

# ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಪಾನೀಯ ನಿಗಮ ನಿಯಮಿತ ಬೆಂಗಳೂರು

## ಸಿಟಿಜನ್ ಚಾರ್ಟರ್

### 1. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ:

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಪಾನೀಯ ನಿಗಮ ನಿಯಮಿತವು 1956ರ ಕಂಪನಿ ಕಾಯ್ದೆಯನ್ವಯ ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯಾಗಿ ರೂಪಿತವಾಗಿದ್ದು, ಭಾರತ ತಯಾರಿತ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ಮದ್ಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಹಾಗೂ ವಿತರಣೆ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು 1968ರ ಕರ್ನಾಟಕ ಅಬಕಾರಿ (ಭಾರತೀಯ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ ಮದ್ಯ ಮಾರಾಟ) ನಿಯಮಾನುಸಾರ ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಮದ್ಯ ವಿತರಣೆಯ ಪರವಾನಗಿ ನೀಡಿದೆ. ರಾಜ್ಯದ ಹಾಗೂ ಹೊರ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದಿಸಲಾಗುವ ಮದ್ಯ ಅಥವಾ ಬಿಯರ್ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಮದ್ಯ ಉತ್ಪಾದಕರು / ಸರಬರಾಜುದಾರರು ನಿಗಮದ ಮೂಲಕವೇ ಪ್ರವಹನ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. (ಭಾರತ ತಯಾರಿತ ವಿದೇಶಿ ಮದ್ಯ, ಬಿಯರ್ ಮತ್ತು ವೈನ್‌ಗಳೂ, ಮದ್ಯದಲ್ಲಿ ಸೇರಿರುತ್ತದೆ.)

### 2. ದೃಷ್ಟಿಕೋನ:

ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ದಕ್ಷ, ಸಮಾನ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕ ವಿಧಾನದಿಂದ, ಸುಂಕ ಪಾವತಿಸಿದ ಮದ್ಯ ಹಾಗೂ ಮದ್ಯಸಾರ ಮಾರಾಟದ ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ನಿಗಮದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ.

### 3. ಧ್ಯೇಯ:

- ಸ್ಟೇಕ್ ಹೋಲ್ಡರ್ಸ್, ಅಂದರೆ - ಗ್ರಾಹಕರು, ರಿಟೇಲರ್ಸ್, ಉತ್ಪಾದಕರು / ಸರಬರಾಜುದಾರರು, ಪಾನೀಯ ನಿಗಮ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರ ಮುಂತಾದವರಿಗೆ, ನಿರಂತರವಾದ ತೃಪ್ತಿಕರ ಸೇವೆ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಪಾರದರ್ಶಕ, ಗ್ರಾಹಕ-ಸ್ನೇಹಿ, ರಾಯಭಾರಿತ್ವ ಮತ್ತು ಪಾಲೈಟ್ನಿವಿಟಿಯ ವಿಧಾನದಿಂದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆ
- ಸಾಮಗ್ರಿಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ, ವ್ಯಾಪಾರ, ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಂಧವ್ಯದ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಪದ್ಧತಿಗಳ ಅಳವಡಿಕೆ
- ಮದ್ಯಸಾರ ಮಾರಾಟದ ಹಾದಿಯನ್ನು ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.

### 4. ನಿಗಮದ ಕರ್ತವ್ಯ ಮತ್ತು ಕೆಲಸ ಕಾರ್ಯಗಳು:

ಎಲ್ಲಾ ಪರವಾನಗಿದಾರರು (ಉತ್ಪಾದಕರು/ಸರಬರಾಜುದಾರರು/ಡಿಸ್ಟ್ರಿಬ್ಯೂಟರ್‌ಗಳು) ತಮ್ಮ ಮದ್ಯವನ್ನು ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರವೇ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮುಖ್ಯ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ನಿಗಮವು ಮದ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದು, ತನ್ನ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಮಾರಾಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸರಬರಾಜುದಾರರಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ದಿಸೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನವು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ.

- ಮದ್ಯ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಿಚ್ಛಿಸುವ ಉತ್ಪಾದಕರು/ಸರಬರಾಜುದಾರರು ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ನಿಗಮದ ಮದ್ಯ ಸಂಗ್ರಹಣ ನೀತಿಯಲ್ಲಿನ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಒಪ್ಪಂದದ ನಮೂನೆಯಂತೆ ನಿಗಮದೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ಉತ್ಪಾದಕರ ಕೋರಿಕೆ ಮೇರೆಗೆ ನಿಗಮವು ನೀಡುವ OFS (ಆರ್ಡರ್ ಫಾರ್ ಸಪ್ಲೈಸ್) ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಸರಕಿಗೆ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ/ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಪಡಿಸಿದ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಕಾರ್ಟನ್ ಬಾಕ್ಸ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ತಲುಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಳಿಗೆಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯವರು ಈ ಕಾರ್ಟನ್ ಬಾಕ್ಸ್‌ಗಳನ್ನು ಇಳಿಸಿ ತಪಾಸಣೆ ಮಾಡಿ ನಂತರ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುತ್ತಾರೆ.
- ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ಮಾತ್ರ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಸ್ವೀಕೃತಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಉತ್ಪಾದಕರು, ತಾವು ಮಳಿಗೆಗೆ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಿದ ದಾಸ್ತಾನಿಗೆ ಮಾರಾಟದ ಇನ್‌ವಾಯ್ಸ್‌ನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಉತ್ಪಾದಕರು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾರಾಟ ನೀತಿಯಂತೆ ನಿಗಮವು ಮಾರಾಟ ಕರಾರಿನನ್ವಯ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- ನಿಗಮವು ರಿಟೇಲ್ ಪರವಾನಗಿದಾರರಿಗೆ ಮದ್ಯ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇವರು ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ಡಿ.ಡಿ. ಅಥವಾ ನೇರ ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆ ಮೂಲಕ ಮದ್ಯ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು ಕೋರುತ್ತಾರೆ. ಹಣಪಾವತಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮದ್ಯವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುವುದು.
- ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ರಿಟೇಲರ್‌ನನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಳಿಗೆಗೆ ಹೊಂದಿಸಲಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇವರು ಅಂತಹ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಳಿಗೆಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಮದ್ಯವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕು.
- ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳಿಗೆ ದಾಸ್ತಾನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅವರು ಕೋರಿರುವ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕನುಸರಿಸಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ದಾಸ್ತಾನನ್ನು ಖರೀದಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಮಾಣವು ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳ ಕೋರಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕನುಸಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪಾದಕರು/ ಸರಬರಾಜುದಾರರಿಗೆ, ಖರೀದಿಸಿದ ಸರಕಿಗೆ ವಾರದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗುವುದು.

#### 5. ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣ:

ನಿಗಮವು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಸಾಧಿಸಲು, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರವು ದಾಸ್ತಾನಿನ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣ ವಿಧಿಸಲು ಅನುಮತಿ ನೀಡಿರುತ್ತದೆ. ಅದರಂತೆ ನಿಗಮವು ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಶೇ 0.5 ರಷ್ಟು ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣ ವಿಧಿಸುತ್ತಿದೆ.

#### 6. ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಭರಿಸುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಿವಿಲೆಜ್ ಶುಲ್ಕ

ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರವು ನಿಗಮಕ್ಕೆ ನೀಡಿರುವ ವಿತರಣಾ ಪರವಾನಗಿಯ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಪ್ರಿವಿಲೆಜ್ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಿದೆ. ನಿಗಮವು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಗಳಿಸಿದ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣಕ್ಕೆ, ಪಾವತಿಸಿದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪ್ರಿವಿಲೆಜ್ ಶುಲ್ಕದ ವಾರ್ಷಿಕವಾರು ವಿವರ ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತಿದೆ.

ರೂ. ಕೋಟಿಗಳಲ್ಲಿ

ವರ್ಷ	ಮಾರ್ಚ್ ನಂತೆ ಭರಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪ್ರಿವಿಲೆಜ್ ಶುಲ್ಕ	ವಾಸ್ತವಿಕವಾಗಿ ಭರಿಸಿದ ಪ್ರಿವಿಲೆಜ್ ಶುಲ್ಕದ ಮೊತ್ತ
2003-04	1.64	21.50
2004-05	1.57	32.00
2005-06	1.53	41.00
2006-07	5.15	165.54
2007-08	6.00	345.38
2008-09	6.85	479.64
2009-10	6.90	570.14
2010-11	6.90	695.15
2011-12	6.90 (4/11 ರಿಂದ 6/11) 7.00 (7/11 ರಿಂದ 3/12)	829.41

#### 7. ಸರಬರಾಜುದಾರರು / ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಮುಂಗಡಗಳು

ಉದ್ಯಮ ಸ್ನೇಹಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ನಿಗಮವು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ವಿಲೇವಾರಿಯಾಗುವ ಮದ್ಯ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಮೇಲೆ ನೀಡಬೇಕಾಗುವ ಅಬಕಾರಿ ಶುಲ್ಕ/ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಬಕಾರಿ ಶುಲ್ಕದ ಪಾವತಿಗೆ ಸಹಾಯಕವಾಗುವಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಸರಬರಾಜಿನ ಮೇಲೆ ಮುಂಗಡಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಈ ಮುಂಗಡಗಳ ಮೇಲೆ ವಾರ್ಷಿಕ ಶೇಕಡಾ 18 ರ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ.

#### 8. ನಿಗಮದ ಪ್ರಮುಖ ನೀತಿಗಳು:

ನಿಗಮವು ಮದ್ಯ ಪ್ರವಹನವನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ನೀತಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ. ನಿಗಮದ ವಿವರವಾದ ಮದ್ಯ ನೀತಿಯು ಮತ್ತು ನಂತರ ಮದ್ಯ ನೀತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿಗಮ ಹೊರಡಿಸಲಾದ ಸುತ್ತೋಲೆಗಳು ನಿಗಮದ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ([www.ksbcl.com](http://www.ksbcl.com)) ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

#### 9. ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಪಾನೀಯ ನಿಗಮದ ಸಾಧನೆ:

##### ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಅಬಕಾರಿ ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಳ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಪಾನೀಯ ನಿಗಮವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ನಂತರ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಆದಾಯ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿದೆ. ಅಬಕಾರಿ ಆದಾಯದ ವರ್ಷವಾರು ಗಳಿಕೆಯ ವಿವರ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ:

ವರ್ಷ	ವರ್ಷವಾರು ಆದಾಯ (ರೂ. ಕೋಟಿಗಳಲ್ಲಿ)	ಆರಂಭಿಕ ವರ್ಷ(2002-03)ಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿ ಆದಾಯದ ಶೇಕಡವಾರು ಹೆಚ್ಚಳ
ನಿಗಮದ ಸ್ಥಾಪನೆಗೆ ಮುನ್ನ - 2002-03	599.00	--
2003-04	977.00	63.11
2004-05	1221.00	103.84
2005-06	1512.00	152.42
2006-07	1954.00	226.21
2007-08	3460.00	477.60
2008-09	4883.17	715.00
2009-10	5881.30	881.85
2010-11	7259.76	112.00
2011-12	8383.14	1299.00

#### ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ:

ನಿಗಮವು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಉತ್ತಮವಾದ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನವು ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿರುವ ಇಂತಹುದೇ ಹಲವಾರು ನಿಗಮಗಳನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಿದ್ದು, ಅವರೆಲ್ಲರೂ ಸಹ ಈ ನಮ್ಮ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅನುಕರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ ತಮ್ಮ ಸ್ಥಳೀಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಹೊಂದುವಂತೆ ಕೆಲವು ಮಾರ್ಪಾಡುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ.

#### ವಾರದ ಪಾವತಿ:

ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯ ತಯಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಇರುವ ದೊಡ್ಡ ಅಡಚಣೆಯೆಂದರೆ, ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ದುಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳದ ತೀವ್ರ ಕೊರತೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆಂದರೆ, ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿಗೆ, ಮಧ್ಯ ತಯಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಆದ್ಯತೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಮಧ್ಯ ಉತ್ಪಾದಕರ/ ಸರಬರಾಜುದಾರರ ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣವು ಮಾರಾಟವಾಗದ ಸರಕಿನ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಉಳಿದುಬಿಡುತ್ತದೆ. ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಸಾದ್ಯವಾದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಪರಿಹರಿಸಲು ನಿಗಮವು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಅದರ ಸಲುವಾಗಿ ವಾರದ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನದಂದು ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದಿರುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದಾಗಿ ನಿಗಮವು ಉತ್ತಮ ದಾಖಲೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಶೇ.99 ಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ನಿಗಮವು ವಾರದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನದಂದೇ ಖಚಿತವಾಗಿ ಹಣ ಪಾವತಿ ಮಾಡಿದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕರಿಗೆ / ಸರಬರಾಜುದಾರರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಹಣದ ಹರಿವು ಖಚಿತವಾದ್ದರಿಂದ, ಹಿಂದಿಗಿಂತಲೂ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಗದು ಹರಿವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿದ್ದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮಾಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಕು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ಬೊಕ್ಕಸಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಬರುತ್ತಿದೆ.

### ಮದ್ಯಸಾರ ಪ್ರವಹನ:

ನಿಗಮವು ಸ್ಥಾಪನೆಯಾದಾಗ ಐ.ಎಮ್.ಎಲ್. ಮತ್ತು ಬಿಯರ್‌ನ ಪ್ರವಹನ ಮಾತ್ರ ಮಾಡುವಂತೆ ಆದೇಶಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ, ನವೆಂಬರ್ 2003ರ ನಂತರ ಭಾಗಶಃ ಮದ್ಯಸಾರ ಪ್ರವಹನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸೂಚಿಸಿದ ಸರ್ಕಾರವು, ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 2004 ರಿಂದ ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಮದ್ಯಸಾರ ಪ್ರವಹನವನ್ನು ನಿಗಮಕ್ಕೆ ನೀಡಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸರ್ಕಾರವು ಮದ್ಯ ಪ್ರವಹನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ನಿಗಮದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಕೈಗೊಂಡ ನಿರ್ಣಯಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಮದ್ಯಸಾರ ಪ್ರವಹನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ನಿಗಮವು ಒನ್ ಟೈಮ್ ಲಾಕ್ (OTL), ಇತ್ಯಾದಿ, ಉತ್ತಮ ಪದ್ಧತಿಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ತಯಾರಾದ ಮದ್ಯಸಾರದ ಪರಿಮಾಣ ಮತ್ತು ಅದರ ಬಳಕೆಯನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಇಟ್ಟು ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿದೆ.

### ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳಿಗೆ ನೇರ ಮಾರಾಟ

ದಿನಾಂಕ 30.06.2006ರ ವರೆಗೆ ನಿಗಮವು ಸಗಟು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಮಾತ್ರ (ಅಂದಿನವರೆಗೆ 183 ಸಗಟು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ) ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ ಸರ್ಕಾರವು ದಿನಾಂಕ 01.07.2006ರಿಂದ ಅನ್ವಯವಾಗುವಂತೆ ಸಗಟು ಮಾರಾಟ ಪದ್ಧತಿಯನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸುವ ನಿರ್ಣಯ ಕೈಗೊಂಡಿತು. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನಿಗಮವು ರೀಟೇಲ್ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಮದ್ಯ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ 183 ರಿಂದ 9133 ಕ್ಕೆ (30.06.2012ರವರೆಗೆ) ಏರಿತು. ನಿಗಮವು ಈ ಸವಾಲನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿತು.

ನಿಗಮ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾದ ನಂತರ ಈ ಕೆಳಗೆ ವಿವರಿಸಿದಂತೆ ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿರುತ್ತದೆ.

ವರ್ಷ	ಮಾರ್ಜಿನ್ ಹಣ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ರೂ. ಕೋಟಿಗಳಲ್ಲಿ
2003-04	26.08
2004-05	42.24
2005-06	53.08
2006-07	179.41
2007-08	384.81
2008-09	500.69
2009-10	589.62
2010-11	719.24
2011-12	850.38

10. ನಿಗಮದ ರಚನೆ

ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿ (02.06.2010 ರಿಂದ)

ಶ್ರೀ ಎಲ್.ವಿ.ನಾಗರಾಜನ್, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.  
ಸರ್ಕಾರದ ಅಪರ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿಯವರು  
ಆರ್ಥಿಕ ಇಲಾಖೆ  
ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ  
ವಿಧಾನ ಸೌಧ  
ಬೆಂಗಳೂರು - 560 001

ಅಧ್ಯಕ್ಷರು

ಶ್ರೀ ಅಜಯ್ ಸೇತ್, ಬಾ.ಆ.ಸೇ.  
ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರಧಾನ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿಯವರು,  
(ಆಯವ್ಯಯ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲ)  
ಆರ್ಥಿಕ ಇಲಾಖೆ  
ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ  
ವಿಧಾನ ಸೌಧ  
ಬೆಂಗಳೂರು - 560 001

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ಶ್ರೀ ಅರವಿಂದ ಜನ್ನು, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.  
ಅಬಕಾರಿ ಆಯುಕ್ತರು  
ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ  
ಒಕ್ಕಲಿಗರ ಭವನ  
ಕೆ.ಆರ್.ಸಿ. ವೃತ್ತ  
ಬೆಂಗಳೂರು - 560 027

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ಡಾ.ಸಂದೀಪ್ ದವೆ, ಭಾ.ಆ.ಸೇ.  
ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು  
ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಪಾನೀಯ ನಿಗಮ ನಿಯಮಿತ  
ನಂ.78, ಸೀತಾಲಕ್ಷ್ಮಿ ಟವರ್ಸ್, ಮಿಷನ್ ರಸ್ತೆ  
ಬೆಂಗಳೂರು - 560 027

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು ನಿಗಮದ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು. ಇವರಿಗೆ ಹಿರಿಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಾದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಹಣಕಾಸು), ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ), ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ನಿರ್ದೇಶಕರು (ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ), ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು (ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ), ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು (ಎಂ.ಐ.), ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು (ಹಣಕಾಸು) ಮತ್ತು ಕಂಪನಿ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ ಹಾಗೂ ಇವರುಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು/ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವೃಂದದವರು ಸಹಕಾರಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.

**ಸಿಬ್ಬಂದಿ:**

ನಿಗಮವು ಸ್ವತಃ ಯಾವುದೇ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ನೇರ ನೇಮಕಾತಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೂ ಪೂರ್ಣತಃ ತನ್ನೆಲ್ಲಾ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳನ್ನು ಸರ್ಕಾರ/ವಿವಿಧ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಉದ್ಯಮಗಳಿಂದ ಎರವಲು ಸೇವೆಯ ಮೇಲೆ ಪಡೆದಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳು ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಸಾರವಾಗಿ ಗುತ್ತಿಗೆ/ಹೊರ ಗುತ್ತಿಗೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರುವ ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ನೆರವಿನಿಂದ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ದಿನಾಂಕ 31.03.2012 ಕ್ಕೆ ನಿಗಮದ ಒಟ್ಟು ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 435 ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ನಿಗಮವು ಈಗಾಗಲೇ 53 ಮದ್ಯ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ್ದು, ಅವಶ್ಯಕವೆನಿಸಿದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದರೊಂದಿಗೆ ನಿಗಮವು, ಡಿಸ್ಟಿಲರಿಗಳು ಇರುವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿಯೇ 37 ಮದ್ಯಸಾರ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ.

**11. ತರಬೇತಿ:**

ನಿಗಮವು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ತರಬೇತಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಧ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ನೇಮಕಗೊಳ್ಳುವ ಹೊಸ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಗೆ ಆರಂಭಿಕ ತರಬೇತಿ ನೀಡಲಾಗುವುದು ಹಾಗೂ ಅಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳನ್ನು ಪುನಶ್ಚೇತಕ ಪಾಠ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗೂ ಸಹ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುವುದು.

**12. ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಬಳಕೆ:**

ನಿಗಮವು ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ಹಾಗೂ ಮಳಿಗೆಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಗಣಕೀಕೃತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ದೈಹಿಕ ಕೆಲಸ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಗಣಕೀಕೃತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಶೀಘ್ರ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ದೈನಂದಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಂದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮೂಲಕ ಆಯಾ ಡಿಪೋನಲ್ಲಿನ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಡೇಟಾಬೇಸ್ ತಯಾರಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಡೇಟಾಬೇಸ್ ಸಿಂಕ್ರನೈಸೇಷನ್ ಮಾಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಅಂದಿನವರೆಗಿನ ಮಾಹಿತಿ ಆಧರಿಸಿ ಆಯಾ ಮಳಿಗೆಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಅಂದೇ ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿ ಪಡೆಯುತ್ತದೆ. ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ಆಯಾ ಮಳಿಗೆಗಳಿಂದ ಬಂದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯ ವ್ಯವಹರಣೆ ಮಾಹಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಯೋಜನೆಗೊಳಿಸಿ ಒಟ್ಟು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸಲಾಗುವುದು. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ದಿನಕೊಮ್ಮೆ ಮಾಡಲಾಗುವುದು. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಮಾಹಿತಿಗಳ ವರದಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು, ಸರಿಯಾದ ಲೆಕ್ಕ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕವಾಗಿದೆ.

**13. ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ:**

ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧಕರಿಂದ ಮಾಸಿಕ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು. ಇದರಂತೆಯೇ, ಪ್ರಧಾನ ಕಛೇರಿಯಲ್ಲೂ ಕೂಡ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧಕರಿಂದ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ನಿಗಮದ ಆಂತರಿಕ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನ ವಿಭಾಗದವರಿಂದ ಅವಶ್ಯಕವೆನಿಸಿದಲ್ಲಿ ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು. ಇದಲ್ಲದೆ ವಾರ್ಷಿಕ ಲೆಕ್ಕಪತ್ರದ ಮುಕ್ತಾಯದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಕಂಪ್ಯೂಲರ್ ಮತ್ತು ಆಡಿಟರ್ ಜನರಲ್ ರವರಿಂದ ನೇಮಕಗೊಂಡ ಶಾಸನಬದ್ಧ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧಕರಿಂದ ಲೆಕ್ಕ ಪರಿಶೋಧನೆ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು.

#### 14. ದಾಸ್ತಾನು ನಿರ್ವಹಣೆ :

ಸೂಕ್ತ ದಾಸ್ತಾನು ನಿರ್ವಹಣೆಯು ನಿಗಮದ ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲೊಂದು. ಆದ್ದರಿಂದ ನಿಗಮವು ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿದ್ದು, ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಮಟ್ಟಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಭೌತಿಕ ತಪಾಸಣೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಸೂಚನೆ ನೀಡಿರುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಎರಡನೇ ಶನಿವಾರ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನದಂದು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕರಿಂದ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿನ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಭೌತಿಕ ತಪಾಸಣೆ ನಡೆಸಲಾಗುವುದು. ಪ್ರಸ್ತುತ ಭೌತಿಕ ದಾಸ್ತಾನು ತಪಾಸಣೆಗೂ, ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ನಮೂದಿಸಲಾದ ದಾಸ್ತಾನಿಗೂ ವ್ಯತ್ಯಾಸವೇನಾದರೂ ಕಂಡುಬಂದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ಮೇರೆಗೆ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಸರಿಪಡಿಸಲಾಗುವುದು.

#### 15. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸಂಪರ್ಕ, ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ:

ನಿಗಮಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯು ನಿಗಮದ ವೆಬ್ ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕರಿಗಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ([www.ksbcl.com](http://www.ksbcl.com)). ಮುಖ್ಯ ಮಾಹಿತಿಗಳು/ಸುತ್ತೋಲೆಗಳು/ನಿಗಮದ ಮುಖ್ಯ ನೀತಿಗಳು ಈ ವೆಬ್ ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಸ್ಟೇಕ್ ಹೋಲ್ಡರ್‌ಗಳು, ಸಾರ್ವಜನಿಕರೂ ಸೇರಿದಂತೆ ನಿಗಮದ ಆಡಳಿತಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯಾವುದೇ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಕಛೇರಿಯ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ನಿಗಮದ ಅಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು.

2005ರ ಮಾಹಿತಿ ಹಕ್ಕು ಕಾಯ್ದೆ ಅನ್ವಯ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಲು ನಿಗಮವು, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮಾಹಿತಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು, ಸಹಾಯಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮಾಹಿತಿ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಮೇಲ್ಮನವಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರಿಯನ್ನು ನೇಮಕಮಾಡಿದ್ದು, ಅವರ ವಿಳಾಸಗಳು ನಿಗಮದ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ 2005ರ ಮಾಹಿತಿ ಹಕ್ಕು ಕಾಯ್ದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 4ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನೊಳಗೊಂಡ ಕೈಪಿಡಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದ್ದು ಅದೂ ಸಹ ನಿಗಮದ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ.

#### 16. ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿವರ:

ನಾವು ಈ ಕೆಳಕಂಡಂತೆ ನ್ಯಾಯಬದ್ಧರಾಗಿರುತ್ತೇವೆ :

- ನಿಷ್ಪಕ್ಷಪಾತ ಹಾಗೂ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠತೆ
- ಪಾರದರ್ಶಕತೆ
- ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳಾದ 'ಮಧ್ಯ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ನೀತಿ' ಹಾಗೂ 'ಮಧ್ಯಸಾರ ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆ ನೀತಿ' ಯನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಸ್ಟೇಕ್ ಹೋಲ್ಡರ್‌ಗಳಿಗೂ ಕಳುಹಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲೂ ಲಭ್ಯವಿದೆ.

#### ಸಹಾಯ ಹಸ್ತ

- ಸೌಜನ್ಯ ಪೂರ್ವಕ ಹಾಗೂ ದಕ್ಷ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ
- ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಹೆಸರು, ಪದನಾಮ, ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳದ ವಿವರಗಳ ಪ್ರಕಟಣೆ



- ನಿಗಮದ ನಿಯಮದಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರು, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ರಿಟೇಲರ್ಸ್ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದಕರ ಹಕ್ಕು ಮತ್ತು ಕರ್ತವ್ಯಗಳು, ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು.
- ವೆಬ್ ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಅವಶ್ಯಕ ಮಾಹಿತಿಯ ಲಭ್ಯತೆ

### ದಕ್ಷತೆ:

- ವಾರದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ದಿನದಂದು ತಪ್ಪದೇ ಹಣ ಪಾವತಿಸುವುದು.
- ಬೇಡಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸರಬರಾಜಿಗಾಗಿ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನು ವರ್ಗಾವಣೆಗಾಗಿ- ಬೇಡಿಕೆಸಲ್ಲಿಸಿದ 6 ಘಂಟೆಗಳ ಒಳಗಾಗಿ OFS ನೀಡಿಕೆ.
- ನಿಗಮದ ಮಧ್ಯ ನೀತಿಯನ್ವಯ, ಉತ್ಪಾದಕರು / ಸರಬರಾಜುದಾರರಿಗೆ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ / ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಬಕಾರಿ ಸುಂಕ ಪಾವತಿಗೆ ಮುಂಗಡ ಹಣ ನೀಡುವುದು.
- ಉತ್ಪಾದಕರು / ಸರಬರಾಜುದಾರರು / ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳಿಗೆ, ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾಹಿತಿ/ಡಾಟಾವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಆಯಾ ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷ ಮುಕ್ತಾಯವಾದ ನಂತರ ಮೇ ತಿಂಗಳ ಒಳಗಾಗಿ ಮೂಲದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ತೆರಿಗೆ (TCS) ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಟ್‌ನ್ನು ನೀಡುವುದು.
- ಸರಬರಾಜುದಾರರಿಂದ ದಾಸ್ತಾನು ಸ್ವೀಕರಣೆ ಮತ್ತು ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳಿಗೆ ದಾಸ್ತಾನು ಮಾರಾಟವನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಛೇರಿಯ ಕೆಲಸದ ವೇಳೆಯಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಲಾಗುವುದು. ಆದರೆ ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸದ ವೇಳೆಯ ನಂತರವೂ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುವುದು.
- OFSನಿಂದ ಸರಬರಾಜಾದ ಸರಕನ್ನು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಕನಿಷ್ಠ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದು.
- ನಗದುರಹಿತ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುವಂತೆ ರಾಜ್ಯಾದ್ಯಂತ ಇರುವ 14 ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲಕ ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ನಿಧಿವರ್ಗಾವಣೆ (EFT) ಮತ್ತು ಡಿ.ಡಿ ಗಳ ಸೌಲಭ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು.
- ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸರಕು ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನುಗಳಿಗೆ 90 ದಿನಗಳವರೆಗೆ ಉಚಿತವಾಗಿ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿ ಇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

### ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಕಾನೂನುಗಳ ಅನುಸರಣೆ

- ಅಬಕಾರಿ ಇಲಾಖೆ ಅಧಿಕೃತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳ ಅನುಮತಿ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಖರೀದಿಗಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ನಡುವೆ, ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕಗಳಂದು ಮಧ್ಯ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಸಾರದ ಅಧಿಕೃತ ಸಾಗಾಣೆಗೆ ಅನುಮತಿ.
- ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕಗಳಂದು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಸುಂಕವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲಾಗುವುದು.
- ಜಾರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಕಾನೂನು ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳ ಅನುಸಾರ ತೆರಿಗೆ, ಶುಲ್ಕ ಇತರೆ ಚಾರ್ಜ್‌ಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ ಪಾವತಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ರಾಜ್ಯ ಹಾಗೂ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಬೊಕ್ಕಸಕ್ಕೆ ಕೊಡುಗೆ.
- ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಸುಂಕ ಕಟ್ಟಿದ ಮಧ್ಯದ ದಾಸ್ತಾನುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವೇ ಇಡುವುದು.

### ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ನಾವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದು

- ವಾಸ್ತವಿಕ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಹಾಗೂ ನಿಷ್ಠೆಯ ವ್ಯವಹಾರ
- ರಿಟೇಲರ್‌ಗಳು ಸರಕನ್ನು ಗರಿಷ್ಠ ರಿಟೇಲ್ ದರ ಮೀರದಂತೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.

-----

KARNATAKA STATE BEVERAGES CORPORATION LIMITED  
BANGALORE

---

## **CITIZENS CHARTER**

### **I. Introduction:**

KSBCL was established as a Private Limited Company under the Companies Act, 1956 for the Sourcing and Distribution of Indian made Liquor and Foreign Liquor. For this purpose, Government of Karnataka has issued a Distributors license to the company under the Karnataka Excise (Sale of Indian and Foreign Liquors) Rules, 1968. All manufacturers / suppliers who want to sell liquor or beer in Karnataka, whether produced in Karnataka or outside have to canalize it through KSBCL only (Liquor includes Indian Made Foreign Liquors, beer and wine).

### **II. Vision:**

To provide an equitable, efficient and transparent system for distribution of duty paid liquor and spirit in the state, thereby enhancing Government revenues.

### **III. Mission:**

- To constantly strive to work for the satisfaction of all stake holders viz consumers, retailers, manufacturers / suppliers, KSBCL and the Government.  
To constantly improve the delivery systems
- To function in a manner that is transparent, customer friendly, consultative and participative.
- To bring in best practices in Material Management, trading, financing and relationship management
- To effectively monitor sale of spirit, to track the sales in terms of end users.

### **IV. Duties and functions of KSBCL:**

The Corporation's role is to facilitate all licensees (manufacturers/ suppliers/ distilleries) to sell their liquor only to the Corporation. Hence, it receives the liquor, stocks the liquor at its depots, and buys the liquor at the time of sale, sells liquor and

pays for the liquor purchased. In this regard, the working system of the Corporation can be summarized as follows:

- The manufacturer / supplier intending to sell his liquor, furnishes requisite information to KSBCL and an agreement is entered into between the manufacturer and KSBCL, as per the proforma prescribed in the Handbook of Liquor Sourcing Policy of the Corporation
- The manufacturer to the extent of Order For Supplies (OFS) issued by KSBCL, on his request, pays the Excise Duty /Additional Excise Duty etc and delivers the liquor in carton boxes to the designated depots. The Carton boxes are unloaded and stacked after inspection by the depot personnel.
- Only good quantity is taken to the stock and acknowledged
- The manufacturer raises Sales Invoice on KSBCL, to the extent of the quantity supplied by him. However, as a policy, which is agreed to by the manufacturers, KSBCL holds the goods as an consignment for sale.
- KSBCL sells to the retail licensees (called Retailers). Retailers, pay by DD or Director Transfer and request for supply of liquor. Against such payment, liquor is sold to them.
- Each retailer is attached to a certain depot. The retailer has to buy only from the depot to which he is attached.
- At the time of sale to the retailer, purchase is made from the manufacturer to the extent of purchases, which is equivalent to the sales made to the retailers, payment is made to the manufacturers / suppliers on weekly pay out day.

#### **V. Margin Money:**

- In order to make the activity self-sustaining Government of Karnataka has permitted the company to charge a margin on sales and accordingly at present, the company is charging 0.5% margin on all sales.

:03:

**VI. Privilege Fee to Government of Karnataka:**

- The Government of Karnataka charges privilege fee in return for its Distributor license given to the company. The percentage of privilege fee from time to time on the company's margin and the privilege fee paid is given below year-wise.

**Rs. in Crores.**

Year	Percentage of margin as privilege fee	Privilege fee actually remitted to the Government
2003-04	1.64	21.50
2004-05	1.57	32.00
2005-06	1.53	41.00
2006-07	5.15	165.54
2007-08	6.00	345.38
2008-09	6.85	479.64
2009-10	6.90	570.14
2010-11	6.90	695.15
2011-12	6.90 (4/11 to 6/11) 7.00 (7/11 to 3/12)	829.41

**VII. Advances to supplier / manufacturers:**

As an industry friendly measure the company, extends advances to the suppliers, against the excise duty and additional excise duty paid by them on the fast moving stocks, held by the company. Such advance carries an interest rate of 18% per annum.

**VIII. The major policies of the Company :**

The policies of the Corporation have been framed to bring in systems which help in achieving the objectives of the company, mainly the proper liquor canalization. The detailed liquor policy of the company is available in the company's website ([www.ksbcl.com](http://www.ksbcl.com))

## IX. Achievements of KSBCL :

### Increase in Excise Revenue to Government of Karnataka,:

After formation of the Company by the Government, there is considerable increase in the revenue to Government by way of excise duties. The details of revenue earned, year-wise is as follows:

Year	Revenue earned during the year (Rs. in Crores.)	Increase in revenue, in terms of percentage compared to base year 2002-03
Prior to formation of the Corporation in the year 2002-03	599.00	--
2003-04	977.00	63.11
2004-05	1221.00	103.84
2005-06	1512.00	152.42
2006-07	1954.00	226.21
2007-08	3460.00	477.60
2008-09	4881.17	715.00
2009-10	5881.30	884.85
2010-11	7259.76	1112.00
2011-12	8383.14	1299.00

### Best Working Model:

The working model developed by the Corporation and the best practices which it has evolved has attracted accolades from many quarters and similar corporations else-where in the country have tried to emulate these practices, of course with modifications to suit the local needs.

### Weekly Payment:

One of the big constraints for development of the liquor industry in Karnataka was acute shortage of working capital availability for the suppliers, specially, because liquor does not come under priority lending in the banking industry. Funds of many

:05:

manufacturers/suppliers were getting locked in unrealized sales. To remove this bottleneck to the extent possible, the company evolved a system by which it has tried to ensure payment on the designated weekly pay out day. The company's record in this

regard is outstanding. In more than 99% cases; the company has ensured that the payment is done on the designated weekly payout day. On account of this, manufacturers/suppliers are sure of their cash inflow and therefore, are in a position to manage their cash flows much better than earlier, resulting in higher production and higher sales and consequently, higher revenue to the Government.

**Canalization of Spirit:**

When the company came into existence, the mandate of the company was only to canalize IML and beer. However, with effect from November, 2003, partial canalisation of spirit was entrusted to the company and subsequently from September 2004, total canalization of spirit was entrusted to the Company by the Government, which, of course, indicates the faith of the Government in the company's abilities in efficient canalization. After spirit canalization was also entrusted to the company, the company has come up with many best practices like OTLs etc. which have resulted in proper accounting of the spirit manufactured and the usages to which it is put to.

**Direct Sales to Retailers:**

Up to 30.06.2006, the company was selling only to wholesalers (183 Nos. as on that date). However, the Government took a decision to abolish wholesaler system with effect from 01.07.2006. Consequently, the company was required to sell directly to retailers. The number increased from 183 to 9133 (as on 30.06.2012 ). The company has met this challenge successfully.

After establishing this Corporation, the Corporation has collected the margin money as detailed below :

:06:

<b>Year</b>	<b>Margin money collected</b>
2003-04	26.08
2004-05	42.24
2005-06	53.08
2006-07	179.41
2007-08	384.81
2008-09	500.69
2009-10	589.62
2010-11	719.24
2011-12	850.38

## **X. Organisation Structure:**

### **Board of Directors :**

- 1) Sri L.V.Nagarajan, IAS, : Chairman  
Addnl.Chief Secretary to Government,  
Finance Department,  
Government of Karnataka  
Vidhana Soudha,  
Bangalore – 560 001
- 2) Sri Ajay Seth, IAS, : Director  
Principal Secretary to Government  
(Budget & Resources)  
Finance Department,  
Government of Karnataka  
Vidhana Soudha,  
Bangalore – 560 001
- 3) Sri Aravind Jannu, IAS, : Director  
Excise Commissioner  
Government of Karnataka  
Vokkaligara Bhavana  
K R C Circle  
Bangalore – 560 027
- 4) Dr.Sandeep Dave, IAS, : Director  
Managing Director  
M/s. Karnataka State Beverages Corporation Limited  
78, Seethalakshmi Towers,  
Mission Road  
Bangalore – 560 027

:07:

MD is the Chief Executive Officer of the Company. He is assisted by Senior Executives viz Executive Director (Finance), Executive Director (Operations), Executive Director (A&I), , General Manager (Operations), General Manager (MIS), General Manager (Finance) and Company Secretary and their respective teams.

**Personnel:**

The Corporation, by and large, has not recruited its own employees and almost all employees are taken on deputation from Government / other PSUs. These deputationists are assisted by persons who have been taken on contract/outsourced, on the basis of actual requirement. The total strength as on 31.03.2012 is 435

The company has established 53 IML depots. The company may establish some more depots as would be required. In addition to this, the company has 37 spirit depots which are located in distillery premises itself.

**XI. Training:**

The company gives high priority for training. The company has regular induction training modules for new comers. The company also sends its staff and officers for refresher courses.

**XII. Extensive Usage of I.T.:**

The company has computerized systems at the depots as well as at Head Office which has not only resulted in reduction of manual work, but also has quickened the pace of service to customers. The system captures data at the primary levels i.e. Depots, as and when transactions take place and forms into an up to date data base from the depot concerned. Through synchronization of data of all depots, the Head Office gets its integrated data-base, consisting up-to-date information of all depots and also of Head Office. The data synchronization takes place at the end of each day. This helps in generation of various management information reports, proper accounting and audit etc.



### **XIII. Audit:**

The depots are audited by the designated Chartered Accountants on monthly basis. So also, HO transactions are audited by the designated Chartered Accountants. In addition to this, the Internal Audit Wing of the organisation takes up independent audit wherever necessary. Besides this, annual accounts get audited by Statutory Auditors appointed by the Comptroller and Auditor General of India, at the time of finalisation of annual accounts.

### **XIV. Stock Management :**

Proper stock management is the core of the company's activities. Therefore, the company attaches highest importance to this aspect and instructions have been issued to the depot personnel to physically verify the stock as far as possible each day. Physical verification of stock by the designated auditor is compulsorily done every month on 2<sup>nd</sup> Saturday or any other designated day and the differences, if any, between the ground stock and the book stock are attended to on priority basis.

### **XV. Public relations, Redressal of public grievances:**

Information about the company is available to the public in the company's Website ([www.ksbcl.com](http://www.ksbcl.com)). Important news / circulars / policies are available on the website. In addition to this, all the stake holders including the general public are free to contact officers of the company on any official issues, during office hours.

As required under Right to Information Act, 2005, Public Information Officers and Assistant Public Information Officers have been appointed and the list of PIOs / APIOs, along with their address is available in the website. Besides this, Manual as required under RT Act 2005, has been prepared as required under Sec.4 of the said Act and the same is available on the Company's Website.

## **XVI. GENERAL :**

We seek

To be Fair

- By being impartial and objective
- By being transparent
- By disclosing all our business practices through “Liquor Sourcing and Sales Policy” and “Spirit Sales and Sourcing Policy” widely circulated to stakeholders and available on the website.

To be helpful

- By being courteous and efficient
- By displaying names, designations, telephone numbers and locations of the officials
- By informing our customers, mainly the retailers and the manufacturers their rights, duties, entitlements and obligations under the policies of the company.
- By making available all relevant information on the Website.

To be efficient

- By making payments on the weekly pay-out day without fail.
- By issuing OFS for supplies and stock transfers, on demand, normally within 6 hours
- By paying advance to manufacturers/suppliers against ED/AED paid by them in accordance with the published liquor policy of the Company
- By providing business information/data to the manufacturers / suppliers and retailers
- By issuing TCS Certificates within May end after completion of the respective Financial Year.
- By attending to client i.e. suppliers and retailers by way of accepting supplies and selling the goods, certainly during normal working hours, but also wherever exigencies require, beyond working hours.
- By unloading supplies received against OFS within minimum time.
- By providing cashless transaction facilities through EFT and DDs through network of 14 Banks spread throughout the State.
- By providing free insured storage for all supplies, for all stocks, for a period of 90 days.

To be compliant with all laws in force

- By authorizing spirit and liquor movement between buyers and sellers on the basis of Excise authorities’ permits
- By remitting tax collected in terms of approved schedules

:10:

- By contributing to State and National exchequer through taxes, fees, charges etc., as per rules and regulations in force.
- By stocking only duty paid liquor in our depots

We expect our clients / customers

- To be practical, honest and accurate
- Retailers to sell the Goods within the MRP

-----