

தொழில் நேசன்

ஆங்கில - தமிழ் மாத இதழ்

தொழில் : 15, நேசன் : 1
செப்டம்பர் 2020

ஆசிரியர்

என்.பி.சுக்கூர் பாஷா (ரோபா)

துணை ஆசிரியர்

என்.பி.நசீர் பாஷா

மக்கள் தொடர்பு அதிகாரி &

கார்ப்பரேட் எடிட்டர்

ரேவதி சுக்கூர் பாஷா

எச்சரிக்கை

தொழில் நேசனில் வெளியிடப்படும் செய்திகள், விளம்பரங்களின் அடிப்படையில் தொழில் தொடங்க விரும்புவோர், தங்களது சொந்தப் பொறுப்பில் எச்சரிக்கை உணர்வோடு செயல்படவேண்டும்.

சந்தா விரும்ப

ஒரு ஆண்டு : ரூ. 240

இரு ஆண்டுகள் : ரூ. 480

மூன்று ஆண்டுகள் : ரூ. 720

ஆயுள் சந்தா : ரூ. 2400

வெளிநாடு சந்தா

ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூடச் சாலை,

சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,

சென்னை - 600 035.

கைபேசி : 9841211806

8072040720

மின்னஞ்சல் :

thozhilnesan2006@gmail.com

இணையதளம் :

www.thozhilnesan.com

Thozhil Nesan -
English & Tamil Monthly

Editor :

N.B. Sukkur Basha

Phone : 9841211806

Published From :

19/39, School Road,

CIT Nagar, Nandanam,

Chennai - 600 035 and

Printed by K. Radha

at R.K. Offset Printers

230, Dr. Besant Road,

Royapettah, Chennai - 14.

Designed at : Aruna Graphics

Kurinji Illam, 17, Reddikuppam Salai,

West Mambalam, Chennai -33.

Ph : 24855058, 9841250581

ஆசிரியர் பக்கம்...

வாக்கு வங்கி... நாற்காலி... ஆட்சி...!

இந்தியாவில் கொரோனா வைரஸின் தாக்கம் நாளுக்கு நாள் அதிகரித்துக் கொண்டுள்ளது. இதற்கான தடுப்பூசியை கண்டறியும் நாள் வரையாவது மக்கள் அனைவரும் அரசு மேற்கொள்ள காட்டியுள்ள பாதுகாப்பு அம்சங்களைக் கடைபிடித்து பாதுகாப்புடன் வாழ்வது மிக அவசியமாகும்.

நமது நாட்டில் கொரோனா பாதித்தவர்களின் எண்ணிக்கை ராக்கெட் வேகத்தில் உயர்ந்து கொண்டே செல்கின்றது. இதைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டிய மத்திய மாநில அரசுகள் தேவையற்ற பல விஷயங்களுக்கு முன்னுரிமை அளித்து, நாட்டு மக்களிடையே கொந்தளிப்பை உருவாக்கி வருவது வருத்தமாக உள்ளது. அதிலும் குறிப்பாக கீழ்க்கண்ட விஷயங்களில் மத்திய-மாநில அரசுகள் கையாளும் முறையினால் தேவையற்ற பிரச்சினைகள் நாட்டில் உருவாகின்றன.

- புதிய கல்விக்கொள்கை
- நீட் தேர்வு
- நீட் தேர்வில் துரோகம் செய்தது யார் - பட்டிமன்றம்
- ஜி.எஸ்.டி இழப்பீடு தொகையை மாநில அரசுகளுக்கு வழங்க நிதியில்லை-மத்திய அரசு
- வேலையின்மை தொடர்ந்து அதிகரித்து வருவது. இதைக் கட்டுப்படுத்த தகுந்த நடவடிக்கை எடுக்காமல் இருப்பது.
- பொருளாதாரத்தை மீட்டெடுக்க முறையான திட்டமிடல் இல்லாதது.
- பொதுத்துறை நிறுவனங்களை தனியாருக்கு தாரை வார்ப்பது.
- எளிப்பொருட்களின் விலையேற்றம் குறைந்தபாடில்லை.
- புதிய பாராளுமன்றம் கட்டியே தீருவது-மத்திய அரசின் நிலைப்பாடு.
- நாட்டில் பொருளாதார மற்றும் சமூகப் பிரச்சினைகள் எழும்போதெல்லாம் பாகிஸ்தான் / சீன எல்லைகளில் பதட்டத்தை உருவாக்குவது.

இப்படியாக, மத்திய மாநில அரசுகளின் செயல்பாடுகள் குறித்து பல்வேறு கோணங்களில் விமர்சிக்கப்பட்டு மக்களிடையே கொந்தளிப்பை உருவாக்கிவிடப்படுகிறது. இதனால் நாட்டின் முக்கியப் பிரச்சினைகள் குறித்து எந்த முடிவும் எடுக்க இயலாமல் ஓரம் கட்டப் படுகின்றது. அரசுகளின் பொன்னான நேரம் வீணாகிறது.

மத்திய அரசு, மாநிலங்களிடையே ஒற்றுமை உணர்வை ஏற்படுத்த வேண்டும். மாநிலங்களின் உரிமையை பறிக்கும் செயல்களில் ஈடுபடுவதை தவிர்க்க வேண்டும். இதனால், முன்னுரிமையற்ற பிரச்சினைகள் முன்னுரிமை பெற்று விடுகின்றன. தீர்க்கப்பட வேண்டிய பிரச்சினைகள் மறக்கடிக்கப்படுகின்றன.

கொரோனாவை ஒழிக்க இன்றும் அதிகமான முயற்சிகளை மத்திய-மாநில அரசுகள் மேற்கொள்ள வேண்டும். தினம், தினம் ஆயிரக்கணக்கான உயிர்கள் பலியாவதைத் தடுத்து நிறுத்த வேண்டும். இது குறித்து இன்னும் அதிகமாக யோசித்து மக்கள் நலத்திட்டங்களை உருவாக்கி வேண்டும்.

ஆட்சியாளர்களும், மக்களும் ஒன்றிணைந்தால் தான் நாட்டின் இறையாண்மை பாதுகாக்கப்படும். தற்போதைய சூழலில் மக்களின் பாதுகாப்பான வாழ்க்கைக்கு மட்டுமே ஆட்சியாளர்கள் முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும். இதன் பிறகு தான் வாக்கு வங்கியை வளர்ப்பது, ஆட்சியை தக்கவைப்பது, நாற்காலியை பாதுகாக்கும் பணிகளில் ஈடுபடவேண்டும் என்பதுதான் அனைவரின் விருப்பமாக உள்ளது.

- என்.பி.சுக்கூர் பாஷா, ஆசிரியர்

தொழிலில் வெற்றி பெற தேவையான 18 படிக்கள்!

வாசகர்களே, ஒரு தொழிலை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்பும், பின்பும் எந்த வகையான யுக்திகளை கையாள வேண்டும் என்பதனை 18 படிநிலைகளில் விளக்கமாக கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. படித்து பயன் பெறவும். உங்கள் தொழில் முனைவு வாழ்வு சிறக்க வாழ்த்துக்கள்.

முதற்படி - தொழில் முனைவோர் ஆக வேண்டும் என்ற முடிவு :

தொழில் தொடங்க வேண்டும் என முடிவெடுப்பதே தொழில் முனைவோரது பயணத்தில் முதற்படி. ஏனென்றால் இதற்குத் துணியும், திட்டமிடுதல் மற்றும் உழைப்பில் நம்பிக்கையும் நல்ல குறிக் கோள்களும் அவற்றை அடைய முறைகளைக் கண்டறிதலும் விடாமுயற்சியும் சாதனை புரியலாம் என்பதில் அசையா நம்பிக்கையும் இருந்தால் தான் இத்தகைய துணிவான முடிவை எடுக்க முடியும். இந்த முடிவெடுத்த பின் அவர் செய்ய வேண்டியதென்ன? தன் பலம் என்ன, தன் பலவீனங்கள் என்ன என்பதை அலசித் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். இதை வைத்துக் கொண்டு தான் என்ன தொழில் தொடங்கலாம். அதற்கான மூலதனம் என்னவாக இருக்கலாம் என்ற முடிவை எடுக்க முடியும்.

தவிர, சுற்று வட்டாரத்தில் என்னென்ன தொழில் வாய்ப்புகள் உள்ளன. என்னென்ன பிரச்சினைகள் உள்ளன என்பதை நன்கு தெரிந்து கொண்டால் தகுந்த தொழிலைத் தேர்ந்தெடுக்க எளிதாக இருக்கும். ஒரு தொழிலை தொடங்கவும் அதை தீர்ப்பட நிர்வகிக்கவும், மூலதனம் மிக மிக அவசியம், செயல்படுத்த விரும்பும் திட்டத்திற்கான மொத்த முதலீடு எவ்வளவு என்பதை தொடக்கத்திலேயே கணக்கிட வேண்டும். மேற்படி மொத்த முதலீட்டில் குறைந்தபட்சம் 5% - 25% ஆவது சொந்த முதலீடாக இருப்பது அவசியம். மீதமுள்ள 75% -

95% வங்கிக் கடனாக பெற வாய்ப்புண்டு. திட்டச் செலவில் நான்கில் ஒரு பங்கு சொந்த முதலீடு செய்ய தகுதியுள்ளவர்களே ஒரு சிறந்த தொழில் முனைவோராகலாம். கடன் கொடுக்கும் வங்கிகளும் குறைந்தபட்ச முதலீட்டுடன் தொடங்கவே நிர்வகிக்கும், புதிய தொழில் முனைவோர் இதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

மேலும், உற்பத்தி செய்யப்படவிருக்கும் பொருள் அல்லது சேவைக்கான சந்தை வாய்ப்புகளை கண்டறிந்து அவற்றிற்கேற்ப தொழில் துவங்க விரும்புவர்கள் மட்டுமே சிறந்த தொழில் முனைவோராக முடியும். ஆக குறைந்தபட்ச சொந்த முதலீடு மற்றும் சந்தைப்படுத்தும் திறன் இவை இரண்டிலும் நம்பிக்கை உள்ளவர் தொழில்முனைவோர் ஆவார் என்பதில் சந்தேகம் இல்லை.

இரண்டாம் படி - உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பொருள் மற்றும் தொழில்நுட்பம் தேர்ந்தெடுத்தல். ஒரு தொழில் முனைவோரின் வெற்றி தோல்வியை நிர்ணயிப்பது அவர் எந்தப் பொருளை உற்பத்தி செய்யலாம் / சேவையை வழங்க முடியும் என்ற முடிவை பொறுத்தே அமையும். எதுவானாலும் சரி என்று நினைக்க முடியாது. அந்தப் பொருளுக்கு / சேவைக்கு சந்தை (மார்க்கெட்) உள்ளதா, நுகர்வோர் இருக்கின்றனரா இந்த சந்தை தொடர்ந்து இருக்குமா அப்பொருள் உற்பத்தி செய்ய எந்த மூலப்பொருள்கள் தேவை, அவை எங்கு கிடைக்கின்றன, அவற்றைப் பேணுவதில் பிரச்சினைகள் ஏதேனும் உள்ளனவா, ஆண்டு முழுவதும் அவைகள் கிடைக்குமா, பொருளை உற்பத்தி செய்யத் தேவையான தொழில்நுட்பம் உள்ளதா, அது எளிதாகக் கிடைக்குமா நடைமுறைப் படுத்த முடியுமா, அந்த பொருள் பற்றி அரசு சட்ட திட்டங்கள் என்ன என்பது போன்றவற்றை நன்கு அறிந்து கொள்ள வேண்டும்.

STRATEGY

WORK

PRODUCTS

SOLUTION

TARGET

GOAL

BUSINESS PLAN

TEAMWORK

MARKETING

IDEAS

LEADERSHIP

SERVICE

COMMUNICATION

FINANCE

INNOVATION

PROFIT

ORGANISATION

INSPIRE

PEOPLE

SUCCESS



இப்படிப்பட்ட பல விஷயங்களைத் தெளிவாகப் புரிந்து கொள்வது எளிதல்ல என்பதை உணர்ந்தே, மத்திய அரசும், மாநில அரசும் பல சேவை மையங்களை ஏற்படுத்தியிருக்கின்றன. அவற்றில் சிலவற்றைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ளலாம். குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தரத் தொழில் மேம்பாட்டு நிறுவனம் (MSME-DI) மாவட்டத் தொழில் மையங்கள் (District Industries Centres) தமிழ்நாடு தொழில் மற்றும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனை நிறுவனம் (ITCOT).

முன்றாம் படி - தொழில் செய்ய தகுந்த இடத்தை தேர்ந்தெடுத்தல்:

ஒரு தொழிலில் வெற்றி தோல்வியை நிர்ணயிப்பதில் இடம் பெரும் பங்கு வகிக்கிறது. இதை தேர்ந்தெடுப்பதில் தொழில் முனைபவர் சில முக்கிய விஷயங்களைக் கவனிக்க வேண்டும். தேவைப்படும் மூலப்பொருள்கள் அருகில் கிடைக்கின்றனவா, உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருளுக்குச் சந்தை அருகாமையில் உள்ளதா (அல்லது அப்பொருளை வாங்கிப் பயன்படுத்துவோர் அருகாமையில் உள்ளனரா மற்றும் சந்தை வாய்ப்புகள்) சுற்றுப்புறத்தில் வசிப்போரின் வாழ்க்கை முறைகள் முதலியன.

நான்காம் படி - எவ்வகையான நிறுவனம் என்பது பற்றி முடிவு:

தொழில் முனைபவர் தனித்தோ அல்லது சிலருடனோ அல்லது பலருடனோ சேர்ந்து கூட்டுத்தொழில் செய்யலாம். அது பற்றி முடிவெடுக்கும் முன் சில முக்கிய விஷயங்கள் கூர்ந்து கவனிக்கப்பட வேண்டும். அவையாவன. தொழிலுக்குத் தேவையான மூலதனத்தை அவர் ஒருவராகவே கொணர முடியுமா? அவரிடம் அந்த ஆற்றல் இருக்கலாம். ஆனால் தொழிலுக்கு தேவையான தொழில்நுட்ப அறிவு அல்லது தொழில் திறன்மிக்க வேறொரு நபருடன் கூட்டுச் சேர்ந்து (அந்த கூட்டாளி மூலதனம் எதுவும் கொணராமலோ அல்லது ஒரு சிறு தொகை மட்டுமே கொணர்பராகவே இருக்கலாம்) தொழில் செய்யலாம்.

ஐந்தாம் படி - திட்ட அறிக்கை தயாரித்தல் தொழில்நுட்ப சாத்தியக்கூறு:

பொருளாதார சாத்தியக்கூறு, நிதி நிலைமை பற்றிய விபரங்கள், நிர்வாகத் தகுதி பற்றிய விபரங்கள், இந்த அறிக்கையினால் இரண்டு பயன்கள் உண்டு. திட்ட அறிக்கை என்பது என்ன, அது எப்படி இருக்க வேண்டும்?

1. முன்னுரைப்பக்கம் (Cover Page)
இயக்கத்தில் இருக்க வேண்டிய விவரங்கள்,

நிறுவனத்தின் பெயர், விலாசம், ஈமெயில், தொலைபேசி எண்கள், இணையத்தளம் இருப்பின் அதன் விபரங்கள் (வெப்சைட்) தொடர்பு கொள்ள வேண்டிய நபர் பற்றிய விவரங்கள் என்னென்ன நிறுவனங்களிடமிருந்து கடன் மற்றும் வேறு உதவிகள் கோரப் படுகின்றன. நிறுவனத்தின் அடையாள சின்னம் (லோகோ) ஒவ்வொரு பக்கத்திலும் காணப்படும்.

இது நிறுவனத்திற்கு நற்பெயர் சேர்க்கும்.

2. Table of Contents பொருளடக்க அட்டவணை
3. Summary அறிக்கைச் சுருக்கம்
4. விரிவான விவரங்கள்.
 1. சந்தை பற்றிய ஆய்வறிக்கை (Market Analysis)
 2. தேவைப்படும் சாதனங்கள் (Resources Needed)
 3. தரம் (Quality)
 4. விற்பனை பற்றிய முன் தகவல் (Sales Forecaest)
 5. சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலை (Environment)
 6. பணியாளர்கள் (Man Power)
 7. எம்மாதிரியான நிறுவனம் (Constitution)
 8. இடர்பாடுகள் (Risks)

ஆறாம் படி - நிறுவனம் பதிவு செய்தல், உரிமங்கள் அனுமதிகளைப் பெறுதல்:

Registration / Statutory Clearances / Licences)

என்ன பொருள் / சேவை செய்வது என்று ஆராய்ந்து நிறுவனத்தைத் துவக்க வேண்டும் எனத் தீர்மானித்த பின் தொழில் முனைவோர் அடுத்தது செய்ய வேண்டியது என்ன? தொழில் முனைவோருக்கான பதிவுக் குறிப்பைப் பெற வேண்டும். இதற்கு ஆங்கிலத்தில் Athar Memorandum என்று பெயர். இதில் கண்டுள்ளவை யாவை? இதை அளிப்பது யார்? இதைப் பெற என்ன செய்ய வேண்டும் என்பனவற்றைக் கவனிப்போம்.

இந்தப் பதிவுக் குறிப்பில் கண்டுள்ள விவரங்களைப் பூர்த்தி செய்து, மாவட்ட தொழில்

மையங்கள் (District Industries Centre) அல்லது மின்னணு தொழில் நுட்பத்தின் மூலம் MSME என்ற இணையத்தளம் மூலமும் பதிவு செய்யலாம். இந்தப் பதிவுக் குறிப்பில் இரண்டு பாகங்கள் உண்டு. முதல் பாகம், தொழில் துவங்குமுன் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். இரண்டாம் பாகம், தொழிற்கூடம் கட்டி இயந்திரங்களை நிறுவி, மின்சார இணைப்பு பெற்று தொழில் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும். பதிவுக்குறிப்பில் முதல் பாகத்தில் பதிவு செய்தால் தொழில் முனைவோருக்கு சில வசதிகள் கிடைக்கின்றன. இப்பொழுது ஒரே பதிவாகி விட்டது.

அவையாவன:

1. தொழிற்பேட்டையிலோ அல்லது மேம்பாட்டைந்த இடத்திலோ தொழிற்கூடமோ அல்லது நிலமோ வாங்க.
2. நகராட்சி (அல்லது மாநகராட்சிக்கு உரிமங்கள் பெற.
3. மின் மற்றும் தண்ணீர் இணைப்பு பெற.
4. வங்கியிடமோ அல்லது வேறு நிறுவனத்திடமோ கடனுதவி பெற.
5. தேசிய சிறு தொழில் நிறுவனம் (National Small Industries Corporation) அல்லது மாநில அளவில் உள்ள நிறுவனங்களிடமிருந்தோ இயந்திரங்களைத் தவணை முறையில் பெற.
6. விற்பனை வரி, G.S.T. கலால் வரி போன்ற துறைகளிடம் பதிவு செய்ய (விற்பனை வரியிலோ, கலால் வரியிலோ விலக்கு இருந்தாலும் பதிவு செய்வது இன்றியமையாதது).

பதிவுக் குறிப்பின் இரண்டாம் பாகம் முன்னரே பார்த்தபடி, உற்பத்தி சேவை தொழில் துவங்கத் தயார் நிலையில் உள்ளபோது விடுகின்ற விண்ணப்ப படிவம் நிரப்பி அளிக்கப்பட வேண்டும். இந்த இரண்டாம் பாகத்தில் அளிக்கப்பட்ட உரிமங்கள், தொழிற்சாலைக் கட்டிட விவரங்கள் (சொந்தமானதா, வாடகைக் கட்டிடமா, குத்தகை முறையில் பெறப்பட்டதா) இயந்திரங்களின் பட்டியல் இவற்றை யாரிடம் வாங்கியது. அவற்றின் விலைகள் மாசுக்கட்டுப்பாடு துறையிடமிருந்து பெறப்பட தடையில்லா சான்று No Objection

Certificate கூட்டு தொழிலா, கம்பெனியாகவோ இருந்தால் பதிவுப் பத்திரம் இவற்றுடன் விண்ணப்பம் செய்ய வேண்டும். இதற்கு பிறகு தான் தொழில் துவங்க முடியும்.

மாசுக்கட்டுப்பாடு பற்றி தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய விபரங்கள்:

சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலை காற்று, தண்ணீர், ஓசை, குப்பை கூளங்கள் முதலியவை பல கெடுதல்கள் (உயிருக்கும் ஆரோக்கியத்திற்கும்) விளைவிப்பதால் அரசு இதுபற்றி பல சட்டத் திட்டங்கள் வகுத்துள்ளது. சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலையை மாசற்று வைத்துக் கொள்வது ஒவ்வொரு குடிமகனது கடமையாகும்.

ஏழாம்படி - நிதி மற்றும் அதன் நிர்வாகம்:

எத்தகைய வலுவான திட்டம் கையிலிருந்தாலும் அதை செயல் வடிவமாக்க முக்கிய காரணி பணம் (அல்லது நிதி) இது எல்லோரும் அறிந்ததே. தொழில் துவக்கவும், அதனைத் தொடர்ந்து நடத்தவும் மற்றும் வளர்ச்சிக்கும் விரிவாக்குவதற்கும் இவை எல்லாவற்றிற்குமே பணம் மிகவும் அவசியமாகிறது. பணம் கிடைப்பது எளிது என்று சொல்ல முடியாது. அதே சமயம் இயலாத செயல் என்று கூற முடியாது. பணமிருந்து விட்டால் எதையும் சாதிக்கலாம் என்ற எண்ணம் இருப்பின், அதை அறவே நீக்க வேண்டும். பணத்தைச் செவ்வனே செலவிடுவது என்பது ஒரு அரிய கலை எனலாம். திறமையுடன் உற்பத்தி செய்தல், உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை செவ்வனே சந்தைப்படுத்துதல், பணியாளர்களை தக்க வைத்துக் கொள்ளுதல் இவை எல்லாவற்றிற்கும் பணம் தேவை.

தேவைப்படும் பணம் தேவையான சமயங்களில் கிடைக்கப் பெற நல்ல திட்டங்களும் தொலைநோக்கு பார்வையும் தேவை. திட்டம் தீட்டுவதென்பது வருங்காலத் தேவைகளைக் கணக்கிட்டு அந்த தேவைகளுக்கு உரிய நிதியை எவ்வாறு கிடைக்கப் பெறுவது, பொருள் உற்பத்தியையும் விற்பனையும் தங்கு தடையின்றி நடத்துவது என்பதற்கான விடைகள் திட்டமிட்ட நிதி நிர்வாகத்தின் அம்சங்களாகும். நிறுவனத்தின் நிதித் தேவைகளை இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம்.

1. நிலையான மூலதனம்

2. நடைமுறை மூலதனம்

1. நிலையான மூலதனம் (Fixed Capital)

நிலையான மூலதனம் என்பது நிலம், இயந்திரங்கள், கட்டிடங்கள், தரக்கட்டுப்பாட்டிற்கான உபகரணங்கள் போன்றவை. இவ்வகை சொத்துக்கள் எவ்வளவு தேவை என்பது தொழில் தன்மையைப் பொறுத்தது.

2. நடைமுறை மூலதனம் (Working Capital)

உற்பத்திக்கு வேண்டிய மூலப்பொருட்கள் வாங்கவும், அவை முழு உருப்பெற்று விற்பனைக்கு உகந்த பொருட்களாக மாற்றத் தேவையான செலவுகள் (கூலி, சம்பளம், மின்சார கட்டணம், இயந்திரங்கள் பழுது பார்த்தல், வாடகை, வட்டி போன்ற செலவுகள், விற்பனை தொடர்பான செலவுகள், சரக்குகள் விற்பனை, அதற்கான பணம் கைவசம் வரும் வரையிலான வட்டி, பணம் வசூலிப்பதற்கான செலவு இவையனைத்தும் நடைமுறை மூலதனத்தில் அடக்கம். எந்தத் தொழிலிலும் தேவையான மொத்த மூலதனத்தைத் தொழில் முனைவோர் (Entrepreneur) முழுவதுமாக கொணர்வதில்லை. அவர் ஒரு பாகமும் (சுமார் 5 முதல் 25 சதவீதம் வரை) மீதியை நிதி நிறுவனங்களிடமிருந்து (75 முதல் 95 சதவீதம் வரை) பெறலாம். தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகம் (TIIC) நீண்ட காலத் தவணைக்கடன் அளிக்கிறது. இது தமிழக அரசால் நிறுவப்பட்டு சிறு, நடுத்தரத் (Small and Medium) தொழில் நிறுவனங்களுக்கே உதவும் நோக்கம் கொண்டது.

தேசிய சிறு தொழில் நிறுவனம் (NSIC)

இந்தியச் சிறு தொழில் வளர்ச்சி வங்கி (SIDBI)

இது மத்திய அரசால் ஏற்படுத்தப்பட்ட வங்கியாகும். சிறு தொழில்களின் குறைகளையும் பிரச்சினைகளையும் அறிந்து அவற்றிற்கு உதவுவதே இதன் நோக்கமாகும். SIDBI மற்ற வங்கிகள் போன்று சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு, நேர்முகமாகக் கடனுதவி செய்கின்றது. மறு நிதி உதவி முறையிலும் உதவியளிக்கிறது.

வங்கிகள் சிறு தொழில்களுக்கு அளிக்கும் கடன்களுக்கு (SIDBI) உத்திரவாதமும், மறு நிதி உதவியும் (Refinance) அளிக்கிறது. முக்கியமாக

தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டிற்காக (Technology Upgradation) கடனுதவி அளிக்கப்படுகிறது. புதிய தொழில் நுட்பங்களும் உத்திகளும் சிறு தொழில் நிறுவனங்களிடம் இருந்து, அதைப் பயன்படுத்தக் கூடியவையாக இருந்தால் அந்தத் திட்டங்களுக்கு பண உதவி அளிக்கிறது.

எட்டாம்படி - நிலமும் கட்டிடமும்:

தொழிற்கூடம் (Shed) மிகவும் முக்கியமான-தென்பதில் ஐயமில்லை. இது தேவையான பரப்பளவில் இருத்தல் மிகவும் அவசியம். தொழிலுக்கான நிலம் வாங்கும்போது தொழிற்கூடத்தின் பரப்பளவை மட்டும் கணக்கில் கொள்ளாமல், அலுவலகம், சேமிப்பு கிடங்குகள் ஆகியவற்றிற்கும் போதிய இடம் இருத்தல் வேண்டும். அதற்கு மேலாக தொழிற்சாலையின் விரிவாக்கத்தையும் மனதில் கொண்டு, நிலமும் கட்டிடங்களும் திட்டமிட வேண்டும். கட்டிடத்தைக் கட்டத் துவங்குமுன், இயந்திரங்கள் நிறுவப்பட வேண்டிய இடங்கள் (Spots) அவற்றிற்குத் தேவையான பரப்பளவு பணிபுரிபவர் வசதிகளுக்கான பாதுகாப்பிற்கான பரப்பு, நிர்வாக அலுவலகத்திற்கான இடம் இவை போன்றவையும் கணக்கில் கொள்ள வேண்டும். இந்த விஷயங்களை கருத்தில் கொண்டு வரைபடம் தயாரித்து உள்ளாட்சி துறையிடமிருந்து அதற்கான ஒப்புதல் பெறுதல் வேண்டும். முக்கியமாக தொழிற்சாலை ஆய்வாளர் ஆணைகள்படி இருத்தல் வேண்டும்.

ஒன்பதாம் படி - இயந்திரங்களை வாங்குதல்:

எதிர்பார்க்கப்படும் விலை, இயந்திரத்தின் நிலை, இன்னும் எவ்வளவு காலம் அந்த இயந்திரம் பயன்படும் (Residual Life) என்பன. இப்படிப்பட்ட ஏற்கெனவே பயன்படுத்தப்பட்ட இயந்திரத்தை இறக்குமதி செய்ய வேண்டுமானால் அந்த இயந்திரம் இன்னும் குறைந்தது ஐந்து ஆண்டுகளாவது பயன்படும் என்ற சான்றிதழ் தேவைப்படும். இந்த விஷயங்களில் NSIC நிறுவனம் உதவி செய்கிறது. எந்த இயந்திரத்தை எங்கிருந்து வாங்கலாம் என்று ஆலோசனை கூறுவதிலும் இயந்திரத்தை தவணை முறையில் பெறக் கடனுதவியும் செய்கிறது.

இயந்திரங்களை உற்பத்தி செய்வதில் அனுபவம் பெற்ற நிறுவனங்கள் பல NSIC இடம் பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன. இந்த உற்பத்தியாளர்களது தொழிற்சாலைகளை NSIC அதிகாரிகள் அவ்வப்போது பார்வையிட்டு தரத்தை உறுதி செய்து கொள்கின்றனர். THIC இடமிருந்தும் கடனுதவி பெறலாம். இது நீண்ட காலத்தவணை முறையாகும். (Long Term Loan) கடனுதவி பெற்ற ஒன்று. இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு விடுமுறை காலம் (Holiday Period) உண்டு. அதாவது கடன் தவணை ஒன்றும் செலுத்த வேண்டாம். வட்டியை மட்டும் கட்டினால் போதும்.

பத்தாம் படி : பணியாளர்களைத் தேர்ந்தெடுத்தல்:

எவ்வளவு, எப்படிப்பட்ட, எவ்வளவு படித்த அனுபவமுள்ள பணியாளர்கள் தேவை என்பதைத் திட்டமிடுதல். தேவைப்பட்ட பணியாளர்களை விளம்பரம் செய்தும் மனித வள நிறுவனங்களை (H.R. Agencies) அணுகியும் தேர்வு செய்யலாம். நேர்முகத் தேர்வில் பொருத்தமான கேள்விகளைக் கேட்டு அவர்கள் பற்றிய விபரங்களை நன்கு அறிந்து தம்மிடமுள்ள பணிகளுக்கு அவர்கள் ஏற்றவர்களாக இருப்பார்களா என்பதை கண்டறிய வேண்டும். நியமனம் பெற்றவர் தம் நிறுவனத்தின் பணிபுரிய வந்து சேர்ந்தவுடன் அவர் செய்ய வேண்டிய பணிக்கான பயிற்சியை அளிக்க வேண்டும்.

பதினோறாம் படி - இயந்திரங்கள் நிறுவுதல்:

இயந்திரங்களை நிறுவும் போதே மின்சாரம் மற்றும் தண்ணீர் இணைப்புக்கான திட்டங்களையும் நிறைவேற்ற வேண்டும். விதிகளுக்கு உட்பட்டு கழிவுநீர் வடிகாலுக்கும் அல்லது சுத்திகரிப்புக்கும் தேவையான வழிகளும் இதில் உட்படும்.

பன்னிரண்டாம் படி - மின்சார இணைப்பு / தண்ணீர் இணைப்பு:

மின்சார சப்ளை பற்றிய வரைபடங்களைத் தயார் செய்வது அவசியம். வரைபடத்தில் எங்கெங்கு இயந்திரங்கள் பொருத்தப்பட்டு இருக்கும். அவற்றிற்கான குதிரை சக்தி, எத்தனை இயந்திரங்களுக்குத் தேவையான மின்சாரம் தவிர விளக்குகள் போன்றவற்றிற்கு மின்சாரம்

தேவைப்படும். இவற்றால் நிறுவனத்திற்கு மொத்தமாக எவ்வளவு மின்சாரம் தேவைப்படுகிறது எனத் தெரியும். மின்சார சப்ளைக்கான என்ன செலவு (மின்வாரியக் கட்டணங்களை கண்டறிந்து) என்று கணக்கிட்டு வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். இந்த செலவு உற்பத்தி செலவில் முக்கியமானதொன்று என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

பதிமூன்றாம் படி - மூலப்பொருட்கள் ஏற்பாடு:

எந்த மூலப்பொருளையும் வாங்குமுன் இரண்டு அல்லது மூன்று சப்ளையர்களிடம் விலை விவரங்களைத் தெரிந்து கொள்வது நல்லது. மூலப் பொருட்கள் ஒவ்வொன்றும் எவ்வளவு சரக்கு கையிருப்பாக வைத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்று துல்லிய கணக்கையும் முனைபவர் செய்ய வேண்டும். சுருங்கக் கூறின், ஒரு நாள் உற்பத்திக்கு எவ்வளவு மூலப்பொருள் தேவை, மூலப்பொருளுக்கு ஆர்டர் கொடுக்கப்பட்டு அது எவ்வளவு நாட்களில் தம் நிறுவனத்தில் வந்து சேரும் இவை இரண்டையும் பெருக்கி வந்த அளவே சரக்கு வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

பதினான்காம் படி - பொருள் உற்பத்தி (Production):

உற்பத்தி பற்றி விஷயங்களை முனைபவர் நன்கு திட்டமிட்டுச் செயல்புரிதல் வேண்டும். ஆகையால் பொருள் வருகிற மாதம் எவ்வளவு விற்பனை செய்வது என்பதை முன்கூட்டியே கணித்து, கையில் எவ்வளவு சரக்கை வைத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்ற விவரமும் இருந்தால் மொத்தம் எத்தனை உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்று கணிக்கலாம். இதற்கான திட்டத்தை முன்கூட்டியே தயாரித்து (அதாவது எந்தெந்த இயந்திரங்களை எத்தனை மணி நேரம் பயன்படுத்த வேண்டும். எந்தப் பணியாளர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருள் உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்த வேண்டும். உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருளை (உற்பத்தியில் பல்வேறு நிலைகளில் போதும்) உற்பத்தி முடிந்த பின்னும் எவ்வாறு சோதனை செய்து கையிருப்பில் வைத்துக்கொண்டு, வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து ஆர்டர்கள் வரும்போது தாமதமின்றி சரக்குகளை அனுப்புவது என்பது எல்லா விஷயங்களிலும் திட்டமிடுதல் வேண்டும்.

பதினைந்தாம் படி - சந்தைப்படுத்துதல் (Marketing):

பொருட்களை சந்தைப்படுத்துவது எல்லா வற்றிற்கும் மேலான நடவடிக்கை எனலாம். உற்பத்தி செய்யும் பொருளுக்குச் சந்தை எங்கு உள்ளது. அப்பொருட்களை வாங்க விரும்பும் வாடிக்கையாளர்கள் (Customers) எங்கெங்கு உள்ளனர். அவர்கள் பொருளில் எத்தகைய தரத்தை, மற்ற அம்சங்களையும் எதிர்பார்க்கின்றனர். அவர்களது எதிர்பார்ப்புகளை எப்படி பூர்த்தி செய்வது என்பது பற்றி தீவிரமாக ஆலோசித்து, அவற்றிற்கான வழிமுறைகளை வடிவமைப்பது மிக அவசியம்.

பதினாறாம் படி - விலை நிர்ணயித்தல்:

எந்த பொருளை விற்பனை செய்தாலும், அதன் அடக்க விலையைக் கணக்கிட்டு, அதன் மேல் இலாபம் என்பதை வைத்து, அந்தப் பொருளின் விற்பனை விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

பதினேழாம் படி - வங்கி கடனைத் திருப்பித் தருதல் (Repayment of Bank Loans):

கடன் வாங்குவதென்பது தவிர்க்க முடியாதது. கடன் தொகைத் தவணைகளைச் செலுத்தி வந்தால் கடனுதவி அளிக்கும் நிறுவனத்திற்கு அவரிடம் மதிப்பும் நம்பிக்கையும் ஏற்படும். பிறகு நிறுவனம் விரிவடையும் சமயம் மேற்கொண்டு கடனுதவி தேவைப்பட்டால், அந்த உதவியைத் தயக்கமின்றி அளிக்கும்.

பதினெட்டாம் படி - இலாப உற்பத்தி:

ஒரு நிறுவனம் நல்ல முறையில் இயங்க வேண்டுமெனில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருளின் அடக்க விலையைக் கண்டுபிடித்தது எந்த அலகுக்கு உற்பத்தி செய்தால் நஷ்டத்தை தவிர்க்க முடியும். உச்ச உற்பத்தி திறன் (Capacity Production) விதவிதமான நிலைகளில் எவ்வளவு இலாபம் (அல்லது நஷ்டம்) ஏற்படும் இவற்றை எவ்வாறு முன்கூட்டியே கணக்கிட்டு கொண்டால் ஒரு தொழில் லாபகரமாக செய்ய முடியும் என்பது அனுபவ உண்மை. இளைஞர்கள் அனைவரும் தொழில் தொடங்கி, வெற்றி பெற வாழ்த்துக்கள்.

- முஸ்தபா

புத்தம்-புதிய கியா சானெட் அறிமுக நாளிலேயே 6,523 முன்பதிவுகளைப் பெற்று சாதனை புரிந்தது!

கியா மோட்டார்ஸ் காப்பரேஷனுக்கு முழுவதும் சொந்தமான கியா மோட்டார்ஸ் இந்தியா, அதன் புத்தம்-புதிய ஸ்மார்ட் அர்பன் காம்பாக்ட் SUV, கியா சானெட் வழியாக, பெரும் சாதனையைப் படைத்துள்ளது. புக்கிங்குகள் துவங்கிய முதல் நாளிலேயே 6,523 முன்பதிவுகளை அது பெற்றுள்ளது. வருங்கால வாடிக்கையாளர்கள் அதிகாரப்பூர்வ கியா மோட்டார்ஸ் இந்தியா வலைத்தளமான www.kia.com/in மற்றும் நிறுவனத்தின் உறுதியான நாடு தழுவிய டீலர்ஷிப் நெட்வொர்க் வழியாக ஆன்லைனில் 25,000 ரூபாய் முன்பதிவு தொகையை செலுத்தி வாகனத்தை முன்பதிவு செய்தனர்.

கியா மோட்டார்ஸ் இந்தியாவின் நிர்வாக இயக்குநரும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியுமான திரு. கூக்யுன் ஷிம் அவர்கள், “புதிய சானெட்டுக்கு கிடைத்த மகத்தான வரவேற்பு, ஒரு நல்ல தயாரிப்பை அறிமுகம் செய்ய மோசமான நேரம் என்று எதுவும் இல்லை என்பதை



நிரூபிக்கிறது. பிராண்ட் கியாவின் மீதான இந்திய நுகர்வோரின் நம்பிக்கை இந்தியாவில் எங்கள் செயல்பாட்டின் ஒரு வருடத்தில் மிக விரைவாக வளர்ந்துள்ளது என்பதையும் இது காட்டுகிறது. சானெட் மூலம், வாடிக்கையாளர்களுக்கு உலகத் தரம், சக்திவாய்ந்த வடிவமைப்பு, அதிநவீன தொழில்நுட்பம், இணையற்ற அம்சங்கள் மற்றும் இன்ப அதிர்ச்சியூட்டும் பல்வேறு விருப்பங்களைக் கொண்ட ஒரு தயாரிப்பை நாங்கள் வழங்குகிறோம். கியா மோட்டார்ஸின் அனந்தபூர் ஆலை உகந்த செயல்திறனுடன் இயங்கிவருவதன் காரணமாக குறைந்த நேரத்தில் தங்கள் சானெட்டை வழங்க நிறுவனம் முழுமையாக உறுதிபூண்டுள்ளது என்பதை வாடிக்கையாளர்களுக்கு தெரிவித்துக் கொள்கிறோம்” என்று கூறினார்.

உலகிற்காக இந்தியாவில் தயாரிக்கப்படும் சானெட் ஆந்திராவின் அனந்தபூரில் உள்ள கியாவின் அதிநவீன உற்பத்தி நிலையத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இது கியாவின் தனித்துவமான டி.என்.ஏவான உணர்ச்சி ஸ்டைலிங் மற்றும் ஒரு வலுவான சாலை இருப்பை உருவாக்கும் பிரீமியம் மற்றும் இளமை ததும்பும் தன்மை ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது. சானெட் இந்திய ஆட்டோமொபைல் துறையில் அதன் உயர்தர உட்புறங்கள் 30+ வகை யினத்தில் சிறந்த அம்சங்கள் மற்றும் பரவலான பவர் ட்ரெயின்களுடன் புதிய தரக்குறியீடுகளை அமைக்கிறது. அதிநவீன சானெட் கியாவின் பிரத்தியேக அம்சமான UVO கனெக்ட் கூட் என்னும் தொழில்நுட்பங்கள் தொகுப்பைக் கொண்டுள்ளது. இது உரிமையாளர்களுக்கான வசதி, ரிமோட் கண்ட்ரோல், வழிசெலுத்தல்,



பாதுகாவல், பாதுகாப்பு மற்றும் வாகன மேலாண்மை ஆகியவற்றில் உதவும் 57 அம்சங்களை உள்ளடக்கியுள்ளது. கியாவின் UVO குரல் உதவி அம்சமும் இதில் அடங்கும். இது “ஹலோ, கியா” என்ற வாழ்த்துக்கு பதிலளிக்கும்.

2020 ஆம் ஆண்டில் மிகவும் எதிர்பார்க்கப் பட்ட கார் அறிமுகங்களில் ஒன்றான சாஸெட், டெக்லைன் மற்றும் GT -லைன் ஆகியவற்றின் இரட்டை டிரிம் கருத்தாக்கத்தில் இந்த பிரிவில் உள்ள அனைத்து தேவைகளுக்கும் ஏற்றவாறு பல பவர்டிரெய்ன் விருப்பங்களுடன் வழங்கப் படுகிறது. டெக்லைனில் HTE, HTK, HTK+, HTX மற்றும் HTX+ ஆகிய ஐந்து வகையினங்களிலிருந்து சாஸெட் வாடிக்கையாளர்கள் பிரிவில் முதல் முறையாக அறிமுகப்படுத்தப்படும் அம்சங்கள் உட்பட பல்வகைப்பட்ட அம்சங்களைக் கொண்ட வகையினத்தை தேர்வு செய்யலாம். தங்கள் சாஸெட்டில் கூடுதல் ஸ்போர்ட்டினைஸ் தன்மையை விரும்புவோருக்கு GT-லைனின் GTX+ டிரிம். ஓட்டுநர் மற்றும் உரிமையாளர் அனுபவத்தை அடுத்த நிலைக்கு உயர்த்தும். ஒப்பிடமுடியாத பல்வேறு அம்சங்களுடன் கிடைக்கிறது.

இரண்டு பெட்ரோல் என்ஜின்களின் தேர்வு ஒரு பன்முகத்தன்மை கொண்ட ஸ்மார்ட்ஸ் ட்ரீம் 1.2-லிட்டர் நான்கு சிலிண்டர் மற்றும் சக்தி வாய்ந்த 1.0 T-GDi ட்ரீபோசார்ஜ் கேஸலின் டைரக்ட் இன்ஜெக்ஷன் மற்றும் ஆற்றல்மிக்க 1.5 லிட்டர் CRDi டீசல் என்ஜின்கள் ஐந்து டிரான்ஸ்மிஷன்களுடன் கிடைக்கின்றன. இதில் ஐந்து மற்றும் ஆறு வேக மேனுவல்கள், ஒரு அறிவார்ந்த ஏழு வேக DCT வகையினத்தில் முதல் முறையாக ஒரு ஆறு வேக ஆட்டோமேட்டிக் மற்றும் கியாவின் புரட்சிகரமான புதிய ஆறு வேக இண்டலிஜன்ட் மேனுவல் டிரான்ஸ்மிஷன் (IMT) ஆகியவை அடங்கும். பிந்தையது அதன் கிளட்ச் பெடெல்-லெஸ் கியர்பாக்ஸ்டீன் சோர்வற்ற பயணத்தை வழங்கும் ஒரு தொழில்நுட்ப முன்னேற்றமாகத் திகழும் போதிலும், வழக்கமான மேனுவல் டிரான்ஸ்மிஷனின் அதே இயக்கக் கட்டுப்பாட்டை வழங்குகிறது. இது தவிர, கியா சாஸெட் வாடிக்கையாளர்களுக்கு முழுமையான சொகுசு, வசதி, பாதுகாப்பு மற்றும் உகந்த ஓட்டுநர் மகிழ்ச்சியை வழங்கும் பல பிரிவின் முதல் முறை அம்சங்களையும் கொண்டுள்ளது. அவற்றில் உட்பட்டுள்ளவை:

முன்பதிவுகள் குறித்த கூடுதல் தகவல் களுக்கு பார்வையிடவும்: www.kia.com/in

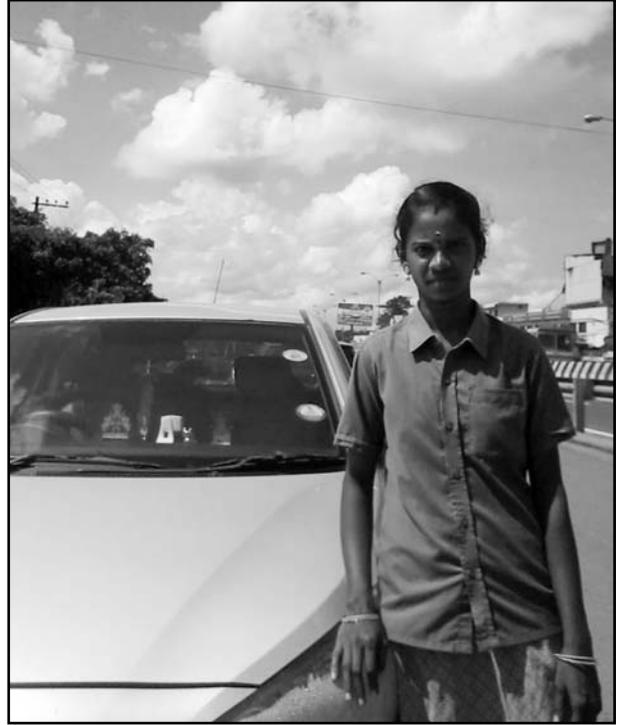
- அர்ஷிதா

பெண்கள் தங்கள் கனவு பயணத்தைத் துவக்கத் திறனளிக்கும் டாடா மோட்டார்ஸ்!

டாடா மோட்டார்ஸ் டிரைவர் பயிற்சி திட்டத்தின் வழியாக, 2021 நிதியாண்டில், 170 க்கும் மேற்பட்ட பெண்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

G.மகாலட்சுமி அவர்கள், சென்னை வியாசர்பாடியில் வசிக்கும், மாதம் வெறும் ரூ.8000 சம்பாதிக்கும் ஒரு பெயிண்டரை மணந்து கொண்ட, ஒரு ஏழ்மையான தலித் தச்சரின் மகள் ஆவார். துரதிர்ஷ்டவசமாக, அவரது கணவரின் வருமானம் அவரது குடும்பத்தின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய போதுமானதாக இல்லை, இதன் விளைவாக குடும்பம் அடிக்கடி கடன் வாங்க வேண்டிய நிலையில் இருந்தது. தானே வேலைக்குச் செல்லத் தீர்மானித்த அவர் டாடா மோட்டார்ஸ் ஆதரிக்கும் ஓட்டுநர் பயிற்சித் திட்டத்துடன் இணைக்கப்பட்ட வேலைக்கான விளம்பரத்தைக் கண்டார். மறுமுறை சிந்திக்காமல் உடனடியாக மகாலட்சுமி அவர்கள் அதில் இணைந்தார்.

A.B டிரைவர் (தொடர்ந்து பயிற்சி பெற்ற ஓட்டுநர்கள் தேவைப்படும், பெரிய அளவிலான லாஜிஸ்டிக்ஸ் நிறுவனமான பர்வீன் டிராவல்ஸின் சமூகப் பிரிவு) மையத்தில், பெரும்பாலும் தன்னைப்போன்ற குடும்பப் பின்னணியைச் சேர்ந்த பல ஆர்வமுள்ள பெண்களை சந்தித்ததில் மகாலட்சுமி மகிழ்ச்சியடைந்தார். தனது வெற்றிகரமான பயிற்சிக்குப் பின்னர் ஒரு காரை வாங்க வங்கிக் கடனைப் பெற்று, தன்னிறைவுக்கான தனது பயணத்தைத் தொடங்கினார். மகாலட்சுமி அவர்களின் இன்றைய



மாத வருமானம் ரூ.13,000 ஆகும். இதன் வழியாக, அவரது குடும்பத்திற்கு மகத்தான ஆதரவைக் கொடுத்து, தனது கனவுகளை நிறைவேற்றுகிறார். ஒரு தொழில்முனைவோர் கனவையும் கொண்டுள்ள அவர் மேலும் அதிக வாகனங்களை வாங்கவும் ஒரு டிராவல்ஸ் நிறுவனத்தை சொந்தமாக நடத்துவதையும் இலக்காகக் கொண்டுள்ளார்.

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் உணர்வு தலைவர் திரு.வினோத் குல்கர்னி அவர்கள், “ஆட்டோமொபைல் தொழில்துறை



ஆண்கள் ஆதிக்கம் கொண்டதாகக் கருதப்படுகிறது. பெண்கள் இந்த கருத்தை எவ்வாறு உடைக்கிறார்கள் என்பதைப் பார்ப்பது எனக்கு மிகுந்த மகிழ்ச்சியைத் தருகிறது. லாடா மோட்டார்ஸ் டிரைவர் பயிற்சி திட்டத்தின் 2017-18 நிதியாண்டில் பயிற்சி பெற்ற கிட்டத்தட்ட 125 பெண்களின் (65 தலித்துகள் உட்பட) ஒரு வண்ணமயமான எடுத்துக்காட்டு மஹாலட்சுமி ஆவார். அவருடன் பயிற்சி பெற்ற அனைத்து பெண்களும் தற்போது கணிசமான சம்பளத்தை சம்பாதித்து வருகின்றனர். இது அவர்களது குடும்பங்களின் வளர்ச்சிக்கு மிகவும் உதவி-கரமாக இருக்கிறது. அவர்களால் ஈர்க்கப்பட்டு, நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளில் அமைந்துள்ள எங்கள் ஓட்டுநர் பயிற்சி பள்ளிகளில் அதிகமான பெண்கள் சேரத் தொடங்கியுள்ளனர். ஆண்டு தோறும் லாடா மோட்டார்ஸ் புதிய ஓட்டுநர் பயிற்சி திட்டத்தின் கீழ் 4000க்கும் மேற்பட்ட இளைஞர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கிறது. என்று கூறினார்.

லாடா மோட்டார்ஸ் டிரைவர் பயிற்சி திட்டம் பாதுகாப்பான ஓட்டுநர் நடைமுறைகளை கடைப்பிடிக்கப் பயிற்சி பெற்ற ஓட்டுனர்களின் வழியாக, தேசியத் திறன் மனிதவளத்திற்கு பங்களிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. ஒவ்வொரு ஆண்டும் லாடா மோட்டார்ஸ் இந்தியாவில் தங்கள் திறன் மேம்பாட்டு திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இந்த திட்டத்தின் கீழ் 4000 க்கும் மேற்பட்ட இளைஞர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கிறது. 2018 முதல் இந்த திட்டங்களில் அதிகளவு பெண்களை ஈர்ப்பதில் கவனம் செலுத்தப்பட்டு வருகிறது. அதை மனதில் கொண்டு லாடா மோட்டார்ஸ் சமூகத்தின், பட்டியல் சாதி (SC) மற்றும் பட்டியல் பழங்குடியினர் (ST) பிரிவுகளைச் சேர்ந்த சென்னை, புனே மற்றும் மகாராஷ்டிராவில் உள்ள பெண்கள் குழுக்களுக்கு பயிற்சி அளித்து வருகிறது. கடந்த ஆண்டு ஓட்டுநர் பயிற்சி திட்டத்தின் மூலம் மொத்தம் 172 பெண்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

- ரேபா

இந்திய அளவில்... பலகோடி நுகர்வோர்களை கவர்ந்திழுக்கும் ஆவின்

மாண்புமிகு தமிழ்நாடு முதலமைச்சர் எடப்பாடி கே.பழனிசாமி அவர்களின் தலைமையிலான அரசில், பால் உற்பத்தியில் தமிழ்நாட்டில் சுமார் 40 ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக வாடிக்கையாளர்களின் சேவையில் ஆவின் நிறுவனம் தன்னை அர்ப்பணித்துக்கொண்டுள்ளது. புதிய, தூய, தரமான மற்றும் பாதுகாப்பான பாலினை நியாயமான விலையில் மக்களுக்கு தொடர்ந்து வழங்குவதையே ஆவின் நிறுவனம் தன் அடிப்படையான குறிக்கோளாக கொண்டுள்ளது.

**செய்வானை நாடி வினைநாடிக் காலத்தோடு
எய்த உணர்ந்து செயல். (குறள் : 516)**

**செய்வானையுடைய தன்மையை ஆராய்ந்து
ஏற்ற காலத்துடன் பொறுந்துமாறு உணர்ந்து
செய்விக்க வேண்டும் என்ற வள்ளுவரின்
குறளுக்கேற்ப, மக்கள் நலம் கருதி, கால
மாற்றத்திற்கு ஏற்ற வகையில் ஆவின் நிறுவனம்
07.07.2020 அன்று 5 வகையான பால்
பொருட்கள் புதிதாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டு
மக்கள் மத்தியில் வரவேற்பை பெற்று விற்பனை
செய்யப்பட்டு வருகிறது.**

தற்போது கொரோனா எனும் கொடிய
வைரசின் பெருந்தொற்று தாக்கத்தில் உலகமே
நிலை குலைந்து நிற்கும் வேளையில், நோய்
எதிர்ப்பு சக்தியை அதிகரிக்கும் வகையில் நம்
முன்னோர்கள் கடைபிடித்த இயற்கை வைத்திய



முறைப்படியும் இஞ்சி, மஞ்சள், துளசி, சீரகம், பெருங்காயம், எலுமிச்சை, இந்துப்பு போன்ற மூலிகைப் பொருள்களை சேர்த்து மக்களுக்கு நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை மேம்படுத்த, தமிழக அரசின் யோகா மற்றும் இயற்கை மருத்துவத் துறையின் மருத்துவர்கள் பரிந்துரையின் அடிப்படையில் புதிய வகை மோரை அறிமுகப் படுத்தி அரசு முனைப்போடு செயல்பட்டு வருகின்றது.

விவசாயிகளின் ஜீவாதாரங்களில் ஒன்றாக விளங்கும், பசு நமக்களிக்கும் பாலினை ஏழை, எளிய, நடுத்தர மற்றும் அனைத்து மக்களும் “இப்பதானே பாலை காய்ச்சி இரண்டு மணி நேரம் கூட ஆகல, அதுக்குள்ளு திரிஞ்சு போயிடுச்சா” என கலங்காத வகையிலும், பணம் நஷ்டம் அடைவதை தவிர்க்கும் வகையிலும் 90 நாட்கள் வரை கெட்டுப் போகாமல் இருக்க அதிக வெப்பநிலையில்



பதப்படுத்தப்பட்ட பால் (4.5% கொழுப்பு சத்து மற்றும் 8.5% புரத சத்தும் கொண்டது) குளிர் சாதனப் பெட்டியை தவிர்த்து, அறை வெப்ப நிலையில் இருக்கும் வகையில் சாதகமான பேக்குகளில் ஆவின் நிறுவனம் அறிமுகப் படுத்துவது இதுவே முதல் முறையாகும்.

அஞ்சாமை அல்லால் துணைவேண்டா எஞ்சாமை எண்ணி இடத்தால் செயின் (குறள் : 497)1

எதையும் எண்ணிப்பார்த்து தக்க இடமறிந்து ஒரு செயலைச் செய்தால் அதற்கு அஞ்சாமை தவிர வேறு துணை தேவையில்லை எனும், வள்ளுவர் வாய்மொழிக்கேற்ப 'ஆவின் நிறுவனம் இதுவரை அதிகபட்சமாக 6% கொழுப்பு சத்து மற்றும் 9% புரதசத்து கொண்ட "டீமேட்" என்ற புதிய வகைப்பாலை வர்த்தகரீதியில் டீக்கடைகள், ஓட்டல்கள், சமையல் வல்லுநர்கள் பயன்பெறும் வகையில் புதிதாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டு விற்பனையாகி வருகிறது'.

நவீன காலத்தில் இளைஞர்கள் மற்றும் குழந்தைகள் விரும்பி சுவைத்து சாப்பிடும்

வகையில் மாம்பழம் மற்றும் சாக்லெட் சுவை கூடிய லெஸ்ஸியை விற்பனைக்கு வழங்கியுள்ளது ஆவின் நிறுவனம்.

எய்தற் கரியது இயைந்தக்கால் அந்நிலையே செய்தற் கரிய செயல் (குறள் : 489)

கிடைப்பதற்கரிய காலம் கிடைக்கும் போது அந்த வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு அப்போதே செயற்கரிய செயல்களை செய்ய வேண்டும். என்ற வள்ளுவரின் குறளுக்கேற்ப தமிழகத்தில் நாளொன்றுக்கு உற்பத்தி செய்யப்படும் 230 லட்சம் லிட்டர் பாலில் ஆவின் நிறுவனம் 40 லட்சம் லிட்டர் அதாவது 17 சதவீதம் மட்டுமே கொள்முதல் செய்து மீதமுள்ள 83 சதவீதம் பாலில் உள்ளூர் தேவைக்காக 17% போக 16% தனியார் பால் நிறுவனங்கள் மூலமாகவும் 50% அமைப்புசாரா விற்பனையாளர்கள் மூலமாகவும் கொள்முதல் செய்யப்படுகிறது. கிராமப்புற பால் உற்பத்தியாளர் நலன் கருதி அரசு நிர்ணயித்த பால் கொள்முதல் விலைப்பட்டியல் அடிப்படையில் தரத்திற்கேற்ற விலையில் பால் பணம் வழங்கப்பட்டு வருகிறது.



கொரோனா தொற்று நோய் மற்றும் ஊரடங்கு காலத்தில் சில பால் நிறுவனங்கள் பால் கொள்முதலை குறைத்த நிலையிலும், மாண்புமிகு தமிழ்நாடு முதலமைச்சர் அவர்களின் அறிவுறுத்தல் மற்றும் மாண்புமிகு பால் வளத்துறை அமைச்சர் அவர்களின் வழிகாட்டுதல்படியும், தமிழகம் முழுவதும் கிராமப்புற பால் உற்பத்தியாளர்களின் வாழ்வாதாரம் பாதிக்காத வகையில், ஆவின் நிறுவனம் தொடர்ந்து கொள்முதல் செய்து வருகின்றது.

தனியார் பால் நிறுவனங்கள், கொரோனா காலத்தில், பால் கொள்முதலை, குறைத்து கொண்ட போதும் பால் உற்பத்தியாளர்களின் நலன் கருதி ஆவின் நிறுவனம் இலாப நோக்கு இல்லாமல், அவர்களை பால் உற்பத்தியாளர்கள் கூட்டுறவு சங்க உறுப்பினர்களாக இணைத்து தரமான பாலை விட்டர் ஒன்றுக்கு ரூ.32 என்ற அடிப்படையில் கொள்முதல் செய்து வருகிறது. மேலும் 155 பால் கூட்டுறவு சங்கங்கள் தோற்று விக்கப்பட்டும் 139 செயலிழந்த சங்கங்கள் புதுப்பிக்கப்பட்டும் தற்போது 9266 பால் கூட்டுறவு உற்பத்தியாளர் சங்கங்கள் செயல்பட்டுவருகின்றன இதனால் முன்பு நாளொன்றுக்கு 29 லட்சம் லிட்டராக இருந்த பால் கொள்முதல்

தற்போது நாளொன்றுக்கு 40.28 லட்சம் லிட்டராக உயர்ந்துள்ளது. அதே போல பால் விற்பனையும் கடந்த ஆண்டு நாளொன்றுக்கு 22.89 லட்சம் லிட்டரிலிருந்து தற்போது 9.21 சதவீதம் உயர்ந்து நாளொன்றுக்கு 25 லட்சம் லிட்டராக விற்பனை செய்யப்பட்டு வருகின்றது. ஆவின் நிறுவனத்தின் தொடர்முயற்சியில் 495 விற்பனை முகவர்களை நியமித்து 'சோமாட்டோ', 'ஸ்விகி' மற்றும் 'டன்சோ' நிறுவனங்கள் மூலம் வீடுகளுக்கே சென்று பால் பொருட்களை விற்பனை மேற்கொள்ளுதல் மூலம் கொரோனா காலத்திற்கு முன்னர் மாதம் ஒன்றுக்கு ரூ.34.78 கோடி என்ற மதிப்பு தற்போது ரூ.41.15 கோடிக்கு உயர்ந்துள்ளது.

ஊரடங்கால் அனைத்து மாநில கூட்டுறவு நிறுவனங்களிலும் விற்பனை குறைந்த நேரத்தில் தமிழகத்தில் ஆவின் நிறுவனம் இந்த குறுகிய மூன்று மாத காலத்தில் என்றும் இல்லாத வகையில் விற்பனையில் சாதனை செய்ததை, மே மாதத்தில் நடைபெற்ற மத்திய அரசின் பால்வளத்துறை கானொளிக் காட்சி கூட்டத்தில் ஆவின் நிறுவனத்தை பாராட்டியது குறிப்பிடத் தக்கது. பால் கொள்முதல் உயர்ந்ததால் விற்பனை போக மீதமுள்ள உபரிப்பால் பால்



பவுடராகவும், வெண்ணையாகவும் உருமாற்றம் செய்யப்படுகிறது. தற்போது மாநில அளவில் மொத்தம் 8,400 மெ.டன் அளவு பால் பவுடர் இருப்பில் உள்ளது. இந்த பால் பவுடரை ஒரு வருடம் வரை இருப்பு வைத்துக் கொள்ள இயலும். சந்தையில் தேவை அதிகரிக்கும் போது இருப்பு வைத்துள்ள பால் பவுடரை விற்க இயலும் இதனால் ஆவினில் நஷ்டம் ஏற்படுவது தவிர்க்கப்பட வாய்ப்புள்ளது.

ஆவின் நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்கள் மனதில் நீங்கா இடம் பிடித்துள்ளதை உறுதிப்படுத்தும் வகையில், தரவு நுண்ணறிவு காந்தரின் உலக பேனல் பிரிவு (WORLD PANEL DIVISION OF DATA INSIGHTS COMPANY KANTAR) நடத்திய ஆய்வறிக்கையில் இந்திய அளவில் பலகோடி மக்கள் தேர்வு செய்யப்படும் நுகர்வோர் பொருட்கள் வரிசையில் ஆவின் ஏழாவது இடத்தை (TOP CHOSEN BRANDS) பிடித்துள்ளது. இது மட்டுமல்லாமல் இந்திய அளவில் உள்ள பால் உற்பத்தி நிறுவனங்களில் அமும் நிறுவனத்திற்கு அடுத்தபடியாக இரண்டாவது இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. இம்மாதிரியான ஆய்வறிக்கைகள் உறுதி செய்வதன் மூலம் நுகர்வோருக்கு மிகுந்த நம்பிக்கையை ஏற்படுத்துவதாக உள்ளது.

ஆவினின் வரலாற்று சாதனையான பால் கொள்முதல் (சுமார் 40 இலட்சம் லிட்டர்), பால் மற்றும் பால்பொருட்கள் விற்பனை இந்த கொ-ரோனா காலகட்டத்திலும் சாதனையாக செயல்படுத்தப்பட்டுள்ளது. எனவே,

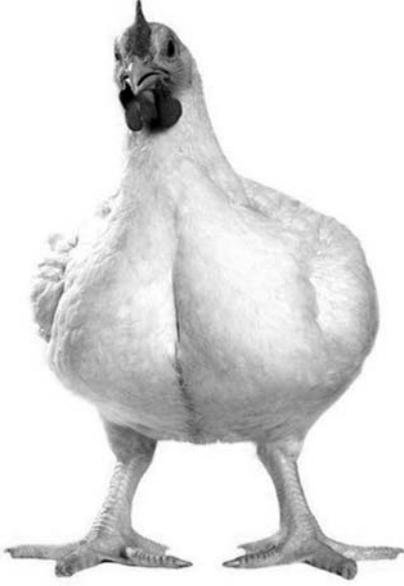
நாடோறும் நாடுக மன்னன் வினைசெய்வான் கோடாமை கோடா துலகு (குறள் : 520)

தொழில் செய்வனின் மனம் கோணாதிருக்கும் வரையில் உலகம் கெடாது. எனவே, அரசன் நாள்தோறும் அவனுடைய நிலைமையை ஆராய வேண்டும், என்ற வள்ளுவரின் குறளுக்கேற்ப என்பதற்கேற்ப விவசாயிகளின் தேவை அறிந்து அவர்களது வாழ்க்கையில் மகிழ்ச்சி பொங்கிடும் வகையில் நல்ல திட்டங்களை செயல்படுத்தி மாண்புமிகு தமிழ்நாடு முதலமைச்சர் எடப்பாடி கே.பழனிசாமி அவர்களின் தலைமையிலான அரசு மக்கள் நலன் ஒன்றையே கருத்தில் கொண்டு செயல்பட்டு வருவது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

மேலும் விவரங்களுக்கு :
ஆவின் இல்லம், 3ஏ, பசும்பொன்
முத்துராமலிங்கனார் சாலை, நந்தனம்,
சென்னை - 600 035. ☎ : 95668 60286

- மாலிக்

வாரத்திற்கு 3 முறை கோழி இறைச்சி சாப்பிட்டால் நோய் எதிர்ப்பு சக்தி அதிகரிக்கும்: சுகுணா புட்ஸ்!



Younger > Tender > Better

வயான சீரான சத்துக்கள் கிடைக்கும் என்று சுகுணா புட்ஸ் நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது. இது குறித்து அந்நிறுவனம் கூறியிருப்பதாவது,

நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை அதிகரிக்கும்

கோழியின் கால்களில் கொலாஜன் மற்றும் ஜெலட்டின் என்னும் புரதம் நிறைந்த முக்கிய உட்கட்டிசத்துக்கள் உள்ளன. இதன் கால்கள் பல்வேறு விதமான ஜிங்க், காப்பர், மக்னீசியம், கால்சியம் மற்றும் பாஸ்பரஸ் போன்ற தாது சத்துக்களை கொண்டுள்ளது.

புரதம் மற்றும் கொழுப்பு

கோழி இறைச்சியில் ஏராளமான புரதச்சத்து

நமக்கு உற்சாகம் அளிக்கும் பருவ மழை காலத்தில் நமது ஆரோக்கியம் என்பது மிகவும் முக்கியமான ஒன்றாகும். இந்த பருவ மழை காலத்தில் நாம் என்ன சாப்பிடுகிறோம் என்பதை கவனமாக கண்காணிக்க வேண்டும். இது கிருமிகள் வேகமாக வளரக்கூடிய காலமாகும். எனவே நாம் நல்ல நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை பராமரிக்க வேண்டியது அவசியமாகும். இந்தக் காலக்கட்டத்தில் மக்கள் அனைவரும் புரதச்சத்து நிறைந்த உணவுகளை எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். இதன் காரணமாக நோய் எதிர்ப்பு சக்தி நமது உடலில் அதிகரிக்கும்.

இந்தியாவில் கோழி முக்கிய உணவாக இருப்பதால் அவற்றில் உள்ள தாதுக்கள் மற்றும் உட்கட்டிசத்துக்கள் நமது உடலுக்கு ஆரோக்கியத்தை வழங்குவதோடு நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை அதிகரிக்கவும் உதவுகிறது. கோழி இறைச்சியை வாரத்திற்கு 3 முறை உட்கொண்டால் உடலுக்கு மிகவும் நல்லதாகும். இதை வேக வைத்து, நன்கு சமைத்து சாப்பிடும்போது நமது உடலுக்கு தேவை-





உள்ளது. இது நமது உடலில் தீசு மற்றும் தசை வளர்ச்சிக்கான முக்கிய ஊட்டச்சத்தாகும்.

எலும்பு கட்டமைப்பை வலிமையாக்கும்

எலும்பு கட்டமைப்பை வலிமையாக்குவதோடு, எலும்பு மஜ்ஜை நோய் வராமல் தடுக்கிறது. மேலும், இது ரத்த நாளங்களின் கட்டமைப்பை வலுப்படுத்த உதவுவதோடு, ரத்த சிவப்பு அணுக்களின் உற்பத்தியை அதிகரிக்க உதவுகிறது.

ஜீரண சக்தியை அதிகரிக்கும்

கோழி கால்களை குழம்பாக வைக்கலாம் அல்லது சூப் தயாரித்து குடிக்கலாம். இது உடலுக்கு புத்துணர்ச்சியை அளிக்கும். கோழியின் கால்களில் சுவையான இணைப்பு தீசு மற்றும் குருத்தெலும்பு ஆகியவை உள்ளது. கோழி கால்களை சூப் வைக்கும்போது அதில் புரதம், கொலாஜன், காண்ட்ராய்டின் மற்றும் குளுக்கோசமைன் போன்ற அனைத்து ஊட்டச்சத்துக்களும் நிறைந்து இருக்கும். இது நமது ஜீரண சக்தியை அதிகரிக்க உதவும்.

ஹார்மோன்களை சமன்படுத்தல்

கோழி கால்கள் அமினோ அமிலங்களை உருவாக்குவதோடு, ஹார்மோன்களையும்

வெளியிடுகிறது. இது மன அழுத்தத்தை சமமாக வைத்திருக்க உதவுகிறது என்று தெரிவித்துள்ளது.

நியூட்ரிசோன்

கோழி இறைச்சி குறித்து நியூட்ரிசோன் நிறுவனர் முத்துலட்சுமி கூறுகையில், இந்தியாவில் உள்ள மக்கள் கோழி கால்களை விரும்பி சாப்பிடுவார்கள். அதில் இருக்கும் ஊட்டசத்து குறித்து அறியாமல், நாம் உட்கொள்கிறோம். இந்த பருவ மழை காலத்தில், சரியான ஊட்டச்சத்து நிறைந்த உணவை எடுத்து நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை அதிகரிப்பதோடு, நமது உடலை ஆரோக்கியமாகவும் வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். கோழி சூப்பானது, காய்ச்சல் மற்றும் சளி போன்றவற்றிற்கு இயற்கையான மருந்தாகும். கோழி இறைச்சியை நன்கு கழுவி, நன்கு வேகவைத்து சமைத்து சாப்பிட்டால் அது நல்ல பலனைத் தரும். சிக்கன் பிரியாணி, சிக்கன் 65, சிக்கன் சூப், சிக்கன் நக்கட்ஸ் போன்ற உணவுகள் இந்த மழை காலத்திற்கு உகந்த உணவுகள் ஆகும். நாவில் நீர் ஊற வைக்கும் இந்த சிக்கன் உணவுகளுடன் மழை காலத்தை மகிழ்ச்சியாக வரவேற்போம் என்கிறது சுகுணா புட்ஸ் நிறுவனம்.

- ராகவன்

‘மாஃபா எட்யூட் மனிதவள சேவைக்கான மின்-கற்றல் செயல்தளம் அறிமுகம்!

கோவிட் பெருந்தொற்று ஏற்படுத்தியுள்ள நெருக்கடி பல்வேறு துறைகளில் வேலை வாய்ப்புகளை சீர்குலைத்து முடக்கிப் போட்டிருக்கின்ற நிலையில் புதிய திறன்களை உருவாக்கிக் கொள்வதும், ஏற்கனவே இருக்கும் திறன்களை புதுப்பித்துக் கொள்வதும், பணி வாய்ப்பை தேடிக் கொண்டிருக்கின்ற லட்சக்கணக்கான மக்களுக்கு புதிய நம்பிக்கையாக இருக்கிறது. இந்தியாவில் முறைப்படுத்தப்பட்ட மனிதவள சேவைகள் துறையில் முன்னோடியாக போற்றப்படும் மா ஃபா குழுமத் தலிருந்து வெளிவந்திருக்கும் புரட்சிகரமான மின்-கற்றல் செயல்தளமான மா ஃபா எட்யூட் (Ma Foi Etude), இந்த நம்பிக்கை ஒளிக்கீற்றை உலகிற்கு எடுத்துக்காட்டுவதாக அநேகமாக இருக்கக்கூடும்.

வேலைவாய்ப்பை இலக்காக கொண்ட நவீன, மின்-கற்றல் செயல்தளமான மா ஃபா எட்யூட், அறிமுகம் செய்யப்படும் நிகழ்வை கொண்டாடும் வகையில் நடத்தப்பட்ட ஒரு மெய்நிகர் கருத்தரங்கில், மாஃபா குழுமத்தின் நிறுவனர்களான திரு.கே. பாண்டியராஜன் மற்றும் திருமதி லதாராஜன் ஆகியோரோடு கவின்கேர் குழுமத்தின் தலைவர் திரு. சி.கே. ரங்கநாதன், ஜோஹோ-ன் நிறுவனரும், தலைமைச் செயல் அலுவலருமான திரு. ஸ்ரீதர் வேம்பு, ஐஐடி மெட்ராஸ் -ன் இயக்குனர் புரொஃபசர் பாஸ்கர் ராமமூர்த்தி, ஃபாக்ஸ்கான் இன்டர்நேஷனல் & ஹோல்டிங் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனரும் தேசிய தலைவருமான திரு. ஜோஷ் ஃபோல்கர் மற்றும் கிரியா பல்கலைக்கழகத்தின் துணைத்தலைவர் கயில் விஸ்வநாதன், ஆகியோரும் இணைந்து பங்கேற்றனர். இந்த மெய்நிகர் கருத்தரங்கில் இந்தியாவிலிருந்தும் மற்றும் வெளிநாடுகளிலிருந்தும் அதிக எண்ணிக்கையிலான நபர்கள் பங்கேற்றனர்.



வேலைவாய்ப்புத் திறனை மேம்படுத்தும் சமத்துவக்கல்வி என்பதை தனது மைய வாக்குறுதியாக கொண்டு (கல்வி என்ற பொருள்படும் ஒரு ஃபிரெஞ்சு சொற்றொடர்), அதிரடி உருமாற்றம் நடைபெற்று வரும் இந்த காலகட்டத்தில் தனது திறனை மேம்படுத்துவதில் பேரார்வம் மிக்க ஒவ்வொரு நபரின் பயணத்திலும் அங்கம் வகிப்பதற்கென்று மா ஃபா எட்யூட் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. கற்பவர் கண்ணோட்டத்தில் பொருத்தமான வையாகவும் மற்றும் பணிக்கு அமர்த்தப்படும் தகுதி மீது தெளிவான கூர்நோக்கம் கொண்டு நமது நாட்டிலும் மற்றும் உலகிலும் வெவ்வேறு வயது பிரிவினர், பாலினத்தவர் மற்றும் பகுதிகளில் உள்ள ஒவ்வொரு மாணவராலும் எளிதாகப் பயன்படுத்தக்கூடியதாக இருக்கின்ற தேவை அடிப்படையிலான செயல் திட்டங்களை தொகுத்து வழங்குவது மீது எட்யூட் சிறப்பு கவனம் செலுத்தும்.

மா ஃபா குழுமத்தின் இணை நிறுவனர் திருமதி. லதாராஜன் இந்த அறிமுகம் குறித்து பேசுகையில், “இந்த உலகிற்கு மா ஃபா எட்யூட் தளத்தை அறிமுகம் செய்திருப்பது பெரும் மகிழ்ச்சியையும், மனநிறைவையும் தருகிறது. மின்-கற்றல் (E-Learning) செயல்தளத்தில்



இதுவொரு புரட்சிகரமான மாற்றமாக இருக்கப் போகிறது. மனிதவளத் துறையில் பணிக்கு விண்ணப்பிக்கும் தேர்வர்கள் மற்றும் பணி வழங்குனர்கள் உலகை சரியாகப் புரிந்து கொண்டதன் அடிப்படையில், புதிய போக்குகளுக்கு வழிவகுத்த ஊற்றுக்கண்ணாக மா ஃபா உருவெடுத்தது போலவே, நடப்பு தலைமுறையைச் சேர்ந்த மாணவர்களுக்கு, முக்கியமாக கிராமப்புற மற்றும் சிறு நகர்ப்புறங்களைச் சேர்ந்தவர்களுக்கு, கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் நடப்புத் தேவைகளை துல்லியமாக அறிந்துணர்ந்திருக்கின்ற எமது ஆய்வு மதிப்பீடுகளிலிருந்து எதிர்கால தேவைகளை எதிர்கொள்ளக்கூடிய அளவில் திறன்தீகாரம் பெற்றவர்களாக அவர்களை ஆக்குவதில் மா ஃபா எட்யூட் மிகமுக்கிய பங்காற்றும். பணியமர்த்தப்படுவதற்கான திறன் அளவில் நிலவுகின்ற இடைவெளியை உணர்ந்திருக்கும் நிலையில், எளிய மற்றும் படித்து பயன்படுத்துகின்ற வழிமுறையில் திறன் பயிற்சி திட்டங்களை வடிவமைப்பதற்கு தொழில்துறையைச் சார்ந்த நிபுணர்கள் மற்றும் கல்வியாளர்களை கொண்டிருப்பது மீது சிறப்பு கவனம் செலுத்தப்படும். அனைவரும் பயன்படுத்தக்கூடிய நிலை மற்றும் எளிய அணுகுவுசதி என்ற இச்செயல் திட்டத்தின் அம்சங்கள், தனது திறன்களை மேம்படுத்திக்கொள்ள வேண்டுமென்று ஆர்வம் கொண்டிருக்கும் ஒவ்வொரு நபருக்கும் உகந்த

அமைவிடமாக இதனை ஆக்கியிருக்கின்றன,” என்று கூறினார்.

குறைவான செலவு: கிராமப்புற பகுதிகள் மற்றும் பெருநகரங்களின் புறநகர்ப்பகுதிகளில் வசிக்கின்ற மாணவர்கள் பெரும்பாலும் பணவசதியற்ற பின்னணிகளிலிருந்து வருபவர்களாக இருக்கின்றனர். பெரும்பாலான ஆன்லைன் கோர்ஸ்களுக்கு வசூலிக்கப்படும் மிகப்பெரிய அளவு கட்டணத்தொகையை இந்த மாணவர்களால் செலுத்த இயலாது. இந்த சிரமமான காலத்தின் போது மாணவர்களுக்கு கட்டுபடியாகக்கூடியவாறு மிக எளிய கட்டணத்தில் மா ஃபா எட்யூட்-ன் ஆன்லைன் கோர்ஸ்கள் வழங்கப்படுகின்றன. அதிக கட்டணம் என்ற சுமை தரும் மனஅழுத்தமின்றி குறைவான உத்தியம் பெறும் பெற்றோர்களைக் கொண்டிருக்கும் தங்களது திறன் மேம்பாட்டு கற்றலைத் தொடர இத்திட்டம் அவர்களை ஏதுவாக்கும்,

பணியமர்த்தப்படுவதற்கான திறன்: மாஃபா எட்யூட் வழியாக வழங்கப்படும் ஒவ்வொரு பாடத்திட்டமும், மாணவருக்கு பணி அமர்த்தப்படும் திறனை வழங்குவதையும் மற்றும் அதில் தற்போது நிலவுகின்ற இடைவெளியை நிரப்புவதையும் இலக்காகக் கொண்டிருக்கிறது.

- ரேவதி

காய்கறிகள், பழங்கள் மற்றும் இறைச்சி, கடல் உணவுகளை கழுவி தூய்மைப்படுத்துவதற்கான சாஃபூ பிராண்ட் கவின்கேரில் அறிமுகம்!

இந்தியாவிலுள்ள ஒவ்வொரு குடும்பத்திற்கும் பாதுகாப்பான, சுகாதார மற்றும் தூய்மை வழிமுறைகளை எடுத்துச் செல்வதற்கான தனது முயற்சிகளை தொடர்ந்து மேற்கொண்டு வரும் கவின்கேர் பயன்படுத்த எளிதான சாஃபூ வடிவத்தில் காய்கறிகள் மற்றும் பழங்களுக்கான சாஃபூ வாஷஸ் என்ற பிராண்டு அறிமுகம் செய்யப்படுவதை அறிவித்திருக்கிறது. காய்கறிகள் மற்றும் பழங்களை கழுவி தூய்மைப்படுத்த வெறும் நீரை மட்டுமே இந்தியாவில் உள்ள பெரும்பான்மையான குடும்பங்கள் தொடர்ந்து சார்ந்திருப்பதால் உணவுக்கான பொருட்களை பாதுகாப்பாக தூய்மைப்படுத்தும் வழிமுறைகளை நுகர்வோர்கள் மேற்கொள்வதற்கு உதவ சாஃபூ தயாரிப்புகள் சாஃபூ வடிவத்தில் சந்தையில் அறிமுகம் செய்யப்பட்டிருக்கின்றன. ஜீன் 7 ஆம் தேதியன்று உலக உணவு பாதுகாப்பு தினம் அனுசரிக்கப்படுவதையொட்டி நிகழ்ந்திருக்கும் இந்த அறிமுகம் பழங்கள், காய்கறிகள் போன்ற புதிய, பசுமையான வேளாண் விளைபொருட்களை தூய்மைப்படுத்துவதற்கு தனிச்சிறப்பு வாய்ந்த தீர்வுகளுக்கான அவசியத்தை மேலும் வலியுறுத்தும். புதிதாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள இந்த பிராண்டு அதன் கீழ் இரு பிரத்யேக தயாரிப்புகளை கொண்டிருக்கிறது.

காய்கறிகள் மற்றும் பழங்களுக்கான “சாஃபூ வெஷ்ஸ் அண்டு ஃபுரூட்ஸ் வாஷ்” மற்றும் இறைச்சி மற்றும் கடல் உணவு களுக்கான “சாஃபூ மீட் வாஷ்”

நுகர்வோர்களின் தினசரி உணவு பாதுகாப்பு தேவைகள் பற்றிய சரியான கண்ணோட்டம்



மற்றும் வலுவான ஆராய்ச்சி செயல்திறனை கொண்டிருக்கும் கவின்கேர் இறைச்சி மற்றும் கடல் உணவுகளுக்கென சிறப்பாக தயாரிக்கப்பட்டுள்ள ஒரு தூய்மையாக்கல் திரவத்தை அறிமுகம் செய்கிற இந்தியாவின் முதல் நுகர்வோர் பிராண்டு என்ற பெயரை பெறுகிறது.

நாம் பயன்படுத்துகின்ற உணவுப்பொருட்களில் தெரிந்தோ, தெரியாமலோ இருக்கக்கூடிய நச்சுயிரிகள், வேதிப்பொருட்கள் மற்றும் பூச்சிக்கொல்லிகளை கவனமாகவும், துல்லியமாகவும் அகற்றுவதற்காக சாஃபூ வாஷஸ் தயாரிப்புகள் உருவாக்கப்பட்டிருக்கின்றன. 100% உணவு தரவு உட்பொருட்களைக் கொண்டு இப்பொருட்கள் தயாரிக்கப்பட்டிருக்கின்றன. இத்திரவங்களைப் பயன்படுத்தி தூய்மைப்படுத்துவதனால் உணவுப்பொருட்களில் எந்த விதமான சுவை மற்றும் வாசனையில் மாற்றங்கள் ஏற்படுவதில்லை.

கவின்கேர் நிறுவனத்தின் பர்சனல் கேர் - அலையன்ஸ் துறையின் இயக்குனர் மற்றும் தலைமை செயல் அலுவலர் திரு. வெங்கடேஷ் விஜயராகவன் இத்தயாரிப்புகளின் அறிமுகம் பற்றி கூறுகையில் “பல ஆண்டுகளாகவே FMCG தொழில்துறையில் சாஃபூ புரட்சியை ஏற்படுத்திய நிறுவனமாக கவின்கேர் அறியப்பட்டு

SaaFoo



வருகிறது. ஒவ்வொரு குடும்பத்திலுள்ள ஒவ்வொரு நுகர்வோருக்கும் பயன்படும் வகையில் சேவையாற்ற வேண்டும் என்ற ஒற்றை குறிக்கோளுடன் சாலேஷ் வடிவத்தில் பல தயாரிப்புகளை முன்னோடியாக நாங்கள் அறிமுகம் செய்து வந்திருக்கிறோம். கொரோனா பெருந்தொற்று நிலவுகின்ற இது போன்ற காலகட்டத்தில் நமது வாழ்க்கையில் ஒவ்வொரு அம்சத்திலும் பாதுகாப்பான, சுகாதார மற்றும் ஆரோக்கிய வழிமுறைகளுக்கு இன்றியமையாதேவை இருப்பதால் உணவுக்காக பயன்படுத்தப்

படும் பொருட்கள் தூய்மையாக்கப்படும் வழிமுறையை எவரும் அலட்சியப்படுத்த முடியாது. உணவு வகையினத்தில் பாதுகாப்பான சுகாதார மற்றும் தூய்மை நிலைக்கான தயாரிப்புகள் அனைவருக்கும் கிடைக்கப்பெறும் நிலையை அதிகரிப்பதற்கான பொறுப்புணர்வை இது எங்கள் மீது சுமத்தி யிருக்கிறது. இந்த பொருட்களுக்கு அதிக அக்கறையுடன் கவனமாக கழுவி சுத்தப்படுத்தும் தேவையிருப்பதை கருத்திகொண்டு, இறைச்சி மற்றும் கடல் உணவு பொருட்களுக்கென



தனித்துவமான தூய்மையாக்கல் திரவத்தை உருவாக்குவதற்கான தேவையிருப்பதை நாங்கள் உணர்ந்தோம். இந்த காலகட்டத்தில் சமைக்கும் உணவுகளை நுகர்வோர்கள் அதிக நம்பிக்கையோடு உட்கொள்ள வேண்டும் என்பதே எங்களது நோக்கமாகும்.

திரு.வெங்கடேஷ் விஜயராகவன் மேலும் பேசுகையில், “கோவிட்-19 பெருந்தொற்றுப் பரவலுக்குப் பிறகு நாடெங்கிலும் உள்ள நுகர்வோர்களுக்கு பாதுகாப்பை கருத்தில் கொண்டு உதவி கரங்களை நீட்டுவதற்கான தனது முயற்சிகளை கவின்கேர் மையப்படுத்தி துரிதமாக்கியது. இதே குறிக்கோளோடுதான் சாஃபூ பிராண்டு தயாரிப்புகளும் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளன. இவ்வகையினத்தில் சாஷேக்கள் வடிவிலான அறிமுகமானது, உணவு நுகர்வில் தங்களது குடும்பத்தின் பாதுகாப்பை உறுதி செய்வதற்கு இலட்சக்கணக்கான குடும்பங்களுக்கு பெரிதும் உதவும். சாஷே வடிவில் மட்டுமல்லாது, வெஜிட்டிபிள் & ஃபுரூட் வாஷ் மற்றும் மீட் வாஷ் தயாரிப்புகள் 500 மி.லி. பேக் அளவிலும் கிடைக்கும்,” என்று குறிப்பிட்டார்.

நுண்ணுயிரிகளுக்கு எதிரான பண்பியல்புகளுக்கு புகழ்பெற்ற ஆப்பிள் சிடர் வினிகர், வேம்பு, உப்பு மற்றும் மஞ்சளின் நன்மை தனத்தை ஒருங்கிணைத்து புதிய, பசுமையான உணவுப்பொருட்களின் மேற்புறத்திலுள்ள மாசுக்களை மற்றும் நுண்ணுயிரிகளை அகற்றி தூய்மைப்படுத்துவதற்கென சாஃபூ உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. பேரஃபின், சல்ஃபேட், ப்ளீச், சோப், நறுமணப்பொருட்கள் மற்றும் நிறமூட்டிகள் ஆகிய எதுவுமே இத்தயாரிப்பு பொருட்களில் சேர்க்கப்படவில்லை. 100 சதவிகிதம் உணவு தரத்திலான உட்பொருட்களைக் கொண்டு இவைகள் தயாரிக்கப்படுகின்றன. சாஷே வடிவில் மட்டுமன்றி சாஃபூ வாஷ் தயாரிப்பானது 500 மி.லி. பேக் வடிவிலும் கிடைக்கும். வெஜியேபிள் & ஃபுரூட் வாஷ் 500 மி.லி. பேக்கின் விலை ரூ.99 மற்றும் மீட் வாஷ் 500 மி.லி. பேக்கின் விலை ரூ.120 என நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கிறது. நாடெங்கிலும் உள்ள அனைத்து முன்னணி ரீடெய்ல் அவுட்லெட்கள், டிராட்மென்ட் ஸ்டோர்ஸ், பலசரக்கு கடைகள் மற்றும் மின்-வர்த்தக செயல்தளங்களிலும் இவைகள் கிடைக்கின்றன.

- தியா

கோவிட்-19 தொற்றுநோய்க்கு மத்தியில் 75 வயது முதியவருக்கு அதிநவீன லீட்லெஸ் பேஸ்மேக்கர் பொருத்தி போர்டிஸ் மலர் மருத்துவமனை சாதனை!



போர்டிஸ் மலர் மருத்துவமனையின் மூத்த ஆலோசகரும் இருதய நோய் நிபுணருமான டாக்டர் பாபு சமீபத்தில், 75 வயது உடல் பலவீனமான நோயாளிக்கு அதிநவீன லீட்லெஸ் பேஸ்மேக்கர் பொருத்தும் சிகிச்சையை வெற்றிகரமாக செய்துள்ளார்.

நோயாளி 2 வார காலமாக தனக்கு அதிக சோர்வு ஏற்பட்டதாக கூறி மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டார். அப்போது அவருக்கு முழு இருதய பரிசோதனை மேற்கொள்ளப்பட்டது. அதில் அவருக்கு இருதயத்தில் அடைப்பு இருப்பது கண்டறியப்பட்டது. இதனைத் தொடர்ந்து நோயாளி ரத்த குழாய் சார்ந்த ஆஞ்சியோபிளாஸ்டி ஸ்டெண்டிங் சிகிச்சைக்கு உட்படுத்தப்பட்டார். அதற்கான சிகிச்சை அவருக்கு மேற்கொள்ளப்பட்டது. இந்த நிலையில் இதயத்தின் வென்ட்ரிகுலர் அறைகளில் அடைப்பு இருப்பது கண்டறியப்பட்டது. இதன் காரணமாக அவரின் இதய துடிப்பானது நிமிடத்திற்கு 40ஆக குறைந்து



விட்டதும் தெரியவந்தது. இந்த நிலையில் போயாளியின் வயது அவருக்கு முன்பு செய்யப் பட்ட அறுவை சிகிச்சை மற்றும் தற்போதைய தொற்றுநோயைக் கருத்தில் கொண்டு, அவருக்கு லீட்லெஸ் நிரந்தர பேஸ்மேக்கர் அவரது ரத்த ஓட்டத்திற்கு எந்தவித இடையூறும் இல்லாமல் பொருத்தப்பட்டது. சிகிச்சை முடிந்த 24 மணி நேரத்திற்குள் அவர் மருத்துவமனையில் இருந்து வீட்டிற்கு அனுப்பி வைக்கப்பட்டார். இது குறித்து டாக்டர் பாபு கூறுகையில், தொற்றுநோய் பரவும் தற்போதைய சூழல் மற்றும் நோயாளியின் வயது மற்றும் பாதுகாப்பை கருத்தில் கொண்டு உலகின் மிகச்சிறிய மற்றும் இலகுவான இதயமுடுக்கியான மைக்ரா லீட்லெஸ் நிரந்தர பேஸ்மேக்கர் நோயாளியின் இதயத்தின் வலது வென்ட்ரிக்ளின் அறையில் பொருத்தப்பட்டது. வழக்கமான பேஸ்மேக்கரைப் போலல்லாமல் இது மிகவும் எடை குறைந்ததாகும். வழக்கமான பேஸ்மேக்கர் அதிக எடை கொண்டதாகும். லீட்லெஸ் நிரந்தர பேஸ்மேக்கரானது 2 கிராமுக்கும் குறைவான எடை கொண்டதாகும். இதன் ஆயுள் காலமானது 12 ஆண்டுகள் ஆகும். இந்த சிகிச்சை செய்துகொள்ளும் நோயாளிகள் விரைந்து குணமடைந்து வீடு திரும்ப முடியும். இந்த சிகிச்சையானது 30 நிமிடத்தில் செய்து முடிக்கப் பட்டது என்று தெரிவித்தார். சென்னையில் அதிகப்பட்ச லீட்லெஸ் பேஸ்மேக்கர் சிகிச்சையை இவர் செய்துள்ளார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

-நூர்லிமா

ஹோண்டா கார்ஸ் இந்தியா அறிமுகப்படுத்துகிறது புதிய JAZZ!

இந்தியாவில் பிரீமியம் கார்களின் முன்னணி உற்பத்தியாளரான ஹோண்டா கார்ஸ் இந்தியா லிமிடெட் (எச்.சி.ஐ.எல்) இன்று தனது பிரீமியம் ஹேட்ச்பேக் நியூ ஹோண்டா Jazz ஐ புதுப்பிக்கப்பட்ட தோற்றம், பிரீமியம் ஸ்டைலிங், ஒரு புதிய முதன்மை தர Jazz ZX மற்றும் பிரிவு முன்னணி அம்சங்களுடன் அறிமுகப்படுத்தியது. மிகவும் தேவைப்படும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்ட நியூ Jazz அதன் நவீன ஸ்போர்ட்டி ஸ்டைலிங், ஏரோடைனமிக் செயல்திறன், வர்க்க முன்னணி கேபின் இடம் மேம்பட்ட தொழில் நுட்பம் மற்றும் முழு அளவிலான பாதுகாப்பு அம்சங்களுடன் அதன் உண்மையான வடிவத்தில் முழுமையை எடுத்துக்காட்டுகிறது.

வாடிக்கையாளர்களைப் புரிந்துகொள்வது மட்டுமல்லாமல், மிகச் சிறந்ததை விரும்புவதற்கும், புதிய Jazz வரிசை ஒரு புதிய முதன்மை தர ZX ஐ சேர்ப்பதன் மூலம் வளப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

வெளிப்புற வடிவமைப்பைப் பொறுத்தவரை, நியூ ஹோண்டா Jazz புதிய குரோம் அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட்ட ஹை க்ளோஸ் பிளாக் சிரில், டிஆர்எல் உடன் புதிய எல்இடி ஹெட்லேம்பின் (இன்லைன் ஷெல்) மேம்பட்ட எல்இடி தொகுப்பு, புதிய எல்இடி ஃபாக் விளக்குகள், சிக்னேச்சர் ரியர் எல்இடி விங் லைட் மற்றும் புதிதாக வடிவமைக்கப்பட்டவை முன் மற்றும் பின்புற பம்பர்கள் உள்ளிட்ட பல்வேறு முன்னினும் சிறப்பான அம்சங்களுடன் வருகிறது. நியூ Jazz-இன் மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க அம்சம் புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட பிரிவு பிரத்தியேக 'ஒன் டச் எலக்ட்ரிக் சன்ரூப்' ஆகும். இது பிரீமியம் ஹேட்ச்பேக்குகளில் புதிய போக்கை அமைக்கும்.

புதிய Jazz அறிமுகம் குறித்து கருத்துத் தெரிவித்த, ஹோண்டா கார்ஸ் இந்தியா லிமிடெட் நிர்வாகத்தின் தலைவரும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியுமான திரு. கரு நகனிஷி கூறுகையில், “புதுப்பிக்கப்பட்ட நியூ Jazz -ஐ அறிமுகம் செய்வது எங்களுக்கு மிகுந்த மகிழ்ச்சியைத் தருகிறது. ஹோண்டா Jazz க்கு ஒரு ஸ்டைலான மற்றும் ஸ்போர்ட்டியர் தயாரிப்பைத் தவிர, பிரிவு-பிரத்தியேக சன்ரூப் அறிமுகம் காருக்கு ஒரு புதிய பரிமாணத்தை சேர்க்கும், மேலும் இது பிரிவில் தனித்து நிற்கும். பிரீமியம் அம்சங்களைக் கொண்ட ஹேட்ச்பேக் வடிவத்தில் மிக அதிகமான விசாலமான கேபின் புதிய Jazz-ஐ ஒரு முழுமையாக சிறந்ததாக்குகிறது, மேலும் இது எங்கள் வாடிக்கையாளர்களால் நன்கு பாராட்டப்படும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்.” அவர் மேலும் கூறுகையில் “புதிய அறிமுகங்கள் மற்றும் புதுப்பிக்கப்பட்ட பதிப்புகள் உட்பட, அன்லாக்கட்டத்தில் செயல்பாடுகள் மீண்டும் தொடங்கப்பட்ட கடந்த இரண்டு மாதங்களில் இது எங்கள் நான்காவது வெளியீடாகும். நாங்கள் எங்கள் உற்பத்தியை அதிகரித்து வருகிறோம். மேலும் மேம்பட்ட வாடிக்கையாளர் உணர்வுகள் மற்றும் பண்டிகை காலம் ஏற்கனவே தொடங்கி யுள்ளதால் எங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் தேவையை பூர்த்தி செய்ய முடியும் என்று நம்புகிறோம்.” என்று கூறினார்.

இசட்எக்ஸ் தரத்துடன் கூடுதலாக, புதிய Jazz இப்போது மேனுவல் மற்றும் CVT ஆகிய இரு வகைகளிலும் பெட்ரோலில் V, VX மற்றும் ZX ஆகிய 3 அம்சங்களைக் கொண்ட தரங்களில் கிடைக்கும் புதிய Jazz ரேடியன்ட் ரெட் மெட்டாலிக்,



லூனார் சில்வர் மெட்டாலிக், பிளாட்டினம் ஒயிட் பியர்ல், மார்ன் ஸ்டீல் மெட்டாலிக் மற்றும் கோல்டன் பிரவுன்மெட்டாலிக் ஆகிய 5 நிறத்தேர்வுகளுடன் கிடைக்கும்.

புதிய ஹோண்டா Jazz-க்கான எக்ஸ்-ரூம் டெல்லி விலைகள்:

மேலுவல்:

V- Rs.7,49,900 VX- Rs.8,09,900 ZX- Rs.8,73,900

CVT ஆட்டோமேடிக்

V-Rs. 8,49,900 VX - Rs.9,09,900 ZX - Rs.9,73,900

புதிய ஹோண்டா Jazz வாடிக்கையாளருக்க நலையான நன்மையாக 3 வருட வரம்பற்ற கிலோமீட்டர் உத்தரவாதத்துடன் முழுமையான மன அமைதியை வழங்குகிறது. கூடுதலாக வாடிக்கையாளர்கள் கூடுதல் மன அமைதிக்காக மேலும் இரண்டு ஆண்டுகள் வரம்பற்ற / வரையறுக்கப்பட்ட கிலோமீட்டருக்கு நீட்டிக்கப்பட்ட

உத்தரவாதத்தைத் தேர்வு செய்யலாம். புதிய Jazz இப்போது 1 ஆண்டு / 10,000 கி.மீ சேவை இடைவெளியுடன் இதில் எது முந்தையதோ அதனுடன் பராமரிப்புக்கான போட்டிகரமான விலையை வழங்குகிறது. மற்றும் கார் வாங்கும் நேரத்தில் 3 ஆண்டு வருடாந்திர பராமரிப்பு தொகுப்பினை மூன்றாண்டுகளுக்கு ரூ. 11,670-க்கான துவக்க விலையுடன் வாங்கும் போது / 30000 கி.மீ, இவற்றில் எது முந்தையதோ அதனுடன் வழங்குகிறது.

HCIL புதிய Jazz விநியோகத்தை HCIL லீலர் நெட்வொர்க்கிலிருந்து நாடு முழுவதும் தொடங்கும். நாட்டில் HCIL விரிவான லீலர் நெட்வொர்க்கைத் தவிர, வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் சவுகரியமாக வீட்டிலிருந்தபடியே புதுப்பிக்கப்பட்ட நியூ Jazz ஐ ஹோண்டாவின் ஆன்லைன் விற்பனை தளமான 'ஹோண்டா ஃப்ரம் ஹோம்' மூலம் முன்பதிவு செய்யலாம்.

-கிருஷ்

லூபெஃன், ரோகா - பாரிவேர் நிறுவனங்கள் இணைந்த... 7வது விற்பனையகம் (ஸ்டூடியோ) பெங்களூருவில் துவக்கம்!

உலகளவில் பெருகியுள்ள நுகர்வோர் சந்தையில் - நவீனத்துவ பயன்பாடு அதிகரித்துவரும் காலகட்டம் இது. எனவே வாடிக்கையாளர்களின் தேவையறிந்து முந்திச் செயல்படும் பிரபல நிறுவனங்கள் இணைந்த 'FIRST LAUFEN-ROCA-PARRYWARE STUDIO' பெங்களூருவில் முதன் முதலாகத் தொடங்கப் பட்டுள்ளது. இது கர்நாடகாவின் முதலாவதாகும்.

இந்த ஸ்டூடியோவானது பன்முகப் பயன்பாட்டுத் தேவைகளின் முக்கியத்துவம் சார்ந்த பார்வையுடன் தொடங்கப்பட்டுள்ளது. ரோக்கா பாத்திரம் புராடெக்ட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனரான திரு.K.E. ரங்கநாதன் அவர்கள் இதைத் திறந்து வைத்தார்.

இந்த ஸ்டூடியோவில் ஆர்கிடெக்டுகள், உட்புற வடிவமைப்பாளர்கள், வணிகப் பங்குதாரர்கள் (Trade Partners) மற்றும் கட்டுமான மேம்பாட்டாளர்கள் (Developers) ஆகிய அனைவரின் தேவைக்கான சிறந்த தயாரிப்புகளைக் கொண்டது என்பதால், மாநகரின் பிரபலமானவர்கள் அனைவரும் இத் தொடக்க விழாவில் பங்கேற்றனர் என்பது குறிப்பிடத் தக்கது.

சரியாக 4400 சதுர அடியில் பரந்து விரிந்துள்ள இந்த ஸ்டூடியோவானது இந்தியாவில் டெல்லி என்சிஆர், மும்பை, கொச்சி, லக்னோ, சண்டிகார் மற்றும் சென்னைக்கு அடுத்த ஏழாவது ஸ்டூடியோ என்பது முக்கியமானது.

குளியலறைக் கட்டுமானங்கள் மற்றும் தொடர் பயன்பாட்டுத் தேவைகள் சார்ந்த அனைத்தையும், இத்தகைய ஸ்டூடியோக்களில் ஒரே இடத்தில் பெற முடியும்.





இத்தகைய ஸ்டூடியோக்களின் முத்திரை பதித்த உலகின் குளியலறை சாதனங்கள் தயாரிப்பு நிறுவனங்களான சுவிட்சர்லாந்தின் RBPPL LAUFEN உலகின் நவீன முதன்மை வடிவமைப்பு பிராண்டான, இந்தியாவின் நம்பிக்கைக்குரிய PARRYWARE தயாரிப்புகள் அனைத்தும் கிடைக்கும்.

இந்த ஸ்டூடியோவின் தொடக்க அறிமுக நிகழ்ச்சியில் பேசிய ரோக்கா பாத்திரம் புரடெக்ட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. K.E. ரங்கநாதன், பெங்களூருவின் முத்திரை பதித்த சந்தைத் தேவைகளுக்கு ஏற்ற வெற்றிகரமான மையமாக எங்கள் ஸ்டூடியோக்கள் அமையும். வளர்ந்த மற்றும் வளர்ந்து வரும் புறநகர்கள், புதுமையை நாடும் வாடிக்கையாளர்கள், தரமானப் பொருட்களையே விரும்பும் கட்டுமானத் துறை சார்ந்த பல நிலை வடிவமைப்பாளர்கள் அனைவரின் தேவைக்கேற்ற தயாரிப்புகளை அவர்கள் எங்கள் ஸ்டூடியோவின் ஒரே இடத்தில் பெற முடியும் என்பது முக்கியமானது.

உலக அளவில் தயாரிப்பிலும் விற்பனையிலும் முத்திரை பதித்த ஸ்வசின் ROCA மற்றும் தன்னிகரற்ற தனித்துவ தரமான தயாரிப்புகளைக் கொண்ட PARRYWARE நிறுவனங்களின் தயாரிப்புகளை

ஒருங்கே விற்பனைப் பார்வைக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குவதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சி கொள்கிறோம்.

எங்களின் இந்த ஸ்டூடியோவில் Faucets, Bath tubs, Basins, WCS, Showers, Kitchen Sinks, Bathroom Furniture ஆகிய எல்லாமே மிகத் தரமாகக் கிடைக்கும்.

இத்துறை சார்ந்த தொடர்புடையவர்கள், ஒப்பந்தப் பணிகள் செய்வோர், பிளம்பிங் தொழில் சார்ந்தவர்கள் இதன் மூலம் தரமான பொருட்களை வாங்கி வாடிக்கையாளர்களிடம் மன நிறைவுக்கேற்ற வகையில் செயல்பட முடியும்.

குறிப்பாக உலகின் உயர்வடிவமைப்புகளில் அப்-டு-டேட் தொழில் நுட்பத்துடன் தயாரான பிரபல நிறுவனங்களின் தயாரிப்புகள் ஒரே இடத்தில் கிடைப்பதென்பது, இவ்வகையான தேடுதல்களில் அவர்களின் சிரமங்களைக் குறைத்து, வாடிக்கையாளரிடையே வரவேற்பை ஏற்படுத்தி தொழில் சார் வளர்ச்சிகளையும் அவர்களுக்குத் தரும்.

இந்திய அளவில் எடுத்துக் கொண்டால், ROCA, LAUFEN பாத்திரம் புரடெக்ட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் ஐந்து பிராண்டுகளில் தனது தயாரிப்புகளை வகைப்படுத்தி உள்ளது.



அவை ARMANI ROCA, LAUFEN ROCA, PARRYWARE மற்றும் JOHNSON PEDDER எனக் கிடைக்கும்.

ஒரே குடையின் கீழ் வாடிக்கையாளர் தேடும் தரமான பொருட்கள் பல்வேறு பிரிவுகளில் கிடைப்பது என்பது நாங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடம் கொண்டுள்ள சமுதாயப் பார்வைக்கான அடையாளம் எனக் குறிப்பிட்டார் ROCA பாத்திரம் புராடக்ட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு.ரங்கநாதன் அவர்கள்.

LAUFEN நிறுவனம் பற்றி

LAUFEN Bathrooms - ஒரு ஸ்விஸ் நிறுவனமாகும். குளியலறை சார்ந்த முதன்மை தயாரிப்புகளை மேற்கொண்டுள்ளது. 1982-ம் ஆண்டில் தொடங்கப் பட்ட இந்நிறுவன Laufenner Basel என்ற இடத்தில் அமைந்துள்ளது. தற்போது இதன் உற்பத்தி மையங்கள் சுவிட்சர்லாந்து, ஆஸ்திரியா, Czech ரிபப்ளிக் மற்றும் போலந்து ஆகிய நாடுகளில் அமைந்துள்ளது. இந்நிறுவன் 44 நாடுகளில் விற்பனை மையங்களை உள்ளடக்கி 2500 ஊழியர்களுடன் இயங்கி வருகிறது.

பெருமைப்படுத்தக்க வகையில் முக்கியமான பங்குதாரர்களுடன் இணைந்து, உலகின் பிரபலமான நிறுவனங்களை Kartell, Alessi, Patrica, Rragoval போன்ற பலவற்றுடன் இணைத்துக் கொண்டு செயல்படுகிறது.

1999-ம் ஆண்டு Laufen தனது உலகளாவிய வளர்ச்சி செயல்பாட்டில் ROCA குழுமத்தை இணைத்துக் கொண்டதன் மூலம் அதன் ஊழியர்கள் 24,000 என்கிற எண்ணிக்கையையும் கடந்தது. 82 உற்பத்தி மையங்களுடன் நிறுவன வளர்ச்சி 19 நாடுகளில் விரிவடைந்தது.

Laufen புதிய வசதிகள் கொண்ட தயாரிப்புக் களை கண்டறிந்து தனி நேர்த்தியுடன் வடிவமைத்து வருகிறது. தொங்கவிடுதல் சார்ந்த WALL HUNG தயாரிப்புகள், நீரைச் சேமிக்கும் அதாவது குறைந்த அளவிலான நீரே போதுமான குளோசெட் (GLOSET) தயாரிப்புகளையும் மேற்கொண்டுள்ளது. தொடர்புக்கு: www.laufen.com

ROCA நிறுவனம் பற்றி

ரோக்கா நிறுவனமானது குளியலறை (பாத்திரம்) சார்ந்த உற்பத்திகளை செய்நேர்த்தியும் வடிவமைத்து தயாரிப்பதில், செராமின் ப்ளோர், வால் டைல்ஸ் (WALL TILES) போன்றவற்றை ஆர்க்கிடெக்டுகள் தேடும் நவீன வடிவமைப்புடன் மேம்படுத்தித் தயாரிப்பதில் தனிச் சிறப்புடன் செயல்படும் நிறுவனமாகும். கட்டுமான வல்லுநர்கள் தேடும் சிறப்பம்சங்கள் இத் தயாரிப்புகளில் உண்டு.

1917-ம் ஆண்டு தொடங்கப்பட்ட இந்நிறுவனம் ரோக்கா நிறுவனம் பார்சிலோனாவில் தனது முதல் உற்பத்தி அமைப்பை நிறுவியது. தற்போது தனது நூற்றாண்டு நிறைவைக் கண்ட இந்நிறுவனம்,



22,600 ஊழியர்களையும், 78 உற்பத்தி மையங்களையும் கொண்டு இயங்கி வருகிறது. உலகின் ஐந்து கண்டங்களில் 170 சந்தை விற்பனை-களையும் பெற்றுள்ளது. மேலும் விவரங்களுக்கு www.roca.in.

PARRYWARE நிறுவனம் பற்றி

இந்தியாவில் குளியலறைச் சாதனங்களின் தயாரிப்பில் முன்னணி நிறுவனமாக விளங்கும் ஃபாரிவேர் ROCA இந்தியாவின் பட்டியலில் வெற்றிக் கொடி நாட்டி வரும் நிறுவனமாகும்.

ROCA GROUP IS 1.8 BILLION EUROS SPANISH GIANT AND IS A WORLD LEADER IN BATH இவ்வாறான சீரிய மதிப்புடன் ROCA நிறுவனம் R & D என்கிற தொழில் நுட்பப் புதுமையான புரட்சிப் பார்வையுடன் செயல்படுவதால், Parryware நிறுவனம் வாடிக்கையாளரின் நம்பிக்கைக்குரிய இடத்தைப் பிடித்து சந்தைப் பங்களிப்புடன் விளங்குகிறது. அறுபது ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக முன்னணி பிராண்டாக முதன்மையான இடத்தையும் அது பிடித்துள்ளது.

சீரிய தொழில் நுட்பத்துடன், குளியலறைச் சாதனங்கள் வரிசையில் தனித்துவமான எப்போதும் நவீனத்துவம் என்கிற நோக்குடன் தனது தயாரிப்புகளில் இந்திய வாடிக்கையாளர்களை இளையோர் முதல் முதியோர் அனைவரையும் ஈர்க்கும் தனிச் சிறப்புடன் வண்ணங்கள் தொடங்கி அமைனத்து அம்சங்களிலும் முன்னுரிமை தந்து விற்பனையை மேற்கொண்டுள்ளது.

வலுவான வலைத்தள அமைப்புடன் 1990 முதல் இயங்கிக் சுமார் 30 நகரங்களில் தனது வணிகத் தொடர்புகளைக் கொண்டுள்ளது. Parryware Products தன்னுடைய தயாரிப்புகளை 8 தொழிற்சாலைகளில் இந்தியாவில் மேற்கொண்டுள்ளது. விற்பனையாளர்கள் வலைத் தொடர்பையும், டீலர்கள் என 7800 என்கிற எண்ணிக்கையையும் அது கொண்டுள்ளது.

தொடர்புக்கு :
www.parryware.in

- ராகவி

ராயல் என்ஃபீல்ட் சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் - அறிமுகம் செய்கிறது!



மிட்-சைஸ் மோட்டார் சைக்கிள் பிரிவில் (250-750 சிசி) உலகளாவிய தலைவரான ராயல் என்ஃபீல்ட், பாதுகாப்பான, தடையற்ற மற்றும் தொந்தரவில்லாத மோட்டார் சைக்கிள் சேவை அனுபவத்தை வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்களின் வீட்டு வாசலில் வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்ட ஒரு புதிய, வாடிக்கையாளர் நட்பு முயற்சியான சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் அறிமுகப் படுத்துவதையும் வெளியிடுவதையும் அறிவித்தது. இந்த முயற்சியின் கீழ், ராயல் என்ஃபீல்ட் சுமார் 800 பிரத்யேக சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் மோட்டார் சைக்கிளை தனது டீலர்ஷிப்புகளில் ஈடுபடுத்தியுள்ளது.

சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் என்பது மொபைல் சேவைக்கு தயாராக இருக்கும் மோட்டார் சைக்கிள்களின் தொகுப்பு ஆகும். சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் மோட்டார்சைக்கிள்கள் நோக்கத்துடன்

கட்டமைக்கப்பட்டவை, மேலும் வாடிக்கையாளரின் வீட்டு வாசலில் அனைத்து வழக்கமான சேவை மற்றும் பழுதுபார்ப்பு தேவைகளில் 80% வரை மேற்கொள்ள கருவிகள், உபகரணங்கள் மற்றும் உதிரி பாகங்கள் ஆகியவற்றைக் கொண்டு செல்லக்கூடியவை மேலும் திட்டமிடப்பட்ட பராமரிப்பு சேவை, சிறிய பழுதுபார்ப்பு, முக்கியமான கூறு சோதனை, பாகங்கள் மாற்றுதல், மின் டயக் கோணசிஸ் மற்றும் பலவற்றை உள்ளடக்கியது. லூப்கள் மற்றும் 12 மாத உத்தரவாதத்தைக் கொண்டிருக்கும் பாகங்கள் பொருத்தப்பட்ட பயிற்சி பெற்ற மற்றும் அங்கீகரிக்கப்பட்ட சேவை தொழில்நுட்ப வல்லுநர்களால் சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் கையாளப்படும் என்பதால் வாடிக்கையாளர்கள் சேவையின் தரத்தை உறுதிப்படுத்த முடியும். வாடிக்கையாளர்கள் தங்களது அருகிலுள்ள ராயல் என்ஃபீல்ட் டீலர்ஷிப் கடைகளைத்



தொடர்புகொண்டு சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ்ஸில் முன்பதிவு செய்யலாம்.

31 ராயல் என்ஃபீல்ட் 'சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ்' மோட்டார் சைக்கிள்களின் அணி தமிழ்நாட்டில் அதன் அங்கீகரிக்கப்பட்ட அனைத்து டீலர்ஷிப் விற்பனை நிலையங்களிலும் நிறுத்தப்பட்டுள்ளது.

இந்த புதிய முயற்சியைத் தொடங்குவது குறித்து பேசிய ராயல் என்ஃபீல்டின் தலைமை வணிக அதிகாரி திரு. லலித் மாலிக், “சில்லரை மற்றும் சேவை சிறப்பின் மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தி என்பது ராயல் என்ஃபீல்டிற்கு ஒரு பெரிய கவனம். வாடிக்கையாளருக்கான கொள்முதல் மற்றும் உரிமையாளர் அனுபவத்தையும் பிராண்ட் இடைமுகத்தையும் தொடர்ந்து மேம்படுத்த நாங்கள் கடமைப்பட்டுள்ளோம். கடந்த ஆண்டு, பிராண்ட் சில்லரை அனுபவத்தை நாடு முழுவதும் அடுக்கு II மற்றும் அடுக்கு III நகரங்களுக்கு எடுத்துச் செல்ல 600 புதிய ஸ்டூடியோ கடைகளை நாங்கள் தொடங்கினோம். அண்மையில் பல சேவை முயற்சிகள் தொடங்கப்பட்டதும், இன்று சர்வீஸ் ஆன் வீல்ஸ் அறிமுகமும், சேவை தரத்தில் சமரசம் செய்யாமல் தொந்தரவில்லாத மற்றும் வசதியான வகையில் வாடிக்கையாளருக்கு சேவை அனுபவத்தை மேம்படுத்த முயற்சிக்கிறது. பல்வேறு விற்பனை மற்றும்

சேவை தலைமையிலான யோசனைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம் ஒட்டுமொத்த நுகர்வோர் அனுபவ பயணத்திற்கு நாங்கள் தொடர்ந்து புதுமைகளைச் சேர்ப்போம்.” என்று கூறினார்.

சர்வீஸ் இன் வீல்ஸ்க்கு கூடுதலாக, ராயல் என்ஃபீல்ட் தொடர்பு இல்லாத கொள்முதல் மற்றும் சேவை அனுபவத்தை உறுதிப்படுத்தும் பல முயற்சிகளை வழங்குகிறது. எளிதான வீட்டு டெஸ்ட் ரைட் முதல், மோட்டார் சைக்கிள் கொள்முதல் மற்றும் சேவைக்கான இ-கட்டண விருப்பங்கள், பிக்-அப் மற்றும் டிராப் வசதிகள் வரை, இந்த முயற்சிகள் வாடிக்கையாளருக்கு அதிகபட்ச பாதுகாப்பு மற்றும் வசதியை உறுதி செய்வதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன. ராயல் என்ஃபீல்ட் 'ரைடு ஷ்யூர்' திட்டம் கவலை இல்லாத மோட்டார் சைக்கிள் அனுபவத்திற்காக 3 கவர்ச்சிகரமான உரிமையாளர் தொகுப்புகளை வழங்குகிறது. வாடிக்கையாளர்கள் நிலையான உத்தரவாதத்திற்கு மேல் மற்றும் அதற்கு மேல் 2 ஆண்டுகள் அல்லது 20,000 கி.மீ. நீட்டிக்கப்பட்ட உத்தரவாத தொகுப்பைத் தேர்வு செய்யலாம். ராயல் என்ஃபீல்ட் டீலர்ஷிப்புகளில் கிடைக்கும் பிக்-அப் மற்றும் டிராப் வசதிகளுடன் தொடர்பு இல்லாத வாகன சேவையையும் வழங்குவது குறிப்பிடத்தக்கது.

- அர்ஜிதா

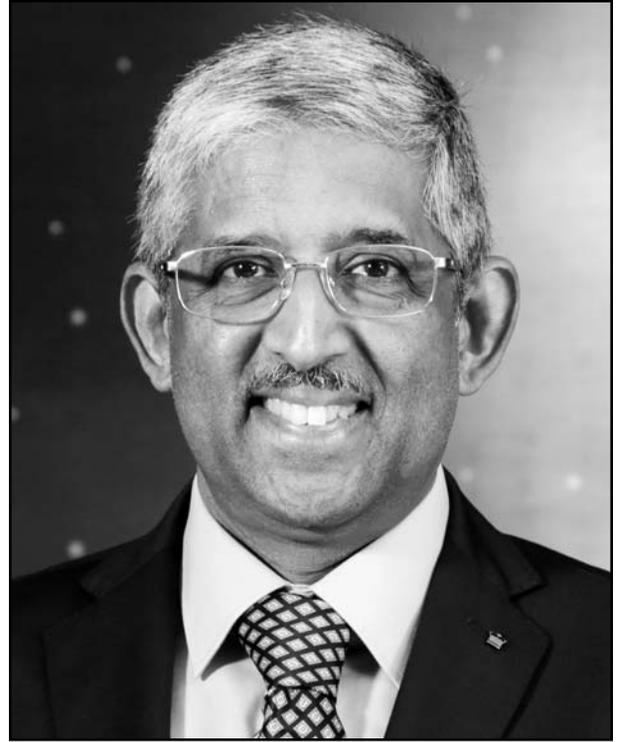
‘இன்ஸ்பயர்டு ஸ்டடி’ நீரிழிவினால் ஏற்படும் சிக்கல்களை அறிய உதவும் ஆய்வறிக்கை!

“வகை 2 நீரிழிவின் புதிய துணைப்பிரிவுகள் மற்றும் ஆசிய இந்திய மக்கள்தொகையில் நுண்நிரத்தக்குழாய் விளைவுகளோடு அவைகளின் தொடர்பு : தரவின் அடிப்படையில் முன்னெடுக்கப்பட்ட கிளஸ்டர் பகுப்பாய்வு - தி இன்ஸ்பயர்டு ஸ்டடி என்ற தலைப்பில் சமீபத்தில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஒரு ஆய்வானது, 2020 ஆகஸ்ட் 18 அன்று BMJ ஓபன் டயாபெட்டிஸ் ரிசர்ச் அண்டு கேர் தளத்தில், ஆன்லைனில் வெளியிடப்பட்டது. “இன்ஸ்பயர்டு ஸ்டடி” என அழைக்கப்படும் இச்செயல்திட்டமானது, மெட்ராஸ் டயாபெட்டிஸ் ரிசர்ச் ஃபவுண்டேஷன் மற்றும் டாக்டர் மோகன்ஸ் நீரிழிவு சிறப்பு சிகிச்சை மையம் மற்றும் யுகே, ஸ்காட்லாந்து, டன்டி என்ற இடத்திலுள்ள டன்டி பல்கலைக்கழகத்தின் மருத்துவப் பள்ளியில் செயல்படுகின்ற மக்கள்தொகை, சுகாதாரம் மற்றும் மரபியல் பிரிவு மற்றும் இதய குழலிய மற்றும் நீரிழிவு மருத்துவப் பிரிவு ஆகியவற்றிற்கு இடையிலான ஒரு ஒத்துழைப்பு செயல்திட்டமாகும். இந்த ஆராய்ச்சியானது, நேஷனல் இன்ஸ்டிடியூட் ஃபார் ஹெல்த் ரிசர்ச் (NIHR) என்ற அமைப்பின் நிதி ஆதரவோடு நடத்தப்பட்டது.

ஆய்வின் பின்புலம்

ஆய்வின் சிறப்பம்சங்கள்...

சமீபத்தில் ஸ்கான்டினேவியா பிராந்திய மக்களிடம் (வெள்ளையின காக்கேஷியன்) மருத்துவ வெளிப்படுத்தல்களை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்ற ஐந்து அளபுருக்கள் மற்றும் இன்சலின் எதிர்ப்புத் தன்மையிருப்பு மற்றும் பீட்டா-செல் செயல்பிறழ்சி ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு வேறுபட்ட பண்பியல்புகளுடன் நீரிழிவு இருக்கின்ற ஐந்து தனித்துவமான, தனிநபர்களின் கொத்துகள் / கிளஸ்டர்கள்



சமீபத்தில் அடையாளம் காணப்பட்டிருக்கின்றன. இந்த ஐந்து துணைப்பிரிவுகளும் கடுமையான இன்சலின் பற்றாக்குறை நீரிழிவு நிலை (SIDD), கடுமையான இன்சலின் எதிர்ப்புள்ள நீரிழிவு (SIRD), மிதமான உடற்பருமன் தொடர்புடைய நீரிழிவு (MOD) மற்றும் மிதமான, வயது தொடர்புடைய நீரிழிவு (MARD) என அழைக்கப்படுகின்றன.

ஆசிய இந்தியர்கள் (தெற்காசிய மக்கள்) வகை 2 நீரிழிவு நிலை உருவாவதற்கு அதிக சாத்தியம் உள்ள ஒரு இனப்பிரிவாக இருக்கின்றனர்; உண்மையில், நீரிழிவு பாதிப்பில் மிகப்பெரிய அளவில் அதிகரிப்புகளுள் சில தெற்காசிய பிராந்தியத்தில் நிகழ்ந்திருக்கின்றன என அறியப்பட்டுள்ளன.



ஆசிய இந்தியர்களில் காணப்படும் வகை 2 நீரிழிவு, பல குறிப்பிடத்தக்க வழிமுறைகளில் வெள்ளையின காசுகேவிய நபர்களிடமிருந்து மாறுபடுகிறது மற்றும் இது “ஆசிய இந்திய தோற்றவமைப்பு” என குறிப்பிடப்படுகிறது.

உயர் அளவிலான அடிவயிற்றுக் கொழுப்புகள் மற்றும் குறைந்த அளவிலான உடல் நிறை குறியீட்டெண் (BMI) இருந்தபோதிலும் கூட, அதிகரித்திருக்கின்ற இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் பண்பியல்புகளைக் கொண்டிருக்கும் ஆசிய இந்திய தோற்றவமைப்பு, இளவயதிலேயே வகை 2 நீரிழிவு ஏற்படுவதற்கு இந்த அதிகரித்திருக்கும் நாட்டத்திற்கான முக்கிய காரணமாக அறியப்படுகிறது. இக்குழுவில் நடத்தப்பட்ட சமீபத்திய ஆய்வுகள், பீட்டா-செல் செயல்பிறழ்சியானது ஆசிய இந்தியர்களிடம் முன்கூட்டியே மற்றும் மிக விரைவாக நிகழ்வதை சுட்டிக்காட்டுகின்றன.

இந்தியாவில் முதல் முறையாக (மற்றும் தெற்காசியாவில்), எட்டு மருத்துவ ரீதியில் தொடர்புடைய மாறுபடும் அம்சங்களைப் பயன்படுத்தி, நோயறிதலின்போது வயது, பிளம்ஜ, இடுப்பு சுற்றளவு, HbA1c, டிரைகிளிசரைடுகள், ஹெச்டிஎல் கொலஸ்ட்ரால் மற்றும் சி-பெப்டைடு

ஸபாஸ்டிங் மற்றும் ஸ்டிமுலேட்டட்) வகை 2 நீரிழிவுள்ள 19084 நபர்களிடம் தீரள் பகுப்பாய்வு செய்யப்பட்டது மற்றும் பிளம்ஜே ஓபன் டயாபெட்டிஸ் ரிசர்ச் அண்டு கேர் தளத்தில் இதன் விவரங்கள் பிரசுரிக்கப்பட்டிருக்கின்றன.

இந்த ஆய்விலிருந்து கண்டறியப்பட்ட புதிய அம்சங்கள்...

இந்த பகுப்பாய்விற்கான தரவு, டாக்டர். மோகன்ஸ் நீரிழிவு சிறப்பு மையத்தின், நீரிழிவு மின்னியல் மருத்துவ பதிவேடுகள் (DEMR)-லிருந்து பெறப்பட்டது. 450,000-க்கும் அதிகமான நீரிழிவு நோயாளிகளைக் கொண்டு உலகளவில் நீரிழிவு நோயாளிகளின் மிகப்பெரிய தரவு பேழைகளுள் ஒன்றாக இது இருப்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

ஆசிய இந்தியர்களிடம் வகை 2 நீரிழிவானது, நான்கு தனித்துவமான, வேறுபட்ட தோற்ற வமைப்பு கிளஸ்டர்களாக வகைப்படுத்தலாம் என்பதை முதன்முறையாக எடுத்துக்காட்டியிருக்கிறது. மற்றும் இந்தியர்களில் நீரிழிவு மேலாண்மைக்கும் முன்கணிப்பிற்கும் முக்கியமான உட்குறிப்பீடுகளை இது கொண்டிருக்கிறது.

கிளஸ்டர் 1, SIDD (கடுமையான இன்சலின் பற்றாக்குறை நீரிழிவு நிலை) என குறிப்பிடப் படுகிறது. 26.2 சதவிகித நோயாளிகளிடம் இது காணப்பட்டது மற்றும் மிகக்குறைவான பிஎம்ஐ மற்றும் இடுப்புச் சுற்றளவு அகியவற்றோடு மிகக்குறைவான சி-பெப்டைடு (ஃபாஸ்டிங் மற்றும் ஸ்டிமுலேட்டட்) அளவுகள் என்ற பண்பியல்புகள் இதில் காணப்பட்டன. இந்த பிரிவினரிடம் பீட்டா செல் செயல்பாடு மற்றும் இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் ஆகிய இரண்டுமே குறைவாக இருந்தன. இந்த நபர்கள், மிக அதிக HbA1c அளவுகளை கொண்டிருந்தனர் மற்றும் பிற கிளஸ்டர் நபர்களோடு ஒப்பிடுகையில் இன்சலினைப் பயன்படுத்துவதற்கு அதிக சாத்தியம் உள்ளவர்களாக இருந்தனர். நீரிழிவு சார்ந்த கண் பாதிப்பு நோய் ஏற்படுவதற்கு இந்த பிரிவினருக்கு அதிக வாய்ப்பிருக்கிறது.

கிளஸ்டர் 2 என்பது, முதன்முறையாக விவரணை செய்யப்படும் ஒரு புதிய கிளஸ்டர் / பிரிவாகும் மற்றும் இது IROD (இன்சலின் எதிர்ப்புள்ள உடற்பருமன் சார்ந்த நீரிழிவு) என குறிப்பிடப்படுகிறது. 25.9 சதவிகிதத்தினராக இப்பிரிவு நோயாளிகள் இருந்தனர். மிக அதிக அளவி பிஎம்ஐ, இடுப்பு சுற்றளவு, மிக உயர்ந்த சி-பெப்டைடு; அளவுகள் இந்நபர்களிடம் காணப்பட்டன. இந்தப் பிரிவினர் மத்தியில் பீட்டா செல் செயல்பாடும் மற்றும் இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறனும் மிக உயர்வானதாக இருந்தன. ஆக்கச்சிதைவு கட்டுப்பாடும் இடைநிலைப்பட்டதாக இருந்தது. இந்த பிரிவினருக்கு, நீரிழிவு சார்ந்த சிறுநீரக நோய் ஏற்படுவதற்கு அதிக வாய்ப்பு இருந்தது.

கிளஸ்டர் 3 என்பது, இந்த மக்கள்தொகையில் அடையாளம் காணப்பட்ட மற்றொரு புதிய பிரிவாகும். CIRDD என (ஒருங்கிணைந்த இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் மற்றும் பற்றாக்குறை சார்ந்த நீரிழிவு) என அழைக்கப்படும் இது, ஆய்வுக்கு உட்படுத்தப்பட்ட நபர்களில் 12.1% என்பதை கொண்டிருந்தது. நீரிழிவு நோய் தோன்றுகின்றபோது மிகக்குறைந்த வயதுள்ளவர்களாக இவர்கள் இருந்தனர் என்பது இந்தப் பிரிவின் தனித்துவமான பண்பியல்பாகும். SIDD மற்றும் IROD ஆகியோருக்கு இடைப்பட்டதாக இந்தப் பிரிவினரில் பிஎம்ஐ மற்றும் இடுப்பு சுற்றளவு நடுத்தர அளவில் இருந்தது. இந்த நான்கு கிளஸ்டர்களிடமும், CIRDD கிளஸ்டர்

பிரிவினருக்கு மிக அதிக டிரைகிளிசரைடு அளவுகளும் மற்றும் மிகக்குறைவான ஹெச்டிஎல் கொலஸ்ட்ரால் அளவுகளும் இருந்தன. பீட்டா செல் செயல்பாடு மற்றும் இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் அளவீடுகளும் SIDD மற்றும் IROD க்கு இடைப்பட்டதாக நடுத்தர அளவில் இருந்தது. இன்சலின் பற்றாக்குறை மற்றும் இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் ஆகிய இரண்டும் இணைந்து இருக்கும் நிலையை சுட்டிக்காட்டியது. ஆக்கச்சிதைவு கட்டுப்பாடு இவர்களிடையே மோசமானதாக இருந்தது; எனினும் இவர்களில் 15 சதவிகிதத்தினர் மட்டுமே இன்சலின் சிகிச்சைப் பெறுபவர்களாக இருந்தனர். விழித்திரை நோய் மற்றும் நீரிழிவு சார்ந்த சிறுநீரக நோய் ஆகிய இரண்டும் இந்தப் பிரிவினருக்கு ஏற்படும் அதிக சாத்தியம் இருக்கிறது.

கிளஸ்டர் 4 என்பது, MARD (மிதமான வயது தொடர்புடைய நீரிழிவு) என குறிப்பிடப் படுகிறது. இந்த மக்கள் தொகையில் 35.8 சதவிகிதம் என்ற பெரிய பிரிவாக திகழும் இதில், பிற பிரிவினரை விட நீரிழிவு நிலை தோன்றுவது பிந்தைய வயதில் என்ற பண்பியல்பு இதில் காணப்பட்டது. மிக அதிக HDL கொலஸ்ட்ரால், ஓரளவு நன்றாக பாதுகாக்கப்படுகின்ற சி-பெப்டைடு அளவுகள் மற்றும் இந்த நான்கு பிரிவினர் மத்தியிலும் சிறப்பான ஆக்கச்சிதைவு கட்டுப்பாடு ஆகிய பண்பியல்புகள் இதில் இருக்கின்றன.

இந்த கிளஸ்டர்களின் பண்பியல்புகள், பாலினம் மற்றும் நீரிழிவு நிலையின் காலஅளவு ஆகியவற்றால் பிரிக்கப்படும்போது மாறுபடவில்லை; இந்த கிளஸ்டர்களின் நிலைப்புத் தன்மையையே இது காட்டுகிறது.

இந்த துணைப்பிரிவுகளுள் இரண்டு (SIDD மற்றும் MARD), ஸ்காண்டிநேவியன் பிராந்தியத்தைச் சேர்ந்த மக்கள் தொகையினரிடம் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ள கிளஸ்டர்களோடு ஒத்துப்போகின்றன. பிற இரண்டு புதிய துணைப்பிரிவுகள் (CIRDD மற்றும் IROD) ஆகியவை ஆசிய இந்திய மக்கள்தொகையினருக்கே உரியதாக தனித்துவப் பிரிவுகளாக இருந்தன.

இந்த ஆய்வு முடிவுகள் இந்தியாவில் 15 மாநிலங்களில் செய்யப்பட்ட ICMR-INDIAB ஆய்விலும் இதேபோல கண்டறியப்பட்டன.

அடையாளம் காணப்பட்ட 4 கிளஸ்டர்கள் உண்மையிலேயே இந்தியாவை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துபவையாக இருக்கின்றன என்பதையே இது வெளிப்படுத்துகிறது.

புதிய கிளஸ்டரான “ஒருங்கிணைந்த இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் மற்றும் பற்றாக்குறை நீரிழிவு” (CIRDD) என்பது, கட்டுப்படுத்த கடினமான மிக அதிக சர்க்கரை அளவு மற்றும் விழிச்சிதைவு மற்றும் சிறுநீரக நோய் ஆகிய இரண்டுக்கும் அதிகரித்த இடர்வாய்ப்பு பண்பியல்புகளை கொண்டிருப்பதால் இது குறிப்பாக முக்கியத்துவம் பெறுகிறது.

இந்த ஆய்வின் முக்கியத்துவம்...

வகை 2 நீரிழிவுள்ள ஆசிய இந்தியர்களை தோற்றவமைப்பு கிளஸ்டர்களாக வகையினப்படுத்துவது, இந்த இனப்பிரிவினரிடையே நீரிழிவை ஏற்படுத்துகின்ற நோய் சார்ந்த உடலியக்கவியல் செயல்முறைகள் மீதான உள்நோக்குகளை வழங்குகிறது; சிக்கல்களுக்கான இடர்வாய்ப்பை முன்கணிப்பதற்கும், நீரிழிவினால் ஏற்படும் சிக்கல்கள் உருவாவதற்கு மிக அதிக இடர்வாய்ப்புள்ள நபர்கள் மீது அதிக கவனம் செலுத்துவதற்கும் இது உதவக்கூடும்.

இந்த ஆய்வுக் கட்டுரையை எழுதியவர்களின் கருத்துக்கள்:

டாக்டர் மோகன்ஸ் நீரிழிவு சிறப்பு மையத்தின் நிர்வாக இயக்குனரும், மெட்ராஸ் டயாபெட்டிஸ் ரிசர்ச் ஃபவுண்டேஷனின் துணைத்தலைவரும், இந்த ஆய்வின் முதல் ஆய்வாளருமான Dr.R.M.அஞ்சனா, “இதுநாள் வரை அனைத்து வகை 2 நீரிழிவு நிலைகளுக்கும் ஒரே மாதிரியாகத்தான் நாம் சிகிச்சையளித்து வந்திருக்கிறோம். வகை 2 நீரிழிவின் மாறுபட்ட கிளஸ்டர்கள், இந்தியர்களிடம் கண்டறியப்பட்டு விவரணை செய்யப்பட்டிருப்பது இதுவே முதன்முறையாகும். ஆகவே, இந்த ஆய்வுக் கட்டுரை அதிக ஆர்வமூட்டுவதாகவும் முக்கியமானதாகவும் இருக்கிறது,” என்று கூறினார்.

டாக்டர் மோகன்ஸ் நீரிழிவு சிறப்பு மையத்தின் தலைவரும் மெட்ராஸ் டயாபெட்டிஸ் ரிசர்ச் ஃபவுண்டேஷனின் தலைவரும் இந்த ஆய்வின் முதுநிலை ஆய்வாளருமான Dr.V.மோகன் பேசுகையில், “வகை 2 நீரிழிவின் இந்த துணைப்பிரிவுகள் சிகிச்சை மற்றும் நீரிழிவிற்கு



எதிரான மருந்துகளை தேர்வு செய்வது என்பவற்றைப் பொருத்தவரை முக்கியமான உட்குறிப்புகளை கொண்டிருக்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, கடுமையாக சார்ந்திருக்கும் நீரிழிவு (SID) பிரிவினர் சல்போனில் யூரியா ஏஜென்ட்கள் அல்லது சுரப்பை உணக்குவிக்கும் (SECRETAGOGUES) பொருள் ஆகியவற்றிற்கு அநேகமாக சிறப்பாக பதில்வினையாற்றக்கூடும் அல்லது இன்சலின் அவர்களுக்குத் தேவைப்படலாம்; ஆனால், இன்சலின் எதிர்ப்புத்திறன் கொண்ட நபர்கள் மெட்ஸபார்மிங் போன்ற இன்சலின் சென்சிடைசருக்கு சிறப்பாக பதில்வினையாற்றுவார்கள்,” என்று கூறினார்.

டன்டி பல்கலைக்கழகத்தைச் சேர்ந்த மருத்துவப் பள்ளியில் மரபணுத் தொகுதி கல்வி துறையின் தலைவரான டாக்டர் காலின் பால்மர் பேசுகையில், “இந்த ஆய்வு முடிவுகள் இந்தியர்களுக்கு மட்டும் தனித்துவமாக இருப்பதாக தோன்றுகிறது. ஸ்கான்டினேவிய மக்களிடம் முன்பு நடத்தப்பட்ட ஆய்வுகளிலிருந்து பிரசுரிக்கப்பட்ட ஆய்வு முடிவுகளிலிருந்து குறிப்பிடத்தக்க அளவு இவைகள் மாறுபடுகின்றன,” என்று கூறினார்.

டன்டி பல்கலைக்கழகத்தின் மருத்துவப் பள்ளியைச் சேர்ந்த மூலக்கூறு மற்றும் மருத்துவப் பிரிவின் நீரிழிவு மருத்துவத் துறையின் பேராசிரியரும் மற்றும் இந்த ஆய்வின் முதுநிலை ஆய்வாளருமான டாக்டர் ஈவான் பியர்சன் பேசுகையில், “DPP4 மட்டுப்படுத்திகள் மற்றும் SGLT2 மட்டுப்படுத்திகளுக்கு ஆசிரியர்கள் சிறப்பாக பதில்வினையாற்றுகின்றனர் என்று சமீபத்தில் நாங்கள் கண்டறிதல் முடிவுகளை தெரிவித்திருந்தோம். தெற்காசிய மக்களிடம் இளவயதிலேயே நீரிழிவு நிலை தோன்றுவதையும் மற்றும் அதிக அளவில் இன்சலின் சுரப்பு குறைபாடு இருப்பதையும் இந்த ஆய்வின் முடிவுகள் உறுதி செய்கின்றன,” என்று கூறினார்.

கூடுதல் விவரங்களுக்கு தொடர்புகொள்ளவும்...
dranjana@drmohans.com அல்லது
drmohans@diabetes.ind.in

- ரேபா

அமேசான் ஃபேஷன் இந்தியாவில் ஈஸிபை அறிமுகம்!

இந்தியாவின் முன்னணி மதிப்புள்ள பேஷன் சில்லறை வர்த்தக நாமமான ஈஸிபை இப்போது அமேசான் பேஷன் இந்தியாவில் கிடைக்கிறது. அமேசான் ஃபேஷன் நாடெங்கிலும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களை வளர்ந்து வரும் மற்றும் பிரபலமான பிராண்டுகளிலிருந்து பரந்த மற்றும் மிகவும் விரும்பப்படும் பேஷன் தேர்வுகளை கொண்டுவருவதன் மூலம் அவர்களை மகிழ்விக்கிறது. அமேசான் பேஷனில் ஈஸிபை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டதன் மூலம், இது குடும்ப பேஷனை மிகவும் மலிவு மற்றும் இந்திய வாடிக்கையாளர்களுக்கு அணுகக்கூடியதாக மாற்றியுள்ளது.

ஈஸிபை என்பது இந்தியாவின் உருவாக்கப்படும் பிராண்டு. அது அடுக்கு 2,3 நகரங்கள் மற்றும் பெருநகரங்களில் குறைந்தபட்ச விலைகளில் ஸ்டைலான ஆடைகளைத் தேடுவோருக்கு

Amazon Fashion



ஃபேஷனை விலை கொடுக்கத்தக்கதாக ஆக்கும் நோக்கத்துடன் தொடங்கப்பட்டது. அமேசான் ஃபேஷனுடனான அதன் உறுதிப்பாட்டை மேலும் அதிகரிக்க ஈஸிபை ஆன்லைனில் மட்டும் பிராண்டுகளை உருவாக்கும். அவை தற்போதுள்ள வகைகளுக்கு சிறப்பாக தயாரிக்கப்படும் ஈஸிபை SMEகளை அடையாளம் கண்டு அவற்றை ஊக்குவிப்பதன் மூலம் ஒரு விநியோக சங்கிலி முறையை உருவாக்கியுள்ளது. மேலும் SME களை ஈஸிபை மற்றும் அமேசான் ஃபேஷன் ஆகிய இரண்டுமே சேர்த்து வளரச் செய்கிறது. அடுத்த 6 மாதங்களில் இந்தியா முழுவதும் உள்ள





வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக ஸ்டோர் பூர்த்தி செய்யும் திட்டத்தின் மூலம் ஆஃப் லைன் சேகரிப்பு ஆன்லைனில் கொண்டுவரப்படும். இந்த பிராண்ட் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளைப் பொறுத்து புதிய வகைகளுக்கு அதன் தேர்வை நீட்டிக்கும்.

அமேசான் ஃபேஷனில் ஈஸிபையின் வெளியீடு மதிப்பு ஃபேஷனுக்காக இந்தியா முழுவதும் ஆன்லைனில் வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைவதை விரிவுபடுத்துவதற்கான பிராண்டின் பார்வையில் இருந்து உருவாகிறது. அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு “கூப்பர் ஸ்டைல்களை” “கூப்பர் விலையில்” வழங்குவதே இதன் நோக்கம். அமேசான் ஃபேஷனில் உள்ள முழு ஈஸி பாய் சேகரிப்பிலும் 2,000-க்கும் மேற்பட்ட ஸ்டைல்கள் உள்ளன. இதன் விலை INR 69 முதல் INR 699 வரை, இது ஆண்கள் மற்றும் பெண்களுக்கான டாப்ஸ், டி-ஷர்ட்கள், ஆடைகள், ஜீன்ஸ், கால்சட்டை, சட்டை மற்றும் குழந்தைகளின் ஆடைகள் ஆகியவற்றில் ஆடைத் தேர்வுகளைக் கொண்டுள்ளது. இந்த வெளியீடு அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் வசதியான இலவச-ஷிப்பிங் விருப்பங்களை வழங்குகிறது. மேலும் முழு தேர்வும் அமேசான் பிரைம் இயலச் செய்யப்பட்டதாக இருக்கும். இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு இந்தியா முழுவதும் இலவச ஷிப்பிங் மற்றும் பலவற்றை அணுகலைத் தரும்.

அமேசான் ஃபேஷன் இந்தியாவின் ஸ்பிராடலிக் இனிஷியேடிவ் இயக்குநர் திரு. மயங்க் சிவம் கூறுகையில், “அமேசான் ஃபேஷனில் ஈஸிபையை அறிமுகப்படுத்துவதில் நாங்கள் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். ஈஸிபை என்பது இந்தியாவின் முன்னணி மதிப்புடைய பேஷன் சில்லறை விற்பனையாளர், இது முழு குடும்பத்திற்குமான பேஷன் தேர்வுகளை வழங்குகிறது. ஈஸிபை வழங்கும் ‘கூப்பர் ஸ்டைல்கள்’

மற்றும் ‘கூப்பர் விலைகள்’. இந்தியா முழுவதும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு பேஷனை அணுகக் கூடியதாக மாற்றுவதற்கான எங்கள் திறன்களுடன், நிச்சயமான ஒரு சிறப்பு ஒத்துழைப்பை உருவாக்குகின்றன. அமேசான் ஃபேஷன் எந்தவொரு பிராண்டிற்கும் விருப்பமான இடமாகும். குறிப்பாக வாடிக்கையாளர்கள் ஃபேஷனுடன் ஈடுபடும் விதத்தில் புரட்சியை ஏற்படுத்த புதிய பயணத்தை மேற்கொள்ளும்போது கூட்டணி பற்றி பேசிய ஈஸிபையின் **மூத்த துணைத் தலைவரும் வணிகத் தலைவருமான திரு. ஆனந்த் அய்யர்,** “அமேசான் பேஷனில் ஈஸிபையின் அறிமுகம் எங்கள் ஆம்னி சேனல் பயணத்தின் தொடக்கத்தைக் குறிக்கிறது. நாங்கள் அதைப் பற்றி மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். இந்தியாவின் முன்னணி சில்லறை நிறுவனமான லேண்ட்மார்க் குழுமத்தால் தொடங்கப்பட்ட மிக வேகமாக வளர்ந்து வரும் மதிப்பு பேஷன் சில்லறை விற்பனையாளர் ஈஸிபை மற்றும் சிறந்த ஃபேஷனை அணுக விரும்பும், ஆனால் மலிவு விலையில் நியோ-இந்தியாவுக்கு பேஷன் ஆர்வங்களை மலிவானதாக்குவதே எங்கள் நோக்கமாகும். முழு குடும்பத்திற்குமான ஆர்வமிக்க ஃபேஷனை மலிவானதாக்கும் நோக்கத் துடன் ஈஸிபை பெருமையுடன் இந்தியாவில் இந்தியாவுக்காகத் தயாரிக்கப்படுகிறது. அமேசான் பேஷனில் 699 க்கு கீழ் 2000 க்கும் மேற்பட்ட ஸ்டைல்களை நாங்கள் தற்போது அறிமுகப்படுத்தியுள்ளோம். கூப்பர் ஸ்டைல்களை கூப்பர் விலையில் இந்தியா முழுவதும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நெருக்கமாக கொண்டு வருகிறோம்.

அமேசான் இந்தியாவில் ஈஸிபை ஆடைகளை வாங்க வருகை தரவும்:

<https://www.amazon.in/easybuy>.

மேலும் தகவலுக்கு, அணுகவும்

www.amazon.in/aboutus

-சஃபுரா

தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்காக மத்திய அரசால் செயல்படுத்தப்படும் திட்டங்கள் சிறப்பு பார்வை!

மத்திய அரசு, தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்காக எண்ணற்ற பல திட்டங்களை அறிவித்து செயல்படுத்தி வருகின்றது. இதில் குறிப்பாக ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா, பெண்களுக்கான திறன் மேம்பாட்டு பயிற்சி (ஸ்கில் அப்கிரேடேஷன்) மற்றும் சிறப்பு கடன் மூலதன மானியம் (ஸ்பெஷல் கிரெடிட் லிங்க் கேபிட்டல் சப்ளிடி) போன்ற திட்டங்களின் பயன்கள் எவ்வாறு தொழில்முனைவோர் பெறலாம் என்பது குறித்து விரிவாக இக்கட்டுரையில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. நகர்ப்புற தொழில்முனைவோர் மட்டுமன்றி, கிராமப்புற தொழில்முனைவோரும் மத்திய அரசின் திட்டங்களை பெற்று, பயனடைந்து, தொழில் முனைவில் வளம் பெற வேண்டும் என்ற அடிப்படை நோக்கத்தில் வெளியிடப்படும் இக்கட்டுரை வாசகர்களுக்கு பயனை அள்ளித்தரும் என்று உறுதியாக நம்புகின்றோம்.

ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா திட்டம்:

இந்திய அரசினால் துவங்கப்பட்ட ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா என்ற திட்டத்தின்படி நாட்டிலுள்ள அனைத்து வங்கிகளின் கிளைகளும் குறைந்தபட்சம் ஒரு தாழ்த்தப்பட்ட / பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்த மற்றும் அல்லது பெண்களுக்கு புதிய தொழில்களை துவங்க ரூ.10 லட்சம் முதல் ரூ.1 கோடி வரை கடன் வழங்கப்படுகிறது. இத்திட்டத்தின் கீழ் தொழில் முனைவோர் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலை (மேனுபாக்ச்சரிங்)

அல்லது சேவைகளை வழங்கும் நிறுவனம் (சர்வீஸ் எண்டர்பிரைசஸ்) அல்லது வர்த்தகம் (டிரேடிங்) சார்ந்த தொழில்களை புதிதாக துவங்க முடியும். மேற்படி நிறுவனம் ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட நபர்களால் துவங்கப்படுவதாக இருந்தால் அந்த நிறுவனத்தில் குறைந்தபட்சமாக 51% பங்கு (கண்ட்ரோலிங் ரைட்ஸ்) தாழ்த்தப்பட்ட பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்தவர் மற்றும் பெண்களைச் சார்ந்ததாக இருக்க வேண்டும்.

திட்டத்தின் நோக்கம்:

நாட்டிலுள்ள அனைத்து வங்கிகளின் கிளைகளும் குறைந்தபட்சமாக ஒரு தாழ்த்தப்பட்ட / பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்த மற்றும்/அல்லது பெண்களுக்கு புதிய தொழில் துவங்க ரூ.10 லட்சம் முதல் ரூ.1 கோடி வரை கடன் வழங்குதல் என்பதே இத்திட்டத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

விண்ணப்பாதாரின் தகுதி:

● கடன் பெறும் விண்ணப்பதாரர் குறைந்தபட்சம் 18 வயதுக்கு மேற்பட்ட தாழ்த்தப்பட்ட / பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்தவர் மற்றும் / அல்லது பெண்ணாக இருக்க வேண்டும்.

● இத்திட்டத்தின் துவங்கவிருக்கும் புதிய தொழில் நிறுவனம் விண்ணப்பதாரரின் (புதிய / முதல் முயற்சியாக (க்ரீன்பீல்ட்ப்ராஜெக்ட்) இருக்க வேண்டும். அவை பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலை (மேனுபாக்ச்சரிங்)

அல்லது சேவைகளை வழங்கும் நிறுவனம் (சர்வீஸ் எண்டர்பிரைசஸ்) அல்லது வர்த்தகத்தில் ஈடுபடும் (டிரேடிங்) நிறுவனம் போன்ற எந்த ஒரு பிரிவினை சார்ந்ததாகவும் இருக்கலாம்.

● துவங்கப்படும் புதிய நிறுவனம் ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட நபர்களால் ஆரம்பிக்கப்படுவதாக இருந்தால், அந்நிறுவனத்தின் மொத்த பங்கின் மதிப்பில் குறைந்தபட்சம் 51% பங்கின் உரிமை (கண்ட்ரோலிங் ரைட்ஸ்) தாழ்த்தப்பட்ட / பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்தவர் மற்றும் அல்லது பெண்களைச் சார்ந்ததாக இருக்க வேண்டும்.

● விண்ணப்பதாரர் ஏற்கனவே வங்கி மற்றும் நிதி நிறுவனங்களில் கடன் பெற்றிருந்தால் அதை முறையாக திரும்பச் செலுத்தியவராக இருக்க வேண்டும். (டிபால்ட்டராக இருத்தல் கூடாது).

கடனின் தன்மை:

தகுதியுள்ள விண்ணப்பதாரர்கள் புதிய தொழில் தொடங்குவதற்காக ரூ.10 இலட்சம் முதல் ரூ.1 கோடி வரை ஒருங்கிணைந்தக் கடன் (காம்போசிட் லோன்) / அல்லது குறிப்பிட்டக் காலத்தில் திரும்ப செலுத்தும் தவணைக் கடன் (டெர்ம் லோன்) / மற்றும் தொழில் நிறுவனத்தின் அன்றாட செலவுகளை கையாளும் வகையில் தொழில் முனைவோருக்கு தேவைப்படும் நடப்பு மூலதனம் (ஓர்கிங்கேபிட்டல்), ஆகியவை இத்திட்டத்தின் கீழ் கடனாக வழங்கப்படும்.

அதிகபட்ச கடன் அளவு:

ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா திட்டத்தின் கீழ் காம்போசிட் லோன் (அதாவது டெர்ம் லோன் மற்றும் வர்கிங்கே பிட்டல் உட்பட), மொத்த திட்ட மதிப்பில் அதிகபட்சமாக 75% வரை கடன் உதவிகளை பெற்றுக் கொள்ளலாம் கடன் மீதான வட்டி கடன் வழங்கும் வங்கி சம்பந்தப்பட்ட விண்ணப்பதாரர் மற்றும் அவர் துவங்கவிருக்கும் தொழில் மீது வங்கி மேற்கொள்ளும் உள்தகுதி மதிப்பீட்டைப் பொருத்து அவர்களால் வழங்கப்படும் கடன் பிரிவுகளில் மிகக் குறைந்தபட்ச வட்டியையே வசூலிக்க வேண்டும். ஆனால் எந்த சூழ்நிலையிலும் இக்கடன் மீது விதிக்கப்படும் வட்டி விகிதம் சம்பந்தப்பட்ட வங்கியின் பேஸ்ரேட் (MCLR + 3% Tenor Premium)-த்திற்கு கூடுதலாக இருக்கக்கூடாது.

கடனுக்காக வழங்க வேண்டிய பிணையம் (செக்யூரிட்டி):

திட்ட மதிப்பில் தொழில் முனைவோர் உருவாக்க



Endeavour and Prosper

விருக்கும், வாங்கவிருக்கும் அனைத்து சொத்துக்களையும் முதன்மை பிணையமாக வங்கிக்கு வழங்குதல் அவசியம். அது தவிர, இந்த கடனுக்காக எந்தவிதமான துணைப்பிணையம் (கோல்லேட்டரல் செக்யூரிட்டி) அல்லது மூன்றாம் நபர் ஜாமீன் போன்றவைகளை கொடுக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை. இதற்கான உத்தரவாதம் அரசாங்கத்தினாலேயே வழங்கப்பட்டு விடுகிறது. கடனை திரும்ப செலுத்த வேண்டிய காலக்கெடு விண்ணப்பதாரருக்கு வங்கி வழங்கிய கடன் தொகையை அதிகபட்சமாக 18 மாத கால ஆரம்ப விடுமுறை உட்பட (மாரிட்மோரியம்) மொத்தமாக 7 ஆண்டுகளுக்குள் திரும்ப செலுத்த வேண்டும்.

நடப்பு மூலதனம் (ஓர்கிங்கேபிட்டல்) :

ரூ.10 இலட்சம் வரையிலான நடப்பு மூலதனத்தை சம்பந்தப்பட்ட வங்கியிலிருந்து ஓவர் டிராஃப்ட் வசதி மூலம் பெற்றுக் கொள்ளலாம். விண்ணப்பதாரரின் வசதிக்கேற்றவாறு இதை ரூபேடெபிட் கார்ட் மூலம் அவ்வப்போது தங்களுடைய தேவைக்கேற்ற ரொக்க தொகையை ஏ.டி.எம்.மில் இருந்து எடுத்துக் கொள்ளலாம். ஆனால் ரூ.10 லட்சத்துக்கு மேற்பட்ட நடப்பு மூலதனத்தை சம்பந்தப்பட்ட வங்கியில் கேஷ் கிரெடிட் லிமிடெட் கணக்கு மூலமாக எடுத்து பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். தொழில்முனைவோரின் சுயபங்களிப்பு (மார்ஜின் மணி) இத்திட்டத்தின் கீழ் 25% வரையிலான மார்ஜின் மணியை மத்திய அல்லது மாநில அரசினால் வழங்கப்படும் மானியங்கள் மூலமும் விண்ணப்பதாரர் செலுத்திக் கொள்ள வழி வகை உண்டு என்றாலும், உத்தேசித்திருக்கும் திட்டமதிப்பில் (ப்ராஜெக்ட்காஸ்ட்) மேற்படி விண்ணப்பதாரர் குறைந்தபட்சம் 10% சுயபங்களிப்பைக் கொண்டு வரவேண்டும் என்பது அவசியம். ஸ்டாண்ட்-அப்-இந்தியா திட்டம் நமது நாட்டிலுள்ள அனைத்து செட்யூல்ட் கமர்சியல் வங்கிகளின் கிளைகளிலும் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வருகிறது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இத்திட்டத்தில் விண்ணப்பிக்கும் விண்ணப்பதாரர்கள் கீழ்க்கண்ட மூன்று வழிகளில் கடன் பெறலாம்.

1. விண்ணப்பதாரர் தங்களுக்கு அருகாமையில் உள்ள வங்கியை நேரடியாக அணுகி கடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அல்லது

2. இந்திய தொழில் வளர்ச்சி வங்கியினால் [SIDBI] உருவாக்கப்பட்டிருக்கும் standupmitra.in என்ற இணையத்தளத்தைப் பயன்படுத்தி கடனுக்கான விண்ணப்பத்தை விருப்பப்பட்ட வங்கியில் சமர்ப்பிக்கலாம்; அல்லது

3. அந்தந்த மாவட்டத்திலுள்ள முதன்மை வங்கி அதிகாரியை அணுகி [Lead District Manager] தக்க ஆலோசனைகளை பெறலாம். விண்ணப்பதாரர் கடனுக்கான விண்ணப்பத்தை standupmitra.in இணையத்தளத்தின் மூலம் சமர்ப்பிப்பதாக இருந்தால், கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள 10 கேள்விகளுக்கு பதில் அளித்து தன்னை விண்ணப்பதாராக பதிவு செய்து கொண்ட பிறகே விண்ணப்பத்தை சமர்ப்பிக்க முடியும். விண்ணப்பதாரர் தன்னைப் பற்றிய விபரங்களை இந்த இணையத்தளத்தில் பதிவு செய்துக் கொண்ட பிறகு, கடனுக்கான விண்ணப்பத்தை பின்னொரு நாளிலும் பதிவேற்றம் செய்து கொள்ளலாம். விண்ணப்பத்தை நமது வீட்டிலிருக்கும் சொந்த கணினியிலிருந்தோ அல்லது இண்டர்நெட் சென்டர்களிலிருந்தோ அல்லது வங்கி கிளைகளில் இருக்கும் முதலா ஸ்டேண்ட் அப் இந்தியா திட்ட அதிகாரியை அணுகியோ சமர்ப்பிக்கலாம். கீழ்க்கண்ட 10 கேள்விகளுக்கு பதிலளிப்பதன் மூலம் விண்ணப்பதாரர் தனக்கு வேண்டிய உதவிகளை பெறலாம்.

1. விண்ணப்பதாரரின் இருப்பிடம்
2. விண்ணப்பதாரரின் பிரிவு - தாழ்த்தப்பட்டவர் / பழங்குடி வகுப்பைச் சார்ந்தவர் அல்லது பெண்
3. துவங்கவிருக்கும் தொழில்
4. தொழில் துவங்கவிருக்கும் இடம்
5. வணிக திட்ட அறிக்கை தயார் செய்ய ஏதாவது உதவிகள் தேவையா?
6. தொழில் துவங்க தேவைப்படும் தொழில்நுட்ப ஆலோசனைகள் [டெக்கனிகல்] மற்றும் நிதி [Financial] சம்பந்தப்பட்ட பயிற்சிகள் தேவையா?
7. தற்போது கணக்கு வைத்திருக்கும் வங்கி
8. விண்ணப்பதாரர் தன் தரப்பிலிருந்து தரவிருக்கும் சுயபங்களிப்பு
9. மார்ஜின் மணியை பெற ஏதேனும் உதவி தேவையா?

10. ஈடுபடும் தொழிலில் விண்ணப்பதாரருக்கு உள்ள முன்னனுபவம்.

மேற்கண்ட கேள்விகளுக்கு விண்ணப்பதாரர் பதிவு செய்த பதில்களைப் பொறுத்து, அவர் “தயார் நிலை விண்ணப்பதாரர்” [Ready Borrower] அல்லது “பயிற்சி விண்ணப்பதாரர்” [Trainee Borrower] என்று அடையாளம் கண்டு அவற்றிற்குத் தேவையான உதவிகள் வழங்கப் படுகிறது.

தயார் நிலை விண்ணப்பதாரர் [Ready Borrower]:

விண்ணப்பதாரருக்கு எவ்வித பயிற்சியோ அல்லது உதவிகளோ [Handholding Support] தேவையில்லை என்று அடையாளம் காணப்பட்டால், அவர் “தயார் நிலை விண்ணப்பதாரர்” என கருதி, கடன் விண்ணப்பத்தை அவர் விரும்பிய வங்கிக் கிளையில் உடனே சமர்ப்பிக்கலாம். அந்த விண்ணப்பத்தின் மீது ஒரு பதிவு எண் வழங்கப்பட்டு, விண்ணப்பம் சம்மந்தப்பட்ட வங்கி, மாவட்ட முதன்மை வங்கி அதிகாரி [LDM] மற்றும் SIDBI நாபார்ட் வங்கி கிளைக்கு இணையதளம் மூலம் அனுப்பப்பட்டு விடும். SIDBI மற்றும் நாபார்ட் வங்கிகளின் அருகாமையிலுள்ள கிளை அலுவலகம், ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா திட்டத்தின் கன்னைக்ட் சென்ட்ராக நியமிக்கப்பட்டிருக்கிறது. சமர்ப்பிக்கப்பட்ட விண்ணப்பத்தின் தற்போதைய நிலையை மேற்கண்ட இணையத்தளத்திலேயே காணமுடியும்.

பயிற்சி விண்ணப்பதாரர் [Trainee Borrower]:

விண்ணப்பதாரர் Trainee Borrower-ஆக அடையாளம் காணப்பட்டிருந்தால், அவர் பதிவு செய்த தகவல்கள் மாவட்ட முதன்மை வங்கி அதிகாரி மற்றும் SIDBI / நாபார்ட் வங்கியின் அதிகாரிக்கு தெரியப்படுத்தப்படும். SIDBI-யின் கிளைகள்/நாபார்ட் வங்கியின் 503 கிளைகளில் உள்ள சம்மந்தப்பட்ட அதிகாரி சம்பந்தப்பட்ட விண்ணப்பத்தாருக்கு தேவைப்படும் கீழ்க்கண்ட உதவிகளில் ஏதாவது ஒன்றோ அல்லது அதற்கும் மேற்பட்ட பயிற்சிகளை பெற தேவையான ஏற்பாடுகளை செய்வார்.

நிதி சம்மந்தப்பட்ட பயிற்சி:

திறன் மேம்பாட்டு பயிற்சி: விண்ணப்பதாரருக்கு அருகாமையில் உள்ள தொழில் பயிற்சி நிறுவனம் / திறன் மேம்பாட்டு மையம் மூலம் பயிற்சிக்கு ஏற்பாடு.

தொழில் மேம்பாட்டு பயிற்சி (Entrepreneur Development Program):

அருகாமையிலுள்ள MSME-DI / மாவட்ட தொழில் நிலையம் [DIC], கிராமப்புற சுயதொழில் பயிற்சி நிலையம் [RSETI] மூலம் பயிற்சி ஏற்பாடு தொழில் துவங்க கொட்டகை அமைக்க மாவட்ட தொழில் மையத்தின் (DIC) உதவி மார்ஜின் மணி மேலாண்மை சம்மந்தப் பட்ட மாநில அளவிலான நிதி நிறுவனம் [State Financial Corporation], மகளிர் தொழில் முன்னேற்ற நிறுவனம் [Women Development Corporations] காதி மற்றும் கிராம தொழில் முன்னேற்ற நிறுவனம் [KVIB] மற்றும் MSME-DI.

வெற்றி பெற்ற தொழில் முனைவோரின் ஆலோசனை / வழிக்காட்டுதல்களுக்கு:

DICCI, மகளிர் தொழில் முன்னேற்ற நிறுவனம் [Women Development Corporations] அரசு சாரா நிறுவனங்கள் [NGOs], தொழில் முன்னேற்ற சங்கங்கள் [Trade Associations]

உபயோகப் பொருட்கள்/சேவைகள் குறித்த ஆலோசனைகளுக்கு:

சம்மந்தப்பட்ட துறையைச் சார்ந்த அதிகாரிகள் வணிக திட்ட தயாரிப்பில் உதவி [Project Report Preparations]:

சம்மந்தப்பட்ட DIC / SIDBI / நபார்ட் வங்கியின் அதிகாரிகள் விண்ணப்பதாரருக்கு கடன் அனுமதி சம்மந்தப்பட்ட வங்கியினால் வழங்கப்பட்ட பின்னரும் அவருக்கு தேவைப்படும் எவ்வித உதவி ஆலோசனைகளை வழங்க கன்னெக்ட் சென்டர்கள் வழங்கும் சம்மந்தப்பட்ட மாவட்டத்தின் முதன்மை வங்கி அதிகாரி (Lead District Manager) இணையதளத்தில் பதிவு செய்யப்பட்ட விண்ணப்பங்களை கண்காணித்து அதன் மீது எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகள் குறித்து சம்மந்தப்பட்ட வங்கிகளுக்கு ஆலோசனைகள் வழங்குவார். மேலும் அவர், விண்ணப்பதாரருக்கு தேவைப்படும் உதவிகளை வழங்க அருகாமையிலுள்ள SIDBI மற்றும் NABARD வங்கி கிளைகளுக்கும் பரிந்துரை செய்வார். மேலே கூறிய பல்வேறு அரசு சார்ந்த மற்றும் அரசு சாரா நிறுவனங்கள் (NGOs) தங்கள் பகுதியிலுள்ள DICCI, Women Development Organisations போன்ற முன்னேற்ற சங்கங்களுடன் இணைந்து இத்திட்டத்தை செயல்படுத்த மத்திய அரசு அறிவுறுத்தி இருக்கிறது.



விண்ணப்பதாரருக்கு எந்தவிதமான ஆலோசனை களுக்கும் (Handholding) அவசியமில்லை என்று மாவட்ட முதன்மை வங்கி அதிகாரி சம்பந்தப்பட்ட விண்ணப்பதாரர் கருதினால், கடனுக்கான விண்ணப்பத்தை நேரடியாகவே இணையதளத்தில் சமர்ப்பித்து விடலாம். மாவட்ட அளவிலான கடன்குழு (District Level Credit Committee) இத்திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்தல் செயல்படுத்தல் போன்ற நடவடிக்கைகளை ஆய்வு செய்ய, சம்மந்தப்பட்ட மாவட்ட ஆட்சியரின் தலைமையின்கீழ் ஒரு குழு அமைக்கப்பட்டு அந்தக் குழு ஒவ்வொரு காலாண்டு காலத்திலும் சந்தித்து தேவைப்படும் நடவடிக்கைகளை எடுக்க ஆலோசனைகளை வழங்க வழிவகை செய்யப் பட்டிருக்கிறது. கடன் பெற்றபின் வழங்கப்படும் உதவிகள் மூன்று மாதங்களுக்கு ஒருமுறை மாவட்ட அளவில் நடக்கும் நிகழ்ச்சியில் சம்பந்தப்பட்ட வங்கிகள் / விண்ணப்பதாரர் / LDM ஆகியோர் அவர்கள் சந்தித்த சவால்-களையும் அவற்றை எவ்வாறு வெற்றிகரமாக கையாண்டனர் போன்ற தகவல்களை பரிமாறு வதுடன், புதிய விண்ணப்பதாரருக்கு தேவைப்படும் உதவிகளையும் வழங்கி வருகிறார்கள்.

இந்நிகழ்ச்சிகளில் புதிய விண்ணப்பங்களை இணையதளத்தில் பதிவு, வரிகளை செலுத்த ஆலோசனைகள், பில்களை இடிஸ் கவுன்டிங் செய்வது போன்ற பல சேவைகளை வழங்க ஏற்பாடுகள் செய்யப்பட்டுள்ளது.

குறை நிவர்த்தி ஏற்பாடு:

ஒரு விண்ணப்பத்தாரர் கடன் பெறுவதில் சந்திக்கின்ற குறைகளை நிவர்த்தி செய்ய இணைய தளத்தில் விண்ணப்பதாரருக்கு தேவைப்படும் ஆலோசனைகளை வழங்க / புகார் / குறைகளை நீக்க / தீர்க்க நியமிக்கப்பட்டிருக்கிற அதிகாரிகளை பற்றிய தகவல் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும், குறைகளை பதிவு செய்ய, அவற்றின் மீது எடுக்கப்பட்டுள்ள நடவடிக்கைகளை உடனுக்குடன் அறிந்துக் கொள்ளும் வசதி இணையதளத்தில் இருக்கிறது. புகார் மீது எடுக்கப்பட்ட நடவடிக்கை



Skill India

कौशल भारत - कुशल भारत

களை விண்ணப்பதாரருக்கு தெரிவிக்க வேண்டிய கடமை சம்பந்தப்பட்ட வங்கிக்கு கட்டாயமாக்கப் பட்டிருக்கிறது.

ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா கனெக்ட் சென்டர்கள் - SIDBI / NABARD / LDM.

SIDBI:

> ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா இணையதளத்தை இயக்கி, பராமரித்து வருதல்.

> பயிற்சி விண்ணப்பதாரருக்கு [Trainee Borrower] தேவைப்படும் ஹாண்ட்ஹோல்டிங் சேவைகளை வழங்குவது.

> LDM மற்றும் SLBC மூலமாக சம்மந்தப்பட்ட வங்கிகளுக்கு விண்ணப்பங்கள் குறித்து தகவல் பரிமாற்றம் செய்வது

> LDM உடன் இணைந்து குறைகளை நிவர்த்தி செய்வதில் உதவி.

> SLBC மற்றும் DLCC போன்ற குழுக்களில் பங்கேற்று திட்டத்தின் முன்னேற்றம் நடைமுறைப் படுத்துதலை கண்காணிப்பது, ஆலோசனைகளை வழங்குவது.

> NABARD ஏற்பாடு செய்யும் ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா முகாம்களில் பங்கேற்பது

NABARD:

> பயிற்சியாளர்களை பயிற்றுவிப்பது (வங்கிகள் / LDM ஆகியோர்கள்)

> பயிற்சி விண்ணப்பதாரருக்கு [Trainee Borrower] தேவைப்படும் ஹாண்ட் ஹோல்டிங் சேவைகளை வழங்குவது.

> LDM மற்றும் SLBC மூலமாக சம்மந்தப்பட்ட வங்கிகளுக்கு விண்ணப்பங்கள் குறித்து தகவல் பரிமாற்றம் செய்வது.

> LDM உடன் இணைந்து குறைகளை நிவர்த்தி செய்வதில் உதவி

> SLBC மற்றும் DLCC போன்ற குழுக்களில் பங்கேற்று திட்டத்தின் முன்னேற்றம் நடைமுறைப் படுத்துதலை கண்காணிப்பது, ஆலோசனைகளை வழங்குவது.

> மாவட்ட ரீதியாக பல்வேறு நிகழ்ச்சி நிரல்களை ஏற்பாடு செய்து, குறைந்தபட்சம் மூன்று மாதங்களுக்கு ஒரு முறையாவது இத்திட்டம் குறித்த விழிப்புணர்வை தொழில்முனைவோர் மற்றும் வங்கி அதிகாரிகள் மத்தியில் ஏற்படுத்துவது.

LDM:

> திட்டத்தின் முன்னேற்றத்தை கண்காணிப்பது

> SIDBI மற்றும் NABARD வங்கிகளுடன் ஒருங்கிணைந்து விண்ணப்பதாரர் சந்திக்கும் குறைகளை களைவது.

> விண்ணப்பித்தார்களைப் பற்றி வங்கிகளுடன் தகவல் பரிமாற்றம் செய்வது, தேவையான ஆலோசனைகளை வழங்குவது.

> சம்மந்தப்பட்ட வங்கியின் மண்டல அலுவலகம் மாவட்ட அலுவலகத்தை அணுகி, அவ்வங்கியின் கிளைகளில் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட விண்ணப்பத்தின் மீது குறிப்பிட்ட காலகெடுக்குள் நடவடிக்கை எடுக்க ஆவண செய்வது.

> விண்ணப்பித்தாருக்கு தேவையான ஹாண்ட் ஹோல்டிங் சேவைகளை வழங்குவது.

> மாவட்ட அளவிலான கடன் குழுவை குறிப்பிட்ட காலத்தில் கூட்டுவது.

> NABARD ஏற்பாடு செய்யும் ஸ்டாண்ட் அப் இந்தியா முகாம்களில் பங்கேற்பது.

மாவட்ட அளவிலான கடன் குழு (DLCC)

> மாவட்ட ஆட்சியரின் தலைமையில் கூடி திட்ட நடைமுறையை கண்காணித்து ஆலோசனை வழங்குவது.

> மாவட்டத்தில் பெறப்பட்ட குறைகளை நிவர்த்தி செய்வது.

> திரும்பத் திரும்ப வரும் குறைகளை களைவது, தொழிற்சாலைக்கு தேவைப்படும் மின்சாரம், தண்ணீர் போன்ற அத்தியாவசிய பயன்பாடு தேவைகளின் மீதான நடவடிக்கையை மேற்கொள்வது.

வங்கியின் கிளைகள்:

- > விண்ணப்பதாரருக்கு இணையதளம் சம்மந்தப் பட்ட உதவிகளை வழங்கல்.
- > நேரடியாக அல்லது இணையதளம் மூலம் பெறப்பட்ட விண்ணப்பங்கள் மீது உடனடி நடவடிக்கை எடுத்தல்.
- > வங்கிகளின் Code of Commitment to SME borrower விதிமுறைகளின்படி விண்ணப்பத்தின் மீது விண்ணப்பத்தை பெற்ற நாள் முதல் கீழ்க்கண்ட காலக்கெடுக்குள் நடவடிக்கை எடுத்தல்.

கடன் விண்ணப்பங்களின் அளவு	அதிகப்பட்ச காலகெடு
ரூ.5 இலட்சம் வரை	2 வாரங்கள்
ரூ.5,00,000 முதல் ரூ.25,00,000 வரை	3 வாரங்கள்
ரூ.25 இலட்சத்திற்கு மேல்	6 வாரங்கள்

- > ஏதேனும் காரணத்தின் அடைப்படையில் விண்ணப்பம் நிராகரிக்கப்பட்டிருந்தால், Code of Commitment to borrower விதிமுறைகளின்படி சம்மந்தப்பட்டவர் அதற்கான காரணத்தை விண்ணப்பதாரருக்கு தெளிவாக அறிவுறுத்தல்.
- > சேவையின் மீது ஏதாவது புகார், குறைபாடுகள் விண்ணப்பதாரரால் தெரிவிக்கப்பட்டிருந்தால் அவற்றின் மீது 15 நாளுக்குள் உரிய நடவடிக்கையை எடுத்து தீர்த்து வைத்தல்.

கடன் விண்ணப்பதாரர்:

- > வங்கியை நேரடியாக அணுகுவதன் மூலமோ அல்லது இணையதளத்தின் மூலமோ உங்களுக்குள்ள சந்தேகத்தை மிகவும் சுருக்கமாக தெரியப்படுத்தவும்.
- > ஒரு வேளை நீங்கள் Trainee Borrower என கருதப்பட்டிருந்தால், அறிவுறுத்தப்பட்டிருக்கும் நடவடிக்கைகளை படிப்படியாக பின்பற்றவும்.
- > வங்கியினால் கேட்கப்படும் சான்றுகள் மற்றும் விளக்கங்களை உடனடியாக சமர்ப்பிக்கவும்.
- > நபார்ட் ஏற்பாடு செய்யும் நிகழ்ச்சிகளில் கலந்துக் கொண்டு உங்களது அனுபவத்தை மற்றவர்களுடன் பகிர்வும்.
- > நீங்கள் ஆரம்பித்த தொழிலை மிகவும் சிரத்தையுடன் கவனமாக நடத்தி வரவும்.
- > கடனுக்குண்டான தவணையை குறிப்பிட்ட கெடுவுக்குள் அடைத்து வர வேண்டும்.

மானியங்கள்:

மானிய அடிப்படையில் National Scheduled Caste Finance and Development Corporation யினால் வழங்கப்படும் டெர்ம் லோன் வசதி



இந்திய அரசின் சோஷியல் ஜஸ்டிஸ் மற்றும் எம்பவர்ட்மண்ட் துறையின் திட்டத்தின் கீழ் இந்த மானியம் வழங்கப்படுகிறது. இத்திட்டத்தின் கீழ் வறுமைகோட்டின் கீழ் வாழும் பயனாளர்களுக்கு அதிகப்பட்சமாக ரூ.10,000 அல்லது திட்ட மதிப்பில் 50% இவற்றில் எது குறைவானதோ அத்தொகை மானியம் வழங்கப்படுகிறது.

கூடுதல் தகவல்கள் பெற:

http://www.nsfcd.nic.in/uniquepage.asp?I_D_PK=42 என்ற இணைப்பைப் பயன்படுத்தவும்.

SC/ST வகுப்பைச் சார்ந்த MSME தொழில் முனைவோருக்கான ஸ்பெஷல் கிரெடிட் லிங்க் கேம்பிடல் சப்ளிடி:

மத்திய அரசின் அமைச்சகத்தினால் வழங்கப்படும் இந்த மானிய திட்டத்தின் கீழ் SC/ST வகுப்பைச் சார்ந்த MSME தொழில்முனைவோர் தங்கள் தொழிற்சாலைக்கு வாங்கும், அரசினால் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ள இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்களின் விலையில் அதிகப்பட்சமாக 25% வரை மானியமாக வழங்கப்படுகிறது. இத்திட்டத்தின் கீழ் புதிய தொழிற்சாலைகள் மற்றும் ஏற்கனவே நடைபெற்று வரும் தொழிற்சாலைகள் தங்களுக்கு தேவைப்படும் புதிய இயந்திரங்களுக்கு மானியத்தை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

கூடுதல் தகவல்கள் பெற

<http://www.msme.gov.in/sites/default/files/guidelines/SCLCSS1.PDF>

ஸ்கில் அப்கிரேடேஷன் அண்ட் குவாலிட்டி இம்ப்ரூவ்மென்ட் அண்ட் மஹிளாகாயிர் யோஜனா:

மத்திய MSME அமைச்சகத்தினால் நடைமுறைப்படுத்தி வரும் இந்த திட்டத்தின் மூலம் தகுதி வாய்ந்த பயிற்சி பெற்ற மகளிர்களுக்கு சலுகை விலையில் ஸ்பின்னிங் இயந்திரங்கள் வாங்க உதவிகள் வழங்கப்படுகிறது. இத்திட்டத்தை பற்றிய கூடுதல் தகவல்கள் பெற : <http://coirboard.gov.in/wp-content/uploads/2014/07/SchemeSUandQ1.PDF>

என்ற இணைப்பைப் பயன்படுத்தவும்.

- ஹயாத் ஜி

தொழில் முனைவோர் என்பவர் யார்? இருக்க வேண்டிய குணங்கள்!

யாரிடமும் கைகட்டி சேவகம் செய்யாமல் தன்னார்வத்துடன் ஏதேனும் ஓர் தொழிலை தொடங்கி அதை திறம்பட நிர்வகிப்பவரே தொழில்முனைவோர் ஆவார்.

தொழிலை நடத்துவதில் உள்ள கஷ்டங்கள் வருங்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய உறுதியற்ற நிலையை துணிச்சலுடனும் சவாலுடனும் ஏற்றுக் கொள்பவர். எந்தத் தொழிலையும் துவங்குவதற்கான வாய்ப்புகளை முன்பே அறிந்து அவற்றை மதிப்பீடு செய்து தொழில் துவக்கத்திற்கு தேவைப்படும் அனைத்து காரணிகளையும் சேகரித்து வெற்றி பெறத் தேவையான செயற்பாடுகளை மேற்கொள்பவர். புதியனவற்றை கண்டறிந்து புதுமையினை செயல்படுத்துவதற்கான முயற்சிகளை மேற்கொண்டு உற்பத்திக்கான ஏற்பாடுகள் செய்து, இடர்பாடுகளை எதிர்கொண்டு பொருளாதார உறுதியற்ற நிலையை ஆராய்ந்து வெற்றி கொள்பவர். ஒரு தொழிலை தொடங்கி அதில் ஏற்படும் இடர்பாடுகள் மற்றும் விளைவுகளுக்கு பொறுப்பேற்பவர். தொழிலுக்கு தேவைப்படும் நிலம், கட்டிடம், இயந்திரங்கள் மற்றும் மூலதனம் இவற்றைச் சேகரித்துப் பயன்படுத்திப் பெறப்பட்ட புதிய பொருள்களைச் சந்தைப்படுத்துபவர். மாறுதல்களை தேடிச்சென்று அவற்றை வாய்ப்பாகப் பயன்படுத்துபவர். தொழிலை ஒழுங்கமைத்து நிர்வாகம் செய்து, இடர்பாடுகளை எதிர்கொண்டு இலக்கை அடைய அனைத்து முயற்சிகளையும் எதிர்கொள்பவர். பல விளக்கங்கள் இருப்பினும் பொதுவாக எல்லோரும் ஒப்புக் கொள்ளும் விளக்கமான தொழில்முனைவோர் என்பவர் ஒரு தொழிலை நிறுவி நிர்வாகம் செய்வதிலுள்ள இடர்பாடுகளை சந்தித்து, தொழிலை நடத்துவதில் உள்ள சிரமங்களை எதிர்கொள்பவர். எண்ணத்தை உருவாக்கி அதைச் செயல்படுத்த

தேவையான திட்டத்தை தீட்டி தேவையான மூலவளங்களை ஏற்பாடு செய்து குறிக்கோளை அடையத் தேவையான திட்டங்களை நடைமுறையில் செயல்படுத்துபவர்.

தொழில்முனையும் தன்மை :

தொழில்துவங்க முக்கியமாக மற்றும் அடிப்படையாக தேவைப்படுவது. புதுமையான எண்ணங்கள், இடர்பாடுகளை எதிர்கொள்ளும் ஆற்றல் மற்றும் தொலைநோக்கு ஒருங்கிணைப்பதில் திறமை மிக முக்கிய குணாதிசயங்களாகும். குறிப்பாக வேலை வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்தி பொருளாதார மேம்பாட்டிற்கு உதவுபவர் தொழில் முனைவோர் ஆவார்.

தொழில்முனைபவரின் குணங்கள் :

படைக்கும் திறன், புதுமை எண்ணம்

புதிதாகத் தோன்றும் அரிய எண்ணங்களை நடைமுறைப்படுத்த முயலும் எண்ணம். இதுவரை காணாதவை மற்றும் கண்டறியாதவை மட்டும் புதுமை எண்ணங்கள் என்பது அல்ல. ஏற்கனவே அறிந்த விஷயங்களை கருத்துக்களை புதிய இடங்களிலும், புதிய சூழ்நிலையில் புதுமையாக பயன்படுத்துவதும், புதிய எண்ணங்கள் எனக் கருதலாம்.

இடர்பாடுகளை எதிர்கொள்ளுதல் :

அரிய சிந்தனைகளும், அறிவாற்றலும், வளங்களும் நம்மில் பலரிடம் உள்ளன. தொழில் துவங்க இவைகள் மட்டும் போதாது. தொழில் முனையும் போது இடர்பாடுகள் தவிர்க்க முடியாதவை. துணிந்து அவற்றை ஓரளவிற்கு யுகித்து ஏற்றுக் கொண்டால்தான் எந்த வெற்றி பெறலாம்.



புதிய கருத்துக்களை உருவாக்கி செயலாக்குதல் :

கனவு காண்பவராக மட்டும் இல்லாமல் கனவை நனவாக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகள் எடுத்து கடினமாக உழைக்க வேண்டும்.

விடாமுயற்சி :

முதல்முயற்சிலேயே வெற்றி காண்பது அரிது. அப்படி வெற்றி கண்டவரை நாம் பார்ப்பதும் அரிது. முதலில் காணப்படும் தடைகளைக்கண்டு மனம் கலங்காமல் தொடர்ந்து முயற்சித்து தடைகளைத் தாண்டி வெற்றிக்கான நடவடிக்கைகளை எடுப்பவரே தொழில்முனைவோராவார். விடாமுயற்சி தொழில் முனைவோருக்குத் தேவையான சிறப்பு அம்சமாகும். அது அவருக்கு வெற்றியை தரும்.

வாய்ப்புகளைத் தேடிச் செல்லுதல் :

வாய்ப்புகள் நம் வீட்டுக் கதவைத் தட்டாது. நாமே அவற்றை தேடிச் செல்ல வேண்டும் என்பது முதுமொழி. வாய்ப்புகளை விழிப்புடன் இனம் கண்டறிந்து அதனை திறமையுடன் பயன்படுத்தி வெற்றி காண்பதே தொழில்முனை

வோரின் முக்கிய குணாதிசயமாகும்.

தகவல் சேகரித்தல் :

நாம் எதைச் செய்தாலும் அதை பற்றிய நுணுக்கமான தகவல்களை அறிந்து கொள்ளுதல் இன்றியமையாதது. தொழிலில் முதலீடு செய்யும் முன் அது பற்றிய தகவல்களைச் சேகரித்து உண்மைகளை கண்டறிபவரே தொழில் முனைவோர். தான் செய்யும் பணிகளை பற்றி பிறரின் கருத்துக்களை கேட்டறிந்து புரிந்து கொள்வதும், அவற்றை நன்கு தெரிந்து கொண்டு தன் வழிமுறைகளில் வெற்றிக்காக மாறுதல் செய்து கொள்ளுதல் முக்கியம்.

உயர்வுற சிந்தனை :

தன் உயர்வைப் பற்றிய சிந்தனை ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு தேவைப்படும் முக்கிய குணாதிசயமாகும். தொழிலில் தொடர்ந்து உயர்வைப் பெறுவது அவருக்கு மிகுந்த நம்பிக்கையும், திருப்தியையும் அளிக்கிறது. தரம்தாழ்ந்த செயல்பாட்டை ஒருபோதும் சாதனைப் படைக்க விரும்பும் எவரும் விரும்புவதில்லை. தொழில்முனைவோரும் விரும்புவதில்லை.

அதிக பொருள் உற்பத்தி / சேவை இவற்றில் மட்டுமின்றி அது தரமானதாக இருக்க வேண்டும் என்பது மிகவும் அவசியம்.

தன்னம்பிக்கை :

தொழில்முனைவோர்க்குத் தன்னம்பிக்கை நிறையத் தேவை. தாங்கள் நிர்ணயிக்கும் இலக்குகளை தம்மால் அடையமுடியும். தங்களது வாழ்வில் நடக்கும் நிகழ்வுகளில் தங்களுக்கே அதிகப் பங்கு தங்களது எதிர்காலத்தை நிர்ணயிப்பதில் தங்களுக்கே முக்கிய பங்கு. தங்கள் வாழ்வில் நடக்கும் நிகழ்வுகள் அனைத்துமே தாங்கள் ஏற்படுத்திக் கொண்டதே என்பதில் தீவிர நம்பிக்கை உள்ளவரே சிறந்த தொழில் முனைவோர்.

பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வு காணும் திறமை :

தொழிலை முனைந்து இலக்குகளை அடைய முயற்சிக்கும் போது பல பிரச்சனைகள் எழுத்தான் செய்யும். அவற்றிற்குத் தீர்வு காண்பதே மகிழ்ச்சியானதொரு விஷயம் என்பதை இவர்கள் தெரிந்துகொண்டு தீர்வு காண்பதில் தங்களது செயல்முறையை அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

இலக்கு நிர்ணயம் :

தாங்கள் செய்யும் தொழில் உயர்வடைய வேண்டுமெனில் இலக்கு நிர்ணயித்து செயல்படுத்து மிகவும் அவசியம். சவால்களை எதிர் கொள்ள தயாராக இருக்கவேண்டும். குறுகிய காலத்தில் பணத்தை சம்பாதிக்கும் நபர்கள் போல் அல்லாமல் தொழிலில் வெகு ஆண்டுகள் நிலைத்து நிற்கவேண்டும். தொலைநோக்கு பார்வையுடன் கூடிய இலக்குகளை அடைய வேண்டும் என்பதே இவரது இலட்சியமாக இருக்க வேண்டும்.

திட்டமிட்டு செயல்படுதல் :

எதையும் திட்டமிட்டுச் செயல்பட வேண்டும். இலக்குகள் அடைவதில் படிப்படியாக திட்டமிட வேண்டும். அப்படிச் செய்வதில் பல நற்பயன்கள் உள்ளன. தொழிலில் வரக்கூடிய இடர்பாடுகளை முன்னரே அறிந்து கொள்ள வாய்ப்பு உள்ளது. மற்றும் விலைமதிப்பற்ற சாதனங்கள் விரயமாகாமல் இருக்க உதவும்.

தூண்டும் வசீகர சக்தி

தொழிலுக்குத் தேவையான மூலதனம், இயந்திரங்களை அடைவதிலும் தகவல்களை சேகரிப்பதிலும் பொருட்களை சந்தைப் படுத்துவதிலும் சார்ந்தவரிடம் நற்பெயர் எடுத்து அவர்களது ஒத்துழைப்பையும் உதவியையும் பெறுவதில் வல்லவராக இருக்கவேண்டும். அதற்கு அவருக்குள்ளேயே ஒரு உந்து சக்தியும் மற்றவர்களை தன் வசப்படுத்தும் தன்மையும் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

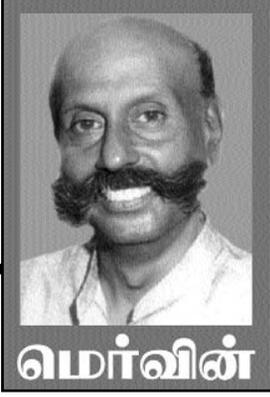
தொழில்முனைவோர் ஆவதால் பெறும் பயன்கள் :

தொழில்முனைவோர் தங்களது வெற்றி யினால் தங்களுக்கு மட்டுமின்றி நாட்டுக்கும் அரிய பல பயன்களையும் நன்மைகளை தரும்.

அவை :

1. பொருளாதார ரீதியான உயர்வும், வசதியான வாழ்க்கையும் பெற வழிவகுக்கிறது.
2. தங்களுக்கு வேலை வாய்ப்பை தேடிக்கொண்டு அத்தகைய வாய்ப்புகளை பிறரும் அடைய உதவுகின்றனர். வேலை தேடுபவராக இருப்பதைவிட வேலை வாய்ப்பு அளிப்பவராக வழிவகுக்கிறது.
3. நாடெங்கும் குறிப்பாக தொழில் வளர்ச்சி குன்றிய பகுதிகளில் புதிய தொழில்கள் துவங்கி அதன்மூலம் சமச்சீர் வளர்ச்சிக்கு வழிகாட்டும்.
4. உள்ளூரில் கிடைக்கும் மூலப்பொருள் களைப் பயன்படுத்தி மதிப்பு கூட்டிய பொருட்களாக மாற்றி அவற்றை உள்நாட்டில் சந்தைப் படுத்தியும் மேலை நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்து நாட்டிற்கு அந்நிய செலவாணி ஈட்ட வழிவகுக்கிறது.
5. நாட்டில் பொருளாதார மேம்பாடு, உற்பத்தி திறன் அதிகரிக்க உதவுகிறது.
6. அரிய சாதனைகள் புரிந்து தனக்கும் நாட்டிற்கும் பெருமை சேர்ப்பதோடு மட்டுமல்லாமல் இளைஞர்களுக்கு ஒரு முன்உதாரணமாக திகழ வாய்ப்பளிக்கிறது.

- பிரதீப்



பயத்தை அகற்று!

மனிதனின் அழகு செய்யும் குணங்களில் முதன்மையானது தைரியம். தைரியம் புருஷலட்சணம் என்பது பழமொழி தைரியம் சகல நன்மைகளைத் தரும் என்கிறார்கள் ஆன்றோர்கள்.

பயம் வாழ்க்கையைக்கெடுக்கும் கொடுவாள். இது நம்மிடம் இருக்கக்கூடாது. வீண்பயங்களினால் கவலை அதிகமாகுமே தவிர குறையாது. கவலையின் உற்ற தோழன் பயம்!

இவை இரண்டும் இடைவிடாமல் நட்புடன் இருந்து நம்முடைய மனத்தை அரித்துவிடும். உள்ளம் செல்லரித்துவிட்டவுடன் உடலும் அதே வழியில் போய்விடும்.

பயத்தை வெல்வதற்கு எதைச் செய்வதற்கு பயப்படுகிறோமோ அதையே எப்பொழுதும் செய்ய வேண்டும்.

நீ எண்ணித் துணிந்தபின் “உலகமே வாளைடுத்து எதிர்த்து நின்ற போதிலும் கொண்டிருந்த காரியத்தைக் கைவிடாதே” என்கிறார் விவேகானந்தர்.

பெரும் அரசியல் புரட்சிகள் உலகில் உருவாக் கப்பட்டதும், புது மதங்கள் தோன்றுவதற்குக் காரணமே தைரியம்தான்!

பயத்தினால் எந்தக்காரியமும் செய்து முடித்ததாக வரலாறு கிடையாது. பயத்தினால் பாதி ஆயுளே போய்விடுகிறது என்கிறார் மனோ தத்துவர் சிக்மண்ட் பிராய்ட்.

நம் வாழ்க்கையில் ஏற்படும் இன்னல்கள் நமது மனவளர்ச்சிக்குத் துணையாக அமையும். நம்முடைய மனதில் தைரியம் குடிகொண்டிருக்க வேண்டும்.

என்ன நடக்குமோ என்று பயந்து மனதை சஞ்சலத்தில் மூழ்கச் செய்வதை நிறுத்தி விடவேண்டும். நடப்பது எல்லாம் நன்மைக்கேதான் என்ற நினைப்பு எப்பொழுதும் நம் உள்ளத்தில் இருக்க வேண்டும்.

நல்லதையே நினை, நல்லது தான் நடக்கும், மற்றவர்களை விட தாழ்ந்தவன் என்று

எப்பொழுதும் நினைக்கக் கூடாது. இந்த எண்ணமும் பயத்தை உருவாக்கும் அதனால் எதிலும் நன்றாக கவனத்தைச் செலுத்த முடியாமல் போய்விடும்.

மரணத்திற்கு அஞ்சாதவர்களே உயிர் வாழ்வதற்குத் தகுதி உடையவர்கள். பயம் என்பது இப்படி நடக்குமோ, அப்படி நடக்குமா என்று மனம் அலைமோதாமல் அமைதியாக இருக்க வேண்டும்.

பயமுறுத்தும் அபாயத்தில் இருந்து புறமுதுகு காட்டி ஓடக் கூடாது. அவ்விதம் செய்தால் அபாயம் இரு மடங்காக்கிவிடும்.

பின்வாங்காமல் தைரியமாக அதை எதிர்த்து நின்றால் அபாயம் அரைவாசியாகக் குறைந்து விடும். எதற்கும் பயந்து ஒரு போதும் ஓட்டம் எடுக்காதே என்கிறார் சர்ச்சில்.

நம்முடைய பிரச்சனைகளை துணிவுடனும் தைரியத்துடனும் எதிர் நோக்க வேண்டும் சரியா, தப்பா என்பதனைப் பற்றிச் சிந்தித்துக்கொண்டு இருக்காமல் நல்லதே நடக்கும் என்று தீர்மானம் செய்து கொள்ள வேண்டும்.

பிரச்சனையைக் கண்டு அழக்கூடாது, தைரியமுள்ளவனாக இருக்க விரும்பினால் தைரியசாலி போன்று நடக்க முயல வேண்டும். அப்பொழுது பயம் இருந்த இடத்தில் தைரியம் குடிபுகும்.

ஒரு அறிஞர் தன்னுடைய வாழ்க்கையில் எவ்விதம் தைரியத்தை வளர்த்துக் கொண்டார் என்பதனை தெளிவாக விளக்குகிறார்.

நான் சிறுவனாக இருந்தபோது கோழையாகவும், நோயாளியாகவும் இருந்தேன் என்னுடைய திறமையில் கொஞ்ச மேனும் நம்பிக்கை கிடையாது.

ஆகையினால் நான் மிகுந்த கஷ்டப்பட்டு என் உடம்பை மட்டும் இன்றி மனத்தையும் நல்ல முறையில் சீர்திருத்தி அமைக்கவேண்டியிருந்தது. முதலில் செயலில் ஈடுபடுகின்ற போது பலம் பெறப்படுவது இயற்கையே!

நான் பின்பற்ற வேண்டியவை முறை



என்னையே முழுவதும் நம்பிப் பயப்படாதது போன்று பாவனை செய்து கொள்ளவேண்டும். இப்படி செய்துவந்தால் பாவனையே உண்மை நிலையாக மாறிவிடும்.

இந்த தத்துவத்தைப் புரிந்து கொண்டதும் சற்று புத்துணர்வு ஏற்பட்டது. நான் பயப்படாதவன் போன்று பாவித்ததனாலே படிப்படியாக என்னிடம் இருந்த பயம் முற்றிலும் ஒழிந்துவிட்டது.

பயம் என்னும் கண்களுடன் வருங்காலத்தை பார்க்க வேண்டாம். நம்மைப் போல ஒவ்வொரு பயத்துடன் இருந்திருந்தால் உலகம் முன்னேறி இருக்க முடியுமா?

லெனினை ஜார் அரசாங்கம் கைது செய்யவேண்டும் என்று விரும்பியது. அவரை ஊரைவிட்டு வெளியே தப்பிவிடக்கூடாது என்பது ஜாரின் விருப்பம்.

எந்த வீட்டில் லெனின் இருக்கிறார் என்று தெரியாத படியால் ஒவ்வொரு வீட்டிலும் இரண்டு காவலர்கள் நின்று கவனிக்கும்படிச் செய்தார்.

அந்தந்த வீட்டில் வழக்கமாக இருக்கும் நபர்களை தவிர வேறு யார் வந்தாலும் சுட்டுவிடும்படி உத்தரவு போடப்பட்டது.

லெனின் இருந்த வீட்டிற்கு முன்பும் இரு காவலர்கள் நின்று கொண்டிருந்தனர் ஜார் உத்தரவு லெனினுக்கும் தெரியும்.

பொழுது விடிந்ததும் லெனின் தன்னுடைய கோட்டை அணிந்து குடையை பிடித்து கொண்டு வீட்டைவிட்டு வெளியேறினார்.

அதுவும் அறியாதவர் போல குடையை சுழற்றிக் கொண்டே அமைதியாக நடந்து சென்றார். இவரைப்பார்த்த ஒரு காவலாளி, “போவது லெனின் மாதிரி தெரிகிறதே” என்றான்.

லெனினாக இருந்தால் நாம் இங்கு நிற்கும் பொழுது பயமில்லாது உல்லாசமாக செல்வாரா. என்றான் மற்றொருவன். இதற்குள் லெனின் மற்றொரு சந்தில் நுழைந்து மறைந்துவிட்டார்.

பயத்துக்கும் லெனினுக்கும் நீண்ட தூரம் அதனால்தான் அவர் வெற்றி பெற்றார். பயத்தினால் எந்த மனிதனும் எந்தச் செயலையும் சாதித்ததாகச் சரித்திரமே கிடையாது.

புகழ் பெற்ற காரியங்களைச் செய்த ஆன்றோர்கள் அனைவரும் பயத்தை வென்று தான் பணிபுரிந்து இருக்கிறார்கள்.

பயம் இருக்கும் வரை களிப்புடன் வாழ்வது கடினம். ஒவ்வொரு நாளும் முன்னேறிக் கொண்டிருப்பதை அறியவிடாமல் செய்து விடுவது பயம்.

எவ்வளவு பெரிய பணிக்கட்டியாக இருந்தாலும் சூடுபட்டால் கரைந்துவிடும். பெரிய காரியமாக இருந்த போதிலும் உள்ளத்தில் துணிவுகொண்டு செயலாற்றும் போது அது வெற்றியாக அமையும்.