MAY 2023
Volume 55
Issue 8

10 അരലക്ഷം വനിതകൾ, അഭിമാനപൂർവ്വം സംരംഭക വർഷം

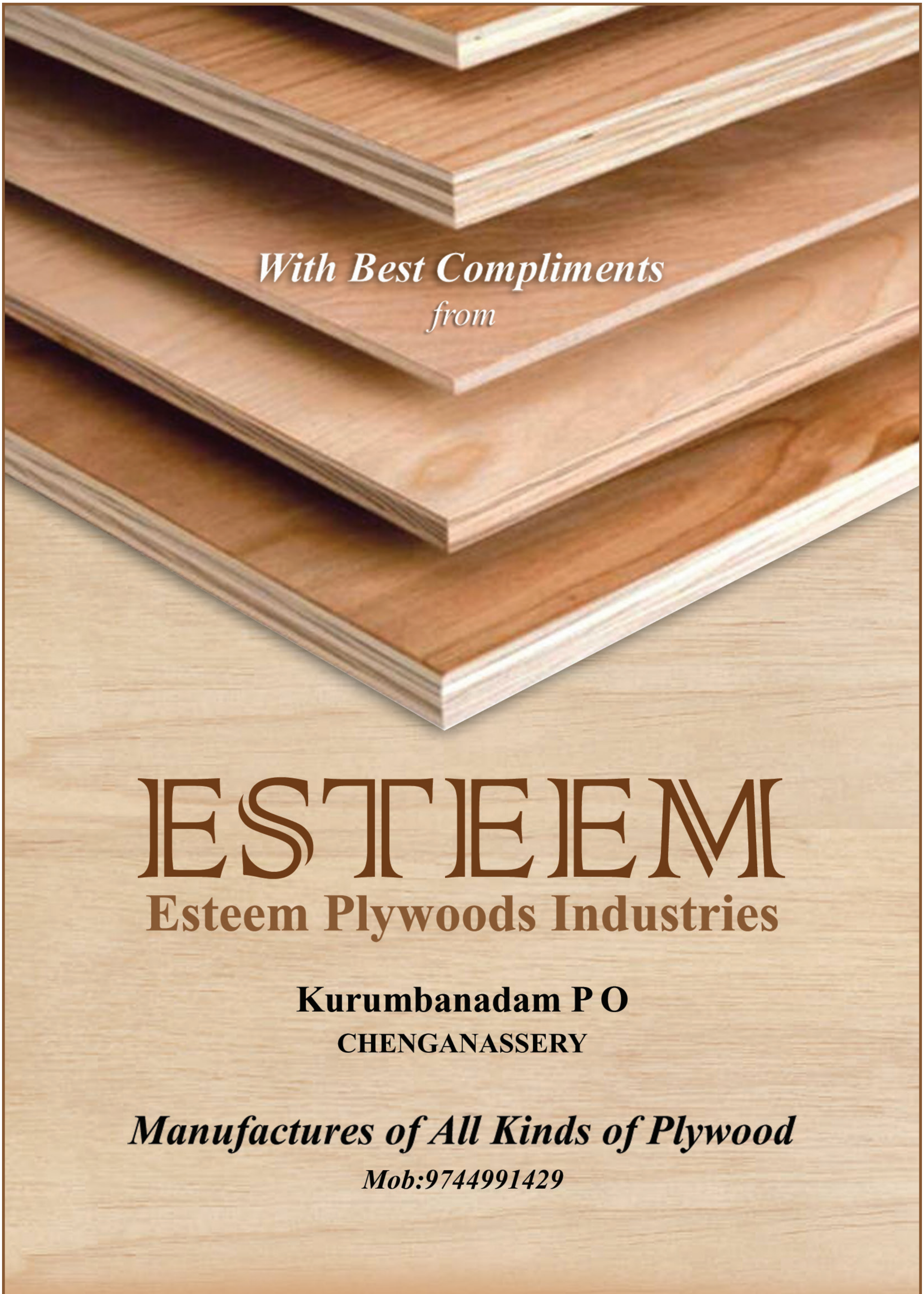
34 കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതകൾ

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

നാളെയുടെ വ്യവസായവസന്തം സ്റ്റാർട്ടപ്പ്


With Best Compliments
from
ESTEEM
Esteem Plywoods Industries
Kurumbanadam P O
CHENGANASSERY
Manufactures of All Kinds of Plywood
Mob:9744991429

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

മെയ് 2023
May 2023

പുസ്തകം 55 ലക്കം 8
Volume 55 Issue 8

ഉള്ളടക്കം

06 **ഒരു സോപ്പിൽ തുടക്കം; ഇന്ന് കയറ്റുമതി. കോടികളുടെ വരുമാനവുമായി വനിതാ സംരംഭക**
ററി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

10 **അരലക്ഷം വനിതകൾ, അഭിമാനപൂർവ്വം സംരംഭക വർഷം**
പാർവ്വതി. ആർ. നായർ

14 **കേരളത്തെ വികസിത വ്യവസായ ഹബ്ബാക്കാൻ പുതിയ വ്യവസായനയം**
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

19 **വിപുലമാകുന്ന ഇ കൊമേഴ്സ് വിപണി**
ലോറൻസ് മാത്യു

25 **തീർത്ഥയാത്രകളിലൂടെ തീരം തേടുന്നവൾ**
ഇന്ദു കെ പി

29 **അനുഭവപാഠങ്ങളിൽ നിന്ന് ആർജ്ജവത്തോടെ**
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

34 **കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതകൾ**
ആഷിക്ക്. കെ പി

40 **പൈപ്പ് ബെൻഡ് നിർമ്മാണം**
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

42 **നാളെയുടെ വ്യവസായ വസന്തം സ്റ്റാർട്ടപ്പ്**
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

48 **വനിതാസംരംഭകരെ കണ്ടെത്താൻ ഷി സ്റ്റാർട്സ്**
സൗമ്യ ബേബി

വ്യവസായ കേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. സുധീർ കെ. ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ (ഇൻ ചാർജ്),
വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബൈജു ആർ.എസ്.

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-
www.keralaindustry.org
www.industry.kerala.gov.in

പ്രതിനിധികൾ-
- **തിരുവനന്തപുരം** : കാഞ്ചന എം.
- **കൊല്ലം** : സജീവ്കുമാർ കെ.എ.
- **പത്തനംതിട്ട**: അനൂപ് ഷിനു കെ.
- **ആലപ്പുഴ** : സുരേഷ്ബാബു ആർ.
- **കോട്ടയം** : ലോറൻസ് മാത്യു
- **ഇടുക്കി** : പ്രേംജിത്ത് പി.
- **എറണാകുളം** : കെ.പി. അജിത്കുമാർ
- **തൃശൂർ** : അനിൽകുമാർ കെ.പി.
- **പാലക്കാട്** : തോമസ് ചാക്കോ
- **മലപ്പുറം** : ശ്രീരാജ് എം.
- **കോഴിക്കോട്** : നിധിൻ കെ.
- **വയനാട്** : അനിൽകുമാർ
- **കണ്ണൂർ** : മനോജ് പി.കെ.
- **കാസർഗോഡ്** : അഷ്കർ

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

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ
സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല.
അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം
ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. സുധീർ കെ. ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ (ഇൻ ചാർജ്), വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

കേരള ബ്രാൻഡ്

കേരളത്തിന്റെ വാണിജ്യത്തിന് ഒരു നീണ്ട ചരിത്രമുണ്ട്. എന്നാൽ ചരിത്ര ഗ്രന്ഥങ്ങളിലൊന്നും തന്നെ കേരളത്തിന്റെ വാണിജ്യത്തെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ പരാമർശങ്ങളില്ല. പ്രാചീനകാലം മുതൽ തന്നെ കേരളത്തിന് വിദേശ രാജ്യങ്ങളുമായി വ്യാപാര ബന്ധമുണ്ടായിരുന്നു. പ്രധാനമായും റോമക്കാർ, ഗ്രീക്കുകാർ, ഡച്ചുകാർ, പോർച്ചുഗീസുകാർ, ബ്രിട്ടീഷുകാർ എന്നീ രാജ്യങ്ങളുമായിട്ടാണ് വ്യാപാര ബന്ധം നിലനിന്നിരുന്നത്. കേരളത്തെ "സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ കലവറ'' എന്നാണറിയപ്പെടുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനം ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്ന സംസ്ഥാനമാണ് കേരളം. ഏലം, കറുവാ, ഗ്രാമ്പൂ, കുരുമുളക്, ജാതി, ഇഞ്ചി, മഞ്ഞൾ, വാനില എന്നിവയാണ് പ്രധാനപ്പെട്ട സുഗന്ധവ്യഞ്ജന വിളകളിലുൾപ്പെടുന്നത്. ലോക കമ്പോളത്തിൽ പ്രാചീനകാലം മുതൽ തന്നെ കേരളത്തിന്റെ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സാന്നിദ്ധ്യമുണ്ടായിരുന്നു. ദേശപരവും ഭൂമി ശാസ്ത്രപരവുമായ പ്രത്യേകതകൾകൊണ്ട് 34-ഓളം വ്യാവസായിക-കാർഷിക ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് കേരളത്തിൽ നിന്നും ഭൗമ സൂചിക പദവി (Geographical Indications) ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ഭൗമസൂചിക പദവി ലഭിക്കുന്നത് മൂലം അവയുടെ വിപണനമൂല്യം അന്തർദ്ദേശീയ-ദേശീയ വിപണികളിൽ വർദ്ധിക്കും. കേരളത്തിന്റെ തനത് ഉല്പന്നങ്ങളായ നാളീകേരം, റബ്ബർ, കൈത്തറി, കശുവണ്ടി, കയറുല്പന്നങ്ങൾ അവയുടെ ഗുണമേന്മകൊണ്ടും ശ്രേഷ്ഠമായ സ്വഭാവ സവിശേഷതകൾ കൊണ്ടും പ്രശസ്തമാണ്.

കേരളത്തിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രത്യേകത അത് വാങ്ങുന്ന ഉപഭോക്താക്കളിൽ ഒരു വിശ്വാസം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന് ഇടയാക്കുന്നു. കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ഗുണമേന്മ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തി "കേരള ബ്രാൻഡ്'' നൽകി ദേശീയ-രാജ്യാന്തര വിപണികളിൽ വിപണനം നടത്താനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ സർക്കാർതലത്തിൽ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. "ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാട്'' എന്ന രീതിയിൽ ടൂറിസം വികസിപ്പിച്ചതുപോലെ "കേരള ബ്രാൻഡ്'' സൃഷ്ടിച്ച് കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് ദേശീയ-അന്തർദ്ദേശീയ വിപണികൾ നേടുന്നതിനുള്ള മുന്നൊരുക്കങ്ങൾ തുടങ്ങി കഴിഞ്ഞു. കേരളത്തിന്റെ പുതിയ വ്യവസായ- വാണിജ്യനയത്തിലും "കേരള ബ്രാൻഡ്'' വികസിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങളുണ്ട്. കേരള ഉല്പന്നങ്ങളെ ബ്രാൻഡ് ചെയ്ത് വില്പന നടത്താനുള്ള "ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ് ഫോം'' (Online platform) സജ്ജമാക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും തുടക്കം കുറിച്ചിട്ടുണ്ട്. കേരളത്തിന്റെ വെളിച്ചെണ്ണ ഗുണമേന്മകൊണ്ടും സ്വഭാവ സവിശേഷതകൾ കൊണ്ടും വളരെയേറെ പ്രിയമുള്ള ഒരു ഉല്പന്നമാണ്. ആദ്യം വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നതിനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ ഒരു ബ്രാൻഡ് പ്രതിഷ്ഠിച്ചാൽ അതിന് വിപണി കണ്ടെത്തുവാൻ എളുപ്പമാകും. സംസ്ഥാനത്ത് നിർമ്മിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കാനും വിപണനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാനും "കേരള ബ്രാൻഡ്'' സഹായകരമാകും. ഇത് മൂലം ചെറുകിട-ഇടത്തരം സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങൾ (MSMEs) നിർമ്മിക്കുന്ന ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുവാനും വിപണികണ്ടെത്താനും ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കാനും സഹായകരമാകുമെന്ന് പ്രത്യാശിക്കാം. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

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

രണ്ടു വർഷം പൂർത്തിയാക്കുമ്പോൾ

സംസ്ഥാന സർക്കാർ അധികാരത്തിൽ വന്ന് രണ്ട് വർഷം തികയുന്ന വേളയിൽ തികഞ്ഞ ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ പുതിയ പടവുകൾ കയറുകയാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ്. കേരളത്തിന്റെ ചരിത്രത്തിലെ തന്നെ മികച്ച നേട്ടങ്ങൾ കൈവരിക്കാനും ദേശീയതലത്തിൽ തന്നെ ശ്രദ്ധ നേടാനും വ്യവസായവകുപ്പിന് സാധിച്ച വർഷമാണ് 2022-23. ഒരു വർഷം കൊണ്ട് 1,39,000 സംരംഭങ്ങളാരംഭിച്ച സംരംഭക വർഷം തന്നെയാണ് ഏറ്റവും മികച്ച മുന്നേറ്റമെന്ന് നമുക്ക് പറയാം. ദേശീയ തലത്തിൽ എം എസ് എം ഇ മേഖലയിലെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്റ്റീസ് അംഗീകാരം നേടിയ പദ്ധതിയെക്കുറിച്ച് വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ഉദ്യോഗസ്ഥർ വിവരശേഖരണം നടത്തിയിട്ടുണ്ട്. മൂന്ന് ലക്ഷത്തിലധികമാളുകൾക്ക് തൊഴിൽ നൽകാനും എം എസ് എം ഇ മേഖലയിൽ എട്ടായിരത്തിലധികം കോടിയുടെ നിക്ഷേപം കൊണ്ടുവരാനും ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ നമുക്ക് സാധിച്ചു. ഈ കാലയളവിൽ കേരളത്തിലെ വ്യവസായമേഖലയ്ക്ക് പുത്തനുണർവ്വ് നൽകുന്ന നിരവധി പദ്ധതികൾക്ക് തുടക്കമിടാനും വലിയ നിക്ഷേപങ്ങളെ ആകർഷിക്കാനും സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. കേരള പേപ്പർ പ്രൊഡക്റ്റ്സ്, കെൽ-ഇ.എം.എൽ എന്നീ പുതിയ സംസ്ഥാന പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചതും കേരള റബ്ബർ ലിമിറ്റഡിന്റെയും ആലപ്പുഴയിൽ കേരള റൈസ് ടെക്നോളജി പാർക്കിന്റെയും നിർമ്മാണം ആരംഭിച്ചതും ഈ വർഷമാണ്. രണ്ടാം പിണറായി സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് ആരംഭിച്ച മീറ്റ് ദി ഇൻവസ്റ്റർ പദ്ധതിയിലൂടെ 11,000 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപ വാഗ്ദാനമാണ് കേരളത്തിന് ലഭിച്ചത്. ഇതിൽ ക്രേസ് ബിസ്കറ്റ്സ്, അത്താച്ചി, വെൻഷർ, നെസ്റ്റോ ഗ്രൂപ്പ് എന്നിവർ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു.

സർക്കാർ അധികാരത്തിലേറിയ ആദ്യ വർഷത്തിൽ തന്നെ നവീനമായ മാതൃകകൾ നടപ്പിലാക്കി നിക്ഷേപകലോകത്തിന്റെ വിശ്വാസം നേടിയെടുക്കാൻ സാധിച്ചതും നിയമങ്ങളിലൂടെ നിക്ഷേപകർക്കനുകൂലമായ സാഹചര്യങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചതും കേരളത്തെക്കുറിച്ചുള്ള പല മുൻ ധാരണകൾ മാറുന്നതിനും നിക്ഷേപങ്ങൾ നടന്നുവരുന്നതിനും സഹായകമായി. സർക്കാരിന്റെ ഭാഗത്തുനിന്നുണ്ടായ ഈ ശ്രമങ്ങൾ ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിങ് ബിസിനസ് റാങ്കിങ്ങിൽ 13 പടികൾ കയറാനും സഹായകമായി. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ മറ്റൊരു സുപ്രധാന ചുവടുവയ്പ്പായ സ്വകാര്യ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ കേരളത്തിന്റെ മുഖച്ഛായ മാറ്റിമറിക്കാൻ പോകുന്ന പദ്ധതിയാണ്. 10 ഏക്കറിലധികം ഭൂമിയിൽ സ്വകാര്യവ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഏക്കറൊന്നിന് 30 ലക്ഷം രൂപ വച്ച് പരമാവധി 3 കോടി രൂപയുടെ സാമ്പത്തിക സഹായം പശ്ചാത്തലസൗകര്യവികസനത്തിനായി സർക്കാർ നൽകും. ഇതിനോടകം 8 സ്വകാര്യവ്യവസായ പാർക്കുകൾക്ക് അനുമതി നൽകിക്കഴിഞ്ഞു. 3 പാർക്കുകൾക്ക് അനുമതി ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള അന്തിമ ഘട്ടത്തിലാണ്.

സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ സുപ്രധാന പദ്ധതികളിലൊന്നായ കൊച്ചി - ബാംഗ്ലൂർ വ്യവസായ ഇടനാഴിയുടെ 80% ഭൂമിയും ഏറ്റെടുത്തുകഴിഞ്ഞു. വ്യവസായ ഇടനാഴി സാക്ഷാത്കരിക്കപ്പെടുന്നതോടെ പതിനായിരം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമാണ് കേരളത്തിൽ ഉണ്ടാകാൻ പോകുന്നത്. ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ രണ്ടാമത്തെ ഗിഫ്റ്റ് സിറ്റിക്കായുള്ള സ്ഥലമേറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ പുരോഗമിക്കുകയാണ്. അന്താരാഷ്ട്ര കൺവെൻഷൻ സെന്ററിന്റെ നിർമ്മാണം ഈ വർഷം തന്നെ പൂർത്തിയാക്കും.

സുസ്ഥിര വികസന സൂചികയിൽ വ്യവസായ വികസനം ഉൾപ്പെടെയുള്ള പരിഗണനാവിഷയങ്ങളിൽ ഉയർന്ന നേട്ടം കൈവരിക്കാൻ സാധിച്ചതിനൊപ്പം സ്വകാര്യനിക്ഷേപം ആകർഷിക്കാനും എം എസ് എം ഇ മേഖലയിൽ കുതിപ്പ് സൃഷ്ടിക്കാനും സാധിച്ചു എന്നതാണ് രണ്ടാം വർഷത്തെ വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നേട്ടങ്ങൾ. ചരിത്രത്തിലെതന്നെ മികച്ച പ്രവർത്തനം നടത്താൻ രണ്ടാം പിണറായി സർക്കാരിന്റെ രണ്ടാം വർഷവും നമുക്ക് സാധിച്ചു. അത് തുടരാനും കൂടുതൽ മികച്ച നേട്ടങ്ങൾ വരും വർഷങ്ങളിൽ സ്വന്തമാക്കാനുമാണ് വ്യവസായ വകുപ്പ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. മികച്ച ആസൂത്രണത്തോടൊപ്പം വകുപ്പിലെ മറ്റ് ജീവനക്കാരുടെയും ഒത്തൊരുമയോടെയുള്ള പരിശ്രമങ്ങളിലൂടെ ആ ലക്ഷ്യം നമുക്ക് നേടിയെടുക്കാം.■

പടവുകൾ

ഒരു സോപ്പിൽ തുടക്കം; ഇന്ന് കയറ്റുമതി.

കോടികളുടെ വരുമാനവുമായി വനിതാ സംരംഭക

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

ഒരേ ഒരു ഉൽപന്നത്തിൽ തുടക്കം. അതും ഒരു കിലോയിൽ. ഇന്ന് 260-ൽ പരം ഉൽപന്നങ്ങൾ. 10-ൽ പരം വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് കയറ്റുമതി. ബൃഹത്തായ ഒരു വ്യവസായ സ്ഥാപനമായി വളർന്നിരിക്കുന്നു അർസാദിന്റെ "ഹാപ്പി ഹെർബൽസ്". പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ മുതലമടയിലാണ് സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഏറെ പ്രതിസന്ധികൾ അതിജീവിച്ചാണ് ഈ വനിതാ സംരംഭക ഇത്ര വലിയ നേട്ടം ഉണ്ടാക്കിയെടുത്തത്.

എന്താണ് ബിസിനസ്

ഹെർബൽ ഉൽപന്നങ്ങളും നിർമാണവും വിതരണവുമാണ് പ്രധാന ബിസിനസ്. ഹെർബൽ സോപ്പുകളും കോസ്മറ്റിക് ഉൽപന്നങ്ങളുമാണ് പ്രധാനയിനം. ലേഹ്യം, ചൂർണം, കഷായം തുടങ്ങിയ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങളാണ് രണ്ടാമത്തെ ഇനം. ഭക്ഷണ

സാമഗ്രികളാണ് മൂന്നാമത്തെ ഐറ്റം. നെല്ലിക്ക സിറപ്പ്, ചുക്ക് കാപ്പി, ഹെർബൽ കാപ്പി തുടങ്ങിയവയാണ്.

ഹെർബൽ സോപ്പ് മുഖ്യ ഉൽപന്നം

ഹെർബൽ കോസ്മറ്റിക് ഉൽപന്നങ്ങൾ, ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ, ഭക്ഷണ സാധനങ്ങൾ എന്നീ മൂന്ന് വിഭാഗങ്ങളിലായി ഉൽപാദനം നടത്തുന്നു. ഇതിൽ മുഖ്യ ഉൽപന്നം ഹെർബൽ സോപ്പ് തന്നെ. ഏറെ പ്രത്യേകതകൾ ഉണ്ട് ഹെർബൽ സോപ്പിന്.

- 68% വെളിച്ചെണ്ണയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.
- 2% നാച്ചുറൽ ഓയിൽ ചേർക്കുന്നു.
- ക്ലേ പൗഡറുകൾ അൽപം പോലും ഉപയോഗിക്കുന്നില്ല.
- ഹെർബൽ പൗഡറുകളും ഇലകളുടെ ചാറുകളും പകരമായി ചേർക്കുന്നു.
- രക്തചന്ദനം, കസ്തൂരിമഞ്ഞൾ, കറ്റാർവാഴ, ലമൺ, ഫ്രൂട്ട് പൾപ്പുകൾ, തുളസിയില ഇവയുടെ ഓയിലുകളും, പൾപ്പുകളും പൗഡറുകളും ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു.
- പ്രത്യേക രീതിയിൽ മണ്ണ് ചേർത്ത (മുൾട്ടാണി മട്ടി) സോപ്പുകളും നിർമിക്കുന്നു.
- 60-ൽ പരം വെറൈറ്റി സോപ്പുകൾ തന്നെ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്.
- മറ്റേതൊരു ഹെർബൽ/ പൾപ്പ്/ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ ചേർത്ത് നിർമിച്ചു നൽകാൻ കഴിയുന്ന സ്ഥിതിയുണ്ട്. ഡിമാന്റ് അനുസരിച്ച് അപ്രകാരവും ചെയ്ത് വരുന്നു.

ഒരു കിലോഗ്രാമിന്റെ സോപ്പ് കിറ്റിൽ നിന്നും ഒറ്റ സോപ്പ് ഉണ്ടാക്കി വിറ്റുകൊണ്ടാണ് അർഷാദ് തന്റെ സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത്. പിന്നീട് പല പരീക്ഷണങ്ങളും നിരീക്ഷണങ്ങളും നടത്തി. നിരവധി പേർക്ക് സോപ്പ് നിർമാണത്തിൽ പരിശീലനം നൽകി. ഖാദി ബോർഡിൽ നിന്നും ലഭിച്ച പ്രാഥമിക പരിശീലനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി.

“

ഒരു കിറ്റിൽ തുടക്കം

ഒരു കിലോഗ്രാമിന്റെ സോപ്പ് കിറ്റിൽ നിന്നും ഒറ്റ സോപ്പ് ഉണ്ടാക്കി വിറ്റുകൊണ്ടാണ് അർഷാദ് തന്റെ സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത്. പിന്നീട് പല പരീക്ഷണങ്ങളും നിരീക്ഷണങ്ങളും നടത്തി. നിരവധി പേർക്ക് സോപ്പ് നിർമാണത്തിൽ പരിശീലനം നൽകി. ഖാദി ബോർഡിൽ നിന്നും ലഭിച്ച പ്രാഥമിക പരിശീലനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി. അതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സോപ്പ് നിർമാണത്തിലേക്ക് കടന്നു. രാമച്ചം, ചെറുപയർ പൊടി എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് സോപ്പ് നിർമിച്ച് വിൽക്കാൻ

തുടങ്ങിയപ്പോൾ മികച്ച പ്രതികരണം ലഭിച്ചു. പ്രാദേശികമായി ചെറിയ ഷോപ്പുകൾ കണ്ടെത്തി സോപ്പിന്റെ വിൽപന പടിപടിയായി കൂട്ടിക്കൊണ്ടുവന്നു. വിപണി മികച്ചതാണെന്ന് കണ്ടെത്തിയതോടെ സ്വന്തമായി ഉൽപാദനകേന്ദ്രം ആരംഭിച്ചു.

10 രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് കയറ്റുമതി

20 വർഷത്തിനുള്ളിൽ സ്ഥാപനം വലിയ വളർച്ച നേടി. സ്ഥാപനത്തിലെ സ്ഥിരനിക്ഷേപം ഒരു കോടിയോളമായി ഉയർന്നു. ഏകദേശം 6 കോടിയുടെ പ്രതിവർഷ വിൽപന രേഖപ്പെടുത്തി. ഇതിൽ പകുതിയിൽ കൂടുതൽ കയറ്റുമതിയിലൂടെയാണ്. ഏകദേശം 10-ൽ പരം രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് ഹെർബൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നു.

പ്രാദേശിക വിൽപനകളും നന്നായി നടക്കുന്നു. വിതരണക്കാർ വഴിയാണ് വിൽപന. സാധാരണ ഉൽപന്നങ്ങളേക്കാൾ അൽപം വില കൂടുമെങ്കിലും ജൈവ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണിയിൽ വലിയ സ്വീകാര്യതയുണ്ട്.

അറേബ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് നന്നായി കയറ്റുമതി നടത്തുന്നു. ഫ്രാൻസ്, ന്യൂസിലന്റ് ഉൾപെടെയുള്ള യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേയ്ക്കും, യു. എസിലേയ്ക്കും ഉൽപന്നങ്ങൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്ന തരത്തിലേയ്ക്ക് ഹാപ്പി ഹെർബൽ വളർന്നിരിക്കുന്നു. 30 പേർക്ക് ഈ സ്ഥാപനത്തിൽ തന്നെ നേരിട്ട് തൊഴിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നു. 262 ഉൽപന്നങ്ങളാണ് ഇപ്പോൾ ഇവിടെ ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നത്. ഉൽപന്നങ്ങൾ നേരിട്ടാണ് കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നത്.

പ്രാദേശിക വിൽപനകളും നന്നായി നടക്കുന്നു. വിതരണക്കാർ വഴിയാണ് വിൽപന. സാധാരണ ഉൽപന്നങ്ങളേക്കാൾ അൽപം വില കൂടുമെങ്കിലും ജൈവ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണിയിൽ വലിയ സ്വീകാര്യതയുണ്ട്.

കിടമത്സരം പ്രശ്നമല്ല

വിപണിയിൽ കിടമത്സരം ഉണ്ടെങ്കിലും അതിനെ കിടമത്സരമായി കാണുന്നില്ല അർസാദ്. സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങൾക്കാവശ്യമായ കസ്റ്റമറെ കണ്ടെത്താൻ ശ്രമിക്കുക എന്നതാണ് പ്രധാനം. മികച്ച ഉൽപന്നങ്ങളാണെങ്കിൽ വില പ്രശ്നമാകുന്നില്ല എന്നാണ് അഭിപ്രായം. ഉൽപന്നങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുവാൻ ലഭിക്കുന്ന അവസരങ്ങൾ ഒന്നും പാഴാക്കാറില്ല ഈ സംരംഭക. ഉൽപന്നങ്ങൾ ജനങ്ങളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ ഏറ്റവും നല്ല ഒരു വേദി എക്സിബിഷനുകളാണ് എന്നാണ് അർസാദിന്റെ അഭിപ്രായം. പ്രാദേശിക/ ദേശീയ എക്സിബിഷനുകളിൽ എല്ലാം തന്നെ പങ്കെടുക്കും. സർക്കാർ, സർക്കാർ ഇതര സ്ഥാപനങ്ങൾ നടത്തുന്ന എക്സിബിഷനുകളാണ് തന്റെ സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിന് സഹായിച്ചത്.

മികച്ച ഗുണമേന്മ, നല്ല സർവ്വീസ് എന്നിവയാണ് കസ്റ്റമേഴ്സിനെ നിലനിർത്താൻ സഹായിക്കുന്നത്.

ജൈവ പാക്കേജിംഗ്

ഹാപ്പി ഹെർബൽസിന്റെ മറ്റൊരു പ്രധാന സവിശേഷത ജൈവ പാക്കേജിംഗ് ആണ്. ചണം, തുണി, പാള, ഇല എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായും ഉപയോഗിച്ചു വരുന്ന ജൈവ പാക്കിംഗ് സാമഗ്രികൾ. ചെറിയ ചാക്ക് സഞ്ചിയിൽ, ചെറിയ ടൊയിനിട്ട് കെട്ടി പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വച്ചിരിക്കുന്ന സോപ്പുകൾ കാണുമ്പോൾ ആരും നോക്കിനിന്നു പോകും. അത്രയ്ക്ക് ആകർഷകവും, പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവുമാണ് സ്ഥാപനത്തിലെ പായ്ക്കിംഗ് സംവിധാനം. ടിൻ പാക്കിംഗ്, ബട്ടർ പൗച്ച് പാക്കിംഗ്, കാർട്ടൺ പാക്കിംഗ് എന്നീ രീതികളും അവലംബിച്ചു വരുന്നു.

ഹെർബൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രാദേശികമായി

ഹെർബൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ, ആയുർവേദ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എല്ലാം തന്നെ പ്രാദേശികമായി സംഭരിക്കുന്നു. അരച്ച ജ്യൂസ് ഉൽപന്നങ്ങൾ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും എടുക്കുന്നു. (fruit pulp) ജൈവ പാക്കിംഗ് ഉൽപന്നങ്ങളും കേരളത്തിൽ നിന്നും ലഭിക്കുന്നു. മുൾട്ടാണി മട്ടി പോലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ രാജസ്ഥാനിൽ നിന്നുമാണ് വരുത്തുന്നത്.

സ്വയം ഏറ്റെടുത്ത് വിജയിച്ച സംരംഭം

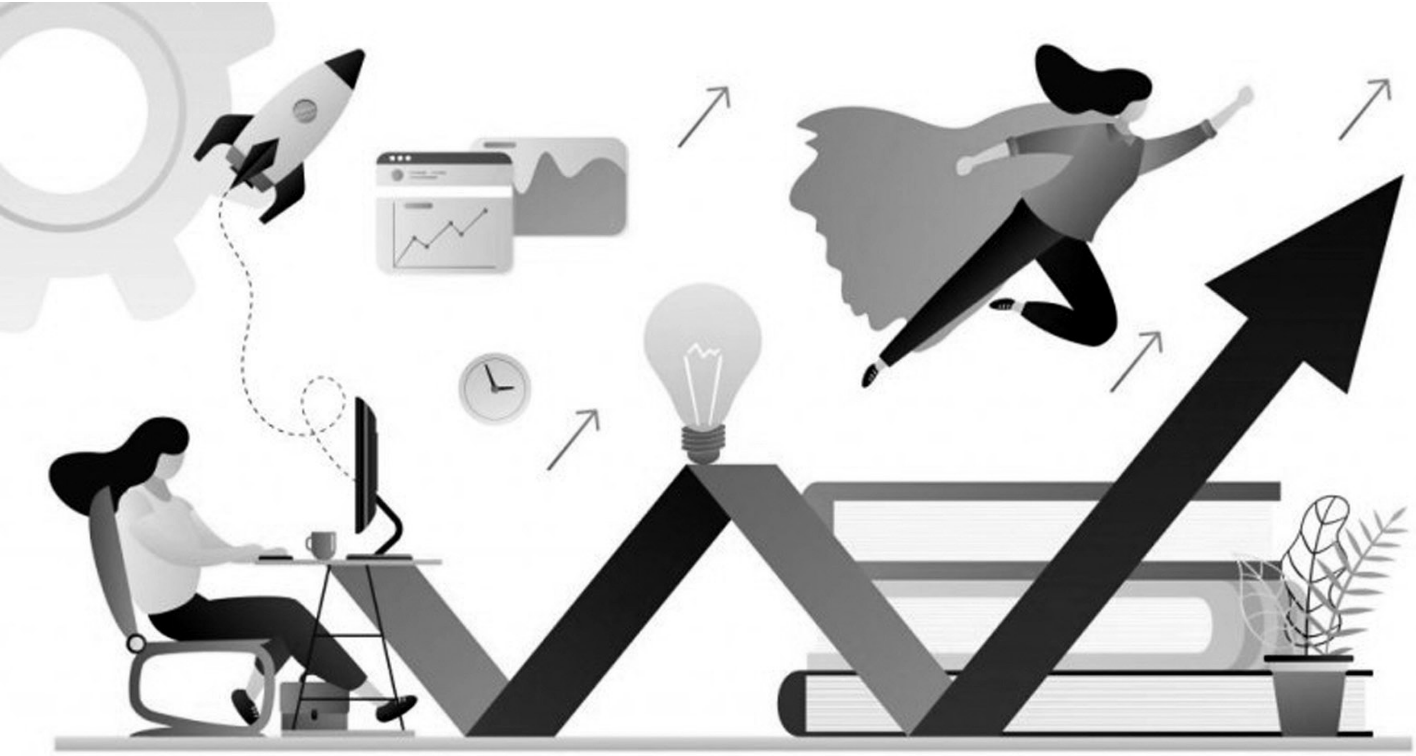
ഒരു പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനമായി തുടങ്ങിയതാണ്. എന്നാൽ പങ്കാളിയുമായി പല കാരണങ്ങളാൽ ഒത്തുപോകാൻ കഴിയാതെ വരികയും, സ്ഥാപനം നഷ്ടത്തിലേക്ക് പോകുകയും ചെയ്തപ്പോൾ അതിന്റെ ബാധ്യതകൾ സ്വയം ഏറ്റെടുക്കുകയായിരുന്നു അർസാദ്. പിന്നീട് ഏകദേശം രണ്ട് വർഷക്കാലം നിരന്തരമായ കഠിന പ്രയത്നം നടത്തിയാണ് സ്ഥാപനത്തെ ഇന്ന് കാണുന്ന കയറ്റുമതിയിലേക്കും, ഉയർച്ചയിലേക്കും എത്തിച്ചത്. ഇത് ഒറ്റയാൾ സമരത്തിന്റെ വിജയം കൂടിയാണ്. വലിയ സംതൃപ്തിയാണ് തിരിഞ്ഞ് നോക്കുമ്പോൾ.

ഇന്ത്യയിലെ മിക്കവാറും സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഇക്കോ ഫ്രണ്ട്‌ലി ഷോപ്പുകളിലൂടെ ഒരു പ്രീമിയം ഉൽപന്നം എന്ന നിലയിൽ ഹാപ്പി ഹെർബൽസിനെ വളർത്തിക്കൊണ്ട് വരാനും കഴിഞ്ഞു.

100 പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്ന സംരംഭം

ഹെർബൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന പുതിയ ഒരു പ്ലാന്റ് ആണ് അർഷാദിന്റെ ഭാവി പരിപാടി. ഹെർബൽ സോപ്പ് ഓയിൽ ഉൾപെടെയുള്ള പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കണം. കുട്ടികൾക്ക് പ്രത്യേകമായ കോസ്മറ്റിക് ഉൽപന്നങ്ങളും ഇവിടെ നിർമിച്ച് നൽകണം. 5 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും, 100 പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാൻ കഴിയുന്ന സംവിധാനങ്ങളുമാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങളിലും ഏറെ സാധ്യതകളുണ്ട്. കൂടുതൽ മൂല്യവർദ്ധിത കാർഷിക ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിർമാണവും പുതിയ ലക്ഷ്യമാണ്. ■

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിലെ മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)



അരലക്ഷം വനിതകൾ, അഭിമാനപൂർവ്വം സംരംഭക വർഷം

പാർവ്വതി. ആർ. നായർ

ഏറെ നൂതനകൾ കൊണ്ട് രാജ്യത്തു തന്നെ ശ്രദ്ധേയമായതാണ് സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ്. സംരംഭകർക്ക് എ റ്റു ഇസഡ് സേവനം, ത്രിതല പരാതി പരിഹാരം, സംസ്ഥാനത്തുടനീളം വ്യവസായ പാർക്കുകൾ, സ്വകാര്യ സംരംഭകർക്കും സഹായ ഹസ്തം, യുവജനങ്ങൾ, പട്ടികജാതി പട്ടികവർഗ്ഗം, വനിതകൾ തുടങ്ങിയവർക്ക് പ്രത്യേക പാക്കേജുകൾ, സംസ്ഥാന സഹകരണ വകുപ്പുമായി ചേർന്ന് നൂതന സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കു പിന്നാലെയാണ് സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ പ്രഖ്യാപനം. വ്യാവസായികമായി പിന്നോക്കം നിൽക്കുന്ന സംസ്ഥാനങ്ങളെല്ലാം ആകാംക്ഷയോടു കൂടി ഉറ്റുനോക്കുകയാണ് ഈ കൊച്ചു സംസ്ഥാനത്തെ. വിഭവങ്ങൾ പലതും പരിമിതമായിട്ടും ഒരു ലക്ഷ്യം സാധിതമാക്കുവാൻ സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് കൈയ്യും മെയ്യും മറന്ന് നടത്തിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഇതാ സഫലമാവുന്നു. സംരംഭകവർഷം പാതിയെത്തുമ്പോൾത്തന്നെ 43,000 ൽ പ്പരം വനിതകൾ നവസംരംഭങ്ങളുമായി മുന്നോട്ടു വന്നത് ഏറെ ആഹ്ലാദകരമാണ്. സംരംഭക വർഷമെന്ന നവീന പദ്ധതിയുടെ

ഉപജ്ഞാതാവായ വ്യവസായ വകുപ്പു മന്ത്രി പി. രാജീവ് ഇതു സംബന്ധിച്ച പ്രഖ്യാപനം നടത്തിയത് കൂടുതൽ വനിതകൾക്ക് ഈ രംഗത്തേയ്ക്ക് കടന്നുവരാൻ പ്രചോദനമായിട്ടുണ്ട്. വൈകാതെ അരലക്ഷം വനിതാസംരംഭകർ എന്ന റിക്കോർഡ് നേട്ടത്തിലേക്കാവും കേരളം എത്തുക.

യുവജനങ്ങൾക്കിടയിൽ സംരംഭകവർഷ പ്രഖ്യാപനം വലിയൊരു ഉണർവ്വുണ്ടാക്കിയിരിയ്ക്കുന്നതായി സിഗ്മാ റിസർച്ച് ആന്റ് അനാലിസിസ് നടത്തിയ പഠനം വ്യക്തമാക്കുന്നു. എക്കണോമിക്സ്, കൊമേഴ്സ്, ബിസിനസ് മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാർത്ഥികൾ ഇതു സംബന്ധിച്ച ചർച്ചകൾ, സെമിനാറുകൾ തുടങ്ങിയവ പല കലാലയങ്ങളിലും നടത്തുകയുണ്ടായി. ബിരുദ ബിരുദാനന്തര പഠനങ്ങൾ കഴിഞ്ഞു പുറത്തിറങ്ങുന്നവർക്ക് നാളെയെന്ത് എന്ന ആശങ്കയുണ്ടാവാതിരിയ്ക്കാൻ ഈ പദ്ധതി തുടരേണ്ടത് ആവശ്യമാണെന്നാണ് പൊതുവെ അഭിപ്രായം.

സംരംഭകത്വം എന്നത് സ്വയം തോന്നേണ്ടതോ അതല്ലെങ്കിൽ പരിശീലനങ്ങളിലൂടെ ആർജ്ജിയ്ക്കുന്ന വിജ്ഞാനം കൊണ്ട് പ്രചോദനം ഉൾക്കൊണ്ട് തുടങ്ങുന്നതോ ആവാം. വിജയഗാഥകൾ മൂലം ഉണ്ടാകാവുന്ന ഒരു ചോദനയും, പരാജയത്തിൽ നിന്ന് ഉയിർക്കൊള്ളുന്ന വാശിയും തമ്മിൽ ലക്ഷ്യബോധമുണ്ടാക്കുന്നു. മറ്റുള്ളവർക്ക് വിജയിയ്ക്കാനായാൽ എനിയ്ക്കെന്തു കൊണ്ടായിക്കൂടാ എന്ന ചിന്ത പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ് എന്തായാലും നനഞ്ഞിറങ്ങി ഇനി കുളിച്ചു തന്നെ കയറാം എന്ന തീരുമാനവും. പലവട്ടം വീഴുമ്പോൾ നടക്കാൻ പഠിയ്ക്കുമെന്ന ചൊല്ലിനും ഇവിടെ പ്രാധാന്യം ഏറെയുണ്ട്.

യുവജനങ്ങൾക്കിടയിൽ സംരംഭകവർഷ പ്രഖ്യാപനം വലിയൊരു ഉണർവ്വുണ്ടാക്കിയിരിയ്ക്കുന്നതായി സിഗ്മാ റിസർച്ച് ആന്റ് അനാലിസിസ് നടത്തിയ പഠനം വ്യക്തമാക്കുന്നു. എക്കണോമിക്സ്, കൊമേഴ്സ്, ബിസിനസ് മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാർത്ഥികൾ ഇതു സംബന്ധിച്ച ചർച്ചകൾ, സെമിനാറുകൾ തുടങ്ങിയവ പല കലാലയങ്ങളിലും നടത്തുകയുണ്ടായി.

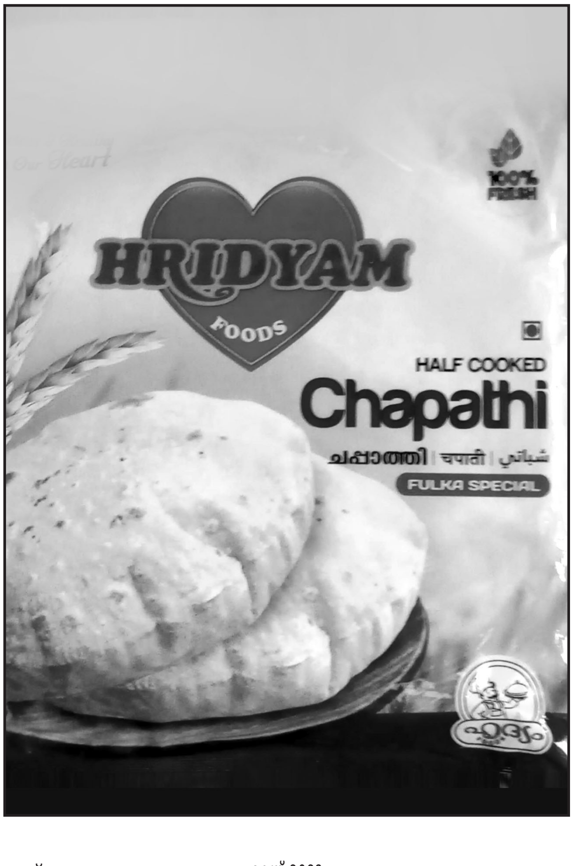
"

ആശയമാണ് ആദ്യം വേണ്ടത്. ആശയത്തോടൊപ്പം അതു പ്രാവർത്തികമാക്കാനുള്ള ആർജ്ജവവും വേണം. ഏതൊരു സംരംഭമാണോ തുടങ്ങുന്നത് അതു സംബന്ധിച്ച അടിസ്ഥാന വിജ്ഞാനം അനിവാര്യമാണ്. ആ സംരംഭത്തിനു വേണ്ടിവരുന്ന അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ സൗകര്യങ്ങൾ ഇവയെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ ധാരണ ഉണ്ടാവണം. ചിലത് ഒരു മുറിയ്ക്കുള്ളിൽ ഒതുങ്ങുന്നതാവാം. മറ്റു ചിലത് വിസ്തൃതമായ സ്ഥലം ആവശ്യമുള്ളതാവാം. പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടറോ, ലാപ് ടോപ്പോ കൊണ്ടും നടത്താവുന്ന സംരംഭങ്ങൾ കാണും. എല്ലാറ്റിനും അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. സാമ്പത്തിക ഇടപാടുകൾ നടത്തുന്നതിനാൽ ഇതു സംബന്ധിച്ച നടപടിക്രമങ്ങളും പൂർത്തിയാക്കണം. കൺസൾട്ടൻസി സർവ്വീസുകളും പരിധി കഴിഞ്ഞാൽ നികുതി വിധേയമാണെന്നോർക്കുക. ഡിജിറ്റൽ ട്രാൻസാക്ഷൻ ആയിരിയ്ക്കും നവ സംരംഭങ്ങളിൽ ഭൂരിഭാഗവും. തൻമൂലം ഓരോ ഇടപാടുകളും നിരീക്ഷിയ്ക്കപ്പെടുന്നുണ്ടാവും. അതിനാൽ നികുതി വെട്ടിപ്പു തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള ചിന്ത വേണ്ടേ വേണ്ട.

ഇനിയാണ് വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ സേവനങ്ങൾ. നമ്മുടെ ആശയം

ബന്ധപ്പെട്ട ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കു മുമ്പിൽ സമർപ്പിയ്ക്കുമ്പോൾ അവരത് വിദഗ്ദ്ധരുമായി ചർച്ച ചെയ്ത് സമുചിതമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം നമുക്കു നൽകുന്നു. ഇതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രാഥമികമായ കാര്യങ്ങൾ സാമ്പത്തിക കാര്യങ്ങൾ, സബ്സിഡി അറിവുകൾ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ സംരംഭകനിലേയ്ക്ക് പകർന്നു തരാൻ വ്യവസായ വകുപ്പിലെ എക്സ്പർട്ട് ടീമിനു കഴിയുന്നു. ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ മുന്നേറാൻ ഇവ സംരംഭകരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നു.

ഗതാഗതം, ഊർജ്ജം, പരിസ്ഥിതി, ആരോഗ്യം തുടങ്ങിയവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പല കാര്യങ്ങളും സംരംഭങ്ങളിൽ ഉണ്ട്. ആരോഗ്യം എന്നത് എന്തെന്നു സംശയം തോന്നിയേക്കാം. ഭക്ഷ്യോൽപന്ന മേഖല, ഔഷധ നിർമാണ മേഖല തുടങ്ങിയ രംഗങ്ങളിൽ ജീവനക്കാരുടെ പൂർണാരോഗ്യം ഉറപ്പു വരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. മറ്റു മേഖലകളിൽ ഇല്ലെന്നല്ല. ഹെൽത്ത് കാർഡ് ഇപ്പോൾ എല്ലാ രംഗങ്ങളിലും നിർബന്ധമാക്കിയിരിയ്ക്കുകയാണല്ലോ. സംരംഭങ്ങളിലേയ്ക്കുള്ള റോഡ് സൗകര്യങ്ങൾ, അവിടേയ്ക്കു വേണ്ട വൈദ്യുതി, വെള്ളം, ഉൽപന്ന നിർമാണ സമയത്തുണ്ടാകുന്ന പാഴ് വസ്തുക്കളിൽ നിന്നുള്ള ഉപോൽപന്നങ്ങൾ ഇവയൊക്കെ സജീവ ചർച്ച വേണ്ടി വരുന്നവയാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് തീപ്പെട്ടി, കൊള്ളി ഇവ നിർമാണത്തിനുശേഷം വരുന്ന പാഴ്ത്തടി അവശിഷ്ടം ഒരു കാലത്ത് കൂട്ടിയിട്ടു



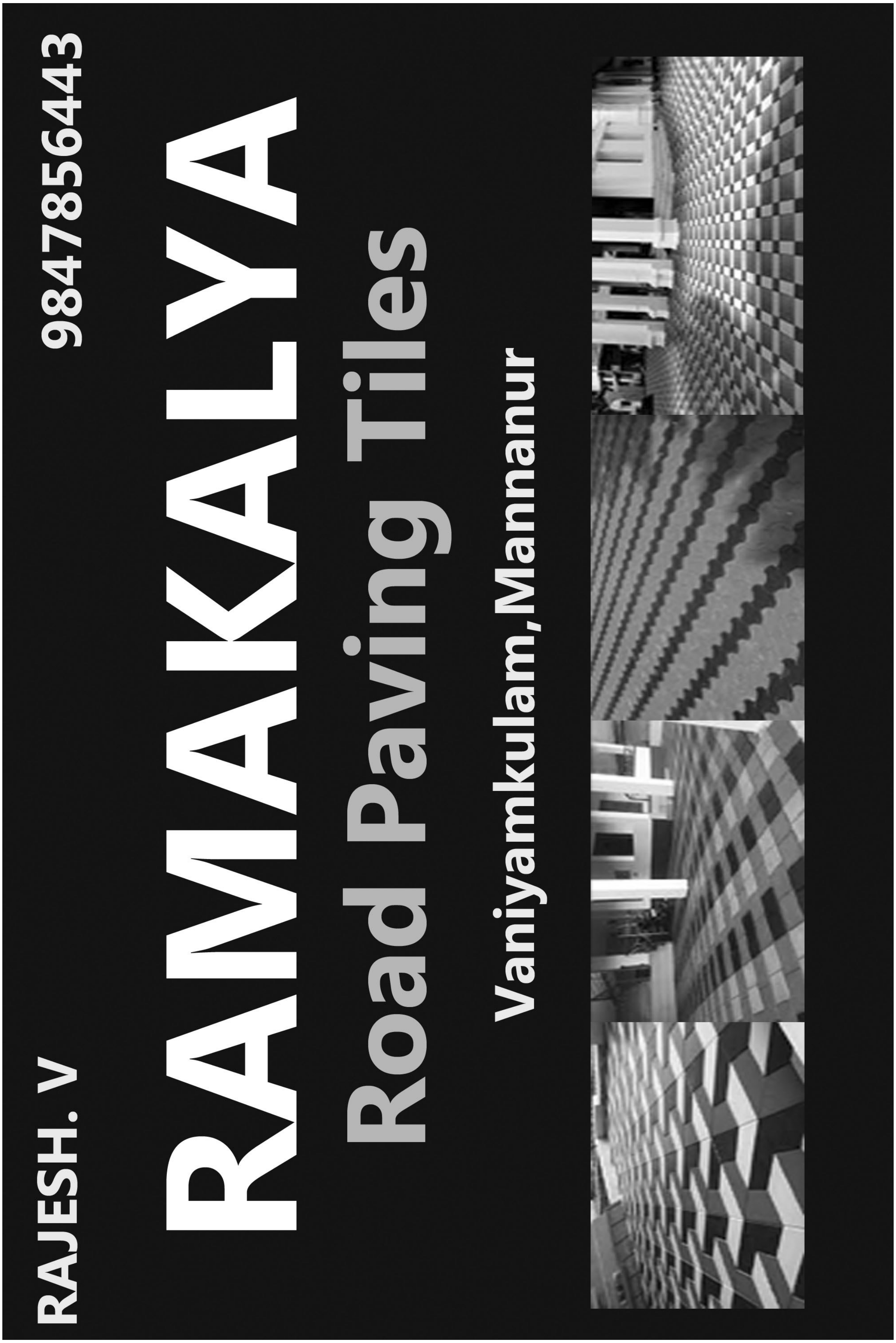
കത്തിയ്ക്കുകയായിരുന്നു ഫാക്ടറിയുടമകൾ ചെയ്തിരുന്നത്. ഇന്നവ മുഴുവൻ പൾപ്പായി അരച്ച് നിരവധി ഉൽപന്നങ്ങളാക്കുന്നു. കൂടുതൽ ഉൽപന്നം, തൊഴിലവസരം, വരുമാനം എന്നിവ ഇതിലൂടെ ഉണ്ടാവുക മാത്രമല്ല പരിസ്ഥിതി പ്രശ്നവും ഇല്ലാതായി.

സിംഗിൾ വിൻഡോ എന്ന ഏകജാലകം വ്യവസായ വകുപ്പു പ്രഖ്യാപിയ്ക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്തതോടെ സംരംഭകർക്ക് പല വാതിൽ മുട്ടൽ എന്ന ദുരിതമൊഴിവായി. വ്യക്തമായ പ്രോജക്റ്റും അതിൻമേൽ എക്സ്പർട്ട് കമന്റും, ബാങ്കിന്റെ പിന്തുണയും ഉണ്ടെങ്കിൽ മറ്റുള്ളവയെല്ലാം ദ്രുതഗതിയിൽ നടക്കും. രേഖാമൂലം പ്രശ്നരഹിതമായ ഭൂമി, മറ്റ് അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഇവ കൂടിയുണ്ടെങ്കിൽ സംരംഭകന് മുമ്പിൽ നോക്കേണ്ടതില്ല.

ഉൽപാദനത്തിൽ മാത്രമല്ല, വിപണനത്തിലും വ്യവസായ വകുപ്പ് കൈത്താങ്ങുമായെത്തുന്നു. പ്രാദേശികമായ വിപണന മേളകൾ മുതൽ ന്യൂഡൽഹി പ്രഗതി മൈതാനിയിൽ നടക്കുന്ന ഇന്ത്യാ ഇന്റർനാഷണൽ ട്രേഡ് ഫെയറിൽ വരെ സംരംഭകരെ പരിചയപ്പെടുത്തുകയും ഉൽപന്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിയ്ക്കുകയും ചെയ്തതിനാണ് സ്വർണ മെഡൽ സമ്മാനമുൾപ്പെടെയുള്ള അംഗീകാരങ്ങൾ കേരളത്തിലെ വ്യവസായ വകുപ്പിനെ തേടി വന്നത്. സംരംഭകർ അഥവാ ഉൽപാദകരെയും വിപണന സ്ഥാപനങ്ങളെയും ഒരു മേശയ്ക്കിരു പുറം ഇരുത്തുന്ന ബി റ്റു ബി മീറ്റിങ്ങുകൾ മറ്റൊരു പ്രോത്സാഹനമാണ്. കുഗ്രാമങ്ങളിൽ നിന്നും വരുന്ന അറിയപ്പെടാത്ത പല ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും ഏഴാം കടലിനക്കരെ എത്തുവാൻ ഇത്തരം സംവിധാനങ്ങൾ ഏറെ സഹായകമായി.

നമുക്കിനിയും വനിതാ സംരംഭങ്ങളിലേക്കു തന്നെ മടങ്ങിവരാം. കേരളത്തനിമയാർന്ന ഭക്ഷ്യ ഉൽപന്നങ്ങൾ, സൗന്ദര്യ സംവർദ്ധകങ്ങൾ, ശുദ്ധമായ പരുത്തി, ഖാദി വസ്ത്രങ്ങൾ, കളിപ്പാട്ടങ്ങൾ, പരിസര ശുചീകരണ ഉൽപന്നങ്ങൾ, കരകൗശല ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവയിലൂടെയാണ് സംരംഭകരുടെ നിര നീളുന്നത്. ഗുണമേന്മ നിഷ്കർഷ, പാക്കിങ്ങിലെ വശ്യത, വിപണനത്തിലെ നവീനത ഇവയൊക്കെയാവും ഇനിയുള്ള കാലത്ത് അത്യാവശ്യമായി വേണ്ടി വരുന്നത്. ഒരിയ്ക്കൽപോലും ഇവയിൽ ഒന്നിലെങ്കിലും വെള്ളം ചേർക്കപ്പെടരുത്. നിങ്ങളുടെ ഭാവി നിങ്ങളുടെ കൈയിൽ, നിങ്ങളുടെ വിധിയും നിങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കും എന്ന ചൊല്ല് ഇവിടെ ഏറെ അന്വർത്ഥമാണ്.

ഓരോ വനിതാ സംരംഭവും ഓരോ പ്രദേശത്തിന്റെയും അഭിമാനമാണ്. താൻ മൂലം മറ്റൊരാൾക്ക് ജീവനോപാധി ഒരുക്കാനായാൽ അതിൽപരം എന്ത് സന്തോഷം. പലർക്കും തണലായി മാറുന്ന വടവൃക്ഷമായി ഓരോ സംരംഭവും മാറട്ടെ. സംരംഭകവർഷം അങ്ങനെ സാർത്ഥകമാവട്ടെ. ■


RAJESH. V
9847856443
RAMAKALYA
Road Paving Tiles
Vaniyamkulam,Mannanur

കേരളത്തെ വികസിത വ്യവസായ ഹബ്ബാക്കാൻ

പുതിയ വ്യവസായനയം

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ മുഖഛായ മാറ്റുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ പുതിയ വ്യവസായനയം പുറത്തിറക്കി. നിലവിലുള്ള വ്യവസായ വികസനപദ്ധതികൾക്ക് കൂടുതൽ ഉണർവ്വേകുന്നതാണ് വ്യവസായനയം-2023. കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക സാധ്യതകൾ പരിഗണിച്ച് ഓരോ മേഖലയെയും സൂക്ഷ്മമായി വിലയിരുത്തിയാണ് പുതിയ നയം പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഓരോ രംഗത്തുമുള്ള സംരംഭകരുമായും വിദഗ്ധരുമായും ആശയവിനിമയം നടത്തിയിരുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ അപ്രായോഗികമായ ഘടകങ്ങൾ പുതിയ നയത്തിലില്ല എന്നതും സവിശേഷതയാണ്. സ്വാഭാവികമായും നയരൂപീകരണത്തിനായി സ്വീകരിച്ച വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം തുടർന്ന് അങ്ങോട്ട് നയം പ്രായോഗികമാകുമ്പോഴും കാണാനായേക്കും. ഇത്തരത്തിൽ രാജ്യത്തെ ആധുനികവ്യവസായങ്ങളുടെ ഹബ്ബാക്കി കേരളത്തെ മാറ്റുകയെന്നതാണ് വ്യവസായനയം-2023 ന്റെ ലക്ഷ്യം.

പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്ന കാര്യത്തിലും അതിന് ആവശ്യമായ പശ്ചാത്തലസൗകര്യം ഒരുക്കുന്ന കാര്യത്തിലും ഏറെ മുന്നോട്ടുപാകാൻ കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ കേരളത്തിന് സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2021-22 സാമ്പത്തികവർഷം ഇവിടുത്തെ വ്യവസായ വളർച്ചാനിരക്ക് 17.3 ശതമാനമായി ഉയർന്നിരുന്നു. മാനുഫാക്ചറിംഗ് മേഖലയുടെ മാത്രം കാര്യമെടുത്താൽ 18.9 ശതമാനം വളർച്ച കൈവരിച്ചുകൊണ്ട് ദേശീയ ശരാശരിക്കും മുകളിലെത്തി. ലോകത്തിനാകെ മാതൃകയായ സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയും മറ്റൊരു ഉദാഹരണമാണ്. ഇത്തരത്തിൽ വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം രൂപപ്പെടുത്തിയെടുക്കുമ്പോഴും ചിലപ്പൊഴെങ്കിലും പ്രതികൂലമായ ഏതാനും ഘടകങ്ങളും നിലനിന്നിരുന്നു. ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങൾകൂടി പരിഹരിച്ചുകൊണ്ടുള്ള പുതിയ വ്യവസായനയമാണ് ഇപ്പോൾ പ്രഖ്യാപിച്ചിരിക്കുന്നത്.

അത്യാധുനിക വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ഊന്നൽ

അത്യാധുനിക വ്യവസായങ്ങൾക്കാണ് പുതിയ വ്യവസായനയം ഊന്നൽ നൽകുന്നത്. എയ്റോസ്പേസ് ആൻഡ് ഡിഫൻസ്, നിർമ്മിതബുദ്ധി, റോബോട്ടിക്സ്, മറ്റു ബ്രേക്ക് ത്രൂ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ, ബയോടെക്നോളജി ആൻഡ് ലൈഫ് സയൻസ്, ഡിസൈൻ, ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങൾ, ഇലക്ട്രോണിക്സ് സിസ്റ്റം ഡിസൈനും ഉത്പാദനവും, എൻജിനീയറിംഗ് ഗവേഷണവും വികസനവും എന്നിവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടും. കൂടാതെ ഭക്ഷ്യസാങ്കേതികവിദ്യകൾ, ഗ്രഫീൻ, മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ, നാനോ ടെക്നോളജി, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ് തുടങ്ങിയ നവീനവ്യവസായങ്ങളും മുൻഗണനാമേഖലയിൽ ഉൾപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ഇതിനും പുറമെ മാരിടൈം മേഖല, ലോജിസ്റ്റിക്സ് ആൻഡ് പാക്കേജിംഗ്, റീസൈക്ലിംഗും മാലിന്യ സംസ്കരണവും, പുനരുപയോഗ ഊർജ്ജം, മൂല്യവർധിത റബ്ബർ ഉത്പന്നങ്ങൾ, ഹൈടെക് ഫാമിംഗും മൂല്യവർധിത തോട്ടവിളയും, ത്രീഡി പ്രിന്റിംഗ്, വിനോദസഞ്ചാരവും ആതിഥേയത്വവും എന്നിവയും ഉൾപ്പെടുന്നു.

മുൻഗണനാമേഖലകളിൽപ്പെട്ട 22 വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ച സാധ്യമാക്കുന്നതിനായുള്ള വിവിധ പദ്ധതികൾ പുതിയ നയത്തിൽ വിഭാവനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇവയ്ക്ക് ആവശ്യമായ അടിസ്ഥാനസൗകര്യവികസനം, സാങ്കേതികവിദ്യയും നവീകരണവും, സ്ഥാപനപരമായ കാര്യക്ഷമത, ഗവേഷണവികസനം, നൈപുണ്യവികസനം, പ്രോത്സാഹനം തുടങ്ങിയവ ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള ഉപനയങ്ങളും ആവിഷ്കരിച്ചിരിക്കുന്നു. മാത്രവുമല്ല, ഇത്തരം വ്യവസായസംരംഭങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണി വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും കയറ്റുമതി സുഗമമാക്കുന്നതിനുമുള്ള സമീപനങ്ങളുമുണ്ട്. ഏതു വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട സംരംഭമായാലും എല്ലായ്പ്പോഴും വിപണിയാണ് പ്രതിസന്ധിയായി മാറാറുള്ളത്. ഇത് പരിഹരിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ് വിപണി വികസനത്തിനും കയറ്റുമതി സുഗമമാക്കുന്നതിനുമുള്ള നയങ്ങൾ ആവിഷ്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്.

മുൻഗണനാമേഖലകളിൽപ്പെട്ട 22 വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ച സാധ്യമാക്കുന്നതിനായുള്ള വിവിധ പദ്ധതികൾ പുതിയ നയത്തിൽ വിഭാവനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

നാലാം വ്യവസായവിപ്ലവം ഇന്ത്യയിൽ നടപ്പാക്കാൻ ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ മേഖല കേരളമാണെന്നാണ് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വിലയിരുത്തൽ. ഇത്തരമൊരു പശ്ചാത്തലത്തിലാണ് പുതിയ വ്യവസായനയത്തിന്റെ പ്രഖ്യാപനം. കാലാനുസൃതമായ

രീതിയിൽ അത്യാധുനിക വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക പരിഗണന നൽകാനുള്ള കാരണവും അതുതന്നെയാണ്. ഇത്തരം വ്യവസായങ്ങളുടെ എല്ലാ തരത്തിലുള്ള വളർച്ചയ്ക്കും സർക്കാർ സമഗ്രപിന്തുണ നൽകും. ഈ രീതിയിൽ രാജ്യത്തെ വികസിത വ്യവസായ ഹബ്ബാക്കി കേരളത്തെ മാറ്റാൻ കഴിയുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഇതോടൊപ്പം, ഗ്രഫീൻ പോലെ വ്യവസായ സമ്പദ്മേഖലയിൽ ഉയർന്നുവരുന്ന നവീനമേഖലകളിൽ ഗവേഷണത്തിനും സർക്കാർ സഹായം ലഭ്യമാക്കുന്നതായിരിക്കും. ഇതോടൊപ്പം അക്കാദമിക് സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ചേർന്ന് ഈ രംഗത്ത് കൂടുതൽ ഗവേഷണങ്ങളും നടത്തും.

കൂടുതൽ നിക്ഷേപവും തൊഴിലും

പുതിയ നയം പ്രായോഗികമാക്കുന്നതോടെ കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായികമേഖലയിൽ വൻകുതിച്ചുചാട്ടം സാധ്യമാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി നിക്ഷേപങ്ങൾ വൻതോതിൽ ആകർഷിക്കും. ഇതോടൊപ്പം ഈ സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ നിക്ഷേപവർഷമായി കണ്ടുകൊണ്ടുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളും നടത്തും. ഇതിന് സഹായകമായ രീതിയിൽ നവീന ആശയങ്ങൾ വളർത്താനും സുസ്ഥിരമായ വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനും ആവശ്യമായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്താനുള്ള പദ്ധതിയും വ്യവസായനയത്തിലുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ സാമ്പത്തികവർഷം നടപ്പാക്കിയ ‘സംരംഭക വർഷ’ത്തിന് ലഭിച്ച വൻസ്വീകാര്യതയും ചുരുങ്ങിയ കാലംകൊണ്ടുതന്നെ ലക്ഷ്യം മറികടക്കാൻ സാധിച്ചതും ‘നിക്ഷേപവർഷം’ എന്ന ആശയത്തിന് പ്രേരകമായിട്ടുണ്ട്. പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കും നിലവിലുള്ള വ്യവസായങ്ങളുടെ വിപുലീകരണത്തിനും നിക്ഷേപം നടത്താം.

മലയാളികളായ പതിനായിരക്കണക്കിന് സാങ്കേതികവിദഗ്ധർ രാജ്യത്തിന്റെ അകത്തും പുറത്തും ജോലിചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇവരെ കേരളത്തിലേക്ക് ആകർഷിച്ച് പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനും പുതിയ നയത്തിലൂടെ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. വൻകിട സംരംഭങ്ങളിൽ സ്ഥിരജോലി നൽകുന്ന പ്രാദേശിക തൊഴിലാളികളുടെ മാസശമ്പളത്തിന്റെ 25 ശതമാനം വരെ സർക്കാർ നൽകുന്നതിലൂടെ അവർക്ക് ന്യായമായ വേതനം ഉറപ്പുവരുത്താനും സാധിക്കും. ഇത് പരമാവധി അയ്യായിരം രൂപവരെ ആണെങ്കിൽ പോലും പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള മലയാളികൾക്ക് തന്നെയാണ് ഇതിന്റെ നേട്ടം ലഭിക്കുകയെന്നത് ഗുണകരമാണ്. ഇന്നിപ്പോൾ മറ്റു പല സംസ്ഥാനങ്ങളിലും പല

വിദേശരാജ്യങ്ങളിലും നിരാശാജനകമായ തൊഴിൽ സംസ്കാരം നിലനിൽക്കുന്നുവെന്നതും മലയാളികളായ സാങ്കേതികവിദഗ്ധരുടെ തിരിച്ചുവരവിന് സഹായകമായേക്കും.

കോവിഡാനന്തര കേരളത്തിൽ പൊതുവെയൊരു സംരംഭകസംസ്കാരം കരുത്താർജ്ജിച്ചിട്ടുണ്ടെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല. സ്വദേശത്തുതന്നെ ചെറുതും വലുതുമായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ മലയാളികളിൽ പലരും തയ്യാറായിരിക്കുന്നു. അഭ്യസ്തവിദ്യരായ യുവാക്കളും സ്ത്രീകളുമെല്ലാം ഇതിനായി മുൻപന്തിയിലുണ്ട്. സമാനമായ രീതിയിൽ കൂടുതൽ യുവജനങ്ങളെയും വനിതകളെയും സംരംഭകലോകത്തേക്ക് കൈപിടിച്ച് ഉയർത്താനുള്ള നിരവധി പദ്ധതികളും വ്യവസായനയം 2023 മുന്നോട്ടുവെക്കുന്നു.

കൃത്യമായ കാഴ്ചപ്പാട്

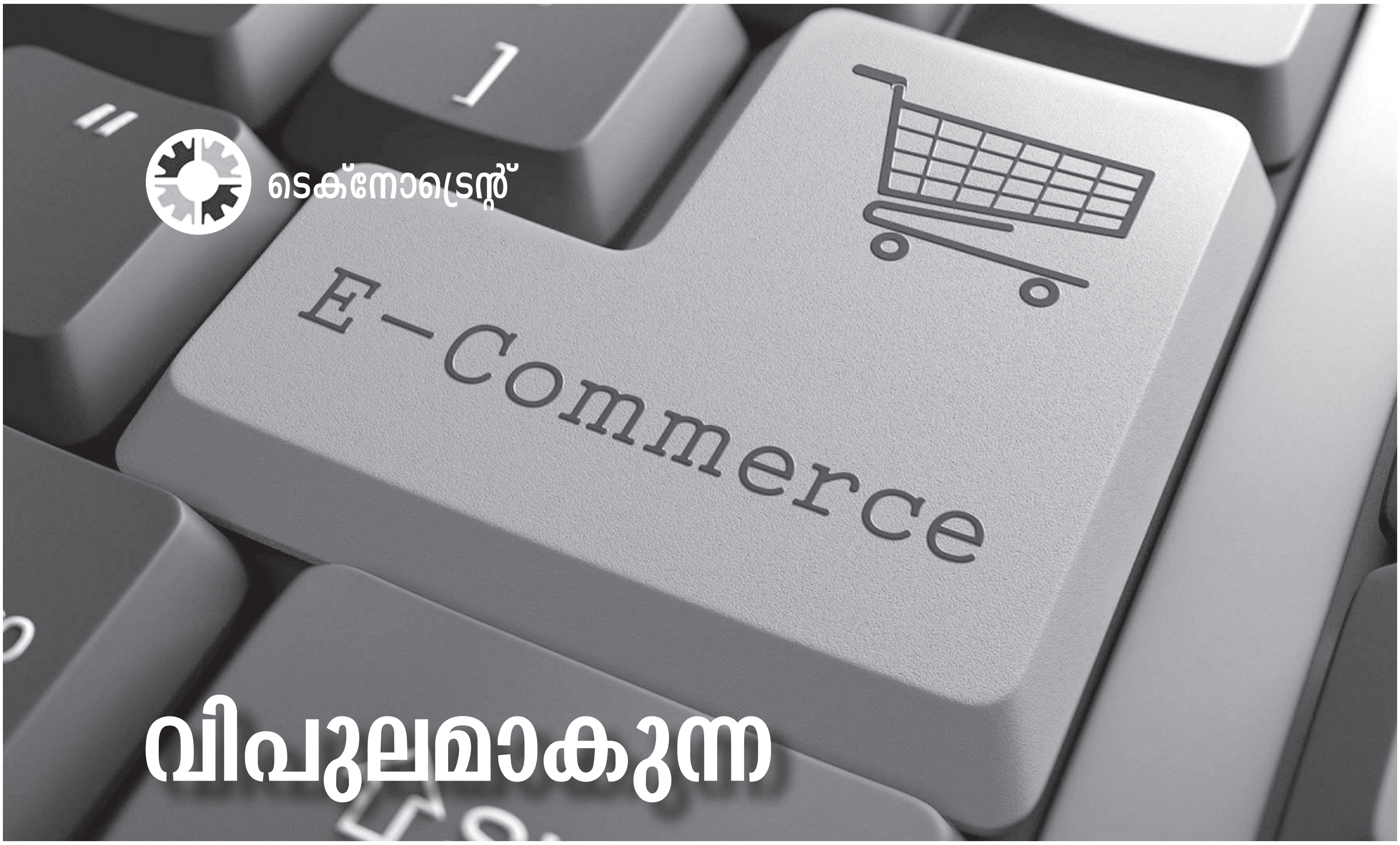
സംസ്ഥാനത്ത് ദൃഢമായൊരു സംരംഭക ആവാസവ്യവസ്ഥ രൂപപ്പെടുത്തുന്നതിനുവേണ്ടി കൃത്യമായ കാഴ്ചപ്പാടോടുകൂടിയുള്ള വ്യവസായനയത്തിനാണ് രൂപം നൽകിയിട്ടുള്ളത്. നാലാം വ്യവസായ വിപ്ലവത്തിന്റെ ഭാഗമായി വേണ്ട സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കുന്നതിനായി സംരംഭങ്ങൾ ചെലവഴിക്കുന്ന തുകയുടെ ഇരുപതു ശതമാനമോ പരമാവധി 25 ലക്ഷം രൂപയോ തിരികെ നൽകുന്നതിനുള്ള പദ്ധതി, എംഎസ്എംഇ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് അഞ്ചുവർഷത്തേക്ക് വൈദ്യുതിനികുതി ഇളവുനൽകുന്ന പദ്ധതി, സ്ത്രീകൾക്കും പട്ടികജാതി–പട്ടികവർഗ്ഗ വിഭാഗങ്ങളിൽപ്പെട്ട സംരംഭകർക്കും സ്റ്റാമ്പ് ഡ്യൂട്ടിയിലും രജിസ്ട്രേഷൻ ചാർജ്ജിലും ഇളവ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം പുതിയ വ്യവസായനയത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്. കൂടാതെ, എംഎസ്എംഇ ഇതരസംരംഭങ്ങൾക്ക് സ്ഥിരമൂലധനത്തിന്റെ നൂറുശതമാനം സംസ്ഥാന ജിഎസ്ടി വിഹിതം അഞ്ചുവർഷത്തേക്ക് തിരികെ നൽകുന്നതിനുള്ള പദ്ധതിയും ട്രാൻസ്ജെൻഡർ വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട തൊഴിലാളികൾക്ക് മാസവേതനത്തിൽ 7500 രൂപ തൊഴിലുടമയ്ക്ക് ഒരു വർഷത്തേക്ക് തിരികെ നൽകുന്ന പദ്ധതിയുമുണ്ട്.

പുതിയ നയമനുസരിച്ച് മെഡിക്കൽ അനുബന്ധ വ്യവസായങ്ങൾ ശക്തിപ്പെടുത്താൻ മെഡിക്കൽ ഡിവൈസ് പാർക്കിൽ ഡിസൈനിംഗിനും നിർമ്മാണത്തിനും സൗകര്യമൊരുക്കും. ഇലക്ട്രോണിക് സിസ്റ്റം ഡിസൈനിംഗിലും നിർമ്മാണമേഖലയിലും നേട്ടമുണ്ടാക്കാനായി ഇലക്ട്രോണിക് മാനുഫാക്ചറിംഗ് ക്ലസ്റ്ററും ഇലക്ട്രോണിക് ഹാർഡ്‌വെയർ പാർക്കും സ്ഥാപിക്കുന്നതാണ്. ഇലക്ട്രോണിക്സ് വാഹനരംഗത്തെ വിപ്ലവകരമായ മുന്നേറ്റം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനായി അഡ്വാൻസ്ഡ് ബാറ്ററി

നിർമ്മാണവും ഇവി പാർക്കും സ്ഥാപിക്കും. ഈ മേഖലയിലെ ഗവേഷണങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേക ഗ്രാന്റും അനുവദിക്കുന്നതാണ്. ഫുഡ് ടെക്നോളജി മേഖലയിൽ ഫുഡ് ടെക് ഇൻകുബേറ്ററുകൾ സ്ഥാപിക്കുക, പൊതു-സ്വകാര്യപങ്കാളിത്തത്തോടെ മെഗാഫുഡ് പാർക്കുകളും പ്രത്യേക ഫുഡ് പാർക്കുകളും സ്ഥാപിക്കുക, ലോജിസ്റ്റിക്സ് കണക്ടിവിറ്റി വർധിപ്പിക്കാൻ മിനി-മൾട്ടി ലോജിസ്റ്റിക്സ് പാർക്കുകൾ സ്ഥാപിക്കുക, വ്യവസായ പാർക്കുകളിൽ ലോജിസ്റ്റിക്സ് സൗകര്യങ്ങൾക്കായി ഭൂമി ലഭ്യമാക്കുക, ലോജിസ്റ്റിക്സ് സേവനദാതാക്കൾക്ക് വ്യവസായപദവി നൽകുക, നാനോ ടെക്നോളജി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ പിപിപി മാതൃകയിൽ നാനോ ഫാബ് ആരംഭിക്കുക എന്നിവയ്ക്കെല്ലാമുള്ള പദ്ധതികളും പുതിയ വ്യവസാനയത്തിലുണ്ട്.

ഇതിനുപുറമെ, എയ്റോസ്പേസ്-ഡിഫൻസ് ടെക്നോളജി ഹബ്ബാക്കി സംസ്ഥാനത്തെ മാറ്റുന്നതിനുവേണ്ടി കേരള സ്പേസ് പാർക്ക് പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി വ്യവസായപാർക്കും സ്ഥാപിക്കുന്നതാണ്. കൂടാതെ ത്രീഡി പ്രിന്റിംഗ് രംഗത്ത് കേരളത്തിന്റെ സ്ഥാനം ഉറപ്പിക്കുന്നതിനായി ലോകോത്തര ബയോ പ്രിന്റിംഗ് ലാബ് ആരംഭിക്കും. ഇതോടൊപ്പം ത്രീഡി പ്രിന്റിംഗ് കോഴ്സുകളും രൂപകൽപ്പന ചെയ്യും. അത്യാധുനിക വ്യവസായങ്ങൾക്ക് ഊന്നൽ നൽകുന്നതോടൊപ്പം പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ കൈപിടിച്ചുയർത്താനും നയം ലക്ഷ്യമിടുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പരമ്പരാഗത വ്യവസായങ്ങളെ നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ നവീകരിക്കും. ചെറുകിട, ഇടത്തരം, സൂക്ഷ്മസംരംഭങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനും നിരവധി ഇളവുകളും സഹായങ്ങളും പുതിയ വ്യവസായനയത്തിൽ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഇത്തവണത്തെ ഭരണത്തുടർച്ചയാണ് കേരളത്തിലെ വ്യവസായസൗഹൃദാന്തരീക്ഷം മെച്ചപ്പെടാനുള്ള മുഖ്യകാരണം. ദേശീയതലത്തിൽ ഈസ് ഓഫ് ഡൂയിംഗ് ബിസിനസ് റാങ്കിൽ നേരത്തെയുണ്ടായിരുന്ന ഇരുപത്തെട്ടിൽനിന്നും പതിനഞ്ചാം സ്ഥാനത്തേക്ക് ഉയരാൻ കഴിഞ്ഞതുതന്നെ കേരളത്തിലെ വ്യവസായ സൗഹൃദാന്തരീക്ഷം മാറിയതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ ഉദാഹരണമാണ്. കേന്ദ്ര വ്യവസായമന്ത്രാലയത്തിന് കീഴിലുള്ള ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റ് ഫോർ പ്രൊമോഷൻ ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രി ആൻഡ് ഇന്റേണൽ ട്രേഡാണ് എല്ലാ വർഷവും ഇത്തരമൊരു റാങ്കിംഗ് നടത്തുന്നത്. വ്യവസായസംരംഭങ്ങൾക്ക് അനുമതി നൽകുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിയമങ്ങളും ചട്ടങ്ങളും കാലാനുസൃതമായി ഭേദഗതി ചെയ്യുകയും നയപരമായ തീരുമാനങ്ങളെടുത്ത് നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്തതോടെ ഈ രംഗത്ത് കേരളം വലിയൊരു നേട്ടം കൈവരിക്കുകയായിരുന്നു. പുതിയ വ്യവസായനയം പ്രായോഗികമാകുന്നതോടെ ഇത് പതിന്മടങ്ങായി ഉയരുമെന്ന കാര്യത്തിലും സംശയമില്ല. ■



ടെക്നോട്രെന്റ്

വിപുലമാകുന്ന ഇ കൊമേഴ്സ് വിപണി

ലോറൻസ് മാത്യു

കമ്പ്യൂട്ടറും ഇന്റർനെറ്റുമില്ലാത്ത ഒരു വ്യാപാര ശൃംഖലയെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കുക അസാധ്യമാണിന്ന്. കാലദേശാതിർത്തിയില്ലാതെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി തീർക്കുന്ന കാലം. ഓൺലൈൻ വ്യാപാര രംഗം വിദേശ നിക്ഷേപർക്കായി തുറന്ന് കൊടുത്തിട്ട് 10 വർഷം പോലുമായിട്ടില്ല. എന്നാൽ കൊച്ച് കുട്ടികൾ മുതൽ പ്രമുഖ സൈറ്റുകളുടെ പേരുകൾ തെറ്റ് കൂടാതെ പറയുവാൻ അറിയില്ലാത്ത വയോജനങ്ങൾ വരെ ഓൺലൈനിൽ വിപണിയുടെ ഉപഭോക്താക്കാളാണിന്ന് എന്നതാണ് കൗതുകകരം. 2014 ഒക്ടോബർ ആറിനാണ് ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗത്തെ അതികായരായ ഫ്ളിപ്കാർട്ട് ആദ്യമായി ബിഗ് ബില്യൺ ഡേ പ്രഖ്യാപിച്ചത്. വമ്പൻ ഓഫറുകൾ കണ്ട് 15 ലക്ഷത്തോളം ഉപഭോക്താക്കളാണ് ഒഴുകിയെത്തിയത്. വെറും 10 മണിക്കൂർ കൊണ്ട് 600 കോടി രൂപയാണ് ഫ്ളിപ്കാർട്ടിന്റെ പോക്കറ്റിലെത്തിയത്. വിരൽത്തുമ്പിലൂടെ വിൽപ്പന എന്ന ആശയവുമായി കടന്ന് വന്ന ഓൺലൈൻ വ്യാപാരത്തിന്റെ പുത്തൻ മുഖമാണ് ഇത്. അന്ന് ഫ്ളിപ്കാർട്ട് സൃഷ്ടിച്ച ബിഗ് ബില്യൺ ഡേയുടെ അലയൊലികൾ നിലയ്ക്കുന്നില്ല. അതിപ്പോഴും തുടരുന്നു, പല പല ഓഫറുകളിലൂടെ.

നൂതന സ്ഥാപനങ്ങളും പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വിപണിയിൽ നിറഞ്ഞുനിൽക്കുന്ന, ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവാസവ്യവസ്ഥകളിലൊന്നാണ് ഇന്ത്യ. 2005 ന്

ശേഷമാണ് ഇ കൊമേഴ്സ് ഇന്ത്യയിൽ കാര്യമായി വേരൂന്നി തുടങ്ങിയത്. ഇതൊക്കെ ഇവിടെ നടക്കുമോ എന്ന് ചിന്തിച്ചവരെപ്പോലും അത്ഭുത പരതന്ത്രരാക്കിക്കൊണ്ടാണ് ഈ മേഖല ഇപ്പോൾ വളർന്നിരിക്കുന്നത്.

എന്താണ് ഇ കോമേഴ്സ്

ഓൺലൈനായി സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുകയും വാങ്ങുകയും ചെയ്യുന്നതിനാണ് ഇ കൊമേഴ്സ് എന്ന് പറയുന്നത്. ഇന്നിപ്പോൾ ആഗോള ഭീമന്മാർ വരെ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ ഉണ്ട്. ഇ കൊമേഴ്സ് പല ലെവലിലുണ്ട്. പ്രധാനമായും 4 തരത്തിലുണ്ടിത്.

ബി 2 ബി അല്ലെങ്കിൽ ബിസിനസ് ടു ബിസിനസ്

ഈ അർത്ഥത്തിൽ, പദം ബിസിനസ്സ് ടു ബിസിനസ് അല്ലെങ്കിൽ ബി 2 ബി, കമ്പനികൾക്കിടയിൽ നടക്കുന്ന ഇലക്ട്രോണിക് വാണിജ്യത്തെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. ഇതിനർത്ഥം ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഒരു ബിസിനസ്സിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു ബിസിനസിലേക്ക് വിൽക്കുന്നു എന്നാണ്. ഉദാഹരണത്തിന്, ആമസോൺ മറ്റ് ബിസിനസ്സ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അതിന്റെ സൈറ്റിൽ വിൽക്കുന്നു. അതിനർത്ഥം അവർ ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മാതാവിൽ നിന്നോ മൊത്തവ്യാപാരിയിൽ നിന്നോ ഉപഭോക്താവിന് വിൽക്കുന്നു എന്നാണ്. നിർമ്മാതാക്കളും ആമസോണും തമ്മിലുള്ള ബിസിനസ്സ് ബിസിനസ്-ടു-ബിസിനസ് ഇ-കൊമേഴ്സിന്റെ മികച്ച ഉദാഹരണമാണ്. പല വ്യവസായങ്ങളും ഈ മാതൃകയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്: സോഫ്റ്റ്‌വെയർ കമ്പനികൾ മറ്റ് ബിസിനസുകൾക്കായി പ്രോഗ്രാമുകൾ വികസിപ്പിക്കുന്നു, അതേസമയം ലോജിസ്റ്റിക് കമ്പനികൾ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഷിപ്പിംഗ് ചെയ്യുന്നതിന് ബിസിനസ്സുകളെ സഹായിക്കുന്നു.

ബിസിനസ്–ടു– കസ്റ്റമർ (ബി ടു സി)

ഇ-കൊമേഴ്സിന്റെ ഈ മാതൃകയിൽ, ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ഓൺലൈനായി അന്തിമ ഉപഭോക്താവിന് ബിസിനസ്സിലൂടെ നേരിട്ട് വിൽക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, ആമസോണും ഫ്ലിപ്കാർട്ടും. അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അന്തിമ ഉപഭോക്താവിന് നേരിട്ട് വിൽക്കുന്നു.

കസ്റ്റമർ ടു കസ്റ്റമർ (സി ടു സി)

ഉപഭോക്തൃ-ഉപഭോക്തൃ ഇ-കൊമേഴ്സ് എന്നാൽ ഒരു ഉപഭോക്താവിൽ നിന്ന് മറ്റൊരു ഉപഭോക്താവിന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു വ്യക്തി തന്റെ അലമാര മറ്റൊരു ഉപഭോക്താവിന് eBay അല്ലെങ്കിൽ OLX പോലുള്ള ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിലൂടെ വിൽക്കുകയാണെങ്കിൽ, അത് കസ്റ്റമർ ടു കസ്റ്റമർ മോഡൽ എന്നറിയപ്പെടുന്നു.

കസ്റ്റമർ ടു ബിസിനസ്സ്

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ബിസിനസ്സ് ഇ–കൊമേഴ്സ് ഒരു വിപരീത മാതൃകയാണ്, അവിടെ ഉപഭോക്താക്കൾ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ബിസിനസ്സുകൾക്ക് വിൽക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു ഫോട്ടോഗ്രാഫർ തന്റെ ചിത്രങ്ങൾ അവരുടെ വെബ്സൈറ്റിലോ ബ്രോഷറുകളിലോ ഉപയോഗിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ബിസിനസ്സുകൾക്ക് വിൽക്കുമ്പോൾ, അത് ഇ–കൊമേഴ്സിന്റെ ബിസിനസ് മോഡലിന്റെ ഉപഭോക്താവായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. കമ്പനികൾക്കായി ഫ്രീലാൻസ് ജോലി ചെയ്യുന്നത് കസ്റ്റമർ ടു ബിസിനസ്സ് മാതൃകയുടെ മറ്റൊരു ഉദാഹരണമാണ്, ഫ്രീലാൻസർമാർ അവരുടെ ഗ്രാഫിക് ഡിസൈനിംഗ്, വെബ് ഡെവലപ്മെന്റ് മുതലായ സേവനങ്ങൾ വിൽക്കുന്നതും ഇതിന്റെ ഉദാഹരണമാണ്.

അതി വേഗം വളരുന്ന ഓൺലൈൻ വിപണിയിൽ മുതൽ മുടക്കിയതിൽ ഇന്ത്യയിലെ ബിസിനസ് പ്രമുഖരുമുണ്ട്. രത്തൻ ടാറ്റാ, അസിം പ്രേംജി, എൻ ആർ നാരായണ മൂർത്തി തുടങ്ങിയർ ഇപ്പോൾ നിക്ഷേപം ഇ കൊമേഴ്സിസിലും ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നു. മുകേഷ് അംബാനിയുടെ റിലയൻസ് ഫ്രഷ്, ടാറ്റാ ഗ്രൂപ്പ് തുടങ്ങിയവരുമുണ്ട്.

എന്ത് കൊണ്ട് ഇ കൊമേഴ്സ്

ആമസോണും ഫ്ളിപ്കാർട്ടും മാത്രമല്ല ഇന്ത്യയിലെ പ്രമുഖരും ഈ രംഗത്തേക്ക് നിക്ഷേപകരായോ നേരിട്ടോ കടന്ന് വരുന്നത് എന്ത് കൊണ്ടാകും. വ്യവസായ സംഘടനയായ അസോചം നടത്തിയ പഠനത്തിൽ ചെന്നെ നഗരത്തിൽ 35 ശതമാനം ഉപഭോക്താക്കളും ഓൺലൈനായാണ് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത് എന്ന് കണ്ടെത്തുകയുണ്ടായി. മറ്റ് നഗരങ്ങളിലും സ്ഥിതി വിഭിന്നമല്ല. അതായത് ജനങ്ങൾ ഈ തിരക്കേറിയ കാലഘട്ടത്തിൽ ഓൺലൈനായി സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ താൽപ്പര്യപ്പെടുന്നുവെന്നർത്ഥം. സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളുടെ കടന്ന് വരവോടെ പല കടകളിൽ കയറിയിറങ്ങിയുള്ള ഓട്ടത്തിന് ഒരു പരിധി വരെ വിരാമമായി. സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളും മൾട്ടിപ്ലെക്സുമൊക്കെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഷോപ്പിങ്ങ് രീതിയെത്തന്നെ മാറ്റി മറിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ പരിഷ്കാരം ഓഫീസിലോ വീട്ടിലോ ഇരുന്നു ഒരൊറ്റ മൗസ് ക്ലിക്കിലൂടെ ഷോപ്പിങ്ങ് ആസ്വദിക്കുന്ന തലത്തിലേക്കെത്തി നിൽക്കുമ്പോൾ ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം കൂടുമെന്നത് പരമാർത്ഥം. യാത്രയിലിരുന്നും ഷോപ്പിങ്ങ് നടത്താമെന്നതും ആളുകൾ ഈ രംഗത്തേക്ക് തിരിയുന്നതിന് കാരണമായി.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ബിസിനസ്സ് ഇ–കൊമേഴ്സ് ഒരു വിപരീത മാതൃകയാണ്, അവിടെ ഉപഭോക്താക്കൾ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ബിസിനസ്സുകൾക്ക് വിൽക്കുന്നു.

ഇ കൊമേഴ്സ് വ്യവസായത്തിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ നേട്ടം വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ കമ്പനിക്ക് രാജ്യ വ്യാപകമായ സാന്നിധ്യം അറിയിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നതാണ്. അതായത് ഭൂമിശാസ്ത്രമായ പരിമിതികളൊന്നുമില്ലാതെ തന്നെ ബിസിനസ്സ് ചെയ്യുവാൻ കമ്പനികൾക്ക് കഴിയുന്നുവെന്ന്. സത്യത്തിൽ ആമസോൺ പോലുള്ളവ ഒരു വെബ് സൈറ്റ്, അല്ലെങ്കിൽ മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷൻ ആണ്. ചുരുക്കം ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ മാറ്റി നിർത്തിയാൽ ഭൂരിഭാഗവും മറ്റുള്ളവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് വിൽപ്പനക്ക് വെച്ചിരിക്കുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ സ്റ്റോക്ക് മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് ഒരു പ്രശ്നമായി വരുന്നില്ല എന്നാൽ ബിസിനസിന്റെ വോള്യം വളരെ വലുതായിരിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇടനിലക്കാരുടെ കമ്മീഷനില്ലാതെ വരുമ്പോൾ കമ്പോളത്തേക്കാൾ പലപ്പോഴും വില കുറച്ച് കിട്ടുന്നുവെന്നതും ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിങ്ങിലേക്ക് ജനങ്ങൾ ആകർഷിക്കപ്പെടുവാൻ കാരണമാകുന്നയൊന്നാണ്. മറ്റ് കമ്പനികളുടെ സമാന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുവാനുള്ള സൗകര്യം ഉണ്ടുവെന്നതും ഇതിനെ ജനകീയമാക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ നിക്ഷേപകരും ഈ രംഗത്തേക്ക് കൂടുതലായി ആകർഷിക്കപ്പെടും.

ട്രാഫിക്കിൽ കുരുങ്ങിയുള്ള യാത്ര, വാഹനം പാർക്ക് ചെയ്യുവാനുള്ള നെട്ടോട്ടം പിന്നെ തിരക്കേറിയ ജീവിതവും കൂടെയാകുമ്പോൾ നഗരത്തിലെ ഷോപ്പിങ്ങ് ഏറെ ദുഷ്കരമാകുന്നു. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിങ്ങ് ഇഷ്ടപ്പെടുന്നവർ ഏറെയുണ്ട്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ഓർഡർ ചെയ്ത് 24 മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ സാധനം നമ്മുടെ കൈയ്യിൽ എത്തിക്കുവാൻ കമ്പനികൾ മത്സരിക്കുകയാണിപ്പോൾ. സാധനങ്ങൾ ഇഷ്ടപ്പെട്ടില്ല എങ്കിൽ നിശ്ചിത ദിവസത്തിനുള്ളിൽ മടക്കി അയക്കാമെന്ന സൗകര്യവും ഉണ്ട് എന്നതും ആകർഷകമാക്കുന്ന ഘടകങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്.

ഡ്രോണുകൾ വരുന്നു

ഓൺലൈനിലൂടെ ഓർഡർ ചെയ്യുന്ന സാധനങ്ങളിൽ 86 ശതമാനം 2.3 കിലോഗ്രാമോ അതിൽ കുറവോ തൂക്കമുള്ളതാണെന്ന തിരിച്ചറിവാണ് പരമാവധി 2.3 കിലോഗ്രാം ഭാരം വരെയുള്ള പാഴ്സലുകൾ വഹിക്കുവാൻ ശേഷിയുള്ള ഒക്ടോകോപ്റ്റർ എന്ന ഡെലിവറി ഡ്രോൺ ആമസോൺ വികസിപ്പിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ആളില്ലാ വിമാനങ്ങൾ സിവിലിയൻ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുവാൻ സർക്കാരിന്റെ. അനുമതി ആവശ്യമുണ്ട്. ഇതും യാഥാർത്ഥ്യമായാൽ ഈ രംഗം കൂടുതൽ വളരുമെന്നതും വസ്തുതയാണ്.

അനുബന്ധ ബിസിനസ്സുകൾ

ഇ കൊമേഴ്സ് രംഗത്തിന്റെ അതി പ്രസരം ലോജിസ്റ്റിക് മേഖലയിൽ ഉണ്ടാക്കിയ ഉണർവ്വ് ആശാവഹമാണ്. കൊറിയർ സർവ്വീസിന്റെ സേവന പരിധി പരിമിതമാണെങ്കിലും ഇ കൊമേഴ്സിന്റെ സാധ്യതകൾ മുതലാക്കാൻ തപാൽ വകുപ്പും ഒരുക്കം തുടങ്ങി.നഷ്ടത്തിലേക്ക് കൂപ്പ് കുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന തപാൽ വകുപ്പിന് ഇതൊരു പിടിവള്ളിയാണ്. തപാൽ വകുപ്പിന് രാജ്യമൊട്ടാകെ 1.55 ലക്ഷം പോസ്റ്റാഫീസുകളുണ്ട്. ഇതിൽ 1.39 ലക്ഷവും ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിലാണ്. ഒരു പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് വഴി 7175 പേർക്ക് സേവനം ലഭിക്കുന്നതായാണ് കണക്ക്. ഇങ്ങനെ ഉൾഗ്രാമങ്ങളിലുള്ളവർക്ക് പോലും കൃത്യസമയത്ത് സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുവാനായാൽ വകുപ്പും രക്ഷപെടും. ഡിജിറ്റൽ ഇന്ത്യയുടെ ഫലമായി ഗ്രാമങ്ങളിൽ പോലും സ്മാർട്ട് ഫോണും ഇന്റർനെറ്റും വ്യാപകമായത് ഈ മേഖലയുടെ വളർച്ചക്ക് നിദാനമായ ഘടകമാണ്. പാർസലുകൾ യഥാസമയം ട്രാക്ക് ചെയ്യുവാനുള്ള സൗകര്യവും ഡെലിവറി സ്റ്റാറ്റസ് എസ് എം എസ് ആയി ലഭിക്കുന്ന സൗകര്യവുമൊക്കെ ഏർപ്പെടുത്തി തപാൽ വകുപ്പും മുഖം മിനുക്കുകയാണ്. യഥാസമയം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്ന പോസ്റ്റ്മാന്മാർക്ക് ഇൻസെന്റീവ് ഏർപ്പെടുത്തി വിതരണ സമ്പ്രദായം തങ്ങളുടെ വരുതിയിലാക്കാനുള്ള തന്ത്രങ്ങളും പോസ്റ്റൽ വകുപ്പ് മെനഞ്ഞ് തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ഏത് മുക്കിലും മൂലയിലും സാധനങ്ങൾ എത്തുവാനുള്ള സാധ്യത കൂടുകയാണ്.

ഇ കൊമേഴ്സ് അനുബന്ധ മേഖലകളിൽ വെബ് സൈറ്റ് ഡിസൈൻ ആന്റ് ഡവലപ്പർ, ഡാറ്റാബേസ് അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റർ, വെബ് മാസ്റ്റർ, കണ്ടന്റ് ഡവലപ്പർ തുടങ്ങിയ തസ്തികകളിലും അവസരങ്ങൾ വർദ്ധിക്കും. ലോജിസ്റ്റിക് മേഖലയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ് കമ്പനികൾക്ക് പോലും വലിയ അവസരം ആണ് ഇ കൊമേഴ്സ് മേഖലയിലെ വികസനം നൽകുന്നത്. നൂറ് ബില്യൺ ഡോളറാണ് ഇന്ത്യയുടെ ലോജിസ്റ്റിക് വിപണി. കസ്റ്റമർ റിലേഷൻ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനായി മികച്ച ഉദ്യോഗാർത്ഥികളെ തേടുകയാണ് പല കമ്പനികളും. താൽക്കാലിക ജോലിക്കാരുടെ എണ്ണത്തിൽ വളരെ വളർച്ചയാണ് ഇക്കാലയളവിൽ ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത്. ഡെലിവറി, വെയർ ഹൗസ്, ഓൺലൈൻ മാർക്കറ്റിങ്ങ്, കസ്റ്റമർ സർവ്വീസ് തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾക്കാണ് താൽക്കാലികക്കാരെ കൂടുതലും നിയമിക്കുന്നത്. മാർക്കറ്റിങ്ങ്, സെയിൽസ്, ഓപ്പറേഷൻ, ഐ ടി, ഡേറ്റാ അനലിറ്റിക്സ് എന്നീ രംഗങ്ങളിലാണ് ജീവനക്കാരെ വൻതോതിൽ ആവശ്യമായി വരുന്നത്. ഓൺലൈൻ ബാങ്കിങ്ങ്, ഇലക്ട്രോണിക് ടിക്കറ്റിങ്ങ്, ഇൻസ്റ്റന്റ് മെസേജിങ്ങ്, സപ്ലൈ ചെയിൻ മാനേജ്മെന്റ്, ഡാറ്റാ എക്സേഞ്ച്, ഇലക്ട്രോണിക് ഫണ്ട് ട്രാൻസ്ഫർ ഇവയൊക്കെയും ഇ കൊമേഴ്സിന്റെ പരിധിയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നതിനാൽ കൂടുതൽ അവസരങ്ങൾ ഭാവിയിൽ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടാം.

നാട്ടിലെ കടകൾക്ക് പാരയാകുമോ

നിശ്ചയമായും നാട്ടുമ്പുറത്തിലെ കടകളുടെ മാർക്കറ്റ് ഒരു പാട് ഇടിയുവാൻ ഓൺലൈൻ കച്ചവടം കാരണമായിട്ടുണ്ടുവെന്നത് വസ്തുത തന്നെയാണ്. എന്നാൽ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങളോട് നമുക്ക് മുഖം തിരിച്ച് നിൽക്കുവാൻ കഴിയില്ല. തന്നെയുമല്ല

ഓൺലൈൻ സൈറ്റുകളുടെ വ്യാപനം അനുബന്ധമായി നിരവധി ബിസിനസുകളും തൊഴിലവസരങ്ങളും ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ടുവെന്നത് അവഗണിക്കാവുന്ന ഒന്നല്ല. ആയതിനാൽ തന്നെ ചെറുകിട സംരംഭകർ കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് മാറേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്.

മറിച്ച് ചിന്തിച്ചാൽ ഇത്തരം അവസരങ്ങൾ തങ്ങളുടെ ബിസിനസുകളുടെ വിപുലീകരണത്തിനായി ഉപയോഗിക്കുകയാണ് ചെറുകിട സംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത്. ഇപ്പോൾത്തന്നെ പല സംരംഭകരും ഈ സൗകര്യം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്. നാം വാങ്ങുന്ന പല സാധനങ്ങളും ഇവിടുത്തെത്തന്നെ ചെറുകിട സംരംഭകുടേതാണ് എന്നതൊരു യാഥാർത്ഥ്യമാണ്. തിരുവനന്തപുരത്തുള്ള ശ്രീമതി ക്രിസ്റ്റി ഒരു മാസം പത്ത് ലക്ഷത്തിന് മുകളിൽ ടേണോവറുമായി ആമസോണിന്റെ ബെസ്റ്റ് സെല്ലറായി വാർത്തകളിൽ നിറഞ്ഞത് ഈ അടുത്ത കാലത്താണ്.

ഓൺലൈൻ വന്നപ്പോൾ തങ്ങളുടെ കച്ചവടം കുറഞ്ഞുവെന്ന് വിലപിക്കുന്ന ചെറുകിട ഉൽപ്പാദകരും കച്ചവടക്കാരും നോക്കി പഠിക്കേണ്ടുന്ന പലതും ഇ കൊമേഴ്സ് ഭീമന്മാരിലുണ്ട്. പ്രധാനമായും ഡേറ്റാബേസ് മാനേജ്മെന്റാണ്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ജന്മദിനവും വിവാഹ വാർഷികവും ഉൾപ്പെടെയുള്ള എല്ലാ വിവരങ്ങളും പ്രമുഖ ഇ കൊമേഴ്സ് സൈറ്റുകളുടെ കൈയ്യിൽ ഉള്ളത് കൊണ്ട് വിശേഷ ദിവസങ്ങളിൽ വ്യക്തിപരമായ ഓഫറുകൾ കൊടുക്കുവാൻ അവർക്ക് കഴിയാറുണ്ട്. തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളെപ്പറ്റി തനിക്ക് എന്തറിയാം എന്ന് ചെറുകിട കച്ചവടക്കാർ ചിന്തിക്കേണ്ട കാലം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു. വാട്സ് ആപ്പ് വഴി കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ ഗ്രൂപ്പ് ഉണ്ടാക്കി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാർക്കറ്റ് ചെയ്യേണ്ട കാലഘട്ടത്തിലാണ് നാം എത്തിയിരിക്കുന്നത് എന്ന് മറക്കരുത്.

ഇന്ത്യയിലെ ചില്ലറ വ്യാപാര മേഖലയുടെ 10 ശതമാനത്തിൽ താഴെയാണ് ഓൺലൈൻ വിപണി. എന്നാൽ പ്രതി വർഷം 60 –70 ശതമാനം വളർച്ചാനിരക്ക് രേഖപ്പെടുത്തുന്നുണ്ടിവിടെ. രാജ്യത്ത് 4 ജി, 5 ജി സേവനങ്ങൾ വ്യാപകമാകുന്നതോടെ വേഗതയിൽ ഇന്റർനെറ്റ് ലഭ്യമാകും. ആയതിനാൽ മൊബൈൽ വഴിയുള്ള കച്ചവടം വ്യാപകമാകുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കപ്പെടുന്നത്.

ആരംഭിക്കാം ഇ കൊമേഴ്സ് ബിസിനസ്സ്

ഫ്ളിപ്കാർട്ടും ആമസോണും മാത്രമല്ല ഈ രംഗത്ത് ഉള്ളത്. ഇപ്പോൾ https://www.dailyfish.in എന്ന പേരിൽ മീൻ വിൽക്കുന്നയൊരു സൈറ്റ് കേരളത്തിൽ തന്നെയുണ്ട്. ഇത് പോലുള്ള

Best Copliments

from

Momo Rubbers

Ithithanam P O

Chenganacherry

Mob:9447131707

സംരംഭങ്ങൾ ചെറുകിടക്കാർക്കും ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്.

ഒരു ഓൺലൈൻ ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നതിന് ആദ്യമായി ചെയ്യേണ്ടത് അതിനെക്കുറിച്ച് ആഴത്തിൽ ഗവേഷണം നടത്തുക എന്നതാണ്. വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു സ്റ്റെപ്പാണിത്. എങ്ങനെ ബിസിനസ് ഓൺലൈനാക്കി മാറ്റാമെന്നതും ഈ ഘട്ടത്തിൽ നോക്കേണ്ടതുണ്ട്. അവരവർക്ക് സുഗമമായി ചെയ്യുവാൻ കഴിയുന്ന ബിസിനസ്സ് ഏതാണെന്ന് കണ്ടെത്തുകയാണ് അടുത്ത ഘട്ടം. ഒപ്പം വിൽക്കേണ്ടുന്ന ഉൽപ്പന്നം ഏതാണെന്നും അതിന്റെ ടാർജറ്റഡ് കസ്റ്റമേഴ്സ് ആരാണെന്നതും ഏറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നയൊന്നാണ്. ഒപ്പം അവരിൽ കുറച്ച് പേരിൽ നിന്നും ഫീഡ്ബാക്ക് എടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു ചെറുകിട വ്യാപാരി ആണെങ്കിൽ തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ നിരന്തരമായുള്ള ലഭ്യത ഉറപ്പ് വരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. ഉദാഹരണമായി ഓൺലൈനിൽ മീൻ വിൽക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ ഉപഭോക്താവ് ആവശ്യപ്പെടുന്ന സമയത്ത് ഉൽപ്പന്നം എത്തിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ അത് സ്റ്റോക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതാണ്. അല്ലായെങ്കിൽ കൈയ്യിലുള്ള ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ലഭ്യതക്കനുസരിച്ചുള്ള സ്ട്രാറ്റജി ആവിഷ്കരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു ബിസിനസ് പ്ലാൻ ആവിഷ്കരിക്കുക എന്നതാണ് അടുത്ത ഘട്ടം. വ്യക്തമായ ഒരു ബിസിനസ് പ്ലാൻ ഉണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ഭാവിയിൽ നിക്ഷേപകരെ ആകർഷിക്കുവാൻ കഴിയു. തങ്ങളുടെ ബിസിനസിന് അനുയോജ്യമായ ഒരു പേര് കണ്ടെത്തുക എന്നത് ഏറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നയൊന്നാണ്. ഒപ്പം ആയത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും വേണം. അടുത്തതായി ഒരു നല്ല വെബ്സൈറ്റ് ഉണ്ടാക്കുകയാണ് ചെയ്യേണ്ടത്. പേമെന്റ് പ്രോസസ് ചെയ്യുവാനുള്ള സംവിധാനവും അതിൽ ഉണ്ടാകേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനായി പ്രൊഫഷണലുകളുടെ സേവനം തേടാവുന്നതാണ്. ഈ വെബ്സൈറ്റ് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുകയെന്നതാണ് അടുത്ത ഘട്ടം. ഇതിനായി സോഷ്യൽ മീഡിയ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

ഒരു തീരുമാനമെടുക്കുന്നതിന് മുമ്പ് തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സ്പർശിക്കാനും അനുഭവിക്കാനും മണക്കാനും കാണാനും അനുവദിക്കാത്തതാണ് ഇ-കൊമേഴ്സ് ബിസിനസ്സുകളിലെ ഏറ്റവും വലിയ പോരായ്മ. ഈ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്നതിന് നിലവിൽ പരിഹാരമൊന്നുമില്ലെങ്കിലും, ബിസിനസ്സിന്റെ മറ്റ് മേഖലകളിലൂടെ ഈ കുറവ് നികത്താൻ കഴിയുന്നതാണ്. ശരിയായ വില വാഗ്ദാനം ചെയ്യുക, സൗജന്യ ഷിപ്പിംഗ് നൽകുക, ലളിതമായ ഷോപ്പിംഗ് കാർട്ടുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ചെക്ക് ഔട്ട് പ്രക്രിയ എളുപ്പമാക്കുക തുടങ്ങിയവയെല്ലാം ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ഇ കൊമേഴ്സിന്റെ ഭാവി

ഇ കൊമേഴ്സ് ബിസിനസിന്റെ ഭാവി ശോഭനമാണെന്ന് തന്നെയാണ് വിലയിരുത്തപ്പെടുന്നത്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് തങ്ങളുടെ ബിസിനസിന് അനുയോജ്യമായ രീതിയിൽ ഈ രംഗത്തേക്ക് ചുവട് വെക്കാവുന്നതാണ്. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനം മാത്രമല്ല ട്രാവൽ ടിക്കറ്റ്, ഹോട്ടൽ, ടാക്സി തുടങ്ങിയെല്ലാം ഇ കൊമേഴ്സിലേക്ക് ചുവട് വെക്കുകയാണിന്ന്. എന്നാൽ ലോജിസ്റ്റിക്കിലും കസ്റ്റമർ സർവീസിലും ഇന്നോവേഷൻ കൊണ്ടു വരുന്ന കമ്പനികൾക്കാണ് ഈ രംഗത്ത് നിലനിൽപ്പുള്ളത്. തങ്ങളുടെ കച്ചവടം കുറയുന്നുവെന്ന ചെറുകിട വ്യാപാരികളുടെ മുറവിളി ഉയരുന്നുണ്ടെങ്കിലും തങ്ങൾക്ക് ലാഭം ഉള്ളിടത്തേ ഉപഭോക്താക്കളുണ്ടാകു, അത് ഓൺലൈനായാലും ഓഫ് ലൈനായാലും. ■

തീർത്ഥയാത്രകളിലൂടെ തീരം തേടുന്നവൾ

ഇന്ദു കെ പി

ജീവിതത്തിൽ വിജയിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളും പരാജയപ്പെടുന്നവയും ഉണ്ടാകാം. പലതും സ്ത്രീകൾക്ക് അന്യമെന്ന് കരുതുന്നവയുമാകാം. പുതുകാലത്ത് ഒന്നും സ്ത്രീകൾക്ക് അന്യമല്ലെന്ന് തെളിയിക്കുകയാണ് വാണിയെന്ന വനിത സംരംഭക. തീർത്ഥയാത്രകളിലൂടെ ജീവിത യാത്രയെ സഫലമാക്കുകയാണ് ഈ വനിത. തൊഴിൽ അല്ലെങ്കിൽ വ്യവസായം എന്തുമാകാട്ടെ നാം അതിനു നൽകുന്ന മൂല്യവും അർപ്പണമനോഭാവവും വിജയത്തിലേറ്റുമെന്നതാണ് ഈ സംരംഭകയുടെ അനുഭവം. തീർത്ഥയാത്രകൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന നിരവധി പേരുണ്ടെങ്കിലും മഹാറാണി ട്രാവൽസിന്റെ യാത്രകൾക്ക് എന്നും നിറയെ ആളുകളുണ്ടാകാറുണ്ട്. സ്ത്രീയുടെ പരിമിതികൾ പറഞ്ഞ് വാണി ഒന്നിൽ നിന്നും മാറി നിൽക്കാറുമില്ല.

ബസ്സുടമയും ടൂർ ഓപ്പറേറ്ററും ഗൈഡും യാത്രനേരങ്ങളിൽ ഡ്രൈവറുടെ സഹായിയുമാണ് വാണിയെന്ന സംരംഭക. എല്ലാ യാത്രകളിലും ഇവർ തീർത്ഥാടകർക്കൊപ്പം ബസ്സിലുണ്ടാകും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പ്രായമായവർക്കും സ്ത്രീകൾക്കുമെല്ലാം ധൈര്യമായി തനിച്ചും യാത്ര പോകാം. മാസത്തിൽ നാലു യാത്രകൾ പോയിരുന്നെങ്കിലും കോവിഡിനു ശേഷം രണ്ടായി കുറച്ചു. തമിഴ്നാട്ടിലെയും ആന്ധ്രയിലേയും ക്ഷേത്രങ്ങളാണ് മഹാറാണി തീർത്ഥാടന സംഘത്തിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യ സ്ഥാനങ്ങൾ. ഓരോ യാത്രകളും ഓരോ അനുഭവങ്ങളാണ്. അത് തീർത്ഥാടനം ആണെങ്കിൽ പോലും. ഈ അനുഭവങ്ങളാണ് നമ്മെ എല്ലാ അർത്ഥത്തിലും സമ്പന്നമാക്കുന്നതെന്ന് വാണി പറയുന്നു. ഭൗതികമോ ആത്മീയമോ ആയ സാക്ഷാത്കാരങ്ങളാണ് ലക്ഷ്യസ്ഥാനങ്ങളെക്കാൾ യാത്രകളിൽ നിറയുന്നത്. ആത്മീയ ശുദ്ധീകരണം കൂടിയാണ് ഓരോ യാത്രകളും.

മഹാറാണി ട്രാവൽസ് ഉടമയായ വാണി തീർത്ഥയാത്രയിലൂടെ ശ്രദ്ധേയയാവുകയാണ്. കുടുംബ ബിസിനസ്സ് യാദൃശ്ചികമായി ഏറ്റെടുക്കേണ്ടി വരികയായിരുന്നു. അച്ഛൻ ശങ്കരൻകുട്ടിയും അമ്മ സത്യഭാമയും 40 വർഷമായി ഈ മേഖലയിൽ ഉണ്ടെങ്കിലും വാണിക്ക് ഇതിലൊന്നും താല്പര്യം ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. എന്നാൽ ക്യാൻസർ ബാധിച്ച അമ്മയുടെ മരണവും അച്ഛന്റെ പ്രായാധിക്യവും വാണിയെ ഈ ബിസിനസ്സ് ഏറ്റെടുക്കുന്നതിന് നിർബന്ധിതയാക്കി. ബാംഗ്ലൂരിൽ ഫിനാൻസ് കോർഡിനേറ്റർ ആയി ജോലി ചെയ്തിരുന്ന വാണി ഈ സംരംഭത്തിലേക്ക് വരുന്നത് എഴുവർഷം മുമ്പാണ്. പരിചിതമല്ലാത്ത ജോലിയായതിനാൽ തുടക്കത്തിൽ ചെറിയ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നേരിടേണ്ടി വന്നെങ്കിലും ഈ മേഖലയിൽ വിജയക്കൊടി പാറിക്കുകയാണിപ്പോൾ. യാത്രക്കാരുടെ ഇഷ്ടങ്ങൾ അറിഞ്ഞ് അവരോടൊപ്പം ഓരോ യാത്രകളും ആസ്വദിച്ച് മുന്നേറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ് ഇവർ.

ഒരേ സമയം തീർത്ഥയാത്രയും അതുപോലെ തന്നെ ബിസിനസുമാണ് ഇവർ നടത്തുന്നത്. മികച്ച യാത്ര പാക്കേജുമായാണ് ഇവർ യാത്രികരെ സമീപിക്കുന്നത്. അവർക്ക് യാത്രയിലുടനീളം പിന്തുണയും സഹായവും നൽകി എപ്പോഴും ഒപ്പമുണ്ടാകും. ഭക്ഷണം,താമസം, ദർശന ടിക്കറ്റ് എന്നിവയെല്ലാം സജ്ജമാക്കി നൽകുന്നതിലെ കണിശത ഇവരെ വ്യത്യസ്തരാക്കുന്നു. വിനോദസഞ്ചാരികളിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ മാനസികാവസ്ഥയിലായിരിക്കും ഭൂരിപക്ഷവും തീർത്ഥയാത്രക്കെത്തുക. ഇവരെ അതേ നിലയിൽ ട്രീറ്റ് ചെയ്യുക എന്നത് ചിലപ്പോഴെല്ലാം വെല്ലുവിളിയുമാണ്. പ്രായവും മാനസികാവസ്ഥയും അഭിരുചികളും തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ഇടപഴകുന്നതിലാണ് യാത്രാസംഘാടകയുടെ മിടുക്ക്. ഇതുകൊണ്ടു തന്നെയാകാം ഒരിക്കൽ ഇവർക്കൊപ്പം യാത്ര നടത്തിയവർ വീണ്ടും ഇവരെ തേടി വരുന്നതും അവർ പറഞ്ഞറിഞ്ഞ് മറ്റുള്ളവർ യാത്രക്ക് എത്തുന്നതും.

കോവിഡിന് മുൻപ് എല്ലാ വെള്ളിയാഴ്ചകളിലും തൃശൂർ തേക്കിൻക്കാട് മൈതാനത്തു നിന്നും തിരുമല തിരുപ്പതി ക്ഷേത്രത്തിലേക്ക് ഉച്ചയ്ക്ക് പുറപ്പെടുന്ന യാത്ര തിങ്കളാഴ്ച രാവിലെ തിരിച്ചെത്തുന്നതരത്തിലായിരുന്നു പ്ലാൻ ചെയ്തിരുന്നത്. 35 പേർക്ക് ഇരിക്കാവുന്ന രീതിയിലുള്ള എയർ കണ്ടീഷൻ ബസ്സുകളിലാണ് യാത്ര, ഓരോരുത്തരിൽനിന്നും 6000 രൂപയാണ് ഈടാക്കുന്നത്. രണ്ടര ദിവസത്തെ യാത്ര, ഭക്ഷണം, താമസം, ചിലയിടങ്ങളിലെ ദർശനത്തിനുള്ള ടിക്കറ്റ് എന്നിവയെല്ലാം ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ആയിരങ്ങളാണ് ഇവർക്കൊപ്പം ഈ തീർത്ഥയാത്രക്കായി പല സമയങ്ങളിൽ സംബന്ധിച്ചിട്ടുള്ളത്. ലാഭകരമായ തീർത്ഥാടന പാക്കേജ് അവതരിപ്പിക്കുമ്പോഴും അതിനു പുറകിലുള്ള അദ്ധ്വാനം പ്രധാനമാണ്. കൃത്യമായ ആസൂത്രണത്തോടെയാണ് മഹാറാണി ട്രാവൽസ് ഓരോ

യാത്രയും നടത്തുന്നത്. മറ്റു പല ബിസിനസ്സുകളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമാണെങ്കിലും ഇതിലൂടെ വിജയകരമായി മുന്നോട്ട് പോകാൻ ഇവർക്ക് സാധിക്കുന്നു. തിരുമല തിരുപ്പതി യാത്രയിൽ ഏറെ പ്രാധാന്യമുള്ള ആറ് ക്ഷേത്രങ്ങളാണ് പ്രധാനമായും സന്ദർശിക്കുക.

തിരുമല തിരുപ്പതി ക്ഷേത്രം

ആന്ധ്രപ്രദേശിലെ ചിറ്റൂർ ജില്ലയിലാണ് ഭൂലോക വൈകുണ്ഠം എന്നറിയപ്പെടുന്ന ഈ ക്ഷേത്രം സ്ഥിതിചെയ്യുന്നത്. ഭൂമിയിലെ വിഷ്ണുവിന്റെ വാസസ്ഥലമാണ് ഇതൊന്നും അറിയപ്പെടുന്നു. ആറാം നൂറ്റാണ്ടിലെ ചോള-പാണ്ഡ്യ രാജാക്കന്മാരുടെ കാലത്ത് പണി ആരംഭിച്ച ഈ ക്ഷേത്രം പുരാണങ്ങളുടെ അടയാളങ്ങൾ കാത്തുസൂക്ഷിക്കുന്നിടവുമാണ്. തിരുമല മലനിരകൾ സമാനതകളില്ലാത്ത പ്രകൃതി സൗന്ദര്യത്താൽ സമ്പന്നമാണ്. പൂർവ്വഘട്ട മലനിരകളിൽ സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന ഏഴു കുന്നുകളിൽ (ശേഷാദ്രി, നീലാദ്രി, ഗരുഡാദ്രി, അഞ്ജനാദ്രി, ഋഷഭാദ്രി, നാരായണാദ്രി, വെങ്കിടാദ്രി) വെങ്കിടാദ്രി മലയിലാണ് ദ്രാവിഡവാസ്തുവിദ്യ പ്രകാരം നിർമ്മിച്ച ഈ ക്ഷേത്രം സപ്തഗിരി ക്ഷേത്രമെന്നും അറിയപ്പെടുന്നു. ലോകത്തിലെ തന്നെ ഏറ്റവും അധികം തീർത്ഥാടകരും സഞ്ചാരികളും സന്ദർശിക്കുന്ന ഹിന്ദു ക്ഷേത്രമാണിത്.

പത്മാവതി ക്ഷേത്രം

തിരുപ്പതിയിൽ നിന്ന് 5 കിലോമീറ്റർ അകലെയുള്ള തിരിച്ചനൂർ എന്ന സ്ഥലത്താണ് പത്മാവതി ക്ഷേത്രം സ്ഥിതിചെയ്യുന്നത്. സമ്പത്തിന്റെയും സമൃദ്ധിയുടെയും ദേവതയായി അറിയപ്പെടുന്ന പത്മാവതി ദേവി ക്ഷേത്രം ദ്രാവിഡ ശൈലിയിലാണ് നിർമ്മിച്ചിരിക്കുന്നത്. ലക്ഷ്മിയുടെ അവതാര ക്ഷേത്രം എന്നും ഇതറിയപ്പെടുന്നു.

ശ്രീകാളഹസ്തി ക്ഷേത്രം

തിരുപ്പതിയിൽ നിന്നും 36 കിലോമീറ്റർ അകലെ തെലുഗാനയിലെ ചിറ്റൂർ ജില്ലയിൽ കാളഹസ്തി പട്ടണത്തിലാണ് ശ്രീകാളഹസ്തി ക്ഷേത്രം. ഇതിന്റെ പ്രധാന ക്ഷേത്രം 5ാം നൂറ്റാണ്ടിലാണ് നിർമ്മിച്ചിട്ടുള്ളത്. ചുറ്റമ്പലം പന്ത്രണ്ടാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ചോള രാജക്കന്മാരും വിജയനഗര സാമ്രാജ്യവുമാണ് നിർമ്മിച്ചത്. ദ്രാവിഡ വാസ്തുവിദ്യ പ്രകാരമുള്ള ഒരു ശൈവ ക്ഷേത്രമാണിത്. പഞ്ചഭൂതങ്ങളിലൊന്നായ വായു ലിംഗമാണ് ഇവിടെയുള്ളത്. ശിവലിംഗത്തിൽ നിന്നും രക്തമൊഴുകുന്നത് തടയാനായി കണ്ണപ്പ തന്റെ രണ്ടു കണ്ണുകളും ഭഗവാന് നൽകാൻ തയ്യാറായ സ്ഥലമാണിത്. രാഹു- കേതു ക്ഷേത്രം, ദക്ഷിണകാശി

ക്ഷേത്രം എന്നും അറിയപ്പെടുന്നു.

കല്യാണ വെങ്കിടേശ്വര ക്ഷേത്രം

ആന്ധ്രാ പ്രദേശിലെ തിരുപ്പതി ജില്ലയിലെ ശ്രീനിവാസ മംഗാപുരത്തുള്ള പുരാതന ഹിന്ദു ക്ഷേത്രമാണിത്. വിഷ്ണുവിന്റെ അവതാരമായ വെങ്കിടേശ്വരനാണ് ഇത് സമർപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്. ആർക്കിയോളജി സർവ്വെ ഓഫ് ഇന്ത്യ ദേശീയ പ്രാധാന്യമുള്ള പുരാതന സ്മാരകമായി ഈ ക്ഷേത്രത്തെ തരം തിരിച്ചിട്ടുണ്ട്. കേന്ദ്ര സംരക്ഷിത സ്മാരകങ്ങളിൽ ഒന്നാണിത്.

ജലകണ്ഠേശ്വര ക്ഷേത്രം

തമിഴ്നാട്ടിലെ വെല്ലൂർ ജില്ലയിൽ വിജയനഗര വാസ്തുപ്രകാരം നിർമ്മിച്ചതാണ് ഈ ക്ഷേത്രം. അതിമനോഹരമായ കൊത്തുപണികൾ ഏക ശിലാശില്പങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം ഇവിടുത്തെ പ്രത്യേകതകളാണ്.

തിരുവണ്ണാമല ക്ഷേത്രം

പരമശിവന്റെ വാമഭാഗം അലങ്കരിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി പാർവതിദേവി തപസ്സ് ചെയ്തെന്ന് വിശ്വസിക്കപ്പെടുന്ന ക്ഷേത്രമാണിത്. ക്ഷേത്രത്തിന്റെ ശില്പഭംഗി അദ്വിതീയമാണ്. ക്ഷേത്ര ഗോപുരത്തിന് 11 നിലകളുണ്ട്. ക്ഷേത്രം വിസ്തൃതി 10 ഹെക്ടറോളം വരും. ഏഴാം നൂറ്റാണ്ടിലെ തമിഴ് ശൈവർ കൊത്തുപണികൾ ചെയ്തതാണ് ഇവിടത്തെ പ്രതിമകൾ. തമിഴ് കവിയായ നായനാർ എഴുതിയ തേവാരം എന്ന കവിതയിലെ പാടൽപെട്ര സ്ഥലത്തിൽ പ്രതിപാദിക്കപ്പെടുന്ന ക്ഷേത്രങ്ങളിൽ ഒന്നാണിത്. ഒമ്പതാം നൂറ്റാണ്ടിൽ ജീവിച്ചിരുന്ന ശൈവ സന്ന്യാസിയായ കവി മാണിക്ക വാചകർ തന്റെ തിരുവമ്പാവായി എന്ന കൃതി ചിട്ടപ്പെടുത്തിയത് ഇവിടെ വെച്ചായിരുന്നു. ദ്രാവിഡ വാസ്തുവിദ്യ പ്രകാരം നിർമ്മിച്ചിട്ടുള്ള ഈ ക്ഷേത്രം ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ ക്ഷേത്രങ്ങളിലൊന്നാണ്. വിജയ നഗരസാമ്രാജ്യം കാലഘട്ടത്തിൽ നിർമ്മിച്ച ആയിരത്തോളം തൂണുകളുള്ള കൽമണ്ഡപങ്ങൾ വളരെ ശ്രദ്ധേയമാണ്.

തൃശൂരിൽ നിന്നാണ് മഹാറാണി ട്രാവൽസിന്റെ യാത്രകൾ ആരംഭിക്കുന്നതെങ്കിലും സ്ഥാപനവും ഉടമയും പാലക്കാടാണ് എന്നത് സവിശേഷതയാണ്. അച്ഛൻ ആരംഭിച്ച രീതികൾ തലമുറ മാറ്റത്തിലും പിൻതുടരുകയാണ് വാണി. സ്ഥിര വരുമാന മാർഗ്ഗമായി മാറ്റാവുന്ന സംരംഭമാണിതെന്നും സ്ത്രീകൾ ഇനിയും ഇത്തരം മേഖലയിലേക്ക് എത്തണമെന്നും വാണി അഭിപ്രായപ്പെടുന്നു.ചെയ്യുന്ന ജോലി ആത്മാർത്ഥതയോടെയും ഇഷ്ടത്തോടെയും ആണെങ്കിൽ ഏതുപ്രതിസന്ധിയെയും തരണം ചെയ്ത് മുന്നേറാൻ കഴിയുമെന്നതിന് ഉദാഹരണമാണ് വാണിയുടെ ജീവിതം. രണ്ട് ബസ്സുകൾ ആണ് ഇവർക്കുള്ളത്. സ്ഥിരം ഡ്രൈവർ ഷെരീഫ് എല്ലാറ്റിനും കൂടെയുണ്ട്. അദ്ദേഹത്തിന് വരാൻ കഴിയാത്ത സാഹചര്യങ്ങളിൽ മാത്രമാണ് മറ്റൊരാളെ ഏർപ്പെടുത്തുന്നത്. മൂകാംബിക, ഗോകർണ്ണം, എന്നിങ്ങനെ മറ്റു ക്ഷേത്രങ്ങളിലേക്കുള്ള യാത്രകളും മഹാറാണി ടൂർസ്എന്റ് ട്രാവൽസ് നടത്തി വരുന്നുണ്ട്. ■

അനുഭവപാഠങ്ങളിൽ നിന്ന് ആർജ്ജവത്തോടെ

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

വിജയത്തിനു കുറുക്കുവഴികളില്ല, സുഗമമായ പാതയുമുണ്ടാവില്ല. പക്ഷെ, പാതകളെ കുറിയതും സുഗമവുമാക്കാൻ നമുക്കു കഴിയും. നിശ്ചയദാർഢ്യം, ലക്ഷ്യബോധം ഇവ അതിനുണ്ടാവണമെന്നു മാത്രം.

ഇത് ഉത്തരേന്ത്യൻ കുഗ്രാമത്തിലെ രണ്ടു പെൺകുട്ടികളുടെ വിജയഗാഥയാണ്. എത്താക്കൊമ്പിലെ മാങ്ങ കൈയ്ക്കുമെന്ന ധാരണ മാറ്റി അത് കൈനീട്ടിപ്പറിച്ച് മധുരം നുകർന്ന രണ്ടു യുവ എഞ്ചനീർമാർ. വളർന്നത് കാലിത്തൊഴുത്തിനോടു ചേർന്ന മൺകുടിലുകളിൽ. പഠിച്ചത് വിഖ്യാതമായ ഡൽഹി ഐ.ഐ.ടി യിൽ. ലഭിച്ചത് ലക്ഷങ്ങൾ പ്രതിമാസം കൈയ്യിലെത്തിയ ജോലി. എന്നാൽ സാധിച്ചതോ? കോടികൾ അമ്മാനമാടുന്ന സ്വന്തം സംരംഭക സാമ്രാജ്യം.

രാജസ്ഥാനിലെ സവാൽപുര ഗ്രാമത്തിലാണ് നീതു യാദവിന്റെ ജനനം. ജയ്പൂരിൽ നിന്ന് 70 കിലോമീറ്റർ അകലെയുള്ള ഈ ഗ്രാമത്തിലെ ജനങ്ങളുടെ തൊഴിൽ കൃഷിയും കന്നുകാലി

വളർത്തലുമാണ്. ഗ്രാമത്തിലെ സർക്കാർ സ്കൂളിൽ പഠിയ്ക്കുമ്പോഴേ മികവു കാട്ടിയ നീതുവിനെ ഒരു ബിരുദധാരിയാക്കുവാനായിരുന്നു മാതാപിതാക്കളുടെ ആഗ്രഹം. അദ്ധ്യാപികയെക്കാൾ ഒരു സാങ്കേതിക വിദഗ്ദ്ധയാവുക എന്ന ലക്ഷ്യവുമായിട്ടാണ് അവൾ കോട്ടായിലെ കോച്ചിങ്ങ് സെന്ററിൽ പരിശീലനത്തിൽ പോയത്. ഇതിനുള്ള ഫീസ് കണ്ടെത്താനായി സ്വന്തം എരുമയെ മനസ്സില്ലാ മനസ്സോടെ പിതാവു വിറ്റത് നീതുവിന്റെ മനസ്സിനെ ഉലച്ചിരുന്നു. ആ വേദന ഉള്ളിലെ ലക്ഷ്യബോധത്തെ കൂടുതൽ കരുത്തുറ്റതാക്കി. ഏതായാലും ഉയർന്ന മാർക്കോടെ എൻട്രൻസ് പരീക്ഷയിൽ തിളങ്ങിയ അവൾ ഡൽഹി ഐ. ഐ. റ്റി യിൽ സ്കോളർഷിപ്പോടെ പ്രവേശിപ്പിയ്ക്കപ്പെട്ടു.

നിതുവിന്റെ റൂംമേറ്റായിരുന്നു ഹരിയാനയിലെ ഹിസ്സാറിൽ നിന്നെത്തിയ കീർത്തി ജാംഗ്രാ. പിന്നോക്ക വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട ഒരു ദരിദ്ര കർഷക കുടുംബത്തിൽ നിന്നാണ് അവളും എൻട്രൻസ് പരീക്ഷയുടെ കടമ്പ ചാടി രാജ്യ തലസ്ഥാനത്തെത്തിയത്. പഠനം കഴിഞ്ഞ് മുറിയിലെത്തുന്ന ഇരുവർക്കും പങ്കുവെയ്ക്കാനുണ്ടായിരുന്നത് ഇല്ലായ്മകളുടെ കഥകൾ. തുടർ പഠനത്തിനു നിവൃത്തിയില്ലാഞ്ഞിട്ടും കുട്ടികളെ കലാലയങ്ങളിലേക്കയച്ച മാതാപിതാക്കളെ അഹങ്കാരികളെന്നു മുദ്ര കുത്താനായിരുന്നു അവരുടെ ഗ്രാമം ശ്രമിച്ചത്. നാട്ടുഭാഷയിൽ പറഞ്ഞാൽ മുണ്ടുമുറുക്കിയുടുത്ത് രണ്ടറ്റവും കൂട്ടിമുട്ടിയ്ക്കാൻ പെടാപ്പാടു പെടുന്നവരുടെ സങ്കടങ്ങളറിയാൻ ആരുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. ഇതിൽ നിന്നൊക്കെ ഊർജ്ജം കൊണ്ടാണ് മികച്ച വിജയം നേടി ഇരുവരും ഡൽഹി ഐ. ഐ. ടി യിൽ നിന്നു പുറത്തിറങ്ങിയത്.

വൈകാതെ തന്നെ ഇരുവർക്കും ഉയർന്ന ശമ്പളത്തോടെയുള്ള ജോലിയും ലഭിച്ചു. ആഗോള ധനകാര്യ സ്ഥാപനമായ നോമുറയിലായിരുന്നു കീർത്തിയുടെ പ്രഥമ ലാവണം. ഓൺലൈൻ കഥാസ്ഥാപനമായ പ്രതിലിപിയാണ് നീതുവിന് ഇരിപ്പിടമൊരുക്കിയത്. കുറെക്കൂടി മെച്ചപ്പെട്ട ഓഫർ ലഭിച്ചതോടെ അവൾ പെൻഗ്വിൻ ബുക്സിലേക്കു ചേക്കേറി. ഒരാൾ അക്ഷരത്തിന്റെയും മറ്റൊരാൾ അക്കങ്ങളുടെയും ലോകങ്ങളിലായിട്ടും ഇരുവരും നിത്യവും ബന്ധപ്പെട്ടുകൊണ്ടേയിരുന്നു. കൈനിറയെ പണം ലഭിച്ചിട്ടും അവരുടെ മനസ്സുകൾ നിറഞ്ഞിരുന്നില്ല. അവ പുതുതായെന്തോ തേടുകയായിരുന്നു. തന്റെ ഗ്രാമത്തിലെ കാലിവളർത്തൽ ഉപജീവനമാക്കിയവരുടെ പ്രശ്നങ്ങളായിരുന്നു നീതുവിന്റെ മനസ്സു നിറയെ. രോഗബാധിതരായവരെ ചികിത്സാക്കാനൊരു ഡോക്ടറില്ല, കൃത്രിമ ബീജാദാനത്തിനു സംവിധാനം കിലോമീറ്ററുകൾ അകലെ. കാലികളെ വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യാൻ ഇടനിലക്കാരുടെ ചൂഷണത്തിനു വിധേയമാകണം. വാങ്ങുന്നതിനു വിലയിടിച്ചും വിൽക്കുന്നതിനു വില ഉയർത്തിയുമുള്ള മദ്ധ്യവർത്തികളുടെ തരികിടകൾക്കു മുന്നിൽ പകച്ചു നിൽക്കുകയാണു പാവങ്ങൾ. ഹരിയാനയിലെയും സ്ഥിതി വ്യത്യസ്തമല്ലെന്നു കീർത്തി. ഈയൊരു പ്രശ്നം പരിഹരിയ്ക്കുവാനുള്ള വഴികളായിരുന്നു ഇരുവരും ചിന്തിച്ചത്.

കൃഷി, സംസ്കരണം, മൃഗക്ഷേമം, ക്ഷീരവികസനം, ഭക്ഷ്യസംസ്കരണം തുടങ്ങി വിവിധ മന്ത്രാലയങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ഡാറ്റാ ശേഖരിയ്ക്കലായിരുന്നു ഇവർ ആദ്യം ചെയ്തത്. ഇന്ത്യയിൽ ആകെ 30 കോടി കന്നുകാലികളും അവയെ ആശ്രയിച്ചു കഴിയുന്ന 7.5 കോടി കർഷകരുമുണ്ടെന്ന കണക്കാണ്. ആകെ ആഗോള ക്ഷീരോൽപാദനത്തിന്റെ 23 ശതമാനം ഇന്ത്യയിൽ നിന്നാണ്. പ്രതിവർഷം 6.2 ശതമാനം ദേശീയ വളർച്ചയും ക്ഷീരോൽപാദനത്തിൽ ഇവിടെയുണ്ട്. 2021 ലെ കണക്കുപ്രകാരം 209. 96 ദശലക്ഷം ടൺ പാലാണ് ഇവിടെ ഉൽപാദിപ്പി

യ്ക്കുന്നത്. ഇതിനു പുറമെയാണ് ജൈവവളങ്ങളിൽ പ്രധാനിയായ ചാണകവും ഗോമൂത്രവും. ഇവയ്ക്കു മെച്ചപ്പെട്ട വിപണിയുണ്ട്.

സ്ഥിതി വിവരക്കണക്കുകൾ ശേഖരിച്ച ശേഷമാണ് ഇരുവരും ചേർന്നൊരു പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കിയത്. കന്നുകാലികളുടെ വിൽപനയ്ക്കും വാങ്ങലിനുമായുള്ള ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമായിരുന്നു ഇത്. ഇതിന് ആനിമാൾ എന്ന പേരും നൽകി. ആനിമൽ എന്ന വാക്കിൽ ഒരു എ കൂടുതൽ. മൃഗങ്ങളുടെ മാൾ എന്നും ഇതിന് അർത്ഥം കൽപ്പിയ്ക്കാം.

ഇതിനിടയിലാണ് ഉപരിപഠനത്തിനായുള്ള യു. എസ്. സ്കോളർഷിപ്പ് കീർത്തിയെ തേടിയെത്തിയത്. ഹിസ്സാരിലെ ആദ്യ ബിരുദധാരിയായ മകൾക്ക് വിദേശ സർവകലാശാലയിൽ നിന്നുള്ള ഓഫർ അറിഞ്ഞ് മാതാപിതാക്കളും ബന്ധുക്കളും മാത്രമല്ല കർഷകസമൂഹം ഒന്നടങ്കം ആഹ്ലാദിച്ചു. എന്നാൽ ഏവരെയും ഞെട്ടിച്ചുകൊണ്ട് കീർത്തി ഒരു പ്രഖ്യാപനം നടത്തി. താൻ യു. എസ്സിൽ പോകുന്നില്ല എന്നും നിലവിലെ ജോലി രാജിവെച്ച് സ്വന്തം ബിസിനസ്സ് തുടങ്ങാൻ പോകുന്നു എന്നുമായിരുന്നു അത്.

ബാംഗ്ലൂരിൽ 11,000 രൂപ വാടകയ്ക്ക് ഒരു കുടുസ്സുമുറി വാടകയ്ക്കെടുത്തുകൊണ്ടാണ് കീർത്തിയും നീതുവും തങ്ങളുടെ ഓപ്പറേഷൻസ് ആരംഭിച്ചത്. പ്രശസ്ത ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമായ

ബാംഗ്ലൂരിൽ 11,000 രൂപ വാടകയ്ക്ക് ഒരു കുടുസ്സുമുറി വാടകയ്ക്കെടുത്തുകൊണ്ടാണ് കീർത്തിയും നീതുവും തങ്ങളുടെ ഓപ്പറേഷൻസ് ആരംഭിച്ചത്. പ്രശസ്ത ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമായ ശാദി ഡോട്ട് കോമിന്റെ സാരഥിയായ അനുപം മിത്തലിന്റെ മുമ്പിലായിരുന്നു അവരുടെ ആദ്യ പിച്ചിങ്.

ശാദി ഡോട്ട് കോമിന്റെ സാരഥിയായ അനുപം മിത്തലിന്റെ മുമ്പിലായിരുന്നു അവരുടെ ആദ്യ പിച്ചിങ്. തങ്ങളുടെ സംരംഭം സംബന്ധിച്ച ബ്രീഫിങ്ങിനാണ് പിച്ചിങ് എന്നു പറയുക. പെൺകുട്ടികളുടെ പശ്ചാത്തലവും നിശ്ചയദാർഢ്യവും ആത്മവിശ്വാസവും നന്നായി മനസ്സിലാക്കിയ മിത്തൽ 50 ലക്ഷം രൂപയുടെ സീഡ് ഫണ്ടിങ് ഓഫർ ചെയ്തു. അങ്ങനെ ആനിമാൾ ടെക്നോളജീസും, ആപ്പും പിറവിയെടുത്തു. രണ്ടു ടെക്നോ ക്രാറ്റുകളെ കൂടി പാർട്ണർമാരാക്കി 2019 ൽ തുടക്കമിട്ട ആനിമാൾ ഒറ്റവർഷം കൊണ്ട് രാജസ്ഥാനിൽ മാത്രം

7.5 കോടിയുടെ ബിസിനസ് നടത്തി. ഇതിനോടകം 80 ലക്ഷം പേരാണ് ഈ ആപ്പ് ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തത്. കന്നുകാലികളെ വാങ്ങാനും വിൽക്കാനുമുള്ളവർക്ക് തങ്ങളുടെ വിശദാംശങ്ങൾ ആപ്പിലൂടെ വെളിപ്പെടുത്താം. വിൽക്കാനുള്ള ജനുസ്സുകളുടെ വിവിധതരം ഫോട്ടോകൾ, വീഡിയോ, ഗുണങ്ങൾ, യുവതലമുറയുടെ സവിശേഷത, പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വില തുടങ്ങിയവ ആപ്പിൽ കൊടുക്കാം. വാങ്ങാനാഗ്രഹിയ്ക്കുന്നവർക്കും തങ്ങളുടെ പ്രതീക്ഷകൾ ആപ്പിലൂടെ പങ്കുവെയ്ക്കാം.

പെൺകുട്ടികളുടെ സംരംഭം വിജയക്കൊടി പാറിക്കുന്നതുകണ്ട വെഞ്ചർ ക്യാപിറ്റൽ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഫണ്ടിങ്ങിനായി സ്വമേധയാ രംഗത്തെത്തി. ബീനെക്സ്റ്റ് ആദ്യം നൽകിയ 5.75 കോടി കമ്പനിയ്ക്കു കരുത്തു പകർന്നതോടെ അവർ 44 കോടി കൂടി പിന്നാലെ നൽകി. സെയ്യോയിയ, ഓംനിവോർ തുടങ്ങിയവ 160 കോടി ആനിമാളിലേയ്ക്കൊഴുകി. രാജസ്ഥാൻ കൂടാതെ, യു. പി., ബീഹാർ, മദ്ധ്യപ്രദേശ്, ഹരിയാന എന്നീ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കും കമ്പനിയുടെ ബിസിനസ് പടർന്നു. നിലവിൽ 2500 കോടിയുടെ ഇടപാടുകൾ നടത്തിക്കഴിഞ്ഞ ആനിമാളിന്റെ വിപണിമൂല്യം 565 കോടി.

മൃഗസംരക്ഷണ രംഗത്തും ചുവടുറപ്പിയ്ക്കുകയാണ് കമ്പനിയുടെ ലക്ഷ്യം. രാജ്യത്തെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേയ്ക്കും പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിയ്ക്കുന്നതോടെ ഇടപാടുകളും മൂല്യവും പതിന്മടങ്ങാകും നീതു യാദവ് ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ആഫീസറും കീർത്തി ജാംഗ്ര ചീഫ് ഓപ്പറേറ്റീവ് ഓഫീസറുമായ ആനിമാൾ ടെക്നോളജീസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഒരു ഉജ്ജ്വല മാതൃകയായി മാറിയിരിയ്ക്കുന്നു. അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നു പഠിച്ച പാഠമുൾക്കൊണ്ട് മുന്നേറുന്ന ഈ സംരംഭം കേരളീയ യുവതയ്ക്കും അനുകരണീയമാവട്ടെ.■

METAL TREATMENT SOLUTION

(For de-rusting, de-greasing and phosphating)

ENAMEL G P THINNER

(Premium quality CRL MTO based)

Manufacturers

NEXUS ENTERPRISES

PAINGARAPPILLY.P.O., MULANTHURUTHY, ERNAKULAM 682314.

PHONE: 09847370447, E-MAIL: nexusmathew@yahoo.co.in

MAMPARAMPIL GROUP OF INDUSTRIES

Pala |Perumbavoor |Palakkad | Ramapuram | Thodupuzha

MAMPARAMPIL RUBBER INDUSTRIES PVT LTD

Mfrs. of all grades of ISNR

MAMPARAMPIL RUBBER PRODUCTS PVT LTD

Processers of rubber latex

MAMPARAMPIL INTERMIX PVT LTD

Mfrs. of rubber compound

MAMPARAMPIL TREADS

Mfrs. of camel back tread

MAMPARAMPIL POLYMERS

Mfrs. of industrial polythene films

MAMPARAMPIL POLY PACKS

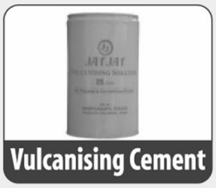
Mfrs. of industrial EVA bags

HI TECH PRECURED SYSTEMS

Mfrs. of precured tread rubber

JAY JAY INTERMIX

Mfrs. of tread rubber, rubber compound



JAY JAY ELASTOMERS

Mfrs. of tread rubber, compound rubber

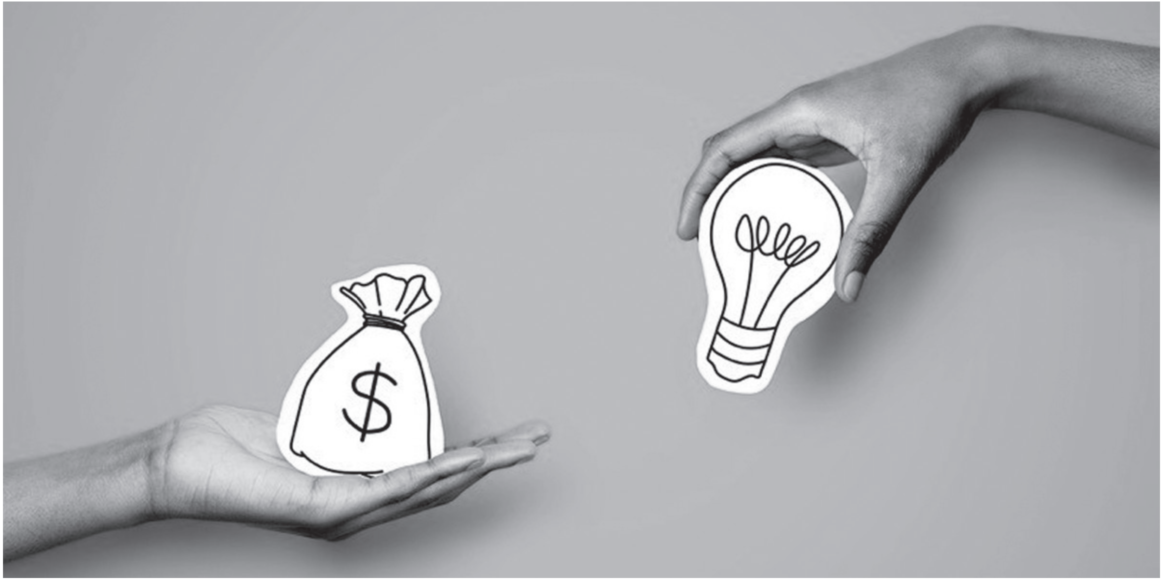
BEST ROOF

Mfrs. of roofings sheet and allied products

കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതകൾ

ആഷിക്ക്. കെ പി

സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും സംരംഭകർക്കും കോവിഡാനന്തര കാലത്ത് വ്യത്യസ്തമായ അവസരങ്ങളും സാധ്യതകളുമാണ് വന്നുചേർന്നിട്ടുള്ളത്. ചില സംരംഭ അവസരങ്ങളും സാധ്യതകളും കോവിഡാനന്തരം കുറയുകയും ഏറെക്കുറെ വിസ്മൃതിയിൽ ആണ്ട് പോവുകയും എന്നാൽ തികച്ചും വ്യത്യസ്തമായ മറ്റു ചില അവസരങ്ങൾ കടന്നു വരികയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുമ്പോൾ അല്ലെങ്കിൽ അവയുടെ സാധ്യതകൾ വിലയിരുത്തുമ്പോൾ വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ രണ്ടുമൂന്ന് വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പുള്ള പല ബിസിനസ് അവസരങ്ങളും കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിൽ അപ്രസക്തമായി പോയിട്ടുണ്ട്. ഇന്ന് ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ് തുടങ്ങുകയോ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോവുകയോ ചെയ്യുമ്പോൾ ഏതൊക്കെ മേഖലകളിലാണ് നമുക്ക് അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നത് എന്ന് ശാസ്ത്രീയമായി പരിശോധിച്ചും പാരിസ്ഥിതിക അവലോകനം നടത്തിയും (പ്രോജക്ട് തയ്യാറാക്കുന്നത്) മാത്രമേ സംരംഭം നടപ്പിൽ



വരുത്തുന്ന കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് നാം ചിന്തിക്കേണ്ടതുള്ളൂ. അല്ലാത്തപക്ഷം നഷ്ട സാധ്യതകൾ ഏറെ ഉണ്ടാകും. അത്രയേറെ മാറ്റങ്ങളാണ് കോവിഡിന് ശേഷം ഉൽപാദന, വിതരണ, വിനിമയ രംഗത്ത് വന്നിട്ടുള്ളത്.

കോവിഡ് മഹാമാരി സംരംഭകത്വ മേഖലയ്ക്ക് ഉണ്ടാക്കിയ പ്രധാന വെല്ലുവിളികൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്.

ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നതിന്റെയും നിക്ഷേപ സാധ്യതകളുടെയും അഭാവം

സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യവും സാമ്പത്തിക അസ്ഥിരതയും നിലനിൽക്കുന്നത് കൊണ്ടു തന്നെ വൻതോതിൽ ഉള്ള ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നതിനും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനും പല നിക്ഷേപകരും വിമുഖത കാണിക്കുന്നുണ്ട്. കാത്തിരുന്ന് കാണാം എന്ന രീതിയിൽ പല ആളുകളും മാറി എന്നുള്ളതാണ് കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നേരിടുന്ന പ്രധാന വെല്ലുവിളികളിൽ ഒന്ന്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഫണ്ട് ശേഖരണത്തിലുള്ള ഇത്തരം വൈഷമ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുമ്പോൾ സ്വന്തമായ ഫണ്ട് അല്ലെങ്കിൽ ഉറപ്പായും ലഭിക്കുന്ന സ്രോതസ്സുകൾ കണ്ടെത്താൻ ശ്രമിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സ്വന്തമായി ഉള്ള പണം കൊണ്ട് ബിസിനസ് ആരംഭിക്കുകയും പിന്നീട് നിക്ഷേപകരെ കണ്ടെത്താം എന്ന് ചിന്തിക്കുകയും ചെയ്തുകൊണ്ട് ബിസിനസ് ആരംഭിച്ചാൽ ചിലപ്പോൾ അവിടുന്നങ്ങോട്ട് പണം എളുപ്പത്തിൽ ലഭ്യമായി എന്ന് വരില്ല. നിക്ഷേപകരെയും പങ്കാളികളാക്കി കൊണ്ടോ ഓഹരി ഉടമകൾ ആക്കി കൊണ്ടോ സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതാണ് കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിൽ സാമ്പത്തിക വെല്ലുവിളി നേരിടാനുള്ള ഉത്തമ മാർഗം.

മറ്റൊരു പ്രധാന വെല്ലുവിളി വിതരണ ശൃംഖലയിലും ഗതാഗത സംവിധാനങ്ങളിലും ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന തടസ്സങ്ങളും ചിലവുകളും ആണ്. കോവിഡാനന്തര സപ്ലൈ ചെയിൻ, ലോജിസ്റ്റിക് മേഖലയിൽ ധാരാളം വെല്ലുവിളികൾ ഇപ്പോഴും നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ അത്തരം മേഖലകളെ പൂർണ്ണമായും ആശ്രയിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഏറെ കരുതലോടെയും ശാസ്ത്രീയമായി പഠിച്ചതിനുശേഷവും മാത്രമേ കാലെടുത്തുവെക്കാൻ പാടുള്ളൂ.

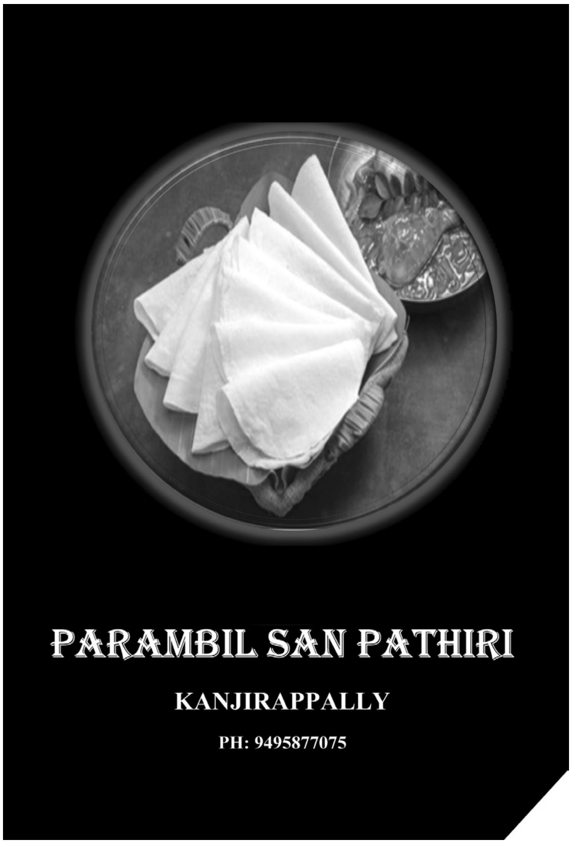
കോവിഡാനന്തര ബിസിനസ് മേഖല നേരിടുന്ന മറ്റൊരു വെല്ലുവിളിയാണ് ഉപഭോക്താക്കളുടെ സ്വഭാവത്തിലും രീതികളിലും വന്ന മാറ്റങ്ങൾ. പരമ്പരാഗതമായ വാങ്ങൽ രീതികളിൽ നിന്നും മിക്ക ആളുകളും ഗ്രാമങ്ങളെന്നോ നഗരങ്ങൾ എന്നോ ഉള്ള വ്യത്യാസം ഇല്ലാതെ ഓൺലൈൻ മേഖലകളെയും ഡയറക്ട് വാങ്ങൽ രീതികളെയും ആശ്രയിക്കുന്നുണ്ട്. നാം തുടങ്ങുന്ന സംരംഭം ഇത്തരം ആധുനിക വിതരണ വിൽപന രീതികൾ ആവിഷ്കരിക്കാതെ ആണെങ്കിൽ വലിയ വെല്ലുവിളികൾ നേരിടേണ്ടി വന്നേക്കാം. വൻകിട കമ്പനികൾ പോലും മിക്ക ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ഇപ്പോൾ വിറ്റഴിക്കുന്നത് ഓൺലൈൻ ആപ്പുകളിലൂടെയും ആമസോൺ, flipkart തുടങ്ങിയ ഓൺലൈൻ വിതരണ ശൃംഖലകളിലൂടെയും ആണ്. കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിലെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ വാങ്ങൽ രീതികളിൽ വന്ന മാറ്റങ്ങളെ പരിപൂർണ്ണമായി മുഖവിലക്കെടുത്തു കൊണ്ട് വേണം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുവാനും മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുവാനും.

കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം നൈപുണി മേഖലകളിൽ വലിയ വെല്ലുവിളികളാണ് ഉണ്ടാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. കഴിവും പ്രാപ്തിയും ഉള്ള തൊഴിലാളികളെ ലഭിക്കുന്നില്ല എന്നുള്ളത് വലിയ പ്രശ്നമായി കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇത് ഉൽപാദന ചിലവ് കൂട്ടുകയും നാം പ്രതീക്ഷിക്കാത്ത ബാധ്യത ബിസിനസിന് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യും. അതുകൊണ്ട് നൈപുണീകൃത സംരംഭം ആണെങ്കിൽ

സംരംഭകൻ നേരിട്ടോ അല്ലെങ്കിൽ കഴിവും പ്രാപ്തിയും ഉള്ള ആളുകളെ പങ്കാളികളാക്കിയോ മാത്രമേ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ പാടുള്ളൂ. അല്ലാത്തപക്ഷം ഉൽപാദന ചിലവ് കൂടുകയും കഴിവില്ലാത്ത ആളുകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ സംരംഭത്തിന് നഷ്ട സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യും.

മേൽപ്പറഞ്ഞതിന്റെ അർത്ഥം കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളെ ഇല്ലാതാക്കുന്നു എന്നുള്ളതല്ല, മറിച്ച് ഇത്തരം വെല്ലുവിളികളെ ശ്രദ്ധിക്കാതെ പോകരുത് എന്നതാണ്. നവീന വൽകൃതങ്ങളായ പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെയും സാധ്യത പഠനങ്ങളിലൂടെയും കൃത്യമായ ഗവേഷണങ്ങളിലൂടെയും ആസൂത്രണങ്ങളിലൂടെയും ഇത്തരം വെല്ലുവിളികളെ അതിജീവിക്കാൻ കഴിയും. ഇത് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്തോ അല്ലെങ്കിൽ രാജ്യത്തോ മാത്രമുള്ള പ്രശ്നമല്ലെന്നും ആഗോളവ്യാപകമായി കോവിഡ് സൃഷ്ടിച്ച പ്രശ്നങ്ങൾ ആണെന്നും മനസ്സിലാക്കുക.

അതേസമയം കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം സംരംഭകർക്ക്, പ്രത്യേകിച്ച് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ധാരാളം സൗകര്യങ്ങളും അവസരങ്ങളും നൽകുന്നുമുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പരമ്പരാഗത രീതികൾ



വിസ്മൃതിയിലാഴ്ത്തിക്കൊണ്ട് കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിലെ സവിശേഷമായ പ്രത്യേകതകൾ മനസ്സിലാക്കി സംരംഭക ആശയങ്ങളെ നവീനവൽക്കരിക്കാൻ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ തയ്യാറാവേണ്ടതാണ്. അങ്ങനെ വന്നാൽ കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം അവസരങ്ങളുടെ അല്ലെങ്കിൽ സാധ്യതകളുടെ പറുദീസിയായി മാറുന്നതാണ്.

കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിൽ സംരംഭകർക്കുള്ള പ്രധാന അവസരങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നോക്കാം.

ഒന്ന് വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗിന്റെയും, ഓൺലൈൻ സേവനങ്ങളുടെയും സാധ്യതകളാണ്. കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം ഇ-കോമേഴ്സ്, ഓൺലൈൻ ബിസിനസ്, ഓൺലൈൻ സേവന വിതരണം തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ വലിയ സാധ്യതകളാണ് സൃഷ്ടിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ടെലിമെഡിസിൻ, ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസം, ഓൺലൈൻ വിതരണം, മാനസിക ആരോഗ്യ രംഗം, ഗാർഹിക ഉപകരണങ്ങൾ, സേവന രംഗം, പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജ മേഖല, ഔട്ട്സോഴ്സിംഗ്, തുടങ്ങിയവയ്ക്ക് അനന്തസാധ്യതകൾ ആണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മേഖലയിൽ ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇത്തരം സാധ്യതകളെ ഏറ്റവും കൂടുതൽ മുതലെടുക്കാൻ കഴിയുക സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും പുതു സംരംഭങ്ങൾക്കും ആണ് . കാരണം അവയ്ക്ക് തുടക്കത്തിൽ തന്നെ ഇത്തരം സാധ്യതകളെ ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ പ്രോജക്ട് തയ്യാറാക്കുക, ഫണ്ട് ശേഖരിക്കുക, പ്രാഥമിക പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുക എന്നീ ഘട്ടങ്ങളിലൊക്കെ ചിലവു കുറയ്ക്കാനും വേഗത വർദ്ധിപ്പിക്കാനും ലാഭ സാധ്യതകൾക്ക് മറ്റു സംരംഭങ്ങളെക്കാൾ വേഗത്തിൽ പുതു സംരംഭങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.

കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം വൈവിധ്യങ്ങളുടെ കാലഘട്ടം ആയതുകൊണ്ട് തന്നെ കുത്തക ബിസിനസുകളും വൻകിട സ്ഥാപനങ്ങളും അടച്ചുപൂട്ടുകയോ നാമാവശേഷമായി കൊണ്ടിരിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഈ സാഹചര്യം മുതലെടുത്തുകൊണ്ട് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാൻ ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങളാണ് തെളിഞ്ഞു നിൽക്കുന്നത്.

മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട കോവിഡാനന്തര അനുകൂല ഘടകം നൈപുണികൾക്കും സമർത്ഥരായ തൊഴിലാളികൾക്കും ദേശത്തിന് അകത്തും പുറത്തും സാധ്യതകൾ ഉണ്ടെന്നും അവരെ ആവശ്യത്തിന് അനുസരിച്ച് ഓൺലൈനായും മറ്റും ഉപയോഗിക്കാം എന്നും ഉള്ള അവസ്ഥയാണ്. കഴിവും സാമർത്ഥ്യവുമുള്ള ആളുകളുടെ സമർഥ്യങ്ങളെ ആവശ്യത്തിനു മാത്രം ഉപയോഗിക്കുന്ന രീതിയിൽ ഉദാഹരണത്തിന് പ്രോജക്ട് തയ്യാറാക്കാനോ സാധനങ്ങൾ വിൽക്കുവാനോ പരസ്യം ചെയ്യുവാനോ വിതരണം ചെയ്യുവാനോ ഏതാണ് സമയാസമയങ്ങളിൽ ചെയ്യേണ്ടത് എന്ന് മനസ്സിലാക്കി അവയുടെ

പ്രവർത്തനങ്ങളെ വിഭജിച്ചുകൊണ്ട് പ്രത്യേകം പ്രത്യേകം ആളുകൾക്ക് കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിലോ മറ്റ് താൽക്കാലിക സംവിധാനങ്ങളിലൂടെയോ നൽകി കഴിഞ്ഞാൽ സ്ഥിരമായി തൊഴിലാളികളെ നിയമിക്കാതെ കൃത്യമായ ഏകോപനത്തിലൂടെ ചിലവ് കുറച്ച് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുന്നതാണ്.

മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട കോവിഡാനന്തര സംരംഭകത്വ അനുകൂല സാഹചര്യം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അകമഴിഞ്ഞ സർക്കാർ സഹായങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു എന്നതാണ്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ സീഡ് ഫണ്ട്, ആത്മ നിർഭരത് അഭിയാൻ തുടങ്ങിയ ഒട്ടേറെ പദ്ധതികൾ സംരംഭകർക്ക് സാമ്പത്തിക സഹായം ലഭിക്കുവാനും ബിസിനസ് ആശയം പ്രാവർത്തികമാക്കുവാനും സഹായിക്കുന്നു. മെന്റർ സംവിധാനം, സ്വിഫ്റ്റ്, കെഡിസ്ക് കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ്മിഷൻ തുടങ്ങിയ ധാരാളം സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ സർക്കാർ, സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു വാർഡിൽ ഒരു സംരംഭം എന്ന രീതിയിലാണ് സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളെ സർക്കാർ ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തികൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള സഹായ പദ്ധതികളെയും അനുകൂല സാഹചര്യങ്ങളെയും പരമാവധി മുതലെടുത്താൽ കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അനുകൂല കാലാവസ്ഥയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കാം.

കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിലെ ചില പ്രധാനപ്പെട്ട സാധ്യതകളെ നമുക്ക് പരിചയപ്പെടാം

ആരോഗ്യ സേവന മേഖല

ആരോഗ്യ രംഗത്ത് പരമ്പരാഗതമായി നാം വച്ചുപുലർത്തുന്ന ചികിത്സാരീതികളെയും പരിശോധന രീതികളെയും കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടം വലിയ മാറ്റങ്ങൾക്കാണ് വിധേയമാക്കി കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. നവീനവൽക്കൃതമായ ഉപകരണങ്ങളെയും സഹായ സംവിധാനങ്ങളെയും പരിചയപ്പെടുത്തുകയും ഡിജിറ്റൽ ഉപകരണങ്ങളുടെ പ്രാധാന്യം വർദ്ധിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു കൊണ്ടും കോവിഡാനന്തരമേഖല ആരോഗ്യരംഗത്ത് വലിയ മാറ്റങ്ങളാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഇത്തരം സാഹചര്യങ്ങളെ പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന രീതിയിൽ ടെലിമെഡിസിൻ, ഡിജിറ്റൽ ഉപകരണങ്ങൾ, ആരോഗ്യ രംഗത്തെ വിതരണ ശൃംഖല, ഗാർഹിക പരിശോധന സംവിധാനങ്ങൾ എന്നിവയിലൊക്കെ ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. വീടുകളിൽ നിന്നുകൊണ്ട് ചികിത്സാ സംവിധാനം ലഭ്യമാക്കുന്ന തരത്തിൽ കണക്ടിവിറ്റി ഉൾപ്പെടെ തയ്യാറാക്കിയാൽ ഹോസ്പിറ്റലുകളുമായും ആരോഗ്യ സംവിധാനങ്ങളുമായും എളുപ്പത്തിൽ ബന്ധപ്പെടാനും ചികിത്സ ലഭ്യമാക്കാനും കഴിയും. ഇതിനുതകുന്ന നിർമ്മിത ബുദ്ധി സംവിധാനങ്ങളും സൗകര്യങ്ങളും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ ഉൽപ്പന്നമായും സേവനങ്ങൾ ആയും ആവിഷ്കരിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ഒട്ടേറെ സാധ്യതകൾ അതിലൂടെ ലഭ്യമാകുന്നതാണ്. കൃത്രിമ ബുദ്ധി അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയ ചികിത്സ ഉപകരണങ്ങളും പരിശോധന സംവിധാനങ്ങളും വലിയ അളവോളം ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിച്ചു വരുന്നുണ്ട്.

അതുപോലെതന്നെ ആരോഗ്യ പരിശോധന സംവിധാനങ്ങൾ ആയ സ്മാർട്ട് വാച്ചുകൾ, പ്രഷർ ചെക്കിങ്, ഫിറ്റ്നസ് ടെസ്റ്റിംഗ് ഉപകരണങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയും ശരീരത്തിൽ ധരിക്കാവുന്ന മറ്റ് ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കും വലിയ സാധ്യതയും ഡിമാന്റുമാണ് ഉണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഈ മേഖലയിൽ എത്രയോ ഉപകരണങ്ങൾ ഇനിയും സാധ്യമാകുന്നതാണ്. കൂടാതെ ആരോഗ്യ വിവരണ വിവരശേഖരണങ്ങൾ, സേവന സംവിധാനങ്ങൾ, പേഷ്യന്റ് കെയർ, ഇൻഷുറൻസ് മേഖല തുടങ്ങിയ ഇടങ്ങളിലും സംരംഭകത്തിന് ധാരാളം സാധ്യതകളാണ് ഉള്ളത്. അതേപോലെതന്നെ ഹോസ്പിറ്റലുകൾക്ക് ആവശ്യമായ മെഡിക്കൽ റെക്കോർഡുകൾ ത്വരിതഗതിയിൽ തയ്യാറാക്കി കൊടുക്കാനുള്ള സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകൾ, ഹോസ്പിറ്റലുകൾക്ക് ആവശ്യമായ മറ്റു സംവിധാനങ്ങൾ എന്നീ മേഖലകളിലും സാധ്യതകൾ ഏറെയുണ്ട്. മാനസിക ആരോഗ്യ മേഖലകളിലും കൗൺസിലിംഗ് തെറാപ്പികൾ തുടങ്ങിയവയ്ക്കും ആവശ്യമായ ഉപകരണങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും ഉണ്ടാക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ധാരാളം സാധ്യതകൾ ഉണ്ട്. ആരോഗ്യമേഖലയിൽ ഇത്തരം നൂതന ഉപകരണങ്ങൾക്ക് വേഗതയും ചിലവു കുറഞ്ഞ പരിശോധനയും കൃത്യതയും ലഭിക്കുന്നതുകൊണ്ട് വലിയ അളവോളം ഡിമാൻഡ് ഉണ്ടാവാൻ സാധ്യത ഉണ്ട് .

മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട കോവിഡാനന്തര സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതയാണ് റിമോട്ട് കൊളാബ്രേഷൻ ഉപകരണങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുകയും പരസ്പരം കൈമാറുകയും ചെയ്യുക എന്നത്. ടീം കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ, ഓൺലൈൻ മീറ്റിംഗ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, അസംബ്ലിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ, ഓൺലൈൻ പ്രശ്ന പരിഹാര സംവിധാനങ്ങൾ, പ്രോജക്ട് മാനേജ്മെന്റ്, എന്നിവ വ്യത്യസ്ത തലങ്ങളിൽ കൂട്ടിയോജിപ്പിക്കാവുന്ന രീതിയിൽ ഉള്ള സംവിധാനങ്ങൾ വലിയ സംരംഭക സാധ്യതകളാണ് ഉണ്ടാക്കുന്നത്. ഹോളോഗ്രാം മെറ്റാ വേഴ്സ് തുടങ്ങിയവയിലൂടെയുള്ള വെർച്ചൽ മീറ്റിങ്ങുകളും ഓൺലൈൻ ബിസിനസ് കൈമാറ്റവും ദൈനംദിന ഭരണവും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സാധ്യതകളെ ബഹുദൂരം മുന്നോട്ടു നയിക്കുന്നു.

ഇതുപോലെ തന്നെയാണ് ഓൺലൈൻ വിദ്യാഭ്യാസവും കോച്ചിങ്ങും പരിശീലന സംവിധാനങ്ങളും അനുബന്ധ സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഉപകരണങ്ങൾ സഹായ സംവിധാനങ്ങൾ എന്നിവയുടെ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകളും. പല സ്ഥാപനങ്ങളും

ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമിലൂടെ ലോകത്തിലെ പല യൂണിവേഴ്സിറ്റികളും ആയും കണക്ട് ചെയ്തു കൊണ്ട് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ കോഴ്സുകളും ഡിഗ്രികളും ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ഓൺലൈൻ ലേണിങ് ആപ്പുകൾഇന്ന് സജീവമായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഓൺലൈൻ ആപ്പുകൾ നിർമ്മിക്കുക, ഓൺലൈൻ കോച്ചിങ്ങുകൾ ആരംഭിക്കുക, മാർക്കറ്റിംഗ് ആപ്പുകളും പരസ്യങ്ങളും തയ്യാറാക്കുക, റീലുകൾ തയ്യാറാക്കുക, ഓൺലൈൻ പരിശീലന മൊഡ്യൂളുകൾ തയ്യാറാക്കുക പരിശീലനം നടത്തുക തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ സാധ്യതകളാണ് സംരംഭകത്വത്തിന് ഉള്ളത്. പല യൂണിവേഴ്സിറ്റികളും പരമ്പരാഗത രീതി പിന്തുടരുമ്പോൾ ഓൺലൈൻ സംവിധാനത്തിലൂടെ പുതിയ കോഴ്സുകൾ ആരംഭിക്കാനും പരിശീലനം നൽകാനും അവ തൊഴിലിനു സംരംഭകത്തിനും സാധ്യമാകുന്ന രീതിയിൽ മാറുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ വൻ ഡിമാൻഡ് ആണ് ഈ മേഖലകളിൽ ഉണ്ടാവുന്നത്. മത്സരപരീക്ഷകൾക്കുള്ള കോച്ചിംഗ്, ഉദ്യോഗസ്ഥർക്കുള്ള പരിശീലനം എന്നിവ ഓൺലൈൻ സംവിധാനങ്ങളിലൂടെ മാറ്റിയാൽ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സമയം, ചിലവ് ലഭ്യത, എന്നിവ ഗുണകരമാക്കി മാറ്റാൻ കഴിയുന്നു.

ഇത്തരം മേഖലകളെ സഹായിക്കുന്ന സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അതിനുതകുന്ന സേവനങ്ങളും ഉപകരണങ്ങളും ഉൽപ്പന്നങ്ങളും തയ്യാറാക്കിയാൽ വലിയ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ കാണാൻ കഴിയും.

അതുപോലെതന്നെ പരിസ്ഥിതിയും കാലാവസ്ഥ പരിശോധന സംവിധാനങ്ങളും പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജസ്രോതസ്സുകൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള വ്യത്യസ്ത ഉപകരണങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും വലിയ സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. വേസ്റ്റ് നിർമാർജനം, സോളാർ യൂണിറ്റുകൾ, ഇലക്ട്രിക് ഉപകരണങ്ങൾ, ബാറ്ററികൾ, ചെറിയ ഇലക്ട്രിക് ഇലക്ട്രോണിക് ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്കും വൻ സാധ്യതകളാണ് ഉള്ളത്. വീടുകൾക്ക് ആവശ്യമായ പല സംവിധാനങ്ങളും സോളാർ തുടങ്ങിയ പാരമ്പര്യേതര സ്രോതസ്സുകളെ കൊണ്ട് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ ആക്കി മാറ്റാൻ വീട്ടുകാർ ശ്രദ്ധിക്കുന്നുണ്ട്. അതുപോലെ തന്നെ വാഹനങ്ങളുടെ ആക്സസറികൾ, വൃത്തിയാക്കുന്ന ഉപകരണങ്ങൾ, ക്യാമറകൾ, റെക്കോർഡിങ് സംവിധാനം, ഐ. ഒ. ടി അനുബന്ധ ഉപകരണങ്ങളും സേവനങ്ങളും തുടങ്ങിയവയൊക്കെ നവീന വൽകൃതമായ രീതിയിൽ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇത്തരം സാധ്യതകൾ ചെറിയ യൂണിറ്റുകളായും സേവനങ്ങൾ നൽകുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ആയും ഉപയോഗിച്ചാൽ വലിയ വിജയസാധ്യതകളാണ് മുന്നിൽ ഉണ്ടാവുക.

ഇങ്ങനെ കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിലെ ആരോഗ്യ വിദ്യാഭ്യാസ സാമൂഹ്യ മാറ്റങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്ത് ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ കൊണ്ട് അത്തരം വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാൻ നാം തയ്യാറായാൽ സംരംഭകത്വത്തിന് അനുകൂലമായ ഒട്ടേറെ സാഹചര്യങ്ങൾ മുന്നിലുണ്ടെന്ന് പറയാം.

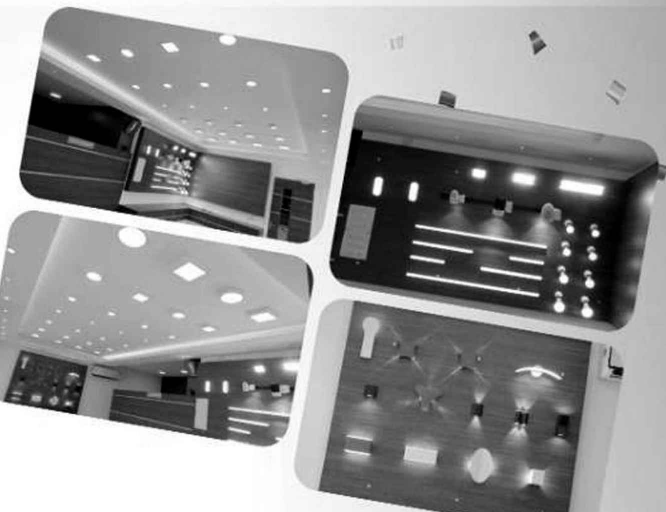
പരമ്പരാഗതമായ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ മറന്നുകൊണ്ട് മാറുന്ന കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് ചെറുതും നവീന വൽകൃതവും ചിലവ് കുറഞ്ഞതും വേഗതയേറിയതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെയും സേവനങ്ങളെയും ലഭ്യമാക്കുവാൻ ശ്രമിച്ചാൽ കോവിഡാനന്തര കാലഘട്ടത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് സുവർണ്ണ കാലമാണെന്ന് പറയാം. വെല്ലുവിളികൾ കണ്ടു പിന്തിരിയുമ്പോൾ അല്ല മറിച്ച് വെല്ലുവിളികളെ അവസരങ്ങൾ ആക്കി മാറ്റുകയും അതിൽ നിന്ന് ലാഭം ഉണ്ടാക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ആക്കി മുന്നേറുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് സംരംഭകത്വ വിജയ മന്ത്രം. ■

KALLOOR ELECTRONICS AND LIGHTING PVT. LTD. (KELL)

(AN ISO CERTIFIED COMPANY)

Light up with Nature
KELL

Greetings



ഹൈറേഞ്ചിന്റെ കവാടമായ മുണ്ടക്കയത്ത്
LED LIGHT നിർമ്മാണ വിതരണമേഖലയിൽ കഴിഞ്ഞ
പത്തുവർഷമായി പ്രവർത്തിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന
(ISO 9001 - 2015, ISO 14001 - 2015 CERTIFIED) ഏക സ്ഥാപനം.
വീടുകൾക്കും സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ആവശ്യമായ CEILING LIGHTS,
WALL LAMPS, BULBS, TUBES, കോർട്ടുകൾക്ക് ആവശ്യമായ INDOOR &
OUTDOOR LIGHTS, STREET LIGHTS, GARDEN LIGHTS തുടങ്ങിയവ
ഞങ്ങളുടെ FACTORY OUTLET- ൽ വന്ന് കാണുന്നതിനും
കമ്പനി വിലയ്ക്ക് രണ്ടു വർഷത്തെ
വാറന്റിയോടുകൂടി വാങ്ങുന്നതിനും അവസരം
ഉണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ്.

*Conditions Apply

Lalloo's Digital Press

KALLOOR ELECTRONICS AND LIGHTING PVT. LTD. | MUNDAKAYAM P.O, MURIKALLUMPURAM | Phone: 70340 11126 | 90723 02274 | 86062 35194

പൈപ്പ് ബെൻഡ് നിർമ്മാണം

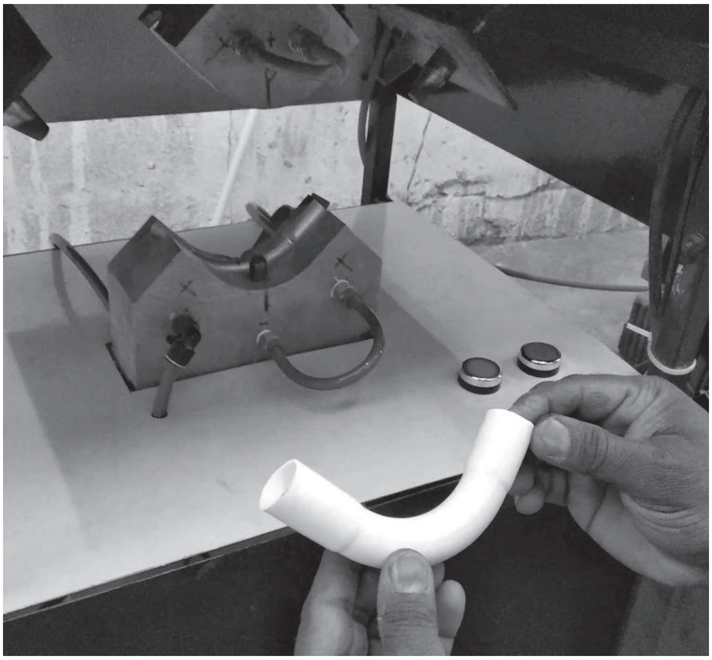
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

സംരംഭകത്വ രംഗത്ത് കുതിച്ച് ചാട്ടം ലക്ഷ്യമിട്ട് സംരംഭകത്വ വർഷം 2.0 യ്ക്ക് സർക്കാർ തുടക്കം കുറിച്ചിരിക്കുകയാണ്. സംരംഭകത്വ വർഷാചരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി രൂപപ്പെട്ട സംരംഭക സൗഹൃദ സാമൂഹിക അന്തരീക്ഷം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി കൊണ്ട് കൂടുതൽ ആളുകളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് ആകർഷിക്കുക എന്നുള്ളതാണ് ടി പരിപാടിയുടെ ലക്ഷ്യം. മുൻപ് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചവർക്ക് സർക്കാരിന്റെ ഭാഗത്ത് നിന്നുള്ള സഹായങ്ങളും കൈത്താങ്ങലും തുടരുകയും ചെയ്യും. സംരംഭകരോടും വ്യവസായങ്ങളോടുമുള്ള സമൂഹത്തിന്റെ മനോഭാവത്തിൽ ഗുണകരമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടായി. വിദ്യാർത്ഥികൾ പഠനത്തോടൊപ്പം സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനത്തിലും ഏർപ്പെടുന്നതിന് ഇ.ഡി ക്ളബ്ബുകൾ അവസരമൊരുക്കി. തദ്ദേശ ഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പതാക വാഹകരായി. സർക്കാർ സംരംഭകർക്ക് ഒപ്പമുണ്ട് എന്ന തോന്നൽ ആഴത്തിൽ വേരൂന്നി.വിവിധ വകുപ്പുകളെ ഏകോപിപ്പിക്കുവാനും സംരംഭക സൗഹൃദമാകുന്നതിനും ഗവൺമെന്റിന് കഴിഞ്ഞു. പൊതുകൂട്ടായ്മകളും സാമുദായിക സംഘടനകളും സർവീസ് സംഘടനകളും വരെ സംരംഭകത്വ വികസന ശില്പ ശാലകളും മറ്റും സംഘടിപ്പിച്ച് ഈ മേഖലക്ക് പുത്തൻ ഉണർവ് പകരുന്നു. ഈ മുന്നേറ്റം തുടർന്നാൽ വരുന്ന 5 വർഷം കൊണ്ട് തന്നെ കേരളത്തിൽ കൂടുതൽ സംരംഭങ്ങൾ വരുകയും ധാരാളം തൊഴിൽ അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്ന് നമ്മുടെ നാട്ടിലേക്ക് എത്തുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ തന്നെ നിർമ്മിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നത് വിജയമാതൃകയാണ്. ഇത്തരത്തിൽ നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നമാണ് പി വി സി ബെൻഡ്.

സാധ്യത

25 mm : 20 mm പി വി സി പൈപ്പുകളിൽ നിന്നാണ് ബെൻഡുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്.കേരളത്തിൽ വിൽക്കപ്പെടുന്ന ബെൻഡുകൾ ഭൂരിപക്ഷവും അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്ന് നിർമ്മിച്ച് നമ്മുടെ നാട്ടിലേക്ക് എത്തുന്നതാണ്.വയറിങ് രംഗത്ത് ധാരാളമായി ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നമാണ് പി വി സി ബെൻഡുകൾ. അസംസ്കൃത വസ്തു 25 mm : 20 mm പി വി സി പൈപ്പുകളാണ്. ബ്രാൻഡിന് പ്ര സക്തി ഇല്ലാത്തതിനാൽ വിൽപ്പനക്ക് ബുദ്ധിമുട്ടില്ല. ആയിരം എണ്ണം വീതമുള്ള ചാക്കുകളിൽ നിറച്ചാണ് വില്പനക്ക് എത്തിക്കുന്നത്.



മാർക്കറ്റിംഗ്

ഇലക്ട്രിക്കൽ പ്ലംബിങ് ഉത്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ഷോപ്പുകൾ ഹാർഡ്‌വെയർ ഷോപ്പുകൾ തുടങ്ങിയ വിൽപന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ എല്ലാം നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പനക്ക് സാധ്യതയുണ്ട്. ഇലക്ട്രിക്കൽ പ്ലംബിങ് മെറ്റീരിയലുകളുടെ വിതരണക്കാർ വഴിയും വിൽപന നടത്താം.

നിർമ്മാണരീതി

25 mm : 20 mm പിവിസി പൈപ്പുകൾ 15 സെന്റിമീറ്റർ നീളത്തിൽ മുറിച്ചെടുക്കും. നാല് പൈപ്പുകൾ ഒരേ സമയം നിശ്ചിത നീളത്തിൽ മുറിച്ചെടുക്കുന്നതിന് യന്ത്രമുണ്ട്. തുടർന്ന് ആഗ്മാബെൻഡിങ് യന്ത്രത്തിൽ ഡൈക്കുള്ളിൽ ലോഡ് ചെയ്യും. പൈപ്പിന്റെ രണ്ട് അഗ്രങ്ങളും വലുതാക്കുന്ന പ്രക്രിയയും നിശ്ചിത ആംഗിളിൽ വളക്കുന്ന പ്രക്രിയയും യന്ത്രത്തിൽ തന്നെ നടക്കും. ഒരു മണിക്കൂർ സമയത്ത് 300 ബെൻഡുകൾ വരെ നിർമ്മിച്ചെടുക്കാം. മനുഷ്യാധ്വാനം വളരെ കുറവാണ്. ഇങ്ങനെ നിർമിച്ചെടുക്കുന്ന ബെൻഡുകൾ തരം തിരിച്ച് ചാക്കുകളിൽ ആക്കിയാണ് വിതരണക്കാർക്ക് എത്തിക്കുക.

മൂലധന നിക്ഷേപം

(പ്രതിദിനം 2000 ബെന്റുകൾ നിർമ്മിക്കാൻ ശേഷിയുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ)

ആഗ്മാബെൻഡിങ് മെഷീൻ	- 250000
റീസോ കട്ടിങ് യന്ത്രം	- 85000
ആകെ	- 335000

പ്രവത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

പ്രതിദിനം 3000 ബെൻഡ് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്

പിവിസി കോൺഡ്യൂറ്റ് പൈപ്പ് 150 Nos.*50	= 7500
വേതനം	- 500
വൈദ്യുതി അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	- 500
പാക്കിങ് & ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷൻ	- 500
ആകെ	- 9000

വരവ്

(പ്രതിദിനം 3000 ബെൻഡുകൾ വിൽക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്

3000 * 6.00	= 18000
ലാഭം = 18000 - 9000	= 9000

യന്ത്രങ്ങൾ പരിശീലനം

പിവിസി ബെൻഡ് നിർമ്മാണ യന്ത്രവും പ രിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും.

ഫോൺ - 0485 - 2999990.

ലൈസൻസ് - സബ്സിഡി

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം. വ്യവസായം വളരുന്നതിനൊപ്പം ജി എസ് ടി യും നേടണം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് ആനുപാതികമായി സബ്സിഡി വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്ന് ലഭിക്കും. ■

കവർസ്റ്റോറി

നാളെയുടെ വ്യവസായ വസന്തം സ്റ്റാർട്ടപ്പ്

ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

യന്ത്രവത്കരണവും വൻകിട വ്യവസായങ്ങളുടെ വളർച്ചയുമായിരുന്നു വ്യവസായ വിപ്ലവത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങളായി നിലകൊണ്ടിരുന്നത്. എന്നാൽ വ്യവസായ വിപ്ലവത്തിന്റെ നാലാം പതിപ്പ് നൂതനാശയങ്ങളിലും അത്യന്താധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയിലും അധിഷ്ഠിതമാണ്. നൂതനാശയങ്ങളെ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ വികസിപ്പിക്കുന്നതാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ്. സ്റ്റാർട്ടപ്പിന്റെ അടിസ്ഥാനം ആശയമാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ പ്രാരംഭ പ്രവർത്തനഘട്ടമാണിത്. ആവശ്യക്കാരുള്ള ഒരു ഉൽപന്നമോ സേവനമോ ഒരു സംരംഭകനോ ഒന്നിലധികം സംരംഭകരോ ഒരുമിച്ച് സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോട് വികസിപ്പിക്കുന്നതാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ്. ഒരു പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കാണുന്നതിനും അതോടൊപ്പം ഉപയോഗിക്കുന്നവർക്ക് ഉപകാരപ്രദമാകുന്ന ആശയങ്ങളാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളായി വളരുന്നത്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ സാധാരണ സംരംഭങ്ങളിൽ നിന്നും തികച്ചും വ്യത്യസ്തമാണ്. പരമ്പരാഗത ആശയങ്ങളെ പിൻതുടർന്ന് ഒരു സംരംഭം സ്ഥാപിക്കുമ്പോഴും അതിനെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ എന്ന് തെറ്റായി വ്യഖ്യാനിക്കാറുണ്ട്. ലാഭത്തിലുപരി ഭാവിയിൽ ലോകനിലവാരമുള്ള വൻവളർച്ചയാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പിന്റെ മുഖ്യലക്ഷ്യങ്ങളിലൊന്ന്. സ്റ്റാർട്ടപ്പിന്റെ അണിയറയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവർ വളരെ ഉയർന്ന അഭിരുചിയുള്ളവരായിരിക്കും. ആശയങ്ങൾ പലപ്പോഴും ഭ്രാന്തമായേക്കാമെങ്കിലും അത് ന ടപ്പിലാക്കുവാനുള്ള റിസ്ക്ക് ഏറ്റെടുക്കുന്നതിലൂടെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വളർച്ചയുടെ ഉയരങ്ങളിലേയ്ക്ക് എത്തിച്ചേരുന്നു. എന്നാൽ

ഏറ്റെടുക്കുന്ന ആശയങ്ങൾ പരാജയപ്പെടാമെങ്കിലും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർ ആ പരാജയത്തിന് മുമ്പിൽ പതറി നിൽക്കുന്നവരല്ല- പരാജയത്തിൽ നിന്ന് പാഠമുൾക്കൊണ്ട് മറ്റ് നൂതന ആശയങ്ങളിലേക്ക് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർ ചുവട് മാറ്റം നടത്തുന്നവരാണ്. ആവശ്യങ്ങളിൽ നിന്നും അവസരങ്ങളിൽ നിന്നുമെല്ലാം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർ നവീനമായ ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നു.

ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പ് എങ്ങനെ തുടങ്ങാം?

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വളരുന്നത് നൂതനമായ ആശയം, മൂലധനം, ഉൽപന്നം, വിപണനം എന്നീ പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള ധനാഗമ സ്രോതസ്സുകളും മറ്റ് സേവന മാർഗങ്ങളും പലവിധത്തിൽ കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്.

1. ഫണ്ട്

സ്വന്തം സമ്പാദ്യം ഉപയോഗിച്ചോ, സുഹൃത്തുക്കൾ, കുടുംബം എന്നിവരിൽ നിന്നും കടം വാങ്ങുന്ന ഫണ്ട് ഉപയൊഗപ്പെടുത്തിയോ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കാം. ആദ്യം കണ്ടെത്തുന്ന ആശയങ്ങളുടെ ഒരു പ്രോട്ടോടൈപ്പ് സൃഷ്ടിച്ച് ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെയോ നിക്ഷേപകരെയോ കാണിക്കുന്നു. ഇതിലൂടെ നടപ്പിലാക്കുവാൻ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ആശയങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് ഒരു ഫീഡ് ബാക്ക് ലഭിക്കുകയും നിലവിലുള്ള ആശയം തുടരണമോ അല്ലെങ്കിൽ അത് പൂർണമായും മാറ്റം വരുത്തണമോ എന്ന് തീരുമാനിക്കാവുന്നതാണ്. പ്രാരംഭമൂലധനമായി വെർച്വൽ ക്യാപ്റ്റിലിസ്റ്റ് ഉൾപെടെയുള്ളവരിൽ നിന്നും ഫണ്ട് ലഭ്യമാക്കുന്നതാണ്. നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നും വരുമാനം ആർജ്ജിച്ച് കൊണ്ട് ഒരു സ്റ്റാർട്ട് സംരംഭം നിലനിൽക്കുമ്പോഴാണ് വെർച്വൽ ക്യപ്പിറ്റലുകൾ ഉൾപെടെയുള്ള ധനാഗമ മാർഗങ്ങൾ ലഭ്യമാകുന്നത്. പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയുമ്പോഴാണ് ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പിന് വരുമാനമുണ്ടാകുന്നത്. ഉൽപന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താവിന് വിൽപന നടത്തുവാൻ കഴിയുമ്പോഴാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭത്തിന് വരുമാനമുണ്ടാകുന്നത്.

2. ബിസിനസ് ഇൻകുബേറ്റർ

പുതിയ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വിജയത്തിലെത്തിക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്ന പരിപാടികളാണ് ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുന്നത്. സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പൊതുവായ പ്രശ്നങ്ങളായ സ്ഥലപരിമിതി, പ്രാരംഭമൂലധനം, ഉപദേശങ്ങൾ, മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ, പരിശീലനം എന്നിവ ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും

സ്വന്തം സമ്പാദ്യം ഉപയോഗിച്ചോ, സുഹൃത്തുക്കൾ, കുടുംബം എന്നിവരിൽ നിന്നും കടം വാങ്ങുന്ന ഫണ്ട് ഉപയൊഗപ്പെടുത്തിയോ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് തുടക്കം കുറിക്കാം. ആദ്യം കണ്ടെത്തുന്ന ആശയങ്ങളുടെ ഒരു പ്രോട്ടോടൈപ്പ് സൃഷ്ടിച്ച് ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെയോ നിക്ഷേപകരെയോ കാണിക്കുന്നു.

“

ലഭിക്കുന്നു. സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോട് ആശയങ്ങളെ സ്കെയിലപ്പ് ചെയ്ത് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ വളരുന്നതിന് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു.

ബിസിനസ് ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ

* നെറ്റ് മാർക്കറ്റിങ്ങ് അവസരങ്ങൾ
* വിപണന സഹായങ്ങൾ
* ഇന്റർനെറ്റ് സൗകര്യങ്ങൾ
* അക്കൗണ്ടിങ്ങ് & ഫിനാൻഷ്യൽ മാനേജ്മെന്റ് സഹായങ്ങൾ
* ഫണ്ടുകൾ ലഭ്യമാകുന്നതിനുള്ള പിന്തുണ
* ആശയങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള ശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുക
* ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ വിഭവങ്ങൾ
* ഉപദേശവും സഹായവും
* സാങ്കേതിക വിദ്യ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള സഹായങ്ങൾ
* നിയമപരമായ ഉപദേശങ്ങൾ

അഭ്യുദയ കാംക്ഷികളും പ്രധാന പങ്കാളികളും

* പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ, മെന്റർ, ഇൻകുബേറ്റേഴ്സ്, ഉപഭോക്താക്കൾ, വിൽപനക്കാർ, സർവകലാശാലകൾ, നിക്ഷേപകർ, അക്കൗണ്ടിങ്ങ് ഏജൻസികൾ, നിയമോപദേശകർ മുതലായവരെല്ലാം അഭ്യുദയകാംക്ഷികളായി (Stakeholders) നിലകൊള്ളുന്നു.

* സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവാസ വ്യവസ്ഥയിലെ മുഖ്യ പങ്കാളികളായി (Keyrole) വെർച്വൽ ക്യാപ്പിറ്റലിസ്റ്റ്, ഏയ്ഞ്ചൽ നിക്ഷേപകർ, ക്രൗഡ് ഫണ്ടിങ്ങ്, സർക്കാർ/ സ്വകാര്യ മേഖലയിൽ നിന്നുള്ള വായ്പകൾ എന്നിവയാണ്.

എവിടെ തുടങ്ങണം എവിടെ എത്തിച്ചേരണം?

* നൂതനമായ ആശയങ്ങൾ
* ബിസിനസ് പ്ലാൻ
* ബിസിനസിന്റെ ആരംഭം മുതൽ വളർച്ചയിൽ എത്തുന്നത് വരെയുള്ള സംക്ഷിപ്ത വിവരണം ബിസിനസ് പ്ലാനിൽ ഉണ്ടാകും.
* കാഴ്ചപ്പാടും (Vision) അത് നേടുന്നതിനുള്ള ദൗത്യവും (Mission) ബിസിനസ് പ്ലാനിൽ ഉണ്ടാകും.
* ശരിയായ ടീമിനെ സൃഷ്ടിക്കണം. നിയമം, അക്കൗണ്ടിങ്ങ്, ഫണ്ടിങ്ങ്, മാനേജ്മെന്റ് എന്നിവയിൽ വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ളവർ ടീമിലുണ്ടാകണം.
* ഓഫ്ലൈനായോ/ ഓൺലൈനായോ ഒരു ഓഫീസ് സംവിധാനം സൃഷ്ടിക്കണം.
* മാറുന്ന സാഹചര്യങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ച് തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിച്ച് വിപണി, ഉപഭോക്താക്കൾ, വിതരണക്കാർ എന്നിവരെ നിലനിർത്താനുള്ള വിപണി ആസൂത്രണം (Marketing Plan) വേണം.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആരംഭിക്കുന്നതിനുള്ള പദ്ധതികൾ

കേന്ദ്ര- സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആരംഭിക്കുന്നിതന് സബ്സിഡിയോട് കൂടിയുള്ള വായ്പ സൗകര്യങ്ങൾ, ഗ്രാന്റുകൾ, ഇൻസന്റീവുകൾ എന്നിവ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ

ഇന്ത്യ ഗവൺമെന്റിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള പദ്ധതിയാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ. 2015 ഓഗസ്റ്റ് 15-ാം തീയതി പ്രധാനമന്ത്രി ശ്രീ. നരേന്ദ്രമോദി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചു. നൂതനമായ ആശയങ്ങളുടെ ശക്തമായ ഒരു ആവാസ വ്യവസ്ഥ (ഇക്കോ സിസ്റ്റം) സൃഷ്ടിക്കുകയെന്നതാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യയുടെ മുഖ്യ ദൗത്യം. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകരെ സഹായിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ നിരവധി പദ്ധതികൾ ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. തൊഴിലന്വേഷകർക്ക് പകരം പകരം തൊഴിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നവരുടെ രാജ്യമാക്കി ഇന്ത്യയെ പരിവർത്തനം ചെയ്യുകയെന്നതാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യയുടെ ലക്ഷ്യം. കേന്ദ്ര ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പോളിസി പ്രൊമോഷൻ ആന്റ് ഇന്ത്യൻ ഇന്റേണൽ ട്രേഡ് (DPIIT) നേതൃത്വത്തിൽ സ്റ്റാർട്ട് സംരംഭകരെ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി വിശദമായ കർമ്മ പരിപാടികൾ (Action Plan) ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു.

കർമ്മപരിപാടികൾ

* ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഉയർത്തുക.
* ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശ നിയമപ്രകാരമുള്ള (IPR Act) പേറ്റന്റ് ഫയലിങ്ങ് സുതാര്യമാക്കുക.
* നികുതിയിളവ് അനുവദിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുക.
* സ്റ്റാർട്ട് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി സിഡ്ബിയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ നിധി.
* സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവാസ വ്യവസ്ഥയിലെ സംരംഭകർക്കും അഭ്യുദയകാംക്ഷികൾക്കും വേണ്ടി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പോർട്ടൽ വഴി വിശദമായ ഡാറ്റാ സംവിധാനം

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ പോർട്ടൽ

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർ, അഭ്യുദയ കാംക്ഷികൾ, ഫണ്ടിങ്ങ് ഏജൻസികൾ എന്നിവർക്ക് ഒത്തുപോകാൻ കഴിയുന്ന ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ പോർട്ടൽ. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭകർക്ക് ഈ സംവിധാനം ഉപയോഗിച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

ആർക്കൊക്കെ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാം

1. പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനി (PLC) , ലിമിറ്റഡ് ലയബിലിറ്റി പാർട്ണർഷിപ്പ് (LLP), രജിസ്റ്റേർഡ് പാർട്ണർഷിപ്പ് സ്ഥാപനം
2. മുൻവർഷത്തെ വാർഷിക വിൽപന (Annual Turn Over) 100 കോടിയിൽ താഴെയായിരിക്കണം.
3. രജിസ്ട്രേഷൻ തീയതി മുതൽ 10 വർഷം വരെ കാലാവധിയുള്ള സംരംഭങ്ങൾ മാത്രമേ സ്റ്റാർട്ടപ്പായി പരിഗണിക്കുകയുള്ളൂ.
4. നൂതനമായ ഉൽപന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ആയിരിക്കണം.

രജിസ്ട്രേഷൻ കൊണ്ടുള്ള നേട്ടങ്ങൾ

1. NRI/ വിദേശ നിക്ഷേപകരിൽ നിന്നും വായ്പ സ്വീകരിക്കുന്നതാണ്.
2. ഫണ്ട് ഓഫ് ഫണ്ട് സ്കീമിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സംരംഭകർക്ക് ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്നതാണ്.
3. സർക്കാരിന്റെ ഇ- വിപണിയിലൂടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്നതിനും സർക്കാരിന്റെ ടെണ്ടർ നടപടിക്രമങ്ങളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിനും മുൻഗണനയുണ്ടായിരിക്കും.
4. ആദായ നികുതി ഇളവുകൾ ലഭ്യമാകുന്നതാണ്.
5. തൊഴിൽ നിയമങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്നതിന് ഇളവുകൾ ലഭിക്കുന്നു.
6. പേറ്റന്റ്, ട്രേഡ്മാർക്ക് രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസിൽ യഥാക്രമം 80%, 50% ഫീസിൽ ഇളവ്
7. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും 5 വർഷ കാലയളവിൽ നിക്ഷേപങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാം

"

2021 ജനുവരി 15 – നാണ് സീഡ് ഫണ്ട് സ്കീം ആരംഭിച്ചത്. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്ന തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് 5 കോടി രൂപ വരെയുള്ള ഫണ്ട് ലഭിക്കും. 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റായും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

രജിസ്ട്രേഷന് ആവശ്യമായ രേഖകൾ

1. രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്
2. മെമ്മോറാണ്ടം ഓഫ് അസോസിയേഷൻ/ ആർട്ടിക്കിൾ ഓഫ് അസോസിയേഷൻ
3. ഡയറക്ടർ/ പങ്കാളികളുടെ പട്ടിക
4. അവാർഡ്/ സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ
5. നിക്ഷേപകരുടെ വിവരങ്ങൾ
6. ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശ വിഷയങ്ങളും പേറ്റന്റ് രജിസ്ട്രേഷൻ വിവരങ്ങളും
7. വെബ്സൈറ്റ്/ മൊബൈൽ ലിങ്ക്
8. ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ സർട്ടിഫിക്കറ്റ്
9. ബിസിനസ് പ്ലാൻ

സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ

2016-ലാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പദ്ധതിക്ക് ഇന്ത്യാ ഗവൺമെന്റ് തുടക്കം കുറിയ്ക്കുന്നത്. വായ്പകൾ, സബ്സിഡികൾ എന്നീ ഇനങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്തമായ സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഇന്ത്യ സീഡ് ഫണ്ട് സ്കീം

2021 ജനുവരി 15-നാണ് സീഡ് ഫണ്ട് സ്കീം ആരംഭിച്ചത്. ഈ പദ്ധതിപ്രകാരം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്ന തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് 5 കോടി രൂപ വരെയുള്ള ഫണ്ട് ലഭിക്കും. 20 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റായും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

അടൽ ഇന്നവേഷൻ മിഷൻ പദ്ധതി

തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾക്ക് 10 കോടി രൂപ വരെ 5 വർഷ കാലയളവിലേയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്നതാണ്.

മുകളിൽ പ്രതിപാദിച്ച സാമ്പത്തിക സഹായ പദ്ധതികൾ കൂടാതെ ഇന്ത്യാ ഗവൺമെന്റും സൂക്ഷ്മ-ചെറുകിട- ഇടത്തരം സംരംഭ മന്ത്രാലയവും (എം. എസ്. എം. ഇ) ഇന്ത്യയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളെയും എം. എസ്. എം. ഇ കളെയും ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനുവേണ്ടി സവിശേഷമായ പല പദ്ധതികളും പരിപാടികളും ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി വരുന്നു. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ:-

1. മുദ്ര
2. ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരന്റി ട്രസ്റ്റ് ഫണ്ട് സ്കീം
3. ഇസഡ്- ഇ. ഡി. സർട്ടിഫിക്കേഷൻ സ്കീം (ZED Scheme)
4. ക്രെഡിറ്റ് - ലിങ്ക്ഡ് ക്യാപ്പിറ്റൽ സബ്സിഡി സ്കീം (CLCSS)
5. ഉൽപന്നങ്ങളുടെ രൂപകൽപന ക്ലിനിക്ക് പദ്ധതി

ഇന്ത്യയും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളും സാമ്പത്തിക പ്രാധാന്യവും

2016 മുതൽ 2022 വരെ ഇന്ത്യയിൽ 80,152 സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഓഫ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഇന്റേണൽ പ്രൊമോഷൻ പോളിസി ആന്റ് ഇന്ത്യൻ ട്രേഡ് (DPIIT) അംഗീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2016 മുതൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ ഇന്ത്യയിൽ വളരാൻ തുടങ്ങി. 2016-ൽ 471 സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചപ്പോൾ 2022-ൽ മാത്രം 19,500 സംരംഭങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചു. 2022-27 ൽ 25% വാർഷിക വളർച്ച ഉണ്ടാകുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. അടുത്ത 5 വർഷത്തിനകം ഇന്ത്യയുടെ മൊത്തം ആഭ്യന്തര ഉൽപാദനത്തിൽ (GDP) ഏകദേശം 4 മുതൽ 5 ശതമാനം വരെ സംഭാവന ചെയ്യുന്നതിന് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾക്ക് കഴിയുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. അമേരിക്കയും ചൈനയും കഴിഞ്ഞാൽ ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആവാസ വ്യവസ്ഥ നിലനിൽക്കുന്ന രാജ്യമാണ് ഇന്ത്യ. 2022-ൽ ഈ മേഖലയിൽ 2,30,000 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചു. 2016-21 വരെ സ്റ്റാർട്ടപ്പിന്റെ ഫണ്ടിങ്ങിൽ 42% വാർഷിക വളർച്ച ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട്.

കേരളവും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളും

കേരളത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള പ്രോത്സാഹനവും ഇൻകുബേഷൻ സൗകര്യങ്ങളും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നതിന് സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നോഡൽ ഏജൻസിയായ കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷനാണ് (KSUM). കേരളത്തിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ കാണപ്പെടുന്നത് ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളാണ്. കേരളത്തിലെ ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് പോളിസി നടപ്പാക്കാനുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷനാണ്. സംസ്ഥാന സർക്കാർ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് നയം പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ നയപ്രകാരമുള്ള ഗ്രാന്റുകൾ, സീഡ് ക്യാപ്പിറ്റൽഎന്നിവ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ലഭിക്കുന്നത് കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ മുഖേനയാണ്.

കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന പദ്ധതികൾ

1. ഇന്നോവേഷൻ ഗ്രാന്റ്

നൂതനമായ ആശയങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ച് സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഓരോ ആശയങ്ങൾക്കും 12 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഗ്രാന്റ് നൽകുന്ന പദ്ധതിയാണിത്.

2. സീഡ് ഫണ്ട് (Seed Fund)

പ്രാരംഭ ദിശയിലുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ 15 ലക്ഷം രൂപ വരെ ഫണ്ട് ലഭിക്കുന്ന പദ്ധതിയാണിത്.

3. വെർചൽ ക്യാപിറ്റലിസ്റ്റ്, ഏയ്ഞ്ചൽ നിക്ഷേപകർ മുതലായവരിൽ നിന്നും വായ്പ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള പിന്തുണ നൽകി വരുന്നു.
4. പേറ്റന്റ് റീ- ഇമ്പേഴ്സ്മെന്റ് പദ്ധതി
5. ഗവേഷണ പ്രോത്സാഹന സഹായ പദ്ധതി

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വളർച്ചയിൽ കുതിച്ചു ചാട്ടം

കേരളം സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ വളർച്ചയിൽ അതിവേഗം മുന്നേറുന്നു. 2006 മുതലാണ് കേരളത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ചത്. ഏകദേശം 40,000 തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. കഴിഞ്ഞ 7 വർഷത്തിനുള്ളിൽ ലോകത്തിന്റെ വിവിധ മേഖലകളിൽ നിന്ന് 4,500 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിലേയ്ക്ക് എത്തിച്ചേർന്നു. നവീന സാങ്കേതിക വിദ്യയിൽ ഊന്നി നൂതന ആശയങ്ങളുമായി 4,000 സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ ഇതിനോടകം കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2010 മുതൽ 2021 വരെയുള്ള ഡെക്കഡ് ഓഫ് ഇന്നവേഷൻ എന്ന പദ്ധതിയിൽ കേരളത്തിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ വളർച്ച ശീഘ്രമായിരുന്നു. താങ്ങാവുന്ന വേതനത്തിൽ പ്രതിഭകളെ കണ്ടെത്തുന്ന കാര്യത്തിൽ കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ലോകത്തിൽ നാലാം സ്ഥാനവും ഏഷ്യയിൽ പ്രഥമ സ്ഥാനവുമുണ്ട്. വെർചൽ നിക്ഷേപം ലഭിക്കുന്ന കാര്യത്തിലും കേരളം വളരെയേറെ മുന്നോട്ട് പോയിട്ടുണ്ട്. സോഫ്റ്റ്വെയർ, ഐ. ടി എന്നീ മേഖലകൾക്കൊപ്പം മറ്റു മേഖലകളിലും സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതൽ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളും നടന്നുവരുന്നു.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളും പുതിയ വ്യവസായ - വാണിജ്യ നയവും

പുതിയ വ്യവസായ വാണിജ്യ നയം 2023-ൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭങ്ങളുടെ വികസനത്തിന് പ്രത്യേക ഊന്നൽ നൽകുന്നു. ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളിൽ കേരളം അതിവേഗം വളർച്ച കൈവരിച്ചു. എന്നാൽ ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കൊപ്പം ഇതര മേഖലകളായ വിദ്യാഭ്യാസം, ആരോഗ്യം, കൃഷി, സംരംഭം, ടൂറിസം എന്നിവയ്ക്ക് കൂടി പുതിയ വ്യവസായ - വാണിജ്യ നയം പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുന്നു. ടൂറിസം പ്രചാരണത്തിനായി കേരളത്തെ "ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടായി" അവതരിപ്പിച്ചത് പോലെ "കേരള ബ്രാന്റ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ" വളർത്തുന്നതിനുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങളും പുതിയ വ്യവസായ നയം വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നു.

കേരള സ്റ്റാർട്ടപ്പ് മിഷൻ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള അർഹത മാന ദണ്ഡങ്ങൾ

1. കേരളത്തിൽ വിദ്യാഭ്യാസം ചെയ്യുന്ന ഒരു വിദ്യാർത്ഥി
2. കേരളത്തിന് പുറമെ നിന്നുള്ള നൂതനാശയങ്ങളുള്ള ഒരു വ്യക്തി
3. കേരളത്തിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സ്റ്റാർട്ടപ്പ്
4. ഇന്ത്യയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ഏത് സംരംഭവും സ്റ്റാർട്ടപ്പിൽ ഉൾപെടുന്നതാണ്.

സേവനങ്ങളും സാമ്പത്തിക സഹായവും ലഭ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള യോഗ്യതകൾ

* 7 വർഷം മുമ്പ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും 10 വർഷം മുമ്പ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ബയോ ടെക്നോളജി സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും അർഹത വിഭാഗത്തിലുൾപ്പെടുന്നില്ല.
* മുൻ സാമ്പത്തിക വർഷം ഒന്നും തന്നെ വാർഷിക വിൽപന 25 കോടിയിൽ അധികരിക്കുവാൻ പാടില്ല.
* നൂതനാശയങ്ങളിൽ കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് അർഹതയുണ്ടായിരിക്കും.
* കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങളും നിക്ഷേപവും സൃഷ്ടിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ അർഹത പട്ടികയിലുൾപെടുന്നു.

വിദ്യാർത്ഥികളും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും

വിദ്യാഭ്യാസ- സാങ്കേതിക വിദ്യ രംഗം, ജനസംഖ്യ എന്നിവയിലുണ്ടായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വളർച്ച എല്ലാവർക്കും അവരുടെ യോഗ്യതയ്ക്ക് അനുസരിച്ചുള്ള തൊഴിലവസരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതിനുള്ള സാഹചര്യം പരിമിതപ്പെടുത്തുന്നു. ഇന്നത്തെ മത്സരാധിഷ്ഠിത ലോകത്ത് സംരംഭകത്വവും നവീനാശയങ്ങളും യുവാക്കളെയും വിദ്യാർത്ഥികളെയും സ്വതന്ത്രമായി ചിന്തിക്കുവാനും അവരുടെ സർഗാത്മകത (Creativity) ഉപയോഗിച്ച് എന്തെങ്കിലും തുടങ്ങണമെന്ന മനോഭാവം സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭം എന്നാശയത്തിന്റെ ഉത്ഭവത്തിലേയ്ക്ക് നയിക്കുന്നതാണ്. വിദ്യാർത്ഥി സംരംഭകർ (Student Entrepreneur) കണ്ടെത്തുന്ന നൂതനാശയങ്ങളെ വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിനും വിദ്യാഭ്യാസ ഗവേഷണ സ്ഥപനങ്ങളും ഇൻകുബേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങളും സാങ്കേതിക വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളും ഒപ്പമുണ്ടാകുമ്പോൾ പുതിയ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ ഉദയം ചെയ്യും. ഈ സ്ഥാപനങ്ങളിലുള്ള മെന്റർ/ കൗൺസിലർ സഹായത്തോട് സംരംഭങ്ങൾ വിജയകരമാക്കുവാൻ കഴിയും. വ്യവസായ വകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടന്നു വരുന്നു. ■

(വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ)

Best Copliments

from

Momo Rubber Products
Ithithanam P O
Chenganacherry

Mob:9447131707

വനിതാസംരംഭകരെ കണ്ടെത്താൻ ഷി സ്റ്റാർട്സ്

സൗമ്യ ബേബി

സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായസംസ്കാരത്തിൽ പുതിയൊരു നാഴികക്കല്ലാകുന്ന പദ്ധതിയാണ് 'ഷി സ്റ്റാർട്സ്.' വ്യവസായവകുപ്പും കുടുംബശ്രീയും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണവകുപ്പുമെല്ലാം സംയുക്തമായാണ് പദ്ധതി നടപ്പാക്കുന്നത്. കുടുംബശ്രീ ഓക്സിലറി ഗ്രൂപ്പ് അംഗങ്ങളായ യുവതികളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റാൻ ഇതിലൂടെ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. പ്രാദേശിക തലത്തിൽ ഇത്തരം വനിതാസംരംഭങ്ങൾ വരുന്നതോടെ ഓരോ ദേശത്തും ലഭ്യമാകുന്ന അസംസ്കൃതവസ്തുക്കൾ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ പരമാവധി വിനിയോഗിക്കാനും കഴിയും. പുതിയ സംരംഭകരെ രൂപപ്പെടുത്തി എടുക്കുന്നതിനൊപ്പം കൂടുതൽ ആളുകൾക്ക് തൊഴിൽ നൽകാനും ആ പ്രദേശത്തിന്റെയാകെ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയിൽ ചലനമുണ്ടാക്കാനും ഷീ സ്റ്റാർട്സിലൂടെ സാധ്യമാകും.

മേഖലാതലത്തിലുള്ള യുവതികളെ കണ്ടുപിടിച്ച് അവരെ

സംരംഭകരാക്കി മാറ്റുന്ന ഇത്തരമൊരു പദ്ധതി ഒരുപക്ഷെ ലോകത്തിൽ മറ്റൊരിടത്തും ഉണ്ടായിരിക്കില്ല. ഓരോ സംരംഭത്തെയും വിജയകരമാക്കി മാറ്റാൻ ആവശ്യമായ മുന്നൊരുക്കങ്ങളും സ്വീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിന്റെ തുടക്കമെന്ന നിലയിൽ വനിതാസംരംഭകർക്ക് എളുപ്പത്തിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന മുപ്പതോളം സംരംഭകമേഖലകളും വ്യവസായവകുപ്പ് മുന്നോട്ടു വെച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിൽനിന്നും അനുയോജ്യമായ സംരംഭകമേഖല തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ ഓരോരുത്തർക്കും സ്വാതന്ത്ര്യമുണ്ടായിരിക്കും. ഇതിനോടകം തുടക്കമായിട്ടുള്ള പദ്ധതിക്ക് സംസ്ഥാനത്തിന്റെ എല്ലാ ഭാഗങ്ങളിൽനിന്നും മികച്ച പ്രതികരണമാണ് വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ, സംരംഭകവർഷം പദ്ധതി പോലെ ഷീ സ്റ്റാർട്സും അടുത്ത ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ വലിയൊരു മുന്നേറ്റമായി മാറുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.

ഷി സ്റ്റാർട്സും കുടുംബശ്രീയും

ഈ വർഷം നാൽപ്പതിനായിരം പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ഷി സ്റ്റാർട്സിലൂടെ ആരംഭിക്കുകയാണ് കുടുംബശ്രീയുടെ ലക്ഷ്യം. ഇതിന്റെ ആദ്യഘട്ടമെന്ന നിലയിൽ അടുത്ത സെപ്തംബറിനുള്ളിൽ 20,000 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ യാഥാർത്ഥ്യമാക്കും. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കാലാവധി പൂർത്തിയാകുമ്പോഴേയ്ക്കും ഇത് ഒന്നര ലക്ഷമാക്കി വർദ്ധിപ്പിക്കാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഇതിലൂടെ മൂന്നുലക്ഷം കുടുംബശ്രീ ഓക്സലറി ഗ്രൂപ്പ് അംഗങ്ങൾക്ക് സ്വയംതൊഴിൽ ലഭിക്കുമെന്നും കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ആനുപാതികമായ രീതിയിൽ ഓരോരുത്തർക്കും മികച്ച വരുമാനവും ലഭിക്കും. ഇതിന് ആവശ്യമായ കർമ്മപദ്ധതിക്ക് വ്യവസായ-തദ്ദേശസ്വയംഭരണ വകുപ്പ് മന്ത്രിമാർ ചേർന്ന് അംഗീകാരം നൽകിക്കഴിഞ്ഞു. തുടർപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ പ്രതിസന്ധി നേരിടാതിരിക്കാൻ കൃത്യമായ രൂപരേഖയും തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്. എറണാകുളത്താണ് പദ്ധതിയുടെ സംസ്ഥാനതല ഉദ്ഘാടനം നടന്നത്.

രണ്ടു മാസത്തിനകം എല്ലാ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണസ്ഥാപനങ്ങളിലെയും മുഴുവൻ ഓക്സിലറി ഗ്രൂപ്പുകൾക്കുമുള്ള പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കും. തദ്ദേശസ്ഥാപനങ്ങളിൽ ഷി സ്റ്റാർട്സുമായി ബന്ധപ്പെട്ട സംരംഭകപ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകുന്നത് തൊഴിൽസഭകളാണ്. ഗ്രാമസഭകളുടെ മാതൃകയിൽ ഓരോ തദ്ദേശസ്ഥാപനത്തിലുമുള്ള സൂക്ഷ്മതല ജനകീയസംവിധാനമാണ് തൊഴിൽസഭകൾ. വാർഡ് തലത്തിൽ താൽപ്പര്യമുള്ള യുവജനങ്ങളെ കണ്ടെത്തി പുതിയ സംരംഭങ്ങളിലേക്കും തൊഴിൽ മേഖലകളിലേക്കും ആകർഷിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയാണ് തൊഴിൽസഭകൾ രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഷി സ്റ്റാർട്സിന്റെ ഭാഗമായി ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്ക് പ്രൊഫഷണൽ സ്വഭാവം നൽകുന്നതിനും അവ നേരിട്ടേക്കാവുന്ന പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിക്കാൻ ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതിനും തൊഴിൽസഭകൾ ഉപകരിക്കും.

വയോജന പരിപാലനം, യോഗാ സെന്ററുകൾ, ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങൾ ഒരുക്കൽ, ബ്യൂട്ടി ക്ലിനിക്കുകൾ, ആഭരണ ഡിസൈനിംഗ്, നെയിൽ ആർട് സ്റ്റുഡിയോ, ക്രിയേറ്റീവ് റൈറ്റിംഗ്, ബുക്ക് കീപ്പിംഗ്-അക്കൗണ്ടൻസി സർവ്വീസ്, ഓൺലൈൻ ട്യൂഷൻ, ഇന്റീരിയർ ഡിസൈൻ, ഡേ കെയർ, ഓൺലൈൻ റീസെല്ലർ തുടങ്ങി മുപ്പതോളം സംരംഭകമേഖലകളാണ് ഷി സ്റ്റാർട്സ് സംരംഭകർക്കായി വ്യവസായവകുപ്പ് മുന്നോട്ടു വെച്ചിട്ടുള്ളത്. ഇതിന് മുന്നോടിയായി ഉചിതമായ രീതിയിൽ സാധ്യതാപഠനം നടത്തുന്നതിനും ആവശ്യമായ പരിശീലനവും പിന്തുണയും നൽകുന്നതിനും പരിശോധനകൾ നടത്തുന്നതിനും വ്യവസായവകുപ്പ് തന്നെ നടപടി സ്വീകരിക്കും. ഗ്രൂപ്പുകൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്ക് വായ്പയും സബ്സിഡിയും ലഭ്യമാക്കുകയെന്നതും വ്യവസായവകുപ്പിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വമാണ്. ഇതിനുപുറമെ ഓരോ സംരംഭത്തിനും കുടുംബശ്രീയും സബ്സിഡി നൽകും. വിവിധ സർക്കാർ ഏജൻസികളുമായുള്ള ഏകോപനത്തിലൂടെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ തൊഴിൽ നൈപുണ്യ പ

രിശീലനമാണ് കുടുംബശ്രീ വനിതകൾക്ക് ലഭിക്കാൻ പോകുന്നത്.

വനിതകളുടെ സംരംഭകശേഷി

സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങണമെന്ന് ആഗ്രഹിച്ചിരുന്ന വനിതകൾ സമീപകാലം വരെയും കുറവായിരുന്നു. 'എന്തെങ്കിലും സർക്കാർ ജോലി നേടുകയോ അല്ലെങ്കിൽ നഴ്സിംഗ് പഠിച്ച് വിദേശത്തേക്ക് പോവുകയോ അതുമല്ലെങ്കിൽ ഐടി മേഖലയിലേക്ക് തിരിയുകയോ ചെയ്യുക എന്നതായിരുന്നു സമീപകാലം വരെയും ബഹുഭൂരിപക്ഷം വനിതകളുടെയും സ്വപ്നം. എന്നാൽ, സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നവരുടെ എണ്ണം ഇപ്പോൾ പതിന്മടങ്ങ് വർദ്ധിച്ചിരിക്കുന്നു. കോവിഡ് കാലത്ത് ലോകമെമ്പാടുമുള്ള തൊഴിൽ മേഖലകൾ പ്രതിസന്ധി നേരിട്ടപ്പോൾ പല കുടുംബങ്ങളും പുലർത്തിയിരുന്നത് സ്ത്രീകളാണ്. അച്ചാറും കേക്കും ബിരിയാണിയുമെല്ലാം ഉണ്ടാക്കിയും യൂട്യൂബ് ചാനൽ തുടങ്ങിയും ഓൺലൈൻ ട്യൂഷൻ നടത്തിയുമാണ് പല സ്ത്രീകളും വരുമാനം കണ്ടെത്തിയത്. ഇത്തരത്തിൽ അവർക്ക് ലഭിച്ച ആത്മവിശ്വാസം ചെറുതല്ല. കോവിഡ് പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിച്ചതിനുശേഷവും അവർ ഈ മേഖലയിൽ തുടർന്നു.' സ്വന്തം വരുമാനത്തിലൂടെ കുടുംബം പുലർത്തുന്ന സംരംഭകയായ അനിത പറയുന്നു.

സംസ്ഥാന സർക്കാർ നടപ്പാക്കിയ സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയും സ്ത്രീകൾക്ക് ഇഷ്ടപ്പെട്ട സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ അനുകൂല സാഹചര്യമൊരുക്കി. അധികൃതരെ പോലും അമ്പരപ്പിച്ചു കൊണ്ടായിരുന്നു സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയോടുള്ള സ്ത്രീകളുടെ പ്രതികരണം. മിക്ക ജില്ലകളിലും പുതുതായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത സംരംഭങ്ങളുടെ മുപ്പതുശതമാനത്തിൽ അധികവും വനിതകളുടെ ഉടമസ്ഥതയിലായിരുന്നു. തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിൽ മാത്രം നാലായിരത്തിലധികം സ്ത്രീകളാണ് സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചത്. തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, ആലപ്പുഴ, എറണാകുളം ജില്ലകളിൽ ഒരു വർഷംകൊണ്ട് മൂവായിരത്തിലധികം വനിതാസംരംഭങ്ങൾ വീതം പുതുതായി തുടങ്ങിയപ്പോൾ മറ്റു ജില്ലകളിൽ ആയിരവും രണ്ടായിരവും സ്ത്രീകൾ സംരംഭകരായെത്തി. ഭക്ഷ്യസംസ്കരണമേഖലയ്ക്കാണ് വനിതാസംരംഭങ്ങളിൽ മുൻതൂക്കം.

കുടുംബശ്രീ കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ സ്ത്രീകളുടെ സമീപനത്തിൽ ഉണ്ടായ മാറ്റവും ഇത്തരമൊരു ഉണർവ്വിന് സഹായകമായിട്ടുണ്ട്. ഒരുകാലത്ത് വീടിന്റെ അടുക്കളകളിൽ ഒതുങ്ങിക്കഴിഞ്ഞിരുന്ന സ്ത്രീകളുടെ ധൈര്യവും കാഴ്ചപ്പാടും കുടുംബശ്രീ കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ വർധിച്ചുവന്നു. ഒത്തുചേർന്നുള്ള ചർച്ചകളും മറ്റും ഏതു വെല്ലുവിളിയെയും നേരിടാനുള്ള പക്വത അവരിലുണ്ടാക്കി. ഇതോടൊപ്പം, വ്യത്യസ്തമായ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് സർക്കാർ നടത്തിയ ഇടപെടലുകളും ഫലപ്രദമായി. കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റുകളുടെയും അതിൽ അംഗങ്ങളായവരുടെയും നേതൃത്വത്തിൽ ചെറുതും വലുതുമായ അനേകം സംരംഭങ്ങൾ പുതിയതായി ആരംഭിച്ചു. ഇതിനെല്ലാം വായ്പയും സബ്സിഡിയും സർക്കാരിൽനിന്നും ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളിൽനിന്നും സ്ത്രീകൾക്ക് ലഭിക്കുകയും ചെയ്തു. ക്രമേണ, ഏതൊരു സംരംഭവും തുടങ്ങാനും പ്രവർത്തിപ്പിക്കാനും മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാനുമുള്ള കരുത്ത് തങ്ങൾക്കുണ്ടെന്ന സ്ത്രീക

ളുടെ ആത്മവിശ്വാസവും വർധിച്ചുവന്നു. ഇതെല്ലാമാണ് സംരംഭകവർഷം പദ്ധതിയ്ക്കും ഗുണകരമായത്. ഷി സ്റ്റാർട്സിലൂടെ ഇതിലധികം നേട്ടമുണ്ടാകുമെന്ന് സ്വാഭാവികമായി കണക്കാക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നു.

എസ്.വി.ഇ.പി. പ്രോഗ്രാം

കേരളത്തിൽ പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള സംരംഭവികസനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി കുടുംബശ്രീ മുഖേന നടപ്പാക്കിവരുന്ന പദ്ധതിയാണ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് വില്ലേജ് എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് പ്രോഗ്രാം (എസ്.വി.ഇ.പി.). കൃഷി, മൃഗസംരംക്ഷണം എന്നീ മേഖലകളിലൊഴികെ നോൺ ഫാം മേഖലയിൽ നിശ്ചിത എണ്ണം സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ വേണ്ട

ധനസഹായവും പിന്തുണയുമാണ് ഇതിലൂടെ ലഭ്യമാക്കുന്നത്. കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ സംയുക്തപദ്ധതിയായ എസ്.വി.ഇ.പിയുടെ കാലാവധി നാലുവർഷമാണ്. ബ്ലോക്ക് അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഇത് നടപ്പാക്കിവരുന്നു. ഇതിന്റെ ആദ്യഘട്ടം നടപ്പാക്കുന്നതിനായി തെരഞ്ഞെടുത്തത് എറണാകുളം ജില്ലയിലെ വടവുകോടിനെയും പത്തനംതിട്ട ജില്ലയിലെ പറക്കോടിനെയുമാണ്. 2016-ൽ അംഗീകാരം ലഭിക്കുകയും 2017 ജനുവരിയിൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്ത പദ്ധതിയുടെ ആദ്യഘട്ടം 2021 മാർച്ച് മാസത്തിൽ വിജയകരമായി പൂർത്തിയാക്കുകയും ചെയ്തു. ദേശീയതലത്തിൽ തന്നെ അംഗീകരിക്കപ്പെട്ട മാതൃകാപദ്ധതിയാണ് കുടുംബശ്രീക്ക് എസ്.വി.ഇ.പി.

വടവുകോട് 2054 സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയായിരുന്നു ലക്ഷ്യമെങ്കിലും നിശ്ചിത കാലാവധിക്കുള്ളിൽ 2129 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞു. 2164 സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാൻ ലക്ഷ്യമിട്ട പറക്കോട് 2089 എണ്ണവും പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. നാലു വർഷത്തെ പദ്ധതി പൂർത്തിയാക്കിയതിനു ശേഷവും ബി.എൻ.എസ്.ഇ.പി., ബി.ആർ.സി. എന്നിവയിലൂടെയും കുടുംബശ്രീ സംവിധാനത്തിലൂടെയും ഈ സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ തുടർപിന്തുണയും നൽകിവരുന്നുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം, വളർച്ചയ്ക്ക് സാധ്യതയുള്ള സംരംഭങ്ങളെ കണ്ടെത്തി സ്കെയിൽഅപ്പ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള നടപടികളും പുരോഗമിക്കുന്നു. ദേശീയ ഗ്രാമീണ ഉപജീവനദൗത്യം (നാഷണൽ റൂറൽ ലൈവ്‌ലിഹുഡ് മിഷൻ-എൻ.ആർ.എൽ.എം) മുന്നോട്ടുവെച്ച മാനദണ്ഡങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ചാണ് വടവുകോട്, പറക്കോട് ബ്ലോക്കുകളിൽ പദ്ധതി ആരംഭിച്ചതും പൂർത്തിയാക്കിയതും.

രണ്ടാംഘട്ടത്തിൽ ഇടുക്കി, നിലമ്പൂർ, വൈക്കം, നീലേശ്വരം, പത്തനാപുരം, വാമനപുരം, പനമരം, തൈക്കാട്ടുശ്ശേരി, കൊടകര, കൂത്തുപറമ്പ്, പേരാമ്പ്ര, നെന്മാറ എന്നീ ബ്ലോക്കുകളിൽ എസ്.വി.ഇ.പി. പദ്ധതി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. പിന്നീട് എറണാകുളം ജില്ലയിലെ വൈപ്പിൻ ബ്ലോക്കും ഇതിനായി തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു. പുതിയ പത്തു ബ്ലോക്കുകളെ കൂടി പദ്ധതിക്കായി തെരഞ്ഞെടുത്തുകൊണ്ടുള്ള പ്രഖ്യാപനവും ഇപ്പോൾ വന്നിട്ടുണ്ട്. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ ആലങ്ങാട്, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലയിലെ നേമം, കൊല്ലം ജില്ലയിലെ വെട്ടിക്കവല, പത്തനംതിട്ടയിലെ കോയിപ്രം, കോട്ടയത്തിനടുത്തുള്ള ഏറ്റുമാനൂർ, തൃശ്ശൂർ ജില്ലയിലെ പഴയന്നൂർ, പാലക്കാട് തൃത്താല, മലപ്പുറം പെരുമ്പടപ്പ്, കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ കുന്നുമ്മൽ, കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ തളിപ്പറമ്പ് എന്നിവയാണ് പുതുതായി തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട ബ്ലോക്കുകൾ. നിലവിലെ സംരംഭങ്ങളും സംരംഭക വികസനസാധ്യതകളും വിശകലനം ചെയ്താണ് പദ്ധതി പ്രഖ്യാപിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഇത്തരത്തിൽ ഒരുവശത്ത് സംരംഭകവർഷവും അതിന്റെ തുടർപദ്ധതിയും നടപ്പാക്കുമ്പോൾ മറുവശത്ത് ഷി സ്റ്റാർട്സും എസ്.വി.ഇ.പി പ്രോഗ്രാമുകളുമായി കുടുംബശ്രീ പ്രാദേശികതലത്തിലുള്ള വനിതാസംരംഭകർക്കിടയിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നു. ■

Volume 55 Issue 8
May 2023

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
2nd May 2023

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

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

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

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

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

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

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

Editor : Baiju R.S.