

19 ಮಾರ್ಚ್ 2017 ರಂದು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಜ್ರಗಳ ಸಮ್ಮೇಳನ "ಗಣಿಗಳಿಂದ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ- 2017" ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನಮಂತ್ರಿಯವರ ಭಾಷಣ (ವೀಡಿಯೋ ಕಾನ್ಫರೆನ್ಸ್
ಮುಖಾಂತರ)

19 ಮಾರ್ಚ್ 2017 ರಂದು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಜ್ರಗಳ ಸಮ್ಮೇಳನ "ಗಣಿಗಳಿಂದ
ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ- 2017" ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನಮಂತ್ರಿಯವರ ಭಾಷಣ (ವೀಡಿಯೋ ಕಾನ್ಫರೆನ್ಸ್
ಮುಖಾಂತರ)

Posted On: 29 JUN 2017 3:49PM by PIB Bengaluru

ಭಾರತ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಗಳಿಂದ ಆಗಮಿಸಿರುವ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಅತಿಥಿಗಳೇ

ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳೇ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರೇ,

ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಜ್ರಗಳ ಸಮ್ಮೇಳನದ ಅಂಗವಾಗಿ ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಗಿರುವ ಈ ದತ್ತಿ ಭೋಜನಕೂಟದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಉದ್ದೇಶಿಸಿ ಮಾತನಾಡಲು ನನಗೆ ತುಂಬಾ ಸಂತಸವಾಗಿದೆ. ಈ ಸಮ್ಮೇಳನವು ಭಾರತ ಹರಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣಗಳ ರಫ್ತು ಉತ್ತೇಜಕ ಮಂಡಳಿಯ ಸುವರ್ಣ ಮಹೋತ್ಸವದ ಆಚರಣೆಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ಈ ಸಮ್ಮೇಳನದ ಧ್ಯೇಯವು " ಗಣಿಗಳಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ -2017" ಎಂದಾಗಿದೆ. ಇದು ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಗಣಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳು, ವಜ್ರಗಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ತಜ್ಞರು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಕರನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸುತ್ತಿದೆ.

ಐವತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಮಂಡಳಿಯು ರಚನೆಯಾದ ನಂತರ, ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ತ್ವರಿತವಾಗಿ ದಾಪುಗಾಲು ಇಟ್ಟಿದೆ. ನಿಮಗೆಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದಿರುವಂತೆ, ಭಾರತ ಈಗ ಕತ್ತರಿಸಿದ ಮತ್ತು ನಯಗೊಳಿಸಿದ ವಜ್ರಗಳ ವಿಶ್ವದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಉತ್ಪಾದಕ ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ವಲಯವು ಭಾರತದಲ್ಲಿನ ರಫ್ತು ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿಯ ಪ್ರಮುಖ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಕಳೆದ ನಾಲ್ಕು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ, ಭಾರತವು ವಜ್ರಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ರಫ್ತಿನಲ್ಲಿ ನಾಯಕನಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದೆ. ಭಾರತದ ಒಟ್ಟು ವಾಣಿಜ್ಯ ರಫ್ತುಗಳಲ್ಲಿ ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣಗಳ ರಫ್ತು ಪ್ರತಿಶತ ಹದಿನೈದರಷ್ಟಿದೆ. ಇದು ಭಾರತದ ಯಶಸ್ಸಿನ ಕಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. 1966-67ರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಇಪ್ಪತ್ತೆಂಟು ದಶಲಕ್ಷ ಡಾಲರ್‌ಗಳಿಂದ, ರಫ್ತುಗಳು 1982-83ರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಮತ್ತು 1987-88ರಲ್ಲಿ ಎರಡು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್‌ಗಳನ್ನು ತಲುಪಿವೆ. ಇದು 2003-04ರಲ್ಲಿ 10 ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್‌ಗಳನ್ನು ಮೀರಿದೆ. 2007-08ರಲ್ಲಿ ಇಪ್ಪತ್ತು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಮತ್ತು ಈಗ ಸುಮಾರು ನಲವತ್ತು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಆಗಿದೆ.

ಸ್ನೇಹಿತರೇ, ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಭಾರತೀಯ ಆಮದುದಾರರು ಕಚ್ಚಾ ವಜ್ರಗಳನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸಲು ಮತ್ತು ಖರೀದಿಸಲು ವಿದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೋಗಬೇಕಾಯಿತು. ಇದು ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿಯ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಕ್ಷೀಣಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಿತು. ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅನೇಕರು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನಾವು ನೋಡಲು ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ. 2014 ರ ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ದೆಹಲಿಯಲ್ಲಿ ನಡೆದ ವಿಶ್ವ ವಜ್ರಗಳ ಸಮಾವೇಶದಲ್ಲಿ, ಅದನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ವಿಶೇಷ ಸೂಚನಾ ವಲಯವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದಾಗಿ ರಷ್ಯಾದ ಅಧ್ಯಕ್ಷರ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ನಾನು ಘೋಷಿಸಿದ್ದೆ. ಆ ಭರವಸೆಯನ್ನು ಈಡೇರಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ವೀಕ್ಷಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಕಚ್ಚಾ ವಜ್ರಗಳನ್ನು ದೇಶದೊಳಕ್ಕೆ ತರಲು ಮತ್ತು ಕಳುಹಿಸಲು ಸುಂಕಗಳಿಂದ ಮುಕ್ತಿಗೊಳಿಸಲು ನಮ್ಮ ಕಾನೂನುಗಳಿಗೆ ತಿದ್ದುಪಡಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತ್ ಡೈಮಂಡ್ ಬೋರ್ಡ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ವಿಶೇಷ ಸೂಚನಾ ವಲಯವು ನವೆಂಬರ್, 2015 ರಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಬಂದಿದೆ. ಇದು ಈಗಾಗಲೇ ಉತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ತೋರಿಸಿದೆ. ಮೊದಲು ಬೆಲ್ಜಿಯಂ, ಆಸ್ಟ್ರಿಕಾ ಮತ್ತು ಇಸ್ರೇಲ್ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಪ್ರವಾಸ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ವಜ್ರಗಳನ್ನು ಕೈಗೆಟಕಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಕೇವಲ ಎಂಬತ್ತರಿಂದ ತೊಂಬತ್ತು ದೊಡ್ಡ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಈಗ, ಸುಮಾರು ಮೂರು ಸಾವಿರ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ವರ್ತಕರು ಹೊಸ ವಿಶೇಷ ಸೂಚನೆ ವಲಯದಿಂದ ಈ ಸವಲತ್ತನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಜ್ರ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿನ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಸಿದ್ಧವಾದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಲ್ಲಿ ಎರಡು ನೂರ ನಾಲ್ಕತ್ತು ನಾಲ್ಕು ದಿನಗಳ ವೀಕ್ಷಣೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿವೆ. ಈಗಾಗಲೇ ವಜ್ರಗಳನ್ನು ಕತ್ತರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಷಿಂಗ್ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ಭಾರತವನ್ನು ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಜ್ರಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿಗೆ ತರುವುದು ನನ್ನ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರೇ ಮತ್ತು ಮಹನೀಯರೇ, ಒಂದು ಪೀಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ತರುವುದು ನಮ್ಮ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ಸರ್ಕಾರವು ಅಧಿಕಾರ ವಹಿಸಿಕೊಂಡ ನಂತರ, ಅನೇಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಉಪಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಿದೆ. 'ಮೇಕ್ ಇನ್ ಇಂಡಿಯಾ' ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಭಾರತವನ್ನು ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಆದ್ಯತೆಯ ತಾಣವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು ನಮ್ಮ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ. ಭಾರತವು ಸ್ವಲ್ಪವೇ ಪ್ರಮಾಣದ ವಜ್ರ ಅಥವಾ ಚಿನ್ನದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂಬ ಅಂಶದ ಹೊರತಾಗಿಯೂ. ಕಳೆದ ಐವತ್ತು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ, ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ವಲಯವು ನಾಲ್ಕು ನೂರ ಎಪ್ಪತ್ತೈದು ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಮೌಲ್ಯದ ರಫ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಮುಖ ಉಪಕ್ರಮವೆಂದರೆ ಸ್ಕಿಲ್ ಇಂಡಿಯಾ. ಕೌಶಲ್ಯ ಭಾರತವು ಕಾರ್ಯಪಡೆಗೆ ಹೊಸದಾಗಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಿದವರು 21 ನೇ ಶತಮಾನದ ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು

ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ವಲಯವು 4.6 ದಶಲಕ್ಷ ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿದೆ. ಈ ಪೈಕಿ, ವಜ್ರಗಳ ಉದ್ಯಮ ಒಂದರಲ್ಲೇ ಒಂದು ದಶಲಕ್ಷ ಜನರು ಇದ್ದಾರೆ . ಹೀಗಾಗಿ ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ವಲಯವು 'ಮೇಕ್ ಇನ್ ಇಂಡಿಯಾ' ಮತ್ತು ಸ್ಕಿಲ್ ಇಂಡಿಯಾದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ.

ಹಲವಾರು ಆಫ್ರಿಕನ್ ದೇಶಗಳ ಸಚಿವರು ಇಂದಿಲ್ಲಿ ನೆರೆದಿದ್ದಾರೆ. ಭಾರತವು ಆಫ್ರಿಕಾದೊಂದಿಗೆ ತನ್ನ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ವಸಾಹತು ಪರಂಪರೆಯ ನಂತರ ನಾವು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳಲ್ಲಿನ ಸಾಮ್ಯತೆ ಹೋಲಿಕೆ, ನಮ್ಮನ್ನು ನೈಸರ್ಗಿಕ ಪಾಲುದಾರರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿದೆ. ತಮ್ಮಲ್ಲಿನ ರತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ವಲಯದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದಕ್ಕೆ ಭಾರತವು ಸಂತೋಷದಿಂದಿದೆ ಎಂದು ಆಫ್ರಿಕಾದ ನನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತರಿಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡಲು ಈ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೇನೆ.

ಈ ವಲಯವು ಮೊದಲು ಇದ್ದದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಬಹುದೂರ ಸಾಗಿಬಂದಿದೆ. ಆದರೆ ಇನ್ನೂ ಬಹಳಷ್ಟು ದೂರ ಕ್ರಮಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ವಜ್ರಗಳನ್ನು ಕತ್ತರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹೊಳಪು ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ನಾವು ಪ್ರಬಲರಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ, ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಜಾಗತಿಕ ಮೌಲ್ಯದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಪಾಲು ಇರಬೇಕಾಗಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿದೆ. ನಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯವು ಕೇವಲ ಕತ್ತರಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹೊಳಪು ಕೊಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಬಹಳ ದೊಡ್ಡದಿದೆ. ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟು ಹೊರತೆಗೆಯದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆ. ನಾನು ನಿಮಗೆ ಒಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳುತ್ತೇನೆ:

ಕೈಯಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಿದ ಆಭರಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಪಾಲನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ತಂತ್ರ ಏನು ?

ನನಗೆ ತಿಳಿದಿರುವಂತೆ ಬಹುಪಾಲು ಭಾರತೀಯ ರಫ್ತುಗಳು ಆಮದುದಾರರ ಹಿಡಿತದಲ್ಲಿವೆ. ಆಮದುದಾರರಿಂದ ನೀಡಲ್ಪಟ್ಟ ಆದ್ಯತೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಶೇಷಣಗಳು ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಅವು ಆಧರಿಸಿವೆ. ಇದರರ್ಥ, ಜಾಗತಿಕ ಅಭಿರುಚಿಯ ನಾಯಕನಾಗುವುದರ ಬದಲಿಗೆ ಭಾರತವು ಜಾಗತಿಕ ಫ್ಯಾಷನ್ ಅನುಯಾಯಿಯಾಗಿದೆ. ಇದು ನಮ್ಮ ಶ್ರೀಮಂತ ಅನುಭವ ಮತ್ತು ಸಮೃದ್ಧ ವಿನ್ಯಾಸ ಪ್ರತಿಭೆಗೆ ನ್ಯಾಯವನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ನಾನು ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ ಹೇಳುತ್ತೇನೆ. ಭಾರತವು ಎರಡು ಸಾವಿರ ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದಿನ ಹಲವಾರು ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಸ್ಮಾರಕಗಳು, ಶಿಲ್ಪಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಮೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಆಭರಣಗಳನ್ನು ಚಿತ್ರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಕಲಾಕೃತಿಗಳನ್ನು ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ಜನರು ಬಂದು ಸೆರೆಹಿಡಿದಿದ್ದಾರೆ. ನಾವು ಇದನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದ್ದೇವೆಯೋ? ಈ ಕಲಾಕೃತಿಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ನಾವು ಆಭರಣಗಳ ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಯೋಚಿಸಿದ್ದೇವೆಯೇ?

ಸ್ನೇಹಿತರೇ. ಚಿಲ್ಲರೆ ವಸ್ತುವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಜನರ ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಯುಗದಲ್ಲಿ ನಾವಿಂದು ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಕ್ಷೌರಿಕರೂ ಸಹ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೂದಲಿನ ಶೈಲಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕನ್ನಡಕ, ಕೈಗಡಿಯಾರಗಳು ಮತ್ತು ಪೆನ್ನುಗಳಲ್ಲಿ ವಜ್ರಗಳನ್ನು ಬಳಸಲಾಗುವ ಯುಗದಲ್ಲಿ ನಾವಿದ್ದೇವೆ. ನಮ್ಮ ಆಭರಣ ತಯಾರಕರು ತಮ್ಮ ಕೌಶಲ್ಯ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ಪರಂಪರೆಯೊಂದಿಗೆ ಜಾಗತಿಕ ಅಭಿರುಚಿ ಮತ್ತು ಫ್ಯಾಷನ್ ಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಮತ್ತು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೇ?

ಜಾಗತಿಕ ಫ್ಯಾಷನ್ ನ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಲು ಮತ್ತು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕಾದರೆ, ನಮ್ಮ ಉದ್ಯಮವು ಮೊದಲು ತನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಉದ್ಯಮವು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಅಂತಿಮ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ: ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಕೆಲವು ಪ್ರದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಸಮುದಾಯಗಳು ಚಿನ್ನಕ್ಕೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಬಹುದು. ಇತರರು ಬೆಳ್ಳಿ ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಪ್ಲಾಟಿನಂಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಮೊದಲು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಬಲವಾದ ಸಂಪರ್ಕ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳದೆ ನಾವು ವಿಶ್ವ ನಾಯಕರಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಇ-ವಾಣಿಜ್ಯವು ಅಂತಿಮ ಬಳಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ ನೇರವಾದ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿಸಿದೆ. ಇದು ಭಾರತೀಯ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸುವರ್ಣ ಅವಕಾಶವಾಗಿದ್ದು, ಉದ್ಯಮವು ಯುವ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ನವೋದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದರ ಕುರಿತು ಯೋಚಿಸಬೇಕಿದೆ. ಅವರು ಭಾರತೀಯ ಆಭರಣಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬಲ್ಲವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಹಿಂದೆ ಅದೊಂದು ಕಾಲವಿತ್ತು, ಭಾರತದ ಕೆಲವು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಜಾಗತಿಕ ಖ್ಯಾತಿಯನ್ನು ಗಳಿಸಿದ್ದವು. ಇಂದು, ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಶ್ರೇಷ್ಠತೆಗಾಗಿ ಜಾಗತಿಕ ಬ್ರಾಂಡ್ ಆಗಿ ಭಾರತವು ಮಾನ್ಯತೆಯನ್ನು ಗಳಿಸಿದೆ. ಆಭರಣ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿಯೂ ನಾವು ಅದನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಿದೆ. ಅದನ್ನು ನಾವು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸಿದರೆ, ಬಹಳಷ್ಟು ಅವಕಾಶಗಳು ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳಲಿವೆ. ಇದನ್ನು ಮಂಡಳಿಯು ಸೂಕ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ರಾಜ್ಯಗಳು ಕೂಡ ಅದರಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ಸರ್ಕಾರ ಅಧಿಕಾರ ವಹಿಸಿಕೊಂಡ ನಂತರ, ರಫ್ತುಗಳಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾದ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುವಂತೆ ರಾಜ್ಯಸರ್ಕಾರಗಳನ್ನು ನಾವು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಉದ್ಯಮವು ಅವರೊಂದಿಗೆ ನಿರಂತರ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ರಫ್ತಿನ ಹೊರತಾಗಿ, ವಿಶ್ವದ ಅತಿ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ದೇಶೀಯ ಬೇಡಿಕೆಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ.

ಉದ್ಯಮವು ಅದರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಯೋಚಿಸುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ಅದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ. ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿನ ದುರ್ಬಲರ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವುದೂ ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ. ಮಂಡಳಿಯು ನಿಮ್ಮ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಸಂಭಾವನೆ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬಲಹೀನರಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳ ಗಣತಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕುರಿತು ಯೋಚಿಸಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಜೈಪುರ, ತ್ರಿಕೂರ್, ವಾರಣಾಸಿ, ರಾಜಕೋಟ್, ಜೈಪುರ

ಮತ್ತು ಕೊಯಂಬತ್ತೂರು ಮುಂತಾದ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿನ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಯನ್ನು ಸಮೀಕ್ಷೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಅಂತಹ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಸರ್ಕಾರದ

- ಅಪಘಾತ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಧಾನ್ ಮಂತ್ರಿ ಸುರಕ್ಷಾ ಬೀಮಾ ಯೋಜನೆ

- ಜೀವ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಪ್ರಧಾನ್ ಮಂತ್ರಿ ಜೀವನ್ ಭೋತಿ ಬೀಮಾ ಯೋಜನೆ, ಮತ್ತು

- ಖಚಿತವಾದ ಕನಿಷ್ಠ ಪಿಂಚಣಿಗಾಗಿ ಅಟಲ್ ಪಿಂಚಣಿ ಯೋಜನೆ, ಮೊದಲಾದ ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚಿನ ಸಾಮಾಜಿಕ ಭದ್ರತೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೇರಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಉದ್ಯಮವು ಖಾತರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಅಪಘಾತ ವಿಮೆ ವೆಚ್ಚವು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಸುಮಾರು ಒಂದು ರೂ. ಮತ್ತು ಜೀವ ವಿಮೆ ವೆಚ್ಚವು ದಿನಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು ಒಂದು ರೂ. ಇರುತ್ತದೆ. ಸುಮಾರು ಐದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಠೇವಣಿಯು ಈ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಅನ್ನು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಸ್ನೇಹಿತರೇ. ಭಾರತವು 2022ರಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಎಪ್ಪತ್ತೆರಡನೇ ವಾರ್ಷಿಕೋತ್ಸವವನ್ನು ಆಚರಿಸಲಿದೆ. ಅಂದಿಗೆ ಹರಳುಗಳು ಮತ್ತು ಆಭರಣ ಉದ್ಯಮವು ಸ್ವತಃ ಯಾವ ಗುರಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ? ಆ ಮೂಲಕ ದೇಶಕ್ಕೆ ನೀವು ಏನು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಲಿದ್ದೀರಿ? ಉದ್ಯಮವು ಆ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಯಾವ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕು ಎಂದು ನೀವು ಯೋಚಿಸುತ್ತೀರಿ? ಅದನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ಸಾಧಿಸುತ್ತೀರಿ? ನೀವು ಎಷ್ಟು ಹೊಸ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬಹುದು? ಈ ಕುರಿತು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಚಿಂತಿಸಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ನಾನು ನಿಮಗೆ ಕರೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಿಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಸಲಹೆಗಳೊಂದಿಗೆ ನನ್ನ ಬಳಿಗೆ ಬನ್ನಿ. ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ನಾವು ಅವುಗಳನ್ನು ಖಂಡಿತವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತೇವೆ.

ನನ್ನ ಆಲೋಚನೆಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಈ ಅವಕಾಶ ನೀಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ನಾನು ನಿಮಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಹೇಳುತ್ತೇನೆ. ನಾನು ಸಮ್ಮೇಳನವು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲೆಂದು ಆಶಿಸುತ್ತೇನೆ.

(Release ID: 1494064) Visitor Counter : 7

Background release reference

pib.nic.in

This link will take you to a webpage outside this websiteinteractive page. Click OK to continue.Click Cancel to stop : pib.nic.in

