സ്ത്രീശക്തി

പ്രതിസന്ധിഘട്ടം കടന്ന് വിജയം സ്വന്തമാക്കിയ വനിതകൾ

തളരാൻ ഞങ്ങൾക്ക് മനസില്ല

സ്ത്രീജീവിതത്തിലെ അനിവാര്യഘടകമായ സാനിറ്ററി പാഡ് നിർമ്മാണത്തിലൂടെ നേട്ടങ്ങൾ കൊയ്ത കുടുംബശ്രീ സംരംഭക ലിസിയുടെ അനുഭവം വലിയ മാതൃകയാണ്.

■ ആശ.എസ്. പണിക്കർ

അക്ഷയ്കുമാർ നായകനായ 'പാഡ്മാൻ' എന്ന ബോളിവുഡ് ചിത്രം കണ്ടിട്ടില്ലേ?

ഗ്രാമീണ വനിതകൾക്കിടയിൽ ആർത്തവശുചിത്വത്തെ കുറിച്ച് ബോധവൽക്കരണം നടത്തുകയും കുറഞ്ഞ വിലയ്ക്ക് പാഡ് നിർമിച്ചു നൽകി അവരെ മെല്ലെ ശാക്തീകരണത്തിന്റെ വഴികളിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്ത അരുണാചലം മുരുഗാനന്ദ എന്ന സാധാരണക്കാരന്റെ കഥ പറഞ്ഞ സിനിമ. പാഡ്മാൻ റിലീസായതോടെ അതിലെ പ്രമേയത്തിന്റെ പ്രസക്തി കൊണ്ട് ജി.എസ്.ടി കൗൺസിൽ സാനിട്ടറി പാഡിനെ ടാക്സിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കി.

അത് സിനിമയുടെ കാര്യം. ഇനി പറയുന്നത് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്തെ സാധാരണക്കാരിയായ ഒരു വനിതയെക്കുറിച്ചാണ്. കോട്ടയം ജില്ലയിലെ പേരൂർ സ്വദേശിയായ ലിസി മാർട്ടിൻ എന്ന വീട്ടമ്മ ഏതൊരു വൻകിട കമ്പനികളോടും കിട പിടിക്കുന്ന സാനിട്ടറി നാപ്കിൻ നിർമിച്ചു വിതരണം ചെയ്യുന്ന ആദ്യത്തെ കുടുംബശ്രീ സംരംഭകയാണ്.

ലിസിയുടെ അച്ഛന് മെഡിക്കൽ കോളേജിലായിരുന്നു ജോലി. അഞ്ചു മക്കൾ. സാമ്പത്തികമായി വലിയ നിലയിലല്ലെങ്കിലും ബുദ്ധിമുട്ടുകളില്ലാതെ കഴിഞ്ഞു കൂടിയിരുന്ന കുടുംബം. പ്രീഡിഗ്രിക്കു ശേഷം ലിസി വിശാഖപട്ടണത്ത് ജനറൽ നഴ്സിങ്ങ് പഠിച്ചു. അധികം വൈകാതെ കല്യാണവും കഴിഞ്ഞു. ഏറ്റുമാനൂർ സ്വദേശിയായ മാർട്ടിനാണ് ലിസിയെ വിവാഹം കഴിച്ചത്. ഒരു വലിയ കർഷക കുടുംബമായിരുന്നു അവിടുത്തേത്. വിദേശത്ത് നഴ്സിംഗ് രംഗത്ത് ഒരു ജോലി, അതായിരുന്നു ലിസിയുടെ സ്വപ്നം. അതിനായി കഷ്ടപ്പെട്ട് പഠിച്ചു. പോകുന്നതിനു മുന്നോടിയായുള്ള അഭിമുഖവും മെഡിക്കൽ ടെസ്റ്റുകളുമെല്ലാം പൂർത്തിയാക്കി. അക്കരയ്ക്ക് പറക്കാമെന്ന മോഹവുമായി നടക്കുമ്പോഴാണ് ഭർത്താവിന്റെ വീട്ടിൽ നിന്നും എതിർപ്പുയരുന്നത്. കൃഷിയും പണിക്കാരുമൊക്കെയുള്ള വീട്. കൃഷിക്കാര്യങ്ങളും വീടുമൊക്കെ നോക്കി നടത്താനും മറ്റും വീട്ടിൽ ഒരു പെണ്ണ് കൂടിയേ കഴിയൂ. ലിസി കുറേ പറഞ്ഞു നോക്കിയെങ്കിലും ഫലമുണ്ടായില്ല. ഒടുവിൽ വിദേശ ജോലി എന്ന സ്വപ്നം മനസിൽ തന്നെ കുഴിച്ചു മൂടി.

അങ്ങനെ വീട്ടുകാര്യങ്ങൾ നോക്കി കഴിയുമ്പോഴാണ് കുടുംബശ്രീയിൽ ചേരുന്നത്. 2002ൽ ഭർത്താവിന്റെ സമ്മതത്തോടെ പതിനഞ്ചു പേരെ ചേർത്തുകൊണ്ട് ലിസി നേതാജി അയൽക്കൂട്ടം രൂപീകരിച്ചു. പ്രസിഡന്റായും എ.ഡി.എസ് അധ്യക്ഷയായും അയലത്തുള്ളവർ ലിസിയെ തന്നെ തിരഞ്ഞെടുക്കുകയായിരുന്നു. ഒരു ദിവസം ജർമനിയിൽ നിന്നുള്ള കുറച്ച് വിദേശികൾ ഇവരുടെ അയൽക്കൂട്ടം സന്ദർശിച്ചു. അവരാണ് ലിസിയോട് സ്ത്രീകൾക്കു വേണ്ടിയുള്ള സാനിട്ടറി നാപ്കിൻ നിർമിച്ചു കൂടേ എന്നു ചോദിച്ചത്. അത് കൊള്ളാവുന്ന ഒരാശയമായി തോന്നി.

''അന്ന് കുടുംബശ്രീ കോട്ടയം ജില്ലാമിഷൻ കോ-ഓർഡിനേറ്റർ സോണി മൈക്കിൾ സാറായിരുന്നു. അദ്ദേഹത്തെ കണ്ട് ആശയം പങ്കു വച്ചു. അദ്ദേഹം ഞങ്ങളെ തമിഴ്നാട്ടിലെ ദിണ്ടിഗലിൽ പരിശീലനത്തിനയച്ചു. പലിശയ്ക്ക് പണം കടം വാങ്ങിയാണ് പരിശീലനത്തിനു പോയത്. എന്നാൽ അവിടെ കിട്ടിയ പരിശീലനം തൃപ്തികരമായിരുന്നില്ല ''

പാതിവഴിയിൽ തന്റെ സ്വപ്നത്തെ കൈവിടാൻ ലിസിക്കു കഴിയുമായിരുന്നില്ല.

''അക്കാലത്ത് മാർക്കറ്റിൽ ലഭിച്ച പാഡുകളൊക്കെ വാങ്ങി അഴിച്ചെടുത്ത് അതിന്റെ നിർമാണ രീതി മനസിലാക്കി. പ്ളാസ്റ്റിക് കവർ കട്ട് ചെയ്ത് അതിൽ കോട്ടൺ ഫിൽചെയ്ത് ടിഷ്യൂ പേപ്പർ കൊണ്ട് ഭംഗിയായി ഒട്ടിച്ചു. അതിന്റെ രീതികൾ മനസിലാക്കി. അടുത്തതായി അതിന്റെ മെഷീനറിയെ കുറിച്ച് പഠിക്കാൻ വേണ്ടി കുറേ അലഞ്ഞു. ഒടുവിൽ ചെന്നൈയിലുള്ള കമ്പനിയിലാണ് ഇത് നിർമിക്കുന്നതെന്ന് മനസിലാക്കി അവിടുത്തെ ഫോൺ നമ്പറും വാങ്ങി ഞങ്ങൾ ചെന്നൈയ്ക്ക് പോയി. പക്ഷേ അവിടെ ചെന്ന് കാര്യം പറഞ്ഞപ്പോൾ അതിന്റെ മാനേജരെ കാണാൻ പോലും സമ്മതിച്ചില്ല. അങ്ങനെ നിരാശരായി തിരികെ പോരേണ്ടി വന്നു''

വിജയവഴികളിലെത്തും മുമ്പ് താൻ നേരിട്ട തിരിച്ചടികളെ കുറിച്ച് ലിസി പറയുന്നു.

''എന്നാലും എനിക്ക് തോൽക്കാൻ മനസു വന്നില്ല. അന്ന് കുടുംബശ്രീ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ ടി.കെ ജോസ് സാറായിരുന്നു. അദ്ദേഹമിപ്പോൾ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പ് അഡീഷണൽചീഫ് സെക്രട്ടറിയാണ്. സർ ഞങ്ങളോട് എങ്ങനെയെങ്കിലും യൂണിറ്റ് തുടങ്ങണം എന്നു പറഞ്ഞു. യൂണിറ്റ് തുടങ്ങാനുള്ള ഫണ്ട് അനുവദിക്കണമെങ്കിലും ബാങ്ക് വായ്പ തരപ്പെടണമെങ്കിലുമെല്ലാം വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കണം. അതിന് പാഡ് നിർമിക്കുന്നതു സംബന്ധിച്ച എല്ലാ കാര്യങ്ങളും അറിയണം. എന്നാൽ ഞങ്ങൾക്ക് ഇതിനാവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ എന്താണെന്നറിയില്ല, മെഷീൻ ഏതാണെന്നറിയില്ല. എങ്ങനെ നിർമിക്കും എന്നറിയില്ല. ശരിക്കും വിഷമിച്ചു. ഒടുവിൽ ദൈവം തന്നെ അതിനൊരു വഴി കാണിച്ചു തന്നു. എന്റെ ഭർത്താവിന്റെ ചേട്ടന്റെ ഭാര്യ കോട്ടയം മെഡിക്കൽ കോളേജിൽ സർജറി കഴിഞ്ഞ് കിടക്കുമ്പോൾ ഞാനാണ് ആശുപത്രിയിൽ പരിചരിക്കാൻ കൂടെ നിന്നത്. അപ്പോഴാണ് അവിടുത്തെ അറ്റൻഡർ ശസ്ത്രക്രിയ കഴിഞ്ഞ രോഗികളിൽ നിന്നെല്ലാം ക്യാപ് തിരിച്ചു വാങ്ങുന്നത് ഞാൻ കണ്ടത്. ഞാൻ ചേട്ടത്തി ഉപയോഗിച്ച ക്യാപ് വാങ്ങി നോക്കി. നാപ്കിൻ നിർമിക്കാൻ ഞാൻ അന്വേഷിച്ചു നടന്ന മെറ്റീരിയലായിരുന്നു അത്. ഞാനത് തിരികെ കൊടുത്തില്ല. കൈയിൽ തന്നെ വച്ചു. ആ സമയത്ത് എന്റെ അങ്കിൾ മെഡിക്കൽ കോളേജിലെ സൂപ്രണ്ടായിരുന്നു. അത് ഭാഗ്യമായി. ഞാൻ അദ്ദേഹത്തെ കണ്ട് കാര്യം പറഞ്ഞു. ഉടൻ തന്നെ ഈ ക്യാപ് വിതരണം ചെയ്യുന്ന കമ്പനിയുടെ പേര് അദ്ദേഹം എനിക്ക് സംഘടിപ്പിച്ചു തന്നു. മെറ്റീരിയൽ വരുന്നത് ഗുജറാത്തിൽ നിന്നാണ്. ഭാഗ്യത്തിന് എന്റെ കുറേ ബന്ധുക്കൾ ഗുജറാത്തിലുണ്ടായിരുന്നു. ഞാൻ മെറ്റീരിയലിന്റെ സാമ്പിൾ കൊറിയർ ചെയ്തു കൊടുത്തു. അങ്ങനെ അവർ മുഖേന കമ്പനിയുടെ വിലാസം സംഘടിപ്പിച്ചു. അതിനു ശേഷം ഗുജറാത്തിലെത്തി കമ്പനിയിൽ ചെന്ന് കാര്യങ്ങൾ അവതരിപ്പിച്ചപ്പോൾ അവർ കുറച്ച് കവറിങ്ങ് മെറ്റീരിയൽ തന്നു വിട്ടു. അങ്ങനെ ഒരു പ്രതിസന്ധി ഞങ്ങൾ മറികടന്നു''

ലിസി

ലിസി പറയുന്നു.

നാട്ടിലെത്തിയപ്പോൾ പാഡ് നിർമാണത്തിനുള്ള അടുത്ത കാര്യം സംഘടിപ്പിക്കാനുള്ള തത്രപ്പാടിലായി ലിസി. പാഡിനകത്തു വയ്ക്കുന്ന കോട്ടൺ മെറ്റീരിയൽ വേണം. ഒരുപാട് അന്വേഷിച്ചെങ്കിലും കിട്ടിയില്ല. ഒടുവിൽ ദിണ്ടിഗലിൽ പരിശീലനത്തിനു പോയപ്പോൾ കിട്ടിയ കുറച്ച് മെറ്റീരിയൽ വച്ച് പാഡ്തയ്യാറാക്കി നോക്കി. അത് ശരിയായി എന്നു കണ്ടപ്പോൾ ലിസിക്ക് ആശ്വാസമായി. കാര്യങ്ങളെല്ലാം ഇത്രയും അറിഞ്ഞതോടെ തങ്ങളുടെ സംരംഭത്തെ കുറിച്ച് സിഡി.എസ് ചെയർപേഴ്സണായ ഉഷാകുമാരിയുടെ സഹായത്തോടെ വിശദമായ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കി ബാങ്കിൽ കൊടുത്തു. രണ്ടു ലക്ഷത്തി എൺപത്തി അയ്യായിരം രൂപയാണ് വായ്പ അനുവദിച്ചത്. കോയമ്പത്തൂരിൽ പോയി ലിസിയുടെ മനസിലെ ആശയമനുസരിച്ചുള്ള മെഷീൻ നിർമിച്ചു. അങ്ങനെ യൂണിറ്റ് തുടങ്ങി. പക്ഷേ നിർമാണത്തിലെ ചില പോരായ്മകളും പ്രചാരത്തിന് വഴിയില്ലാത്തതും സംരംഭത്തിന്റെ മുന്നോട്ടുള്ള വഴി മുടക്കി. പാഡ് എല്ലാവർക്കും ഇഷ്ടപ്പെട്ടെങ്കിലും അത് ക്ലോസെറ്റിൽ ഇടുമ്പോൾ ദ്രവിച്ചു പോകാതെ ബ്ലോക്കാകുന്നു എന്നതായിരുന്നു പ്രധാന പ്രശ്നം. അതു പരിഹരിക്കാനുള്ള മാർഗം തൽക്കാലം ലിസിയുടെ കൈയിലില്ലായിരുന്നു. ഫലം പാഡിന് ആവശ്യക്കാരില്ലാതായി. വരുമാനവും നിലച്ചു. അങ്ങനെ ഏറെ പ്രതീക്ഷകളോടെ ആരംഭിച്ച ബിസിനസ് രണ്ടു വർഷത്തോളം പൂട്ടിക്കിടന്നു. അതോടെ യൂണിറ്റ് തുടങ്ങാൻ വേണ്ടി കൂടെ നിന്നവരെല്ലാം ഓരോ പണികൾ തേടി പോയി.

പക്ഷേ, തളർന്നു മാറിയിരിക്കാൻ ലിസി തയ്യാറായില്ല. വേറെ അഞ്ചു പേരെ സംഘടിപ്പിച്ച് യൂണിറ്റ് തുടങ്ങാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ വീണ്ടും ആരംഭിച്ചു. മികച്ച സാങ്കേതിക വിദ്യയും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും ഉപയോഗിച്ച് ആധുനിക മെഷീനിൽ തയ്യാറാക്കുന്ന സാനിട്ടറി നാപ്കിൻ പാഡുകളായിരുന്നു ലക്ഷ്യം. അതെവിടെ കിട്ടുമെന്ന അന്വേഷണവുമായി ലിസി വീണ്ടും ഇറങ്ങി തിരിച്ചു. ഒടുവിൽ ഹൈദരബാദിലെ ഒരു കമ്പനി വഴിയാണ് പാഡിനുള്ളിൽ വയ്ക്കുന്ന വുഡൺ പൾപ്പിനെ കുറിച്ചും അതു ലഭിക്കുന്ന മുംബൈയിലെ സ്ഥാപനത്തെ കുറിച്ചും അറിയുന്നത്. കൂടാതെ പാഡ് നിർമിക്കുന്ന മെഷീനെ കുറിച്ചും അവർ പറഞ്ഞു കൊടുത്തു. അങ്ങനെ നാപ്കിൻ വിപണിയിലിറങ്ങി. രണ്ടു വിധത്തിലുള്ള പാഡുകളാണ് ഇവർ നിർമിക്കുന്നത്. സാധാരണ പാഡും വിങ്ങ്സ് ഉള്ളതും. ഒരു മാസം ശരാശരി ഒന്നര ലക്ഷം നാപ്കിനുകളാണ് ഇവർ നിർമിക്കുന്നത്. യൂണിറ്റിലുള്ളവർ ചേർന്ന് തരം തിരിച്ച് ഇരുപത് നാപ്കിൻ വീതമുള്ള പായ്ക്കറ്റുകളിലാക്കി ലേബൽ ഒട്ടിച്ച് വിതരണം ചെയ്യുകയാണ് ഇപ്പോഴത്തെ രീതി. ഏഴു പാഡുകൾ അടങ്ങിയ വിങ്ങ്സ് മോഡൽ മീഡിയം പായ്ക്കറ്റിന് 35 രൂപയാണ് വില. കൂടാതെ എക്സ്ട്രാ ലാർജുമുണ്ട്. അതിന് 40 രൂപയും. കംഫർട്ട് മോഡലിന്റെ പത്ത് പാഡുകളുള്ള സാധാരണ പായ്ക്കറ്റിന് 35 രൂപയുമാണ് വില.

കുടുംബശ്രീയുടെ കീഴിൽ സാനിട്ടറി നാപ്കിൻ നിർമിക്കുന്ന വേറെയും യൂണിറ്റുകളുണ്ട്. എറണാകുളം, ഇടുക്കി, തൃശൂർ, കാസർകോട്, കണ്ണൂർ, കൊല്ലം ജില്ലകളിലാണ് ഇവ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. കുടുംബശ്രീയുടെ കൈത്താങ്ങ് കിട്ടിയതുകൊണ്ട് ലിസി മാർട്ടിന്റെ ഫിയോണ എന്ന ഉൽപന്നത്തിന് ഇപ്പോൾ വിപണനത്തിന്റെ പ്രശ്നം നേരിടുന്നില്ല. കേരള മെഡിക്കൽ സർവീസ് കോർപ്പറേഷന്റെ കോട്ടയം, എറണാകുളം ഓഫീസുകളിൽ എല്ലാ മാസവും എഴുപതിനായിരം മുതൽ ഒരു ലക്ഷം വരെ പാഡുകൾ നൽകുന്നത് ലിസിയുടെ യൂണിറ്റിൽ നിന്നാണ്. കൂടാതെ കുടുംബശ്രീ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന എല്ലാ മേളകളിലും ഇവർ തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നവുമായി പങ്കെടുക്കുന്നു. ഹോംഷോപ് വഴിയും വിൽക്കുന്നുണ്ട്. ഇപ്പോൾ കോട്ടയത്തെ നൂറ്റിഇരുപതോളം സ്കൂളുകളിലേക്ക് പാഡുകൾ നൽകാനുള്ള നീക്കത്തിലാണ് ലിസി. കുടുംബശ്രീ സംരംഭമായതിനാൽ ടെൻഡറില്ലാതെ സാനിട്ടറി നാപ്കിൻ നിർമിച്ചു നൽകാനുള്ള അനുമതി നൽകിക്കൊണ്ട് ഉത്തരവ് നേടുന്നതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളിലാണ് സംസ്ഥാന മിഷനും. അതുകൂടി കിട്ടിയാൽ മികച്ച രീതിയിൽ തന്റെ സംരംഭത്തെ വിപുലീകരിക്കാൻ കഴിയുമെന്ന് ലിസിക്കുറപ്പുണ്ട്. ടിവിയിലെ പരസ്യങ്ങളിൽ കാണുന്നതുപോലെ തന്നെ പെൺകുട്ടികൾക്ക് ഞങ്ങളുടെ പാഡ് ഉപയോഗിച്ചാലും ഓടാനും ചാടാനുമൊന്നും ഒരു ബുദ്ധിമുട്ടുമില്ല. വളരെ കംഫർട്ടബിളാണ്. അതുകൊണ്ട് ഇപ്പോൾ തന്നെ ഒരിക്കൽ ഉപയോഗിച്ചവർ വീണ്ടും ഈ പാഡുകൾ വാങ്ങാനെത്തുന്നുണ്ട്. കൂടുതലും സ്റ്റുഡന്റ്സാണ്''

ലിസി പറയുന്നു.

പണത്തിനു വേണ്ടി മാത്രമല്ല, സമൂഹനന്മയുടെ ഭാഗമായും ലിസി തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നം വിതരണം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. പ്രളയദുരന്തത്തെ തുടർന്ന് കുട്ടനാട്ടിലെ വിവിധ ക്യാമ്പുകളിൽ ദിവസങ്ങളോളം കഴിയേണ്ടി വന്ന സ്ത്രീകൾക്കു വിതരണം ചെയ്യാനായി ഇരുപതിനായിരം പാഡുകളാണ് ഇവർ പകുതി വിലയ്ക്ക് നൽകിയത്. ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് അറിഞ്ഞും കേട്ടുമെത്തിയ നിരവധി ഏജൻസികൾക്കും സന്നദ്ധ സംഘടനകൾക്കും ആ സമയത്ത് പകുതി വിലയ്ക്ക് പാഡ് നൽകാൻ ഇവർക്ക് കഴിഞ്ഞു. ''കുറച്ച് ബാങ്ക് ലോണുണ്ട്. അതില്ലായിരുന്നെങ്കിൽ കുറേക്കൂടി സഹായിക്കാൻ കഴിയുമായിരുന്നു. '' ലിസി പറയുന്നു. കഷ്ടപ്പെട്ട നാളുകളിൽ ലിസിക്കൊപ്പം നിന്നിരുന്ന സീന, മഞ്ജു, മിനി, ജയശ്രീ എന്നിവർ തന്നെയാണ് ഇപ്പോഴും സംരംഭം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ ഒപ്പമുള്ളത്. എല്ലാവർക്കും മാസം പതിനായിരം രൂപയ്ക്കടുത്ത് വരുമാനമുണ്ട്. ബാങ്കിലെ വായ്പ അടച്ചു തീർത്ത് സംരംഭം കൂടുതൽ വിപുലമാക്കുന്നതിനായി എല്ലാവരും ഒറ്റക്കെട്ടായി പ്രവർത്തിക്കുകയാണിപ്പോൾ. ●

ലിസിയും
സഹപ്രവർത്തകരും