JUNE 2024
Volume 56
Issue 9

18 നിങ്ങൾക്കും സംരംഭകരാകാം
36 സംരംഭകരുടെ ചുമതലകൾ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

വിപണിയിൽ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷൻ ചെയ്യുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

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

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033
ഫോൺ: 6238302158

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

ജൂൺ 2024
JUNE 2024

പുസ്തകം 56
Volume 56

ലക്കം 9
Issue 9

ഉള്ളടക്കം

06 ഒഴുക്കിനെതിരെ
ആഷിക്ക്. കെ.പി

10 വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാം സ്റ്റീം അയണിംഗ് സെന്റർ
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

12 ദേവമഠത്തിലെ ക്ഷീരവിശേഷങ്ങൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

14 കായം വിപണിയിലെ മൂന്നു സഹോദരിമാർ
ഇന്ദു കെ പി

18 നിങ്ങൾക്കും സംരംഭകരാകാം
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

26 ജില്ലാ പംക്തി- മലപ്പുറം താഴെക്കോടിന്റെ ജീവനായി സഞ്ജീവനി

28 വാർത്തകൾ

36 സംരംഭകരുടെ ചുമതലകൾ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

42 വിപണിയിൽ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷൻ ചെയ്യുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

48 പുതുസംരംഭകർ നിക്ഷേപം നടത്തും മുമ്പ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

വ്യവസായ കേരളം

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

എഡിറ്റർ
ബിജു പി.ബി.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033

ഫോൺ: 6238302158
ഇമെയിൽ-
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്-
https://vyavasayakeralam.industry.kerala.gov.in
www.keralaindustry.org
www.industry.kerala.gov.in

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

പ്രധാനമന്ത്രി ഫോർമലൈസേഷൻ ഓഫ് മൈക്രോ ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് എന്റർപ്രൈസസ് (പിഎംഎഫ്എംഇ) പദ്ധതി

കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായ മന്ത്രാലയം, ആത്മ നിർഭർ ഭാരത് അഭിയാന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാനങ്ങളുമായി സഹകരിച്ച് ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉന്നമനം ലക്ഷ്യമിട്ട് സാമ്പത്തിക, സാങ്കേതിക, വിപണന പിന്തുണ നൽകുന്നതിനായി രൂപവത്കരിച്ച കേന്ദ്രാവിഷ്കൃത പദ്ധതിയാണ് പ്രധാൻമന്ത്രി ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭ രൂപവൽക്കരണ പദ്ധതി (പി.എം.എഫ്.എം.ഇ സ്കീം). ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ സൂക്ഷ്മ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾക്കു സാമ്പത്തിക, സാങ്കേതിക, ബിസിനസ്സ് പിന്തുണ ലഭിക്കുന്നതാണ്.

2020-21 മുതൽ 2024-25 വരെയുള്ള അഞ്ച് സാമ്പത്തിക വർഷ കാലയളവിൽ 10,000 കോടി രൂപയാണ് പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്യുന്നത്. കേന്ദ്ര സർക്കാർ സംസ്ഥാന സർക്കാരുമായി സഹകരിച്ച് 60:40 എന്ന അനുപാതത്തിലാണ് പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നത്. ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് GST, FSSAI, ശുചിത്വ മാനദണ്ഡങ്ങൾ, ഉദ്യോഗ് ആധാർ എന്നിവയ്ക്കുള്ള രജിസ്ട്രേഷനോടൊപ്പം നവീകരണത്തിനുള്ള മൂലധന നിക്ഷേപങ്ങളെ പിന്തുണക്കുന്നതിനും പിഎംഎഫ്എംഇ പദ്ധതി ലക്ഷ്യമിടുന്നു; കൂടാതെ നൈപുണ്യ പരിശീലനം, ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷ, ശുചിത്വ നിലവാരം, ഗുണനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തൽ, ഡിപിആർ തയ്യാറാക്കുന്നതിനും, ബാങ്ക് ലോൺ ലഭ്യമാക്കൽ നവീകരണത്തിനുള്ള പിന്തുണ എന്നിവയെ കുറിച്ചുള്ള സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനവും പദ്ധതിയിലൂടെ ഉറപ്പാക്കുന്നു.

ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സൗകര്യങ്ങൾ നവീകരിക്കുന്നതിന് വ്യക്തിഗത യൂണിറ്റുകൾ, ഗ്രൂപ്പ് വിഭാഗത്തിൽ ഫാർമർ പ്രൊഡ്യൂസ് ഓർഗനൈസേഷനുകൾ (എഫ്.പി.ഒ.കൾ) / സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ / സർക്കാരിതര ഓർഗനൈസേഷൻ (എൻജിഒ) / സ്വയം സഹായ സംഘം (എസ്എച്ച്ജി) / പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികൾ എന്നിവയ്ക്ക് പൊതു അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ സജ്ജീകരിക്കുന്നതിനും, പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കോഓപ്പറേറ്റീവുകൾക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുക, ജി.എസ്.ടി., ഉദ്യോഗ് ആധാർ, എഫ്എസ്എസ്എഐ രജിസ്ട്രേഷനുകൾ വഴി സൂക്ഷ്മ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളുടെ രജിസ്ട്രേഷൻ നൽകുക, ബാങ്ക് വായ്പകൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ (DPR) തയ്യാറാക്കുന്നതിനുമുള്ള പിന്തുണയും സഹായവും നൽകുക, പരിശീലനങ്ങളിലൂടെയും സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനത്തിലൂടെയും ഗുണമേന്മ മെച്ചപ്പെടുത്തലും നൈപുണ്യ വികസനവും നടപ്പിലാക്കുക, എഫ്.പി.ഒ.കൾ, എസ്എച്ച്ജി കൾ, പ്രൊഡ്യൂസർ കോഓപ്പറേറ്റീവുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് ബ്രാൻഡിംഗും വിപണന പിന്തുണയും നൽകുക തുടങ്ങിയവയാണ് പദ്ധതിയുടെ മുഖ്യ ലക്ഷ്യങ്ങൾ.

വ്യക്തിഗത വിഭാഗത്തിന് സാമ്പത്തിക സഹായം എന്ന നിലയിൽ സൂക്ഷ്മ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ/ പ്രൊപ്രൈറ്റർഷിപ്പ് സ്ഥാപനങ്ങൾ / പാർട്ണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനങ്ങൾ - യൂണിറ്റിന് പരമാവധി 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ യോഗ്യതയുള്ള പ്രോജക്റ്റ് ചെലവിന്റെ 35% ക്രെഡിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഗ്രാന്റ് (ഗുണഭോക്തൃ വിഹിതം പ്രോജക്റ്റ് ചെലവിന്റെ 10% ആണ്, ബാക്കി ബാങ്കിൽ നിന്നുള്ള വായ്പയാണ്) ലഭ്യമാക്കുന്നു.

ഗ്രൂപ്പ് വിഭാഗത്തിനുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം എന്ന നിലയിൽ ഫാർമർ പ്രൊഡ്യൂസ് ഓർഗനൈസേഷനുകൾ (എഫ്.പി.ഒ.കൾ) / സഹകരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ / സർക്കാരിതര ഓർഗനൈസേഷൻ (എൻജിഒ) / സ്വയം സഹായ സംഘം (എസ്എച്ച്ജി) / പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനികൾ എന്നിവയ്ക്ക് ക്രെഡിറ്റ് ലിങ്കേജിനൊപ്പം 35% ഗ്രാന്റ് ലഭ്യമാക്കുന്നു.

സ്വയം സഹായ സംഘങ്ങളിലെ അംഗങ്ങൾക്ക് മൂലധനം എന്ന നിലയിൽ പ്രവർത്തന മൂലധനത്തിനും ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന അംഗങ്ങൾക്ക് ചെറിയ ഉപകരണങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനായി പരമാവധി തുക 40,000/ രൂപ ലഭ്യമാക്കുന്നു. വ്യക്തിഗത SHG അംഗത്തിനുള്ള പിന്തുണ 35% ക്രെഡിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് ഗ്രാന്റ് പരമാവധി തുക 10 ലക്ഷം രൂപ ലഭ്യമാക്കുക എന്നിവയാണ് ഈ പദ്ധതി മുഖേന ലഭ്യമാക്കുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങൾ. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

കടന്നുവരുന്ന കമ്പനികൾ, കുതിച്ചുയരുന്ന കേരളം

മെയ് മാസത്തിൽ മാത്രം കേരളത്തിലേക്ക് കടന്നുവന്ന 3 സുപ്രധാന കമ്പനികൾ നമ്മുടെ വ്യവസായ നയത്തിന്റെ വിജയം കൂടി തെളിയിക്കുന്നതാണ്. ഇറ്റലി ആസ്ഥാനമായുള്ള ഡൈനിമേറ്റഡ്, ജർമ്മനി ആസ്ഥാനമായുള്ള ഡി സ്പേസ്, നോർവേ ആസ്ഥാനമായുള്ള കോങ്ങ്സ്ബെർഗ് എന്നീ കമ്പനികൾ കേരളത്തിൽ മെയ് മാസം പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. ഹോളോഗ്രാഫിക് റിയാലിറ്റി, ഹോളിവുഡ് സിനിമകളുമായി കിടപിടിക്കുന്ന വിഷ്വൽ കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ, ഡിസൈൻ ആന്റ് ആനിമേഷൻ, സ്പെഷ്യൽ ഡിസൈനിംഗ് തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ വിപുലമായ മാറ്റം സാധ്യമാക്കാൻ ടെക്നോളജിയും കലയും ഇന്നൊവേഷനും ഒത്തിണങ്ങുന്ന ഒരു നൂതന സംരംഭമാണ് ഡൈനിമേറ്റഡ്. ഓട്ടോമേഷൻ ആന്റ് സ്പേസ് മേഖലയിൽ ലോകത്തെ തന്നെ മുൻനിര കമ്പനിയായ ഡി-സ്പേസ് ടെക്നോളജീസ് തങ്ങളുടെ ഏഷ്യയിലെ തന്നെ ആദ്യ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ ഡെവലപ്മെന്റ് സെന്ററാണ് കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്നത്. ലോകോത്തര വാഹന നിർമ്മാതാക്കളായ പോർഷെ, ബി എം ഡബ്ല്യു, ഓഡി, വോൾവോ, ജാഗ്വാർ ഉൾപ്പെടെയുള്ള പ്രമുഖർ ഡി-സ്പേസിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളാണ്. 33 രാജ്യങ്ങളിൽ യൂണിറ്റുകളുള്ള കോങ്ങ്സ്ബെർഗ് മാരിടൈം മേഖലയിലെ ലോകോത്തര കമ്പനികളിലൊന്നാണ്. 117 യൂണിറ്റുകളിലായി ആറായിരത്തിലധികം തൊഴിലാളികൾ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനി ഇതിനോടകം തന്നെ 33,000 വെസലുകളുമായി കരാറുള്ള സ്ഥാപന മാണ്. ഇത്രയും പ്രധാനപ്പെട്ട കമ്പനി കൊച്ചിയെ ഒരു മാരിടൈം വ്യവസായ ലക്ഷ്യസ്ഥാനമായി കാണുന്നു എന്ന് പറഞ്ഞുകൊണ്ടാണ് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നത്. കപ്പൽ നിർമ്മാണമേഖലയിലും അറ്റകുറ്റപ്പണികളുടെ രംഗത്തും ഉയർന്നുവരുന്ന നഗരമായ കൊച്ചിയിൽ എത്രയും പെട്ടെന്നുതന്നെ വിപുലീകരണം നടത്തുമെന്നും ഉദ്ഘാടന ഘട്ടത്തിൽ തന്നെ കമ്പനി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ബാംഗ്ലൂർ, ചെന്നൈ, പൂനെ തുടങ്ങി ഇന്ത്യയിലെ പ്രധാന കേന്ദ്രങ്ങളെല്ലാം സന്ദർശിച്ചതിന് ശേഷം കേരളത്തെ ലക്ഷ്യസ്ഥാനമായി തെരഞ്ഞെടുത്ത ഡി സ്പേസും കേരളം മാരിടൈം വ്യവസായ രംഗത്ത് ഉദിച്ചുവരുന്ന ഹബ്ബാണെന്ന് സമ്മതിച്ചുകൊണ്ട് പ്രവർത്തനമാരംഭിക്കുകയും അതേ വേളയിൽ വിപുലീകരണം പ്രഖ്യാപിക്കുകയും ചെയ്ത കോങ്ങ്സ്ബെർഗും ഹോളോഗ്രാഫിക് റിയാലിറ്റി, എ ആർ, വി ആർ, എക്സ് ആർ മേഖലയിൽ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റം സാധ്യമാക്കുന്ന ഡൈനിമേറ്റഡും ലോകത്തിന് നൽകുന്ന സന്ദേശം നാലാം വ്യവസായ വിപ്ലവലോകത്തെ ഏത് സംരംഭവും കേരളത്തിൽ ആരംഭിക്കാമെന്നാണ്. മാനവ വിഭവശേഷിയിലും പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദ വിഷയത്തിലുമുൾപ്പെടെ ഏത് മാനദണ്ഡമെടുത്തു പരിശോധിച്ചാലും കേരളം ഈ നവീനമായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വളക്കൂറുള്ള മണ്ണാണ്. ■

ആഷിക്ക്. കെ.പി

ഒഴുക്കിനെതിരെ

പ്രതിസന്ധികളിൽ പെട്ട് തകരുമ്പോഴല്ല, പ്രതിസന്ധികളെ നേരിടുമ്പോഴാണ് വിജയികളാവുന്നത്- കൈവിട്ടുപോയ ജീവിതം തിരിച്ചുപിടിച്ച ഒരു പെണ്കുട്ടിയുടെ കഥ

സ്ത്രീധനം പോരെന്നും വലിയ കാർ വേണമെന്നും പറഞ്ഞു പീഡിപ്പിച്ച യുവതി മരിച്ച നിലയിൽ, ഭർത്തുഗൃഹത്തിലെ പീഡനങ്ങൾ സഹിക്കാതെ യുവതി ജീവനൊടുക്കി, ഫേസ് ബുക്കിൽ പരിചയപ്പെട്ട അജ്ഞാത കാമുകനോടൊപ്പം ജീവിക്കാൻ നവജാത ശിശുവിനെ ഉപേക്ഷിച്ചു, ...കഴിഞ്ഞയാഴ്ച മാത്രം വായിച്ച വർത്തകളാണിതൊക്കെ. അപ്പോഴാണ് കുറച്ചുകാലം മുൻപ് ഒരു സംരംഭകത്വ പരിശീലന പരിപാടിയിൽ വച്ച് സ്വന്തം ജീവിത കഥ പറഞ്ഞ ഒരു യുവതിയെക്കുറിച്ചു ഓർമവന്നത്.

എന്നെ വല്ലാതെ സ്വാധീനിച്ച ഒരു ജീവിത കഥ. ധാരാളം സംരംഭകത്വ വിജയ ഗാഥകൾ നമ്മൾ വായിച്ചിട്ടുണ്ട്. മിക്ക സംരംഭകരുടെയും വിജയ ത്തിനു പിന്നിൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു കഠിനാധ്വാനത്തിന്റെയോ സഹനത്തിന്റെയോ കഥയുണ്ടാവും. എന്നാൽ ജീവിതത്തിൽ ഒന്നും നേടാനില്ലാത്തപ്പോഴും പ്രതീക്ഷയോടെ, കരുതലോടെ മുന്നേറുന്നവർ വിരളമാണ്. വിദ്യാസമ്പന്നർപോലും ജീവിതത്തിലെ ചെറിയ പ്രതിസന്ധികൾ പോലും നേരിടാൻ കഴിയാതെ ജീവനൊടുക്കുന്ന കാലത്തു ഞാൻ പരിചയപ്പെട്ട ഒരു യുവതിയുടെ കഥ സംരഭകർക്കു പ്രചോദനമാവട്ടെ.

രണ്ടു മൂന്നു വർഷങ്ങൾക്കു മുമ്പ് കിനാലൂർ വ്യവസായ പാർക്കിൽ നിരാലംബരായ സ്ത്രീകൾക്ക് വേണ്ടി ചെറുകിട വ്യവസായ സംഘടനയും VKC കമ്പനിയും സംയുക്തമായി നടത്തുന്ന ഒരു സെമിനാറിൽ സംസാരിക്കാൻ മുഖ്യ സംഘാടകൻ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മുൻ ജനറൽ

മാനേജർ ആയിരുന്ന പി കെ നാരായണൻ എന്നെ ക്ഷണിച്ചിരുന്നു. സ്ത്രീ സംരംഭകത്വത്തെപറ്റിയും അവരുടെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളെ പ്പറ്റിയുമൊക്കെ ചില ഉദാഹരണങ്ങൾ സഹിതം ഒരു പ്രചോദനാത്മക പ്രഭാഷണം നടത്തുന്നതിനിടയിൽ ഞാനൊരു പെൺകുട്ടിയെ കണ്ടു. തിളങ്ങുന്ന കണ്ണുകളുള്ള മെലിഞ്ഞ ഇരു നിറക്കാരിയായ ഒരു പെൺകുട്ടി. ശ്രദ്ധ വിടാതെ ക്ലാസ്സു മുഴുവനും കേട്ടിരുന്ന കുട്ടിയെ ക്ലാസ് കഴിഞ്ഞു പരിചയപ്പെട്ടു. അവൾ എന്നോട് അവളുടെ കഥ പറഞ്ഞു. പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസം മാത്രം നേടിയ ദാരിദ്ര്യം പിന്നീട് പഠനത്തെ കീഴ്പ്പെടുത്തിയ, ജീവിതാനുഭവങ്ങൾ ക്ലാസ് മുറികൾക്കപ്പുറം വിദ്യ നൽകുന്നു എന്ന തിരിച്ചറിവ് പകർന്ന ഒരു പെൺകുട്ടിയുടെ കഥ. പേരും ഫോട്ടോയും വയ്ക്കരുതെന്ന അവരുടെ അഭ്യർത്ഥനകൊണ്ട് തൽക്കാലം വനജയെന്നു വിളിക്കുന്നു.

കോഴിക്കോട് ജില്ലയുടെ കിഴക്ക് മലയോര ഭാഗത്ത് ഒരു ദരിദ്രകുടുംബത്തിൽ ജനിച്ച് ദാരിദ്ര്യം കൊണ്ടു തന്നെ വളരെ ചെറുപ്പത്തിൽ വിവാഹം കഴിക്കേണ്ടി വന്ന വനജയുടെ കഥ. ഒട്ടേറെ സ്വപ്ന ങ്ങളോടെ ജീവിതത്തെക്കണ്ട ആ പെൺകുട്ടിക്ക് ജീവിതമെന്തെന്നു മനസ്സിലാവുന്നതിനു മുൻപ് തന്നെ മറ്റൊരാളുടെ ഭാര്യയാകേണ്ടിവന്നു. പിന്നിൽ മൂന്നു പെൺകുട്ടികൾ ഉള്ളതുകൊണ്ടാവാം ദരിദ്രനായ അച്ഛൻ എന്നെ അയാളുടെ കൂടെ കെട്ടിച്ചയച്ചത് എന്ന് ഒരു പരിഭവവും കൂടാതെ അവൾ പറഞ്ഞു. പക്ഷേ ദാമ്പത്യ ജീവിതം വലിയ നിരാശയാണ് ഉണ്ടാക്കിയത്. മുഴുക്കുടിയനും മയക്കുമരുന്നിനടിമയുമായ ഭർത്താവ്. വാടക വീട്. അയാളുടെ അമ്മയും അച്ഛനും നേരത്തെ മരിച്ചുപോയിരുന്നു. എന്നും തല്ലും ശകാരവും. 24×7 എന്ന രീതിയിൽ മുഴുവൻ സമയവും മദ്യവും മയ ക്കുമരുന്നിലുമായിരുന്നുഅയാൾ. വീട്ടു വേലക്ക് പോയി താൻ കൊണ്ടുവരുന്ന സമ്പാദ്യം പോലും തട്ടിപ്പറിച്ച് അക്രമം കാണിക്കുന്ന ഭർത്താവ്. ആകെ സമ്പാദ്യം മൂന്ന് മക്കൾ. മക്കൾക്ക് വിഷം കൊടുത്ത് മരിക്കണമെന്ന ചിന്ത മാത്രമേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. പക്ഷേ അവരുടെ മുഖത്ത് നോക്കുമ്പോൾ ഒന്നും കഴിയുന്നില്ല. എന്ത് ചെയ്യണമെന്നോ എങ്ങിനെ ജീവിക്കുമെന്നോ ഉള്ള എല്ലാ പ്രതീക്ഷയും നഷ്ടപ്പെട്ട കാലം. ഞങ്ങളുടെ പ്രാർത്ഥന ദൈവം കേട്ടു എന്നതുപോലെ ഒരു ദിവസം രാവിലെ എഴുന്നേറ്റു നോക്കുമ്പോൾ ഒരു ഞരക്കം. എത്തി നോക്കുമ്പോൾ നിസ്സഹായനായി ഒരു ഭാഗം തളർന്ന് പക്ഷാഘാതം

പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസം മാത്രം നേടിയ ദാരിദ്ര്യം പിന്നീട് പഠനത്തെ കീഴ്പ്പെടുത്തിയ, ജീവിതാനുഭവങ്ങൾ ക്ലാസ് മുറികൾക്കപ്പുറം വിദ്യ നൽകുന്നു എന്ന തിരിച്ചറിവ് പകർന്ന ഒരു പെൺകുട്ടിയുടെ കഥ. പേരും ഫോട്ടോയും വയ്ക്കരുതെന്ന അവരുടെ അഭ്യർത്ഥനകൊണ്ട് തൽക്കാലം വനജയെന്നു വിളിക്കുന്നു.

പ്രതിസന്ധികളിൽ തളർന്ന് പോവുന്ന ആയിരക്കണക്കിന് ആളുകൾക്ക്, പ്രത്യേകിച്ച് സ്ത്രീകൾക്ക് ഒരു മാതൃകയാണ് ഈ നാട്ടിൻപുറത്തുകാരി. തന്റെ ജീവിതത്തിലെ ദുരിതങ്ങൾ അവർക്ക് അനുഭവങ്ങളും തിരിച്ചറിവും നൽകി.

വന്ന് കിടക്കുന്നു. ഓടിവന്ന എന്റെ മകൾ പറഞ്ഞത് അമ്മേ മൂക്ക് പിടിച്ച് പൊത്തിയാൽ വേഗം ചത്തു കിട്ടുംന്നാണ്, ഇതുകേട്ട മോൻ പറഞ്ഞത് അതൊന്നും വേണ്ട ഇങ്ങനെ കിടന്നാൽ രണ്ടു ദിവസം കൊണ്ട് ചത്തു കിട്ടും എന്നാണ്. സ്നേഹം നൽകാത്തിടത്തു അച്ഛൻ അമ്മ എന്ത് വില. ഞാൻ അവരെ ഒന്ന് സൂക്ഷിച്ചു നോക്കി. എന്നിട്ട് പതിയെ ഞാൻ പറഞ്ഞ മറുപടി മക്കളേ, അതൊക്കെ പിന്നെയാലോചിക്കാം. ഇപ്പോ നമുക്ക് അച്ഛനെ ആശുപത്രിയിൽ കൊണ്ടുപോവാം എന്നാണ്. നിസ്സഹായനായി കിടക്കുന്ന ഒരാളെ കുറ്റപ്പെടുത്തി യിട്ടെന്തു കാര്യം. അച്ഛൻ ആരായാലും ഒരു മേൽവിലാസമാണ് മക്കളെ. മക്കളുടെ മുഖം പുച്ഛത്താലോ അത്ഭുതത്താലോ ചുളിഞ്ഞത് ഞാൻ കണ്ടില്ലെന്നു നടിച്ചു സാർ, യുവതി തുടർന്നു. അയൽ വീട്ടിൽ നിന്നും വായ്പ വാങ്ങി ജീപ്പു പിടിച്ച് ആരെയും ആശ്രയിക്കാതെ ആരും വരില്ല എന്നറിയാമായിരുന്നു ആശുപത്രിയിൽ കൊണ്ടു പോയി. ഒന്നു ചരിഞ്ഞു കിടക്കാൻ പോലും കഴിയാത്ത അയാൾക്ക് മരുന്നും കഞ്ഞിയും കൊടുത്തു. ഒരു മാസം കഴിഞ്ഞു. ഒരു മാറ്റവുമില്ല. തിരിച്ച് വീട്ടിലേക്ക് കൊണ്ടു വന്നു. അടുത്ത വീടുകളിൽ പോയി ജോലി ചെയ്ത് ഒരു പരിഭവവും പറയാതെ മക്കളുടെ പഠനവും ഭർത്താവിന്റെ ചികിൽസയും ഒക്കെ കഷ്ടപ്പെട്ട് നടത്തി. മക്കൾ ഇതൊക്കെ കാണുന്നുണ്ടായിരുന്നു. ഇതൊക്കെ കണ്ട എന്റെ മകൾ ഒരു രാത്രി എന്നോട് പറഞ്ഞു അമ്മേ എനിക്കൊരു ഐഡിയ തോന്നുന്നു. വേണ്ടാന്നു പറയരുത്. അമ്മയ്ക്കൊരു കൂട്ട് എന്നു കരുതിയാൽ മതി. എത്ര കഠിനമായി അമ്മ ജോലി ചെയ്യുന്നു. രാത്രി നമുക്ക് ഒരുമിച്ച് കുറേ പലഹാരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കാം. സ്കൂളിൽ പോകുന്ന വഴിയ്ക്കും സ്കൂളിലും ഞങ്ങളത് വിൽക്കാം. അമ്മ ഒറ്റയ്ക്ക് ഇങ്ങനെ കഷ്ടപെടുമ്പോൾ ഒരു സഹായമല്ലേ. ഞാൻ സമ്മതിച്ചില്ല. പക്ഷെ മക്കളുടെ നിർബ്ബന്ധം കൂടി. അങ്ങിനെ മനസ്സില്ലാ മനസ്സോടെ ഞാനും അതിന് തയ്യാറായി. പഠനമൊക്കെ കഴിഞ്ഞ് ഞങ്ങൾ കുറെ പലഹാരമുണ്ടാക്കും. രാവിലെ മക്കൾ അത് കൊണ്ടു പോകും. അധ്യാനിച്ച് പ്രതിസന്ധികളിൽ തളരാതെ ജീവിക്കുന്ന ഒരു കുടുംബത്തെ അധ്യാപകരും നാട്ടുകാരും ബഹുമാന ത്തോടെ പ്രോൽസാഹിപ്പിച്ചു. ജീവിതം എന്താണെന്ന് എന്റെ ഭർത്താവ് നിശ്ചലനായി കിടന്നുകൊണ്ട് നോക്കിക്കാണുകയായിരുന്നു. ഞാനൊന്നും പറഞ്ഞില്ല. രോഗം മെല്ലെ മാറിവരുന്നു. ഒരു ദിവസം സംസാരിക്കാനായി മെല്ലെ വായ തുറന്നു. അവ്യക്തമായി എന്നോട് അദ്ദേഹം പറഞ്ഞതെന്താ ണെന്നറിയോ സാർ, എനിക്ക് ഒരു പശുവിനെ വാങ്ങിത്തരൂ . അതിനെ വളർത്തി നിങ്ങൾക്ക് ഒരു കൂട്ടാവാമെന്ന്. ഇപ്പോഴാണ് ജീവിതം എന്തെന്ന് എനിക്ക് മനസ്സിലായതെന്നു. ഞാൻ അപ്പോഴും ഒന്നും പറഞ്ഞില്ല. ഒന്നു പുഞ്ചിരിച്ചു. സാർ, ഇന്ന് എന്റെ ഭർത്താവ് രോഗമൊക്കെ ഭേദമായി പൂർണ്ണ ആരോഗ്യവാനാണ്. പക്ഷേ അതിനു ശേഷം അദ്ദേഹം മദ്യപിച്ചിട്ടില്ല. വീട്ടിൽ നിന്ന് പുറത്തു ഞങ്ങളില്ലാതെ പോകാറില്ല. ഇന്ന് ഞങ്ങളൊരു കൊച്ചു കുടുംബ സംരഭകരാണ്. എന്റെ വീട്ടിൽ

പത്തു പശുക്കളും കുറെ ആടുകളുമുണ്ട്. നല്ല രീതിയിൽ ഒരു ഫാം നടത്തുന്നു. ഞങ്ങൾക്ക് ഒരു ചെറിയ ബേക്കറിയുണ്ട്. എന്റെ മകളുടെ സ്റ്റാർട്ടപ്. മകൾ ബി.ടെകിന് പഠിക്കുന്നു.

പ്രതിസന്ധികളിൽ തളർന്ന് പോവുന്ന ആയിരക്കണക്കിന് ആളുകൾക്ക്, പ്രത്യേകിച്ച് സ്ത്രീകൾക്ക് ഒരു മാതൃകയാണ് ഈ നാട്ടിൻപുറത്തുകാരി. തന്റെ ജീവിതത്തിലെ ദുരിതങ്ങൾ അവർക്ക് അനുഭവങ്ങളും തിരിച്ചറിവും നൽകി. ഒഴുക്കിനെതിരെ അവർ തുഴഞ്ഞു. ഇന്നും എവിടെയും സ്ത്രീത്വത്തിനെതിരെ അതിക്രമങ്ങളും അധിക്ഷേപങ്ങളും ഉണ്ടാവുമ്പോൾ, പ്രതികരിക്കുന്നത് എങ്ങിനെയെന്നറിയതെ ജീവിതം ഒടുക്കുന്നവരെപ്പറ്റി കേൾക്കുമ്പോൾ, പിഞ്ചു കുഞ്ഞുങ്ങളെ ഉപേക്ഷിച്ചു മെച്ചപ്പെട്ട ജീവിതം തേടി പോകുന്നവരെപ്പറ്റി അറിയാനിടവരുമ്പോൾ സ്വന്തം ജീവിത പ്രാരാബ്ധങ്ങളെ ഓർത്തു നിരാശരായി ജീവിക്കുന്ന വരെ കാണുമ്പോൾ ആരോടും കൊട്ടിഘോഷിക്കാതെ ജീവിതത്തെ പഴിക്കാതെ, ആരോടും പരിഭവം പറയാതെ സന്തോഷത്തോടെ തന്റെ കർമങ്ങളിൽ മുഴുകി ഭാവിയെ കരുത്തുറ്റതാക്കിയ ഈ യുവതിയെ ഓർത്തുപോവാറുണ്ട്. ജീവിതം സ്വതന്ത്രമായൊഴുകുന്ന അരുവിയല്ല, വളഞ്ഞും പുളഞ്ഞും അനുഭവങ്ങളെ തീചൂളകളാക്കി മുന്നോട്ടാഞ്ഞു കുതിക്കുന്ന പ്രവാഹമാണ്. ഒഴുക്കിനെതിരെ നീന്താൻ പഠിക്കുമ്പോഴേ കരുത്തുണ്ടാവുകയുള്ളൂ. സംരംഭകൻ എന്നത് ഇത്തരത്തിലുള്ള കരുത്തും അനുഭവങ്ങളുമുള്ള ആളായിരിക്കണം. വലിയ ബിസിനസ് സ്കൂളുകളിൽ ലഭിക്കാത്ത ഇത്തരം അനുഭവങ്ങൾ അറിയാൻ എന്നെ പ്രേരിപ്പിച്ചത്, എന്നെപ്പോലെ മറ്റു പലരെയും പ്രേരിപ്പിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമായ ഒരു കാലത്തു ഇതിനേക്കാൾ മറ്റെന്തു ഓർമകളാണ് വേണ്ടത്.

(എഴുത്തുകാരനും അധ്യാപകനും മാനേജ്മെന്റ് പരിശീലകനുമാണ് ലേഖകൻ)

ALL SERVICES FOR MSME UNITS UNDER ONE ROOF

വിവിധ വ്യവസായങ്ങളിൽ / സംരംഭങ്ങളിൽ, പതിറ്റാണ്ടുകളുടെ പ്രാവിണ്യവും, വൈദഗ്ധ്യവും ബന്ധങ്ങളും ഉള്ള, സാങ്കേതിക വിദഗ്ദരും, സീനിയർ കൺസൽട്ടൻസും, ഉന്നത റിട്ടയേർഡ് വ്യവസായ / ബാങ്ക് ഓഫീസേഴ്സിന്റെ **Professional Group** ആയ ഞങ്ങൾ, MSME യൂണിറ്റുകൾക്ക് വേണ്ടതായ താഴെപ്പറയുന്ന എല്ലാ സേവനങ്ങളും, ഒരു കുടക്കീഴിൽ നൽകി വരുന്നു.

CONSULTANCY division:

- **Selection of Projects:** നൂതനമോ /നിലവിലുള്ളതോ ആയ, വിവിധലാഭകരമായ സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്നും, താങ്കൾക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായത് ഞങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് വേണ്ടതായ സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നു.
- **Technical know-how:** താങ്കളുടെ സംരംഭത്തിന് അനുയോജ്യമായ നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കി തരുന്നു;
- **Diversification:** അനുയോജ്യവും ലാഭകരവുമായ മറ്റു ചില ഉല്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിലേക്ക് കൂടി നയിക്കുന്നു.

PROJECTS division

- പുതിയതായി സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിലേക്ക് നേരിട്ടു വന്ന് അതിന് സമയം വിനിയോഗിക്കാൻ സാധിക്കാത്ത **NRI/NRK/** മറ്റുള്ളവർക്ക് ആ ഉത്തരവാദിത്ത്വങ്ങൾ ഞങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത്, അതിന് ആവശ്യമായതെല്ലാം ഒരുക്കി ഉത്തനവാദിത്വത്തോട് അത് വിജയകരമാക്കുന്നതിന്, **Turn key** വ്യവസ്ഥയിൽ, വളരെ കുറഞ്ഞ Project cost-ൽ അവരുടെ സംരംഭം സ്ഥാപിച്ചു നൽകുന്നു.

PLANT & MACHINERY division

☑ എല്ലാത്തരം വ്യവസായത്തിനും/സംരംഭത്തിനും ആവശ്യമുള്ള എല്ലാ യന്ത്ര സാമഗ്രികളും Plant & Machinery, നിർമ്മാതക്കളിൽ/സപ്ലൈയേഴ്സിൽ നിന്നും നേരിട്ട്, കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നു

LEGAL division

☑ **SARFAESI / R R** നടപടികൾക്കെതിരെ ആശ്വാസം.
☑ ഗഡുക്കളായി തിരിച്ചടയ്ക്കാൻ സാവകാശം.
☑ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ Loan settlements.
☑ Take over of Loans .

MSME CONSULTANTS & MENTORS

Email: msmeconsultantsandmentors@gmail.com Ph: 62829 31412

Services are available all over Kerala

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാം സ്റ്റീം അയണിംഗ് സെന്റർ

കേരളത്തിൽ ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതി നൽകാൻ 2017 ൽ ഗവൺമെന്റ് എടുത്ത തീരുമാനം ഏഴ് വർഷം പിന്നിടുമ്പോൾ വലിയ വിജയമായി മാറിക്കഴിഞ്ഞു. ആയിരക്കണക്കിന് ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിൽ ആരംഭിച്ചു. ആയിരക്കണക്കിന് ജനങ്ങളുടെ ജീവിതത്തെയും തൊഴിലിനെയും പുരോഗതിയിലേക്ക് നയിച്ച തീരുമാനമായി അത് മാറി. വീട്ടിലെ സൗകര്യങ്ങളും വൈദ്യുതി കണക്ഷനും ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഏറ്റവും അടുത്ത ബന്ധുക്കളുടെ സഹകരണത്തോടെ ചെറിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് തുടക്കമിടാൻ കഴിഞ്ഞു. ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന്റെ മുതൽമുടക്ക് നന്നേ കുറഞ്ഞു. മനസ്സിലുള്ള സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾ ഒന്ന് പരീക്ഷിക്കാം എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ പലരും മുന്നോട്ട് വന്നു.

ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങളിൽ വിജയമാതൃകകളായി മാറിയവയിൽ ഏറിയ പങ്കും സേവന സംരംഭങ്ങളായിരുന്നു. മാർക്കറ്റിംഗിലെ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നേരിടേണ്ടിവന്നില്ല എന്നുള്ളതാണ് ഇത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ മെച്ചം. കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കിൽ പരാജയഭീതി ഇല്ലാതെ വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന സേവന സംരംഭമാണ് ഗാർഹിക അയണിംഗ് സെന്റർ.

ഗാർഹിക അയണിംഗ് സെന്റർ

ചുറ്റുവട്ടത്തുള്ള ആളുകളുടെ വസ്ത്രങ്ങൾ അയൺ ചെയ്ത് നൽകുന്ന സേവന സംരംഭമാണിത്. വീട്ടിലുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ചെറിയ മുതൽമുടക്കിൽ ആരംഭിച്ച് മികച്ച വരുമാനം നേടാൻ കഴിയുന്ന സംരംഭം കൂടിയാണ് അയണിംഗ് സെന്റർ.

സാധ്യതകൾ

മലയാളികളുടെ ജീവിതക്രമത്തിന് വേഗത കൂടുകയും സ്ത്രീയും പുരുഷനും പുറത്ത് പോയി തൊഴിൽ എടുക്കാൻ തുടങ്ങുകയും ചെയ്തതോടു കൂടി മുൻപ് ചെയ്തിരുന്ന പല കാര്യങ്ങളും ചെയ്ത്തീർക്കാൻ സമയം തികയാതെ വരുന്നു. മുമ്പ് കുടുംബാംഗങ്ങൾ ചെയ്തിരുന്ന പല ജോലികളും പുറത്തുള്ളവരെക്കൊണ്ട് പണം കൊടുത്താണ് ചെയ്യിക്കുന്നത്. ഈ പ്രവണതയ്ക്ക് നഗര-ഗ്രാമ വ്യത്യാസം ഒന്നുമില്ല. വസ്ത്രങ്ങൾ വീട്ടിലുള്ള വാഷിംഗ് മെഷീനിൽ അലക്കി അയൺ ചെയ്യുന്നതിനായി അയണിംഗ് സെന്ററുകളെയാണ് ഭൂരിഭാഗം കുടുംബങ്ങളും ആശ്രയിക്കുന്നത്. സ്വന്തമായി അയൺ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സമയക്കുറവ് മൂലവും പെർഫെക്ഷൻ ലഭിക്കാൻ വേണ്ടിയുമാണ് അയണിംഗ് സെന്ററുകളെ ആശ്രയിക്കുന്നത്. വീടുകളിലുള്ള അയൺ ബോക്സുകൾ ഉപയോഗിച്ചാൽ വസ്ത്രങ്ങളുടെ ചുളിവ് പൂർണ്ണമായും വിട്ടുമാറുകയില്ല. നീരാവി ഉപയോഗിച്ചുള്ള അയണിങ് വസ്ത്രങ്ങളുടെ ചുളിവുകളെല്ലാം മാറ്റി പുതുമ നൽകും. കൂടാതെ വസ്ത്രങ്ങൾ ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കുകയും ചെയ്യും.

സ്റ്റീം അയണിംഗ്

പരമ്പരാഗത അയൺ ബോക്സുകൾക്ക് പകരം നീരാവി ഉപയോഗിച്ച് വസ്ത്രങ്ങൾ അയൺ ചെയ്യുന്ന രീതിയാണിത്. ചിരട്ടക്കരി ഉപയോഗിക്കുന്ന പരമ്പരാഗത രീതിയിലും വൈദ്യുതി ഉപയോഗിക്കുന്ന പുതിയ അയൺ ബോക്സുകളിലും ചൂട് മാത്രമാണ് വസ്ത്രങ്ങളെ നിവർത്തുന്നതിനുള്ള മീഡിയം. എന്നാൽ സ്റ്റീം അയണിംഗിൽ വാക്വം ബെഡ് വസ്ത്രത്തിന്റെ ഷേപ്പ് നിലനിർത്തും. പിന്നീട് നീരാവി ഉപയോഗിച്ച് വസ്ത്രത്തെ മാർദ്ദവപ്പെടുത്തിയാണ് ചുളിവുകൾ നിവർത്തുന്നത്. നീരാവിയിൽ നിന്നുള്ള ചൂട് ഏൽക്കുന്നതിനാൽ വസ്ത്രത്തിന്റെ നിറത്തിനോ നൂലിഴകൾക്കോ കേടുപാടുകൾ ഉണ്ടാവുന്നില്ല. സ്റ്റീം ജനറേറ്റർ, വാക്വം ബെഡ് അയൺ ബോക്സ് എന്നിവ ചേരുന്നതാണ് സ്റ്റീം അയണിംഗ് യൂണിറ്റ്.

മാർക്കറ്റിംഗ്

5 കിലോമീറ്റർ ചുറ്റളവിൽ ചെറിയ ബോർഡുകൾ സ്ഥാപിച്ച് അറിയിപ്പുകൾ നൽകാം. കൂടാതെ സാമൂഹിക മാധ്യമങ്ങൾ വഴി പ്രാദേശികമായി അറിയിപ്പുകൾ നൽകാം. എല്ലാ അയണിംഗ് സെന്ററുകളിലും തിരക്കാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ പുതിയ അയണിംഗ് സെന്റർ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചാൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുണ്ടാകില്ല. വേഗത്തിലും മികച്ച ക്വാളിറ്റിയിലും വസ്ത്രങ്ങൾ തിരികെ നൽകാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം വർധിക്കും.

പരിശീലനം

മികച്ച രീതിയിൽ വസ്ത്രങ്ങൾ അയൺ ചെയ്യുന്നതിന് പരിശീലനം നേടേണ്ടതുണ്ട്. വസ്ത്രങ്ങളുടെ ഷേപ്പ് നിലനിർത്തി അയൺ ചെയ്ത് മടക്കി എടുക്കുന്നത് സ്കിൽ ആവശ്യമുള്ള ഒരു പ്രവർത്തനമാണ്. നിലവിലുള്ള അയണിംഗ് സെന്ററുകളിൽ പോയി അയണിംഗ് ടെക്നിക്സ് സ്വായത്തമാക്കണം.

യന്ത്രം – പരിശീലനം

സ്റ്റീം അയണിംഗ് യന്ത്രവും പരിശീലനവും അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. 0485-299990

മൂലധന നിക്ഷേപം

സ്റ്റീം അയണിംഗ് യൂണിറ്റ്	- 60000
അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	- 5000
ഇലക്ട്രിക്കൽ അയൺ ബോക്സ്	- 5000
ആകെ	- 70000

വരുമാനം

ഒരു വസ്ത്രം അയൺ ചെയ്ത് നൽകുന്നതിന് 10 മുതൽ 12 രൂപ വരെ ഇപ്പോൾ നിരക്കുണ്ട്. പ്രതിദിനം 100 വസ്ത്രങ്ങൾ അയൺ ചെയ്താൽ ചിലവ് കഴിഞ്ഞ് 1000 രൂപ വരെ വരുമാനം നേടാം.

ലൈസൻസ്

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ ഓൺലൈനായി നേടി സംരംഭം ആരംഭിക്കാം. ഒപ്പം കെ-സ്വിഫ്റ്റ് രജിസ്ട്രേഷൻ ഓൺലൈനായി നേടാം .

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ദേവമഠത്തിലെ ക്ഷീരവിശേഷങ്ങൾ

ബിസിനസ് എക്കണോമിക്സിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദവും ബി എഡും എടുത്ത വർഷ എന്ന പെൺകുട്ടി താനൊരു ബിസിനസുകാരിയാവുമെന്ന് സ്വപ്നത്തിൽ പോലും വിചാരിച്ചിരുന്നില്ല. അദ്ധ്യാപന വൃത്തിയിലേയ്ക്കു കാലെടുത്തു വച്ചപ്പോഴായിരുന്നു വിവാഹം. സ്വന്തം വീടായ വ്യാസമഠത്തിൽ നിന്നും ഭർതൃഭവനമായ ദേവപ്രയാഗയിലേക്കു പറിച്ചു നട്ടപ്പോൾ ടീച്ചർ ജോലി താൽക്കാലികമായി മാറ്റി വെയ്ക്കേണ്ടി വന്നു. തലസ്ഥാന നഗരിയോടു ചേർന്നുള്ള ത്രിവിക്രമംഗലത്താണ് താമസമെങ്കിലും ശുദ്ധമായ നാടൻ പാലിന് അവിടെ യാതൊരു ക്ഷാമവുമില്ലായിരുന്നു. തൊട്ടടുത്തുള്ള ക്ഷീരകർഷക സഹകരണ സംഘത്തിൽ നിന്നും ലഭിയ്ക്കുന്ന ശുദ്ധമായ പശുവിൻ പാലായിരുന്നു വർഷയുടെ കുടുംബവും നിത്യവും വാങ്ങുന്നത്. കാച്ചിയെടുക്കുമ്പോഴും, ഉറയൊഴിച്ച് തൈരാക്കുമ്പോഴും ഇളം മഞ്ഞ നിറമാർന്ന ക്രീമി ലെയർ ഈ പരിശുദ്ധിയുടെ തെളിവായിരുന്നു. എന്നാൽ കുടുംബാംഗങ്ങൾക്ക് അൽപസ്വൽപം കൊളസ്ട്രോളിന്റെ അസ്കൃത ഉള്ളതിനാൽ ഈ ലെയർ മാറ്റിയായിരുന്നു വർഷ ചായയും കാപ്പിയും മുതൽ പച്ചമോരു വരെ തയ്യാറാക്കിയിരുന്നത്. ക്രീമി ലെയർ കൊണ്ട് വെണ്ണയും നെയ്യുമുണ്ടാക്കി. നിത്യവും വരുന്ന ഈ ഉല്പന്നങ്ങൾ കുപ്പികളിലാക്കി ഫ്രിഡ്ജിൽ സൂക്ഷിക്കുകയും അവയിൽ കുറച്ച് വീട്ടിലെ ആവശ്യങ്ങൾക്കെടുക്കുകയുമായിരുന്നു പതിവ്.

ആയിടയ്ക്കാണ് ബാങ്കിങ്ങ് പ്രൊഫഷണലായ ഭർത്താവ് കൃഷ്ണകുമാറിന്റെ സുഹൃത്തും കുടുംബവും ബംഗളൂരുവിൽ നിന്നും തിരുവനന്തപുരത്തെത്തിയത്. നന്ദിനിയുടെ നാട്ടിൽ നിന്നുമെത്തിയ അവർക്ക് വർഷയുടെ മോരും നെയ്യുമൊക്കെ "ക്ഷ" പിടിച്ചു. (കേരളത്തിന്റെ മിൽമ പോലെ കർണാടക സർക്കാർ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ബ്രാൻഡാണ് നന്ദിനി മിൽക്ക് പ്രോഡക്റ്റ്സ്). മടങ്ങുമ്പോൾ ഒരു ഭരണി നെയ്യുമായിട്ടാണ് അവരിറങ്ങിയത്. സ്ഥിരമായി ഇതേ ഗുണമേന്മയുള്ള നെയ്യുല്പാദിപ്പിച്ച് അടുത്തറിയാവുന്നവർക്ക് കൊടുത്തുകൂടേ എന്ന ചോദ്യത്തിൽ നിന്നാണ് പുതിയൊരു ആശയത്തിന്റെ സ്പാർക്ക് ഉണ്ടായത്.

സ്ഥിരമായി വാങ്ങിയിരുന്ന ഒരു ലിറ്റർ പാലിൽ നിന്നും അഞ്ചിലേയ്ക്കും പത്തിലേയ്ക്കും ഇരുപതിലേക്കും വർഷയ്ക്ക് അളവു മാറ്റേണ്ടി വന്നു. ഉറയൊഴിയ്ക്കുന്ന പാലിൽ നിന്നും വെണ്ണ കടഞ്ഞു മാറ്റുമ്പോൾ കിട്ടുന്ന കട്ടിമോര് ഒരു പ്രശ്നമായിരുന്നു. വെണ്ണയ്ക്കും നെയ്ക്കുമൊപ്പം ഇത്രയും മോരും

ചെലവായാലേ ബിസിനസ് ലാഭമാകൂ. ഒരു തുള്ളി വെള്ളം പോലും ചേർക്കാതെ മോര് പ്രിസർവേറ്റീവ്സിന്റെ അഭാവത്താൽ പെട്ടെന്ന് പുളിച്ചു പോകും. അതിനാൽ "കടച്ചിൽ കഴിഞ്ഞാൽ കൈയ്യോടെ" എന്ന നാട്ടുപ്രമാണം വർഷയെ കൂടുതൽ "അലർട്ട്" ആക്കി. അങ്ങനെയാണ് നഗരപരിധിയ്ക്കുള്ളിൽ സ്വന്തം ബ്രാൻഡായ "ദേവമഠം" എന്ന പേരിൽ വെണ്ണ മാറ്റിയ മോരിന്റെ തൽക്ഷണ വിപണനം സാധ്യമാക്കിയത്. "കവറു മോരിന്റെ പുളിപ്പും ചെടിപ്പുമില്ല... എത്ര വേണേൽ വെള്ളം ചേർക്കാം. അൽപം നാരകത്തിലേം, കര്യേപ്പിലേം, പച്ചമൊളകും ഉപ്പും കൂടി ഇടിച്ചിട്ടാൽ സംഭാരം..... വെള്ളം കുറച്ചാൽ ശുദ്ധമായ പച്ച മോര്...... അരപ്പു ചേർത്തു കാച്ചിയാൽ ഒന്നാന്തരം ഒരു കറി!" ഒരു അനുവഭവസ്ഥയുടെ സാക്ഷ്യപത്രമാണിത്.

നാടൻ ഉൽപന്നങ്ങളോടുള്ള ജനങ്ങളുടെ പ്രിയം നാൾക്കുനാൾ വർദ്ധിച്ചു വരുന്നതായി വർഷ പറയുന്നു. പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ തയ്യാർ ചെയ്യുന്ന നെയ്യ് ഇപ്പോൾ കൊറിയർ വഴി ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എത്തിച്ചു കൊടുക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ വെണ്ണയും മോരും അങ്ങനെ പറ്റില്ലല്ലോ. കടഞ്ഞെടുത്ത് ഒരു മണിക്കൂറിനകം ഇവ ഉപഭോക്താക്കളിലെത്തിച്ചേ മതിയാവൂ. ഗുണമേന്മ അതേപടി അവർക്ക് അനുഭവവേദ്യമാകണം. അധരാധര പ്രചരണത്തിലൂടെ മാത്രം വിപണിയിൽ സ്വന്തമായൊരിടം വർഷ കണ്ടെത്തി ക്കഴിഞ്ഞു. ആവശ്യക്കാർക്കു മുഴുവനും ഉൽപന്നം എത്തിയ്ക്കാനാവുന്നില്ല എന്നതാണ് പ്രശ്നം.

ഒത്തിരി വിപുലീകരണം വർഷ ആഗ്രഹിയ്ക്കുന്നില്ല. ഇവിടെ അസംസ്കൃത വസ്തുവായ പശുവിൻ പാൽ എല്ലാ സീസണിലും ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കണം. ഉൽപാദന പ്രക്രിയയിലെ നിലവിലുള്ള നിലവാരം കാത്തു സൂക്ഷിക്കണം. ഫ്രഷ് ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണനം നഗരത്തിൽ സ്റ്റെഡി ആയി നിലനിർത്തുകയാണ് വർഷയുടെ ലക്ഷ്യം. കൂടുതൽ ലാഭത്തിനായി ഗുണമേന്മയിൽ വെള്ളം ചേർക്കാൻ ഈ വീട്ടമ്മയായ യുവ സംരംഭക തയ്യാറല്ല. അദ്ധ്വാനത്തിന് അർഹിയ്ക്കുന്ന പ്രതിഫലം ലഭിയ്ക്കുന്നു. അതിൽ തികച്ചും സംതൃപ്തയാണ്. ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ അതർഹിയ്ക്കുന്ന പ്രാധാന്യത്തോടെ കൈകാര്യം ചെയ്യണം. സംഭരണം, സംസ്കരണം, വിപണനം എന്നിവയിൽ മൂന്നിലും സംശുദ്ധിയുണ്ടാവണം. രുചിയുടെ പുത്തൻ അദ്ധ്യായങ്ങൾ വിരചിയ്ക്കാൻ, ക്ഷീരോൽപന്നങ്ങൾ കൂടാതെ നാടൻ ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ കൂടി ഒന്നു പരീക്ഷിച്ചാലെന്തെന്ന ചിന്ത ഇടയ്ക്കു കടന്നു വരാറുണ്ടെന്നും; എന്നാൽ ഇരിയ്ക്കും മുമ്പ് കാലു നീട്ടരുതെന്ന പഴഞ്ചൊല്ല് അതിനു പിന്നാലെ കടന്നു വരാറുണ്ടെന്നും വർഷ പറയുന്നു. പുതിയ ദേവമഠം ഉൽപന്നങ്ങൾ ഷോറൂമുകളിലെത്തുന്ന കാലം വിദൂരമല്ല.

വിലാസം:

വർഷ. പി. ജി
വ്യാസമഠം, LVRA- 56
തമലം, പുജപ്പുര
തിരുവനന്തപുരം- 12

ഇന്ദു കെ പി

കായം വിപണിയിലെ മൂന്നു സഹോദരിമാർ

'3 വീസ് ഇന്റർനാഷണൽ' എന്ന പേരിൽ മൂന്ന് സഹോദരിമാർ ചേർന്ന് 2019ൽ ആരംഭിച്ച സംരംഭം അഞ്ചു വർഷം പിന്നിടുമ്പോൾ കഠിനാദ്ധ്വാനത്തിന്റെ വിജയ തിളക്കമാണ് ഇവരുടെ മുഖത്ത്. വർഷ, വിസ്മയ, വൃന്ദ എന്ന സഹോദരിമാരുടെ പേരിലെ ആദ്യ അക്ഷരമായ 'വീ' ചേർത്താണ് സംരംഭത്തിന് പേരു നൽകിയത്. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ കളമശ്ശേരിയിൽ ആണ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. സഹോദരിമാരിൽ മൂത്തവളായ വർഷയുടെ എംബിഎ പഠനത്തിനുശേഷം ജോലിക്കായുള്ള ശ്രമങ്ങൾക്കിടയിലാണ് സ്വന്തമായി ഒരു ബിസിനസ് എന്ന ആശയം ഉടലെടുക്കുന്നത്. സോഷ്യൽ മീഡിയയിലൂടെയും അനുഭവ വായനയിലൂടെയും മറ്റു പല സ്രോതസ്സുകളിൽ നിന്നും ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട അറിവുകൾ തേടി, ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകളെ കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കി. ഭക്ഷ്യോല്പന്ന യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുന്നതിനായിരുന്നു മുൻഗണന നൽകിയത്.

വിപണന സാധ്യത, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, മുടക്കു മുതൽ തുടങ്ങി വിവിധ വശങ്ങളെക്കുറിച്ച് പഠിച്ചതിനു ശേഷമാണ് മൂവർ സംഘം 'കൂട്ടു പെരുങ്കായം' എന്ന ഉല്പാദന യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കുവാൻ തീരുമാനിക്കുന്നത്. മലയാളിയുടെ പ്രധാന ഭക്ഷണങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ട സാമ്പാർ, അച്ചാറുകൾ എന്നിവയിൽ ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാത്ത ഒരു സുഗന്ധവ്യഞ്ജനമാണ് കായം. കേരളത്തിൽ ഇതിന് കൂടുതൽ സാധ്യതയുണ്ടെന്ന് മനസിലാക്കിയാണ് നീങ്ങിയത്. തമിഴ്നാട്ടിൽനിന്നാണ് നമുക്ക് ആവശ്യമായ കായം അധികവും കൊണ്ടുവരുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ ഒരു വർഷം ഏകദേശം 5,000 കോടി രൂപയുടെ കായം ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കേരളത്തിൽ 150 കോടി രൂപ യുടെ കായം വിപണിയുണ്ടെന്ന് വിദഗ്ധർ പറയുന്നു.

അഫ്ഗാനിസ്ഥാൻ, ഖസാക്കിസ്ഥാൻ, ഇറാൻ എന്നിവിടങ്ങളിൽ കാണപ്പെടുന്ന ഫെറൂല എന്ന വൃക്ഷത്തിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന പശയാണ് കായത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തു. ഇന്ത്യയിൽ കാശ്മീർ, പഞ്ചാബിലെ ചില പ്രദേശങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ കായം കൃഷിചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ കായം നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ ഉത്തർപ്രദേശിലെ ഹത്രാസ് എന്ന സ്ഥലത്താണ്. രൂക്ഷ ഗന്ധമുള്ള ശുദ്ധമായ കായം

നേരിട്ട് ഉപയോഗിക്കാൻ സാധ്യമല്ലാത്തതിനാൽ മറ്റു ചേരുവകളും ചേർത്താണ് ഭക്ഷ്യയോഗ്യമാക്കുന്നത്. പാൽക്കായം, ചുവന്ന കായം എന്നിങ്ങനെ രണ്ടു തരം കായമുണ്ട്. പാൽക്കായം വെള്ളത്തിൽ ലയിക്കുന്നതും ചുവന്ന കായം ചൂടാക്കിയ എണ്ണയിൽ ലയിക്കുന്നതുമാണ്. കായത്തിന് നിരവധി ഔഷധഗുണമുണ്ടെന്ന് ആരോഗ്യ വിദഗ്ധർ പറയുന്നു. ദഹനക്കേടിനും, ശക്തമായ ചുമയ്ക്കും, ശ്വാസകോശ രോഗങ്ങൾക്കും കായം ഔഷധമായി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽമായമില്ലാത്ത കായമാണെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണമെന്നുമാത്രം.

മുംബൈ, ഡൽഹി എന്നിവിടങ്ങളിലെ ഇടനിലക്കാർ വഴിയാണ് '3vees' ലേക്ക് ആവശ്യമായ കായത്തിന്റെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എത്തിക്കുന്നത്. വില കുറഞ്ഞതും നിലവാരമില്ലാത്തതുമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ധാരാളം ലഭ്യമാണെന്ന് സ്ഥാപനത്തിന്റെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ ആയ വർഷ പറയുന്നു. പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ നിന്നും പരിശീലന കോഴ്സ് പൂർത്തിയാക്കിയതിനു ശേഷം തമിഴ്നാട്ടിലെ കായ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ സന്ദർശിച്ച് നിർമ്മാണ രീതികൾ മനസ്സിലാക്കി. പ്രിസർവേറ്ററുകൾ ഒന്നും ചേർക്കാതെ തന്നെ ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിക്കുക എന്നതായിരുന്നു സഹോദരിമാരുടെ ലക്ഷ്യം. അതിൽ നൂറ് ശതമാനം വിജയിക്കാൻ സാധിച്ചു എന്നാണ് ഇവർ ഒരേ സ്വരത്തിൽ പറയുന്നത്. ആരംഭ ഘട്ടത്തിൽ ഇവർതന്നെകടകളിലും ഹോട്ടലുകളിലും നേരിട്ട് എത്തിച്ചു കൊടുക്കുകയായിരുന്നു. പുതിയ ഒരു ഉല്പന്നത്തെ സ്വീകരിക്കുന്നതിനുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിമുഖത ഏറെയായിരുന്നു. അധികം വൈകാതെ സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷനുമായി സഹകരിച്ച് വിതരണം തുടങ്ങിയപ്പോൾ ത്രീ വീസ് കൂട്ടു പെരുങ്കായം കൂടുതൽ ആളുകളിലേക്ക് എത്തിചേരാൻ തുടങ്ങി. 25 ഗ്രാമിന്റെ പായ്ക്കറ്റുകൾ മുതൽ കട്ട കായവും, കായം പൊടിയും ലഭ്യമാണ്. 100 ഗ്രാമിന് ഏകദേശം 160 രൂപയാണ് വില ഈടാക്കുന്നത്.

2019ൽ രണ്ട് ലക്ഷം രൂപ മുദ്ര ലോണെടുത്ത് വീടിനോട് ചേർന്ന ഒരു മുറിയിൽ തുടങ്ങിയ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ഇപ്പോൾ 3000 സ്ക്വയർ ഫീറ്റുള്ള

വാടക കെട്ടിടത്തിലാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഭക്ഷ്യോല്പന്നങ്ങളുടെ വിപണന സാദ്ധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കി ഇതിനോടകം മുപ്പതോളം ഭക്ഷ്യ ഉല്പന്നങ്ങൾ ത്രീ വീസ് ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിലെത്തിക്കാനും തുടങ്ങി. വിവിധ തരം കറിപ്പൊടികൾ, പുട്ടുപൊടികൾ , സാമ്പാറുപൊടി, അച്ചാറു പൊടികൾ, മില്ലറ്റ് പൊടികൾ എന്നിവയെല്ലാം ത്രീ വീസിൽ ഇപ്പോൾ ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നു. നേന്ത്രപഴം കഴുകി ഉണക്കി പ്രോസസ്സിങ്ങ് ചെയ്ത് ബനാന ഫിഗ് എന്ന ഉല്പന്നം കുട്ടികൾക്കും മുതിർന്നവർക്കും ഉപയോഗിക്കാനാവുന്ന പോഷക സമൃദ്ധമായ റെഡി ടു ഈറ്റ് ഭക്ഷണപദാർത്ഥമാണെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. യൂണിറ്റിലേക്ക് ആവശ്യമായ മെഷിനറികൾ സിഡ്കോയിൽ നിന്നും വായ്പയെടുത്ത് വാങ്ങിയതാണ്. മാസത്തിൽ പത്ത് മുതൽ പതിനഞ്ച് ലക്ഷം രൂപയുടെ വിറ്റ് വരവ് ഉണ്ടെന്ന് സംരംഭത്തിന്റെ വരവ് ചെലവു കണക്കുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന ചാർട്ടേഡ് അക്കൗണ്ടന്റ് വിദ്യാർത്ഥി കൂടിയായ വിസ്മയ പറയുന്നു. ആമസോൺ, ഇന്ത്യ മാർട്ട്, ഫ്ലിപ്പ് കാർട്ട് എന്നീ ഇ കോമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ എന്നിവടങ്ങളിലും ആവശ്യക്കാർക്ക് നേരിട്ടും, കൊറിയർ മുഖേനയും ഇവരുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. ത്രീ വീസിന്റെ മാർക്കറ്റിംഗ് വിഭാഗം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് ബിബിഎ വിദ്യാർത്ഥിയായ വൃന്ദയാണ്.

യൂണിറ്റിൽ പത്ത് സ്ത്രീകൾ സ്ഥിരമായി ജോലിയെടുക്കുന്നുണ്ട്. മാർക്കറ്റിംഗ് വിഭാഗത്തിൽ അഞ്ച് പേരും ഉണ്ട്. ഓർഡറുകൾ കൂടുതലാവുമ്പോൾ ദിവസ വേതന നിരക്കിൽ ജോലിക്കാരെ എടുക്കാറുണ്ട്. യുവ സംരംഭകർക്കായി കൈരളി ടി.വി നടപ്പിലാക്കുന്ന ജ്വാല അവാർഡ്, റോട്ടറിക്ലബ്ബ് അവാർഡ് തുടങ്ങിയ നിരവധി പുരസ്ക്കാരങ്ങളും ഇതിനോടകം സഹോദരിമാരെ തേടി എത്തിയിട്ടുണ്ട്. പഠനവും ജോലിയും വിദേശത്താക്കണം എന്ന് ശാഠ്യം പിടിക്കുന്ന യുവ തലമുറകൾക്ക് ഒരു മാതൃകയാണ് ഇരുപതുകാരികളായ സഹോദരിമാർ. സ്വന്തമായി ഒരു തൊഴിലും വരുമാനവും എന്നതിലപ്പുറം കുറച്ചു പേർക്കുകൂടി തൊഴിൽ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു. ഫിനാൻസ്, മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നിങ്ങനെ നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടിവന്നാലും ഉറച്ച തീരുമാനത്തോടെ മുന്നേറുകയാണെങ്കിൽ വിജയം കൈവരിക്കാമെന്നാണ് വർഷ പറയുന്നത്. അച്ഛൻ പ്രശാന്ത് ബോസിന്റെയും അമ്മ സരളയുടെയും പൂർണ്ണ പിന്തുണയും ഇവർക്കുണ്ട്.

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

നിങ്ങൾക്കും സംരംഭകരാകാം

എന്താണ് സംരംഭകത്വം?

ഏറ്റെടുക്കുന്ന പ്രവൃത്തിയാണ് സംരംഭകത്വം എന്നു പറയുന്നത്.

ആരാണ് സംരംഭകൻ?

പ്രവൃത്തി ഏറ്റെടുക്കുന്ന വ്യക്തിയാണ് സംരംഭകൻ.

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം എന്താണ്?

സംരംഭകത്വത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം ആശയമാണ്. നല്ല ആശയമാണ് സംരംഭ വിജയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം.

ആശയം എങ്ങനെയെല്ലാം ഉണ്ടാകാം?

ആശയം ഉത്ഭവിക്കുന്നത് പ്രധാനമായും 2 ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നുമാണ്.

1. അവസരം (Opportunity) (Necessity)

അവസരങ്ങളിൽ നിന്ന് ആശയങ്ങളുണ്ടാകാം. ഉദാ: കോവിഡ് കാലത്ത് മാസ്ക്, സാനിറ്റൈസർ, ഹാൻഡ് വാഷ് നിർമ്മിക്കുന്ന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ നിലവിൽ വന്നു.

2. ആവശ്യം (Necessity)

ആശയങ്ങളുടെ മറ്റൊരു പ്രധാന ഉറവിടമാണ് ആവശ്യം. ഉദാ: വോൾട്ടേജ് ക്ഷാമമുണ്ടായപ്പോൾ സ്റ്റെബിലൈസർ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ വന്നു.

മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ച 2 പ്രധാനപ്പെട്ട ഉറവിടങ്ങൾ കൂടാതെ ആശയങ്ങൾ പല വിധത്തിലുണ്ടാകാവുന്നതാണ്:-

(1) നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രകടനം അവലോകനം നടത്തുക

നിലവിൽ വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെ ലാഭക്ഷമത, പ്രവർത്തന ശേഷിയുടെ വിനിയോഗം എന്നിവ വിലയിരുത്തി അതിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന വിവരങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

(2) വ്യത്യസ്തമായ സംരംഭങ്ങളുടെ ഇൻപുട്ട്- ഔട്ട്പുട്ട് പരിശോധിക്കുക

വ്യത്യസ്തമായ സംരംഭങ്ങൾക്കാവശ്യമായ ഇൻപുട്ട് (അസംസ്കൃതവസ്തു) വിശകലനം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കാവുന്നതാണ്.

(3) ഇറക്കുമതി - കയറ്റുമതി അവലോകനം

5 മുതൽ 7 വർഷം വരെയുള്ള ഇറക്കുമതി ഡേറ്റകൾ വിശകലനം ചെയ്ത് ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക് പകരമുള്ള സാധനങ്ങൾ ആഭ്യന്തരമായി ഉൽപാദിപ്പിക്കുവാനുള്ള ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയുന്നതാണ്. അതുപോലെ തന്നെ കയറ്റുമതി ഡാറ്റകൾ പരിശോധിച്ച് എന്തൊക്കെ സാധനങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുവാൻ കഴിയുമെന്നുള്ള ആശയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്.

(4) ഗവൺമെന്റ് ബഡ്ജറ്റും നയങ്ങളും

ഗവൺമെന്റ് ബഡ്ജറ്റും നയങ്ങളും പഠിച്ച് അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങളിൽ എത്തിച്ചേരാവുന്നതാണ്.

(5) ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ

ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ നൽകുന്ന മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളുടെയും അഭിപ്രായങ്ങളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കാവുന്നതാണ്.

(6) പ്രാദേശികമായി ലഭിക്കുന്ന വിഭവങ്ങളും വസ്തുക്കളും അവലോകനം ചെയ്യുന്നു

പ്രാദേശികമായി ലഭിക്കുന്ന, വിഭവങ്ങളെയും വസ്തുക്കളെയും സംബന്ധിച്ചുള്ള അന്വേഷണം പുതിയ പ്രോജക്ട് ആശയങ്ങൾ ഉരുത്തിരിയുന്നതിന് അവസരം സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

(7) സാമ്പത്തിക - സാമൂഹ്യ പ്രവണതകളുടെ വിശകലനം

വ്യത്യസ്തമായ സാധനസേവനങ്ങളുടെ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് സാമൂഹ്യ-സാമ്പത്തിക പ്രവണതകളുടെ വിശകലനം സഹായിക്കുന്നു. സാമ്പത്തിക സാഹചര്യങ്ങളും ഉപഭോക്താവിന്റെ താൽപര്യങ്ങളും മാറുന്നതിന് അനുസരിച്ച് പുതിയ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്.

എല്ലാ ആശയങ്ങളും തെരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ കഴിയുമോ?

അനവധി ആശയങ്ങൾ ഉത്ഭവിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ എല്ലാ ആശയങ്ങളും പ്രായോഗികമാക്കുവാൻ കഴിയുന്നതല്ല. ഇക്കാരണത്താൽ ആശയങ്ങളെ സ്ക്രീൻ ചെയ്യേണ്ടതാവശ്യമാണ്. ആശയങ്ങളെ സ്ക്രീൻ ചെയ്യുന്നതിന് താഴെപ്പറയുന്ന ഘടകങ്ങൾ പരിഗണിക്കാവുന്നതാണ്:-

1. സംരംഭകന്റെ സാമ്പത്തിക ശേഷിയും വ്യക്തിത്വവും
2. സർക്കാരിന്റെ മുൻഗണനാ മേഖലകൾ
3. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത
4. പര്യാപ്തമായ വിപണി
5. റിസ്കിന്റെ സ്വീകാര്യത

ആശയങ്ങൾ എത്രവിധം?

ആശയങ്ങൾ പ്രധാനമായും 2 വിധമാണ്

പരമ്പരാഗത ആശയങ്ങളും നൂതനമായ ആശയങ്ങളും. നിലവിലുള്ളതും പുതുമകളൊന്നും തന്നെയില്ലാത്തതുമായ ആശയങ്ങളാണ് പരമ്പരാഗത ആശയങ്ങൾ. നിലവിലുള്ള സംരംഭകനെ അനുകരിച്ച് യാതൊരു വ്യത്യസ്തതയുമില്ലാതെ മറ്റൊരു സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ അതിനെ പരമ്പരാഗത ആശയത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള സംരംഭം എന്നു വിളിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ തികച്ചും വ്യത്യസ്തതയുള്ളതും അതുല്യമായതും പുതുമയുള്ളതുമായ ആശയങ്ങളാണ് നൂതന ആശയങ്ങൾ. നൂതനമായ ആശയത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കി സംരംഭം ആരംഭിച്ചാൽ അതിനെ "സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ" എന്ന് വിളിക്കാവുന്നതാണ്.

സംരംഭ സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുവാൻ സംസ്ഥാന വ്യവസായ – വാണിജ്യ വകുപ്പ് അനവധി സേവനങ്ങളും പദ്ധതികളും ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

സംരംഭ സ്വപ്നവും സംസ്ഥാന വ്യവസായ – വാണിജ്യ വകുപ്പും

സംരംഭ സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുവാൻ സംസ്ഥാന വ്യവസായ - വാണിജ്യ വകുപ്പ് അനവധി സേവനങ്ങളും പദ്ധതികളും ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

സേവനങ്ങൾ

1. ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ (Udyam Registration)

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് കേന്ദ്ര സർക്കാർ സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭ വകുപ്പിന്റെ "ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ" എടുക്കുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കും. http//udyamregistration.gov.in/ എന്ന വെബ്സൈറ്റ് മുഖേന സൗജന്യമായി രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാവുന്നതാണ്. താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസ് മുഖേനയും രജിസ്ട്രേഷൻ എടുക്കാവുന്നതാണ്.

2. കെ. – സ്വിഫ്റ്റ് (K- SWIFT)

സംസ്ഥാനത്ത് സംരംഭക സൗഹൃദ ആവാസ വ്യവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് കെ -സ്വിഫ്റ്റ് സംവിധാനം നടപ്പിലാക്കിയത്. പുതിയതായി ആരംഭിക്കുന്നതും സംസ്ഥാന മലിനീകരണ ബോർഡിന്റെ റെഡ് വിഭാഗത്തിലുൾപ്പെടാത്തതുമായ സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട - ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് കെ - സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളജ്മെന്റ് എടുക്കാവുന്നതാണ്. കെ - സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളജ്മെന്റ് എടുക്കുന്നവർക്ക് 3 വർഷത്തേക്ക് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ മുൻകൂർ ലൈസൻസ് എടുക്കേണ്ടാവശ്യമില്ല. കെ - സ്വിഫ്റ്റ് നമ്പരിനെ 3 വർഷത്തേക്ക് താൽക്കാലിക കെട്ടിട നമ്പരായി അംഗീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിനെ സമീപിച്ചാൽ കെ - സ്വിഫ്റ്റ് അക്നോളജ്മെന്റ് ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള സഹായങ്ങൾ ചെയ്ത് തരുന്നതാണ്.

www.kswift.kerala.gov.in എന്ന പോർട്ടൽ മുഖേന കെ - സ്വിഫ്റ്റ എടുക്കാവുന്നതാണ്

3. സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടി (EDP)

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നാണ് ജില്ലയ്ക്കുള്ളിൽ പുതിയ സംരംഭകരെ കണ്ടെത്തി അവർക്ക് സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് എല്ലാ പിന്തുണയും നൽകുന്നതിനുവേണ്ടി ജില്ലാ തലങ്ങളിൽ സംരംഭകത്വ വികസന പരിപാടിയിലൂടെ പരിശീലനം നൽകി വരുന്നത്.

4. ടെക്നോളജിക്കൽ ക്ലിനിക്ക്

ഉന്നത സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ഫാക്കൽറ്റിയുടെയും സാങ്കേതിക വിദഗ്ദരുടെയും സഹായത്തോടെ നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ സാങ്കേതികവിദ്യ ആധുനികവത്കരിക്കുന്നതിനും മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ ഓരോ വർഷവും ടെക്നോളജിക്കൽ ക്ലിനിക്ക് സംഘടിപ്പിച്ച് വരുന്നു. ഏതെങ്കിലും പ്രത്യേക മേഖലകൾക്ക് പ്രാധാന്യം കൊടുത്തു കൊണ്ടായിരിക്കും ക്ലിനിക്കുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്.

5. നിക്ഷേപക സംഗമം/ ബി ടു ബി മീറ്റ്

പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് നിക്ഷേപകരെ കണ്ടെത്തുവാൻ സംസ്ഥാന- ജില്ലാ- താലൂക്ക് തലങ്ങളിൽ വ്യവസായ വകുപ്പ് നിക്ഷേപക സംഗമങ്ങൾ (Investors Meet) സംഘടിപ്പിച്ച് വരുന്നു. കൂടാതെ സംസ്ഥാന തലത്തിൽ ബി ടു ബി മീറ്റുകളും സംഘടിപ്പിക്കുന്നു.

6. സംരംഭകത്വ വികസന ക്ലബ്ബ് (ED Club)

വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകത്വം വളർത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബ്ബുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻകൈ എടുത്ത് നിരവധി പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി വരുന്നു. വിദ്യാലയങ്ങളിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബ്ബ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് ഗ്രാന്റ് അനുവദിച്ച് വരുന്നു. വ്യവസായ വകുപ്പും വിദ്യാലയങ്ങളും സംയുക്തമായി വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തുന്നതിനു വേണ്ടി സംരംഭകത്വ ബോധവത്കരണ പരിപാടികൾ നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

7. ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ

നൂതനമായ ആശയങ്ങളെ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത് സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു. സംരംഭകരുടെ നൂതനമായ ആശയങ്ങളെ വികസിപ്പിച്ച് സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് സർക്കാർ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ സൗജന്യ സേവനങ്ങൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. എൻ. ഐ. ടി., പോളി ടെക്നിക്കുകൾ, എൻജിനീയറിങ്ങ് കോളേജുകൾ, ഐ. ടി. ഐ. എന്നിവിടങ്ങളിൽ സുസജ്ജമായ ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങളുണ്ട്.

വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകത്വം വളർത്തുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഇ. ഡി. ക്ലബ്ബുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻകൈ എടുത്ത് നിരവധി പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി വരുന്നു.

8. ഡവലപ്മെന്റ് പ്ലോട്ടുകൾ/ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ/ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ/ സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്ക്

സംരംഭകർക്ക് മിതമായ നിരക്കിൽ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്നതിന് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിൽ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ ഡവലപ്മെന്റ് പ്ലോട്ട്/ ഏരിയ, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ, വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകൾ എന്നിവ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. വ്യവസായ വികസനത്തിന് വേണ്ടി വരുന്ന ഭൂമിയുടെ ലഭ്യതയുടെ കുറവാണ് കേരളം നേരിടുന്ന പ്രധാന പ്രശ്നങ്ങളിലൊന്ന്. ബഹുനില വ്യവസായ കെട്ടിട സമുച്ചയങ്ങൾ സ്ഥാപിച്ച് ഈ പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കാണുവാൻ സർക്കാർ ശ്രമങ്ങൾ നടത്തി വരുന്നു. സംരംഭ വികസനത്തിനും തൊഴില വസരങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും പുതിയ സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റ് പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കു ന്നതിനുള്ള വ്യവസ്ഥകൾ ലളിതമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. കുറഞ്ഞത് 10 ഏക്കർ സ്ഥലമുള്ളവർക്ക് വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിനും 5 ഏക്കറുള്ളവർക്ക് സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറി സ്ഥാപിക്കുവാനും അനുമതി കിട്ടും. 30 വർഷമോ അതിലധികമോ കാലത്തേക്ക് പാട്ടത്തിന് സ്ഥലമെടുത്തവർക്കും സ്വകാര്യ വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിന് അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്.

9. ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക്

വിദ്യാഭ്യാസകാലഘട്ടം മുതൽ തന്നെ വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തി ശക്തമായ വ്യവസായ വളർച്ച സാധ്യമാക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് നിരവധി പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി വരുന്നു. കേരളത്തിന്റെ ആവാസ വ്യവസ്ഥകൾക്ക് അനുയോജ്യമായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഉന്നത സാങ്കേതിക വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ വിനിയോഗി ക്കപ്പെടാതെ കിടക്കുന്ന ഭൂമി വ്യവസായ പാർക്കുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക എന്നുള്ളതാണ് ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക് പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്യുന്നത്.

10. സൂക്ഷ്മ- ചെറുകിട- ഇടത്തരം ക്ലിനിക്ക് (MSME Clinic)

എം.എസ്.എം.ഇ കൾ സംശയരഹിതമായി ആരംഭിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തനങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തു ന്നതിനും അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കു ന്നതിനും ആവശ്യമായ ഉപദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതി നുവേണ്ടി എല്ലാ ജില്ലകളിലും എം.എസ്.എം.ഇ ക്ലിനിക്കുകൾ പ്രവർത്തിച്ചുവരുന്നു. വിവിധ മേഖലകളിൽ നൈപുണ്യം ഉള്ളവരെ ഓരോ ജില്ലകളിലും സംരംഭകരെ സഹായിക്കാനുള്ള പാനലിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ആശയം മുതൽ അതിന്റെ

വ്യവസായ വാണിജ്യ സംബന്ധമായ വിഷയങ്ങളിൽ വിജ്ഞാനം പകർന്ന് നൽകുന്നതിന് ഓരോ മാസവും പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ മുഖമാസികയാണ് 'വ്യവസായ കേരളം'.

തുടർ പ്രവർത്തനങ്ങളിലുള്ള ഓരോ ഘട്ടത്തിലും സംരംഭകർക്കുണ്ടാകുന്ന സംശയങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിന് എം.എസ്.എം.ഇ ക്ലിനിക്കുകൾ സഹായകരമാകുന്നു.

11. വ്യവസായ കേരളം

വ്യവസായ വാണിജ്യ സംബന്ധമായ വിഷയങ്ങളിൽ വിജ്ഞാനം പകർന്ന് നൽകുന്നതിന് ഓരോ മാസവും പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ മുഖമാസികയാണ് "വ്യവസായ കേരളം". വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ ആണ് മാസികയുടെ ചീഫ് എഡിറ്റർ.

12. വ്യവസായ വകുപ്പ് സേവനങ്ങൾ കൈ എത്തും ദൂരത്ത്

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിലൂടെ സംരംഭകത്വ വികസനം സാധ്യമാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോട് സംസ്ഥാനത്തെ ഓരോ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലും വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ പ്രതിനിധികളായി എന്റർപ്രൈസ് ഡവലപ്മെന്റ് എക്സിക്യൂട്ടീവുകളുടെ (EDE) സേവനം ഉറപ്പുവരുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

13. സംരംഭകത്വ ബോധവത്കരണ പരിപാടി (EAP)

കോർപ്പറേഷനുകൾ, നഗരസഭകൾ, ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തുകൾ എന്നീ പ്രദേശങ്ങളിൽ നിന്ന് പുതിയ സംരംഭകരെ കണ്ടെത്തുന്നതിന് വേണ്ടി അതാത് തലങ്ങളിൽ വകുപ്പ് തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി സഹകരിച്ച് ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികൾ നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. വകുപ്പ് നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ, പദ്ധതികൾ എന്നിവ സംരംഭകരെ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഈ പരിപാടിയിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നു.

14. പൊതു ബോധവത്കരണ പരിപാടി (GOT)

ഒരു തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം (OLOP) എന്നതിന് പ്രാധാന്യം കൊടുത്തുകൊണ്ടും ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനപരിധിക്കുള്ളിൽ പുതിയ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം നേടുന്നതിന് സംരംഭകരിൽ പൊതുബോധം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനു വേണ്ടിയാണ് പൊതു ബോധവൽക്കരണ പരിപാടി വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നടപ്പിലാക്കി വരുന്നത്.

സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് എന്തെല്ലാം പദ്ധതികൾ

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള അനവധി ഏജൻസികളിൽ നിന്നും സബ്സിഡി സഹായങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും വായ്പ എടുത്ത് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പലതരത്തിലുള്ള വായ്പാ ബന്ധിത പദ്ധതികൾ വ്യവസായ വകുപ്പിലൂടെയും മറ്റ് ഏജൻസികളിലൂടെയും നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. സംരംഭക സ്ഥാപനപ്രക്രിയയിൽ സംസ്ഥാനത്ത് ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട പങ്കുവഹിക്കുന്നത് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പാണ്.

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പും പദ്ധതികളും

1. നാനോ മാർജിൻ മണി ഗ്രാൻഡ് പദ്ധതി

ഉൽപാദന മേഖലയിലും സേവനമേഖലയിലും ആകെ മുതൽമുടക്ക് 10 ലക്ഷം വരെയുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഈ വായ്പാ - ബന്ധിത പദ്ധതിയുടെ സഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്. പൊതു വിഭാഗത്തിൽ ഉൾപ്പെട്ടവർക്ക് സ്വന്തമായി 30% തുക മുടക്കുകയും 40% ബാങ്ക് വായ്പയും 30% സർക്കാർ സബ്സിഡിയും ലഭിക്കുന്നു. വനിത, ഭിന്നശേഷിക്കാർ, പട്ടികജാതി, പട്ടികവർഗം, യുവസംരംഭകർ എന്നീ മുൻഗണനാ

വിഭാഗങ്ങൾക്ക് സ്വന്തമായി 20% തുകയും 40% ബാങ്ക് വായ്പയും 40% സർക്കാർ സബ്സിഡിയും ലഭിക്കുന്നു.

2. സംരംഭക പിന്തുണ പദ്ധതി (ESS)

ഉൽപാദന മേഖലയിലെ സൂക്ഷ്മ -ചെറുകിട -ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങളിലായി ലഭിക്കുന്നു.

(i) സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സഹായം

ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്ന് വായ്പ യെടുത്ത് ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് നിക്ഷേപ സഹായത്തിന്റെ 50 ശതമാനം പരമാവധി മൂന്ന് ലക്ഷം രൂപ വരെ സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുൻപായി സഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്.

(ii) നിക്ഷേപ സഹായം

ഉൽപാദന മേഖലയിൽ സംരംഭം ആരംഭിച്ച് കഴിഞ്ഞ് ഒരു വർഷത്തിനകം അപേക്ഷിച്ചാൽ താഴെപ്പറയുന്ന രീതിയിൽ ധനസഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്

എ. ജനറൽ - 15% (പരമാവധി 30 ലക്ഷം)

(ബി) വനിത /എസ്.സി/ എസ് ടി യുവ സംരംഭകൻ - 25% (പരമാവധി 40 ലക്ഷം)

(സി) ജനറൽ മേഖല - 10% അധിക സഹായം (പരമാവധി 10 ലക്ഷം)

(ഡി) പിന്നോക്ക ജില്ലകൾ 10% അധിക സഹായം (പരമാവധി പത്ത് ലക്ഷം)

(iii) സാങ്കേതികവിദ്യ സഹായം

സർക്കാർ അംഗീകൃത സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്ന് സാങ്കേതികവിദ്യ കരസ്ഥമാക്കിയിട്ടുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് സ്ഥിര മൂലധനത്തിന്റെ 10% അധിക സബ്സിഡി (പരമാവധി 10 ലക്ഷം)

(3) പ്രധാനമന്ത്രിയുടെ തൊഴിൽദായക പദ്ധതി (PMEGP)

തൊഴിലും ഉൽപാദനവും വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഈ കേന്ദ്രാവിഷ്കൃത പദ്ധതി സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് മുഖേന നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. ആകെ പ്രോജക്ട് ചെലവിൽ ഉൽപാദന മേഖലയിൽ പരമാവധി 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയും സേവന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പരമാവധി 20 ലക്ഷം രൂപ വരെയും മാത്രമേ സബ്സിഡിക്ക് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കുകയുള്ളൂ. ഒരു കോടി വരെയുള്ള പ്രോജക്ടുകൾ ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ആരംഭിക്കുന്നതാണ്

ആകെ പ്രോജക്ട് ചെലവിൽ ഉൽപാദന മേഖലയിൽ പരമാവധി 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയും സേവന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പരമാവധി 20 ലക്ഷം രൂപ വരെയും മാത്രമേ സബ്സിഡിക്ക് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കുകയുള്ളൂ.

(4) പി എം എഫ് എം ഇ (PMFME)

പി എം എഫ് എം ഇ കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിലുള്ള ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ പദ്ധതിയാണ് പി.എം.എഫ്.എം.ഇ. വ്യക്തിഗത സംരംഭകർക്ക് സ്ഥിര മൂലധനത്തിന്റെ 35% സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലെ ആശയങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുവാൻ സഹായകരമായ പദ്ധതിയാണിത്.

(5) ഒരു വീട്ടിൽ ഒരു സംരംഭം പദ്ധതി (OFOE)

ഈ പദ്ധതി സ്ത്രീശാക്തീകരണത്തിനും ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രോത്സാഹനത്തിനും ഊന്നൽ നൽകുന്നു. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ആകെ പ്രോജക്ട് ചെലവിൽ 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള ബാങ്ക് വായ്പയ്ക്ക് പലിശ ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഉൽപാദന- സേവന മേഖലകളിൽ ആരംഭിക്കുന്ന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പലിശ ഇളവിന് അർഹതയുണ്ട്. 01.04.2022 നോ അതിനുശേഷമോ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച എം.എസ്.എം.ഇ കൾക്ക് ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം സഹായത്തിന് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കും.

(6) കേരള സംരംഭക വായ്പാ പദ്ധതി (KELS)

പുതിയതായി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കും നിലവിലുള്ള സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനത്തിനും ഈ വായ്പാ പദ്ധതി പ്രകാരം ധനസഹായം ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഉത്പാദനം, സേവനം, ബിസിനസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം സഹായം ലഭിക്കും. പരമാവധി പത്ത് ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള ബാങ്ക് വായ്പകൾക്ക് പലിശ ഇളവിന് അർഹത ഉണ്ടായിരിക്കും.

(7) മറ്റ് ഏജൻസികൾ

(a) വാണിജ്യ ബാങ്കുകൾ

സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ബാങ്കുകൾ വിവിധതരത്തിലുള്ള വായ്പകൾ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. മുദ്ര ലോൺ, സ്റ്റാൻഡ് അപ് ഇന്ത്യ, ബിസിനസ് വായ്പ, അഗ്രി ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ ഫണ്ട്, അഗ്രി മാർക്കറ്റിംഗ് ഫണ്ട്, പി എം വിശ്വകർമ്മ പദ്ധതി, പി എം സ്ട്രീറ്റ് വെണ്ടേർസ് പദ്ധതി മുതലായവയാണ് ബാങ്കിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ലഭിക്കുന്ന വായ്പാ പദ്ധതികൾ.

(b)എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകൾ

എംപ്ലോയ്മെന്റ് എക്സ്ചേഞ്ചുകൾ മുഖേന നടപ്പിലാക്കുന്ന പദ്ധതികളാണ് കെസ്രു, മൾട്ടിപർപ്പസ് ജോബ് ക്ലബ്ബ്, ശരണ്യ, കൈവല്യ.

ഈ പദ്ധതി സ്ത്രീശാക്തീകരണത്തിനും ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങളുടെ പ്രോത്സാഹനത്തിനും ഊന്നൽ നൽകുന്നു. ഈ പദ്ധതി പ്രകാരം ആകെ പ്രോജക്റ്റ് ചെലവിൽ 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള ബാങ്ക് വായ്പയ്ക്ക് പലിശ ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതാണ്.

(c) നോർക്ക

പ്രവാസികൾക്ക് സംരംഭങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് വിവിധ പദ്ധതികൾ പ്രധാനം ചെയ്യുന്നു

(d) കുടുംബശ്രീ

(e ഖാദി വില്ലേജ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ബോർഡ്

(f) കേരള പിന്നോക്ക വികസന കോർപ്പറേഷൻ

(g) മുന്നോക്ക വികസന കോർപ്പറേഷൻ

(h) ന്യൂനപക്ഷ വികസന കോർപ്പറേഷൻ

(i) പട്ടികജാതി വികസന വകുപ്പ്

(j) പട്ടികജാതി പട്ടികവർഗ്ഗ വികസന കോർപ്പറേഷൻ

(k) കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ

(l) കേരള സ്റ്റേറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഡെവലപ്മെൻറ് കോർപ്പറേഷൻ

(m) കേരള സ്റ്റാർട്ട് മിഷൻ

(n) വനിതാ വികസന കോർപ്പറേഷൻ

(o) കേരള ബാങ്ക്

(p) ക്ഷീരവികസന വകുപ്പ്

(q) ഫിഷറീസ് വകുപ്പ്

അവസരങ്ങൾ സംരംഭത്തിന്റെ വിജയം ഉറപ്പാക്കുന്നു. ആശയങ്ങൾ സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് ബിസിനസ് പ്ലാൻ/ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കേണ്ടതാവശ്യമാണ്. വ്യവസായ വകുപ്പ്, മറ്റ് സർക്കാർ വകുപ്പുകൾ/ ഏജൻസികൾ എന്നിവയിൽ നിന്നും ധനസഹായങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിന് നല്ല രീതിയിൽ തയ്യാറാക്കുന്ന ബിസിനസ് പ്ലാൻ/ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ടുകൾ ആവശ്യമാണ്. സംരംഭ സ്വപ്നം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിന് വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള സംവിധാനങ്ങളുടെ പിന്തുണ ലഭ്യമാകുന്നതാണ്.

(വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ ആണ് ലേഖകൻ)

മലപ്പുറം താഴെക്കോടിന്റെ ജീവനായി സഞ്ജീവനി

2006 ൽ സാധാരണക്കാരായ 10 വനിതകളാണ് സഞ്ജീവനിക്ക് താഴെക്കോടിന്റെ മണ്ണിൽ ജീവൻ പകർന്നു നൽകിയത്. സ്ത്രീകൾ സമൂഹത്തിൽ വളരെയധികം പ്രയാസങ്ങൾ നേരിട്ട കാലഘട്ടത്തിലാണ്, ഈ വനിതകൾ മറ്റുള്ള സ്ത്രീകളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി ജീവിതത്തിലേക്ക് നടന്നു നീങ്ങിയത്. പിരിച്ചെടുത്ത വളരെ ചെറിയ മുടക്കുമുതലിൽ നിന്നാണ് സഞ്ജീവനിയിലേക്ക് വളർന്നത്. തുടക്കത്തിൽ വീട്ടിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വറുത്ത് അടുത്തുള്ള മില്ലിൽ കൊണ്ടുപോയി പൊടിച്ച് കൈകൊണ്ട് പാക്ക് ചെയ്തായിരുന്നു വിപണനം. അയൽവാസികളും നാട്ടിലെ പരിചയക്കാരുമായിരുന്നു പ്രധാന ഉപഭോക്താക്കൾ. തുടക്കത്തിൽ തന്നെ ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിൽ ഒതുങ്ങിക്കൂടാതെ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വിപണിയിൽ എത്തിച്ചു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുവാൻ വേണ്ടി ഗ്രാമസഭകളിലൂടെ കൊണ്ടുപോയി വിപണനം നടത്തി, ഇതെല്ലാം തന്നെ സഞ്ജീവനിയുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ജന പ്രീതി നൽകി. 18 വർഷങ്ങൾക്കിപ്പുറം അവർ ഒരു സാധാരണ കുടിൽ വ്യവസായത്തിൽ നിന്നും 2.28 കോടി രൂപ വരുമാനമുള്ള വൻ സംരംഭമായി വളർന്നു.

മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ താഴെക്കോട് പഞ്ചായത്തിലാണ് സഞ്ജീവനി ന്യൂട്രിമിക്സ് യൂണിറ്റിന്റെ തുടക്കം. അതിനെ ഇന്നത്തെ സഞ്ജീവനി ആക്കി മാറ്റിയത് പ്രീഡിഗ്രി വിദ്യാഭ്യാസം മാത്രമുള്ള ശ്രീമതി ഉമ്മു സൽമയുടെ

മേൽനോട്ടത്തിലാണ്. 2021-22 കാലഘട്ടത്തിലെ സംരംഭക മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള പുരസ്കാരം നേടിയ സഞ്ജീവനിയുടെ വിജയ കഥയ്ക്കാണ് താഴെക്കോട് പഞായത്ത് സാക്ഷ്യം വഹിച്ചത്. 2006-ൽ ആദ്യമായി കുടുംബശ്രീയിൽ നിന്നും 5 ലക്ഷം രൂപ വായ്പ ലഭ്യമാക്കിയാണ് പദ്ധതി ആരംഭിച്ചത്. 2008 ൽ വായ്പ അടച്ചു തീർത്തു. അങ്ങനെ 2016 ൽ വീണ്ടും 30 ലക്ഷം രൂപ വായ്പ എടുത്തു. താഴേക്കോട് പഞ്ചായത്തിലെ കരിങ്കല്ലത്താണി വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റിൽ പുതിയ മെഷീൻ സ്ഥാപിച്ച് പ്രവർത്തനം വിപുലമാക്കി. സ്വന്തം സ്ഥലവും കെട്ടിടവും വേണമെന്ന വാശിയിൽ താഴെക്കോട് കുരിക്കുണ്ടിൽ 30 സെന്റ് സ്ഥലം വാങ്ങുന്നതിനായി കാനറാ ബാങ്കിൽ നിന്നും 1.66 കോടി ലോൺ ലഭ്യമാക്കി. ഇതുപയോഗിച്ച് ആധുനിക മെഷീനുകളും മനോഹരമായ ഒരു കെട്ടിടവും സ്ഥാപിച്ചത് കഴിഞ്ഞ ഫെബ്രുവരി 16 നാണ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തത്. ഇന്ന് മാസം 2.42 ലക്ഷം രൂപ ബാങ്കിൽ തിരിച്ചടക്കുന്നുണ്ട്. വ്യവസായ വകുപ്പ് അനുവദിക്കുന്ന 35% സബ്സിഡിക്ക് സ്ഥാപനം യോഗ്യത നേടിയിട്ടുണ്ട്. പിന്നീട് പുതിയ കെട്ടിടത്തിലേക്കുള്ള റോഡ് നിർമ്മാണത്തിനായി 20 സെന്റ് കൂടി വാങ്ങിച്ചു.

നിലവിൽ മാസം 18,000 കിലോ ന്യൂട്രി മിക്സ് ഉത്പാദനം നടത്തുന്ന സഞ്ജീവനി ന്യൂട്രിമിക്സ് പെരിന്തൽമണ്ണ നഗരസഭ ഉൾപ്പെടെയുള്ള 9 തദ്ദേശസ്ഥാപനങ്ങളിലാണ് വിൽപ്പന നടത്തുന്നത്. 19 ലക്ഷം രൂപയാണ് മാസം വിറ്റുവരവ്. ഗർഭിണികൾക്കുള്ള ന്യൂട്രി മാം, 60 കഴിഞ്ഞവർക്കുള്ള 60 പ്ലസ്, ഭാരം കുറയ്ക്കാനുള്ള സീറോ സൈസ്, എല്ലാ പ്രായക്കാർക്കുമുള്ള പുക്ക ഹെൽത്ത് മിക്സ്, ആറു മാസം മുതൽ മൂന്ന് വയസ് വരെയുള്ളവർക്ക് സൂപ്പർ ബേബി എന്നിവ കൂടാതെ രണ്ട് തരം ബിസ്കറ്റുകളും സ്ഥാപനം നിർമിക്കുന്നുണ്ട്.

കരിങ്കല്ലത്താണിയിൽ മസാലപ്പൊടി, മുളകുപൊടി, പുട്ടുപൊടി, മല്ലിപ്പൊടി എന്നിവ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ആംലസ് ഫുഡ് പ്രോഡക്ട് എന്ന യൂണിറ്റും സബ്സിഡി നിരക്കിൽ ഗോതമ്പ് ഇറക്കി അത് പോളിഷ് ചെയ്ത് വൃത്തിയാക്കുന്ന അഗ്രിനോ ആഗ്രോ എന്ന സ്ഥാപനവും വിജയകരമായി നടന്നു പോകുന്നുണ്ട്. ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന എല്ലാ ഉൽപന്നങ്ങളും വ്യവസായ വകുപ്പ് ഉദ്യോഗസ്ഥരുടെ സഹായത്തോടെ ഓൺലൈൻ വിപണനത്തിനായി ഒ എൻ ഡി സി പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ ലിസ്റ്റ് ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

ശ്രീമതി ഉമ്മു സൽമയെ കൂടാതെ മറിയാമ്മ ജോർജ്, എം. സുശീല, എം. ഫാത്തിമ, എം. വിജയശ്രീ, അംബിക എന്നിവരാണ് മാനേജിംഗ് പാർട്ണർമാർ. കൂടാതെ കെ. അജിഷ, പി. എം. ശോഭന, കെ. രഞ്ജിത, പി. റംലത്ത് എന്നിവരും ജീവനക്കാരികളാണ്. ടി എച്ച് ഫസീലയാണ് അക്കൗണ്ടന്റ്. തുടക്കത്തിൽ ഒരു രൂപ പോലും വരുമാനം ഇല്ലാതിരുന്ന സഞ്ജീവനി ടീമിന് ഇപ്പോൾ ദിവസവും എല്ലാവർക്കും ആയിരം രൂപ യാണ് കൂലി. എല്ലാവർക്കും ഇപ്പോൾ സ്വന്തം വീടായി. തുടക്കം മുതലേ കൂടെനിന്ന ആരെയും തന്നെ സഞ്ജീവനി ന്യൂട്രിമിക്സ് ഇന്നുവരെ കൈവിടാതെ ജൈത്രയാത്ര തുടരുന്നു.

കുതിപ്പിന്റെ മൂന്ന് വർഷങ്ങൾ

അപ്രാപ്യമെന്നോ അസംഭവ്യമെന്നോ കേരളമിത്രയും കാലം കരുതിയിരുന്ന നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിച്ചുകൊണ്ട് വ്യവസായ വകുപ്പ് മുന്നോട്ടു പോയ മൂന്ന് വർഷങ്ങൾ പൂർത്തിയാകുകയാണ്. അഭിമാനത്തോടെ തിരിഞ്ഞുനോക്കാവുന്ന മൂന്ന് വർഷങ്ങൾ. കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷങ്ങളും വ്യവസായ വകുപ്പിനെ സംബന്ധിച്ച് നേട്ടങ്ങളുടെയും ഉയർച്ചയുടെയും കാലമായി മാറി. ദേശീയതല ത്തിലുള്ള ഞങ്ങൾക്ക് അംഗീകാരം ഉൾപ്പെടെ നിരവധി അംഗീകാരങ്ങളും, അഭിനന്ദനങ്ങളും ലഭിച്ചു. വ്യവസായ സൗഹൃദ റാങ്കിങ്ങിൽ കുതിച്ചുചാട്ടമുണ്ടായി, ഇരുപതിലധികം പൊതു മേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ ലാഭത്തിലായി, കേന്ദ്ര സർക്കാരിൽ നിന്ന് സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഏറ്റെടുത്ത കേരള പേപ്പർ പ്രൊഡക്റ്റ്സ് ലിമിറ്റഡ്(കെ പി പി എൽ) കേരളത്തിന്റെ അഭിമാനമായി മാറി, റബ്ബർ അധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങളുടെ ഹബ്ബായി കേരളത്തെ മാറ്റുന്നതിന് കേരള റബ്ബർ ലിമിറ്റഡ് എന്ന പുതിയ സ്ഥാപനം ആരംഭിച്ചു, സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിച്ചു, ക്യാമ്പസ് ഇന്റസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾക്ക് അംഗീകാരം ലഭിച്ചു, ഐബിഎം പോലുള്ള ലോകോത്തര കമ്പനികൾ കേരളത്തിലേക്ക് കടന്നുവന്നു, വ്യവസായനയം 2023 കൊണ്ടുവന്നു. കേരളവും ഇന്ത്യയുടെ വ്യാവസായിക ഭൂപടത്തിൽ സുപ്രധാനമായ സ്ഥാനത്തേക്കുയർന്നു.

കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷത്തിൽ കേരളം കണ്ട വിപ്ലവകരമായ മുന്നേറ്റങ്ങളിലൊന്നാണ് ദേശീയ തലത്തിൽ എം എസ് എം ഇ മേഖലയിലെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്റ്റീസ് അംഗീകാരം നേടിയ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി. സംരംഭക വർഷം 1.0, 2.0 പദ്ധതികളിലൂടെ കേരളത്തിൽ കഴിഞ്ഞ 24 മാസത്തിനിടെ 2,44,702 സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു. ഒപ്പം ഈ മെഗാ പദ്ധതിയിലൂടെ കേരളത്തിലേക്ക് 15,559.84 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കടന്നുവന്നു. 5,20,945 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിച്ചു. സംരംഭക വർഷം 1 പദ്ധതിയിലൂടെ സംസ്ഥാനത്ത് 1,39,840 സംരംഭങ്ങളും 8422 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 3,00,051 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളുമാണ് സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടത്. സംരംഭക വർഷം 2.0 ന്റെ ഭാഗമായി 1,03,595 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും 7048.56 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 2,18,177 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്തുവെന്നത് സംരംഭക വർഷം 1.0 യാദൃശ്ചികമായൊരു വിജയമല്ലെന്നും കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റം യാഥാർത്ഥ്യമാണെന്നും തെളിയിക്കുകയാണ്. 77,856 സ്ത്രീകളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റാൻ സാധിച്ചു എന്നത് സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ ഉജ്വലമായ നേട്ടങ്ങളിലൊന്നാണ്.

സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ ഒരു മികച്ച വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി നൂതനമായ കൂടുതൽ പദ്ധതികളും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി. കേരളത്തിലെ എം.എസ്.എം.ഇ കളിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുത്ത 1000 സംരംഭങ്ങളെ ശരാശരി 100 കോടി വിറ്റുവരവ് ഉള്ള യൂണിറ്റുകളായി 4 വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് വരാനുള്ള എം.എസ്.എം.ഇ സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ, സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി ആവിഷ്കരിച്ച എം എസ് എം ഇ സുസ്ഥിരതാ മിഷൻ, സംരംഭങ്ങൾക്ക് സുരക്ഷ ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നതിനായി അവയുടെ വാർഷിക ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയത്തിന്റെ 50 ശതമാനം (പരമാവധി 2500 രൂപ വരെ) റീഇംബേഴ്സ്മെന്റ് ആയി നൽകുന്ന എം എസ് എം ഇ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി, മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ തദ്ദേശീയമായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള മെയ്ക് ഇൻ കേരള പദ്ധതി, സംരംഭങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും അവയുടെ സംഭാവനകളെ അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ആരംഭിച്ച ഇൻഡസ്ട്രീസ് അവാർഡ്സ് തുടങ്ങിയവ ഇക്കൂട്ടത്തിൽ ചിലതാണ്.

വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റിന്റെ കീഴിലുള്ള വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ ഭൂമിയിൽ പട്ടയം അനുവദിക്കുന്നതിനും കൈമാറ്റം ലളിതമാക്കുന്നിനുമുള്ള പുതിയ ചട്ടങ്ങൾക്ക് അംഗീകാരം നൽകാനായത് ഈ സർക്കാരിന്റെ സുപ്രധാനമായ നേട്ടങ്ങളിലൊന്നാണ്. അങ്ങേയറ്റം പ്രധാനപ്പെട്ട ഈ തീരുമാനത്തിലൂടെ ദശാബ്ദങ്ങളായി സംരംഭകർ ഉന്നയിക്കുന്ന ആവശ്യങ്ങളാണ് നിറവേറ്റപ്പെട്ടത്. വ്യവസായ എസ്റ്റേറ്റുകളിലെ ഭൂമിയുടെ ഉടമസ്ഥാവകാശം കൈമാറ്റം നടത്തുന്നതിനും നിശ്ചയിച്ച വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് പകരം മറ്റ് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനും ഉണ്ടായിരുന്ന തടസങ്ങൾ പരിഹരിച്ച് നടപടികൾ ലളിതമാക്കുന്ന പുതിയ ചട്ടങ്ങളിലൂടെ ഭൂമിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യവസായം ആരംഭിക്കുന്നതിലോ തുടരുന്നതിലോ മാറ്റം വരുത്തുന്നതിലോ ഉള്ള എല്ലാ തടസങ്ങളും ഇല്ലാതാക്കാൻ സാധിച്ചു.

വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ മറ്റൊരു ഫ്ളാഗ്ഷിപ്പ് പദ്ധതിയായ സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ എല്ലാ ജില്ലകളിലും തരംഗം സൃഷ്ടിച്ച് മുന്നേറുകയാണ്. പദ്ധതി ആരംഭിച്ച് ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഇരുപത്തി അഞ്ചോളം സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾക്ക് അംഗീകാരം ലഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. നിരവധി വ്യവസായ പാർക്കുകൾ പ്രവർത്തനമാരംഭിക്കുകയും മറ്റുള്ളവ നിർമ്മാണത്തിന്റെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിലേക്കെത്തുകയും ചെയ്തു. ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ നിർമ്മിക്കുന്ന ഓരോ പാർക്കിനും 3 കോടി രൂപ വരെ സാമ്പത്തിക സഹായം സർക്കാർ ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്.

2021 ഒക്ടോബറിൽ ആരംഭിച്ച് ഒന്നരവർഷക്കാലം കൊണ്ട് 11000 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം നേടിയെടുത്ത വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ ഫ്ളാഗ്ഷിപ്പ് പദ്ധതിയാണ് മീറ്റ് ദി ഇൻവെസ്റ്റർ. 100 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിലുള്ള നിക്ഷേപപദ്ധതിയുമായി വരുന്ന വ്യവസായികളുമായി മന്ത്രിയും ഉദ്യോഗസ്ഥരും പങ്കെടുത്ത് ചർച്ച നടത്തി അതിവേഗത്തിൽ പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിനായി ആരംഭിച്ച മീറ്റ് ദി ഇൻവസ്റ്ററിലൂടെ ഐബിഎം, ബിൽടെക്, ആസ്കോ ഗ്ലോബൽ, അറ്റാച്ചി, ട്രൈസ്റ്റാർ, വെൻഷ്വർ, സിന്തൈറ്റ്, മുരുളിയ, സ്വരബേബി, നെസ്റ്റോ, അഗാപ്പെ തുടങ്ങിയ 29 കമ്പനികൾ കേരളത്തിൽ നിക്ഷേപത്തിന് തയ്യാറായി. എല്ലാം ചുവപ്പ് നാടയിലെന്ന കഥകൾ പഴങ്കഥയാക്കിക്കൊണ്ട്

ധാരണാപത്രം ഒപ്പിട്ട് 10 മാസം കൊണ്ട് ടാറ്റ എലക്സിക്ക് കെട്ടിടം കൈമാറി. 9 നിലകളിലായി 2.17 ലക്ഷം ചതുരശ്ര അടി വിസ്തീർണമുള്ള കെട്ടിടമാണ് നാം കൈമാറിയത്. ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ ടാറ്റ എലക്സിയുടെ 50 ശതമാനത്തിലധികം ഉദ്യോഗാർത്ഥികളും ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലാണെന്നത് നമുക്ക് അഭിമാനകരമായ കാര്യമാണ്. മീറ്റ് ദി ഇൻവസ്റ്ററിലൂടെ നിക്ഷേപത്തിന് താൽപര്യം പ്രകടിപ്പിച്ച നിരവധി കമ്പനികൾ ഇതിനോടകം പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. ലോകത്തിലെ തന്നെ എയറോസ്പേസ്/ഡിഫൻസ് മേഖലയിലെ പ്രധാനികളായ സഫ്രാൻ കേരളത്തിൽ അവരുടെ ആദ്യ യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചു. ജർമ്മൻ ഓട്ടോമേഷൻ രംഗത്തെ പ്രമുഖരായ ഡി-സ്പേസ് പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചതും ഈ കാലയളവിൽ തന്നെ. സിന്തൈറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് എറണാകുളം ജില്ലയിൽ പൂർത്തീകരിച്ച അഗ്രോ പ്രോസസിംഗ് ക്ലസ്റ്ററിന്റെയും ശാസ്ത്രസാങ്കേതിക ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിന്റെയും ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചത് 2023- ലാണ്. പ്രമുഖ അമേരിക്കൻ ഗ്രൂപ്പായ വെൻഷ്വർ ആരംഭിച്ചതും 200 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുള്ള ക്രേസ് ബിസ്കറ്റ്സ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചതും 300 കോടി രൂപ മുതൽമുടക്കിൽ കേരളത്തിലെ ആദ്യ ക്രെയിൻ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചതും കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റത്തിന്റെ സാക്ഷ്യപത്രമാണ്. ഐബിഎം പോലൊരു ലോകോത്തര കമ്പനി പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ച് ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ മൂന്നിരട്ടിയിലധികം വിപുലീകരണം സാധ്യമാക്കുകയും പുതുതായി വലിയ ഓഫീസ് ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തത് കേരളത്തിലേക്ക് മറ്റ് വൻകിട കമ്പനികളേയും ആകർഷിക്കുകയാണ്. ഒപ്പം ഈ വർഷം നടക്കാൻ പോകുന്ന അന്താരാഷ്ട്ര എ.ഐ ഉച്ചകോടിയും കേരളം ലക്ഷ്യമിടുന്ന മുന്നേറ്റത്തിന് ഊർജ്ജം പകരാൻ പോകുന്നതാണ്.

ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിങ് ബിസിനസ് റാങ്കിങ് 28 ൽ നിന്നും 15 ആം സ്ഥാനത്തേക്ക് കേരളം മുന്നേറിയതും, എം.എസ്.എം.ഇ മേഖലയിൽ രാജ്യത്തെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്ടീസ് അംഗീകാരം കേരളത്തിന്റെ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിക്ക് ലഭിച്ചതും, ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച 5 വ്യവസായ പാർക്കുകൾ എന്ന നിലയിൽ കേരളത്തിലെ 5 കിൻഫ്ര പാർക്കുകൾക്ക് ദേശീയ അംഗീകാരം ലഭിച്ചതും, ഒന്നര വർഷം കൊണ്ട് മീറ്റ് ദി ഇൻവെസ്റ്റർ വഴി 11,000 കോടിയുടെ നിക്ഷേപ വാഗ്ദാനം ലഭിച്ച നാടായി കേരളം മാറിയതും 1000 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 3000 തൊഴിലും പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന കെ.എസ്.ഐ.ഡി.സി മെഗാഫുഡ് പാർക്കിന്റെ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചതും, കേരളത്തിലെ ആദ്യത്തെ ആധുനിക സ്പൈസസ് പാർക്കായ കിൻഫ്ര സ്പൈസസ് പാർക്കിന്റെ നിർമ്മാണം ആരംഭിച്ചതും, 1200 കോടിയുടെ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് ഔദ്യോഗികമായി പ്രവർത്തനോദ്ഘാടനം നിർവ്വഹിക്കുന്നതിന് മുന്നേ തന്നെ 300 കോടിയോളം രൂപയുടെ നിക്ഷേപം ഇവിടേക്ക് ആകർഷിക്കപ്പെട്ടതും, 3 കമ്പനികളും പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചു. ബിപിസിഎൽ പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ള 5000 കോടി രൂപയുടെ നിർധിഷ്ഠ പോളിപ്രൊപ്പിലീൻ പ്ലാന്റും ഇവിടെയാണ് ആരംഭിക്കാൻ പോകുന്നതുമെല്ലാം പ്രധാനപ്പെട്ട നേട്ടങ്ങളായി പ്രതിപാദിക്കാം.

സർക്കാർ വന്നതിനു ശേഷം നടപ്പിലാക്കിയ പരിഷ്കാരങ്ങളും പദ്ധതികളും വ്യവസായ രംഗത്തെ കുതിപ്പിന് ഏറെ സഹായകമായിട്ടുണ്ട്. ലൈസൻസുകൾ അതിവേഗം ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി ആരംഭിച്ച കെ-സ്വിഫ്റ്റ് വഴി 5 മിനുട്ട് കൊണ്ട് 50 കോടി രൂപ വരെയുള്ള സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ ഇന്ന് കേരളത്തിൽ സാധിക്കുന്നുണ്ട്. സംരംഭകരുടെ പരാതികളിന്മേൽ ഒറ്റത്തവണ തീർപ്പാക്കൽ സാധ്യമാക്കുന്നതിനായി 13 ജില്ലകളിലും 'മീറ്റ് ദി മിനിസ്റ്റർ' പ്രോഗ്രാം സംഘടിപ്പിച്ചു. ദീർഘകാലത്തെ പരാതികളും പ്രശ്നങ്ങളും പരിഹരിക്കപ്പെട്ടു. 50 കോടി രൂപയ്ക്ക് മുകളിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്ക് 7 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അനുമതി ലഭ്യമാക്കുന്നതിനായി നിയമനിർമ്മാണം നടത്തി. പുതുതായി കൊണ്ടുവന്ന പരാതി പരിഹാര സംവിധാനം (ഗ്രീവൻസ് റിഡ്രസ്സൽ സിസ്റ്റം) എറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ ഒരു സംവിധാനമാണ്. സംരംഭകരുടെ പരാതികളിൽ 30 ദിവസത്തിനകം തീർപ്പുകൽപ്പിക്കുന്നതിനൊപ്പം തന്നെ പരാതി പരിഹരിക്കുന്നതിൽ വീഴ്ച വരുത്തിയാൽ ഉദ്യോഗസ്ഥനിൽ നിന്ന് പിഴ ഈടാക്കുന്നതിനും ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ സാധിക്കും. രാജ്യത്ത് തന്നെ ആദ്യമായാണ് ഇത്തരമൊരു സംവിധാനം.

കെ-സ്വിഫ്റ്റ് സംവിധാനത്തിലൂടെ സ്ഥാപനം പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നതിനു മുൻപുള്ള പരിശോധന, പതിവ് പരിശോധന, പരാതിയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നടത്തുന്ന പരിശോധന എന്നിവയെല്ലാം നടത്തി വരുന്നു. പതിനയ്യായിരത്തിലധികം പരിശോധനകൾ നടന്നുകഴിഞ്ഞിട്ടും ഇതുവരെയായി ഒരു പരാതി പോലും ഉണ്ടായിട്ടില്ല എന്നത് ഈ സംവിധാനത്തിന്റെ വിജയമാണ്.

നിയമനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ കൂടുതൽ സുതാര്യത കൊണ്ടുവരുന്നതിനായി പി എസ് സി നിയമനം വ്യവസ്ഥ ചെയ്തിട്ടില്ലാത്ത വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ തസ്തികളിലേക്കുള്ള നിയമനം നടത്താൻ പൊതുമേഖലാ റിക്രൂട്ട്മെന്റ് ബോർഡ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് സാധിച്ചു.

സംരംഭകർ സംരംഭങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സംശയങ്ങളും പരാതികളും 9846441445 എന്ന വാട്സാപ്പ് കോണ്ടാക്റ്റ് നമ്പറിലേയ്ക്ക് സന്ദേശമായിട്ട് അയച്ചാൽ 7 ദിവസം കൊണ്ട് പരിഹാരം കാണുന്ന ചാറ്റ് വിത്ത് മിനിസ്റ്റർ, എല്ലാ നിക്ഷേപങ്ങൾക്കും സഹായം ലഭ്യമാക്കാനും നിലവിലെ സംരംഭങ്ങളെ കൈപിടിച്ചുയർത്താനുമായി സർക്കാർ കൊണ്ടുവന്ന ഇൻവസ്റ്റ് കേരള ഹെൽപ് ഡെസ്ക്(18008901030) ടോൾ ഫ്രീ കോൾ സെന്റർ സംവിധാനം എന്നിവയും വിജയകരമായി മുന്നോട്ടുപോവുകയാണ്. 90 ശതമാനത്തിലധികം ആൾക്കാരും തൃപ്തി രേഖപ്പെടുത്തിയ ഈ സംവിധാനങ്ങൾ ജനങ്ങൾ കൂടുതലായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം എന്നാണ് സർക്കാരിന് പറയാനുള്ളത്.

നിയമനങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ കൂടുതൽ സുതാര്യത കൊണ്ടുവരുന്നതിനായി പി എസ് സി നിയമനം വ്യവസ്ഥ ചെയ്തിട്ടില്ലാത്ത വ്യവസായ വകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ തസ്തികളിലേക്കുള്ള നിയമനം നടത്താൻ പൊതുമേഖലാ റിക്രൂട്ട്മെന്റ് ബോർഡ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് സാധിച്ചു.

നാലാം വ്യാവസായിക വിപ്ലവത്തിന്റെ ഭാഗമായ ഭാവിജോലികൾക്കും വ്യവസായങ്ങൾക്കും സാങ്കേതിക വിദ്യകൾക്കും പര്യാപ്തമായ രീതിയിൽ യുവാക്കളുടെ നൈപുണ്യം നവീകരിക്കുന്നതിലും ഉത്തരവാദിത്ത-സുസ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങൾ എന്ന സംസ്ഥാനത്തിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടുമായി വ്യാവസായിക മേഖലയെ യോജിപ്പിക്കുന്നതിനായി കേരളത്തിന്റെ പുതിയ വ്യവസായ നയം പുറത്തിറക്കി. 22 മുൻഗണനാമേഖലയിൽ ആരംഭിക്കുന്ന പദ്ധതികൾക്ക് 18 സബ്സിഡികൾ പ്രഖ്യാപിച്ചുകൊണ്ടും എയറോസ്പേസ്-ഡിഫൻസ് ടെക്നോളജി, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്-റോബോട്ടിക്സ്, ബയോടെക്നോളജി, ഇലക്ട്രിക് വെഹിക്കിൾസ്, നാനോ ടെക്നോളജി, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ്, ലോജിസ്റ്റിക്സ് തുടങ്ങി ഏറ്റവും സാധ്യതകളുള്ള നവീനമേഖലകൾക്ക് പ്രത്യേക പ്രാധാന്യം നൽകിയും രാജ്യത്തെ ഏറ്റവും വികസിതമായ വ്യവസായങ്ങളുടെ ഹബ്ബാക്കി നമ്മുടെ നാടിനെ മാറ്റുന്നതിനാണ് വ്യവസായ നയം മുൻതൂക്കം നൽകുന്നത്. എല്ലാ സെക്റ്ററിലെയും പ്രധാന വ്യവസായികളുമായി കൂടിക്കാഴ്ച നടത്തിയതിന് ശേഷം അവരുടെ കൂടി അഭിപ്രായങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തി തീർത്തും വ്യവസായ സൗഹൃദമായിട്ടുള്ള നയമാണ് രൂപീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനം, ഗതാഗത സൗകര്യങ്ങൾ, ലോജിസ്റ്റിക് സൗകര്യങ്ങൾ, ലോജിസ്റ്റിക് ഓപ്പറേഷനുകളുടെ ഡിജിറ്റൈസേഷൻ, ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂഷണൽ ഡെവലപ്മെന്റ്, അനുബന്ധ നയ നടപടികൾ എന്നിവയാണ് ഈ നയത്തിന് കീഴിൽ വരുന്ന പ്രധാന മേഖലകൾ. ലോജിസ്റ്റിക് പാർക്കുകൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ആശയങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനായി സംസ്ഥാനം ഇതിനകം സംസ്ഥാന ലോജിസ്റ്റിക് നയത്തിന്റെ കരടും നാം പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. കയറ്റുമതി ഉൾപ്പെടെയുള്ള മേഖലയിൽ കുതിക്കുന്ന കേരളത്തിന് കൈത്താങ്ങാകുന്നതിനായുള്ള കയറ്റുമതി നയരേഖയും പ്രഖ്യാപനത്തിന്റെ അവസാന ഘട്ടത്തിലാണ്.

പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയെ വ്യവസായത്തിന് കീഴിലാക്കിയതിന് ശേഷം മാറ്റങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലാദ്യമായി തോട്ടം മേഖലയ്ക്ക് വേണ്ടി ഒരു പ്ലാന്റേഷൻ ഡയറക്ടറേറ്റും ഉദ്യോഗസ്ഥ സംവിധാനവും രൂപീകരിക്കപ്പെട്ട സംസ്ഥാനമായി കേരളം മാറി. ഈ മേഖലയ്ക്ക് മാത്രമായി പ്രത്യേകമായ എക്സ്പോ സംഘടിപ്പിച്ചു.

കേന്ദ്രസർക്കാരിൽ നിന്ന് ഏറ്റെടുത്ത് നവീകരിച്ച് സംസ്ഥാന സർക്കാർ ആരംഭിച്ച കെൽ-ഇ.എം.എൽ കാസർഗോഡ് പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ച് മാസങ്ങൾക്കകം അന്താരാഷ്ട്ര ഓർഡറുകളടക്കം നേടിയെടുത്തു. കേന്ദ്രസർക്കാരിൽ നിന്ന് ഏറ്റെടുത്ത ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ന്യൂസ്പ്രിന്റ് ലിമിറ്റഡ് കുടിശ്ശികയുൾപ്പെടെ തീർത്തു നവീകരിച്ച് പുതുതായി നിർമ്മിച്ച കേരള പേപ്പർ

പ്രൊഡക്റ്റ്സ് ലിമിറ്റഡ് വാണിജ്യോൽപാദനത്തിലേക്ക് കടന്നു. ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ട 25ലധികം പത്രമാധ്യമങ്ങൾക്ക് കെപിപിഎൽ ഇപ്പോൾ കടലാസ് വിതരണം ചെയ്യുന്നു. ഒരു ലക്ഷത്തിലധികം പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിക്കുന്ന കൊച്ചി – ബാംഗ്ലൂർ വ്യവസായ ഇടനാഴിക്കായി 2220 ഏക്കർ ഭൂമി അതിവേഗം ഏറ്റെടുക്കാനുള്ള നടപടികൾ അന്തിമഘട്ടത്തിലേക്ക് നീങ്ങുകയാണ്. വ്യവസായ ഇടനാഴി സാക്ഷാത്കരിക്കപ്പെടുന്നതോടെ പതിനായിരം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് കേരളത്തിൽ ഉണ്ടാകാൻ പോകുന്നത്. ഇന്ത്യയിലെ രണ്ടാമത്തെതും ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തേതുമായ ഗിഫ്റ്റ് സിറ്റിയുടെ സ്ഥലമേറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള പ്രക്രിയ അവസാനഘട്ടത്തിലാണ്.

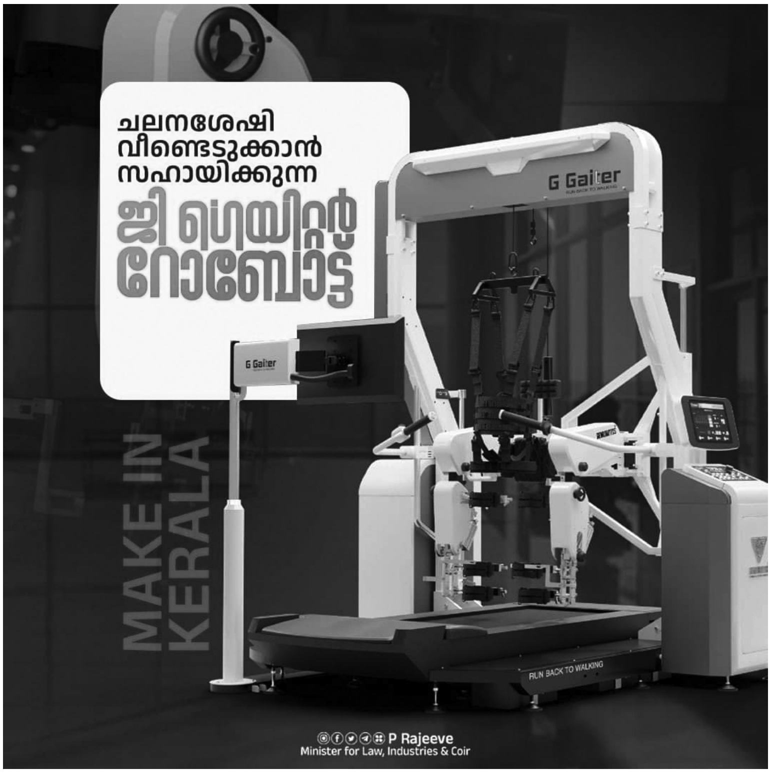
ഇരുപതിലധികം പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ ലാഭത്തിലാക്കാൻ സാധിച്ചത് ശ്രദ്ധേയമായ നേട്ടമായി കണക്കാക്കാം. കെൽട്രോണിന്റെ നേട്ടങ്ങൾ എടുത്തുപറയേണ്ടതുണ്ട്. ചാന്ദ്രയാൻ, മംഗൾയാൻ, ഗഗൻയാൻ എന്നീ ചരിത്രദൗത്യങ്ങളിൽ ഭാഗവാക്കായതിനൊപ്പം എ ഐ ക്യാമറ പദ്ധതി കേരളത്തിൽ നടപ്പിലാക്കിയതും കെൽട്രോണാണ്. തെലങ്കാന, ഒഡീഷ, തമിഴ്നാട് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്ന് മാത്രം 1500 കോടിയോളം രൂപയുടെ ഓർഡറുകളിലും രണ്ടാം പിണറായി സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് കെൽട്രോൺ നേടിയെടുത്തു. ചരിത്രത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ വിറ്റുവരവ് കെൽട്രോൺ കൈവരിച്ചത് ഈ സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലാണ്. ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ തന്നെ 1000 കോടി രൂപ വിറ്റുവരവെന്ന ലക്ഷ്യം സാക്ഷാത്കരിക്കാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ് ഇപ്പോൾ കെൽട്രോൺ. ചരിത്രത്തിൽ തന്നെ കേരളത്തിലെ ഒരു പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനം കൈവരിച്ച ഏറ്റവും മികച്ച ലാഭം കെ എം എം എൽ കൈവരിച്ചതും ശ്രദ്ധേയമാണ്. സ്വന്തമായി കണ്ടെത്തിയ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലൂടെ അയണോക്സൈഡിൽ നിന്ന് ഇരുമ്പ് വേർതിരിച്ചെടുക്കാൻ ഈ സാമ്പത്തികവർഷം കെ എം എം എലിന് സാധിച്ചു.

എല്ലാ പൊതുമേഖലാസ്ഥാപനങ്ങളും ലാഭകരമാക്കുന്നതിനായി ഷോർട്ട് ടേം, മിഡ് ടേം, ലോങ്ങ് ടേം എന്നീ മൂന്ന് ഘട്ടങ്ങളിലായി 2030 വരെ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനായി മാസ്റ്റർ പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. മാസ്റ്റർ പ്ലാൻ നിർദ്ദേശപ്രകാരം നടപ്പിലാക്കുന്ന 175 പദ്ധതികൾ പൂർത്തിയാകുന്നതോടെ 41 സ്ഥാപനങ്ങളിലുമായി മൊത്തം 9467 കോടിരൂപയുടെ അധിക നിക്ഷേപം ഉണ്ടാകും. എല്ലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലുമായി മൊത്തം വാർഷിക വിറ്റുവരവ് നിലവിലുള്ള 3300 കോടിരൂപയിൽ നിന്ന് 14,238 കോടി രൂപ വർധിച്ച് 17538 കോടി രൂപയാകുകയും ചെയ്യും. ഇതിനായി പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ അതത് മേഖലയിൽ വൈദഗ്ധ്യം പുലർത്തിയിട്ടുള്ള ആളുകളെ നിയോഗിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

കേരളത്തിൽ ഇപ്പോൾ നിർമ്മാണം നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന പ്രധാന പദ്ധതികൾ നമ്മുടെ നാട് ഏത് ദിശയിലേക്ക് സഞ്ചരിക്കുന്നു എന്നതിന്റെ പ്രത്യക്ഷ ഉദാഹരണമാണ്. പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക്, കൊച്ചി ബെംഗളൂരു ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോറിഡോർ, ഗിഫ്റ്റ് സിറ്റി, സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറി (ഘട്ടം-II),കഴക്കൂട്ടം കിൻഫ്ര ഫിലിം & വീഡിയോ പാർക്ക്, ഇലക്ട്രോണിക് മാനുഫാക്ചറിംഗ് ക്ലസ്റ്റർ, കൊച്ചി (ഘട്ടം-II), സ്പൈസസ് പാർക്ക്, തൊടുപുഴ, ഇടുക്കി, ഇന്റർനാഷണൽ എക്സിബിഷൻ കംകൺവെൻഷൻ സെന്റർ, കാക്കനാട്, കൊച്ചി, കിൻഫ്ര ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക്, മട്ടന്നൂർ, കണ്ണൂർ, കിൻഫ്ര റൈസ് ടെക്നോളജി പാർക്കുകൾ, പാലക്കാട്, ആലപ്പുഴ, വ്യാവസായിക ജലവിതരണം, കൊച്ചി, പാലക്കാട് (കിൻഫ്ര), കിൻഫ്ര മെഗാ ഫുഡ് പാർക്ക് (ഘട്ടം-II), പാലക്കാട്, മെഡിക്കൽ ഉപകരണ പാർക്ക് (മെഡ്സ്പാർക്ക്) - തിരുവനന്തപുരം, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക്, കുറ്റ്യാടി, കെഎസ്ഐഡിസി ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സ്പേസ് , കാസർഗോഡ്, കണ്ണൂരിലെ ലാൻഡ് ബാങ്ക്, 10 മിനി ഫുഡ് പാർക്ക്, ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഫെസിലിറ്റേഷൻ പാർക്കുകൾ, വയനാട് കോഫീ പാർക്ക്, ഗ്ലോബൽ ആയുർവേദ വില്ലേജ് - വർക്കല, ചേന്ദമംഗലം കൈത്തറി ഗ്രാമം എന്നിവ അവയിൽ ചിലതു മാത്രം.

നവീന മേഖലകളിൽ നമുക്ക് നിക്ഷേപം ആകർഷിക്കാൻ സാധിക്കുന്നതിലൂടെ ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ വ്യാവസായിക വിപ്ലവം 4.0 ക്ക് പറ്റിയ മണ്ണായി മാറുകയാണ് കേരളം. ഉയർന്ന മൂല്യമുള്ള മാനവവിഭവശേഷിയും മികച്ച നിക്ഷേപ സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷവും ലോകരാഷ്ട്രങ്ങളെയുൾപ്പെടെ കേരളത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുകയുമാണ്. ഈ കുതിപ്പ് തുടരാൻ സാധിക്കുകയാണെങ്കിൽ വ്യാവസായിക മേഖലയിലും ഒരു കേരള മാതൃക വളരെ പെട്ടെന്നുതന്നെ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടും.

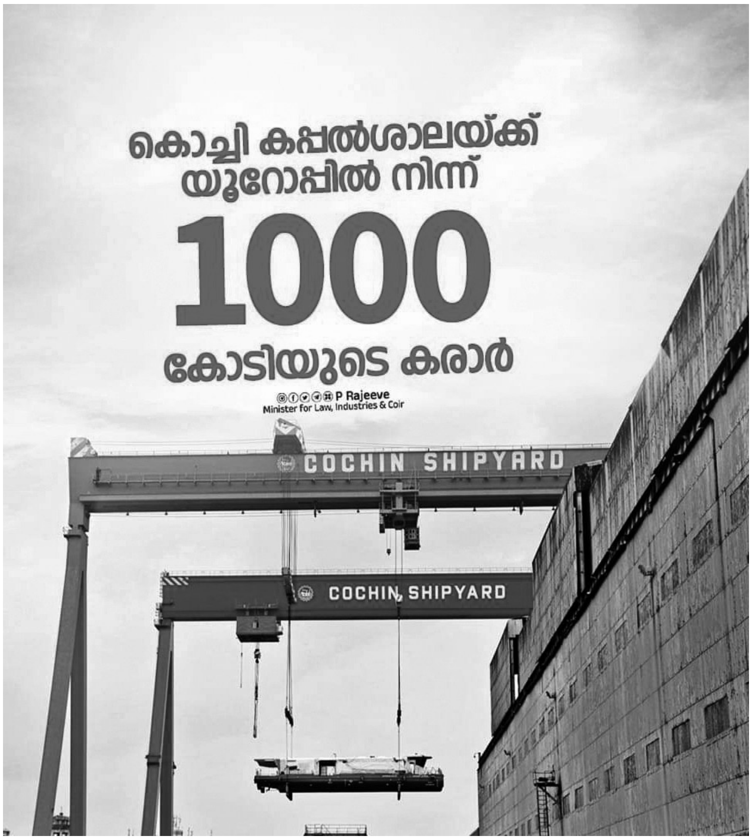
ചലനശേഷി വീണ്ടെടുക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ജി ഗെയിറ്റർ റോബോട്ട്



രാജ്യത്തെതന്നെ ഏറ്റവും മികച്ച മൂന്ന് ആർടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിലൊന്നായി തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള സംരംഭമാണ് ജെൻ റോബോട്ടിക്സ്. മാൻഹോളുകൾ വൃത്തിയാക്കുന്നതിനായി ബാൻടിക്കൂട്ട് റോബോട്ടുകളെ വികസിപ്പിച്ച് അത്ഭുതം സൃഷ്ടിച്ച ജെൻ റോബോട്ടിക്സ് പുതുതായി വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ജി ഗെയ്റ്റർ റോബോട്ടുകൾ കേരളത്തിന്റെയും രാജ്യത്തിന്റെയും ആരോഗ്യരംഗത്ത് വലിയ കുതിച്ചുചാട്ടമായിരിക്കും സൃഷ്ടിക്കുക. സ്ട്രോക്ക്, അപകടങ്ങൾ, നട്ടെല്ലിന് ക്ഷതം, പാർക്കിൻസൺസ് രോഗം തുടങ്ങിയവയിലൂടെ ചലനശേഷി നഷ്ടപ്പെട്ട ആളുകൾക്ക് എഐ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലൂടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന റോബോട്ടിക് ഗെയ്റ്റ് ട്രെയിനറായ ജി ഗെയ്റ്റർ പരിശീലനം നൽകുന്നു. തികച്ചും ശാസ്ത്രീയമായ പരിശീലനത്തിലൂടെ ആളുകളിൽ വലിയ മാറ്റമുണ്ടാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് ഡോക്ടർമാർ തന്നെ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയ ഈ കണ്ടുപിടുത്തം നിലവിൽ തിരുവനന്തപുരം ജനറൽ ആശുപത്രി ഉൾപ്പെടെ കേരളത്തിലെ 6 ആശുപത്രികളിലും രാജ്യത്തെ പ്രമുഖ ആശുപത്രികളിലും ലഭ്യമാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

മാൻഹോളുകൾ വൃത്തിയാക്കുന്നതിനായി ബാൻടിക്കൂട്ട് റോബോട്ടുകളെ വികസിപ്പിച്ച് അത്ഭുതം സൃഷ്ടിച്ച ജെൻ റോബോട്ടിക്സ് 2018ൽ കേരള ഗവൺമെന്റിന്റെ സഹകരണത്തോടുകൂടിയാണ് സ്റ്റാർട്ട്പ്പ് ആയി പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നത്. ഇന്ന് ലോകത്തിലെ അറിയപ്പെടുന്ന റോബോട്ടിക് കമ്പനികളിൽ ഒന്നായി ഇവർ വളർന്നിരിക്കുന്നു. നവീനമായ ആശയവുമായി എത്തിയ ചെറുപ്പക്കാരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും കമ്പനി തുടങ്ങാനുള്ള സ്ഥലവും വർക്ക് ഷോപ്പിനുള്ള സ്ഥലവും ടെക്നോപാർക്കിൽ നൽകുകയും ചെയ്തത് സംസ്ഥാന സർക്കാരാണ്. നാന്നൂറിലധികം പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകും വിധത്തിൽ വളർന്ന കമ്പനിക്ക് കിൻഫ്ര പാർക്കിൽ ജെൻ റോബോട്ടിക്സിന്റെ കൂടുതൽ വിപുലമായ യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കാനും വ്യവസായവകുപ്പ് പൂർണപിന്തുണയാണ് നൽകിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്.

കൊച്ചി കപ്പൽശാലയ്ക്ക് യൂറോപ്പിൽനിന്ന് 1000 കോടിയുടെ കരാർ



കൊച്ചി കപ്പൽശാലയ്ക്ക് യൂറോപ്പിൽനിന്ന് ഹൈബ്രിഡ് സർവീസ് ഓപ്പറേഷൻ വെസലിന്റെ രൂപകൽപ്പനയ്ക്കും നിർമാണത്തിനുമായി 1000 കോടിയോളം രൂപയുടെ കരാർ ലഭിച്ചിരിക്കുന്നു. സുസ്ഥിര ഊർജ സംവിധാനങ്ങൾക്ക് വൻ ആവശ്യകതയുള്ള യൂറോപ്പിൽ കാറ്റിൽനിന്ന് വൈദ്യുതി ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഓഫ്ഷോർ വിൻഡ് ഫാം മേഖലയ്ക്ക് ആവശ്യമായ സേവനം ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും അറ്റകുറ്റപ്പണികൾക്കും, മറ്റു പ്രവർത്തനാവശ്യങ്ങൾക്കുമായിരിക്കും ഈ യാനം ഉപയോഗിക്കുക. ഊർജ കാര്യക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും കാർബൺ പുറന്തള്ളൽ കുറയ്ക്കുന്നതിനുമായി ഹൈബ്രിഡ് ബാറ്ററി സംവിധാനങ്ങൾ ഇതിൽ സജ്ജീകരിക്കും. കേരളത്തിലേക്ക് ഇത്തരം വലിയ കരാറുകൾ എത്തിച്ചേരുന്നത് നമ്മുടെ നാട്ടിലെ എം എസ് എം ഇ സംരംഭങ്ങൾക്ക് കൂടി വലിയ മുന്നേറ്റം കാഴ്ച വയ്ക്കാനുള്ള അവസരം ഒരുക്കുകയാണ്.

നിലവിൽ ലഭിച്ചിരിക്കുന്ന ഓർഡർ 2026 അവസാനത്തോടെ പൂർത്തിയാക്കാനാകുമെന്നാണ് കൊച്ചിൻ ഷിപ്യാർഡ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. ജനുവരിയിൽ യൂറോപ്പിൽ നിന്നുതന്നെ ഹൈബ്രിഡ് സർവീസ് ഓപ്പറേഷൻ വെസൽ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യാനും നിർമിക്കാനുമായുള്ള 500 കോടിയുടെ കരാറും കൊച്ചി കപ്പൽശാലയ്ക്ക് ലഭിച്ചിരുന്നു. ഇന്ത്യൻ നാവികസേനയുടെ യുദ്ധക്കപ്പൽ അറ്റകുറ്റപ്പണിക്കായി 488.25 കോടിയുടെ കരാറും ഷിപ്യാർഡ് നേടിയിരുന്നു.

2023- 24 വർഷത്തിൽ 2548 ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകൾ കേരളം രാജ്യത്തിന് മാതൃക തീർക്കുന്നു

കേന്ദ്രം നൽകിയ ലക്ഷ്യവും മറികടന്ന് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ മേഖലയിൽ ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ പി.എം.എഫ്.എം.ഇ വഴി മാത്രം 2548 വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾ കേരളത്തിൽ ആരംഭിച്ചു എന്നത് നമ്മുടെ നാട് എത്രവലിയ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റത്തിനാണ് സാക്ഷ്യംവഹിക്കുന്നത് എന്നതിന്റെ ഉദാഹരണമാണ്. പി എം എഫ് എം ഇ സ്കീമിലൂടെ 2023–2024 സാമ്പത്തികവർഷത്തിൽ 2500 യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങാനായിരുന്നു ലക്ഷ്യമിട്ടതെങ്കിൽ 2548 സംരംഭങ്ങൾ കേരളത്തിൽ ആരംഭിക്കാൻ സാധിച്ചു. ഇന്ത്യയിലാകെ കേരളമടക്കം കേവലം മൂന്നു സംസ്ഥാനങ്ങൾക്ക് മാത്രമാണ് കേന്ദ്രം നൽകിയ ലക്ഷ്യം പൂർത്തിയാക്കാൻ സാധിച്ചത്. ഇതോടെ, രാജ്യത്ത് സൂക്ഷ്മ ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളുടെ റാങ്കിങ്ങിൽ മൂന്നാംസ്ഥാനത്തും കേരളമെത്തി.

കഴിഞ്ഞ രണ്ട് വർഷത്തിനിടെ സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ രണ്ടര ലക്ഷത്തോളം സംരംഭങ്ങളാരംഭിച്ചിട്ടുള്ള കേരളത്തിൽ എല്ലാ മേഖലയിലും വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റം സാധ്യമാകുകയാണെന്നതിന്റെ ഏറ്റവും ഒടുവിലത്തെ ഉദാഹരണമാണിപ്പോൾ വന്നിരിക്കുന്ന കണക്കുകൾ. ഇതിനൊപ്പം തന്നെ നൂതന സാങ്കേതിക മേഖലയിൽ കടന്നുവന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന നിക്ഷേപങ്ങളും നമ്മുടെ കേരളത്തെ രാജ്യത്തെ തന്നെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട വ്യാവസായിക ലക്ഷ്യസ്ഥാനമാക്കി ഉയർത്തുകയാണ്.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ വളർച്ചക്കും വികസനത്തിനും ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത് സംരംഭകരാണ്. സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയും വിജയകരമായി നടത്തിക്കൊണ്ടു പോവുകയും ചെയ്യാൻ മികച്ച ആസൂത്രണവും നടപ്പിലാക്കലുകളും വേണം. ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ മുതൽ വൻകിട സ്ഥാപനങ്ങൾ വരെ വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു പോകുവാൻ സംരംഭകർ തങ്ങളുടെ ചുമതലകൾ കൃത്യമായി നിർവഹിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സംരംഭകരുടെ പ്രധാന ചുമതലകൾ വ്യക്തമാക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

1. ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുക

ഒരു സംരംഭകന്റെ പ്രാഥമിക ചുമതല ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുക എന്നുള്ളതാണ്. വിപണി ലഭിക്കാൻ സാധ്യതയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയാൽ മാത്രമേ തുടർന്നുള്ള സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് അർത്ഥമുള്ളൂ. ഒരു സംരംഭം ലാഭകരമായി ദീർഘകാലം മുന്നോട്ട് പോകുന്നതിന് വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള/ആവശ്യമുണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ/സേവനങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കുകയും, അവ നൽകാനുള്ള നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുകയും വേണം. വിപണി സാധ്യത കണ്ടെത്താൻ പല മാർഗങ്ങളുണ്ട്. വിപണിയുടെ സർവ്വേ നടത്തുക, വിദഗ്ധരുമായി

ചർച്ച നടത്തുക, മറ്റു വിപണികളിലെ വിൽപ്പന നിരക്ക് പഠിക്കുക തുടങ്ങിയ പരമ്പരാഗത മാർഗ്ഗങ്ങൾ മുതൽ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യകൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള മാർഗങ്ങൾ വരെ ഇതിനായി അവലംബിക്കാവുന്നതാണ്. സോഷ്യൽ മീഡിയ, വാട്സപ്പ് പോലുള്ള മെസ്സേജിങ് ആപ്പുകൾ മുതൽ ഗൂഗിൾ പോലുള്ള സെർച്ച് എഞ്ചിനുകളുടെ സെർച്ച് വിവരങ്ങൾ വരെ വിപണിയുടെ ആവശ്യങ്ങളും, മാറ്റങ്ങളും മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കും. ആധുനിക വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സഹായത്താൽ ലോകത്തെമ്പാടുമുള്ള വിപണിയുടെ സ്വഭാവം മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയും. ഈ കോമേഴ്സിന്റെ സാധ്യതകൾ വളരെ വിദൂരത്തുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾക്കും വിൽപ്പന നടത്താനുള്ള അവസരങ്ങൾ നൽകുന്നുണ്ട്.

2. സംരംഭത്തിന്റെ ആസൂത്രണവും സ്വരുപിക്കലും

വിപണിയുടെ സാധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ നൽകാനുള്ള നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. ഒറ്റക്കോ, പങ്കാളിത്തത്തോടെയോ, കമ്പനി രൂപത്തിലോ സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്.

വിപണിയുടെ സാധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ നൽകാനുള്ള നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്.

വിവിധ തരത്തിലുള്ള സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അവയുടെതായ ഗുണദോഷ വശങ്ങൾ ഉണ്ട്. അവ മനസ്സിലാക്കി സാഹചര്യത്തിനനുസൃതമായ മികച്ച സ്ഥാപന മാതൃക തെരഞ്ഞെടുക്കണം. തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രത്യേകത അനുസരിച്ച് അത് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങളിലും വ്യത്യാസമുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു കമ്പനിയാണ് രൂപീകരിക്കുന്നതെങ്കിൽ, കമ്പനി രജിസ്ട്രാറിന്റെ കീഴിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യണം. അതിനായി കമ്പനിനിയമം 2013 പ്രകാരമുള്ള നിബന്ധനകൾ പാലിച്ചിരിക്കണം. സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും

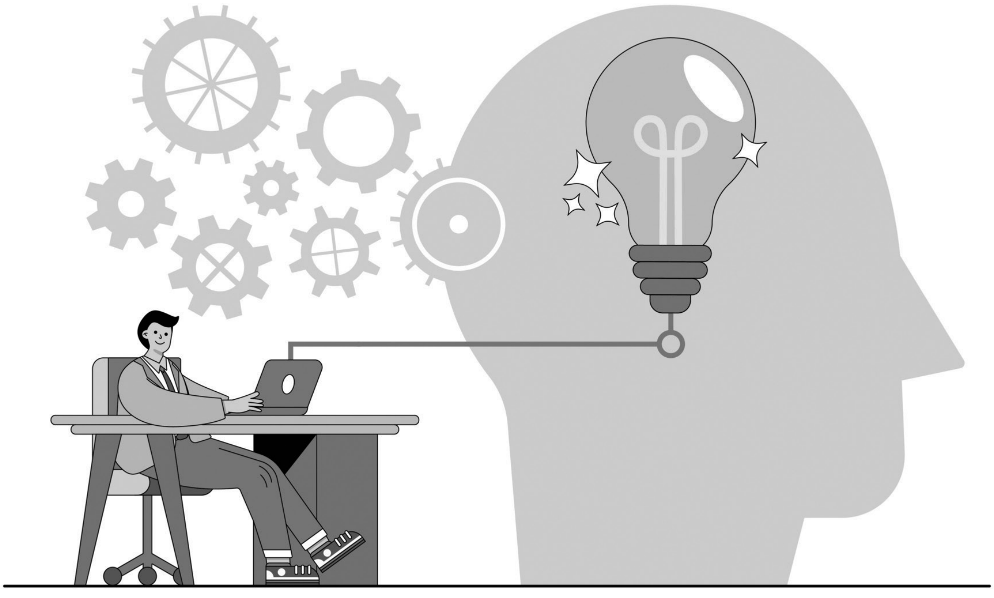
വിപണനം നടത്തുന്ന മാതൃകയും തങ്ങൾക്കുള്ള മൂലധനവും, മറ്റു വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യതയും അനുസരിച്ച് തീരുമാനിക്കാം.

ആവശ്യമായ വിവിധങ്ങളായുള്ള വിഭവങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയും, അതോടൊപ്പം അവ മികച്ച ആസൂത്രണത്തോടെ സ്വരൂപിക്കാനുള്ള നടപടികളും ഉണ്ടാകണം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, മെഷീനുകൾ, കെട്ടിടം, തൊഴിലാളികൾ, മറ്റ് ജീവനക്കാർ, ഗവൺമെൻറ് അനുമതികൾ, മൂലധനം തുടങ്ങി നിരവധിയായ കാര്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. അവ ഏതൊക്കെ, എത്രമാത്രം, ഏത് രീതിയിൽ ആവശ്യമുണ്ട് എന്ന് കണക്കാക്കി

കെട്ടിടം, മെഷീനുകൾ തുടങ്ങിയ ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങളും, തൊഴിലാളികളെയും ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപാദന/സേവന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്

സ്വരൂപിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. വ്യക്തമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാന രേഖകൾ തയ്യാറാക്കി കഴിഞ്ഞാൽ വൈദ്യുതി, വെള്ളം തുടങ്ങിയവയുടെ പെർമിറ്റുകളും, ഗവൺമെൻറ് തലത്തിലുള്ള മറ്റു അനുമതികളും നേടിയെടുക്കാം. പണം സ്വരൂപിക്കാനുള്ള വഴികൾ കണ്ടെത്തണം. ധനശേഖരണത്തിന് വിവിധങ്ങളായ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഉണ്ട്. ഒരു വ്യക്തി മാത്രം ഉടമയായിട്ടുള്ള സ്ഥാപനത്തിന് മൂലധനവിപണിയിൽനിന്നും, ഓഹരി/കടപ്പത്രം വഴി പണസമാഹരണം നടത്താൻ അനുമതിയില്ല. സ്വന്തമായുള്ള സ്രോതസ്സിൽ നിന്നോ, ബാങ്ക് പോലുള്ള ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നോ മാത്രമേ മൂലധനം സ്വരൂപിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഗവൺമെൻറ് ഗ്രാന്റുകൾ, പ്രത്യേകമൂലധനസഹായങ്ങൾ, ബാങ്ക് ഉൾപ്പെടെയുള്ള ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വായ്പകൾ തുടങ്ങിയവ ഇതിനായി പ്രയോജനപ്പെടുത്താം.

കെട്ടിടം, മെഷീനുകൾ തുടങ്ങിയ ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങളും, തൊഴിലാളികളെയും ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ഉൽപാദന/സേവന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. സമയബന്ധിതമായി ഉൽപാദനം തുടങ്ങേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്. അനാവശ്യമായ കാലതാമസം വിപണിയിൽ മാറ്റങ്ങൾ സംഭവിക്കുവാനും ക്രമേണ വിപണന സാധ്യതകൾ നഷ്ടപ്പെടുത്താനും കാരണമായേക്കും.



സ്ഥാപനത്തിന്റെയും, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെയും പ്രമോഷനും കൂട്ടത്തിൽ സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട തുണ്ട്.

3. നഷ്ട സാധ്യതകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യൽ

ഏതൊരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനവും നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളികളിൽ ഒന്നാണ് നഷ്ട സാധ്യതകൾ. ഓരോ സംരംഭകന്റെയും തീരുമാനങ്ങളും നടപടികളും നിലവിലെ സാഹചര്യങ്ങളും, അറിവും അനുസരിച്ചും, ഭാവിയെക്കുറിച്ചുള്ള കണക്കുകൂട്ടലുകൾ അടിസ്ഥാനമാക്കിയിട്ടുള്ളതും ആണ്. എന്നാൽ ഭാവിയിൽ സാഹചര്യങ്ങളും മറ്റു ഘടകങ്ങളും മാറുമ്പോൾ ഇന്ന് എടുത്ത തീരുമാനങ്ങൾ ഒരുപക്ഷേ അർത്ഥശൂന്യമാകും. ലാഭം നേടാനാവാതെ വരികയോ, ലാഭത്തിനു പകരം നഷ്ടം സംഭവിക്കുകയോ ചെയ്യാം. അതുപോലെ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലെ മാറ്റങ്ങൾ നേരത്തെ വാങ്ങി വെച്ച മെഷീനുകൾ ഉപയോഗ ശൂന്യമാകാനും കാരണമായേക്കാം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇഷ്ടങ്ങളിലും, താൽപര്യങ്ങളിലും ഉള്ള മാറ്റങ്ങൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയെ ബാധിച്ചേക്കാം. ഇതെല്ലാം വിവിധ തരത്തിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾക്കാണ് വഴിയൊരുക്കുക. ഇത്തരത്തിലുള്ള ഓരോ നഷ്ട സാധ്യതയും പ്രതീക്ഷിക്കേണ്ടതാണ്. അവയെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ബദൽ പ്ലാനുകൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയും, അവ യഥാർത്ഥത്തിൽ സംഭവിച്ചാൽ നഷ്ടം ഇല്ലാതാക്കുകയോ, കുറക്കാനുള്ള നടപടികൾ കൈക്കൊള്ളുകയും ചെയ്യേണ്ടത് സംരംഭകന്റെ ചുമതലയാണ്. നഷ്ടസാധ്യതകൾ നേരിടുവാൻ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ എടുക്കൽ, അവധി വ്യാപാര വിപണിയിൽ കരാറുകളിൽ ഏർപ്പെടൽ തുടങ്ങിയ നിരവധി വഴികൾ ഉണ്ട്. (അവധി വ്യാപാര വിപണിയെകുറിച്ചുള്ള വിശദമായ ലേഖനം പിന്നീടുള്ള ലക്കങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നതാണ്.)

4. നവീനതകൾ വളർത്തിയെടുക്കൽ

ഏതൊരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിലും വിൽപ്പന കണ്ടെത്താനും വിപണിയിലെ നേട്ടങ്ങൾ നിലനിർത്താനും നവീനതകൾ കണ്ടെത്തുകയും അവ നിരന്തരമായി നടപ്പിലാക്കി കൊണ്ടിരിക്കുകയും വേണം. സംരംഭകൻ ഇക്കാര്യത്തിൽ പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ കാണിക്കേണ്ടതുണ്ട്. നവീനതകൾ പലതരത്തിലും വളർത്തിക്കൊണ്ടു വരാം. നവീനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ, നവീന ഉപയോഗങ്ങൾ നവീന മാർഗ്ഗങ്ങൾ തുടങ്ങി സാധ്യതകളുടെ വലിയലോകമാണ് സംരംഭകന് ലഭിക്കുന്നത്. ഇതിനായി സ്വന്തം നിലയിൽ ഗവേഷണം നടത്തുകയോ മറ്റു

ഏജൻസികളുടെ ഗവേഷണ ഫലങ്ങൾ വിനിയോഗി ക്കുകയോ ചെയ്യാം.

5. ദൈനംദിന കാര്യങ്ങൾ കൈകാര്യംചെയ്യൽ

മികച്ച തുടക്കം നേടുന്നത് പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ് സംരംഭം വിജയകരമായി നടത്തിക്കൊണ്ടു പോവുകയും ചെയ്യുക എന്നത്. മൂലധനം, തൊഴിലാളികൾ, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ തുടങ്ങി നിരവധിയായ വിഭവങ്ങളാണ് ഒരു സംരംഭകൻ സ്വരൂപിച്ച് വെക്കുന്നത്. അതിനാൽ അവ നിരന്തരമായി, ഫലപ്രദമായി കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടത് സംരംഭകന്റെ ചുമതലയാണ്. സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങളിൽ കൃത്യമായ കണക്കും, ദുർവിനിയോഗം തടയാൻ ആവശ്യമായ നിയന്ത്രണങ്ങളും ഉണ്ടാകണം. മൂലധനത്തിന്റെ കൃത്യമായ വിനിയോഗമാണ് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയം നിർണയിക്കുന്നത്. (ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ശരിയായ ധനവിനിയോഗം നടത്തുന്നതിനുള്ള വിവിധ മാർഗങ്ങളും രീതികളും തുടർന്നുള്ള ലേഖനങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തുന്നതാണ്).

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ശരിയായ അളവിൽ, ശരിയായ വിലയിൽ, ശരിയായ ഗുണമേന്മയിൽ വാങ്ങുന്നു എന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തണം. അവ നിരന്തരം, ആവശ്യമായ സമയത്ത് ലഭിക്കുന്നുണ്ട് എന്നുംഉറപ്പു വരുത്തണം. വിപണിയിലേക്ക് സമയബന്ധിതമായി ചരക്കെത്തിക്കുകയും അവയുടെ വിൽപന ഉറപ്പുവരുത്തുകയും വേണം. അതുപോലെ പ്രധാന മാണ് തൊഴിലാളികളെയും, മറ്റു ജീവനക്കാരെയും ഫലപ്രദമായി സംരംഭത്തിന് പ്രയോജ നപ്പെടുത്തുന്നത്. മികച്ച തൊഴിലാളികളാണ് ഏതൊരു സ്ഥാപനത്തിന്റെയും ലക്ഷ്യങ്ങളെ പൂർത്തിയാക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ഒരു പ്രധാന ഘടകം. അതിനായി അവരെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുകയും, അതേ സമയം മികച്ച ഫലങ്ങൾ ലഭിക്കുന്ന രീതിയിൽ അവരെ നയിക്കുകയും വേണം. ഒരു സംരംഭകന്റെ നേതൃപാടവം പ്രദർശിപ്പിക്കേണ്ട മേഖലയാണ് ഇത്. ഉൽപാദന പ്രക്രിയകളും, വിപണനവും കൃത്യമായി കൈകാര്യം ചെയ്യൽ വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഉൽപാദനത്തിലെ കാലതാമസവും വീഴ്ചകളും വിപണനസാധ്യതകളെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കും. അതുപോലെ ആവശ്യമായ പ്രചാരണ പരിപാടികൾ ആസൂത്രണം ചെയ്തു നടപ്പാക്കലും പ്രധാനമാണ്. വിൽപനയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ വിവരശേഖരണം നടത്തു കയും, വിലയിരുത്തുകയും വേണം. അതിനായി ശാസ്ത്രീയ മാർഗങ്ങൾ അവലംബിക്കണം. എല്ലാ ഇടപാടുകളുടെയും കൃത്യമായ കണക്കുകൾ സൂക്ഷിക്കുകയും അവ വിശദമായ വിലയിരുത്തലു കൾക്ക് വിധേയമാക്കുകയും വേണം. സ്ഥാപനത്തിൽ മോഷണം, തട്ടിപ്പുകൾ തുടങ്ങിയവ ഇല്ലാതാക്കാ നുള്ള നിയന്ത്രണങ്ങൾ കൊണ്ടു വരണം.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ശേഖരിക്കുന്നത് മുതൽ അന്തിമ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവിന് എത്തിക്കുന്നത് വരെയുള്ള പ്രക്രിയ സമഗ്രവും എന്നാൽ സൂക്ഷ്മവുമായി പഠിച്ച് ആവശ്യമായ മുൻകരുതലുകൾ എടുക്കണം

6. ബന്ധങ്ങളും സൗഹൃദങ്ങളും നിലനിർത്തൽ

ഏതൊരു സംരംഭത്തിന്റെയും വിജയത്തിന്റെ മറ്റൊരു പ്രധാന ശക്തിയാണ് സംരംഭകന്റെ ബന്ധങ്ങളും സൗഹൃദങ്ങളും. ഓരോ സ്ഥാപനത്തി ന്റെയും അകത്തും പുറത്തുമായി നിരവധി വ്യക്തി കളും കൂട്ടായ്മകളും അതിനെ സ്വാധീനിക്കുന്നുണ്ട്. വിതരണക്കാർ, ധനകാര്യസ്ഥാപനങ്ങൾ, വിൽപ്പനക്കാർ, ചരക്ക് നീക്കുന്ന ഏജൻസികൾ, വിപണി പ്രമോട്ട് ചെയ്യുന്നവർ തുടങ്ങി സ്ഥാപന ത്തിന്റെ വിജയത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന വലിയൊരു ഗ്രൂപ്പ് ആളുകൾ തന്നെയുണ്ട്. അതുപോലെ, വിവിധ സർക്കാർ വകുപ്പുകളിലെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ,

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ശരിയായ അളവിൽ, ശരിയായ വിലയിൽ, ശരിയായ ഗുണമേന്മയിൽ വാങ്ങുന്നു എന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തണം. അവ നിരന്തരം, ആവശ്യമായ സമയത്ത് ലഭിക്കുന്നുണ്ട് എന്നും ഉറപ്പു വരുത്തണം.

ചുറ്റുപാടുമുള്ള പ്രദേശവാസികൾ തുടങ്ങിയ നിരവധിയായ വ്യക്തികളുമായും സ്ഥാപനങ്ങളുമായും സംരംഭകൻ നിരന്തരമായി ഇടപെടേണ്ടതുണ്ട്. പുതിയ വിപണന സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനും, സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിനും മികച്ച സൗഹൃദങ്ങൾ ഏറെ സഹായിക്കും. ഈ മേഖലയിലെ സംഘടനകളും സംരംഭകത്വ വളർച്ചയിൽ വലിയ സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്നുണ്ട്. വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളുടെ പൊതുവായ പ്രശ്നങ്ങൾ പരസ്പരം സംസാരിച്ചു പരിഹരിക്കാനും അവയെ ഒറ്റക്കെട്ടായി നേരിട്ടു കൊണ്ട് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടു പോകാനും സംരംഭകരുടെ സംഘടനകൾക്ക് സാധിക്കും. അതിനായി സൗഹൃദങ്ങൾ മികച്ച രീതിയിൽ, തന്ത്രപരമായി വളർത്തുകയും നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യണം. അത് ദീർഘകാലത്തിൽ ബിസിനസ് വിജയങ്ങൾ നേടാൻ ഏറെ സഹായിക്കും.

സംരംഭകന്റെ ചുമതലകൾ ഓരോ സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്വഭാവം വലിപ്പം മറ്റു പ്രത്യേകതകൾ അനുസരിച്ച് ഏറിയും കുറഞ്ഞുമുണ്ടാകുമെങ്കിലും അടിസ്ഥാനപരമായി അവ സമാനമാണ്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ വലിപ്പം കൂടുന്നതിനനുസരിച്ച് അത്തരം ചുമതലകൾ നിർവ്വഹിക്കാൻ ആൾബലവും കൂടുന്നു. എങ്കിലും ആത്യന്തികമായി എല്ലാ കാര്യങ്ങളും കൃത്യമായി നടക്കുന്നു എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടത് സംരംഭകന്റെ മാത്രം ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

ചുരുക്കത്തിൽ സംരംഭകന്റെ ചുമതലകൾ വിശാലവും അതേസമയം ലക്ഷ്യാധിഷ്ഠിതവുമാണ്. വിശാലമായ മുന്നൊരുക്കങ്ങളും നിക്ഷേപവും നടത്തുന്നതുപോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ് അവയെ കാര്യക്ഷമമായി ദീർഘകാലയളവിൽ നയിച്ചു മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോവുക എന്നത്. ഏതൊരു വിഭവത്തിന്റെയും മികച്ച വിനിയോഗം നടത്തേണ്ടത് വളരെ പ്രധാനമാണ്. സംരംഭകന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒരു സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ മുന്നേറ്റത്തെ തന്നെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകം ആയതിനാൽ തന്റെ ചുമതലകളിൽ സംരംഭകൻ വളരെയേറെ ശുഷ്കാന്തി കാണിക്കേണ്ടതുണ്ട്

മഞ്ചേശ്വരം,ജി.പി.എം ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ
പ്രൊഫസറും വാണിജ്യവിഭാഗം മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ

ഡോ. സുധീർ ബാബു

വിപണിയിൽ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷൻ ചെയ്യുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ

ഒരു പെൺകുട്ടി അവളുടെ അമ്മയോട് പരാതി പറയുകയാണ്. “അമ്മേ നോക്കൂ, എന്റെ മുടി മുഴുവൻ കൊഴിഞ്ഞു പോകുകയാണ്. മുടിക്ക് ആരോഗ്യമില്ല. എനിക്ക് സങ്കടം വരുന്നു.” അമ്മ സ്നേഹത്തോടെ അവളുടെ മുടിയിൽ തഴുകുന്നു. പിന്നീട് അവളുടെ കയ്യിലേക്ക് ഒരു ബോട്ടിൽ എണ്ണ നൽകുന്നു. ഒരു ബ്രാൻഡിന്റെ ഹെയർ ഓയിലാണത്. അത് നൽകിയ ശേഷം അമ്മ അവളോട് പറയുന്നു “ഇത് പുരട്ടി കുളിക്കൂ. പ്രത്യേക ആയുർവേദിക് മൂലികകൾ അടങ്ങിയ എണ്ണയാണിത്. ഇത് മുടികൊഴിച്ചിൽ തടയും കൂടാതെ മുടി തഴച്ചു വളരുകയും ചെയ്യും.” പെൺകുട്ടി എണ്ണ മുടിയിൽ പുരട്ടി കുളിക്കുന്നു. അവളുടെ മുടിയതാ വളരുകയും കാറ്റിൽ പാറിക്കളിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അമ്മയും മകളും ആഹ്ലാദത്തോടെ ചിരിക്കുന്നു.

ഈ പരസ്യം കാണുന്ന നിങ്ങളോട് ഇനിയൊന്നും പറഞ്ഞു തരേണ്ട ആവശ്യമേയില്ല. ആ ഹെയർ ഓയിൽ ബ്രാൻഡ് നിങ്ങളുടെ മനസ്സിൽ ഇടം പിടിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ആ ഉൽപ്പന്നവും അതിന്റെ പ്രത്യേകതയും നിങ്ങളുടെ തലച്ചോർ സ്റ്റോർ ചെയ്തു കഴിഞ്ഞു. ഇനി ഹെയർ ഓയിലിനെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കുമ്പോൾ തന്നെ അറിയാതെ ആ ബ്രാൻഡ് നാമം നിങ്ങളുടെ നാവിൻ തുമ്പിലേക്ക് എത്തിച്ചേരും.

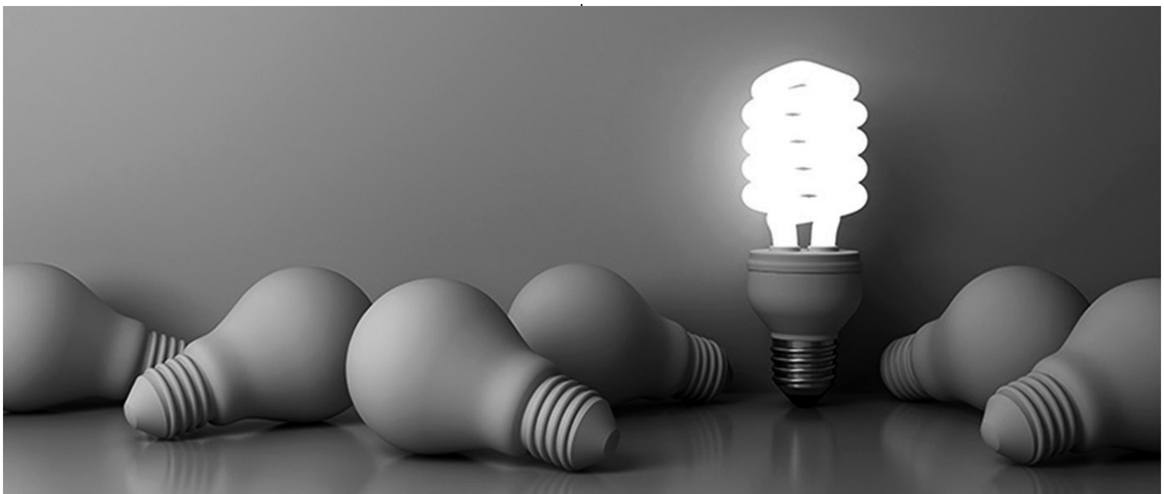
ആ ബ്രാൻഡിന്റെ നിർമ്മാതാക്കൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെ മാർക്കറ്റിൽ ശരിയായ തരത്തിൽ പ്ലേസ് ചെയ്തു കഴിഞ്ഞു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ശക്തമായ ഇമേജ് വരച്ചു ചേർക്കാൻ അവർക്ക് സാധിച്ചിരിക്കുന്നു. മാർക്കറ്റിൽ ഉലപ്പന്നത്തെ കൃത്യമായി പൊസിഷൻ ചെയ്യുന്ന ജോലി അവർ വിജയകരമായി നിർവഹിച്ചിരിക്കുന്നു.

ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗ്

ആശയക്കുഴപ്പം കൂടാതെ ബ്രാൻഡിനെ വിപണിയിൽ പൊസിഷൻ ചെയ്യുക ശ്രമകരമായ ദൗത്യമാണ്. നാം ആദ്യം കണ്ട പരസ്യം നോക്കൂ. അതിൽ "ഈ ഹെയർ ഓയിൽ നിങ്ങളുടെ മുടി വളർത്തും, ഇതാണ് ഇന്ന് വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്ന ഏറ്റവും മികച്ച ഹെയർ ഓയിൽ" എന്ന് ഒരാൾ പറയുകയാണെങ്കിൽ കാണുന്നവരിൽ ആ വാക്കുകൾ വലിയ ചലനമൊന്നും ഉണർത്തില്ല. ആ ബ്രാൻഡ് നാമം പോലും ഓർക്കില്ല. എന്നാൽ മകളുടെ ഉൽക്കണ്ഠയും വിഷമവും അമ്മയുടെ വാത്സല്യവും ഒത്തുചേരുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവ് വൈകാരികമായി ആ ബ്രാൻഡിലേക്ക് ആകർഷിക്കപ്പെടുന്നു. കെമിക്കലുകൾ ഇല്ലാത്ത ആയുർവേദ മൂലികകൾ മാത്രം അടങ്ങിയ ഹെയർ ഓയിൽ എന്നുകൂടി കൂട്ടിച്ചേർക്കുമ്പോൾ ബ്രാൻഡിന്റെ വിശ്വാസ്യത ഉയരുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ ബ്രാൻഡ് ഇടം നേടുന്നു.

അതായത് ഒരു ഉൽപ്പന്നം കയ്യിലുണ്ടായാൽ മാത്രം പോരാ അത് വിപണിയിൽ എങ്ങിനെ പൊസിഷൻ ചെയ്യണം എന്നു കൂടി സംരംഭകൻ അറിഞ്ഞിരിക്കണം. ഉപഭോക്താവ് എന്റെ ഉല്പ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് എന്താണ് മനസ്സിലാക്കേണ്ടത്? അവരുടെ മനസ്സിൽ എന്ത് ഇമേജാണ് ഞാൻ സൃഷ്ടിക്കേണ്ടത്? ഇത് ചിന്തിച്ചു തുടങ്ങുമ്പോൾ സംരംഭകൻ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗിന്റെ വഴിയിലൂടെ സഞ്ചരിച്ചു തുടങ്ങുന്നു. ഉൽപ്പന്നം തെറ്റായ രീതിയിലാണ് വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിക്കപ്പെടുന്നതെങ്കിൽ അത് അപകടകരവും പരാജയപ്പെടുവാനുള്ള സാധ്യത കൂടുതലുമാണ്.

ഉപഭോക്താക്കൾക്കുള്ളിൽ ബ്രാൻഡിനെക്കുറിച്ചുള്ള ഒരു കാഴ്ചപ്പാട് സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് പൊസിഷനിംഗ് ചെയ്യുന്നത്. വിപണിയിൽ നിങ്ങൾ ഒറ്റയ്ക്കല്ല. എതിരാളികളും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ പ്ലേസ് ചെയ്യുന്നുണ്ട്. അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കാൾ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മികച്ചതാകുന്നതെങ്ങിനെ? ഇത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മനസ്സിലാകേണ്ടതുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിവർത്തിക്കുന്ന, മറ്റുള്ളവയിൽ



നിന്നും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കുന്ന ഒന്നാണ് നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നമെന്ന് അവർ തിരിച്ചറിഞ്ഞാൽ മാത്രമേ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗ് വിജയിക്കുകയുള്ളൂ.

യൂണിക് സെല്ലിംഗ് പ്രൊപ്പോസിഷന്

(Unique Selling Proposition - USP)

നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അനന്യമായ പ്രത്യേകത എന്താണ്? അതിനെ എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കാൾ മികച്ചതാക്കുന്ന വിഭിന്നത്വം (Differentiation) എന്താണ്? ഈ പ്രത്യേകതയെ നമുക്ക് യൂണിക് സെല്ലിംഗ് പ്രൊപ്പോസിഷനെന്ന് വിളിക്കാം. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെ എതിരാളികളുടെ ഉലപ്പന്നത്തെക്കാൾ മികച്ചതാക്കുന്ന ഈ വിഭിന്നത്വം യാതൊരു ആശയക്കുഴപ്പവുമില്ലാതെ, തെളിമയോടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ബ്രെയിനിൽ കയറ്റിവിടുകയാണ് സംരംഭകന്റെ വിപണിയിലെ ആദ്യ കടമ്പ.

സെൻസൊഡൈൻ ടൂത്ത്പേസ്റ്റ് തങ്ങളെ പൊസിഷൻ ചെയ്തിരിക്കുന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുക. കോൾഗേറ്റ്, ക്ലോസപ്പ് മുതലായ ടൂത്ത്പേസ്റ്റുകൾ പൊസിഷൻ ചെയ്ത പോലെയല്ല അവർ തങ്ങളെ അവതരിപ്പിച്ചത്. പല്ലുകളെ ആഴത്തിൽ വൃത്തിയാക്കി പല്ലു പുളിപ്പിൽ നിന്നും വേദനയിൽ നിന്നും മുക്തമാക്കുന്ന അനന്യമായ ഒരു ടൂത്ത്പേസ്റ്റാണ് തങ്ങളുടേതെന്ന് അവർ അവകാശപ്പെടുന്നു. ഇത് അവരുടെ ഉൽപ്പന്നത്തെ എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ നിന്നും വിഭിന്നമാക്കുന്നു. ഉപ ഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിലേക്ക് ഈ സന്ദേശം കുത്തിവക്കുവാൻ അവർക്ക് സാധിക്കുന്നു.

തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അനന്യമായ ഈ പ്രത്യേകതയെ നിർവചിക്കുകയാണ് സംരംഭകൻ ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത്. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഏറ്റവും ഗുണപ്രദമായ, തന്റെ ബ്രാൻഡിനെ വ്യത്യസ്ത മാക്കുന്ന യുഎസ്പി കണ്ടെത്തുന്നതോടെ ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗിന്റെ ആദ്യ പടവുകൾ സംരംഭകൻ കയറിത്തുടങ്ങുന്നു.

ചെറുകിട വ്യവസായങ്ങൾക്കും പൊസിഷനിംഗ് സാധ്യമാകും

വലിയ ബ്രാൻഡുകൾക്ക് മാത്രമല്ല ചെറുകിട വ്യവസായികൾക്കും തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ വിപ ണിയിൽ ഭംഗിയായി പൊസിഷൻ ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. പണം ധാരാളമുണ്ടായാലെ ഇത്തരം കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ എന്നത് തീർത്തും തെറ്റിധാരണയാണ്. സർഗ്ഗാത്മകമായി ചിന്തിക്കുന്ന ഏതൊരു സംരംഭകനും തന്റെ ബ്രാൻഡിനെ/ഉൽപ്പന്നത്തെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിലേക്കെത്തിക്കാം. ക്ഷമയോടെയുള്ള നിരന്തര മായ പരിശ്രമം ഇതിനാവശ്യമാണ്.

കേരളത്തിലെ പല മികച്ച ബ്രാൻഡുകളേയും നോക്കുക. തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ വിപ ണിയിൽ ബുദ്ധിപരമായി പ്ലേസ് ചെയ്ത് ഉയര ങ്ങളിലെത്തിയവരാണവർ. കുടുംബശ്രീയുടെ കീഴിലുള്ള ധാരാളം വനിതാ സംരംഭകർക്ക് തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ വിപണിയിൽ മനോഹരമായി പൊസിഷൻ ചെയ്യാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. അമുൽ പോലുള്ള ഒരു സഹകരണ പ്രസ്ഥാനം ലോകം മുഴുവൻ അറിയപ്പെടുന്ന ഒരു ബ്രാൻഡായി മാറിയത് പൊസിഷനിംഗിലെ മികവു കൊണ്ടു കൂടിയാണ്. ബ്രാൻഡ് പൊസി ഷനിംഗ് ഒരു ബാലികേറാമലയല്ലെന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയാണ് സംരംഭകൻ ആദ്യം ചെയ്യേണ്ടത്. അതുപോലെ തന്നെ

മാർക്കറ്റിംഗ് നിരന്തരമായ ഒരു പ്രക്രിയയാണെന്നും സൂക്ഷ്മതയോടെ പ്ലാൻ ചെയ്യേണ്ടതാണെന്നും സംരംഭകർ തിരിച്ചറിയണം.

ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗിനായി തയ്യാറെടുക്കാം

നല്ല ഗൃഹപാഠത്തിനും തയ്യാറെടുപ്പിനും ശേഷമായിരിക്കണം വിപണിയിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നം അവതരിപ്പിക്കേണ്ടത്. തന്റെ ഉൽപ്പന്നം എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ കൂട്ടത്തിൽ നിന്നും വേറിട്ട് നിൽക്കണമെന്ന കാഴ്ചപ്പാടോടെയാവണം മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്തുവാൻ. ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ബ്രാൻഡ് വിപണിയിൽ പൊസിഷൻ ചെയ്യുവാൻ താഴെ പറയുന്നകാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാം.

യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളെ മനസ്സിലാക്കുക

നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം ആർക്കാണ് ആവശ്യമുള്ളതെന്ന് സംശയമില്ലാതെ മനസ്സിലാക്കുക. പലപ്പോഴും ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ പരാജയപ്പെടുന്നതിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട കാരണം ഉപഭോക്താക്കളെ ടാർഗറ്റ് ചെയ്യുന്നതിൽ സംഭവിക്കുന്ന പിഴവാണ്. നിങ്ങൾ പ്രൊമോഷനു വേണ്ടി ഡിജിറ്റൽ മീഡിയയെ ഉപയോഗിക്കുകയാണെന്ന് വിചാരിക്കുക. ഉപഭോക്താവിനെ കൃത്യമായി നിർവചിക്കാൻ സാധിച്ചാൽ പണം പാഴാവാതെ യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കൾക്കിടയിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നം അതിവേഗത്തിൽ എത്തിക്കുവാൻ നിങ്ങൾക്ക് സാധ്യമാകും.

സൗന്ദര്യ വർദ്ധക വസ്തുക്കളാണ് (cosmetics) ഉല്പ്പന്നങ്ങളെങ്കിൽ നിങ്ങൾ ടാർഗറ്റ് ചെയ്യേണ്ടത് ടീനേജ്, യൂത്ത് പ്രായത്തിലുള്ള വ്യക്തികളെയാണ്. അതായത് ഒരു പ്രത്യേക പ്രായത്തിന് മുകളിലുള്ളവരെ നിങ്ങൾക്ക് ടാർഗറ്റ് ഗ്രൂപ്പിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കുവാൻ സാധിക്കും. ടാർഗറ്റ് ഓഡിയൻസിനെ നിർവചിക്കുന്നതിലൂടെ അനാവശ്യ ചെലവുകൾ നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയും. ഉൽപ്പന്നത്തെ ആർക്കു മുന്നിൽ, എങ്ങിനെ പൊസിഷൻ ചെയ്യണമെന്നതിൽ വ്യക്തമായ ധാരണ ഉടലെടുക്കുകയും ചെയ്യും.

എതിരാളികളെ പഠിക്കുക

വിപണിയിലേക്ക് ചാടിയിറങ്ങും മുമ്പ് ആരോടാണ് കളിക്കാൻ പോകുന്നതെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കണം. എതിരാളികളുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ച് ആഴത്തിൽ പഠിക്കുക. അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ പൊസിഷൻ ചെയ്തിരിക്കുന്ന രീതികൾ മനസ്സിലാക്കുക. വിപണിയിലെ നിങ്ങളുടെ അവസരങ്ങളെക്കുറിച്ച് ധാരണ ലഭിക്കുവാൻ ഇതുവഴി സാധിക്കും.

ബ്രാൻഡിന്റെ വ്യക്തിത്വവും മൂല്യവും നിർവചിക്കുക

നിങ്ങളുടെ ടാർഗറ്റ് ഓഡിയൻസുമായി സമരസപ്പെടും വിധം ബ്രാനഡിന്റെ വ്യക്തിത്വവും മൂല്യവും ചിട്ടപ്പെടുത്തുക. കരുത്തരായ എതിരാളികളുള്ള സോപ്പ് വിപണിയിൽ മെഡിമിക്സ് ആയുർവേദ സോപ്പ് തങ്ങളെ പൊസിഷൻ ചെയ്തിരിക്കുന്നത് ശ്രദ്ധിക്കുക. പാരമ്പര്യത്തിൽ വേരുകളൂന്നിയ മൂല്യവത്തായ ഒരു വ്യക്തിത്വം സൃഷ്ടിക്കുവാൻ മെഡിമിക്സിന് കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. അതിഷ്ടപ്പെടുന്ന കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ വലിയൊരു വ്യൂഹം ആ ഉൽപ്പന്നം സ്ഥിരമായി ഉപയോഗിക്കുന്നു.

ഒരേ ശബ്ദത്തിൽ സംസാരിക്കുക

ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് എവിടെയൊക്കെ പറയുന്നുണ്ടോ അവിടെയൊക്കെ ഒരേ പോലെ വിവരങ്ങൾ കൈമാറുക. ടെലിവിഷൻ, പത്രം, റേഡിയോ, ഡിജിറ്റൽ മീഡിയ തുടങ്ങിയ സംവിധാനങ്ങളിലൊക്കെ ഉൽപ്പന്നം ഒരേ രീതിയിൽ തന്നെ പൊസിഷൻ ചെയ്യുക. നിരന്തരമായി ഇത് കാണുകയും കേൾക്കുകയും വായിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ ഉലപ്പന്നത്തിന്റെ ഒരേപോലുള്ള ചിത്രം ഉടലെടുക്കണം.

ഉപഭോക്താക്കളുമായി വൈകാരിക ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുക

വിവാഹത്തെ ആഘോഷമാക്കി മാറ്റുന്ന മലബാർ ഗോൾഡിന്റേയും കല്യാൺ സിൽക്സിന്റേയുമൊക്കെ പരസ്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടില്ലേ. ഉപഭോക്താക്കളുമായി ഒരു വൈകാരിക ബന്ധം തുന്നിച്ചേർക്കാൻ ഇത്തരം വിവാഹ സംസ്കാരത്തെ അവർ ഉപയോഗിക്കുന്നു. വീട്ടിലെ ഊണ് എന്ന് ഹോട്ടലിനു പുറത്തെ ബോർഡിൽ കാണുമ്പോൾ തോന്നുന്ന ഒരു ഗൃഹാതുരത്വം പോലും ഇതിന് ഉദാഹരണമാണ്.

ഇത്രയും കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കുകയും നടപ്പിലാക്കുകയും ചെയ്താൽ വിപണിയിലേക്ക് ഉൽപന്നത്തെ മികച്ച രീതിയിൽ പൊസിഷൻ ചെയ്യാൻ ചെറുകിടക്കാർക്കും സാധിക്കും.അതിനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പുകൾക്കിടയിൽ ചില കാര്യങ്ങൾ കൂടി ശ്രദ്ധിക്കുക.

- ഉൽപ്പന്നത്തെ പൊസിഷൻ ചെയ്യേണ്ട രീതി തീരുമാനിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ നിങ്ങളെ സഹായിക്കുവാൻ കഴിവുള്ള, നിങ്ങളുടെ ബജറ്റിനിണങ്ങുന്ന നല്ലൊരു ബ്രാൻഡ് ഏജൻസിയെ കണ്ടെത്തുക. അവരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ കൂടി കണക്കിലെടുത്തു വേണം ബ്രാൻഡ് പൊസിഷനിംഗ് തീർച്ചപ്പെടുത്തേണ്ടത്.

- ചുരുങ്ങിയ ചെലവിൽ, ഫലപ്രദമായി നടപ്പിലാക്കുവാൻ സാധിക്കുന്ന ഒരു മാർക്കറ്റിംഗ് പ്ലാനും അതിനനുസരിച്ചുള്ള ബജറ്റും തയ്യാറാക്കുക.
- പരസ്യങ്ങൾക്കായുള്ള മീഡിയകൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാം. എബൗവ് ദ ലൈൻ മാർക്കറ്റിംഗിനായി (Above the Line - ATL) ടെലിവിഷൻ, പ്രിന്റ്, റേഡിയോ എന്നിവയെ ആശ്രയിക്കാം. ബിലൊ ദ ലൈൻ മാർക്കറ്റിംഗിനായി (BTL) ഔട്ട്ഡോർ പബ്ലിസിറ്റി, സ്പോൺസർഷിപ്പ് ഇവന്റുകൾ, സോഷ്യൽ മീഡിയ എന്നിവ തിരഞ്ഞെടുക്കാം.
- ടാർഗറ്റ് ഓഡിയൻസുമായി നേരിട്ട് കണക്ട് ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്ന തരത്തിലാവണം പരസ്യങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്തേണ്ടത്. ചെറുപ്പക്കാരെ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്ന പരസ്യങ്ങളിൽ അവരുമായി പെട്ടെന്ന് കണക്ട് ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്ന വസ്ത്രങ്ങൾ, ശരീരഭാഷ, അവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന സംസാര ഭാഷ, പരിസരം എന്നിവയൊക്കെ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കണം. ഉൽപ്പന്നത്തെ അതീവ ശ്രദ്ധയോടെ വേണം പൊസിഷൻ ചെയ്യാനെന്നർത്ഥം.
- ആധുനിക മാർക്കറ്റിംഗ് സാങ്കേതമായ ഡിജിറ്റൽ മീഡിയയെ പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക. യൂട്യൂബ് വീഡിയോകൾ, ഇൻസ്റ്റഗ്രാം/ ഫേസ്ബുക്ക് റീലുകൾ, ഇൻഫ്ളുവൻസർമാർ എന്നിവയൊക്കെ ചെലവു കുറച്ച് ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്ന പ്രൊമോഷണൽ മാർഗ്ഗങ്ങളാണ്.
- ബ്രാൻഡിന്റെ വിശ്വാസ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും കൂടുതൽ അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുവാനും ടെലിവിഷൻ, പത്രം, മാഗസിനുകൾ, റേഡിയോ തുടങ്ങിയ മാധ്യമങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും. പരസ്യങ്ങൾ മാത്രമല്ല ബ്രാൻഡിനെക്കുറിച്ചുള്ള ലേഖനങ്ങൾ, ഇന്റർവ്യൂ, പ്രൊഫൈൽ റൈറ്റപ്പ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഉപയോഗിക്കാം.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സറിയുന്നവർക്ക് ഉൽപ്പന്നത്തെ കൃത്യമായി വിപണിയിൽ പൊസിഷൻ ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. ആധുനിക മാർക്കറ്റിംഗ് സങ്കേതങ്ങളുടെ ആവിർഭാവത്തോടെ ചെറുകിടക്കാർക്കും തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ മികച്ച രീതിയിൽ പൊസിഷൻ ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്ന സ്ഥിതി സംജാതമായിരിക്കുന്നു. സർഗ്ഗാത്മകമായി ചിന്തിക്കുക, നിങ്ങൾക്കും ഇത് സാധ്യമാകും.

www.kvsurgicals.com

KAY VEE

SURGICAL INSTRUMENTS AND RESEARCH CENTER

GEAR UP SURGEONS POWER UP INDIA

FOR TRADE ENQUIRY-
110/C | CHERAMPATTAKAAVU(PO) | OTTAPALAM | KERALA
+91 854 7933124

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പടവുകൾ

പുതുസംരംഭകർ നിക്ഷേപം നടത്തും മുമ്പ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ

പരാജയപ്പെടാനായി ആരും സംരംഭം തുടങ്ങുന്നില്ല. എന്നാൽ ചിലപ്പോഴൊക്കെ പരാജയത്തിന്റെ കയ്പുനീർ കുടിക്കേണ്ടിവരുന്നു. ഇത് എങ്ങനെ ഒഴിവാക്കാം? സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭ മേഖലയിൽ ധാരാളം അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. സംസ്ഥാനത്തെ ലൈസൻസിംഗ് സമ്പ്രദായം കൂടുതൽ ഉദാരമായിട്ടുണ്ട്. സർക്കാർ സബ്സിഡിയോടു കൂടി വായ്പയും അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് കൈത്താങ്ങ് സഹായവും ലഭിക്കും. സാങ്കേതിക സഹായവും സാമ്പത്തിക സഹായവും ലഭിക്കും. എന്നിരുന്നാലും സംരംഭത്തിലേക്ക് കടക്കും മുമ്പ് പുതു സംരംഭകർ മനസ്സിലാക്കേണ്ട ഏതാനും കാര്യങ്ങളുണ്ട്. ഒരു സംരംഭം തെരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് നന്നായി പഠിച്ച് വിലയിരുത്തി സ്വീകരിക്കേണ്ട ഒന്നാണ്. സംരംഭം തെരഞ്ഞെടുക്കാനും വിജയം ഉറപ്പാക്കാനും പുതു സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യങ്ങൾ ചുവടെ

1) വിൽക്കാവുന്നവ മാത്രം തിരഞ്ഞെടുക്കുക

സംരംഭം നിർമ്മാണമോ സേവനമോ വ്യാപാരമോ ഫാമുകളോ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പോ ബ്രോക്കറേജോ എന്തുമാവട്ടെ വിപണിയെ മുൻകൂട്ടി

കണ്ടു മാത്രമേ നിക്ഷേപം നടത്താവൂ. ഒരു തൊഴിൽ സംരംഭം സംബന്ധിച്ച് പല രീതിയിലുള്ള പരിചയം ഉണ്ടാകാം. ചില സംരംഭങ്ങളോട് മാനസികമായ താൽപര്യവും ഉണ്ടാകാം. എന്നാൽ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതിന്റെ അളവ്കോൽ ഇവ മാത്രമല്ല. പ്രസ്തുത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ളതാണോ എന്നാണ് നോക്കേണ്ടത്. ഉൽപ്പന്നം എത്ര ശ്രേഷ്ഠമായാലും വിപണിക്ക് സ്വീകാര്യമല്ലെങ്കിൽ അതിലേക്ക് കടക്കരുത്. സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നവർക്ക് വലിയതോതിൽ മാർക്കറ്റ് സർവ്വേകൾ നടത്താൻ കഴിയണമെന്നില്ല. ഉൽപ്പന്നം/ സേവനം അത് വാങ്ങുന്നവരും, വിതരണം ചെയ്യുന്നവരും, വിൽക്കുന്നവരും, ഉപയോഗിക്കുന്നവരും മറ്റുമായി പലവട്ടം ചർച്ചകൾ നടത്തിയാൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിപണി സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കാനാവും. വിപണിയിലെ ആവശ്യകതയിൽ നിന്നാവണം സംരംഭം പിറക്കേണ്ടത്.

2) കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപത്തിൽ തുടങ്ങുക

പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ സ്വയം തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആയി തുടങ്ങുമ്പോൾ വലിയ വ്യവസായശാലകളെയും നിക്ഷേപത്തെയും കുറിച്ച് ചിന്തിക്കേണ്ടതില്ല. ചെറുതായി തുടങ്ങുക വലുതായി വളരുക എന്നതാകണം മുദ്രാവാക്യം. ഇതിന് നിരവധി ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ട്.

പുതുസംരംഭങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആയി തുടങ്ങുമ്പോൾ വലിയ വ്യവസായശാലകളെയും നിക്ഷേപത്തെയും കുറിച്ച് ചിന്തിക്കേണ്ടതില്ല.

-> കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപത്തിൽ തുടങ്ങുന്നതിനാൽ സംരംഭകന്റെ മാനസിക സമ്മർദ്ദം കുറവായിരിക്കും

-> ഉൽപാദനത്തിന് അനുസരിച്ച് വിപണി കണ്ടെത്തുക എളുപ്പമാണ്

-> ഏറെ സാങ്കേതികത നിർമ്മാണ വിതരണ പ്രക്രിയകളിൽ ഉണ്ടാവില്ല

-> ക്രെഡിറ്റ് വില്പന നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയും

-> മെച്ചപ്പെട്ട ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കും (മിക്കവാറും

നേരിട്ടായിരിക്കും ലഘു സംരംഭങ്ങളിൽ വിൽപ്പന നടത്തുക എന്നതിനാൽ)

-> പ്രകൃതി സൗഹൃദവും, കുടുംബ വ്യവസായവുമായി ലഘു സംരംഭങ്ങളെ രൂപപ്പെടുത്താൻ കഴിയും.

-> കുടുംബ കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ ഉത്പാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും.

-> കൊലാറ്ററൻ സെക്യൂരിറ്റി ഇല്ലാതെതന്നെ ചെറിയ വായ്പകൾ ബാങ്കുകൾ അനുവദിക്കും. (ആവശ്യമെങ്കിൽ)

-> വിപണന സാധ്യതകൾക്ക് അനുസരിച്ച് ഉത്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ കഴിയും. ഇതിനായി പുതിയ പ്ലാന്റുകൾ തുടങ്ങുക എളുപ്പമാകും.

-> തുടക്കത്തിൽ സംരംഭകർ തന്നെ ആവും തൊഴിലാളികൾ എന്നിരുന്നാലും സ്ഥാപനം വളരുന്നത് അനുസരിച്ച് തൊഴിലാളികളെ നിയമിച്ച് മുന്നേറാനാണ് ശ്രമിക്കേണ്ടത്.

-> അഞ്ച് എച്ച്പി പവറിൽ താഴെ ഉപയോഗിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപന ലൈസൻസിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്.

3) ലാഭം ആകണം ലക്ഷ്യം.

ചെറിയ മുതൽ മുടക്കോടെയാണ് തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നത് എങ്കിലും ലക്ഷ്യം ലാഭം തന്നെ ആയിരിക്കണം. മറിച്ചുള്ള ചിന്തകൾക്ക് സംരംഭ മേഖലയിൽ പ്രസക്തിയില്ല. കാരണങ്ങൾ പലതാണ്.

-> സംരംഭത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വിജയത്തിനും ലാഭം കൂടിയേ തീരു

-> സ്ഥാപനത്തിൽ കൂടുതൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനും സംരംഭം വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും ലാഭം വേണം

-> സംരംഭകന്റെ വേതനമാണ് ലാഭം. ഇതാണ് പുനർ നിക്ഷേപമായി രൂപപ്പെടുന്നത്

-> ലാഭം ഉണ്ടാക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളെ മാത്രമേ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതര സ്ഥാപനങ്ങളും അംഗീകരിക്കുകയുള്ളൂ.

4) വായ്പ അത്യാവശ്യത്തിനു മാത്രം

താൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന രീതിയിൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കുവാൻ കുറഞ്ഞത് എത്ര രൂപ വേണ്ടിവരും? സ്ഥിര നിക്ഷേപമായി എത്ര രൂപയുടെ കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്ക് വേണ്ടിവരും? കെട്ടിടം, മെഷിനറികൾ ഇലക്ട്രിക് സാമഗ്രികൾ, ഉപകരണങ്ങൾ, എന്നിവയ്ക്ക് മിനിമം എത്ര രൂപ വേണ്ടിവരും? മികച്ച ടെക്നോളജി കൊണ്ടുവരാൻ വേണ്ടിവരുന്ന നിക്ഷേപം എത്രയാണ്? പ്രവർത്തന മൂലധനമായി എത്ര രൂപ ആവശ്യമുണ്ട്? ഇങ്ങനെ ആകെ വേണ്ടിവരുന്ന നിക്ഷേപം കണക്കാക്കണം. ഇതിൽ പരമാവധി തുക സംരംഭകന്റെ വിഹിതമായി കൊണ്ടുവരാൻ ശ്രമിക്കണം. ബാക്കി തുക മാത്രമേ ബാങ്ക് വായ്പയായി എടുക്കാവൂ. റിസർവ് ബാങ്കിൻറെ നിർദ്ദേശം അനുസരിച്ച് സ്ഥിര നിക്ഷേപത്തിന് (ഭൂമി ഒഴികെ) 80 % വരെയും ആവർത്തന ചെലവുകൾക്ക് 60% വരെയും ബാങ്ക് വായ്പ ലഭിക്കുന്നതാണ്. (സ്കീമുകൾ അനുസരിച്ച് സംരംഭകന്റെ വിഹിതത്തിൽ വ്യത്യാസം വരും) തുടക്കത്തിലെ ബാങ്ക് ബാധ്യതകൾ കുറച്ചു കൊണ്ടുവരാനാണ് സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. അതുപോലെ തന്നെ സർക്കാർ സബ്സിഡികൾ പ്രതീക്ഷിച്ച് അമിത വായ്പകൾ എടുക്കരുത്. സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങളിൽ വായ്പ എടുക്കുന്ന സമയവും പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്ന സമയവും തമ്മിലുള്ള ദൈർഘ്യം ആറുമാസത്തിൽ അധികരിക്കാതെ ശ്രദ്ധിക്കുകയും വേണം. വായ്പയ്ക്ക് സർക്കാർ സബ്സിഡി ഉറപ്പാക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ പുതുസംരംഭ

സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങളിൽ വായ്പ എടുക്കുന്ന സമയവും പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്ന സമയവും തമ്മിലുള്ള ദൈർഘ്യം ആറുമാസത്തിൽ അധികരിക്കാതെ ശ്രദ്ധിക്കുകയും വേണം.

കർക്ക് അത് വലിയ ആശ്വാസമായിരിക്കും. സബ്സിഡിയോട് കൂടിയ നിരവധി സർക്കാർ പദ്ധതികൾ ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്. സെക്യൂരിറ്റി നൽകാതേയും സംരംഭ വായ്പകൾ ലഭിക്കും.

5) നിയമങ്ങൾ അറിഞ്ഞ് നിക്ഷേപം നടത്തണം

സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ നിലവിലുള്ള നിയമങ്ങൾ നന്നായി മനസ്സിലാക്കി വേണം നിക്ഷേപം നടത്തുവാൻ. ഇങ്ങനെ ചെയ്താൽ പിന്നീട് ദുഃഖിക്കേണ്ടതായി വരില്ല. നെൽവയലുകൾ, പരിസ്ഥിതി ലോല പ്രദേശങ്ങൾ, തീരദേശ പരിധിയിലെ സ്ഥലങ്ങൾ, ടൗൺ പ്ലാനിങ് വകുപ്പ് റിസർവ് ചെയ്തിട്ടുള്ള സ്ഥലങ്ങൾ, മറ്റ് നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഉള്ള സ്ഥലങ്ങൾ എന്നിവയിൽ സംരംഭങ്ങൾ പ്ലാൻ ചെയ്യരുത്. അതുപോലെതന്നെ കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിലെ നിലയിൽ സംരംഭം പ്ലാൻ ചെയ്യുമ്പോൾ അതിന് അധികമായി വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ് കൂടി നാം പരിഗണിക്കണം. പരമാവധി ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങൾ കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിൽ പ്ലാൻ ചെയ്യാതിരിക്കുന്നതാണ് നല്ലത്. ലിഫ്റ്റ് പോലുള്ള പ്രത്യേക സംവിധാനങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അതിനു ഭാരിച്ച നിക്ഷേപം വേണ്ടിവരും. ഗ്രൗണ്ട് ഫ്ളോർ തന്നെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് ആയിരിക്കും നല്ലത്.

6) വൈവിധ്യവൽക്കരണം കൊണ്ടുവരാൻ ശ്രമിക്കണം

എക്കാലത്തും ഒരുപോലെ ശോഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ഉണ്ടാകണമെന്നില്ല. ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി കഴിഞ്ഞാൽ വിപണിയിലെ മാറ്റത്തിന് അനുസരിച്ച് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ കുറിച്ച് ചിന്തിക്കണം. സ്ഥാപനം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും, ആധുനികവൽക്കരിക്കുന്നതിനും, വൈവിധ്യവൽക്കരിക്കുന്നതിനും, വലിയ പരിഗണന നൽകണം. ഉൽപാദന വിതരണ വിപണന രീതികൾ എല്ലാം തന്നെ കാലഘട്ടത്തിന് അനുസരിച്ച് മാറ്റണം. ഇതിനു സംരംഭകർ സ്വയം തയ്യാറാകണം. ദേശീയ അന്തർദേശീയ പ്രദർശന പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നത് ഇക്കാര്യത്തിൽ വലിയ ഗുണം ചെയ്യും. ഇതിനായി സർക്കാരിൻറെ ഗ്രാന്റ് ആനുകൂല്യം പോലും ലഭ്യമാണ്.

സർക്കാരിന്റെയും സർക്കാർ ഏജൻസികളുടെയും നിയന്ത്രണത്തിലുള്ള വ്യവസായ പാർക്കുകൾ, ഷെഡുകൾ എന്നിവയിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞാൽ അതും വലിയ ഗുണകരമാകും. സംരംഭത്തിൽ നിരന്തരമായ ഇന്നോവേഷൻ കൊണ്ടുവരുമ്പോഴാണ് അത് വിജയിച്ച് മുന്നോട്ടുപോകുന്നതും മാതൃകയായി മാറുന്നതും.

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

Volume 56 Issue 9
June 2024

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th June 2024

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