

தொழில் நேசன்

தமிழ் - ஆங்கில மாத திடம்

தொழில் : 9, நேசன் : 10

பிப்ரவரி 2015

ஆசிரியர்
என்.பி.சுக்கர் பாலா (ரோ)

எச்சரிக்கை

தொழில் நேசனில் வெளியிடப் படும் செய்திகள், விளம்பரங்களின் அடிப்படையில் தொழில் தொடர்க்க விரும்புவோர், தங்களது சொந்தப் பொறுப்பில் எச்சரிக்கை உணர் வோடு செயல்படவேண்டும்.

சுந்தா விவரம்

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

வெளிநாடு சுந்தா

ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சுந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்
19/39, பாளிக்கட்டு சாலை,
சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,
சென்னை - 600 035.

தொலைபேசி : 044-24323447
கைபேசி : 9841211806

மின்னஞ்சல் :
thozhilnesan06@yahoo.com

இணையதளம் :
www.thozhilnesan.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

48/1, South West Boag Road,
T.Nagar, Chennai -17. Ph : 98412 50581

அடுக்கியுள்ள பக்கங்...

ஒற்றுமையுடன் கூடிய வளர்ச்சியை ...

இந்தியாவின் வெது குடியரசு தீன்த்தை இந்திய மக்கள் பலவருடங்களுக்கு நினைவில் வைத்திருப்பார்கள். அமெரிக்க அதிபர் தீரு. ஒபாமா அவர்களின் வருகையின் காரணமாக குடியரசு தீன் நிகழ்ச்சிகள் அமர்க்களப்பட்டன. பாதுகாப்பு கெட்டுபிடிகள், மழை போன்ற காரணங்களினால் எவ்வித பாதிப்புமின்றி குடியரசு தீன் நிகழ்ச்சி மிகச் செம்மையாக நடைபெற்றது. அனைவருக்கும் மகிழ்ச்சியளித்தது.

தீரு.ஒபாமா வருகையினால் இந்திய - அமெரிக்க உறவில் புதிய அத்தியாயம் படைக்கப்பட்டுள்ளது. பல்வேறு பிரச்சினைகளுக்கு நடவிலும் தீரு. ஒபாமா இந்தியச் சுற்றுப்பயணத்தை மேற்கொண்டது குறித்து பலரும் புருவத்தை உயர்த்தியுள்ளனர். இதன் நடவேல் கீன் அரசின் அதிகாரப்பூர்வ இதும் குரோபல் டைம்ஸ் வெளியிட்டுள்ள செய்தியில் இந்தியா- கீனா, இந்தியா-ரவ்யா உறவை பிளவுபடுத்துவதுதான் ஒபாமாவின் தீட்டம். இதற்காகத்தான் இந்தியப் பயணம் எனக்குறிப்பிட்டுள்ளது. எது எப்படியிருந்தாலும் ஒபாமாவின் இந்தியப் பயணம் மிகச்சிறப்பாகவே அமைந்தது. இந்தியப் பிரதமர் தீரு.நரேந்திர மோடி அவர்கள் நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு முக்கியத்துவம் கொடுத்து செயல்படுவது பாராட்டத்தக்கதாகும்.

இந்திய சுற்றுப்பயணத்தின்போது ஒரு நிகழ்ச்சியில் கலந்துகொண்டு தீரு.ஒபாமா கூறுகையில்... “ டெ விற்றவர் இந்தியாவின் பிரதமர் ஆக முடியும், ஒரு தலித் சட்ட அமைப்பை எழுத முடியும் என்பது இந்தியாவில் நடந்துள்ளது என்பதில் பெருமைப்படுகின்றேன் ” என நம்முடைய ஜனநாயகத்தை போற்றியுள்ளார் என்பது இந்தியராகிய நம் அனைவருக்கும் பெருமையே!

நிலம், கலாச்சாரம், மொழி உட்பட ஏத்தனையோ வேறுபாடுகள் நிறைந்திருக்கும் இந்தியாவில், நம் ஒற்றுமைக்கும் வளர்ச்சிக்கும் காரணம் அனைவரும் சமம் எனும் ஜனநாயகம்தான். இதை பிளவுபடாமல் பாதுகாக்க வேண்டியது ஆட்சியாளர்களின் முக்கிய கடமையாகும். இதை நன்கு அறிந்துள்ள தீரு.ஒபாமா மத சகிப்பத்தன்மை வளர்ச்சிக்கு அவசியம் என உறுதியாகத் தெரிவித்துள்ளார்.

தீரு.ஒபாமா இந்தியா வருகையினால் பல்வேறு வளர்ச்சி தீட்டங்களுக்கு வாய்ப்பு ஏற்பட்டுள்ளது. குறிப்பாக அணுசுக்தி துறை, ஸ்மார்ட் சிட்டி, புல்லட் ரயில், விமான நிலையம், துறைமுகங்கள் அமைத்தல் மற்றும் உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை உருவாக்குதல் போன்றவற்றில், இனி வளர்ச்சி வேகம் எடுக்கும் என நம்பலாம், சமீபத்தில் இந்திய உள்துறை அமைச்சர் தீரு. ராஜ்நாத்சிங் இந்திய அண்டைநாடுகள் நட்புவு குறித்து கூறுகையில்... கீனா, பாகிஸ்தான் நாடுகளுடன் உள்ள எல்லைப் பிரச்சினைகளை பேசித்தீர்க்க தயாராக உள்ளோம். இந்திய அண்டைநாடுகளுடன் நெருங்கிய நட்புவை மேற்கொள்ள விரும்புகிறது என உறுதியாக கூறியுள்ளார். இதன் மூலம் தீரு. மோடி அவர்களின் தலைமையிலான அரசு இந்திய எல்லைப் பிரச்சினைகளுக்கு நிரந்தர தீர்வு அளித்து நாட்டின் வளர்ச்சியில் அதிக கவனம் செலுத்த விரும்புகின்றது என்பதையே உணர்த்துகின்றது.

நாடு வளம்பெற நல்ல தீட்டங்கள் மட்டும் போதாது நாட்டு மக்களும் இந்திய ஜனநாயகத்தின் மாண்பினை உணர்ந்து செயல்படும்போதுதான் நம்நாடு அனைத்து துறைகளிலும் முன்னேறி வல்லர்சாகும். இக்கருத்தை முன்னடித்துச் சென்று நாட்டு மக்களின் மனங்களில் ஒற்றுமையுடன் கூடிய வளர்ச்சியை விதைக்கக்கூடிய ஆற்றலை இந்தியப் பிரதமர் தீரு.நரேந்திர மோடி வளர்த்துக்காள்வாரேயானால். இந்தியச் சரித்திரத்தில் நிரந்தரமான இடத்தைப் பெற்றுவிடுவார் என்றும் மட்டும் உறுதியாக கூற இயலும்.

என்றும் அன்புன்... என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

இந்திய - அமெரிக்க இப்பந்தம் ஸ்மார்ட் சிட்டிகள்... ஸ்வீட் சிட்டிகளாக மாறும் வாய்ப்பு....

நாடு முழுவதும் உருவாக்கப்பட உள்ள 100 தீரன் மிகு நகரங்கள் (ஸ்மார்ட் சிட்டி), 21 ஆம் நூற்றாண்டுக்கு ஏற்ற வகையில், பொருளாதார செயல்பாடுகளின் கேந்திரமாக வழவழைக்கப் படும் என பிரதமர் நரேந்திர மோடி தெரிவித்துள்ளார்.
தீரன்மிகு நகரங்கள்

21-ஆம் நூற்றாண்டுக்கு ஏற்ற வகையில் நகர்ப்புற மக்களைச் சார்ந்து இவை உருவாக்கப்பட வேண்டும். அனைத்து மத்திய, மாநில நகர்ப்புற மேம்பாட்டுத்துறை அமைப்புகளுக்கு இது தொடர்பான பணிமனையை மத்திய நகர்ப்புற மேம்பாட்டுத்துறை நடத்த வேண்டும்.

தீரன் மிகு நகர உருவாக்கம் என்பது நகரங்களில் தரமான நிர்வாகத்தை இலக்காகக் கொண்டு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இதன் மூலம் நாடு முழுவதும் வளிமையான நிர்வாகமாக அது உருவடுக்கும்.

21-ஆம் நூற்றாண்டின் நகரங்களாக, அடிப்படைக் கட்டமைப்புகள், வாழ்க்கைத் தரம், குழுமக்களை மையப்படுத்திய தேவைகள் ஆகியவற்றை அதீகாரிகள் அடையாளம் கண்டு செயல்படுத்த வேண்டும்.

நகர்ப்புற மேம்பாடு தொடர்பான சட்டங்களில்

சீரமைப்பு, தீடக்கழிவு மேலாண்மை, கழிவு நீர் சுத்தகாரிப்பு ஆகியவை, தீரன் மிகு நகரங்களின் முக்கியமான அங்கமாக இருக்கும் பிரதமர் அலுவலகத்தில் நடைபெற்ற ஒரு கூட்டத்திற்குப் பின் மைற்கண்ட விவரங்கள் வெளியிடப்பட்ட அறிக்கையில் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தன.

இந்தியா முழுவதும் ஸ்மார்ட் சிட்டி உருவாக்க மத்திய அரசு தீட்டமிட்டுள்ளது. ஆனால் 2007-ஆம் ஆண்டிலேயே இதற்கான தீட்டத்தை, குஜராத் அரசாங்கம் அறிவித்திருந்தது. இதற்கு (Gujarat International Finance Tec-City) என்றும் பெயரிட்டிருந்தது. உலகத் தரத்திலான உள்கட்டமைப்புகள், தொழில்நுட்பம் கொண்ட இந்த நகரத்தில் பல பன்னாட்டு நிறுவனங்களும் தொழில் தொடங்க உள்ளன.

358 எக்டேரில் அமைய உள்ள இந்த நகரத்தின் கட்டுமானப் பணிகள் வேகமாக நடந்து வருகின்றன. இந்தியாவின் முதல் ஸ்மார்ட் சிட்டியாக, கீஃப்ட் சிட்டி வளர்ந்து வருகிறது.

உருவாக்குவது எப்படி?

தீரன்மிகு நகரங்கள் அல்லது அதீநவீன நகரங்கள் எனப்படும் ஸ்மார்ட் சிட்டியை நிர்மானம் செய்வது எப்படி என்பதை முதலில்



நாம் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும், தற்போது உள்ள நகரங்களை மேலும் விரிவுபடுத்தியும், மேம்படுத்தியும், சில புதிய நகர்ப்புற மையங்களை உருவாக்கியும் இது சாதிக்கப்படும் என்கிறார் மத்திய நிதியமைச்சர் அருண் ஜெட்லி.

எப்படி என்று பார்க்கப்போனால் 5 புதிய ஜஜிட்கள், ஜஜெம் கள் மற்றும் 4 எய்ம்ஸ் பாணி மருத்துவமனைகளும் இதில் அமைக்கப்படும் என்று கூறுகிறார் ஜெட்லி. இவைகள் நல்ல திட்டங்களே, ஆனால் இவை எல்லாம் தனித் தனியான அமலாக்கத்தில் ஒன்றோடொன்று தொடர்பில்லாத திட்டங்களாகத் தோன்றுகின்றன. இது சரியான பார்வை ஏற்படாமையால்தான், ஏனென்றால் இவை ஒன்றோடொன்று தொடர்பு உள்ளவைதான் என்பதே யதார்த்த நிலை.

அதீநவீன் நகரங்கள் பற்றி அதீகாரிகளிடம் கேட்டால், திட்டமிடுவோரிடம் வினவினால் அவர்கள் ஹார்டுவேர் அடிப்படைக் கட்டமைப்பையே பேசுகிறார்கள். அதீ நவீனப் போக்குவரத்து,

தீரனான மின் தொகுப்புகள் போன்றவையும் முக்கியம்தான். ஆனால் அடிப்படையில் நகரங்கள் என்றால் மக்கள்தான் என்பதையும், கட்டடங்கள் இல்லை என்பதையும் இதுபறந்தள்ளுகிறது.

மனித முதலீட்டையும், கண்டு பிடிப்புகளையும், படைப்பாற்றலையும், கருத்துப் பரிமாற்றங்களையும் ஊக்குவிக்கும் நகரங்களே வெற்றிகரமான நகரங்களாக அறியப்படுகின்றன. ஆகவே அதீ நவீனமாக பரிணமிக்க அங்கு தேவைப்படுவது பொதிக மற்றும் அறிவியல் வளர்ச்சி பல்கலைக் கழகங்களின் பங்களிப்பு.

நகரங்கள் வெற்றிகரமாக அமைய பல்கலைக் கழகங்கள் முக்கியமானவை. அமெரிக்காவின் பாஸ்டன் - கேம்பிரிட்ஜ் போன்ற பகுதிகளை ஹார்வர்டு, எம்.ஐ.டி ஆகிய பல்கலைக் கழகங்களை நீக்கி விட்டு கற்பனை செய்ய முடியாது. பிரிட்டனில் ஆகஸ்டோர்டும் கேம்பிரிட்ஜாம் மிகவும் வலிமையான நகரங்கள்.

இங்குதான் பாலமான இரண்டு பல்கலைக் கழகங்கள் இருக்கின்றன.

லண்டன், நியூயார்க் போன்ற நகரங்களில் லண்டன் ஸ்கல் ஆஃப் எகானாமிக்ஸ், எல்பிள்ஸ், கொலம்பியா பல்கலைக் கழகங்களில் என் ஓய் யூ இல்லாவிட்டால் அவை உயிர்வாழ முடியாது. புதிய வெற்றி நகரமான சிங்கப்பூர் போன்றவை கூட பல்கலைக் கழகங்களில் ஏராளமாக முதலீடுகளைச் செய்துள்ளன.

இந்த பல்கலைக் கழகங்கள் நகரிய வளர்ச்சியின் ஆதாரமாகத் தீகழ்வதற்கு காரணம் என்ன? இதற்கு கடந்த காலம் முதற்கொண்ட உதாரணங்களை நம்மிடம் உண்டு. உலக அளவில் எடுத்துக்கொண்டால் ஏதென்ஸ், பிளாரன்ஸ், கான்ஸ்டாண்டி நோபள், ரோம், அலைக்சாண்டரியா இடங்களில் இருந்த பல்கலைக் கழகங்கள் நகரப்புற வளர்ச்சியின் ஆதார அம்சங்களாகத் திகழ்ந்தன.

இந்த வரிசையில் இந்தியாவில் அன்று புகழ்பெற்ற உஜ்ஜயினி, வாரணாசி ஆகிய இடங்களில் இருந்த பல்கலைக் கழகங்கள் எல்லாமே சிறப்பான அறிவுசார் நடவடிக்கை களை முன்னெடுத்து, தீற்றியிருப்பதற்காக இளைஞரிடத்தில் வளர்ந்தன. அந்த மேம்பாடுகள் நகர வளர்ச்சிக்கு அடிப்படையாக எப்படி அமைந்தன என்பதற்கான பதில் பின்வருமாறு.

என்றைய நீந்திய பல்கலைக்கழகங்கள்

அந்த நாள் உலக, இந்திய பல்கலைக் கழகங்கள் தீற்றமையை வளர்ந்தன. கருத்துப் பரிமாற்றங்களை ஊக்குவித்தன. புதுமைகளைப் படைத்தன. முன்பே நாம் குறிப்பிட்டபடி நமது பல்கலைக் கழகங்கள் இன்று இயங்குகின்ற கூழல் எப்படி?

இதனுடன் இந்திய கொள்கை வகுப்பாளர்கள் இன்று தங்களது கல்வி நிறுவனங்களை அமைப்பதை ஒப்பிட்டுப் பாருங்கள். நகரின் அன்றாட பணிகளுடன் சிறிதளவே நேரடித் தொடர்புடைய இடங்களிலேயே வெறுமனே கற்பிக்கும் இடங்களாகவே அவை இருப்பதைக் காணலாம்.

இதற்குக் காரணம், நகரத் தீட்டங்களை வெறும் எந்திருத்தனமான, ஒரே மாதிரி யோசிக்கும் விஷயமாக பார்ப்பதுதான் இந்தியாவில் பிரச்சனை. விடுதலைக்குப் பிறகு உருவான

பல்கலைக் கழகங்கள் மூடி சீல் வைக்கப்பட்ட வளாகங்களுக்கு உள்ளேயே அவை இயங்குகின்றன. சமூக ரீதியாகவும் அறிவு ரீதியாகவும் தனிமைப்படுத்தப்படல் என்பது அகற்றப்படுவது நீக்கப்படும்போதுதான் நகரங்களின் வளர்ச்சி என்பது சாத்தியமான ஒன்று ஆகும்.

நிலங்கள் கையகப்படுத்தப்பட்டு, வானளாவும் கான்சீரீட் கட்டங்கள் எழும்புவதும், தகவல் தொழில் நுட்ப கூடங்கள் அமைவதும், பொருளாதாரம் பழக்கம் ஏற்படுவது மட்டுமே ஸ்மார்ட் சிட்டிகளின் கட்டமைப்புகளில் இருக்காது அனுவையும் சாதாரண குழிகளும் பெற வேண்டும் என்பதே என்கிறார் பிரதமர் மோடி.

இப்போதெல்லாம் பெரிய நகரங்கள் எல்லாம் தமிழிடம் ஸ்மார்ட் நகரங்களுக்கான தகுதிகளைக் கொண்டிருக்கின்றன. ஸ்மார்ட் நகரம் என்பது உலகம் முழுவதும் பரவியிருக்கிற ஒரு வார்த்தையாகி இருக்கிறது. இந்தியா தானும் இந்த மிடுக்கின் ஒரு பகுதியாக இருக்க வேண்டும் என்றுதான் விரும்புகிறது.

தனியார் மற்றும் அயல்நாட்டு கூட்டு முயற்சியில் 100 ஸ்மார்ட் நகரங்களை உருவாக்க 7000 கோடி ரூபாய் முதலீடு செய்ய இருக்கிறது மத்திய அரசு. ஆனால் தெளிவில்லாத தொலை நோக்குத் தீட்டங்களுக்குப் பலியாவதற்குப் பதில் நடைமுறை தீட்டங்களை வைத்திருக்கிறது என்பது ஆறுதல்.

இப்படி நாம் சொல்ல முந்தைய ஆட்சியில் நாம் முதலில் மகிழ்ந்து பின்னர் நொந்து போன தீட்டம் ஒன்று காரணமாக இக்கிறது. அதன்பெயர் சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலம் என்பதாகும். அது தந்தது தேசத்திற்கு இலாபமா நட்டமா? என்பதை ஒரு ஆய்வுக்கு எடுத்துக் கொள்வோம்.

தோல்விகண்ட SEZ தீட்பம்

அன்னிய நேரடி முதலீட்டை ஈர்த்தல், நேரடி மற்றும் முறைமுக வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குதல் போன்ற நோக்கங்களுக்காக, சிறப்பு பொருளாதார மண்டலம் (SEZ-ஸ்பெஷல் எகானாமிகல் ஜோன்) தீட்டத்தை 2000-இல் மத்திய அரசு உருவாக்கியது.

இதற்கிருந்த வரவேற்பைப் பார்த்து, தமிழக அரசு தகவல் தொழில் நுட்பத்திற்கான, சிறப்பு பொருளாதார மண்டலத்தை, சென்னை, மதுரை, திருச்சி, கோவை, திருநெல்வேல், சேலத்தில் நிறுவ, தமிழ்நாடு மின்னணு



நிறுவனத்திற்கு 2004-இல் அனுமதி வழங்கியது. இதைத் தொடர்ந்து பல இடங்களில் சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்களை நிறுவ 2013 மார்ச் வரை 399.27 கோடி ரூபாய் முதலீடும் செய்துள்ளது.

ஆனால் இந்த சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள், பெரும்பாலும் பயனற்று இருந்தன. அதற்குக் காரணம் மாநில அல்லது தேசிய நெடுஞ்சாலை அருகில், தண்ணீர், மின்சாரம் போன்ற அடிப்படை வசதிகளைக் கொண்டதாக அமையவில்லை. அப்படிப்பட்ட இடங்களை மட்டுமே தொழில்நுட்ப நிறுவனங்கள் விரும்பும்.

எனவே சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்களைத் தொடங்குவதற்கு முன் இந்த வசதிகளுக்கான சாத்தீயக் கூறுகளை உறுதி செய்து கொள்வது என்பதை அரசு இயந்திரங்கள் சரிவர கண்காணிக்கவில்லை.

இரண்டாம் நிலை நகரங்களின் நிலம் கைமாறல்கள், விற்றலிலும் பலதரப்பட்ட நட்பங்களை தமிழக அரசு சந்தித்தது. இப்படி சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள் சாத்தீயக் கூறுகள் குறித்த ஆய்வு நடத்தப்படாலும், விரிவான தீட்ட அறிக்கை தயாரிக்கப்படாமலும் நிறுவப்பட்டுள்ளன. தீருநெல்வேலி மற்றும் சேலத்தில், பெறப்பட்டிலம், சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்களுக்கு ஏற்றதாக இல்லை.

தமிழகத்தில் எட்டு இடங்களில் 399.27 கோடி ரூபாயில் நிறுவப்பட்ட சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள், பயனற்று இருந்ததாக, மேலே கண்டபடி தணிக்கைத்துறை அறிக்கையில் சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளது.

நெந்தீய அளவில் சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள் தோல்வி

செயல்பாத சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்களால் மத்திய அரசுக்கு ஆறு ஆண்டுகளில், 83 ஆயிரம் கோடி ரூபாய் இழப்பு ஏற்பட்டுள்ளதாக, மத்திய கணக்கு தணிக்கை அலுவலகம் (சிஏஜி.) தெரிவித்துள்ளது. சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்களுக்கு ஒதுக்கப்பட்ட நிலத்தில் 50 சதவீதம் இன்னும் பயன்படுத்தப்படாமல் உள்ளது. வரிச்சலுகை பெற்ற நிறுவனங்கள் இங்கே தொழிலையே தொடங்கவில்லை.

மேலும் சில நிறுவனங்கள், பெற்ற அனுமதிக்கு மாறாக வேறு வகையில் நிலத்தை பயன்படுத்தியும் வருகின்றன. இதனால் இந்த மண்டலங்களில், தொழில்துறை உற்பத்தி கடுமையாக வீழ்ச்சி அடைந்துள்ளது. வேலை வாய்ப்பும், குறிப்பிட்ததுக்க அளவிற்கு உயரவில்லை.

மேற்கண்ட இழப்பைத் தவிர இன்னொரு வகையான இழப்பும் அதனால் ஏற்பட்டுள்ளது. சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலங்களில் செயல் பாட்டிற்கு வராத நிறுவனங்கள் உற்பத்தியில்

இறங்கியிருந்தால் உற்பத்தி மற்றும் சேவை வரி வாயிலான வருவாயும் கிடைத்திருக்கும். அதைக் கணக்கிட்டால் 1.50 லட்சம் கோடி ரூபாய் இழப்பு என சிரஜி அறிக்கை கூறுகிறது.

ஸ்மார்ட் சிட்டியின் வெற்றி!

சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலத்திட்டத்தில் ஏற்பட்ட இத்ததைய பிரச்சனைகள் ஸ்மார்ட் சிட்டிகளில் தவிர்க்கப்பட வேண்டும் என்பதை பலரும் வலியுறுத்தி வருகின்றனர்.

தேர்வு செய்யப்பட்ட நகரங்களின் பிரிவு சார்ந்து விவரங்கள் வருமாறு: 40 இடச்த்திற்கு மேல் மக்கள் தொகை கொண்ட நகரங்களின் துணை நகரங்கள் (அ நகரங்கள்)

10 லட்சம் முதல் 40 லட்சம் வரை மக்கள் தொகை கொண்ட நகரங்கள் (மொத்தமுள்ள 44ல் 35 நகரங்கள்)

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட நகரங்கள் அல்லாத சுற்றுலா, ஆண்மீகத் தலங்கள், பொருளாதார முக்கியத்துவம் வாய்ந்த நகரங்கள் (10 நகரங்கள்)

மாநில, யூனியன் பிரதேச தலை நகரங்கள் (17 நகரங்கள்)

2 இலட்சம் முதல் 10 இலட்சம் வரை மக்கள் தொகை கொண்டவை (25 நகரங்கள்)

மேற்கண்ட அடிப்படையில் ஸ்மார்ட் நகரங்களை அரசு தேர்வு செய்யத் தொடங்கி தற்போது அமெரிக்காவின் ஒத்துழைப்புடன் இந்தியாவில் மூன்று நகரங்கள் ஸ்மார்ட் சிட்டிகளாகக் கூடப்பந்தும் மேற்கொள்ளப்படுவது. அமெரிக்காவில் உள்ள கலிபோர்னியா நகரம் போன்று இந்திய ஸ்மார்ட் நகரங்கள் திகழும் என்பது சிறப்பான செய்தி

எப்படி ஒருக்கும்?

ஒரு சரியான ஸ்மார்ட் நகரத்தில் கேமராக்களும், உணர்களும் பொது இடங்களை, சாலைகளை, பெரிய கட்டாங்களை, வாகனங்களை கவனித்துக் கொண்டிருக்கும். தேவைகளுக்கு ஏற்றவாறு மாற்றங்களைச் செய்து கொண்டிருக்கும்.

சொல்லப்போனால் நிலவும் வெளிச்சம், தட்ப வெட்ப சூழலைக்கூட நமக்கேற்றவாறு நமக்குத் தகவமைத்துக்கொள்ள முடியும். பிரச்சினைகளைக் கண்டறிந்து தாமாகவே சரிசெய்து கொள்ளும் தொழிற்சாலைகள், தூரத்தில்

இருந்தே மருத்துவம் பொருட்களை இயக்கும் மருத்துவ மனைகள், என நகரத்தின் அசைவுகள் ஒவ்வான்றையும் தொழில்நுட்பத்துடன் பொயித் தரவுகளையும் இணைத்து செயல்படும் நகரந்தான் ஸ்மார்ட் சிட்டி என்பது பொதுவான புரிதல்

வெற்றி பெற்ற உலக நகரங்கள்

ஐக்கிய அரபு எமிரேட்டுகளில் மஸ்கட் நகரம், போர்ச்சுகல் நாட்டில் உள்ள பிளான் ஜிடி நகரம்/ தென் கொரியாவில் சாங்டோ நகரம் ஆகியவை முழுமையான ஸ்மார்ட் சிட்டிக்கள் என்று சொல்ல முடியாவிடால் எரிபொருளை சேமிக்கும் தொழில் நுட்பம் காரணமாக தீற்பட செயல்பட்டு வரும் நகரங்களாக கட்டமைப்புத்திறனில் வளர்ந்துள்ளன.

உலகம் முழுவதும் பயன்படுத்தக்கூடிய நகரப் போக்குவரத்து செயலிகளின் முன்னோடியாக சிங்கப்பூர் விளங்குகிறது. இந்த முயற்சியை மும்பை மேற்கொண்டுள்ளது.

ரியோடி தீ ஜெனிரா நகரத்தில் ஜ.பி.எம்.மால் நிர்வகிக்கப்படும் செயல் மையத்தில் 560 கேமராக்கள் வழிவரும் நேரடித் தகவல்களை, கட்டிடங்களின் தாவுகளையும் காட்சிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கும்.

எல்லாம் சரி, முறையாகச் செயல்படுத்தப் பட்டால்தானே நோக்கம் வெற்றி பெறும். அதற்கான வழிமுறைகளை சீர்நோக்கில் வகுத்துக் கொண்டுதான். இந்தியா செயலில் இரங்க வேண்டும்.

சீனாவின் புதிய வெற்றிமுறை

சீனாவில் 20 கிராமங்களை இணைத்து, மிகப்பெரிய சிறப்பு பொருளாதார மண்டலத்தை உருவாக்கி உள்ளனர். இதனால் மக்கள் நகருக்குப் பரவுதல் தடுக்கப்படுகிறது.

அந்த அரசு 'சிஸ்டர்ஸ் சிட்டி கான்செப்ப' என்றுமறையை பின்பற்றுகிறது. இரண்டு நாடுகளை இணைத்து வளர்ச்சியை எட்ட முடியாது. எனவே இரண்டு நகரங்களை இணைத்து வளர்ச்சி பெற, அவர்கள் நடவடிக்கை மேற்கொள்கின்றனர். இதுதான் இந்த முறையின் செயல்பாடு.

அதன் அடிப்படையில் ஏற்கெனவே டில்லி, மும்பை நகரங்கள் சீன நகரங்களுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளன. உலக அளவில் உற்பத்தியாகும், லேப்-டாப் கம்ப்யூட்டர்களில், 20



சதவீதம் சீனாவின் ஜாய்சங் நகரில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. இந்த தொழில் நுட்பம் எந்த நாட்டிற்கும் வழங்கப்படவில்லை. அவர்கள் சென்னையுடன் இணைந்து செயல்பட முன் வந்துள்ளனர். தொழில்நுட்ப பரிமாற்றத் திட்டத்தினின் வரிசையில் இது தொடங்கப்பட உள்ளது.

வளர்ச்சியில் ‘ஸ்மார்ட் சிட்டி’ வரைவுகள்

தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட நகரங்களை முதலீடாளர் களுக்கு ஏதுவாக மாற்றுவது பற்றி பேசுகிறது நகர்ப்புற வளர்ச்சி அமைச்சரவையின் திட்டக்குறிப்பு பொருளாதாரத் திறனை மேம்படுத்த கேள்விக்குறியாக விளங்கும் அம்சங்களை ஆச்சரியக் குறியாக மாற்றுவதில் முழுமையான கவனம் கொண்டிருக்கிறோம் என்கிறார் நகர விவகாரங்களுக்கான தேசிய நிறுவனத்தின் இயக்குநர் ஜகன்ஷா.

இந்தப் போக்கின் பார்வையில்தான் இந்தியாவில் ஸ்மார்ட் சிட்டிக்கான முயற்சி தொடங்கப்பட்டுவிட்டது. தீல்லி, முப்பை தொழில்துறை காரிடாரில் வரும் நகரங்கள், குஜராத்தில் தொலேரா, மகாராட்டிராவில் வேந்திரா, ஹரியாணாவில் மனேசர் போன்ற நகரங்கள் ஸ்மார்ட் சிட்டிக்கு தேவையான கட்டமைப்புப் பாதையில் மேம்படுத்திக் கொள்ள

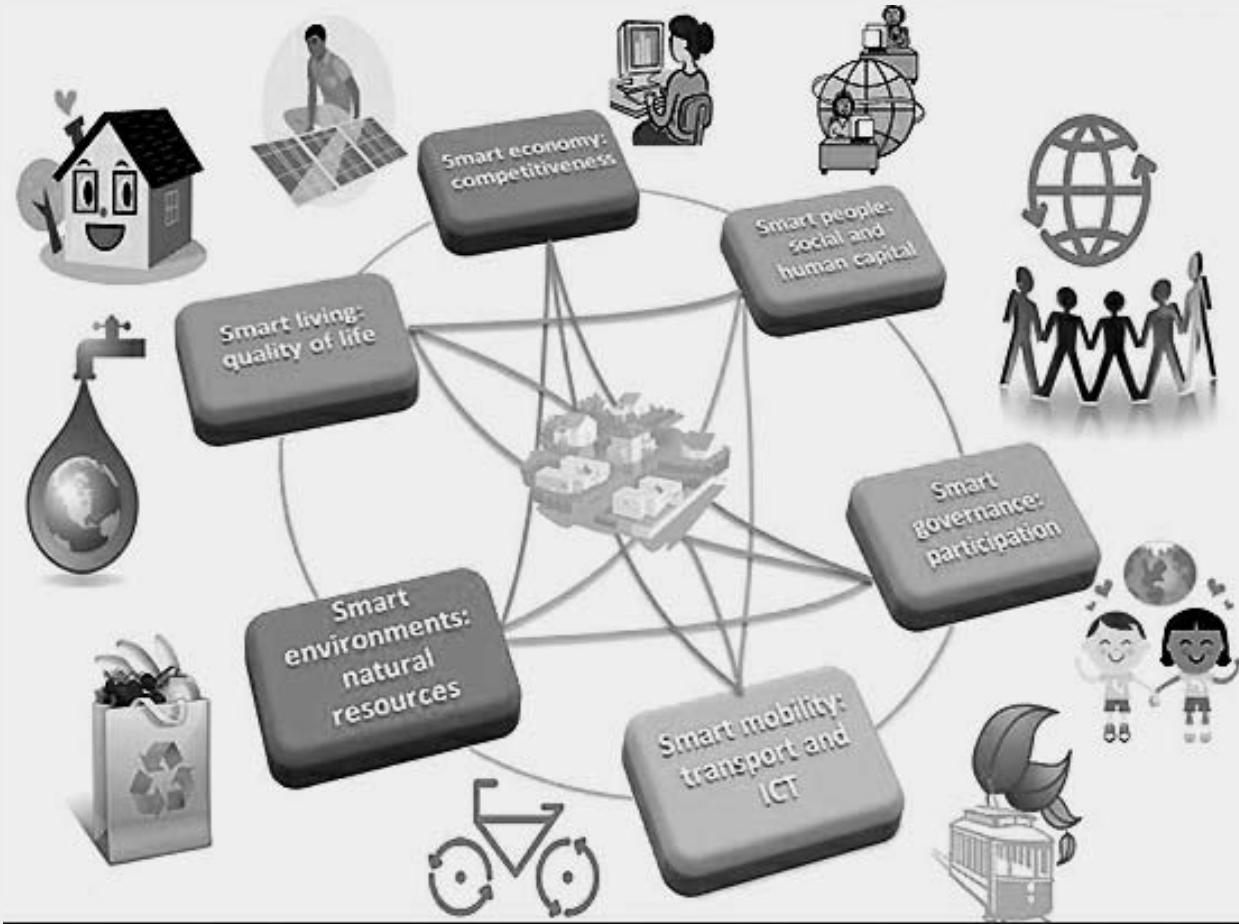
திட்டங்கள், ஒப்பந்தங்கள் என நடைபோடுத் தொடங்கிவிட்டன.

சென்னை பொன்னோரியில்...

சென்னை அருகே உள்ள பொன்னோரியில் மத்திய அரசு அறிவித்துள்ள ‘ஸ்மார்ட் சிட்டி’ துணை நகரம் ஜப்பான் நிதி உதவியுடன் 750 ஏக்கரில் அமைய உள்ளது. சென்னை மெட்ரோ ரயில் உட்பட நாட்டில் பல்வேறு உள்கட்டமைப்பு திட்டங்களுக்கு கடன் வழங்கும் ஜப்பான் பன்னாட்டு கூட்டுறவு நிறுவனம் (ஜே.ஐ.சி.ஏ.) இதற்கான நிதியை முதலீடு செய்ய முன் வந்துள்ளது.

ஐ.டி. பூங்காக்கள், ஆட்டோ மொபைல், உற்பத்தி சார்ந்த தொழில் வளாகங்கள், இவற்றுக்கு சார்பு நிறுவனங்கள், நடச்த்திர ஓட்டல்கள், அடுக்கு மாடி குடியிருப்புகள், பொழுது போக்கு வளாகங்கள், வணிக வளாகங்கள் மற்றும் வர்த்தக வளாகங்கள் என அனைத்து வசதிகளும் கொண்டதாக இந்நகரம் அமையும்.

நகர வளர்ச்சியில் விளை நிலங்களை கையகப்படுத்துவார்களோ என்றிருந்த மக்களின் பயத்தை அகற்றும் வகையில், பொன்னோரியில் மக்கள் குடியிருப்புப் பகுதிக்கு அப்பால், தேசிய நெடுஞ்சாலையை ஒட்டியே ஸ்மார்ட் சிட்டி அமையும் எனத் தெரிவித்திருக்கிறார் நகர்ப்புற



வளர்ச்சித் துறை அதிகாரி ஒருவர்.

பொன்னேரிக்கு அடுத்தபடியாக, தமிழகத்தில் பொன்னேரிக்கு அடுத்தப்படியாக, கோவை, திருப்பூர், ஈரோடு, சேலம் மார்க்கத்தில், ஒரு துணை நகரம் அமைக்கப்படும். இதற்கான அறிவிப்பை மத்திய அரசு விரைவில் வெளியிடும்.

பொன்னேரி தவிர்த்து மற்ற இடங்களில் அமையப்போகும் துணை நகரங்களுக்கான நிதியை, உலக வங்கியில் இருந்து பெறுவதற்கான நடவடிக்கைகளை தமிழக அரசு தொடங்கிவிட்டது.

மாஸ்டர் பிளான் அடிப்படையில் இத்தீட்டத்துக்குத் தேவைப்படும் தேவையான நிலங்கள் தேர்வு செய்யப்படும். பூர்வாங்க விவரங்களும் சேகரிக்கப்பட்டு வருகின்றன. தென்மாவட்டங்களையும் கவனத்தில் கொண்டு எதிர்பார்ப்பும் அரசின் கவனத்திற்கு கொண்டு செல்லப்பட்டுள்ளது.

கருவேநான கருத்துகள்

ஸ்மார்ட் சிட்டி பற்றிய ஆய்வுகளை மேற்கொண்டு நிறுவனங்கள் வெளியிட்ட கருத்துகள் வருமாறு,

உலகங்கும் ஸ்மார்ட் நகரங்களுக்கான தீட்டங்கள், வரைபடங்கள், வன்பொருள்கள் ஆகியவற்றை வழங்கும் ஜ.பி.எம், சிஸ்கோ, சீமன்ஸ், மைக்ரோ சாஃப்ட் போன்ற நிறுவனங்களுக்கு எதிர்காலத்தைப் பற்றிய பெரிய தொலைதூரப் பார்வை இருக்கிறது.

உலக மயமாக்கப்பட்ட ஜடி மற்றும் பொறியியல் சேவைகளுக்குப் பிறகு உலக மயமாக்கப்பட்ட பொது சேவைகள் இந்தியாவின் பெரிய பாய்ச்சலாக இருக்கலாம் என்கிறது சிஸ்கோ நிறுவனம்.

வேகமாக வளரும் 600 நகரங்களில்தான் 2010-2025 இல் 60 சதவீதப் பொருளாதார வளர்ச்சி இருக்கும் என்கிறது மெக்கின்ஸி குளோபல் இன்ஸ்டிடியூட்.

2019 ஆம் ஆண்டளவில் இணையச் செயல்பாடு என்பது உலகப் பொருளாதாரத்தில் 1.7 பில்லியன் டாலரைக் கூட்டும், அதில் அன்று பங்கெடுக்க இன்றே இந்தியா இத்தகைய வளர்ச்சியில் இணைப்பதே முக்கியமானது என்கிறது பிசினஸ் இன்ஸைபர் இன்டெலிஜென்ட் நிறுவனம்.



எது நல்லது?

சிறப்புப் பொருளாதார மண்டலம், ஸ்மார்ட் சிட்டி என்ற இரண்டில் நல்லதா கெட்டதா என்று பார்க்கப்போனால் தெளிவான விளக்கம் இதுதான்.

தொழில்நுட்பம் தன்னளவில் நல்லது கெட்டது என்று வரையறுக்க முடியாது. சமூக பயன்பாட்டைப் பொருத்தே அதன் விளைவுகள் இருக்கும். நகர நிர்வாகத்தில் முடிவெடுக்கும் நிலையில் இருப்பவர்கள்தான் அவர்கள் யாரை சென்றடைய வேண்டும். அதற்கு என்ன தொழில்நுட்பம் தேவை என்பதையும் முடிவு செய்ய வேண்டும். இந்திய மக்களின் தேவைகளான வீடு, வேலை, மருத்துவ வசதி என்பதை இவை பூர்த்தி செய்யுமா என்கிறார் நகரக் கல்வி பேராசிரியர் ரிக்கி பாட்ட.

இந்தியா வளர வேண்டுமென்றால் கிராமப் பகுதிகள் வளர வேண்டும்; நகரங்கள் அல்ல என்ற விசித்திரமான கருத்திலிருந்து இது தொடர்க்கிறது. கிராமத்தில் நகரப்புற வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துவது என்பதைவிட இரண்டுக்கும் இணைப்புத் தளத்தினை ஏற்படுத்தி வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்த முடியும் என்கிற கருத்தும் நிலவுகிறது.

எல்லா வளங்களையும் இந்தியாவுக்குள் தீர்ட்டிக்கொண்டு வந்து குவித்துவிடும் என்று பெரிதும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட சிறப்பு பொருளாதார மண்டலங்கள் உள்தீப் பெருக்கப்பட்டதை மகிழ்வோடு பார்த்திருந்த போதே அவை நீர்க்குமிழிகள் போல்

உடைந்துவிட்டன. அத்தகைய ஒரு ஏமாற்றம் ஸ்மார்ட் சிட்டி தீட்டங்களிலும் ஏற்பட்டுவிடக் கூடாது.

முன்பே நாம் குறிப்பிட்டபடி, புறநகரில் கட்டப்படும் கட்டடங்களோ, பல்கலைக் கழகங்கள் மட்டுமே மக்களின் வளர்ச்சிக் கட்டமைப்பை உருவாக்குவதில்லை, புறநகர்களில் உள்ள பல்கலைக் கழகங்களுக்கு வந்து செல்லும் மாணவர்கள், வேலைக்காக வந்து தீரும்பும் அலுவலர்களால் நகருக்கான மனித வள வளர்ச்சி எதுவும் அங்கே ஏற்பட்டு விடமுடியாது என்பதுதான் உண்மை.

வளரும் பொருளாதாரங்களால், வீழும் வாழ்வாதாரம் என்கிற அண்மைக்கால குழல்கள் ஏற்பட்டு விடாதவாறு ‘ஸ்மார்ட் சிட்டி’ சகல அனுகுமுறைப் பார்வைகளின் அடிப்படையில் கட்டமைக்கப்பட வேண்டும்.

இது நகரங்களைச் சீரமைப்பதற்கான சரியான நேரம் என்ற வலுவான கருத்துவலம் வரும் நேரம் இது. இன்று நகரங்கள் சந்திக்கும் மின்வெட்டு, குப்பை மேலாண்மை பொதுப் போக்குவரத்து, சட்டம் ஒழுங்கு இவையெல்லாம் களையப்பட்டு ஸ்மார்ட் சிட்டி உருவாகுமானால் நிச்சயம் அது ஸ்வீட் சிட்டிதான். அது நடக்க வேண்டும் என்பதே நம் எதிர்பார்ப்பு

- தஞ்சை என்.ஜே. கந்தமாறன்.

உலகளாவிய “ஸ்கூட்டர் கஸ்டோவை” தமிழகத்தில் அறிமுகப்படுத்தியது மகிந்திரா!

இத்தாலிய ஸ்டைலுடன் உள்நாட்டில் வழவழைக்கப்பட்ட ஸ்கூட்டரான கஸ்டோ மேம்படுத்தப்பட்ட எம் டெக் எஞ்சின், சீறந்த பயனுட் தூரம் மற்றும் நீந்தியாவின் முதலாவது பேடன்ட் பெற்ற தொடர் அட்ஜஸ்டபிள் ரூக்கைகளை கொண்டுள்ளது

16.5 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர் மதிப்பிலான மகிந்திரா குழுமத்தின் அங்கமான மகிந்திரா டே வீலர்ஸ் விமிடெட் நிறுவனம் பெரிதும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட உலகளாவிய ஸ்கூட்டரான கஸ்டோவை தமிழ்நாட்டில் சமீபத்தில் அறிமுகப்படுத்தியது. இந்த கஸ்டோ புனேயில் உள்ள மகிந்திராவின் அதீநவீன் ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தி மையத்தில் மொத்தமாக உள்நாட்டிலேயே உருவாக்கப்பட்டதாகும்.

தீவிரரென அளிக்கும் பயங்கர காற்றின் வேகத்தைக் குறிக்கும் கஸ்ட என்ற சொல்லில் கிருந்து பெறப்பட்ட கஸ்டோ என்ற இந்த பெயர் சுதந்திரத்தின் உணர்வை குறிக்கிறது. நூகர்வோரை ஊக்குவிக்கும் பல தொழில்நுட்ப புதுமைகளைக் கொண்ட கஸ்டோ ஸ்கூட்டர்கள் மூலம் நூகர்வோர் பெறும் அனுபவத்தில் பெரும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும். மகிந்திராவின் கஸ்டோ பிரத்யேகமான காப்புரிமை பெற்ற தொடர் அட்ஜஸ்டபிள் சீட் உடன் வரும் இந்தியாவின் முதலாவது ஸ்கூட்டராகும், இதை யார் வேண்டுமானாலும் தங்களுக்கு ஏற்ற வகையில்

எந்த சிரமமும் இன்றி இருக்கைகளை அட்ஜஸ்ட் செய்து கொண்டு பாதுகாப்புடனும் வசதியாகவும் பயணிக்கலாம்.

கஸ்டோவின் உயர்ந்த உறுதீ மற்றும் விரும்புத்தக்க ஸ்டைலிங் இத்தாலியில் கிருந்து வந்துள்ளது. இதில் உள்ள மேம்படுத்தப்பட்ட எம் டெக் எஞ்சின் மற்றும் வாகன வடிவமைப்பு சீறந்த செயல்திறன், நம்பகத்தன்மை, ஓட்டும் தரம் மற்றும் வசதியை அளிக்கிறது. இதில் ரிமோட் பிளிப் கீ ஃபைண்ட் மீ விளக்கு, பிரைட் ஹாலோஜின் முகப்பு விளக்குடன் எல்லூடி பைலட் விளக்குகள், எளிதான் ஃபிரண்ட் கீக் மற்றும் க்விக் ஸ்டோரேஜ் வசதி, போன்ற புதுமையான அம்சங்கள் இடம்பெற்றிருப்பதுடன் மகிழ்ச்சியான நூகர்வோர் அனுபவத்தை அளிக்க இவை வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

தீவிரமான நூகர்வோர் ஆராய்ச்சி மற்றும் ஆழமான நூகர்வோர் விருப்பங்கள் கொண்டுள்ளதாக கஸ்டோவின் வடிவமைப்பு உள்ளது. இந்த கஸ்டோ பல மாதங்கள் தீவிர மதிப்பீடு மற்றும் சோதனைகளுக்கு உட்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

மகிந்திரா டே வீலர்ஸ் முதன்மை செயல்பாட்டு அதீகாரி வீரேன் போப்லி கூறுகையில், “கஸ்டோ முற்றிலும் உள்நாட்டிலேயே உருவாக்கப்பட்ட மகிந்திராவின் முதலாவது ஸ்கூட்டராகும். ஆழமான நூகர்வோர் கண்ணோட்டத்தின் அடிப்படையிலான இதில் புதுமையான தொழில்நுட்பங்கள்



இடம்பெற்றுள்ளன. 110 சிசி ஸ்கூட்டர் பிரிவில் நுகர்வோருக்கு சிறந்த மதிப்பை அளிக்கும். வடக்கு மற்றும் மேற்கு இந்தியாவில் உள்ளவர்களின் இதயங்களை வென்ற கஸ்டோ தற்போது தமிழ்நாட்டில் அறிமுகப்படுத்தப்படுகிறது.

மகிந்திரா டே வீலர்ஸ் மார்க்கெட்டின் துணைத் தலைவர் திரு. சரேஷ் வெட்டி கூறுகையில், “இத்தாலிய ஸ்டைலிங் கொண்ட கஸ்டோவில் எளிமையான மற்றும் எரிபொருள் திறன் கொண்ட எம் டெக் எஞ்சின் பொருத்தப் பட்டுள்ளது. இது வைட்ட அட்ஜஸ்டபிள் சீட் கொண்ட இந்தியாவின் முதலாவது ஸ்கூட்டராகும். ஏர் ஸ்பிரிங் மற்றும் 12 அங்குல வீல்கள் கொண்ட டெலஸ்கோபிக் சஸ்பென்ஷன் சிறந்த ஓட்டும் அனுபவத்தைத் தரும் ரிமோட் ஃபிளிப் கி, ஃபைண்ட் மீ விளக்குகள் மற்றும் பிரைட் ஹாலோஜின் முகப்பு விளக்குடன் எல்லையிட பைலட் விளக்குகள் போன்ற இதர முதலாவதான சிறப்பு அம்சங்கள் சிறந்த மதிப்பை உருவாக்கும்” என்றார்.

சிறந்த கவர்ச்சிகரமான அறிமுக விலையாக ரூ. 48,600 (சென்னை ஷோரும் விலை) என்ற விலையில் கஸ்டோ ஹெச்எக்ஸ் அறிமுகப் படுத்தப்படுகின்றது. உயர் வகையான கஸ்டோ விளக்கள் ரூ. 50,600 (சென்னை ஷோரும் விலை) என்ற விலையில் அறிமுகமாகிறது. இந்த இரண்டு வகைகளும் புகழ்பெற்ற மற்றும் புதுமையான வைட்ட அட்ஜஸ்டபிள் சீட் கொண்டுள்ளது. இருப்புகள் உள்ளவரை மட்டும் இந்த விலைகள் பொருந்தும்.

கஸ்டோ தெற்கு ஆசியா, லத்தீன் அமெரிக்கா மற்றும் ஆப்ரிக்கா நாடுகளிலும் அறிமுகப் படுத்தப்படுகிறது.

மகிந்திரா குழுமம் பற்றி

நகர்ப்புற, கிராமப்புற வளம், நகர்ப்புற வாழ்க்கைமுறை விரிவாக்கம் மற்றும் வர்த்தகத் தீரன் அதிகரிப்பு ஆகியவற்றுக்கான தீர்வுகளின் மூலமாக மக்களை உயர்த்துவதை மகிந்திரா குழுமம் கண்ணோட்டமாகக் கொண்டுள்ளது.



16.2 பில்லியன் டாலர் மதிப்பிலான பண்ணாட்டு குழுமமான மகிந்தீரா மும்பையை தலைமையகமாகக் கொண்டு செயல்படுகிறது. இந்தக் குழுமத்தில் 100க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் 1,55,000 பேர் பணிபுரிகின்றனர். மகிந்தீரா பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவும் முக்கியத் துறைகளில் செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது. டிராக்டர்கள், பயன்பாட்டு வாகனங்கள், தகவல் தொழில்நுட்பம் மற்றும் விடுமுறை உரிமை ஆசியவற்றில் இது முன்னோடி இடத்தைப் பிடித்துள்ளது. மேலும் மகிந்தீரா வேளாண் வர்த்தகம், ஏரோஸ்பேஸ், உதிரிபாகங்கள், ஆலோசனை சேவைகள், பாதுகாப்பு, எரிசக்தி, நிதிச் சேவைகள், தொழிற் சாலை கருவிகள், சரக்குப் போக்குவரத்து, ரியல் எஸ்டேட், சில்லரை வர்த்தகம், இரும்பு மற்றும் எஃகு, மற்றும் இருசக்கர வாகனங்கள் துறைகளில் வலிமையான செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது.

2012ம் ஆண்டில் மகிந்தீரா போர்ப்ஸ் குளோபல் 2000 பட்டியலில் இடம்பெற்றது. இது உலகின் மிகுந்த சக்திவாய்ந்த நிறுவனங்கள் பட்டியலாகும். 2013ம் ஆண்டில் மகிந்தீரா குழுமம் வளரும் சந்தைகள் பிரிவில் உறுதியான வர்த்தகத்திற்கான விருதை ஃபினான்ஷியல் டைம்ஸ் இடமிருந்து பெற்றது.

- ஜெய்சங்கர்

செடிப்பட்டு ருகவல்

**பிறரது பராட்டுக்கும்,
யழிக்கும் செவி
சாய்த்தால் மகத்தான்
காரியம் ஏதையும்
செய்ய முழுயாது**

வாசகர்கள், விளம்பரதாரர்கள் மற்றும் பத்திரிகை ஏஜன்டுகளின் அன்பான கவனத்திற்கு...

தாங்கள் தொழில்நேசனுக்கு அனுப்பும்
சந்தா, விளம்பரக்கட்டணம் மற்றும் விற்பனை பிரதிகளுக்கான
பணம் / காசோலையை கீழ்க்கண்ட வாங்கிக் கணக்கில்
செலுத்துமாறு கேட்டுக் கொள்கின்றோம்.

Account Name	:	THOZHILNESAN PUBLICATION
Account No.	:	6004 122 0000 209
Bank Name	:	SYNDICATE BANK
Branch	:	Nandanam
Branch Code	:	6004
Branch Address	:	339, TNHB Building, Anna Salai, Nandanam, Chennai - 600 035.
IFSC Code	:	SYNB 000 6004

மேலும் விவரங்கள் அறிய 98412 11806 என்ற
கைபேசியில் தொடர்பு கொள்ளவும்

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூட சாலை, சி.ஐ.டி. நகர், நந்தனம், சென்னை-35.
கைபேசி: 98412 11806 மின்னஞ்சல்: thozhilnesano6@yahoo.com

“இந்தியாவுக்கு காப்பீடு”

(MAKE INDIA INSURE)

யுனெட் இந்தியா இன்சூரன்ஸ்

நிறுவனம் நடத்திய காப்பீடு

ஆலோசகர்கள் மாநாட்டில் தீர்மானம்!

ஆயுள் அல்லாத காப்பீடு துறையில் 77 ஆண்டுக்கும் மேல் அனுபவம் கொண்ட முன்னணி இன்சூரன்ஸ் நிறுவனங்களில் ஒன்றான யுனெட் இந்தியா இன்சூரன்ஸ் நிறுவனம் ஜனவரி 7ம் தேதி சென்னை நந்தம்பாக்கத்தில் உள்ள சென்னை வர்த்தக மையத்தில் பெரிய அளவில் காப்பீடு ஆலோசகர்களின் மாநாட்டை நடத்தியது. இந்தியாவுக்கு காப்பீடு (Make India Insure) எனும் கருப்பொருளை மையமாக கொண்டு இந்த மாநாடு நடைபெற்றது.

இந்த மாநாட்டில் நிறுவனத்தின் 1,000 காப்பீடு ஆலோசகர்கள் பங்கேற்றனர். நடசத்திர காப்பீடு ஆலோசகர்கள் அந்தஸ்து பெற்ற 450 முன்னணி காப்பீடு ஆலோசகர் களுக்கு நிறுவன தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குனர் திரு. மிலிந்த் காரத் சிறந்த செயல் பாட்டிற்காக பாராட்டி விருது வழங்கினார்.

நிகழ்ச்சியில் பேசிய திரு. மிலிந்த் காரத் நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளின் சிறப்பம்சங்களை எடுத்துக்கொள்ளினார். மேலும் புதீதாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள தனியார் இரு சக்கர





வாகனங்களுக்கான நீண்ட கால மூன்றாம் தரப்பு காப்பீடு தீட்டம் பற்றியும் அவர் எடுத்துக்கூறினார். 2-3 ஆண்டுகளுக்கு தொடர்ச்சியாக காப்பீட்டை உறுதி செய்வதுடன் இதில் பிரிமியம் தொகையும் மாறாமல் இருக்கும் என்று கூறினார். இதில் பிரிமியமும் குறைவாக இருக்கும் என்றார்.

நிகழ்ச்சியின் போது, மருத்துவ காப்பீடு வழிகாட்டி புத்தகம் மற்றும் காப்பீடு தொடர்பான புத்தகத்தை நிறுவன தலைவர் வெளியிட மார்கெட்டிங் பொதுமேலாளர் திரு.இஷ் குமார் மற்றும் கிராமப்புற காப்பீடு பொது மேலாளர் திருமதி. பி. ஹேமாமாலினி பெற்றுக்கொண்டனர்.

திரு. இஷ் குமார் பேசும் போது, காப்பீடு துறையில் உள்ள வாய்ப்புகளை எடுத்துக்கூறினார். கிராமப்புற காப்பீடின் அவசியத்தை ஹேமாமாலினி வலியுறுத்தி பேசினார். இது போன்ற பெரிய மாநாட்டை முதல்முறையாக நடத்தியதற்காக சென்னை மண்டலத்திற்கு பொது மேலாளர் திருமதி. அலமேலு பாராட்டு தெவித்தார்.

சென்னை மண்டல அலுவலகத்தின் பொறுப்பு வகிக்கும் துணை பொதுமேலாளர் திரு.கே.பி. விஜய் ஸ்ரீனிவாஸ் மாநாட்டின் நோக்கம் குறித்து விளக்கினார். காப்பீட்டு துறையில் கவனிக்கப்படாத பகுதியில் அதீக கவனம் செலுத்த வேண்டும் என்றும் கூறினார்.

துணை பொது மேலாளர் திரு.என். பாவலி சிவகுமார், வர்த்தகத்தை அதிகரிக்க நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் முயற்சிகள் பற்றி விளக்கி கூறினார்.

நாடுமுழுவதும் நிறுவனம் பல்வேறு இடங்களில் கல்லூரிகள் மற்றும் பள்ளிகளை தத்தெடுத்து வருகிறது. இதன் ஒருபகுதியாக ஆவுழியில் உள்ள டிஆர்பிசிசி இந்து கல்லூரி மாணவர்கள் காப்பீடு விழிப்புணர்வு நிகழ்ச்சிக்காக களப்பணிக்கு அழைக்கப்பட்டனர்.

நிகழ்ச்சியில் புகழ்பெற்ற நகைச்சுவை கலைஞர் கிரேசி மோகன் கலந்து கொண்டு பேசி அனைவருக்கும் நகைச்சுவை விருந்தளித்தார்.

- மாலிக்

இந்தியர்களின் தேவைகளை முழுமையாக பூர்த்தி செய்யும் . . . டட்சன் கோ+ வாகனம் அறிமுகம்!

டட்சன் இந்தியா நிறுவனம் டட்சன் கோ+ என்ற கார் அறிமுகத்தின் மூலம் தன்னுடைய இந்திய கார் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ‘இன்னும் அதீகம்’ என்ற வாய்ப்பை ஏற்படுத்திக் கொடுத்துள்ளது. டட்சனின் இந்தியாவுக்கான இரண்டாவது அர்ப்பணிப்பான புதிய டட்சன் கோ+ ஓர் சப்-4 மீட்டர் குடும்ப வாகனம் ஆகும். இதில் விசாலமான இன்டெரியர் மற்றும் ஃபிளிக்ஸிபிள் மூன்று வரிசை சீட்டிங் அமைக்கப்பட்டுள்ளது. டட்சன் கோ+ன் க்ரீன் ஷீட் டிசைன் புதிய தரத்தை மட்டும் உருவாக்கவில்லை காம்பாக்ட் எம்.பி.வி பிரிவில் தனக்கென புதிய சந்தையையும் உருவாக்கும்.

டட்சன் கோ+ ரகங்கள் சென்னையில் எக்ஸ் ஷோரும் விலை ரூ. 3.79 லட்சத்தில் இருந்து தொடர்ச்சிற்றான. இந்த கார்கள் இந்தியா முழுவதும் உள்ள நிசான் மற்றும் டட்சன் ஷோரும்களில் கிடைக்கும்.

விலை விவரம் வருமாறு:

ரகங்கள் எக்ஸ் ஷோரும் விலை

டட்சன் கோ+D ரூ. 3.79 லட்சம்

டட்சன் கோ+D1 ரூ. 3.81 லட்சம்

டட்சன் கோ+A ரூ. 4.14 லட்சம்

டட்சன் கோ+T ரூ. 4.60 லட்சம்

இந்த அறிமுக நிகழ்ச்சியின் போது நிசான் இந்தியா நிறுவனத்தின் ஆப்பரேஷன் பிரிவு

தலைவர் Guillaume Sicard கூறுகையில், “இன்னும் அதீகமாக எதிர்பார்க்கும் இந்தியர்களின் தேவைகளை மதிப்பிட்டு அதைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் இந்த டஸ்டன் கோ+ வாகனத்தை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளோம். கச்சிதமான குடும்பத்துக்கு ஏற்ற வாகனமான திது சௌகர்யம், நடைமுறைக்கு ஏற்ற மற்றும் ஃபிளிக்ஸிபிளிட்டியை உறுதிப் படுத்துகிறது. இவை அனைத்தும் மிக அழகிய மற்றும் மனதை மயக்கும் வழவுமைப்படுதலும் பின்னணியில் நிசானின் தொழில்நுட்பத்துடனும் வருகிறது. வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகச்சிறந்த மதிப்புமிக்க வாகனத்தை அளிக்க வேண்டும் என்பது மட்டுமல்ல அவர்களுக்கு மிகச்சிறந்த உரிமையாளர் அனுபவத்தை அளித்து அதன்மூலம் அவர்கள் வாழ்க்கை முறையை மேம்படுத்த விரும்புகிறோம் என்பதை இந்த அறிமுகத்தின் மூலம் வெளிப்படுத்தியுள்ளோம்” என்றார்.

அனைத்திலும் புதிய மற்றும் தனித்துவமான வழவுமைப்பு கொண்ட டட்சன் கோ+ புத்துணர்வு மற்றும் 21-ம் நூற்றாண்டின் டட்சன் பிராண்டின் போக்கு ஆகியவற்றை மனதில் கொண்டு மிகவும் கவனத்துடன் வழவுமைக்கப்பட்டுள்ளது. டட்சன் கோ+ நீட்டிக்கக்கூடிய ஸ்கொயர்ட் ஆஃப் எஸ்டேட் கார் ஸ்டைலை பெற்றுள்ளது. இதன்மூலம் மூன்றாவது வரிசையை உட்காரவோ பொருட்களை வைப்பதற்கான இடமாகவோ மாற்றலாம். இது சப்-4 மீட்டர் பிரிவில் இத்தகைய வசதி கொண்ட முதலாவது வாகனமாக உள்ளது.

மூன்றாவது வரிசையை மடித்து வைக்கும் வசதி இந்த பிரிவில் டட்சன் கோ+ சிறந்ததாக



திகழச்செய்யும். நவீன் கச்சிதமான குடும்ப வாகனம் மிகச்சிறந்த உள் கட்டமைப்பு வசதி-களை மட்டும் அளிக்கவில்லை செயல்திறன், தரம், எரிபொருள் சிக்கனம் ஆகியவற்றின் மூலம், மிகச்சிறந்த ஓட்டும் அனுபவத்தையும் அளிக்கிறது.

இந்த பிரிவு வாகனத்தில் முதன்முறையாக முதுகு தண்டவடத்துக்கு ஆதரவு அளித்து சோர்வைக் குறைக்கும் முன் இறுக்கை, ஸ்மார்ட் மீட்டர் வித் ஆப்டிமம் கீயர் விஃப்பட் இன்டிகேட்டர் மற்றும் டிஜிட்டல் டிரிப் கம்ப்யூட்டர், ஃபாலோமீ ஹோம் ஹெட்லாம்பஸ், இன்டலிஜன்ட் ஸ்பீட் சென்சிடிவ் வைப்பர் வித் டியர்டிராப் ஃபங்ஷன், கணக்டட், ஃப்ரென்ட் சீட் மற்றும் ஃப்ரென்ட் வெண்டிலேஷன் டிஸ்க் பிரேக் என பல்வேறு தனித்தன்மைகள் அளிக்கப்பட்டுள்ளன. இதனுடன் கூடுதல் அம்சமாக வாகனம் ஓட்டும் பகுதியில் மொபைல் டாக்கிங் ஸ்டேஷன் (எம்.டி.எஸ்) வசதியும் அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

ட்டசன் கோ+ கச்சிதமான, நவீன மற்றும் உயர் செயல்திறன் கொண்ட 1.2 லிட்டர், 3 சிலிண்டர் இன்ஜினைக் கொண்டுள்ளது. இது 68 பி.எஸ் மற்றும் 104 என்.எம் தீறனை வெளிப்படுத்தும். மேலும் இதன் லிட்டருக்கு 20.6 கி.மீ எரிபொருள் சிக்கனம் மற்றும் மிகக்குறைந்த டோட்டல் காஸ்ட் ஆகிப் ஒனர்விப் போன்றவை இதன் பெருமையை வெளிப்படுத்தும்.

ட்டசன் கோ பிளஸ் சிவப்பு, தங்க நிறம், வெள்ளை, வெள்ளி மற்றும் பிரான்ஸ் க்ரே என்று ஜந்து நிறங்களில் வருகிறது. ட்டசன் கோ பிளஸ் இரண்டு ஆண்டு கணக்கற்ற கீலோமீட்டர் வாரண்டியுடனும் வருகிறது. இந்த பிரிவில் மற்றுமொரு சிறப்பாக இந்த வாரண்டியை மேலும் இரண்டு ஆண்டுகளுக்கு நீட்டித்துக்கொள்ளும் வாய்ப்பையும் அளிக்கிறது.

- முருகன்

டாடா மோட்டார்ஸின் ‘போல்ட் கார்’

அறிமுகம்!

டாடா மோட்டார்ஸ், பெரும் எதிர்பார்ப்பிற் குள்ளாகியுள்ள அதன் புத்தம் புதிய ஸ்போர்டி ஹேட்ச்பேக் காரான போல்ட் - ன் Horizonext வகையினத்தின் கீழ் டாடா அறிமுகம் செய்யும் சமீபத்திய தயாரிப்பாகும். வழவுமைப்பு, ஒட்டுதல் மற்றும் இணைப்புத்தன்மை ஆகியமைகளுக்கான பல்வேறு புத்தாக்க வசதிகளை இத்தயாரிப்பு வழங்குகிறது.

Revotron (பெட்ரோல்) 1.2T ஏ. 4.43 இலட்சங்கள் (எக்ஸ்-ஷோரும் சென்னை) முதல் துவங்கும் விலையிலும் அறிமுகம் செய்யப் பயட்டுள்ளது. நாடு முழுவதும் உள்ள 450 - க்கும் மேற்பட்ட டாடா மோட்டார்ஸ் அவுட் லெட்களில் இந்த கார் விற்பனை செய்யப்படும்.

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின், பயணியர் வாகன வர்த்தகங்கள் பிரிவின், தலைவர் திரு. மாயன்க் பார்க் அவர்கள், “நாங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்ததையே வழங்குவதை இலக்காகக் கொண்டு, பெரும் எதிர்பார்ப்பிற்குள்ளாகியுள்ள ஸ்போர்டி ஹேட்ச்பேக்கான போல்ட் - ஜ அறிமுகம் செய்வதீல் டாடா மோட்டார்ஸ் பெரும் மகிழ்ச்சியை அடைகிறது. இந்திய வாடிக்கையாளர்களிடையே பிரபலமாக உள்ள ஹேட்ச்பேக் சந்தையில் போல்ட் எங்களது இருத்தலை வலுப்படுத்தும் என நாங்கள் எதிர்பார்க்கிறோம். இப்பிரிவில் பல்வேறு புதிய அம்சங்களை முதல் முறையாகக் கொண்டுள்ள ஸ்டெலான போல்ட், இப்பிரிவின் புதிய மற்றும் நடப்பு வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்நோக்கும் உலகளாவிய வழவுமைப்பு மற்றும் தரநிலைகளைக் கொண்டுள்ளது. இந்தியா, யுகே

மற்றும் இத்தாலியில் உள்ள எங்களது குழுக்களால் வடிவமைப்பு மற்றும் பொறியியல் செய்யப்பட்ட இந்த கார், எங்களது Horizonext செயல்திட்டத்தின் அடுத்த பழநிலையாகும் மற்றும் எங்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு சிறந்த வாகனங்கள் மற்றும் அனுபவங்களை வழங்க வேண்டும் என்னும் எங்களது உறுதிப்பாட்டோடு, எங்களது பயணியர் வாகனங்கள் வர்த்தகத்தின் புதிய DNA -ன் பிரதிநிதியாக திகழ்கிறது” என்று கூறினார்.

போல்ட் (BOLT) என்பது வேகம், வெற்றிபெறும் மனோபாவம் மற்றும் முன்னிலையில் இருக்கும் தலைமைத்துவம் ஆகியவைகளை வெளிப்படுத்துகிறது. புதிய போல்ட் - ன் வழவுமைப்பு, ஒட்டுதல் மற்றும் சீரான இணைப்புத்தன்மை ஆகிய அனைத்திலும் இந்த மனப்பாங்கு வெளிப்படும். ஆழ்ந்த தயாரிப்பு கூர்நோக்கம், உலகத்தரத்திலான உற்பத்தி, மேம்படுத்தப்பட்டுள்ள வாங்குதல் அனுபவம் மற்றும் தொடர்ச்சியான சேவைத் தரம் ஆகிய Horizonext கருத்தாக்கங்களை பயணியர் வாகன வர்த்தகத்தினை மேம்படுத்தும் வகையில் இது தெளிவாக வெளிப்படுத்துகிறது.

போல்ட் - ன் வர்த்தகார்தியிலான அறிமுகத்தைத் தொடர்ந்து, டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் கார்களுக்கு 3 ஆண்டுகள் அல்லது 1 இலட்சம் கிமீ (முதலில் வருவது) உத்தரவாதும் வழங்கும் மற்றும் 3 ஆண்டுகளுக்கு சாலையோர உதவி சேவைகளை இலவசமாக வழங்குதல் கொண்டதோரு குதுகலலுட்டும் புதிய சர்வீஸ் திட்டத்தை அறிமுகம் செய்துள்ளது.



மேலும், வாடிக்கையாளர்களுக்கு முதல் 3 சர்வீஸ்கள் 30,000 கி.மீட்டர்கள் அல்லது இரண்டு ஆண்டுகள் இலவசமாகவும் கிடைக்கும். இவை, நிறுவனத்தின் உயர் நம்பகத்தன்மை, குறைவான உரிமச் செவீனம் மற்றும் சிறந்த மறுவிற்பனை மதிப்பு ஆகியவைகளை நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்க உதவும்.

தாடா மோட்டார்ஸ் குறித்து:

இந்தியாவின் மிகப்பெரிய ஆட்டோ-மொபைல் நிறுவனமாகத் தீகழும் டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் 2013-14 நிதியாண்டின் மொத்த வருவாய் ரூ. 2,32,834 கோடிகள் (38.9 பில்லியன் யூஎஸ்@டாலர்கள்) ஆகும். துணை நிறுவனங்கள் மற்றும் கூட்டு நிறுவனங்கள் வழியாக, யுகே, தென் கொரியா, தாய்லாந்து, தென்னாப்ரிக்கா மற்றும் இந்தோனேசியா ஆகிய நாடுகளில் டாடா மோட்டார்ஸ் தனது செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது. அவற்றுள், ஜேக்குவார் மற்றும்

லெண்ட் ரோவர் ஆகிய இரண்டு பிரபலமான பிரிட்டிஷ் பிராண்டுகளும் அடங்கும். இந்தியாவின் ஃபியட் நிறுவனத்துடன் இந்திறுவனம் கூட்டாண்மை கொண்டுள்ளது. 8 மில்லியனுக்கும் மேற்பட்ட டாடா வாகனங்கள் இந்திய சாலைகளில் பயணிக்கும் வகையில், டாடா மோட்டார்ஸ் நாட்டின் வர்த்தக வாகனங்கள் பிரிவு சுந்தையில் தலைமைத்துவ நிலையிலும் மற்றும் பயணியர் வாகனங்கள் பிரிவில் முன்னோடித்துவ நிலையிலும் வீற்றிருக்கிறது. மேலும் உலகின் ஜந்தாவது மிகப்பெரிய டிரக் உற்பத்தியாளராகவும் மற்றும் நான்காவது மிகப்பெரிய பேருந்து உற்பத்தியாளராகவும் இந்திறுவனம் தீழ்கிறது. டாடா கார்கள், பேருந்துகள் மற்றும் டிரக்குகள், ஜரோப்பா, ஆப்ரிக்கா, மத்திய சிழக்கு, தென் சிழக்கு ஆசியா, தென் அமெரிக்கா, சிஜெஸ் மற்றும் ரஷ்யா ஆகிய நாடுகளில் சுந்தையாக்கல் செய்யப்படுகின்றன.

- ரேபா

சிட்டி யூனியன் வங்கியின் மொத்த வர்த்தகம் **40,171 கோடியாக உயர்வு!**

கும்பகோணத்தை தலைமையிடமாக கொண்டு செயல்படும் சிட்டி யூனியன் வங்கியின் 2014-15 ஆம் நிதியாண்டின் மூன்றாம் காலாண்டு முடிவு மற்றும் ஒன்பது மாத முடிவுகளை வங்கியின் நிர்வாக இயக்குனர் மற்றும் முதன்மை செயல் அதிகாரி டாக்டர் என். காமகோடி அவர்கள் சமீபத்தில் வெளியிட்டார். மேலும் வங்கியின் வளர்ச்சி மற்றும் ஏதிர்கால திட்டங்கள் பற்றியும் தெரிவித்தார்.

வங்கி, நடப்பு நிதியாண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் கடந்த வருட ஒத்த காலாண்டைவிட நிகர வட்டி வருமானம் 6% உயர்ந்து 209.77 கோடியாகவும், மொத்த இலாபம் 25% உயர்ந்தது 168.29 கோடியாகவும், மற்றும் நிகர இலாபம் 15% உயர்ந்து முறையே 102.70 கோடியாகவும் அதிகரித்துள்ளது.

நடப்பு நிதியாண்டின் முதல் ஒன்பது மாதங்களில் வங்கியின் மொத்த வியாபாரம் கடந்த ஆண்டைவிட 9% உயர்ந்து 40,171 கோடியாக அதிகரித்துள்ளதாகவும், வங்கியின் வைப்பு தொகை (டிபாசிட்) மற்றும் கடன்கள் (அட்வான்ஸ்) கடந்த ஆண்டைவிட முறையே 10%, 7% உயர்ந்து 23203 கோடியாகவும், 16968 கோடியாகவும் அதிகரித்துள்ளது.

மேலும் டிசம்பர் மாதத்துடன் முடிந்த ஒன்பது மாதங்களில் வங்கியின் நிகர வட்டி வருமானம் கடந்த வருடத்தை விட 5% உயர்ந்து 602.71 கோடியாக உயர்ந்துள்ளதாகவும் மொத்த இலாபம் 18% உயர்ந்து 513.83 கோடியாக



அதிகரித்துள்ளதாகவும் நிகர இலாபம் 12% உயர்ந்து 295.94 கோடியாக உயர்ந்துள்ளதாகவும் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது. வங்கியின் நிகர வாரக் கடன் (Net NPA) 1.31% ஆகவும் வங்கியின் சொத்தீன் மீதான வருவாய் (ROA) 1.54% ஆகவும் உள்ளது.



வங்கியின் நிகர மதிப்பு (Net worth) கடந்த ஆண்டில் இருந்த மதிப்பான 2021 கோடியில் இருந்து 2647 கோடியாக உயர்ந்துள்ளது. வங்கி இன்று வரை 445 கிளைகள் மற்றும் 1029 தானியங்கி பட்டுவாடா இயந்திரங்களை கொண்டு செயல்பட்டு வருகிறது என்றும் தெரிவித்தார். இந்திகழ்ச்சியில் வங்கியின் முதுநிலை பொதுமேலாளர் திரு.எஸ். சுந்தர் அவர்களும் கலந்து கொண்டார்.

சீட்டி யூனியன் வங்கி: தற்பொழுது வாழக்கையாளர்களுக்கு அளிக்கும் சேவைகள்:

1. ATM மூலமாக பணம் செலுத்தும் வசதி அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.
2. கைப்பேசி மூலம் தமிழ்நாடு மின்சார வாரிய கட்டணம் செலுத்தும் வசதி
3. சென்னை மாநகராட்சி சொத்துவரி செலுத்தும் வசதி

4. முதன்மை வாடிக்கையாளர்களுக்கு அவர்களுடைய இடத்திற்கே சென்று பணம் மற்றும் காசோலை வசூல் செய்யும் வசதி (collection facility) தொடங்கப்பட்டுள்ளது.

5. மின்னணு வங்கி சேவை மூலம் வைப்பு தொகை கணக்கு தொடங்குதலும், வருமான வரி செலுத்தும் வசதியும் தரப்பட்டுள்ளது.

6. வங்கி கிளை இல்லாத கிராமங்களில் உள்ள பொது மக்களுக்கு முகவர்கள் மூலமாக வங்கி சேவை. வாடிக்கையாளர்களுக்கு நேரடியாக அவர்கள் இருப்பிடம் சென்று காசோலை மற்றும் ஏடிள் கார்டு வழங்கும் வசதி.

7. தமிழ்நாடு விற்பனை வரி மின்னணு முறையில் செலுத்தும் வசதி.

8. NEFT மூலம் பண பரிமாற்றம் எல்லா நேரத்திலும் மாற்றும் வசதி. (24x7)

- ராகவன்

நவீன தொழில்நுட்பத்தில் உருவாக்கப்பட்ட தானியங்கி வட்ட வடிவில் நகரும் வாயில் கதவுகளை அறிமுகம் செய்தது... மெட்டல் கிராஃப்ட!

சென்னையைச் சேர்ந்த மெட்டல் கிராஃப்ட் நிறுவனம், நவீன தொழில்நுட்பத்தில் வடிவமைப்பட்ட வாயில் கதவுகள் (மிசைனர் கேட்ஸ்), கிரில்கள் மற்றும் தானியங்கி கதவுகள் தயாரிப்பில் முன்னிலை வகித்து வருகிறது. இந்நிறுவனம் சமீபத்தில் ஒரு சிறப்பு தன்மை வாய்ந்த தானியங்கி வட்ட வடிவில் நகரும் வாயில் கதவை அறிமுகம் செய்துள்ளது. இந்த கதவு அதிக இடத்தை பிடிக்காது. அலுவலகங்கள், வணிக வளாகங்கள், தகவல் தொழில்நுட்ப பூங்காக்கள் மற்றும் தானியங்கி கதவுகள் அத்தீயாவசியமாக தேவைப்படும் இடங்கள் ஆகையால் இந்த கதவுகள்

பயனுள்ளதாக இருக்கும். மேலும் விவரங்களை அறிந்து கொள்ள 4228 1900 / 87545 09761 என்ற எண்ணில் தொடர்பு கொள்ளவும்.

இந்த கதவுகள் நவீன தொழில்நுட்பத்தில் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளன. இதன் அதி நவீன பொறியியல் நுட்பம் எண்ணில்லா முறை உள்ளே சென்று வெளியே வரும் பயன்பாட்டிற்கு பொருத்தமானது. இந்த கதவின் வட்ட வடிவில் நகரும் தன்மையால் இட நெருக்கடிக்கு தீர்வு கிடைக்கிறது.

மூடப்பட்ட லூப் சர்வோ கண்ட்ரோல் சிஸ்டம், இன்பில்ட் மைக்ரோவேவ் சென்சார்,





போட்டோ எலக்ட்ரிக் சேஸிப்டி சென்ஸார் மற்றும் ஆக்டிவ் இன்ஃப்ராரெட் சேஸிப்டி சென்சார் ஆகிய அம்சங்களால் இந்த கதவை பாதுகாப்பாக இயக்க முடியும்.

இந்த கதவுடன் கூடுதல் வசதிகளை சேர்க்க முடியும். குளோஸ்டு லூப் சிஸ்டம் வாயிலாக பலமாக காற்று வீசும்போது அதன் தன்மையை உணர்ந்து அதற்கு ஏற்ப மோட்டார் சக்தியை உயர்த்தி ஏற்கனவே நிர்ணயிக்கப்பட்ட செயல்பாட்டு வேகத்தை நிலை நிறுத்த முடியும். கட்டுப்பாட்டை இழப்பதால் ஏற்படும் கதவு மோதல் உள்பட தவறான கூழ்நிலைகள் ஏற்படும்போது அவை அனைத்தையும் தடுக்கும் நவீன தொழில்நுட்ப வசதிகளையும் சேர்க்க முடியும்.

20 மீட்டர்கள் வரை உள்ள தூரத்திலிருந்து இந்த கதவை ரிமோட்டில் இயக்கலாம். பாதுகாப்பை அதிகரிக்கும் வகையில் கண்காணிப்பு கேமராவுடன் இதனை ஒருங்கிணைப்பு செய்ய முடியும். மேலுவல் மோடுக்கு மாற்றுவதன் மூலம் இந்த கதவை கையால் இயக்க முடியும்.

இந்த வாயில் கதவு அறிமுகம் குறித்து மொட்டல் கிராஃப்ட் நிறுவனத்தின் இயக்குநர்

சுந்தை படுத்துதல்) தீருமதி. கலா பண்டாரி கூறுகையில், “வாயிற்கதவுகளில் சிறந்தவற்றை தேர்ந்தெடுக்க இந்நிறுவனம் வாய்ப்பளிக்கிறது. முற்றிலும் ஆட்டோமேட்டிக் கதவுகள் வாடிக்கையாளர்களின் ஆவலை பூர்த்தி செய்யும். இந்த கதவுகள் பாதுகாப்பு வசதியை அதிகரிக்கிறது” என்று தெரிவித்தார்.

இந்த கதவுகள் சதுர அடி ஒன்றிற்கு ஏ. 1450 என்ற விலையிலிருந்து தொடர்ச்சுகிறது. மேலும் ஒரு வருட வாரண்டியும் வழங்கப்படும்.

- சுரேபா

சுடுபிட்டு ருகவல்

எப்படி
செயல்படுவது என்று
சிந்திக்காதவரை நாம்
எதையும், எப்போதுமே
சரியாகச் செய்ய
முடியாது

திருச்சியில்... MSME நிறுவனம் நடத்தும் தொழில் வர்த்தக கண்காட்சி!

நிறுவனங்கள் தங்களின் பொருட்களை, சேவைகளை சந்தைபடுத்த வாய்ப்பு!

வங்கி அதிகாரிகளிடம், தொழில் முனைவோர் தங்களின் தீட்ட அறிக்கை குறித்து நேரிடையாக கலந்துரையாட வாய்ப்பு!

புதிய தொழில் முனைவோர்களுக்கு சந்தையில் உள்ள பொருட்கள் / சேவைகள் பற்றிய நிலவரம் அறிந்து கொள்ள வாய்ப்பு!

இந்திய அரசின் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்கள் வளர்ச்சி நிறுவனம் சென்னை கிண்டியை மையமாக கொண்டு, தமிழகத்தில் சிறு தொழில்கள் வளர்ச்சிக்கான ஆலோசனைகள், பயிற்சிகள் மற்றும் தொழில் கண்காட்சிகள் நடத்தி வருகின்றது.

சமீபத்தில் சென்னையில் MSME நிறுவனம் நடத்திய தொழில் வர்த்தக கண்காட்சியில் 200க்கும் மேற்பட்ட தொழில் நிறுவனங்கள் தங்களது பொருள்களை அறிமுகம் செய்து மற்றும் சந்தைப் படுத்தியும் பயன்பெற்றனர். இரண்டு நாட்களில் 10 ஆயிரத்துக்கும் மேற்பட்ட தொழில் முனைவோர்கள், மகளிர் மற்றும் பட்டதாரி இளைஞர்கள் கலந்து கொண்டு சிறிய தொழில்கள், சேவைகள் மற்றும் பயிற்சி பற்றிய விவரங்களை அறிந்து பயன் பெற்றனர்.

இதேபோன்று மற்றொரு தொழில் வர்த்தக கண்காட்சி வரும் பிப்ரவரி மாதம் 20, 21, 22 ஆம் தேதிகளில் தமிழகத்தின் மையப்

பகுதியான திருச்சி மாநகரில் அமைந்துள்ள Indian Medical Association அரங்கில் பிரமாண்டமான முறையில் நடைபெற உள்ளது.

இக்கண்காட்சியில் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் நிறுவனங்கள், புதியதாக தொழில் துவங்க விரும்பும் மகளிர் மற்றும் இளைஞர்கள் அனைவருக்கும் பயன் கிட்டும் வகையில் பல அம்சங்கள் உள்ளன என்பது குறிப்பிட்டத்தக்கது.

கண்காட்சியின் சிறப்பம்சம்!

கண்காட்சியின் ஒரு பாகமாக நடைபெறும் கருத்தரங்கில் மத்திய அரசு நிறுவன அதிகாரிகள் பங்கெடுத்து தங்கள் நிறுவனங்களுக்குத் தேவையான மூலம் பொருட்கள், பாகங்கள் போன்றவற்றை சிறு நிறுவனங்கள் சப்ளை செய்வது குறித்தும். அதற்குண்டான வழி முறைகள் (Vendor Registration Method) என்ன என்பது பற்றி விரிவுரை ஆற்ற இருக்கின்றார்கள் புதிய சந்தையை எதிர்பார்த்து நிற்கும் தொழில் நிறுவனங்களுக்கு இது ஒரு நல்ல வாய்ப்பாக அமையும்.

சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் தங்கள் பொருட்கள் சேவைகளை இக்கண்காட்சியில் இடம் பெற செய்து சந்தை படுத்திட இக்கண்காட்சி பேருத்தியாக இருக்கும் என்பது உறுதி!

புதிய தொழில் முனைவோர்களுக்கு

1. சந்தையில் உள்ள பல உற்பத்தி பொருட்கள்



திரு. P. பாக்கீய ராஜன்

சேவைகள் பற்றியும், (market brand, competition) தெரிந்து கொள்ளலாம்.

2. இந்தீயன் வங்கி, இந்தீயன் ஓவர்ஸீஸ் வங்கி, பஞ்சாப் நேஷனல் வங்கி, உட்பட பல வங்கிகள் சிறப்பு முகாம் மூலம், வங்கி கடன் பெற விரும்பும் புதிய தொழில் முனைவோர்கள் கொண்டு வரும் தீட்ட அறிக்கை விவரங்களைப் பற்றி அவர்களுக்கு நேரிடையாக ஆலோசனை வழங்குவார்கள்.

3. மகளிர் நடத்தும் சிறு தொழில் நிறுவனங்களின் உற்பத்திப் பொருட்கள் இக்கண்காட்சியில் இடம் பெறுகிறது. MSMEல் பயிற்சி பெற்று, கடனுதவி மூலம் வெற்றிகரமாக சென்னையில் தொழில் நிறுவனங்கள் நடத்தி வரும் பலரும் (trainees) இக்கண்காட்சியில் இடம் பெறுவது சிறப்பம்சமாகும்.

4. புதிய தொழில் துவங்க விரும்பும் இளைஞர்களுக்கு தகுதியான துறையை தேர்ந்தெடுக்கவும், பயிற்சி பெறவும் நல்ல சுற்றிப்பாக இக் கண்காட்சி அமையும்.

இந்த கண்காட்சியில் அரங்கம் (stall) அமைக்க விரும்பும் நிறுவனங்கள் கீழ்கண்ட மின் அஞ்சல் மூலம் இது சம்பந்தமாக உள்ள விண்ணப்ப படிவங்களைப் பெறலாம். இது குறித்த கூடுதல் விவரங்களுக்கு அணுகவும்.

P. பாக்கீய ராஜன்

உதவி இயக்குநர்
MSME-Development Institute
65/1, G.S.T. Road, Guindy, Chennai-32
E-mail: msmeadmin@ gmail.com
mob: 9444616785

தீருச்சியில் கண்காட்சி சம்பந்தமாக தொடர்பு கொள்ளा:

தீருச்சி மாவட்ட சிறு தொழில் சங்கம் (TIDITSSIA)
SIDCO காம்பளக்ள் தொழிற்போட்டை,
அரியமங்கலம், தீருச்சி-10,
தொலைபேசி: 0431 - 2440119

- ரேவதி

ராஜலட்சுமி கல்விக் கழகத்தில்... வணிகப்பள்ளி (BUSINESS SCHOOL) துவக்கம்!

தமிழ்நாட்டில் கடந்த 17 ஆண்டுகளாக உயர் கல்வித்துறையில் முன்னோடி கல்வி நிறுவனமாக திகழும் ராஜலட்சுமி கல்வி நிறுவனங்கள் குழுமம் சென்னையில் ராஜலட்சுமி வணிகப்பள்ளி (Rajalakshmi School of Business) என்ற பெயரில் உலகத் தரத்திலான வணிகப்பள்ளியை துவக்கியது. இந்தப்பள்ளி நிர்வாகவியல் படிப்பில் இரண்டாண்டு முதுகலை பட்டயப்படிப்பை (பிஜிடிள்) வழங்கும். சந்தையிடல் மற்றும் அதுதொடர்பான துறைகளில் சிறந்த பட்டதாரி நிர்வாகிகளை உருவாக்குவதில் இந்தப்பள்ளி கவனம் செலுத்தும். தொழில்துறைக்கு தேவையான மிகவும் உயர்தரமான தொழிற்திறன்மிக்க சந்தையிடல் நிபுணர்களை தயார்படுத்துவதை நோக்கமாககொண்டு இந்த பள்ளியின் கல்வித்திட்டம் அமைந்திருக்கும். மாணவர்களுக்கு அறிவியல் ரீதியிலான பயிற்சி அளிக்கப்படவெள்ளதால் அவர்கள் ஒருநிறுவனத்தை தங்களது நிர்வாகத்தின்கீழ் எடுத்த முதல் நாளில் இருந்தே ஒருசிறந்த நிர்வாகிபோல் செயல்படமுடியும்.

இதுகுறித்து நிகழ்ச்சியில் பேசிய ராஜலட்சுமி நிறுவன குழுமத்தின் தலைவர் டாக்டர் தீருமதி. தங்கம் மேகநாதன், உலகத் தரத்திற்கு நிகரான ஒரு வணிகப்பள்ளியை துவக்கவேண்டும் என்பது எங்களது கல்விக்குமுத்தின் நீண்டநாள் கணவ என்றார். எங்களது எண்ணத்தில் இருந்த இந்த இலக்கை எட்டுவதற்காக நாங்கள் 2010ஆம் ஆண்டில் இருந்தே அதற்கான பணிகளை துவங்கி விட்டோம். இதற்காக பல்வேறு வகையில் தகவல்களை தீர்டினோம். நிபுணர்களை அழைத்து ஆலோசனை நடத்தி வணிகப்பள்ளிக்காக பிரத்யேகமாக கட்டித்தை வடிவமைத்ததோடு அந்த கட்டிடம் நெடுஞ்சாலையில் ஒரு அடையாளமாக மாறவேண்டும் என்பதிலும் உறுதியாக இருந்தோம் என்றார்.

வேலைவாய்ப்பு சந்தையில், சந்தையிடல் குறித்த நிர்வாகவியல் பட்டதாரிகளுக்கு மிகப்பெரிய தேவை இருப்பதை ஆய்வுகள் மூலம் அறிந்து கொண்டோம். எனவே எங்களது வணிகப்பள்ளியை மற்ற பள்ளிகளை காட்டிலும் சிறந்த பள்ளியாக மாற்றுவோம். மேலும் சிறந்த நிர்வாக கல்வியை மாணவர்களுக்கு புகட்டி உயர்தரமான சந்தையிடல் அதிகாரிகளை உருவாக்கி தொழில்துறையினர் எங்களிடம் மாணவர்களைக் கேட்கும் நிலையை உருவாக்குவோம் என்றும் டாக்டர் மேகநாதன் கூறினார்.

தொழில் மற்றும் வணிகத்துறையினரோடு வலுவான மற்றும் உயிரோட்டமுள்ள தொடர்புகளை எங்களது வணிகப்பள்ளி கொண்டிருக்கும் என்றும் அவர் கூறினார். தொழில்துறையில் என்ன நடக்கிறது என்பதை அறியாதவர்களாகத்தான் பல பட்டதாரிகளை இன்றுள்ள பல எம்பிரெ கல்வி நிறுவனங்கள் உருவாக்குகின்றன. இரண்டு ஆண்டுகள் படித்துமுடித்த பின்னரும் அந்த மாணவர்களை தயார்படுத்துவதற்காக பல நிறுவனங்கள் ஏராளமான பணத்தையும் பயிற்சிக்காக ஏராளமான வளத்தையும் செலவழிக்கின்றன. எனவே எங்களது பள்ளியில் 40 விழுக்காடு படிப்புகளை சம்மந்தப்பட்ட துறையில் பணியாற்றுவோர் மற்றும் தொடர்புடைய துறையில் சிறந்து விளங்கும் நிபுணர்கள் கற்றுத் தருவார்கள்.

மிகவும் ஏழ்மையான மாணவர்களுக்கு கல்வி உதவித்தொகை வழங்கும் தீட்டமும் எங்களிடம் உள்ளது. மேலும் மாணவர்களுக்கு கல்விக்கடன் வழங்க வங்கிக்களுடன் கை கோர்த்துக்கொண்டு நாங்களே கடன் உத்தரவாதத்தையும் அளிக்க உள்ளோம். எதார்த்தமான நிலையை எதிர்கொள்ளும் வகையில் வணிகப்பள்ளிகள் இருக்கவேண்டும். ஆசிரியர்கள், மாணவர்கள், தற்போதுள்ளமுறை,



நோக்கம், வழிமுறைகள் மற்றும் தொழிற் துறையினரோடு உள்ளதூட்பு ஆசியவை எங்களது வணிகப்பள்ளியை மற்ற பள்ளிகளில் இருந்து வேறுபடுத்தி காட்டும்.

பிரபல நிர்வாகவியல் நிபுணரும் ராஜலட்சுமி வணிகப்பள்ளியின் வழிகாட்டுனருமான திரு.ஏ.சதிவீஷ் குமார் பேசுகையில், சந்தையிடல் துறையில் நாங்கள் வழங்க உள்ள முதுகலை நிர்வாகவியல் பட்டயப்படிப்பு இதுவரை இல்லாத படிப்பு என்றும் இந்தயாவில் விரல்விட்டு எண்ணக்கூடிய ஒரு சில கல்லூரிகளில் மட்டும் தான் இந்தப்படிப்பு கற்றுத்தரப்படுகிறது என்றும் கூறினார். ஏஜ்சிடிடி ஒப்புதலுடன் கூடிய சந்தையிடல் குறித்த இரண்டாண்டு முழுநேர படிப்பானது சந்தையிடல் துறையில் மாணவர்கள் ஆழமான அறிவைப் பெறுவதையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது என்றார். ஒவ்வொரு கல்வி ஆண்டும் தலை 3 பருவங்களை கொண்ட இந்தப்படிப்பு மொத்தம் இரண்டாண்டுகளில் 6 பருவங்களை கொண்டதாக இருக்கும். ஒவ்வொரு கல்வியாண்டும் மாணவர்கள் தாங்கள் எந்த அளவிற்கு கல்வி கற்றுள்ளார்கள், அவர்கள் கற்றுக்கொண்டதை எந்தளவிற்கு ஒருங்கிணைந்த நிர்வாகவியல் படிப்பு, ஆய்வுகம், பொது நிர்வாகவியல் படிப்பு, தற்கால நடை

முறையோடு பொருந்திப்பார்க்கிறார்கள் என்பதை அறிந்துகொள்ளும் வகையில் கல்வித் தீட்டம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

ராஜலட்சுமி வணிகப்பள்ளியின் இயக்குநர் டாக்டர் சுபேந்து தே பேசுகையில், இந்தியாவில் நடுத்தர வர்க்க நுகர்வோர் கணிசமாக அதிகரித்து வருகிறார்கள். மேலும் முன்னேப்போதும் இல்லாத அளவுக்கு அவர்களிடம் வருமானம் புழங்குகிறது. ஆனால் அவர்களுடன் சந்தை நட்பாக இல்லை. இது முன்பு இல்லாத வகையில் சந்தையிடல் நிபுணர்களின் தேவையை அதிகரிக்கச் செய்துள்ளது. தொழிலாக இருந்தாலும் அல்லது சாதனத்தை உற்பத்தி செய்வதாக இருந்தாலும் அல்லது சேவையாக இருந்தாலும் மற்ற துறைகளை காட்டிலும் சந்தையிடல் துறையில் படிப்பை முடித்தவர்களுக்கு விரைவாக வேலைவாய்ப்பு கிடைக்கிறது. தொழில்முனை வோருக்கான பங்களிப்பு, நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கான உக்கிகளை வகுத்தல் ஆசியவற்றில் இவர்கள் தேர்ச்சி பெற்றிருப்பதால் மற்ற துறைகளை காட்டிலும் வேலையை உடனடியாக பெறுவதிலும் முன்னணியில் இருப்பார்கள் என்றார்.

- ராகவி

மக்களாட்சியை வலுப்படுத்த பத்திரிகைகள் பாடுபே வேண்டும்!

தமிழ்நாடு தெழுவுக்கள் வெளியீட்டாளர் சங்க விழாவில் விஜய வேந்தர் தீரு. ஜி. விஸ்வநாதன் வேண்டுகோள்!

இன்றைக்கு விஞ்ஞானத்தின் உச்சத்தில் அரியாசனம் போட்டு அமர்ந்திருக்கிற நாடுகள் எல்லாம் தங்கள் மொழிகளுக்கு வரிவடிவம் தெரியாமல் தமிழாறிக் கொண்டிருந்த காலத்திலேயே மொழியின் வளம் குழையாது காக்கும் தொல்காப்பியம் எனும் இலக்கண நூல் எழுதப்பட்டு விட்டது தமிழ்மொழியில்! தன்னைச் சுற்றிலும் சுவாசக்காற்று சுற்றி வருகிற தூரத்தை மட்டுமே அறிந்து வைத்திருக்கிற மனித மந்தையாய் உலகம் சுருண்டு கிடந்த காலத்தே ‘சமூலம் ஏற்பின்னது உலகம்’ என்று அறிவியல் சாட்டையை சொடுக்கிய இலக்கியமாம் தீருக்குறள் பிறப்பெடுத்தது தமிழ் தொழியில். நேற்று, நேற்று முன்தினம் பிறப்பெடுத்த மொழிகளைல்லாம் கணினியின் கால் தம் பற்றி உலகத்தின் கூறை மேல் நிற்கிற வேளையில் கல் தோன்றி மன் தோன்றா காலத்தே முன் தோன்றிய மூத்த தமிழில் இன்றைக்கு வெளிவரும் இதழ்களில் பெரும்பாலானவற்றிற்கு முகவரி கொடுக்க வேண்டும் என்ற பெரு விருப்பத்தில் உருவானதுதான் ‘தமிழ்நாடு இதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்’.

பல்வேறு அமைப்புகள், சங்கங்கள் என்று ஊடகத்தில் பணிபுரிவோருக்கு இருந்தாலும் தமிழில் வெளிவரும் இதழ்களின் வெளியீட்டாளர்களுக்கு என முதன் முறையாக சங்கத்தைத் தொடர்கி, அவர்களின் பல்வேறு பிரச்சனைகளுக்கான தீர்வுக்கு வழிவகுத்தவர் தீரு. ஜெயகிருஷ்ணன் அவர்கள். அவருடைய வழிகாட்டுதலின் பேரிலும், தமிழ்நாடு இதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கத் தலைவர் ர. விஜயகுமார் தலைமையிலும், சிறப்புக்குரிய விழா ஒருங்கிணைப்புக்கும் உறுப்பினர்களின் சீரிய பங்களிப்பிலும் ஆண்டுவிழா மற்றும் பயணமுத்துப் படைப்பாளி விருதுகள் வழங்கும் விழா கடந்த 24.1.2015 அன்று மாலையில் அண்ணாசாலை உமாபதி அரங்கத்தில் சீரும், சிறப்புமாக நடைபெற்றது.

வரலாறு படிப்பது எனிது. வரலாறு படைப்பது கடினம், உலகத்தாத்திற்கும் மேலான விஜய என்கிற வேலூர் தொழில்நுட்ப பல்கலைக்கழகம் என்ற புகழ் பெற்ற கல்வி நிறுவனத்தைத் தொடர்கி வரலாறு படைத்த முனைவர் ஜி. விசுவநாதன் அவர்கள், தமிழகத்தின் தென் பகுதியில் இருந்து வந்த இயற்கை ஆரவலர், சிந்தனையாளர், புத்தக வாசிப்பாளர் என்ற பன்முகத் தன்மைகளை

ஒருங்கே கொண்ட இந்திய ஆட்சிப் பணித்துறையின் அதிகாரியான சென்னை அஞ்சல்துறைத் தலைவர் தீரு. மெர்வின் அலைக்சாண்டர் இனைப், ‘ஆனந்த யாழை மீட்டுக்ராள்’ என்ற பாடலை குழந்தைகள் முதல் பெரியவர்கள் வரை அனைவரையும் பாட வைத்து, நடவண்ரச விருது பெற்ற சிந்தனையாளர் கவிஞர் நா. முத்துக்குமார், வெற்றிகரமாக தமிழன் தொலைக் காட்சியை நடத்தி வரும் தீரு. கலைக்கோட்டையும் அவர்கள், தீருமிகு. ஜி. உமாபதி யின் புதல்வர் பொறியாளர் உ. கருணாகரன் ஆகியோர் சிறப்பு விருந்தினர்களாக கலந்து கொண்டனர்.

தமிழ்நாடு இதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கத்தின் பொதுச் செயலாளர் தீரு. சக்திவேல் வரவேற்புபூர் ஆற்றினார். சங்கத் தலைவர் தீரு. விஜயகுமார் தலைமை தாங்கினார். சங்கத்தின் நிறுவனத்தலைவர் தீரு. க. ஜெயகிருஷ்ணன் முன்னிலை வகித்து, பேசியபோது, “எழுத்து, காலம் காலமாக மனிதனை மாற்றிக்கொண்டே வருகிறது. தமிழ்வாணன் கல்கண்டு இதழில் துணுக்குகள் மூலம் கூட, மக்களுக்கு விழிப்புணர்வு உண்டனார். எனவே எந்த எழுத்தாக இருந்தாலும், மக்களிடம் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும். நமது நாடு சாதியத்தால் கட்டப்பட்டது. எனவே நமது மக்களை தன் முனைப்பு உள்ளவர்களாக மாற்றி, பலருக்கு வேலைவாய்ப்பு தர வேண்டும் என்பதற்காக, இது போன்ற இதழ்களை நாங்கள் நடத்தி வருகிறோம்.

அனைத்துத்துறை சார்ந்த இதழ்களும், மக்களுக்கு பயன்தரும் விதமாக நடந்து கொண்டு இருப்பதால், பலரையும் நாங்கள் எழுத்தாண்டி, ஊக்குவிக்கிறோம். ஒவ்வொருவரின் அனுபவமும், மற்றவர்களுக்கு வழிகாட்டியாக இருக்கும் என்பதுடன் பாடமாகவும் இருக்கும். அதனால்தான், வெற்றி அடைந்தவர், தோல்வி அடைந்தவர் என, அனைவரையும் எழுத்தாளர்களாக்க முயல்கிறோம். இப்படியான விருதுகள் வழங்குவதன் மூலம், அவர்களை இன்னும் அதிகமாக எழுத வைக்கலாம் என்று எண்ணி விருது வழங்கப்படுகிறது என்றார்.

சென்னை மண்டல அஞ்சல் துறைத் தலைவர் மெர்வின் அலைக்சாண்டர் சிறப்புபூர் ஆற்றிப் பேசுகையில், ‘உணர்வுகளை தூண்டிவிட்டு, அதனை காசாக்கி, பத்திரிக்கைகள் முயலக்கூடாது. உண்மைகளை மக்களுக்கு கொண்டு



சேர்ப்பதில் பத்திரிகைகள் உதவ வேண்டும், என கேட்டுக் கொண்டார்.

வாழ்த்துரை வழங்கிய தீர்ப்பட பாடலாசிரியர் முத்துக்குமார், 'பத்திரிகை என்பது, கடற்கரையில் ஒதுங்கி இருக்கும் வெண்சங்கைப் போல இருக்க வேண்டும். அதனை காதுகளில் வைத்துக் கேட்டால், மனித நேயத்தை பேச வேண்டும் என்று வெளிநாட்டு அறிஞர் ஒருவர் கவுரி உள்ளார். அந்த நோக்கத்தில், இந்த பத்திரிகைகள் செயல்பட வேண்டும். ஒரு பறவை மரக்கிளையில் அமரும்போது, மரத்தை நம்பி அமராமல், தன் இறகுகளை நம்பி உட்காருவது போல் பத்திரிகைகள் செயல்பட்டு, அடுத்த தலைமுறைக்கு நல்ல தமிழை எடுத்துச்செல்ல வேண்டும்', என்று கவுரினார்.

இந்த விழாவில் கலந்து கொண்ட விஜயி வேந்தர் விசுவநாதன், 21 பயனைமுத்துப் படைப்பாளிகளுக்கும் விருதுகளை வழங்கிப் பேசியதாவது:-

பத்திரிகைகளோடு எனக்கு 40 ஆண்டுகளாக தொடர்பு உள்ளது. எனவே, இது போன்ற இதழ்களை நடத்துவது எவ்வளவு கடினம் என்பது எனக்குத் தெரியும். பத்திரிகைகள் மூலம் ஏராளமான சாதனைகளைச் செய்ய முடியும். நமது நாட்டில் 15 லட்சம் கோடி அளவுக்கு வரி ஏற்படு நடக்கிறது. அனைவரும் வரி செலுத்தினால், நமது நாடு மிகப்பெரிய வளர்ச்சியைப் பெறும். மக்களாட்சியை வலுப்படுத்த பத்திரிகைகள் பாடுபட முன்வர வேண்டும். தவறு நடக்கும் போது சுட்டுக்காட்டி தீருத்தவும், நாட்டை நல்வழியில் நடத்தவும், மாற்றத்தை கொண்டு வரவும் பத்திரிகைகளால்தான் முடியும்.

நமது நாட்டில் உள்ள 125 கோடி மக்களில் பாதிபேர் இளைஞர்கள். இன்னும் 30 ஆண்டு காலத்துக்கு நமது நாடு இளைஞர்களை கொண்டிருக்கும். எனவே வாரும் நாடுகளில் இந்தியா முதலிடத்தில் உள்ளது. உலகம் மிகப் பெரிய வளர்ச்சியை பெற்றுக் கெண்டிருக்கிறது. ஆனால்,

அதன் பயன்கள் ஒரு சிலரிடமே செல்கிறது. உலகில் 700 கோடிக்கு அதீகமாக மக்கள் உள்ளனர். ஆனால், உலகில் உள்ள மொத்த சொத்து, செல்வங்களில் பாதி அளவுக்கு, வெறுமனே 85 நபர்களிடம் மட்டுமே இருக்கிறது.

செல்வம் அனைவருக்கும் சென்று சேர வேண்டும். நாம் ஏழைகளை ஏமாற்றிக் கொண்டு இருக்கிறோம். அதனை மாற்றி அமைக்க, பத்திரிகைகள் பாடுபட வேண்டும். அமெரிக்கர்களின் தனி நபா் வருமானம் ஆண்டுக்கு 50 ஆயிரம் டாலராக உள்ளது. ஆனால் நமது நாட்டில் தனிநபர் சராசரி வருமானம் 1750 டாலராக மட்டுமே உள்ளது. இதில் சமநிலை ஏற்பட்டால்தான் நாம் வளர்ச்சி அடைந்த நாடாக முடியும். அதற்கு நாம் அனைவரும் பாடுபட வேண்டும். இவ்வாறு அவர் கவுரினார்.

இந்த விழாவில், க. கண்ணம்மாள், மா. மதிவாணன், லதா சரவணன், கோவிந்தராஜன், ஞானசேகர், கந்தமாறன், டாக்டர் டி. காமராஜ், முத்துப்பாண்டி, ராஜதுரை, நரசிம்மன், டாக்டர் சி.ஏ.ரவி, வி.ஆர்.ரவிக்குமார், அருள்மாணிக்கம், செல்.பச்சமுத்து, அருவி.பாபு, முத்துப்பா, கணேசன், லோகநாதன், ஆர்.ஆணந்த், அக்ரி வெ. சுப்புராஜ், அச்சல் நாராயணன் உள்பட 21 எழுத்தாளர்களுக்கு, பயனைமுத்து படைப்பாளி விருதுகள் வழங்கப்பட்டன. தமிழன் தொலைக்காட்சி உரிமையாளர் கலைக்கோட்டுதயம், உமாபதி குழுமத்தின் மேலாண் இயக்குநர் உ. கருணாகரன் ஆகியோர் வாழ்த்திப் பேசினர். நிகழ்வாக, சங்கத்தின் பொருளாளர் குண்சேகரன் நன்றி கவுரினார். நிகழ்ச்சியை செல்வி.அருள்மொழி தொகுத்து வழங்கினார். நிகழ்ச்சியின் தொடக்கமாக, புத்தர் கலைக்குழுவின் பறையிசை நடனம் நடைபெற்றது.

நன்றி.

செயலாளர்
தமிழ்நாடு இதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்



Coffee time

செய்திகள்

டாடா மோட்டார்ஸ் விற்பனை 10% அதிகரிப்பு!

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் டிசம்பர் மாத விற்பனை 10 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளதாகத் தெரிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக அந்நிறுவனம் வெளியிடப் பெற்றிக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ள விவரம்: கடந்த 2014-ஆம் ஆண்டு டிசம்பரில், டாடா நிறுவனத்தின் சரக்கு மற்றும் பயணிகள் ரக வாகனங்களின் உள்ளாட்டு விற்பனை எண்ணிக்கை 37,776 ஆக இருந்தது. முந்தைய 2013-டிசம்பரில் விற்பனையான சரக்கு வாகன எண்ணிகையான 35,010-டான் ஒப்பிடுகையில், இப்பிரிவில் 8 சதவீத வளர்ச்சி காணப்பட்டது.

பயணிகள் ரக வானங்களின் விற்பனை, கடந்த டிசம்பரில் 12,040 ஆகும். 2013 டிசம்பர் விற்பனை எண்ணிக்கையுடன் ஒப்பிடுகையில் 30 சதவீத வளர்ச்சி காணப்பட்டது. சரக்கு ரக வாகனங்களின் விற்பனை எண்ணிக்கை 25,736 ஆகும்.

சென்ற மாதத்தில் மொத்த வாகன விற்பனை எண்ணிக்கை 41,734 ஆகும். முந்தைய 2013 டிசம்பரில் இருந்த நிலையைவிட, விற்பனை 10 சதவீத வளர்ச்சியை டாடா மோட்டார்ஸ் அடைந்துள்ளது என அந்தச் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

சிறந்த விளம்பர நிறுவனத்துக்கான விருதை காண்ஸெப்ட் பி.ஆர். பெற்றுள்ளது!

நிறுவனங்களின் அளவிலான தொடர்பு, நெருக்கடி தொடர்பான சமூகப் பொறுப்புள்ள மக்கள் தொடர்பு, முதலிட்டாளர் சேவைகள் உள்ளிட்டவற்றில் சிறந்த செயல்பாடுகளுக்கான ‘ஓ.பி.செஸ்டப்பா’ நினைவு விருது காண்ஸெப்ட் பி.ஆர். நிறுவனத்துக்கு வழங்கப்பட்டது. அண்மையில் பொங்களூரில் நடைபெற்ற சர்வதேச மக்கள் தொடர்பு நிறுவனங்களின் கருந்தரங்கில், மத்திய சட்ட அமைச்சர் டி.சதானந்த கௌடா இந்த

விருதை வழங்கினார். நிறுவனத்தன் சார்பில் அதன் செயல் இயக்குநர் தீரு. பி.என்.குமார் பெற்றுக்கொண்டார்.

பல்வேறு நாடுகளிலிருந்து 200-க்கும் மேற்பட்ட விளம்பர நிறுவனங்களின் பிரதிநிதிகள் இந்தக் கருத்தரங்கில் கலந்து கொண்டனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

அசோக் லேலண்ட் விற்பனை 48% அதிகரிப்பு!

சென்னையைத் தலைமையிடமாகக் கொண்டு செயல்படும் வர்த்தக வாகனத் தயாரிப்பாளரான அசோக் லேலண்ட் கடந்த டிசம்பர் மாத விற்பனையில் 48 சதவீத வளர்ச்சியைப் பெற்றிருப்பதாக தெரிவித்துள்ளது. இது தொடர்பாக அந்நிறுவனம் வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ள விவரம் கடந்த டிசம்பர் மாதம் அசோக் லேலண்ட் 9,290 வாகனங்கள் விற்பனை செய்துள்ளது. முந்தைய 2013-ஆம் ஆண்டு டிசம்பரில் விற்பனையான வாகனங்களின் எண்ணிக்கை 6,275 ஆக இருந்தது.

நடுத்தர ரக மற்றும் கன ரக வர்த்தக வாகனங்களின் விற்பனை 85 சதவீதம் அதிகரித்தது என்பது குறிப்பிடத் தக்கது. 2014-ஆம் ஆண்டு டிசம்பரில் விற்பனையான அந்த ரச வாகனங்களின் விற்பனை எண்ணிக்கை 7,210 ஆகும். இலகு ரக வர்த்தக வாகனங்களின் விற்பனை எண்ணிக்கை 2,080 ஆகும்.

நடப்பு நிதி ஆண்டில் ஏப்ரல் முதல் டிசம்பர் வரையிலான மூன்று காலாண்டுகளில் நிறுவனத்தின் மொத்த விற்பனை எண்ணிக்கை 12 சதவீதம் வளர்ச்சி பெற்று, 70,743 ஆக உள்ளது என அந்நிறுவனம் வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டிருக்கிறது.

ஃபோர்ஸ் மோட்டார்ஸ் வருவாய் ரூ. 516 கோடி!

ஃபோர்ஸ் மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் மூன்றாம் காலாண்டு வருவாய் ரூ. 516.92



Coffee time

செய்திகள்

கோடியாக அதிகரித்திருப்பதாக அந்நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக அந்நிறுவனம் மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்திருக்கும் விவரம்: சென்ற நிதி ஆண்டில் அக்டோபர்-ஏசம்பர் காலாண்டில் நிறுவனம் பெற வருவாய் ரூ. 497.47 கோடியாக இருந்தது. நடப்பு நிதி ஆண்டில் பெற்றுள்ள வருவாய் ரூ. 516.92 கோடியாக அதிகரித்துள்ளது.

கடந்த நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில், ரூ. 8.36 கோடி இழப்பு ஏற்பட்டிருந்த நிலையில், நடப்பு நிதி ஆண்டில் நிகர லாபமாக ரூ. 9.99 கோடியை நிறுவனம் ஈட்டியுள்ளது என்று மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு ஃபோர்ஸ் மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் அளித்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

இரு சக்கர வாகனங்களுக்கு ரேஷல் டயர்கள்: டிவிளஸ் அறிமுகம் செய்த திட்டம்!

இரு சக்கர வாகனங்களுக்கான ரேஷல் டயல்களை அறிமுகம் செய்ய டிவிளஸ் ஹீச்க்ரா நிறுவனம் திட்டமிட்டு வருவதாகத் தெரிவித்துள்ளது.

அந்நிறுவனத்தின் டயர்கள் 'டிவிளஸ் டயர்ஸ்' என்ற பெயரில் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. டிவிளஸ் டயர்ஸ் பெயரின் புதிய தோற்றும் வெளியிடப்பட்டது. அதனை அறிமுகம் செய்த நிறுவன இயக்குநர் தீரு. பி.விஜயராகவன் கூறியதாவது . . .

இரு சக்கர வாகனங்கள், மூன்று சக்கர வாகனங்களுக்கான டயர்களை டிவிளஸ் ஹீச்க்ரா தயாரித்து வருகிறது. நிறுவனத்துக்கு மதுரையிலும் உத்தரகண்ட மாநிலத்தின் பந்தநகரிலும் உள்ள ஆலைகளில் மாதுத்துக்கு 19 லட்சம் டயர்களை உற்பத்தி செய்து வருகிறோம்.

இந்தியாவில் தயாரிக்கப்படும் இரு சக்கர வாகனங்களில் ரேஷல் டயர்களைப் பயன்படுத்தும் முறை இப்போதுதான் தொடங்கியுள்ளது. இது நல்ல தொடக்கமாகும்.

அடுத்த சில மாதங்களில் டிவிளஸ் ஹீச்க்ரா ரேஷல் டயர் உற்பத்தியில் இறங்கவள்ளது என்று அவர் கூறினார்.

மாருதி சூலாகி லாபம் 18% உயர்வு

நாட்டின் மிகப்பெரிய மோட்டார் வாகனத் தயாரிப்பு நிறுவனமான மாருதி சூலாகியின் மூன்றாம் காலாண்டு நிகர லாபம் 18 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 802.2 கோடியாக உள்ளது என அந்நிறுவனம் தெரிவித்தது.

இது தொடர்பாக அந்நிறுவனம் வெளியிடப் பெற்ற செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ள விவரம்.

உற்பத்தி அதிகரிப்பு. மூலப்பொருட்களுக்கான செலவுக் குறைப்பு. அன்னிய செலாவணி மதிப்பில் சாதகமான நிலை ஆகைய காரணங்களினால், மூன்றாம் காலாண்டில் நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகள் குறிப்பிடத்தக்க வளர்ச்சியைப் பெற்றன.

அக்டோபர் முதல் டிசம்பர் வரையிலான கால அளவில் நிறுவனம் விற்பனை செய்த வாகனங்களின் எண்ணிக்கை 3,23,911 ஆகும். முந்தைய நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டில் வாகன விற்பனை எண்ணிகையுடன் ஒப்பிடுகையில் 12 சதவீத வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளது.

உள்நாட்டு விற்பனை எண்ணிக்கை 2,95,202 ஆகும். இக்காலாண்டில் ஏற்றுமதியான வாகனங்களின் எண்ணிக்கை 28709 ஆகும்.

அக்டோபர் - டிசம்பர் கால அளவில் நிறுவனத்தின் மொத்த வருவாய் ரூ. 12,263.14 கோடியாக உள்ளது. இது கடந்த ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டு வருவாயான ரூ.10,619.68 கோடியைக் காட்டிலும் 15 சதவீதம் கூடுதலாக நிகர லாபமாக ரூ. 802.2 கோடியை நிறுவனம் ஈட்டியுள்ளது. இது சென்ற ஆண்டின் நிலையிட 18 சதவீத வளர்ச்சியாகும் என்று மாருதி சூலாகி வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

தேசிய வளர்நாட்டு வணிகக் கொள்கை

அகிலம் ஜயபாலன் அவர்களின் சிறப்புக்கட்டுரை

ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியை நிர்ணயம் செய்வதற்கான காரணிகள் பல உள்ளன. அவைகளில் மிக முக்கியமான காரணி: வெளிநாட்டு வணிகம். வெளிநாட்டு வணிகம் என்றால் அதில் ஏற்றுமதியும், இறக்குமதியும் இரண்டுமே அடங்கும். ஒவ்வாரு நாட்டிலும் ஏற்றுமதியும் இறக்குமதியும் இரண்டுமே நடைபெறுகிறது. எந்த நாட்டவராக இருந்தாலும் பிற வெளிநாடுகளிலிருந்து விரும்பும் பொருட்களை வாங்குவதும், வாய்ப்புள்ள பொருட்களை விற்பதும் தொடர்ந்து நடைபெறுவதுதான்.

வரவும் செலவும்:

ஆனால் ஒரு நாட்டின் ஏற்றுமதியைவிட இறக்குமதி அதிகமா அல்லது இறக்குமதியைவிட ஏற்றுமதி அதிகமா என்பது முக்கியம். ஒரு தனி மனிதனின் பொருளாதார நிலைமை, அவனுக்கு வரும் வருமானத்தையும் அவன் செய்யும் செலவுகளையும் பொறுத்து வேறுபடும். செலவைவிட வருமானம் அதிகமாக இருந்தால் வசதியானவனாக இருப்பான். செலவைவிட வருமானம் குறைவாக இருந்தால் கண்டப்படும் நிலையில் இருப்பான். வருமானம் அதிகமா அல்லது குறைவா என்பது பிரச்சனையல்ல.

ஏற்றுமதி றைக்குமதி:

இதுபோல ஒரு நாட்டின் ஏற்றுமதியின் மூலம் அன்னியச் செலவாணி வருமானம் அந்த நாட்டுக்கு வருகிறது. இறக்குமதி மூலம்



உள்நாட்டுப் பயணம் வெளிநாட்டுக்குப் போகும்போது அது அந்த நாட்டின் செலவாகிறது. எனவே ஏற்றுமதியை விட இறக்குமதி குறைவாக இருந்தால், வருமானத்தை விட செலவு குறைவாக இருக்கும். வசதியான பொருளாதார நிறைவுள்ள நாடாக விளக்கும். ஏற்றுமதியைவிட இறக்குமதி அதிகமாக இருந்தால், அந்த நாட்டின் பொருளாதார நிலை தாழ்ந்து இருக்கும். ஏற்றுமதியோ, இறக்குமதியோ அதிகமா அல்லது குறைவா என்பது பிரச்சனையல்ல.

உயர்வு பயனில்லை:

நமது நாட்டின் - இந்தியாவின் - பொருளாதார நிலவரத்தை பரிசீலித்துப் பார்க்கும் போது. இந்தியா சுதந்திரம் அடைந்த 1947 - ஆம் ஆண்டிலிருந்து இன்றுவரை, இந்தியாவில் எல்லா ஆண்டுகளிலும் இன்றுவரை ஏற்றுமதியைவிட இறக்குமதி அதிகமாகவே இருந்து வருகிறது. ஏற்றுமதி பல மடங்குகள் அதிகரித்துவருகிறது. சுமார் பதினெண்டு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு இருந்த ஏற்றுமதி அளவைவிட, இன்று பனிரண்டு மடங்குக்கும் மேல் அதிகரித்திருக்கிறது. ஆனால், இறக்குமதியின் அளவும் அதே விகிதத்தில் உயர்ந்திருப்பதால், ஏற்றுமதியின் வளர்ச்சி நமக்கு பொருளாதார உயர்வுக்கு போதிய வழி வகுக்கவில்லை. இதை நன்கு புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

ஏற்றுமதி அதிகரிக்க:

இதை ஆங்கிலத்தில் “Negative Balance of Payment” என்றும் “current Account Deficit” என்றும் சொல்லப்படுகிறது. இந்த ‘Negative’ மற்றும் ‘Deficit’ என்ற நிலை மாறவேண்டுமானால், இறக்குமதியைவிட ஏற்றுமதியை அதிகரிக்க வேண்டும். ஏற்றுமதியை அதிகரிப்பதில் முழு கவனம் செலுத்த வேண்டுமே தவிர, இறக்குமதியை குறைக்கும் நடவடிக்கையும் பலன் தராது. ஏனெனில் பெட்ரோலியம் சார்ந்த பொருட்களையும், புது தொழில் நுட்பம் நிறைந்த பொறியியல் சாதனங்களையும் இறக்குமதி செய்யாமல் இருக்க முடியாது. செய்தால் இப்போதைய ஏற்றுமதியிலிருந்து பாதிப்பு ஏற்பட வாய்ப்பு உண்டு.

நீந்தியாவுக்கு வாய்ப்பு:

இன்றைய நிலையில் இந்தியாவின் விவசாயம் சார்ந்த பொருட்களுக்கும் உற்பத்தி செய்த பொருட்களுக்கும் வெளிநாடுகளில் அதிக தேவை உள்ளது. உலகிலுள்ள 253 நாடுகளில், ஏற்றுமதியில் நமது நாட்டுக்கு இருக்கும் அளவுக்கு நல்ல வாய்ப்பு வேறு எந்த நாட்டுக்கும்



இல்லை. குறிப்பாக விவசாயம் சார்ந்த பொருட்கள், மூலிகைப் பொருட்கள், கைவினைப் பொருட்கள், நகை சம்பந்தப்பட்ட பொருட்கள், ஜவுளி சம்பந்தப்பட்ட பொருட்கள், எஞ்சினியரிங் பொருட்கள் என்ற நீளமான பட்டியலே உள்ளது. இவைகளில் மிக நல்ல வாய்ப்புகள் உள்ளன. இன்று இருப்பதைவிட எத்தனையோ பல மடங்குகள் ஏற்றுமதியில் வளர்ச்சிபெற, வாய்ப்புகள் உள்ளன. ஆனால் நமது நாட்டில் வாய்ப்புகள் உள்ள அளவுக்கு, அதை செயல்படுத்த போதிய ஏற்றுமதியாளர்கள் இல்லை. இந்த நிலை இப்போது கொஞ்சம் கொஞ்சமாக மாறிவருகிறது.

குறைவான இறக்குமதி:

எனவே இறக்குமதியை குறைக்கும் முயற்சியை கைவிட்டுவிட்டு, ஏற்றுமதியை மேலும் அதிகரிக்கும் முயற்சியை முற்றிலும் மேற்கொள்ள வேண்டியது நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு அவசியமானது, என்றாலும் சில தவிர்க்கலையை இறக்குமதி பொருட்களை தவிர்க்கவும் செய்யலாம். எனவே நாட்டின் பொருளாதாரம் வலுப்பட வேண்டும் என்றால் இறக்குமதியின் அளவைவிட, ஏற்றுமதியின் அளவை அதிகரிக்க வேண்டும்.

ஏற்றுமதிக்கு பல சலுகை:

எனவே அரசு, ஏற்றுமதி செய்வோருக்கு ஏராளமான சலுகைகளை வாரி வழங்குகிறது.

ஏற்றுமதி அதிகரிக்க அதிகரிக்க வெளிநாட்டுப் பணம் (அன்னியச் செலாவணி) இந்தியாவுக்கு அதிக அளவில் வர ஆரம்பிக்கும். அன்னியச் செலாவணி அதிகரிக்க அதிகரிக்க நாட்டின் அன்னியச் செலாவணி கையிருப்பு (Foreign Exchange Reserve) அதிர்த்துக்கொண்டே போகும்.

அன்னியச் செலாவணி கையிருப்பு:

இன்று உலக நாடுகளில் மிக அதிகமான அன்னியச் செலாவணிக் கையிருப்பு செனா அரசிடம் உள்ளது. சுமார் ஜம்பது ஆண்டுகளுக்கு முன் இந்தியாவை விட மிகவும் பின் தங்கிய நாடாக இருந்த சீனா, இன்று உலகிலேயே சக்தி வாய்ந்த நாடாக விளங்குகிறது, காரணம், சீனாவிடம் அன்னியச் செலாவணிக் கையிருப்பு மிகவும் வேகமாக வளர்ந்து வருகிறது. சுமார் 5000 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர் மதிப்புள்ள (இந்திய ரூபாய் மதிப்பில் பார்த்தால் சுமார் மூன்று லட்சத்து பதினைந்தாயிரம் கோடி ரூபாய்) அன்னியச் செலாவணிக் கையிருப்பு சீனாவிடம் உள்ளது. இதுதான் அவர்கள் பொருளாதார முன்னேற்றத்துக்கான அளவுகோல் - அங்கீகாரம்.

அன்னியச் செலாவணிக் கையிருப்பு அதிகரிக்கும் போது ஒரு நாட்டின் பொருளாதாரம் வலிமை மிக்கதாக உயர்ந்து கொண்டே போகும். சீனாவையும் இந்தியாவையும் ஒப்பிடும்போது சீனாவைவிட வலிமையிக்க நாடாக நமது இந்தியா வளர்ச்சி பெறுவதற்கு போதிய வளங்கள் இருந்தபோதிலும் நமது மன வளம் போதிய அளவுக்கு இன்னும் அதிகரிக்கவில்லை.

நிலைமை மாறும்:

ஆனால் இந்தியாவின் நிலைமையைப் பார்க்கும்போது எவ்வாறு உள்ளது என்பதை ஒப்பிட்டுப்பார்க்கவேண்டும். 1991 - என்ற இந்தியாவின் வரலாற்றுச் சிறப்பு நிறைந்த ஆண்டில், இந்திய அரசின் அன்னியச் செலாவணி கையிருப்பு, அன்று அனேகமாக கையிருப்பே இல்லை எனலாம். ஆனால் ஏற்றுமதி வேகமாக வளர்ந்திருப்பதால் இன்றைய

நிலையில், 2014 ஆம் ஆண்டு நிறைவில் 320 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர் (இந்திய ரூபாய் மதிப்பில் வெறும் இருபதாயிரம் கோடி ரூபாய்), மதிப்புள்ள அன்னியச் செலாவணிக்கையிருப்பு இந்திய அரசிடம் உள்ளது. நமது நாட்டின் நிலவரத்தை மட்டும் பார்த்தால், 1991-ல் நிலவரத்தைவிட சுமார் 23 ஆண்டுகள் கடந்துவிட்ட நிலையில் பெரும் வளர்ச்சி அடைந்திருப்பதாக தெரியலாமே தவிர, சீனாவின் அசுரவளர்ச்சியை ஒப்பிடும் போது நமது வளர்ச்சி பெருமைப்படத்தக்கது இல்லை என்பதை நாம் உணரலாம். ஆனால் இந்த நிலை விரைவில் உறுதியாக மாறும்.

ஏற்றுமதி பண வரவு:

ஒரு ஏற்றுமதியாளர் இந்தியாவிலிருந்து ஒரு பொருளை 1000 அமெரிக்க டாலர் விலைக்கு ஒரு வெளிநாட்டு இறக்குமதியாளருக்கு விற்றால், அவரிடமிருந்து இந்திய ஏற்றுமதியாளருக்கு வங்கி மூலமாக 1000 அமெரிக்க டாலர் பணம் வருகிறது. ஏற்றுமதியாளரின் வங்கி அந்த 1000 அமெரிக்க டாலர் பணத்தை இந்திய அரசின் அன்னியச் செலாவணி கையிருப்புக்கு அனுப்பிவிட்டு, ஏற்றுமதியாளருக்கு அன்றைய நிலையில் ஒரு அமெரிக்க டாலரின் இந்திய ரூபாய் மாற்று மதிப்பு எவ்வளவோ அந்த தொடர்க்கையை கணக்கிட்டு இந்திய ரூபாயில் பணமாக வழங்கும். இன்றைய நிலையில் ஒரு அமெரிக்க டாலரின் இந்திய ரூபாய் மாற்று மதிப்பு ரூ. 63-என்று எடுத்துக்கொண்டால் 1000 அமெரிக்க டாலருக்கு நிகராக ரூ. 63000-ஐ வங்கி ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கும். ஆக மொத்தத்தில், இந்தியாவின் ஏற்றுமதியாளர்கள் உலகின் பல நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்யும் போது, அந்தந்த நாடுகளில் இருந்து வரும் அன்னியச் செலாவணி, இந்திய அரசின் அன்னியச் செலாவணிக் கையிருப்பில் சேர்ந்து கொண்டே உயர்ந்து வரும் போது, நாட்டின் பொருளாதாரம் வலுவாக மாறும். இந்த நிலையில், அரசு அன்னியச் செலாவணியாகவே பணத்தை ஏற்றுமதியாளர் வங்கிக் கணக்கில் வைத்துக் கொள்வதற்கும் சலுகைகளும் உண்டு.

ஏற்றுமதி சலுகை பற்றிய அறியாக்கம்:

மொத்தத்தில் ஏற்றுமதியாளர்கள், தங்களது பொருளாதார உயர்வுக்காக முன்னேற்றத்துக்கு பாடுபடுவர்களாக இருப்பதால், அரசு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு எண்ணற்ற சலுகைகளை வழங்கி வருகிறது. இந்த சலுகைகள், ஒரு ஏற்றுமதியாளர் எந்தப் பொருளை, எந்த நாட்டுக்கு, எந்தச் சுழியையில் ஏற்றுமதி செய்கிறார் என்பதைப் பொறுத்து, சலுகைகள் வேறுபடும். ஆனால் எண்ணற்ற சலுகைகள் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உண்டு. இந்த விபரங்களை சரிவரத் தெரிந்து கொள்ளாத காரணத்தினால், பல்வேறு சலுகைகளை பயன் படுத்தாத ஏற்றுமதியாளர்கள் எண்ணற்றவர்கள் என்ற உண்மையை பல இடங்களில் எண்ணால் பார்க்க முடிகிறது. இது வருந்துதற்குரிய விஷயம்.

வணிக வேறுபாடு:

உள்நாட்டு வணிகத்துக்கும் வெளிநாட்டு வணிகத்துக்கும் ஏராளமான வேறுபாடுகள் உள்ளன. ஆனால் ஏற்றுமதியாளர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் இதை உணராமல், உள்நாட்டு வணிகம் செய்யும் எண்ணப் போக்கில் வெளிநாடு வணிகம் செய்வது வருந்துதற்குரியது. வெளிநாட்டு வணிகத்தை கற்றுக் கொண்டு, தெளிவு பெற்று செயல்பட வேண்டியது மிகவும் அவசியமானது. இந்த சூழலைப் பயன்படுத்தி ஆலோசனை என்ற பெயரில் பெரும் பணத்தை செலவழிப்பவர்களும் உண்டு. தனது வணிகத்தைப் பற்றி தானே அறிந்துகொள்ளாமல் பெரிய இழப்புக்களை சந்திப்பது ஏற்றுமதியாளர்களின் பலவீனம். ஏற்றுமதிக்கு வந்தால், கடல் அளவுக்கு விபரங்கள் உள்ளன. கரை காண முடியாத அளவுக்கு விஷயங்கள் உள்ளதைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். இவைகளை முறையாக கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.

அரசின் கண்காணிப்பு:

உள்நாட்டு வணிகம் இந்திய அரசியல் சாசனப்படி மாநில அரசுகளின் கட்டுப்பாட்டில்



உள்ளது. ஒரு மாநிலம் கடந்து வெளிமாநிலங்களுக்குள் (இந்திய நாட்டுக்குள்) வணிகம் நடைபெற்றாலும், அதீல் மத்திய அரசின் தலையீடு இல்லை. மாநிலத்துக்குள்ளே அல்லது வெளிமாநிலங்களிலே உள்நாட்டு வியாபாரம் நடைபெற்றாலும், அதை முற்றிலும் மாநில அரசுதான் கண்காணிக்கிறது. அதுபோல இந்தியாவுக்கு வெளியே, வெளிநாட்டு வணிகம் செய்தால் அது முற்றிலும் மத்திய அரசின் கட்டுப்பாட்டில்தான் வரும். வெளிநாட்டு வணிகத்தில் மாநில அரசுகள் தலையிடும் அதீகாரம் இல்லை. எனவே ஏற்றுமதியை அதீகரிக்கச் செய்வதற்கு, இந்திய அரசு தொடர்ந்து எண்ணற்ற முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வருகிறது.

வணிகக் கொள்கை:

நாட்டின் பொருளாதார நலன் கருதி அரசு ஏற்றுமதியை அதீகரிக்கச் செய்யும் ஏராளமான நடவடிக்கைகளில் “தேசிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை” என்ற தீட்டம் மிகவும் முக்கியமானது. இந்த தீட்டம் இந்திய அரசால் உருவாக்கப்பட்டு, ஜந்து ஆண்டுகளுக்கு ஒரு முறை அறிவிக்கப்படுகிறது. இந்த வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கையின் மூலமாக அரசு பல்வேறு புதிய புதிய தீட்டங்களையும், பல்வேறு புதுப்புது சலுகைகளையும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு வழங்கி வருகிறது. இந்த ஜந்தாண்டுக்கான “தேசிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கையில்”, இது

ஜந்தாண்டுகளுக்கு ஒருமுறை அறிவிக்கப்படும் கொள்கையாக இருந்தாலும், ஒவ்வொரு ஆண்டிலும் மத்திய பட்ஜெட் அறிவிக்கப்பட்ட சில நாட்களில், “வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கையில் - ஆண்டுத்திட்டம்” (Annual Supplement to National Foreign Trade Policy) ஒன்றும் ஒவ்வொரு ஆண்டும் பலவிதமான புதிய மாற்றங்களையும் புதிய கலுகைகளையும் உள்ளடக்கி அறிவிக்கப்படும்.

எதிர்பார்ப்பு:

கடந்த பதினெண்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பிருந்த நிலையைவிட இன்று சுமார் பன்னிரண்டு மடங்கு ஏற்றுமதி வணிக வளர்ச்சி ஏற்பட்டதற்கு, இந்த “வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை” அறிவிப்பு மிகவும் முக்கியமான காரணம் ஆகும். பொதுவாக ஒவ்வொரு ஆண்டிலும், மத்திய மாநில பட்ஜெட் அறிவிப்புகளை அனைவரும் ஆவலுடன் எதிர்பார்ப்பார்கள். அதே போல வெறிநாட்டு வணிகத்தில் ஈடுபட்டிருப்பவர்களும், ஒவ்வொரு ஆண்டும் “வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கையின் கூடுதல் அறிவிப்பை” பொதுவாக ஏப்ரல் மாதத்தில் ஆவலுடன் எதிர்பார்ப்பார்கள். அது மத்திய வர்த்தக அமைச்சரால் அறிவிக்கப் படும்.

மத்திய வர்த்தக அமைச்சர்:

சமீபத்தில் புதிய மத்திய அரசு பொறுப்பேற்று இருக்கிறது. இந்த அரசில் வெளிநாட்டு வணிகம் தொடர்பான அமைச்சகத்துக்கு - தொழில் மற்றும் வணிகத்துறை - திருமதி. நிர்மலா சீத்தாராமன் அவர்கள் அமைச்சராகப் பொறுப்பேற்றுள்ளார். இவரது பிறந்த ஊர் மதுரை என்பதும், படித்தது வளர்ந்தது திருச்சி என்பதும், முக்கியமான அரசு துறைக்கு மத்திய அமைச்சராக இருப்பதும், தமிழ்களுக்கும் தமிழ் நாட்டுக்கும் பெருமையாகும்.

திருச்சியில் இளங்கலைப் பட்டப்படிப்பும், புதுஷலியில் முதுகலைப் பட்டப்படிப்பும் படித்த இவர், ஆராய்ச்சி நிறைவு செய்து டாக்டர் பட்டம் பெற்றவர். டாக்டர் பட்டம் பெறுவதற்கு இவர் தேர்ந்தெடுத்த தலைப்பு “இந்தியாவுக்கும்

ஜரோப்பிய நாடுகளுக்கும் இடையேயான ஜவளி வர்த்தகம்”, எனவே வெளிநாட்டு வணிகத் துறைக்கு இவரைவிட பொருத்தமானவர் இருப்பது சந்தேகம்தான்.

விரைவில் புதிய வர்த்தகக் கொள்கை:

இப்போது ஏற்கனவே நடைமுறையில் இருந்த 2009-14 வரையான ஜந்தாண்டுக்கான “தேசிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை” நிறைவு பெற்றுள்ள நிலையில், புதிய ஜந்தாண்டுக்கான “தேசிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை” மத்திய அமைச்சரின் பரிசீலனையில் உள்ளது. இந்தப் புதிய தேசிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை வரும் 1.4.2015 முதல் 31.3.2020 வரையில் நடைமுறைக்கு வரும் வகையில் அறிவிக்கப்படும், இதுவரை அறிவிக்கப்பட்ட அனைத்து வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கையிலிருந்து முற்றிலும் மாறுபட்டதாக இருக்கும் என்றும், இந்தியாவின் ஏற்றுமதி வளர்ச்சி பிரம்மிக்கத்தக்கதாக இருக்கும் வகையில் புதிய தீட்டங்கள் இருக்கும் என்றும் ஏராளமான புதிய சலுகைகள் அதில் அறிவிக்கப்படும் என்றும் மத்திய அமைச்சர் அடிக்கடி பேட்டிகளிலும், மேடைகளிலும் பேசிவருவதை தொடர்ந்து பத்திரிக்கைகளில் படித்து தெரிந்து கொள்ளலாம். இந்தப் புதிய வெளிநாட்டு வணிகக் கொள்கை அறிவிப்பை அனைவரும் மிக ஆவலுடன் எதிர்பார்த்து வருகிறோம்.

ஏற்றுமதிக்கு பொற்காலம்:

மொத்தத்தில் இந்தியாவின் வெளிநாட்டு வணிகத்தில் ஒரு புதிய அத்தியாயம் உருவாக இருக்கிறது என்பதையும், அதைப் பயன்படுத்தி தங்களுது பொருளாதாரத்தையும், நாட்டின் பொருளாதார வளத்தையும் உயர்த்திக் கொள்ளும் இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் மிகவும் ஆவலுடன், ஆர்வத்துடனும் காத்திருக்கிறார்கள் என்பது உறுதி. வருங்காலம் ஏற்றுமதிக்கு பொற்காலம் என்பது நிச்சயம்.



சென்னை ரியல் எஸ்டேட் அதிபர் எஸ். முத்துசாமிக்கு ‘பிரியதர்வினி நீந்தீரா காந்தி’ விருது! தமிழக கவர்னர் ரோசய்யா வழங்கினார்!



மேதகு தமிழக ஆளுநர் கே. ரோசய்யா, ஜதராபாத்தில் அண்மையில் நடைபெற்ற மொகா நிகழ்ச்சி ஒன்றில் சென்னை, ரியல் எஸ்டேட் அதிபர் எஸ். முத்துசாமிக்கு ‘பிரியதர்வினி இந்தீரா காந்தி விருதை’ வழங்கினார். இவர் எம்.எஸ்.பி. ஹோம்ஸ் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் ஆவார்.

நேர்மை, அமைதி மற்றும் நட்புறவுக்கான சர்வதேச சங்கத்தின் ஆலோசனைக்கும் முத்து சாமியை இந்த விருதுக்காகத் தேர்ந்தெடுத்தது. நேர்மை, நம்பகத்தன்மை மற்றும் நேர்த்தி ஆகிய உயர்ந்த தன்மைகளை நிலை நிறுத்தி ரியல் எஸ்டேட் துறையில் புரிந்த சாதனைகளுக்காக சான்றிதழ் மற்றும் நினைவுக் கோப்பை வழங்கப்பட்டது.

இதற்கு முன்னர், இந்தியாவின் முன்னாள் குடியரசுத் தலைவர் மேதகு சியானி ஜயில் சிங், மேதகு பி.டி.ஜெட்டி, மேதகு பீஷ்மநாராயன் சிங், மேதகு சத்யநாராயன் ரெட்டி மற்றும் இதர பிரபலங்களுக்கு இந்த விருது வழங்கப்பட்டது.

எஸ். முத்துசாமி, சட்டத் துறையில் பட்டப் படிப்பும், வணிக மேலாண்மையில் முதுநிலை பட்டப் படிப்பும் படித்துள்ளார். டி.வி.எஸ் குழுமம் உள்ளிட்ட முன்னணி கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் உயர் பதவிகளில் 20 ஆண்டுகளுக்கும் மேல் பணிபுரிந்த அனுபவம் கொண்டவர். வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் இவர் நிகழ்த்திய சாதனைகளுக்காக ராஜீவ்காந்தி விரோமனி விருது. இந்தீரா காந்தி சத்பவன விருது, அன்னை தெரசா சாதனை விருது, பாரத ஜோதி விருது, உள்ளிட்ட விருதுகளும் இவருக்கு ஏற்கனவே வழங்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த விருது, 1991-ஆம் ஆண்டு, பொங்களூரு சர்வதேச, நேர்மை, அமைதி மற்றும் நட்புறவு சங்கத்தால் உருவாக்கப்பட்டது. பல்வேறு துறைகளில் மின்னும் நடசத்திரங்களாக பிரகாசித்து மற்றும் அவர்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள துறைகளில் சாதனைச் சுவடு பதிப்பவர்களை ஊக்கப்படுத்துவதற்காக இந்த விருது வழங்கப் படுகிறது.

- அமர்நாத்

வாங்கி செய்துகள்

யூனியன் வங்கி காலாண்டு லாபம்
ரூ. 302 கோடி!

யூனியன் வங்கி வங்கியின் மூன்றாம் காலாண்டில் நிகர லாபமாக ரூ. 302.42 கோடி ஈட்டியுள்ளதாக அவ்வங்கி தெரிவித்துள்ளது. கடந்த நிதி ஆண்டின் மூன்றாம் காலாண்டு நிலையைக் காட்டிலும் இது 13 சதவீதம் குறைவாகும்.

அக்டோபர் மாதம் முதல் டிசம்பர் வரையிலான செயல்பாடுகள் குறித்து அவ்வங்கி வெளியிட்டுள்ள செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ள விவரம்: மூன்றாம் காலாண்டில் வங்கியின் மொத்த வருவாய் ரூ. 8,921 கோடியாகும். முந்தைய நிதியாண்டில் ஓதே கால அளவில் பெற்ற மொத்த வருவாய் ரூ. 8,230.17 கோடியாக இருந்தது.

வட்டி மூலமாக ஈட்டிய வருவாய் முந்தைய காலாண்டைவிட 8 சதவீதம் அதிகரித்து, ரூ. 2,120 கோடியாக உள்ளது என யூனியன் வங்கி வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப் பட்டிருக்கிறது.

**வரும் நிதியாண்டில் 6.4 சதவீதம் வளர்ச்சி.
இந்தியா குறித்து ஜ.நா. அறிக்கை!**

வரும் நிதியாண்டில் இந்தியப் பொருளாதாரம் 6.4 சதவீத அளவுக்கு வளர்ச்சி பெறும் என ஜ.நா. அறிக்கையைன்று தெரிவிக்கிறது. இந்த வளர்ச்சி மூலம் தொடக்க ஆசியப் பகுதியில் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு இந்தியா உதவும் என அந்த அறிக்கையில் மேலும் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

'உலகப் பொருளாதார நிலையும் வாய்ப்பும் - 2015' என்கிற ஜ.நா அறிக்கையில் இது தொடர்பாக குறிப்பிட்டிருப்பது: இந்தியப் பொருளாதாரம் உறுதியான வளர்ச்சிப் பாதையில் உள்ளது. தொழில்களைத் தொடர்க்குவதற்கு உதவிகரமான சூழலை உருவாக்குவோம் என இந்திய அரசு கூறி வருகிறது.

நிகழ் நிதி ஆண்டில் அந்நாடின் பொருளாதார வளர்ச்சி விகிதம் 5.5 சதவீதமாக

இருக்கும், பருவ மழை சராசரி அளவுக்கும் குறைவாக இருந்தது. இவ்வாண்டு நேரிட்ட பல்வேறு நிதிச் சிக்கல்களும் வளர்ச்சியைப் பாதித்துள்ளன. வரும் 2015-2016 நிதி ஆண்டில் இந்தியப் பொருளாதாரம் 6.4 சதவீத அளவு வளர்ச்சி பெறும் என ஜ.நா. எதிர்பார்க்கிறது.

நடப்பு நிதி ஆண்டில் தெற்காசியப் பொருளாதாரம் 5.4 சதவீதமாக வளர்ச்சி அடையும். அடுத்த நிதி ஆண்டில் 5.7 சதவீத அளவில் தெற்காசியப் பொருளாதாரம் வளர்ச்சி பெறும்.

தெற்காசியப் பொருளாதாரத்தில் இந்தியாவின் பங்கு 70 சதவீதமாக உள்ள நிலையில், அந்நாடின் பொருளாதார வளர்ச்சியானது. அந்தப் பிராந்தியத்தின் வளர்ச்சிக்கு முக்கியக் காரணமாக அமையும் என அந்த அறிக்கை தெரிவிக்கிறது.

**ஜ.ஓ.பி.யின் நிர்வாக இயக்குநராக
திரு. மூர்த்தி கோட்டீஸ்வரன் பொறுப்பேறு!**

இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநர் தலைமைச் செயல் அதீகாரியாக தீரு. ஆர். கோட்டீஸ்வரன் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டார்.

முன்னதாக, பாங்க் ஆஃப் இந்தியாவின் செயல் இயக்குநராக இவர் பணியாற்றி வந்தார். பரோடா வங்கியில் கடந்த 1976-ஆம் ஆண்டு பணியைத் தொடங்கிய கோட்டீஸ்வரன், ஆகஸ்ட் 2013 வரை பல்வேறு பொறுப்புகளில் அங்கு பணியாற்றினார். அதன் பிறகு, பாங்க் ஆஃப் இந்தியாவின் செயல் இயக்குநராக பணியாற்றினார்.

வங்கித் துறையில் சீறு, குறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கான கடன், மனித ஆற்றல் மேம்பாடு, மார்க்கெட்டின், சொத்து நிர்வாகம் போன்றவற்றில் இவர் அனுபவம் வாய்ந்தவர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

**லஷ்மி விலாஸ் வங்கி லாபம்
நான்கு மடங்கு உயர்வு!**

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த லஷ்மி விலாஸ் வங்கியின் மூன்றாம் காலாண்டு நிகர லாபம் 4 மடங்கு உயர்வு பெற்று ரூ. 32.55 கோடியாக உள்ளது என அவ்வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக அந்த வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில்

தெரிவித்துள்ள விவரம்: அக்டோபர் முதல் டிசம்பர் வரையிலான மூன்றாம் காலாண்டில் வங்கி பெற்ற மொத்த வருவாய் ரூ. 635.36 கோடியாகும். முந்தைய நிதி ஆண்டின் இக்கால அளவில் வங்கி பெற்றிருந்த மொத்த வருவாய் ரூ. 552.63 கோடியாக இருந்தது.

மூன்றாம் காலாண்டில் வாராக் கடன் உள்ளிட்ட அவசரத் தேவைகளுக்கு ஒதுக்கீய தொகை ரூ. 61.24 கோடியாகும். முந்தைய நிதி ஆண்டில் இதே கால அளவில் இதற்காக ஒதுக்கப்பட்ட தொகை ரூ. 67.66 கோடி என்பது குறிப்பிடத் தக்கது.

நடப்புநிதி ஆண்டின் அக்டோபர்-டிசம்பர் காலாண்டில் வங்கி ஈட்டிய நிகர லாபம் ரூ. 32.55 கோடியாகும். சென்ற நிதியாண்டில் ஈட்டிய நிகர லாபமான ரூ. 7.42 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில், இப்போது நான்கு மடங்கு வளர்ச்சி பெற்றுள்ளது. வாராக் கடன் விகிதம், முந்தைய ஆண்டின் 4.33 சதவீதத்திலிருந்து, இப்போது 2.37 சதவீதமாகக் குறைந்துள்ளது என வங்கி விலாஸ் வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்த அறிக்கையில் தெரிவித்தது.

கடன் பத்திர வெளியீடு மூலம் ரூ. 500 கோடி தீர்ப்பட கார்ப்பரேஷன் வங்கி தீட்டம்!

வளர்ச்சி தீட்டங்களில் முதலீடு செய்யும் நோக்குடன் கடன் பத்திரங்களை கார்ப்பரேஷன் வங்கி வெளியிட்டுள்ளது. கடன் பத்திர வெளியீடு மூலம் ரூ. 500 கோடி தீர்ப்படத் தீட்டமிடப்பட்டுள்ளது.

இது தொடர்பாக வங்கி வெளியிட்டிருக்கும் செய்திக் குறிப்பில் தெரிவித்துள்ளதாவது . . .

சர்வதேச பேஸல் விதிமுறைகளுக்கு உள்பட்ட, மாற்ற இயலாத கடன் பத்திரங்களை கார்ப்பரேஷன் வங்கி வெளியிட்டுள்ளது. கூடுதல் டியர்-1 ரகத்தைச் சேர்ந்த இந்தப் பத்திரங்களில் செய்யப்படும் முதலீடுகள், வங்கியின் அடிப்படை மூலதனமாக கருதப்படும். நிதி நெடுக்கடி சந்தர்ப்பங்களில் பங்குகளாக மாற்ற வாய்ப்புள்ளது.

இந்தக் கடன் பத்திரங்கள் இப்போது விற்பனையில் உள்ளன. இதன் முகவிலை ரூ. 10 லட்சமாகும். இந்தக் கடன் பத்திரங்கள் 9.51 சதவீத வட்டியைப் பெற்றுத் தரும். இந்தப்பத்திர முதலீடுக்கு வரி விதிப்பு உண்டு. பிப்ரவரி 5-

வர்க்கிச் செய்துகள்

ஆம் தேதி வரை இது விற்பனையில் இருக்கும். இந்தக் கடன் பத்திரங்கள் தேசிய பங்குச் சந்தையில் பட்டியலிடப்படும்.

பொதுத்துறை வங்கிகள், வங்கிச் செயல் பாடுகளுக்கான சர்வதேச விதிமுறைகளைப் பின்பற்ற, ரூ. 2.4 லட்சம் கோடி மதிப்பிலான மூலதனத்தை 2019-ஆம் ஆண்டுக்குள் தீர்ப்பட வேண்டியுள்ளது.

கோடக் மஹிந்திரா லாபம் 21 சதவீதம் உயர்வு!

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த கோடக் மஹிந்திரா வங்கியின் மூன்றாம் காலாண்டு நிகர லாபம் 21 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 716.61 கோடியாக உள்ளது என அவ்வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அந்த வங்கி அளித்துள்ள அறிக்கையில் குறிப்பிட்டிருக்கும் விவரம்:

நடப்பு நிதி ஆண்டின் அக்டோபர் முதல் டிசம்பர் வரையிலான மூன்றாம் காலாண்டில் வங்கி மொத்த வருவாயாக ரூ. 5,323.46 கோடியைப் பெற்றது. இது முந்தைய நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் பெற்ற ரூ. 4,424.50 கோடியைவிட 20 சதவீதம் கூடுதலாகும்.

வட்டி மூலம் பெற்ற நிகர வருவாய், முந்தைய ஆண்டின் நிலையைக் காட்டிலும் 16 சதவீதம் அதிகரித்து, ரூ. 1060 கோடியாக உள்ளது.

மூன்றாம் காலாண்டில் நிகர லாபமாக ரூ. 716.61 கோடியை விட 21 சதவீதம் கூடுதலாகும் என அவ்வங்கி தெரிவித்தது.

நாட்டின் தனியார் துறை வங்கிகளில் நான்காம் இடத்தில் உள்ள கோடக் மஹிந்திரா, கடந்த நவம்பர் மாதத்தில் ஐ.என்.ஐ. வைஸ்யா வங்கியை இணைத்துக் கொள்வதாக அறிவித்தது. இந்த இணைப்பின் மதிப்பு ரூ. 15,000 கோடியாகும்.

கோஸ்டல் எனர்ஜன் அறிமுகப்படுத்தும் 600 மெகாவாட் அனல் மின்நிலையம் மூலம் டேன்ஜெட்கோவிற்கு மின் வழங்கல் தொடக்கம்!



மின் மற்றும் கட்டமைப்பு நிறுவனமான கோஸ்டல் மற்றும் ஆயில் குழுமம் சமீபத்தில் கோஸ்டல் எனர்ஜன் 2X600 மெகாவாட் ம்யூடியரா அனல் மின் நிலையத்தின் 600 மெகாவாட் முதல் அலகின் சிலூடி அறிமுகம் குறித்த அறிவிப்பை வெளியிட்டது. 2014 செப்டம்பர் 7 ஆம் தேதி மின் தொகுப்புடன் வெற்றிகரமாக ஒருங்கிணைக்கப்பட்டதைத் தொடர்ந்து 2014 டிசம்பர் 2 ஆம் தேதி 600 மெகாவாட் முழுத்திறனை எட்டியது. இந்த அலகிலிருந்து உற்பத்தியாகும் மின்சாரத்திற்கான ஒப்பந்தம் 15 ஆண்டு மின் கொள்முதல் அடிப்படையில் டேன்ஜெட்கோவுடன் போடப்பட்டுள்ளது. சிலூடி வெளியீட்டைத் தொடர்ந்து 600 மெகாவாட் மொத்த மின் வழங்கலும் தொடங்கும்.

பாரத ஸ்டேட் வங்கியின் உதவியுடன், ரூ. 7000 கோடி மூலதன முதலீட்டுடன், தூத்துக்குடி மாவட்டம், ஒட்டப்பிடாரம் தாலுக்கா, மேலமருதூர் கிராமத்தில்,

நிறுவப்பட்டுள்ள கோஸ்டல் எனர்ஜன் தமிழகத்தின் மிகப் பொரிய தனியார் துறை மின் நிறுவனமாகும். தூத்துக்குடி துறைமுக நெருக்கம், மிகச் சிறந்த சாலை, ரயில் மற்றும் விமானப் போக்குவரத்து ஆகிய கட்டமைப்பு வசதிகள் காரணமாகதமிழகத்தின் அதிகரிக்கும் மின் தேவைகளை நிறைவு செய்யும். கடந்த 15 ஆண்டு தீட்டமிடல் மற்றும் அங்கீகாரம் பெற்ற 30 ஜிபிபிக்களுள் இதுவே மிகப் பொரிய மின் தீட்டமாகும்.

நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொண்டு கோஸ்டல் எனர்ஜன் நிறுவனர், தலைவர் மற்றும் சிலூடு தீரு அகமத் புஹாரி பேசுகையில் 'ஈங்களது கடுமையான உழைப்பு இன்றைக்குத் தமிழக மக்களுக்குப் பயனளிக்கத் தொடர்ச்சியிருப்பது மகிழ்ச்சி அளிக்கிறது. 2023 தமிழ்நாடு தொலைநோக்குத் தீட்டம் வெற்றி பெற்று இந்தியாவின் முன்னணி மாநிலமமாகத் தமிழகம் விளங்க மின்சாரம் அவசியமான தேவையாகும். இந்தத் தொலைநோக்குத் தீட்டம் வெற்றி பெற நாங்களும் முக்கியப் பங்கெடுத்துத் தமிழக மின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதீல் மகிழ்ச்சி அடைகிறோம்' என்றார்.

தீரு அகமத் புஹாரி மேலும் தொடர்கையில் '600 மெகாவாட் தீறன் கொண்ட ஈங்கள் இரண்டாவது அலகு அடுத்த சில மாதங்களில் உற்பத்தியைத் தொடங்க உள்ளதால் மின் கையிருப்பு அதிகரிக்கும். இந்தியா வளர்ச்சித் தீட்டங்களுக்கு உதவும் வகையில் மதுரை - தூத்துக்குடி தொழிற்பாதை வளர்ச்சியிலும் முக்கியப் பங்கெடுத்து வருகிறோம். ஈங்களுக்கு முழு ஒத்துழைப்பு அளிக்கும் தமிழக அரசு, பாரத ஸ்டேட் வங்கி உள்பட ஏனைய வங்கிகளுக்கு ஈங்களது மனமார்ந்த நன்றிகள்' என்றார்.

**Announcement of 'COMMERCIAL OPERATION DATE'
of 1st Unit of 600 MW**

&

Commencement of Power Supply to TANGEDCO

Vivanta by Taj, Mumbai, 24th December 2014.

கோல் மற்றும் எண்ணெய் குழுமம் பற்றி...

நிலக்கரி, கப்பல் போக்குவரத்து, மின் உற்பத்தி உள்ளிட்ட பல்வேறு தொழில்களில் ஈடுபட்டு வரும் கோல் மற்றும் எண்ணெய் குழுமம் ஒருங்கிணைந்த மின் மற்றும் கட்டமைப்பு நிறுவனமாகும். 2023 தமிழ்நாடு தொலைநோக்குத் திட்டத்தில் முக்கிய இடம் பெற்றுள்ள 120 கிமீ நீள மதுரை - தூத்துக்குடி தொழிற்பாதை மேம்பாட்டிலும் தீவிரப் பங்களித்து வருகிறது. இதன் நிறுவனர் திரு அகமத் புஹாரி ஆவார்.

சுரங்க முகத்துவாரத்திலிருந்து பயணிடாளரின் தொழிற்சாலை வரை தேவையான எரிபொருள் வழங்கும் முக்கியப் பணியில் சிமற்றும்ஷை குழுமம் நிபுணத்துவம் பெற்றுள்ளது. ஜபிபி, சிமெண்ட், சர்க்கரை உள்ளிட்ட ஏனைய துறைகள் இதில் அடங்கும். கொள்முதல், கப்பல் போக்குவரத்து, லாஜ்ஸிடிக்ஸ் ஆகியவற்றிலுள்ள 15 ஆண்டு அனுபவம் வாடிக்கையாளர் பிரத்யேக தேவைகளை நிறைவு செய்ய உதவுகிறது. 'ஏஏ' தர மதிப்பீடு பெற்ற பன்னாட்டு நிறுவனங்களுடனான முக்கிய ஒப்பந்தங்கள் காரணமாக மின் செலவு கணிசமாகக் குறையும்.

சிறப்பான மின் தீர்வுகள், சரியான நேரத்தில் தேவைக்கு ஏற்ற பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் ஆகியவையே சிமற்றும்ஷை வெற்றிக்கான அடித்தளமாகும். இடர் மேலாண்மை, கொள்முதல், கப்பல், போக்குவரத்து, லாஜ்ஸிடிக்ஸ், தொழில்நுட்ப ஆலோசனை ஆகியவற்றிலுள்ள நீண்ட அனுபவம் காரணமாக எரிபொருள் மேலாண்மைத் தீரிவுகளில்

சிமற்றும்ஷை உலகின் மிக சிறந்த நிறுவனமாக முன்னிலை வகிக்கிறது.

இந்திய அனல் மின் உற்பத்தி நிறுவனங்களின் மூலப் பொருளான நிலக்கரியின் தேவை அதிகரித்து வரும் சூழலில், சிமற்றும்ஷை உலகின் மிகப் பொயிய மின் உற்பத்தி நிறுவனங்களுடன் நீண்ட கால எரிபொருள் வழங்கல் ஒப்பந்தங்களைச் செய்து கொண்டுள்ளது. இந்தியா மற்றும் உலகின் பல நாடுகளில் கிளைகளைக் கொண்டுள்ள இந்நிறுவனத்தின் விற்றமுதல் ரூ. 4000 கோடிகளுக்கும் அதிகம்.

சுரங்க முகத்துவாரம் தொடங்கி மைக்ரோவே வரை மின் சங்கிலித் தொடரின் அனைத்துப் பிரிவுகளிலும் தொலைநோக்குடன் முக்கியப் பங்களிக்கும் சிமற்றும்ஷை, தூத்துக்குடியிலுள்ள கோஸ்டல் எனர்ஜன் நிறுவனம் மூலம் மின் உற்பத்தியிலும் தடம் பதித்துள்ளது. 3600 மெகாவாட் மின் உற்பத்தி திறன் கொண்ட மயூடியரா அனல் மின் நிலையம் 1200 மெகாவாட் மின்சாரத்தை உற்பத்தி செய்யுமென எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

மின் செலுத்துதல் மற்றும் விநியோகம், நிலக்கரி எடுத்தல், சுத்தமான மற்றும் புதுப்பிக்கத்தக்க ஆற்றல், தொழிற் பூங்காக்கள் உள்ளிட்ட பல்வேறு விரிவாக்க மற்றும் பிறவாக்கத் தொழில்களில் முழுமையாக ஈடுபடுவதுடன், ஒருங்கிணைந்த மின் மற்றும் கட்டமைப்பு நிறுவனமாகத் தன்னை நிலை நிறுத்திக் கொள்வதே சிமற்றும்ஷை இலக்காகும்.

- மாலிக்

நோயறிதலுக்கான இமேஜிங் துறையில் சிறப்பு கவனம் செலுத்துகிற ஒரு முன்னணி இந்தீய மருத்துவ தொழில்நுட்ப நிறுவனமான க்யூரா ஹெல்த்கேர் பிரைவேட் லிமிடெட், ஆக்ஸிபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்டஸ்-ன் சேவைப் பிரிவின் ஒரு அங்கமாகத்தீகமும் யுகே-ஜ தலைமையகமாகக் கொண்டு செயல்படும் ஆக்ஸிபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்டஸ் ஹெல்த்கேர் நிறுவனத்துடன் கூட்டாண்மை மேற்கொண்டுள்ளது.

சாதனங்களின் விரிவான தொகுப்பு, பராமரிப்பு சேவை, தரமான உதிரிப்பாகங்கள், மொடைபல் CT மற்றும் MRI ஆகியவற்றை இந்நிறுவனம் வழங்கி வருகிறது. முக்கீட்துவம் வாய்ந்த இக்கூட்டாண்மையின் வழியாக இத்துறையில் முழுமையாக சாதனங்கள் தொகுப்பையும் மற்றும் சேவை ஆதரவையும் வழங்கி உயர்நிலையிலான MRI மற்றும் CT ஸ்கேன் இமேஜிங் சாதனங்களைக் கொண்டு இரண்டாம் நிலை மற்றும் மூன்றாம் நிலை சந்தைகளில் கால்பதிப்பதன் வழியாக தனது செயலிருப்பினை க்யூரா சிறப்பாக வலுப்படுத்த விருக்கிறது. 2014 நிதியாண்டில் ரூ. 100 கோடி விற்றுமுதல் என்ற இலக்கை நோக்கி எட்டுவேண்டும் என்ற க்யூராவின் தீட்பங்களையொட்டி இக்கூட்டாண்மை அமைந்திருக்கிறது.

முன்பயன்பாடு கொண்ட MRI மற்றும் CT ஸ்கேன் இமேஜிங் சாதனங்களுக்கான சந்தை அளவு இன்றைக்கு ஏற்குறைய ரூ. 400 கோடியாக இருக்கும் என மதிப்பிடப்படுகிறது. அனைத்து புதிய மற்றும் முன்பே அமைக்கப்பட்டுள்ள இமேஜிங் சாதனங்களுக்கு பராமரிப்பு சேவை வழங்குவதற்கான சந்தையின் அளவானது, ரூ. 350 கோடிக்கும் அதிகமாக இருக்கிறது. இத்துறையில் தான் கொண்டிருக்கிற நிபுணத்து

வத்தை சிறப்பாக பயன்படுத்துவதற்கும் மற்றும் முன்பு பயன்படுத்தப்பட்ட இமேஜிங் சாதனங்கள் துறையில் ஒரு கணிசமான சந்தைப் பங்கினை கைவசப்படுத்தவும் யுக்திவாய்ந்த இக்கூட்டாண்மையானது, க்யூராவுக்கு ஏராளமான வாய்ப்பை வழங்குகிறது.

இந்திகழிச்சியின்போது உரையாற்றிய க்யூரா ஹெல்த்கேர் பிரைவேட் லிமிடெட்-ன் தலைமைச் செயலாக்க அதிகாரி, திரு. எம். பாலசுப்ரமணியன், “ஆக்ஸிபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்டஸாடன் ஒரு கூட்டாண்மையை ஏற்படுத்திக்கொள்வதில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். புத்தாக்கம் மற்றும் நேர்த்தியான செயல்பாடு என்ற ஆக்ஸிபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்டஸின் பாரம்பரியமும், நற்பெயரும், எனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு, குறிப்பாக CT மற்றும் MRI பராமரிப்பு சேவை பிரிவுகளில் கூடுதல் மதிப்பினை கொண்டுவந்து சேர்க்கும். இந்நாட்டிலுள்ள சிறிய நகரங்களுக்குள் மருத்துவ சாதனம் மற்றும் இன்ஸ்ட்ருமெண்ட் தீர்வுகளின் சிறந்த செயல்பாட்டை எடுத்துச் செல்வதற்கும், சரியான உடல்நல பராமரிப்பை வழங்குவதற்கும் இக்கூட்டாண்மையானது க்யூராவுக்கு ஒரு நல்ல வாய்ப்பை வழங்கும். உலகின் பல்வேறு பகுதிகளிலும் CT மற்றும் MRI துறையில் மிகப்பொரிய அறிவுத் தீரனையும், அனுபவத்தையும் கொண்டிருக்கும் ஆக்ஸிபோர்டு, மருத்துவ சாதனம் மற்றும் இன்ஸ்ட்ருமெண்ட் பிரிவுகளில் ஒரு உலகளாவிய பெருநிறுவனமாக வளர்ச்சியடைவதை நோக்கிய க்யூராவின் பயணத்தில் குறிப்பிடத்தக்க மதிப்பையும், பங்களிப்பையும் வழங்க இயலும்,” என்று கூறினார்.

இக்கூட்டாண்மை செயல்தீட்டத்தை உறுதீப் படுத்திய, ஆக்ஸிபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்டஸ்



ஹெல்த்கோர்-ன் செயலாக்க இயக்குநர் தீரு. டேவிட் பேண்ட், “தரமான உறவுநிலைகளை உருவாக்குவது, ஆகஸ்ஃபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்ட்ஸ் ஹெல்த்கோர் கோட்டபாட்டின் அடித்தளமாக இருக்கிறது. மிக நேர்த்தியான செயல்பாடுகளையும், முடிவுகளையும் தொடர்ந்து நிலையாக வழங்குவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுடனும், கூட்டாளிகளுடனும் நீடித்து நிலைக்கிற, சிறந்த உறவுகளை உருவாக்குவது மீது நாங்கள் உறுதிபுண்டிருக்கிறோம். க்யூரா நிறுவனத்துடன் இணைந்து கூட்டாண்மையாக செயல்படுவதில் நாங்கள் பெருமகிழ்ச்சி யடைகிறோம். முக்கியமான மருத்துவ தொழில்நுட்ப பிரிவுகள் அனைத்திலும் இந்நிறுவனம் செயல் பாட்டினைக் கொண்டிருக்கிறது மற்றும் இந்தியா வெங்கிலும் மற்றும் அதைக் கடந்தும் விற்பனை செய்யப்படுகிற மிகச்சிறப்பான சாதனங்களின் தொகுப்பை இது வழங்கிவருகிறது. இப்பிரிவானது, இன்னும் வளர்ச்சியடையாத இளம் பருவத்தில் தான் இருக்கிறது மற்றும் இறக்குமதிகள் தான் இதில் அதிக ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன. இதன் வலுவான, நிகரற்ற வினியோகம் மற்றும் சேவை கட்டமைப்பு வசதியினால் இப்போக்கை ஆதாய மளிப்பாக ஆக்கிக்கொள்ள க்யூரா இன்றைக்கு தகுந்த இடத்தில் இருக்கிறது. இந்நாட்டில் எங்களது செயல்பாட்டை வலுப்படுத்தியிருகு சேவை ஆதரவு மற்றும் பயிற்சிக்காக இந்தியாவில் நேர்த்தி

செயல்பாட்டு மையத்தை உருவாக்கவும் நாங்கள் தீட்டங்கள் தீட்டிவருகிறோம்,” என்று கூறினார்.

உள்ளூர் சந்தையின் தேவைகளைப்பூர்த்தி செய்ய க்யூரா இன்றைக்கு, காப்புரிமை பெற்ற மருத்துவ சாதனங்களின் தொகுப்பை வழங்கி வருகிறது. இந்நிறுவனம் விரைவில் அறிமுகப் படுத்தவிருக்கும், உள்நாட்டிலேயே தயாரிக்கப்பட்டு காப்புரிமை பெற்ற டிஜிட்டல் ரேடியோகிராஃபி சிஸ்டம்களுக்கு CE சான்றிதழை பெறுகின்ற பணியில் இது தற்போது ஈடுபட்டிருக்கிறது. டிஜிட்டல் ரேடியோகிராஃபி சிஸ்டம்கள் போன்ற பரீமிய நிலையிலுள்ள இமேஜிங் சாதனங்களை தயாரிக்கின்ற தீற்களைக் கொண்டிருக்கும் வெகுசில இந்திய நிறுவனங்களுள் க்யூராவும் ஒன்றாக இருக்கும். வளர்ச்சியடைந்துவரும் உலகின் பல நாடுகளிலும் தனது செயல்பாடுகளை கொண்டிருப்பதன் வழியாக அங்கெல்லாம் மருத்துவ சாதனங்கள் மற்றும் இன்ஸ்ட்ருமெண்ட் தீர்வுகளின் மிகச் சிறப்பானவற்றை கொண்டு செல்ல க்யூரா தீட்டமிட்டிருக்கிறது. ஆகஸ்ஃபோர்டு இன்ஸ்ட்ருமெண்ட்ஸான இக்கூட்டாண்மையானது, இந்த குறிக்கோளை செயல்படுத்தும் வகையில் அமைந்திருக்கிறது.

- சக்தி பிரசன்னா

ஒற்றைச் சாளர் முறையில் தொழில் உரிமம்!

மளிகைக் கடை, தேநீர் விடுதி உள்ளிட்ட சிறு கடைகளுக்கான எளிய முறை தொழில் உரிமம் ரத்து செய்யப்பட உள்ளது. 2015 ஜெவரி முதல் அனைத்துத் தொழில் உரிமங்களையும் ஒற்றைச் சாளர் முறையில் வழங்க மநாரகராட்சி முடிவெடுத்துள்ளது.

சென்னை மாநகராட்சி பகுதியில் தொழில் செய்யும் கடைகள், நிறுவனங்கள், மாநகராட்சி முனிசிபல் சட்டம் 1919-இல் பிரிவு 349-ன் கீழ் தொழில் உரிமங்கள் வழங்கப்படுகின்றன.

தற்போதைய நிலை

இதில், ஆபத்தில்லா தொழில்கள் என வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ள டெக்கடை, மளிகைக் கடை, துரித உணவகம், குளிர்பானக் கடை, 200 சதுர அடிக்குள் இயங்கும் உணவகம் ஆகியவற்றுக்கு, மாநகராட்சி வருவாய் துறை மூலம் எளிய முறையில் தற்போது தொழில் உரிமம் வழங்கப்படுகிறது.

தொழிற்சாலை, பட்டறை, இயந்திரங்களைக்

கொண்டு இயங்கும் நிறுவனங்கள், பெரிய உணவகங்கள், தங்கும் விடுதிகளில் இயங்கும் உணவகங்கள் ஆகியவற்றுக்கு தீயணைப்புத் துறை, மாசுக் கட்டுப்பாடு வாரியம், மண்டல செயற் பொறியாளர்கள், மாநகராட்சி சுகாதார அலுவலர் ஆகியோரின் பரிந்துரைகள் அடிப்படையில் மாநகராட்சி வருவாய் துறை தொழில் உரிமம் வழங்குகிறது.

இத்தனை துறைகளின் கருத்துகளைப் பெற்று, பின் தொழில் உரிமம் வழங்க பெரும் கால தாமதம் ஆவதால், வர்த்தகர்களுக்கு வீண் அலைச்சல் ஏற்படுகிறது. இதைத் தவிர்க்க புதிய திட்டம் தீட்டப்பட்டுள்ளது.

செயல் விதிகள்

தொழில் உரிமம் வழங்க மண்டல வாரியாக ஒருங்கிணைப்புக்குமு ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

அந்தக் குழுவில், மண்டல அலுவலர் தலைவராகவும், செயற் பொறியாளர், மண்டல சுகாதார



அதீகாரி, தீயணைப்பு துறை, குடி நீர் வாரியம், தொழில் துறை, உணவுப் பாதுகாப்புத் துறை, சுகாதாரத் துறை, போன்ற பிறதுறை அதீகாரிகள் இந்தக் குழுவின் உறுப்பினர்களாகவும் இருப்பர்.

தொழில் உரிமை கோருபவர், ஒருங்கிணைப்புக் குழுவிற்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும்.

விண்ணப்ப நகல், குழுவின் அனைத்துப் பிரதிநிதிகளுக்கும் ஏழு நாட்களுக்குள் அனுப்பி வைக்கப்படும்.

விண்ணப்பத்தின் மீது ஏதேனும் ஆட்சேபனை இருந்தால், அதை மாதம் ஒருமுறை நடக்கும் ஒருங்கிணைப்புக் குழு கூட்டத்தில் உறுப்பினர்கள் தெரிவிக்க வேண்டும்.

உறுப்பினர்கள் கூட்டத்திற்கு வராமல் இருந்தால், உரிமை வழங்குவதில் ஆட்சேபம் ஏதும் இல்லை என்று கருதப்படும்.

ஒவ்வொரு மண்டலத்திலும் மாதம் ஒருமுறை இந்த ஒருங்கிணைப்புக் குழு கூட்டம் நடக்கும்.

உரிமை விதிகளைக் கடைப்பிடிக்காமல் இருப்பது கண்டறியப்படால் வழங்கிய தொழில் உரிமை உடனடியாக ரத்து செய்யப்படும்.

இந்த வகையில் மட்டுமே இனி அனைத்துத் தொழில் உரிமங்களும் வழங்கப்படும்.

சிக்கல்களும் தீர்வுகளும்

இந்த நடைமுறை 2014 ஆகஸ்ட் முதல் நடைமுறைக்கு வர இருந்த நிலையில், சில நிர்வாகச் சிக்கல் காரணமாக தாமதம் ஆனது. கடந்த ஜெவரி 2015 முதல், இந்தப் புதிய நடைமுறையில் தொழில் உரிமை வழங்க முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது.

இதுவரை ஆபத்து இல்லாத தொழில்களுக்கு எனிய முறையில் வழங்கப்பட்டு வந்த தொழில் உரிமங்கள் அனைத்தையும் மாநகராட்சி ரத்து செய்கிறது.

இதன்மூலம் சிறு வணிகர்கள் பாதிக்கப் படுவர் என்கிற கருத்தும் நிலவுகிறது.

அதே நேரம், ஒற்றைச் சாளர் முறையில் தொழில் உரிமை வழங்குவதால், மாதக் கணக்கில் வணிகர்கள் காத்திருக்காமல், ஒரு மாதத்திற்குள் உரிய புதில் கிடைக்கும் என்கிற நிலை உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

-ஜே.கே. மாறன்.



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.

சென்னையில் ஹிமாலயா ஹெர்பஸ் “ஏற்கப்பட்ட சவால்” நிகழ்ச்சி!

இளம் பெண்களின் ஆற்றல் மற்றும் நம்பிக்கையை காட்சியிடுத்து தினசரி சவால்களை எதிர்க்காள்ள அவர்களை தயார் செய்கிறது.

மூலிகை மருத்துவ தயாரிப்புகள் மற்றும் பொச்சனல் கேர் துறையில் இந்தியாவின் முன்னணி நிறுவனமான தி ஹிமாலயா டிரக் (DRUG) கம்பெனி, நாடெங்கிலும் உள்ள பெண்கள் தினசரி சவால்களை எதிர்க்காள்ள அவர்களை தயார் செய்வதற்காக “ஏற்கப்பட்ட சவால்” என்ற ஒரு புதுமையான பரப்புரை செயல்திட்டத்தை அறிமுகம் செய்திருக்கிறது. சடுமையான உடல்சார் சவால்களை வெற்றிகரமாக இளம் பெண்கள் சமாளிக்குமாறு செய்வதன் வழியாக, இப்பரப்புரை செயல்திட்டமானது, இளம் பெண்களின் வெற்றிகாண்பதற்குரிய துடிப்பு, நம்பிக்கை மற்றும் போராட்ட குணத்தை கொண்டாடுகிறது. 100-க்கும் அதிகமான பங்கேற்பாளர்கள் கலந்துகொண்ட இந்த நிகழ்வானது, சென்னையில் ஸ்டெல்லா மேரிஸ் கல்லூரியில் நடைபெற்றது.

இந்த பரப்புரை செயல்திட்டமானது, ஹிமாலயா நிறுவனம் சமீபத்தில் அறிமுகம் செய்திருக்கிற நேச்சரல் க்ளோ ஃபேர்னஸ் க்ரீம் என்ற தயாரிப்புக்கான தகவல்லிப்பு செயல்முறையின் ஒரு அங்கமாகும். அல்ஸிபால்ஸிபா மற்றும் குங்குமப்பு, போன்ற இயற்கை மூலிகைகளினால் செரியுட்டப்பட்ட இந்த க்ரீம் முகத்தில் கரு வளையங்கள், மாசு மருக்களை குறைக்க உதவுவதுடன் சருமம் பளிச்சென்று ஜாலிக்க உதவுகிறது.

இந்திகழ்வில் உடல் ரீதியாக கடும் சவாலை வழங்கக்கூடிய பல்வேறு செயல்பாடுகளில் கல்லூரி மாணவிகள் அதிக எண்ணிக்கையில் பங்கேற்றனர். பிரபல பயிர்ச்சியாளர்களான மனீஸ் மற்றும் நூர் ஆகியோர் நடத்திய சுய பாதுகாப்பு பயிலரங்குடன், டயர் கவர், டயர் சுரங்கம் மற்றும் கயிறு இழுக்கும் போட்டி ஆகியவையும் இதில் இடம்பெற்றன. பயிலரங்கின் ஒரு பகுதியாக கல்லூரி மாணவிகளுக்கு சுய பாதுகாப்பு யுக்திகள் குறித்து செய்முறை விளக்கம் வழங்கப்பட்டது.

இப்பரப்புரை செயல்திட்டம் குறித்து பேசிய ஹிமாலயா டிரக் கம்பெனியின் நூகர்வோர் தயாரிப்புகள் பிரிவின் சந்தையாக்கலுக்கான பொது மேலாளர் தீரு. வினீத் ஜய்ன், “ஏற்கப்பட்ட சவால் என்ற இந்திகழ்வானது, இளம் பெண்களுக்கு ஆற்றல் வழங்குவது மற்றும் அவர்களது உண்மையான செயல்திறனை வெளிப்படுத்த சாதிக்குமாறு அவர்களை ஊக்குவிப்பது குறித்ததாகும். ஒரு அமைவிடத்தில் நடைபெறுகின்ற இப்பரப்புரை செயல்திட்டமானது, ஹிமாலயாவின் நேச்சரல் க்ளோ ஃபேர்னஸ் க்ரீம் என்ற தயாரிப்புக்கான தொலைக்காட்சி விளம்பர செய்தியை அடுத்த கட்டத்திற்கு எடுத்துச் செல்கிறது. தொலைக்காட்சி விளம்பரத்தில் வருகிற இளம் பெண், விளையாட்டில் வீராங்கனையாக வலம் வருவதோடு, படிப்பிலும் சாதனைகள் படைப்பவராகவும் உலகை சுற்றி வருகின்ற தொயியமுள்ள பெண்ணாகவும் பல்வேறு துறைகளிலும் தனது தீர்ணை வெளிப்படுத்துபவராக காட்டப்பட்டிருந்தார். வலுவானவராகவும், உறுதியும், உற்சாகமும் இருக்கின்ற போதிலும், மன அழுத்தம், குரிய கதிர்கள் மற்றும் மாசுக்களால் பாதிப்பு ஆகியவற்றின் காரணமாக ஏற்படுகின்ற கரு வளையங்கள், மாசு மருக்கள், சருமம் கருப்பது போன்ற பொதுவான சரும பிரச்சனைகளை எதிர்கொள்கிறார். எங்களது தயாரிப்பானது, இத்தகைய சருமப் பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வு வழங்குவதுடன் அவரது சருமத்தை ஆரோக்கியமானதாக ஜாலிக்கச் செய்கிறது. வாழ்க்கையில் பெரிய விஷயங்கள் மீது கவர்நோக்கம் செலுத்துவதற்கு சுதந்திரத்தையும் அந்த இளம் பெண்ணுக்கு இது வழங்குகிறது,” என்று கூறினார்.

“இப்பரப்புரை செயல்திட்டத்தை மங்களஞ்சில் நாங்கள் முதலில் தொங்கினோம். அங்கு எங்களுக்கு கிடைத்த வரவேற்பானது, இதை நாடெங்கிலும் பிற நகரருக்கும் எடுத்துச் செல்லுமாறு எங்களை ஊக்குவிட்டிருக்கிறது, என்று அவர் மேலும் கூறினார்.

இசெயல்திட்டத்தில் இந்தியாவின் முதல் பெண் தேசிய ரேளிங் சேம்பியனான ஆலிஷா அப்துல்லாவும்

Use
#ChallengeAccepted
 and stand a chance to
 win an exclusive
 Himalaya gift
 hamper.



இனைந்து பங்கேற்று கல்லூரி மாணவிகளேடு கலந்து உரையாடனார் மற்றும் இத்தகைய செயல் பாடுகளில் பங்கேற்குமாறு அவர்களை ஊக்குவித்தார். அவரது வாழ்க்கை அனுபவங்களை பகிர்ந்துகொண்ட ஆலீஸா, “ஒரு பெண்ணாக, இளம் பெண்களை அச்சமற்றவர்களாகவும், வலுவானவர்களாகவும் திகழுமாறு உத்வேகமளிக்கிற இப்பரப்புரை தீட்டத்தில் ஒரு அங்கமாக பற்கேற்பதில் நான் பெருமையும், கெளரவழும் கொண்டிருக்கிறேன். ஏற்கப்பட்ட சவால் என்பது, சுய பாதுகாப்பின் முக்கியத்துவத்தை இளம் பெண்கள் புரிந்துகொள்ள உதவுகிற ஓர் அற்புதமான செயல்திட்டமாகும். தடைகளை சமாளித்து கையாள் வதற்கு ஒரு நேரடியான அனுபவத்தை இது அவர்களுக்கு வழங்குவதால் அவர்களது நம்பிக்கையை இது நிச்சயமாக உயர்த்துகிறது,” என்று கூறினார்.

இயற்கையான மூலப்பொருட்களை பயன்படுத்தி பளிச்சன்ற, மாசு மருவற்ற சுருமத்தை வழங்குகிற ஒரு க்ரீம் அவசியம் என்கிற நுகர்வோர்களின் தேவை அதிகரித்து வருகின்ற நிலையில் ஃபேர்னஸ் சிகப்பமுகு) வகையினமானது, எ. 3000 கோடி மதிப்புள்ள தொழில் பிரிவாக இப்போது இருக்கிறது. ஏற்கப்பட்ட சவால் என்ற இச்செயல்திட்டமானது, பெண்களுடன் கலந்துரையாடுவதற்கு இந்த பிராண்டுக்கு ஒரு வழிமுறையாக இருப்பதுடன் உடல்சார்ந்த மற்றும் மனம் சார்ந்த நம்பிக்கையின் முக்கியத்துவத்தை வலியுறுத்துவதன் மூலம் பெண்களுக்கு ஆய்வு வழங்குவதற்கு முற்படுகிறது. கோயம்புத்தூர் மற்றும் மைசூர் போன்ற பிற நகரங்களிலும் இந்நிகழ்வை நடத்துவதற்கு ஹிமாலயா தீட்டமிட்டிருக்கிறது.

- லக்ஷ்மி தேவி



பொதுக் காப்பீடு ஏன் அவசியம்!

வியாபார நிறுவனங்களை ஆபத்துகளிலிருந்து காத்திடும் அற்புதமான **PUBLIC LIABILITY POLICY**

பொதுக் காப்பீடு ஏன் அவசியம் என்ற தலைப்பில் இந்த இதழில் பொதுக் காப்பீட்டின் (General Insurance) இன்னொரு சிறப்பான பாலிசியான Public Liability என்ற பாலிசி குறித்து தெரிந்து கொள்ள இருக்கிறோம்.

நந்த ஒரு வர்த்தக நிறுவனத்திற்கும் (commercial firm) தன்னுடைய வியாபாரம் செழிக்க வேண்டுமானால் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் பொதுமக்கள் அவர்களை நாடி வியாபாரம் செய்ய வேண்டும். ஒரு நிறுவனம் வியாபாரம் செய்யும் இடத்தில் பலவிதமான வாடிக்கையாளர்கள் வியாபார பரிவர்த்தனைக் காகவும் (transactions) மற்ற இதர விஷயங்களுக்காகவும் (business enquiries) பொதுமக்கள் வந்து போவதுண்டு. இப்படி வரும் வாடிக்கையாளர்களோ அல்லது பொதுமக்களோ ஒரு நிறுவனத்தின் வளாகத்திலோ (complex) அல்லது தொழிற்சாலையிலோ அல்லது ஷாப்பிங் காம்பளைக்கிலோ இருக்கும் போது அங்கு ஏதேனும் அசம்பாவிதமோ அல்லது எதிர்பாராத விபத்துக்களோ ஏற்படும் போது அதற்கு அந்த நிறுவனமே பொறுப்பேற்க வேண்டிவரும்.

உதராணத்திற்கு ஒரு தீரையரங்கினில் பொதுமக்கள் அமர்ந்து சினிமா பார்த்துக் கொண்டு இருக்கிறார்கள் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது தீரையரங்கினில் மேலே



வி.ஆர். ரவிக்குமார்

சுற்றிக் கொண்டிருந்த ஒரு மின்விசிறி அறுந்து பொதுமக்கள் தலையினில் விழுந்து சில உயிர் இழப்புகளோ மற்றும் பலத்த காயங்களோ சிலருக்கு ஏற்படுகிறது என்றால் இதற்கு யார் பொறுப்பு? சந்தேகமில்லாமல் தீரையரங்கிற்குள் நிகழ்கிற விபத்து என்பதால் தீயேட்டர் உரிமையாளர் மட்டுமே பொறுப்பாவார். ஏன்னில் தன்னுடைய தீரையரங்கினை சரிவர பராமரிக்க வேண்டியது இவருடைய கடமையாகிறதல்லவா? உயிர் இழந்தவர்கள் சிலர் நஷ்ட ஈடு கேட்டு வழக்கு தொடர்ந்தால் பல வட்சக்கணக்கிலான தொகையை தீரையரங்கு உரிமையாளர் இழப்பீடாக (compensation) வழங்க வேண்டிவரும்.

மற்றொரு உதாரணத்தையும் பார்ப்போம். நீங்கள் நடத்தும் ஒரு நிறுவனத்தின் ஒரு பகுதியில் வியாபாரம் தவிர, கட்டிடப் பராமரிப்பிற்காக (renovation) சில பணிகள் நடந்து வருகிறது என்று வைத்துக் கொள்வோம். வியாபாரம் செய்வதற்கு வாடிக்கையாளர்கள் வந்த வண்ணம் இருக்கிறார்கள். பராமரிப்பு நடக்கும் மேல் தளத்தில் கட்டிடம் வேலையாட்களினால் (labourers) இடிக்கப்படும் சூழலில் ஒரு சுவரின் ஒரு பாகம் எதிர்பாராத நேரத்தில் சில வாடிக்கையாளர்களின் மேல்

விழுந்து சிலர் உயிர் இழக்கிறார்கள் அல்லது உடலில் பலத்த காயம் அடைகிறார்கள் என்றால் இந்த விபத்திற்கு யார் பொறுப்பேற்பது? உங்கள் நிறுவன வளாகத்தில் வியாபாரம் நடந்து கொண்டிருக்கும் வேளையில் பராமரிப்பு பணிகளின் மூலம் ஒரு எதிர்பாராத விபத்து நடக்கிறது என்றால் அதற்கு நீங்களே பொறுப்பாவர்கள். இப்போது இறந்தவர்களில் சிலர் சமூக அந்தஸ்தத்தில் உள்ளவர்கள் நன்கு வருமானம் ஈட்டி வருபவர்கள் என்றால் அவர்களின் இழப்பு அவர்களுடைய குடும்பத்திற்கு பேரிழப்பு தானே? அவர்கள் உங்கள் மேல் வழக்கு தொடர்ந்தால் இழப்பிடிற்கு பல லட்சக்கணக்கிலான தொகையை நீங்கள் செலவழிக்க வேண்டிவரும் நிலைமை உள்ளது.

விஷயம் புரிகிறதல்லவா? இன்னுமொரு உதாரணத்தையும் பார்ப்போம். மனோகரன் பிள்ளை ஒரு மின்னணு சாதனங்கள் வியாபாரம் செய்யும் ஒரு கடையினை நிர்வகித்து வந்தார். ஒரு நாள் அவரது கடையினில் வியாபாரம் நடந்து கொண்டிருக்கும் போது அவருடைய ஊழியர் ஒருவர் தவறுதலாக ஒரு மின்சார உபகரணத்தை சரியாக எடுத்து வைக்காமல் மின் இணைப்போடு பராமரிப்பு இன்றி தரையில் வைத்துவிட்டு வேறு பணியினை பார்க்கச் சென்றுவிட்டார். அடுத்து வந்த ஒரு வாடிக்கையாளர் மின் இணைப்போடு தரையினில் கம்பள விரிப்பின் அடியில் கீட்டந்த அந்த ஓய்யரையும் உபகரணத்தையும் தெரியாமல் காலில் மிதித்து விட்டதீனால் மின்சாரம் தாக்கி உயிர் இழந்தார். இறந்தவர் ஒரு வாடிக்கையாளர், முக்கிய நிறுவனத்தின் மேலதிகாரி, பொருளாதார வகையில் நன்குசம்பாதித்து வந்தவர். இங்கு கேள்வியானது - வாடிக்கையாளரின் உயிர் இழப்பு எங்கு நிகழ்ந்தது? மனோகரன் பிள்ளையின் கடையில் நிகழ்ந்தது. எப்படி நிகழ்ந்தது? அவருடைய ஊழியரின் அலட்சியப் போக்கினால் நிகழ்ந்தது. இப்போது இறந்தவர் சார்பாக வழக்கு தொடரப்பட்டால் நஷ்ட ஈடு யாருடையது? நாறு சுதாவிதம் மனோகரன் பிள்ளையைச் சார்ந்தது தானே?

வியாபார நிறுவனங்கள் தாங்கள் செய்யும் தொழில்களில் இவ்வாறான எதிர்பாராத

விபத்துக்களை சந்திக்க நேரிடும். ஏதோ ஒரு விபத்து ஏதோ ஒரு அசம்பாவித நிகழ்வு ஒரு வியாபார நிறுவனத்தை பொருளாதார வகையில் தடுமாறச் செய்யும் கூழல் நிச்சயம் உள்ளது. எங்கும் எதுவும் நடக்கலாம். எல்லா அசம்பாவித இழப்புக்களையும் நாம் தடுத்துவிட முடியாது. இழப்பீடுகள் மூலம் பெரும் தொகையை ஒரு நிறுவனம் தன்னுடைய கணக்கிலிருந்தே செலவிட்டால் விரைவில் வியாபாரம் முடங்கி விடும். சரி இவ்வாறான சூழ்நிலைகளை ஒரு வியாபார நிறுவனம் எப்படி சமாளிப்பது? வழி இருக்கிறது. இதற்கு தக்க ஒரு தீர்வாக அமைவது Public Liability என்ற பொதுக்காப்பீட்டுப் பாலிசி. இப்பாலிசியின் சிறப்பம்சங்களைப் பற்றி இங்கு விரிவாக காண்போம்.

Public Liability பாலிசிகளை யாரெல்லாம் எடுத்துக் கொள்ளலாம்?

Public Liability பாலிசியானது வர்த்தக நிறுவனங்களின் உரிமையாளர்கள், தொழிற் சாலைகள், பணிமனைகள் முதலியவற்றை நிர்வாகிப்பவர்கள், திரையரங்குகளின் உரிமையாளர்கள், விழாக்கள், பொருட்காட்சிகளை அரங்குகளில் நடத்துபவர்கள், ஷாப்பிங் காம்பளைக்ஸ் உரிமையாளர்கள், மருத்துவ மனைகளை நிர்வகிப்பவர்கள், பெரிய மற்றும் சிறிய தொழிற்சாலைகளை நிர்வகிப்பவர்கள், பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள், கீடங்குகளில் சரக்கு வைத்திருப்பவர்கள், தீருவிழாக்கள் நடைபெறும் கோவில்கள் மற்றும் மக்கள் நடமாட்டம் அதிகம் உள்ள தொழில்களை நடத்துபவர்கள் போன்றோர் Public Liability பாலிசியை எடுத்துப் பயன் பெறலாம்.

எங்கு மற்றும் எம்மாதிரியான விபத்துக்களுக்கு பெறப்பாலிசியின் மூலம் காப்பீடு பாதுகாப்பு பெற முடியும்?

மக்கள் நடமாட்டம் அதிகம் உள்ள இடம் மற்றும் எந்தக் தொழிலில் மக்கள் அதீக தொழில் சம்பந்தமான பரிவர்த்தனைகளில் ஈடுபட்டிருக்கிறார்களோ அந்த வியாபார நிறுவனங்களின் உரிமையாளர்கள் Public Liability பாலிசை அவர்களின் பொருளாதார நலன் கருதியும் மற்றும் பாதிக்கப்படுபவர்களுக்கு முழு இழப்பீடு (full compensation) கிடைக்க வேண்டும் என்ற அடிப்படையிலும் இப்பாலிசியை எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

தங்களுடைய நிறுவனங்களில் நடக்கும் எதிர்பாராத விபத்துக்களுக்கு மூன்றாம் நபரான (third parties) பாதிக்கப்பட்டவருக்கு ஏற்படும் உடற்காயம் மற்றும் உடல்நலம் பாதிப்பு உயிர் இழப்பு, சொத்துச் சேதம் போன்றவைகளை இப்பாலிசி ஈடு செய்யும். காப்பீடு எடுத்துக் கொள்ளாமல் இருந்தால் ஏற்படும் எதிர்பாராத விபத்துக்களுக்கு அந்தந்த நிறுவனமே தங்கள் கையில் இருந்து நிவாரணம் கொடுக்க வேண்டும்.

பாலிசி எடுக்கும் நிறுவனத்தின்

ஊழியர்களே விபத்தில் பாதிக்கப்படும்போது ஒப்பாலிசியின் மூலம் பயன் பெற முடியுமா?

ஒரு நிறுவனம் எடுக்கும் பப்ளிக் லயபிலிட்டி பாலிசியானது அவர்களை நாடு வரும் வாழ்க்கையாளர்கள் மற்றும் பொதுமக்களை கருத்தில் கொண்டே வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. நேரிடையாக ஊழியர்களுக்கு இப்பாலிசியின் மூலம் நிவாரணம் கிடைக்காது.

ஆனால் ஒரு பாலிசி எடுத்துள்ள நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள் வேறு ஒரு நிறுவனத்தின் ஒப்பந்த அடிப்படையில் அவர்களது வளாகத்தில் பணியில் இருக்கும்போது தொழில் சம்பந்தமான பணிகளில் ஈடுபட்டிருக்கும்போது ஏதாவது ஒரு விபத்தினை ஏற்படுத்தினால் அதற்கு இப்பாலிசியின் மூலம் க்களைம் செய்து பயன்பெறலாம். உதாரணத்திற்கு ஒரு ஊழியர் இன்னொரு நிறுவனத்தின் கணினியை சேதப்படுத்தி விட்டார் என்றாலோ அல்லது அங்குள்ள மற்ற பணியாளர்கள் யாருக்கேனும் விபத்துக்களின் மூலம் உடற்காயமோ அல்லது உயிர் இழப்பையோ ஏற்படுத்தினாலோ அவற்றை இப்பாலிசி ஈடு செய்யும்.

Public Liability பாலிசியின் ப்ரிமியம் எந்தெந்த காரணிகளை (factors) கவுத்து காப்பீடு நிறுவனங்களால் மூடுகிறது?

Public Liability பாலிசியின் ப்ரிமியம் தொகையானது ஒரு நிறுவனம் எந்த தொழிலில் இருக்கிறார்கள், என்ன பொருளைத் தயாரிக்கிறார்கள் என்ற அடிப்படையிலும் எவ்வளவு விபத்துக்கள் கடந்த காலத்தில் நடந்துள்ளன என்ற விபரங்களின்

அடிப்படையிலும் பரிமியம் தொகை இறுதி செய்யப்படும்.

க்களம் தொகை தவிர வேறு என்ன வகை தொகைகளை பாலிசியின் மூலம் பெறலாம்?

க்களம் தொகை தவிர, பாதிக்கப்பட்ட மூன்றாம் நபர் வழக்கு தொடர்ந்தால், வழக்கு தொடர்பான செலவுகளையும் (Defense cost) பாலிசி எடுத்துக் கொண்ட நிறுவனம் சார்பாக காப்பீடு நிறுவனம் வழங்கும். ஆனால் எல்லா விபத்துக்களுமே முற்றிலும் ஒரு எதிர்பாராத நிகழ்வு அடிப்படையில் நடந்திருக்க வேண்டும். விபத்துகள் தகுந்த பாதுகாப்பு முயற்சிக்குப் பிறகும் எதிர்பாராத முறையில் நடந்து விட்டது என்ற காப்பீடு நிறுவனங்களுக்கு நிருபிக்க வேண்டியது (onus of proof) பாலிசி எடுத்த நிறுவனத்தின் கடமையாகும்.

எத்தனை வகையான பாலிசிகள் யப்ளிக் ஸயபிலிட்டி காப்பீடுத் திட்டத்தில் உள்ளது?

Public Liability பாலிசிகள் மூன்று வகைப்படும்.

1. தொழிற்சாலைகளுக்கும் பணிமனைகளுக்கும், சரக்கு கீடங்குகள் மற்றும் இதர தொழில் சார்ந்த நிறுவனங்களுக்கு (Industrial products manufacturing) ஒரு வகையிலான பாலிசியும்
2. தொழில் சாராத தயாரிப்பு பொருட்களை தயாரிக்காத மற்ற நிறுவனங்களான சிற்றுண்டு சாலைகள், தீரையரங்குகள், மருத்துவமனைகள், பள்ளிகள் அலுவலகங்கள் போன்ற நிர்வாகங்களுக்கு (Non-Industrial types) ஒரு வகையிலான பாலிசியும் நடைமுறையில் உள்ளன.

3. மூன்றாவதாக Public Liability Act, 1991ன் ஏர்த்துக்களின்படி, மாசு ஏற்படுத்தக் கூடிய (Pollution) சிலவகை தொழில்களுக்கு இந்தப் பாலிசியினை எடுத்து கொள்வது கட்டாயம் (Mandatory) ஆக்கப்பட்டுள்ளது. ஏன்னில் இவ்வகையான தயாரிப்புகளை ஒரு இடத்தில் இருந்து இன்னொரு இடத்திற்கு கொண்டு செல்லும் வழியில் (transportation) அபாய விளைவுகள் அதீகம் (risk factors) உள்ளது. இவ்வாறான தொழில்களில் Public Liability பாலிசி எடுக்காமல் இருந்தால் அரசாங்கத்தினால் அபராதமும் விதிக்கப்படும்.

எவ்வளவு நாட்களுக்கு காப்பீடு எடுத்துக்காள்ள வேண்டும்?

Public Liability பாலிசிகள் அனைத்தும் ஒரு வருடத்திற்குட்பட்டவை. வருடத்திற்கு வருடம் புதுப்பிக்க வேண்டியது (renewal) அவசியம். தொடர்து பாலிசி எடுத்துக்கொள்ளும் பட்சத்தில் முன்பாலிசி காலத்தில் நடந்த விபத்தின் மூலம் வரும் க்ளைம் தொகைகளுக்கு அடுத்த பாலிசி காலத்திலும் க்ளைம் அனுமதி உண்டு. ஆனால் இது தொடர்ந்து பாலிசி எடுத்தால் மட்டுமே நடைமுறையில் சாத்தியமாகும். ஆகவே பாலிசியை தொடர்ந்து புதுப்பித்து வருவது மிகவும் நல்லது.

இவ்வளவு நிறுவனமும் எவ்வளவு தொகையினை பாலிசியின் மதிப்பாக (Sum Insured) தேர்ந்தெடுப்பது?

மனித உயிர் எப்போதுமே விடை மதிப்பில்லாதது. பாதிக்கப்படும் மூன்றாம் நபர்களுக்கு (third parties) ஒரு பாலிசி காலத்தில் அதிகபட்சமாக ஒரு விபத்தின் மூலம் எவ்வளவு க்ளைம் கொடுக்க நேரிடும் என்று கணித்து அதற்கேற்றபடி பாலிசியின் மதிப்பை தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஒரு பாலிசி காலத்தில் இரண்டு/மூன்று விபத்துக்களோ ஏற்படும் என்று நினைத்தால் அதற்கேற்றவாறு க்ளைம் கொடுக்கப்படும் பாலிசியின் க்ளைம் வரம்பை உயர்த்தி பாலிசி எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். இது பல விகிதங்களில் உள்ளது. அதாவது 1:1, 1:2, 1:3, 1:4 என்ற விகிதங்களில் உள்ளது. பாலிசி எடுக்கும் முன்பே இவ்வரம்புகளை முடிவு செய்து கொண்டு அதற்கேற்ப ப்ரிமியம் செலுத்த வேண்டும். மேற்படி விபரங்களின் அடிப்படையில் செலுத்தும் ப்ரிமியம் தொகை மாறுபடும்.

க்ளைம் கோரிக்கைகளை எப்படி காப்பீடு நிறுவனங்களிடம் பெறுவது?

ஒரு விபத்து நடந்து அதனால் பாதிக்கப் பட்டவர்களால் இழப்பீடு கோரப்படும் கடிதங்கள் மற்றும் ஆவணங்களை பாலிசி எடுத்த நிறுவனம் காப்பீடு நிறுவனங்களுக்கு அளித்துவிட வேண்டும். விபத்து எவ்வாறு நடந்தது என்று விரிவாக காப்பீடு நிறுவனங்களுக்கு தெரிவித்து விட வேண்டும். கோர்ட் சம்மன் போன்றவைகள்

இருந்தால் அவையனைத்தையும் அவர்களிடம் சமர்ப்பித்து விட வேண்டும். இவையனைத்தையும் நன்கு அலசி ஆராய்ந்து காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் விசானை நடத்தி பிறகு க்ளைம் தொகையினை பாதிக்கப்பட்டவர்களுக்கு வழங்குவார்கள்.

Public Liability பாலிசிகளை எங்கு பரிமியம் செலுத்தி பெற்றுக் கொள்ளலாம்?

பப்ஸிக் லயயிலிட்டி பாலிசியினை நான்கு பொதுத்துறை நிறுவனங்களான யுனெட்டட் இந்தியா இன்கூரன்ஸ், நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் கம்பெனி லிட், நேஷனல் இன்கூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் மற்றும் ஓரியண்டல் இன்கூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் ஆகியவற்றின் கிளைகளையும் மற்றும் தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் கிளைகளை அனுகீ விபரங்களை படிவத்தில் அளித்து ப்ரிமியம் செலுத்தி பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இவ்வகை பாலிசிகள் தனித்துவம் வாய்ந்தவை. இவ்வகைப் பாலிசிகள் பல சிறப்பம்சங்களை பெற்றது. இதன் சிறப்புகளையும் இதர பல நல்ல அம்சங்களையும் இங்கு முடிந்தவரை எடுத்துச் சொல்லியிருக்கிறேன். மேலும் விரிவான விபரங்களுக்கு காப்பீட்டு நிறுவனங்களை அனுகீனால் அவரவர் தொழில்களுக்கேற்ப மேலும் விபரங்கள் கிடைத்து பாலிசியினை பெறலாம்.

காப்பீடு என்பது கடவுள் போன்றது, அது கண்ணுக்கு புலப்படாத ஒரு பாதுகாப்பு வளையமாகவே எப்போதும் செயல்படுகிறது. எதுவும் நடக்காதபோது அமைதியாக (SUSPENSE)ல் இருக்கிறது. பெரிய விபத்துக்கள் நடக்கும் போது காப்பீடு அங்கே கடவுளாக நின்று கை கொடுக்கிறது. ஆகவே நம்முடைய தலையாய கடமை நம்மையும் நம் நிறுவனத்தையும் என்றைக்கும் காப்பீட்டுப் பாலிசியில் இணைத்திருப்பதே.

அடுத்த இதழில் மாற்றொரு பாலிசியின் விபரங்களுடன் இன்னும் பேசுவோம்.

வி.ஆர்.ரவிக்குமார்

ravikumaar.vr@gmail.com

கிண்டி பொறியியல் கல்லூரி

முன்னாள் மாணவர்கள் (ஏசிஜி)

இணைந்து வெற்றிகரமாக நடத்தீய

உலகளாவிய முன்னாள் மாணவர்கள் சந்திப்பு

‘சீகாம் 2015’

இந்தியாவின் மிகப் பழையமையான முன்னாள் மாணவர்கள் சங்கமான ‘கிண்டி பொறியியல் கல்லூரி முன்னாள் மாணவர்கள் சங்கம் தனது இரண்டாவது ‘சீகாம் 2015’ நிகழ்ச்சியை (கிண்டி பொறியியல் கல்லூரி உலகளாவிய முன்னாள் மாணவர்கள் சந்திப்பு) சிதிஜி வளாகத்தில் சமீபத்தில் வெற்றிகரமாக நடத்தியது. முன்னணி நிபுணர்களின் அறிவு பகர் அமர்வுகள், குழு விவாதங்கள் உள்ளிட்ட பல நிகழ்ச்சிகள் நாள் முழுவதும் நடைபெற்றன. உலகம் முழுவதிலுமிருந்து 900க்கும் அதிகமான முன்னாள் மாணவர்கள் நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்றுத் தற்போதைய மாணவர்களுடன் கலந்துரையாடியதுடன், தங்கள் அனுபவங்களையும் பகிர்ந்து கொண்டனர்.

வலுவான நோக்கத்துடன் 2011 இல் தொடங்கப்பட்ட ‘சீகாம்’ அமைப்பு முன்னாள் மாணவர்கள் சந்திப்பில் மிகப் பெரிய பதிவை ஏற்படுத்தி உள்ளது. இந்திய எண்ணெய் நிறுவனத் தலைவர் திரு. பி. அசோக், இஸ்ரோ விக்ரம் சாராபாய் விண்வெளி மையப் போரசிரியர் டாக்டர் எஸ். ராமகிருஷ்ணன், மைண்ட் டாஸ் சிதிஜி மற்றும் மேலாண் இயக்குனர் திரு என். கிருஷ்ணகுமார் உள்ளிட்ட பிரபலங்கள் நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொண்டு சிறப்பித்தனர்.

சிதிஜி முன்னாள் மாணவர்களுக்கான தளத்தை உருவாக்குவதுடன் அவர்களுடன் இணைந்து செயல்பட வேண்டும் என்னும் நோக்கத்தையும் கொண்ட சீகாம் முன்னாள்



மாணவர்களின் உலகளாவிய அனுபவ அறிவு மூலம் தற்போதைய மாணவர்கள் தொழில் முனைவில் ஈடுபடவும் ஊக்குவிக்கிறது. இதற்கென்ப பிரத்யேகமாகச் ‘சீகாம்’ வேலை வாய்ப்பு இணைய தளம் தொடங்கப்பட்டு முன்னாள் மாணவர்கள் குறித்த விவரங்கள் பதிவேற்றம் செய்யப்படும் தகவல்களையும், அனுபவங்களையும் ஒருவருக்கொருவர் பகிர்ந்து இணைய தளம் உதவும்.

இது குறித்து ஏசிஜி தலைவர் திரு பி. கருணாகரன் கூறுகையில் ‘இந்த ஆண்டு நடைபெற்ற முன்னாள் மாணவர்கள் சந்திப்புக்குக் கிடைத்த வரவேற்பு மகிழ்ச்சி அளிக்கிறது. வளைகுடா, சிங்கப்பூர் மற்றும் ஆஸ்திரேலிய நாடுகளிலும் இது போன்ற முன்னாள் மாணவர்கள் சந்திப்பு நிகழ்ச்சிகளை நடத்த முடிவு



செய்துள்ளோம். முதலீடுகளுக்குத் தேவையான மையம், வேலை வாய்ப்பு குறித்த விவரங்களை பதிவேற்ற வேலை வாய்ப்பு வலைதளம்', சிறந்த முன்னாள் மாணவர்களுக்கான விருதுகள், முன்னாள் மாணவர்களின் சாதனைகளைச் செதுக்க 'வால் ஆஃப் ஃபோம்' ஆகியவற்றை உருவாக்கவும் முனைவுகள் மேற்கொள்ளப்படும். இதன் மூலம் முன்னாள் மாணவர்களுக்கும், சங்கத்திற்கு இடையேயான உறவுகளை வலுப்படுவதுடன், தற்போதைய மாணவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்புகளும் பெருகும். சங்க உறுப்பினர்களைத் தேர்ந்தெடுக்க மின் வாக்குப் பதிவு, தேர்தல் உள்ளிட்ட சீரமைப்புகளையும் ஏஷ்சிஇஜி அறிமுகப்படுத்தும்' என்றார்.

பிரபல நிபுணர்கள் அடங்கிய குழு உறுப்பினர்களுடன் அறிவுசார் செய்திகளைப் பகிர்ந்து கொள்ள அமர்வுகளுக்கும், குழு விவாதங்களுக்கும் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது. தொழில் முனைவுக் கனவுகள் - 'புதுமை, வளர்ச்சி, அமலாக்கம்', 'கோர்ஸ்கேப் -

நெடவொர்க்கிங்க் டு சக்ஸஸ்', 'மேக் இன் இந்தியா - சவால்களும் வாய்ப்புகளும்', 'ஆர்வத்திற்கான தேடல் - பொறியியலைத் தாண்டி' ஆகிய தலைப்புகளில் நாள் முழுவதும் நடைபெற்ற கருத்தரங்களுக்குச் சிறப்பான வரவேற்பு கிடைத்தது.

ஏஷ்சிஇஜி

சிதூஜி பழைய மாணவர் சங்கம் 90 ஆண்டு அமைப்பாகும். 220 ஆண்டு கால பழையமையான சிதூஜி போல், இந்தியாவிலுள்ள பழைய மாணவர் சங்கங்களிலேயே இதுதான் மிகவும் பழையானதாகும். இதன் மொத்த உறுப்பினர் எண்ணிக்கை 18,000 க்கும் அதிகம். ஒவ்வொரு ஆண்டும் 1,500 புதிய உறுப்பினர்கள் சேர்ந்து கொண்டிருக்கின்றனர். இந்தியா மற்றும் உலகம் முழுவதும் சிதூஜி பழைய மாணவர்கள் பரவி உள்ளனர்.

- கிருஷ்ணமூர்த்தி

விரிவாக்கத்தில் கவனம் செலுத்தும் குளோபல் வேஸ்ட் ரீசைக்கிளர்ஸ் லியிடெட்

சென்னையை தலைமையிடமாகக் கொண்டு செயல்படும் குளோபல் வேஸ்ட் ரீசைக்கிளர்ஸ் லியிடெட் நிறுவனம் (ஜி.டி.பி.எஃ.ஆர்.எல்) கழிவுகளில் இருந்து வருவாயை பெருக்குவதில் உள்ள மிகப்பெரிய வாய்ப்புகளில் கவனம் செலுத்தவள்ளது.

காகித கழிவுகளை சேகரித்து அவற்றை மறு கழிவுகளை செய்யும் வணிகத்தில் கடந்த 50 ஆண்டுகளாக ஈடுபட்டுள்ள நிறுவனம் தான் குளோபல் வேஸ்ட் ரீசைக்கிளர்ஸ் லியிடெட். தென்னிந்தியாவில் அமைப்பு ரீதியாக இந்த வணிகத்தில் உள்ள ஒரே நிறுவனம் **GWRL** என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இந்த வணிகத்தில் ஏராளமான வணிக வாய்ப்புகள் உள்ளதால் தனது பல்வேறு பிரிவு செயல்பாடுகளை விரிவாக்க தீட்டமிட்டுள்ளது. சமீபத்தில் நடைபெற்ற நிகழ்ச்சியில் பேசிய குளோபல் வேஸ்ட் ரீசைக்கிளர்ஸ் லியிடெட் மேலாண் இயக்குநர், திரு. பரத் புஜாரா, காகித ஆலை நிறுவனங்களுக்கு முக்கியமான மூலப்பொருள் பழைய காகிதங்கள் ஆகும். முறையான மறுகழிவு வெளிநாடுகளில் இருந்து காகித கழிவு இறக்குமதியை கணிசமாக குறைக்க உதவும் மேலும் தீட்க்கழிவுகளும் குறைந்து சுற்றுச்சூழலுக்கும் பயன்படும் என்றார்.

தற்போது இந்தியாவில் உள்ள காகித கழிவு ஆலைகளின் நிறுவுத்திறன் மற்றும் பயன்பாடு ஆண்டுக்கு 30 லட்சம் டன்கள் ஆகும். மொத்த காகித மற்றும் அட்டைகளின் நுகர்வில் இந்த ஆலைகள் 20 விழுக்காட்டை தருகின்றன. வளர்ந்த நாடுகளோடு ஒப்பிடும்போது இந்த

விகிதம் மிகவும் குறைவானதாகும், ஜெர்மனியில் 73 விழுக்காடு, ஸ்வீடன் 69 விழுக்காடு, ஜப்பான் 60, மேற்கு ஜரோப்பா 56, அமெரிக்கா 49 மற்றும் இத்தாலி 45 விழுக்காடுகளாகும்.

உள்நாட்டில் போதுமான அளவு காகித கழிவுகள் கிடைக்காத காரணத்தால் இந்திய காகித ஆலைகள் கச்சாப்பொருளங்காக இறக்குமதியை பெரிதும் நம்பியிருக்கின்றன. கடந்த சில ஆண்டுகளாக இறக்குமதிக்கு செலவிடுவது அதிகரித்து வருகிறது. வெளிநாடுகளில் இருந்து காகித கழிவுகள் இறக்குமதி செய்வது சமீப காலமாக 5.1 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களில் இருந்து ஒரு பில்லியன் டாலர்களாக அதிகரித்துள்ளதாக ஒரு மதிப்பீடு தெரிவிக்கிறது. இந்திய காகித ஆலைகள் ஆண்டுக்கு 4 மில்லியன் டன் காகித கழிவுகளை இறக்குமதி செய்கின்றன. இது இந்த ஆலைகளுக்கு தேவையான மொத்த கச்சாப்பொருளில் 57 விழுக்காடு ஆகும்.

இந்தியாவில் தற்போது மொத்த காகித கழிவுகளில் 20 விழுக்காடு மட்டுமே சேகரிக்கப்படுகிறது. மீதமுள்ளவை பூமியில் புதைந்துவிடுகின்றன. அதிலும் 90 விழுக்காடு காகித கழிவுகள் அமைப்புசாரா துறைகள் மூலமே சேகரிக்கப்படுகின்றன. உதாரணத்திற்கு குப்பைசேகரிப்பவர்கள், மற்றும் தெருவில் அமர்ந்து வியாபாரம் செய்யவர்கள். கடந்த 5 ஆண்டுகளாக ஜி.டி.பி.எஃ.ஆர்.எல்-ன் வளர்ச்சித் தீட்டங்களை விளக்கிய தீ. பரத் புஜார ஆண்டுக்கு தமது நிறுவனம் சராசரியாக 25 விழுக்காடு வளர்ச்சி அடைந்து வருவதாக கவனினார்.



இயந்திரங்கள், அடிப்படை கட்டமைப்பு, கீடங்கு கொள்தீறனை அதீகரித்தல் மற்றும் செயல் மூலதனம் ஆகியவற்றுக்கான முதலீடு உள்ளிட்ட பல்வேறு பிரிவுகளை உள்ளடக்கியதாக விரிவாக்கத்திட்டம் இருக்கும். இந்த விரிவாக்கத் திட்டத்திற்கான நிதியும் நிறுவனத்தின் பல்வேறு பிரிவுகளுக்கான நிதியும் பொது பங்குகள் வெளியிடுது உள்ளிட்ட பல்வேறு வழிகளில் திரட்டப்படும்.

குளோபல் வேஸ்ட் ரீசெக்கிளர்ஸ் லிமிடெட் இயக்குநர் தீரு. உமேஷ் புஜாரா நிறுவனத்தின் வணிக முறைகளை விளக்கினார். சென்னையில் மட்டும் நிறுவனத்தின் நேரடி மற்றும் மறைமுக விற்பனையாளர்கள் எண்ணிக்கை 200 என்றார். பழைய காகிதங்களை விற்பவர்கள், பழைய காகிதங்களை சேகரிப்பவர்கள் உள்பட ஆயிரக்கணக்கானோருக்கு வேலை வாய்ப்புகளையும் இந்த தொழில் வழங்கி வருகிறது என்றும் அவர் கூறினார்.

வீடுகள், வர்த்தக நிறுவனங்கள், வணிக நிறுவனங்கள், அலுவலகங்கள், அச்சகங்கள், பதிப்பக நிறுவனங்கள், ஆகிய இடங்களில் இருந்து காகித கழிவுகள் உருவாகின்றன. இந்த கழிவுகளை குப்பை சேகரிப்பவர்கள், தெருவில் விற்பனை செய்பவர்கள் மற்றும் நடுத்தர ரக வர்த்தகர்கள் எங்களிடம் வழங்குகிறார்கள். பின்னர் வாடிக்கையாளர் வழங்கும் ஆட்களை பொறுத்து காகித கழிவுகளை எங்களது நிறுவனத்தின் இரண்டு ஆலைகள் காகிதங்களாகவோ அல்லது அட்டை பெட்டிகளாக அவற்றை மாற்றி நூகர்வோருக்கு அனுப்பிவைக்கின்றனர்.

2013-2014 ஆம் ஆண்டு நிதியாண்டில் நிறுவனம் ரூ. 43 கோடியளவிற்கு வருவாயை பெருக்கியது. இந்த விரிவாக்கம் மற்றும் பல்வேறு பிரிவுகளுக்கு நிதியை தீருப்பி அனுப்புவதன் மூலம் வணிகத்தில் பல மடங்கு வளர்ச்சியை நிறுவனம் எதிர்பார்க்கிறது.

சுத்யன்

2014-டெவலப்பர் ஆஃப் தீ இயர் ரெசிடென்ஷியல் (சுவுத்) விருதை வென்றது நவீன் ஹவுசிங்!

சென்னை நகரின் முன்னணி ரியல் எஸ்டேட் டெவலப்பர் நிறுவனங்களில் ஒன்றான நவீன் ஹவுசிங் அண்ட் பிராபர்ஸ் 2014ம் ஆண்டுக்கான கெளரவுமிக்க டெவலபர் ஆஃப் தீ இயர் ரெசிடென்ஷியல் (சுவுத்) விருதை வென்றுள்ளது. ஃபிரான்சைஸ் இந்தியா ஏற்பாடு செய்தருந்த 7வது ஆண்டு எஸ்டேட் ஷேர் மற்றும் எஸ்டேட் சம்மிட் மற்றும் அவார்ட்ஸ் 2014 நிகழ்ச்சியில் நவீன் ஹவுசிங் அண்ட் பிராபர்ஸ் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனர் டாக்டர் குமார் அவர்களிடம் இந்த விருதை எஸ்டேட் வேர்ல்ட் இதழ் வழங்கியது.

இந்திய ரியல் எஸ்டேட் துறையின் வளர்ச்சிக்கு முக்கியப் பங்காற்றிய ரியல் எஸ்டேட் டெவலபர்கள் மற்றும் இதர போற்றத்தக்க துறை வல்லுநர்கள் ஆற்றிய பங்களிப்பை அங்கீகரித்து கெளரவுப்பது இந்த விருதின் நோக்கமாகும். துறையைச் சேர்ந்த முன்னணித் தலைவர்கள் முன்னிலையில் இந்தியாவில் சிறு நகரங்கள் குறித்த பிரத்யேக அமர்வு புதியது என்ன, ரியல் எஸ்டேட் துறையில் அடுத்தது என்ன - ஸ்மார்ட் சிட்டிகள் முன்னேற்றத்திற்கு வழியா? என்ற தலைப்பில் ஃபிரான்சைஸ் இந்தியாவால் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டிருந்தது. இந்த அமர்வின் ஒரு பகுதியாக நாட்டின் வளர்ச்சியில் நமர்ப்புறமயமாதல் எந்த வகையில் முக்கிய உள்கை சக்தியாக உள்ளது என்று விரிவாக எடுத்துரைத்த டாக்டர் குமார், ஸ்மார்ட் சிட்டி என்றால் என்ன என்பது



குறித்தும் பேசினார்.

இந்த விருது பெற்றது குறித்து கருத்து தெரிவித்த நவீன் ஹவுசிங் அண்ட் பிராபர்ஸ் நிர்வாக இயக்குனர் டாக்டர் குமார், இது நவீன் ஹவுசிங்கில் உள்ள எங்கள் அனைவருக்கும் பெருமித்ததை அளிக்கும் இன்னொரு தருணமாக தீகழ்கிறது. இந்த விருதை எங்களது அனைத்து வாடிக்கையாளர்கள், பணியாளர்கள் மற்றும் சம்பந்தப்பட்ட இதர அனைவருக்கும் அர்ப்பணிக்கிறேன். எங்களது வாடிக்கை யாளர்களுக்கு உயர் தரமான வீடுகளை ஏராளமான சிறந்த சிறப்பம்சங்கள் மற்றும் வசதிகள் கொண்ட உயர் தரத்துடன் உயர் தரமான



கட்டுமானத்தையும் அவர்கள் கொடுக்கும் விலைக்கு சிறந்த மதிப்புடனும் அளிக்க வேண்டும் என்பதில் எங்களது கண்ணோட்டம் உள்ளது. நாங்கள் தொடர்ந்து தரமான வீடுகளை அளித்து வாழக்கையாளர்களின் மகிழ்ச்சியான வாழ்வில் ஒரு அங்கமாக இருப்போம் என்றார்.

நவீன்'ஸ் பற்றி :

வீடுகள் கட்டுவது ஒரு கலை, ஆற்றலை வெளிப்படுத்தும் நடவடிக்கை, துல்லியம் மற்றும் ஆர்வம் என்பதில் நவீன்'ஸ் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளது. கடந்த 1989ம் ஆண்டு முதல் இந்த நிறுவனத்தின் இலட்சியம் என்பது கட்டுமான அறிவாற்றலைப் பெறுதல் மற்றும் திட்டங்களில் விலைக்கான மதிப்பு அளிப்பது ஆகியவையாக உள்ளது.

நவீன்'ஸ் 100க்கும் மேற்பட்ட திட்டங்கள் மிகுந்த நம்பிக்கையான பில்டராக தீகழு வேண்டும் என்ற எங்களது விருப்பத்திற்கான மற்றும் போற்றத்தக்க கணவுக்கானசான்றாக உள்ளன. ஜெஸ்ட் 9001-2008 தரச் சான்று பெற்ற சென்னையின் முதல் நிறுவனமாகவும், தெளிவான டைட்டில்களையும், சிறந்த இடங்களில் வீடுகளையும், தரமான பொருட்களையும், துல்லியமான கட்மானத்தையும், விதீமுறைகளை பின்பற்றுவதிலும், வாழக்கையாளர்களின் தேவைகளில் கவனம் கொடுப்பதிலும், அனைத்துக்கும் மேலாக நியாயமான வர்த்தக நடைமுறைகளை பின்பற்றுவதிலும் முதலாவது நிறுவனமாக இந்த நிறுவனம் உள்ளது.

- ராகவன்

கடன் பெறவோர்?

இன்றைய நிலையில் இரண்டு பேர் சந்தித்தால், அவர்களது பேச்சில் ஒரு பகுதி கடன் தொடர்பாகத்தான் இருக்கும். ஒரு குடும்பத்தில் கணவன், மனைவி இருவரும் வேலைக்குச் சென்றாலும், சேமிப்புக்கு வழியில்லாத சூழலே நிலவுகிறது.

அடிப்படை வசதிகளை நிறைவு செய்வது, பிள்ளைகளின் படிப்புச் செலவு, மருத்துவச் செலவு... என செலவுகளுக்குப் பஞ்சமில்லை. வரவு இருக்கிறதோ, இல்லையோ செலவு கட்டுப்படுத்த முடியாத அளவுக்குத்தான் சென்று கொண்டிருக்கிறது.

வரவு குறைவாக இருந்து, செலவு அதிகரித்தால், பற்றாக்குறையைச் சமாளிக்க கடன் வாங்க வேண்டிய நிலை (வாய்ப்பிருந்தால் கையூட்டு வாங்க வேண்டிய கட்டாயம்) ஏற்படுகிறது.

ஒரு வீட்டுக்கு அவசியத் தேவைகளாகக் கருதப்படும் வாழிங் மைவின், ஃபிரிட்ஜ், ஏ.சி., விலை உயர்ந்த டி.வி. கார் ஆகியவை இன்று கடன் பெற்றே வாங்கப் படுகின்றன.

நமக்கு தகுதியிருப்பின், வங்கியானது நிறுவனத்துக்குக் காசோலையை செலுத்தி விடுகிறது. காரை வீட்டு வாசலில் கொண்டுவந்து நிறுவனத்தினர் நிறுத்தி விடுகின்றனர்.

குடும்பத் தலைவரின் ஊதியத்தில் இவற்றுக்கு ஈ.எம்.ஜ. கட்டுவதற்கே 75 சதவீதத்தொகை கழிந்து விடுகிறது. அந்த மாதச் செலவைச் சமாளிக்க மீண்டும் கடன் பெற வேண்டிய நிலை. இதுதான் இன்றைய ஒரு நடுத்தரக் குடும்பத்தின் நிலை.

தமிழகத்தின் தற்போதைய கடன் ரூ. 1,78,170 கோடி, ஒவ்வொரு தனி நபரின் மீதான கடன் ரூ.24,711. கடனுக்காக தமிழக அரசு செலுத்தும் வட்டி ரூ. 15,463 கோடி என அரசியல்வாதிகள் புள்ளிவிவரங்களை அடுக்குகின்றனர். இதனால், வளர்ச்சிப் பணிகள் பாதிக்கப்படுவதாகக் குற்றம் சாட்டுகின்றனர்.

அட, அரசாங்கமே கடன்ல இருக்கு, நாம வாங்குவனா என்னப்பா? என்ற மன்றிலையே சாதாரண குழிகளுக்கும் ஏற்படுகிறது.

மேலும், வங்கிகளும், நிதி நிறுவனங்களும் கடன் தர தானாகவே முன்வருகின்றன. குறைந்த வட்டி, ஜீரோ பெர்சன்ட் வட்டி என்று வங்கிகள், நிதி நிறுவனங்கள் வெளியிடும் கவர்ச்சிகரமான விளம்பரங்கள் மக்களை ஈரக்கின்றன.

பலரும் முதலில் கடனை வாங்குவோம். மெதுவாகத் தீருப்பிச் செலுத்துவோம் என்ற முடிவை எடுக்கின்றனர்.

இப்படியாகக் கடன்பெறுவோர் எண்ணிக்கை ஆண்டுக்கு ஆண்டு அதிகரித்து வருகிறது. இந்திய நகரங்களில் வசிப்போர் குறித்து மேற்கொண்ட ஆய்வில், கடந்த 10 ஆண்டுகளில் கடன் பெற்றவர்கள் எண்ணிக்கை ஏழு மடங்கு அதிகரித்துள்ளது என்று என்.எஸ்.எஸ்.ஓ. என்று அழைக்கப்படும் நேஷனல் சாம்பிள் சர்வே ஆர்கனேசேஷன் என்ற நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது.

அதாவது, நகர்ப்பகுதியைப் பொருத்த அளவில், நான்கு பேரில் ஒருவர் கடன் பெற்றவராக இருக்கிறார். கிராமப்புறத்தில் மூன்று பேரில் ஒருவர் கடன் பெற்றவராக இருக்கிறார்.

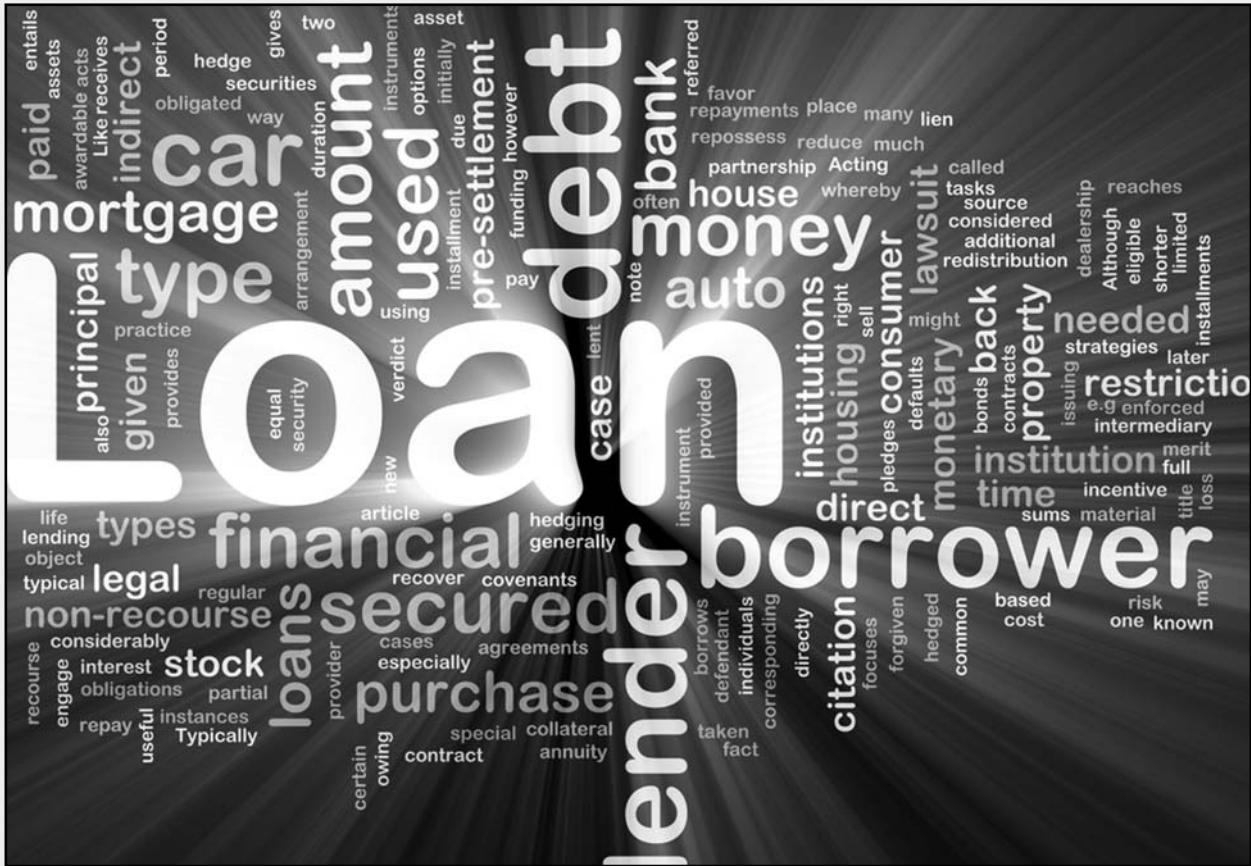
2002-ஜிவி 2012-ஆம் ஆண்டு நகர்ப் பகுதியில் கடன் பெற்றவர்கள் எண்ணிக்கை ஏழு மடங்கு அதிகரித்துள்ளது. கிராமப் பகுதியில் கடன் பெற்றவர்கள் எண்ணிக்கை சுமார் நான்கு மடங்கு அதிகரித்துள்ளது.

விவசாயப் பணிகளுக்காக கிராமப் பகுதியில் அதிகம் கடன் பெறுகின்றனர் என்று தெரிவிக்கப் பட்டுள்ளது.

நகர்ப் பகுதியில் வசிப்போரில் சுமார் 22 சதவீதத்தினர் ஏதாவது ஒரு செலவினத்துக்காக கடன்பெற்றுள்ளனர்.

அதுபோல, கிராமப்புறங்களில் வசிப்போரில் 31 சதவீதத்தினர் கடன் பெற்றுள்ளனர். 2002-இல் இது 27 சதவீதமாக இருந்தது.

நகர்ப்புறங்களைப் பொருத்தவரையில், 82 சதவீதத்தினர் வீடு கட்டுவதற்கு படிப்புச் செலவுக்கு திருமணச் செலவுக்கு என கடன் பெற்றுள்ளனர்.



18 சுதாந்தினரே தொழில் தொடங்கவும், தொழிலை விரிவுபடுத்தவும் கடன் பெற்றுள்ளனர் என்று இந்த நிறுவனத்தின் புள்ளிவிவரம் தெரிவிக்கிறது.

மேலும், ஏழை - பணக்காரர் இடையேயான இடைவெளியும் சற்று அதிகமாகவே உள்ளது என்றும் இந்த நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது.

நகர் மற்றும் புறநகர்ப் பகுதிகளில் குடியிருப்புகள் வாங்குவதற்கு அதிகம் பேர் ஆர்வம் காட்டி வருகின்றனர். வாடகை வீட்டில் எவ்வளவு நாள்தான் வசிப்பது? வாடகையாகக் கொடுக்கும் பணத்தை கடனுக்கான மாதுத் துவணையாகச் செலுத்தி விடலாம்.

மேலும், வருமான வரியிலிருந்து சற்று விலக்குப் பெறலாம் என்பதே நடுத்தர வர்த்தகத்தீணின் எண்ணமாக உள்ளது. இப்படி கணக்குப் போட்டு, வங்கி, நிதி நிறுவனங்களில் கடனை வாங்கி, மாதுத்தவணையை முறையாகச் செலுத்த முடியுமாமல் அல்லப்படுவோரைப் பார்க்கிறோம்.

சிலர் கடன்தொகையை ஒழுங்காகச் செலுத்துத்தால், வீடுகள் ஏலத்துக்கு வரும் நிலையையும் காண்கிறோம்.

நமது வாழ்க்கைச் சூழல் மாறி வருகிறது. கிடைக்கும் மாத வருவாயைக் கொண்டு செலவினாங்களைச் சமாளிக்க முடியாத நிலை.

அன்றைக்கு, பள்ளிக்கோ, கல்லூரிக்கோ செல்லும் மகனுக்கு அன்றைய செலவுக்காக இரண்டு ரூபாயை தந்தை கொடுப்பார். இன்று அப்படியல்ல, பொறியியல் கல்லூரியில் படிக்கும் மகனுக்கு குறைந்த பட்சம் ரூ. 100-ஐ பாக்கெட் மணியாகத் தரவேண்டிய கட்டாயம்.

எல்லா பெற்றோராவும் தீணசரி ரூ.100 கொடுக்க முடியுமா? இதனாலேயே கடன் பெறவும், ஒரு கட்டத்தில் கடனில் மூழ்கும் நிலையும் நிலையும் ஏற்படுகிறது.

தனி நபர் மட்டுமல்ல, பெரிய நிறுவனங்களே வங்கிகளில் கடனைப் பெற்று தீருப்பிச் செலுத்தாத நிலை உள்ளது. இப்படி நிலுவையில் உள்ள கடன் தொகை பல ஆயிரம் கோடி ரூபாய். இவற்றை எப்படி வகுகிப்பது என வங்கிகள் விமி பிதுங்கி நிற்கின்றன.

இருப்பதைக் கொண்டு நிறைவு காண்போம்.
அதுவே நமக்கும் நல்லது; நாட்டுக்கும் நல்லது!

2015-16 ஆம் நீதியாண்டில் கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனம் ஞ. 120 கோடி வருவாய் ஈட்ட இலக்கு!

தமது புதிய ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள்களை நாடு முழுவதும் சந்தைப்படுத்த, சாக்ரி ஜ.டி. சொல்யூஷன்ஸ் நிறுவனத்துடன் ஒப்பந்தம் கையெழுத்து!

ஆண்டி வைரஸ் மென்பொருள்கள் தயாரிப்பில் முன்னிலை வகித்து வரும் சென்னையைச் சேர்ந்த கே 7 கம்பியூட்டிங் (K7 Computing) நிறுவனம், கே7 டோட்டல் செக்யூரிட்டி புரோ (K7 Total Security Pro) மற்றும் கே7 இன்டர்னெட் செயூரிட்டி (K7 Internet Security) ஆகிய புதிய தயாரிப்புகளை இந்தியாவில் சந்தைப்படுத்துவதற்கு, புனையைச் சேர்ந்த சாக்ரி ஜ.டி. சொல்யூஷன்ஸ் (Sakri IT Solutions) நிறுவனத்துடன் ஒப்பந்தம் ஒன்றில் கையெழுத்திட்டுள்ளது.

“இந்த ஒப்பந்தம் மூலம் எதிர் வரும் 2015-16 ஆம் நிதி ஆண்டில் ரூ. 120 கோடி வருவாய் ஈட்ட கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனம் இலக்கு நிர்ணயம் செய்துள்ளது” என கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனத்தின் மேலாண் இயக்குனர் திரு. ஜே. கேசவர்த்தனன் தெரிவித்தார். சமீபத்தில் சென்னையில் நடைபெற்ற நிகழ்ச்சியின் போது இந்தக் தகவலைத் தெரிவித்தார். இந்நிகழ்ச்சியில் கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனம் இரண்டு புதிய ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள்களை அறிமுகம் செய்தது. வரும் மார்ச் மாதத்துடன் நிறைவடையும் நடப்பு 2014-15 ஆம் நிதியாண்டில், இந்நிறுவனம் ரூ. 60 கோடி வருவாய் ஈட்டும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

இந்தப் புதிய ஒப்பந்தம் குறித்து திரு. ஜே. கேசவர்த்தனன் கூறுகையில், “இந்தியாவில் தயாரிக்கப்பட்ட மென்பொருள்களை உலகம் முழுவதும் ஏற்றுக்கொள்ளும் வகையில் அறிமுகம் செய்ய வேண்டும் என்பது எனது

லட்சியங்களில் ஒன்றாகும். சாக்ரி நிறுவனத்துடன் கைக்கோர்த்து செய்ப்புவதன் மூலம் இந்த ஆண்டில் இந்தியாவின் ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள் விற்பனையில் முன்னிலை வகிக்க முடியும் என கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனத்திற்கு முழு நம்பிக்கை ஏற்பட்டுள்ளது” என்று தெரிவித்தார்.

சென்னையைச் சேர்ந்த கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனம் பாதுகாப்பு அம்சம் கொண்ட சாஃப்ட்வேர் தயாரிப்புகளை கடந்த 22 ஆண்டுகளாக விற்பனை செய்து வருகிறது. தனிநபர் கணினி. நிறுவனக் கணினி மற்றும் செல்போன் சாதனங்கள் ஆகியவற்றிற்கும் பாதுகாப்பு அளிப்பதில் கவனம் செலுத்தி வருகிறது. கே7 கம்பியூட்டிங் நிறுவனம் நவீன முறையில் அதே சமயம் அந்தந்த நாடுகளின் தன்மைக்கு ஏற்ப பாதுகாப்பு அம்சங்கள் கொண்ட சாஃப்ட்வேர் தயாரிப்புகளை சர்வதேச அளவில் அளித்து வருகிறது. இந்நிறுவனத்துடன் வைரஸ் எதிர்ப்பு புராட்குகளுக்கு இந்தியாவில் அமோக ஆதரவு கிடைத்து வருகிறது. மேலும் ஜப்பான், இலங்கை மற்றும் நேபாளம் ஆகிய நாடுகளைச் சேர்ந்த வாடிக்கையாளர்களும் விரும்பி வாங்குகின்றனர்.

எம்.எஸ். டாஸ் (Ms-Dos), நோவல் நெட்வேர் (Novell Netware), வின்டோஸ் (Windows) ஆகியவற்றில் தொடங்கி தற்போதைய ஆண்ட்ராய்டு (Android) காலம் வரை கே7 தயாரிப்புகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பாதுகாப்பு அளித்து வருகின்றன. போலி சாஃப்ட்வேர் தயாரிப்புகளில் இருந்து வாடிக்கையாளர்களை பாதுகாத்து அவர்களுக்கு உதவுவதை தனது உண்ணத் திட்சியாக கொண்டு கே7 நிறுவனம் செயல்பட்டு வருகிறது. இந்தியாவிலும் மற்றும் அண்டை நாடுகளிலும் இந்நிறுவனத்தின் மீது



நன்மதிப்பு கொண்டுள்ள 1.50 கோடி வாடிக்கையாளர்கள் என்னிக்கையை இரண்டு மடங்காக அதிகரிக்க கே7 நிறுவனம் தீட்டமிட்டுள்ளது.

இந்த ஒப்பந்தத்தின் மூலம் இந்தியச் சுந்தையில் வாடிக்கையாளர்களின் என்னிக்கையை அதிகரித்து, ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள் துறையில் தேசியளவில் முதலிடத்தைப் பிடிக்கவும் தீட்டமிட்டுள்ளது, கே7.

இது குறித்து சாக்ரி நிறுவனத்தின் தலைமைச் செயல் அதிகாரி தீரு.கே. ரவி வைஷ்மன் கூறுகையில், “கே7 நிறுவனத்துடன் புதிதாக கைக்கோர்ப்பது உற்சாகமளிப்பதாக உள்ளது. சாக்ரி நிறுவனத்தின் பலம் மற்றும் கே7 நிறுவனத்தின் தொழில்நுட்ப லலிமையால் கே7 நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகளின் விற்பனையை உச்ச நிலைக்கு கொண்டு செல்ல முடியும்” என்று தெரிவித்தார்.

சாக்ரி நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவர் வெர்த்தக மேம்பாடு தீரு. சதீஷ் மந்த்ரி கூறுகையில், “இந்த ஒப்பந்தம் வாயிலாக நிறுவனத்தின் பிராண்டு அமோக வளர்ச்சி அடையும். மேலும் சிறிய நகரங்களிலும் இந்த மென்பொருளை விற்பனை செய்ய வழிவகை மேற்கொள்ள முடியும். இதா நிறுவனங்களுடன் இணைந்து செயல்படுவது எமது வலிமை ஆகும். அந்த வகையில் கே7 உடன் ஒப்பந்தம்

மேற்கெண்டுள்ளதால் இரு தரப்பினருக்கும் லாபம் கிடைப்பதுடன் மென்பொருளுக்குரிய அங்கீகாரமும் கிடைக்கும்” என்று தெரிவித்தார்.

ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள்களை சுந்தை படுத்துதல் மற்றும் விற்பனை செய்வதில் சாக்ரி நிறுவனத்துக்கு நல்ல அனுபவம் உள்ளது. இந்நிறுவனத்துக்கு அதனுடன் இணைந்து செயல்படும் கம்பெனிகள் மத்தீயில் நல்மதிப்பும் உள்ளது. சாஃப்ட்வேர் மற்றும் ஹார்ட்வேர் விற்பனையாளர்களுடன் இணைந்து செயல் பட்டதில் சாக்ரி நிறுவனம் தனி முத்திரை பதித்து வருகிறது.

தீரு.கே. ரவி வைஷ்மன் மேலும் கூறுகையில், “சாக்ரி நிறுவனத்துக்கு பரவலான சேனல் நெட்வோர்க் வசதி உள்ளது. இதன் காரணமாக கே7 நிறுவனத்தின் ஆண்டி-வைரஸ் மென்பொருள்களை இந்தியாவில் உள்ள ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளரும் எளிதில் பயன்படுத்த முடியும். தங்களின் தேவைக்கு ஏற்ப பொருத்தமான கே7 தயாரிப்புகளை வாங்க முடியும்” என்று தெரிவித்தார்.

சாக்ரி நிறுவனத்துக்கு நாடு முழுவதும் 10,000-த்திற்கும் மேற்பட்ட விநியோகஸ்த்தர்கள் உள்ளனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது!

- கிருஷ்ணன்

ஏது?

அண்மைக்காலமாக பூரண மதுவிலக்கு என்ற குரல் தமிழகம் மட்டுமன்றி இந்தியா முழுவதுமே ஒங்கி ஒலித்துக் கொண்டிருக்கிறது. அண்டை மாநிலமான கேரளத்தில், அரசு மதுவிலக்கை படிப்படியாக அமல்படுத்த முடிவெடுத்துள்ளது.

குஜராத், நாகாலந்து, மிஸோரம் ஆகிய மாநிலங்கள் ஏற்கெனவே பூரண மதுவிலக்கை அமல்படுத்தியுள்ளன.

தமிழகத்திலோ ஆண்டுதோறும் மதுவிற்பனை இலக்கு வைத்து விற்கப்படுவதோடு, விற்பனையில் சாதனையும் படைத்து வருகிறது.

சரக்கு என்பதற்கு அர்த்தமே மாறி விட்டது. முன்பு பலசரக்கு கடைக்காரர்கள் பொருள்கள் வாங்கச் செல்வதை சரக்குவாங்கச் செல்வதாகக் கூறுவார்கள். சலுங் கடைக்குச் சென்றால் கட்டிங்கா? வேலிங்கா? என்பார்கள்.

இப்போது சரக்கு என்ற சொல்லையும், கட்டிங் என்ற சொல்லையும் உச்சரித்தாலே அது மதுவைக் குறிப்பதாக ஆகிவிடுகிறது.

காதலில் தோல்வி, உடல்வலி, மன அழுத்தம், கடன் பிரச்சனை முதலிய காரணங்களுக்காக பலரும் குடிப்பதுண்டு. ஆனால், அவர்கள் எல்லாம் குடிப்பதை மறைமுகமாக வைத்திருந்தனர்.

ஆனால், தற்போது அப்படி இல்லை. மகிழ்ச்சியோ, துக்கமோ எதுவாக இருந்தாலும் மது முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. சிறுவயதினர் முதல் பொயிவர்கள் வரை எவ்வித கூச்சமோ, அச்சமோ இன்றி தீறந்தவெளியிலேயே குடிக்கின்றனர்.

ஒரு நிகழ்ச்சி நடைபெறுகிறது என்றால் மதுப்பழக்கம் உள்ளவர்கள் ஒதுக்கப்படும் நிலை மாறி, அப்பழக்கம் இல்லாதவர்கள் தனிமைப்படுத்தப்படும் நிலை தற்போது உள்ளது.

தமிழர்களிடையே மது கலாசாரம் அதிகரித்து வருகிறது. எந்த ஒரு நிகழ்ச்சியாக இருந்தாலும் மது இருந்தால் மட்டுமே உற்சாகம் காணப்படுகிறது.

பெற்ற பிள்ளைகளை, கட்டிய கணவனைப் பெண்கள் கட்டுப்படுத்த முடிவுதில்லை. மாறாக, யார்தான் குடிக்காமல் இருக்கிறார்கள் என தங்களுக்குள் சமாதானம் சொல்லிக் கொள்கிறார்கள்.

காரணம், தொலைக்காட்சிகளில் வரும் தொடர்களில் மது குடிப்பது போன்ற காட்சி அமைப்புகள் வருவது அவர்களை இந்த அளவுக்கு சாதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளச் செய்துள்ளது.

விளைவு? தமிழகத்தின் பல பகுதிகளிலும் 25 முதல் 35 வயதுக்குள் இளம் விதவைகள் எண்ணிக்கை அதிகரித்து வருகிறது. வழிப்பறி, கொலை, கொள்ளை, பாலியல் வன்முறை, சமூக விரோதச் செயல்கள் என அனைத்து குற்றப்பின்னணியிலும் மது முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது.

சாலை விபத்துகள் அதிகரிக்க மதுவே முக்கிய காரணம் என்பதை மறுக்க முடியாது. குடும்பத் தலைவரை இழக்கும் பெண்கள் குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற, சமூகத்தில் எத்தனையோ அவமானங்களைச் சுந்திக்கின்றனர்.



மதுப்பழக்கம் உள்ள இளைஞர்கள் சிந்திக்க வேண்டும். நாம் இல்லாத இந்த உலகத்தில் நம் மனைவி சுந்திக்கப்போகும் பிரச்சனைகள்; நம் குழந்தைகள் விரும்பும் கல்வி கிடைக்காத குழல்; நம் குழந்தைகள் தொழிலர்கள் ஆகும் நிலை என எத்தனை எத்தனையோ பிரச்சனைகள்.

தன் கண் முன்னால் தன் வீட்டுப் பெண்களைத் தெரியாமல் ஒருவர் உரசி விட்டால் கூட கொதித்து எழுபவர்கள், தனது கீறப்புக்குப் பின்னர் தன் வீட்டுப் பெண்கள் சுந்திக்கப் போகும் பிரச்சனைகளை ஒரு நிமிடம் மனதில் அசைபோட்டு பார்த்தாலே மதுவின் பிழியிலிருந்து மீண்டு வந்துவிடுவார்கள்.

அரசுக்கு வருவாயைப் பெருக்க எத்தனையோ வழிகள் உள்ளன.

இன்றைய சூழ்நிலையில் தமிழகத்தில் எந்தக் கட்சி ஆட்சிக்கு வந்தாலும் மது விலக்கு கொண்டு வரப்படுவதை விரும்பாது. மதுக்கடைகள் மூலம் அரசுக்கு வருவாய் ஈட்டுவதை மட்டுமே கருத்தில் கொள்ளும்.

மத்திய அரசு தேசிய அளவில் மதுவிலக்குக் கொள்கையை அறிவிக்க வேண்டும். அதோடு மதுப்பழக்கத்துக்கு அடிமையானவர்களுக்கு மறுவாழ்வு மையங்களை அமைக்க வேண்டும்.

உடனடியாக இயலாவிட்டாலும் கேரளம் போல தமிழக அரசும் படிப்படியாகவாவது மதுவிலக்கை அமல்படுத்த முன்வரவேண்டும் என்பதே மக்களின் ஏகோபித்து விருப்பமாக உள்ளது.

- ரம்யா

சுடுபிட்டு ருகவல்

வாழ்க்கையில்
வெற்றிபெற
சுருக்கமாகப்
பேசங்கள் நிறைய
செயலாற்றுங்கள்

வேலைவாய்ப்பை உருவாக்கும் பஜாஜ் வாகனங்கள்! பஜாஜ் ஆட்டோ - சிறப்புப் பார்வை

ஒரு காந்தியவாதியின் கனவுத் தொழிற்சாலை என்று ‘பஜாஜ்’ தொழில் நிறுவனத்தைக் குறிப்பிடலாம். ராஜஸ்தானில் ஏழ்மையான குடும்பத்தில் பிறந்த அவர், ஒரு பணக்காரத் தம்பதிகளின் பேரனாகத் தத்தெடுக்கப்பட்டார்.

பஜாஜ் தொடங்கியது

தொழில் நுணுக்கங்களைக் கற்று, தாத்தா இறப்பதற்கு முன்பு குடும்பத் தொழிலை எடுத்து நடத்தும் அளவுக்கு முன்னேறினார். பின்னாளில் பஜாஜ் குழுமமாக புகழ்பெற விருந்த தொழில் நிறுவனத்தை 1926-இல் தொடங்கினார்.

தனது செல்வத்தில் பெரும் பங்கையும், தொழில் லாபத்தையும் சமுதாய நலன்களுக்காகவே செலவிட்டார். தனிநபர் ஆதாயத்தைவிட சமுதாய நலன்தான் முக்கியம் என்பதில் வலுவான நம்பிக்கையைக் கொண்டிருந்தார். அந்த வழியில்தான் பஜாஜ் நிறுவனம் இன்று வரை தனது ஆக்கபூர்வமான செயல்பாடுகளை மேற்கொண்டிருக்கிறது.

இந்திய சாலையில் பரபரக்கும் இரு சக்கர மூன்று சக்கர வாகனங்களில் பஜாஜின் தயாரிப்புகளுக்கென பரவலான சந்தை உண்டு. மோட்டார் சைக்கிள்கள், ஆட்டோ ரிக்ஷாக்கள் என நுகர்வோர் பயன்பாட்டின் முக்கியமான இடத்தை பஜாஜ் பிடித்திருக்கிறது.

தயாரிப்புகளின் விவரம்

மும்பையின் புனேவை மையமாக கொண்டு செயல்படும் பஜாஜ், அவரங்காபாத் அருகில் வாழுஜ், உத்தரகாண்ட் மாநிலத்தின் பட்நாகர்

ஆகிய இடங்களில் செயலகங்களைக் கொண்டு இயங்கி வருகிறது. மோட்டார் சைக்கிள்கள் தயாரிப்பில் உலகின் மூன்றாவது பெரிய உற்பத்தியாளராகவும், இந்தியாவில் இரண்டாவது பெரிய உற்பத்தியாளராகவும் பஜாஜ் விளங்குகிறது.

பஜாஜ் நிறுவனம் 1945ஆம் ஆண்டளவில் Bachraj Trading Corporation Private Ltd என்ற பெயரில்தான் செயல்பட்டு வந்தது. அப்போது இரண்டு மற்றும் மூன்று சக்கர வாகன விற்பனையை மட்டுமே அது செய்து வந்தது.

இந்திய அரசின் அனுமதியைப் பெற்று 1959 ஆம் ஆண்டில் ரேவிலர் மற்றும் தீ-வீலர்கள் வாகனத் தயாரிப்பில் இறங்கியது. 1960ஆம் ஆண்டில்தான் பப்ளிக் லிமிடெட் நிறுவனமாக விரைவான வளர்ச்சியை மேலும் பெற ஆரம்பித்தது.

விரைவான வளர்ச்சியில்...

1970 ஆம் ஆண்டில் பஜாஜ் தனது வாகன உற்பத்தியில் ஒரு லட்சம் எனகிற வளர்ச்சியைத் தொட்டது. 1977 ஆம் நிதி ஆண்டில் மட்டும் ஒரு இலட்சம் எனகிற விற்பனையையும் எட்டியது. அதைத் தொடர்ந்து, 1986 ஆம் நிதியாண்டில் மட்டுமே 5 லட்சம் வாகனங்கள் விற்பனை எனகிற புதிய சாதனையையும் நிகழ்த்தியது.

1986 ஆம் ஆண்டு முதல் ஸ்கூட்டர்கள் தயாரிப்பாளர்கள் எனகிற எல்லையைக் கடந்து, மோட்டார் சைக்கிள் உற்பத்தியிலும் பஜாஜ் மும்முரமாக இறங்கியது. தனது உலகளாவிய தொழில் மேம்பாட்டில் 50 நாடுகளில் அதன்



BAJAJ

Distinctly Ahead



இலக்கு நோக்கிய செயல்பாடுகள் இருக்கின்றன. மோட்டார் சைக்கிள்கள், ஸ்கூட்டர் மற்றும் ஆட்டோ ரிக்ஷாக்களை ஏற்றுமதி செய்வதில் இந்தியாவின் பெரிய நிறுவனமாகவும் விளங்குகிறது. ஆட்டோ ரிக்ஷாக்களின் மொத்த விற்பனையில் பஜாஜ் 35 சதவீத விற்பனையை ஏற்றுமதியின் மூலமே பெற்று வருகிறது. 47 சதவீத ஏற்றுமதி ஆப்ரிக்காவிற்கு என்பதும் முக்கியமான தகவல். அங்கு அதீகம் விற்பது பாக்ஸர் மோட்டார் சைக்கிளே

வாழக்கயாளர் வரவேற்பு

பஜாஜ் நிறுவனத்தின் புகழ்பெற்ற மோட்டார் சைக்கிள்களில் XCD, பிளாட்டினா, டிஸ்கவர், அவஞ்சர், போன்றவை என்றென்றும் வாழக்கயாளர் வரவேற்பைப் பெறுபவை. அது தவிர, பஜாஜ் இந்தியாவில் பிற நிறுவனங்களின் விற்பனையும் மேற்கொண்டுள்ளது. அவை கவாஸ்கி நிஞ்சா 250 R, நிஞ்சா 650R மற்றும் கேடி எம் டியூக் 200 ஆகியவை அவைகளுள் சில.

முடிந்த நிதி ஆண்டான 2012-13இல் 3.76 மில்லியன் மோட்டார் சைக்கிள்களை விற்பனை செய்த பஜாஜ், இந்தியாவில் 31 சதவீத பங்கு

சந்தை மதிப்பைக் கொண்டிருந்தது. அது மட்டுமல்லாமல் உற்பத்தியில் 66 சதவீதத்தை இந்தியாவிலும் ஏற்றுமதியின் மூலம் 34 சதவீதத்தையும் பஜாஜ் நிலைப்படுத்திக் கொண்டிருந்தது.

பஜாஜ் XCD 125 DTS-Si மோட்டார் சைக்கிளானது 2007இும் ஆண்டு செப்டம்பர் மாதம் 28000 யூனிட்கள் முதலாக தயாரிக்கப்பட்டு விற்பனையில் 18 ஆயிரம் யூனிட்கள் விற்றுப்போனதும் குறிப்பிடத்தக்க நிகழ்வாகும்.

தரமான தயாரிப்புகள்

உலகளாவிய தன்னுடைய தயாரிப்புகளில் பஜாஜ் கொண்டிருந்த அளவுகோல்கள் தனித்துவம் கொண்டவை. நுகர்வோர் விருப்பத்தை முன்னிறுத்தியே வடிவமைக்கப்பட்ட பஜாஜ் வாகனங்களில் அவைகள் பிரதிபலித்தன. அதனால் இரு மற்றும் மூன்று சக்கர வாகனங்களின் விற்பனையில் பஜாஜ் வெற்றிக் கொடியைத் தொடர்ந்து பறக்க விட்டுக் கொண்டே இருக்கிறது.

பஜாஜ் வாகனங்களின் வெற்றிக்கு தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டு நுட்பங்கள் பல காரணமாக அமைந்தாலும், பொதுவான அம்சங்களாக அமைந்தவை இவைதான், டிசைன் அன்ட் ஸ்டெல் எனப்படும் வடிவமைப்பின் பொலிவு, கையாளுதலில் வேகமும் கட்டுப்பாடும், அதிகப் பயன்பாடும், எரிபொருள் சிக்கனமும், வாடிக்கையாளான் தேவைக்கேற்ற சேவையைத் தருவதாக இருந்தன - இருக்கின்றன என்பதும் முக்கியமானது.

அன்று முதல் கின்று வரை . . .

பஜாஜ் வாகனங்களின் உற்பத்தி மற்றும் விவரங்களின் சுருக்கமான பார்வை.

1961 - 1971, வெஸ்பா 150, இத்தாலியின் PIAGGIO லைசென்ஸ் பெற்று தயாரிக்கப்பட்டது.

- 1971 - தீர்வீலர் குட்ஸ் கேரியர்
- 1972 - பஜாஜ் சீடக்
- 1975 - பஜாஜ் ப்ரியா
- 1976 - பஜாஜ் சூப்பர்
- 1977 - ரியர் எஞ்சின் ஆட்டோரிக்ஷா
- 1981 - பஜாஜ் M-50
- 1986 - பஜாஜ் M-80, கவாஸ்கி பஜாஜ் KB 100
- 1990 - பஜாஜ் சன்னி
- 1991 - கவாஸ்கி பஜாஜ் 4S சாம்பியன்
- 1993 - பஜாஜ் ஸ்டிரெய்டு
- 1994 - பஜாஜ் கிளாசிக்
- 1995 - பஜாஜ் சூப்பர் எக்செல்
- 1996 - பஜாஜ் சூப்பர் என்ட்ரோ
- 1997 - பஜாஜ் KB 125) கவாஸ்கி பஜாஜ் பாக்ஸர், ரியர் எஞ்சின் ஶசல் ஆட்டோ ரிக்ஷா
- 1998 - கவாஸ்கி பஜாஜ் காலிபர், பஜாஜ் சூப்பர் 99
- 1999 - பஜாஜ் லெஜன்ட், பஜாஜ் ப்ரேவோ, பஜாஜ் சீடக் 99, பஜாஜ் ஸ்பிரிட்
- 2000 - பஜாஜ் சாஃபையர், பஜாஜ் ப்ரெஸலர்
- 2001 - எவிமினேட்டர், பஜாஜ் பல்சர், காலிபர் குரோமா
- 2003 - காலிபர் 115, காவஸ்கி பஜாஜ் விண்ட் 125, பஜாஜ் பல்சர் DTS-i
- 2004 - பஜாஜ் சீடி 100, நியூ பஜாஜ் சீடக் 4, ஸ்ட்ரோக் வித் ஒன்டர் இயர், பஜாஜ் டிஸ்கவர் DTS-i
- 2005 - பஜாஜ் வேவ், பஜாஜ் அவென்ஜர்,

- பஜாஜ் டிஸ்கவர் 112
- 2006 - பஜாஜ் பிளாட்டினா
- 2007 - பஜாஜ் பல்சர் - 200 (ஆயில் கல்டு), பஜாஜ் கிரிஸ்டல், பஜாஜ் பல்சர் 220 DTS-Fi - (பியூவல் இன்ஜெக்ஷன்), XCD 125-DTS-Si
- 2008 - பஜாஜ் டிஸ்கவர் 135 DTS-i - ஸ்போர்ட் உயர்த்தப்பட்ட 135 cc மாடல்)
- 2009 - பஜாஜ் பல்சர் 135, பஜாஜ் XCD 135 cc, பஜாஜ் பல்சர் 150 DTS - i UG iv, பஜாஜ் பல்சர் 180 DTS - i UG iv, பஜாஜ் பல்சர் 220 DTS -i, பஜாஜ் டிஸ்கவர் 100, DTS Si, கவாஸ்கி நிருஞ்ஜா 250 R
- 2010 - பஜாஜ் டிஸ்கவர் 150
- 2011 - பஜாஜ் டிஸ்கவர் 125
- 2012 - பஜாஜ் RE 60, மினிகார் நகர மற்றும் ஊரகப் பகுதிகளின் போக்குவரத்திற்கானது.
- 2012 - பஜாஜ் பல்சர் 200 NS, அறிமுகம் 200 cc பைக், டிஸ்கவர் அறிமுகம் 125 cc பைக்.
- 2013 - பஜாஜ் டிஸ்வர் 125 ST
- 2014 - பஜாஜ் பல்சர் 400 ss, பல்சர் 400 cs, பல்சர் SS 200.
- 2014 - பஜாஜ் டிஸ்கவர் 150F, 150S

கார் தயாரிப்பில்...

பஜாஜின் ‘கான்செப்ட் கார்’ எனப்படும் ‘பஜாஜ் லைட்’ (Bajaj Lite) 2000 ஆம் ஆண்டில், புதுடில்லி பிரகதி மைதானத்தில் நடைபெற்ற ஆட்டோ எக்ஸ்போ 2008 கண்காட்சியில் பார்வைக்கு (unveiled) வைக்கப்பட்டது.

நான்குபேர் பயணிக்கும் இருக்கை வசதி கொண்ட இந்த பஜாஜ் லைட் லிட்டரூக்கு 35 கிலோமீட்டர் ஓடும் எரிசக்தி தீறன் கொண்டது (82 மரை-பட), இத்தகைய கான்செப்ட் காரான் பஜாஜ் லைட் பற்றிய தயாரிப்பு பேச்சினை அது RENAULT (ரொனால்ட்) நிறுவனத்துடன் தொடர்ந்து கொண்டுள்ளது. இதன் விலை \$ 3000 என்ற மதிப்பில் இருக்கலாம்.

சாலைகளில் ஒரு தோழன்

இந்திய வாகன விரும்பிகளின் தேவைகளை முன்னெடுத்துச் செயல்படும் பஜாஜ் நிறுவனத்தின் உற்பத்திகள் இந்திய குடும்பங்களின் பயன் பாடுகளை நோக்கியதாகும். பஜாஜ் RE 60 என்ற இந்த காரானது அதற்கு ஒரு உதாரணம். பஜாஜ் ஆட்டோ நிறுவனத்தின் இத்தயாரிப்பு இதன் முதல் நான்கு சக்கர வாகனமாகும். 2012 ஆம் ஆண்டில் இது காட்சிப்படுத்தப்பட்டது.

தனிநபர் பயன்பாட்டிற்கு சட்ட பூர்வமான அனுமதி மறுக்கப்பட்ட Bajaj RE 60 காரானது 2013 ஆம் ஆண்டில் மத்திய அரசால் குவார்ட் ரைசைக்ஸ் (Quadricycle) என்ற பெயரில் ஆட்டோ ரிக்ஷாக்களுக்கு மாற்றாக ஒட்ட அனுமதிக்கப்பட்டது. பயன் நுகர்வின் செயல்பாட்டில் இதற்கென தனித்த வரவேற்பு பெருகி வருகிறது.

நிறைவான பயன்பாட்டுப் பார்வை

உலகின் வாகனத் தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டை உள்வாங்கிச் செயல்படும் பஜாஜ் ஆட்டோ பல மேம்பாட்டு வணிக ஒத்துழைப்புகளை பிரபல நிறுவனங்களுடன் கொண்டுள்ளது. அந்த நிறுவனங்கள் RENAULT மற்றும் NISSAN ஆகியவை ஆகும். மாசுக் கட்டுப்பாட்டு சூழலையும், எரிபொருள் சேமிப்பையும் கொண்ட தயாரிப்புகளில் பஜாஜ் தனது முழுமையான பார்வையைக் கொண்டுள்ளது.

குறிப்பிட்டுச் சொல்லப் போனால் பஜாஜ் ஆட்டோவின் பஜாஜ் பல்சர் மோட்டார் சைக்கிளானது அதற்கு ஒரு முக்கியமான சான்றாகும். இந்த பிராண்டானது டோக்கியோவின் R&D நிறுவனத்துடன் இணைந்து பஜாஜ் பொறியியல் துறை வடிவமைத்த நுட்பங்களைக் கொண்டது பிரபல வாகனப் பொறியியல் வடிவமைப்பாளரான GLYNN KERR காலப்போக்கில் அதை மேலும் மேம்படுத்தினார். பார்வையில் ஈர்ப்பையும், ஓட்டுதலில் விரைவையும், கையாளுதலில் மென்மையும், பயன்பாட்டில் நிறைவையும் தரும் பல்சர் மோட்டார் சைக்கிள் இளைஞர்களின்

கனவை நன்வாக்கும் வாகனமாக தொடர்ந்து விளங்குகிறது.

உலகின் கவனத்தில் . . .

பஜாஜ் குழுமம் இப்படியாக இரு சக்கர வாகனத் தயாரிப்பில் இந்தியாவில் இரண்டாவது இடத்தையும், மூன்று சக்கர வாகனத் தயாரிப்பில் உலகில் முதலிடத்தைப் பெற்றும் விளங்குகிறது. இந்திய வர்த்தகப் போக்குவரத்தில் பஜாஜ் 3 சக்கர வாகனங்களின் பங்கு முக்கியமானது சாலைகளின் சந்திப்பில் போக்குவரத்தை மக்களிடையே விரைவுபடுத்தும் அர்ப்பணிப்பு மிக்க சேவையை, நவீன தொழில் நுட்ப உதவியுடன் பஜாஜ் இந்தியாவில் சாத்தியமாக்கி உள்ளது. சுமார் 50 இலட்சம் பஜாஜ் குழும வாகனங்கள் தீனம் ஒன்றுக்கு சாலையில் பயணித்துக் கொண்டுள்ளன.

வேலை வாய்ம்பு சாதனம்

ஆட்டோ ரிக்ஷாக்கள் என்று பொதுவாகச் சொன்னாலும் அதில் கீழ்கண்ட வகைகள் உண்டு. three-wheeler, samosa, tempo, tuktuk, trishaw, autorick, bajaj, rick, tricycle, moto taxi, baby taxi orlapa போன்றவை அவை.

பொதுப் பயன்பாடு, வாடகை, சரக்குப் போக்குவரத்து என இவைகளின் பயன்பாடு வளர்ந்து வரும் நாடுகளில் இவைகள் இன்றியமையாத இடத்தைப் பிடித்துள்ளன. வளர்ந்த நாடுகளின் இணைப்பு ஒருங்கமைப்பு சாதனமாகவும் இவைகள் விளங்குவது குறிப்பிடத்தக்கது.

பஜாஜ் ஆட்டோ வாகனங்களின் பறப்பான இயங்கும் தன்மை ஏராளமான வேலை வாய்ம்பை உலகின் 35 நாடுகளில் உருவாக்கிக் கொடுத்துள்ளது. வளரும் தேசத்தின் தேவையை மையப்படுத்திய உற்பத்தி சார்ந்த வாகன நுகர்வை நிறைவு செய்யும் பெரும் பணியை பஜாஜ் ஆட்டோ தொடர்ந்து சாதித்துக் கொண்டே உள்ளது.

-தஞ்சை என்.ஜே. கந்தமாறன்

கந்து வட்டி?

தனிநபர் கடனாகவும், நுகர்வோர் சாதனங்கள் வாங்கவும் வங்கிகள் 10 முதல் 12 சதவீத் வட்டி விகிதத்தில் கடன் அளித்து வருகின்றன. அதுபோல், தனியார் நிதி நிறுவனங்கள் தங்க நகைகளின் அடமானத்தின் பேரில், சற்று அதிகமான வட்டியில் கடனுத்துவி செய்து வருகின்றன.

வாடிக்கையாளர்களின் அன்றாடத் தேவையை இதுபோன்ற வங்கிகளும், நிதி நிறுவனங்களும் நிறைவு செய்து வருகின்றன. மேலும், அவர்களின் அவசர நிதியுதவித் தேவைக்கும் இவை கை கொடுக்கின்றன.

ஆனால், சாலையோர் வியாபாரிகள் மற்றும் சிறு கடைகளை வைத்திருப்போர் தொழில் முதலீட்டுக்கு வங்கிகளையோ, நிதி நிறுவனங்களையோ நாடுவதில்லை. இவர்களது வங்கி, அந்தப் பகுதியில் மோட்டார் சைக்கிளில் வலம்வந்து வட்டிக்குப் பணம் கொடுப்போர்தான்.

இவ்வாறு வட்டிக்குக் கடன் கொடுப்போர், தனியாகத் தெரிவர். வெள்ளைவேட்டி, வெள்ளைச் சட்டை, கழுத்தில் தழிமனான தங்கச் சங்கிலி, கை இடுப்பில் ஒரு தோல் பை. அந்த தோல் பையில் பணமும் சிறிய குறிப்பேடும்.

மோட்டார் சைக்கிளை ஓரிடத்தில் நிறுத்திவிட்டு, சந்தையை நடந்தே வலம் வருவார். சிலர் ஏதாவது ஒரு கடையில் அமர்ந்திருப்பார். பணம் தேவைப்படுவோர் அவரை அணுகுவார்.

ஏற்கெனவே பணம் பெற்றுக்கொண்டு தனிந்தோறும் தவணை செலுத்துவோர், தவணைப் பணத்தைச் செலுத்தி, தம்மிடம் உள்ள குறிப்பேட்டில் தொகையைக் குறித்துக் கொண்டு, வட்டிக்கு கடன் கொடுத்தவரின் கையெழுத்தைப் பெற்றுச் செல்வார்.

பணம் தேவைப்படுவோர் இப்படி அளவுக்கு அதிகமான வட்டிக்கு கடனைப் பெறுகின்றனர். கடன் தொகையை நாள் தவணையாகச் செலுத்துவார். அதாவது, கடனாக 1,000 ரூபாய் பெற்றால், அடுத்த நாள் முதல் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை குறிப்பிட்ட

காலக்கெடுவுக்குள் தீண்தோறும் செலுத்தும் வகையில் அவர் ஒப்பந்தம் செய்திருப்பார்.

கந்து வட்டிக்குப் பணம் கொடுப்போர் மீட்டர் வட்டி, ரன் வட்டி என்ற பெயரில் வட்டியை வகுவித்து வருகின்றனர். அதாவது, சாலையோரக் கடை வைத்திருக்கும் சிறு வியாபாரிக்கு ரூ. 1,000 தேவைப்படுகிறது என்றால், கந்து வட்டிக்காரரை அவர் காலை ஆறு மணிக்குச் சந்திப்பார். அப்போது 900 ரூபாய் பெற்றுக் கொள்ளும் அந்த நபர், மாலைக்குள் வட்டிப் பணம் ரூ. 100 சேர்த்து ரூ. 1,000 தந்துவிட வேண்டும்.

அதுபோல, ரூ. 1,000 கடன் பெறுவோர், 10 நாள்களுக்குள் திருப்பித் தருவதாக ஒப்பந்தம் செய்திருந்தால், முதலில் ரூ. 900-ஐ கடனாகப் பெறுவார். பின்னர், தீண்தோறும் ரூ. 100-ஐ 10 நாட்களுக்குத் தொடர்ந்து செலுத்த வேண்டும் இதில் ஒரு நாள் பணத்தைக் கட்டத் தவறினால், அதிகமாக ரூ. 100 செலுத்த வேண்டும்.

இதுபோல, கடன்தொகை பெறும் அளவின் மடங்கு அதிகரிக்கும்போது வட்டியும் அதிகரிக்கிறது. கொடுப்போர்-வாங்குவோருகிடையே வாய்வழி ஒப்பந்தமே.

இதுபோன்று கந்து வட்டிக்குப் பணம் பெறுவது, கிராமப்புறங்களில் அதிக அளவில் உள்ளது. சீட்டுக்குப் பணம் பெறுதல் என்ற பெயரில் கந்து வட்டியை மறைமுகமாக அறிமுகப்படுத்தி வருகின்றனர்.

கிராமத்தில் வசிப்போர் அவர்களுக்குள் ஒரு தொகையை வகுவித்து, அந்தத் தொகையை தேவைப்படும் நபருக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட வட்டிக்கு கடனாக அளிப்பார். கடன் பெற்றவர் கடன் தொகையுடன், வட்டியையும் சேர்த்து ஒரு வாரத்தில் தரவேண்டும்.

அப்படி தர முடியாத நிலை ஏற்பட்டால், அது மானப் பிரச்சனையாகக் கருதப்படும். இதற்காக, வட்டிக்குப் பணம் தருவோரை அணுகி, கடன் பெற்று,



கிராமக் குழுவில் பெற்ற கடனைத் தீருப்பிச் செலுத்தி யென்றால், கொலை செய்துவிடுவேன் என்றும் விட்டு, மீண்டும் அங்கு கடன் பெற்று, வட்டிக் கடன்க்காரரிடம் சென்று செலுத்துகிறார்.

இதுபோன்ற கந்து வட்டிக்குப் பணம் கொடுத்து, கோஸ்வரர் ஆனோர் பலர் என்று கூறப்படுகிறது. அதைப்போல, தங்களின் வாழ்க்கையையே தொலைத்து விட்ட ஏழைகளும் அதீகம் உள்ளனர் என்பது கண்காடு.

கடன் தொகையான 1,000 ரூபாயை அவர் தீருப்பிச் செலுத்தும்போது அது பல மடங்காக அதீகரித்து இருக்கும். வட்டியைக் கணக்கிட்டால், நமக்கு தலை சுற்றும். இதைத்தான் கந்துவட்டிக் கடன் என்கின்றனர்.

கந்து வட்டிக்குக் கடன் பெற்று, சில மாதங்கள் செலுத்தி விட்டு, பிறகு கடன் தொகை அதீகரித்து, அதைச் செலுத்த முடியாமல் அவதீக்குள்ளாகின்றனர், சிலர் அவமானங்களையும் சந்தீக்க வேண்டிய கூழ்நிலை ஏற்படுகிறது.

சில இடங்களில் கடன் பெற்றவரின் குடும்பத்தினரைக் கடத்தி வைத்துக் கொண்டு, கடன் தொகையை வட்டியடன், சேர்த்துக் கொடுத்தால்தான் அவர்களை விடுவிக்க முடியும் என்று மிரட்டுவதும் நடக்கிறது. சிலர் பணத்தைத் தீருப்பித் தரவில்லை-

கடன் பெற்றவர்களில் சிலர், அதீக வட்டி வாங்குகிறார் என காவல் நிலையத்தில் துணிந்து புகார் செய்கின்றனர். பல இடங்களில் நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டிய காவல் துறையினரே, கந்துவட்டிக் காரர்களுக்கு உடந்தையாக இருக்கின்றனர்.

இன்னும் சிலர் அவமானம் ஏற்பட்டு விடுமோ என அஞ்சி, தற்கொலை முடிவை எடுக்கின்றனர். 'கடனைத் தீருப்பிச் செலுத்த முடியாததால் தற்கொலை' என்ற செய்தியை நாளிதழ்களில் அடிக்கடி காண்கிறோம்.

தொடர்க்கதையாக நடந்துவரும் இது போன்ற சம்பவங்களுக்கு முடிவுதான் என்ன? அனைத்துப் பகுதியிலும் விழம்போல இதுபரவி இருப்பதால், கட்டுப்படுத்துவது கடனமான காரியம்தான்.

இதற்கென கண்காணிப்புக் குழுக்களை அமைத்து, கந்து வட்டிக்காரர்கள் மீது கடுமையான நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும். அவர்களின் அடாவடி நடவடிக்கைகளைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டியது அரசின் கடமையாகும்.

-தீபக்

2015-முதல் அரையாண்டில் “சென்னை குடியிருப்புச் சந்தை உயரும்” -நெட் பிராங்க் இந்தீயா ஆய்வறிக்கை!

குடியிருப்புகள் பகுப்பாய்வு:-

நெட் ஃபிராங்க் இந்தீயா, அதன் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த இந்தீயா ரியல் எஸ்டேட் அவுட்வுக், அரையாண்டு அறிவிக்கையின் இரண்டாம் பதிப்பினை வெளியிட்டுள்ளது. 2014-ம் ஆண்டு, ஜூலை முதல் டிசம்பர் வரையிலான காலகட்டத்தில் சென்னை நகரின் குடியிருப்பு மற்றும் அலுவலக சந்தை செயல்பாடுகள் குறித்ததோரு முழுமையான பகுப்பாய்வினை இது வழங்குகிறது.

- சென்னை குடியிருப்பு சந்தை மொதுவாக பயணிக்கிறது. கீரசிப்பு 14 சதவிகிதம் வீழ்ச்சி
- மௌலிவாக்கம் கட்டிட விபத்து இன்னும் பாதிப்பகளை உண்டாக்குகிறது. நகர அறிமுகங்கள் 2014 - ல் 25 சதவிகிதம் வீழ்ச்சியை பதிவு செய்துள்ளது. நகர அறிமுகங்கள் 25 சதவிகிதம் அளவிற்கு வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது





- ஆர்பிஜ் - ன் பாலிசி ரேட் கட், நகர வீடு வாங்குபவர்களின் மத்தீயில் நம்பிக்கையை விதைத்துள்ளது? சிறப்பான எதிர்காலம் வருகிறதா?

அலுவலக பகுப்பாய்வு:-

- நகர அலுவலக சந்தை ஆரோக்கியமான போக்கினைக் கொண்டுள்ளது. 2014 - ல் 7 சதவிகித கிரகிப்பினை பதிவு செய்துள்ளது
- காலி அளவில் குறிப்பிடத்தக்க அளவிலான வீழ்ச்சி காணப்படுவது சென்னை ரியல்டர்களை மகிழ்விக்கும்
- சென்னை ஒரு நிலையான ஓட்டத்தினைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் கிரகிப்பு விஷயத்திலும் அது தொடரும்.

கெக்கண்டுபிழப்புகள் குறித்து பேசிய, சென்னை - மெக்குனர், காஞ்சனா கிருவ்னன் அவர்கள், “சென்னை குடியிருப்பு சந்தை

2014-ம் ஆண்டின் இரண்டாம் அரையாண்டில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு விற்பனைகள் வீழ்ச்சி மற்றும் புதிய அறிமுகங்கள் காணப்படுகின்றன. எனினும், ஆர்பிஜ்-ன் ரேட் கட், சந்தையில் ஒரு நேர்மறை கண்ணேர்ட்த்தை உண்டாக்கியுள்ளது மற்றும் இதனால் 2015-ம் ஆண்டின் முதல் அரையாண்டில் விற்பனை கொள்ளவு உயரும் என எதிர்நோக்கப்படுகிறது.

“அலுவலக ரியல் எஸ்டேட் பிரிவில் காலி அளவுகள் தொடர்ந்து வீழ்ச்சியடைவது மற்றும் நல்ல கிரகிப்பு அளவுகள் காணப்படுவது, நகரில் போட்டியிடத்தக்க வாடகைகள் மற்றும் தர அமைவிட மாறுபாடுகளை வெளிப்படுத்துகிறது. நடப்பு கூழலின் அடிப்படையில், வாடகைகள் உயரும் என்னும் மற்றும் கிரகிப்பு அளவுகள் தொடர்ந்து நீடிக்கும் என்றும் எதிர்நோக்கப்படுகிறது” என்று அவர் மேலும் கூறினார்.

- நிசார்

வாசகர் எண்ணங்கள்...

வண்ணமயமான பேனர்களை உருவாக்கித் தருபவர்களின் வாழ்வில் தான் எத்தனை ஏற்ற - இறக்கங்கள். பேனர் பயன்பாடு குறித்த தெளிவான எந்த தீட்டமும் இன்றி பிளாஸ்டிக்கை தடைசெய், பேனர் கலாச்சாரத்தை அறவே நிறுத்த வேண்டும் என்று சீலர் தங்களின் சுயலாபத்திற்காகவும், சுயவிளம்பரத்திற்காகவும் கூறிவரும் வேளையில் . . . டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையை நம்பி தமிழகத்தில் மட்டும் இரண்டு லட்சம் குடும்பங்கள் உள்ளன என்றும், வேலை வாய்ப்புகளை அள்ளித் தரும் துறையாக டிஜிட்டல் துறை உள்ளதென்று அமுததம் தீருத்தமாக கூறிய மொகா டிஜிட்டல் தீரு. பல்லி அஹமது அவர்களின் பேட்டி கூப்பர்.

வண்ணமயமான டிஜிட்டல் பிரின்டிங் அனைவருக்கும் பயனை அள்ளித் தருகின்றது. இத்துறையில் உள்ள நன்மைகளை மனதார மற்றவர்கள் ஏற்றுக் கொள்ளத்தான் வேண்டும் என்பதே எனது வேண்டுகோள்!

குருராஜன், கும்பகோணம்

கடந்த இதழின் முகப்பு அட்டை கதாநாயகன் மொகா டிஜிட்டல் தீரு. பல்லி அஹமது அவர்களின் பேட்டி சிறப்பாக அமைந்திருந்தது. உண்மைகளை வெளிப்படுத்தும் நல்லதோரு பேட்டியாக இருந்தது. சுற்றுப்புறச் சூழலை காரணம் காட்டி இத் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களை சீலர் வாட்டி வதைக்கும் வேளையில் . . . வதைப்பவர்களை சவுக்கால் அடித்தத்தைப் போன்று டிஜிட்டல் துறையில் உள்ள நன்மைகளை தெளிவாக எடுத்துக் கூறிய தொழில் நேசனுக்கும் எனது பாராட்டுக்கள்.

-எம். குழந்தவேலு, நாமக்கல்

இளாந்த் விற்பவர், செறுப்பு தைப்பவர், பூ மற்றும் பழம் விற்பவர்களும் தற்போது பேனர்களை பயன்படுத்தி வருகின்றனர். இதில் அரசியல் வாதிகளும், பொரிய கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களும் மிகப்பெரும் பயனை அடைகின்றன. இருந்தாலும் டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையின் வளர்ச்சிக்கு முட்டுக்கட்டை போடுவதை ஒருசிலர் மட்டும் இன்றுவரை அதை ஒரு தொழிலாகவே செய்து வருகின்றனர் என்பது வருத்தமான விஷயம். இத்துறையில் உள்ள நன்மைகளை பெற்றுக் கொண்டு, தீமைகளைச் கணைய முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்படவேண்டும் என்பதே எனது எதிர்பார்ப்பு!

-கே. கோவிந்தராஜன், வோவில்பட்டி

14 மில்லியனுக்கும் மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றும் ஆக்சிஸ் வங்கியின் சேவை பாராட்டக் கூடியதாகும். வங்கியின் ரீடெய்ஸ் லெண்டிங் தலைவர் தீரு. ஜெயராம் ஹீதரன் அவர்களின் பேட்டி அருமை! 127 கோடி மக்கள் தொகை கொண்ட நம் நாட்டில் வங்கிச் சேவையின் தேவை மிகவும் அதிகரித்துள்ளது. நமது பாரதப் பிரதமர் தீரு. நாரேந்திரமோடி அவர்களின் 'ஜன்தன்' தீட்டத்தின் பயணாக 10 கோடிக்கும் மேற்பட்ட மக்கள் வங்கிச் சேவையினை பெற்றுள்ளனர் என்பது மிகவும் மகிழ்ச்சியான விஷயமாகும். இந்தியப் பொருளாதாரம் தழைத்தோங்கிட வங்கிப் பணிமிக இன்றியமை யாததாகும்.

-மு. குமரேசன், காஞ்சிபுரம்

வெற்றிக்குத் தேவையான 18 படகள் கட்டுமை மிகவும் பயனுள்ளதாக இருந்தது. தொழிலை துவங்குவதற்கு முன்னால், தொழிலைத் தொடர்ச்சிய பின்பு, தொழிலில் நீநிக்க என கட்டுறை நிகழ்காலம், எதிர்காலம் என ஆராய்ந்தது பயனுள்ள வகையில் இருந்தது.

-பி. பாலகுமார், திருச்சிராப்பள்ளி

கடந்த இதழில் வெளியான...

ஜவர் நிறுவனத்தின் புதிய இலக்குக் கேருந்துகளின் அறிமுக செய்தி பலருக்கு மகிழ்ச்சியை அளித்திருக்கும் என நம்பலாம். வாகனம் இலகுவாக இருந்தால்

மைலேஜ் அதீகமாகும் இதனால் எரிபொருள் சேமிக்கப்படும் என்பது இனிப்பான செய்திதானே!

-எம். சங்கரன், கோவை

கடந்த ஜனவரி இதழில் வெளியான 'வட்டி என்னும் ஆயுதம்' கட்டுரை சிறப்பானதாக இருந்தது. வட்டி என்றால் என்ன? வங்கிகளின் காணப்படும் வித்தியாசமான வட்டி விகிதங்கள், இவை ஏன்? மாறுபடுகின்றன வங்கி வட்டி ஏற்றம் - இறக்கம் காணப்பதில் ரிசர்வ் வங்கியின் பங்கு என்ன என்பது குறித்த தெளிவான கட்டுரையை படித்ததில் தீருப்பதி!

- எஸ். சுகுமாரன், நெல்லை

