

'கை' மேல் பலன் கிடைக்க...

தொழில் : 8, நேசன் : 10

பிப்ரவரி 2014

ஆசிரியர்

என்.பி.சுக்கூர் பாஷா (ரோ)

எச்சரிக்கை

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

சந்தா விவரம்

ஒரு ஆண்டு : ரூ. 240
இரு ஆண்டுகள் : ரூ. 480
மூன்று ஆண்டுகள் : ரூ. 720
ஆயுள் சந்தா : ரூ. 2400

வெளிநாடு சந்தா

ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூடச் சாலை,
சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,
சென்னை - 600 035.
தொலைபேசி : 044-24323447
கைபேசி : 9841211806

மின்னஞ்சல் :
thozhiliesan06@yahoo.com

இணையதளம் :
www.thozhiliesan.com

Thozhil Nesan - Monthly

Editor :

N.B. Sukkur Basha
Phone : 9841211806

Published From :
19/39, School Road,
CIT Nagar, Nandanam,
Chennai - 600 035 and

Printed at :
R.K. Offset Printers
230, Dr. Besant Road,
Royapettah, Chennai - 14.

Designing at :
Colour Edge

8/28, Madurai Veeran Koil Street,
T.Nagar, Chennai -17. Ph : 98412 50581

ஒரு வழியாக 'தேர்தல் ஜாரம்' மத்திய அரசுக்கும், மத்திய அமைச்சர்களுக்கும் வந்து விட்டதாகவே தோன்றுகிறது. தமிழகம் பக்கம் அவ்வளவாக தலைகாட்டாத மத்திய அமைச்சர்கள் பலர், தற்போது தமிழகமே கதி என்று உள்ளனர். தமிழகத்தில் நடக்கும் பல்வேறு நிகழ்ச்சிகளில் கலந்து கொண்டு தமிழக அரசின் செயல்பாடுகளை குறை கூறியும், மத்திய அரசுக்கு துதி பாடும் சேவைகளில் ஈடுபட்டுள்ளனர்.

அந்நிய நேரடி முதலீட்டால் இங்குள்ள சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கு பாதிப்பு ஏற்படும் என்று இந்தியா முழுவதும் பல்வேறு தரப்பினரால் எதிர்ப்புகள் எழுந்தன. ஆனால் இக்கருத்து சரியானதல்ல என்று நிரூபிக்கும் வகையில் மத்திய அமைச்சர் திரு. சுதர்சன நாச்சியப்பன் அவர்களின் சமீபத்திய பேச்சு அமைந்துள்ளது.

"உலகமயமாக்கல் கொள்கையால் ஏராளமான வாய்ப்புகள் உருவாகியுள்ளன. கிட்டத்தட்ட 158 நாடுகள் இந்தியாவிற்கு வந்து வர்த்தகத்தை துவங்க தயாராக உள்ளன. இங்குள்ள சில்லரை வர்த்தகர்கள் அந்த 158 நாடுகளுக்கு சென்று சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்களைத் தொடங்க முடியும்" என்று கூறியுள்ளார் மத்திய அமைச்சர்.

அமைச்சரின் கூற்றுப்படி பார்த்தால் இந்தியாவில் உள்ள ஒரு சில சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்கள் மட்டுமே இதற்கு தங்களை தயார்படுத்திக் கொள்ள முடியுமே தவிர பெரும்பான்மையான இந்திய சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்களின் கதி அதோகதிகான். காரணம், சர்வதேசப் போட்டியை எதிர்கொண்டு வெற்றி பெருவதற்குத் தேவையான 'தளம்' இதுவரை நமது தொழில் முனைவோர்களுக்கு உருவாக்கப்படவில்லை என்பது வேதனை!

ஏற்கனவே விலைவாசி உயர்வு, பணவீக்கம், வங்கி வட்டி உயர்வு, மூலப் பொருட்களின் விலையேற்றம் இவற்றின் காரணமாக சில்லரை வர்த்தகம் மற்றும் சிறு தொழில்துறை இரண்டுமே சிறிது, சிறிதாக மூழ்கிக் கொண்டுள்ள நிலைதான் தற்போது இந்தியாவில் நிலவுகின்றது. இன்று உலக நாடுகள் இந்தியாவை ஒரு விற்பனைக் கேந்திரமாகத்தான் பார்க்கின்றன. இந்திய மக்களிடம் எதை வேண்டுமானாலும் விற்பனை செய்து உலக நாடுகள் நம்புகின்றன. பத்து ரூபாய்க்கான 'சைனா' பொருளுக்கும், 2 கோடி ரூபாய்க்கான மெர்சிடஸ் காருக்கும் இங்கு வாடிக்கையாளர் உள்ளனர் என்பதை உலக நாடுகள் அறிந்துள்ளன. இதன் காரணமாகவே தங்களது நாட்டு வர்த்தகத்தை நமது நாட்டில் வளர்த்தெடுத்து, லாபங்களை தங்களது நாட்டிற்கு அள்ளிச் செல்ல முயற்சிக்கின்றன. இதற்கு மத்திய அரசு உலகமயமாக்கல் என்ற பெயரில் கண்மூடித்தனமாக முன்னுரிமை அளிக்கின்றது.

இந்தியாவில், உலகமயமாக்கல் கொள்கை 1990களில் அமலாக்கப்பட்டது. அன்று முதல் இன்று வரை எத்தனை இந்திய சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்கள் வெளிநாடுகளில் தங்களது வர்த்தகத்தை விரிவுபடுத்தியுள்ளன என்கிற விவரத்தையும் மத்திய அமைச்சர் வெளியிட வேண்டும். இந்தியாவில் NPA எனப்படும் வங்கி வாராக்கடன் விகிதம் ராக்கெட் வேகத்தில் உயரே சென்று கொண்டுள்ளது. இதற்கு முக்கிய காரணம் கார்ப்பரேட் நிறுவனங்கள் தாங்கள் வாங்கிய கடனை திரும்பச் செலுத்த முடியாமல் நிலுவையில் வைத்துள்ளன. கார்ப்பரேட்டுகளுக்கே இந்த நிலை என்றால்... சிறு மற்றும் குறுந்தொழில் நிறுவனங்கள் மற்றும் சில்லரை வணிகர்களின் நிலை என்னவாக இருக்கும்? என்று மத்திய அமைச்சர் புரிந்து கொண்டால் சரி!

வார்த்தை ஜாலத்துடன், அடுக்கு மொழி பேசி, இல்லாத ஒன்றை இருப்பதாகக் கூறிக் கொண்டு உலா வருகும் மத்திய அரசின் தூதுவர்கள் இனி மேலாவது...

- சிறு தொழில் துவங்க வங்கிகள் கடன் அளிக்கின்றனவா?
- தொழில் முனைவோரது புள்ளி விவரங்கள் சரியாக உள்ளனவா?
- இளைஞர்கள் ஏன்? தொழில் துவங்க ஆர்வம் காட்டாமல் உள்ளனர்? இதற்கு தீர்வு என்ன?
- தொழிற்கல்வி பயின்ற மாணவர்கள் ஏன்? தொழிலைத் துவங்காமல் பணிகளுக்குச் செல்கின்றனர்.

என்பன குறித்து ஆக்கப்பூர்வமான சிந்தனைகளுடன் செயலில் இறங்கி பணி புரியவேண்டும். இந்திய தொழில்துறை வளர்ச்சி மட்டும் தான் இந்தியாவை வளமான பாதைக்கு அழைத்துச் செல்லும், அந்நிய முதலீடுகளால் ஏற்படும் வளர்ச்சி நிரந்தரமானதல்ல. கானல் நீரைப் போன்றது என்பதை மத்திய அரசு புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

இதைவிடுத்து, மாநில அரசின் மீது பழியைப் போட்டு விட்டு கறைபடியாத 'கை' மத்திய அரசு என்று விளக்கம் கொடுக்காமல், இனி வரக்கூடிய வருங்காலம் குறித்து சிந்தித்து செயல்பட்டால் தான் 'கை' மேல் பயன் கிடைக்கும் என்று புரிந்து கொண்டால் சரி!

- என்.பி.சுக்கூர் பாஷா, ஆசிரியர்

பாமர மக்களுக்கும் 'சோலார்' பயன்பாடு சென்றடைய வேண்டும்!

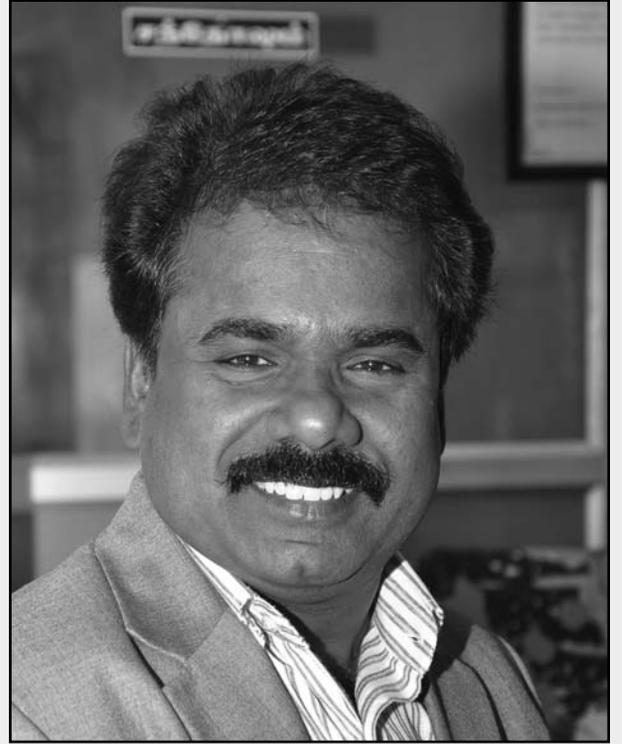
— திரு. K. இளங்கோவன் —

மேலாண் இயக்குநர், ILS - சோலார் பயிற்சி நிறுவனம்

சமீபத்தில் ஒரு செய்தியை படித்து விட்டு மனம் மிகுந்த வேதனையில் ஆழ்ந்தது. கோவையில் தொழில்முனைவர் ஒருவர் மின் தட்டுப்பாட்டின் காரணமாக தொழிலை சரிவர நடத்த இயலாமல் நொடிந்து போய், தனது குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற வேறு வழியின்றி செக்யூரிட்டி கார்டு வேலைக்கு செல்வதை அறிந்து நொடிந்து போனேன்.

புதிய வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கித் தந்து, நாட்டின் வளர்ச்சிக்கு தமது பங்கை அளிக்கும், தொழில் முனைவோரது வீழ்ச்சி நாட்டை மட்டுமல்ல வீட்டையும் தாக்கும் என்பது நிரூபணமாகியுள்ளது. இதற்கு முக்கிய காரணம் 'மின் தட்டுப்பாடு'. இதன் காரணமாக தமிழகம் முழுவதும் உள்ள தொழில் முனைவர் சொல்லொண்ணாத துயரத்தை எதிர்கொண்டு வருகின்றனர். இந்நிலை இன்னும் மோசமாகாமல் தடுப்பதற்கு, குறைப்பதற்கு என்ன வழி என்று யோசிக்கையில் அதற்கு மாற்றுத் தீர்வு 'Solar Power' எனப்படும் 'சூரிய சக்தி' தான் என்பதில் எவருக்கும் மாற்றுக் கருத்தில்லை.

சூரிய சக்தி குறித்து மக்களிடம் போதிய அளவுக்கு விழிப்புணர்வு இல்லை என்று தான் கூற வேண்டும். இதில் உள்ள பிரகாசமான தொழில் வாய்ப்புகளையும், மின் சிக்கன விவரங்களையும் மக்களுக்கு தெரியப்படுத்த வேண்டிய மத்திய-மாநில அரசுகள் ஏனோ? மெளனமாக உள்ளன. இருந்தாலும் இந்த விஷயத்தில் தமிழக அரசு விழித்துக் கொண்டது என்றே கூறலாம். சமீபத்தில் தமிழக முதல்வர்



3000 மெகாவாட் சூரிய மின் உற்பத்தி திட்டத்தை அறிமுகம் செய்தார். இது 100 சதவீதம் செயல்பாட்டிற்கு வரும்போது நிச்சயமாக தமிழகம் மிகைமின் மாநிலமாக உருவெடுக்கும் என்பது உண்மை!

இத்தனை சிறப்பு வாய்ந்த சூரிய சக்தியின் பயன்கள் குறித்து வாசகர்கள் அறிந்து பயன் அடையும் வண்ணம் சிறந்த செய்தியை அளிக்க வேண்டும் என்கிற பேராவல் எம்மை உந்தித் தள்ளியது. இச்சூழ்நிலையில்... எதைச் செய்தாலும்

எதிர்காலத்தைக் கணக்கிட்டு, மாணவர்களுக்கு சிறந்த தொழிற்பயிற்சிகளை அளித்து அவர்களை தொழில் முனைவோராக மாற்றி சமுதாய வளர்ச்சிக்கு வித்திடும் ILS நிறுவனம், சூரிய சக்தியை மின் சக்தியாக மாற்றும் சோலார் எனர்ஜி பயிற்சியை அறிமுகம் செய்துள்ளது என்ற செய்தி எமது காதுகளில் தேனாகப் பாய... உடன் விரைந்தோம் ILS அலுவலகத்திற்கு...

ILS நிறுவனத்தின் மேலாண் இயக்குநர் திரு. K. இளங்கோவன் மிகச் சிறந்த சிந்தனையாளர், உழைப்பாளி புதியனவற்றை சிந்தித்துக் கொண்டேயிருப்பவர். இதன் விளைவாக 1995ஆம் ஆண்டு 'ஆங்கிலத்தில் சரளமாகப் பேசும் பயிற்சியை' துவக்கிய ILS நிறுவனம் தொடர்ந்து... செல்போன் பயிற்சி, லேப்டாப் பயிற்சி மற்றும் அழகுக்கலை பயிற்சி வகுப்புகளை வழங்கி இத்துறைகளில் சிறந்த தொழில் முனைவோர்களை உருவாக்கி வருகின்றது. ஆயிரக்கணக்கான மாணவர்கள் இங்கு பயின்று, நேரிடைப் பயிற்சியைப் பெற்று தகுதியான வேலை வாய்ப்பினை உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர் என்பது சிறப்பம்சமாகும்.

சரித்திரம் படித்தால் மட்டும் போதாது... சரித்திரம் படைக்கவும் வேண்டும்! என்பதைக் கொள்கையாகக் கொண்டு, தன்னிடம் பயிலும் மாணவர்களின் மனதிலும் இதை விதைத்து வருகின்றார் திரு. இளங்கோவன், தனது அலுவலகத்தில் நமது வருகைக்காக காத்திருந்த திரு. இளங்கோவன், நம்மை கண்டதும் வரவேற்று, நமது எண்ணத்தை வெகுவாகப் பாராட்டினார். நமது சந்திப்பின் போது 'சூரிய சக்தி' பயிற்சி வகுப்புகள், அதன் எதிர்காலம், தேவைகள் குறித்து நம்மிடையே பகிர்ந்து கொண்டார் அதிலிருந்து...

● ILS நிறுவனம் பற்றி கூறுங்களேன்...

துவக்கத்தில் நாங்கள் தொழில் வளர்ச்சியில் ஆங்கில மொழியின் அவசியத்தை உணர்ந்து சிறந்த ஆங்கில மொழிப் பயிற்சியை அளிக்கும் நோக்கில் 1995ஆம் ஆண்டு ILS நிறுவனம் துவக்கப்பட்டது. இத்துறையில் EPC எனப்படும் English Practice Companion என்ற குரல் வழி துணை பயிற்சியை துவங்கி சாதனை படைத்தோம். இதன் மூலம் ஆங்கில மொழிப் பயிற்சி பெறுபவர்கள் மற்றவரின் துணையின்றி எங்கிருந்து வேண்டுமானாலும், எந்த நேரமானாலும் தாங்களே ஆங்கிலத்தில் பேசி பயிற்சி எடுத்துக் கொண்டு ஆங்கில



மொழியை தவறுகளின்றி பேசிப் பழகும் வழியை ILS உருவாக்கியது. இதில் எங்களுக்கு கிடைத்த வெற்றியைத் தொடர்ந்து மாணவர்கள், தொழில் முனைவோராக மாறுவதற்கு தேவையான பயிற்சிகளை, அதாவது தேவை (Demand) அதிகம் உள்ள துறைகளில் மாணவருக்கு பயிற்சி அளிப்பது என்று தீர்மானித்தோம். இதன் அடிப்படையில் செல்போன் பயிற்சி திட்டத்தை 2008-ல் துவக்கினோம். இப்பயிற்சியில் இன்று வரை கிட்டத்தட்ட 7000 மாணவர்களுக்கு மேல் பயிற்சி பெற்று, தொழில் முனைவோராக மாறி ஜொலிக்கின்றனர். இதற்குப் பின் வளர்ந்து வரும் கணினி துறையைச் சார்ந்த லேப்டாப் சர்வீஸ் பயிற்சியை 2010-ஆம் ஆண்டு துவங்கினோம். இதுவரை இப்பயிற்சியில் 2000க்கும் அதிகமானோருக்கு பயிற்சி அளிக்கப்பட்டுள்ளது. எங்களது பயிற்சி வகுப்புகளில் நேரிடைப் பயிற்சி முறை மிகவும் பிரபலமானது. இதனால் பயிற்சி மாணவர்கள் தைரியமாக பணியாற்றக் கூடிய ஆற்றலையும், மன வலிமையையும் உருவாக்கித் தருகின்றோம். எங்களிடம் செல்போன், லேப்டாப் பயிற்சியை முடித்த மாணவர்கள் அவற்றை அக்குவேறு ஆணிவேராக பிரித்து சர்வீஸ் செய்யும் வல்லமை படைத்தவர்களாக மாறிவிடுவர். இத்தகைய பயிற்சி முறைகளின் மூலம் சிறந்த வேலை வாய்ப்பினை எமது மாணவர்கள் உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர்.

2009 ஆம் ஆண்டு வளர்ந்து வரும் பியூட்டி & காஸ்மெடிக் துறையில் அதிகமான வேலை வாய்ப்புகள் இருப்பதை அறிந்த நாங்கள், அழகுக்கலை பயிற்சியை அளிக்கத் துவங்கினோம். இப்பயிற்சிக்கு தேவையான சிறந்த பயிற்சி முறைகள், உபகரணங்கள், சலூன் போன்றவையனைத்தும் எங்களிடம் உள்ளது. இங்கு நேரிடைப் பயிற்சியை பெறுவதினால், வேலை கிடைத்து வெளியில் பணியாற்றக் கூடிய எங்களது மாணவர்கள் தன்னம்பிக்கையுடன் பணியாற்றி நற்பெயரை ஈட்டி வருகின்றனர் என்பது உண்மை.

சமூகத்திற்கு அவசியமான, தேவையான பயிற்சிகளை மாணவருக்கு வழங்கி, புதிய



தொழில்முனைவோரை உருவாக்கித் தந்து, வேலை வாய்ப்பை அதிகம் உருவாக்கித் தரும் துறைகளில் ஈடுபட்டு நாடு வளம் பெறும் வழிகளில் ஈடுபடுவதே ILS-ன் சிறப்பாகும். இதனை நோக்கமாகக் கொண்டு எதிர்காலத்தில் மிகப்பெரிய வேலை வாய்ப்பினை உருவாக்கித் தரும் துறையான 'சோலார் எனர்ஜி' வரும் காலத்தில் கோலோச்சும் என்பதை, நாங்கள் அறிந்து, அதற்கான பணிகளில் ஈடுபட்டு சிறந்த 'பாட' அறிவுடன் 'அனுபவ' அறிவையும் வழங்கி சோலார் துறைக்கு தேவையான மனிதவளத்தை உருவாக்கத் தொடங்கியுள்ளோம். இதில் மாபெரும் வெற்றியும் பெறுவோம்.

● 'சோலார் எனர்ஜி' பயிற்சியை வழங்கத் தீர்மானித்தது ஏன்?

நான் வசிக்கும் வடசென்னையில் அடிக்கடி மின்வெட்டு ஏற்படுகின்றது. தொழில் ரீதியாக வெளியூருக்கு சென்றால் அங்கும் மின்வெட்டு தொடர்கிறது. அலுவலகத்தில் அமர்ந்து பணி செய்யும் போது தினமும் 2 மணி நேரம் மின்வெட்டு இப்படி திரும்பிய பக்கமெல்லாம் 'மின்வெட்டு' என்னை துரத்தியது. இதிலிருந்து தப்பிக்க என்ன வழி என்று நான் யோசிக்கையில் பிறந்தது தான் சோலார் எனர்ஜி பயிற்சி! இப்பயிற்சியை தொடங்குவதற்கு முன்பாக

இத்துறை சார்ந்த அத்தனை விஷயங்களையும் அறிந்து கொண்டு, சோலார் துறை சார்ந்த வல்லுநர்களிடம் பயிற்சி முறைக்கான பாடங்கள் மற்றும் அனுபவ அறிவினைப் பெற்றுக் கொண்டேன். இதற்காக கிட்டத்தட்ட 1 1/2 ஆண்டுகள் வரை அனுபவ பாடத்தைக் கற்றுக் கொண்ட பின் 'சோலார் எனர்ஜி' பற்றிய பயிற்சி வகுப்புகளை எடுக்க முடியும் என்ற தன்னம்பிக்கையுடன், அதற்கான உட்கட்டுமானப் பணிகளை (Infrastructure) தயார் செய்து கொண்டு பயிற்சியளிக்கத் துவங்கியுள்ளோம்.

● சோலார் துறையில் என்னென்ன பயிற்சிகளை வழங்குகின்றீர்கள்...

'சோலார் எனர்ஜி'யின் எதிர்காலத் தேவைகள் இதில் உள்ள தொழில் வாய்ப்புகள், வடிவமைப்பு மற்றும் செயல்படுத்தும் முறைகள், பராமரிப்பு முறைகள், பயிற்சி பெற்றவர்கள் தனித்தனியாக இயங்கும் போது செயல்படும் முறைகள், கூட்டாக செய்யும் போது கையாள வேண்டிய முறைகள் குறித்தும் கற்றுக் கொடுக்கின்றோம்.

'எனர்ஜி ஆடிட்' என்பதின் அடிப்படையில் 1 வீட்டிற்கு தேவைப்படும் மின் தேவையை கணக்கிட்டு, அதற்கு தகுந்த தயாரிப்புகளை தருவித்து தந்து அவற்றைப் பொருத்தி,

செயல்படுத்தி, பராமரிக்கும் முறை குறித்து சிறப்பாக பயிற்சியளிக்கின்றோம். இதனால் பயிற்சி பெறும் மாணவர்கள் தத்தம் பகுதிகளில் 'சோலார் எனர்ஜி'யின் அவசியம் உணர்ந்த வீடுகளுக்கு சேவை செய்து நல்ல வருவாய் ஈட்டலாம்.

மேலும், **On Job Training (OJT)** முறையினை எங்களது மாணவருக்கு வழங்குகின்றோம். எங்களது நிறுவனம் சார்பாக மேற்கொள்ளப்படும் பணிகளில் குறிப்பாக சோலார் பேனல்கள் அமைப்பது, பராமரிப்பது, கையாள்வது போன்றவை யனைத்திலும் எமது மாணவர்களை ஈடுபடுத்துகின்றோம். இது மாணவருக்கு நிறைய அனுபவத்துடனும், தன்னம்பிக்கையை அளிக்கும்.

தமிழகத்தில் மூன்றாண்டுகளில் 3000 மெகாவாட் சூரிய மின் உற்பத்தி செய்ய இலக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. சூரிய மின் உற்பத்தியை மக்கள் இயக்கமாக மாற்றவும் திட்டமிடப்பட்டுள்ளது. வீட்டு கூரைகள் மீது சூரிய மின் உற்பத்தி சாதனங்கள் பொருத்தவும் ஊக்குவிக்கப்படுகிறது. இதனால் தமிழகத்தில் மிகப் பெரிய அளவில் வேலை வாய்ப்புகள் உருவாகும் சூழ்நிலை உள்ளது. அதன்படி 1,50,000 பொறியாளர்களும், 10,000 சந்தைப்படுத்துபவர்களும், 50,000 துறை சார்ந்த நிபுணர்களும் தேவைப்படுவார்கள் என ஆய்வுகள் உறுதிப்

படுத்துகின்றன. இதுவே சரியான தருணம், மாணவர்கள் எதிர்காலத்தில் சிறந்தவர்களாக விளங்க சோலார் துறை துணை புரியும்.

● யாரெல்லாம் இப்பயிற்சியில் சேரலாம்?

குறைந்தபட்ச கல்வித் தகுதி 10/+2, ஐடிஐ, டிப்ளமா அல்லது பி.இ., பி.டெக் மற்றும் எம்.டெக் போன்ற தொழிற்கல்வி பயிலும் மாணவர்களுக்கு அவர்களது எதிர்காலத்தை சிறப்பானதாக மாற்றிக் கொள்ள இது ஒரு கூடுதல் தகுதியாகும். மேலும், ஏற்கனவே சோலார் சம்பந்தப்பட்ட பொருட்கள் இன்வெர்ட்டர்ஸ், யூபிஎஸ் விற்பனையில் ஈடுபட்டுள்ள நபர்களுக்கும், கட்டுமான நிறுவனங்கள், சிவில் காண்ட்ராக்டர்கள், மற்றும் சுயதொழில் செய்பவர்களும் பயிலலாம். வேலை தேடுபவர்கள், தொழில்முனைவோர்கள் எல்க்ட்ரீஷியன்ஸ் மற்றும் எலெக்ட்ரிக்ஸ் மற்றும் எலக்ட்ரானிக்ஸ் பொருட்கள் முகவர்கள் அனைவருக்கும் இப்பயிற்சி உகந்தது. ஆர்வமுள்ள அனைத்து தரப்பினர்களும் மேலும் சோலார் எனர்ஜி சிஸ்டத்தை தங்களது வீடுகளில் பயன்படுத்த விரும்புவர்களும் இப்பயிற்சியில் சேரலாம்.

● சோலார் எனர்ஜி பயிற்சி காலம், கட்டண விவரங்கள் பற்றி...

சோலார் எனர்ஜி பயிற்சி 1 மாத காலம் வழங்கப்படும். இப்பயிற்சியின் போது எலக்ட்ரிகல்,





எலக்ட்ரானிக்ஸ் பற்றியும் கற்றுத்தரப்படும். வார இறுதி நாட்களிலும் பயிற்சியை மேற்கொள்ள முடியும். பயிற்சி காலம் என்பது மொத்தமாக 80 மணி நேரங்கள். இதற்கு தகுந்தவாறு மாணவர்கள் தங்களின் நேரத்தை மாற்றியமைத்துக் கொண்டு பயிற்சியைப் பெறலாம். இதற்கான கட்டணம் மிகக் குறைந்த அளவாக ரூ.15,000/- என்று நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. 80 மணி நேரங்கள் பயிற்சியை முடித்த மாணவர்களுக்கு தேசிய திறன் மேம்பாட்டு கழகத்தின் (National Skill Development Corporation) (மத்திய அரசு) சான்றிதழ் வழங்கப்படும். இத்துறை மத்திய நிதி அமைச்சகத்தின் கட்டுப்பாட்டில் இயங்குகின்றது. எனவே மாணவர்கள் இச்சான்றிதழைக் கொண்டு வங்கிக் கடனுக்கும் முயற்சிக்கலாம். பயிற்சி முடிக்கும் மாணவர்களுக்கு நிறுவனத்தின் சார்பாக இலவசமாக - KIT ஒன்றும் வழங்கப்படும்.

● பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவர்களுக்கு எத்தகைய பணி வாய்ப்புகள் கிடைக்கும்...

சோலார் துறை என்பது போட்டோ வெல்டிங், பேனல், யூபிஎஸ், சார்ஜர், பேட்டரி, இன்வெர்ட்டர் இவை அனைத்தையும் உள்ளடக்கியது. 'சோலார் எனர்ஜி' பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவர்களுக்கு சோலார் பேனல்கள், பேட்டரி, சார்ஜர், இன்வெர்ட்டர் உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்களில்

வேலை வாய்ப்பு கிடைக்கும். இப்பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வாய்ப்பும் கிடைக்கும். இது மட்டுமில்லாது பொருட்களை விற்பனை செய்தபின் அதை பராமரிக்கும் பணியும் (Service) கிடைக்க வாய்ப்பு உள்ளது. இப்பயிற்சி முடித்தவர்களுக்கு சுயதொழில் வாய்ப்பாக, 'எனர்ஜி ஆடிட் செய்து' ஒரு வீட்டிற்குத் தேவையான சோலார் எனர்ஜியை கணக்கெடுத்துக் கொடுத்து, அதை பிற நிறுவனங்களுக்கு கொடுத்து கமிஷன் பெறும் வாய்ப்பும் உள்ளது. ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்புக்கு முகவர் வாய்ப்பும் கிடைக்கும். இதுமட்டுமின்றி சோலார் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் பெரிய நிறுவனங்களுக்குத் தேவையான மேனேஜர் - ஆபரேஷன்ஸ், மேனேஜர் - டெக்னிகல், மேனேஜர் - களப்பணி, போன்ற உயரிய பதவிகளும் கிடைக்கும் வாய்ப்பு உள்ளது.

● வீட்டுக் கூரைகள் மீது சோலார் பேனல்கள் இது குறித்து விளக்கவும்...

இயற்கை கொடுத்த அளவில்லா வளங்களில் ஒன்று சூரிய ஒளி. சூரிய ஒளியை மின் சக்தியாக மாற்றி உபயோகப்படுத்துவது தான் சோலார். இன்றைய சூழ்நிலையில் மின் சக்தி இல்லை என்றால் நாம் இல்லை. சூரிய மின் சக்தியில் ஒரு முறை முதலீடு செய்தால் சுமார் 25



வருடம் முதல் 30 வருடம் வரை பயன்படும். இத்தகைய பயன் சாதாரண நடுத்தர மக்களுக்கும் சென்றைய வேண்டும் என்பதில் ILS நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. வசதி படைத்தவர்கள் தங்களின் வீடு முழுக்க 'சோலார்' பயன்பாட்டை மேற்கொள்ள முடியும். ஆனால் நடுத்தர மக்களால் இயலாது. இதனால் நாங்கள் அனைவரும் ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடிய விலையில் அதாவது ரூ.20,000த்தில் வீட்டுக் கூரையில் சோலார் பேனல்கள் அமைத்துத் தருகின்றோம். இதனைப் பயன்படுத்தி 2 டியூப் லைட்டுகள், 1 மின் விசிறி மற்றும் தொலைக்காட்சி பெட்டி பயன்பாட்டிற்கு சோலார் சக்தியை பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

நமக்கு வருடத்தில் 340 நாட்களும் சூரிய ஒளி கிடைக்கின்றது. இதை சரியாகப் பயன்படுத்தினால், நமது மின்செலவு பெருமளவு குறையும், இயற்கையைப் பாதுகாத்து நாமும் உயர்வடைவோம்.

● **'சோலார் எனர்ஜி' பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவர்களுக்கு வங்கிக் கடன் கிடைக்குமா?**

நான் ஏற்கனவே கூறியதைப் போன்று... 'சோலார் எனர்ஜி' பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவருக்கு ILS நிறுவனத்தின் சான்றிதழ் வழங்கப்படும். இந்த சான்றிதழைக் கொண்டு

மாணவர்கள் சுயமாக தொழில் துவங்க, திட்ட அறிக்கைகளை தயார் செய்து வங்கியில் வழங்கினால் நிச்சயமாக வங்கிகள் கடன் வழங்க முன்வரும். தற்போது தேசிய மயமாக்கப்பட்ட வங்கிகள் அனைத்தும் சோலார் துறை வளர்ச்சிக்கு அதிக முன்னுரிமை அளிக்கின்றன. உதாரணமாக இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கியில் IOB-SURYA என்கிற சோலார் திட்டம் சிறப்பாக செயல்பட்டு வருகின்றது.

● **'சோலார் - தொழில்முனைவர்' இது பற்றிக் கூறவும்...**

ஒரு காலத்தில் கம்ப்யூட்டர் தொலைக்காட்சி, வாஷிங் மெஷின், குளிர்சாதனப் பெட்டி இவையனைத்தும் மேல்தட்டு மக்கள் பயன்படுத்தும் ஆடம்பரப் பொருட்கள் என்று கூறி வந்த நிலையில் இன்று, இவையனைத்தும் அத்தியாவசியப் பொருட்களாகக் கருதப்படுகின்றன. இது போன்றுதான் சோலார் துறையும், இன்று சோலார் பேனல்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்டு இந்தியாவில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இதனால் விலை உயர்வாக உள்ளதே? என மக்கள் கருதுகின்றனர். இத்துறையை வளர்ச்சிப் பாதையில் கொண்டு செல்ல மாநில அரசு உறுதி பூண்டுள்ளது. இனி வரக் கூடிய சில வருடங்களில் இந்தியாவிலேயே சோலார் பேனல்கள்

உருவாக்கும் நிலை ஏற்படும். அப்போது இத்துறையானது நிறைய தொழில் முனைவோரை உருவாக்கி, புதிய வேலை வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்தும் என்பது உறுதி. இதை மனதிற்கொண்டே ILS சோலார் - தொழில் முனைவர் (Solar Entrepreneur) என்ற இலக்கை அடையும் நோக்கில் சிறந்த சோலார் பயிற்சியினை வழங்குகின்றது. எதிர்வரும் காலத்தில் இப்பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவர்களுக்கு “கைமேல் பலன்” உண்டாகும். ILS நிறுவனம் வேலை தேடுபவர்களை உருவாக்குவதையே வேலை கொடுப்பவர்களை உருவாக்குவதையே தனது லட்சியமாகக் கொண்டுள்ளது.

● சோலார் - சுயதொழில் குறித்து விளக்கவும்...

பாமர மக்களும் சோலார் பயன்பாட்டை பெற வேண்டும். என்பதின் அடிப்படையில் ‘சோலார் - சுயதொழில்’ உருவாக ILS தன்னால் ஆன அத்தனை முயற்சிகளையும் மேற்கொள்ளும். உதாரணமாக எங்களிடம் ‘சோலார் எனர்ஜி’ பயிற்சியை முடிக்கும் மாணவர்கள் எங்களது முகவராக மாறி அவர்கள் வசிக்கும் பகுதிகளில் உள்ள வீடுகளுக்கு குறைந்த விலையில் (ரூ.20,000) சோலார் பேனல்களை அமைத்து தரும் சுயதொழிலைத் துவங்கலாம். இதற்காக தினமும் குறிப்பிட்ட பகுதியில் உள்ள தனி வீடுகள், அப்பார்ட்மெண்டுகள், ஹோட்டல்கள், மருத்துவமனைகள், திரையரங்குகள் போன்றவற்றின் உரிமையாளர்களை நேரில் கண்டு, சோலாரின் பயன்கள் மின் சிக்கனத்தின் பயன்பாட்டால் விளையும் நன்மை இது குறித்து தெரிவிக்க வேண்டும். இப்படி தொடர்ச்சியாகச் செய்வதன் மூலம் குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் நல்ல வாய்ப்புகள் தேடி வரும். இதற்காக தனது வீட்டையே முதலில் அலுவலகமாக மாற்றிக் கொள்வது. இதற்கான விசிட்டிங் காட்டு அச்சடித்துக் கொள்வது, போன்ற தொடர் முயற்சிகளால் நிச்சயம் சோலார் துறையில் ஜொலிக்க முடியும். சோலார் - சுயதொழில் முனைவர் நிச்சயம் நிறைய பேர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பினையும் வழங்க இயலும் என்பது நிஜம். இதற்குத் தேவை உழைப்பும், தன்னம்பிக்கை மட்டுமே!

● மின்வெட்டிற்கு மாற்றுத் தீர்வு சோலார் எனர்ஜி என்ற கருத்து குறித்து...

சட்டியில் இருந்தால் தானே அகப்படையில் வரும். காற்றாலை உற்பத்தி இன்று கையை விரித்து விட்டது. அணைகளில் போதிய நீர்

இல்லாததால் மின் உற்பத்தியும் பாதிக்கப்பட்டு தொடர் மின்தடை ஏற்பட்டு பல மணி நேரம் மின் வெட்டு பிரச்சினையை மக்கள் எதிர் கொள்ள வேண்டியுள்ளது. இத்தகைய சூழலில் நம் நாட்டில் அதிகமான விற்பனையாளர்கள் வெளிநாட்டிலிருந்து சோலார் மின்சக்தி உபகரணங்களை வரவழைத்து விற்பனை செய்கிறார்கள். நுகர்வோரின் தேவைக்கு ஏற்ப 100W முதல் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் சோலார் மின் உற்பத்தியை உருவாக்கி தருகின்றார்கள். இதற்கு மத்திய அரசு மானியமாக 30 விழுக்காடு கொடுத்து உலக்குவிக்கிறது. உங்களுக்குத் தேவையான மின்சக்தியை நீங்களே தயாரித்துக் கொண்டால் ஒரு தலைமுறை இலவச மின்சாரத்திலேயே வாழலாம். எனவே, எதிர்காலம் என்பது ‘சோலார்’ கைகளில் தான் உள்ளது. அதற்காக நாம் இப்பொழுதே நமது செயல்பாடுகளைத் துவக்குவோம்!

● சோலார் திட்டங்களுக்கு தமிழக அரசின் மானியம் கிடைக்குமா?

நிச்சயமாக உண்டு. சமீபத்தில் நடந்த சட்டசபை நிகழ்ச்சியில் 110 விதியின் கீழ் வேளாண்மை மானிய கோரிக்கையின் போது மாண்புமிகு தமிழக முதல்வர் விவசாய பம்பு செட்டுக்கு 80% மானியமும் கடன் வசதியும் ஏற்பாடு செய்துள்ளார்கள். சுமாராக 5 எச்.பி. குதிரை திறன் கொண்ட பம்பு செட்டிற்கு சுமார் 5 லட்சம் செலவாகும் என்றும் அதில் 4 லட்சம் ரூபாய் மானியமாக கிடைக்கும் என்றும் மீதி பணத்தை முதலீடு செய்ய முடியாதவர் கூட்டுறவு வங்கி மூலம் கடன் பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்று அறிவித்துள்ளார். இவ்வாறு முதல் கட்டமாக சுமார் 2000ம் பம்பு செட்டுகளுக்கு சோலார் மின்சக்தி வழங்க உத்தரவிட்டுள்ளார்.

மானியம் பெறுவதற்கு:

மரபுசாரா எரிசக்தி முகமை (TEDA)

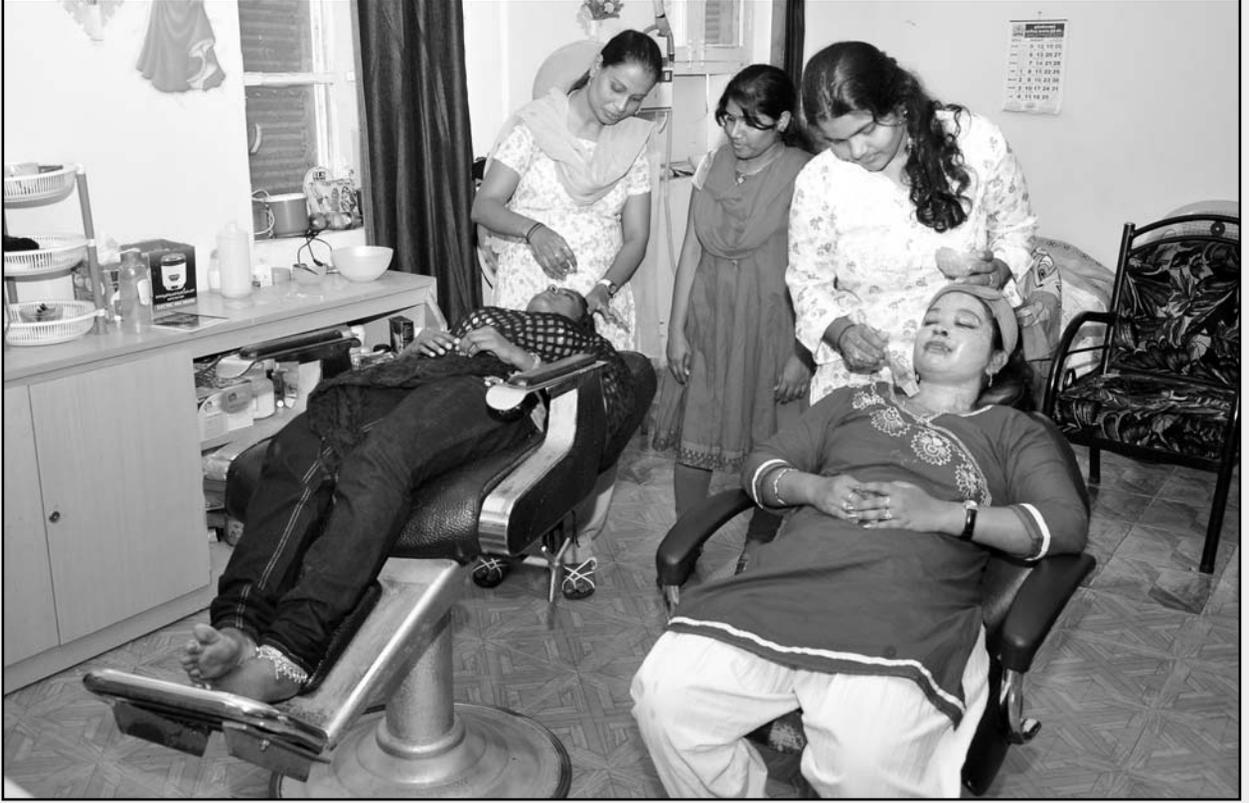
சம்பத் மாளிகை, 5வது மாடி,
கல்லூரிச் சாலை,

நாங்கம்பாக்கம், சென்னை - 34.

என்ற முகவரியை அணுகி மேலும் விபரங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

● சோலார் பேனல்களை இந்தியாவில் தயாரிக்க முடியுமா...

நிச்சயம் முடியும். இதற்கானப் பணிகள் நடைபெற்றுக் கொண்டுள்ளன. தரமான சோலார் பேனல்கள் ஜெர்மனி நாட்டில் உருவாக்கப்படுகின்றன.



சைனா, தைவான் போன்ற நாடுகளில் தரம் உயர்ந்த, தரம் குறைந்த வகைகள் உருவாக்கப் பட்டு உலகம் முழுவதும் விநியோகம் செய்யப் படுகின்றன.

“இந்தியாவில் செங்கல் சூளைகளைப் போன்று... சிலிக்கான் சூளைகளும் தொடங்கப்படும் நாள் வெகு தொலைவில் இல்லை.” நம் நாட்டில் அனைத்து வளங்களும் உள்ளது தொழில்நுட்பம் மற்றும் நிதி இவற்றின் காரணமாக சோலார் பேனல் இந்தியாவில் உருவாக்கும் திட்டம் தள்ளிச் சென்று கொண்டுவருகிறது. நம் நாடு அதிக அந்நிய முதலீடுகளை தற்போது ஈர்த்து வரும் நிலையில் இந்தியாவில் சோலார் பேனல் உற்பத்திக்கும் விரைவில் ஒரு துவக்கம் ஏற்படும் என்று நம்பலாம். அப்போது வீட்டுக்கு வீடு சோலார் பயன்பாடு இருக்கும்.

● **LED எனப்படும் சுற்றுச்சூழலைப் பாதிக்காத வீட்டு உபயோகப் பொருட்களின் சந்தை வாய்ப்பு குறித்து...**

இத்துறை மிக வேகமாக வளர்ந்து வருகின்றது. குறிப்பாக வீட்டு உபயோகப் பொருட்களான அவசரகால விளக்குகள், சோலார் மின் விளக்குகள், மின் விசிறிகள் போன்றவற்றிற்கு மிகப் பெரிய சந்தை வாய்ப்பு உள்ளது. உதாரணமாக சாமி

படங்கள், வாயில் தோரணங்களில் தொங்க விடப்படும் LED விளக்குகள் மிகப் பிரபலம் அடைந்து வருகின்றன. LED விளக்குகளை ஒருங்கிணைத்து பொருட்களை வடிவமைக்கும் பயிற்சி சோலார் பயிற்சியுடன் இணைத்தே வழங்கப்படுகின்றது. இதனால் LED விளக்குகளைக் கொண்டு சோலார் துறையில் பெருகி வரும் வாய்ப்புகளை சரியாக இனம் கண்டு கை நிறைய சம்பாதிக்க இயலும். குறிப்பாக, சோலார் துறை விழிப்புணர்ச்சியுடன், சோலார் பொருட்களை பயன்படுத்தும் முறை குறித்தும் அறியப்பட வேண்டியது அவசியமாகும்.

● **சோலார் எனர்ஜி சிஸ்டம் இன்டக்ரேட்ட் பயிற்சிக்கு ILS முகவர் (Franchisee) வாய்ப்பு வழங்குமா?**

நிச்சயம் வழங்கும். தற்போது நாங்கள் தென்னிந்தியா முழுவதும் முகவர்களை நியமித்துக் கொண்டுள்ளோம். இதில் எங்களது மாணவர்களுக்குத் தான் முன்னுரிமை கொடுக்கவுள்ளோம். முகவர்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் பணி நிறைவு பெற்றதும், அவர்களுக்கு தேவையான பயிற்சியளித்து, பயிற்சியை முடிக்கும் முகவர்களுக்கு அனைத்து உபகரணங்களும் கொடுத்து, சோலார் பயிற்சி அளிக்கத் தேவையான



அனைத்து உட்கட்டமைப்பு பணிகளையும் செய்து கொடுப்போம். முகவர்கள் தங்கள் பகுதிகளில் எவ்வாறு செயல்பட வேண்டும் என்பதை எனது 25 வருட அனுபவத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு 'வணிகத் திட்டத்தினை' உருவாக்கியுள்ளேன். இதை அனைத்து முகவர்களுக்கும் வழங்கி, முகவர்கள் இன்னும் நிறைய தொழில் முனைவோரை (Solar Technicians) உருவாக்க துணை புரிவோம். முகவர்கள் வணிகத் திட்டத்தினை சரிவர கையாண்டால் வெற்றி நிச்சயம் வசப்படும் என்கிறார். திரு. K. இளங்கோவன் உறுதியாக!

அவர் மேலும் கூறுகையில்...

சோலார் எனர்ஜியை பயன்படுத்தி, பயனடைய வேண்டும் என்கிற சமுதாய நோக்கத்துடனும், பல்வேறு விதமான தொழிற்பயிற்சிகளை கடந்த 19 ஆண்டு காலமாக ILS நிறுவனம் வழங்கி வருகின்றது. இச்சமுதாய மக்களின் வாழ்வு மேம்பட என்னால் இயன்ற அத்தனை முயற்சிகளையும் முயற்சித்து வருகின்றேன். அதில் ஒன்று தான் சோலார் பயிற்சி. இதை சரியாகக் கொண்டு சென்று பாமரனும் சோலாரின் பயன்பாட்டை உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும் என்பது ILS நிறுவனத்தின் இலக்காக

உள்ளது. நாளுக்கு நாள் அதிகரித்து வரும் மின்வெட்டின் காரணமாக சாதாரண மக்கள் அவதியுறுகின்றனர், தொழில்துறையினர் நொடிந்து வருகின்றனர். இவை அனைத்திற்கும் சரியான மாற்றுத் தீர்வு என்றால் அது சோலார் துறை தான். இத்துறை வளர்ச்சிப் பெற்றால் இளைஞர்களுக்கு புதிய வேலை வாய்ப்புகள் உருவாகும். மின் தட்டுப்பாடு அறவே களைந்து, மிகைமின் மாநிலமாக தமிழகம் உருவெடுக்கும். எங்களது இந்த முயற்சி தற்போது 'சிறுதுளியாக' இருந்தாலும், வருகின்ற காலங்களில் "பெருவெள்ளமாக" உருவெடுத்து இச்சமுதாயம் தழைத்தோங்க ILS தொடர்ந்து பாடுபடும் என்கிறார் திரு. K. இளங்கோவன் நிறைவாக!

மேலும் விபரங்களுக்கு

ILS - Solar Energy Training

(AN-ISO 9001-2008 Certified Company)

224, NSC Bose Road, Parys,

Chennai - 600 001. Phone : 044-2538 0158

Mobile : 94440 02994

E-mail : winwinelango@yahoo.com

Website: www.ilseducation.in

சுந்திப்பு : ரேபா

மாறிவரும் சூழ்நிலைக்கேற்ப... நவீன அம்சங்களுடன் 6 புதிய திட்டங்கள் LIC-யில் அறிமுகம்!

ஆயுள் காப்பீட்டுக் கழகத்தின் தென் மண்டலமானது தமிழ்நாடு, கேரளா மற்றும் புதுச்சேரியை உள்ளடக்கியது. தென் மண்டலத்தின் மண்டல மேலாளராக (Zonal Manager) திரு. த. சித்தார்த்தன் அவர்களும் மற்றும் பிராந்திய மேலாளராக (வணிகம்) Regional Manager (Marketing) திரு. M. ரவிச்சந்திரன் அவர்களும் உள்ளனர்.

தென் மண்டலத்தில் 261 கிளை அலுவலகங்களும், 256 துணை கிளை அலுவலகங்களும், 196 சிறு கிளை அலுவலகங்களும் மற்றும் 4392 பணம் செலுத்தும் பிரிமியம் பாயிண்ட்களும் உள்ளன. இந்த நிதியாண்டில் தென் மண்டலத்தில் மட்டும் 14 துணை கிளை அலுவலகங்கள் புதியதாக திறக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் சென்னை வள்ளலார் நகர், தஞ்சாவூர் கோட்டத்தில் திருக்காட்டுப்பள்ளி, தலைஞாயிறு மற்றும் திருவனந்தபுரம் கோட்டத்தில் சவரா ஆகிய 4 துணை அலுவலகங்கள் திறக்கப்பட உள்ளன.

தனி நபர் காப்பீடு : இந்த நிதியாண்டில் தனி நபர் காப்பீட்டில் 31.12.2013 வரை 29 இலட்சம் பாலிசிகளை விற்பனை செய்து, 2711 கோடி பிரிமியத்தை ஈட்டியுள்ளது. 2013 டிசம்பர் மாதம் மட்டும் 8 இலட்சம் பாலிசிகளை விற்பனை செய்து 850 கோடி பிரிமியத்தை ஈட்டி தென்மண்டலமானது ஒரு சரித்திர சாதனையைப் படைத்துள்ளது.

குழு காப்பீடு : 2363 திட்டங்களில் 30 இலட்சம் நபர்களுக்கு புது காப்பீடு செய்து ₹1600 கோடி பிரிமியத்தை ஈட்டியுள்ளது. வறுமை கோட்டிற்கு கீழே உள்ளவர்களுக்கான “ஆம் ஆத்மி பீம் யோஜனா” திட்டத்தின் கீழ் 7.5 இலட்சம் பாலிசிகளை வழங்கியுள்ளது. மேலும் “ஆம் ஆத்மி பீம் யோஜனா” திட்டத்தின் கீழ் 6 லட்சம் பாலிசிகளை இன்னும் 3 மாதங்களில் வழங்க உள்ளது.

மாறி வரும் சூழ்நிலைகளை கருத்தில் கொண்டு, அதற்கேற்ப நவீன அம்சங்களை



உள்ளடக்கிய 6 புதிய காப்பீட்டு திட்டங்களை தற்சமயம் ஆயுள் காப்பீட்டுக் கழகம் அறிமுகப்படுத்துகிறது.

திட்ட எண் 814 : புதிய எண்டோமென்ட் திட்டம் - 8 வயது முதல் 55 வயது வரை பங்கேற்கலாம். (New Endowment Plan)

- **திட்ட எண் 815 :** புதிய ஜீவன் ஆனந்த திட்டம் - எண்டோமென்ட் திட்டமாகவும், ஆயுள் முழுதும் காப்பீட்டு வசதி கொண்ட திட்டமாகவும் அமைந்துள்ளது.
- **திட்ட எண் 816 :** புதிய பீமா பச்சத் திட்டம் - ஒரே தவணை பிரிமியம். ஒவ்வொரு 3வது வருடம் பண மீட்பு பெறும் வசதி உண்டு.
- **திட்ட எண் 817 :** ஒரே தவணை எண்டோமென்ட் திட்டம் - 3 மாத குழந்தை முதல் 65 வயது வரை பங்கேற்கலாம்.
- **திட்ட எண் 820 :** 20 வருட பண மீட்புத் திட்டம் - பாலிசியின் 5,10,15 வது வருடங்களில் பண மீட்பு பெறலாம்.
- **திட்ட எண் 821 :** 25 வருட பண மீட்புத் திட்டம் - பாலிசியின் 5,10,15,20 வது வருடங்களில் பண மீட்பு பெறலாம்.

மேலும் விபரங்கள் அறிய அருகில் உள்ள LIC அலுவலகத்தை அணுகவும்.

- நூர்லிமா.

அசோக் லேலண்ட்ஸ் அதிநவீன எல்சிவி வகை வாகனங்கள் பார்ட்னர் மற்றும் மித்ர அறிமுகம்!

ஹிந்துஜா குழுமத்தின் நிறுவனமான அசோக் லேலண்ட் தயாரித்திருக்கும் பார்ட்னர் டிரக் எனப்படும் இந்தியாவின் முதல் குளிர்சாதனம் பொருத்தப்பட்ட சரக்கு வாகனம் மற்றும் மித்ர எனப்படும் தரம் உயர்த்தப்பட்ட சொகுசு எல்சிவி பேருந்து ஆகிய இலகரக வணிக வாகனங்கள் (எல்சிவி) அறிமுகம் செய்யப்பட்டன. வர்த்தக ரீதியாக வெற்றி பெற்றுள்ள தோஸ்த் மற்றும் சமீபத்தில் அறிமுகம் செய்யப்பட்ட ஸ்டைல் ஆகிய தயாரிப்புகளைத் தொடர்ந்து, அசோக் லேலண்ட் - நிஸான் கூட்டு முயற்சியில் இப்போது **பார்ட்னர்** மற்றும் **மித்ர** ஆகிய புதிய வரவுகள் அறிமுகமாகியுள்ளன.



இந்திய வாடிக்கையாளருக்கு ஐரோப்பா, ஜப்பான் ஆகிய நாடுகளின் சமீபத்திய எல்சிவி வகை வாகனமாக பார்ட்னர் அமைந்துள்ளது. சரக்கு வாகனங்களின் அடுத்த தலைமுறையாக அமைந்துள்ள இந்த வாகனம். ஓட்டுநருக்கு சவுகரியம் அளிப்பதோடு, பந்தய வாகனம் போன்ற உணர்வையும் வழங்குகிறது. இடவசதிமிக்க கார் போன்ற உள்ளமைப்புகள் கொண்ட நவீன யூரோ கேபின் சர்வதேச அளவிலான

செயல்திறன் மற்றும் ஆற்றலை வழங்குகிறது. வாகனத்தின் மொத்த எடையான 6.6 டன் கொள்ளளவு, பார்சல் சரக்குகள், திட்பொருட்கள், அழகும் பொருட்கள் மற்றும் எஃப்எம்சிஜி தயாரிப்புகள் போன்ற பலவிதமான சரக்குகளுக்கு ஏற்றதாக பார்ட்னர் அமைந்துள்ளது. பார்ட்னரில் அமைக்கப்பட்டுள்ள பணியை எளிதாக்குவதற்கான சாயக்கூடிய கேபின், விருப்பத்துக்கேற்ப அமைத்துக் கொள்ளும் இரு சக்கரத் தள வசதிகள் மற்றும் ஹெச்விஏசி அமைப்புகள் (கூடேற்றுதல், காற்றோட்டம் அமைத்தல் மற்றும் குளிர்சாதனமூட்டுதல்) ஆகிய தேவைகளோடு இருக்கும் இவை வாடிக்கையாளரின் இதயங்களை வெல்லப் போகின்றன என்பதில் சந்தேகமே இல்லை. அசோக் லேலண்டின் எல்சிவி வகை வாகனத் தயாரிப்புகள் வரிசையில், இந்த புதிய தொழில்நுட்பங்களுடன் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள சரக்கு வாகனம், தனித்துவமான எளிப்பொருள் திறனையும் வழங்குகிறது.

மித்ர எனப்படும் 26+1+1 இருக்கை பேருந்தானது, பயணிகளுக்கும் ஓட்டுநருக்கும் அதிசிறந்த சவுகரியத்தையும் வசதியையும் வழங்க உடலமைப்புகளுக்கு இணக்கமாக இருக்கும்படி வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. பேருந்து தயாரிப்பில் முதன்முதலாக முன் மற்றும் பின் பகுதிகளில் பேரபோலிக் சஸ்பென்சன் பொருத்தப்பட்டுள்ளதால் மித்ர - அதிசிறந்த தரமான வசதியை வழங்குகிறது. பள்ளிப் பேருந்து வகையிலும் தயாரிக்கப்பட்டுள்ள மித்ர பேருந்து, அனைத்து மாநில அரசாங்கங்களின் பள்ளி வாகன அமைப்பு விதிமுறைகளுக்கும் உட்பட்டு தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது.

பார்ட்னர் மற்றும் மித்ர ஆகிய இரு வாகனங்களிலும் பொதுவாக ரயில் டீசல் இன்ஜினில் வரக்கூடிய அதிநவீன ZD30 இன்ஜின் பொருத்தப்பட்டுள்ளதால், அதிசிறந்த எளிப்பொருள்



திறன் மற்றும் சிறந்த சுற்று நேரம் கிடைக்கிறது. ஓட்டுநருக்கு அதிசிறந்த சவுகரியத்தை அளிக்கும் பொருட்டு இரு தயாரிப்புகளிலும் சாயக்கூடிய அமைப்புடனான பவர் ஸ்டியரிங் மற்றும் கேபிள்-இயக்கம் கொண்ட கியர் மாற்றி போன்றவை அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இன்ஜின் மற்றும் வாகன ஓட்டத்துக்கு 3 ஆண்டுகள் / 3 லட்சம் கிமீகள் வாரண்டியை உத்தரவாதமாக அசோக் லேலண்ட் நிறுவனம் வழங்குகிறது. மேலும் மொத்த வாகனத்துக்கு 1 ஆண்டு / அளவற்ற கிமீகள் என நிலையான உத்தரவாதமாக வழங்குகிறது. பார்ட்னர் மற்றும் மித்ர நாடு முழுவதும் உள்ள 300க்கும் மேற்பட்ட விற்பனையகங்கள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களை சென்றடைய உள்ளது.

விலைகள் (எக்ஸ்-ஷோரூம், சென்னை):

பார்ட்னர் 2850 வீல்-பேஸ் : எல்எஸ் (பவர் ஸ்டியரிங் உடன்) ரூ.8.89 லட்சம், எல்எக்ஸ் (பவர் ஸ்டியரிங் மற்றும் ஹெச்விஏசி அமைப்பு) ரூ.9.19 லட்சம்.

பார்ட்னர் 3350 வீல்-பேஸ் : எல்எஸ் (பவர் ஸ்டியரிங் உடன்) ரூ.9.19 லட்சம், எல்எக்ஸ் (பவர் ஸ்டியரிங் மற்றும் ஹெச்விஏசி அமைப்பு) ரூ.9.49 லட்சம்.

மித்ர ஸ்டான்டர்ட் பஸ் (26+1+1 இருக்கை) பவர் ஸ்டியரிங் உடன் ரூ.12.49 லட்சம்.

வாகன அறிமுக விழாவில் பேசிய அசோக் லேலண்ட் நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவர் டாக்டர் வி. சுமந்த்ரன், “அசோக் லேலண்ட்-நிஸான் நிறுவனங்களின் கூட்டு முயற்சித் தயாரிப்புகளான பார்ட்னர் மற்றும் மித்ர ஆகிய புதிய ரகத் தயாரிப்புகளை வழங்குவதில் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். இந்த இரு புதிய தயாரிப்புகள் மூலம் தனித்துவமிக்க செயல்திறனுடன் அதிசிறந்த பயன்பாட்டு அனுபவத்தை வழங்கும் நவீனத் தயாரிப்புகளை இந்திய வாடிக்கையாளருக்கு வழங்க வேண்டும் என்கிற எங்களது எல்சிவி இலக்கை நிஜமாக்கியுள்ளோம். எங்களது எல்சிவி தயாரிப்பு வரிசைக்கு இவை கூடுதல் சிறப்புகளாக அமைந்துள்ளன. வெற்றிகரமாக விளங்கிவரும் தோஸ்த் மற்றும் முக்கியமானதாகக் கருதப்படும் சமீபத்திய அறிமுகமான ஸ்டைல் ஆகியவற்றின் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நாங்கள் அளித்து வரும் திருப்திகரமான மகிழ்ச்சியை மேலும் தொடர்ந்து வழங்குவோம்”, என்று கூறினார்.

For Media Queries Please Contact:

VAIDEHI - CLEA PR

98413 05615

- தியா.

ஸ்ரீசிட்டியில் உற்பத்தி தொழிலகத்திற்காக பூமி பூஜை நடத்தியது இசுசு மோட்டார்ஸ் இந்தியா!

ஜப்பானிய ஆட்டோமொபைல் தயாரிப்பாளரான இசுசு மோட்டார்ஸ் இந்தியா லிமிடெட், ஆந்திர பிரதேசத்தின் சித்தூர் மாவட்டத்தில் தடா அருகே அமைந்துள்ள ஸ்ரீசிட்டியில் அதன் புதிய உற்பத்தி தொழிலகத்திற்காக பூமி பூஜை மற்றும் கட்டுமான பணிகளை தொடங்குகின்ற நிகழ்ச்சியை சமீபத்தில் நடத்தியது. ஆந்திர அரசின் முதன்மைச் செயலகம் தொழிலக மேம்பாட்டுக்கான ஆணையருமான திரு. பிரதீப் சந்திரா, இசுசு மோட்டார்ஸ் லிமிடெட்-ன் நிர்வாகக் குழுவின் இயக்குனர் திரு. ஹருகி மிசுடானி, இசுசு மோட்டார்ஸ் லிமிடெட்-ன் முதுநிலை செயலாக்க அதிகாரியான திரு. கசுஹிகோ இட்டோ, இசுசு மோட்டார்ஸ் கம்பெனியின் (தாய்லாந்து) தலைவர், திரு. மகோடோ கவஹாரா, மிட்சுபிஷி கார்ப்பரேஷனின் முதுநிலை துணைத் தலைவர் மற்றும் கோட்ட தலைமை செயலாக்க அதிகாரி திரு. டகாவோ குரகாக்கி மற்றும் இசுசு மோட்டார்ஸ் இந்தியாவின் தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குனர் திரு. தகாஷி கீசுச்சி ஆகியோர் முன்னிலையில் பூமி பூஜை சிறப்பாக நடைபெற்றது. இந்த சிறப்பான மற்றும் சுப வேளையில், இந்தியர்களின் தொழில்நுட்ப திறன்களை மேம்படுத்தும் குறிக்கோளோடு, திருப்பதியிலுள்ள தொழிலக பயிற்சி நிறுவனத்திற்கு (ஐடிஐ) 'மோட்டார் வாகன பயிற்சி சாதனத் தொகுப்பு' மற்றும் பயிற்சி திட்டத்தை இசுசு மோட்டார்ஸ் அன்பளிப்பாக வழங்கியது.

ஆட்டோமொபைல் தொழில்துறையில் திறன்மிக்க பணியாளர்களுக்கு தொடர்ந்து அதிகரித்துவரும் தேவைப்பாட்டை கருத்தில்கொண்டு, இசுசு மோட்டார் வாகனத்தின் பயிற்சி தொகுப்பானது, திருப்பதியிலுள்ள ஐடிஐ-ன் பிராந்திய துணை

இயக்குனர், வேலை வாய்ப்பு மற்றும் பயிற்சி துறை திரு. G. பாலசுப்ரமணியம் அவர்களிடம் வழங்கப்பட்டது. இச்சாதன தொகுப்பானது, ஒரு இன்ஜின் அசெம்பிளி, சேசிஸ், டிரான்ஸ்மிஷன் மற்றும் ஸ்டீயரிங் அமைப்புகளை உள்ளடக்கியதாக இருக்கிறது. இத்துறையில் பயிலும் மாணவர்களுக்கு நேரடியான நடைமுறை பயிற்சியை வழங்கி அவர்களை திறனுள்ளவர்களாக ஆக்குவதற்காக இது வழங்கப்பட்டிருக்கிறது. நாட்டில் டீசல் கார்களுக்கு அதிகரித்துவரும் தேவைப்பாட்டையும் மற்றும் டீசல் இன்ஜின் தொழில்நுட்பத்திற்காக திறன்மிக்க பணியாளர்களின் தேவைப்பாட்டையும் கருத்தில் கொண்டு திருப்பதியிலுள்ள ஐடிஐ-ல் ஐடிஐ தொழில்நுட்ப ஆசிரியர்கள் குழுவிற்கு மேம்பட்ட ஆட்டோமொபைல் டீசல் இன்ஜின் பயிற்சினையும் இசுசு வழங்கிவிருக்கிறது.

இந்நிகழ்ச்சியின்போது பேசிய, இசுசு மோட்டார்ஸ் இந்தியாவின் தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குனரான திரு. தகாஷி கீசுச்சி, "ஸ்ரீசிட்டியில் தொழிலகத்தைத் தொடங்குவதற்கான பூமி பூஜை நடைபெற்றிருக்கிற இந்த தினம் எங்களுக்கு மிக முக்கியமான மற்றும் உற்சாக மூட்டும் நாளாகும். இசுசுவின் வளர்ந்துவரும் சந்தைகளுக்கான உலகளாவிய வளர்ச்சி செயல்திட்டத்தில் இந்தியா ஒரு முக்கிய பிராந்தியமாக இருக்கிறது மற்றும் எதிர்காலத்தில் ஒரு முக்கியமான உற்பத்தி மையமாக இது உருவெடுக்கும். இந்தியாவில் பிக்-அப் டிரக்குகள் மற்றும் யுடிலிட்டி வாகன சந்தையில் ஒரு முக்கியமான நிறுவனமாக நிலைநிறுத்துவதும் மற்றும் எமது தொழில் செயல்பாடுகளை விரைவுபடுத்துவதுமே எங்களது கூர்நோக்கமாக இருக்கிறது," என்று கூறினார்.



“ஆட்டோமொபைல் தொழில்துறையில் திறன்மிக்க பணியாளர்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பதை நாங்கள் எப்போதுமே குறிக்கோளாகக் கொண்டு செயல்பட்டு வருகிறோம். மேம்பட்ட, சிறப்பான பயிற்சி மற்றும் ஆராய்ச்சிக்காக இங்குள்ள தொழிலக பயிற்சி கல்வி நிறுவனத்திற்கு கார் ஸ்டைவிளக்க பயிற்சி தொகுப்பான MU7-ஐ அன்பளிப்பாக வழங்குவதில் இன்று நாங்கள் பெருமகிழ்ச்சியடைகிறோம். மிகத் துல்லியமான பயிற்சி வழங்கப்படுவதை உறுதிப்படுத்த ஐடிஐ ஆசிரியர்கள் குழுவினராக ஒரு பயிற்சி அமர்வினையும் நாங்கள் மேற்கொள்ளவிருக்கிறோம்,” என்று அவர் மேலும் கூறினார்.

தொடங்கப்படவிருக்கும் உற்பத்தி தொழிலகமானது, முழுமையாக இயங்கத் தொடங்குகின்றபோது, 1,20,000 யூனிட்களை ஓர் ஆண்டுக்கு தயாரிக்கிற திறனளவை கொண்டிருக்கும். மிக நவீன பெயிண்டிங் பூத் மற்றும் அவன், நீர் சோதிப்பு சாதனம், ஒருங்கிணைப்பு சோதிப்பு சாதனம் மற்றும் ஸ்பாட் வெல்டிங் இயந்திரங்கள் ஆகியவை இங்கு பயன்படுத்தப்படுவதால் இசுகுவின்

உலகளாவிய இயக்க தர அளவுகளுக்கு நிகராக இந்தியாவிலுள்ள இந்த உற்பத்தி தொழிலகமும் இருப்பது உறுதி செய்யப்படும். சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் பூஜ்ஜிய தீர்வ வெளியேற்ற அமைப்பு (ZLD) மற்றும் கழிவு சுத்திகரிப்பு நிலையம் (ETP) செயல்முறை உட்பட கிடைக்கக்கூடிய சிறப்பான, நிலைத்து நிற்கிற மற்றும் ஆற்றல் சேமிக்கின்ற செயல்நடைமுறைகளை இசுகு உருவாக்கி இங்கு செயல்படுத்துமென எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

- அர்ஜிதா.

சுட்பிட்டு தகவல்

**சோம்பலுடன்
திட சிந்தனையும்
இல்லாதவன்,
வாழ்க்கையில்
ஏற்றம் காண்பது
அரிது.**

புதிய திட்டங்கள் மூலம் அதிகமான சுற்றுலா பயணிகளை ஈர்க்கும் நடவடிக்கையில் - கேரளா டூரிசம்!

'கேரளா டூரிசம்' உள்நாட்டு வெளிநாட்டு சுற்றுலா பயணிகளை ஈர்க்க புதிய முயற்சிகளில் ஈடுபட்டுள்ளது. 2012 ஆம் ஆண்டு 7.94 லட்சம் வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகள் கேரளாவுக்கு வருகை தந்தனர். இது 2011ல் 7.33 லட்சமாக இருந்தது. 2011ல் 93.88 லட்சமாக இருந்த உள்நாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகளின் வருகை 2012ல் 1 கோடியே 1 லட்சமாக உயர்ந்துள்ளது. வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகளின் வருகையால் அந்நிய செலாவணி மூலம் கிடைக்கும் வருவாயும் அதிகரித்துள்ளது. 2011ல் ரூ.4221.99 கோடியாக இருந்த இந்த வருவாய் 2012ல் ரூ.4548 கோடியாக அதிகரித்துள்ளது. சுற்றுலா மூலம் மாநிலத்திற்கு நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் கிடைத்த வருவாய் 2012ல் ரூ.21.125 கோடியை எட்டியுள்ளது. இது 2011ல் ரூ.19.037 கோடியாக இருந்தது.

புதிய முயற்சிகள் :

சுற்றுலாப் பயணிகளை ஈர்ப்பதற்காக கேரளா அரசு தண்ணீரில் ஓடும் விமானமும், முஸிரிஸ் திட்டம் என பல்வேறு புதிய முயற்சிகளில் இறங்கியுள்ளது. தண்ணீரில் ஓடும் விமானத் திட்டத்தின் படி மாநிலத்தில் உள்ள அனைத்து சுற்றுலா தளங்களையும் விமான சேவை மூலமாக இணைப்பதுதான். முஸிரிஸ் கோட்டையின் வரலாற்று மற்றும் கலாச்சார பெருமைகளை உள்நாட்டு வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகள் அறிந்து கொள்ளும் வகையில் புதிய திட்டம் ஒன்று வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

சீபிளேன் என்ற திட்டம் மாநிலத்தில் உள்ள திருவனந்தபுரம், கொச்சி, கோழிக்கோடு ஆகிய முக்கியமான விமான நிலையங்களோடு சுற்றுலாவுக்கு மிகவும் புகழ்பெற்ற அஷ்டமுடி, புன்னமாடா, குமாரகோம், போல்காட்டி, பெக்கல் ஆகிய இடங்களை விமான சேவை வாயிலாக இணைக்கும்.

எர்ணாகுளம் மாவட்டத்தில் வடக்கு பரவூர் முதல் திருச்சூர் மாவட்டம் குடங்கல்லூர் வரை உள்ள முஸிரிஸ் பாரம்பரிய சின்னங்களை மேம்படுத்தவும் சுற்றுலாப் பயணிகள் முஸிரிஸ்களின் பன்முக கலாச்சார பெருமைகளை தெரிந்து கொள்ளவும் விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்தும் புதிய முயற்சிகள் துவங்கப்பட்டுள்ளன. இந்தப் பகுதியில் இது தொடர்பாக 25க்கும் மேற்பட்ட அருங்காட்சியகங்கள் உள்ளன. அவை முஸிரிஸின் பாரம்பரியங்களை வெளிப்படுத்தும் மசாலா வந்த பாதையை மேம்படுத்தும் திட்டம்:

பழங்காலத்தில் வெளிநாடுகளில் இருந்து இந்தியாவுக்கு கேரளா மூலமாகத்தான் மிளகாய், மிளகு போன்ற மசாலா பொருட்கள் வந்துள்ளன. இந்த பாரம்பரிய மசாலா பாதையை புதுபிக்கும் திட்டத்தையும் கேரளா சுற்றுலாக்கழகம் துவக்கியுள்ளது. அதன்படி 2000 ஆண்டுகள் பழமை வாய்ந்த இந்த பாதை இந்தியாவின் மேற்கு கடலோர பகுதியை ஐரோப்பாவோடு இணைப்பதாகும். இந்த பாதையை மேம்படுத்துவதன் மூலம் ஐரோப்பாவில் உள்ள சுற்றுலாப் பயணிகளை ஈர்க்க முடியும். ஐக்கிய நாடுகள் சுற்றுலா அமைப்பு (யுஎன்டபிள்யுடிஓ) இந்த புதிய முயற்சிக்கு ஆதரவு அளிப்பதாக உறுதி அளித்துள்ளது. சீனாவின் வடமேற்கு நகரமான டுன்ஹாங்கில் கடந்த ஆகஸ்ட் மாதம் யுஎன்டபிள்யுடிஓ ஏற்பாடு செய்திருந்த பட்டு வந்த சாலையை புதுபிக்கும் சுற்றுலாத் திட்டம் குறித்த 3 நாள் சர்வதேச கூட்டத்தில் தாக்கல் செய்யப்பட்ட இந்த மசாலா பாதை குறித்த சுற்றுலா திட்டத்திற்கு நல்ல வரவேற்பு கிடைத்தது.

குறிப்பிடத்தக்க மற்ற திட்டங்கள்:

நேட்வென்சர் என்ற இயற்கையை அடிப்படையாகக் கொண்ட சாகசங்கள் நிறைந்த



விடுமுறை கால பொழுதுபோக்கு திட்டத்தையும் கேரள சுற்றுலா கழகம் தீட்டியுள்ளது. மாநிலத்தில் உள்ள முக்கியமான சுற்றுலாத் தளமாக விளங்கும் மலைப் பகுதிகள், கடற்கரைகள், பேக்வாட்டர் எனப்படும் உப்பங்கழிகள் உள்ளிட்ட ஏராளமான இயற்கை எழில் கொஞ்சப் பகுதிகளில் இந்த திட்டம் செயல்படுத்தப்படும்.

கேரளா மாநிலத்திற்கு என்றே பெயர்போன ஆயுர்வேத பிரச்சாரம். ஆயுர்வேதத்தின் மூலம் கேரளா ஆகும். இதனால் வடக்கு கேரளாவில் புகழ்பெற்ற ஆயுர்வேத மையங்களை சுற்றுலா திட்டங்களோடு இணைக்க முயற்சிகள் துவங்கப்பட்டுள்ளன. பருவம் சார்ந்த சுற்றுலாத்தளம் கேரளம் என்பதில் இருந்து அனைத்து பருவங்களிலும் சுற்றுலாவுக்கு பொருத்தமான இடம் கேரளா என்பதை நிலைநாட்டும் வகையில் சுற்றுலா பயணிகள் வருகை குறைவான காலங்களிலும் சுற்றுலாவை மேம்படுத்தும் புதிய முன்முயற்சியில் கேரளா சுற்றுலா கழகம் இறங்கியுள்ளது.

வலைதளங்கள் மூலமாக அருமையான முன்னேற்றம்:

குறைந்த காலத்திலேயே வலைத்தளங்களில் கேரளா சுற்றுலாத் திட்டங்கள் பெரும் ஈர்ப்பை பெற்றுள்ளன. கேரளா டூரிசம் பேஸ் புக்கிற்கு 8 லட்சத்து 52 ஆயிரத்தி 238 பேர் விசிறிகளாக

உள்ளனர். 20 ஆயிரத்தி 818 பேர் அவர்களை பின்பற்றுகிறார்கள். கேரளா சுற்றுலா யு டியுப் அலைவரிசையில் 5199 பேர் சந்தாதாரர்கள். அவற்றில் உள்ள சுற்றுலா தளம் தொடர்பான படங்களை வீடியோக்களை 71 லட்சத்து 10 ஆயிரத்தி 913 பேர் பார்த்துள்ளனர்.

மேலும் ஏராளமான சுற்றுலாப் பயணிகள் பார்வையிட வசதியாக புதிய வலைத்தளம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. அதில் 1500 புகைப்படங்களும் 3 ஆயிரம் வீடியோக்களும் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. குகுள் தேடு தளத்தில் சர்வதேச அளவில் தாஜ்மஹாலை பின்னுக்கு தள்ளி முதன்மையான சுற்றுலாத் தளமாக கேரளா மாறியுள்ளது. இதனால் சர்வதேச அளவில் அங்கீகரிக்கப்பட்ட சிறந்த சுற்றுலாத் தளமாக கேரளா விளங்குகிறது. கேரளா சுற்றுலா கழகம் தேசிய சர்வதேச அளவில் சுற்றுலாவுக்காக சிறந்த விருதுகளையும் பெற்றுள்ளது. சுற்றுலாப் பயணிகளை ஈர்க்க பல்வேறு கலைகலாச்சார நிகழ்ச்சிகளையும் கேரளா சுற்றுலா கழகம் நடத்தி வருகிறது.

மேலும் விவரங்களுக்கு:

ஆர்.சி. சீனிவாசன்

ஜே.கே. பப்ளிக் ரிலேஷன்
மொபைல்: 98845 37625

- எம். ரவிசேகர்

எண்ணூர் துறைமுகத்தில் ரயில் இருப்புப் பாதை மற்றும் ஃபோர்டு நிறுவன கார்களை எண்ணூர் துறைமுகம் வாயிலாக ஏற்றுமதி செய்யும் உடன்படிக்கை ஒரு பார்வை!

எண்ணூர் துறைமுகத்தில் 6.1.2014 அன்று நடைபெற்ற நிகழ்ச்சியில் மாண்புமிகு மத்திய கப்பல் துறை அமைச்சர் திரு. ஜி.கே. வாசன் அவர்கள், எண்ணூர் துறைமுகத்தின் ரயில் இருப்புப் பாதையைத் திறந்து வைத்தார். இத்தகைய வசதியானது ரூ.51.60 கோடி மொத்த மதிப்பீட்டில் கட்டப்பட்டது. இதனால், எண்ணூர் துறைமுகத்திலிருந்து சரக்குப் போக்குவரத்து தங்கு தடையின்றி நடைபெற உதவும். இந்நிகழ்ச்சியில் சிறப்புரை ஆற்றுகையில் மாண்புமிகு கப்பல் துறை அமைச்சர் திரு. ஜி.கே. வாசன் அவர்கள், துறைமுகங்களின்

செயல்திறனை அதிகரித்தல், துறைமுகத்தின் திறனை விரிவாக்கம் செய்தல், துறைமுகங்களுக்கான இணைப்பை மேம்படுத்துதல் போன்ற துறைமுகத்துறை சார்ந்த தேவைகளில் அரசு மிகுந்த அக்கறை கொண்டு சீரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டு வருவதாகக் குறிப்பிட்டார்.

அவர் மேலும் பேசுகையில், 12வது திட்ட காலத்தில், (2012-17) எண்ணூர் துறைமுகம் ஆனது பின்வருவன உள்ளிட்ட பல்வேறு செயல்திட்டங்களை நிறைவேற்ற உள்ளதாகக் குறிப்பிட்டார். அவையாவன:





1. ஆண்டுக்கு 5 மில்லியன் டன் கையாளும் திறன் கொண்ட LNG முனையம்
2. ஆண்டுக்கு 16 மில்லியன் டன் கையாளும் திறன் கொண்ட பெட்டக முனையம்
3. ஆண்டுக்கு 2 மில்லியன் டன் கையாளும் திறன் கொண்ட பல்வகை சரக்கு முனையம்
4. TANGEDCO-க்காக ஆண்டொன்றுக்கு 9 மில்லியன் டன் கையாளக்கூடிய கூடுதல் நிலக்கரி தளம் எண்.3.

இவை நிறைவுறும்போது ஆண்டுக்கு 30 மில்லியன் டன் என்பதாக தற்போதுள்ள துறைமுகத்தின் கையாளும் திறன், ஆண்டுக்கு 67 மில்லியன் டன் என்பதாக இருமடங்குக்கு மேல் அதிகரிக்கும். சரக்குகளின் எதிர்பார்க்கப்படும் அதிகரிப்புக்கு ஏற்ப துறைமுகத்தின் திறனில் கணிசமான மேம்பாட்டை மிகச் சிறந்த இணைப்பு மூலம் ஏற்படுத்த வேண்டிய அவசியம் உள்ளது என்று மத்திய கப்பல் துறை அமைச்சர் தெரிவித்தார்.

எண்ணூர் துறைமுகம் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் மேலாண் இயக்குநர் திரு. M.A. பாஸ்கராச்சார் இந்நிகழ்ச்சியில், வருகை தந்துள்ளவர்களை வரவேற்று வரவேற்புரை ஆற்றினார். அவர் தமது உரையில் எண்ணூர் துறைமுகத்தின் வளர்ச்சித் திட்டங்கள் மற்றும் செயல்பாடுகள் பற்றி எடுத்துரைத்தார்.

அவர் மேலும் பேசுகையில், இரண்டாவது தாங்கு மையம் (Holding Yard-II)-ன் ஐந்து ரயில் வழித்தடங்கள் 25.12.2013 தேதியன்று NCTPS மையத் தடத்துடன் வெற்றிகரமாக இணைக்கப்பட்டன. இந்த NCTPS மையத் தடம்தான் இந்திய ரயில்வேயின் மையத்தடங்களை இணைக்கிறது. இப்படிப்பட்ட இணைப்பை ஏற்படுத்தி உள்ளது எண்ணூர் துறைமுகத்திற்கு மட்டுமல்லாமல், உருவாக்கி இயக்கி மாற்றித் தருகிற (BPT) செயல்பாட்டாளர்களுக்கும் பெரும் ஊக்க சக்தியாக அமையும். ஏனென்றால், இங்கும் அங்கும் செல்வதற்கான (Shunting) நேரம் குறைந்து, அதிக அளவிலான ரேக்குகளை இயக்க முடியும். எண்ணூர் துறைமுகத்தில் இத்தகைய முழு இருப்புப்பாதை சிவில் பணிகள் நிறுவப்பட்டிருப்பதால், அடுத்த நிதி ஆண்டிலிருந்து நிலக்கரி எடுத்துச் செல்வதற்காகவே மட்டுமே ஆண்டுக்கு 1500 ரேக்குகள் இயக்கப்படும் என்றும் அவர் விளக்கினார்.

எண்ணூர் துறைமுகத்தில் நடைபெற்ற மற்றொரு நிகழ்ச்சியான...

ஃபோர்டு நிறுவன கார்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்காக எண்ணூர் துறைமுகம் லிமிடெட், ஃபோர்டு இந்தியா பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்துடன் ஏற்றுமதிக்கான உடன்படிக்கை மாண்புமிகு மத்திய கப்பல் துறை அமைச்சர் திரு.



ஜி.கே. வாசன் அவர்கள் முன்னிலையில் 21.01.2014 அன்று கையொப்பமிடப்பட்டது.

இந்நிகழ்ச்சியில் உரையாற்றிய மாண்புமிகு மத்திய கப்பல் துறை அமைச்சர் திரு. ஜி.கே. வாசன் அவர்கள் தமது உரையில் கடந்த சில ஆண்டுகளாக சென்னை மாநகரம், வாகன உற்பத்தித்துறையின் முக்கிய கேந்திரமாகப் பரிணாமம் பெற்றுள்ளது என்றும் உலகின் புகழ் பெற்ற வாகன ஜாம்பவான்களான ஃபோர்டு, நிஸ்ஸான், ஹூண்டாய், ரெனால்ட் ஆகிய நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்தி ஆலைகளை சென்னையில் அமைத்துள்ளனர் என்றும் உள்நாட்டுச் சந்தையின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதோடு, சென்னை மாநகரம் வாகனங்களின் ஏற்றுமதிக்கான பெரும் மையமாகவும் உருவெடுத்துள்ளதாகக் கூறினார். மகத்தான வகையில் துறைமுக சேவைகளை அளிப்பதன் வாயிலாக எண்ணூர் துறைமுகம் ஏற்றுமதிப் பணிகளை சுமுகமாக மேற்கொள்வதில் முக்கிய பாங்காற்றி வருகிறது என்றும் குறிப்பிட்டார்.

மேலும் அவர் தமது உரையில், எண்ணூர் துறைமுகம், ₹140 கோடி பெறுமானத்தில் ஒரு பொது சரக்கு மற்றும் கார் முனையத்தை உருவாக்கியுள்ளது என்றும் இதில் அமைக்கப் பட்ட 35 ஏக்கர் பரப்பளவிலான கார் நிறுத்தப் பகுதியில் ஒரே நேரத்தில் 10,000 கார்களை நிறுத்தலாம் என்றும் கூறினார். பெரும் துறைமுகங்களில் இதுதான் மிகப் பெரிய கார் நிறுத்தப் பகுதி என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இந்த முனையத்தை நாட்டுக்கு அர்ப்பணிக்கும்

நிகழ்ச்சியில் தாம் கலந்து கொண்டதை மகிழ்ச்சியுடன் நினைவு கூர்வதாகவும் அமைச்சர் தெரிவித்தார். ஃபோர்டு இந்தியா பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனம், பரஸ்பர நலன் கருதி தங்கள் கார்களை ஏற்றுமதி செய்ய எண்ணூர் துறைமுகம் லிமிடெட் நிறுவனத்துடன் இத்தகைய உடன்படிக்கை மேற்கொள்ள முன்வந்துள்ளது. இந்த உடன்படிக்கையின்படி எண்ணூர் துறைமுகம் வாயிலாக ஜனவரி 1, 2014 முதல் பத்து ஆண்டுகள் மற்றும் மூன்று மாதங்களுக்கு ஃபோர்டு வாகனங்கள் ஏற்றுமதி செய்யப்படும்.

இந்நிகழ்ச்சியில் எண்ணூர் துறைமுகம் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் மேலாண் இயக்குநர் திரு. M.A. பாஸ்கராச்சார் நிகழ்ச்சிக்கு வருகை தந்துள்ளவர்களை வரவேற்று பேசியதுடன் எண்ணூர் துறைமுகம் பற்றிய முக்கிய தகவல்களை எடுத்துரைத்தார். எண்ணூர் துறைமுகத்தின் செயலாக்க இயக்குநர் திரு. சஞ்சய் குமார் நன்றி கூறினார். இந் நிகழ்ச்சியில் இந்திய கடல்சார் பல்கலைக்கழக துணைவேந்தர் திரு. அசோக் வர்தன் ஷெட்டி, சென்னை துறைமுகப் பொறுப்புக் கழகத்தின் தலைவர் திரு. அதுல்ய மிஸ்ரா, ஃபோர்டு இந்தியா பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் செயல் இயக்குநர் திரு. டோம் சக்ளக்கல், சென்னை துறைமுகப் பொறுப்புக் கழகத்தின் துணைத் தலைவர் திரு. P.C. பரீதா உள்ளிட்ட பிரமுகர்கள் கலந்து கொண்டு சிறப்பித்தனர்.

- ஆரியான்

நங்கநல்லூரில் 'நவீன்'ஸ் சுமதி' புதிய திட்டம் அறிமுகம்!



முன்னணி ரியல் எஸ்டேட் டெவலபர் நிறுவனமான நவீன்'ஸ் ஹவுசிங் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனம் நவீன்'ஸ் சுமதி என்ற புதிய திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப்படுவதாக அறிவித்துள்ளது. ஆலந்தூர் நகராட்சிக்கு உட்பட்ட நங்கல்லூரில் இந்தப் புதிய குடியிருப்புத் திட்டம் அமைந்துள்ளது. 6027.84 சதுர அடி பரப்பிலான நவீன்'ஸ் நிறுவனத்தின் இந்தப் புதிய திட்டம் தலா 1260 சதுர அடியில் எட்டு கிளாசி 3 பிளசுக்கே அடுக்குமாடிகள் கொண்டதாகும்.

நகரின் மையப்பகுதியில் உயர்ந்து நிற்கும் இந்தத் திட்டம் நவீன வசதிகள், காற்றோட்டமான சுற்றுச்சூழல் மற்றும் குடியிருப்போருக்கான நடைபாதை ஆகியவை உள்ளன. கவர்ட் காப் பார்க்கிங், பொது பகுதிக்கான ஸ்டாண்ட்பை

ஜெனரேட்டர் ஆகியவற்றுடன் கூடிய நவீன்'ஸ் சுமதி அழகுநிறைந்த சூழலுக்குள் அமைக்கப்பட்டுள்ளது.

இத்திட்டம் குறித்து கருத்து தெரிவித்த நவீன்'ஸ் குழுமத்தின் இயக்குனர் திரு. விஸ்வஜித் குமார், “அழகிய வீடுகளை மக்கள் விரும்பும் நகரின் இந்தப் பகுதியில் இந்தப் புதிய திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்துவதில் நவீன்'ஸ் மகிழ்ச்சி அடைகிறது. எங்களது வாடிக்கையாளர்களிடையே நம்பிக்கையை உருவாக்க வேண்டும் என்பதை நோக்கமாகக் கொண்டு செயல்படும் நாங்கள் தொடர்ந்து இந்த சமுதாயத்தில் உயர் தரமான கட்டுமானத்தை அளிப்போம். எதிர்காலத்தில் அதிக எண்ணிக்கையில் இத்தகைய திட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தி சமுதாயத்திற்கு இத்தகைய அழகான கட்டுமானத்தை தொடர்ந்து அளிப்போம்” என்றார்.

இந்த கிளாசி அடுக்குமாடி குடியிருப்புகளை பதிவு செய்ய அழைக்கவும் : 044-2437 1111.

மேலும் விவரங்கள் பெற தொடர்புக்கு :
ஸ்ரீநிவாசன், பிராண்ட்-காம்,
மொபைல் : 98411 09712

- அர்ஷிதா

சுடூபிட்டு சூகவல்

தற்பெருமை,
தன் எஜமானை ஒரு
முறையாவது
கீழே தள்ளாமல்
விடாது.

சென்னையில் 10வது இந்தியா - சர்வதேச கல் மற்றும் நகை கண்காட்சி!

சென்னையில் 10வது இந்தியா - சர்வதேச கல் மற்றும் நகை கண்காட்சி நடைபெறவுள்ளது. இதில் விலை உயர்ந்த கற்கள், தங்க, வைர நகைகள் இடம் பெறவுள்ளன. வணிகர்களுக்கு இடையிலான (பி2பி) இந்த கண்காட்சி நந்தம்பாக்கத்தில் உள்ள சென்னை வர்த்தக மையத்தில் பிப்ரவரி 8 ஆம் தேதி முதல் 10 ஆம் தேதி வரை நடைபெறவுள்ளது. இந்த கண்காட்சிக்கு சென்னை தங்க, வைர நகை வியாபாரிகள் சங்கமும் (எம்.ஜெ.டி.எம்.ஏ) யுபிஎம் நிறுவனமும் இணைந்து ஏற்பாடு செய்துள்ளன.

இந்தாண்டு கண்காட்சியில் தென்னிந்திய நகை சந்தையில் இருந்து ஏராளமான தங்க நகை தயாரிப்பு நிறுவனங்கள் கலந்து கொள்வது முக்கியமான விஷயமாகும். இந்தியாவில் அதிகமாக தங்கத்தை நுகரும் பகுதி தென்னிந்தியாவாகும். அனைத்து வகையான நகைகளுக்கும் மிகப்பெரிய சந்தையும் இதுவாகும். இந்தியாவின் 2வது மற்றும் 3வது கட்ட நகராங்களில் இருந்தும் நகை விற்பனையாளர்கள் இந்த கண்காட்சியில் கலந்து கொள்ளவுள்ளனர். குறிப்பாக இந்தியாவின் அந்தமான் நிக்கோபார் பகுதியில் இருந்தும், மற்றும் சிங்கப்பூர், மலேசியா, கத்தார், துபாய், சவுதி அரேபியா உள்ளிட்ட நாடுகளில் இருந்தும் இந்த கண்காட்சியில் பல நகை தயாரிப்பு நிறுவனங்கள் கலந்துகொள்ள உள்ளதால் இக்கண்காட்சி சர்வதேச அளவில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். ஏற்கனவே இந்த கண்காட்சியில் நிறுவனங்கள் பங்கேற்பது கடந்த ஆண்டை விட 20 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. 200 நகராங்களில் இருந்து வரவுள்ள பார்வையாளர்கள் பதிவும் கடந்த ஆண்டைக்காட்டிலும் 30 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. நகை வியாபாரத்திற்கு பெயர்போன டில்லி, ஜெய்பூர், கொல்கத்தா, ராஜகோட், அகமதாபாத், பெங்களூர், தும்சூர், சென்னை, கோவை, விஜயவாடா மற்றும் திருச்சூர் போன்ற நகராங்களில் இருந்து நகைக-

ளை வாங்க 15 ஆயிரம் வியாபாரிகள் வருகை தருவார்கள் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

GJIE 10வது கண்காட்சியின் சிறப்பம்சம் என்னவென்றால் நகை வடிவமைப்பு மற்றும் அதனை செதுக்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள சிறந்த கலைஞர்களை கவரவிக்கும் வகையில் தங்க கரம் விருது (கோல்டன் ஹண்ட் அவார்டு) முதல்முறையாக இந்த ஆண்டு உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த விருதுக்கு தென்னிந்தியாவில் உள்ள பாரம்பரிய நகை வர்த்தக நிறுவனம் நிதி உதவி செய்ய முன் வந்துள்ளது.

இந்த கண்காட்சி குறித்து செய்தியாளர்களிடம் பேசிய யுபிஎம் இந்தியா நிர்வாக இயக்குநர் திரு. ஜோஜி ஜார்ஜ், உலகிலேயே அதிகமாக தங்க, வைர நகை சந்தையாக இந்தியா திகழ்கிறது. அதில் தென்னிந்தியாவில் தான் அதிகமாக தங்க வைர நகைகள் வாங்கப்படுகின்றன என்றார். இந்தியா மற்றும் சர்வதேச அளவில் இந்த துறையில் அதிகரித்து வரும் தேவையை சமாளிக்கவும் அந்த தேவையை வர்த்தகமாக மாற்றவும் நகை தயாரிப்பு நிறுவனங்களுக்கு ஒரு தளம் தேவைப்படுகிறது. இந்தியாவில் தங்க, வைர நகை உற்பத்தியாளர்கள் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு அதற்கான வாய்ப்பை யுபிஎம் ஏற்படுத்தித் தருகிறது. நகை வியாபாரிகளுடன் இணைப்பை ஏற்படுத்தி தருவதோடு மிகப்பெரிய தொழிலுக்கு தேவையான வணிக கழலையும் உருவாக்கித் தருகிறது.

செய்தியாளர்களிடம் பேசிய ஜிஜெஜெஜெ தலைவர் திரு. ராஜேஷ் உம்மீடி, வணிகர்களுக்கு இடையிலான தென்னிந்திய சந்தையில் மிகப் பெரிய நகை கண்காட்சியான ஜிஜெஜெஜெ 14 தங்கம், வைரம், விலை உயர்ந்த கற்கள், முத்து, வெள்ளி நகைகள், விலை உயர்ந்த கற்கள் மற்றும் கற்களுடன் கூடிய தங்க நகைகளை வாங்குவோருக்கும் விற்போருக்கும் இடையே



சிறந்த வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்தி தருகிறது என்றார். மேலும் நகை வடிவமைப்பு தொழிலுக்கு தேவையான இயந்திரங்கள், பேக்கேஜிங் உள்ளிட்டவை தொடர்பாகவும் இந்த கண்காட்சியில் சிறந்த தகவல்கள் கிடைக்கும். இயந்திரங்கள் பிரிவில் நகைகளை சிறந்த முறையில் எடையிடக்கூடிய சாதனங்கள், கையினால் நகைகளை செய்ய உதவும் கருவிகள், நகைகளை வெட்டி மெருகட்டு பயன்படும் இயந்திரங்கள், வைரங்களை சோதனையிட உதவும் ஆய்வு கூடங்கள், மேலும் அது தொடர்புடைய இதர சாதனங்கள் ஆகியவை கண்காட்சியில் இடம்பெறவுள்ளன. இதனால் உள்ளூர் நகை உற்பத்தியாளர்களும் தங்க வைர நகை வடிவமைப்பு கலைஞர்களும் தங்களது தொழில் திறனை மேம்படுத்திக் கொள்ள முடியும். தங்க நகை தொழிலுக்கு ஒரு தளத்தை ஏற்படுத்தி தரும் ஜிஜெஐஐ, தங்க கட்டியை உருக்கி செதுக்கி வடிவமைத்து அழகிய நகையாக உருவாக்கும் வரையில் பல்வேறு பணிகளில் ஈடுபட்டுள்ள அனைவரையும் ஒரே குடையின் கீழ் கொண்டு வரும் பணியில் ஈடுபட்டுள்ளது. தங்கத்தின் விலை அதிகமாக உள்ளதால் நகை வியாபாரிகள் எடை குறைந்த சமீபத்திய டிசைன் களில் விலை குறைந்த நகைகளை எதிர்பார்க்கிறார்கள்

என்றும் அவர் மேலும் குறிப்பிட்டார்.

எம்ஜெஐஎம்ஏ தலைவர் திரு. ஜெயந்தி லால் சல்லானி பேசுகையில் ஜிஜெஐஐ 14 வாங்குவோர் - விற்போர் இடையே தொடர்புகளை ஏற்படுத்துவதோடு கண்காட்சி மூலம் வியாபாரத் தையும் பெருக்க உதவுகிறது என்றார். வருகை தரும் பார்வையாளர்களுக்காக நகை தொழிலில் உருவாகியுள்ள உலகம் தழுவிய புதிய தொழில்நுட்பம் தொடர்பாக கருத்தரகுங்கள் நடைபெறவுள்ளன. மேலும் பேஷன் ஷோ மூலமாக புதிய டிசைன்களை பிரபலப்படுத்தவும் முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. இந்த ஜிஜெஐஐ 14 கண்காட்சி உற்பத்தியாளர்கள், இறக்குமதியாளர்கள், ஏற்றுமதியாளர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள், சில்லறை விற்பனையாளர்கள் ஆகியோருக்கு சிறந்த வர்த்தக வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்தி தருவதோடு ஜெனாலிக்கும் நகை தொழில் தொடர்பான பல்வேறு தகவல்களை ஒருவருக்கொருவர் பரிமாறிக் கொள்ளவும் வாய்ப்புகளை அளிக்கிறது என்றும் அவர் மேலும் கூறினார்.

மேலும் விவரங்களுக்கு தொடர்பு கொள்ளவும்:
திருமதி. பாருல்பட், பிரிசம் பிஆர்,
 மொபைல்: 98410 14925

- கீதா

சுற்றுலாப் பிரியர்களை வரவேற்கும்... தென் ஆப்பிரிக்கா!

இந்தப் புத்தாண்டை வரவேற்கும் முகமாகத் தென் ஆப்பிரிக்கச் சுற்றுலா தனது வருடாந்திரச் சாலைக் காட்சி என்னும் பிரம்மாண்ட சுற்றுலா வர்த்தக முனைவிற்குச் சென்னையில் ஏற்பாடு செய்திருந்தது. கொல்கத்தா மற்றும் டெல்லியில் நடைபெற்றச் சாலைக் காட்சியில் 1100 இந்திய சுற்றுலா முகவர்கள் கலந்து கொண்டனர். 66 தென் ஆப்பிரிக்க நிறுவனங்கள் கலந்து கொண்ட நான்கு நகரச் சாலைக் காட்சிகள் மும்பையில் நிறைவு பெற்றது.

சுற்றுலா முகமைகளில் பணியாற்றும் ஊழியர்கள் பல்வேறு நாடுகள் பற்றித் தங்கள் அறிவை விரிவுபடுத்திக் கொள்ள இந்த வருடாந்திரச் சாலைக் காட்சி தளமாக அமையும் என்பதுடன், வாடிக்கையாளர்கள் பயணத் திட்டங்களை வகுக்கவும், ஐயங்களைத் தீர்க்கவும் உதவும். தென் ஆப்பிரிக்க நிறுவனங்கள் இந்தியாவின் சமீபத்திய சுற்றுலா விவரங்களைத் தெரிந்து

கொண்டு வாடிக்கையாளர் விருப்பங்களை நிறைவு செய்யவும் இதுவே சரியான தருணம் ஆகும்.

11ஆவது சாலைக் காட்சி தொடக்கம் குறித்து இந்தியத் தென் ஆப்பிரிக்கச் சுற்றுலாவின் கண்டரி மேலாளர் திரு. ஹனேலி ஸ்லப்பர் கூறுகையில் 'இந்தியப் போக்குவரத்து மற்றும் சுற்றுலாத் துறைகளின் சார்பாக மிகப் பெரிய வர்த்தக சாலைக் காட்சிக்கு நாங்கள் ஏற்பாடு செய்துள்ளோம். இந்தியாவிலிருந்து வெளிநாடுகளுக்குப் பயணிக்கும் தேவையின் அதிகரிப்பு மற்றும் எங்கள் சாலைக் காட்சிகளுக்கு ஒவ்வொரு ஆண்டும் கிடைக்கும் அபரிமிதமான வரவேற்பு ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு இந்த ஆண்டு பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்த தென் ஆப்பிரிக்க நிறுவனங்களை சாலைக் காட்சிகளில் பங்கேற்க வைத்துள்ளோம். இந்தியச் சுற்றுலா வர்த்தகத்தில் மென்மேலும் பல புதிய கூட்டு முனைவுகள் நடைபெற இது வழிவகுக்கும் என நம்புகிறோம்' என்றார்.





தென் ஆப்பிரிக்கச் சுற்றுலாவின் பிராந்திய இயக்குனர் எவிலின் மகாலபா பேசுகையில் 'கடந்த பத்தாண்டுகளாக வருடாந்திர சாலைக் காட்சிகள் இந்தியச் சந்தையில் எங்கள் வளர்ச்சிக்குப் பெரிதும் உதவின. ஒவ்வொரு ஆண்டும் எங்கள் சாலைக் காட்சி இந்தியச் சுற்றுலா நிறுவனங்களுக்குத் தளமாக அமைந்ததுடன் தென் ஆப்பிரிக்காவில் வர்த்தகத்தை மேம்படுத்துவது மற்றும் விடுமுறையை மகிழ்ச்சியாக கொண்டாடுவது குறித்த புரிதலையும் விரிவுபடுத்தி உள்ளது. அதேபோல் தென் ஆப்பிரிக்க நிறுவனங்களும் தங்கள் வணிக வாய்ப்புகளை இந்திய சுற்றுலா முகவர்களுடன் இணைந்து மேம்படுத்திக் கொள்ள இதைத் தளமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றன' என்றார்.

திருமதி. எவிலின் மகாலபா நமது நிருபருக்கு அளித்த சிறப்புப் பேட்டியிலிருந்து...

கடந்த சில வருடங்களாக தென் ஆப்பிரிக்கா சுற்றுலாத் துறை அதிகமாக வளர்ந்து வருகிறது. இதற்கு முக்கியக் காரணம், வெளிநாட்டு சுற்றுலாப் பயணிகளுக்கு, தென் ஆப்பிரிக்காவில் உள்ள சுற்றுலா நிறுவனங்களும், மையங்களும் சிறப்பாக தொண்டாற்றி வருகின்றன. இதனால் கடந்த ஆண்டில் இந்திய சுற்றுலாப் பயணிகளின் எண்ணிக்கையும் 76,000-மாக உயர்ந்துள்ளது.

இது கடந்த சில ஆண்டுகளுடன் ஒப்பிடுகையில் 8.4 சதவீதமாக உயர்ந்துள்ளது. தென்னிந்தியாவில் இருந்து கடந்த ஆண்டு தென் ஆப்பிரிக்கா சுற்றுலா வந்தவர்களின் எண்ணிக்கை 5200 ஆகும். வருகின்ற 2014-15 ஆண்டில் இந்தியா விலிருந்து தென்னாப்பிரிக்கா வரும் சுற்றுலா நபர்களின் எண்ணிக்கை ஒரு லட்சமாக உயரும் என்று நம்புகின்றேன் என்கிறார் **திருமதி. எவிலின் மகாலபா**.

தென் ஆப்பிரிக்கச் சுற்றுலா:

மிகச் சிறந்த சுற்றுலா மையமாக தென் ஆப்பிரிக்காவை முன்னிலைப்படுத்தும் நோக்கத்துடன் இயங்கும் தேசியச் சுற்றுலா முகமையாகும். துலானி நிஜிமா முதன்மைச் செயல் அதிகாரியாகவும், திமோதி ஷோல்ட்ஸ் முதன்மை இயங்கு அதிகாரியாகவும், ஜேனைன் ஹட்டன் முதன்மைச் சந்தை அதிகாரியாகவும் பணியாற்றுகின்றனர்.

மேலும் விவரங்களுக்கு :

ஆஷா கோபால் / சலோனி ரிஷிராஜ்

97699 17314 / 88792 88635

மின் அஞ்சல் :

<http://mediaextranet.southafrica.net>

asha@avian-media.com

saloni@avian-media.com

- கிருஷ்ணன்.G

‘மதர்ஸ் டிலைட்’ மசாலா அறிமுகத்துடன் மசாலா சந்தையில் நுழையும் சுகுணா ஃபுட்ஸ் நிறுவனம்!

கோழி இறைச்சி, பதப்படுத்தப்பட்ட உணவுகள், சுத்திகரிக்கப்பட்ட சோயா எண்ணெய், பால் மற்றும் மதிப்பு கூட்டப்பட்ட பால் பொருட்கள் ஆகியவற்றில் முன்னணியில் உள்ள முன்னோடி உணவுக் குழுமமான சுகுணா ஃபுட்ஸ் லிமிடெட் நிறுவனம் ‘மதர்ஸ் டிலைட்’ என்ற பிராண்ட் பெயரில் ஐந்து வகையான மசாலா பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. இதன் மூலம் சுகுணா ஃபுட்ஸ் தென்னிந்தியாவில் மசாலா சந்தையில் நுழைகிறது. மதர்ஸ் டிலைட் மசாலா டெய்லி ஃபிரெஷ் ஃபிரான்சைஸ் விற்பனையங்களில் கிடைக்கும்.

மதர்ஸ் டிலைட் மசாலா வீடுகளில் அம்மாக்கள் தயாரிக்கும் முறையில் பொருட்களை அறைத்து கலந்து தயாரிக்கப்படுகிறது. இது சமையலுக்கு மேலும் சுவையை அதிகரிக்கிறது. மதர்ஸ் டிலைட் மசாலா, சிக்கன் மசாலா, சிக்கன் 65 மசாலா, சிக்கன் லாலிபாப் மசாலா, சில்லி சிக்கன் மசாலா மற்றும் எக் கறி மசாலா ஆகிய ஐந்து வகைகளில் வருகிறது. இந்த மசாலாக்கள் கவனமாக தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பொருட்களைக் கொண்டு தயாரிக்கப்பட்டு சிறந்த தரத்திற்கான உறுதியுடன் வருகிறது. மதர்ஸ் டிலைட் மசாலா வகைகளில் ரூ.25 விலையிலும், ஒரு சிறப்பு வகை மட்டும் ரூ.30 விலையிலும் கிடைக்கும்.

இது குறித்து கருத்து தெரிவித்த சுகுணா ஃபுட்ஸ் லிமிடெட் நுகர்வோர் பொருட்கள் பிரிவின் தலைவர் திரு. மோகன் வி.கே. “ஃபாஸ்ட் ஃபுட் உணவுப் பழக்கம் தீவிரமாகியுள்ள இந்த தருணத்தில் - சுகுணா ஃபுட்ஸ் மதர்ஸ் டிலைட் மசாலா மூலம் பாரம்பரிய உணவு முறையை மீண்டும் கொண்டு வரும் நோக்கத்தைக் கொண்டுள்ளது. இது நமது நாட்டில் சமையல் செய்யும் முறையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும்.

பல்வேறு நுகர்வோர் சோதனைகளைத் தொடர்ந்து கிடைத்த பின்னூட்டங்களின் அடிப்படையில் நிபுணர்களைக் கொண்டு இந்த பாரம்பரிய மசாலா பொருட்கள் உருவாக்கப்பட்டள்ளன. தனது குடும்பத்திற்கு எப்போதும் சுவையை அளிப்பதற்காக அம்மாக்கள் செய்யும் பாரம்பரியமான முறையில் பொருட்கள் சரியான அளவில் கலந்து தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது இந்த மசாலா பொருட்களின் தனிச்சிறப்பாகும்” என்றார்.

உணவு வர்த்தகத்தில் வளர்ச்சியில் சுகுணா செலுத்தி வரும் கண்ணோட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இந்த மசாலா துறையில் நிறுவனம் நுழைந்துள்ளது. மதர்ஸ் டிலைட் பிராண்ட்டின் கீழ் கூடுதலான வகை மசாலாக்கள், கறி மிக்ஸ்கள், சீசனிங், சூப் மிக்ஸ் உள்ளிட்டவைகளை அறிமுகப்படுத்த திட்டமிட்டுள்ளது.

சுகுணா ஃபுட்ஸ் லிமிடெட் பற்றி : கோயம்புத்தூரை தலைமையகமாகக் கொண்ட சுகுணா ஃபுட்ஸ் கோழி இறைச்சி அடிப்படையிலான உணவுப் பொருட்களை அடிப்படையாகக் கொண்ட ரூ.5000 கோடி வர்த்தகம் செய்யும் நிறுவனமாகும். ஒப்பந்தப் பண்ணை முறையில் முன்னோடியாக திகழும் சுகுணாவின் முயற்சிகள் ஆயிரக் கணக்கான கிராமப்புற தொழில்முனைவோரை உருவாக்க உதவியுள்ளது. சுகுணா அறிமுகப் படுத்தி முன்னோடியாக உள்ள கோழி இறைச்சி ஒருங்கிணைப்பு கிராமப்புற இந்தியாவில் விவசாயிகளின் வாழ்வாதாரத்தை பெருக்கியுள்ளது. நாங்கள் 8000 கிராமங்கள், 20000க்கும் அதிகமான விவசாயிகள், ஒரு லட்சம் பாங்காளர்கள் மற்றும் லட்சக்கணக்கான நுகர்வோர் களையும் தினந்தோறும் சென்றடைகிறோம். இந்தியா முழுவதும் 14 மாநிலங்களில் செயல்பாடுகளைக் கொண்ட நாங்கள் பல்வேறு

A quality products from

**SUGUNA
FOODS**

Introducing

**Mother's
Delight
MASALA**



வகையான கோழி இறைச்சிப் பொருட்களையும் சேவைகளையும் அளிக்கிறோம். முழுமையான ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட செயல்பாடுகளை நாங்கள் கொண்டுள்ளோம். உயிர்க்கோழி, முட்டைகள் மற்றும் ஃப்ரோசன் சிக்கன் ஆகியவற்றை சுகுணா சந்தைப்படுத்துகிறது. பல்வேறு நவீனகால வர்த்தக சங்கிலி நிறுவனங்கள் மற்றும் முன்னணி க்யூஎஸ்ஆர் மற்றும் உபசரிப்பு பிராண்ட்களான கேஎஃப்சி, வால்மார்ட், மெக்டோனால்ட்ஸ், மேரிபிரிவுன் உள்ளிட்டவைகளுடன் சுகுணா இணைந்து செயல்படுகிறது. நுகர்வோருக்கு தூய்மையான, சுத்தமான மற்றும் சுகாதாரமான சிக்கனை அளிக்கும் நோக்கத்துடன் சுகுணா நிறுவனம், சுகுணா டெய்லி ஃபிரெஷ் என்ற பிராண்ட்டின் கீழ் நவீன சில்லரை விற்பனை சங்கிலித் தொடரை உருவாக்கியுள்ளது. இந்த நிறுவனம் மத்திய கிழக்கு, ஐரோப்பா மற்றும் ஆசிய நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்து வருகிறது. சுகுணா குழுமம் தடுப்பூசிகள் மற்றும் கால்நடை

ஆரோக்கியத்திலும் ஆர்வம் கொண்டிருப்பதுடன், இலங்கை மற்றும் வங்கதேசத்தில் செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது.

கூடுதல் விவரங்கள் பெற தொடர்புக்கு :

ஸ்ரீநிவாசன்,

பிராண்ட்-காம், 98411 09712

- ராகவன்

சுடூபிடூ குகவல்

**உழைப்பால்
உடல் நலமும்,
உடல் நலத்தால்
உள்ள நிறைவும்
உண்டாகும்.**

புதிய 4-வது தலைமுறை ஹோண்டா சிட்டி கார் அறிமுகம்!

ஹோண்டா கார்ஸ் இந்தியா லிமிடெட் (ஹெச்சிஐஎல்), முன்னணி பிரீமியம் கார் தயாரிப்பு நிறுவனமாகும். இந்நிறுவனம் 4-வது தலைமுறை ஹோண்டா சிட்டி காரை சென்னையில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. 1998-ம் ஆண்டு இந்தியச் சந்தையில் கார்களை அறிமுகப்படுத்திய இந்நிறுவனத்துக்கு 4.3 லட்சம் வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளனர். இப்போது முதல் முறையாக செடான் ரகக் காரை அறிமுகப்படுத்துகிறது. புதிய சிட்டி, சர்வதேச தரத்திலான செடான் ரகமாகும். இந்த கார் ஹோண்டா நிறுவனத்தின் தொழில்நுட்பத்தை உள்ளடக்கியதாக மேம்பட்ட ஸ்போர்டி டிசைனுடன், சொகுசான பயணத்தை அளிக்கக் கூடியதாக, மிகுந்த எளிப்பொருள் சிக்கனத்துடன் அனைத்துக்கும் மேலாக வாடிக்கையாளர்களின் அனைத்து எதிர்பார்ப்புகளையும் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் பெட்ரோல் மற்றும் டீசல் மாடலில் வெளிவந்துள்ளது.

மேலும் அர்த்தமுள்ள மேம்பட்ட தொழில் நுட்பத்துடன் 4-வது தலைமுறை சிட்டி பிரீமியம் கார் பார்ப்பதற்கு அழகுடன் வெளிவந்துள்ளது. இந்த புதிய சிட்டி ஹோண்டா பவர்டிரைன்ஸ் தொழில் நுட்பத்தோடு சிறந்த செயல் திறனும், எளிப்பொருள் சிக்கனத்துடனும் வெளிவந்துள்ளது. டீசல் சிட்டி கார் நிறுவனம் 1.5எல் ஐ-டிஐசி டீசல் என்ஜினுடன் எர்த் டிரீம் தொழில்நுட்பத்துடன் இந்தியாவில் மிகச் சிறந்த எளிப்பொருள் சிக்கன காராக லிட்டருக்கு 26 கி.மீ. தூரம் ஓடக்கூடியதாக வந்துள்ளது. இந்த என்ஜின் அதிகபட்ச பவர் 100 பிஎஸ்@3600 ஆர்பிஎம் மற்றும் அதிகபட்ச டார்க் அளவாக 200 என்-எம்@1750 ஆர்பிஎம் உள்ளது. இதில் புதிதாக மேம்படுத்தப்பட்ட 6 ஸ்பீட் மேனுவல் டிரான்ஸ்மிஷன் உள்ளது. அது

லகுவாக, மிகச் சிறிய இடத்தில் சிறந்த கியர் டிரான்ஸ்மிஷன் உள்ளது. இது மிக் செளகர்யமான, சப்தமில்லாத பயணத்தை உறுதி செய்கிறது. மிகச் சிறந்த எளிப்பொருள் சிக்கனத்தையும் அளிக்கிறது.

பெட்ரோல் ரக சிட்டி கார் 1.5 லிட்டர் ஐ-விடெக் இன்ஜின் அதிகபட்ச செயல் திறன் பவர் மற்றும் 119பிஎஸ்@660 டார்க் மற்றும் 145 என்-எம்@4600 ஆர்பிஎம் என்ஜின் உள்ளது. ஹோண்டா சிட்டி ஓரிஜனல் கார் சிவிடி அதிக செயல்திறன் மிக்க எளிப்பொருள் சிக்கனமான லிட்டருக்கு 17.8 கி.மீ. தூரம் ஓடக் கூடியது. இதில் 5 ஸ்பீட் மானுவல் டிரான்ஸ்மிஷன் கியர் செளகர்யமான செயல் திறன் கொண்டது.

ஹோண்டா சிட்டி நிறுவனத்தின் வர்த்தகம் குறித்து நிறுவனத்தின் மூத்த துணைத் தலைவர் திரு. ஷிகெரு யமாஸகி கூறியது: 2013-ம் ஆண்டு ஹோண்டா நிறுவனம் மிகச் சிறந்த வளர்ச்சியை எட்டியது. இந்தியாவில் டீசல் கார் அமேஸ் அறிமுகம் மூலம் வளர்ச்சியை எட்டியது. ஹோண்டா நிறுவனம் குறிப்பிடத்தக்க ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு மூலம் அதிகபட்ச உள்ளூர் பொருள்கள் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதனால் ஹோண்டா காரை பலரும் பயன்படுத்தும் சூழல் உருவானது. ஹோண்டா நிறுவனத்தின் இலக்கு மிகச் சிறந்த பொருள்களை அளிப்பதாகும். அத்துடன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகச் சிறந்த அனுபவத்தை அளிப்பதாகும். பெட்ரோல், டீசல் ஆகியவற்றில் செயல்படும் கார்களாக ஹோண்டா சிட்டி கார் வந்துள்ளது. இந்தியாவில் மிகச் சிறந்த வளர்ச்சியை எட்ட உதவியுள்ளது.

இந்த கார் அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்பாக முன்பதிவு இந்தியாவில் நவம்பர் 2013-ல்



ஆரம்பமானது. ஹெச்சிஐஎல் முதல் முறையாக டீசலில் ஓடும் புதிய சிட்டி காராக அறிமுகமானது. இந்தியாவில் 159 டீலர்கள் மூலம் 101 நகரங்களில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. பெட்ரோல் ரக மாடல் முன்பதிவு பிப்ரவரி 2014-ல் தொடங்குகிறது.

புதிய ஹோண்டா சிட்டி கார் ஜப்பானில் டோக்கி ஹோண்டா ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு மையத்தில் உருவாக்கப்பட்டது. ஆசியான் நாடுகள் மற்றும் பிற நாடுகளில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வின் அடிப்படையில் மக்களின் கார் ஓட்டும் தேவைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்டது. ஆல் நியூ ஹோண்டா சிட்டி கார் சர்வதேச எதிர்பார்ப்புகளின்படி மேம்படுத்தப்பட்டது. உள்ளூர் பொருள்களின் செயல்திறனோடு அதிக வேகம், வாங்கும் திறன், குறைந்தபட்ச கரியமில் வாயு வெளிப்பாடு ஆகியவற்றோடு வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைகிறது ஹோண்டா கார்.

ஹோண்டா நிறுவனத்துக்கு ஆசிய பிராந்தியத்தில் இந்தியச் சந்தை மிக முக்கியமான ஒன்றாகும். சர்வதேச உற்பத்தித் திறனை

ஒத்ததாக ஹோண்டா சிட்டி 1.5 லிட்டர் ஐ-டிஐசி டீசல் என்ஜினுடன் ஏற்கெனவே இந்தியாவில் பிரபலமானதாக உள்ளதாக வந்துள்ளது. இதனாலேயே இந்தியாவில் இந்த ரகக் கார்கள் 60 சந்தைகளில் ஹோண்டா தடம் பதித்து உலக அளவில் முக்கிய இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. புதிய ஹோண்டா சிட்டி மேம்பட்ட அட்வான்ஸ்ட் கூல் ஸ்டன்னர், புதிய சித்தாத்தங்களை உள்ளடக்கியதாக மிகச் சிறந்த வடிவமைப்புடன் என்றென்றும் தனித்து நிற்கும் செயல் திறனுடன் திகழ்கிறது.

ஹோண்டா சிட்டி 6 அழகிய கண்கவர் வண்ணங்களில் - கோல்டன் பிரவுன் மெட்டாலிக், கனெலியன் ரெட் பேரல், அர்பன் டைட்டானியம் மெட்டாலிக், அலபாஸ்டர் சில்வர் மெட்டாலிக், கிரிஸ்டல் பிளாக் பெரல், டபேலா வொயிட், இப்போது 2 ஆண்டு அல்லது 40 ஆயிரம் கிலோ மீட்டர் உத்தரவாதத்துடன் அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்காக வந்துள்ளது.

மேலும் தகவலுக்கு :

PERFECT RELATIONS
96544 50269/98840 42193

- சுரேன்

சாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியில் நடைபெற்ற... எரிசக்தி சேமிப்பு மற்றும் சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பு குறித்து சர்வதேச மாநாடு!

சென்னை, ஸ்ரீ சாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியில் எரிசக்தி மற்றும் சுற்றுப்புற சூழல் குறித்த சர்வதேச மாநாடு இயந்திரவியல் துறையால் எரிசக்தி சேமிப்பு மற்றும் சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பு என்ற நோக்கத்துடன் கல்லூரி வளாகத்தில் சமீபத்தில் நடத்தப்பட்டது. இம்மாநாட்டில் உலகெங்கிலும் உள்ள சுமார் 50 தலைச்சிறந்த ஆராய்ச்சியாளர்கள் மற்றும் கல்வித் துறையினர் தங்களது ஆராய்ச்சிக் கட்டுரைகளை சமர்ப்பித்தனர். இத்துடன் இந்தத் துறையில் சிறந்து விளங்கும் வல்லுநர்கள் தங்களது முக்கிய கருத்துக்களை எடுத்துரைத்தார்கள். இம்மாநாட்டில் ஆராய்ச்சி கட்டுரைகள் அடங்கிய குறுந்தகடுகள் வெளியிடப்பட்டன.

இம்மாநாட்டினை தமிழக அரசின் முதன்மை தலைமை வனக்காப்பாளர் திரு. கவுதம் டே அவர்கள் மாநாட்டை துவக்கி வைத்து துவக்கவுரை ஆற்றினார். அவர் தமது உரையில் மரங்கள் நடுவதன் முக்கியத்துவத்தையும், சுற்றுச்சூழல் சுத்தம் மற்றும் பசுமையாக வைத்திருப்பதின்

அவசியத்தையும் விரிவாக எடுத்துரைத்தார். மேலும் மாணவர்கள் சமுதாயத்திற்கு ஆற்ற வேண்டிய கடமை, புதுமையான திட்டத்தை தங்களது மாணவ பருவத்தில் உருவாக்கி அதனை சமுதாயத்திற்கு அர்ப்பணிக்க வேண்டிய அவசியத்தை எடுத்துரைத்தார். இவ்விழாவில் ஐரோப்பாவில் உள்ள கிளீன் டெக்னாலஜி (முரபுசாரா எரிசக்தித்துறை), எக்ஸ்டர் கார்னவெல் பல்கலைக்கழகத்தில் பணியாற்றும் முனைவர். தபஷ் மாலிக் அவர்கள் சிறப்புரையாற்றினார். மேலும் சென்னை டாட் தகவல் மையத்தின் (ஜெர்மனி) இயக்குனர் பிரான்சிஷ்கா லிண்ட் அவுட் அவர்கள் சிறப்பு விருந்தினராக கலந்து கொண்டு உரையாற்றினார்.

இம்மாநாட்டின் நிறைவு விழாவில் புதுடெல்லியில் உள்ள புவி அறிவியல் அமைச்சகத்தின் ஆலோசகர் முனைவர் M. சுதாகர் அவர்கள் கலந்து கொண்டு நிறைவு விழா உரையாற்றினார். அவர் தம் உரையில் தங்கள் நிறுவனத்தால் மேற்கொண்டுள்ள பல்வேறு





திட்டங்களை விளக்கியதுடன் அத்திட்டங்களை வடிவமைத்து நிதியுதவி பெறுவதற்கான வழிமுறைகளை பாங்கேற்பாளர்களின் நலனுக்காக விளக்கமாக எடுத்துரைத்தார். மேலும் மாணவர்கள் தாங்கள் மாணவ பருவத்தில் தங்கள் துறை சம்பந்தமான அறிவு மற்றும் திறமைகளை வளர்த்துக் கொள்வதுடன், காலந்தவறாமை, அர்ப்பணிப்பு போன்றவைகளை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும் என்று அறிவுறுத்தினார். மேலும் இந்நிறைவு விழாவில் ஜெர்மனியில் உள்ள ஆகென் பல்கலைக்கழகத்தின் பேராசிரியர் முனைவர். கீறிஸ்டோப் வயோவோட் அவர்கள் கலந்து கொண்டு நிறைவு விழா சிறப்புரை ஆற்றினார்.

முனைவர் **A. இராஜேந்திர பிரசாத்** வரவேற்புரை யாற்றினார். கல்லூரியின் தலைவர் **அரிமா. லியோ முத்து** அவர்கள் தலைமையுரை ஆற்றினார். கல்லூரியின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி திரு. சாய்பிரகாஷ் லியோமுத்து, தலைமை விபூக அதிகாரி முனைவர். **S. சீத்தாராமன்**, மற்றும் கல்லூரி முதல்வர் முனைவர் **C.V. ஜெயக்குமார்**, இயக்குனர் பேராசிரியர் **V.R. இராஜமாணிக்கம்** ஆகியோர்கள் கலந்து கொண்டு வாழ்த்துரை வழங்கினார்கள். நிறைவாக, இயந்திரவியல் துறையின் பேராசிரியர் முனைவர் **A. அப்துல் ரகுமான்** நன்றியுரையாற்றினார்.

இவ்விழாவில் ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சித் துறையின் டீன் மற்றும் இம்மாநாட்டின் கன்வீனர்

- ரேபா

வளர்ச்சிப் பாதையில் இந்தியன் ஓவர்சிஸ் வங்கி!

இந்தியன் ஓவர்சிஸ் வங்கியின் டிசம்பர் 2013 வரையிலான நிதிநிலை அறிக்கையை வெளியிடுகின்றார். இந்தியன் ஓவர்சிஸ் வங்கியின் தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. **M. நரேந்திரா**. மார்ச் 2013 முதல் டிசம்பர் - 2013 வரையிலான 9 மாதங்களில் இந்தியன் ஓவர்சிஸ் வங்கியின் மொத்த வர்த்தகம் ரூ.3,87,406 கோடிகளாகவும், நிகரலாபமாக ரூ.331.41 கோடிகளையும் பெற்றுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும். பத்திரிகையாளர் சந்திப்பு நிகழ்ச்சியின் போது திரு. **நரேந்திரா** அவர்களுடன் வங்கியின் செயல் இயக்குநர்களான திரு. **ADM. சாவ்லி** மற்றும் திரு. **அதுல் அகர்வால்** ஆகியோரும் உடனிருந்தனர்.



முள்ளி பிளாக்ராக் மியூச்சுவல் ஃபண்டு அறிமுகப்படுத்தும் முள்ளிபீஆர் டைனமிக் அஸட் அலெக்கேஷன் ஃபண்டு!

இந்தியாவில் முதன்மையான சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்களுள் ஒன்றான முள்ளி பிளாக்ராக் இன்வெஸ்ட்மென்ட் மேனேஜர்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட், முள்ளிபிளாக்ராக் டைனமிக் அஸட் அலெக்கேஷன் ஃபண்டு (DAAF) தொடங்கப்படுவதை சமீபத்தில் அறிவித்தது. இவ்வகையினத்தில் முதல் முறையாக திறந்த முனை கொண்ட இந்த நிதித்திட்டமானது, குறிப்பிட்ட ஈக்விட்டி மியூச்சுவல் ஃபண்டு திட்டங்கள் மற்றும் முள்ளி பிளாக்ராக் மியூச்சுவல் ஃபண்டின் கடன் மியூச்சுவல் திட்டங்களுக்கிடையே சொத்து ஒதுக்கீடு செய்வதை உயிரோட்டத்துடன் மேலாண்மை செய்யும். ஈக்விட்டி மற்றும் கடன் சந்தைகளின் தொடர்புடைய மதிப்பீட்டின் அடிப்படையில் அதனை இது மேற்கொள்ளும். முதலீட்டாளர்களுக்கு சொத்து ஒதுக்கீடு மீதான ஓவர்லே-ஐ வழங்குவதே இத்திட்டத்தின் முக்கியமான சிறப்பம்சமாகும். நீண்ட காலத்திற்கு சிறப்பான இலாபத்தை ஈட்டிய புதிவினை கொண்டிருக்கும் முள்ளி பிளாக்ராக் மியூச்சுவல் ஃபண்டின் குறிப்பிட்ட நிதித்திட்டங்களில் இத்திட்டம் முதலீடு செய்யும்.

ஈக்விட்டி மற்றும் கடன் சந்தைகளின் தொடர்புடைய கவர்ச்சி அம்சத்தினை சார்ந்து சிறப்பான ரீதியில் சொத்து ஒதுக்கீட்டை செயல்படுத்துவதற்கான தீவிர அணுகுமுறையை இத்திட்டம் கொண்டிருக்கிறது. சிறப்பான இலாபத்தை ஈட்டுவதை மட்டும் நோக்கமாக கொண்டிராமல் சந்தை சரிவினை சந்திக்கின்ற காலத்தின்போது முதலீட்டாளர்களின் பாதிப்பை கட்டுப்படுத்துவதையும் போர்ட்ஃபோலியோக்களின் இந்த தானியியக்க மறுசமநிலைப்படுத்தல் செயல்பாடு தனது குறிக்கோளாக கொண்டிருக்கிறது. சந்தை மதிப்பீடுகளை ஆய்வு செய்வதில் ஈட்ட இடைவெளி (Yield Gap) மெட்ரிக்ை இத்திட்டம் பயன்படுத்துகிறது. சுருக்கமாக சொல்வதென்றால்

நீண்டகால சொத்து உருவாக்கத்தை நாடுகின்ற முதலீட்டாளர்களுக்கு இத்திட்டமானது பொருத்தமானதாகும்.

கடன் சந்தை ஈட்டத்திற்கும் மற்றும் பங்குச்சந்தை ஈட்டத்திற்குமான விகிதாச்சாரமாக திகழும் ஈட்ட இடைவெளி விகிதாச்சாரமானது, சொத்து ஒதுக்கீட்டை தீர்மானிப்பதில் பயன்படுத்தப்படும் காரணியாக இருக்கும். கடன் சந்தை ஈட்டத்திற்கான பிராக்ஸியாக பத்தாண்டு G-Sec ஈட்டம் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. அதே வேளையில் பங்குச்சந்தைகளின் வருவாய் ஈட்டமானது, நிஃப்டி விலை/வருவாய் விகிதாச்சாரத்தின்



பரஸ்பர அளவாக இருக்கிறது இந்த இரு ஈட்டங்களின் விகிதாச்சாரத்தை ஒப்பிட்டு மதிப்பீடு செய்வதன் வழியாக பங்குச்சந்தைகள் கடன் சந்தைகளோடு ஒப்பிடும்போது அதிக விலை உள்ளதாக அல்லது குறைவாக விலை நிர்ணயம் செய்யப்பட்டதாக இருக்கின்றனவா என ஒருவர் கணக்கிட முடியும். இம்மாதிரியானது, வகுத்தலில் மேலெண்ணாக 1Y G-Sec ஈட்டத்தை பயன்படுத்துகிற திருத்தியமைக்கப்பட்ட ஈட்ட இடைவெளி விகிதாச்சாரத்தை கவனத்தில் கொள்கிறது.

இந்நிகழ்ச்சியின்போது பேசிய டிஎஸ்பி பிளாக்ராக் இன்வெஸ்ட்மென்ட் மேனேஜர்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்-ன் செயல் துணைத் தலைவர் திரு. அஜீத்மேனன், “சொத்து ஒதுக்கீடு என்பது போர்ஃபோலியோவின் செயல் திறனை சிறப்பாக முன்னெடுத்துச் செல்கிற ஒரு முக்கிய அம்சமாகும். ஒரு உயிரோட்டமான அடிப்படையில் சொத்து ஒதுக்கீட்டை வழங்குகிற ஒரு நிதித்திட்டத்திற்கான தேவை இருக்கிறது. இத்தகைய சூழலில் பிளாக்ராக் டைனமிக் அஸட் அலெகேஷன் ஃபண்டு என்பது முதலீட்டாளர்களுக்கு ஆர்வமுடிகிற ஒரு முதலீட்டு வாய்ப்பாக அமையக்கூடும் மேலும்,

சந்தையின் ஏற்ற இறக்கத்தின் காரணமாக குழப்பமடையக்கூடும் என்பதால் பல முதலீட்டாளர்களுக்கு முதலீடு செய்வது என்பது இன்றைக்கு சவால் நிறைந்ததாக இருக்கிறது. அனுபவமிக்க முதலீட்டாளர்களுக்கு கூட சந்தைகளை நுணுக்கமாக மதிப்பீடு செய்து முதலீடு செய்வது என்பது சவால் மிக்கதாகும். DAAF திட்டமானது, முதலீடு ஒதுக்கீட்டை

தானியியக்கமாக மறுநிர்ணயம் செய்வதால், சந்தையின் முதலீடு செய்வதற்கான தயக்கம் மற்றும் குழப்பத்தை அகற்றுவதை விழைகிறது” என்றார் திரு. அஜீத் மேனன்.

டிஎஸ்பி பிளாக்ராக் இன்வெஸ்ட்மென்ட் மேனேஜர்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் குறித்து:

டிஎஸ்பி குழுமம் மற்றும் பிளாக்ராக் ஆகிய இரு பெரு நிறுவனங்களின் கூட்டு முயற்சியான டிஎஸ்பி பிளாக்ராக் இன்வெஸ்ட்மென்ட் மேனேஜர்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட், இந்தியாவில் செயல்படுகின்ற முதன்மையான சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்களுள் ஒன்றாகும். 145 ஆண்டுகளுக்கும் அதிகமான சாதனை வரலாற்று பதிவினை டிஎஸ்பி குழுமம் கொண்டிருக்கிறது மற்றும் அதன் முதலீட்டு நிறுவனங்கள் வழியாக இந்த கூட்டு முயற்சி நிறுவனத்தில் 60% பங்கினை கொண்டிருக்கிற பிளாக்ராக் இங்க்., உலகின் மிகப்பெரிய சொத்து மேலாண்மை நிறுவனங்களுள் ஒன்றாகும் மற்றும் 2013 செப்டம்பர் 30 ஆம் தேதியன்று 4.096 டிரில்லியன் யுஎஸ் டாலருக்கும் அதிகமான சொத்துகளை தனது மேலாண்மையின் கீழ் கொண்டிருக்கிறது.

அதிக தகவலுக்கு:

www.dspblackrock.com-க்கு

விஜயம் செய்யவும்.

நாகராஜ் பெருமாள் - 99406 37801

nagaraj.perumal@ketchumsampark.com

- அனுநிவேதிதா

பத்திரிகைத் துறையில் பணிபுரிய விருப்பமா...

இதோ ஓர் அருமையான வாய்ப்பு!

மதுரை, திருச்சி மற்றும் சேலம், இராமநாதபுரம்

மாவட்டங்களிலிருந்து செய்தியாளர் - விளம்பர முகவர்

விண்ணப்பங்களை தொழில் நேசன் வரவேற்கின்றது.

தகுதி : ஈடுபாட்டுடன் கூடிய உழைப்பு... பலன் : உழைப்புக்கேற்ற ஊதியம்...

மேலும் விபரங்களுக்கு : ஆசிரியர், தொழில் நேசன் - மாத இதழ்

19/39, பள்ளிக்கூட சாலை, சி.ஐ.டி. நகர், நந்தனம், சென்னை-35.

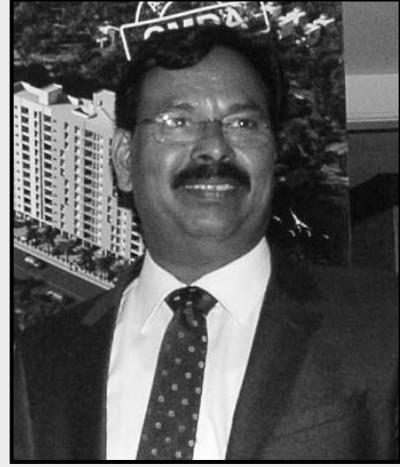
கைபேசி: 98412 11806 மின்னஞ்சல்: thozhilnesano6@yahoo.com

தரமான வீடுகள் தீருப்தியான வாடிக்கையாளர்கள் இவைகள்தான் எங்கள் இலக்கு!

டாக்டர் ரூபி மனோகரன்
தலைவர் மற்றும் மேலாண் இயக்குனர், ரூபி பில்டர்ஸ்

சென்னையைச் சேர்ந்த பிரபல கட்டுமான நிறுவனங்களுள் ஒன்றான ரூபி பில்டர்ஸ் அனைவருக்கும் ஏற்ற 'ரூபி லேண்ட் மார்க்' என்னும் பல அடுக்கு மாடி ஆடம்பரக் குடியிருப்புகளை சென்னையில் அறிமுகப்படுத்துவது குறித்த அறிவிப்பை வெளியிட்டுள்ளது. 2017 ஜனவரியில் நிறைவு பெறுமென எதிர்பார்க்கப்படும் ரூபி லேண்ட்மார்க் குடியிருப்பு 208 இரண்டு படுக்கை அறை மற்றும் 90 மூன்று படுக்கை அறை குடியிருப்புகளாக உருவாகும். இரு படுக்கை அறை கொண்ட குடியிருப்பின் பரப்பளவு 1101 - 1141 சதுர அடிகளாகும். மூன்று படுக்கை அறை கொண்ட குடியிருப்பின் பரப்பளவு 1360 - 1518 சதுர அடிகளாகும். வண்டலூரில் இருந்து 2 கிமீ தொலைவில் வரவிருக்கும் ரூபி லேண்ட் மார்க் குடியிருப்புகளுக்கான முன்பதிவுகள் 2014 ஜனவரி முதல் நடைபெற உள்ளன.

சதுர அடி ரூ.3500/- என நிர்ணயிக்கப் பட்டாலும், ரூபி பில்டர்ஸ் முதல் 100 முன்பதிவுகளுக்கு அறிமுகச் சலுகையாக சதுர அடி ரூ.3050/- விலையில் விற்பனை செய்ய உள்ளது. ஆகவே 1101 சதுர அடி கொண்ட இரு படுக்கை அறை குடியிருப்பின் விலை பதிவுக் கட்டணம், முத்திரைத் தாள் மற்றும் செலவுகள் உள்பட ரூ.39 லட்சங்கள் மட்டுமே. ஆசியாவின் பிரம்மாண்ட பேருந்து நிலையம் உருவாகவிருக்கும் இடத்திலிருந்து 1 கிமீ தொலைவிலும், 400 அடி வட்டச் சாலையிலிருந்து 500 மீட்டர் தொலைவிலும், ஜிஎஸ்டி சாலை & வண்டலூரிலிருந்து 2 கிமீ தொலைவிலும், படப்பையிலிருந்து 1 கிமீ தொலைவிலும், தாம்பரத்திலிருந்து 6 கிமீ தொலைவிலும் மற்றும் பன்னாட்டு / உள்நாட்டு



டாக்டர் ரூபி மனோகரன்

ரூபி பில்டர்ஸ் தலைவர் & மேலாண் இயக்குனர்

விமான முனையத்திலிருந்து 12 கிமீ தொலைவிலும் ரூபி லேண்ட்மார்க் அமைந்துள்ளது. நீச்சல் குளம், உடற்பயிற்சி நிலையம், உள்விளையாட்டு அரங்கம், காற்றுத் தடை தண்ணீர் அமைப்பு, மின்சார ஜெனரேட்டர், பொது இடம், 24 மணி நேரப் பாதுகாப்பு, கழிவு நீர் சிகிச்சை எந்திரம், தீ அணைப்புச் சாதனங்கள், வேகமான மின்தூக்கி, நுழைவுப் பகுதியில் ஒருங்கிணைந்த டிடிஹெச் & சிசிடிவி கருவிகள், வாஸ்து அடிப்படையில் உருவான குடியிருப்புகள், அதிக பரப்பளவில் திறந்தவெளி இடம், சுவையான நிலத்தடி நீர் மற்றும் மாசுக் கட்டுப்பாடு, சுத்தம் & சுகாதாரமான இடம் ஆகியவை இதன் சிறப்பம்சங்களாகும்.

ரூபி லேண்ட்மார்க் குடியிருப்பு குறித்து ரூபி பில்டர்ஸ் தலைவர் & மேலாண் இயக்குனர் டாக்டர் ரூபி மனோகரன் கூறுகையில்



‘சென்னையில் மிக வேகமாக வளர்ந்து வரும் தொழில் மையத்தில்,’ ஆசியாவின் மிகப் பெரிய பேருந்து நிலையம் வரவிருக்கும் இடத்திற்கு அருகில், சதுர அடி ரூ.3500/- என்னும் மிகக் குறைந்த, அனைவருக்கும் ஏற்ற விலையில் ரூபி லேண்ட் மார்க் வரவிருக்கிறது. ரூபி பில்டர்ஸ் கடந்த 17 ஆண்டுகளில் இதுவரை 168 குடியிருப்புகளைக் கட்டியுள்ளது. 2012 இல் ‘ரூபி எலைட்’ என்னும் 15 அடுக்குமாடி ஆடம்பரக் குடியிருப்புகளை இரட்டை கோபுரங்களுடன் சந்தோஷபுரத்தில், வேளச்சேரி பிரதான சாலையில் கட்டியுள்ளது. ரூபி பில்டர்ஸ் நிறுவனத்தின் முக்கிய நோக்கம் தரம் மற்றும் பாதுகாப்புக் கட்டுப்பாடு அம்சங்களைத் தொடர்ந்து நிலை நிறுத்துவதே, புதிய தொழில்நுட்பங்கள், நவீன எந்திரங்கள், புதுமை, வளர்ச்சி, உயர் தரம், பணியாளர்களின் உயர் செயல்திறன் ஆகியவையே

நிறுவனத்தின் தரச் சின்னங்களாகும்’ என்றார்.

பத்திரிக்கையார் சந்திப்பு நிகழ்ச்சியின்போது...

மணல் தட்டுப்பாடு, மூலப் கட்டுமான பொருட்களின் விலை உயர்வு, கட்டி முடிக்கப்பட்ட வீடுகள் விற்பனையாகாத நிலை குறித்த நமது கேள்விகளுக்கு திரு. ரூபி மனோகரன் அளித்த சிறப்பு பேட்டி...

மணல் தட்டுப்பாடு, கட்டுமான மூலப் பொருட்களின் விலை அதிகரித்துள்ளது என்பது உண்மைதான். இதற்காக தொழிலை முடக்க முடியாது. காரணம், இத்தொழிலை நம்பி ஆயிரக் கணக்கான தொழிலாளர்கள் உள்ளனர். அவர்களின் வாழ்வாதாரம் எங்களின் வளர்ச்சியுடன் பின்னிப் பிணைந்துள்ளது. தொழிலில் ஏற்றம் - இறக்கம் என்பது சகஜமானது தான். இதற்காக அதிகம் கவலைப்படத் தேவையில்லை சிலர் கூறுகின்றனர்.

சென்னை மற்றும் அதன் சுற்றுப்புறங்களில் கட்டி முடிக்கப்பட்ட பல பிளாட்டுகள் விற்பனையாகாமல் உள்ளன. இந்நிலையில் புதிய கட்டுமானத் திட்டம் துவங்குவது புத்திசாலித்தனமாகுமா? என்றெல்லாம் கேட்கின்றனர். நான் அவர்களுக்கு கூற விரும்புவது என்னவெனில்... கட்டுமானப் பொருட்களின் விலை உயர்வினைப் போன்றுதான் இதுவும். கட்டி முடிக்கப்பட்ட பிளாட்டுகள் விற்பனை ஆகவில்லை என்பது குறிப்பிட்ட சில மாதங்களுக்குத் தான். பொருளாதார மந்த நிலை, டாலருக்கு நிகரான ரூபாய் மதிப்பில் வீழ்ச்சி, விலைவாசி உயர்வின் காரணமாகவும், அரசியலில் ஸ்திரமற்ற நிலையின் காரணமாகவும் மக்களிடம் வாங்கும் சக்தியில் ஏற்ற-இறக்க நிலை உண்டாகும். இது நிரந்தரமானதல்ல, மிகக் குறுகிய காலத்திற்குள் அனைத்தும் மாறிவிடும். அப்போது விற்பனையாகாமல் உள்ள பிளாட்டுகள் அனைத்தும் விற்பனைத் தீர்ந்து விடும்.

பொருளாதார மந்த நிலையின் காரணமாகவே இது போன்ற நிகழ்வுகள் ஏற்படுகின்றன. பிளாட்டுகள் விற்பனையாகவில்லையே என பயந்து கட்டுமான நிறுவனத்தினர் வீடுகளை கட்டுவதை நிறுத்தி விட்டால் யார்? மக்களுக்கு வீடுகளை கட்டித் தருவார்கள் என்பதையும் யோசிக்க வேண்டும். என்னைப் பொருத்தவரை நடுத்தர மக்களின் சொந்த வீட்டுக் கனவை நனவாக்குவதில் அதிக ஆர்வத்துடன் பணியாற்றி வருகின்றோம். இதை மிகச் சிறப்பாகவும் செய்து வருகின்றோம்.

ஆயிரக்கணக்கான வாடிக்கையாளர்கள் எங்களுடைய சேவையை பாராட்டி ஊக்குவித்து வருகின்றனர் வாடிக்கையாளர் சேவைதான் எங்களின் பலம். தற்போது நடுத்தர மக்களின் தேவைக்கு ஏற்ற வீடுகளுடன், உயர் வருவாய் வகுப்பினரின் (Upper Middle Class) தேவையை நிறைவு செய்யும் நோக்கில் 'ரூபி லேண்ட்மார்க்' திட்டம் துவக்கப்பட்டுள்ளது. இக்குடியிருப்பு வளாகம் மிகச் சிறந்த வடிவமைப்பாக அமையும். நல்ல வெளிச்சம்,

காற்று வசதி, ஆரோக்கியமான சூழ்நிலை மற்றும் அனைத்து வசதிகளையும் உள்ளடக்கியதாக 'ரூபி லேண்ட்மார்க்' திகழும்.

3 பிளாக்குகளாக உருவாகும் இக்குடியிருப்பு 298 பிளாட்டுகளைக் கொண்டதாக இருக்கும். மொத்த நிலப்பரப்பில் 27% இடம் மட்டுமே கட்டுமான பகுதியாகவும், மீதமுள்ள 73% இடம் திறந்த வெளி காற்றாட்டமாகவும், கண்ணைக் கவரும் புல்வெளியாகவும் இருக்கும். நாங்கள் தென் சென்னையில் குறிப்பாக கிண்டியில் இருந்து தாம்பரம் வரை உள்ள பகுதிகளில் கட்டுமானத்திற்கு அதிக கவனம் செலுத்துகின்றோம். காரணம், இப்பகுதிகள் அமைதியான சூழலில் இருப்பவை.

எதிர்காலத்தில் தமிழகத்தின் மற்ற பகுதிகளிலும் 'வீடுகள் கட்டும்' திட்டமும் எங்களிடம் உள்ளது. தரமான வீடுகள், திருப்தியான வாடிக்கையாளர்கள் இவைகள் தான் எங்களின் இலக்கு என்கிறார் டாக்டர். ரூபி. மனோகரன்.

மேலும் விபரங்களுக்கு:

ரூபி பில்டர்ஸ்

247-பி, வேளச்சேரி மெயின் ரோடு,

சேலையூர், சென்னை - 600 073.

தொலைபேசி : 3009 3009

தொலைநகல் : 2239 3838

மின்னஞ்சல் : chairman@rubybuilders.in

சந்திப்பு : ரோபா.

சுடூபிடர் குகவல்

**சரியானது எது
என்று உணர்ந்த
பின்பும், அதை
செய்யாமல்
இருப்பது தான்
கோழைத்தனம்.**

சென்ட்ரல் பேங்க் ஆப் இந்தியா நடத்திய கடன் விழா 2014 - ஒரு பார்வை! எஸ்.எம்.இ மற்றும் அடமானக் கடனுக்கு முன்னுரிமை!

சென்ட்ரல் பாங்க் ஆப் இந்தியா, இந்திய பொதுத்துறை வங்கிகளுள் சிறப்பான இடத்தை தக்க வைத்துக் கொண்டு, இன்முக வங்கிச் சேவையை வாடிக்கையாளருக்கு அளித்து வருகிறது. இவ்வங்கி கடந்த ஜனவரி மாதம் 4 மற்றும் 5 தேதிகளில் 'கடன் விழா-2014' எனும் கண் காட்சியை சென்னை தி.நகரில் உள்ள JYM திருமண மண்டபத்தில் நடத்தியது.

நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியை மேம்படுத்துவதற்கு SME துறையினரின் பங்கு அவசியம் தேவைப்படுகின்றது. மேலும் 'அடமானக் கடன்' கடன் கொடுப்பவர், கடன் வாங்குபவர்களை பெருமளவில் கவர்ந்திழுக்கின்றது. இவ்விரு திட்டங்களுக்கு கடன் விழாவில் முன்னுரிமை அளிக்கப்பட்டது. மேலும் இவ்விழாவில் வாடிக்கையாளருக்கு வங்கி வழங்கும் திட்டங்கள் குறித்து அனைத்து விவரங்களும் தெரிவிக்கப்பட்டன.

தகுதியுடைய வாடிக்கையாளருக்கு கண் காட்சியிலேயே உடனுக்குடன் கடன் ஒப்புதல் கடிதம் வழங்கப்பட்டது சிறப்பம்சமாகும்.

பல வங்கிகள் வீட்டுக் கடன் கண்காட்சிகளை நடத்தி வரும் வேளையில் SME துறையினரின் வளர்ச்சி மற்றும் அடமானக் கடனிற்கு முன்னுரிமை அளிக்கும் விதமான கண்காட்சி முதன்முறையாக சென்ட்ரல் வங்கியால் நடத்தப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கதாகும். **பிரபல தொழிலதிபர் திரு. நல்லி குப்புசாமி செட்டியார்** அவர்கள் 'கடன் விழா - 2014' தொடங்கி வைத்தார். நிகழ்ச்சியில் **திரு. M. இளங்கோவன், பொது மேலாளர், சென்னை மண்டலம், திரு. P. தர்மலிங்கம், பிராந்திய மேலாளர், சென்னை ஆகியோர்** கலந்து கொண்டு விழாவைச் சிறப்பித்தனர்.

- சாரல்





பொதுக் காப்பீடு ஏன் அவசியம்!

வியக்க வைக்கும் வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி (Householders Insurance)

சென்ற இதழில் தனி நபர் விபத்து (Personal Accident) பாலிசிகள் ஒரு தனி நபருக்கு சிறிய மற்றும் பெரிய விபத்தினால் ஏற்படும் பொருளாதார நஷ்டத்தை எப்படி ஈடு கட்டுகிறது என்று பார்த்தோம். இந்த இதழில் நாம் அறிந்து கொள்ள இருப்பது வீட்டு உடைமை யாளர்களுக்கான இன்சூரன்ஸ். அதாவது ஆங்கிலத்தில் இதை Householders Insurance Policy என்று குறிப்பிடுவார்கள்.

முதலில் இந்த வீட்டு உடைமையாளர் காப்பீடு என்பது என்ன? அது எந்த வகையில் தனி நபர்களுக்கு தினசரி வாழ்க்கையில் எதிர்பாராத சம்பவங்களினால் ஏற்படும் பொருளாதார நட்டத்தை (Financial Compensation) ஈடு செய்கிறது என்று பார்ப்போம். நம் ஒவ்வொரு வருக்கும் அவரவர் இல்லம் என்பது ஒரு அற்புதமான இடமாகும். இங்கிருந்து தான் நம் வாழ்க்கையில் முன்னேறுவதற்கு பல படிகளுக்கு திட்டமிடுகிறோம். நமது அரிய பல கனவுகள் லட்சியங்கள் இங்கு தான் வடிவம் பெறுகின்றன. வீடு சிறியதோ அல்லது பெரியதோ, எல்லோருக்கும் அவரவர் வீடுதான் சொர்க்கமாகவும் இயல்பான-தாகவும் இருக்கிறது. அதிக நேரம் குடும்பத் தினருடன் குதுகலமாக செலவழிக்கும் இடமும் நமது இல்லம் தானே. ஒரு நான்கு நாள் நாம் எங்காவது வெளியூர் சென்று வெளியில் அலைந்து விட்டு நம் வீட்டில் காலடி எடுத்து வைத்தவுடன் நமக்கு நிம்மதியான ஒரு மன நிறைவு கிடைப்பது நம் இல்லத்தில் தானே தவிர வேறு எங்கும் கிடையாது. இப்படியான பொக்கிஷமான ஒரு வீட்டை வாங்குவதற்கு அல்லது சொந்தமாக்கிக்



வி.ஆர். ரவிக்குமார்

கொள்வதற்குள் பொருளாதார வகையில் நாம் படுமபாடு சொல்லில் வடிக்க முடியாத ஒன்று. அப்படி வாங்கிய நமது வீட்டையும் அதில் அடங்கிய விலை உயர்ந்த பொருள்களையும் சிறந்த முறையில் பாதுகாப்பாக வைத்துக் கொள்வது என்பது நமது தலையாய கடமையல்லவா? என்னுடைய வீட்டை பாதுகாப்பாகத் தான் வைத்திருக்கிறேன் என்று நீங்கள் சொல்லலாம். பாதுகாப்பு இல்லாமல் இருப்பது மேலோட்டமாக பார்த்தால் உங்கள் கண்களுக்கு புலப்படாது. அதாவது நீங்கள் கஷ்டப்பட்டு கட்டிய வீடு புயல், வெள்ளம், இடி, மின்னல், சூறாவளி, கலவரம் போன்ற பல இயற்கைச் சீற்றங்க ளையும் எதிர்கொள்ள வேண்டி உள்ளது. இப்படி பல வழிகளில் உங்கள் இல்லமும் அதில் அடங்கிய பல்வேறு தரப்பட்ட விலை உயர்ந்த பொருள்களுக்கும் பொருளாதாரப் பாதுகாப்பை உறுதி செய்வதற்கு ஏதாவது ஒரு வழி உள்ளதா என்று கேட்டால், அதற்கு சரியான உத்தியாக சொல்வது என்றால் அது வீட்டு உடைமை யாளர்கள் பாலிசி ஆகும்.

1. வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி என்றால் என்ன? சொந்தமாக வைத்திருக்கும் நமது வீட்டை தீ விபத்துகளிலிருந்து பாதுகாக்க முடியுமா?

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி பல



விதமான அபாய விளைவுகளுக்கு ஒரு வடிகாலாக அமைகிறது என்று சொன்னால் அது மிகையில்லை. வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசியில் பலதரப்பட்ட விலை மதிக்கத்தக்க பொருள்களுக்கும் தீ விபத்தினால் ஏற்படக்கூடிய பொருளாதார பாதுகாப்பை உறுதி செய்கிறது. தீ விபத்து மட்டுமல்ல புகம்பம், மின்னல் தாக்கும் அபாயம், வீட்டில் சிலிண்டர்கள் உபயோகிப்பதனால் ஏற்படும் தீ விபத்து சார்ந்த வெடி விபத்து வெள்ள அபாயம், கலவரங்களினால் ஏற்படும் பாதிப்பு என்று பல்வேறு விஷயங்களை உள்ளடக்கிய ஒன்றான ஒரு அருமையான காப்பீடு ஆகும்.

2. வீட்டில் உள்ள விலை உயர்ந்த பொருள்களுக்கு கள்வர்கள் தொல்லையினால் ஏற்படும் பொருளாதார நஷ்டத்திற்கு பாதுகாப்பு உள்ளதா?

நீங்கள் வீட்டில் இல்லாத போது ஒரு திருடன் எப்படியோ உள்ளே புகுந்தால் (Incident of Burglary) விலைமதிப்பற்ற உங்கள் உடைமைகள் என்ன ஆகும்? பல இடங்களில் ஒன்றுக்கு மூன்று பூட்டு போட்டு பத்திரமாக தாளிட்டு பாதுகாப்பாகத்தானே வைத்துக் கொண்டிருக்கிறோம் என்ன கவலை என்கிறீர்களா? எல்லாவற்றிற்கும் சரியாக பூட்டு வைத்து பாதுகாத்தாலும் திருடர்கள் நமக்கு ஒருபடி மேல் சென்று அந்த பாதுகாப்பை எப்படி உடைப்பது என்று தெரிந்து வைத்திருக்கிறார்கள். ஆக என்ன தான் நாம் பாதுகாப்பாக இருந்தாலும் ஏதாவது ஒரு திருட்டு பயமோ அல்லது

கலவரங்களினால் ஏதாவது அசம்பாவிதமோ நடந்து விடும் அபாயம் (Risk) இருந்து கொண்டே இருக்கிறது. இதற்கு என்ன வழி என்று பார்த்தால் இவ்வகையான அபாய விளைவுகளுக்கு (Risk Factors) வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி தக்க நிவாரணமாக அமைந்து பொருளாதார பாதுகாப்பை உறுதி செய்கிறது.

3. வீட்டு உடையாளர் பாலிசியில் விலை உயர்ந்த நகைகளுக்கும் (Jewels) மற்ற அதிக விலையுள்ள பொருள்களுக்கும் (Valuables) காப்பீடு உண்டா?

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசியில் விலை உயர்ந்த தங்க நகைகள், வைரம், ப்ளாட்டினம் என்று பலவிதமான விலை உயர்ந்த நகைகளையும் பாலிசியில் சேர்த்து அபாய விளைவுகளிலிருந்து பொருளாதார பாதுகாப்பை உறுதி செய்து கொள்ளலாம். இவ்வகை நகைகள் வீட்டில் இருந்தாலோ அல்லது அணிந்து கொண்டிருக்கும் போது ஏதோ ஒரு வழியில் தொலைந்தாலோ அதற்கும் பாலிசியின் மூலம் பொருளாதார பாதுகாப்பைப் திரும்பப் பெறலாம். முறையாக பாலிசியில் இவ்வகை நகைகளையும் அதன் சவரன் மதிப்பையும், அதன் மாடல், வாங்கிய வருடம் போன்ற விஷயங்களைக் குறிப்பிட வேண்டும். பெண்கள் அணியும் தங்க நகைகளான காதுதோடு, வைர நகைகள்,

செயின், மூக்குத்தி, கம்மல், தங்கத்திலான வாட்ச், கேமிரா போன்றவைகளுக்கு அவற்றின் மதிப்பையும் சரியான பெயரையும் பாலிசி எடுக்கும் போது காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அளிக்க வேண்டும்.

4. வீட்டில் உள்ள மின்சார உபகரணங்களை (Electrical / Electronic Appliances) பாலிசியில் சேர்த்து பாதுகாப்பு பெற முடியுமா?

வீட்டில் நீங்கள் வைத்து உபயோகிக்கும் தொலைக்காட்சி பெட்டியில் ஆரம்பித்து அனைத்து மின்சார உபகரணங்களுக்கும் பாலிசியில் இடமுள்ளது. அதாவது இவ்வகை மின்சார உபகரணங்கள் ஏதாவது ஒரு எதிர்பாராத சம்பவங்களினால் பழுதடைந்தால் அதற்கு இவ்வகை பாலிசிகளில் பாதுகாப்பு உள்ளது. என்ன பொருள்களை பாலிசியில் உள்ளடக்க வேண்டுமோ அதை ஒரு பட்டியலாக தயாரித்து அதன் மாடல், பெயர், வாங்கிய விபரம், வருடம் மற்றும் அவற்றின் மதிப்பை தனித்தனியாக குறிப்பிட வேண்டும். எந்தப் பொருளானாலும் வாங்கிய விலையைக் குறிப்பிடாமல் அன்றைய சந்தை மதிப்பை காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் அளிக்க வேண்டும் என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். அப்பொழுது தான் ஏதாவது க்ளைம் செய்யும் போது முறையான இழப்பீடு கிடைக்கும். ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் அதன் வாங்கிய தேதியிலிருந்து தேய்மானம் (Depreciation) கணக்கிடப்படும். அதனால் முறையான சந்தை மதிப்பை (Present Market Value) குறிப்பிடுவது என்பது முக்கியம்.

5. வீட்டுப் பொருள்களில் பயணத்தின் போது நாம் எடுத்துச் செல்லும் நம்முடைய பெட்டியை (Baggage) பாலிசியில் சேர்க்கலாமா?

ஒருவர் அடிக்கடி வெளியூர்களுக்கோ அல்லது வெளிநாட்டிற்கோ பயணம் செய்பவராக இருந்தால் அவர்கள் பொதுவாக தங்களது பெட்டியில் எடுத்துச் செல்லும் பொருள்கள் விலை உயர்ந்த பொருள்களாக இருக்க வாய்ப்பு உள்ளது. ஒரு வேளை பயணத்தின் போது நம்முடைய உடைமைகள் அடங்கிய நமது பெட்டி கள்வர்களால் களவாடப்பட்டலோ அல்லது ஏதாவது அசம்பாவித விபத்தின் மூலம் தொலைந்து விட்டாலோ, பாலிசியின் மூலம் இழந்த பொருள்களின் மதிப்பை திரும்பப் பெறலாம். எவ்வளவு விலை உயர்ந்த பொருள்கள் பொதுவாக எடுத்துச் செல்வோமோ அதன் அதிகபட்ச மதிப்பை காப்பீட்டு

நிறுவனங்களிடம் அளித்து பாலிசியில் இவ்வகை பாதுகாப்பை உறுதி செய்து கொள்ளலாம்.

6. தனிநபர் விபத்து (Personal Accident) போன்றவற்றிற்கு பாலிசியில் இடமுள்ளதா?

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசியில் பாலிசியார் பெயரில் பாலிசி உள்ளதோ அவருக்கு ஏதாவது விபத்து நேர்ந்தாலோ அல்லது உயிரிழப்பு ஏற்பட்டாலோ அதற்கும் இழப்பீடு உள்ளது. குடும்பத்தினர் அனைவருக்கும் இது பொருந்தாது.

7. வாகனம் வைத்திருந்தால் அதையும் பாலிசியில் சேர்க்க முடியுமா?

இவ்வகை பாலிசிகளில் வாகனங்களை காப்பீடு செய்ய முடியாது. பெரியவர் அல்லது சிறியவர் உபயோகப்படுத்தும் சைக்கிள்களை பாலிசியில் சேர்க்கலாம். இவைகள் திருட்டு போய் இருந்தாலோ அல்லது விபத்தின் மூலம் சேதமடைந்தாலோ இழப்பீடு பாலிசியின் மூலம் கிடைக்கும்.

8. வீட்டில் வேலை செய்யும் வேலையாட்களுக்கு பாலிசி மூலம் ஏதாவது பாதுகாப்பு உள்ளதா?

ஒரு வீடு என்று பார்க்கும் போது வீட்டு உரிமையாளருக்கு என்று வேலையாட்கள் என்று சிலர் இருப்பர். அவர்கள் வீட்டில் வேலை செய்து கொண்டிருக்கும் போது வீட்டில் நடக்கும் சில எதிர்பாராத விபத்துக்களினால் விபத்து ஏற்பட்டாலோ அல்லது உயிர் இழப்பு ஏற்பட்டாலோ அதற்கு இழப்பீடு உண்டு. மனோகரன் பிள்ளை வீட்டில் கமலா என்ற வேலையாள் வீட்டு வேலை செய்து கொண்டிருந்தபோது ஒரு மின்சார உபகரணத்தின் மூலம் மின்சாரம் தாக்கி கடுமையாக பாதிக்கப்பட்டார். வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி எடுக்காமல் இருந்திருந்தால் மருத்துவச் செலவுகளை நியாயப்படி மனோகரன் பிள்ளை தான் கொடுக்க வேண்டியிருக்கும். வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி எடுத்து வைத்திருந்தால் இவ்வகையான மூன்றாம் நபர்களுக்கு நம்முடைய இல்லத்தில் வேலை செய்யும் போது ஏற்படும் எதிர்பாராத சம்பவங்களுக்கு பொருளாதார பாதுகாப்பை இன்சூரன்ஸ் நிறுவனம் கொடுக்கும்.

9. வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசிகள் எத்தனை வருடங்களுக்குட்பட்டது? இவ்வகை பாலிசிகளின் ப்ரிமியம் தொகை எவ்வளவு இருக்கும்?

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசிகள் ஒரு வருடத்திற்குட்பட்டவையே. ஆனால் சில தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூன்று வருடத்திற்கும் இவ்வகையான பாலிசிகளை வழங்குகிறார்கள். முறையாக புதுப்பித்து வருவது மிகவும் அவசியம். பாலிசி முடிவடையும் தேதிக்கு முன்பாகவே புதுப்பிப்பது மிகவும் நல்லது.

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசிகளில் பத்து பிரிவுகள் உள்ளன. இந்த பத்து பிரிவிலும் ப்ரிமியம் ஒவ்வொரு பொருளின் மதிப்பிற்கேற்ப கணக்கிடப்படும். அதாவது தீ விபத்தில் வீட்டை இணைத்து காப்பீடு பெறுகிறீர்கள் என்றால் அப்பகுதியில் வீட்டின் மதிப்பு குறிக்கப்பட்டு தீ விபத்திற்கான ப்ரிமியம் கணக்கிடப்படும். இப்படி ஒவ்வொரு பகுதிகளிலும் பாலிசிதாரர் காப்பீடு செய்ய இருக்கும் மதிப்பிற்கு ப்ரிமியம் கணக்கிடப்படும். பத்து பிரிவுகளுக்கும் ப்ரிமியம் கணக்கிடப்பட்டு தள்ளுபடி ப்ரிமியம் கழித்து இறுதியான ப்ரிமியம் வரையறுக்கப்படும். மொத்தத்தில் பார்த்தால் ப்ரிமியம் தொகை மிகவும் எளிதான ஒன்றாகத் தான் இருக்கும்.

10. சொந்தமாக வீடு வைத்திருப்பவர்கள் தான் வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி எடுத்துக் கொள்ள முடியுமா?

சொந்தமாக வீடு வைத்திருப்பவர்கள் தான் வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசி எடுத்துக் கொள்ள முடியும் என்பது கட்டாயமில்லை. வாடகை வீட்டில் இருப்பவர்கள் கூட வீட்டை தவிர்த்து வீட்டில் உள்ள விலை உயர்ந்த பொருள்களுக்கு பாலிசி எடுத்துக் கொள்ளலாம். வாடகையில் இருக்கும் வீட்டை ஒருவர் பாலிசியில் இணைக்க முடியாது. ஏனெனில் ஒருவருக்கு சொந்தமாக வீடு இல்லாத போது காப்பீடு செய்யும் உரிமை அவருக்கு சட்டப்படி கிடையாது.

11. ஒரு வருட பாலிசி காலத்தில் ஏதாவது அசம்பாவிதம் (Misfortune) நடந்தால் எப்படி க்ளைம் செய்வது?

ஏதாவது அசம்பாவிதம் நடக்கும் பட்சத்தில் இன்சூரன்ஸ் நிறுவனத்திற்கு தகவல் அளிக்க வேண்டும். கள்வர்கள் வீட்டில் புகுந்து பொருட்களை எடுத்துச் சென்றிருந்தால் போலிசில் புகார் அளிக்க வேண்டும். இது சம்பந்தமாக அவர்கள் அளிக்கும் தகவல் அறிக்கையும் இன்சூரன்ஸ் நிறுவனத்திடம் அளிக்க வேண்டும். தேவைப் பட்டால் விலை உயர்ந்த பொருள்களின் பில் மற்றும் இதர தகவல்களை அளிக்க வேண்டும்.

இன்சூரன்ஸ் நிறுவனங்களுக்கு அவர்களுக்கு தேவையான தகவல்களையும் ஆவணங்களையும் கொடுத்து விட்டால் க்ளைம் கொடுத்து விடுவார்கள். இன்சூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் பாலிசிதாரருக்கு இக்கட்டான நேரத்தில் உதவவே ஏற்படுத்தப் பட்டுள்ளன. இன்சூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் பாலிசியின் நிபந்தனைகளின்படியே செயல்படுகின்றன. பொதுவாக இன்சூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் க்ளைம் கொடுப்பதில் மிகவும் தாமதம் செய்கிறார்கள் என்ற பொதுவான கருத்து நிலவுகிறது. இது முற்றிலும் உண்மையில்லை. பாலிசிதாரர் எந்த அளவு அவர்கள் கேட்கும் ஆவணங்களையும் பில் மற்றும் இதர ஆவணங்களை அளித்தால் க்ளைம் அளிப்பதில் நிச்சயம் தாமதம் இருக்காது.

12. வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசிகளை எங்கு பெறுவது?

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசிகளை பொதுத் துறை நிறுவனங்களான யுனைடெட் இந்தியா இன்சூரன்ஸ், நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் கம்பெனி, ஓரியண்டல் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி மற்றும் நேஷனல் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி மற்றும் இதர தனியார் நிறுவனங்களிடம் பெறலாம். பொதுத்துறை நிறுவனத்தில் இவ்வகை பாலிசிகளை வழங்குவதில் யுனைடெட் இந்தியா இன்சூரன்ஸ் நிறுவனம் சிறந்து விளங்குகிறது.

வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசியில் இவ்வளவு சிறப்புகள் அடங்கி உள்ளனவா? ஆச்சர்யமாக இருக்கிறதல்லவா? ஒவ்வொரு காப்பீட்டிற்கும் தனித்தனியாக பாலிசி எடுக்காமல் உங்கள் வீட்டுக் கூரையையும் அதில் அடங்கியுள்ள அனைத்து பொருள்களுக்கும் ஒரே பாலிசியில் பொருளாதார பாதுகாப்பு கிடைக்கிறதென்றால் அது ஒரு அற்புதமான பாலிசி என்று சொன்னால் அதில் சந்தேகம் ஏதும் உள்ளதா? ப்ரிமியம் செலுத்துவதன் மூலம் உண்மையில் நீங்கள் நிம்மதியைப் பெறுகிறீர்கள் அல்லவா? வீட்டு உடைமையாளர் பாலிசியை இன்றே பெறுங்கள். கவலை-களையும் அபாய விளைவுகளையும் இன்சூரன்ஸ் நிறுவனத்திடம் விட்டு விடுங்கள்.

வி.ஆர். ரவிக்குமார்
ravikumaar.vr@gmail.com

வங்கிச் செய்திகள்



கோடக் மஹிந்திரா வங்கி லாபம் ரூ.591 கோடி!

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த கோடக் மஹிந்திரா வங்கி மூன்றாம் காலாண்டு லாபமாக ரூ.591.25 கோடியை பெற்றிருக்கிறது என்று அவ்வங்கி தெரிவித்துள்ளது. இது குறித்து வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்திருக்கும் அறிக்கையில் தெரிவித்திருப்பது: நடப்பு நிதி ஆண்டின் அக்டோபர்-டிசம்பர் காலாண்டில் வங்கியின் மொத்த வருவாய் ரூ.4.424.50 கோடியாக உள்ளது. 2012-2013 நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் மொத்த வருவாய் ரூ.4.157.12 கோடியாக இருந்தது.

நடப்பு நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் நிகர லாபம் ரூ.591.25 கோடியாக உள்ளது. முந்தைய நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் ஈட்டிய நிகர லாபத்தைவிட இப்போது 2.4 சதவீத அளவு கூடுதலாக பெற்றுள்ளது. நிகர வருவாயாக ரூ.2,492.01 கோடியை பெற்றுள்ளது. நிகர வட்டி வருவாய் ரூ.913 கோடியாகும். இது முந்தைய நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவைவிட 11 சதவீதம் கூடுதலாகும் என்று கோடக் மஹிந்திரா வங்கி தெரிவித்திருக்கிறது.

ஒவ்வொரு ஆண்டும் 200 கிளைகள் : தேனா வங்கி திட்டம்!

ஒவ்வொரு ஆண்டும் புதிதாக இருநூறு கிளைகள் தொடங்க தேனா வங்கி திட்டமிட்டிருக்கிறது என்று அவ்வங்கியின் தலைவரும் நிர்வாக இயக்குநருமான திரு. அஸ்வினிசுமார் தெரிவித்திருக்கிறார்.

இது குறித்து அவர் கூறியதாவது... தேனா வங்கிக்கு இப்போது 1,509 கிளைகள் உள்ளன. 770 ஏ.டி.எம்.களும் உள்ளன. நடப்பு நிதி ஆண்டின் இறுதிக்குள் புதிதாக 175 கிளைகள் தொடங்க திட்டமிடப்பட்டது. கடந்த டிசம்பர் மாத

இறுதி வரையில் 90 புதிய கிளைகளைத் தொடங்கியிருக்கிறோம். வரும் மார்ச் மாத இறுதிக்குள்ளாக மேலும் 65 கிளைகளைத் தொடங்கி விடுவோம். ஒவ்வொரு ஆண்டும் புதிதாக இருநூறு புதிய கிளைகளைத் தொடங்க தேனா வங்கி திட்டமிட்டிருக்கிறது. நகர்ப்புறங்களில் மட்டுமல்லாமல், கிராமப்புறங்களிலும் இந்தக் கிளைகள் அமையவிருக்கின்றன.

வீட்டு உபயோகப் பொருள்கள், இரு சக்கர வாகனம், நுகர்வோர் பொருள்கள் வாங்குவதற்கான சில்லறைக் கடன் அளிப்பை அதிகரிக்கும் விதமாக, பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த வங்கிகளுக்கு கூடுதல் மூலதனம் செலுத்துவதாக மத்திய அரசு அறிவித்திருந்தது. பொருளாதார தேக்கத்திலிருந்து மீளும் நோக்கத்துடனும் தயாரிப்புத் துறையை ஊக்குவிக்கவும் மத்திய அரசு இந்த திட்டத்தை அறிவித்தது. இந்த வகையில், தேனா வங்கிக்கு ரூ.250 கோடி கிடைக்கும் என்றார்.

யூகோ வங்கி லாபம் மும்மடங்கு உயர்வு!

பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த யூகோ வங்கியின் காலாண்டு நிகர லாபம் முந்தைய ஆண்டைவிட மும்மடங்கு உயர்ந்து ரூ.314.53 கோடியைப் பெற்றிருக்கிறது. மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள நடப்பு நிதியாண்டின் மூன்றாம் காலாண்டுக்கான நிதி நிலை அறிக்கையில் யூகோ வங்கி தெரிவித்திருக்கும் விவரம்: அக்டோபர் மாதம் முதல் டிசம்பர் வரையிலான காலாண்டு அளவில் வங்கியின் மொத்த வணிகம் ரூ.4,919.04 கோடியாக உள்ளது. முந்தைய நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் மொத்த வணிகம் ரூ.4,360.88 கோடியாக இருந்தது.

மூன்றாம் காலாண்டில் வங்கி ஈட்டிய நிகர லாபம் ரூ.314.53 கோடியாகும். முந்தைய நிதி ஆண்டில் இக்கால அளவில் பெற்றிருந்த ரூ.102.47 கோடியை விட நடப்பு நிதி ஆண்டில் நிகர லாபம் மும்மடங்கு உயர்ந்துள்ளது. வாராக் கடன் விதிகம் 3.06 சதவீதமாக உள்ளது என்ற யூகோ வங்கி தெரிவித்திருக்கிறது.

நியூயார்க்கில் விரைவில் கனரா வங்கி கிளை!

அமெரிக்காவில் வங்கித் தொழில் தொடங்க அந்நாட்டு ரிசர்வ் வங்கி ஒப்புதல் வழங்கி யிருப்பதையடுத்து நியூயார்க்கில் கிளை தொடங்க கனரா வங்கி திட்டமிட்டிருக்கிறது. இது குறித்து வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. ஏ.கே. குப்தா கூறியதாவது...

கனரா வங்கிக்கு தற்போது இங்கிலாந்தில் லண்டன், லெஸ்டர் நகரங்களிலும் ஷாங்காய், பனாமா, ஹாங்காங் ஆகிய இடங்களிலும் கிளைகள் உள்ளன. இப்போது அமெரிக்காவில் கிளை தொடங்க அந்நாட்டு ரிசர்வ் வங்கி அனுமதி வழங்கியிருக்கிறது. இதையடுத்து நியூயார்க்கில் கிளையொன்றைத் தொடங்க உள்ளோம். விரைவில் இதற்கான நடவடிக்கைகள் தொடங்கும்.

இது தவிர, ஜப்பானில் டோக்கியோ நகரிலும் ஜெர்மனியில் ஃபிராங்க்ஃபர்ட் நகரிலும் கிளைகள் தொடங்க ஆலோசனை நடைபெற்று வருகிறது. மேலும், துபாய், கர்த்தார் ஆகிய இடங்களிலும் கிளைகள் தொடங்க திட்ட மிட்டிருக்கிறோம். வங்கியின் மூலதனத்தை அதிகரிக்கும் பொருட்டு, கடன் பத்திரங்கள் வெளியீடு மூலம் கடந்த மாதம் ரூ.1,500 கோடி திரட்டியிருக்கிறோம். நடப்பு நிதி ஆண்டின் இறுதிக்குள் மத்திய அரசு கூடுதல் மூலதனமாக ரூ.500 கோடி செலுத்துவதாக ஏற்கெனவே திட்டமிட்டிருக்கிறது என்று அவர் கூறினார்.

கர்நாடக வங்கியின் நிகர லாபம் ரூ.106 கோடி!

கர்நாடக வங்கியின் மூன்றாம் காலாண்டு நிகர லாபம் ரூ.106.70 கோடி என்று அவ்வங்கி தெரிவித்திருக்கிறது. மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் கர்நாடக வங்கி இதை தெரிவித்துள்ளது. இது குறித்த விவரம்: 2013-2014 நிதி ஆண்டில் அக்டோபர்-டிசம்பர் காலாண்டில் வங்கியின் மொத்த வருவாய் ரூ.1,165.54 கோடியாகும். முந்தைய நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் மொத்த வருவாய் ரூ.1,050.58 கோடியாக இருந்தது.

நிகர லாபமாக ரூ.106.70 கோடி ஈட்டியுள்ளது. முந்தைய நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டுடன் ஒப்பிடுகையில், நிகர லாபம் 33 சதவீதம் அதிகரித்திருக்கிறது. சென்ற நிதி ஆண்டில் இக்கால அளவில் வங்கியின் நிகர லாபம் ரூ.80.07 கோடியாக இருந்தது என்று கர்நாடக வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

வங்கிச் செய்திகள்

தேசிய சிறு தொழில் நிறுவனத்துடன் ஐசிஐசிஐ வங்கி ஒப்பந்தம்!

சிறு மற்றும் குறுந்தொழில்களுக்கான கடனளிப்பு தொடர்பாக தேசிய சிறுதொழில் நிறுவனத்துடன் இந்தியாவின் மிகப் பெரிய தனியார் வங்கியான ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி ஒப்பந்தம் ஏற்படுத்தியுள்ளது.

இவ்வங்கி இது குறித்து வெளிட்டுள்ள செய்திக் குறிப்பில் தெரிவித்திருக்கும் விவரம்: சிறு, குறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்களின் நீடித்த வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கும் விதமாக அவற்றுக்கான கடனளிப்பை அதிகரிக்க திட்டமிடப்பட்டது. இதனை நிறைவேற்றும் நோக்கத்துடன் தேசிய சிறுதொழில் நிறுவனம் மற்றும் ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி இடையே ஓர் ஒப்பந்தம் ஏற்பட்டுள்ளது. இதன் கீழ், தேசிய சிறுதொழில் நிறுவனத்தின் கீழ் வரக் கூடிய சிறு, குறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்கள் குறித்த விவரங்கள், ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியுடன் பகிர்ந்து கொள்ளப்படும். அந்நிறுவனங்களின் தேவைக்குத் தக்கவாறு வங்கியானது கடன் திட்டங்களை அளிக்கும்.

தேசிய சிறு தொழில் நிறுவனத்தின் நிதிப் பிரிவு இயக்குநர் திரு. ரவீந்திரநாத், ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியின் சுயதொழில் பிரிவுத் தலைவர் திரு. பவேஷ் குப்தா ஆகியோர் இது தொடர்பான உடன்படிக்கையில் கையெழுத்திட்டனர். சிறு, குறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்களில் ஈடுபட்டுள்ள நிறுவனங்கள் சர்வதேச அளவிலான வர்த்தகப் போட்டிகளை சந்திக்கும் விதமாக தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்ள தேவையான வங்கி வசதிகளை இந்த உடன்படிக்கை மூலம் அளிக்க முடியும் என்று இரு நிறுவனங்களும் நம்பிக்கை தெரிவித்தன.

ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியானது தனியார் துறை வங்கிகளிலேயே மிகப் பெரியதும் இந்தியாவின் இரண்டாவது பெரிய வங்கியுமாகும். கடந்த நிதி ஆண்டில், இவ்வங்கி மற்றும் இதன் துணை நிதி நிறுவனங்களின் ஒட்டுமொத்த விற்றுமாதல் மதிப்பு சுமார் ரூ.7.68 லட்சம் கோடியாகும். இந்தியா உள்ளிட்ட 19 நாடுகளில் இவ்வங்கி செயல்படுகிறது என அந்த செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டிருக்கிறது.

இந்தியாவின் டாப் 20 பிராண்டுகள்!

இந்தியாவில் மிகவும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட மற்றும் சிறிதும் குறையில்லாத வகையிலான பிராண்ட் மதிப்பீடாக இருக்கும் பிராண்ட் நம்பகத்தன்மை அறிக்கை, இந்திய ஆய்வு 2014 ஆம் ஆண்டுக்கு வெளியிடப்பட்டுள்ளது. பிராண்ட்களின் மீதான நம்பகத்தன்மையை ஒப்பிடுவதாக இந்த அறிக்கை இருக்கிறது.

தென்னிந்தியாவிலும், அகில இந்திய அளவிலும் மிகவும் நம்பகத்தன்மையான பிராண்ட் ஆக சாம்சங் முன்னிலை வகிக்கிறது. இந்த இரு பிரிவுகளிலும் இரண்டாவது இடத்தை சோனி பெற்றுள்ளது. அகில இந்திய அளவில் ஐந்தாவது இடத்தில் இருந்த நோக்கியா தென்னிந்தியாவில் மூன்றாவது இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. மிக நம்பகமான பிராண்ட் என்ற வரிசையில் அகில இந்திய அளவில் மூன்று நிலைகள் முன்னேறியுள்ள ஹீரோ தென்னிந்தியாவில் 4வது இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. அகில இந்திய அளவில் ஒருநிலை கீழே சென்றுள்ள எல்.ஜி. தென்னிந்தியாவில் 5வது இடத்தைப் பெற்றுள்ளது. பிலிப்ஸ் 6வது இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. தேசிய அளவில் விட ஆறு நிலைகள் அது முன்னேறியுள்ளது. அகில இந்திய அளவில் ஒருநிலை கீழே இறங்கிய ஹெல்வெட் பேக்கர் 7வது இடத்தில் உள்ளது. தென்னிந்தியாவில் ஐந்து நிலைகள் கீழே இறங்கியுள்ள டாட்டா, மிக நம்பகமான தென்னிந்திய பிராண்ட் வரிசையில் 8வது இடத்தில் உள்ளது. அகில இந்திய அளவில் 22 இடங்கள் முன்னேறியுள்ள பியூமா, 9வது இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. தேசிய அளவில் மூன்று இடங்கள் முன்னேறியுள்ள லக்ஸ், 10வது மிக நம்பகமான தென்னக பிராண்ட் ஆக உள்ளது.

BTR 2004 South India Rank	BTR 2014 All India Rank	Rank Diff + Gain - Fall	Brand Name
1	1	0	Samsung
2	2	0	Sony
3	5	2	Nokia
4	7	3	Hero
5	4	1	LG
6	12	6	Philips
7	6	-1	Hewlett Packard
8	3	-5	Tata
9	31	22	Puma
10	13	3	Lux
11	41	30	Santoor
12	40	28	Panasonic
13	8	-5	Honda
14	22	8	Idea
15	29	14	Reebok
16	26	10	Levi's
17	10	-7	M & M
18	25	7	TVS
19	33	14	Lenovo
20	44	24	Lee

இந்த பிராண்ட் நம்பகத்தன்மை அறிக்கையானது, டி.ஆர்.ஏ.வின் 61 அட்ரிபியூட் ட்ரஸ்ட் மேட்ரிக்ஸ் (முன்பு நம்பகத்தன்மை ஆராய்ச்சி ஆலோசனை அமைப்பு என கூறப்பட்டது) நடத்திய விரிவான முதன்மையான ஆய்வு அறிக்கை வரிசையில் நான்காவதாக வந்திருக்கிறது. இந்த ஆண்டின் ஆய்வானது இந்தியாவில் 16 நகரங்களில், நுகர்வோரிடம் செல்வாக்கு செலுத்தும் 2500 பேரிடம் 15000

மணி நேர களப்பணியில் மேற்கொள்ளப் பட்டுள்ளது. இதில் 5 மில்லியன் டேட்டாபாயிண்ட்கள் மற்றும் 20000 பிரத்யேக பிராண்ட்கள் பெறப்பட்டு, முதலில் வரும் 1200 பிராண்ட்கள் இந்த ஆண்டுக்கான அறிக்கையில் பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன. இந்த பிராண்ட்கள் 283 வெவ்வேறு பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. 2013-ல் 213 பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தப்பட்டிருந்தது. தென்மண்டல நகரங்கள் என்பதில் சென்னை, பெங்களூரு, ஹைதராபாத், கொச்சி மற்றும் கோவை நகரங்கள் அடங்கும். மொத்த கருத்து தெரிவித்துள்ளவர்களில் 25.3% பேர் இந்த நகரங்களைச் சேர்ந்தவர்கள் ஆவர்.

அறிக்கை வெளியீட்டின் போது பேசிய **டி.ஆர்.ஏ.விள் சி.இ.ஓ.வான என். சந்திரமவுலி**, “தென்னிந்தியாவின் முன்னுரிமை வாய்ப்புகள் எப்போதும் தனிப்பட்டதாக இருந்து வருகின்றன. அகில இந்திய அளவில் உள்ள நிலையின் தொடர்ச்சியாக இருப்பதில்லை. இந்த மண்டலத்தில் முதல் 25 இடங்களில் உள்ளவற்றின் ஒப்பீட்டில் சிறிய வித்தியாசங்கள் உள்ள போதிலும், மொத்தம் உள்ள 500 பிராண்ட்களை ஆய்வு செய்தால், இந்த வித்தியாசங்கள் அதிகமாக உள்ளன” என்று கூறினார்.

பிராண்ட் நம்பகத்தன்மை அறிக்கை, இந்திய ஆய்வு 2014, ஒவ்வொரு மண்டலத்திலும் மிக நம்பகமான 500 பிராண்ட்களைப் பட்டியலிடுகிறது. அகில இந்திய அளவில் ஒப்பிடும்போது தென் மண்டலத்தில் 321 பிராண்ட்களில் அதிகம் முன்னேறியுள்ள முதல் பத்து பிராண்ட்களாக பிரீலா பிளஸ் (694 இடங்கள்), ஏர்விக் (675 இடங்கள்), ஆயுர் (662 இடங்கள்), டியூரெசல் (660 இடங்கள்), மோரிசன்ஸ் (646 இடங்கள்), பிரீலா கார்ப் (629 இடங்கள்), ஜி.ஆர்.பி. (629 இடங்கள்), யெக்ஸ்டெல் (628 இடங்கள்), லயன் டேட்ஸ் (625 இடங்கள்), என்வி 1000 (615 இடங்கள்) ஆகியவை உள்ளன.

அகில இந்திய அளவில் ஒப்பிடும்போது ரேங்கில் கீழே இறங்கிய 176 பிராண்ட்களில் அதிகம் கீழே இறங்கிய பத்து பெரிய



பிராண்ட்களாக கோடக் மஹிந்திரா வங்கி (-312 இடங்கள்), ஹால்டிராம்ஸ் (-301 இடங்கள்), டாபர் ரியல் (-279 இடங்கள்), ஹூண்டாய் சாண்ட்ரோ (-279 இடங்கள்), ரூபா (-274 இடங்கள்), மைக்ரோசாப்ட் (-273 இடங்கள்), ஷியாராம்ஸ் (-272 இடங்கள்), லிஜ்ஜாத் பப்பட் (-263 இடங்கள்), டாட்டா மோட்டார்ஸ் (-263 இடங்கள்), கெண்ட் (-245 இடங்கள்) ஆகியவை உள்ளன.

“பட்டியலிடப்பட்டுள்ள ஐநூறு பிராண்ட்களில், தேசிய பட்டியலுடன் ஒப்பிட்டால் தென்னகத்தில் 321 பிராண்ட்கள் முன்னேற்றம் கண்டுள்ளன. ஒவ்வொரு பிராண்ட்டும் சராசரியாக 186.8 ரேங்க் முன்னேறியுள்ளது. 176 பிராண்டுகள் கீழே இறங்கியுள்ளன. ஒவ்வொரு பிராண்ட்டும் சராசரியாக 81.7 ரேங்க் இறங்கியுள்ளது. ஒட்டு மொத்தமாகப் பார்த்தால், தேசிய சராசரியுடன் ஒப்பிடும் போது தென்னகத்தில் அதிக பிராண்ட்கள் முன்னேறியுள்ளன” என்று சந்திரமவுலி கூறினார்.

- ராகவி.



மெர்சிடிஸ் பென்ஸ் S கிளாஸ் கார் சொகுசு, வடிவமைப்பு மற்றும் புதிய தொழில்நுட்பங்களுடன் அறிமுகம்!

இந்த புத்தாண்டை அழகான ஸ்டைல், உன்னத சொகுசு வசதி மற்றும் அற்புதமான ஆட்டோமோட்டிவ் அனுபவத்தை வழங்குகின்ற செயல்பாட்டோடு மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் இந்தியா வரவேற்கிறது. தென்னிந்தியாவில் உயர்நிலை சொகுசு கார்களுக்கு வளர்ந்து வரும் சந்தையை கைவசப்படுத்துகின்ற நிறுவனத்தின் செயல்புத்தியின் அடிப்படையில் சென்னையில் புதிய S-கிளாஸ் கார் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளது. தமிழ்நாடு, கேரளா, கர்நாடகா மற்றும் ஆந்திர பிரதேச மாநிலங்களில் 13 விற்பனை அமைவிடங்களை கொண்டிருக்கும் மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் இந்தியா 2012ஆம் ஆண்டில் எட்டப்பட்ட அளவைவிட 2013ஆம் ஆண்டின் இதே சந்தைகளில் 38% வளர்ச்சியை பதிவு செய்திருக்கிறது.

இந்தியாவுக்கான முதல் ஒதுக்கீடான 125 கார்கள் அறிமுகத்திற்கு முன்பே விற்பனையாகி விட்டன என்பதால், S-கிளாஸ், அதன் தனித்துவமான தோற்றம், ஸ்டைலிங் மற்றும் உயர் சொகுசான உட்புற அமைப்பு ஆகியவற்றினால், இது பெற்ற உலகளாவிய வெற்றியை இங்கும் பிரதிபலித்திருக்கிறது. 2014 ஏப்ரலில் டெலிவரி செய்யப்படுவதற்கான கார்களுக்கான முன்பதிவுகள் இப்போது செய்யப்பட்டு வருகின்றன. 7G-TRONIC PLUS 7 வேக தானியியக்க கியருடன் இணைக்கப்பட்டிருக்கும் 4.6 லிட்டர் V8 இன்ஜினைக் கொண்டிருக்கும் இந்த அற்புதமான கார் @5250-5500rpm திறனுடன் 338kw மற்றும்

@1800-3500rpm திறனுடன் 700Nm சக்தியினை வெளியிடுகிறது. ஒரு மணி நேரத்திற்கு 250 கி.மீ. வரை செல்லக்கூடிய உயர்வேக திறன்கொண்ட இக்கார் 4.8 நொடிகளில் 0-100 கி.மீ. வேகத்தை எட்டுகிறது.

மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் இந்தியாவின் நிர்வாக இயக்குனர் மற்றும் தலைமை செயல் அலுவலரான திரு. எயர்ஹார்ட் கோர்ன்: “இந்திய சந்தையில் S-கிளாஸ் அறிமுகமானது, எமது “உன்னத நிலையின் ஆண்டை” தொடங்கி வைக்கிறது மற்றும் மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ்-க்கு பிரத்யேகமான புத்தாக்க சக்தியின் ஒரு பிரதிநிதியாக தனது பங்கை மிக நேர்த்தியாக நிரப்பியிருக்கிறது. இவ்வகையினத்திலுள்ள ஒரு காருக்கான எதிர்பார்ப்புகளை மிஞ்சும் வகையில் நேர்த்திக்கான மிக உயர்ந்த தரநிலைகளை பூர்த்தி செய்கின்ற சொகுசு, வடிவமைப்பு மற்றும் தொழில்நுட்பங்களை புதிய S-கிளாஸ் ஒன்றாக இணைத்து வழங்குகிறது,” என்று கூறினார்.

“சொகுசு கார் பிரிவில் அதிகரித்துவரும் தேவையின் காரணமாக தென்னிந்தியாவில் தனது செயலிடுப்பை மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் கணிசமாக உயர்த்தியிருக்கிறது. எமது தனிச்சிறப்பான தயாரிப்புகளின் தொகுப்பு, சேவைகள் மற்றும் ஸ்டார்டிரைவ் அனுபவம் போன்ற செயல் முயற்சிகள் சிறந்த வரவேற்பை பெற்றிருக்கின்றன. சொகுசு கார்களுக்கான இந்த முக்கிய



சந்தையில் எமது வளர்ச்சிக்கான செயல்பாட்டை நாங்கள் தீவிரமாக மேற்கொண்டு வருகிறோம்,” என்று திரு. கேர்ன் மேலும் கூறினார்.

உயர்தரமான அம்சங்களின் அற்புதமான கலவையானது, வசதி, தரம் மற்றும் வடிவமைப்பு ஆகியவற்றிற்கான மிக உயர்ந்த தரநிலைகளை தன்னுள் இணைத்துக் கொண்டிருக்கிறது. இதை கருத்தில் கொண்டிருக்கிற மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் வாகன ஓட்டுனருக்கான தனித்துவமான பயிற்சி திட்டத்தையும் வழங்கும். S-கிளாஸ் வாகன தொழில்நுட்பம் மற்றும் இதில் இடம் பெற்றுள்ள லைஃப்ஸ்டைல் அம்சங்கள் மீது விரிவான பயிற்சியையே இது வழங்கும் என்பதால், S-கிளாஸ் வாகன உரிமையாளர்கள் சொகுசான சவாரி அனுபவத்தை இவர்களால் வழங்க முடியும்.

இருக்கையை சூடேற்றுவது, மசாஜ், இசை மற்றும் காரிலுள்ள பிற கேளிக்கை வசதி போன்ற மாறுபட்ட வாகன செயல்பாடுகளை தங்களது மொபைல் ஃபோன்கள் வழியாக கட்டுப்படுத்த

பயணியரை அனுமதிக்கிற, ஆன்ட்ராய்டு ஆப்ரேட்டிங் சிஸ்டம்களுக்கு பொருந்துகிற “மெர்சிடிஸ்-பென்ஸ் டச்” மொபைல் அப்ளிகேஷனையும் உள்ளடக்குகின்ற ஆற்றல் செறிவான தொழில்நுட்பத்தோடு S-கிளாஸ் கார் வருகிறது. சென்னையில் S-கிளாஸ் காரின் விலை இந்திய ரூபாயில் 1.60 (ஒரு கோடியே அறுபது லட்சம்) கோடி (எக்ஸ் ஷோரூம்) என நிர்ணயிக்கப் பட்டிருக்கிறது.

- ரேவதி

சூரூபீட்டு ரூகவல்

**சோர்வு, வறுமை,
தீய செயல்
முற்றிலிருந்தும்
நம்மைக் காப்பது
உழைப்பு.**

பொருளாதார மந்தநிலை ரியல் எஸ்டேட் துறையில் பெரும் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தியுள்ளது!

சென்னை ரியல் எஸ்டேட் தொழில்துறை மீதான குடியிருப்புகள் மற்றும் அலுவலக ஆராய்ச்சி அறிவிக்ையை நைட் ஃபிராங்க் இந்தியா சமீபத்தில் வெளியிட்டுள்ளது. பொருளாதார மந்த நிலையானது சென்னை ரியல் எஸ்டேட் சந்தையில் எத்தகைய தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தியுள்ளது என்பதை இந்த அறிவிக்ையை கூர்நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

ஆய்வு அறிக்கையின் முக்கிய அம்சங்கள் :

நலிவுற்ற தேவைப்பாடுகள் காரணமாக, விற்பனை செய்யப்படாத கையிருப்பு திட்டங்களை விற்பனை செய்ய குடியிருப்புகள் சந்தைக்கு 7 காலாண்டுகள் தேவைப்படும். 2012-ம் ஆண்டில் இது 5 ஆக இருந்தது குறிப்பிடத்தக்கது.

- மோசமான வாங்குவோர் நிலை காரணமாக, கடந்த நான்கு காலாண்டுகளாக விற்பனையானது பெரும் வீழ்ச்சியை சந்தித்துள்ளது.
- 2013-ம் ஆண்டில், இந்நகரின் விற்பனை கொள்ளளவு ஏறக்குறைய 33 சதவிகிதம் குறைந்துள்ளது.
- 2012-ம் ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் புதிய அறிமுகங்களை கட்டுமான நிறுவனங்கள் அறிமுகம் செய்வதை ஏறக்குறைய 35 சதவிகிதம் குறைத்துள்ளன.
- விற்பனைக் கொள்ளளவில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு வீழ்ச்சி இருப்பினும், விலையானது தோராயமாக 5 முதல் 7 சதவிகிதம் வரை அதிகரித்துள்ளன.
- பணிமுனையங்களை பின்புலமாகக் கொண்டு, வரவிருக்கும் காலாண்டுகளில் மேற்கு சென்னை வாங்குபவர்களை ஈர்க்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.
- மத்திய சென்னையின் தேவைப்பாட்டு வளர்ச்சிக்கு, வரவிருக்கும் மெட்ரோ காரிடார் முக்கிய பங்காற்றும் என எதிர்பார்க்கப் படுகிறது.

நாட்டின் பொருளாதார மந்த நிலையின் தாக்கத்தினால் பிழைக்கப் போராடும் அலுவலகங்கள் சந்தை

- 2013-ல் சென்னையின் கிரகிப்பு விகிதம் 3.5 மில்லியன் சதுர அடிகள் ஆகும். கடந்த ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 15 சதவிகிதம் குறைவாகும்.
- 2012 வரையிலான பிற முக்கிய நகரங்களின் அலுவலக சந்தைகளோடு ஒப்பிடுகையில் இந்த எண்ணிக்கைகள் மிகவும் அபாய-கரமானவையாகத் திகழ்கின்றன.
- 2013-ம் ஆண்டின் குறைவான கிரகிப்புத் தன்மை எதிர்பார்க்கப்பட்டதே மற்றும் இது சென்னை சந்தையின் எச்சரிக்கை தன்மையை வெளிப்படுத்துகிறது.
- தகவல் தொழில்நுட்பம் / தகவல் தொழில்நுட்பம் ஏதுவாக்கப்பட்ட சேவைகள் பிரிவின் நேர்மறை நிலை, இந்த வீழ்ச்சியை மேலும் மோசமாகாமல் இருக்க உதவியது. 2011-ம் ஆண்டின் 47 சதவிகிதத்துடன் ஒப்பிடுகையில், இத்தொழில்துறை தற்பொழுது மிகச் சிறப்பாக செயலாற்றி 70 சதவிகித கிரகிப்புத் தன்மையைக் கொண்டுள்ளது.
- நகரின் CBD மற்றும் Off-CBD விரும்பப்படும் அலுவலகச் சந்தைகளாகத் திகழ்கிறது, குறிப்பாக சிறிய மற்றும் நடுத்தர IT/ITeS நிறுவனங்கள் மற்றும் பிற சேவை தொழில்துறையினரால் இவை பெரிதும் விரும்பப்படுகிறது.
- 2014-ம் ஆண்டில், சிறிய அளவிலான அலுவலக இடம் தேவைப்படும் தொழில் துறைகளுக்கான தேவைப்பாடு உயரும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

ஆராய்ச்சி அறிவிக்ையை குறித்து பேசிய, நைட் ஃபிராங்க் இந்தியாவின் தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குனர் திரு. சிஷிர் பாய்ஜால் அவர்கள், “2013-ம் ஆண்டு சென்னை ரியல் சந்தைக்கு சாதகமான ஆண்டாக இல்லை மற்றும் நாட்டின் மற்ற முன்னணி நகரங்களைப் போல், சென்னையும் பொருளாதார மந்தநிலை காரணமாக ரியல் எஸ்டேட் துறையில் பெரும் தாக்கத்தினை சந்தித்தது. குறைவான பொருளாதார வளர்ச்சி, அதிகரிக்கும் வட்டி விகிதங்கள் மற்றும்



உயர் பணவீக்கம் போன்றவைகள் குடியிருப்பு பிரிவு மற்றும் அலுவலக சந்தை பிரிவில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தியது மற்றும் 2011-ம் ஆண்டின் உச்சபட்ச அளவுகளான 23 சதவிகித வீழ்ச்சியையும் கடக்க காரணமாக இருந்தது. புதிய மைய அரசு உருவாகவுள்ளதன் காரணமாக, 2014-ம் ஆண்டு மிக முக்கியமான காலமாக இருக்கும் என எதிர்நோக்கப்படுகிறது. மனநிலைகள் மாறும் என்று எதிர் பார்க்கப்பட்டாலும், அவைகள் சந்தையின் நம்பிக்கையைப் பெறு சற்று காலம் நீடிக்க வேண்டியதும் முக்கியமாகிறது என்று கூறினார்.

நைட் ஃபிராங்க் இந்தியாவின் தலைமை பொருளாதார நிபுணரும், ஆராய்ச்சி மற்றும் ஆலோசனை சேவைகள் பிரிவின் இயக்குனருமான முனைவர். சமந்தக் தாஸ் அவர்கள்: “2013-ம் ஆண்டில் குறைந்த கிரகிப்பு மற்றும் அறிமுகங்கள் சென்னை சந்தையின் அளவை சுருக்கிவிட்டன. நாடு முழுவதும் வீடு வாங்குபவர்கள் இடையில் காணப்பட்ட எதிர்மறை மனப்பாங்கு, சென்னை சந்தையையும் பாதித்துள்ளது. எனினும், புதிய அறிமுகங்களை குறைத்தல், விலை குறைப்பு மற்றும் புத்தாக்கமான திட்டங்கள் அறிமுகம் செய்தல் போன்ற கட்டுமான நிறுவனங்களின் புத்தாக்க திட்டங்கள், வரும் மாதங்களில் விற்பனை கொள்ளளவினை அதிகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

அலுவலக சந்தையும் கிரகிப்பு எண்ணிக்கையில் மோசமான தாக்கத்தினை அடைந்துள்ளது. பிற சந்தைகளில் 2012 நிலைகளோடு ஒப்பிடுகையில் இது சந்தைக்கு மோசமானதொரு செய்தியாகும். வரவிருக்கும் ஆண்டுகளில் IT/ITes துறை தேவைப்பாட்டின் பின்புலமாகத் திகழும் மற்றும் சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்கள் (SME) தொழில்துறையின் சிறிய அளவிலான அலுவலக அமைவிடங்கள் தேவைப்பாடு அதிகரிப்பு, கட்டுமான நிறுவனங்களுக்கு மற்றொரு வாய்ப்பினை அளிக்கிறது என்று கூறினார்.

நைட் ஃபிராங்க் இந்தியாவின் சென்னை கிளை தலைவர் காஞ்சனா கிருஷ்ணன் அவர்கள்: “2012-ம் ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் சென்னை அலுவலகச் சந்தை கிரகிப்பு அளவுகள் 15 சதவிகிதம் குறைந்துள்ளது. இதே காலகட்டத்துடன் ஒப்பிடுகையில் குடியிருப்புகள் கிரகிப்பு அளவும் 33 சதவிகிதம் குறைந்துள்ளது. ஆரம்ப கட்டத்தில் சில மாதங்கள் நாம் எச்சரிக்கையாக இருந்தாலும், 2014-ம் ஆண்டின் இரண்டாவது பாதியில் இந்நிலை மேம்படும் மற்றும் நிலையாகும் என எதிர்நோக்குகிறோம்” என்று கூறினார்.

மேலும் கூடுதல் தகவல்களுக்கு தொடர்பு கொள்ளவும்:

ரவிசங்கர், எம்எஸ்எல் குழுமம்

91 93828 87608

ravishankar.kandarpa@mslgroup.com

- காவியா

ஏற்றுமதி தரும் ஏற்றுமதி தொழில்



தொடர் - 20

ஏற்றுமதி இடர் மேலாண்மை Export Risk Management



Dr.R.ஆனந்த், Ph.D.,
yogaariconsultancy@yahoo.com
Cell : 90429 75678

நம் ஒவ்வொருக்கும் வாய்ப்புகள் அதிகம் உள்ள இந்த உலகில் இடர்பாடுகளும் அதிகம் உள்ளது. வாய்ப்புகளும், சவால்களும் நிறைந்த உலகம் இது. இங்கு வெற்றி பெற நினைக்கும் ஒவ்வொரு மனிதனும், நிறுவனமும், கவனமாகவும், பாதுகாப்பாகவும், செயல்பட வேண்டியது அவசியம். ஏற்றுமதியாளர்கள் தங்கள் தொழிலில் உள்ள இடர்பாடுகளை அவசியம் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். அப்போதுதான் நஷ்டம் ஏற்படாமல், பாதுகாப்பாக தொழில் செய்ய முடியும். தொழில் நுட்பம் வளர்ந்து உள்ள அதே நிலையில், இடர்பாடுகளும் (Risk) அதிகம் உள்ளது. அதிக பொறுப்பு உணர்வுடனும், கவனமாகவும், செயல்பட்டால் இடர்களை சுலபமாக கையாளவும், மேலாண்மை செய்யவும் முடியும். அதற்கு ஏற்றுமதியாளர்கள் எப்போதும் ஒரு செயலைச் செய்யும் போது அந்த துறை வல்லுநர்களிடம் கலந்து ஆலோசனை செய்து பின்புதான் செயல்பட வேண்டும்.

செயல்பாடுகள் தொடர்பு கொள்ள வேண்டியவர்கள்

உதாரணமாக

விற்பனை வரி

வருமான வரி

கணக்கு சமர்ப்பித்தல்

ஆடிட்டர்

பொருட்கள் அனுப்புதல்
தரச்சான்றிதழ்
கட்டுமான பணிகள்
(Packagings)
சாலை, வான்வழி,
கடல்வழி, போக்குவரத்து

ஏற்றுமதி ஆர்டர் பெறுதல்
வர்த்தக
கண்காட்சியில்
பங்கு பெறுதல்
ஊக்கத் தொகை பெறுதல்
ஏற்றுமதி ஆலோசனை
புதிய சந்தைகளை
கண்டறிதல்

வரும் அத்தியாத்தில் என்ன இடர்பாடுகள் உள்ளன. அவற்றை எவ்வாறு மேலாண்மை செய்யலாம் என்று பார்ப்போம்.

1. பணம் வராமல் ஏற்படும் இடர்
2. போக்குவரத்து இடர்
3. வெளிநாட்டு / உள்நாட்டு பணமதிப்பு சரிதல்
4. மற்ற இடர்பாடுகள்
5. சரியாக மதிப்பீடு செய்யாமல் வரும் இடர்பாடுகள்

சுங்க இலாகா
அனுமதி பெற்ற
முகவர்கள் மற்றும்
ஆலோசகர்கள்

மத்திய, மாநில
அரசின் ஏற்றுமதி
வளர்ச்சிக் கழக
அதிகாரிகள்,
களப்பணியாளர்கள்

இதில் ஒவ்வொரு தலைப்பின் கீழ் அதை சரி செய்யும் பணி முறைகளை (Work Method or System) பற்றி விரிவாக காண்போம்.

1. பணம் வராமல் ஏற்படும் இடர்:

ஏற்றுமதி செய்ய தேர்ந்தெடுத்துள்ள நாடுகளின் பூகோள அமைப்பு, இறக்குமதியாளரின் பணம் செலுத்தும் தகுதி, பொருட்களின் தன்மை, அதை கட்டும் முறை, கப்பல் மற்றும் விமானம் மூலம் அனுப்பும் போது செய்ய வேண்டிய நடைமுறை ஆவணங்கள், ஆகியவற்றில் ஏற்றுமதியாளர்கள் அதிக கவனமாக செயல்பட வேண்டும். ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளில் உள்ள அரசியல் ஸ்திரத்தன்மை, அந்த நாடுகள் அண்டை நாடுகளுடன் உள்ள நட்பு, பொருளாதார ஒப்பந்த முறை, ஆகிய அனைத்து நிலைகளையும் நன்கு ஆராய்ந்து ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். மேலும் இறக்குமதியாளர் வரவு-செலவு கணக்கு வைத்துள்ள வங்கிகளின் நம்பகத்தன்மை ஆகியவற்றைப் பற்றியும் ஏற்றுமதியாளர் முழுமையான தகவல்களைப் பெற்ற பின்பு தான் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். மேலும் இறக்குமதியாளர் LC எனப்படும் வங்கி (Letter of Credit) உத்தரவாதச் சான்றிதழ் அனுப்பும் போது அதை ஏற்றுமதியாளர் தான் கணக்கு வைத்திருக்கும் வங்கி மேலாளரிடம் அந்த LCயை நம்பகத்தன்மையை சோதனை செய்யுமாறு கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும். LCயைக் கூட போலியாக கொடுத்து, இறக்குமதியாளர், ஏற்றுமதியாளரை ஏமாற்ற வாய்ப்பு அதிகம் உள்ளது. ஆகவே ஏற்றுமதியாளர் எல்லா நடவடிக்கைகளையும் பொறுமையாக பரிசோதனை செய்த பின்னரே பொருட்களை அனுப்புவதற்கு தயாராக வேண்டும். பொருட்களை வெளிநாட்டிற்கு அனுப்பி பணம் பெறும் முறைகளான Letter of Credit AD 100/- Cash Against Documents, Documents Against Acceptance (DA) ஆக அனைத்தும் முறைகளையும் பொறுமையாக ஆய்வு செய்து எது சரியான முறை, பாதுகாப்பான முறை என்று உறுதி செய்த பின்னரே, ஏற்றுமதியாளர்கள் பொருட்களை வெளிநாட்டிற்கு ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். இந்த பணம் பெறும் முறைகளில் உள்ள இடர்களான, இறக்குமதியாளர் பணம் கொடுக்காத நிலை,



உள்நாட்டு கலவரம், பூகம்பம், இருநாடுகளுடன் உள்ள போர்களால் ஏற்படும் உறவு விரிசல், பகை, அரசியல் குழப்பம் ஆகிய அனைத்து பணப் பிரச்சனைகளுக்கும், மத்திய அரசின் ஏற்றுமதி கடன் உத்தரவாதக் கழகம் (ECGC) முழுப் பொறுப்பு ஏற்றுக் கொள்கிறது. ஆகவே ஏற்றுமதியாளர்கள் ECGCயில் உள்ள பாலிசிகளை முறையாக எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். உதாரணமாக ECGCயில் ரூ.500/- பணம் செலுத்தி, இறக்குமதியாளரை பற்றி முழுமையான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இறக்குமதியாளர் பணம் செலுத்தும் தகுதி உள்ளவரா? அவரை நம்பி பொருட்கள் அனுப்பினால் ECGC பொறுப்பு ஏற்றுக் கொள்ளுமா? போன்ற அனைத்து விவரங்களையும் ECGC தெரிவித்து விடும். எனவே ஏற்றுமதியாளர்கள் Small Exporter Policy (SCR) ஏற்றுமதி செய்யும் மொத்த தொகைக்கு காப்பீடு எடுத்தல் (Export Turnover Policy) (EWP) ஒரு குறிப்பிட்ட இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பும் தொகைக்கு மட்டும் காப்பீடு செய்தல், ஒரு தடவை அல்லது ஒரு வருடம் முழுவதும் அனுப்பும் தொகைக்கு காப்பீடு செய்தல் (Consignment Export Policy) (CEP) ஆகிய அனைத்து காப்பீடு செய்யும் வகைகளையும் ஏற்றுமதியாளர்கள் பயன்படுத்தி, பாதுகாப்பான முறையில் ஏற்றுமதி செய்யலாம்.

ECGயில் அடுத்ததாக ஒவ்வொரு இறக்குமதியாளரைப் பற்றியும் முழுத் தகவல்கள் பெறலாம். உதாரணமாக ஒவ்வொரு வருடத்திற்கு அல்லது ஒவ்வொரு முறையும் ஏற்றுமதி செய்யும் போது எவ்வளவு தொகைக்கு (Credit Limit) அனுப்பலாம், உச்ச வரம்பு கடன் தொகை எவ்வளவு என்பதையும் ECGC யிடமிருந்து

பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஒவ்வொரு நாட்டைப் பற்றியும், அந்த நாடு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு பாதுகாப்பான நாடா? பணப்பரிவர்த்தனை முறைகளில் உள்ள இடர்பாடுகள், ஆகியவைகளையும் தெரிந்து கொண்டபின் பொருட்களை அனுப்பலாம். மேலும் ஒவ்வொரு நாட்டிலுள்ள பணம் செலுத்தாத இறக்குமதியாளரின் (Non-Payment Buyer List) விபரங்களையும் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இந்திய அரசு, ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உரிய பாதுகாப்பு முறைகளை ஏற்படுத்தி, நடைமுறை சிக்கல்களையும் தீர்த்து, ஊக்கத் தொகையும் அளித்து, லாபகரமாகவும் ஏற்றுமதி செய்ய ஆலோசனைகளையும் வழங்கி வருகிறது.

2. போக்குவரத்து இடர்பாடுகள்:

ஏற்றுமதியாளர்கள் அடுத்ததாக கவனமுடன் இருக்க வேண்டியது, போக்குவரத்து சம்பந்தமான வேலைகளில்தான் ஒரு பொருளை ஏற்றுமதிக்காக கொள்முதல் செய்த இடத்திலிருந்து, இறக்குமதியாளரின் இடம் வரை கொண்டு செல்லும் சரக்கு போக்குவரத்து (Logistics) முறையில் அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும். சரக்குகளை ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு எடுத்து செல்லும்போது விபத்து காப்பீடு எடுத்துக் கொண்டு, பொருட்களை அனுப்புவது பாதுகாப்பாக இருக்கும். அதை மூன்று வகைகளில் முறைப்படுத்தலாம்.

1. கிடங்கி முதல் கிடங்கி வரை : (Warehouse to Warehouse)

சரக்கு கிடங்கு என்று தமிழில் கூறுவோம். ஏற்றுமதியாளரின் சரக்கு கிடங்கிலிருந்து இறக்குமதியாளரின் சரக்கு கிடங்குக்குச் செல்லும் வரை விபத்து காப்பீடு செய்து கொள்ளலாம். இது மிகவும் பாதுகாப்பான முறை.

2. துறைமுகத்திலிருந்து மற்றொரு துறைமுகம் வரை : (Port to Port)

ஏற்றுமதியாளரின் துறைமுகத்தில் இருந்து, இறக்குமதியாளரின் துறைமுகம் வரை விபத்து காப்பீடு செய்து கொள்ளலாம். இதுவும் பாதுகாப்பான முறைதான். ஆனால் ஏற்றுமதியாளர்கள் இன்சூரன்ஸ் செய்யாமல் பொருட்களை அனுப்பக் கூடாது.

3. துறைமுகத்திலிருந்து கிடங்கு வரை:

(Port to Warehouse)

ஏற்றுமதியாளரின் துறைமுகத்தில் இருந்து இறக்குமதியாளர் பொருட்கள் சேமிக்கும் கிடங்கு வரை விபத்து காப்பீடு செய்து கொள்ளலாம். இந்த எல்லா முறைகளையும் ஏற்றுமதியாளர்கள் பயன்படுத்தி இடர்களை அறவே நீக்க வேண்டும்.

மேலும் காப்பீடு முறையில் 100% விபத்து காப்பீடு செய்தால், ஏதேனும் போக்குவரத்தில் விபத்து நேர்ந்தால் காப்பீடு நிறுவனம் 90% வரை பணம் தருவார்கள். ஆகவே ஏற்றுமதியாளர்கள் 110% க்கு விபத்து காப்பீடு செய்தால் நமக்கு 100% தொகை கிடைக்கும். ஆகவே ஒவ்வொரு ஏற்றுமதியாளர்களும் மிக கவனமாக, பொருட்களை அனுப்பும் போது கட்டாயமாக விபத்து காப்பீடு செய்து கொள்ள வேண்டும். அடுத்ததாக நாம் கவனமாக இருக்க வேண்டியது பணப்பரிவர்த்தனை முறையில்.

3. பணப்பரிவர்த்தனையில் ஏற்படும் இடர்: (Currency Fluctuation Risk)

ஏற்றுமதி செய்யும் போது அமெரிக்க டாலர், யூரோ, ஜப்பான் யென், என்று இதன் மதிப்பின் அடிப்படையில் Invoice-ல் பொருட்களுக்கான தொகையை குறிப்பிடுவோம். ஒவ்வொரு நாளும் இந்த அந்நிய நாட்டின் பண மதிப்பு கூடும், அல்லது குறையும். உதாரணமாக நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் நாளில் ஒரு அமெரிக்க டாலரின் மதிப்பு ரூ.80/- என்று வைத்துக் கொள்வோம். வெளிநாட்டிற்கு USD \$25,000/- என்று மதிப்பீடு செய்து பொருட்களை அனுப்பி விடுவோம். 10 நாட்கள் கழித்து நமக்கு பணம் கிடைக்கும் போது அன்றைய டாலரின் மதிப்பு ரூ.55/- என்று இருந்தால், இந்திய பண மதிப்பில் நமக்கு ரூ.75,000/- நஷ்டம் ஏற்படும். எனவே ஏற்றுமதியாளர்கள் இரண்டு வழிமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும். ஒன்று டாலர் மதிப்பீட்டில் பொருட்களை அனுப்பும் போது ரூபாய் மதிப்பில் அதாவது ஒரு டாலரின் மதிப்பு USD \$1 ரூ.58/- என்று இருந்தால் நாம் 52 ரூபாயிலிருந்து 54 ரூபாய் வரை மதிப்பீடு செய்து Invoice தயாரிக்க வேண்டும். இரண்டாவது முறை நம் வங்கியிடம் சென்று (Forward Contract) முன் ஆயத்த ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணமாக ஒரு டாலரின் மதிப்பு ரூ.58/- என்று இருந்தால் அந்த மதிப்புப்படி Invoice தயாரித்து விட்டு, வங்கியிடம் 25 நாட்களுக்கு Forward செய்து கொள்ள வேண்டும். அதற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை வங்கிக்கு கட்டணமாக செலுத்த வேண்டும். அந்த ஒப்பந்தப்படி 25 நாட்களுக்குள் டாலரின் மதிப்பு குறைந்தாலும், உயர்ந்தாலும் நம் வங்கி நமக்கு ரூ.58/- மதிப்பு அடிப்படையில் நமக்கு வசூலாகும். மொத்த டாலருக்கு உரிய பணத்தை நம் வங்கிக் கணக்கில் வரவு வைத்து விடுவார்கள். ஆகவே ஏற்றுமதியாளர்கள் கவனமாக செயல்பட்டால் வரும் இழப்புகளை தவிர்க்கலாம்.

4. இணையதள இடங்கள் மற்றும் மின்னணு வணிக இடம்: (Website Risk and E-commerce Risk)

நாம் இணையதளத்தில் ஏற்றுமதி சம்பந்தமாக முகவரியையோ, அல்லது நமக்கு தேவையான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளும் போது, இடையில் நம் கணினித் திரையில் ஏதாவது ஒரு குறுஞ்செய்திகள் வரும். இதை Click செய்தால் பரிசு கிடைக்கும், அல்லது ஏதாவது ஒரு மென்பொருள் (Software) இலவசமாக கிடைக்கும் என்ற செய்தி வரும். ஏற்றுமதியாளர்கள் அதை தவிர்க்க வேண்டும். ஆகவே இணையத்தள இணைப்பில் இருக்கும்போது அதை திறமையாகவும், பாதுகாப்பாகவும் கையாள வேண்டும். அடுத்ததாக நம் மின்னஞ்சல் முகவரிக்கு வரும் அனைத்து மின்னஞ்சல்களையும் (Email) நன்கு பரிசோதனை செய்து விட்டு, தெரிந்த நபர்களிடம் மற்றும் நிறுவனங்களிடமிருந்து தான் மின்னஞ்சல் வந்துள்ளது, என அதிகாரப்பூர்வமாக தெரிந்த பின்புதான் அதற்கு முறையாக பதில் அளிக்க வேண்டும். எனவே ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அதிக இடப்பாடுகள் வருவது இயல்புதான். காய்த்த மரத்தில்தான் கல்லடி படும். ஏற்றுமதியாளர்கள் மிகுந்த கவனமுடன் செயல்பட்டால் உங்களுக்கு ஏற்படும் இழப்புகளையும், இடர்களையும் நிச்சயமாக தவிர்க்க முடியும்.

5. பாதுகாப்பான ஏற்றுமதி முறை:

ஏற்றுமதியாளர்கள் பொருட்களை அனுப்பும் போது அந்த பொருட்களுக்கு உரிய தொகையை

முழுமையாக குறிப்பிட வேண்டும். வரி ஏய்ப்புக்காக தொகையைக் குறைவாக குறித்து Invoice தயாரித்து, மீதமுள்ள பணத்தை உண்டியாக பெற்றுக் கொள்வார்கள். ஏற்றுமதியாளர்கள் அவ்வாறு செய்யக்கூடாது. நேர்மையாகவும், நாணயமாகவும் தொழில் செய்ய வேண்டும். அதுதான் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு மிகவும் பாதுகாப்பாக இருக்கும். வரும் மின்னஞ்சல்களை மட்டுமே அனுமதிக்க வேண்டும். மற்றவைகளை Inbox-ல் அழித்து விட வேண்டும். ஆகவே இந்த தொழில் நுட்ப உலகத்தில் நமக்கு நிறைய சவால்கள் உள்ளது. கிரடிட் கார்டு, இண்டர்நெட் பேங்கிங், தொலைபேசி, பேக்ஸ், செல்போன் ஆகிய அனைத்து தொழில் நுட்ப வசதிகளையும், கவனமாகவும், பாதுகாப்பாகவும் கையாள வேண்டும்.

ஏற்றுமதிக்கு தேவையான சான்றிதழ்:

ஒவ்வொரு நாடும் தரம் அளவு, எடை, தயாரித்த தேதி, பயன்படுத்தும் முறை ஆகிய அனைத்து நிலைகளில் சரியான பொருளா? பயன்படுத்த உகந்ததா? பாதுகாப்பானதா? உடல் நலத்திற்கு உகந்ததா? போன்ற அனைத்தையும் பரிசோதித்து சான்றிதழ் கேட்பார்கள். ஏற்றுமதியாளர்கள் ஒவ்வொரு நாட்டிற்கும் தேவையான சான்றிதழ்கள் பெற்று பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். ஆகவே இடப்பாடுகளை கவனமாக கையாள வேண்டும். ஏற்றுமதி யாளர்கள் பாதுகாப்பாக அதிக அளவில் ஏற்றுமதி செய்து செல்வம் சேர்க்க வாழ்த்துகிறேன். சந்தேகம் ஏற்பட்டால் அலைபேசியில் தொடர்பு கொள்ளவும். மீண்டும் அடுத்த இதழில் சந்திப்போம்.





Coffee time செய்திகள்

எல்.ஐ.சி.யில் 6 புதிய திட்டங்கள் அறிமுகம்!

எல்.ஐ.சி. காப்பீட்டு நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு 6 புதிய திட்டங்களை சமீபத்தில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

இது குறித்து எல்.ஐ.சி காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் தென் மண்டல மேலாளர் த. சித்தார்த்தன் செய்தியாளர்களிடம் கூறியது:

மாறிவரும் சூழ்நிலைகளை கருத்தில் கொண்டு 8 வயது முதல் 55 வயது வரை உள்ளவர்களுக்கான புதிய எண்டோமென்ட் ஆயுள் காப்பீட்டு திட்டம், ஆயுள் முழுவதும் காப்பீட்டு கொண்ட புதிய ஜீவன் ஆனந்த் திட்டம், ஒரே தவணை பிரீமிய மற்றும் ஒவ்வொரு 3-வது ஆண்டில் பண மீட்பு பெறும் வசதி கொண்ட புதிய பீமா பச்சத் திட்டம், 3 மாத குழந்தை முதல் 65 வயது உள்ளவர்களுக்கான ஒரே தவணை எண்டோமென்ட் காப்பீட்டுத் திட்டம், 20 ஆண்டு பண மீட்புத் திட்டம், 25 ஆண்டு பண மீட்புத் திட்டம் ஆகிய 6 புதிய திட்டங்களை வாடிக்கையாளர்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துகிறோம் என்றார் திரு. சித்தார்த்தன்.

தொழிலக உற்பத்தி விகிதம் வீழ்ச்சி!

கடந்த நவம்பர் மாதத்துக்கான இந்திய தொழிலக உற்பத்தி விகிதம் 2.1 சதவீத அளவு குறைந்துள்ளது. சென்ற ஆறு மாத அளவில் இதுவே மிகக் குறைந்த உற்பத்தி விகிதமாகும். உற்பத்தி விகிதத்தை கணக்கிடுவதில் தயாரிப்புத் துறை 75 சதவீத பங்கு வகிக்கிறது. சென்ற ஆண்டு நவம்பர் மாதத்தில் ஆலை உற்பத்தி விகிதம் 3.5 சதவீத அளவுக்கு குறைந்தது. நுகர்வோர் பொருள்களின் உற்பத்தி விகிதம் 8.7 சதவீத அளவுக்கு வீழ்ச்சி அடைந்துள்ளது. ஒட்டுமொத்தமாக 2013 ஏப்ரல் முதல் நவம்பர் மாதம் வரையிலான கால அளவில் நோக்கும்

போது, நுகர்வோர் பொருள் உற்பத்தி விகிதம் 2.6 சதவீத அளவுக்கு வீழ்ச்சி அடைந்துள்ளது. வீட்டு உபகரணங்கள் துறையின் உற்பத்தி விகிதம் நவம்பரில் 21.5 சதவீதம் வீழ்ச்சியடைந்திருக்கிறது. தயாரிப்புத் துறையில் உள்ள 22 தொழிலகங்களில் 10 தொழிலகங்களில் வளர்ச்சி காணப்படவில்லை.

சுரங்கத் துறை உற்பத்தி ஒரு சதவீத வளர்ச்சியை கண்டிருக்கிறது. மின் உற்பத்தி 6.3 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. மின் உற்பத்தித் திறன் 5.4 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. மூலதனப் பொருள் உற்பத்தி விகிதம் 0.3 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது.

ஹிந்துஸ்தான் மோட்டார்ஸின் திருவள்ளூர் ஆலையை விற்க ஆலோசனை!

சென்னையைடுத்த திருவள்ளூரில் ஹிந்துஸ்தான் மோட்டார்ஸுக்கு சொந்தமாக உள்ள ஆலையை விற்க அல்லது நீண்ட கால குத்தகைக்கு விட அந்நிறுவனம் ஆலோசித்து வருகிறது. இது குறித்து ஹிந்துஸ்தான் மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் பங்குதாரர்களின் ஒப்புதலைப் பெற நிர்வாக குழு முடிவு செய்திருக்கிறது என்று மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு நிறுவனம் அறிக்கை அளித்திருக்கிறது. அதில் உள்ள விவரம்: சென்னையைடுத்த திருவள்ளூரில் உள்ள நிறுவனத்தின் ஆலையை விற்க அல்லது குத்தகைக்கு விட அல்லது முழுமையாகவோ அதன் ஒரு பகுதியையோ ரூ.150 கோடிக்கு குறையாமல் கைமாற்றம் செய்ய பங்குத்தாரர்களின் ஒப்புதலை அறிய நிர்வாக குழு தீர்மானித்திருக்கிறது. இதற்குத் தேவையான அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் எடுக்க நிர்வாக குழுவுக்கு அதிகாரம் அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

தற்போதுள்ள சூழலில், லாபகரமாக செயல்பட வேண்டுமானால், பொருத்தமான ஒரு முதலீட்டாளர் அல்லது சர்வதேச அளவில் முன்னணியில் உள்ள நிறுவனமொன்று, சென்னை ஆலையை எடுத்து நடத்த வேண்டியது மிக அவசியமாகும்



Coffee time செய்திகள்

என்று மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு ஹிந்துஸ்தான் மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

திருவள்ளூர் ஆலையில், ஜப்பான் நிறுவனமான மிட்ஸூபிஷி மோட்டார்ஸுடன் தொழில்நுட்ப கூட்டமைத்து, உயர் ரக மாடல்களான பஜேரோ ஸ்போர்ட், ஸீடியா, அவுட்லேண்டர், மான்ட்டேரோ ஆகிய வாகனங்கள் தயாரிக்கப்படுகின்றன. இது தவிர, திருவள்ளூர் ஆலையில் ஜப்பானின் மற்றொரு பிரபல மோட்டார் நிறுவனமான இசுஸுவின் உயர் ரக ஸ்போர்ட்ஸ் வாகனம் எம்யு-7 மற்றும் வணிக ரக வாகனமான டி-மேக்ஸ் ஆகியவற்றை உருவாக்க ஒப்பந்தம் ஏற்பட்டு உற்பத்தி நடைபெற்று வருவது குறிப்பிடத்தக்கது. இந்நிலையில், இந்த ஆலையை விற்க அல்லது குத்தகைக்கு விடுவதற்கான ஆலோசனையில் நிறுவனம் இறங்கியிருக்கிறது.

சிங்கப்பூரில் அலுவலகம் நிறுவியது டாடா சன்ஸ்!

தெற்கு ஆசிய பிராந்தியத்தில் செயல்பாடுகளை விரிவுபடுத்தும் திட்டத்துடன் 'டாடா சன்ஸ்' சிங்கப்பூரில் அலுவலகத்தை நிறுவியுள்ளது. டாடா மின் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநராக உள்ள கே.வி. ராவ் சிங்கப்பூர் அலுவலகத்தின் இயக்குநராக கூடுதல் பொறுப்பு வகிப்பார் என்ற தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது. இது குறித்து நிறுவனம் வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக் குறிப்பில் தெரிவித்திருப்பது; தெற்கு ஆசிய நாடுகளில் டாடா குழுமத்தின் நிறுவனங்கள் தொழில்நுட்பம் மற்றும் ஆராய்ச்சி மேம்பாட்டில் புதுமைகளைச் செய்வதில் மேலும் வளர்ச்சியடையும் நோக்கில் சிங்கப்பூரில் அலுவலகம் அமைக்கப்பட்டுள்ளது.

டாடா குழுமம், சிங்கப்பூரில் முப்பது ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக செயல்பட்டு வருகிறது. முதன்முதலாக, நுண் பொறியியல் நிறுவனம் மற்றும் பயிற்சி மையம் ஒன்றை இங்கு

நிறுவியது. தற்போது பொறியியல், தொலைத் தொடர்பு, தகவல் தொழில்நுட்பம், ரசாயனம், மின்சாரம், நிதி உள்ளிட்ட 15-க்கும் மேற்பட்ட துறைகளைச் சேர்ந்த டாடா நிறுவனங்கள் அந்நாட்டில் செயல்பட்டு வருகின்றன என்று அந்த செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது. டாடா நிறுவனங்களின் பங்குகளை நிர்வகிக்கும் டாடா சன்ஸ் இப்போது நேரடியாக அலுவலகத்தை திறந்துள்ளது குறிப்பிடத்தக்கது.

'பாதுகாப்பான முறையில் வங்கிப் பரிவர்த்தனை!'

வாடிக்கையாளர்கள் வங்கிப் பரிவர்த்தனை நடவடிக்கைகளை பாதுகாப்பாக மேற்கொள்வது குறித்த விழிப்புணர்வு முகாம் சென்னையில் நடைபெற்றது. நிகழ்ச்சியில் எச்.டி.எஃசி வங்கியின் மூத்த துணைத் தலைவரும், முதன்மை தகவல் பாதுகாப்பு அதிகாரியுமான திரு. விஷால் ஷால்வி பேசியது: வாடிக்கை யாளர்கள் தங்களை ஏடிஎம் அட்டை, இணையதள வங்கிப் பரிவர்த்தனை தொடர்பான கடவுச்சொற்களை (பாஸ்வேர்டு) கண்டிப்பாக யாரிடமும் பகிர்ந்து கொள்ளக் கூடாது. வங்கிகளில் இருந்து அனுப்பப்படும் 'அலர்ட்' எஸ்.எம்.எஸ்.களை புறக்கணிக்க வேண்டாம்.

கிரெடிட் கார்டு, ஏடிஎம் கார்டு மற்றும் செல்போன் உள்ளிட்டவை தொலைந்து விட்டால் உடனடியாக அது குறித்து தங்களது வங்கிக்கு தகவல் தெரிவிக்க வேண்டும். அதன் மூலம் வாடிக்கையாளரின் வங்கிக் கணக்கு பாதுகாப்பில் கூடுதல் கவனம் செலுத்தப்படும். முகவரி, தொலைபேசி எண்கள், மின்னஞ்சல் முகவரி ஆகியவற்றை மாற்றும்போது அது குறித்த விவரங்களை வங்கிக்கு உடனே தெரிவிப்பது அவசியமாகும். இந்தியா முழுவதும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு இது தொடர்பான விழிப்புணர்வு முகாம்கள் நடைபெற்று வருகின்றன என்றார் திரு. விஷால் ஷால்வி.

சமுதாயத்தின் அனைத்து மக்களும் கண்டு மகிழு... 'ஆர்ட் சென்னை' திருவிழா!

நவீன மற்றும் தற்காலத்தைய இந்திய கலையை கொண்டாடும் “ஆர்ட்” திருவிழா, இந்தியா, பாகிஸ்தான் மற்றும் சுவிச்சர்லாந்து நாடுகளைச் சேர்ந்த பிரபல மற்றும் வளர்ந்து வரும் கலைஞர்களின் ஓவியங்கள், சிற்பங்கள், வரைபடங்கள், வீடியோ மற்றும் ஒலி அமைப்புகள் மற்றும் நிழற்படங்கள் ஆகியவற்றை மக்கள் பார்வைக்கு காட்சிப்படுத்தவுள்ளது. சென்னை மாநகரமெங்கிலும் அமைந்துள்ள பொது அமைவிடங்கள், கேலரிகள் மற்றும் பிற பிரபல இடங்களில் இக்கலைப் படைப்புகள் காட்சிக்கு வைக்கப்படும்.

ஆர்ட் சென்னை திருவிழா நிகழ்வின் ஒருங்கிணைப்பாளரான திரு. சஞ்சய் துள்சியான் வரவிருக்கும் திருவிழா குறித்து

கருத்து தெரிவிக்கும்போது, “கடந்த காலத்தைப் போலவே ஆர்ட் சென்னை நிகழ்வானது, நவீன தற்காலத்தைய கலையில் மிகச் சிறந்தவற்றை கொண்டுவரும். சிற்பங்கள், புதிய ஊடகக்கலை, பொது செயல்திட்டங்கள், நிழற்படங்கள், ஓவியங்கள், கலைத் திரைப்படங்கள் மற்றும் இசை என பல்வேறு கலை ஊடகங்களின் கலவையாக இது அமையும். சமுதாயத்தின் அனைத்து நிலையிலுள்ள மக்களும் கண்டு மகிழுமாறு ஏதாவதொரு அம்சம் இதில் இடம்பெறும். அத்துடன், கடற்கரை, மால்கள், பொது பயன்பாட்டு அமைவிடங்கள், தகவல் தொழில்நுட்ப பூங்காக்கள், கலைக்கல்லூரிகள், ஸ்டார் ஹோட்டல்கள் மற்றும் கேலரிகள் என நகரின் பல்வேறு அமைவிடங்களில் இப்படைப்பு





களை காணலாம். 2014 பிப்ரவரி 8ஆம் தேதியிலிருந்து 16ஆம் தேதி வரை சென்னையில் ஒருவார காலம் நடைபெறுகின்ற இந்த கலைக் கொண்டாட்டத்தை நேரில் கண்டு அனுபவிக்குமாறு உங்களை நாங்கள் வரவேற்கிறோம்,” என்று கூறினார்.

இக்கலைத் திருவிழாவின் கலை இயக்குனரான திரு. கிரிஷ் ஷஹானே, “ஆர்ட் சென்னையின் இந்த ஆண்டு நிகழ்வில் உள்ளூரைச் சேர்ந்த, தேசிய அளவிலான மற்றும் சர்வதேச அளவிலான படைப்பாளிகளின் ஒரு மிகப்பெரிய கலவையை நாங்கள் ஒருங்கிணைத்திருக்கிறோம். குழந்தைகளிலிருந்து சாமானிய குடிமக்கள் வரை ஒவ்வொருவருக்கும், குறிப்பாக நவீன, தற்காலத்தைய கலையில் ஆழமான ஈடுபாட்டைக் கொண்டிருக்கிற ஆர்வலர்களுக்காக ஆர்வமூட்டுகிற மற்றும் புதிதான ஒன்றை வழங்கும் வகையில் ஒரு கோர்வையான நிகழ்ச்சியை உருவாக்குவதே எங்களது நோக்கமாக இருந்தது,” என்று விளக்கமளித்தார்.

ஆர்ட் சென்னை 2014 முந்தைய நிகழ்வுகளைவிட மிகப்பெரியதாக இருக்கும் என்பது

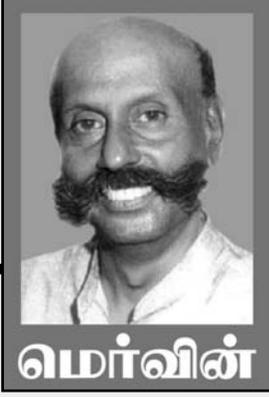
மட்டுமல்லாது, கலையை அதன் அனைத்து வடிவங்களிலும் நேரில் கண்டு, அனுபவித்து மற்றும் பாராட்டி மகிழ ஓர் முழு நகரத்தின் மக்களையும் மீண்டும் ஒருமுறை ஈடுபடுத்த, ஊக்குவிக்க மற்றும் கற்பிக்க முற்படும் என்பதில் ஐயமில்லை!

ஊடக விசாரணைகளுக்கு,
பெர்ஃபெக்ட் ரிலேஷன்ஸ்
கீதா .J போன் : 98842 78333
Email : gitaj@perfetrelations.com

- கரிமுல்லா

சுடூபிடூ ரூகவல்

**தலைசிறந்த
மனிதர்
ஒவ்வொருவரும்
தனித்தன்மை
வாய்ந்தவர்.**



மெர்வின்

நல்லதாக எண்ணுங்கள்!

நம்முடைய எண்ணம் ஒளியை விட வேகமாகச் செல்லும் தன்மையுடையது. எண்ணம் மின்னலைப் போல எல்லா திசைகளிலும் போகும் சிறப்புடையது. எண்ணத்திற்கு புவிசர்ப்பு, நுண் கடத்தி, கதிரியக்கம், மின் அலை, ஒளி அலை போன்ற அம்சங்கள் உள்ளன.

எண்ணத்தில் இருந்து உருவாகும் நினைவு அலைகள் விண்வெளியில் உள்ள ஈதர் என்னும் நுண் கடத்தியின் சக்தியில் சேர்ந்து முழு உருவமாக மாறுகிறது. இது நீண்ட தூரம் பயணம் செய்கிறது. இதற்கு டெலிபதி என்கிறார்கள் விஞ்ஞானிகள். ஆகாயத்திலுள்ள அமைப்புக்கும், நம் எண்ணத்திற்கும் பலவிதமான சக்திகள் இருக்கின்றன. அன்பும் அருளும் கொண்ட நம்முடைய நல்ல எண்ணத்திற்கு ஏற்றவாறு, இதே தன்மை உடைய மற்றொருவரிடம் சேரும் எண்ணத்திற்கு ஒளிக்கதிர்களின் இயக்கமும் உள்ளது.

பிராணயாமம் என்னும் மூச்சுப் பயிற்சியினால் எண்ணத்தை ஒரு நிலைப்படுத்தி உடலின் மின் இயக்கத்தைத் தோற்றுவிக்க முடியும். மின்னொளி உருவாக, எண்ணம் உச்சியிலிருந்து நான்கு புறமும் ஒளிக்கதிர்களைப் பாய்ந்து செல்ல வைக்க முடியும் என்கிறார்கள் மனோதத்துவ அறிஞர்கள். இது முற்றிலும் உண்மையாக இருக்கிறது. இந்தவித பயிற்சியை கைவரப் பெற்றவர்கள்தான் மதத் தலைவர்கள். ஆன்மீக ஆன்றோர்களின் அற்புதச் செயல்கள் நடைபெறுவதற்குக் காரணமான அவர்களுடைய நல்ல எண்ணமே.

மதத் தலைவர்கள் உலக அமைப்பைப் பற்றி எண்ணும் வன்மையான எண்ணங்கள், மற்றவர்கள் மனத்தையும், தாவிப் பிடித்து எண்ண அலைகளால் ஒன்றுபட்டு உலகம்

முழுவதும் அமைதி ஏற்பட வழி வகுக்கிறது. விண்வெளியில் போகும் நல்ல எண்ணமானதை இதே தன்மை கொண்ட எண்ணங்களுக்கு வலுவூட்டி வளர்ச்சி அடைகின்றது. நல்ல எண்ணங்களுக்கு மாற்றமான மாறுபட்ட எண்ணங்களை விட்டு விலகி விடுகின்றன. நல்ல எண்ணங்களைத் தொடர்ந்து எண்ணிக் கொண்டே இருந்தால், நம்முடையதை போன்றே நல்ல எண்ணங்களை எண்ணிக் கொண்டிருப்பவர்களின் எண்ண அலைகளால் ஒன்று சேர்ந்து நம்முடைய எண்ணங்களை வன்மையுடையனவாக மாற்றி நல்ல பலனை அருளுமாறு செய்கிறது.

எண்ணும் எண்ணங்கள், ஆசைகள் அச்சங்கள், நம்பிக்கை, கற்பனை ஆகியவை எல்லாம் கண்ணுக்குப் புலப்படாத வகையில் விண்ணில் ஒரு வளையத்தை அமைக்கின்றன. விளக்கிற்கு ஏற்ற வண்ணம் அதன் ஒளியின் தன்மை சுற்றிப் படர்ந்து இருப்பது போன்று, நம் எண்ணத்திற்கு ஏற்ப அந்த வளையம் அதிகமான சுற்றளவுப் படர்ந்து இருக்கவும், குறுகிய அளவு படர்ந்து இருக்க வும் செய்யும். அதனால் நம்முடைய எண்ணத்தை நீண்ட தூரம் செல்ல வைக்கவும் முடியும். குறுகிய தூரத்தில் நிற்க வைக்கவும் இயலும். எண்ணத்தின் வன்மையே இதற்குக் காரணமாக அமையும். பல்லாயிரக் கணக்கான கிலோ மீட்டர்களுக்கு அப்பால் கூட பாயும் சக்தி உடையது எண்ணம்.

எண்ண அலைகளைப் பரப்பி அதிகமாக்க அதிகமாக்க அறிவு விசாலமடைகிறது. சாதாரண எண்ணத்தினால் உருவாகும் எண்ண அலை அளவு கடந்து செல்லாமல் ஒரு குறிப்பிட்ட நிலைக்குள் நின்று விடும். அதன் மூலம் ஏற்படும் அறிவும் ஒரு வட்டத்திற்குள்ளேயே குறுகி இருக்கும். நம்முடைய எண்ணம் யாருக்கும் விளங்கப் போகிறது என்று நினைத்து விடக்

கூடாது. நல்ல எண்ணங்களை எண்ணும் போது அலை அலை அலையாக காற்றில் கலந்து நல்ல எண்ணங்களை எண்ணுபவர்களைப் பற்றிப் பிடித்துக் கொண்டுவிடும் அதன் பலன் நன்மை ஏற்படும்.

இந்த அமைப்புக்கு முற்றிலும் வேறுபட்ட கெட்ட எண்ணங்களை எண்ணினால் அவைகளும் அலை அலையாக காற்றில் சென்று, கெட்ட எண்ணங்களை எண்ணிக் கொண்டிருப்பவர்களைத் தாவிப் பிடித்துக் கொள்ளும். இந்த முறைப்படிதான் திருடன், திருடன்களுடனே சேருகிறான். கொலைகாரன், கொலைகாரனுடனே சேருகிறான். அதனால்தான் இனம் இனத்துடனே சேரும் என்ற பழமொழி ஏற்பட்டது.

நம்முடைய உள்ளத்தில் இருந்து எழும் எண்ணம் உள்ளேயே அமுங்கிக் கிடப்பதில்லை. அதனுடைய ஆற்றல் தகுதிக்கு ஏற்ப அலை சிறிதளவு தூரமோ, நீண்ட தூரமோ சிறகடித்துப் பறக்கும். எண்ணம் ஒரே தன்மையுடையதாக இருந்தால் அடுத்தவருடைய எண்ணம் எவ்வளவு தொலைவில் இருந்த போதிலும் அங்கு சென்று அதனுடன் கலந்து விடும் எண்ணத்தில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு மாறுதலும் மன அளவில் ஒரு அலையை உண்டாக்குகிறது.

உடலுக்கு அந்த அலை அனுப்பப்படும் பொழுது மூளையில் உள்ள நரம்புத் தொகுதியில் கிளர்ச்சியை ஏற்படுத்தி விடுகிறது. நரம்பு அணுக்களில் உண்டாகும் இந்த கிளர்ச்சி மின்சார மாறுதலை ஏற்படுத்துகிறது. அந்த மாறுதல் மகத்தான சக்தியை அளிக்கிறது.

உடலிலுள்ள ஒவ்வொரு உயிரணுவின் இயக்கமும் மனதில் ஏற்படும் எண்ணத்தில் இருந்து தான் கிடைக்கிறது. உடல் எண்ணத்தைப் பின்பற்றி மாறுதலை ஏற்று கொள்கிறது. எதைப்பற்றி அதிகமாக எண்ணிக் கொண்டு அதன் அலைகளை அதிகமாக பரவி விடுகிறோமோ அதன் வடிவமாகவே மாறிவிடுகிறோம். ஒவ்வொரு எண்ணமும், உடலிலுள்ள ஒவ்வொரு உயிரணுவிலும் ஒரு வலிமை பொருந்திய அலையை உருவாக்கி ஒரு அடையாளத்தை விட்டுச் செல்கிறது. எல்லா இடத்திலும் ஒரே



மாதிரியான எண்ணம் இருக்கும் என்று நாம் நினைத்து விட முடியாது. இடத்திற்கு இடம் மாறுபடும் எண்ண அலைகளின் தன்மையும் வேறுபடும்.

நம்முடைய எண்ணம் தூய்மைப்படுத்தப்பட்டு விரிவாக மாறுவதனால் உலகம் பற்றி நாம் எண்ணும் மனோநிலையும், தூய்மையானதாகவும், விரிவானதாகவும் ஆகிவிடும். எண்ணங்களால் எட்டிப் பிடிக்க முடியாத உயர்ந்த நிலையே இல்லை. எண்ணங்களுக்கு எந்த அளவுக்கு வலிமையூட்டுகிறோமோ அந்த அளவுக்கு நம்மை அறியாமலே உள்ளத்தை வலிமை யாக்குகிறோம். வெறும் உடல் வலிமை மட்டுமே வாழ்க்கையின் உயர்வுக்கும் முன்னேற்றத்திற்கும் போதாது எண்ணத்தை வலிமையூட்டுவதின் மூலம்தான் உயர் முடியும். வாழ்க்கையில் பெரும் புகழ் பெற்று சிறப்படைவதற்கு நம்முடைய எண்ணங்கள்தான் சிறந்த வழியை அமைக்கின்றன.

நாள் முழுவதும் ஒரு மனிதன் எதை எண்ணுகிறானோ, அதுவாகவே இருக்கிறான் என்கிறார் மனோதத்துவ மேதை ஜேம்ஸ் ஆவான். பிறரை உயர்வாகக் கருதிக் கொண்டிருப்பவன், தானும் உயர்ந்து கொண்டே இருக்கிறான். பிறரை தாழ்வாகக் கருதிக் கொண்டிருப்பவன் தானும் தாழ்ந்து கொண்டே போகிறான். எண்ணங்களின் விளைவுகள் மாற்றப்படலாம் ஆனால் அழிக்க முடியாதவை. சிரஞ்சிவமானது காலங்களை கடந்து உயிர் வாழக் கூடியது. அதனால் எப்பொழுதும் நல்ல எண்ணத்தையே எண்ணி நன்றாக வாழ்வோம்.

‘மழித்தவர்களே குளித்தவர்கள்’ பாலிவுட் நடிகைகள் மலைக்கா அரோரா கான், நேகா தூபியா கருத்து!

நாள்தோறும் இந்திய ஆண்கள் அத்தனை பேரும் முக மழிப்பு செய்ய வலியுறுத்தியும், முக மழிப்பை வாழ்வின் ஒரு பகுதியாகக் கொள்ள வலியுறுத்தியும் தேசிய அளவில் நடத்தப்படும் ‘மழிக்கவில்லையெனில் குளிக்கவில்லை’ என்ற இயக்கம் நாடு முழுவதும் பெரிய அலையை ஏற்படுத்தி ஆண், பெண் இருபாலரின் ஒருமித்த ஆதரவையும், உற்சாக வரவேற்பையும் பெற்று வருகிறது. கடந்த சில மாதங்களாக இந்தக் கொள்கைப் பரப்பு நிகழ்ச்சிகள் சென்னை, பெங்களூரு, இந்துர், லக்னோ, டெல்லி போன்ற பல மாநகரங்களில் சித்திரன்கடா சிங், சினேகா, சோகா அலி கான், நேகா தூபியா போன்ற நட்சத்திரங்களால் நடத்தப்பட்டன.

இதன் தொடர்ச்சியாக அண்மையில் மும்பையில் - இந்தியாவிலேயே முதன்முறையாக ‘ஷேவ் தீயேட்டர்’ எனப்படும் மழிப்பு அரங்கம் நிகழ்ச்சி நடத்தப்பட்டது. இதில் புகழ் பெற்ற பாலிவுட் நட்சத்திரங்கள் பலர் பங்கேற்றனர். இவர்கள், பல்வேறு மாநகரங்களில் தமது நிகழ்ச்சிகளை முடித்த பின்னர், அது பற்றி கருத்துத் தெரிவிக்கும் போது, இந்தியா முழுவதிலும் உள்ள பெண்கள் ‘மொழு, மொழு’வென மழித்த முகம் கொண்ட ஆண்களையே விருப்பத்துடன் பார்ப்பதாகத் தெரிவித்தனர்.

இந்நிகழ்ச்சியின்போது, மலைக்கா அரோரா கான் மற்றும் நேகா தூபியா ஆகியோர் நன்கு முகம் மழித்த ஆண்கள் எவ்வாறு முன்னுரிமை பெறுகிறார்கள் என்பதை எடுத்துக் காட்டியதோடு, மழிப்பு செய்த ஆண்கள் மிகவும் கவர்ச்சி கரமாகவும் இருப்பதாக இந்தியப் பெண்கள் கருதுவதாகவும் தெரிவித்தனர். “அவர்கள் அழகாகத் தோன்றுவது மட்டுமின்றி அவர்களிடம்

நறுமணம் கமழுவதாகவும் பெண்கள் நம்புகின்றனர். மழுங்க மழிப்பு செய்த ஆண்கள் இனிய மணம் கொண்டவர்களாக இருப்பதால் அவர்கள் மீதான நன்மதிப்பு உயர்கிறது. மழிப்பு செய்யாத ஆண்கள் சோம்பேறி போல் தோன்றுவதாகவும், காந்தம் போல் கவர்ந்திழுக்க முடியாதவர்களாக இருப்பதால் பெண்கள் அவர்களை நாடுவதில்லை” என்றும் தெரிவித்தனர்.

திரை நடிகர்கள் அர்பாஸ் கான், வித்யுத் ஜம்வால் ஆகியோர் மற்ற ஆண்களுடன் சேர்ந்து தங்கள் மனைவிக் காகவே நாள்தோறும் மழிப்பு செய்ய உறுதி எடுத்துக் கொண்டதாக இந்நிகழ்ச்சியில் தெரிவித்தனர். ‘ஜில்லட் ஃபியூஷன் பவர் பேந்தம்’ ரேசர் (Gillette Fusion Power Phantom Razor) கொண்டு ஒரு சுகமான மழிப்பு அனுபவத்தைப் பெற்றதை மகிழ்ச்சியோடு எடுத்துக் கூறினார்.

நடிகர்கள் அர்பாஸ் கான் மற்றும் வித்யுத் ஜம்வால் ஆகியோர் இந்த புதிய புரட்சிகரமான மழிப்பு கருவி பற்றி கூறுகையில், “தினசரி ஷேவ் செய்வது தற்போது மிக எளிதாக மாறியிருப்பதற்கு ஜில்லட் ஃபியூஷன் பவர் பேந்தம் ரேசர் தான் காரணம். பிளேடுகளின் கூர்மையே தோல் உணராத வண்ணம், எளிதாக முடிகளை நீக்கி, முகத்தைப் பொலிவாக்குகிறது, இந்த ரேசர். ஜில்லட் ஃபியூஷன் பவர் பேந்தம் ரேசர் ரூ.349 என்ற நியாயமான விலையில் எல்லாக் கடைகளிலும் எளிதாகக் கிடைப்பதும் இதனைப் பயன்படுத்துவதற்கு இன்னொரு காரணமாகும்” என்றனர்.

ஊக்கமும், உற்சாகமும் பொங்க திவாஸ் மலைக்கா அரோரா கான் மற்றும் நேகா தூபியா இந்த புதிய வரவு பற்றி கருத்து



கூறுகையில், “கேசப் பராமரிப்பு, சுத்தமான நகங்கள், இதமான மெல்லிய வாசனை மற்றும் ஆரோக்கியமான தோற்றம் ஆகியவையும் அழகின் அடையாளங்களாக இருந்தாலும், முகம் தானே முக்கிய அழகு? அதை ஷேவ் செய்து சுத்தமாக வைத்துக் கொள்வதை ஆண்கள், என்றாவது ஒரு நாளில் தொடங்கித்தானே ஆக வேண்டும்? முக்கியமாக, பரபரப்பான வேலைகள் காரணமாக மழிக்க நேரமில்லை என்று திரியும் ஆண்களைப் பார்த்தால், தூங்கி எழுந்து வந்தது போலத்தான் தோன்றுகிறது.

இது எங்கள் கருத்து மட்டுமல்லாமல், இந்தியாவில் உள்ள 83 சதவிகிதப் பெண்கள் இப்படியான ஆண்களை, குளிக்காதவர்களாகவே மதிப்பிடுகிறார்கள் (இந்தியா முழுவதும் உள்ள 300 பெண்களிடம் மேற்கொள்ளப்பட்ட - கிரேஸியா இந்தியா (Grazia India) வாசகர் கருத்துக் கணிப்பு முடிவுகளின் அடிப்படையிலானது). எனவே ஆண்கள் இந்த விஷயத்தில் உடனடி கவனம் செலுத்த வேண்டியது அவசியம். பெண்களுக்காக இல்லாவிட்டாலும், அவர்களுக்காக வாவது கவர்ச்சியானவர்களாக இருக்க வேண்டாமா?” என்ற கேள்வி எழுப்பினார்.

இந்தக் கருத்தை வழிமொழிந்த அர்பாஸ் கான், வித்யுத் ஜம்வால் ஆகியோர், “பெண்களின்

உள்ளார்ந்த உணர்வுகளை ஷேவ் செய்யும் விஷயத்தில் மதிக்கத்தான் வேண்டும். இந்தியப் பெண்களில் 84 சதவிகிதம் பேருக்கு ஷேவ் செய்த ஆண்களை, அவர்களின் முதல் பார்வையிலேயே பிடித்துப் போகிறது. மேலும், 86% பெண்கள், ஷேவ் செய்த ஆண்கள் சுத்தமானவர்களாகவும், மணமுள்ளவர்களாகவும் இருப்பதாக நம்புகின்றனர். அதுமட்டுமல்ல, எப்படி குளித்து முடித்தவுடன் முகத்தில் ஒரு உற்சாகமும், மலர்ச்சியும் தென்படுகிறதோ, அப்படி ஒவ்வொரு ஷேவிங்கிற்குப் பிறகும் ஒரு உற்சாகம் முகத்தில் குடிகொள்வதை நாங்களே உணர்ந்திருக்கிறோம்.

தரமான, மேம்பட்ட ஜில்லட் ஃபியூஷன் பவர் பேந்தம் ரேஸர் கொண்டு மழிப்பது ஆண்களுக்கான தினசரி மென்மை அனுபவத்துக்கு ஏற்றதாகும். இதில் பிளேடின் மென்மையை நன்கு உணர்ந்து அனுபவிக்க முடியும். இப்படி ஒரு புதுமையான, மேம்பட்ட தீர்வோடு எனக்குக் கிடைத்திருக்கும் ஜில்லட் ரேஸரின் எளிதான, மென்மையான, வசதியான ஷேவிங் தினமும் மகிழ்ச்சியை அளிக்கிறது” என்றனர்.

ஊடகத் தொடர்பு: கே.பி. அமர்நாத்,
கேட்டலிஸ்ட் பி.ஆர். @98418 25081

- சுரேபா.

இந்தியப் பொருளாதாரத்தின் தூண்கள்... வங்கிகள்!

வங்கிகளுக்கு சாதகமாக தற்போது நடைமுறையில் இருந்து வரும் சில விதிமுறைகளை, அவற்றின் வாடிக்கையாளர்களை முன்னிறுத்தி, அவர்களுக்கு சாதகமாக மாற்றி அமைக்க வேண்டும் என்ற உத்தரவை ஜனவரி மாதம் முதல் அமலாக்கப் போவதாக, வங்கிகளின் தரக் கட்டுப்பாடு மற்றும் ஒழுங்கு விதிமுறை ஆணையம் (Banking Codes and Standards Board of India) அறிவித்திருக்கிறது. இந்திய வங்கி வாடிக்கையாளர்களின் வரலாற்றில் இதை ஒரு முக்கிய திருப்பு முனையாகக் கருதலாம்.

இந்திய ரிசர்வ் வங்கி, வங்கிகளின் பொருளாதார செயல்பாடுகளைத்தான் பெரும்பாலும் மேற்பார்வையிட்டு வருகிறது. வாடிக்கையாளர் சேவை தரம் மற்றும் அவர்களின் உரிமை பாதுகாப்பு ஆகிய விஷயங்களில் கவனம் செலுத்தும் பிரத்தியேக நோக்கத்துடன் உருவாக்கப்பட்ட சுதந்திரமான தனி அமைப்பாக ஒழுங்கு விதிமுறை ஆணையம் செயல்பட்டு வருகிறது.

வங்கிகளில் கணக்கு துவங்குவது என்பது சாமானியர்களுக்கு இன்னமும் ஒரு கடினமான செயலாகத்தான் இருந்து வருகிறது. அதற்கான வழிமுறைகளை எளிதாக்கி, சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய ஆவணங்களை சீர்படுத்த வேண்டும் என்று வங்கிகளை ஆணையம் அறிவுறுத்தியிருக்கிறது.

அதிக வருவாய் ஈட்டும் நோக்கத்துடன், வாடிக்கையாளர்களிடம் முழு விவரங்களை விளக்காமல், அவர்களுக்கு சாதகமான காரணிகளை மட்டும் பெரிதுபடுத்தி, இன்சூரன்ஸ் போன்ற வங்கி வியாபாரம் சாராத சில சேவைகளை வங்கிகள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் மீது திணித்துக் கொண்டிருக்கின்றன. விற்பனைக்குப் பின், வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவையான சேவைகளை செய்வதற்கு அவை முன் வருவதில்லை. சில சமயங்களில்



வாடிக்கையாளர்களின் முறையீடு இல்லாமலேயே, இம்மாதிரி சேவைகளுக்கான கட்டணங்கள் அவர்கள் கணக்குகளிலிருந்து எடுக்கப்படுகின்றன என்பது போன்ற புகார்களும் பதிவாகியிருக்கின்றன. இம்மாதிரி நிகழ்வுகள் நடக்காமல், வாடிக்கையாளர்களின் நலன் பாதுகாக்கப்பட வேண்டும் என்று வங்கிகள், ஆணையத்தால் அறிவுறுத்தப்பட்டிருக்கின்றன.

தற்போதைய தொழில் நுட்ப யுகத்தில், வங்கிகளுக்கு நேரடியாக செல்பவர்களின் எண்ணிக்கை குறைந்து, ஏ.டி.எம். மற்றும் இணையதளங்கள் மூலம் தங்கள் வங்கி கணக்குகளை நிர்வகிப்பவர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்து வருகிறது. அதே வேகத்தில், அவர்களுடைய பணபரிவர்த்தனைகளுக்கான பாதுகாப்பு குறைந்து வருவது ஒரு அச்சுறுத்தலான விஷயமாகும். தொழில் நுட்பத்துடன் வடிக வங்கி சேவையில் சௌகரியங்களுடன், பல இடப்பாடுகளும் (ரிஸ்க்) ஒளிந்திருக்கின்றன.

டெபிட் மற்றும் கிரெடிட் கார்டுகளின் மூலம் நடக்கும் பணபரிவர்த்தனைகளின் போது, கார்டு உரிமையாளர்களின் தனிப்பட்ட தகவல்கள் திருடப்பட்டு, அவர்கள் பெரும் பொருள் இழப்புக்கு

ஆளாகின்றனர். வாடிக்கையாளர்களின் வங்கி கணக்கு சார்ந்த இணையதள தகவல்கள் கடத்தப்பட்டு, அவை முறைகேடாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன. அம்மாதிரி இடர்பாடுகளை சந்திக்க நேரிடும் வாடிக்கையாளர்கள், பொருள் இழப்புக்கு ஆளாகின்றனர். இம்மாதிரி அசம்பாவிதங்களின் போது, அனைத்து பொறுப்புகளையும் வாடிக்கையாளர்களின் மீது சுமத்தி, வங்கிகள் இழப்பீடு வழங்காமல் தப்பிக்கும் விதமாகத்தான் தற்போதைய விதிமுறைகள் அமைந்திருக்கின்றன. தவிர்க்க முடியாமல் இழப்பீடுகள் வழங்கினாலும், அவை காலம் கடந்தே வழங்கப்படுகின்றன.

நவீன தொழில் நுட்ப வசதிகளை வழங்கும் வங்கிகள், வாடிக்கையாளர்களுடன் செய்து கொள்ளும் ஒப்பந்தத்தில் அடங்கியிருக்கும் ஷரத்துக்கள், பெரும்பாலும் வங்கிகளுக்கு சாதகமாகவே அமைந்திருக்கும் விஷயம், நம்மில் பலருக்கு தெரியாது. அதன்படி, பணபரிவர்த்தனைகளின்போது முறைகேடுகள் நடந்தால், அந்த முறைகேடுகள் வங்கியின் அசட்டையால்தான் நடந்தது என்று நிரூபிக்க வேண்டியது வாடிக்கையாளரின் பொறுப்பாகும். வங்கி ஊழியர்கள் பணபரிவர்த்தனை முறைகேடுகளுக்கு துணை போனாலும், வாடிக்கையாளர்களுக்கு தகுந்த பாதுகாப்பு கிடையாது. தங்கள் பணம் பறிபோனதற்கு, அவர்கள்தான் காவல் துறையினரிடம் புகார் அளிக்க வேண்டும் என்ற விதிமுறையும் அமலில் இருக்கிறது.

தற்போதைய நிலைமையை, வாடிக்கையாளர்கள் பக்கம் சாய்க்கும் விதமாக, விதிமுறைகளை வங்கிகள் திருத்தி அமைக்க வேண்டும் என்று ஆணையம் உத்தரவிட்டு இருக்கிறது. அதன்படி, பண இழப்பு சம்பவங்களில், வாடிக்கையாளரின் கவனக்குறைவு முக்கிய பங்கு வகித்தற்கான ஆதாரங்களை இனி வங்கிகள்தான் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். அதனால் வங்கிகள், பண பரிவர்த்தனைகளுக்கான தங்கள் கட்டமைப்பு வசதிகளை மேலும் பலப்படுத்த வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டிருக்கிறது.

ஒரு கணக்கிலிருந்து, டெபிட் அல்லது கிரெடிட் கார்டு மூலம் தொடர்ந்து ஒரே நாளில் அல்லது குறுகிய இடைவெளிகளில் பணம் எடுக்கப்பட்டால், வாடிக்கையாளரின் செலவு



வரலாற்றின் அடிப்படையில் கணக்கை தொடர்ந்து ஸ்கேன் செய்து, வாடிக்கையாளரின் ஒப்புதலை பெறும் வரை, கார்டை தற்காலிகமாக முடக்கும் மென்பொருள் வசதிகள் வெளிநாடுகளில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இது, முறைகேடுகளை தக்க தருணத்தில் தடுத்து, வாடிக்கையாளரை பெருத்த பொருள் இழப்புகளிலிருந்து பாதுகாக்கும் ஒரு நடவடிக்கையாகும். மேலும், வாடிக்கையாளரின் கவனக்குறைவு உறுதி செய்யப்படாத பட்சத்தில், அவரை அலையவிட்டு, மன உளைச்சல்களுக்கு உட்படுத்தாமல், இழப்பீடுகள் 48 மணி நேரத்திற்குள் பட்டுவாடா செய்யப்படுகின்றன.

மேக்னெடிக் டேப் பொருத்தப்பட்ட கார்டுகளிலிருந்து, வாடிக்கையாளரின் PIN மற்றும் CVV எண் போன்ற ரகசிய தகவல்களை கடத்துவது எளிதாக இருப்பதால், அதற்கு பதிலாக சிப்ஸ் பொருத்திய கார்டுகளின் பயன்பாடு வெளிநாடுகளில் அதிகரித்திருக்கின்றன. இதுவும், வாடிக்கையாளர் பாதுகாப்பு சார்ந்த ஒரு நடவடிக்கையாகும். இந்திய வங்கிகள் இம்மாதிரி தொழில் நுட்ப மேம்பாடுகளை ஆராய்ந்து அமல்படுத்தினால்தான், பொருளாதார மோசடிகளால் ஏற்படும் நஷ்டங்களிலிருந்து தப்பிக்க முடியும்.

ஏ.டி.எம். பயன்பாடுகள் அதிகரித்து வரும் நிலையில், அதை பயன்படுத்தும் வங்கி வாடிக்கையாளர்களுக்கு தகுந்த உயிர் மற்றும் பண பாதுகாப்பை அளிக்க வேண்டியது வங்கிகளின் கடமையாகும். இந்த இயந்திரங்கள், வங்கிகளின் மினி கிளைகளாக செயல்படுகின்றன. அதனால் வங்கி கிளைகளின் நேரடி வேலை பளு குறைந்து, நிர்வாக செலவும் மிச்சமாகிறது. ஆகையால், வாடிக்கையாளர்களிடம் கூடுதல்



கட்டணம் வசூலிக்காமல், ஏ.டி.எம். மையங்களுக்கு, அவை இயங்கும் எல்லா நேரத்திலும் போதுமான பாதுகாப்பு ஏற்பாடுகளை செய்ய வேண்டியது வங்கிகளின் தலையாய கடமையாகும். விழித்திரை பதிவுகள் மூலம் ஏ.எடி.எம். வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காணும் முறை பல நாடுகளில் நடைமுறையில் இருக்கிறது. ஏ.டி.எம். பணபரிமாற்றங்களில் ஏற்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் ஆற்றமாறாட்ட மோசடிகளை தடுக்க, விரல் ரேகைகளை பதிவு செய்து, வாடிக்கையாளரை அடையாளம் காணும் முறையை வங்கிகள் உடனடியாக அமல்படுத்தினால், மோசடிகுற்றங்களை பெருமளவில் தவிர்க்கலாம்.

இந்திய வங்கிகளின் வரலாற்றில் முதன் முறையாக, சேவைகளின் தரத்தை பொருத்து, வங்கிகளை உயர் ரகம், நடுத்தரம், அதற்கும் கீழ் என்று தரம் பிரிக்கும் பணியையும் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் துவங்கியிருக்கிறது. ஒருவர் கணக்கு துவங்கும் போது கேட்கப்படும் கேள்விகள், கோரப்படும் ஆவணங்கள் ஆகியவை இந்த தரப் பிரிவிற்கு சில காரணிகளாக அமையும். இதைத் தவிர அன்றாடம் வாடிக்கையாளர்கள் நடத்தப்படும் முறை, அவர்கள் அளிக்கும் புகார்கள், குறைகள் தீர்க்கும் முறை, தொலைபேசி உரையாடல்களின் தரம் ஆகியவைகளும், தரவரிசை கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்படும். வங்கிகளின் பொருளாதார பலம் இதில் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்படமாட்டாது. இந்த தரவரிசைப்

பட்டியலை, இணையதளத்தில் வரும் ஏப்ரல் மாதத்திற்குள் வெளியிட உத்தேசித்திருப்பதாக ஆணையம் தெரிவித்திருக்கிறது.

ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியில் கணக்கு துவங்குவது அல்லது ஒரு வங்கியில் இருக்கும் கணக்கை மற்றொரு வங்கிக்கு மாற்றுவது போன்ற முடிவுகளை எடுக்க, இம்மாதிரி தரவரிசை பட்டியல் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழிகாட்டியாக அமையும் என்று எதிர்பார்க்கலாம். தங்கள் சேவை தரத்தை உயர்த்திக் கொள்ள இந்த தகவல்கள் வங்கிகளுக்கு பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

இந்திய பொருளாதாரத்தின் தூண்களாக விளங்கும் வங்கிகள், தங்கள் வியாபாரத்தின் தூண்களான வாடிக்கையாளர்களுக்கு உரிய அனைத்து தரமான சேவைகளையும், பாரபட்சமின்றி வழங்க வேண்டும் என்பதுதான் அனைவரது எதிர்பார்ப்பும் ஆகும். அதை பூர்த்தி செய்ய, வங்கிகள் தங்களை பெருமளவில் தயார் படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதுதான் தற்போதைய நிலைமையாகும்.

வங்கிகளின் சேவை தரத்தை பலப்படுத்தும் நோக்கத்துடன் கூடிய ஒழுங்குமுறை ஆணையத்தின் அறிவிப்பு, வாடிக்கையாளர்களின் காதுகளில் தேனாக வந்து பாய்ந்திருக்கிறது என்று சொன்னால் அது மிகையாகாது.

- ரம்யா தீபக்

எய்ட்ஸ் மசோதாவை அவசரமாகத் தாக்கல் செய்ய கோரிக்கை!

World Vision

எச்.ஜி.வி/எய்ட்ஸ் மசோதா அரசிடம் நிலுவையில் இருக்கும் நிலையில், நாடாளுமன்றம் கூடும்போது, எச்.ஜி.வி/எய்ட்ஸ் மசோதாவைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டும் எனக் கோரி தமிழ்நாட்டில் உள்ள எச்.ஜி.வி பாதிப்புக்கு உள்ளானோர் கோரிக்கை விடுத்துள்ளனர். எச்.ஜி.வி கிருமி தொற்றி, பாதிப்புக்கு உள்ளானவர்களின் உரிமைகளைப் பாதுகாக்கும் நோக்கம் கொண்ட எச்.ஜி.வி/எய்ட்ஸ் மசோதா 2006 ஆம் ஆண்டில் இருந்தே அரசாங்கத்திடம் நிலுவையில் இருக்கிறது. இந்த மசோதாவைத் தாக்கல் செய்ய வேண்டும் என்பதற்காகப் பாடுபட்டு வரும் எச்.ஜி.வி பாதிப்புக்கு உள்ளானவர்களும், சிவில் சமூக உறுப்பினர்களும் சமீபத்தில் பிரஸ் கிளப்பில் பத்திரிக்கையாளர்கள் சந்திப்பின் போது கூறியதாவது...

இந்த மசோதா எச்.ஜி.வி பாதிப்பு மக்களுக்கு பொதுத்துறை மற்றும் தனியார் துறை அலுவலகங்களில் பாரபட்சம் காட்டப்படுவதற்கும், அவர்கள் ஒதுக்கப்படுவதற்கும் எதிராக பாதுகாக்க உரிமை அளிக்கிறது. எச்.ஜி.வி கிருமித் தொற்று ஏற்பட்டு வாழும் மக்களுக்கு வேலை மறுக்கப்படுவதற்கும், கல்வி மற்றும் சிகிச்சை வசதிகள் தரப்படாமல் இருப்பதற்கும் நிறையச் சான்றுகள் உள்ளன. “இந்த மசோதா குளிர்காலக் கூட்டத்தொடரில் நாடாளுமன்றத்தில் தாக்கல் செய்யப்படாமல் போனது குறித்து நாங்கள் ஏமாற்றம் அடைந்திருக்கிறோம். எங்களை அரசும், இந்த நாட்டின் நாடாளுமன்றமும் ஏமாற்றி விட்டதாக உணர்கிறோம்,” என்று சென்னை பாசிட்டிவ் மக்கள் நெட்வொர்க்கின் திரு. செல்வம் கூறினார். இந்த மசோதாவில் எச்.ஜி.வி பாசிட்டிவ் பாதித்த நபருக்கு தேவைப்படக்கூடிய சிகிச்சை அளிக்கப்படுவதற்கும் இடமிருக்கிறது.

2006 ஆம் ஆண்டே இந்த மசோதாவை அரசு இறுதி செய்து முடித்துவிட்டது. ஏழு



ஆண்டுகளுக்கும் மேலாகக் கடந்து விட்டன. ஆனாலும், இந்த மசோதா நாடாளுமன்றத்தில் தாக்கல் செய்யப்படவே இல்லை. 2007 ஆம் ஆண்டு இந்த மசோதா சட்ட அமைச்சகத்திற்கு அனுப்பப்பட்ட போதிலும், 2013 அக்டோபரில்தான் சட்ட அமைச்சகம் மசோதாவுக்கு அனுமதி கொடுத்தது. மத்திய அமைச்சரவையும் மசோதாவுக்கு ஒப்புதல் தந்தது. “நாடாளுமன்றத்தின் குளிர்காலக் கூட்டத் தொடரில் இந்த மசோதாவை தாக்கல் செய்ய பட்டியலிடப்பட்டிருந்தது. எனினும், குறிப்பிடப்பட்ட தேதிக்கு இரண்டு நாட்கள் முன்கூட்டியே நாடாளுமன்றம் ஒத்திவைக்கப்பட்டதால் மசோதா தாக்கல் செய்யப்படவில்லை” என்று வேர்ல்டு விஷனின் திரு. டெய்ஸி டேவிட் தெரிவித்தார்.

பொதுத் தேர்தலுக்கு முன்பாக நாடாளுமன்றம் பிப்ரவரியில் கடைசித் தடவையாகக் கூடும்போது மசோதா தாக்கல் செய்யப்படும் என்ற நம்பிக்கை எச்.ஜி.வி பாதிப்புக்கு உள்ளான சமூகத்திடம் இருக்கிறது. எனினும், எச்.ஜி.வி/எய்ட்ஸ் மசோதாவை பிப்ரவரியில் தாக்கல் செய்ய அரசு தவறுமானால், இப்போதைய மசோதா காலாவதியாகிவிடும். எச்.ஜி.வி/எய்ட்ஸ் மசோதாவுக்கு நடத்தப்படும் முயற்சி மீண்டும் பற்பல ஆண்டுகள் பின் தங்கிவிடும் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது!

- கபீர்நாத்

சிறு தொழில்துறை வளர்ச்சிக்கு புத்துயிர் திட்டங்களின் அவசியம்!

புத்தாண்டில் வெளிவரும் பொருளாதாரச் செய்திகளைப் பார்த்தால் உலக அளவில் இருந்து வந்த மந்த நிலை சிறிது சிறிதாக மறைந்து வளர்ச்சிக்கான அறிகுறிகள் அதிகரித்து வருவது போன்ற தோற்றம் தென்படுகிறது. 2008ஆம் ஆண்டில் ஏற்பட்ட சரிவுக்குப் பிறகு முதல் முறையாக இப்படி ஒரு நம்பிக்கை துளிர் விட்டுள்ளது.

நிலைமையை கூர்ந்து கவனித்தால், ஒன்று தெளிவாகும். அமெரிக்கா மற்றும் வளர்ந்த நாடுகளைப் பொருத்தவரைதான் இது உண்மை. பல பொருளாதார விமர்சகர்களுக்கு வளர்ந்த நாடுகள் என்பவை அமெரிக்கா, ஓரளவு ஐரோப்பா மற்றும் ஜப்பான் என்பதோடு முடிந்து விடுகிறது. அதேபோல், அண்மைக் காலமாக வளரும் நாடு என்றால் சீனா மட்டுமே அவர்கள் சிந்தனையில் மேலோங்கி நிற்கிறது. இந்தியா பற்றிய சிந்தனை குறைந்துள்ளது.

இதற்குக் காரணம், சில ஆண்டுகள் முன்பு வரை, சராசரியாக 8 சதவீத வளர்ச்சி கண்ட இந்தியா, தற்போது 4.8 சதவீதமாக சிறுத்து விட்டதுதான். சீனாவும் இரட்டை இலக்க வளர்ச்சி விகிதத்திலிருந்து இப்போது 7.8 சதவீதமாக குறைந்துள்ளது. இரண்டாவது இடத்தில் இருந்த இந்தியா மூன்றாவது இடத்துக்கு தள்ளப்பட்டுள்ளது. இரண்டாவது இடத்தை இந்தோனேஷியா பிடித்து விட்டது. அதன் வளர்ச்சி விகிதம் 5.6 ஆகும்.

பிரேஸில் 2.2 சதவீதம் வளர்ச்சியும், ரஷ்யா 1.2 சதவீத வளர்ச்சியும் கண்டுள்ளன. 'பிரிக்ஸ்' (BRICS) அமைப்பைச் சேர்ந்த இன்னொரு நாடான தென் ஆப்பிரிக்கா 1.8 சதவீத வளர்ச்சி கண்டுள்ளது. சீனாவைத் தவிர மற்ற பிரிக்ஸ் நாடுகளுடன் ஒப்பிட்டால், இந்தியாவின் 4.8 சதவீத வளர்ச்சி மிக மோசம்

அல்ல என்றாலும், சரிவு 'பளிச்'சென்று தெரிகிறது. இதற்கு காரணம் என்ன? நிவாரணம் என்ன? காரணம், பொதுத்தேர்தலுக்கு சில மாதங்களே உள்ளன. புதிய ஆட்சி - அது எந்த கட்சி அல்லது எந்த கூட்டணியாக இருந்தாலும் சரி - பணவீக்கம் மற்றும் விலைவாசியை கட்டுப்படுத்தியாக வேண்டும்.

பொருளாதார சீர்திருத்தங்கள் ஆக்கப் பூர்வமாக, வளர்ச்சிக்கு ஏதுவாக, முன் எடுத்துச் செல்லப்பட வேண்டும். குறிப்பாக, மக்கள் நல வாழ்வு, கல்வி, பொதுச் சுகாதாரம் உள்ளிட்ட சமூக நல குறியீடுகளை போர்கால அடிப்படையில் மேம்படுத்த வேண்டிய கட்டாயத்தில் நாடு இருக்கிறது. அதன் மூலம்தான் இந்தியாவின் வளர்ச்சி, குறைந்த பட்சம் முந்தைய நிலைக்காவது திரும்ப முடியும். எவ்வித வளர்ச்சியும் இல்லாமல், ஐரோப்பிய நாடுகள் தங்கள் நிலையை தக்கவைத்துக் கொண்டு உள்ளது என்றால் (நிபுணர்கள் கருத்தில்) அதற்குக் காரணம், சிதறிப் போகும் நிலையில் இருந்த ஐரோப்பா, சிதறாமல் ஒற்றுமையை காப்பாற்றிக் கொண்டுள்ளது என்பது மட்டும்தான்.

தற்சமயம், இந்தியாவை சரிவிலிருந்து, மீட்க, உடனடி நிவாரணம் என்ன? நிதிப் பற்றாக்குறையை கட்டுப்படுத்துவது, நடப்புக் கணக்கு பற்றாக்குறையை குறைப்பது, இறக்குமதியைக் குறைப்பது ஏற்றுமதியை அதிகரிப்பது என ஒரு பட்டியலே போடலாம். எனினும், உலக அளவில் ஏற்பட்டுள்ள வளர்ச்சியை பயன்படுத்திக் கொண்டு, நமது ஏற்றுமதியைப் பெருக்குவது நமக்கு சாத்தியமான ஒன்று. ஆனால், யதார்த்த நிலை என்னவென்றால், நமது தொழில் கூடங்களின் உற்பத்தி 2.1 சதவீதம் சரிந்துள்ளது. சென்ற ஆறு மாதங்களில் மிகக்குறைந்த உற்பத்தி விகிதம் இது. இந்த சரிவை உடனடியாக



சரி செய்ய முடியாது என்று தொழில்கள் கூட்டமைப்பு ஃபிக்கி (FICCI) தலைவர் தெரிவித்துள்ளார்.

இந்நிலையில் புதிய சிந்தனைகள் தேவை. பெரிய தொழில்கூடங்களின் உற்பத்தி, நாட்டின் ஒட்டு மொத்த உற்பத்தியில் 60 சதவீதம் மட்டுமே. மீதம் 49 சதவீத உற்பத்தி சிறு தொழில்களின் மூலமே கிடைக்கிறது. அதேபோல் மொத்த ஏற்றுமதியில், 40 சதவீத பொருள்கள் சிறு தொழில்களின் உற்பத்திதான். எனவே, சிறு தொழில் துறையை சிறிய சிறிய சலுகைகள், ஊக்குவிப்புகள் மூலம் சிறப்பாக முடுக்கிவிட முடியும். அப்படிச் செய்வதன் மூலம், கால தாமதம் இல்லாமல் இந்திய பொருள்களை வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதை கணிசமாக அதிகரிக்க முடியும். ஏற்றுமதி அதிகரித்தால், நடப்புக் கணக்கு பற்றாக்குறை குறையும். அமெரிக்க டாலருக்கு நிகரான இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு வலுவடையும். அன்னியச்

செலாவணி கையிருப்பு அதிகரிக்கும். இந்த தேசிய முக்கியத்துவம் வாய்ந்த முயற்சியில் வங்கிகள் பெரும் பங்கு வகிக்க முடியும்.

வங்கிகள் பல வகையில் சிறு தொழில்களுக்கு உதவ முடியும். முதலாவதாக, சிறு தொழில்களுக்குத் தரப்படும் கடனுதவி வாராக்கடன் ஆகிவிடுமோ என்ற அச்சம் இருந்தால் அதை திருத்திக் கொள்ள வேண்டும். வாராக்கடனில் பெரும் பகுதி பெரிய தொழில் நிறுவனங்களுக்கு கொடுக்கப்பட்ட கடன்கள் தான் என்று ரிசர்வ் வங்கி பலமுறை தெரிவித்துள்ளது. உதாரணமாக, கடந்த 13 ஆண்டுகளில் ஒரு லட்சம் கோடி ரூபாய் அளவுக்கு வங்கிக் கடனை திரும்ப வசூலிக்க முடியாமல் டெக்னிகல் ரைட் ஆப் என்ற பெயரில் தள்ளுபடி செய்திருக்கிறார்கள். இந்த பெரும் தொகையில் 95 சதவீதம், பெரும் தொழில் நிறுவனங்களுக்கு வழங்கப்பட்ட கடன்களே ஆகும்.



'டெக்னிகல் ரைட ஆப்' என்றால் என்ன என்பதைப் பார்ப்போம். இந்த பணத்தை தங்கள் லாபத்திலிருந்து முறைப்படி ஒதுக்கீடு செய்து விடுவார்கள். அதே நேரம், அந்த பணத்தை கடன் பெற்றவர்களிடமிருந்து வசூலிக்க வழக்கு தொடர்தல் உள்ளிட்ட நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வார்கள், ஆனால், வாராக்கடன் தொகையிலிருந்து இந்த தொகையை நீக்கி விடுகிறார்கள். எனவே, வாராக்கடன் தொகை ஒரு கட்டுக்குள் இருக்கும். இதன் எதிரொலியாகத்தான், பெரிய தொழில் நிறுவனங்களுக்கு கடன் வழங்குவதற்கு முன், அவர்களுடைய விண்ணப்பங்களையும், அவற்றில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ள தகவல்களையும் கவனமாகவும், ஆழமாகவும் பரிசீலிக்க வேண்டும் என்று அண்மையில் நிகழ்ந்த வங்கியாளர்கள் மாநாட்டில் ரிசர்வ் வங்கியின் துணை கவர்னர் டாக்டர். கே.சி. சக்ரவர்த்தி வெளிப்படையாக கூறியுள்ளார்.

'கிரிஸில்' (CRISEL) தரநிர்ணய அமைப்பு ஏற்கனவே தனது ஆய்வில் தெரிவித்துள்ளபடி, இந்தியாவில் இயங்குகிற சிறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு வங்கிகள் வழங்குகிற கடன் தொகை, அந்த நிறுவனங்களின் உண்மையான தேவையைவிட மிகவும் குறைவானதே. எந்த அளவு குறைவு என்றால், இந்தியாவில் உள்ள சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு நியாயமாக கொடுக்க வேண்டிய தொகையை விட 50,000 கோடி ரூபாய் குறைவு என்று சுட்டிக் காட்டுகிறது. 'கிரிஸில்' தர நிர்ணய அமைப்பு.

எனவே தேவைப்படும் மீதி தொகையை சம்பந்தப்பட்ட தொழில் நிறுவனங்கள் வெளியாரிடம், அதிக வட்டிக்கு கடன் வாங்கும் நிலைக்கு தள்ளப்படுகிறது.

அண்மையில் ரிசர்வ் வங்கி கவர்னர் ரகுராம்ராஜன், சிறு தொழில் கடன்கள் முன்னுரிமை அடிப்படையில் வழங்கப்பட வேண்டும் என்பது, ஏட்டளவில் மட்டும் அல்லாமல் செயல் அளவிலும் இருக்க வேண்டும் என்று வலியுறுத்தியுள்ளார். அவர் இன்னும் ஒருபடி மேலே போய், புதிய கருத்து ஒன்றையும் வெளியிட்டுள்ளார். சிறு தொழில் நிறுவனங்களின் சேவைகள் மற்றும் பொருள்களுக்கு தரவேண்டிய பில் பணத்தை பெரிய நிறுவனங்கள் பல மாதங்களுக்கு நிலுவையில் வைத்திருப்பதால், இதற்கு நிவாரணம் அளிக்கும் வகையில் 'எலக்ட்ரானிக் பில் ஃபேக்டரிங்' திட்டத்தின் மூலம் சிறு குறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் நிறுவனங்களுக்கு முன் கூட்டியே பணம் கிடைப்பதற்கு வழி செய்வதற்கு புதிய திட்டம் பரிசீலிக்கப்பட வேண்டும் என்றும் கூறினார்.

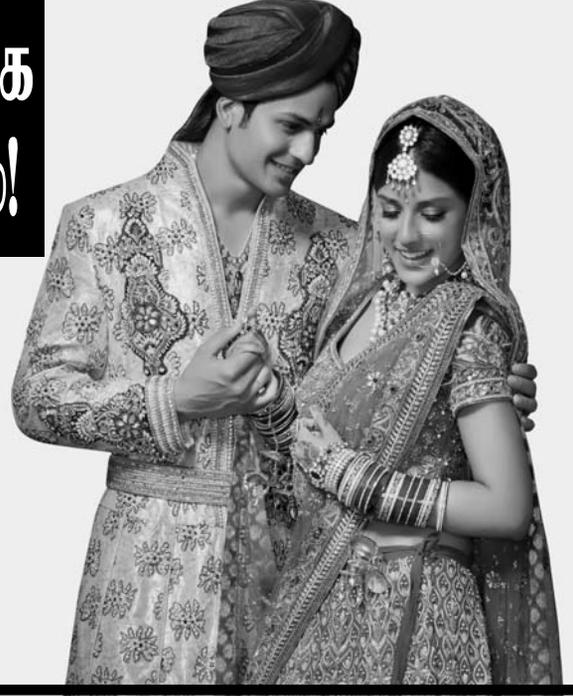
சிறு தொழில் செழித்தால் ஏற்றுமதி பெருகும், ஏற்கனவே கூறியது போல் அதன் மூலம் அன்னியச் செலாவணி கையிருப்பு அதிகரிக்கும்; முக்கியமாக, வேலையில்லாத திண்டாட்டம் குறையும். இப்படி பல வகையில் வளர்ச்சிக்கு வழி வகுக்கும் சிறு தொழில்களை கைதூக்கி விடுவதற்கு ரிசர்வ் வங்கியும், மத்திய மாநில அரசுகளும் முனைப்பு காட்ட வேண்டும்.

சலுகை வட்டியில் சரியான நேரத்தில் சரியான அளவில் கடனுதவி கிடைத்தல்; பெரிய நிறுவனங்களிடமிருந்து பில்களுக்கு தாமதம் இன்றி பணம் கிடைத்தல்; ஏற்றுமதி செய்யும் நிறுவனங்களுக்கு வரிச் சலுகை, கொள்முதல் திட்டத்தை சீராக செயல்படுத்துதல்; நிர்வாக நடைமுறைகளை எளிமைப்படுத்துதல் உள்ளிட்ட புத்துயிர் ஊட்டும் திட்டங்களே சிறு தொழில்களுக்கு உந்து சக்தியாக அமையும்; நாட்டின் வளர்ச்சிக்கு உதவும்.

- லஷ்மிதேவி

கிரீன் டிரெண்ட்ஸ்சில் பிரத்யேக மணமகள் சேவைகள் அறிமுகம்!

கவின்கேர் குழுமத்தின் யுனிசெக்ஸ் ஹோர் மற்றும் பியூட்டி சலூன் வர்த்தகமான கிரீன் டிரெண்ட்ஸ், சென்னையில் சமீபத்தில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ப்ரீமியம் பிரைடல் ஆல்பம் தவிர 14 புதிய பிரைடல் பேக்கேஜ்களை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. கிரீன் டிரெண்ட்ஸ் மணமகள் அலங்கார நிபுணர்களைக் கொண்டு தனது முழுமையான வசதிகள் கொண்ட பிரைடல் ஸ்டூடியோக்களில் சர்வதேச பொருட்களைக் கொண்டு பல்வேறு வகையான மணமகள் அலங்கார சேவைகளை அளிக்கும். இதன் மூலம் ஒருவரது வாழ்வின் மிக முக்கியமான நாளில்



ஆச்சரியமூட்டும் தோற்றத்திற்கான உத்தரவாதம் அளிக்கப்படுகிறது.

ஒருவரது வாழ்வில் திருமண நாள் என்பது சிறப்பானதாகும். இந்த நாளில் அனைவரும் சிறப்பான தோற்றத்துடன் இருக்க விரும்புவதில் சந்தேகம் இல்லை. கிரீன் டிரெண்ட்ஸ் திருமணம் மற்றும் வரவேற்பு நிகழ்ச்சியின் போது மணமக்கள் சிறப்பாக தோற்றமளிக்கும் தரமான மணமக்கள் அலங்கார சேவைக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. முன்பே வடிவமைக்கப்பட்ட மணமகள் மற்றும் மணமகனுக்கான பிரத்யேக பேக்கேஜ்கள் அவர்களது தேவைகளுக்கு ஏற்ப அளிக்கப்படுகிறது. இதில் ஃபேசியல், ஹேர்-டு, பிரத்யேக மெகந்தி டிசைன் மற்றும் சாரி டிரேப்பிங் உள்ளிட்டவை அடங்கும்.

கிரீன் டிரெண்ட்ஸ் யுனிசெக்ஸ் சலூன் அண்ட் ஸ்பா பிரைடல் பேக்கேஜ் கட்டணங்கள் -
 ஆடவர் - ரூ.3900 முதல்
 மணமகள் சேவைகள் - ரூ.425
 மணமகள் அலங்கார சேவை பேக்கேஜ் -
 பெண்கள் - ரூ.4100 முதல்
 மணமகள் அலங்கார சேவைகள் - ரூ.2600
 ஸ்டாண்டலோன் சேவைகள் - ரூ.200

புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ள இந்தச் சேவைகள் சென்னை நகரில் உள்ள அனைத்து கிரீன் டிரெண்ட்ஸ் சலூன்களிலும் கிடைக்கும்.

மேலும் விவரங்கள் பெற தொடர்புக்கு:
ஸ்ரீநிவாசன், பிராண்ட்-காம், 98411 09712

- ரீது.



சர்வதேச போட்டியை எதிர்கொள்ளும் வகையில் கல்வி...

அண்மையில் உலக அளவில் எடுக்கப்பட்ட ஆய்வில், சர்வதேச தரத்தில் உயர்கல்வி அளிக்கும் 200 கல்வி நிறுவனங்களின் பட்டியலில் இந்திய நிறுவனம் ஒன்று கூட இடம் பெறவில்லை. இதற்கு காரணங்கள் பல கூறப்பட்டாலும், கல்வி வணிகச் சந்தையாக மாறி போனதே முக்கியமான காரணமாகும். ஒரு கல்வி நிறுவனம் மற்ற கல்வி நிறுவனங்களில் இருந்து வேறுபடலாம்; உயர்வும் கொள்ளலாம். ஆனால், இத்தகைய கல்வி நிறுவனங்களில் பட்டம் பெற்ற பலர் தங்களுக்கு ஏற்ற பணியை பெற்றார்களா என்றால் இல்லை என்பது தான் நிதர்சனம். மேலும், சில கல்வி நிறுவனங்களில் பயின்றால் உயர்ந்த வேலைக்கு சென்று விடலாம். ஆனால், இவை பெரும்பாலும் சாமானிய மாணவர்களுக்கு எட்டுவதில்லை.

தமிழக வேலைவாய்ப்பு பதிவு அலுவலகத்தில் மட்டும் 2.50 லட்சம் பொறியாளர்கள்

வேலைக்காக, பதிவு செய்துள்ளனர். தவிர, கடந்த காலங்களில் என்ஜினியரிங் படிப்புக்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்த மாணவர்கள் பலர் தற்போது கலை அறிவியல் கல்லூரியில் சேர்வதையே அதிகம் விரும்புவதாக கூறப்படுகிறது. தற்போதைய பாடத்திட்டத்தின்படி சிவில் இன்ஜினியரிங் பயின்ற மாணவர்கள் படிப்பை முடித்தவுடன் தன்னிச்சையாக கட்டுமானப் பணியில் கோலோச்சி விடமுடியாது. முதலில் அவர்கள் கொத்தனார் அல்லது வேறு ஒரு என்ஜினியருடன் கட்டுமானப் பணியில் ஈடுபட்டு தொழில் நுட்பங்களை பயின்ற பிறகுதான், தனக்கென தனி முகவரி தேட முடிகிறது.

உயர்கல்வி என்பது எட்டளவில் மட்டுமே இருக்கிறது. இன்னும் செயல் விளக்கம் பெறவில்லை. வரும் 2020இல் சீனா உள்பட பல்வேறு நாடுகளில் 4.5 கோடி அளவில் வேலை வாய்ப்பு பணியிடங்கள் ஏற்பட போகின்றனவாம்.



அதற்கு இன்னும் ஏழு ஆண்டுகள் மட்டுமே உள்ளன. இவற்றை நிரப்ப இப்போது இருக்கும் கல்வியின் தரத்தை வைத்து சர்வதேச அளவில் எப்படிப் போட்டியிட முடியும்?

உயர் கல்வியின் நிலைமைதான் இப்படி என்றால், பள்ளிக்கல்வியின் நிலைமையோ மேலும் கீழுமாக இருக்கிறது. கூலித் தொழிலாளி மகனுக்கு சமச்சீர் கல்வி, அரசு பணியாளர் மகனுக்கு மெட்ரிக் கல்வி, தொழிலதிபர் மகனுக்கு சிபிஎஸ்இ கல்வி, அதற்கும் மேல் வசதியுள்ளவர்களின் குழந்தைகளுக்கு இன்டர்நேஷனல் கல்வி என்று விலைக்கு தகுந்தாற் போல கல்வியை பிரித்து வைத்திருக்கின்றனர். மத்திய அரசின் போட்டித் தேர்வுக்கு தயாராகும் மாணவர்கள் இந்த கல்வியை கற்பதோடு மத்திய அரசின் ஓர அமைப்பான என்சிஇஆர்டி வெளியிடும் புத்தகத்தையும் படித்தால் தான் தேர்வில் வெற்றி பெற முடியும். பல அரசு, தனியார் தேர்வுகளுக்கு நாம் பயிலும் பாடபுத்தகங்கள் பயன்படுவதே இல்லை. போட்டித் தேர்வுகள் தான் கல்வியின் தரத்தை தீர்மானிக்கிறது.

தற்போது மாணவர்கள் பயிலும் பாடபுத்தகங்களை விட மாணவர்களுக்கு எவ்வாறு கற்று கொடுக்க

வேண்டும் என்பதை அறிந்து கொள்வதற்காக ஆசிரியர்கள் சுமக்கும் பாடபுத்தகங்கள் அதிகரித்து விட்டன. மேலும் யார் உருவாக்கிய பாடபுத்தகத்தை மாணவர்களுக்கு வழங்குவது என்ற போட்டியும் ஒருபுறம் நிலவுகிறது.

இது தவிர, முன்மாதிரி பள்ளிகளும் ஆண்டுதோறும் திறக்கப்பட்டு வருகின்றன. கல்வியில் பின்தங்கிய இடத்தில் மட்டும் அரசு சார்பில் முன் மாதிரி பள்ளிகள் திறக்கப்பட்டு வந்த நிலையில் தற்போது கல்வி மேம்பட்ட இடங்களிலும் இப்பள்ளிகள் திறக்கப்படுகின்றன. காணும் இடமெங்கும் கல்விக்கூடங்கள், வெவ்வேறு விதமான பாடபுத்தகங்கள், சந்தேகத்தை அலசிக்கொள்ள இணையதளங்கள். ஆக, வீட்டிலோ, வகுப்புக்கு சென்றோ எப்படையும் பாடங்களை பயிலலாம் என்ற நிலை ஏற்பட்டுள்ளது. இனி மாணவர்களுக்கு வேண்டியது தரமான கல்வி, பள்ளியும், பாடப்புத்தகமும் அடங்கிய அதன் கட்டுமானம் மட்டுமல்ல. சர்வதேச அளவில் போட்டியிட நம்மவர்கள் தயாராக வேண்டும். இதுகுறித்து கல்வியாளர்கள் சிந்திப்பார்களா?

- சரிதா

THOZHIL NESAN

FOR THOSE WHO LOVE THEIR BUSINESS

ADVERTISEMENT TARIFF

Size / Position	Dimensions (in cms.):	Rate (Rs.):	
		B/W	
Back Wrapper	24.0 x 17.0	-	35,000
2nd Wrapper	24.0 x 17.0	-	30,000
3rd Wrapper	24.0 x 17.0	-	25,000
Double Spread	24.0 x 36.0	25,000	34,000
Full Page	24.0 x 17.0	14,000	18,000
Half Page	12.0 x 17.0	7,000	10,000
One-Third Page	24.0 x 5.5	6,000	-
Quarter Page	12.0 x 8.5	5,000	-

- Material : **CD** to reach us one week before publication's date of issue.
- Payment : Cheques and DD, to be drawn in favour of Thozhil Nesan Publication, Chennai.

வாசகர் எண்ணங்கள்...

'எும் போட்டு யோசிக்க வேண்டும்' தலையங்கம் செம சூப்பர். எழுதுவதற்கு முன் நீங்களும் எும் போட்டு யோசிப்பீர்களா? காரணம், புதிய, புதிய செய்திகளை அள்ளித் தருகின்றீர்கள், படிப்பதால் நிச்சயம் பயன் உண்டு என்ற நிலையில் செய்திகள் உள்ளன. 'பில்ட் ஆன்' குறித்த செய்திகள் பயனுள்ளதாக இருந்தது. மணலுக்கு மாற்றாக ஒரு சிறந்த பொருளாக 'பில்ட் ஆன்' வரும் என நம்புகின்றேன்.

T. கோவிந்தன், மதுரை

கடந்த இதழில் வெளியான 'பில்ட் ஆன்' ஜிப்ஸம் பற்றி தகவல் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருந்தது. உட்புறச் சுவர்களுக்கு இனி சிமெண்ட், மணல்

தேவையில்லை என்று நினைக்கும் போது சந்தோஷமாக இருக்கிறது. ஏனெனில்... இதனால் குறிப்பிட்ட சதவீதமாவது ஆற்று மணல் காப்பாற்றப்படுகின்றதே என்கிற ஆனந்தம். வாழ்க பில்ட் ஆன்!

- M. குமார், தேனி

எங்கிருந்துதான் செய்திகளை சேகரிக்கின்றீர்களோ தெரியவில்லை... இதழ் முழக்க பயனுள்ள பேட்டிகள், கட்டுரைகள், சட்டுபிட்டு தகவல்கள் என தொழில் நேசன் அசத்தலாக வெளி வருகின்றது. இனி வருகின்ற காலங்களிலும் தங்களின் சீரிய பணி சிறப்பாக நடைபெற வாழ்த்துகின்றேன்.

- K. வாசுதேவன், மயிலாடுதுறை

மாணவர்கள், தொழில் முனைவோர்களாக மாறுவதற்கு தேவையான 5 படிக்கள் குறித்து சாய்ராம் கல்விக்குழுமத் தலைவர் திரு. லியோ முத்து அவர்களின் பேட்டி சுவையாய் இருந்தது. பேட்டியில் திரு. லியோ முத்து அவர்களின் சீரிய சிறப்பான அனுபவம் அருமையாக வெளிப்பட்டது. மாணவ சமுதாயத்திற்கு அவசியமான அனுபவ கட்டுரையை வெளியிட்டு வருங்கால இந்தியா மாணவரின் கைகளில்தான் என்பதை உறுதிப்படுத்தும் விதமாக இருந்தது.

திரு. லியோ முத்து அவர்களின் பேட்டி 5 படிக்களில் 4ம் படி என்னை மிகவும் ஈர்த்தது. வாங்கிகள் தங்களது சட்ட திட்டங்களுடன், சிறிதளவு மனித நேயத்தையும் கலந்து சேவை செய்தால் தொழில் முனைவோர்கள் பெருக வாய்ப்புள்ளது.

- இசக்கிமுத்து. M, பாளையங்கோட்டை

ஒன்றே செய்... அதை நன்றாய் செய்... அதையும் இன்றே செய்! என கடந்த இதழில் வெளியான சாய்ராம் குழுமத் தலைவரின் பேட்டி அருமை! சமுதாயத்தை நன்கு அறிந்தவர்களால் தான் இத்தகைய செய்தியை கொடுக்க முடியும். அந்த வகையில் MJF.

அரிமா லியோ முத்து அவர்களின் அனுபவம் பேட்டியில் பளிச்சிட்டது. கல்வி எனும் 'சரஸ்வதி' மட்டும் இருந்தால் போதாது 'லஷ்டி' எனும் பணமும் அவசியமாகும்! மிகச் சிறப்பான பேட்டியின் வாயிலாக மாணவ, மாணவியரின் முக்கியத்துவம் நன்கு புலனாகியது.

- G.சுரேந்திரன்,

சென்னை

'பொதுக்காப்பீடு ஏன் அவசியம்' என்ற தலைப்பில் கட்டுரையாளர் திரு. வி.ஆர்.

ரவிக்குமார் எழுதி வரும் தொடர் கட்டுரையினால் பொதுக்காப்பீடு குறித்த விழிப்புணர்வும், அவசியமும் நாளுக்கு நாள் வளரும் என்பது நிச்சயம். ஆரம்பத்தில் இக்கட்டுரையை சாதாரண கட்டுரையைப் போன்று படித்த நான் தற்போது இக்கட்டுரையின் தீவிர ரசிகனாகி விட்டேன். எனது நண்பர்களுக்கும் கட்டுரையை நகல் எடுத்துக் கொடுத்து பொதுக்காப்பீட்டின் அவசியத்தை உணர்ந்து கொள்ள வலியுறுத்தி வருகின்றேன்.

இத்தனை அருமையான செய்தியினை கொடுத்து வரும் தொழில் நேசன் இதழுக்கு எனது பாராட்டுக்கள்!

- K. பாலாஜி

