

தொழில் நேசன்

ஆங்கில - தமிழ் மாத இதழ்

தொழில் : 16, நேசன் : 10
பிப்ரவரி 2022

ஆசிரியர்

என்.பி.சுக்கூர் பாஷா (ரோபா)

துணை ஆசிரியர்

என்.பி.நசீர் பாஷா

மக்கள் தொடர்பு அதிகாரி &

கார்ப்பரேட் எட்டர்

ரேவதி சுக்கூர் பாஷா

எச்சரிக்கை

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

சந்தா விரும்ப

ஒரு ஆண்டு : ரூ. 360
இரு ஆண்டுகள் : ரூ. 700
மூன்று ஆண்டுகள் : ரூ. 990
ஆயுள் சந்தா : ரூ. 3250

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

Dhakshayani Illam, 9B, Deiva Nambi Street
Jafferhanpet, Chennai - 600 083.

Phone : 9841250581

ஆசிரியர் பக்கம்...

மாற்றாந்தாய் பிள்ளைகளாய்...!

மக்கள் நலனை மறந்த மத்திய பட்ஜெட் என்று பட்ஜெட் குறித்து தமிழக முதல்வர் கூறியிருப்பதில் தவறொன்றும் இல்லை என்றே நினைக்கத் தோன்றுகிறது. ஒன்றிய அரசு ஏதேனும் ஒரு வழியில், புதுப்புது அவதாரங்கள் எடுத்து மாநில அரசுகளின் உரிமையில் தலையிடுவதை வழக்கமாக்கிக் கொண்டுள்ளது இது கண்டிக்கத்தக்கது. மாநில அரசுகள், ஒன்றிய அரசிடம் எப்போதும் கையேந்தி பிழைக்க வேண்டும் என்கிற ஒன்றிய அரசின் அணுகுமுறையில் மாற்றம் மிக அவசியம்.

கடந்த சில வருடங்களாக மத்திய பட்ஜெட் என்பது ஒரு சாதாரண நடைமுறை போன்று மாறிவிட்டது. பட்ஜெட்டில் தெரிவிக்கும் புள்ளி விவரங்களும், அறிக்கைகளும் சாத்தியமாகுமா? அல்லது மதுரை எய்ம்ஸ் போன்று அறிக்கையோடு நின்று விடுமா? என்கிற சந்தேகம் வலுக்கின்றதே? உதாரணமாகக் கூறவேண்டுமென்றால், நடப்பு நிதியாண்டில் 9.2 சதவீத வளர்ச்சியை எதிர்பார்ப்பதாக ஆர்டம் கூறுகின்றார் ஒன்றிய நிதியமைச்சர், இது எவ்வாறு சாத்தியமாகும், எந்தெந்த துறைகளில் வளர்ச்சியை எட்டிப் பிடிக்க முடியும் என்பதை கூற இயலாத நிலையில் இருக்கின்றார் நமது ஒன்றிய நிதியமைச்சர்.

இந்த மத்திய-பட்ஜெட்டில், ஒரு சராசரி இந்தியக் குடும்பம் மிகவும் எதிர்பார்த்த தனிநபர் வருமான உச்ச வரம்பு எவ்விதமான மாற்றமும் இன்றி தொடர்வது வேதனைதான். இந்த பட்ஜெட்டில் பெருநிறுவனங்களுக்கு மட்டும் அதிக முன்னுரிமை அளிக்கப்பட்டுள்ளது. வழக்கம்போல் மாற்றாந்தாய் பிள்ளைகளான குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்கள் கண்டும் காணாமல் விடப்பட்டுள்ளன. கடந்த 2 வருடங்களில் கொரோனா பாதிப்பின் காரணமாக இந்தியாவில் கிட்டத்தட்ட 60 இலட்சம் எம்.எஸ்.எம்.இ நிறுவனங்கள் மூடப்பட்டன. ஒன்றிய அரசு கொரோனா அவசரகால நிதியை ஒரு கோடி எம்.எஸ்.எம்.இ நிறுவனங்களுக்கு வழங்கியதாக கூறுகின்றது. இதில் வேடிக்கை என்னவென்றால், இந்தியாவில் தற்போது ஆறரை கோடி எம்.எஸ்.எம்.இ நிறுவனங்கள் உள்ளன. அவசரகால நிதியை பெறாத மீதமுள்ள நிறுவனங்களின் கதியென்ன? ஆக, எவ்வித நிவாரணமும் - சலுகைகளும் இல்லாத ஏமாற்றம் அளிக்கக்கூடிய பட்ஜெட் என்கிற கோணத்தில் தான் இதை பாக்க முடிகின்றது.

சமீபத்தில் இந்திய அரசின் ஒரு அணுகுமுறையை பாராட்டியே தீரவேண்டும். இந்திய - ரஷ்யா கூட்டுத் தயாரிப்பான 'பிரமோஸ்' ஏவுகணைகளை பிலிப்பைன்ஸ் நாட்டிற்கு விற்க ரூ.2770 கோடிக்கு இந்தியா முதன் முறையாக ஒப்பந்தம் செய்துள்ளது. இது, ஒரு நல்ல தொடக்கம் தான். மேலும் உள்நாட்டிலேயே தயாரிக்கப்பட 'ஆகாஷ்' ஏவுகணைகளை வாங்குவதற்கு இந்தோனேஷியா மற்றும் மலேஷியா போன்ற நாடுகள் ஆர்வம் காட்டி வருவது, இத்துறையில் இந்தியாவிற்கு பிரகாசமான எதிர்காலம் இருப்பதை கணிக்க முடிகின்றது. இதன் காரணமாக, உள்நாட்டில் பாதுகாப்பு உபகரணங்களை தயாரிக்கும் எம்.எஸ்.எம்.இ நிறுவனங்களுக்கும் நல்ல வளர்ச்சி உண்டாகும். புதிய வேலை வாய்ப்புகள் உருவாகும் என்று நம்பப்படுகிறது.

இம்மாதம் 5 மாநில சட்டசபைத் தேர்தல்களுடத்துடன் தமிழகத்திலும் நகர்ப்புற உள்ளாட்சி தேர்தல்கள் நடக்கவுள்ளது. நாட்டை முன்னேற்றப் பாதையில் கொண்டு செல்லும் நல்லவர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, இந்தியாவின் எதிர்காலத்தை நிர்ணயிக்கப் போகும் வாக்காளர்கள் அனைவருக்கும் எனது பாராட்டுக்கள்!

என்றும் அன்புடன்...

என்.பி.சுக்கூர் பாஷா, ஆசிரியர்

மலர் அலங்காரத் தொழிலுக்கு படைப்பாற்றல் மிக அவசியமானது!



திருமதி. ஜீவா கிருஷ்ணமூர்த்தி
உரிமையாளர் - பார்ட்டி பெட்டல்ஸ்

பெண்களுக்கான மலர் அலங்காரத்தில் சிறந்து விளங்கும் 'பார்ட்டி பெட்டல்ஸ்' சிறந்த நிர்வாகத் திறமை காரணமாக கொரோனா தொற்று பரவல் காலத்திலும் இரட்டை இலக்க வளர்ச்சியை கண்டுள்ளது. இது வரும் 2023-ம் நிதியாண்டில் பூங்கொத்து மற்றும் அலங்கார நகைகள் வாடகை உள்ளிட்ட வணிகங்களை ஒருங்கிணைக்க திட்டமிட்டுள்ளது. இது குறித்து **பார்ட்டி பெட்டல்ஸ் நிறுவனர் திருமதி. ஜீவா கிருஷ்ணமூர்த்தி**, தொழில்நேசன் இதழுக்கு அளித்த பேட்டியில் கூறுகையில், தற்போது சென்னையில் செயல்பட்டு வரும் நாங்கள் தமிழகத்தின் பிற பகுதிகளுக்கு செல்ல உள்ளோம். அதன் துவக்கமாக அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளில் சென்னை மற்றும் அதைச் சுற்றியுள்ள பகுதிகளில் இன்னும் சில கடைகளைத் தொடங்க திட்டமிட்டுள்ளோம். திருமணத்திற்கு தேவையான அனைத்தையும் ஒரே இடத்தில் வழங்க வேண்டும் என்பதை நாங்கள் முக்கிய நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளோம் என்று தெரிவித்தார்.

அவரிடம் தொழில்நேசன் முன்வைத்த சில கேள்விகளும் அதற்கு அவர் அளித்த பதில்களும் வருமாறு...

இந்த தொழிலில் ஈடுபட உங்களைத் தூண்டியது எது?

நான் ஒரு வெற்றிகரமான பெண் தொழில் முனைவோராக வரவேண்டும் என்ற எண்ணம் எனது ஆழ்மனத்தில் எப்போதும் இருந்து வந்தது. அதுவும் ஒரு பெண்ணாக குடும்பத்தை பார்த்து வரும் நீ என்ன சாதிக்கப் போகிறாய் என்று





என்னிடம் பலரும் கேட்டார்கள். அதற்காகவே தான் சாதிக்க வேண்டும் என்ற ஆசை எனக்குள் மேலும் வலுப்பெற்றது. அந்த கேள்வியை என்னிடம் கேட்டவர்களுக்கு நான் ஒரு முன்னுதாரணமாக இருக்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்தேன்.

கடந்த பல காலமாக பெண்கள் சிறந்த போர் வீரர்களாகவும், புகழ்பெற்ற தொழில் முனைவோராகவும் விளங்கி வருகின்றனர் என்று நான் எனது நண்பர்கள் மத்தியில் கூறுவது வழக்கம். அவர்கள் தங்கள் திறமையை வெளிக்காட்டுவதற்காக தீவிரமூலம் இதுபோன்ற செயல்களில் குதிக்கவில்லை. அவர்கள் அனைவரும் தங்கள் குடும்பத்தை கவனித்துக் கொண்டே தங்கள் திறமைகளையும் வளர்த்துக் கொண்டனர். சந்தர்ப்பம் கதவைத் தட்டியபோது, அதை நன்கு பயன்படுத்தி தங்கள் திறமைகளை வெளி உலகுக்குக் காட்டினார்கள். அதேபோல், எவ்வாறு எனது தொழிலை கற்றுக் கொள்வது என்ற நுணுக்கங்களை ஆரம்பத்தில் உங்களை வைத்துத்தான் கற்றுக் கொள்ளப் போகிறேன் என்று நான் எனது குடும்பத்தினரிடம் சொன்னேன். இப்போது வாய்ப்பு என் வீட்டு வாசலில் உள்ளது, அதை பயன்படுத்தி நான் ஒரு வெற்றிகரமான தொழில் முனைவோராக மாறுவேன் என்று உறுதிபடக் கூறினேன்.

அதன் தொடர்ச்சியாக சிறந்த தொழில் என்ன என்பதை பார்க்கும்போது மலர்கள் சம்பந்தமான யோசனை தோன்றியது. மலர்கள் தொன்றுதொட்டு காலம் காலமாக நம்மோடு உறவாடி வருபவையாகும். நாம் ஏன் அதை வைத்து தொழில் துவங்கக் கூடாது என்று யோசனை எழுந்தது. அதிலிருந்து உதித்ததுதான் இந்த 'பார்ட்டி பெட்டல்ஸ்'.

குடும்பத் தலைவி என்பதிலிருந்து முழு அளவிலான தொழிலதிபர் வரை உங்கள் பயணம் பற்றி கூறுங்கள்...

பார்ட்டி பெட்டல்ஸ் கடந்த 2014-ம் ஆண்டு





சிறிய அளவில் வீட்டிலேயே துவங்கப்பட்டது. நாகரீகத்தை விரும்பும் பெண்களின் தேவையை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் மலர் அலங்காரத்துடன் இது துவக்கப்பட்டது. தற்போது பெண்களுக்கான எங்களின் அழகு சாதனக் கடை தாம்பரத்தில் செயல்பட்டு வருகிறது. குடும்பத்தை பார்த்துக் கொண்ட அதே வேளையில் வணிகத்தின் மீதான ஆர்வம் அது தொடர்பான பல்வேறு விஷயங்களை



கற்றுக்கொள்ள என்னைத் தூண்டியது. அதன் மூலம் கிடைத்த அனுபவம் எனக்கு இந்த தொழில் மீது மிகுந்த நம்பிக்கையையும், அறிவையும் அளித்தது. முதலில் மலர்களின் தன்மை, அதன் ஆயுட்காலம் மற்றும் கிடைக்கும் பருவங்கள் ஆகியவற்றை நான் நன்கு புரிந்துகொண்டேன். இந்த காலக்கட்டத்தில் எனது வணிக வலையமைப்பை மேம்படுத்தி, சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை வலுப்படுத்தினேன். வாடிக்கையாளர்களிடம் கிடைத்த வரவேற்பை தொடர்ந்து தாம்பரம் அருகே சேலையூரில் எங்கள் முதல் கடையைத் திறந்தோம். இந்த சூழ்நிலையில் ஏற்பட்ட கொரோனா தொற்று பரவலானது என் நம்பிக்கையைக் குலைக்கவில்லை. அதற்குப் பதிலாக அது மேலும் எனக்கு மிகுந்த தைரியத்தை கொடுத்தது.

எது உங்களை பேஷன் நகை வியாபாரத்தில் ஈடுபட வைத்தது?

மலர் அலங்காரத்தில் கிடைத்த வெற்றியைத் தொடர்ந்து நான் அது சம்பந்தமான மதிப்புமிக்க வாடிக்கையாளர் சேவையில் ஈடுபட விரும்பினேன். இதன் காரணமாக அது சம்பந்தமான வணிகம் குறித்து ஆராய ஆரம்பித்தேன். அப்போது எங்கள் பகுதியில் திருமணப் பெண்களுக்கான பேஷன்



நகைகளுக்கான தேவை இருப்பதை அறிந்து கொண்டேன். நகைகள் ஒரு ஆபரணம் என்பதை விட அவை ஒரு அழகின் அடையாளமாக திகழ்ந்து வருகின்றன. இது ஒருவரின் நிலை, நடை, கலாச்சாரம், நாகரிகம் மற்றும் பலவற்றை வெளிப்படுத்துகிறது. நகைகள் மீது பெண்களுக்கு அதிக ஆர்வம் உண்டு. இதன் காரணமாக அவர்கள் பல நூற்றாண்டுகளாக பல்வேறு நகைகளைக் கொண்டு தங்களை அலங்கரித்து வருகின்றனர். அதை வெளிப்படுத்துவதற்கான சிறந்த சந்தர்ப்பமாக திருமணங்கள் அமைகின்றன. சரியான நகைகளை தேர்வு செய்து அணிவதன் மூலம் அது அவரின் அழகுக்கு மேலும் அழகு சேர்க்கிறது. இன்றைய உலகம் நவீன பெண்களிடம் தன்னம்பிக்கை மற்றும் நடை, உடை, பாவனை, அன்பு மற்றும் கண்ணியத்தை எதிர்பார்க்கிறது. எனவே திருமண நிகழ்ச்சியில் மேலும் மதிப்பு

உரடங்கு காலத்தில் மலர் வணிகமும் பல்வேறு சவால்களை எதிர்கொண்டது. நாங்களும் அதிலிருந்து தப்பவில்லை. இதன் மூலம் வர்த்தகம் மேற்கொள்வதற்கான சில புதிய வழிகளைக் கற்றுக்கொண்டோம் மற்றும் கடினமான காலங்களில் தொழில்நுட்பத்தின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தினோம். தங்கத்தை சுட்டால் எப்படி அதன் தன்மை மாறாமல் இருக்கிறதோ அதேபோல நாங்களும் தொற்றுநோய் சோதனை காலத்திலிருந்து மீண்டு பீனிக்ஸ் பறவை போல எழுந்து நிற்கிறோம்.



பாலானோர் பல்வேறு சிக்கலான சந்தர்ப்பங்களை எதிர்கொண்டிருந்தாலும் இந்த புதிய சிந்தனை எங்கள் வணிக வளர்ச்சிக்கான நம்பிக்கையைத் தந்துள்ளது. பல புதிய தொழில்கள் வீட்டில் இருந்த படியே தொடங்கப்பட்டு உள்ளூர் பகுதி மக்களின் ஆதரவுடன் நல்ல வளர்ச்சி அடைந்துள்ளன.

ஊரடங்கு காலத்தில் மலர் வணிகமும் பல்வேறு சவால்களை எதிர்கொண்டது. நாங்களும் அதிலிருந்து தப்பவில்லை. இதன் மூலம் வர்த்தகம் மேற்கொள்வதற்கான சில புதிய வழிகளைக் கற்றுக்கொண்டோம் மற்றும் கடினமான காலங்களில் தொழில்நுட்பத்தின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தினோம். தங்கத்தை சுட்டால் எப்படி அதன் தன்மை மாறாமல் இருக்கிறதோ அதேபோல நாங்களும் தொற்றுநோய் சோதனை காலத்திலிருந்து மீண்டு பீனிக்ஸ் பறவை போல எழுந்து நிற்கிறோம். அது எனது தைரியத்தை மேலும் அதிகரிக்கச் செய்தது. தொற்றுநோய் காலத்தில் நாங்கள் 50 வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை செய்தோம். மாறிவரும் சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப, பூக்களை முன்கூட்டியே பெறுதல், தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துதல், கொரோனா நெறிமுறைகளைப் பின்பற்றுதல் உள்ளிட்ட பல்வேறு ஏற்பாடுகளைச் செய்துள்ளோம். இருப்பினும், வருவாய் பாதிக்கப்பட்டுள்ளதால், வரும் நிதியாண்டில் நல்ல வளர்ச்சி பெறும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்.

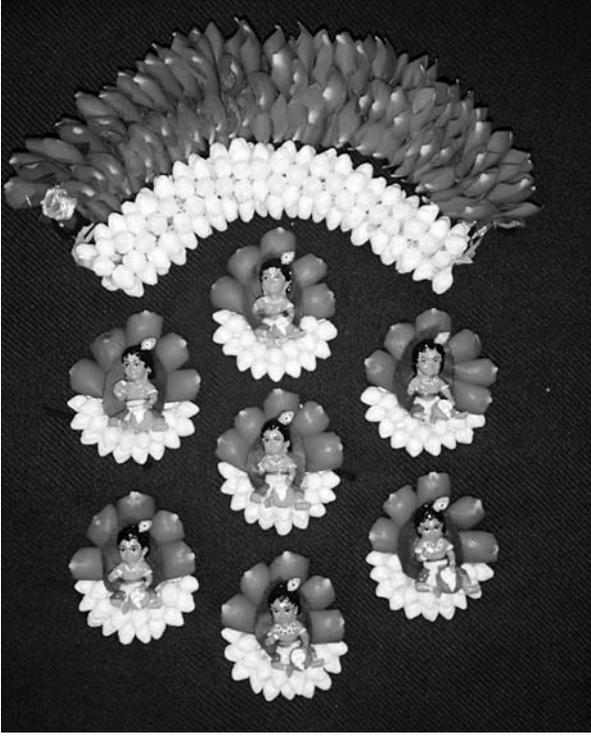
வரும் ஆண்டுகளில் புதிய வகைகளைச் சேர்க்கும் திட்டம் ஏதேனும் உள்ளதா?

சேர்க்கும் விதமாக இந்த துறையை தேர்வு செய்து இப்பகுதியில் உள்ளவர்களுக்கு சேவை செய்ய முடிவு செய்தோம். அதனைத் தொடர்ந்து அழகான நவீன திருமண நகைகளை வாடகைக்கு கொடுக்கும் தொழிலை கடந்த 2016-ம் ஆண்டு துவக்கினோம். அன்று முதல் இன்று வரை எங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறப்பான சேவையை நாங்கள் வழங்கி வருகிறோம்.

சமூக இடைவெளி உள்ளிட்ட கட்டுப்பாடுகளுக்கு இடையே உங்கள் செயல்பாடு எப்படி இருந்தது?

கடந்த 24 மாதங்களில் நமது வேலை உள்ளிட்ட பல்வேறு செயல்பாடுகள் முற்றிலும் மாறிவிட்டது. தொற்றுநோய்களின் போது பெரும்

மலர் அலங்காரம் மட்டுமல்லாமல் திருமண நிகழ்ச்சிகளுக்கான புகைப்படம் எடுப்பது முதல் மேடை அலங்காரம் வரை அனைத்து சேவைகளையும் வழங்க வேண்டும் என்று நாங்கள் திட்டமிட்டு செயல்பட்டு வருகிறோம். இதற்காக ஒருங்கிணைந்த மாதிரி திட்டங்களை பின்பற்ற உத்தேசித்துள்ளோம். இது சம்பந்தமாக நாங்கள் அழகு நிலையங்கள், புகைப்பட கலைஞர்கள், திருமண மேடை அலங்காரப்பாளர்கள், உணவு தயாரிப்பாளர்கள் மற்றும் மெஹந்தி போடுபவர்கள் உள்ளிட்டவர்களிடம் பேச்சுவார்த்தை நடத்தி வருகிறோம். கூடுதலாக, கார்ப்பரேட் விருந்து மற்றும் நிகழ்வு மேலாண்மை சேவைகளை விரைவில் வழங்க உள்ளோம்.



மலர் அலங்கார தொழிலில் ஈடுபட விரும்புவோருக்கு உங்கள் அறிவுரை என்ன?

மலர் அலங்கார தொழிலை பொறுத்தவரை, படைப்பாற்றல் என்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும். எண்ணங்களும் சிந்தனைகளும் மிகுந்த ஆக்கப் பூர்வமிக்காத இருக்க வேண்டும். மலர் அலங்காரம் மற்றும் நிகழ்ச்சிக்கான இடங்கள் வடிவமைப்பு என்பது பேஷன் துறையை சார்ந்த ஒரு அங்கமாகும். காலம் மாறும்போது, தொழில் துறையில் போக்குகள் குறைவதை நீங்கள் எப்போதும் பார்ப்பீர்கள். மலர்கள் தொடர்பாக அடிப்படை விஷயங்களை புரிந்து கொள்வது என்பது படைப்பாற்றலுக்கு சமமாக முக்கியமானதாகும். வெவ்வேறு மலர்களின் தன்மையை புரிந்து கொள்ளாமல், வியாபாரத்தில் வெற்றி பெற முடியாது.

மலர் அலங்கார வடிவமைப்பாளர்களுக்கு நீங்கள் என்ன கூற விரும்புகிறீர்கள்?

இதயப்பூர்வமாக முயற்சி செய்யுங்கள் நீங்கள் இதுபோன்று மலர் அலங்காரத்தை சோதனை முறையில் முயற்சி செய்து பாருங்கள். அதில் உங்களுக்கு மகிழ்ச்சியான உணர்வு ஏற்பட்டால் நீங்கள் இந்த துறையில் துணிச்சலுடன் இறங்குங்கள். தாயாகவும் தொழிலதிபராகவும் பெண்களால்



செயல்பட முடியுமா என்ற சந்தேகம் உங்களுக்கு துளியும் வேண்டாம். நாம் நமக்குள் இருக்கும் சக்தியை உணரவில்லை. வேலை செய்ய தயாராக இருங்கள். எதுவாக இருந்தாலும் அதன் மீது உங்களுக்கு உண்மையான ஆர்வம் இருக்க வேண்டும். அப்போதுதான் நாம் அதில் வெற்றி பெற முடியும் என்கிறார் திருமதி. ஜீவா கிருஷ்ணமூர்த்தி.

மேலும் விபரங்களுக்கு:
Jeeva Krishnamurthy
Party Petals,
 No.1, Panjabekesan Street,
 Chitlapakkam Main Road,
 Mahalakshmi Nagar, **Selaiyur,**
 Chennai - 600 073.
Face Book: Party Petals
Instagram: Party_Petals2014
Mobile : 99401 75784

சந்திப்பு: ரேபா

வேகல்-ன் கிச்சன்ஜி பிராண்டின் தூதராக நடிகை சினேகா பிரசன்னா நியமனம்!

இந்தியாவின் அதிவேகமாக வளர்ச்சி கண்டு வரும் வேளாண் - வர்த்தக நிறுவனம் என்று புகழ் பெற்றிருக்கும் வேகல் ஃபுட்ஸ்-ன் அத்தியாவசிய முதன்மை உணவுகள் பிராண்டான கிச்சன்ஜி, அதன் பிராண்டு, தூராக பிரபல திரைப்பட நட்சத்திரம் சினேகா பிரசன்னாவை நியமனம் செய்திருப்பதை அறிவித்திருக்கிறது. இந்த பிராண்டின் தூதராக இதன் தயாரிப்புகளை முன்னிலைப்படுத்தும் சினேகா, விரைவில் வெளி வரவுள்ள தொலைக்காட்சி விளம்பரங்களில் இடம் பெறுவார். பருப்பு வகைகள், தானியங்கள், மசாலாக்கள், நறுமணப் பொருட்கள், சுவையூட்டிகள் மற்றும் உலர் பழங்கள் போன்ற மக்கள் தினசரி பயன்படுத்தும் முதன்மை உணவுகளில் 40-க்கும் அதிகமான தொகுப்பை உள்ளடக்கி ஒரு மிகப் பெரிய பிரிவின் தேவைகளை கிச்சன்ஜி பூர்த்தி செய்து வருகிறது.

அரிசி, ரவை, கடலை மாவு மற்றும் இது போன்ற தொடர்புடைய தயாரிப்புகளின் விரிவான அணிவரிசையோடு புதிய வகையினங்களில் பல தயாரிப்புகளை கிச்சன்ஜி இந்த ஆண்டு அறிமுகம் செய்யவிருக்கிறது. தினசரி பயன்படுத்துகின்ற பருப்பு வகைகளோடு சேர்த்து சோயா சங்க்ஸ் (மீல் மேக்கர்) மற்றும் பிற சில உணவுப்பொருட்களையும் இந்த பிராண்டு வழங்கும். முழுமையான தானியங்கள் என்ற வகையினத்தையும் தாண்டி பல்வேறு மசாலா பவுடர்கள் மற்றும் கலவை மசாலாக்களையும் கிச்சன்ஜி பிராண்டு வழங்கவிருக்கிறது. இத்தயாரிப்புகள்

தற்போது சென்னையிலும், தமிழ்நாடு மாநிலத்தின் பெரும்பாலான பகுதிகளிலும் கிடைக்கின்றன. அத்துடன், பெங்களூரு, ஹைதராபாத் விஜயவாடா போன்ற பெருநகரங்களிலும் மற்றும் கேரளாவில் குறிப்பிட்ட சில மாவட்டங்களிலும் கிச்சன்ஜி பிராண்டு தயாரிப்புகள் விற்பனைக்கு வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.

வேகல் ஃபுட்ஸ் & புராடக்ட்ஸ் லிமிடெட்-ன் நிர்வாக இயக்குனர் திரு. கார்த்திக் ஜெயராமன் நடிகை சினேகா உடன் இந்த பிராண்டின் உறவு குறித்து பேசுகையில், “அசல் உண்மைத்தன்மை, நம்பகத்தன்மை, நிலைப்புத்தன்மை ஆகியவற்றை வர்ணிக்கின்ற மற்றும் தரத்தின் மீது சமரசம் செய்து கொள்ளாத பணத்திற்கேற்ப மதிப்பை பெறவேண்டும் என்று விரும்புகின்ற அறிவார்ந்த இந்திய குடும்பத் தலைவிகளின் தேவைகளை கிச்சன்ஜி திருப்தி கரமாக பூர்த்தி செய்து வருகிறது. இந்த மதிப்பீடு களை திரையிலும், திரைக்கு வெளியே நிஜவாழ்க் கையில் மிக நேர்த்தியாக நடிகை சினேகா பிரதிபலிக்கிறார். சமையலில் மாயாஜாலத்தை சேர்த்து, அற்புதமான சுவையுள்ள, தரமான உணவை தயாரிப்பதற்கான உட்பொருட்களை வழங்குகின்ற ஒரு ‘தினசரி சமையலறை தோழனாக’ (Everyday Kitchen Companion) திகழ்வதற்கு ஏற்ற அனைத்து தகுதிகளையும் கிச்சன்ஜி வழங்குவதற்குமிடையே மற்றும் சினேகா செயலில் வெளிப்படுத்துகின்ற மதிப்பீடுகளுக்குமிடையே ஒரு சிறப்பான ஒத்திசைவும், பொருத்தமும் இருக்கிறது,” என்று கூறினார்.

வேகல் ஃபுட்ஸ் & புராடக்ட்ஸ் பி. லிமிடெட்-ன் தலைமை பிசினஸ் அதிகாரி திரு. BP. ரவீந்திரன், கிச்சன்ஜி பற்றி கூறியதாவது... “தினசரி பயன்படுத்துகின்ற முதன்மை உணவுகளில் மட்டுமின்றி, அனைத்து உணவுப் பிரிவுகளிலும் பிராண்டுடன் விற்பனைக்கு வழங்கப்படும் தயாரிப்புகளை மக்கள் விரும்புவதில் கணிசமான வளர்ச்சி காணப்படுகிறது. தரத்தின் மீது அதுவும் குறிப்பாக கொரோனா பெருந்தொற்று காலத்தின்போது சமரசம் செய்துகொள்ள குடும்பத் தலைவிகள் எவரும் விரும்புவதில்லை என்பதை நுகர்வோர் மீதான எமது ஆராய்ச்சி முடிவுகள் காட்டியிருக்கின்றன. உணவுப் பாதுகாப்பு மற்றும் ஒரே மாதிரியான நிலையான தரம் என்பதற்கே அதிக முக்கியத்துவத்தை குடும்பத்தலைவிகள் தருகின்றனர். டெக் செய்யப்படாத அல்லது பிராண்டு பெயரில்லாத அல்லது வெறும் ஸ்டோரின் பெயரில் வழங்கப்படுகின்ற தயாரிப்புகளை வாங்குவதிலிருந்து பிராண்டு பெயரில் விற்பனைக்கு வழங்கப்படும் உணவுத் தயாரிப்புகளை வாங்குவதை நோக்கி குடும்பங்கள் மாறியிருக்கின்றன.”

“தற்போது வேகமாக வளர்ந்து வரும் நிலையில், எமது பிராண்டு நுகர்வோர் தயாரிப்புகள் தொகுப்பு (CPG) பிசினஸ் பிரிவு கடந்த ஆண்டு விற்பனையை விட மூன்று மடங்கு இந்த ஆண்டு அதிகரிக்கும் என்று நாங்கள் எதிர்பார்க்கிறோம். தென்னிந்திய மாநிலங்களில் மட்டுமின்றி, இந்தியாவிற்கு வெளியே, வெளிநாடுகளில், வசித்து வரும் தென்னிந்தியர்களின் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் எமது செயலிடுப்பை வலுப்படுத்த கிச்சன்ஜி போன்ற எமது பிராண்டு களின் மீது கணிசமான முதலீடு செய்யப்பட விரும்புகிறது. வினியோக வலையமைப்பை வலுப்படுத்துவதோடு சேர்த்து முதன்மை உணவுப் பொருட்கள் வகையினத்தில் பிராண்டை இன்னும் வலுவாக கட்டமைப்பது மீது சிறப்பு கவனம் செலுத்தப்படும் ஆண்டாக 2022 இருக்கும். இந்த ஆண்டு முழுவதும் செய்யப்படும் ATL முதலீடுகள் மற்றும் உற்பத்தி வசதிகளின் விரிவாக்கங்களின் ஆதரவு இச்செயல்பாட்டிற்கு துணை நிற்கும்,” என்று அவர் மேலும் கூறினார்.





கிச்சன்ஜி குறித்து:

பருப்பு வகைகள், தானியங்கள், முழு மசாலா மற்றும் நறுமணப் பொருட்கள், உலர்ந்த பழங்கள், பருப்புகள் மற்றும் கொட்டைகள் ஆகியவற்றோடு சர்க்கரை மற்றும் வெல்லம் போன்றவற்றை நாம் சமையலுக்கு தினசரி பயன்படுத்தி வருகிற நிலையில், இவற்றின் ஒரு விரிவான தயாரிப்புகள் தொகுப்பை கிச்சன்ஜி வழங்குகிறது. கிச்சன்ஜியின் புராடக்ட்கள், நேரடியாக கொள்முதல் செய்யப்பட்டு, இயந்திரங்களின் மூலம் பேக்கிங் செய்யப்படுகின்றன. நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்யப்படுவதற்கு முன்பு கடுமையான தரப்பரிசோதனைகளுக்கு உட்படுத்தப்படும் இவைகள், தரம் மற்றும் தூய்மை நிலையை உறுதி செய்யப்பட்டவையாக விற்பனைக்கு அனுப்பப்படுகின்றன.

வேகூல் குறித்து:

வேகூல் ஃபுட்ஸ், இந்தியாவின் மிகப் பெரிய மற்றும் மிகவும் வேகமாக வளரும் வேளாண் - வர்த்தக நிறுவனமாகும். உணவு உருவாக்கம் மற்றும்

வினியோகத்தில் முனைப்பு செலுத்திவரும் இந்நிறுவனம், சிக்கலான வினியோக சங்கிலியை விவசாய நிலத்தின் மண்ணிலிருந்து, விற்பனை வரை கொண்டு சென்று செயல்படுத்துவதற்கு புத்தாக்க தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகிறது. தனது அவுட்குரோ என்ற விவசாய ஈடுபாட்டு திட்டத்தின் மூலம் வேகூல் 85,000-க்கும் மேற்பட்ட விவசாயிகளுடன் செயல்படுகிறது. வேகூல் பசுமையான, புதிய பொருள், உணவுப்பொருள் மற்றும் பால்பொருள் போன்ற பல சேனல்கள் மற்றும் வகைப்பிரிவுகளில் வேகூல் முழு அடுக்கு, பரந்த தயாரிப்பு வரம்பை இயக்குகிறது மற்றும் பொது வணிகம், நவீன வணிகம் மற்றும் உணவு சேவைகள் பிரிவில் 100,000க்கும் மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றி வருகிறது. வேகூலின் நுகர்வோர் பிராண்டுகளில் மதுரம், கிச்சன்ஜி, லெக்ஸோடிக் மற்றும் ஃபிரெஷிஸ் போன்றவை உள்ளடங்கும்.

- ரேவதி

இந்தியாவிலேயே முதன்முறையாக வாட்ச் மூலம் பணப்பரிவர்த்தனை செய்யும் திட்டத்தை அறிமுகம் செய்து சாதனை படைத்தது சிட்டி யூனியன் வங்கி!



வாடிக்கையாளர்களின் வசதிக்காக, 'வாட்ச்' வாயிலாக தொடர்பில்லா பணப் பரிவர்த்தனை மேற்கொள்ளும். 'சி.யூ.பி., ஈசிபே பிட்னெஸ் வாட்ச் டெபிட் கார்டு' என்ற புதிய வசதியை, சிட்டி யூனியன் வங்கி அறிமுகம் செய்து உள்ளது. வாடிக்கையாளர்களின் வசதிக்காக, தொடர்பில்லா பணப் பரிவர்த்தனையை மேற்கொள்ளும் வகையிலான, 'சி.யூ.பி., ஈசிபே பிட்னெஸ் வாட்ச் டெபிட் கார்டு' என்ற அறிமுக விழா, சிட்டி யூனியன் வங்கி சார்பில், போளூர் ஸ்ரீ ராமச்சந்திரா உயர் கல்வி மற்றும் ஆராய்ச்சி நிறுவனத்தில் சமீபத்தில் நடந்தது.

சிட்டி யூனியன் வங்கியின் நிர்வாக இயக்குனர் திரு.என்.காமகோடி, ஸ்ரீ ராமச்சந்திரா உயர்கல்வி மற்றும் ஆராய்ச்சி நிறுவனத்தின் வேந்தர் திரு. வெங்கடாச்சலம் இருவரும் இதை அறிமுகம் செய்தனர். அப்போது, சிட்டி யூனியன் வங்கியின் மேலாண்மை இயக்குனர் திரு. என்.காமகோடி

பேசியதாவது... தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியை ஏற்றுக்கொள்வதில், சிட்டி யூனியன் வங்கி முதன்மையாக உள்ளது.

வாடிக்கையாளர்கள் எளிதாக பணம் பரிவர்த்தனை செய்ய, பல்வேறு திட்டங்களை செயல்படுத்தி வருகிறோம். டிசம்பரில், 'கீ செயின்' வாயிலாக பணம் பரிவர்த்தனை செய்யும் திட்டம் அறிமுகப் படுத்தப்பட்டது. அதைத் தொடர்ந்து, 'வாட்ச்' வாயிலாக பணம் பரிவர்த்தனை செய்யும், சி.யூ.பி., ஈசிபே பிட்னெஸ் வாட்ச் டெபிட் கார்டு அறிமுகப் படுத்தப்பட்டுள்ளது. இந்த வாட்ச் வாயிலாக பணம் பரிவர்த்தனைக்கு மட்டும் இல்லாமல், ரத்த கொதிப்பு, வெப்ப நிலையையும் அறியலாம். வாட்ச் வாயிலாக பணம் பரிவர்த்தனை செய்யும் திட்டத்தை, நாட்டிலேயே முதன் முறையாக, சிட்டி யூனியன் வங்கிதான் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கது.

- அர்ஜிதா

2022-23க்கான மத்திய பட்ஜெட் வளர்ச்சி சார்ந்த ஒன்று - சைமா!

உலகிலேயே இரண்டாவது அதிக மக்கள் தொகை கொண்ட நமது நாடு, மத்திய அரசின் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் மற்றும் கொள்கை சார்ந்த திட்டங்களால், கொரோனா பெருந்தொற்றின் சவால்களை எளிதில் கையாண்டு விரைவாக மீள முடிந்தது. மேலும், நமது நாடு சவால்களை வாய்ப்புகளாக மாற்றி கொண்டதற்கு நம் நாட்டிலேயே பெருந்தொற்று காலத்தில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட கோவிட் பாதுகாப்பு உபகரணங்கள் (PPE) முக்கியம் மற்றும் துணிகள் ஒரு சிறந்த உதாரணமாகும். இதனால் நமது மக்களை மட்டுமின்றி, உலக மக்களை காப்பாற்ற முடிந்தது என்றால் அது மிகையாகாது. கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளில் 150 கோடிக்கும் மேலான கொரோனா தடுப்பூசி செலுத்தியதன் காரணமாக, நாம் கொரோனா பெருந்தொற்றின் மூன்றாவது அலை மற்றும் ஓமிக்ரானிலிருந்து மக்களை காக்க முடிந்தது. மேலும், மத்திய அரசு பல்வேறு திட்டங்களை அறிவித்து, மூலதனங்களை ஊக்குவித்ததன் காரணமாக வேலையில்லா தீண்டாட்டத்தை ஓரளவுக்கு தணிக்க முடிந்தது. இந்நிலையில் 2022-23க்கான மத்திய பட்ஜெட் வெகுவிரைவில் இந்தியாவை வல்லரசாக மாற்றும் ஒரு வரமாக அமைந்துள்ளது.

இது குறித்து சைமா வெளியிட்டுள்ள குறிப்பில், தென்னிந்திய தனித்துவம் மிக்க திட்டங்களை அறிவித்து வரிவிதிப்பு முறைகளில் வரலாற்று மாற்றங்கள் அறிவித்ததன் காரணமாக விவசாயத்திற்கு அடுத்தபடியாக இரண்டாவது பெரிய தொழிலாக உள்ள இந்திய ஜவுளித்தொழில் உலகளவில்



திரு.ரவி சாம்

போட்டியிட ஏதுவாகியது. மேலும், பட்ஜெட்டில் அறிவித்துள்ள உள்கட்டமைப்பு வளர்ச்சி, உற்பத்தி திறன் மேம்பாடு, டிஜிட்டல் உலகம், இண்டஸ்ட்ரி 4.0 போன்ற திட்டங்களை திரு.ரவி சாம் வரவேற்றுள்ளார். மேலும், வரும் ஆண்டில் நாட்டின் வளர்ச்சி விகிதம் 9.27 சதவீதமாக இருக்கும் என்ற கணிப்பு, கொரோனா பெருந்தொற்றின் பிந்தைய

காலத்தில் எந்தவொரு நாட்டிற்கும் அற்புதமான சாதனையாக கருதப்படும் என்று கூறினார். சரக்கு மற்றும் சேவை வரி அறிமுகப்படுத்திய காலம் முதல், கடந்த ஜனவரி 2022-ல் சரக்கு மற்றும் சேவை வரி வசூல் ரூ.1,40,986 ஆக உயர்ந்துள்ளது. நமது நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியின் ஒரு அறிகுறியாகும் என்பதில் ஐயமில்லை. உள்ளடக்கிய வளர்ச்சி, உற்பத்தி திறன் மேம்பாடு, ஆற்றல் மாற்றம் மற்றும் காலநிலை நடவடிக்கை ஆகிய நான்கு தூண்கள் மேம்பாடு, ஆற்றல் மாற்றம் மற்றும் காலநிலை நடவடிக்கை ஆகிய நான்கு தூண்கள் ஒட்டு மொத்த வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கும் என்று தெரிவித்தார். ECLGS என்ற திட்டத்தை 2023 மார்ச் மாதம் வரை நீட்டித்ததற்கு வரவேற்ற திரு. ரவி சாம், இதன் மூலம் சில துறைகள் வளர்ச்சிக்கு உதவும் என்று கருத்து தெரிவித்தார்.

2021-22 மற்றும் 2022-23 ஆண்டுகளுக்கான பருத்தியை குறைந்தபட்ச ஆதரவு விலையின் கீழ் கொள்முதல் செய்ய, இந்திய பருத்தி கழகத்திற்கு (CCI) ரூ.17,683 கோடி ஒதுக்கீடு செய்திருப்பது, கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளில் கொள்முதல் செய்யப்பட்ட சுமார் இரண்டு கோடி பருத்தி பேல்களால் இந்திய பருத்தி கழகத்திற்கு ஏற்பட்ட இழப்பை ஈடுகட்ட உதவும் என்று சைமா தலைவர் கூறியுள்ளார். இந்திய பருத்தி கழகத்தின் இக்கொள்முதலே விவசாயிகளுக்கு பெரிதும் பயனளித்ததாகவும் அதனால் பருத்தி பயிரிடப்படும் நிலத்தை தொடர்ந்து தக்கவைக்க முடிந்ததாகவும் சைமா தலைவர் தெரிவித்தார். சர்வதேச பருத்தி விலையின் அதீத அதிகரிப்பு மற்றும் அதன் விளைவாக அதிகரித்த உள்நாட்டு பருத்தியின் விலை, பருத்தியை சார்ந்த ஜவுளிப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் இந்திய ஏற்றுமதியாளர்களை பெரிதும் பாதித்த போதிலும், பருத்தி விவசாயிகள் நடப்பு பருவத்தில் தங்களது விளைபொருட்களுக்கு நல்ல வருவாயை பெற பெரிதும் உதவியது என்று அவர் கூறினார்.

திரு. ரவி சாம் மேலும் தெரிவிக்கையில் இந்தியாவின் உள்நாட்டு மற்றும் பன்னாட்டு ஜவுளி வர்த்தகம் கணிசமான வளர்ச்சி விகிதத்தை எட்டத் தொடங்கியுள்ளதால் நாட்டின் நடப்பாண்டு பருத்தி நுகர்வு 15 முதல் 20 சதவீதம் வரை அதிகரிக்கும்



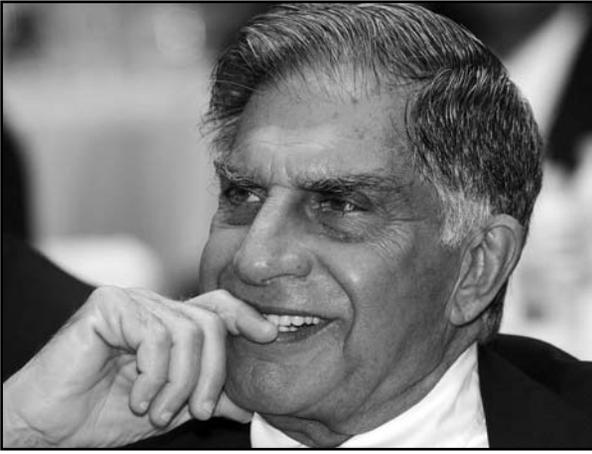
எனவும் இது பருத்தி பற்றாக்குறையை உண்டாக்கும் எனவும் கூறினார். மேலும் மத்திய அரசு இந்தியாவில் உற்பத்தியாகாத கூடுதல் நீண்ட இழை பருத்தி (ELS COTTON) மற்றும் சில சிறப்பு பருத்தி களுக்கு 11 சதவீத இறக்குமதி வரியிலிருந்து விலக்கு அளிக்கும் என்று அவர் நம்பிக்கை தெரிவித்தார். இந்தியாவின் மொத்த பருத்தித் தேவையில் சுமார் 40 இலட்சம் பேல்கள் வரை சீசன் அல்லாத நேரத்தில் பற்றாக்குறை ஏற்பட வாய்ப்புள்ளதால் பருத்தியை நுகரும் நேரடி பயனாளிகளான நூற்பாலைகளுக்கு குறிப்பிட்ட அளவிற்கு மட்டும் வரியில்லா பருத்தி இறக்குமதியை அரசு அனுமதிக்கும் என்றும் அவர் மேலும் நம்பிக்கை தெரிவித்தார். இந்திய ஜவுளித் துறையின் அதீத வளர்ச்சியையும் அரசின் நோக்கமான அடுத்த ஜந்தாண்டுகளில் மொத்த ஜவுளி வர்த்தகத்தை இரட்டிப்பாக்குதலையும் கருத்தில் கொண்டு மத்திய அரசு ஜவுளித்துறைக்கு போதுமான நிதியை ஒதுக்க வேண்டும் எனவும் திருத்தப்பட்ட பருத்தி தொழில்நுட்ப கொள்கையினை போர்க்கால அடிப்படையில் செயல்படுத்த வேண்டும் எனவும் திரு. ரவி சாம் மத்திய அரசை கேட்டுக் கொண்டுள்ளார்.

நன்றி:

சைமா - கோவை

ஏர்-இந்தியா உலகத் தரம் வாய்ந்த விமான பயண சேவையை மக்களுக்கு அளிக்கும்!

திரு.சந்திரசேகரன், தலைவர், லாடா குழுமம்



திரு. ரத்தன் லாடா

'ஏர்-இந்தியா' விமான நிறுவனத்தை, 'லாடா' குழுமத்திடம் மத்திய அரசு அதிகாரப்பூர்வமாக ஒப்படைத்தது. இதையடுத்து, ஜே.ஆர்.டி. லாடாவால் துவங்கப்பட்ட விமான சேவை நிறுவனம் 69 ஆண்டுகளுக்கு பின் மீண்டும் லாடா நிர்வாகத்தின் கட்டுப்பாட்டுக்குள் வந்துள்ளது. இது குறித்த விவரங்களை காண்போம்...

லாடா நிறுவனத்தின் முன்னாள் தலைவர் திரு. ஜே.ஆர்.டி. லாடா, நாட்டின் முதல் தனியார் விமான சேவையை 1932-ல் துவக்கினார். 'லாடா ஏர்லைன்ஸ்' என்ற பெயரில் இயக்கப்பட்ட இந்த விமானங்கள் கடிதம் மற்றும் சரக்கு போக்கு வரத்துக்கு மட்டுமே முதலில் பயன்படுத்தப்பட்டன. பின் 1935ல் இருந்து பயணியர் விமான போக்கு வரத்து சேவையை துவங்கியது. கடந்த 1946ல் லாடா ஏர்லைன்ஸ் பொதுத்துறை நிறுவனமானதை அடுத்து, இதன் பெயர் ஏர்-இந்தியா என மாற்றப்பட்டது. அதன் பின் 1953-ல் விமான சேவை சட்டப்படி ஏர்-இந்தியா நிறுவனத்தை அப்போதைய பிரதமர் திரு. ஜவஹர்லால் நேரு நாட்டுடைமை ஆக்கினார்.



திரு. சந்திரசேகரன்

இருப்பினும் இதன் தலைவராக ஜே.ஆர்.டி. லாடா 1977 வரை பொறுப்பு வகித்தார். தனியார் நிறுவனங்கள் விமான சேவையை துவங்க 1994-95ல் மத்திய அரசு அனுமதி அளித்தது. இதையடுத்து துவங்கப்பட்ட பல தனியார் நிறுவனங்கள் மலிவான கட்டணத்தில் பயணியர் விமானங்களை இயக்கின. இதனால் ஏர்-இந்தியா வருவாய் இழப்பை சந்திக்க துவங்கியது.

கடனில் சிக்கியது:

அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளில் நஷ்டம் அதிகரிக்க துவங்கியதால் ஏர்-இந்தியா நிறுவனம் கடனில் சிக்கி தவித்தது. இந்நிலையில் ஏர்-இந்தியாவை விற்பதற்கான ஏலம் கடந்த ஆண்டு ஏப்ரலில் அறிவிக்கப்பட்டது. லாடா மற்றும் 'ஸ்பைஸ் ஜெட்'



நிறுவனத்தினர் ஏலத்தில் பங்கேற்றனர். கடந்த ஆண்டு அக்டோபர் 8ல், ஏர்-இந்தியா நிறுவனத்தை டாடா குழுமம் 18 ஆயிரம் கோடி ரூபாய்க்கு ஏலத்தில் எடுத்ததாக அறிவிக்கப்பட்டது. இதில் ஏர்-இந்தியா நிறுவனத்தின் 15 ஆயிரத்து 300 கோடி ரூபாய் கடனை ஏற்றுக் கொள்ளவும், மீதமுள்ள 2,700 கோடி ரூபாய் தொகையை மத்திய அரசுக்கு, அளிக்கவும் ஒப்புக் கொண்டு டாடா நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட்டது.

நிறுவனத்தை முறையாக கைமாற்றும் பணி கடந்த ஆண்டு டிசம்பரில் முடிவடையும் என எதிர்பார்க்கப்பட்டது. ஆனால், 2022 ஜனவரிக்கு இந்த பணி ஒத்திவைக்கப்பட்டது. இந்நிலையில் டில்லியில் உள்ள ஏர்-இந்தியா தலைமை அலுவலகத்தில் டாடா குழுமத்தின் துணை நிறுவனமான 'டாலேஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்' நிறுவனத்திடம், ஏர்-இந்தியா அதிகாரப்பூர்வமாக ஒப்படைக்கப்பட்டது. டாடா குழுமத்தின் தலைவர் திரு. சந்திரசேகரன் மற்றும் மத்திய அரசின் முதலீடு மற்றும் பொது சொத்து மேலாண்மை துறையின் செயலர் திரு. துறவின் காந்த பாண்டே முன்னிலையில் இந்த ஒப்படைப்பு நிகழ்வு நடந்தது.

ரூ.15 ஆயிரத்து 300 கோடி:

இது குறித்து திரு. துறவின் காந்த பாண்டே

கூறியதாவது... ஏர்-இந்தியா நிறுவனத்தின் ரூ.15 ஆயிரத்து 300 கோடி ரூபாய் கடனை டாடா குழுமம் ஏற்றுக் கொள்ளும் நடவடிக்கைகள் முடிவடைந்தன. மத்திய அரசுக்கு 2,700 கோடி ரூபாய் தொகையை டாடா நிறுவனம் முழுமையாக செலுத்திவிட்டது. இதையடுத்து ஏர்-இந்தியா நிறுவனம் டாடா குழுமத்திடம் முழுமையாக ஒப்படைக்கப்பட்டது. இனி, டாலேஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தினரே இதன் உரிமையாளர்கள்.

டாடா குழுமத்தின் தலைவர் திரு. சந்திரசேகரன் இதுகுறித்து கூறியதாவது... ஏர்-இந்தியா நிறுவனத்தை கையகப்படுத்தும் பணி முழுமை அடைந்தது மகிழ்ச்சி அளிக்கிறது. 69 ஆண்டுகளுக்கு பின் ஏர்-இந்தியா நிறுவனம் மீண்டும் எங்கள் வசமே வந்துள்ளது. ஏர்-இந்தியா நிறுவன உழியர்கள் அனைவரையும் எங்கள் குழுமத்திற்கு வரவேற்கிறேன். நாம் அனைவரும் ஒன்றாக பணியாற்றி, உலகத்தரம் வாய்ந்த விமான பயண அனுபவத்தை மக்களுக்கு அளிக்க கடுமையாக உழைக்க உறுதி ஏற்போம். சாமானியரும் பயணிக்கும் விதமாக விமான போக்குவரத்து கட்டணத்தை மலிவாக்கி, மக்களின் வாழ்வை எளிதாக்கும் நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவோம் என்று கூறினார்.

- தியா

உடலுக்கு தீங்கு விளைவிக்காத பயோ உப்பு தயாரித்து சாதனை புரிந்த... விஞ்ஞானி அப்துல் ரகுமான்!

'உப்பில்லா பண்டம் குப்பையிலே' என, நம் மூதாதையர் சொல்வர். உப்பின் வரலாறு மிகவும் சுவையானது. சிறப்பாக பணியாற்றிய ரோமானிய வீரர்களுக்கு, பண்டைய காலத்தில் உப்புதான் சம்பளமாக வழங்கப்பட்டது. முற்காலத்தில் உப்பு குறைந்த அளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டதால், அதன் விலை அதிகமாக இருந்தது. பிற்காலத்தில் உப்பு உற்பத்தி மற்றும் விலையும் குறையத் துவங்கி, அனைவராலும் வாங்கக்கூடியப் பொருளாக மாறியது. கடல்நீரை தேக்கி வைத்து உப்பளங்கள் அமைத்து, அதிகளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டாலும் கூட, அதிலும் சில குறைபாடுகள் இருந்தன, அதனால்தான் இப்போது உப்பில், 'அயோடின்' சேர்க்கப்பட்டு, நவீன ரக பாக்கெட்டுகளில் விற்கப் படுகின்றன.

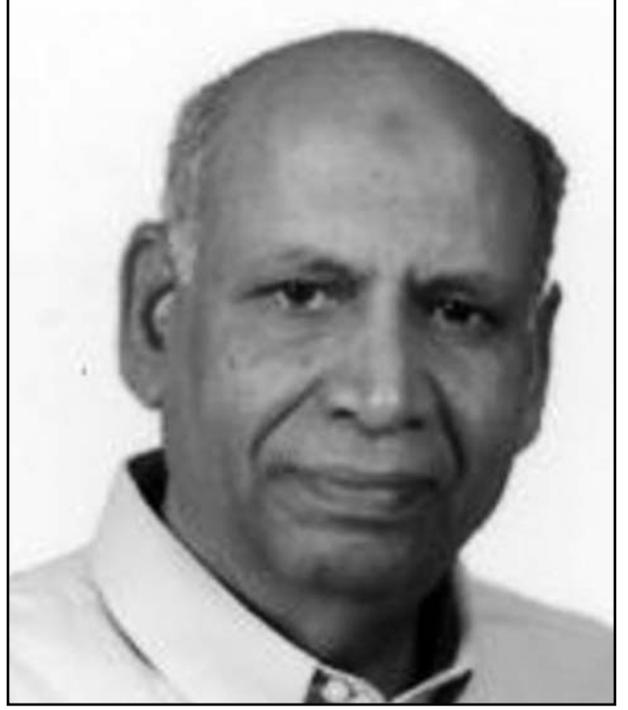
இவ்வாறு, அயோடின் நிறைந்த உப்பை அதிகளவு பயன்படுத்துவதால், பல உடல் உபாதைகளும் ஏற்படுகின்றன. இதற்கு மாற்றாக, கடற்பாசிகள் மற்றும் தாவரத்தை வைத்து, 'பயோ உப்பு' தயாரித்துள்ளார். மத்திய சுற்றுச்சூழல் அமைச்சகத்தில் விஞ்ஞானியாக பணிபுரிந்து ஓய்வு பெற்ற, வேங்கைவாசலைச் சேர்ந்த திரு. அப்துல் ரகுமான், 82. இது குறித்து அவர் தெரிவித்ததாவது...

நம் அன்றாட உணவில் உவர்ப்பு ருசியானது மிக முக்கியமானது. இதற்கு, அடிப்படை காரணியாக உள்ள உப்பு, மனித உடலின் வளர்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சிதை மாற்றம் தொடர்புடைய நிகழ்வுகளில், சமபங்கு வகிக்கிறது. கடல்நீரில் சோடியம், மெக்னீஷியம், கால்சியம், பொட்டாசியம் என, 72 வகை உப்புகள் உள்ளன. மனித உடலில்,

இவற்றில் 22 வகையான உப்புச் சத்துக்கள் உள்ளன. இவ்வளவு சத்துக்கள் இருந்தாலும், அவை, நம் முறையற்ற உணவு பழக்கவழக்கத்தால், சரியான விகிதத்தில் இல்லை. உதாரணமாக, அயோடின் குறைபாடு ஏற்பட்டால், அதை அதிகப்படுத்த அயோடின் சத்து நிறைந்த உப்பை மட்டுமே, நாம் பயன்படுத்துவோம்.

இதனால், மற்ற சத்துக்கள் குறைந்து, தைராய்டு உட்பட பல நோய்களால் பாதிக்கப்படுகிறோம். இதை தடுக்க, 'ஆர்கானிக்' உப்பும் நடைமுறை பயன்பாட்டில் உள்ளது. நான் கண்டுபிடித்துள்ள உப்பு, ஆர்கானிக் உப்பிலிருந்து முற்றிலும் மாறுபட்டது. தமிழக கடலோர பகுதிகளில் எண்ணற்ற, மருத்துவ குணம் கொண்ட, அரிய வகை கடற்பாசிகளும், உப்பளங்களில் தாவரங்களும் உள்ளன. இதில், கிரேசிலேரியா, கபாபைகஸ் எனும் கடற்பாசிகளையும், உப்பளங்களோரம் வளரும், சாலிகார்னியா எனும் தாவரத்தையும் வைத்து 'பயோ உப்பை' கண்டு பிடித்துள்ளேன்.

இந்த உப்பு, முழுதும் சைவ முறையில் தயாரிக்கப் படுவதால், பயன்பாட்டில் உள்ள சோடியம் சத்து நிறைந்த, உப்பிலிருந்து மாறுபட்டுள்ளது. பயோ உப்பில் தீங்கு விளைவிக்கக்கூடிய சோடியம் சத்து குறைவாகவும், கால்சியம், ஜிங்க், சிலினியம், இரும்பு, வைட்டமின் பி12 போன்ற நன்மை தரக்கூடிய உப்புகள் அதிகமாகவும் உள்ளன. எனவே, சிறியவர்கள் முதல் பெரியவர்கள் வரை, அனைத்து வயதினரும், இதை உணவில் பயன்படுத்தலாம். குறிப்பாக, நீரிழிவு நோய், இதய நோய், உடல் பருமன் உட்பட பல நோய்களால்



பாதிக்கப்படுவோர், இந்த உப்பை பயன்படுத்துவதால், அந்நோய்களில் இருந்து விரைவில் குணமாகும் வாய்ப்புள்ளது ஆராய்ச்சியில் தெரியவந்துள்ளது.

என் உப்பு தயாரிப்பில் பயன்படுத்தப்படும் கடற்பாசிகள் மற்றும் தாவரம் ஆகியவை, நாம் எவ்வளவு உபயோகப்படுத்தினாலும், நிரந்தர அழிவில்லாமல் மீண்டும், கடலோர பகுதிகளில் கிடைக்க சுவடியவை. இவற்றை, தனியாக எடுத்து வந்து, பண்ணைகள் அமைத்து வளர்த்தும் பயோ உப்பு தயாரிக்கலாம். எனவே, அரசு முன்வந்தால், இதை தெளிவாக காட்சிப்படுத்த தயாராக உள்ளேன் என்கிறார். திரு. அப்துல் ரகுமானை தொடர்பு கொள்ள விரும்புவோர் 94433 39369 என்ற எண்ணை அழைக்கவும்.

மனித உடலும், உப்பும்

மனித உடலில், கடல் நீரில் உள்ள உப்புகளில் 22 மட்டுமே உள்ளன. அவற்றில், கால்சியம், பாஸ்பரஸ், பொட்டாசியம், சல்பர், குளோரைடு, சோடியம், மெக்னீஷியம், இரும்பு, அயோடின் முக்கியமானவையாகும். உதாரணமாக, 70 கிலோ எடையுள்ள மனித உடலில், 1,050 கிராம் கால்சியம், 700 கிராம் பாஸ்பரஸ், 245 கிராம் பொட்டாசியம், 175 கிராம் சல்பர், 105 கிராம் குளோரைடு, 105 கிராம் சோடியம், 35 கிராம் மெக்னீஷியம், 2.5 கிராம் இரும்பு, 0.21 கிராம் மாங்கனீசு, 0.028 கிராம் அயோடின் ஆகியவை

உள்ளன. மிக குறைந்த எண்ணிக்கையில் கோபால்ட், சிலிகான், அலுமினியம், ஆர்செனிக், போரான், காப்பர், புளூரின், நிக்கல், ஜிங்க் ஆகிய தாது உப்புக்களும் உள்ளன.

பயோ உப்பு என்றால் என்ன?

நம் நாட்டில், ஆண்டிற்கு 2.5 கோடி டன்னிற்கு மேல், உப்பு உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இதில், 1.8 கோடி டன்னிற்கும் மேலான உப்பு உள்நாட்டில் உபயோகிக்கப்படுகிறது. நாட்டின் வரி வருவாயில், முக்கிய வங்கு வகிக்கும் நடைமுறையில் உள்ள உப்பை விட, நான் கண்டுபிடித்துள்ள பயோ உப்பு, இருமடங்கு வருவாயை மத்திய - மாநில அரசுகளுக்கு ஈட்டி தருவதுடன், மனித உடலுக்கும் ஆரோக்கியத்தை கொடுக்கும்.

ஒரு கிலோ உப்பு தயாரிக்க, தாவரங்கள் இரண்டையும் சமச்சீராக 5 கிலோ அளவிற்கு எடுத்து, அவற்றை, இரும்பு தகட்டில் வைத்து எரித்து, எரிந்த பின் கிடைக்கும் சாம்பலை, 1 லிட்டர் அளவுள்ள மழை நீரில் கரைத்து, அதை வெயிலில் உலர்த்தும் போது, உப்பு படிமம் கிடைக்கும். இதுவே, 'பயோ உப்பு' என்றழைக்கப்படும்.

- கீதா

அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டிற்கு 100 விக்குகளை அன்பளிப்பாக வழங்கும் க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ்!

இந்தியாவின் முன்னணி சலூன் நிறுவனமான க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் சலூன், புற்றுநோய்க்கு சிகிச்சை பெறும் ஏழை எளிய நபர்களுக்கு நம்பிக்கையை வழங்கும், தைரியத்தையும் வழங்கும் ஒரு நடவடிக்கையாக சென்னையிலுள்ள அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டிற்கு 100 விக்குகளை அன்பளிப்பாக தான் வழங்கவிருப்பதை அறிவித்திருக்கிறது. இந்நிறுவனத்தின் கார்ப்பரேட் சமூக பொறுப்புறுதிக்கான வருடாந்திர செயல் திட்டமான ஷேர் (Shair) என்பதன் ஒரு அங்கமாக இந்நடவடிக்கையை மேற்கொள்கிறது. இத்திட்டத்தின் கீழ், முதற்கட்டமாக இயற்கையான தலைமுடியில் உருவாக்கப்பட்ட 50 விக்குகளை அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டில் நடைபெற்ற நிகழ்வில் க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் வழங்கியது. தலைமுடி தானமளிப்பு திட்டத்திற்கு அடுத்த ஆண்டிற்கான முன்பதிவுகள் இன்றைய தினத்திலிருந்து தொடங்கப்படுகின்றன என்பதையும் க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் அறிவித்திருக்கிறது.

க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் சலூனின் தலைமை இயக்க அதிகாரி (COO) திரு. தீபக் ப்ரவீன் இந்நிகழ்ச்சியின்போது கூறியதாவது: ஷேர் (Shair) என்பது க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸில் எங்களது இதயத்திற்கு மிகவும் நெருக்கமான ஒரு கார்ப்பரேட் சமூக பொறுப்புறுதி செயல்திட்டமாகும். உலக புற்றுநோய் தினமான 2015 - ம் ஆண்டு, பிப்ரவரி 4 - ம் தேதியன்று முதன்முறையாக தொடங்கப்பட்ட இச்செயல்திட்டம், 5 வெற்றிகரமான ஆண்டுகளாக நடைபெற்று வருகிறது. தலைமுடியை தானமளிப்பது மற்றும் அதன் மூலம் உருவாக்கப்படும் விக்குகளை கேன்சர் நோயாளிகளுக்காக வழங்குவது என்பதை உள்ளடக்கிய இச்செயல்திட்டம், நாடெங்கிலும் இந்த உயரிய நோக்கத்தின் மீதான விழிப்புணர்வை பரப்புவதில் குறிப்பிடத்தக்க வெற்றியை பெற்றிருக்கிறது. க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் சலூனின் வருடாந்திர சிஎஸ்ஆர் செயல்பாடாக இந்நாட்டில் நடைபெறுகின்ற தலைமுடி தானமளிப்பிற்கான இந்த மிகப்பெரிய செயல்முயற்சி புற்றுநோய் பாதிப்பிலிருந்து மீண்டு உயிர்வாழ்கின்ற, வசதி குறைவான நபர்களுக்கு நம்பிக்கையையும், தைரியத்தையும் வழங்கும்

சீரிய நோக்கத்திற்கு ஆதரவளிக்கும் தொலைநோக்குப் பார்வையைக் கொண்டிருக்கிறது. அத்துடன் இதன் மீதான விழிப்புணர்வை மக்கள் மத்தியில் உருவாக்குவதும் இதன் குறிக்கோளாகும். தனது சலூன்களிலும் மற்றும் இதற்காக நடைபெறும் சிறப்பு முகாம்களிலும் தலைமுடியை சேகரிப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு, இயற்கையான மனித தலைமுடிகளைக் கொண்டு உருவாக்கப்படும் இயற்கையான விக்குகளை இவர்களுக்கு இது வழங்கி வருகிறது. எவ்வித அச்சமுமில்லாமல் தானமளிக்கும் பொதுமக்கள் அவர்களது தலைமுடியை தானமாக வழங்கக்கூடிய ஒரு சூழலமைப்பை உருவாக்கியிருப்பதில் க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் சலூன் பெருமதிம் கொள்கிறது. இச்செயல்திட்டத்திற்கு 2019 ம் ஆண்டில் ஷேர் (Shair) என்ற புதிய பெயர் சூட்டப்பட்டது மற்றும் தலைமுடி தானமளிப்பு என்ற செய்தியை இது தொடர்ந்து சிறப்பாக பரப்பி வருகிறது. ஷேர் (Shair) என்பது, தலைமுடி தானமளிப்பு முயற்சியில் இவ்வகையினத்தில் தனித்துவமானது என்று குறிப்பிட்ட அவர், இறுதி நிலை இணைப்புநிலையை உறுதி செய்வதாக இத்திட்டம் இருக்கிறது என்று கூறினார். தலைமுடி தான செயல்முயற்சிகளின் வழியாக, தலைமுடியை சேகரிப்பதற்கான முயற்சிகள் மட்டுமின்றி, அவைகளைக் கொண்டு விக்குகளை உருவாக்கி, அவற்றை அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டில் வழங்குவது வரை முழு செயல்பாட்டையும் மேற்கொள்ளும் இந்தியாவின் ஒரே சலூன் பிராண்டாக திகழ்வதில் நாங்கள் பெருமதிம் கொள்கிறோம். செய்யப்படுகின்ற ஒவ்வொரு தானமளிப்பும் விக்குகளை பயன்படுத்துகின்ற பயனாளிகளை சென்றடைகிறது, என்று அவர் மேலும் கூறினார்.

இது குறித்து மேலும் விளக்கமளித்த திரு. தீபக், க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் ஷேர் செயல்திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக, க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு குழுவினரால் ஒரு தனித்துவமான ஷேர்கட் (Shaircut) உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது. தானமளிப்பவரின் தற்போதைய ஹேர்ஸ்டைலில் வெளிப்படையாக எந்த மாற்றமும் தென்படாம



லிருப்பதை இது உறுதி செய்கிறது. தானமளிக்கும் நபர் அவர்கள் விரும்புகிறவாறு குறைந்த அளவு அல்லது அதிக அளவு தலைமுடியை தானமாக வழங்கலாம். 10 அங்குல நீளமுள்ளதாக அத்தலைமுடி இருக்கவேண்டும் என்பதே இதில் ஒரே தேவைப்பாடாகும். ஷேர்கட் செயல்முறையில் 700-க்கும் அதிகமான சிகையலங்கார நிபுணர்கள் குறிப்பாக பயிற்சியளிக்கப்பட்டிருக்கின்றனர். கட்டணம் ஏதுமின்றி தங்களது தலைமுடியை இலவசமாக தானம் செய்வதற்கு பொதுமக்களுக்காக 2022 பிப்ரவரி 4 முதல், 2022 மார்ச் 4 ம் தேதி வரை நாடெங்கிலும் உள்ள க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸின் அனைத்து சலூன்களும் திறந்திருக்கும், என்று குறிப்பிட்டார்.

கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டன் (WIA) உளவியல் - புற்றுநோயியல் துறையின் தலைவரும், பேராசிரியருமான டாக்டர் சுரேந்திரன் வீரைய்யா இதுபற்றி பேசுகையில், கீமோ சிகிச்சையின் காரணமாக நோயாளிக்கு தற்காலிகமாக முடியிழப்பு ஏற்படக்கூடும். இது அவர்களது மனஉறுதியையும், தைரியத்தையும் பாதிக்கிறது. ஆகவே, அவர்களுக்கு நம்பிக்கையை தருவதற்காகவும், சமூகத்தில் விரும்பத்தகாத எண்ணங்களை தவிர்ப்பதற்காகவும் விக்குகளை அணியுமாறு பரிந்துரைக்கப்படுகிறது. செயற்கை முடிகளைக் கொண்டு தயாரிக்கப்படும் விக்குகள், தலையில் எரிச்சலை விளைவிக்கக்கூடும்; கீமோ சிகிச்சையின் காரணமாக ஏற்கனவே சிரமங்களை எதிர்கொண்டு வருகின்ற ஒரு நோயாளிக்கு இது மேலும் அசௌகரியத்தை ஏற்படுத்திவிடும். ஆகவே, மனிதர்களின் இயற்கை

யான தலைமுடியைக் கொண்டு செய்யப்படும் விக்குகள் இவர்களுக்குப் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றன. ஆனால், வசதி குறைவான பிரிவுகளைச் சேர்ந்த புற்றுநோயாளிகளுக்கு இத்தகைய விக்குகளை வாங்கி பயன்படுத்துவது பெரும்பாலும் சாத்தியமற்றதாகவே இருக்கிறது. இத்தகைய விக்குகளின் விலை மிக அதிகம் என்பதே இதற்கு காரணம். தகுதியும், அவசியமும் உள்ள நோயாளிகளுக்கு இந்த விக்குகளை வினியோகிப்பதற்காக அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டிற்கு உயர்தர விக்குகளை இலவசமாக வழங்குகின்ற க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் ஷேர் செயல்திட்டத்தின் ஆதரவை நன்றியோடு நினைவு கூர்ந்து பாராட்டுவதில் நான் மகிழ்ச்சியடைகிறேன். என்று கூறினார்.

க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸின் இந்த CSR செயல் திட்டமானது, தலைமுடி தானமளிப்பில் இந்தியாவின் மிகப்பெரிய செயல்முயற்சியாக இருந்து வருகிறது. இதுநாள் வரை இச்செயல்திட்டத்தில் 12,000-க்கும் அதிகமான நபர்கள் தங்களது தலைமுடியை தானமாக வழங்கியிருக்கின்றனர். இதற்காக 100+ தலைமுடி தானமளிப்பு முகாம்கள் நடத்தப்பட்டிருக்கின்றன மற்றும் இவற்றைக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்ட 500 விக்குகள் அடையாறு கேன்சர் இன்ஸ்டிடியூட்டிற்கு அன்பளிப்பாக வழங்கப் பட்டிருக்கின்றன.

க்ரீன் ட்ரெண்ட்ஸ் ஷேர் செயல்திட்டம் குறித்து இன்னும் அதிகம் அறிய காணவும்: <https://www.myGreenTrends.in/our-cause-shair/>

- மாலிக்

அதிக மைலேஜை பெறலாம் அல்லது வாகனத்தை திருப்பி தரலாம் மஹிந்திராவின் அறிவிப்பு!

மஹிந்திராஸ் டிரக் & பஸ் டிவிஷன் (MTB), மஹிந்திரா குழும நிறுவனத்தின் ஒரு துணை நிறுவனமாகும். இந்த நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களின் மதிப்பை முன் மொழியும் வகையிலான அதன் தனித்துவமானதும், அதிரடியானதுமான அறிவிப்பை வெளியிட்டுள்ளது. “அதிக மைலேஜை பெறலாம் அல்லது வாகனத்தை திருப்பி தரலாம்” என்ற உத்தரவாதத்தை அதன் அனைத்து BS6 டிரக்குகளான ஹெவி ரக வாகனமான BLAZO X, இடைநிலை வாகனங்களான FURIO, FURIO 7 மற்றும் இலகுவான வணிக வாகனமாக JAYO ஆகிய ரகங்களுக்கு அளிக்கிறது.

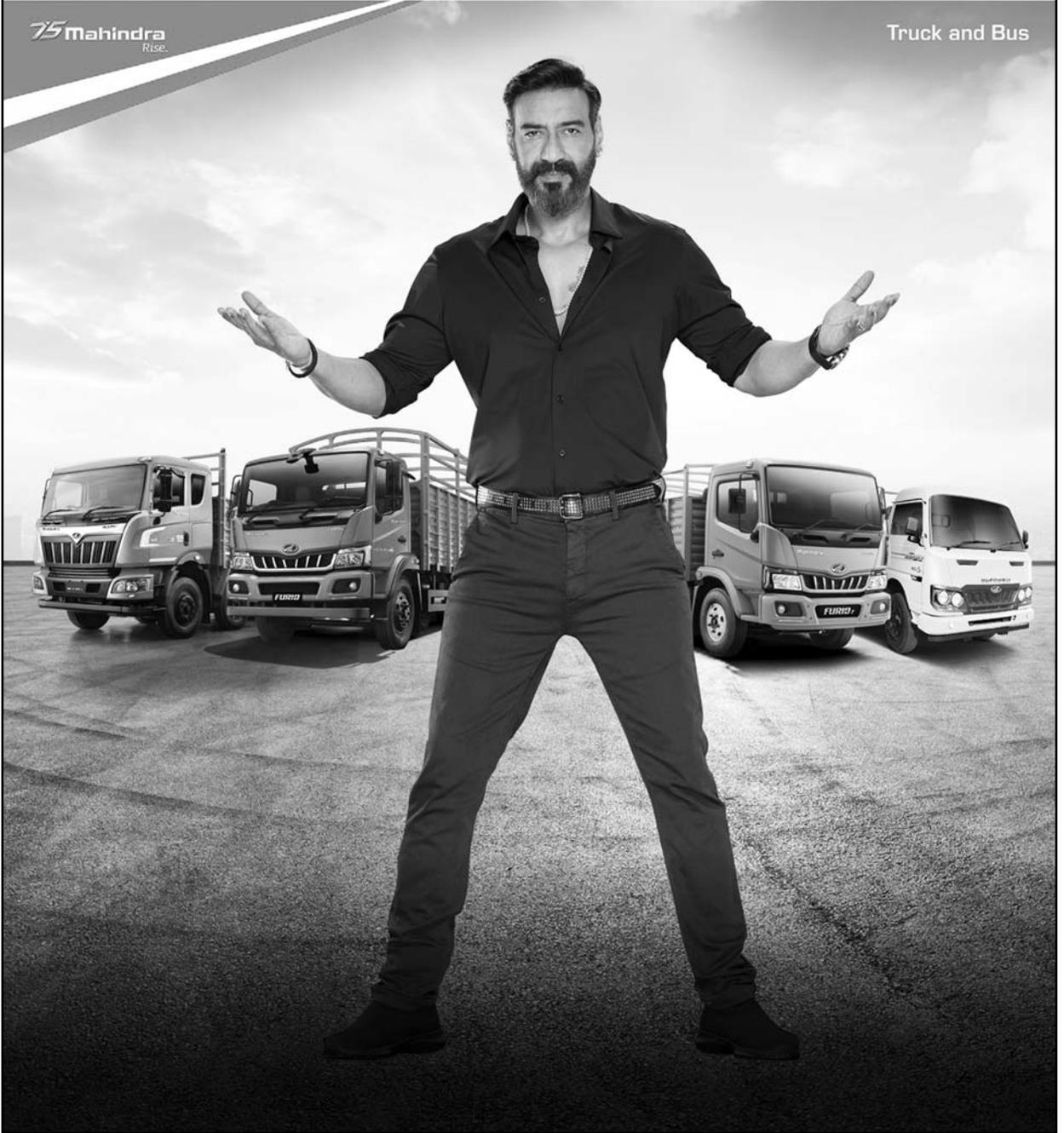


புதிய ரகங்கள் நிரூபிக்கப்பட்ட சிறப்பு அம்சங்களை கொண்டுள்ளது. 7.2L mPower Engine (HCVs) மற்றும் ஃபியூல் ஸ்மார்ட் தொழில் நுட்பத்துடன் கூடிய mDi Tech Engine (ILCV) ஆகியன மிகவும் குறைவான ஆட்புரூ நுகர்வுக்கும் மேலும் பல தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்களுக்கும் வழிவகுக்கிறது. அதிநவீன iMAXX Telematics தீர்வுகளை தருவதோடு மட்டுமல்லாமல், இவை அனைத்தும் ஒன்று சேர்ந்து, அதிக மைலேஜை கிடைப்பதை உறுதி செய்கின்றன. சரக்கு பரிமாற்ற நிறுவனங்களின் இயக்க செலவில்

Mahindra Rise.

பெரும்பகுதி (60% அதிகமாக) எளிப்பொருளுக்கே செலவாகிறது. இது முக்கியமான அங்கம் வகிப்பதால், இதை கருத்தில் கொண்டு, மஹிந்திரா BS6 ரக டிரக்குகள், இந்த அம்சங்களை கொண்டிருப்பதால் போட்டியில் முன்னணி இடத்தை வகிப்பதற்காக வாய்ப்பை அளிக்கிறது. இதனால் அவர்கள் முழு மன அமைதி மற்றும் நிதானத்துடன் தங்களது சரக்கு பரிவர்த்தனை தொழிலை மேற்கொள்வதால், அதிகமான பயனை அளிக்கிறது.

விழாவில், மஹிந்திரா & மஹிந்திரா லிட்டர் நிறுவனத்தின் ஆட்டோமோட்டிவ் பிரிவின் தலைமை செயல்பாட்டு அதிகாரி திரு. வீஜய் நக்ரா பேசுகையில், “அதிக மைலேஜை பெறலாம் அல்லது வாகனத்தை திரும்ப தரலாம்” என்ற பல்வேறு ரக வாகனங்களுக்கும் அளிக்கப்படும் உத்தரவாதம் என்பது இடைநிலை மற்றும் கனரக வணிக வாகனத்துறையில் இலக்கை நோக்கிய மிக முக்கியமான சாதனை கட்டமாகும். எளிப்பொருளின் விலை அதிகரித்து வரும் வேளையில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு மதிப்பை அளிக்கும் முன்மொழிவை அறிமுகப்படுத்த இது சரியான நேரமல்ல. இந்த பிரிவில் எங்களது உறுதிப்பாட்டை பிரதிபலிக்கும் அதே வேளையில், தொழில் நுட்ப ரீதியாக மேம்பட்ட, உயர்தர தயாரிப்புகள், இந்திய வணிக வாகனத் துறைக்கு பொருந்தக்கூடிய அதிகம் தரம் வாய்ந்த தயாரிப்புகளை உருவாக்கும் மஹிந்திராவின் திறனில் எங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் நம்பிக்கையை இது மீண்டும் உறுதிப்படுத்தும் என நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்” என்றார்.



மஹிந்திரா & மஹிந்திரா லிட் நிறுவனத்தின் வணிக வாகன வர்த்தக பிரிவு தலைவர் திரு. ஜலாஜ் குப்தா கூறுகையில், “அதிக மைலேஜை பெறலாம் அல்லது வாகனத்தை திருப்பி தரலாம்” என்ற சலுகையை 2016இல் கனரக வணிக வாகனமான truck-வுக்கு வழங்கினோம். ஆனால் ஒரு டிரக் கூட திரும்ப வரவில்லை. எங்களது புதிய அறிமுகங்களான, அதாவது LAZO X, FURIO ICV ரகம் மற்றும் FURIO 7 ஆகியவையும் அதிக எளிபொருள் சிக்கனத்தை வழங்கியுள்ளன. இந்திய

வாடிக்கையாளரை பற்றிய ஆழமான புரிதலில் வேரூன்றிய மஹிந்திராவின் உயர்ந்த தொழில்நுட்ப வல்லமையின் விளைவாகும். மேலும், அது நெடுஞ்சாலையாக இருந்தாலும் சரி, வொர்க்ஷாப்பாக இருந்தாலும் சரி, எங்கள் வணிக வாகன சந்தையில் ஒவ்வொரு பிரிவிலும் 3.5 டன் GVW லிருந்து 55 டன் GVW ஆக பிரதிநிதித்துவம் செய்கிறது.

மஹிந்திரா நிறுவனம் விற்பனைக்கு பிந்தைய அதன் சர்வீஸ் மற்றும் உதிர்பாக வலைப்பின்னலை வேகமாக விரிவுப்படுத்தியுள்ளது. 90-க்கும்



மேற்பட்ட 3S டீலர்ஷிப்புகள், 210 அங்கீகாரம் பெற்ற சர்வீஸ் சென்டர்கள், உதிரியாக வலைப்பின்னலை கொண்ட 1600 சில்லறை விற்பனை மையங்கள், நீண்ட காலத்துக்கு பயனளிக்கும் வகையில் 34 இடங்களில் அமைக்கப்பட்ட எம் பார்ட்ஸ் பிளாசாக்கள் ஆகியவற்றின் மூலமாக முக்கிய டிரக் வழித் தடங்களில் வாடிக்கையாளரை சென்றடையவும், சேவை அளிப்பதை மேம்படுத்தியும் வருகிறது. மேலும், மஹிந்திரா நிறுவனம் வாரத்தில் 7 நாட்களும் 24 மணி நேரமும் செயல்படக் கூடிய இந்தியாவின் முதல் பன்மொழி ஹெல்ப் லைன் அறிமுகம் செய்துள்ளது. இது வாடிக்கையாளர்களுக்கும் டிரக் ஓட்டுநர்களுக்கும் உடனடியாக உதவியை வழங்கக் கூடிய வல்லுநர்களால் செயல்படுத்தப்படுகிறது. தற்போது நடமாடும் பழுது நீக்கும் வாகனங்கள் மற்றும் நடமாடும் பழுது நீக்கும் மையங்கள் ஆகியன இந்த சர்வீஸ் சேவை வலைப்பின்னலை மேலும் வலுவூட்டவும், ஆதரவு அளிக்கவும் உதவுகின்றன.

மஹிந்திரா நிறுவனம் தற்போது சர்வீஸ் உத்தரவாதத்தை வழங்குகிறது. பணிமனையிலும், சாலைகளிலும் பிரேக் டவுன் ஆகும்

வாகனங்களுக்கு வேலை நேர உத்தரவாதத்தை அளிக்கிறது. சாலைகளில் பிரேக் டவுன் ஆகும் வாகனங்களுக்கு 48 மணி நேரத்தில் சேவை அல்லது ஒரு நாளைக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு ரூ.1000 இழப்பீடு, வொர்க் ஷாப்பில் 36 மணி நேர சேவை உத்தரவாதம் அல்லது ஒரு நாளைக்கு ரூ.3 ஆயிரம் இழப்பீடு வழங்கப்படும். மஹிந்திரா டிரக் & பஸ் ரகங்கள் மஹிந்திராவின் iMAXX Telematics தீர்வுகளுக்கான வசதி பொருத்தப்பட்டு கிடைக்கிறது. இது அடுத்த தலைமுறை டெலிமாட்டிக்ஸ் தொழில்நுட்பத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது. மேலும் அவர்களுக்கு தங்களது வாகனத்தின் மீது வலுவான கட்டுப்பாட்டை அளிக்கக்கூடியது. இதனால் அதிக தொலைவுக்கு இயக்க முடிவதுடன், அதிக முறை இயக்கவும், அதனால் கூடுதல் பலன்களை பெறவும் முடிகிறது. மேலும் கூடுதல் பாதுகாப்போடும், குறைவான செலவுகளோடும் இயக்க முடிகிறது.

மேலும் கூடுதல் விபரங்களுக்கு:
www.mahindra.com,
www.mahindratruckandbus.com

- ரமேஷ்

இணைய மோசடிகள் அதிகரிப்பு ரிசர்வ் வங்கி எச்சரிக்கை!



இணைய மோசடிகள் அதிகரித்து வரும் நிலையில், மக்கள் பாதுகாப்பான 'டிஜிட்டல் பேங்கிங்' நடைமுறைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும் என, ரிசர்வ் வங்கி தெரிவித்துள்ளது. சமூக ஊடக நுட்பங்கள், தொலைபேசி அழைப்புகள் என பலவற்றின் வாயிலாக மக்களை ஏமாற்றும் போக்கு அதிகரித்துள்ளது. எனவே டிஜிட்டல் பணப் பரிவர்த்தனைகளை மேற்கொள்ளும்போது, அனைத்து முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ளுமாறு, பொதுமக்களை ரிசர்வ் வங்கி கேட்டுக் கொண்டுள்ளது.

மக்கள் போலியான தொலைபேசி அழைப்புகள், தெரியாத லிங்குகள், தவறான அறிவிப்பு செய்திகள், அங்கீகரிக்கப்படாத கியூ.ஆர்., குறியீடுகள் போன்றவை

குறித்து மிகவும் விழிப்புடன் இருக்குமாறும், ரிசர்வ் வங்கி பொதுமக்களை கேட்டுக் கொண்டுள்ளது. மோசடி பேர்வழிகள், வங்கி கணக்குகள் சம்பந்தமான அடையாள எண், பாஸ்வேர்டு, டெபிட், கிரெடிட் கார்டுகள் குறித்த தகவல்கள் போன்றவற்றை அறிந்து கொள்வதற்காக, பல்வேறு விதமாக முயற்சிக்கின்றனர்.

எனவே, டிஜிட்டல் பேங்கிங் வாயிலாக பணப் பரிவர்த்தனைகளை மேற்கொள்ளும் போது, இழப்பை தவிர்க்க, தேவையான முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும் என ரிசர்வ் வங்கி கேட்டுக் கொண்டுள்ளது.

- அர்ஷிதா

2021-22 நிதி ஆண்டு மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ.1027 கோடியை நிகர லாபமாக ஈட்டியது பேங்க் ஆஃப் இந்தியா

பேங்க் ஆஃப் இந்தியாவின் நிர்வாக இயக்குனர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரி திரு.ஏ.கே. தாஸ் (Shri.Atanu Kumar Das) அவர்கள் வங்கியின் 2021-22 -ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டின் செயல்பாடுகள் குறித்து இணைய வழியில் (webex.com) பத்திரிகையாளர்களுடன் வங்கியின் சிறந்த செயல்பாடுகள் பற்றிய கருத்துக்களை பரிமாறிக் கொண்டார். அது குறித்து காண்போம்.

லாபத்தின் தன்மை :

பேங்க் ஆஃப் இந்தியாவின் நிகர லாபம் 2021-22 -ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் (டிசம்பர் காலாண்டு) 90.02 அதிகரித்து ரூ.1,027 கோடியாக உள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ..541 கோடியாக இருந்தது.

செயல்பாட்டு லாபம் :

2021-22 -ம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 2,096 கோடியாக உள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 2,665 கோடியாக இருந்தது.

நிகர வட்டி வருமானம் :

2021-22 -ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 3,408 கோடியாக உள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 3,739 கோடியாக இருந்தது.

வட்டி சாரா வருமானம் :

2021-22 -ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 1,835 கோடியாக உள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் ரூ. 1,897 கோடியாக இருந்தது.

விகிதங்கள் :

● 2021-22 -ம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் நிகர வட்டி வரம்பு 2.27 ஆகவும் உள்ளநாடு 2.51 ஆகவும் உள்ளது.



திரு.ஏ.கே. தாஸ்

● 2021-22 -ம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் சொத்துகள் மூலமான வருமானம் 0.51 ஆக உள்ளது. இது முந்தைய ஆண்டின் இதே காலாண்டில் 0.28 ஆக இருந்தது. இது மேம்பாடாகும்.

● கடன்கள் மூலமான வருமான வகில் 2021-22 -ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் 7.02 ஆக உள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் 7.67 ஆக இருந்தது.

நிதித் திரட்டும் செலவு :

● 2021-22 -ம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் 3.75 ஆக மேம்பட்டுள்ளது. இது 2020-21 ஆம் நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் 4.03 ஆக இருந்தது.

● புதிய வாராக் கடன் உருவாக்க விகிதம் 0.47 மற்றும் கடன் செலவு 0.71 ஆக உள்ளது.

வணிகம் :

● சர்வதேச வணிகம், 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 3.28 அதிகரித்து ரூ. 10,60,519 கோடியாக உள்ளது. இது 2020 டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ.10,26,866 கோடியாக இருந்தது.

● திரட்டப்பட்ட சர்வதேச டெபாசிட்கள் முந்தைய நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டை விட 1.84 அதிகரித்து ரூ. 6,23,120 கோடியாக உள்ளது. திரட்டப்பட்ட உள்நாட்டு டெபாசிட்கள் 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 1.71 அதிகரித்து ரூ. 77,761 கோடியாக உள்ளது

● வழங்கப்பட்ட பன்னாட்டு கடன்கள் 5.40 அதிகரித்து ரூ. 4,37,399 கோடியாக உள்ளது. வழங்கப்பட்ட உள்நாட்டு கடன்கள் முந்தைய நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் விட 5.33 அதிகரித்து ரூ. 3,82,365 கோடியாக உள்ளது. வெளிநாட்டு கடன்கள் 5.88 அதிகரித்து ரூ. 55,034 கோடியாக உள்ளது.

● உள்நாட்டு காசா முந்தைய நிதி ஆண்டின் இதே டிசம்பர் காலாண்டை விட 10.74 அதிகரித்து ரூ. 2,14,826 கோடியிலிருந்து ரூ. 2,37,906 கோடியாக அதிகரித்துள்ளது. காசா 44.07 ஆக இருக்கிறது.

● சிறு கடன், விவசாயம் மற்றும் எம்.எஸ்.எம்.இ கடன் வழங்குவது 12.47 வளர்ச்சிக் கண்டு ரூ. 2,07,381 கோடியாக உள்ளது. இவை மொத்தக் கடனில் 54.24 ஆக உள்ளது

● 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் சில்லறை கடன்கள் 15.96 வளர்ச்சிக் கண்டு ரூ.75,542 கோடியாக உள்ளது.

● 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் வேளாண் கடன்கள் 12.38 வளர்ச்சிக் கண்டு ரூ.64,439 கோடியாக உள்ளது.

● 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் எம்.எஸ்.எம்.இ கடன்கள் 8.87 வளர்ச்சிக் கண்டு ரூ. 67,400 கோடியாக உள்ளது.

சொத்து தரம் :

● மொத்த வாராக் கடன் 2021 செப்டம்பர் காலாண்டில் ரூ. 50,270 கோடியாக இருந்தது. இது 8.97 குறைந்தது 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ. 45,760 கோடியாக உள்ளது.

● நிகர வாராக் கடன் 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் ரூ.10,708 கோடியாக உள்ளது. இது 2021 செப்டம்பர் காலாண்டில் ரூ.10,576 கோடியாக இருந்தது.

● மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 10.46 ஆக இருந்தது. இது 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 12.00 ஆக மேம்பட்டுள்ளது.

● நிகர கடன் விகிதம் 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 2.79 ஆக இருந்தது. இது 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 2.66 ஆக மேம்பட்டுள்ளது.

● வாராக் கடன் ஒதுக்கீட்டு விகிதம் 2021 டிசம்பர் காலாண்டில் 86.86 உள்ளது. இது 2021 செப்டம்பர் காலாண்டில் 87.81 ஆக இருந்தது.



மூலதன தன்னிறைவு

● வங்கியின் மொத்த மூலதன தன்னிறைவு விகிதம் 31.12.2021 நிலவரப்படி 16.66 ஆக உள்ளது. இது 2021 செப்டம்பர் காலாண்டில் 17.05 ஆகவும் 2020 டிசம்பர் காலாண்டில் 12.51 ஆகவும் இருந்தது.

● CET-1 விகிதம், டிசம்பர் 2021-ல் 13.16 ஆக உள்ளது. இது 2021 செப்டம்பர் காலாண்டில் 13.43 ஆகவும் 2020 டிசம்பர் காலாண்டில் 9.44 ஆகவும் இருந்தது.

முன்னுரிமை துறை அனைவருக்கும் நிதிச் சேவை டிஜிட்டல் வங்கி

● முன்னுரிமை துறைக்கு வழங்கப்பட்ட கடன்கள் முந்தைய நிதி ஆண்டின் டிசம்பர் காலாண்டு உடன் ஒப்பிடும் போது, 2021 ஜூன் காலாண்டில் 10.61 அதிகரித்து சரிக்கட்டப்பட்ட நிகர வங்கிக் கடனில் இதன் பங்களிப்பு 42.35 ஆக உள்ளது. வேளாண் கடன்கள் விதிமுறைகளின் படி 18 வழங்கப் பட்டுள்ளது.

நிதிச் சேவை, செயல்பாட்டுடன்:

● பி.எம்.எஸ்.பி.ஓய் : முழு ஆண்டு இலக்கு 30, நிறைவேற்றம் 34.11

● பி.எம்.ஜே.ஜே.பி.ஓய் : முழு ஆண்டு இலக்கு 15, நிறைவேற்றம் 15.70

● ஏ.பி.ஓய் கிளை ஒன்றுக்கு: முழு ஆண்டு இலக்கு 70, நிறைவேற்றம் 67

டிஜிட்டல் வங்கி :

● இணைய வங்கி பயனாளர்கள் 2020 டிசம்பரில் 7.41 மில்லியனாக இருந்தது. இது 2021 டிசம்பரில் 8.18 மில்லியன் ஆக அதிகரித்துள்ளது.

● மொபைல் வங்கி பயனாளர்கள் 2020 டிசம்பரில் 3.89 மில்லியனாக இருந்தது. இது 2021 டிசம்பரில் 5.61 மில்லியன் ஆக அதிகரித்துள்ளது.

யூ.பி.ஐ பயனாளர்கள் 2020 டிசம்பரில் 9.01 மில்லியனாக இருந்தது. இது 2021 டிசம்பரில் 12.31 மில்லியன் ஆக அதிகரித்துள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

-ரேபா

இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்ய சிறந்த 10 லாபகரமான தயாரிப்புகள்!

ஒரு நாட்டின் இலாபத்தை அதிகரிப்பதில் ஏற்றுமதிகள் மதிப்புமிக்க பங்கைக் கொண்டுள்ளன. பல ஆண்டுகளாக இந்திய ஏற்றுமதிகள் அதிகரித்துள்ளன, அவை பொருளாதார வளர்ச்சியை பெருமளவில் உயர்த்தியுள்ளன. இந்தியாவில் இருந்து அதிக ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்கள் வாகனங்கள், மருந்துகள், பெட்ரோலியம், நகைகள் உள்ளிட்ட பிற நாடுகளுக்கு அத்தியாவசிய பொருட்கள் மற்றும் பொருட்களை இந்தியா விநியோகிக்கிறது. உங்கள் சொந்த ஏற்றுமதி வணிகத்தை தொடங்க திட்டமிட்டுள்ளீர்களா? வெளிநாட்டு நாணயத்தில் பெரும் இலாபம் ஈட்ட இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்யக்கூடிய லாபகரமான தயாரிப்புகள் எது என்பதை அறிய இந்த பதிவு நிச்சயமாக உங்களுக்கு உதவும். இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்ய சிறந்த தயாரிப்புகளின் பட்டியலை பார்க்கலாம்...

இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்ய லாபகரமான பொருட்களின் பட்டியல்

விலைமதிப்பற்ற கற்கள், கற்கள் மற்றும் நகைகள்:

பண்டைய காலங்களிலிருந்தே, இந்தியாவின் நிலம் அதன் விலைமதிப்பற்ற கற்களுக்கும் நகைகளுக்கும் பெயர் பெற்றது. விலைமதிப்பற்ற

கற்கள், கற்கள் மற்றும் தங்கம் மற்றும் பிற நகை பொருட்கள் போன்ற நகைகளை நாட்டிலேயே முதலிடம் வகிக்கும் சந்தைகளின் ஒரு பெரிய சங்கமம் உள்ளது. இது உலகை ஈர்த்தது, உள்ளூர் தொழில்முனைவோர் கையால் செய்யப்பட்ட நகைகளையும், பெரிய வருமான வரம்புகளைக் கொண்டுவரும் விலைமதிப்பற்ற கற்களையும் ஏற்றுமதி செய்வதற்கான சிறந்த சந்தைகளில் இந்தியாவும் திகழ்கிறது.

பெட்ரோலிய தயாரிப்புகள்:

இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்கான சிறந்த தயாரிப்புகளில் பெட்ரோலிய பொருட்கள் இடம் பெற்றுள்ளன. பெட்ரோலியப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு பெரும் முதலீடு மற்றும் கடின உழைப்பு தேவைப்பட்டாலும் நேபாளம், மியான்மர், பங்களாதேஷ், பூட்டான் போன்ற சிறிய வளரும் நாடுகளில் இவற்றுக்கு பெரும் தேவை உள்ளது. இந்தியாவின் சிறந்த ஏற்றுமதி தயாரிப்புகளில் கரி, நிலக்கரி, மெழுகு போன்ற பெட்ரோலியத்தால் தயாரிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளும் அடங்கும்.

தானியங்கள்:

ஈராக், சவுதி அரேபியா, ஈரான் மற்றும் ஐக்கிய அரபு எமிரேட் போன்ற நாடுகளுக்கு இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்ய தானியங்கள் சிறந்த





தயாரிப்புகளில் ஒன்றாகும். இந்த நாடுகள் அரிசியை அதிக அளவில் இறக்குமதி செய்கின்றன. இந்தியாவில் இருந்து அரிசி ஏற்றுமதியை அதிகரிப்பதற்காக இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளுக்கு இந்தியாவில் அதிக ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு அரசாங்கம் அதிக போட்டி விலையை வழங்குகிறது.

மருந்து தயாரிப்புகள்:

உலகளாவிய பொருட்களின் மதிப்பில் இந்திய மருந்து தயாரிப்புகள் 10வது இடத்தில் உள்ளன. அமெரிக்கா உட்பட மேற்கு நாடுகளின் முக்கிய ஏற்றுமதியாளராக இந்தியா உள்ளது.

ஹோமியோபதி மருந்துகள்:

அலோபதி மருந்துகளைப் போலல்லாமல் பக்கவிளைவு இல்லாததால் இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்ய ஹோமியோபதி மருந்துகள் மிகவும் இலாபகரமான தயாரிப்புகளில் ஒன்றாகும். நமது நாடு மேற்கு நாடுகளுக்கு ஹோமியோபதி மருந்துகளை ஏற்றுமதி செய்வதில் ஆர்வம் அதிகரித்துள்ளது. ஏற்றுமதியில் ஒரு தொழிலைத் தொடங்க உடல்நலம் மற்றும் பெரும் வருமானத்தை வழங்கும் ஹோமியோபதி மருந்துகளை ஏற்றுமதி செய்வதன் மூலம் உங்கள் சொந்த ஏற்றுமதி வணிகத்தை அமைத்துக் கொள்ளலாம்.

இறைச்சி பொருட்கள்:

இறைச்சிக்கு வெளிநாடுகளில் பெரும் தேவை உள்ளது. மேலும், இந்த தயாரிப்புகளில் பலவற்றிற்கு அதிக முதலீடு தேவையில்லை. ஆனால் இறைச்சி ஏற்றுமதி மூலம் பெரும் வருவாயைக் கொண்டு வருகிறது. பல நாடுகளில் பெரும் தேவை உள்ள எருமை இறைச்சியை இந்தியா ஒரு பெரிய ஏற்றுமதியாளராக இருந்து வருகிறது. தவிர பன்றி இறைச்சி என்பது பெரிய அளவில் ஏற்றுமதி செய்யப்படும் மற்றொரு தயாரிப்பு ஆகும். கடற்கரை இல்லாத நாடுகளில் கடல் உணவுக்கு ஒரு பெரிய சந்தை உள்ளது. இது இந்தியாவின் சிறந்த ஏற்றுமதி பொருட்களின் பட்டியலில் சேர்க்கிறது.

பாரம்பரிய கைவினைப் பொருட்கள்:

இந்திய கைவினைப் பொருட்கள் மற்றும் பாரம்பரிய தயாரிப்புகள் உலகம் முழுவதும் பிரபலமாக உள்ளன. இந்த தயாரிப்புகள் இந்த ரூபாயாக மாற்றப்படும்போது மலிவான விலையில் கிடைக்கின்றன. இது பாரம்பரிய கைவினைப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதை இந்தியா விலிருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்கான சிறந்த தயாரிப்பாக மாற்றுகிறது. தவிர வெளிநாடுகளில்



இதற்கு பெரும் தேவை உள்ளது. ஐரோப்பா மற்றும் மேற்கு நாடுகள் போன்ற சந்தைகள் கட்டணமாகவும், ஆன்லைனிலும் விற்கப்படும் சரியான இடத்தை உருவாக்குகின்றன. இந்தத் தொழிலுக்கு மிகக் குறைந்த முதலீடு தேவைப்படுகிறது.

பால் பொருட்கள் :

பால் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதில் இந்தியாவுக்கு பெரும் லாபம் உண்டு. போஸ் இன்டிகஸ் பசு இனத்தின் பால் அமெரிக்காவிலும் பிற நாடுகளிலும் பெரும் தேவை உள்ளது. போஸ் இன்டிகஸ் பசுவால் செய்யப்பட்ட பால் பொருட்கள் உள்ளூர் மாடுகளின் தயாரிப்புகளுக்கு வழங்கப்படும் விகிதத்தை விட நான்கு மடங்கு விற்கப்படுகின்றன. சீஸ், நெய், தயிர் போன்ற தயாரிப்புகள் இந்தியாவிலிருந்து அதிக ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களில் சேர்க்கின்றன. அவை பெரும் வருமானத்தை ஈட்டுகின்றன.

தோல் மற்றும் தோல் தயாரிப்புகள்:

இந்தியாவில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களினையே தோல் எப்போதும் பெரும் தேவையை கொண்டுள்ளது. இவை உலகளவில் அதிக கட்டணத்தில் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன.

லெதர் ஷீக்கள், லெதர் பர்ஸ், லெதர் கோட் போன்ற தயாரிப்புகள் வெளி நாடுகளில் சிறந்த விலையைப் பெறுகின்றன. தோல் தயாரிப்புகளுக்கான பொருட்கள் வெளிநாடுகளில் சிறந்த விலையைப் பெறுகின்றன. தோல் தயாரிப்புகளுக்கான முக்கிய சந்தையில் இங்கிலாந்து அமெரிக்கா மற்றும் ஜெர்மனி ஆகியவை அடங்கும். இவற்றுள் மொத்த ஏற்றுமதியில் 36% ஆகும். பிற தோல் பொருட்கள் பெரும் இலாபத்தை தருகின்றன.

ஜவுளி தயாரிப்புகள் :

ஜவுளி என்பது இந்தியாவின் துருப்புச் சீட்டாகும். இது அதிக வேலைவாய்ப்பை மட்டுமல்லாமல், இங்கிலாந்து, அமெரிக்கா, ஐக்கிய அரபு எமிரேட் போன்ற நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதன் மூலம் பெரும் லாபத்தையும் ஈட்டுகிறது. சர்வதேச அளவில் பிரபலமான ஜவுளி ஏற்றுமதியாளராக இந்தியா உள்ளது. இது ஜவுளித் தொழிலை மிகவும் லாபகரமானதாக ஆக்குகிறது. இது ஆடை அணிகலன்கள், பின்னப்பட்ட ஆடை மற்றும் பலவற்றைத் தவிர இயற்கை மற்றும் செயற்கை இழைகளால் ஆன பொருட்களைக் கொண்டுள்ளது.

- ஆரியான் மாலிக்

‘டிஜிலாக்கர்’ பயனும்... பயன்பாடும்!

டிஜிலாக்கர் என்பது இந்திய மக்கள் தங்களின் முக்கிய ஆவணங்களைக் கிளவுட்-ல் சேமித்து வைக்க அரசாங்கத்தால் வழங்கப்படும் டிஜிட்டல் சேமிப்பு சேவையாகும். பிரதமர் நரேந்திர மோடியின் டிஜிட்டல் இந்தியா திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இந்த திட்டம் தொடங்கப்பட்டது. இந்த திட்டம் பிசிகல் ஆவணங்களை குறைத்து டிஜிட்டல் மயமாக்கும் பொருட்டு உருவாக்கப்பட்ட திட்டமாகும். இந்த திட்டத்தின் மூலம் ஒரு ஆவணத்தினை டிஜிட்டல் முறையில் தேவைப்படும் போது பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். அதோடு உங்களின் அனைத்து ஆவணங்களும் டிஜிட்டல் முறையில் பாதுகாப்பாக சேமித்து கொள்ள முடியும்.

என்னென்ன ஆவணங்கள் அப்லோட் செய்யலாம்? இந்த டிஜிலாக்கர் மூலம் நீங்கள் பான்கார்டு, வாக்காளர் அடையாள அட்டை, பாலிசி ஆவணங்கள், ஆதார் கார்டு, வண்டி ஆர்சி புத்தகம், டிரைவிங் லைசென்ஸ் உள்ளிட்டவற்றையும் அப்லோட் செய்து கொள்ளலாம். ஒரு முறை நீங்கள் பதிவேற்றம் செய்து கொண்டால் போதுமானது. அதனை பாதுகாப்பாக வைத்துக் கொள்ளலாம்.

எப்படி டிஜிலாக்கர் கணக்கினை தொடங்குவது?

Digilocker.gov.in என்ற தளத்தில் Sign up செய்து கொள்ளவும். அல்லது பிளே ஸ்டோரில் சென்று இந்த ஆப்பில் Sign up செய்து கொள்ளலாம். அதில் உங்களது முழுப்பெயர், முகவரி, ஆதார் எண்ணில் செய்யப்பட்ட மொபைல் எண், பிறந்த தேதி, ஈ மெயில் ஐடி உள்ளிட்டவற்றை கொடுத்து சப்மிட் கொடுத்தால் செக்யூரிட்டி பாஸ்வேர்டு வரும். இதனை கொண்டு பாஸ்வேர்டினை உருவாக்கிக் கொள்ளவும்.

லாகின் செய்து கொள்ளலாம்

இதன் பிறகு உங்களது 12 இலக்க ஆதார் நம்பரை கொடுத்து டிஜிலாக்கருடன் இணைக்க வேண்டும். நீங்கள் ஆதார் நம்பரை கொடுத்த பிறகு OTP என்பதனை கிளிக் செய்ய வேண்டும். இதனை கொடுத்து பதிவு செய்து கொண்ட பிறகு லாகின் ஐடி மற்றும் பாஸ்வேர்டினை கொடுத்து லாகின் செய்து கொள்ள வேண்டும்.

பதிவேற்றம் செய்யும் ஆவணங்கள்

பின் Pull Partner Documents என்ற பகுதிக்கு சென்று பதிவேற்றம் செய்ய இருக்கும் ஆவணங்கள் மற்றும் அதன் வகைகள் குறித்த விபரங்களை உள்ளிட வேண்டும். அதில் ஆதார் அட்டையில் உள்ள பெயர் மற்றும் பிறந்த தேதியை நம்மால் எடிட் செய்ய இயலாது.



டிரைவிங் லைசென்ஸ் மற்றும் வண்டி ஆர்சி உள்ள பெயர், ஆதார் அட்டையில் உள்ள பெயருடன் ஒத்துப்போக வேண்டும்.

டிரைவிங் லைசென்ஸ்

டிரைவிங் லைசென்ஸ் நம்பரை நாம் பதிவிடும் போது, டிஜிலாக்கர் அதனை சாலை போக்குவரத்து துறை ஆவணங்களுடன் அதை ஒப்பிட்டு பார்க்கும். உங்களது விபரங்கள், நேஷனல் ரெஜிஸ்டர் டேட்டா பேஸில் சரியாக இருக்கும் பட்சத்தில் சாலை போக்குவரத்து அமைச்சகத்தின் டிஜிட்டல் கையெழுத்து, உங்களது டிஜிட்டல் டிரைவிங் லைசென்ஸில் பதிவாகும்.

ஆவணங்களுக்கு பாதுகாப்பு

உங்களது லைசென்ஸ் குறித்த விபரங்கள், நேஷனல் ரெஜிஸ்டர் டேட்டாபேஸில் இல்லாதபட்சத்தில் உங்களால் டிஜிலாக்கர் சேவைகளை பயன்படுத்த இயலாது. வண்டியின் ஆவணங்களை பாதுகாத்தல், மழை, வெயிலில் இருந்து காத்தல் உள்ளிட்ட பிரச்சனைகளில் இருந்து டிஜிலாக்கர் உங்களுக்கு விடுதலை அளிக்கிறது.

என்ன பயன்கள்

அடையாள ஆவணம் மற்றும் முகவரி ஆவணமாக அரசு அலுவலகங்களில் கேட்கும் இடத்தில் இந்த டிஜிலாக்கர் சேவையை பயன்படுத்துவதன் மூலம் நாம் தேவையில்லாத அலைச்சல்களை தவிர்க்கலாம். டிஜிட்டல் ஆர்சி மற்றும் டிரைவிங் லைசென்ஸ், மத்திய சாலை போக்குவரத்து அமைச்சகத்தின் டிஜிட்டல் கையெழுத்தினை பெறுவது அவசியமாகும். பின் இதன் பிடிஎப் பிரதிநிதியினை நாம் கேட்கும் இடத்தில் காண்பித்துக் கொள்ளலாம். இல்லையெனில் டிஜிலாக்கர் மொபைல் அப்ளிகேசனில் கியூஆர் கோடு தொழில்நுட்பத்தினை பயன்படுத்தியும், நமது ஸ்மார்ட் போனிலேயே இந்த ஆவணங்களை பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

- ரேபா

அதிவேகமான பிளம் டபிள்யூ...!



பிரமாண்டமான பிளம் டபிள்யூ எக்ஸ்3 சொகுசு கார் அறிமுகமாகியுள்ளது. எக்ஸ் டிரைவ் 30ஐ ஸ்போர்ட் எக்ஸ் பிளஸ், எக்ஸ் டிரைவ் 30ஐ எம் ஸ்போர்ட் என இரு வேரியன்ட்களில் கிடைக்கும். புதிய வடிவில் பம்பர், ஸ்போர்ட்டி தோற்றம், மேம்படுத்தப்பட்ட 12.35 டச் ஸ்கிரீன் உடன் இன்போடெயின்மென்ட் சிஸ்டம், மேடிக்ஸ் ரக அடாப்டிவ் எல்இடி ஹெட்லைட், ஸ்லிம் குரூஸ் கன்ட்ரோல், எலக்ட்ரிக் பார்க்கிங் பிரேக், கிராஷ் சென்சார் சிறப்பம்சம். இதன் 2.0 லிட்டர், டர்போ பெட்ரோல் இன்ஜின், 252 பிஎச்பி பவரையும், 350 என்எம் டார்க் திறனையும் வழங்கும். 8 ஸ்பீடு ஆட்டோமேட்டிக் கியர்பாக்ஸ் இணைக்கப்பட்டு இருக்கும். 0-100 கி.மீ., வேகத்தை 6.6 வினாடிகளில் எட்டும். மணிக்கு அதிகப்பட்சமாக 235 கி.மீ., வேகத்தில் பறக்கும் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

டாப்கிளாஸ்... டாடா பஞ்ச்!



'டாப் கிளாஸ்' டாடா பஞ்ச் மைக்ரோ எஸ்யூவிக்கு மவுசு அதிகம். பியூர், அட்வென்ச்சர், அக்கம்பளிஷ்ட், கிரியேட்டிவ் என நான்கு வேரியன்ட்களில் கிடைக்கும். தற்போது ஆரம்ப ரக வேரியன்ட் விலை ரூ.11,000-16,000 உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. உயர் ரக கிரியேட்டிவ் வேரியன்ட் விலை ரூ.10,000 குறைக்கப்பட்டுள்ளது.

பட்ஜெட் விலை, புரொஜக்டர் ஹெல்ட்லேம்ப், ஐந்து சீட்டர், எல்இடி டி.ஆர் எல்கள், 16 இன்ச் டைமண்ட் கட் அலாய் வீல், ரூப் ரெயில், இரட்டை வண்ணம், 7 இன்ச் டச் ஸ்கிரீன் உடன் ஹர்மன் இன்போ டெயின்மென்ட் சிஸ்டம், டாடா ஐஆர்ஏ கனெக்டட் தொழில்நுட்பம், குரூஸ் கன்ட்ரோல், இபிடி உடன் ஏபிஎஸ் பிரேக்கிங், ரியர் பார்க்கிங் கேமரா சிறப்பம்சம். இதன் 1.2 லிட்டர், 3 சிலிண்டர் நேச்சுரல்லி அஸ்பிரேட்டட் பெட்ரோல் இன்ஜின், 86 பிஎச்பி பவரையும், 113 என்எம் டார்க் திறனையும் வழங்கும். 5 ஸ்பீடு மேனுவல் / ஏஎம்டி கியர்பாக்ஸ் இணைக்கப்பட்டு இருப்பது சிறப்பு அம்சமாகும்.

ஆன்லைன் கார் விற்பனையை அதிகரிக்கும் நோக்கில் 'KUWY' செயலி அறிமுகம்!

இந்தியாவில் ஆன்லைன் கார் விற்பனையை மேலும் துரிதமாக்க வேண்டும் என்ற நோக்கத்தோடு போக்ஸ்வேகன் பைனான்ஸ்-ன் ஒரு துணை நிறுவனமாகவும், இந்தியாவின் முதல் மற்றும் முன்னணி ஆட்டோமோட்டிவ் ஃபின்-டென் ஸ்டார்ட்-அப் நிறுவனமாகவும் திகழும் KUWY, இந்தியா விற்கான அதன் சமீபத்திய தொழில்நுட்ப செயலி (KUWYLass) தொடங்கப்படுவதை அறிவித்திருக்கிறது. இந்திய ஆன்லைன் கார் விற்பனை பிரிவில் முதன்முறையாக நிதியுதவி வழங்கலை ஒரு சேவையாக அறிமுகம் செய்யும் KUWYLaas பிளாக் செயின் தொழில்நுட்பத்தோடு செயற்கை நுண்ணறிவால் இயக்கப்படும் (ARTIFICIAL INTELLIGENCE) ஒரு செயல்தளமாகும். கார் வாங்குபவர், விற்பனையாளர், கார் மற்றும் நிதியுதவி வழங்குனர் ஆகிய அனைவரையும் நேர்த்தியாக ஒருங்கிணைப்பதன் வழியாக ஆன்லைனில் கார் விற்பனை பரிவர்த்தனையை இது மேற்கொள்கிறது. முழுமையான வெளிப்படைத் தன்மையோடு, ஆன்லைன் வழியாக கார் விற்பனையை அனைவரும் எளிதாக பயன்படுத்த இது வகை செய்கிறது. கூடுதலாக, விற்பனையாளர், வாங்குனர் மற்றும் நிதியுதவி வழங்குனர் ஆகிய மூன்று நபர்களும் சரியான முடிவை செய்யவும் மற்றும் விரும்புவதை தேர்ந்தெடுக்கவும் அதிக அளவிலான தகவலையும் இத்தொழில்நுட்பம் வழங்குகிறது.

KUWY நிறுவனத்தின் இணை நிறுவனமும், தலைமை செயல் அலுவலருமான திரு. B. கணேஷ் குமார் இந்த அறிமுகம் குறித்து கூறியதாவது... ஆன்லைன் விற்பனையாளர் களிமரிருந்து வாடிக்கையாளர்கள் புதிய மற்றும் பயன்படுத்திய கார்களை நிதியுதவியுடன் வாங்குவதற்கு KUWY "Lending as a Service" ஒரு சேவையாக

நிதியுதவி வழங்கல்) என்பதை அறிமுகம் செய்வதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். இந்தியாவில் ஆன்லைன் கார் ரீடெய்லிங் செயல்பாட்டை இன்னும் மேம்படுத்த துவதற்கு KUWY Laas உதவும். இதிலுள்ள தொழில்நுட்ப புத்தாக்கம், இன்றைக்கு ஆன்லைன் கார் விற்பனையில் காணப்படுகின்ற சவால்கள் அனைத்தையும் அகற்றிவிடும் என்பதோடு, கார் வாங்குபவர்களுக்கு சிறப்பான அனுபவத்தையும் தரும். ஆன்லைன் பரிவர்த்தனையை பூர்த்தி செய்ய ஏதுவாக்கும் மிக ஆழமான உள்நோக்குகளையும், கண்ணோட்டங்களையும் சேர்த்து வழங்கும். காரின் விவரக்குறிப்புகளில் தொடங்கி, நிதியுதவிக்கான விருப்பத் தேர்வுகளையும், கடன் வழங்கும் நிறுவனத்தையும் தேர்வு செய்வது மற்றும் முற்றிலும் காதிக்க பயன்பாடு இல்லாத ஒரு செயல்பாட்டின் வழியாக நிதியுதவிக்கு உடனடி ஒப்புதலை பெறுவது வரை இதில் உள்ளடங்கும். இவையனைத்தும், அதிகம் தேவைப்படுகின்ற தொழில்நுட்பமாக KUWYLaas ஆக்குகிறது என்று நான் நம்புகிறேன். இந்தியாவில் கார் விற்பனை பிரிவின் ஒட்டுமொத்த சூழலமைப்பையும் இது வலுப்படுத்துவது மட்டுமின்றி உலகத்தரத்தில் கிடைக்கக்கூடிய தொழில்நுட்ப புத்தாக்கங்களுக்கு நிகராக நமது நாட்டையும் நிலைநிறுத்தும்.

கார் தயாரிப்பாளர்கள், டீலர்கள், கார் அக்கிரேட்டர் செயல்தளங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள், அவர்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு டிஜிட்டல் முறையிலான ரீடெய்லிங் சேவையை சிறப்பாக வழங்க இப்புதிய செயல்தளமான KUWYLaas உதவுகிறது. ஆன்லைனில் வெளிப்படையான, முழுவதும் தானியக்க முறையிலான நிதியுதவியை அவர்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு இவர்கள் வழங்கும் அதே நேரத்தில், அவர்களது சொந்த



பிராண்டின் கீழ் கார் ரீடெய்லிங் அனுபவத்தையும் இதில் இணைப்பதை இது சாத்தியமாக்குகிறது. வெளிப்படாத தன்மையுடன், முற்றிலும் தானியக்க முறையில் செயல்படும் நிதியுதவி தீர்வையும் அவர்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்க இச்செயல்தளம் அனுமதிக்கும்.

திரு. கணேஷ் இது குறித்து மேலும் பேசுகையில், “கார் விற்பனையில் உலகளவில் முதன்மையான ஐந்து நாடுகளுக்குள் தரவரிசையில் ஐந்தாவது இடத்தை இந்தியா கொண்டிருக்கிறது. எனினும் தொழில்நுட்ப மேம்பாடு, தகவல் பகிர்வின் அடிப்படையில், கார் வாங்கும் மற்றும் விற்கும் செயல்பாடுகளும், நடத்தை முறைகளும் வேறுபடுகின்றன. சரியான முடிவை எடுக்கவும் மற்றும் டிஜிட்டல் முறையில் பரிவர்த்தனையை உடனடியாக முடிக்கவும், KUWYLaas உதவுகிறது. தொடர்புடைய அனைத்து தரப்புகளுக்குமான வாய்ப்புகள் மற்றும் விருப்பத் தேர்வுகள் பற்றி விரிவான தகவலை வழங்குவதன் மூலம் இப்பிரச்சினைக்கு குவலாஸ் தீர்வு காண்கிறது. இந்த ஒட்டுமொத்த செயல்முறையிலும் அனைத்துப் பிரிவினரும் திறன்திகாரம் பெறுமாறு செய்வதால், அவர்களது பிசினஸ் செயல்பாடுகளை இது மேம்படுத்தும். அதைவிட மிக முக்கியமாக, இந்த ஒட்டுமொத்த தொழில்பிரிவையும் வெளிப்படாத தன்மை உள்ளதாகவும், ஒழுங்கு முறைப்படுத்தப்பட்டதாகவும் இது ஆக்கும்,” என்று குறிப்பிட்டார். புதிய மற்றும் பயன்படுத்திய கார்களை டிஜிட்டல் முறையில் வாங்கி விற்கும் ரீடெய்லிங் செயல்பாட்டை எளிதாக்க ஆன்லைனில் காருக்கான நிதியுதவியை எளிதாக பெறும் வசதியையும், சிறப்பான ஒருங்கிணைப்பையும் கார் தயாரிப்பாளர்கள், டீலர்கள், ஆன்லைன் அக்கிரகேட்டர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்களுக்கு KUWYLaas வழங்குகிறது.

- ஆரியான்

வாசகர்கள் மற்றும் விளம்பரதாரர்கள் அன்பான கவனத்திற்கு...

தாங்கள் தொழில்நேசனுக்கு அனுப்பும் சந்தா மற்றும் விளம்பரக்கட்டணத்தை கீழ்க்கண்ட வங்கிக் கணக்கில் செலுத்துமாறு கேட்டுக் கொள்கின்றோம்.

Account Name : THOZHILNESAN PUBLICATION
 Account No. : 60041400000330
 Bank Name : CANARA BANK
 Branch : Nandanam
 IFSC Code : CNRB0016004

தொழில்நேசன்

கைபேசி : 98412 11806 / 80720 40720
 மின்னஞ்சல் : thozhilnesan2006@gmail.com
 இணையதளம் : www.thozhilnesan.com

ஓபென் எலக்ட்ரிக்-ன் எலக்ட்ரிக் மோட்டார் சைக்கிள் விரைவில் அறிமுகமாகிறது.!

இந்திய மற்றும் உலக சந்தைகளுக்காக சொந்தமாக உள்நாட்டிலேயே சுயமாகத் தயாரிக்கப்படும் தயாரிப்புகள் மீது சிறப்பு கவனம் செலுத்தும் நிறுவனமான ஓபென் எலக்ட்ரிக், அதன் தயாரிப்புகளை விரைவில் அறிமுகம் செய்யவிருப்பதன் மூலம் எலக்ட்ரிக் - இருசக்கர வாகனத்துறையில் அதன் நுழைவை அறிவித்திருக்கிறது. ஓபென் எலக்ட்ரிக், இந்தியாவில் அதிக எதிர்பார்ப்புகளைப் பெற்ற E2W (மின்சக்தியில் இயங்கும் இருசக்கர வாகனம்) ஸ்டார்அப் நிறுவனமாகும். 4 வாகனங்கள் தயாரிப்பு செயல்முறையின் கீழ் தற்போது இருக்கும் நிலையில் அடுத்த 2 ஆண்டுகள் காலளவில் ஒவ்வொரு 6 மாதங்களுக்கும் ஒரு புதிய தயாரிப்பை அறிமுகம் செய்ய இந்நிறுவனம் திட்டமிட்டிருக்கிறது.

ஓபென் எலக்ட்ரிக் முதல் உயர் செயல்திறன் மோட்டார் சைக்கிள் முதல் காலாண்டின்போது சந்தை அறிமுகத்திற்கு முற்றிலும் தயார்நிலையில் இருக்கிறது. மின்சக்தியில் இயங்கும் இருசக்கர வாகனங்களை வடிவமைக்க, உருவாக்க, தயாரிக்க அவசியமான அனைத்து திறன்களையும் ஓபென் எலக்ட்ரிக் நிறுவனத்திற்குள்ளேயே கொண்டிருப்பது, அதிக செயல்திறன்மிக்க நம்பகமான தயாரிப்புகளை தயாரித்து வழங்க திறனுள்ளதாக ஆக்கியிருக்கிறது. E2Wக்களை வெற்றிகரமாக வடிவமைத்து, உருவாக்கி, உற்பத்தி செய்து மற்றும் விற்பனை செய்வதில் முன் அனுபவம் உள்ள குழுவினரின் சிறப்பான நிபுணத்துவம், இதன் செயல்திறனை இன்னும் வலுவாக மேம்படுத்தியிருக்கிறது. செழுமையான அனுபவம் மற்றும் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டின் மீது சிறப்பு கவனம் மூலம் மிக உயர்வான அளவீடுகள் மற்றும் உலகத்தரத்திலான வடிவமைப்புடன் தங்களது முதல் தயாரிப்பான ஒரு எலக்ட்ரிக் மோட்டார்

சைக்கிளை வெற்றிகரமாக ஓபென் எலக்ட்ரிக் உருவாக்கியிருக்கிறது.

இதன் நிறுவனர்களான மதுமிதா மற்றும் தினகர் அக்ரவால், மின்சக்தியில் இயங்கும் வாகனத்துறையில் 6 ஆண்டுகளுக்கும் கூடுதலான சிறப்பான அனுபவத்தை இதற்கு பயன்படுத்தியிருக்கின்றனர். E2W வாழ்க்கை சுழற்சி முழுவதிலும் நேரடியான, 6+ ஆண்டுகள் அனுபவம் உள்ள துடிப்பான குழு உறுப்பினர்கள் ஓபென்-ன் மையக்குழுவில் இடம் பெற்றிருப்பது இதற்கு வலிமை சேர்க்கிறது.

ஓபென் எலக்ட்ரிக்-ன் இணை - நிறுவனத் திரு. தினகர் அக்ரவால் இதுபற்றி கூறியதாவது... “வென்ச்சர் கேப்பிட்டல் நிதி செயல்முறை வழியாக, மொத்தத்தில் \$2.5 மில்லியன் என்ற தொகையை நாங்கள் திரட்டியிருக்கிறோம். ஒரு E2W ஸ்டார்அப் நிறுவனத்தால் திரட்டப்பட்ட மிக அதிக வித்து மூலதனம் இதுவே. நுகர்வோர் பாதுகாப்பு, அவர்களது பெருமகிழ்ச்சி மற்றும் திருப்தி மீது சிறப்பு கவனத்துடன் புத்தாக்கம் செய்வதற்கு இது எங்களுக்கு உதவுகிறது. இந்திய நுகர்வோர்கள் ICE வாகனங்களிலிருந்து EV-க்கு (எலக்ட்ரிக் வாகனங்கள்) மாறுவதற்கு ஆர்வத்தையும், தூண்டுதலையும் தந்து ஏதுவாக்குவதே எமது நோக்கமாகும். அடுத்த சில ஆண்டுகள் கால அளவிற்குள் எமது தனிச்சிறப்பான தயாரிப்புகள் மூலம் உலகளவில் செயல்படும் ஒரு பெருநிறுவனமாக வளர்ச்சி காண்பது எமது நோக்கமாகும்.”

“இப்பிரிவில் இருக்கக்கூடிய சவால்களை எதிர்கொள்ள பல்வேறு நிலைகளில் பரிசோதனை, நீடித்து உழைக்கும் நிலைப்புத்தன்மை பாதுகாப்பு மற்றும் இணைப்பு வசதி ஆகிய அம்சங்களின் மூலம் ஓபென் எலக்ட்ரிக் இச்சந்தையில் கால்பதிக்க முழு தயார் நிலையில் இருக்கிறது.” என்று



ஓபென் எலக்ட்ரிக்-ன் இணை - நிறுவனர் மிஸ். மதுமிதா அக்ரவால் கூறினார். “E2W வாழ்க்கை சுழற்சியின் ஒவ்வொரு அம்சத்திலும் சிறப்பு திறன் கொண்டிருக்கின்ற நிபுணர்கள் அடங்கிய ஒரு மைய செயற்குழுவை நாங்கள் உருவாக்கியிருக்கிறோம். வாகனங்களை ஒன்று சேர்த்து அசெம்பிள் செய்வது என்பதையும் கடந்து, இந்திய நுகர்வோர்களுக்கு அடிப்படை அம்சத்திலிருந்து ஒரு அற்புதமான தயாரிப்பை உருவாக்க எங்களை ஏதுவாக்கியிருக்கிறது. E2W வாகனங்களை வாங்கும்போது அல்லது அதனை ஓட்டும்போது நுகர்வோர்கள் எதிர்கொள்கின்ற சிரம அம்சங்களை குறித்து நாங்கள் ஆராய்ச்சி செய்து அதற்கேற்ப சரியான தீர்வுகளை உருவாக்கியிருக்கிறோம். எமது பயணத்தின் தொடக்க அறிமுக கட்டத்தை எட்டியிருப்பது எங்களுக்கு உற்சாகமளிக்கிறது. எமது முதல் தயாரிப்பு இந்திய நுகர்வோரால் சிறப்பான வரவேற்பை பெறும் என்று நாங்கள் உறுதியாக நம்புகிறோம்,” என்று **மிஸ். அக்ரவால்** மேலும் தெரிவித்தார்.

வி ஃபவுண்டர்ஸ் சர்க்கிள்-ன் பின்புல ஆதரவு பெற்றிருக்கும் ஓபென் எலக்ட்ரிக் **GVK பவர் & இன்ஃப்ரா நிறுவனத்தின் இயக்குனர் குழு உறுப்பினர் திரு. கிருஷ்ண பூபால், IIFL வெல்த் நிறுவனத்தின் செயலாக்க இயக்குனர் திரு. ஷாஜிகுமார் தேவகர்** மற்றும் பிற முதலீட்டாளர் களிடமிருந்து புதிய நிதியளிப்பை சமீபத்தில் பெற்றிருக்கிறது. ஒரு E2W ஸ்டார்அப் நிறுவனத்தால் திரட்டப்பட்ட மிகப்பெரிய வித்து சுற்றுக்குள் ஒன்றாக இதனை ஆக்கும் வகையில் இந்த ஸ்டார்அப் நிறுவனத்திற்கு 3 மடங்கு அதிக சப்ஸ்கிரிப்டன் கிடைத்திருக்கிறது. ஆழமான IP மற்றும் 18 உரிமங்கள் அடங்கிய தொகுப்பு ஆகியவற்றின் மூலம் நுகர்வோர்களின் எதிர்கால தேவையை இன்றே சிறப்பாக பூர்த்தி செய்து வழங்கும் நிறுவனமாக ஓபென் எலக்ட்ரிக் திகழ்கிறது.

- நசீர்

வெளிநாட்டு யோகம்?

தாம் பிறந்த நாட்டிலிருந்து வேறு நாட்டிற்குக் குடியேறி வாழ்பவர்களையே புலம் பெயர்ந்தோர் என்பர். சிலர் வணிகம் காரணமாகவும், தம் பொருளாதார மிகுதியாலும் புதிய இடங்களைத் தேடிச் சென்று அந்நிலங்களைத் தம் வயப்படுத்திக் கொண்டனர். புலம் பெயர்ந்த நாட்டின் சூழல், வளம் முதலானவை பிடித்துப் போக அவர்கள் அங்கேயே தங்கிவிட்டனர்.

வெள்ளையர்கள் தாங்கள் கைப்பற்றிய நாட்டினை வளப்படுத்த தம்மால் கைப்பற்றப்பட்ட பிற நாடுகளில் இருந்த மக்களை அடிமைகளாகக் கொண்டு சென்றனர். அவ்வாறு கொண்டு செல்லப் பெற்றவர்கள் அந்தந்த நாடுகளிலேயே தங்கியும் விட்டனர். இவ்வகையாலும் புலம் பெயர்வு நிகழ்ந்துள்ளது.

ஆனால் இக்காலத்தில் அடிமைகளாக மக்கள் கொண்டு செல்லப்படுவதில்லை. கல்வி கற்றவர்கள், மிகுந்த பொருளைப் பெற வேண்டி அயல்நாடுகளுக்கு புலம் பெயர்கின்றனர். சிலர், தம் வறுமையைப் போக்கிக் கொள்ள பிழைப்பு நாடி பிற நாடுகளுக்குச் செல்கின்றனர்.

நம் இந்தியர்கள் பார்வையில் புலம் பெயர்ந்து வாழ்வது வரவேற்கப்பட்ட விஷயமாக இல்லை. நம் இலக்கியத்திலும் கூட வரவேற்கப்பட்ட ஒன்றாக இதுவரை காட்டப்படவில்லை. 'திரைகடல் ஓடியும் திரவியம் தேடு' என்றுதான் கூறப்பட்டதே தவிர இந்த மண்ணை உதறிவிட்டு ஓடு என்பது இந்தியப் பண்பாட்டில் இல்லை. 'திரவியம் தேடிக்கொண்டு வா' என்றுதான் கூறினர். அயல் நாடுகளுக்குச் சென்று வாணிகம் செய்ய வேண்டும், நிலத்தைக் கையகப்படுத்த வேண்டும் என்ற எண்ணம் நமக்கு என்றுமே இருந்ததில்லை.

தாய் மண்ணை விட்டுப் பிரிந்தபோது, அவர்களைப் பஞ்சமும், வறுமையும், இன்ன பிறவும் விரட்டின. எனவேதான், கடல் கடந்து சென்றாவது பொருள்

தேட வேண்டும் என்ற கருத்து சங்ககாலம் தொடரே இருந்தது. கடல் பயணம், அவர்களுக்கு அளித்தது இன்ப அனுபவம் அல்ல; கடல்தாண்டி அயல் மண்ணை அடைந்தபோதும் அவர்கள் சந்தித்தது துன்பங்களைத் தவிர வேறு அல்ல.

உழைப்பு, உழைப்பு, உழைப்பு என்பனவே இந்தியர் தம் தாரக மந்திரங்களாக இருந்தன. அவர்களின் வியர்வையையும், சூருதியையும், ஏன் உயிரையும்கூட உறிஞ்சி அயல்நாடுகள் வளம் பெற்றன. பொருள் தேடல் மட்டுமின்றி, அரசியல் நெருக்கடியாலும் தாய் மண்ணை விட்டுப் பிரிய நேர்ந்த அவலம், இருபதாம் நூற்றாண்டில் பெரிய அளவில் நிகழ்ந்தது.

அகதி எனும் பெயரில் உலகின் பல்வேறு மூலைகளில் அடைக்கலம் வழங்கப்பெற்றவர்கள், அந்த நிலையிலும், தாம் சென்றடைந்த நாடுகளில் உழைத்தனர். இன்னும் உழைத்துக் கொண்டே இருக்கின்றனர். அவர்களால் மறக்கமுடியாதவை தாயகம், தாய்மொழி, இந்தியக் கலை இந்தியப் பண்பாடு, இந்திய இலக்கியம், இந்திய இனம் என்பவைதான்.

1990-இல் உலகமயமாதல் தாராளமயமாதல், வணிகமயமாதல் எனும் கவர்ச்சிப் பெயர்களால் இம்மோகம் கிடுகிடு எனப் பரவிவிட்டது. மழலையர் பள்ளியில் தன் மகனைச் சேர்த்துவிடும் ஓர் ஏழைத் தாய் தன் மகன் ஆங்கிலத்தில் படித்து அயல் நாடுகளுக்கு வேலைக்குப் போகவேண்டும், கை நிறையச் சம்பாதிக்க வேண்டும் என்று பகல் கனவு காணும் நிலைமை தோற்றுவிக்கப்பட்டுவிட்டது. சுதேசி இயக்கம் கண்ட காந்தி பிறந்த இந்த நாட்டில் இத்தகு நிலைமை ஏற்பட்டது சரிதானா?

இப்படி ஓர் எதிர்பார்ப்பும், ஏக்கமும் ஐரோப்பிய, அமெரிக்க, ஜப்பானிய, சீன நாட்டு இளைஞர் களுக்கு இருக்குமா? அவர்கள் தம் நாட்டை விட்டு ஓடிவிடத் துடிக்கிறார்களா? இந்நிலைமைக்குக்



காரணம் யார்? சுதந்திரத்திற்குப் பிறகும், இந்தியாவின் அரசியல், பொருளாதாரக் கொள்கைகளும், சமூக, சாதி, கட்சி, ஊழல், கடின உழைப்பு, குறைந்த ஊதியம், சமநீதியின்மை, வருவாய்க் குறைவு, வேலையில்லாத திண்டாட்டம் முதலானவையே மக்களை வெளிநாட்டுக்குத் துரத்துகின்றன என்பதே உண்மை.

இவை ஒரு புறம் நடந்துக் கொண்டிருக்க, ஐ.ஐ.டி, பொறியியல் கல்லூரிகளில் ஓர் இளைஞன் பட்டம் பெற ரூபாய் பதினைந்து லட்சத்திற்கு மேல் பொது மக்களின் வரிப்பணத்திலிருந்து மானியமாக அரசு செலவழிக்கிறது. நம் நாட்டு இளைஞர்கள் பட்டம் பெறுவதற்கு முன்பே அயல் நாட்டு தனியார் குழுமங்கள் கல்லூரிகளில் கேம்பஸ் இண்டர்வியூ நடத்தி இந்த இளைஞர்களைத் தங்கள் நாடுகளுக்குக் கொள்ளை கொண்டு விடுகின்றன.

இவ்வாறு ஐரோப்பா, அமெரிக்கா, அரேபிய, தென்கிழக்கு ஆசிய நாடுகளுக்குச் செல்லும் இளைஞர்கள் திரும்புவதில்லை. அங்கேயே தங்கி விடுகிறார்கள்.

நம் இந்திய மண்ணில் கல்வி கற்று பட்டம் பெற்ற நம் இளைஞர்கள் தாங்கள் பெற்ற அறிவின் பயனை அயல் நாடுகளில் பயன்படுத்துவது எந்த வகையில் நியாயம்? நம் இந்தியக் குடும்பங்கள்

பொருள் வளத்தை அடைந்தாலும் அவர்கள் இழக்கின்ற பண்பாட்டு அடையாளங்கள் மிகுதியாகவே உள்ளன.

நம் நாட்டிலேயே கௌரவமாக உழைக்கவும், பிழைக்கவும் உரிய சூழலை நாம் நம் நாட்டில் என்று உண்டாக்கப் போகிறோம்? நம் நாட்டிலேயே வேலை செய்ய வேண்டும் என்ற எண்ணத்தையும், நம்பிக்கையையும் இளைஞர்கள் இதயத்தில் என்று விதைக்கப் போகிறோம்? இதுவே இன்றைக்கு ஒரு பெரிய கேள்விக்குறியாக நம் இந்திய சமூகத்தின் முன்பு இருக்கிறது.

கல்வி, பொருளாதாரம் ஆகிய இரண்டால் மட்டுமே நம் இந்திய சமுதாயம் உயர்வுக்கு வழிகாண முடியும். நாட்டு வளர்ச்சிக்கு ஏற்ப காலம் மாறுதலுக்கு ஏற்ப நம் இந்தியர் வாழ்க்கை தரமும் மாற வேண்டும்.

அறிவியல் தொழில்நுட்பத் துறையிலும், விவசாய விளைபொருள் உற்பத்தியிலும் நாம் வியக்கதக்க மேம்பாடு அடைதல் வேண்டும். ஏற்றுமதி - இறக்குமதியில் நம் நாடு மிகப்பெரிய வளர்ச்சியை அடைய வேண்டும். நாம் கற்கும் கல்வி நம் இந்திய மண்ணிலேயே வேலை வாய்ப்பை தருவதாக அமைய வேண்டும்.

- தியா

சிறு தொழில்களின் வளர்ச்சிக்கான அரசின் கடன் திட்டங்கள்!

உலகின் உண்மையிலேயே வளர்ந்து வரும் சந்தை என்று இந்தியா சமீபத்தில் அழைக்கப் பட்டது. இந்த வளர்ச்சியின் ஒரு பகுதி நாட்டின் நுண், சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களால் தூண்டப்படுகிறது. SME துறை மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் 40% க்கும் அதிகமாக பங்களிக்கிறது மற்றும் இந்தியாவின் வளர்ந்து வரும் மக்கள்-தகைக்கு ஒரு முக்கியமான வேலைவாய்ப்பாக உள்ளது. SME வளர்ச்சியின் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்து அரசாங்கம் சில புதிய வணிக கடன் திட்டங்களைத் தொடங்கி தற்போதுள்ள பிற திட்டங்களை உயர்த்தியுள்ளது. சிறு வணிக நிதிக்கு நீங்கள் பெறக்கூடிய இந்திய அரசாங்கத்தின் முதல் ஐந்து வணிக கடன் திட்டங்கள் குறித்து காணலாம்...

59 நிமிடங்களில் MSME வணிக கடன்கள்:

வணிக கடன் திட்டத்தைப் பற்றி இப்போது அதிகம் பேசப்படுவது '59 நிமிடங்களில் எம்.எஸ்.எம்.இ வணிக கடன்கள்', இது முதலில் செப்டம்பர் 2018 இல் அறிவிக்கப்பட்டது. இந்தத் திட்டத்தின் கீழ் கடன்கள் நிதி உதவி மற்றும் நாட்டில் எம்எஸ்எம்இ வளர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதற்காக வழங்கப்படுகின்றன. புதிய மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள வணிகம் 1 கோடி வரை நிதி உதவிக்கு இத்திட்டத்தைப் பயன்படுத்தலாம். உண்மையான செயல்முறை முடிவடைய 8-12 நாட்கள் ஆகும். அதே நேரத்தில் விண்ணப்பத்தின் முதல் 59 நிமிடங்களுக்குள் ஒப்புதல் அல்லது மறுப்பு வழங்கப்படுகிறது. இது மறுநிதியளிப்புத் திட்டமாகும். இதில் ஐந்து அங்கீகரிக்கப்பட்ட பொதுத்துறை வங்கிகள் நிதியை வழங்கும். வட்டி விகிதம் உங்கள் வணிக மற்றும் கடன் மதிப்பீட்டை தன்மையைப் பொறுத்ததாகும்.

இந்த திட்டத்தின் கீழ் வணிக கடனுக்கு விண்ணப்பிக்க உங்களுக்கு ஜிஎஸ்டி சரிபார்ப்புகள், வருமான வரி சரிபார்ப்புகள், கடந்த 6 மாதங்களாக

வங்கி கணக்கு அறிக்கைகள், உரிமை தொடர்பான ஆவணங்கள் மற்றும் கேஓய்சி விவரங்கள் தேவை. இந்த வணிக கடனுக்காக SIDBI-யின் போர்ட்டலைப் பார்வையிடுவதன் மூலம் விண்ணப்பம் மற்றும் ஒப்புதல்கள் பற்றிய கூடுதல் தகவல்களைப் பெறலாம்.

முதரா கடன்கள்:

மைக்ரோ-யூனிட்ஸ் டெவலப்மென்ட் அண்ட் ரிஃபைனான்ஸ் ஏஜன்சி (முத்ரா) என்பது மைக்ரோ பிசினஸ் யூனிட்களுக்கு வணிக நிதி வழங்க இந்திய அரசால் நிறுவப்பட்ட ஒரு அமைப்பாகும். இந்த திட்டத்தின் கீழ் கடன்கள் 'செலுத்தப்படாதவர்களுக்கு நிதியளித்தல்' என்ற காரணத்தில் வழங்கப்படுகின்றன. முதரா கடன்கள் மறுநிதியளிக்கப்பட்ட வணிகக் கடன்களாகும். அவை பொதுத்துறை வங்கிகள், தனியார் துறை வங்கிகள், கூட்டுறவு சங்கங்கள், சிறு வங்கிகள், திட்டமிடப்பட்ட வணிக வங்கிகள் மற்றும் கிராமப்புற வங்கிகள் மூலம் அங்கீகரிக்கப்பட்டு வழங்கப் படுகின்றன. கடன்கள் பொதுவாக உற்பத்தி, வர்த்தகம் மற்றும் சேவைகள் துறையில் இயங்கும் மைக்ரோ அல்லது சிறு வணிகங்களுக்கு வழங்கப் படுகின்றன. முதரா கடன்கள் கீழ் கண்டவாறு கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளன.

- சில்டீ ரூ.50,000/-
- கிஷோர் கடன்கள் ரூ.5,00,000/-
- தருண் கடன்கள் ரூ.10,00,000/-

மைக்ரோ மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கான கடன் உத்தரவாத நிதி திட்டம் (CGTMSE):

சிஜிஎம்எஸ்இ முதன்முதலில் மைக்ரோ மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கான நாணய ஆதரவு திட்டமாக 2000 ஆம் ஆண்டில் தொடங்கப்பட்டது. இது அதன் தகுதிகளை பூர்த்தி செய்யும் புதிய



GOVERNMENT OF INDIA
सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम मंत्रालय
भारत सरकार
DEVELOPMENT COMMISSIONER
MINISTRY OF MICRO, SMALL & MEDIUM ENTERPRISES

**CREDIT LINKED CAPITAL SUBSIDY SCHEME
CLSS**

How to avail benefits of



एन एस आई सी
NSIC
National Small Scale Industries Corporation



மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள வணிக பிரிவுகளுக்கு இணை இலவச கடன் வழங்குகிறது. இத்திட்டம் எந்தவொரு பிணையமின்றி 10 லட்சம் வரை மூலதனக் கடன்களை வழங்குகிறது. இருப்பினும் 10 லட்சத்திற்கும் மேலான மற்றும் 1 கோடி வரை உள்ள அனைத்து கடன் வசதிகளுக்கும் முதன்மை பாதுகாப்பு அல்லது கட்டடத்துடன் தொடர்புடைய நிலம் மற்றும் கட்டிடத்தின் அடமானம் மட்டுமே பெறப்படுகின்றன. மேலும் அத்தகைய தகுதியான கணக்குகள் மைக்ரோ மற்றும் சிறு நிறுவனங்களுக்கான கடன் உத்தரவாத நிதி அறக் கட்டளையின் (சிஜிடிஎம்எஸ்இ) கீழ் உள்ளன. கடன் தொகை 10 லட்சத்தை தாண்டும்போது வணிக அலகுடன் தொடர்புடைய கடன் வசதி மூலம் உருவாக்கப்பட்ட சொத்து பாதுகாப்பாகவும் கருதப்படுகிறது. இந்த திட்டத்தின் கீழ் வணிக கடன்கள் திட்டத்தின் கீழ் வரும் பல்வேறு பொது மற்றும் தனியார் துறை வங்கிகளால் நிதியளிக்கப்படுகின்றன.

தேசிய சிறு தொழில்கள் கழகம் மானியம் (NSIC)

சிறு வணிகங்களுக்கான என்.எஸ்.ஐ.சி மானியம் இரண்டு வகையான நிதி நன்மைகளை வழங்குகிறது. மூலப்பொருள் உதவி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உதவி என்.எஸ்.ஐ.சி யின் மூலப்பொருள் உதவித் திட்டத்தின் கீழ் உள்ளநாட்டு மற்றும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட மூலப்பொருட்கள் இரண்டும் அடங்கும். சந்தைப்படுத்தல் ஆதரவின் கீழ் SME களுக்கு அவர்களின் போட்டித்திறன் மற்றும் அவர்களின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளின் சந்தை மதிப்பை மேம்படுத்த நிதி வழங்கப்படுகிறது. என்.எஸ்.ஐ.சி முக்கியமாக சிறு மற்றும் நடுத்தர

நிறுவனங்களுக்கு அவர்களின் உற்பத்தித் தரம் மற்றும் அளவை மேம்படுத்த / வளர்க்க விரும்பும் நிதிகளுக்கு கவனம் செலுத்துகிறது.

தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டிற்கான கடன் இணைப்பு மூலதன மானிய திட்டம் (CLCSS).

இந்தத் திட்டம் சிறு வணிகங்களுக்கு தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டிற்கு நிதியளிப்பதன் மூலம் தங்கள் செயல்முறையை மேம்படுத்த அனுமதிக்கிறது. தொழில்நுட்ப மேம்பாடு சி.எல்.சி.எஸ்.எஸ்.எஸ் திட்டத்தின் மூலம் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், விநியோக சங்கிலி போன்ற நிறுவனத்திற்குள் உள்ள பல செயல்முறைகளுடன் தொடர்புடையது. சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தி செலவைக் குறைப்பதை அரசாங்கம் நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. இதனால் உள்ளூர் மற்றும் சர்வதேச சந்தைகளில் விலை போட்டித் தன்மையுடன் இருக்க அனுமதிக்கிறது. இத்திட்டத்தை சிறு தொழில்துறை அமைச்சகம் நடத்துகிறது. சி.எல்.சி.எஸ்.எஸ்.எஸ் தகுதிவாய்ந்த வணிகத்திற்கு 15% முன் மூலதன மானியத்தை வழங்குகிறது. இருப்பினும் திட்டத்தின் கீழ் மானியமாக பெறக்கூடிய அதிகபட்ச தொகைக்கு ஒரு நிர்ணயம் உள்ளது. இது 15 லட்சமாக நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த உரிமையாளர், கூட்டு நிறுவனங்கள், கூட்டுறவு, தனியார் மற்றும் பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனங்கள் இந்த வணிக கடன் திட்டத்தின் கீழ் வருகின்றன.

- பிரதீப்

இந்தியாவில் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு கிடைக்கும் ஊக்கத்தொகை!

இந்தியாவில் இருந்து வணிக ஏற்றுமதி திட்டம் (MEIS): இந்த திட்டம் 5000க்கும் மேற்பட்ட ஏற்றுமதி பொருட்களுக்கு நன்மைகளை விளிவுபடுத்துகிறது மற்றும் வரி கடன் ஸ்கிரிப்ட்கள் வழங்கப்படுகின்றன. இது ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உள்ளீடுகள் அல்லது பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கான சுங்க வரிகளை செலுத்துவதில் உதவுகிறது. உள்ளீடுகளை உள்நாட்டு கொள்முதல் செய்வதில் கலால் வரி செலுத்துதல் அல்லது பொருட்கள், சேவைகளை வாங்குவதில் சேவை வரி செலுத்துதல், MEISஇன் கீழ் வழங்கப்பட்ட அனைத்து ஸ்கிரிப்டுகளும் இந்த ஸ்கிரிப்டுகளுக்கு எதிராக இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்களும் முழுமையாக மாற்றத்தக்கவை. MEISஐ மாற்றுவதற்கு 'ஏற்றுமதி தயாரிப்புகளுக்கான வரிகள் அல்லது வரிகளை நீக்குதல்' என்று அரசாங்கம் திட்டமிட்டுள்ளது.

ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு மூலதன பொருட்கள் திட்டம் (ஈபிசிஜி): ஏற்றுமதி பொருட்களின் உற்பத்தியின் நோக்கத்திற்காக பூஜ்ஜிய இறக்குமதி வரியில் முன் உற்பத்தி, உற்பத்தி மற்றும் பிந்தைய உற்பத்திக்கு தேவையான மூலதன பொருட்கள் மற்றும் உதிரிபாகங்களை இறக்குமதி செய்ய இது உதவுகிறது. திட்டத்தின் கீழ் சேமிக்கப்பட்ட ஆறு மடங்கு வரி மதிப்புள்ள பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய ஏற்றுமதியாளர் ஈடுபட்டால் ஈபிசிஜி உரிமம் வழங்கப்படுகிறது. மேலும் அங்கீகாரம் வெளியீட்டு தேதியிலிருந்து ஆறு ஆண்டுகளில் இந்த

உறுதிப்பாட்டை நிறைவேற்ற வேண்டும்.

சந்தை அனுசூலம் முன்முயற்சி திட்டம்: சந்தை ஆராய்ச்சி, திறன் மேம்பாடு, பிராண்டிங் மற்றும் சந்தைகளை இறக்குமதி செய்வதில் இணக்கம் போன்ற நேரடி மற்றும் மறைமுக சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள தகுதியான நிறுவனங்களுக்கு நிதி வழிகாட்டுதலை வழங்குவதை இந்த திட்டம் நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

அட்வான்ஸ் அங்கீகாரத் திட்டம்: ஏற்றுமதி தயாரிப்புகளை தயாரிக்கப் பயன்படும் உள்ளீடுகளின் வரி இலவச இறக்குமதியை அனுமதிக்கிறது மற்றும் கூடுதலாக எரிபொருள், எண்ணெய், ஆற்றல், ஏற்றுமதி உற்பத்தியைப் பெறுவதற்கு நுகரப்படும் / பயன்படுத்தப்படும் வினையூக்கிகள் ஆகியவை அனுமதிக்கப்படலாம்.

'ஏற்றுமதி தயாரிப்புகளுக்கான வரிகள் அல்லது வரிகளை நீக்குதல்' (RoDTEP) திட்டம் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு எவ்வாறு பயனளிக்கும்...

MEIS-ஐ மாற்றும் புதிய RoDTEP திட்டத்தின் கீழ் அனைத்து பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உள்ளடக்குவதற்கு அரசாங்கம் திட்டமிட்டுள்ளது. இத்திட்டம் பின்வரும் நன்மைகளை வழங்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.



Types of Export Incentives



● திருப்பிச் செலுத்தப்படாத மத்திய மற்றும் மாநில மறைமுக வரி உள்ளிட்ட உள்ளீடுகளில் செலுத்தப்படும் அனைத்து வரிகளையும் திருப்பிச் செலுத்துதல்.

● ஏற்றுமதியாளர்களுக்கான கடன் கிடைப்பது அதிகரித்தல் மற்றும் எம்.எஸ்.எம்.இ.களுக்கு குறைந்த வட்டி விகிதத்தில் கடன் வழங்குதல்.

சேவைகளை ஏற்றுமதி செய்ய...

இந்திய அரசு பொருட்கள் ஏற்றுமதி மற்றும் சேவைகளுக்கு சலுகைகளை வழங்குகிறது. சேவைகளை ஏற்றுமதி செய்வதற்கான சலுகைகள் இந்தியா திட்டத்தின் (SEIS) சேவை ஏற்றுமதியின் கீழ் உள்ளன. இந்த திட்டத்தின் கீழ் அறிவிக்கப்பட்ட சேவைகளின் சேவை வழங்குநர்கள் சம்பாதித்த நிகர அந்நிய செலவாணியின் 5% இலவசமாக மாற்றக்கூடிய வரிகடன் ஸ்கிரிப்டுக்கு தகுதியுடையவர்கள். SEISஇன் கீழ் வழங்கப்பட்ட வரிகடன் ஸ்கிரிப்ட்கள் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு விதிக்கப்படும் பல்வேறு வரிகளை செலுத்த பயன்படுத்தலாம். இந்த ஸ்கிரிப்டுகள் இலவசமாக மாற்றக்கூடியவை.

மேலும் வேறு சில மதிப்பீட்டாளர்களுக்கும் எளிதாக விற்கலாம்.

NIRVIK திட்டம்:

கடன் கிடைக்கும் தன்மையை மேம்படுத்துவதற்கும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு கடன் வழங்கும் பணியை எளிதாக்குவதற்கும் வர்த்தக அமைச்சகம் ஒரு ஏற்றுமதி கடன் காப்பீட்டு திட்டத்தை, NIRVIK அறிமுகப்படுத்தியது. திட்டத்தின் கீழ் உத்தரவாதம் அளிக்கப்பட்ட காப்பீட்டுத் தொகை 90% ஆகும். இது ஏற்றுமதி கிரெடிட் கியாரண்டி கார்ப்பரேஷன் (இசிஜிசி) மூலம் முந்தைய 60% விருந்து ஒரு படி அதிகமாகும். இந்த மேம்பட்ட பாதுகாப்பு வெளிநாடு மற்றும் ரூபாய் ஏற்றுமதி கடன் வட்டி விகிதங்கள் முறையே 4% மற்றும் 8%க்கும் குறைவாக இருப்பதை உறுதி செய்யும். இந்திய ஏற்றுமதியை போட்டித் தன்மையடையச் செய்வதோடு, வியாபாரத்தை எளிதாக்குவதும் இந்த திட்டத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும்.

- அர்ஷிதா

சிபில் ஸ்கோர் உயர்வதற்கு என்ன செய்ய வேண்டும்!



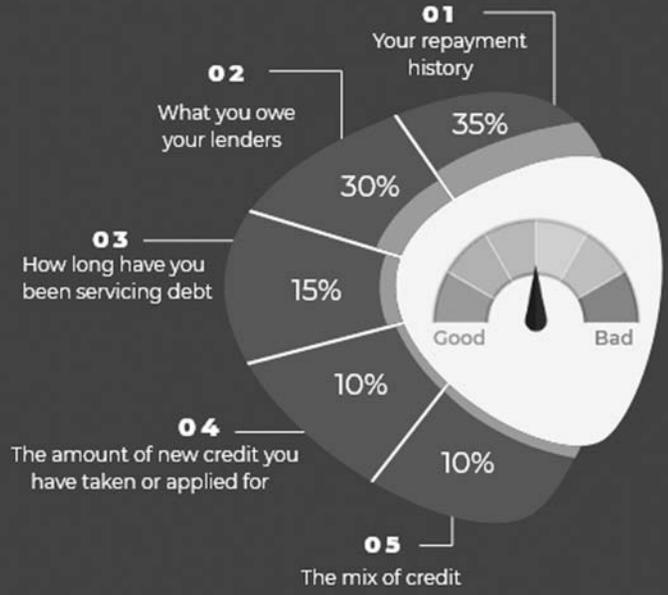
சிபில் ஸ்கோர் குறைவாக இருந்தால் வாங்கிகளில் கடன் கிடைப்பது கடினம் என்பதை நம்மில் பலர் அறிவோம். ஒரு நபர் பல வாங்கிகளில் கணக்கு வைத்திருக்கலாம். சிபில் ஸ்கோர் என்பது ஒரு நபருக்கு வழங்கப்படுகிறதே தவிர, வாங்கிக் கணக்குகளுக்கு வழங்கப்படுவதில்லை. சிபில் ஸ்கோர் குறைவதால் வேறு என்ன பிரச்சினைகள் ஏற்படுகின்றன. சிபில் ஸ்கோர் எதனால் எல்லாம் குறைகிறது என்பவை பற்றியும் பார்க்கலாம்...

“நாம் வாங்கும் வீட்டுக் கடன், வாகன கடன், தனி நபர் கடன் மற்றும் கடன் அட்டைகள் போன்றவற்றின் மாதாந்திர தவணைகளை நாம் சரியாக செலுத்தியுள்ளோமா என்ற விபரங்களை வாங்கிகள் ‘சிபில்’ (CIBIL - Credit Information Bureau of India Limited) என்ற கடன் தகவல் நிறுவனத்திற்கு அனுப்பும். அந்நிறுவனம் வாங்கிகள்

கொடுத்த தகவல்களை வைத்து ஒரு தனி நபருக்குப் புள்ளிகளை (சிபில் ஸ்கோர் - CIBIL Score) வழங்குகின்றது. இந்த சிபில் ஸ்கோரின் வரம்பு 300-ல் இருந்து 900 வரை இருக்கும்.”

மாத தவணைகளைக் கட்ட தவறினால் இந்த சிபில் ஸ்கோர் குறையும். பொதுவாக, 750 புள்ளிகளுக்கு மேல் சிபில் ஸ்கோர் இருந்தால் மிக நல்லது. வாங்கிகளில் கடன் ஒப்புதல் ஆவதற்கு ஒருவரின் சிபில் ஸ்கோரும் முக்கிய பங்காற்றும். வாங்கிக்குக் கடன் வாங்கச் செல்லும்போது உங்களது சிபில் ஸ்கோர் குறைவாக இருந்தால் கடன் தொகை குறைவாகக் கிடைக்கலாம் அல்லது கடனை திருப்பி செலுத்தக் கொடுக்கப்படும் கால அவகாசம் குறைக்கப்படலாம் அல்லது வட்டி விகிதம் கூட்டப்படலாம். மோசமான சிபில் ஸ்கோர் இருந்தால் கடன் கிடைக்காமலே போகும் வாய்ப்பும்

Factors Affecting Your Cibil Score



உள்ளது. சிபில் ஸ்கோர் சிறப்பாக இருந்தால் கடன் சுலபமாகக் கிடைக்கவும், குறைந்த வட்டியில் கிடைக்கவும் வாய்ப்புகள் உள்ளன.

வங்கிகளில் வாங்கும் கடன்களுக்கான தவணைகளைக் காலம் தாழ்த்தி செலுத்தினால் அல்லது செலுத்தாமல் விட்டால் சிபில் ஸ்கோர் குறையும். கடன் அட்டைப் பயன்பாடும் சிபில் ஸ்கோரை பாதிக்கலாம். கடன் அட்டையின் தற்போதைய இருப்பு என்பது நீங்கள் தற்போது திருப்பி செலுத்த வேண்டிய தொகையைக் குறிக்கும். தற்போதைய இருப்பு உயர்வால் திருப்பி செலுத்த வேண்டிய தொகையும் உயரும். திருப்பி செலுத்த வேண்டிய சுமையால் சிபில் ஸ்கோர் குறையும் வாய்ப்புள்ளது. அதே போல், சமீபத்தில் ஒருவர் நிறையக் கடன்கள் மற்றும் கடன் அட்டைகள் வாங்கியிருந்தால், அவரின் விண்ணப்பத்தை வங்கிகள் கவனமாகப் பரிசீலிக்கும். ஏனெனில், அவரின் கூடுதல் கடன் சுமை சிபில் ஸ்கோரை பாதிக்க வாய்ப்புள்ளது.

மாத தவணைகளைக் காலக்கெடுவுக்குள் செலுத்துவது:

பாதுகாப்பான கடன்கள் (வாகன, வீட்டுக் கடன்) மற்றும் பாதுகாப்பற்ற கடன்கள் (துணிநபர் கடன், கடன் அட்டை), இரண்டும் சரிசமமான எண்ணிக்கையில்



இருப்பது சிறப்பு. பாதுகாப்பற்ற கடன்கள் நிறைய இருந்தால் எதிர்மறை பாதிப்பை உண்டாக்கலாம். இணை கையொப்பமிடப்பட்ட, உத்தரவாதம் அளிக்கப்பட்ட அல்லது கூட்டாக வைத்திருக்கும் கணக்குகளில், தவறவிட்ட கட்டணங்களுக்கு நீங்கள் சமமாகப் பொறுப்பாவீர்கள். அதனால் அக்கணக்குகளையும் மாதந்தோறும் கண்காணிக்க வேண்டியது அவசியம். சிபில் ஸ்கோர் விபரங்களை வங்கிகளில் கேட்டு தெரிந்து கொள்ளலாம். சிபில் ஸ்கோரை சிபில் நிறுவனத்தின் அதிகாரப்பூர்வ இணையப் பக்கத்திலோ (www.cibil.com) அல்லது சிபில் ஆண்ட்ராய்டு செயலியிலோ பணம் செலுத்தி சந்தாதாரர் ஆகித் தெரிந்து கொள்ளலாம்.

- ரேபா

சிறந்த வருமானத்தைப் பெற தபால் அலுவலக சேமிப்பு திட்டங்களில் முதலீடு செய்யலாம்!



அரசாங்கத்தால் ஆதரிக்கப்படும் அஞ்சல் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டங்கள், நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் திட்டத்தைப் பொறுத்து 5.5 சதவீதம் முதல் 7.6 சதவீதம் வரை வட்டி விகிதங்களுடன் வருகிறது.

அஞ்சல் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டம்: இந்தியாவில் நடுத்தர வர்க்கத்தினருக்கு நல்ல சேமிப்புத் திட்டத்தில் முதலீடு செய்வது எப்போதுமே முன்னுரிமையாக இருந்து வருகிறது. அவர்கள் அதிக வட்டி விகிதம் மற்றும் உத்தரவாதமான வருமானம் கொண்ட பாலிசியில் முதலீடு செய்ய விரும்புகிறார்கள். வங்கிகளில் நிலையான வைப்புத் தொகைகள் அந்தத் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் அதே வேளையில், வட்டி விகிதம் மற்றும் வரிச் சலுகைகள் தபால் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டங்களைப் போல அதிகமாக இல்லை. சிறு சேமிப்பு திட்டங்கள் நிலையான வைப்புகளை விட

அதிக வட்டி விகிதத்தை வழங்குகின்றன, மேலும் நீங்கள் ஆபத்து இல்லாத கொள்கைகளில் முதலீடு செய்ய விரும்பினால், இது உங்களுக்கான விருப்பமாக இருக்கலாம்.

அரசாங்கத்தால் ஆதரிக்கப்படும் அஞ்சல் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டங்கள், நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் திட்டத்தைப் பொறுத்து 5.5 சதவீதம் முதல் 7.6 சதவீதம் வரையிலான வட்டி விகிதங்களுடன் வருகிறது. மறுபுறம், நிலையான வைப்புகளுக்கு பொதுவாக 5 முதல் 6 சதவீதம் வட்டி விகிதம் ஒன்று முதல் 10 ஆண்டுகள் வரை இருக்கும். அஞ்சல் அலுவலகத் திட்டங்களும் வருமான வரிச் சட்டம், 1961இன் பிரிவு 80C இன் கீழ் வரிச் சலுகைகளுடன் வருகின்றன, இது வரிப் பொறுப்பைக் குறைக்கிறது. அதிக வட்டி விகிதம் மற்றும் வரிச் சலுகைகளுடன் கூடிய சிறந்த அஞ்சல் அலுவலகத் திட்டங்கள்.

भारतीय डाक



India Post

Post Office Small Savings Schemes

பொது வருங்கால வைப்பு நிதி: PPF கணக்கு என்பது 15 வருட பாலிசியாகும். இது 7.1 சதவீத உயர் வட்டி விகிதத்தை வழங்குகிறது மற்றும் வருமான வரி சலுகைகளுடன் வருகிறது. இதில் சம்பாதிக்கும் வட்டிக்கு வரியில்லை. மைனர் பெயரிலும் இந்தக் கணக்கை திறக்கலாம். மேலும் ஆண்டுக்கு ரூ.500 முதல் 1.5 லட்சம் வரையிலான பங்களிப்புகளை பிபிஎஃப் கணக்கில் டெபாசிட் செய்யலாம்.

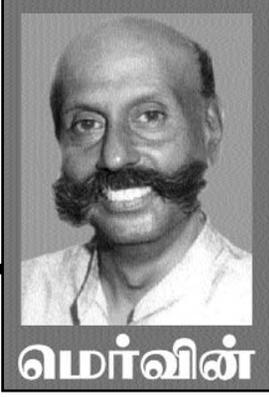
சுகன்யா சம்ரித்தி யோஜனா: பெண் குழந்தைக்கான நிதியை ஒதுக்குவதற்காக, SSY திட்டம் 7.6 சதவீத வட்டி விகிதத்தை வழங்குகிறது. 10 வயதுக்குட்பட்ட பெண் குழந்தைகளுக்காக கணக்கைத் திறக்கலாம், மேலும் இத்திட்டத்தின் காலம் 21 ஆண்டுகள். இந்தத் திட்டத்தின் கீழ் செய்யப்படும் முதலீடு மற்றும் பெறப்படும் வட்டி ஆகியவை வருமான வரிச் சட்டத்தின் 80C பிரிவின கீழ் வரி விலக்கு அளிக்கப்படுகிறது.

மூத்த குடிமக்கள் ஓய்வுக்குப் பிறகு நிலையான வருமானத்தைப் பெறுவதற்கு, தபால் அலுவலகம் மூத்த குடிமக்கள் சேமிப்புத் திட்டம் அல்லது (SLSS)ஐ நடைமுறைப்படுத்துகிறது. இந்தத் திட்டத்தின் கீழ் வட்டி விகிதம் 7.4 சதவீதம். இந்தத்

திட்டத்தின் முதிர்வு காலம் 5 ஆண்டுகள், ஆனால் அதற்கு மேல் நீட்டிக்கப்படலாம். இந்தக் கணக்கிற்கான அதிகபட்சத் தொகை ரூ.15 லட்சம் மற்றும் பெறப்படும் வட்டிக்கு முழு வரி விதிக்கப்படும். சில விதிவிலக்குகளைத் தவிர்த்து, இது 60 வயதுக்கு மேற்பட்ட இந்தியர்களுக்கானது.

தேசிய சேமிப்பு சான்றிதழ்கள் (NSC): ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு குறுகிய காலத்திற்கு முதலீடு செய்து வரிச் சலுகைகளைப் பெற விரும்புவோருக்கு இந்தத் திட்டம் மிகவும் ஏற்றது. ஐந்தாண்டு வங்கி FD விகிதம் பொதுவாக 5.5 சதவீத வட்டி விகிதத்தில் வரும் போது, NSC 6.8 சதவீத வருமானத்தை அளிக்கிறது. இந்த அஞ்சல் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டத்திற்கு மொத்தத் தொகை மட்டுமே தேவைப்படுகிறது மற்றும் மாதாந்திர பங்களிப்புகள் செலுத்த வேண்டியதில்லை. அரசாங்கத்தால் ஆதரிக்கப்படும் அஞ்சல் அலுவலக சேமிப்புத் திட்டங்கள், ஆபத்து இல்லாத சேமிப்பை விரும்புவோர் மற்றும் வரிப் பொறுப்பைக் குறைக்க விரும்புவோரின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

- ஆரியான்



தீய சொல் தீமையை தரும்!

வாழ்க்கையில் நாம் கூறும் சொற்கள் இரண்டு விதங்களில் உள்ளது.

ஒன்று நெகடிவ்

மற்றொன்று பாசிடிவ். நெகடிவ் என்பது எதிர்மறையான உறுதியில்லாத அமங்கலமான சொற்களைக் கூறுவது. நெகடிவ் சொற்கள் சோர்வையும், சலிப்பையும், ஏக்கத்தையும், பயத்தையும், உறுதியின்மையையும், மனத்தளர்ச்சியையும், துக்கத்தையும் ஏற்படுத்தும். நம்முடைய வாழ்க்கையிலே நெகடிவ் வார்த்தைகளை அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறோம். சிறுவர் முதல் பெரியவர் வரை இந்தச் சொற்களைத் தான் கூறுகிறோம்.

அன்றாட வாழ்வில் அதிகமாக கூறப்படும் வார்த்தைகள் நெகடிவ்தான். அறிந்தோ அறியாமலோ இதனுடைய பிடிப்பு நம்மை அதிகமாகப் பிடித்துக் கொண்டது. அதனை விட்டு வெளியே வர நாம் தயாராக இருப்பதில்லை. இளவயதிலே இந்த தன்மை ஆரம்பமாகி விடுகிறது. ஒரு சிறுவனிடம் கடைக்குச் சென்று குறிப்பிட்ட பொருளை வாங்கிக் கொண்டு வரும்படி கூறினால் உடனே அந்தச் சிறுவன் கடையில் அந்தப் பொருள் இல்லா விட்டால் என்ன செய்வது என்று எதிர்கேள்வி கேட்பான். நெகடிவ் வார்த்தைகள் தான் அவனுடைய வாயிலிருந்து முதலில் வரும். அந்தக் கடையில் சாமான் இல்லாவிட்டால் அடுத்த கடைக்குச் சென்று வாங்கிக் கொள்ள முடியும் என்ற எண்ணம் ஏற்படுவது இல்லை.

இதேபோல ஒரு பெரியவரிடம் கட்டிக் கொண்டு இருக்கும் அழகான வீட்டைக் காட்டினால், இந்த கதவை இங்கு வைத்து இருக்கக்கூடாது ஜன்னலை வேறு இடத்தில் வைக்க வேண்டும். சுவரில் இந்த கலர் வர்ணம் அடித்து இருக்கக்கூடாது என்று இல்லாததைக் கூறுவாரே தவிர இருப்பதில் ஆனந்தம் கண்டு நல்ல வார்த்தைகளால் பாராட்ட மாட்டார் அப்படி இருந்திருந்தால் இப்படி வைத்திருந்தால் என்று எதிர்மறையாக சொற்களை சொல்வதே இயல்பாக இருக்கிறது. நாம் எண்ணும் எண்ணாங்

களை நெகடிவ் முறையிலே கையாளுகிறோம். இந்த வார்த்தைகளை பேசுவதில் ஆர்வத்துடன் இருக்கிறோம்.

இதனுடைய விளைவுகளைப் பற்றி அறிந்து கொள்வதே இல்லை. இந்த அமைப்பை விட்டு வெளியே வர தயாராக இருப்பதில்லை. நெகடிவ் சொற்களுடன் தொடர்பு கொண்டிருப்பதை விட்டு விலகி விடவேண்டும். இல்லையென்றால் அது நம்மை முன்னேற விடாது. வாழ்க்கையை வரண்டு போகச் செய்துவிடும். வாழ்வின் வனப்பையே வற்றிப் போகச் செய்துவிடும். துயரத்தைக் கொண்டு வரும். துடிப்பான இயல்பைத் தூரத்திற்கு துரத்தி விடும். இன்பத்திற்கு தடைக்கல்லாக நிற்கும். துன்பத்திற்கு துணை போகும். பலவிதமான இடையூறுகள் நெகடிவ் முறையில் ஏற்படும்.

இதனை நாம் அவசியம் உணர்ந்து கொள்ளவேண்டும். நெகடிவ் தன்மை எப்படி எல்லாமோ அலைக் கழித்து விடும் என்பதனை மறந்து விடக்கூடாது. நெகடிவ் வார்த்தைகளைப் பேசுவதில் ஆர்வத்துடன் இருக்கிறோம். நல்ல வார்த்தையை பேசுவது கடினமாக இருக்கிறது. இனிமை தரக்கூடிய சொற்களைப் பேசாமல் அவலட்சமான அசிங்கமான அசுத்தமான சொற்களைப் பேசுகிறோம். கோபம் பெறாமல் கிண்டல் எடுத்தெறிந்து பேசுதல், வாய்க்கு வந்தபடி உளறுதல் போன்றவைகளுக்குக் காரணமாக அமைவது எதிர்மறை நெகடிவ் வார்த்தைகள்தான்.

அதிகாரம், ஆணவம், அகங்காரம் இவையாவும் நெகடிவ்வின் தன்மைகள்தான். பீடை, சனியன், இழவு, மூதேவி போன்ற அமங்கலமான சொற்களை சர்வ சாதாரணமாகச் சொல்லுகிறோம். வீட்டிலுள்ளவர்களைத் திட்டும் பொழுது இவ்விதமான சொற்களைத்தான் பேசுகிறோம். நாசமாகப் போக உருப்படமாட்டே, செத்துத் தொலை போன்ற சொற்களை மற்றவர்களை கூறுகிறோம். கோபத் தினால் வரும் கொடூர வார்த்தைகளைக் கேட்பவர்களுக்கு மனவருத்தத்தையும், சஞ்சலத்தையும் ஏற்படுத்தி விடும். இந்த சொற்களின் கடுமையான



தன்மை நமக்கே திரும்பிவிட அதிகநேரம் ஆகிவிடாது.

இம்மாதிரியான அவலட்சணமான சொற்களைச் சொல்லாமல் இருக்க வேண்டும். இனிமையான சொல் கேட்பவர்களுக்கு இன்பம் தரும். நம்முடைய உள்ளத்தில் பண்பையும் உயர்த்திக் காட்டும். யார் யார் என்னென்ன வார்த்தைகளைக் கூறி இருக்கிறார்களோ அதுவே அவர்களுக்கு கடைசி வார்த்தையாக அமைந்திருக்கிறது. அறியாமையால் கூறப்பட்ட சொல்லே ஆடி அடங்கும்படி செய்து இருக்கிறது. எதிர்மறை வார்த்தைகள் வாழ்க்கையை எவ்வளவு தூரம் பாதித்து இருக்கிறது என்பதற்கு பலருடைய வாழ்க்கை வரலாறு படம் பிடித்துக் காட்டி இருக்கிறது.

கலைவாணர் என்.எஸ்.கிருஷ்ணன், “நான் படத்தில் நடித்து பணம் சம்பாதிக்கும் காரணத்தால் என்னை பணக்காரன் என்றே எல்லோரும் கூறுகிறார்கள்.” உண்மையில் நான் இப்பொழுது பணக்காரன்தான். ஆனால் நான் இறக்கும் போது பணக்காரனாகவே இறக்கமாட்டேன். பாப்பராகவே இறப்பேன் என்றார். அவர் கூறியபடியே வாழும் போது பல லட்சங்களுக்கு அதிபதியாக விளங்கிய

அவர், தன்னுடைய வாழ்வின் இறுதி காலத்தில் பணம் இல்லாமல் வறுமையில் சூழப்பட்டு ஒன்றும் இல்லாதவராக பாப்பராக இறந்தார். பிறர் கையால் என் கணவர் மரணம் அடையலாம் என்பதை நாங்கள் அறிந்து இருக்கிறோம். எதையும் தாங்கும் துணிவோடுதான் பணி செய்யகிறோம் என்று திருமதி. மாட்டின் லூதர்கிங் பத்திகையாளர்களிடம் கூறினார்.

இப்படி கூறிய பின்னர் ஒரு வாரத்தில் மாட்டின் லூதர்கிங் சுட்டுக் கொல்லப்பட்டார். அந்த அம்மாவின் வார்த்தை செயல்வடிவம் பெற்று மாட்டின் லூதர்கிங்கின் உயிரை வாங்கி விட்டது. எந்தவிதமாக கூறினார்களோ அதே விதமாக நடந்து விட்டது. அமங்கல சொல் ஆடி அடங்கும்படி செய்துவிட்டது. திருட்டு, கொலை, கொள்ளை இவற்றைப் பற்றியே எண்ணி அவற்றைப் பற்றியே தொடர்ந்து பேசி கொண்டு இருந்தவர்கள் திருடர்களாகவும் கொலைக்காரர்களாகவும் மாறி இருக்கிறார்கள். உயர்வான வார்த்தைகளை கூறி உயர்வடைய வேண்டுமே தவிர கீழான சொற்களைக் கூறி இழிவு அடையக்கூடாது.

