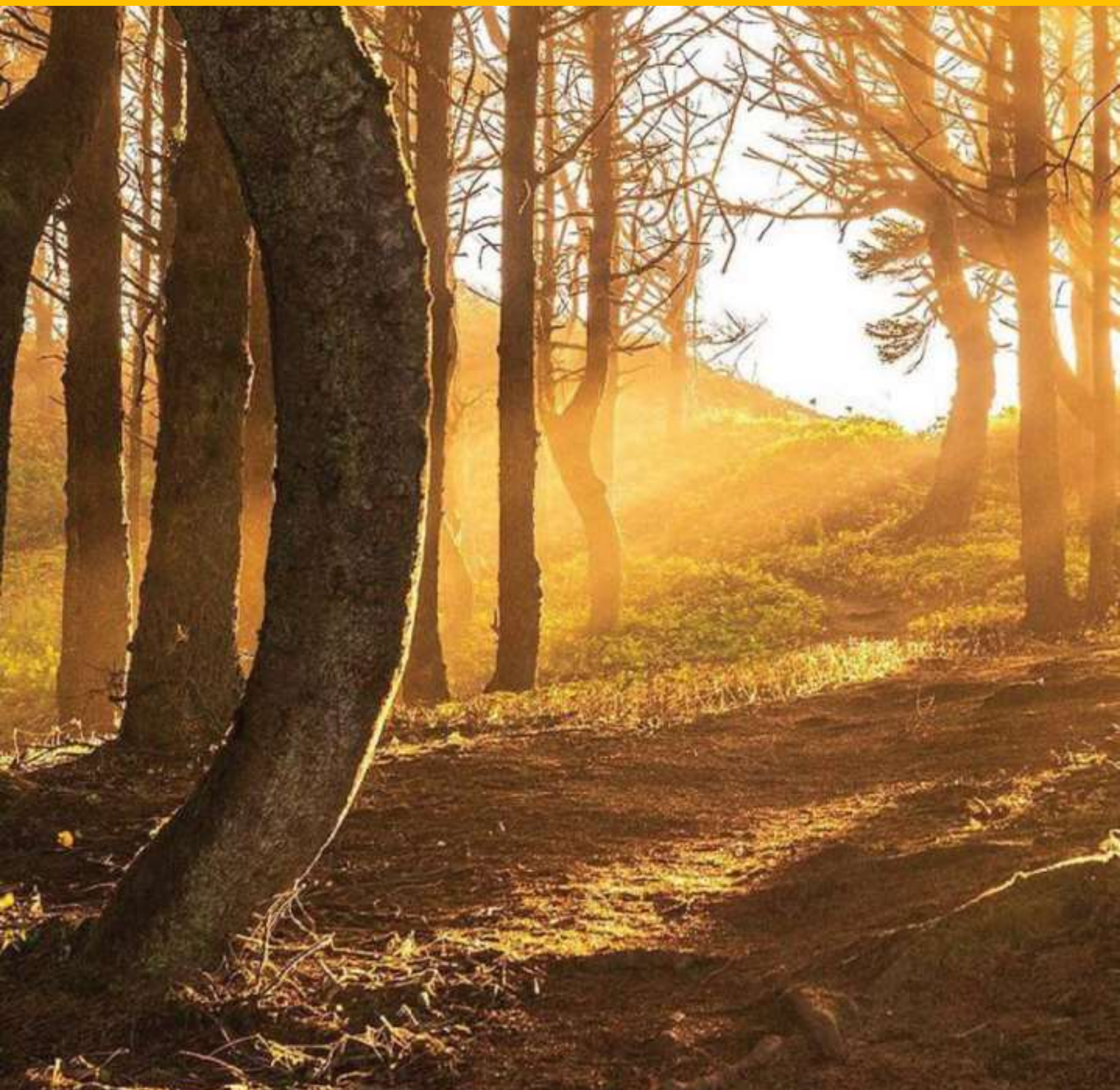
VG BUSINESS MAGAZINE

FOR INTERNAL CIRCULATION ONLY

JAN - 2022



வேட்டுவக்கவுண்டர் என்பது நமது பெருமை

மாதம்
JANUARY

இதழ்
7

ஆசிரியர்
கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

இணை ஆசிரியர்
Dr.வாழைபரமேஸ்வரன்

வடிவமைப்பு
கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

MOBILE
90037 95243

EMAIL
vgbusinesstycoons@gmail.com

WEBSITE
vgtycoons.com

For Internal Circulation Only

பேட்டிகள் மற்றும் சிறப்புக கட்டுரையாளர்களின் கருத்துகள் அவர்களின் சொந்த கருத்துகளே..

முகப்புரை

"விவசாயி சேற்றில் கால்களை வைத்தால் தான் நாம் சோற்றில் கை வைக்க முடியும்" என்பது உண்மையான வரிகள் ஆகும். ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தை உயர்த்த விவசாயம் இன்றியமையாததாக விளங்குகின்றது. பண்டைய காலம் முதல் வளர்ச்சி அடைந்து வருகின்ற விவசாயமானது பல கட்டங்களைத் தாண்டி நவீன தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி காரணமாக பல முன்னேற்றங்கள் அடைந்து வருகிறது. நவீன விவசாயத்தை மேற்கொள்வதன் மூலம் பல நன்மைகளைப் பெறலாம். விவசாயத்தில் கூலி ஆட்கள் பற்றாக்குறை, தண்ணீர் பற்றாக்குறை முதலான சவால்களை நவீன தொழில்நுட்பம் மூலம் சமாளிக்கலாம். பழையன கழிதலும் புதியன புகுதலும் மரபாகும். விவசாயத்தில் தொழில் நுட்பத்தை பயன்படுத்துவதன் மூலமாக விவசாயத்தை எளிதாக்கலாம். பிறக்கின்ற புது வருடத்தில் நமது சமுதாய வணிகர்கள், விவசாயிகள் மற்றும் அனைவருக்கும் புது வெளிச்சம் பிறக்கட்டும். உறவுகளுக்கு புத்தாண்டு மற்றும் பொங்கல் நல்வாழ்த்துக்கள்......

கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

கே. வி ரமேஷ் அவர்களின் கட்டுரை மிக சிறப்பு... சிறு கண்டுபிடிப்பு உலகத்தையே மாற்றும்...

— Mr. RAM KRISHNAN

புலிகுத்தி வேட்டுவ கவுண்டர் பற்றிய டாக்டர் கட்டுரை சிறப்பாக இருந்தது.

— டைரக்டர் சலங்கை துரை ,
சலங்காபாளையம் .

சிறப்பான படைப்பு'ங்க... நம் இனத்தின் வணிக மேம்பாட்டிற்கு இணையான முக்கியத்துவம், வரலாற்றுக்கும் அளித்திருப்பது மிகவும் மகிழ்ச்சியளிக்கிறது... தொடர்க உங்கள் சமுதாயப்பணி.

— Mr. M. Naveen,
Meenampalayam,
Coimbatore.

இந்த மாதம் புத்தகம் சிறப்பாக வந்துள்ளது.

— LIC GOVINTHRAJ,
WOODZONE

அட்டை பட வடிவமைப்பு அருமை. அனைத்து கட்டுரைகளும் மிக சிறப்பாக வந்துள்ளன. இதழ் ஆசிரியர் கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன் அவர்களுக்கு வாழ்த்துக்கள். வாழ்க வளமுடன்...

— Mr.Saravanakumar,
Chennai.

நவீன விவசாயிகளின் நண்பன்

நம் முன்னோர்கள் பல்லாயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளுக்கு முன்பிருந்தே விவசாயம் செய்து வந்துள்ளனர். ஒரு நாட்டின் முதுகெலும்பு விவசாயம் ஆகும். விவசாயத்தின் முக்கியத்துவத்தை அறிந்ததால் தான் பண்டைய காலம் முதல் இன்று வரை விவசாயத்திற்கு ஒவ்வொரு நாடுகளும் முக்கியத்துவம் கொடுத்து வருகின்றது.

பண்டைய கால விவசாயமுறைகள் அக்கால உணவுத் தேவைப்பாட்டை பூர்த்தி செய்வதற்கு போதுமானதாக இருந்தது. ஆனால் நாளுக்கு நாள் பெருகி வரும் மக்கள் தொகையால் அதிக அளவில் உணவு உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளோம். இதனை நிவர்த்தி செய்வதற்கு விவசாயத்தில் இயந்திரங்களின் தேவை அதிகரித்துள்ளன.

ஆதிகாலங்களில் வளர்ப்பு கால்நடைகளையும் பெருமளவு மனித உழைப்பையும் மட்டுமே பயன்படுத்தி விவசாயம் மேற்கொள்ளப்பட்டது.தற்போது மனித உழைப்பு குறைவாகவும், இயந்திரங்கள் அதிகமாகவும் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. உதாரணமாக ஆதிகாலத்தில் பயிரிடுவதற்கு முன்னர் மாடுகளில் கலப்பை பூட்டி வயலை உழுதனர். தற்போதைய நவீன விவசாயத்தில் வயலை உழுவதற்கு டிரக்டர்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. நவீன தொழில் நுட்ப வளர்ச்சியின் காரணமாக விவசாயம் பலமடங்கு முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளது.

ஸ்வராஜ் டிராக்டர்கள்

ஸ்வராஜ் டிராக்டர் இந்திய விவசாயிகளிடையே மிகவும் பிரபலமான டிராக்டர் பிராண்ட் ஆகும். ஸ்வராஜ் டிராக்டர் 15 ஹெச்பி முதல் 75 ஹெச்பி பிரிவுகள் வரை 20 க்கும் மேற்ப்பட்ட மாடல்களில் கிடைக்கிறது. எரிபொருள் செயல்திறன், மேம்பட்ட தொழில்நுட்பம், கம்பீரமான தோற்றம் மற்றும் நியாயமான விலை போன்ற காரணங்களினால் இந்திய டிரக்டர்கள் சந்தையில் ஸ்வராஜ் முன்னிலை வகிக்கிறது. விவசாயிகள் தங்கள் டிராக்டரில் விரும்பும் அனைத்து அம்சங்களையும் ஸ்வராஜ் டிராக்டர் கொண்டுள்ளது. இந்திய விவசாயிகளின் பட்ஜெட்டுக்கு ஏற்ப ஸ்வராஜ் டிராக்டர்களின் விலை உள்ளது.

சாரல் மோட்டார்ஸ்

ஸ்வராஜ் டிராக்டருக்கு இந்தியா முழுவதும் 800 க்கும் மேற்ப்பட்ட டீலர்கள் உள்ளனர். ஈரோடு மாவட்டம் கோபி செட்டிபாளையத்தில் சாரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் ஸ்வராஜ் டிராக்டரின் டீலராக உள்ளது. சாரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தை திரு. சரவணன் அவர்கள் தனது நண்பருடன் இணைந்து நடத்தி வருகிறார். திரு. சரவணன் அவர்கள் கொடுமுடி வடக்கு மூர்த்தி பாளையத்தை பூர்வீகமாக கொண்ட மூல வேட்டுவ கவுண்டர் ஆவார். இவரது மனைவியின் பெயர் மைதிலி சரவணன். இவர்களுக்கு ஹர்ஷித், சஜன் என்கிற இரு மகன்கள் உள்ளனர். திருமதி. மைதிலியின் தாத்தா சுதந்திர போராட்ட தியாகி ஆவார்.

சாரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவானமானது 01.01.2021 அன்று தொடங்கப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் solis yanmar டிரக்டர்களை விற்பனை செய்து வந்த இவர்கள் 10.09.2021 முதல் ஸ்வராஜ் டிரக்டர்களின் டீலராகி உள்ளனர். புத்தாண்டு மற்றும் பொங்கல் விழாக்கால அதிரடி சலுகையாக சிறப்பு தள்ளுபடி மற்றும் காம்போ ஆஃபரை அறிவித்துள்ளனர். இச்சலுகை 31.01.2022 வரை மட்டுமே என்பதால் டிராக்டர் வாங்க விரும்பும் விவசாயிகள் கோபிசெட்டிபாளையம் சாரல் மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தை அணுகி தள்ளுபடி விலையில் டிராக்டர் மற்றும் கலப்பை வாங்கி பயனடையலாம்.

724XM ORCHARD NT
744 FE
744 XT
744 FE 4WD
855 FE
963 FE
855 FE 4WD
963 FE 4WD
60-65HP
3
110 X 122 mm
3478 cc
2100 Rev/min.
12 Volt, 100 Ah
7.50 x 16
16.9 x 28
3730mm
1930mm
2310mm
2210mm
425mm
2650 kgs
400 மணி நேரம்
SAARAL MOTORS
112, Erode Main Road,
Kullampalayam,
Gobichettipalayam,
Erode (Dt)-638 476.
ஸ்வராஜ் டிவிஷன்
www.swarajtractors.com
1800 425 0735
SWARAJ

நீரின்றி அமையாது உலகு

மனித குலத்தை வாழ வைக்க விவசாயம் முக்கியமானதாகும். ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரத்தை உயர்த்த விவசாயம் இ ன் றி ய மை யா த தா க விளங்குகின்றது. ஆனால் தற்போது உள்ள சூழ்நிலையில் தண்ணீர் பற்றாக்குறை என்பது மிகவும் சவாலாக உள்ளது. நீராதாரம் குறைந்து வருவதால் குறைந்த நீரை பயன்படுத்தி அதிகரித்து வரும் மக்கள் தொகைக்கு ஏற்ப உணவு உற்பத்தியை அதிகரிக்க வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டுள்ளது. எனவே, கிடைக்கும் நீரைக் கொண்டு துளி நீரையும் வீணாக்காது உணவு உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்த உருவாக்கப்பட்ட திட்டமே சொட்டுநீர் பாசனத் திட்டமாகும்.

சொட்டு நீர்ப் பாசனம் அல்லது நுண்ணீர்ப் பாசனம் (Drip irrigation system) என்பது முதன்மை குழாய், துணைக் குழாய்கள், மற்றும் பக்கவாட்டுக் குழாய்கள் ஆகிய அமைப்புகள் வாயிலாக பயிர்களுக்கு தேவையான நீரை, துளித்துளியாக மண்ணின் மேற்பரப்பிலோ அல்லது, பயிர்களின் வேர்ப்பகுதியில் நேரடியாகவோ வழங்கும் ஒரு மேம்பட்ட நீர்ப்பராமரிப்பு முறையாகும். பயிர்களுக்கு தேவையான நீர், ஊட்டச்சத்து மற்றும் வளர்ச்சிக்குத் தேவைப்படும் பொருட்களை, பயிர்களின் வேர்ப்பகுதியில், நேராக அளந்து அளிக்க முடிகிறது. மேலும் விவசாய கூலி ஆட்கள் பற்றாக்குறையினால் களை எடுப்பதும் சிரமமாக உள்ள நிலையில் சொட்டு நீர் பாசன முறையில் களைகளின் வளர்ச்சியை கட்டுப்படுத்த முடிகிறது. நோய், மற்றும் பூச்சி தாக்கமும் நிச்சயம் குறையும்.

சொட்டு நீர் பாசனத்தின் பயன்கள் :

- குறைந்த நீரைக் கொண்டு அதிகப் பரப்பில் பயிர் செய்யலாம்.
- சாதாரண முறையைக் காட்டிலும் 60 - 75 % வரை நீர் சேமிக்கப்படுகிறது.
- சாகுபடி செலவு குறைந்து அதிக வருமானம் கிடைக்கும்.
- தண்ணீரில் கரையும் உரங்களை நேரடியாகப் பயிருக்கு வேர்ப் பகுதியிலேயே வழங்கலாம்.
- நீர், உர பயன்பாட்டுத் திறன், 80 - 90 சதவீதம் அதிகரிக்கிறது.
- பயிர் எளிதில் வளர்ச்சி அடைகிறது.
- அதிக உற்பத்தி மற்றும் உயர்ந்த தரம்.
- நிலத்தை ஓரளவு சமப்படுத்தினாலே போதுமானது; நடை முறை நீர்ப்பாசனம் போன்று சரிசமமாகச் செய்ய வேண்டிய அவசியமில்லை.
- களை எடுக்க வேண்டியதில்லை.
- ஆட்களுக்காக ஆகும் செலவும் குறைகிறது.
- சாதாரண, தண்ணீரையே பயன்படுத்தலாம்; நல்ல தண்ணீரை மட்டுமே உபயோகிக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை.

மானியம் :

பிரதமரின் கிசான் சன்சாய் யோஜனா சொட்டு நீர் பாசனத் திட்டத்தில், விவசாயிகளுக்கு சொட்டு நீர் பாசனம் அமைக்க மானியம் தரப்படுகிறது.

100% மானியம்

சிறு, குறு விவசாயிகளுக்கு, அதாவது 5 ஏக்கர் வரை நிலம் உள்ளவர்களுக்கு 100 சதவீத மானியத்தில் சொட்டு நீர் பாசனம் அமைத்துத் தரப்படுகிறது.

75% மானியம்

அதேநேரத்தில் 5 ஏக்கருக்கு மேல் சொந்தமாக நிலம் வைத்துள்ள பெரு விவசாயிகளுக்கு 75 சதவீத மானியத்தில் சொட்டு நீர் பாசனம் அமைத்துத் தரப்படுகிறது.

துணை நீர் பாசனம்

சொட்டு நீர் பாசனம் அமைக்கும் பயனாளிகளுக்கு, துணை நீர் பாசனம் அமைப்புகள் அமைக்கவும் மானியம் வழங்கப்படுகிறது. அதன்படி, ஆழ்துளை குழாய் கிணறு அமைக்க 25 ஆயிரம் ரூபாய், மின்மோட்டார் அமைக்க 15 ஆயிரம் ரூபாய் மானியமாக வழங்கப்படும். நீர் சேகரிப்பு தொட்டி கட்ட 40 ஆயிரம் ரூபாயும், குழாய் பதிக்க 10 ஆயிரம் ரூபாயும் மானியம் வழங்கப்படுகிறது.

தேவைப்படும் ஆவணங்கள்

இத்திட்டங்களில் பயன்பெற விரும்பும் விவசாயிகளுக்கு கணினி சிட்டா, அடங்கல், குடும்ப அட்டை நகல், ஆதார் அட்டை நகல், நிலவரைபடம், மூன்று பாஸ்போர்ட் அளவு புகைப்படங்கள், தாசில்தாரிடம் இருந்து பெறப்பட்ட சிறு குறு விவசாயி சான்று, மண், நீர் பரிசோதனை அட்டை, வங்கி கணக்கு புத்தக நகல் தேவை .

ஈரம் அக்ரோ டெக் கம்பெனி :

ஈரம் அக்ரோ டெக் கம்பெனியை திரு. அரவிந்த் அவர்கள் நிர்வகித்து வருகிறார். இவர் பள்ளிபாளையத்தை சேர்ந்தவர். மூல வேட்டுவக் கவுண்டர். பரமத்தி வேலூர் கோட்டையண்ண சுவாமி இவரது குலதெய்வம். Polysil Irrigation Systems Pvt. Ltd என்னும் குஜராத் கம்பெனியின் டீலராக உள்ளார். ஈரோடு நாமக்கல் திருப்பூர் மாவட்டம் மற்றும் தாளவாடி பகுதிகளில் சொட்டு நீர் பாசன வசதிகளை அமைத்து தருகிறார்.

Polysil Irrigation Systems Pvt. Ltd . கம்பெனியானது ISO 9001:2015 சான்று பெற்ற நிறுவனம். இந்நிறுவனம் ஐஎஸ்ஐ மற்றும் ஐஎஸ்ஐ அல்லாத நுண்ணீர் பாசன அமைப்புகளுக்கான எமிட்டிங் பைப், லேட்டரல் பைப் மற்றும் HDPE பைப்பில் நன்கு அறியப்பட்ட பிராண்ட் ஆகும். சரியான விலையில் சர்வதேச தரத்துடன் தரமான தயாரிப்புகளை வழங்க தயாராக உள்ளார்கள். அரசாங்கம் வழங்க உள்ள மானியங்களை பெற்றுத் தருவதுடன் 5 வருட வாராண்டியும் வழங்குகிறார்கள். தங்களது நிலத்தில் சொட்டுநீர் குழாய்கள் அமைக்க விரும்பும் விவசாயிகள் ஈரம் ஆக்ரோ டெக் நிறுவனர் திரு.அரவிந்த் அவர்களை தொடர்பு கொள்ளலாம். தொடர்பு கொள்ள வேண்டிய தொலைபேசி எண் :

94881 11415, 96551 11415.

நீங்களும் தொழில் முனைவோர் ஆகலாம்

(Be An Entrepreneur)

முதல் அத்தியாயத்தில் ஏன் சொந்தமாகத் தொழில் செய்ய வேண்டும் என 50 காரணங்களைக் கூறினேன். அதில் பல காரணங்கள் உங்களுக்கு பிடித்தமானவையாக இருந்திருக்கும், அல்லது இப்போது படித்து யோசித்துப் பார்த்த பின்பு வணிகம் செய்யலாம் எனத் தோன்றியிருக்கும். கடந்த அத்தியாயத்தைப் பற்றி நிறைய பின்னூட்டங்கள் (Feedback) கிடைத்தது, மிக்க மகிழ்ச்சி. பின்னூட்டம் வழங்கிய அனைவருக்கும் வாழ்த்துக்கள் மற்றும் பாராட்டுக்கள். இந்த மாதம் இரண்டாவது அத்தியாயத்தில் நாம் வணிகம் செய்ய முதலில் என்ன செய்ய வேண்டும் எனப் பார்க்கலாம். புதியதாக வணிகம் தொடங்குவதாக இருந்தால் அதை எப்படிச் செய்யலாம் எனப் பார்க்கலாம்.

பொதுவாக வணிகத்தை மூன்று பெரும் பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம். அதில் உங்களுக்கு பிடித்தமான அல்லது பொருத்தமான பிரிவு எது என முடிவு செய்யுங்கள். எனக்கான தொழில் வாய்ப்பு எது என நீங்கள் முடிவெடுங்கள்...!

1. உற்பத்தித் துறை

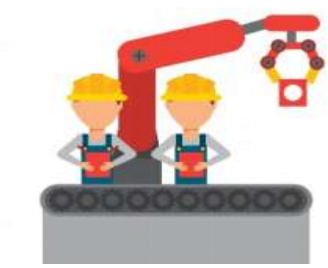
2. விற்பனைத் துறை

3. சேவை துறை

என மேற்கண்ட மூன்று வகைகளில் உலகில் உள்ள அனைத்து வணிகத்தையும் வகைப்படுத்தி விட முடியும். உங்களுடைய வணிகம் எது..?

1. உற்பத்தி

உற்பத்தித்துறை என்பது ஒரு பொருளை பல்வேறு மூலப்பொருட்களைக் கொண்டுசிறிய /பெரிய அல்லது மிகப்பெரிய



இயந்திரங்கள் மற்றும் பல்வேறு கருவிகளைக் கொண்டு புதியதாகவோ அல்லது மதிப்புக் கூட்டியோ உற்பத்தி செய்து சந்தைப் படுத்தி விற்பனை செய்வது என்பது உற்பத்தித்துறை.

உற்பத்தித் துறையைப் பொருத்தவரை உற்பத்தி செய்யும் பொருளைப் பற்றிய முழு அறிவு மற்றும் உற்பத்தி செய்யும் முறையைப் பற்றியும் முழுமையான தொழில்நுட்ப வசதி, பணியாளர்களுக்கு போதிய திறன் பயிற்சி, மூலப் பொருட்கள் சேகரிப்பு, மூலப் பொருட்களை இருப்பு வைத்தல், முறையாக

உற்பத்தி செய்தல், தர நிர்ணயம் செய்தல், தரக்கட்டுப்பாட்டுச் சோதனை பிறகு உற்பத்தி செய்த பொருட்களை இருப்பு வைத்தல், பல்வேறு பகுதிகளுக்கு அனுப்பி விற்பனை செய்தல் என பல செயல்படிகள் உற்பத்தி துறையில் உள்ளது.

புதியதாக தொழில் துவங்க உள்ளவர்களுக்கு போதிய வணிக / தொழில் அனுபவமும், பொருளாதார வசதியும் இந்த உற்பத்தித் துறையில் தேவைப்படும். மேலும் மிகப் பெரிய அளவில் வணிகச் சவால்களை எதிர்கொள்ளும் பக்குவம், மன உறுதியும், தலைமைப் பண்பும், வணிகத் திறனும், வாழ்வியல் திறனும், பொருளாதார வசதியும் தேவைப்படும்.

2. விற்பனை

விற்பனைத் துறையில் உற்பத்தித் துறையைப் போல பல செயல்படிகள் கிடையாது. ஒரு பொருளை நேரடியாக அதன் உற்பத்தியாளர்களிடம் இருந்தோ அல்லது மற்ற பெரும் வணிகர்களிடம் இருந்தோ அப்பொருளைப் பெற்று சிறிதளவு நியாயமான லாபம் வைத்து அப்படியே அப்பொருளை சிறு குறு வணிகர்களுக்கோ அல்லது நேரடியாக வாடிக்கையாளருக்கோ விற்பனை செய்வது என்ற சிறு செயல் படிகள் மட்டுமே இந்த விற்பனை துறையில் உள்ளது.

உற்பத்தித் துறையை விட விற்பனைத் துறையில் சிறிது சவால்கள் குறைவாகவே இருக்கும். இங்கே சந்தை மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை அணுகும் முறை பற்றி மட்டுமே கவனத்தில் கொண்டால் விற்பனை துறையில் மிகச் சிறந்த முறையில் சாதிக்க முடியும்.

3. சேவைத்துறை

சேவை என்பது ஒரு முறை நுகரக்கூடிய மற்றும் அழிந்துபடக்கூடிய நலன்களின் தொகுப்பாகும். சேவை என்பது பொருட்கள் இல்லாமல் வெறும் உழைப்பை / பயன்பாட்டை / வசதி வாய்ப்பை மட்டுமே வாடிக்கையாளருக்கு வழங்குவதாகும்.

உதாரணமாக, காப்பீட்டு வசதி, போக்குவரத்து வசதி, கல்வி, ஆலோசனை, பழுது நீக்கும் சேவை, மருத்துவம், கணக்காளர், இணைய வசதி, மென்பொருள் (Software) உருவாக்குவது, இன்னும் பிற ..

சேவைத் துறையானது உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைத் துறைகளை விட மிகவும் எளிதான செயல் படிகளை கொண்டது. அதேபோல மிகவும் எளிதாக உடனடியாக எந்த ஒரு மிகப்பெரிய அளவில் முதலீடு இல்லாமல் மிகச் சிறிய முதலீட்டைக் கொண்டே மிக எளிதாக துவங்க ஏதுவான வணிகமுறை என்றால் அது சேவைத்துறை மட்டுமே.

சேவைத்துறை தற்போது உலகளவில் வானளாவிய வளர்ச்சியை கண்டுள்ளது. வணிகத்தில் மிக விரைவில் முன்னேற்றம் அடைய ஏதுவான துறை என்றால் அது சேவைத்துறை.

மிகப்பெரிய அளவில் வளரும் போது மட்டுமே பெரிய பெரிய அளவில் முதலீடுகள் தேவைப்படும். இந்த சேவை துறையில் உங்களுடைய புதிய நவீன வணிக திட்டம் தான் இங்கு மிகப்பெரிய முதலீடு. உற்பத்தி துறை விற்பனை துறை துறையைக் காட்டிலும் புதியதாக வணிகம் செய்வதற்கு ஏற்ற ஒரு துறை என்றால் அது சேவைத்துறையே.

தொடக்கத்தில் மிகக்குறைந்த அளவு முதலீடு மற்றும் அதிக அளவு உங்களின் உழைப்பிற்கு ஏற்ற துறை என்றால் சேவைத் துறையைத் தான் நான் கூறுவேன். இதில் வணிகப் படிநிலைகள் மிகக் குறைவு இருப்பினும் மிகச் சிறந்த தொடர்பாற்றல் வசதி(Communication) , சிறந்த அணியை கட்டமைத்தல் (TEAM), புதிய புதிய நவீன யோசனைகள் (New Ideas) இருந்தால் சேவை துறையில் மிக அதிகமான வருமானம் சம்பாதிக்கலாம்..

சந்தை ஆய்வு

ஒரு தொழில் / வணிகம் துவங்குவதற்கு முன் எந்த பொருளை உற்பத்தி செய்வது / விற்பனை அல்லது சேவை என்பது குறித்து முடிவு எடுக்க வேண்டும். சேவை அல்லது விற்பனை ஆகியவற்றின் தொடர்பாக இருக்கும் தகவல்கள் அல்லது இதற்கு உண்டான வளமான சந்தை வாய்ப்புக்கான தகவல்கள்களை முறையாக சேகரித்து, பதிவு செய்து, அதனை பகுத்துப் பார்த்து, அதன் சாத்தியக்கூறுகளை ஆராய்தலே சந்தை ஆய்வு.

சந்தை ஆய்வின் போது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய படிநிலைகள்

1. சந்தை ஆய்வின் நோக்கங்கள் பொருளின் தன்மையையும் அளவையும் கொண்டதாக இருக்க வேண்டும்.
2. சந்தை ஆய்வின் நோக்கத்தின் அடிப்படையில் தேவையான தகவல்களை, முறைகளை கண்டறிதல்.
3. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட முறையைக் கொண்டு தகவல்களை சேகரித்தல்.
4. சேகரிக்கப்பட்ட தகவல்களை கொண்டு திட்டங்கள் தயாரித்தல்.

உற்பத்தி / விற்பனை / சேவை பற்றி ...

1. வாடிக்கையாளர் விரும்பும் பொருள் / வேலையின் தன்மை குறிப்பாக அளவு, வடிவம், வண்ணம், வகைகள், பயன்கள், பலங்கள், பலவீனங்கள் ஆகியவை பற்றி.

2. பொருளுக்கு சந்தையில் விலை மலிவான வேறு பொருள், வேறு மாற்றுப் பொருள் உள்ளதா...?

3. தேர்ந்தெடுத்த தொழில் காலத்திற்கு ஏற்றதா...?

4. தொழிலுக்குத் தேவையான மூலப் பொருட்கள் எங்கு எவ்வளவு தூரத்தில் கிடைக்கிறது...?

5. மூலப் பொருட்கள் எளிதாய் கிடைக்கிறதா...?

6. மூலப் பொருட்களின் விலை, வரி விவரம் மற்றும் அரசின் சலுகைகள்...?

தொழில் வாய்ப்புகளை தேர்வு செய்யும் போது கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியவை

1. தொழில்நுட்பம் மற்றும் செயல்முறை செயல்படுத்தச் சாதகமானதா...?
2. இயந்திரங்கள் மற்றும் தளவாடங்கள் கிடைக்கும் வாய்ப்புள்ளதா...?
3. விற்பனை வாய்ப்புகள் எப்படி உள்ளது...?
4. போட்டியாளர்களைச் சமாளிக்க முடியுமா...?
5. உங்களது ஆர்வம், உங்களது அனுபவம், குடும்பச்சூழல், முதலீட்டு திறன் உள்ளதா...?

6. இடம், போக்குவரத்து வசதி, மின்சாரம், சேமிப்பு கிடங்கு மற்றும் இதர வசதிகள் இருக்கின்றனவா...?
7. தொழிலை தொடர்ந்து நடத்திட சாத்தியக்கூறுகள் உள்ளதா...?

விலை பற்றி ...

வாடிக்கையாளரின் வாங்கும் சக்திக்கேற்ற விலை, போட்டியாளரின் தற்போதைய விலை குறித்த தகவல்.

இடம், தளவாடங்கள், தொழில்நுட்பம் ...

1. செய்யவிருக்கும் வியாபாரத்திற்கு உகந்த இடம்...

2. வாடிக்கையாளருக்கு பொருளோ சேவையோ கிடைக்கும் வழிமுறைகள்... (மொத்தமாக / சில்லறையாக / நேரடியாக / ஏஜென்ட் மூலமாக)

3. போக்குவரத்து வசதி குறித்த தகவல் பற்றி...

4. தேவையான தளவாடங்கள் எவை...?

5. நிறுவுதல் மற்றும் பராமரிப்பு விவரங்கள்...

6. தொழில்நுட்பத் திறமையை அளிக்கும் பயிற்சி வாய்ப்புகள் உள்ளதா...?

மேம்பாடு பற்றி ...

போட்டியாளர்கள் கையாளும் விற்பனை உத்திகள் பற்றி அறிதல் .

வாடிக்கையாளர் பற்றி ...

வாடிக்கையாளர் யார் எங்கு உள்ளார், தேவை மற்றும் சமூக பொருளாதார நிலை என்ன, எவ்வளவு நாட்களுக்கு ஒருமுறை மற்றும் எப்படி வாங்குகிறார் என்பது பற்றி அறிதல்.

போட்டியாளர் பற்றி ...

யார்..? எத்தனை பேர் ..? எங்கு உள்ளனர்..? தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள ஆண்டுகள் ..? அவர்களின் பலம் ..? அவர்களின் பலவீனம் ..? ரொக்க விற்பனையா..? அல்லது மொத்த விற்பனையா..? சில்லறை விற்பனையா..? கடன் விற்பனையா ..? கடன் விற்பனை என்றால் எத்தனை நாட்கள் கடன் வசதி..?

தகவல் சேகரிப்பு முறைகள்

பிறர் செய்யும் தொழில் மற்றும் வாடிக்கையாளர் நடவடிக்கைகள் இவைகளை உற்று கவனித்தல் மூலமாக, கலந்துரையாடல் மூலமாக... வாடிக்கையாளருடன் வாடிக்கையாளராகியும், குடும்ப நண்பர்களை வாடிக்கையாளராக அனுப்பியும் தகவல் சேகரித்தல்... மொத்த விற்பனையாளர்கள், உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து தகவல் சேகரித்தல் மூலமாகவும் தொழில் தகவல் மையம், வங்கி, அரசுநிறுவனங்களில் இருந்தும் பெறும் தகவல் மூலமாக... நவீன தகவல் தொடர்பு சாதனங்கள் / இணைய வழி மூலமாக சந்தை ஆய்வின் விவரங்களை சேகரித்து படிவம் தயார் செய்தல், இதனைக் கொண்டு தொழில் திட்டத்தை செயல்படுத்துதல்...

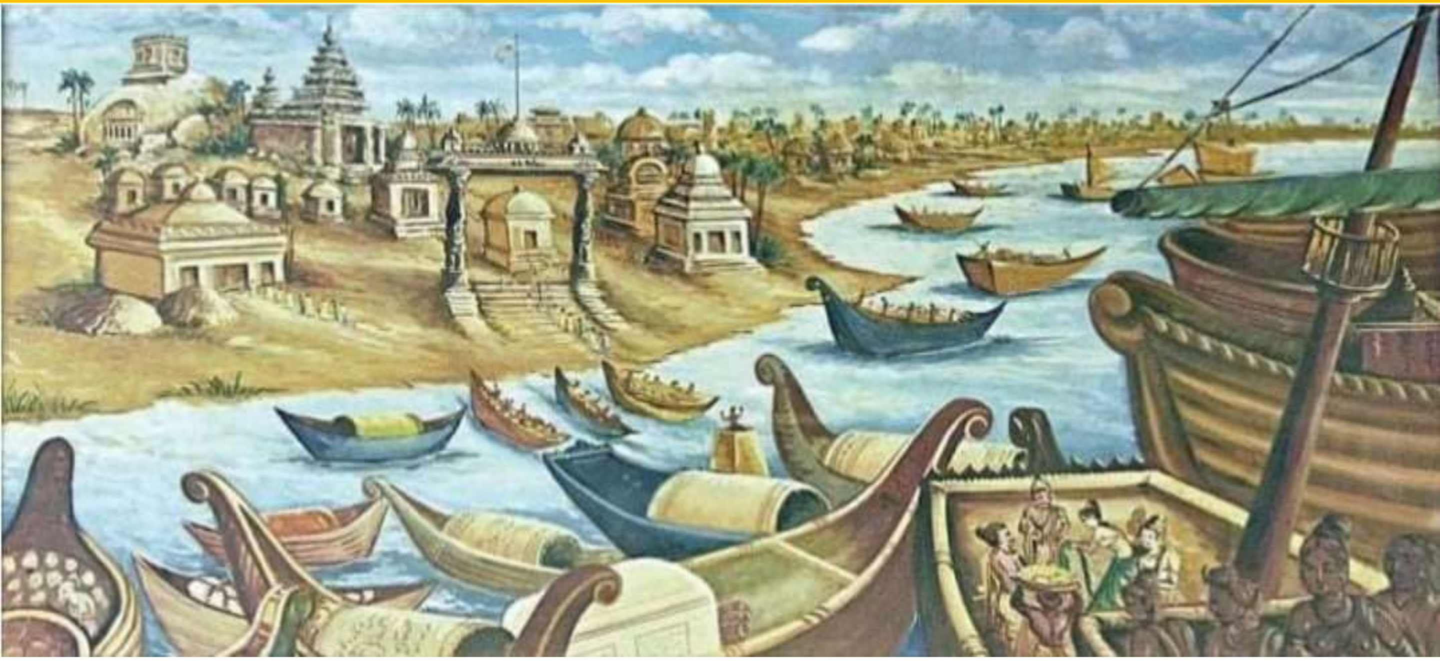
தொழில் திட்ட முறைகள்..

உள்நாட்டு தொழில் நுட்பம் / மேல்நாட்டு தொழில்நுட்பம்
தொழில் துவங்குவதற்கான இடம் / தொழிற்சாலை அமைப்பதற்கான இடத்தை தேர்வு / தொழில்கூட அமைப்பு
வணிக அமைப்பை தேர்ந்தெடுத்தல்
வணிக அமைப்புகளின் வகைகளில் எது என தீர்மானித்தல்
தனிப்பட்ட தனி வணிக நிறுவனமா...?
கூட்டாண்மை நிறுவனமா...?
தொழில் கூட்டமைப்போடு இணைந்து செய்வதா ..?
கூட்டுறவு சங்கமாக தொழில் செய்வதா ..?
குடும்பத் தொழிலாக செய்வதா ..?
வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனமாக செயல்படுவதா ..?
பொது நிறுவனமாக செயல்படுவதா...?

என பல்வேறு தகவல்களை திரட்டி தகவல்களை பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள். பின்பு உங்களுடைய வணிகம் தொடர்பான திட்ட வரைவு தயாரிக்கலாம்...

நன்றி வணக்கம்...
மீண்டும் அடுத்த மாதம் சந்திப்போம் –

கே. வி. இரமேஷ்
மனித வள மேம்பாட்டுப் பயிற்சியாளர்
மற்றும் ஆராய்ச்சியாளர்
வணிக மேம்பாட்டு ஆலோசகர்



வேட்டுவ அரசர்கள் தினம்

தமிழ்நாட்டில் உள்ள ஐந்து நிலங்களில் முதன்மையானது குறிஞ்சி நிலம். எல்லா வளங்களையும் நிரம்பப் பெற்று உலகின் செல்வச் செழிப்பு மிக்க நிலமாகவும் சொர்க்கத்தை போன்ற அனைத்து வளங்களையும் கொண்டது நமது குறிஞ்சி நிலம். இங்கு வாழ்ந்த வேட்டுவ அரசர்கள் தர்மத்தையும் வீரத்தையும் காப்பவர்களாக இருந்துள்ளார்கள். மக்களையும், விலங்குகளையும், பறவை களையும், காடுகளையும், மரங்களையும் பாதுகாத்து வந்ள்ளனர். அதுமட்டுமல்லாது கொடைகள் வழங்குவதன் மூலம் இலக்கியங்களையும், தமிழ் மொழியையும் வளர்த்து உள்ளார்கள். கன்னியாகுமரி முதல் வேங்கடம் வரை உள்ள மலையும் மலை சார்ந்த இடங்களில் வேட்டுவர்கள் இனக்குழுக்களாக வாழ்ந்தும், ஆட்சி செய்தும் வந்துள்ளார்கள்.

இங்கு வாழ்ந்த மக்கள் அன்பு, பாசம், கடுமையான உழைப்பு மற்றும் வீரம் மிக்கவர்களாக இருந்துள்ளனர். இதை கிமு 1200 முதல் கிபி 3ம் நூற்றாண்டு வரை இயற்றப்பட்ட அனைத்து சங்ககால இலக்கியங்களிலும் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. மேலும் வெளிநாட்டு அறிஞர்கள் மற்றும் வணிகர்கள் எழுதிய நூல்கள் மூலமும் நமக்கு எண்ணற்ற ஆதாரங்கள் கிடைத்துள்ளது.

1) சங்ககால வேட்டுவர்களின் வணிகம் :

3500 ஆண்டுகளுக்கு முன்பே மேற்கத்திய நாடுகளான கிரேக்கம், எகிப்து போன்ற நாடுகளுக்கு பயணம் செய்து வணிகத் தொடர்பு வைத்து உள்ளார்கள். இதற்கான ஆதாரங்கள் எண்ணற்ற இலக்கிய நூல்களில் கிடைத்துள்ளது. மேலை நாடுகளின் இலக்கியமான

சாலமன் மற்றும் முதல் ஆலயத்திற்கான திட்டம் . ப்ராவிடன்ஸ் லித்தோகிராஃப் நிறுவனம் வெளியிட்ட பைபிள் அட்டையிலிருந்து படம்.

பழைய ஏற்பாடு என்கின்ற நூல், கிமு 1200 ஆம் ஆண்டில் எழுதப்பட்டது. இந்நூலில் அரசன் சாலமனைப் பற்றியக் குறிப்புகள் உள்ளது. இவர் தனது நாட்டில் உள்ள ஒரு மலையின் மீது கட்டிய புதிய தேவாலயத்தில் வாசனைத் திரவியங்கள், மயிலிறகு, சந்தனம், பருத்தித்துணி போன்ற பொருட்களை கொண்டு வழிபாடு நடத்தியதற்கான குறிப்புகள் உள்ளது. பழைய

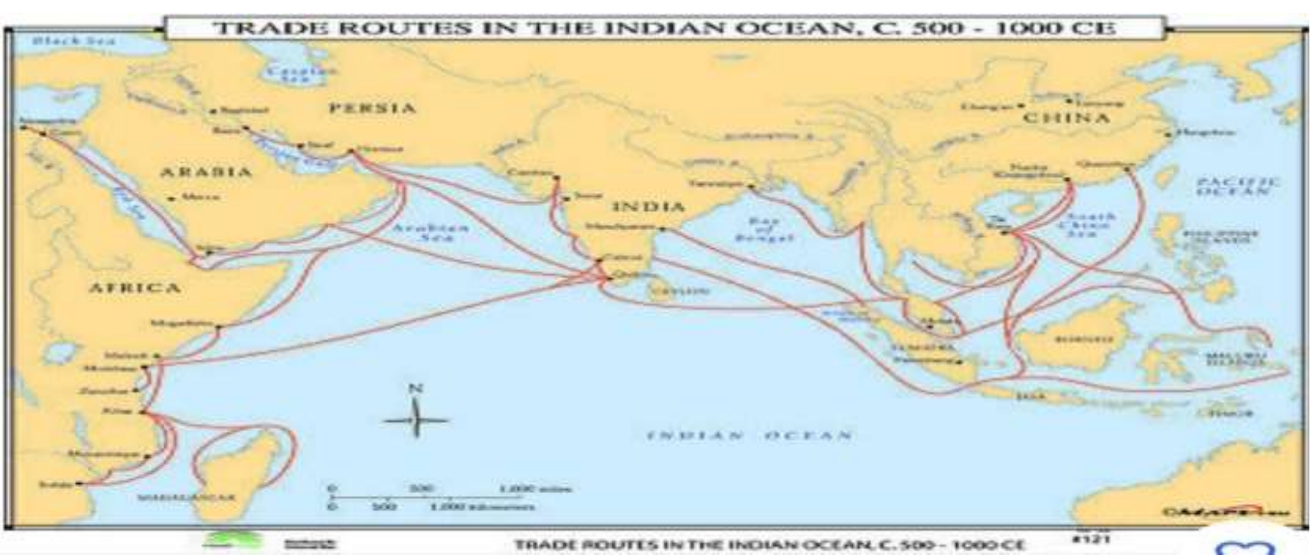
The Queen of Sheba Visits Solomon (1 Kings 10). Getty Images

ஏற்பாடில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அரசன் சாலமன் நடத்திய வழிபாட்டின் பூஜை பொருட்களான மயிலிறகு, வாசனை திரவியங்கள் போன்ற பொருட்கள் தென்னிந்தியாவில் குறிப்பாக குறிஞ்சி நிலங்களில் மட்டுமே காணப்படும் பொருட்களாகும். இப்பொருள்களை நமது முன்னோர்கள் எகிப்து கிரேக்கம், சோமாலியா போன்ற நாடுகளுக்கு வணிகம் செய்துள்ளார்கள். மேலும் சந்தன மர துண்டுகளும் மேலை நாடுகளில் அகழ்வாய்வில் கிடைக்கப் பெற்றுள்ளது. நம் நாட்டிலும் எண்ணற்ற எகிப்திய நாணயங்கள் அகழ்வாய்வில் கிடைத்துள்ளன. இதன் மூலம் நமது முன்னோர்களான வேட்டுவ அரசர்கள் வெளி நாடுகளுடன் வணிகத் தொடர்பு வைத்துள்ளார்கள் என்பதைஉறுதிசெய்யமுடிகிறது.

சங்க இலக்கியமான ஐங்குறுநூறில் குறிஞ்சி நிலத்தில் மிளகு, யானைத்தந்தம், சந்தன மரம், மகிழ மரம், மயில் தோகை போன்ற பொருட்கள் கிடைத்தாக கபிலர் குறிப்பிடுகிறார். இவைகளை ஒப்பிட்டு பார்க்கும் பொழுது 2000 ஆண்டுகளுக்கு முன்பிருந்தே குறிஞ்சி நில மக்களான வேட்டுவர்கள் மிகச்சிறந்த வணிகர்களாக வாழ்ந்துள்ளார்கள்.தமிழகத்தில் இருந்து மேலைநாடுகளுக்கு தொண்ணூறு விழுக்காடு ஏற்றுமதி குறிஞ்சி நிலத்தில் இருந்து தான் செய்து உள்ளார்கள். இதை 'தொல்லியல் நோக்கில் சங்ககாலம்' மற்றும் 'பழந்தமிழ்ச் சமுதாயமும் வரலாறும்' என்ற புத்தகத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. சங்க இலக்கியங்களைத் தவிர, கிரேக்க எழுத்தாளர்களான பிளினி, டாலமி, மெகஸ்தனிஸ் மற்றும் ஸ்ட்ராபோ ஆகியோர் தென்னிந்தியாவிற்கும் மேலை நாடுகளுக்கும் இடையே நிலவிய வர்த்தகத் தொடர்புகளை குறிப்பிட்டுள்ளனர். மௌரியப் பேரரசுக்கு தெற்கேயிருந்த சேர, சோழ, பாண்டிய ஆட்சியாளர்கள் பற்றி அசோகரது கல்வெட்டுகள் கூறுகின்றன. கலிங்கத்துக் காரவேலனின் ஹதிகும்பா கல்வெட்டும் தமிழ்நாட்டு அரசுகளைப் பற்றி குறிப்பிடுகிறது. அரிக்கமேடு, பூம்புகார், கொடுமணல் போன்ற இடங்களில் மேற்கொள்ளபட்ட அகழ்வாய்வுகளும் தமிழர்களின் வாணிப நடவடிக்கைகளை வெளிப்படுத்துகின்றன. உள் நாட்டு வணிகம் பெரும்பாலும் பண்டமாற்று முறையிலேயே நடைபெற்றது. வண்டிகளிலும் விலங்குகள் மேல் ஏற்றப்பட்ட பொதிகளின் மூலமாகவும்,

வணிகர்கள் பொருட்களை கொண்டு சென்று விற்பனை செய்தனர். நமது முன்னோர்கள் 3500 ஆண்டுகளுக்கு முன்பே கடல் வழியாக பயணம் செய்து பருவக்காற்று வீசும் காலம், நீரின் போக்கு மற்றும் வணிகத்திற்கு தேவையான அனைத்து தொழில் நுட்ப அறிவையும் திறம்பட பெற்றிருந்தனர். துறைமுகப் பட்டினமான புகார் நகரம் அயல்நாட்டு வணிகர்களின் வர்த்தக மையமாகத் திகழ்ந்தது. விலையுயர்ந்த பொருட்களை ஏற்றி வந்த பெரிய கப்பல்கள் இந்த துறைமுகத்திற்கு வந்து சென்றன. தொண்டி, முசிறி, கொற்கை, அரிக்கமேடு, மரக்காணம் போன்றவை பிற சுறுசுறுப்பான துறைமுகங்கள் ஆகும். அயல்நாட்டு வணிகம் குறித்து ‘பெரிப்புளூஸ்’ நூலின் ஆசிரியர் பல அரிய தகவல்களைக் கூறியுள்ளார். அகஸ்டஸ், டைபீரியஸ், நீரோ போன்ற ரோமானியப் பேரரசர்கள் வெளியிட்ட தங்கம் மற்றும் வெள்ளியாலான நாணயங்கள் தமிழகத்தின் பல்வேறு பகுதிகளில் ஏராளமாகக் கிடைக்கின்றன.

தென்கிழக்கு ஆசிய நாடுகளுடன் வணிகம் செய்த தமிழர்கள் 10 டிகிரி நீரோட்டம் என்ற கடல் நீரோட்டத்தை பயன்படுத்தி நேரடியாக மலேசியா, தாய்லாந்து, இந்தோனேசியா, பாலி, வியட்நாம் போன்ற நாடுகளுக்கு பயணம் மேற்கொண்டனர். அங்கிருந்து வணிகப் பொருட்களை பூம்புகார் கொண்டு வந்து அங்கிருந்து முசிறி வழியாக மேற்கத்திய நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்தனர். அலெக்சாண்டிரியா ஒப்பந்தம் என்பது முசிறியில் வாழ்ந்த வணிகன் ஒருவருக்கும் எகிப்து நாட்டில் உள்ள அலெக்ஸாண்ட்ரியா நகர வணிகன் ஒருவருக்கும் இடையேயான வணிக ஒப்பந்தம். கிபி 150 இல் நடைபெற்ற இந்த ஒப்பந்தம் கிட்டத்தட்ட 2 லட்சத்து 94 ஆயிரம் கிராம் வெள்ளி எடைக்கு இணையான பொருட்களை வணிகம் செய்து உள்ளார்கள். இதன் மதிப்பு 120 கோடி ஆகும். சங்கத்தமிழன் ஒரு முறை கப்பலில் சென்று வணிகம் செய்ததற்கு 120 கோடி வணிகம் செய்து உள்ளார் என்பது பெருமைக்குரிய விஷயமாகும்.



'பிளினி' இரும்புப் பொருள் தமிழ்நாட்டிலிருந்து ரோமானிய நாட்டிற்கு வந்ததாக குறிப்பிடுகிறார். மேலும் இரும்பு எஃகு கொல்லன், கருங்கைக் கொல்லன், உலை ஊதும் துருத்தி, விசை வாங்கி, மிதிலை, குடம், குறடு, போன்ற இரும்பு தொழில் நுட்பம் சார்ந்த சொற்கள் சங்க இலக்கியங்களில் எண்ணற்ற உள்ளன. இதன் மூலம் நம் சங்க கால மக்கள் இரும்பு தொழில் நுட்பத்தை தெளிவாக அறிந்து உள்ளார்கள் என்பதை உணர முடிகிறது. கொடுமணல் மற்றும் தகடூர் பகுதியான குண்டூரில் கிடைத்த உலை கலங்களை ஆய்வு செய்ததில் இரும்பை உருக்க 1200 டிகிரி சென்டி கிரேட் வெப்பதை தாங்கக் கூடியதாகவும் எஃகு உருவாக்க 1300 டிகிரி தாங்கக் கூடியதாகவும் உள்ளது. இதன்மூலம் தமிழகத்தில் எஃகு தயாரித்திருப்பது தெரிகிறது.

மேலும் பச்சைக் கல், நீலக்கல், பளிங்கு, சூதுபவளம், வைடூரியம், தங்கம் போன்றவற்றை ஏற்றுமதி செய்துள்ளனர். மிளகு, யானைத்தந்தம், அருமந்தமணி, மணிகள் போன்றவற்றையும் ஏற்றுமதி செய்துள்ளனர். பண்டைத்தமிழ் வணிக நகரங்களான அழகன்குளம், அரிக்கமேடு, பூம்புகார், மரக்காணம், கரூர், மதுரை, வஞ்சி, மாந்தை, உறையூர், கொற்கை, கொடுமணல் போன்றவைகளும் முக்கியமான வணிக நகரங்கள் ஆகும்.

2) சங்ககால வேட்டுவர்களின் விவசாயம் :

வேட்டுவர்களே முதல் விவசாயி என நக்கீரர் குறுந்தொகை 105 பாடல்கள் மூலம் உணத்துகிறார். குறிஞ்சி நிலத்தின் தலைவி தன் தலைவன் வேட்டுவன் பற்றி கூறும் பொழுது "தோழி! வேட்டுவருக்குரிய தோட்டத்தில் விளைந்த, பொன்னைப் போன்ற சிறு தினையின் வளமான கதிர், புதியதை உண்ணும் தெய்வத்துக்குப் படைப்பதற்காக வைக்கப்பட்டு இருந்தது. அதைத் தெரியாமல் உண்ட மயில், தன் தவற்றை உணர்ந்தவுடன், வெறியாட்டம் ஆடும் பெண் அழகாக ஆடுவதைப்போல் ஆடி வெப்பமுற்று நடுங்கும். அத்தகைய அச்சம் தரும் தெய்வம் வாழும் மலை நாடனோடு நான் கொண்ட நட்பு, எனக்கு நீர் நிறைந்த கண்களோடு அதை நினைத்து நான் துன்புறுவதற்குக் காரணமாகியது" என்று கூறுகிறார். இதன் மூலம் 2000 ஆண்டுகளுக்கு முன்பே வேட்டுவர்கள் பொன் போன்ற திணை கதிரை பயிர் செய்து விவசாயத்தில் சிறந்து விளங்கியுள்ளார்கள் என்பது தெரிய வருகிறது.

3) சங்ககால வேட்டுவ அரசர்களின் போர் மரபுகள் :

சங்க காலத்தில் வேட்டுவர் போர் மரபுகள், அறப்போர் முறையைச் சார்ந்ததே ஆகும். அகம், புறம் என வாழ்வை இரண்டாகப் பகுத்து புறம் என்று போர் முறைகளுக்கும் இலக்கணம் வகுத்து வாழ்ந்தனர். அவர்களது போர்முறை நேர்மையாக இருந்தது. காலை சூரிய உதயத்தின் போது, முரசறைந்து போர் தொடங்குவர். சூரியன் மறையும் வரை மட்டுமே போர் நடைபெற்றது. பின் முரசறைந்து போரை நிறுத்துவர். எத்துனை நாள் போராயினும் இதுவே வழக்கானது. பகைவர் ஆயுதத்தை இழந்த போதும், போரில் தோற்றோடும் போதும் அவர் மேல் படை செலுத்தாத அறநெறி இருந்தது. அவர்களுக்கு தகுந்த வாய்ப்பளிக்க மறுநாள் போர் செய்தனர். ஒடி ஒளிந்தாரைக் கொல்லாமல் அவர்கள் வரும் வரை காத்திருந்து போர் புரியும் வீரம் இருந்தது. இறந்தோருக்கு இரங்கும் குணம் இருந்தது.

போர் அறிவிப்பு

ஒருமன்னன் பகைவரோடு போரிடக் கருதுவானாயின், கருதியவுடன் படை எடுக்க மாட்டான் தனது கருத்தைப் பகைவரது நாட்டார்க்குப் பறையறைந்து தெரியப் படுத்துவான்.

ஆநிரை கவர்தல்

போர் அறிவிப்பைச் செய்தும் உணர மாட்டாதவை பசுக்களாகும். எனவே பசுக்களைப் பாதுகாக்க விரும்பி ஆநிரைக் கவர்தல் நடைபெறும். அவ்வாறு கவர்ந்து திரும்பும்போது அப்பசுக்களுக்கு உணவினை வழங்கி, அவற்றிற்கு ஊறு செய்யாமல் அவற்றை காப்பார்.

போர்ப்படை

போரிடுங்கால் யானை, குதிரை, தேர் என்பன கையாளப்படும். வேட்டுவர் இவற்றை இயக்கியும் இவற்றின் மீது அமர்ந்து கருவி கொண்டும் போரிடுவர். படையின் முதற்பகுதி தூசிப்படை அல்லது தார் எனப்படும். வில், அம்பு, வாள், குந்தம், ஆழி, வேல் முதலிய கருவிகள் போரில் பயன்படுத்தப்படும். கருவிகள் தம்மீது பாயாமல் பொருட்டுக் கிடுகு (கேடயம்) கையாளப்படும். கருவிகளில் வேல் என்பதே முதன்மையானது. போரிடும் போது துடி, முரசம், வளை, வயிர் போன்ற இசைக்கருவி முழங்கும்.

பூப்புனைதல் (பூச்சூடுதல்)

வேட்டுவர் போர் தொடங்கும் போது நிகழ்வுக்கேற்ற அடையாளப் பூவைச் சூடுதல் வழக்கம். ஆநிரை கவரச் செல்வோர் வெட்சிப் பூவையும், ஆநிரையை மீட்கப் போவோர் கரந்தைப் பூவையும், பகைவர் நாட்டின் மீது படை எடுப்போர் வஞ்சிப் பூவையும், அரணைக் காப்போர் நொச்சிப் பூவையும், அரணத்தை முற்றுகை இடுவோர் உழிஞைப் பூவையும், போர்க்களத்தில் போரிடுவோர்கள் தும்பைப் பூவையும், போரில் வெற்றி பெற்றவர் வாகைப் பூவையும் சூடுவர். இவ்வாறு பூச்சூடுங்கால் உண்மைப் பூவைச் சூடுவதோடு பொற்பூவைப் புனைதலும் உண்டு. அரசர் மறவர்க்கு பொற்பூ வழங்கிச் சிறப்பித்தலும் உண்டு. முருகன் கிரவுஞ்ச மலையை வெல்லும் போது காந்தட் பூச் சூடினான் என்றும், சிவபெருமான் முப்புரத்தை எரித்த காலத்தில் உழிஞைப் பூச்சூடினான் என்றும் கூறுவர். இவ்வாறு ஆட்சி, விவசாயம், வணிகம், மொழி என அணைத்து துறையிலும் மேண்மை பெற்றவர்களாக குறுஞ்சி நில வேட்டுவ அரசர்கள் இருந்துள்ளார்கள்.

குறிஞ்சி நிலத்தில் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கும் நமது வேட்டுவர்கள் கிட்டத்தட்ட 3500 ஆண்டுகளுக்கு முன்பே அரசர்களாகவும், விவசாயத்தை போற்றுபவர்களாகவும், மனித நாகரிகத்தை அடுத்த நிலைக்குக் கொண்டு செல்லக்கூடிய வணிகத்தை செய்தவர்களாகவும் வணிகத்தின் மூலம் வெளிநாடு தொடர்பை ஏற்படுத்தி மொழி வளர்ச்சி அடையச் செய்தார்கள். மேலும் தமிழர்களை உலகிலேயே மிகச்சிறந்த வரலாற்று தொன்மை மிக்கவர்களாக மாற்றிய பெருமை குறிஞ்சி நில மக்களான வேட்டுவர்களுக்கு மட்டுமே உரியது. நம் முன்னோர்களின் பெருமைகளை உலகறியச் செய்வதற்கு நாம் தைப்பொங்கலை வேட்டுவர் தினமாக ஒவ்வொரு ஆண்டும் சிறப்பாக கொண்டாட வேண்டும். அதன் மூலமே வேட்டுவர்களின் அரசியல் ஆளுமை, விவசாயத்தை வளர்த்த பெருமை, மொழியை வளர்த்த பெருமை, நாட்டு மக்களுக்காக அவர்கள் ஆற்றிய தியாகம் போன்றவற்றை உலகத்திற்கு அறிய செய்ய முடியும்.எனவே வேட்டுவர்களாகிய நாம் ஒவ்வொருவரும் தை முதல் நாளை வேட்டுவ அரசர்கள் தினமாக கொண்டாட வேண்டும் என கேட்டுக் கொண்டு உறவுகள் அனைவருக்கும் எனது தை 1 வேட்டுவ அரசர்கள் தின வாழ்த்துக்களை தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்.

கட்டுரையாளர்

Dr. D. Valai Parameswaran, MD,
PGCIH,FICM,PGDEM,DFID,PGDIP.Endo(UK)
Six Sigma & Green Belt Certificate Holder

வேட்டுவ அரசர்கள் தினம்

தை 1

நல்வாழ்த்துக்கள்

ஆயர் வேட்டுவர் ஆடூஉத் திணைப் பெயர்
ஆவ்யின் வரூஉம் கிழவரும் உளரே. 23
குறிஞ்சி நிலத்தின் அரசன் வேட்டுவர் -
தொல்காப்பியம்
VG Tycoons
vettuvartv.com
VG Tycoons
2022
புத்தாண்டு
மற்றும்
பொங்கல்
நல்வாழ்த்துக்கள்
VG BUSINESS TYCOONS
VG WOMEN TYCOONS
VG BUSINESS MAGAZINE
VG BUSINESS ACADEMY
VettuvarTV

SIP
SOUTH INDIAN PRODUCTIONS
இ.பி.கோ
302
சலங்கை துரை B.COM
அலெக்ஸ் பால் | காளிதாஸ் | தண்டபாணி
மணிமொழியன் ராமதுரை | தீப்பொறி நித்யா | தீனா - ஆனந்த் | வாலி-முத்துவிஜயன்-ராஜகுணசேகர் | ராஜசேகர்-N.சக்திவேல் | ரமேஷ் | மௌனம் ரவி - மணவை புவன்
இணைதயாரிப்பு R.பிரபு தயாரிப்பு செங்கோடன் துரைசாமி-K.K.கணேசன்