www.futurekerala.in

# ഫ്യൂച്ചർ കേരള

FUTURE KERALA, A DAILY ON BUSINESS, ECONOMY & SOCIETY

KOCHI, KERALA | 12 PAGES | ₹5.00 | RNI KERMAL/2016/66137

REGISTERED NO:KL/EKM/750/2016-18

ചൊവ്വ | 01 ഓഗസ്റ്റ് 2017

ഡിജിറ്റൽ യുഗത്തിലെ സ്വകാര്യത

എഡിറ്റ് & ഒപ്പിനിയൻ ▶6

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ഹോസ്പിറ്റാലിറ്റി സ്കൂൾ ഇഎഎച്ച്എം

അറേബ്യൻ ബിസിനസ് ▶7

മങ്കി ബൈക്കുകൾ ഉൾപ്പെടെ 50 സിസി ബൈക്കുകൾ ചരിത്രമാകുന്നു

റിയൽറ്റി + ഓട്ടോ ▶9

'ആയുർവേദത്തിൽ കാലോചിത പരിഷ്ക്കാരം ആവശ്യം'

അഭിമുഖം ▶12

## ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദുമായി അഭിമുഖം

# 'ആയുർവേദത്തിൽ കാലോചിത പരിഷ്ക്കാരം ആവശ്യം'

**ആയുർവേദം മനുഷ്യരാശിക്കു സംഭാവന ചെയ്ത ഔഷധങ്ങളെ ആധുനികശാസ്ത്രത്തിന്റെ സങ്കേതങ്ങളുപയോഗിച്ചു നവീകരിച്ചു ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദ് തന്റെ ചരിത്രദൗത്യം നിറവേറ്റിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സമീപകാലം വരെ ആയുർവേദത്തെ പ്രാകൃത ചികിത്സാരീതിയെന്ന മുൻവിധിയോടെ കണ്ടിരുന്നവരാണു പാശ്ചാത്യലോകം. അവരെ കൊണ്ടു തന്നെ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങളെ ഇരുകൈകളും നീട്ടി സ്വീകരിപ്പിച്ച ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദിന്റെ ക്രാന്തദർശിത്വവും ഗവേഷണ ത്വരയും സമാനതകളില്ലാത്തതാണ്**

ആയുർവേദത്തെ പുസ്കതത്താളുകളിൽ നിന്നും മോചിപ്പിച്ചു ഗവേഷണ-പരീക്ഷണങ്ങളുടെ സഹായത്തോടെ, പുതിയ കാലത്തിനനുസരിച്ച് ആരോഗ്യപരിരക്ഷാ സമ്പ്രദായത്തിനു തുടക്കമിട്ട മഹാരഥനാണു സമി - സബിൻസ എന്ന ആഗോള ആയുർവേദ ബ്രാൻഡിന്റെ സ്ഥാപനകനും സാരഥിയുമായ ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദ്.

സമീപകാലം വരെ ആയുർവേദത്തെ പ്രാകൃത ചികിത്സാരീതിയെന്ന മുൻവിധിയോടെ കണ്ടിരുന്നവരാണു പാശ്ചാത്യലോകം. അവരെ കൊണ്ടു തന്നെ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങളെ ഇരുകൈകളും നീട്ടി സ്വീകരിപ്പിച്ച ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദിന്റെ ക്രാന്തദർശിത്വവും ഗവേഷണ ത്വരയും സമാനതകളില്ലാത്തതാണ്. ആയുർവേദം മനുഷ്യരാശിക്കു സംഭാവന ചെയ്ത ഔഷധങ്ങളെ ആധുനിക ശാസ്ത്രത്തിന്റെ ബയോ ടെക്നോളജി പോലുള്ള സങ്കേതങ്ങളുപയോഗിച്ചു നവീകരിച്ചാണു ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദ് തന്റെ ചരിത്രദൗത്യം നിറവേറ്റിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ആയുർവേദത്തിൽ സൗന്ദര്യവർധനക്ക് സിദ്ധൗഷധമായി നിർദേശിക്കുന്ന മഞ്ഞളിൽ നിന്ന് കുർക്കുമിൻ വേർതിരിച്ചെടുത്താൽ ലോക വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്ന സ്വീകാര്യത തിരിച്ചറിയാനുള്ള സിദ്ധിയും അത്തരം പരീക്ഷണങ്ങൾക്കായി നടത്തുന്ന സമർപ്പണവുമാണു മുഹമ്മദ് മജീദിനെ ആധുനിക ആയുർവേദത്തിന്റെ ആചാര്യനാക്കുന്നത്. മഞ്ഞൾ അതിന്റെ സ്വാഭാവിക രൂപത്തിൽ ഔഷധമായി ഉപയോഗിക്കാൻ തയാറല്ലാത്ത പാശ്ചാത്യ വിപണി, അതിൽ നിന്ന് വേർതിരിച്ചെടുത്ത കുർക്കുമിൻ എന്ന പദാർഥത്തെ രണ്ടും കൈയും നീട്ടി സ്വീകരിച്ചു. ഇങ്ങനെ ഗവേഷണ പരീക്ഷണങ്ങളിലൂടെയും ക്ലിനിക്കൽ ട്രയലിലൂടെയും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്ന വിവിധ തരം ആയുർവേദ മൂലികകളെ ലോകം സ്വീകരിച്ചപ്പോൾ സബി- സബിൻസ എന്ന ആഗോള ബ്രാൻഡ് ആയുർവേദത്തിന്റെ വ്യവസായ സാധ്യതകളിലൂടെ വളർന്നു പന്തലിക്കുകയായിരുന്നു. അലോപ്പതിയുടെ സങ്കേതങ്ങളുപയോഗിച്ച് ആയുർവേദ ഔഷധങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തപ്പോൾ അതിന് 'അലോവേദ' എന്ന ഓമനപ്പേരും ലഭിച്ചു.

ഔഷധസസ്യങ്ങളിൽ നിന്നും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്ന ശരീരസംരക്ഷണത്തിനുള്ള ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽസിനും സൗന്ദര്യസംരക്ഷണത്തിനുള്ള കോസ്മസ്യൂട്ടിക്കൽസിനും പുറമെ പുതുതായി വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത അലോപ്പതി മരുന്നുകളും ഇന്ത്യയിൽ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിന് ഇന്ത്യൻ ഡ്രഗ് കൺട്രോൾ ജനറലിന്റെ അനുമതി നേടിയെടുത്തിരിക്കുകയാണ് ഇപ്പോൾ സമി ലാബ്സ്. സോറിയാസിസിനും ഗ്ലൗക്കോമക്കും സ്ത്രീകളുടെ മുഖരോമ വളർച്ച തടയുന്നതിനുമുള്ള മരുന്നുകൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനാണ് അനുമതി ലഭിച്ചിരിക്കുന്നത്. കുന്തിരിക്കം, കൂർക്കൻ കിഴങ്ങ് എന്നിവയിൽ നിന്നാണ് ഈ ഔഷധങ്ങൾ സമി ലാബ്സ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുള്ളത്. അമേരിക്കയടക്കമുള്ള പാശ്ചാത്യരാജ്യങ്ങളിലും ഈ മരുന്ന് വിതരണം ചെയ്യാനുള്ള തയാറെടുപ്പിലാണ് സമി സബിൻസ.

മഞ്ഞൾ, ഞെരിഞ്ഞിൽ, ബ്രഹ്മി, നെല്ലിക്ക, ഇഞ്ചി, കുരുമുളക് തുടങ്ങി ഔഷധഗുണം ആരും തിരിച്ചറിയാതിരുന്ന കുടമ്പുളിയിൽ നിന്നുവരെ ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽസും കോസ്മസ്യൂട്ടിക്കൽസും ബയോടെക്നോളജിയുടെ സഹായത്തോടെ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാൻ സമി ലാബ്സിനു കഴിഞ്ഞു. ആയുർവേദ ഔഷധങ്ങളിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട പലതിന്റെയും പേറ്റന്റ് സമി സബിൻസയുടെ പേരിലാണ്. കഴിഞ്ഞ മുപ്പത് വർഷത്തെ പ്രവർത്തനത്തിനിടെ 155 പേറ്റന്റുകൾ സമി ലാബ്സിന് ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ആയുർവേദ ഔഷധങ്ങളുടെ പേറ്റന്റുകൾ കൈക്കലാക്കിയതിന്റെ പേരിൽ മലയാളി ഒരു വേള തെറ്റിദ്ധരിച്ച ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദിന് ഇതിനായി നിയമ പോരാട്ടം നടത്തേണ്ടി വന്നിട്ടുണ്ട്. സമി ലാബ്സിന്റെ പ്രവർത്തനം നേരിട്ടു കണ്ടതോടെ തെറ്റിദ്ധാരണ മാറിയ ഇന്ത്യൻ അധികൃതർക്കു മുന്നിൽ ഡോ. മജീദ് ഇപ്പോൾ ഒരു വിസ്മയമാണ്. ഡയറക്ട് സെല്ലിംഗിലൂടെ അമേരിക്കയിലും യൂറോപ്പിലും ജപ്പാനിലുമൊക്കെ ദ്രുത വളർച്ച കൈവരിച്ച സബിൻസ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിലും മലയാളത്തിന്റെ മാതൃവിപണിയിലും ചുവടുറപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ലോകം അംഗീകരിച്ചിട്ടും മലയാളി വേണ്ടത്ര തിരിച്ചറിയാത്ത, ചില വേളകളിൽ തെറ്റിദ്ധരിച്ച ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ അനുഭവങ്ങളും സ്വപ്നങ്ങളും '**ഫ്യൂച്ചർ കേരള**'യുടെ പ്രതിനിധി **സജീവ് കോക്കാട്ടു**മായി പങ്കുവെക്കുകയാണ്.

### മൾട്ടി ബില്യൻ ബ്രാൻഡിലേക്ക് ആയുർവേദത്തെ പരിവർത്തനം ചെയ്യുമ്പോൾ അതിന്റെ സാധ്യതകളും വെല്ലുവിളികളും ?

ആയുർവേദത്തിനു മൾട്ടി ബില്യൻ ഡോളർ ബിസിനസ് ആകാൻ ശേഷിയുണ്ട്. നിർഭാഗ്യവശാൽ വിവിധ തരം നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഇടക്ക് കടന്നുവരുന്നുവെന്നതാണ് പ്രശ്നം. വേണ്ടത്ര അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഇന്നു നമുക്കില്ല. യൂറോപ്യൻമാർക്ക് ആവശ്യമുള്ള ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽസ് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ട കാര്യങ്ങൾ കേരളത്തിലില്ല. ഭൂമിയുടെ ലഭ്യതക്കുറവുണ്ട്. ഔഷധ സസ്യങ്ങൾ കൃഷി ചെയ്യാൻ പറ്റാത്ത സാഹചര്യമുണ്ട്. ഔഷധത്തിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾക്കായി ഇന്ത്യയ്ക്കു പുറത്തു പോലും അന്വേഷിക്കേണ്ട സാഹചര്യമാണുള്ളത്. ആയുർവേദം ഏഷ്യയുടെ പല ഭാഗങ്ങളിലുമുണ്ട്. പക്ഷേ ഇന്ത്യൻ ആയുർവേദത്തിന്റെയോ കേരള ആയുർവേദത്തിന്റെയോ പോലെ അതിന് പ്രശസ്തിയും അംഗീകാരവും നേടാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. രാജ്യത്തിനു സ്വാതന്ത്ര്യം ലഭിച്ച ശേഷം പലയിടത്തും ആയുർവേദ കോളേജുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനു ധാരാളം പണം ചെലവഴിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിൽ മാത്രം ഒതുങ്ങി നിൽക്കുകയാണു സർക്കാർ തലത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ. അതിൽ നിന്നും വേണ്ടത്ര പ്രയോജനം ഉണ്ടായിട്ടുണ്ടോ എന്നു പരിശോധിക്കണം. ആയുർവേദ മേഖലയിൽ വേണ്ടത്ര പഠന ഗവേഷണങ്ങൾ നടക്കുന്നില്ല. റിസർച്ചും റിസൾട്ടും ഉണ്ടായാലേ വൈദ്യശാസ്ത്ര ലോകത്തിന്റെ അംഗീകാരം അതിന് ലഭിക്കൂ.

അലോപ്പതി മെഡിസിന് അതു സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ആയുർവേദത്തിനു അതു സാധിക്കുന്നില്ല. പുസ്തകത്തിലുള്ളത് പ്രയോഗിക്കുക മാത്രമാണു ചെയ്യുന്നത്. കാലം പ്രകൃതിയിൽ വരുത്തിയിട്ടുള്ള മാറ്റങ്ങൾ കാണാതിരുന്നു കൂടാ. ഇന്ന് ലഭിക്കുന്ന ഔഷധങ്ങൾ പഴയ ഗുണമേൻമയുള്ളതല്ല. ഇന്ന് ഉപയോഗിക്കുന്ന ഗോതമ്പല്ല പണ്ട് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. ഇപ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന ഗോതമ്പിലെ ഗ്ലാഡിൻ പോലുള്ള രാസഘടകങ്ങൾ ഇറിട്ടബിൽ ബൗൾ സിൻഡ്രോം പോലുള്ള അസുഖങ്ങളുണ്ടാക്കും. ഔഷധ സസ്യങ്ങളും പണ്ട് ലഭിച്ചിരുന്ന അതേ ഗുണങ്ങളുള്ളതല്ല.

മാരക കീടനാശിനികളും രാസവളങ്ങളും ഉപയോഗിക്കുന്നതാണ് ഈ മാറ്റത്തിനു കാരണം. ചില ഔഷധ സസ്യങ്ങൾ അപ്രത്യക്ഷമായിക്കഴിഞ്ഞു. ഈ പ്രശ്നം എല്ലാ ആയുർവേദ സ്ഥാപനങ്ങളും ചികിത്സകരും അഭിമുഖീകരിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ വിഷയത്തെ അഭിമുഖീകരിക്കാതെ, ക്ലിനിക്കൽ ഡോക്യുമെന്റേഷൻ നടത്താതെ പുസ്തകത്തിൽ പറയുന്നതു മാത്രം വിശ്വസിച്ചുകൊണ്ട് ആയുർവേദത്തിനു മൾട്ടിബില്യൻ ഡോളർ ബിസിനസ് എന്ന അംഗീകാരം നേടാനാകില്ല. 1950 കാലഘട്ടത്തിൽ പെൻസിലിൻ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തതോടെയാണ് അലോപ്പതി മെഡിസിൻ പ്രചാരത്തിൽ വരുന്നത്. അതിന് മുമ്പ് ഔഷധ സസ്യങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള ചികിത്സാ വിധികൾ മാത്രമാണ് അമേരിക്കയടക്കം ലോകത്തെമ്പാടും ഉണ്ടായിരുന്നത്. എന്നാൽ ഇന്ത്യയിൽ ആയുർവേദം കാലത്തിനനുസരിച്ചുള്ള മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ട് പുരോഗതി കൈവരിക്കുന്നതിൽ വിമുഖത കാട്ടി. ആയുർവേദത്തെ ഇന്ന് രണ്ടാം തരം മാത്രമായാണ് ജനം കാണുന്നത്. ഈ സ്ഥിതി മാറാൻ പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ നിന്നു മാറിയുള്ള വലിയ പരിശ്രമങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അലോപ്പതിക്കില്ലാത്ത പല മേൻമകളും ആയുർവേദത്തിനുണ്ട്. ആയുർവേദം ശക്തമായ പ്രിവന്റീവ് മെഡിസിനാണ്. പ്രിവന്റീവ് ന്യൂട്രീഷ്യൻ, പ്രിവന്റീവ് മെഡിസിൻ എന്നിവയ്ക്ക് ഉത്തരം ആയുർവേദം മാത്രമാണ്. ഇത് അലോപ്പതിയിൽ ഇല്ല. ഈ സാധ്യത പ്രയോജനപ്പെടുത്തണമെങ്കിൽ ആളുകളുടെ മനോഭാവം മാറേണ്ടതുണ്ട്.

> ആയുർവേദത്തിനു മൾട്ടി ബില്യൻ ഡോളർ ബിസിനസ് ആകാൻ ശേഷിയുണ്ട്. നിർഭാഗ്യവശാൽ വിവിധ തരം നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഇടക്ക് കടന്നുവരുന്നുവെന്നതാണ് പ്രശ്നം. വേണ്ടത്ര അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഇന്നു നമുക്കില്ല. യൂറോപ്യൻമാർക്ക് ആവശ്യമുള്ള ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽസ് ഉൽപാദിപ്പിക്കുന്നതിനു വേണ്ട കാര്യങ്ങൾ കേരളത്തിലില്ല. ഭൂമിയുടെ ലഭ്യതക്കുറവുണ്ട്. ഔഷധ സസ്യങ്ങൾ കൃഷി ചെയ്യാൻ പറ്റാത്ത സാഹചര്യമുണ്ട്. ഔഷധത്തിനുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾക്കായി ഇന്ത്യയ്ക്കു പുറത്തു പോലും അന്വേഷിക്കേണ്ട സാഹചര്യമാണുള്ളത്.
>
> ഡോ. മുഹമ്മദ് മജീദ്,
> സ്ഥാപകൻ, സമി – സബിൻസ

### കമ്പനിയുടെ ആഗോള ബിസിനസ് എങ്ങനെയാണ് പുരോഗമിക്കുന്നത്?

2018-ൽ സമി 600 കോടിയുടെ ബിസിനസ് നടത്തി. സമി സബിൻസ 800 കോടിയുടെയും. പത്തു വർഷത്തിനകം 30 ഇരട്ടി വർധനയാണ് ഉണ്ടായത്. 155 പേറ്റന്റുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഞങ്ങൾക്കുണ്ട്. അഞ്ച് ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഉടൻ പേറ്റന്റ് ലഭിക്കും. അടിത്തറ ശക്തമായതിനാലാണു സബിൻസ ഗ്രൂപ്പിന് ഇത്ര ബൃഹത്തായ വളർച്ച കൈവരിക്കാൻ കഴിയുന്നത്. ഗവേഷണത്തിനായാണു വലിയ തുക ചെലവഴിക്കുന്നത്. മറ്റൊരു കമ്പനിയും ചെയ്യാത്തത്ര വലിയ പ്രാധാന്യമാണു ഗവേഷണത്തിനു ഞങ്ങൾ നൽകുന്നത്. അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക എന്നതാണു ബിസിനസ് വിപുലപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള ആദ്യത്തെ കാര്യം. അമേരിക്കയിലും യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലും ജപ്പാനിലും ലോകത്തിന്റെ മറ്റു പല ഭാഗങ്ങളിലും അലോപ്പതിക്കു ബദലായുള്ള ചികിത്സാ രീതികൾക്ക് ആവശ്യക്കാർ ഏറെയുണ്ട്. ഇത് ആയുർവേദത്തിനു സഹായകമായ ഒരു അവസരമാണ്. അതേസമയം വെല്ലുവിളികളുമുണ്ട്. കുറഞ്ഞ നിരക്കിൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്ന ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള 25 ഓളം ആയുർവേദ കമ്പനികളുമായി മത്സരിക്കേണ്ടി വരുന്നു. പക്ഷെ ഇവിടെ ഉപഭോക്താവ് സബിൻസയെ വിശ്വസിക്കാൻ കാരണം സബിൻസ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു കൂടുതൽ ശാസ്ത്രീയമായ അടിത്തറയും ശേഷിയും പ്രശസ്തിയും സർവോപരി പേറ്റന്റുമുണ്ട് എന്നതാണ്. അവസരങ്ങളുള്ളിടത്തെല്ലാം വെല്ലുവിളികളുമുണ്ടാകും. ആ വെല്ലുവിളികൾ അതിജീവിക്കാനുള്ള ശേഷിയാണ് ആവശ്യം. ആ ശേഷി ഇല്ലായിരുന്നുവെങ്കിൽ ഞങ്ങൾക്ക് ഇവിടെ എത്താൻ കഴിയില്ലായിരുന്നു. അമേരിക്കയിൽ സബിൻസയുടെ ആദ്യ ഉൽപന്നം 40 ഡോളറിനാണു വിറ്റഴിച്ചിരുന്നത്. അഞ്ച് വർഷം കഴിഞ്ഞാണു മത്സരം വന്നത്. വളരെ കുറഞ്ഞ നിരക്കിലാണു മറ്റൊരു കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നം മാർക്കറ്റിലെത്തിയതെങ്കിലും സബിൻസ വിലകുറക്കാതെ തന്നെ ഉൽപന്നം വിൽക്കുകയാണ്. ഈ സ്വീകാര്യതക്ക് പ്രധാനപ്പെട്ട കാരണം ഗുണനിലവാരത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ ഒരു വിട്ടുവീഴ്ചക്കും സബിൻസ തയ്യാറല്ല എന്നതാണ്.

### ആയുർവേദത്തിന് ഇന്ത്യയിൽ നേരിടുന്ന പ്രധാന വെല്ലുവിളി എന്താണ്?

ഇന്ത്യയിൽ ആയുർവേദത്തിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി സർക്കാർ ചെയ്യാവുന്ന പല കാര്യങ്ങളും ചെയ്യുന്നുണ്ട്. പക്ഷേ അനാവശ്യമായ പല നിയമങ്ങളും നിയന്ത്രണങ്ങളും അടിച്ചേൽപിക്കപ്പെടുന്നു. ഒരു വശത്ത് ആയുർവേദത്തെ വികസിപ്പിക്കാൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൾ മറുവശത്തു ജൈവ വൈവിധ്യ (bio diversity) നിയമം വരുന്നു. ഇതാകട്ടെ ശരിയായ രീതിയിൽ വ്യാഖ്യാനിക്കപ്പെട്ടിട്ടുമില്ല. ഇത് ആയുർവേദത്തിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നവരിൽ നിന്നും പണം ചോർത്താനുള്ള ഉപാധിയായി ചിലർ ഉപയോഗിക്കുകയാണ്. ഇതിനെതിരെ ആയുർവേദ സ്ഥാപനങ്ങൾ കോടതിയെ സമീപിച്ചു. ആയുർവേദ മേഖലക്ക് വലിയ ഭീഷണിയായിരിക്കുകയാണ് ഈ നിയമം.

### സൗന്ദര്യവർദ്ധക ഉൽപന്നങ്ങളിലും ആരോഗ്യസംരക്ഷണത്തിനുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളിലും സബിൻസക്ക് വലിയ മുന്നേറ്റം നടത്താൻ കഴിയുന്നു. രഹസ്യം എന്താണ്?

ആയുർവേദ സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കളിൽ പ്രകൃതി ദത്തമായ ചില മോളിക്യൂളുകൾക്കു ത്വക്കിന്റെ ഭാവത്തിൽ മാറ്റം വരുത്താനുള്ള കഴിവുണ്ട്. മഞ്ഞളിന് അത്തരം കഴിവുണ്ട്. പക്ഷെ അമേരിക്കക്കാർ മഞ്ഞ നിറവും അതിന്റെ കറയും ഇഷ്ടപ്പെടാത്തതിനാൽ കുർകുമിൻ വേർതിരിച്ചെടുത്തു വെള്ളനിറത്തിലുള്ള ഉൽപന്നമാണു ഞങ്ങൾ മാർക്കറ്റിലിറക്കിയത്. കൂടിയ വിലക്കു തന്നെയാണ് അതു വിറ്റഴിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താക്കൾ സന്തുഷ്ടരാണ്. സമി സബിൻസയുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ചു വില കൂടുതലായിരിക്കും. പക്ഷെ ഞങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ വിലയുടെ പേരിൽ മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്കു മാറാറില്ല. മികച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ സബിൻസക്കു കഴിയുമെന്ന വിശ്വാസം അവർക്കുള്ളതിനാലാണിത്. കഴിഞ്ഞ വർഷം അമേരിക്കയിലെ ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽ വാണിജ്യമേഖല എനിക്ക് 'ലെജന്റ് ഓഫ് ദ ഇൻഡസ്ട്രി' അവാർഡ് സമ്മാനിക്കുകയുണ്ടായി. അമേരിക്കൻ ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽ ഇൻഡസ്ട്രിയിൽ ഗുണനിലവാരമുള്ള ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ ആദ്യമായി ലഭ്യമാക്കിയതു സബിൻസയാണ്. അമേരിക്കയിൽ ചൈനയിൽ നിന്നും ശ്രീലങ്ക മലേഷ്യയിൽ നിന്നുമൊക്കെയുള്ള സമാനമായ സൗന്ദര്യ വർധക വസ്തുക്കൾ ലഭ്യമാണ്. ഇതിന് വിലയും കുറവായിരിക്കും. പക്ഷെ സബിൻസയുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ അതിനു പിന്നാലെ പോകാറില്ല. സബിൻസ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് മറ്റു കമ്പനികളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ 10 ശതമാനം വില വ്യത്യാസം മാത്രമാണുള്ളത്. ഈ പത്തുശതമാനം ഭാവിയിലേക്കുള്ള ഗവേഷണ പഠനങ്ങൾ നടത്തുന്നതിനായാണ് സബിൻസ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്.

ബോഡി ഗാർഡ് പ്രൊഡക്ട്സ് ആന്റി ഏജിംഗ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഒരു നിര തന്നെ സെപ്റ്റംബറിൽ പുറത്തിറക്കാൻ പോകുകയാണ്. ഇന്ത്യ, ദുബായ്, മലേഷ്യ, ബംഗ്ലാദേശ് എന്നീ രാജ്യങ്ങളിലാണു പുറത്തിറക്കുന്നത്. ഡയറക്ട് ലൈൻ ബിസിനസ് ആണ് ഇവിടങ്ങളിൽ നടക്കുന്നത്. മറ്റു കമ്പനികളുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷൻ ചാനൽ വഴി മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലുമെത്തിക്കും.

### അലോപ്പതിയുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഭാവി എത്രത്തോളം ശോഭനമാണ്?

പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇല്ലാതെ മുന്നോട്ടു പോകാൻ കഴിയില്ലെന്നു ന്യൂട്രസ്യൂട്ടിക്കൽ വ്യവസായമേഖലയിലുള്ളവർക്കും ഫാർമ മേഖലയിലുള്ളവർക്കും ബോധ്യമുണ്ട്. അലോപ്പതി മരുന്നുകൾക്കു സങ്കൽപിക്കാൻ കഴിയാത്ത വിധത്തിൽ വില കൂടിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സോറിയാസിസിനുള്ള പുതിയ ചികിത്സയ്ക്ക് ഒരു ലക്ഷം ഡോളർ ഒരു വർഷം ചെലവാക്കണം. ഈ അസുഖം ആയുർവേദ മരുന്നുപയോഗിച്ചു കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ ചികിത്സിക്കാൻ കഴിയും. അലോപ്പതി മരുന്നിന്റെ വിലയിൽ വന്നു കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വർധന നാട്ടുചികിത്സകളിലേക്ക് തിരിയാൻ ഇന്ത്യയെ ഇന്നല്ലെങ്കിൽ നാളെ നിർബന്ധിതമാക്കുമെന്ന് ഉറപ്പാണ്. ആയുർവേദ, യുനാനി പോലുള്ള ചികിത്സകളിലേക്ക് ജനങ്ങൾ തിരിയാൻ നിർബന്ധിതരാകും.

### ആയുർവേദവും അലോപ്പതി രീതകളും സമന്വയിപ്പിക്കുന്നതിനെ അലോവേദ എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ യുക്തി എന്താണ്?

ഔഷധങ്ങളിലെ തൻമാത്രകളെക്കുറിച്ചു പഠിക്കുക, തൻമാത്രകളെ പരിശോധിക്കുക, വിഷാംശത്തെക്കുറിച്ചു പഠിക്കുക തുടങ്ങിയവയ്ക്ക് അലോപ്പതിയുടെ തത്വങ്ങൾ പാലിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതു കൊണ്ടാണ് അലോവേദ എന്ന സങ്കൽപം ഉരുത്തിരിഞ്ഞിട്ടുള്ളത്. ആയുർവേദത്തിലുള്ള അറിവുകളെയും അലോപ്പതിയുടെ ആധുനിക രീതികളും സംയോജിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ ഔഷധങ്ങൾ കൂടുതൽ ഫലപ്രദമാകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

### ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിങ്ങിന്റെ സാധ്യതകൾ ഇന്ത്യയിൽ എത്രത്തോളമാണ്? ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിങ്ങിലെ മികച്ചവയെയും തട്ടിപ്പുകാരെയും എങ്ങനെ തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയും?

മണി ചെയിൻ ശൈലിയിൽ പോകുന്നതാണ് പല കമ്പനികളുടെയും പ്രശ്നം. വലിയ വെട്ടിപ്പാണ് ചിലർ നടത്തുന്നത്. മൊണാവി എന്ന കമ്പനി വന്നു. 950 മില്ല്യൻ ഡോളർ വരെ വിൽപന നടത്തി. അവസാനം 15 മില്യനു കമ്പനി വിറ്റ് സ്ഥലംവിട്ടു. ആംവേ പോലെ നല്ല രീതിയിൽ ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് നടത്തുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളുണ്ട്. ആംവേക്ക് സമി ഡയറക്ട് ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യുന്നുണ്ട്. സമി ഡയറക്ട് പ്രവർത്തനം തുടങ്ങി അധികനാൾ കഴിയുന്നതിന് മുമ്പ് ആംവേയുടെ സിഇഒ എന്നെ ചർച്ചക്കായി ഡൽഹിയിൽ വിളിപ്പിച്ചു. നിങ്ങൾ ഞങ്ങളോട് മത്സരത്തിലാണല്ലോ എന്ന് ചോദിച്ചു. ഞങ്ങൾ ആരോടും മത്സരിക്കാനില്ല. ഇവിടെ എല്ലാവർക്കും ബിസിനസിന് സ്പേസുണ്ട് എന്നായിരുന്നു മറുപടി. അഞ്ച് വർഷം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ ചെന്നൈയിൽ ആംവേ ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങി. പുതിയ ആയുർവേദ ഉൽപന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുകയായിരുന്നു ലക്ഷ്യം. സ്വാഭാവികമായും അവർ സമി ലാബ്സിന്റെ സേവനം തേടി. തന്നെ വന്നു കണ്ട് ചർച്ച നടത്തിയ സിഇഒയോട് ആദ്യത്തെ കൂടിക്കാഴ്ചയെക്കുറിച്ച് പറഞ്ഞപ്പോൾ അദ്ദേഹം പറഞ്ഞത്, ശരിയാണ് അതിനിടയിൽ ബാബാ രാംദേവ് വന്ന് ശതകോടികളുടെ മാർക്കറ്റ് സ്ഥാപിച്ചുവെന്നാണ്. ഞങ്ങൾ ആദ്യം സംസാരിക്കുമ്പോൾ രാംദേവ് ചിത്രത്തിൽ പോലും ഇല്ലായിരുന്നു. അത്രയധികം ബിസിനസ് സാധ്യത ഇവിടെ ഉണ്ട് എന്ന നമ്മൾ മനസിലാക്കണം.

### പേറ്റന്റുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വലിയ വിവാദങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കുകയും നിയമയുദ്ധങ്ങൾ നടത്തുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ടല്ലോ?

പേറ്റന്റ് ലഭിക്കുന്നതിന് അമേരിക്കയിൽ നിയമപോരാട്ടങ്ങൾ നടത്തേണ്ടി വന്നിട്ടുണ്ട്. ബ്ലാക്ക് പെപ്പർ മൂല്യവർധന നടത്തി പേറ്റന്റ് ചെയ്തപ്പോൾ ഇന്ത്യയിൽ വലിയ വിമർശനം വന്നു. അമേരിക്കൻ കമ്പനി ആയുർവേദ മരുന്നുകളുടെ പേറ്റന്റ് കൈക്കലാക്കിയെന്നും ഇന്ത്യയ്ക്ക് അത് എന്നന്നേക്കുമായി നഷ്ടമാകുമെന്നുമായിരുന്നു ചിലരുടെ വിമർശനം. ഇത്തരത്തിൽ വാർത്തയെഴുതിയ ചിലരെ ഞാൻ വിളിച്ച് കാര്യം വിശദീകരിച്ചെങ്കിലും അവർക്ക് എന്റെ വിശദീകരണം ഉൾക്കൊള്ളാൻ കഴിഞ്ഞില്ല. ടർമറിക് കുർക്കുമിൻ എന്നിവയ്ക്ക് പേറ്റന്റ് നേടിയതിനെതിരെ പരാതിയുമായി അധികൃതരുടെ അടുത്തെത്തി. സിഎസ്ഐആർ ചീഫായിരുന്ന മദേദ്കർ പരാതി കേട്ടപ്പോൾ പറഞ്ഞത് നമുക്ക് ഇത്തരം കൂടുതൽ മജീദുമാരെയാണ് ആവശ്യം എന്നാണ്. മദേദ്കർ ഞങ്ങളുടെ റിസർച്ച് ആന്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് ലാബ് സന്ദർശിച്ചിട്ടുള്ള ആളാണ്. പിഎച്ച്ഡി നേടിയ ശാസ്ത്രജ്ഞനാണു ഞാനെന്ന് അപ്പോൾ മാത്രമാണ് അദ്ദേഹം അറിയുന്നത്. ഞാൻ ഒരു വ്യാപാരിയാണെന്നാണ് അദ്ദേഹത്തെ ചിലർ ധരിപ്പിച്ചിരുന്നത്. മൂല്യവർധന നടത്തിയ ഉൽപന്നത്തിനു പേറ്റന്റ് നേടുന്നതിൽ ഒരു പ്രശ്നവുമില്ലെന്നു സ്പൈസസ് ബോർഡ് വ്യക്തമാക്കിയതോടെ വിവാദം അവസാനിച്ചു.

ബ്ലാക്ക് പെപ്പർ 80 ഡോളർ വിലക്കാണ് വിൽക്കുന്നത്. എന്നാൽ സമി ലാബ്സ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത പേറ്റന്റ് ഉൽപന്നം 600 ഡോളറിനാണു വിൽക്കുന്നത്. 100 മില്ലിഗ്രാം വൈറ്റമിൻ സി കഴിക്കുമ്പോൾ 20 മില്ലിഗ്രാം മാത്രമേ ശരീരത്തിന് ലഭിക്കൂ. എന്നാൽ ഈ പേറ്റന്റഡ് ഉൽപന്നം ചേർത്ത് കഴിച്ചാൽ 50 ശതമാനം ശരീരത്തിന് ആഗീകരണം ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. ഇത് ശാസ്ത്രീയമായി തെളിയിക്കാൻ ഞങ്ങൾക്കു കഴിഞ്ഞു. 600 ഡോളറിനു ഞങ്ങളുടെ ഉൽപന്നം വാങ്ങുന്ന കമ്പനികൾക്ക് അതുപയോഗിച്ച് രണ്ടുലക്ഷം ക്യാപ്സൂളുകൾ ഉണ്ടാക്കാനാകും. അവരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം അത് തുച്ഛമായ തുകയാണ്. ഗവേഷണ പഠനങ്ങൾക്ക് അർഹിക്കുന്ന പ്രതിഫലം മാത്രമാണ് ഞങ്ങൾ വാങ്ങുന്നത്.

Volume 2 No 179, RNI KERMAL/2016/66137, Printed, published and owned by P V Jayasree and printed at Viani Printings, Lisie Road, Ernakulam, Kochi- 18 and published at Krishnavihar, Kakkanadu, Ernakulam, Kochi – 682 030.
Managing Editor: Ranjit Srivenkatesh, Chief of Operations: M Kumar, Editor: Dipin Damodharan, Administrative office: Future Kerala- UGLO (United Global) Newscomm Ltd., Near YMCA, Chittoor Road, Cochin – 682 035, Phone: 0484 4046405, Mail: info@futurekerala.in, web: www.futurekerala.in