JANUARY 2025
Volume 57
Issue 4

22 വരൂ യൂട്യൂബിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാം

44 നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ: ചെറുതായി തുടങ്ങാനും വലുതായി വളരാനും

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ALINKEEL ENGINEERING

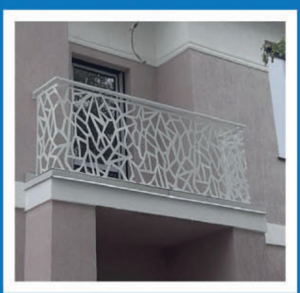
LEXUS AUTOMATION

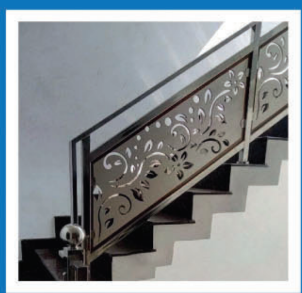
CNC LASER CUTTING

Mob: 9544 32 2100

MS, SS CNC ഡിസൈൻ വർക്കുകൾ
ഉത്തരവാദിത്വത്തോടെ ചെയ്ത് കൊടുക്കുന്നു

PLOT NO.2 IDP ANDOOR, PARASSINIKADAVU P.O
KANNUR-670563





Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജനുവരി 2025 JANUARY 2025 | പുസ്തകം 57 Volume 57 | ലക്കം 4 Issue 4

06
സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളുടെ വാതിലുകൾ തുറന്ന് സാമ്പത്തിക മേഖല
ആഷിക്ക് കെ.പി

10
നാട്ടിൽ ആരംഭിക്കാം ഇഡ്ഡലിക്കട
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

12
ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ വൈറൽ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

16
ഒ.എൽ.ഒ.പിയും സാമ്പത്തിക വികസനവും
(OLOP AND ECONOMIC DEVELOPMENT)
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

22
വരൂ യൂട്യൂബിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാം
ലോറൻസ് മാത്യു

26
വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രചോദിപ്പിക്കുന്നത്
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

32
'സംരംഭക സഭ' സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചു

40
എത്രയെത്ര ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

44
നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ: ചെറുതായി തുടങ്ങാനും വലുതായി വളരാനും
റ്റി.എസ്. ചന്ദ്രൻ

48
മുഖച്ഛായ മാറി അനന്തപുരം തനിയാവർത്തനമായി ഉദ്ഘാടന ചടങ്ങ്
ജില്ലാ പംക്തി

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. മിർ മുഹമ്മദ് അലി ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റ് 2025

2025 ഫെബ്രുവരി 21, 22 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിലെ ബോൾഗാട്ടിയിലെ ഗ്രാൻഡ് ഹയാത്തിലെ ലുലു ഇന്റർനാഷണൽ കൺവെൻഷൻ സെന്ററിൽ വെച്ച് കേരള സർക്കാർ ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റ് സംഘടിപ്പിക്കുന്നു. സുസ്ഥിര വളർച്ചയുടെ അടിത്തറയായി വർത്തിക്കുന്ന ഉത്തരവാദിത്ത വ്യവസായവും ഉത്തരവാദിത്ത നിക്ഷേപങ്ങളും ESG-അധിഷ്ഠിത സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥ കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതിനുള്ള കേരളത്തിന്റെ അചഞ്ചലമായ പ്രതിബദ്ധതയുമാണ് ഈ സുപ്രധാന സമ്മേളനത്തിന്റെ മുഖമുദ്ര. സുസ്ഥിരമായ ഹരിത സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയായി മാറുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് കേരളം കുതിക്കുമ്പോൾ, ഈ ഉച്ചകോടി മികച്ച ബിസിനസ്സ് പ്രതിഭകളെയും വ്യവസായ പ്രമുഖരെയും ഒരുമിച്ച് ഒരൊറ്റ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ കൊണ്ടുവരുകയാണ്. പ്രകൃതി, ജ്ഞാനസമൂഹം. വ്യവസായം എന്നിവയിൽ പരസ്പരബന്ധിതമായ പുത്തൻ അവസരങ്ങൾ. നൂതനാശയങ്ങൾ. വൈവിധ്യമാർന്ന മേഖലകളുടെ പങ്കാളിത്തം/ഒത്തുചേരൽ എന്നിവ ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഒരു സവിശേഷ വേദി ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റ് 2025 വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.

കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റിന്റെ ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ് (EoDB) റേറ്റിംഗിൽ ഏറ്റവും മികച്ച നേട്ടം കൈവരിച്ച സംസ്ഥാനമെന്ന നിലയിൽ, നിക്ഷേപക സൗഹൃദ നയങ്ങൾക്കും അവ നടപ്പിൽ വരുത്തുന്നതിനുള്ള മികവിലും കേരളം അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.വ്യാവസായിക ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസൃതമായി കരുത്തുറ്റ വിദ്യാഭ്യാസ സമ്പ്രദായത്തിന് അടിവരയിടുന്ന, ചലനാത്മകവും ദ്രുതഗതിയിലുള്ള മാറ്റങ്ങൾക്ക് വിധേയമാവുന്ന സാമ്പത്തിക -സാമൂഹ്യ സാഹചര്യങ്ങൾക്കനുസൃതമായി പൊരുത്തപ്പെടാൻ കഴിയുന്നതുമായ തൊഴിൽ ശക്തിയോടെയാണ് കേരളം ഭാവിയിലേക്ക് ഉറ്റുനോക്കുന്നത്. അക്കാദമികരംഗം, വ്യവസായങ്ങൾ, സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ എന്നിവയ്ക്കിടയിലുള്ള സഹകരണം ഊട്ടിയുറപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ, അതിവേഗം വികസിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ആഗോള വിപണിയിൽ നമ്മുടെ പ്രൊഫഷണലുകൾ മത്സരശേഷിയുള്ളവരായി തുടരുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പാക്കിക്കൊണ്ട്, സംരംഭങ്ങളുടെ നവീകരണവും നൈപുണ്യ വികസനവും സംസ്ഥാനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു. തൊഴിൽ ശക്തിയിൽ സ്ത്രീകളുടെ ഉയർന്ന പങ്കാളിത്തം വർദ്ധിപ്പിക്കുക, സാമൂഹിക സാമ്പത്തിക പുരോഗതിക്ക് സംഭാവന നൽകുക എന്നിവയാണ് ഈ ഉച്ചകോടി സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ സംസ്ഥാനം ഉന്നമിടുന്നത്.

ഇന്നോവേഷനും നവീകരണത്തിനും നിക്ഷേപത്തിനുമുള്ള ആഗോള കേന്ദ്രമായി മാറാനുള്ള കേരളത്തിന്റെ ശ്രമത്തിന്റെ ഒരു മൂലക്കല്ലായി ആഗോള നിക്ഷേപക സംഗമം 2025 സജ്ജീകരിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ അഭിമാനകരമായ ഇവന്റിൽ എക്സ്ബിഷനുകൾ, പ്രഭാഷണങ്ങൾ, വ്യവസായ പ്രമുഖരുമായുള്ള ഫയർസൈഡ് ചാറ്റുകൾ എന്നിവ അവതരിപ്പിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. ഏകദേശം 2.000 പ്രതിനിധികളും പ്രമുഖ ആഗോള വ്യക്തിത്വങ്ങളും പങ്കെടുക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉച്ചകോടി സംസ്ഥാനത്തേക്ക് നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു പ്രധാന വേദിയായി വർത്തിക്കും. ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റ് 2025 ന്റെ മുന്നോടിയായി, വ്യവസായ സമൂഹത്തിന് മുന്നിൽ സംസ്ഥാനത്തെ ഒരു നിക്ഷേപ കേന്ദ്രമായി പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സംരംഭകത്വനയങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ സെക്ടറൽ മീറ്റിംഗുകൾ, റോഡ് ഷോകൾ, സാധ്യതയുള്ള നിക്ഷേപകരുമായുള്ള മീറ്റിംഗുകൾ, കൂടാതെ ലോക കേരള സഭയുടെ പ്രതിനിധികളുമായി ഓൺലൈൻ ആശയവിനിമയങ്ങളും സംസ്ഥാന നിർമ്മാതാക്കളുമായി കൂടിക്കാഴ്ചകളും നടത്തി

ഉത്തരവാദിത്തനിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് കേരളം എങ്ങനെ അനുയോജ്യമായ സ്ഥലമാകുമെന്ന് പര്യവേക്ഷണം ചെയ്യാനുള്ള സമാനതകളില്ലാത്ത അവസരമാണ് ഈ ഉച്ചകോടിയിലൂടെ തുറന്നുനൽകുന്നത്. അവിടെ എല്ലാ പങ്കാളികൾക്കും ഊർജ്ജസ്വലമായ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ അപാരമായ സാധ്യതകൾ അൺലോക്ക് ചെയ്യാനും വരും തലമുറകൾക്ക് വേണ്ടിയുള്ള ശാശ്വതവും ഫലപ്രദവുമായ മാറ്റം സൃഷ്ടിക്കാനും കഴിയും.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ കേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. മിർ മുഹമ്മദ് അലി 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
മോഹൻകുമാർ എം.എസ്.,
സാജൻ പി.സി.,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ഡോണാമോൾ ഈനാസ്,
അരുൺ എസ്.,
ബേബി. വൈ.,
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

നവകേരളം

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

നിക്ഷേപകരുടെ പറുദീസയായി കേരളം

'അപ്രാപ്യമെന്നോ അസംഭവ്യമെന്നോ പ്രതിപക്ഷവും ചില മാധ്യമങ്ങളും കരുതിയിരുന്ന നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിച്ചുകൊണ്ട് നാം മുന്നോട്ടുപോകുന്നു' എന്ന വാചകത്തോടെയാണ് കഴിഞ്ഞ വർഷം ഞാനെഴുതിയ ഒരു ലേഖനം ആരംഭിക്കുന്നത്. ചരിത്രത്തിൽ ആദ്യമായി ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിങ്ങ് ബിസിനസ് സൂചികയിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനം കേരളം സ്വന്തമാക്കിയിരിക്കുന്ന ഘട്ടത്തിൽ ഈ പുതുവർഷ ലേഖനം ഏത് വാക്കുകളിൽ തുടങ്ങണമെന്ന സംശയം മാത്രമേയുള്ളൂ. നാം ഒന്നാമതാണ്. ഇനിയാർക്കും കേരളത്തിൽ വ്യവസായം തുടങ്ങുന്നതിൽ ആശങ്കയില്ലാത്ത വിധത്തിൽ, സംരംഭകരുടെയാകെ പിന്തുണയോടെയാണ് നാം ഈ ഒന്നാം സ്ഥാനം കൈവരിച്ചത് എന്നത് കൂടുതൽ മധുരം നിറഞ്ഞ കാര്യമാണ്.

ഒന്നാം റാങ്ക് നേടിയതിനൊപ്പം തന്നെ കേരളം ഇപ്പോൾ വലിയ നിക്ഷേപകരുടെ പറുദീസയായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഐബിഎം, എച്ച് സി എൽ ടെക്, ഡി സ്പേസ്, ആക്സിയ ടെക്നോളജീസ്, സിന്തൈറ്റ്, അറ്റാച്ചി തുടങ്ങി മുപ്പതിലധികം കമ്പനികൾ നിക്ഷേപം നടത്തി. ടാറ്റാ എലക്സിയുടെ 50 ശതമാനത്തിലധികം ജീവനക്കാരും ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലെ യൂണിറ്റുകളിലാണ്. ടി സി എസ് 1200 കോടി രൂപ ചിലവിൽ ഐ.ടി, ഐ.ടി.ഇ.എസ്, ഡാറ്റ പ്രോസസിംഗ് ക്യാമ്പസ് നിർമ്മിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഡി-സ്പേസ്, സാഫ്രാൻ, ആക്സിയ, നിറ്റ ജലാറ്റിൻ, ധാത്രി, വെൻഷൂർ, പ്ലാന്റ് ലിപ്പിഡ്, ക്രേസ് ബിസ്കറ്റ്സ്, ലീവേജ് ഗ്രൂപ്പ്, നെസ്റ്റോ തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ പ്രമുഖ സംരംഭകർ പുതിയ നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ പ്രഖ്യാപിക്കുകയും ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു.

നിക്ഷേപത്തിന് അനുയോജ്യമായ അരങ്ങൊരുങ്ങി നിൽക്കുന്ന ഈ സന്ദർഭത്തിൽ ഇനി ഗ്ലോബൽ ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ് മീറ്റ് ആണ്. 2025 ഫെബ്രുവരി 21,22 തീയതികളിൽ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ് മീറ്റിനുള്ള മുന്നൊരുക്കങ്ങൾ കേരളമെപ്പോഴേ ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. രാജ്യത്തെ ആദ്യ ഇന്റർനാഷണൽ ജെൻ എ ഐ കോൺക്ലേവ്, കേരളത്തിലെ ആദ്യ ഇന്റർനാഷണൽ റോബോട്ടിക്സ് റൗണ്ട് ടേബിൾ കോൺക്ലേവ്, മാരിടൈം ആന്റ് ലോജിസ്റ്റിക്സ് റൗണ്ട് ടേബിൾ, ഫുഡ് ടെക് കോൺക്ലേവ്, ഇന്റർനാഷണൽ ബയോടെക്നോളജി ആന്റ് ലൈഫ് സയൻസ് കോൺക്ലേവ് എന്നിവ പൂർത്തിയാക്കി. ചെന്നൈ, ബംഗളൂരു, മുംബൈ, ഡൽഹി നഗരങ്ങളിൽ സംരംഭകർക്കൊപ്പം റോഡ് ഷോ വിളിച്ചുചേർത്തു. വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലും റോഡ് ഷോ സംഘടിപ്പിക്കാൻ ഞങ്ങൾ ഒരുങ്ങുകയാണ്. സെക്ടറൽ കോൺക്ലേവുകളുൾപ്പെടെ 41 പരിപാടികളാണ് ഗ്ലോബൽ ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ് മീറ്റിന് മുൻപായി സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. 2022-23നേക്കാൾ മികച്ച 2023-24 ഞങ്ങൾ സാധ്യമാക്കുമെന്ന ഞങ്ങളുടെ ഉറപ്പ് പാലിച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ 2024 നേക്കാൾ നല്ല 2025 സാധ്യമാക്കുമെന്ന ഉറപ്പ് കൂടി ഈ സന്ദർഭത്തിൽ നിങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നു. ■

ആഷിക്ക് കെ. പി

കവർസ്റ്റോറി

സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളുടെ വാതിലുകൾ തുറന്ന് സാമ്പത്തിക മേഖല

അതിവേഗം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു മേഖലയാണ് സാമ്പത്തിക മേഖല. ലോകത്തിലെ തന്നെ വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനം ഇന്ത്യക്കാണ്. ഒരുപക്ഷേ അമേരിക്കയും ചൈനയും കഴിഞ്ഞാൽ ഇന്ത്യ മൂന്നാമത് സാമ്പത്തിക പുരോഗതി കൈവരിച്ച രാജ്യമായി മാറിയത് നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. ന്യൂയോർക്ക് റിസർച്ച് സ്റ്റഡി നടത്തിയ പഠനത്തിൽ ഇന്ത്യയുടെ സാമ്പത്തിക രംഗം അതിവേഗം മുന്നേറുകയാണെന്ന് കാണാൻ കഴിയും. ഇന്ത്യയുടെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി തുടങ്ങിയത് 1991 കാലഘട്ടത്തിലെ സാമ്പത്തിക പരിഷ്കാരത്തിലൂടെയാണ്. അതിനുശേഷം സാമ്പത്തിക രംഗത്ത് വലിയ മാറ്റങ്ങളാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. മൂലധന വിപണി തന്നെ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ മൂലധന വിപണിയായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇന്ത്യൻ ഓഹരികൾക്ക് വിദേശ നിക്ഷേപകരിൽ വലിയ സ്വാധീനം ചെലുത്താൻ കഴിയുന്നുണ്ട്. ഒരു പക്ഷേ അമേരിക്കൻ സ്റ്റോക്ക് മാർക്കറ്റുകളെക്കാൾ ഇന്ത്യൻ ഓഹരി വിപണിയെ അവർ ആശ്രയിക്കുന്നതും അതുകൊണ്ടുതന്നെയാണ്. എന്നാൽ ഷെയർ ട്രേഡിങ്, ഷെയർ ബ്രോക്കിങ് എന്നിവ മാത്രമല്ല സാമ്പത്തിക മേഖലയിലെ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ എന്ന് നാം തിരിച്ചറിയേണ്ടതുണ്ട്. സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ വൈവിധ്യവും വ്യത്യസ്തവുമായ ഒട്ടേറെ സംരംഭകത്വ അവസരങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. ഈ മേഖലയുടെ വളർച്ച ഒരു രാഷ്ട്രത്തിനു തന്നെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി കൈവരിക്കുന്നതിനോടൊപ്പം സർവ്വതോൻമുഖമായ വികസനവും സാധ്യമാക്കുന്നു. അതുകൊണ്ടു തന്നെ നൂതനവും വൈവിധ്യവുമായി മാറുന്ന സാമ്പത്തിക ആശയങ്ങളെയും പരിഹാരങ്ങളെയും സംരംഭകത്വ അവസരമാക്കി മാറ്റിയാൽ ഒട്ടേറെ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളാണ് ആധുനിക കാലത്ത് സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ ഉണ്ടാവുക.

എന്തുകൊണ്ട് സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വത്തിന് പ്രസക്തി

സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾക്ക് വലിയ പ്രസക്തി ഉള്ളതിന്റെ കാരണങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നു.

ഒന്ന് ഫിനാൻഷ്യൽ ഇൻക്ലൂഷനുള്ള വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന ഡിമാൻഡ് ആണ്. നിക്ഷേപ സാധ്യതകളും സമ്പാദ്യ സാധ്യതകളും ഒക്കെ സംഘടിത തൊഴിലാളികൾക്കും ശമ്പളം വാങ്ങുന്ന വൈറ്റ് കോളർ ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കും ബിസിനസുകാർക്കും മാത്രമായിരുന്ന ഒരു കാലമായിരുന്നു മുമ്പ് ഉണ്ടായിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്ന് ഏറെക്കുറെ സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ തുല്യത കൈവരിക്കുവാൻ എല്ലാവർക്കും കഴിയുന്നുണ്ട്. അസംഘടിത തൊഴിലാളികളും ചെറിയ ശമ്പളം വാങ്ങുന്ന ആളുകളും സ്വയംതൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന ആളുകളുമൊക്കെ ഇതിൽ പെടും. എന്നാൽ അവരുടെ വരുമാനത്തെ നിക്ഷേപമായോ സമ്പാദ്യമായോ മാറ്റുവാനുള്ള സാമ്പത്തിക വിദ്യകൾ നൽകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ അത്രയേറെ പ്രചാരത്തിൽ ഇല്ല. ഇന്ന് അതിൻറെ സാധ്യത കൂടിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. എല്ലാവർക്കും സാധ്യമാകുന്ന സാമ്പത്തിക സൗകര്യങ്ങൾ, സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങൾ, സാമ്പത്തിക വിപണികൾ മുതലായവ ഉണ്ടാക്കുവാൻ നൂതനവും വൈവിധ്യവുമാർന്ന ആശയങ്ങൾക്ക് എത്രയോ വലിയ സാധ്യതകളാണ് ഉള്ളത്. ഇത് സംരംഭകർക്ക് മാത്രമല്ല സാമ്പത്തിക സുരക്ഷയും സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും എല്ലാവർക്കും ഒരുപോലെയാക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. സാമ്പത്തിക അച്ചടക്കം പാലിച്ചുകൊണ്ട് ജീവിച്ചു മുന്നേറി പുതിയ തലമുറയ്ക്ക് മാതൃകയാവാൻ സാധാരണക്കാരന് ഇതിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. പരമ്പരാഗത ബാങ്കുകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഉപരി തന്റെ വരുമാനത്തെ ആകർഷകമായ രീതിയിൽ നിക്ഷേപമാക്കി മാറ്റാൻ കഴിയുന്ന ഒട്ടേറെ സാമ്പത്തിക ആശയങ്ങൾ ഇന്ന് നടപ്പിലാക്കാൻ കഴിയും. ഇതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾക്ക് വലിയ സാധ്യതയാണ് ഉള്ളത്

രണ്ട് സാങ്കേതിക മേഖലയിലുള്ള വൻ മുന്നേറ്റങ്ങളാണ്. സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക മേഖലയിൽ വിപ്ലവകരമായ പരിവർത്തനങ്ങൾ ആണ് നടന്നു ക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇത് ചിലവ് കുറയ്ക്കാനും കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കാനും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വലിയ ആശ്വാസം നൽകുവാനും സഹായിക്കും. ഇതിന് അനുയോജ്യമായ സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾ ധാരാളം പുതിയ സേവന മേഖലകൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കും. ഇത്തരം സാമ്പത്തിക സാങ്കേതിക ആശയങ്ങളെ സംയോജിപ്പിച്ചു കൊണ്ടുള്ള സംരംഭകത്വത്തിന് ഇനി വരുന്ന നാളുകളിൽ വലിയ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്.

മൂന്ന്, സർക്കാരിന്റെയും മറ്റ് നിയന്ത്രണ നിയന്ത്രിത ഏജൻസികളുടെയും സഹായങ്ങളും പ്രോത്സാഹനങ്ങളും ആണ്. സാമ്പത്തിക മേഖലകളിൽ ഈ അടുത്ത് വരെ ഉണ്ടായിരുന്ന നിയന്ത്രണങ്ങളും മറ്റും കുറച്ചുകൊണ്ട് സാമ്പത്തിക മേഖലയെ സംരംഭകത്വ മേഖലയാക്കി മാറ്റാൻ ഒട്ടേറെ സഹായങ്ങൾ കേന്ദ്രസർക്കാരും സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളും ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കുന്നുണ്ട്. കേരള സ്റ്റാർട്ട്അപ്പ് മിഷന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ തന്നെ സാമ്പത്തിക സംരംഭകത്വ മേഖലകൾക്ക് പ്രോത്സാഹനങ്ങളും സഹായങ്ങളും നൽകുന്നുണ്ട്. സാൻഡ് ബോക്സ് എൺവയോൺമെന്റ്, റെഗുലേറ്ററി റിലാക്സേഷൻ, ഫണ്ടിങ് സപ്പോർട്ട് എന്നിവ ഇതിൽ ചിലതാണ്. സെബിയുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിലും നാഷണൽ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട്

ഓഫ് സെക്യൂരിറ്റി മാർക്കറ്റിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിലും ഫിനാൻഷ്യൽ സാക്ഷരത ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികൾ ധാരാളമായി സംഘടിപ്പിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

നാലാമതായി വൻ വിപണി സാധ്യതയും സാമ്പത്തിക മേഖലകളുടെ പ്രവർത്തനത്തിന് തുടക്കം കുറിക്കുന്നുണ്ട്. ഇന്ന് വ്യാപാര മേഖല മൊത്തമായി ഓൺലൈൻ ആയി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. അവിടെ ഉത്പാദനം, വാങ്ങൽ, ബ്രാൻഡിംഗ്, പ്രൈസിംഗ്, പാക്കിംഗ്, പരസ്യങ്ങൾ തുടങ്ങി മറ്റ് വിവിധ വിപണി പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കൊക്കെ ധാരാളം അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. അതിനുതകുന്ന സാമ്പത്തിക വിദ്യകൾ സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾ ആക്കി മാറ്റിയാൽ എളുപ്പത്തിൽ ചെറിയ വ്യാപാരങ്ങൾ മുതൽ വലിയ വ്യാപാരങ്ങൾക്ക് വരെയുള്ള സഹായങ്ങൾ നൽകുന്ന സംരംഭകരായി മാറാൻ കഴിയും

അവസരങ്ങൾ–സാധ്യതകൾ:

നിലവിൽ തന്നെ സാമ്പത്തിക മേഖലകളിൽ സംരംഭകത്വത്തിന് ധാരാളം അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. ഇവയിൽ ചിലത് ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം

1. ഡിജിറ്റൽ പെയ്മെൻറ്, വാലറ്റ് എന്നിവ

സുരക്ഷിതവും യൂസർ ഫ്രണ്ട്‌ലിയും നൂതനവുമായ ഡിജിറ്റൽ പെയ്മെൻറ് പരിഹാരങ്ങൾ പണരഹിത ഇടപാടുകൾക്ക് വലിയ അളവോളം സഹായം നൽകുന്നുണ്ട്. ഇതിന് ബിസിനസുകാരുടെ ഇടയിൽ തന്നെ ഡിമാന്റുമുണ്ട്.

2. പരസ്പര സഹകരണം നൽകുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ

വായ്പ നൽകുന്ന ആളുകൾ, നിക്ഷേപകർ തുടങ്ങിയ വിവിധതരം ഇടപാടുകാർ തമ്മിൽ കണക്ട് ചെയ്യുന്ന സുതാര്യമായ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾക്ക് വലിയ സാധ്യതയാണ് ഇന്ന് ഉള്ളത്. ഇത് പരമ്പരാഗത ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകളിലൂടെ ഉണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിച്ച് എളുപ്പവും സുതാര്യവുമായ പണം ഇടപാടുകൾക്ക് സഹായിക്കുന്നതാണ്. ഇത് വിൽക്കൽ, വാങ്ങൽ എന്നിവ ലളിതവും അനായാസവും ആക്കി മാറ്റുകയും ആകർഷകമായ പല പദ്ധതികളിലൂടെയും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ സാഹചര്യം ഒരുക്കുകയും ചെയ്യും. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാനും ലാഭം ഉണ്ടാക്കുവാനും ബിസിനസിനെ ഇത് സഹായിക്കുന്നു. ബാങ്കിംഗ് ഇടപാടുകളെക്കാൾ ലളിതവും അനായാസവും വേഗതയേറിയതുമായ രീതിയിൽ ഇത്തരം ആപ്പുകൾ അഥവാ സംവിധാനങ്ങൾ മാറിയാൽ പൊതുവേ ഉപഭോക്താവായാലും സംരംഭകനായാലും ബിസിനസ്സുകാരൻ ആയാലും നിക്ഷേപകൻ ആയാലും വായ്പ എടുക്കുന്ന ആൾ ആയാലും ഒക്കെ ഇതിനെ ആശ്രയിക്കും എന്നുള്ളത് ഉറപ്പാണ്

3 റോബോ അഡ്വൈസറി സേവനങ്ങൾ

ഓട്ടോമാറ്റഡ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് അഡ്വൈസ്, പോർട്ട് ഫോളിയോ മാനേജ്മെന്റ് സേവനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ വ്യക്തികൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും നൽകുന്നു. ഇത്തരം നൂതനമായ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൃത്യമായ അവരുടെ ലക്ഷ്യം നിറവേറ്റാനുള്ള പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ ലഭിക്കുകയും അവർ അതിനെ ആശ്രയിക്കുകയും ചെയ്യും.

4 ബ്ലോക്ക് ചെയിൻ അടിസ്ഥാന പരിഹാരമാർഗങ്ങൾ

ബ്ലോക്ക് ചെയിൻ ടെക്നോളജിയുടെ സാധ്യത ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് സുരക്ഷിതത്വവും സുതാര്യതയും കാര്യക്ഷമതയും ഉറപ്പുവരുത്തിയുള്ള സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ നടത്താൻ ഉള്ള അവസരങ്ങൾക്ക് സംരംഭകത്വത്തിൽ വലിയ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയും. ബ്ലോക്ക് ചെയിൻ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ അനന്തമായ സാധ്യതകൾ ഇപ്പോഴും സംരംഭകത്വത്തിൽ പ്രായോഗികതലത്തിൽ ഉപയോഗിച്ചു തുടങ്ങിയിട്ടില്ല.

5 മൈക്രോ ഫിനാൻസ്, ഫിനാൻഷ്യൽ ഇൻക്ലൂഷൻ

ചെറുകിട വായ്പകൾ, സമ്പാദ്യ അക്കൗണ്ടുകൾ, ഇൻഷുറൻസ് പ്രോഡക്ടുകൾ, എന്നിവ സാധാരണക്കാരനും ചെറിയ വരുമാനമുള്ളവരുമായ ആളുകൾക്ക് അപ്രാപ്യമായിരുന്നു. എന്നാൽ ചെറിയ ആളുകൾക്കും ഇത് പ്രാപ്യമാക്കുന്ന ഒട്ടേറെ

ആശയങ്ങൾ സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വ ത്തിന് അനന്തമായ അവസരങ്ങളാണ് തുറക്കുന്നത്.

6 വെൽത്ത് മാനേജ്മെൻറ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ

വ്യക്തികൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ആവശ്യ മായ നിക്ഷേപ ഉപദേശങ്ങൾ, പോർട്ട് ഫോളിയോ മാനേജ്മെൻറ്, വെൽത്ത് മാനേജ്മെൻറ് സേവനങ്ങൾ എന്നിവ നൽകുന്ന പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾക്ക് വലിയ ഡിമാൻഡ് ആണ് സംരംഭകത്വത്തിൽ ഉള്ളത്.

7. ഇൻഷ്വർ ടെക്

നൂതനവും വൈവിധ്യവുമാർന്ന ഇൻഷുറൻസ് പ്രോഡക്ടുകളെയും സേവനങ്ങളെയും സാങ്കേതിക സഹായങ്ങളുടെ സൗകര്യത്തോടുകൂടി ഉണ്ടാക്കി ചെലവ് കുറഞ്ഞ രീതിയിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ സേവനങ്ങളും സഹായവും ലഭ്യമാക്കാ വുന്ന സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾക്ക് സംരംഭകത്വ ത്തിൽ വലിയ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കും.

8. ക്രിപ്റ്റോ കറൻസികൾ, ഡിജിറ്റൽ അസറ്റുകൾ

ക്രിപ്റ്റോ കറൻസികളും ഡിജിറ്റൽ അസറ്റുകളും വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ഇടപാടുകൾ നടത്തു കയും ചെയ്യുന്ന പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ ഉണ്ടാക്കുക എന്നുള്ളതാണ് മറ്റൊരു സാധ്യത. ഇതിന് നിയമപ രമായ സാധ്യത ഉറപ്പുവരുത്തണം. നിയമപരമായും സുതാര്യമായും ശാസ്ത്രീയമായും വളരെ കരുത ലോടെ ഈ മേഖലയിൽ ഉപയോഗിച്ചാൽ അത്തരം അവസരങ്ങളും ധാരാളം സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾക്ക് നിദാനമായി മാറും

സാമ്പത്തിക സംരംഭകത്വം ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടകാര്യങ്ങൾ

മുകളിൽ പറഞ്ഞ അവസരങ്ങളൊക്കെ സംരംഭകത്വത്തിന് വലിയ സാധ്യതകൾ സൃഷ്ടിക്കു ന്നുണ്ട് എങ്കിലും ചില വെല്ലുവിളികളും അവ നേരിടു ന്നുണ്ട്. ഇത്തരം വെല്ലുവിളികളെ തിരിച്ചറിയുകയും മനസ്സിലാക്കുകയും മുൻകരുതൽ എടുക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതും സാമ്പത്തിക മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വം തുടങ്ങുന്ന ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. അവ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം.

1.നിയമപരമായ നടപടിക്രമങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കു കയും അനുസരിക്കുകയും നിയന്ത്രണ ഏജൻസി കളുടെ കൃത്യമായ റോളുകൾ മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യുകയും അതിനനുസരിച്ച് മുന്നോട്ടുപോവുകയും ചെയ്യുക എന്നുള്ളതാണ്.

2. റിസ്ക് മാനേജ് ചെയ്യുക എന്നതും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ഘടകമാണ്.

3. സൈബർ സെക്യൂരിറ്റി പൂർണമായും ഉൾക്കൊള്ളുക എന്നുള്ളതാണ്. തികച്ചും സെൻ സിറ്റീവ് ആയിട്ടുള്ള സാമ്പത്തിക ഡാറ്റകളെ സൈബർ തട്ടിപ്പുകളിൽ നിന്നും ദൂരീകരിക്കാനുള്ള മുൻകരുതൽ എടുക്കേണ്ടതാണ്

4. സാമ്പത്തിക മേഖല വലിയ മത്സരാധിഷ്ഠിത മേഖലയായതുകൊണ്ട് ഉണ്ടാക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും നിലവിലുള്ള മൽസരാർത്ഥികളിൽ (competators) നിന്നും വ്യത്യസ്തവും വൈവിധ്യമാർന്ന തുമായ രീതിയിൽ മാറ്റാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്

5. ഒരു ഉൽപ്പന്നം, സേവനം തുടങ്ങുക (Financial Product or services) എന്നതിനപ്പുറം ആ ഉൽപ്പന്നത്തിന് ഭാവിയിൽ എത്രമാത്രം വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്ന ങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുമെന്നും അതിലൂടെ സാമ്പത്തിക സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ കൃത്യമായ ഒരു ബ്രാൻഡും മേൽക്കോയ്മയും നേടാൻ കഴിയുമെന്നും ഉറപ്പുവരുത്തുകയും വേണം

സാമ്പത്തിക സംരംഭം അതുകൊണ്ടുതന്നെ മേൽപ്പറഞ്ഞ രീതിയിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ സൂക്ഷ്മമായി വിലയിരുത്തി, പഠിച്ച്, മനസ്സിലാക്കി, പരിഹരിച്ച് തുടങ്ങിയാൽ അവസരങ്ങളുടെ പ്രത്യേകിച്ച് നൂതന മായതും വൈവിധ്യമാർന്നതുമായ സാധ്യതകളുടെ ഒരു വലിയ മേഖലയാണ് തുറക്കുന്നത്. കൃത്യമായ ആസൂത്രണവും റിസ്ക് മാനേജ്മെൻറ് വൈവിധ്യവും നൂതനമാർന്ന ആശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കാൻ ഉള്ള കഴിവും ഉള്ള ആളുകളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം നിശ്ചയമായും സാമ്പത്തിക സംരംഭക മേഖല അനന്തസാധ്യതകൾ ഉള്ള ഒരു മേഖലയാണ്.

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

നാട്ടിൽ ആരംഭിക്കാം ഇഡ്ഢലിക്കട

സംരംഭക സൗഹൃദ ആവാസവ്യവസ്ഥയിൽ കേരളം ഒന്നാം സ്ഥാനത്ത് എത്തിയതോടുകൂടി കേരളത്തിൽ നിരവധി ആളുകൾ സംരംഭക രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുന്നുണ്ട്. ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിൽ പോലും ചെറുകിട ഉല്പാദന യൂണിറ്റുകൾ ധാരാള മായി ആരംഭിക്കുന്നുണ്ട് . ഉപജീവന സംരംഭങ്ങൾ എന്ന നിലയിൽ ജീവിതത്തിന്റെ വേഗം വർദ്ധിക്കുകയും, അണുകുടുംബങ്ങൾ സാർവത്രികമാവുകയും ചെയ്തതോടെ റെഡി ടു ഈറ്റ് ഭക്ഷണങ്ങൾക്ക് ഡിമാന്റ് വർദ്ധിച്ചു. ഒരു സമയത്ത് ചൈനീസ്–അറേബ്യൻ വിഭവങ്ങൾക്കായിരുന്നു പ്രിയം. എന്നാൽ ഇന്ന് ആരോഗ്യചിന്തകൾക്ക് പ്രചാരം ലഭിച്ചതോടെ കേരളത്തിന്റെ ഗ്രാമീണ ഭക്ഷണങ്ങൾക്കും ആവശ്യക്കാരേറെയാണ്. ഇത്തരത്തിൽ കേരളത്തിൽ ട്രെൻഡായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സംരംഭമാണ് ഇഡ്ഡലിക്കടകൾ.

ഇഡ്ഡലിക്കടകൾ

ജനങ്ങൾ കൂടുതലായി വന്നു പോകുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ ചെറിയ മുറികളിൽ ജനങ്ങൾ കാൺകെ ആവശ്യാനുസരണം ഇഡ്ഡലികൾ പാകം ചെയ്ത് ചമ്മന്തിയും സാമ്പാറും ചേർത്ത് നൽകുന്ന സംരംഭമാണ് ഇഡ്ഡലിക്കടകൾ. ചെറിയ കടമുറിക്കുള്ളിൽ യന്ത്ര സഹായത്തോടെയാണ് ഇഡ്ഡലിയുടെ നിർമ്മാണം. ആവിപറക്കുന്ന ഇഡ്ഡലിയും ചമ്മന്തിയും കഴിക്കാൻ ഇഷ്ടപ്പെടാത്ത മലയാളികളില്ല എന്നത് തന്നെയാണ് സംരംഭത്തിന്റ വിജയം. ഇത്തരം കടകളിൽ രാവിലെ മുതൽ വൈകുന്നേരം വരെ ഇഡ്ഡലി മാത്രമാവും ലഭിക്കുക.

സാധ്യതകൾ

ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാം എന്നുള്ളതാണ് ഇഡ്ഡലിക്കടകളുടെ ഏറ്റവും വലിയ സാദ്ധ്യത. രാവിലെ ജോലിക്ക് പോകുന്നവർക്കും കുട്ടികളെ സ്കൂളിൽ അയക്കുന്നവർക്കുമെല്ലാം ഇഡ്ഡലികടകൾ പ്രയോജനപ്രദമാണ്. ഗുണമേന്മയുള്ള പാർശ്വഫലങ്ങളില്ലാത്ത ഭക്ഷണം കുറഞ്ഞ വിലക്ക് ലഭിക്കും എന്നുള്ളതാണ് ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുന്ന ഘടകം. ഇഡ്ഡലിക്കടയിൽ ജോലി ചെയ്യാൻ വനിതകൾ മതിയാകും. ഹോട്ടലുകളിലെ പോലെ ഷെഫുമാരെ തിരഞ്ഞു നടക്കേണ്ട എന്നർത്ഥം . ചെറിയ പണം മുടക്കിയാൽ ആവശ്യത്തിനുള്ള പാത്രങ്ങളും സാധന സമഗ്രഹികളും വാങ്ങാനാകും.

പ്രവർത്തനരീതി

ഉപഭോക്താവിന്റെ മുന്നിൽ വെച്ച് ഓർഡർ അനുസരിച്ച് ഇഡ്ഡലി നിർമ്മിച്ച് നൽകുന്നതാണ്

ഇഡ്ഡലിക്കടയുടെ പ്രവർത്തനരീതി. ഇഡ്ഡലി നിർമ്മിച്ച് സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്നില്ല എന്നർത്ഥം. പാചകം ചെയ്യുന്നത് ഉപഭോക്താവിന് നേരിട്ട് കാണാം എന്നതുകൊണ്ട് കടക്കുള്ളിൽ എപ്പോഴും വൃത്തിയും വെടിപ്പും നിർബന്ധമാണ്. കൈയുറകളും ഹെയർ ക്യാപ്പും യൂണിഫോമും ധരിച്ച് വേണം ഭക്ഷണം പാകം ചെയ്യാൻ. വൃത്തിയുള്ള വെള്ളനിറത്തിലുള്ള സെറാമിക് പ്ലേറ്റുകളിലാണ് ഇഡ്ഡലി ഉപഭോക്താവിന് നൽകേണ്ടത്. തുടർന്ന് പ്ലേറ്റുകൾ പച്ചവെള്ളത്തിലും ചുടുവെള്ളത്തിലും കഴുകി എടുക്കും .പ്ലേറ്റുകൾ പച്ചവെള്ളത്തിലും ചുടുവെള്ളത്തിലും കഴുകി എടുത്താണ് തുടർന്ന് ഉപയോഗിക്കുക. പാഴ്സലുകളാണ് നൽകുന്നതെങ്കിൽ അലൂമിനിയം ഫോയിൽ കവറുകളിലോ അലൂമിനിയം ഫോയിൽ കണ്ടെയ്നറുകളിലോ പായ്ക്ക് ചെയ്താണ് നൽകുക. വിവിധ പരിപാടികളോട് അനുബന്ധിച്ച് പാർട്ടി ഓർഡറുകളും ലഭിക്കും. വീട്ടുകാരും സ്ഥാപനങ്ങളും ഇത്തരം ഓർഡറുകൾ നൽകാറുണ്ട്.

നിർമ്മാണരീതി

1 കിലോ ഇഡ്ഡലി മാവിൽനിന്നും 22 ഇഡ്ഡലി നിർമ്മിക്കാനാകും. ഗുണമേന്മയുള്ള ഇഡ്ഡലിമാവ് നിർമ്മിക്കുന്നതാണ് ആദ്യ പടി. പൊന്നി അരിയും ഉഴുന്നും നിശ്ചിത അനുപാദത്തിൽ കുതിർത്ത് അരച്ചെടുത്താണ് ഇഡ്ഡലിമാവ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. മാവിന്റെ പുളിപ്പിക്കൽ പ്രക്രീയ ശരിയാംവിധം നടത്തണം, എങ്കിൽ മാത്രമേ മാർദ്ദവമുള്ള ഇഡ്ഡലി ലഭിക്കുകയുള്ളു. മാവ് നിർമ്മിച്ചെടുക്കുന്നതിന് AICAM ഇൻസ്റ്റന്റ് ഗ്രൈൻഡറുകൾ ഉപയോഗിക്കാം. മാവ് സൂക്ഷിച്ചു വയ്ക്കുന്നതിന് ചെറിയ ഫ്രീസർ സംവിധാനവും ആവശ്യമാണ്. അരച്ചെടുക്കുന്ന ഇഡ്ഡലി മാവ് സ്റ്റീമറുകൾ ഉപയോഗിച്ചോ അപ്പചെമ്പുകൾ ഉപയോഗിച്ചോ ഇഡ്ഡലികളാക്കി മാറ്റിയെടുക്കാം. ഈ പ്രക്രീയ ഉപഭോക്താവിന്റെ സാന്നിധ്യത്തിലാണ് ചെയ്യുന്നത്. തുടർന്ന് പ്ലേറ്റുകളിലേക്ക് പകർത്തി ഉപഭോക്താവിന് നൽകും. ഷോപ്പിന് മുൻവശം ക്രമീകരിച്ചിരിക്കുന്ന പരിമിതമായ സൗകര്യങ്ങളിലാണ് ഭക്ഷണം കഴിക്കുന്നത്.

മൂലധന നിക്ഷേപം

AICM ഇൻസ്റ്റന്റ് ഗ്രൈൻഡറുകൾ	45000
ഇഡ്ഡലി സ്റ്റീമർ	45000
ഫ്രീസർ, പാത്രങ്ങൾ അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ	100000
ആകെ	**190000**

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ഇഡ്ഡലിമാവ്	440.00
വേതനം	600
അനുബന്ധ ചെലവുകൾ	300
വാടക അനുബന്ധ ചെലവുകൾ	500
ആകെ	**1840,00**

വരവ്

ഇഡ്ഡലിക്കടയിൽ ഇഡ്ഡലി കട്ടൻകാപ്പി കോംപോ, ഇഡ്ഡലി വട കട്ടൻകാപ്പി കോംപോ തുടങ്ങിയ പാക്കേജുകളിലായാണ് വിൽപന.

ഇഡ്ഡലി കട്ടൻകാപ്പി കോംബോ (4 ഇഡ്ഡലി, സാമ്പാർ ചമന്തി, കട്ടൻകാപ്പി)	– 60.00
60 Rs *125 എണ്ണം	– 7500.00
ലാഭം 7500 –1840	– 5660.00

സാങ്കേതിക സഹായം

ഇഡ്ഡലിക്കട ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള പരിശീലനവും യന്ത്രങ്ങളും സാങ്കേതിക സഹായവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.

Ph No.0485 -2999990

ലൈസൻസ്

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ലൈസൻസ്, ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ലൈസൻസ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ബ്രാൻഡിങ്ങിലൂടെ വൈറൽ

പഠിച്ചത് എൻജിനീയറിങ്. ലഭിച്ചത് സർക്കാർ ലാവണം. പക്ഷേ സ്വീകരിച്ചത് കാർഷികവൃത്തി. അതും ആർക്കും വേണ്ടാത്ത ചക്കയുടെ പ്രചരണം! അതിലൂടെ നേടിയതോ അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിലെ അംഗീകാരങ്ങൾ! തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ വേലൂർ പഞ്ചായത്തിലെ കുറുമാൽക്കുന്ന് തരകൻസിൽ വർഗീസ് തരകന്റെ വിജയഗാഥ, നഷ്ട കണക്കു മാത്രം പറയുന്ന കർഷകർക്ക് ഒരു പ്രചോദനമാണ്.

പണ്ട് തൊട്ടേ കൃഷിയോട് മമത പുലർത്തിയിരുന്ന ഇദ്ദേഹത്തിന് ചക്കയോടല്പം പ്രിയം തോന്നാൻ കാരണം സീസണിൽ വഴിയോരങ്ങളിൽ വീണുടഞ്ഞും, കുഴഞ്ഞളിഞ്ഞും കിടക്കുന്ന ചക്കപ്പഴത്തിന്റെ ദുരവസ്ഥ തന്നെ! ഇത്രയേറെ പോഷകമൂല്യങ്ങൾ ഉള്ളതും, കീടനാശിനിയോ, രാസവസ്തുക്കളോ വേണ്ടാതെ തന്നെ സമൃദ്ധമായി വളരുന്നതുമായ പ്ലാവിന്റെ മധുരക്കനി അങ്ങനെയങ്ങ് അവഗണിക്കാനുള്ളതല്ലല്ലോ. അവയെ ശാസ്ത്രീയമായി പരിപാലിച്ച് ജനഹൃദയങ്ങളിൽ പ്രതിഷ്ഠിക്കുക എന്ന ഉറച്ച ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് അദ്ദേഹം അഞ്ചേക്കറിലെ റബ്ബർ വെട്ടി വെളുപ്പിച്ച് പ്ലാവുകൾക്ക് കുഴി കുത്തിയത്. സ്വന്തമായ കൃഷിമുറകൾ വികസിപ്പിച്ച് ശാസ്ത്രീയമായി കൃഷിചെയ്ത് ഒരു ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് ഉണ്ടാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തിൽ അങ്ങനെ ആ സംരംഭകൻ വിജയം കൈവരിച്ചു

നല്ലയിനം മരങ്ങളിൽ നിന്ന് ബഡ്ഡ് ചെയ്ത് ആയുർ ജാക്ക് എന്ന വെറൈറ്റി അദ്ദേഹം വികസിപ്പിച്ചു. 65 ഇനം പ്ലാവുകളാണ് തന്റെ തോട്ടത്തിൽ ഇങ്ങനെ നട്ടുവളർത്തിയത്. ചാണകപ്പൊടി, ആട്ടിൻ കാഷ്ഠം, കരിയിലകൾ, ചാമ്പൽ ഇവ നിശ്ചിത അനുപാതത്തിൽ നൽകിയാണ് പ്ലാവുകളെ വളർത്തിയെടുക്കുക. കാലാവസ്ഥ അനുകൂലമെങ്കിൽ 12 മാസവും ചക്ക സുലഭം! ആയുർ ജാക്ക് നട്ട് രണ്ടാം വർഷം മുതൽ കായ്ച്ചു തുടങ്ങും. മഴക്കാലത്തും മധുരം കിനിയുന്നവയാണ് ഇവിടത്തെ ചക്കപ്പഴം. പറിച്ച് 20 ദിവസം വരെ കേടാകാതെ ഇരിക്കുന്നതും 70 കിലോ വരെ തൂക്കം വരുന്നതുമായ ഇനങ്ങളും

ഇക്കൂട്ടത്തിൽ ഉണ്ട്. വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്ലാവ് വളർത്തിയ ആദ്യ കർഷകൻ എന്ന പേരും വർഗീസ് തരകന് തന്നെ.

ഭൂഗർഭജല സന്തുലിതാവസ്ഥ സംവിധാനത്തിന് ഉത്തമ ഉദാഹരണമാണ് ആയുർ ജാക്ക് തോട്ടം. അതിവൃഷ്ടിയും അനാവൃഷ്ടിയും കർഷകന് ഒരുപോലെ ദോഷകരമാണെന്നാണല്ലോ വെപ്പ്. കുന്നിൻ ചെരുവായ കുറുമാൽ കുന്നിൽ കൃഷി ഭൂമി ചെറു തട്ടുകളായി തിരിച്ചാണ് ഈ കർഷകൻ തന്റെ സ്വപ്ന സാക്ഷാത്കാരത്തിന് ഊടും പാവുമിട്ടത്. നെതർലണ്ടിന്റെ സഹായത്തോടെ ഈ പ്രദേശത്തുള്ളവർക്ക് വേനൽക്കാലത്തെ ജലദൗർലഭ്യം പരിഹരിക്കാൻ ബോർവെൽ ശ്രേണി തന്നെ കുഴിച്ചിരുന്നു. തുടക്കത്തിൽ വിജയകരമായിരുന്നുവെങ്കിലും ഭൂഗർഭജലം ഉൾവലിഞ്ഞതോടെ ഗ്രാമീണർ ദുരിതത്തിലായി. ഇവിടെയാണ് അണ്ടർ ഗ്രൗണ്ട് വാട്ടർ ബാലൻസിങ് സിസ്റ്റം പരീക്ഷിച്ചത്. ഒരു സെന്റ് സ്ഥലത്ത് ഇറങ്ങുന്നത് 1,20,000 ലിറ്റർ ജലമാണ്. ഇതിനെ ട്രെഞ്ചിങ്ങ് സിസ്റ്റത്തിലൂടെ മണ്ണിലാഴ്ത്തുന്നു. തൻമൂലം വർഗീസ് തരകന്റെ തോട്ടത്തിൽ അതിവൃഷ്ടയും ഇല്ല, അനാവൃഷ്ടിയും. 2012ലെ വേനൽ ചതിച്ച കാലം മുതൽ 35 വീടുകൾക്ക് ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ ശുദ്ധജലം നൽകുന്ന ഖ്യാതിയും ഈ വിശാലഹൃദയന് സ്വന്തം.

2018ലെ മഹാപ്രളയത്തിൽ 42%ത്തിലേറെ അധിക മഴയാണ് പെയ്തിറങ്ങിയത്. 483 പേരുടെ മരണത്തിനിടയാക്കിയ ഈ ദുരന്തകാലത്ത് 373 പേർക്കാണ് ഉരുൾപൊട്ടലിലൂടെ ജീവഹാനി സംഭവിച്ചത്. ആയുർ ജാക്ക് പ്ലാന്റേഷന് സമീപമുള്ള കുറാഞ്ചേരിയിലും പ്രളയം 19 പേരുടെ ജീവനെടുത്തെങ്കിലും അവ തന്റെ കൃഷിയിടത്തെ ബാധിക്കാഞ്ഞത് പെരുമഴയെ മണ്ണാഴങ്ങളിലേക്ക് ആവാഹിച്ചത് കൊണ്ടാണെന്ന് ഈ സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധർ പറയുന്നു.

2004 ലെ എൻ ഐ ആർ ഡി ജേണലിൽ തന്റെ കാർഷിക പരീക്ഷണങ്ങൾ ഇടം പിടിച്ചതിൽ അഭിമാനിക്കുന്ന ഈ കർഷകൻ ഐഐടി റൂർക്കി, മദ്രാസ് എന്നിവിടങ്ങളിലെ പാഠ്യപദ്ധതിയിൽ ഈ ജനസംരക്ഷണ സമ്പ്രദായം ഉൾപ്പെടുത്തിയതിലും സന്തുഷ്ടനാണ്. (വാട്ടർ മാനേജ്മെന്റ് എൻജിനീയറിങ്ങ്) മേൽ പാറകൾ പൊന്തി

നിൽക്കുന്നിടത്തും 22 ഡിഗ്രിക്ക് മുകളിൽ ചരിവുള്ളിടത്തും ഈ സമ്പ്രദായം പരീക്ഷിക്കരുതെന്ന് കർഷകർക്ക് ഇദ്ദേഹം ഉപദേശവും നൽകുന്നു.

ബിബിസിയുടെ ചീഫ് റിപ്പോർട്ടർ ഹെലൻ പാമർ ഈ തോട്ടം സന്ദർശിച്ച് സംതൃപ്തി രേഖപ്പെടുത്തുകയുണ്ടായി. ഐക്യരാഷ്ട്ര പരിസ്ഥിതി പ്രോഗ്രാമിൽ ദുരന്ത അപകട സാധ്യത ലഘൂകരണ വിഭാഗത്തിന്റെ തലവനായ ഡോ. മുരളി തുമ്മാരുകുടി നാലുതവണയാണ് ഈ തോട്ടം സന്ദർശിച്ചത്. ആസ്ട്രേലിയയിലെ അഡ്ലൈഡ്, യുഎസ്സിലെ കൊളറാഡോ, യൂറോപ്പിലെ റിഗാ തുടങ്ങിയ സർവ്വകലാശാലകളിലെ പഠന സംഘവും ആയുർ ജാക്ക് തോട്ടത്തിലെ സന്ദർശകരായെത്തി. എല്ലാവർക്കും മധുരമൂറുന്ന ചക്കപ്പഴവും ആവശ്യക്കാർക്ക് ആയുർ ബ്രാൻഡ് തൈകളും ഇവിടെനിന്ന് ലഭിക്കും. ഒപ്പം ബഡ്ഡിങ്ങും കൃഷി

രീതികൾ പഠിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും ലണ്ടൻ സ്കൂൾ ഓഫ് എക്കണോമിക്സിലും ഈ പ്ലാന്തോട്ടത്തിന്റെ പെരുമയെത്തി.

ഖത്തറിൽ നടന്ന 2022 ലെ ഫിഫ വേൾഡ് കപ്പിൽ കൊച്ചു കേരളത്തിലെ ഈ പെരിയ തോട്ടത്തിൽ നിന്നുള്ള ചക്കകൾ താരങ്ങളായി മാറി. ഇവിടെ വിപണി ഒരു പ്രശ്നമേയല്ല. കീടനാശിനികൾ ഇല്ലാത്ത ആയൂർ ജാക്ക് യുഎഇ, കുവൈറ്റ്, ബഹറിൻ, ഖത്തർ, സൗദി അറേബ്യ തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് കയറ്റി അയയ്ക്കാൻ ഏജൻസികൾ സദാ സന്നദ്ധർ. ഗുണമേന്മയുള്ളതും വിഷരഹിതവുമായതിനാൽ വിദേശത്തേക്ക് അയക്കുവാനുള്ള ക്വാളിറ്റി അനാലിസിസിൽ ആയുർജാക്കിന് എന്നും ഡിസ്റ്റിങ്ഷൻ തന്നെ.

ഇപ്പോൾ പതിമൂന്നര ഏക്കറിലേക്ക് കൃഷി വ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നു. പ്ലാവുകൾക്കൊപ്പം 17 ഇനം മാവുകളും, റമ്പൂട്ടാൻ, അവക്കാഡോ തുടങ്ങിയ വിദേശ ഫലങ്ങളും ആയുർ ജാക്കിലെ വിശാല ഭൂമികയിൽ മധുരം നിറയ്ക്കുന്നു. ചക്കയിൽ നിന്ന് മാത്രം പ്രതിമാസം ഒന്നര ലക്ഷം രൂപയാണ് വരുമാനം. 2018 ൽ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ ഷോണിമിത്ര പുരസ്കാരം ഈ പ്ലാന്തോട്ടത്തിലെ വാട്ടർ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റിനു ലഭിച്ചു. 2021ൽ ദേശീയ ജലദിനാഘോഷങ്ങളുടെ ഭാഗമായി മദ്രാസ് ഐഐടി നടത്തിയ ദേശീയ സെമിനാറിന്റെ ഉദ്ഘാടകനായി ക്ഷണിച്ചത് ഈ അധ്വാന ശീലനായ കർഷകനെയാണ്. ഐക്യരാഷ്ട്ര സംഘടനയുടെ 2022ലെ ഇന്റർനാഷണൽ വാട്ടർ സസ്റ്റൈനബിലിറ്റി അവാർഡും ഇദ്ദേഹത്തെ തേടിയെത്തി. ലണ്ടൻ സ്കൂൾ ഓഫ് എക്കണോമിക്സിൽ ഈ പ്ലാന്റേഷനെപ്പറ്റി പ്രബന്ധം അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ടു.

മറുനാട്ടിൽ നിന്നും വിദേശത്തു നിന്നുമായി നിരവധി കർഷകരും, ഗവേഷകരും, പരിസ്ഥിതി വാദികളും ഒക്കെ ഈ തോട്ടം കാണാനെത്തുമ്പോഴും മലയാളക്കരയിൽ നിന്ന് ഈ മോഡൽ കാണാനും, പഠിക്കാനും, സ്വന്തം കൃഷിയിടത്തിൽ പകർത്താനും വിരളമായേ ആളുകൾ എത്തുന്നുള്ളൂ എന്നതാണ് വർഗീസിന്റെ പ്രയാസം. ഈ കൃഷിരീതിയെപ്പറ്റി പഠിപ്പിക്കാൻ തയ്യാറാണെങ്കിലും അഗ്രി ബിസിനസ് സംരംഭകർ ഇതൊന്നുമത്ര കാര്യമാക്കുന്നില്ല. മുറ്റത്തെ ചക്കക്ക് മധുരവും സുഗന്ധവുമില്ല എന്ന ധാരണയാവും അവരെ ഭരിക്കുന്നത്.

വിലാസം:

വർഗീസ് തരകൻ
ആയുർ ജാക്ക് പ്ലാന്റേഷൻ
അമല നഗർ പി ഓ
തൃശ്ശൂർ- 680555

ZION
PRECISION WORKS

CNC Machining | 3D Printing

THOMAS MATHEW
Proprietor

Chingavanam P.O, Kottayam

+91 9447730667

admin@zionprecisionworks.com

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

ഒ.എൽ.ഒ.പിയും സാമ്പത്തിക വികസനവും

(OLOP AND ECONOMIC DEVELOPMENT)

ഭാരതത്തിന്റെ ഹൃദയം തുടിക്കുന്നത് ഗ്രാമങ്ങളിലാണ് ഗാന്ധിജി പറഞ്ഞു. ഗ്രാമങ്ങളിലെ വികസനത്തിലൂടെ മാത്രമേ ഇന്ത്യയുടെ വികസനം സാധ്യമാകുകയുള്ളൂ. ഗാന്ധിജിയുടെ ഗ്രാമസ്വരാജ് എന്ന ആശയത്തെ പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ് ഭരണഘടനയുടെ 73 ഉം 74 ഉം ഭേദഗതികൾ നടപ്പിലാക്കിയതിലൂടെ പഞ്ചായത്ത് രാജ് സംവിധാനങ്ങൾ നിലവിൽ വന്നത്. ജനങ്ങളുടെ യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങളും മുൻഗണനകളും മനസ്സിലാക്കി പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയും പ്രാദേശിക വിഭവ സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി, പ്രാദേശിക ജനസമൂഹത്തിന്റെ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള ഓരോ പ്രദേശത്തിനും സാധ്യമായ തെരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് ആഗോള വിപണിയുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് ഗ്രാമങ്ങളിലെ ഗ്രാമവികസനം സാധ്യമാക്കിക്കൊണ്ട് രാജ്യത്തിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള സാമ്പത്തിക വികസനം സാധ്യമാക്കുകയെന്ന മഹത്തായ ആശയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ളതാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആവിഷ്കരിച്ച "ഒരു തദ്ദേശ സ്ഥാപനം ഒരു ഉൽപന്നം (One Local Body One Product- OLOP)" എന്ന പദ്ധതിയുടെ അന്ത:സത്ത.

എന്താണ് ഒ. എൽ. ഒ. പി?

1979– ൽ ജപ്പാനിലെ ഒയിട്ട പ്രീ ഫെക്ചർ (OITA PREFECTURE) എന്ന പ്രദേശത്ത് ആവിർഭവിച്ച "ഒരു ഗ്രാമം ഒരു ഉൽപന്നം (One Village One Product-OVOP)" എന്ന ആശയത്തെ ആധാരമാക്കിയുള്ളതാണ് "ഒരു തദ്ദേശ സ്ഥാപനം ഒരു ഉൽപന്നം (One Local Body One Product- OLOP)". ആ കാലഘട്ടത്തിൽ ജപ്പാനിലെ ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിലെ ജനങ്ങൾക്ക് കൃഷിയെയും പ്രാഥമിക വ്യവസായങ്ങളെയും ആശ്രയിച്ച് ജീവിക്കുന്നത് പ്രയാസകരമായിരുന്നു. ഒരു തദ്ദേശ സ്ഥാപനത്തിലെ ജനങ്ങൾ പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങളും മാനവശേഷിയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി തെരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതാണ് ഒ.എൽ.ഒ.പി.

ഇങ്ങനെ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ ആഗോള വിപണി ശൃംഖലയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തി കൂടുതൽ വിപണിമൂല്യം നേടുന്നു. ഒരു പ്രാദേശത്തെ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തുന്നതിനു വേണ്ടി ഈ ആശയം ലോകത്തിന്റെ പല പ്രദേശങ്ങളിലും പരീക്ഷിച്ച് വൻവിജയം കൈവരിച്ചു. ഉദാഹരണം:- തായ്‌വാൻ എന്ന രാജ്യം ടൂറിസം എന്ന ഏക ഉൽപന്നത്തിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് വൻ വരുമാനം നേടുന്നു.

തത്വങ്ങൾ (Principles)

ഒ.എൽ.ഒ.പി. പ്രധാനമായും 3 തത്വങ്ങളിൽ അടിസ്ഥാനമാക്കിക്കൊണ്ടാണ് നിലകൊള്ളുന്നത്.

1. പ്രാദേശികമായ ചിന്തയും ആഗോള പരമായ പ്രവർത്തനവും (Local Thought and Global Activity)

ഒരു പ്രദേശത്ത് പ്രധാനമായും ഏത് ഉൽപന്നം തെരഞ്ഞെടുത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കുമെന്നുള്ള ചിന്തയും അത് ആഗോള വിപണി ശൃംഖലയുമായി (Global Marketing Network) ബന്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനവും.

2. സ്വയം പര്യാപ്തതയും സൃഷ്ടി പരതയും (Self reliance and reativity)

ഒരു പ്രദേശത്ത് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന വിപണിമൂല്യം വർദ്ധിപ്പിച്ച് ആ പ്രദേശത്തെ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം ഉയർത്തി സ്വയം പര്യാപ്തമാക്കുകയും അതോടൊപ്പം അവരുടെ സൃഷ്ടിപരതയെ വളർത്തുകയും ചെയ്യുക.

3. മാനവശേഷി വികസനം (Human Resource Development)

ഒരു പ്രദേശത്ത് തെരഞ്ഞെടുത്ത മത്സരക്ഷമതയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പരിശീലനം ലഭിക്കുന്നതിലൂടെ മാനവശേഷി വികസനം സാധ്യമാകുന്നു.

നേട്ടങ്ങൾ (Benefits)

1. പ്രാദേശിക സവിശേഷതകളിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ച് (Local specialities) പങ്കാളിത്ത ഗ്രാമീണ വികസനം (Participatory rural development) എന്ന സമീപനം സാധ്യമാകുന്നു.

2. പ്രാദേശിക ജനങ്ങൾക്ക് പ്രാദേശിക വിഭവങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്നു.

3. ഒരു പ്രദേശത്തുള്ള ജനസമൂഹത്തിന്റെ പരിധിയിലുള്ളതാണ് ഈ ആശയം. ആയതിനാൽ ഉയർന്ന തലത്തിലുള്ള ഒരു സർക്കാരിന്റെയോ ഏജൻസികളുടെയോ പ്രോജക്ടുകൾക്ക് വിധേയമല്ലിത്.

4. അതുല്യമായ ഉൽപന്നങ്ങളും പരിത:സ്ഥിതിയും സൃഷ്ടിക്കുന്നതിലൂടെ പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക ഭദ്രത ഉറപ്പാക്കുവാൻ കഴിയുന്നു.

5. പ്രാദേശിക ബ്രാൻഡുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

സാമ്പത്തിക വികസനം
(Economic Development)

ഒ.എൽ.ഒ.പി. പ്രസ്ഥാനം പ്രാദേശിക സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയെ പുനരുദ്ധരിക്കുകയും ആ പ്രദേശത്തെ ജനസമൂഹത്തെ ശക്തിപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഒരു ഗ്രാമപഞ്ചായത്തിന്റെ ഒരു ഉൽപന്നം വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും അതിനെ ലോകത്തിലെ അതുല്യമായ ഉൽപന്നമായി മാറ്റുന്നതിനും ഒ.എൽ.ഒ.പി. സഹായകരമാകുന്നു. ഒരു പ്രദേശത്തെ ഉൽപന്നം മറ്റൊരു പ്രദേശത്തെ ഉൽപന്നത്തിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തത പുലർത്തുന്നതായിരിക്കും. ഉൽപന്ന വൈവിധ്യവത്കരണം (Product differentiation) അതിന്റെ കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും കൂടുതൽ വിപണിമൂല്യം നേടുകയും ചെയ്യുന്നു. സർക്കാരാണ് ഒ.എൽ.ഒ.പി. ആശയത്തെ രൂപവത്കരിക്കുന്നുവെങ്കിലും ആ പ്രദേശത്ത് അധിവസിക്കുന്നവർ കുറഞ്ഞത് ഒരു ഉൽപന്നമെങ്കിലും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കേണ്ടതാണ്. പ്രാദേശികമായ ഉൽപന്നത്തെ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതിന് പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന കാർഷിക ഉൽപന്നങ്ങൾ, പ്രത്യേക സവിശേഷതയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ, ടൂറിസം വിഭവങ്ങൾ മുതലായവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുകയും അത് ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ സ്വീകാര്യതയുള്ളതുമാകണം.

സൂക്ഷ്മ– ചെറുകിട– ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനം

ഒ.എൽ.ഒ.പി. പ്രാദേശികമായി സൂക്ഷ്മ– ചെറുകിട– ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ സ്ഥായിയായ വികസനത്തിന് സഹായിക്കുന്നു. ഒ.എൽ.ഒ.പി. സമീപനത്തിലൂടെ സൂക്ഷ്മ– ചെറുകിട– ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനം സാധ്യമാകുന്നത് താഴെപ്പറയുന്ന മാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെയാണ്:–

ബിസിനസ് അതിരുകൾ വർദ്ധിക്കും

ഒ.എൽ.ഒ.പി. സമീപനം ബിസിനസ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന് ബിസിനസിനെ കുറിച്ച് കൂടുതൽ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതിന് സഹായകരമാകും.

ഗുണമേന്മ ഉയരും

ഒ.എൽ.ഒ.പി. സമീപനത്തിലൂടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും കഴിയുന്നതാണ്.

മത്സരക്ഷമത വർദ്ധിക്കും

ഒ.എൽ.ഒ.പി. സമീപനം ബിസിനസിനെ കൂടുതൽ മത്സരവിഷയമാക്കുന്നതിന് സഹായകരമാകും.

ലാഭക്ഷമത വർദ്ധിക്കും

ഒ.എൽ.ഒ.പി. സമീപനം ബിസിനസിന്റെ ലാഭക്ഷമത വർദ്ധിക്കുന്നതിന് സഹായകരമാകും.

ഇന്ത്യയും ഒ. എൽ. ഒ. പി യും

ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പിലാക്കിയ ഒരു ജില്ലയിൽ ഒരു ഉൽപന്നം (One District One Product) പരിപാടിയുടെ മറ്റൊരു വകഭേദമാണ് ഒ.എൽ.ഒ.പി. (One Local Body One Product) ഓരോ ജില്ലയിൽ നിന്നും ഒരു ഉൽപന്നത്തെ കണ്ടെത്തുകയും അതിനെ അതുല്യമായ ഒരു ഉൽപന്നമാക്കി വികസിപ്പിക്കുകയാണ് ഇതിന്റെ അടിസ്ഥാനം. ഇന്ത്യയുടെ വൈവിധ്യവത്കരണവും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും ലോകത്തിന് മുമ്പിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു പദ്ധതിയാണിത്. ഇന്ത്യയിൽ ഉത്തർപ്രദേശിലാണ് ഈ പദ്ധതി ആദ്യമായി നടപ്പിലാക്കിയത്. ഈ പദ്ധതി അനുസരിച്ച് ഓരോ സംസ്ഥാനങ്ങളും അവരുടെ ഓരോ ജില്ലകളിലും ഓരോ ഉൽപന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും, അതിന്റെ ഉൽപാദനവും വിപണനവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കേണ്ടതുമാണ്. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം എളുപ്പത്തിൽ ചീത്തയാകുന്ന കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾ, ധാന്യത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ, ഓരോ ജില്ലയിലും വ്യാപകമായി ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളും അനുബന്ധ ഉൽപന്നങ്ങളും പരിഗണിക്കുന്നതാണ്. ഇന്ത്യയിലെ ഓരോ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ഓരോ ജില്ലകളിലുമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളെ ഈ പദ്ധതിയനുസരിച്ച് കണ്ടെത്തി പട്ടികയിലുൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ– സംസ്കരണ വ്യവസായ മന്ത്രാലയം പി. എം. എഫ്. എം. ഇ. പദ്ധതി പ്രകാരം 35 സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ 713 ജില്ലകളിൽ നിന്നും 137 അതുല്യമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്.

കേരളവും ഒ.എൽ.ഒ.പി. യും

കേരളത്തിൽ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലെ സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയാണ് ഈ പദ്ധതിക്ക് പ്രാമുഖ്യം നൽകിയത്. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ കേരളത്തിലെ 14 ജില്ലകളിൽ നിന്നും ഉൽപന്നങ്ങൾ "ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപന്നം" പദ്ധതി പ്രകാരം കണ്ടെത്തി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്.

1.	തിരുവനന്തപുരം	–	മരച്ചീനി
2.	കൊല്ലം	–	മരച്ചീനിയും കിഴങ്ങു വർഗ്ഗങ്ങളും
3.	പത്തനംതിട്ട	–	ചക്ക
4.	ആലപ്പുഴ	–	നെല്ല് ഉൽപന്നങ്ങൾ
5.	കോട്ടയം	–	നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങൾ
6.	ഇടുക്കി	–	സുഗന്ധ ദ്രവ്യങ്ങൾ
7.	എറണാകുളം	–	പൈനാപ്പിൾ
8.	തൃശൂർ	–	അരി ഉൽപന്നങ്ങൾ
9.	മലപ്പുറം	–	നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾ
10.	പാലക്കാട്	–	ഏത്തയ്ക്ക
11.	കോഴിക്കോട്	–	നാളികേരള ഉൽപന്നങ്ങൾ

12. കണ്ണൂർ	–	നാളികേരള ഉൽപന്നങ്ങൾ
13. വയനാട്	–	പാൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ
14. കാസർകോട്	–	ചക്ക

കേരളത്തിൽ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പും തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങളും സംയുക്തമായി നടത്തുന്ന പദ്ധതിയാണിത്. പ്രാദേശികമായി ലഭിക്കുന്ന വിഭവങ്ങളെ ഉപയോഗിച്ച് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് ആഗോള വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ എല്ലാ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളും പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങളെ തെരഞ്ഞെടുത്ത് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് (LED) സഹായകരമാകുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കേണ്ടതാവശ്യമാണ്. പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി നിലവിൽ സംസ്ഥാനത്ത് 500 ഓളം തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുത്ത് കഴിഞ്ഞു. ഒ.എൽ.ഒ.പി. പദ്ധതിയുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുന്നതിന്, ഓരോ പഞ്ചായത്തും ഒരു പ്രവർത്തന പദ്ധതി ആവിഷ്കരിക്കണം. തെരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപന്നങ്ങളെ വികസിപ്പിച്ച് ബ്രാൻഡ് ചെയ്ത് ആഗോള വിപണി ശൃംഖലയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തുകയെന്നുള്ളതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ മുഖ്യ ലക്ഷ്യം.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യത, മൂല്യവർദ്ധിത സാധ്യത, വിദഗ്ദ്ധ തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, വിപണന സൗകര്യങ്ങൾ മുതലായ വിവിധ ഘടകങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഒ.എൽ.ഒ.പി. ക്ക് കീഴിൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

എങ്ങനെയാണ് പദ്ധതി നിർവ്വഹണം?

ഒ.എൽ.ഒ.പി. പദ്ധതി നടത്തിപ്പിനായി വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുന്നതിന് തദ്ദേശ

സ്ഥാപനത്തിന് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്. (G.O (Rt) No. 940/2023/ID dtd: 15.09.2023) പദ്ധതിയുടെ സാമ്പത്തികവും സാങ്കേതികവും, പദ്ധതിയുടെ എല്ലാ വിവരങ്ങളും ഉൾക്കൊള്ളുന്ന സമഗ്രമായ രൂപരേഖയാണ് ഡി. പി. ആർ.

വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യത, അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ, നിലവിലുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത സംവിധാനം എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദ വിവരങ്ങളും ഈ റിപ്പോർട്ടിലുണ്ടാകും. അതാത് തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ പദ്ധതിയുടെ ആസൂത്രണം, തീരുമാനം എടുക്കൽ, നിർവ്വഹണം, ഒ.എൽ.ഒ.പി. പദ്ധതിയുടെ അംഗീകാരം എന്നിവ ഡി. പി. ആർ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയായിരിക്കും.

ഡി. പി. ആർ തയ്യാറാക്കുന്നതിന് ഒരു തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിന് 50,000 രൂപ വരെയാണ് സഹായം നൽകുന്നത്. രണ്ട് ഘട്ടങ്ങളിലായിട്ടാണ് സഹായം ലഭിക്കുന്നത്. ഒന്നാം ഘട്ടമായി ഒ.എൽ.ഒ.പി. പദ്ധതിയിൽ ഉൽപന്നത്തിന്റെ അംഗീകാരം ലഭിച്ചാലുടൻ 50% അഡ്വാൻസായി നൽകുന്നതാണ്. ജില്ലാതല അംഗീകാര സമിതി ഡി. പി. ആർ അംഗീകാരം നൽകുന്ന മുറയ്ക്ക് ബാക്കി 50% നൽകുന്നതാണ്.

പദ്ധതി നിർവ്വഹണം (Project Implementation)

ഡി.പി.ആർ തയ്യാറാക്കുന്നതിനായിട്ട് തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പ് എം. പാനൽ ചെയ്ത ഏജൻസികളുടെ സഹായമോ, പുറമേ നിന്നുള്ള മറ്റ് ഏജൻസികളുടെ സഹായമോ സ്വീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഡി.പി. ആർ അംഗീകരിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ ഡി. പി. ആറിലെ ഉള്ളടക്കത്തിന് അനുസരിച്ച് ഒ.എൽ.ഒ.പി. പ്രോജക്ട് നടപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള മേൽനോട്ടം അതാത് തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങളായിരിക്കും. ഡി. പി. ആർ നടപ്പാക്കുന്നതിന് തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ സാങ്കേതിക സഹായം വ്യവസായ വകുപ്പ് നൽകുന്നതാണ്. ഡിജിറ്റൽ പ്ലാറ്റ്ഫോം, എക്സിബിഷൻ, മേളകൾ എന്നിവയുൾപ്പെടെ വിവിധ മാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനായി ഒ.എൽ.ഒ.പി. ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവശ്യമായ പിന്തുണയും നൽകുന്നതാണ്.

ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങൾ, വൈദഗ്ദ്ധ്യം, സാമ്പത്തികം, മാനവശേഷി മുതലായവയെ വിനിയോഗിച്ച് ഒരു തദ്ദേശ സ്ഥാപനം ഒരു ഉൽപന്നം വികസിപ്പിച്ച് ആഗോള വിപണന ശൃംഖലയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തി തെരഞ്ഞെടുത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം മാത്രമല്ല, രാജ്യത്തിന്റെ ആകമാനമുള്ള സാമ്പത്തിക വികസനത്തിലേയക്ക് നയിക്കുന്നതാണ്.

(വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

ലോറൻസ് മാത്യു

വരൂ യൂട്യൂബിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാം

സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങൾ അരങ്ങ് തകർക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാം ജീവിക്കുന്നത്. അതിൽ പ്രമുഖമായതാണ് യൂട്യൂബ്. ഇന്ന് യു ട്യൂബിൽ നിരവധി വീഡിയോകൾ ലഭ്യമാണ്. വിവിധ വിഷയങ്ങളിലുള്ള വീഡിയോകൾ ഒരൊറ്റ ക്ലിക്കിൽ നമ്മുടെ കൈയിലെത്തുന്നതാണ് ഇന്നത്തെ കാലം. യൂട്യൂബിൽ വീഡിയോ ചെയ്യുന്നവരെ പൊതുവേ വ്ളോഗർ എന്നാണ് വിളിക്കുക. എന്നാൽ ഒരു ലേഡീസ് സ്റ്റോർ പോലെ, വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനം പോലയൊക്കെ യൂ ട്യൂബ് വീഡിയോയെ കണക്കാക്കുവാൻ കഴിയും. അതായതും അത് ഒരു സംരംഭം ആണെന്നർത്ഥം. നിരവധി പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്നിടമായി പലരും ഇന്ന് യൂട്യൂബിനെ മാറ്റിയിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ വെറുതെ ഒരു വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുന്നതിനപ്പുറം ഇത് ഒരു സംരംഭമായി വളർത്തുവാൻ കഴിയണമെങ്കിൽ സാങ്കേതികമായി നിരവധി കാര്യങ്ങൾ അറിയേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനെ ഒരു ദീർഘകാല നിക്ഷേപമായി കാണേണ്ടതുണ്ട്.

എന്താണ് യു ട്യൂബ്

എല്ലാവർക്കും അറിയാവുന്നത് പോലെ ഇതൊരു വീഡിയോ ഷെയറിങ്ങ് പ്ലാറ്റ് ഫോം ആണ്. 2005-ൽ ആരംഭിച്ച ഈ പ്ലാറ്റ്ഫോം ഉപയോക്താക്കളെ അവരുടെ സ്വന്തം വിഡിയോകൾ അപ്ലോഡ്

ചെയ്യാനും അവ നെറ്റ്‌വർക്കുകളിൽ പങ്കുവെക്കാനും സഹായിക്കുന്നു.2005 നവംബർ 14-ന്, സ്റ്റാൻഫോർഡ് സർവകലാശാലയിൽ നിന്നും ഉള്ള 3 വിദഗ്ധർ ആയ ജാവേദ് കാരിം, ചാഡ് ഹേളി (Chad Hurley), സ്റ്റീവ് ചാൻ (Steve chen) എന്നിവരാണ് YouTube സ്ഥാപിച്ചത്. ആദ്യം, YouTube ഒരു ദൃശ്യ പോർട്ടലായും, സോഷ്യൽ മീഡിയയുടെ ഭാഗമായും പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നില്ല. "Me at the zoo"എന്ന വീഡിയോ, 2005 ഏപ്രിൽ 23-ന് ജാവദ് കാരിം തന്റെ സെൽഫിയിൽ നിന്ന് അപ്‌ലോഡ് ചെയ്തിരുന്നു. ഇതാണ് YouTube ലുള്ള ആദ്യ വീഡിയോ. 2006-ൽ, Google YouTube നെ സ്വന്തമാക്കാനായി 1.65 ബില്യൺ ഡോളർ നിക്ഷേപിച്ച് വാങ്ങി. ഇതിന് ശേഷം, YouTube ഒരു വലിയ വികസനത്തിലേക്ക് വളർന്നു. 2007-ൽ, YouTube 'Partner Program' ആരംഭിച്ചു, ഇതിലൂടെ കലാകാരന്മാർ, വിഡിയോ നിർമ്മാതാക്കൾ, creators-കൾ, അവരുടെ വീഡിയോകളുടെ അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ നടത്തുകയും, ആശയം പ്രചരിപ്പിക്കുകയും, കൂടാതെ ആദായം സമ്പാദിക്കുകയും ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. 2008 ലാണ് YouTube HD വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പിന്തുണ തുടങ്ങിയത്.2010-ൽ YouTube 3D വീഡിയോകൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള സവിശേഷതയും അവതരിപ്പിച്ചു.പിന്നീട് 2015-ൽ 4K വീഡിയോകളെ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യാനും പ്രക്ഷേപണം ചെയ്യാനും YouTube-ൽ സാധ്യമായിരുന്നു.2015-ൽ, YouTube Music എന്ന പുതിയ ഓഡിയോ-സൗണ്ട് ആൻഡ് സ്ട്രീമിംഗ് സേവനം അവതരിപ്പിച്ചു. 2015-ൽ YouTube Red എന്ന പേരിൽ ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമുള്ള പ്രീമിയം സേവനം ആരംഭിച്ചു. ഇതിൽ YouTube ലൂഡിംഗ് ഒഴിവാക്കാനും, ഉള്ളടക്കം ഉപഭോഗം നടത്താനുമുള്ള സവിശേഷതകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. 2017-ൽ, YouTube TV ആരംഭിച്ചു. ഇതിന് ഉപയോക്താക്കളെ തങ്ങളുടെ ടിവി ആപ്പ് വഴി വിവിധ ടിവി ചാനലുകൾ കാണാൻ അവസരം ലഭിക്കുന്നു. 2020-ൽ YouTube "Shorts" എന്ന പുതിയ വീഡിയോ പ്ലാറ്റ്ഫോം ആരംഭിച്ചു. ഇത് TikTok പോലുള്ള ചെറിയ, 60 സെക്കൻഡ് വരെ വീഡിയോകളുടെ ഷെയറിംഗ് നൽകുന്ന സവിശേഷതയായി മാറി. YouTube ഇപ്പോൾ ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ വീഡിയോ ഹോസ്റ്റിംഗും, 200 ലധികം രാജ്യങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സേവനമായി മാറി. ഇന്ന് 2 ബില്യണിലധികം സജീവ ഉപയോക്താക്കളുള്ള ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോമായാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഇന്നിപ്പോൾ പ്രതിമാസം 20 ബില്യണിലധികം വീഡിയോ വ്യൂസ് ഉണ്ട്.

എങ്ങനെയൊക്കെ

സത്യത്തിൽ യൂ ട്യൂബിൽ നിന്ന് പല രീതിയിൽ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയും. വെറുതെ വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്ത് പരസ്യത്തിൽ നിന്ന് വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുന്നതിനപ്പുറം പല വിധത്തിലുള്ള ഉല്പ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ഒരു ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറാക്കി ഇതിനെ മാറ്റുവാൻ കഴിയും.നമ്മുടേത് മാത്രമല്ല മറ്റുള്ളവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും പ്രദർശിപ്പിച്ച് വിൽക്കുവാനും അർഹമായ കമ്മീഷൻ വാങ്ങുവാനും കഴിയും. ഇങ്ങനെ നിരവധിയായ മാർഗ്ഗങ്ങളുണ്ട് യു ട്യൂബിനെ ഒരു സംരംഭമായി വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ.

എങ്ങനെ സംരംഭമാക്കി മാറ്റാം

യൂട്യൂബിനെ ഒരു സംരംഭമാക്കി മാറ്റുവാൻ അതിൽ വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. എന്നാൽ യൂട്യൂബ് വീഡിയോകളുടെ ചരിത്രമെടുത്താൽ തുടങ്ങിയവയിൽ 98 ശതമാനവും പൂട്ടിപ്പോകുന്നതായിട്ടാണ് കണക്കുകൾ കാണിക്കുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഒരു റിസേർച്ച് മൈൻഡ് ഉള്ളവരായിരിക്കണം നല്ലയൊരു യു ടൂബ് സംരംഭകൻ. തങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന വിഷയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വായിക്കുയും പഠിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷികമാണ്. വീഡിയോ കാണുന്ന ആളുകളുടെ മൈൻഡ് സെറ്റ് പഠിക്കുന്നതും പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.

ഒരു ജി മെയിൽ അക്കൗണ്ട് ഉള്ള ആർക്കും വളരെ ലളിതമായി ഒരു വീഡിയോ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. എല്ലാ ജി മെയിലിലും ഒരുപാട് വിഭവങ്ങളുണ്ട്. ജി മെയിലിൽ ഉള്ള യൂട്യൂബിന്റെ സിമ്പലിൽ ക്ലിക്ക് ചെയ്ത് നമ്മുടെ മൊബൈലിലോ, കമ്പ്യൂട്ടറിലോ ഒക്കെ തയ്യാറാക്കി വെച്ചിരിക്കുന്ന വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുന്നതിന് മുമ്പ് വീഡിയോയുടെ ടൈറ്റിൽ, ഡിസ്ക്രിപ്ഷൻ, തമ്പ് നെയിൽ എന്നിവ നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ആളുകൾ വീഡിയോ കാണുവാൻ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ കാരണം രണ്ടാണ്. ഒന്ന് ടൈറ്റിലും രണ്ട് തമ്പ് നെയിലും. ഇത് രണ്ടിനുമായി

ഒരു ജി മെയിൽ അക്കൗണ്ട് ഉള്ള ആർക്കും വളരെ ലളിതമായി ഒരു വീഡിയോ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. എല്ലാ ജി മെയിലിലും ഒരുപാട് വിഭവങ്ങളുണ്ട്.

അൽപ്പം സമയം ചിലവഴിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിന് മുന്നേ തന്നെ നമ്മുടെ വീഡിയോകളുടെ ഒരു പ്ലേ ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കേണ്ടതുണ്ട്. കുട്ടികൾക്ക് വേണ്ടി നിർമ്മിച്ച വീഡിയോ ആണോ അതോ മുതിർന്നവർക്ക് വേണ്ടിയുള്ള വീഡിയോ ആണോ എന്നൊരു ഓപ്ഷൻ അതിലുണ്ട്. കാരണം 13 വയസ്സിൽ താഴെയുള്ള കുട്ടികൾക്കായുള്ള വീഡിയോ ആണെങ്കിൽ അവർക്ക് കാണുവാൻ കഴിയുന്ന പരസ്യങ്ങൾ മാത്രമേ അതിലിടുവാൻ കഴിയുകയുള്ളു. പിന്നീട് പെയ്ഡ് പ്രൊമോഷൻ ആണോ അല്ലയോ എന്നയൊരു ചോദ്യമുണ്ട്. സ്ഥാപനങ്ങൾക്കായും മറ്റും വീഡിയോ ചെയ്യുന്നതിനാണ് പെയ്ഡ് പ്രൊമോഷൻ എന്ന് പറയുന്നത്. അങ്ങനെ ചില ചോദ്യങ്ങൾക്ക് കൂടി ഉത്തരം നൽകേണ്ടതുണ്ട്. പിന്നീടുള്ള നിർണ്ണായകമായ ഒരു ചോദ്യം ടാഗ് ആണ്. അതായത് നാം ഉദ്ദേശിക്കുന്ന കണ്ടന്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ആളുകൾ തിരയുവാൻ സാധ്യതയുള്ള വാക്കുകൾ കൊടുക്കുന്നതാണ് ഇത്. ഇത് ഗൂഗിളിൽ നിന്ന് റാപ്പിഡ് ടാഗ്സ് ഫോർ യു ട്യൂബിൽ നിന്ന് എടുക്കുവാൻ കഴിയും. അതിൽ നിർബന്ധമായും നമ്മുടെ പേരും, ചാനലിന്റെ പേരും നൽകിയിരിക്കണം. അടുത്തതായി വീഡിയോയുടെ ഡിസ്ക്രിപ്ഷൻ ആണ്. എന്താണ് ആ വീഡിയോയിൽ ഉള്ളതെന്ന് ദ്യോതിപ്പിക്കുന്ന ഒന്നായിരിക്കണം ഡിസ്ക്രിപ്ഷൻ. ഇതൊരിക്കലും തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുന്നയൊന്നാവരുത്. Allow Emadi എന്നൊരു ലിങ്ക് ക്ലിക്ക് ചെയ്തിരിക്കണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ മറ്റുള്ളവരുടെ സൈറ്റുകളിൽ നമ്മുടെ വീഡിയോ ആർക്കെങ്കിലും ലിങ്ക് കൊടുക്കണമെങ്കിൽ അത് ചെയ്യുവാൻ കഴിയു.

കമ്യൂണിറ്റി ഗൈഡ് ലൈൻ

മറ്റുള്ള സോഷ്യൽ മീഡിയ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളെപ്പോലെയല്ല യൂട്യൂബിന് കൃത്യമായ ഗൈഡ് ലൈനുകളുണ്ട്. ഉദാഹരണമായി ആത്മഹത്യ, ലഹരി തുടങ്ങിയവയൊക്കെ മഹത്വവൽക്കരിക്കുന്ന വീഡിയോ ചെയ്യുവാൻ പാടുള്ളതല്ല. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വരുമാനമുണ്ടാക്കുന്ന യു ട്യൂബർമാരിൽ ഒരാളായ ലോകൻ പോൾ ഒരിക്കൽ തന്റെ വീഡിയോയിൽ ജപ്പാനിൽ ആൾക്കാർ ആത്മഹത്യ ചെയ്യുവാൻ പോകുന്ന ഒരു വനത്തെപ്പറ്റി പരാമർശിക്കുകയുണ്ടായി. ഒപ്പം അതിന്റെ ഫോട്ടോയും കാണിച്ചു. യൂട്യൂബ് അദ്ദേഹത്തെ ഒരു വർഷത്തേക്ക് ബാൻ ചെയ്യുകയുണ്ടായി. വിദ്വേഷം പ്രചരിപ്പിക്കുന്നവ, വയലൻസ് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നവ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ വീഡിയോ ആയി ചെയ്യുവാൻ പാടുള്ളതല്ല.

തമ്പ് നെയിൽ എങ്ങനെ

തമ്പ് നെയിലിന്റെ മൂന്നിലൊന്ന് നമ്മുടെ മുഖം ആകുന്നതാണ് ഉത്തമം. അതായത് നമ്മുടെ മുഖം ആളുകളുടെ മനസ്സിൽ പതിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിനാലാണ് ഇത്. പിറകിൽ ഒരു പടവും മുന്നിൽ ഒരു ടെക്സ്റ്റും വരികയെന്നതാണ് ഇനി ചെയ്യേണ്ടത്. ഈ ടെക്സ്റ്റിന് ഒരു കളർ കോമ്പിനേഷൻ നിർബന്ധമാണ്. ആളുകളുടെ മനസ്സിൽ എളുപ്പത്തിൽ കയറുവാൻ കഴിയുന്നയൊന്ന്. പല യൂ ട്യൂബുകളും ശ്രദ്ധിച്ചാൽ ഇത് മനസ്സിലാക്കുവാൻ കഴിയും.

മോണിറ്റൈസേഷൻ

യൂട്യൂബിൽ നമ്മൾ വീഡിയോ ഇടുമ്പോൾ അത് അതിൽ പരസ്യങ്ങൾ അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ പരസ്യങ്ങൾക്ക് യു ട്യൂബിന് കിട്ടുന്ന വരുമാനം അത് ചാനൽ ഉടമകളുമായി പങ്ക് വെക്കാറുണ്ട്. ഇതാണ് മോണിറ്റൈസേഷൻ എന്നത് കൊണ്ട് വിവക്ഷിക്കുന്നത്. ഇവിടെ മോണിറ്റൈസേഷന് യൂട്യൂബിന് ചില പോളിസികളുണ്ട്. അതിലൊന്ന് ഒരു വർഷം കൊണ്ട് ഒരു വീഡിയോയ്ക്ക് 4000 കാഴ്ചക്കാർ ഉണ്ടാവുക എന്നതാണ്. രണ്ടാമത്തേത് അതിന് 1000 സബ്സ്ക്രൈബർമാർ വേണം എന്നതും. ഇത് രണ്ടും പാലിക്കപ്പെട്ടാൽ യൂട്യൂബിന്റെ പാർട്ണർ ആകുവാൻ യോഗ്യരായി എന്നർത്ഥം. അങ്ങനെ പാർട്ണർമാരായവർക്ക് തങ്ങളുടെ വീഡിയോയിൽ പരസ്യം വെക്കുവാൻ കഴിയും. എത്ര മിനിറ്റ് കൂടുമ്പോൾ പരസ്യം വെക്കണമെന്നത് നമുക്ക് തീരുമാനിക്കുവാൻ കഴിയും. നമ്മൾ അങ്ങനെ ചെയ്താലും എപ്പോഴൊക്കെ പരസ്യം വെക്കണമെന്നും ഏത് പരസ്യം വേണമൊന്നൊക്കെ തീരുമാനിക്കുന്നത് യൂട്യൂബാണ്. എന്നാൽ അതിന് മുന്നേ വീഡിയോയിലെ ഭാഷ, കണ്ടന്റ് എന്നിവയൊക്കെ നാം സർട്ടിഫൈ ചെയ്യേണ്ടതാണ്. കാരണം പരസ്യ ദാതാക്കൾക്ക് തങ്ങളുടെ പരസ്യം ഏതൊക്കെ തരം വീഡിയോയിൽ

ഇടണമെന്ന് നിഷ്കർഷയുണ്ടാകും. ഉദാഹരണമായി കേരളത്തിലെ ഭീമ ജൂവലേഴ്സ് അങ്ങനെയുള്ളയൊരു സ്ഥാപനമാണ്. സഭ്യമായ, സത്യസന്ധമായ വീഡിയോകളിൽ മാത്രമേ തങ്ങളുടെ പരസ്യം വരുവാൻ അവർ സമ്മതിക്കുകയുള്ളു. ഇങ്ങനെ പരസ്യം നൽകിയാൽ ആ പരസ്യ ദാതാവിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന ഓരോ നൂറു രൂപക്കും 55 രൂപ യൂ ട്യൂബ് നമുക്ക് നൽകുന്നതായിരിക്കും. ഓരോ വീഡിയോയ്ക്കും എത്ര രൂപ നമുക്ക് വരുമാനം കിട്ടിയെന്ന ഒരു സ്റ്റാറ്റിസ്റ്റിക്സുമൊക്കെ നമുക്ക് ഇവിടെ കാണുവാൻ കഴിയും. സബ്സ്ക്രൈബ് ചെയ്തവരെല്ലാം തന്നെ വീഡിയോ കാണണമെന്ന് നിർബന്ധമില്ല. ഒരു പക്ഷേ സബ്സക്രൈബേഴ്സിനേക്കാൾ കൂടുതലാവാം കാഴ്ചക്കാരുടെ എണ്ണം. അത് പോലെ വർഷങ്ങൾ കഴിഞ്ഞിട്ടും ഒരേ വീഡിയോയിൽ നിന്ന് തന്നെ വരുമാനം ലഭിക്കുന്ന അവസ്ഥയുണ്ടായിയെന്നും വരാം.

ആരൊക്കെ കാണണം

നമ്മൾ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുന്ന വീഡിയോകൾ ആരൊക്കെ കാണണമെന്ന് നമുക്ക് തീരുമാനിക്കുവാൻ കഴിയും. 3 ഓപ്ഷനുകളാണ് ഇവിടെയുള്ളത്. പ്രൈവറ്റ്, അൺ ലിസ്റ്റ്, പബ്ലിക്ക് എന്നിങ്ങനെയാണവ. പ്രൈവറ്റ് എന്നാൽ തികച്ചും സ്വകാര്യമായ വീഡിയോ ആയിരിക്കും അത്. അൺലിസ്റ്റ് എന്നാൽ നമ്മളുമായി കണക്ട് ചെയ്തവർക്ക് ആ വീഡിയോ വരുന്ന കാര്യം അറിയുവാൻ കഴിയും. പബ്ലിക് എന്നാൽ വീഡിയോ ഇടുന്ന സമയം തന്നെ എല്ലാവർക്കും കാണുവാൻ കഴിയും. ഇത് കൂടാതെ ഇപ്പോൾ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്യുന്ന വീഡിയോ എപ്പോൾ മുതൽ ആൾക്കാർ കാണണമെന്ന കാര്യം നമുക്ക് തീരുമാനിക്കുവാൻ കഴിയും.

എപ്പോൾ അപ് ലോഡ് ചെയ്യണം

ഒരു യൂ ട്യൂബ് വീഡിയോ എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും അപ് ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയുമെങ്കിലും ഒരു സംരംഭമായി വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർ റെഗുലർ ആയി വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുന്നത് നന്നായിരിക്കും. എന്നാൽ സബ്സ്ക്രൈബേഴ്സ് ആക്ടീവ് ആയിരിക്കുന്ന സമയം യു ട്യൂബിൽ നിന്ന് തന്നെ അറിയുവാൻ കഴിയുന്നതിനാൽ കൂടുതൽ കാഴ്ചക്കാരുള്ള സമയം വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും.

കമന്റുകൾ നിയന്ത്രിക്കാം

വീഡിയോയ്ക്ക് പല തരത്തിലുള്ള കമന്റുകൾ വരും. അതിൽ മോശം കമന്റുകൾ മുന്നേ കണ്ട് തന്നെ നമുക്ക് അത് തടയുവാൻ കഴിയുവാൻ ഇതിൽ സൗകര്യമുണ്ട്. ഒപ്പം മോശം കമന്റുകൾ ഇടുന്ന ആളുകളെ നമുക്ക് ബ്ലോക്ക് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും.

വരുമാനം ഗൂഗിൾ ആഡ് സെൻസ് വഴി

ഗൂഗിൾ ആഡ് സെൻസ് വഴിയാണ് നമുക്ക് വരുമാനം കിട്ടുന്നത്. അതിനായി ആഡ് സെൻസിൽ ഒരു അക്കൗണ്ട് ഉണ്ടാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു മാസം ആഡ് സെൻസിൽ 100 ഡോളർ ആകുമ്പോൾ ആണ് വരുമാനം നമുക്ക് ലഭിക്കുന്നത്. പാൻ കാർഡും ഇതിനായി ആവശ്യമുണ്ട്.

പ്രമോഷൻ എങ്ങനെ

ആദ്യമായി ഒരു യൂ ട്യൂബ് വീഡിയോ അപ് ലോഡ് ചെയ്ത് കഴിഞ്ഞാൽ അത് മറ്റുള്ളവർ അറിയേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനായി നമ്മുടെ വാട്സ് ആപ്പ്, ഫെയ്സ് ബുക്ക് ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. വാട്സ് ആപ്പിലെ പല ഗ്രൂപ്പുകളിൽ ലിങ്ക് കൊടുക്കുവാൻ കഴിയും.

യാത്ര ആകാം, പാചകം ആകാം, വിദ്യാഭ്യാസ സംബന്ധമായ വിഷയമാകാം, വ്യവസായം ആകാം, അങ്ങനെ നമുക്ക് ആത്മവിശ്വാസമുള്ള ഏതൊരു വിഷയവും യൂ ട്യൂബിന് വിഷയമാക്കി മാറ്റാം. സാധാരണക്കാർ പലരും വ്യത്യസ്ത വിഷയങ്ങളുമായി വന്ന് ഉയർന്ന വരുമാനക്കാരായി മാറിയ ചരിത്രമാണ് യൂ ട്യൂബിനുള്ളത്. ആയതിനാൽ പൊതു പ്രയോജനമുള്ള വിഷയങ്ങൾ കൈയ്യിലുള്ള, അത് വ്യത്യസ്തമായി അവതരിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ആർക്കും ഈ പ്ലാറ്റ് ഫോമിൽ വന്ന് സംരംഭകരാകുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ. വി

പടവുകൾ

വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രചോദിപ്പിക്കുന്നത്

(Motivators of Entrepreneurship)

ഒരു വ്യക്തി എന്തുകൊണ്ട് സംരംഭകത്വം ഒരു പ്രവർത്തനമേഖലയായി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നു എന്നത് വളരെ പ്രാധാന്യത്തോടെ കാണേണ്ട ഒന്നാണ്. കാരണം ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയ്ക്കും, വികസനത്തിനും സംരംഭകത്വമാണ് അടിസ്ഥാനമാകുന്നത്. കൂടാതെ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും, വിവിധങ്ങളായ വിഭവങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കുന്നതിനും, ജനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും കാരണമാകുന്നത് സംരംഭകരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്. അതിനാൽ വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിക്കേണ്ടതും, അവർക്ക് നിലനിൽക്കാൻ ആവശ്യമായ സഹായസഹകരണങ്ങൾ നൽകേണ്ടതും വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്. വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ഇറങ്ങാൻ പ്രചോദിപ്പിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ

എന്തൊക്കെയാണ് എന്ന് അറിയുന്നത് ഇക്കാര്യത്തിൽ പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന പദ്ധതികളും പരിശീലനങ്ങളും ആസൂത്രണം ചെയ്തു നടപ്പാക്കുമ്പോൾ ഈ അറിവ് ഏറെ ഗുണം ചെയ്യും. (ഈ മേഖലയിൽ നടന്നിട്ടുള്ള നിരവധി ഗവേഷണ പഠനഫലങ്ങളുടെ കൂടി അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഈ ലേഖനം തയ്യാറാക്കിയിട്ടുള്ളത്).

വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രചോദിപ്പിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളെ പൊതുവിൽ രണ്ടായി തരംതിരിക്കാം.

1. സാമ്പത്തികമായ പ്രചോദനങ്ങൾ (Financial Motivators)
2. സാമ്പത്തികേതര പ്രചോദനങ്ങൾ (Non-financial Motivators)

I. സാമ്പത്തിക പ്രചോദനങ്ങൾ

ഏതൊരു സംരംഭവും സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്ന ഒരു സ്ഥാപനമാണ്. നിരവധി ആവശ്യങ്ങൾക്ക് പണം ചിലവഴിക്കലും, സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിൽപ്പന വഴി വരുമാനം നേടുകയും ചെയ്യലാണ് ഓരോ സ്ഥാപനത്തിന്റെയും മുഖ്യ ഇടപാടുകൾ. പരമാവധി ലാഭം നേടുകയും അതിലൂടെ സംരംഭത്തിന് വളർച്ചയും വികസനവും ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിനും സംരംഭകൻ ലക്ഷ്യമിടുന്നു.

1. ജീവിക്കാനുള്ള വരുമാനം കണ്ടെത്തുക

ഓരോ സംരംഭകനും ഒരു വാണിജ്യ സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഒന്ന് ജീവിക്കാനുള്ള വരുമാനം കണ്ടെത്തുക എന്നതാണ്. സംരംഭത്തിന്റെ വില്പനയിൽ നിന്നും കിട്ടുന്ന വരുമാനത്തിൽ നിന്നും ചിലവുകൾ കിഴിച്ചാൽ കിട്ടുന്ന ലാഭമാണ് സംരംഭകന്റെ പ്രധാന വരുമാന മാർഗ്ഗം. ലാഭം ഉണ്ടാക്കിയാൽ മാത്രമേ സംരംഭകന് തന്റെ ജീവിതാവശ്യങ്ങൾക്കുള്ള പണം കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. അതോടൊപ്പം സംരംഭത്തിന്റെ വികസനത്തിനും ഭാവി വളർച്ചയ്ക്കും ലാഭം കൂടിയേ തീരൂ.

ഏതൊരു സംരംഭവും പലതരത്തിലുള്ള നഷ്ട സാധ്യതകൾ (Risks) നേരിടുന്നുണ്ട്. അതിനാൽ തന്നെ വിവിധങ്ങളായ കാരണങ്ങളാൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ലാഭം നേടാൻ കഴിയാതെ വരാം. ഭാവിയിലെ നഷ്ട സാധ്യതകളെ കൃത്യമായ അസൂത്രണത്തോടെ നേരിടാൻ സംരംഭകൻ തയ്യാറാകണം. അതിനു ഉപകരിക്കുന്ന സഹായ സഹകരണങ്ങളും, പദ്ധതികളും സംരംഭകർക്ക് നൽകാൻ ഗവൺമെന്റ് തയ്യാറാകണം. വിപണി സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്താൻ സഹായിക്കൽ, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ കൃത്യമായി ലഭിക്കുന്നതിന് സഹായിക്കൽ, ആവശ്യമായ വായ്പകൾ മിതമായ പലിശ നിരക്കിൽ നൽകൽ തുടങ്ങി നിരവധി പ്രോത്സാഹനങ്ങൾ നൽകാൻ ഗവൺമെൻറ്/

ഗവൺമെന്റിതര സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് കഴിയും. അവ സംരംഭകന്റെ നഷ്ട സാധ്യതകൾ കുറയ്ക്കുകയും കൂടുതൽ ധൈര്യത്തോടെ സ്ഥാപനവുമായി മുന്നോട്ട് പോകാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും. കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ മൂലധന സഹായം, മികച്ച ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കൽ, വാണിജ്യ-വ്യവസായ നയങ്ങളിൽ സ്ഥിരതയും, ലാളിത്യവും നിലനിർത്തൽ എന്നിവ സംരംഭകന് നഷ്ട സാധ്യതകൾ കുറയ്ക്കാനും, ലാഭകരമായി തന്റെ സ്ഥാപനത്തെ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടു പോകാനും തുണയാകുന്നു.

2. ആസ്തികൾ/സമ്പത്ത് (Wealth) വളർത്തൽ

സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും ലാഭം നേടി ജീവിക്കാനുള്ള വരുമാനം കണ്ടെത്തുന്നത് പോലെ, ദീർഘകാല സമ്പാദ്യം/ സ്വത്ത് വളർത്തുക എന്നതും വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്ന സാമ്പത്തിക ഘടകമാണ്. ദീർഘ-കാലയളവിൽ സംരംഭങ്ങളുടെ എണ്ണവും, വ്യാപ്തിയും വളർത്തുകയും, വിവിധങ്ങളായ ആസ്തികൾ (സ്ഥലം, കെട്ടിടം, മറ്റു നിക്ഷേപം എന്നിവ) നേടിയെടുക്കാനും സംരംഭകൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. അതിനായി സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ ആഴത്തിലുള്ള അറിവും, പ്രായോഗിക തലത്തിൽ ആവശ്യമായ പ്രാവീണ്യവും നേടേണ്ടതുണ്ട്. സംരംഭകത്വ വികസന പദ്ധതികൾ, ഗവൺമെന്റിന്റെ നയപരമായ ഘടകങ്ങൾ എന്നിവ ഇതിനെ സ്വാധീനിക്കും.

2. സാമ്പത്തികേതര പ്രചോദനങ്ങൾ

സാമ്പത്തിക പ്രചോദനങ്ങളെ പോലെ, ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ അതിലും കൂടുതലായി, സാമ്പത്തികേതരമായ നിരവധി ഘടകങ്ങൾ വ്യക്തികളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ഇറങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കും. അവ ചുവടെ പ്രതിപാദിക്കുന്നു.

1. സ്വതന്ത്രമായി നിൽക്കൽ (Becoming Independent)

ഒരു തൊഴിലാളി/ ജീവനക്കാരൻ എക്കാലവും തന്റെ മുതലാളിയുടെ/ സ്ഥാപന ഉടമയുടെ നിയന്ത്രണങ്ങൾക്കും നിയമങ്ങൾക്കും വിധേയനായി നിൽക്കേണ്ടി വരും. എന്നാൽ സംരംഭക സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമയ്ക്ക് ആരുടേയും കീഴിൽ വിധേയനായി ജോലി ചെയ്യേണ്ടി വരുന്നില്ല. സ്വതന്ത്രമായി, സ്വന്തം നിലയിൽ ജോലികളിൽ ഏർപ്പെടാൻ അവസരം ലഭിക്കുന്നു. സ്വന്തമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാനും, അവ നടപ്പാക്കുവാനും സംരംഭകന് സാധിക്കുന്നു. ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ ശരിയായ സമയത്തു എടുക്കുന്നതിലൂടെ സ്ഥാപനത്തിനെ വിജയകരമായ ഗതിയിൽ നിയന്ത്രിക്കാൻ സംരംഭകന് അവസരം ലഭിക്കുന്നു. സ്ഥാപനത്തിലെ ആരുടെയും ആജ്ഞകൾക്കോ ഉത്തരവുകൾക്കോ വേണ്ടി കാത്തിരിക്കേണ്ട ആവശ്യം സംരംഭകന് ഇല്ല.

2. തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കൽ

സാധാരണക്കാരായ ആളുകൾ വിദ്യാഭ്യാസ

ത്തിനു ശേഷമോ അതിനു മുൻപോ തൊഴിൽ തേടി മറ്റുള്ളവരുടെ വാതിൽക്കൽ മുട്ടുന്നു. നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി എപ്പോൾ വേണമെങ്കിലും അങ്ങനെ കിട്ടുന്ന ജോലി നഷ്ടപ്പെടുകയും ചെയ്യാം. എന്നാൽ ഒരു സംരംഭകൻ, സ്വന്തമായി തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുകയും മറ്റുള്ളവർക്ക് തൊഴിലവസരങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു തൊഴിലില്ലായ്മ എന്ന അന്താരാഷ്ട്ര പ്രശ്നത്തിന് തന്റേതായ രീതിയിൽ പരിഹാരം കണ്ടെത്തുന്നതിന്റെ സംതൃപ്തിയും കൈവരിക്കുന്നു. സ്വയം തൊഴിൽ കണ്ടെത്തുന്നതിൽ അവസരങ്ങൾക്കായി ആരുടെയും മുന്നിൽ തല കുനിക്കേണ്ട ആവശ്യം ഇല്ല

3. സ്വന്തം ബോസ് ആയിത്തീരുക

മികച്ച നേതൃപാടവും ഇച്ഛാശക്തിയും കാഴ്ചപ്പാടുകളും ഉള്ള വ്യക്തികൾ ഒരിക്കലും മറ്റൊരു വ്യക്തിക്ക് കീഴിൽ തൊഴിലാളിയായി ഒതുങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുകയില്ല. സ്വന്തം ബോസ് ആയിത്തീരുന്നതിലൂടെ ജീവിതത്തിൽ ഉയർന്ന ആത്മാഭിമാനവും മറ്റുള്ളവരെക്കാൾ മികച്ച സ്ഥാനവും നേടാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കുന്നു. ഒരു സംരംഭകന്റെ ജോലി സമയം, സ്വഭാവം, സാമ്പത്തികവും അല്ലാതെയും ഉള്ള ആനുകൂല്യങ്ങൾ എന്നിവ സ്വയം തീരുമാനിക്കുന്നത് പോലെയാണ് ലഭിക്കുക. മറ്റൊരാളിന്റെ ഇഷ്ടത്തിനോ തീരുമാനത്തിനോ വേണ്ടി കാത്തിരിക്കേണ്ട ആവശ്യമില്ല. അതിനാൽ തൊഴിലിലും ജീവിത സാഹചര്യങ്ങളിലും സംതൃപ്തി നേടാൻ സംരംഭകന് സാധിക്കുന്നു.

4. സമൂഹത്തിലെ സ്ഥാനമാനങ്ങൾ

വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉടമകൾക്ക് സമൂഹത്തിന്റെ മനസ്സിൽ ഉന്നത സ്ഥാനവും അംഗീകാരവും ആണ് ലഭിക്കുന്നത്. ഏതൊരു അവസരത്തിലും, മികച്ച സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉടമകൾക്ക് അർഹിക്കുന്ന സ്ഥാനമാനങ്ങൾ നേടിയെടുക്കാൻ ആകുന്നു. ദേശീയതലത്തിൽ മികച്ച സംരംഭങ്ങൾക്കും സംരംഭകർക്കും അവാർഡുകളും ലഭ്യമാകുന്നതിലൂടെ മാധ്യമ ശ്രദ്ധയും ലഭിക്കുന്നു. മികച്ച സൗകര്യങ്ങളും, ആവശ്യമായ ആഡംബരങ്ങളും ആസ്വദിക്കാൻ ലാഭകരമായ സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഇവ ആളുകളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നതിന് പ്രചോദനമാകുന്നു.

5. രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിൽ പങ്കാളിയാവുക

ഒരു സംരംഭകന് രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയ്ക്ക് ചുക്കാൻ പിടിക്കാനുള്ള അവസരമാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ഗവൺമെന്റുകൾ തങ്ങളുടെ അധികാരപരിധിയിലുള്ള പ്രദേശങ്ങളുടെ വികസനത്തിന് സംരംഭകരെയാണ് പ്രത്യക്ഷമായോ പരോക്ഷമായോ

ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നത്. വിവിധങ്ങളായ വിഭവങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി ഏകോപിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഉത്പന്നങ്ങളും സാധനങ്ങളുമായി രൂപാന്തരപ്പെടുത്താൻ മാത്രമല്ല, പ്രാദേശിക വികസനത്തിനും, പിന്നോക്കാവസ്ഥകൾ മാറ്റിയെടുക്കുവാനും സംരംഭകർക്ക് സാധിക്കുന്നു.

6. ആളുകളുടെ ജീവിത സാഹചര്യങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുക

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഏറ്റവും ആകർഷകമായ ഒരു കാര്യം ജനങ്ങളുടെ ജീവിത സാഹചര്യങ്ങളെ ഗണ്യമായി മാറ്റിയെടുക്കാനും മെച്ചപ്പെടുത്താനും സാധിക്കുന്നു എന്നുള്ളതാണ്. ഇന്ന് നാം കാണുന്ന നിരവധിയായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും, സേവനങ്ങളും സംരംഭകരുടെ പരിശ്രമഫലമായാണ് ഉണ്ടായത്. ശാസ്ത്ര സാങ്കേതിക മേഖലകൾ എത്രതന്നെ പുതിയ കണ്ടെത്തലുകൾ നടത്തിയാലും അവ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉപയോഗിച്ചാൽ മാത്രമേ പ്രയോജനമുള്ളൂ. അതിന് സംരംഭകർ കൂടിയേ തീരൂ. നിരവധിയായ സാധനങ്ങൾ ജനങ്ങളുടെ ജീവിതത്തിൽ സൗകര്യങ്ങളും, സമയലാഭവും, ചെലവ് ചുരുക്കലും, കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമതയും നൽകി. ജീവിതം അനായാസമാക്കുകയും ആധുനിക സൗകര്യങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചു ആനന്ദകരമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിൽ സംരംഭകർക്ക് നിർണായകമായ പങ്കുണ്ട്.

7. സാഹസികത കൈവരിക്കൽ

ഏതെങ്കിലും ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ തൊഴിലാളിയായി ജീവിതം മുന്നോട്ട് കൊണ്ട് പോകുന്ന ഒരാൾക്ക് തൊഴിലിൽ സാഹസികമായ ജീവിതാനുഭവങ്ങൾ കൈവരിക്കാൻ കഴിയുകയില്ല. എന്നാൽ ഒരു സംരംഭകൻ ഓരോ അവസരത്തിലും നവീനമായ ആശയങ്ങളും ഉത്പന്നങ്ങളും, ഉത്പാദന രീതികളും, വിപണികളും കണ്ടെത്തുകയും അവയെ ലാഭകരമായി വളർത്തിയെടുക്കാനുള്ള പരിശ്രമങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. ഒരേ ജോലി ചെയ്യുന്നതിന്റെ വിരസതയോ, സ്വന്തം കഴിവുകൾ പുറത്തെടുക്കാൻ ആകാതെ സ്വയം ഒതുങ്ങി പോകുന്നതിന്റെ സമ്മർദ്ദമോ സംരംഭകന് അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടിവരില്ല. സംരംഭകന്റെ ഓരോ ദിവസവും പുതിയ സാധ്യതകളെ തേടാനുള്ള അവസരങ്ങളാണ് നൽകുന്നത്. പുതിയ സാഹചര്യങ്ങളും, മാറി വരുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യകളും വ്യത്യസ്ത വിപണി സാധ്യതകളും, വഴികളും തേടാൻ സംരംഭകന് അവസരം ലഭിക്കുന്നു

8. മറ്റു ഘടകങ്ങൾ

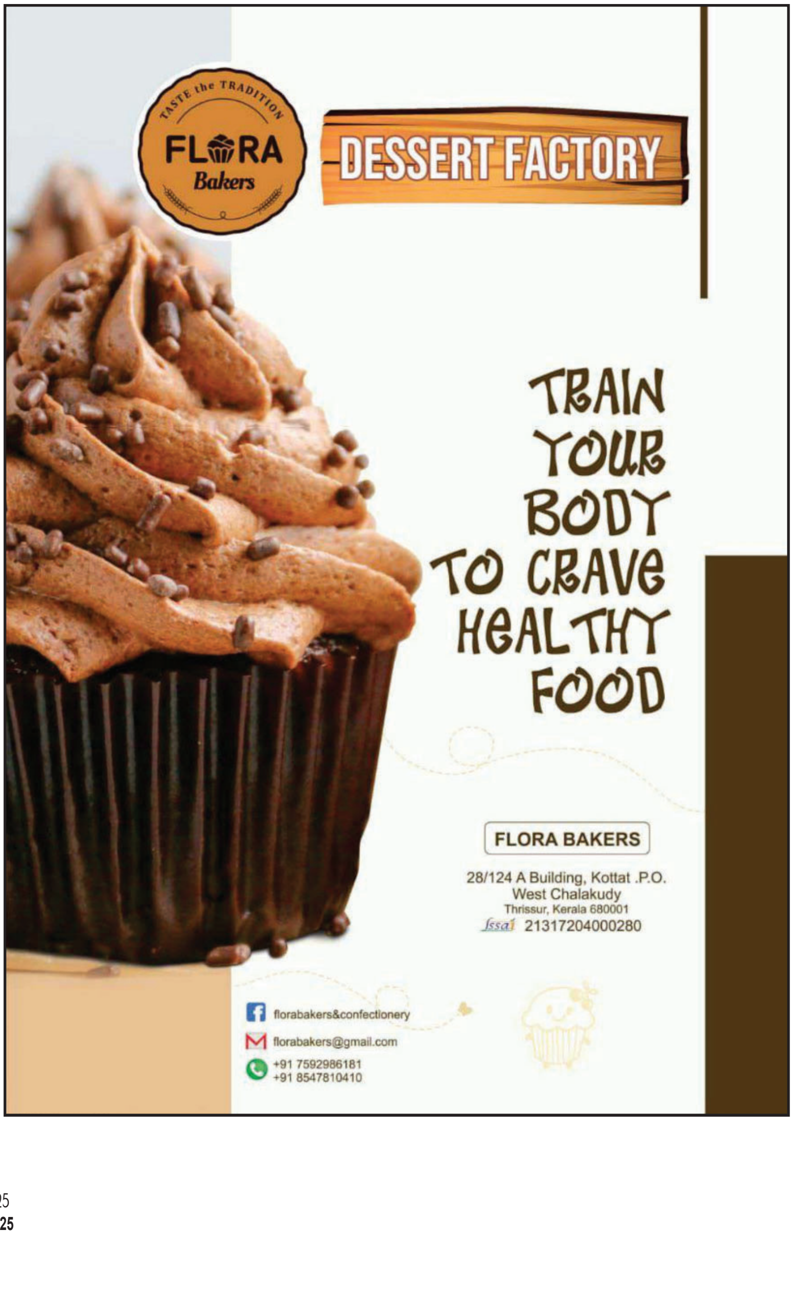
മേൽപ്പറഞ്ഞ പ്രചോദനങ്ങൾ കൂടാതെ മറ്റു ചില ഘടകങ്ങളും ആളുകളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് നയിക്കാറുണ്ട്. സ്വന്തം കഴിവുകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താനുള്ള അവസരങ്ങൾ ആണ് അതിൽ പ്രധാനം. സാങ്കേതിക / പ്രൊഫഷണൽ മേഖലയിലെ

അക്കാദമി യോഗ്യതകളും, കഴിവുകളും നേടിയെടുത്താൽ അവ പ്രയോജനപ്പെടുത്താനായി ബന്ധപ്പെട്ട സംരംഭകത്വ മേഖലയിലേക്ക് പ്രവേശിക്കുന്നവരുണ്ട്. പ്രത്യേകിച്ചും ഡോക്ടർമാർ, ചാർട്ടേർഡ് അക്കൗണ്ടന്റുകൾ, എൻജിനീയറിംഗ് വിദഗ്ധർ തുടങ്ങിയവർ. അവർക്ക് സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രവേശിക്കുന്നതിലൂടെ, തങ്ങളുടെ അറിവ്/ കഴിവുകൾ വാണിജ്യ തലത്തിൽ ഉപയോഗിച്ച് കൊണ്ട് സാമ്പത്തിക നേട്ടങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുന്നു. അതിലൂടെ ആർജിച്ച വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യതകൾക്ക്/ കഴിവുകൾക്ക് സമൂഹത്തിൽ പ്രയോജനവും, സ്വന്തമായി വരുമാനം നേടാനുള്ള അവസരവും വഴി തുറക്കുന്നു.

ഗവൺമെന്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ നൽകുന്ന ഇൻസെന്റീവുകൾ, സഹായങ്ങൾ, പദ്ധതികൾ എന്നിവ പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ സംരംഭക മേഖലയിലേക്ക് ഇറങ്ങുന്നവരും ഉണ്ട്. ഏതെങ്കിലും ഒരു ജോലി കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കാതെ വരുമ്പോൾ, സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ ഗവൺമെന്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ നൽകുന്ന വായ്പകൾ/ മറ്റു സഹായങ്ങൾ എന്നിവ സംരംഭകരെ ആകർഷിക്കുന്നു. അതുപോലെ നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ കണ്ടെത്തലുകൾ വിപണത്തിന് സാധ്യതകൾ ഉണ്ട് എന്ന് മനസ്സിലാക്കുമ്പോൾ അവ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാനും ആളുകൾ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ഇറങ്ങുന്നു.

ചുരുക്കത്തിൽ വൈവിധ്യവും ആകർഷകവുമായ നിരവധി പ്രചോദനങ്ങളാണ് ഒരു വ്യക്തിയെ സംരംഭകനാക്കുന്നത്. ജീവനോപാധി കണ്ടെത്തുന്നതു മുതൽ രാജ്യത്തിന്റെ വികസനത്തിൽ പങ്കാളികളാകുന്നത് വരെയുള്ള നിരവധി പ്രചോദനങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആളുകളെ നയിക്കുന്നു. അതേ സമയം സംരംഭകത്വം ഇത്രയേറെ ആകർഷക ഘടകങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ഒരു മേഖലയാണ് എന്ന തിരിച്ചറിവ് യുവതലമുറയ്ക്ക് പൂർണമായും കൈവന്നിട്ടില്ല. പലരും ഇതിനെ നഷ്ട സാധ്യതകൾ മാത്രം ഉള്ള ഒന്നായിട്ടാണ് കാണുന്നത്. അതിനാൽ തന്നെ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ സാധ്യതകളെ കുറിച്ച് കൃത്യമായ അവബോധവും തിരിച്ചറിവുകളും നൽകേണ്ടതുണ്ട്. അതോടൊപ്പം അവർക്ക് ആവശ്യമായ പദ്ധതികളും സഹായങ്ങളും നൽകിയാൽ മികച്ച രീതിയിൽ സംരംഭകത്വം വളർത്തുവാൻ സാധിക്കും എന്നതിൽ സംശയമില്ല. എല്ലാ പാഠ്യപദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായിട്ട് സംരംഭകത്വം ഉൾപ്പെടുത്തുന്നതും ഇക്കാര്യത്തിൽ സഹായകമാകും

മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ്
കോളേജിലെ പ്രൊഫസറും വാണിജ്യ വിഭാഗം
മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ



'സംരംഭക സഭ'
സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചു

സംസ്ഥാനത്തെ സംരംഭക സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം കൂടുതൽ ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തുന്നതിനും പുതിയ ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിനുമായി സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കുന്ന സംരംഭക സഭ എന്ന പദ്ധതിയുടെ സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനം 11.12.2024 ന് കാട്ടാക്കട ആർ. കെ. എൻ ഹാളിൽ ബഹു. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പ് മന്ത്രി എം. ബി. രാജേഷ് നിർവഹിച്ചു. ബഹു. വ്യവസായ, നിയമ, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. പി. രാജീവ് അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച ചടങ്ങിൽ ബഹു. കാട്ടാക്കട എം. എൽ. എ. ശ്രീ. ഐ. ബി. സതീഷ്, കേരളാ ഫയർ & റെസ്ക്യൂ സർവീസ് ഡയറക്ടർ ശ്രീ. കെ. പത്മകുമാർ. ഐ. പി. എസ്, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി ശ്രീ. എ. പി. എം. മുഹമ്മദ് ഹനീഷ് ഐ.എ.എസ്, കേരള സംസ്ഥാന മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് ചെയർപേഴ്സൺ ശ്രീമതി. ശ്രീകല. എസ്, വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ ശ്രീ. മിർ മുഹമ്മദ് അലി. ഐ. എ. എസ്, വ്യവസായ വാണിജ്യ അഡിഷണൽ ഡയറക്ടർ ശ്രീ. രാജീവ്. ജി, കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ ജില്ലാ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. സി. എസ്. പ്രദീപ് കുമാർ, പങ്കജ കസ്തൂരി ഗ്രൂപ്പ് ഓഫ് കമ്പനീസ് ഫൗണ്ടർ ഡോ. ജെ. ഹരീന്ദ്രൻ നായർ, കാട്ടാക്കട നിയോജക മണ്ഡലത്തിലെ വിവിധ ജനപ്രതിനിധികൾ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ, കാട്ടാക്കട നിയോജക മണ്ഡലത്തിലെ സംരംഭകർ തുടങ്ങിയവർ സംബന്ധിച്ചു.

സംരംഭക വർഷത്തോടനുബന്ധിച്ച് 3,39,000 നു മുകളിൽ സംരംഭങ്ങൾ സംസ്ഥാനത്തുടനീളം

സംസ്ഥാനത്തെ ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത് മുതലുള്ള എല്ലാ തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും ഇത്തരത്തിൽ സംരംഭകരുടെ ഒരു സംഗമം സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായുള്ള 'സംരംഭക സഭ'യുടെ സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനമാണ് കാട്ടാക്കട നിയോജക മണ്ഡലത്തിൽ വച്ച് നടന്നത്.

കേരളത്തിലെ ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും ശരാശരി 250-ൽ പരം സംരംഭങ്ങൾ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. സംരംഭങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉത്തേജനം പകരുവാൻ വേണ്ടി സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും രൂപീകരിച്ച പുതിയ സംരംഭങ്ങളുടെയും മുൻപ് പ്രവർത്തിച്ച് പോരുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെയും പ്രതിനിധികളുടെ അനുഭവങ്ങൾ പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതിനും, വ്യവസായ പരിതസ്ഥിതികളിൽ വരുത്തേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ, പുത്തൻ ആശയങ്ങൾ എന്നിവ ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിനുമായാണ് സംരംഭക സഭ എന്ന കൂട്ടായ്മയിലൂടെ സർക്കാർ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നത്.

ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും നിലവിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെ ഒരു കൂട്ടായ്മ രൂപീകരിക്കുക, സംരംഭകർക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെയും മറ്റ് അനുബന്ധ വകുപ്പുകളുടെയും വിവിധ സംരംഭകത്വ പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികളെയും സേവനങ്ങളെയും കുറിച്ചുള്ള ബോധവത്കരണം നടത്തുക, സംരംഭകർക്കുള്ള വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾ (ലോൺ/ ലൈസൻസ്/ സബ്സിഡി/ ഇൻഷുറൻസ് മുതലായവ) നിറവേറ്റുവാൻ വേണ്ടി പ്രാദേശിക ബാങ്കുകൾ, ഇൻഷുറൻസ് സേവനദാതാക്കൾ എന്നിവരുമായി സഹകരിക്കുവാൻ എന്റർപ്രൈസ് ഡെവലപ്മെന്റ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകളുടെ സേവനം ലഭ്യമാക്കുക, സംരംഭകരിൽ നിന്നും പോളിസി നിർമ്മാണ തലത്തിൽ ഉപയോഗിക്കാവുന്ന തരത്തിലുള്ള ഫീഡ്ബാക്ക് എടുക്കുക, പ്രാദേശിക

ആരംഭിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ആ സംരംഭകർ നേരിടുന്ന പ്രധാന വെല്ലുവിളികൾ, അവരുടെ പുതിയ ആശയങ്ങൾ, വ്യവസായിക പരിതസ്ഥിതിയിൽ വരുത്തേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ച് അവർക്കുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങൾ പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതിനും, വർഷങ്ങളായി വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾ നടത്തുന്ന സംരംഭകർക്കും അവരുടെ അനുഭവങ്ങൾ പങ്ക് വയ്ക്കുന്നതിനും അതോടൊപ്പം തന്നെ വ്യവസായ പരിതസ്ഥിതികളിൽ വരുത്തേണ്ട ഫീഡ് ബാക്കുകൾ സംരംഭകരിൽ നിന്നും ശേഖരിയ്ക്കുന്നതിനുമായി

തലത്തിലുള്ള സംരംഭക ആവാസ വ്യവസ്ഥ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിന് വേണ്ട ഫീഡ് ബാക്കും നടപടികളും സ്വീകരിക്കുക, സംരംഭകരുടെ വിവിധ വകുപ്പുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുള്ള ആവശ്യങ്ങൾക്കായി, അതാത് വകുപ്പുകളുടെ പ്രതിനിധികൾ വകുപ്പ് തലത്തിലുള്ള ബോധവത്കരണം നടത്തുക, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പിന്റെ ലോക്കൽ ഇക്കണോമിക്സ് ഡെവലപ്മെന്റ് (എൽ. ഇ. ഡി) പദ്ധതി, മാർക്കറ്റിംഗ് സഹായ പദ്ധതികൾ മുതലായവയെക്കുറിച്ച് പഞ്ചായത്ത് തലത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ഏകോപനം നടത്തുക, സംരംഭകർ പൊതുവായി അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള ഉചിതമായ പരിഹാര നടപടികളും നിർദ്ദേശങ്ങളും കണ്ടെത്തുവാൻ സംരംഭകരും വിവിധ വകുപ്പുകളുടെയും ഏജൻസികളുടെയും (കെ. എസ്. ഇ. ബി, മൈനിംഗ് & ജിയോളജി, ലേബർ, പരിസ്ഥിതി, ഐ. സി. എ. ഐ, ലീഡ് ബാങ്ക്, സഹകരണ ബാങ്ക്, മറ്റു ബാങ്കുകൾ മുതലായവ) പ്രതിനിധികളും ഉദ്യോഗസ്ഥരുമായുള്ള ചർച്ച നടത്തുക, കെ- സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളഡ്ജ്മെന്റ്, ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ എന്നിവ ലഭ്യമാക്കുവാൻ ഹെൽപ് ഡെസ്ക് സംവിധാനം രൂപീകരിക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ് സംരംഭക സഭയുടെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങൾ.

സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനത്തിന്റെ ഭാഗമായി രാവിലെ മുതൽ നിയോജക മണ്ഡലത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന സംരംഭകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിച്ചുകൊണ്ടുള്ള വ്യവസായ പ്രദർശന വിപണന മേള സംഘടിപ്പിച്ചിരുന്നു. നൂതനമായ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലധിഷ്ഠിതമായ ഉൽപന്നങ്ങളെക്കൊണ്ട് എക്സിബിഷൻ വളരെയേറെ ശ്രദ്ധേയമായി, പൊതുജനങ്ങൾക്കും സംരംഭകർക്കും ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കും ഇത് ഒരു നവ്യാനുഭവമായി മാറി. എക്സിബിഷൻ ബഹു. കാട്ടാക്കട നിയോജക മണ്ഡലം എം. എൽ. എ ശ്രീ. ഐ. ബി. സതീഷ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. വ്യവസായ വാണിജ്യ അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ ശ്രീ. രാജീവ്. ജി, ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എ. എസ്. ഷിറാസ് എന്നിവർ സംബന്ധിച്ചു. ഇതിനെത്തുടർന്ന് സംരംഭകർക്കായി പാനൽ ചർച്ച ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ചു. 20 ഓളം ലൈൻ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റുകൾ നിന്നുള്ള പ്രതിനിധികൾ ടി ചർച്ചയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും അതാത് വകുപ്പുകളെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദീകരണം നൽകുകയും സംരംഭകരുടെ ചോദ്യങ്ങൾക്ക് മറുപടി നൽകുകയും ചെയ്തു.

വിവിധ ഉദ്ദേശലക്ഷ്യങ്ങൾ പ്രാവർത്തികമാക്കി സംരംഭകർക്ക് കൈത്താങ്ങുക എന്ന വീക്ഷണത്തോടുകൂടി സർക്കാർ സംഘടിപ്പിച്ച ഈ പരിപാടിയുടെ വിജയം വിളിച്ചോതുന്നതായിരുന്നു പരിപാടിയിലെ ജനപങ്കാളിത്തം. സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനത്തിന്റെ ചുവട് പിടിച്ച് മറ്റ് ജില്ലകളിലും സംരംഭക സഭയുടെ ജില്ലാതല ഉദ്ഘാടനങ്ങൾ നടന്നു വരുന്നത് സംസ്ഥാനത്തെ സംരംഭകർക്കെല്ലാം തന്നെ ആശ്വാസമാകുമെന്ന് കണക്കാക്കാം.

തിരുവനന്തപുരത്തെ കേരളത്തിന്റെയും രാജ്യത്തിന്റെയും ഓട്ടോമോട്ടീവ് വ്യവസായങ്ങളുടെ ഹബ്ബാക്കിമാറ്റും എന്ന ലക്ഷ്യം സാക്ഷാത്കരിക്കാനുള്ള പരിശ്രമത്തിലാണ് സർക്കാർ. ഈ ശ്രമത്തിന്റെ ഭാഗമായുള്ള ഏറ്റവും പുതിയ ചുവടുവെപ്പാണ് കോൺഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ ഇന്റസ്ട്രിയുമായി ചേർന്നുകൊണ്ടുള്ള കേരള ഓട്ടോമോട്ടീവ് ടെക്നോളജി സമ്മിറ്റ് (KATS 2025). 2025 ഫെബ്രുവരി 5,6 തീയതികളിലായി തിരുവനന്തപുരത്തുവച്ച് സംഘടിപ്പിക്കുന്ന പരിപാടിയിൽ ആഗോളതലത്തിലെ പ്രധാന കമ്പനികളുൾപ്പെടെ പങ്കെടുക്കും.

ഓട്ടോമോട്ടീവ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് രംഗത്തെ അതികായരെ ഉൾപ്പെടെ കേരളത്തിലേക്ക് സ്വാഗതം ചെയ്യാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന പരിപാടിയിലൂടെ ലോകത്തിന് മുന്നിൽ സോഫ്റ്റുവെയർ ഡിഫൈൻഡ് വിഭാഗത്തിലും ഇലക്ട്രിക് വിഭാഗത്തിലും കേരളം നൽകുന്ന പിന്തുണയും മികച്ച ടാലന്റ് പൂളും അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യതയും മറ്റ് ഗുണമേന്മകളും പ്രദർശിപ്പിക്കും. ഇതിനോടകം തന്നെ സിമുലേഷൻ ആന്റ് വാലിഡേഷൻ മേഖലയിൽ ലോകത്തെ തന്നെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കമ്പനിയായ ഡി സ്പേസ്, മുൻനിര വാഹന സോഫ്റ്റ്വെയർ നിർമ്മാണ കമ്പനിയായ ആക്സിയ ടെക്നോളജീസ്, നിസാൻ ഡിജിറ്റൽ, വിസ്റ്റിയോൺ, ടാറ്റ എലക്സി തുടങ്ങി നിരവധി കമ്പനികൾ തിരുവനന്തപുരത്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ബാറ്ററികൾ, മോട്ടോറുകൾ, ചാർജിങ്ങ് സിസ്റ്റം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ഗവേഷണവും ഉൽപാദനവും സാധ്യമാക്കുന്നതിനായി വിളപ്പിൽശാലയിൽ തുടങ്ങാനൊരുങ്ങുന്ന ഇ.വി റിസേർച്ച് ആന്റ് ഇന്റസ്ട്രിയൽ പാർക്കിനെക്കുറിച്ച് ഈ സമ്മേളനത്തിലൂടെ ലോകമറിയും. ഇലക്ട്രിക് വെഹിക്കിൾ മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് മുൻഗണനാ വിഭാഗത്തിലുൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ള കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ നയത്തിന് അനുസൃതമായിത്തന്നെ കാര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ടുപോകുകയാണ്. ഞങ്ങൾ മുന്നോട്ടുവെക്കുന്ന മേഖലകളിലെല്ലാം മികച്ച നിക്ഷേപങ്ങളും കേരളത്തിലേക്ക് കടന്നുവരികയാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ കേരള ഓട്ടോമോട്ടീവ് ടെക്നോളജി സമ്മിറ്റും വലിയ വിജയമായി മാറുമെന്ന് ഉറപ്പുണ്ട്.

അൻപതിലധികം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനികൾ പങ്കെടുത്ത സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സെക്ടറൽ കോൺക്ലേവ് തിരുവനന്തപുരത്ത് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്, ബിഗ് ഡാറ്റ & അനലിറ്റിക്സ്, അഡ്വാൻസ്ഡ് മാനുഫാക്ചറിങ് ആന്റ് റോബോട്ടിക്സ് തുടങ്ങി നിരവധി മേഖലകളിൽ നിന്നുള്ള കമ്പനികൾ പങ്കെടുത്തു. നിരവധി സെഷനുകളിലായി സംഘടിപ്പിച്ച സെക്ടറൽ കോൺക്ലേവിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ലഭ്യമായിട്ടുള്ള ഗ്രാന്റുകളെക്കുറിച്ചും മറ്റ് സ്കീമുകളെക്കുറിച്ചും സ്കെയിൽ അപ്പ് പദ്ധതികളെക്കുറിച്ചുമുള്ള സംവാദങ്ങളുണ്ടായിരുന്നു. ഗ്ലോബൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇക്കോസിസ്റ്റം റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം ആഗോള വളർച്ചാ ശരാശരിയേക്കാൾ 5 മടങ്ങ് വളർച്ച രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ള ഒന്നാണ് കേരളത്തിന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇക്കോസിസ്റ്റം. ഒപ്പം നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് വലിയ പിന്തുണയാണ് സർക്കാർ നൽകുന്നത്. ഐടി ഇതര സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ഐടി മേഖലയിൽ ലഭിക്കുന്ന പിന്തുണ തന്നെ നൽകുന്നതിനും സർക്കാർ തയ്യാറായിട്ടുണ്ട്.

റോബോട്ടിക്സ്, മാരിടൈം, ലോജിസ്റ്റിക്സ്, ഹൈടെക് ഫാമിങ്, ആയുർവേദം, ഫുഡ് പ്രൊസസിങ്, ബയോ ടെക്നോളജി, റീസൈക്ലിങ് & വേസ്റ്റ് മാനേജ്മെന്റ്, ടൂറിസം, ലൈഫ് സയൻസ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെ സെക്ടറൽ മീറ്റിങ്ങുകൾ സംഘടിപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ബംഗളൂരു, ചെന്നൈ, മുംബൈ, ഡൽഹി ഇന്റസ്ട്രിയൽ റോഡ്ഷോകളും സംഘടിപ്പിച്ചു. ഇനി വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലെ റോഡ് ഷോകൾ സംഘടിപ്പിക്കും. ഇതിന് ശേഷം വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖത്തിന്റെ സാധ്യതകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനായി വിഴിഞ്ഞം കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കും. ഇത്തരത്തിലുള്ള 41 പരിപാടികളാണ് ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിന് മുന്നോടിയായി നടക്കുന്നത്. ഇതെല്ലാം വിജയകരമായി സംഘടിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിലേക്ക് കടക്കും. 2025 ഫെബ്രുവരി 21,22 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ നടക്കുന്ന ഈ അന്താരാഷ്ട്ര നിക്ഷേപക സംഗമം ഇന്നേവരെ കേരളം കാണാത്ത ചരിത്രസംഭവമായി മാറും.

ഫ്രാൻസ് ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന കൺസൽട്ടൻസി രംഗത്തെ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയായ ടി എൻ പി കൺസൽട്ടന്റ്സ് കേരളത്തിൽ തന്നെ പുതുതായി ഒരു ഓഫീസ് കൂടി ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നു. കൊച്ചി ഇൻഫോപാർക്കിലെ സൈബർ ടവർ 2ൽ ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്ന സ്ഥാപനം ഏഷ്യൻ മാർക്കറ്റിന്റെ ഓപ്പറേഷണൽ ഹബ്ബായി പ്രവർത്തിക്കും. പ്രോബ്ലം സോൾവിങ്ങ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള നൂതന രംഗങ്ങളിലും ശ്രദ്ധ ചെലുത്തുന്ന ടി എൻ പിയുടെ കേരളത്തിലെ വിപുലീകരണം സാധ്യമായത് ഈ സർക്കാരിന്റെ കാലത്താരംഭിച്ച മീറ്റ് ദി ഇൻവെസ്റ്റർ പരിപാടിയിലൂടെയാണെന്നത് അഭിമാനകരമായ ഒരു നേട്ടമാണ്. സിന്തൈറ്റ് ഗ്രൂപ്പ് എക്സിക്യുട്ടീവ് ചെയർമാൻ വിജു ജേക്കബിന്റെ കൂടി സാന്നിധ്യത്തിൽ നടന്ന ചർച്ചയിലാണ് ടി എൻ പിയുടെ വിപുലീകരണ തീരുമാനം കൈക്കൊള്ളുന്നത്.

ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ കേരളത്തിൽ കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം ഇരട്ടിയാക്കാനാണ് അധികൃതർ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലും നിർദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതിനുൾപ്പെടെ സാധിക്കുന്ന ഈ യൂണിറ്റിന്റെ വളർച്ചയാകും ഇനി കേരളത്തിൽ സംഭവിക്കാൻ പോകുന്ന ഒരു മുന്നേറ്റം.

മീറ്റ് ദി മിനിസ്റ്റർ പദ്ധതിയിലൂടെ മാത്രം കേരളത്തിലേക്ക് 15,000 കോടിയിലധികം രൂപയുടെ നിക്ഷേപം എത്തിയിട്ടുണ്ട്. വലിയ നിക്ഷേപങ്ങൾ വന്നതിനൊപ്പം നിരവധി കമ്പനികൾ വിപുലീകരിക്കാനും ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ സാധിച്ചിരുന്നു. 100 കോടിയിലധികം രൂപയുടെ നിക്ഷേപം നടത്തുന്ന സംരംഭകരുമായി നേരിട്ട് ചർച്ച നടത്തുകയും ഈ നിക്ഷേപത്തിന് വേഗതയാർജ്ജിക്കുന്നതിനായി ഒരു നോഡൽ ഓഫീസറെ നിയമിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഈ സർക്കാരിന്റെ കാലത്തു തന്നെ കല്ലിടാനും പ്രവർത്തനോദ്ഘാടനം നിർവ്വഹിക്കാനും സാധിക്കുന്നു. കേരളം അതിവേഗം മുന്നോട്ടുകുതിക്കുകയാണ്. സമാനതകളില്ലാതെ.

വിഴിഞ്ഞം തുറമുഖം ഈ സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് യാഥാർത്ഥ്യമായതോടെ കേരളം ആഗോള വ്യവസായ ഭൂപടത്തിൽ ഒഴിഞ്ഞുകൂടാൻ പറ്റാത്ത ഒരിടമായിക്കഴിഞ്ഞു. ഈ അവസരം പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിന് മുന്നോടിയായി വിഴിഞ്ഞം കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കുകയാണ്. അന്താരാഷ്ട്രതലത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സുപ്രധാന മാരിടൈം, ലോജിസ്റ്റിക്സ് കമ്പനികൾ പങ്കെടുക്കുന്ന കോൺക്ലേവ്, മാരിടൈം & ലോജിസ്റ്റിക്സ് രംഗത്ത് രാജ്യത്തിന്റെ ഹബ്ബാകാനൊരുങ്ങുന്ന കേരളത്തിന് പുത്തനൂർജ്ജം പകരും. 2025 ജനുവരി 28,29 തീയതികളിലായി തിരുവനന്തപുരത്തുവച്ച് സംഘടിപ്പിക്കുന്ന കോൺക്ലേവിൽ കെ എസ്.ഐ.ഡി. സിക്കൊപ്പം വിഴിഞ്ഞം ഇന്റർനാഷണൽ സീപോർട്ട് (വിസിൽ)ഉം തിരുവനന്തപുരം ചേമ്പർ ഓഫ് കൊമേഴ്സും സഹകരിക്കുന്നുണ്ട്.

വിഴിഞ്ഞം കേന്ദ്രമാക്കി സംസ്ഥാന സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ള വിഴിഞ്ഞം-കൊല്ലം-പുനലൂർ വ്യവസായ ഇടനാഴിക്ക് കിഫ്ബി അംഗീകാരം ലഭിച്ച് മാസങ്ങൾക്കകമാണ് ഈ കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. ഇതിന് ശേഷം സംഘടിപ്പിക്കുന്ന ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിലൂടെയും വിഴിഞ്ഞമുൾപ്പെടെയുള്ള പ്രദേശങ്ങളിൽ വലിയ നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്.

Tupetalz®

Tupetalz

Premium Chocolate and Compound

Unlock the power of chocolate

MKP CHOCOLATIERS, MUNNAR
Odackacity, Koompanpara
All types of Chocolaters & Materials

8921795936 - 8590325401
mkpchocolatiersmunnar@gmail.com

Read More

- Pure Dark Chocolate
- Dark Chocolate
- Milk Chocolate
- White Chocolate
- Assorted Chocolate
- Nuts Chocolate

- Choco Chips
- Rum & Rice Chocolate
- Dark Compund
- Milk Compound
- White Compound

ഡോ. സുധീർ ബാബു

പഴയ സാധനങ്ങൾ വിറ്റ് കാശാക്കാം, കടയ്ക്കുള്ളിൽ മറ്റൊരു കട തുടങ്ങാം, ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ നേരിട്ട് വിൽക്കാം

എത്രയെത്ര ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ

പ്രളയത്തിന്റെ ക്രോധം ആ കൈത്തറി ഗ്രാമത്തെ തകർത്തെറിഞ്ഞു. നെയ്ത്ത് തറികളും വിൽക്കാൻ തയ്യാറാക്കി വെച്ചിരുന്ന വസ്ത്രങ്ങളും നെയ്യാൻ സംഭരിച്ചിരുന്ന തുണികളുമെല്ലാം വെള്ളത്തിന്റെ കുത്തൊഴുക്കിൽ ഉപയോഗശൂന്യമായി. ചേറിൽ പുതഞ്ഞ തുണികൾ നെയ്ത്തുകാരുടെ ഹൃദയം തകർത്തു. ആകപ്പാടെ അവർക്കുണ്ടായിരുന്ന ജീവനോപാധി ആർത്തലച്ചെത്തിയ പ്രളയം വിഴുങ്ങി. ചേന്ദമംഗലം എന്ന കൈത്തറി ഗ്രാമം നിശബ്ദമായി. കണ്ണുനീർ വറ്റിയ മിഴികളുമായി നെയ്ത്തുകാർ ശൂന്യതയിലേക്ക് നോക്കിനിന്നു.

ലക്ഷ്മി മേനോനും ഗോപി പാറയിലും കടന്നു ചെന്നത് സ്വപ്നങ്ങൾ നഷ്ടപ്പെട്ട ആ ഗ്രാമത്തിലേക്കായിരുന്നു. നശിച്ചു പോയ വസ്ത്രങ്ങളിൽ ഒളിച്ചിരുന്ന തേങ്ങലുകൾ അവരുടെ മനസിൽ വിഷാദം നിറച്ചു. ചേന്ദമംഗലം ഗ്രാമത്തിന്റെ ദുഃഖം അവരുടെ കൂടി ദുഃഖമായി മാറി. മണ്ണിലും ചേറിലും കുഴഞ്ഞ വസ്ത്രങ്ങൾ എന്തുചെയ്യണമെന്നറിയാതെ അവർ ആദ്യം പകച്ചു നിന്നു. അപ്പോഴാണ് ലക്ഷ്മിയുടെ മനസിൽ ആ ആശയം പൊട്ടിവിരിയുന്നത്.

അങ്ങിനെ കേരളത്തിന്റെ സ്വന്തം ചേക്കുട്ടി പിറന്നു. നശിച്ചുപോയി എന്ന് കരുതിയ വസ്ത്രങ്ങളിൽ നിന്നും അവർ ചേക്കുട്ടി എന്ന പാവക്കുട്ടിയെ നിർമ്മിച്ചു. വളരെ വേഗത്തിലാണ് ചേക്കുട്ടി പൊരുതുന്ന ജനതയുടെ വികാരമായി മാറിയത്. ചേക്കുട്ടി പ്രളയത്തിൽ മുങ്ങിപ്പോയ കേരളത്തിലെ

ജനതയുടെ ആശയും ആവേശവുമായി. കേരളത്തിന്റെ അതിജീവന മന്ത്രമായി ചേക്കുട്ടി മാറി. ചേറിൽ നിന്നും പിറന്ന ചേന്ദമംഗലത്തിന്റെ പാവക്കുട്ടി ആ ഗ്രാമത്തിന് പുതിയ ജീവൻ പകർന്നേകി.

സാധാരണ സാരിക്ക് വില 1300 രൂപയാണ്. അത്തരമൊരു സാരിയിൽ നിന്നും ഏകദേശം 360 പാവക്കുട്ടികളെ ഉണ്ടാക്കാം. ഒരു പാവക്കുട്ടിക്ക് 25 രൂപ വില കിട്ടിയാൽ ഒരു സാരിയിൽ നിന്നും 9000 രൂപ ലഭിക്കും. ഇവിടെ വസ്ത്രങ്ങൾ മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നമായി മാറുകയും മൂല്യവർദ്ധനവ് (ValueAddition) സംഭവിക്കുകയും ചെയ്തു. ഇതിലൂടെ ചേന്ദമംഗലം തിരിച്ചു പിടിച്ചത് നഷ്ടപ്പെട്ട് പോയ ജീവിതങ്ങളായിരുന്നു.

റീകൊമേഴ്സ് (Recommerce) എന്ന തന്ത്രം പ്രസക്തമാകുന്നത് ഇവിടെയാണ്. ഒരു വസ്തുവിനെ റീസൈക്കിൾ ചെയ്ത് മറ്റൊരു മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപ്പന്നമാക്കി മാറ്റാം. ഉപയോഗിച്ച് കഴിഞ്ഞ വസ്തുക്കൾ സെക്കൻഡ് ഹാന്റായി വിൽക്കാം. പഴയ വസ്തുക്കൾ പങ്ക് വെക്കുകയോ വാടകയ്ക്ക് നൽകുകയോ ചെയ്യാം. ഒരു വസ്തുവിനെ മറ്റൊരു ഉപയോഗത്തിനായി രൂപവ്യത്യാസം വരുത്താം. ഇതെല്ലാം റീകൊമേഴ്സ് എന്ന തന്ത്രമാണ്.

അഴുക്ക് കയറി നശിച്ചുപോയി എന്ന് കരുതിയ ചേന്ദമംഗലത്തെ വസ്ത്രങ്ങളെ മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നമാക്കി പരിവർത്തനം ചെയ്തു. ഒന്നും വേസ്റ്റ് അല്ല. ഓരോ വസ്തുക്കളും വീണ്ടും വാണിജ്യത്തിനായി ഉപയോഗിക്കാം എന്ന് ചേക്കുട്ടിയുടെ കഥ നമ്മെ പഠിപ്പിക്കുന്നു. പഴയ വസ്തുക്കളിൽ നിന്നും വീണ്ടും ബിസിനസ് സൃഷ്ടിക്കുന്ന മാജിക് റീകൊമേഴ്സ് കാണിച്ചു തരുന്നു. നമുക്ക് ചുറ്റുപാടും ഒന്ന് കണ്ണോടിക്കാം. ഇത്തരത്തിലുള്ള ധാരാളം അവസരങ്ങൾ നമ്മെ കാത്ത് ചുറ്റിലുമുണ്ട്.

ഷിപ്പിംഗ് കണ്ടെയ്നറുകൾ വീടുകളും ഷോപ്പുകളും പണിയാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു. പഴയ ഒരു കെട്ടിടം പൊളിച്ചു കളയാതെ നവീകരിച്ച് മറ്റൊരു ആവശ്യത്തിനായി തയ്യാറാക്കുന്നു. വായിച്ചു കഴിഞ്ഞ പുസ്തകങ്ങൾ പരസ്പരം പങ്ക് വെയ്ക്കുന്നു. ഉപയോഗിച്ച വസ്ത്രങ്ങൾ വീണ്ടും വിൽക്കുന്നു. ഒരു കെട്ടിടം പൊളിച്ച് അതിലെ ഓരോ വസ്തുവും മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾക്കായി വിനിയോഗിക്കുന്നു. ഇത്തരം പുനരുപയോഗം പരിസ്ഥിതിക്ക് വളരെ അനുഗ്രഹമാണ്. റീകൊമേഴ്സ് വലിയൊരു സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തം കൂടിയാണ് നിർവഹിക്കുന്നത്. പഴയതെന്ന് പറഞ്ഞ് തള്ളിക്കളയാതെ അവയുടെ വാണിജ്യ സാധ്യത പരിശോധിക്കൂ. റീകൊമേഴ്സ് പുതിയ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് മുന്നിൽ തുറക്കും.

കടയ്ക്കുള്ളിലെ കട (Store Within A Store)

നിങ്ങൾ ന്യൂയോർക്ക് സന്ദർശിക്കുകയാണ്. ഗാർമെന്റ് ഡിസ്ട്രിക്റ്റിലൂടെ കടന്നുപോകുമ്പോൾ നിങ്ങൾ മസീസ് (Macy's) ഫാഷൻ സ്റ്റോർ കാണുന്നു. കുറച്ച് വസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങിയേക്കാമെന്ന് കരുതി സ്റ്റോറിൽ കയറുന്ന നിങ്ങളെ സ്റ്റോറിന്റെ അകത്തളം അതിശയിപ്പിക്കുന്നു. അതാ ആ ഫാഷൻ സ്റ്റോറിനുള്ളിൽ സ്റ്റാർബക്സിന്റെ കോഫി ഷോപ്പ്. ആളുകൾ

നിങ്ങൾ ന്യൂയോർക്ക് സന്ദർശിക്കുകയാണ്. ഗാർമെന്റ് ഡിസ്ട്രിക്റ്റിലൂടെ കടന്നുപോകുമ്പോൾ നിങ്ങൾ മസീസ് (Macy's) ഫാഷൻ സ്റ്റോർ കാണുന്നു. കുറച്ച് വസ്ത്രങ്ങൾ വാങ്ങിയേക്കാമെന്ന് കരുതി സ്റ്റോറിൽ കയറുന്ന നിങ്ങളെ സ്റ്റോറിന്റെ അകത്തളം അതിശയിപ്പിക്കുന്നു.

അവിടെ ഇരുന്ന് വർത്തമാനം പറയുന്നു, കാപ്പി കുടിക്കുന്നു, സ്നാക്സ് കഴിക്കുന്നു, ചിലർ വസ്ത്രങ്ങൾ തിരയുന്നു. വ്യത്യസ്തമായ അനുഭൂതി പകരുന്ന അന്തരീക്ഷം. ഈ അനുഭവം നിങ്ങളുടെ ഹൃദയത്തിൽ ആഴത്തിൽ പതിയുന്നു.

ന്യൂയോർക്കിൽ മാത്രമല്ല ഇന്ന് ലോകത്തിൽ എല്ലായിടങ്ങളിലും ഇത്തരം സ്റ്റോറുകൾ കാണാൻ കഴിയും. അത് ഫാഷൻ സ്റ്റോറിനൊപ്പം കോഫീ ഷോപ്പ് ആകാം. കോഫിഷോപ്പിനൊപ്പം ബുക്ക് സ്റ്റോറോ കൗതുക വസ്തുക്കളുടെ ഷോപ്പോ (Curio Shop) ആകാം. കോഫിഷോപ്പിലേക്ക് കടന്നു ചെല്ലുന്നവർ പുസ്തകങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നു. വിൽക്കാൻ വെച്ചിരിക്കുന്ന ക്യൂരിയോസ് എടുത്തു നോക്കുന്നു, വാങ്ങുന്നു. ഇവിടെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ബിസിനസുകൾ ഒരു കൂരയ്ക്ക് കീഴിൽ ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുകയും പരസ്പരം സഹകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

കടയ്ക്കുള്ളിലെ കട (Store Within A Store) എന്ന തന്ത്രം കൂടുതൽ വിൽപ്പന നേടുവാൻ ബിസിനസുകളെ സഹായിക്കുന്നു. ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങുവാൻ വരുന്ന ഉപഭോക്താവിനെ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിവക്കുവാൻ ഈ തന്ത്രത്തിന് സാധിക്കുന്നു. സ്റ്റോർ സ്പേസ് കൂടുതൽ ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിക്കുവാനും കച്ചവടം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും സ്റ്റോറുകളുടെ ഈ സംയോജനം കാരണമാകുന്നു. വലിയ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകൾ ചെറിയ സ്റ്റോറുകൾക്കായി സ്ഥലം നൽകുന്നത് ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടില്ലേ?. വലിയ വാടക ചുമത്താതെ വിൽപ്പനക്ക് മേൽ ഫീസ് ഈടാക്കുകയാണ് ഇത്തരം വലിയ സ്റ്റോറുകൾ ചെയ്യുന്നത്.

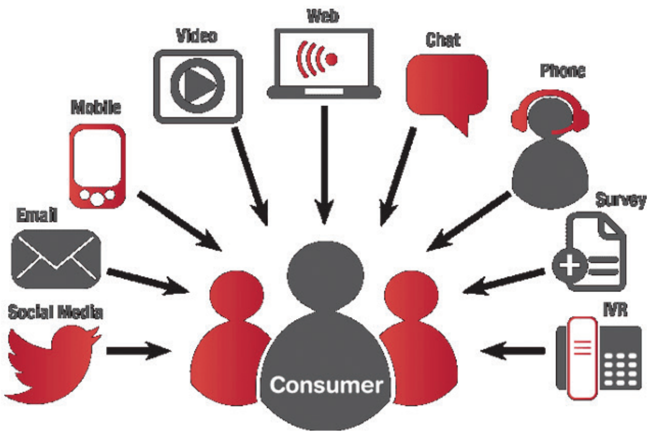
ലെവിസ് (Levis), അഡിഡാസ് (Adidas) മുതലായ ആഗോള ബ്രാൻഡുകൾ ഈ തന്ത്രം പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നുണ്ട്. തങ്ങളുടെ അതേ രംഗത്തുള്ള ബിസിനസുകൾക്കോ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റ് രംഗങ്ങളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസുകൾക്കോ സ്പേസ് പങ്കിട്ട് ഒരുമിച്ച് ബിസിനസ് ചെയ്യുവാനുള്ള അവസരം ഇതിലൂടെ അവർ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഒരു സ്റ്റോറിൽ കയറുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിഭിന്നങ്ങളായ, മികച്ച ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുവാനുള്ള അവസരം ഇതിലൂടെ ലഭ്യമാകുന്നു.

ഒരു സ്റ്റോർ മറ്റ് സ്റ്റോറുകൾക്ക് ആതിഥേയത്വം വഹിക്കുന്നതായി നമുക്കിവിടെ കാണാം. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നല്ല അനുഭവങ്ങൾ സമ്മാനിക്കുവാൻ ഇത്തരം സ്റ്റോറുകൾക്ക് സാധിക്കുന്നു. വായന ആസ്വദിച്ചു കൊണ്ടൊരു കാപ്പി കുടിക്കുക, കുടുംബത്തിനൊപ്പം പർച്ചേസ് ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരുമിച്ച് ഭക്ഷണം ആസ്വദിക്കുവാൻ സൗകര്യമുണ്ടാകുക, വസ്ത്രങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ അതിനുയോജിച്ച ആഭരണങ്ങൾ കൂടി തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ കഴിയുക. ഇത്തരം മനസ്സിൽ തട്ടുന്ന അനുഭവങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെടാത്തവർ ആരാണുണ്ടാവുക?

നിങ്ങൾക്കും ഈ തന്ത്രം പ്രയോഗത്തിൽ വരുത്താം. നിങ്ങളുടെ റീട്ടെയിൽ സ്റ്റോറിന് കൂടുതൽ സ്ഥലസൗകര്യമുണ്ടെങ്കിൽ എന്തുകൊണ്ട് മറ്റൊരു സ്റ്റോറിന് കൂടി അവിടെ ഇടം നല്കിക്കൂടാ? നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അല്ലാതെ അതേ ബിസിനസ് മേഖലയിലെ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ഒരു സ്റ്റോർ കൂടി ഒരുമിച്ച് വന്നാൽ അത് നിങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയെക്കൂടി അഭിവൃദ്ധിപ്പെടുത്തും. അതല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസുമായി ഒട്ടും തന്നെ ബന്ധമില്ലാത്ത മറ്റ് ബിസിനസുകൾക്കായി ഇടം നൽകാം. ഇ-കൊമേഴ്സ് ബിസിനസുകളും ഈ തന്ത്രം പ്രയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറിന്റെ ഉള്ളിൽ വിവിധങ്ങളായ പല ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകൾ കൂടി കൂട്ടിച്ചേർക്കാം. കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കുവാനും വരുമാനം ഉയർത്താനും ഈ തന്ത്രം മികച്ചതാണ്.

നേരിട്ട് വിൽക്കാം (Direct Selling)

നിങ്ങൾ ഫേസ്ബുക്ക് പേജിൽ ന്യൂസ്ഫീഡുകൾ നോക്കുകയാണ്. അപ്പോഴതാ ഒരു പരസ്യം നിങ്ങളുടെ കണ്ണിലുടക്കുന്നു. അലൻ സോളിയുടെ (Allen Solly) വളരെ മനോഹരമായ ഒരു ജാക്കറ്റ് ആകർഷകമായ വിലയിൽ ലഭിക്കുമെന്ന പരസ്യം. ആ വില നിങ്ങൾക്ക് വിശ്വസിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നില്ല. ഇത്ര നല്ലൊരു ബ്രാൻഡിന്റെ വസ്ത്രം മറ്റൊരിടത്തും കിട്ടാത്ത വിലയിൽ ഓൺലൈനിലൂടെ



നേരിട്ട് ഓർഡർ ചെയ്യാം. നിങ്ങൾ ആ ഓഫർ നഷ്ടപ്പെടുത്തുന്നില്ല. ഉടൻ തന്നെ പണം നൽകി ആ ഓഫർ സ്വീകരിക്കുന്നു.

സോഷ്യൽ മീഡിയകളിൽ ഇത്തരം പരസ്യങ്ങളും ഓഫറുകളും ഇപ്പോൾ തുടർച്ചയായി നിങ്ങൾക്ക് കാണാം. പ്രമുഖ ബ്രാൻഡുകൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഓൺലൈനിലൂടെ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുകയാണ്. പലപ്പോഴും അവിശ്വസനീയമായ വിലക്കുറവിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു. സാധാരണ ഷോറൂമുകളിൽ പോയി വാങ്ങിക്കൊണ്ടിരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇപ്പോൾ വിരൽത്തുമ്പുകളിൽ എത്തിയിരിക്കുന്നു. ഒരിടത്തും പോകേണ്ട. എവിടെയിരുന്നും ഓർഡർ ചെയ്യാം. ഓഫറുകൾ നോക്കി ബുദ്ധിപരമായി വാങ്ങിച്ചാൽ കാശും ലാഭം.

ബിസിനസുകളെ ടെക്നോളജി അടിമുടി മാറ്റിമറിച്ചിരിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ ഇടനിലക്കാരെ ആശ്രയിക്കേണ്ട കാലഘട്ടത്തിന് മാറ്റം വന്നിരിക്കുന്നു. ഉൽപ്പാദകന് നേരിട്ട് തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കസ്റ്റമേഴ്സിന് വിൽക്കാം. ഉൽപ്പാദകനും കസ്റ്റമർക്കും ഇടയിൽ മറ്റാരുമില്ല. ഇത്തരം നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പനയിൽ (Direct Selling) ഇടനിലക്കാരുടെ കമ്മീഷനുകൾ ഒഴിവാക്കുവാൻ ഉൽപ്പാദകന് സാധിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മികച്ച ഓഫറുകൾ നൽകുവാൻ ഇതിലൂടെ അവർക്ക് കഴിയുന്നു.

നിങ്ങൾ രാവിലെ വീട്ടിൽ പത്രവും വായിച്ച് ഇരിക്കുകയാണ്. അപ്പോളതാ ഒരു പെൺകുട്ടി ഗേറ്റ് കടന്നുവരുന്നു. അവളുടെ കയ്യിലെ ബാഗിൽ പലവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ. അവ അവൾ നിങ്ങൾക്ക് മുന്നിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നു. ചടുലതയോടെ, വാക്ചാതുരിയോടെ അവൾ നിങ്ങളെ കയ്യിലെടുക്കുന്നു. നിങ്ങൾ അവളിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നു. നിങ്ങളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അതൊരു നല്ല ഡീൽ ആണെന്ന് നിങ്ങൾ വിശ്വസിക്കുന്നു. കടയിൽപ്പോയി വാങ്ങുന്നതിനെക്കാൾ ലാഭം അതിനുണ്ടെന്ന് കരുതുന്നതിനാൽ നിങ്ങൾ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങിക്കുന്നു.

ഉൽപ്പാദകൻ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഹോൾസെയിലർക്കോ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്കോ വിൽക്കുന്നില്ല. അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകൾ വഴി ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നു. ഇത്തരമൊരു ബിസിനസ് തന്ത്രം വഴി ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കുവാൻ അവർക്ക് സാധിക്കുന്നു. വിൽപ്പന ചാനലിൽ (Sales Channel) കൂടുതൽ നിയന്ത്രണം കൈവരിക്കാൻ ഇത് അവരെ സഹായിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കളും കമ്പനിയും തമ്മിൽ നേരിട്ടാണ് സംവദനം (Communication). ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള കൃത്യമായ അഭിപ്രായങ്ങൾ കമ്പനിക്ക് ലഭിക്കുന്നു. ഇത് തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിരന്തരം മെച്ചപ്പെടുത്താൻ അവരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു. ഇടനിലക്കാരുള്ള വിൽപ്പന ചാനലിൽ ഉൽപ്പാദകനും ഉപഭോക്താവും തമ്മിൽ നേരിട്ടുള്ള സംവദനം സാധ്യമാകുന്നില്ല. എന്നാൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് (Direct Selling) ഇത് സാധ്യമാക്കുന്നു.

ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗിൽ കമ്പനിയുടെ ലാഭവും കൂടുതലാണ്. ഇടനിലക്കാരുടെ കമ്മീഷൻ ഒഴിവാകുന്നതോട് കൂടി ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ കമ്പനിക്ക് കഴിയുന്നു. കൂടുതൽ മികച്ച ഓഫറുകൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുവാനും ഇതുമൂലം അവർക്ക് സാധിക്കുന്നു. സിംഗിൾ ലെവൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് ഉൽപ്പാദകനും ഉപഭോക്താവിനും ഗുണകരമായി മാറുന്നു.

ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കി ലാഭകരമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എങ്ങിനെ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കും എന്ന കൺഫ്യൂഷൻ നിങ്ങൾക്കുണ്ടോ? എങ്കിൽ ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് (Direct Selling) നല്ലൊരു തന്ത്രമാണ്. ഇന്റർനെറ്റ് നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഓരോ ഉപഭാക്താവിന്റേയും അടുത്തെത്തിക്കും. നിങ്ങളുടെ വെബ്സൈറ്റിലൂടെ, സോഷ്യൽ മീഡിയയിലൂടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രോമോട്ട് ചെയ്യാം, വിൽക്കാം. നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിലേക്ക് എത്താനുള്ള നല്ലൊരു മാർഗ്ഗമാകുന്നു ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗ് (Direct Selling).

ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ: ചെറുതായി തുടങ്ങാനും വലുതായി വളരാനും

നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി എന്നതാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിൻറെ മുദ്രാവാക്യം. വ്യവസായ വകുപ്പിൻറെ പുതിയ കാഴ്ചപ്പാട് നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സംരംഭങ്ങളെ വളർത്തിക്കൊണ്ടു വരിക എന്നുള്ള താണ്. ഇതാണ് കേരളത്തിലെ ഭൂപ്രകൃതിയും സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളും പരിഗണിക്കുമ്പോൾ ഏറ്റവും അനുയോജ്യം. ചെറുതായി തുടങ്ങിയാൽ മതി വലുതായി വളരണം എന്നുള്ള ആഗ്രഹം സംരംഭകരിൽ ഉണ്ടായിരുന്നാൽ മതി. കൂടുതൽ പേർക്ക് സംരംഭമേഖലയിലേക്ക് കടന്നുവരാനും ഒട്ടനവധി സംരംഭങ്ങൾ പുതുതായി ഉദയം കൊള്ളാനും നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ വഴിതുറക്കും.

നാനോ സംരംഭങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ

ഏതൊരു സംരംഭത്തെയും പോലെ നാനോ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോഴും പ്രധാനമായും വിലയിരുത്തേണ്ട രണ്ടു ഘടകങ്ങൾ സാങ്കേതികവും സാമ്പത്തികവുമായ സാധ്യതകളാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനും അവ നിലനിർത്തുന്നതിനും ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയും പദ്ധതി ചെലവിനേക്കാൾ ഉപരിയായി ലാഭകരമായി വിറ്റഴിക്കാൻ അവസരമുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കു കയും ചെയ്യുന്ന ആഴത്തിലുള്ള പഠനമാണ് ഒന്നാമത്തെ സാങ്കേതിക സാധ്യതാ പഠനം. സാമ്പത്തിക നേട്ടമാണ് രണ്ടാമത്തേത്. വിപണന സാധ്യതകൾ ആണ് ഒരു സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കു ന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനഘടകം എന്ന് പറയാം. ഏറെ പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ട ഘടകവും ഇതാണ്. വിപ ണനം സാധ്യമെങ്കിൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്. ഇതാണ് സാമ്പത്തിക സാധ്യതകളിൽ പരിശോധി ക്കുന്നത്.

പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും

നാനോ സംരംഭങ്ങളുടെ ഒരു സവിശേഷത അത് പാർട്ട്ടൈം ആയും ഹോബിയായും ബിസിനസ് രംഗത്തേക്ക് കടന്നു വരാൻ അവസരം ഒരുക്കുന്നു എന്നതാണ്. നമ്മുടെ പല ഹോബികളും വലിയ വ്യവസായ സാധ്യത ഉള്ളതും കുറഞ്ഞ കിടമത്സരം നിലനിൽക്കുന്നതുമായ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ ആണ്. കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങൾ, ആർട്ട് വർക്കുകൾ, ഇൻറീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ, പെയിൻറിം ഗുകൾ, ഗാർമെൻറ്സ് മേക്കിങ്, ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ, മൃഗപരിപാലനം, നഴ്സറി കൾച്ചർ, ഫാമുകൾ, ആടയാഭരണങ്ങൾ, ഡ്രസ്സുകൾ, സൗന്ദര്യവർധക വസ്തുക്കൾ, തുടങ്ങി നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഹോബി എന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മാത്രം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നവയാണ്. ഇത്തരം പ്രവർത്തികൾ ഹോബിയാക്കിയവർ മനസ്സുവെച്ചാൽ വലിയതോതിലുള്ള ബിസിനസ് അവസരങ്ങളും ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ കഴിയും. ഇതിന് നാനോ സംരംഭങ്ങൾ വഴി ഒരുക്കും.

എന്തുകൊണ്ട് നാനോ ?

* വളരെ കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ തുടങ്ങാം
* ഉൽപാദനത്തിന് അനുസരിച്ചുള്ള വിപണി കണ്ടെത്താൻ എളുപ്പമാണ്
* ഏറെ സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾ നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയിൽ ഉണ്ടാകില്ല
* ക്രെഡിറ്റ് വിൽപ്പന ഉണ്ടാകാനുള്ള സാധ്യത കുറവായിരിക്കും
* മിക്കവാറും നേരിട്ട് വിൽപന നടത്തുന്നതിനാൽ മെച്ചപ്പെട്ട ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കാനും സാധ്യതയുണ്ട്
* പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും വ്യവസായങ്ങൾ ചെയ്യാം.
* പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും കുടിൽ വ്യവസായവും ആയിരിക്കും
* കുടുംബ കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ ഉൽപാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും
* വീട്ടമ്മമാർക്ക് സ്വയംതൊഴിൽ എന്ന നിലയിൽ അനായാസം ആരംഭിക്കാം
* ടെൻഷനില്ലാതെ സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരാം
* വിപണന സാധ്യതകൾക്ക് അനുസരിച്ച് ഉല്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും പുതിയ പ്ലാൻറുകൾ തുടങ്ങുവാനും സൗകര്യം ലഭിക്കും
* ആവശ്യമുള്ളത് ചെറിയ തുകകൾ ആകയാൽ വായ്പ ലഭിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം മികച്ചതായിരിക്കും
* സംരംഭകർ തന്നെ തൊഴിലാളിയായും പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ നാനോ വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നും വൻ വിജയങ്ങൾ കൊയ്യുവാൻ കഴിയും.

5HP വരെ പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് വേണ്ട

അഞ്ച് എച്ച്.പി വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശസ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസ് നിന്നും ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് സർക്കാർ ഉത്തരവായിട്ടുണ്ട്. നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് സർക്കാർ നൽകുന്ന വലിയ പ്രോത്സാഹനമാണ് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. 2020 ജനുവരി 21നാണ് സർക്കാർ ഇതുസംബന്ധിച്ച് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. എന്നാൽ വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും സംരംഭകർ സമ്പാദിക്കേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്.

നാനോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി രണ്ടു സഹായ പദ്ധതികൾ

1) നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്കുള്ള പലിശ സബ്സിഡിയാണ് ആദ്യത്തേത്. ഇത് കൂടുതൽ ലളിതമാക്കിയിരിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ എടുക്കുന്ന വായ്പയുടെ ആറ് ശതമാനമാണ് സർക്കാർ പലിശ ഇളവായി തിരിച്ചു നൽകുക. അവർ കൈപ്പറ്റിയ വായ്പയുടെ പലിശയാണ് സബ്സിഡിയായി നൽകുക. ഇത് വ്യവസായത്തിനും വ്യാപാരത്തിനും, ഫാമുകൾക്കും, സേവനത്തിനും എല്ലാം ലഭിക്കും.

2) 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള പ്രോജക്ടുകൾക്ക് നാലു ലക്ഷം രൂപ (40 ശതമാനം) വരെ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള മാർജിൻ മണി നാനോ പദ്ധതിയാണ് അടുത്തത്.

ഈ രണ്ടു പദ്ധതികളും സംസ്ഥാന സർക്കാർ വിജയകരമായി നടപ്പാക്കി വരുന്നു.

(സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജില്ലയിലെ പ്രമുഖ പൊതുമേഖലാ ബാങ്കുകളുമായി ചേർന്ന് സംരംഭകർക്കായി 'MSME CONNECT' എന്ന പേരിൽ ശില്പശാലകൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയുണ്ടായി. നിരവധി ബാങ്കുകൾ ഒരുമിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്ന പരമ്പരാഗത രീതിയിലുള്ള 'ലോൺ മേളകൾക്ക്' പകരം ഓരോ സംരംഭകനും പ്രത്യേക പരിഗണന ഉറപ്പാക്കത്തക്ക രീതിയിൽ, ഓരോ ബാങ്കുകളിലും താൽപര്യം പ്രകടിപ്പിച്ച സംരംഭകരെ ഫീൽഡ് തലത്തിൽ കണ്ടെത്തി, അതാത് ബാങ്കുകളുമായി സഹകരിച്ച് വെവ്വേറെ ശില്പശാലകളാണ് സംഘടിപ്പിച്ചത്. ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ ബാങ്ക് ഉന്നതോദ്യോഗസ്ഥരുമായി തങ്ങളുടെ പദ്ധതി സംബന്ധിച്ച് സംവദിക്കാൻ സംരംഭകർക്ക് അവസരമൊരുക്കിയത് വേറിട്ട അനുഭവമായി മാറി.

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം തിരുവനന്തപുരം കാനറാ ബാങ്കുമായി സഹകരിച്ച് ഡിസംബർ 23 -ാം തീയതി തൈക്കാട് ഗസ്റ്റ് ഹൗസിൽ വച്ച് ശിൽപ ശാല സംഘടിപ്പിക്കുകയുണ്ടായി. പ്രസ്തുത പരിപാടിയിൽ 110 സംരംഭകർ പങ്കെടുത്തു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. എ. എസ്. ഷിറാസ് അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച ചടങ്ങിൽ കാനറാ ബാങ്ക് ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. പ്രദീപ്. കെ. എസ്. ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചു. ലീഡ് ബാങ്ക് മാനേജർ ശ്രീ. ജയമോഹൻ. എസ്, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർ ശ്രീ. ഷരത്ത്. വി. എസ്, കാനറാ ബാങ്ക് ഡിവിഷണൽ മാനേജർ ശ്രീ. ചേതൻ ഇൻ, കാനറാ ബാങ്ക് അസിസ്റ്റന്റ് ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. ശ്രീനിവാസ കുമാർ. ഡി, ലെ വിൻ സി. ഇ. ഒ ശ്രീ. വിനോദ്. കെ. ശ്രീധരൻ, കെ. എസ്. എസ്. ഐ. എ. ജില്ലാ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. പ്രദീപ് കുമാർ. സി. എസ്, വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർ ശ്രീ. ഷിജു. ബി. എസ്, ഉപ ജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ ശ്രീ. പ്രവീൺ രാജ്. റ്റി. ആർ എന്നിവർ പങ്കെടുത്തു. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും കാനറാ ബാങ്കിന്റെയും സ്കീമുകൾ ഉൾക്കൊള്ളിച്ച പ്രസന്റേഷനുകളും സംരംഭകരു മായുള്ള ഇന്ററാക്റ്റീവ് സെക്ഷനും ഉൾക്കൊള്ളിച്ചു.

ഓരോ ബാങ്കുകൾക്കും ആ ബാങ്കുമായി ഇടപാട് നടത്താൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സംരംഭകരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നതിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ നടപടി സ്വീകരിച്ച തിനെ ബാങ്ക് പ്രതിനിധികളും സംരംഭകരും ഒരുപോലെ പ്രശംസിച്ചു. ഇവയുടെ തുടർച്ചയായി ബാങ്ക് പ്രതിനിധികളെയും, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം പ്രതിനിധികളെയും സംരംഭകരെയും ഉൾപ്പെടുത്തി വാട്സ്ആപ്പ് ഗ്രൂപ്പുകൾ ആരംഭിക്കുകയും സംരംഭകരുടെ സംശയങ്ങൾ നിവാരണം ചെയ്യുന്ന തിനും പരാതി പരിഹാരത്തിനും ഒരു സ്ഥിരം സംവിധാനമായി ഈ ഗ്രൂപ്പുകൾ പ്രവർത്തിക്കുമെന്ന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ഉറപ്പു നൽകുകയും ചെയ്തു. 'MSME CONNECT' പരിപാടി കളുടെ വിജയത്തെ തുടർന്ന് കൂടുതൽ ബാങ്കു കളുമായി ചേർന്ന് ഇത്തരം പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ അണിയറയിൽ നടന്നുവരുന്നു.

കളമശ്ശേരി മുനിസിപ്പാലിറ്റിയിൽ PMFME പദ്ധതി പ്രകാരം വിപുലീകരണം നടത്തിയ URBAN TASTY എന്ന ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭത്തിന്റെ ഉദ്ഘാടനം ബഹു: വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. പി രാജീവ് നിർവഹിച്ചു. എറണാകുളം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീ. നജീബ് പി എ ആദ്യ വിൽപ്പന നടത്തി. കളമശ്ശേരി മുനിസിപ്പൽ ചെയർപേഴ്സൺ കുമാരി. സീമ കണ്ണൻ ചടങ്ങിന് മുഖ്യ അതിഥി ആയി.

35% സബ്സിഡിയോടെ നടപ്പിലാകുന്ന PMFME (Prime Minister Formalisation of Micro Food Enterprises) പദ്ധതിയിൽ കേരള ബാങ്ക് കളമശ്ശേരി ശാഖയിൽ നിന്ന് ലോൺ എടുത്താണ് കമ്പനിയിലേക്ക് വേണ്ട മെഷിനറി വാങ്ങിയിരിക്കുന്നത്. ഭർത്താവ് നസീർ ഇല്ലിക്കലിന്റെയും മക്കളുടെയും പിന്തുണയോടെ ശ്രീമതി. സീനത്ത് നസീർ ആണ് യൂണിറ്റ് നടത്തുന്നത്. തങ്ങളുടെ അപ്പാർട്ട്മെന്റിന്റെ മുകൾനിലയിൽ 2200 സ്ക്വയർ ഫീറ്റിലായാണ് പ്രൊഡക്ഷൻ യൂണിറ്റ്, ഓഫീസ്, പ്രൊഡക്റ്റ്സ് ഗാലറി എന്നിവ ക്രമീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

ചക്കിലാട്ടിയ വെളിച്ചെണ്ണ, ചക്ക പുട്ടുപൊടി, മുരിങ്ങയില പുട്ടുപൊടി, വിവിധയിനം മില്ലറ്റ് പ്രൊഡക്റ്റ്സ്, നാറുനീണ്ടി സർബത്ത്, നെല്ലിക്ക കാന്താരി തുടങ്ങി 12 ൽ അധികം പ്രൊഡക്റ്റ്സ് URBAN TASTY എന്ന ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നുണ്ട്.

തങ്ങളുടെ സംരംഭം വഴി 4 പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാനാകുന്നുണ്ടെന്നും, വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് വ്യവസായ വകുപ്പ് നൽകുന്ന കേരള ബ്രാൻഡ് മുദ്ര ലഭിക്കുന്നതിനായുള്ള അപേക്ഷ ഉടൻ സമർപ്പിക്കുമെന്നും ശ്രീമതി. സീനത്ത് അറിയിച്ചു.

മുഖച്ഛായ മാറി അനന്തപുരം

തനിയാവർത്തനമായി ഉദ്ഘാടന ചടങ്ങ്

ചരിത്രം ആവർത്തിച്ചുകൊണ്ടു പതിമൂന്നു പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കു തുടക്കമിട്ടുകൊണ്ട് അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്ക്. കാസർഗോഡ് ജില്ലയിലെ അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിലാണ് മുൻ വർഷത്തിന്റെ തനിയാവർത്തനമായി ബഹുമാനപ്പെട്ട നിയമ വ്യവസായ കയർ വകുപ്പുമന്ത്രിയുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ പതിമൂന്നു പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കു തുടക്കം കുറിച്ചത്.

നേരത്തെ 2023 സെപ്തംബർ 18 നു ബഹുമാനപ്പെട്ട മന്ത്രി അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ വിവിധ മേഖലകളിലുള്ള പതിമൂന്നു നവ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉദ്ഘാടനം നടത്തുകയുണ്ടായി. അതിന്റെ തനിയാവർത്തനമെന്നോണമാണ് 2024 ഒക്ടോബർ 29-ാം തീയതി 7 പുതിയ വ്യവസായ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉദ്ഘാടനവും 6 സംരംഭങ്ങളുടെ തറക്കല്ലിടൽ ചടങ്ങും നടത്തിയത്.

എ കെ എം അഷറഫ് എം എൽ എ അധ്യക്ഷനായ ചടങ്ങിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി എ.പി. മുഹമ്മദ് ഹനീഷ് ഐ.എ.എസ്, ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡണ്ട് ബേബി ബാലകൃഷ്ണൻ, വ്യവസായ വകുപ്പ് അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ ജി രാജീവ്, പുത്തിഗെ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡണ്ട് സുബ്ബണ്ണ ആൾവാ, രത്നാകരൻ മാവില, ആനകൈ ബാലകൃഷ്ണൻ, എ കെ ശ്യാമപ്രസാദ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ തുടക്കം കുറിച്ച സംരഭങ്ങൾ

പൂനെ സ്വദേശികളായ വിജയ് അഗർവാൾ, അജയ് അഗർവാൾ എന്നീ സഹോദരന്മാരുടെ Particle ബോർഡ് ഉത്പാദന കമ്പനിയായ മെ. സുപ്രീം ഡെകോർ LLP 45 കോടിയുടെ നിക്ഷേപമാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ ഏരിയയിൽ നടത്തിയിട്ടുള്ളത്. നിലവിൽ മഹാരാഷ്ട്രയിൽ ഉള്ള വ്യവസായ ശൃംഖല വിപുലീകരിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഗുജറാത്ത്, കർണാടക, കേരളം എന്നീ സംസ്ഥാനങ്ങളെ പരിഗണിച്ച് ഒടുവിൽ കേരളത്തിൽ വ്യവസായത്തിന് അനുയോജ്യമായ സാഹചര്യം

കണ്ടെത്തിയതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ അനന്തപുരം വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചത്. ആയതു പ്രകാരം 2021 ൽ ഭൂമി അനുവദിക്കുകയും, പ്രാഥമിക പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ശേഷം സ്ഥാപനം ആരംഭിച്ചതും.

എറണാകുളം സ്വദേശിയായ ശ്രീ. പോളി, തോമസ് എന്നിവരുടെ ഉടമസ്ഥയിലുള്ള M/s. Decor Panel Plywood & Particle ബോർഡ് നിർമ്മാണ കമ്പനിക്ക് അനന്തപുരം വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ 2023 ഭൂമി അനുവദിച്ചതിലൂടെ 8.5 കോടിയുടെ നിക്ഷേപമാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ ഏരിയയിൽ നടത്തിയിട്ടുള്ളത്.

RBG Industries, Woodind , United Boards & Chem എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങൾ Wood Based Sectors എന്നീ മേഖലയിൽ പ്രാവിണ്യം തെളിയിക്കുകയും ആയത് അനന്തപുരം വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ ആരംഭിക്കുകയുമാണ്.

OrangeMedia Ventures എന്ന സ്ഥാപനം Event manangement , Multimedia, Graphic Designing ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനായി 50 ലക്ഷം രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ ഏരിയയിൽ നടത്തിയിട്ടുള്ളത്.

Aldar Energy എന്ന സ്ഥാപനം manufacturing of bio briquette, pellet and bio fuel stove ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിനായി 8 കോടിയുടെ നിക്ഷേപമാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ ഏരിയയിൽ നടത്തിയിട്ടുള്ളത്.

ശിലാസ്ഥാപനം നടത്തിയ സ്ഥാപനങ്ങൾ

1. അബോർത് സർജിക്കൽ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്

കാസറഗോഡ് ജനിച്ച് പിന്നീട് ലോകത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ സ്വന്തം വ്യവസായ സ്ഥാപനം വിപുലീകരിച്ച ഹബീബ് റഹ്മാൻ മുണ്ടോൾ ആണ് പ്രസ്തുത സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമ. നിലവിൽ സ്കോളേഴ്സ് ഇന്ത്യൻ സ്കൂൾ റാസൽഖൈമ, അൽ-ഗാതിമ UAE, അബോൺ സർജിക്കൽ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് ബാംഗ്ലൂർ എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഈ ഗ്രൂപ്പിന്റേതായിട്ടുണ്ട്. അൽറാഫ് ഡ്രഗ് സ്റ്റോർസ് ഫാർമസിസ് UAE, അടൽഫ് പ്രിന്റിംഗ് പ്രെസ്സ് റാസ്അൽ ഖൈമ UAE എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉടമയായ മലയാളിയും കാസറഗോഡുകാരനുമാണ് ഹബീബ് റഹ്മാൻ മുണ്ടോൾ. ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ അബോർത് സർജിക്കൽ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് എന്ന സ്ഥാപനമാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ

ആരംഭിക്കുന്നത്. ഒപ്പം തന്നെ സർജിക്കൽ മെഡിക്കൽ, ഇംപ്ലിമെന്റ്സ് എന്നീ മേഖലയിലുള്ള വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങളെ ഒരുമിച്ച് ചേർത്ത് മുണ്ടോൾ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പ്രൈവറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് എന്നുള്ള ഒരു പ്രൊജക്റ്റും കമ്പനിയുടെ പരിഗണനയിലുണ്ട്.

2. മാഗ്നസ് പ്ലൈവുഡ്

പഞ്ചാബിലെ ഖന്ന എന്ന പ്രദേശത്ത് 1992 ഇൽ സ്ഥാപിച്ച മാഗ്നസ് പ്ലൈവുഡ് എന്ന സ്ഥാപനം പിന്നീട് UP യിലെ ബറേലി, മംഗലാപുരം, ഹസൻ, മേട്ടുപാളയം എന്നിങ്ങനെ ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ അവരുടെ വ്യവസായ ശൃംഖല വിപുലപ്പെടുത്തി. ഇന്ത്യൻ റെയിൽവേയുടെ തീവണ്ടികളിൽ വിവിധ ഭാഗങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്ന ഈ സ്ഥാപനം അവരുടെ ഏറ്റവും പുതിയ ഫാക്ടറി അനന്തപുരം വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ സ്ഥാപിക്കുന്നു. 100 കോടി മുതൽമുടക്കുള്ള പ്രസ്തുത ഫാക്ടറിയിൽ ഇന്ത്യൻ റെയിൽവേയുടെ വന്ദേഭാരത് തീവണ്ടികൾക്കുള്ള വിവിധ ഭാഗങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചു നൽകുന്നു

One North Panel private limited

ഗുജറാത്ത് സ്വദേശിയായ എന്നാൽ 40 വർഷത്തോളമായി കാസറഗോഡ് കുമ്പള എന്ന സ്ഥലത്തു താമസമാക്കിയ ഹഷ്മുഖ് പട്ടേൽ കഴിഞ്ഞ 5 വർഷമായി പ്ലൈവുഡ് ഉല്പാദന മേഖലയിൽ സജീവമാണ്. 25 കോടി മുതൽമുടക്കിൽ അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ ആരംഭിക്കുന്ന സ്ഥാപനത്തിൽ നേരിട്ടും അല്ലാതെയും ഏകദേശം ആയിരത്തിൽപരം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു . മറൈൻ പ്ലൈവുഡ്, ബ്ലോക്ക് ബോർഡ് എന്നിവയാണ് ഉൽപന്നങ്ങൾ

ശ്രീ ശിവം ഇക്കോ ബോർഡ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്

കഴിഞ്ഞ 3 പതിറ്റാണ്ടായി ടിംബർ, പ്ലൈവുഡ് മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്ന ധർമേഷ്ഭായ് എം പട്ടേൽ ആൻഡ് ഗ്രൂപ്പ് 100 കോടി ചിലവഴിച്ചുകൊണ്ട് വുഡ് വെയ്സ്റ്റിൽ നിന്നും പ്രീലാമിനേറ്റഡ് പാർട്ടിക്കിൾ ബോർഡ് ഉല്പാദന യൂണിറ്റ് അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ ആരംഭിക്കുകയാണ്. നേരിട്ടും അല്ലാതെയും ഏകദേശം ആയിരത്തിൽപരം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

ഓടക്കാലി പ്ലൈവുഡ്

എറണാകുളം, ആലുവ വ്യവസായ മേഖലയിലുള്ള ആലുവ പ്ലാസ്റ്റിക് കൺസോർഷ്യത്തിന്റെ മാനേജിങ് ഡയറക്ടർ കൂടിയായ കെ കെ ഇബ്രാഹിമിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ളതാണ് ഓടക്കാലി പ്ലൈവുഡ്. 7 കോടി മുതൽമുടക്കിൽ ആരംഭിക്കുന്ന സ്ഥാപനത്തിൽ ഏകദേശം 50 തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. പ്ലൈവുഡ് ആണ് ഉല്പന്നം. ഐ എസ് ഐ മുദ്രയോടുകൂടി മാർക്കറ്റ് ചെയ്യാനാണ് കമ്പനി ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

GT പ്ലൈവുഡ്സ്

കാസറഗോഡ് സ്വദേശിയായ അബ്ദുല്ല മഠത്തിലിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഏഠ പ്ലൈവുഡ്സ് എന്ന സ്ഥാപനം 5 കോടി മുതൽ മുടക്കിലാണ് അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ പ്ലൈവുഡ് ഉല്പാദന യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്നത്. 60 ഓളം തൊഴിലവസരങ്ങൾ ഇത് വഴി സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു. പ്ലൈവുഡ്സ്, ബോർഡ്സ്, വഡോർസ്, റെസിൻ എന്നിവയാണ് ഈ യൂണിറ്റ് വഴി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നത്

കാസർഗോഡ് നിർമ്മാണോദ്ഘാടനം നടക്കുന്ന മാഗ്നസ് പ്ലൈവുഡ്സ് കേരളത്തിലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ ദേശീയതലത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കാൻ തക്കതായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. വന്ദേഭാരത് കോച്ചുകളിലെ തറ, ബെർത്ത്, ഉള്ളിലെ ഡോറുകൾ എന്നിവ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള പ്ലൈവുഡ് ബോർഡുകളാണ് മാഗ്നസ് പ്ലൈവുഡ്സ് നിർമ്മിച്ചുനൽകുക. മറ്റ് സുപ്രധാന കമ്പനികളും ഈ കമ്പനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കാസർഗോഡ് അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ ആരംഭിക്കുന്ന കമ്പനിയിലൂടെ നൂറിലധികമാളുകൾക്ക് നേരിട്ട് തൊഴിൽ ലഭ്യമാകും. വളരെ പ്രത്യേകതകളുള്ള ഈ പ്ലൈവുഡ് ബോർഡുകൾ ദീർഘകാലം ഈടുനിൽക്കുന്നതും തീപിടുത്തത്തെപ്പോലും പ്രതിരോധിക്കുന്നതുമാണ്. മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള കൂടുതൽ കമ്പനികൾ കാസർഗോഡേക്ക് എത്തുന്നുവെന്നതും സർക്കാരിന്റെ വ്യവസായ നയം നിക്ഷേപകരെ ആകർഷിക്കുന്നു എന്നതിന്റെ തെളിവാണ്.

APLAPOLLO
ROOF TUFF
Colored Coated Coils
10 YEARS WARRANTY
*TERMS & CONDITIONS APPLY.
മെട്രോ മെറ്റൽസ്
METRO METALS
8281768988
GSTIN:
32OZLPS1751N1ZJ

RNI NO.KERBIL/29441/1977 Registered No.KL/TV(N)/183/2024-26
Licence No.KL/TV(N)/WPP/182/2024-26 Licensed to post without pre-payment
Volume 57 Issue 4
January 2025

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th January 2025

വ്യവസായ വാണിജ്യമേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ...

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം
VYAVASAYA KERALAM

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

പരസ്യ നിരക്ക്

	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

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

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

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം – 695 033

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

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 at St. Joseph's Press, Thycaud, Thiruvananthapuram. Ph.0471 22322888, and published at Thiruvananthapuram
Editor : Biju P.B.