ഇതാ ഗാന്ധിജി ചൂണ്ടിക്കാട്ടിയ റൂറൽ ബിസിനസ്

ജയിംസ് ജേക്കബ്

നാളികേരവൃക്ഷത്തിൽനിന്നെടുക്കുന്ന നീര് തേൻ പോലെ മൃദുവായ ഒരുതരം പഞ്ചസാരയാക്കി മാറ്റാം. ഫാക്ടറികളിൽ സംസ്കരിച്ചെടുക്കാവുന്ന വിധത്തിലല്ല പ്രകൃതി ഈ ഉത്പന്നം സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്നത്. പനവൃക്ഷങ്ങൾ ഉള്ള പ്രദേശങ്ങളിൽ മാത്രമേ പനംപഞ്ചസാര ഉത്പാദിപ്പിക്കാനാവൂ. നാട്ടുകാരായ ആളുകൾക്ക് ഈ മധുദ്രാവകം തെങ്ങിൻപൂക്കുലയിൽനിന്നുള്ള പഞ്ചസാരയായി മാറ്റാനാവും. ലോകത്തിന്റെ ദാരിദ്ര്യം മാറ്റാനുള്ള ഒരു മാർഗമാണിത്. ദുരിതങ്ങൾക്കുള്ള ഒരു പ്രതിവിധിയും കൂടിയാണത്

- മഹാത്മാഗാന്ധി

ഫിലിപ്പീൻസിലെ നാളികേര വികസന ഏജൻസി പുറത്തിറക്കിയ ബ്രോഷറിലാണ് മുൻപറഞ്ഞ ഉദ്ധരണി കാണാനിടയായത്. ആറു പതിറ്റാണ്ടു മുമ്പൊരു മെയ് മാസത്തിൽ ഗാന്ധിജി പറഞ്ഞുതന്ന ഈ റൂറൽ പോവർട്ടി സൊലൂഷൻ നടപ്പാക്കാൻ നമ്മുടെ നാട്ടിലെ രാഷ്ട്രീയ- ഭരണനേതൃത്വങ്ങൾക്ക് ഇന്നും കഴിയാത്തത് അറിവുകേടിനേക്കാൾ ആത്മാർഥതയില്ലായ്മ കൊണ്ടാണെന്നു പറയേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. അഞ്ചു സെന്റിൽ വീടുവയ്ക്കുന്നവർ പോലും നാലു തെങ്ങു നട്ടുവളർത്തുന്ന കേരളത്തിൽ ഒരു തെങ്ങിൽനിന്നും മാസംതോറും 1500 രൂപയെങ്കിലും വരുമാനം നേടാവുന്ന ഒരു ബിസിനസ് സാധ്യത അവഗണിക്കുന്ന മലയാളിയെ മല്ലു എന്നല്ല മബു എന്നായിരിക്കും മറ്റുള്ളവർ വിളിക്കുക. സംസ്ഥാനസർക്കാർ നീരവ്യവസായത്തിനായി ബജറ്റിൽ തുക വകയിരുത്തിയ സ്ഥിതിയ്ക്ക് എല്ലാ വിധ കുതന്ത്രങ്ങളേയും അതിജീവിച്ച് നീര ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുമെന്നു പ്രതീക്ഷിക്കാം. എന്നാൽ അപ്പോഴും സംശയം ബാക്കി നിൽക്കുന്നു.-എന്തായിരിക്കും നിർദ്ദിഷ്ട നീരവ്യവസായത്തിന്റെ രൂപഭാവങ്ങൾ. വ്യക്തികളായ സംരംഭകർക്ക് ഈ മേഖലയിൽ താത്പര്യം ഉണ്ടാവുമെന്നു തീർച്ച. എന്നാൽ നാളികേര കർഷകന്റെ നിലനില്പിനും വളർച്ചയ്ക്കുമുള്ള അവസരമായി നീര മാറുമ്പോൾ അതിനു മഹത്വമേറുന്നു. വ്യക്തികൾ കോടീശ്വരന്മാരായി വളർന്നു കുത്തക നേടുമ്പോഴാണ് പല മേഖലകളിലും അപചയം സംഭവിക്കുന്നത്. പ്രത്യേകിച്ച് മദ്യവ്യവസായവുമായി അതിരു പങ്കിടുന്ന നീരബിസിനസ് ലക്ഷ്മണരേഖ മറികടക്കാതിരിക്കാൻ വ്യക്തികളുടെ കുത്തക തത്കാലത്തേയ്ക്കെങ്കിലും വേണ്ടെന്നു വയ്ക്കാം. അതേസമയം കർഷകരുടെ കൂട്ടായ്മകൾ നീരബിസിനസിലൂടെ വളർന്നാൽ നാളികേരകൃഷിയും അനുബന്ധമേഖലകളും അതിനൊപ്പം വളരുകയും നമ്മുടെ പുരയിടങ്ങളിൽ ഐശ്വര്യം നിറയുകയും ചെയ്യും.

എന്നാൽ കർഷകർ സംഘടിതമായ സംസ്കരണവും വിപണവും നടത്തുകയെന്ന ആശയം പലപ്പോഴും പ്രായോഗികമാകാറി

ല്ലെന്നു അനുഭവങ്ങൾ വിളിച്ചുപറയുന്നു. അനൈക്യവും അഴിമതിയും കെടുകാര്യസ്ഥതയും ഉദ്യോഗസ്ഥദുഷ്പ്രഭുത്വവുമൊക്കെ ചേർന്ന് ഇത്തരം നിരവധി സംരംഭങ്ങളെ മുച്ചൂടും മുടിച്ച കഥകൾ സുലഭമാണ്. എന്നാൽ ക്ഷീരോപത്പാദകസംഘങ്ങളുടെയും റബർ ഉത്പാദകസംഘങ്ങളുടേയും വിജയകഥകൾ ഇതിനൊരു അപവാദമാണ്. മിൽമ കർഷകതാത്പര്യം സംരക്ഷിക്കുന്നതിൽ എത്രമാത്രം വിജയിക്കുന്നുണ്ടെന്ന കാര്യത്തിൽ അഭിപ്രായവ്യത്യാസങ്ങളുണ്ടാകാം. എന്നാൽ ക്ഷീരോത്പാകസംഘങ്ങളുടേയും മിൽമയുടേയും നിയന്ത്രണം പൂർണമായി കൃഷിക്കാർക്കു ലഭിക്കാത്തതാണ് ഇതിനു കാരണമെന്ന വസ്തുത കൂടി ഇതോടു ചേർത്തുവായിക്കണം. അതേസമയം വ്യവസായവിളയായ റബറിൽ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾക്കുള്ള സാധ്യത വിരളമായിട്ടുപോലും അവർ മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ച വയ്ക്കുന്നതും കാണാം. ചുരുക്കത്തിൽ കഴിവും ആത്മാർഥതയുമുള്ള കർഷകനേതൃത്വമുണ്ടാവുകയും അവരെ പിന്തുണയ്ക്കാൻ പ്രഫഷണൽ മികവും അർപ്പണബോധവുമുള്ള മാനേജർമാരെ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്താൽ നീര കേരകർഷകന്റെ ജൈവസ്വർണമായി മാറും. ഇതെങ്ങനെ സാധ്യമാക്കാമെന്നതു മാത്രമാണ് പ്രസക്തമായ ചോദ്യം

നാളികേരവികസനബോർഡ് സിപിഎസ്- ഫെഡറേഷൻ- പ്രോഡ്യൂസർ കമ്പനി മോഡലിന്റെ പ്രസക്തി ഇവിടെയാണ്. സംഘടിതമായി സ്വന്തം പ്രശ്നങ്ങൾക്കു പരിഹാരം തേടാൻ നാളികേരകർഷകർക്ക് അവസരം നൽകുന്ന ഈ സംവിധാനത്തിലൂടെ നീര സംസ്കരിച്ചു വിപണനം ചെയ്യപ്പെടണമെന്ന നിർദ്ദേശത്തിന്റെ ഉദ്ദേശ്യശുദ്ധിയും യുക്തിയും മറ്റൊരു നിർദ്ദേശത്തിനുമില്ല. നീരയിൽനിന്നുള്ള വരുമാനം ഇടനിലക്കാരോ കച്ചവടക്കാരോ കവർന്നെടുക്കാതെ കൃഷിക്കാർക്കും ചെത്തുതൊഴിലാളിക്കുമിടയിൽ വീതിക്കപ്പെടുന്നതോടൊപ്പം ബാലാരിഷ്ടതകൾ അതിജീവിച്ച് സാമ്പത്തിക സുസ്ഥിരതയിലേക്ക് അതിവേഗം മുന്നേറാൻ ഇത് നാളികേര ഉത്പാദകസംഘങ്ങളെ പ്രാപ്തരാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. പ്രാരംഭവർഷങ്ങളിൽ തന്നെ കുറഞ്ഞ മുതൽമുടക്കിൽ വരുമാനം കണ്ടെത്തി സ്വന്തം കാലിൽ നിൽക്കാൻ സിപിഎസുകൾക്കും ഫെഡറേഷനുകൾക്കും സാധിക്കുകയെന്നത് അവയുടെ മുന്നോട്ടുള്ള വളർച്ചയിൽ സുപ്രധാന ഘടകമാണ്. അല്ലാത്തപക്ഷം അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങളോ പ്രവർത്തന മൂലധനമോ ഇല്ലാതെ ജനപ്രതിനിധികളുടേയും സർക്കാരിന്റേയും സഹായം അപേക്ഷിച്ചുനടക്കുക മാത്രമാവും സിപിഎസ് പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ ആദ്യകാല പ്രവർത്തനം. ഈ ദുരവസ്ഥ ഒഴിവാക്കാനുള്ള ഏറ്റവും നല്ല മറുമരുന്ന് നീര മാത്രമാണ്.

സിപിഎസുകൾ നീരസംഭരണവും ഫെഡറേഷനുകൾ അവയുടെ സംസ്കരണവും പ്രോഡ്യൂസർ കമ്പനി പ്രസ്തുത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനം,ബ്രാൻഡിംഗ് എന്നിവയും നിർവഹിക്കുന്ന സംവിധാനം ആലോചിക്കാവുന്നതാണ്. പ്രോഡ്യൂസർ കമ്പനിയുടെ കീഴിൽ നീരയ്ക്കായി ഒരു സബ്സിഡിയറി കമ്പനിയും ആവാം. ആ കമ്പനിയിൽ സർക്കാരിനും കോക്കനട്ട് ടെക്നീഷ്യന്മാരായി പരിവർത്തനം ചെയ്യപ്പെടുന്ന തൊഴിലാളികൾക്കും ഓഹരിപങ്കാളിത്തം നൽകാവുന്നതാണ്. തൊഴിലാളികൾക്ക് ഉടമസ്ഥതയിലും മാനേജ്മെന്റിലും പങ്കാളിത്തം നൽകുന്ന ശൈലിതന്നെയാവട്ടെ ഈ രംഗത്തും.

ഇനി നമുക്ക് ഒരു മാതൃകാ നീരവ്യവസായം സങ്കല്പിച്ചു നോക്കാം. 500 പഞ്ചായത്തുകളിലെങ്കിലും രണ്ടുവർഷത്തിനകം നീര ഉത്പാദനം ആരംഭിക്കാമെന്നു കരുതുക. ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും നൂറു കർഷകരുടെ അഞ്ഞൂറോളം തെങ്ങുകൾ നീര ഉത്പാദനത്തിനായി തെരഞ്ഞെടുക്കാം. ഒരു തൊഴിലാളി 25 തെങ്ങുകൾ ചെത്തുമെന്നു കരുതിയാൽ 20 പേർക്ക് സ്ഥിരതൊഴിൽ നൽകുന്ന സംരംഭമാണ് ഇതുവഴി ഓരോ പഞ്ചായത്തിലുമുണ്ടാവുക. അതായത് അഞ്ഞൂറു പഞ്ചായത്തുകളിലായി അരലക്ഷം കൃഷിക്കാർക്കും പതിനായിരം തൊഴിലാളികൾക്കും സ്ഥിരവരുമാനമേകുന്ന പ്രസ്ഥാനമായി വളരാൻ നീര ഉത്പാദനത്തിനു മാത്രം കഴിയും. സംസ്കരണ, വിപണനമേഖലകളിലെ തൊഴിൽസാധ്യതകൾ വേറെയും.

ഇനി കൃഷിക്കാരനും തൊഴിലാളിക്കും എന്തു വരുമാനമാണ് നീര വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതെന്നു കൂടി പരിശോധിക്കാം. ഏറ്റവും മിതമായ തോതുപയോഗിച്ചുമാത്രമാണ് ഈ കണക്ക് തയാറാക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഒരു ലിറ്റർ നീരയുടെ വില നൂറു രൂപയെന്നു സങ്കല്പിക്കുക. ഈ വിലയിൽ 50 രൂപ കൃഷിക്കാരനും 30 രൂപ ചെത്തുകാരനും 10 രൂപ സംസ്കരണ വിപണനചെലവുകൾക്കുമായി നീക്കിവയ്ക്കാം. ഒരുതെങ്ങിൽനിന്നു പ്രതിദിനം ശരാശരി ഒരു ലിറ്റർ നീര മാത്രമാണ് കിട്ടുന്നതെന്നു കരുതിയാൽ പോലും ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾക്ക് ഒരു ലിറ്ററിൽ 10 രൂപ അറ്റാദായമുണ്ടാക്കാമെന്നു സാരം.

അഞ്ചു തെങ്ങുകളിൽനിന്നു നീരയുത്പാദിപ്പിക്കുന്ന കൃഷിക്കാരന്റെ പ്രതിദിന വരുമാനം- 250 രൂപ

അഞ്ചു തെങ്ങുകളിൽനിന്നു കൃഷിക്കാരന്റെ പ്രതിമാസവരുമാനം - 7500 രൂപ

25 തെങ്ങുകളിൽ നിന്നു നീരയുത്പാദിപ്പിക്കുന്ന തൊഴിലാളിയുടെ പ്രതിദിനവരുമാനം-750 രൂപ

25 തെങ്ങുകളിൽനിന്നു നീരയുത്പാദിപ്പിക്കുന്ന തൊഴിലാളിയുടെ പ്രതിമാസവരുമാനം-22500 രൂപ

ഒരു ലിറ്റർ നീരയിൽ നിന്നു പത്തുരൂപ നിരക്കിൽ സംഘത്തിന്റെ പ്രതിദിനവരുമാനം- 5000 രൂപ

സംഘത്തിന്റെ പ്രതിമാസവരുമാനം- 150000 രൂപ

സംഘത്തിന്റെ പ്രതിവർഷവരുമാനം- 18 ലക്ഷം രൂപ

വിശ്വസിക്കാനാവുന്നില്ല അല്ലേ. ഇവിടെ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങൾ കൂടിയുണ്ട്. ഒരു തെങ്ങിൽനിന്നു ഒരു ലിറ്റർ ശരാശരി ഉത്പാദനം മാത്രമാണ് ഇവിടെ കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്. പലപ്പോഴും ഇത് രണ്ടുലിറ്ററോ അതിലേറെയോ ആണ്. ഓരോ പഞ്ചായത്തിലും ദിവസേന ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന 500 ലിറ്റർ നീര അവിടെത്തന്നെ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുമെന്ന സങ്കല്പത്തിലാണ് ഈ കണക്ക്. മഴക്കാലത്തെങ്കിലും ഈ സങ്കല്പം തെറ്റാനിടയുണ്ട്. എന്നാൽ സൂക്ഷിപ്പുകാലാവധി കൂടുതലുള്ള ടെട്രാപായ്ക്കുകളിലാക്കിയും തെങ്ങിൻചക്കരയും പാനിയുമൊക്കെ ഉത്പാദിപ്പിച്ചും മൂല്യവർധനയിലൂടെ ഈ പ്രശ്നം

ശേഷം പേജ് 59 ൽ

ഇതാ ഗാന്ധിജി ചൂണ്ടിക്കാട്ടിയ റൂറൽ ബിസിനസ്

പേജ് 17 തുടർച്ച

പരിഹരിക്കാം. അപ്പോൾ ചെലവേറുമെങ്കിലും അറ്റാദായവും ആനുപാതികമായി വർധിക്കുകയേയുള്ളെന്നോർക്കുക. പ്രതിവർഷം പതിനെട്ടുലക്ഷം രൂപ ആദായമുണ്ടാക്കുന്ന ഒരു പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ പ്രാരംഭഘട്ടത്തിൽ മെഷീനറിയും കെട്ടിടവുമൊക്കെ സംഘടിപ്പിക്കാനായി പത്തുലക്ഷം രൂപ മൂലധനവായ്പ നൽകാൻ സർക്കാരിനു മടിയുണ്ടാവില്ല. പോരാത്തതിന് ഭക്ഷ്യസംസ്കരണവ്യവസായത്തിനു കേന്ദ്രസർക്കാർ നൽകിവരുന്ന വമ്പൻ ആനുകൂല്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുകയുമാവാം. സംസ്കരിച്ചു കുപ്പിയിലോ പായ്ക്കറ്റിലോ ആക്കിയ നീരയുടേയും മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടേയും വിപണനത്തിന് കള്ളുഷാപ്പ് പോലുള്ള പ്രത്യേക കെട്ടിടമൊന്നും ആവശ്യമില്ല, ബേക്കറികളിലും കൂൾബാറുകളിലുമൊക്കെ തൂങ്ങിക്കിടക്കുന്ന മറ്റ് പാനീയങ്ങൾക്കൊപ്പം ഇതും ഉപഭോക്താക്കളിലെത്തിക്കൊള്ളും.

നീര മാത്രമല്ല സിപിഎസുകളുടെ ബിസിനസ്. ഇളനീരും നാളികേരസംസ്കരണവുമൊക്കെ ചേർന്ന വലിയ സാധ്യതകളാണ് ബാക്കി കിടക്കുന്നത്. കൃഷിക്കാർക്കൊപ്പം ചെത്തുതൊഴിലാളികളും സഹകരിച്ചാൽ മാത്രമേ ഇതു സാധ്യമാവൂ. മദ്യം ചെത്തിയെടുക്കുന്ന തൊഴിലാളി എന്ന സ്ഥാനത്തുനിന്നും കോക്കനട്ട് ടെക്നീഷ്യൻ എന്ന പ്രഫഷണലിലേയ്ക്കു വളരാൻ അവർക്കു കഴിയേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. വരുമാനത്തോടൊപ്പം പൊതുസമൂഹത്തിൽ മെച്ചപ്പെട്ട അന്തസും അംഗീകാരവും കിട്ടാൻ ഈ മാറ്റം അവരെ സഹായിക്കും.

ഇങ്ങനെയൊക്കെ സ്വപ്നം കാണാൻ എളുപ്പമാണെങ്കിലും ഈ സങ്കല്പം യാഥാർത്ഥ്യമാക്കാൻ മികവുറ്റ മാനേജ്മെന്റ് വൈദഗ്ധ്യം ആവശ്യമാണെന്നതു സുപ്രധാന കാര്യമാണ്. അതിനായി കോഴിക്കോട് ഐഐഎം പോലുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉപദേശങ്ങളും ആനന്ദിലെ ഇർമ പോലുള്ള സ്ഥാപനങ്ങളിൽ റൂറൽ മാനേജ്മെന്റ് പരിശീലനം കിട്ടിയ മാനേജർമാരേയും തുടക്കം മുതൽ നീരപ്രോജക്ടിന് വേണ്ടിവരും. അല്ലാതെ കസേരയില്ലാത്ത ഒരു രാഷ്ട്രീയക്കാരനെ ചെയർമാനായും അയാളുടെ ഇഷ്ടക്കാരെ മാനേജർമാരുമാക്കിയാൽ പ്രഫഷണൽ വൈദഗ്ധ്യം ഇല്ലാതെ പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ വളർച്ച മുരടിക്കും. വളരെ നല്ല രീതിയിൽ കൃഷിക്കാർക്കു വേണ്ടി തുടങ്ങിയ പല പ്രസ്ഥാനങ്ങളും ഇന്ന് മുങ്ങിത്താഴുന്നതിന് ഒരു കാരണം ദീർഘവീക്ഷണമുള്ള പ്രഫഷണൽ നേതൃത്വത്തിന്റെ അഭാവമാണെന്നു കാണാം. ഇക്കാര്യത്തിൽ നിർബന്ധബുദ്ധിയും ജാഗ്രതയും കാണിക്കേണ്ടത് മുഖ്യപ്രായോജകരായ കൃഷിക്കാർ തന്നെ.

അമുൽ എന്ന ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കാൻ ഡോ.വർഗീസ് കുര്യനു കഴിഞ്ഞത് പ്രഫഷണൽ വൈദഗ്ധ്യത്തിനു നൽകിയ പ്രാധാന്യം കൊണ്ടുകൂടിയാണെന്നോർക്കാം. നീരയെ നിലയും വിലയുമുള്ള പ്രീമിയം ഹെൽത്ത് പ്രോഡക്ടായി ദേശീയ - അന്തർദേശീയതലത്തിൽ വിപണനം ചെയ്യാൻ സമർഥമായ മാർക്കറ്റിംഗും വേണ്ടിവരും.

നിലവിലുള്ള മൂല്യവർധിത ഉത്പന്നങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്താനും പുതിയ നീര ഉത്പന്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാനുമുള്ള ഗവേഷണ- വികസന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആഗോളവൽക്കരണത്തിന്റെ വെല്ലുവിളികളെ നേരിടാൻ നീര വ്യവസായത്തിലുമുണ്ടാകണം. ഗൾഫിലേയ്ക്കും നാളികേര ഉത്പന്നങ്ങൾക്കു ഭ്രമം വർധിച്ചുവരുന്ന അമേരിക്കയിലേക്കുമൊക്കെ നീരയും കയറ്റി അയയ്ക്കാൻ എക്സ്പോർട്ട് കൗൺസിൽ പദവിയുള്ള നാളികര വികസനബോർഡ് കൃഷിക്കാർക്കൊപ്പമുണ്ടാവും.

അങ്ങനെ എന്തെല്ലാം കിനാവുകളാണ് കേരളകർഷകർക്ക് നീര സമ്മാനിക്കുന്നത്. അത് മലർപൊടിക്കാരന്റെ സ്വപ്നമായി മാറാതിരിക്കാൻ വേണ്ടത് ഇച്ഛാശക്തി മാത്രമാണെന്നു കൂടി നമുക്ക് തിരിച്ചറിയാം.

നല്ലയിനം വിത്തുമുയലുകളെ
യൂണിറ്റ് അടിസ്ഥാനത്തിലും
അല്ലാതെയും വിൽക്കപ്പെടും

അറഫാ റാബിറ്റ് ഫാം
മണക്കാട്, തിരുവനന്തപുരം
Ph: 9387837744, 9387794745

ജിൽ
(സ്കിൻ ഓയിന്റ്മെന്റ്)
വളംകടി, ചൂണങ്ങ് (തേമൽ)
പുഴുക്കടി എന്നീ
ത്വക് രോഗങ്ങൾക്ക്
GMP Certified
GIL AYURVEDIC PRODUCTS
THRISSUR-680618

ആടുകൾ-പശുക്കൾ
ചിലവില്ലാ പ്രകൃതി കൃഷിക്കാവശ്യമായ ജീവാമൃതം തയ്യാറാക്കുന്നതിനും ഒരു കുടുംബത്തിന്റെ ആവശ്യത്തിനുള്ള പാലിനുവേണ്ടിയും കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ വളർത്താവുന്ന നാടൻ പശുക്കളായ കാസർഗോഡ് ഡ്വാർഫ്, ഹൈറേഞ്ച് ഡ്വാർഫ്, കങ്കയം, മണപ്പാറ എന്നിവയക്കും ജംനാപാരി, ബീറ്റൽ, സിരോഹി, കരോളി, മലബാറി ആടുകൾക്കും
BREEDER'S GOAT FARM
Kodungallur, Thrissur Dist. Ph: 9995415299
website: ww.breedersgoatfarm.com
E-mail: breedersgoatfarm@gmail.com