NOVEMBER 2023
Volume 56
Issue 2

16 സോളാർ ബോട്ടും ജല ടൂറിസത്തിന്റെ സാധ്യത

28 കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ഒരു റബ്ബർ വ്യവസായ സംരംഭകൻ ആവാം സി എഫ് എസ് സി യിലൂടെ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റി

സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് മുതൽക്കൂട്ട്

Teyila
Fresh · Aromatic · Full of flavour
Teyila
High Quality Leaf · Gently Rolled · Superior Flavour
100% Black Orthodox Tea
Net Wt. 250g
Teyila®
100% Black Orthodox Tea
Misty Mountain Experience, Kuttikkanam P.O, Peermade, Idukki Dist., Kerala - 685 531
+91 90725 72999 customercare@glenview.in teyilatea
Available on amazon

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

നവംബർ 2023 November 2023 | പുസ്തകം 56 Volume 56 | ലക്കം 2 Issue 2

ഉള്ളടക്കം

06 കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റി
സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് മുതൽക്കൂട്ട്
ആഷിക്ക് കെ പി

12 അഗ്രി – ഫുഡ്
കോമൺ സർവീസ് സെന്ററുകൾ
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

16 സോളാർ ബോട്ടും
ജല ടൂറിസത്തിന്റെ സാധ്യത
ബിനോയ് ജോർജ് പി

20 പേപ്പർ വ്യവസായത്തിലെ നൂതന പ്രവണതകൾ
ലോറൻസ് മാത്യു

24 എംഎസ്എംഇ കൾ ഇൻഷുറൻസ്
പരിരക്ഷയുടെ ഭാഗമാകേണ്ടത് പ്രധാനം

26 പുഴക്കൽപാടം വ്യവസായ സമുച്ചയം

28 കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ഒരു റബ്ബർ
വ്യവസായ സംരംഭകൻ ആവാം
സി എഫ് എസ് സി യിലൂടെ
ഷാൻ. പി. ആർ

32 വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ പരസ്യങ്ങൾ –
ചില ഉൾക്കാഴ്ചകൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

36 വായ്പ എടുക്കുമ്പോൾ
സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

40 പ്രാദേശിക വികസനവും ഒ. എൽ. ഒ. പി യും
സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരതയും എം. എസ്. എം.
ഇ ഇൻഷുറൻസും
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

48 ആളെക്കൊല്ലികളായ ലോൺ ആപ്പുകൾ
ഇ.കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ

50 'ധന്യ'മാകുന്ന കിടക്ക നിർമ്മാണം
ഇന്ദു കെ.പി.

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 എഴുത്തച്ചൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

IITF 2023
അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാരോത്സവം

ഇന്ത്യ ഇന്റർ നാഷണൽ ട്രേഡ് ഫെയറിന്റെ (ഐഐടിഎഫ്) 42-ാമത് എഡിഷൻ ന്യൂഡൽഹിയിലെ പ്രഗതി മൈതാനത്ത് 2023 നവംബർ 14 മുതൽ 27 വരെ നടക്കും. വസുധൈവകുടുംബകം - യുണൈറ്റഡ് ഫോർ ട്രേഡ് എന്നതാണ് ഇന്ത്യ ട്രേഡ് പ്രൊമോഷൻ ഓർഗനൈസേഷന്റെ (ഐടിപിഒ) പ്രധാന പരിപാടിയായ ഇന്ത്യ ഇന്റർനാഷണൽ ട്രേഡ്ഫെയറിന്റെ നിലവിലെ പ്രമേയം. 2023 നവംബർ 14 ന് ആരംഭിച്ച് നവംബർ 27 വരെ നടക്കുന്ന ഈ വർഷത്തെ എക്സിബിഷൻ ഐടിപിഒ ഇതുവരെ നടത്തിയിട്ടുള്ളതിൽ വച്ച് ഏറ്റവും വലിയ വ്യാപാരമേളയായിരിക്കും എന്നാണ് കരുതുന്നത്. നവംബർ 19 മുതൽ പൊതുജനങ്ങൾക്ക് മേള സന്ദർശിക്കാം.

വസുധൈവകുടുംബകം - യുണൈറ്റഡ് ഫോർ ട്രേഡ് ക്യാമ്പയിനിന് കീഴിൽ കേരളത്തിന്റെ സുപ്രധാന പദ്ധതികളും, നയങ്ങളും, സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സാധ്യമായ എല്ലാ വ്യാപാര-വാണിജ്യ മേഖലകളെയും അവതരിപ്പിക്കാൻ പറ്റുന്ന തരത്തിലാണ് സംസ്ഥാനം മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നത്. മുൻ വർഷങ്ങളിൽ സംസ്ഥാനം മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും നിരവധി പുരസ്കാരങ്ങൾ കരസ്ഥമാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. 2022 വർഷത്തിൽ തീം സ്റ്റാളുകളുടെ ഇനത്തിൽ വിവിധ വകുപ്പുകളുമായി മൽസരിച്ച വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഒന്നാം സ്ഥാനം നേടുകയുണ്ടായി. കഴിഞ്ഞ വർഷം ഫോക്കസ് സ്റ്റേറ്റ് ആയാണ് സംസ്ഥാനം മേളയിൽ പങ്കെടുത്തതെങ്കിൽ ഈ വർഷം പാർട്ണർ സ്റ്റേറ്റ് ആയാണ് പങ്കെടുക്കുന്നത്. പ്രമേയത്തിലധിഷ്ഠിതമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിനും ഇന്ത്യൻ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ പുതിയ ആത്മവിശ്വാസവും വീര്യവും പകരുന്നതിനും ഐഐടിഎഫ് അനുയോജ്യമായ ഒരു പ്ലാറ്റ്ഫോം വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു. തീം സ്റ്റാളിന് പുറമെ കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാൻ വ്യവസായ വകുപ്പ് വാണിജ്യ സ്റ്റാളുകളും ക്രമീകരിക്കും.

വിവിധ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള 2500 ഓളം ആഭ്യന്തര, വിദേശ പ്രദർശകർ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കും. ഖത്തർ, അഫ്ഗാനിസ്ഥാൻ, ബംഗ്ലാദേശ്, ബഹ്റൈൻ, ബെലാറസ്, ഇറാൻ, നേപ്പാൾ, തായ്‌ലൻഡ്, തുർക്കി, യുഎഇ തുടങ്ങി 12 രാജ്യങ്ങൾ മേളയിൽ പങ്കെടുക്കും. കൂടാതെ കേന്ദ്ര മന്ത്രാലയങ്ങൾ, കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകൾ, കെവിഐസി, ആദായനികുതി വകുപ്പ്, കസ്റ്റംസ്, ആയുഷ് മന്ത്രാലയം എന്നിവയും, സർക്കാർ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള യൂണിറ്റുകളും അവരുടെ മേഖലകളുടെ നേട്ടങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കും.

ആദ്യമായാണ് സമുച്ചയത്തിലെ 14 ഹാളുകളും മേളയിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതെന്നും, 2015-ൽ സ്ഥാപിച്ച 1.8 ദശലക്ഷം സന്ദർശകരുടെ റെക്കോർഡ് മറികടക്കാനാകുമെന്നും ഐടിപിഒ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതായി അധികൃതർ അറിയിച്ചു. ■

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

കൊച്ചി– ഐ. ബി. എം ന്റെ ഇന്ത്യയിലെ മേജർ ഡെവലപ്മെന്റ് ഹബ്ബ്

ഐബിഎമ്മിന്റെ സീനിയർ വൈസ് പ്രസിഡന്റ് ദിനേശ് നിർമ്മലിന്റെ പ്രസ്താവന കേരളം കൈവരിച്ച നേട്ടങ്ങളോട് ലോകത്തിന്റെ പ്രതികരണം കൂടിയാണ്. കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച് ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ രാജ്യത്തെ തന്നെ പ്രധാന ഡെവലപ്മെന്റ് ഹബ്ബാക്കി മാറ്റാൻ ഐബിഎം തീരുമാനിച്ചിരിക്കുന്നു. ഏറ്റവും മികച്ച മാനവ വിഭവ ശേഷി കേരളം സമ്മാനിക്കുന്നുണ്ടെന്നും അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇതിനോടകം ഐബിഎം 700 പേർക്കുകൂടി തൊഴിൽ നൽകിയെന്നും ഇനി പ്രവർത്തനം തുടരാൻ പുതിയ കെട്ടിടം ഏറ്റെടുക്കുകയുമാണെന്ന ഐബിഎമ്മിന്റെ പ്രസ്താവന മലയാളികൾക്കാകെയുള്ള അംഗീകാരമാണ്. ഐബിഎമ്മിന്റെ വിപുലീകരണം കേരളത്തിലെ ഐടി/ഐ.ടി ഇതര രംഗത്തുണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വളർച്ച കൂടി സൂചിപ്പിക്കുന്നതാണ്.

കഴിഞ്ഞ ഒരു മാസത്തിനിടെ നിരവധി കമ്പനികളാണ് കേരളത്തിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചത്. അതിലൊന്നാണ് പേർളിബ്രൂക് ലാബ്സ്. നിർമ്മിതബുദ്ധി ഉപയോഗിച്ച് ഫാക്ടറികളിലെ അപകടം കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന അമേരിക്കൻ മലയാളി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭമായ പേർളിബ്രൂക് ലാബ്സിന്റെ മാനുഫാക്ചറിങ് യൂണിറ്റ് കൊച്ചിയിലാണ് പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചത്. ഫ്രാൻസിലും അമേരിക്കയിലും ചിലിയിലും യു.എ.ഇ യിലും ഉൾപ്പെടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനി നാലാം വ്യവസായ വിപ്ലവ ലോകത്ത് ഇന്ത്യയുടെ ഹബ്ബായി മാറാനൊരുങ്ങുന്ന കേരളത്തിന് ഒരു മുതൽക്കൂട്ടാകുമെന്ന് ഉറപ്പാണ്. നിർമ്മാണ ശാലകളിൽ നടക്കാൻ സാദ്ധ്യതയുള്ള അപകടങ്ങൾ നിർമ്മിത ബുദ്ധിയുടെ സഹായത്തോടെ വീഡിയൊ ക്യാമറയിൽ നിന്ന് മനസ്സിലാക്കി ആ അപകടങ്ങൾ തടയുന്ന 'ഫ്ളാഗ് മാൻ' എന്ന ഉൽപ്പന്നമാണ് കേരളത്തിൽ പേർളിബ്രൂക് ലാബ്സ് നിർമ്മിക്കുന്നത്.

മറ്റൊരു 'മേഡ് ഇൻ കേരള' ഉൽപ്പന്നമായി സാങ്കേതിക വിദ്യാലോകത്തേക്ക് കടന്നുവന്നിരിക്കുന്നത് 'ഡിഫ്യൂസ് മൾട്ടി സർവീസ് ബിസിനസ് ഗേറ്റ് വേ' ആണ്. ഒരു ഓഫീസിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ കണക്ടിവിറ്റിയും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിനൊപ്പം ഒരു സിംഗിൾ പോയിന്റിൽ നിന്ന് ആശയവിനിമയവും സാധ്യമാക്കുന്ന സംവിധാനമാണ് ഡിഫ്യൂസ് മൾട്ടി സർവീസ് ബിസിനസ് ഗേറ്റ് വേ. ഈ ഉപകരണത്തിലൂടെ പൂർണമായുള്ള ഓഫീസ് കണക്റ്റിവിറ്റിയും സുരക്ഷാ സംവിധാനങ്ങളും കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ സിസ്റ്റവും നിയന്ത്രിക്കാൻ സാധിക്കും. നെറ്റ്‌വർക്ക് സുരക്ഷ വളരെ അധികം ചർച്ച ചെയ്യുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ, ഏതൊരു നെറ്റ്‌വർക്കിനും അനായാസം സുരക്ഷ ഉറപ്പുവരുത്താൻ Wire Guard,Tail Scale, Cloud Fare Tunnel എന്നീ മികച്ച സുരക്ഷ സംവിധാനങ്ങൾ ഈ സംവിധാനത്തിൽ തന്നെ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ലോകത്തിനുമുന്നിൽ കേരളം എക്കാലവും തല ഉയർത്തി നിന്നിട്ടുള്ള സുഗന്ധവ്യഞ്ജന വ്യവസായ രംഗത്തും ഈ മാസം നാം പുതിയ ചുവടുവയ്പ്പ് നടത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഇടുക്കിയിൽ സുഗന്ധവ്യഞ്ജന വ്യവസായങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി മാത്രമായി ആധുനിക രീതിയിലുള്ള സ്പൈസസ് പാർക്ക് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ഉദ്ഘാടനത്തിനുമുന്നെ തന്നെ നിരവധി കമ്പനികൾ ഇവിടെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തുകഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട് എന്നത് കേരളത്തിലുണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന മാറ്റത്തിന്റെ സാക്ഷ്യപത്രമാണ്.

ദീർഘകാലമായി മുടങ്ങിക്കിടക്കുന്ന പദ്ധതിയായ പുഴയ്ക്കൽപാടം ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയവും ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യാൻ നമുക്ക് സാധിച്ചു. 200 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 1000 തൊഴിലും കൊണ്ടുവരാൻ സാധിക്കുന്ന പദ്ധതിയിലൂടെ നൂറിലധികം സംരംഭങ്ങളാണ് തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ ആരംഭിക്കുക. കാസർഗോഡ് ജില്ലയിലെ അനന്തപുരം വ്യവസായ പാർക്കിൽ 13 കമ്പനികൾ ഒരു ദിവസം പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചതും 11 സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾക്ക് അനുമതി ലഭിച്ചതുമെല്ലാം കൂട്ടിവായിക്കുമ്പോൾ 2023ൽ വ്യവസായ സൗഹൃദ സംസ്ഥാനമെന്ന പേരിനോട് കേരളം കൂടുതലായി ഇണങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഈ വർഷം ഇനിയും രണ്ട് മാസങ്ങളുണ്ടെന്നതിനാൽ 2023 ലെ നേട്ടങ്ങൾ അവസാനിക്കുന്നുമില്ല. ■

ആഷിക്ക് കെ പി

കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റി

സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് മുതൽക്കൂട്ട്

എല്ലാ സംരംഭകരും പ്രവർത്തിക്കുന്നത് സമൂഹത്തിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ കണ്ടറിഞ്ഞ് അതിലൂടെ സംരംഭങ്ങൾ പടുത്തുയർത്ത് ലാഭം ഉണ്ടാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ തന്നെയാണ്. ഈ നാട്ടിൽ ജീവിക്കുന്ന ഓരോ വ്യക്തിക്കും ആ നാടിനോട് ചില ബാധ്യതകളും കടപ്പാടുകളും ഉണ്ട്. സാമൂഹ്യ മൂല്യങ്ങളെയും സാമൂഹ്യ നീതിയെയും മുറുകെ പിടിച്ചു കൊണ്ടായിരിക്കണം ഒരു വ്യക്തികളും ജീവിക്കേണ്ടതും പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതും. അതു കൊണ്ടുതന്നെ ഒരു ബിസിനസ് സ്ഥാപനം സാമൂഹ്യ നിർമ്മിതിയിൽ അവിഭാജ്യ ഘടകമാണ്. ആയതിനാൽ അവർ ചെയ്യുന്ന ഏതൊരു പ്രവർത്തനത്തിലും സാമൂഹ്യബോധം നിലനിർത്തേണ്ടതാണ്. ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ഇത്തരം സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധത ഉയർത്തിക്കാട്ടുമ്പോഴാണ് ഒരു രാഷ്ട്ര പുരോഗതിയിൽ സംരംഭകർക്ക് പങ്കാളിയാവാൻ കഴിയുന്നത്.

ആദ്യകാലങ്ങളിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഏകലക്ഷ്യം ലാഭം നേടുകയും അത് വർദ്ധിപ്പി

ക്കുകയും മാത്രം ആയിരുന്നു. എന്നാൽ ആദ്യകാലം തൊട്ടുതന്നെ നിയമം മൂലമോ മറ്റോ നിർബ ന്ധമാക്കാതിരുന്നിട്ടും തൻറെ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വബോധം നിലനിർത്താൻ ശ്രമിച്ചിരുന്നു. എന്നാൽ പിന്നീട് ലാഭമെന്ന ഏക ചിന്തയിൽ സംരംഭങ്ങൾ മാറിയപ്പോഴാണ് സാമൂഹിക ഉത്തരവാദിത്വം നിറവേറ്റേണ്ടത് ഒരു ബാധ്യതയാണെന്ന് സർക്കാർ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ ബോധ്യപ്പെടുത്തേണ്ടി വന്നത്. സംരംഭകന്റെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം ഏതൊക്കെയെന്ന് കൃത്യമായി നിർവചിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിലും ഏറെ സാമൂഹ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്തുകൊണ്ട് സമൂഹത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിക്ക് സംരംഭകന് പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്. സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം എന്നാൽ ഒരു സംരംഭകന്റെ സംരംഭകത്തിന് സഹായിക്കുന്ന തൻറെ ചുറ്റുമുള്ള ഒരു ബിസിനസ് ഇക്കോസിസ്റ്റത്തിൽ ഉള്ള എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയും കരുതലോടെയും മേന്മയോടെയും ഉയർത്തിക്കൊണ്ടു വരിക എന്നത് കൂടിയാണ്. ഒരു ബിസിനസ് സിസ്റ്റത്തിൽ ഉപ ഭോക്താവ് തൊഴിലാളി സർക്കാർ സമൂഹം ഇവരൊക്കെ ഉൾപ്പെടുന്നു അതുകൊണ്ടുതന്നെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വം എന്നത് എങ്ങിനെ നിർബ ന്ധമാക്കിയാലും സംരംഭകൻ അത് നൈതികമായി പരിഗണിച്ചുകൊണ്ട് ഉയർന്ന മൂല്യബോധത്തോടെ കൂടി കണ്ടാൽ മാത്രമേ പ്രാവർത്തികമായി മാറ്റാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഇത് ഒരു കേവലമായ ഉത്തരവാദിത്വം മാത്രമല്ല മറിച്ച് അത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചക്കും ഉയർച്ചയ്ക്കും വിജയത്തിനും കാരണമായി മാറുന്ന പ്രക്രിയ കൂടിയാണ്.

ഒരു സംരംഭം സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധത ഏറ്റെടുത്ത് ഒരു പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നതിലൂടെ ആ സംരംഭ ത്തിന് വളരാനും പൊതുജനങ്ങളുടെ ഇടയിൽ ഒരു ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കാനും കഴിയുന്നു. ഇതിലൂടെ അവർ നടത്തുന്ന എല്ലാ ബിസിനസ് പ്രവർത്തന ങ്ങൾക്കും സാമൂഹ്യ അംഗീകാരം ലഭിക്കുന്നു. കൂടാതെ പല സാമൂഹ്യ പ്രോജക്ടുകളും ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്നതിലൂടെ സർക്കാർ നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഒഴിവായി എളുപ്പം സംരംഭ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചെയ്യാ വുന്ന തരത്തിലേക്ക് നിയമപരമായ അംഗീകാരവും ലഭിക്കുന്നു.

നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഇന്ന് ധാരാളം സാമൂഹ്യവിരുദ്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടക്കുന്നുണ്ട്. നിയമപരമായി മാത്രം ഇതിനെ തടയാൻ കഴിയണമെന്നില്ല. സ്വാഭാവികമായും നിയമത്തോടൊപ്പം ബോധവൽ ക്കരണം അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. സംരംഭങ്ങൾക്ക് കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസിബിലിറ്റിയിലൂടെ ഇത്തരം ബോധവൽക്കരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തി സമൂഹത്തിന്റെ ജീർണ്ണതകളെ പരിഹരിക്കാൻ കഴിയും. ഒരു സംരംഭം എന്ന് പറയുന്നത് കേവലം ഒരു ബിസിനസ് പ്രക്രിയ മാത്രമല്ല അതിനു പിന്നിൽ അറിവും കഴിവും ഭരണപാഠവും ഉള്ള ഒരു കൂട്ടം ആളുകളും പ്രക്രിയകളും അടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇത്തരം അറിവിനെയും സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളെയും സമൂഹത്തിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ ദൂരീകരിക്കാൻ ഉപയോഗിച്ച് കഴിഞ്ഞാൽ മറ്റ് ചിലവുകൾ ഒന്നും ഇല്ലാതെ പല സാമൂഹ്യ പ്രശ്നങ്ങളെയും പരിഹരിക്കാൻ കഴിയും. ഇതു പോലെ തന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് പാരിസ്ഥിതിക പ്രവർത്തനങ്ങളും. വായുമലിനീകരണം ജല മലിനീകരണം മണ്ണു മലിനീകരണം തുടങ്ങിയ മിക്ക പാരിസ്ഥിതിക പ്രശ്നങ്ങളും നമ്മുടെ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങളെ മാത്രമല്ല മനുഷ്യന്റെ നിലനിൽപ്പിനെ തന്നെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നു പരിസ്ഥിതിയെ കുറിച്ചുള്ള അറിവും പ്രകൃതി സംരക്ഷണ പ്രവർത്ത നങ്ങളും സംരംഭങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുമ്പോൾ സർക്കാരിനും സമൂഹത്തിനും വിശിഷ്യാ അടുത്ത തലമുറയ്ക്കും ഈ ഭൂമിയിൽ അതിജീവിക്കാനുള്ള സാഹചര്യം സംരംഭ പ്രവർത്തനങ്ങളോടൊപ്പം ചെയ്യാൻ കോർപ്പറേറ്റ് സോഷ്യൽ റെസ്പോൺസി ബിലിറ്റിയിലൂടെ സംരംഭത്തിന് കഴിയും. ഇതുപോലെ

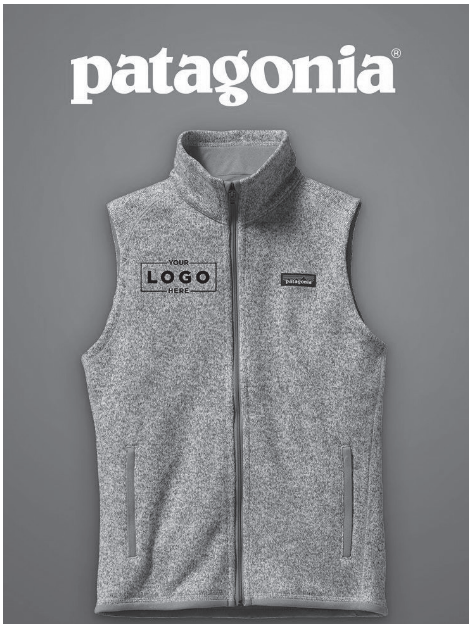
ഒരു സംരംഭം സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധത ഏറ്റെടുത്ത് ഒരു പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നതിലൂടെ ആ സംരംഭത്തിന് വളരാനും പൊതുജനങ്ങളുടെ ഇടയിൽ ഒരു ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കാനും കഴിയുന്നു. ഇതിലൂടെ അവർ നടത്തുന്ന എല്ലാ ബിസിനസ് പ്രവർത്തന ങ്ങൾക്കും സാമൂഹ്യ അംഗീകാരം ലഭിക്കുന്നു.

തന്നെയാണ് മറ്റു സാമൂഹ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുക എന്നുള്ളത്. സുരക്ഷിതം അല്ലാത്ത ജോലി സാഹചര്യങ്ങൾ, താമസസൗകര്യങ്ങൾ, അഴിമതി, പൊതുഭരണ സംവിധാനങ്ങളുടെ സുതാര്യത യില്ലായ്മ, തൊഴിൽ മേഖലയിലെ അനാശാസ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവ പരിഹരിക്കാൻ സാങ്കേതി കമായും സാമ്പത്തികമായും കഴിയുന്നവയാണ് മിക്ക സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളും. ഇങ്ങനെ സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്നതിലൂടെ ഒരു സംരംഭകന് തന്റെ സംരംഭത്തെ ഉയർത്തികൊണ്ടു വരിക മാത്രമല്ല സാമൂഹ്യ പുന:സൃഷ്ടിക്ക് വലിയ അളവിൽ സഹായിക്കാനും കഴിയും. ലാഭം കൊണ്ടുമാത്രം ഒരു സംരംഭത്തിനും ദീർഘനാൾ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയില്ല. സമൂഹത്തിൽ അവയുടെ സ്ഥാനം കൃത്യമായി അടയാളപ്പെടുത്തേ ണ്ടതുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു സംരംഭകൻ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ നിറവേറ്റേണ്ടതും നൈതികത ഉയർത്തിപ്പിടിച്ച് ബിസിനസ് പ്രവർ ത്തനങ്ങൾ പാരിസ്ഥിതിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ, സമൂഹത്തിൽ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കൽ, തന്റെ ബിസിനസിനെ ചുറ്റുമുള്ള ഓരോരുത്തരും നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ പരിഹരിക്കൽ എന്നിവ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തേണ്ടതാണ്. നിശ്ചയമായും അത്തം സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രശസ്തിയും മൂല്യവും വർദ്ധിപ്പിക്കാനും ഉപഭോക്താക്കളുടെയും സമൂഹത്തി ന്റെയും വിശ്വാസവും ആദരവും പിടിച്ചുപറ്റുവാനും മികച്ച തൊഴിലാളികളെ വാർത്തെടുക്കുവാനും സർക്കാരിൽ നിന്നും മറ്റ് ഏജൻസികളിൽ നിന്നും വലിയ സഹായങ്ങൾ ലഭിക്കുവാനും പരിസ്ഥിതിയെ സംരക്ഷിക്കുവാനും കഴിയും. ധാരാളം സംരംഭങ്ങൾ പലരീതിയിൽ സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്ത നങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്നുണ്ട്. സാമൂഹ്യ പ്രവർ ത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്ന മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സംഭാവന കൊടുക്കുക, അവ ഏറ്റെടുത്തു നടത്തുക, പാരിസ്ഥിതിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുക, തൊഴിലാളികളുടെ സൗകര്യങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നിവയൊക്കെ പരമ്പരാഗതമായി ചെയ്യുന്ന സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്.

ചില സാമൂഹ്യ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തന മാതൃകകൾ:

ഔട്ഡോർ ക്ലോത്തിങ് കമ്പനി സ്ഥാപനമായ പാറ്റഗോണിയയുടെ സ്ഥാപകൻ യുവാൻ ചൗ ഇനാർഡ് സാമൂഹ്യ സംരംഭങ്ങളിലൂടെ ലോകപ്ര ശസ്ത നേടിയ വ്യക്തിയാണ്. തരിശും ഉപയോഗ ശൂന്യവുമായ പൊതു ഭൂമിയിൽ അവശിഷ്ട നിർമ്മാജനവും പ്ലാസ്റ്റിക് പോലുള്ള വസ്തുക്കളുടെ പുനരുൽപാദനവും നടത്തി ആഗോള പ്രശസ്തി നേടാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട് ഈ സംരംഭകന്.

ഷൂ നിർമ്മാണ കമ്പനിയായ ടോംസ് ബ്ലേക്ക് മൈകോസ്കി ഒരാൾക്ക് ഒരു മോഡൽ, എന്ന



ഷൂ നിർമ്മാണ കമ്പനിയായ ടോംസ് ബ്ലേക്ക് മൈകോസ്കി ഒരാൾക്ക് ഒരു മോഡൽ, എന്ന രീതിയിൽ ലോകത്തിലെ വികലാംഗരായ പ്രത്യേകം പാദരക്ഷകൾ വേണ്ട കുട്ടികൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കണ്ടറിഞ്ഞ് പാദരക്ഷകൾ ഉണ്ടാക്കി നിർമ്മിക്കുന്ന സാമൂഹ്യ സംരക്ഷണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വർഷങ്ങളായി നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

രീതിയിൽ ലോകത്തിലെ വികലാംഗരായ പ്രത്യേകം പാദരക്ഷകൾ വേണ്ട കുട്ടികൾക്ക് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കണ്ടറിഞ്ഞ് പാദരക്ഷകൾ ഉണ്ടാക്കി നിർമ്മിക്കുന്ന സാമൂഹ്യ സംരക്ഷണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ വർഷങ്ങളായി നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

വാർബി പാർക്കർ സഹ സ്ഥാപകരായ നീൽ ബ്ലൂമെന്റാൾ ഗിൽ ബോവ എന്നിവരോടൊപ്പം തൻറെ കണ്ണട നിർമ്മാണ ഫാക്ടറിയിൽ വച്ച് ഓരോ കണ്ണടകൾ നിർമിക്കുമ്പോഴും മറ്റൊരു കണ്ണട ലോകത്തിലെ ഏതെങ്കിലും ഒരു പാവപ്പെട്ടവന് നിർമ്മിച്ചു നൽകുവാൻ തീരുമാനിക്കുകയും കോടിക്കണക്കിന് ആളുകൾക്ക് അവരുടെ കാഴ്ച പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുവാനും കഴിയുന്ന പ്രവർത്തനം നടത്തുന്നു. ബെൻ ആൻഡ് ജെറി സ്ഥാപകരായ ബെൻ കോഹനും ജെറി ഫീൽഡും സാമൂഹ്യ സംരംഭ പാരിസ്ഥിതി പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഒട്ടേറെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തിക്കൊണ്ട് സമൂഹത്തിൽ വലിയ സന്ദേശങ്ങൾ നൽകിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഓഹരിയുടെ 1% വിൽപ്പനയുടെ 1% എന്നിവ സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നൽകുന്ന സെയിൽസ് ഫോഴ്സ് സ്ഥാപനത്തിൻറെ സിഇഒ ആയ മാർക്ക് ബെനിഓഫ് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ എങ്ങനെ നിറവേറ്റാമെന്ന് കൃത്യമായി കാണിച്ചു തരുന്നു. ആഗോളവ്യാപകമായി ഇത്തരം സാമൂഹ്യ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുന്ന സംരംഭകരെ ചൂണ്ടിക്കാണിച്ചത് ഇതുപോലുള്ള മെച്ചപ്പെട്ട സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്ത പ്രവർത്തനങ്ങൾ നമുക്ക് നടത്താൻ കഴിയും എന്നുള്ളതാണ്. വലിയ പദ്ധതികളും പ്രവർത്തനങ്ങളും ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തണമെന്നല്ല മറിച്ച് അത് എങ്ങനെ നടത്താമെന്നാണ് ഇതിലൂടെ കാണിക്കുന്നത്.

ഇന്ത്യയിൽ ടാറ്റ ഗ്രൂപ്പ് ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ടാറ്റ ട്രസ്റ്റിലൂടെ രത്തൻ ടാറ്റ തന്നെ നേതൃത്വം നൽകുന്നവയാണ്. ടാറ്റാ ഫൗണ്ടേഷൻ വ്യത്യസ്ഥങ്ങളായ ഒട്ടേറെ സി എസ് ആർ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ആരോഗ്യ സംരക്ഷണം വിദ്യാഭ്യാസം സാമൂഹ്യ വികസനം തുടങ്ങി നടത്തിവരുന്നത്. ടാറ്റാ മെമ്മോറിയൽ ഹോസ്പിറ്റൽ എന്ന സ്ഥാപനം ആരോഗ്യ രംഗത്ത് ആഗോള പ്രശസ്തി നേടിയ സംരംഭമായി മാറിയിരിക്കുന്നു. ആകാശ് അംബാനിയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നടത്തുന്ന റിലയൻസ് ഇൻഡസ്ട്രീസിന്റെ സാമൂഹ്യ സംരംഭക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏറെ എടുത്തു പറയാവുന്ന ഒരു പ്രോജക്ട് ആണ് പ്രോജക്ട് ധൈര്യ എന്നത്.

ആയിരക്കണക്കിന് സ്മാർട്ട് ഫോണുകൾ ഡാറ്റ ഉൾപ്പെടെ ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് വേണ്ടി നിർധനരായ ഗ്രാമീണ മേഖലകളിലെ കുട്ടികൾക്ക് നൽകിക്കൊണ്ട് ലോകത്തിന് തന്നെ ഒരു മാതൃക കാണിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിഞ്ഞു. ഇൻഫോസിസ് സ്ഥാപകനായ നാരായൺ മൂർത്തി വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും ആരോഗ്യസംരക്ഷണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും നൽകുന്ന സംഭാവനകൾ ഏറെയാണ്. ഇൻഫോസിസ് ഫൗണ്ടേഷൻ ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ള ഗ്രാമീണ സ്കൂളുകളും ഹോസ്പിറ്റലുകളും ഗ്രാമീണ വികസനത്തിന് ഇന്ന് ഒരു പുതിയ മാനം നൽകുന്നു. കുമാരമംഗളം ബിർളയുടെ ആദിത്യ ബിർള ഗ്രൂപ്പ് ഇതേപോലെതന്നെ സ്കൂളുകളിലും ഹോസ്പിറ്റലുകളിലും ഗുണമേന്മയുള്ള വിദ്യാഭ്യാസവും ആരോഗ്യ സംരക്ഷണവും നൽകിവരുന്നു. മഹീന്ദ്ര ഗ്രൂപ്പ് ചെയർമാനായ ആനന്ദ് മഹീന്ദ്ര ഒട്ടേറെ പാരിസ്ഥിതിക ഉത്തരവാദിത്ത പ്രവർത്തനങ്ങളും, വിദ്യാഭ്യാസ പ്രവർത്തനങ്ങളും, തൊഴിൽ അധിഷ്ഠിത പരിശീലനങ്ങളും നൈപുണ്യ വികസന പ്രവർത്തനങ്ങളും, നിർധനരായ യുവാക്കൾക്കും യുവതികൾക്കും ഗ്രാമീണ മേഖലകളിൽ സൗജന്യമായി നൽകിക്കൊണ്ട് സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദപ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഒരു വേറിട്ടവഴി തന്നെ തുറന്നിട്ടുണ്ട്.

കേരളത്തിൽ എടുത്തു പറയാവുന്ന ഒരു സംരംഭകത്വ സാമൂഹ്യ പ്രവർത്തനമാണ് സാജൻ പിള്ളയുടെ യുഎസ്ടി ഗ്ലോബൽ എന്ന മൾട്ടിനാഷണൽ ഡിജിറ്റൽ ടെക്നോളജി സർവീസ് കമ്പനി നടത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ. വിദ്യാഭ്യാസം, ആരോഗ്യ സംരക്ഷണം പാരിസ്ഥിതിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നിവ ഏറ്റെടുത്തുകൊണ്ട് അവർ സാമൂഹ്യ നിർമ്മിതിയിൽ പങ്കാളികളാകുന്നു. കിറ്റക്സ് ഗാർമെൻറ് ഇതേപോലെ തന്നെ സാമൂഹ്യ സംരംഭ രംഗത്ത് ധാരാളം വേറിട്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നു. കുട്ടികളുടെ ആശുപത്രി, സ്കൂൾ എന്നിവ ഇതിനുദാഹരണങ്ങളാണ്. ടെക്നോപാർക്ക് സിഇഒ ഹൃഷികേഷ് നായരുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നൈപുണി വികസനം, സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ സഹായം എന്നിവയ്ക്ക് വേണ്ട പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. കല്യാൺ ജ്വല്ലറി ഉടമയായ ടി എസ് കല്യാണരാമൻ ദാരിദ്ര നിർമ്മാർജന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി കേരളത്തിൽ ഒട്ടേറെ സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്വമുള്ള പ്രോജക്ടുകൾ നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ഇതേപോലെ തന്നെ ജ്വല്ലറി മേഖലകളിലെ പ്രമുഖരായ മലബാർ ഗോൾഡ് വിദ്യാഭ്യാസ സാമൂഹ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ആവശ്യമായ സഹായങ്ങൾ നൽകുവാനും പാവപ്പെട്ടവർക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ നൽകുവാനും ധാരാളം പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുന്നുണ്ട്. അടാട്ട് എന്ന തൻറെ ഗ്രാമത്തിലെ മുഴുവൻ പാവപ്പെട്ട വിദ്യാർത്ഥികളെയും ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസം നൽകിക്കൊണ്ട് മുന്നേറുവാൻ ശോഭ ഡെവലപ്പേഴ്സ് നടത്തുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ കേരളത്തിന് മാതൃകയായ പ്രവർത്തനങ്ങളാണ്. ഇങ്ങനെ ചെറുതും വലുതുമായ ധാരാളം സംരംഭക സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്ത പ്രവർത്തനങ്ങൾ സംരംഭകർക്ക് ഏറ്റെടുത്തു നടത്താവുന്നതാണ്. വലിയ വലിയ പ്രോജക്ടുകൾ ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് പകരം തങ്ങളുടെ ലാഭത്തിൽ ചെറിയ ഒരു തുക മാറ്റിവെച്ച് തൊഴിലാളികളുടെ സഹായത്തോടുകൂടി ഒറ്റക്കെട്ടായി സമൂഹത്തിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുമ്പോൾ ഇന്ത്യയുടെ സാമ്പത്തിക പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ മുഖ്യ സ്ഥാനത്ത് നിൽക്കുന്ന മൈക്രോ സംരംഭങ്ങൾക്ക് നമ്മുടെ സാമൂഹ്യ പുന:സൃഷ്ടിയും അതോടൊപ്പം മെച്ചപ്പെട്ട മാതൃക സൃഷ്ടിക്കാനും കഴിയുന്നു. ■

Best Compliments from

Zodiac Oil and Condiments

Kochukarottu Building ,Vayala

Mob:9446415367

രുചിക്കൂട്ടിന്റെ കലവറ

വെളിച്ചെണ്ണ,അരിപ്പൊടി,ഗോതമ്പ് പൊടി,മസാല ഐറ്റംസ്, മുളക് പൊടി (പിരിയൻ മുളക്,കാശ്മീരി) ചെറുധാന്യങ്ങളുടെ പൊടി, പുട്ട് പൊടി

മിതമായനിരക്കിൽ മൊത്തമായും ചില്ലറയായും വിൽക്കപ്പെടും

(ഓർഡറുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്)

തോട്ടവിളകളും മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങളും കേരള ബ്രാൻഡിൽ

ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി പ്ലാന്റേഷൻ ഡയറക്ടറേറ്റ് രൂപീകരിച്ചതും അതിനെ വ്യവസായമായി പ്രഖ്യാപിച്ചതും കേരളമാണ്. ഇതിന്റെ തുടർ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഭാഗമായി, തോട്ടം മേഖലയിലെ ചെറുകിട കർഷകരുമായി നടത്തിയ കൂടിക്കാഴ്ച ഫലപ്രദമായിരുന്നു.

പ്ലാന്റേഷൻ അല്ലാത്ത പത്ത് ഏക്കർ ഭൂമി ചെറുകിട കർഷകർ കണ്ടെത്തിയാൽ ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി ഫ്രൂട്ട് പാർക്ക് തുടങ്ങാനുള്ള അനുമതി നൽകുമെന്ന് അവരെ അറിയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഫ്രൂട്ട് പാർക്കിന്റെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിനായി മൂന്ന് കോടി രൂപ ഗ്രാന്റായി വ്യവസായ വകുപ്പ് അനുവദിക്കുകയും ചെയ്യും.

തോട്ടം മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ലയങ്ങളുടെ പുന:രുദ്ധാരണത്തിനായി കർഷകർക്ക് ചെലവാകുന്ന വായ്പാതുകയുടെ പലിശ വ്യവസായ വകുപ്പ് റീ-ഇംബേഴ്സ് ചെയ്യും. തോട്ടങ്ങളോട് ചേർന്ന് പരിസ്ഥിതിയെ സംരക്ഷിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഫാം ടൂറിസം സാധ്യമാക്കും. തോട്ടവിളകളോട് ചേർന്ന് ഫലവൃക്ഷങ്ങൾ കൃഷിചെയ്യുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ശില്പശാലകൾ സംഘടിപ്പിക്കാൻ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇപ്പോൾ രാജ്യത്തെ ആകെ പ്ലാന്റേഷന്റെ 48 ശതമാനവും കേരളത്തിലാണ്. തോട്ടവിള കൃഷി മെച്ചപ്പെടു ത്താനാവശ്യമായ സെൻസർ, ഡ്രിപ്പ് ഇറിഗേഷൻ തുടങ്ങിയ സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ ആധുനികവൽക്കരണത്തിനുള്ള പിന്തുണയും വ്യവസായ വകുപ്പ് നൽകും. തോട്ടവിളകളിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ, ഗ്രേഡിംഗ്, കേരള ബ്രാൻഡിംഗ്, പാക്കിംഗ്, ബാൻഡിംഗ് എന്നിവയ്ക്ക് വേണ്ട സാങ്കേതിക പിന്തുണയും ലഭ്യമാക്കും. വെളിച്ചെണ്ണ, കാപ്പി, സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയുടെ കേരള ബ്രാൻഡിംഗ് മെച്ചപ്പെടുത്താനും തീരുമാനിച്ചിട്ടുണ്ട്. ബജറ്റിൽ അതിനു വേണ്ടി 1000 കോടി വകയിരുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയിലെ സമഗ്രപഠനത്തിന് ഐഐഎം കോഴിക്കോടുമായി ധാരണാപത്രം ഒപ്പുവച്ചിട്ടുണ്ട്. നിലവിൽ പ്രവർത്തിച്ചു തുടങ്ങിയ തൊടുപുഴയിലെ സ്പൈസസ് പാർക്കിനു വലിയ സാധ്യതകളുണ്ട്. 20 ഏക്കർ സ്ഥലം കൂടി അവിടെ ഏറ്റെടുക്കണമെന്ന ആവശ്യം ഉയർന്നു വന്നിരുന്നു. വയനാട്ടിലെ കാർബൺ ന്യൂട്രൽ കോഫീ പാർക്ക് അടുത്തകാലത്ത് തന്നെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കും. തോട്ടം മേഖലയുടെ വളർച്ചയ്ക്ക് അനുകൂലമായ സാഹചര്യമാണ് ഇപ്പോഴുള്ളത്. 2024 ജനുവരി 20 ന് കൊച്ചിയിൽ പ്ലാന്റേഷൻ എക്സ്പോ സംഘടിപ്പിക്കും.

റമ്പൂട്ടാൻ, അവോക്കാഡോ മുതലായ ഫലവൃക്ഷങ്ങളും മറ്റു വിളകളും പ്ലാന്റേഷൻ പരിധിയിൽ കൊണ്ടുവരണമെന്നും കൂടുതൽ ഭൂമി അതിനായി ഉപയോഗിക്കാനുള്ള അനുമതി നൽകണമെന്നും ചെറുകിട കർഷകർ ആവശ്യമുന്നയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആയത് പരിശോധിച്ച് സാധ്യമാക്കും.■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

അഗ്രി – ഫുഡ് കോമൺ സർവീസ് സെന്ററുകൾ

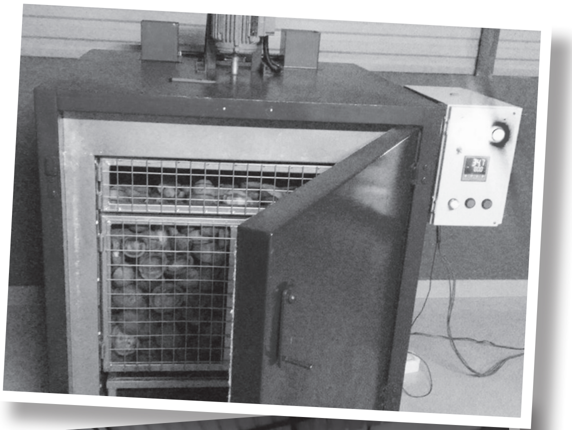
സംരംഭക രംഗത്തെ മിക വാർന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കാണ് കേരളം സാക്ഷ്യം വഹിക്കുന്നത്. കെ സ്വിഫ്റ്റ് ഏകജാലക സംവിധാനം വഴി ലൈസൻസിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ സുഗമമാക്കിയത് നവസംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ആത്മവിശ്വാസം പകർന്നു. താലൂക്ക്- ജില്ലാ തലങ്ങളിൽ ഫെസിലിറ്റേഷൻ സെന്ററുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നത് സംരംഭകർക്ക് കൂടുതൽ ഉപകാരപ്രദമായി. ഗ്രാമങ്ങളിൽ പോലും ഒരു സംരംഭക സൗഹൃദ അന്തരീക്ഷം രൂപീകൃത മായതിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ നിരവധി ആളുകൾ ചെറിയ സംരംഭ ങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ മുന്നോട്ട് വരുന്നു. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കിൽ പ്രാദേശിക വിപണിയെ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളാണ് അധികവും. വനിതകളും ധാരാളമായി സംരംഭകത്വ ത്തിലേക്ക് കടന്നുവരുന്നു. ഗ്രാമ ന ഗര വ്യത്യാസമില്ലാതെ ജനങ്ങൾ തിങ്ങിപ്പാർക്കുന്ന കേരളത്തിൽ സേവന സംരംഭങ്ങൾക്കും വലിയ സാധ്യതയുണ്ട്. ദൈനം ദിന ജീവിത ത്തിലെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്ന സേവന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രസക്തി ഏറെയാണ്. ഇത്തരത്തിൽ ആരംഭി ക്കാൻ കഴിയുന്ന കാലിക പ്രസക്തി യുള്ള ഒരു സേവന സംരംഭമാണ് അഗ്രി – ഫുഡ് കോമൺ സർവീസ് സെന്റർ.

അഗ്രി – ഫുഡ് കോമൺ സർവീസ് സെന്റർ

മനുഷ്യന്റെ ദൈനം ദിന ജീവിതവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഗുണമേൻമ നഷ്ടപ്പെടാതെ സംസ്കരിച്ച് നൽകുന്ന സെന്ററുകളാണിവ. ഉണങ്ങുക, പൊടിക്കുക, അരയ്ക്കുക, പിഴിയുക, അരിയുക തുടങ്ങിയ പ്രക്രിയകളെ സഹായിക്കുന്ന യന്ത്രങ്ങളാണ് കോമൺ സർവീസ് സെന്ററിൽ ഉണ്ടാവുക. സർവീസ് ചാർജ് ഈടാക്കിക്കൊണ്ട് നാട്ടുകാർക്ക് ഇത്തരത്തിലുള്ള സേവനം പ്രദാനം ചെയ്യുക എന്നുള്ളതാണ് കോമൺ സർവീസ് സെന്ററിന്റെ പ്രവർത്തന മോഡൽ.

സാധ്യത

സ്വന്തം പുരയിടത്തിൽ തേങ്ങ ഉള്ളവർ പോലും തേങ്ങ കുറഞ്ഞ വിലക്ക് വിറ്റിട്ട് പുറത്തുനിന്ന് ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത വെളിച്ചെണ്ണ വാങ്ങി ഉപയോഗിക്കേണ്ടി വരുന്നു. തേങ്ങ പൊട്ടിച്ച് ഉണക്കിയെടുക്കാനുള്ള സാഹചര്യമില്ലാത്തതാണ് പ്രധാന കാരണം. തൊടിയിലെ കുടം പുളി പഴുത്ത് ചുവട്ടിൽ വീണ് ചീഞ്ഞു നശിക്കുമ്പോഴും വരവ് പുളി വാങ്ങി ഉപയോഗിക്കേണ്ടി വരുന്നു. മാങ്ങയും ചക്കയും മൂപ്പെത്തുമ്പോഴും ഭൂരിഭാഗവും നഷ്ടപ്പെട്ട് പോകുന്നു. സംസ്കരിച്ചെടുക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങളുടെ അഭാവമാണ് കാരണം. മുറ്റത്ത് കണ്ണൻ കായയും, നേന്ത്രക്കുലയും വിളഞ്ഞു നിൽക്കുമ്പോഴും പായ്ക്കറ്റിൽ വരുന്ന കണ്ണൻ കായ പൊടിയോ നേന്ത്രക്കായ പൊടിയോ വാങ്ങി കുഞ്ഞുങ്ങൾക്ക് നൽകേണ്ട അവസ്ഥയാണ് നിലവിലുള്ളത്. സ്വന്തം പുരയിടത്തിലെ വിളകൾ വൃത്തിയോടെ അരിഞ്ഞുണക്കി പൊടിച്ച് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് സൂക്ഷിക്കുന്നതിന് സൗകര്യമില്ലാത്തതാണ് പ്രതിസന്ധി. വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്ന കറിപ്പൊടികളുടെ ഗുണമേന്മ സംബന്ധിച്ച് ആശങ്കയുള്ളപ്പോൾ മുളകും മല്ലിയും മഞ്ഞളും വാങ്ങി കഴുകി ഉണങ്ങി പൊടിപ്പിച്ച് ഉപയോഗിക്കാം എന്ന് തീരുമാനിച്ചാൽ, കഴുകാനും ഉണങ്ങാനും പൊടിക്കാനുമുള്ള കാര്യങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കാൻ വീട്ടിൽ ആളില്ലാത്ത അവസ്ഥ. സമൂഹം നേരിടുന്ന ഈ പ്രതിസന്ധിക്കുള്ള പരിഹാരമാണ് അഗ്രി ഫുഡ് കോമൺ സർവീസ് സെൻറർ. തേങ്ങ, കുടംപുളി, ഏത്തക്കായ്, ജാതിക്ക, ഇഞ്ചി, മഞ്ഞൾ, കുരുമുളക്, അടയ്ക്ക, കപ്പ, മാങ്ങ, ചക്ക, ഏലക്ക, പഴം തുടങ്ങിയവ ഉണക്കി നൽകുക, തേങ്ങാപ്പാൽ പിഴിഞ്ഞ് നൽകുക. ഇഡ്ഡലി, ദോശ, അപ്പം എന്നിവയ്ക്കുള്ള മാവ് അരച്ച് നൽകുക,



മാർക്കറ്റിംഗ്

പ്രാദേശിക മാർക്കറ്റിംഗ് ലക്ഷ്യം വച്ചുള്ള സേവന സംരംഭം ആയതിനാൽ പ്രാദേശികമായുള്ള അറിയിപ്പുകൾക്കാണ് പ്രാഥമിക പരിഗണന. പ്രാദേശിക പത്രവിതരണക്കാർ വഴി നോട്ടീസ് വിതരണം ചെയ്തും പോസ്റ്ററുകൾ പതിപ്പിച്ചും വിവരങ്ങൾ ജനങ്ങളെ അറിയിക്കാം. കർഷക കൂട്ടായ്മയിലും അറിയിപ്പുകൾ നൽകാം.

പ്രവർത്തനരീതി

ഉപഭോക്താക്കൾ എത്തിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സംസ്കരണത്തിന് സർവീസ് ചാർജാണ് ഈടാക്കുന്നത്. എപ്പോഴും ഉപഭോക്താവിന് സ്വന്തം ഉൽപ്പന്നം സംസ്കരിച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് വലിയ താൽപര്യമാണുള്ളത്. ഗുണമേൻമ നഷ്ടപ്പെടാതെ സംസ്കരിച്ച് നൽകാനായാൽ സേവനം തേടിയെത്തുന്ന ആളുകളുടെ എണ്ണം പെട്ടെന്ന് വർദ്ധിക്കും. സൂര്യപ്രകാശത്തെ ആശ്രയിച്ച് ഉണക്കിയെടുക്കുന്നതിന് ഒരുപാട് പ്രതിസന്ധികളുണ്ട്. പലപ്പോഴും ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേൻമയും നഷ്ടമാകും.

വിശ്വാസ്യത ആർജിച്ചെടുത്താൽ രണ്ടാം ഘട്ടത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങി സംസ്കരിച്ച് സൂക്ഷിക്കാം. ടി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് നല്കുകയുമാകാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

1) MCD-G ഡീഹൈഡ്രേറ്റർ വലുത്	- 1,85,000/-
2) MCD-G ഫ്രൂട്ട് & വെജിറ്റബിൾ ഡീഹൈഡ്രേറ്റർ	- 1,20,000/-
3) MCD-G ഫ്രൂട്ട് & വെജിറ്റബിൾ ഡ്രയർ (ചെറുത്)	- 85,000/-
4) കോക്കനട്ട് മിൽക്കർ	- 35,000/-
5) ഫ്രൂട്ട് & വെജിറ്റബിൾ സ്ലൈസർ	- 45,000/-
6) അരവ് യന്ത്രം	- 45,000/-
7) പാക്കിങ് യന്ത്രം	- 29,000/-
8) പൊടി മില്ല്	= 65,000/-
9) റോസ്റ്റർ	= 40,000/-
10) പൊടിമില്ല് 2	= 38,000/-
11) ഓയിൽ എക്സ്ട്രാറ്റർ	= 1,80,000/-
12) ത്രാസ്സ്	= 15,000/-
ആകെ	**- 8,82,000/-**

തേങ്ങ അരച്ച് നൽകുക, തേങ്ങ നൽകുന്നവർക്ക് ഉണക്കി കൊപ്ര ആട്ടി എണ്ണ നൽകുക തുടങ്ങിയ പ്രവർത്തികളെല്ലാം കോമൺ സർവീസ് സെന്ററിൽ ഏറ്റെടുക്കാം. ചെറിയ അളവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇത്തരത്തിൽ സംസ്കരിച്ച് നല്കാൻ കഴിയണം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ സൗകര്യാർത്ഥം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വീടുകളിൽ നിന്ന് ശേഖരിക്കുകയും സംസ്കരിച്ച് തിരിച്ച് വീട്ടിൽ എത്തിക്കുകയുമാകാം.

വരവ് പ്രതിമാസം പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്

ഉണക്കുന്നതിന്

തേങ്ങ - 4000kg * 7		= 28000/-
മല്ലി + മുളക് -	- 150kg * 20	= 3000/-
കപ്പ, ചക്ക, ജാതിക്ക, ഇഞ്ചി, മഞ്ഞൾ എന്നിവ	- 1000 *10	= 10000/-
അരവ്	- 300kg *10	= 3000/-
എണ്ണ ആട്ടുന്നതിന്	- 500kg *25	= 12500/-
മുളക്, മല്ലി പൊടിക്കുന്നതിന്	- 100kg *25	= 2500/-
ആകെ		59,000/-

ചിലവ്

1) ഇലക്ട്രിസിറ്റി ചാർജ്	- 8000/
2) വേതനം	- 10000/-
3) മറ്റ് ഇതര ചിലവുകൾ	- 5000/-
ആകെ	**- 23000/-**

ലാഭം - 59000 -23000 = 36000/-

ഉപഭോക്താക്കൾ എത്തിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സംസ്കരണത്തിന് സർവീസ് ചാർജാണ് ഈടാക്കുന്നത്. എപ്പോഴും ഉപഭോക്താവിന് സ്വന്തം ഉൽപ്പന്നം സംസ്കരിച്ച് ഉപയോഗിക്കുന്നതിന് വലിയ താൽപര്യമാണുള്ളത്.

യന്ത്രങ്ങൾ

മനുഷ്യാധ്വാനം ലഘൂകരിച്ച് താപസംരക്ഷക താപ നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങളുള്ള ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഡി-ഹൈഡ്രേറ്ററുകൾ ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്. ഈ യന്ത്രങ്ങൾക്ക് വൈദ്യുതി ചാർജ് നന്നെ കുറവാണ്. പൊടിക്കുന്നതിനും അരയ്ക്കുന്നതിനും പിഴിയുന്നതിനും അരിയുന്നതിനുമെല്ലാം ചിലവ് കുറഞ്ഞ യന്ത്രങ്ങൾ ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്.

പരിശീലനം

ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ശാസ്ത്രീയ സംസ്കരണത്തിന് ആവശ്യമായ പരിശീലനം പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. 0485-2999990

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, ഫുഡ് സേഫ്റ്റി രജിസ്ട്രേഷൻ, കെ സ്വിഫ്റ്റ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം.

വായ്പ , സബ്സിഡി

വിവിധ സംരംഭകത്വ വികസന പദ്ധതികളെ ഉൾപ്പെടുത്തി വായ്പകൾ ലഭിക്കും. പദ്ധതിക്ക് ആനുപാതികമായി സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും.■

ബിനോയ് ജോർജ് പി

സോളാർ ബോട്ടും ജല ടൂറിസത്തിന്റെ സാധ്യത

തൃശൂർ ജില്ലയിലെ ജലടൂറിസം മേഖലയിൽ മികച്ച സംരംഭകരാകാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് തൃപ്രയാറിനടുത്തുള്ള ചെമ്മാപ്പിള്ളിയിലെ ഒരു കൂട്ടം മുൻ പ്രവാസികൾ. ജല ടൂറിസത്തിന്റെ സാധ്യതകളെ അധികമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താത്ത ജില്ലയാണ് തൃശൂർ. എന്നാൽ ഒട്ടനവധി മനോഹരമായ കടൽ-പുഴ-കനാൽ തീര പ്രദേശങ്ങൾ ഇവിടെയുണ്ടെന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. കേരളത്തിൽ ആദ്യമായി സോളാർ ബോട്ട് കനോലി കനാലിൽ ഇറങ്ങിയാണ് 'കനോലി കനാൽ ക്രൂയിസ്' എന്ന പേരിൽ ഇവർ പ്രവർത്തനം ഊർജിതമാക്കിയിരിക്കുന്നത്. 20 ഓളം പേർക്ക് ബോട്ടിൽ സുഗമമായി യാത്ര ചെയ്യാം. ഇതു

കൂടാതെ പെഡൽ ബോട്ടുകളും കയാക്കിംഗ് ബോട്ടുകളും നാടൻ വള്ളവും സഞ്ചാരികളെ ഇവിടെ കാത്തിരിക്കുന്നു. സോളാർ ബോട്ടിന്റെ ഗുണങ്ങൾ ഏറെയാണെങ്കിലും ഇന്ത്യയിൽ ആരും ഈ സംവിധാനത്തെ ഇതുവരെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിച്ചിട്ടില്ലെന്ന് കനോലി കനാൽ ക്രൂയിസിന്റെ എം ഡി ആയ ദിലീപ് കുമാർ പറയുന്നു. തുച്ഛമായ ഇന്ധന ചെലവിൽ ജല-ശബ്ദ മലിനീകരണങ്ങൾ ഒഴിവാക്കി സഞ്ചാരികൾക്ക് വിനോദിക്കാൻ സാധിക്കുന്നതു തന്നെയാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ സവിശേഷത.

പ്രവാസികളായിരുന്ന 10 പേർ 65 ലക്ഷം രൂപ മുതൽ മുടക്കിയാണ് ചെമ്മാപ്പിള്ളി കടവിൽ കനോലി കനാൽ ക്രൂയിസ് എന്ന സംരംഭം ആരംഭിച്ചത്. മനോഹരമായ ഇടങ്ങളിലേക്ക് യാത്ര ചെയ്യാനുള്ള മലയാളികളുടെ ആഗ്രഹം ഏറെ വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഇക്കാലത്ത് വിദൂര ദേശങ്ങളിലേക്ക് ദീർഘയാത്രകൾ നടത്താതെ തന്നെ ജല ടൂറിസത്തിന്റെ ദൃശ്യ ചാരുത നുകരാനാകുമെന്നതാണ് പ്രധാനം. ചെളി നിറഞ്ഞു കിടന്ന ചെമ്മാപ്പിള്ളി കടവിനെ ഉപയോഗ യോഗ്യമാക്കുകയായിരുന്നു സംരംഭകരുടെആദ്യ വെല്ലുവിളി. അതിനു ശേഷം പഞ്ചായത്തിന്റെ ലൈസൻസും ബോട്ട് സർവീസിനുള്ള മാരിടൈം ലൈസൻസും നേടി. സോളാർ ബോട്ടിന്റെ ഗുണം മനസിലാക്കിയതും മാലിന്യ രഹിതമായ അത്തരം ബോട്ടു തന്നെ വേണമെന്നു തീരുമാനിക്കാനുമുള്ള പ്രത്യേക കാരണം, ഇന്ത്യയിൽ തന്നെ ഈ മേഖലയിൽ പ്രമുഖരായ കൊച്ചിയിലെ നവലട്ട് സോളാർ ആന്റ് ഇലക്ട്രിക് ബോട്ട് നിർമ്മാതാക്കളുമായുള്ള ദിലീപ്കുമാറിന്റെ ബന്ധമാണ്.

സംരംഭകന് ഭീമമായ മൂലധനം നിക്ഷേപിക്കാതെയും പ്രവർത്തന ചെലവ് വളരെ കുറച്ചും ആരംഭിക്കാവുന്ന ടൂറിസം സംരംഭമാണിത്. ഡീസൽ ബോട്ടുകളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഇന്ധന ചെലവ് പത്തു ശതമാനത്തിൽ താഴെയാകും. സോളാറിൽ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോഴും ഇലക്ട്രിക് (സോളാർ ചാർജിംഗ് ബാറ്ററി)സംവിധാനത്തിലും സർവീസ് നടത്താവുന്ന ഇത്തരം ബോട്ടുകൾക്ക് ചെലവ് തീരെ ഇല്ലെന്നു തന്നെ പറയാം. കായൽ ടൂറിസത്തിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളിയായി ഉയർത്തിക്കാട്ടുന്നത് കായൽ-പ്രകൃതി മലിനീകരണവും വലിയ ശബ്ദഘോഷവുമാണ്. വിനോദ സഞ്ചാരികൾക്ക് ഇവ അസഹ്യമാണെങ്കിലും ഒഴിവാക്കാനാകത്തതിനാൽ ഉൾക്കൊള്ളുകയാണ് പതിവ്. സോളാർ ബോട്ടുകൾ മറ്റു മലിനീകരണങ്ങൾ ഒന്നും സൃഷ്ടിക്കാതെ പ്രകൃതി സൗഹൃദമാണെന്നും മാത്രമല്ല, ജലയാത്ര നടത്തുമ്പോൾ ശബ്ദത്തിന്റെ അലയൊലികൾ പോലുമില്ലാതെ ശാന്തമായി ഒഴുകുന്ന പ്രതീതിയാണ് സമ്മാനിക്കുന്നത്. ഏതർത്ഥത്തിലായാലും സംരംഭകനും പ്രകൃതിക്കും വിനോദ സഞ്ചാരിക്കുമെല്ലാം ഒരു പോലെ ഗുണകരമായ സംവിധാനമാണ് സോളാർ ബോട്ടുകൾ എന്നതിൽ സംശയമില്ല.

ചെമ്മാപ്പിള്ളി കടവിൽ കനോലി കനാൽ ക്രൂയിസിന്റെ സോളാർ ബോട്ട് കൂടാതെ, 19 കയാക്കിങ്ങ് ബോട്ടുകളുമുണ്ട്. ഇവ രണ്ടു പേർക്കും നാലു പേർക്കും യാത്ര ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നവയാണ്. മൂന്ന് പെഡൽ ബോട്ടുകളിൽ 2 പേർ മുതൽ 4 പേർക്ക് വരെ യാത്ര ചെയ്യാം. 10 പേർക്ക് സഞ്ചരിക്കാവുന്ന നാടൻ വള്ളവും ഇവർ വിനോദ സഞ്ചാരികൾക്കായി സജ്ജമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. 10 ജീവനക്കാരാണ് ഈ സ്ഥാപനത്തിൽ തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നത്. ഇവരിൽ ഒരാൾക്ക് സ്രാങ്ക് ലൈസൻസുണ്ട്. കൂടാതെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ദൈനംദിന പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പൂർണസമയമുള്ള എം ഡി ദിലീപ്കുമാറിനും ലൈസൻസുണ്ട്. മറ്റു ഡീസൽ ബോട്ടുകളിൽ എഞ്ചിൻ ഓപ്പറേറ്റ് ചെയ്യാൻ ഒരാളുണ്ടാകും. സോളാർ ബോട്ടിൽ അതിന്റെ ആവശ്യമില്ല. പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിട്ട് ഒരു വർഷം ആകുമ്പോഴും സുരക്ഷയുടെ കാര്യത്തിൽ വീട്ടുവീഴ്ചകൾക്ക് ഇവർ തയ്യാറല്ല. ഇവരുടെ ഏത് ബോട്ടിൽ കയറണമെങ്കിലും നിർബന്ധമായും ലൈഫ് ജാക്കറ്റ് ധരിക്കണം. നീന്തലിൽ നിങ്ങൾ എത്ര വിദഗ്ധനാണെങ്കിലും ആ നിയമത്തിന്

സംരംഭകന് ഭീമമായ മൂലധനം നിക്ഷേപിക്കാതെയും പ്രവർത്തന ചെലവ് വളരെ കുറച്ചും ആരംഭിക്കാവുന്ന ടൂറിസം സംരംഭമാണിത്. ഡീസൽ ബോട്ടുകളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഇന്ധന ചെലവ് പത്തു ശതമാനത്തിൽ താഴെയാകും.

പല ഗ്രൂപ്പുകളുടെയും ഒഫിഷ്യൽ മീറ്റിംഗുകൾ, ബർത്ത്ഡേ പാർട്ടികൾ, മറ്റു പലവിധ പാർട്ടികളും ഗെറ്റ്ടുഗെതറുകളുമെല്ലാം ബോട്ടിൽ സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ഇതിനുള്ള സൗകര്യം രാത്രിയിലും ലഭിക്കും.

ഒരു മാറ്റവും ഇല്ല. ഗോവയിൽ നിന്നും എൽഎസ്ടി (ലൈഫ് സേവിംങ്ങ് സർട്ടിഫിക്കേറ്റ്) യിൽ പരിശീലനം നേടിയ ഒരു ജീവനക്കാരന്റെ സേവനവും ഇവിടെ ലഭ്യമാകും. മറ്റു ജീവനക്കാരെല്ലാം നല്ലരീതിയിൽ നീന്തൽ അറിയുന്നവരുമാണ്.

50 ലക്ഷം രൂപയുടെ സോളാർ ബോട്ടിന് ഒരു മണിക്കൂർ യാത്രക്ക് 15 പേരടങ്ങുന്ന ഒരു സംഘത്തിൽ നിന്നും 2500 രൂപയാണ് വാങ്ങുന്നത്. ഭക്ഷണവും ചായയുമെല്ലാം ആവശ്യമെങ്കിൽ അതിനനുസരിച്ച് പണം നൽകിയാൽ മതി. പല ഗ്രൂപ്പുകളുടെയും ഒഫിഷ്യൽ മീറ്റിംഗുകൾ, ബർത്ത്ഡേ പാർട്ടികൾ, മറ്റു പലവിധ പാർട്ടികളും ഗെറ്റ്ടുഗെതറുകളുമെല്ലാം ബോട്ടിൽ സംഘടിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ഇതിനുള്ള സൗകര്യം രാത്രിയിലും ലഭിക്കും. പക്ഷെ, രാത്രിയിൽ കാഴ്ചകൾക്ക് സാധ്യതയില്ലാത്തതിനാൽ നിർത്തിയിട്ടാണ് പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്. പെഡൽ -കയാക്കിഗ് ബോട്ടുകളിൽ ഒരാൾക്ക് അരമണിക്കൂർ നേരത്തെ വിനോദത്തിന് 50 രൂപയാണ് നൽകേണ്ടത്. പെഡൽ ബോട്ടിന് ഒന്നിന് 1 ലക്ഷത്തോളം രൂപ വിലവരും. വിദേശത്തുനിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത കയാക്കിംഗ് ബോട്ടുകൾ ബാംഗ്ലൂരിൽ നിന്നുമാണ് എത്തിച്ചതെന്നു പറയുന്നു. മികച്ച കയാക്കിംഗ് ബോട്ടുകൾ വിദേശത്ത് നിർമ്മിക്കുന്നവയാണെന്ന് അനുഭവസ്ഥർ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു കയാക്കിംഗ് ബോട്ടിന് 40,000 രൂപയോളം വില വരും.കൂടുതൽ പേരിലേക്ക് കനോലി ക്രൂയിസിന്റെ വിവരങ്ങൾ എത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി മറ്റു ജില്ലകളിൽ നിന്നും സഞ്ചാരികൾ ചെമ്മാപ്പിള്ളി കടവിലേക്ക് എത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്.

പുതിയ തലമുറ വാട്ടർ ഫ്രണ്ടായ ഇടങ്ങളാണ് താമസിക്കുന്നതിനും ഉല്ലസിക്കുന്നതിനുമെല്ലാം ഇപ്പോൾ കൂടുതലായി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്. വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന തിരക്കുകളുടെ കാലത്ത് മാനസിക സമ്മർദ്ദത്തെ ലഘൂകരിച്ച് കൂടുതൽ പോസിറ്റീവ്

ആയ ആശയങ്ങളും നിലപാടുകളുമെല്ലാം ജല സാമീപ്യത്താൽ ഉണ്ടാകുമെന്നാണ് സാമൂഹിക ശാസ്ത്രജ്ഞരുടെ പുതിയ കണ്ടെത്തൽ. അതിന് അനുകൂലമായ വിധത്തിലുള്ള ടൂറിസം സാധ്യതകൾ വിപുലപ്പെടുത്തുകയെന്നത് സർക്കാരുകളുടെ മാത്രം ബാധ്യതയായി കാണാതെ, കൂട്ടായും ഒറ്റയ്ക്കും ഇത്തരം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാനാകുമെന്നാണ് ഇവരുടെ പ്രവർത്തനം നൽകുന്ന സന്ദേശം. ജില്ലയിലെ സർക്കാർ സഹകരണത്തോടെയുള്ള മുസിരീസ് പ്രോജക്ടിന്റെ ഭാഗമായി കൊടുങ്ങല്ലൂർ മേഖലയിൽ കോട്ടപ്പുറത്തും അഴിക്കോടും മണലൂരിലും ചെറിയ തോതിൽ മൂന്നോ നാലോ ഹൗസ് ബോട്ടുകൾ സർവീസ് നടത്തുന്നുണ്ടെങ്കിലും വിനോദ സഞ്ചാരികളെ വലിയതോതിൽ ആകർഷിക്കാനായിട്ടില്ല.

കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ അപകട ശങ്കയില്ലാതെ കൂടുതൽ സമയം ചെലവഴിക്കാനുള്ള വിനോദ സഞ്ചാരികളുടെ ആഗ്രഹം പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ്, അനുവദിക്കപ്പെടുന്ന സംവിധാനങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തുക എന്നുള്ളത്.

കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ അപകട ശങ്കയില്ലാതെ കൂടുതൽ സമയം ചെലവഴിക്കാനുള്ള വിനോദ സഞ്ചാരികളുടെ ആഗ്രഹം പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ്, അനുവദിക്കപ്പെടുന്ന സംവിധാനങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തുക എന്നുള്ളത്. അത്തരം കാര്യങ്ങളിൽ കൂടി ശ്രദ്ധ ചെലുത്തിയാകണം ഒരുപാട് സാധ്യതകൾ തുറന്നിടുന്ന ജില്ലയിലെ ജലടൂറിസം രംഗത്തേക്ക് സംരംഭകർ പ്രവേശിക്കാൻ. തൃശൂരിൽ മാത്രമല്ല, ഭാവിയിൽ സംസ്ഥാനത്താകെ സോളാർ ബോട്ടുകൾ ആണ് ജലഗതാഗതത്തിനും ടൂറിസത്തിനും കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കേണ്ടവ. ഈ സംവിധാനത്തെക്കുറിച്ചുള്ള അപൂർണമായ അറിവും ദീർഘകാലമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന പാരമ്പര്യ സംവിധാനങ്ങളെ കൈവിടാനുള്ള വിമുഖതയുമാണ് സോളാറിലേക്ക് മാറുന്നതിന് പലപ്പോഴും വിഘ്നാതമായി നിൽക്കുന്നത്. സംസ്ഥാന സർക്കാർ പല ആവശ്യങ്ങൾക്കായി 15 ഓളം സോളാർ ബോട്ടുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ഓർഡർ നൽകി കഴിഞ്ഞുവെന്നാണ് അറിയുന്നത്. ഭാവിയിലെ ജലയാത്രകൾക്കും ടൂറിസത്തിനും കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുക പ്രകൃതിസൗഹൃദ സോളാർ ബോട്ടുകളാകുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല. ■

ലോറൻസ് മാത്യു

പേപ്പർ വ്യവസായത്തിലെ നൂതന പ്രവണതകൾ

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ വ്യവസായങ്ങളിലൊന്നാണ് പേപ്പറിന്റേത്. തടിയിൽ നിന്ന് തുടങ്ങുന്ന പേപ്പറിന്റെ നിർമ്മാണം എന്നതിനാൽത്തന്നെ പേപ്പർ വ്യവസായമെന്നത് നിരവധി കാര്യങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്ന യൊന്നാണ്. തടി അത് യൂക്കാലിപ്റ്റസ് ആയാലും മുള, ഈറ്റ മുതലായവ ആയാലും വലിയ അളവിൽ ആവശ്യമാണെന്നതിനാൽത്തന്നെ ചെറിയ നിക്ഷേപത്തിലൊന്നും തന്നെ ആരംഭിക്കാവുന്നതല്ല ഇത്. എന്നാൽ മനുഷ്യരാശിക്കു ഏറെ ആവശ്യ മുള്ള വസ്തു എന്ന നിലയിൽ ഈ വ്യവസായ ത്തിന്റെ പ്രസക്തി ഏറെയാണ്. പത്രങ്ങൾക്ക് മാത്രമല്ല മറ്റ് നിരവധി കാര്യങ്ങൾക്ക് വ്യത്യസ്തമായ നിരവധി രീതിയിലുള്ള പേപ്പറുകൾ ആവശ്യമാണ്. എന്നാൽ പത്ര പേപ്പറിന് ആവശ്യമായ അസംസ ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ നിന്ന് അൽപ്പം വ്യത്യസ്ത മാണ് ബോണ്ട് പേപ്പർ പോലുള്ളവയുടേത്.

ചൈനയും അമേരിക്കയുമാണ് ലോകത്തിൽ ഏറ്റവും അധികം പേപ്പർ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന രാജ്യങ്ങൾ. ലോകത്തിലാകെ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന പേപ്പറിന്റെ 24 ശതമാനവും ചൈനയുടെ സംഭാവന യാണ്. 18 ശതമാനം ഷെയറുമായി അമേരിക്ക പിറകിൽ ഉണ്ട്. ഏകദേശം 500 മില്യൺ ടൺ പേപ്പറാണ് ലോകത്താകമാനം ഒരു വർഷം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നത്.

എന്നാൽ ഈ വ്യവസായം ഭാവിയിൽ നേരി ടുവാൻ പോകുന്ന വെല്ലു വിളികൾ ചെറുതല്ല. പ്രധാനമായും രണ്ട് കാര്യങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. ഒന്ന് സുസ്ഥിര ഉൽപ്പാദനത്തിലേക്ക് ലോകം ചുവട് വെക്കുന്നതും രണ്ട് ഡിജിറ്റലൈസേഷനുമാണത്. ലോകം ഡിജിറ്റലിലേക്ക് മാറുമ്പോൾ ഏറ്റവുമധികം

ഭീഷണി നേരിടുന്ന വ്യവസായങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് പേപ്പറിന്റേത്. ഇന്ന് വായന കൂടുതലായും ഡിജിറ്റൽ മോഡിലേക്ക് മാറിയതും എണ്ണിയാലൊടുങ്ങാത്ത ചാനലുകളും സോഷ്യൽ മീഡിയയുമെല്ലാം വിരൽത്തു മ്പിൽ വിവരങ്ങളുമായി അണിനിരക്കുമ്പോൾ അത് പത്ര മാധ്യമങ്ങളെയും തദ്വാരാ പേപ്പർ വ്യവസായങ്ങളേയും സാരമായി ബാധിച്ചുവെന്നത് വസ്തുതയാണ്.

എന്നാൽ പാക്കിങ്ങ് മെറ്റീരയലുകളുടെ ഉപയോഗത്തിൽ വന്ന മാറ്റത്തിന്റെ ട്രെൻഡ് പേപ്പർ വ്യവസായത്തിന് ആശാവഹമായ ഒന്നാണ്. പ്ലാസ്റ്റിക് പാക്കിങ്ങിൽ നിന്നും പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദമെന്ന നിലക്ക് പേപ്പർ പാക്കിങ്ങിലേക്ക് ലോകം മാറുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ അത്തരം പേപ്പറുകൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് സാധ്യതയേറെയാണ്. എന്നാൽ ലോജിസ്റ്റിക്സ് രംഗത്ത് പാക്കിങ്ങ് എന്നത് ലൈറ്റ് വെയിറ്റ് മെറ്റീരിയൽ ആവണം എന്ന നിലയിലേക്കാണ് കാര്യങ്ങൾ നീങ്ങുന്നത്.

എങ്ങനെയാണ് പേപ്പർ ഉണ്ടാവുന്നത്

പേപ്പർ മെഷിൻ എന്ന പേരിൽ അറിയപ്പെടുന്ന വലിയ ഒരു മെഷിനിലാണ് പേപ്പർ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നത്. അതിന്റെ ഒരു വശത്ത് പേപ്പർ പൾപ്പ് ഫീഡ് ചെയ്തിട്ട് അതിൽ നിന്നുള്ള വെള്ളം മാറ്റിയാണ് മറു വശത്ത് പേപ്പർ ആക്കിയെടുക്കുന്നത്.

ഈ പൾപ്പ് ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുവാനാണ് തടി ആവശ്യമായി വരുന്നത്. യൂക്കാലിപ്റ്റസ്, ഈറ്റ, മുള തുടങ്ങിയവയൊക്കെയാണ് സാധാരണയായി പൾപ്പ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇതിൽ നിന്നുള്ള ഫൈബറാണ് പേപ്പറിന്റെ പ്രധാന ഭാഗം. എന്നാൽ യൂക്കാലിപ്റ്റസ് പോലുള്ള തടികൾ അരക്കുക കൂടി ചെയ്തിട്ടാണ് പേപ്പർ ഉണ്ടാക്കുന്നത്. ആയതിനാൽ അതിന്റെ ഫൈബർ പെട്ടെന്ന് പൊട്ടിപ്പോകുന്നത് മതിയായ ബലം നൽകാത്തത് കാരണം ഈറ്റ, മുള പോലുള്ളവയും കൂടി ചേർത്താണ് പത്ര പേപ്പർ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നത്. കാരണം ഇവയിൽ നിന്ന് ഫൈബർ ലഭിക്കുവാൻ അരക്കേണ്ടതില്ല, മറിച്ച് കെമിക്കൽ ട്രീറ്റ്മെന്റ് മാത്രം മതിയാകും. എന്നാൽ ബോണ്ട് പേപ്പർ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവ ഈറ്റ, മുള പോലുള്ളവയിൽ നിന്ന് മാത്രമാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. വിവിധങ്ങളായ കെമിക്കലുകൾ ചേർത്ത് പുഴുങ്ങിയാണ് തടിയിൽ നിന്ന് ഫൈബർ വേർതിരിച്ചെടുക്കുന്നത്. ഇതിനായി വലിയ തടികൾ ചെറുതാക്കി കട്ട് ചെയ്തെടുക്കുന്നതും പേപ്പർ ഫാക്ടറിയിലെ ഒരു പ്രോസസ് ആണ്.

നൂതന പ്രവണതകൾ

കാലം മാറുന്നതിനനുസരിച്ച് പേപ്പർ വ്യവസായവും മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. വിവിധങ്ങളായ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി വ്യത്യസ്ത

തരം പേപ്പറുകളാണ് വേണ്ടുന്നത് എന്നതിനാൽ ത്തന്നെ ഉപയോഗിക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തു ക്കൾക്ക് വ്യത്യാസമുണ്ട്.

സസ്റ്റയ്നബിലിറ്റി എന്നയൊരു കൺസെപ്റ്റ് വ്യാവസായിക തലത്തിലേക്ക് കടന്ന് വന്നപ്പോൾ അത് പേപ്പർ വ്യവസായത്തിൽ തടിക്കപ്പുറമുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിലേക്ക് ഗവേഷക ലോകം ശ്രദ്ധ തിരിച്ചു. straw, corn stalks, switchgrass, miscanthus തുടങ്ങിയവയും കൂടി ഉപയോഗിക്കുന്ന തലത്തിലേക്ക് ഈ വ്യവസായം മാറിയിരിക്കുന്നു. ഇത് പരിസ്ഥി തിക്ക് അനുയോജ്യമായയൊന്നാണ്. ഇപ്പോൾ ചണത്തിൽ നിന്ന് വരെ പേപ്പർ ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയുമെന്ന് വന്നിരിക്കുന്നു. താരതമേന്യ കുറഞ്ഞ സ്ഥലം മാത്രമേ ഇതിന്റെ കൃഷിക്ക് ആവശ്യമേയുള്ളു വെന്നതാണ് ആശാവഹമായ ഒരു വസ്തുത. സോളാർ പോലുള്ള പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജ സ്രോതസുകളുപയോഗിക്കുന്നതും സസ്റ്റയനബിലിറ്റി യുടെ പരിധിയിൽ വരും. ഒപ്പം വെള്ളത്തിന്റെ ഉപ യോഗം പരമാവധി കുറക്കുക മാത്രമല്ല സാധ്യമായ ഇടങ്ങളിലൊക്കെ വെള്ളം പുനരുപയോഗിക്കുന്നതും സസ്റ്റയനബിൾ പ്രൊഡക്ഷനാണ്. ഫൈബർ അല്ലാത്തതായ polypropylene, cellulose nanofibers എന്നിവയും ഇപ്പോൾ പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിനായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താമെന്ന് കണ്ടെത്തിയിട്ടുണ്ട്. കൂടുതൽ കാലം ഇരിക്കുവാനും ഇത് സഹായകമാകും.

റോബോട്ടുകളുടെ സഹായം കൂടുതലായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്നയൊരു മേഖലയാണ് പേപ്പർ വ്യവസായത്തിന്റേത്. വലിയ പേപ്പർ റോളുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനും വലിയ തടികൾ ചിപ്പിങ്ങ് മെഷിനുകളിലേക്ക് ലോഡ് ചെയ്യുവാനും ഗുണ നിലവാരം പരിശോധിക്കവാനുമെല്ലാം റോബോട്ടുകളുടെ സഹായം ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്.

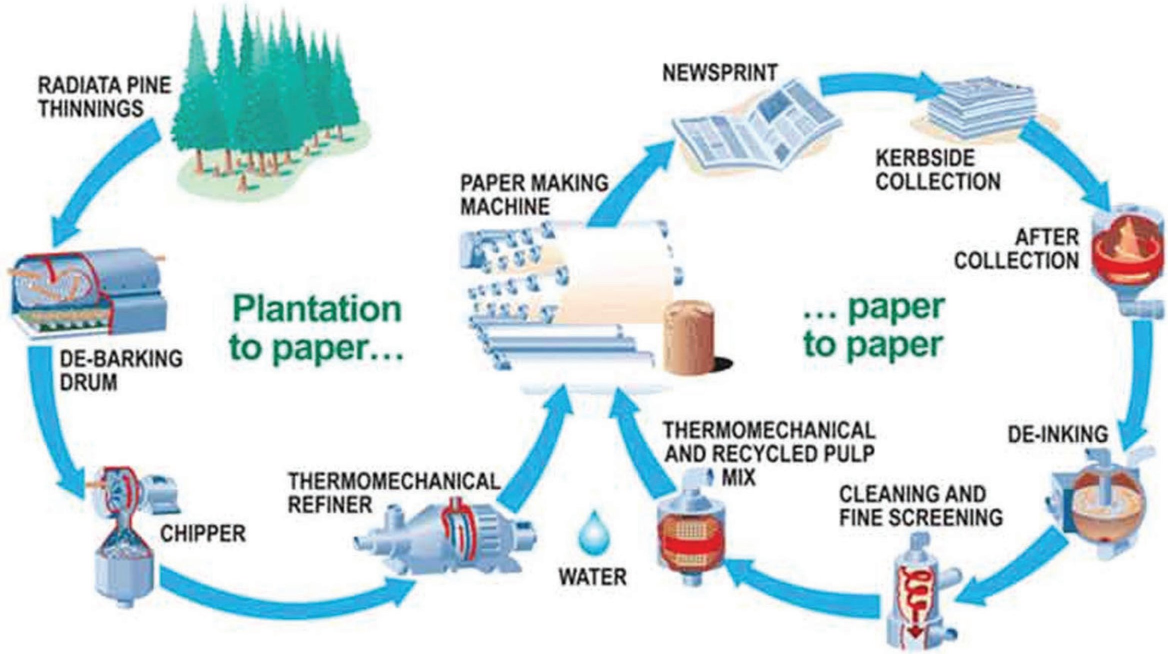
പേപ്പറുകൾ റീസൈക്ലിങ്ങ് ചെയ്യുന്നതിന് ആണ് കമ്പനികൾ ഇപ്പോൾ പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്നത്. ന്യൂസ് പേപ്പറുകളിലെ ലെഡ് നീക്കം ചെയ്ത് ആ പൾപ്പ് ഉപയോഗിച്ച് വീണ്ടും പേപ്പർ ആക്കി മാറ്റുന്നതാണിത്. പരിസ്ഥിതിക്കുണ്ടാകുന്ന ആഘാതം കുറക്കുവാനും ഉൽപ്പാദനച്ചിലവ് ഗണ്യമായി കുറക്കുവാനും ഇത് സഹായകരമാകുന്നു. പേപ്പർ റീസൈക്കിൾ ചെയ്യുന്ന സ്ഥാപനത്തേയും വേസ്റ്റ് പേപ്പർ ഉള്ള വീടുകളേയും തമ്മിൽ കണക്ട് ചെയ്തതായ സ്റ്റാർട്ടപ്പാണ് സിങ്കപ്പൂരിലാരംഭിച്ച SG Recycle.

തടി, മുള, ഈറ്റ തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നൊക്കെ പേപ്പർ ഉണ്ടാക്കുമ്പോൾ അത് ബ്ലീച്ച് ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. കെമിക്കലുകൾക്ക് പകരമായി മൈക്രോ ഓർഗാനി ക്സിനെയാണ് ഇപ്പോൾ കമ്പനികൾ ഉപയോഗി ക്കുന്നത്. ഇതിനെ ബയോ ബ്ലീച്ചിങ്ങ് എന്നാണ് പറയുന്നത്. ഇതിന് താരരതമേന്യ ചിലവ് കുറവാ ണെന്നത് മാത്രമല്ല പരിസ്ഥിതി സൗഹാർദ്ദവുമാണ്. പൾപ്പ് ബ്ലീച്ച് ചെയ്യുവാൻ മാത്രമല്ല, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ നിന്നും ലിഗ്നിൻ മാറ്റി പൾപ്പ് ആക്കി മാറ്റുന്നതിനും ഇപ്പോൾ എൻസൈമുകളെ ഉപ യോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ബയോ മാർഗ്ഗങ്ങളുപയോഗിക്കുന്ന പൾപ്പിന് ഗുണ നിലവാരം കൂടുതലായിരിക്കും.

റോബോട്ടുകളുടെ സഹായം കൂടുതലായി ഉപ യോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്നയൊരു മേഖലയാണ് പേപ്പർ വ്യവസായത്തിന്റേത്. വലിയ പേപ്പർ റോളുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനും വലിയ തടികൾ ചിപ്പിങ്ങ് മെഷിനുകളിലേക്ക് ലോഡ് ചെയ്യുവാനും ഗുണ നിലവാരം പരിശോധിക്കവാനുമെല്ലാം റോബോട്ടുകളുടെ സഹായം ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്.

ഇനിയുള്ള കാലത്ത് സെൻസറുകളുടെ ഉപ യോഗം ഈ വ്യവസായത്തിൽ വർദ്ധിച്ച് വരും. പ്രഷർ, ലിക്വിഡ് ഫ്ളോ, ടെംമ്പറേച്ചർ തുടങ്ങിയ വയ്ക്കൊക്കെ എപ്പോഴും നോക്കുകയും അതനു സരിച്ച് പല തീരുമാനങ്ങളും ഓപ്പറേറ്റർക്ക് എടുക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടുന്ന വ്യവസായമാണ് പേപ്പറിന്റേത്. എന്നാൽ ഇതല്ലാം സെൻസറുകളുപ യോഗിച്ച് കണ്ട്രോൾ സിസ്റ്റത്തിലേക്ക് നൽകുകയും അതനുസരിച്ച് ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന രീതിയിലേക്ക് പ്ലാന്റുകളെല്ലാം മാറ്റുവാൻ കഴിയും.

നാനോ ടെക്നോളജി വ്യാപകമായി ഉപ യോഗപ്പെടുത്തുന്ന ഒരു വ്യവസായമാണ് പേപ്പർ വ്യവസായം. പേപ്പറിന് ആവശ്യമായ സ്ട്രെങ്ങ്ത് കൊടുക്കുവാൻ നാനോ സെല്ലുലോസ് ഉപയോഗിക്കു ന്നുണ്ടിപ്പോൾ. വെള്ളത്തിൽ നിന്ന് സംരംക്ഷണം



കൊടുക്കുവാനായി നാനോ കോട്ടിങ്ങുകൾ ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. പേപ്പർ നിർമ്മാണത്തിൽ അതിന്റെ വിവിധങ്ങളായ പ്രോപ്പർട്ടികൾക്കായി പല തരത്തിലുള്ള ഫില്ലറുകളുപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. ഇപ്പോൾ നാനോ പാർട്ടിക്കുകളാണ് അത് നിർവ്വഹിക്കുന്നത്.

തീർത്തും പ്രകൃതിയിൽ നിന്നുള്ള ഒരു ഉൽപ്പന്നമാണ് പേപ്പർ. എന്നാലിപ്പോൾ പല തരത്തിലുള്ള സിന്തറ്റിക് പേപ്പറുകൾ പ്രചരിക്കുന്നുണ്ട്. ഉയർന്ന ഗുണ നിലവാരം ആണ് ഇത്തരം പേപ്പറുകളുടെ പ്രത്യേകത.

പേപ്പർ പ്ലാന്റുകളിലെ ഒരു പ്രധാന യന്ത്രമാണ് പേപ്പർ മെഷിൻ. ഇതിലെ കൺവെയറുകളിലൂടെ കയറിയാണ് പൾപ്പ് പേപ്പറായി മാറുന്നത്. ഒപ്പം ഇതൊരു ഡ്രയർ കൂടിയാണ്. പേപ്പർ പ്ലാന്റുകളിൽ ഇപ്പോൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഡ്രയറുകൾ എല്ലാം തന്നെ Energy Efficient ആയവയാണ്. അന്തരീക്ഷ വായുവിൽ നിന്ന് ചൂട് വലിച്ചെടുത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഹീറ്റ് പമ്പ് ഡ്രയർ ഒരുദാഹരണമാണ്. പേപ്പറിൽ നിന്ന് വെള്ളത്തിന്റെ അംശം വലിച്ചെടുത്ത് കളയുന്ന Impingement dryer ഇൻഫ്രാറെഡ് കിരണങ്ങളുപയോഗിക്കുന്ന ഇൻഫ്രാ റെഡ് ഡ്രയറുകൾ, വെള്ളത്തിന്റെ തിളനില (Boiling Point) കുറക്കുക വഴി പേപ്പർ ഉണക്കുവാൻ കഴിയുന്ന വാകം ഡ്രയർ തുടങ്ങിയവ ഈ മേഖലയിലെ പുത്തൻ കണ്ടുപിടുത്തങ്ങളാണ്.

ബാക്ടീരയയുടെ വളർച്ചയെ തടയുന്ന തരത്തിലുള്ള ഒരു പേപ്പർ നോർത്ത് അമേരിക്കയിൽ കണ്ട് പിടിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്നത് ഈ രംഗത്തെ ഏറ്റവും പുതിയ വാർത്തയാണ്. ഓപ്പറേഷൻ തീയേറ്റർ മുതൽ ആംബുലൻസിന്റെ ഉൾഭാഗം വരെ ഇതിന് അനന്ത സാധ്യതകളുണ്ട്. സൈബർ സെക്യൂരിറ്റിക്ക് വളരെയധികം പ്രാധാന്യമുള്ള കാലഘട്ടമാണിത്. പല ഹാക്കർമാരും ഓഫീസുകളിലെ വൈഫൈ സംവിധാനമാണ് അതേ ഓഫീസിലെ സെക്യൂരിറ്റി സിസ്റ്റം തകർക്കുവാനായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ഫ്രാൻസിലെ ഒരു പറ്റം ശാസ്ത്രജ്ഞർ വൈഫൈ സിഗ്നലിലെ ഒരു റൂമിൽത്തന്നെ നിൽക്കുവാനനുവദിക്കുന്ന ഒരു വാൾ പേപ്പർ കണ്ട് പിടിച്ചിരിക്കുന്നു. മെറ്റാ പേപ്പർ എന്നാണ് ഇതിന് കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പേര്.

നിലനിൽക്കേണ്ടുന്ന ഒരു വ്യവസായം തന്നെയാണ് പേപ്പറിന്റേത്. മാറുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഈ വ്യവസായത്തിന് മാറ്റ് കൂട്ടട്ടെ എന്ന് പ്രത്യാശിക്കാം. ■

എംഎസ്എംഇ കൾ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയുടെ ഭാഗമാകേണ്ടത് പ്രധാനം

എംഎസ്എംഇ സംരംഭങ്ങൾ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയുടെ ഭാഗമാകേണ്ടത് പ്രധാനമാണെന്നും ഇതിനെക്കുറിച്ചുള്ള അവബോധം സംരംഭകരിലെത്തിക്കണമെന്നും സംസ്ഥാനത്തെ സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് (എംഎസ്എംഇ) ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ നൽകുന്നതിനായി വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് നടപ്പാക്കുന്ന പദ്ധതി 12/10/2023 ന് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തുകൊണ്ട് ബഹു. നിയമ കയർ വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി. രാജീവ് പറഞ്ഞു. ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതിക്ക് വേണ്ടി തയ്യാറാക്കിയ വെബ് പോർട്ടലിന്റെ (http://msmeinsurance.industry.kerala.gov.in) ഉദ്ഘാടനവും പൊതുമേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് സ്ഥാപനങ്ങളുമായുള്ള ധാരണാപത്രം ഒപ്പിടലും മന്ത്രി നിർവ്വഹിച്ചു.

കേരളത്തിൽ മൂന്ന് ലക്ഷത്തിലധികം എംഎസ്എംഇ കൾ ഉണ്ടെന്നും 2022-23 സംരംഭക വർഷാചരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി മാത്രം 1,40,000 എംഎസ്എംഇ കൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുണ്ടെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു. എന്നാൽ ഇവയിൽ 15000-ത്തിൽ താഴെ സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമേ ഏതെങ്കിലും ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി യുടെ ഭാഗമായിട്ടുള്ളൂ. ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ സംരംഭങ്ങൾക്ക് സംഭവിച്ചേക്കാവുന്ന നഷ്ടത്തിന്റെ ആഘാതം കുറയ്ക്കും. എംഎസ്എംഇകളെ വളർത്താനും വിപണി ശക്തിപ്പെടുത്താനും സംരംഭകരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് പരിഹരിക്കാനും വിപുലമായ ഇടപെടലാണ് സർക്കാർ നടത്തുന്നത്. എന്തെല്ലാം ആനുകൂല്യങ്ങളും പദ്ധതികളുമാണ് സർക്കാർ നൽകുന്നതെന്ന ധാരണയില്ലാത്ത നിരവധി സംരംഭകരുണ്ട്. അവർക്ക് ഈ അറിവുകൾ നൽകുന്നതിനായി സംരംഭകരുടെ വിപുലമായ യോഗം വിളിക്കുമെന്നും മന്ത്രി കൂട്ടിച്ചേർത്തു.

സംസ്ഥാനത്തെ വ്യവസായിക അനുകൂല അന്തരീക്ഷം പോഷിപ്പിക്കാൻ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി

സഹായകമാകുമെന്ന് ചടങ്ങിൽ അധ്യക്ഷനായിരുന്ന വ്യവസായ നോർക്ക വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി സുമൻ ബില്ല പറഞ്ഞു. ഇൻഷുറൻസ് സാമ്പത്തിക പരിരക്ഷ നൽകുന്നതിലൂടെ എംഎസ്എംഇകളിൽ ആത്മവിശ്വാസം വളർത്താനും ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കാനും സാധിക്കുമെന്നും അദ്ദേഹം കൂട്ടിച്ചേർത്തു.

നാഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്, ഓറിയന്റൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്, ന്യൂ ഇന്ത്യ അഷ്വറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്, യുണൈറ്റഡ് ഇന്ത്യ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് എന്നീ പൊതുമേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് സ്ഥാപനങ്ങളുമായിട്ടാണ് ധാരണാപത്രം ഒപ്പിട്ടത്. ഈ പൊതുമേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്ന് 2023 ഏപ്രിൽ ഒന്നിന് ശേഷമുള്ള കാലയളവിൽ ഭാരത് സൂക്ഷ്മ/ലഘു ഉദ്യം സ്കീമിന് കീഴിൽ ഇൻഷുറൻസ് എടുത്തിട്ടുള്ള എംഎസ്എംഇകൾ ഈ പദ്ധതിയിൽ ആനുകൂല്യത്തിന് അർഹരാണ്. എംഎസ്എംഇ നൽകുന്ന വാർഷിക ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയത്തിന്റെ 50 ശതമാനം വരെ റീഇംബേഴ്സ്മെന്റ് ആയി നൽകുന്ന പദ്ധതി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ മുഖേനയാണ് നടപ്പാക്കുന്നത്.

എംഎസ്എംഇകളുടെ പ്രവർത്തനത്തെ ദോഷകരമായി ബാധിച്ചേക്കാവുന്ന അപ്രതീക്ഷിത നഷ്ടങ്ങളിൽ നിന്ന് വേഗത്തിൽ കരകയറാൻ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ സഹായിക്കുമെന്ന് സ്വാഗതം ആശംസിച്ച വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടർ എസ്. ഹരികിഷോർ പറഞ്ഞു. ഓരോ മേഖലയിലും സമഗ്രമായി ഇടപെട്ട് സംരംഭകരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ടുള്ള നയരൂപീകരണമാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ് നടത്തുന്നതെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

വ്യവസായ വകുപ്പ് അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ രാജീവ്, കിൻഫ്ര മാനേജിങ് ഡയറക്ടർ സന്തോഷ് കോശി തോമസ്, കെഎസ്എസ്ഐഎ സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് എ. നിസാറുദീൻ, ഓറിയന്റൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് ഡെപ്യൂട്ടി ജനറൽ മാനേജർ ജയ ആർ. ധർമ്മപാലൻ, യുണൈറ്റഡ് ഇന്ത്യ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് ഡെപ്യൂട്ടി ജനറൽ മാനേജർ ജെന്നി പി. ജോൺ, നാഷണൽ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് ഡെപ്യൂട്ടി ജനറൽ മാനേജർ മിനി ജോർജ്ജ്, ന്യൂ ഇന്ത്യ അഷ്വറൻസ് കമ്പനി ലിമിറ്റഡ് റീജണൽ മാനേജർ പ്രദീപ് മാത്യു എന്നിവർ സംബന്ധിച്ചു.■

പുഴക്കൽപാടം വ്യവസായ സമുച്ചയം

പുഴക്കൽപാടം ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയം ഫേസ് 2-ന്റെ ഉദ്ഘാടനം 2023 ഒക്ടോബർ 16 ന് രാവിലെ 11 മണിക്ക് ബഹു: നിയമ വ്യവസായ കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ.പി.രാജീവ് നിർവ്വഹിച്ചു. ബഹു. തൃശ്ശൂർ എം.എൽ.എ, ശ്രീ.പി.ബാലചന്ദ്രൻ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച ചടങ്ങിന് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ ശ്രീമതി.ഷീബ എസ് സ്വാഗതം പറഞ്ഞു.

ശ്രീ. പി. കെ ഡേവിഡ് മാസ്റ്റർ (ബഹു. ജില്ല പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ്, തൃശ്ശൂർ), ശ്രീ. എസ്. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ് (ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്), ശ്രീ. ജി. എസ് പ്രകാശ് (ഹെഡ് ഓഫ് ദി ഓഫീസ് & ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ, എം. എസ്.എം.ഇ .ഡി.എഫ്.ഒ, തൃശ്ശൂർ), ഡോ. കെ. എസ്.കൃപകുമാർ, അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ്), ശ്രീ. കെ. ഭവദാസൻ (കെ.എസ്.എസ്.ഐ.എ ജില്ല പ്രസിഡണ്ട്, തൃശ്ശൂർ), ശ്രീമതി.സിമി.സി.എസ് (ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ്) എന്നിവർ ചടങ്ങിന് ആശംസ അറിയിച്ച് സംസാരിച്ചു. ശ്രീമതി.സ്മിത ആർ, (ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം, തൃശ്ശൂർ) ചങ്ങിൽ പങ്കെടുത്തവർക്ക് കൃതജ്ഞത അറിയിച്ചു. സംരംഭക വർഷത്തിൽ മികച്ച നിക്ഷേപം നടത്തിയ സംരംഭകരായ മെ. സെവ എക്കോ സിസ്റ്റം പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ ഉടമ ശ്രീ.നിഖിൽ ദേവ്, മെ.സുപ്രീം ഇന്നോവേഷൻസിന്റെ ഉടമ ശ്രീ. ജിനിഷ്, മെ. എ പ്ലസ് മില്ലർ എന്ന സ്ഥപാനത്തിന്റെ ഉടമ ശ്രീ.ഷിജിത്ത്, മെ. കെ.എം ഫിഷറീസ് ഐസ് പ്ലാന്റ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമ ശ്രീ. ഷഫീഖ്, മെ. മെക്കാട്രോ പ്രസിഷൻസ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമ ശ്രീമതി. സയന, മെ. പോളിസൈൻ പാക്കേജിങ്ങ് എന്ന

സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമ ശ്രീമതി. ഷെംന റിജോയ് എന്നിവരെയും, സംരംഭക രംഗത്തെ മികവ് പരിഗണിച്ച് മെ. വജ്ര റബർ പ്രൊഡക്ട്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് വെള്ളാങ്ങല്ലൂർ, മെ. പൈലറ്റ് സ്മിത്ത് ഇൻഡ്യ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, കല്ലേറ്റുംകര എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങളെയും സദസ്സിൽ ആദരിച്ചു.

തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ ലഘു-ചെറുകിട-ഇടത്തര വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ചയെ ത്വരിതപ്പെടുത്തുന്നതിനായി സർക്കാർ വിഭാവനം ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് 'പുഴയ്ക്കൽപ്പാടം ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയങ്ങൾ'. വ്യവസായ ഭൂമിയുടെ ലഭ്യത വെല്ലുവിളി ഉയർത്തുന്ന ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ഉയരത്തിൽ വികസിക്കുക എന്ന ആശയത്തിനെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയാണ് ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയങ്ങൾ എന്ന പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്തിരിക്കുന്നത്.

തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ അയ്യന്തോൾ വില്ലേജിൽ, പുഴയ്ക്കൽപ്പാടത്ത് വ്യവസായ വകുപ്പ് ഏറ്റെടുത്ത 11.41 ഏക്കർ ഭൂമിയിൽ അഞ്ചു ഘട്ടമായി വ്യവസായ സമുച്ചയം നിർമ്മിച്ച് സംരംഭകർക്ക് അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കി കൊടുക്കുന്നതിനായി ആവിഷ്ക്കരിച്ചിരിക്കുന്ന പദ്ധതിയാണ് പുഴയ്ക്കൽപ്പാടം ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയം. ഈ പദ്ധതിയുടെ ഒന്നും രണ്ടും ഘട്ടങ്ങളാണ് ഇപ്പോൾ പൂർത്തീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്.ഒന്നാം ഘട്ടം 19.64 കോടി രൂപ വിനിയോഗിച്ചിട്ടുള്ള മൂന്നു നില കെട്ടിടം സിഡ്കോയും, രണ്ടാം ഘട്ടം 23.33 കോടി രൂപ ചെലവഴിച്ചിട്ടുള്ള ഇരുനില കെട്ടിടം കിറ്റ്കോയുമാണ് നിർമ്മാണം നടത്തിയത്. ഒന്നാം ഘട്ടത്തിൽ 1,00,000 ചതുരശ്ര അടി വിസ്തീർണ്ണവും, രണ്ടാം ഘട്ടത്തിൽ 1,29,000 ചതുരശ്ര അടി വിസ്തീർണ്ണവുമുള്ള കെട്ടടിങ്ങളാണ് പൂർത്തിയായിരിക്കുന്നത്. കെട്ടിടത്തിലേക്കുള്ള വൈദ്യുതി, റോഡ്, സ്ട്രീറ്റ് ലൈറ്റ്, വാട്ടർ കണക്ഷൻ, ലിഫ്റ്റ് തുടങ്ങി എല്ലാ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും വ്യവസായ വകുപ്പ് ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്.

പ്രാരംഭ ഘട്ടത്തിൽ 100 കോടിയുടെ നിക്ഷേപവും 1000 പേർക്ക് പ്രത്യക്ഷമായും തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ പദ്ധതികൊണ്ട് കഴിയുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തുന്നത്. ■

ഷാൻ. പി. ആർ

കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ഒരു റബ്ബർ വ്യവസായ സംരംഭകൻ ആവാം

സി എഫ് എസ് സി യിലൂടെ

1990 കാലഘട്ടത്തിൽ കോട്ടയം കാഞ്ഞിരപ്പള്ളി പ്രദേശത്തെ മഹീന്ദ്ര ജീപ്പിനുണ്ടായ വൻ ബുക്കിങ്ങിന്റെ കാരണം അന്വേഷിച്ച് മഹീന്ദ്ര കമ്പനയിൽ നിന്ന് ഉദ്യോഗസ്ഥർ വന്നു എന്ന് നമ്മളിൽ മിക്കവാറും ആളുകൾ കേട്ടിട്ടുള്ളതാണ്. എന്നാൽ അതിൽ അത്ഭുതപ്പെടാൻ ഒന്നുമില്ല എന്ന് റബ്ബർ കൃഷിയുടെ കേരളത്തിലെ ചരിത്രം പരിശോധിച്ചാൽ നമുക്ക് കാണാൻ സാധിക്കും. മലയോര മേഖലയിലെ മറ്റു നാണ്യവിളകളിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി വരുമാന സ്ഥിരതയും, പരിപാലനത്തിലെ എളുപ്പവും, ഉയർന്ന മൂല്യവും വിപണിയിലെ ആവശ്യവും റബ്ബറിനെ കൂടുതൽ ജനകീയമാക്കി. റബ്ബർ ബോർഡിന്റെ നേരിട്ടുള്ള ഇടപെടൽ ഇന്ത്യയിലെ ആകെ റബ്ബർ ഉത്പാദനത്തിന്റെ 90 ശതമാനവും കേരളത്തന്റെ സംഭാവനയായി മാറ്റാൻ സഹായിച്ചു.

എന്നാൽ നവ ഉദാരവൽക്കരണ നയങ്ങൾ കാരണവും ആസിയാൻ കരാറും, മറ്റുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് ഇന്ത്യയിലേക്ക് റബ്ബർ ഇറക്കുമതി വർദ്ധിപ്പിച്ചു. ഇത് റബ്ബറിന് കിട്ടികൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിലയിൽ ഭീമമായ ഇടിവ് ആണ് വരുത്തിയത്. 10 ലക്ഷത്തിലധികം റബ്ബർ കർഷകർ ഉണ്ടായിരുന്ന

കേരളത്തിൽ ഇപ്പോൾ അത്രയും പേർ ഇല്ലാ എന്നാണ് റബ്ബർ ബോർഡിന്റെ കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. 2013-14 കാലഘട്ടത്തിൽ 3.82 ലക്ഷം ഹെക്ടർ പ്രദേശത്ത് നടത്തിയിരുന്ന റബ്ബർ കൃഷി 2020-21 വർഷത്തിൽ 3.38 ലക്ഷം ഹെക്ടർ പ്രദേശമായി കുറഞ്ഞു. ഇതേ കാലയളവിലെ റബ്ബർ ഉത്പാദനം 9 ലക്ഷം ടണ്ണിൽ നിന്നും 7.7 ലക്ഷം ടൺ ആയി കുറഞ്ഞു. ടാപ്പിംങ് കൂലിയിലെ വർദ്ധനവ്, വളത്തിന്റെ വിലയിലെ വർദ്ധനവ്, പരിപാലന ചിലവിലെ വർദ്ധനവ് എന്നിവയോടൊപ്പം റബ്ബർ വിലയിലെ ഇടിവും ആവർത്തന കൃഷിക്കും പുതുകൃഷിക്കുമുള്ള സഹായധനം ലഭിക്കാത്തതും റബ്ബർ കൃഷിയിലെ കുറവിന് കാരണമായിട്ടുണ്ട്.

എന്നാൽ അതിന് വിപരീതമായി റബ്ബറിന്റെ ഉപഭോഗത്തിൽ വൻ വർദ്ധനവ് ആണ് കഴിഞ്ഞ 30 വർഷത്തിൽ ഉണ്ടായിട്ടുള്ളത്. രാജ്യത്തെ ഒരു വർഷത്തെ സ്വാഭാവിക റബ്ബറിന്റെ ഉപഭോഗം പതിമൂന്ന് ലക്ഷം മെട്രിക് ടൺ ആണ്. അതിൽ തൊണ്ണൂറ് ശതമാനവും ടയർ ഉൽപ്പാദനത്തിനുവേണ്ടിയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. എന്നാൽ നമ്മുടെ ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനം 8 ലക്ഷം മെട്രിക് ടൺ മാത്രമാണ്. ആഭ്യന്തര ഉൽപ്പാദനം പൂർണ്ണമായും ഉപയോഗിക്കാൻ വിപണി ഉണ്ടായിട്ടും കുറഞ്ഞ വിലയിൽ മറ്റു രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് റബ്ബർ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതാണ് ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽ വിലയിടിയാൻ ഉള്ള പ്രധാന കാരണം. സ്വാഭാവിക റബ്ബർ ഇറക്കുമതിയിലെ തടസ്സം മറികടക്കാൻ കോമ്പൗണ്ട് റബ്ബറായും ബ്ലോക്ക് റബ്ബറായും നടത്തുന്ന ഇറക്കുമതിയാണ് മറ്റൊരു ഭീഷണി. കഴിഞ്ഞ കേന്ദ്ര ബഡ്ജറ്റിൽ കോമ്പൗണ്ട് റബ്ബറിന്റെ ഇറക്കുമതി തീരുവ 10 ശതമാനത്തിൽ നിന്നും 25 ശതമാനമായി വർദ്ധിപ്പിച്ചെങ്കിലും ഏറെക്കുറെ പൂർണ്ണമായും ആസിയാൻ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ഇറക്കുമതി ആയതിനാലും ഈ രാജ്യങ്ങൾക്ക് ഈ വ്യവസ്ഥ ബാധകം അല്ലാത്തതിനാലും ഇറക്കുമതി തീരുവയിലെ വർദ്ധനവ് കാര്യമായ പ്രയോജനം ഉണ്ടാക്കിയിട്ടില്ല. സ്വാഭാവിക റബ്ബറിന്റെ ഇറക്കുമതിയിലെ വർദ്ധനവ് പ്രതിവർഷം 14 ശതമാനത്തിന് മുകളിൽ ആണ് ഉണ്ടാകുന്നത്. 2005-06 കാലഘട്ടത്തിൽ 45 മെട്രിക്ക് ടൺ സ്വാഭാവിക റബ്ബർ ഇറക്കുമതി ചെയ്തിരുന്നത് 2022-23 ആയപ്പോൾ അത് 5.28 ലക്ഷം മെട്രിക് ടൺ ആയി ഉയർന്നു. എന്നാൽ റബ്ബർ കയറ്റുമതിയിൽ 2005-06 കാലഘട്ടത്തിലെ 74 മെട്രിക് ടണ്ണിൽ നിന്നും 2022-23 ആയപ്പോൾ 3700 മെട്രിക്ക് ടൺ എന്ന നിലയിൽ നാമമാത്രമായ വർദ്ധനവ് ആണ് ഉണ്ടായത്.

ഇന്ത്യയിലെ ആളോഹരി റബ്ബർ ഉപഭോഗ ശരാശരി 3.2 കി.ഗ്രാമും ചൈനയിൽ 8 കി.ഗ്രാമും വികസിത രാജ്യങ്ങളിൽ അത് 13 കി.ഗ്രാമും ആണ്. ടയർ ഇതര ഓട്ടോമാട്ടീവ് ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണമാണ് നമ്മൾ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കേണ്ട ഒരു മേഖല. ബോഡി സീലുകൾ, വൈബ്രേഷൻ കൺട്രോൾ ഉപകരണങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്ക് സാധ്യത ഏറെയാണ്. ഇത് കൂടാതെ ഓട്ടോമോട്ടീവ് ബെൽറ്റുകൾ,

ഹോസുകൾ, ആശുപത്രി ഉപകരണങ്ങൾ, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ തുടങ്ങിയ ലാഭസാധ്യതയും കയറ്റുമതി സാധ്യതയും കൂടുതൽ ഉള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തദ്ദേശീയമായി നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ നൽകേണ്ടതായുണ്ട്.

രാജ്യത്തെ ആഭ്യന്തര റബ്ബർ ഉത്പാദനത്തിന്റെ 75 ശതമാനം റബ്ബർ ആണ് ഇപ്പോൾ കേരളത്തിന്റെ സംഭാവന. എന്നാൽ ഓട്ടോമോട്ടീവ് ടയർ മാനുഫാക്ചേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ (ആത്മ) റബ്ബർ ബോർഡിന്റെ സഹകരണത്തോടെ വടക്കുകിഴക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ 2 ലക്ഷം ഹെക്ടറിൽ കൃഷി വ്യാപിപ്പിക്കാൻ നോർത്ത് ഈസ്റ്റ് മിഷൻ ഓഫ് ടയർ ഇൻഡസ്ട്രി ഫോർ റബ്ബർ ഓർഗനൈസേഷൻ (എൻഇ-മിത്ര) എന്ന പേരിൽ സംയുക്തമായി ഒരു പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നുണ്ട്. കേരളത്തിൽ ഒരു കിലോ റബ്ബർ ഉത്പാദിപ്പിക്കാൻ 190 രൂപ വരെയാണ് ചിലവ് കണക്കാക്കുന്നത്.

എന്നാൽ വടക്കുകിഴക്കൻ മേഖലയിൽ ഇത് 60–90 രൂപ വരെയാണ്. 3000 ഹെക്ടറിൽ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ ആരംഭിച്ചിട്ടുള്ള റബ്ബർ കൃഷി അടുത്ത 5 വർഷത്തിനകം ടാപ്പിങ്ങ് തുടങ്ങും. കേരളത്തിലെ റബ്ബർ കർഷകർക്ക് ഇത് മറ്റൊരു തരിച്ചടിയാവാൻ സാധ്യത ഉണ്ട്.

“

റബ്ബർ ഉൽപ്പന്ന വ്യവസായത്തെ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം. ഉയർന്ന മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമുള്ള ടയർ വ്യവസായവും, തൊഴിലാളി അധിഷ്ഠിതവും അടിസ്ഥാന സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ റബ്ബറിന്റെ വിലനിർണ്ണയത്തിൽ ടയർ നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ ചെലുത്തുന്ന സ്വാധീനം വളരെ വലുതാണ്.

റബ്ബർ ഉൽപ്പന്ന വ്യവസായത്തെ രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം. ഉയർന്ന മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമുള്ള ടയർ വ്യവസായവും, തൊഴിലാളി അധിഷ്ഠിതവും അടിസ്ഥാന സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ റബ്ബറിന്റെ വിലനിർണ്ണയത്തിൽ ടയർ നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ ചെലുത്തുന്ന സ്വാധീനം വളരെ വലുതാണ്. സാധാരണ കർഷകന് അവന്റെ ഉൽപ്പാദന ചിലവ് പോലും ലഭിക്കാത്ത സാഹചര്യം ഉണ്ടാവുന്നു. ഇതിൽ നിന്ന് കർഷകർക്കും കർഷക കൂട്ടായ്മകൾക്കും രക്ഷ നേടാനുള്ള ഒരു വഴി സ്വന്തമായി വിപണിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചു വിതരണം ചെയ്യുക എന്നതാണ്. എന്നാൽ സാധാരണ ഗതിയിൽ ഒരു റബ്ബർ മിക്സിംങ് മില്ലും, ഹൈഡ്രോളിക് പ്രസ്സും, കെട്ടിടവും, മറ്റ് അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളും കൂടി ചെയ്യാൻ കുറഞ്ഞത് 50 ലക്ഷം രൂപ ചിലവ് വരും. ഈ പ്രാരംഭ ചിലവാണ് വ്യവസായം തുടങ്ങുന്നതിൽ നിന്ന് ആളുകളെ പിൻമാറാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നത്. യന്ത്രവൽക്കരണം ആവശ്യമായ സർജിക്കൽ ഗ്ലൗസ് നിർമ്മാണത്തിനുള്ള സിംഗിൾ ലൈൻ സ്ഥാപിക്കാൻ പത്ത് കോടി രൂപയോളം ചിലവാണ് കണക്കാക്കുന്നത്. ഇത് കൂടാതെ പരിശോധന ലാബുകളും സജ്ജമാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഉയർന്ന വില ലഭിക്കുന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ അഭാവം, ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിനുള്ള ചിലവുകുറഞ്ഞ മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഇല്ലാത്തതും, ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിലെ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ഉൽപ്പാദന നഷ്ടം കുറയ്ക്കുന്നതിലെ പോരായ്മ, നൈപുണ്യ വികസന പരിശീലനത്തിലെ കുറവ് തുടങ്ങിയവ സ്വാഭാവിക റബ്ബറിന്റെ ഉപയോഗത്തിലെ വൈവിധ്യവൽക്കരണത്തിന് തടസ്സം ആണ്. ഉദാഹരണമായി സ്വാഭാവിക റബ്ബറിൽ നിന്ന് കളിപ്പാട്ടങ്ങളും മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങളും ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്നതിൽ നമ്മൾ വളരെ പിന്നില്ലാണ്. വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ഇറക്കുമതിയാണ് നമ്മുടെ വിപണികൾ കൈയ്യടക്കിയിരിക്കുന്നത്.

എന്നാൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന് കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെൻറർ (CFSC) മലപ്പുറത്തെ മഞ്ചേരിയിലും, കോട്ടയത്തെ ചങ്ങനാശ്ശേരിയിലും പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നത് ഈ മേഖലയിൽ കൂടുതൽ സംരംഭകരെ കൈപ്പിടിച്ച് ഉയർത്താനും സാങ്കേതിക നൈപുണ്യ വികസനത്തിനു വേണ്ടി കോളേജ് തലം മുതൽ ഉള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും വേണ്ടിയാണ്.

ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിനാവശ്യമായ റബ്ബർ ഫോർമുലേഷൻ തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള സഹായം നൽകുന്നത് മുതൽ ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിനുള്ള വിവിധ മെഷിനറികളും മോൾഡ് നിർമിക്കാനും ഗുണനിലവാര പരിശോധന ലാബ് സൗകര്യവും ഇവിടെ ലഭ്യമാണ്. റബ്ബർ ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിന് ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാന മെഷീനുകൾക്കും മറ്റുമായി ഒരു സംരംഭകൻ ലക്ഷണക്കിന് രൂപ ചിലവാക്കേണ്ടി വരുമ്പോൾ അത് ഒഴിവാക്കി കൊണ്ട് പതിനായിരങ്ങൾ മാത്രം മുടക്കി ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിച്ചു വിപണിയിൽ നൽകാനുള്ള സൗകര്യം ആണ് ഈ രണ്ട് സി.എഫ്. എസ്.സി കളിലും ഉള്ളത്. മഞ്ചേരി സി.എഫ്. എസ്.സി യിൽ റബ്ബർ ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിനുമുള്ള സൗകര്യവും, ചങ്ങനാശ്ശേരി സി.എഫ്.എസ്.സി യിൽ പ്ലാസ്റ്റിക് അധിഷ്ഠിത ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണത്തിനുള്ള സൗകര്യവുമാണുള്ളത്.

റബ്ബർ ഉൽപ്പന്ന നിർമാണത്തിലെ സാങ്കേതിക കാര്യങ്ങളെ കുറിച്ചുള്ള അറിവല്ല മറിച്ച് അതിന്റെ വിപണന സാധ്യത ആണ് ഇവിടെ പ്രധാനം. സാങ്കേതിക കാര്യങ്ങളിൽ ഒരു സംരംഭകന്

ശ്രീ. മോഹൻ ദാസ്. സി. കെ

(Prop. M/s Ceekay Upholstery Works, Vadakara, Kozhikode)

“സി.എഫ്.എസ്.സി മഞ്ചേരിയുടെ പൊതു സൗകര്യം പ്രയോജനപ്പെടുത്തി റബ്ബർ മേഖലയിലെ ഒരു സംരംഭകൻ ആകാൻ എനിക്കു സാധിച്ചു. ബോംബെ, ഡൽഹി, ഗുജറാത്ത് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്തിരുന്ന റബ്ബർ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉയർന്ന ഗുണമേൻമയോടുകൂടി കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ സ്വന്തമായി നിർമ്മിക്കുവാൻ ഇപ്പോൾ സാധിക്കുന്നു’’.

ആവശ്യമായ എല്ലാ സഹായവും സിഎഫ്എസ്സി യിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്നതാണ്. മഞ്ചേരി സി.എഫ്. എസ്.സിയിൽ അടുത്ത രണ്ടു മാസത്തിനകം വലുപ്പം കൂടിയ റബ്ബർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമിക്കാൻ ആവശ്യമായ ഒരു ഹൈഡ്രോളിക് പ്രസ്സും, മോൾഡുകൾ നിർമിക്കാൻ ആവശ്യമായ ഒരു സി എൻ സി മില്ലിങ് മെഷീനും പ്രവർത്തന സജ്ജമാകുകയാണ്, കൂടാതെ കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ അംഗീകാരം ഉള്ള റബ്ബർ അധിഷ്ഠിത കോഴ്സുകൾ നടത്തുന്നതിനുള്ള അംഗീകാരവും ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇത് ഈ മേഖലയിലെ തൊഴിൽ സാധ്യതയെ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതാണ്.

ഈ രണ്ട് സി.എഫ്.എസ്.സികളിലെ സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തികൊണ്ടും കൂടുതൽ ജില്ലകളിൽ സി.എഫ്.എസ്.സികൾ സ്ഥാപിച്ചു കൊണ്ടും റബ്ബർ /പ്ലാസ്റ്റിക് ഉത്പന്ന നിർമ്മാണത്തിലെ ഒരു ഹബ്ബ് ആയി കേരളത്തെ മാറ്റുന്നതിനും അതുവഴി റബ്ബർ കർഷകർക്ക് വിപണിയിലെ ചാഞ്ചാട്ടങ്ങൾ ബാധിക്കാത്ത തരത്തിൽ ഈ മേഖലയെ ശക്തിപ്പെടുത്താനും സാധിക്കുന്നതാണ്.■

ഡോ. സുധീർ ബാബു

വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ പരസ്യങ്ങൾ – ചില ഉൾക്കാഴ്ചകൾ

എന്നെ ആലിംഗനം ചെയ്യൂ!

ഒരു സുപ്രഭാതത്തിൽ സിംഗപ്പൂരിൽ ഒരു വെൻഡിംഗ് മെഷീൻ സ്ഥാപിക്കപ്പെട്ടതായി ആളുകൾ കാണുന്നു. വെൻഡിംഗ് മെഷീന് എന്ത് പുതുമ? ആദ്യമായല്ലല്ലോ വെൻഡിംഗ് മെഷീൻ കാണുന്നത്. എന്നാൽ ഈ വെൻഡിംഗ് മെഷീന് ഒരു പ്രത്യേക തയുണ്ടായിരുന്നു. അതിൽ വലിയ അക്ഷരങ്ങളിൽ എഴുതി വെച്ചിരുന്നത് "എന്നെ ആലിംഗനം ചെയ്യൂ" എന്നായിരുന്നു. കൊള്ളാം, രസമുണ്ട് അല്ലേ. ആളുകൾക്ക് അതൊരു രസകരമായ കളിയായി തോന്നി. അവർ വെൻഡിംഗ് മെഷീനെ സമീപിച്ചു, സ്നേഹത്തോടെ അതിനെ കെട്ടിപ്പിടിച്ചു. അതാ അത്ഭുതം ആ വെൻഡിംഗ് മെഷീൻ തന്നെ കെട്ടിപ്പിടിക്കുന്നവർക്കൊക്കെ കൊക്കോകോള നൽകുന്നു.

കൊക്കോകോളയുടെ ഈ പരസ്യം വലിയൊരു തരംഗമായി. 120 മില്യനിൽ അധികം പേർ ഈ വീഡിയോ കണ്ടു. സോഷ്യൽ മീഡിയകളിൽ പുതുമയുള്ള, രസകരമായ വിഷയങ്ങൾക്ക് പെട്ടെന്ന് റീച്ച് ലഭിക്കും. പ്രേക്ഷകർ ഈയൊരു പരസ്യത്തെ പെട്ടെന്ന് ഏറ്റെടുത്തു. പരമ്പരാഗതമായ മറ്റേതൊരു മാധ്യമത്തിലും ഇത്തരമൊരു വിജയം കുറഞ്ഞ സമയത്തിനുള്ളിൽ പരസ്യത്തിന് ലഭിക്കുക അത്ര സംഭവ്യമായ കാര്യമല്ല. നിമിഷങ്ങൾക്കുള്ളിലാണ് പരസ്യം വൈറലായത്.

കൊക്കോകോള തങ്ങളുടെ പരസ്യ ബജറ്റിന്റെ 70 ശതമാനവും ചെലവഴിക്കുന്നത് അവർക്ക് റിസൾട്ട് ലഭിക്കും എന്ന് പൂർണ്ണമായും ഉറപ്പുള്ള പ്രവൃത്തി കളിലാണ്. ബജറ്റിന്റെ 20 ശതമാനം ഇത്തരം പ്രവൃത്തികളെ വീണ്ടും മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ചെല വഴിക്കുന്നു. അതായത് പരസ്യങ്ങളുടെ നിരന്തരമായ മെച്ചപ്പെടുത്തൽ തുടർച്ചയായി സംഭവിച്ചു കൊണ്ടി രിക്കുന്നു എന്നർത്ഥം. ഇനി ബാക്കിയുള്ള 10 ശതമാന മോ അത് അവർ പരസ്യങ്ങളിലെ പുതിയ പരീക്ഷണ ങ്ങൾക്കായി മാറ്റിവെക്കുന്നു.

ഇങ്ങനെ പുതിയ പരീക്ഷണങ്ങൾ നടത്തുമ്പോൾ അതെല്ലാം വിജയിക്കില്ലെന്നും പലതിലും തോൽവി ഉണ്ടാവാമെന്നും അവർക്കറിയാം. ആ റിസ്ക് അവർ ഏറ്റെടുക്കുന്നു. പരാജയപ്പെട്ടാലും അതിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന പാഠങ്ങൾ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ട പരസ്യങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ തങ്ങളെ പ്രാപ്തരാക്കും എന്നവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. പരമ്പരാഗതമായ പരസ്യ മാർഗങ്ങൾ പിന്തുടരുമ്പോൾ തന്നെ നവീനതയ്ക്കായി (Innovative) അവർ തിരഞ്ഞുകൊണ്ടേയിരിക്കുന്നു.

കാലം മാറുന്നു, പരസ്യങ്ങളും

പാരമ്പര്യ രീതിയിലുള്ള പരസ്യ മാർഗ്ഗങ്ങളെ മാത്രം പിന്തുടരുക ഇന്നത്തെക്കാലത്ത് വിഡ്ഢിത്തമാകുന്നു. ഇന്റർനെറ്റ് തുറന്നു തന്നിട്ടുള്ള അപാര സാധ്യതകൾ ഉപയോഗിച്ചുകൂടി ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിച്ചേരുവാൻ സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. എഴുത്തും ശബ്ദവും ദൃശ്യവും സ്പർശനവും ഉൾപ്പെടെ ഇന്ദ്രിയങ്ങളാൽ അനുഭവേദ്യമാകുന്ന ഏതൊരു മാധ്യമവും ഇന്ന് പരസ്യങ്ങൾക്കായി വിനിയോഗിക്കാം. സോഷ്യൽ മീഡിയയുടെ ശക്തി ബിസിനസിനായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കണം. ചിതറിക്കിടക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിച്ചേരുകയും അവരുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചെടുക്കുകയും വേണം.

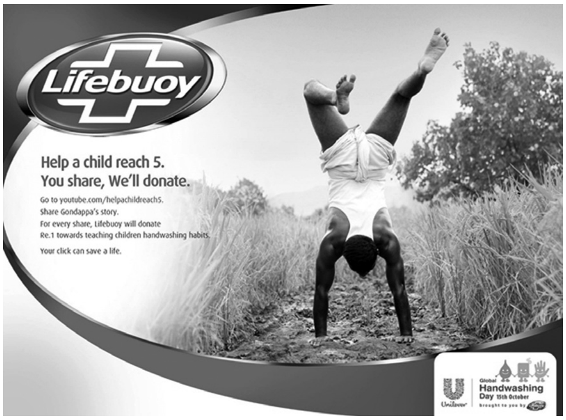
പരസ്യങ്ങൾ വെറുതെ പരസ്യങ്ങൾ ആയാൽ പോര എന്നത് ചുരുക്കം. ഈ ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കൂ നിങ്ങൾക്ക് ഇന്ന പ്രയോജനങ്ങൾ ലഭിക്കും എന്ന വിവരം ഉപഭോക്താവുമായി കേവലമായി സംവദിച്ചിട്ട് ഫലമില്ല. പരസ്യത്തിന്റെ ഉള്ളടക്കത്തിൽ (Content) ഉപഭോക്താവ് ആകൃഷ്ടനാവണം. അതിന് അയാളെ പിടിച്ചിരുത്താന് കഴിയണം. എന്നെ ആലിംഗനം ചെയ്യൂ എന്ന് ഒരു വെൻഡിംഗ് മെഷീനിൽ എഴുതിയിരിക്കുന്നതായി കാണുമ്പോൾ അത് ശ്രദ്ധിക്കാതെ പോകുവാൻ, അതൊന്ന് ചെയ്തു നോക്കാതെ പോകുവാൻ ആർക്കാണ് സാധിക്കുക. ഇത്തരം പരസ്യങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുക എളുപ്പമല്ല.

പിരമിഡ് ഓഫ് ഇൻഫ്ളുവൻസ്

ഒരു ക്രിക്കറ്റ് ബാറ്റിന്റെ പരസ്യത്തിൽ സച്ചിൻ ടെണ്ടുൽക്കറോ വിരാട് കോലിയോ പ്രത്യക്ഷപ്പെടുന്നു. അവർ നിങ്ങളോട് ആ പ്രത്യേക ബ്രാൻഡ് ക്രിക്കറ്റ് ബാറ്റ് മികച്ചതാണെന്നും നിങ്ങളത് ഉപയോഗിക്കണമെന്നും ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു. ഈ പരസ്യം കാണുന്ന നിങ്ങൾക്ക് ആ ബ്രാൻഡ് ബാറ്റിന്റെ ഗുണനിലവാരത്തിൽ സംശയമേയില്ല. കാരണം അത് പറയുന്നത് ക്രിക്കറ്റിലെ ഏറ്റവും മികച്ച കളിക്കാരാണ്.

"Pyramid of Influence" എന്ന് നമുക്കിതിനെ വിളിക്കാം. ഒരു ചെറിയ ശതമാനം വ്യക്തികളുടെ ഇഷ്ടങ്ങൾ വലിയൊരു ജനവിഭാഗത്തെ സ്വാധീനിക്കാം. ഒരു ഫിലിം സ്റ്റാർ ഉപയോഗിക്കുന്ന കാർ ബ്രാൻഡ് അയാളുടെ ആരാധകരെ സ്വാധീനിക്കും. ലോകത്തിലെ മികച്ചൊരു അത്‌ലറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഷൂ ബ്രാൻഡ് ലോകത്തിലെ മറ്റെല്ലാം അത്‌ലെറ്റുകളും ആരാധകരും ശ്രദ്ധിക്കും. അത് അവരുടെ തീരുമാനങ്ങളെ സ്വാധീനിക്കും. ഉപഭോക്താക്കളെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ കഴിവുള്ളവരെ പരസ്യത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്റെ രഹസ്യം മനസ്സിലായില്ലേ?

എപ്പോഴും പ്രത്യേക ബ്രാൻഡ് ഉൽപ്പന്നം വിറ്റുപോകുന്നത് ഉപഭോക്താവിന് അത് തന്നെ വേണം എന്ന നിർബന്ധബുദ്ധി കൊണ്ട് മാത്രമല്ല. ഒരു ദിവസം ആ ബ്രാൻഡ് ഇല്ലാതെയായാൽ ഉപഭോക്താക്കൾ പിന്നെ അത്തരം ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കില്ലേ? അവർ മറ്റൊരു ബ്രാൻഡ് തേടും. സ്വാഭാവികമായൊരു പ്രക്രിയ മാത്രമാണത്. ചിലപ്പോൾ എനിക്ക് ഈ ബ്രാൻഡ് തന്നെ വേണം എന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾ ശഠിക്കുന്നതിന് മറ്റു കാരണങ്ങൾ കൂടി ഉണ്ടാകാം.



പരസ്യങ്ങളിലെ മാനുഷികത

ലൈഫ്ബോയ് (Lifebuoy) സോപ്പിന്റെ 'Help a Child' എന്ന പരസ്യ സീരീസ് കണ്ടുനോക്കുക. എത്ര മനോഹരമായാണ് പൂർണ്ണമായും സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തം തുളുമ്പുന്ന ഈ പരസ്യങ്ങൾ ചിത്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നത്. മഹത്തായ ഒരു സന്ദേശത്തെ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നവുമായി അവർ ബന്ധിപ്പിക്കുന്നു. ഈ പരസ്യം കാണുന്ന ഉപഭോക്താക്കളും വലിയൊരു സാമൂഹ്യ ഉത്തരവാദിത്തത്തിലേക്ക് തങ്ങളെ സമർപ്പിക്കുന്നു. ജീവിതത്തെ പരസ്യവുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുമ്പോൾ നടക്കുന്ന ആന്തരിക വിസ്ഫോടനം ഇതിൽ പ്രകടമാണ്. നിങ്ങളും ഞാനും ഈ ഭൂമിയിലെ ഓരോ മനുഷ്യനും അദൃശ്യമായ ഏതോ ഒരു ചരടിനാൽ പരസ്പരം ബന്ധിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. ഇത് കണ്ടെത്താൻ, തിരിച്ചറിയാൻ ഇത്തരം പരസ്യങ്ങൾ നിമിത്തമാകുന്നു.

പരസ്യങ്ങൾ സങ്കീർണ്ണങ്ങളാകേണ്ടതില്ല. ബിസിനസും ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സും തമ്മിൽ സംവദിക്കപ്പെടണം. ഞാനെന്തിന് ഈ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങണം എന്നതിന് ഉപഭോക്താവിന് ഒരു കാരണം വേണം. ആ കാരണത്തെ ബിസിനസ് തുടർച്ചയായി ഓർമ്മപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കണം. പരസ്യങ്ങൾ എല്ലാ വഴികളിലൂടെയും നിരന്തരമായി ഉപഭോക്താക്കളെ തേടിയെത്തണം. പരസ്യങ്ങൾ പരീക്ഷണങ്ങളുടെ വേദികൾ കൂടിയാണ്. എല്ലാം വിജയിക്കില്ല, എല്ലാം പരാജയപ്പെടുകയുമില്ല. തുടർച്ചയായി ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുക.

അവതരണത്തിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ

ലോകത്തെ ഏറ്റവും സുരക്ഷിതമായ കാറിന്റെ ഉൽപ്പാദകനാണ് നിങ്ങളെന്ന് വിചാരിക്കുക. ഇന്ന് നിലവിലുള്ള മറ്റെല്ലാം വാഹനങ്ങളെക്കാളും ഉയർന്ന നിലവാരം പുലർത്തുന്ന സുരക്ഷിതത്വം ഈ വാഹനം ഉറപ്പുനൽകുന്നു. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ശരിയായ ആവശ്യം മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനോട് നൂറ് ശതമാനം നീതിപുലർത്തുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

ഇനിയുള്ള ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഈ സവിശേഷമായ പ്രത്യേകതയുടെ (Unique Selling Proposition) സന്ദേശം കൃത്യമായി ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് നൽകണം എന്നുള്ളതാണ്. വിപണിയിലുള്ള മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ഇടിച്ചു താഴ്ത്താതെ തന്റെ ഉൽപ്പന്നം അവയെക്കാൾ മേന്മയുള്ളതാണെന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വെളിപ്പെടുത്തണം. സുരക്ഷിതത്വത്തിന്റെ സാങ്കേതികമായ വിശദാംശങ്ങൾ പരസ്യങ്ങളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ പതിപ്പിക്കുക എളുപ്പമല്ല. അവ ചിലപ്പോൾ സങ്കീർണ്ണമാകാം. വളരെ ലളിതവും സരളവുമായി കാര്യങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കണം. ഇതത്ര നിസ്സാരമല്ല, അല്ലേ?

എങ്ങിനെ പറയും?

ഒരാൾ തന്റെ കുടുംബവുമായി വിനോദയാത്ര പുറപ്പെടുകയാണ്. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും സുരക്ഷിതമായ നിങ്ങളുടെ കാറിലാണ് അവർ സഞ്ചരിക്കുന്നത്. ആഹ്ലാദഭരിതരായി യാത്ര ചെയ്യുന്ന ആ കുടുംബം ഹൈവേയിൽ വെച്ച് അപകടത്തിൽ പെടുകയാണ്. എതിർ വശത്ത് നിന്നും പാഞ്ഞുവന്ന ഒരു ട്രക്കിലേക്ക് അവരുടെ കാർ ഇടിച്ചു കയറുന്നു. വളരെ ഭയാനകമായ ദൃശ്യം. എന്നാൽ നിങ്ങളുടെ കാർ അവരുടെ രക്ഷകനാകുന്നു. ഒരു പോറൽ പോലുമേൽക്കാതെ അവർ കാറിൽ നിന്നും പുറത്തേക്കിറങ്ങുന്നു. നിങ്ങൾ എന്ത് സന്ദേശമാണോ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകാൻ ഉദ്ദേശിച്ചത് അത് ഇത്തരമൊരു പരസ്യത്തിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്നു.

എന്നാൽ ഇതുപോലൊരു പരസ്യത്തിലൂടെ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും സുരക്ഷിതമായ കാറാണ് ഞാൻ നിങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നതെന്ന് ഉപഭോക്താക്കളോട് പറയുവാൻ സാധിക്കുമോ? തീർച്ചയായും ഇല്ല എന്നതാണ് ഉത്തരം. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷത യാതൊരു ഒളിവും മറയും കൂടാതെ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് ശക്തമായി അടിച്ചേൽപ്പിക്കുവാൻ സാധിച്ചാൽ പോലും നാം പറഞ്ഞ സ്ക്രിപ്റ്റ് വലിയൊരു പരാജയമായി മാറും.

എന്താണിവിടെ സംഭവിക്കുന്നത്? അപകടങ്ങൾ എത്ര യാഥാർത്ഥ്യങ്ങളാണെങ്കിൽ പോലും തങ്ങളെ അതിൽ സങ്കൽപ്പിക്കുവാൻ ആരും ഇഷ്ടപ്പെടുന്നില്ല. അപകടത്തിന്റെ ദൃശ്യം തന്നെ ഭീതിജനകമാണ്. അത് മനുഷ്യമനസ്സിൽ ഉടലെടുപ്പിക്കുന്ന ഭയം ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിൽപ്പനയെ ബാധിക്കും. പിന്നീട്

ഈ കാറിനെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുമ്പോഴെല്ലാം ആദ്യം കടന്നുവരുന്ന ദൃശ്യം അപകടത്തിന്റേതാവും. ഇത് വെളുക്കാൻ തേച്ചത് പാണ്ടായി മാറിയെന്ന നിലയിലാവും. അതായത് പരസ്യത്തിന്റെ വേദനയുടേയും സന്തോഷത്തിന്റേയും തത്വം (Pain and Pleasure Principle) ഈ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ പാരയായി മാറും എന്നർത്ഥം .

വേദനയും സന്തോഷവും

പരസ്യത്തിലെ സ്ത്രീ അതികഠിനമായ തലവേദനകൊണ്ട് പുളയുന്നു. വേദനയുടെ തീവ്രത നമുക്ക് അവരുടെ മുഖത്തുനിന്നും വായിച്ചെടുക്കാം. അടുത്ത നിമിഷം അവർ ബാം എടുക്കുന്നു. നെറ്റിയുടെ വശങ്ങളിൽ പുരട്ടുന്നു. ഉടനടി അതാ അവരുടെ ചുണ്ടിൽ ഒരു പുഞ്ചിരി വിടരുന്നു. തലവേദന പമ്പകടന്നിരിക്കുന്നു. അവർ ആ ബാം നമുക്കായി ശുപാർശ ചെയ്യുന്നു. ഇവിടെ പരസ്യം വളരെ ഭംഗിയായി കാര്യം പറഞ്ഞിരിക്കുന്നു.

ഇതിൽ ആദ്യം ആ സ്ത്രീ വേദന (Pain) കാണിക്കുന്നു. പിന്നീട് ഉൽപ്പന്നം ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ തലവേദനയ്ക്ക് ആശ്വാസം ലഭിച്ചിരിക്കുന്നു. അവർ സന്തോഷിക്കുന്നു (Pleasure). വേദനയ്ക്ക് പിന്നാലെയുള്ള സന്തോഷം. നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കൂ എത്രയോ പരസ്യങ്ങൾ ഈ തത്വം ഉപയോഗിച്ച് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ സവിശേഷമായ പ്രത്യേകത ഉപഭോക്താക്കളുടെ തലച്ചോറിൽ നട്ടുപിടിപ്പിക്കുന്നു.

എന്നാൽ കാറിന്റെ കാര്യത്തിൽ ഇത് നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് വലിയ ക്ഷതം ഉണ്ടാക്കും. ഒരിക്കലും വേദന ആദ്യം കാണിച്ച് സന്തോഷം പിന്നീട് കാണിക്കാൻ ശ്രമിച്ചാൽ അത് തിരിച്ചടിക്കും. സത്യത്തിൽ ഇതൊരു കുഴപ്പിക്കുന്ന പ്രശ്നമാണ്. വാഹനത്തെക്കുറിച്ച് ചെറിയൊരു നെഗറ്റീവ് ചിന്ത പോലുമില്ലാതെ, അത്തരമൊരു ദൃശ്യത്തെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ തലച്ചോറിൽ കയറിക്കൂടാൻ സാധ്യത ഉടലെടുപ്പിക്കാതെ എങ്ങിനെ സുരക്ഷിതത്വം എന്ന ആശയം അവതരിപ്പിക്കണം.

മരണവും ഇൻഷുറൻസും

ഈ പ്രശ്നം നമ്മോട് സംവദിക്കുന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു കാര്യമുണ്ട്. വളരെ ലളിതമായി പറയാം എന്നു കരുതുന്ന ചില വിഷയങ്ങൾ അങ്ങിനെ പറയുക ഒട്ടും ലളിതമല്ല എന്ന സത്യം. ഉപഭോക്താക്കളുടെ മന:ശാസ്ത്രം അൽപ്പം കുഴപ്പം പിടിച്ചതാണ്. നിങ്ങളിതാ മരിക്കുന്നു. നിങ്ങളെ വെള്ള പുതപ്പിച്ചു കിടത്തിയിരിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ കുടുംബം ഇനി ആര് നോക്കും? ഇങ്ങിനെയൊരു ദൃശ്യം കാണിച്ച് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് വിൽക്കാൻ ശ്രമിച്ചാലോ? സംഗതിയൊക്കെ സത്യമാണെങ്കിലും കാണുന്നവർക്ക് അതത്ര സുഖിക്കണമെന്നില്ല.

ആർഭാടമോ (Luxury), പ്രകടനമോ (Performance) വർണിച്ച് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നത് കുറെക്കൂടി ലളിതമാണ്. എന്നാൽ സുരക്ഷിതത്വം (Safety) സങ്കീർണമാണ് (Complex), കൗശല്യമുള്ളതാണ് (Tricky). പറയാതെ പറയണം, അത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മനസ്സിലാകണം. നിങ്ങളുടെ സർഗ്ഗാത്മകത (Creativity) ഇവിടെ ഉണരേണ്ടതുണ്ട്. ഒരേസമയം സങ്കീർണമായതും കൗശലം നിറഞ്ഞതുമായ ഒരു വിഷയത്തെ അവതരിപ്പിക്കണം.

വോൾവോയുടെ (Volvo) പരസ്യം ശ്രദ്ധിക്കുക. സുരക്ഷിതത്വം തന്നെയാണ് അവരുടെ വാഹനങ്ങളുടെ സവിശേഷത. പരസ്യത്തിൽ അവർ വ്യത്യസ്ത തുറകളിലെ വ്യക്തികളുടെ ജീവിതം കാട്ടുന്നു. അതിൽ ഓരോരുത്തരും അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന റിസ്ക് നമുക്ക് വ്യക്തമാകുന്നു. പിന്നീട് ആ റിസ്കിനെ മറികടക്കാൻ അവർ സ്വീകരിക്കുന്ന മാർഗങ്ങൾ കാണിക്കുന്നു. നമുക്ക് മുന്നിലൂടെ ഈ ദൃശ്യങ്ങൾ കടന്നുപോകുന്നു. ഒന്നും തന്നെ നമ്മെ ഭയപ്പെടുത്തുന്നില്ല. എന്നാൽ കാര്യങ്ങൾ കാഴ്ചക്കാരന് വ്യക്തമാകുകയും ചെയ്യുന്നു. എത്ര പോസിറ്റീവായാണ് ഈ പരസ്യം ദൃശ്യവൽക്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ കഥ എങ്ങിനെ പറയണം എന്നത് നമ്മോട് പറഞ്ഞു നൽകുന്നു ഈ പരസ്യം.

ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളുടെ തലച്ചോറിൽ സംരംഭകൻ ഒരു പ്രതിച്ഛായ (Image) സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ട്. വളരെ സൂക്ഷ്മമായി ചെയ്യേണ്ട പ്രവൃത്തിയാണത്. പരസ്യങ്ങൾ (Advertisements) എടുത്തുചാടി ചെയ്യേണ്ട ഒന്നല്ല. മറ്റുള്ളവർ ചെയ്യുന്നത് നോക്കി കോപ്പി ചെയ്യേണ്ട ഒന്നുമല്ല. ഇതൊരു ബുദ്ധിപരമായ വ്യായാമമാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ മനസ്സിൽ ഒരു പ്രതിച്ഛായ രൂപപ്പെട്ടുകഴിഞ്ഞാൽ അത് തിരുത്തുക എളുപ്പമല്ല. ■

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പടവുകൾ

വായ്പ എടുക്കുമ്പോൾ

സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ പലരീതിയിലും പണം സംഘടിപ്പിക്കാം. സ്വന്തം സമ്പാദ്യം, പങ്കാളിയുടെ ഷെയർ, പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉള്ള ഷെയർ, സ്നേഹിതരുടെയും കുടുംബാംഗങ്ങളുടെയും സമ്പാദ്യം, ഇവയ്ക്ക് പുറമേ ബാങ്ക് വായ്പയാണ് പ്രധാനമായും സംരംഭകർ ആശ്രയിച്ചു വരുന്നത്. ബാങ്ക് വായ്പകൾ ബാധ്യതയാകാതിരിക്കാൻ ഏതാനും കാര്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി പഠിച്ചു വയ്ക്കുന്നത് നല്ലതാണ്.

1 വായ്പ അത്യാവശ്യത്തിന് മാത്രം എടുക്കുക

വായ്പ ആവശ്യത്തിന് മാത്രം എന്നുള്ളതല്ല അത്യാവശ്യത്തിന് മാത്രം എന്നുള്ളതാണ്. വായ്പക്ക് കൊടുക്കേണ്ടി വരുന്ന പലിശ, എടുക്കുന്നതിന് വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ്, കൊലാറ്ററൽ എന്നിവ പരിഗണിക്കുമ്പോൾ സ്വന്തം സമ്പാദ്യം / കുടുംബ സമ്പാദ്യം പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം. ബാങ്കുകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപ പലിശ 7% താഴെയാണ് എന്നുകൂടി ഓർക്കുക.(ഒരു വർഷം).

2 കൊലാറ്ററൽ ഫ്രീ വായ്പ നല്ലതാണോ?

10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള സംരംഭം വായ്പകൾ മറ്റ് കൊലാറ്ററൽ സെക്യൂരിറ്റികൾ വാങ്ങാതെ മാത്രമേ നൽകാവൂ എന്നാണ് ബാങ്കുകൾക്ക് നൽകിയിട്ടുള്ള നിർദ്ദേശം. എന്നാൽ അഞ്ച് കോടി രൂപ വരെ ഇങ്ങനെ അനുവദിക്കാൻ ബാങ്കുകൾക്ക് അധികാരമുണ്ട്. ഇങ്ങനെ വായ്പ എടുക്കുമ്പോൾ സംരംഭകർ ഒരു ഫീസ് അധികമായി നൽകേണ്ടി വരും. ഏകദേശം 0.35% മുതൽ 1.35 വരെ തുക

ഗ്യാരണ്ടി ഫീസ് നൽകണം. കൂടാതെ വർഷം തോറും ഇത് നൽകണം. ഓരോ വർഷവും ബാക്കി നിൽക്കുന്ന തുകയ്ക്ക് ഇത് നൽകുകയും വേണം. 2022 മാർച്ച് മുതൽ ഗ്യാരണ്ടി ഫീസിൽ വലിയ കുറവ് വരുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഇതൊരു അധിക ബാധ്യതയാണ്. കെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി ട്രസ്റ്റ് ഫണ്ടിന്റെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനാണ് ഇങ്ങനെ നൽകേണ്ടി വരുന്നത്. തൻറെ സംരംഭത്തിന് ഗുണകരമാണോ എന്ന് ചിന്തിച്ചു മാത്രമേ ഗ്യാരണ്ടി നൽകാതെയുള്ള വായ്പകൾ എടുക്കാവൂ.

3 സബ്സിഡി വായ്പകൾക്ക് മുൻഗണന നൽകണം.

വായ്പക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പരക്കം പാച്ചിലിൽ സർക്കാർ സബ്സിഡിക്ക് വേണ്ടത്ര പരിഗണന പലപ്പോഴും നൽകാറില്ല. അജ്ഞതയും ഒരു കാരണമാകാറുണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡിയും പിന്നീട് ലഭിക്കാവുന്ന സബ്സിഡിയും ഉണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ആറുമാസത്തെ വായ്പ തിരിച്ചടവ് സബ്സിഡി മൂലം നടക്കുമെങ്കിൽ അത് സംരംഭകർക്ക് വലിയ ആശ്വാസമായിരിക്കും.

വായ്പക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പരക്കം പാച്ചിലിൽ സർക്കാർ സബ്സിഡിക്ക് വേണ്ടത്ര പരിഗണന പലപ്പോഴും നൽകാറില്ല. അജ്ഞതയും ഒരു കാരണമാകാറുണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡിയും പിന്നീട് ലഭിക്കാവുന്ന സബ്സിഡിയും ഉണ്ട്.

4. പലിശ തട്ടിച്ചു നോക്കണം

ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ എങ്ങനെ വായ്പ സംഘടിപ്പിക്കാം എന്ന ചിന്തയോടെ വേണം വായ്പയ്ക്കായി സമീപിക്കാൻ. പലിശ നിരക്കുകൾ പല സ്ഥാപനങ്ങളിലും വ്യത്യാസമുണ്ട്.

10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പയ്ക്ക് ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകൾ ഈടാക്കി വരുന്നത് ഏകദേശം 10.5% പലിശയാണ്.എന്നാൽ ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകളുടെ 11.5% ന് മുകളിൽ വരുന്നുണ്ട്. കുറഞ്ഞ പലിശയ്ക്ക് വിവിധ ക്ഷേമ കോർപ്പറേഷനുകൾ സംരംഭ വായ്പകൾ നൽകി വരുന്നുണ്ട്. കൃത്യമായ താരതമ്യ പഠനം നടത്തി വേണം വായ്പ എടുക്കുവാൻ. കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ ഇപ്പോൾ അഞ്ച് ശതമാനം പലിശക്ക് രണ്ട് കോടി രൂപ വരെ സംരംഭ വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്.

5. ആറുമാസത്തിനുള്ളിൽ തുടങ്ങണം

വായ്പ എടുക്കുന്ന സമയവും സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്ന സമയവും തമ്മിലുള്ള ദൈർഘ്യം ആറുമാസത്തിൽ അധികരിക്കാതെ ശ്രദ്ധിക്കണം. 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള പദ്ധതികളുടെ കാര്യത്തിൽ ഇക്കാര്യം കൃത്യമായി ഉറപ്പുവരുത്തണം. ഇതിനായി നിർവഹണ കലണ്ടർ മുൻകൂട്ടി തയ്യാറാക്കണം. പുതു

വായ്പ എടുക്കുന്ന സമയവും സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്ന സമയവും തമ്മിലുള്ള ദൈർഘ്യം ആറുമാസത്തിൽ അധികരിക്കാതെ ശ്രദ്ധിക്കണം. 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള പദ്ധതികളുടെ കാര്യത്തിൽ ഇക്കാര്യം കൃത്യമായി ഉറപ്പുവരുത്തണം. ഇതിനായി നിർവഹണ കലണ്ടർ മുൻകൂട്ടി തയ്യാറാക്കണം.

സംരംഭകർ ഇക്കാര്യത്തിൽ കൂടുതൽ ജാഗ്രത പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്.

6. കെട്ടിട നിർമ്മാണത്തിന് വായ്പ പരമാവധി ഒഴിവാക്കണം

കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കാൻ വായ്പ കൈപ്പറ്റി നിർമ്മാണം കുറെ നീണ്ടു പോയാൽ തുടക്കത്തിലെ പ്രതിസന്ധിയിലാകും.സ്വന്തം നിലയിൽ കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കുകയും തദ്ദേശസ്ഥാപനത്തിൻറെ നമ്പർ സമ്പാദിക്കുകയും ചെയ്തതിനു ശേഷം മെഷിനറി, ഉപകരണങ്ങൾ, പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്നിവയ്ക്ക് പരമാവധി വായ്പ എടുക്കുന്നതായിരിക്കും സംരംഭത്തിന് നല്ലത്.

7. ആവശ്യത്തിനു തന്നെ ഉപയോഗിക്കണം

കൃത്യമായ ആവശ്യം പറഞ്ഞുവേണം വായ്പക്ക് അപേക്ഷിക്കുവാൻ. കെട്ടിടം, മെഷിനറി, ഉപകരണങ്ങൾ, പ്രവർത്തന മൂലധനം അങ്ങനെയുള്ള എന്താവശ്യത്തിനും വായ്പ ലഭിക്കും. ഏത് ആവശ്യത്തിനാണോ വായ്പ അനുവദിച്ചത് പ്രസ്തുത ആവശ്യത്തിന് തന്നെ അത് ഉപയോഗിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. വ്യക്തിപരമായ ബാധ്യതകൾ തീർക്കാൻ സംരംഭ വായ്പകൾ ഉപയോഗിക്കരുത്.

8. അക്കൗണ്ട് ഉള്ള ബാങ്കിനെ സമീപിക്കണം

പൊതുവേ സംരംഭകർക്കുള്ള സംശയമാണ് വായ്പയ്ക്ക് ഏത് ബാങ്കിനെയാണ് കാണേണ്ടത് ?

ബാങ്കുകളുടെ സർവ്വീസ് ഏരിയക്ക് ഇപ്പോൾ പ്രസക്തിയില്ല. അക്കൗണ്ട് ഉള്ള ബാങ്കിനെയാണ് ആദ്യം സമീപിക്കേണ്ടത്. ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ട് ഉണ്ടെങ്കിൽ പ്രമാണങ്ങളും മറ്റും ഏതു ബാങ്കിലാണോ പ്രസ്തുത ബാങ്കിനേയോ, കൂടുതൽ ഇടപാടുകൾ ഉള്ള ബാങ്കിനെയോ സമീപിക്കണം. ബാങ്കുമായി നിരന്തരമായ ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നത് കൂടുതൽ ബാങ്കിംഗ് സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ സഹായിക്കും.

9. ഇ.എം.ഐ സിസ്റ്റം നല്ലതാണ്

സംരംഭം വായ്പകൾ ഇപ്പോൾ ഇ.എം.ഐ സമ്പ്രദായത്തിലാണ് മിക്കവാറും നൽകി വരുന്നത്. ഇത് സംരംഭകർക്ക് ഏറെ ഗുണകരമാണ്. ആദ്യവർഷങ്ങളിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിറ്റു വരവ് കുറവായിരിക്കും എന്നതിനാൽ ഡിമിനിഷിംഗ് ഇന്ററസ്റ്റ് എന്ന രീതിയിൽ വായ്പ എടുത്താൽ തിരിച്ചടവ് പ്രശ്നമാണ്. തുടക്കം മുതലേ വായ്പ കണക്ക് എൻപിഎ ആവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. മാത്രമല്ല പ്രതിമാസം അടയ്ക്കേണ്ടി വരുന്ന തുക എത്രയെന്ന് മുൻകൂട്ടി കൃത്യമായി അറിയുക വഴി നന്നായി ഈ കാര്യം പ്ലാൻ ചെയ്യാൻ കഴിയും.

10. കൃത്യമായി തിരിച്ചടയ്ക്കണം

വായ്പ എടുക്കുന്നത് ഇഷ്ടമാണ് തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നത് തീരെ ഇഷ്ടമല്ല. ഈ സമീപനമാണ് മാറേണ്ടത്. കൃത്യമായി തിരിച്ചടക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. മൂന്നുമാസം തിരിച്ചടവ് മുടങ്ങിയാൽ പോലും കണക്ക് എൻ പി എ ആയി മാറുന്നു. സിബിൽ സ്കോർ താഴാൻ കാരണമാകുന്നു. അങ്ങനെ വന്നാൽ ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും പിന്നീട് വായ്പ ലഭിക്കുകയില്ല. തിരിച്ചടവിനുള്ള തുക കുറവാണെങ്കിലും അതതുമാസം ബാങ്കുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഉള്ള തുക അടയ്ക്കാൻ ശ്രമിച്ചാൽ സംരംഭകരുടെ സ്കോർ ഉയരും.

കരുതലോടെ വായ്പ എടുത്ത്, പ്രസ്തുത ആവശ്യത്തിന് തന്നെ സമയബന്ധിതമായി ഉപയോഗിച്ച്, ധനകാര്യ സ്ഥാപനവുമായി നല്ല ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുത്ത്, കൃത്യമായി തിരിച്ചടച്ച് മുന്നോട്ടു പോകുവാനാണ് സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്. ■

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

പ്രാദേശിക വികസനവും ഒ.എൽ.ഒ.പി യും സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരതയും എം.എസ്.എം.ഇ ഇൻഷുറൻസും
(LED - OLOP & sustainibility & MSME insurance)

2022 – 23 ൽ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് സംരംഭക വർഷമായി ആചരിച്ചു. 2023 – 24 ലെ പ്രധാനപ്പെട്ട പരിപാടികളിൽ ഒന്നാണ് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനവും സുസ്ഥിരതയും. പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം സാധ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള പ്രധാനപ്പെട്ട പദ്ധതികളിലൊന്നാണ് ഒരു തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു ഉൽപന്നം (OLOP). സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള മറ്റൊരു പദ്ധതിയാണ് എം.എസ്. എം. ഇ ഇൻഷുറൻസ് (MSME Insurance).

എന്താണ് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം ? (What is LED ?)

വികസനത്തിനായുള്ള ഒരു സമീപനമാണ് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം (Local Economic Development). നാനാത്വത്തിൽ ഏകത്വം പുലർത്തുന്ന ഇന്ത്യയെപ്പോലെയുള്ള രാജ്യങ്ങൾക്കും പ്രകൃതി വിഭവങ്ങൾ, സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങൾ, തനതു കലാരൂപങ്ങൾ, കരവിരുത് എന്നിവ കൊണ്ട് അനുഗ്രഹീതമായ കേരളം പോലെയുള്ള സംസ്ഥാനങ്ങളും ഈ ആശയത്തിന് പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ടതാണ്. പ്രദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം പ്രദേശാധിഷ്ഠിതമാണ് (Area baseed Approach). അത് നഗര പ്രദേശമോ ജില്ലാ പ്രദേശമോ സംസ്ഥാന പ്രദേശമോ തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ പ്രദേശമോ ആകാം. സാമ്പത്തിക വികസന പ്രവർത്തനങ്ങൾ, നഗരാസൂത്രണം, അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനം, സാമൂഹിക വികസനം എന്നിവ സമന്വയിപ്പിച്ച് പ്രാദേശിക സാഹചര്യങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതാണ് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം. ഭൗതികാസൂത്രണം, ധനകാര്യം, വിപണനം എന്നിവയുൾപ്പെ

ടെയുള്ള വ്യത്യസ്തമായ മേഖലകൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നതാണ് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം.

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന്റെ നിർവചനങ്ങൾ

ഇതിനെ സംബന്ധിച്ച് നിരവധി നിർവചനങ്ങളുണ്ട്. 2022-ൽ ലോകബാങ്ക് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തെ നിർവചിച്ചിട്ടുണ്ട്. സാമ്പത്തിക വളർച്ചയ്ക്കും തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും പൊതുമേഖലകളിലെയും, സ്വകാര്യ മേഖലകളിലെയും പങ്കാളികൾ കൂട്ടായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന പ്രക്രിയയാണ് സാമ്പത്തിക പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം. അന്തർദേശീയ തൊഴിലാളി സംഘടന പറയുന്നത് പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം ഒരു പങ്കാളിത്ത വികസന പ്രക്രിയയാണ്. ഇതൊരു നിശ്ചിത പ്രദേശത്തെ സ്വകാര്യ- പൊതു പങ്കാളികൾ തമ്മിലുള്ള പങ്കാളിത്ത ക്രമീകരണങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നു. പ്രാദേശിക വിഭവങ്ങളും മത്സരാധിഷ്ഠിത നേട്ടങ്ങളും ഉപയോഗിച്ച് ഒരു പൊതു വികസന തന്ത്രത്തിന്റെ സംയുക്ത രൂപകൽപനയും നടപ്പിലാക്കലും പ്രാപ്തമാക്കുന്നു. പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന്റെ വ്യത്യസ്തമായ നിർവചനങ്ങളിൽ നിന്നും പൊതുവായ ചില നിഗമനങ്ങളിൽ എത്തി.

ആഗോള തലത്തിൽ തന്നെ നടപ്പിലാക്കി വിജയം വരിച്ച ഒരു ആശയമാണ് ഒരു പ്രദേശത്ത് ഒരു ഉൽപന്നം. 1979 – 80 ൽ ജപ്പാൻ ഗവൺമെന്റ് നടപ്പിലാക്കിയ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ആശയമാണ് ഒരു വില്ലേജ് ഒരു ഉൽപന്നം.

"

* നിർവചിക്കപ്പെട്ട ഒരു പ്രദേശത്താണ് ഇത് നടപ്പിലാക്കുന്നത്.
* ഇതിന് ശക്തമായ അടിത്തറയുണ്ട്. ഇത് സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നത് തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ പോലെയുള്ള പ്രാദേശിക പങ്കാളികളാലാണ്.
* പൊതു സ്വകാര്യ മേഖലകളിൽ നിന്നുള്ള നിരവധി പങ്കാളികൾ ഇതിലുൾപെടുന്നു.
* പൊതു സമൂഹം ഇതിലെ മുഖ്യ പങ്കാളിയാണ്.
* ഇതൊരു പ്രദേശത്തിന്റെ മത്സര ക്ഷമതയും ആകർഷണീയതയും മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് വേണ്ടിയുള്ളതാണ്. സാമ്പത്തിക ക്ഷേമം എന്ന ആശയത്തിന് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നു

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Aims of LED)

* സമ്പത്ത് സൃഷ്ടിക്കുക, തൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കുക, വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുക.
* മുകളിൽ പരാമർശിച്ച ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുക വഴി ദാരിദ്ര്യം ലഘൂകരിക്കുക,
* സ്ത്രീകളുടെയും കുട്ടികളുടെയും ഗുണമേന്മ ഉയർത്തുക.
* വ്യക്തിപരമായ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതിന് പകരം ഒരു പ്രദേശത്തെ ജനങ്ങളുടെ കൂട്ടായ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ സുസ്ഥിര സാമ്പത്തിക വളർച്ച നേടുക.
* കൂട്ടായ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ നിർവചിക്കപ്പെട്ട പ്രദേശത്തെ ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുക,
* പ്രദേശത്ത് ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങൾ വിനിയോഗിക്കുക. പ്രാദേശികമായ വൈദഗ്ദ്ധ്യം, കരവിരുത് , കല എന്നിവ പരിപോഷിപ്പിക്കുകയും സംരക്ഷിക്കുകയും ചെയ്യുക.

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനവും, ഒരു പ്രദേശത്ത് ഒരു ഉൽപന്നവും .

ആഗോള തലത്തിൽ തന്നെ നടപ്പിലാക്കി വിജയം വരിച്ച ഒരു ആശയമാണ് ഒരു പ്രദേശത്ത് ഒരു ഉൽപന്നം. 1979-80 ൽ ജപ്പാൻ ഗവൺമെന്റ് നടപ്പിലാക്കിയ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു ആശയമാണ് ഒരു

വില്ലേജ് ഒരു ഉൽപന്നം. ജപ്പാനിലെ ഒരു ഗ്രാമത്തിലെ വനിതകളുടെ കൂട്ടായ്മയിൽ നിന്നുണ്ടായ ആശയമാണ് ഒ.വി. ഒ. പി. 2018–ൽ ഇന്ത്യയിൽ ഈ ആശയത്തിന് തുടക്കം കുറിച്ചു. ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി ഉത്തർ പ്രദേശിലാണ് ഈ ആശയം നടപ്പിലാക്കിയത്. ഈ ആശയം വിജയകരമാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ട് ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ ജില്ലകളിലും ഈ ആശയം നടപ്പിലാക്കുവാൻ കേന്ദ്ര സർക്കാർ സംസ്ഥാനങ്ങളോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു.

ഇതിന്റെ ഭാഗമായി സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ ഓരോ ജില്ലയിലെയും ഉൽപന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തി ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചു. ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ കേന്ദ്ര ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ വ്യവസായ മന്ത്രാലയം ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽ ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപന്നം പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുവാൻ മുൻകൈയെടുത്തു. പിന്നീട് കേന്ദ്ര ആഭ്യന്തര വ്യവസായ വാണിജ്യ മന്ത്രാലയവും വിദേശ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റും ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതികൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിന് ആസൂത്രണം ചെയ്തു. സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഓരോ ജില്ലകളും സാമ്പത്തിക വളർച്ചയുടെ ശ്രദ്ധാകേന്ദ്രങ്ങൾ കയറ്റുമതി ഹബ്ബ് എന്നിവയാക്കി പരിവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള നടപടികളാണ് ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതിയിലൂടെ സർക്കാർ വിഭാവന ചെയ്യുന്നത്. ഒരു ജില്ലയിൽ നിന്ന് കുറഞ്ഞത് ഒരു ഉൽപ്പന്നമെങ്കിലും തിരഞ്ഞെടുത്ത് അതിനെ ബ്രാന്റ്, പാക്കേജിംഗ് എന്നിവ നടത്തി ഇന്ത്യയൊട്ടാകെ പ്രദർ ശിപ്പിച്ച് എല്ലാ ജില്ലകളിലും പ്രാദേശിക വികസനം നേടുക എന്നതായിരുന്നു ഈ പദ്ധതിയുടെ പ്രധാന പ്പെട്ട ലക്ഷ്യമായി നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഈ പരി പാടിയുടെ ഭാഗമായി ഇന്ത്യയൊട്ടാകെ ഏകദേശം 761 ജില്ലകളിലായി 110 2 ഉൽപ്പനങ്ങൾ കണ്ടെത്തി യിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിൽ കരകൗശല മേഖലയിലും ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്ന മേഖലയിലും ഈ പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്ന തിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടന്നു വരുന്നു. ഇന്ത്യൻ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ആഗോള വിപണിയിൽ പ്രാമുഖ്യം

ലഭിക്കുന്നതിന് ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതി സഹായകരമാണ്.

കേരളവും ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതിയും

കേരളത്തിൽ ഭക്ഷ്യ സംരംഭ മേഖലയെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്. കേരള കാർഷിക സർവകലാശാലയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ഓരോ ജില്ലയ്ക്കും പ്രാമുഖ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പ്രകാരം കേരളത്തിലെ 14 ജില്ലകൾക്കും ഭക്ഷ്യ വിളകൾ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനത്തിനായി കേന്ദ്ര സർക്കാർ പദ്ധതിയായ പി. എം. എഫ്. എം. ഇ പദ്ധതി ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം എന്ന തരത്തിൽ കാർഷിക മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്ന സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് വഴി സഹായം ഉപ്പാക്കുന്നു. സംസ്ഥാന സർക്കാർ ഒരു ജില്ല ഒരു ഉൽപ്പന്നം പദ്ധതി പ്രകാരം ഓരോ ജില്ലയ്ക്കും പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ

1 . തിരുവനന്തപുരം - കപ്പ
2 . കൊല്ലം - കപ്പയും മറ്റ് കിഴങ്ങ് വർഗ്ഗങ്ങളും
3. പത്തനംതിട്ട– ചേന
4. ആലപ്പുഴ - അരിയുൽപന്നങ്ങൾ
5. കോട്ടയം - പൈനാപ്പിൾ
6. ഇടുക്കി - സുഗന്ധവിളകൾ
7. എറണാകുളം - പൈനാപ്പിൾ
8. തൃശൂർ - അരിയുൽപന്നങ്ങൾ
9. പാലക്കാട് - നേന്ത്രൻ
10. മലപ്പുറം - നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ
11. കോഴിക്കോട് - നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ
12. വയനാട് - പാലും പാലുൽപന്നങ്ങളും
13. കണ്ണൂർ - വെളിച്ചെണ്ണ
14. കാസർകോട് - കല്ലുമ്മേക്കായ്

പി.എഫ്.എം. ഇ പദ്ധതി പ്രകാരം ഒ.ഡി.ഒ.പി യിൽ വരുന്ന ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്ന സംസ്കരണ സംരംഭകർക്കും സഹായത്തിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. ഒ.ഡി.ഒ.പി കൂടാതെ കേരളത്തിൽ ഏകദേശം 34 - ഓളം കാർഷിക വ്യവസായിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായും ചരിത്രപരമായും ഓരോ പ്രദേശവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടുള്ള തനത് ഉൽപന്നങ്ങളാണ് ഇതിലുൾപെടുന്നത്. ഉദാ:- ആറൻമുള കണ്ണാടി.

ഒ. എൻ. ഒ. പി യും എം. എസ്. എം. ഇ ഇൻഷുറൻസും

പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനവും സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരതയും പദ്ധതിയിൽ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് രണ്ട് പരിപാടികൾ ആവിഷ്കരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഒ.എൽ. ഒ.പി യും എം.എസ്.എം. ഇ ഇൻഷുറൻസും ഇതിന്റെ ഭാഗമായി നടപ്പിലാക്കി വരുന്നത്. പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം നേടുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് ഒരു തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനം, ഒരു ഉൽപ്പന്നം പരിപാടി ആവിഷ്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്. സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് എം. എസ്.എം. ഇ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ചിട്ടുള്ളത്.

എ. ഒരു തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെയും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പിന്റെയും സംയുക്ത പരിപാടിയാണ് ഒ.എൽ. ഒ.പി. പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന വിഭവങ്ങളെ തിരിച്ചറിഞ്ഞ് അത് ഉപയോഗിച്ച് തനതു ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിച്ച് ആഗോള വിപണിയിൽ എത്തിക്കുക എന്നുള്ളതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം.

കാർഷിക വിഭവങ്ങളുപയോഗിച്ച് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക്

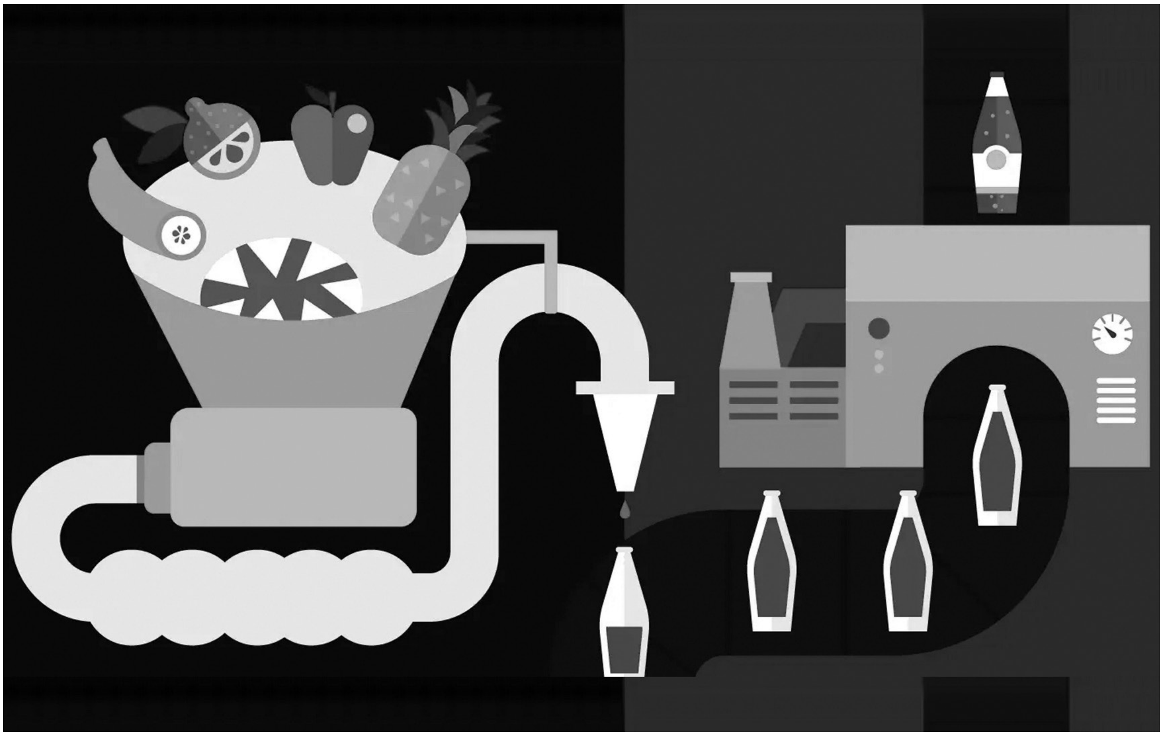
പി. എഫ്. എം. ഇ പദ്ധതി പ്രകാരം ഒ. ഡി. ഒ. പി യിൽ വരുന്ന ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്ന സംസ്കരണ സംരംഭകർക്കും സഹായത്തിന് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും. ഒ. ഡി. ഒ. പി കൂടാതെ കേരളത്തിൽ ഏകദേശം 34 - ഓളം കാർഷിക വ്യവസായിക ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ന്യായമായ വരുമാനം ഉറപ്പാക്കുകയും അതുവഴി കർഷകർക്ക് അവരുടെ കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾക്ക് ന്യായമായ വില ഉറപ്പാക്കുക എന്നുള്ളതും പദ്ധതിയുടെ പ്രാഥമിക ലക്ഷ്യമാണ്. പ്രകൃതി വിഭവങ്ങൾ കൊണ്ടും തനത് ഉൽപനങ്ങൾ കൊണ്ടും അനുഗ്രഹീതമായ സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. ഏകദേശം 34 – ഓളം കാർഷിക വ്യവസായ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിലെ ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ചിട്ടുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ആഗോള വിപണിയിൽ വളരെയേറെ വിപണിമൂല്യം ലഭ്യമാണ്. ഓരോ പ്രദേശത്തിന്റെയും സംസ്കാരവും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും വെളിപ്പെടുത്തുന്ന വയാണ് ഭൗമസൂചിക പദവിയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ. ഉദാ:– ആറൻമുള കണ്ണാടി, വയനാടൻ ജീരക അരി, ആലപ്പുഴ കയർ, ബാലരാമപുരം മുണ്ട്, കണ്ണൂർ ഹോം ഫർണിഷിംഗ്, മറയൂർ ശർക്കര മുതലായ ഭൗമസൂചിക പദവിയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ആഗോള വിപണി മൂല്യം വളരെ കൂടുതലാണ്. ഒ.എൽ. ഒ. പി തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തുന്നത് ഗുണകരമായിരിക്കും. ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ പഠനം നടത്തി ഓരോ പദ്ധതി സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് പട്ടിക തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ ചില തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും നിലവിൽ തിരഞ്ഞെടുത്തിട്ടുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രായോഗികത, സ്വീകാര്യത, വ്യാപ്തി എന്നിവ പരിശോധന വിധേയമാക്കി പട്ടിക ഭേദഗതി വരുത്തുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കുന്നതാണ്. ഒ.എൽ. ഒ.പി പ്രോജക്ടുകൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിനുള്ള വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് (DPR) തയ്യാറാക്കുന്നതിന് ഓരോ തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും 50,000 രൂപ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ പഠനം നടത്തി ഓരോ പദ്ധതി സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്ത് പട്ടിക തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ ചില തദ്ദേശ സ്വയം ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നും നിലവിൽ തിരഞ്ഞെടുത്തിട്ടുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രായോഗികത, സ്വീകാര്യത, വ്യാപ്തി എന്നിവ പരിശോധന വിധേയമാക്കി പട്ടിക ഭേദഗതി വരുത്തുന്നത് ഉചിതമായിരിക്കുന്നതാണ്.

ഒ. എൽ. ഒ. പി യുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

* ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഒരു വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് (ഡി.പി. ആർ) പ്രകാരം നടപ്പിലാക്കുന്നതിനാൽ ഒ.എൽ. ഒ.പി പദ്ധതിയുടെ സാമ്പത്തിക ക്ഷമതയും സുസ്ഥിര തയും ഉറപ്പാക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്.
* പ്രാദേശിക സംരംഭകത്വം, പ്രദേശിക വിഭവങ്ങളിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം എന്നിവ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ മൊത്തത്തിൽ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക വളർച്ച നേടുന്നതിന് ഒ.എൽ. ഒ.പി പദ്ധതി സഹായകരമാകുന്നു.
* പ്രാദേശികമായ തൊഴിലവസരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനാൽ ഗ്രാമങ്ങളിൽ നിന്നും നഗരങ്ങളിലേയ്ക്കുള്ള ജനങ്ങളുടെ കുടിയേറ്റം ഒഴിവാക്കുവാൻ ഒ.എൽ. ഒ.പി സഹായകരമാകുന്നു.
* സാമ്പത്തിക അസമത്വവും വികസനത്തിലുള്ള പ്രാദേശിക അസന്തുലിതാവസ്ഥയും ലഘൂകരിക്കുവാൻ ഒ.എൽ. ഒ.പി യിലൂടെ കഴിയുന്നു.
* പ്രാദേശിക സംരംഭകത്വം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ ഗ്രാമീണ ജനതയുടെ വരുമാനം വർദ്ധിക്കുകയും ജീവിത നിലവാരം ഉയരുകയും ചെയ്യുന്നു.
* ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്ന് കുറഞ്ഞത് ഒരു ഉൽപന്നമെങ്കിലും കണ്ടെത്തി അതിനെ ബ്രാന്റ് ചെയ്ത് ആഗോള വിപണിയുമായി ബന്ധപ്പെടുത്തുകയെന്നുള്ളത് ഒ. എൽ. ഒ.പി യുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്നാണ്. ഇതിലൂടെ സംരംഭകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ന്യായമായ വില ലഭിക്കുന്നതിന് അവസരമൊരുങ്ങുന്നു.
* പ്രാദേശികമായി ലഭ്യമാകുന്ന കരവിരുതും കലകളും രൂപകൽപനയും ഉപയോഗിച്ച് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിലൂടെ തനത് ഉൽപന്നങ്ങളെയും കരവിരുതിനെയും കലയും പരിപോഷിപ്പിക്കുവാനും സംരക്ഷിക്കുവാനും കഴിയുന്നതാണ്.



ഒ.എൽ. ഒ.പി യും സംസ്ഥാന സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും

എല്ലാ മേഖലകളിലും / പ്രദേശങ്ങളിലും ഒരേ പോലെ വളർച്ച നേടുകയെന്നുള്ളതാണ് സന്തുലിതമായ സാമ്പത്തിക വളർച്ച എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. പ്രാഥമിക തലം / സൂക്ഷ്മതലം മുതൽ തന്നെ വളർച്ചയും വികസനവും നേടിയാൽ തന്നെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും സാമ്പത്തിക വികസനവും കൈവരിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഒ.എൽ. ഒ.പി എന്ന ആശയത്തിലൂടെ പ്രതിപാദിക്കപ്പെട്ട വികസനവും വളർച്ചയും നേടാൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഇതിന്റെ മാതൃക നമ്മുടെ മുമ്പിൽ തന്നെയുണ്ട്. ആനന്ദ് മിൽക്ക് യൂണിയൻ ലിമിറ്റഡ് എന്ന സംഘടനയാണ് ഇന്ത്യയെ ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പാൽ ഉൽപാദക രാജ്യമാക്കിയത്. ആഗോള തലത്തിൽ തന്നെ പാൽ സംസ്കരണ – സാങ്കേതിക വിദ്യയിലും വിപണനത്തിലും വളരെ മുൻ നിരയിൽ നിലനിൽക്കുന്ന സ്ഥാപനമാണ് അമുൽ . ഗുജറാത്തിലെ ഒരു ഗ്രാമത്തിൽ രൂപം കൊണ്ട ഈ സ്ഥാപനം ആഗോള തലത്തിൽ തന്നെ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ടു. സംസ്ഥാനത്തെ ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും യഥാർത്ഥ വിഭവ ശേഷിയും സാധ്യതകളും മനസിലാക്കി അതിനെ സംസ്ഥാന സാമ്പത്തിക വളർച്ചയുടെ ശ്രദ്ധാകേന്ദ്രങ്ങളാക്കി പരിവർത്തനം ചെയ്യുകയെന്നുള്ളതാണ് ഒ.എൽ. ഒ.പി പദ്ധതിയുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം. ഓരോ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും സാമ്പത്തിക വളർച്ച, തൊഴിൽ വർദ്ധനവ്, സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ച, ജനങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരത്തിലുള്ള ഉയർച്ച എന്നിവ ഒരു തദ്ദേശ സ്വയംഭരണം ഒരു ഉൽപ്പന്നം പരിപാടിയിലൂടെ സാധ്യമാകുന്നതാണ്. ഓരോ തദ്ദേശ സ്ഥാപനങ്ങളും സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും വികസനവും നേടുക വഴി സംസ്ഥാനത്തിന്റെ ആകമാനമുള്ള സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും വികസനവും സാധ്യമാകുന്നതാണ്.

B എം.എസ്.എം. ഇ ഇൻഷുറൻസും സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരതയും

സൂക്ഷ്മ – ചെറുകിട– ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങൾക്ക് സുസ്ഥിരമായ ആവാസ വ്യവസ്ഥ സൃഷ്ടിക്കുകയെന്ന സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കാഴ്ചപ്പാടനുസരിച്ച്

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ച പദ്ധതിയാണ് എം.എസ്.എം. ഇ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി. ഈ പദ്ധതി അനുസരിച്ച് സംരംഭങ്ങൾക്ക് കുറഞ്ഞ ഇൻഷുറൻസ് കവറേജ് പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതാണ്. മുൻകൂട്ടി കാണാൻ കഴിയാത്ത നഷ്ട സാധ്യതകൾ സംഭവിക്കുമ്പോൾ സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഉണ്ടാകുന്ന നഷ്ടത്തിന് സാമ്പത്തിക സംരക്ഷണം നൽകുക എന്നതാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. സംരംഭങ്ങൾ അടയ്ക്കുന്ന വാർഷിക പ്രീമിയം തിരിച്ചു നൽകുന്ന പദ്ധതിയാണിത്.

പദ്ധതിയുടെ നേട്ടങ്ങൾ

പ്രകൃതി ദുരന്തം, തീപിടുത്തം, മോഷണം, അപകടങ്ങൾ, വിപണി വ്യതിയാനം എന്നിവ മൂലം സംരംഭങ്ങൾക്ക് പല തരത്തിലുള്ള നഷ്ടസാധ്യതകൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വരുന്നു. സംരംഭത്തിന്റെ ദീർഘകാല സുസ്ഥിരതയെ ഇത് പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഇൻഷുറൻസ് കവറേജ് അടയ്ക്കുന്ന പക്ഷം സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാമ്പത്തിക സംരക്ഷണം ലഭിക്കുകയും വേഗത്തിൽ നഷ്ടത്തിൽ നിന്ന് കര കയറാനും കഴിയുന്നതാണ്. ഇൻഷുറൻസ് കവറേജ് എടുക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക് സാമ്പത്തിക സംരക്ഷണം ലഭിക്കുന്നതു മൂലം സംരംഭകരുടെ വിശ്വാസം വർദ്ധിക്കുകയും അവർക്ക് നഷ്ടസാധ്യത കണക്കു കൂട്ടാനും സംരംഭത്തെ വിപുലീകരിക്കാനും കഴിയുന്നതാണ്.

എല്ലാ മേഖലകളിലും / പ്രദേശങ്ങളിലും ഒരേ പോലെ വളർച്ച നേടുകയെന്നുള്ളതാണ് സന്തുലിതമായ സാമ്പത്തിക വളർച്ച എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. പ്രാഥമിക തലം / സൂക്ഷ്മതലം മുതൽ തന്നെ വളർച്ചയും വികസനവും നേടിയാൽ തന്നെ സാമ്പത്തിക വളർച്ചയും സാമ്പത്തിക വികസനവും കൈവരിക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

എങ്ങനെ പദ്ധതി നടപ്പാക്കും?

1. എം.എസ്.എം. ഇ കൾക്ക് പൊതു മേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികൾ നൽകുന്ന ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികളിൽ നിന്നും അനുയോജ്യമായത് സംസ്ഥാന- വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ്.

2. പൊതുമേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളുടെ സഹായത്തോടെ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതികളെക്കുറിച്ച് ബോധവൽകരണം നടത്തേണ്ടതാണ്. ഇതിൽ നിന്നും എം.എസ്.എം.ഇ കൾക്ക് അവർക്ക് യോജിക്കുന്ന ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്.

3. പ്രീമിയം അടച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ കമ്പനികൾ പോളിസികൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നതാണ്.

4. എം.എസ്.എം. ഇ കൾ വാർഷികമായി അടയ്ക്കുന്ന പ്രീമിയത്തിന്റെ 50 % പരമാവധി 2500 രൂപ വരെ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾ അവരുടെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിലേയ്ക്ക് തിരികെ നൽകുന്നതാണ്. ഇത് വാർഷികമായി മാത്രമേ ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. മതിയായ ഇൻഷുറൻസ് കവറേജ് ലഭിക്കുന്ന രീതിയിൽ ഈ പോളിസികൾ പുതുക്കുന്നത് എം.എസ്.എം.ഇകൾ ഉറപ്പാക്കേണ്ടതാണ്.

5. 2023 ഏപ്രിൽ ഒന്ന് മുതൽ പൊതുമേഖലാ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളിൽ നിന്നും പോളിസി എടുത്തിട്ടുള്ള ഉൽപ്പാദന - സേവന- ബിസിനസ് സംരംഭകൾക്ക് സഹായത്തിന് അർഹതയുണ്ട്.

6. ഓൺലൈനായി അസിസ്റ്റന്റ് ജില്ലാ വ്യവസായ ഓഫീസർ (എ.ഡി.ഐ.ഒ) അപേക്ഷ സ്വീകരിച്ച് പരിശോധിച്ച് ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യേണ്ടതാണ്. അപക്ഷയും അനുബന്ധ രേഖകളുടെയും ഒറിജിനൽ എ.ഡി.ഐ.ഒ, താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസിന് നൽകേണ്ടതാണ്.

7. അപേക്ഷയോടൊപ്പം സാധുതയുള്ള തിരിച്ചറിയൽ രേഖകൾ (വോട്ടർ തിരിച്ചറിയൽ കാർഡ്, പാസ്പോർട്ട്, റേഷൻ കാർഡ്, ഡ്രൈവിംഗ് ലൈസൻസ്, ആധാർ) ഉദ്യം രജിസ്ടേഷൻ, പ്രീമിയം അടച്ചതിന്റെ രേഖ എന്നിവ സമർപ്പിക്കണം. ■

വ്യവസായ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ്
ലേഖകൻ

കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളെത്തേടി തുടരെത്തുടരെ അന്താരാഷ്ട്ര അംഗീകാരങ്ങളെത്തുന്നു എന്നത് അഭിമാനകരമാണ്. യൂണിസെഫ് ക്ലൈമറ്റ് ടെക് കൊഹോർട്ട് വെഞ്ചർ ഫണ്ട് പ്രോജക്റ്റ് നേടുന്ന ആദ്യ ഇന്ത്യൻ സംരംഭമെന്ന ബഹുമതി സ്വന്തമാക്കിയിരിക്കുകയാണ് കൊച്ചി കേന്ദ്രമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇക്വിനോക്ട്.

72 രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്ന് കണ്ടെത്തിയ 400 സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ 7 എണ്ണം മാത്രമാണ് യൂണിസെഫ് ഫണ്ട് നേടിയത്. നിലവിൽ പ്രളയ മുന്നറിയിപ്പ് ഉൾപ്പെടെ കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ദുരന്ത ലഘൂകരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്ന സേവനങ്ങളാണ് ഇക്വിനോക്ട് നൽകുന്നത്.

കേരളാ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷനിൽ ഇൻകുബേറ്റ് ചെയ്ത കാർഷികാധിഷ്ഠിത സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളായ uFarms.io, ഫ്യൂസ്‌ലേജ് ഇന്നൊവേഷൻസ് എന്നിവ ഡാറ്റാ അനലിറ്റിക്സ്, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്, ഡ്രോണുകളുടെ ഉപയോഗം എന്നിവയിലൂടെ കാർഷിക പ്രവർത്തനങ്ങളെ ആധുനികമാക്കാൻ നടത്തിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് അന്തർദേശീയ അംഗീകാരത്തിന് അർഹമായിരിക്കുന്നു.

ലോകത്തെ ഏറ്റവും മികച്ച 20 കാർഷിക ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ ഒന്നായി അംഗീകരിക്കപ്പെട്ട ഫ്യൂസ്‌ലേജ് ഇന്നൊവേഷൻസ് 'അഗ്രിടെക് 4 ഉസ്ബെക്കിസ്ഥാൻ ഇന്നൊവേഷൻ ചലഞ്ചി'ൽ പങ്കെടുക്കാൻ തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു. മറ്റൊരു മികവുറ്റ സ്റ്റാർട്ടപ്പായ uFarms.io ക്കാകട്ടെ, യുകെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് 'വിസ'യാണ് നേട്ടമായി ചൂണ്ടിക്കാട്ടാൻ ഉള്ളത്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വിസ യുകെ വിപണിയിൽ തങ്ങളുടെ സാന്നിധ്യം വിപുലീകരിക്കാൻ അവസരമൊരുക്കും.

മികച്ച ആശയങ്ങളുമായി ഇനിയുമുയരെ പറക്കാൻ കഴിയുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നമുക്കുണ്ട്. കേരളത്തിന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവാസ വ്യവസ്ഥയുടെ കരുത്താണ് ഈ നേട്ടങ്ങൾ.

ഇ.കെ. രവീന്ദ്രനാഥൻ നായർ

ആളെക്കൊല്ലികളായ ലോൺ ആപ്പുകൾ

ചില പ്രത്യേക ലക്ഷ്യങ്ങൾക്കായി വ്യക്തികളിൽ നിന്നോ, സമൂഹത്തിൽ നിന്നോ, സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നോ, വ്യവസ്ഥകൾക്ക് വിധേയമായി സമാഹരിയ്ക്കുന്ന ധനമാണ് വായ്പ എന്നതുകൊണ്ട് നാം അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഇന്ന് ആ നിർവചനത്തിൽ പുതിയ കൂട്ടിച്ചേർക്കലുകൾ വന്നിരിയ്ക്കുന്നു. ഓൺലൈൻ ആയോ എന്ന രണ്ടു വാക്കുകളാണവ. ഡിജിറ്റൽ യുഗത്തിലാണ് നാം ജീവിയ്ക്കുന്നത്. ആയതിനാൽ ഡിജിറ്റൽ ബോറോവിംഗും ലെൻഡിങ്ങും പേയ്മെന്റും എല്ലാം സർവ്വസാധാരണമായിരിയ്ക്കുന്നു. ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകൾ ഉൾപെടെയുള്ള ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇന്ന് ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് തിരിഞ്ഞു കഴിഞ്ഞു. വായ്പകൾക്കുള്ള അപേക്ഷകൾ ഫയൽ ചെയ്യാൻ ഇന്ന് ഡിജിറ്റലായി കഴിയുന്നു. നിക്ഷേപമോ, വായ്പകളോ ഉള്ളവരെയാണല്ലോ ഇടപാടുകാർ എന്ന് പറയുക. ഇവർക്ക് വാട്സാപ്പ്, ടെലഗ്രാം, ഇ- മെയിൽ തുടങ്ങിയവ ബാങ്കുകൾ തന്നെ ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്ത് കൊടുക്കാറുണ്ട്. (നിലവിൽ ഈ സൗകര്യം ഉപയോഗിയ്ക്കാത്തവർക്ക്) ഇന്റർനെറ്റ് സഹായത്തോടെയാണ് ഓരോ ബാങ്കിന്റെയും ആപ്പുകൾ പ്രവർത്തിക്കുക. പാസ്സ്‌വേർഡ് ഉപയോഗിച്ച് ഓരോ ഇടപാടുകാരനും ഇവ തുറക്കാനും അടയ്ക്കാനുമാകും. തന്റെ നിലവിലെ സമ്പാദ്യം അതിന്റെ പലിശ, വായ്പകൾ, അവയുടെ സ്ഥിതി തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ഒറ്റ ക്ലിക്കിലൂടെ അവന്റെ കൺമുന്നിലെത്തും. അതുപോലെ തന്നെ നിക്ഷേപങ്ങൾ ട്രാൻസ്ഫർ ചെയ്യാനും അതിൽ നിന്ന് ലോണുകൾ ക്ലോസ് ചെയ്യാനും നിമിഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ സാധിക്കും.

ഇവയുടെയൊക്കെ ചുവടു പിടിച്ചാണ് സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും സ്ഥാപനങ്ങൾ ചമഞ്ഞ് വ്യക്തികളും വായ്പാ ആപ്പുകൾ നിർമിച്ച് ഇന്റർനെറ്റുകളിൽ വിളയാട്ടം നടത്തുന്നത്. ഒരു വ്യക്തി അല്ലെങ്കിൽ ഗ്രൂപ്പ് തന്നെ വിവിധ പേരുകളിലാണ് ആപ്പുകൾ സൃഷ്ടിച്ചിട്ടുള്ളത്.

ഇവ സംബന്ധിച്ച വർണാഭമായ പരസ്യങ്ങൾ തുരുതുരെ ഇന്റർനെറ്റിൽ പമ്പ് ചെയ്തും മൊബൈൽ ഫോൺ നമ്പറുകളിലേയ്ക്ക് എസ്. എം. എസ് / വോയ്സ് കോൾ എന്നിവ അയച്ചുമാണ് ഇവർ ഇടപാടുകാരെ തേടുന്നത്. നാഷണൽ ക്രൈം റിക്കാർഡ്സ് ബ്യൂറോയുടെ വിശകലനമനുസരിച്ച് നൂറു പേരിൽ അഞ്ച് പേരാണ് ഇവരുടെ വലയിൽ വീഴുന്നത്. വളരെ ആസൂത്രിതമായിട്ടാണ് സ്വകാര്യ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇടപാടുകാരുടെ നമ്പരുകൾ ശേഖരിയ്ക്കുന്നത്. വിവിധ ബാങ്കുകളിൽ നിന്നും പണമിടപാട് സ്ഥാപനങ്ങളിൽ നിന്നുമാണ് ശേഖരിക്കുന്നതെങ്കിലും സ്രോതസ്സ് വ്യക്തമല്ല. വായ്പകൾക്ക് അപേക്ഷിക്കുന്നവരുടെ

വിശദാംശങ്ങൾ ശേഖരിയ്ക്കാൻ പലപ്പോഴും അംഗീകൃത ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഔട്ട്സോഴ്സിംഗ് രീതിയാണ് അവലംബിക്കുന്നത്. കരാറടിസ്ഥാനത്തിൽ ഏർപാട് ചെയ്തിട്ടുള്ള ഇത്തരം സ്വകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളെ ബാങ്കുകൾ അപേക്ഷകരുടെ ഫയലുകൾ ഏൽപിക്കുന്നു. ഇവയിൽ നിന്നുമാവാം ഓൺലൈൻ ആപ്പുകളുടെ പ്രൊമോട്ടർമാർക്ക് നമ്പരുകൾ ചോർന്നു കിട്ടുന്നത്. അതുപോലെ സ്വകാര്യ മൊബൈൽ ഫോൺ ഓപ്പറേറ്റർമാരിൽ നിന്നും ഇവ ലഭിയ്ക്കാനുള്ള സാധ്യതകളുണ്ട്

ആവശ്യക്കാരന് ഔചിത്യമില്ലല്ലോ. കുറഞ്ഞ വ്യവസ്ഥകളിൻമേൽ കൂടുതൽ പണം ലഭിക്കുന്നുവെന്നു കേൾക്കുമ്പോൾ എടുത്തു ചാടുന്നവരാണ് ഏറെയും. ഓൺലൈൻ ഇടപാടായതു കൊണ്ട് തവണ അല്പം മുടക്കിയാലോ തിരിച്ചടവ് മുടക്കിയാലോ ആരും ചോദിക്കാനില്ലായെന്ന ധാരണ വച്ചു പുലർത്തി ഇടപാടുകൾക്ക് തുനിയുന്നവരുമുണ്ട്. അംഗീകൃത ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ 12% പലിശ യെന്നു പറഞ്ഞാൽ അത് പ്രതിവർഷമാണ്. എന്നാൽ ഓൺലൈൻ ആപ്പുകൾ പ്രതിമാസമാണ് പലിശ കണക്കാക്കുക. മൂന്ന് അല്ലെങ്കിൽ നാല് ശതമാനം പലിശ എന്നു പറഞ്ഞാൽ ബാങ്ക് കണക്കനുസരിച്ച് 36 അല്ലെങ്കിൽ 48 ശതമാനമാണ്. ഇതൊന്നും ആലോചിക്കാതെയാണ് പലരും വായ്പ ആപ്പിന്റെ ലിങ്കിൽ കൈ വയ്ക്കുന്നത്.

വായ്പകൾക്കെല്ലാം നിർദ്ദിഷ്ട ഫോർമാറ്റാണ് ആപ്പിലുള്ളത്. നിഷ്പ്രയാസം ഇടപാടുകാരന് പൂരിപ്പിക്കാം. അതിന് ശേഷമാണ് അപ് ലോഡുകൾ. ഡിജിറ്റൽ സിഗ്നേച്ചർ, ആധാർ, പാൻ, വോട്ടർ ഐഡി, റേഷൻ കാർഡ്, പാസ്പോർട്ട്, ഡ്രൈവിംഗ് ലൈസൻസ് , ലാന്റ് & ബിൽഡിംഗ് ടാക്സ് റസീപ്റ്റ്, ലോൺ ലയബിലിറ്റി, പൊസഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ, ബാങ്ക് പാസ്ബുക്കിന്റെ നിർദ്ദിഷ്ട പേജുകൾ എന്നിവയാണ് അപ് ലോഡ് ചെയ്യുക. ഇവ വെരിഫൈ ചെയ്താലുടൻ നമ്മുടെ ബാങ്ക് അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും പ്രോസസിംഗ് ചാർജായി ഒരു നിശ്ചിത തുക പിൻവലിക്കപ്പെട്ടിരിക്കും.

ഇതിനു ശേഷം ഒരു ചോദ്യാവലി അയച്ചു തരും. അതിൽ യസ്, നോ ഉത്തരങ്ങൾ മാത്രം ടിക്ക് ചെയ്ത് മടക്കി അയക്കണം. അതിൽ തിരിച്ചടവ് സംബന്ധിച്ച കർശന വ്യവസ്ഥകളാണ്. തിരിച്ചടവ് കൃത്യത പാലിക്കുമോ? മുടക്കം വരുത്തുമോ? വരുത്തിയാൽ പിഴപ്പലിശ ഈടാക്കുന്നതിൽ വിരോധമുണ്ടോ? എന്നിങ്ങനെയാവും ചോദ്യങ്ങൾ. യെസ്, നോ, യെസ് എന്നിങ്ങനെയാണ് യഥാക്രമം ഇവയുടെ ഉത്തരങ്ങൾ. ഇത് തൃപ്തികരമെങ്കിൽ മാത്രമേ എഗ്രിമെന്റ് അയയ്ക്കൂ. അതും ഒപ്പിട്ടു കൊടുത്താൽ മിനുട്ടുകൾക്കകം വായ്പാത്തുക അക്കൗണ്ടിൽ എത്തിയിരിക്കും. എന്തൊരു വേഗത.

വായ്പ ലഭിച്ച ദിനം മുതൽ എസ്.എം. എസുകളുടെ പെരുമഴയായിരിക്കും. ലോൺ തിരിച്ചടവാണ് വിഷയം. ഒന്നാം തിയതിയാണ് വായ്പ എടുത്തതെന്നിരിക്കട്ടെ. ഇരുപത്തിയഞ്ചാം തിയതി മുതൽ തവണ അടവ് നോട്ടീസ് വന്നു കൊണ്ടേയിരിയ്ക്കും. തവണ കൃത്യം 30 ന് തന്നെ അടച്ചില്ലെങ്കിൽ എക്സിക്യൂട്ടീവ് നേരിട്ട് വിളിക്കും ഭീഷണിയുടെ നേരിയ സ്വരത്തിൽ. മൂന്ന് തവണ മുടങ്ങിയാൽ ഗുണ്ടാസംഘം വീട്ടിലെത്തും. മാത്രമല്ല, വായ്പയെടുത്തവരുടെ ചിത്രങ്ങൾ വാട്സാപ്പ് ഗ്രൂപ്പ് വഴി പ്രചരിപ്പിച്ച് അപമാനിക്കാൻ തുടങ്ങും. ഒരിക്കലും വായ്പ ക്ലോസ് ചെയ്യാൻ അനുവദിക്കില്ല. തിരുവനന്തപുരം സ്വദേശിയായ ഒരു സംരംഭകൻ വളരെ അത്യാവശ്യമായി 30,000 രൂപ ഇത്തരത്തിൽ വായ്പയെടുത്തു. കൃത്യമായി തവണകൾ അടച്ചു. 70,000 രൂപ അടച്ചിട്ടും വായ്പ തുടരുന്നതിനെ ചോദ്യം ചെയ്തപ്പോൾ ടെലി കോളേഴ്സും എക്സിക്യൂട്ടീവ്സും കൈമലർത്തി. ഒടുവിൽ പോലീസ് ഇടപെട്ടാണ് പാവം വായ്പാ കുരുക്കിൽ നിന്ന് തലയൂരിയത്.

അടുത്തിടെ ലോൺ ആപ്പിന്റെ വലയിൽ പെട്ടൊരാൾ ആത്മഹത്യ ചെയ്ത വാർത്ത മാധ്യമങ്ങളിൽ നിറഞ്ഞിരുന്നു. 100 കോടിയുടെ വായ്പാ തട്ടിപ്പ് കേരളത്തിൽ മാത്രം അരങ്ങേറിയെന്നാണ് സൈബർ പോലീസ് വിലയിരുത്തുന്നത്. ദേശീയ തലത്തിൽ ഇത്തരം ആപ്പുകൾക്കെതിരെ നിയമ നിർമാണം ഉടൻ ഉണ്ടാകുമെന്ന് കേന്ദ്ര മന്ത്രി പ്രഖ്യാപിച്ചു കഴിഞ്ഞു. കേരള പോലീസ് തിരുവനന്തപുരത്തെ ഹെഡ് ക്വാർട്ടേഴ്സിൽ ഇത്തരം പരാതികൾ സ്വീകരിക്കാൻ സംവിധാനം ഒരുക്കിക്കഴിഞ്ഞു. 9497980900 എന്ന വാട്സാപ്പ് നമ്പരിൽ ടെക്സ്റ്റ്, വീഡിയോ, ഓഡിയോ, ഫോട്ടോസുകൾ ഇവയൊക്കെ നൽകി പരാതിപ്പെടാം. ഈ നമ്പരിൽ ഫോൺ ചെയ്യരുത്. ആവശ്യമെങ്കിൽ പോലീസ് തിരികെ വിളിച്ച് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിയ്ക്കും.

ഇതിനു പുറമെ വ്യാജലോൺ ആപ്പുകൾക്കെതിരെ പ്രചാരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചു. സംരംഭകരെ ചതിക്കുഴിയിൽ വീഴ്ത്തുന്ന വ്യാജൻ മാർക്കെതിരെ കൃഷി, വ്യവസായ, ധനകാര്യ വകുപ്പുകളും ജാഗ്രതാ നിർദ്ദേശം നൽകേണ്ടതാണ്. അതുപോലെ തന്നെ എല്ലാ ബാങ്കുകളും ഇതു സംബന്ധിച്ച ബോധവത്കരണ പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും ദൃശ്യ, ശ്രവ്യം, അച്ചടി മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയും സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയും ഇവർക്കെതിരെ പ്രചാരണ പരിപാരികൾ ശക്തമാക്കുകയും വേണം. ■

ഇന്ദു കെ. പി.

’ധന്യ’മാകുന്ന കിടക്ക നിർമ്മാണം

പരസ്യങ്ങൾ ഒന്നുമില്ലാതെ ഉത്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിച്ച് കിടക്ക വിപണിയിൽ തന്റേതായ ഒരു സ്ഥാനം ഉറപ്പിച്ചിരിക്കുകയാണ് ധന്യ ബൈജു. തൃശൂർ അഞ്ചേരിയിൽ ’ഡി സ്റ്റാർ ’എന്ന പേരിലുള്ള കിടക്ക യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചിട്ട് പത്തു വർഷം പിന്നിട്ടിരിക്കുന്നു. വമ്പന്മാർ കോടികളുടെ പരസ്യങ്ങൾ നൽകി കൈപിടിയാലാക്കിയിരിക്കുന്ന കിടക്ക വിപണിയിൽ തനത് മുദ്ര പതിപ്പിച്ച് മുന്നേറുകയാണ് ഈ വനിത സംരംഭക. സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിജയത്തിനു പിന്നിൽ കഠിനാദ്ധ്വാനം മാത്രമാണെന്ന് ധന്യ പറയുന്നു. മെട്രോ, കീർത്തി എന്നീ രണ്ട് ബ്രാൻഡ് നെയിമുകളിലാണ് ഇവിടെ നിന്നുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ വിപിയിൽ എത്തുന്നത്. ചിത്ര സഹിതം മോഹിപ്പിക്കുന്ന വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകി വിറ്റഴിക്കാനുള്ള തന്ത്രങ്ങളൊന്നും നടത്താറില്ല. കിടക്കകളുടെ ഗുണമേന്മ സുഹൃത്തുക്കൾ വഴിയും സോഷ്യൽ മീഡിയയിലൂടെയും അറിഞ്ഞ് ഉപഭോക്താക്കൾ നേരിട്ടെത്തുന്നു. അവരുടെ ആവശ്യവും ബഡ്ജറ്റും അനുസരിച്ച് കിടക്കകൾ നിർമ്മിച്ച നൽകുകയാണ് രീതി. നല്ല ആരോഗ്യത്തിന് ശരിയായ ഉറക്കം അത്യാവശ്യമാണ്. സുഖനിദ്രയുടെ ആനന്ദത്തിന് കിടക്കാൻ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സ്ഥലവും സംവിധാനങ്ങളും വളരെ പ്രധാനമാണ്. കട്ടിലുകൾക്കനുസരിച്ച് കിടക്കകൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന രീതിയിൽ നിന്നും മാറി വ്യക്തികളുടെ സ്ളീപ്പിങ്ങ് ഹാബിറ്റിന്റെയും ശരീര ഭാരത്തിന്റെയും അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഇപ്പോൾ കിടക്കകൾ നിർമ്മിച്ചു നൽകുന്നത്.

2013 ൽ കിടക്ക നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചത് ധന്യയുടെ ഭർത്താവ് ബൈജുവും പാർട്ണർമാരും ചേർന്നാണ്. ഒരു വർഷത്തിനുശേഷം പാർട്ണർഷിപ്പ് ഒഴിഞ്ഞ ബൈജു സ്വന്തമായി സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചുമതല ഏറ്റെടുത്തു. 2018 ൽ ലിവർ സിറോസിസ് രോഗം ബാധിച്ച് ബൈജു മരിച്ചതിനു ശേഷം സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചുമതല ധന്യയ്ക്ക് ഏറ്റെടു

ക്കേണ്ടതായി വന്നു. സാധാരണ ഒരു വീട്ടമ്മയിൽ നിന്നും സംരംഭകയിലേക്കുള്ള ചുവടുമാറ്റം ഏറെ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നിറഞ്ഞതായിരുന്നു. എന്നാൽ നിലനിൽപ്പിന്റെ ആവശ്യകത അതിലേറെ വലുതാ യതിനാൽ ബിസിനസ്സിന്റെ വിപണന തന്ത്രങ്ങളും നിർമ്മാണത്തിന്റെ സാങ്കേതികവിദ്യകളും കൂടുതൽ മനസ്സിലാക്കാൻ തുടങ്ങി. പിന്നീടങ്ങോട്ട് രാപ കലില്ലാത്ത അദ്ധ്വാനം തന്നെയായിരുന്നു. സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോഴുള്ള ഏഴു തൊഴിലാളികളും ധന്യയുടെ അച്ഛനും അമ്മയും മക്കളായ ദേവിയും ശിവാനിയും എന്നും എല്ലാറ്റനും ഒപ്പമുണ്ട്. ഭർത്താവ് മരിക്കുമ്പോഴുണ്ടായിരുന്ന നാല്പത്തിരണ്ട് ലക്ഷം രൂപയുടെ ബാദ്ധ്യതയിൽ നിന്ന് കരകയറുന്നതിന് കുടംബത്തെ സഹായിച്ചത് കിടക്ക നിർമ്മാണം തന്നെയായിരുന്നുവെന്ന് ധന്യ ഓർക്കുന്നു.

ഫോമിൽ പ്രധാനമായും നാല് വ്യത്യസ്ത ഇനം കിടക്കകൾ ആണ് ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നത്. ബോണൽ സ്പ്രിങ്ങ്, പോക്കറ്റ് സ്പ്രിങ്ങ് എന്ന രണ്ട് തരം സ്പ്രിങ്ങ് കിടക്കകളും, ട്രാവൽ ബെഡുകൾ, കോസഡികൾ, തലയിണകൾ എന്നിവയും ഇവിടെ ലഭ്യമാണ്. കിടക്കകൾക്ക് മൂന്നു വർഷം മുതൽ പത്തു വർഷം വരെ വാറണ്ടിയും നൽകുന്നുണ്ട്. 1000 രൂപ മുതൽ 60,000 രൂപ വരെയുള്ള കിടക്കകൾ നിർമിച്ചു നൽകുന്നു. ഓർത്തോപീഡിക് ബെഡ്ഡുകൾക്കാണ് ആവശ്യക്കാർ കൂടുതലെന്ന് ധന്യ പറയുന്നു. വിശേഷ അവസരങ്ങളിൽ ഓഫറുകളും ഇവിടെ പതിവാണ്, ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിൽ 5 മുതൽ 10 വരെ കിടക്കകൾ ചെലവാകാറുണ്ട്. തൃശൂർ

ജില്ലയ്ക്കുള്ളിൽ ആണെങ്കിൽ ആവശ്യക്കാർക്ക് ഡെലിവറി ചാർജ്ജില്ലാതെ കിടക്കകൾ എത്തിച്ചു നൽകും. കൊറിയർ സർവീസിലൂടെയും കിടക്കകൾ നൽകുന്നുണ്ട്.

സ്വന്തമായി സ്ഥലമുള്ള ഒരാൾക്ക് ഈ സംരഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു ഏകദേശം ഇരുപത്തഞ്ച് ലക്ഷം രൂപ മുതൽമുടക്ക് വേണ്ടി വരുമെന്ന് ധന്യ പറയുന്നു. ഇതിന് ആവശ്യമായി വരുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നാണ് കൊണ്ടുവരുന്നത്. പ്രധാനമായും മൂന്നു തരത്തിലുള്ള മെഷീനുകളാണ് ഇതിനാവശ്യം. കട്ടിംഗ് മെഷീൻ, നോർമൽ മെഷീൻ, ബെഡ് സ്റ്റിച്ചിങ്ങ് മെഷീൻ. ഇവയെല്ലാം ഡൽഹി, കോയമ്പത്തൂർ എന്നിവിട ങ്ങളിൽ നിന്നുമാണ് എത്തിച്ചത്. നൽകുന്ന ഉല്പന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയും കഠിനാദ്ധ്വാ നത്തിനുള്ള സന്നദ്ധതയും ഉണ്ടെങ്കിൽ ഏത് പ്രതിസ ന്ധികളെയും തരണം ചെയ്ത് മുന്നേറാനാവു മെന്നതിനുള്ള തെളിവാണ് ധന്യയെന്ന സംരംഭകയുടെ ജീവിതം ■

2013 ൽ കിടക്ക നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിച്ചത് ധന്യയുടെ ഭർത്താവ് ബൈജുവും പാർട്ണർമാരും ചേർന്നാണ്. ഒരു വർഷത്തിനുശേഷം പാർട്ണർഷിപ്പ് ഒഴിഞ്ഞ ബൈജു സ്വന്തമായി സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചുമതല ഏറ്റെടുത്തു. 2018 ൽ ലിവർ സിറോസിസ് രോഗം ബാധിച്ച് ബൈജു മരിച്ചതിനു ശേഷം സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചുമതല ധന്യയ്ക്ക് ഏറ്റെടുക്കേണ്ടതായി വന്നു.

“

Volume 56 Issue 2
November 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹30
Date of publication-
10th November 2023

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

Editor : Biju P.B.