

தொழில் நேசன்

தமிழ் - ஆங்கில மாத திதி

தொழில் : 9, நேசன் : 9
ஜூன் 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.

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

வெளிநாடு சந்தா
ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும்
விளம்பர தொடர்புக்கு :

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

மின்னஞ்சல் :
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

அடிரியர் பக்ஷத்...


வாசகர்கள்
விளம்பரதாரர்கள்
பத்திரிகை முகவர்கள்
செய்தியாளர்கள்
கட்டுரையாளர்கள்
மொழிபெயர்ப்பாளர்கள்
புகைப்படக் கலைஞர்கள்
கணினி வரைகலை நிபுணர்கள்
இணையதள சேவையாளர்
அச்சகத்தார்
பிளேட்மேக்கர்ஸ்
நண்பர்கள் மற்றும்
நலம் விரும்பிகள்
அனைவருக்கும்

இனிய

ஆங்கிலப் புத்தாண்டு 2015

மற்றும்

தமிழர் தீருநாள்

வருடித்தீர்த்தீஸ்ரீ...



என்றும் அன்புடன்...

என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

முழு ஈபோட்டேன் உழூத்தால் தொழிலில் வெற்றி காணலாம்!

திரு. M.S. பஷ்ரீ அஹமது
உரிமையாளர், மெகா டிஜிட்டல்



எந்தவொரு தொழிலையும் நன்கு ஆராய்ந்து, எதிர்காலத்தில் அத்தொழிலுக்கு மக்களிடையே வரவேற்பு எப்படியிருக்கும், இதனால் புதிய வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கி புதியவர்களையும் தன்னம்பிக்கை மிக்கவர்களாக மாற்ற முடியுமா என்ற கோணத்தில் சிந்தித்து செயல்படுவோர் தொழிலில் வெற்றியாளர்களாக வலம் வருவர். தன்னுடைய வளர்ச்சியுடன், சமுதாய வளர்ச்சியையும் சிந்தித்து அதன் வழி நடப்பவர்களை இச்சமுதாயம் என்றுமே அவர்களை மறக்காது, கைவிடாது. இத்தகைய சமுதாய நோக்கம் கொண்ட ஒரு தொழில் முனைவர் தான் ஐனவரி-2015 தொழில்நூசன் இதழின் அட்டையை அலங்கரிப்பவராக உள்ளார்.

திரு. எம்.எஸ். பஷ்ரீ அஹமது என்றால் ‘மெகா டிஜிட்டல்’ என்ற சிறப்பான நிறுவனத்தின் தலைவர் என்று அனைவராலும் அறியப்



படுகின்றவர். சமுதாய நோக்கம் கொண்ட இவர் கடும் உழைப்பாளி. உழைப்பு மட்டுமே மனிதனை சிறந்தவனாக்கும் என்பதை உறுதியாக நம்பும் இவருக்கு துணையாக இவரது சகோதரர் தீரு. சுலைமான் (ஷஜிட்டல் இந்தியா), மைத்துனர் தீரு. சஃபிகுரைவி (எஸ்ஜெ ஷஜிட்டல்) உள்ளனர். ஷஜிட்டல் பிரின்டிங் ஆரம்ப காலத்தில் சினிமா கம்பெனிகளுக்கும், பெரும் செல்வந்தர்களுக்கு மட்டுமே பயனளிக்க கூடியதாக இருந்தது. ஏனெனில் அப்போது பிரின்ட் ச. அடிக்கு ரூ. 380 முதல் ரூ. 400 வரை இருந்தது. இந்நிலையை தலைகீழாக மாற்றிய பெருமை மொகா ஷஜிட்டல் நிறுவனத்திற்கு உண்டு. இன்று பழக்கடைக்காரர், இளாநீர் விற்பவர், செறுப்பு தெப்பவர் என சமுதாயத்தில் அடிமட்டத்தில் உள்ளோருடன் குடும்ப விழாக்கள், அரசியல் பொதுக்கூட்டங்கள், கோவில் தீருவிழாக்கள் என்று அனைத்து மக்களும் ஷஜிட்டல் பிரின்டிங் பயனை பெற்று வருகின்றனர். இதற்கு முக்கிய காரணம் பயனாளிகள் அதீகரிக்கும் போது விலையும் கட்டுக்கோப்பாக, குறைந்த நிலையில் இருக்கும் என்பதே!

ஷஜிட்டல் பிரின்டிங் என்பது நவீன வாழ்க்கை முறையில் மிகவும் அவசியமாகியிட்டது. ஒரு காலத்தில் துணிகளில் ஓவியங்கள் வரைந்து அவை மக்கள் பார்வைக்கு வைக்கப்பட்டன. இதற்காக ஓவியர்களை நம்பி இருக்கும் நிலை இருந்தது. பணியும் விரைந்து செய்ய முடியாது காரணம் 'கிரியேட்டி விட்டி' என்பது கேள்விக்குறியாகியிடும். இச்சுழலில் ஷஜிட்டல் பிரின்டிங்கள் மிகவும் பயனுள்ளதாக அமைந்தன. ஓவியர் ஒரு பேனரை வரைந்து முடிக்கும் முன்பு அதைவிட சிறப்பாக கவர்ச்சியாக பல பேனர்களை ஷஜிட்டல் முறையில் பிரின்ட் எடுத்துக் கொள்ளலாம். முக்கியமாக இதற்காகும் செலவும் குறைவதான் என்பது ஷஜிட்டல் பிரின்டிங்கின் கூடுதல் சிறப்பாகும். தமிழகத்தில் கிட்டத்தட்ட 2 லட்சம் குடும்பங்கள் இத்தொழிலை நம்பியுள்ளன. இத்தனை சிறப்பு வாய்ந்த ஷஜிட்டல் பிரின்டிங்கை சென்னையில் (துமிழகத்தில்) முதன் முதலில் அறிமுகம் செய்த மொகா ஷஜிட்டல் தீரு.எம்.எஸ். பஷீர் அஹமது மற்றும் அவரது சகோதரர் தீரு. சுலைமான் (ஷஜிட்டல் இந்தியா)

இருவரையும் சந்தித்து... டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையின் தற்போதைய நிலை, சந்தை வாய்ப்பு மற்றும் அதன் எதிர்காலம் குறித்து நாம் எழுப்பிய வினாக்களுக்கு இருவரின் பதில்கள். . .

மொகா டிஜிட்டல் நிறுவனத்தின் துவக்கம் மற்றும் நோக்கம் பற்றி கறுங்களேன் . . .

ஆரம்ப காலத்தில் நான் சுவதி அரேபியாவில் 18 வருடங்கள் பணிபுரிந்தேன். அந்நாட்டில் விளம்பர பதாகைகள் கண்ணெடுக்கவரும் வரையில் பளிச்சென பார்ப்பதற்கு அருமையாக இருக்கும். அடிக்கடி இத்தகைய டிஜிட்டல் பிரின்டிங் பதாகைகளை பார்க்கும் பொழுதெல்லாம் நாமும் இத்தகைய ஒரு தொழிலை நமது ஊரில் செய்தால் என்ன? என்ற எண்ணம் மேலோங்கி நிற்கும். இதை அடிப்படையாகக் கொண்டு நானும் எனது சகோதரரும் இணைந்து சென்னை கேளினோ தியேட்டர் பின்புறம் 1997ம் ஆண்டு ஸ்டிக்கர் டிசைன் மற்றும் பிரின்ட் எடுக்கும் பணியை துவக்கினோம். இதன் நடுவே டிஜிட்டல் பிரின்டிங் செய்வதற்கு தேவையான மிலின்கள், மூலப்பொருட்கள் எங்கொங்கு கிடைக்கின்றது என்பதை முழுமையாக அறிந்து, இதற்கான கண்காட்சிகளில் கலந்து கொண்டும், வெளிநாடுகளுக்கு விஜயம் செய்து டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையின் வளர்ச்சியைப் பற்றியும், தொழில்நுட்பங்கள் குறித்தும் அறிந்து காலம் கடத்தாமல் உடன் செயல்படுத்தினோம்.

18 வருடங்களுக்கு முன்பு டிஜிட்டல் பிரின்டிங் செய்வது மிகவும் காஸ்ட்லியான விஷயமாக இருந்தது. இதை முறியடிக்கும் விதமாக நாங்கள் இறக்குமதி செய்த மிலின்களைக் கொண்டு ஒரு சதுர அடி ரூ. 60க்கு செய்து கொடுத்தோம். டிஜிட்டல் பிரின்டிங்கின் தேவை நாளுக்கு நாள் வளர்ந்து கொண்டே செல்வதை அறிந்து, மக்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதை இலக்காகக் கொண்டு தரமான டிஜிட்டல் பிரின்டிங் பேனர்களை மற்றவர்களால்

செய்து கொடுக்க இயலாத குறைந்த விலையில் உருவாக்கித் தர முனைந்தோம்.

மொகா டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையில் மொகா டிஜிட்டலின் பங்கு பற்றி . . .

நாங்கள் இத்துறையின் ஆரம்பக் காலத்திலேயே பணியை துவங்கியதால் எங்களுடைய வாடிக்கையாளர் வட்டம் நன்கு நீண்டு விரிவடைந்துள்ளது. இன்று தமிழகத்தின் அனைத்துப் பகுதிகளிலும் டிஜிட்டல் பிரின்டிங் மிலின்களின் பயன்பாடு அதீகரித்தாலும், கண்யாகுமரி முதல் ராஜஸ்தான் வரை எங்களுக்கு வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளனர். இதற்கு மிக முக்கிய காரணம் தரம், குறித்த நேரத்தில் டெலிவரி, சிறப்பான வாடிக்கையாளர் சேவை போன்றவையே. வாடிக்கையாளரின் தேவையென்ன என்பதை அறிந்து அதற்கேற்ற அருமையான டிசைன்களை வழிவழைத்து வாடிக்கையாளரின் நன் மதிப்பை பெற்று வருகின்றோம். சென்னையில் உள்ள எங்களது வாடிக்கையாளரின் நலனுக்காக அண்ணாசாலை, கோயம்பேடு, அடையார் மற்றும் திருவெற்றியூர் போன்ற பகுதிகளில் கிடைக்கின்றது துவக்கியுள்ளோம்.

இது போன்றே தமிழகம் முழுவதும் உள்ள வாடிக்கையாளர் நலன் கருதி புதிய கிடைக்களை மாவட்ட வாரியாகத் துவக்கவும் எண்ணம் கொண்டுள்ளோம். இதற்கான முயற்சியிலும் ஈடுபட்டுள்ளோம்.

மொகா டிஜிட்டல் பிரின்டிங் துறையின் சிறப்புக்கள் பற்றி

நான் முன்பே கூறியதைப் போன்று . . . டிஜிட்டல் பேனர்களின் பயன்பாடு அதீகரித்த வண்ணம் உள்ளது. உதாரணத்திற்கு கூற வேண்டுமென்றால் . . . ஒரு அரசியல் கட்சியின் தலைவர் கூட்டத்திற்கோ அல்லது மாநாட்டிற்கோ கலந்து கொள்ள வரும்போது அவர் வருகின்ற வழியைங்கும் வண்ணமையான பேனர்களை வைத்து தலைவரின் அன்பை பெற அக்கட்சியினர் முயற்சிக்கின்றனர்.



இதுபோன்றே பெரிய நிறுவனங்கள் தாங்கள் தயாரிக்கும் பொருட்களை அழகான டிசைன்களில் வடிவமைத்து, வண்ணமயமான கலர்களுடன் அட்டகாசமான பேனர்களை உருவாக்கி மக்களிடம் நன்மதிப்பை பெறுகின்றனர். திருமணம், பிறந்தநாள், கோயில் விசேஷம் போன்ற நாட்களில் தங்களின் மகிழ்ச்சியை வெளிப்படுத்தும் விதமான பேனர்களை உருவாக்கி மற்றவர்கள் அதைப் பார்த்து மகிழ்ச் செய்கின்றனர். இப்படி அனைத்துப் பிரிவு மக்களின் தேவைகளையும் டிஜிட்டல் பேனர்கள் நிறைவு செய்கின்றன.

இளநீர் விற்பவர், செறுப்பு தைப்பவர் களும் 2'x2' பேனர் செய்து வாடிக்கையாளர்களின் கவனத்தை தங்களின் பக்கம் தீசை திருப்ப முயற்சிக்கின்றனர். திருமணத்தின்போது சிறிய சிறிய போட்டோக்களை பார்த்து பழகிய நம் கண்களுக்கு 10'x10' பேனர்களில் தங்களுடைய பெரிய புகைப்படங்களைப் பார்க்கையில் ஆனந்தம் அதிகரிக்கின்றது

என்று நான் சொல்ல வேண்டிய அவசிய மில்லை!

ஷஜிட்டல் பிரின்டாங் துறையில் தற்போது புதிதாக அறிமுகம் செய்யப்படுவெள தொழில் நுட்பங்கள் குறித்து . . .

ஷஜிட்டல் பிரின்டாங் தற்போது அபார வளர்ச்சி அடைந்து வருகின்றது. ஆரம்ப காலத்தில் 5 முதல் 6 அடி வரையிலான பிரின்டாங் மிலின்களே உற்பத்தி செய்யப்பட்டன பிறகு தொழில் நுட்பத்துடன் கஷை 10% அடி வரையிலான பிரின்டாங் மிலின்களும் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன. இதனால் 3000 சதுர அடிக்கும் பேனர்களை தயாரிக்கலாம். Foam Board, Glass Print, Mobile Print, LED மற்றும் wood garving என இதன் வளர்ச்சி நீண்டுகொண்டே உள்ளது. தற்போது நாங்கள் கடைகளுக்கு தேவைப்படும் சைனேஜ், ஹோர்டிங்குகள், பஸ் பிள்புறம் உள்ள Back Panels, நிகழ்ச்சிகளுக்கான பேக்புராப்,

அரசியல் சம்பந்தமான பேணர்கள், வினையில் செய்யப்படும் சினிமா ஹோர்டிங்குகள், டிஜிட்டல் ஃபிளாக்ஸ் பேணர்களை உயர்ந்த தரத்தில் செய்து கொடுக்கின்றோம். தொழில் நுட்பம் மற்றும் புதுமைகளை உடன் ஏற்றுக்கொண்டு பணிபுரிய வேண்டும். இல்லையனில் காலத்தின் மாறுதல் நம்மைத் தாண்டி சென்றுவரும், பிறகு அதைப்பிரிட்க்கவே நேரம் சரியாக இருக்கும், தொழிலை கவனிக்க இயலாது. எனவே புதிய தொழில்நுட்பத்தினை உடனுக்குடன் நடைமுறைப்படுத்தப்பட வேண்டும். இது மிக அவசியமும் கூட!

நெந்தியாவில் முஜிட்டல் பிரின்டாஃங் துறைக்கு தேவையான மூலப் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றனவா?

ஆரம்ப காலத்தில் வெளிநாடுகளில் குறிப்பாக செனா, கொரியா மற்றும் தெவான் போன்ற நாடுகளில் இருந்து மூலப்பொருட்கள் வரவழைக்கப்பட்டது. இதில் பிரச்சினை என்று கூற வேண்டுமென்றால், தரமற்ற மூலப் பொருட்களை அனுப்பிருந்தால் அதை உடனடியாக மாற்றிக் கொள்ள இயலாது. இதனால் தரமும் கெட்டுவிடும், வாடிக்கையாளரின் நன்மதிப்பை இழக்க நேரிடும். தற்போது இந்தியாவில், அகமதாபாத்தில் மூலப் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யும் தொழிற்சாலை உள்ளதால் தேவையான, தரமான மூலப் பொருட்களை வாங்கிக் கொள்கிறோம். தரமும் சிறப்பாக அமைந்து, விலையும் கட்டுக்கோப்பாக இருப்பதால் மூலப்பொருட்கள் பிரச்சினையின்றி எங்களால் பணியில் ஈடுபடமுடிகின்றது.

புதிதாக முஜிட்டல் பிரின்டாஃங் துறையில் நுழைபவர்கள் பலர் வெற்றி பெறுவதில் சிரமம் ஏற்படுகின்றதே ஏன்?

கடந்த 20 வருட அனுபவத்தில் நான் கற்றுக்கொண்டது . . . உழைப்பு, கவனம், முயற்சி இம் மூன்றும் இத் தொழிலுக்கு அடிப்படையானதைவ. இவைகளை

முறையாகக் கடைப்பிடித்தால் வெற்றி நிச்சயம். இத்துறைக்கு வரும் புதியவர்கள் பலர் டிஜிட்டல் பிரின்டாஃங் தொழிலை ஒரு துணைத் தொழிலாகவே தொடங்குகின்றனர். அவர் களுடைய கவனம் 80 சதவீதம் மற்றொரு தொழிலின் பக்கம் இருக்கும், 20 சதவீத கவனத்தை மட்டுமே டிஜிட்டல் பிரின்டாஃங் மீது காட்டுவார்கள். இதனால் வாடிக்கையாளரை சரிவர கவனிக்காமல், வாங்கிய கடனை சரிவர கட்டாமல், தொழிலில் சரிவு ஏற்பட்டு வேறுவழியின்றி தொடங்கிய தொழிலை மூடவேண்டிய நிலைக்கு தள்ளப்படுகின்றனர். ஒரு தொழிலை இவர்தான் நடத்த வேண்டும் என்கிற வரைமுறை கீடையாது. எவர் வேண்டுமானாலும், எந்த தொழிலையும் செய்யலாம் ஆனால் வெற்றி பெற வேண்டுமானால் தொழிலுக்கு கொடுக்க வேண்டிய மரியாதையை சரியாகச் கொடுத்தால் நிச்சயம் அத்தொழில் கைவிடாது என்பது எனது அனுபவம்.

முஜிட்டல் பிரின்டாஃங் தொழில் துவங்க தேவைப்படும் மூலதனம் குறித்து . . .

டிஜிட்டல் பிரின்டாஃங் மிலின், அது சார்ந்த இதர பொருட்கள், கம்ப்யூட்டர்கள், சிம்மிங் மிஷன், யூபிளஸ், கடை முன்பணம், மற்றும் மூலப்பொருட்கள் ஆகியவற்றுக்கு முதலில் ரூ. 15 லட்சம் முதல் ரூ. 20 லட்சம் வரை ஆகும். தொழிலைத் தொடங்கிய பின்பு மாதா மாதம் கடை வாடகை. மின் கட்டணம், டிசைனர்கள் மற்றும் பிரின்டர்களின் சம்பளம், தொலைபேசி மற்றும் மூலப்பொருட்கள் வாங்குவது போன்ற தொடர் செலவுகளை கையாள வேண்டும். டிஜிட்டல் பிரின்டாஃங் சந்தையின் அளவு மிகப் பெரியது. குழந்தைக்கு காது குத்தலில் ஆரம்பித்து தீருமணம், சுபக்காரியங்கள், அரசியல் கட்சியினரின் கூட்டம், மாநாடு, தொழிற்துறை சம்பந்தமான கண்காட்சிகள், என இதன் பட்டியல் நீண்டு கொண்டே செல்லும். புதிதாகத் தொழிலை தொடங்க நினைப்பவர்கள்



தங்களது முழுக் கவனத்தையும் தொழிலில் வைத்து பணிபுரிய வேண்டும் என்பதே எனது பேண்டுகோள்!

முஜிட்டல் பிரின்டாங் மிலின்கள் இந்தியாவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றனவா? அல்லது இருக்குமதி செய்யப்படுகின்றதா?

ஆரம்ப காலங்களில் கைணா, கொரியா, கைவான் மற்றும் ஜப்பான் போன்ற நாடுகளில் இருந்து மிலின்களை இறக்குமதி செய்தோம். தற்போது டிஜிட்டல் பிரின்டாங் மிலினின் முக்கிய பாகங்களான மதர்போர்டு, பேனல் போன்றவற்றை மட்டும் இறக்குமதி செய்து மற்ற பாகங்கள் உள்நாட்டில் கிடைப்பதால் அசெம்பிளிங் செய்து கொள்கிறார்கள். மாவுக்கேத்த பணியாரம் என்பார்களே அது போன்று தரத்தீர்கு ஏற்ப விலையும், தொழில் நுட்பமும் மாறுபடும்.

மற்ற முஜிட்டல் பிரின்டாங் நிறுவனத்திற்கும், மொகா முஜிட்டல் நிறுவனத்திற்கும் உள்ள வேறுபாடு என்ன?

இத்துறையின் ஆரம்ப காலத்திலேயே நானும், எனது சகோதரர் மற்றும் மைத்துனர் மூவரும் தனித்தனியாக தொழிலை தொடங்கினோம். எங்களது பலமே சிறந்த வாடிக்கையாளர் சேவை, நிரந்தரமான தரம் மற்றும் துரித டெலிவரி இவைதான் மற்ற நிறுவனங்களுக்கும், எங்களுக்கும் உள்ள முக்கிய வித்தியாசம். 20 வருடத்தீர்கு முன்பு சென்னையில் அதிகமாக டிஜிட்டல் பிரின்டாங் நிறுவனங்கள் இல்லாத போது எங்களிடம் சேவையை பெற்றவர். இன்றுவரை எங்களது வாடிக்கையாளராகவே தொடர்கின்றார். இதில் முக்கிய அம்சம் என்னவென்றால் தற்போது எங்களது அண்ணாசாலை கிளையில் இருந்து 10 கி.மீட்டர் தூரத்தில் இருந்து வாடிக்கையாளர் வருவார். அவர் வரும் வழியில் பல டிஜிட்டல் பிரின்டாங் நிறுவனங்கள் இருந்தாலும், அவருக்கு தீருப்தி என்னவோ எங்கள் நிறுவனத்தின் மீதுதான். இது போன்று நிறைய வாடிக்கையாளர்கள் எங்களிடம் உள்ளனர். நான் முன்பே கூறியதைப்



போன்று . . . தொழிலில் ஈடுபாடு, உழைப்பு, கவனம் இவற்றை சரியாக நாங்கள் பின்பற்றுவதால் மற்றவர்களிடமிருந்து தனித்துவம் பெற்று தீகழ்கின்றோம்.

முனிப்டல் பிரின்டங் துறையில் உள்ள பிரச்சினைகள் பற்றி . . .

என்னைப் பொருத்தவரை டிஜிட்டல் பிரின்டங் துறையில் சிக்கல்கள் என்று எதுவும் இல்லை. குறிப்பாக டிசைனர்கள், மற்றும் பிரின்டர்களை நம்பியே எங்களது தொழில் உள்ளது. இவர்கள் திடீரென விடுப்பு எடுத்துக் கொண்டால் வாடிக்கையாளரை திருப்திபடுத்துவது சிரமமாகிவிடும். மின்சாரம் எங்களது தொழிலுக்கு மிகவும் அவசியமானது சில நேரங்களில் மின்சார சப்ளை சாவிவர இல்லையென்றாலும்

பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்ள நேரிடுகிறது. இதுமட்டுமின்றி மழைக்காலம் எங்களது தொழிலுக்கு பெரும் தடையாக இருக்கும். இதேபோன்று ஆடமாதத்தில் பெரிதாக தொழிலை செய்ய முடியாத நிலையும் உள்ளது. வருடத்தில் 9 மாதங்கள் மட்டும்தான் எங்களுக்கு பிசினஸ் நன்றாக இருக்கும்.

சமீபத்தில், பேனர்களை ஓரிடத்தில் கட்டிவிட்டு, குறிப்பிட்ட விழா முடிந்தவுடன் அதை அங்கிருந்து அகற்றாமல் இருந்ததால் பொதுமக்களுக்கு இடைஞ்சல் உள்ளதாக புகார் தெரிவிக்கப்பட்டது என்று அறிந்தேன்.

இதுபோன்று பொதுமக்களுக்கு இடையூறு செய்யும் செயல்கள் நிச்சயமாக கட்டுப் படுத்தப்பட வேண்டும். ஒரு சிலர் செய்யும் இது போன்ற செயல்களினால் ஒட்டுமொத்த துறையை



குறை கூறுவது ஏற்றுக்கொள்ளக் கூடியதல்ல. தமிழகத்தில் தற்போது கிட்டத்தட்ட 40 ஆயிரம் டிஜிட்டல் மிலின்கள் பயன்பாட்டில் உள்ளன. 2 லட்சம் குடும்பங்கள் இத்தொழிலை நம்பியுள்ளன. என்பதையும் மற்றவர்கள் புரிந்து கொள்ளவேண்டும் பேனர்களைப் பொருத்தவரை குறிப்பிட விழா பயன்பாட்டிற்கு பின் அந்த பேனரைக் கொண்டு பொருட்களை மழை மற்றும் வெய்யில் படாமல் பாதுகாக்கலாம். நிழலுக்குப் பயன்படுத்தலாம் இப்படி பல்வேறு விதமான பயன்கள் உள்ளன. நவீன காலத்தில் பேனர்களின் பயன்பாடு மிகவும் அவசியமாகிவிட்டதால், அதைப் பயன்படுத்தும் பயனாளிகளும் பேனர்களை கையாள்வது, மறு உபயோகம் செய்வது, விழா முடிந்ததும் கட்டிய பேனரை சரியான நேரத்தில் அகற்றுவது போன்றவற்றில் விழிப்புணர்வு பெறுவதற்கு முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட

வேண்டும் என்பது எனது தாழ்மையான வேண்டுகோளாகும். நாங்களும் எங்களது வாடிக்கையாளருக்கு இது குறித்து தக்க அறிவுரைகளை அளித்துக் கொண்டு தான் உள்ளோம்.

மத்திய - மாநில அரசுகளிடம் தங்கள் முன்வைக்கும் வேண்டுகோள் என்ன . . .

எங்களது தொழிலில் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் மெலின்களுக்கு அதீக செலவாகின்றது. இதற்கு வங்கிகள் எங்களுக்கு உதவுகின்றன என்பதை மறுப்பதற்கில்லை. இருந்தாலும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் டிஜிட்டல் பிரின்டிங் மெலின் வாங்குவதற்கு அரசின் மானியம் எங்களுக்கு கிடைத்தால் நிச்சயம் டிஜிட்டல் பிரின்டிங் தொழில் அபார வளர்ச்சி பெறும் இதற்கு மத்திய-மாநில அரசுகள் எங்களுக்கு உதவிட வேண்டும்.



இதற்காக இத்துறையில் உள்ள டிஜிட்டல் பிரின்டாஃப் நிறுவனங்கள்) அனைவரும் இணைந்து தமிழ்நாடு முனிப்பல் பிரின்டாஃப் சங்கம் என்ற அமைப்பை 6 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு தொடங்கினோம். இச்சங்கத்தில் நானும், எனது சகோதரர் திரு. சுலைமான் அவர்களும் கௌரவ ஆலோசகர்களாக உள்ளோம். இந்த அமைப்பின் மூலமாக கூட்டுறவு சங்கம் ஒன்றை ஏற்படுத்தி இதன் வாயிலாக தமிழக அரசின் பேனர் பிரின்ட் ஆர்டர்களைப் பெற்று உறுப்பினர்கள் அனைவரும் அதை சரிசமமாகப் பிரித்து கொள்வது என்ற அனுகுமுறையில் தமிழக அரசிடம் வேண்டுகோள் விடுத்துள்ளோம். இதை தமிழக அரசு பரிசீலித்து விரைந்து ஆவண செய்ய வேண்டும். தற்போது தமிழ்நாடு டிஜிட்டல் பிரின்டாஃப் சங்கத்தில் கீட்டத்தட்ட 25 ஆயிரம் பேர்கள் உறுப்பினர்களாக உள்ளனர்.

மொகா முனிப்பலின் எதிர்காலத் திட்டம் என்ன?

இத்துறையில் அதிகப்படியான வேலை

வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் நோக்கத்துடன், தமிழகம் முழுவதும் மாவட்டவாரியாக மொகா டிஜிட்டலின் கிளைகள் தொடங்கப்பட வேண்டும். டிஜிட்டல் பிரின்டாஃப்கள் பயனை அனைத்து மக்களுக்கும் எடுத்துச் சென்று, நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவுவதை முக்கிய நோக்கமாகக் கொண்டு செயல் படுகின்றேன் என்கிறார் திரு. எம்ஃஎஸ் பல்வீர் அஹமது. அவர் மேலும் கூறுகையில் . . .

ஈடுபாட்டுடன் உழைத்தால் வாழ்வில் வளர்ச்சி அடையலாம் என்பதை இக்கால இளைஞர்களுக்கு அறிவுறுத்தி, இத்துறையில் உள்ள வளமான வாய்ப்புகளை இனம் கண்டு இளைஞர்கள் அதிகம் பேர் இத்தொழிலில் ஈடுபாடு வேண்டும். இளைஞர்கள் மற்றவர்களிடம் கைகட்டி வேலை செய்வதை தவிர்த்து, சொந்தமாக தொழில் தொடங்கி குறைந்தது 10 பேர்களுக்காவது வேலை வாய்ப்பினை உருவாக்கிக் கொடுக்க வேண்டும். இளைஞர்களின் எழுச்சிதான் நாட்டை வளப்படுத்தி, இந்தியாவை வல்லரசாக்க உதவும்.



**எனது அன்பான வேண்டுகோள்
என்னவென்றால் . . .**

டிஜிட்டல் பிரிண்டிங்குறை கடல் அளவுக்கு பரந்து, விரிந்தது அனைவருக்கும் பயன்படக்கூடியது. இதன் பயனை அனைவரும் பெற வேண்டும் என்ற சீரிய நோக்கத்தில் பணிபுரிகின்றோம். எங்களது சேவையைப் பயன்படுத்தி வாழ்வில் முன்னேற உங்கள் அனைவரையும் வாருங்கள் என்று அழைப்பதில் மகிழ்ச்சி அடைகின்றேன் என்று கூறி தனது நேர்காணலை நிறைவு செய்தார் தீரு. பல்ளி அஹமது.

இவரது சமுதாய நோக்கம் வெற்றிபெற வாழ்த்துக்களைத் தெரிவித்து விட்டு கிளம்பினோம்.

மேலும் விபரங்களுக்கு : மெகா டிஜிட்டல்
எண்: 48, வாலர்ஸ் ரோடு
மவண்ட்ரோடு கேளினோ தியேட்டர் பின்புறம்
சென்னை - 600 002.
கைபேசி : 9841114490, 9444007466

சந்திப்பு: ரேபா புகைப்படம்: சத்தீஸ்வரி

சுடுபிட்டு ருகவல்

**பொழுதைக் கழிக்க
ஒயிரமாயிரம்
வழிகள்; ஒனால்,
முன்னேற ஒரே வழி
உழைப்புதான்!**

கோட்டக் மகேந்திரா வங்கியில் ‘கிராண்ட் 55+’ சேமிப்புக் கணக்கு அறிமுகம்!

55 வயதுக்கு மேற்பட்டவர்களுக்காக ‘கிராண்ட்’ என்ற பெயரில் வித்யாசமான வங்கிக் கணக்கை கோட்டாக் மகேந்திரா வங்கி (கேள்பி) அறிமுகப் படுத்தி உள்ளது. பிரச்சினையற்ற வங்கியியல் சேவை. பண விஷயத்தில் சுதந்திரம், தனிப்பட்ட கவனம் ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு ‘கிராண்ட்’ வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

முன்னணி சேவை மற்றும் முதலுதவி அட்டை ஆகியவற்றை ‘கிராண்ட்’ வழங்குகிறது. இதில் வாழிக்கையாளர் குறித்த முக்கீயத் தகவல்களும், அவசரத் தொடர்பு விவரங்களும் அடங்கியிருக்கும். வங்கிக் கிளையில் அவர்களுக்கு வரிசையில் நிற்பதற்கு முன்னுரிமையும் கிடைக்கும். இந்தியச் சுகாதார அமைப்பின் (ஜஹெச்ஜி) சுகாதார அட்டையும் வழங்கப்படும். இதனைப் பயன்படுத்தி மருத்துவச் சிகிச்சை மற்றும் ஆலோசனைக் கட்டணங்களில் 50% வரை தள்ளுபடியைப் பெறலாம். லென்ஸ்கார்ட், ஜீகாம், மேக்மைப்பிப், இபே ஆகிய முன்னணி பிராண்ட்களின் மீது சிறப்பு லைஃப்ஸ்டைல் சலுகைகளும் கிடைக்கும்.

து குறித்து கோட்டக் மகேந்திரா வங்கியின் வாழிக்கையாளர் வங்கியியல் தலைவர் சாந்தி ஏகாம்பரம் கறுகையில் வாழிக்கையாளர் விருப்பங்களை நன்றாகப் புரிந்து கொண்டு அவர்களின் தேவைகளை நிறைவு செய்யும் அனைத்துப் பொருட்களையும், சேவைகளையும் வழங்க வேண்டும் என்பதை நாங்கள் முழுமையாக நம்புகிறோம். 55 வயதிற்கு மேற்பட்டவர்களின் தேவைகளும், நடத்தைகளும், மற்ற வாழிக்கையாளர்களை விட வித்யாசமாக

இருப்பதைக் கருத்தில் கொண்டு அவர்களுக்கென பிரத்யோகமாக உருவாக்கப்பட்டதுதான் ‘கிராண்ட்’ இந்தப் பிரிவினருக்குச் சுகமான மற்றும் வசதியான அனுபவத்தை வழங்குவதுடன், அவர்களது மிகச் சிறிய வங்கியியல் தேவையையும் நிறைவு செய்ய உறுதியளிக்கிறோம் என்றார்.

கிராண்ட் 55+ திப்பத்தின் முக்கீய அம்சங்கள்

- 55 வயது மேற்பட்டவர்களுக்குப் பிரத்யோகமாக வடிவமைக்கப்பட்ட சேமிப்பு வங்கிக் கணக்கு
- ஒவ்வொரு மாதமும் பிழைஸ் பரிவர்த்தனை களுக்குக் கேஸி பேக் வசதி
- சுகாதாரப் பாதுகாப்பு, லைஃப்ஸ்டைல், மற்றும் வசதியான பலன்கள்
- கிளைகளில் பரிவர்த்தனைகளின்போது வரிசையில் நிற்கச் சிறப்பு முன்னுரிமை
- இந்தியச் சுகாதார அமைப்பின் (ஜஹெச்ஜி) சுகாதார அட்டை மூலம் மருத்துவச் சிகிச்சை, மருந்துகள் மீது 50% வரை தள்ளுபடி
- வாழிக்கையாளர் விரும்பும் தேதியில் வீட்டிற்கே வந்து வங்கியாளர்கள் ரொக்கப் பணத்தை வழங்கும் வாய்ப்பு
- தீருப்பி அழைப்பதற்குக் குறுஞ்செய்தி அனுப்பினால் போதும்
- பரஸ்பர நிதியங்களுக்கு முன்னுரிமை விகிதம் - முதலீட்டுக் கணக்கு மூலம் 1.25%
- பாதுகாப்புப் பெட்டக வசதிகளுக்கு 35% வரை தள்ளுபடி



- ★ டைமேட் கணக்கு வருடாந்திரப் பராமரிப்புக் கட்டணம் முழுமையாக விலக்கு

கிராண்ட் வாடிக்கையாளர்கள் சேமிப்புக் கணக்கைத் தொடங்கும் போதே அவர்கள் விரும்பும் தேதியில் வீட்டிற்கே வந்து வங்கியாளர்கள் ரொக்கப் பணத்தை வழங்கும் வாய்ப்பையும் பெறுவார்கள். இதன் மூலம் வங்கிக் கிளைக்கு அடிக்கடி வந்து பணத்தை எடுக்கும் பிரச்சினை இனி வாடிக்கையார்களுக்கு இல்லை. இந்த வசதி மூலம் வங்கிக் கிளை வாடிக்கையாளருடன் தொடர்பு கொண்டு ஏற்கனவே தேர்ந்தெடுத்த நாளில் ரொக்கப் பணம் வழங்குவதை உறுதிப்படுத்துவார்கள்.

வாடிக்கையாளர் வங்கிக்கு ஒரு குறுஞ் செய்தி அனுப்பினால் அடுத்த 30 நிமிடங்களில் வங்கி அவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும். இணைய வங்கியியல், கைபேசி வங்கியியல் ஆகியவை மூலம் வங்கிப் பரிமாற்றப் பணிகளை வாடிக்கையாளர்கள் மேற்கொள்ளலாம். ஆன்லைன் அல்லது கோட்டாக் மகேந்திரா கிளைகளில் ‘பில்

பேமண்டஸ்' தொடர்பான பதிவுகளைச் செய்து கொள்வதன் மூலமும் வாடிக்கையாளர்கள் பணப் பட்டுவாடா பரிமாற்றங்களை மேற்கொள்ளலாம்.

சேமிப்புக் கணக்கில் ரூ 1 லட்சத்திற்கும் அதிகமாக ரொக்கம் இருப்பின் 6% வட்டியும், ரூ. 1 லட்சத்திற்குக் குறைவாக ரொக்கம் இருப்பின் 5% வட்டியும் பெறலாம். ரொக்க இருப்பில் அதிக வட்டி சம்பாதிக்க 'கோட்டாக் ஞாக்ஷல் மணி' வசதியைப் பெற விண்ணப்பிக்கலாம். இதன் மூலம் அவர்கள் சேமிப்புக்குக் கணக்கில் இருக்கும் குறிப்பிட்ட தொகை குறுகிய கால வைப்பு நிதியாக மாற்றப்படும். 'பாதுகாப்புப் பெட்டக' வசதிக்கான கட்டணத்தில் 35% கழிவும், 'ஏமேட்' கணக்கிற்கான வருடாந்திரப் பராமரிப்புக் கட்டணத்தில் முதல் வருடம் 100% ரத்தும் உண்டு. மேலும் 'பெஸ்ட் காம்பளிமெண்டரி அட்டைகளில்' 100% வழங்குக் கட்டண ரத்தும், 'ஏராவல் அட்டையில்' 25% வழங்குக் கட்டண ரக்காம் அளிக்கப்படும்.

-ରାକବଣ୍

பெரும்பாக்கத்தில்
காசா கிராண்ட் நிறுவனத்தின்

ஸ்ரீ சௌ

அடுக்குமாடி குழியிருப்பு தீட்டம் துவக்கம்!

சென்னையின் மிகப்பெரிய வில்லா டெவலப்ரான், காசா கிராண்ட் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனம், சோழிங்கநல்லூரிலிருந்து 10 நிமிட தூரத்தில் உள்ள பெரும்பாக்கத்தில் 40க்கும் மேற்பட்ட வசதிகள் கொண்ட லைஃப்ஸ்டைல் அபார்ட்மென்ட்கள் வழங்கும் “காசா கிராண்ட் சௌரி பிக்” கட்டுமான தீட்டம் தொடக்கத்தை அறிவித்துள்ளது.

காசா கிராண்ட் சௌரி பிக்-ல் ஒரு சதுர அடி ரூ. 3390/- என்று விலை நிர்ணயிக்கப் பட்டிருக்கிறது. இதன் விலையை அருகில் உள்ள இதர தீட்டங்களோடு ஒப்பிட்டுப்பார்க்கும் போது அவற்றை விட ஒரு சதுர அடிக்கு ரூ. 500/-க்கு மேல் குறிப்பிடத்தக்க அளவுக்கு குறைவாகும். இதன் மூலம் ரூ. 7 லட்சம் முதல் 10 லட்சம் வரை வாடிக்கையாளர்கள் பயனடையும் வகையில் காசா கிராண்ட்





வழங்குகிறது. ரூ. 22 லட்சம் முதற்கொண்டே விலை தொடர்க்கும். இந்த அப்பார்ட்மென்ட்கள், வாடிக்கையாளர்கள் வாங்குவதற்கு ஒரு பெருமதிப்புடையதாகும்.

7.2 ஏக்கருக்கு மேல் நிலப்பரப்புடைய இத்திட்டத்தில் மொத்தம் 420 அபார்ட்மென்ட்கள் கட்டப்படவுள்ளன. 650 சதுர அடி வரை பரப்பளவில் 1bhk முதல் 3.5bhk வரை வாடிக்கையாளர்கள் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு பல அடுக்குமாடி குடியிருப்புகள் இத்திட்டத்தில் உள்ளன. கிளப் ஹவுஸ், நீச்சல் குளம், உடற்பயிற்சிக் கூடம் உள்பட அனைத்து தெருக்களிலும் செழிப்பான நிலவமைப்புடன் 40க்கும் மேற்பட்ட இதர வசதிகள் உள்ளன.

இத்திட்ட தொடக்க விழாவின்போது காசா கிராண்ட் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனரும், மேலாண் யெக்குநருமான தீரு. அருண் குமார் பேசுகையில், “காசா கிராண்ட் செர்ஸி பிக்-ல் குடியிருப்பு வாங்கு வதற்கு வாடிக்கையார்களுக்கு மிகவும் குறைவான விலையே முக்கிய காரணமாக இருக்கும். ஏராளமான நிலவமைப்பு மற்றும் ஏராளமான எண்ணற்ற வசதிகள் மற்றும் சிறப்பம்சங்கள் கொண்டிருப்பதால் ஒரு

சிறப்பான சமூகம் வாழ்வதற்கேற்ற அமைவிட மாகவும் இது இருக்கும்” என்று கூறினார்.

காசா கிராண்ட் குறித்து:

பேரார்வங்களை உருவாக்குவது மற்றும் அவற்றை பூர்த்திசெய்து மீதான ஒரு வலுவான நம்பிக்கையினால் உந்தப்பட்டு 2004-ல் தொடங்கப்பட்ட காசா கிராண்டு பிரைவேட் லிமிடெட், சென்னையை தளமாகக் கொண்டு செயல்படுகிற ஒரு ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனமாகும். இதுநாள்வரை, இந்நிறுவனம் உருவாக்கி விற்பனை செய்திருக்கிற 2.5 மில்லியன் சதுர அடி கட்டுமான தீட்டங்களில் இது தெள்ளத்தெளிவாக வெளிப்படுகிறது. 62 தீட்டங்களில், இத்தகைய பேரார்வங்களை பூர்த்தி செய்து தீருப்திகரமான 2500 வாடிக்கையாளர்களை கொண்டிருப்பதே இந்நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கும், பெருமைக்கும் ஒரு சிறப்பான எடுத்துக்காட்டாகும்.

காசா கிராண்டு, சென்னை, பொங்களூரு மற்றும் கோயம்புத்தூரில் சொகுசு வில்லாக்கள், பிரீமியம் அடுக்குமாடி வீடுகள் போன்ற சிறப்பான வீடுகட்டுமான பிரிவுகளை வடிவமைக்கிறது மற்றும் உருவாக்குகிறது.

-ஓர்விதா

ஜெல் நிறுவனத்தின்... ஸ்கைலென் புரோ ஸீரிஸ் ஒலக்ராக் பஸ்கள் அறிமுகம்!

VECV வழக்கும் மிகவும் பரபரப்பாக எதிர்பார்க்கப்பட்ட புதிய தலைமுறை ஜெல் ஸ்கைலென் புரோ ஸீரிஸ் இலகு ரக பஸ்களின் விற்பனை சமீத்தீல் சென்னையில் தொடங்கியது. இந்தப் புதிய பஸ்கள் பயணிகளுக்குப் பாதுகாப்பையும், சௌகரியத்தையும் கொடுத்து, உருவெடுத்து வரும் பிரிமியம் மார்க்கெட்டின் தேவைகளை நிறைவு செய்யும். இதை மிகச் சிறப்பாக டிரைவ் செய்ய முடியும். உன்னதமான அழகு அன்ட் கட்டுமானத் தரம், மலிவான செலவில் எரிபொருள் சிக்கனம் அளித்து வாகனத்தின் ஆயுள் முழுவதும் அதிக லாபத்தை அள்ளித் தந்துகொண்டே இருக்கும்.

இந்த பஸ்களின் விற்பனைத் தொடக்க விழாவில் பேசிய VECV நிறுவனத்தின் கேல்ஸ், மார்க்கெட்டிங், மற்றும் ஆஃப்டர்மார்க்கெட் பிரிவு சீனியர் வைஸ் பிரிசிடெண்ட் தீரு ஷ்யாம் மல்லர், “புதிய தலைமுறை ஜெல் ஸ்கைலென் புரோ ஸீரிஸ் பஸ்கள் இந்தியாவிலும், மற்ற வளர்ந்த நாடுகளிலும் போக்குவரத்துத் தீரனை தொடர்ந்து மேம்படுத்தி, மக்களின் போக்குவரத்துச் செலவைக் குறைத்து, உற்பத்தித் தீரனைப் பொருக்குவதற்காக சரியான முறையில் நவீனமாக்கும் எமது, தத்துவத்திற்கு ஏற்ப உருவாக்கப்பட்டுள்ளன என்று கூறினார்.

ஜெல் ஸ்கைலென் பஸ்கள் பள்ளிகள், ஊழியர்கள், மற்றும் சுற்றுலாப் பயணிகளின்

போக்குவரத்துக்கு ஏற்ற வகைகளில் மிகச் சிறப்பான அம்சங்களுடனும், ஸீட்டிங் வசதிகளுடனும் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளன. இதில் 36 முதல் 60 இருக்கைகள் ஹெட் ரெஸ்ட் மற்றும் ஸ்கல் பஸ் ஸீட்டுகளுடன் அந்தந்தப் பிரிவுகளின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப இருக்கின்றன. பஸ்களில் நம்பகமான, நிருபணமான ஜெல் E-483 இஞ்சின்கள் பொருத்தப்பட்டுள்ளன. அவை குறைவான பராமரிப்புக்கும், ஒப்பற் ற எரிபொருள் தீற்றுக்கும் புகழ்பெற்றவை. பஸ்கள் மிகவும் நீளமாகவும், அதிக அகலமாகவும் இருப்பதால் சலூன் பகுதியில் மிகவும் சிறப்பாக ஸீட்களை வரிசைப்படுத்தி வைக்க முடிகிறது. கால்களை நன்றாக நீட்டுவதற்கு வசதியாக அதிக தீடைவெளி தரப்பட்டுள்ளது. நடுவில் அகலமான கேங்வே இருக்கிறது. இந்த பஸ்களில் பயணிகள் மற்றும் டிரைவரின் சௌகரியத்துக்காகவும், டயரின் நீடித்த ஆயுளுக்காகவும் பாராபலிக் சஸ்பென்ஷனும், ரேடிய டயர்களும் உள்ளன. ஊழியர்களையும், சுற்றுலாப் பயணிகளையும் கொண்டு சேர்க்கும் தொழிலுக்கு முழுமுதல் தேவையான சௌகரியமான பயண அனுபவத்திற்காக உன்னதமான எர்கோனாமிக்ஸைடன் உயரமான ஸீட்டுகள் தரப்பட்டுள்ளன.

1996 இல் முதன்முதலாக பாதுகாப்பான பள்ளி பஸ்களை அறிமுகப்படுத்திய ஜெல், இந்த புதிய ஸ்கைலென் புரோ ஸ்கல் பஸ்கள் மூலமாக, பள்ளி பஸ் பிரிவில் முற்றிலும் புதிய-



தாக பாதுகாப்பு அம்சத்தையும் சேர்த்திருக்கிறது. இதில் உள்ள 36 பிரமலமான அம்சங்களுடன், ஜவர் ஸ்கைலைன் புரோ பஸ்ஸில் குழந்தைகளின் பாதுகாப்புக்காக எல்லா ஸ்டெகளிலும் தனித் தனியாக கழற்றக்கூடிய ஸ்டெபல்ட்டூகளும் பொருத்தப்பட்டுள்ளன. முன்புற இஞ்சின் பஸ்களில் முதல் படியும், ஃப்ளோர் உயரமும் தாழ்வாக இருப்பது மற்றுமொரு புதுமையான அம்சமாகும்.

ஜவர் ஸ்கைலைன் புரோ பஸ்கள் கூட்டு முயற்சி பார்டனரிகளின் அதிக ஒருங்கிணைந்த இசைவான உழைப்பின் பலனாக உருவெடுத் துள்ளன. உலகளாவிய வோல்வோ நிபுணத்துவம் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அதனுடன் ஜவரின் சிக்கனமான இஞ்சினியரிங் தீற்றும் சேர்ந்துள்ளது. இன்றைய விற்பனைத் தொடக்கத்துடன் ஜவர் பிரான்டு புதியதொரு வளர்ச்சிக் கட்டத்தில் நுழைந்து, வர்த்தக வாகன மார்க்கெட்டில் தன்னை நிலைநிறுத்திக் கொண்டுள்ளது.

3 மில்லியன் மணி நேர இஞ்சினியரிங் முயற்சிகள், 7,7 மில்லியன் கீமீ தொலைவுக்கு சோதனை ஓட்டம், 50,000 மணி நேர இஞ்சினியரிங் அபிவிருத்திகள் ஆகிய முதலீடுகளுடன் ஜவர் புரோ ஸீரிஸ் ரக டிரக்குகளும், பஸ்களும்

தயாரிக்கப்படுவதாக பஸ்கள் அன்ட பயன்பாட்டுத் துறை சீனியர் வைஸ் பிரசிடெண்ட் திரு அனில் பாலிகா கூறுகிறார். ஜவரின் அதிநவீன பஸ் பாடி தொழிற்சாலையில் ஸ்கைலைன் புரோ ரக பஸ்கள் தயாரிக்கப்படுகின்றன. மத்தியப் பிரதேஷ் மாநிலம் இந்தோரில் பகட் என்ற இத்தீல் உள்ள இந்த ஆலையில் இந்தியாவிலேயே முதன்முதலாக ரோபோ பெயின்ட்டிங் மூலம் பஸ்களுக்கு அடிக்கப்படும் பெயின்ட் பள்ளப்பு குறையாமல் நீண்டகாலத்துக்கு தக்க வைக்கப்படுகிறது. இந்த ஆலையில் புதுமையான செல் டிராப் கோட்டபாடு பின்பற்றப்படுகிறது. கம்ப்யூட்டர் மூலம் இயங்கும் எலக்ட்ரிக்கல் சிஸ்டமும், செக்கிங் ரிகும், ஏவர் டெஸ்ட்டும், பிரத்யேகமான சோதனைப் பாதையும் சேர்ந்து உயர்தரமான தயாரிப்பு வெளிவருகிறது.

உன்னதமான தயாரிப்பைத் தருவதற்காக ஜவர் புரோ ஸீரிஸ் ரகங்கள் மிகவும் கண்டிப்பான, கடுமையான சோதனை நடைமுறைகளுக்கு உட்படுத்தப்படுகின்றன. பரிசோதனைக் கூடங்களில் மட்டுமல்ல, சில வாடிக்கையாளர்களின் உண்மையான பயன்பாட்டு நிலைமைகளிலும் விரிவான பரிசோதனைகள் நடத்தப்படுகின்றன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

-சுரேபா

சென்னையின் மிகப் பொய் டெட்டன் ஜிபிளஸ் ஸ்டோர் ஆர்.ஏ.புரத்தில் துவக்கம் !

டெட்டன் கம்பெனி விமிடெட் நிறுவனத்தின், இந்தியாவின் முன்னணி கண்ணாடிகள் சில்லறை சங்கிலித்தொடர் நிறுவனமான டெட்டன் ஜிபிளஸ், சென்னை, ராஜா அண்ணாமலைபுரத்தில் புதிய ஸ்டோரை மறு-அறிமுகம் செய்துள்ளது. சமீபத்தில் புத்தாக்கம் செய்யப்பட்ட இந்த ஸ்டோரை டெட்டன் ஜிபிளஸ், கண்ணாடிகள் பிரிவின், பொது மேலாளர் திரு. பிஜா அலைக்ஸாண்டர் மற்றும் டெட்டன் ஜிபிளஸ், தெற்கு வர்த்தகத் தலைவர் மற்றும் கைண துறைத்தலைவர் சுபர்ணா மித்ரா தீற்று வைத்தனர்.

பெண்களுக்கான பிரத்தியேகமான “எனிக்மா கலைக்ஷன்” என்னும் சமீபத்திய ஃபேஷன் தயாரிப்புகள் இந்த ஸ்டோரில் கிடைக்கப்பெறும். 100 - க்கும் மேற்பட்ட ஸ்டைல்களில் பெண்மை ததும்பும் வகையில் பாகண்டி, பார்பிள், பிங்க், லியோபார்டு பிரின்டுகள், மின்ட் கீர்ண் ஆகிய வண்ணங்களில், தன்னம்பிக்கை மற்றும் பேரழகை உண்டாக்கும் வகையில் இதன் ஒவ்வொரு தயாரிப்புகளும் அமைந்துள்ளது. வெறும் ரூ. 995 விலை முதல், பைஃபோக்கல் மற்றும் பிராக்ரஸில் லென்ஸ்கள் கிடைக்கப்பெறும். 25 - 45 வயத்திற்குட்பட்ட பெண்களுக்காக பிரத்தியேகமாக வழிவழைக்கப் பட்டுள்ள இந்த எனிக்மமா கலைக்ஷன் இந்திய நூகர்வோர்களுக்கு உலகத்துரத்திலான ஸ்டைல் மற்றும் ஃபேஷனை சாத்தியமாக்கும்.

டெட்டன், அட்ரினோ, ஃபிளேர், கீலேர்ஸ், டேஷ் போன்றவைகள் உட்பட பல்வேறு உள்ளமை பிராண்டுகள் இந்த ஸ்டோரில் கிடைக்கப்பெறும். மேலும், ஸ்வரோவ்ஸ்கி,

மான்ட்பிளோன்க், போர்ஷ் டிசைன், டேக்-ஹியூர், கரேரா, போலீஸ், ரே பேன், மாயி-ஜிம், போலராய்டு, வோக் மற்றும் டாமி ஹில்ஃபிகர் போன்ற பல்வேறு மிகச்சிறந்த சர்வதேச பிராண்டு களையும் இந்த ஸ்டோர் கொண்டுள்ளது. அனைவரது பட்ஜெட்டிற்கும் பொருந்தும் வகையில், இத்தயாரிப்புகள் ரூ. 495 முதல் ரூ.30,000 வரையிலான விலைகளில் கிடைக்கப் பெறும். டெட்டனின் பிராண்டட் லென்ஸ்கள் (ரூ. 345 முதல் துவங்கும் விலையில்), எஸ்ஸிலார், கோடக் மற்றும் நிகான் பிராண்டுகளும் மற்றும் பாஷ் & லாம்ப், ஜான்சன் அன்ட் ஜான்சன் மற்றும் செபாவின்பிராண்டுகளின் காண்டாக்ட் லென்ஸ்களும் இங்கு கிடைக்கப்பெறும். சர்வதேச கண்ணாடிகள் ஃபேஷனின் சமீபத்திய தயாரிப்புகளை விரும்பும் உலகாளவிய ஆர்வலர்களுக்கு, டெட்டன் ஜிபிளஸ் மிகவும் ஏற்ற இடமாகும். மேலும் இந்த ஸ்டோர்கள், சன்கிளாஸ்களை, கட்டமைந்த மீட்டர் Rx லென்ஸ்கள் கொண்டு உருவாக்கும் வசதியையும் கொண்டுள்ளன.

உள்ளமை பிராண்டுகள் மற்றும் சர்வதேச பிராண்டுகள் தவிர, அனைத்து வாடிக்கையாளர்கள் தேவைப்பாட்டினையும் ஈடேற்றும் வகையில், ஒற்றை பார்வை, பைஃபோக்கல் மற்றும் பிராக்ரஸில் பயனாளர்களுக்கான உயர் - தொழில்நுட்ப லென்ஸ்கள் என பரந்துபட்ட வகையினங்களை டெட்டன் ஜிபிளஸ் விற்பனை செய்கிறது. கிளாஸ், பிளாஸ்டிக், பாலி கார்பனேட் மற்றும் உராய்தல் அற்ற மற்றும் பிரதிபலிப்புத் தன்மையற்ற டிரைவெக்ஸ் ஆகிய வகைகளில் டெட்டன் லென்ஸ்கள் கிடைக்கப்பெறுகின்றன.

TITAN EYE+



CABANA
SUNGASSES FROM TITAN

இவைகள் பிரதீபலிப்பயினை குறைப்பதுடன் 99 சதவீகிதம் தெளிவான் பார்வையையும் அளிக்கிறது. வெளிப்புற பயன்பாட்டிற்குப் பொருத்தமான ஃபோட்டோ குரோமேட்டிக் லெண்ஸ்களையும் மற்றும் கட்டமைந்த Rx லெண்ஸ்களும் கச்சிதமான சன்கிளாஸ் சேவையையும் இந்த ஸ்டோர் வழங்குகிறது. அனைத்து டைட்டன் லெண்ஸ்களும் சிக்கபல்லாபூர்-ல் உள்ள அதன் உற்பத்தியத்தில் தயார் செய்யப்படுவதையே ஆகும்.

புதிய ஸ்டோர் அறிமுகத்தின் போது பேசிய, கட்டப்பன் ஜபிளாஸ், கன்னாழகள் பிரிவின், பொது மேலாளர் திரு. பிஜா அலெக்ஸாண்டர் அவர்கள், “சென்னையில் இந்த ஸ்டோரை ஒரு புதிய அவதாரத்தில் மறு-துவக்கம் செய்வதை நாங்கள் மிகுந்த மகிழ்ச்சியடைகிறோம். இது இந்நகரில் அமைந்துள்ள மிகப்பொரிய டைட்டன் ஜபிளாஸ் ஸ்டோர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. தென்னிந்தியா ஸங்களுக்கு எப்போதும் முன்னுரிமை சந்தையாகும் மற்றும் இப்பிராந்தியத்திற்காக நாங்கள் நீட்டித்த திட்டங்களைக் கொண்டுள்ளோம். இன்று டைட்டன் ஜபிளாஸ் தென்னிந்தியா

முழுவதும் 99 ஸ்டோர்களைக் கொண்டுள்ளது. இதில் 41 ஸ்டோர்கள் தமிழ்நாட்டிலும், அதில் 21 ஸ்டோர்கள் சென்னையிலும் அமைந்துள்ளது. டைட்டன் ஜபிளாஸ் - ல், ஸங்களது வாழ்க்கை யாளர்களின் தேவைப்பாடுகளை நாங்கள் புரிந்துகொள்கிறோம் மற்றும் உலகத்திலான சேவை மற்றும் தயாரிப்புகளின் வழியாக அவற்றை ஈடேற்றுவதை இலக்காகக் கொண்டுள்ளோம்” என்று கூறினார்.

- மதுகுதனன்

சுடுபிட்டு ருகவல்

**தன்னம்பிக்கை
உள்ளவன் தானே
வாய்ப்புகளை
உருவாக்கிக்
கொள்வான்**

ஹெ.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ்-ல் 1000 பெண்களுக்கு வேலைவாய்ப்பு!

அமெரிக்க ஜக்ஷிய நாட்டை தலைமை யிடமாகக் கொண்டு தகவல் தொழில்நுட்ப மற்றும் அதனைச் சார்ந்த சேவைகளில் முன்னணி நிறுவனமான ஹெ.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ், சமீபத்தில் வண்டலூரில் தொடர்க்கப்பட்ட விநியோக மையத்திற்காக ஆயிரம் பெண்களை பணியமர்த்த திட்டமிட்டுள்ளது.

சென்னையிலுள்ள தங்களின் நான்கு கிளைகளுக்கும் பிளஸ் டே தேர்ச்சி பெற்றவர்கள், இளநிலை பட்டதாரிகள் மற்றும் முதுநிலை பட்டதாரிகள் போன்ற பல்வேறுவித கல்வி அடிப்படையில் விண்ணப்பிப்பவர்களை பணியமர்த்த திட்டமிட்டுள்ளது. முன் அனுபவமில்லாத புதியவர்கள் மாதுத்திற்கு சம்பளம் சராசரியாக ரூ. 6000 விருந்து ரூ. 12000 வரை பெறுவார்.

அறிவிப்பு குறித்து ஹெ.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ் பிபிஇ சேவைகள் யொது மேலாளர் திரு. நட்ராஜ் குமார், “சரியான திறமையுள்ளவர்களை தேர்வு செய்து சிறப்பான பயிற்சி கொடுப்பதன் மூலம் நிறுவனம் நீண்ட கால உறவை ஊழியர்களுடன் ஏற்படுத்திக்கொள்வதே இதன் நோக்கமாகும். வெவ்வேறு கல்விப் பிண்ணணியில் இருக்கும் மக்களுக்கு பிபிஇ துறை சிறந்த வேலை வாய்ப்பினை வழங்கிவருவது எல்லோரும் அறிந்ததே அதில் குறிப்பாக எங்கள் நிறுவனம் பெண்களுக்கு சிறந்த வேலை ஸ்தலமாகவும், சிறந்த அனுபவத்தை பெற்று நிறுவனத்துடன் வளர்ச்சியினை பெற்றுக்கொள்ள அரிய வாய்ப்பினை வழங்கும் இடமாக எங்களின் நிறுவனம் அமையும் என்பதில் நம்பிக்கை உள்ளது. மேலும் வேலை செய்யும் இடங்களில் ஒரு ஸ்திரதன்மையை பெண் ஊழியர்களால் மட்டுமே கொண்டுவர முடியும் என்று கூறினார்.



வண்டலூரில் அமைந்துள்ள மையத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பல அவுட்சோர்ஸ் சேவைகளை வழங்கும். சிறப்பான சேவையாற்றும் வகையில் கருவிகள், மற்றும் தொழில் நுட்பம், கட்டமைப்புகள் மற்றும் மறுஉபயோக தனியுரிமக் கூறுகள் போன்றவற்றினை இப்புதிய கிளை பெற்றிருக்கும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு குறைந்த செலவில் குறிப்பிடத்தக்க அதீக செயல்திறன் கொண்ட புதுமையான செயல்முறைகளை வழங்குவதன் மூலம் தன்னை மற்ற பிபிஇ நிறுவனங்களுடன் வேறுபடுத்த பல புதுமையான நடவடிக்கைகளை எடுத்துவருகிறது. மொபைலிட்டி, ஈஆர்பி, ஓருங்கிணைப்பு, மிகப்பொரிய தரவு பகுப்பாய்வுகள், உள்கட்டுமான சேவைகள் மற்றும் பிற வளரும் தொழில் நுட்பங்களின் சேவைகளை வழங்க ஹெ.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ்-ன் விநியோக மையங்கள் இந்தியா, மலேஷியா மற்றும் அமெரிக்கா போன்ற இடங்களில் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது.



வெஷ்.மு.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ் பற்றி

1990 ஆம் ஆண்டு நிறுவப்பட்ட வெஷ்.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ், டிராய், மிச்சிகன் தலைமை யிடமாகக் கொண்ட மிகவும் புதில்லைப்பற்ற 500 நிறுவனங்களில் ஒன்றாகவும் மற்றும் அமெரிக்காவில் வேகமாக வளர்ந்துவரும் தனியார் நிறுவனங்களில் ஒன்றாகவும் இருக்கின்றது. தகவல் தொழில்நுட்பம் மற்றும் அதனைச் சார்ந்த சேவைகளை உலகளாவில் 2000 நிறுவனங்களுக்கு வெஷ்.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ் சேவைகளை அளித்துவருகின்றது. தகவல் தொழில்நுட்ப கழுல்கள், பயன்பாடுகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் வணிக செயல்முறைகள், மாற்றத்தின் நம்மைகளை வழங்குவது போன்ற வற்றினை வெஷ்.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ் நிர்வகித்து வருகின்றது. மத்திய கிழக்கு மற்றும்

ஜரோப்பா, வட அமெரிக்கா மற்றும் ஆசியா பசிபிக் பகுதிகளின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை செய்யும் பொருட்டு பல நாடுகளில் பல்வேறுபட்ட நேரங்களைக் கொண்ட மண்டலங்களான இந்தியா, மலேவியா மற்றும் வட அமெரிக்கா போன்ற இடங்களில் இதன் உலகளாவிய அலுவலகங்கள் மற்றும் விநியோக மையங்கள் அமைந்துள்ளது. 6500 க்கும் மேற்பட்ட அதிக தகுதியுள்ளவர்களும் மற்றும் மிக்க அனுபவம் உள்ளவர்களும் கொண்ட வெஷ்.டி.சி. குளோபல் சர்வீஸ்ஸ் எஸ்ஸெஜி சிஃம்எம் லைவல் 5, ஜெஸ்டை 9001, ஜெஸ்டை 27001, எஸ்எஸ்ஏ 16 மற்றும் பிசிஜி டிஸ்ட்ன்ஸ் சான்றிதழ் பெற்ற பாதுகாப்பான குழுவில் உகந்ததான் தீர்வுகளை வழங்கும் நிறுவனம் ஆகும்.

-சீனிவாசன்

வோடஃபோனின் குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர் சென்னையில் !

இனிமையான, வாழ்க்கையாளர்களுக்கு நட்பான வடிவமைப்பு, துடிப்பான நிறங்கள், எளிதான் வழிகாட்டுதல்கள் மற்றும் உற்சாகமான வாழ்க்கையாளர் சேவை நிர்வாகிகள் ஆகியவை அடுத்த முறை நீங்கள் சென்னையில் வோடஃபோனின் குளோபல் டிசைன் ஸ்டோருக்கு செல்லும் போது உங்களை வரவேற்கும்.

ஸ்மார்ட்டஃபோன்கள் பயன்பாடு அதீகரிப்பு, மொபைல் இண்டர்நெட் மற்றும் புதிய தொழில் நுட்பங்கள் காரணமான வாழ்க்கையாளர்கள் விரைவான முன்னேற்றத்தை கண்டு வருகின்றனர்.

வாழ்க்கையாளர்களுக்கு சிறந்த சேவை அனுபவத்தை அளிக்கும் வகையில் இந்தியாவின் முன்னணி தொலைத்தொடர்பு சேவை நிறுவனங்களில் ஒன்றான வோடஃபோன் இந்தியா தனது முதலாவது குளோபல் டிசைன் ஸ்டோரை சென்னையில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

பழைய எண் 69/1, புதிய எண் 92/1, 4வது அவின்யு அசோக் நகர் மற்றும் 216 கேசிசி கமர்ஷியல் காம்பளக்ள், பிளச் சாலை, ஆவடி ஆகிய முகவரிகளில் அமைந்துள்ள இந்த வோடஃபோனின் குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர்கள் வாழ்க்கையாளர்களுக்கு ரீடெய்ல் அனுபவத்தை அளிக்கும்.

தற்போது வோடஃபோன் சென்னையில் 23 பிரத்யேக ரீடெய்ல் ஸ்டோர்களைக் கொண்டுள்ளது.

இந்த புதிய சில்லரை விற்பனை முயற்சி குறித்துப் பேசிய வோடஃபோன் இந்தியாவின் ஆபரேஷனல் டைரக்டர், சௌத் இந்தியா, திரு.



சுரேஷ் குமார் கூறுகையில் எங்களது எல்லா செயல்களிலும் எங்களது வாழ்க்கையாளரே எங்களின் இதயத்தில் உள்ளார். வாழ்க்கை யாளர்களின் வாழ்வை செறிவுட்டும் புதுமையான முறைகள் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை அறிமுகம் படுத்துவதில் வோடஃபோன் எப்போதும் முன்னிலையில் உள்ளது. அதீகரித்து வரும் ஸ்மார்ட்டஃபோன் பயன்பாடு ஆகியவற்றை மனத்தில் வைத்துக் கொண்டு இந்த புதிய வோடஃபோன் குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர் சில்லரை விற்பனை



முறையானது வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர் என்பது துறையின் முதலாவது சில்லரை விற்பனை முயற்சியாக சில்லரை விற்பனை டிசைன் துறையின் ஒரு புதுமையான அணுகுமுறையாகும். எளிமையான மற்றும் எளிதான வடிவமைப்பு, வரவேற்று சேவை அளிக்கும் பணியாளர்கள் கொண்ட இந்த குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர் எங்களது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அனைத்து ஷாப்பிங் அனுபவத்தையும் ஒரே இடத்தில் தரவல்லது என்றார்.

வாடிக்கையாளர்களின் மாறி வரும் தேவைகள் மற்ற எதிர்பார்ப்புகளை எதிர்கொள்ளும் வகையில், இதமான மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நட்பானதாக இருக்கும் வகையில் இந்த புதிய வோடஃபோன் குளோபல் டிசைன் ஸ்டோர் சில்லரை விற்பனை முறை வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த ஸ்டோர் வோடஃபோனின் பலதரப்பட்ட பொருட்களையும் சேவைகளையும் பற்றிய நேரடி மற்றும் ஈடுபடுத்தும் சில்லரை விற்பனை அனுபவத்தை அளிக்கும். இந்தியாவில் வாடிக்கை

யாளர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்றதாக அவர்களின் கண்ணோட்டம் பரிசோதிக்கப்பட்டு மதிப்பீடு செய்யப்பட்டு குறிப்பிடத்தக்க வகையில் இந்த ஸ்டோரில் பின்பற்றப்படுகிறது.

இந்தியாவில் 9300 ஸ்டோர்களைக் கொண்டுள்ள வோடஃபோன் இன்றைய தீணம் நமது நாட்டில் பெரிய பிரத்யேக முறை சில்லரை கால்தடத்தைக் கொண்டுள்ளது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

-ஆரியான்

சுடுபிட்டு ருகவல்

**தோல்வியைக்
கண்டு
அங்கீரவர்களிடமிருந்து
வெற்றி தானாகவே
இதுங்கக் கொள்கிறது**

வீட்டைப் போன்றே... நாட்டையும் !

இந்தியா போன்ற வளரும் நாடுகளில் சுகாதாரத்தை மேம்படுத்த, அரசு பல்வேறு தீட்டங்களை மேற்கொண்டு வந்தாலும், அவை மக்களிடம் முழுமையாகச் சென்றடைவதில்லை.

அதற்குக் காரணம், தீட்டத்தின் முழு விவரமும் அவர்களுக்கு விளங்காததேயாகும், இதற்கு சமீபத்திய உதாரணம் ‘தூய்மை இந்தியா தீட்டம்.’

இத்தீட்டம் தொடங்கப்பட்ட நாள் முதல் பல்வேறு அமைப்புகளும், கட்சியினரும் கையில் துடைப்பத்துடன் அங்குமிங்கும் ஓடியாடி, பல்வேறு இடங்களில் தூய்மைப் பணியில் ஈடுபட்டு வருகின்றனர். இதனால் இந்தியா தூய்மையாகிவிடுமோ?

இவர்கள் தூய்மைப்படுத்திய இடம், மறுநாளே குப்பைக்களைமாகிவிடும். இதுபோன்ற தீட்டங்கள் வெற்றிபெற மக்களின் தொடர் ஒத்துழைப்பும், பங்களிப்பும் மிகவும் அவசியாமகும்.

பிரதமரின் தூய்மை இந்தியா தீட்டத்தை ஏதோ அரசியல்வாதியின் பேச்சாகவும், ஒரு குறிப்பிட்ட கட்சியின் கோழைமாகவும் மட்டும்தான் மக்கள் பார்க்கிறார்களே தவிர, இதில் நிறைந் தீருக்கும் நாட்டின் நலனை யாரும் பார்ப்பதில்லை.

தன் வீட்டைத் தூய்மைப்படுத்தும் ஒருவர், வீட்டுக் குப்பையை வீட்டுக்கு வெளியே கொட்டுகிறார், அதைக் குப்பைத் தொட்டியில் போட வேண்டும் என்ற எண்ணம் வருவதில்லை.

தன் வீடு மட்டும்தான் தனக்குச் சொந்தம் என்ற சிந்தனையில், வீட்டுக்கு வெளியே இருக்கும் நாட்டை மறந்து குப்பைகளைக்

கொட்டுகிறார்கள். தன் வீடு சுத்தமாக இருக்க வேண்டும் என்ற எண்ணமுள்ளவர்களுக்கு, தன் நாடும் சுத்தமாக இருக்கவேண்டும் என்ற சிந்தனை வருவதில்லை.

நம் வீட்டுக்கு வெளியே இருப்பது நம்நாடுதான், நம் வீட்டைத் தூய்மைப்படுத்தி, நாட்டை அசுத்தப்படுத்துகிறோம் என்ற எண்ணம் வருவதில்லை. காரணம், தன் வீடு வேறு, நாடு வேறு என்ற எண்ணமே.

தன் வீட்டைப் போலவே நாடும் சுத்தமாக இருக்கவேண்டும் என்ற எண்ணம் ஒவ்வொரு இந்தியனின் உள்ளத்திலும் உதிக்கவேண்டும்.

இந்தத் தீட்டம் ஒவ்வொரு இந்தியக்குடி மகனின் வீடில் இருந்து முதலில் தொடங்கப் பட்டிருக்க வேண்டும்.

முதலில் வீடு, பிறகு சுற்றுப்புறம், தெரு, கிராமம், நகரம் எனப் படிப்படியாக தூய்மை இந்தியா வளர வேண்டுமே தவிர, கட்சிக்காரர்களின் மூலமும், ஊடகங்களின் மூலமும் மட்டும் இது சாத்தியமல்ல.

நாட்டைத் தூய்மையாக்கும் தீட்டத்துக்கு தெரு அளவில், வட்ட அளவில், மாவட்ட அளவில் பொறுப்பாளர்களை நியமித்து, அவர்களிடம் இந்தத் தூய்மைப் பொறுப்பை ஒப்படைக்க வேண்டும். அவர்கள் மக்களை ஊக்குவித்து நாட்டைத் தூய்மைப்படுத்தும் பணிகளை மேற்கொள்ளலாம்.

மேலும் பள்ளி, கல்லூரி மாணவர்கள் மற்றும் அரசு அலுவலர்கள் என அனைவரும் வாரத்தில் ஒருநாள் கட்டாயமாக தங்கள் பள்ளி,



கல்லூரி, அலுவலகம் மற்றும் சுற்றுப்புறத்தை தூய்மைப்படுத்த வேண்டும் என விதி இயற்றலாம்.

இவ்வாறு செய்வதன்மூலம், ஓரிரு ஆண்டுகளில், இந்தத் தூய்மைச் சிந்தனை மக்களின் மனதில் வேறான்றி, அது அவர்களின் இயல்பாக மாறி, தூய்மையான இந்தியா தானாகவே மலர்ந்து விடும்.

மேலோட்டமாகப் பார்த்தால் குப்பைக் களாங்களை ஒழிப்பது மட்டும்தான் இத்திட்டத்தின் நோக்கம் என்று நமக்குத் தோன்றலாம்.

ஆனால், இத்திட்டத்தின் பின்புலமாக பல்வேறு சமுதாய நலன்கள் நிறைந்திருப்பது உற்று நோக்கினால் புரியும்.

நாம் தீனசரி பயன்படுத்தும் பிளாஸ்டிக் பைகளை குப்பைத் தொட்டிகளில் போடாமல் ஆங்காங்கே வீசிவிடுவதால், அவை நிலத்தில் தங்கி, நிலத்தைப் பாழ்படுத்துதோடு, மழைநீர் நிலத்துக்குள் போகவிடாமல் தடை செய்து, நிலத்தடி நீர்மட்டத்தையும் பாதிக்கிறது.

இதுபோன்ற குப்பைகளை இதற்கென நமது வீட்டிருகே வரும் குப்பை வண்டிகளில் உள்ள மக்கும் குப்பை மற்றும் மக்காத குப்பைத் தொட்டிகளில் பிரித்துப் போடுவதன்மூலம் மன்னைக்கும், நிலத்துக்கும் தீங்கு விளைவிக்கும் இத்தகைய பொருள்கள் பாதுகாப்பாக அழிக்கப் படுவதோடு, நம் மன்னின் வளத்தையும், நிலத்தடி நீர் மட்டத்தையும் பாதுகாக்கலாம்.

மேலும், இன்றைக்கு நம்மை அச்சுறுத்தி வரும் பல்வேறு தொற்று நோய்களுக்கு முக்கியக் காரணமே தூய்மையற்ற சுற்றுப்புறமும், அதனால் பெருகும் கொசுக்களுமேயாகும்.

நாம் நம் சுற்றுப்புறத்தைத் தூய்மையாக வைத்துக்கொள்ளும்போது இத்தகைய நோய்கள் நம்மை நெருங்காது.

எனவே, தூய்மை இந்தியா திட்டமானது ஒரு ஆரோக்கியமான, வளமான இந்தியாவை அமைப்பதற்கான அடிக்கல் என்பதை நாம் உணர்ந்து, அதை செயல்படுத்தினால் உண்மையான ‘தூய்மை இந்தியா’ நிச்சயமாக உருவாகும்.

-ஆழிஷா

கோலாகலமாக நடைபெற்ற... இருச்சி சிங் தி சீசன்!

இயேசு கிறிஸ்து டிசம்பர் மாதம் 25 ஆம் நாள் அன்று பிறந்தார். ஆதலால் அன்றைய தினம் கிறிஸ்துமஸ் பண்டிகையாக கொண்டாடப் படுகிறது.

அன்றைய தீனத்தில் கிறிஸ்துவர்கள் புத்தாடைகள் அணிந்து அவர்களின் உறவினர் களுக்கும், நண்பர்களுக்கும் கிறிஸ்துமஸ் வாழ்த்துகளை பகிர்ந்துகொள்வார்.

கிறிஸ்துமஸ் குழந்தைகளுக்கும் மிக முக்கியமான தீனம், ஏனென்றால் அவர்கள் கிறிஸ்துமஸ் தாத்தாவுக்காக (குழந்தைகளுக்குக் கிறிஸ்துமஸ் தீனத்தில் பரிசுகளை வழங்குபவர்) காத்திருப்பார்கள். கிறிஸ்துமஸ் தாத்தா அவர்கள் பெரிய தாழையோடு சிவப்பு மற்றும் வெள்ளை உடைகளை அணிந்திருப்பார். அவருடைய பையில் குழந்தைகளுக்கு வழங்க ஏராளமான பரிசு பொருட்களை வைத்திருப்பார்.

கிறிஸ்துமஸ் தீனத்தில் கடைகள் உணவுகங்கள், ஆலயங்கள், பள்ளிகள் மற்றும் கல்லூரிகள் ஆகியவை மலர்கள், பலூன்கள் வண்ண விளக்குகளால் அலங்கரிக்கப்படும். இன்றைய கால கட்டத்தில் கிறிஸ்துமஸ் பண்டிகை அனைத்து சமூகத்தினராலும் ஒரு விழாவாகக் கொண்டாடப்படுகிறது.

ஆம்!!!! மிகவும் எதிர் பார்க்கப்பட்ட (ஆச்சி சிங் தி சீசனின்) பிரமாண்டமான கடைசி சுற்று டிசம்பர் 7 ஆம் தேதி சென்னை பல்கலை கழகம் கலை அரங்கத்தில் கோலாகலமாக நடைபெற்றது. இதில் சிறுவர்கள் முதல் பெரியவர்கள் வரை அனைவரும் பங்கேற்றார்கள்.

வருடாந்திர கிறிஸ்துமஸ் கீத போட்டு:

ஆரம்ப கிறிஸ்துமஸ் பாடல்கள் கீர்த்தனை களாக இருந்தன. இக்கிறிஸ்துமஸ் கீதாராதனை அநேக கீர்த்தனைகள் மற்றும் பாரம்பரிய ராகத்தை சேர்ந்தவைகளாக இருந்தன. இப்பாடல்கள் கிறிஸ்துமஸ் பண்டிகை நாட்களின் திருச்சபைகளில் மட்டும் அல்லாது தெருக்களிலும் பொது இடங்களிலும் பாடற்குழுவினர்களால் கிறிஸ்துவின் பிறப்பு பாடப்பட்டு வருகிறது.

தூதர்கானம் கேட்டு:

இவ்விழாவில் கல்லூரி மாணவ மாணவியர் வின் தூதர் தொனியில் பாடி அனைவரையும் வியப்பில் ஆழ்த்தினர். மதியம் 3 மணியளவில் தொடங்கிய உற்சாகம் இரவு 9.35 மணியளவில் வெற்றி பெற்றவர்களை அறிவிக்கும் வரை சுற்றும் குறையவில்லை.

நிகழ்ச்சிகளின் இடையே ஆச்சி சிங் தி சீசன் தொகுப்பாளர்களான பலோமா மற்றும் வில்பா வருகை தந்தவர்களை மேலும் உற்சாகப்படுத்தினார்கள் நிகழ்ச்சியை நடத்திய “பல்ஸ் அன் ரிங்கஸ்” சவுன்ட் பிளான்னர்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் சிறப்பு விருந்தினர்களான பெருமதிப்பிற்குரிய கத்தோலிக்க திருச்சபை பேராயர் காரான்ஸ் பியஸ். திருமதி. ஆன் அமெரிக்க தூதரக அலுவலர். திரு. தாமஸ் ப்ரோன்ஸ் அமெரிக்க தூதரக அதிகாரி மற்றும் பிரபல கைச் செய்குனர் து. மோன் சுமார் 8 மணி அளவில் கலை அரங்கில் அதிக வரவேற்புடன் உள்ளே நுழைந்தார்.



மிகவும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட முடிவுகள் இறுதியாக டிசம்பர் 7ஆம் நாள் பரபரப்பாக அறிவிக்கப்பட்டது. அதில் திருச்சபை பிரிவில் கவரவ அந்தஸ்தான முதல் பரிசான ரொக்கம் 50,000 ரூபாயை சி எஸ் ஜி இம்மானுவேல் ஆலயம் தட்டி சென்றது, மேலும் பள்ளி மாணவ பிரிவில் சென்னை முகப்போரில் அமைந்துள்ள வேலம்மாள் பள்ளி ரொக்கம் ரூபாய் 50,000 பெற்றது. இது மட்டுமல்லாது தனியார் பாடல்குழு பிரிவினர் காருண்யா பல்கலைகழக மாணவர்கள் அபார வெற்றி பெற்று முதல் பரிசான ரூபாய் 50,000 வென்றது. இத்துடன் மற்ற பள்ளிகள் தீருச்சபை, தனியார் பாடல்குழுவில் உள்ள அனைவரும் இரண்டாவது மற்றும் மூன்றாவது இடத்திற்கு தகுதி பெற்று ரொக்க பரிசுகளையும், சிறப்பு விருதுகளையும் ஒருச்சி மசாலா நிறுவனர் மதிப்பிற்குரிய ஏ.மு. பத்மசிங் ஜக் அவர்களிடம் பெற்று கொண்டனர்.

இப்போட்டியினை இசை மற்றும் கவிதை துறைகளில் மிகவும் அனுபவம் வாய்ந்த

மூன்று நடுவினர்களான தீரு. கிளைமன்ட் வேதநாயகம், தீருமதி. கிரேஸ் கருணாஸ் மற்றும் தீரு. எபனேசர் அருண்குமார் அவர்களால் மிகவும் சிறந்த முறையில் தேர்வு செய்யப்பட்டது.

இப்போட்டியின் சிறப்பம்சங்கள்:

இவ்விழாவில் பாலே நடனம் சென் ஜான்ஸ் பள்ளி மாணவியர் சிறப்பாக நடனம் ஆடி அனைவரின் இதயத்தையும் கவர்ந்தன. அத்துடன் இல்லாமல் நெஞ்சீரிய தேச மாணவர்கள் சிறப்பு கிறிஸ்துமஸ் கீதத்தை அனைவரும் கரம் தட்டி ரசித்து மகிழும் படி செய்தனர் மற்றும் அநேக சிறப்பு நிகழ்ச்சிகள் நடைபெற்று இவ்விழா சுமார் 9.30 அளவில் இனிதே நிறைவேறியது. இந்நிகழ்ச்சியை பெல்ஸ் அன் ரிங்க்ஸ் நிறுவனத்தினர் அனைவரும் மெய்மறக்க செய்யும் விதத்தில் சிறப்பாக ஒழுங்கு செய்தனர்.

நன்றி: ஒச்சி குழுமம்

2015-ம் ஆண்டு ஜசிசி கிரிக்கெட் உலகக் கோப்பை போட்டியின் ஸ்பான்சராக பங்கேற்கும் எம்ஆர்எஃப்!

இந்தியாவின் மிகப்பொய் டயர் உற்பத்தி நிறுவனமும் மற்றும் உலகிலேயே டயர் உற்பத்தி செய்யும் மிகப்பொய் முதல் 20 நிறுவனங்களில் ஒன்றாக விளங்கும் நிறுவனமான எம்ஆர்எஃப் விமிடட்ட (MRF), 2015-ம் ஆண்டு ஜசிசி கிரிக்கெட் உலக கோப்பை (CWC) போட்டிக்கு முக்கிய ஸ்பான்சர்களில் ஒன்றாக, உலக அளவில் கூட்டு வகிப்பதாக, அது சர்வதேச கிரிக்கெட் கவுன்சிலுடன் (ICC) கூட்டு சேர்ந்து அறிவித்துள்ளது. வரலாற்றுச் சிறுப்புமிக்க இந்நிகழ்ச்சியில் வெளியிடப்பட்ட ஜசிசி கிரிக்கெட் உலகக் கோப்பை வெற்றிச் சின்னத்தை நிகழ்ச்சிக்கு வந்திருந்தவர்கள் கண்டுகளித்தனர். இந்த கூடிடன் மூலம் இந்தியாவில் மட்டுமில்லாமல், உலக அளவில் கிரிக்கெட் விளையாட்டிற்கு தனக்கு உள்ள ஆர்வத்தையும், உறுதிப்பாட்டையும் எம்ஆர்எஃப் விமிடட்ட நிறுவனம் மீண்டும் உறுதிபடுத்தியுள்ளது. ஒரு உலக கூட்டாளி என்ற வகையில், உலகக் கோப்பை கிரிக்கெட் போட்டியின்போது போட்டி நடைபெறும் அனைத்து இடங்களிலும் பல்நோக்கு பிராண்டிங் வாய்ப்புகளைப் பயன் படுத்திக் கொள்வதற்கும் மற்றும் உலகளாவில் ஜசிசி-யால் நடத்தப்படும் இது விளம்பர நிகழ்ச்சி களிலும் எம்ஆர்எஃப் அனுக்கம் பெறக்கூடும். உலக அளவிலான பிராண்ட் என்ற எம்ஆர்எஃப்-ன் தொலைநோக்கையும் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கு இது வாய்ப்பாக அமையும்.

எம்ஆர்எஃப் விமிடட்ட தலைவரும், மேலாண்மை இயக்குநருமான திரு. கே. எம். மேமன் கூறுகையில், “இது, எம்ஆர்எஃப்-க்கு

ஒரு வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்க நிகழ்ச்சியாகும் மற்றும் கிரிக்கெட் விளையாட்டிற்கு எங்களுக்குள் உறுதிப்பாட்டிற்கு இந்த கூட்டு ஒரு சான்றாகும். ஒரு நாள் கிரிக்கெட் போட்டியின் சிகரமாக விளங்கும் 2015-ம் ஆண்டு ஜசிசி உலகப் கோப்பை கிரிக்கெட் போட்டியில் கூட்டுவேகிப்பது என்பது பெருமைக்குரிய விஷயமாகும். இந்தப் போட்டியை, இந்தியாவில் மட்டுமில்லாமல் உலகம் முழுவதுமுள்ள உணர்ச்சிமிக்க ரசிகர்கள் ஆர்வத்துடன் கண்டுகளிப்பார்கள்,” என்றார்.

இந்தப் புதிய கூட்டு குறித்து ஜசிசி தலைவர் திரு. நாராயணசாமி ஸ்ரீனிவாசன் கூறுகையில், 2015-ம் ஆண்டு ஜசிசி கிரிக்கெட் உலகக் கோப்பை போட்டிக்கு ஒரு உலகளாவில் கூட்டாளியாக எம்ஆர்எஃப்-ஐ வரவேற்பதில் ஜசிசி மகிழ்ச்சியடைகிறது. இதன்மூலம் அதன் பிராண்ட் உலகம் முழுவதும் உள்ள நுகர்வோர்களைச் சென்றடையும். விளையாட்டை தீவிரமாக மேம்படுத்தி வளர்த்துவரும் நிறுவனம் எம்ஆர்எஃப் பொருளாதார சவால்மிக்க நேரத்தில் ஜசிசியுடன் இணைந்திருப்பது, ஜசிசி மீதும் மற்றும் அதன் சிகரமான நிகழ்ச்சியின் மீதும் அதற்குள் நம்பிக்கையையும் மற்றும் ஆதரவையும் எடுத்துக்காட்டியுள்ளது, என்றார்.

“தனது எம்ஆர்எஃப் பேஸ் பவுண்டேஷன் அகாடமி மூலம், உலக கிரிக்கெட்டில் மிகவும் அதிவேகமாக பந்துவீச்க்கூடிய சில பவலர் களுடன் சேர்ந்து பணியாற்றும் அனுபவத்தைப் பெற்றிருப்பதுடன், தொடர்ந்து தரத்தை மேம்படுத்த வேண்டும் என்ற ஜசிசி-ன் உறுதிப்பாட்டை



எம்.ஆர்.எஸ்.பி பகிர்ந்து கொண்டுள்ளது. எங்களுடைய வளர்ந்துவரும் வர்த்தக துறையில் மற்றுமொரு வலிமைவாய்ந்த பிராண்ட் வருவதை வரவேற்பதற்கு பெரு மகிழ்ச்சியடைகிறோம். மேலும் எம்.ஆர்.எஸ்.பி.-ஐ வரவேற்பதில், அவர்களுடைய ஆதரவுக்கு நாங்கள் நன்றி தெரிவித்துக்கொள்ள விரும்புகிறோம்,” என்று அவர் மேலும் கூறினார்.

25 ஆண்டுகளுக்கு மேலாக எம்.ஆர்.எஸ்.பி.-க்கு கிரிக்கெட்டுடன் பலமான தொடர்பு இருந்து வருகிறது. மேலும், எம்.ஆர்.எஸ்.பி பேஸ் பவன்டேஷன் மற்றும் ஸ்பான்சர் விப்கள் உள்ளிட்ட பல திருப்புமுனை முயற்சித்திட்டங்கள் மூலம் இந்த துணை கண்டத்தில் விளையாட்டை வளர்ப்பதற்கு எம்.ஆர்.எஸ்.பி பல ஆண்டுகளாக நிபந்தனையற்ற ஆதரவையளித்து பங்காற்றிவருகிறது.

எம்.ஆர்.எஸ்.பி விமிடைட் நிறுவனத்தின் மார்கெட்டிங் பிரிவு, செயல் உதவித் தலைவர் தீரு. கோவீ வர்கீஸ் கூறுகையில், “இது, கிரிக்கெட்டை அடுத்த உயரளவுக்கு கிரிக்கெட்டை எடுத்துச் செல்ல வேண்டும் என்ற எங்களுடைய

ஆர்வத்திற்கும் மற்றும் எங்கள் மீது ஜி.சி.கி.-க்கும் உள்ள நம்பிக்கைக்குக் கிடைத்த காணிக்கையாகும். எம்.ஆர்.எஸ்.பி செயல்படக்கூடிய முக்கிய நாடுகளில் ரசிகர்களிடையே கிரிக்கெட் மீது வளர்ந்துவரும் செல்வாக்கை நாங்கள் கண்டு உணர்ந்திருக்கிறோம். எங்களுடைய பர்மியம் புராட்க்கள் உயர்ந்த செயல்திறனை கொடுக்கக்கூடியவை மற்றும் இந்தக் கூட்டு வகிப்பு, உலகம் முழுவதும் அனைத்து வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் முக்கிய பங்கு வகிப்பவர்களுடன் நாங்கள் பெற்றுவரும் நல்லுறவை மேலும் பலப்படுத்தும் என்பது உறுதி. இந்த கூட்டு வகிப்பின் மூலம் எம்.ஆர்.எஸ்.பி என்பது ஒரு உலகளாவிய பிராண்ட் என்பதை உலகம் முழுவதும் உள்ள வாய்ப்புள்ள லட்சக்கணக்கான நுகர்வோர்களுக்கு மற்றும் கூட்டாளிகளுக்கும் எடுத்துச் சென்று மேலும் விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்த நாங்கள் விரும்புகிறோம்,” என்றார்.

ஜி.சி.கி.க்கெட் வேர்ஸ்ட் கப் 2015 குறித்து

ஜி.சி.கி.க்கெட் வேர்ஸ்ட் கப் 2015 என்ற

2015-ம் ஆண்டு ஜிசிசி கிரிக்கெட் உலகக் கோப்பை போட்டி பிப்ரவரி 14-ம் தேதியன்று தொடங்குகிறது. கிறைஸ்ட் சர்ச்சில் நடைபெறும் இந்த பகல்நேர போட்டியில் நியுசிலாந்து அணி இலங்கை அணியை எதிர்கொள்கிறது மற்றும் அதே நாளில் மெல்பர்னில் நடைபெறும் ஒரு பகல் / இரவு போட்டியில் ஆஸ்திரேலியா, இங்கிலாந்துடன் நேருக்கு நேர் மோதுகிறது. அதே மெல்பர்னில் மார்ச் 29 அன்று இறுதிப் போட்டி நடைபெறும்.

நியுசிலாந்தில் ஏழு இடங்கள் (ஆக்லாந்து, கிறைஸ்ட்சர்ச், டியன்டன், ஹாமில்டன், நேப்பியர், நெல்சன் மற்றும் வெலிங்டன்) மற்றும் ஆஸ்திரேலியாவில் ஏழு இடங்கள் (அஷ்லேய்ட் பரிஸ்பேன், கான்பெரா, ஹோபார்ட், மெல்பர்ன்,

பெர்த் மற்றும் சிட்னி) என மொத்தம் 14 இடங்களில் மொத்தம் 49 போட்டிகள் விளையாடப்படும்.

போட்டி வழவும், ஜிசிசி கிரிக்கெட் வேர்ல்ட் கப் 2011ல் நடைபெற்றதைப் போன்று அப்படியே இருக்கும் அதாவது, தலா ஏழு அணிகள் கொண்ட இரு பிரிவுகள், கால் இறுதி, அரை இறுதி மற்றும் இறுதி என போட்டி நடைபெறும். அனைத்து நாக் அவுட் ஸ்டேஜ் போட்டிகளுக்கும் இருப்பு நாட்கள் இருக்கும்.

10 முழு உறுப்பு நாடுகள் தவிர - ஆப்கானிஸ்தான், அயர்லாந்து, ஸ்காட்லாந்து மற்றும் ஜக்கிய அரபு அமீரகம் ஆகிய நான்கு தகுதிபெற்ற நாடுகளும் போட்டியில் பங்கேற்கும்.

-ரேபா



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.

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

வங்கச் செய்திகள்



1,000 கோடி வைப்புத் தொகை:
பாரதீய மஹிளா வங்கி இலக்கு !

நடப்பு நிதி ஆண்டின் முடிவுக்குள் ரூ. 1,000 கோடி வைப்புத் தொகை தீர்ட்டவும் ரூ. 800 கோடி மதிப்பிலான கடன் வழங்கவும் பாரதீய மஹிளா வங்கி இலக்கு நிர்ணயித் துள்ளதாக வங்கியின் தலைவரும் நிர்வாக இயக்குநருமான தீருமதி. உண்மை அனந்த சுப்ரமணியன் கூறியுள்ளார் மும்பையில் 35-ஆவது கிளையை தீற்று வைத்து அவர் கூறியதாவது . . .

தற்போது வங்கியின் மொத்த வணிக மதிப்பு ரூ. 825 கோடியாக உள்ளது. வைப்புத் தொகை மதிப்பு ரூ. 300 கோடிக்கும் அதகமாகும். கடனிலிப்புத் தொகை சுமார் ரூ. 500 கோடியாக உள்ளது.

நிதி ஆண்டின் இறுதிக்குள் வைப்புத் தொகையை ரூ. 1,000 கோடியாக அதிகரிக்கத் திட்டமிட்டு வருகிறோம். கடனிலிப்புத் தொகை ரூ. 800 கோடி என இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளோம்.

அடுத்த ஆண்டு மார்ச் மாதத்துக்குள் மொத்த கிளைகள் எண்ணிக்கையை 80 ஆக அதிகரிக்கத் திட்டமிட்டுள்ளோம். இவற்றில் 20 கிளைகள் ஊரகப் பகுதிகளில் அமைந்திருக்கும். புதிதாக 50 ஏடுள்களை அமைக்கவுள்ளோம் என்றார் அவர்.

நாட்டில், குறிப்பாகப் பெண்களுக்கு வங்கி சேவை வழங்குவதற்காக, கடந்த ஆண்டு நவம்பரில் தொடர்க்கப்பட்ட பாரதீய மஹிளா வங்கிக்குத் தற்போது ஒரு லட்சம் வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளனர். இதில் 81 சதவீதத்தினர் பெண்கள் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

ரவிய துணை நிறுவனத்தை விற்க ஜகிஜசீஜ வங்கி முடவு !

தனியார் துறை வங்கியான ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியின் ரவிய துணை நிறுவனத்தை விற்பனை செய்ய முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது.

ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியின் நிர்வாகக் குழுக் கூட்டத்தில் இது தொடர்பான முடிவுக்கு ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்டது. அதன்படி, ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி யூரோவியா நிறுவனத்தீன் (ஐ.பி.இ.எல்) ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி வைத்துள்ள பங்குகள் விற்கப்படும். இந்தப் பங்குகள் சோவ்காம் பாங்க் எனும் ரவிய வங்கிக்கு விற்பனை செய்ய ஒப்பந்தம் ஏற்பட்டுள்ளது.

அரசு ஒப்புதல் உள்ளிட்ட பல்வேறு ஒப்புதல்களுக்கு உள்பட்டு, நடப்பு நிதி ஆண்டு முடிவுக்குள் இந்த பங்கு விற்பனை இறுதி செய்யப்படும். விற்பனை சமயத்தில் பங்கு களின் விலை இறுதி செய்யப்படும். இந்த ரவிய துணை நிறுவனத்தை 2005-ஆம் ஆண்டு ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி கையகப்படுத்தியது. அதன் பிறகு, ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கி யூரோவியா என பெயர் மாற்றம் செய்யப்பட்டது.

ரவியாவில் செயல்பட்டு வந்த இந்த துணை நிறுவனம் விற்பனை செய்யப் பட்டதையுடூத்து, ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. வங்கியின் செயல்பாடுகள், 18 நாடுகளில் தொடரும் என்று அவ்வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

கைப்பேசி வங்கிச் சேவை: விதிமுறைகளை எளிமையாக்க ரிசர்வ் வங்கி அறிவுறுத்தல்!

கைப்பேசி மூலம் வங்கிச் சேவை வழங்குவதற்கான விதிமுறைகளை எளிமையாக்கும்படி வங்கிகளை ரிசர்வ் வங்கி அறிவுறுத்தியுள்ளது.

கைப்பேசி வங்கிச் சேவை குறித்த செயல்முறை வழிகாட்டுதல்களை வெளியிட்டு ரிசர்வ் வங்கி கூறியிருப்பதாவது:

கைப்பேசி வங்கிச் சேவைகளைப் பெறுவது வாடிக்கையாளர்களுக்கு எளிமையாக இருப்பதை வங்கிகள் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

கைப்பேசி வங்கிச் சேவை கோரி விண்ணப்பிப்பவர்களுக்கு, கூடிய விரைவில்

அந்தச் சேவையை அளிக்கத் தொடங்க வேண்டும் என்று ரிசர்வ் வங்கி வலியுறுத் தியுள்ளது.

100 வயது வரை ஆயுள் காப்பீடு: ஜடிபிஜ் ஃபெடரல் திட்டம்!

நூறு வயது வரையிலான ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டத்தை ஜடிபிஜ் ஃபெடரல் நிறுவனம் அறிவித்துள்ளது.

பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த ஜடிபிஜ் வங்கி (48%) ஃபெடரல் வங்கி (26%), ஜரோப்பிய காப்பீட்டு நிறுவனமான ஏஜியஸ் (26%) ஆகியவை, ஜடிபிஜ் ஃபெடரல் ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனத்தின் பங்கு வகிக்கின்றன. இந்த நிறுவனம் அறிவித்துள்ள புதிய முழு ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம் குறித்து தலைமைச் செயல் அதீகாரி தீரு. விக்னேஷ் சஹானே தெரிவித்த விவரம் வருமாறு . . .

முழு ஆயுள் சேமிப்புப் காப்பீட்டுத் திட்டத்தின் கீழ் 100 வயது வரை காப்பீடு அளிக்கப்படுகிறது. இந்தத் திட்டத்தின் கீழ், பிரீமியம் செலுத்துவதற்குக் குறைந்தபட்ச கால அளவு 12 ஆண்டாகும். பிரீமியம் செலுத்தும் காலம் முடிவுற்றதும் ஒரு கணிசமான தொகை, வாடிக்கையாளருக்கு வழங்கப்படும். பின்னர், வாடிக்கையாளருக்கு 100 வயது பூர்த்தியாகும்போது, காப்பீட்டு உறுதித் தொகையுடன், கூடுதல் ஈட்டுத் தொகைகளும் வழங்கப்படும்.

இந்த திட்டத்துக்கு மாதும், காலாண்டு, அறையாண்டு, வருடாந்திரத் தவணையில் பிரீமியம் செலுத்தலாம். இந்தத் திட்டத்தின் கீழ் கடன் பெறும் வசதி உண்டு. 80-சி, 10 (10) பிரிவுகளின் கீழ் வரிச்சலுகை பெறலாம்.

இந்நிறுவனம் இதுவரை 6.5 லட்சம் பாலிசிகளை விற்பனை செய்துள்ளது. மொத்த காப்பீட்டுத் தொகை சுமார் ரூ. 34,000 கோடியாகும் என்று அவர் கூறினார்.

சிறு வங்கி உரிமை: விதிமுறைகளை வெளியிட்டது ரிசர்வ் வங்கி !

சிறு வங்கிகள் தொடங்குவதற்கான விதிமுறைகளை ரிசர்வ் வங்கி வெளியிட்டது.

வங்கிச் செய்திகள்

ரிசர்வ் வங்கி வெளியிட்டுள்ள விதிமுறைகளின் விவரம்:

சேமிப்புத் திட்டங்கள் அளிப்பதுடன், சிறு விவசாயிகள், சிறு வணிகங்கள் மற்றும் குறு நிறுவனங்களுக்கான நிதி சேவைகளைக் குறைந்த செலவில் அதிநவீன தொழில் நுட்பத்துடன் வழங்கச் செய்வதே சிறு வங்கிகளை உருவாக்குவதன் நோக்கமாகும்.

ஜந்தாண்டுகளாக நல்ல முறையில் செயல்பட்டு வரும் வங்கியல்லாத நிதி நிறுவனங்கள், குறு நிதி நிறுவனங்கள் சிறு வங்கி உரிமை பெற விண்ணப்பிக்கலாம். வங்கி, நிதித் துறைகளில் 10 ஆண்டுகள் அனுபமான தனி நபர்களும் இதற்கான உரிமத்தைக் கோரலாம்.

இதன் மூலதனம் ரூ. 100 கோடியாக இருக்கும். மூலதனத்தில் குறைந்தபட்சம் 40 சதவீத அளவை, வங்கியின் மேம்பாட்டாளர் அளிக்க வேண்டும். சிறு வங்கி செயல்படத் தொடங்கி 12 ஆண்டுக்குள், அவர் தனது பங்கை 26 சதவீதமாகக் குறைத்துவிட வேண்டும்.

வங்கித் துறைக்கான அனைத்து விதிமுறைகளையும் சிறு வங்கிகள் பின்பற்ற வேண்டும். இந்த வங்கிகளில் அன்னிய நேரடி முதலீட்டின் அளவைப் பொருத்தவரை, தனியார் துறை வங்கிகளுக்கான விதிமுறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும்.

வாடிக்கையாளர்களிடம் வைப்புத் தொகை பெறுதல், சிறு விவசாயிகள், சிறு வணிகங்களுக்கு கடனுதவி அளித்தல் ஆகியவற்றில் இவை ஈடுபொலாம். சில விதிமுறைகளுக்கு உள்பட்டு, இந்தச் சிறு வங்கிகள் பின்னர், முழு அளவிலான வங்கியாகச் செயல்பட இயலும் என ரிசர்வ் வங்கி தெரிவித்திருக்கிறது.

இந்தியாவில் அறிமுகமாகிறது ‘பிளாட்டினம் பிளெஸ்ஸிங்க்ஸ்’

பிளாட்டினம் கில்ட் இண்டர்னேஷனல் பிஜிஜி, நாட்டிலேயே மிகப்பொரிய பிளாட்டினம் சந்தையான சென்னையில், பிளாட்டினம் பிரைடல் ஜாவல்லரியான ‘இவெரா பிளாட்டினம் பிளெஸ்ஸிங்க்ஸை’ அறிமுகப் படுத்தி உள்ளது. சென்னையின் மிகப் பொரிய ஜாவல்லரி பிராண்ட்களான ஜிஎர்ட் ஜாவல்லர்ஸ், என்ரசி ஜாவல்லர்ஸ், பிரின்ஸ் ஜாவல்லர்ஸ், ஜாய் கூலூகாஸ், மலபார் கோல்ட் அன்ட் டயமண்ட்ஸ், உம்மிழ பங்காரு ஜாவல்லர்ஸ், சரவணா ஜாவல்லர்ஸ் மற்றும் பிஜீஜ ஆகியவை இந்தப் புத்தம் புதிய பிராண்டைச் சந்தைப்படுத்தி உள்ளன. வளரும் பிரைடல் சந்தையில் குதாகலமளிக்கும் இச்சலுகைகள், அன்பின் கூடுதல் பரிசாகத் தீகழும் எனில் மிகையில்லை.

விரைவில் தீருமணம் செய்து கொள்ளவிருக்கும் இளம் ஜோடிகளான தீபிகா பள்ளிக்கல் மற்றும் தினேஷ் கார்த்திக் ஆகியோரை மணமகளின் பெற்றோர் தீரு சன்ஜீவ் பள்ளிக்கல் மற்றும் தீருமதி சூசன் பள்ளிக்கல் இவெரா ஆகியோர் நிகழ்ச்சியின்போது, பிளாட்டினம் பிளெஸ்ஸிங்க்ஸ் மூலம் அன்பை வெளிப்படுத்தி வாழ்த்தினர்.

இந்தியாவில் பிரைடல் ஜாவல்லரி மிகப் பொரிய மற்றும் உணர்வுப் பூர்வமான ஜாவல்லரி ஆகும். குறிப்பாகத் தீருமணக் காலங்களில் இந்தியாவில் வாங்கப்படும் ஜாவல்லரிக்களில் 60% அதிகமாகப் பங்களிப்பது இதுதான். 85% பிளாட்டினம் வாடிக்கையாளர்கள் 15 - 30 வயதுப் பிரிவில் உள்ளனர். பிரைடல் ஜாவல்லரி வாங்குவதில் இவர்களின் பங்களிப்பு நாளுக்கு நாள் அதிகரித்துக் கொண்டே வருகிறது. மகள் மற்றும் மருமகனுக்கு ‘அன்பின் பரிசாக’, நீண்ட கால உறவுகளுக்கும், பாசத்தின் அடையாளமாகவும், பிரைடல் ஜாவல்லரி பிரிவில்,

பிளாட்டினம் மிக முக்கியப் பங்களிக்குமென நுகர்வோர் ஆய்வு முடிவுகள் தெரிவிக்கின்றன.

பாரம்பரியத்தையும், கலாச்சாரத்தையும் பிளாட்டினம் ஒருங்கிணைக்கிறது. இந்தியத் தீருமணங்களில் ஆழமாக இடம் பெற்றுள்ள சமஸ்கிருதச் சொல்லான ‘இவெரா’ என்பது அருளாசிக்கும், நீடித்து நிலைக்கும் அன்பிற்கான பிளாட்டினம் உறுதிமொழியாகும், ஒவ்வொரு பிளாட்டினம் இவெரா வடிவமைப்பும், புதும் புதிய பிரைடல் ஜாவல்லரியின் பிரதிபலிப்பாகத் தீகழ்கிறது. ‘பிளாட்டினம் பாண்ட்’ எனப்படும் இறுக்கமான ‘பிளாட்டினம் உறவு’ தீருமணம் மூலம் இணையவிருக்கும் மணமக்களின் அழகான, புதிய, ஆழமான உறவுகளுக்கான அடையாளமாக விளங்கும்.

இது குறித்து பிளாட்டினம் கில்ட் இண்டர்னேஷனல், கன்டரி மேலாளர் (இந்தியா), வைஷாலி பானர்ஜீ கறுகையில் ‘பிஜிஜ அறிமுகப்படுத்தும் ஒவ்வொன்றும் இதுவரை மகத்தான வெற்றிகளைக் குவித்திருக்கின்றன. இன்றைய இளைஞர்களின் பெட்டகத்தில் தவறாமல் இடம் பெறும் பொருளாகவும் இது உருவெடுத்துள்ளது. எனவே மற்றொரு அடிமுன்னே எடுத்து வைத்து ‘இவெரா பிளாட்டினம் பிளெஸ்ஸிங்க்ஸ்’ அறிமுகம் மூலம் மைல்கல் சாதனையைப் படைத்துள்ளோம். தீருமணத்தின் போது மணமக்களுக்குப் பெற்றோர் கொடுக்கும் அன்பின் பரிசாக இது விளங்கும். மணமகனையும், மணமகளையும் சமமாக நடத்துவதுடன் அவர்களின் மீது அன்பைப் பொழியும் நவீனத்தின் அடையாளமாக இந்தப் புதிய அறிமுகம் தீகழும். நீடித்து நிலைக்கும் ஆசிகள் போன்று, அன்பின் புனிதமான வெளிப்பாடாகப் பிளாட்டினம் தீகழ்கிறது.



தனது புதிய பயணத்தைக் தொடங்கும் தீபிகா பள்ளிக்கல் தனது பெற்றோரிடமிருந்து பிளாட்டினம் பிளள்ளிங்கலைப் பெற்றுக் கொண்டு பேசுகையில் ஆயுளுக்கும் இந்த ‘இவெரா’ பிளாட்டினம் பிளள்ளிங்கலைப் போற்றி பாதுகாப்பேன். இது புதிய உறவுகளின் தொடக்கத்தீர்கான அடையாளமாகும். இதை தீனேஷாடன் மாட்டுமின்றி எங்கள் இரு குடும்ப உறுப்பினர்களுடனும் பகிர்ந்து கொள்வேன். இது இரு ஆன்மாக்களின் சங்கமத்துடன், இரு குடும்பங்களின் சங்கமமாகும். நீண்ட கால அன்பு, சரிநிகர் சமானம், பரஸ்பர அன்பு, ஆகியவற்றை இந்தப் புதிய உறவின் மூலம் பகிர்ந்து கொள்கிறோம். புத்தம் புதிய பிளாட்டினம் இவெரா இந்த உணர்வுகளை ஆத்மார்த்தமாக வெளிப்படுத்துகிறது. இதை அணிந்து கொள்ளும்போது எனது பெற்றோரின் ஆசிகளை அழகாகப் பிரதிபலிக்கிறது. பிளாட்டினம் ஜாவெல்லரியின் எழில், ஸ்டைல் மற்றும் நவீன

தோற்றம் எனக்குப் பிடிக்கும் என்பதால் எப்போதும் அணிந்து கொள்வேன். அப்பா, அம்மா உங்களுக்கு எனது மனமார்ந்த நன்றிகள் என்றார்.

தீனேஷ் கார்த்திக் தொடர்கையில் ‘இன்று நான் மிகவும் ஆசீர்வதிக்கப்பட்டதாக உணர்கிறேன். தீபிகாவின் பெற்றோர்கள் எனக்களித்த வரவேற்பும், பரிசும் நெகிழி வைக்கின்றன. தம்பதிகள் என்ற முறையில் தீபிகாவுடனான அழகான உறவை என்றும் மகிழ்ச்சியுடன் போற்றிப் பாதுகாப்பேன். பிளாட்டினம் எங்கள் புதிய உறவை இன்னும் உறுதிப்படுத்தும். மன உணர்வுகளை வெளிப்படுத்த வார்த்தைகள் இல்லை. ஆனால் அவற்றை அழகாகப் இவெரா பிளாட்டினம் பிரதிபலிக்கிறது. ஆண்களுக்கான ஜாவெல்லரி என்றால் என்னைப் பொருத்தவரை அது பிளாட்டினம் மட்டுமே என்று எண்ணுகிறேன்’ என்றார்.



திருமணக் காலங்களில் மட்டுமின்றி அனைத்து நிகழ்ச்சிகளிலும் அணிந்து கொள்ளும் வகையில் பிளாட்டினம் இவரா ஜாவெல்லரி வடிவமைக்கப் பட்டுள்ளது. எனவே திருமணத்திற்குப் பிறகும், பதவி உயர்வு, குழந்தையைத் தொட்டிலிடுதல், என எல்லா சுப முகவர்த்தத்திற்கும் பிளாட்டினத்தை அணிந்து கொண்டாடலாம். பிளாட்டினம் இவரா ஜாவெல்லரியின் இந்தக் கருத்துருவைப், பிளாட்டினம் திருமண ஜாவெல்லரி மூலம், நூகர்வோர் உயரிய அனுபவத்தைப் பெறவும், ஆழமான உணர்வுகளை வெளிப்படுத்தவும் 360° பிரச்சாரங்களை மேற்கொள்ளும்.

*விலைப் பட்டியல்

மாலை காதனி ஜோடி ரூ. 4,00,000 முதல் ரூ. 5,00,000 வரை வகளாயல் / பிழேஸ்லெட் ரூ. 1,25,000 முதல் ரூ. 1,50,000 வரை

ஆண்களுக்கான சங்கிலி அன்ட் பிரேஸ்லெட் ரூ. 1,25,000 முதல் ரூ. 1,80,000 வரை

* விலைகள் தினசரி உலோக விலை, உலோக எடை மற்றும் வைரம் ஆகியவற்றைப் பொருத்து மாறுபடும்

கிடைக்கும் டைங்கள்

ஜிஆர்டி ஜாவெல்லர்ஸ், பிரின்ஸ் ஜாவெல்லர்ஸ், என்ரசி ஜாவெல்லர்ஸ், ஜாய் ஆலூகாஸ், மலபார் கோல்ட் அன்ட் டைமண்ட், விபிஜெ, சரவணா ஸ்டோர்ஸ், சி ஹெச் ஜாவெல்லர்ஸ், ரன்கா ஜாவெல்லர்ஸ், சென்கோ கோல்ட் அன்ட் டைமண்ட்ஸ், பிரின்ஸ் ஜாவெல்லரி ஓரா, மன்னுபாய், சிந்தாமணி உள்ளிட்ட அங்கீகாரம் பெற்ற அனைத்து முன்னணி பிளாட்டினம் ஜாவெல்லரிக் களிடமும் கிடைக்கும்.

சுத்தமான பிளாட்டினம் ஜாவெல்லரியை நூகர்வோருக்கு அளிக்கப் பிளாட்டினம் கீல்க்ட் இந்தியா நிறுவனம் அமெரிக்காவின் அண்டர்ரைட்டர்ஸ் லோராட்டாஸ் நிறுவனத்தைத் தனது தர உத்தரவாதத் தீட்டக் கணக்குத் தனிக்கைக்காக நியமித்துள்ளது. இதன் மூலம் இந்தியாவில் விற்கப்படும் ஒவ்வொரு பிளாட்டினம் ஜாவெல்லரியும் சுத்தத்திற்கான ஹால்மார்க் 'பிடி 950' முத்திரையிட்டுத், தர உத்தரவாத அட்டையுடன் சந்தைப்படுத்தப் படும். இது 'திரும்ப மீண்டும் வாங்கிக் கொள்வதற்கான' உத்தரவாதமும் கூட.

-ரேவதி

செய்திகள் சேகரிப்பது எப்படி?

நேர்காணல் எடுப்பது எப்படி?

செய்திகளை

எடுத் செய்வது எப்படி?



**3 மாதங்களில் நீங்களும் ஆகவரம்
உடக்கவியலாளராக....**

எங்கே? எப்படி? ஏதானால்!

முனோஸ் மீடியா அகாடமிக்ரு!

ஊடக அனுபவக் கல்வியைக் கலந்து அளிக்கும் சிறந்த யூரிசி மையம்.
தேவை: துமிழில் வல்லமை, எழுத்தானுமை,
கற்பணை வளம் உள்ள ஆண், பெண்கள்.
யூரிசிக் கட்டணம் ரூ.5000/- மட்டுமே!

சான்றிதழோடு கூடிய பணி வாய்ப்பு



TNOS MEDIA ACADEMY

தமிழ்நாடு ஊடகவியலாளர் சங்க யூரிசி மையம்

எண்.339, (ப.எண்.249) அண்ணாசாலை, முதல் தளம்,
சங்பி கட்டடம், காங்கிரஸ் மைதானம் எதிரில், தீயனைப்பு நிலையம் அருகில்
அண்ணாசாலை, தேனாம்பேட்டை, சென்னை - 6.

9283614088 / 8939914470 / 9176084395

Email: tamilnaduoodagam@gmail.com Website: www.tamilnaduoodagam.com

தேவை ஏற்றுமதி தொழிற்புரட்சி!

இந்தியாவில் பிறந்து, இந்தியாவில் இந்தியனாய் வாழ்வதற்கு மிகவும் பெருமைப்படுகின்றேன். இயற்கை இந்தியாவிற்கு அதீக வளங்களை கொடுத்துள்ளது. 200 வருடங்களுக்கு முன்னால் உலக உற்பத்தியில் இந்தியாவின் பங்கு 25 சதவீதம். ஏற்றுமதியில் முதலிடத்தில் இருந்தோம். தற்போது உலக ஏற்றுமதியில் இந்தியாவின் பங்கு 4 சதவீதம் மட்டுமே. இந்த நிலை மாற வேண்டும். உலகில் அதீக அளவில் 18 வயது முதல் 35 வயது வரை உள்ள இளைஞர்கள் வாழும் நாடு இந்தியா. இயற்கை வளங்கள் இல்லாத நாடுகள் எல்லாம் ஏற்றுமதியில் முன்னணி வகிக்கின்றது. நம்நாடு ஏற்றுமதியில் முன்னிலை பெற இளைஞர்கள் அனைவரும் ஏற்றுமதி தொழிலில் ஈடுபடவேண்டும். 125 கோடி மக்கள் தொகை உள்ள நம்நாடில் 3 லட்சத்திற்கும் குறைவான ஏற்றுமதியாளர்களே உள்ளனர். ஹாங்காங் நாடின் மொத்த மக்கள் தொகை 1 கோடி. அங்கு 50 லட்சம் பேர் ஏற்றுமதியாளர்கள். ஆனால் அவர்கள் அனைவரும் மறு ஏற்றுமதியாளர்கள், (Re exporters), நம் நாடிலிருந்து பொருட்கள் இறக்குமதி செய்து பேக்கிங் மட்டும் ஜிரோப்பா, கண்டா, அமெரிக்கா, ஆப்ரிக்கா நாடுகளுக்கு தகுந்தவாறு மாற்றம் செய்து மறு ஏற்றுமதி செய்கின்றனர்.

நம் நாடில் உள்ள ஏற்றுமதியாளர்கள் உலக அளவில் நடக்கும் வர்த்தக கண்காட்சிகளுக்கு சென்று, தற்போது உள்ள கூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாறு பேக்கிங் முறைகளை மாற்றம் செய்து (Packaging upgradation) ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். ஏற்றுமதி தொழில் துவங்கும் போது, ஏற்றுமதி முன்னேற்ற கழகங்களில், வாரியங்களில் உறுப்பினராக பதிவு செய்து கொள்ள வேண்டும். இந்த ஏற்றுமதி வளர்ச்சி கழகங்கள் அதீக அளவில் ஏற்றுமதியாளர்களை ஊக்கப்படுத்துகின்றனர். மேலும் உள்நாட்டு வர்த்தக கண்காட்சியில் பங்கு கொள்ள



Dr.R. ஆனந்த், Ph.D.,
sunraineximprivate ltd@gmail.com
Cell : 90429 75678

அனைத்து உதவிகளையும் செய்கின்றனர். வெளிநாடில் நடக்கும் வர்த்தக கண்காட்சியில் பங்கு பெற நிதி உதவி செய்து ஊக்கப்படுத்து கின்றனர்.

குறிப்பாக, இந்திய ஏற்றுமதியாளர்களின் கூட்டமைப்பின் (FIEO) சென்னை கிளையில் உள்ள தீரு. உன்னிகிருஷ்ணன், இணை இயக்குநர் தீருமதி. செல்வநாயகி, உதவி இயக்குநர்கள் தீரு. என். விஸ்வநாதன், தீரு. கே.எஸ். பிரடு லிங்கப்பா, தீரு. வால்டர் டிசோசா அவர்கள் அதீக அளவில் தமிழ்நாட்டில் உள்ள ஏற்றுமதியாளர்களை ஊக்கப்படுத்தி வருகின்றனர். வெளிநாடில் நடக்கும் கண்காட்சியின் விபரங்களையும், அந்த நாடிற்கு தேவையான பொருட்களின் விபரங்களையும், ஏற்றுமதி வாய்ப்புகளையும் எடுத்துக்கொண்டு கண்காட்சியில் பங்குபெற ஊக்கப்படுத்துகின்றனர். இவர்கள் தமிழ்நாடு முழுவதும் சுற்றுப்பயணம் மேற்கொண்டு தமிழக ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அதீக அளவில் நன்மை செய்து வருகின்றனர்.

எதிர்காலத்தில் தமிழ்நாட்டிலிருந்து அதீக அளவில் ஏற்றுமதியாளர்கள் உருவாவதற்கு

Import - Export



இவர்கள் சிறப்பாக பணியாற்றிவருகின்றனர். இந்த நான்கு அதிகாரிகளை எப்போது தொலைபேசியில் அழைத்தாலும் கனிவடன், பொறுமையுடன், தெளிவாக அனைத்து விபரங்களையும் தருகின்றனர். இன்று அதிக அளவில் ஏற்றுமதியில் முன்னேற்றம் அடைந்து வருவதற்கு இவர்கள் போன்ற அதிகாரிகள் முக்கிய காரணம். எங்கள் நிறுவனம் சார்பாக நான்கு அதிகாரிகளுக்கும் மனமார்ந்த நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறோம். தமிழகத்தில் உள்ள இளைஞர்கள் அதிக அளவில் ஏற்றுமதி தொழிலில் ஈடுபட வேண்டும். இந்தியாவிலேயே தமிழ்நாட்டில் தான் அதிக அளவில் 600க்கும் மேற்பட்ட பொறியியல் கல்லூரிகள் உள்ளது. வருடத்திற்கு ஒரு கல்லூரியில் குறைந்தபட்சம் 500 பட்டதாரிகள் ஏற்றுமதி தொழிலில் ஈடுபட்டால் வருடத்திற்கு புதிதாக 3 இலட்சம் ஏற்றுமதியாளர்கள் உருவாக வாய்ப்பு உள்ளது. தற்போது மத்தீய, மாநில அரசுகள் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அதிக அளவில் வசதிகளை செய்து கொடுத்து ஊக்கப்படுத்துகின்றனர்.

தமிழக முதல்வருக்கு ஒரு வேண்டுகோள். தமிழ்நாட்டின் கடற்கரை நீளம் 716 கிலோமீட்டர். எங்கு குறைமுகம் அமைப்பதற்கு சாத்தியம் உள்ளதோ அந்த இடங்களில் கட்டமைப்பு வசதிகளை ஏற்படுத்தி, ஏற்றுமதி தொழிலை ஊக்குவிக்க வேண்டும் என அன்புடன் கேட்டுக்கொள்கிறோம். மேலும் தமிழக பொறியியல் மற்றும் கலை, அறிவியல் கல்லூரிகளிலும் ஏற்றுமதி தொழில் பற்றிய பாடங்களை மாணவர்கள் படிக்கும் வகையில் பாடத்திட்ட முறையில் மாற்றம் செய்ய வேண்டும், என தமிழக இளைஞர்கள் சார்பாக தமிழக முதல்வரிடம் வேண்டுகோள் சமர்பிக்கிறேன். உலக அளவில் இந்தியா ஏற்றுமதியில் முன்னிலை பெற வேண்டுமென்றால் வீட்டிற்கு ஒரு ஏற்றுமதியாளர் உருவாக வேண்டும். தமிழ்நாட்டில் ஒரு கோடி குடும்பங்கள் உள்ளது. ஆகவே தமிழ்நாட்டில் ஒரு கோடி ஏற்றுமதி யாளர்களை உருவாக்க வேண்டும். அதற்கு நாங்கள் வேண்டிய உதவிகளை செய்வதற்கு தயாராக இருக்கிறோம்.

நான் தொழிலியல் நிர்வாகத்தில் டாக்டர் பட்டம் பெற்றுள்ளேன் எனது தலைமையில் 25 நபர்களை ஒன்றினைத்து Sun Rain Exim Private Limited என்ற ஏற்றுமதி நிறுவனத்தை தொடங்கி உள்ளேன். ஜனவரி 2015-ல் சிங்கப்பூரில் ஒரு நிறுவனம் தொடங்க உள்ளோம்; அதன் மூலம் அதீக ஏற்றுமதியாளர்கள் பாதுகாப்பான முறையில் ஏற்றுமதி செய்ய உதவி செய்வோம். அதீக இளைஞர்களுக்கு தொடர்ந்து ஏற்றுமதி தொழிற்பயிற்சி அளித்து எங்கள் நிறுவனத்தில் இணைத்து கொண்டு வருகிறோம். ஆகவே ஏற்றுமதித்தொழிலில் ஈடுபட ஆர்வம் உள்ளவர்கள் எங்கள் நிறுவனத்தை தொடர்பு கொண்டால் உதவி செய்வதற்கு தயாராக உள்ளோம். காய்கறி, பழங்கள், உணவுப் பொருட்கள், உற்பத்தி செய்பவர்கள் எங்களை தொடர்பு கொண்டு பொருட்களை அதீக அளவில் ஏற்றுமதி செய்யலாம். உலகில் உள்ள நாடுகளில் 50க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் உணவுபொருட்கள் உற்பத்தி செய்யமுடியாது. அந்த நாடுகளுக்கு உணவுப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் வாய்ப்பு அதீக அளவில் உள்ளது. ஆகவே ஏற்றுமதி தொழில் செய்பவர்களுக்கும், இனிமேல் ஆரம்பிக்க உள்ளவர்களுக்கும் அதீக அளவில் வியாபார வாய்ப்பு உள்ளது.

நம் இந்தியாவின் மொத்த ஏற்றுமதியில் 24 சதவீதம் பொருட்களை வளைகுடா நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறோம். 18 சதவீதம் பொருட்களை ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறோம். இன்னும் உலகில் 50 நாடுகளுக்கும் மேலாக அதீக அளவில் பொருட்கள் தேவைப்படுகிறது. அந்த நாடுகளுக்கு புதிய ஏற்றுமதியாளர்கள் பொருட்களை அனுப்பலாம். அவை எந்த நாடுகள் என விபரங்கள் கீழே உள்ளது.

சிலி, அர்ஜெண்டினா, மெக்ஸிகோ, வடக்ஷிக்கு மற்றும் தென்கிழக்கு கனடா மற்றும் அதை சுற்றியுள்ள பெரிய தீவுப் பகுதிகளுக்கும், பெல்ஜியம், ஆஸ்திரியா, பெலாரஸ், துருக்கி, ஹோண்டுராஸ், ஆண்டிகுவா, பர்புடாஸ், கீஸ், மொராக்கோ, எத்தியோபியா, மேலும் ஆப்பிரிக்காவில் உள்ள கானா, நைஜீரியா, காங்கோ, உகாண்டா, கென்யா நாடுகளுக்கும்

அதீக அளவில் உணவுப் பொருட்கள், கட்டுமானப் பொருட்கள், இயந்திரங்கள், வாகனங்கள், கனரக வாகனங்கள், வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள், ஜவுளிப் பொருட்கள், எலக்ட்ரிக்கல், எலக்ட்ரானிக்ஸ் பொருட்கள், கைவினைப் பொருட்கள், இவைகளை ஏற்றுமதி செய்யலாம். ஏற்றுமதியாளர்கள் அதீக அளவில் உள்ளநாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் நடைபெறும் வர்த்தக கண்காட்சியில் பங்கு பெற வேண்டும். அப்போதுதான் அதீக அளவில் ஏற்றுமதி ஆர்டர் பெற முடியும். வரவு வந்தால் மட்டும்தான் செலவு செய்ய வேண்டும் என்ற பழுமொழியை மாற்றி செலவு செய்தால் மட்டுமே ஏற்றுமதி ஆர்டர் பெற்று வருமானம் கிடைக்கும் என்ற புது மொழியை அனைத்து ஏற்றுமதியாளர்களும் பின்பற்ற வேண்டும். மத்திய, மாநில அரசுகள் MDA, MAI தீட்டங்கள் மூலம் அதீக அளவில் ஏற்றுமதியாளர்களை ஊக்கப்படுத்துகின்றன. மேலும் ஊக்கத்தொகை சிறப்பு சலுகைகள், சிறப்பு பொருளாதார மண்டல வரிச்சலுகைகள், குறைந்த உற்பத்தி செலவு உள்ள வகையில் உற்பத்தி கட்டமைப்பு, தொகுப்பு முறையில் ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் (Cluster Method Export Facilities) ஏற்றுமதியாளர்கள், இறக்குமதியாளர்கள் சந்தீப்பு, ஆகியவைகள் மூலம் அதீக அளவில் வாய்ப்புகளை ஏற்படுத்தி வருகிறது. இன்றைய காலம் ஏற்றுமதிக்கு மிக மிக பொற்காலம். இன்றைய நவீன உலகின் வசதிகளையும், தொழில் நுட்பத்தையும் பயன்படுத்தி அதீக அளவில் தொழில் நிறுவனங்களையும், ஏற்றுமதி தொழிலில் முன்னேற்றத்தையும் உருவாக்க வேண்டும். 2020ல் நமது இலக்கு, ஒரு கோடி நபர்களை ஏற்றுமதி தொழிலில் ஈடுபடச் செய்ய வேண்டும் வெற்றி பெறுவது மிகவும் எளிதானது. தீட்டமிட்ட செயலை விருப்பமுடன், நம்பிக்கையுடன் செய்தால் வெற்றி உறுதி.

வாழ்க இந்தியா! வளர்க ஏற்றுமதி தொழில்!!

டாக்டர். ஆர். ஆனந்த், பி.ஹெச்.டி

SUN RAIN EXIM PRIVATE LIMITED

Cell: 0091- 9042975678

Email: sunraineximprivate@tld@gmail.com

92.7பிக் எப் எம் ஓவது பிக் தமிழ் ன்னிசை விருதுகள்!



92.7 பிக் எப் எம் தனது தனித்துவமான மற்றும் புதுமையான நிகழ்ச்சிகளால் அதிக எண்ணிகையிலான ரசிகர்களை கொண்டு இந்தியாவின் முன்னணி எப்பீம் ரேடியோவாக தீகழ்கிறது. தனது நிகழ்ச்சியினால் எண்ணற்ற ரசிகர்களை பெற்ற பிக் எப்பீம் தற்பொழுது ஓவது பிக் தமிழ் மெலடி (Big Tamil Melody Awards) விருதிற்கான தேர்வை அறிவித்துள்ளது. தமிழ் திரை உலகின் தீற்மை மிகுந்த இசை கலைஞர்களை கொவரவிக்கும் வகையில் கடந்த ஐரண்டு வருடங்களாக பிக் மெலடி விருதுகளை பிக் எப்பீம் வழங்கி வருகிறது. இவ்வருட விருதிற்கான அறிவிப்பை வெளியிட்டு அதற்கான லோகோவையும் (Logo) வெளியிட்டது. முன்னணி பாடகர்களான ஹரிஹரன், அனுராதா ஹ்ராம் மற்றும் சனித் சாரதி லோகோவை வெளியிட்டனர்.

கலை உலக கலைஞர்களால் அங்கீகாரிக்கப்பட்ட இவ்விருது இசைத் துறையில் மிகவும் கொவரமான விருதாக கருதபடுகிறது. இவ்வருடம் 14 முக்கிய

பிரிவில் விருதுகளை பிக் எப் எம் வழங்க உள்ளது. 100% ரசிகர்களால் மல்லிமீடியா வாக்களிப்பு மூலமாக தேர்ந்தெடுப்படும் கலைஞர்களின் படைப்புகளை நடவீர்கள் முடிவிற்கு அனுப்படும். சிறந்த இசை அமைப்பாளர், சிறந்த ஆண் பாடகர், சிறந்த பெண் பாடகர் போன்ற 14 விருது பிரிவுகளின் கீழ் விருது வழங்கப்படும்.

தீரு. அஷ்வின் பத்மநாபன், தலைவர்-வர்த்தகம், 92.7 பிக் எப் எம் கலைகையில் ஓவது பிக் எப் எம் விருதுகளை அறிவிப்பதீல் மிகவும் மகிழ்ச்சி அடைகிறேன். கடந்த ஐரண்டு வருடமாக திரை உலக கலைஞர்களின் சிறந்த கருத்துகள் இவ்விருதை மேலும் சிறந்த விருதாக ஒரு எண்ணத்தை உருவாக்கி உள்ளது. இது எங்களுக்கு ஊக்கமளிப்பதாக உள்ளது. தீற்மை வாய்ந்த கலைஞர்கள் இவ்விருதை பெற எனது வாழ்த்துகளை தெரிவித்து கொள்கிறேன் என்றார்.

-கிருஷ்ணமூர்த்தி

மாணவர்களின் எதிர்காலம் சிறக்க...!

நமது நாடு மங்கள்யாண் விண்கலத்தை செவ்வாய் கிரகுத்தின் நீள் வட்டப் பாதையில் முதல் முயற்சியில் வெற்றிகரமாக நிலைநிறுத்தி சாதனை படைத்துள்ளது. அமெரிக்கா உள்ளிட்ட அனைத்து வல்லரசு நாடுகளும் இந்தீய விஞ்ஞானிகளின் சாதனையை வானளாவப் பாராட்டி உள்ளன. இந்தச் சாதனைக்கு அடிப்படைக் காரணம், தரமான பொறியியல் கல்வி பயின்ற விஞ்ஞானிகளே ஆவர். இஸ்ரோ விஞ்ஞானி தீரு. ஆர். எஸ். கண்ணு, இஸ்ரோவில் பணியாற்றுவதற்கு இளநிலை பொறியில் பட்டம் (பி.ஏ) போதுமானது. பெறும் பி.ஏ. பட்டத்தை வைத்துக் கொண்டு எதையும் சாதிக்கமுடியாது. முழு அர்பணிப்பு மனப்பான்மை தேவை. காலை முதல் இரவு வரை நேரம் பார்க்காமல் பணியாற்ற வேண்டும். உதவியாளர் துணையினர் விண்வெளி சாதனங்களைக் கையாளப் பழக வேண்டும். தொழில் ஈடுபாடு அனைத்து இளைஞர்களுக்கும், குறிப்பாக நமது நாட்டின் எதிர்கால கட்டமைப்பை உருவாக்கும் பொறியியல் பட்டதாரி மாணவர்களுக்கு வரவேண்டும் என குறிப்பிட்டுள்ளார்.

நமது நாட்டு விஞ்ஞானிகள் பிரதீபலன் ஏதும் எதிர்பாராமல் நாட்டை விஞ்ஞானத் துறையில் முன்னேறி வருகின்றனர். இத்தகைய அர்ப்பணிப்பு மனப்பான்மையை நமது இளைஞர்களிடம் இன்றைய காலகட்டத்தில் எதிர்பார்க்க முடியாது? நாள் முழுவதும் அலைபேசியில் அலைக்கழிந்து, தொலைக்காட்சியில் தங்கள் எதிர்காலத்தை தொலைத்துக் கொண்டிருக்கும் நமது இந்தீய இளைஞர்களை நல்வழிப்படுத்துவது எப்படி?

இன்றைய காலகட்டத்தில், எரிபொருள் சிக்கன சீரமைப்பு நடவடிக்கையாக, மிதிவண்டி உபயோகம் மிகவும் வரவேற்கத்தக்கது. அரசு பள்ளிகளில் மாணவ - மாணவிகளுக்கு இலவச மிதிவண்டி வழங்கும் தீட்டம் பாராட்டுக்குரியது. இந்த

தீட்டத்தை 11ஆம் வகுப்பில் அமல் செய்வதற்கு பதிலாக 6 ஆம் வகுப்பிலேயே அறிமுகப் படுத்தினால் எரிபொருள் சிக்கனம் இன்னும் அதிகரிக்கும். அரசு பள்ளிகளில் மாணவர் சேர்க்கையும் அதிகரிக்கும். மாணவர்கள் ஆயும் வகுப்பு முதல் மிதிவண்டி ஒட்டுதல் மூலம் உடற்பயிற்சியில் அதிக ஈடுபாடு ஏற்படவும் வாய்ப்பு ஏற்படும்.

18 வயதிற்கு குறைவான விடலைப் பருவத்தில் மனித மனம் அலைபாயும். தெளிவான முடிவு எடுக்க முடியாது என்பதால் வாக்களிக்கும் உரிமைகடை 18 வயதில்தான் அளிக்கப்படுகிறது. நிலைமை இப்படி இருக்க 16 -18 வயது பள்ளி இறுதியான்டு மாணவ, மாணவிகளிடம் மடிக்கணினியை இலவசமாக அரசு அளிக்கிறது. இத்தகைய மின்னணு சாதனங்கள் விடலைப் பருவ மாணவ - மாணவிகளால் 90 சதவீதம் பொழுது போக்கிற்காக மட்டுமே பயன்படுத்தப்படுகிறது. இதனால் மாணவர்களின் உடல் உழைப்பு குறைந்து மூளை உழைப்பு பயன்படுத்தப்படுகிறது. இதனால் மாணவர்களின் உடல் உழைப்பு குறைந்து மூளை உழைப்பு வீணாகிறது. 12-ஆம் வகுப்பில் இலவச மடிக்கணினியைத் தராமல், பொறியியல் கல்லூரியில் சேரும் மாணவர்களுக்கு மூன்றாம் ஆண்டில் அளித்தால், பொறியியல் பட்டப்படிப்பில் மாணவர் வேலைவாய்ப்பிற்கும் இலவச மடிக்கணினியை பேருத்தியாக இருக்கும்.

பொறியியல் பட்டப்படிப்பு 1979ஆம் ஆண்டு வரை 5 ஆண்டு கால பட்டப்படிப்பாக இருந்தது. 1980 முதல் 4 ஆண்டு கால பட்டப்படிப்பாக மாறியது. அதுமட்டுமல்லாமல் பள்ளி இறுதி (+2) வகுப்பில் ஏற்கெனவே படித்த ஆங்கிலம், இயற்பியல், வேதியியல் போன்ற பாடங்களே முதல் 2 பருவங்களை பொறியில் பட்டப்படிப்பில் ஆக்கிரமிக்கின்றன. மிகக் கடினமான பொறியியல்



பாடங்களில் அடுத்த மூன்றாண்டுகளில் பொறியியல் மாணவர்கள் தேர்ச்சி பெற்றாக வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளனர். எனவே தேர்ச்சியை மனதில் கொண்டு செய்முறை பயிற்சிகளுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்காமல் மனம் மூலமே பொறியியல் மாணவர்கள் தேர்ச்சி பெறுகின்றனர்.

இதனால் பி.ச. படித்து முடித்த மாணவனுக்கு ஐ.டி.ஐ. மாணவன் அளவிற்குகூட செய்முறைப் பயிற்சி அறிவு கிட்டாமல் போய்விடுகிறது. பி.ச. மின்னியியல் படித்த மாணவன் வீட்டு உபயோக ஒயரிஸ் வேலைகூட செய்யத் தொரியாதவனாக இருக்கிறான். இயந்திரங்களின் பயன்பாடுகூட தொயாமல் பி.ச. பட்டதாரிகள் உருவாகிறார்கள்.

4 ஆண்டு பி.ச. பட்டப்படிப்பு 5 ஆண்டுகளாக மாற்றப்பட வேண்டும்.

முதல் 2 பருவங்களில் உள்ள ஆங்கிலம், இயற்பியல், வேதியியல் போன்ற பிளஸ் 2 பாடங்களை பொறியியல் பாடத்திட்டத்தில் இருந்து நீக்க வேண்டும். ஏற்கெனவே பிளஸ் 2 வகுப்பில் படித்த பாடங்களை பொறியியல் பாடத்திட்டத்தில் சேர்க்கும்போது, மாணவர்கள் அரைத்த மாவையே அரைப்பதுபோல, படிப்பில் ஆர்வம் குறைந்து தேர்வில் தவறுகிறார்கள். பிளஸ் 2 வகுப்பில் அதீக மதிப்பெண் பெற்ற இயற்பியல், வேதியியல் போன்ற பாடங்களில், பி.ச. படிப்பில் முதல் 2 பருவங்களில் தேர்ச்சி பெற முடியாமல் அரியர்ஸ் வைக்கிறார்கள். கிடு, மாணவர்களின் தவறு அல்ல; பொறியியல் பாடத்திட்டத்தில் உள்ள குறைபாடு ஆகும்.

பிளஸ் 2 வகுப்பு வரை மனம் மற்றும் பாடத்தினிப்பு முறை மூலம் படித்து வந்த மாணவர்கள், பொறியியல் பட்டப்படிப்பில் நுழையும்போது, மாறுபட்ட கற்பிக்கும் முறை குழப்பத்தினால் கிட்டத்தட்ட அனைத்து பாடங்களிலும் 50 சதவீதம் மாணவர்கள் தேர்ச்சி பெறுவதில்லை. முதல் 2 பருவங்களில் 6 முதல் 10 பாடங்களில் அரியர்ஸ் ஆகிறார்கள். எனவே முதலாம் ஆண்டில் செமஸ்டர் முறை நீக்கப்பட்டு ஆண்டு இறுதியில் தேர்வு நடத்தப்பட வேண்டும்.

மருத்துவத் துறையில் ஓராண்டு ஹவுஸ் சர்ஜரி பயிற்சி கட்டாயமாக்கப்பட்டுள்ளது போல, பொறியியல் பட்டப்படிப்பிலும் 5 ஆம் ஆண்டு சம்மந்தப்பட்ட துறை சார்ந்த தொழில் பயிற்சி ஓர் ஆண்டிற்கு கட்டாயம் என்ற நிலை உருவாக்கப்பட வேண்டும்.

ஜந்தாம் ஆண்டு தொழில் பயிற்சியை மாணவர்கள் துறை சார்ந்த தொழிற்சாலைகளில் மேற்கொள்ள வேண்டும்; அல்லது சம்மந்தப்பட்ட பொறியியல் கல்லூரிகளில் தொழில் பட்டதறை அமைத்து மாணவர்களை தொழில் முனைவோர்களாக மாற்றலாம்.

மேற்கண்ட மாற்றங்களை நடைமுறைப் படுத்தினால் மட்டுமே உண்மையான தரத்துடன் இயந்திரங்களை கையாளும் செய்முறைகளை அறிந்து நமது மாணவர்கள் உலகின் அனைத்துப் பகுதிகளுக்கும் சென்று பணிபுரியும் திடமான தன்னம்பிக்கையை பெற முடியும்.

-ராகவி



Coffee time

செய்திகள்

மின்சார வாகனங்கள்: ஜேரோப்பிய சந்தை மீது கவனத்தை அதிகரிக்கிறது மஹிந்திரா!

இந்திய வாகனத் தயாரிப்பாளரான மஹிந்திரா அண்டு மஹிந்திரா நிறுவனம், தனது மின்சார வாகனங்களுக்கு உள்நாட்டு சந்தையில் அதிக வரவேற்பு இல்லாததால் ஜேரோப்பிய சந்தைகளில் அவற்றை விற்பனை செய்வதில் கவனத்தை அதிகரித்துள்ளது.

இது குறித்து நிறுவனத்தின் செயல் இயக்குநரும், தலைவருமான (வாகனங்கள், வேளாண் கருவிகள் பிரிவு) தீரு பவன் கோயங்கா கூறியதாவது:

நார்வே, பிரிட்டன், பிரான்ஸ் ஆகிய நாடுகளின் வாகனச் சந்தைகளில் எங்களது மின்சார வானங்களை அதிக அளவில் விற்பனை செய்ய இலக்கு நிர்ணயித்துள்ளோம்.

இந்தியாவில் எங்களது மின்சார வாகனங்களின் விற்பனை தீருப்திகரமாக இல்லை. இங்கு மாதத்துக்கு 100 மின்சார வாகனங்கள் விற்பனையாகும் என எதிர்பார்த்தோம். எனினும், இந்தியா முழுவதும் இதுவரை 250 மின்சார வாகனங்கள் தான் விற்பனையாகியுள்ளன என்றார் அவர்.

மஹிந்திரா நிறுவனம், மின்சாரத்தில் இயங்கும் தனது ஈ2லூ காரை இந்தியாவில் அறிமுகப்படுத்தி விற்பனை செய்து வருகிறது.

வாழக்கயாளரே தொலைபேசி என் தேர்ந்தெடுக்கலாம்: டாடா போகோமோ திட்டம்!

டாடா போகோமோ நிறுவனத்தின் மொபைல் சேவை பெறும் வாழக்கயாளர்களே தங்களுக்குப் பிடித்துமான எண்ணைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளும் புதிய திட்டத்தை அந்திறுவனம் அறிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக அந்திறுவனம் வெளியிட்ட செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ள விவரம்: டாடா போகோமோவின் மொபைல் சேவையைப் பெற விற்பனையங்களுக்கு வரும் வாழக்கயாளர்கள், தங்களுடைய பிறந்த கேதி, ராசியான எண் உள்ளிட்ட எந்த விருப்பமான எண்ணையும் புதிய மொபைல் சேவைக்குத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளலாம்.

ஏற்கனவே டாடா போகோமோவின் மொபைல் சேவை பெற்று வரும் வாழக்கயாளர்களுக்கு இந்தப் புதிய வசதியைப் பெறலாம் என அந்திறுவனம் தெரிவித்துள்ளது.

பொருளாதார வளர்ச்சி விகிதம் 5.3 சதவீதம் மூக இருக்கும்: முடிஸ் ஆய்வு நிறுவனம் கருத்து!

ஐஞ்சல் முதல் செப்டம்பர் வரையிலான காலாண்டில் நாட்டின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி விகிதம் 5.3 சதவீத அளவில் வளர்ச்சி பெற்றிருக்கும் என்று மூடிஸ் நிதி ஆய்வு நிறுவனம் தெரிவித்திருக்கிறது.

கடந்த நிதி ஆண்டு, ஐஞ்சல்-செப்டம்பர் காலாண்டில் பொருளாதார வளர்ச்சி விகிதம் 4.8 சதவீத அளவில் இருந்தது. மத்தியில் புதிய அரசு பதவியேற்றதையுடேது, முதலீட்டாளர்கள் எதிர்பார்ப்பு, தொழிலகங்களின் நம்பிக்கை ஆகியவை அதிகரித்துள்ளது. இதையடுத்து, பல்வேறு துறைகளில் முன்னேற்றம் காணப்பட்டுள்ளது. ஏப்ரல் முதல் ஐஞ்சல் வரையிலான முதல் காலாண்டில், மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி விகிதம் 5.7 சதவீத அளவில் வளர்ச்சி பெற்றது. ஐஞ்சல் முதல் செப்டம்பர் வரையிலான காலாண்டில், நாட்டின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தி விகிதம் 5.3 சதவீத அளவில் வளர்ச்சி அடைந்திருக்கும்.

ஆண்டு விகிதத்தில் நோக்கும்போது, கடந்த இரு நிதி ஆண்டுகளிலும் வளர்ச்சி விகிதம் 5 சதவீதத்துக்கும் குறைவாகவே இருந்தது என மூடிஸ் நிதி ஆய்வு நிறுவனத்தின் அறிக்கை தெரிவிக்கிறது.

டாடா ‘போல்ட்’ கார் ஆன்தலை முன்பதிவு தொடங்கியது!

டாடாவின் புதிய ஹாட்ச்பேக் மாடலான ‘போல்ட்’ கார் வாங்குவதற்கு ஆண்தலை முறையில் முன்பதிவு தொடங்கியுள்ளது. இதுகுறித்து அந்திறுவனம் வெளியிட்ட செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்திருப்பது: வாழக்கயாளர்கள் ஆண்தலை முறையில் முன்பண்மாக ரூ. 11,000 செலுத்தி டாடா ‘போல்ட்’ மாடலை வாங்க முன்பதிவு



Coffee time

செய்திகள்

செய்யலாம். பெட்ரோல், டைசல் ஆகிய இரு ரகங்களிலும் 'போல்ட்' விற்பனைக்கு வருகிறது. என அந்தச் செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த ஆண்டு தொடக்கத்தில் விற்பனைக்கு வந்த டாடாவின் 'ஸெஸ்ட்' மாடவுக்குப் பிறகு, முற்றிலும் புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட மாடல் 'போல்ட்' என்பது குறிப்பிடத் தகுந்தது.

எஃகு ஏற்றுமதி: இந்தியாவுக்கு சாதகமாக உலக வர்த்தக அமைப்புத் தீர்ப்பாயம் உத்தரவு!

அமெரிக்காவுக்கு எஃகு ஏற்றுமதி செய்யும் விவகாரத்தில் இந்தியாவுக்கு சாதகமாக உலக வர்த்தக அமைப்பின் மேல் முறையீட்டுத் தீர்ப்பாயம் தீர்ப்பளித்துள்ளது.

இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்யப்படும் சில வகை எஃகு பொருள்களுக்கு அமெரிக்கா கூடுதல் இறக்குமதி வரி விதித்து வந்தது. அமெரிக்காவின் இந்த நடவடிக்கை, உலக வர்த்தக அமைப்பின் கீழ், இரு நாடுகளுக்கிடையேயான வரிச் சலுகை, கூடுதல் வரி தொடர்பான விதிமுறைகளுக்கு எதிரானது என்று இந்தியா கூறியது.

சில வகை எஃகுகளுக்கு, அமெரிக்கா 300 சதவீதம் வரை இறக்குமதி வரி விதித்து வந்தது. இதற்கு எதிராக, 2012-ஆம் ஆண்டு, உலக வர்த்தக அமைப்பின் கீழ் ஜென்வாவில் செயல்படும் நடுவர் மன்றத்தில் இந்தியா புகார் மனு அளித்தது. கடந்த ஜீலை மாதம், இந்தியாவுக்கு சாதகமாக நடுவர் மன்றம் தீர்ப்பளித்தது. ஆனால், இதை எதிர்த்து அமெரிக்கா மேல்முறையீட்டுத் தீர்ப்பாயத்தில் முறையிட்டது.

அதில் தற்போது, இந்தியாவுக்கு சாதகமாகத் தீர்ப்பு வந்துள்ளது. அமெரிக்காவின் நடவடிக்கை, விதிமுறைகளுக்கு முரணானது என்று மேல்முறையீட்டுத் தீர்ப்பாயம் குறிப்பிட்டுள்ளது. மேலும், உலக வர்த்தக அமைப்பின் கீழ் ஏற்பட்ட உடன்படிக்கைகளுக்கு கட்டுப்பட்டு, அமெரிக்கா தனது வரி விதிப்பு முறைகளில் தீருத்தம்

கொண்டு வர வேண்டும் எனவும் தீர்ப்பாயம் உத்தரவிட்டுள்ளது.

எனினும், நடுவர் மன்றம் இந்தியாவுக்கு சாதகமாக அளித்த சில பரிந்துரைகளை மேல் முறையீட்டுத் தீர்ப்பாயம் நிராகரித்திருக்கிறது.

'காப்பீட்டுத் தீட்டங்களைப் பறவலாக்க ரூ. 60,000 கோடி முதல்கீடு தேவை' !

காப்பீட்டுத் தீட்டங்களை நாடு முழுவதும் பறவலாகச் செய்ய காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், அடுத்த 5 ஆண்டுகளில் ரூ. 60 ஆயிரம் கோடி மதிப்பிலான முதலீடுகளைச் செய்ய வேண்டும் என்று காப்பீட்டு ஒழுங்காற்று - மேம்பாட்டு ஆணையத்தின் (ஐ.ஆர்.டி.ஏ.) தலைவர் தீரு. டி.எஸ். விஜயன் கூறியுள்ளார். இது குறித்து அவர் மேலும் கூறியதாவது நாட்டில் காப்பீட்டுத் தீட்டங்களில் சேர்ந்துள்ளோர் அளவு 3.9 சதவீதமாக உள்ளது. ஆயுள் காப்பீடு, பொதுக் காப்பீடு, மருத்துவக் காப்பீடு ஆகிய மூன்று பிரிவுகளிலும் பிரீமியம் வருவாய் அடுத்த ஆண்டு கணிசமான வளர்ச்சி பெற வாய்ப்புள்ளது. உள்நாட்டு உற்பத்தி விகிதம், பணவீக்க விகிதம், ரூபாய் மதிப்பு உள்ளிட்ட பல்வேறு அம்சங்களைக் கணக்கிட்டு, காப்பீட்டுத் துறையின் வளர்ச்சியைக் கணித்துள்ளோம். காப்பீட்டுத் தீட்டங்களில் மக்களின் எண்ணிக்கையை, தற்போதைய நிலையிலிருந்து இரு மடங்காக அதிகரிக்கச் செய்ய, ரூ. 50 ஆயிரம் கோடி வரையிலான முதலீட்டைச் செய்ய வேண்டும்.

காப்பீட்டுத் தீட்டங்களின் கீழ் சேமிப்பு மற்றும் முதலீடுகள் செய்ய பொதுமக்களை ஊக்குவிப்பதற்குப் பெரும் அளவிலான விழிப்புணர்வுப் பிரசாரம் நடைபெற்றாக வேண்டும். வங்கி சேவை பெறுவதைப் பறவலாக்குவதற்கு ஜனதன் தீட்டம் எவ்வாறு உதவுகிறதோ, அதே போல, காப்பீட்டுத் தீட்டங்களில் பெரும் எண்ணிக்கைகளில் நாட்டு மக்களை ஈடுபடச் செய்ய தீட்டம் வகுக்கப்பட வேண்டும் என்று அவர் கூறினார்.

14 மில்லியனுக்கும் மேற்பட்ட வாழ்க்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றுவதில் பெருமைப்படுகிறோம் !

திரு.ஜெய்ராம் ஸ்தாரன்

தலைவர், ரீடெய்ல் லெண்டிங் மற்றும் பேமென்ட்ஸ் பிரிவு, ஆக்ஸிள் வங்கி

இந்தியாவின் மூன்றாவது மிகப்பொய் தனியார்துறை வங்கியான ஆக்ஸிள் வங்கி, வீட்டுவசதிக்கடன் இயக்கத்தால் சில்லறை கடன் வழங்குதலில் பெரும் வளர்ச்சி வாய்ப்பு கிடைப்பதாகக் கருதுகிறது. ஆக்ஸிள் வங்கியில் ஒட்டுமொத்த கடன்வழங்கு கணக்கில் 53%-த்தை வீட்டுவசதிக் கடன்கள் பங்களித்துள்ளது. 2014 செப்டம்பர் 30-ம் தேதியில் வங்கியின் கடன் கணக்கு அளவு ரூ. 90,277 கோடி ஆகும். HIFY15-ல் கடன் அட்டை தொழிலில் உள்பட சில்லறை கடன் வழங்கு தொழிலில் 27% வளர்ச்சியை ஆக்ஸிள் வங்கி பதிவு செய்துள்ளது. 2014 நிதியாண்டில் கடன் அட்டைகள் செலவீனத்தில் 84% YoY வளர்ச்சியை வங்கி பதிவு செய்துள்ளது. இது இந்த தொழிலிலேயே மிகவும் அதிக அளவு ஆகும். வங்கியின் புதிய தொழிலில் 30% பங்களிக்கும் அடுக்கு 2 அடுக்கு 3 மையங்கள் மற்றும் சிறிய நகரங்களில் மகத்தான வளர்ச்சி வாய்ப்பை ஆக்ஸிள் வங்கி காண்கிறது.

வங்கியின் மொத்த விவசாயக் கடனில் 20% பங்களிப்பு தமிழ்நாடு மாநிலத்திலிருந்து வந்த நிலையில், இம்மாநிலத்தில் குறிப்பிடத்தக்க அளவு தொழில் உயரக்கூடும் என்று வங்கி காண்கிறது. இம்மாநிலத்தில் சில்லறைக் கடன் வழக்கு நடவடிக்கைகளை அதிகரிப்பதற்காக வேலூர், தொரைப்பாக்கம், ஈரோடு மற்றும்

புந்தமல்லியில் 4 கூடுதல் கடன் வழக்கு மையங்களை வங்கி திறந்துள்ளது.

தனது குறுங் கடன் வழங்கு தொழிலுக்கு, 2 பிசினஸ் கர்ஸ்பாண்டன்ட்களுடன் (BCs) வங்கி கூட்டு ஏற்படுத்தியுள்ளது மற்றும் 2014 அக்டோபர் படி 1 லட்சத்திற்கும் மேற்பட்ட வாழ்க்கையாளர் அடித்தளத்தைக் கொண்டுள்ளது. புதிய கடன் பெறும் வாழ்க்கையாளர்களுக்கு, இணையதளத்தில் உடனடி கடன் ஒப்புதல் வழங்கும் முறையை அண்மையில் வங்கி அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

ஆக்ஸிள் வங்கியின் ரீடெய்ல் லெண்டிங் மற்றும் பேமென்ட்ஸ் பிரிவு, தலைவர் திரு. ஜெய்ராம் ஸ்தாரன் கூறுகையில், “ஆக்ஸிள் வங்கி தனது வாழ்க்கையாளரின் தேவைகளை புரிந்துகொள்கிறது மற்றும் எங்களுடைய கிளைகள் மற்றும் ஏடினம் வலையமைப்பிலிருந்து 14 மில்லியனுக்கு மேற்பட்ட வாழ்க்கையாளர்களுக்கு சேவையாற்றுவதில் முன்னோடியாக இருப்பதில் பெருமைப்படுகிறோம். எங்களுடைய சில்லறை வங்கித் தொழில், கடந்த சில வருடங்களாக பலமான மற்றும் சீரான வளர்ச்சி கண்டு வருகிறது. நாங்கள் பேமென்ட்ஸ், வைப்பீடுகள் & சில்லறைக் கடன் வழங்குதலில் ஒரு நிலைத்த, நீண்டகால செயல்பாடுடைய வங்கியாகத் தீகழுவேண்டும் என்று விரும்புகிறோம்,” என்றார்.



தமிழ்நாடு மாநிலத்தில் ஒரு முழு வகையான சில்லறை தயாரிப்புகளை ஆக்ஸிஸ் வங்கி வழங்கிவருகிறது. தமிழ்நாட்டில் 325 மாவட்டங்களில் 189 கிளைகள், 14 சில்லறை கடன் வழங்கு மையங்கள் மற்றும் 1192 ஏடின்மகள் என ஒரு பலமான இடத்தை வகிக்கிறது. 46 சதவீதத்திற்க்கும் மேற்பட்ட கிளைகள் பாதி நகர்ப்புற மற்றும் ஊரகப் பகுதிகளில் அமையப் பெற்றுள்ளன. தனது கருணைக் கரமான ‘ஆக்ஸிஸ் அறக்கட்டளை’-ன் கீழ், இம்மாநிலத்தில் 9 மாவட்டங்களை உள்ளடக்கிய வகையில் 32,664 பயனாளிகளை இலக்கு கொண்டு 2 வாழ்வாதார & 1 கல்வி தீட்டத்தை வங்கி நடத்திவருகிறது.

ஆக்ஸிஸ் வங்கி குறித்து

ஆக்ஸிஸ் வங்கி, இந்தியாவில் மூன்றாவது மிகப்பெரிய தனியார் துறை வங்கியாகும். ஆக்ஸிஸ் வங்கி, பெரிய மற்றும் இடைத்தர - கார்ப்ரேட்கள், SME, விவசாயம் மற்றும் சில்லறை தொழில்களை உட்படுத்திய வகையில்

வாடிக்கையாளர் பிரிவுகளுக்கு ஒட்டுமொத்த வகை சேவைகளை வழங்கி வருகிறது.

2014 செப்டம்பர் 30-ம் தேதியில் நாட்டில் 2,505 உள்நாட்டு கிளைகள் மற்றும் விரிவாக்க கவுன்டர்கள் மற்றும் 13,146 ஏடின்மகள் கொண்டிருக்கும் நிலையில், 1,686 நகரங்கள் மற்றும் ஊர்களுக்கு ஆக்ஸிஸ் வங்கியின் வலையமைப்பு பரவி, பலவிதமான தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளைக் கொண்டு மிகப்பெரிய அளவிலான பல்வேறுபட்ட வாடிக்கையாளர்களை வங்கி சென்றடையச் செய்கிறது. இவ்வங்கிக்கு யுகே, சிங்கப்பூர், ஹாங்ஹாங், ஷாங்காய், கொழும்பு, துபாய் மற்றும் அபுதாபியிலும் வெளிநாட்டு அலுவலகங்கள் உள்ளது.

www.axisbank.com என்ற

வங்கியின் வலைதளம், வங்கியின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள் பற்றிய விரிவான விவரங்களை வழங்குகிறது.

-அர்ஜிதா

வட்டி என்னும் ஆயுதம்!

ஒருவர் தன்னிடமிருக்கும் பொருளை அனுபவிக்கும் உரிமையை தள்ளிப்போட்டு, தேவையான மற்றொருவருக்கு அதைக் கடனாக வழங்கும்போது ஏற்படும் இழப்பீட்டை ஈடு செய்வதுதான் (OPPORTUNITY COST) வட்டி என்று அழைக்கப்படுகிறது. பொருளின் அளவு மற்றும் அதை மற்றவர் அனுபவிக்கும் காலம் ஆகியவற்றைப் பொருத்துதான் வட்டித் தொகை கணக்கிடப்படுகிறது.

பொருளை கடனாக பெறுபவரின் தர மதிப்பீடு (Credit rating), பொருளுக்கான தேவையின் அவசரம், தேவை மற்றும் பொருள் புழக்கத்தின் அளவு நிலைமை (Demand and Supply conditions) ஆகிய காரணிகளை பொருத்துதான் வட்டி விகிதம் அமைகிறது.

ஏழாயிரம் வருடங்களுக்கு முன்பே, ஒருவர் மற்றொருவரின் பொருளை தீருப்பிக் கொடுப்பதீல் தாமதம் ஏற்பட்டால், அதற்கான வட்டித் தொகை வசூலிக்கப்பட்டாக ஆய்வாளர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்.

ரத்த சம்பந்தம் உடையவர்களுக்கும், ஏழைகளுக்கும் செய்யப்படும் கடன் உதவிகளுக்கு வட்டி வசூலிக்கப்படக்கூடாது என்று பைபிள் அறிவுறுத்துகிறது.

வட்டி வசூலிப்பதும், செலுத்துவதும், இஸ்லாமிய மத கோட்பாடுகளின்படி தடை செய்யப்பட்ட ஒன்றாகும். ஒவ்வொருவரும் வருவாய்க்கு ஏற்றபடி வாழக்கையை அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும். என்ற அறிவுறையை இதன் அடிப்படைத்தத்துவமாக கருதலாம். மேலும் கடனை உழைப்பினால் ஈட்டப்படாத லாபமாக வட்டி கருதப்பாதது அதற்கு ஒரு காரணமாகும்.

சென்ற நாற்றாண்டின் பிற்பகுதியில், வட்டியை தவிர்த்த இஸ்லாமிய வங்கி செயல்பாடுகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. இந்த அடிப்படையில், ஈரான், சூடான், பாகிஸ்தான் போன்ற நாடுகளில்,

வங்கிகளின் செயல்பாடுகள் அமைந்திருக்கின்றன.

இந்த விதி விலக்கைத் தவிர, பொதுவாக வங்கிகளின் முக்கிய செலவு, அவை தீரட்டும், டெபாளிட்டுகளுக்கு வழங்கப்படும் வட்டியாகும். வழங்கும் கடனுக்கு பெறப்படும் வட்டி, அவற்றின் பிரதான வருமானமாகும். இவற்றுக்கிடையேயான வித்தியாசம், நிகர வட்டி வருமானம் (Net interest margin) என்று அழைக்கப்படுகிறது.

ஒரு வங்கியின் லாபம், பெரும்பாலும் நிகர வட்டி வருமானத்தையே சார்ந்திருக்கிறது. வாராக் கடன்களுக்கு வட்டி கணக்கிடப்படுவதில்லை என்பதால், அதிக வாராக்கடன்களை சுமந்திருக்கும் வங்கிகளின் லாபத்தின் அளவு குறைகிறது.

குறைந்த லாபத்திலிருந்து, வாராக்கடன் இழப்பீடுகளுக்கான நிதி ஒதுக்கீடுகளும் (Provisions for bad debts) செய்யப்படும்போது; அதுவே வங்கியின் முதலையும் அளித்து, அதை நோயாளியாக்கி விடுகிறது.

1847-ஆம் ஆண்டில், பிரான்ஸ் நாட்டின் மத்திய வங்கி, வட்டி விகிதம் என்ற ஆயுதத்தைப் பயன்படுத்தி, பணப்புழக்கத்தை பெருக்கவும், சுருக்கவும் முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வெற்றி கண்டது. அதன் பிறகு, அந்த பொருளாதார ஆயுதத்தின் பயன்பாடு மற்ற நாடுகளுக்கும் பரவ ஆரம்பித்தது.

இந்தியாவில் பொருளாதார சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப பணப்புழக்கத்தை கட்டுப்படுத்தும் (inflation control) ஆயுதங்களில் ஒன்றாக, ரெபோ மற்றும் ரிவர்ஸ் ரெபோ வட்டி விகிதங்கள் (Repo and Reverse Repo Rates) ரிசர்வ் வங்கியால் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

வங்கிகளிடமிருந்து கடன் பத்திரங்களை செக்யூரிட்டியாக பெற்று, அவற்றுக்கு குறுகிய கால கடன் வழங்கும்போது, ரிசர்வ் வங்கி



பயன்படுத்தும் வட்டி விகிதம் தான் ரெபோவாகும். கடன் பத்திராங்களின் மூலம், ரிசர்வ் வங்கி கடன் வாங்கும் போது ரிவர்ஸ் ரெபோவுக்கும் இடையே, ஒரு சதவீத இடைவெளி இருக்கும்.

தற்போதைய ரெபோ மற்றும் ரிவர்ஸ் ரெபோ வட்டி விகிதங்கள் முறையே 8 மற்றும் 7 சதவீதமாகும். இவை குறுகிய கால வட்டி விகிதத்தின் போக்கிற்கான அடையாள சின்னங்களாகும். பொதுவாக, இதன் அளவு அதிகமானால், டெபாஸிட் மற்றும் கடன்களுக்கான வட்டி மேல் நோக்கியும், குறைந்தால் கீழ்நோக்கியும் செல்ல வாய்ப்பிரிஞக்கிறது.

இதை தவிர, ரிசர்வ் வங்கியிலிருந்து வங்கிகள் பெறும் நீண்ட கால கடனுக்காக வட்டி விகிதம் (Bank rate) 9 சதவீதமாக நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கிறது. வங்கிகளைப் பொருத்தவரை பெரும்பாலும், இந்த வட்டி விகிதத்தீற்கு கீழ் (Prime lending rate) அவர்களால் கடன் வழங்க முடியாது.

ଓৰু নাৰ্টে নাণ্যাত্তিন বলিমেষ্য
নিৰ্ণয়িককুম কৰুণিয়াক বট্টি চেয়ল্পটুকিৱৰু-
কুৱৰুন্ত বট্টি নিলবুম নাৰুকেশিৱিৰুন্তু, আত্তিক

வட்டியுள்ள நாடுகளுக்கு முதலீடுகள் பயணம் செய்வதால், முதலீடுகளை பெறும் நாட்டு நாணயத்தின் மதிப்பு கூடுகிறது.

அமெரிக்கா, ஜப்பான், ஜரோப்பா போன்ற குறைந்தவட்டி நாடுகளிலிருந்து நம் நாட்டிற்கு வந்து கொண்டிருக்கும் தாற்காலிக அன்னிய முதலீடுகள் இதற்கு சிறந்த உதாரணமாகும்.

கடந்த அக்டோபர் மாத நிலவரப்படி, நுகர்வோர் பணவீக்கம் (CPI) 5.5. சுதாவீத அளவில் சரிந்திருக்கிறது. 2012 ஜனவரிக்குப் பிறகு, இது தான்மிக ஆழமான சரிவாகும்.

இதேபோல், மொத்த விலை குறியீட்டு எண்ணும் (WPI) 1.77 சதவீதமாக குறைந்திருப்பது மகிழ்ச்சி தரும் புள்ளி விவரமாகும். கச்சா எண்ணெயின் சர்வதேச விலை வீழ்ச்சி இதற்கு ஒரு முக்கிய காரணம்.

கடந்த ஆகஸ்ட் மாதத்தில் 0.4 சதவீதமாக இருந்த முக்கிய தொழில் துறைகளின் உற்பத்தி வளர்ச்சி விகிதம், செப்டம்பரில் 2.5 சதவீதமாக உயர்ந்திருக்கிறது. தற்போதைய வட்டி அளவு, தேங்கி நிற்கும் தொழில் துறையின் வளர்ச்சியை மேம்படுத்தி, உள்ளாட்டு மொத்த தொழில்

உற்பத்தியைப் பெருக்க தடையாக இருப்பதாக பரவலான கருத்து நிலவுகிறது.

ஜனவரியில் நிர்ணயிக்கப்பட்ட இந்த வட்டி விகிதங்கள் குறைக்கப்பட வேண்டும் என்ற கோரிக்கை தொடர்ந்து எழுந்த வண்ணம் இருக்கிறது. குறைந்த வட்டி என்பது, தொழில் துறையை வளர்ச்சியை, வேலைவாய்ப்புகளையும் பெருக்கும் சக்தி படைத்ததாகக் கருத்தப்படுகிறது.

2015 ஜனவரிக்குள் பண வீக்கத்தை 8 சதவீதமாக கட்டுப்படுத்த வேண்டிய இலக்கை ரிசர்வ் வங்கி நிர்ணயித்திருந்தது. அந்த இலக்கை ரிசர்வ் வங்கி நிர்ணயித்திருந்தது. அந்த இலக்கு முன்சூட்டியே எட்டப்பட்டிருப்பதால், வட்டி குறைப்பு நடவடிக்கைகளை விரைவில் எதிர்பார்க்கலாம்.

பன்னின் தொகை பல முதியோர், அந்தத் தொகையையும், தங்கள் வாழ்நாள் சேமிப்பிலிருந்து பெறப்படும் வட்டியையும் மட்டுமே நம்பி வாழ்கிறார்கள். வட்டி குறைப்பு, தொழில் துறைக்கு சாதகமாக இருந்தாலும், வட்டித் தொகையை நம்பி வாழும் பலருக்கு அது பாதகமாகும்.

வட்டி விகிதங்கள் குறையும் குழ்நிலை ஏற்பட்டிருப்பதால், சேமிப்பை சேவிங்கள் கணக்குகளில் வைத்திருக்கும் முதல்ப்பாளர்கள், நீண்ட கால வைப்பு நிதிக்கு தங்கள் முதல்டை மாற்றினால், வட்டி தொகை இழப்பிலிருந்து ஓரளவு தப்பிக்கலாம்.

வட்டி விகிதம் குறைந்தால், வீடு மற்றும் வாகனக் கடன்கள் பெருகி, அந்தத் துறை சார்ந்த தொழில்கள் வளர்ச்சிக்கு அது பெரிதும் உதவும்.

வங்கிகள் தாங்கள் வழங்கும் கடன்களை, நிலையான வட்டி (Fixed rate) மற்றும் மிதக்கும் வட்டி (Floating rate) ஆகிய தீட்டங்களில் வழங்குகின்றன. தங்களுக்கு ஏற்ற வட்டி தீட்டத்தை தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை கடன்தாரர்களுக்கு உண்டு.

நீண்ட காலவட்டி அளவுகள் குறைவதற்கான வாய்ப்பிருக்கும் தற்போதைய குழ்நிலையில், வீடு, கல்வி மற்றும் வாகனத்தினர், மிதக்கும் வட்டி விகிதத்தை தேர்ந்தெடுப்பது பயனளிக்கும்.

இந்தத் தீட்டத்தில் வட்டி விகிதம் குறைந்தால், கடனுக்காக வட்டியும் குறையும். வட்டி விகிதங்கள் குறையும் அறிவிப்புகள் வெளியாகும்போது, தங்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கும் முதலும்,

வட்டியும் சேர்ந்த மாதாந்திரத் தவணை (E.M.I.) குறைக்கப்படுகிறதா என்பதை கடன்தாரர்கள் உறுதி செய்து கொள்ள வேண்டும்.

வட்டி விகிதங்கள் குறையும் குழ்நிலையில், பலர் தங்கள் வருமானத்தை பெருக்கிக்கொள்ள மாற்று முதலீடுகளை நோக்கி செல்கின்றனர். பல போலி நிதி நிறுவனங்கள், இந்த குழ்நிலையை பயன்படுத்தி, கற்பனைக்கு அப்பாற்பட்ட வட்டி விகிதங்களை, கவர்ச்சி விளம்பரங்கள் மூலம் அறிவித்து, பொது மக்களின் சேமிப்பை அள்ளிப்போகும் சம்பவங்கள் நிகழ வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன.

கடந்த கால நிகழ்வுகளின் மூலம் பாடம் படித்த நடுத்தர வர்க்கத்தினர், பேராசைகளை புறம் தள்ளி, எரியும் விளக்கில் பூச்சுகள் போல் செயல்படுவதை தவிர்க்க வேண்டும்.

வருமானத்துக்கு ஏற்ற செலவு. சேமிப்பு பழக்கம் ஆகியவை அதீக வட்டி என்ற ஆயுதத்தின் கோரப்பற்களுக்கு இரையாகாமல் இருக்க பெரிதும் உதவும் சாதனங்களாகும். வருமானத்தில், செலவு செய்தது போக மிஞ்சியதுதான் சேமிப்பு என்ற எண்ணத்தை விட, கட்டாய சேமிப்புக்கு பிறகுதான் செலவு என்ற அணுகுமுறையை கடைபிடிப்பதன் மூலம், கடன், வட்டி போன்றவற்றிலிருந்து நடுத்தர வர்க்கத்தினர் ஓரளவு தப்பிக்கலாம்.

வட்டி என்னும் ஆயுதத்தின் பிடியில் சிக்காமல் வரவு, செலவுகளை பராமரிப்பது என்பது ஒரு சர்க்கள் வித்தைத்தான். அந்த வித்தையை கற்றவர்கள் வாழ்க்கையில் என்றும் தோற்கமாட்டார்கள்!

- கீதாரமேஷ்

சுட்டுப்படு ருகவல்

அதிர்வீபும்
எப்போதும்
சுறுசுறுப்பைத்
தொடர்ந்தே சென்று
கொண்டிருப்பதைக்
காணலாம்



பதிவு எண்: 213/2010

பயனெழுத்துப் படைப்பாளி விருது வழங்கும் விழா மற்றும்

தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்க ஆண்டு விழா

நாள்: 24.01.2015 சனிக்கிழமை, ஜனவரி மாலை 4 மணி முதல் இரவு 8.30 மணி வரை

இடம்: உமாபதி அரங்கம், ஆணந்த் சிட்டி சென்டர், 689, அண்ணா சாலை, ஆயிரம் விளக்கு, சென்னை - 6

மாலை 4 மணி முதல் 6 மணி வரை

புத்தர் கலைக்குழு வழங்கும் 'தமிழிஞசை'

வரவேற்றுமை:

திரு. இரா. சக்திவேல்

பொதுச் செயலாளர், தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்
வெளியீட்டாளர் - துங்க மங்கை

தலைவர்:

திரு. ர. விஜயகுமார்

தலைவர், தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்,
வெளியீட்டாளர் - தமிழ் தொழில் உலகம், தமிழக விவசாயி உலகம்.

முன்னிலை:

திரு. க. ஜெயகிருஷ்ணன்

நிறுவனங்க் தலைவர், தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்,
வெளியீட்டாளர் - வளர்ச்சுதாழில், தமிழ் கம்பியூட்டர்

சிறப்புரை:
திரு. மௌவின் அலைக்காண்டர்
சென்னை மண்டல அந்தீகார துறைத் தலைவர்

விருது வழங்கி பாராட்டுவை:

திரு. ஜி. விசுவநாதன்
ஷேந்துர் - விஜூட் பல்கலைக்கழகம்

வாழ்ந்துரை:
திரு. நா. முத்துகுமார்.
தினைப்பட பாடலாசிரியர்

திரு. கலைக்கோட்டுதூயம்
உரிமையாளர் - தமிழன் தொலைக்காட்சி

பொறியாளர் உ. கருணாகரன், மேலாண் இயக்குநர், உமாபதி குழுமம்

நன்றாகிழுவை:

திரு. பழ. குணசேகரன்

பொருளாளர் - தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம் வெளியீட்டாளர் - ஹெல்த் & பியூட்டு

நிகழ்ச்சி தொகுப்பாளர்: **செல்வி. அருள்மொழி**

விழாக் குழுவினர்:

1. திரு. இ. உதயகுமார் வெளியீட்டாளர் - பிள்டர்ஸ் லைன்
2. திரு. க. சி. திருநாளம் வெளியீட்டாளர் - ஜில்லாயர் புன்னகை, கிட்ஸ் புன்னகை
3. திரு. வீ. ஆறுமுகம் வெளியீட்டாளர் - வணிகமணி
4. திரு. அ. சொ. மகேந்திரன் வெளியீட்டாளர் - கம்பியூட்டர் உலகம், மொபைல் உலகம்
5. திரு. ம.கா. சிவநானம் வெளியீட்டாளர் - மல்லிகை மகள்
6. திரு. க்கூ. பாஷா வெளியீட்டாளர் - தொழில் நேசன்
7. திரு. அழ. அழகப்பன் வெளியீட்டாளர் - பிள்டங் அண்டு கண்ஸ்டிரக்ஷன்ஸ்
8. திரு. இராஜாவன்டியன் வெளியீட்டாளர் - வேநாளன் வணிக உலகம்
9. திரு. வி. முத்துக் குருசாமி வெளியீட்டாளர் - விளையாட்டு உலகம்
10. திருமதி. ம. வாங்மீதி வெளியீட்டாளர் - பாலையர் மலர்
11. திரு. எஸ். விஜயன் வெளியீட்டாளர் - இதுயக்கனி
12. திரு. ஏஸ். அசோகன் வெளியீட்டாளர் - ஜெ.பி.யின் முழக்கம், நால்வர் நெறி
13. திரு. எஸ். செந்தில்குமார் வெளியீட்டாளர் - ஆயுர்வேதம் டூடே, உணவு நலம்

தமிழ்நாடு திதழ்கள் வெளியீட்டாளர் சங்கம்

தொடர்புக்கு: 94440 39232, 98405 56577, 98401 25151





தொடர்... 16

பொதுக் காப்பீடு என் அவசியம்!

தவறுகளை சரிகட்டும் தங்கமான பாலிசி PROFESSIONAL INDEMNITY POLICY

சென்ற இதழில் ஒரு நிறுவனத்தின் தரமற்ற பொருள்கள் சந்தையில் எதிர்மறையான விளைவுகளை எதிர்பாராமல் சந்திக்கும்போது அதற்குரிய காப்பீடான Products Liability பாலிசியின் சிறப்பு அம்சங்கள் பற்றி விரிவாக அறிந்து கொண்டோமல்லவா? இந்த இதழில் நீங்கள் பொதுக் காப்பீடின் இன்னொரு பாலிசியான ஒரு Professional Indemnity என்ற பாலிசி குறித்து தெரிந்து கொள்ள இருக்கிறோம்.

இந்த Professional Indemnity பாலிசியானது சிறப்புப்பணிகளைச் (Professional Jobs) செய்யும் மருத்துவர்கள், பொறியாளர், தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் (Technical experts) வழக்கறிஞர்கள், தனிக்கையாளர்கள் (Auditors) மற்றும் கட்டிடக்கலை வல்லுநர்கள் வடிவமைப்பாளர்கள் (Architects) ஆகியோருக்கான பாலிசியாகும். இவர்களுக்கு என்ன தனியான காப்பீடு என்று நினைக்கிறீர்களா? விஷயம் இருக்கிறது. சிறப்புப் பணிகளைச் செய்யும் இவ்வகை தொழில் செய்யவர்கள் தங்களின் பணிகளில் தெரியாமல் முற்றிலும் எதிர்பாராத வகையில் தவறிமூழ்த்து விட்டால் அதன் விளைவுகள் விபரீதமாகப் போய் விடுவதுண்டு. அப்படி தவறு நேர்ந்து விடும் போது பொருளாதார



வி.ஆர். ரவிக்குமார்

வகையில் இத்தவறுகளை ஈடுகட்ட பெரிய அளவிலான தொகையை பாதிக்கப்பட்டவருக்கு இழப்பீடாக (compensation) இவர்கள் செலவழிக்க வேண்டி வரலாம் அல்லவா?

உதராணத்திற்கு ஒரு இதய நோய் மருத்துவர் (Cardiologist) தன்னுடைய அலட்சியத்தினாலோ (Negligence) அல்லது தவறான முறையிலோ (wrong treatment) ஒரு சிகிச்சையை அளிக்கிறார் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அறுவை சிகிச்சையில் (Surgery) அவர் செய்த தவறினால் சிகிச்சை எடுத்துக் கொள்ளும் ஒரு நபருக்கு புதீதாக வேறுவகையான உடற்கோளாறுகளோ (Complications) அல்லது உயிர் இழப்போ ஏற்படுகிறது (Death) என்றால் அதற்கு பொருளாதார வகையில் அவர் முழுப் பொறுப்பு ஏற்க வேண்டிவரும் அல்லவா? இது ஒரு உதாரணம் தான்.

சமீபத்தில் ஒரு நோயாளிக்கு தலையில் இடது புறத்தில் (Left skull) ஒரு அறுவை சிகிச்சை செய்வதற்கு பதிலாக தவறுதலாக வலது பக்க தலையில் (right side skull) தவறுதலாக ஒரு மருத்துவர் அறுவை சிகிச்சை



செய்து விட்டார். விளைவு நோயாளிக்கு புதிய பிரச்சனைகள் உருவாகிவிட்டது. நோயாளி தரப்பில் எளிதில் விட்டுவிடுவார்களா? டாக்டர் மீது கவனக்குறைவாக இருந்ததற்காக வழக்கு போடப்பட்டு இழப்பீடு கோரப்பட்டது. சில சமயத்தில் இம்மாதிரியான குழந்தைகளில் நோயாளி இறக்கவும் வாய்ப்புள்ளது. மனித உயிர் விலை மதிப்பில்லாதது (precious) அல்லவா?

மற்றொரு சம்பவத்தில் ஒரு சிறப்பு மருத்துவர் நோயாளிக்கு கேன்சர் என்று சந்தேகித்து உடலில் உள்ள ஒரு முக்கிய உறுப்பை அவசரமாக வெட்டி எடுத்து விட்டார். ஆனால் உண்மையில் அந்நோயாளிக்கு கேன்சர் இருந்திருக்கவில்லை. நோயாளி தரப்பு சும்மா இருந்திருக்குமா? மருத்துவர் மீது பொருளாதார நஷ்டம் கேட்டு வழக்கு தொடர்ந்திருப்பார்கள்.

இதுபோல, மருத்துவர் மட்டுமல்லாமல் இதரபல துறைகளில் உள்ள பல அலுவலர் களுக்கும் இது பொருந்தும். ஒரு பொறியாளர் கட்டிட வடிவமைப்பில் (Building design) ஏதாவது தவறு செய்து அது மிகப் பெரிய அளவிலான ஒரு சேதத்திற்கு வழி வகுக்குமானால் அதற்கும் அவர் பொறுப்பாக வேண்டி வரலாம். ஒரு தொழில் நுட்ப வல்லுநர் தன்னுடைய மதிப்பீடில் தவறிமூழ்த்து ஒரு தவறான ஆலோசனையை (Opinion) ஒரு நிறுவனத்திற்கு வழங்கி அதன் மூலம் ஏதும் சேதம் விளைந்தால் அதற்கும் அவரே பொறுப்பாக வேண்டிவரலாம்.



ஒரு தணிக்கையாளர் (Auditor) சரியான தணிக்கை வழிகாட்டுதல்களைப் (guidelines) பின்பற்றாமல் தணிக்கை சான்றிதழ் ஒரு நிறுவனத்திற்கு அளித்து அத்தவறு பிறகு வெளியே தெரிய வந்தால் ஒரு நிறுவனத்திற்கு இருந்த வியாபார உலகில் நன்மதிப்பு (goodwill) போய்விடுமல்லவா? இதற்கான இழப்பீடுகளை ஒரு நிறுவனம் தணிக்கை செய்தவர்களின் மேல் கோரி வழக்கு தொடர்ந்தால் தவறு செய்த தணிக்கையாளரோ அல்லது அவர் சார்ந்த நிறுவனம் பெரிய தொகையினை இழப்பீடாக வழங்க வேண்டி வரும் அல்லவா?

மேற்சொன்னவைகள் அனைத்துமே ஒரு உதாரணத்திற்கு சொல்லப்பட்டிருக்கும் விஷயங்கள். இதுபோல பல சம்பவங்கள் பல துறைகளில் சிறப்புப் பணிகளை செய்யும் அலுவலர்களுக்கு ஏற்படலாம். எந்தத் தவறுமே ஒரு மருத்துவரோ அல்லது பொறியாளரோ அல்லது தணிக்கையாளரோ வேண்டுமென்றே

செய்வதில்லை. பணிச்சுமை, தவறான அனுகு முறை, கவனக்குறைவு, போதிய அளவிற்கு திட்டம் இல்லாமை, அறியாமை, அல்தீயப் போக்கு போன்ற சில விஷயங்களினால் ஏற்படுவதையே.

இப்படி ஒரு நிகழ்வுகள் ஒரு மருத்துவருக்கோ அல்லது பொறியாளர்களுக்கோ மற்றும் இன்ன பிற சிறப்பு அலுவலர்களுக்கோ ஏற்பட்டால் அவர்கள் என்ன செய்வார்கள்? பாதிக்கப்பட்டவர்கள் கேட்கும் இழப்பீட்டினை அவர்களே ஏற்க வேண்டியதுதானா? இதற்கு பாதுகாப்பாக, நிவாரணமாக ஏதாவது வழி உண்டா என்று யோசிக்கும் போது ப்ரபஞ்சனால் இன்டெம்னிட்டி என்ற பொதுக்காப்பீட்டுப் பாலிசி சிறந்த வகையில் கை கொடுக்கிறது. இப்பாலிசியின் சிறப்பம் சங்களைப் பற்றி இங்கு விரிவாக காண்போம்.

1. PROFESSIONAL INDEMNITY

பாலிசிகளை யாரல்லாம் எடுத்துக் கொள்ளலாம்?

Professional Indemnity பாலிசிகளை மேலே சொன்னது போல மருத்துவர்கள், பொறியாளர்கள், கட்டிடக் கலை வடிவமைப் பாளர்கள், தனிகையாளர்கள், வழக்கறிஞர்கள் போன்ற சிறப்பு பணிகளைச் செய்பவர்கள் எடுத்துக் கொள்ளலாம். இவ்வகை பாலிசிகளை தனியாகவும் எடுத்துக் கொள்ளலாம் அல்லது அவர்கள் சார்ந்த நிறுவனத்தின் மூலமும் எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

2. என்ன வகையிலான மூப்பீடுகளை

PROFESSIONAL INDEMNITY பாலிசி ஈடு செய்யும்?

ஒரு மருத்துவராக இருக்கும் பட்சத்தில் அவர் தெரியாமல் செய்த சிகிச்சை மூலம் மூன்றாம் நபரான (third party) அந்த பாதிக்கப்பட்டவருக்கு ஏற்படும் உடற்காயம் மற்றும் உடல்நலம் பாதிப்பு உயிர் இழப்பு போன்றவைகளை இப்பாலிசி ஈடு செய்யும். பணியின்போது ஏற்படும் தீர்பாராத தவறு களினால் Professional Indemnity பாலிசிகளின் மூலம் தகுந்த இழப்பீட்டினை பாதிக்கப்பட்ட வருக்கு காப்பீடு மூலம் பெற்றுத் தரலாம்.

3. கிளைம் தொகை (CLAIM AMOUNT) தவிர

வேறு என்ன வகை தொகைகளை பாலிசியின் மூலம் பெறலாம்?

க்ளைம் தொகை தவிர, பாதிக்கப்பட்டவர் வழக்கு தொடர்ந்தால், வழக்கு தொடர்பான செலவுகளையும் (Defense cost) பாலிசி எடுத்துக் கொண்டவர் சார்பாக காப்பீட்டு நிறுவனம் வழங்கும். ஆனால் எல்லா தவறுகளுமே முற்றிலும் இயற்கையாக நடந்திருக்க வேண்டும். தவறுகள் எதிர்பாராமலோ அல்லது கவனக் குறைவாகவோ நடந்து விட்டது என்று காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு நிருபிக்க வேண்டியது பாலிசி எடுத்தவர்களின் கடமையாகும் (Onus of Proof) ஆனால் பாலிசி எடுத்தவர் செய்யும் கிரியினல் சார்ந்த செய்கைகளுக்கு (criminal acts) இப்பாலிசியில் முற்றிலும் இடம் இல்லை.

4. எவ்வளவு நாட்களுக்கு காப்பீடு எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்?

Professional Indemnity பாலிசிகள் அனைத்தும் ஒரு வருடத்திற்குப்பட்டவையே. வருடத்திற்கு வருடம் புதுப்பிக்க வேண்டியது அவசியம். தொடர்ந்து பாலிசி எடுத்துக் கொள்ளும் பட்சத்தில் மூன்பாலிசி காலத்தில் பாலிசி எடுத்தவர் செய்த தவறினால் வரும் க்ளைம் தொகைகளுக்கு அடுத்த பாலிசி காலத்தில் அனுமதி உண்டு. ஆனால் இது தொடர்ந்து பாலிசி எடுத்தால் மட்டுமே சாத்தியமாகும். ஆகவே பாலிசியை தொடர்ந்து புதுப்பித்து வருவது மிகவும் நல்லது.

5. சிறப்பு பணிகளை செய்யும் தனி நபர்கள்

(PROFESSIONALS) மட்டும் தான்

இப்பாலிசியினை எடுத்துக் கொள்ள முடியுமா?

ஒரு நிறுவனம் தன் கீழ் உள்ள சிறப்பு பணிகளைச் செய்யும் அனைவரையும் சேர்த்து ஒரே பாலிசியில் காப்பீடு எடுத்துக் கொள்ளலாம். உதாரணத்திற்கு ஒரு மருத்துவமனையில் 20 மருத்துவர்கள் இருக்கிறார்கள் என்றால் அனைவரையும் ஒரே பாலிசியில் உள்ளடக்கி அம்மருத்துவமனை பெயரிலேயே காப்பீட்டினை பெறலாம். இது மருத்துவர் மட்டுமல்ல மற்றவர்களான வழக்கறிஞர்கள், பொறியாளர்கள் மற்றும் ஆசிய அனைவர் சார்ந்த நிறுவனங்களுக்கும் பொருந்தும். சில

காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மருத்துவமனையில் பணி செய்யும் மற்ற நர்ஸ் போன்ற நோயாளி சம்மந்தப்பட்ட மருத்துவபணிகளை செய்பவர் களுக்கும் சேர்த்து காப்பீடு அளிக்கிறது.

6. எவ்வளவு தொகையினை பாலிசியன் மதிப்பாக தேர்ந்தெடுப்பது?

இது சற்று கடினமான கேள்வி. மனித உயிர் ஏற்கெனவே சொன்னது போல விலை மதிப்பில்லாதது. பாதிக்கப்படும் நோயாளியோ அல்லது பாதிக்கப்படும் மூன்றாம் நபர்களோ பெரிய அளவில் சமூக அந்தஸ்தில் இருந்து வருமானம் ஈட்டிக்கொண்டிருந்த நிலையில் இம்மாதிரி நடக்கும் தவறுகளினால் பாதிக்கப்பட்டு விட்டால் இழப்பீடினை முடிவு செய்வது மிகவும் கடினம். ஆகவே ஒரு மருத்துவர் இப்பாலிசியினை தேர்ந்தெடுக்கிறார் என்றால் ஒரு பாலிசி காலத்தில் ஒரு தவறான நிகழ்வில் எவ்வளவு க்ளைம் கொடுக்க நேரிடும் என்று கணித்து அதற்கேற்றபடி பாலிசியின் மதிப்பை தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஒரு பாலிசி காலத்தில் இரண்டு/மூன்று தவறான நிகழ்வுகள் 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 மூன்பே இவ்வரம்புகளை முடிவு செய்து கொண்டு அதற்கேற்ப ப்ரிமியம் செலுத்த வேண்டும். மேற்படி விபரங்களின் அடிப்படையில் செலுத்தும் ப்ரிமியம் தொகை மாறுபடும்.

7. க்ளைம் கோரிக்கைகளை எப்படி காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் பெறுவது?

ஒரு தவறு நடந்து அதனால் பாதிக்கப்பட்டவர்களால் இழப்பீடு கோரப்படும் கடிதங்கள் மற்றும் ஆவணங்களை (documents) காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு அளித்து விட வேண்டும். தவறு எவ்வாறு நடந்தது என்று விரிவாக காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு

தெரிவித்து விட வேண்டும். கோர்ட் சம்மன் போன்றவைகள் இருந்தால் அவையைனத்தையும் அவர்களிடம் சமர்ப்பித்து விட வேண்டும். இவையைனத்தையும் ஆராய்ந்து காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் விசாரணை நடத்தி பிறகு க்ளைம் தொகையினை பாதிக்கப்பட்டவர் களுக்கு வழங்குவார்கள்.

8. சிறப்புப் பணிகளைச் செய்பவர்கள் PROFESSIONAL INDEMNITY பாலிசியை எங்கு பெறலாம்?

Professional Indemnity பாலிசியினை நான்கு பொதுத்துறை நிறுவனங்களான யுனெட் இந்தியா இங்கூரன்ஸ், நியூ இந்தியா அண்டியூரன்ஸ் கம்பெனி லிட., நேடினல் இங்கூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் மற்றும் ஓரியண்டல் இங்கூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் ஆகியவற்றின் கிளைகளை அணுகி விபரங்களை படிவத்தில் அளித்து ப்ரிமியம் செலுத்தி பெற்றுக் கொள்ளலாம். தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடமும் இப்பாலிசியினைப் பெறலாம்.

இவ்வகை பாலிசிகள் தனித்துவம் வாய்ந்தவை. இங்கு சொல்லப்பட்டிருக்கும் விபரங்கள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் இப்படி ஒரு பாலிசி இருக்கிறது என்று சொல்வதற்காக மட்டுமே ஒரு விழிப்புணர்வுக்காக எழுதப் பட்டுள்ளது. சிறப்புப் பணிகளை செய்யும் ஒவ்வொருவரும் அவரவர்களின் தேவை களுக்கேற்ப காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் தகவல்களை அளித்து பாலிசிகளை பெறுவது நல்லது.

சிறப்புப் பணிகளில் உள்ளவர்கள் தங்களது பணிகளில் எதிர்பாராமல் நடக்கும் தவறுகளுக்கு பொருளாதார வகையில் பிராயச்சித்தம் செய்யும் இந்த பாலிசி நல்லதொரு காப்பீட்டுப் பாலிசிதானே?

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

தொழிலில் நீண்டகால திட்டமிடுதலின் அவசியம்... (LONG TERM PLANNING)

எந்தத் தொழிலிலும் முதலீடு கழன்று கொண்டே இருக்கவேண்டும். அருஙி நீரைப்போல ஓடிக் கொண்டே இருக்கவேண்டும். தேங்கி நீண்று விட்டால் பயனில்லை. பெரும்பாலான தொழில்களை வாடகை இடம், வாடகை கட்டடங்களிலேயே தொடங்குவது சிறப்பாக இருக்கும். இதனை யோசிக்காமல் எடுத்த எடுப்பிலேயே சொந்தமாக நிலத்தை வாங்குகிறேன், கட்டடத்தை வாங்குகிறேன் என்று இறங்கினால் சிக்கல்தான். முதலீடு தேங்கிவிடும். தேவைப்பட்ட நேரத்தில் பணம் இருக்காது, வட்டி கட்டிமாளாது.

மூலப் பொருள்களாகட்டும், பகுதி வேலை முழந்தவையாகட்டும் அல்லது முடிவான உற்பத்திப் பொருளாகட்டும் எந்த நிலையிலுமே இருப்பு நிலை கூடுதலாக இருக்கக் கூடாது. எந்தக் கட்டத்தில் எவ்வளவு தேவைப்படுமோ அந்த அளவு இருந்தால் போதுமானது. அதீகப்படியான இருப்பு மூலதனத்தை விழுங்கும்.

தேவையற்ற வகையில் கீடங்கு வாடகை, வட்டி, போக்குவரத்துச் செலவு, காப்பீடு, காவலாள் ஊதியம் என்று செலவுக்கு மேல் செலவு ஏற்படும். ஒரு குறிப்பிட்டகால இடைவெளியில் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் தேவை எப்படி என்பதைக் கணித்து அதன் அடிப்படையில் கொள்முதல், விற்பனைக் கொள்கைகளை வகுத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

தீட்டமிடும் பணியானது அடுத்த ஜந்தாண்டுகளுக்கு அல்லது பத்தாண்டுகளுக்கு எப்படி செயல்படப்போகிறோம் என்ற அடிப்படையிலும் இருக்கலாம். இதனை நீண்ட காலத் தீட்டமிடல் (Long Term Planning) என்கிறார்கள். இத்தீட்டங்களைத் தயாரிக்கும் போதே நமது பலம் என்ன, பலவீனம் என்ன,

போட்டி எப்படி இருக்கும், எதிர்கொள்ள வேண்டிய பிரச்சினைகள் என்னென்ன என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். ஒவ்வொர் ஆண்டுக்கும் ஒரு குறிப்பை நிர்ணயித்துக் கொள்வது அவசியம். ரொக்கத்தீற்கு விற்பனை செய்பவர்கள் எந்த விதப் பிரச்சினைகள் என்னென்ன என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ளவேண்டும். ஒவ்வொர் ஆண்டுக்கும் ஒரு குறிப்பை நிர்ணயித்துக் கொள்வது அவசியம்.

ரொக்கத்தீற்கு விற்பனை செய்பவர்கள் எந்த விதப்பிரச்சினைகளிலும் மாட்டிக் கொள்ளப் போவதில்லை. ஆனால் கடன் இல்லாமல் எந்தத் தொழிலும் நடைபெற முடியாத வகையில் தொழில்கள் ஒன்றோடொன்று இணைந்து நிற்கும் கால கட்டத்தில் இருக்கிறோம்.

கடன்களை இரண்டு வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். அவை.

1. நாம் வாங்கும் கடன்கள்.
2. நாம் கொடுக்கும் கடன்கள்.

எளிதாகக் கிடைக்கிறதே என்று சக்திக்கு மீறிக் கடன் வாங்கக்கூடாது. அதேபோல் எப்படியாவது விற்றால் போதும் என்று கடனுக்கு விற்கக்கூடாது.

பொதுவாக நாம் கடன் வாங்கப் போகும்போது குறைந்த வட்டி, நீண்ட காலத்தவணை, சலுகைகள் ஆகியவற்றை எதிர்பார்ப்போம். அதுவே நாம் கடன் கொடுப்பதாக இருந்தால் எல்லாமே தலைகிழ்க்கத்தான். எனவே கடனை வாங்குவதிலும் சரி, கொடுப்பதிலும் சரி, கத்தி முனையில் நடப்பது போல எச்சரிக்கையாக இருக்கவேண்டும்.

நடைமுறையிலுள்ள லேவாதேவி வட்டிக்குக் கடன் வாங்குவதைவிடப் பல எளிய முறைகளில்



மூலதனம் தீர்ட்ட இயலும். வங்கிகள், நிதி நிறுவனங்கள் பல்வேறு வகையான திட்டங்களை வைத்துள்ளன. பொறுப்பின் (Guarantee) பேரில் கடன், குத்தகை (Leasing) மூலதன மானியம் (Capital Subsidy) துவக்க மூலதனம் (Seed Capital) என்று எத்தனையோ வழிகள் உள்ளன. இவைதவிரவும், சாவிக்கடன் (Key Cash Credit), ரொக்கக் கடன் (Deferred Payment Credit) என்ற வகையிலும். தொழிலில் இல்லாத பிற சொத்துக்களின் போன்றும்கூடக் கடன் பெறலாம். பொரிய தொழில்களில் பங்குகள், கடன் பத்திரங்கள் எல்லாமே மூலதனம் தீர்ட்டும் சாதனங்கள்தான் என்பது எல்லாருக்கும் தெரியும்.

இத்தகைய வழிகளில் மூலதனம் தீர்ட்டுவதால்,

1. பொரிய தொகைகளைத் தீர்ட்டுவது எனிது.
2. நீண்ட காலத் தவணை கிடைக்கும்.
3. வட்டி விகிதம் கட்டுப்படியாகும்.

பணம் கொடுத்து மூலப்பொருளை வாங்கி, பக்குவப்படுத்தி, விற்று, கையில் பணம் வரும் வரை ஏற்படும் நிகழ்ச்சிகளின் தொடரை ‘உற்பத்திச் சுழல்’ என்போம். இதில் எந்தவாரு கட்டத்தில் கணக்கம் ஏற்பட்டாலும் ஒட்டு மொத்தமான பாதிப்பு ஏற்படும். மேலும் உற்பத்திச் சுழற்சியானது தங்கு தடையின்றிச் செல்ல

வேண்டும். இதற்குத் தீர்மையான நிர்வாகம் இன்றியமையாதது. எந்த ஒரு நிலையிலும் உடனடியாக முடிவெடுத்துச் சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதில்தான் வெற்றியே இருக்கிறது. ஒரு நல்ல தொழில் அதிபரிடம் எப்பொழுதும் கையில் பணம் இருந்து கொண்டே இருக்கவேண்டும்.

குறுகிய இடைவெளிகளில் ஒரு தீட்டத்திற்கு உடனடியாகத் தேவைப்படாத பணத்தை மற்றொரு தீட்டத்திற்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஆனால் எங்கிருந்து எடுத்தோமோ அந்தத் தீட்டத்திற்குப் பாதிப்பு வராத வகையில் செயல்பட வேண்டும். இல்லையெனில் இரண்டுங்கெட்டான் நிலைக்கு வந்துவிட நேரிடும்.

-ரம்யா

சுடுபிட்டு ருகவல்

**புத்திசாலித்தனம்
என்பது வானத்தைப்
போன்றது
எல்லாவற்றையும்
அதற்குள்
முழுவிட முடியும்**



மொர்வின்

ஷஸ்ரேலியின் செயலாற்றல்!

தகுதியும் தீற்மையும் இடத்தீற்கும், காலத்தீற்கும் ஏற்றபடி மாறிமாறி வந்து கொண்டே இருக்கும். ஒரு காலத்தில் தகுதி என்று எண்ணப்பட்டது, மற்றொரு காலத்திலே தகுதியின்மையாக தோன்றும்.

ஒரு தலைவரின் தகுதி, வேறு ஒரு தலைவரின் தகுதியின்மையாக தோன்றும் ஒருதலைவருடைய தீற்மை மற்றொரு தலைவருக்குக் குறையாகத் தெரியும்.

இங்கிலாந்து அரசியலில் ஷஸ்ரேலி, கிளாட்ஸன் இருவரும் அரசியல் மேதைகள் பார்லிமெண்டில் சொற்போர் புரிந்து வெற்றிக்கொடியை நாட்டியவர்கள்.

ஷஸ்ரேலியின் எதிரிகள் அவரை நேர்மையற்றவர், கிறிஸ்தவரே அல்ல என்றனர். கிளாட்ஸன் எதிரிகள் ஷஸ்ரேலியை சமய ஞானம் இல்லாதவர் வெறுக்கத்தக்கவர் என்றனர்.

கிளாட்ஸன் பலரையும் பலவிழியங்களில் இணங்க வைத்துவிடுவார். அவர் எந்த விழியத்தீற்கும் இணங்க மாட்டார். ஷஸ்ரேலி மற்றவர்களைக் கட்டுப்படுத்தி இணங்க வைத்துவிடுவார். ஆனால் அவர் தன்னைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ளமாட்டார்.

கிளாட்ஸன் ஒரு வறட்சியான தத்துவத்தை எடுத்துக் கொண்டு அதிலிருந்துதன் முடிவுகளை ஆராய்ந்து சேகரித்துக் கொள்வார். அவருடைய முடிவு கடவுளின் முடிவு என்று நம்பினார்.

இவர் தன்னுடைய பாதுகாப்பு கொள்கையை மாற்றிக்கொண்டபோது அதனை ஏற்றுக்கொண்டனர். கிளாட்ஸன் கொள்கையை இறுக்கப்பற்றி வறட்டுப் பிடியாக பிடித்துக் கொண்டே மாறாமல் இருந்தார்.

கிளாட்ஸன் ஞானியல்ல என்பது ஷஸ்ரேலிக்குத் தெரியும் ஆனால் கிளாட்ஸன், ஷஸ்ரேல் பயங்கரமான மனிதன் இவர் கொடுத்த சவாலை எல்லாம் கிளாட்ஸன் ஏற்றுக் கொள்ளவில்லை.

ஷஸ்ரேலி தன்னை ஒரு சந்தர்ப்பவாதி என்று எண்ணி பெருமைப்பட்டார். காரண காரியத்துடன் செயல்பட்டார் நேர்மையாக சிந்தித்தார். கிளாட்ஸன் தன்னுடைய தீனசரி செலவுகளை கணக்கு எழுதி வைத்தார்.

ஷஸ்ரேலி பெரிய கடனாளியாக இருந்தும் எண்ணிக் கணக்குப் பார்க்காமல் செலவு செய்தார். சமூகத்தில் கலகலப்பாக பழகாமல் மெளனமாக ஒதுங்கியே வாழ்ந்தார்.

கிளாட்ஸன் சமூகத்திலே இனிமைகளிய வசீகரமாக கலந்து பழகினார். அவரை சந்தித்துவிட்டால் பழகிதான் தீரவேண்டும் என்ற தாக்கத்தை ஏற்படுத்தவிட்க்கூடியவர். நிதி, மதம் இந்த இரண்டு விழியங்களில் மட்டும் அக்கறை எடுத்துக் கொண்டார்.

ஆனால் ஷஸ்ரேலி நூற்றுக்கணக்கான விழியங்களில் எடுத்துக்கொண்டார். அதில் நிதியும் மதமும் இடம் பெற்றிருந்தன.

வணக்கம் என்று கறிவைக் கூப்பி வணங்கும் கரத்திலே கூட விரோதம் ஒளிந்து இருக்கக்கூடும் தன்னை வணங்குபவர் எல்லாம் தன்னை கண்டு பணிக்கிறார்கள் என்று தப்புக் கணக்கு போட்டுவிடக் கூடாது.

புகழ் மாலைகளும் புகழுரைகளும் வந்து குவிந்து இருப்பதைக்கண்டு மனம் பேதவித்துப் போதையில் மிதந்துவிடக் கூடாது உண்மையான பணியை மட்டும் கணக்கிட்டு தன்னுடைய பலத்தை ஆராய வேண்டும்.

வில்வளைவதும் புலி பதுங்குவதும் பயந்து அல்ல, பாய்வதற்கே என்ற தோரணையில் வந்து குவியும் பாராட்டுக்களையும் பணிவுகளையும் சரியான முறையில் கணக்கிட்டு கொள்ளவேண்டும்.

ஒரு தலைவன் தன்னைப் பற்றுபவரிடம் ஒற்றுமை இல்லாமல் இருக்கும் படி சூழ்நிலையை



உருவாக்கி வைத்திருக்க வேண்டும். இது நேர்மைக்கு மாறுபட்டாகத் தெரியும்.

இந்தத் தந்திரத்தை தனிமனிதன் சொந்த வாழ்க்கையில் கையாண்டால் அது நேர்மைக்கு மாறுபட்டதுதான். ஆனால் அரசியல் தலைவன் இதே தந்திரத்தை பொது வாழ்க்கையில் கூட பிழித்தால் அதையே ராஜதந்திரம் என்று அரசியல் மேதைகள் பாராட்டுகிறார்கள்.

தலைவரை பின்பற்றுபவர்கள் ஒற்றுமையாக இருந்தால் இவருடைய போக்கைக் கண்டிக்கவோ, ஆராயவோ தவற்றைச் சுட்டிக்காட்டவோ எதிர்க்கவோ வாய்ப்புகள் ஏற்படுகின்றன.

ஆனால் அவர்களே பிளவுபட்டு இருந்தால் என்றுமே தலைவரின் தீர்ப்பை எதிர்நோக்கி காத்திருப்பார்கள் தலைவரின் கட்டளைகளை மொன்மாக ஏற்றுக்கொள்வார்கள்.

தலைவர் பிரித்து ஆளும் கொள்கையை கையாள வேண்டும். பின்பற்றுபவர்களின் மத்தியில் அளவுக்கு அதிகமாக பிளவுகளும், வேற்றுமைகளும் அதிகரித்தால் தலைவரே தலையிட்டு சச்சரவுகளைக் குறைக்க வேண்டும். ஆனால் முழுமையான ஒற்றுமையை ஏற்படுத்திவிடக் கூடாது.

நெருப்பு அதிகம் பற்றி எரிந்தால் தண்ணீர்விட்டு அணைக்கவேண்டும். நெருப்பு அணைந்துவிடும் போல இருந்தால் சற்றே தூபம் போட்டுப்பற வைத்துவிட வேண்டும்.

தலைவர் தன்னைப் பின்பற்றுபவர்களுடைய வளர்ச்சியை தடுக்கலாமா? அவர்கள் அதிக பலம் பெற்று தலைவரை உதறித்தள்ளும் அளவுக்கு வளர்ந்துவிடாமல் பார்த்துக்கொள்ளுவதும் ஒரு விதமான ராஜதந்திரம்.

தலைவரின் நன்மைக்கு ஏற்றுபடி அவர்களுடைய பலம் பெருகுவதில் தீமையில்லை. கிளை, மரத்தீன் பலத்தை குறைக்கும் போது கிளையை ஒடித்துதான் தீரவேண்டும்.

மாளிகையின் முன்னால் வைத்திருக்கும் பூந்தோட்டத்திலே செடிகளை அழகாக அளவுக்கு மீறாமல் கத்தரித்து வைப்பது நடைமுறைதானே!

பூந்தோட்டத்தில் செடிகள் அதிகமாக வளர்ந்தால் மாளிகையின் பார்வையும் அழகும் குறைந்துவிடும். அழகுப் பூங்காவனம் போன்றவர்கள்தான் தலைவரைப் பின்பற்றுபவர்கள்.

வெற்றிக்கு கேடவேயான **18 படிகள்**

சிறப்புப் பார்வை

இன்றைய நிலையில் படித்துப் பட்டம் பெற்றுள்ளவர்களின் மனோபாவம் முன்பு எப்போதும் இல்லாத அளவுக்கு மாறி வருகிறது. வேலைக்குப் போகும் மனோநிலை குறைந்து சுயதொழில் செய்ய ஆர்வம் காட்டி வருகின்றனர். தங்களுடைய திறமையை மாத சம்பளத்தீர்கள் அடக்கி விடாமல் அதிலிருந்து மாறுபட்டு தங்களுடைய முழுத்திறமைக்கும் உரிய அங்கீகாரம் கிடைக்கும் விதத்தில் தங்களை தயார் செய்து சுயமாகக் சம்பாதித்து அதன் மூலம் வளமான வாழ்வு வாழ்வதையே பெரும்பாலோர் விரும்புகின்றனர்.

அப்படியிருந்தும் சிலருக்கு சுயதொழில் தொடங்க தயக்கம் ஏற்பட்டு விடுகிறது. அதற்கு தோல்வி ஏற்பட்டுவிடுமோ என்ற பயம்தான் காரணம் தோல்வி வரும் போது அதை எதிர்த்து நிற்கும் துணிவு வேண்டும். மலை உச்சிக்குப் போக விரும்பும் ஒருவன் ஒவ்வொரு படியாக ஏறித்தான் செல்ல வேண்டும். அதேபோல், சுயதொழிலில் ஒவ்வொரு நிலையாக முன்னேற்ற வேண்டும். அப்படி முன்னேறும் போது வெற்றியும், ஸாபமும் தானே வந்து சேருகிறது. அந்த வெற்றிக்குரிய 18 படிகள் பற்றி காண்போம் வாருங்கள்...

படி : 1

'தொழில் முனைவோர் ஆகவேண்டும்' என்ற தன் விருப்பம் சரிதானா என்பதை ஆராய வேண்டும். அலுவலக வேலை ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் முடிந்துவிடும். ஆனால் சுயதொழில் அப்படியல்ல; ஒருவரது உடல், பொருள், ஆவி ஆகிய அனைத்தையுமே அதில் ஈடுபடுத்த வேண்டும். உடல் உழைப்புக்குத் தயாராக இருக்க வேண்டும். பலரைச் சந்தித்து தன்னுடைய பொன்னப் பற்றி எடுத்துச் சொல்லும் ஆர்வமும், அவர்கள் 'வேண்டாம்' என்று கூறினாலும்கூட அதை 'ஸ்போர்டிவ்' ஆக எடுத்துக் கொள்ளும் மனோபாவமும் வேண்டும். கட்டிய துணி கசங்காமல் இருக்கவேண்டும் என்று நினைப்பவர்கள் சுயதொழில் செய்து வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற நினைப்பை விட்டுவிடலாம்.

படி : 2

சுயதொழில் செய்வதென்று முடிவு செய்த பின்பு என்ன பொருளை தயாரிக்கலாம் என்று ஆராய வேண்டும். பலரிடம் உரையாடுவதன் மூலம் மக்களிடையே எந்தப் பொருள் அதிகம் தேவைப்படுகிறது. எந்தப் பொருளைத் தயாரித்தால் டிமாண்ட் (Demand) அதிகம் இருக்கும் என்பதை அறிந்து அந்தப் பொருளை தேர்வு செய்ய வேண்டும்.



மா : 3

உற்பத்தி செய்யவேண்டிய பொருளை தேர்ந்தெடுப்பதைப் போலவே, தொழிற்சாலை அமைக்கும் இடத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதீல் கவனம் செலுத்த வேண்டும். தேவையான போக்குவரத்து வசதி, மூலப்பொருள்கள் அருகில் கிடைக்கிறதா? தண்ணீர், மின்சாரம் போன்ற அத்தியாவசிய வசதிகள் உண்டா என்பதை ஆராய வேண்டும். இத்துடன் அரசாங்கத்தால் 'பிற்படுத்தப்பட்ட பகுதி', (Backward Area) என அறிவிக்கப்பட்ட பகுதியாக இருப்பின் கலுகைகள் அதிகம் கிடைக்கும் என்பதையும் அறிந்திருக்க வேண்டும்.

மா : 4

அடுத்த நிலை 'ப்ராஜெக்ட் ரிப்போர்ட்' தயார் செய்வது எந்த அளவுக்குப் பொறுமையாக, அதே நேரங்களில் மிகத் தெளிவாக அறிக்கையை தரமாகத் தயாரிக்கிறோமோ அந்த அளவுக்கு நம்முடைய தயாரிப்பின் விற்பனையும், லாபமும்

பெருகும். தனியாரிடம் இதற்காக ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை கொடுத்து தயாரித்து வாங்குவதைவிட, நாமே நேரிடையாக இத்தொழிலில் ஈடுபட்ட பலரைச் சந்தித்து அறிக்கையை தயார் செய்வதன் மூலம், இத்தொழிலின் நெளிவு, சுளிவுகளை அறிந்து கொள்ள முடியும். வந்தபின் யோசிப்பதைவிட, வருமுன் காப்பது இந்த நிலையில்தான் சாத்தியம்.

மா : 5

இதற்கு அடுத்த நிலை தற்காலிக உரிமம் (Provisional Registration) பெறுவது, ப்ராஜெக்ட் ரிப்போர்ட்டை ஆராய்ந்த பின்னர் அந்தப் பகுதியில் இருக்கும் மாவட்ட தொழில் மையம் இதை வழங்கும்.

மா : 4

தொழில் தொடங்க தேவையான பணத்திற்கு ஏற்பாடு செய்யவேண்டும். தொழிற்சாலை ஷெட் கட்டுதல் போன்றவற்றிற்கும் நிரந்தரமான இயங்கிரங்கள் வாங்குவதற்கும் மற்றும் நடப்பு

முதலீட்டுக்கு வங்கிகள் TIC.SIDCO போன்றவற்றை அனுகி கடன் வசதிகளை (Working Capital & Term Loan) பெற ஏற்பாடு செய்யலாம்.

மாறு : 7

குறிப்பிட்ட பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கான அனுமதியை (Licence) பெறவேண்டும்.

மாறு : 8

தொழிற்சாலை, ஷெட் போன்ற நிரந்தரமான கட்டிடங்களை கட்ட வேண்டும். ஏற்கனவே கடன் வசதிக்கு ஏற்பாடு செய்திருப்பதால் குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் கட்டி முடித்துவிடலாம்.

மாறு : 9

இயந்திரங்களை வாங்கவேண்டும். விதி: 6-லேயே இயந்திரங்கள் வாங்குவதற்கு கடன் வசதியைப் பெற்றுவிட்டதால் அதைத் தயாரிப்போரிடம் ‘Order’ கொடுத்துவிட வேண்டும். தயாரிப்பாளர்கள் அதை வழங்க ஒன்று அல்லது இரண்டு மாதம் ஆகலாம்.

மாறு : 10

இயந்திரங்கள் வந்து சேருவதற்குள் வேலைக்குத் தேவையான ஆட்களைத் தேர்வு செய்து கொள்ள வேண்டும். அவர்களது படிப்பு, முன் அனுபவம் ஆகியவற்றுடன் நேர்மையாக இருப்பார்களா, நாணயமாக உழைப்பார்களா என்பதையும் ஆராய்ந்து தேவையான அளவுக்கு ஆட்களை நியமிக்க வேண்டும்.

மாறு : 11

இதற்குள் இயந்திரங்கள் வந்து சேர்ந்துவிடும். அந்தந்த இடத்தில் இயந்திரங்களைப் பொருத்த வேண்டும். நடப்பதற்கான இடைவெளி, கழிவுநீர் வெளியேறுவதற்கும், புகை போவதற்கும் தேவையான வசதிகள் உள்ளனவா என்பதை சரிபார்த்துக் கொள்ளவேண்டும். இயந்திரங்கள் பற்றிய அறிவை அந்தந்த தொழிலாளரிடம் புகட்டுவதன் மூலம் அவர்கள் தன் தீர்மையை நன்கு காட்ட முடியும். இயந்திரத்தில் ஏற்படும் சிறு சிறு கோளாறுகளைச் சரிசெய்யும் முறையினை இயந்திரத் தயாரிப்பாளர்களைக் கொண்டு

அவர்களுக்கு போதிப்பதன் மூலம் உற்பத்தித் தீரனை அதிகரிக்கலாம்.

மாறு : 12

இயந்திரங்களைப் பொருந்தியவுடன், மின்சாரத் துறையை அனுகி மின் இணைப்பை முன் கூட்டியே வாங்கிவைத்து இருப்பது தேவை யில்லாத காலதாமதத்தை தவிர்க்க உதவியாக இருக்கும். தேவையானால் அவசரத் தேவைக்காக எமர்ஜென்சி விளக்கு, ஜனரேட்டரும் வாங்கிவைத்துக் கொள்ளலாம்.

மாறு : 13

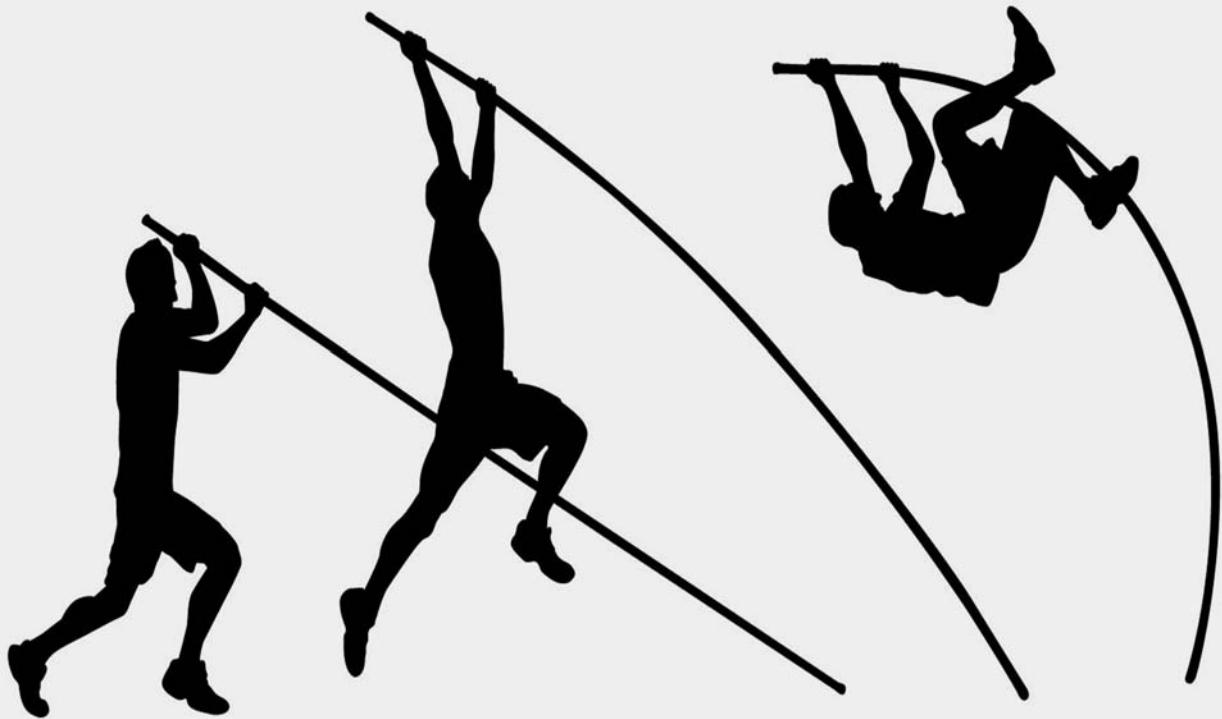
தேவையான மூலப் பொருள்களை வாங்க வேண்டும். ஏற்கனவே கடன் அனுமதியைப் பெற்றிருப்பதால், அந்தப் பணத்தைக் கொண்டு மூலப்பொருள்களை வாங்குவதில் பிரச்சினை எதுவும் இருக்காது.

மாறு : 14

இடம், இயந்திரம், அதை இயக்கும் மனிதர்கள், மூலப் பொருள்கள், மின்சாரம் ஆகிய அனைத்தும் இருப்பதால் உற்பத்தியை ஆரம்பித்துவிடலாம். ப்ராஜெக்ட் அறிக்கையில் குறிப்பிட்டபடி ஒரு நாளின் உற்பத்தி அளவு இருக்கிறதா என்பதை கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும். அந்த அளவுக்கு இல்லாத பட்சத்தில் காரணங்களை ஆராய்ந்து உடனடியாக நடிவடிக்கை எடுப்பதன் மூலம் பின்னர் ஏற்படக்கூடிய நஷ்டத்தைத் தவிர்க்கலாம்.

மாறு : 15

உற்பத்தியான பொருள்களை விற்பனை செய்யவேண்டும். புதுப்புது விளம்பர உத்திகளைக் கையாளலாம். நிறைய வாடிக்கையாளர்களை அனுகலாம். எதிர்பார்த்த விற்பனை இல்லையென்றால் சில இலவசப் பொருள்களையும் அடிப்படையில் வழங்கலாம். உற்பத்திப் பொருள்கள் தேங்கிவிடாமல் இருக்க வேண்டும். விற்பனை தடைப்படாமல் நடத்திக் கொண்டே (Turn Over) ‘டர்ஸ் ஓவர்’அதிகமாக இருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளவேண்டும்.



மட : 16

உற்பத்தியும், விற்பனையும் எதிர்பார்த்த அளவு இருக்கும்போது நாம் அறிக்கையில் குறிப்பிட்டபடி வங்கித் தவணைகளைத் திரும்பிச் செலுத்திவதில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். வட்டியும், ஒரு குறிப்பிட்ட அசல் தொகையும் திரும்பிச் செலுத்தும்போது கடன் சுமை குறைகிறது. இல்லாவிட்டால் அசலுடன் வட்டியும் சேர்ந்து நம்மை மலைக்க வைத்துவிடும். இதனால் வங்கிகள் கடன் வசதியை நிறுத்திக் கொள்ளக் கூடிய அபாயமும் உண்டு.

அந்த விதிமுறைகளை முறைப்படி கடைப்பிடித்தால் நமக்கு கணிசமான லாபம் கிடைக்கும். சிறு தொகையை மட்டுமே அதிலிருந்து எடுத்துக் கொண்டு மீதித் தொகையை தொழிலிலேயே செலவிடும்போது நமக்குக்கிடைக்கும் லாபமும் அதிகரிக்கிறது. கடனைத் தவறாமல் செலுத்துவதன் மூலம் வங்கியின் நல்ல அபிப்பிராயத்தைப் பெற்று இன்னும் பெரிய தொகையை கடனாகப் பெற்று தொழிலை விரிவுபடுத்தலாம்.

மட : 17

நாம் தயாரிக்கும் பொருளோடு இதர சில பொருள்களையும் தயாரித்து தொழிலைச் (Diversity) செய்யும்போது சில நேரங்களில் எதிர்பாராமல் ஏற்படும் நஷ்டத்தைக் கூட சரிக்டிலாம்.

மட : 18

இவை எல்லாவற்றையும் விட மிகவும் முக்கியமானது எந்தத் தொழிலையும் லாபத்திற்குச் செய்யாமல் ஆத்மார்த்தமாக செய்வது. விலை சற்று அதிகமாக இருந்தாலும் கூட தரமாக இருந்தால் வாடிக்கையாளர்கள் அதையே விரும்புவர். தீஸர் பணக்காரராகும் ஆசையை விடுத்து படிப்படியாக முன்னேற விருப்பம் கொள்ள வேண்டும். இந்த 18 படிகளை சரியாக பயன்படுத்தினால் தொழில் முனைவோர் வாழ்விலே என்றும் வெற்றிமுகம்தான்.

-நூர்லிமா

நீர்வாகத்தில் சிக்கல் களையப்படவேண்டும்!

புதிய அம்சங்களை முயன்று பார்ப்பதில் பலருக்கு இருக்கிற தயக்கமே தோற்றுவிடுவோம் என்கிற அச்சம்தான். அந்த அச்சம் இருக்கும் வரைக்கும் புதுமைகளை முயன்று பார்க்க வாய்ப்பே இல்லை. தோல்விகள் தீண்டப்படாத எந்த நிறுவனமும் வளர்ந்ததாக வரலாறு கிடையாது. வித்தியாசமான அனுபவங்களை கொள்முதல் செய்ய ஒரு நிறுவனத்திற்கு சரியான வாய்ப்பு தோல்விகள் தான்.

“நீங்கள் தோல்விகளை ஏற்கிற விருப்பத்தோடு இருக்க வேண்டும்”, “தவறுகளை ஏற்கும் துணிச்சல் வருகிற வரைக்கும் யாராலும் புதுமைகள் படைக்க முடியாது”. தோல்விகளை ஒப்புக் கொள்ளாமல் மறைக்கத் தோன்றுகிறது. மாறாக தோல்விகளை ஏற்றுக்கொள்கிறபோது அதற்கான தீர்வுகளை நோக்கி நம்முடைய சிந்தனை நகர்கிறது.

CANI முறை என்ற ஒன்றை நீர்வாகவியலில் வலியறுத்துகிறார்கள். இதற்கு (Constant and never ending improvement) தொடர்ந்த, முடிவற்ற மேம்பாடுகள் என்று பெயர். ஒரு பொருளை மேம்படுத்த தொடர்ந்து முடிவற்ற முயற்சிகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் புதுமைகள் உருவாகும். நீண்ட காலமாக பின்பற்றப்படும் நடைமுறைகள் கால மாற்றங்களுக்கு பொருந்தாத வையாக இருந்தாலும் அவற்றை பழக்கத்தின் காரணமாய் தொடர்ந்து மேற்கொள்வது பின்னடைவு களையே தரும். எனவே, அவற்றைக் கடந்து புதிய கோணத்தில் யோசிக்க நிறுவனம் தயராக இருக்கவேண்டும்.

அதுமட்டுமின்றி ஒரு சிக்கலுக்கு எத்தனையோ தீர்வுகள் உண்டு. பெரும்பாலான

நிறுவனங்கள் தமக்குத் தோன்றுகிற முதல் தீர்வையே முடிந்த முடிவாக தீர்மானித்துக் கொண்டு அதிலேயே நின்றுவிடுகின்றன. வெவ்வேறு கோணங்களில் யோசிக்கிறபோது இன்னும் புதுமையான, நீண்ட காலத்திற்கு நிலைத்து நிற்கக் கூடிய தீர்வுகள் ஏற்படும். எல்லாத் துறைகளிலுமே நாளுக்குநாள் புதிய புதிய மாற்றங்கள் உருவாகிக் கொண்டேயிருக்கின்றன. அவற்றை ஆழமாக அறிந்து கொண்டு பொருந்தக்கூடிய புதிய அம்சங்களை நடைமுறைப் படுத்துவது நிறுவனத்தின் மேம்பாட்டுக்கு வழிவகுக்கும்.

தோல்வி ஏற்படுமோ என்கிற அச்சத்தில் புதிய துறைகளை முயன்று பார்ப்பதில் பலருக்கும் தயக்கம் இருக்கிறது. இது தேவையில்லாத மனப்பான்மை. நமக்கு நன்கு அறிமுகமான துறையில் நிபுணத்துவம் ஏற்பட்ட பிறகு புதிய துறைகளை முயன்று பார்ப்பதில் தவறில்லை. நமது துறை வேண்டுமானால் வேறாக இருக்கலாமே தவிர அடிப்படையான தொழில் அனுபவம் விலை மதிப்பில்லாதது. அந்த அனுபவத்தின் அடிப்படையில் புதிய துறையை எச்சரிக்கையாகவும், புத்திசாலித்தனமாகவும் அனுக இயலும் என்கிற நம்பிக்கை தொழில் முனைவோருக்கு அவசியம். மெக்டொனால்டு நிறுவனத்தின் தலைமைப் பொறுப்புக்கு வந்த ப்ரெட் டர்னர் டி விற்பனையாளராக தன் வாழ்வைத் தொடர்க்கியவர். அவர் பல்வேறு துறைகளில் ஈடுபட்டு உயர்ந்த நிலைக்கு வந்தார். அவரிடம் இதுபற்றிக் கேட்டபோது வாடிக்கையாளர்களை சந்திப்பது, நேரத்திற்கு உரிய சேவைகளைத் தருவது, பொருளின் நன்மை, தீமைகளுக்கு பொறுப்பேற்றுக் கொள்வது என்று



எல்லாமே சேவைத் துறையின் பொதுவான அம்சங்கள்தான் என்பதால் புதிய துறைகளை நாடிச் செல்வது தனக்கு என்றுமே சவாலாக இருக்காது என்று குறிப்பிட்டார்.

வி-8 இயந்திரம் வடிவமைக்கப்பட வேண்டும் என்று தன் குழுவினரிடம் ஹென்றி ஃபோர்ட் முதன் முதலில் சொன்னபோது அவர்கள் அது சாத்தியமில்லை என்று தயங்கினர். பிறகு அதனை செய்தேயாக வேண்டும் என்று உறுதிபடச் சொன்னபின் அது சாத்தியமானது. எனவே, புதிய சவால்களை மேற்கொள்வதில் ஒரு நிறுவனத்தின் தலைவரோ, நிறுவனமோ தயக்கம் காட்டக்கூடாது.

ஒரு நிறுவனத்தைப் பொறுத்தவரையில் அதன் நோக்கம், தொலைநோக்கு போன்ற அம்சங்களை நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவருமே அறிந்திருக்கப் போவதில்லை. ஆனால், தலைமை நிர்வாகம் தான் தற்போது இருக்கிற நிலையையும் சென்று சேர வேண்டிய இடத்தையும் பற்றி மிகத் தெளிவான பார்வையை கொண்டிருப்பது அவசியம்.

தங்களுடைய வேலைகளை மட்டுமே கவனத்தில் கொண்டிருப்பார்களுக்கு அத்தகைய

தொலைநோக்கு நிர்வாகத்தால்தான் தரப்படவேண்டும். எந்தவாரு நிறுவனத்திற்குமே பெரும் சவாலாக விளங்கக்கூடிய அம்சம் ஒன்று இருக்கும். அதை நோக்கி கவனத்தை செலுத்தினால் அது மிகுந்த நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும் என்பதோடு தன்னுடைய நிறுவனத்தின் எதிர்காலத்தையும் பாதிக்கக்கூடிய முடிவுகளை எடுக்கத் தூண்டும் என்பதாலேயே பலரும் அதனை ஒத்திப் போடுவதுண்டு.

எந்தச் சிக்கலையும் தள்ளிப் போடுவதாலும், ஒத்திப் போடுவதாலும் அது பெரிதாகுமே தவிர அந்த சிக்கலைத் தவிர்க்கவோ, தீர்க்கவோ முடியாது. எனவே, உடனடி கவனம் செலுத்தி, பல்வேறு கோணங்களில் ஆராய்ந்து சிக்கலை முடிவுக்குக் கொண்டுவருவது ஆரோக்கியமானது மட்டுமல்ல, ஆதாயமானதும் கூட. யார் கண்டது? அந்தச் சிக்கலுக்கு நீங்கள் கண்டறியும் தீர்வு புதிய வருமானத்தை தருவதாகவோ, புதிய வணிக வாய்ப்புகளை உருவாக்குவதாகவோ கூட அமையலாம். ஒரு சிக்கலை கையாள்வதென்பது அதைக் கடந்து போவதற்கான வழியாக இருக்க வேண்டுமே தவிர அதிலேயே நின்று விடுவதற்கான குழலை ஏற்படுத்தக் கூடாது.

- லக்ஷ்மிதேவி

ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் இந்தியா நிறுவனத்தின் ஷ்விங் - எக்ஸ்.சி.எம்.ஐ டவர் கிரேன் அறிமுகம் !

இந்தியாவில் கான்கீர்ட் கன்ஸ்ட்ரக்ஷன் கருவிகள் துறையில் நிபுணத்துவம் பெற்ற ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் இந்தியா நிறுவனம், கட்டுமானத் துறைக்குத் தேவையான கருவிகளை தயாரிக்கும் உலகில் தலைசிறந்த 5 நிறுவனங்களுள் ஒன்றான எக்ஸ். சி. எம். ஜி-யின் நிபுணத்துவத்தைப் பெற்று பிரத்தியோ-கமான ஷ்விங் - எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன்களை அறிமுகம் செய்துள்ளது. இதன்மூலம் ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் நிறுவனமானது மெட்டரியல் ஹேண்டலிங் துறையில் நுழைந்துள்ளது.

ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் எப்போதுமே வாடிக்கையாளர் களின் தேவையை புரிந்துவைத்துள்ளது. ஷ்விங் கான்கீர்ட் பம்புகள் மற்றும் ஷ்விங் - எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன் அவர்களின் தேவையை ஒருங்கே பூர்த்தி செய்யும். கட்டுமானத் துறையில் இயந்திரமயமாக்கல் தேவை அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது. இதில் குறிப்பாக அதிக எடை உள்ள பொருட்களை உயரே கொண்டு செல்லும்வகையில் கட்டுப்படியான விலையில் வாங்கி பயன்படுத்தும் டவர் கிரேன் தேவை இந்தியாவில் அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது.

ஷ்விங் எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன்கள் கட்டுமானத்துள்ளத்தில் மிக அதிகப்பட்சமாக நிலையில் கூட இயங்கக்கூடியவை. மிக எளிதில் பயன்படுத்தக் கூடிய, மிகவேகமாக உயர்த்தக்கூடிய டவர் கிரேன்கள் பல்வேறு சிறப்பு அம்சங்களுடன் வழவழைக்கப்பட்டுள்ளது. ஷ்விங் - எக்ஸ். சி.

எம். ஜி-யின் இந்த டவர் கிரேன்கள் ஜந்து டன் முதல் ஆறு டன் வரை பல்வேறு தூக்கும் தீற்றுடன் வருகிறது.

இது குறித்து ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் இந்தியா நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவரும், நிர்வாக இயக்குனருமான திரு. ஆனந்த் சுந்தரேசன் அவர்கள் கூறுகையில், ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் பயணத்தில் இந்த ஷ்விங் எக்ஸ். சி. எம். ஜி அறிமுகம் மிக முக்கியமான மைல் கல்லாக விளங்குகிறது. மெட்டரியல் ஹேண்டலிங் சந்தையில் டவர் கிரேன் அறிமுகத்தின் மூலம் காலடி எடுத்து வைத்திருப்பதன்மூலம் இன்றைய தீனாம் எங்களுக்கு மிகவும் முக்கியமான நாள். அனைத்துக்கும்மேலாக இன்றைக்கு கட்டுமானத் துறை தன்னுடைய வளர்ச்சிக்கு எது தேவை என நினைக்கிறதோ அதை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் நம்முடைய கருவிகளை மேம்படுத்தி மற்றும் அப்போ செய்ய நாம் எடுத்துக்கொண்ட தொடர் கடுமையான முயற்சியாக இதை நான் பார்க்கிறேன் என்றார்.

ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் கேல்ஸ் அன்டு சர்வீஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனர் திரு. வி.ஐ. சக்திகுமார் அவர்கள் பேசுகையில், “இந்தியாவின் கட்டமைப்புத் தேவையை வளர்ச்சியைக் கருத்தில்கொண்டு, நேரத்தை, பணத்தை மிச்சப்படுத்தி செயல்கீரண மேம்படுத்தும் வகையில் எங்கள் தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துவதில் எங்கள் கவனத்தைச் செலுத்தினோம். கட்டுமான



கருவிகள் தொழிற் துறையில் எங்களது ஷ்விங் எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன் மேலே குறிப்பிட்ட அனைத்தையும் பூர்த்தி செய்யும் என்று நம்புகிறேன். ஷ்விங் எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன் அறிமுகம் ஷ்விங் ஸ்டெட்டர் பயணத்தில் குறிப்பிடத்தக்கதாக இருக்கும்” என்றார்.

ஷ்விங் - எக்ஸ். சி. எம். ஜி டவர் கிரேன் சிறப்பு அம்சங்கள்:

முன் மற்றும் பின்பக்கம் நகர்த்தும் தொழில்நுட்பம் ஃபிள் பிளோட்: பின் கணக்கினுக்காக மஸ்டில் ஃபிள் பிளோட் வெல்ட் செய்யப் பட்டிருக்கிறது. இதன்மூலம் மஸ்டை மற்றோரு ஆங்கில் மஸ்டில் இன்டர்சேஜ் செய்யலாம்.

நிலையான மஸ்ட: $1.2 \times 1.2 \times 3\text{m}$ சுற்றளவில் நிலையான மஸ்ட் பொருத்தப் பட்டுள்ளது. இதன்மூலம் பொருட்களை நகர்த்துவதோ, பொருத்துவதோ எளிதாக இருக்கிறது.

பின் கணக்குன் : கவன்டர் ஜிப் மற்றும் ஜிப்

ஆகியவற்றை வேகமாகவும் மற்றும் சௌகாயிமாகவும் பொருத்தும் வகையில் பின் கணக்குன் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளது.

இன்ட்ரோடக்ஷன் ப்ராலி: இன்ட்ரோடெசிலன் ப்ராலியானது மஸ்ட் மிகவும் பாதுகாப்பாகவும் தீற்று மிக்கதாகவும் செயல்படுவதற்காக அளிக்கப் பட்டுள்ளது.

முப்பக்கம் கயிறு விடும் மெக்கானிசம் : கயிறு அல்லது கம்பிகளில் சிக்கல் ஏற்படுவதைத் தடுக்கும் வகையில் போல்ட் கணக்கனுடன் வருகிறது.

ஸ்லீவிங் தொழில்நுட்பம்: மிகச்சிறந்த செயல்தீரனை அளிக்கும் வகையில் 0.8 ஆர்.பி.எம் என்ற அதிகபட்ச வேகத்தில் திரும்பும் வகையில் வருகிறது.

கவன்டர் ஜப் டிராக் ராஃ: நிலையாக இருப்பதற்காக இது உதவகிறது. செல்ஃப் பேலன்ஸ்ட் கவன்டர் டிராக் ராஃ நிலையாக இருப்பதற்காக பொருத்தப் பட்டுள்ளது.



Introducing **SCHWING Tower Crane** Reach The New Heights

ஹாக் : நான்கு ஃபால்-ல் இருந்து இரண்டு ஃபால் வரை மாற்றும் வகையில் ஹாக் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. பாதுகாப்புக்காக நெலான் புல்லி ஹாக்கில் பொருத்தப்பட்டுள்ளது.

ஷ்விங் ஸ்டெப்டர் இந்தியா பிரைவே லிமிடெட் பற்றிய சிறுகுறிப்பு:

1998 ஜூன் மாதம் தொடங்கப்பட்டது. இது தன்னுடைய உற்பத்தி செயல்பாட்டை 1999-ல் தொடங்கியது. ஷ்விங் ஸ்டெப்டர் இந்தியா நிறுவனமானது 850 மில்லியன் டிரோ மதிப்புடைய கான்கிரீட் மெஹினரி உற்பத்திய செய்யும் ஷ்விங் குழு நிறுவனங்களின் 100 சதவிகித துணை நிறுவனம் ஆகும். ஷ்விங் ஸ்டெப்டர் நிறுவனமானது கான்கிரீட் தயாரித்தல், பிளேஸ்மென்ட், கொண்டு செல்லுதல் மற்றும் ரிசைக்கிளிங் தேவைக்கான கருவிகளை உற்பத்தி செய்வதின் முன்னொடியான நிறுவனம் ஆகும். ஷ்விங் ஸ்டெப்டர் (இந்தியா) பிரைவேட் லிமிடெட் நிறுவனமானது கான்கிரீட் பாட்சிங் பிளான்ட், கட்டுமான இடங்களுக்குத் தேவையான கான்கிரீட்களை இடமாற்றும் செய்யும் வகையில் டிரான்சிட் மிச்சர், பப்மிங் மற்றும் கான்கிரீட் பிளேசிங் பூம்ஸ் மற்றும் ரிசைக்கிளிங்

பிளான்ட்களை உற்பத்தி செய்கிறது. ஷ்விங் ஸ்டெப்டர் நிறுவனத்துக்கு ஜெர்மனி, ஆஸ்திரியா, அமெரிக்கா, பிரேசில், ராஷியா, சீனா, ஓஸ்ட்ரோவா, இந்தியா உள்ளிட்ட 11 நாடுகளில் உற்பத்திக் கூடங்கள் உள்ளன. பிரான்ஸ், நெதர்லாந்து, ஆஸ்திரியா, ஸ்வீடனில் சேல்ஸ் மற்றும் சர்வீஸ் சென்டர்களும் 145-க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் வணிகத் தொடர்பும் உள்ளது.

-கிருஷ்ணன்

சுடுபிட்டு நுகவல்

**சிக்கனமும்,
 சேயிப்பும்
 வாழ்க்கைத்
 தரத்தை உயர்த்தும்
 கெ கருவிகள்**

இந்திய வாங்கிக் துறையின் புகழுக்கு... ‘வாராக்கடன்’

இரு களாங்கமாகும்!

‘வகுவிக்க முடியாத கடன் எனக் கருதி, கடந்த ஜந்து ஆண்டுகளில் வங்கிகள் நஷ்டக் கணக்கில் (written off) எழுதிய தொகை ஒரு லட்சத்து அறுபத்தி ஓராயிரம் கோடி ரூபாய், இந்தத் தொகையைக் கொண்டு, 15 லட்சம் ஏழைக் குழந்தைகளுக்கு சிறப்பான உயர் கல்வி, உணவு, உடை, உறைவிடம் என அனைத்து வசதிகளையும் செய்து தரலாம்’ - இப்படி ஒரு கருத்தை வெளியிட்டுள்ளவர் சமூக ஆர்வலரோ, அரசு சாரா தொண்டு நிறுவனத்தைச் சார்ந்தவரோ அல்ல. ரிசர்வ் வங்கி ஆளுநர் திரு. ரகுராம் ராஜன்தான்.

கடந்த 13 ஆண்டுகளில், வாராக்கடனாக நஷ்டக் கணக்கில் எழுதப்பட்டத் தொகை இரண்டு லட்சத்து நான்காயிரம் கோடி ரூபாய் ஆகும்.

10 பெரிய கடன்தாரர்கள் திரும்பச் செலுத்தாத வங்கிக் கடன் ரூ. 18,000 கோடி ஆகும். அதுபோல் 50 பெரும் நிறுவனங்கள் திரும்பச் செலுத்த வேண்டிய வங்கிக் கடன் ரூ. 40,000 கோடி வகுவிக்கப்படாமல் நிலுவையில் உள்ளது.

அரசுடைமை வங்கிகளில் முதல் 30 வாராக்கடன் கணக்குகளின் நிலுவைத் தொகை, ஒட்டுமொத்த வாராக் கடன் தொகையில் மூன்றில் ஒரு பங்கு.

2013-2014-ஆம் நிதி ஆண்டில், வகுவிக்கப்பட வேண்டிய தொகையான இரண்டு

லட்சத்து முப்பத்தி ஆறு ஆயிரத்து அறுநாறு கோடி ரூபாயில் வெறும் ரூ. 30,590 கோடி மட்டுமே ‘டட் ரிகவரி டிரிபூனல்’ என்கிற கடன் வகுல் டிரிபூனல்களின் வாயிலாக வகுவிக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்தியாவில் செயல்படும் அனைத்து வங்கிகளிலும், ஏறத்தாழ ஆறு லட்சம் கோடி ரூபாயை வகுவிப்பதில் பிரச்சனை உள்ளது. இந்தத் தொகை ஒட்டுமொத்த வங்கிக் கடனில் பத்து சதவீதம் ஆகும்.

இந்தப் பிரச்சனைக்குரிய கடனில் இரண்டு வகையான கடன்கள் அடங்கியுள்ளன. ஒன்று, வாராக் கடன், இரண்டாவது, கடனாளியின் கோரிக்கையின் பேரில், வங்கிகளால் தீருத்தி அமைக்கப்பட்ட கடன் (Restructured Loan), இது வாராக்கடனுக்கு முந்தைய நிலையில் உள்ள கடன், ஃபிட்ச் (Fitch) என்கிற சர்வதேச தர நிர்ணய நிறுவனத்தீன் இந்திய கிளையின் ஆய்வறிக்கை இதை உறுதி செய்கிறது.

2015-ஆம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாதம் முதல், ‘தீருத்தி அமைக்கப்படும் கடன்’ பற்றிய விதி முறைகள் மாற்றப்பட உள்ளன. இதன்படி, வங்கிகள் ‘தீருத்தி அமைக்கப்பட்ட’ கடன்களை வகுல் செய்தாக வேண்டும். தவறினால், அவை வாராக்கடனாக கருதப்பட்டு, தங்கள் லாபத்தில் கோடிக்கணக்கான ரூபாயை ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டும்.

‘தீருத்தி அமைக்கப்படும்’ கடன்களுக்கான விதிமுறையின் நோக்கம் என்னவெனில், சில நேரங்களில் கடன் வாங்கியவர்கள், நியாயமாகவே கடனைத் தீரும்பச் செலுத்த முடியாமல் போகக் கூடும்.

அதுபோன்ற நேரங்களில், வங்கிகள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவிக்க ரம் நீட்டுவது என்பது நியாயமான ஒன்று, அந்த வகையில்தான், ரிசர்வ் வங்கி இந்த ‘தீருத்தி அமைக்கும் முறையை’ (Restructured Loan) அறிமுகம் செய்துள்ளது.

இந்தியாவில், பொருளாதார மந்தினை காரணமாக, கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளில், வளர்ச்சி விகிதம் 5 சதவீதமாகக் குறைந்தது. 1980-களுக்குப் பிறகு இதுவே குறைந்தபட்ச அளவிலான வளர்ச்சி விகிதம்.

உருக்கு, நிலக்கரி சுரங்கம், உள்ள கட்டமைப்பு, ஜவளி ஆகிய துறைகளில் உள்ள நிறுவனங்களுக்கு வழங்கப்பட்ட வங்கிக் கடன்கள் கூடுதல் பாதிப்புக்கு உள்ளாகின. கடந்த 20 ஆண்டுகளாக, வழங்கப்பட்ட அனுமதியை உச்சநிமன்றம் ரத்து செய்ததும் இத்துறையில் கூடுதல் வாராக் கடன்கள் ஏற்படக் காரணம் என்பது வெளிப்படை.

ரிசர்வ் வங்கியின் விதிமுறைகளின்படி, 2015-ஆம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாதம் முதல் தீருத்தி அமைக்கப்படும் கடன்களுக்கான நடைமுறையில் மாற்றம் ஏற்படும். இதனால், வாராக்கடன் தொகையின் அளவு அதிகரிக்கும் என்பது தெளிவு. இதைத் தவிர்க்கவும் முடியாது.

காரணம், எந்த நோக்கத்துக்காக ரிசர்வ் வங்கி மேற்கூறிய விதிமுறைகளை அறிமுகம் செய்ததோ, அந்த நோக்கம் வங்கிகளாலும் சரி, கடன்தாரர்களாலும் சரி, முறையாகப் பயன்படுத்தப் படவில்லை.

பல நேரங்களில், உண்மையாகவே பாதிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களைப் போன்றே பாதிக்கப்படாத பிற நிறுவனங்களும் வங்கிகளிடம் முறையிட்டு, சலுகைகளைப் பெற்றுக் கொண்டன.

சில வங்கிகள், இந்த தீருத்தி அமைக்கப்படும் கடன்களுக்கான விதிமுறையைச் சரியாகச் செயல்படுத்தத் தவறிவிட்டன.

இன்னும் சொல்லப் போனால், தங்கள் வங்கியில் உள்ள கடன் கணக்குகள் வாராக் கடனாக மாறக் கூடாது, அதன் காரணமாக தங்கள் லாபத்தில் தேவையான ஒதுக்கீடு செய்யும் நிலை ஏற்பட்டுவிடக் கூடாது என்ற தவறான எண்ணத்தில், வாராக்கடன் விளிம்பில் உள்ள கடன்களைக்கூட தீருத்தி அமைக்கப்பட்ட கடன் களாக மாற்றினார்கள்.

ஆக, வங்கிகளும், வாராக்கடன்களை மூடி மறைக்க முற்பட்டனர் என்ற ரிசர்வ் வங்கியின் குற்றச்சாட்டில் நியாயம் இருக்கிறது.

மொத்த வாராக்கடன்களை மூன்றில் ஒரு பங்கு, நீதிமன்றங்களில் பல்வேறு கட்ட விசாரணையில் உள்ளது. 2013-ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் 30-ஆம் தேதி நிலவரப்படி, நாடு முழுவதிலும் உள்ள நீதிமன்றங்களில் நிலுவையில் உள்ள இதுபோன்ற வழக்குகளின் எண்ணிக்கை 4,085 ஆகும்.

மகாராஷ்டிரத்தில் மட்டும் 66,921 கோடி ரூபாய் வாராக்கடனை வகுலிப்பதற்காகப் போடப்பட்ட ஆயிரம் வழக்குகள் நிலுவையில் உள்ளன. வழக்கு எண்ணிக்கையிலும், வாராக்கடன் தொகையிலும், ஒன்றுபட்ட ஆந்திரம் மூன்றாவது இடத்திலும், தமிழ்நாடு நான்காவது இடத்திலும் உள்ளன.

நீதிமன்றங்களில் கால தாமதம் ஆவதைக் குறைக்கும் வகையில், 2002-ஆம் ஆண்டில், ‘சர்ஃபாசி’ சட்டம் (Securitization and Enforcement of Financial Assets and Enforcement of Security Interest Act) இயற்றப்பட்டது. இந்தச் சட்டம் ஓரளவுதான் உதவி இருக்கிறது. மேற்கூறிய நிலுவையில் உள்ள வழங்குகளின் எண்ணிக்கையும், வேகமாக வளர்ந்து வரும் வாராக்கடன் தொகையும் தொடர்ந்து கவலை அளிப்பதாகவே உள்ளன.

‘சர்ஃபாசி’ சட்டம், சிறு, குறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்துறையினரின் கடன்களை வகுலிப்பதற்காகவே பயன்படுகிறது. பெரிய நிறுவனங்கள் தப்பி விடுகின்றன. அதனால்தான் ‘டட் ரிகவரி டிரிபூனல்’களில் நான்கில் ஒரு பங்கு வழக்குகளில் மட்டுமே தீர்ப்பு கிடைத்துள்ளன. மீதி வழக்குகள் நிலுவையில் உள்ளன.

வாராக்கடன் தொகை அதிகரித்து அதனால் வங்கிகளுக்கு ஏற்படும் இழப்பு காரணமாக,



முறையாக தீரும்பச் செலுத்தும் நிறுவனங்களுக்கு தரப்படும் கடனுக்காக வட்டி வீதம் உயருகிறது.

வாராக்கடன் ஒரு தேசியப் பிரச்சினையாக உருவெடுக்கும் நிலை ஏற்பட்டுள்ளது. இந்தப் பிரச்சனைக்கு நிலையானத் தீர்வு காணப்பட வேண்டியது அவசியம். அதற்கு மூன்று விதமான அனுகுமறைகள் தேவை:

ஒன்று, சட்ட ரீதியான அனுகுமறை, தற்போது கையில் உள்ள 'சர்ஸிபாசி' உள்ளிட்ட சட்டங்களை மட்டும் முழுமையாக, விரைந்து வசூலிக்க இயலாது என்பதை கடந்த 15 ஆண்டுகால அனுபவம் நமக்கு உணர்த்துகிறது.

ஏற்கெனவே, 'டெப்ட் ரிகவரி டிரிபூனல்களில் வழக்குகள் குவிந்து கிடப்பதால், புதிய வழக்குகளை விசாரிக்க, குறைந்தது நான்கு ஆண்டுகளாவது ஆகும் என்று தெரிகிறது. எனவே, 'டெப்ட் ரிகவரி டிரிபூனல்களின் எண்ணிக்கையைக் கணிசமான அளவில் அதிகரித்திட வேண்டும்.

தீவால் சட்டத்தில் (Bankruptcy Law) தற்காலத்துக்குத் தேவையான வகையில் தீருத்தங்கள் செய்யப்பட வேண்டும். வங்கிக்கடன் தொடர்புடைய அனைத்துச் சட்டங்களிலும் காலத்துக்குத் தேவையான மாற்றங்கள் தேவை.

இரண்டாவதாக, வங்கிகள் பெரிய நிறுவனங்களுக்கு கடன்கள் வழங்கும் முறையில் தொழில் நுட்பமும் மதி நுட்பமும் கூடிய செயல்முறைகள் உருவாக்கப்பட வேண்டும். இந்த செயல் முறைகளை வழி நடத்துவதற்கும், கண்காணிப் பதற்கும் வழிவகை செய்யப்பட வேண்டும்.

இதற்கென வங்கிகள், இந்தீய வங்கிகள் சங்கம், ரிசர்வ் வங்கி இணைந்து புதிய திட்டங்களை உருவாக்கிட வேண்டும். '15 லட்சம் குழந்தைகளுக்கு கல்வி வழங்கலாம்' என்றும் 'வங்கிகள் வாராக்கடனை மூடி மறைப்பதற்காக, தீருத்தி அமைக்கப்பட்ட கடன் வசதியைப் பயன்படுத்துகின்றன' என்றும் வெளிப்படையாகவும், மனித நேயத்துடன் ரிசர்வ் வங்கி ஆளுநர் பேசுகிறார்.

ஆனால், அத்துடன் நின்றுவிடக்கூடாது. வேண்டுமென்றே கடனைத் தீரும்பச் செலுத்தாதவர்களையும், வங்கிகளில் அதற்குத் துணை போகும் சிலரின் போக்கையும் இரும்புக்கரம் கொண்டு ஒடுக்க வேண்டும்.

அதேநேரம், நேர்மையான கண்ணோட்டத்துடன் முடிவெடுக்கும் அதீகாரிகளின் முடிவுகள் தவறாகப் போய்விட்டால், அவர்களுக்கு பாதுகாப்பு கிடைத்திவும் வழி செய்ய வேண்டும்.

மூன்றாவதாக, தீருத்தி அமைக்கப்படும் கடன் (Restructured Loan) ஏப்ரல் முதல் ரத்து செய்யப்பட்டாலும், அந்த விதிமுறையின் நல்ல நோக்கம் ஈடேறும் வகையில் புதிய ஏற்பாடு ஒன்றை அமல்படுத்துவதற்கு ரிசர்வ் வங்கி முன்வர வேண்டும்.

இதுவரை, சர்வதேச அளவில் போற்றப்பட்டு வரும் இந்தீய வங்கித் துறையின் புகழுக்கு, அதிகரித்து வரும் வாராக்கடன்களால் களாங்கம் ஏற்பட்டு விடாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டியது சம்பந்தப்பட்ட அனைவரது கடமையும் ஆகும்.

- சரிதா

வாசகர் எண்ணங்கள்...

ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தில் இ.சி.ஐ.சி-யின் அருமையான பங்களிப்பு குறித்தும், ஏற்றுமதியாளர்களின் பாதுகாப்பான வர்த்தகத்திற்கு அடித்தளமிடும் மாபெரும் பணியை செய்து வரும் இ.சி.ஐ.சி நிறுவனத்தை பாராட்ட வார்த்தைகளே இல்லை என்று தான் கூற இயலும். இந்நிறுவனத்தின் துணைப் பொதுமேலாளர். தீரு. ஆர். சத்யநாராயணன் அவர்களுடைய பேட்டி சிறப்பாக இருந்தது. வாழ்த்துக்கள் !

- எம். குணசேகரன், திருவண்ணாமலை

இந்திய பொருளாதாரத்தின் முதுகைவும்பான ஏற்றுமதி வர்த்தகம் இந்தியாவில் வளர்ச்சிடைய இசிஜிசி நிறுவனம் சிறப்பான பல திட்டங்களை கொண்டு பாதுகாப்பான ஏற்றுமதிக்கு வித்திடுகின்றது. ஏற்றுமதியாளர் நலனில் அதிக அக்கறையும், ஈடுபாட்டினையும் தொடர்ந்து அளித்து வரும் இசிஜிசி-க்கு பாராட்டுக்கள்.

- கே. மோன், வேலூர்

கடந்த இதழில் ஏற்றுமதி காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் துணைப் பொதுமேலாளர் தீரு. சத்ய நாராயணன் அவர்களின் பேட்டி என்னை வெகுவாகக் கவர்ந்தது. குறிப்பாக, ஏற்றுமதியாளர்கள் ஏற்றுமதியின் போது எதிர்கொள்ளும் ஜன்து விதமான ஆபத்துக்கள் குறித்த செய்தி அருமை! ஏற்றுமதியாளரின் நலனில் அதிக ஆர்வத்தை காட்டி, சிறப்பான செய்திகளை வெளியிடும் தொழில் நேசனுக்கும் எனது மனம் திறந்த பாராட்டுக்கள் !

- எம். சந்தரகுமார், கரூர்

ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தில் வெற்றி பெறலாம் வாருங்கள் என்கிற விளம்பரங்கள் தீன்சரிகளில் தீனம் இடம் பெறுவதுண்டு. என்னதான் நடத்துகின்றனர் என்று போய் பார்த்தால் 200 ரூபாய் பதிவுக் கட்டணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டு சில ஜெராக்ஸ் காகிதங்களை கொடுத்துவிட்டு, மத்திய அரசின்

திட்டங்கள் பற்றி, அரையும் குறையுமாகக் கூறிய பின்பு, முழு விவரங்கள் அறிய மேலும் குறிப்பிட தொகையினை கொடுக்க வேண்டும் என்று கூறி 'கட்டிங்' வாங்குவதிலேயே குறியாக இருப்பர். அந்த நாளில் குறிப்பிட வகுப்பில் கலந்து கொண்டவர் களுக்கு புதிதாக ஒன்றும் அறிந்து கொள்ள முடியாமல் ஏமாற்றமே மிஞ்சும். இது போன்று ஏமாற்ற வேலைகளே ஏற்றுமதி-இறக்குமதி பயிற்சி வகுப்புகளில் பெரும்பாலும் காணப்படுகின்ற நிலை உள்ளது. இந்நிலையில் ஏற்றுமதியாளர்களின் 100 சதவீத நம்பிக்கையை பெற்ற நிறுவனமான FIEO - ஏற்றுமதி பயிற்சியை அளிக்கவுள்ளதாக செய்தியை அறிந்து மிகவும் மகிழ்ந்தேன். ஏற்றுமதியாளரின் நலனில் அக்கறை காட்டும் FIEO இத்துறையில் புதியவர்கள் அதிகம் பேர் வரவேண்டும் என்கிற முனைப்பில் பயிற்சி அளிக்க களம் இரண்கியுள்ளதற்கு பாராட்டுதல் களுடன், வாழ்த்தினையும் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

- எம். அப்துல் காதர், தீருப்பூர்



தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகத்தின் (TIIIC) மொத்த செயல்பாடுகளையும் அழகிய தமிழில், தெள்ளத் தெளிவாக வெளியிட்டமைக்கு வாழ்த்துக்கள். தொழில் முன்னேற்றம் மட்டும் தான் நாட்டில் புதிய வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கி, அனைவருக்கும் அனைத்தும் கிடைத்திட வழி செய்யும் என்பதை அனைவரும் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். இதற்காக தமிழக அரசு புதிய தொழில் முனைவோர்களை ஊக்கப்படுத்த வேண்டும். குறிப்பாக நிதியுதவி, ஒற்றைச்சாளரமுறை, குறைந்த கட்டணத்தில் மின்சாரம் போன்றவைகளை அளிப்பதன் மூலம் தமிழகம் சிறந்த தொழில் முனைவோர்களைக் கொண்ட மாநிலமாக உருவாகி, இந்தியாவின் சிறந்த மாநிலமாகத் திகழும் !

- என். குலோத்துங்கன், தீருச்சிராப்பள்ளி