

**സംസ്ഥാന ദാരിദ്ര്യ നിർമ്മാർജ്ജന മിഷൻ - കുടുംബശ്രീ  
എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടറുടെ നടപടിക്രമം**

(ഹാജർ: എസ്.ഹരികിഷോർ.ഐ.എ.എസ്)

വിഷയം: കുടുംബശ്രീ - ഇതര സംസ്ഥാന സരസ്സ് മേളകളിൽ കുടുംബശ്രീ പ്രതിനിധികൾ പങ്കെടുക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ - സംബന്ധിച്ച്

പരാമർശം:- കുടുംബശ്രീ മാർക്കറ്റിംഗ് വാർഷിക കർമ്മ പദ്ധതി.

**ഉത്തരവ് നം.6697/എം/2018/കെ.എസ്.എച്ച്.ഒ തീയതി 18/07/2018**

ഗ്രാമീണ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണനാർത്ഥവും, പ്രചരണാർത്ഥവും ഒപ്പം ഗ്രാമീണ കരകൗശല വിദഗ്ദ്ധരുടെയും ഉത്പാദകരുടെയും കാര്യക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ലക്ഷ്യമാക്കി കേന്ദ്ര ഗ്രാമ വികസന മന്ത്രാലയം മുൻകൈയെടുത്തു ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും അതത് ഗ്രാമീണ ഉപജീവന ദൗത്യങ്ങൾ, ഗ്രാമ വികസന വകുപ്പുകൾ മുഖാന്തിരം നടപ്പിലാക്കുന്ന ഗ്രാമീണ ഉൽപ്പന്ന വിപണന മേളകളാണ് സരസ്സ് മേളകൾ. ദേശീയ അന്തർദേശീയ തലത്തിൽ ഏറെ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടുന്നതും, ഏറ്റവുമധികം വിറ്റുവരവ് രേഖപ്പെടുത്തുന്നതുമായ മേളകളായി സരസ്സ് മേളകൾ മാറിയിട്ടുണ്ട്. ഗ്രാമ വികസന മന്ത്രാലയത്തിന്റെ നിർദ്ദേശപ്രകാരം എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളും രണ്ട് സരസ്സ് മേളകൾ വീതം ഒരു സാമ്പത്തിക വർഷത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ചുവരുന്നു. സരസ്സ് മേളകൾ തുറക്കുന്ന വിപണനാവസരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി, എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും നടക്കുന്ന സരസ്സ് മേളകളിലും കുടുംബശ്രീയുടെയും, കുടുംബശ്രീ സംരംഭങ്ങളുടെയും പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പുവരുത്തണമെന്ന തീരുമാനം കുടുംബശ്രീ കൈക്കൊണ്ടിട്ടുണ്ട്.

അന്യസംസ്ഥാനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന സരസ്സ് മേളകളിൽ കുടുംബശ്രീയുടെ പ്രാതിനിധ്യം ഉറപ്പാക്കിക്കൊണ്ട് കുടുംബശ്രീ സംരംഭകർക്കും ഉത്പന്നങ്ങൾക്കും പുതിയ വിപണി സാധ്യതകൾ തുറന്നുകൊടുക്കുവാൻ കുടുംബശ്രീ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. എല്ലാ സരസ്സ് മേളകളിലും പങ്കെടുക്കുവാനും മികവുറ്റ രീതിയിൽ അന്യസംസ്ഥാന മേളകളിൽ വിപണനം നടത്തുവാനും ഒരു മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിനെ വാർത്തെടുക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. ഇപ്രകാരമുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിനെ

കുടുംബശ്രീയുടെ വിപണന പിന്തുണസഹായ സംവിധാനമായ സി.ആർ. പി-മാർക്കറ്റിംഗുമാരുടെ സംഘത്തിൽ നിന്നും കണ്ടെത്തി സരസ്സ് മേളകളിൽ പങ്കെടുപ്പിച്ച് പരിചയസമ്പന്നതയും, വിപണന വൈദഗ്ദ്ധ്യവും നേടിക്കൊടുത്ത് ഒരു മികവുറ്റ മാർക്കറ്റിംഗ് വിഭാഗമായി വളർത്തിയെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ആയത് കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണന സാധ്യതകൾക്ക് ഒരു മുതൽക്കൂട്ടാകുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു.

ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നടത്തപ്പെടുന്ന സരസ്സ് മേളകളിൽ കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ പ്രാതിനിധ്യം ഉറപ്പാക്കേണ്ടത് അവയുടെ വിപണന സാധ്യതകൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. എല്ലാ മേളകളിലും കുടുംബശ്രീയുടെ പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതിനും കുടുംബശ്രീ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമമായ വിപണനത്തിനും സരസ്സ് മേളകൾ പോലെയുള്ള അന്തർസംസ്ഥാന മേളകൾ തുറന്നിടുന്ന വിപണനാവസരങ്ങൾ കുടുംബശ്രീ സംരംഭകരിൽ വളരെ ചുരുക്കം പേരിലേയ്ക്ക് മാത്രം ഒതുങ്ങുന്നത് കുറയ്ക്കുവാനും, പരമാവധി സംരംഭകർക്ക് വിപണനാവസരം തുല്യമായി ലഭ്യമാക്കുവാനും ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ പോയി മേളകൾ പങ്കെടുക്കാൻ സി.ആർ.പി-എം മാരുടെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനും വ്യക്തത ചില മാനദണ്ഡങ്ങൾ അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.

#### മേളകളിൽ ലഭിക്കുന്ന അവസരം

ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ ഗ്രാമീണ കരകൗശല വിദഗ്ദ്ധകർക്കും, ഉൽപ്പാദകർക്കും തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണനാവസരം നൽകുക. അതോടൊപ്പം ഗ്രാമീണ തനതു ഉൽപ്പന്നം നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേയ്ക്ക് എത്തിച്ചു ഈ മേഖലയിൽ ഉൽപ്പാദകരും, ഉപഭോക്താക്കളും നേരിടുന്ന ചൂഷണങ്ങളെ ഒഴിവാക്കുക എന്നീ ലക്ഷ്യങ്ങളോടെ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന സരസ്സ് മേളകൾ ഗ്രാമീണ ഇന്ത്യയുടെ കലാസാംസ്കാരിക വൈജാത്യങ്ങളുടെ പ്രദർശനവും, 'നാനാത്വത്തിൽ ഏകത്വം' എന്ന ഇന്ത്യൻ മാതൃകയുടെ പ്രവർത്തന പ്രദർശനവും ആണ്. സരസ്സ് മേളകൾ സംസ്ഥാനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുമ്പോൾ ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെയും സംരംഭകർക്കും അവരുടെ ഉത്പന്ന വിപണനത്തിനായി വിപണനാവസരം നൽകാറുണ്ട്. അതത് ഗ്രാമീണ ഉപജീവനമിഷനുകൾക്ക് മുഖേനയാണ് ഉൽപ്പാദകർക്ക് പങ്കാളിത്തത്തിനുള്ള അവസരം ലഭിക്കുന്നത്. സാധാരണ ആയി കേരളത്തിനായി വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നടത്തുന്ന സരസ്സ് മേളകളിൽ 2 മുതൽ 7 സ്റ്റാളുകൾ വരെ ആണ് അനുവദിച്ചു ലഭിക്കാറുള്ളത്. ഇങ്ങനെ ലഭിക്കുന്ന പരിമിതമായ അവസരം വളരെ പ്രയോജനകരമായി വിനിയോഗിക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. ഇപ്രകാരം സരസ്സ് മേളകൾ തുറന്നിടുന്ന വിപണനാവസരം ക്രിയാത്മകമായി വിനിയോഗിക്കുന്നതോടൊപ്പം



- പരമാവധി സംരംഭകർക്ക് വിപണനാവസരം നൽകുക
- കുടുംബശ്രീ ഉൽപ്പന്ന വിപണനത്തിനായി വിപണന വൈദഗ്ദ്ധ്യവുമുള്ള വിപണന വിഭാഗത്തെ സജ്ജമാക്കുക
- എല്ലാ സരസ്സ് മേളകളിലെയും വിപണനാവസരം പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക
- കുടുംബശ്രീ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വലിയ (ബൾക്ക്) ഓർഡറുകൾ നേടുക
- വിപണന പിന്തുണ സംവിധാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഫീൽഡ് തല പ്രവർത്തകർക്ക് അഭിരുചി വികസനവും പരിശീലനവും നൽകുക
- സംരംഭകരോടൊപ്പം സി.ആർ.പി.എം.നും ഉപജീവനമാർഗ്ഗം നൽകുക

തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങളും കൈവരിക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളാണ് ചുവടെ ചേർക്കുന്നത്.

#### 1. പങ്കാളിത്തം

a. ഓരോ സരസ്സ് മേളയിലും കേരളത്തെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുവാൻ 2 ജില്ലകളെ സംസ്ഥാന മിഷൻ നിശ്ചയിക്കുന്നതായിരിക്കും.

ജില്ലകളിൽ നിന്ന് ചുരുങ്ങിയത് 2 സി.ആർ.പി-എം (സി.ആർ.പി മാരില്ലെങ്കിൽ എം.ഇ.സി)മാരെ മേളയ്ക്ക് ജില്ലാമിഷൻ നിയോഗിക്കേണ്ടതാണ്. തവണ വ്യവസ്ഥയിൽ ആയിരിക്കും ഇപ്രകാരം സി.ആർ.പി-എം മാരെ ജില്ലകളിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

b. ജില്ലയ്ക്ക് പങ്കെടുക്കാൻ കഴിയുന്ന സരസ്സ് മേളകളുടെ വിവരം ലഭിച്ചതിന് ശേഷം, ജില്ലയിൽ ലൈവ്ലിഹുഡ്സ് ടീം യോഗം ചേർന്ന് പ്രസ്തുത സരസ്സ് മേളയുടെ വിവരങ്ങൾ വിശകലനം ചെയ്യണം. ആയത് സംരംഭക മീറ്റിംഗ് വിളിച്ച് ചേർത്ത് ചർച്ച ചെയ്ത് പങ്കെടുക്കാൻ താത്പര്യമുള്ള സംരംഭകരുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കി ക്രോഡീകരിക്കേണ്ടതാണ്. സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാവാണം ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കേണ്ടത്. (ഒരു സരസ്സ് മേളയിൽ ഒരേതരം ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാതാക്കൾ ജില്ലയിൽ നിന്ന് പങ്കെടുക്കാതിരിക്കേണ്ടതിനും അതേ സമയം താത്പര്യമുള്ള എല്ലാവർക്കും തുല്യരീതിയിൽ

അവസരം ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും ഉതകുന്ന രീതിയിൽ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കേണ്ടതാണ്)

ജില്ലയിലെ ലൈവിലിഹുഡ്സ് ടീമിനോൽ എ.ഡി.എം.സി (എം.ഇ & മാർക്കറ്റിംഗ്) യുടെ കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന എം.ഇ, മാർക്കറ്റിംഗ്, എസ്.വി.ഇ.പി, കൃഷി, മൃഗസംരക്ഷണം ഡി.പി.എം മാറും, മാർക്കറ്റിംഗ് ബ്ലോക്ക് കോ-ഓർഡിനേറ്റർമാരും ഉൾപ്പെടുന്ന ടീമാണ്.

- c. ഓരോ സരസ്സ് മേളയിലേയ്ക്കും കേരളത്തെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുവാൻ പ്രതിനിധികളെ അയയ്ക്കുവാൻ രണ്ട് ജില്ലകളെയാണ് തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്നത്.
- d. ജില്ലകൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന അവസരം, ജില്ലയിലെ സംരംഭകരുടെ എണ്ണം, ജില്ലാ പ്രോഗ്രാം മാനേജർമാർ അറിയിച്ച പ്രകാരം സരസ്സ് മേളകളിൽ പോയി പങ്കെടുക്കുവാൻ താല്പര്യമുള്ള സംരംഭകരുടെ എണ്ണം എന്നിവയ്ക്ക് അനുസൃതമായിരിക്കും.
- e. തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന രണ്ട് ജില്ലകളിൽ ഒരു ജില്ല ഫസ്റ്റ് പ്രയോറിറ്റി പാർട്ടിസിപ്പന്റായും (FPP) അടുത്തത് സെക്കന്റ് പ്രയോറിറ്റി പാർട്ടിസിപ്പന്റുമായിട്ടും (SPP) അറിയപ്പെടും.
- f. ഓരോ സരസ്സ് മേളയിലും പങ്കെടുക്കേണ്ട ജില്ലകൾ, ദേശീയ ഗ്രാമവികസന മന്ത്രാലയത്തിന്റെ സരസ്സ് കലണ്ടർ പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നതിനോടൊപ്പം സംസ്ഥാനമിഷൻ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച് ജില്ലാമിഷനുകൾക്ക് നൽകുന്നതാണ്. 2018-19 ലെ കലണ്ടർ അനുബന്ധം 1 ആയി ചേർത്തിരിക്കുന്നു.
- g. ഫസ്റ്റ് പ്രയോറിറ്റി പാർട്ടിസിപ്പന്റിനായിരിക്കും പ്രസ്തുത മേളയിൽ സംരംഭകരെ പങ്കെടുപ്പിക്കേണ്ട ചുമതല. എഫ്.പി.പി ജില്ലയിൽ സംരംഭകർ താല്പര്യപ്പെടാത്ത പക്ഷം മാത്രമാണ് എസ്.പി.പി ജില്ലയിലെ സംരംഭകർക്ക് പങ്കാളിത്തത്തിനുള്ള അവസരം ലഭിക്കുക. ഏതെങ്കിലും ഒരു ജില്ലയിലെ സംരംഭകർക്ക് മാത്രമെ പങ്കാളിത്തത്തിന് അവസരമുണ്ടാകൂ. മേളയിൽ ലഭിക്കുന്ന സ്റ്റാളുകളിൽ ഉൽപ്പന്ന വിപണനത്തിനായി സി.ആർ.പി എം കൾക്ക് നൽകിയതിനു ശേഷം മാത്രമായിരിക്കണം ഇന്റീവിഡ്യൂവൽ സംരംഭകർക്ക് സ്റ്റാൾ അലോട്ട്മെന്റ് നടത്തേണ്ടത്. അനുവദിക്കപ്പെട്ട സ്റ്റാളുകളിൽ ജില്ലകളിലെ സി.ആർ.പി. എം മാർ വിപണനം നടത്തുന്ന സ്റ്റാളുകൾ രണ്ടു ജില്ലകൾക്കും തുല്യമായി



രിക്കണം. കുറഞ്ഞത് ഒരു ജില്ല ഒരു സ്റ്റാളിലെങ്കിലും സി.ആർ.പി എം മാരിലൂടെ വിപണനം നടത്തേണ്ടതാണ്.

j സ്റ്റാൾ അലോട്ട്മെന്റിൽ ഉള്ള മുൻഗണനാക്രമം

- a) സ്റ്റാൾ അനുവദിക്കപ്പെടുന്നതിന്റെ ക്രമം ഇപ്രകാരമായിരിക്കും ആദ്യ സ്റ്റാൾ എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് ആയിരിക്കും. രണ്ട് സി.ആർ.പി-എം മാരെ ജില്ലയ്ക്ക് വിനിയോഗിക്കാം. സ്റ്റാൾ എസ്. പി.പി ജില്ലയിലെ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് ആയിരിക്കും. ഈ ക്രമത്തിൽ വിപണന സ്റ്റാളുകൾ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് അലോട്ട് ചെയ്യണം. ഇപ്രകാരം അലോട്ട് ചെയ്യുന്നതിന് ശേഷം ഉള്ള സ്റ്റാളുകൾ എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ മേളയിൽ പോയി പങ്കെടുക്കുവാൻ താല്പര്യമുള്ള സംരംഭകർക്ക് അലോട്ട് ചെയ്യണം (ജില്ലയിൽ നിശ്ചയിച്ച ലിസ്റ്റിൻപ്രകാരം)
- b) രണ്ട് ജില്ലകളിലെയും സി.ആർ.പി-എം മാരുടെ വിപണന പങ്കാളിത്തം അനിവാര്യമാണ്. അനുവദിക്കപ്പെട്ട സ്റ്റാളുകൾ മുഴുവനായും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ടെന്ന് എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ ഡി.പി.എം-മാർക്കറ്റിംഗ് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതാണ്.
- c) എഫ്.പി.പി ജില്ല സി.ആർ.പി-എം മാർക്കായി രണ്ടോ അതിലധികമോ സ്റ്റാളുകൾ നീക്കി വെയ്ക്കുന്നുവെങ്കിൽ തീരുമാനിക്കുന്നത് എസ്.പി.പി ജില്ലയ്ക്കും തുല്യ പ്രാതിനിധ്യം ഉണ്ടാവുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തി വേണം ചെയ്യുവാൻ. എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെയും എസ്.പി.പി ജില്ലയിലെയും സി.ആർ.പി-എം മാരിലൂടെ വിപണനം നടത്തുന്ന സ്റ്റാളുകളുടെ എണ്ണം തുല്യമായിരിക്കണം. സംസ്ഥാനമിഷനുമായി കൂടിയാലോചിച്ച് വേണം ഇക്കാര്യത്തിൽ തീരുമാനം കൈക്കൊള്ളുവാൻ.
- k. സംസ്ഥാനമിഷനിൽ നിന്ന് ആപ്ലിക്കേഷൻ ഫോം ജില്ലകളിൽ ലഭിച്ചതിന് ശേഷം മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നവർ ഫോം പൂരിപ്പിക്കേണ്ടതും, ഡി.എം.സി ഫോട്ടോ മറ്റു വിവരങ്ങൾ എന്നിവ വെരിഫൈ ചെയ്ത് അറ്റസ്റ്റ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. അപേക്ഷാ ഫോമിന്റെ ശരിപകർപ്പ് പങ്കെടുക്കുന്നവർ കൈവശം വെക്കേണ്ടതും, സരസ്സ് രജിസ്ട്രേഷൻ സമയത്ത് ഹാജരാക്കേണ്ടതുമാണ്. സ്കാൻ കോപ്പി സംസ്ഥാനമിഷൻ മാർക്കറ്റിംഗ് വിഭാഗത്തിന്റെ മെയിൽ ഐ.ഡി യിലേയ്ക്ക് മേള നടക്കുന്ന തീയതിയിൽ നിന്നു 10 ദിവസം മുമ്പെ

ങ്കിലും ഡി.പി.എം മാർക്കറ്റിംഗ് അയച്ചു തരേണ്ടതാണ്. മെട്രാ നഗരങ്ങളിൽ നടക്കുന്ന മേളകളിൽ നാലു ജില്ലകൾക്ക് പങ്കെടുക്കാവുന്നതാണ്. പ്രസ്തുത പ്രദേശങ്ങളിൽ നടക്കുന്ന മേളകളിൽ കൂടുതൽ സംരംഭകരെ പങ്കെടുപ്പിക്കുവാൻ താല്പര്യപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ എഫ്.പി.പി ജില്ലയിൽ നിന്നും നിർബന്ധമായും രണ്ട് സി.ആർ.പി-എം മാർ വീതം പങ്കെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഇതിനു പുറമേ പാർട്ടിസിപ്പേറ്റിങ്ങ് ജില്ലകൾക്ക് ഒരു സ്റ്റാളെങ്കിലും ലഭിക്കുന്ന രീതിയിൽ ആയിരിക്കും ജില്ലകൾ സ്റ്റാളുകൾ അലോട്ട് ചെയ്യുവാൻ. എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ രണ്ട് സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് ആദ്യ സ്റ്റാൾ അലോട്ട് ചെയ്തു കഴിഞ്ഞ് മറ്റ് ജില്ലകളിലെ സംരംഭകർക്കായിരിക്കും സ്റ്റാൾ നൽകുന്നത്.

2. സി.ആർ.പി-എം സംരംഭകരെ പ്രതിനിധാനം ചെയ്യുന്നത് സംബന്ധിച്ച്

സരസ്സ് മേളകളുടെ അവസരം കുടുംബശ്രീ സംരംഭകർക്ക് ക്രിയാത്മകമായി ലഭ്യമാക്കുന്നതിനും ഉൽപ്പന്ന വിപണനാവസരം ചില തനത് ഉല്പന്ന നിർമ്മാതാക്കളിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി പോകുന്നതിനും ബദൽ സംവിധാനമെന്ന നിലയിൽ ആണ് കുടുംബശ്രീ സംരംഭകരെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് സംരംഭശാക്തീകരണ വിപണന പിന്തുണയ്ക്കായുള്ള സാമൂഹിക സംവിധാനങ്ങളെ വിനിയോഗിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചത്. ഇങ്ങനെയുള്ള ഇടപെടൽ ഫലപ്രദമാണെന്ന് 2017-18 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ തെളിയിക്കുകയും ചെയ്തു. കുടുംബശ്രീ ഉല്പന്നങ്ങൾക്ക് സരസ്സ് മേളകൾ നൽകുന്ന വിപണനാവസരം കാര്യക്ഷമമായി വിനിയോഗിക്കുന്നതിനുമാണ് സംരംഭകരെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് സി.ആർ.പി-എം മാരെ ഇതര സംസ്ഥാനങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന സരസ്സ് മേളകളിൽ പങ്കെടുപ്പിക്കുന്നത്.

- a. കുടുംബശ്രീയെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്ന സി.ആർ.പി-എം മാർ ജില്ലയിലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണനത്തിനായി കൊണ്ടുപോയി വിപണനം ചെയ്യേണ്ടതാണ്.
- b. ജില്ലയുടെ പങ്കാളിത്തം ഉള്ള സരസ്സ് മേളകൾ നടക്കുന്ന പ്രദേശത്തിലെ (മേള നടത്തുന്ന സംസ്ഥാനത്തിന്റേയും, സ്ഥലത്തിന്റേയും) പ്രത്യേകതകൾ, തനത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങൽ സംസ്കാരം, ഉപഭോഗ സംസ്കാരം ഡിമാന്റ്, എന്നിവ മനസ്സിലാക്കി ജില്ലയിൽ നിന്നും കൊണ്ടുപോകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കേണ്ട ചുമതല ജില്ലാ പ്രോഗ്രാമർ മാനേജർക്കായിരിക്കും. പ്രസ്തുത ലിസ്റ്റ് സംരംഭക മീറ്റിംഗും ചർച്ച ചെയ്യേണ്ടതാണ്.



- c. ജില്ലയിൽ നിന്നും കൊണ്ടുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ പൂർണ്ണ ഉത്തര വാദിത്വം സി.ആർ.പി - എം ആയിരിക്കും. കൊണ്ടുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിശദ വിവരങ്ങൾ, സംരംഭക യൂണിറ്റ് / ഉത്പന്നം എന്നിവ തിരിച്ച് (മൂല്യം, എണ്ണം, തൂക്കം) ഡി.പി.എം നെ ബോധ്യപ്പെടുത്തേണ്ടതും ലിസ്റ്റ് യാത്ര ചെയ്യുന്നതിനു മുമ്പായി ജില്ലാ മിഷനിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ടതുമാണ്.
- d. ഒരു സ്റ്റാളിൽ വിപണനത്തിനായി രണ്ടു സി.ആർ.പി-എം മാരെ വീതം ആണ് നിയോഗിക്കേണ്ടത്. അതതു സംസ്ഥാനങ്ങൾ നൽകുന്ന അപേക്ഷാഫോറത്തിൽ ഒരാൾ പാർട്ടിസിപ്പന്റ് ആയും ഒരാൾ ഹെൽപ്പർ ആയിട്ടും പേരുവിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തി വേണം അപേക്ഷാഫോറം പൂരിപ്പിക്കേണ്ടത്. മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങൾ അയൽക്കൂട്ടാംഗങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി മേളകൾ പരിമിതപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നതിനാൽ സി.ആർ.പി-എം മാർ സംരംഭകർ എന്ന നിലയിൽ വേണം പങ്കെടുക്കാൻ.
- e. സി.ആർ.പി-എം മാരെ സരസ്സ് മേളകളിൽ അയച്ചു വിപണനം നടത്തുന്നത് കാര്യക്ഷമമാക്കുന്നതിന് ചില നിർദ്ദേശങ്ങൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.
  - കുടുംബശ്രീ പിന്തുണാ സംവിധാനം എന്ന നിലയിൽ സരസ്സ് മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുമ്പോൾ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് മൊത്തത്തിലുള്ള ഏകോപന ചുമതല കൂടിയുണ്ടാകും. ജില്ലാ മിഷനേയും സംസ്ഥാനമിഷനേയും ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം വരുത്തുവാൻ സി.ആർ.പി മാർ ശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. സി.ആർ.പി -എം മാർ വിവിധ ജില്ലകളിൽ നിന്നായിരിക്കാമെങ്കിലും പരസ്പരം യോജിച്ചു പ്രവർത്തിക്കുകയും എഫ്.പി.പി ജില്ലയിൽ നിന്നുള്ള സി.ആർ.പി മാർ മേളയുടെ റിപ്പോർട്ട് ജില്ലാമിഷന് നൽകുകയും വേണം (എല്ലാ സ്റ്റാളുകളുടേയും).
  - ജില്ലാമിഷൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് വിപണനത്തിനായി കൊണ്ടുപോകേണ്ടത്. പൂർണ്ണമായും ജില്ലാമിഷന്റെ മേൽനോട്ടത്തിൽ വേണം സി.ആർ.പി-എം മാർ മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുവാൻ.
  - സി.ആർ.പി-എം മാരെ പങ്കെടുപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഗുണം ചുരുങ്ങിയത് അഞ്ച് സംരംഭങ്ങൾക്കെങ്കിലും പ്രയോജനപ്പെടുന്ന വിധത്തിലാവണം ഉല്പന്നങ്ങളും തൂക്കവും തീരുമാനിക്കേണ്ടത്. കേരളത്തെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്ന ജില്ലകൾ തമ്മിൽ പരമാവധി ഉൽപ്പന്ന വൈവിധ്യം പാലിക്കേണ്ടതാണ്. എന്നാൽ ജില്ലയുടെ സി.

ആർ.പി-എം മാരുടെ സ്റ്റാളിൽ ഉൽപ്പന്ന വൈവിധ്യം പരിമിതപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.

- ഒരു സ്റ്റാളിൽ വിപണനത്തിനായി ചുരുങ്ങിയത് ഒരു ലക്ഷത്തി ഇരുപത്തി അയ്യായിരം രൂപ മൂല്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സി.ആർ.പി-എം മാർ കൊണ്ടുപോകേണ്ടതാണ്.
- സി.ആർ.പി-എം മാർ വിപണനം ചെയ്യുന്ന സ്റ്റാളുകളിൽ വ്യക്തമായ രസീതെഴുതി വേണം വിൽപ്പന നടത്തേണ്ടത്. ആയതിനാവശ്യമായ ബിൽ ബുക്കുകൾ ജില്ലാമിഷന്റെ പേരിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ആയതിന്റെ ചെലവുകൾ ജില്ലയിലെ ട്രെയ്ഡ് ഫെയർ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും കണ്ടെത്തേണ്ടതാണ്.
- ജില്ലയിൽ നിന്നും കൊണ്ടുപോകുന്നതിന്റെ വിപണന മൂല്യത്തിന്റെ 80% മെങ്കിലും വിറ്റുവരവ് നടത്തേണ്ടതാണ്.

f. അനുബന്ധം 2 ൽ സരസ്സ് മേളകളിൽ സി.ആർ.പി-എം മാർ കൊണ്ടുപോകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മിനിമം മൂല്യം രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. അനുബന്ധം 2 ൽ പരാമർശിച്ച പ്രകാരം കൊണ്ടുപോകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മിനിമം മൂല്യത്തിന്റെ 80% മെങ്കിലും വിറ്റുവരവ് നേടിയെടുക്കുവാൻ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് സാധിക്കണം.

g. ഡി.പി.എം-മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തിയ അവസ്ഥാ പഠനത്തിൽ നിന്നും പാഠം ഉൾക്കൊണ്ട് അനുബന്ധം 2 ൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന കൊണ്ടുപോകേണ്ട മിനിമം മൂല്യം ഉയർത്തി പരിധി ഡി.എം.സി യ്ക്ക് നിശ്ചയിക്കാം (പരിധി ഉയർത്തുന്നതിന് മാത്രം ഈ അധികാരം ഉപയോഗപ്പെടുത്താം).

h. കൊണ്ടുപോകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മിനിമം മൂല്യത്തിന്റെ 80 ശതമാനം എങ്കിലും വിറ്റുവരവ് നേടിയെടുക്കാൻ സാധിച്ചില്ല എങ്കിൽ

- i. ആയതിന്റെ കാര്യകാരണങ്ങൾ സഹിതം സി.ആർ.പി മാർ റിപ്പോർട്ട് ഡി.പി.എം നു സമർപ്പിക്കണം.
- ii. ഡി.പി.എം മറ്റ് കേരള സ്റ്റാളുകളിൽ ലഭിച്ച മുഴുവൻ വിറ്റുവരവ് കണക്കുകൂട്ടി പ്രസ്തുത റിപ്പോർട്ട് സത്യമാണോ എന്ന് പരിശോധിക്കണം.
- iii. കേരള സ്റ്റാളുകൾക്ക് ലഭിച്ച ആവറേജ് വിറ്റുവരവെങ്കിലും പ്രസ്തുത സി.ആർ.പി-എം കൾക്ക് നേടാൻ കഴിഞ്ഞുവോ എന്ന് പരിശോധിക്കണം.



- iv. അതാത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ കോൺട്രാക്ട് പേഴ്സണുമായി സംസാരിച്ച് റിപ്പോർട്ടിലെ പരാമർശങ്ങൾ ഉറപ്പുവരുത്തണം.
- v. പ്രസ്തുത പഠനം എ.ഡി.എം.സി വഴി ഡി.എം.സിയ്ക്ക് സമർപ്പിക്കണം. പഠനത്തിലെ ശുപാർശ പ്രകാരം ഡി.എം.സി യ്ക്കു സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് നൽകേണ്ട ഹോണറേറിയത്തിന്റെ നിരക്ക് തീരുമാനിക്കാം.

3. ഡി.പി.എം മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ ചുമതലകൾ

- a) സരസ്സ് മേളകൾ പങ്കെടുക്കാൻ സംരംഭകരെയും സി.ആർ.പി-എം മാറെയും കണ്ടെത്തുക, പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പുവരുത്തുക.
- b) സരസ്സ് മേളകളിൽ പോയി പങ്കെടുക്കാൻ താല്പര്യമുള്ള സംരംഭകരുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക, മേളകളുടെ പ്രാധാന്യം, സംരംഭകരുടെ താല്പര്യം, ഉൽപ്പന്ന ഡിമാന്റ് എന്നിവയ്ക്കനുസൃതമായി ക്രോഡീകരിക്കുക.
- c) മേളകളിൽ പങ്കെടുക്കേണ്ട സി.ആർ.പി-എം മാരുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.
- d) മേളകളിൽ ലഭിക്കുന്ന അവസരം ക്രിയാത്മകവും കാര്യക്ഷമവുമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പാക്കുക.
- e) സംരംഭക മീറ്റ് നടത്തി സി.ആർ.പി-എം മാർ കൊണ്ടുപോകേണ്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുക
- f) മേളയിൽ ജില്ലയിൽ നിന്ന് പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നവരിൽ നിന്ന് അപേക്ഷാ ഫോറം പൂരിപ്പിച്ചു മറ്റു നടപടിക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കുക
- g) ഓരോ മേളയിലും സി.ആർ.പി-എം മാർ കൊണ്ടുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിശദാംശങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ലിസ്റ്റ് സജ്ജീകരിച്ചു ആയതിൻപ്രകാരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൊണ്ടുപോകുന്നുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക.
- h) എഫ്.പി.പി ജില്ല ആകുന്ന പക്ഷം അതത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ സംഘാടകരെ വിളിച്ച് കേരളത്തിൽ നിന്നും കുടുംബശ്രീയെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്നവരുടെ യാത്രാ വിവരങ്ങൾ അറിയിച്ചു, കുടുംബശ്രീയുടെ പങ്കാളിത്തം ഏകോപിപ്പിക്കുക
- i) സംസ്ഥാന മിഷൻ ലഭ്യമാക്കുന്ന ഫോർമാറ്റിൽ ദിനപ്രതിയുള്ള വിറ്റുവരവ് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുക. മേള കഴിയുന്ന മുറയ്ക്ക് എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ ഡി.പി.എം മുഴുവൻ കേരള ടീമിന്റെ വിറ്റുവരവ് സംസ്ഥാനമിഷനിൽ സമർപ്പിക്കണം.

- j) മേള കഴിയുന്ന മുറയ്ക്ക് സി.ആർ.പി-എം മാരിൽ നിന്നും വിശദമായ ഭൗതിക-സാമ്പത്തിക റിപ്പോർട്ടും, അനുഭവക്കുറിപ്പും എഴുതി വാങ്ങുക.
- k) എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ ഡി.പി.എം-എസ്.പി.പി ജില്ലയിലെ ഡി.പി.എം ഉം ആയി സഹകരിച്ച് കുടുംബശ്രീയുടെ പങ്കാളിത്തം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വ്യത്യസ്തത എന്നിവ ഉറപ്പുവരുത്തുക.
- l) ജില്ലയിൽ നിന്നും പങ്കെടുക്കുന്നവർക്ക് ആവശ്യമായ പിന്തുണ സഹായങ്ങൾ ചെയ്തു നൽകുക.
- m) മാർഗ നിർദ്ദേശത്തിൽ പരാമർശിക്കപ്പെട്ട പ്രകാരമുള്ള മറ്റു ചുമതലകൾ

#### 4.സി.ആർ.പി-എം മാരുടെ ചുമതലകൾ

- a) ജില്ലയിൽ നിന്നു കൊണ്ടുപോകുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ആയതിന്റെ വിപണനവും
- b) ദിവസേനയുള്ള വിറ്റുവരവ് രേഖപ്പെടുത്തൽ, ഡി.പി.എം ന് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യൽ
- c) സരസ്സ് മേളയിൽ കുടുംബശ്രീയെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്ന സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ പിന്തുണ സഹായങ്ങൾ നൽകൽ
- d) മികച്ച രീതിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും വിപണനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യൽ
- e) പുതിയ വിപണന മാർഗ്ഗങ്ങളും, അവസരങ്ങളും, ബൾക്ക് ഓർഡറുകളും കുടുംബശ്രീയ്ക്ക് വേണ്ടി കണ്ടെത്തി ഡി.പി.എം ന് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യൽ
- f) ജില്ലയിൽ നിന്നും സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ആവശ്യപ്പെടുന്ന റിപ്പോർട്ടു നൽകൽ
- g) കുടുംബശ്രീയെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുന്ന സംരംഭകരിൽ നിന്നും ദിവസേന സെയിൽ റിപ്പോർട്ട് വാങ്ങി കണക്കു സൂക്ഷിക്കൽ.
- h) എഫ്.പി.പി ജില്ലയിലെ ഒരു സി.ആർ.പി-എം ടീം ലീഡറായി പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. കേരളത്തിന്റെ സ്റ്റാളുകളിൽ നടക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ ടീം ലീഡർ ഇടപെട്ടു പരിഹരിക്കേണ്ടതാണ്. ആയത് ടീം ലീഡർ ഡി.പി.എം നെ അറിയിക്കുകയും വേണം. എല്ലാ സ്റ്റാളുകളിലേയും, എസ്.ആർ.പി ജില്ലയിലെ സി.ആർ.പി-എം മാരുടെ സ്റ്റാളിലേയും വിറ്റുവരവ് ടീം ലീഡർ രേഖപ്പെടുത്തി വെക്കേണ്ടതാണ്. ആയത് ടീം ലീഡർക്ക് നൽകാൻ എസ്.



എഫ്.പി ജില്ലയിലെ സി.ആർ.പി-എം മാതൃം മറ്റും സംരംഭകരും ബാധ്യസ്ഥരാണ്.

- i) സി.ആർ.പി-എം മാർ അതത് ദിവസത്തെ സെയിൽ റിപ്പോർട്ട് അതത് ഡി.പി.എം ന് നൽകേണ്ടതാണ്. ശരിയായി റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യാത്തവർക്കെതിരായി ഡി.പി.എം ന് അച്ചടക്ക നടപടിക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

#### 5. ഹോണറേറിയം

കുടുംബശ്രീയെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് പങ്കെടുക്കുവാൻ സംസ്ഥാന-ജില്ലാ മിഷനുകൾ നിയോഗിക്കുന്ന സി.ആർ.പി - എം മാർക്കുള്ള ഓണറേറിയം, യാത്ര ബത്ത, അനുബന്ധ നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി ചെലവുകൾ എന്നിവ താഴെ പരാമർശിച്ചിരിക്കുന്ന നിരക്കിൽ നിജപ്പെടുത്തി അനുമതി നൽകി ഉത്തരവാകുന്നു.

പട്ടിക :1

ഇനം	തുക	റിമാർക്ക്
ഓണറേറിയം	1250/- രൂപ (ഒരു ദിവസം)	മേളയിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന ദിവസങ്ങളിൽ മാത്രം
ഭക്ഷണ ബത്ത	300/- രൂപ (ഒരു ദിവസം)	മേള നടക്കുന്ന ദിവസങ്ങളിലും യാത്രയിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന ദിവസങ്ങളിലും മാത്രം
യാത്ര ബത്ത (ടിക്കറ്റ് ചാർജ്ജ്)	യഥാർത്ഥ ചെലവുകൾ ട്രെയിൻ സ്റ്റീപ്പർ ക്ലാസ്/ബസ് നിരക്കുകൾ ബാധകമായിരിക്കും.	യഥാർത്ഥ യാത്ര രേഖകൾക്ക് അനുസൃതമായി തുക അനുവദിക്കുന്നതാണ്
ഓണറേറിയം (യാത്ര ദിവസങ്ങളിൽ)	250/- രൂപ (6 മുതൽ 12 മണിക്കൂർ ദൈർഘ്യമുള്ള യാത്രകൾക്ക്)	മേള നടക്കുന്ന സ്ഥലത്തേയ്ക്കുള്ള യാത്രയിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന ദിവസങ്ങൾക്കു മാത്രം.
	500/- രൂപ (12 മുതൽ 24 മണിക്കൂർ ദൈർഘ്യമുള്ള യാത്രകൾക്ക്)	
പ്രാദേശിക യാത്ര ബത്ത	സെൽഫ് വൗച്ചർ/ യഥാർത്ഥ യാത്ര രേഖകൾ സമർപ്പിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് തുക അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്.(ഓട്ടോ, ബസ്, റിക്ഷ യാത്രകൾ)	
ഉത്പന്നങ്ങളുടെ പാഴ്സൽ/ ട്രാൻപോർട്ടേഷൻ ചാർജ്ജ്	യഥാർത്ഥ ചെലവുകളുടെ രേഖകൾ സമർപ്പിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് തുക അനുവദിക്കാവുന്നതാണ്.	

സി.ആർ.പി മാർക്ക് അവരുടെ വിൽപ്പന ടാർജ്ജ് നേടാൻ യൂണിറ്റിന് കഴിഞ്ഞില്ലെങ്കിൽ യാത്രാദിനങ്ങളുടെ ഹോണറേറിയം 250/-രൂപ ആയും മേള നടക്കുന്ന ദിനങ്ങളിലെ ഹോണറേറിയം 1000/-രൂപയും ആയിരിക്കും.

സി.ആർ.പി-എം ന്റെ സ്റ്റാളിന്റെ ടാർജറ്റ് വിറ്റുവരവ് കടക്കാൻ സാധിച്ചാൽ കിട്ടിയ അധിക വിറ്റുവരവിന്റെ പത്ത് ശതമാനം തുക സംരംഭകർ സി.ആർ.പി-എം മാർക്ക് നൽകേണ്ടതാണ്.  $\{(മൊത്തം വിറ്റുവരവ് - ടാർജറ്റ് വിറ്റുവരവ്) \times 0.1 =$  അതതു സംരംഭകർക്ക് നൽകേണ്ട തുക.  $\}$  ഓരോ സംരംഭകനു ലഭിച്ച അധിക വിറ്റുവരവിന് അനുസൃതമായിട്ട് വേണം തുക കണക്കാക്കുവാൻ. ഈ തുക രണ്ട് സി.ആർ.പി മാർ വീതിച്ചെടുക്കേണ്ടതാണ്.

തുക എൻആർഎൽഎം 2018-19 ബഡ്ജറ്റിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ശീർഷകത്തിൽ ബി.ഡി.03-സരസ്മേള എന്ന ഉപശീർഷകത്തിൽ നിന്നും വകയിരുത്തി വിനിയോഗിക്കേണ്ടതാണ്. ജില്ലയ്ക്ക് ലഭിക്കുന്ന സ്റ്റാളുകളിൽ സംരംഭത്തിന്റെ ബാനറിനൊപ്പം കുടുംബശ്രീ-കേരള സ്റ്റേറ്റ് റൂറൽ ലൈവ്ലിഹുഡ് മിഷൻ, ഡിസ്ട്രിക്ട് മിഷൻ മാനേജ്മെന്റ് യൂണിറ്റ് എന്ന് നാമകരണം ചെയ്ത ബാനറും പ്രദർശിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി പരമാവധി 2000/- രൂപ ജില്ലാമിഷൻ വിനിയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

(ഒപ്പ്)

എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ  
കുടുംബശ്രീ

1. എല്ലാ മിഷൻ കോ-ഓർഡിനേറ്റർമാർക്കും
2. അക്കൗണ്ട്സ് ഓഫീസർ, കുടുംബശ്രീ

പകർപ്പ്

1. എൻആർഎൽഎം അക്കൗണ്ട്സ് സെക്ഷൻ
2. കരുതൽ/അധികം

ഉത്തരവിൻ പ്രകാരം,



അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് ഓഫീസർ



# ANNEXURES

## List of Districts' for Participation in Various Saras Fairs

Sl No	STATE	LOCATION	TENTATIVE DATE	First Priority District	Second Priority District	Participating Districts	
1	Puducherry	Puducherry-	27.07.2018 to 07.08.2018	Thiruvananthapuram	Alappuzha		
2	Tamil Nadu	Salem-	07.08.2018	Pathanamthitta	Idukki		
3	Uttar Pradesh	Town Hall Baranasi	31.08.2018 to 09.09.2018	Alappuzha	Thiruvananthapuram		
4	Karnataka	Dharwad -	01.09.2018 to 10.09.2018	Malappuram	Kannur		
5	Mizoram	Champhai	03.09.2018 to 17.09.2018	Kollam	thrissur		
6	Odisha	Nalco Nagar	12.09.2018 to 23.09.2018	Pathanamthitta	idukki		
7	Bihar	Patna (Gyan Bhawan)	25.09.2018 to 04.10.2018	Malappuram	Kannur		
8	Telegana	Hyderabad (Metro City)	28.09.2018 to 09.10.2018	Thiruvananthapuram	Alappuzha	Idukki	Kollam
9	Jharkhand	Dhanbad-	02.10.2018 to 06.10.2018	Kollam	thrissur		
10	Gujarat	Junagadh	04.10.2018 to 15.10.2018	Alappuzha	Thiruvananthapuram		
11	Karnataka	Bengaluru-	05.10.2018 to 14.10.2018	Kollam	thrissur	Kottayam	Ernakulam
12	Andhra Pradesh	Vijayawada	11.10.2018 to 22.10.2018	Idukki	Pathanamthitta		
13	Mizoram	Aizawl -	17.10.2018 to 31.10.2018	Kasargod	Palakkad		
14	Maharashtra	Nagpur	21.10.2018 to 02.11.2018	Ernakulam	Wayanad		
15	Rajasthan	Jaipur	22.10.2018 to 02.11.2018	Palakkad	Kasargod		
16	Uttarakhand	Dehradun	22.10.2018 to 03.11.2018	Thiruvananthapuram	Alappuzha		
17	Punjab	Hoshiarpur-	23.10.2018 to 03.11.2018	Kottayam	Kozhikode		
18	Himachal Pradesh	Kangra	25.10.2018 to 05.11.2018	Malappuram	Kannur		
19	Assam	Sonitpur/Dibrugarh	09.11.2018 to 18.11.2018	Kozhikode	Kottayam		
20	Tamil Nadu	Chennai-	14.11.2018	Malappuram	Kannur	Kozhikode	Palakkad
21	Haryana	Kurukshetra	17.11.2018	Kannur	Malappuram		
22	Meghalaya	Shillong	27.11.2018 to 10.12.2018	Palakkad	Kasargod		
23	Chhattisgarh	Raipur	01.12.2018 to 10.12.2018	Kasargod	Palakkad		

24	<b>Jammu &amp; Kashmir</b>	Jammu Haat- (Jammu)	05.12.2018 to 16.12.2018	Malappuram	Kannur		
25	<b>Goa</b>	North Goa- Panaji	06.12.2018 to 17.01.2019	Kollam	thrissur		
26	<b>Assam</b>	Guwahati	07.12.2018 - 16.12.2018	Kottayam	Kozhikode		
27	<b>Jharkhand</b>	Ranchi-	11.12.2018 to 06.01.2019	Wayanad	Ernakulam		
28	<b>Bihar</b>	Patna (Gandhi Maidan)	12.12.2018 to 26.12.2018	Kollam	thrissur		
29	<b>Gujarat</b>	Surat	21.12.2018 to 30.12.2018	Kozhikode	Palakkad	Kasargod	Thiruvananthapuram
30	<b>West Bengal</b>	Kolkata-	21.12.2018 to 02.01.2019	Palakkad	Kasargod	Thiruvananthapuram	Alappuzha
31	<b>Andhra Pradesh</b>	Visakhapatnam	23.12.2018 to 03.01.2019	Idukki	Kollam	thrissur	Kottayam
32	<b>Uttar Pradesh</b>	Lukhnou-	28.12.2018 to 06.01.2019	Palakkad	Kasargod		
33	<b>Tripura</b>	Agartala-	02.01.2019 to 13.01.2019	Thrissur	Kollam		
34	<b>Odisha</b>	Bhubaneswar	03.01.2019 to 14.01.2019	Kozhikode	Kottayam		
35	<b>Chhattisgarh</b>	Bhilai	13.01.2019 to 24.01.2019	Thrissur	Kollam		
36	<b>Uttarakhand</b>	Nainital	14.01.2019 to 26.01.2019	Ernakulam	Wayanad		
37	<b>Maharashtra</b>	Mumbai	17.01.2019 to 29.01.2019	Ernakulam	Wayanad	Malappuram	Kannur
38	<b>West Bengal</b>	Darjeeling-	23.01.2019 to 04.02.2019	Wayanad	Ernakulam		
39	<b>Goa</b>	South Goa- Margao Goa	31.01.2018 to 11.02.2018	Palakkad	Kasargod		
40	<b>Punjab</b>	Gurdaspur-	14.02.2019 to 25.02.2019	Idukki	Pathanamthitta		
41	<b>Haryana</b>	Ambala	22.02.2019	Thiruvananthapuram	Alappuzha		
42	<b>Telegana</b>	Hyderabad (People's Plaza)	28.02.2018 to 11.03.2018	Kottayam	Ernakulam	Wayanad	Malappuram



# Minimum Value of Products to be taken by CRP-Ms for various Saras Fairs

SI No	STATE	LOCATION	Minimum Value of Products to be exhibited
1	Puducherry	Puducherry-	150000
2	Tamil Nadu	Salem-	150000
3	Uttar Pradesh	Town Hall Baranasi	150000
4	Karnataka	Dharwad -	125000
5	Mizoram	Champhai	125000
6	Odisha	Nalco Nagar	125000
7	Bihar	Patna (Gyan Bhawan)	150000
8	Telegana	Hyderabad (Metro City)	200000
9	Jharkhand	Dhanbad-	150000
10	Gujarat	Junagadh	125000
11	Karnataka	Bengaluru-	200000
12	Andhra Pradesh	Vijayawada	150000
13	Mizoram	Aizawl -	125000
14	Maharashtra	Nagpur	150000
15	Rajasthan	Jaipur	150000
16	Uttarakhand	Dehradun	150000
17	Punjab	Hoshiarpur-	125000
18	Himachal Pradesh	Kangra	125000
19	Assam	Sonitpur/Dibrugar h	125000
20	Tamil Nadu	Chennai-	200000
21	Haryana	Kurukshetra	125000
22	Meghalaya	Shillong	125000
23	Chhattisgarh	Raipur	150000
24	Jammu & Kashmir	Jammu Haat- (Jammu)	150000
25	Goa	North Goa-Panaji	150000
26	Assam	Guwahati	150000
27	Jharkhand	Ranchi-	150000
28	Bihar	Patna (Gandhi Maidan)	150000
29	Gujarat	Surat	200000
30	West Bengal	Kolkata-	200000
31	Andhra Pradesh	Visakhapatnam	200000
32	Uttar Pradesh	Lukhnow-	150000
33	Tripura	Agartala-	125000
34	Odisha	Bhubaneswar	150000
35	Chhattisgarh	Bhilai	150000

SI No	STATE	LOCATION	Minimum Value of Products to be exhibited
36	Uttarakhand	Nainital	125000
37	Maharashtra	Mumbai	200000
38	West Bengal	Darjeeling-	125000
39	Goa	South Goa-Margao Goa	150000
40	Punjab	Gurdaspur-	125000
41	Haryana	Ambala	125000
42	Telegana	Hyderabad (People's Plaza)	200000