JUNE 2025
Volume 57
Issue 9

06 ടൂറിസം
മേഖലയിലെ സാധ്യതകൾ

24 എന്തു തുടങ്ങും?
എങ്ങനെ തുടങ്ങും?
എങ്ങനെ വിജയഗാഥ തുടരും?

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

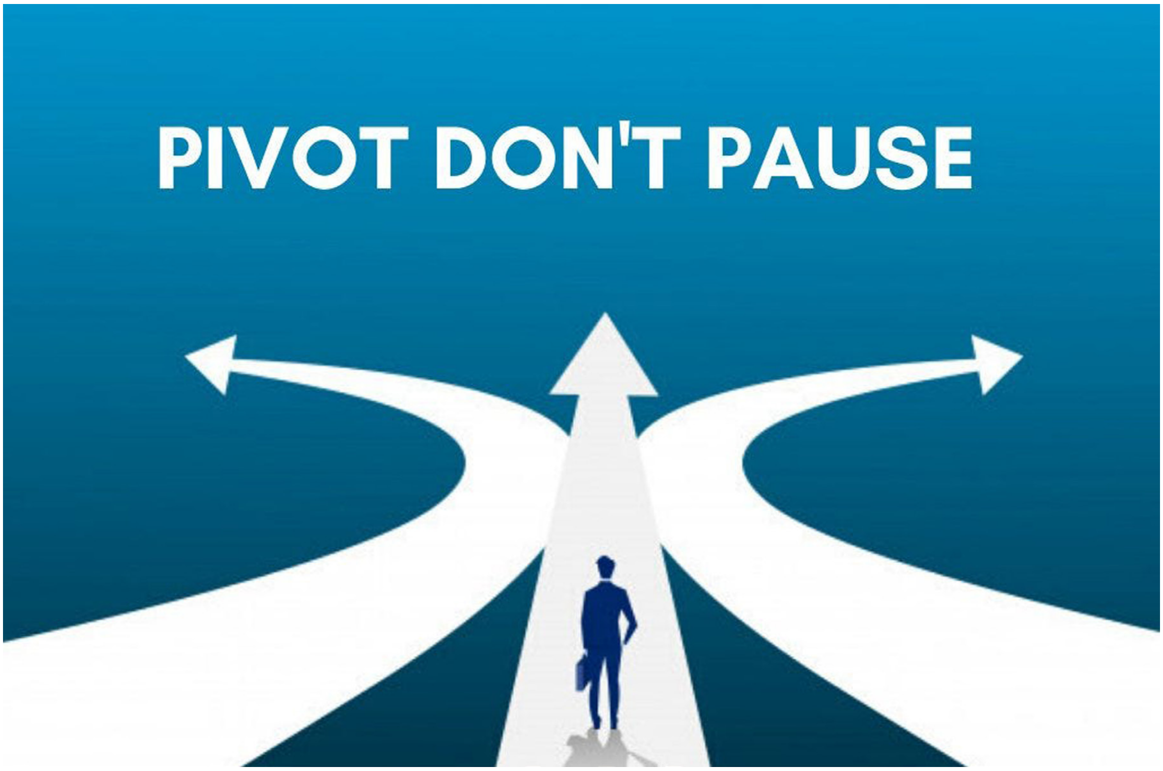
അൽപ്പം വഴി മാറി സഞ്ചരിക്കൂ, ബിസിനസ് ഉയരങ്ങളിലെത്തട്ടെ!

Hi Care
Hi Care Gloves Pvt.Ltd

Hi-Care Gloves Pvt. Ltd.
Marangattupilly, Kottayam Dist.
Kerala - Pin : 686 635
E-mail : hicaregloves@gmail.com
Web : www.hicaregloves.in

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജൂൺ 2025 പുസ്തകം 57 ലക്കം 9
JUNE 2025 Volume 57 Issue 9



06
ടൂറിസം മേഖലയിലെ സാധ്യതകൾ
അഡ്വ. അമീർഷാ വി.പി

10
ഹരിത സംരംഭങ്ങളുടെ വടുവഞ്ചാൽ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

14
പാലടയിലൂടെ പരുവപ്പെടുത്തിയ ജീവിതം
ഇന്ദു കെ.പി.

16
കായം നിർമ്മാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

20
അൽപ്പം വഴി മാറി സഞ്ചരിക്കൂ, ബിസിനസ് ഉയരങ്ങളിലെത്തട്ടെ!
ഡോ. സുധീർ ബാബു

24
എന്തു തുടങ്ങും? എങ്ങനെ തുടങ്ങും? എങ്ങനെ വിജയഗാഥ തുടരും?
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

33
വരുന്നു സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ
ലോറൻസ് മാത്യു

38
എന്റെ കേരളം മേളയിൽ ബാങ്കേഴ്സ് മീറ്റ് സംഘടിപ്പിച്ച് മലപ്പുറം ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്രം

40
സംരംഭകർ അറിയേണ്ടുന്ന ഫാക്ടറി നിയമങ്ങൾ
റിഷിക നാരായൺ

46
സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികൾ പ്രാധാന്യവും ഘട്ടങ്ങളും
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി.

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. വിഷ്ണുരാജ് പി. ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

ഐ.കെ.ജി.എസ്: നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ യാഥാർത്ഥ്യത്തിലേക്ക്

സംസ്ഥാന സർക്കാർ 2025 ഫെബ്രുവരി 21, 22 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിലെ നിക്ഷേപവാഗ്ദാനങ്ങൾ അതിവേഗത്തിൽ വ്യവസായ നിക്ഷേപങ്ങളായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. 1,211 കോടിയുടെ 4 നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കുകയും, 2675 കോടിയുടെ 8 പദ്ധതികൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കാൻ ഒരുങ്ങുകയുമാണ്. നിക്ഷേപക സംഗമത്തിൽ പുതുതായി പ്രഖ്യാപിച്ച പദ്ധതികൾ ആണിവ.

ജോയ് ആലുക്കാസ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ റസിഡൻഷ്യൽ അപ്പാർട്ട്മെന്റ് ആന്റ് ഹോസ്പിറ്റൽ (300 കോടി), പോസിറ്റീവ് ചിപ്പ് ബോർഡ്സ് (51 കോടി), എം. എസ് വുഡ് അലയൻസ് പാർക്ക് (60 കോടി), ഡൈനിമേറ്റഡ് (800 കോടി) എന്നീ പദ്ധതികളുടെ നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ആരംഭിച്ചത്. 2675 കോടി രൂപയുടെ 8 പദ്ധതികൾ കൂടി മെയ് മാസത്തിൽ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കും. ജൂണിൽ 1,117 കോടി രൂപയുടെ പദ്ധതികൾക്കും തുടക്കമാകും.

ലൈഫ് സയൻസ് പാർക്കിലെ 60 ഏക്കറിൽ ജീനോം സിറ്റി മാതൃകയിൽ ജെ.വി വെഞ്ചേഴ്സ് 3800 കോടി രൂപ ബയോ മാനുഫാക്ചറിംഗ് മേഖലയിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്ന പദ്ധതിയും ഉടനെ ആരംഭിക്കും. ഐ.കെ.ജി.എസിൽ പ്രഖ്യാപിച്ച പദ്ധതികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നയപരമായി എടുക്കേണ്ട തീരുമാനങ്ങളെക്കുറിച്ച് ആലോചിക്കുന്നതിന് ജൂൺ 19 ന് മുഖ്യമന്ത്രിയുടെ അധ്യക്ഷതയിൽ ഉന്നതതല യോഗം ചേരും. നിക്ഷേപ താൽപര്യപത്രങ്ങളുടെ തത്സമയ ട്രാക്കിംഗിനായി വെബ്പോർട്ടൽ രൂപകൽപന ചെയ്ത് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തിരുന്നു. നിക്ഷേപകരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ സമയ ബന്ധിതമായി പരിഹരിക്കുന്നതിന് 5 ഘട്ടങ്ങളുള്ള എസ്കലേഷൻ പ്രോട്ടോക്കോളും തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

ഇതുവരെ 450 ലധികം കമ്പനികളിൽ നിന്നായി 1.96 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപ വാഗ്ദാനമാണ് ലഭിച്ചത്. 4.80 ലക്ഷം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള സാധ്യതയാണ് നിർദ്ദേശങ്ങളിലുള്ളത്. ഐ.ടി.- ഐ.ടി അനുബന്ധ മേഖലകളിലായി 29 കമ്പനികൾ 9,300 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപതാൽപര്യം അറിയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ രൂപത്തിൽ ഐ. കെ. ജി. എസ്- ലെ നിക്ഷേപവാഗ്ദാനങ്ങളെല്ലാം യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ വികസിത കേരളത്തിന്റെ പുത്തൻ മുഖചരായ ലോകത്തിനു മുന്നിൽ അനാവൃതമാകും. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ കേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. വിഷ്ണുരാജ് പി. 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.,
അരുൺ ടി.എസ്.,
അനിത എസ്.,
മഞ്ജുഷ ആർ.,
ഡോണാമോൾ ഈനാസ്,
അഭിലാഷ് കെ.,
ബേബി. വൈ.,
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

നവകേരളം

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

INVEST KERALA GLOBAL SUMMIT
FEB 21-22, 2025 | KOCHI

അനന്തസാധ്യതകളുമായി വ്യവസായ മേഖല

വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിൽ പുതിയൊരു വ്യവസായ പാർക്ക് കൂടി തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിൽ ആരംഭിച്ചു. കിൻഫ്രയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ തിരുവനന്തപുരം തോന്നയ്ക്കലിൽ പണി തീർത്ത മിനി ഇന്റസ്ട്രിയൽ പാർക്ക് ജില്ലയിലെ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പുതിയ സങ്കേതമായി മാറും. മലിനീകരണം ഇല്ലാത്ത ജനറൽ കാറ്റഗറിയിലുള്ള വ്യവസായങ്ങൾക്കായി തുറക്കുന്ന പാർക്ക് നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാകുന്നതിന് മുൻപ് തന്നെ കമ്പനികൾ പൂർണമായും ഏറ്റെടുത്തു എന്നത് കേരളം വ്യവസായരംഗത്ത് തിരിഞ്ഞുനോക്കേണ്ടതില്ല എന്ന സന്ദേശം നൽകുന്നതാണ്. പ്രതിരോധം, എയ്റോസ്പേസ്, ഫുഡ്, ലോജിസ്റ്റിക്സ്, ഹാർഡ്‌വെയർ, ഫർണിച്ചർ തുടങ്ങി വിവിധ മേഖലകളിലായി പതിനെട്ട് സംരംഭങ്ങളാണ് പാർക്കിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത്. അൻപതിലധികം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 350ഓളം തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കാൻ ഔദ്യോഗിക ഉദ്ഘാടനത്തിന് മുൻപ് തന്നെ പാർക്കിന് സാധിച്ചിരുന്നു. റോഡുകൾ, ജലവിതരണ സൗകര്യം, വൈദ്യുതി വിതരണ സംവിധാനം തുടങ്ങി എല്ലാ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും പാർക്കിൽ സജ്ജമാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

പാർക്കുകൾക്ക് പുറമെ ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റ് വഴിയെത്തിയ നിക്ഷേപ വാഗ്ദാനങ്ങളും നിക്ഷേപങ്ങളായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. 2025 ഫെബ്രുവരി 21,22 തീയതികളിൽ സംഘടിപ്പിച്ച IKGS- ലെ 4 നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾക്ക് കഴിഞ്ഞ മാസം തുടക്കം കുറിക്കാൻ സാധിച്ചെങ്കിൽ മെയ് മാസത്തിൽ 2675 കോടിയുടെ 8 പദ്ധതികൾ കൂടി തുടക്കം കുറിക്കുകയോ വരും ദിവസങ്ങളിൽ തുടങ്ങാൻ പോകുകയോ ആണ്.

ജോയ് ആലുക്കാസ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ റസിഡൻഷ്യൽ അപ്പാർട്ട്മെന്റ് ആന്റ് ഹോസ്പിറ്റൽ, പോസിറ്റീവ് ചിപ്പ് ബോർഡ്സ്, എം. എസ് വുഡ് അലയൻസ് പാർക്ക്, ഡൈനിമേറ്റഡ് എന്നീ പദ്ധതികളുടെ നിർമാണ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ആരംഭിച്ചത്. കല്യാൺ സിൽക്സ്, അത്താച്ചി, സതർലാന്റ്, ഗാഷ സ്റ്റീൽസ്, കൃഷ്ണ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് മെഡിക്കൽ സയൻസസ്, ഡെൽറ്റ അഗ്രഗേറ്റ്സ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക്, ഇന്ദ്രപ്രസ്ഥ, ജിയോജിത് എന്നിവർ താൽപര്യപത്രം ഒപ്പു വച്ച 2675 കോടി രൂപയുടെ പദ്ധതികളാണ് ഈ മാസം ആരംഭിക്കുകയോ പ്രാഥമിക നടപടികൾ പൂർത്തിയാക്കുകയോ ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. ജൂണിൽ 1117 കോടി രൂപയുടെ പദ്ധതികൾക്കും തുടക്കമാകും. ബ്ലൂസ്റ്റാർ, അവിഗ്ന, എയർപോർട്ട് ഗോൾഫ് വ്യൂ ഹോട്ടൽ, കെ ബോർഡ് റബ്ബർ, കൃഷ്ണ കല മെഡിക്കൽ സയൻസസ് എന്നിവരുടെ പദ്ധതികളാണ് ജൂണിൽ ആരംഭിക്കുന്നത്.

പ്രധാന പദ്ധതികളുടെ നിർമ്മാണ പുരോഗതി മന്ത്രിയെന്ന നിലയിൽ നേരിട്ട് സന്ദർശിച്ച് വിലയിരുത്തും. നിക്ഷേപ താൽപര്യപത്രങ്ങളുടെ തത്സമയ ട്രാക്കിംഗിനായി വെബ്പോർട്ടൽ രൂപകൽപന ചെയ്ത് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തിരുന്നു. നിക്ഷേപകരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ സമയ ബന്ധിതമായി പരിഹരിക്കുന്നതിന് 5 ഘട്ടങ്ങളുള്ള എസ്കലേഷൻ പ്രോട്ടോക്കോളും തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

ഇതുവരെ 450 ലധികം കമ്പനികളിൽ നിന്നായി 1.96 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപ വാഗ്ദാനമാണ് ലഭിച്ചത്. 4.80 ലക്ഷം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള സാധ്യതയാണ് നിർദ്ദേശങ്ങളിലുള്ളത് ■

അഡ്വ. അമീർഷാ വി.പി

ടൂറിസം മേഖലയിലെ സാധ്യതകൾ

നാഷണൽ ജിയോഗ്രഫിക് ട്രാവലർ മാഗസിൻ സർവ്വേ പ്രകാരം ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വേഗത്തിൽ വളരുന്ന ടൂറിസം മേഖലയിൽ ഒന്നാണ് കേരള ടൂറിസം. ഈ വിഷയത്തിൽ കേരള ഗവണ്മെന്റ് വളരെയേറെ ശ്രദ്ധാപൂർവം ടൂറിസം മേഖലയെ പരിപോഷിപ്പിക്കാൻ ശ്രമങ്ങൾ നടത്തുകയും കേരളത്തിലെ ഒട്ടുമിക്ക ഗസ്റ്റ് ഹൗസുകളും ടൂറിസം മേഖലയുടെ ഭാഗമായി പ്രവർത്തിക്കാനും തുടങ്ങിയെന്നത് തന്നെ വലിയ മാറ്റമാണ്. ഏകദേശം നൂറോളം ഗസ്റ്റ് ഹൗസുകൾ ടൂറിസ്റ്റ് സ്പോട്ടുകൾ ആക്കി ഗവണ്മെന്റ് മാറ്റിയെടുത്തു. ടൂറിസം എന്നത് പ്രകൃതിയെ അതാത് തനിമ നിലനിർത്തികൊണ്ട് തന്നെ ലോകത്തിനു കാണിച്ചുകൊടുത്ത് സാമ്പത്തിക ലാഭം വ്യക്തികൾക്കും അതോടൊപ്പം ഗവണ്മെന്റിനും നേടിയെടുക്കുക എന്ന പ്രോസസ്സ് ആണ്.

കേരളം ഇനിയും വളരെയേറെ വേഗത്തിൽ ടൂറിസത്തെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ ശ്രമങ്ങൾ നടത്തിയേ തീരൂ എന്നാണ് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. 2023 ൽ ഏകദേശം രണ്ടു കോടി ഇരുപത് ലക്ഷം ഡൊമസ്റ്റിക് ടൂറിസ്റ്റുകൾ കേരളത്തിൽ വന്നിട്ടുണ്ട് എന്ന് പറയുമ്പോൾ കേരള ടൂറിസം എന്ന് പറയുന്നത് ഇന്ത്യയിലെ പ്രധാന ടൂറിസ്റ്റ് ഡെസ്റ്റിനേഷനുകളിൽ പരമപ്രധാനമായ ഒരു ഘടകമാണ്. ഇന്ത്യയിൽ അങ്ങോളമിങ്ങോളം

സഞ്ചരിച്ചാൽ നമ്മൾക്ക് കേൾക്കാൻ കഴിയും കേരളമെന്നത് മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ജനങ്ങളുടെ സ്വപ്നമാണ് ഒന്ന് മനസ്സ് നിറഞ്ഞു കാണുകയെന്നത്. കാസർകോഡ് മുതൽ പാറശാല വരെ നമുക്ക് നമ്മുടേതായ കലകളും, കായലുകളും, നെൽപ്പാടങ്ങളും, സമുദ്രതീര പ്രദേശങ്ങളും, തണുത്ത മലനിരകളാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട മൂന്നാർ - വയനാട് മേഖലകളും ഏതൊരു ടൂറിസ്റ്റും കൊതിക്കുന്ന കാഴ്ചകളാണ്.

കേരള ടൂറിസം ഭൂപടത്തെ വളരെയേറെ സഹായിക്കുന്ന ഒരു വലിയ കാൽവെപ്പാണ് ഭാരത്മാല റോഡ് പ്രോജക്ടിന്റെ ഭാഗമായി നമുക്ക് ലഭിച്ച നാഷണൽ ഹൈവേ 66. ഈ ഹൈവേ പൂർത്തിയാവുന്നതോടു കൂടി തിരുവനന്തപുരം മുതൽ കാസർകോഡ് വരെ പത്ത് മണിക്കൂർ യാത്ര ചെയ്തു എത്താൻ കഴിയുമെന്നാണ് പറയുന്നത്. സ്വാഭാവികമായും ഇതിൻറെ യഥാർത്ഥ ഗുണം ലഭിക്കുന്നത് കേരളത്തിലെ ടൂറിസം ഡെസ്റ്റിനേഷനുകൾക്കാണ്. ഓരോ ടൂറിസ്റ്റും കേരളത്തിൽ അങ്ങോളമിങ്ങോളം സഞ്ചരിച്ചു പ്രകൃതി കാണാൻ ഒരാഴ്ച എടുക്കുമ്പോൾ ഹോട്ടൽ റൂം ബുക്കിംഗ് എന്നത് വളരെയേറെ നല്ല മികച്ച നിലവാരത്തിൽ പ്രവർത്തനം കാഴ്ചവെക്കും. നാഷണൽ ഹൈവേ 66 കേന്ദ്രീകൃതമായി കൂടുതൽ ഹോട്ടൽ ശൃംഖലകൾ വരുകയും ടൂറിസ്റ്റുകൾക്ക് യഥാവിധം സഞ്ചരിച്ചുകൊണ്ട് കേരളത്തെ അടുത്തറിയാനും ആസ്വദിക്കാനും കഴിയുമെന്നത് കേരള ടൂറിസത്തെ സംബന്ധിച്ചു വലിയ നേട്ടമാണ്. സ്വാഭാവികമായും നോർത്ത് ഇന്ത്യയിൽ ഗോൾഡൻ ട്രയാങ്കിൾ പോലെ സൗത്ത് ഇന്ത്യയിലും കേരളത്തെയും കർണാടകയെയും തമിഴ്നാടിനെയും ചേർത്ത് ടൂർ പ്രോഗ്രാമുകൾ ചെയ്യാനും വിജയിപ്പിച്ചു കാണിക്കാനും ടൂറിസം കമ്പനികൾക്ക് കഴിയും.

കേരള ടൂറിസം ഒരു നാഷണൽ ഡെസ്റ്റിനേഷനായി മാറുമ്പോൾ പുതുതായി പല മേഖലകളെയും നമുക്ക് ടൂറിസവുമായി ബന്ധിപ്പിക്കാനും സാമ്പത്തിക ലാഭം നേടാനും കഴിയും. ഫാം ടൂറിസം, ഫോറസ്റ്റ് സഫാരി, കായൽ ടൂറിസം, എജ്ജുടൂറിസം, വെൽനെസ്സ് ടൂറിസം, ഹിൽസ്റ്റേഷൻസ്, ബോട്ടിംഗ്, സീപ്ലെയിൻ, ഗ്ലൈഡർ റൈഡ് എന്നിങ്ങളെ ഇനിയും ധാരാളം മേഖലകളെ കോർത്തിണക്കി നമുക്ക് ടൂറിസത്തെ മുന്നോട്ട് കൊണ്ട് പോവാൻ കഴിയുമെന്നത് വലിയ

സാധ്യതകളെ കണ്ടെത്തൽ കൂടിയാണ്. സ്വാഭാവികമായും ജനങ്ങളിലേക്ക് ഇതിൻറെ ഓരോ ഗുണങ്ങളും എത്തുകയും ധാരാളം തൊഴിൽ മേഖലകൾ നമ്മുടെ മുമ്പിൽ തുറന്നിടുകയും ചെയ്യും. ലോകത്ത് നിർബന്ധമായും കണ്ടിരിക്കേണ്ട പ്രധാന സ്ഥലങ്ങളെ ഉൾപ്പെടുത്തി ന്യൂയോർക് ടൈംസ് നടത്തിയ സർവേയിൽ ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും തിരെഞ്ഞെടുത്ത ഏക ടൂറിസം ഡെസ്റ്റിനേഷൻ കേരളം മാത്രമാണ്. വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകളുടെ കേരളത്തിലേക്കുള്ള ഒഴുക്ക് പല വർഷങ്ങളിലും 100% നു മേലെ വരാറുണ്ട്.

അതേയവസരത്തിൽ കേരളത്തിലേക്ക് കൂടുതൽ കൂടുതൽ വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകൾ വരണമെങ്കിൽ കേരളത്തിലേക്കുള്ള വിമാന നിരക്കിൽ ചാർജ് കുറക്കുകയും വിദേശങ്ങളിൽ നിന്നും നേരിട്ട് സർവീസ് ലഭിക്കുകയും വേണം. കേരളത്തിലെ പൊതുനിരത്തുകളിൽ കാണുന്ന ബന്ദ്, ഹോട്ടലു കളിൽ കാണുന്ന അമിത നിരക്ക്, ഓട്ടോ ടാക്സി മേഖലകളിൽ കാണുന്ന കൂടിയ നിരക്ക്, ഊബർ / ഒല പോലുള്ള സർവിസുകളുടെ കുറവ് എല്ലാം തന്നെ വിദേശ ടൂറിസ്റ്റുകൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളാണ്. ഈ പ്രശ്നങ്ങളെ എല്ലാം തന്നെ ഏകീകരിച്ചുകൊണ്ട് ടൂറിസത്തെ വളർത്തിയെടുക്കാൻ കൂട്ടായ ശ്രമം വേണം. നോർത്ത് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റേറ്റുകളിൽ ഈ വിഷയങ്ങളിൽ വളരെയേറെ വലിയ മാറ്റങ്ങൾ വരുകയും ഏതൊരു ടൂറിസ്റ്റിനും സുഗമമായി സഞ്ചരിക്കാനും കുറഞ്ഞ ബഡ്ജറ്റിൽ ടൂറിസത്തെ അടുത്തറിയാനും കഴിയുന്നു എന്നതാണ് വസ്തുത.

കേരളവും കേരള ടൂറിസവും ഓരോ കേരളീയനും വലിയ അനുഗ്രഹമാണ്. ചെറുതോ

കേരളവും കേരള ടൂറിസവും ഓരോ കേരളീയനും വലിയ അനുഗ്രഹമാണ്. ചെറുതോ വലുതോ ആയ ഏതു രീതിയിലും ഓരോരുത്തർക്കും ടൂറിസം മേഖലയിൽ ഭാഗമാവാനും ടൂറിസത്തിലൂടെ നല്ലൊരു വരുമാനം നേടാനും അവസരമുണ്ട്.

വലുതോ ആയ ഏതു രീതിയിലും ഓരോരുത്തർക്കും ടൂറിസം മേഖലയിൽ ഭാഗമാവാനും ടൂറിസത്തിലൂടെ നല്ലൊരു വരുമാനം നേടാനും അവസരമുണ്ട്. ഒരു പക്ഷെ ഗവൺമെന്റ് തലത്തിൽ ഒന്നോ രണ്ടോ ആഴ്ച നീളുന്ന ഷോർട്ട്ടൈം കോഴ്സുകൾ നൽകുന്നത് ഈ മേഖലയിലേക്ക് വരുന്നവർക്ക് വളരെയേറെ ഗുണം ചെയ്യും. ടൂറിസം കൈകാര്യം ചെയ്യുക എന്നത് നാടിൻറെ സംസ്കാരത്തെ കൈമാറ്റം ചെയ്യുക എന്നത് കൂടിയാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ടൂറിസം മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓരോ വ്യക്തിക്കും ഒരു മിനിമം ക്വാളിഫിക്കേഷൻ ഉണ്ടായിരിക്കുക / അതാത് മേഖലകളിൽ പരിജ്ഞാനം നേടിയിരിക്കുക എന്നതെല്ലാം ടൂറിസ വുമായി ബന്ധിപ്പിച്ചു കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ട വിഷ യമാണ്. ടൂറിസവുമായി ഇടപെടുമ്പോൾ ഓരോ കേരളീയനും ഒരു പൊതു സ്വഭാവവും ടൂറിസം സംസ്കാരവും ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതാണ് പരമ പ്രധാനം. ഒരു ഡെസ്റ്റിനേഷനിൽ നിന്നും മറ്റൊരു ഡെസ്റ്റിനേഷനിൽ എത്തുമ്പോൾ വ്യക്തികളുടെ സ്വഭാവത്തിലും പരിചരണത്തിലും ക്വാളിറ്റിയിൽ കുറവ് വരാതിരിക്കുക എന്നതാണ് കാതലായ വശം. നോർത്ത് ഇന്ത്യൻ സ്റ്റേറ്റുകളിൽ ഒട്ടുമിക്ക ഹോട്ടലുകളിലും ടൂറിസ്റ്റ് ടാക്സി സെർവിസുകളിലും നമുക്ക് ഈ ഏക സംസ്കാരം കാണാൻ കഴിയും.

ഇക്വിറ്റി ഇന്ത്യ & റിസർച്ച്, മൈൻഡ് മാഗ്ന എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സാരഥിയാണ് Adv. Ameersha VP. കഴിഞ്ഞ ഇരുപത് വർഷമായി മാർക്കറ്റിങ്, റിസർച്ച്, സൈക്കോളജി & കൗൺസിലിംഗ് എന്നീ മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ബന്ധപ്പെടാനുള്ള നമ്പർ 8547484769

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ഹരിത സംരംഭങ്ങളുടെ വടുവഞ്ചാൽ

അര നൂറ്റാണ്ടിന് മുമ്പ് മധ്യകേരളത്തിൽ നിന്നും വയനാട്ടിലേക്ക് കുടിയേറിയതാണ് കച്ചിറയിൽ രാജുവിന്റെ പൂർവികർ. പ്രകൃതി കനിഞ്ഞനുഗ്രഹിച്ച വയനാട്ടിൽ എന്തും വിളയും. അത്രയ്ക്ക് നല്ല മണ്ണും കാലാവസ്ഥയുമാണിവിടെ. ഫലവർഗങ്ങളും, കാപ്പിയും, ഏലവും, വാഴയും, വിദേശവിളകളുമൊക്കെ ഈ മണ്ണിൽ 101 മേനിയായി ആദായം നൽകും. പുഴകളും മലകളും പൂവനങ്ങളുമുള്ള ഈ ഭൂമികയിൽ വിരലൊന്നു തൊട്ടാൽ മധുരരാഗമുതിർക്കാൻ തയ്യാറാണ് കൃഷിയിടങ്ങൾ. അധ്വാനശീലർക്ക് അനുഗ്രഹം ചൊരിയുന്ന വയനാടൻ മണ്ണിൽ വേറിട്ടൊരു കൃഷിയിലൂടെ വിജയം കൊയ്തവരാണ് രാജുവും കുടുംബവും

ആഭ്യന്തര ഉപഭോക്താക്കളെ അനുസരിച്ച് കൃഷി ചെയ്യുന്നവരാണ് കർഷകരിൽ ഏറെയും. തൊട്ടടുത്തും അതിനപ്പുറവുമുള്ള വിപണികളിൽ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിയണം എന്നതാണ് അവരുടെ ലക്ഷ്യം. പുതിയ വിപണിയോ മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളോ ഒക്കെ ഇപ്പോൾ

മാത്രമാണ് അവരുടെ ചിന്താ മണ്ഡലത്തിൽ വന്നിട്ടുള്ളത്. കൃഷിവകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ നിരന്തര ശ്രമഫലമായാണ് ഇപ്രകാരം ഒരു ആശയം അവരിൽ മുളപൊട്ടിയത് തന്നെ. എന്നാൽ ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ കാര്യമായ ഡിമാൻഡ് ഇല്ലാത്തതും ബാഹ്യ വിപണികളിൽ ആവശ്യക്കാർ ഏറെയുള്ളതുമായ ഒരു വിളയാണ് ഈ കുടുംബത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തിന് വിധേയമായത്.

നമ്മുടെ സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളിൽ വളരെ വിരളമായാണെങ്കിലും കാണുന്ന ചൗ ചൗ ആണ് ഈ വിള. ആകാശ കുമ്പളം, പച്ചക്കത്തരി എന്നൊക്കെ വിളിപ്പേരുള്ള ടയോട്ട സ്ക്വാഷ് ഇപ്പോൾ ഡയറ്റീഷ്യന്മാരും ന്യൂജൻ ഭക്ഷണപ്രിയരും ശുപാർശ ചെയ്യുന്നത് അവയിലെ ഔഷധമൂല്യം കൊണ്ടും കീടനാശിനികളിൽ നിന്നും സമ്പൂർണ്ണ വിമുക്തമായത് എന്ന സത്പേര് കൊണ്ടുമാണ്. കുക്കർബിറ്റേസി കുടുംബത്തിൽ പിറന്ന ഈ അമേരിക്കൻ വംശജയ്ക്ക് മെക്സിക്കോയ്ക്കും ഹോണ്ടുറാസിനും ഇടയ്ക്കുള്ള മിസ്സോ അമേരിക്കൻ പ്രവിശ്യക്കാർ നൽകിയ ചെല്ലപ്പേരുകൾ ക്രിസ്റ്റോഫൈൻ, മിരിടോൺ, ചോക്കോ എന്നൊക്കെയായിരുന്നു. കാർബോഹൈഡ്രേറ്റ്സിനൊപ്പം ഫൈബറും പ്രോട്ടീനും വിറ്റാമിൻ സിയും ഇതിൽ സമൃദ്ധമായി ഉണ്ട്. വെള്ളരിക്കയ്ക്കും കുമ്പളങ്ങയ്ക്കും പപ്പായയ്ക്കും പകരമായി അവിയലിലും സാമ്പാറിലും ചേർക്കുവാനും തോരനും സാലഡും അച്ചാറും ഉണ്ടാക്കുവാനും ഉത്തമം. തമിഴ്നാടും കർണാടകയും ആന്ധ്രപ്രദേശും തെലുങ്കാനയും ഉൾപ്പെടുന്ന ദക്ഷിണേന്ത്യയാണ് ഇവയുടെ മുഖ്യവിപണി.

പരമ്പരാഗതമായി കൃഷിയെ പ്രണയിക്കുന്ന കുടുംബമാണ് രാജുവിന്റേത്. ഭാര്യ ബിന്ദുവും മക്കളായ രിതിനും ജിതിനും പൂർണപിന്തുണയുമായി പകലന്തിയോളം കൃഷിയിടത്തുണ്ട്. വിത്ത് ഇറക്കിയാൽ വിളവെടുപ്പ് വരെ കൊച്ചു കുഞ്ഞുങ്ങളെ

എന്നാൽ ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ കാര്യമായ ഡിമാൻഡ് ഇല്ലാത്തതും ബാഹ്യ വിപണികളിൽ ആവശ്യക്കാർ ഏറെയുള്ളതുമായ ഒരു വിളയാണ് ഈ കുടുംബത്തിന്റെ പരീക്ഷണത്തിന് വിധേയമായത്.

പട്ടുടുത്ത് വയനാടൻ ചൗചൗ തമിഴകത്ത് തരംഗമായി. കോഴിക്കോട്ടെ അങ്ങാടിയെക്കാൾ മൂന്നിരട്ടി വില കിട്ടിയതോടെ ഈ കർഷക കുടുംബത്തിന് ആഹ്ലാദവും ആവേശവുമേറി.

പോലെ വിളകളെ പരിപാലിച്ചാലെ മികച്ച ആദായം ലഭിയ്ക്കൂ. ജലസേചനം കീട രോഗബാധ പരിശോധിക്കൽ എന്നിങ്ങനെ ഓരോ ചെടിയിൽ നിത്യവും കണ്ണു ചെന്നിരിക്കണം. 20 സ്ഥിരം പണിക്കാരും 10 താൽക്കാലിക ജോലിക്കാരും ഉണ്ടെങ്കിലും അവരിൽ ഒരാളായി തങ്ങളും ഉണ്ടായാൽ മാത്രമേ ഉദ്ദേശിച്ച ഫലം കിട്ടൂവെന്ന് ആ കുടുംബത്തിന് അറിയാം. ഹോട്ടൽ മാനേജ്മെന്റിലും ടൂറിസത്തിലും ബിരുദധാരികൾ ആയിട്ടും മക്കൾ രണ്ടുപേരും കൃഷിയിടത്തിൽ സജീവമാകുന്നതിന്റെ കാരണം കാർഷിക മേഖലയുടെ അനന്തസാധ്യതകൾ കണ്ടറിഞ്ഞു തന്നെയാണ്.

കാപ്പിക്കും ഏലത്തിനും വാഴയ്ക്കും പച്ചക്കറികൾക്കും ഒപ്പം ഒരു വെറൈറ്റി കൃഷി എന്ന നിലയിലാണ് ഇവർ ഒരു ഏക്കറിൽ ആദ്യമായി കൃഷിയിറക്കിയത്. വില, വിപണി എന്നിവയെക്കുറിച്ച് അന്ന് വ്യക്തമായ ധാരണകളും ഇല്ലായിരുന്നു. വിളവെടുത്തപ്പോൾ കുറച്ച് കോഴിക്കോട്ട് നൽകി അവിടെ കച്ചവടക്കാരും മനസ്സില്ലാ മനസ്സോടെയാണ് സ്വീകരിച്ചത്. കിലോയ്ക്ക് നാല് രൂപയ്ക്കാണ് ആദ്യ വില്പന. ഈ സമയത്താണ് കോയമ്പത്തൂരിലേക്ക് ലോഡ് ചെയ്യാൻ ഒരു ബന്ധു ഉപദേശിച്ചത്. മരതക

വള്ളി പടരുമ്പോൾ കോഴിവളം യൂറിയ പൊട്ടാഷ് തുടങ്ങിയവ ചുവട്ടിൽ വിതറും. പന്തലിട്ടു അവയിലേക്കാണ് വള്ളികൾ വളർത്തുക. 15 ദിവസത്തിലൊരിക്കൽ മിതമായതോതിൽ വളപ്രയോഗമുണ്ടാവും. ജൈവ രാസവളങ്ങൾ ഒന്നിടവിട്ടാണ് തൂവുക. ഒപ്പം മുടങ്ങാതെ ജലസേചനവും വേണം.

ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിപണി മൂല്യം തിരിച്ചറിഞ്ഞതോടെ കൂടുതൽ വിസ്തൃതിയിൽ കൃഷി വ്യാപിപ്പിച്ചു. ഇപ്പോൾ 25 ഏക്കറിൽ ചൗ ചൗവിന്റെ സമൃദ്ധി സന്ദർശകരുടെ മനവും തനവും കുളിരണിയിക്കുന്നു. കൃഷിയിറക്കാനുള്ള പ്രാഥമിക നടപടികൾ പുരോഗമിക്കുന്നു. മണ്ണ് കിളച്ച് കല്ലും കട്ടയും നീക്കി വൃത്താകാരത്തിലുള്ള തടങ്ങൾ എടുത്ത് അവയിൽ ത്രികോണാകൃതിയിൽ മൂന്നു വിത്തുകളാഴ്ത്തുന്നു. വിത്തുകൾ എന്നാൽ പക്വമായ ചൗ ചൗ തന്നെ. ഇതിന്റെ ചുവട്ടിൽ നിന്നാണ് മുള പൊട്ടുന്നത് അതിനാൽ മൂലമുളച്ചി എന്നൊരു പേരും ഈ അമേരിക്കക്കാരിക്ക് ഉണ്ട്.

വള്ളി പടരുമ്പോൾ കോഴിവളം യൂറിയ പൊട്ടാഷ് തുടങ്ങിയവ ചുവട്ടിൽ വിതറും. പന്തലിട്ടു അവയിലേക്കാണ് വള്ളികൾ വളർത്തുക. 15 ദിവസത്തിലൊരിക്കൽ മിതമായതോതിൽ വളപ്രയോഗമുണ്ടാവും. ജൈവ രാസവളങ്ങൾ ഒന്നിടവിട്ടാണ് തൂവുക. ഒപ്പം മുടങ്ങാതെ ജലസേചനവും വേണം. 90 ദിവസം ആകുമ്പോൾ കായകൾ വിരിഞ്ഞു തുടങ്ങും. 125 ദിവസം ആകുമ്പോൾ ഇവ പറിച്ചെടുക്കാം. 500 ഗ്രാമും അതിലധികവും കായ വളരുമെങ്കിലും 350 ഗ്രാമിന് അപ്പുറത്തേക്ക് വളർത്താറില്ല. ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യം മാനിച്ചാണിത്. ഒരു ഏക്കറിൽ നിന്ന് മൂന്ന് മുതൽ നാല് ടൺ വരെ വിളവ് ലഭിക്കും.

കായകൾക്ക് നിറം കിട്ടാൻ ഇല അടർത്തി കൊടുക്കാറുണ്ട്. കീടരോഗബാധകൾ ഒന്നുമില്ലാത്തതിനാൽ കീടനാശിനി പ്രയോഗം വേണ്ടേ വേണ്ട. വിസ്തൃതമായ ചൗചൗ പാടത്ത് നിത്യവും വിളവെടുപ്പുണ്ട്. ബഡാ ദോസ്ത്, ഐഷർ, നിസ്സാൻ തുടങ്ങിയ 8 വാഹനങ്ങൾ ഇവർക്ക് സ്വന്തമായുണ്ട്. ഇതുകൂടാതെ ജോലിക്കാരെ കൊണ്ടുവരാനും പോകാനുമായി മറ്റൊന്നും ഉപയോഗിക്കുന്നു. ദക്ഷിണേന്ത്യൻ വിപണികളിലേക്ക് ഇവ നിരന്തരം ഓടിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരുടെ ലോറികളുമെത്തും. ഫാം മാനേജ്മെൻറ് ജിതിനും മാർക്കറ്റിംഗ് രിതിനും ആണ് ഏറ്റെടുത്തിരിക്കുന്നത്.

പോളണ്ടിനു പ്രിയങ്കരമായ ചൗ ചൗ ഈ ഫാമിൽ നിന്നാണ് മുടങ്ങാതെ അയക്കുന്നത്. കൂടാതെ ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലും വയനാടിന്റെ ഹരിത സമൃദ്ധി അറിയിക്കാൻ ഈ കുടുംബത്തിന്റെ വിളകൾക്കാവുന്നു. ഏജൻസികൾ മുഖേനയാണ് ഓവർസീസ് മാർക്കറ്റിംഗ്. മാർക്കറ്റിന്റെ വ്യതിയാനം അനുസരിച്ച് വിലയിൽ ഉയർച്ച താഴ്ചകൾ ഉണ്ടാവാം. വില കുറയുമ്പോൾ കേരളത്തിലെ തന്നെ അച്ചാർ കമ്പനികളാണ് വലിയ ഉപഭോക്താക്കളായെത്തുക. ഉയർച്ച താഴ്ചകളെ ലാഘവത്തോടെ കാണുക. എങ്കിലേ ബിസിനസ് മുമ്പോട്ടുപോകൂ രാജു പറയുന്നു.

ഫോൺ: നിതിൻ രാജു– 9207310558

കേരള സഹകരണ ജേണൽ
മുൻ എഡിറ്റർ ആണ് ലേഖകൻ

പാലടയിലൂടെ പരുവപ്പെടുത്തിയ ജീവിതം

ഇന്ദു കെ. പി.

പായസം പൊതുവേ ഒരു തെന്നിന്ത്യൻ വിഭവം ആയിട്ടാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്. കേരളത്തിലെ ഏതു തരം സദ്യകളിലും ഒഴിച്ചുകൂടാൻ ആവാത്ത ഒന്നാണ് പായസം. പായസം ഉണ്ടാക്കി വിപണനം നടത്തുന്നത് ജീവനോപാധിയാക്കുമ്പോൾ തന്നെ കുറച്ചുപേർക്ക് തൊഴിലും നൽകുകയാണ് തൃശൂർ ജില്ലയിലെ അരിമ്പൂർ എന്ന സ്ഥലത്തെ ചാലക്കൽ വീട്ടിൽ പരേതനായ റീജോയുടെ ഭാര്യ 49 വയസ്സുകാരിയായ ബിന്ദു. ബിരുദധാരിയും, ഹിന്ദിയിൽ ബി.എഡും പാസായി അധ്യാപനം തൊഴിലായി സ്വീകരിച്ചതായിരുന്നു ബിന്ദു. എന്നാൽ സ്വകാര്യ സ്കൂളുകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന തുച്ഛമായ വരുമാനം വീട്ടുചെലവുകൾക്കും കുട്ടികളുടെ പഠനത്തിനും തികയാതെ വന്നപ്പോഴാണ് ഒമ്പത് വർഷം മുമ്പ് 2016 ൽ പാലടപായസം ഉണ്ടാക്കി വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിന്റെ സംരംഭക സാധ്യതയെക്കുറിച്ച് ആലോചിക്കുന്നത്. 'കേക്ക് വിത്ത് പായസം' എന്ന ഒരു ആശയത്തിൽ നിന്നും പായസം പാക്കറ്റുകളിലാക്കി വില്പന നടത്തുവാൻ ആരംഭിച്ചു.

തുടക്കത്തിൽ ബിന്ദുവും ഭർത്താവ് റീജോയും കൂടി വീടിനോട് ചേർന്നുള്ള യൂണിറ്റിൽ കുറച്ച് പായസം ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കുകയായിരുന്നു ചെയ്തിരുന്നത്. അതും ഉത്സവ സീസണുകളിലും ഓർഡറുകൾക്കനുസരിച്ചും മാത്രമാണ് ഉണ്ടാക്കിയിരുന്നത്. അതോടൊപ്പം കുറച്ച് അട, കൊഴുക്കൊട്ട, കിണ്ണത്തപ്പം, ഉണ്ണിയപ്പം എന്നിങ്ങനെയുള്ള പലഹാരങ്ങളും ഉണ്ടാക്കി വിപണിയിലേക്ക് എത്തിച്ചു തുടങ്ങി. പിന്നീട് പാലട പായസം 'സ്വാദ്' എന്ന ബ്രാൻഡിൽ പാക്കറ്റുകളിലാക്കി ബേക്കറികളിലേക്ക് വിതരണം ചെയ്തു വില്പന തുടങ്ങി. എല്ലാ ദിവസവും പായസം ലഭ്യമാകുന്ന ഈ സംവിധാനം സാവകാശം ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വീകരിക്കാൻ തുടങ്ങി. മോശമല്ലാത്ത വരുമാനം ലഭിക്കാൻ തുടങ്ങിയപ്പോൾ കുറച്ചു സ്ത്രീകളെ ജോലിക്കെടുക്കുകയും ഉല്പന്നങ്ങളുടെ അളവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. എന്നാൽ 2018 ലെ പ്രളയവും 2020 ലെ കോവിഡ് മഹാമാരിയും എല്ലാ സംരംഭങ്ങളെയും പോലെ ഇവരെയും ബാധിച്ചു. രണ്ട് പാൻഡെമിക്കുകൾക്കു ശേഷം നല്ല രീതിയിൽ വിപണനം ആരംഭിച്ച സമയത്താണ് 2021 ൽ ബിന്ദുവിന്റെ

ഭർത്താവ് റീജോ കോവിഡ് ബാധിച്ച് മരിക്കുന്നത്. ആകസ്മികമായ ഭർത്താവിന്റെ വേർപാട് ബിന്ദുവിനെ തളർത്തിയെങ്കിലും 'വിദ്യാർത്ഥികളായ മക്കളുടെ പഠന ചെലവുകൾ, ഭക്ഷണം അതിനു പുറമെ തന്നെ ആശ്രയിച്ചു നിൽക്കുന്ന ജോലിക്കാർ എന്നിങ്ങനെയുള്ള യാഥാർത്ഥ്യം മനസ്സിലാക്കിയപ്പോൾ സംരഭത്തിന്റെ മുഴുവൻ ഉത്തരവാദിത്വവും ബിന്ദുവിന് ഏറ്റെടുക്കേണ്ടതായി വന്നു. എല്ലാറ്റിനു ഒപ്പമുണ്ടായിരുന്ന ഭർത്താവിന്റെ അസാന്നിധ്യം തുടക്കത്തിൽ വലിയ ബുദ്ധിമുട്ടായിരുന്നു എന്ന് ബിന്ദു ഓർക്കുന്നു. എങ്കിലും എല്ലാറ്റിനും ഒപ്പം നിൽക്കുന്ന കുറച്ച് ജോലിക്കാർ ഉള്ളത് വലിയ ആശ്വാസമായി.

പുലർച്ച 3.30 മുതൽ ബിന്ദുവിന്റെ അടുക്കള ഉണരും. അഞ്ചരയ്ക്ക് ജോലിക്കാർ എത്തുന്നതുവരെ പായസത്തിനും മറ്റു പലഹാരങ്ങൾക്കും ആവശ്യമായ ജോലികൾ ബിന്ദു തന്നെയാണ് ചെയ്യുന്നത്. നല്ല രീതിയിൽ പാല് കുറുക്കി പാലട പായസം ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് നാല് മണിക്കൂറിലധികം സമയമെടുക്കും. ഏത് വിഭവങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുമ്പോഴും കൃത്യമായ സമയത്തും കൃത്യമായ അളവിലും ചേരുവകൾ ചേർത്താൽ മാത്രമാണ് രുചിയും ഗുണവും ഉണ്ടാകുന്നത്. ഒമ്പതരയാവുമ്പോഴേക്കും പായസം ചൂട് മാറ്റി കണ്ടെയ്നറുകളിലും പൗച്ചുകളിലുമായി ബേക്കറികളിലും സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലും എത്തിക്കും. ഒരു ലിറ്റർ, അര ലിറ്റർ എന്നി അളവുകളിലാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ഒരു ലിറ്റർ പാലട പായസത്തിന് 230 രൂപയാണ് വില, അര ലിറ്ററിന് 115 രൂപയും. ഓർഡറുകൾ അനുസരിച്ച് അടപ്രഥമൻ, ഗോതമ്പ്, പരിപ്പ്, പഴ പ്രഥമൻ, സേമിയ എന്നിങ്ങനെയുള്ള മറ്റു പായസങ്ങളും 'സ്വാദി 'ൽ നിന്നും ലഭിക്കും. ഇത്തരം പായസങ്ങൾക്ക് ഒരു ലിറ്ററിന് 250 രൂപയും അര ലിറ്ററിന് 125 രൂപയുമാണ്.

എല്ലാ ദിവസവും ശരാശരി നൂറ് ലിറ്റർ പായസം ഇവിടെ ഉണ്ടാക്കും. ഓർഡർ അനുസരിച്ച് 500 ലിറ്ററിനു മുകളിൽ വരെ ഉണ്ടാക്കാറുണ്ടെന്ന് ബിന്ദു പറയുന്നു. ഒരു ലിറ്റർ പാലട പായസത്തിന് ഏകദേശം ഒന്നര ലിറ്റർ പാൽ വേണ്ടി വരും. പായസത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്ന പാലും, പാലടയും ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരം ഉള്ളത് തന്നെയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. അന്തിക്കാട് കേന്ദ്രീകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഓം കൃഷ്ണ പാൽ വിതരണക്കാരിൽ നിന്നാണ് പാൽ വാങ്ങുന്നത്. ഗുണ നിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തിയ കണ്ടെയ്നറുകളും പൗച്ചുകളുമാണ് പാക്കിംഗിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പ്രിസർവേറ്ററുകൾ ഒന്നും ചേർക്കാത്തതുകൊണ്ട് 'സ്വാദിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന പാലട പായസം ഒരു ദിവസം മാത്രമേ ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ബാക്കി വരുന്ന പായസം മൃഗങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ഭക്ഷണത്തിന് നൽകുകയാണ് പതിവ്.

അട, കൊഴുക്കട്ട, വട്ടേപ്പം, കിണ്ണത്തപ്പം, വെളിച്ചെണ്ണപ്പം, അവലോസ് ഉണ്ട , ചപ്പാത്തി എന്നീ പലഹാരങ്ങളും ഇവിടെ ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. സ്വാദിഷ്ടമായ വിഭവങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ ഉണ്ടെന്ന് ബിന്ദു പറയുന്നു. പത്ത് സ്ത്രീകളും നാല് പുരുഷൻമാരും ബിന്ദുവും ഉൾപ്പെടെ പതിനഞ്ച് പേർ അടുക്കളയിലെ ജോലിക്ക് ഉണ്ട്. ഇതിനു പുറമേ അഞ്ച് ജോലിക്കാർ വിതരണത്തിനായും ഉണ്ട്. മാസ വേതനത്തിലും ചിലർ ദിവസക്കൂലിയ്ക്കുമാണ് ജോലി ചെയ്യുന്നത്. പുതിയ ഒരു സംരംഭത്തിലൂടെ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുക എന്നതിനുമപ്പുറം കുറച്ചു പേർക്ക് കൂടെ സ്ഥിരമായ വരുമാനം ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ മാത്രം കഷ്ടപ്പെട്ട് ജീവിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന പുതു തലമുറകൾക്ക് മാതൃകയാണ് ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ. കഠിനാദ്ധ്വാനത്തിനുള്ള മനസ്സും ആത്മവിശ്വാസവും എല്ലാറ്റിനുമുപരി പാഷനും കൂടെയുണ്ടെങ്കിൽ ഏതു സംരംഭവും വിജയകരമാക്കാം.

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

കായം നിർമ്മാണം

കേരളത്തിലെ വ്യവസായ സംബന്ധമായ നിയമങ്ങളും നയങ്ങളും സമൂലമായി പരിഷ്കരിക്കപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞു. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നാലാം വാർഷികം പിന്നിടുമ്പോൾ 3,50,000 ൽ അധികം സംരംഭങ്ങൾ പുതുതായി കേരളത്തിൽ ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു എന്നുള്ള കണക്കും പുറത്തു വന്നു. ലൈസൻസിങ് നടപടിക്രമങ്ങൾ സുഗമമാക്കുന്നതിന് ഏകജാലക സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തിയതും തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളെ വ്യവസായ സൗഹൃദങ്ങളാക്കി മാറ്റിയതും അനുകൂല ഘടകങ്ങളായി മാറി. വ്യവസായികളുടെ പരാതികൾ സമയബന്ധിതമായി പരിഹരിക്കുന്നതിന് ജില്ലാ തലത്തിലും സംസ്ഥാന തലത്തിലും സിവിൽ കോടതിയുടെ അധികാരങ്ങളോടെ ഗ്രിവറെൻസ് റിട്രസൽ കമ്മറ്റികൾ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചതുമെല്ലാം സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് ആത്മവിശ്വാസം പകരുന്ന നടപടികളായി.

കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്ന നിരവധി ഉത്പന്നങ്ങൾ നമ്മുടെ വീടുകളിൽ തന്നെ ഉത്പാദിപ്പിക്കാൻ ഇപ്പോൾ അനുമതിയുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ വീട്ടിൽ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് പ്രാദേശിക വിപണി പിടിക്കാൻ പറ്റിയ ഉല്പന്നമാണ് കായം.

കേരളത്തിലെ ഭക്ഷ്യവിഭങ്ങളിലെ ഒരു പ്രധാന ചേരുവയാണ് കായം. പൊടി രൂപത്തിലും കേക്ക് രൂപത്തിലും കായം ഇന്ന് വിപണയിൽ ലഭ്യമാണ്.

കായം നിർമ്മാണം

കേരളത്തിലെ കായത്തിന്റെ വിപണി 6000 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിലാണ് എന്നാണ് അടുത്ത കാലത്ത് ഒരു മുഖ്യധാര മാധ്യമം റിപ്പോർട്ട് ചെയ്തത്. ഗാർഹിക ഉപയോഗം കൂടാതെ കേറ്ററിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, ഹോസ്റ്റലുകൾ, മസാല

നിർമ്മാതാക്കൾ, അച്ചാർ നിർമ്മാതാക്കൾ തുടങ്ങിയവയെല്ലാം വലിയ അളവിൽ കായം ഉപയോഗിക്കുന്നവരാണ്. ചുറ്റുവട്ടത്തുള്ള 10 വലിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടുപിടിച്ചാൽ തന്നെ പ്രതിമാസം 100 കിലോയിലധികം കായം വിൽപന നടത്താനാകും. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ നാനോ സംരംഭമായി വീട്ടിൽ തന്നെ കായം നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയും.

5 കുതിരശക്തി വരെയുള്ള മോട്ടറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് വീടുകളിൽ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ അനുമതി ലഭ്യമാക്കിയതോടെ ഈ രംഗം കൂടുതൽ ആകർഷകമായി. വീട്ടിൽ നിലവിലുള്ള വൈദ്യുതി കണക്ഷൻ തന്നെ വ്യവസായത്തിനും ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. ഇത്തരത്തിലുള്ള അവസരങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ചെറുകിട സംരംഭമാണ് കായം നിർമ്മാണം.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ

അഫ്ഗാനിസ്ഥാൻ, ഇറാൻ, നൈജീരിയ, തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാണ് കായം നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇവയെ പൊതുവെ അസഫോയിറ്റഡ കോമ്പൗണ്ട് എന്ന് വിളിക്കാം. അസഫോയിറ്റഡ കോമ്പൗണ്ടും മൈദയും ചേർത്താണ് കായം നിർമ്മിക്കുന്നത്.

മാർക്കറ്റിംഗ്

വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ചുള്ള വിപണനരീതിയാണ് അഭികാമ്യം. 18 മാസം വരെ സൂക്ഷിപ്പ് കാലാവധിയുള്ളതിനാൽ വിപണിയിൽ നിന്ന് തിരിച്ചെടുക്കേണ്ടുന്ന അവസ്ഥ ഉണ്ടാവുന്നില്ല. കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള കായപ്പൊടി എന്ന നിലയിൽ കൂടുതൽ പ്രമോട്ട് ചെയ്യാനും സാധിക്കും. വിതരണക്കാരെ നിയമിക്കുന്നതിനൊപ്പം വലിയ മൊത്ത വ്യാപാരികൾക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കുന്ന രീതിയും പരീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്.

5 കുതിരശക്തി വരെയുള്ള മോട്ടറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് വീടുകളിൽ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ അനുമതി ലഭ്യമാക്കിയതോടെ ഈ രംഗം കൂടുതൽ ആകർഷകമായി. വീട്ടിൽ നിലവിലുള്ള വൈദ്യുതി കണക്ഷൻ തന്നെ വ്യവസായത്തിനും ഉപയോഗപ്പെടുത്താം.

വെജിറ്റേറിയൻ റെസ്റ്റോറന്റുകളും കാറ്ററിംഗ് യൂണിറ്റുകളും വ്യാപകമാകുന്ന ഇക്കാലത്ത്

ഉൽപാദകനിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഇത്തരം വലിയ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കു നേരിട്ടെത്തിക്കുന്ന രീതി കൂടുതൽ ലാഭകരവും ആകർഷീയണവുമാണ്. വെജിറ്റേറിയൻ റെസ്റ്റോറന്റുകളും കാറ്ററിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങളും കായം പ്രതിമാസം 10 കിലോ വരെ ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത്തരം വിപണി മാത്രം കേന്ദ്രീകരിച്ചാൽ പോലും നല്ല വില്പന നേടാനാകും.

നിർമ്മാണരീതി

പൊടിക്കായം

കാബൂളി, സാമന്തി തുടങ്ങിയ അസഫോയിറ്റഡ കോമ്പൗണ്ടിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ നിശ്ചിത അളവിൽ തൂക്കിയെടുക്കും. തുടർന്ന് ഗോതമ്പ് പൊടിയും ഓയിലും ചേർത്ത് പൾവറൈസറിൽ പൊടിച്ചെടുക്കും. തുടർന്ന് ആരോമ നഷ്ടപ്പെടാത്ത തന്നെ എച്ച്. ഡി.പി.ഇ കണ്ടെയ്നറിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യും. വലിയ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് 1 kg പായ്ക്കുകളായും നൽകും. ഒരു മണിക്കൂറിൽ 25 kg കായം പൊടിച്ചെടുക്കാൻ കഴിയും.

കട്ടകായം

അസഫോയിറ്റഡ കോമ്പൗണ്ടുകളും മൈദയും ഓയിലും ചൂടുവെള്ളവും ചേർത്ത് ക്നീഡർ ഉപയോഗിച്ച് നന്നായി കുഴച്ച് എടുക്കും. പാകമാകുമ്പോൾ 100 g, 50 g വീതമുള്ള കേക്കുകളാക്കി മാറ്റി ബട്ടർ പേപ്പറിൽ പൊതിഞ്ഞ് ഡ്യൂപ്ലെക്സ് കവറുകളിലാക്കി വിപണയിലെത്തിക്കാം. വൻകിട ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് 1 kg കേക്കുകളായും നൽകും. ഒരു ബാച്ചിൽ തന്നെ 15 kg കായം മിക്സ് ചെയ്ത് എടുക്കാം. 15 മിനിറ്റിൽ ഒരു ലോട്ട് നിർമ്മാണം പൂർത്തീകരിക്കാം .

മൂലധന നിക്ഷേപം

പൾവെറൈസർ	= 40,000.00
ബ്ലൻഡർ	= 40,000.00
അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ, പാത്രങ്ങൾ, കവർ	= 25,000.00
ആകെ	= 1,05,000.00

പ്രവർത്തന വരവ് – ചിലവ് കണക്ക്

(പ്രതിദിനം 50 kg കായം പൗഡർ നിർമ്മിച്ച് വിതരണം നടത്തുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

അസഫോയിറ്റഡ	= 17,500.00
ഗോതമ്പ് പൗഡർ	= 2,000.00
ജീവനക്കാരുടെ വേതനം	= 1,000.00
പായ്ക്കിംഗ് കണ്ടെയ്നറുകൾ, ലേബൽ തുടങ്ങിയവ	= 2,500.00
വൈദ്യുതി ചാർജ്, അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	= 1,000.00
പലവക	= 1,000.00
ആകെ	**= 25,000.00**

വരവ്

(50 kg കായം പൌഡർ 100g വീതമുള്ള 500 കണ്ടെയ്നറുകളിൽ നിറച്ച് വില്പന നടത്തുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

100g കായപ്പൊടി MRP	= 175.00
വില്പനക്കാരുടെ 35% കമ്മീഷൻ കിഴിച്ച് ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	= 113.75
500* 113.75	= 56,875.00

ലാഭം

56,875.00 – 25,000.00	= 31,875.00

സാങ്കേതികവിദ്യ – പരിശീലനം

കായം പൗഡറും കായം കേക്കും നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. ഫോൺ: 0485-2999990

ലൈസൻസ് – സബ്സിഡി

ഭക്ഷ്യസുരക്ഷാ വിഭാഗത്തിന്റെ ലൈസൻസ്, ഉദ്യോഗ് ആധാർ, ജി.എസ്.ടി. എന്നിവ നേടിയിരിക്കണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് അനുസൃതമായ സബ്സിഡി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിക്കും

SREE KRISHNA OIL MILL
PERUVA P O
KOTTAYAM-686610

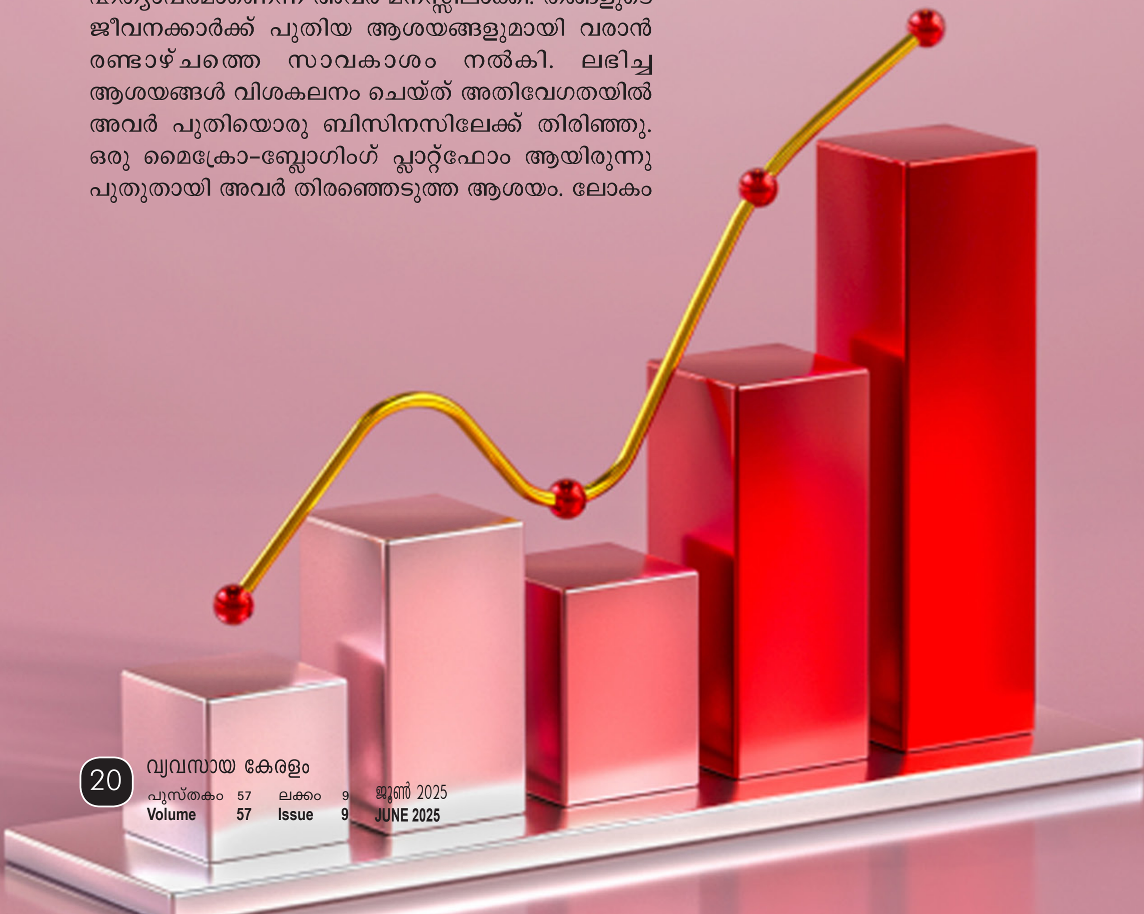
ഡോ. സുധീർ ബാബു

അൽപ്പം വഴി മാറി സഞ്ചരിക്കൂ, ബിസിനസ് ഉയരങ്ങളിലെത്തട്ടെ!

പിവെട്ടിംഗ് (Pivoting)

ഒഡിയോ (Odeo) ബിസിനസ് ആരംഭിച്ചത് വലിയ പ്രതീക്ഷകളോടെയായിരുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് താല്പര്യമുള്ള പോഡ്കാസ്റ്റുകൾ കണ്ടെത്താനും സബ്സ്ക്രൈബ് ചെയ്യുവാനും സാധ്യമായ ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോം ആയിരുന്നു ഒഡിയോ. എന്നാൽ ഐ-ട്യൂണിന്റെ വിപണിയിലേക്കുള്ള കടന്നുവരവ് ഒഡിയോയുടെ സ്ഥാപകരുടെ പ്രതീക്ഷകൾക്ക് മേലുള്ള വെള്ളിടിയായി മാറി. പോഡ്കാസ്റ്റുകളുടെ ഇടം ഐ-ട്യൂൺ കീഴടക്കിത്തുടങ്ങി. ഇനി ഈ ബിസിനസുമായി മുന്നോട്ടു പോകുന്നത് ആത്മഹത്യാപരമാണെന്ന് അവർ മനസ്സിലാക്കി. തങ്ങളുടെ ജീവനക്കാർക്ക് പുതിയ ആശയങ്ങളുമായി വരാൻ രണ്ടാഴ്ചത്തെ സാവകാശം നൽകി. ലഭിച്ച ആശയങ്ങൾ വിശകലനം ചെയ്ത് അതിവേഗതയിൽ അവർ പുതിയൊരു ബിസിനസിലേക്ക് തിരിഞ്ഞു. ഒരു മൈക്രോ-ബ്ലോഗിംഗ് പ്ലാറ്റ്ഫോം ആയിരുന്നു പുതുതായി അവർ തിരഞ്ഞെടുത്ത ആശയം. ലോകം കീഴടക്കിയ ടിറ്ററിന്റെ (twitter) ജനനം അങ്ങിനെയായിരുന്നു.

ബിസിനസിൽ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ ഒരു പരാജയമായി മാറുന്നുവെന്ന് കണ്ടാൽ സംരംഭകർ എന്ത് ചെയ്യണം? അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളുമായി മുന്നോട്ട് പോയി വലിയൊരു തോൽവിയിലേക്ക് കൂപ്പുകുത്തണോ? അതോ ബുദ്ധിപരമായി പിന്തിരിഞ്ഞ് മറ്റൊന്നിലേക്ക് മാറണോ? തങ്ങൾ തോൽക്കുകയാണ് എന്ന് ബോധ്യമായ നിമിഷം ഒഡിയോയുടെ സ്ഥാപകർ



തങ്ങളുടെ ബിസിനസിന്റെ ദിശ തിരിച്ചു. പുതിയൊരു ആശയം കണ്ടെത്തി അതിലേക്ക് ചുവടുമാറ്റി. തോൽക്കും എന്ന ഘട്ടത്തിൽ കൂടുതൽ ക്ഷതമേൽക്കാൻ നിൽക്കാതെ അവർ "പിവെട്ട്'' (Pivot) ചെയ്തു. പുതിയ ബിസിനസിലേക്ക് തിരിഞ്ഞു.

നഷ്ടം നൽകുന്ന, ജയസാധ്യതകളില്ലാത്ത ബിസിനസുകൾ തള്ളിക്കൊണ്ട് പോകുന്നതിന് പകരം മറ്റൊന്നിലേക്കുള്ള ചുവടുമാറ്റത്തെ "പിവെട്ടിംഗ്'' (Pivoting) എന്ന് പറയാം. നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ / സേവനങ്ങൾ വിജയിക്കില്ല എന്ന് തോന്നിയാൽ മാറ്റത്തിന് സംരംഭകർ മടിക്കേണ്ടതില്ല. കൂടുതൽ നഷ്ടം ഒഴിവാക്കുവാൻ അത് സഹായകരമാകും. ഇതൊരു പിൻവാങ്ങലല്ല. പകരം ബിസിനസ് തന്ത്രം തന്നെയാണ്. കൂടുതൽ സാധ്യതകളുള്ള ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക, ബിസിനസിന്റെ ദിശ മാറ്റുക. എന്നാൽ ഇത്തരമൊരു ദിശാമാറ്റത്തിന് അന്തർലീനമായ റിസ്ക്കുകൾ ഉണ്ട്. അവയൊക്കെയും സംരംഭകൻ കണക്കിലെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൃത്യമായ ധാരണകളില്ലാതെ, തയ്യാറെടുപ്പുകളില്ലാതെ പിവെട്ടിംഗ് നടത്തിയാൽ പരാജയപ്പെടുവാനുള്ള സാധ്യത കൂടുതലാണ്. പിവെട്ടിംഗിന് മുൻപ് ആഴത്തിലുള്ള പഠനവും തയ്യാറെടുപ്പും ആവശ്യമാണ്

ഫ്ളിപ്പ്കാർട്ട് ഏറ്റെടുത്ത മിന്ത്ര (Myntra) തങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരുന്നത് വ്യക്തിഗതമായ ഗിഫ്റ്റ് ഐറ്റങ്ങൾക്കായിരുന്നു (Peronalised Gift Items). വ്യക്തിഗത ടീ-ഷർട്ട് കോപ്പകൾ തുടങ്ങിയ സാധാരണ ഉൽപ്പന്നങ്ങളായിരുന്നു അവർ വിറ്റിരുന്നത്. ഈ ബിസിനസ് വലിയൊരു വളർച്ച നേടാൻ അപര്യാപ്തമാണെന്ന് സ്ഥാപകർ മനസിലാക്കി. ബിസിനസിന്റെ ദിശ മാറ്റുവാൻ അധികം താമസമുണ്ടായില്ല. അവർ ലൈഫ്സ്റ്റൈൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലേക്ക് തിരിഞ്ഞു. മിന്ത്ര വലിയൊരു വിജയഗാഥയായി മാറി.

ലാഭകരമല്ലാത്ത, വളർച്ചയില്ലാത്ത ബിസിനസിൽ നിന്നുള്ള മാറ്റം ഒരു തോൽവിയായി സംരംഭകൻ ചിന്തിക്കേണ്ടതില്ല. ഇന്ന് ആഗോള തലത്തിൽ വിജയിച്ചു നിൽക്കുന്ന പല വമ്പൻ ബിസിനസുകളും "പിവെട്ടിംഗ്'' തന്ത്രത്തിലൂടെ രക്ഷപ്പെട്ടവരാണ്. തുടർച്ചയായി നഷ്ടം നൽകിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ / സേവനങ്ങളിൽ ദീർഘകാലം തൂങ്ങി നിൽക്കുന്നത് ബുദ്ധിപരമല്ല. പുതിയ ആശയത്തെ കണ്ടെത്തുകയും അതിലേക്ക് മാറുകയും ചെയ്യുക. എത്രയും വേഗം ഇത് നടപ്പിലാക്കാമോ അത്ര വേഗത്തിൽ ചെയ്യുകയാണ് ബുദ്ധി. ഭാവിയിൽ സംഭവിക്കുവാൻ പോകുന്ന കനത്ത ആഘാതങ്ങളെ തടുക്കാൻ "പിവെട്ടിംഗ്'' എന്ന തന്ത്രത്തിന് കഴിയും. മറ്റുള്ളവർ എന്ത് ചിന്തിക്കും എന്ന് സംരംഭകൻ ഭയപ്പെടേണ്ടതില്ല.

വൈവിധ്യവൽക്കരണം (Diversification)

വി-ഗാർഡ് ബ്രാൻഡ് വോൾട്ടേജ് സ്റ്റബിലൈസറുകളുടെ നിർമ്മാണമായിരുന്നു കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റലപ്പിള്ളിയുടെ ആദ്യത്തെ ബിസിനസ്. ഇന്നിപ്പോൾ ആദ്ദേഹത്തിന്റെ ബിസിനസ് സാമ്രാജ്യത്തിലേക്ക് കടന്നു ചെല്ലുന്ന നിങ്ങൾ ഒന്ന് അമ്പരക്കും. വ്യത്യസ്തങ്ങളായ തമ്മിൽ ബന്ധമുള്ളതും അല്ലാത്തതുമായ നിരവധി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, വിവിധ മേഖലകൾ. വോൾട്ടേജ് സ്റ്റബിലൈസറുകളിൽ നിന്നും ഇലക്ട്രിക് ഉപകരണങ്ങളിലേക്കും ഉപഭോഗവസ്തുക്കളിലേക്കും (Consumer Durables) ബിസിനസ് പടർന്നിരിക്കുന്നു. അമ്യൂസ്മെന്റ് പാർക്കുകൾ,

അപ്പാർട്ട്മെന്റുകളുടെ നിർമ്മാണം എന്നീ മേഖലകളിലേക്കും ബിസിനസ് വ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നു.

ബിസിനസ് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട മേഖലയിൽ നിന്നും അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ നിന്നും എന്തിനാണ് മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലേക്കും ഒരു ബന്ധവുമില്ലാത്ത മേഖലകളിലേക്കും ബിസിനസ് ചുവടു മാറ്റുന്നത്? എന്തുകൊണ്ട് ചെയ്യുന്ന ബിസിനസിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ ചെലുത്തി അതു മാത്രം വികസിപ്പിച്ചു കൂടാ? നിങ്ങൾക്കുള്ളിൽ സംശയങ്ങൾ ഉണരുന്നു.

ലോകത്തിലെ ഭീമൻ കമ്പനികളിൽ ഒന്നായ ജനറൽ ഇലക്ട്രിക്കിൻറെ (GE) പ്രധാനപ്പെട്ട ബിസിനസ് ഇലക്ട്രിക്കൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണമാണ്. എന്നാൽ പോകെ പോകെ കമ്പനി മറ്റ് മേഖലകളിലേക്കും കടന്നു കയറി. ഇപ്പോൾ നോക്കുക ഏറോനോട്ടിക്, റെയിൽ, പവർ പ്ലാൻറ്, ഗ്യാസ്, കിച്ചൻ അപ്ളയൻസസ്, ഹെൽത്ത് കെയർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്നീ ബിസിനസുകളിലെല്ലാം അവരുണ്ട്. ഒന്നിൽ മാത്രം തങ്ങി നിൽക്കാതെ ബിസിനസ് ഒരു വൃക്ഷം പോലെ വളരുന്നു, പടരുന്നു, ശിഖരങ്ങൾ നീട്ടുന്നു.

വൈവിധ്യവൽക്കരണം (Diversification) അതിശക്തമായ ബിസിനസ് തന്ത്രമാണ്. ബിസിനസിലെ നിക്ഷേപത്തെ ബുദ്ധിപരമായി, കൂടുതൽ ലാഭം ലഭിക്കുന്ന രീതിയിൽ വ്യാപിപ്പിക്കുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന വളരെ റിസ്ക് കൂടിയ തന്ത്രം. ഒന്നുകിൽ അത് ഇപ്പോൾ കമ്പനി ചെയ്യുന്ന ബിസിനസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ആകാം അല്ലെങ്കിൽ പുതിയൊരു വിപണിയിലേക്കുള്ള കടന്നുകയറ്റമാകാം.

ഒരു ബിസിനസിൽ മാത്രമോ ഒരേ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ മാത്രമോ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുമ്പോളുള്ള റിസ്ക് ഒഴിവാക്കുവാൻ വൈവിധ്യവൽക്കരണം (Diversification) സഹായിക്കും. കൂടുതൽ ലാഭം ലഭിക്കുന്ന മറ്റ് മേഖലകളിലേക്ക് ബിസിനസിനെ വ്യാപിപ്പിക്കുവാനും ഈ തന്ത്രം ഉപയോഗിക്കാം. ഡിസ്നി (Dinsey) ടി വി, ഫിലിം ഇൻഡസ്ട്രിയിൽ നിന്നും തീം പാർക്കുകളിലേക്ക് കടന്നപോലെ അവിടെ നിന്നും വസ്ത്ര വ്യാപാരത്തിലേക്കും ടെക്നോളജിയിലേക്കും ബിസിനസിനെ വ്യാപിപ്പിച്ചതുപോലെ.

വൈവിധ്യവൽക്കരണം (Diversification) വളരെ സൂക്ഷ്മതയോടെയും തയ്യാറെടുപ്പോടെയും പ്ലാനിംഗോടെയും ചെയ്യേണ്ട പ്രവൃത്തിയാണ് എടുത്തുചാടി ചെയ്താൽ ഗുണത്തിനെക്കാളേറെ ദോഷം ചെയ്യും. ലോകത്തിലെ മികച്ച ബൈക്കുകളുടെ നിർമ്മാതാക്കളായ ഹാർലി ഡേവിഡ്സൺ (Harley Davidosn) ഒരിക്കൽ സുഗന്ധദ്രവ്യ നിർമ്മാണ രംഗത്തേക്ക് കടന്നു. അവരുടെ ബൈക്കുകളുടെ ആരാധകരെ ഇത് രോഷാകുലരാക്കി. വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന് മുതിരുമ്പോൾ ബ്രാൻഡുകളുടെ ചേർച്ചയില്ലായ്മ ചിലപ്പോൾ പരാജയത്തിലേക്ക് നയിക്കാം.

വിർജിൻ ഗ്രൂപ്പിനും (Virgin Group) ഇത്തരമൊരു അക്കിടി സംഭവിച്ചിട്ടുണ്ട്. അവർ കൊക്കോകോളയുമായും പെപ്സിയുമായും ഏറ്റുമുട്ടാൻ വിർജിൻ കോള (Virgin Cola) പുറത്തിറക്കി. എന്നാൽ അത് ചരിത്രത്തിലെ വലിയൊരു പരാജയമായി. യു കെ വിപണിയുടെ വെറും 3% മാർക്കറ്റ് ഷെയർ ഉണ്ടാക്കുവാൻ മാത്രമേ വിർജിൻ കോളയ്ക്ക് സാധിച്ചുള്ളൂ. എന്നാൽ ആലോചിക്കുക അവരുടെ വിർജിൻ മീഡിയ, വിർജിൻ ഹോളിഡേ, വിർജിൻ മണി എന്നീ മറ്റ് വൈവിധ്യവൽക്കരണങ്ങൾ വലിയ വിജയങ്ങളുമായിരുന്നു.

വൈവിധ്യവൽക്കരണം (Diversification) ശ്രദ്ധയോടെ തിരഞ്ഞെടുക്കുക. അനാവശ്യമായ തിടുക്കം ഒഴിവാക്കി നന്നായി തയ്യാറെടുക്കുക, പ്ലാൻ ചെയ്ത് നടപ്പിലാക്കുക. പുതിയ വിപണികളിലേക്ക് കടന്നു ചെല്ലാനും ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കുവാനും ഈ തന്ത്രം ഉപയോഗിക്കാം.

തന്ത്രപരമായ സഖ്യം (Strategic Alliance)

ഓൺലൈൻ ബുക്ക് സ്റ്റോറുകൾ വന്നതോടെ പരമ്പരാഗത ബുക്ക് സ്റ്റോറുകൾ പ്രതിസന്ധിയിലായി. വായനക്കാർ വീടിൻറെ അകത്തളങ്ങളിൽ നിന്നും സ്റ്റോറുകളിലേക്ക് എത്താതെയായി. പുസ്തകങ്ങൾ വീട്ടുപടിക്കലെത്തുമ്പോൾ എന്തിന് ബുക്ക് സ്റ്റോർ സന്ദർശിക്കണം. ധാരാളം സ്റ്റോറുകൾ പൂട്ടിപ്പോയി. പുസ്തക സ്റ്റോർ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നത് പലർക്കും അത്ര ലാഭകരമായ ബിസിനസ് അല്ലാതെയായി.

ആമസോൺ പോലുള്ള ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകൾക്ക് മുന്നിൽ പല വമ്പൻ ബുക്ക് സ്റ്റോറുകളും മുട്ടുകുത്തി. പക്ഷേ ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകളുടെ വെല്ലുവിളികൾ നേരിട്ട് ബാൺസ് ആൻഡ് നോബിൾ (Barnes & Noble) പിടിച്ചു നിന്നു. അവർ ബിസിനസിനെ വിപുലീകരിക്കാൻ ഈ അവസരം വിനിയോഗിച്ചു. ചില വെല്ലുവിളികൾ പുതിയ അവസരങ്ങൾ തുറന്നിടും. തീർന്നു എന്ന് കരുതുന്നിടത്തു നിന്നും ബിസിനസ് ഉയർത്തെഴുന്നേൽക്കും. ബാൺസ് ആൻഡ് നോബിൾ ഈ വെല്ലുവിളിയെ അവസരമാക്കി മാറ്റി.

അവർ സ്റ്റാർബക്സുമായി ഒരു തന്ത്രപരമായ സഖ്യത്തിലേർപ്പെട്ടു (Strategic Alliance). തങ്ങളുടെ സ്റ്റോറുകളിൽ അവർ ബി ആൻഡ് എൻ കഫെകൾ ആരംഭിച്ചു. ചൂട് കാപ്പിക്കൊപ്പം പുസ്തകങ്ങളും. പുസ്തക പ്രേമികൾക്ക് ബാൺസ് ആൻഡ് നോബിൾ സ്റ്റോറുകൾ സന്ദർശിക്കാൻ ഒരു കാരണം കൂടിയായി. ഒരിക്കലും ഓൺലൈൻ സ്റ്റോറുകളിൽ ഇത്തരമൊരു അനുഭവം സാധ്യമല്ല. ഈ സഖ്യത്തിലൂടെ സ്റ്റാർബക്സിന് കൂടുതൽ സ്ഥലങ്ങളിൽ തങ്ങളുടെ സാന്നിധ്യം ഉറപ്പിക്കുവാൻ സാധിച്ചു. അവരുടെ വിൽപ്പനയും വർദ്ധിച്ചു. രണ്ടു കൂട്ടർക്കും സഖ്യം പ്രയോജനകരമായി.

ആഡംബര വാഹന നിർമ്മാതാക്കളായ ബി എം ഡബ്ല്യുവും (BMW) ബാഗ് നിർമ്മാതാക്കളായ ലൂയി വിറ്റോണും (Louis Vuitton) തമ്മിൽ കൂട്ടുകൂടി. BMW i8 സ്പോർട്സ് കാറ് വാങ്ങുന്നവർക്ക് കറുപ്പ്, നീല നിറങ്ങളിൽ കാറിൻറെ ഡിസൈൻ അനുസരിച്ച് രൂപപ്പെടുത്തിയ ലൂയി വിറ്റോൺ ബാഗുകൾ കൂടി വാങ്ങുവാൻ സാധിക്കും. മറ്റ് ബാഗുകളിൽ ഉപയോഗിക്കാത്ത കാർബൺ ഫൈബർ ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കുന്ന ഈ ബാഗുകൾ സൂക്ഷിക്കാൻ അനുയോജ്യമായ രീതിയിൽ കാറിന്റെ പാർസൽ ഷെൽഫ് BMW രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുകയും ചെയ്തു.

തന്ത്രപരമായ സഖ്യത്തിലൂടെ ബിസിനസുകൾ വിഭവങ്ങൾ (Reosurces) പങ്കിടുമ്പോൾ തന്നെ തങ്ങളുടെ വ്യക്തിത്വവും സ്വാതന്ത്ര്യവും നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. പുതിയ വിപണികളിലേക്ക് കടന്നു കയറാനും തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡുകളെ ശക്തിപ്പെടുത്താനും കൂട്ടുകെട്ട് അവരെ സഹായിക്കുന്നു. പരസ്പരം കൈകോർക്കുമ്പോൾ ചിലപ്പോൾ ഒറ്റയ്ക്ക് നേടാൻ കഴിയാത്തത് പങ്കാളിത്തത്തിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു. ബിസിനസ് കൂടുതൽ വിശാലമാക്കുവാനും വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും തന്ത്രപരമായ സഖ്യം (Strategic Alliance) പങ്കാളികളെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു.

നിങ്ങൾ കെ എഫ് സി (KFC - Kentucky Fried Chicken) ഔട്ട്ലെറ്റിലേക്ക് കടന്നു ചെല്ലുന്നു ഫ്രൈഡ് ചിക്കനൊപ്പം സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്ക് കൂടി ഓർഡർ ചെയ്യുന്നു. അതാ ഫ്രൈഡ് ചിക്കനെത്തുന്നു ഒപ്പം പെപ്സിയും (Pepsi). എന്നാൽ മക്ഡോണാൾഡ്സിൽ (McDonald's) കയറി നിങ്ങളൊരു ബർഗറും സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്കും ഓർഡർ ചെയ്താലോ? നിങ്ങൾക്ക് ബർഗറിനൊപ്പം ലഭിക്കുക കൊക്കകോളയായിരിക്കും (Coca - Cola). നിങ്ങളിത് ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ടോ? ഇതും തന്ത്രപരമായ ബിസിനസ് കൂട്ടുകെട്ടാണ്.

ബിസിനസുകൾ തമ്മിൽ കൈകൾ കോർക്കുന്നതിന് മടിച്ചു നിൽക്കേണ്ട ആവശ്യമൊന്നുമില്ല. പരസ്പരം വിഭവങ്ങൾ പങ്കുവെച്ച് വളരാൻ ശ്രമിക്കേണ്ടത് ഇന്നത്തെ കാലഘട്ടത്തിന്റെ ആവശ്യകതയാണ്. വിദേശ വിപണികളെ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്നവർക്ക് ഇത്തരം സഖ്യങ്ങളിലൂടെ ലോകത്തിലെവിടേയും എത്തിച്ചേരാം. പുതിയ വെല്ലുവിളികൾ കടന്നുവരുമ്പോൾ അതിനെ നേരിടാനും തന്ത്രപരമായ സഖ്യം (Strategic Alliance) ഉപയോഗിക്കാം. എതിരാളികൾക്ക് മുന്നേ പായാനും അതിവേഗം വളരാനും ഈ തന്ത്രം ബിസിനസുകൾക്ക് ശക്തി പകരും.

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

എന്തു തുടങ്ങും? എങ്ങനെ തുടങ്ങും? എങ്ങനെ വിജയഗാഥ തുടരും?

എന്തു തുടങ്ങും ?

സംരംഭകർ ആകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യക്തിയുടെ മനസ്സിൽ ധാരാളം ചോദ്യങ്ങളുണ്ടാവും. അതിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ചോദ്യമാണ് എന്തു തുടങ്ങും? "നിങ്ങൾക്കും നേടാം ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ വലിയ വരുമാനം" എന്നിങ്ങനെ കാണുന്ന പരസ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് പ്രലോഭനം ഉൾക്കൊണ്ട് പൊടുന്നനെ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങാൻ തയ്യാറാകരുത്. സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിനു മുൻപ് സംരംഭകന്റെ മനസ്സിലേക്ക് ധാരാളം ചോദ്യങ്ങളുടെ വേലിയേറ്റമുണ്ടാകും. ഫണ്ട് എവിടെ നിന്ന്? സാങ്കേതികവിദ്യ എവിടെ നിന്ന്? തൊഴിലാളികൾ എവിടെ നിന്ന്? അസംസ്കൃത വസ്തു എവിടെ നിന്ന്? വിപണി എവിടെയായിരിക്കും? ഇതിനുള്ള ഉത്തരങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ ശരിയായ പഠനം ആവശ്യമാണ്. എന്തു തുടങ്ങുമെന്നുള്ള ചോദ്യം ആശയവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

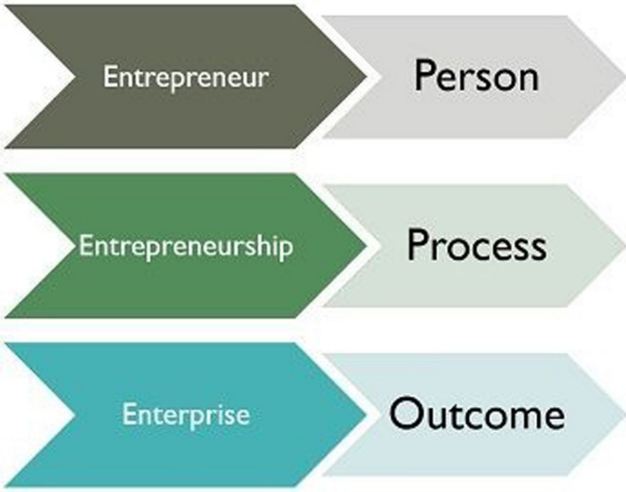
സംരംഭം സംരംഭകൻ സംരംഭകത്വം

(Enterprise, Enterpreneur, Entrepreneurship)

സംരംഭം എന്ന വാക്ക് ആദ്യമായി അക്കാദമിക് തലത്തിൽ ഉപയോഗിച്ചത് റിച്ചാർഡ് കാന്റിലോൺ ആണ്. ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവർത്തിയാണ് സംരംഭം. ഏറ്റെടുക്കുന്ന വ്യക്തിയെ സംരംഭകൻ എന്ന് വിളിക്കാം. സംരംഭത്തിന്റെ വികസന പ്രക്രിയയാണ് സംരംഭകത്വം. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഉപജ്ഞാതാവ് ജോസഫ് ഷംപീറ്ററാണ്. (Joseph Schum Peter)

സംരംഭത്തിന്റെ അടിത്തറ (Basis of an Enterprise)

* ആശയമാണ് (Idea) സംരംഭത്തിന്റെ അടിത്തറ
* സംരഭത്തിന്റെ തുടക്കം ആശയത്തിൽ നിന്നാണ്. (Idea is the starting point of an Enterprise)
* തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന ആശയം വിപണി സ്വീകാര്യതയുള്ളതായിരിക്കണം (Market validation)
* നൂതനമായ ആശയമായിരിക്കണം (Innovative Idea)
* ആശയത്തിന് ജീവൻ നൽകുമ്പോൾ അത് സംരംഭമായി മാറും (Idea gives life to an enterprise)
    - ® Idea
    - ® Foundation
    - ® Starting Point
    - ® Market Validation
    - ® Innovative
    - ® Life to Idea
    - ® Enterprise



ആശയങ്ങളുടെ സ്രോതസ്സുകൾ (Sources of Idea)

ആശയങ്ങൾ പല സ്രോതസ്സുകളിൽ നിന്ന് ഉത്ഭവിക്കാം. ആശയങ്ങൾ പ്രധാനമായും ഉത്ഭവിക്കുന്നത് താഴെപ്പറയുന്ന സ്രോതസ്സുകളിൽ നിന്നാണ്:-

a. സർവ്വേ (Survey)

സർവ്വേ പല കാരണങ്ങളാൽ ആശയങ്ങളുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട സ്രോതസ്സാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യങ്ങളും അഭിരുചിയും മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് സർവ്വേ സഹായിക്കുന്നു. വിപണിയിലെ അവസരങ്ങളെ തിരിച്ചറിയുന്നതിന് സർവ്വേ സഹായകരമാകുന്നു. സർവ്വേയിലൂടെ ശേഖരിക്കുന്ന ഡേറ്റകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഉത്പന്ന വികസനം (Product Development) സാധ്യമാകുന്നു. വിപണി തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നതിന് സർവ്വേ സഹായകരമാകുന്നു.

b. പരിശീലനം (Training)

പരിശീലനത്തിലൂടെ വ്യക്തികളുടെ കഴിവുകളും അറിവും വർദ്ധിക്കുന്നു. നവീന ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് പരിശീലനം സഹായിക്കുന്നു. പരിശീലനത്തിലൂടെ വൈദഗ്ധ്യമുള്ളവരുമായി ഇടപഴകുന്നു. അവരിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന പരിചയം പ്രശ്നങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുന്നതിനും നൂതന ആശയങ്ങളുടെ രൂപീകരണത്തിനും സഹായകരമാകുന്നു.

c. വിനോദം

വിനോദങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നത് സംരംഭകന്റെ സങ്കല്പങ്ങൾ ജ്വലിപ്പിക്കുന്നതിനും അത് പുറംലോകത്തെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുന്നതിനും സഹായകരമാകുന്നു. ഇങ്ങനെയുള്ള ചിന്തകൾ നൂതനമായ ആശയങ്ങളിലേക്ക് നയിക്കുന്നു. വിനോദങ്ങൾ സംരംഭകന്റെ അഭിനിവേശവും (PASSION) സൃഷ്ടിപരതകയും (Creativity) ഉയർത്തുകയും അതിൽ നിന്നും നവീന ആശയങ്ങൾ ഉത്ഭവിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

d. അഭിരുചി (Talent)

നൂതനാശയങ്ങളുടെ സൃഷ്ടിക്കും പ്രശ്നങ്ങളുടെ പരിഹാരത്തിനുമുള്ള ഏറ്റവും നല്ല ഘടകമാണ് അഭിരുചി. എളുപ്പത്തിൽ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതിനും കഴിവുകൾ ആർജിക്കുന്നതിനും പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനും വ്യക്തികളുടെ സ്വാഭാവികമായ അഭിരുചി സഹായകരമാകുന്നു.

e. വിപണി വിടവ് (Market Gap)

ഒരു പ്രത്യേക പ്രദേശത്ത് ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ആരുംതന്നെ പ്രദാനം ചെയ്യാതിരിക്കുന്നതിൽ നിന്നും വിപണിയിൽ ഉണ്ടാവുന വിടവ് പരിഹരിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയുള്ള അവസരത്തിൽ നിന്നും നവീന ആശയങ്ങൾ ആവിർഭവിക്കുന്നു.

f. സംഭവങ്ങൾ (Events)

സംഭവങ്ങൾ ജനങ്ങളെ ഒരുമിച്ചു കൊണ്ടുവരികയും ആശയങ്ങൾ പരസ്പരം പങ്കുവയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന് സഹായകരമാകുന്നു. സംഭവങ്ങളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവരുടെ ആശയങ്ങളും താല്പര്യങ്ങളും നിരീക്ഷിക്കുകയും അതിൽ നിന്നും പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള കാഴ്ചപ്പാട് സൃഷ്ടിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

g. മാധ്യമങ്ങൾ (Media)

മാധ്യമങ്ങൾ വിജ്ഞാനത്തിന്റെ ഉറവിടവും വൈവിധ്യമാർന്ന വീക്ഷണവും നൽകുന്നതിനാൽ അതിൽ നിന്നും പുതിയ ആശയസൃഷ്ടിയുണ്ടാകുന്നു.

h. മേളകളും എക്സിബിഷനുകളും (Fair and Exhibition)

മേളകളും എക്സിബിഷനുകളും പുതിയ ഉൽപന്ന സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിചയപ്പെടുന്നതിനുള്ള അവസരം നൽകുന്നു. മേളകൾ, എക്സിബിഷനുകൾ എന്നിവയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിലൂടെ പുതിയ ആശയങ്ങൾ ഉത്ഭവിക്കുന്നു,

i. വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങളുടെ സാമീപ്യം (Proximity to Successful Enterprises)

വിജയകരമായ സംരംഭങ്ങളുടെ ഡേറ്റകൾ വിശകലനം ചെയ്യുകയും അത് സന്ദർശിക്കുന്നതിലൂടെ അവരുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വിലയിരുത്തുന്നതിനും മനസ്സിലാക്കുന്നതിനും സാധ്യമാകുന്നു. അതിലൂടെ പുതിയ ആശയങ്ങളുണ്ടാകുന്നു.

j. കയറ്റുമതി ഇറക്കുമതി ഡാറ്റ (Export - Import Data)

കയറ്റുമതി ഡേറ്റുകൾ വിശകലനം ചെയ്ത് ആഗോള വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് വളർച്ചയുണ്ടാകുന്നു. അതുപോലെ തന്നെ ഇറക്കുമതി ഡേറ്റുകൾ വിശകലനം ചെയ്ത് ഇറക്കുമതിക്ക് പകരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ആശയങ്ങളുമുണ്ടാകുന്നു .

ആശയങ്ങളുടെ അരിക്കൽ (Screening of Idea)

എന്തു തുടങ്ങണം എന്ന ചോദ്യത്തിൽ നിന്നും അനവധി ആവശ്യങ്ങൾ ആവിർഭവിക്കും. അതു കൊണ്ട് ആശയങ്ങളുടെ പ്രായോഗികത (Feasibility) വിലയിരുത്തുന്നതിന് ആശയങ്ങളുടെ അരിക്കൽ (Screeing of Idea) ആവശ്യമാണ്. പ്രധാനമായും താഴെപ്പറയുന്ന ഘടകങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് പ്രായോഗികത പഠനം (Feasibility study) നടത്തേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്:-

1. വിപണി പ്രായോഗികത പഠനം (Market Feasibility Study)

ഏതൊരു പുതിയ സംരംഭവും ആദ്യം പരിഗണിക്കേണ്ട പ്രായോഗികത പഠനമാണ് വിപണി പ്രായോഗികത (Market Feasibility) നിലവിലുള്ളതും ഭാവിയിലുള്ളതുമായ വിപണി സാധ്യത, ടാർഗറ്റഡ് ഉപഭോക്താവ്, മത്സരം എന്നീ കാര്യങ്ങളിൽ വിപണി പ്രായോഗികത പഠനം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടതാണ്.

2. സാങ്കേതിക പ്രായോഗികത (Technical Feasibility Study)

ഉപയോഗിക്കേണ്ട സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ മേന്മ, സംരംഭത്തിന്റെ പ്രത്യേകത, ഗതാഗതം, മാനവശേഷിയുടെ ആവശ്യകത, വിതരണ ശൃംഖല വിശകലനം മുതലായവയെല്ലാം സാങ്കേതികവിദ്യ സാധ്യത പഠനത്തിന് ആവശ്യമാണ്.

> **ഏതൊരു പുതിയ സംരംഭവും ആദ്യം പരിഗണിക്കേണ്ട പ്രായോഗികത പഠനമാണ് വിപണി പ്രായോഗികത** (Market Feasibility) **നിലവിലുള്ളതും ഭാവിയിലുള്ളതുമായ വിപണി സാധ്യത, ടാർഗറ്റഡ് ഉപഭോക്താവ്, മത്സരം എന്നീ കാര്യങ്ങളിൽ വിപണി പ്രായോഗികത പഠനം ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കേണ്ടതാണ്.**

3. സാമ്പത്തിക സാധ്യതാ പഠനം

(Economic Feasibility Study)

സംരംഭത്തിന് ദീർഘകാലത്തേക്ക് മതിയായ വരുമാന ലഭ്യത, ക്യാഷ് ഫ്ളോ എന്നിവയിലൂടെ ബാധ്യതകൾ തിരിച്ചടവ് നടത്താൻ കഴിയുമെന്നുള്ള സാധ്യത വിശകലനമാണ് സാമ്പത്തിക സാധ്യതാ പഠനം. സാമ്പത്തിക പ്രവചനങ്ങൾ, വരുമാന – ചെലവ് അനുമാനം, സ്വന്തം ഫണ്ട് സംഭാവന, സമാന സ്വഭാവമുള്ള സംരംഭങ്ങളുമായി താരതമ്യം മുതലായവയെല്ലാം സാമ്പത്തിക സാധ്യത പഠനത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നവയാണ്. ആശയത്തിന്റെ പ്രായോഗികത വിലയിരുത്തുന്ന ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകമാണ് സാമ്പത്തിക സാധ്യതാ പഠനം.

4. മാനേജ്മെന്റ് സാധ്യതാ പഠനം (Management Feasibility Study)

സംരംഭത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥതയുടെ തരം, ചരിത്രം, യോഗ്യതകൾ എന്നിവ ഈ സാധ്യതാ പഠനത്തിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. പ്രധാനപ്പെട്ട ജീവനക്കാരുടെ യോഗ്യതകൾ, പരിചയം, കഴിവുകൾ എന്നിവയെല്ലാം ഈ സാധ്യതാ പഠനത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

നല്ല ആശയങ്ങൾ എങ്ങനെയായിരിക്കണം?

1. യഥാർത്ഥ പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള പരിഹാരമാർഗ്ഗമാണ് (Solves a real problem)

നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്ന ആശയം കൊണ്ട് യഥാർത്ഥ പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കാണാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ, അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ആരംഭിക്കുന്ന നിങ്ങളുടെ സംരംഭത്തിലേക്ക് അവരുടെ ശ്രദ്ധ പതിയുകയോ ആകർഷിക്കപ്പെടുകയോ ഇല്ല

ഉദാ: വോൾട്ടേജ് പരിഹരിക്കുവാൻ വി-ഗാർഡ് സ്റ്റെബിലൈസർ എന്ന ആശയം യഥാർത്ഥ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്നതായിരുന്നു.

2. കൃത്യമായി ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താവ് വേണം (A clear Taget Audience)

നിങ്ങളുടെ ആശയം കൃത്യമായി ഒരു കൂട്ടം ഉപഭോക്താവിനെ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നതായിരിക്കണം ഒരു സംരംഭകന് തന്റെ ഉപഭോക്താവിനെ തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയാത്ത പക്ഷം അയാളുടെ സംരംഭം പരാജയപ്പെട്ടുപോകും. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ പ്രസ്തുത സംരംഭകന്റെ വിപണന തന്ത്രങ്ങളും യാതൊരു സ്വാധീനവും ചെലുത്താൻ കഴിയുന്നില്ല.

ഉദാ:- ഫ്രഞ്ച് മാത്രം അറിയാവുന്ന ഒരാളിനോട് ഇംഗ്ലീഷിൽ മാത്രം ആക്രോശിച്ചത് കൊണ്ട് കാര്യമില്ല.

3. ചെറുതിൽ തുടങ്ങുക

വലിയ ഓഫീസുകളോ ലക്ഷക്കണക്കിന് രൂപയോ ആവശ്യമില്ലാതെ തന്നെ സംരംഭം തുടങ്ങാം.

ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ എവിടെ വേണമെങ്കിലും സംരംഭം ആരംഭിക്കാം.

(ഹോസ്റ്റലുകൾ, ബസ്റ്റാൻഡ്, ഫോൺ മുഖേന, ക്ലൗഡ് അക്കൗണ്ടിംഗ് etc.)

4. നിങ്ങളോടൊപ്പം ആശയവും വളരും

(Idea grow with you)

വളരെ നല്ല ആശയം നിങ്ങളോടൊപ്പം വളരും. ഒരു ഗ്രൂപ്പിലേക്ക് ഫോൺ വിളിക്കുന്നു. അവർ ഒരു ആപ്ലിക്കേഷനിലേക്ക് മാറുന്നു. അതുവഴി വിശാലമായ സേവനം നൽകാൻ കഴിയുന്നു. വലിയ ചിന്തയും ചെറിയ സംരംഭവും എന്നതാണ് അടിസ്ഥാനം.

5. നല്ല ആശയങ്ങൾ കൂടുതൽ പ്രോത്സാഹനജനകമാണ് (Good Idea Motivated)

നല്ല ആശയങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കപ്പെടുമ്പോൾ കേന്ദ്ര - സംസ്ഥാന സർക്കാർ, സർക്കാർ ഏജൻസികൾ, ഫണ്ടിങ് ഏജൻസികൾ എന്നിവയിൽ നിന്ന് കൂടുതൽ പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികൾ ലഭിക്കുന്നു.

എങ്ങനെ തുടങ്ങും?

ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുക എന്നുള്ളത് നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഏറ്റവും ആവേശകരവും പ്രതിഫലദായകവുമായ അനുഭവങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു മുൻപ് സംരംഭകൻ നല്ല മാനസികാവസ്ഥയിൽ എത്തിച്ചേരണം. ആശയത്തിന് ജീവൻ നൽകണമെങ്കിൽ ആദ്യമായി സ്വീകരിക്കേണ്ട കർമ്മ പരിപാടിയാണ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കുക എന്നത്.

എന്താണ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ (What is Business Plan)

ഒരു പുതിയ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു മാർഗ്ഗരേഖയാണ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം മുതൽ സംരംഭം വിജയിക്കുന്നത് വരെയുള്ള ഒരു റോഡ് മാപ്പ് ആണ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ (Road Map from starting point to success of an Enterprise) ഫണ്ടിംഗ് ഏജൻസികൾക്കും, നിക്ഷേപ കർക്കും, സംരംഭത്തിന്റെ മാനേജ്മെന്റിനും താങ്കളുടെ ആശയത്തെ മനസ്സിലാക്കാനും ഉൾക്കൊള്ളാനും ബിസിനസ് പ്ലാൻ സഹായിക്കുന്നു. ഒരു നല്ല ബിസിന സ് പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്ന ഘടകങ്ങൾ ഉണ്ടാകണം:-

1. എക്സിക്യൂട്ടീവ് സംഗ്രഹം

(Executive Summary)

ഒരു ബിസിനസ് പ്ലാനിലെ ആദ്യ ഇനമാണ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് സംഗ്രഹം. മറ്റു ഘടകങ്ങളെല്ലാം എഴുതി തയ്യാറാക്കിയതിനുശേഷം എക്സിക്യൂട്ടീവ് സംഗ്രഹം തയ്യാറാക്കുന്നതാണ് അഭികാമ്യം. സംരം ഭത്തിന്റെ ഒരു പൊതു ചിത്രം മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് ഇത് സഹായകരമാകുന്നു. സംരംഭത്തിന്റെ പ്രാരംഭം മുതൽ വിജയം വരെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ സംക്ഷി പ്തരൂപത്തിൽ ഇതിൽ പ്രതിപാദിക്കുന്നു. സംരംഭത്തിന്റെ ലക്ഷ്യവും ദൗത്യവും (Vision and Mission) ഇവിടെ ഉദ്ധരിക്കുന്നു

2. കമ്പനി വിവരണം (Company Description)

നിങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയ ആശയത്തെ അടിസ്ഥാന മാക്കിയുള്ള ഉൽപ്പന്നം/ സേവനം എന്തെല്ലാം പ്രശ്ന ങ്ങൾ പരിഹരിക്കുമെന്നും അത് എന്തുകൊണ്ട് മികച്ച ആശയമാണെന്നും കമ്പനി വിവരണത്തിൽ പ്രതിപാ ദിക്കുന്നു.

3. വിപണി വിശകലനം (Market Analysis)

ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ഉൽപ്പന്നം അതിന്റെ എതിരാളികളെക്കാൾ വിപണിയിൽ എത്രമാത്രം മികച്ച നിലയിലാണെന്ന് വിപണി വിശകലനത്തിൽ പ്രതിപാദിക്കുന്നു. ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന വിപണി (Targeted Market), വിപണി വിഭജനം (Market segmentation), വിപണി വലുപ്പം (Market Volume), വിപണി വളർച്ച നിരക്ക് (Market Growth Rate), വിപണി പ്രവണതകൾ (Market Trends) ഇവയെല്ലാം ഇവിടെ വിശകലനം ചെയ്യുന്നു.

4. സംരംഭത്തിന്റെ ഘടന

(Organisation Structure)

ഏതുതരത്തിലുള്ള സംരംഭം (ഏക ഉടമസ്ഥത, പങ്കാളിത്തം, കമ്പനി), മാനേജ്മെന്റിലെ പ്രധാന വ്യക്തികൾ, അവരുടെ യോഗ്യതകൾ, അവർ നിർവഹിക്കേണ്ട ചുമതലകൾ മുതലായവയെല്ലാം ഇവിടെ നിർവചിക്കുന്നു.

5. സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തന നടപടിക്രമം (Operational Procedure)

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന രീതി അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന വിധം ഇവിടെ പ്രതിപാദിക്കുന്നു. വിപണിയിൽ നിലവിലുള്ള എതിരാളികളായ വില്പനക്കാരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നും എന്ത് അതുല്യമായ സവിശേഷതകൾ (Unique Features) താങ്കളുടെ ഉത്പന്നം/ സേവനത്തിനുള്ളതെന്ന് ഇവിടെ വിവരിക്കുന്നു. എന്ത് അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നതെന്നും, അതിൽ ഉൽപാദകന്റെ വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള കാര്യങ്ങൾ ഈ ഭാഗത്ത് ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

6. പശ്ചാത്തല സംഗ്രഹം (Background Summary)

സംരംഭത്തിന്റെ പ്രാദേശിക മേന്മകൾ (Location Advantages), ലഭ്യമായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ (Infrastructre), സംരംഭത്തിന്റെ ശക്തി - ബലഹീനത - അവസര ഭീഷണി വിശകലനം (SWOT Analysis) ബാധകമായ മറ്റ് ഡേറ്റകൾ എന്നിവയെല്ലാം ഇവിടെ പ്രതിപാദിക്കാവുന്നതാണ്.

7. വിപണി ആസൂത്രണം (Market Planning)

എത്രമാത്രം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ എങ്ങനെയെല്ലാം വില്പന നടത്താൻ കഴിയുമെന്നുള്ളതാണ് വിപണി ആസൂത്രണം കൊണ്ട് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. വിപണിയിൽ നിലവിലുള്ള എതിരാളികളായ വില്പനക്കാരന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയും, ഗുണമേന്മയും, ഉപയുക്തതയും, വിതരണ ശൃംഖലയും, വില്പനാനന്തര സേവനവും ഇവിടെ താരതമ്യം ചെയ്ത് അവതരിപ്പിക്കുന്നു.

8. സാമ്പത്തിക വിശകലനം (Economic Analysis)

സാമ്പത്തിക വിശകലനമാണ് ഒരു പുതിയ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ബിസിനസ് പ്ലാനിന്റെ കാതലായ ഭാഗം (Integral Part). ആശയം സംരംഭം ആക്കി മാറ്റണമോയെന്നുള്ള അന്തിമ തീരുമാനം സാമ്പത്തിക വിശകലനത്തെ ആശ്രയിച്ചാണ് നിലകൊള്ളുന്നത്. ബാങ്കുകൾ, ധനകാര്യസപനങ്ങൾ, ഫണ്ടിംഗ് ഏജൻസികൾ എന്നിവയിൽ നിന്നും ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നത് പ്രധാനമായും സാമ്പത്തിക വിശകലനത്തിന് ശേഷമാണ്. പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വരുമാനം (Expected Income) പ്രതീക്ഷിത ബാലൻസ് ഷീറ്റ് (Projected balance sheet) പണത്തിന്റെ പ്രവാഹം (Cash Flow) ബാധ്യത തിരിച്ചടവ് (Repayment of Liabilities) എന്നിവ ദീർഘകാലത്തേക്ക് ഇവിടെ പ്രസ്താവിക്കേണ്ടതാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി വിനിയോഗിക്കുന്ന ഫണ്ടിൽ നിന്നും ലഭ്യമാകുന്ന ലാഭസാധ്യത (Profitablity Ratio) വായ്പ തിരിച്ചടവ് അനുപാതം (DSCR) ഉത്പാദനശേഷിയുടെ വിനിയോഗം (BEP) എന്നിവയും ഇവിടെ പ്രതിപാദിക്കാവുന്നതാണ്. ബിസിനസ് പ്ലാൻ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുമായിട്ടുള്ള ആശയവിനിമയ ഉപാധിയാണ്.

പുതിയതായി സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ബിസിനസ് പ്ലാൻ കൂടാതെ മറ്റ് അനവധി നടപടിക്രമങ്ങളും സംരംഭകൻ സ്വീകരിക്കേണ്ടതാണ്. പ്രധാനപ്പെട്ട മറ്റു ഘടകങ്ങൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്:-

1. ലൈസൻസ്, രജിസ്ട്രേഷൻ, അനുമതി പത്രങ്ങൾ (License, Registration & Permissions)

മിക്ക സംരംഭങ്ങൾക്കും പ്രവർത്തിക്കാൻ പ്രാദേശിക - ജില്ല - സംസ്ഥാന - കേന്ദ്ര ലൈസൻസുകളും രജിസ്ട്രേഷനുകളും അനുമതിപത്രങ്ങളും ആവശ്യമാണ്. ഓരോ സംരംഭത്തിന്റെയും സ്വഭാവം, നിക്ഷേപം, വിൽപ്പന എന്നിവ അനുസരിച്ച് എടുക്കേണ്ട രജിസ്ട്രേഷൻ, ലൈസൻസ്, അനുമതി പത്രങ്ങൾ എന്നിവയിൽ വ്യത്യാസം ഉണ്ടായിരിക്കും.

2. നികുതി കൊടുക്കൽ (Tax Repayment)

പുതിയ സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യമാണ് നികുതി

CHO
BHARANANGANAM
PRAVITHANAM ROAD
686578
Manufacturers of PaperBags & Paper Straws

ph.9387019901

കൊടുക്കൽ. വരുമാനം, വിൽപ്പന എന്നിവയ്ക്ക് മേൽ ചുമത്തുന്ന നികുതിയെ സംബന്ധിച്ച് സംരംഭകന് ധാരണ ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഈ മേഖലയിലെ വിദഗ്ധരുടെ സേവനം സ്വീകരിച്ച് ഇതിന് പരിഹാരം കാണാം.

3. ധനാഗമസ്രോതസ്സുകൾ (Sources of Fund)

സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായ ധനാഗമ സ്രോതസ്സുകൾ സംബന്ധിച്ച് സംരംഭകന് അറിവുണ്ടായിരിക്കണം. കുറഞ്ഞ പലിശയ്ക്കുള്ള വായ്പ, വായ്പ ബന്ധിത സബ്സിഡി സ്കീം, മറ്റ് ഗ്രാന്റുകൾ എന്നിവ ലഭിക്കുന്ന ഉറവിടങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നത് അനിവാര്യമാണ്. ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ/ ബാങ്കുകൾ, പ്രാദേശിക സർക്കാരുകൾ, സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ്, മറ്റ് സർക്കാർ ഏജൻസികൾ എന്നിവയുമായിട്ടുള്ള നിരന്തര സമ്പർക്കം സംരംഭകർക്ക് വളരെയേറെ പ്രയോജനപ്പെടുന്നതാണ്.

4. നൂതനാശയത്തിനുള്ള പിന്തുണ

(Suppport to Innovative Idea)

നൂതനാശയത്തിന് പിന്തുണ നൽകുന്നതിന് കേന്ദ്ര – സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾക്ക് ആകർഷണീയമായ പദ്ധതികൾ ഉണ്ട്. കേരള സംസ്ഥാന സർക്കാർ നൂതനാശയങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിന് സ്വീകരിച്ചിട്ടുള്ള രണ്ട് പ്രധാന പദ്ധതികൾ:–

സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായ ധനാഗമ സ്രോതസ്സുകൾ സംബന്ധിച്ച് സംരംഭകന് അറിവുണ്ടായിരിക്കണം. കുറഞ്ഞ പലിശയ്ക്കുള്ള വായ്പ, വായ്പ ബന്ധിത സബ്സിഡി സ്കീം, മറ്റ് ഗ്രാന്റുകൾ എന്നിവ ലഭിക്കുന്ന ഉറവിടങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നത് അനിവാര്യമാണ്.

എ. കേരള സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് മിഷൻ

സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ സഹായത്താൽ നൂതനാശയങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് സംസ്ഥാന സർക്കാർ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പ് മിഷൻ മുഖേന പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു

ബി. ഇന്നവേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ

പുതിയ ആശയങ്ങൾക്ക് രൂപവും ഭാവവും നൽകി സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് സർക്കാർ മേൽനോട്ടത്തിൽ തികച്ചും സൗജന്യമായി പരിശീലനം നൽകുന്നതിന് ഇന്നവേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്.

പുതിയ സാഹചര്യത്തിൽ ഒരു സംരംഭം എങ്ങനെ തുടങ്ങാം? എന്നത് വളരെയേറെ സങ്കീർണമായ ഒരു സമസ്യയല്ല. നിങ്ങൾക്കൊരു ആശയം ഉണ്ടെങ്കിൽ നിങ്ങൾക്കും ഒരു സംരംഭകനാകാം. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ പൂർണ്ണ പിന്തുണയും പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികളും ലഭ്യമാണ്. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് നിങ്ങളോടൊപ്പമുണ്ട്. സംരംഭം തുടങ്ങാൻ മാത്രമല്ല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്തിത്തരുന്ന ഒരു മാർഗ്ഗദർശി കൂടിയാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ്.

എങ്ങനെ വിജയഗാഥ തുടരും?

സംരംഭകത്വം ഒരു തുടർ പ്രക്രിയയാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന് ഒരു ദീർഘകാല ജീവിതമുണ്ടായിരിക്കുമെന്ന തത്വത്തിൽ അധിഷ്ഠിതമാണ്. ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുകയെന്നതിനേക്കാൾ പ്രയാസകരമാണ് അത് വിജയിപ്പിക്കുകയെന്നത്. സംരംഭം വിജയത്തിലെത്തുന്നതിന് പ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുന്നത് സംരംഭകൻ തന്നെയാണ്. സംരംഭം വിജയത്തിലെത്തുന്നതിന് സംരംഭവും ചില സവിശേഷതകളും ഗുണങ്ങളും പുലർത്തേണ്ടതാവശ്യമാണ്. താഴെപ്പറയുന്ന സവിശേഷതകളും ഗുണവും സംരംഭകനുണ്ടായിരിക്കണം:–

• വെല്ലുവിളികൾ ഏറ്റെടുക്കുക (Challenges)

സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം മുതൽ വിജയം വരെയുള്ള ഓരോ ഘട്ടത്തിലും പ്രതികൂല സാഹചര്യങ്ങളും വെല്ലുവിളികളും നേരിടേണ്ടി വരുന്നതാണ്. എന്നാൽ നിശ്ചയദാർഢ്യത്തോടെ ഏതു വെല്ലുവിളികളെയും നേരിടുമ്പോഴാണ് സംരംഭം വിജയം നേടുന്നത്.

• അഭിനിവേശം, സ്വപ്നം

(PASSION & DREAM)

വെറും അഭിനിവേശം, സ്വപ്നം എന്നിവ മാത്രം

കൊണ്ട് സംരംഭം തുടങ്ങിയാലും വിജയിക്കണ മെന്നില്ല.

• പോസിറ്റീവ് മനോഭാവം നേതൃത്വപാടവം (Positive Mindset & Leadership

പരാജയത്തിൽ നിന്നും പാഠങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളണം. പോസിറ്റീവ് മനോഭാവം, നേതൃത്വപാടവം എന്നിവ സംരംഭ വിജയത്തിന് അനിവാര്യമാണ്.

• സ്ഥിരോത്സാഹവും അപ്ഡേഷനും

തുടങ്ങിയ സംരംഭത്തിൽ തന്നെ സ്ഥിരോൽസാഹത്തോടെ ഉറച്ചു നിൽക്കണം. പല സംരംഭങ്ങളും പരാജയപ്പെടുന്നത് കാലം മാറുന്നതിനനുസരിച്ച് മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ടുവരാത്തത് കൊണ്ടാണ്. അതുകൊണ്ട് സംരംഭത്തിലും അപ്ഡേഷൻ കൊണ്ടുവരണം.

• തുടക്കത്തിലെ വികസിപ്പിക്കരുത് (Not Expand at Starting Phase)

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി അത് പുരോഗതിയുടെ പാതയിൽ എത്തിച്ചേരുന്നതിനു മുൻപ് വികസിപ്പിക്കരുത്. ഒരുപക്ഷേ അത് സംരംഭത്തിന്റെ മുന്നോട്ടുള്ള പ്രവർത്തനത്തെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കാം.

• നല്ല ഗൃഹപാഠം (Homework)

യൂട്യൂബ്, ബോധവൽക്കരണ ക്ലാസ്, മാധ്യമം, നവമാധ്യമങ്ങൾ എന്നിവയിൽ നിന്നുള്ള അറിവു കൊണ്ട് മാത്രം പൊടുന്നനെ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ തയ്യാറാകരുത്. കണ്ടെത്തുന്ന ആശയങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് നല്ല ഗൃഹപാഠം ചെയ്യണം. അങ്ങനെ ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ തീർച്ചയായും വിജയത്തിൽ എത്തിച്ചേരും.

കാര്യക്ഷമത സാമ്പത്തിക മാനേജ്മെന്റ്

സംരംഭം ആർജ്ജിക്കുന്ന വരുമാനം വ്യക്തിപരമായ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് എടുക്കുമ്പോൾ അതിന്റെ കണ്ടെത്തലുകൾ പ്രത്യേകമായി എഴുതി സൂക്ഷിക്കണം. അല്ലാത്തപക്ഷം സംരംഭത്തിന്റെ യഥാർത്ഥ സാമ്പത്തിക പ്രകടനം വിലയിരുത്താൻ കഴിയുകയില്ല. അതുപോലെ തന്നെ സംരംഭത്തിന്റെ ചെലവുകൾ എളുപ്പത്തിൽ തിരിച്ചറിയണം.

നെറ്റ് വർക്കുകൾ

വ്യക്തികളും സ്ഥാപനങ്ങളുമായി നല്ല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നതിലൂടെ സംരംഭകന് ഫണ്ട് കണ്ടെത്തുന്നതിനും തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്നതിനും കൂടുതൽ അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നു.

സർക്കാർ ജീവനക്കാരനല്ല

സർക്കാർ ജീവനക്കാരെ പോലെ സംരംഭകൻ 10 മണി മുതൽ 5 മണി വരെ ചട്ടപ്പടി ജോലി ചെയ്യുന്ന ആളല്ല. ആഴ്ചയിൽ എല്ലാ ദിവസവും 24 മണിക്കൂറും (24x7) ജോലി ചെയ്യാൻ സംരംഭകൻ തയ്യാറാകണം.

തൊഴിലാളികൾ

സംരംഭകൻ ഒരു തൊഴിലാളിയാണ്. താൻ ഉടമസ്ഥനാണ് അല്ലെങ്കിൽ മുതലാളിയാണ് എന്ന മനോഭാവത്തിൽ സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തികളിൽ നിന്നും മാറി നിൽക്കാൻ പാടില്ല. മറ്റു തൊഴിലാളികളോടൊപ്പം സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തികളിൽ മുഖ്യ പങ്കാളിയെ പോലെ പ്രവർത്തിച്ചാൽ മാത്രമേ സംരംഭം വിജയിക്കുകയുള്ളൂ.

എന്തു തുടങ്ങണം? എങ്ങനെ തുടങ്ങണം? എങ്ങനെ വിജയിപ്പിക്കണം? എന്നത് സംരംഭകനെ മാത്രം ആശ്രയിച്ച് നിലനിൽക്കുന്ന കാര്യമാണ്. നല്ല ആശയവിനിമയശേഷിയും പ്രതിരോധ സാഹചര്യങ്ങളിൽ പതറാതെ മുന്നോട്ടുപോകാനുള്ള മനസ്സും ശുഭാപ്തി വിശ്വാസവും മുതൽക്കൂട്ടായി ഉള്ള സംരംഭകൻ പരുന്തിനെപ്പോലെ കാർമേഘങ്ങളെ കീറിമുറിച്ച് ഉയരെ പറക്കും. ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ നല്ല ആശയവും പര്യാപ്തമായ ധനാഗമ സ്രോതസ്സും ഗുണനിലവാരമുള്ള മാനേജ്മെന്റും അച്ചടക്കമുള്ള സാമ്പത്തിക മാനേജ്മെന്റും, വിപണി അറിവും പിന്തുടരുന്ന ഒരു സംരംഭകൻ തന്റെ വിജയഗാഥ തുടരും.

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

KANGAZHAKKUNNEL INDUSTRIES
MEENADOM P O
KOTTAYAM
Manufacturing Cement Products, Paving Blocks, Tile Blocks.etc.

Mob. 9446266454

ലോറൻസ് മാത്യു

വരുന്നു സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ

ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളിലേക്കും ഡ്രൈവറില്ലാത്ത വാഹനങ്ങളിലേക്കും ലോകം മാറുകയാണ്. സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ, സെൻസറുകൾ, ക്യാമറകൾ, തുടങ്ങിയവയുടെ സഹായത്തോടെ ആണ് ഓട്ടോണമസ് വാഹനങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. അതായത്, മനുഷ്യന്റെ ഇടപെടലില്ലാതെ തന്നെ ഇത് ഗതാഗതം സാധ്യമാക്കുന്നു. റോഡ് അപകടങ്ങളുടെ ഭൂരിഭാഗം കാരണവും മനുഷ്യന്റെ പിഴവാണെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുമ്പോൾ ഓട്ടോണമസ് വാഹനങ്ങൾ കൂടുതൽ സുരക്ഷിതമാണെന്നാണ് സാങ്കേതിക ലോകം വിലയിരുത്തുന്നത്. ഇവിടെയാണ് സ്മാർട്ട് റോഡുകളെന്ന ആശയം കടന്ന് വരുന്നത്.

ഓട്ടത്തിൽ ചാർജ്ജാവുന്ന വാഹനങ്ങൾ

കോട്ടയത്ത് നിന്ന് തൊടുപുഴ വരെ ഒരു ഇലക്ട്രിക് കാറിൽ യാത്ര ചെയ്യുന്നുവെന്ന് കരുതുക. നിശ്ചയമായും തൊടുപുഴ എത്തുമ്പോൾ കാറിന്റെ ചാർജ്ജ് കുറയണം. എന്നാൽ അതിന് പകരം യാത്രയിൽ ആ വാഹനം ചാർജ്ജ് ചെയ്യപ്പെട്ടാലോ. അതിശയിക്കേണ്ട നാളെ നമ്മൾ കാണുവാൻ പോകുന്നത് അതാണ്. റോഡിൽ ഘടിപ്പിച്ചിട്ടുള്ള ഇലക്ട്രിക് ചാർജ്ജിങ് ലൈനുകളിൽ നിന്ന് വാഹനം ചാർജ്ജ് ചെയ്യപ്പെടും. ഇതാണ് സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ എന്ന ആശയം. ഇന്നിത് കേവലമൊരു സങ്കൽപ്പമല്ല, പല വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലും പരീക്ഷണാർത്ഥം നടപ്പിലാക്കി കഴിഞ്ഞയൊന്നാണിത്.

വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന ഇന്ധനച്ചിലവിനും പരിസ്ഥിതി ആഘാതത്തിനും പരിഹാരമായാണ് ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളെന്ന ആശയത്തിലേക്ക് ലോകം ചുവട് വെച്ചത്. എന്നാൽ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെ വ്യാപനത്തിനായിട്ടുള്ള ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി നിരന്തരമായ ചാർജിംഗ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്റ്ററിന്റെ ആവശ്യകതയാണ്. റോഡിൽ സഞ്ചരിക്കുന്ന ഇലക്ട്രിക് വാഹനത്തിന് ഓട്ടോമാറ്റിക് ചാർജ്ജിംഗ് (Wireless Charging) എന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് ഇലക്ട്രിക് ചാർജിംഗ് ലൈനുകൾ. ഈ പുതിയ ആശയം, പാതയിൽ നിന്നുള്ള ഊർജം ഉപയോഗിച്ച് വാഹനങ്ങൾ ഓടുമ്പോൾ തന്നെ ചാർജ്ജ് ചെയ്യപ്പെടുന്നതിനുള്ള സംവിധാനം ഒരുക്കുന്നു. ഇസ്രായേലിലെ ഒരു ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനിയായ ElectReon, Dynamic Wireless Power Transfer (DWPT) സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ഈ ആശയത്തെ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. DWPT സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് റോഡിന്റെ ഉപരിതലത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന വയർലെസ്സ് ചാർജിംഗ് പാനലുകൾ വഴി വാഹനങ്ങൾ ഓടുമ്പോൾത്തന്നെ ചാർജ്ജ് ചെയ്യാൻ കഴിയും. 2021-ൽ ഇവർ ഇസ്രായേലിലെ സാങ്കേതിക വിദ്യ ആസ്ഥാനം എന്നറിയപ്പെടുന്ന പട്ടണമായ Tel Aviv-ൽ ബസ്സുകൾക്ക് വേണ്ടി DWPT സാങ്കേതികവിദ്യ പരീക്ഷിച്ചു. Electreon, ഇറ്റലിയിൽ Trial Charging Road പ്രോജക്റ്റ് ആരംഭിക്കാൻ പദ്ധതിയിടുന്നു. റോഡിൽ ഇലക്ട്രിക് ബസുകൾ ചാർജ്ജ് ചെയ്യുകയെന്നതാണ് ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ നടപ്പിലാക്കുന്നത്. ElectReon-ന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യ, ചാർജ്ജിംഗ് സ്റ്റേഷനുകൾ ഉണ്ടാക്കേണ്ട ആവശ്യം ഒഴിവാക്കി, ചാർജ്ജിംഗ് റോഡുകൾ രൂപീകരിച്ച്, ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെ ദൈർഘ്യവും പ്രവർത്തനക്ഷമതയും വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിൽ പ്രധാന പങ്ക് വഹിക്കുന്നു. ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെ വ്യാപനത്തിനും സുസ്ഥിര ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുമായി വലിയ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നു.

നോർവേയിലും സ്വീഡനിലും ഈ ദിശയിലേക്കുള്ള പരീക്ഷണങ്ങൾ നടന്ന് കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. യാത്രക്കിടയിൽ വാഹനം ചാർജ്ജ് ചെയ്യുവാനായി നിർത്തേണ്ടി വരുന്നില്ലയെന്നാണ് ഇതിന്റെ ഒരു സൗകര്യം. ദീർഘദൂര യാത്രക്കാർക്ക് ഏറെ അനുഗ്രഹമായിരിക്കും ഈ സംവിധാനം. എന്നാൽ ഈ സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തുന്നതിന് നിരവധി വെല്ലുവിളികളുണ്ട്. എന്നിരുന്നാലും വരും നാളുകളിൽ അതെല്ലാം പരിഹരിക്കുന്ന തലത്തിലേക്കാണ് പരീക്ഷണങ്ങളുടെ പോക്ക്.

റോഡുകളിൽ ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ്

ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിംഗ്സ് (Internet of Things IoT) എന്നത്, ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ 'തിംഗ്സ്' (objects) തമ്മിൽ ഇൻറർനെറ്റിലൂടെ കണക്റ്റു ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഒരു സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ്. ഇതിന്റെ മുഖ്യ ഉദ്ദേശം, നാം പ്രയോഗിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ (ഉപകരണങ്ങൾ, സാധനങ്ങൾ, സിസ്റ്റങ്ങൾ) സ്വയം

സംവേദനം (sensing) നടത്തുക, സമ്പർക്കം (communication) ചെയ്യുക, ഡാറ്റാ ശേഖരിക്കുക, പ്രോസസ് ചെയ്യുക, തുടങ്ങിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഓട്ടോമാറ്റിക് ആയി നടത്തപ്പെടുകയാണ്. അതായത് എല്ലാ ഉപകരണങ്ങളിലും ഇന്റർനെറ്റുണ്ടാകും. ഇപ്പോൾ ഉള്ളത് പോലെ കമ്പ്യൂട്ടറുകളിലും മൊബൈലുകളിലും മാത്രമല്ല. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ആ ഉപകരണങ്ങൾക്ക് പരസ്പരം സംവേദിക്കുവാൻ കഴിയും. ഇത് ഇനിയുള്ള റോഡുകളിൽ കാണുവാൻ കഴിയും.

IoT (Internet of Things) റോഡുകളിൽ എന്നത്, സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ എന്ന ആശയത്തിന്റെ ഒരു പ്രധാന ഭാഗമാണ്, ഇന്റർനെറ്റ് ഉപയോഗിച്ച് റോഡുകൾ തമ്മിലുള്ള കണക്റ്റിവിറ്റി മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നു. IOT സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് റോഡുകളിൽ വിവിധ ഉപകരണങ്ങൾ, സെൻസറുകൾ, ക്യാമറകൾ, സ്മാർട്ട് ട്രാഫിക് ലൈറ്റുകൾ തുടങ്ങിയവ പുതിയ രീതിയിൽ സംയോജിപ്പിച്ച് റോഡുകളുടെ പെർഫോർമൻസ്, സുരക്ഷ, ഗതാഗതം എന്നിവ മികച്ച രീതിയിൽ നിയന്ത്രിക്കുകയും നിരീക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വേഗ നിയന്ത്രണ സെൻസറുകൾ ആയിരിക്കും

ഇനിയുള്ളത്. ഇവ വാഹനങ്ങളുടെ വേഗം കണ്ടെത്തി ട്രാഫിക് ലൈറ്റുകൾ ഓട്ടോമാറ്റിക് ആയി നിയന്ത്രിച്ച് കൂടുതൽ സമയം അതനുസരിച്ച് അഡ്ജസ്റ്റ് ചെയ്യുന്നു. സ്മാർട്ട് റോഡുകളിൽ ക്യാമറകളും ട്രാഫിക് ലൈറ്റുകളുമെല്ലാം ഇന്റർനെറ്റിൽ കണക്റ്റഡ് ആയിരിക്കും. ഇത് പരസ്പരം സംവേദിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കും. റോഡുകളിൽ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന സെൻസറുകൾ (ക്യാമറ, റേഡാർ, ഇൻഫ്രാറെഡ് തുടങ്ങിയവ) വാഹനങ്ങളുടെ എണ്ണം, വേഗത, ദിശ മുതലായവ നിരീക്ഷിക്കുന്നു. ഏതെങ്കിലും ദിശയിൽ കൂടുതൽ വാഹനങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ, ആ ഭാഗത്ത് സിഗ്നൽ കൂടുതൽ സമയം പച്ചയായി വെക്കും. ഗതാഗതം കുറ്റമറ്റ രീതിയിൽ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ ഇത് വഴി കഴിയുന്നു.

സ്മാർട്ട് ലൈറ്റുകൾ

വഴിയിലെ വെളിച്ചത്തിൻറെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി വെളിച്ചം ക്രമീകരിക്കുന്നതാണ് സ്മാർട്ട് ലൈറ്റുകൾ. എല്ലാ ലൈറ്റുകളും ഒരു കേന്ദ്ര സംവിധാനത്തിലൂടെ (Control Centre) റിമോട്ട് ആയി നിയന്ത്രിക്കാവുന്നവയാണ്. ലൈറ്റിന്റെ നില, തകരാറുകൾ, പ്രവർത്തനക്ഷമത എന്നിവ നിരീക്ഷിക്കുവാൻ കഴിയും. ചില സ്മാർട്ട് ലൈറ്റുകളിൽ സുരക്ഷാ ക്യാമറകളും, പബ്ലിക് അനൗൺസ്മെന്റുകൾക്കും അനുയോജ്യമായ സംവിധാനങ്ങളും ഉണ്ടായിരിക്കും.

റിയൽ ടൈം അനാലിസിസ്

റോഡിനകത്തും അതിനോട് അനുബന്ധിച്ചുള്ള എല്ലാ ഉപകരണങ്ങൾക്കും (സെൻസറുകൾ, ക്യാമറകൾ, സിഗ്നൽ, ലൈറ്റുകൾ, കൺട്രോൾ സെന്ററുകൾ, വാഹനങ്ങൾ മുതലായവ) തമ്മിൽ റിയൽ ടൈം ഡാറ്റാ കൈമാറ്റം നടത്താനുള്ള ശേഷിയാണ് ഡാറ്റാ കണക്ടിവിറ്റി. സെൻസറുകൾ കണ്ടു പിടിച്ച വാഹനങ്ങളുടെ എണ്ണം, വേഗത എന്നിവ കൺട്രോൾ സെന്ററിലേക്ക് അയക്കുന്നു. റോഡിൽ അപകടമുണ്ടായാൽ, ആ ക്യാമറ footage, ലോക്കേഷൻ, ടൈംസ്റ്റാമ്പ് എല്ലാം തൽക്ഷണം അയയ്ക്കപ്പെടും. ഇത് അപകടം നടന്ന സ്ഥലത്തേക്ക് പോലീസിനും ആരോഗ്യ പ്രവർത്തകർക്കും എളുപ്പത്തിൽ എത്തിച്ചേരുവാൻ സഹായകരമാകുന്നു. വാഹനങ്ങൾക്ക് മുന്നേ തന്നെ ട്രാഫിക്

സംബന്ധിയായ വിവരങ്ങൾ, മുന്നിലുള്ള കുഴികൾ, പാതയിലുണ്ടാകുന്ന അപ്രതീക്ഷിത മാറ്റങ്ങൾ, വെള്ളപ്പൊക്കം തുടങ്ങിയവയെപ്പറ്റിയെല്ലാം വിവരം നൽകുവാൻ കഴിയുന്ന സംവിധാനം ഒരുക്കുവാൻ കഴിയുന്നു. ആംബുലൻസ് പോലുള്ള വാഹനങ്ങൾ അടിയന്തിരമായി റോഡിൽ പോകുന്ന സാഹചര്യത്തിലാണ് ഇത് കൂടുതൽ മനസ്സിലാവുക. ഒരു ആംബലൻസ് വലിയ വേഗത്തിൽ എത്തുകയാണ് എന്ന് കരുതുക. റോഡിലെ ക്യാമറ ഈ വാഹനം അതിവേഗത്തിൽ വരുന്നത് തിരിച്ചറിയുന്നു. ഇത് ഡാറ്റയായി കൺട്രോൾ സെന്ററിലേക്ക് അയക്കപ്പെടുന്നു. ഉടൻ അടുത്ത ട്രാഫിക് ലൈറ്റിലേക്ക് മുന്നറിയിപ്പ് അയയ്ക്കുന്നു. ലൈറ്റ് പച്ചയായി മാറുന്നു. വാഹനം തടസ്സം കൂടാതെ കടന്നുപോകുന്നു. ഇതെല്ലാം ഏതാനും ചില സെക്കൻഡുകൾക്കുള്ളിൽ നടക്കുന്നു. അതാണ് ഡാറ്റാ കണക്ടിവിറ്റിയുടെ ശക്തി.

ഇത് പിന്നീടുള്ള അനാലിസിസിനും അത് വഴി തുടർ തീരുമാനങ്ങളെടുക്കുവാനും സഹായകരമാണ്. ഉദാഹരണമായി ഏതു സമയങ്ങളിൽ ഏതു റോഡുകളിലാണ് ട്രാഫിക് ജാം കൂടുതലുള്ളത്? എന്താണ് കാരണം: സ്കൂൾ സമയം ആണോ, ഓഫീസ് പീക്ക് സമയം ആണോ. ഏത് ഭാഗങ്ങളിലാണ് ഏറ്റവും കൂടുതൽ അപകടം സംഭവിച്ചിരിക്കുന്നത്. എന്താണ് കാരണം. റോഡിൽ നന്നാക്കേണ്ട ഭാഗങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണ് തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങൾ റിയൽ ടൈമിൽ കിട്ടുന്നത് കൊണ്ട് തന്നെ വളരെ വേഗത്തിൽ ഇതിനൊക്കെ പരിഹാരം കാണുവാൻ കഴിയുന്നു.

കാലാവസ്ഥ നിരീക്ഷണ സംവിധാനം

റോഡുകളിൽ സ്ഥാപിച്ച സെൻസറുകൾ മുഖേന മഴ, മഞ്ഞ്, കാറ്റ്, പാതയുടെ താപനില തുടങ്ങിയവ അതിവേഗം തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയുന്നു. തണുപ്പ് കൂടുതലാകുമ്പോൾ ഡീഐസിംഗ് (De-icing) ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ആരംഭിക്കും. മൂടൽമഞ്ഞ് പിടിച്ചാൽ ഡ്രൈവർമാർക്ക് മുന്നറിയിപ്പ് നൽകും. ഹൈവേയിൽ ഇടിയോടും മഴയോടും ബന്ധപ്പെട്ട് ലൈറ്റിൻറെ തീവ്രത ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി ക്രമീകരിക്കപ്പെടും. കാലാവസ്ഥ സംബന്ധിച്ച് പൊതുജനങ്ങൾക്ക് അറിയിപ്പ് കൊടുക്കുന്ന സംവിധാനം ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. സ്വീഡൻ, ജപ്പാൻ, യു എസ് തുടങ്ങിയയിടങ്ങളിലൊക്കെ ഈ സംവിധാനങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. കാലാവസ്ഥ നിരീക്ഷണ സംവിധാനം സ്മാർട്ട് റോഡുകളിലെ സുരക്ഷ, സ്ഥിരത, പ്രകടനം എന്നിവയിൽ നേരിട്ട് സ്വാധീനിക്കുന്ന പ്രധാന ഘടകമാണ്. റിയൽടൈം കാലാവസ്ഥ ഡാറ്റ ഉപയോഗിച്ച്, അപകടങ്ങൾ കുറക്കാനും, ഡ്രൈവർമാർക്ക് മുന്നറിയിപ്പുകൾ നൽകാനും, പ്രാദേശിക ഭരണസംവിധാനങ്ങൾ കൃത്യമായി പ്രവർത്തിക്കാനും സഹായിക്കുന്നു.

സ്വയം ചികിത്സിക്കുന്ന റോഡുകൾ

സ്വയമറിഞ്ഞു തനിയെ നന്നാക്കുന്ന റോഡുകൾ (Self-healing Roads) എന്ന ആശയം അതിജീവന ക്ഷമതയും, പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും, ചെലവ് കുറവും ഉറപ്പാക്കുന്ന ഭാവിയിലെ റോഡ് സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ അതിവ പ്രതീക്ഷയുള്ള ഭാഗമാണ്. ടാറിൽ പൊട്ടലുകളും കുഴികളും ഉണ്ടാകുമ്പോൾ അവ തനിയെ അടയ്ക്കാൻ ശേഷിയുള്ള ഒരു പുതിയ ആസ്പാൾട്ട് മിശ്രിതം ടാറിൽ ചേർക്കുകയാണ് ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. വേനൽക്കാല താപത്തിൽ ഇവ ആക്റ്റീവ് ആവുകയും പൊട്ടലുകൾ നിറയും വിധം വികസിച്ച് പൊട്ടിയ ഇടം സ്വയം നന്നാക്കുന്നു. നെതർലാൻഡ്സ്, ഫ്രാൻസ്, യു.കെ. എന്നിവിടങ്ങളിൽ ഇത് പരീക്ഷിച്ച് കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. സ്വയം നന്നാക്കുന്ന റോഡുകൾ എന്ന ആശയം ഇനി പുതിയതല്ല, പക്ഷേ അതിന്റെ പൂർണ്ണ വ്യാപനത്തിനായി കൂടുതൽ ഗവേഷണവും പരീക്ഷണങ്ങളും നടക്കുകയാണ്. ഇനിയുള്ള 10 വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഇന്ത്യൻ റോഡുകളിൽ പോലും ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ കാണാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. നാഷണൽ ഹൈവേ അതോറിറ്റി ഓഫ് ഇൻഡ്യ ഇത്തരം സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സാധ്യതകൾ ആരായുന്നുണ്ട്.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതകൾ

ഇന്ത്യയിലെ സ്മാർട്ട് റോഡുകളും സ്വയം ചികിത്സിക്കുന്ന റോഡുകളും വികസിപ്പിക്കുന്നതിൽ പങ്കാളികളാകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പ്

കമ്പനികൾക്ക് നിരവധി അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. സ്മാർട്ട് റോഡുകളുടെ മേഖലയിൽ ചില സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഇൻഡ്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. ഡിജിറ്റൽ മാപ്പിംഗ്, ജിയോ-ഇൻഫർമേഷൻ സിസ്റ്റം (GIS), IoT, സ്മാർട്ട് ട്രാഫിക് മാനേജെന്റ് എന്നിവയിൽ മുൻതൂക്കം ഉള്ള Mapmyindia എന്ന കമ്പനി, റോഡുകളുടെ കാര്യക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനായി സാങ്കേതിക പരിഹാരങ്ങൾ നൽകുന്നു. Enlite എന്ന പൂന ആസ്ഥാനമായ ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ്, IoT സജ്ജമായ സ്മാർട്ട് ലൈറ്റിംഗ് സിസ്റ്റങ്ങൾ നഗരങ്ങളിൽ സ്ഥാപിച്ച് എനർജി ഉപഭോഗം കുറയ്ക്കുന്നതിൽ വ്യാപൃതമാണ്. സ്മാർട്ട് സിറ്റി പരിഹാരങ്ങൾ, IoT ഉപകരണങ്ങൾ, ഡാറ്റാ അനാലിറ്റിക്സ് എന്നിവയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആണ് Gala Smart Cities. നഗര ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചറിന്റെ കാര്യക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്ന പ്രവർത്തനമാണ് ഇതിന്റേത്. ട്രാഫിക് മാനേജെന്റ്, വേസ്റ്റ് മാനേജെന്റ്, ലൈറ്റിംഗ്

എന്നിവയിൽ AI, HOT എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് നഗര സേവനങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്ന സർവീസാണ് Quantela യുടേത്. ഇന്ത്യയിലെ റോഡ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ ഭാവി രൂപപ്പെടുത്തുന്നതിൽ ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് വലിയ പങ്കുണ്ട്. സ്വയം ചികിത്സിക്കുന്ന റോഡുകൾ, IOT അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള നിരീക്ഷണ സംവിധാനം, വയർലെസ് ചാർജിംഗ്, സ്മാർട്ട് ലൈറ്റിംഗ് എന്നിവയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഈ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ, റോഡുകളുടെ സുരക്ഷയും കാര്യക്ഷമതയും മെച്ചപ്പെടുത്താൻ സഹായിക്കുന്നു.

ഇന്ത്യയിൽ സ്മാർട്ട് റോഡുകളുടെ വികസനം നൂതനങ്ങളായ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഏറെ സാധ്യതയുള്ളയൊരു മേഖലയാണ്. ബിറ്റുമെൻ ചേരുവകൾ ഉപയോഗിച്ച് റോഡുകളുടെ പൊട്ടലുകൾ സ്വയം നന്നാക്കുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യ അടിസ്ഥാനമാക്കി പുതിയ ചേരുവകൾ വികസിപ്പിക്കുന്നത് നല്ലയൊരാശയമാണ്. കെമിസ്ട്രിയും കെമിക്കൽ എഞ്ചിനിയറിങ്ങുമൊക്കെ പഠിച്ചവർക്ക് ഈ മേഖലയിലേക്ക് കടക്കുവാൻ കഴിയും. വയർലെസ് ചാർജിംഗ് സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾക്ക് റോഡിലൂടെയുള്ള ചാർജിംഗ് സൗകര്യം ഒരുക്കുന്നതിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

ഭാവിയിൽ ഈ മേഖലയിൽ കൂടുതൽ നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ വികസിപ്പിച്ചാൽ ഇന്ത്യയുടെ റോഡ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്റ്ററിൽ ഗണ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ കാണാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ എന്ന ആശയം ഇന്ന് ഒരു ദൂരദൃഷ്ടിയല്ല, മറിച്ച് ഒരു സാങ്കേതിക യാഥാർഥ്യമാണ്. ഡിജിറ്റലൈസേഷൻ, ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിംഗ്സ് (IoT), വയർലെസ് ചാർജിംഗ്, സ്വയം നന്നാകുന്ന റോഡ് മിശ്രിതങ്ങൾ, റിയൽ ടൈം അനാലിറ്റിക്സ് തുടങ്ങിയ വളർച്ചാ മേഖലകൾ റോഡ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചറിന് മുന്നിൽ പുതിയ കുതിപ്പിനാണ് വഴി തുറക്കുന്നിരിക്കുന്നത്. പാരമ്പര്യ റോഡ് സാങ്കേതിക വിദ്യകളെക്കാൾ ഭിന്നമായി, ഇന്ന് റോഡുകൾ ഇന്റലിജന്റായും, ഇടപെടലില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കാവുന്ന വിധത്തിലുമാണ് രൂപാന്തരപ്പെടുന്നത്.

ഇന്ത്യ പോലുള്ള വികസിക്കുന്ന രാജ്യങ്ങൾക്ക് സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ മഹത്തായ മാറ്റങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുമെന്നത് നിസ്സംശയം പറയുവാൻ കഴിയും. അപകടങ്ങൾ കുറയ്ക്കാനും, എനർജി ലാഭിക്കാനും, ഗതാഗത നിയന്ത്രണം മെച്ചപ്പെടുത്താനും ഈ രംഗം അതീവ പ്രാധാന്യമുള്ളതായിരിക്കും. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി, സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ അഭ്യന്തര സാധ്യതകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി, പുതിയ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ അവതരിപ്പിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് വലിയ വേദിയാണിത്.

ചെറുകിട സംരംഭകരും ഗവേഷകരും കൂടി ഈ മേഖലയിൽ ചുവടുറപ്പിച്ചാൽ ഇന്ത്യയിലെ റോഡ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചറിന്റെ ഭാവി കൂടുതൽ സമ്പന്നവും സുസ്ഥിരവുമായിരിക്കും. സ്മാർട്ട് റോഡുകൾ ഇന്ത്യയുടെ ഗതാഗതരംഗത്തെ നവോത്ഥാനത്തിന് തുടക്കമാവും. ഈ സാങ്കേതിക കുതിപ്പിന്റെ ഭാഗമാകാൻ തയ്യാറാകുകയാണ് ഇന്നിന്റെ ആവശ്യം.

എന്റെ കേരളം മേളയിൽ ബാങ്കേഴ്സ് മീറ്റ് സംഘടിപ്പിച്ച്

മലപ്പുറം ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്രം

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നാലാം വാർഷിക ത്തോടനുബന്ധിച്ച് 2025 മെയ് 7 മുതൽ 13 വരെ മലപ്പുറം കോട്ടക്കുന്നിൽ വച്ചു നടന്ന എന്റെ കേരളം പ്രദർശന വിപണന മേളയിൽ ബാങ്കേഴ്സ് മീറ്റ് സംഘടിപ്പിച്ചു. സംരംഭകർക്ക് വായ്പ ലഭ്യമാക്കു ന്നതിനു അവസരമൊരുക്കി വ്യവസായ വകുപ്പ് ഏവരുടെയും ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റി.

വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ നേട്ടങ്ങൾ പൊതുജന ങ്ങളെ അറിയിക്കുന്നതിനും സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന തിനും സജ്ജീകരിച്ച തീം പവലിയനിൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്, കൈത്തറി ഡയറക്ടറേറ്റ്, പ്ലാന്റേഷൻ ഡയറക്ടറേറ്റ്, കയർ ഡയറക്ടറേറ്റ്, പൊതുമേഖല സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ തീം സ്റ്റാളുകൾ ഒരുക്കിയിരുന്നത് വളരെയധികം ശ്രദ്ധയാകർഷിച്ചിരുന്നു. സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ വകുപ്പിന്റെ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നതിനു പ്രത്യേക ഹെൽപ്ഡസ്ക് മേളയിൽ സജ്ജീകരിച്ചിരുന്നു. കൂടാതെ സൌജന്യ ചാർട്ടേർഡ് അക്കൗണ്ടന്റ് സേവനങ്ങളും, വിവിധ വിഷയങ്ങളിലുള്ള വിദഗ്ദ രുടെ സേവനങ്ങളും വ്യവസായ വകുപ്പ് സ്റ്റാളിൽ നൽകുകയുണ്ടായി.

മേളയുടെ ഭാഗമായി ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്ര ത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ 13/5/25 ന് നടത്തിയ ബാങ്കേഴ്സ് മീറ്റ് ആണ് ഏറ്റവും ശ്രദ്ധ ആകർഷിച്ചത്. ബഹു. പൊന്നാനി നിയോജക മണ്ഡലം MLA ശ്രീ പി നന്ദകുമാർ ഉത്ഘാടനം നിർവഹിച്ച മീറ്റിൽ കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപറേഷൻ, പിന്നോക്ക വിഭാഗ വികസന കോർപറേഷൻ, കേരള ഗ്രാമീൻ ബാങ്ക്, കാനറാ ബാങ്ക്, സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ, പഞ്ചാബ് നാഷണൽ ബാങ്ക്, യൂണിയൻ ബാങ്ക്, സെൻട്രൽ ബാങ്ക് ഓഫ് ഇന്ത്യ, സൗത്ത് ഇന്ത്യൻ ബാങ്ക്, കേരള ബാങ്ക്, ഫെഡറൽ ബാങ്ക് എന്നിവയുടെ കൗണ്ടറുകൾ സജ്ജീകരിക്കുകയും സംരംഭകർക്ക് ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി നേരിട്ടുള്ള കൂടിക്കാഴ്ച്ചക്കും ചർച്ചക്കും അവസരം ഒരുക്കുകയും ചെയ്തു. ലീഡ് ബാങ്ക് മാനേജർ, ബാങ്കുകളുടെ റീജിയണൽ ഓഫീസർമാർ, ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേ ജർമാർ, ഉപജില്ല വ്യവസായ ഓഫീസർമാർ,

വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാർ എന്നിവർ മുഴുവൻ സമയവും പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുത്തു. മുൻകൂട്ടി രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത 290 സംരംഭകർ ഉൾപ്പടെ ഏകദേശം 350 സംരംഭകർ മീറ്റിൽ പങ്കെടുക്കുകയും 32 കോടി രൂപ ലോണിനായുള്ള പദ്ധതികൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്തു. മീറ്റിന്റെ ഭാഗമായി നേരത്തെ അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചിരുന്നതും മീറ്റിൽ അന്നേദിവസം അപേക്ഷ സമർപ്പിച്ചതുമായി 18 പദ്ധതികൾക്കുള്ള 2. 36 കോടി രൂപയുടെ ലോൺ സാംഗ്ഷൻ ലെറ്ററുകൾ MLA ശ്രീ. പി നന്ദകുമാർ വേദിയിൽ വച്ചു തന്നെ കൈമാറിയത് സംരംഭകർക്ക് പുതിയ അനുഭവമായി.

ബാക്കിയുള്ള പദ്ധതികളുടെ വായ്പ അപേക്ഷകൾ സമയ ബന്ധിതമായി അനുവദിക്കുന്നതിന് ബാങ്ക് അടിസ്ഥാനത്തിൽ വ്യവസായ വികസന ഓഫീസർമാരേയും ഉപജില്ല വ്യവസായ ഓഫീസർ മാരെയും ചുമതലപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് സാങ്കേതികത ഉപയോഗിച്ച് ഓൺലൈൻ ട്യൂഷൻ നടത്തുന്ന Q ലൈൻ എന്ന സ്റ്റാർട്ടപ് സംരംഭത്തിന്റെ ലോഗോ ലോഞ്ചിങ്ങും വേദിയിൽ വച്ച് ബഹു. MLA നിർവഹിച്ചു.

എന്റെ കേരളം മേളയുടെ ഭാഗമായി സംഘടിപ്പിച്ച വ്യാപാര മേളയിൽ 60 വാണിജ്യ സ്റ്റാളുകളും ഒരുക്കിനൽകിയത് മലപ്പുറം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രമായിരുന്നു.

മിൽമ, ഹാന്റക്സ്, കൺസ്യൂമർ ഫെഡ് കുടുംബശ്രീ, ITDP, എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ച്, ഖാദി ബോർഡ്, കയർ ഫെഡ്, പിന്നോക്ക വിഭാഗ കോർപറേഷൻ എന്നീ സർക്കാർ സംരംഭങ്ങളും സർക്കാർ വകുപ്പുകളുടെ സഹായത്തിൽ തുടങ്ങിയ വിവിധ യൂണിറ്റുകൾ, ഭിന്നശേഷി ഉന്നമനത്തിനായി ജില്ല ഭരണ കൂടം നടത്തുന്ന 'ഒപ്പം' പദ്ധതിയിൽ ആരംഭിച്ച യൂണിറ്റുകളുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ കൂടാതെ MSME സംരംഭകരുടെ വൈവിധ്യമർന്ന നിരവധി ഉത്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം ഉൾപ്പെടുത്തി 60 വാണിജ്യ സ്റ്റാളുകളാണ് പ്രദർശനത്തിനായി ഒരുക്കിയിരുന്നത്. 5 ദിവസങ്ങളിലായി അമ്പതു ലക്ഷത്തിൽപരം രൂപയുടെ വിറ്റു വരവ് യൂണിറ്റുകൾക്ക് ലഭിച്ചു. വാണിജ്യ മേളയുടെ സംഘാടനത്തിനു പ്രത്യേക സാക്ഷ്യപത്രവും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിനു ലഭ്യമായി.

റിഷിക നാരായൺ

സംരംഭകർ അറിയേണ്ടുന്ന ഫാക്ടറി നിയമങ്ങൾ

Factories & Boilers Department എന്നത് ഓരോ ഇന്ത്യൻ സംസ്ഥാനത്തും വ്യത്യസ്തമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സർക്കാർ വകുപ്പ് ആണ്. ഇത് വ്യവസായങ്ങളും (Factories) ഒപ്പം ബോയിലറുകളും (Boilers) സുരക്ഷിതമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ടോ എന്നത് ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി നിയമപരമായി കാര്യങ്ങൾ നിയന്ത്രിക്കുന്നു. കേരളത്തിൽ തൊഴിലും നൈപുണ്യവും മന്ത്രാലയത്തിന് കീഴിലാണ് ഫാക്ടറീസ് & ബോയിലേഴ്സ് വകുപ്പ്. ഫാക്ടറീസ് ആക്ട് 1948, ഇന്ത്യൻ ബോയിലർ ആക്ട് 1923 എന്നിവ ഫാക്ടറികൾ പാലിക്കുന്നുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിക്കുകയാണ് വകുപ്പിന്റെ പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്വം. ഡയറക്ടർ ആണ് വകുപ്പിന്റെ തലവൻ. സംസ്ഥാനത്തെ മൂന്ന് മേഖലകളായും 22 ഫാക്ടറി ഡിവിഷനുകളായും 25 അഡീഷണൽ ഫാക്ടറി ഡിവിഷനുകളായും തിരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

വിവിധ നിയമങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കിക്കൊണ്ട് ഫാക്ടറികളിലെയും നിർമ്മാണ സ്ഥലങ്ങളിലെയും തൊഴിലാളികളുടെ സുരക്ഷ, ആരോഗ്യം, ക്ഷേമം എന്നിവ ഉറപ്പാക്കുകയും തൊഴിൽ ജന്യ രോഗങ്ങളിൽ നിന്ന് അവരെ സംരക്ഷിക്കുകയും വ്യാവസായിക അപകടങ്ങൾ തടയുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് വകുപ്പിൻറെ ദൗത്യം.

പ്രധാന ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ:

1. ഫാക്ടറികളുടെ രജിസ്ട്രേഷൻ

പുതിയ ഫാക്ടറികൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ അവയുടെ ബിൽഡിംഗ് പ്ലാനിന് അംഗീകാരം നൽകുകയും അവയ്ക്ക് രജിസ്ട്രേഷനും ലൈസൻസും നൽകുകയും അവ പുതുക്കുകയും ചെയ്യുക. സ്ട്രീം ലൈനുകളുടെ രൂപകൽപ്പന അംഗീകരിച്ചു നൽകുക.

2. ബോയിലറുകളുടെ പരിശോധനയും അനുമതിയും

ബോയിലറുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഓരോ സ്ഥാപനവും അവരുടെ ബോയിലർ പരിശോധനയ്ക്ക് വിധേയമാക്കേണ്ടതുണ്ട്. വകുപ്പിന്റെ അനുമതിയില്ലാതെ ബോയിലർ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയില്ല. ബോയിലർ ഡിസൈനുകൾ അംഗീകരിക്കുകയും അവയുടെ നിർമ്മാണത്തിന് മേൽനോട്ടം വഹിക്കുകയും ബോയിലറുകൾ പരിശോധിച്ച് സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നത് വകുപ്പാണ്. ബോയിലർ അറ്റൻഡന്റ്, ബോയിലർ ഓപ്പറേഷൻ എഞ്ചിനീയർ എന്നീ പരീക്ഷകൾ നടത്തി സർട്ടിഫിക്കറ്റ് നൽകുന്നു.

3. സുരക്ഷാ പരിശോധനകൾ (Inspections)

ഫാക്ടറികളിൽ സുരക്ഷാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കപ്പെടുന്നുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുന്നു (ജോലിക്കാരുടെ സുരക്ഷ, ആരോഗ്യം, ശുചിത്വം തുടങ്ങിയവ).

4. തൊഴിലാളികളുടെ ക്ഷേമം

ഉയർന്ന താപം, മലിനത, ശബ്ദം തുടങ്ങിയ അപകടകരമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന തൊഴിലാളികൾക്ക് വേണ്ട സംരക്ഷണ സംവിധാനം ഉറപ്പാക്കുന്നു.

5. അപകടങ്ങളിൽ അന്വേഷണം

ഫാക്ടറികളിലും ബോയിലറുകളിലും സംഭവിക്കുന്ന അപകടങ്ങളിൽ അന്വേഷണം നടത്തി റിപ്പോർട്ടുകൾ നൽകുകയും നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

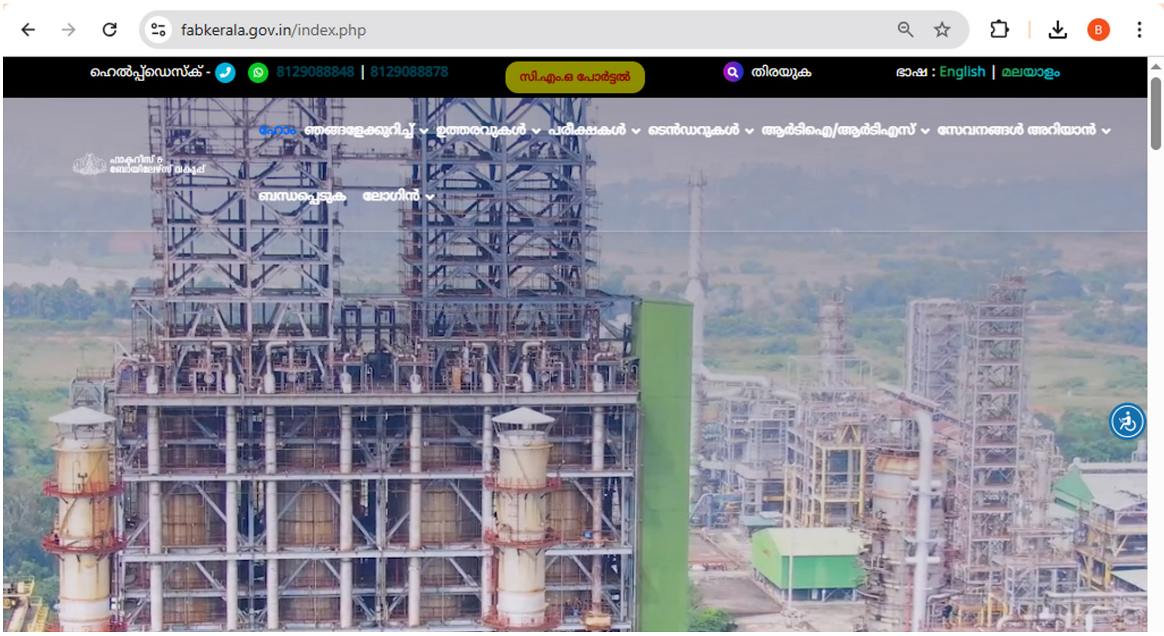
DEPARTMENT OF FACTORIES AND BOILERS GOVERNMENT OF KERALA

6. ബോധവൽക്കരണ പരിപാടി

വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥർ, മാനേജ്മെന്റ് പ്രതിനിധികൾ, വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ, വ്യാവസായിക മേഖലയിലെ തൊഴിലാളികൾ എന്നിവർക്കായി ബോധവൽക്കരണ പരിശീലന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നു.

ആരൊക്കെയാണ് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടത്

ഫാക്ടറീസ് ആക്ട് 1948 പ്രകാരം ഫാക്ടറിക്ക് കൃത്യമായ നിർവചനം ഉണ്ട്. ഫാക്ടറി ആക്ടിന്റെ പരിധിയിൽ വരുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളെല്ലാം തന്നെ



ഫാക്ടറീസ് ആൻഡ് ബോയിലേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിൽ നിന്നും ലൈസൻസ് നേടേണ്ടതുണ്ട്. പവർ ഉപയോഗിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിൽ 10 പേരോ അതിൽ കൂടുതലോ ജോലിക്കാരുള്ളതും പവർ ഉപയോഗിക്കാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിൽ 20 പേരോ അതിൽ കൂടുതലോ ജീവനക്കാരുള്ളതുമായ സ്ഥപനങ്ങളും ഫാക്ടറി ആക്ടിന്റെ പരിധിയിൽ വരും.

എന്നാൽ 10 പേരിൽ താഴെ ജീവനക്കാരുള്ള പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളും 20 താഴെ ജീവനക്കാർ ഉള്ള പവർ ഉപയോഗിക്കാത്ത സ്ഥാപനങ്ങളും അവിടെ നടക്കുന്നത് സർക്കാർ നോട്ടിഫൈ ചെയ്ത ആക്ടിവിറ്റിയാണ് എങ്കിൽ സെക്ഷൻ 85 അനുസരിച്ച് അത് ഡീംഡ് ഫാക്ടറി ആയിട്ട് കണക്കാക്കപ്പെടും. എന്നാൽ ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണം 3 ൽ കൂടുതൽ അല്ലായെങ്കിൽ അത് ഡീംഡ് ഫാക്ടറി ആയി കണക്കാക്കുകയുമില്ല.

അതായത് ട്രേഡ് ആക്റ്റിവിറ്റി ഒഴികെ ഏതാണ്ടെല്ലാം സംരംഭങ്ങളും തന്നെ ഫാക്ടറി ആക്ടിന്റെ പരിധിയിൽ വരുന്നതിനാൽ ഒരു സംരംഭകൻ തന്റെ സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിന് മുന്നേ തന്നെ ഫാക്ടറീസ് ആൻഡ് ബോയിലേഴ്സ് ഡിപ്പാർട്ട്മെൻറിൽ ബന്ധപ്പെടുന്നത് നന്നായിരിക്കും.

മാനുഫാക്റ്ററിങ്ങ് എന്നതിന് നിയമത്തിൽ വ്യക്തമായ നിർവചനമുണ്ട്. Making, Altering, Repairing, Ornamenting, Finishing, Packing, Oiling, Washing, Cleaning, Breaking up, Demolishing or otherwise treating or adapting any article or substance with a view to its use sale, transport, delivery or disposal തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഫാക്ടറി ആക്ട് അനുസരിച്ച് മാനുഫാക്റ്ററിങ്ങ് ആയിട്ടാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്.

Pumping oil, water, sewage or any other substance, Generating or Transforming power, Composing types of printing, printing by letter press, Lithography, Photogravure or other similar process or book binding, Constructing, Reconstructing, Repairing, Refitting, Finishing or Breaking up Ships or Vessels, Preserving or Storing any article in cold storage തുടങ്ങിയവയെല്ലാം തന്നെ മാനുഫാക്ചറിംഗ് ആയിട്ടാണ് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നത്.

ഒരു ആശുപത്രിയോ ഹോട്ടലോ അവിടെ മാനുഫാക്ചറിംഗ് ആക്ടിവിറ്റികൾ ഒന്നുമില്ലായെങ്കിൽ തന്നേയും ലോൺട്രി ഉണ്ടെങ്കിൽ ഫാക്ടറി ആക്ടിന്റെ പരിധിയിൽ വരികയും ലൈസൻസ് എടുക്കുകയും വേണം. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിൽ അവിടെ പാക്കിങ്ങ് നടക്കുന്നുണ്ടുവെങ്കിൽ ഫാക്ടറി ആക്ടിന്റെ പരിധിയിൽ വരുന്നതിനാൽ ലൈസൻസ് ആവശ്യമാണ്.

> **ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഓൺലൈനായിട്ടാണ് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷ നൽകേണ്ടത്.** https://www.fabkerala.gov.in **എന്ന വെബ്സൈറ്റ് മുഖേനയാണ് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. ജനുവരി മുതൽ ഇത് ഡിസംബർ വരെയുള്ള കാലയളവിലേക്കാണ് ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നത്.**

എപ്പോഴാണ് ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടത്

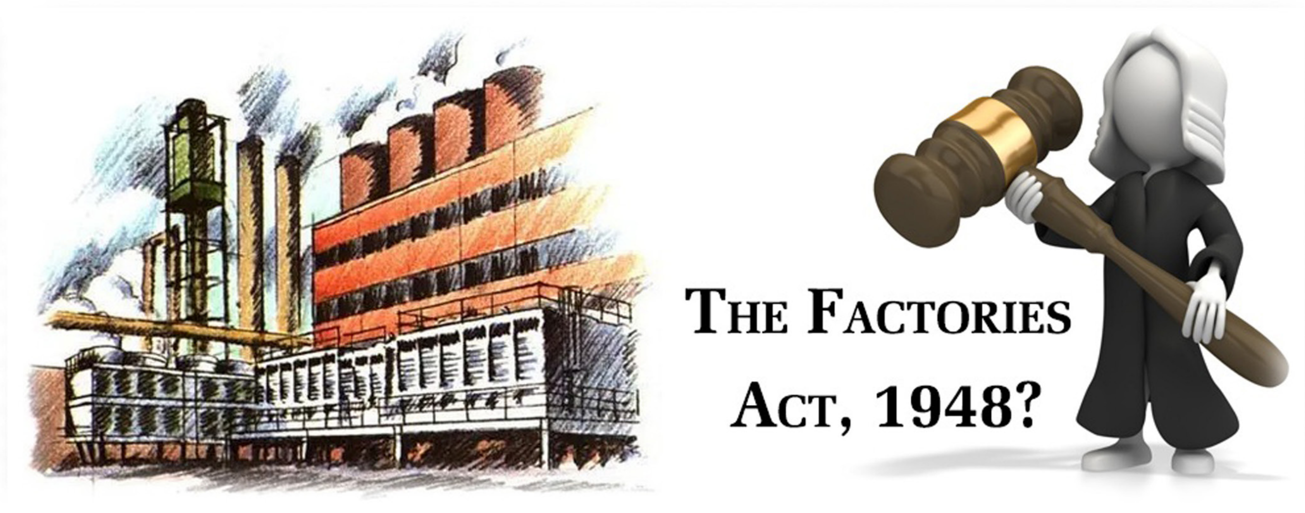
ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഓൺലൈനായിട്ടാണ് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷ നൽകേണ്ടത്. https://www.fabkerala.gov.in എന്ന വെബ്സൈറ്റ് മുഖേനയാണ് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്. ജനുവരി മുതൽ ഇത് ഡിസംബർ വരെയുള്ള കാലയളവിലേക്കാണ് ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നത്. ലൈസൻസ് എടുക്കാതെ സ്ഥാപനം നടത്തുന്നത് രണ്ട് വർഷം വരെ തടവോ ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെ പിഴയോ ഇത് രണ്ടും കൂടിയോ ലഭിക്കാവുന്ന കുറ്റമാണ്.

എന്തൊക്കെ രേഖകൾ ആവശ്യമാണ്

ഡീംഡ് ഫാക്ടറിയായിട്ടുള്ളവക്ക് നേരിട്ട് ലൈസൻസിന് അപേക്ഷിക്കുവാൻ കഴിയുമെങ്കിലും മറ്റ് ലൈസൻസിന് ആദ്യം പെർമിറ്റ് എടുത്തിട്ട് വേണം ലൈസൻസിന് അപേക്ഷിക്കുവാൻ.

പെർമിറ്റ് എടുക്കുവാൻ ആവശ്യമായ രേഖകൾ

1. ഫാക്ടറി ഉടമ വകുപ്പിന് സമർപ്പിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി തയ്യാറാക്കിയ സൈറ്റ് പ്ലാനുകളിലും കെട്ടിട പ്ലാനുകളിലും ആയത് താൻ തന്നെയാണ് നൽകിയിരിക്കുന്നതെന്നുള്ള സത്യവാങ്ങ്മൂലം നിശ്ചിത മാതൃകയിൽ നൽകണം.
2. അംഗീകൃത ഡ്രാഫ്റ്റ്സ്മാൻ തയ്യാറാക്കിയ സൈറ്റ് പ്ലാൻ, ബിൽഡിങ്ങ് പ്ലാൻ
3. നിശ്ചിത മാതൃകയിലുള്ള ഡ്രാഫ്റ്റ്സ്മാന്റെ സത്യവാങ്ങ്മൂലം ഉണ്ടായിരിക്കണം
4. അംഗീകൃത ഡ്രാഫ്റ്റ്സ്മാൻ തയ്യാറാക്കിയ



പ്ലാനുകളിൽ ഫാക്ടറി ഉടമയുടേയോ ഏതെങ്കിലും അംഗീകൃത പ്രതിനിധിയുടേയോ കൈയ്യൊപ്പ് അല്ലെങ്കിൽ ഡിജിറ്റൽ ഒപ്പ് ഉണ്ടാവണം. പ്ലാനുകൾ അവസാനമായി സമർപ്പിക്കുന്ന തീയതിയായിരിക്കണം ഒപ്പിനോടൊപ്പം ഉണ്ടാവേണ്ടത്.

6. സൈറ്റ് പ്ലാനിൽ ഫാക്ടറിയുടെ സ്ഥാനം രേഖപ്പെടുത്തുന്ന ജിയോ കോർഡിനേറ്ററുകൾ ഉണ്ടാവണം. ഗൂഗിൾ മാപ്പ് പോലുള്ള ഏതെങ്കിലും ജി പി എസ് സോഫ്റ്റ് വെയർ ഉപയോഗിച്ച് ജിയോ കോർഡിനേറ്റ് വാല്യു (Lattitude, Longitude, Degrees, Minutes, Seconds എന്ന ഓർഡറിൽ) രേഖപ്പെടുത്തണം.

ലൈസൻസിനായി ആവശ്യമുള്ള രേഖകൾ

ഫാക്ടറിയുടെ ഉടമസ്ഥതാ രൂപമനുസരിച്ച് ആവശ്യമായ രേഖകൾക്ക് വ്യത്യാസമുണ്ടായിരിക്കും. ഏത് തരത്തിലുള്ള ഉടമസ്ഥതാ ആണെങ്കിലും താഴെപ്പറയുന്ന രേഖകൾ പൊതുവായിട്ടുള്ളതാണ്.

1. ഫോം നമ്പർ 2 കൃത്യമായി പൂരിപ്പിക്കണം
2. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന വസ്തുവിൻറെ നിലവിലെ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ കരം അടച്ച രസീത്
3. പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസോ മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ സമ്മതപത്രമോ
4. ബിൽഡിങ്ങ് ടാക്സ് രസീത്
5. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വ്യവസായ വികസന കേന്ദ്രങ്ങളിലെ വസ്തുവിൽ ആണെങ്കിൽ ആ വസ്തു അനുവദിച്ച് കിട്ടിയ ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ് (മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ അനുമതി ആവശ്യമില്ല)

1. പ്രൊപ്രൈറ്റർഷിപ്പ്

* ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന വസ്തുവിന്റെ കരം ഒടുക്കിയിരിക്കുന്നത് ഫാക്ടറി കൈവശക്കാരന്റെയും കുടുംബാംഗങ്ങളുടേയും പേരിൽ ആണെങ്കിൽ കുടുബാംഗങ്ങളുടെ സമ്മത പത്രം, ഒപ്പ് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയത് എന്നിവ ആവശ്യമാണ്.
* ഫാക്ടറി കൈവശക്കാരനും ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന കെട്ടിട പരിസരങ്ങളുടേയും ഉടമയും ഒരേ വ്യക്തി അല്ലെങ്കിൽ ലൈസൻസ് അനുവദിക്കേണ്ട കലണ്ടർ വർഷം വരെ കാലാവധിയുള്ള വാടക കരാർ ആവശ്യമാണ്. വാടക കരാറിൽ കെട്ടിട ഉടമയുടെ ഒപ്പ് നിർബന്ധമായും ഉണ്ടായിരിക്കണം.
* വാടക കരാറിന്റെ കാലാവധി കലണ്ടർ വർഷം മുഴുവനായും ഇല്ലെങ്കിൽ കെട്ടിട ഉടമയുടെ സമ്മത പത്രം, ഒപ്പ് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയത് ആവശ്യമാണ്.

2. പാർട്ണർഷിപ്പ് ഫേം

1. പാർട്ണർഷിപ്പ് ഡീഡ്
2. പാർട്ണർഷിപ്പ് ഡീഡിൽ മാനേജിങ്ങ് പാർട്ണർ ആരാണെന്ന് രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു പാർട്ണറുടെ പേരിൽ ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നതിനായി മറ്റ് പാർട്ണർമാരുടെ സമ്മത പത്രം ആവശ്യമാണ്.
3. രണ്ട് പാർട്ണർമാരും മാനേജിങ്ങ് പാർട്ണർ ആണെങ്കിൽ ഒരു മാനേജിങ്ങ് പാർട്ണറുടെ പേരിൽ ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നതിനായി രണ്ടാമത്തെ മാനേജിങ്ങ് പാർട്ണറുടെ സമ്മത പത്രം ആവശ്യമാണ്.

4. പാർട്ണർഷിപ്പ് ഡീഡിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന പാർട്ണറുടെ പേരിലുള്ള വസ്തുവിലാണ് ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നതെങ്കിൽ പ്രത്യേകം വാടക കരാർ ആവശ്യമില്ല

5. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് പാർട്ണേഴ്സിന്റെ വസ്തുവിലെ കെട്ടിടത്തിൽ അല്ലായെങ്കിൽ കലണ്ടർ വർഷം വരെ കാലാവധിയുള്ള വാടക കരാർ ആവശ്യമാണ്. അല്ലാത്ത പക്ഷം കെട്ടിട ഉടമയുടെ സമ്മത പത്രം ആവശ്യമാണ്.

6. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വ്യവസായ വികസന കേന്ദ്രങ്ങളിലെ വസ്തുവിൽ ആണെങ്കിൽ ആ വസ്തു അനുവദിച്ച് കിട്ടിയ ഉത്തരവിൻറെ പകർപ്പ് (മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിന്റെ അനുമതി ആവശ്യമില്ല)

3. ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി

1. ഇൻകോർപ്പറേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്
2. മെമ്മോറാണ്ടം ഓഫ് അസ്സോസിയേഷനും ആർട്ടിക്കിൾസ് ഓഫ് അസ്സോസിയേഷനും
3. മാനേജിങ്ങ് ഡയറക്ടറെ നിയമിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ബോർഡ് മീറ്റിങ്ങ് തീരുമാനത്തിന്റെ പകർപ്പ്
4. ഡയറക്ടർമാരുടെ ലിസ്റ്റ്

5. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് കമ്പനി വക വസ്തുവിൽ അല്ലായെങ്കിൽ കലണ്ടർ വർഷം വരെ കാലാവധിയുള്ള വാടക കരാർ

6. വാടക കരാർ സബ് ലീസ് ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ കെട്ടിട ഉടമയുടെ സമ്മത പത്രം

4. സൊസൈറ്റി

1. സൊസൈറ്റിയുടെ ബൈലോ
2. പ്രസിഡൻറിനെ തിരഞ്ഞെടുത്ത് കൊണ്ടുള്ള സൊസൈറ്റി അംഗങ്ങളുടെ വാർഷിക പൊതുയോഗ തീരുമാനത്തിന്റെ പകർപ്പ്
3. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വാടക കെട്ടിടത്തിൽ ആണെങ്കിൽ കലണ്ടർ വർഷം വരെ കാലാവധിയുള്ള വാടക കരാർ
4. വാടക കരാറിന്റെ കാലാവധി കലണ്ടർ വർഷം മുഴുവനായും ഇല്ലെങ്കിൽ കെട്ടിട ഉടമയുടെ സമ്മത പത്രം, ഒപ്പ് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയത് ആവശ്യമാണ്.

ലൈസൻസ് കൈമാറ്റം

ഫാക്ടറി ഉടമ തൻറെ ഫാക്ടറി മറ്റൊരാൾക്ക് കൈമാറ്റം ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ ലൈസൻസ് കൈമാറ്റം ചെയ്ത് നൽകാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ അതിനും ചില രേഖകൾ ആവശ്യമാണ്. കമ്പനിയുടെ ഉടമസ്ഥാ രൂപമനുസരിച്ച് രേഖകൾക്ക് വ്യത്യാസം ഉണ്ടാകും.

1. പ്രൊപ്രൈറ്ററിഷിപ്പ്

1. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന വസ്തുവിൻറെ നിലവിലെ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ കരം അടച്ച രസീത്
2. വിലയാധാരം, ധനനിശ്ചയാധാരം, ഭാഗപത്രം, വാടക കരാറിന്റെ പകർപ്പ്
3. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വ്യവസായ വികസന കേന്ദ്രങ്ങളിലെ വസ്തുവിൽ ആണെങ്കിൽ ആ വസ്തു അനുവദിച്ച് കിട്ടിയ ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ്
4. നിലവിലെ കൈവശക്കാരന്റെ സമ്മതപത്രം നൂറു രൂപാ മുദ്രപത്രത്തിലോ, ഫാക്ടറിയുടെ ലെറ്റർ ഹെഡിലോ തയ്യാറാക്കി ഒപ്പ് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയത്
5. കാഷ്യൂ ഫാക്ടറിയാണെങ്കിൽ അണ്ടർടേക്കിങ്ങ്

ഫാക്ടറി ഉടമ മരണപ്പെട്ട സാഹചര്യത്തിൽ

1. ലൈസൻസ് കൈമാറ്റത്തിനായി 25 ശതമാനം ഫീസ് അടച്ചാൽ മതി

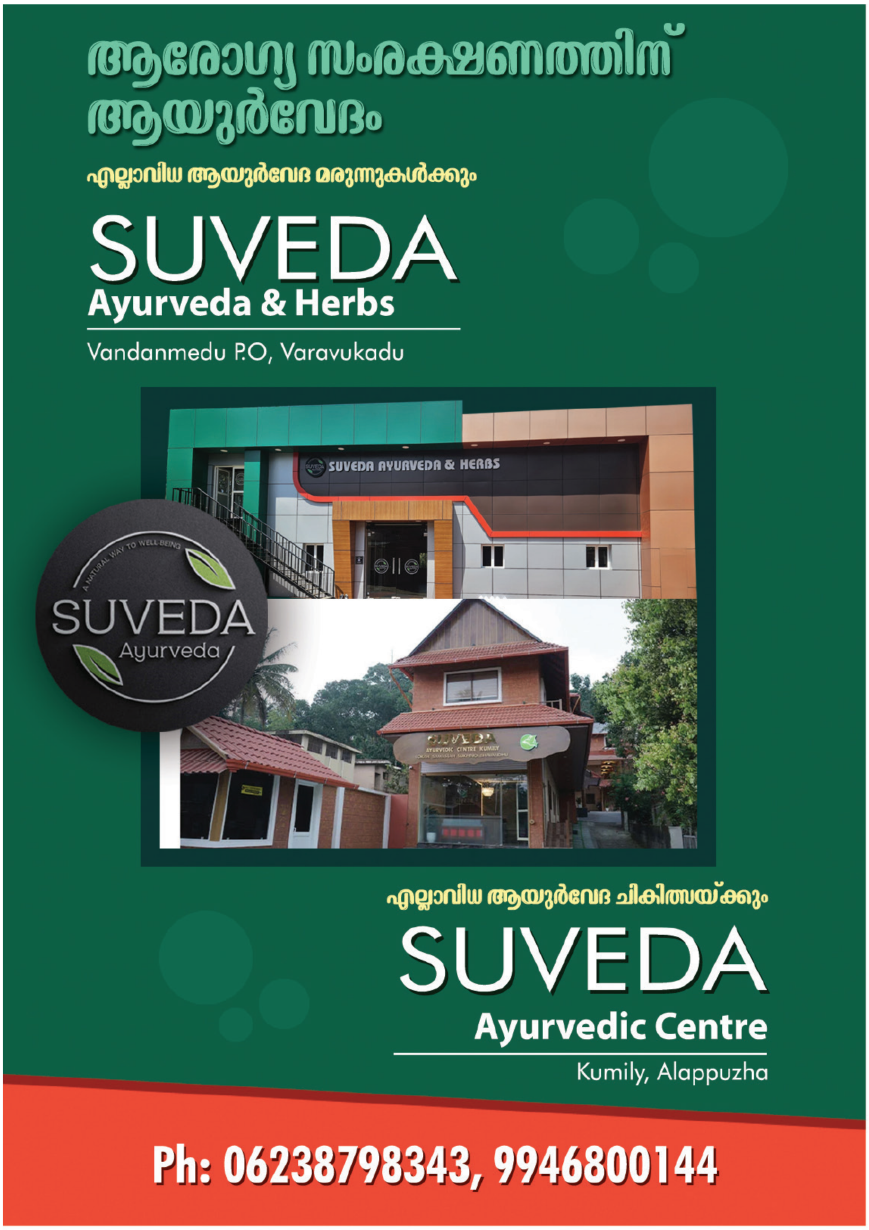
2. ഫാക്ടറി ഉടമയുടെ മരണ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്
3. തഹസീൽദാർ നൽകിയ അനന്തരാവകാശ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്
4. അവകാശിയുടെ സമ്മത പത്രം സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ ഒപ്പോട് കൂടിയത്
5. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വാടക കെട്ടിടത്തിലാണെങ്കിൽ പുതിയ കൈവശക്കാരൻ കെട്ടിട ഉടമയുമായി ഉണ്ടാക്കിയ വാടക കരാർ
6. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വ്യവസായ വികസന കേന്ദ്രങ്ങളിലെ വസ്തുവിൽ ആണെങ്കിൽ ആ വസ്തു പുതിയ ഉടമയുടെ പേരിൽ അനുവദിച്ച് കിട്ടിയ ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ്

2. പാർട്ണർഷിപ്പ്

1. നിലവിലെ കൈവശക്കാരൻ മരണമടയുകയോ റിട്ടയർ ആവുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ റി കൺസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടഡ് ഡീഡ് സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്
2. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വാടക കെട്ടിടത്തിലാണെങ്കിൽ പുതിയ വാടക കരാർ ആവശ്യമാണ്
3. ഫാക്ടറി സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നത് വ്യവസായ വികസന കേന്ദ്രങ്ങളിലെ വസ്തുവിൽ ആണെങ്കിൽ ആ വസ്തു പുതിയ കൈവശക്കാരന്റെ പേരിൽ അനുവദിച്ച് കിട്ടിയ ഉത്തരവിന്റെ പകർപ്പ്
4. ലൈസൻസ് ഒരു പാർട്ണർഷിപ്പ് ഫേമിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു പാർട്ണർഷിപ്പ് ഫേമിലേക്ക് മാറ്റുകയാണെങ്കിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ് ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ രേഖകൾ

3. ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി

1. പുതിയ മാനേജിങ് ഡയറക്ടറെ നിയമിച്ച് കൊണ്ടുള്ള ബോർഡ് മീറ്റിങ് തീരുമാനത്തിന്റെ പകർപ്പ്
2. ലൈസൻസ് ഒരു കമ്പനിയിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു കമ്പനിയിലേക്ക് മാറ്റുകയാണെങ്കിൽ ലൈസൻസ് അനുവദിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ രേഖകൾ സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്.



ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ വി.

സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികൾ

പ്രാധാന്യവും ഘട്ടങ്ങളും

സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വ്യക്തികൾക്ക് അറിവും, കഴിവുകളും, മറ്റു വിവരങ്ങളും നൽകുന്ന പരിപാടികളെയാണ് സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികൾ (Entrepreneurship Development Programmes (EDPs- ഇ.ഡി.പി) എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഇ.ഡി.പി.കളിലൂടെ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന്റെയും, അത് നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിന്റെയും വിവിധ വശങ്ങളെക്കുറിച്ച് വ്യക്തികൾക്ക് കൃത്യമായ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു.

ഇ.ഡി.പി.യുടെ പ്രയോജനങ്ങൾ/ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഇ.ഡി.പി യുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട പ്രയോജനങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1.ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ വളർത്തൽ

ഇ.ഡി.പി സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾ വളർത്താനും, അവയുടെ സാധ്യതകൾ പരിശോധിക്കാനും സഹായിക്കുന്നു. വിവിധ സംരംഭകാശയങ്ങളെ ചർച്ച ചെയ്യാനും, അവയുടെ ഗുണ-ദോഷ വശങ്ങൾ വിലയിരുത്താനും ഇ.ഡി.പി അവസരമൊരുക്കുന്നു.

2. ബിസിനസ് പ്ലാൻ ഉണ്ടാക്കൽ

ഓരോ ബിസിനസ് പ്ലാനും, ആവശ്യത്തിന് വിവരങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നതും, ശ്രദ്ധാപൂർവം തയ്യാറാക്കുന്നതും ആകണം. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വായ്പകൾക്കും മറ്റും സമീപിക്കുമ്പോൾ, ശരിയായ സാഹചര്യങ്ങൾ ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ ബിസിനസ് പ്ലാനിനു സാധിക്കണം. ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ ബിസിനസ് പ്ലാൻ ഉണ്ടാക്കുവാനും, അതിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ, തന്ത്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ തീരുമാനിക്കാനും ഇ.ഡി.പി സഹായിക്കുന്നു.

3. സംരംഭത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യൽ

സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ ശരിയായ രീതിയിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ അതിന്റെ വിവിധ വശങ്ങളെക്കുറിച്ചും, മാർഗ്ഗങ്ങളെ കുറിച്ചും അറിയേണ്ടതുണ്ട്. ബഡ്ജറ്റിങ്, പണത്തിന്റെ വരവും പോക്കും വിശകലനം ചെയ്യൽ (cash flow management), സ്വരൂപിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗങ്ങൾ, റിപ്പോർട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കൽ, സാമ്പത്തിക രേഖകൾ വിശകലനം ചെയ്യൽ(financial analysis) തുടങ്ങിയവയ്ക്ക് സാങ്കേതികമായ അറിവും, കഴിവും ആവശ്യമാണ്. അവ കൈവരിക്കാൻ ഇ.ഡി.പി.കൾ സഹായിക്കുന്നു.

4. വിപണനം (Marketing) മനസ്സിലാക്കൽ

സാധനങ്ങളുടെയും സേവനങ്ങളുടെയും വിപണനം നടത്തുക എന്നത് പ്രത്യേകമായി മനസ്സിലാക്കേണ്ട ഒരു വിഷയമാണ്. വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാനും വിപണിയിൽ പിടിച്ചുനിൽക്കാനും മികച്ച വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ അനിവാര്യമാണ്. ഉപഭോക്താവിനെ മനസ്സിലാക്കൽ, വ്യത്യസ്തമായ വിപണന തന്ത്രങ്ങളും, മാർഗങ്ങളും രൂപപെടുത്തൽ എന്നിവ ഇതിൽ പ്രധാനമാണ്. മുന്തിയ പരിഗണന നൽകേണ്ട ഘടകങ്ങൾ അറിയുകയും, ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുകയും, അവ ഫലപ്രദമായി നടപ്പാക്കുകയും വേണം. ഇത്തരത്തിൽ വിപണനത്തിന്റെ വിവിധ വശങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ ഇ.ഡി.പി.കൾ സഹായിക്കുന്നു

5. നിയമവശങ്ങൾ അറിയൽ

ഓരോ സംരംഭവും അതിൻറെ പ്രത്യേകത അനുസരിച്ച്, ആരംഭിക്കുമ്പോഴും നടത്തിക്കൊണ്ടുപോകുമ്പോഴും നിരവധിയായ നിയമവശങ്ങൾ പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സ്ഥാപനത്തിൻറെ രജിസ്ട്രേഷൻ, ലൈസൻസുകൾ/അനുമതികൾ തുടങ്ങിയവ ലഭിക്കുവാൻ ബന്ധപ്പെട്ട നിയമങ്ങൾ അറിയുകയും, അത് പ്രകാരമുള്ള നടപടികൾ പൂർത്തീകരിക്കുകയും വേണം. ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശങ്ങൾ (ട്രേഡ് മാർക്ക്, പേറ്റന്റുകൾ, കോപ്പിറൈറ്റ് തുടങ്ങിയവ) സംരക്ഷിക്കുന്നത് സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും, വ്യക്തികൾക്കും വളരെ പ്രധാനമാണ്. അവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിയമങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി, അതിനനുസരിച്ച് നടപടികൾ പൂർത്തിയാക്കിയാൽ മാത്രമേ സ്ഥാപനത്തിന് ട്രേഡ് മാർക്കും മറ്റു ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശങ്ങളും സംരക്ഷിക്കാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. ഇത്തരത്തിലുള്ള നിയമ വശങ്ങളെ കുറിച്ചറിയാൻ ഇ.ഡി.പി. കൾ സഹായിക്കുന്നു

6. ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കൽ

ഓരോ സംരംഭത്തിലും ഉൽപാദനം, സ്റ്റോക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യൽ, മാനവ വിഭവശേഷി കൈകാര്യം ചെയ്യൽ തുടങ്ങിയ നിരവധി ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചെയ്യാനുണ്ട്. ഇവ കാര്യക്ഷമവും ഫലപ്രദവുമായി കൈകാര്യം ചെയ്യുവാൻ അവയെ കുറിച്ച് ശാസ്ത്രീയമായി അറിയുകയും, വിവിധ മാർഗങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാനുള്ള കഴിവുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുകയും വേണം. അവ സ്വായത്തമാക്കാനും, സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികളിലൂടെ സാധിക്കുന്നു.

7. സൗഹൃദങ്ങൾ വളർത്തിയെടുക്കൽ

ഒരു സംരംഭം നടത്തി കൊണ്ടുപോകുവാൻ പലതരത്തിലുള്ള ആളുകളുമായി/സ്ഥാപനങ്ങളുമായി പരിചയവും മികച്ച സൗഹൃദവും ആവശ്യമാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നവർ, വില്പന നടത്തുന്നവർ, വിതരണക്കാർ, പരസ്യ ഏജൻസികൾ, ബാങ്ക് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവർ ഇക്കൂട്ടത്തിൽ പെടുന്നവരാണ്. അത്തരം വ്യക്തികളുമായി പരിചയപ്പെടാനും, സംരംഭകത്വത്തിലുള്ള മറ്റു വ്യക്തികളുമായി സൗഹൃദം സ്ഥാപിക്കുവാനും ഇ.ഡി.പി അവസരം ഒരുക്കുന്നു. ഇ.ഡി.പി. പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന ഇതര സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉടമകളുമായുള്ള സൗഹൃദം സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ഇറങ്ങുന്നവർക്ക് മുതൽകൂട്ടാകുന്നു. ഭാവിയിലെ വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കും, സഹായങ്ങൾക്കും പരസ്പരം കൈകോർക്കാനും, ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാനും ഇത് ഉപകരിക്കുന്നു.

8. വ്യക്തിഗതമായ കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കൽ

സംരംഭങ്ങളുടെ നടത്തിപ്പിലും വളർച്ചയിലും നിർണായകമാകുന്ന ഒരു ഘടകമാണ് സംരംഭകന്റെ വ്യക്തിപരമായ കഴിവുകൾ. ശരിയായ രീതിയിൽ ആശയ വിനിമയം നടത്താനുള്ള കഴിവ്, പ്രശ്നങ്ങൾ

ഉണ്ടാകുമ്പോൾ ശരിയായ രീതിയിൽ സമീപിക്കാനും, പരിഹരിക്കാനുമുള്ള കഴിവ്, ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് ചെയ്യാനുള്ള കഴിവ്, ശരിയായ സമയത്ത് ശരിയായ തീരുമാനമെടുത്തു നടപ്പാക്കാനുള്ള കഴിവ് എന്നിവ ഇതിൽ പ്രധാന മാണ്. സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി വ്യക്തിത്വ വികസന ക്ലാസുകളും പരിശീലനങ്ങളും നൽകുന്നതിലൂടെ വ്യക്തികൾക്ക് സംരംഭകത്വത്തിലും വ്യക്തിജീവിതത്തിലും മികവ് ലഭിക്കുന്നു.

9. രാജ്യത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും

സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികളിലൂടെ ആളുകളെ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളിലേക്കു ആകർഷിക്കുകയും, നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. ഇതിലൂടെ സംരംഭകത്വം വളരുകയും വികസിക്കു കയും ചെയ്യുന്നു. ധാരാളം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു. വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിലെ വാണിജ്യ വ്യവസായ പ്രവർത്തനങ്ങളും വർദ്ധിക്കുന്നു. അതി ലൂടെ വിവിധങ്ങളായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലഭ്യമാവുകയും, ജീവിതനിലവാരം മെച്ചപ്പെടു ത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. വിവിധ പ്രദേശങ്ങളിൽ, പ്രത്യേ കിച്ച് പിന്നോക്ക സ്ഥലങ്ങളിൽ/മേഖലകളിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിലൂടെ മേഖലാ വികസനം സാധ്യമാവുകയും സാമ്പത്തിക വളർച്ച ത്വരിതപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉത്പാദനക്ഷമത വർധിപ്പിക്കാനും പ്രതിശീർഷ വരുമാനം ഉയർത്താനും ഇതിലൂടെ സാധിക്കുന്നു. അതോടൊപ്പം ഇ.ഡി.പി. കളിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന വ്യക്തികളുടെയും, അവർ ഉൾപ്പെടുന്ന സമൂഹത്തിന്റെയും ശാക്തീകരണവും സാധ്യമാകുന്നു.

ഇ.ഡി.പി. യുടെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങൾ

ഇ.ഡി.പിയുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടു ക്കുന്നതിനായി കൃത്യമായ ചില ഘട്ടങ്ങളിലൂടെയാണ് അത് നടത്താറുള്ളത്. അവ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു

I. പരിശീലനത്തിന് മുമ്പുള്ള ഘട്ടം.

യഥാർത്ഥ പരിശീലനം തുടങ്ങുന്നതിനു മുമ്പ് താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്

i. പരിപാടിയെകുറിച്ച് ദിന പത്രങ്ങളിലും, വാണിജ്യ മാസികകളിലും, സാമൂഹിക മാധ്യമ ങ്ങളിലും വൻതോതിൽ അറിയിപ്പ് നൽകുന്നത് നല്ലതാണ്.

ii. സംരംഭകരാകാൻ സാധ്യതയുള്ള വ്യക്തികളെ കണ്ടെത്തുകയും പരിശീലനത്തിനായി തിരഞ്ഞെടു ക്കുകയും ചെയ്യണം. അതിനായി ഇൻറർവ്യൂകൾ, മറ്റു പരീക്ഷകൾ എന്നിവ നടത്താവുന്നതാണ്,

iii. പങ്കെടുക്കുന്ന വ്യക്തികളുടെ ആവശ്യകതകൾ മനസ്സിലാക്കുകയും സംരംഭക അവസരങ്ങൾ അറിയാൻ പഠനം നടത്തുകയും ചെയ്യണം

iv. പരിശീലനം നടത്താനുള്ള സ്ഥല സൗകര്യങ്ങൾ, സംവിധാനങ്ങൾ എന്നിവ തയ്യാറാക്കണം. ആവശ്യമായ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപ യോഗിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ ഒരുക്കണം

v. ഓരോ ദിവസത്തെയും പരിശീലന ക്ലാസ്സിലും ഉൾക്കൊള്ളിക്കേണ്ട വിഷയങ്ങൾ തീരുമാനിക്കണം. പരിശീലന ക്ലാസുകൾ നയിക്കാൻ വിദഗ്ദരായ വ്യക്തികളെ കണ്ടെത്തണം.

vi. പരിശീലന പരിപാടി നടത്തുവാനായി വിവിധ കമ്മിറ്റികൾ രൂപീകരിക്കണം.

II. പരിശീലന ഘട്ടം

പരിശീലന ഘട്ടത്തിൽ അംഗങ്ങൾക്കായി സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് ആവശ്യമായ അറിവും, പ്രായോഗിക ജ്ഞാനവും നൽകുന്നു. അതിൻറെ ഭാഗമായി പെരുമാറ്റത്തിലും സമീപനങ്ങളിലും ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ടുവരുന്നതിനായുള്ള ശ്രമങ്ങൾ നടത്തണം. വ്യക്തികളിൽ ഉയർന്ന ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുവാനുള്ള ശ്രദ്ധ വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും, കാര്യങ്ങളിൽ മുൻകൈയെടുത്ത് പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള കഴിവുകൾ പരിശീലിപ്പിക്കുകയും വേണം. പരിശീലനത്തിൻറെ ഭാഗമായി അംഗങ്ങളുടെ നിലവിലെ കഴിവുകളും ഗുണങ്ങളും മനസ്സിലാക്കാനും, ആവശ്യമായ കഴിവുകളിലെ കുറവുകളും കണ്ടെത്തണം. പ്രതിസന്ധിഘട്ടങ്ങളിൽ ഇടപെടേണ്ട രീതികൾ മനസ്സിലാക്കാനും, അവയെ നേരിടാനുള്ള കഴിവുകളും പരിശീലിപ്പിക്കണം. അംഗങ്ങളെ പ്രായോഗിക സാഹചര്യങ്ങളിൽ പരിശീലിപ്പിക്കുന്നതും, യഥാർത്ഥ പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്ത് പരിഹാരങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ ശ്രമിക്കുന്നതും ഗുണം ചെയ്യും. പരിശീലനത്തിന്റെ ഭാഗമായി വിവിധ സംരംഭങ്ങളിൽ സന്ദർശനം നടത്തുന്നതും, കാര്യങ്ങൾ നേരിട്ട് കണ്ടറിയുന്നതും വ്യക്തികളിൽ ആത്മവിശ്വാസം പ്രദാനം ചെയ്യും. സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ ആവശ്യമായ വിവിധ കാര്യങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നത് ആരംഭത്തിലുള്ള സംശയങ്ങൾ എളുപ്പത്തിൽ പരിഹരിക്കാൻ സഹായിക്കും.

III. വിലയിരുത്തുന്ന ഘട്ടം

മികച്ച രീതിയിൽ ആസൂത്രണം ചെയ്ത് പരിശീലന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നതു പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ്, പരിപാടിക്ക് ശേഷമുള്ള വിലയിരുത്തൽ. പരിപാടിയുടെ ഉദ്ദേശ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എത്രമാത്രം നേടിയെടുത്തു, അവ നേടിയെടുക്കുന്നതിൽ ഏതെങ്കിലും പിഴവുകൾ വന്നിട്ടുണ്ടോ, എന്നിവ വിലയിരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത്, അടുത്ത ഒരു പരിശീലന പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുമ്പോൾ ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താൻ സഹായിക്കും. പങ്കെടുത്തവരിൽ സംരംഭകത്വമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളെ കുറിച്ച് കൃത്യമായി അവബോധം സൃഷ്ടിക്കാൻ സാധിച്ചോ എന്ന് വിലയിരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. അതിനായ് വിലയിരുത്തൽ (feedback) ഫോമുകൾ ഉപയോഗിക്കാം. നടത്തിയ പരിപാടിയിൽ പങ്കെടുത്ത എത്ര പേർ പിന്നീട് യഥാർത്ഥ സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ തുടരുന്നുണ്ട് എന്നും പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. പരിശീലനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നടത്തിയ മുന്നൊരുക്കങ്ങളെക്കുറിച്ചും, പരിശീലന വേളയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയ ഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ചും, പങ്കെടുത്തവരുടെ സംതൃപ്തിയും വിലയിരുത്തലിനു വിധേയമാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഇ.ഡി.പി.കൾ നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ

ദേശീയ തലത്തിലും, സംസ്ഥാനതലത്തിലും നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ സംരംഭകത്വ പരിശീല പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ദേശീയ തലത്തിൽ, നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെയോ, അതാതു സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെയോ സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങളുടെയും, മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സഹകരണത്തോടെയും സംരംഭകത്വ പരിശീലനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ താഴെപ്പറയാണ്;

1. എൻട്രപ്രണർഷിപ് ഡെവലപ്മെൻറ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇന്ത്യ (Entrepreneurship Development Institute of India- EDII), അഹമ്മദാബാദ്.
2. ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് എൻട്രപ്രണർഷിപ് (Indian Institute of Entrepreneurship -IEE), ഗുവാഹത്തി
3. മഹാരാഷ്ട്ര സെന്റർ ഫോർ എൻട്രപ്രണർഷിപ് ഡെവലപ്മെന്റ്
4. നാഷണൽ അലയൻസ് ഓഫ് എൻട്രപ്രണർഷിപ് (NAYE)

സംസ്ഥാന തലത്തിലെ സ്ഥാപനങ്ങൾ

കേരളത്തിൽ വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങൾ സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

1. കേരള ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഫോർ എൻട്രപ്രണർഷിപ് ഡെവലപ്മെൻറ് (KIED)
2. വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ (DICs)
3. കേരള സ്റ്റാർട്ട് അപ് മിഷൻ
4. കേരളം സ്റ്റേറ്റ് വിമൻ ഡവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ (KSWDC)

ചുരുക്കത്തിൽ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടികൾ അതീവ പ്രാധാന്യം അർഹിക്കുന്നതും, വളരെ ഗൗരവത്തോടെ സമീപിക്കേണ്ടതുമായ ഒന്നാണ്. രാജ്യത്തെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയ്ക്കും, വികസനത്തിനും സംരംഭകത്വം കൂടിയ തീരു. അതിനാൽ സംരംഭകത്വം വളർത്താനും വികസിപ്പിക്കാനും ഉതകുന്ന ഇ.ഡി.പി.കൾ മികച്ച രീതിയിൽ നടത്തപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. വ്യക്തികളിൽ സംരംഭകത്വം വളർത്തുന്നതിലൂടെ അവർക്ക് ജീവിതമാർഗം കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കുകയും, അതിലൂടെ അവർക്ക് സാമ്പത്തിക ഭദ്രത കൈവരിക്കാനാവുകയും ചെയ്യുന്നു. തന്മൂലം സാമൂഹ്യ വളർച്ചയും നേടാനാകുന്നു.

കൃത്യമായ ആസൂത്രണവും, നടപ്പിലാക്കലും നടത്തുന്നതിലൂടെ ഇ.ഡി.പി.കൾക്ക് ആളുകളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കാൻ സാധിക്കും. മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിലെ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പരിചയപ്പെടാനും, നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളെ മെച്ചപ്പെടുത്താനും ഇ.ഡി.പി.കളിലൂടെ സാധിക്കുന്നു. പ്രയോജനകമായ രീതിയിൽ പരിശീലന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും, മികച്ച രീതിയിൽ അത് ആളുകളിലേക്ക് എത്തിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിൽ ശ്രദ്ധ വേണം. സംരംഭകത്വ പരിശീലനം നൽകുന്ന ദേശീയ-സംസ്ഥാന ഏജൻസികൾ ഏകോപനവും, വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിൽ വിദഗ്ധ പരിശീലനവും നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളായി അവയെ വളർത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

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

CUTTING GARAGE

Vyaparabhavan Building

THELLAKOM-KOTTAYAM

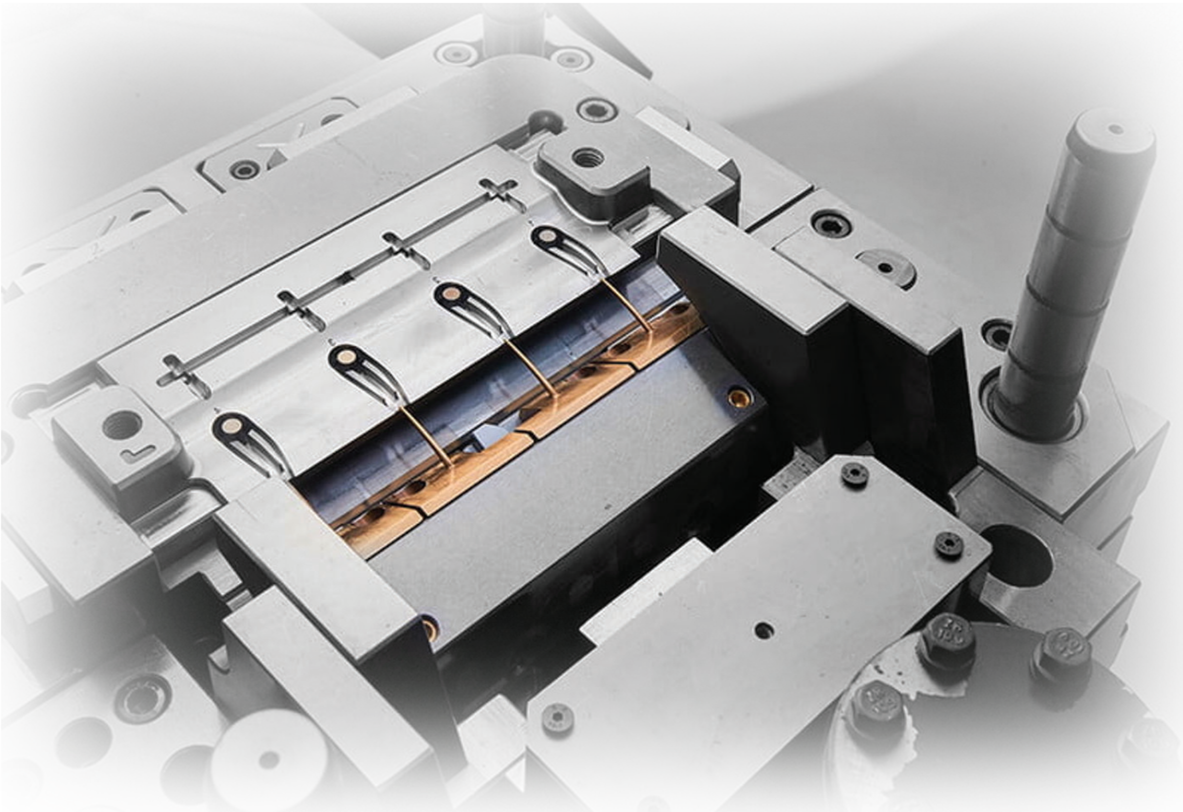
We do : **Cnc cutting on Multiwood, MDF, Acrylic, Metal etc.**

Sign Board Work, ACP Work, Mementos etc.

Mob:8848839224

Four G Technologies

Specialist Mould Designers and Manufacturers



Building No 12/123, Chaluvelil, Kuzhimattom P.O Kottayam - 686533
E Mail ID : fourgtechnologies@gmail.com
GSTIN : 32AAEFF5953B1ZU

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 9
JUNE 2025

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 35
Date of publication-
16th June 2025

വ്യവസായ വാണിജ്യമേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ...

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം
VYAVASAYA KERALAM

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

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 385 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 35 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

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

വരിസംഖ്യയും
പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും
അടയ്ക്കാൻ

ക്യൂ.ആർ. കോഡ്
സ്ക്യാൻ ചെയ്യുക

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.