്കിൽ ഫ്ളിപ്പ്കാർട്ട് തുറക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒപ്പം വിമാന ടിക്കറ്റ് ബുക്ക് ചെയ്യണമെങ്കിൽ മേക്ക് മൈ ട്രിപ്പ് പോലുള്ള ആപ്ലിക്കേഷനിൽ എത്തേണ്ടതുണ്ട്. അതായത് ഫ്ളിപ്പ് കാർട്ടിൽ കയറുന്ന ഒരു വ്യക്തിക്ക് ആ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ മാത്രമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രമേ കാണുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളു. എന്നാൽ ഒ എൻ ഡി സിയിൽ ഇതെല്ലാം ഒരുമിച്ച് സാധ്യമാണ്. അതായത് ഒരു ഉപഭോക്താവിന് ഒറ്റ പ്ലാറ്റ് ഫോമിൽ

എത്തിയാൽ ബാക്കിയെല്ലാം കാണുവാൻ സാധിക്കുമെന്നർത്ഥം.

എന്തിന് ഒ എൻ ഡി സി

സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നവരേയും വിദൂര മേഖലകളിലെ പ്രാദേശിക വിൽപനക്കാരേയും സഹായിക്കുകയും എല്ലാവരേയും ഇ-കോമേഴ്സ് സംവിധാനത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് സർക്കാരിന്റെ ഓപ്പൺ നെറ്റ്‌വർക്ക് ആയ ഒ എൻ ഡി സിയുടെ ലക്ഷ്യം. ഡിജിറ്റൽ വ്യാപാര മേഖലയുടെ നിലവിലുള്ള കേന്ദ്രീകൃത മാതൃകയിൽ നിന്ന് പൊതുവ്യാപാര ശൃംഖലയിലേക്കുള്ള മാറ്റമാണ് ഓപ്പൺ നെറ്റ് വർക്ക് ഫോർ ഡിജിറ്റൽ കൊമേഴ്സ് (ONDC) പോർട്ടൽ കൊണ്ട് സർക്കാർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

ഒരുങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു. വാങ്ങുന്നവർക്ക് വിപുലമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനും സൂക്ഷ്മ പ്രാദേശിക വിതരണക്കാർക്ക് വിപുലമായ വിപണി ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും ഉള്ള നീക്കങ്ങൾ ത്വരിതപ്പെടുത്തുന്നതാകും മീഷോയുടെ ഈ നീക്കം. ഇന്റർനെറ്റ് കോമേഴ്സ് എല്ലാവർക്കും ലഭ്യമാക്കി ജനാധിപത്യവൽക്കരിക്കുക എന്ന മീഷോയുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് അനുസൃതമായ ഈ നീക്കത്തിന്റെ പൈലറ്റ് പദ്ധതി ബെംഗലൂരുവിലാകും നടപ്പാക്കുക. തുടർന്നുള്ള മാസങ്ങളിൽ ഇതു മറ്റു കേന്ദ്രങ്ങളിലേക്കും വ്യാപിപ്പിക്കും. മീഷോയുടെ 14 കോടി വരുന്ന വാർഷിക ഇടപാടുകാരിൽ 80 ശതമാനവും ചെറിയ പട്ടണങ്ങളിൽ നിന്നാണ്. രാജ്യത്തെ സേവനമെത്താത്ത ഭാഗങ്ങളിലെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൂടുതൽ സൗകര്യങ്ങൾ

ഒ എൻ ഡി സിയിലേക്ക് പുതിയ കമ്പനികളും

പേയ് ടി എം, ഫോൺ പേ, ടാലി ഉൾപ്പെടെ 80 ലധികം കമ്പനികൾ ഒഎൻഡിസിയുടെ ഭാഗമാകാൻ ഇതിനകം തന്നെ താൽപര്യം പ്രകടിപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഫാഷൻ രംഗത്തെ പ്രമുഖ ഓൺലൈൻ സൈറ്റായ Meesho ഈ പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമാകുവാൻ

എത്തിക്കുന്നതിൽ നിർണായക പങ്കാണു കമ്പനി വഹിക്കുന്നത്. എട്ടു ലക്ഷത്തിലേറെ വിൽപനക്കാരാണ് നിലവിൽ കമ്പനിയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. ഇതിൽ 40 ശതമാനത്തോളം ചെറിയ പട്ടണങ്ങളിലും അതിനപ്പുറത്തും നിന്നുള്ളവരാണ്. ഈ നിലയിലുള്ള കമ്പനിയുടെ നീക്കങ്ങൾക്കു കൂടുതൽ ശക്തി പകരുന്നതാവും ഒ എൻ ഡി സിയുമായുള്ള സഹകരണം.

ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് എങ്ങനെ സഹായകരമാകും

ചെറുകിട ബിസിനസ്സ്കാർക്ക് ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗത്തേക്ക് കടന്ന് വരുവാൻ വലിയൊരു അവസരമാണ് ഒ എൻ ഡി സി വഴി ലഭ്യമാകുന്നത്. ഉദാഹരണമായി കേരളത്തിലെ കുടുംബശ്രീ. അവർക്ക് സ്വന്തമായി വെബ്സൈറ്റുണ്ട്. പക്ഷേ ഇതെത്ര പേർക്ക് അറിയാമെന്നത് ഒരു ചോദ്യമാണ്. എന്നാൽ കുടുംബശ്രീ ഒ എൻ ഡി സിയുമായി കൈ കോർത്താൽ കിട്ടുന്ന വിപണി എത്രയോ വലുതായിരിക്കും. മറ്റൊന്ന് കേരളത്തിലെ കരകൗശല വിദഗ്ദരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണി കണ്ടെത്തുവാൻ ഏറ്റവും നല്ല പ്ലാറ്റ്ഫോം ആയിരിക്കും ഇത്. ദശലക്ഷക്കണക്കിന് ചെറുകിട ഉൽപ്പാദകർക്കും വ്യാപാരികൾക്കും തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് വിപുലീകരണത്തിന് ഏറ്റവും സഹായകരമായ ഒന്നായിരിക്കും ഇത്.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എങ്ങനെ സഹായകരമാകും

ഉപഭോക്തക്കളെ സംബന്ധിച്ച് ഏറെ സഹായകരമായ ഒന്നായിരിക്കും ഇതെന്നതിന് പക്ഷാന്തരമില്ല. ഒരൊറ്റ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ ജോയിൻ ചെയ്യുന്നയൊരു വ്യക്തിക്ക് എല്ലാ തലത്തിലുമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളേയും കാണുവാനും ഓർഡർ നൽകുവാനും കഴിയുന്നതാണ്. കൂടുതൽ ബയർ ആപ്പുകൾ ഉള്ളതിനാൽ വിൽപനക്കാർക്കു കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കാനും കൂടുതൽ സെല്ലർ ആപ്പുകൾ ഉള്ളതിനാൽ ഉപഭോക്താവിന് മികച്ച ഉത്പന്നം വിലക്കുറവിൽ തങ്ങൾക്കു ഇഷ്ടമുള്ള സ്ഥലത്തു നിന്ന് വാങ്ങാനും ഉള്ള സൗകര്യം ഉണ്ടാവും. ചുരുക്കത്തിൽ ഉപഭോക്താവിനു തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ കൂടുതൽ ഓഫറുകൾ ഉണ്ടാവും.

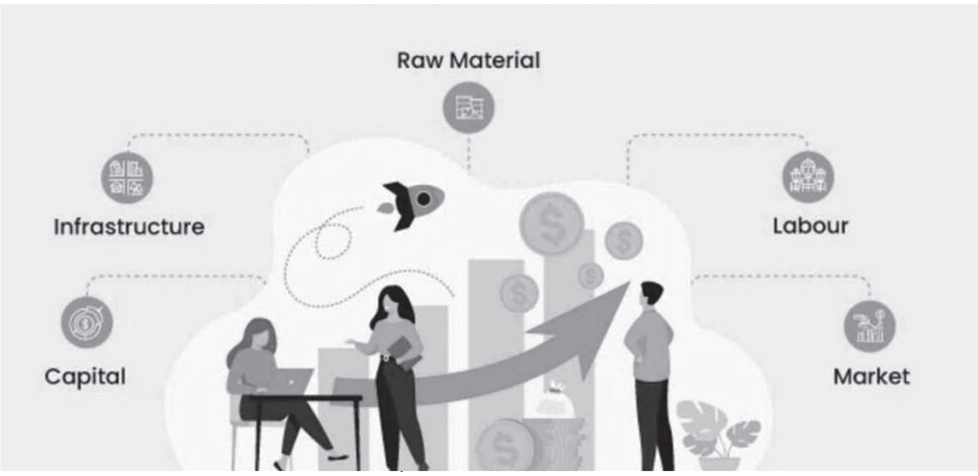
ആശങ്കകൾ ഇല്ലാതില്ല

ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ എങ്ങനെ ഉറപ്പിക്കും. അതിനുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം ആർക്കാണ് തുടങ്ങിയ ചോദ്യങ്ങൾ ഉയരുന്നുണ്ട്. പണമിടപാടുകൾ, ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ചരക്കുനീക്കം എന്നിവയുടെ പ്രവർത്തനം എങ്ങനെ ആയിരിക്കും എന്നത് സംബന്ധിച്ചും വ്യക്തതയില്ല. ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗത്തെ കുത്തക കമ്പനികൾക്കെതിരെ രംഗത്ത് വരുമ്പോൾ തന്നെ വിപണിയിൽ വലിയ മത്സരം നേരിടേണ്ടിവരും എന്നുറപ്പ്. സ്വകാര്യ കമ്പനികൾ നൽകുന്ന ആകർഷകമായ ഓഫറുകളോടും ഡീലുകളോടും ഒ.എൻ.ഡി.സി. പ്ലാറ്റ്ഫോം എങ്ങനെ മത്സരിക്കുമെന്നതും കണ്ടറിയേണ്ടതുണ്ട്.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ

ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയെയും വികസനത്തെയും നിർണയിക്കുന്ന സുപ്രധാന ഘടകമാണ് സംരംഭകത്വം. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും, സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും, ആളുകളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുന്നതിനും, വ്യത്യസ്തങ്ങളായ വിഭവങ്ങളെ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കുന്നതിനും സംരംഭകത്വം കൂടിയേ കഴിയൂ. അതിനാൽ തന്നെ സംരംഭകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികളും, മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്ക് കാരണമാകുന്ന ഘടകങ്ങളെകുറിച്ച് ബോധവാന്മാരായിരിക്കുകയും, അവ ലഭ്യമാക്കുകയും വേണം. അതോടൊപ്പം സംരംഭകമേഖലയിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാൻ താല്പര്യപ്പെടുന്നവരും, നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നവരും ഈ ഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ച് ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കണം. സംരംഭകത്വ വളർച്ചയെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളെകുറിച്ച് പ്രതിപാദിക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.



സംരംഭകത്വ വളർച്ചയെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളെ പൊതുവായി മൂന്നു വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കാം

- **സാമ്പത്തിക (economic) ഘടകങ്ങൾ**
- **സാമൂഹിക-സാംസ്കാരിക (Socio-cultural) ഘടകങ്ങൾ**
- **മനശാസ്ത്രപരമായ (psychological) ഘടകങ്ങൾ**

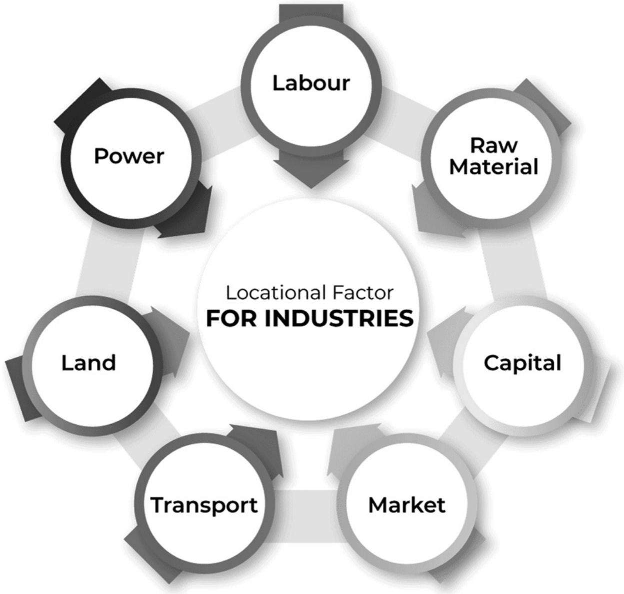
സാമ്പത്തികഘടകങ്ങൾ

ഏതൊരു സംരംഭവും ആരംഭിക്കുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനപരമായ ഘടകം സാമ്പത്തിക സാഹചര്യങ്ങളാണ്. അനുകൂലമായ സാമ്പത്തിക അന്തരീക്ഷം നേരിട്ടും, വേഗതയിലും സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആളുകളെ ആകർഷിക്കാനും വളരുവാനും അനുവദിക്കും. പ്രതികൂലമായ സാമ്പത്തിക അന്തരീക്ഷം പല രീതിയിലും സംരംഭകരെ പ്രയാസപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യും. അത്തരം സാഹചര്യങ്ങളിൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കാനാവാതെ വരികയോ, നിലവിലുള്ളവ പോലും പൂട്ടി പോകുകയോ വരെ ചെയ്തേക്കാം.

സംരംഭകത്വത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന പ്രധാന സാമ്പത്തിക ഘടകങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. മൂലധനം (Capital)

പണമാണ് ഏതൊരു സാമ്പത്തിക ഇടപാടിന്റെയും അടിസ്ഥാനം. ഒരു സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുന്നത് മുതൽ അതിന്റെ നടത്തിപ്പിനും, വളർച്ചയ്ക്കും, വികസനത്തിനുമെല്ലാം പണം നിർണായകഘടകമാണ്. പണം ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ജീവരക്തമാണെന്ന് തന്നെ പറയാം. ആവശ്യത്തിന് മൂലധനം ലഭ്യമാക്കുക എന്നത് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ഹ്രസ്വകാലയളവിലും (short term), ദീർഘകാലയളവിലും (long term) മൂലധനം ആവശ്യമാണ്. ഹ്രസ്വകാലയളവിൽ പ്രവർത്തന മൂലധനം (working capital) അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുവാനും, തൊഴിലാളികൾക്കും ജീവനക്കാർക്കും വേതനം കൊടുക്കുവാനും, ഉൽപാദനത്തിന് ആവശ്യമായ മറ്റ് ഹ്രസ്വകാല ആസ്തികളിൽ (current assets) നിക്ഷേപം നടത്തുവാനും ആവശ്യമാണ്. ദീർഘകാലം മൂലധനം (Long term capital) ആകട്ടെ, സ്ഥലം, കെട്ടിടങ്ങൾ, മെഷീനുകൾ, ഫർണിച്ചറുകൾ തുടങ്ങി ദീർഘകാലത്തിൽ ആവശ്യമായ ആസ്തികൾ വാങ്ങുവാൻ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരം ഹ്രസ്വകാല-ദീർഘകാല ആസ്തികൾ ഒരു



സംരംഭത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വളർച്ചയ്ക്കും അവിഭാജ്യഘടകങ്ങളാണ്. ഇവ സ്വന്തം സ്രോതസ്സിൽ (Own sources) നിന്നോ വായ്പകൾ നൽകുന്ന ബാഹ്യ സ്രോതസ്സിൽ നിന്നോ കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്.

സ്വന്തം സ്രോതസ്സ് എന്നാൽ, ഏകവ്യക്തിയായോ, പങ്കാളിത്ത അടിസ്ഥാനത്തിലോ ആണ് സംരംഭമെങ്കിൽ അവരുടെ സ്വകാര്യ സ്രോതസ്സിൽ നിന്നും സ്വരൂപിക്കുന്നതാണ്. കമ്പനികൾ ആകട്ടെ ഇക്വിറ്റി ഓഹരികൾ (Equity shares) ഇറക്കി ഇത്തരത്തിൽ മൂലധനം കണ്ടെത്തുന്നു. ബാഹ്യമായുള്ള പ്രധാന സ്രോതസ്സുകളാണ് ബാങ്ക്-ബാങ്കിതര സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വായ്പകൾ, കടപ്പത്രങ്ങളിലൂടെയുള്ള ധന സമാഹരണം, വെഞ്ച്വർക്യാപ്പിറ്റൽ (Venture Capital), ഗവൺമെന്റ് തലത്തിലുള്ള വായ്പകളും മറ്റു ധന സഹായങ്ങളും. ഓരോ സ്രോതസ്സിന്റെയും ലഭ്യത, ഗുണദോഷവശങ്ങൾ, അവ ഉപയോഗപ്പെടുത്താനുള്ള സാധ്യതകൾ എന്നിവയുംപ്രധാനമാണ്.

ഗവേഷണഫലങ്ങൾ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നത്, മൂലധനത്തിന്റെ ലഭ്യത കൂടുമ്പോൾ സംരംഭകത്വവും വർധിക്കുന്നു എന്നതാണ്. അതിനാൽ സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ മൂലധനം കൃത്യസമയത്ത്, ശരിയായ അളവിൽ ലഭ്യമാക്കാൻ ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കേരളത്തിൽ, സംരംഭകർക്കായി നിരവധിയായ പദ്ധതികളും, വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്ന

തൊഴിലെടുക്കാനാവശ്യമായ കഴിവ്, അർപ്പണ മനോഭാവത്തോടെ ജോലി ചെയ്യാനുള്ള മനസ്സ് എന്നിവയും പ്രധാനമാണ്. ആവശ്യമുള്ള സമയത്ത് തന്നെ തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കുകയും വേണം.

സംവിധാനങ്ങളും നിലവിലുണ്ട്. അവയുടെ നടപടിക്രമങ്ങൾ ലളിതമാക്കുകയും വേഗത്തിൽ സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നത് ഗുണകരമാകും.

2. തൊഴിലാളികൾ

സൂക്ഷ്മ- ഇടത്തരം- വലിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുമ്പോഴും വികസിപ്പിക്കുമ്പോഴും തൊഴിലാളികളെ ആവശ്യമാണ്. പൊതുവിൽ ആളുകൾ തൊഴിലിനായി അന്വേഷിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും ശരിയായ, ഗുണമേന്മയുള്ള തൊഴിലാളികളെ, ശരിയായ സമയത്ത്, ശരിയായ അളവിൽ (എണ്ണം) ലഭ്യമായാൽ മാത്രമേ സംരംഭകർക്ക് പ്രയോജനമുള്ളൂ. തൊഴിലെടുക്കാനാവശ്യമായ കഴിവ്, അർപ്പണ മനോഭാവത്തോടെ ജോലി ചെയ്യാനുള്ള മനസ്സ് എന്നിവയും പ്രധാനമാണ്. ആവശ്യമുള്ള സമയത്ത് തന്നെ തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കുകയും വേണം. കൊടുക്കുന്ന വേതനം നിർമ്മാണ ചിലവിനെ ബാധിക്കുമെന്നതിനാൽ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ തന്നെ തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. എങ്കിൽ മാത്രമേ ലാഭകരമായി ഉൽപാദന - വിപണന പ്രക്രിയ പൂർത്തിയാക്കാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കുകയുള്ളൂ. തൊഴിലാളികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ (തൊഴിൽ നിയമങ്ങൾ, തൊഴിൽ സ്ഥലത്തെ സൗകര്യങ്ങളും ആനുകൂല്യങ്ങളും, തൊഴിലാളികൾക്ക് വ്യക്തിപരമായും കൂട്ടായും ഉണ്ടാവുന്ന മറ്റു വിഷയങ്ങൾ മൂലം) സ്ഥാപനത്തിന്റെ സമാധാനന്തരീക്ഷം ഇല്ലാതാകുകയും, ഒരുപക്ഷേ സംരംഭം തന്നെ പൂട്ടാൻ കാരണമായേക്കാം. തൊഴിലാളികൾക്ക് പകരംവയ്ക്കാനായി യന്ത്രവൽകൃത സംവിധാനങ്ങൾ നിരവധിയുണ്ടെങ്കിലും ചില പ്രവർത്തന മേഖലകളിൽ ആളുകളുടെ സാന്നിധ്യവും, തൊഴിലും കൂടിയേ തീരൂ. തൊഴിലാളികൾക്കും സംരംഭകർക്കും നീതിപൂർവമാകുന്ന നിയമങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കൽ, ആവശ്യമായ കഴിവുകളിൽ പരിശീലനം നൽകാനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കൽ, തൊഴിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ എത്രയും വേഗത്തിൽ രമ്യമായി പരിഹരിക്കൽ തുടങ്ങിയവ ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികളുടെ നേതൃത്വത്തിലും മേൽനോട്ടത്തിലും ചെയ്താൽ മാത്രമേ തൊഴിലാളികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വിഷയങ്ങൾ സംരംഭകർക്ക് അനുകൂലമാവുകയുള്ളൂ.

മികച്ച തൊഴിൽ സംസ്കാരം വളർത്തിയെടുക്കൽ, സംരംഭകത്വ മേഖലയിലെ തൊഴിലാളികൾക്ക് ഗവൺമെൻറ് തലത്തിൽ ആനുകൂല്യങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും ഏർപ്പെടുത്തൽ, തൊഴിലാളികളെ സംരംഭത്തിന്റെ ഓഹരി ഉടമകളാക്കിക്കൊണ്ട് കൂട്ട് ഉത്തരവാദിത്വം ഉറപ്പാക്കൽ എന്നിവയും ഇക്കാര്യത്തിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.

3. അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ

ഓരോ മേഖലയിലും സംരംഭങ്ങൾ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടു പോകാൻ അവയുടെ ഉത്പാദനം നടത്താനാവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ അനിവാര്യമാണ്. ഗുണമേന്മയുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, ശരിയായ അളവിൽ, ശരിയായ സമയത്ത്, ശരിയായ സ്ഥലത്ത് ലഭിച്ചാൽ മാത്രമേ സംരംഭം തുടങ്ങാനും വിജയിപ്പിക്കാനും കഴിയുകയുള്ളൂ. ഗുണമേന്മക്കനുസരിച്ച് അവ മിതമായ വിലയിൽ ലഭിക്കേണ്ടതും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ഇല്ലെങ്കിൽ ഉത്പാദന ചിലവ് കൂടുകയും ഉൽപ്പന്നത്തിന് വിപണിയിൽ മത്സരക്ഷമത ലഭിക്കാതെ പോവുകയും ചെയ്യും. ആവശ്യമായ തോതിൽ നിരന്തരമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ലഭിക്കേണ്ടതും പ്രധാനമാണ്. അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദനം നിലച്ചു പോകും. സംരംഭം സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന സ്ഥലത്തേക്ക് അധികം കാലതാമസം കൂടാതെ, അസംസകൃത വസ്തുക്കൾ ലഭിക്കാനുള്ള സ്രോതസ്സ് കണ്ടെത്തണം. ഇത്തരത്തിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ലഭിക്കാൻ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികളുടെ സഹായവും ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. മാത്രമല്ല, അത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് മൊത്തമായി വാങ്ങുന്നതിന്റെ വിലക്കിഴിവ് ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ വിതരണ കേന്ദ്രങ്ങൾ ആരംഭിക്കാനും നടപടിയെടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇറക്കുമതി ചെയ്യേണ്ട ഘടകങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ അതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ ലളിതമാക്കി,

സമയബന്ധിതമായി ലഭിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണം

4. വിപണി

വാങ്ങുന്നവരും വിൽക്കുന്നവരും ഒത്തു ചേരുന്ന സ്ഥലമാണ് വിപണി എന്നു പറയുന്നത്. ആഗോളീകരണത്തിന്റെയും, ഇൻറർനെറ്റ്, ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ എന്നിവയുടെ വളർച്ചയോടെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണികൾ വരെ നേടാനുള്ള സാധ്യതകൾ ലഭിക്കുന്നു. അത്തരത്തിൽ വിവിധങ്ങളായ വിപണി സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്താൻ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന ഏജൻസികൾ ശ്രദ്ധിക്കണം. വിപണിയുടെ വലിപ്പം, സ്വഭാവം, പ്രത്യേകതകൾ എന്നിവ സംരംഭത്തിന്റെ പുരോഗതിയെയും ബാധിക്കും. ഉൽപ്പന്നത്തിന് പ്രത്യേകമായ വിപണി (niche market) സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുകയും, വിപണിയിലെ മത്സരത്തെ ഫലപ്രദമായി നേരിടുന്നതിന് സംരംഭകർക്ക് പരിശീലനവും ബോധവൽക്കരണവും നൽകുകയും, അവയെക്കുറിച്ച് വിവരങ്ങൾ അറിയാനുള്ള ഹെൽപ്പ്ലൈൻ പോലുള്ള സ്ഥിരം സംവിധാനങ്ങളും ഒരുക്കേണ്ടതാണ്.

ഏതൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോഴും വികസിപ്പിക്കുമ്പോഴും മികച്ച ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾ കൂടിയേ തീരൂ. ഭൗതികസൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യത്തിനുണ്ടായാൽ മാത്രമേ തടസ്സം കൂടാതെയുള്ള പ്രവർത്തനം സാധ്യമാവുകയുള്ളു.

5. ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ (Infrastructural Facilities)

ഏതൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോഴും വികസിപ്പിക്കുമ്പോഴും മികച്ച ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾ കൂടിയേ തീരൂ. ഭൗതികസൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യത്തിനുണ്ടായാൽ മാത്രമേ തടസ്സം കൂടാതെയുള്ള പ്രവർത്തനം സാധ്യമാവുകയുള്ളു. അനുയോജ്യമായ കെട്ടിടം, വൈദ്യുതി, റോഡ് സംവിധാനം, ഇന്റർനെറ്റ്, ഫോൺ നെറ്റ്‌വർക്ക് ലഭ്യത, മാലിന്യ സംസ്കരണ പ്ലാന്റുകൾ തുടങ്ങിയ നിരവധിയായ സൗകര്യങ്ങൾ സംരംഭകന് ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇവയെല്ലാം ഗവൺമെന്റ്

ഏജൻസികളുടെയും സംരംഭക സംഘടന കളുടെയും സഹകരണത്തിൽ വികസിപ്പിക്കുകയും, പരിപാലിക്കുകയും വേണം. കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകളുടെ സബ്സിഡികളും, പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക പാക്കേജുകൾ വഴിയും സംരംഭകർക്ക് അത്തരം സൗകര്യങ്ങൾ ഉറപ്പു വരുത്തണം. സംരംഭകർ നാടിന്റെ തന്നെ വികസനത്തിന് കാരണമാകുന്നു എന്നതിനാൽ, ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിന് മാത്രമായി ഒരുക്കികൊടുക്കുന്നത് പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്. ക്ലസ്റ്റർ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള പൊതുവായ സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകൾ, സംരംഭങ്ങൾക്കായിട്ടുള്ള വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ, വലിയതോതിൽ സംരംഭങ്ങൾ നിലവിലുള്ള സ്ഥലങ്ങളിൽ പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക മേഖലയാക്കിക്കൊണ്ട് സൗകര്യങ്ങൾ വളർത്തിയെടുക്കൽ എന്നിവ ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി കൂടുതൽ ഊർജിതമായി ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

6. സാങ്കേതികവിദ്യകൾ

സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും പുരോഗതിക്കും സാങ്കേതികവിദ്യകൾ ആവശ്യമാണ്. നവീനവും, കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമവും, ചെലവ് കുറഞ്ഞതുമായ സാങ്കേതികവിദ്യ വികസനത്തിന് പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ നൽകണം. ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതാണ് കൂടുതൽ അഭികാമ്യം. ആവശ്യമെങ്കിൽ വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യാനുള്ള സൗകര്യവും സംരംഭകന് ലഭിക്കണം. അതിനായുള്ള നടപടികൾ ലളിതമാക്കണം. സാങ്കേതികവിദ്യ വളർത്താനായി കൂടുതൽ ബജറ്റ് വിഹിതംനീക്കിവയ്ക്കുകയും, സ്വകാര്യ പങ്കാളിത്തത്തോടെ ശാസ്ത്ര-ഗവേഷണമേഖലയ്ക്ക് കൂടുതൽ പദ്ധതികൾ രൂപ വൽക്കരിക്കുകയും വേണം. മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ സംരംഭകരെ പരിചയപ്പെടുത്താനും അവയിൽ പരിശീലനം നൽകാനും സംവിധാനം ഉണ്ടാകണം. നിലവിലുള്ളവയിൽ നിന്നും പുതിയ സാങ്കേതികവിദ്യയിലേക്ക് മാറാൻ സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുന്നതും ഗുണം ചെയ്യും. സർവ്വകലാശാലകളിലും മറ്റു ഗവേഷണ കേന്ദ്രങ്ങളിലും സംരംഭകത്വ മേഖലയ്ക്ക് ഉതകുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ കൂടുതൽ ഊന്നൽ നൽകുന്നതും ഗുണം ചെയ്യും.

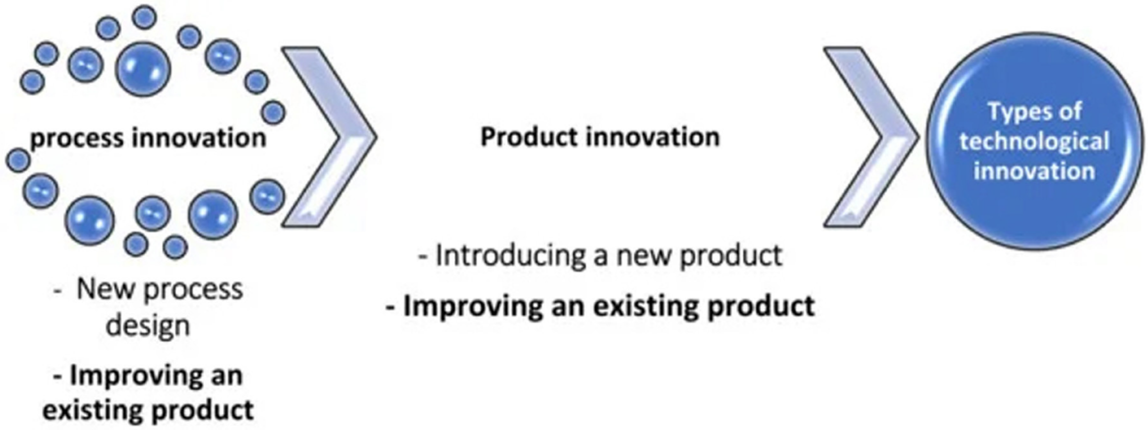
7. നികുതികളും ഇൻസെന്റീവുകളും

സംരംഭകത്വം എന്നത് പല തരത്തിലുള്ള അനിശ്ചിതത്വങ്ങളും പ്രയാസങ്ങളും നേരിടുന്ന ഒരു മേഖലയാണ്. ആരംഭം മുതൽ നിരവധി കാര്യങ്ങൾ ഒത്തു വന്നാൽ മാത്രമേ ഒരു സംരംഭത്തെ ലാഭകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. അതിനാൽ സംരംഭകത്വം ത്വരിതപ്പെടുത്താൻ നികുതിയിളവുകളും ഇൻസെന്റീവുകൾ പോലുള്ള സാമ്പത്തിക അനുകൂല്യങ്ങളും സംരംഭകർക്ക് നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ഉയർന്ന നികുതി നിരക്കുകൾ അവരുടെ ലാഭത്തെ കവർന്നെടുക്കുകയും, സ്ഥാപന വളർച്ചയ്ക്ക് ആവശ്യമായ അധിക ആസ്തികൾ വളർത്തിയെ ടുക്കുന്നതിൽ പ്രയാസങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യും. അതിനാൽ തുടക്കത്തിൽ ആവശ്യമായ ഫണ്ട് സ്വരൂപിക്കുന്നതിനും, വളർച്ചയ്ക്ക് ആവശ്യമായ വിഭവങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനും കൂടുതലായി നികുതിയിലെ ഇളവുകളും ഇൻസെന്റുകളും നൽകേണ്ടതാണ്.

സംരംഭകത്വം എന്നത് പല തരത്തിലുള്ള അനിശ്ചിതത്വങ്ങളും പ്രയാസങ്ങളും നേരിടുന്ന ഒരു മേഖലയാണ്. ആരംഭം മുതൽ നിരവധി കാര്യങ്ങൾ ഒത്തു വന്നാൽ മാത്രമേ ഒരു സംരംഭത്തെ ലാഭകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

8. ഗവൺമെന്റ് നിയമങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും

ഓരോ സംരംഭകനും കന്ദ്ര-സംസ്ഥാന-പ്രാദേശിക ഭരണകൂടം നൽകുന്ന നിയമങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും പാലിക്കാൻ ബാധ്യസ്ഥനാണ്. അവയുടെ ലംഘനം സ്ഥാപനം അടച്ചു പൂട്ടുന്നത്



സാമ്പത്തിക ഘടകങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികളുടെ (ഗവൺമെന്റ് വകുപ്പുകൾ/മറ്റ് അനുബന്ധ സ്ഥാപനങ്ങൾ) നേതൃത്വത്തിലാണ് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടത്. ഓരോ സംരംഭകനും രാജ്യത്തിന്റെ സമഗ്രമായ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും പുരോഗതിയും നേടിത്തരുന്നു എന്നതിനാൽ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.

വരെയുള്ള ഘട്ടത്തിലേക്ക് നയിച്ചേക്കാം. നിയമലംഘനങ്ങൾ ഉണ്ടായാൽ പിഴ ചുമത്തലും, രജിസ്ട്രേഷൻ പോലുള്ള നടപടികളിൽ താമസം വരികയും, സംരംഭത്തിന്റെ സുഗമമായ മുന്നേറ്റം തടസ്സപ്പെടുകയും ചെയ്യും. അതിനാൽ സംരംഭകർ പാലിക്കേണ്ട നിയമങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും പ്രായോഗിക തലം കൂടി പരിഗണിച്ച് ലളിതവൽക്കരിക്കുന്നതും, നടപടികൾ വേഗത്തിൽ പൂർത്തിയാക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന തരത്തിൽ ക്രമീകരിക്കുന്നതും നല്ലതാണ്. ഏതൊരു നിയമവും നിബന്ധനയും എത്ര മാത്രം ലളിതമാകുമോ അത്ര മാത്രം അത് പാലിക്കപ്പെടാനുള്ള സാധ്യതയും വർധിപ്പിക്കുന്നു. അതോടൊപ്പം അത്തരം നിർദ്ദേശങ്ങൾ സംരംഭങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളെ നേടിയെടുക്കാൻ സഹായിക്കുന്നവയും ആകണം എങ്കിൽ മാത്രമേ അവ സംരംഭകത്വത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നവയായി മാറുകയുള്ളൂ. മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് നിയമങ്ങളും നിബന്ധനകളും ഉചിതമായ രീതിയിൽ പരിഷ്കരിക്കുകയും വേണം. ചുരുക്കത്തിൽ, സംരംഭകത്വം വളർത്തിയെടുക്കാൻ നിരവധിയായ സാമ്പത്തിക ഘടകങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അവ അനുകൂലമാണെങ്കിൽ സംരംഭകന് പ്രോത്സാഹനവും പ്രചോദനവും നൽകും. അവ പ്രതികൂലമാണെങ്കിൽ സംരംഭകർ ഈ മേഖലയെ ഒഴിവാക്കുകയോ, കടുത്ത പ്രതിസന്ധികളിൽ അകപ്പെട്ടു ചുരുങ്ങി പോവുകയോ ചെയ്യും. സാമ്പത്തിക ഘടകങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ ഗവൺമെന്റ് ഏജൻസികളുടെ (ഗവൺമെന്റ് വകുപ്പുകൾ/മറ്റ് അനുബന്ധ സ്ഥാപനങ്ങൾ) നേതൃത്വത്തിലാണ് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടത്. സംരംഭകരുമായി ഇടയ്ക്കിടയിലുള്ള ചർച്ചകളും ആവശ്യമാണ്. ഓരോ സംരംഭകനും രാജ്യത്തിന്റെ സമഗ്രമായ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും പുരോഗതിയും നേടിത്തരുന്നു എന്നതിനാൽ സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. (സാമൂഹിക-സാംസ്കാരിക ഘടകങ്ങളുടെയും മനഃശാസ്ത്രപരമായ ഘടകങ്ങളുടെയും പ്രാധാന്യം തുടർലക്കങ്ങളിൽ വായിക്കാം)

(മഞ്ചേശ്വരം ജി.പി.എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ
പ്രൊഫസ്സറും വാണിജ്യവിഭാഗം
മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ)

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

കേന്ദ്രലക്ഷ്യം മറികടന്നു; സംരംഭകരംഗത്ത് വീണ്ടും കേരളത്തിന്റെ മുന്നേറ്റം

സംരംഭകരംഗത്ത് ഏതാനും വർഷങ്ങളായി കേരളം വലിയ നേട്ടമാണ് കൈവരിക്കുന്നത്. വ്യവസായവകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള വിവിധ പദ്ധതികളുടെ ഭാഗമായി സമീപകാലത്ത് ലക്ഷക്കണക്കിന് സംരംഭങ്ങളാണ് ഇവിടെ പുതിയതായി ആരംഭിച്ചത്. പ്രാദേശികതലത്തിൽ നൂതനസംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാനും നിലവിലുള്ളവ നേരിടുന്ന പ്രതിസന്ധികൾ പരിഹരിക്കാനും വേണ്ടി മാത്രമായി സംസ്ഥാനത്തെ എല്ലാ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഓരോ ഇന്റേൺസിനെ നിയോഗിച്ചത് വലിയൊരു മാറ്റത്തിന്റെ തുടക്കമായിരുന്നു. 2022–2023 സാമ്പത്തികവർഷം ആവിഷ്കരിച്ച 'സംരംഭകവർഷം' പദ്ധതിയിലൂടെയും 2023–2024 ൽ നടപ്പാക്കിയ അതിന്റെ തുടർച്ചയിലൂടെയും മാത്രം രണ്ടരലക്ഷത്തോളം സംരംഭങ്ങളാണ് കേരളത്തിൽ ആരംഭിച്ചത്. ഇതിന്റെ ഗുണഭോക്താക്കളിൽ അധികവും ഗ്രാമീണമേഖലയിൽ ഉള്ളവരായിരുന്നു.

സംരംഭക–വ്യവസായ സംസ്കാരത്തിൽ അസംഭവ്യം എന്നു കരുതിയിരുന്ന നേട്ടമാണ്

കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ സംസ്ഥാനത്തിന് കൈവരിക്കാൻ സാധിച്ചത്. കോവിഡാനന്തര ലോകം നേരിട്ട പ്രതിസന്ധികളിലൂടെ കടന്നുപോയ കേരളത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിന് ഇതും വളരെയധികം സഹായകമായി. തദ്ദേശസ്വയംഭരണം, സഹകരണം, കൃഷി, ഫിഷറീസ്, മൃഗസംരക്ഷണം, ടൂറിസം, തൊഴിൽ, ധനവകുപ്പുകളുടെ പങ്കാളിത്തത്തോടെയാണ് വ്യവസായവകുപ്പ് ഈ പദ്ധതി നടപ്പാക്കിയത്. ഇതേത്തുടർന്ന്, എംഎസ്എംഇ മേഖലയിൽ ദേശീയതലത്തിലുള്ള ഏറ്റവും മികച്ച പ്രാക്ടീസായി 'സംരംഭകവർഷം' പദ്ധതി തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുകയും ചെയ്തു.

കേന്ദ്രലക്ഷ്യം മറികടന്ന് കേരളം

ഇപ്പോഴത്തെ കണക്കുകൾ പ്രകാരം ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ രംഗത്തെ ചെറുയൂണിറ്റുകളുടെയും, സ്വാശ്രയകൂട്ടായ്മകളുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള സൂക്ഷ്മസംരംഭങ്ങളുടെയും കാര്യത്തിൽ കേരളം വലിയ നേട്ടമുണ്ടാക്കി കഴിഞ്ഞു. 2003–2004 സാമ്പത്തിക വർഷം ഭക്ഷ്യസംസ്കരണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട 2500 ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ വീതം എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ആരംഭിക്കുന്നതിന് കേന്ദ്രസർക്കാർ പദ്ധതി തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു. നിർദ്ദിഷ്ട സമയപരിധിക്കുള്ളിൽ 2548 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചതിലൂടെ കേന്ദ്രലക്ഷ്യം മറികടക്കാൻ കേരളത്തിന് സാധിച്ചു. കേരളത്തെ കൂടാതെ മറ്റു രണ്ടു സംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് കൂടി മാത്രമാണ് കേന്ദ്രലക്ഷ്യം നേടാനായത്. കേന്ദ്രസർക്കാരാണ് പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ചതെങ്കിലും ഇതിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന പണത്തിന്റെ നിശ്ചിത ശതമാനം സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ വിഹിതമാണ്.

സൂക്ഷ്മ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാനായി കേന്ദ്രസർക്കാർ ആവിഷ്കരിച്ച പി.എം.എഫ്.എം.ഇ. (പ്രധാൻമന്ത്രി ഫോർമലൈസേഷൻ ഓഫ് മൈക്രോ ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് എന്റർപ്രൈസസ് സ്കീം) എന്ന പദ്ധതിക്ക് കീഴിലാണ് ഇവ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കിയത്. ഇതിന് ആവശ്യമായ മൂലധനത്തിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ പങ്കാളിത്തവും ഉണ്ടായിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം ഗ്രാമീണതലത്തിലുള്ള സ്വാശ്രയകൂട്ടായ്മകളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ഓരോ സംസ്ഥാനത്തും 3000 സൂക്ഷ്മസംരംഭങ്ങൾ വീതം ആരംഭിക്കാനാണ് കേന്ദ്രം ലക്ഷ്യമിട്ടതെങ്കിലും കേരളത്തിൽ അത് 3087 ആയിരുന്നു. ഇതിനുപുറമേ, നഗര ഉപജീവന ദൗത്യത്തിന്റെ കീഴിൽ 39 യൂണിറ്റുകളും ആരംഭിച്ചു. ഈ രംഗത്തും കേന്ദ്രലക്ഷ്യം മറികടന്ന മൂന്നു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ ഒന്നായിരുന്നു നമ്മുടെ സംസ്ഥാനം. സംരംഭക സംസ്കാരത്തോട് മുഖം തിരിച്ചു നിൽക്കുന്ന സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം എന്ന കുപ്രചാരണം പലരും നടത്തുമ്പോഴാണ് ഇക്കാര്യത്തിൽ നാം രാജ്യത്തിനാകെ മാതൃകയാകുന്നത്.

വ്യവസായവകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള കേരള ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പ്രമോഷൻ ബ്യൂറോ മുഖേനെ കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം വ്യക്തിഗത സംരംഭങ്ങൾക്കായി 2548 വായ്പകൾ അനുവദിച്ചിരുന്നു.

സ്വാശ്രയകൂട്ടായ്മകളുടെ സംരംഭങ്ങൾക്കായി 29 വായ്പകളും നൽകി. ഇതിനായി കേന്ദ്രം നൽകിയ സബ്സിഡിക്കൊപ്പം 13 കോടിരൂപ സംസ്ഥാന സർക്കാരും ലഭ്യമാക്കി. സ്വാശ്രയസംഘങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങാനുള്ള പി.എം.എഫ്.എം.ഇ. പദ്ധതി കേരളത്തിൽ നടപ്പാക്കിയത് കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളിലൂടെയാണ്. ഇതുപ്രകാരം 3515 കൂട്ടായ്മകൾക്ക് ധനസഹായം ലഭിച്ചു. ഓരോ യൂണിറ്റിലെയും അംഗങ്ങൾക്ക് നാൽപ്പതിനായിരം രൂപ വരെയായിരുന്നു ധനസഹായം. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്നതിനപ്പുറം അവയുടെ അതിജീവനവും ലാഭകരമായ നിലനിൽപ്പും ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ള തുടർപ്രവർത്തനങ്ങളാണ് കേരളം ആവിഷ്കരിച്ചു നടപ്പാക്കിയത്.

തുടർസാധ്യതകളിലും പ്രതീക്ഷ

ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ ദേശീയതലത്തിലും കേരളത്തിലും വലിയ സാധ്യതയാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്. പഴം, പച്ചക്കറി, പാൽ, മത്സ്യം എന്നിവയുടെയെല്ലാം ഉത്പാദനത്തിൽ ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ മുന്നിൽ നിൽക്കുന്ന രാജ്യങ്ങളിലൊന്നാണ് ഇന്ത്യ. എന്നാൽ, ഇവയുടെ സംസ്കരണത്തിലും കയറ്റുമതിയിലും ആനുപാതികമായ നേട്ടം കൈവരിക്കുന്നതിന് പകരം ഏറെ പിന്നിലാണ് രാജ്യത്തിന്റെ സ്ഥാനം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങളിൽ ഇരുപത്തഞ്ച് ശതമാനത്തിലധികം പാഴായി പോകുന്നതായും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. സ്വാഭാവികമായും, ഇപ്പോഴത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ചെറുതും വലുതുമായ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ഇവിടെയുള്ള അനന്തസാധ്യതയിലേക്കാണ് ഇത് വിരൽചൂണ്ടുന്നത്. ഗ്രാമീണ ജനതയുടെ ഉപജീവനത്തിനും ഏറെ ഗുണകരമാകുന്ന മേഖലയാണ് ഇതെന്ന സവിശേഷതയുമുണ്ട്.

ഈ രംഗത്തെ വലിയ സാധ്യതകൾ പരമാവധി വിനിയോഗിക്കാൻ കേരളം നേരത്തെ തന്നെ ശ്രമം ആരംഭിച്ചിരുന്നു. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി, മുഖ്യമന്ത്രി അദ്ധ്യക്ഷനായ മന്ത്രിസഭാ ഉപസമിതിയുടെ ശുപാർശയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വാല്യു ആഡഡ് അഗ്രികൾച്ചറൽ മിഷൻ (വാം) എന്ന പേരിൽ രണ്ടു വർഷം മുൻപ് പ്രത്യേക പദ്ധതിയും ആവിഷ്കരിച്ചു. കാർഷികോത്പന്നങ്ങൾ സംഭരിക്കുകയും അവ മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുകയും ചെയ്യുന്ന ചെറുകിട-ഇടത്തരം ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളുടെ വിപുലമായ ശൃംഖലയ്ക്ക് രൂപം നൽകുകയെന്നതാണ് ഇതിന്റെ മുഖ്യലക്ഷ്യം. ആഭ്യന്തരവിപണിയും ലോകകമ്പോളവും ലക്ഷ്യമിട്ട് കാർഷികോത്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണവും സംസ്കരണവും വിപണനയും ആധുനികവത്കരിക്കുക, ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരവും ബ്രാൻഡിംഗും ലേബലിംഗുമെല്ലാം ഉറപ്പുവരുത്തുക, കേരളത്തിന്റെ തനതായ ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങൾ അന്തർദ്ദേശീയ തലത്തിൽ ബ്രാൻഡ് ചെയ്ത് വിപണനം നടത്തുക എന്നിവയെല്ലാം പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യമാണ്.

വിപുലമായ രീതിയിൽ ഗവേഷണവും ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ രൂപീകരണവും വ്യാപനവും നടക്കുന്ന രംഗമാണ് ഇപ്പോൾ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖല. നിലവിലുള്ള രാജ്യാന്തരസാധ്യതകളുടെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഒട്ടേറെ പേർ ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരികയും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഫുഡ് സയൻസിലും ഫുഡ് ടെക്നോളജിയിലും ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസം നേടുകയും ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങളെക്കുറിച്ചും അവയുടെ പോഷകഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ചും കൃത്യമായ ധാരണയുണ്ടാക്കുകയും ചെയ്തവരാണ് കടന്നുവരുന്നതിൽ ഭൂരിഭാഗവും എന്നതും സവിശേഷതയാണ്. ശാസ്ത്രീയമായ സംസ്കരണത്തിന് ഇതും വളരെയധികം സഹായകമാകുന്നു.

രജിസ്റ്റർ ചെയ്തും അല്ലാതെയും പ്രവർത്തിക്കുന്ന 25 ലക്ഷത്തിലധികം ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ രാജ്യത്തുണ്ടെന്നാണ് കണക്ക്. ഇതിന്റെ എഴുപതുശതമാനത്തോളവും ഗ്രാമങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നവയാണ്. മാത്രവുമല്ല, മൊത്തത്തിലുള്ള ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളുടെ എൺപതുശതമാനവും കുടുംബസംരംഭങ്ങളാണെന്നും ചൂണ്ടിക്കാണിക്കപ്പെടുന്നു. ഇതിനുപുറമേ, രാജ്യത്തെ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നവരുടെ 75 ശതമാനവും സ്ത്രീകളാണ്. ഇത്തരത്തിൽ, ഗ്രാമീണമേഖലയുടെ വികസനത്തിനും സ്ത്രീശാക്തീകരണത്തിനും ഏറെ അനുയോജ്യമായ മേഖലകളിലൊന്നായി ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ വ്യവസായം മാറിയിട്ടുണ്ട്.

നിക്ഷേപവും തൊഴിലവസരവും

സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ (എംഎസ്എംഇ) മേഖലയിൽ കേരളം ചരിത്രമുന്നേറ്റമാണ് ഇപ്പോൾ നടത്തുന്നത്. ഓരോ വർഷവും ശരാശരി പതിനായിരം എംഎസ്എം സംരംഭങ്ങൾ വീതമാണ് സംസ്ഥാനത്ത് നേരത്തെ പുതിയതായി ആരംഭിച്ചിരുന്നതെങ്കിൽ കഴിഞ്ഞ മൂന്നുവർഷത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥിതി മാറി. ഇക്കാലത്ത് 2.58 ലക്ഷം പുതിയ സംരംഭങ്ങളാണ് ഈ മേഖലയിൽ ആരംഭിച്ചത്. ഇതിലൂടെ പതിനേഴായിരം കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവും എത്തി. ഈ രംഗത്ത് സംരംഭകരായി എത്തിയവരിൽ ഒരുലക്ഷത്തിനടുത്ത് സ്ത്രീകളുമുണ്ട്. ഇപ്പോഴത്തെ സർക്കാർ അധികാരത്തിൽ എത്തിയശേഷം ഈ മേഖലയിലുണ്ടായ സർവ്വകാല റെക്കോർഡിനുള്ള അംഗീകാരം കൂടിയാണ് ദേശീയതലത്തിൽ എംഎസ്എംഇ രംഗത്തെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്ടീസായി കേരളം തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടത്.

സംരംഭകവർഷം പദ്ധതി ആദ്യമായി നടപ്പാക്കിയത് 2022-2023 സാമ്പത്തികവർഷം ആയിരുന്നു. ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ഒരുലക്ഷം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക എന്നതായി

രുന്നു ഇതിന്റെ ലക്ഷ്യം. എന്നാൽ, പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽ 1,39,840 സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞു. ഇതിലൂടെ 8422 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപം എത്തുകയും 3,00,051 പേർക്ക് തൊഴിലവസരം ലഭിക്കുകയും ചെയ്തു. ഇത്തരത്തിൽ പദ്ധതി വൻവിജയമായി മാറിയതോടെ, 2023-2024 ൽ 'സംരംഭകവർഷം-2.0' പദ്ധതിയും നടപ്പാക്കി. ഇതിനും മികച്ച പ്രതികരണമായിരുന്നു. അങ്ങനെ 2022-2023, 2023-2024 വർഷങ്ങളിലായി 2,44,702 സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിലെ വിവിധ ജില്ലകളിൽ ആരംഭിച്ചു. ഇതിലൂടെ 15,559.84 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവുമെത്തി. കൂടാതെ, 5,20,945 പേർക്ക് തൊഴിലും ലഭിച്ചു. 77,856 സ്ത്രീകളാണ് ഈ രണ്ടുവർഷം മാത്രം സംരംഭകരായത്.

പുതിയതായി ആരംഭിക്കുന്നതുമായ സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ മികച്ച അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുക എന്നതും സംരംഭകവർഷം-2.0 ന്റെ ലക്ഷ്യമായിരുന്നു. സംസ്ഥാനത്തെ എംഎസ്എംഇ-കളിൽനിന്നും തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന ആയിരം സംരംഭങ്ങളെ ശരാശരി നൂറുകോടി രൂപ വിറ്റുവരവ് ലഭിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകളായി വളർത്തിയെടുക്കാനുള്ള സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ, സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കാനുള്ള എംഎസ്എംഇ സുസ്ഥിരതാ മിഷൻ, മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ തദ്ദേശീയമായി ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള മെയ്ക്ക് ഇൻ കേരള പദ്ധതി, സംരംഭകർക്കുള്ള പ്രോത്സാഹനം എന്ന നിലയിലുള്ള ഇൻഡസ്ട്രീസ് അവാർഡ് തുടങ്ങിയവയും ഇതിന്റെ ഭാഗമായിരുന്നു.

കോവിഡാനന്തര കേരളത്തെ വീണ്ടെടുക്കാനുള്ള നടപടികളുടെ ഭാഗമായാണ് സംരംഭകവർഷം പദ്ധതി നടപ്പാക്കിയത്. ലോക്ഡൗണിന്റെയും മറ്റും പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങളിൽനിന്നും വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽനിന്നും തൊഴിൽ നഷ്ടപ്പെട്ട് തിരിച്ചെത്തിയ അനേകം പേർക്ക് സ്വന്തം നാട്ടിൽ നിന്നുതന്നെ ഉപജീവനമാർഗ്ഗം കണ്ടെത്താനും മികച്ച നേട്ടമുണ്ടാക്കാനും ഇതിലൂടെ സാധിച്ചു. എല്ലാവരെയും അത്ഭുതപ്പെടുത്തി കൊണ്ട് കേരളം മുഴുവനും ഇത് ഏറ്റെടുക്കുന്ന സാഹചര്യവും ഉണ്ടായി. ഈ രീതിയിൽ ഇവിടുത്തെ വ്യാവസായികാന്തരീക്ഷം അടിമുടി മാറിയതാണ് സംരംഭകമേഖലയിൽ കൂടുതൽ മികച്ച നേട്ടമുണ്ടാക്കാൻ കേരളത്തിന് സഹായകമായത്.

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

സംരംഭം തുടങ്ങാനാവശ്യമായ ലൈസൻസുകളും അനുമതികളും

സംരംഭം തുടങ്ങാനാവശ്യമായ നിക്ഷേപ തോതിന്റെയും (Investment) വാർഷിക വിൽപനയുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ 2006 ലെ സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തര സംരംഭ വികസന നിയമം അനുസരിച്ച് സംരംഭങ്ങളെ സൂക്ഷ്മം (Micro), ചെറുകിടം (Small), ഇടത്തരം (Medium) എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് വിഭാഗങ്ങളായി തരംതിരിച്ചിരിക്കുന്നു. നിർവ്വഹിക്കപ്പെടുന്ന പ്രവൃത്തിയുടെ സ്വഭാവത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപാദനം (Production), സേവനം (Service), വ്യപാരം (Business) എന്നിങ്ങനെ മൂന്ന് തരത്തിലുണ്ട്. ഓരോ സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തന സ്വഭാവം, നിക്ഷേപം, വിപണന രീതി എന്നിവയ്ക്ക് അനുസരിച്ച് എടുക്കേണ്ട ലൈസൻസുകൾ, അനുമതികൾ എന്നിവയിൽ വ്യത്യാസമുണ്ടാകും.

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് അത്യാവശ്യം വേണ്ട ലൈസൻസുകൾ, അനുമതികൾ എന്നിവ എന്തെല്ലാമാണ്?

I ഉദ്യം (Udyam)

സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയും തുടങ്ങുന്നതിലെ കാലതാമസം ഒഴിവാക്കുന്നതിനുവേണ്ടിയും കേന്ദ്ര സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം വ്യവസായ മന്ത്രാലയം (Ministry of MSME) കൊണ്ടുവന്ന കേന്ദ്രീകൃത രജിസ്ട്രേഷൻ സ്കീമാണ് ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ. ഇത് ഒറ്റത്തവണ രജിസ്ട്രേഷനാണ്. 2020 ജൂലൈ 1 മുതൽ നിലവിൽ വന്നു. ഇതിനെ എം. എസ്. എം. ഇ രജിസ്ട്രേഷൻ (MSME Registration) എന്നും വിളിക്കുന്നു. ഇത് വർഷംതോറും പുതുക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. പുതിയ സംരംഭം തുടങ്ങാനും നിലവിൽ സംരംഭം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന എസ്. എസ്. ഐ, ഇ. എം. 2, ഉദ്യോഗ് ആധാർ രജിസ്ട്രേഷൻ ഉള്ളവർക്കും ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാവുന്നതാണ്.

ഒരു സംരംഭകന് എത്ര ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാം?

ഒന്നിൽ കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിലും ഒറ്റ രജിസ്ട്രേഷനെ അനുവദിക്കൂ.

भारत सरकार
Government of India
सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम मंत्रालय
Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises

MSME
सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम
MICRO, SMALL & MEDIUM ENTERPRISES

UDYAM
REGISTRATION CERTIFICATE

Our small hands to make you LARGE

TYPE OF ENTERPRISE	MICRO	MANUFACTURING
UDYAM REGISTRATION NUMBER	[illegible]	
NAME OF ENTERPRISE	[illegible]	
OFFICAL ADDRESS OF ENTERPRISE	Flat/Door/Block No.: [illegible]; Name of Premises/ Building: [illegible]; Village/Town: [illegible]; Block: -; Road/Street/Lane: [illegible]; City: Thane West; State: [illegible]; District: [illegible]; Mobile: [illegible]; Email: [illegible]	
DATE OF INCORPORATION / REGISTRATION OF ENTERPRISE	01/07/2020	
DATE OF COMMENCEMENT OF PRODUCTION/BUSINESS	06/07/2020	
NATIONAL INDUSTRY CLASSIFICATION CODE(S)	see below	
ACKNOWLEDGEMENT	06/07/2020	

SNo.	Nic 2 Digit	Nic 4 Digit	Nic 5 Digit	Activity
1	10 - Manufacture of food products	1030 - Processing and preserving of fruit and vegetables	10309 - Preservation of fruit and vegetables n.e.c.	Manufacturing

Disclaimer: This is computer generated statement, no signature required.
Printed form www.udyamregistration.gov.in

For any assistance, you may contact:

1. GM, DIC THANE
2. MSMEDI MUMBAI

BE A CHAMPION with the Ministry of MSME

Visit : www.msme.gov.in ; www.dcmsme.gov.in ; www.champions.gov.in

Follow us @minmsme & @msmechampions

എങ്ങനെ ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാം?

http://udyamregistration.gov.in എന്ന ഔദ്യോഗിക വെബ്സൈറ്റ് മുഖേന സൗജന്യമായി സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സഹായത്തോടെ രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാവുന്നതാണ്.

രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കുന്നതിന് എന്തെല്ലാം രേഖകൾ വേണം?

ആധാർ കാർഡ്, ഉടമസ്ഥൻ/സംരംഭത്തിന്റെ പാൻകാർഡ്, ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട്, സംരംഭത്തിന്റെ വിവരങ്ങൾ, മെയിൽ ഐ. ഡി, ഫോൺ നമ്പർ എന്നിവ വേണം.

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ നേട്ടങ്ങൾ എന്തെല്ലാം?

(1) ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ സംരംഭത്തിന്റെ സ്ഥിര രജിസ്ട്രേഷനും തിരിച്ചറിയൽ നമ്പരുമായിരിക്കും.

(2) സംരംഭങ്ങൾക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതിനു വേണ്ടി GeM (ഗവൺമെന്റ് ഇ–മാർക്കറ്റ് പ്ലേസ്) പോർട്ടലിൽ രജിസ്ട്രേഷൻ ചെയ്യുന്നതിനും വിൽപന നടത്തിയ സാധനങ്ങൾ/സേവനങ്ങളുടെ വില തിരികെ ലഭിക്കുന്നതിന് എം. എസ്. എം. ഇ സമാധാൻ പോർട്ടൽ (MSME Samadan Portal) മുഖേന രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നതിനും ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ സഹായകരമാകുന്നു.

(3) റിസർവ്വ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യയുടെ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശ പ്രകാരമുള്ള മുൻഗണന വായ്പകൾ, ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി സ്കീം, പബ്ലിക് പ്രൊക്യുർമെന്റ് പോളിസി, ടെണ്ടർ പങ്കാളിത്തം മുതലായ ആനുകൂല്യങ്ങളും ഇളവുകളും ലഭിക്കുന്നതിന് ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ സഹായകരമാണ്.

(4) ജി. എസ്. ടി, ആദായനികുതി എന്നിവയിൽ ഇളവ് കിട്ടുന്നതിന് ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ സഹായകരമാകുന്നു.

II തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള അനുമതികളും ലൈസൻസുകളും

പ്രധാനമായും കെട്ടിട നിർമ്മാണത്തിനാവശ്യമായ അനുമതി (Building Permit), മെഷിനറി സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള അനുമതി (Consent to Installation), പ്രവർത്തനാനുമതി (Operating Licence) മുതലയാവയാണ് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും എടുക്കേണ്ടത്.

നിക്ഷേപം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നത് സുഗമമാക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിങ് ബിസിനസ് (Ease of Doing Business) ഭാഗമായി കേരള പഞ്ചായത്ത് കെട്ടിട നിർമ്മാണ ചട്ടങ്ങൾ (KPBR), മുൻസിപ്പൽ നിർമ്മാണ

മനുഷ്യനും പരിസ്ഥിതിക്കും അപകടകാരികളായ വസ്തുക്കളാണ് മലിനീകരണം സൃഷ്ടിയ്ക്കുന്നത്. സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രധാനമായും രണ്ട് തരത്തിലുള്ള അനുമതികളാണ് മലിനീകരണ ബോർഡിൽ നിന്നും ആവശ്യമുള്ളത്.

ചട്ടങ്ങൾ (KMBR) എന്നിവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട ഭേദഗതികൾ വരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. (സർക്കുലർ 75/ആർ.ഡി. 3/2019/തസ്വഭവ, തീയതി 29.03.19) G1, G2 &GF എന്നിങ്ങനെ 3 വിഭാഗത്തിലുള്ള കെട്ടിടങ്ങളാണ് വ്യവസായ ആവശ്യത്തിനും വാണിജ്യാവശ്യത്തിനുമുള്ളത്. കെട്ടിടത്തിന്റെ വിസ്തീർണം, ഉയരം എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് വ്യവസായാവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള കെട്ടിടം തരംതിരിക്കുന്നത്. കെട്ടിട നിർമ്മാണത്തിനുള്ള അനുമതിയ്ക്കായി പ്രമാണത്തിന്റെ പകർപ്പ്, കരമടച്ച രസീത്, കൈവശാവകാശ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്, പ്ലാൻ കോപ്പി എന്നിവ ഓൺലൈനായി www.buildingpermitlsgkerala.gov.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിലൂടെ അംഗീകൃത ലൈസൻസി മുഖേന സമർപ്പിക്കണം.

കെട്ടിടം പൂർത്തീകരിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ പൂർത്തീകരണ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് (completion certificate) പ്ലാനും (completion plan) ഉൾപ്പെടെ നമ്പരിന് അപേക്ഷിക്കുക. നമ്പർ കിട്ടാൻ കാലതാമസം വരുകയാണെങ്കിൽ 50 കോടി വരെ നിക്ഷേപമുള്ള സംരംഭകർക്ക് കെ-സ്വിഫ്റ്റ് നമ്പരിനെ 3 വർഷത്തെ താൽക്കാലികമായ നമ്പരായി പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്. (സ. ഉ. (അച്ചടി) നമ്പർ/59/2023/വ്യവ. തീയതി 01.11.2023). മെഷിനറി സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള അനുമതി, പ്രവർത്തനാനുമതി (Consent to Installation & Consent to operate) എന്നിവ എടുക്കാവുന്നതാണ്. പ്രവർത്തനാനുമതി (ലൈസൻസ്) ലഭിക്കാൻ താമസമുള്ള സാഹചര്യത്തിൽ 10 കോടി താഴെ നിക്ഷേപമുള്ളതും മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ ചുവപ്പ് വിഭാഗത്തിൽ ഉൾപ്പെടാത്തതുമായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് മുൻകൂർ ലൈസൻസിന്റെ ആവശ്യമില്ല. കെ-സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളജ്മെന്റ് (K-Swift Acknowledgement) എടുത്ത് ലൈസൻസില്ലാതെ തന്നെ 3 വർഷം വരെ സംരംഭം നടത്താവുന്നതാണ്. കൂടാതെ പ്രസ്തുത സംരംഭങ്ങൾ നെൽവയൽ- തണ്ണീർതട നിയമത്തിന്റെ പരിധിയിലുൾപ്പെടാത്തത് ആയിരിക്കണം.

III മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് (PCB)

മനുഷ്യനും പരിസ്ഥിതിക്കും അപകടകാരികളായ വസ്തുക്കളാണ് മലിനീകരണം സൃഷ്ടിയ്ക്കുന്നത്. സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രധാനമായും രണ്ട് തരത്തിലുള്ള അനുമതികളാണ് മലിനീകരണ ബോർഡിൽ നിന്നും ആവശ്യമുള്ളത്. സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള അനുമതി (Consent to Establish) പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനുള്ള അനുമതി (Consent to operate) എന്നിവയാണ് രണ്ട് തരത്തിലുള്ള അനുമതികൾ. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കേണ്ട ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രം കൺസെന്റ് ടു എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് മതിയാകുന്നതാണ്. തൊട്ടടുത്തുള്ള കെട്ടിടങ്ങൾ, പൊതുസ്ഥാപനങ്ങൾ, പൊതു ജലാശയങ്ങൾ, റോഡുകൾ, അതിർത്തികൾ

മുതലായവയിൽ നിന്നും പാലിക്കപ്പെടേണ്ട ദൂരപരിധികൾ കെട്ടിട നിർമ്മാണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മാനദണ്ഡങ്ങൾ മലിനീകരണ ബോർഡ് നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ ദൂരപരിധി പാലിക്കുന്ന പക്ഷം 5 വർഷത്തേയ്ക്ക് ഫീസ് അടച്ച് അനുമതി വാങ്ങാവുന്നതാണ്. കെട്ടിടം പൂർത്തീകരിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ യന്ത്രങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ചതിനുശേഷം കൺസന്റ് ടു ഓപ്പറേറ്റ് അനുമതിക്കായി അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്.

മലിനീകരണത്തിന്റെ തോത് അനുസരിച്ച് വ്യവസായങ്ങളെ 4 വിഭാഗത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. മലിനീകരണം വളരെ കുറവുള്ളത് വൈറ്റും ഏറ്റവും കൂടുതൽ മലിനീകരണമുള്ളത് റെഡ് വിഭാഗത്തിലുൾപ്പെട്ടതുമാണ്. മറ്റ് രണ്ട് വിഭാഗങ്ങളായ ഗ്രീൻ, ഓറഞ്ച് എന്നിവയിൽ ഗ്രീൻ വിഭാഗത്തിന് ഓറഞ്ചിനേക്കാൾ മലിനീകരണം കുറവായിരിക്കും. ഗ്രീൻ, ഓറഞ്ച്, റെഡ് വിഭാഗത്തിലുൾപ്പെടുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് യഥാക്രമം 15, 10, 5 വർഷങ്ങളിലേക്ക് അനുമതിപത്രത്തിന് കാലാവധിയുണ്ടായിരിക്കും. വൈറ്റിന് ഒറ്റത്തവണ ഫീസടച്ച് എടുത്താൽ മതിയാകുന്നതാണ്. മൂലധന നിക്ഷേപ തോതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഫീസ് ചുമത്തുന്നത്.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം?

തിരിച്ചറിയൽ കാർഡ്, സൈറ്റ് പ്ലാൻ, ടാക്സ് റിസീപ്റ്റ്, ചുറ്റളവ് പ്ലാൻ (100 മീറ്റർ), സത്യപ്രസ്താവന, യന്ത്രങ്ങളുടെ ക്വട്ടേഷൻ, ആർട്ടിക്കിൾ ഓഫ് അസോസിയേഷൻ (കമ്പനി), പാർട്ണർഷിപ്പ് ഡീഡ് (പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനം) എന്നീ രേഖകൾ ഓൺലൈനായി അപ്‌ലോഡ് ചെയ്ത് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

IV ചരക്കു – സേവന നികുതി വകുപ്പ് (GST)

2017 ജൂലൈ 1 മുതലാണ് ജി. എസ്. ടി നിലവിൽ വന്നത്. കേന്ദ്ര– സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകൾ ചുമത്തിയിരുന്ന വിവിധ പരോക്ഷ നികുതികളെ ലയിപ്പിച്ച് നിലവിൽ വന്ന ഏകീകൃത പരോക്ഷ നികുതി സമ്പ്രദായമാണ് ചരക്കു സേവന നികുതി (GST). ഉൽപാദനം മുതൽ ഉപഭോഗം വരെയുള്ള എല്ലാ ഘട്ടങ്ങളിലും ചുമത്തപ്പെടുന്നതും ഓരോ ഘട്ടത്തിലും അടച്ച നികുതി കുറവ് ചെയ്ത് അടയ്ക്കാവുന്നതുമായ നികുതിയാണിത്. കേന്ദ്രസർക്കാർ കേന്ദ്ര ജി. എസ്. ടി യും സംസ്ഥാന സർക്കാർ സംസ്ഥാന ജി. എസ്. ടി യുമാണ് ഇതിന്റെ രണ്ട് വകഭേദങ്ങൾ.

എച്ച്. എസ്. എൻ. കോഡ് & ജി. എസ്. ടി

എച്ച്. എസ്. എൻ കോഡ് (Harmonised system Nomenclature - HSN) ഉപയോഗിച്ചാണ് ഈ നികുതി തരംതിരിക്കുന്നത്. 1 1/2 മുതൽ 5 കോടി വരെ വിൽപനയുള്ളവർ 2 അക്ക കോഡും 5 കോടിക്ക് മുകളിൽ വിൽപനയുള്ളവർ 4 അക്ക കോഡും ഉപയോഗിക്കണം. 1 1/2 കോടിക്ക് താഴെ വിൽപന യുള്ളവർ എച്ച്. എസ്. എൻ. കോഡ് ഇൻവോയിസിൽ കാണിക്കണമെന്നില്ല.

ജി. എസ്. ടി നിരക്കും രജിസ്ട്രേഷനും

ഉൽപന്നങ്ങളെ 6 നിരക്കുകളിലായി തരംതിരിച്ചാണ് ജി എസ് ടി ചുമത്തുന്നത് 0.25% മുതൽ

28 % വരെയാണ് ഈ നിരക്കുകൾ ഉണ്ടാവുക. 20 ലക്ഷം രൂപയ്ക്ക് മുകളിൽ വാർഷിക വിൽപനയുള്ള ഉൽപാദന- ബിസിനസ് സംരംഭകരും നിർബന്ധമായും ജി എസ് ടി രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കണം. എന്നാൽ അതിനു താഴെ വിൽപ്പനയുള്ളവർക്കും അവരുടെ താൽപര്യം അനുസരിച്ച് ജിഎസ്ടി രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ എല്ലാ കയറ്റുമതി -ഇറക്കുമതിക്കും, സംസ്ഥാനന്തര വിൽപ്പന, ഇ- കൊമേഴ്സ് എന്നിവയ്ക്കും വിൽപനപരിധി പരിഗണിക്കാതെ തന്നെ ജി എസ് ടി രജിസ്ട്രേഷൻ നിർബന്ധമാണ്.

എന്താണ് ഇൻപുട്ട് & ഔട്ട്പുട്ട് നികുതി (Input & Output Tax)

ഒരു സാധനം വാങ്ങുമ്പോൾ നൽകുന്ന നികുതിയാണ് ഇൻപുട്ട് നികുതി. എന്നാൽ ഒരു സാധനം വിൽക്കുമ്പോൾ വിൽപ്പനക്കാരൻ ശേഖരിക്കുന്ന നികുതിയാണ് ഔട്ട്പുട്ട് നികുതി. രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് കിട്ടുന്ന ഒരു ആനുകൂല്യമാണ് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് (Input Tax Credit - ITC). ഇൻപുട്ട് ടാക്സും ഔട്ട്പുട്ട് ടാക്സും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസമാണ് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ്. അപ്പോൾ കൊടുക്കാൻ ബാധ്യസ്ഥമായ നികുതി= ഔട്ട്പുട്ട് ടാക്സ് - ഇൻപുട്ട് ടാക്സ്

ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് = ഇൻപുട്ടിന്റെ മൂല്യത്തിന് ചുമത്തപ്പെടുന്ന ആകെ നികുതി മൂല്യം x ജി. എസ്. ടി നിരക്ക്

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം

മൊബൈൽ നമ്പർ, ഇ- മെയിൽ, പാൻകാർഡ്, ആധാർ കാർഡ്, കെട്ടിടത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം, സ്ഥാപനത്തിന്റെ മേൽവിലാസം തെളിയിക്കുന്ന രേഖ എന്നിവയുടെ സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പ് www.gst.gov.in എന്ന വെബ്സൈറ്റിൽ സൗജന്യമായി അപ്‌ലോഡ് ചെയ്ത് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

എല്ലാ സാധന സേവനങ്ങൾക്കും ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് (Input Tax Credit- ITC) ലഭിക്കുമോ?

(1) ഡ്രൈവർ ഉൾപ്പെടെ 13 അല്ലെങ്കിൽ താഴെ സീറ്റുള്ള മോട്ടോർ വാഹനങ്ങൾ

(2) ഗുഡ്സ് ട്രാൻസ്പോർട്ട് ഏജൻസികൾ, കപ്പലുകൾ, വിമാനങ്ങൾ മുതലായവ

(3) ഫുഡ് ആൻഡ് ബിവറേജസ്

(4) ക്ലബ്ബ് അംഗത്വം

(5) ആരോഗ്യ ഇൻഷുറൻസ്

മുകളിൽ പരാമർശിച്ചതിന് ഇൻപുട്ട് ടാക്സ് ക്രെഡിറ്റ് ലഭിക്കുകയില്ല.

V ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ആൻഡ് സ്റ്റാൻഡേർഡ് അതോറിറ്റി ഓഫ് ഇന്ത്യ (FSSAI)

2008- ലാണ് ന്യൂഡൽഹി ആസ്ഥാനമായി കേന്ദ്ര ആരോഗ്യ കുടുംബക്ഷേമ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിൽ FSSAI സ്ഥാപിതമായത്. 2006- ലെ FSSAI നിയമപ്രകാരമാണ് FSSAI സ്ഥാപിതമായത്. ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളുടെ ഉൽപാദനം, സംഭരണം, വിതരണം, വിൽപ്പന, കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതി എന്നിവ ഈ നിയമം വഴി നിയന്ത്രിക്കുന്നു. ഭക്ഷ്യസുരക്ഷ ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങളും FSSAI നിശ്ചയിക്കുന്നു. എല്ലാ ഭക്ഷണസാധനങ്ങളുടെയും ഉൽപാദനം, വിൽപ്പന, വിതരണം, ഇറക്കുമതി എന്നിവയ്ക്ക് നിർബന്ധമായും എഫ്.എസ്.എസ്.എ.ഐ പ്രകാരമുള്ള രജിസ്ട്രേഷൻ അല്ലെങ്കിൽ ലൈസൻസ് ആവശ്യമാണ്. ഒരു തരത്തിലുള്ള രജിസ്ട്രേഷനും രണ്ട് തരത്തിലുള്ള ലൈസൻസുകളും ആവശ്യമാണ്. FSSAI രജിസ്ട്രേഷൻ, സംസ്ഥാന FSSAI ലൈസൻസ്, കേന്ദ്ര FSSAI ലൈസൻസ് എന്നിവയാണ് അവ.

എന്താണ് FSSAI രജിസ്ട്രേഷൻ ?

നിയമപരമായി FSSAI ലൈസൻസ് ആവശ്യമില്ലാത്ത 12 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ വാർഷിക വിൽപ്പനയുള്ള സംരംഭകൻ FSSAI രജിസ്ട്രേഷൻ എടുത്താൽ മതിയാകുന്നതാണ്. രജിസ്ട്രേഷന് പ്രതിവർഷം 100 രൂപയാണ് ഫീസ്.

എന്താണ് FSSAI സ്റ്റേറ്റ് ലൈസൻസ് ?

വാർഷിക വിൽപന 12 ലക്ഷം രൂപ മുതൽ 20 കോടി രൂപ വരെയുള്ള സംരംഭങ്ങൾ, പ്രതിദിന ഉൽപാദനം 100 കിലോ/ 100 ലിറ്റർ (പാൽ പ്രതിദിനം 500 ലിറ്റർ) കാറ്ററിങ് സംരംഭങ്ങൾ എന്നിവ സ്റ്റേറ്റ് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്.

എന്താണ് FSSAI കേന്ദ്ര ലൈസൻസ് ?

വാർഷിക വിൽപന 20 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ, കയറ്റുമതി ഇറക്കുമതി സ്ഥാപനങ്ങൾ, ഇ- കൊമേഴ്സ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, സംസ്ഥാനന്തര വിൽപ്പന നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവ കേന്ദ്ര FSSAI ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്.

എങ്ങനെ അപേക്ഷിക്കാം?

foscos.fssai.gov.in എന്ന ഓൺലൈൻ സംവിധാനത്തിലൂടെ അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ഫോട്ടോ, ഐഡി, സംരംഭത്തിന്റെ മേൽവിലാസം തെളിയിക്കുന്ന രേഖകളുടെ സ്വയം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ പകർപ്പുകൾ ആവശ്യമാണ്. FSSAI രജിസ്ട്രേഷൻ പ്രതിവർഷം 100 രൂപയും സ്റ്റേറ്റ് ലൈസൻസ് പ്രതിവർഷം 2000 മുതൽ 5000 വരെയും കേന്ദ്ര ലൈസൻസ് 7500 രൂപ വരെയുമാണ്. പരിശോധന ആവശ്യമില്ലാത്തത് ഏഴു ദിവസത്തിനകവും പരിശോധന വേണ്ടവ 30 ദിവസത്തിനകവും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

VI ലീഗൽ മെട്രോളജി വകുപ്പ്

പാക്കർ ലൈസൻസ്

ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനമായ കേരളം മിക്ക ഉൽപന്നങ്ങളും പാക്കേജ് ചെയ്ത രൂപത്തിലാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. ലീഗൽ മെട്രോളജി റൂൾസ് 2011-ലെ റൂൾ 27 അനുസരിച്ച് പ്രീ- പാക്കേജ്ഡ് സാധനങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതോ വിതരണം ചെയ്യുന്നതോ ആയ ഒരു പാക്കർ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദകൻ പാക്കേജിങ് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഈ ലൈസൻസ് ലഭിക്കുന്നതിന് പാക്കറുടെ അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപാദകന്റെ സത്യപ്രസ്താവനയിൽ താഴെപ്പറയുന്ന വിവരങ്ങൾ ഉണ്ടാകണം:-

(1) ഉൽപന്നത്തിന്റെ എം. ആർ. പി

(2) നിർമ്മിച്ച മാസം

(3) ഉൽപാദകന്റെ പേര്

(4) കസ്റ്റമർ കെയറിന്റെ ഫോൺ നമ്പർ

(5) നിർമ്മിച്ച വർഷം

(6) ഇ- മെയിൽ ഐഡി

ലൈസൻസിനുള്ള അപേക്ഷ നൽകുന്നതിനുള്ള

നടപടിക്രമങ്ങൾ:-

(1) ഉപഭോക്തൃ വകുപ്പിന്റെ ഔദ്യോഗിക വെബ്സൈറ്റ് വഴി അപേക്ഷിക്കുന്നു.

(2) അപേക്ഷ അവലോകനം നടത്തുന്നു

(3) ഇൻസ്പെക്ടർ പരിശോധന നടത്തും

(4) ലൈസൻസ് നേടുന്നു

(5) രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസ് 750/- രൂപ

(6) പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് ഉള്ളടക്കം ചെയ്യുന്നു

അളവും തൂക്കവും

അളവും തൂക്കവും ചട്ടങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാന പരമായ ലക്ഷ്യം ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യം സംരക്ഷിക്കുകയെന്നതാണ്. മുദ്രപതിക്കാത്ത അളവ്- തൂക്ക ഉപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതും അളവിലും തൂക്കത്തിലും കുറച്ചു വിൽപന നടത്തുന്നതും ലീഗൽ മെട്രോളജി ചട്ടങ്ങൾ പ്രകാരം ശിക്ഷാർഹമാണ്.

VII ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ അനുമതി

ആശുപത്രികൾ, പാരാമെഡിക്കൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ, ലാബുകൾ എന്നിവ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ (DMO) അനുമതിയാവശ്യമാണ്. ആരോഗ്യമേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഡി. എം. ഒ യ്ക്ക് അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ച് അനുമതിപത്രം വാങ്ങേണ്ടതാണ്.

VIII ഡ്രഗ്സ് കൺട്രോൾ ഡിപ്പാർട്ട്മെൻറ്

മരുന്ന് (ആയുർവേദം, അലോപ്പതി, ഹോമിയോ, യൂനാനി, സിദ്ധ, സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കൾ, മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഉൽപാദനം, സംവരണം, വിൽപ്പന, വിതരണം എന്നിവ നടത്തുന്നതിന് ഡ്രഗ്സ് കൺട്രോൾ വകുപ്പിന്റെ അനുമതി വാങ്ങേണ്ടതാണ്. ഉൽപാദനത്തിനുള്ള അനുമതി സംസ്ഥാന ഓഫീസിൽ നിന്നും മറ്റുള്ള അനുമതി അതാത് മേഖല ഓഫീസുകളിൽ നിന്നും വാങ്ങാവുന്നതാണ്.

IX ഫാക്ടറി ആൻഡ് ബോയിലേഴ്സ്

1948 -ലെ ഫാക്ടറി നിയമപ്രകാരം വൈദ്യുതി ഉപയോഗിക്കുന്ന 10 പേർ കൂടുതൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന സംരംഭങ്ങളും വൈദ്യുതി ഉപയോഗിക്കുന്ന 20 പേരിലധികം ജോലി ചെയ്യുന്ന സംരംഭങ്ങളും ഫാക്ടറി& ബോയിലേഴ്സ് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്. സ്വന്തമായി കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കുന്നവരാണെങ്കിൽ പ്രീ എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റ് അനുമതിയും ലൈസൻസും എടുക്കണം. വാടക കെട്ടിടമാണെങ്കിൽ സ്റ്റെബിലിറ്റി സർട്ടിഫിക്കറ്റും ലൈസൻസും എടുക്കണം. 25 ലിറ്ററിന് മുകളിൽ ബോയിലർ ഉള്ള സംരംഭകർ ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്.

X ഫയർ ആൻഡ് റെസ്ക്യൂ വകുപ്പ്

കെട്ടിടത്തിന്റെ വിസ്തീർണ്ണം, ഉയരം എന്നിവ അനുസരിച്ചാണ് ഫയർ & റെസ്ക്യൂ വകുപ്പിന്റെ അനുമതിപത്രങ്ങൾ വാങ്ങേണ്ടത്. 300 സ്ക്വയർ മീറ്റർ വരെ വിസ്തീർണ്ണമുള്ള കെട്ടിടങ്ങൾക്ക് അനുമതി ആവശ്യമില്ല. 300 സ്ക്വയർ മീറ്റർ മുതൽ 1000 സ്ക്വയർ മീറ്റർ വരെ വിസ്തീർണ്ണമുള്ളതും 15 മീറ്ററിൽ കൂടുതൽ ഉയരമില്ലാത്ത കെട്ടിടങ്ങൾക്ക് ഫയർ & റെസ്ക്യൂ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ അനുമതി ആവശ്യമാണ്. അനുമതിക്കുവേണ്ടി സ്വയം പ്രസ്താവനയും ഫയർ എൻജിനീയർ/ ആർക്കിടെക്റ്റിന്റെ സർട്ടിഫിക്കറ്റും ചേർത്ത് അപേക്ഷ നൽകാവുന്നതാണ്. 1000 സ്ക്വയർ മീറ്റർ മുകളിൽ 15 മീറ്റർ കൂടുതൽ ഉയരമുള്ള കെട്ടിടങ്ങൾ നിർമ്മാണം നടത്തുന്നതിന് മുൻകൂർ അനുമതി ലഭിക്കുന്നതിന്

ഫയർ പ്ലാൻ, സൈറ്റ് പ്ലാൻ എന്നിവയോടൊപ്പം നിശ്ചിത ഫീസടച്ച് അതാത് സ്ഥലങ്ങളിലെ സ്റ്റേഷൻ ഓഫീസർക്ക് അപേക്ഷ നൽകണം.

XI ഇലക്ട്രിക്കൽ ഇൻസ്പെക്ടറേറ്റ്

10 കിലോ വാട്ട് ആംപിയർ കൂടുതൽ വൈദ്യുതി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ജനറേറ്റർ, സോളാർ പ്ലാന്റ്, മുതലായ ഉപകരണങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് ഇലക്ട്രിക്കൽ ഇൻസ്പെക്ടറേറ്റിന്റെ മുൻകൂർ അനുമതി വാങ്ങണം.

XII മൈനിങ്ങ് & ജിയോളജി വകുപ്പ്

ക്വാറികൾ, മണ്ണ്, പാറ അധിഷ്ഠിതമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതും കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതുമായ സംരംഭങ്ങൾ ജിയോളജി വകുപ്പിന്റെ മുൻകൂർ അനുമതി വാങ്ങേണ്ടതാണ്.

XIII അഗ്രികൾച്ചർ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ്

വളം, കീടനാശിനി എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണം, സംഭരണം, വിൽപ്പന, വിപണനം എന്നിവ നടത്തുന്ന സംരംഭങ്ങൾ അഗ്രികൾച്ചറൽ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടതാണ്.

XIV വനംവകുപ്പ്

മരത്തിലധിഷ്ഠിതമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ വനം വകുപ്പിന്റെ അനുമതിപത്രം വാങ്ങേണ്ടതാണ്.

XV എക്സൈസ് വകുപ്പ്

സ്പിരിറ്റ്, മദ്യം, ആയുർവേദം, അരിഷ്ടം, സാനിറ്റൈസർ എന്നിവയുടെ നിർമ്മാണം, സംഭരണം, വിപണനം എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങൾ എക്സൈസ് വകുപ്പിന്റെ ലൈസൻസും അനുമതിയും വാങ്ങേണ്ടതാണ്.

XVI എക്സ്പ്ലോസീവ് വകുപ്പ്

50 കിലോ വരെ സ്ഫോടക വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ബന്ധപ്പെട്ട ജില്ലാ കളക്ടറുടെയും അതിനുമുകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നവർ ചീഫ് കൺട്രോളർ ഓഫ് എക്സ്പ്ലോസീവ് (ചെന്നൈ) അനുമതി വാങ്ങേണ്ടതാണ്.

മുകളിൽ പരാമർശിച്ച അനുമതികളും ലൈസൻസുകളും എടുക്കേണ്ടത് ഓരോ സംരംഭത്തിന്റെയും സ്വഭാവം, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ തരം, വൈദ്യുതിയുടെ അളവ്, കെട്ടിടങ്ങളുടെ വിസ്തീർണം, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സുരക്ഷ മാനദണ്ഡങ്ങൾ, ഉൽപാദനം, വിപണനം, വിതരണം, സംഭരണം, ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ, സർക്കാർ നിയമങ്ങൾ, മലിനീകരണത്തിന്റെ തോത് എന്നിവ അനുസരിച്ചാണ്. സംരംഭത്തിന്റെ സുഗമകരമായ നടത്തിപ്പിനും സംരക്ഷണത്തിനും വളർച്ചയ്ക്കും ഇത്തരത്തിലുള്ള ലൈസൻസുകളും അനുമതികളും സഹായകരമായി തീരുന്നു

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ആവേശമായി സമഗ്ര

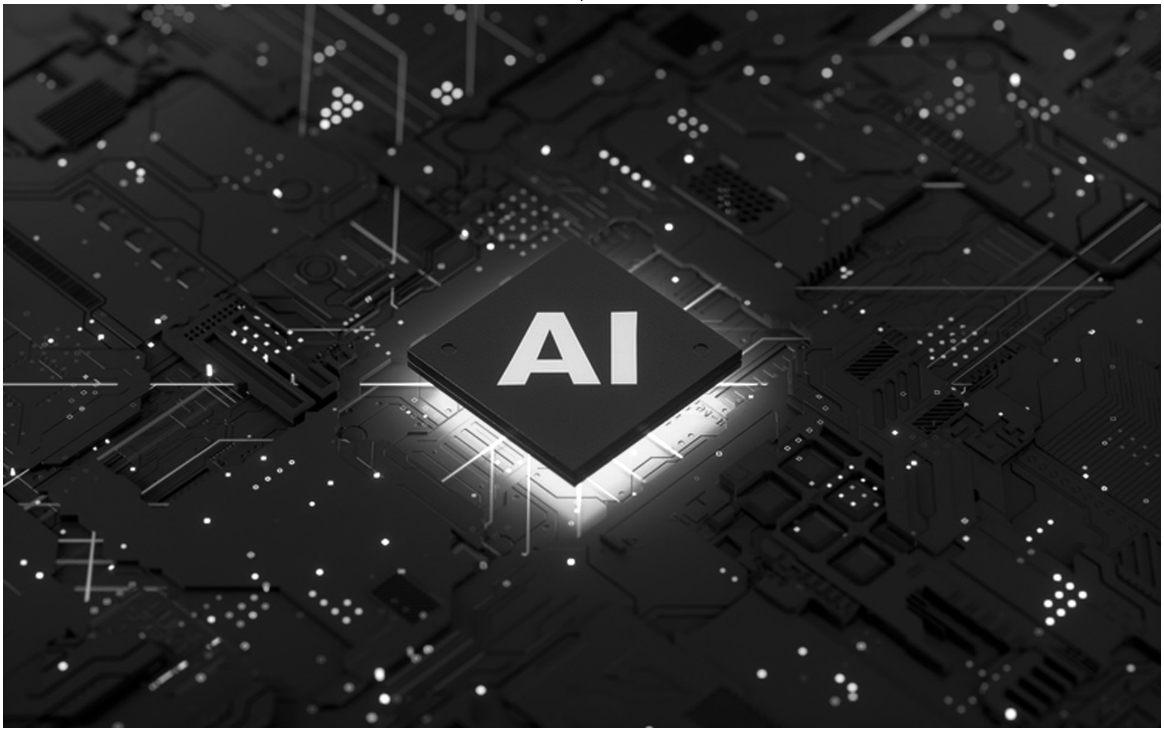
ഇനി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ കാലമാണ്. നവീനാശയങ്ങളെ മനസ്സിൽ താലോലിയ്ക്കാൻ മാത്രമുള്ളതല്ലെന്നും അവ കർമ്മപഥത്തിൽ അത്ഭുതങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതു കണ്ട് ആനന്ദിയ്ക്കാനുള്ളതുമാണെന്നും നമ്മുടെ യുവാക്കൾ തിരിച്ചറിയുന്നു. അവർക്കു തുണയായി കേരളാ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷനും എത്തിയതോടെ പൂരം പൊടിപൂരം. കുറഞ്ഞോരു കാലം കൊണ്ട് നേട്ടങ്ങൾ കൊയ്തു മുന്നേറുന്ന സമഗ്ര എന്ന നിർമ്മിതബുദ്ധിയില ധിഷ്ഠിതമായ സാങ്കേതിക സംരംഭം ഒരു കൂട്ടം യുവാക്കളുടെ സ്വപ്നസാക്ഷാത്കാരത്തിന്റെ കഥ പറയുന്നു.

തിരുവനന്തപുരം ടെക്നോപാർക്കിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന നിരവധി സംരംഭങ്ങളിൽ ഒന്നു മാത്രമാണ് ഗൗഡേ ബിസിനസ് ആന്റ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ സൊല്യൂഷൻസ്. വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ പിൻബലത്തോടെ ആരംഭിച്ച ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം

നിർമ്മിതബുദ്ധിയെ പുതിയ തലങ്ങളിൽ എപ്രകാരം പ്രയോജനപ്പെടുത്താമെന്ന ഗവേഷണ നിരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെയാണ് ശ്രദ്ധയാകർഷിച്ചത്. ഇക്കഴിഞ്ഞ ജനുവരിയിൽ തിരുവനന്തപുരത്തു നടന്ന ഗ്ലോബൽ സയൻസ് ഫെസ്റ്റിവലിൽ ഗൗഡേ അവതരിപ്പിച്ച എൽപ്പീബോ എന്ന ചാറ്റ് ബോട്ട് സംഘാടകരുടെയും സന്ദർശകരുടെയും മുക്തകണ്ഠം പ്രശംസയ്ക്കു പാത്രമായതിനു പിന്നാലെയാണ് സംസ്ഥാന പട്ടികജാതി- പട്ടിക വർഗ്ഗ ക്ഷേമ വകുപ്പിനായി രൂപപ്പെടുത്തിയ 'വാസു' തരംഗമായി മാറിയത്. ശാസ്ത്ര സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ പ്രചരണാർത്ഥം നടത്തിയ ഗ്ലോബൽ സയൻസ് ഫെസ്റ്റിവൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ ഗ്ലോബൽ ആയത് 'എൽപിബോ' യിലൂടെയായിരുന്നു. എന്നു പറഞ്ഞാൽ അതിലൊട്ടും അതിശയോക്തിയില്ല. എല്ലാവരുടെയും സംശയങ്ങൾക്ക് ഉടനടി മറുപടി നൽകിക്കൊണ്ട് ഇത് ഏവർക്കും പ്രിയങ്കരമായതു പോലെ തന്നെയാണ് വാസു ഒരു സർക്കാർ വകുപ്പിന്റെ എല്ലാമെല്ലാമായി മാറിയത്. കസ്റ്റമർ സർവ്വീസും, പബ്ലിക് റിലേഷൻസും ഒരുപോലെ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ഈ നിർമ്മിതബുദ്ധി സങ്കേതം 24 മണിക്കൂറും പ്രവർത്തനനിരതമാണെന്നുള്ളതാണ് എറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. മനുഷ്യ വിഭവത്തേക്കാൾ പതിന്മടങ്ങ് കാര്യപ്രാപ്തി കാട്ടുന്ന ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ മറ്റു വകുപ്പുകളിലേയ്ക്കും പ്രവർത്തനം വ്യാപകമാക്കുകയാണ്. ഇവർ തയ്യാറാക്കിയ ക്യു ആർ കോഡ് അധിഷ്ഠിത വെസ്സൽ ഇൻഫർമേഷൻ സിസ്റ്റം കഴിഞ്ഞ വാരമാണ് സംസ്ഥാന ഹൈഡ്രോഗ്രാഫി വകുപ്പിൽ വി. കെ. പ്രശാന്ത് എം എൽ എ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തത്.

അടുത്തിടെ ആരംഭിച്ച നാലു വർഷ ഡിഗ്രി കോഴ്സുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിരവധി സംശയങ്ങൾ അധ്യാപകർക്കും, രക്ഷിതാക്കൾക്കും, വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും ഒരുപോലെയുണ്ട്. ഇതിനൊരു പരിഹാരമായാണ് ഇവർ എം വി ആർ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ലൈഫ് സയൻസ് ആന്റ് റിസർച്ചിന് വേണ്ടി 'മൈക്ക' എന്ന സിസ്റ്റം വികസിപ്പിച്ചത്. ഇപ്പോൾ കേരള സർവ്വകലാശാലയ്ക്കു വേണ്ടി പുതിയൊരു സോഫ്റ്റ്‌വെയർ രൂപീകരണത്തിലാണിവർ.

വ്യാവസായിക രംഗത്ത് ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഏറെ പ്രാധാന്യം നൽകി വരുന്ന ഒരു നയമാണല്ലോ നമ്മുടേത്. എം എസ് എം ഇ കൾക്ക് വഴികാട്ടിയാവാനുള്ള പുതിയ



സർക്കാർ, സഹകരണ, എം എസ് എം ഇ മേഖലകൾക്കായി ഇവർ തയ്യാറാക്കിയ സമഗ്ര എന്ന എ ഐ സങ്കേതം പേരു പോലെ തന്നെ സമഗ്രവും സമ്പൂർണവുമാണ്.

സംരംഭമാണിപ്പോൾ ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവിഷ്ക്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഒപ്പം സഹകരണ മേഖലയെയും സാങ്കേതിക മികവിലേയ്ക്കുയർത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യവുമുണ്ട്. ഇതിനായി കേരള സ്റ്റേറ്റ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജി ഇലക്ട്രോണിക്സ് ആന്റ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻസ് ലിമിറ്റഡ് (കോസ്ടെക്) ന്റെയും, കേരള ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് കോ ഓപ്പറേറ്റീവ് മാനേജ്മെന്റിന്റെയും (കിക്മാ), കേരള ബാങ്കിന്റെയും പിൻബലം ഇവർക്കൊപ്പമുണ്ട്.

സർക്കാർ, സഹകരണ, എം എസ് എം ഇ മേഖലകൾക്കായി ഇവർ തയ്യാറാക്കിയ സമഗ്ര എന്ന എ ഐ സങ്കേതം പേരു പോലെ തന്നെ സമഗ്രവും സമ്പൂർണവുമാണ്. ഒപ്പം സംതൃപ്തിദായകവും. ഈ മൂന്നു മേഖലകളെയും നിർമ്മിതബുദ്ധിയിലൂടെ പുതിയൊരു ഇൻഫർമേഷൻ സിസ്റ്റത്തിലേക്കു കൊണ്ടുവരിക മാത്രമല്ല, മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച് ബിസിനസ് ഫോർകാസ്റ്റ്, ബജറ്റിങ്ങ്, റിവ്യൂ, അനാലിസിസ് ഇവ സുതാര്യവും സുഗമവുമായി സാധിതമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. മൂന്നു മേഖലകളും വ്യത്യസ്ത ധാരകളിലൂടെയാണ് പ്രവർത്തനമെങ്കിലും അവ പരസ്പര ബന്ധിതങ്ങളാണ്. ആവശ്യകതയനുസരിച്ച് ഇവയ്ക്കെല്ലാം വേണ്ടത് അപ്പപ്പോളറിഞ്ഞ് നൽകാൻ സമഗ്രയ്ക്കു സാധിക്കും. എം. എസ്. എം. ഇ കളിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രതിദിന, പ്രതിവാര, പ്രതിമാസ, വാർഷിക വിശകലനങ്ങൾ നൊടിയിടയ്ക്കുള്ളിൽ തയ്യാർ. നൂറിലേറെ വിദേശ ഭാഷകളും ഇരുപതിലേറെ ഇന്ത്യൻ ഭാഷകളും സമഗ്രയ്ക്കു ഹൃദിസ്ഥം. സൈബർ തട്ടിപ്പുകാരിൽ നിന്നും ഹാക്കർമാരിൽ നിന്നും സ്ഥാപനത്തിനു സമ്പൂർണ കവചമൊരുക്കുവാൻ കോസ്ടെക്കിലൂടെ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ് ഈ എ ഐ ഹീറോ.

ലോകത്തിന്റെ ഏതു കോണിൽ നിന്നുമുള്ള ബിസിനസ് എൻക്വയറികൾക്കും, സംശയങ്ങൾക്കും കൃത്യമായ മറുപടി നൽകാനോ, പ്രസ് റിലീസോ, പ്രസ്താവനയോ തയ്യാറാക്കുവാനോ സമഗ്രയ്ക്ക് ഒരു നിമിഷം മതി. വിരൽത്തുമ്പമർത്തിയാൽ എല്ലാം ശുഭം.

ബാങ്കിംഗ് മേഖലയിലും സമാന പ്രവൃത്തികൾക്കു പുറമെ നിക്ഷേപകർക്കും മറ്റിടപാടുകാർക്കും വഴികാട്ടിയായി സമഗ്ര നിലകൊള്ളും. നിക്ഷേപ സുരക്ഷയ്ക്ക് കാവലാളാവുകയും തട്ടിപ്പിനുള്ള ശ്രമങ്ങളെ ഫലപ്രദമായി ചെറുക്കുകയും ചെയ്യും. നിക്ഷേപകനറിയാതെ ഒരു ചില്ലിക്കാശു പോലും അവരുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നു പോവില്ല. ഇതുപോലെ വൻകിട ആശുപത്രികൾക്കും സമഗ്ര സഹായിയാവുന്നു. വിവിധ ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റിലെ ഡോക്ടർമാർ, രോഗികൾ, ഔഷധങ്ങൾ, ചികിത്സാ സൗകര്യങ്ങൾ, കൺസൾട്ടൻസി സംവിധാനങ്ങൾ, നിലവിലെ അവസ്ഥ, ബുക്കിങ്ങ് സൗകര്യങ്ങൾ, ബില്ലിങ്ങ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെയും സമഗ്ര സാധിതമാക്കുന്നു. കെ. എസ്. ഐ. ഡി. സിയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ജൂലൈ 10, 11 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച സംസ്ഥാനത്തെ പ്രഥമ എ ഐ കോൺക്ലേവിൽ ക്ഷണിയ്ക്കപ്പെട്ട ആദ്യ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ ഒന്നായി മാറിയത് തങ്ങൾക്കു ലഭിച്ച വലിയ അംഗീകാരമായി ഇതിന്റെ ഏകോപനച്ചുമതലയുള്ള സുമേഷ് എം നായർ പറഞ്ഞു. ലോകം മാറുന്നതനുസരിച്ച് സാങ്കേതിക വിദ്യയിലുണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങളെ സംസ്ഥാന സർക്കാരും വ്യവസായ വകുപ്പും ഉൾക്കൊള്ളുന്നു

ഹൈഡ്രോഗ്രാഫിക് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിലെ ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ച വട്ടിയൂർക്കാവ് മണ്ഡലം എം എൽ എ വി. കെ. പ്രശാന്ത് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കോ ഓർഡിനേറ്റർ സുമേഷ് എം നായർക്ക് ഉപഹാരം സമർപ്പിക്കുന്നു.

എന്നത് ആവേശകരമായ ഒന്നാണെന്ന് സുമേഷ് പറഞ്ഞു.

സംസ്ഥാനത്തെ തൊഴിൽ മേഖലയിൽ ഉണർവ്വു നൽകുവാനും, സാമ്പത്തിക മേഖലയെ ഉത്തേജിപ്പിയ്ക്കുവാനുമുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ പ്രസക്തി വിളിച്ചോതുന്നതായിരുന്നു സമഗ്രയുടെ കർട്ടൺറെയ്സർ പ്രോഗ്രാം. സാക്ഷര കേരളം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കേരളം എന്ന് നമ്മുടെ പ്രതിഭാശാലികളായ യുവത നാളെ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്തെ വ്യവസായ മേഖലയെ പുനർ നിർവ്വചിയ്ക്കുവാനുള്ള സാധ്യതകൾ തള്ളിക്കളയാനാവില്ല. മാലിന്യ വിമുക്തമായ, പ്രശ്നരഹിതമായ ഒരു വ്യാവസായികാന്തരീക്ഷം ഇവിടെയുണ്ടാകട്ടെ. നാളെകളിൽ നവീനാശയങ്ങൾ നമ്മെ നയിയ്ക്കട്ടെ. പ്രൊഫഷണലിസത്തിലൂടെ പുതിയ പ്രോജക്ടുകൾ പൊതുജനങ്ങൾക്കിടയിൽ പ്രചുരപ്രചാരം നേടട്ടെ.

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള 3 കെമിക്കൽ വ്യവസായങ്ങൾ

കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം കൂടുതൽ സംരംഭക സൗഹൃദമായി മാറിയിട്ടുണ്ട്. ലൈസെൻസിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ വേഗത്തിലാക്കാൻ ഏർപ്പെടുത്തിയ ഏകജാലക സംവിധാനവും (k-swift) വ്യവസായശാലകളിലെ പരിശോധനകൾ സുതാര്യവും, പരാതി രഹിതവുമായി നടത്തുന്നതിന് ആവിഷ്കരിച്ച സെൻട്രലൈസ്ഡ് ഇൻസ്പെക്ഷൻ സിസ്റ്റവും (k-cis) വിജയമായി മാറി. നൂലാമാലകളില്ലാതെ വ്യവസായം ആരംഭിക്കുന്നതിനും തുടരെ തുടരെയുള്ള പരിശോധനകളുടെ ബുദ്ധിമുട്ടുകളില്ലാതെ വ്യവസായം നടത്തി കൊണ്ടുപോകുന്നതിനും ഇന്ന് കേരളത്തിലെ സംരംഭകർക്ക് സാധിക്കുന്നുണ്ട്.

പുതുതായി സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ നേരിടുന്ന പ്രധാന വെല്ലുവിളികളിൽ ഒന്ന് ആശയരൂപീകരണമാണ്. കാലികപ്രസക്തിയുള്ള വിപണനസാധ്യതയുള്ള ആശയം കണ്ടെത്തുക എന്നുള്ളത് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യമാണ്.

കെമിക്കൽ അധിഷ്ഠിതമായുള്ള ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിൽ താരതമ്യേന കുറവാണ്. രാസവസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിനുള്ള ഭയപ്പാടും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമല്ലാതിരുന്നതുമൊക്കെ ഇതിന് കാരണങ്ങളാണ്. കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന 3 കെമിക്കൽ അധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങളെയാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നത്

1. സോൾവെന്റ് സിമന്റ്

നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ ധാരാളമായി ആവശ്യമുള്ള കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാവുന്ന സംരംഭമാണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ് നിർമ്മാണം. പ്ലംബിംഗ്, വയറിംഗ്

എന്നിവയിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പൈപ്പുകൾ കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന പെട്രോളിയം അധിഷ്ഠിത രാസ സംയുക്തമാണ് സോൾവെന്റ്സിമന്റ്. പി.വി.സി, സി.പി.വി.സി, കോൺട്യൂസ് പൈപ്പുകളെ തമ്മിൽ ചേർക്കുന്നതിനാണ് പ്രധാനമായും സോൾവെന്റ് സിമന്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

സാധ്യത

സോൾവെന്റ് സിമെന്റ് വിപണനത്തിൽ ബ്രാന്റിന് പ്രാധാന്യം ഇല്ല എന്നുള്ളതാണ് ഏറ്റവും വലിയ സാധ്യത. ഉപഭോക്താവ് നേരിട്ട് വാങ്ങിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നമല്ല സോൾവെന്റ്. മറിച്ച് പ്ലംബർമാരും വയർമാൻമാരുമാണ് ഇവ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്. ഗുണമേൻമയുള്ള ഉല്പന്നമായാൽ വിപണി പിടിക്കാൻ എളുപ്പമാണ്. ഇപ്പോൾ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കേരളത്തിലും സുലഭമായി ലഭ്യമാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ്

ഹാർഡ്‌വെയർ ഷോപ്പുകൾ, പ്ലംബിംഗ് ഇലക്ട്രിക്കൽ സാമഗ്രികൾ വിറ്റഴിക്കുന്ന ഷോപ്പുകൾ, ഡ്രിപ്പ് ഇറിഗേഷൻ, കുഴൽ കിണർ നിർമ്മാതാക്കൾ തുടങ്ങി വിറ്റഴിക്കാൻ ധാരാളം വിപണിയുണ്ട്. മറ്റ് ബ്രാൻഡുകൾക്ക് നിർമ്മിച്ച് നൽകുകയുമാകാം.

നിർമ്മാണരീതി

ടോളിവിൻ അസറ്റോൺ, പി.വി.സി റെസിൻ, സൈക്ലോ ഹെക്സനൽ എന്നിവയും അനുബന്ധ ഉൽപന്നങ്ങളും നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ മിക്സ് ചെയ്താണ് സോൾവെന്റ് സിമന്റ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് ഗുണമേൻമ ഉറപ്പ് വരുത്തി ബ്രാൻഡ് നെയിം പ്രിന്റ് ചെയ്ത കണ്ടയ്നറുകളിൽ നിറച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കും.

യന്ത്രങ്ങൾ

1.	മിക്സിംഗ് ടാങ്ക്	1,80,000.00
2.	ഫില്ലിംഗ് യൂണിറ്റ്	1,70,000.00
3.	അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	25,000.00
	ആകെ	3,75 000.00

സാങ്കേതിക വിദ്യ

സോൾവെന്റ് സിമന്റ് നിർമ്മാണം നടത്തുന്നതിന് നിർമ്മാണ സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ അറിവ് നേടേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്. സോൾവെന്റ് നിർമാണത്തിന്റെ സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. 0485 –299990.

2. തിന്നർ ടർപ്പന്റൈൻ നിർമ്മാണം

നിർമ്മാണ മേഖലയിൽ ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നമാണ് തിന്നറും ടാർപ്പന്റൈനും. അന്യസംസ്ഥാനത്ത് ഉൽപാദിപ്പിച്ച് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് വിൽക്കുന്നതാണ് ഏറിയ പങ്കും. കേരളത്തിൽ എല്ലായിടത്തും ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ഇവ രണ്ടും.

ഉപകരണങ്ങൾ, ബ്രഷ് എന്നിവ ക്ലീൻ ചെയ്യുന്നതിനും പെയിന്റിന്റെ വിസ്കോസിറ്റി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും പൊട്ടിച്ച പെയിന്റ് കേടുവരാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനും, ഫർണിച്ചർ, വാഹനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ പോളീഷിനും എപ്പോക്സിയിലും തിന്നർ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

എൻ.സി. തിന്നർ, ഇനാമൽ തിന്നർ, എപ്പോക്സി തിന്നർ, പി.യു. തിന്നർ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ

ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നതും വിവിധ ക്വാളിറ്റിയിൽ ഉള്ളതുമായ തിന്നറുകൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്.

സാധ്യതകൾ

കേരളത്തിൽ നിലവിലുള്ള വിപണി തന്നെയാണ് ഏറ്റവും വലിയ സാദ്ധ്യത. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും ഇപ്പോൾ കേരളത്തിൽ ലഭ്യമാണ്. ഉൽപ്പന്നം ദീർഘനാൾ കേടുവരാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനും കഴിയും. ചെറിയ യന്ത്രങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ച് കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ തിന്നർ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം.

മാർക്കറ്റിങ്

ചെറുകിട ഉല്പാദകർക്ക് എളുപ്പത്തിൽ വിൽപ്പന നേടാനുള്ള വഴി വലിയ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് സപ്ലൈ ചെയ്യുന്നതാണ്. റീറ്റെയിൽ മാർക്കറ്റിങ്ങിൽ ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ വിൽപ്പന നേടാൻ പ്രയാസം നേരിടാം. എങ്കിലും ഗുണമേൻമ തിരിച്ചറിയുന്നതോടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിക്കും. പുതിയ മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിച്ചും വിപണിയിൽ മുന്നേറാം.

നിർമ്മാണ രീതി

വിവിധ തരത്തിലുള്ളതും വ്യത്യസ്ത ക്വാളിറ്റിയിലുമുള്ള തിന്നറുകൾക്ക് വ്യത്യസ്ഥങ്ങളായ നിർമ്മാണ ഫോർമുലകളാണ് അവലംബിക്കുന്നത്. ടൊൾവിൻ, അസെറ്റോൺ, ഈതൈൽ അസറ്റേറ്റ്, ബ്യുടൈൽ അസറ്റേറ്റ് തുടങ്ങിയവ നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ മിക്സ് ചെയ്താണ് തിന്നർ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ടർപ്പന്റൈൻ നിർമ്മാണത്തിനും സമാനമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ തന്നെയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. മിക്സിംഗ് പൂർത്തിയാക്കിയ തിന്നറും ടർപ്പന്റൈനും ക്യാനുകളിലും ബോട്ടിലുകളിലുമാക്കി വിപണിയിൽ എത്തിക്കാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

സ്റ്റോറേജ് ടാങ്ക്	50000
മിക്സിംഗ് ടാങ്ക്	180000
ഫില്ലിംഗ് മെഷീൻ	170000
അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	30000
ആകെ	**430000**

വിവിധ തരത്തിലുള്ളതും വ്യത്യസ്ത ക്വാളിറ്റിയിലുമുള്ള തിന്നറുകൾക്ക് വ്യത്യസ്ഥങ്ങളായ നിർമ്മാണ ഫോർമുലകളാണ് അവലംബിക്കുന്നത്. ടൊൾവിൻ, അസെറ്റോൺ, ഈതൈൽ അസറ്റേറ്റ്, ബ്യുടൈൽ അസറ്റേറ്റ് തുടങ്ങിയവ നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ മിക്സ് ചെയ്താണ് തിന്നർ നിർമ്മിക്കുന്നത്.

സാങ്കേതിക വിദ്യ

തിന്നർ , ടർപ്പന്റൈൻ നിർമ്മാണത്തിനുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യ പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും - 0485- 2999990

3. എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമ്മാണം

എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്കുകൾ കേരളത്തിൽ വലിയ സാധ്യത നിലനിൽക്കുന്ന ഒരു നിർമ്മാണ സംരംഭമാണ്. വീടുകളിലും ഓഫീസുകളിലും വിവിധ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂഷനുകളിലും, ഹോസ്പിറ്റലുകളിലുമെല്ലാം ശുചിമുറികളിലും ബാത്ത്റൂമുകളിലും അണുനാശിനിയായും സുഗന്ധവാഹിനിയായും എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്കുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. നിലവിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ബ്രാന്റുകൾ മാത്രമാണ് വിപണിയിലുള്ളത്. ഇവ അന്യസംസ്ഥാനത്ത് നിർമ്മിച്ച് കേരളത്തിലേക്ക് എത്തുന്നതാണ്. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ കേരളത്തിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ധാരാളം വിപണിയുള്ള ഉൽപന്നമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക്.

സാധ്യതകൾ

ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. ഒരു യന്ത്രം മാത്രം മതിയാവും. അസംസ്കൃത വസ്തു ഉത്തരേന്ത്യയിൽ നിന്ന് സുലഭമായി ലഭിക്കും. മാർക്കറ്റിൽ ആവശ്യകതയുമുണ്ട്. വിപണി മത്സരമില്ലാത്ത ഉല്പന്നമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക്.

മാർക്കറ്റിംഗ്

വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചുള്ള മാർക്കറ്റിംഗാണ് ഗുണകരം. വൻകിട ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നേരിട്ട് എത്തിച്ച് നൽകുന്ന രീതിയും പിന്തുടരാം.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

പാരാ - ഡി - ക്ലോറാബെൻസീൻ പൌഡർ, കളർ, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പെർഫ്യൂം എന്നിവയാണ് അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ. ജലാറ്റിൻ പേപ്പറും, ഡ്യൂപ്ളെക്സ് ബോക്സും പാക്കിംഗിന് ഉപയോഗിക്കും. ഇവയെല്ലാം വിതരണക്കാർ വഴി ലഭ്യമാണ്.

നിർമ്മാണരീതി

പാരാ - ഡി - ക്ലോറാബെൻസീൻ പൗഡറിൽ പെർഫ്യൂം നന്നായി മിക്സ് ചെയ്തതിന് ശേഷം ആവശ്യമുള്ള നിറവും ചേർത്ത് നന്നായി മിക്സ് ചെയ്യുക. തുടർന്ന് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമ്മാണ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്യും. യന്ത്രം ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി തന്നെ കേക്ക് നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാക്കും. യന്ത്രത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള ഡൈയുടെ ഷേപ്പ് അനുസരിച്ച് വൃത്താകൃതിയിലും ചതുരാകൃതിയിലും കേക്ക് നിർമ്മിച്ചെടുക്കാം. തുടർന്ന് കേക്കുകൾ ജലാറ്റിൻ പേപ്പറുകളിൽ പൊതിഞ്ഞ് ഡ്യൂപ്ളെക്സ് കവറുകളിൽ നിറയ്ക്കും.

മൂലധനനിക്ഷേപം

യന്ത്രത്തിന്റെ വില	-	380000
അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	-	50000
ആകെ	-	430000

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനത്തിന്റെ അനുമതി, ഗുഡ്സ് സർവീസ് ടാക്സ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം.

ആഷിക്ക്. കെ.പി

വയനാടിനെ അറിഞ്ഞ സാമൂഹ്യ സംരംഭക

(സൈൻ വുമൺ വിംഗിന്റെ സംരംഭകത്വ വിജയഗാഥ)

സഹ്യന്റെ മടിത്തട്ടിൽ ഒരു ഇളം പൈതലിനെ പോലെ കിടക്കുന്ന മലനിരകളാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട പ്രകൃതി ഭംഗി കനിഞ്ഞരുളിയ പ്രദേശമാണ് വയനാട്. കേരളത്തിന്റെ സ്വാഭാവിക വനപ്രദേശങ്ങളിൽ മുഖ്യപങ്കും വയനാടിന് ഉള്ളതാണ്. ആദിവാസി, ഗോത്ര, പട്ടികജാതി വിഭാഗങ്ങളും സാധാരണ ക്കാരായ മറ്റു വിഭാഗങ്ങളും ഉൾക്കൊള്ളുന്നതാണ് വയനാടിന്റെ ജനസംഖ്യ. വമ്പൻ ടി എസ്റ്റേറ്റുകളും റിസോർട്ടുകളും മാറ്റി നിർത്തിയാൽ പൊതുവേ വയനാട് ഇപ്പോഴും ചെറുകിട കുടിൽ വ്യവസായ മേഖലകളിലും സംരംഭകത്വത്തിലും ഏറെ പിന്നോക്ക അവസ്ഥയിലാണ്. കേന്ദ്ര- കേരള സർക്കാരുകൾ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികളിലൂടെ വയനാടിന്റെ പുരോഗതിക്കും സാമ്പത്തിക ഉന്നമനത്തിനും വേണ്ടി പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. വയനാട് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം വലിയ രീതിയിൽ സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികൾ നൽകിവരുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ്. സ്ത്രീ സംരംഭകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഈയിടെയായി വലിയ മുന്നേറ്റമാണ് ഈ പ്രദേശത്ത് കണ്ടുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഒട്ടേറെ സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളും ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വയനാടൻ തനിമയിൽ ഉണ്ടാക്കിയെടുത്ത് വിപണനം ചെയ്യുന്ന ധാരാളം സംരംഭകർ ഇന്ന് വയനാട്ടിൽ ഉണ്ട്.

വയനാട്ടിലെ തന്നെ ഏറെ പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്ന മാനന്തവാടി മേഖലയിൽ ധാരാളം

സ്ത്രീകൾ ജോലിയില്ലാതെ വീട്ടിൽ തന്നെ കഴിഞ്ഞു കൂടുന്നുണ്ട്. സാമ്പത്തികപരമായും വിദ്യാഭ്യാസപരമായും പുരോഗതി പ്രാപിക്കാത്ത ഒട്ടേറെ കുടുംബങ്ങൾ ഇവിടെയുണ്ട്. ദൈനംദിന ജീവിത ഉപാധിക്ക് വേണ്ടി കുടുംബ നാഥനെ മാത്രം ആശ്രയിച്ച് കഴിയുന്നവരാണ് മിക്ക കുടുംബാംഗങ്ങളും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ തുച്ഛമായ വരുമാനം മാത്രമേ അവർക്കുള്ളൂ. ആരോഗ്യവും കഴിവും ഉണ്ടെങ്കിലും സാമ്പത്തിക പ്രാരാബ്ധങ്ങൾ കൊണ്ടോ കൃത്യമായ സംരംഭകത്വ വിദ്യാഭ്യാസത്തിൻറെ പോരായ്മ കൊണ്ടോ പരിശീലനങ്ങളുടെ അഭാവം കൊണ്ടോ ഭക്ഷ്യ വിഭവങ്ങളാലും സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളാലും അനുഗ്രഹീതമായ ഈ പ്രദേശത്ത് സംരംഭകത്വത്തിന് ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിലും അവയൊന്നും ഇവിടെ അത്രയേറെ കണ്ടുവരുന്നില്ല. ഒരു ഭാഗത്ത് കഴിവും നൈപുണികളുമുള്ള സ്ത്രീകളും മറുഭാഗത്ത് പ്രകൃതിദത്തമായ ഒട്ടേറെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും സംരംഭകത്വ സാഹചര്യങ്ങളും ഇവിടെയുണ്ട്. ഇതിനെ സംയോജിപ്പിക്കുക എന്ന ഒരു ലക്ഷ്യമാണ് ഖദീജ എന്ന സാമൂഹ്യ സംരംഭക തന്റെ ജീവിത ലക്ഷ്യമായി തിരഞ്ഞെടുത്തത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ആളുകളെ കണ്ടെത്തുകയും അവർക്ക് കൃത്യമായ പ്രചോദനങ്ങളും ശേഷം പരിശീലനങ്ങളും നൽകി അവരെ ചെറിയ സംഘങ്ങളാക്കി മാറ്റി ഉൽപാദനവും വിൽപ്പനയും ശാസ്ത്രീയമായി നടത്താനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ചെയ്തു കൊടുത്തുകൊണ്ട് 400 ലേറെ സ്ത്രീകൾക്ക് ജീവിത മാർഗം ഉണ്ടാക്കി കൊടുക്കാൻ രണ്ടര വർഷത്തിനുള്ളിൽ കഴിഞ്ഞു എന്നതാണ് ഖദീജയുടെ സംരംഭകത്വ വിജയഗാഥ. കൂളിവയൽ പ്രദേശത്തും പരിസരത്തും താമസിക്കുന്ന ഇത്തരം ആളുകളെ കൂട്ടു ചേർത്ത് ഓരോ സെൽഫ് ഹെൽപ്പ് ഗ്രൂപ്പുകൾ ആക്കി മാറ്റി അവർക്ക് കൃത്യമായ പരിശീലനവും അവസരങ്ങളും നൽകി അവരെ ആത്മവിശ്വാസം ഉള്ള ചെറുകിട കുടിൽ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റിയാൽ അത് തുടങ്ങുന്ന ആൾക്ക് മാത്രമല്ല അവരുടെ കുടുംബാംഗങ്ങൾക്ക് കൂടി പ്രചോദനമാവുകയും അത് മികച്ച വരുമാനവും തൊഴിലും നൽകുകയും ചെയ്യുമെന്ന തോന്നലിലാണ് ഖദീജ മറ്റാരുടെയും സഹായങ്ങൾ ഒന്നും ഇല്ലാതെ സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വം എന്ന കർത്തവ്യം ഏറ്റെടുത്തത്.

സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വം എന്തെന്നും സാമൂഹ്യ സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തൊക്കെയെന്നും ശാസ്ത്രീയമായും മറ്റും പഠിക്കാതെ തന്റെ കൊച്ചു കൊച്ചു അനുഭവങ്ങളിലൂടെ ഗ്രാമീണരായ, നിർധനരായ ഓരോ കുടുംബത്തിലെയും സ്ത്രീകളെ കണ്ടെത്തി അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണ് എന്ന് ചർച്ച ചെയ്തു ആ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുകയും ആ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിലൂടെ തന്നെ ഒരു കൊച്ചു സമ്പാദ്യം എങ്ങനെ സ്വന്തം കഴിവ് കൊണ്ട് ഒന്നുകിൽ അവരുടെ വീട്ടിൽ വച്ചോ അല്ലെങ്കിൽ അത്തരത്തിലുള്ള രണ്ടോമൂന്നോ സ്തീകളുടെ ഒരു സംഘമായോ ഉണ്ടാക്കാമെന്ന് ചർച്ച ചെയ്തു കൊച്ചു സംരംഭങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ച് അതിലൂടെ ഒട്ടേറെ നിർധനരായ സ്തീകൾക്ക് ജീവിതമാർഗ്ഗം കാണിച്ച് മുന്നേറുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ

സംരംഭകയാണ് ഖദീജ എന്ന ഈ കുളിവയൽകാരി.

കോവിഡുകാലത്തെ തുടക്കം

സമസ്ത മേഖലകളും സ്തംഭിച്ചു നിന്ന കോവിഡ് കാലഘട്ടം വയനാടിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ദാരിദ്ര്യത്തിന്റെയും വറുതിയുടെയും കാലഘട്ടമായിരുന്നു. മനുഷ്യജീവിതം നിരാലംബമായി നിന്ന കോവിഡ് കാലങ്ങളിൽ ജീവിതമേഖലകളിൽ എങ്ങനെ വെളിച്ചം പകരാം എന്നതായിരുന്നു ഖദീജയുടെ ചിന്ത. സാമൂഹ്യ മേഖലകളിൽ ഒട്ടേറെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്ന തൻറെ ഭർത്താവ് റാഷിദ് ഗസാലി ഉണ്ടാക്കിയ സൈൻ എന്ന സർക്കാരേതര ചാരിറ്റബിൾ സൊസൈറ്റിയുടെ കീഴിൽ സൈൻ വിമൻസ് വിംഗ് എന്ന ഒരു വാട്സ്ആപ്പ് കൂട്ടായ്മ ഉണ്ടാക്കുകയായിരുന്നു ആദ്യം ചെയ്തത്. ഈ കൂട്ടായ്മയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ സ്ത്രീകൾക്കിടയിൽ നിരവധി സാധ്യതകൾ പരിചയപ്പെടുത്തി അത് സാധ്യമാകും വിധം പരിശീലനം നടത്താൻ ശ്രമം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു. സംരംഭകത്വ പരിശീലന മേഖലകളിൽ തിളങ്ങി നിൽക്കുന്ന വ്യക്തിത്വങ്ങളെ കൂട്ടുപിടിച്ച് അവരുടെ സഹായത്തോടെ ഈ വാട്സ് ആപ്പ് കൂട്ടായ്മയിൽ ഓൺലൈൻ പരിശീലനങ്ങൾ ചെയ്യുകയായിരുന്നു ഒന്നാം ഘട്ടം. പ്രതീക്ഷിക്കാത്ത സ്വീകാര്യതയായിരുന്നു കിട്ടിയത്. പല പരിശീലനങ്ങളും കൂട്ടായ്മയിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് പുത്തൻ അനുഭവങ്ങളും പ്രചോദനങ്ങളുമായി. എന്തെങ്കിലും ഒന്ന് തങ്ങളുടേതായി ചെയ്യണമെന്ന് അവരെക്കൊണ്ട് തന്നെ ചിന്തിപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലേക്ക് ഈ പരിശീലന പരിപാടികൾ എളുപ്പത്തിൽ മാറി. അതിജീവനത്തിന് വേണ്ടി എന്തും ചെയ്യാൻ മടിയില്ലാത്ത ശക്തിയായി മാറാൻ തയ്യാറായവർ. പിന്നീട് എങ്ങനെ അത്തരം ട്രെയിനിങ് ക്ലാസുകൾ ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് അവരുടെ നൈപുണികൾ മനസ്സിലാക്കാമെന്നും അത്തരം നൈപുണികളെ എങ്ങനെ സംരംഭം ആക്കി മാറ്റാമെന്നും കൂടിയാലോചനകൾ നടന്നു. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വ്യത്യസ്ഥ യൂനിറ്റുകളാക്കി അംഗങ്ങളെ തരം തിരിച്ചു. തുടർന്ന് ഭക്ഷ്യ വിഭവങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം ടൈലറിംഗ്, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ ശേഖരണം, പാക്കിംഗ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ ഉണ്ടാക്കി അവയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഉത്പാദനവും വിൽപനയും നടത്തുവാൻ തീരുമാനിച്ചു. സ്വന്തമായി ഉൽപാദനവും വിൽപനയും സമ്പാദ്യവും എന്ന രീതി.

സൈൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സോഷ്യൽ ലീഡർഷിപ്പ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിൽ അക്കാദമിക് കോഡിനേറ്റർ ആയി കൂടി പ്രവർത്തിച്ചുകൊണ്ടിരുന്ന ഖദീജയ്ക്ക് അവിടെയുള്ള സഹപ്രവർത്തകരുടെ സഹായവും പിന്തുണയും ഈ പ്രവർത്തനത്തിന് ഏറെ അനുകൂലമായി. സംരംഭകത്വ മേഖലകളിലും വിദ്യാഭ്യാസപരമായി പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്ന സ്ത്രീകൾക്കിടയിലും വിദ്യാഭ്യാസം പ്രത്യേകിച്ച് അനൗപചാരിക വിദ്യാഭ്യാസം നൽകുവാനും അവരെ മുഖ്യധാരയിൽ എത്തിക്കാനും അത്തരം കൂട്ടായ്മകളെയും ഈ സംരംഭകത്വ പരിപാടിയുടെ ഭാഗമാക്കി മാറ്റാനും എളുപ്പത്തിൽ കഴിഞ്ഞു.

രണ്ട് വർഷം കൊണ്ട് തന്നെ ഒട്ടേറെ കുടുംബങ്ങൾക്ക് ചെറിയ വരുമാനത്തോടെ ജീവിക്കാനും മുന്നേറാനും ഈ കൂട്ടായ്മയിലൂടെ കഴിഞ്ഞു. വലിയ പരസ്യങ്ങളോ പ്രചരണങ്ങളോ കൊട്ടിഘോഷങ്ങളോ ഇല്ലാത്ത കൂട്ടായ പ്രവർത്തനം. സൈൻ വിമൻസ് വിങ്ങിന് കീഴിൽ സബ് ഗ്രൂപ്പുകൾ ഉണ്ടാക്കി ഓരോ ഗ്രൂപ്പിലും ഉത്പാദനം വിപണനം എന്നിവയിൽ പരിശീലനം നൽകി സെയിൽസ് ഗ്രൂപ്പിലൂടെ ഓരോ സംഘങ്ങളും ഉണ്ടാക്കുന്ന നാടൻ ഉത്പന്നങ്ങളും സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളും വില്പന നടത്തുന്ന രീതിയിലേക്ക് സൈൻ വിമൻസ് വിങ്ങിനെ ചുരുങ്ങിയ കാലം കൊണ്ട് തന്നെ മാറ്റാൻ കഴിഞ്ഞു എന്നതാണ് ഈ കൂട്ടായ്മയുടെ ഏറ്റവും വലിയ വിജയം. 400 ഓളം സ്ത്രീകൾക്ക് ഇത്തരത്തിൽ ജീവിതമാർഗം ഉണ്ടാക്കി കൊടുക്കാൻ കഴിഞ്ഞു എന്നാണ് അഭിമാനത്തോടെ ഖദീജ പറയുന്നത്. ഗുണഭോക്താവ് തന്നെ സംരംഭകരായും സംരംഭകർ ഗുണഭോക്താക്കൾ ആയി മാറുകയും ചെയ്യുന്ന സഹകരണ തത്വ മൂല്യങ്ങളാണ് സൈൻ വനിതാ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയുടെ മുദ്രാവാക്യം. ഇതിനുപുറമേ ഒട്ടേറെ പരിശീലന പരിപാടികളും ട്രെയിനർമാരെ ഉണ്ടാക്കുന്ന പരീശീലന പരിപാടികളും അനുബന്ധമായി നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

ബേക്കിംഗ് മേഖല

ബേക്കിംഗ് മേഖലകളിൽ തന്നെ സ്ത്രീകളുടെ ഇടയിൽ വമ്പിച്ച മുന്നേറ്റമാണ് ഈ സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വം ഗ്രൂപ്പിലൂടെ നടത്താൻ കഴിഞ്ഞത്. രുചികരവും വൈവിധ്യങ്ങളുമായ പലഹാരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിൽ അതിവിദഗ്ധരായ ഗ്രൂപ്പംഗങ്ങൾ വിജയത്തിന് ആക്കം കൂട്ടി. ബേക്കിങ്ങിനു ശേഷം കൃത്യമായ പരിശീലനം നൽകി ഗ്രൂപ്പ് അംഗങ്ങൾക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് ആൻഡ് സെയിൽ പരിശീലനം നൽകി അവർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യാൻ ഉള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി.

വൈവിധ്യമാർന്ന സ്റ്റിച്ചിംഗ് മേഖല

അതേപോലെതന്നെ സ്റ്റിച്ചിംഗ് മേഖലയിലും ഒട്ടേറെ സ്ത്രീകൾക്ക് പരിശീലനം നൽകുകയും അവരെക്കൊണ്ട് വസ്ത്രങ്ങൾ തൈപ്പിച്ച് അത് ഒരുമിച്ച് വിൽക്കാനുള്ള യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു. ഓരോ സ്റ്റിച്ചിങ് യൂണിറ്റുകളിലും നാല്, അഞ്ച് സ്ത്രീകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ബിസിനസ് ട്രീ എന്നോ ഡൈവേഴ്സിഫിക്കേഷൻ എന്നോ ഉള്ള ബിസിനസ് മാനേജ്മെന്റ് തന്ത്രങ്ങൾ ഇല്ലാതെ ബിസിനസ് ട്രീ മോഡൽ കൃത്യമായി നടപ്പിലാക്കി തന്റെ സഹ സംരംഭകരെ വളർത്തിയെടുക്കുകയും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുകയും ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞു എന്നുള്ളത് അത്ഭുതകരമായ ഒരു സംരംഭകത്വ മോഡലായി കാണാവുന്നതാണ്.

ഏതൊരു വിജയിച്ച പുരുഷന്റെയും പിന്നിൽ ഒരു സ്ത്രീ ഉണ്ടാകുമെന്ന് പറഞ്ഞുകേട്ടിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ ഇത് തിരിച്ചും സംഭവിക്കാം എന്നതാണ് ഖദീജ നമ്മളെ കാണിച്ചു തരുന്നത്. വിദ്യാഭ്യാസ വിചക്ഷണൻ, സാമൂഹ്യ സേവകൻ തുടങ്ങി നിരവധി മേഖലകളിൽ ചരിത്രം സൃഷ്ടിച്ച റാഷിദ് ഗസ്സാലി എന്ന പ്രഭാഷകന്റെ സഹധർമ്മിണിയായ ഖദീജ വിവാഹം കഴിക്കുമ്പോൾ സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസമേ പൂർത്തിയാക്കിയിരുന്നുള്ളൂ. ചെറുപ്പത്തിലെ വിവാഹിതയായ ഖദീജ എല്ലാവരെയും പോലെ വെറുതെ വീട്ടിലിരുന്നില്ല. ഭർത്താവിന്റെ അച്ഛനോടൊപ്പം അദ്ദേഹത്തിന്റെ കാർഷിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ നോക്കി മനസ്സിലാക്കുകയും കാർഷിക ഉത്പന്നങ്ങൾ വൈവിധ്യമാർന്ന തരത്തിൽ എങ്ങനെയൊക്കെ ഉണ്ടാക്കാമെന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്തു. കൃഷിക്കാരനും കാർഷിക വിഭവങ്ങൾ കൊണ്ട് എത്രയോ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാമെന്ന് വീട്ടിലിരുന്ന് പരീക്ഷിക്കുകയും ചെയ്ത അദ്ദേഹവുമായി സംസാരിച്ചപ്പോൾ ചക്ക കൊണ്ട് മാത്രം ഉണ്ടാക്കുന്ന ഒട്ടേറെ വിഭവങ്ങൾ ഉണ്ടെന്നും താല്പര്യമുണ്ടെങ്കിൽ നമുക്ക് ഒരുമിച്ച് ഉണ്ടാക്കി നോക്കാം എന്ന പ്രചോദനാത്മകമായ മറുപടിയുമാണ് ലഭിച്ചത്. വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാനും സമൂഹത്തിനിടയിൽ അത് വിതരണം ചെയ്യാനും ഉള്ള അദ്ദേഹത്തിന്റെ താൽപര്യവും പ്രചോദനവുമാണ് തന്റെ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് പ്രധാന കാരണമായത് എന്നാണ് ബിരുദാനന്തര ബിരുദധാരി കൂടിയായ ഖദീജ പറയുന്നത്. അധ്യാപികയാവാൻ ഏറെ ഇഷ്ടപ്പെട്ടിരുന്ന ഖദീജ എം എ ഇംഗ്ലീഷ്, എം.എ സൈക്കോളജി, ബി.എഡ് എന്നി ബിരുദങ്ങളും കരസ്ഥമാക്കിയിരുന്നു. താൻ നിൽക്കുന്ന സമൂഹത്തിനെയും അവർ

തിരക്കുപിടിച്ച ജീവിതത്തിനിടയിൽ ഭർത്താവിന്റെ പ്രോത്സാഹനങ്ങളും ഭർത്തൃ പിതാവിന്റെ സംരംഭകത്വ പ്രചോദന ഉപദേശങ്ങളും തന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഏറെ പ്രചോദനവും ആവേശവും നൽകുന്നു എന്നതാണ് ഖദീജയുടെ പക്ഷം.

അനുഭവിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ പരിഹരിക്കാനുമാണ് ഖദീജ നിശ്ശബ്ദമായി പ്രവർത്തിച്ചത്. ചുറ്റും താമസിക്കുന്ന സ്ത്രീകളുടെ ദാരിദ്ര്യവും കുടുംബ പ്രശ്നങ്ങളും അവരെ അവരുടെ ഇടയിൽ തന്നെ പ്രവർത്തിക്കണം എന്നുള്ള ഒരു ഉറച്ച തീരുമാനത്തിൽ എത്തിക്കുകയും ചെയ്തു. ഒരു നാടിന്റെ വികസനം സാധ്യമാകണമെങ്കിൽ സ്ത്രീകൾക്ക് സ്വതന്ത്രവും നിർഭയത്വത്തോടുകൂടിയും ജീവിക്കാൻ കഴിയണമെന്നും അതിന് അവർ ശാസ്ത്രീയ ശീലമുള്ളവരായി മാറണമെന്നും അങ്ങനെ ശാസ്ത്രീയ ശീലം ഉള്ളവരായി മാറിയാൽ മാത്രമേ കുടുംബത്തിൽ അവർക്ക് നേതൃപരമായ പങ്ക് വഹിക്കാൻ കഴിയൂ എന്നും അത് സമൂഹത്തിന് തന്നെ മാതൃകയാവാൻ മാറുമെന്നും അതുകൊണ്ട് മാത്രമാണ് അധ്യാപിക എന്ന തന്റെ ആഗ്രഹം മാറ്റിനിർത്തിക്കൊണ്ട് സൈൻ വിമൺ വിങ്ങിലൂടെ സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം കൊടുക്കാൻ താൻ തുനിഞ്ഞത് എന്നുമാണ് ഖദീജ സന്തോഷത്തോടെ പറഞ്ഞത്. തിരക്കുപിടിച്ച ജീവിതത്തിനിടയിൽ ഭർത്താവിന്റെ പ്രോത്സാഹനങ്ങളും ഭർത്തൃ പിതാവിന്റെ സംരംഭകത്വ പ്രചോദന ഉപദേശങ്ങളും തന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഏറെ പ്രചോദനവും ആവേശവും നൽകുന്നു എന്നതാണ് ഖദീജയുടെ പക്ഷം. സുഖങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും ഉള്ള, ഒരു ജീവിതം നിഷ്പ്രയാസം അനുഭവിക്കാൻ എല്ലാ സാഹചര്യങ്ങളും ഉണ്ടായിട്ടും അതൊക്കെ മാറ്റിനിർത്തി ഓരോ ദിവസവും സ്ത്രീകൾക്കിടയിൽ പ്രത്യേകിച്ച് അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി അവർക്ക് സ്വയം തൊഴിൽ പരിശീലനം നൽകി അവരെ ഒരു ചെറു സംഘങ്ങളാക്കി കൊച്ചു യൂണിറ്റുകൾ ആക്കി വരുമാനമാർഗം ഉണ്ടാക്കി കൊടുക്കുന്ന ഈ വയനാട്ടുകാരി കേരളത്തിന് ഏറെ പ്രചോദനം നൽകുന്ന ഒരു സാമൂഹ്യ സംരംഭകയാണ്.

ഓണാട്ടുകരയിൽ നിന്നും വിജയകഥയുമായി തൃപ്തി ഫുഡ്സ്

പ്രവാസ ജീവിതത്തിനിടക്ക് വെച്ച് യാദൃശ്ചികമായി നാട്ടിലേക്ക് മടങ്ങേണ്ടി വന്ന സാഹചര്യങ്ങളിൽ ആണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിനെക്കുറിച്ച് കായംകുളം പുതിയവിള സ്വദേശികളായ സവിതയും ഭർത്താവ് മനോജ് കുമാറും ആലോചിക്കുന്നത്. ഏതു രാജ്യ വികസനത്തിന് പിന്നിലും ആരോഗ്യമുള്ള ഒരു ജനത ഉണ്ടാകണം എന്ന ചിന്തയിൽ നിന്നുമാണ് തൃപ്തി ഫുഡ്സ് എന്ന ഫുഡ് പ്രൊഡക്ഷൻ യൂണിറ്റിന്റെ ഉദയം. 2022 ജൂലൈ ഒന്നാം തീയതി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച തൃപ്തി ഫുഡ്സ് അതിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾ മയിൽപീലി എന്ന ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നു.

തങ്ങളുടെ സംരംഭം തുടങ്ങുവാൻ അവർ തിരഞ്ഞെടുത്തത് പി. എം. ഇ. ജി. പി. സ്കീം ആണ്. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ആലപ്പുഴ ഇവർക്ക് വേണ്ട എല്ലാ സഹായ സഹകരണങ്ങളും കൃത്യമായ ഉപദേശങ്ങളും നൽകി സംരംഭത്തിന് വേണ്ട സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകിയത് ഇന്ത്യൻ ഓവർസീസ് ബാങ്ക് കായംകുളം ശാഖ ആണ്. റോസ്റ്റഡ് അരിപൊടി, ഈസി പാലപ്പം പൊടി, സ്റ്റീംഡ് അരി പുട്ടു പൊടി, സ്റ്റീംഡ് ഗോതമ്പ് പുട്ടു പൊടി, ഡബിൾ റോസ്റ്റഡ് റവ, റോസ്റ്റഡ് റാഗി പൗഡർ, നാടൻ പുട്ടുപൊടി, ചില്ലി പൗഡർ, മല്ലിപ്പൊടി, മഞ്ഞൾ പൊടി, സാമ്പാർ പൊടി, ഗരം മസാല പൗഡർ, ചിക്കൻ മസാല പൗഡർ, രസം പൗഡർ എന്നിവ തൃപ്തി ഫുഡ്സിന്റെ പ്രധാന ഉത്പന്നങ്ങളാണ്. യാതൊരു വിധത്തിലുമുള്ള കലർപ്പൊ മായമോ ഇല്ലാത്ത ഉത്പന്നങ്ങൾ അതാണ് തൃപ്തി ഫുഡ്സിന്റെ പ്രത്യേകത. ധാന്യങ്ങളും സ്പൈസസും കഴുകി ഉണക്കി പൊടിച്ചു വൃത്തിയാക്കി പായ്ക്ക് ചെയ്തെടുക്കുന്നു. വളരെ കൃത്യമായും ശുദ്ധമായും തയ്യാറാക്കുന്ന വിവിധ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് റെഗുലർ കസ്റ്റമേഴ്സ് ഏറെയുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആരോഗ്യത്തിന് മുൻഗണന നൽകി നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സഹായത്താലുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് തികച്ചും ശുചിത്വമുള്ള ചുറ്റുപാടിൽ ഗുണമേന്മയുള്ള ചേരുവകൾ വൃത്തിയോടെയും കലർപ്പില്ലാതെയും കൃത്യമായ പരിശോധനകളിലൂടെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഉത്പന്നങ്ങളാണ് തൃപ്തി ഫുഡ്സ് ലഭ്യമാക്കുന്നത്. ആവശ്യക്കാർക്ക് ആദായകരമായി തന്നെയാണ് ഈ ഭക്ഷ്യ ഉത്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാക്കാൻ തൃപ്തി ഫുഡ്സ് ശ്രമിക്കുന്നത്. തങ്ങളുടെ സംരംഭത്തിന്റെ പേര് പോലെ തന്നെ തങ്ങളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നവർക്ക് മന:സംതൃപ്തി നൽകുവാൻ കഴിഞ്ഞു എന്നതാണ് തൃപ്തി ഫുഡ്സിന്റെ വിജയം. നൂറു ശതമാനവും സത്യസന്ധമായും കൃത്യതയോടെയും കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുവാൻ ഇവരോടൊപ്പം സദാ സന്നദ്ധരായ തൃപ്തി ഫുഡ്സിലെ സ്റ്റാഫുകൾ ഈ വിജയത്തിനു ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നു.

തൃപ്തി ഫുഡ്സിന്റെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇപ്പോൾ ആലപ്പുഴ ജില്ലയുടെയും കോട്ടയം ജില്ലയുടെയും വിവിധ മേഖലകളിൽ ലഭ്യമാണ്. വിപണനം വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പരിശ്രമത്തിലാണ് ഇപ്പോൾ സവിതയും ഭർത്താവ് മനോജ് കുമാറും.

Volume 56 Issue 10
July 2024

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th July 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.