



தொழில் : 10, நேசன் : 12  
ஏப்ரல் 2016

ஆசிரியர்

**என்.பி.சுக்கூர் பாஷா (ரோப)**

எச்சரிக்கை

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

சந்தா விவரம்

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

வெளிநாடு சந்தா

ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

**தொழில் நேசன்**

19/39, பள்ளிக்கூடச் சாலை,

சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,

சென்னை - 600 035.

தொலைபேசி : 044-24323447

கைபேசி : 9841211806

மின்னஞ்சல் :

thozhiliesan06@yahoo.com

இணையதளம் :

www.thozhiliesan.com

**Thozhil Nesan - Monthly**

Editor :

**N.B. Sukkur Basha**

Phone : 9841211806

Published From :

19/39, School Road,

CIT Nagar, Nandanam,

Chennai - 600 035 and

Printed at : **K. Radha**

**R.K. Offset Printers**

230, Dr. Besant Road,  
Royapettah, Chennai - 14.

Designed at :

**Aruna Graphics**

48/1, South West Boag Road,

T.Nagar, Chennai -17. Ph : 24345058

## ‘மாற்று எளிபொருள்’ காலத்தின் கட்டாயம்!

இந்திய மக்கள் தொகை 127 கோடிகளைக் கடந்து விட்டது. இன்னும் சில ஆண்டுகளில் சீனாவை மிஞ்சி விடும் என்று கூறுகின்றார்கள். அதற்கு ஏற்றாற்போன்று விண்ணைத் தொடும் அளவுக்கு விலைவாசி ஏறிக்கொண்டே செல்கின்றது. இதற்கு மூலகாரணம் நாம் அன்றாடம் பயன்படுத்தும் எளிபொருளாகும். (பெட்ரோல், டீசல்).

பெட்ரோல் மற்றும் டீசல் விலையேற்றத்தைப் பொருத்து பேருந்து பயணச்சீட்டின் கட்டணம் உயர்கிறது. வியாபாரிகள் லாரியின் வாடகை மற்றும் காய்கறிகளின் வரவுகளை வைத்து விலையை நிர்ணயம் செய்கின்றனர். இதற்கு அடிப்படைக் காரணம் எளிபொருட்களின் விலையேற்றம் தான் என தெளிவாகப் புரிந்து கொள்ள முடிகிறது.

பல வெளிநாடுகள் மாற்று எளிபொருளைப் பயன்படுத்தி பெட்ரோலிய பொருட்களின் விலையைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன. ஆனால் நம் நாட்டில் தனியார் நிறுவனங்களின் கைகளில் கொடுத்துவிட்டு அரசு வேடிக்கை பார்க்கும் நிலை உள்ளது. அரசு நினைத்தால் எந்தவொரு திட்டத்தையும் அடித்து மக்கள் வரை கொண்டு செல்ல முடியும். உதாரணமாக மழைநீர் சேகரிப்புத் திட்டம் பெரிய நகரங்கள் மட்டும் அல்லாது சிறிய கிராமங்கள் வரை செயல்படுத்தப்பட்டு, நல்ல வரவேற்பை பெற்றது.

மத்திய அரசு பல செயல்திட்டங்களை அறிவிப்பு செய்தாலும் தொடங்கப்படும் போது காட்டும் அக்கறை சிறிது காலத்தில் காணாமல் போய்விடுகிறது. பயோடீசல் என்ற இயற்கை முறையில் எளிபொருள் உற்பத்தி செய்யப்படும் என்று விவசாயிகளிடம் கொண்டு செல்லப்பட்டது. இதை நம்பி காட்டாமணக்கு, புங்கம் விதைகள் உற்பத்தி செய்வதில் விவசாயிகள் ஈடுபட்டனர்.

ஆனால் சிறிது காலத்திற்குள்ளாகவே விவசாயிகள் உற்பத்தி செய்த விதைகளை வாங்குவதற்கும், வழிகாட்டலுக்கும் ஆள் இல்லாமல் விவசாயிகள் பெரிய நஷ்டத்தையும், தொடர்ந்து பராமரிப்பு இல்லாமல் பயிர்களும் அழிந்துவிட்டன. இதற்கு முறையான நடைமுறைகள் பின்பற்றாததே காரணம். அமெரிக்கா மற்றும் பிரேசில் போன்ற நாடுகள் 25 ஆண்டுகளுக்கு முன்பிருந்தே பெட்ரோலுடன், எத்தனாலை 10, 15, 20 என்கிற விகிதத்தில் கலந்து பெட்ரோலியப் பொருட்களின் மீதான செலவைக் குறைக்கின்றன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. எத்தனால், கரும்பு மற்றும் ஸ்டார்ச் இருக்கக்கூடிய அத்தனை பொருட்களில் இருந்தும் தயாரிக்கலாம்.

இந்தியாவில் கரும்பு ஆலைகளை கணக்கில் எடுத்துக் கொண்டால் மொத்த எண்ணிக்கை 526. தமிழகத்தில் மட்டும் 43 ஆலைகள் உள்ளன. இந்தியாவில் கரும்பு ஆலைகள் அதிகம் உள்ள மாநிலம் உத்திரப்பிரதேசமாகும். எத்தனால் மட்டுமே உற்பத்தி செய்யப்பட்டால் பழைய ஆலைகள் பயன்படுத்த முடியாது. இதற்கான தனி ஆலைகள் உருவாக்க வேண்டும். இதனால் நம் நாட்டில் இளைஞர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு நிறைய உண்டாக்கப்படும். சென்ற ஆண்டு அமெரிக்கா பெட்ரோல் விலையை கட்டுக்குள் கொண்டு வந்தது. அங்கு பெட்ரோல் விலை 25 சதவீதம் குறைந்ததால் மீதமாகும் பணத்தை கொண்டு ரெஸ்ட்டாரண்ட், சுற்றுலா என்று அமெரிக்கர்கள் வாழ்க்கையை அனுபவித்து வாழ ஆரம்பித்துள்ளனர். ஒரு குடும்பத்திற்கு பெட்ரோல் விலை குறைவால் சுமார் 750 டாலர்கள் சேமிப்பு கிடைத்துள்ளதாக அறியப்பட்டுள்ளது.

அமெரிக்காவில் நிலை இப்படியிருக்க, நமது நாட்டில் பெட்ரோல் மிக அதிக விலைக்கு விற்கப்படுகின்றது. நியாயமாக 1 லிட்டர் பெட்ரோலை ரூ.35 முதல் ரூ.40க்குள் விற்கலாம். இருப்பினும், இன்றும் ரூ.60க்கு மேலேயே விற்கப்படுகின்றது. எனவே இந்திய அரசு பெட்ரோலில் குறிப்பிட்ட சதவீதம் எத்தனால் கலந்து விற்பனைக்கு அனுமதிக்க வேண்டும். இதற்கான நடவடிக்கைகளுக்கு உதவேகம் கொடுக்க வேண்டும். இறக்குமதி செய்யப்படும் பெட்ரோலிய கச்சாப் பொருட்களுக்கு மிகப் பெரும் தொகை செலவழிக்கப்படுகின்றது. இதை நம்நாட்டின் ஆக்கபூர்வமான வளர்ச்சிக்கு பயன்படுத்தி, மாற்று எளிபொருள் பக்கம் நமது ஆராய்ச்சியை அதிகரித்தி வேண்டும். விஞ்ஞானிகளையும் ஊக்கப்படுத்தி வேண்டும். மாற்று எளிபொருள் காலத்தின் கட்டாயம் என்கிற எதிர்பார்ப்பு அனைத்து தரப்பினரிடமும் அதிகரித்து வருவதை மத்திய-மாநில அரசுகள் கவனத்தில் கொண்டு செயல்பட வேண்டிய நேரமிது!

- என்.பி.சுக்கூர் பாஷா, ஆசிரியர்

# கட்டுமானத்துறையில் முதன் முறையாக... 10 வருட உத்திரவாதம், 10 வருட பராமரிப்பு வசதியை வாடிக்கையாளருக்கு வழங்குகின்றோம்!

**திரு. கே.கே.குலோத்துங்கன்**

தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குனர், கீமியா கட்டுமானக் குழுமம்

குடியிருப்பு அடுக்ககங்கள், வில்லாக்கள், என சிறப்பான பல திட்டங்களால் வாடிக்கையாளர் மனதை ஈர்த்து வரும் சென்னையின் பிரபல கட்டுமானக் குழுமமான 'கீமியா' தனது புதிய அதிரடி அறிவிப்பு ஒன்றால், பல வாடிக்கையாளர்களையும் இன்ப அதிர்ச்சிக்கு ஆளாக்கி இருக்கிறது.

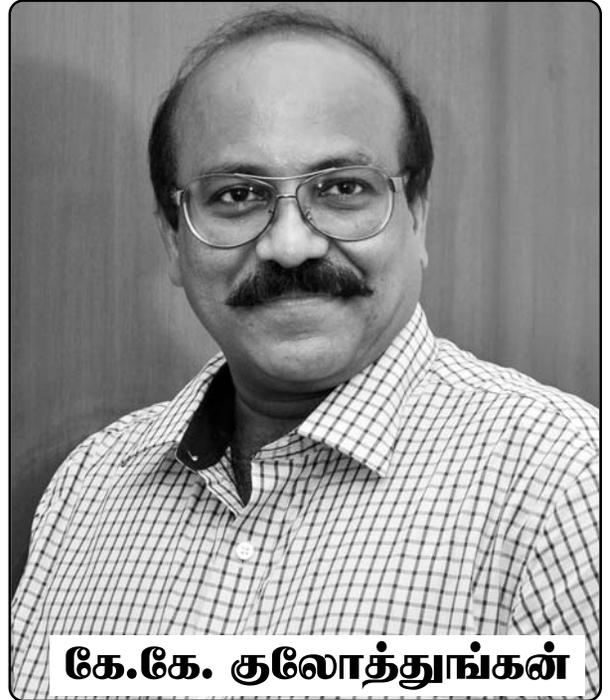
சென்னை நிறுவனமென்று நாம் குறிப்பிட்டாலும், புதுச்சேரி (பாண்டிச்சேரி) மற்றும் கொல்கத்தாவிலும் கீமியா கட்டுமானக் குழுமத்தின் அலுவலகக் கிளைகள் உண்டு. நம்மைப் போலவே அங்குள்ளவர்களும் இத்தகைய இன்ப அதிர்ச்சிக்கு ஆளாகி இருக்கலாம்!

மேற்கண்ட விவரத்தைப்பற்றி அறிய நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநரான திரு. கே.கே.குலோத்துங்கன் அவர்களைச் சந்தித்தோம்.

**கட்டுமானத் துறையில் இதுவரை எவரும் செய்யாத அறிவிப்பைச் செய்துள்ளீர்களே அதைப்பற்றி!**

அமெரிக்க நாட்டில் பிரபல கட்டுமான நிறுவனங்கள் தங்களுடைய கட்டுமானங்களுக்கு 50 ஆண்டுகள், 75 ஆண்டுகள் கூட உத்திரவாதம் கொடுக்கும் வழக்கமுண்டு. அந்த நடைமுறையை நம் நாட்டிலும் கொண்டு வர எண்ணினோம். அதனால் கட்டுமானத்தின் கூடுதலான வாழ் நாள் உறுதி இருந்தும், இயல்பான உத்திரவாதத்தை நம் மக்களின் நம்பிக்கைக்கு ஏற்ப வழங்கினோம்.

எங்களின் 'வில்லா' கட்டுமானங்களுக்கு பத்து ஆண்டு உத்திரவாதம், பத்து ஆண்டு பராமரிப்பு என்கிற அறிவிப்பு பலரையும் மகிழ்ச்சிக்கு கொண்டு சென்றுள்ளது. கீமியா



**கே.கே. குலோத்துங்கன்**

ஹோம்ஸின் வாடிக்கையாளர்களின் வரவும் அதிகரித்துள்ளது. நம்பகத்தன்மை மிக்க எங்கள் நடவடிக்கைகள் எல்லாவித வாடிக்கையாளர்களின் கவனத்தையும் எங்கள் பக்கம் திருப்பி உள்ளன.

**கீமியா ஹோம்ஸின் தொடக்கம் மற்றும் நோக்கம் பற்றி...**

1993 ஆம் ஆண்டு கீமியா இண்டஸ்ட்ரீஸ் லிமிடெட் நிறுவனமாகத் தொடங்கப்பட்டது. அதன் தொடர்ச்சியாக கீமியா ஹோம்ஸ் நிறுவனம் உருவானது. அதன் நிறுவன இயக்குநராக திரு. லட்சுமணசுவாமி செயல்பட்டார். 2004 ஆம் ஆண்டில் கீமியா ஹோம்ஸ் பொது நிறுவனமாக



(புள்ளிக் விமிடெட்) செயல்படத் தொடங்கியது.

1980 ஆம் ஆண்டு ஒரு பிரிவு கல்லூரி மாணவர்களாக இருந்த நானும் திரு. சதீஷ் பாபு இருவரும் இணைந்தே பணிகளை மேற்கொண்டோம். முதன் முதல் 2005 ஆம் ஆண்டில் கமர்ஷியல் கட்டுமானம் ஒன்றை எடுத்துச் செய்தோம். சென்னை அண்ணாநகரில் அதைக் கட்டினோம். எனது தாயின் பெயரில் இருந்த இடத்தில் அது அமைந்தது. 9 ஆயிரம் சதுர அடி கொண்ட பரப்பளவில் அந்த கமர்ஷியல் பில்டிங் எழுந்து நின்றது. கீமியா இண்டஸ்டிரிஸ் விமிடெட் சார்பில் இது கட்டப்பட்டது. வங்கி உதவியுடன் இதை நிறைவேற்றினோம்.

**கீமியா நிறுவனத்தின் சாதனைகள் என்று எதைக் குறிப்பிடுவீர்கள்?**

ஒவ்வொரு கட்டுமானப் பணியிலும் முந்தைய வேலையை விட இது சிறப்பாக அமைய வேண்டும் என்ற எண்ணத்துடன்தான் பணியில் இறங்குவோம். அதெல்லாவற்றையும் விட இப்போது மத்திய அரசு நடுத்தர மக்களுக்கான குறைந்த விலை வீடுகளை கட்டித் தரப் போவதாக அறிவித்துள்ளது. (5 லட்ச ரூபாயில்)

2016 ஆண்டில் அரசு அறிவித்துள்ள இத்திட்டத்தை சுமார் 10 ஆண்டுகளுக்கு முன்பே நாங்கள் செய்திகளின் அடிப்படையில் யோசித்து திட்ட அறிக்கை ஒன்றினையும் வடிவமைத்திருந்தோம். ஒரு அரசின் இன்றைய செயல்பாட்டை அன்றே குறைந்தபட்ச மதிப்பீட்டில் நாங்கள் திட்டப்படுத்தியதும் சாதனைதானே!

**கீமியா ஹோம்சின் கட்டுமானத் திட்டங்கள் எங்கெங்கு நடைபெற்று வருகின்றன? அதன் விவரங்கள் பற்றி...**

எங்கள் நிறுவனம் தற்போது மேற்கொண்டுள்ள கட்டுமானத் திட்டங்களுள் சென்னை கிழக்குக் கடற்கரை சாலையில் தொடங்க உள்ள பண்ணை வீடுகள் (ஃபார்ம்ஹவுஸ்) திட்டம் முக்கியமானது. இதற்கான 5 ஏக்கர் நிலம் கையகப்படுத்தப்பட்டு விட்டது. கடலை நோக்கிய பார்வை கொண்டதாக இவை அமையும். கடலின் எல்லையிலிருந்து 250 மீட்டர் தூரத்தில் வீடுகளின் எல்லை தொடங்கும்.

சாலை வசதி, காம்பவுண்ட் போன்றவற்றுக் காகவும், மரங்கள் வைக்கவும் போதிய இடவசதிகள் தேவைப்படுவதால் 17 பிளாட்டுகள் அமையத்



இயக்குனர்களுடன் திரு. கே.கே. குலோத்துங்கள்

தக்க இடத்தில் 12 பிளாட்டுகளே (ஒரு பிளாட்டின் அளவு 26 சென்ட்) அமையும். அதனால் பண்ணை வீடுகளுக்கேற்ற பசுமைச் சூழல் உருவாகும்.

அடுத்து பாண்டிச்சேரியில் (புதுச்சேரி) அமைந்து வரும் வில்லா வீடுகள் முக்கியமானவை. இவை 5.58 ஏக்கர் மனைப் பரப்பில் அமைந்துள்ளன. இங்கே தலா 1200 சதுர அடிகள் கொண்ட 120 அல்ட்ரா-மாடர்ன் வில்லாக்கள் உருவாகின்றன. 1200 சதுர அடி முதல் 1700 சதுர அடிகள் கொண்ட இரு பிரிவாக இவை இருக்கும். இது 48 முதல் 50 லட்சம் மதிப்பிலும், 50 லட்சம் மதிப்பிலும் இது தொடங்கும்.

மேலும் கொல்கத்தாவில் பேஸ் 2ல் 16 பிளாட்டுகளைக் கொண்ட கட்டுமானம் நயாபாட் என்கிற இடத்தில் அமைந்துள்ளது. இதில் சிறப்பு என்னவென்றால் ஆறு மாதத்திற்கு முன் பேஸ்-2 கட்டுமானத்தில் வீடுகள் வாங்கிய அனைவருக்கும் 10+10 அடிப்படையில் 10 வருட உத்திரவாதம், 10 வருட பராமரிப்பு திட்டம் செயல்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதனால் எங்களது வாடிக்கையாளர்கள் மகிழ்ச்சியுடன் மனநிறைவை பெற்றுள்ளனர். எங்களது

அனைத்து புராஜக்ட்களுக்கும் 10+10 வசதியை நாங்கள் செயல்படுத்தித் தீர்மானித்துள்ளோம்.

மேற்குறிப்பிட்ட எங்களின் கட்டுமானங்கள் அனைத்திலும் வாடிக்கையாளர் விரும்பும் வசதிகள் அனைத்தும், குடும்பத்தினரின் தேவைக்கேற்ப நிறைவாக அமைத்து தரப்படுகின்றன. சீரான காற்றோட்டம், சுத்தமான குடிநீர், துல்லியமான வெளிச்சம் என்பவை முன்னுரிமை தந்து கவனிக்கப்படுகின்றன.

**வில்லா குடியிருப்புகள் மற்றும் அடுக்குமாடி குடியிருப்புகள் இவற்றில் எது சிறந்தது? வில்லா குடியிருப்புகளுக்கான வரவேற்பு எப்படி?**

வசதியுள்ளவர்கள், நிம்மதியான ஓய்வுக் காலத்தை விரும்புவர்கள் பெரும்பாலும் வில்லாக்களையே நாடுகிறார்கள். நடுத்தர மக்கள் அடுக்கக குடியிருப்புகளையே விரும்புகிறார்கள். நடுத்தர மக்களின் வருமான வசதிகளுக்கேற்ப அடுக்கக குடியிருப்புகளின் விலையும் பல தரப்பட்டு இருக்கிறது. குறிப்பாக சிறந்த தரம், ஏற்ற விலை என்கிற பார்வை கொண்டே வாடிக்கையாளர் தேடல் அமைகிறது. வில்லா



குடியிருப்புகளும் 4 அல்லது 5 விதமான விலை மாறுபாடுகளைக் கொண்டே கட்டப்படுகின்றன.

**வங்கி உதவிகள் பற்றிய அனுபவம் உண்டா...**

நல்ல அனுபவம் உள்ளது. எனக்குக் கிடைத்த முதல் அனுபவமே முத்தான அனுபவம். நாங்கள் தொடங்கவிருந்த கட்டுமானத் திட்டம் ஒன்றுக்கு 1 கோடியே பத்து லட்ச ரூபாய் தேவைப்பட்டது. திட்ட வரைவைத் தயாரித்து கனரா வங்கியில் சமர்ப்பித்தோம். சிறிது காலம் கழிந்ததும் 87 லட்ச ரூபாய் அனுமதித்திருப்பதாக வங்கி தகவல் கூறியது. ஆனால் அதை வாங்க நான் விரும்பவில்லை. 14 சதவீத வட்டி.

சாத்தியப்படாது என்று விட்டுவிட்டு தேவைக் கேற்ற வகையில் பணத்தை தீரட்டி வேலைகளைக் கவனித்து வந்தேன். கட்டுமானப் பணி தொடர்ந்து நடந்து வந்தது. கனரா வங்கி மேலாளர் என்னை அழைத்தார். நாங்கள் பொதுத்துறை வங்கி தலைமையகத்தின் அனுமதியைப் பெற்றுதான் வட்டியை குறைக்க முடியும் உங்களுக்காக ஒதுக்கப்பட பணம் எந்த செயல்பாடும் இல்லாமல் முடங்கிக் கிடப்பது கூட நம் இருவருக்கும் பாதிப்பு என்று கூறினார். நானோ 14 சதவீத வட்டியை 12 சதவீதம் ஆக்க வேண்டும் என்று பிடித்த பிடியாக நின்றேன். ஒருவாறு அந்தத் தொகை நான் கேட்டபடியே என் கைக்கு வந்தது. அதற்குரிய 18

மாதத்தில் நான் கடனை கட்டியதும் 19வது மாதம் 3 கோடி ரூபாய் கடனையும் வங்கியில் இருந்து பெற்றேன் என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது.

**கட்டுமானத் திட்டங்களை வெற்றிகரமாக நிறைவேற்ற கடைப்பிடிக்கப்படும் திட்டங்கள் பற்றி...**

தொட்ட பணியைத் தொய்வில்லாமல் தொடர்ந்து எடுத்துச் செல்லும் அயராத உழைப்பு முதற்காரணம். பிரச்சனைகள் ஏற்படும் போது மாற்று வழிகளை நாங்களே முன்னின்று செய்வது மற்றுமொரு காரணம் ஒரு முறை நாங்கள் எதிர்பார்த்த சாலிட் பிளாக்கை பயன்படுத்தாத கான்டிராக்டரை போகச் சொல்லி விட்டோம்! நாங்களே கோயமுத்தூருக்குச் சென்று சாலிட் பிளாக் இயந்திரத்தை வாங்கி வந்து அதைச் செயல்படுத்தினோம். எங்கள் கட்டுமானங்களின் தரம் என்பதில் எவருடனும் எங்கும் சமரசம் செய்து கொள்வதில்லை. தொழிற்சார்ந்த சிக்கல்கள் உருவாகும் போது அதற்கான மாற்று ஏற்பாடுகளைச் செய்து வேலையை நிறைவேற்றுகிறோம்.

**கட்டடங்களின் ஆயுள் எவ்வளவு காலம் நீடிக்கும் அது எந்த அடிப்படையைக் கொண்டது?**

எடுத்துக் கொள்ளும் மூலப் பொருட்களின் தரம் மிகவும் முக்கியம். குறிப்பாக காங்கிரீட்டின்

# KEMIA

## APARTMENTS LIMITED

### experience homes

நிலையான தரத்தை முறையாகக் கவனிக்கிறோம். அதன் வலுவான பிடிப்புத் தன்மையைப் பொறுத்தும் தண்ணீரின் முக்கியத்துவத்தை முதன்மையாக வைத்துமே கட்டுமானங்களின் உறுதி கணக்கிடப்படுகிறது. அதற்கேற்ற தொழில்நுட்ப இயந்திரங்களின் தனித்துவத்தையும் முறையாகப் பராமரிக்கிறோம்.

**கட்டுமானத் துறையில் அன்னிய முதலீடுகள் அதிகரித்து உள்ளதாக கூறப்படுகிறதே கட்டுமான நிறுவனங்களுக்கு இது சாதகமானதா?**

முதலீடுகளின் அதிகரிப்பு எந்த தொழிலையும் வளர்க்கும் என்று வைத்துக் கொண்டாலும் அது எவ்வளவு காலம் இந்தியாவில் முதலீடாகப் புழங்கப் போகிறது என்பதே சாதகம். இதைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும் நிதி சூழற்சியின் தன்மைகளே சாதக பாதகம் இரண்டையும் தீர்மானிக்கும்.

**தொழில் சார்ந்த புதிய புதிய சிந்தனைகளை எப்படிப் பெறுகிறீர்கள்?**

தேடல் எண்ணம் கொண்டவர்க்கு புதியவைகள் தேடி வந்து சேருகின்றன. நவீனத்தை நாடி ஓடுவதும் உண்டு. அண்மையில் சீனாவில் நடைபெற்ற சர்வதேச கண்காட்சி ஒன்றுக்குச் சென்றிருந்தேன். அதில் இடம் பெற்றிருந்த சீனாவின் பாரம்பரியக் கட்டுமான முறை கண்டு வியந்து போனேன். நவீனத் தொழில் நுட்பங்கள் இடம் பெறாத சீனாவின் அந்த நாள் கட்டுமான மாதிரி இல்லமொன்றில் நுழைந்த போது, ஏசி இல்லாமலே என்னவொரு இயல்பான குளுமை.

நம்மிடமும் அத்தகைய பாரம்பரிய தன்மை கொண்ட கட்டுமான முறைகள் உண்டு. நம்மை வியந்து பார்க்க வைக்கும் தஞ்சைப் பெரிய கோவிலின் கட்டுமான உறுதியும் தட்பவெட்பங்களுக்கேற்ப தனித்துவமாக அமையும் கட்டுமானங்களும் இந்தியாவில் உள்ளது.

விரல் நுனியில் உலகம் வந்துவிட்ட கால கட்டத்தில் புதியதை தேடிப் போக வேண்டிய அவசியம் கூட குறைந்து கொண்டதான் இருக்கிறது. பார்வைகள் விரிவடைய நுட்பம் நாடும் உலகப் பயணமும் முக்கியமான ஒன்றுதான்.

தேவைகள், தேடல்கள், இலக்குகள், நிறைவேற்றல்கள் இவைகளில்தான் மனிதரின் அறிவுலகம் விநாடிக்கு விநாடி வளர்ச்சியடைந்து கொண்டே இருக்கிறது.

**தமிழகத்தில் பதிவுக் கட்டணம் அதிகரிப்பு, சர்வதேசப் பொருளாதாரமந்த நிலை, பாலருக்கு நிகரான இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு வீழ்ச்சி, வங்கி வட்டி உயர்வு, ஐடி துறையின் வீழ்ச்சி இது போன்ற பாதகமான சூழல்களில், புதிய கட்டுமானத் திட்டங்கள் செயல்படுத்துவதில் சிக்கலான சூழல் நிலவுகிறதா?**

சாதகம் பாதகம் என்றெல்லாம் குறிப்பிட்டுச் சொல்ல முடியாது. பொருளாதார ஏற்ற இறக்கங்கள் என்பது ஒவ்வொரு நாட்டிலும் மாறி மாறி ஏற்படுவதுதான். அதைச் சொல்ல முடியாது. நாம் எதை சார்ந்திருக்கிறோம் என்பதைப் பொறுத்துதான் அது அமையும். தங்கம், நிலம் இவற்றில் போடப்படும் முதலீடு என்றுமே முன்னேற்றம் தருவதுதான் என நினைத்துக் கொண்டிருந்தோம். ஆக, அண்மைக் காலத்திய பொருளியல் சூழல், அக்கருத்து சரியானதல்ல என அறிய வைத்தது.

விலை உயர்ந்த தங்கம் இருந்தால்தான் பணமாக பேப்பர் அச்சடிக்கப்படும் நிலைமை மாறி, தங்கத்தை கரன்சி பத்திரமாகப் பார்க்கப்படும் புதிய மாறுதல். இதையெல்லாம் சீர்தூக்கிப் பார்த்தால், ஒரு நாட்டின் நிதி வளர்ச்சி என்பது வலுவாக இருக்கும்போது, துறை சார்ந்து ஏற்படும் தளர்ச்சிகள் அதைப் பாதிக்காது.

**மத்திய அரசு அமலுக்கு கொண்டு வரவுள்ள ரியல் எஸ்டேட் மசோதா கட்டுமானத் துறைக்கு எத்தகைய பயனைத் தரும்?**

முன்பு கூட 5 லட்ச ரூபாய் மதிப்பீட்டுக்கு மேல் உள்ளவை நிலச்சட்டங்களிலான பார்வையில்



எடுத்துக் கொள்ளப்பட்டன. திரு. மோடி ஆட்சிக்கு வந்து அதைச் சீரமைத்து, இரண்டு லட்ச ரூபாய் என்று கொண்டு வந்த போது, ஆகா இனி முதலீடுகளில் சிக்கல் தோன்றும் என்றார்கள். ஆனால் எதுவும் நடக்கவில்லை. அதன் செயல்பாடுகள் சீரானவை.

ரியல் எஸ்டேட் சார்ந்த புதிய மசோதாவால் அது போன்ற பார்வையே தீர்வுக்கு வரும். தரமதிப்பீட்டிலான பார்வை - வேல்யூ இஞ்சினியரிங் - என்பது முன்னெடுக்கப்படும் கழல் உருவாகும். மலிவு, தரம் என அது கணிக்கப்படும்.

**கட்டுமானத்துறை வளர்ச்சிக்குச் சாதகமான பார்வைகளை எப்படி உருவாக்கலாம்?**

எல்லாமே இருக்கிறது. அவரவர் திறமையின் தனித்துவத்தை அனைவரும் அறிய வேண்டும். அனுபவத்திறமைகளில் மட்டுமே மேம்பாட்டு தனித்துவம் வந்து விடாது. துறை சார்ந்த திறனுள்ளவர்கள் கட்டுமானத் துறையில் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும். கட்டுமானத்திற்கேற்ற தரமான கம்பி என்று பருமனைப் பார்த்து தீர்மானித்து விட முடியாது. அதை மெட்டாலஜி தெரிந்த ஒருவர்தான் எடுத்துத் தரமுடியும். அந்த

கம்பிதான் (BAR) கட்டுமானத்தின் உறுதியைக் கூட்டும். மண் ஆய்வு தெரிந்த ஒருவர் இது கட்டுமானத்திற்கேற்றதா என்று தீர்மானிப்பதும், கட்டுமான நுட்பம் அறிந்தவர்கள் முறையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதுமே அதைச் சாத்தியமாக்கும்.

**கீமியா ஹோம்சில் எந்த வகைக் காரணிகளின் அடிப்படையில் குடியிருப்புத் திட்டங்களுக்கான விற்பனை விலை தீர்மானிக்கப்படுகிறது?**

அடிப்படை அம்சம் என்பது எந்த ஒரு விற்பனையிலும் உற்பத்தியின் மொத்த மதிப்பு, சந்தை சார்ந்த பார்வை என்ற உள்முகப் பார்வையிலானதுதான், நிதி சார் க்யூழ்ரியில் நியாயத்தன்மை இல்லாத சமயங்களில்தான் அது மாறுபட்டு விடுகிறது. விலை வைத்தலில் எவரையும் பாதிக்காத அணுகுமுறையை நாங்கள் பின்பற்றுகிறோம்.

திட்டம் வகுத்து செயல்படும் போது கூட பார்த்துப் பார்த்து செய்கையில் செலவுகள் மட்டும் கூடுதலாவதில்லை. ஒரு முறை சதுர அடி 3300 என்று வைத்துக் கணக்கிட்டு வந்தோம். மூலப் பொருட்களை தேடித்தேடி பேரம் பேசி வாங்கியதில்,

1500 ரூபாய் என வைத்திருந்தது 1410க்கே முடிந்து விட்டது. 90 ரூபாய் மீதம் என்ன செய்வது, குடியிருப்பின் அத்தொகையைக் கொண்டு மாடுலர் கிச்சனை அமைத்து வாழ்க்கையாளர்களை நாங்கள் மகிழ்ச்சிக் கடலில் ஆழ்த்திய சம்பவம் உண்டு. இடம், பொருள், தேவை என்கிற காரணிகளே போட்டிச் சந்தையின் காரணிகளாகின்றன.

**ஒரு நல்ல கட்டுமானத்தை இந்தியரும் அமெரிக்கரும் எப்படிப் பார்க்கிறார்கள்?**

தொலைநோக்குப் பார்வை கொண்ட அமெரிக்கர்கள் ஒரு நல்ல கட்டுமானம் குறைந்தது 200 ஆண்டுகள் வாழ்நாள் உறுதி கொண்டதாக அது அமைய வேண்டும் என எண்ணுகிறார்கள். ஆனால் நிகழ்காலத் தேவை மட்டுமே பெரிதாகக் கருதும் இந்தியர்கள், வீடானது குறைந்தது 25 ஆண்டுகள் எனக் கணக்கிடுகிறார்கள்.

**தங்கள் நிறுவனத்தில் எவ்வளவு ஊழியர்கள் பணிபுரிகின்றனர்? தங்களைப் பற்றிய விவரங்கள் குறித்தும் கூறுங்களேன்?**

சென்னை மற்றும் புதுச்சேரி அலுவலகங்களில் பணியின் பல பொறுப்புகளில் 30 பேரும், கொல்கத்தாவில் 5 பேரும் சிறப்பாக பணியாற்றுகிறார்கள்.

என்னுடைய கல்லூரிப் படிப்பு பெங்களூர் பல்கலைக் கழகத்தில்தான் இராசயனப் பொறியாளர் படிப்பு (கெமிகல்) எஞ்சினியர், போட்டோ கிராபியில் குறிப்பாக நேச்சுரல் போட்டோகிராபியில் ஈடுபாடு அதிகம். என்னுடைய நோக்கம், எனக்குக் கிடைக்கும் எந்த ஒன்றையும், அடுத்தவருக்கு கொடுத்து மகிழ்தல் வேண்டும் என்பதாகும்.

**வாடிக்கையாளர்களை எப்படித் தக்க வைக்கிறீர்கள்?**

கனிவான அணுகுமுறையில் அனைத்தையும் அவர்களுக்கு உணர்த்துதல், அவர்களின் பிரச்சினையின் பக்கங்களைப் புரிந்து கொண்டு ஆதரவாகப் பேசி, நம் தரப்பு நியாயங்களையும் அவர்களுக்குப் புரிய வைத்தல். இப்படி செயல்படும்போது கூட சில சமயம் எதிர்பாராத சிக்கல்கள் உருவாகி விடுகின்றன. அப்படிப்பட்ட சூழ்நிலையில் அவர்களை நேரடியாக அழைத்து

உள்ளதைக் கூறி விடுவேன். எனது நேர்மறையான அணுகுமுறையும் நிறுவனத்தின் நம்பகத்தன்மை மிக்க செயல்பாடுகளும் வாடிக்கையாளரின் வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்திக் கொண்டேயிருக்கின்றன.

**கீமியாவின் எதிர்காலத் திட்டங்கள் பற்றி...**

எல்லா வகையான கட்டுமானத் திட்டங்களையும் எடுத்துச் செய்யவேண்டும். வெகுவிரைவில் அச்சிறுபாக்கம், காஞ்சிபுரம் ஆகிய இடங்களில் நடுத்தர மக்களுக்கான வீடுகளை 15 லட்ச ரூபாய் என்கிற மதிப்பில் இரண்டு ஆண்டு களுக்குள் கட்டித் தரவேண்டும். சோலார் வசதிகள் கொண்ட சமையலறை வசதிகளைக் குடியிருப்பு களில் அமைக்க வேண்டும். இப்படியாக நிறுவனம் சார்ந்த வளர்ச்சி நோக்குடன் பொதுநலப் பார்வையில் அமைந்த திட்டங்களில் கவனம் செலுத்துவது என்று மிகத் தெளிவாகப் கூறுகின்றார் கீமியா கட்டுமானக் குழுமத்தின் தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநரான திரு. K.K. குலோத்துங்கன். துறைசார்ந்த சூழ்ந்த தொழில் அனுபவமும், உலக நாடுகள் பலவற்றைச் சுற்றிப் பார்த்து, ஒருமித்து அவரறிந்த தெளிவான பார்வையும் கீமியா கட்டுமானக் குழுமத்தை தொடர்ந்து வெற்றிச் சிகரங்களில் ஏற்றிக் கொண்டே இருக்கும் என்பதையே நமக்கும் உணர்த்துகிறது.

நேர்காணல்: ரோபா.

வடிவாக்கம்: ஜே.கே. மாறன்

**‘கீமியா’வின் பெர்னஸ் வில்லா ஹோம்ஸ்**

- ஒரு பார்வை

வாழ்ந்து பார்க்க வேண்டும் என்கிற எண்ணம் கொண்டவர்களுக்கான வரவேற்பு வாசலாக, ஆனந்தத்தை அள்ளிக் கொண்டு வந்து தரும் வசந்தப் பூங்காவாக அமையப் போகிறது. புதுச்சேரியில் உருவாக உள்ள கீமியாவின் பெர்னஸ் வில்லா ஹோம்ஸ்.

பிரெஞ்சுக் கலாச்சாரமும் தமிழ் கலாச்சாரமும் ஒருங்கிணைந்த அழகுக் கதைகளை அது பேச உள்ளது. 5.58 ஏக்கரில் அமைய

உள்ள இந்த வில்லா குடியிருப்புகளில் 120 மாடர்ன் வில்லாக்கள் எழிலுடன் உருவாக்கப்பட உள்ளன.

பிரபல கட்டிட வரைவியலாளர்களின் தனித்துவமான சிந்தனை ஒரு புதிய வடிவத்தை, இந்த வில்லாக் குடியிருப்புகளுக்கு வழங்கும். மூன்று படுக்கையறைகளில் ஒன்று தரைத் தளத்திலும் இரண்டு முதற்தளத்திலும் இருக்கும். கார் நிறுத்த வசதிகள், பூங்கா வசதிகள், நீச்சல் குள வசதி கொண்ட கிளப் ஹவுஸ், குழந்தைகள் விளையாடும் மைதானப் பகுதி, லேன்ட்ஸ்கேப் பார்க் என புறப்பகுதி வசதிகள் அருமை.

ஒவ்வொரு வில்லாவிலும் பசுமையின் தடங்கள் கொஞ்சுகின்றன. உறுதி செய்யப்பட்ட சூழல் பாதுகாப்பு நிலவுகிறது. சோலார் வாட்டர் ஹீட்டர், மழை நீர் சேகரிப்பு, ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட நீர் மேலாண்மை விநியோக வசதி, மனைகளைச் சுற்றிய பாதைகளில் லெட் விளக்குகள் என கேட்காமலே தேடி வரும் வசதிகள் இப்படிப் பல உண்டு.

கதவுகள், பைப்புகள், தரைத்தளங்கள் எல்லாமே முதல் தரம் என்கிற தனித்துவமான சிறப்பு அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளன. ஈ.சி.ஆர்., நாகப்பட்டினம் சாலையை இந்த வில்லா விலிருந்து 50 மீட்டர் தொலைவுக்குள் அடைந்து விட முடியும்.

கட்டுமான விதிமுறைகளின்படி அனுமதிக்கப் பட்டுள்ளதால், வீட்டுக் கடன்களை வங்கிகள் மூலம் பெறவும் நிறுவனம் வழி காட்டுகிறது.

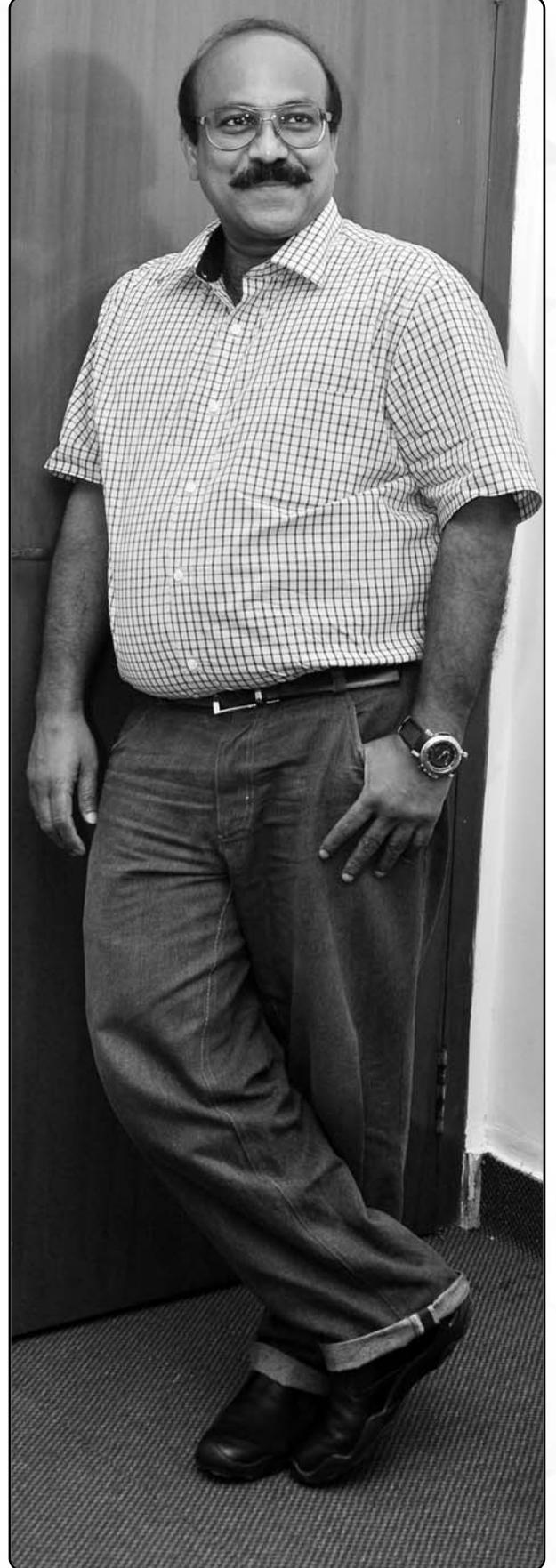
உங்களின் முதலீடுகளுக்கான முழுமையான மனநிறைவைப் பெறவும் 'சொர்க்கம் என்பது நமக்கு சொந்தமான வில்லா வீடுகளே!' என்ற உணர்வைப் பெறும் வகையில் கீமியா பெர்னஸ் வில்லா ஹோம்ஸ் அமைந்துள்ளது.

மேலும் விவரங்களுக்கு அணுகவும் :

**கீமியா கட்டுமானக் குழுமம்**

Q-8/1, 4வது மெயின் ரோடு, 14வது தெரு,  
அண்ணா நகர், சென்னை - 600 040.  
தொலைபேசி : 044 - 2622 2463 / 2464

திரு.உமேஷ், இயக்குனர், சந்தைப்படுத்தல்  
கைபேசி : 9176988288



# இருசக்கர வாகன டயர் பிரிவில் அப்போலோ டயர்ஸ் தடம் பதிக்கிறது!

பயணிகள் மற்றும் வர்த்தக வாகனங்களுக்காக மிகச் சிறந்த டயர்களை வழங்க வேண்டும் என்னும் கொள்கைக்கு ஏற்ப அப்போலோ டயர்ஸ் இந்தியாவிலுள்ள இரு சக்கர டயர் பிரிவில் தடம் பதிப்பது குறித்து அறிவிப்பை வெளியிட்டுள்ளது. இரு சக்கர வாகனங்களுக்கான டயர்களாக 'அப்போலோ ஆக்டி' வரிசையை நிறுவனம் அறிமுகப்படுத்தியது. சென்னையில் உள்ள நிறுவனத்தின் உலகளாவிய ஆய்வு & வளர்ச்சி மையத்தில் வடிவமைத்து உருவாக்கப்பட்டுள்ள 'அப்போலோ ஆக்டி' வரிசை டயர்கள் பைக் மற்றும் ஸ்கூட்டர் இரு சக்கர வாகனங்களுக்கு ஏற்றவை. இந்தியாவிலுள்ள இரு சக்கர வாகன டயர்களின் மாற்றுச் சந்தையில் 85% இவை நிறைவு செய்யும்.

**இந்த வளர்ச்சி குறித்து அப்போலோ டயர்ஸ் நிறுவனத்தின் தலைவர் திரு. ஓங்கார் எஸ் கன்வார் கூறுகையில்** 'இரு சக்கர வாகனப் பிரிவில் தடம் பதித்ததைத் தொடர்ந்து டயர் தயாரிப்பில் முழுமை அடைந்துள்ள அப்போலோ டயர்ஸ் நிறுவனத்திற்கு இதுவொரு மைல் கல் சாதனை ஆகும். இரு சக்கர வாகனப் பிரிவில் களம் இறங்கிய காரணத்தால் இந்தியாவில் முன்னணி இடத்தை உறுதிப்படுத்த இது உதவும். அப்போலோ ஆக்டி வரிசை எங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகச் சிறந்த மதிப்புடன், சுகமான ஓட்டும் அனுபவத்தையும் அளிக்கும்' என்றார்.

இரு சக்கர வாகனப் பிரிவு இந்தியாவில் வருடத்திற்கு சராசரியாக 8.5% வளர்ச்சியைப் பெறுவதால் டயர் தயாரிப்பாளர்களுக்கு மிகப்

பெரிய சந்தை வாய்ப்பு உள்ளது. இந்தியாவில் தற்போது சற்றேறக்குறைய 120 மிலியன் இரு சக்கர வாகனங்கள் இருக்கின்றன. இவை நிறுவனத்தின் இரு சக்கர வாகன டயர்களுக்கான வணிகப் பங்குதாரர்களின் தேவைகளுடன் இணைந்த சூழலில் விரிவான சந்தை வாய்ப்பைக் கருத்தில் கொண்டு அப்போலோ டயர்ஸ் இரு சக்கர வாகன டயர்கள் பிரிவில் நுழைந்துள்ளது.

**அறிமுக விழாவில் கலந்து கொண்டு அப்போலோ டயர்ஸ் நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவர் & மேலாண் இயக்குனர் திரு. நீரஜ் கன்வார் பேசுகையில்** 'இந்தியச் சாலைகளுக்கு ஏற்ற இரு சக்கர வாகன டயர்களை வடிவமைக்க எங்களது ஆய்வு மற்றும் வளர்ச்சிப் பிரிவு இரு ஆண்டுகள் தீவிரமாக உழைத்துள்ளன. எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் தொடர்ந்து குதூகலிக்கும் வகையில் புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தி துவதுடன் தங்கு தடையின்றி வாகனத்தை ஓட்டும் அனுபவத்தையும் அவர்களுக்கு வழங்குகிறோம்' என்றார்.

அப்போலோ ஆக்டி டயர்ஸ் உலர் மற்றும் ஈர பிரேக்கிங்களில் சிறந்து இயங்குவதுடன், இந்திய வாகன ஓட்டும் சூழல்களில் அவசியமான கார்னெரிங்க் திறனிலும் உயரிய நிலைகளைக் கொண்டுள்ளது. பிடிமானம், பாதுகாப்பு, வசதி ஆகியவற்றை நோக்கமாகக் கொண்டு டயர்கள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. சாலைப் பிடிமானம் மற்றும் அதி வேக கார்னெரிங்க் திறன் ஆகியவற்றைக் கருத்தில் கொண்டு அதிகபட்ச டிரெட் ப்ளாக் மற்றும் க்ரூவ்களுடன் உறுதியாகத் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளன. அதி நவீன பாலிமர்



அடிப்படையில் அதிக மைலேஜ் டிரைட் காம்பவுண்டுடன் உருவாக்கப்பட்டுள்ள ட்யூப்லெஸ் மற்றும் ட்யூப் மாதிரி டயர்கள் வெளிப்புறக் கட்டமைப்பில் அழுத்தம் இல்லாமலும், டிரைட் மற்றும் பீட் பகுதிகளில் கூடுதல் பாதுகாப்புடன் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

அப்போலோ ஆக்டி டயர்கள் நாடு முழுவது முள்ள அப்போலோ அங்கீகாரம் பெற்ற

வர்த்தகக் கூட்டு நிறுவனங்களில் உடனடியாக விற்பனைக்குக் கிடைக்கும்.

விவரங்களுக்கு :

[www.apollotyres.com](http://www.apollotyres.com)

என்ற இணைய தளத்திற்கு விஜயம் செய்யவும்.

- மாலிக்

**பத்திரிகைத் துறையில் பணிபுரிய விருப்பமா...**

**இதோ ஓர் அருமையான வாய்ப்பு!**

**மதுரை, திருச்சி, கோவை, சேலம், இராமநாதபுரம், ஈரோடு**

**மாவட்டங்களிலிருந்து செய்தியாளர் - விளம்பர முகவர்**

**விண்ணப்பங்களை தொழில் நேசன் வரவேற்கின்றது.**

**தகுதி : ஈடுபாட்டுடன் கூடிய உழைப்பு...**

**பலன் : உழைப்புக்கேற்ற ஊதியம்...**

மேலும் விபரங்களுக்கு :

**ஆசிரியர், தொழில் நேசன் - மாத இதழ்**

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

கைபேசி: 98412 11806 மின்னஞ்சல்: thozhilnesano6@yahoo.com

# ஸ்ரீசாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியின்... 17-வது பட்டமளிப்பு விழா ஒரு பார்வை!

மேற்கு தாம்பரம் ஸ்ரீசாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியின் 17-வது பட்டமளிப்பு விழா 26.03.2016 சனிக்கிழமை அன்று கல்லூரி வளாகத்தில் அமைந்துள்ள ஸ்ரீ லியோ முத்து உள்விளையாட்டு அரங்கத்தில் நடைபெற்றது. பட்டம் பெற வந்த மாணவர்கள் அவர்தம் பெற்றோர், உறவினர் சுமார் 4000 பேர் விழாவில் கலந்து கொண்டனர்.

இந்திய விண்வெளி ஆராய்ச்சி நிறுவனம் (ISRO)ன் முன்னாள் மேன்மைமிகு பேராசிரியரும், மணிப்பூர் என்.ஐ.டி-ன் முன்னாள் தலைவருமான **பத்மஸ்ரீ ஓய்.எஸ். இராஜன்** அவர்கள் பட்டமளிப்பு உரையாற்றி மாணவர்களுக்கு பட்டங்களை வழங்கினார்.

சாய்ராம் கல்வி நிறுவனங்களின் **சேர்மன். திருமதி. கலைச்செல்வி லியோமுத்து அவர்கள்** குத்து விளக்கேற்றி விழாவை துவக்கி வைக்க, 977 இளங்கலை பொறியியல் மற்றும் 240 முதுகலை பிரிவு **ஆக மொத்தம் 1217 மாணவர்கள் பட்டம் பெற்றனர்.** இளங்கலை பிரிவில் மட்டும் பெற்றவர்களில் 96% சதவீதம், அதாவது 890 மாணவர்கள் முதல் வகுப்பு மற்றும் டிஸ்டிங்ஸன் பெற்று தேர்வு பெற்றது குறிப்பிடத்தக்கது.

பட்டம் பெற்ற மாணவர்களில் **2 தங்க மெடல்களுடன் 170 பல்கலைக்கழக ரேங்க் பெற்று;** 2015-ம் ஆண்டு அண்ணா பல்கலைக் கழக மாணவர்களின் தர எண்ணிக்கைக்கான பட்டியலில் தமிழகத்திலேயே சாய்ராம் கல்லூரி '**முதலிடம்**' பெற்றது சிறப்பு. இந்த முதலிடமானது **கடந்த மூன்று வருடங்களாக தொடர்ந்து** பெற்று வருவது மிக மிக சிறப்பாகும்.

கல்லூரியின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி **திரு. சாய்பிரகாஷ் லியோமுத்து அவர்கள்**

தமது தலைமை உரையில் கூறியதாவது "தமிழக பொறியியல் கல்லூரிகளின் தரத்தில் எப்பொழுதும் முதல் பத்து இடங்களுக்குள் இருக்கும் எங்கள் கல்லூரியின் பலம், கல்விக்காக மட்டுமில்லாமல் சமுதாய வளர்ச்சி நோக்கத்தோடு **கலந்த கல்வி போதனை** மற்றும் பல்கலைக் கழக தேர்வு வெற்றி சதவீதமாகும்." அத்துடன் கடந்த 10 வருடங்களாக இந்திய மற்றும் உலக அளவிலான நிறுவனங்களில், எங்கள் மாணவர்களில் **90% பேருக்கு மேல் உறுதியாக** வேலை வாய்ப்பை ஏற்படுத்தி தருதல் எங்கள் தனிச்சிறப்பு.

நன்றாக படிக்க கூடிய மாணவர்கள் மட்டுமல்லாமல் ஓரளவு படிக்கக்கூடிய எங்கள் மாணவர்களையும் சிறப்பாக மதிப்பெண்கள் எடுக்க வைத்து அனைத்து மாணவர்களும் சமூகத்தில் நல்ல அந்தஸ்த்துடன் இந்தியாவின் சிறந்த குடிமகன்களாக மாற்றுவதுதான் எங்கள் தலையாய குறிக்கோள். அதற்கான பயிற்சியை முழு மூச்சுடன் செயல்படுத்தி வருகிறோம்.

அண்ணா பல்கலைக்கழகத்தில் எங்கள் மாணவர்கள் பெற்ற தர எண்ணிக்கையில் பார்க்கும் போது, கல்லூரி ஆரம்பித்த தினத்திலிருந்து இன்று வரை **818 பல்கலைக்கழக ரேங்க்** மற்றும் **24 தங்க மெடல்களையும்** எங்கள் மாணவர்கள் பெற்றிருக்கிறார்கள் என்பதை பெருமையுடன் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன்.

தென்னிந்திய அளவில் பல கல்வி நிறுவனங்களை நடத்தி வரும் எங்கள் **குறிக்கோள்:**

கல்வி வளர்ச்சி

எங்கள் மாணவர்களின் நலன், அவர்களின் சிறந்த எதிர்காலம்.

சமுதாய நலனில் மாணவர்களை ஈடுபட செய்வதன் மூலமாக நம் நாட்டின் வளர்ச்சி என்று உரையாற்றினார்.



முன்னதாக கல்லூரி முதல்வர் முனைவர். சி.வி.வெயக்குமார் அவர்கள் வரவேற்புரை ஆற்றி கல்லூரியின் ஆண்டறிக்கை வாசித்து பேசியபோது, “எங்கள் கல்லூரியானது அண்ணா பல்கலைக்கழகம் கல்லூரியின் தரம் பற்றி ஆராய்ந்து, தர அறிக்கை வெளியிட ஆரம்பித்த வருடத்திலிருந்து இன்று வரை முதல் 10 தர இடங்களுக்குள் இருக்கும் ஒரே கல்லூரி சாய்ராம் மட்டும்தான் என கூறினார்.”

கல்லூரியின் மேலாண்மை துறை இயக்குநர் முனைவர் க. மாறன் அவர்கள் வாழ்த்துரையில் கூறியதாவது, “இந்திய கல்லூரிகளுக்கு தர சான்றிதழ் வழங்கும் ‘நேஷனல் போர்டு ஆப் அக்ரடிட்டேசன்’ (NBA) நிறுவனத்தால் கல்லூரியின் அனைத்து துறைகளும் தர சான்று பெற்றுள்ளது. மேலும் எந்தவித லாப நோக்கமும் இல்லாமல் மாணவர்களின் நலன் மற்றும் சிறப்பான எதிர்காலம், சமூக நலன் கூடிய முன்னேற்றம் மட்டுமே கல்லூரி நிர்வாகத்தின் குறிக்கோள் என்று தெரிவித்தார். படிப்பில் மட்டுமில்லாமல் மாணவர்களுக்கு சேவை மற்றும் சமுதாய முன்னேற்றத்திலும் பங்கு பெற செய்ய வேண்டிய நோக்கத்தில், ஆளுமை தன்மை வளர்ச்சி பயிற்சி, இரத்ததானம் வழங்குதல், கிராமங்களை தத்தெடுத்து அங்கு மாணவர்கள் தங்கி சேவை

செய்தல் ஆகியவற்றில் மாணவர்களை பங்கு பெற செய்வது இந்திய அளவிலான விளையாட்டு களில் பங்கு பெற செய்வது ஆகியவற்றிலும் கல்லூரி நிர்வாகம் சிறப்பு கவனம் செலுத்துகிறது.”

சாய்ராம் கல்வி குழுமத்தின் டிரஸ்டி திருமதி. J. சர்மிளா ராஜா அவர்கள் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. M. சத்தியமூர்த்தி, இ.ஆ.ப. (ஓய்வு) ஆகியோர் வாழ்த்துரை வழங்க திரு. இராசேந்திரபிரசாத், டீன் ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சிதுறை நன்றியுரை வழங்கினார்.

கல்லூரி நிர்வாகம் சார்பாக ரூபாய் 35 லட்சம் மதிப்பிலான தங்கபதக்கம் பல்கலைக்கழக அளவிலான ரேங்க் பெற்ற மாணவர்களுக்கு வழங்கப்பட்டது.

- ரோபா.

சுருபிட்டு தகவல்

அன்பை  
கடன் கொடு;  
அது அதிக  
வட்டியுடன்  
உன்னிடம்  
திரும்ப வரும்.

# வீட்டுப்பணிகள் என்றாலே பெண்கள்தான் என்ற நிலை மாறவேண்டும்!

- நழகை பிரியா ஆனந்த்

இந்தியா முழுவதிலும் உள்ள பெண்களுடன் ஏரியல் இந்தியா இணைந்து வீட்டுப்பணிகளை பகிர்ந்து கொள்ளுமாறு அப்பாக்களை கேட்டுக் கொண்டது.

வீட்டுக்குள்ளேயே சமத்துவமின்மை நிலவுகிறது. குறிப்பாக வீட்டுப்பணிகளால் இது தலைதூக்குகிறது. நாடு முழுவதும் பெண்களுக்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கவேண்டும் என்ற கருத்து சமூகத்தில் அதிகரித்துள்ள நிலையில் இந்தியாவில் வீட்டு வேலைகள் என்பது பெண்களுக்கே உரியது என்று ஆண்கள் கருதுவதாக 80 விழுக்காடு பெண்கள் தெரிவித்துள்ளனர். துணியை துவைப்பதும் சலவை செய்வதும் பெண்களின் வேலையா என்ற இந்த விவாதம் 2015 ஜனவரி மாதம் தொடங்கப்பட்டது. இந்த விவாதத்தில் கலந்து கொள்வதில் ஏரியல் இந்தியா பெருமிதம் கொள்கிறது.

சுயேட்சையாக எடுக்கப்பட்ட சர்வே படி வீட்டு வேலைகள் என்றால் அது அம்மாவின் பணி என்று 3 குழந்தைகளில் ஒருவர் கருதுகிறார்கள். இதுகுறித்து விவாதம் சமூகத்தில் தொடர்ந்து நடைபெற்று வருகிறது. இதுபோன்ற கருத்து தலைமுறை தலைமுறையாக தொடருகிறது. துணியை துவைத்து சலவை செய்வது என்பது பெண்களின் வேலை என்று 70 விழுக்காடு ஆண்கள் கருதுகிறார்கள். வீட்டுக்குள்ளேயே பாலின பாகுபாடு கடைபிடிக்கப்படுவது இன்று முக்கிய பிரச்சனையாக மாறியுள்ளது. இந்த பிரச்சனையில் பெண்களுக்கு ஆதரவு அளிக்கும் வகையில் இதுபோன்ற விவாதத்திற்கு ஏரியல்



இந்தியா சர்வதேச மகளிர் தினத்தன்று அவர் களுடன் இணைந்து “அப்பாக்களே வீட்டுப்பணிகளை பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள்” என்று வலியுறுத்திக் கேட்டுக் கொள்கிறது.

வீட்டுப்பணிகள் என்றாலே அது பெண் களுக்கு மட்டுமே என்று எப்போதும் உள்ள நிலையை மாற்றும் இயக்கத்தில் சென்னையில் பிரபல நழுகை பிரியா ஆனந்த் கலந்து கொண்டார். அப்பாக்களே வீட்டுப்பணிகளை அம்மாவுடன் பகிர்ந்து கொள்ளுங்கள் என்ற பிரச்சார இயக்கத்தில் கலந்து கொள்வதில் தாம் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைவதாகவும் அவர் கூறினார்.

இந்த இயக்கம் குறித்து அசோசியேட் பிராண்ட் இயக்குநர் சரத் வர்மா, கூறுகையில் துணியை துவைத்து சலவை செய்வது என்பது அம்மாவின் வேலை என்று 70 விழுக்காடு குழந்தைகள் கருதுகிறார்கள் என்றார். இப்படியாக

குடும்பத்தில் இருந்தே குழந்தைகள் மனதில் இதுபோன்ற பெண்களுக்கு எதிரான தவறான கருத்து திணிக்கப்படுகிறது. தற்போதுள்ள பாலின பாகுபாட்டை போக்கும் வகையிலும் சமூகத்தில் பெண்கள் என்றாலே உள்ள தவறான பார்வையை மாற்றி சரியான புரிதலை அடுத்த தலைமுறைக்கு கொண்டு செல்லவேண்டும் என்று அவர் தெரிவித்தார். ஏரியல் நடத்திவரும் இந்த இயக்கம் சக்திமிக்க தகவலை சமூகத்திற்கு தெரிவிப்பதாகவும் அதை பார்த்து கணவன் மார்களும் அப்பாக்களும் இந்த இயக்கத்தில் சேர்ந்து அடுத்த தலைமுறைக்கு சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக திகழ்வார்கள் என்றும் அவர் மேலும் கூறினார். இந்த இயக்கம் தொடர்பான ஷேர் தி லோட் என்ற விளம்பர படத்தை இதுவரை உலகம் முழுவதும் லட்சக்கணக்கானோர் பார்த்துள்ளனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

- அர்ஜிதா



## ADVERTISEMENT TARIFF

Size / Position	Dimensions (in cms.):	Rate (Rs.):	
		B/W	
Back Wrapper	24.0 x 17.0	-	40,000
2nd Wrapper	24.0 x 17.0	-	35,000
3rd Wrapper	24.0 x 17.0	-	30,000
Double Spread	24.0 x 36.0	-	40,000
Full Page	24.0 x 17.0	14,000	20,000
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.

# ப்ரீதி அறிமுகப்படுத்தும் ஜோடியாக் மிக்சர் கிரைண்டர்!

சமையலறைச் சாதனங்கள் துறையிலும், நவீன பொருட்கள் தயாரிப்பிலும் முன்னணி வகிக்கும் ப்ரீதி கிச்சன் அப்ளையன்சஸ் (Preethi Kitchen Appliances) தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அளித்துள்ள உறுதிமொழிக்கு மீண்டும் உத்தரவாதம் தரும் வகையில் பல்வேறு செயல்பாடுகள் கொண்ட ஜோடியாக் (Zodiac) மிக்சர் கிரைண்டரை அறிமுகப்படுத்தி உள்ளது. ஜோடியாக் மிக்சர் கிரைண்டர் தனது சிறப்பான செயல்பாடுகள் மூலம் அதன் பொலிவுறாத தன்மையை உயரிய தரத்துடன் மேலும் பொலிவுற வைக்கும். ஐந்து வருட மோட்டார் உத்தரவாதத்துடன் வரும் ஜோடியாக் மிக்சர் கிரைண்டரில் உள்ள சிறப்பு அம்சங்கள் வேறெந்த மிக்சர் கிரைண்டரிலும் இல்லாத வகையில் முதல் முதலாகும்.

3இன் 1 இன்ஸ்டாஃப்ரெஷ் ஜூஸர் ஜார் கொண்ட முதல் மிக்சர் கிரைண்டர் ஜோடியாக் ஆகும். ஒரு ஜார் 3 செயல்களைச் செய்யும் ① செண்ட்ரிஃப்யூகல் ஜூஸர் ஃப்ரெஷ் பழங்களை பழரசமாக்கும் ② க்யூப்ர் எக்ஸ்ட்ராக்டர் புளிக் கரைசல் மற்றும் தேங்காய்ப் பாலை எடுக்கும் ③ பிளெண்டர் ஷேக் மற்றும் லஸ்ஸி தயாரிக்கும். கோதுமை பிசைதல், சீவுதல், ஆரஞ்சு ஜூஸ் பிழிதல், மசித்தல், அரைத்தல், நறுக்குதல், இறைச்சி வெட்டுதல் என ஏழு வகையான செயல்களை இதிலுள்ள 2.1 லிட்டர் மாஸ்டர் செஃப் ப்ளஸ் ஜார் மேற்கொள்ளும். ஜோடியாக்கில் உள்ள மேலும் 3 ஜார்கள் அனைத்து அரைக்கும் பணிகளையும் செய்யும். அதி நவீன வேகா டபிள்யூ 5 மோட்டாருக்கு 5 வருட ப்ரீதி உத்தரவாதம் உள்ளது. வண்ணம் மாறும் ஓவர்லோட் இண்டிகேட்டருடன் வித்யாசமாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.



ப்ரீதி கிச்சன் அப்ளையன்சஸ் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி (C.E.O) திரு. ருபேந்திர யாதவ் கூறுகையில் 'ப்ரீதியின் வெற்றி மந்திரத்திற்கான காரணம் தரம், புதுமை மற்றும் விற்பனைக்குப் பின் சேவை ஆகியவையே ஆகும். சம்மந்தப்பட்ட பிரிவுகளில் உயரிய செயல்பாடு மற்றும் புதுமை மூலம் தொடர்ந்து பல ஆண்டுகளாக முன்னிலை வகித்து வருகிறது. உயர்தரமான பொருட்களைத் தயாரித்து வழங்குவதுடன் எங்கள் பணி நிறைவு பெறவில்லை. எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் ப்ரீதி தயாரிப்புகள் மூலம் மகிழ்ச்சியான, சுகமான அனுபவத்தைப் பெற வேண்டும் என்பதே எங்கள் விருப்பம். இதற்கு அடிப்படையாக இருப்பது விற்பனைக்குப் பின் ஆயுள் முழுமைக்குமான சேவை. ப்ரீதி தொடர்ந்து பல ஆண்டுகளாக வெற்றி பெறுவதற்கு இதுவே முக்கிய காரணமாகும்' என்றார்.



**ப்ரீதி பொருட்களின் செயல்பாடு குறித்து ரூபேந்திர யாதவ் மேலும் விளக்குகையில்** 'ஸ்திரமான வளர்ச்சியைப் பதிவு செய்துள்ள நாங்கள் 2016இல் இரட்டை இலக்க வளர்ச்சியை எதிர்பார்க்கிறோம். சமீபத்தில் குஜராத் மற்றும் ஒடிசா மாநிலங்களில் வலுவான முகவர் வலைப் பணியுடன் தடம் பதித்துள்ள எங்களுக்கு மகத்தான விரிவாக்க வாய்ப்புகள் காத்திருக்கின்றன. இந்தியா முழுவதும் உள்ள வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடைய ஆன்லைன் உள்ளிட்ட சமகால சேனல்களும் உள்ளன. ப்ரீதி ஃபிலிப்ஸ் இணைப்பு காரணமாக எங்கள் தயாரிப்புகள் மிக்சர் கிரைண்டர் பிராண்டைத் தாண்டி 14 பிரிவுகளில் விரிவடைந்திருக்கின்றன. வாடிக்கையாளர்களுக்கு அர்த்தமுள்ள புதுமைகளை வழங்க ஆய்வு மற்றும் வளர்ச்சிப் பிரிவுகளில் கணிசமாக முதலீடு செய்துள்ளோம். ப்ரீதி நிறுவனம் தமிழ்நாடு மற்றும் இமாசலப் பிரதேச மாநிலங்களில் இரு அதி நவீன தொழிற்சாலைகளை நிறுவி உள்ளது' என்றார்.

**ப்ரீதி கிச்சன் அப்களையன்சஸ் சந்தைப் பிரிவு பொது மேலாளர் கோவர்த்தன்**

**பேசுகையில்** 'எங்கள் வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்விக்கத் தொடர்ந்து ப்ரீதி உழைத்து வருகிறது. பிராண்ட் மற்றும் நுகர்வோருக்கு இடையேயான தொடர்பு, வாங்கும் போதும் பயன்படுத்தும் போதும் எங்களுக்கு முக்கியம் ஆகும். இதன் காரணமாகத்தான் திறன்மிக்க, பன்முகப் பயன்பாடுகள் கொண்ட, சமையலறையில் கணிசமான நேரத்தை மிச்சம் பிடிக்கத்தக்க வகையில் பிரத்யேகமாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஜோடியாக் போன்ற தயாரிப்புகள் மூலம் நுகர்வோரின் விருப்பமான பிராண்டாக ப்ரீதி தன்னைத் தொடர்ந்து பல வருடங்களாக நிலை நிறுத்தி வந்துள்ளது. ப்ரீதி மிக்ஸர் கிரைண்டர் உலகம் முழுவதுமுள்ள 18 நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி ஆகிறது. விரிவாக்க முனைவுகள் வளர்ச்சிக்கான வாய்ப்புகளை அதிகரித்துள்ளன. மத்திய கிழக்கு மற்றும் ஆப்பிரிக்காவின் சில சந்தைகளில் ஃபிலிப்ஸ் விநியோக முறை ஆதரவுடன் ப்ரீதி ஏற்றுமதி வர்த்தகம் நல்ல வளர்ச்சியைப் பெற்று வருகிறது' என்றார்.

- கிருஷ்ணன்

# புரட்சிகரமான எஸ்.இ.பி. தொழில் நுட்பத்துடன் கூசுகி மோட்டார் நிறுவனத்தின் 'நியூ ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டர்' அறிமுகம்!

ஜப்பான் நாட்டைச் சேர்ந்த கூசுகி மோட்டார் கார்பரேஷன் இருசக்கர வாகனங்கள் தயாரிப்பில் உலக அளவில் முன்னிலை வகித்துவரும் நிறுவனங்களுள் ஒன்றாகும். இதன் துணை நிறுவனமான கூசுகி மோட்டார் சைக்கிள் இந்தியா நியூ ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டரை அறிமுகம் செய்துள்ளது.

இந்திய இருசக்கர வாகனங்கள் துறையில் ஆக்சஸ் ஒரு பிரபலமான ஸ்கூட்டர். இதனை உறுதிப்படுத்துகின்ற வகையில் இந்த ஸ்கூட்டர்கள் விற்பனை 20 லட்சம் எண்ணிக்கையை தாண்டி யுள்ளது. கூசுகி என்றாலே நினைவுக்கு வருவது ஆக்சஸ் ஸ்கூட்டர்தான். தற்போது இந்த ஸ்கூட்டரில் முழு அளவில் மாற்றம் செய்யப் பட்டுள்ளது. நியூ ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டரில் நவீன எஸ்.இ.பி. இன்ஜின் தொழில் நுட்பம் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இது கூசுகி நிறுவனத்தால் தனது மோட்டோ ஜிபி ரேசிங் அனுபவம் மற்றும் நவீன பகுப்பாய்வு தொழில்நுட்பத்திலிருந்து உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இதன் காரணமாக இந்த ஸ்கூட்டர் எரிபொருள் சிக்கனத்தில் மிகவும் சிறந்து விளங்குவதுடன், அதிக சக்தியுடன் செயல்படுகிறது.

புதிய ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டர் உறுதியானது, அதேசமயம் எடை குறைவானது. இதன் காரணமாக அதிக மைலேஜ் தருகிறது. இது, நேர்க்கோடு ஸ்திரத்தன்மையைக் கொண்டுள்ளது. திரும்பும் செயல்திறனும் நன்றாக உள்ளது. இவற்றிற்கெல்லாம் மணிமகுடமாக 12 அங்குல முன்புற டயர் மற்றும் நன்கு டியூன் செய்யப்பட்ட சஸ்பென்ஷன் ஆகியவையும் உள்ளன. இதனால் கரடுமுரடான மற்றும் ஒழுங்கற்ற சாலைகளிலும் இந்த ஸ்கூட்டர் அதிக செயல்திறனுடன் செல்லும். சி.வி.டி. செட்டிங்குள் உள்ளதால் சென்னையில்

உள்ள சாலைகளிலும் இந்த ஸ்கூட்டரில் வசதியாகவும், சவுகரியமாகவும் செல்லலாம்.

இந்த ஸ்கூட்டரில் ஓர் ஸ்டீல் ஃபிரான்ட் ஃபென்டர் மற்றும் ஸ்டீல் லெக் சீல்டு உள்ளன. இதனால் பாதுகாப்பு கிடைப்பதுடன் இந்த ஸ்கூட்டர் நன்றாக உழைக்கும். இதில் நீளமான இருக்கை மற்றும் இருக்கைக்கு கீழே உள்ள இடவசதி, இதர எந்த ஸ்கூட்டரிலும் இல்லாத அளவிற்கு நன்றாக உள்ளது. முன்புற பாக்கெட், விருப்பப்படி பயன்படுத்தக் கூடிய டி.சி. சாக்கெட் மற்றும் டிஜிட்டல் டிஸ்பிளேயுடன் பன்முக செயல்பாட்டு இன்ஸ்ட்ருமென்ட் கிளஸ்டர் போன்றவையும் இதில் உள்ள கூடுதல் சிறப்பம்சங்களாகும்.

இந்த ஸ்கூட்டரில் கூசுகி ஈசி ஸ்டார்ட் சிஸ்டம் எனப்படும் நவீன மோட்டார் வாகன தொழில் நுட்பம் உள்ளது. இந்தியாவில் இருசக்கர வாகனங்கள் பிரிவில் இது போன்ற ஒரு வசதி அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு இருப்பது இதுவே முதல் முறையாகும். இயல்பான நிலவரங்கள் மற்றும் இந்திய வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்தை லட்சியமாக கொண்டு ஏதார்த்தமாக பயன்படுத்தும் வகையில் இந்த ஸ்கூட்டரின் அனைத்து பாகங்களும் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த ஸ்கூட்டர் நவீன முறையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இதனை உறுதிப்படுத்துகின்ற வகையில் குரோம் ஃபினிஷ், முப்பரிமாண எம்ப்பளம் லோகோ, உயர்ந்த பாடி அமைப்பு மற்றும் அழகான எட்ஜ் கோடுகள் போன்றவைகள் அமைந்துள்ளன. வாடிக்கையாளர் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப இந்த புதிய ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டரில் ஃபிரன்ட் டிஸ்க் பிரேக் மற்றும் அலாய் சக்கரங்கள் உள்ளன. இந்த புதிய ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டர்



செயல்திறன் மற்றும் தோற்றம் உட்பட அனைத்து அம்சங்களிலும் தனித்தன்மையானது. அனைத்து வயதினரையும் ஈர்க்கக்கூடியது.

கூசுகி மோட்டார் சைக்கிள் இந்தியா நிறுவனத்தின் (எஸ்.எம்.ஐ.பி.எல்.) துணைத் தலைவர் (விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்துதல்) திரு. கென்ஜி ஹிரோசாவா கூறுகையில், “புதிய கூசுகி ஆக்சஸ் 125 எங்களுடைய பிரதான ஸ்கூட்டர். இதில் புரட்சிகரமான எஸ்.ஈ.பி. தொழில் நுட்பம் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது. எனவே, சக்தி மற்றும் மைலேஜ் ஆகிய இரண்டிலும் சிறந்து விளங்குகிறது. இதன் காஸ்மடிக் மற்றும் தொழில்நுட்ப முறை முற்றிலும் புதிதாக உள்ளது. இதனால், இந்த ஸ்கூட்டர் எந்த சாலையிலும் செல்வதற்கு ஏற்றது. வாடிக்கையாளர் நலன் மற்றும் அவர்களது விருப்பத்தை இலக்காக கொண்டு செயல்படும் எங்களது கொள்கையின் வெளிப்பாடுதான் இந்த புதிய ஸ்கூட்டர் அறிமுகம்” என்று தெரிவித்தார்.

இந்த புதிய ஆக்சஸ் 125 ஸ்கூட்டர்கள், பேரல் கூசுகி டப் புளு, கேன்டி சோனாமா ரெட், பேரல் மிரேஜ் ஓயிட், மெடலிக் மேட் பைப்ராயின் கிரே மற்றும் கிளாஸ் ஸ்பார்கிள் பிளாக் ஆகிய 5 நவீன கலர்களில் கிடைக்கின்றன.

இதன் விலை, ரூ.57,947 (எக்ஸ் ஷோரூம் சென்னை).

- சுரேபா.

**சுட்பிட்டு துவல்**

**உழைத்து உண்பது  
உன் கடமை;  
உழைக்காமல்  
இருப்பது  
நம் மடமை.**

# “ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க்” ஷாப் சிஜே 24 மணிநேர தமிழ் சேனல் தொடக்கம்!

ஷாப் சிஜே நெட்வொர்க் பிரைவேட் லிமிடெட் முன்பு ஸ்டார் சிஜே நெட்வொர்க் பிரைவேட் லிமிடெட் என்று அறியப்பட்டிருந்தது. ஆசியாவின் நம்பர் 1 ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க்காக அறியப்பட்டிருக்கும் இந்தச் சேனல் ஷாப் சிஜே தமிழ் என்ற பெயரில் தமிழ்நாட்டைச் சேர்ந்த வாடிக்கையாளர்களுக்காகவே வடிவமைக்கப்பட்டு தமிழில் ஒளிபரப்புத் தொடங்கியுள்ளது. இந்தச் சேனலை ஆரம்பித்து வைத்தவர் **நடிகை தீர்ஷா**.

2015-ம் ஆண்டு தெலுங்கு சேனலை வெற்றிகரமாகத் தொடங்கியதுடன் தென்னிந்தியாவில் ஷாப் சிஜே காலடி எடுத்து வைத்தது. தற்போது இரண்டாவது பிராந்திய மொழியான தமிழில் தொடங்கப்பட்டுள்ளது. பிராந்திய அளவில் புகழ் பெற்ற பிராண்டுகளான பட்டாப்பிளை மற்றும் பிரீத்தி ஆகியவற்றை அறிமுகம் செய்து தமிழ் பார்வையாளர்களுக்கென்று தனி நிகழ்ச்சிகளை ஷாப் சிஜேயில் காணலாம்.

இந்தியாவில், தொலைக்காட்சி வழி ஹோம் ஷாப்பிங் மார்க்கெட்டில் ஷாப் சிஜே முன்னணி சேனலாக விளங்கி 8.5 கோடி குடும்பங்களை எட்டியுள்ளது. உயர்தரமான சாதனங்களை, புதுமையான அம்சங்களுடன் கவர்ச்சிகரமான விலையில் பார்வையாளர்களுக்கு வழங்குவதில் ஷாப் சிஜே புகழ் பெற்ற சேனலாகத் திகழ்கிறது. யுனைடெட் கலர்ஸ் ஆப் பெனட்டன், தாமஸ் குக், சாம்சங், எலக்ட்ரோலக்ஸ், ப்ரஸ்ஜீ, ரீபாக், மகாராஜா, புமா மற்றும் இன்டெக்ஸ் ஆகியவை ஷாப் சிஜே சேனலுடன் தொடர்புடைய பிராண்டுகளாகும்.

ஷாப் சிஜேவின் தலைமைச் செயல் அதிகாரியான **தீரு. கென்னி ஷின் பேசும்போது**, “குறுகிய

காலத்தில் நான்காவது ஹோம் ஷாப்பிங் சேனலை அறிமுகம் செய்வதில் பெருமை கொள்கிறோம். ஷாப் சிஜேவின் தமிழ் ஒளிபரப்பு எங்களது வாடிக்கையாளர் அடிப்படையை மற்றும் விரிவுபடுத்தாத பிராந்திய பிராண்டுகள் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களை விரிவுபடுத்தவும் உதவும். அதிக தேர்வுகள், நிறைந்த தரத்துடன் வீட்டு வாசல்படியிலேயே பொருட்களைக் கிடைக்கச் செய்வதுதான் எங்களது உத்தி” என்றார்.

ஷாப் சிஜே நெட்வொர்க்கின் தலைமை நிதி அதிகாரியான **தீரு. என். ராமகிருஷ்ணன் பேசும்போது**, “இந்தியாவில் ஹோம் ஷாப்பிங் சந்தை விரிவடைந்து வருகிறது. ஷாப் சிஜே 1200 கோடி ரூபாய் வர்த்தக மதிப்பை அடைந்துள்ளது. இந்த ஆண்டு 40 சதவீத வர்த்தக மதிப்பு உயர்ந்து 850 கோடி ரூபாயை எட்டியுள்ளது. எங்களது வருவாய் வளர்ச்சிக்கு புதிதாகத் தொடங்கப்பட்டுள்ள தமிழ் சேனல் உதவி புரியும் என்று நம்பிக்கையுடன் உள்ளோம்” என்றார்.

ஷாப் சிஜேயைத் தொடங்கி வைத்து **நடிகை தீர்ஷா பேசும்போது**, “ஆசியாவின் முதன்மையான ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க் சேனலைத் தமிழில் அறிமுகம் செய்து தொடங்கி வைப்பதில் உற்சாகமடைகிறேன். தமிழ்நாட்டை சேர்ந்த மக்கள், உலகத்தரம் வாய்ந்த ஷாப்பிங் அனுபவத்தை வீட்டிலிருந்தே தங்களது மொழியிலேயே அடைய முடியும். என்றார்.

தலைமை ஆபரேட்டிங் அதிகாரியான **துருவ சந்திரி பேசும்போது**, “டெலிவிஷன் ஷாப்பிங் மூலம் ஒரு தயாரிப்பின் அனுபவங்களையும் அம்சங்களையும் சலுகைகளையும் அறிந்து தரமான கட்டுப்படியாகும் வாழ்வை அனுபவிக்க இயலும். ஷாப் சிஜே வழியாக நன்கு பரிசோதிக்க



கப்பட்ட உத்தரவாதமிக்க தயாரிப்புகள் பிராந்திய வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளுக்கேற்ப கொண்டு வரப்படுகின்றன. இந்தியாவில் ஷாப் சிஜே தமிழ் வழியாக கூடுதலான பார்வையாளர்களை அடையவுள்ளோம். அடுத்த இரண்டாண்டுகளில் 500 கோடி ரூபாய் அதிக வருவாயை எதிர்பார்க்கிறோம்” என்றார்.

புதிய பொருட்களின் செயல்பாடுகளையும் தொலைக்காட்சி காட்டுவதால், இணையவழி ஷாப்பிங்கை விட அதிக வரவேற்பு பெற்றதாக டெலிவிஷன் ஹோம் ஷாப்பிங் திகழ்கிறது.

**ஷாப் சிஜே நெட்வொர்க் பிரைவேட் லிமிடெட் பற்றி:**

ஷாப் சிஜே நெட்வொர்க் பிரைவேட் லிமிடெட் (முன்பு ஸ்டார் சிஜே நெட்வொர்க் இந்தியா பிரைவேட் லிமிடெட் என்று அறியப்பட்டது). பாதிக்குப் பாதி முதலீட்டுடன் தென்கொரிய ஷாப்பிங் நெட்வொர்க்கான சிஜே ஓ ஷாப்பிங் கோ லிமிடெட் மற்றும் பிராவிடன்ஸ் ஈக்விட்டி பார்ட்னர்ஸ் குழுமம் இணைந்து ஷாப் சிஜே சேனலை நடத்துகின்றன. இணையம் வழியாக [www.shopcj.com](http://www.shopcj.com)-இல் இதன் நிகழ்ச்சிகளைப்

பார்க்கலாம். ஷாப் சிஜே அனைத்து டி.டி.எச் மற்றும் அனலாக் டிஜிட்டல் கேபிள் தளங்கள் வழியாகவும் கிடைக்கின்றன. இந்தியா முழுவதும் 85 மில்லியன் குடும்பங்களை ஷாப் சிஜே சேனல் சென்றடைகிறது. 2009-ல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இந்த சேனல் சேவை மூலம் ஆறரை ஆண்டுகளில் 7.5 மில்லியன் வாடிக்கையாளர்கள் திருப்திகரமாக உருவாகியுள்ளன. இந்த நிறுவனத்தின் தாய் நிறுவனமான சிஜே ஓ ஷாப்பிங் தான் தென்கொரியாவின் முதன்மையான ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க் ஆகும். தற்போது ஆசியாவின் மிகப்பெரிய ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க்காகவும் உலகளவில் இரண்டாவது பெரிய ஹோம் ஷாப்பிங் நெட்வொர்க்காகவும் திகழ்கிறது. கொரியா, சீனா, இந்தியா, ஜப்பான், வியட்நாம், தாய்லாந்து, துருக்கி மற்றும் பிலிப்பைன்ஸ் என பத்து நாடுகளில் 2014-ல் 4.8 பில்லியன் டாலர் வருவாயை ஈட்டியுள்ளது. சிஜே ஓ ஷாப்பிங் ஷாப்பர்டெய்ன்மெண்டை வழங்கி தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு தரமான தயாரிப்புகள் மற்றும் மதிப்பு மிகுந்த அனுபவத்தைத் தருவதில் முன்னணியில் உள்ளது.

- கரிமுல்லா

# ஆசிப் பிரியாணியின் 'மாபெரும் பிரியாணி சவால்' போட்டி! 20 நிமிடத்தில் 2 கிலோ சிக்கன் பிரியாணியை சாப்பிட்டு சாதனை!

பாலவாக்கத்தில் ஆசிப் பிரியாணி நிறுவனத்தின் புதிய விற்பனையகம் (சென்னையில் 10-வது கிளை) தொடங்கப்பட்டுள்ளது. இந்த கிளையின் மாபெரும் தொடக்கவிழா நிகழ்வானது, அனைவரும் கலந்து கொள்ளும் வகையில் பிரியாணி உண்ணும் 'மாபெரும் பிரியாணி சவால்' என்ற போட்டி நிகழ்ச்சியின் வழியாக 'பிரியாணி பிரியர்களுக்கு' சுவை நரம்புகளை சுண்டியிழுக்கும் ஆனந்த நிகழ்வாகவும் அமைந்தது.

இப்போட்டியில் பங்கேற்பதற்காக சென்னை மாநகர் மற்றும் புறநகர் பகுதிகளைச் சேர்ந்த 18 வயதுக்கும் மேற்பட்ட 10,000-க்கும் அதிகமான சிக்கன் பிரியாணி ஆர்வலர்கள் தங்கள் பெயர்களை புதிவு செய்திருந்தனர். புதிவு செய்தவர்களுள் 30 அதிர்ஷ்டசாலிகள் தேர்வு செய்யப்பட்டு இப்போட்டியில் கலந்து கொள்ளுமாறு அனுமதிக்கப்பட்டனர். 'மாபெரும் பிரியாணி சவால்' போட்டியில் தேர்வு செய்யப்பட்ட இந்த 30 அதிர்ஷ்டசாலிகள் முதலிடம் பிடிக்கும் வெற்றியாளர், 2வது பரிசு மற்றும் 3வது பரிசுகளை வெல்பவர்களை தேர்வு செய்வதற்காக உற்சாகமாக கலந்து கொண்டனர். சமீபத்தில் நடைபெற்ற இறுதிப்போட்டியில், கீழே எதுவும் சிந்தாமல் தங்களால் முடிந்தளவு அதிக பிரியாணியை சாப்பிடுவதற்கு இப்பங்கேற்பாளர்களுக்கு 20 நிமிட கால அவகாசம் தரப்பட்டது.

போட்டிக்கான குறிப்பிட்ட கால அவகாசமான 20 நிமிடத்திற்குள் 2 கிலோ சிக்கன் பிரியாணியை சாப்பிட்ட வெற்றியாளராக திரு. Dhinkar முதலிடம் பிடித்தார். ரூ.10,000/- மதிப்புள்ள ரொக்க வவுச்சர் முதலிடம் பிடித்த வெற்றியாளருக்கு பரிசாக வழங்கப்பட்டது. அதே 20 நிமிட கால அவகாசத்தில் பிரியாணியை சாப்பிட்டு 2-ம் மற்றும் 3-ம் இடத்தை முறையே திரு.

Mohammed Sikander மற்றும் திரு. ECR Suresh ஆகியோர் பிடித்தனர். அவர்களுக்கு முறையே ரூ.5,000 மற்றும் ரூ.3,000 மதிப்புள்ள ரொக்க வவுச்சர்கள் அவர்களுக்கு பரிசாக வழங்கப்பட்டன.

'மாபெரும் பிரியாணி சவால்' போட்டியில் வெற்றி பெற்றவர்களுக்கு ஆசிப் பிரியாணி பிரைவேட் லிமிடெட்-ன் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. C.Y. ஆசிப் அகமது இப்பரிசுகளை வழங்கி பாராட்டினார்.

புதிதாக தொடங்கப்பட்டிருக்கும் ஆசிஃப் பிரியாணி விற்பனையகமானது, எண் 112, ஈசிஆர் சாலை, பாலவாக்கம், சென்னை - 600 041 என்ற முகவரியில் அமைந்திருக்கிறது. 120 நபர்கள் உணவருந்து வதற்கான வசதியைக் கொண்டிருக்கும் இக்கிளையில், 45 திறன்மிக்க பணியாளர்கள் பணியாற்றுகின்றனர்.

இந்நிகழ்ச்சியின்போது பேசிய, திரு. ஆசிப் அகமது, "சென்னையில் எங்களது 10-வது கிளையை தொடங்குவதில் நாங்கள் பெருமகிழ்ச்சியடைகிறோம். இத்தருணத்தில் 'மாபெரும் பிரியாணி சவால்' என்ற போட்டியை ஏற்பாடு செய்து நடத்துவது எங்களுக்கு அதிக மகிழ்ச்சியையும், உற்சாகத்தையும் தந்திருக்கிறது. மிகவும் வெற்றிகரமாக நடைபெற்ற இந்த போட்டியின் முதல் நிகழ்வுக்கு பிறகு அதை திரும்பவும் நடத்துவது கூடுதல் மகிழ்ச்சியை எங்களுக்கு தந்திருக்கிறது. இப்போட்டிக்காக எங்களுக்கு கிடைக்கப்பெற்றிருக்கும் விண்ணப்பதிவுகளின் எண்ணிக்கை எங்களை பிரமிக்க வைத்திருக்கிறது. பிரியாணி மீது மக்கள் கொண்டிருக்கும் இந்த அளவற்ற நேசம் காலப் போக்கில் இன்னும் தொடர்ந்து வளர்ச்சியடைய



வேண்டுமென நாங்கள் விரும்புகிறோம். 15 ஆண்டுகளுக்கும் அதிகமான வெற்றிகரமான சாதனை பாரம்பரியத்தை கொண்டிருக்கும் ஆசிப் பிரியாணி நிறுவனமானது, பிரியாணிக் காக தொடர்ந்து அதிகரித்துவரும் நேசம் மற்றும் தேவையை பூர்த்தி செய்வதற்காக இன்னும் அதிக உணவகங்களை தொடங்குவதற்கு அதன் வளமான அனுபவம் மற்றும் நிபுணத்துவத்தை சரியாக பயன்படுத்திக்கொள்ள திறனுள்ளதாக இருக்கிறது,” என்று கூறினார்.

ஆசிப் பிரியாணி நிறுவனத்தின் ஒவ்வொரு விற்பனையகத்திலும் (பாலவாக்கம் உட்பட) அழகுற உருவாக்கப்பட்டிருக்கும் சூழலில், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட தரமான பொருட்களைக் கொண்டு தயாரிக்கப்படும் சுவையான உணவு வழங்கப்படுகிறது. புதுயுக இந்திய நுகர்வோர், உண்மையான ஓரிஜனல் சுவை, தரம், தூய்மை மற்றும் சுகரியம் ஆகிய அம்சங்கள் மீது அதிக அக்கறை கொண்டிருப்பதை சுட்டிக்காட்டுகின்ற

நுகர்வோர் கருத்தாய்வு முடிவுகளின் அடிப்படையில் ஆசிஃப் பிரியாணியின் தனிச்சிறப்பான கருத்தாக்கம் அமைந்திருக்கிறது. நாட்டின் பல்வேறு பிராந்தியங்களைச் சேர்ந்த உணவு வகைகள் மட்டுமல்லாது, பிற வெளிநாட்டு உணவு வகைகளையும் இதன் மெனு கொண்டிருக்கிறது. ‘ஆசிப் ஸ்டைல் பிரியாணி’ (வெஜ், முட்டை (எக்), சிக்கன் & மட்டன்) என்பது இங்கு தேடி வருகின்ற மக்கள் மத்தியில் அதிகம் விரும்பப்படுகிற முதன்மையான உணவாக இருக்கின்றபோது, இங்கு வழங்கப்படுகிற பிற உணவுகளும் அவற்றின் தயாரிப்பு மற்றும் வழங்கப்படும் முறையில் தனிச்சிறப்பானதாகவே இருக்கின்றன. ஸ்டாட்டர்கள், கபாப்கள், கிரில்ஸ், கிரேவீஸ் மற்றும் தந்தூரி உணவுகள் ஆகியவை ஆசிஃப் பிரியாணி விற்பனையகங்களின் மெனுவில் இடம்பெற்று மக்களின் சுவை நரம்புகளை சுண்டியிழுக்கிற பிற பிரபலமான சில உணவு வகைகளாகும்.

- ரோபா.

# 47 வகையான தஞ்சாரா பிராண்ட் உணவு பொருட்கள் சென்னையில் அறிமுகம்!

தஞ்சாரா டிரேடிங் (Tanjara Trading) நிறுவனத்தின், இன்ஸ்டன்ட் மசாலா பொருட்கள், உணுகாய்கள், ஃபில்டர் காபி பவுடர் என 47 வகையான உணவு பொருட்களை பிரபல சமையல் கலை நிபுணர்களும், தஞ்சாரா நிறுவனத்தின் விளம்பர தூதர்களுமான திரு. வெங்கடேஷ் பட் மற்றும் திருமதி. ரேவதி சங்கரன் ஆகியோர் சென்னையில் அறிமுகம் செய்தனர்.

பிரபல தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சி தொகுப்பாளர் திருமதி. திவ்யதர்ஷினி, தஞ்சாரா டிரேடிங் நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குனர் திரு. சேதுராவ் ரவிச்சந்திரன், தொழில்நுட்ப இயக்குனர் திரு. சம்பத் குமார், லாஜிஸ்டிக்ஸ் இயக்குனர் திரு. நித்தியானந்தன், வளைகுடா செயல்பாடுகள் பிரிவு இயக்குனர் திரு. மோகன்

மற்றும் வர்த்தக ஒருங்கிணைப்பாளர் திருமதி. நந்திதா ஆகியோர் இந்நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்றனர்.

இந்த அறிமுக நிகழ்ச்சியின் போது, சர்வதேச மகளிர் தினத்தை முன்னிட்டு பல்வேறு துறைகளில் சாதனை படைத்த பெண்களுக்கு விருதுகள் வழங்கப்பட்டன. காவேரி மருத்துவமனையின் மூத்த நரம்பியல் நிபுணர் டாக்டர் பிரித்திகா சாரி, ஆசிய கால்பந்து கூட்டமைப்பு நடுவர் ரூபா தேவி, கர்நாடக இசை பாடகர் பத்மஸ்ரீ அருணா சாய்ராம், மாற்றுத் திறனாளிகளுக்கு ஆதரவு கரம் நீட்டி வரும் 'சோல்ஃப்ரி' (Soulfree) அறக்கட்டளையின் நிறுவனர் ப்ரீத்தி ஸ்ரீநிவாசன், திரைப்பட நடிகை ஜஷ்வர்யா ராஜேஷ் மற்றும் தொழில் அதிபர் சுஜாதா சென்னமனேனி ஆகிய ஆறு சாதனையாளர்களுக்கு விருதுகள் வழங்கப்பட்டு கௌரவிக்கப்பட்டனர்.



## தஞ்சாரா பிராண்ட்



தஞ்சாரா நிறுவனத்தின் உணவு தயாரிப்புகளுக்கு கோவை, வேலூர், மதுரை ஆகிய நகரங்களில் அமோக வரவேற்பு கிடைத்ததையடுத்து சென்னை நகரில் உணவு பிரியர்களின் ஆவலை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் ஃபில்ல்டர் காபி பவுடர் உள்பட பல வகையான பொருட்களை அறிமுகம் செய்துள்ளது.

உறுகாய் (12 வகைகள்), சாம்பார் மற்றும் பிரியாணி மசாலா பவுடர்கள், அப்பளம், இன்ஸ்டன்ட் புளியோதரை மிக்ஸ், பஜ்ஜி மற்றும் போண்டா மிக்ஸ், கோதுமை மாவு, ரவை, மிளகாய், மஞ்சள், கறிவேப்பிலை மற்றும் துவரம் பருப்பு பவுடர்கள், சமையல் எண்ணெய் வகைகள் உள்பட சுத்தமான மற்றும் புதிய வேளாண் விளை பொருட்களில் இருந்து தயாரிக்கப்பட்ட வீட்டுக்குத் தேவையான அனைத்து வகையான உணவு பொருட்களையும் தஞ்சாரா நிறுவனம் அறிமுகம் செய்துள்ளது. இந்த உணவு பொருட்களின் எண்ணிக்கையை விரைவில் 100-ஆக உயர்த்த இந்நிறுவனம் இலக்கு நிர்ணயம் செய்துள்ளது.

ஓராண்டு காலம் வரை பயன்படுத்த ஏதுவான இந்நிறுவனத்தின் உணவு பொருட்கள் 50, 100, 200 மற்றும் 500 கிராம் பாக்கெட்டுகளில்

கிடைக்கின்றன. உணவு பொருட்களின் வகை மற்றும் பாக்கெட் அளவைப் பொறுத்து இவை, ரூ.10 முதல் ரூ.200 வரையிலான விலைகளில் கிடைக்கின்றன. இந்த உணவுப் பொருட்கள் சென்னை நகரில் உள்ள அனைத்து சில்லறை விற்பனை நிலையங்களிலும் கிடைக்கும்.

இந்நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள் குறித்து திரு. சேதுராவ் ரவிச்சந்திரன் கூறுகையில், “சுத்தம், உணவு பாதுகாப்பு, போஷாக்கு மற்றும் சுகாதாரம் ஆகிய காரணிகளுக்கான சிறந்த உணவு தரங்களை எங்களுடைய தயாரிப்புகள் கொண்டுள்ளன. வாடிக்கையாளர்களுக்கு எல்லா எதிர்பார்ப்புகளையும் ஈடு செய்யும் வகையில் தஞ்சாரா அதிக கவனம் செலுத்துகிறது. நியாயமான விலைகளில் தரமான பொருட்களை வழங்க வேண்டும் என்ற எங்களது அர்ப்பணிப்பு வாடிக்கையாளர்களின் ஆதரவை ஈட்டி தந்துள்ளது. மேலும் இந்த பிராண்டின் தனித்தன்மையை நிலை நிறுத்தவும் உதவுகிறது. எங்களது தயாரிப்புகள், மாநிலத்தின் இதர பகுதிகளைப் போன்று சென்னை நகரத்திலும் உணவுப் பிரியர்களுக்கு புரட்சிகரமான அனுபவத்தை அளிக்கும்” என்று தெரிவித்தார்.

- ஆரியான்

# சென்னையில் 'ரேமண்ட் ஹோம்' புதிய விற்பனையகம் தொடக்கம்!

இந்தியாவின் முன்னணி ஆடை மற்றும் ஜவுளி நிறுவனமான ரேமண்ட் லிமிடெட், தமிழ் நாட்டில், சென்னை, மைலாப்பூரில் தங்களுடைய முதல் ரேமண்ட் ஹோம் பிரத்யேக ஸ்டோரை திறந்திருப்பதையும் மற்றும் இம்மாநகரிலுள்ள தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு தனித்துவமிக்க பெட் ஷீட் செட்கள், டவல்கள், படுக்கை விரிப்புகள், போர்வைகள் மற்றும் கம்ஃபர்டர்களை அறிமுகப் படுத்தியிருப்பதையும் அறிவித்துள்ளது. நாட்டில் பிரத்யேக ரேமண்ட் ஹோம் ஷாப்புகளை சென்ற ஆண்டு தொடங்கியதன் வழியாக, அமைப்பு ரீதியான இந்திய ஹோம் டெக்ஸ்டைல் சந்தையில் தங்களது நுழைவை ரேமண்ட் நிறுவனம் முன்னதாக அறிவித்திருந்தது.

ஆற்காடு இளவரசர் H.H. நவாப் முகமது அப்துல் அலி அவர்கள், ரேமண்ட் ஹோம், தொழில் பிரிவு தலைவர், திரு.

பங்கஜ் சக்ஷேனாவுடன் சேர்ந்து இந்த பெரிய விற்பனையகத்தை துவக்கி வைத்தார். "ரேமண்ட் ஹோம்" தொடக்க நிகழ்விற்போது, சென்னையில் உள்ள அனைத்து சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கும் 2016ம் ஆண்டு ஸ்பிரிங் சம்மர் கலெக்ஷனை இந்நிறுவனம் அறிமுகம் செய்தது. ஒவ்வொரு வீட்டு அலங்காரத்தையும் மெருகேற்றக்கூடிய 2016 ஸ்பிரிங் சம்மர் கலெக்ஷன், அப்போது அந்த அமைவிடத்தில் காட்சிப்படுத்தப்பட்டது. இப்பிரத்யேக விற்பனையகம் மைலாப்பூரில் சிட்டி சென்ட்ரலுக்கு நேர் எதிரே அமைந்திருக்கிறது. கடந்த 25 ஆண்டுகளுக்கும் அதிகமாக பரிசுப்பொருட்கள், உணவு கலன்கள் மற்றும் இல்ல அலங்காரப்புகள் பிரிவுகளில் சர்வதேச பிராண்டுகளை கையாண்ட பெருமையையும், வளமான அனுபவத்தைக் கொண்டிருக்கும் பவானி கிரிஸ்டல்ஸ் நிறுவனத்தால் இந்த விற்பனையகம் நிர்வகிக்கப்படும்.





# Raymond's

தமிழ்நாட்டில் பிரத்யேக ரேமண்ட் ஹோம் ஷாப் திறக்கப்படுவது குறித்து ரேமண்ட் ஹோம், தொழில் பிரிவு தலைவர், திரு. பங்கஜ் சக்சேனா அவர்கள் கூறுகையில், “தமிழ்நாட்டில் ரேமண்ட் ஹோம்-ஐ அறிமுகம் படுத்துவதிலும் மற்றும் அமைப்பு ரீதியிலான இந்திய ஹோம் டெக்ஸ்டைல் சந்தையில் நுழைவதிலும் நாங்கள் பெருமகிழ்ச்சியடைகிறோம். தற்போதுள்ள எங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து எங்களுக்கு நல்ல வரவேற்பு கிடைத்துள்ளது. எங்களுடைய பரந்து விரிந்த விநியோக வலையமைப்பை அதிகப்படிமாக்குவதன் மூலம் எங்களுடைய தயாரிப்புகளை இன்னும் அதிக அளவில் அணுகிப் பெறுவதற்குரியனவாக ஆக்க விரும்புகிறோம் மற்றும் தமிழ்நாட்டில் இன்னும் அதிகளவில் ரேமண்ட் ஹோம் பிரத்யேக ஸ்டோர்களை திறக்க நாங்கள் திட்டமிட்டிருக்கிறோம். நாட்டின் மூலை முடுக்கெங்கிலும் அதிக வாடிக்கையாளர்களைச் சென்றடையச் செய்வதற்கு எங்களுடைய சில்லறை விற்பனை விரிவாக்கத் திட்டத்தோடு சேர்ந்து மின்வணிக தளத்தையும் பயன்படுத்துவதற்கு நாங்கள் விரும்புகிறோம்,” என்றார்.

ரேமண்ட் ஹோம் ஸ்பிரிங் சம்மர்'16 கலெக்ஷன், தனித்துவமிக்க பிரிண்ட்கள் மற்றும்

மனதைக் கவரும் வண்ணங்களில் வழங்கி இந்த பருவகாலத்தின் போது வீட்டு அலங்காரத்தை கூடுதல் மெருகேற்றச் செய்யும். இந்த கலெக்ஷனில் பல்வேறுபட்ட வண்ணங்கள் மற்றும் வடிவமைப்புகளில் ஒரு முழு தொகுப்பிலான படுக்கை விரிப்புகள், தலையணை உறைகள், கம்ஃபர்டர்கள், ஐமூக்காளங்கள், குளியல் மேலங்கிகள் மற்றும் டவல்கள் உள்ளடங்கும். இதில் டென்சில் மற்றும் மோடல் போன்ற புத்தாக்க இழைகளும் அடங்கும். கிராண்டியர் என்ற டிசைனர் பெட்ஷீட் கலெக்ஷன் அறிமுகம் SS16-ன் சிறப்பம்சங்களில் ஒன்றாகும்.

தற்போது, ரேமண்ட் ஹோம் தயாரிப்பு வகைகள், நாடு முழுவதும் உள்ள 2000 மல்டிபிராண்ட் விற்பனையகங்கள் மற்றும் 800 ரேமண்ட் ஷாப்புகளில் கிடைக்கும். மற்றும் இந்த ஆண்டு ரேமண்ட் ஹோமிற்கு என ஒரு சில பிரத்யேக ஸ்டோர்கள் திறப்பதற்கும் திட்டம் உள்ளன. ஹோம் ஸ்டாப், பேன்ட்லூன்கள், ஹைப்பர் சிட்டி, இவோக் மற்றும் பிக் பஜார் போன்ற பிரசித்தி பெற்ற பெரிய வடிவமைப்பு ஸ்டோர்களில் ஏற்கனவே இந்த கலெக்ஷன் இடம் பெற்றுள்ளது.

- அலிமா

# ஊனமுற்றோரை கௌரவிக்கும் கவின்கேர் எபிலிட்டி சாதனையாளர்கள் விருது!

இந்தியாவில் ஊனமுற்றோரின் சாதனைகளை அங்கீகரித்து கௌரவிக்கிற விருதுகளுள் தனிச்சிறப்பு பெற்ற 14-வது கவின்கேர் எபிலிட்டி விருது வழங்கும் நிகழ்ச்சி மெய்மறக்க வைக்கும் இன்னிசையுடன், சென்னை, சேத்துப்பட்டில் அமைந்துள்ள ஸ்ரீமுக்தா வெங்கடசுப்பாராவ் கலையரங்கத்தில் நடைபெற்றது. இந்த முறை நாடு முழுவதிலிருந்து பல்வேறு ஊனமுற்ற சாதனையாளர்களிலிருந்து 5 சிறந்த சாதனையாளர்கள் விருது பெற்றனர். இவர்களை இன்டெலெக்சுவல் டிசைன் அரினா லிமிடெட் தலைவர் மற்றும் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. அருண்ஜெயின், திரைப்பட தயாரிப்பாளர் திரு. மணி ரத்தினம், சத்யபாமா பல்கலைக்கழக இயக்குநர் Ms. மரியஜானா ஜான்சன், கஸ்தூரி & சன்ஸ் (சீ இந்து குழுமம்) நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரி திரு. ராஜீவ் லோச்சன் டெய்னிக் பாஸ்கர் குழுமத்தின் தமிழ்நாடு & கேரளா, கார்பரேட் பிசினஸ் தலைவர் திரு. சந்தோஷ் ராதாகிருஷ்ணன் மற்றும் ஃபேஷன் நிழற்படம் எடுப்பவர் திரு. ஜி. வெங்கடராம் ஆகியோர் அடங்கிய நடுவர் குழு உறுப்பினர்கள் விருதுக்கு சிறப்பித்தனர். புகழ் பெற்ற கவிஞர், பாடகர் மற்றும் பாடலாசிரியருமான பிளேஸ் விழா நாயகனாக சிறப்பித்தார்.

மாலையில் நடைபெற்ற இசை நிகழ்ச்சிக்கு சர்வதேச புகழ்பெற்ற DJ மற்றும் ஸ்க்ரேட்ச் மாஸ்டர் DJ கே அவர்கள் வந்திருந்து சிறப்பித்தார். திரு. ஸ்ரீனிவாச மூர்த்தி அவர்களால் நடத்தப்பட்ட ஏ.ஆர். ரஹ்மான் இசைக்குழு தங்களின் இசை மூலம் பார்வையாளர்களை மெய்மறக்கச் செய்தது. விஜய் டிவியின் சூப்பர் சிங்கர் போட்டியில் டாப் டென்-ல் ஒருவர் இர்வின்

விக்டோரியா தான் பாடிய பாடல்கள் மூலம் வந்திருந்த அனைவரின் இதயங்களையும் கவர்ந்தார்.

தி கவின்கேர் எபிலிட்டி அவார்ட்ஸ் என்ற இந்நிகழ்வானது, ஒரு முன்னணி FMCG கார்ப்பரேட் நிறுவனமான கவின்கேர் பிரைவேட் லிமிடெட் மற்றும் ஊனமுற்ற நபர்களுக்கு அதிகாரமளிப்பதற்காக பணியாற்றிவரும் ஒரு தேசிய அளவிலான தொண்டு நிறுவனமான எபிலிட்டி ஃபவுண்டேஷன் ஆகிய இரு அமைப்புகளினாலும் நடத்தப்படுவதாகும்.

ஊனம் இருந்தபோதிலும் தங்களது கனவுகளை விடாமுயற்சியோடு நிஜமாக்குவதற்காக பாரம்பரியான சமூக ரீதியிலான மனப்பான்மை சார்ந்த உடல் மற்றும் உணர்வுநிலை தடைகளை தகர்த்து சிறப்பாக சாதனை படைத்த நாடு முழுவதிலுமுள்ள ஊனமுற்றோரை ஊக்குவிப்பதும் மற்றும் அங்கீகாரம் வழங்குவதும் இந்த விருதுகளின் நோக்கமாக இருக்கிறது.

மேம்பட்ட நிலை (Eminence) மற்றும் பண்பட்ட தேர்ச்சி (Mastery) என இரு வகையினங்களில் இவ்விருதுகள் வழங்கப்படுகின்றன. சாதிப்பதற்காக மிகப்பெரிய தடைகளையும், சமாளித்திருப்பதோடு தனக்கென சொந்தமாக ஒரு அமைப்பை தொடங்கியதன் மூலம் சமுதாயத்திற்கு குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்பையும் வழங்கியிருக்கிறார். ஒரு நபரின் நேர்த்தியான சாதனைக்கு எமினென்ஸ் விருது வழங்கப்படுகிறது. இவ்விருதில், ஒரு பாராட்டுரை, ஒரு பரிசுக்கோப்பை மற்றும் ரொக்கப்பரிசாக ரூ.2 லட்சம் ஆகியவை அடங்கும். தி மாஸ்டரி விருது, அவர்கள் விரும்பி பணியாற்றுகின்ற எந்தவொரு துறையிலும் அவர்கள் செய்து காட்டியிருக்கிற வழக்கத்திற்கு



மாறான சாதனைக்காக மூன்று ஊனமுற்றோருக்கு வழங்கப்படுகிறது. இவ்விருதைப் பெறுபவர்களுக்கு, ஒரு பாராட்டுச் சான்றிதழ், பரிசுக்கோப்பை மற்றும் ரொக்கப்பரிசாக ரூ.1 லட்சம் ஆகியவை சேர்த்து வழங்கப்படுகின்றன.

நிகழ்ச்சியில் கவின்கேர் பிரைவேட் லிமிடெட் தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குநர் திரு. C.K. ரங்கநாதன் அவர்கள் கூறுகையில், “ஊனமுற்றோர்கள் எப்போதும் திறமைப்புதையல் பொக்கிஷங்கள் மற்றும் உத்வேக ஊற்று ஆவார்கள். அதுபோன்ற தனித்திறமைமிக்க ஊனமுற்றவர்களிடமிருந்து நான் உத்வேகம் பெற்றிருக்கிறேன் மற்றும் வாழ்க்கைக்கு ஒரு புதிய கண்ணோட்டத்தைப் பெற்றிருக்கிறேன். கவின்கேர் எபிலிட்டி விருதுகள் என்பது, தங்களுக்கு உடல்குறைபாடு இருந்த போதிலும் திறமையை அடைந்து சாதனை படைத்துள்ள ஊனமுற்றவர்களுக்கு வழங்கும் பாராட்டு ஆகும். ஒவ்வொருவரும், நாங்கள் எங்கள் ஊடக கூட்டாளிகளின் உதவியுடன் இந்த வலையை இன்னும் விரிவுபடுத்தி இந்த உத்வேகத்தை முன்னெடுத்துச் செல்ல முனைந்து வருகிறோம். இந்த 14-வது கவின்கேர் எபிலிட்டி

விருதுகள், என்னை வாழ்க்கையில் ஒரு புதிய பயணம் மேற்கொள்ள ஊக்குவிக்கும் உண்மையான ஒரு கண்திறப்பாளராக அமைந்துள்ளது,” என்றார்.

எபிலிட்டி பவுண்டேஷன் நிறுவனமும், கௌரவ செயல் இயக்குநருமான MS. ஜெயஸ்ரீ ரவீந்திரன் கூறுகையில், “நான் எப்போதும் சொல்வது போல், நாட்டில் வேறெங்கும் இருப்பதையும்விட ஊனமுற்றவர்களிடையே அதிக வழிகாட்டும் முன்மாதிரிகள் உள்ளனர். இவர்களில் சிலரை இங்கே அடையாளம் கண்டு அங்கீகரிப்பது என்பது எங்களுக்கு கிடைத்த ஒரு கௌரவமாகும் மற்றும் இது நாட்டிலுள்ள மற்றவர்களுக்கு ஒரு வெளிப்படுத்துதல் ஆகும் என்றார்.

- ராகவன்

**சுடூபிட்டி குகவல்**

**துணிவு மற்றும்  
கடின உழைப்பை  
பொருத்து தான்,  
வாழ்வில் மகிழ்ச்சி  
பிறக்கும்.**

# உலக புகழ் பெற்ற காயம் குணப்படுத்தும் மற்றும் மூலிகை சரும பராமரிப்பு நிறுவனம் “டெர்மசோன்” தனது அலுவலகத்தை சென்னையில் துவக்கியது!

டெர்மசோன், உலகளாவிய காயம் குணப்படுத்தும் மற்றும் மூலிகை சரும பராமரிப்பு பொருட்கள் நிறுவனம், சென்னையில் தனது அலுவலகத்தை அமைத்துள்ளதாக அறிவித்துள்ளது. இந்த அலுவலகம் இந்தியாவில் பெங்களூருக்கு அடுத்து இரண்டாவது அலுவலகமாகும். சென்னை அண்ணா சாலையில் அமைக்கப்பட்டுள்ள சென்னை அலுவலகம் தற்போதுள்ள நிறுவனத்தின் பெங்களூர் அலுவலகத்தின் விரிவாக்கமாகும் மற்றும் இந்தியாவின் டெர்மசோனின் செயல்பாட்டு மையமாகும்.

இந்தோனேஷியாவில் ஜக்கார்தாவை தலைமை அலுவலகமாக கொண்டுள்ள டெர்மசோன் 2015-ம் ஆண்டின் கடைசி காலாண்டில், Indo - Dermozone Herbal Pvt. Ltd. என்ற பெயரில் பெங்களூரில் அலுவலகத்தை அமைத்ததன் மூலம் இந்திய சந்தையில் தனது வருகையை அறிவித்தது. டெர்மசோன் UK, USA, ஜப்பான், ரஷ்யா, சியோல், சீனா, தைவான், ஹாங்காங், தென் ஆப்பிரிக்கா, பிரேசில், அர்ஜென்டினா, மெக்ஸிகோ, சிலி, ஆஸ்திரேலியா மற்றும் துபாய் (மத்திய கிழக்கு) போன்ற இடங்களிலும் தனது செயல்பாட்டை கொண்டுள்ளது.

நாங்கள் எங்கள் சென்னை கிளை திறப்பை அறிவிப்பதில் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைகிறோம் மற்றும் வெகு விரைவில் எங்களின் புகழ் பெற்ற மூலிகை சரும பராமரிப்பு பொருட்களை ‘MedCare’ மற்றும் ‘BodyCare’ என்ற இரண்டு ப்ராண்டுகளின் கீழ் அறிமுகப்படுத்த இருக்கிறோம் என்று திரு. K.S. தர்ஷன், டெர்மசோனின் தலைவர் மற்றும் தலைமை செயல் அலுவலர், கூறினார். ‘MedCare’

dermozone

ப்ராண்டு நான்கு பொருட்களை கொண்டது ‘WoundCare’ (காயம் மற்றும் தீக்காயம்) ‘VaginyCare’ (பெண்கள் உபயோகத்திற்கு) ‘BabyCare’ (அலர்ஜி, சரும தடிப்பு/அரிப்பு) மற்றும் MedCare Soap. ‘BodyCare’ அலங்கார மற்றும் அழகு பராமரிப்பு சந்தைக்கு ஏற்றது. இது பதினேழு பொருட்களை கொண்டது.

டெர்மசோன் ‘delethyne’ என்ற புரட்சிகர வேதியல் கூட்டுப்பொருளை உருவாக்கியுள்ளதாக அறிவித்துள்ளது. இது பல பாக்டீரியா, ஃபங்கை மற்றும் ஈஸ்ட்-க்கு எதிராக antimicrobial agent ஆக செயல்பட கூடியது. டெர்மசோன் பிரதான ரகசியமான ‘delethyne’ இந்தியாவில் விரைவில் நிறுவனத்தின் அறிமுகப்படுத்தப்படவுள்ள MedCare மற்றும் BabyCare மூலிகை பொருட்களின் பிரதான மூலப்பொருட்களாகும் என்று Indo - Dermozone Herbal Pvt. Ltd-ன் தலைமை செயல் அலுவலர் திரு. K.G. மஞ்சுநாதா தெரிவித்தார். “தற்போது டெர்மசோனின் மெட்கோ பொருட்களான ‘WoundCare’ சென்னை அப்பலோ மருத்துவமனையில் மருத்துவ சோதனை அடிப்படையில் உபயோகப்படுத்தப்பட்டு வருகிறது மற்றும் 2016-ன் இரண்டாவது காலாண்டுக்குள் இச்சோதனை முடிந்து விடும்”.

- ரோபா.

# இந்திய மோட்டார் ஸ்போர்ட்ஸ் வரலாற்றில் புதிய அத்தியாயத்தை துவக்கியது டாடா மோட்டார்ஸ்!

'இந்திய டிரக் ஓட்டுநர்களை உலகம் போற்றும் டிரக் ரேஸ் ஓட்டுனர்களாக மாற்றுவதே நோக்கம்' - இவ்வாறு நமது 'தொழில் நேசன்' இதழுக்கு சென்ற மாதம் அளித்த நேர்காணலில் குறிப்பிட்டிருந்தார் டாடா மோட்டார்சின் முதுநிலை துணைத் தலைவர் - வர்த்தக வாகனங்கள் என்கிற பொறுப்பில் உள்ள திரு. ஆர். ராமகிருஷ்ணன்.

அப்படி சொன்னது மட்டுமல்ல. அதை செயல்படுத்தியும் காட்டி விட்டார். மார்ச் 20ஆம் தேதி கிரேட்டர் நொய்டாவில், புத் இண்டர் நேஷனல் சர்கியூட்டில் நடந்த 'டி-1 பிரைமா டிரக் ரேஸ் சாம்பியன்ஷிப் - 2016' சீசன்-3, போட்டியின் சிறப்பு அழைப்பாளர்களாக நாமும் கலந்து கொண்டோம். இதற்கான சகல வசதியினையும் டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் மிகச் சிறப்பாக செய்து கொடுத்ததை மறக்க இயலாது.

**டிரக் ரேஸில் இந்திய டிரைவர்கள்:**

உலகளாவிய பரந்த பார்வையை டாடா நிறுவனத்தின் சாம்பியன்ஷிப் போட்டிகள் உருவாக்கி

யுள்ளன என்பதையும் அங்கே திரண்டிருந்த பல வண்ணமுகங்கள் மூலம் நம்மால் அறிய முடிந்தது. இந்தியத் தொழில்நுட்பம் ஆட்டோ உலகில் பெற்றிருக்கும், நடத்தி வரும் சாதனைகளுக்கான சான்று என்பதையும் நாம் கண்கூடாகவே பார்த்தோம்.

நடைபெற்ற டாடாவின் இந்தியன் டிரக் ரேஸ் - சீசன் 3ல் டாடா மோட்டார்ஸில் பயிற்சி அளிக்கப் பெற்ற வீரர்கள் பலர் கலந்து கொண்டார்கள். மோட்டார் ஸ்போர்ட்ஸ் வரலாற்றில் இந்தியாவில் நிகழ்ந்துள்ள புதிய சாதனை இதுவாகும். நடைபெற்ற இந்த சாம்பியன்ஷிப் போட்டியில் ஹரியானாவைச் சேர்ந்த திரு. ஜகத்சிங் மற்றும் ஆந்திர பிரதேசத்தை சேர்ந்த திரு. நாகார்ஜுனா ஆகிய இருவரும் இந்தியாவின் டிரக் ரேஸ் சாம்பியன்களாக வெற்றி முத்திரை பெற்றனர். இந்திய டிரக் ரேஸிங் உலகில் இது ஒரு முதல் அடையாளம்.

மோமா (மோட்டார்ஸ் ஸ்போர்ட் மேனேஜ்மென்ட்) குழுவின் வழிகாட்டு நெறிப்படி இந்திய ரேஸ்





டிரேவர்கள் 12 பேர் இந்தப் பயிற்சிக்குத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டு பயிற்சி பெற்றனர். மூன்று மாதப் பயிற்சியை முடித்து விட்ட இவர்கள் இந்திய ரேஸ் உலக ஓட்டுநர்களாக முதன் முதலில் அறிமுகமாகியுள்ளதும் குறிப்பிடத்தக்கது. டாடா மோட்டார்சின் சிறப்புச் சாதனைகளுள் இது ஒன்று. பயிற்சி பெற்ற இவர்களில் சூப்பர் கிளாஸ் கேட்டகிரி பிரிவில் சிறந்த ரேஸ் அனுபவம் கொண்டவர்களாக திரு. ஜகத்சிங் மற்றும் திரு. நாகார்ஜுனா ஆகியோர் முன்னெடுக்கப்பட்டுள்ளனர். போட்டியில் பங்கு பெற்றவர்களில் தனித்துவமான திறன் கொண்டவர்களாகவும் இவர்கள் கண்டறியப் பட்டனர்.

#### போட்டிகளின் விவரம் :

உலகளவிலான பிரபல டிரக் ரேஸ் பிரியர்கள், சாம்பியன்கள், புகழ் பெற்ற பத்திரிகையாளர்கள் நடைபெற்ற இந்த போட்டியை ஆர்வத்துடனும் துடிப்புடனும் கண்டு ரசித்தனர். டாடா மோட்டார்சின் உயர்நிலை அதிகாரிகள், இந்திய அளவிலான விற்பனையாளர்கள், பொதுமக்கள் எனப் பலரும் இந்தப் போட்டிகளை ஆர்வமுடன் கண்டு ரசித்தனர். சுமார் 50 ஆயிரம் பேர்களுக்கு மேல் இப்போட்டியை நேரிடையாக கண்டு மகிழ்ந்தனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

பந்தய மைதானத்தில் இந்திய டிரேவர்கள் வரிசையில் 8 சுற்று வட்டங்கள் கொண்டதாக நடைபெற்ற இப்போட்டியில் கலந்து கொண்டவர்களின் பெயர்கள் வருமாறு :

நாகார்ஜுனா, பச்சுசிங், ரபீந்தர் யாதவ், பாக்கசந்த், ராஜ்குமார் மகத்தோ, ஜிதேந்திர சிங், எம்டி பர்வேஸ், ஜகத் சிங், ஆனந்த், மொகத் இலியாஸ், மல்ஹீத் சிங், சையத் அக்ரம் பாஷா ஆகியோர் ரேஸ் போட்டிக்கான இந்திய டிரேவர்களாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டார்கள்.

மேற்கண்ட இவர்கள் டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் சிறப்புக் குழுக்கள் அமைத்து வழங்கிய டிரக் ரேஸ் ஓட்டுநர்கள் பயிற்சியை முழுமையாகப் பெற்றவர்கள் ரேஸில் கலந்து கொண்ட இவர்களில் முதல் தர வெற்றி அடையாளத்துடன் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டவருக்கு, விருதுடன் புத்து இலட்ச ரூபாய் பரிசுத் தொகையும் வழங்கப்பட்டது.

#### வெற்றி வீரர்கள்:

20 பந்தய சுற்றுகள் கொண்ட போட்டியில் உலக டிரக் ரேஸ் ஓட்டுநர்கள் பங்கு பெற்ற போட்டிகளில், 'ப்ரோ கிளாஸ்' டாடா டெக்னாலஜீஸின் **டேவிட் ஜென்கின்ஸ்**ம், டீம் டாடா குமின்சின் **கிரஹாம் பெளலும்**, ரிக்கொலாட் இரண்டாம் மற்றும் மூன்றாம் இடத்தைப் பிடித்து முத்திரை பதித்தனர்.

டீம் கேஸ்ட்ரால் நிறுவனத்தைச் சேர்ந்த **மாட் சம்மர் பீல்ட்** 8 சுற்றுகள் கொண்ட போட்டியில் முதலிடம் பிடித்தார். பந்தய தூரம் 3.1 கி.மீ.கள் நடைபெற்ற சீசன் 3க்கான டிரக் ரேஸ் சாம்பியன்ஷிப் போட்டிகளில் சர்வதேசங்களுக்கான



ஓட்டுநர் பிரிவில், டாடா டெக்னாலஜீஸ், கேஸ்ட்ரால், குமின்ஸ், லோர் டேர் டெவல்ஸ், லோர் வேரியர்ஸ், டாடா மோட்டார்ஸ் ஃபைனான்ஸ் ஆகிய நிறுவனங்கள் பங்கு பெற்றன.

அவை ஆறு குழுக்களாகப் பங்கேற்றன. முந்தைய இரண்டு போட்டிகளில் பங்கேற்ற இரு குழுக்களுடன் புதிய குழுவும் இம்முறை இடம் பெற்றது. குறிப்பாக சர்வதேச அளவிலான கவனத்தைப் பெற்ற குழுக்கள் இவை.

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் உலகளாவிய ஆட்டோமொடிவ் நிறுவனங்களுடன், சீசன் 3க்கான டி1, பிரைமா ரேசிங் சாம்பியன்ஷிப் போட்டிகளுக்கான பங்களிப்பைக் கொண்டுள்ளது. அந்த விவரங்கள் வருமாறு:

- நிறுவனம்** - சார்நிலை
- வாப்கோ** - அஃபிஷியல் பிரேக்கிங் டெக்னாலஜி பார்ட்னர்
- ஜே.கே. டயர்** - அஃபிஷியல் டயர் பார்ட்னர்
- கேஸ்ட்ரால்** - அஃபிஷியல் லூப்ரிகன்ட் பார்ட்னர்
- குமின்ஸ்** - அஃபிஷியல் எஞ்சின் டெக்னாலஜி பார்ட்னர்

**டாடா மோட்டார்ஸ் ஃபைனான்ஸ்** - அஃபிஷியல் கமர்ஷியல் வெஹிக்கிள் பைனான்ஸிங் பார்ட்னர்

**டாடா டெக்னாலஜீஸ்** - அஃபிஷியல் டெக்னாலஜி பார்ட்னர்

சர்வதேச அளவிலான கவனத்தைப் பெற்றுள்ள டிரக் ரேஸ் போட்டிகள் உலக நாடுகளில் குறிப்பிட்ட சீசன்களில் நடைபெறும் இசை நிகழ்ச்சிகள் போன்று, ஈர்ப்பு மிக்கதாகவும் அண்மைக் காலங்களில் மாறியுள்ளன. நெஞ்சைப் பதற வைக்கும் சாகசத் துடிப்பு மிக்க போட்டியாக பலராலும் இவ்வகைப் போட்டிகள் காலங்காலமாக விரும்பப்பட்டே வந்துள்ளன. அது இன்று உலகளவில் பெரிதும் தொடர்கிறது.

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் மிகப் பெரிய ஆட்டோமொபைல் நிறுவனமாகும். அதனுடைய நிதி இந்திய மதிப்பில் ரூ.2,69,796 கோடியாகும். 2014-15 ஆண்டுக்கான பதிப்பு இது. அதாவது 42.04 பில்லியன் டாலர்கள் யு.எஸ். மதிப்பைக் கொண்டது.

**சர்வதேச வர்த்தகத்தில் டாடா மோட்டார்ஸ்:**

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனமானது உலகளாவிய விரிவாக்கச் செயல்பாடுகளைக் கொண்டது.



அதன் அலுவலகங்கள் இங்கிலாந்து, தென் கொரியா, தாய்லாந்து, தென்ஆப்பிரிக்கா மற்றும் இந்தோனேஷியா ஆகிய நாடுகளில் உள்ளன. ஜாகுவார் லேண்ட் ரோவர் தயாரிப்புக் கட்டமைப்பில் பிரிட்டிஷ் பிராண்டுகளை உள்ளடக்கியும் டாடா மோட்டார்ஸ் இயங்குகிறது. இந்தியாவில் பியட் நிறுவனத்துடனான கூட்டு முனைவையும் (ஜாய்ன்ட் வென்சர்) டாடா மோட்டார்ஸ் கொண்டுள்ளது.

தற்போது இந்தியச் சாலைகளில் 8 மில்லியன் டாடா வாகனங்கள் ஓடிக் கொண்டிருக்கின்றன. வணிக மற்றும் பயணிகள் வாகனங்களுக்கான சந்தைப் போட்டியில் தன்னைத் தலைவனாக நிலை நிறுத்திக் கொண்டிருக்கிறது டாடா மோட்டார்ஸ் இந்த முன்னணிப் போட்டியில் முதல் இடத்தை தொடர்ந்து தக்க வைத்துக் கொண்டுள்ள பெருமையையும் அது நிகழ்த்தி வருகிறது.

டாடா கார்கள், பேருந்துகள், டிரக்குகள் உலகின் பல நாடுகளிலும் பரவலாக மக்களின் வரவேற்பைப் பெற்றுள்ளன. ஐரோப்பா, ஆப்பிரிக்கா, மத்திய கிழக்கு நாடுகள், தென்கிழக்கு ஆசியா, தென் அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா மற்றும் ரஷ்யா ஆகிய நாடுகளில் டாடா வாகனங்கள் வாகனப் பிரியர்கள் மற்றும் வர்த்தகப் பிரிவில் உள்ளவர்களில் நேசத்துக்குரிய வாகனமாகவும் இடம் பிடித்துள்ளது.

#### டாடா டி1 பிரைமா 2016 ரேஸ் டிரக்:

டாடா ப்ரைமா 4038 S தனது T1 பிரைமா டிரக் ரேசிங் சாம்பியன்ஷிப் 2016ஐ வெற்றி

கரமாக முடித்துள்ளது. உள்ளத்தில் பதியும் பரவிய ஆற்றல் கொண்ட 370BHP@2100RPM திறன் கொண்டதாகும். இதில் மணிக்கு 130 கிலோ மீட்டர் வேகத்தில் பயணிக்கலாம். இந்த டாடா ரேசிங் டிரக்குகள் ரேஸ் பார்முலாக்களுக்கு ஏற்புடைய விதிகளின் தன்மையில் வடிவமைக்கப்பட்டதாகும். பாதுகாப்பான பயணத்திற்கும், வேகமான பயணங்களின் போது உடன் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய மிதமான நிலைப்படுத்தலுக்கும் ஏற்றவாறு (பிரேக் பதற்றமில்லாமல் இயங்கும் தன்மை) அவை பொருத்தப்பட்டுள்ளன. ப்யூவல் டேங்க், பிரேக் குளிர்ப்பு தன்மை, புரொபெல்லர் சாப்ட் கார்ட்ஸ், ரேசிங் சீட்ஸ் (Racing Seats), சேப்டி பெட்டுகள், எக்சாஸ்ட், ஸ்டியரிங் வீல்கள் போன்றவை கவனமாக வடிவமைக்கப்பட்டு, உறுதித்தன்மையுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளன.

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் தொழிற் சாலை ஜம்ஷெட்பூரில் உயர்தரமான ஆய்வக வசதிகளைக் கொண்டு அமைந்துள்ளது. தயாரிப்பின் ஒவ்வொரு அம்சமும் தரம், திறன், இயங்குநிலை என்கிற செயல்பாட்டு உறுதியை முழுமையாகக் கொண்டுள்ளதா என்பதை சோதித்தறிந்து அதன் பின்னரே வடிவமைப்பின் ஒருங்கிணைப்புக்குள் கொண்டு வரப்படுகின்றன. உலகத் தரத்திலான ஆய்வுகளை அடிப்படை யாகக் கொண்டே டாடா பிரைமா 4038S உருவாக்கப்பட்டது.



**திரு. ரவி பிஷாரோடி**

**டாடா பிரைமாவின் வகைகள்:**

டாடா தேவ் கமர்ஷியல் வாகனங்கள் (TDCV) டாடா பிரைமா வகையில் டாடா மோட்டார்சுக்கு விருதுகளைப் பெற்று தந்து வருகின்றன. அவை சிறந்த தயாரிப்புகளின் நிறுவனப் பெருமையை வளப்படுத்துகின்றன. வடிவமைப்புத் தோற்றம், இயங்கு திறன், அடுத்த தலைமுறைகளையும் ஈர்க்கும் அற்புதமான தோற்றப் பொலிவுடன் டாடா மோட்டார்ஸ் தனது தயாரிப்புகளை தொடர்ந்து அறிமுகப்படுத்தி வருகிறது.

உலகத்தரத்திலான தொழில் நுட்பங்கள், கருவிகள் கீழ்க்கண்டவாறு டாடா மோட்டார்சின் தயாரிப்புகளில் பொருத்தப்படுகின்றன. பிரைமா ரேஞ்ச் வகை வாகனத் தயாரிப்புகளில் CAP டிசைனானது இத்தாலிய தொழில் நுட்பத்திலும், இயந்திரத் தொழில் நுட்பமானது அமெரிக்கா மற்றும் ஐரோப்பாவாகவும், ஜெர்மனி நுட்பத் திலானதாக கியர்பாக்ஸும், சாஸிசானது மெக்சிகோ நுட்பம் சார்ந்ததாகவும், ஷீட் மெட்டல் மற்றும் டைஸ் ஜப்பான், கொரியா, வெல்டிங் லைன் தொழில்நுட்பம் ஸ்விடிஷின் ரோபோக் களாலும் உலக அளவில் வலம் வரும் டாடா மோட்டார் டிரக் வகைகளில் இடம் பிடிக்கின்றன.

இவ்வாறாக டாடா மோட்டார்ஸ் வாகனங்கள் வேறுபட்ட திறன் மற்றும் புதிய வடிவமைப்பு களுடன், மல்டி ஆக்சில் டிரக்ஸ், டிராக்டர் டிரெய்லர்ஸ் மற்றும் டிப்பர்ஸ் என தேவை களுக்கேற்ப கிடைக்கின்றன.



**திரு. ஆர். ராமகிருஷ்ணன்**

**‘டி-1’ பிரைமா டிரக் ரேஸ் பற்றி டாடா அலுவலர்களின் கருத்து :**

டிர்க்கிங்கானது இந்தியப் பொருளாதாரத்தின் வளர்ச்சிக்கு நாளின் ஒவ்வொரு நிமிடத்திலும் உதவுகிறது. சரக்குப் போக்குவரத்துகள் தேசப் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு சாதகமான தன்மையை விரைவுபடுத்துகிறது. 2014 ஆம் ஆண்டில் தொடங்கப்பட்ட டாடா டிரக் ரேஸ்கள் இந்திய டிரைவர்களின் தன்னம்பிக்கை, துணிவுடை மையை மேம்படுத்தும் முயற்சிகளாக முன்னெடுக் கப்படுகின்றன. இதோ இந்த 12 தன்னம்பிக்கை மிக்க இந்திய டிரக் ரேஸ் டிரைவர்கள் அதை தொடர்ந்து வலுப்படுத்துவார்கள் என டாடா மோட்டார்சின் வணிக வாகன வர்த்தகப் பிரிவின் செயல் இயக்குநர் திரு. ரவி பிஷாரோடி குறிப்பிட்டார்.

டாடா மோட்டார்ஸ் லிமிடெட்டின் வர்த்தக வாகனங்கள் பிரிவின் முதுநிலைத் துணை தலைவரான திரு. ஆர். ராமகிருஷ்ணன் பேசும் போது, ஒரு புதிய வரலாற்றை இதன் மூலம் டாடா மோட்டார்ஸ் சாதித்து வருகிறது. ‘டிர்க் ரேஸ் ஹீரோக்களை இந்திய அளவில் அறிமுகம் செய்துள்ளோம். டாடா மோட்டார்ஸ் தன்னுடைய ஆற்றல் மிக்க சேவையின் தனித்துவத்தை மேலும் தொடரும் என்றார்.

- அமிர்தபுத்திரன்

# வங்கிச் செய்திகள்



## தபால் துறையின் பேமென்ட் வங்கி அடுத்த ஆண்டு தொடக்கம்!

தபால் துறையின் சார்பில் அமைக்கப்படவுள்ள பேமென்ட் வங்கி வரும் 2017 மார்ச் மாதத்துக்குள் செயல்பாட்டுக்கு வரும் என்று மத்திய தொலைத்தொடர்பு மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்பத் துறை அமைச்சர் திரு. ரவிசங்கர் பிரசாத் தெரிவித்துள்ளார்.

இதுகுறித்து அவர் மேலும் கூறியதாவது: தபால் துறை அடுத்த ஆண்டு மார்ச் மாதத்துக்குள் பேமென்ட் வங்கிகளைத் தொடங்கும் வகையில் தீவிர நடவடிக்கை எடுக்கப்பட்டு வருகிறது. இந்த திட்டத்துக்கு விரைவில் மத்திய அமைச்சரவையின் ஒப்புதல் பெறப்படும்.

கடந்த 2014-ஆம் ஆண்டு அமைச்சராக நான் பொறுப்பேற்றபோது தபால் துறையில் 230 கிளைகள் மட்டுமே 'கோர் பேங்கிங்' வசதியைக் கொண்டிருந்தது. தற்போது இந்த எண்ணிக்கை, 20,494-ஆக அதிகரித்துள்ளது. வரும் ஏப்ரல் மாதத்துக்குள் 25,000 தபால் அலுவலகங்கள் 'கோர் பேங்கிங்' வளையத்துக்குள் வரும். நாட்டின் மிகப்பெரிய வங்கியாகத் திகழும் பாரத ஸ்டேட் வங்கியின் 16,333 கிளைகளில் மட்டுமே கோர் பேங்கிங் வசதி உள்ளது. அதனுடன் ஒப்பிடும் போது, தபால் துறை இந்த வசதியை அதிகமாகப் பெற்றுள்ளது.

வெறும் 4-ஆக இருந்த தபால் துறை ஏடிஎம்களின் எண்ணிக்கை தற்போது 850-ஆக உயர்ந்துள்ளது. இன்னும் ஒரு மாத காலத்தில் இந்த எண்ணிக்கை ஆயிரமாக அதிகரிக்கும் என்று திரு. ரவிசங்கர் பிரசாத் தெரிவித்துள்ளார்.

## தங்க நாணயங்களை வெளியிட்டது இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி!

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி (ஐ.ஓ.பி.), இந்திய உலோகங்கள் மற்றும் கனிமங்கள் வர்த்தக கார்ப்பரேஷனுடன் (எம்.எம்.டி.சி.) இணைந்து தங்க நாணயங்களை வெளியிட்டுள்ளது.

தங்க நாணயங்களை வெளியிடும் திட்டத்தை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக எம்.எம்.டி.சி. நிறுவனத்துடன் ஐ.ஓ.பி. முதன் முதலாக ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டது.

இந்நிலையில், ஐ.ஓ.பி. மற்றும் எம்.எம்.டி.சி. இணைந்து குறிப்பிட்ட சில கிளைகளில் தங்க நாணயங்கள் விற்பனையைத் தொடங்கியுள்ளன.

புதுதில்லி மற்றும் சென்னையில் தங்க நாணயங்கள் விற்பனையை ஐ.ஓ.பி. தலைமைச் செயல் அதிகாரியும், நிர்வாக இயக்குநருமான திரு. ஆர். கோடீஸ்வரன் தொடங்கி வைத்தார்.

முதற்கட்டமாக, 5, 10 மற்றும் 20 கிராமில் வெளியிடப்பட்டுள்ள இந்த நாணயங்கள் அனைத்தும் 24 காரட் சுத்தத்தன்மை கொண்டவை. கூடுதல் அளவு எடை கொண்ட தங்க நாணயங்கள் பின்னர் வெளியிடப்படும் என்று ஐ.ஓ.பி. தரப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

## எல்.ஐ.சி.க்குப் பங்குகளை அளித்து ரூ.58 கோடி திரட்டுகிறது அலகாபாத் வங்கி!

பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த அலகாபாத் வங்கி, முன்னுரிமை அடிப்படையில் எல்.ஐ.சி. நிறுவனத்துக்கு ரூ.58 கோடி மதிப்பிலான 1 கோடி பங்குகளை ஒதுக்கீடு செய்து நிதி திரட்ட உள்ளதாக தெரிவித்துள்ளது.

இதுகுறித்து அந்த வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

எல்.ஐ.சி. நிறுவனம் மற்றும் அதன் பல்வேறு திட்டங்களில் ரூ.10 மதிப்பைக் கொண்ட 1,32,44,282 பங்குகள் முன்னுரிமை அடிப்படையில் ஒதுக்கீடு செய்யப்பட உள்ளன. பங்கு ஒன்று ரூ.43.42-க்கு விற்பனை செய்யப்பட உள்ளது. இதன் மூலம், அலகாபாத் வங்கிக்கு ரூ.58 கோடி கிடைக்கும் என்று அதில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்தப் பங்கு விற்பனையைடுத்து, அலகாபாத் வங்கியில் எல்.ஐ.சி. கொண்டுள்ள பங்கு மூலதனம் தற்போதைய 12.61 சதவீதத்திலிருந்து, 14.50 சதவீதமாக அதிகரிக்கும்.

அதே சமயம், மத்திய அரசு இந்த வங்கியில் கொண்டுள்ள பங்கு மூலதனம் 62.73 சதவீதத்திலிருந்து 61.38 சதவீதமாக குறையும் என்று தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

**நீதி மோசடி செய்வோர் பங்குச் சந்தையில்  
ஈடுபடத் தடை: செபி முடிவு!**

வங்கிகளில் கடன் பெற்று அதனை திரும்பச் செலுத்தாமல் நீதி மோசடி செய்வோரை பங்குச் சந்தையில் ஈடுபடுவதை தடை செய்ய முடிவெடுக்கப்பட்டுள்ளதாக இந்திய பங்கு பரிவர்த்தனை வாரியம் (செபி) அறிவித்துள்ளது.

இதுகுறித்து செபி தலைவர் திரு. யு.கே. சின்ஹா மேலும் கூறியதாவது:

வங்கிகளில் கடன் பெற்று அதனை வேண்டுமென்றே திரும்பச் செலுத்தாமல் நீதி மோசடி செய்வோரை பங்குச் சந்தை நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதற்கு தடை விதிக்க முடிவெடுக்கப்பட்டது. அவர்கள் பங்குகள் மற்றும் கடன் பத்திரங்கள் வெளியீடு மூலமாக பொதுமக்களிடமிருந்து நிதி திரட்டுவது முழுவதுமாகத் தடை செய்யப்படும்.

இந்தப் புதிய விதிமுறை குறித்த முறையான அறிவிப்பு விரைவில் வெளியிடப்படும். அதன் பிறகு, அத்தகைய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டோர் பட்டியலிடப்பட்ட நிறுவனங்களின் நிர்வாகக் குழு உள்ளிட்ட அனைத்துப் பொறுப்புகளிலிருந்தும் தகுதி நீக்கம் செய்யப்படுவர். இப்புதிய கொள்கை, ரிசர்வ் வங்கி விதிமுறையின்படி, கடனைத் திரும்பச் செலுத்தாதவர்களாகக் கருதப்படும் ஒவ்வொரு தனி நபர் மற்றும் நிறுவனங்களுக்கும் பொருந்தும் என்றார்.

**ஏடிஎம் மூலம் அரசு கடன் பத்திரங்களில்  
முதலீடு - ஐடிபிஐ வங்கியில் அறிமுகம்!**

ஏடிஎம் மூலம் சில்லறை முதலீட்டாளர்கள் அரசு கடன்பத்திரங்களில் முதலீடு செய்யும் வசதியை ஐடிபிஐ வங்கி அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

இதுகுறித்து ஐடிபிஐ வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. கிஷோர் கரத் கூறியதாவது:

இந்தப் புதிய வசதியின் மூலம் சில்லறை முதலீட்டாளர்கள் ஏடிஎம்மை பயன்படுத்தி அரசு வெளியிடும் கடன் பத்திரங்களில் எளிதான முறையில் முதலீட்டை மேற்கொள்ளலாம். இது, வசதியான, வெளிப்படையான மற்றும் செலவு குறைந்த நடவடிக்கையாகும்.

அரசு கடன்பத்திர வெளியீடுகளில் சில்லறை முதலீட்டாளர்களின் பங்கேற்பை அதிகரிக்க மத்திய அரசு மற்றும் ரிசர்வ் வங்கி பல்வேறு நடவடிக்கைகளை எடுத்து வருகின்றன. இந்த



நிலையில், ஐடிபிஐ வங்கியின் இந்தப் புதிய வசதி சில்லறை முதலீட்டாளர்களின் பங்களிப்பை நிச்சயம் உணக்குவிக்கும்.

வங்கியின் வாடிக்கையாளர்கள் இந்த வசதியைப் பெற ஒருமுறை பதிவு செய்து கொண்டால் போதுமானது என்றார் திரு. கிஷோர்.

**வங்கிகள் காலாண்டுக்கு ஒரு முறை வட்டி  
வழங்க வேண்டும்: ரிசர்வ் வங்கி!**

சேமிப்புக் கணக்கு வைத்துள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு வங்கிகள் காலாண்டுக்கு ஒருமுறை வட்டி வழங்க வேண்டும் என்று ரிசர்வ் வங்கி வலியுறுத்தியுள்ளது.

இதுகுறித்து ரிசர்வ் வங்கி, அனைத்து வங்கிகளுக்கும் அனுப்பியுள்ள சுற்றறிக்கையில் கூறியிருப்பதாவது:

வாடிக்கையாளர்கள் தங்களது சேமிப்புக் கணக்கில் வைத்துள்ள தொகைக்கு மூன்று மாதங்களுக்கு ஒரு முறையோ அல்லது அதற்கும் குறைவான கால இடைவெளியிலோ வங்கிகள் வட்டி வழங்க வேண்டும் என்று அதில் கூறப்பட்டுள்ளது.

தற்போது, சேமிப்புக் கணக்கு ஆறு மாதங்களுக்கு ஒருமுறை வட்டி வழங்கப்படுகிறது. கடந்த 2010 ஏப்ரல் 1 முதல், சேமிப்புக் கணக்குக்கு தினசரி அடிப்படையில் வட்டி கணக்கிடப்பட வேண்டும். குறைந்த கால இடைவெளியில் வட்டி வழங்க வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளதால் வங்கிகளுக்கு ரூ.500 கோடி நிதிச் சுமை ஏற்படும் என்று மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

எனினும், ரிசர்வ் வங்கியின் இந்த நடவடிக்கையால், சேமிப்புக் கணக்கு வைத்துள்ள பல கோடி வாடிக்கையாளர்கள் பலனடைவர்.

சேமிப்புக் கணக்குகளுக்கு பொதுத்துறை வங்கிகள் 4 சதவீதம் வரையிலும், தனியார் துறை வங்கிகள் 6 சதவீதம் வரையிலும் வட்டி வழங்குகின்றன.

# வாழ்வில் முன்னேற “அறிதலும் புரிதலும்” மிகவும் அவசியம்...!

திரு. ஆண்டெனோ சோலார் ஜான்  
இணை நிறுவனர், ஸ்கூல் ஆஃப் எக்ஸலன்ஸ்

மேலே உள்ள ஆறு வார்த்தைகளைச் சொல்லி விட்டு, “இதனை எத்தனை பேர் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்கள்?” என எடுத்த எடுப்பிலேயே, ஆன்றோர்கள், இளைஞர்கள் கூடி இருந்த சபையில் அதிரடியாய், தனது உரையைத் தொடங்கினார். திரு. ஆண்டெனோ சோலார் ஜான், இணை-நிறுவனர், “ஸ்கூல் ஆஃப் எக்ஸலன்ஸ்”, சென்னை. அனேகமாக கூட்டத்தில் இருந்த எல்லோரும் இதனை ஆமோதித்தனர். “சரி, இங்கே, நான் மட்டும் பேசப் போவது இல்லை. உங்கள் கருத்துக்களும் கலந்த விவாத மேடையாய் இருந்தால்தான் சுவாரஸ்யமாய் அமையும்” என்று கூறியவர், “இப்போது, இங்கே எத்தனை பேர் நுனிப்புல் மேய்பவர்கள்? எனக் கண்டுபிடிப்போம் என்று சொல்லிவிட்டு, அறிதல் என்றால் என்ன? புரிதல் என்றால் என்ன? இதற்கான சரியான விளக்கத்தைச் சொல்வோருக்கு பரிசு காத்திருக்கிறது! தெரிந்தவர்கள் கையை உயர்த்துங்கள்” என்று சொல்ல, சுமார் 300 பேர் இருந்தக் கூட்டத்தில் கை தூக்கியவர்கள் மூன்றே பேர். விடை சரியாகச் சொன்னால் பரிசு ரூ.1000/- ஆனால் தவறாகச் சொன்னால், நீங்கள் எனக்கு ரூ.100/- தரவேண்டும். அதுவும் சரியான விடையை நான் சொன்ன பின்பு, தந்தால் போதும் என்றார். அவ்வளவுதான்! கை தூக்கிய மூவரின் கைகளும் இறங்கிவிட்டன. ஒருவர் கூட மேடைக்கு வரவில்லை. துவக்கமே, விறுவிறப்பாய் தொடங்கிய, இக்கூட்டத்தில், முழுவதும் இருக்க முடியாமல், வேறு அலுவல்கள் இருந்ததால், மெதுவாக மேடை அருகே சென்று, அவரது உதவியாளரை அணுகி, மற்றொரு நாள் அவசியம் திரு. ஆண்டெனோவை சந்திக்க



விரும்புகிறேன் எனக் கூறி, அவரது விவரங்களைப் பெற்றுக் கொண்டு, எனது விபரத்தையும் கொடுத்து விட்டுப் புறப்பட்டேன்.

இரண்டு நாட்களுக்குப்பின், ஓர் மாலை நேரம், முன்னரே தொலைபேசியில் பேசியபடி, சந்திப்பை உறுதி செய்து கொண்டு ஓர் பொது இடத்தில் சந்தித்து, பரஸ்பர அறிமுகத்துக்குப்பின் எங்கள் உரையாடலைத் தொடங்கினோம். இந்தச் சந்திப்பு, திரு. ஆண்டெனோ பற்றியும், அவரது ஸ்கூல் ஆஃப் எக்ஸலன்ஸ் பற்றியும் தெரிந்து கொள்ளும் விதமாகவும், இந்த நிறுவனம் மூலம், நமது சமுதாயத்திற்கு என்ன செய்ய முடியும்? என்பது பற்றிய அவரது கனவையும் பிரதிபலிக்கும் விதமாய் அமைந்தது. அதிலிருந்து உங்கள் பார்வைக்கு...



ஐயா, வணக்கம். அன்றைய தினம், தங்களது பேச்சை சில நிமிடங்களே கேட்க நேர்ந்தது. அந்தக் காந்தப் பேச்சால், நான் மிகவும் ஈர்க்கப்பட்டேன். அது, தேனாய் இனித்ததோடு, பொருள் செரிந்ததாயும் இருந்ததாலேயே, உங்கள் உதவியாளரை அணுகி, உங்களை நேரில் சந்தித்து முழு விபரம் அறிய விருப்பப்பட்டே, இந்த சந்திப்பு... நம்முடன், நமது புகைப்படக் கலைஞரும் வந்துள்ளார். எனச் சொல்லி முடிக்கும் முன்பே, மிக்க மகிழ்ச்சி, உதவியாளர், விபரம் சொன்னார். இரும்பைப் போன்ற மேனியுடைய உங்களின் உள்ளேயும், வண்டு போன்ற சுறுசுறுப்பு இருப்பதால்தான், என்னை நாடி வந்தீர்கள் போலும்... என வசன நடையிலேயே பதில் அளித்தவரை கண்டு வியந்தபடி...

எப்படி? இதெல்லாம்... என்றேன்.

அவர், சிரித்தபடி எல்லாம் அனுபவம் கற்றுத் தந்த பாடம் என்றார். சரி விட்ட இடத்திலேயே தொடர்வோம். அறிதல், புரிதல் பற்றி சொல்லி விட்டு, தங்களைப்பற்றியும் சொல்லுங்களேன் என்றேன். ஒரே வரியில், எளிமையாய் சொல்வ-

தென்றால், அறிதல், அறிவு சார்ந்தது. புரிதல் உணர்வு சார்ந்தது.

● **அப்போ, தெரிந்து கொள்ளாதல், அறிந்து கொள்ளாதல் எல்லாம் ஒன்றுதானே?**

இல்லை. தெரிதல், அறிதல், தெளிதல், புரிதல் என ஒவ்வொன்றும் ஒரு நிலை. சில நேரங்களில் இவை மாறுபடவும் செய்யலாம். இவை ஒவ்வொருவரின் கழல் மற்றும் மனோ-பாவத்திற்கு உட்பட்டது.

தெளிவாய்... குழப்பிடீங்கள்!

குழப்பத்திற்கு பின்னரே தெளிவு பிறக்கும்.

அதற்கும் ஒரு பதிலா? ஏன்... இப்படின்னு, என் மனசுக்குள்ள ஒரு கேள்வியை வெச்சேன். அதையும் கண்டுபிடித்து... சரி, உங்களைப் பற்றி சொல்லுங்களேன்.

உண்மையில், என் வேலையை நீங்கள் சுலபமாக்கி விட்டீர்கள். காரணம், எங்கள் நிறுவனம், “ஸ்கூல் ஆஃப் எக்ஸெலன்ஸ்” பற்றி இனி, உங்களுக்கு அதிகம் சொல்ல வேண்டியது இல்லை. ஆம்! எப்படி கேள்விக்கு பதில் இருக்கிறதோ,

அது போல எந்த ஒரு பிரச்சனைக்கும் கட்டாயம் தீர்வு ஒன்று உண்டு. எப்படி நாம் கேள்வியை புரிந்து கொள்கிறோமோ அதற்கு ஏற்றபடி பதில் அமையும் என்பது போல, பிரச்சனையை சரியாகப் புரிந்து கொண்டோமேயானால், அதற்கான தீர்வும், அதன் மூலமே நமக்குக் கிடைக்கும்.

இதனை, நரம்பியல் மொழியியல் திட்டம் எனும் Neuro Linguistic Program (NLP) மூலம் அறிவியல் பூர்வமாக அணுக முடியும். சித்திரமும் கைப்படிக்கம், செந்தமிழும் நாப் படிக்கம் என்பது போல முறையான அணுகுமுறையும், சரியான பயிற்சியும், சிறப்பான வழிகாட்டுதலும் இருந்தால் யாவரும் எதையும் சாதிக்கலாம். இந்த உலகில் பிறக்கும் ஒவ்வொரு மனிதருக்குள்ளும் ஓர் திறமை ஒளிந்துள்ளது. அதனைச் சரியாக அறிந்துகொண்டு, குறை, நிறைகளை அலசி, ஆராய்ந்து புரிந்து கொண்டு, ஓர் சரியான வழிகாட்டுதலோடு, பயணம் செய்தால் எவரும் தன் இலக்கை எட்ட முடியும். அதற்கு உதவிட நாங்கள் காத்திருக்கிறோம்.

**எல்லாம் சரி, ஆனால் நான் கேட்க கேள்விக்கு பதில் தரவில்லையே...**

இந்தக் கேள்வியையே, உங்களிடமிருந்து நான் எதிர்பார்த்தேன். என் யுகம் சரிதான். காரணம், நீங்கள் என்னைப்பற்றிக் கேட்டீர்கள், நான் என் நிறுவனம் பற்றிக் கூறினேன். என்னைப் பொறுத்தவரை, நான் வேறு என் நிறுவனம் வேறு என நினைக்கவில்லை. இது உங்களுக்குத் தெரியாதுதானே? இத்தருணத்தில், இறைவன், மகான்கள் கூறியதாய் சொல்லப்படும் கூற்றே, நினைவுக்கு வருகிறது. அவர்களின் கருத்துப்படி, “இந்தப் பிரபஞ்சத்தில் எல்லாம் ஒன்றே. நான் வேறு; நீ வேறு இல்லை. எப்படி பல்வேறு வண்ணங்களின் கலவை நமக்கு வெண்மையாக தெரிகிறதோ, அப்படியே எல்லா வற்றையும் சேர்த்துப் பார்த்தால் ஒன்றாகவே தெரியும். எல்லாம் பொதுவானது, பிரிவினை வரும்போதுதான் அவை தனித்தனியாய் பிரிந்து நிற்கிறது. அங்கேதான், அப்போதுதான் சுயநலம் மேலோங்குகிறது.” இவற்றைப் புரிந்து கொள்ளவே ஒரு பக்குவப்பட்ட மனநிலை வேண்டும்.

**சரி நான் யார்? எனும் கேள்விக்கு**

**வருகிறேன்.**

எனது பின்புலம் குறித்து சொல்ல வேண்டுமானால், இளவயது முதற்கொண்டே, நான் எதைச் செய்ய நினைத்தாலும், அதற்கு ஊக்கப்படுத்தி, உற்சாகப்படுத்திய பெற்றோர். தந்தை கப்பல்களை வாங்கி விற்கும் வர்த்தகர். தனது வாழ்வியல் அனுபவங்களை என்னோடு பகிர்ந்து கொள்வதோடு, என்னை முறையாய் வழி நடத்தும் நல்ல நண்பர். எனது தாய் தான் எனது முன் மாதிரி அதாவது ரோல் மாடல். அவர்களைப் பார்த்து, அவர்களின் வழி நடத்துதலில் வளர்ந்தவன் நான், சிறு வயது முதலேயே சுய சிந்தனை எனக்கு அதிகம் உண்டு என்பார்கள். தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியில் ஈடுபாடு அதிகம். புதியன பற்றி கற்றுக் கொள்வதில் ஆர்வமும், விருப்பமும் அலாதியாய் இருந்த தனாலேயே, அது என்னை “என்எல்பி” துறையில் ஈடுபடச் செய்தது. அந்தப் பயணத்தில் கிடைத்த ஸ்னேகமே மேகா எனும் பிரபல பின்னணிப் பாடகி ஹரிணி ராமச்சந்திரன். நாங்கள் இருவருமே “NLP BLISS” மூலம் இந்தச் சமூகத்தில் நல்ல பல மாற்றங்களைக் கொண்டு வரமுடியும். என முழுமையாய் நம்பியதால், அதில் மிகச்சிறந்த அறிவாளியை முன் மாதிரியாகக் கொண்டு, ஒருவரிடமுள்ள திறமைகளை வெளிக் கொணரும் உலகப்புகழ் பெற்ற தொழில் நுட்பமான நரம்பியல், மொழியியல் மற்றும் நடத்தை முறைகளை இணைத்து, அனுபவம் மூலம் கற்றுக் கொண்டதை வாழ்வின் இலக்குகளை எட்டுவதற்கான மாற்றும் முனைவாய் கொண்டு செல்கிறோம். இந்தப் பயிற்சி மூலம் பல்வேறு நாடுகளைச் சேர்ந்த பலர் பலன் பெற்று வருகிறார்கள் என்பதை பகிர்வதில் பெருமை கொள்கிறேன்.

நீங்கள் விரிவாகக் கூறிய இந்த பதில் மூலமே, நீங்கள் வேறு, உங்கள் நிறுவனம் வேறு அல்ல, என்பது தெளிவாய் புரிகிறது. சரி, குறிப்பாக NLP - யாருக்கு உபயோகப்படும்? இதன் முக்கியப் பயனாய் எதைச் சொல்லலாம்? தன் நிலை பற்றி சரியாகப் புரிந்து கொள்ளவும். நல்லதொரு மாற்றம் பெற விரும்புவரும் இதனை உபயோகப்படுத்திக் கொள்ளலாம். புரிந்து கொள்ளும், மனப்பக்குவம் உள்ள எந்த

வயதினரும், சொல்வதைச் சரியாக உள்வாங்கி, அதன்படி நடந்தால் நிச்சயம் பயன் பெறுவர். சம்பவக் கோர்வைகள், கதைகளாய் கூறப்பட்டாலும், அவற்றைக் கிரகித்துக் கொண்டு, அதன் மூலம் கூறப்படும் கருத்தினை ஏற்று நடந்தால் பலன் கட்டாயம் கிடைக்கும்.

● **தொழில் முனைவோருக்கு NLP எந்த அளவு உதவியாய் அமையும்?**

ஒரு மாணவருக்கு, ஆசானின் வழிகாட்டல் எவ்வளவு உதவிகரமாய் அமையுமோ, நோய் வாய்ப்பட்டவருக்கு, மருத்துவரின் வழிகாட்டல் எவ்வளவு உதவிகரமாய் அமையுமோ, இல்லறத்தில் ஈடுபடும் கணவன் மனைவிக்கு அவர்களின் நலம் விரும்பியான ஓர் அனுபவஸ்தரின் வழிகாட்டல் எவ்வளவு உதவிகரமாய் அமையுமோ அந்த அளவு, தொழில்முனைவோருக்கு NLP உதவிகரமாய் அமையும். இதில் எவ்வித ஐயப்பாடும் வேண்டாம். இதை நான் சொல்வதைவிட தொழில் தொடங்க இருப்போரும், ஏற்கனவே சுயதொழில் புரிந்து வருவோரும், ஒரு சிறு தொகையை இதற்காகச் செலவு செய்து அனுபவரீதியாக உணர்ந்து பாருங்கள் என்பதே என் வேண்டுகோள். ஒருவரின் குறை, நிறைகளை, அறிவியல் பூர்வமாக அறியும் ஓர் வாய்ப்பாக இது அமையும் என்பது நிச்சயம்.

● **பிரச்சனைகள் இல்லாத மனிதர்களே இல்லை எனலாம். இதற்குக் காரணம் யார்? NLP இவர்களுக்கு உதவ முடியுமா?**

இதற்கு பல்வேறு காரணிகள் உண்டு. தனிப்பட்ட ஒருவரின் இயல்பான மனநிலை. சுற்றுச்சூழல்களால் ஏற்படும் பாதிப்பு என அடுக்கிக்கொண்டே போகலாம். ஆனால் அது எப்படி இருந்தாலும், நமது தமிழ் பழமொழி

சொல்வது தான் உண்மை, அது, “தீதும் நன்றும் பிறர்தர வாரா” சிக்கல்களை, சமாளிப்பது, தீர்த்துக் கொள்வது நம்பிக்கையில்லாதான் உள்ளது.

● **தங்கள் அனுபவத்தில், NLP-ன் சாதனை பற்றிக் கூறுங்களேன்?**

“கம்பன் வீட்டு கடடுத்தறியும் கவி பாடும்” என்பது போல, நாம் யாவரும், நமது சுற்றுச் சூழல் மூலமே நிறைய விஷயங்களைக் கற்றுக் கொள்கிறோம். அதில் நல்லது எது? தீயது எது? என்பதைப் பகுத்தறிந்து, தீயதை விலக்கி, நல்ல விஷயங்களை, ஏற்று, நமது தகுதியை மேலும் வளர்க்க, பட்டை தீட்டிக் கொள்ள NLP நிச்சயம் வழிவகுக்கும் என்பது எனது அனுபவப்பூர்வமான உண்மை. நமது சமகாலத்தில் வாழும் பல்வேறு துறை சார்ந்த பிரபலங்கள், தங்கள் சொந்த முன்னேற்றத்திற்காக என்எல்பி திட்டத்தை பயன்படுத்தி உள்ளனர் என்று கூறிய திரு. ஆண்டெனோவிடம், வாழ்த்துக்களையும், நன்றிகளையும் கூறி, “நமது சமுதாய மாற்றம்” குறித்த அவரது கனவு நிச்சயம் பலிக்கும் என்பது அவரது எண்ணத்தின் வெளிப்பாடு மூலமே நன்கு புலனாகிறது என்பதனையும் கூறி, ஒரு புதுப் புத்துணர்வோடு அவரிடமிருந்து விடை பெற்றோம்.

மேலும் விவரங்களுக்கு:  
**ஸ்கூல் ஆஃப் எக்ஸெலன்ஸ்**  
 B-5, (2வது தளம்) கௌசிகா குடிர்  
 57, பர்கீட் ரோடு, தி.நகர்,  
 சென்னை - 600 017.  
 போன் : 98841 02909  
 antano@soexcellence.com  
 www.antanoharini.com

சந்திப்பு : மு. ரவிசேகர்

# தொழில் நேசன்



தொழில் முனைவில் வெற்றிபெற இக்கூடு தொழில்களின் சந்தாதாரராகுங்கள்!

ஒரு வருட சந்தா ரூ. 240/- ● ஆயுள் சந்தா ரூ. 2400/- மட்டுமே

தொடர்பு கொள்க : 98412 11806

# 10வது ஆண்டைக் கொண்டாடும் மேக்ஸ் பேஷன்ஸ்!

இந்தியாவின் முன்னணி வேல்யூ ஃபேஷன் ஃபிராண்ட் தனது 10வது ஆண்டு விழாவை இந்தியாவில் கொண்டாடுகிறது. இந்த பிராண்டானது தனது முதல் ஸ்டோர்ஐ 2006ஆம் ஆண்டு இந்தூரில் துவக்கியது. இந்தியா மற்றும் மத்திய கிழக்கு பகுதிகளில் 15 நாடுகளில் 300க்கும் மேற்பட்ட கடைகளுடன் மிகப்பெரிய ஃபேஷன் வேல்யூ ஃபிரண்ட்லாக திகழ்கிறது. மேலும் வாடிக்கையாளர்கள் ஆடை, அணிகலன்கள் மற்றும் காலணி தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் ஒரே இடமாக உள்ளது.

வேல்யூ ஃபேஷனில் முன்னணியில் உள்ள மேக்ஸ் பேஷன் தற்போது புதிய மில்லிநெல் ஸ்டோர் என்ற புதிய வடிவத்தை கொண்டு வந்துள்ளது. 6 மெட்ரோக்களில் உள்ள இந்த கடைகளில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட அணிகலன்கள் இருக்கும். “எல்லா நாட்களையும் பேஷன் ஆக்குங்கள்” என்ற மந்திரத்தோடு இவை அமைக்கப்பட்டிருக்கும். மேக்ஸ், குடும்பத்தினரின் ஃபேஷன் இலக்காக உள்ளது. தற்பொழுது மேக்ஸ் 50 நகரங்களில் 135 கடைகளுடன் 5000 ஊழியர்களுடன் 5 மில்லியன் வாடிக்கையாளர்களை கொண்டுள்ளது. இதன் 2015-16 ஆண்டு வருவாய் 1800 கோடி ரூபாயாக உள்ளது.

**மேக்ஸ் பேஷன்ஸ் இந்தியாவின் செயல் இயக்குனர் திரு. வஸ்ந்த் குமார் கூறும் பொழுது** கடந்த 10 ஆண்டுகளில் இந்த பிராண்டானது இளையோருக்கு என்ற நிலையில் மாறி குடும்பத்தினர் அனைவருக்குமான பிராண்டாக உள்ளது. இந்தியாவில் இ காமெர்ஸ் மூலம் ஃபேஷன் வெகுவாக வளர்ந்துள்ளது. எங்களது முன் உள்ள சவால் ஒவ்வொரு 45 நாட்களுக்கும் ஒருமுறை புதிய கண்டுபிடிப்புடன் வருவதுதான். இப்போது நாங்கள் 18-25 வயதுடைய நடுத்தர மக்களை நோக்கி உள்ளோம். ஏனெனில் 30% எங்களது விற்பனை அவர்களிடம்



இருந்துதான் வருகிறது என்றார். இதை முன்னெடுத்து செல்லும் பாதை ஆம்னி பாதை ஆகும். இது இந்த ஆண்டின் 1800 கோடி வருமானம் கொண்ட மோனோ ஃபிரண்ட் ஆக உள்ளது” என கூறினார்.

இந்த செக்டார் ஆண்டுக்கு 12% வளர்ச்சியை கொண்டிருக்கிறது. ஆனால் மேக்ஸ் அதை விட 3 மடங்கு வளர்ச்சியை கொண்டுள்ளது. அதாவது 38% வளர்ச்சியை கொண்டுள்ளது. இதனால் மேக்ஸ் சிறந்த லாபகரமான மோனோ ஃபேஷன் ஃபிராண்ட் ஆக உள்ளது. தென் இந்தியாவில் மிகப்பெரிய சந்தை பங்கு கொண்டுள்ள நாட்டின் மிகப்பெரிய ஃபேஷன் ஃபிராண்ட் மேக்ஸ் ஆகும்.

- ராகவி

கொங்கு  
மண்டலத்தில்  
உள்ளவர்களுக்கு  
ஓர் அரிய வாய்ப்பு!



1 மாதத்தில் நீங்களும் ஆகலாம்  
**உடகவியலாளராக....**

சனி, சூயிறு மட்டும் வகுப்புகள் உண்டு

எங்கே? எப்படி? ஷாடூட்கள்!  
**டினோஸ் மீடியா அகாடமிக்கு!**

உடக அனுபவக் கல்வியைக் கலந்து அளிக்கும் சிறந்த பயிற்சி மையம்.  
தேவை: தமிழில் வல்லமை, எழுத்தாளுமை,  
கற்பனை வளம் உள்ள ஆண், பெண்கள்.  
பயிற்சிக் கட்டணம் ரூ.5000/- மட்டுமே!

**சான்றிதழோடு கூடிய பணி வாய்ப்பு**



**TNOS MEDIA ACADEMY**

**தமிழ்நாடு உடகவியலாளர் சங்க பயிற்சி மையம்**

இயக்குநர்

எண்.339, (பு.எண்.249) அண்ணாசாலை,முதல் தளம்,சஃபி கட்டிடம்,

அண்ணாசாலை,தேனாம்பேட்டை, சென்னை - 6.

044-65297586 / 9087033852 / 8056141055

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

# ZEE டிஜிட்டல் கன்வெர்ஜன்ஸ் லிமிடெட் (ZDCL) அறிமுகம் செய்யும் 'OZEE' ஒரு புத்தம் புதிய பொழுதுபோக்கு உலகம்!



இந்தியாவின் முன்னணி ஊடக மற்றும் பொழுதுபோக்குக் குழுமான, Zee எண்டர்டெயின்மெண்ட் எண்டர்பிரைசஸ் லிமிடெட்-ன், டிஜிட்டல் பிரிவான, ZEE டிஜிட்டல் கன்வெர்ஜன்ஸ்

லிமிடெட் (ZDCL), புதிய வீடியோ ஆன் டிமான்டு அடித்தளமான OZEE-ன் அறிமுகத்தினை அறிவித்துள்ளது. வாடிக்கையாளர்களுக்கு விருப்பமான முறையில் வாழ்வைக் கொண்டாட உதவும் OZEE, ZEEL-ன் கார்ப்பரேட் தத்துவமான “வாசுதைவ குடும்பகம் - உலகமே எனது குடும்பம்” என்பதை பிரதிபலிக்கும் வகையில், ஒரு பொழுதுபோக்கு உலகத்தினை வழங்கும் உறுதியை அளிக்கிறது. இக்கருத்தாக்கத்தினை பிரதிபலிக்கும் வகையில் டிஜிட்டல் பிரிவில் வழங்கப்படும் மற்றொரு வழங்குதல் OZEE ஆகும். இந்த ஆப் மேம்படுத்தப்பட்ட பயணர் அனுபவத்தைக் கொண்டுள்ளதன் வழியாக, முதல் முறை ஆர்வத்தைத் தூண்டுவதைத் தொடர்ந்து, ஒரு விசுவாசம்மிக்க தனிநபர் கேட்ஜெட்டாகத் திகழும். இப்பெயரின் 'O' எழுத்து, நமது உலகம் மற்றும் பொழுதுபோக்கின் வட்டத்தை குறிக்கும் வகையில் - ZEE உலகை குறிக்கும் வகையில் அமைக்கப்பட்டுள்ளது!

அறிமுகம் குறித்து கருத்து தெரிவித்த, Zee எண்டர்டெயின்மெண்ட் எண்டர்பிரைசஸ் லிமிடெட் தலைமை செயல் அலுவலர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குனர் திரு. புனித் கோயெங்கா அவர்கள், “இந்தியாவில், பொழுதுபோக்கே வாழ்க்கையாகும். நிஜத்தில் தற்காலத்து மக்கள், குறிப்பிட்ட நேரத்தில் பிடித்தமான நிகழ்ச்சிகளைக் காண்பதைக் காட்டிலும், தங்களுக்கு விருப்பமான பொழுதுபோக்கினை எந்த நேரத்திலும், எந்த இடத்திலும் காண்பதை அதிகம் விரும்புவர்,



|| VASUDHAIVA KUTUMBAKAM ||  
THE WORLD IS MY FAMILY



Zee Digital  
Convergence  
Limited

நுகர்வோர் எதிர்பார்ப்புகளை பெரிதும் உயர்த்தி யுள்ளது. தற்காலத்தில் முக்கிய தேவைப்பாடாக வீடியோ ஆன் டிமாண்டு அடித்தளம் உருவாக்கி யுள்ளது. மேலும் வாடிக்கையாளர்களுக்காக இப்புத்தம் புதிய பொழுது போக்கினை அறிமுகம் செய்வதில் நாங்கள் மிகுந்த மகிழ்ச்சியடைகிறோம். OZEE பயணருக்கு நட்பார்ந்த அடித்தளத்தை வழங்கும் மற்றும் உங்களுக்கு விருப்பமான ZEE நிகழ்ச்சிகள் / திரைப்படங்களை உங்களுக்கு வசதியான நேரத்தில் பார்வையிடும் சொகுசான அளிக்கும். தற்காலத்து “உடனடி” யுகத்தில், தொலைக்காட்சி ஒளிபரப்பினைத் தொடர்ந்து சில நிமிடங்களிலிலேயே உள்ளடக்கங்கள் வழங்கும் திறனை OZEE கொண்டுள்ளது. இந்த வழங்குதலுடன், எங்களது மற்ற தயாரிப்புகளின் வழியாக நேயர்களின் மனதைக் கவர்வதைப் போல், இதன் வழியாகவும் அவர்களது உள்ளத்தை கொள்ளை கொள்வோம் என நாங்கள் நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

இந்நேர்வின் போது பேசிய, ZEE டிஜிட்டல் கன்வெர்ஜன்ஸ் லிமிடெட், தலைமை செயல் அலுவலர் திரு. தேபாசிஷ் கோஷ் அவர்கள், “ZEEL-ன், எதிர்கால பொழுதுபோக்கு உள்ளடக்கங்கள் பயன்பாட்டின் தரக்குறியீட்டினை OZEE நிர்ணயிக்கும் என நாங்கள் நம்புகிறோம் மற்றும் எந்தவொரு அமைவிடம், வயது வகையினம், SEC மற்றும் சொகுசு நிலைகளுக்கும் ஏற்றவாறு, அனைத்து நேயர்களுக்கும் மகிழ்ச்சிகரமான பார்வையிடல் அனுபவத்தினை வழங்கும் என்று எதிர்நோக்குகிறோம். பல ஆண்டுகளாக நேயர்களின் அன்பைப் பெற்றிருக்கும் ZEE-ன் மிகச் சிறந்த பொழுதுபோக்கு உள்ளடக்கங்களை OZEE வழங்கும் அதே நேரத்தில் - பார்வையிடல் அனுபவத்தை உண்மையிலேயே தனித்துவமிக்கதாகவும் மற்றும் தொல்லைகளற்றதாகவும் மாற்றும் வகையில் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது

குறிப்பிடத்தக்கது. OZEE-ன் வழங்குதல்களை இந்த உலகம் மிகவும் விரும்பும் என நாங்கள் நம்புகிறோம் என்று கூறினார்.

**OZEE - வர்த்தகத் தலைவர் திரு.கரண் ஜெய்லட்கர்** அவர்கள், - “OZEE மற்ற வீடியோ ஆன் டிமாண்டு அடித்தளங்கள் போல் இல்லை. ஒவ்வொரு தனிநபரின் சமூக பொழுதுபோக்கிற்கான தீர்வுகளையும் ஈடேற்றுவதில் நாங்கள் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளோம். அவர்களால் அவர்களுக்கான சிறப்பு பொழுதுபோக்கினை, அவர்களுக்கு வசதியான முறையில் பெறவும், அனுபவிக்கவும், பகிரவும் கொண்டாடவும் முடியும்” என்று கூறினார்.

“அப்பாயிண்ட்மெண்ட் வியூவிங்”-ல் பெரும் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டு வரும் நிலையில், தங்களுக்கு விருப்பமான நேரத்தில், தங்களது தனிப்பட்ட சாதனங்களில் உள்ளடக்கங்களை பார்வையிடுவதை பல மக்கள் விரும்புகின்றனர். இதனால், பெரிய அளவிலான மற்றும் மதிப்பு மிக்க கூர்நோக்க நேயர்களை, குறிப்பாக, “அப்னே பேஸ் கி ஜிந்தகி” மற்றும் “எண்டர்டெயின்மெண்ட் நவ்” மனப்பாங்கினைக் கொண்ட 18-24 வயதுக் குழுவினரை முதன்மை கூர்நோக்கமாகக் கொண்டு OZEE சேவையாற்றும்.

- அர்ஷிதா

சுடீபிட்டு குகவல்

தனக்கு  
தொரிந்தவற்றை  
மட்டும் மனிதன்  
பேசுவானாகில்,  
உலகில் முழு  
அமைதி நிலவும்.

# மாணவர்கள் திறன்களை பெறுவதற்காக பாஷ் (BOSCH) பயிற்சி மையத்தை தொடங்கியுள்ளது பாரத் பல்கலைக்கழகம்!

பாரத் பல்கலைக்கழகம், அதன் வளாகத்தில் நவீன “பாஷ் பயிற்சி மையத்தை” சமீபத்தில் தொடங்கி வைத்தது. பாரத் பல்கலைக்கழகத்தின் நிறுவனத் தலைவரும், இந்திய அரசின் வர்த்தக மற்றும் தொழில்துறைக்கான மத்திய இணை அமைச்சரும், முன்னாள் நாடாளுமன்ற உறுப்பினருமான டாக்டர். எஸ். ஜெகதீரட்சன், பாரத் பல்கலையின் தலைவர் டாக்டர் ஜெ. சந்தீப் ஆனந்த், இப்பல்கலையின் துணைவேந்தர் டாக்டர் எம். பொன்னவைக்கோ, இந்தியாவின் ஆட்டோமோட்டிவ் சர்வீஸ் சொல்யூசன்ஸ் பாஷ் லிமிடெட்-ன் முதுநிலை பொது மேலாளர் திரு. அபிஜித் கல்லியான்பூர், சிம்சன்ஸ் லிமிடெட்டின் முதன்மை பொது மேலாளர் திரு. என். ரங்கராஜன், தரம் மற்றும் நம்புத்தன்மைக்கான தேசிய மையம் மற்றும் SIAM-ன் தலைவர் திரு. எஸ். ராஜசேகரன், TUV - SUD சவுத் ஏசியா லிமிடெட்டின் உதவித் துணைத்தலைவர் திரு. மோகன் சங்கர், அசோசம் அமைப்பின் துணைத் தலைவர் திரு. வினோத்சர்மா, ஆசிரியர்கள் மற்றும் பயிலும் மாணவர்கள் ஆகியோர் இந்த நிகழ்வில் கலந்து கொண்டனர்.

கோலாகலமான இத்தொடக்க விழா நிகழ்வைத் தொடர்ந்து, பாரத் பல்கலைக்கழகத்திற்கும் மற்றும் பாஷ் லிமிடெட்-க்கும் இடையே ஒரு புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தம் கையெழுத்தானது. இம்மையம் தொடங்கப்படுவது குறித்து பாரத் பல்கலைக்கழகத்தின் நிறுவனத் தலைவரும், இந்திய அரசின் வர்த்தக மற்றும் தொழில் துறைக்கான மத்திய இணை அமைச்சரும், முன்னாள் நாடாளுமன்ற உறுப்பினருமான

டாக்டர். எஸ். ஜெகதீரட்சன், பேசுகையில், “எமது பல்கலை வளாகத்தில் பாஷ் பயிற்சி மையம் தொடங்கப்படும் நிகழ்வில் பங்கேற்பது குறித்து நான் பெருமகிழ்ச்சியடைகிறேன். பொறியாளர்கள் மற்றும் உற்பத்தியாளர்கள் அடங்கிய அடுத்த தலைமுறைக்கு இம்மையம் பயிற்சியளிக்கும். இந்நாடெங்கிலும் பரவலாக நிலவுகின்ற திறன்கள் இடைவெளி என்ற பிரச்சனைக்கு தீர்வு காண இந்த இளம் தலைமுறையினரை ஏதுவாக்கும் வகையில் அவர்கள் மீது நாம் முதலீடு செய்வது மிக முக்கியமாகும்” என்று குறிப்பிட்டார்.

பாரத் பல்கலைக்கழகத்தின் துணைவேந்தரான டாக்டர் எம். பொன்னவைக்கோ இந்நிகழ்வு குறித்து கருத்து தெரிவிக்கையில், “ஒரு சில வாரங்களுக்கு முன்புதான், விண்வெளி ஆராய்ச்சி நடவடிக்கைகள் மூலம் மாணவர்களுக்கு பலனளிப்பதாக சாலிசான் ஷரபோவ் விண்வெளி ஆராய்ச்சி பரிசோதனையகத்தை நாங்கள் தொடங்கி வைத்தோம். இப்போது உலகளவில் மிக சிறந்த ஒரு தொழில் குழுமத்தோடு ஒத்துழைப்பு செயல்பாடாக எமது வளாகத்தில் பாஷ் பயிற்சி மையத்தை நாங்கள் தொடங்குகிறோம். இந்திய பல்கலைக்கழகங்களிலிருந்து தேர்ச்சி பெற்று செல்கின்ற பொறியியல் பட்டதாரிகளுள் அனேகர், உடனடியாக தொழில் நிறுவனங்களில் பணியாற்றுகின்ற திறனுள்ளவர்களாக இல்லை யென்பது குறித்து இந்நாட்டில் ஒரு உண்மை யான கவலை நிலவுகிறது. இந்த ஒத்துழைப்பு செயல்பாடு குறித்து BIHER பெருமை கொள்கிறது. தனது மாணவர்களுக்கு தொழிலக



அளவிலான பயிற்சி மற்றும் திறன்களை பயிற்றிவிக்கிற சிறந்த பல்கலைக்கழகங்களுள் ஒன்றாக இது வளர்ச்சியடைந்திருக்கிறது. தொழிலக அடிப்படையிலான இப்பயிற்சியின் மூலம் எமது மாணவர்கள் ஆதாயமடைவார்கள் என்று நாங்கள் உறுதியாக நம்புகிறோம். பொறியியல் தொடர்புடைய தங்களது பிரிவுகளில் நேர்த்தியாக முன்னேற்றம் காணவிரும்புகிற மாணவர்களுக்கு இப்பயிற்சி மையமானது ஆதரவளிக்கும் வள மையமாக இருக்கும் என்று நான் ஆழமாக நம்புகிறேன்,” என்று கூறினார்.

**ஃபாஷ் லிமிடெட்டின் ஆட்டோமோட்டிவ் ஆஃப்டர்மார்க்கெட் துறையின் பிராந்திய தலைமை அலுவலரான திரு. விஜய் பாண்டே** இந்த தொழில்நுட்ப மையம் தொடங்கப்படுவது குறித்து குறிப்பிடுகையில், “ஆட்டோமோட்டிவ் ஆஃப்டர்மார்க்கெட் துறையில், மிக அதிக வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்கும் நிறுவனங்களுள்

ஃபாஷ் ஒன்றாகும். இருப்பினும், இந்தியாவில் போதுமான அளவு திறன்மிக்க பணியாளர்கள் இல்லாத காரணத்தால், நாட்டில் பணிக்கு அமர்த்தக்கூடிய திறன் அளவுகளை உயர்த்து வதற்கும் விரிவாக்கம் செய்யவும் கட்டாயத் தேவை இருக்கிறது. இதை இந்திய அரசும் அடையாளம் கண்டிருப்பதன் காரணமாக, ஸ்கில் இந்தியா என்ற செயல்திட்டத்தை தொடங்கியிருக்கிறது. இந்த பிரச்சனைக்கு தீர்வு காண்பதற்காக, தரமிக்க பயிற்சித் திட்டங்களை வழங்குவதற்கு சென்னையில் பாரத் பல்கலைக்கழகத்துடன் ஃபாஷ் இந்த ஒத்துழைப்பு செயல்பாட்டை மேற்கொண்டிருக்கிறது. இந்தியாவின் இளம் தலைமுறையினர், நிலைக்கத்தக்க எதிர்காலத்தை உருவாக்க திறனுள்ளவர்களாக இருப்பதை உறுதி செய்வதே எங்களது ஒருங்கிணைந்த குறிக்கோளாகும்,” என்று கூறினார்.

- ரேவதி



# சிறுதொழில்களிலும் வெற்றிச் சிகரம் தொடலாம்!

தஞ்சை என்.ஜே.கந்தமாறன்

நம் அனைவருக்கும் ஒரே மாதிரி திறமை இல்லாமல் இருக்கலாம். ஆனால், அனைவருக்கும் திறமையை வளர்த்துக் கொள்ள ஒரே மாதிரி வாய்ப்புகள் உண்டு.

- டாக்டர் ஏ.பி.ஜெ. அப்துல்கலாம்

அணுகுமுறை என்பது நாம் ஈடுபடும் ஒவ்வொரு செயலுக்கும் அவசியமானது. விருப்பங்கள் மட்டுமே செயல்பாடுகளுக்கான வெற்றிச் சூழலை உருவாக்கிவிடாது. அதுவும் தொழில் முனைவு சார்ந்த செயல்பாடுகளில் அணுகுமுறை என்பது ஆழ்ந்த பார்வை கொண்டதாக அமைய வேண்டும். அது ஒன்றே வெற்றிக்கான சாதகச் சூழலை இன்னும் சாத்தியமானதாக்கும்.

**அணுகுமுறையின் முக்கியம்:**

தொழில் முனைவில் நம்மை நாமே கேள்விகளால் மேலும் தெளிவாக்கிக் கொள்வது அவசியம். ஏன் சிலர் தங்கள் முயற்சிகளில் வெற்றி பெறுகிறார்கள்? ஏன் பலர் தோல்வி அடைகிறார்கள்? ஏன் வரிசையாகக் கடைகளிலிருந்தாலும் ஒரு கடையில் வாடிக்கையாளர் கூட்டம் அலை மோதுகிறது? பக்கத்துக் கடையில் ஈயோட்டுவது ஏன்?

பலரோடு நாம் போட்டியிட்டு, நாம் எதிர்பார்க்கும் ஒன்று, நமக்குக் கிடைக்காதபோது, நாம் கேட்டுக் கொள்ளும் கேள்வி “நம்மிடம் இல்லாத எந்த ஒன்று, அந்த வெற்றியாளனிடம் இருக்கிறது?”

ஒரு மனிதன் வெற்றியடைவதற்கு ஏராளமான காரணங்கள் உண்டு. அப்படிப்பட்ட பல காரணங்களுள் முக்கியமான ஒன்று ‘அணுகுமுறை’ என்பதாகும். தொழில் முனைவில் ஈடுபட விரும்புவோர் முக்கியமானதாக கடைப்பிடிக்க வேண்டிய அணுகுமுறை தான் ‘சந்தை ஆய்வு செய்தல்’ என்பதாகும்.

**சந்தை ஆய்வின் அவசியம்:**

எந்தப் பொருளை தயாரிக்கப் போகிறோம் என்ற முடிவுக்கு வந்துவிட்ட நிலையில், சந்தையில் அதன் தேவை எப்படி இருக்கிறது? மக்களிடையே அதற்கான வரவேற்பு எப்படி உள்ளது? - என்பது கண்டறியப்பட வேண்டிய ஒன்று. தொழில் தொடங்குவதற்கு முன்பே சிந்திக்கப்பட வேண்டியதில் சந்தை ஆய்வும் ஒன்று. காரணம் அது தொழில் முனைவின் முக்கியத்துவம் சார்ந்தது.

உற்பத்தியின் அளவு, விற்பனையின் விரைவு என்கிற இந்த இரண்டுமே சந்தை சார் ஆய்வின் அடிப்படையில்தான் கணிக்கப்பட முடியும். சந்தை ஆய்வு செய்யாமல் தொழிலைத் தொடங்குவது என்பது மண் குதிரையை நம்பி ஆற்றில் இறங்குவதற்கு சமம். இதைச் செய்யாமல் தொழிலைச் செய்ய முற்படும் சிலர், சந்தைச் சூழலின் சாதகமான சூழல்கள் புரியாமல் செயல்பட்டு, நட்பு வெள்ளத்தில் தப்பித் தவறிக் கரையேறுவது கூட அரிதானதே!

முன்பே குறிப்பிட்டபடி சந்தை ஆய்வு என்பது பொருளைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு மட்டுமல்ல, பொருளின் விற்பனைக்குமான நிலவரத்தையும் உணர்த்துவதுதான். சந்தை ஆய்வு என்பது எந்த பொருளுக்கு எங்கே எவ்வளவு விற்பனை வாய்ப்பு? போட்டியாளர்கள் எப்படிச் செயல்படுகிறார்கள் என்கிற எல்லாவற்றையும் மிகத் தெளிவாக அறிந்து கொள்வதற்கே செய்யப்படுகிறது.

**ஆய்வின் மூலம் அறியலாம்:**

பெரிய நிறுவனங்கள் மட்டுமே சந்தை ஆய்வு செய்யலாம் என்ற கருத்தும் ஏற்படையதல்ல. விற்பனைக்கான சாதகத் தன்மையை சிறு தொழில் முனைவோரும் அறிந்து கொள்ள சந்தை ஆய்வு என்பது ஒரு முக்கியமான அணுகுமுறை. தொழில்முனைவோரின் வசதிக் கேற்ப சந்தை ஆய்வை இப்போது பல ஏஜன்சிகள் செய்து தருகின்றன. முதலில்



அவர்களிடம் உங்களின் எதிர்பார்ப்புகள், போட்டியாளர்களின் விவரங்கள், அவர்களின் பொருளை வாங்கும் வாடிக்கையாளர்கள் எத்தகைய சிறப்பு அம்சங்களுக்காக அதைத் தொடர்ந்து நாடுகிறார்கள்? மேலும் எத்தகைய கூடுதல் சிறப்புகளை அவர்கள் எதிர்பார்க்கிறார்கள்? என்பது போன்ற எல்லா வகைப்பட விவரங்களையும் சந்தை ஆய்வில் கண்டறியுமாறு கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.

மேற்கண்ட எல்லா விவரங்களையும் நீங்கள் தெளிவாகத் தெரிந்து கொண்ட பின்னர்தான், உங்களின் தயாரிப்பை மற்ற உற்பத்திகளிலிருந்து தனித்துவமிக்கதாகத் தயாரிக்க முடியும். இதை இன்னும் தெளிவாகச் சொல்ல வேண்டுமானால், 'பக்கத்து வீட்டுக்காரன் என்ன பலகாரம் செய்கிறான்?' என்பதைக் கண்டறியாமல், எப்போதும் உங்களால் புதுப் பலகாரம் ஒன்றைச் செய்து விட முடியாது!

- இதுதான் சந்தை ஆய்விற்கான அடிப்படைத் தத்துவம்.

#### தொடர் ஆய்வின் சாதகங்கள்:

மேலும் சந்தை ஆய்வில் புதிய போட்டியாளர்கள் சந்தையில் நுழைந்தால், அதைத் தாக்குப்பிடிக்கும் வலுவும், சந்தையின் தேவையும் இருக்குமா என்ற விற்பனை வாய்ப்பையும்

கண்டுபிடிக்க முடியும். மற்றும் பொருளின் தேவை சந்தையில் திடீரென அதிகரிப்பது, சட்டென்று குறைவது போன்றவற்றையும் அறிந்து கொள்ள தொடர்ந்து சந்தை ஆய்வையும் ஒரு தொழில் நிறுவனம் கொண்டிருக்க வேண்டியதும் அவசியமே!

தொடர் சந்தை ஆய்வின் மூலம்தான் நமது பொருளுக்கான மேம்பாட்டையோ, போட்டியாளர்களின் புதிய சந்தை வளர்ச்சியையோ, புதிய சந்தையாளர்களையோ மக்கள் விரும்புவதை அறிந்து கொள்ள முடியும். நம் பொருளை வாடிக்கையாளர்கள் விரும்பித் தொடர்ந்து வாங்குவதின் தனித்துவம் என்ன? எப்படிப்பட்டவர்கள் வாங்குகிறார்கள் என அறிய முடியும்.

வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்படும் ரசனை மாற்றங்களை சந்தை ஆய்வு என்கிற அணுகு முறையின் மூலம்தான் அறிய முடியும். குறிப்பாக அரசின் அவ்வப்போதைய சட்டதிட்டங்களால் ஏற்படும் சாதக பாதகங்கள் பற்றிய பார்வையையும் நாம் தெளிவுபடுத்திக் கொள்ள முடியும்.

#### ஆய்விற்கான அணுகுமுறைகள்:

சந்தை ஆய்வு என்பதென்ன? நமக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெற்று ஒருங்கிணைப்பது என்பதுதான். இது நான்கு வகைப்படும். டெங்க ஆய்வு, நேரிடை ஆய்வு, தபால் மூலம் ஆய்வு,

தொலைபேசி மூலம் ஆய்வு என அவை நான்கு வகைப்படும்.

முதலில் தேவையான கேள்விகளை நன்கு சிந்தித்து தயார் செய்து கொண்டு வாடிக்கையாளர்களை மேற்கண்ட நான்கு முறைகளில் ஏதோ ஒன்றின் மூலம் அணுகலாம். கேள்விகள் சிறியதாக, நேரிடையாக கேட்கப்படுவது போல் இருக்க வேண்டும். பொருளின் தேவைக்கேற்ற வாடிக்கையாளர்களை தேர்ந்தெடுத்து பதில் பெறலாம்? எதற்காக ஒரு பொருளை அவர்கள் வாங்குகின்றனர்? பொருளின் தரம், குறைந்த விலை, விளம்பரங்களால் ஈர்ப்பு, மாதம் எவ்வளவு வாங்குகிறார்கள் என்பதை அதன் மூலம் அறிய முடியும்.

பயனுள்ள கேள்விகளை அவர்களிடம் கேட்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்களிடம் கேள்விகளைத் தொடங்குகையில் சிறியதாகவும் முடிவில் பெரியதாகவும் இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்வது அறிவுடைமை. இந்த அணுகுமுறையில் சரியான விவரங்களைப் பெற முடியும்.

#### பெங்க் ஆய்வு:

சந்தை ஆய்வு தொடர்பில் சிறு தொழில் சங்கங்கள் மற்றும் வியாபார சங்க வெளியீடுகள், தொழில் மலர்கள், நாளிதழ், பத்திரிகைகள், விற்பனை பிரதிநிதிகளின் அறிக்கைகள் மூலமும் நமக்குத் தேவைப்படும் விவரங்களை ஒருங்கிணைக்கலாம். நூலகங்களுக்கு சென்று, புத்தகங்கள் மற்றும் அரசாங்க வெளியீடுகளின் துணை கொண்டு தேவையான தகவல்களை முறைப்படுத்தி வடிவமைக்க முடியும். வெளியே செல்லாமல் திரட்டப்படுவது இம்முறை.

#### நேரடி ஆய்வு:

வாடிக்கையாளர்களின் முகவரிகளை சேகரித்துக் கொண்டு, நம் வசம் ஆயத்தமாக உள்ள கேள்விகளுக்கான பதிலைப் பெறும் முறை இது. அவர்களுக்கு நமது நோக்கத்தை சுருக்கமாக கூறி பதில் பெற வேண்டும். வற்புறுத்தி பதில் பெறக் கூடாது. அனுபவம், பயிற்சி பெற்ற திறமையானவர்களால் வாடிக்கையாளர்களிடம் சரியான பதில்களைத் திரட்ட முடியும்.

#### தபால் மூலம் ஆய்வு:

வாடிக்கையாளர்களின் முகவரிகளுக்கு கேள்விகளை தபால் மூலம் அனுப்பலாம். எளிய சிறிய கேள்விகள் பதில் விவரங்களை விரைவாக

பெற்றுத் தரும். வாடிக்கையாளர் பதில் தர உதவியாக, அஞ்சல் தலை ஒட்டிய கவர்களளை இணைத்து அனுப்புவது அழகானது, அனுப்பிய முகவரிகளில் இருந்து பதில் வராதபோது, தொலைபேசி மூலம் அவர்களை அழைத்து பதில் அனுப்பக் கோரலாம். விரைந்து பதில் அனுப்புவர்களுக்கு பரிசுகளும் அறிவிப்பது வழக்கம். இது மற்றொரு முறை.

#### தொலைபேசி மூலமான ஆய்வு:

வாடிக்கையாளர்களை தொலைபேசி மூலமாகவே தொடர்பு கொண்டு விவரங்களைப் பெறும் முறை. செலவும், காலமும் வீணாவதை இம்முறையில் தடுக்க முடியும். சரியான பதில் கேள்விகள் அனைத்திற்கும் கிடைக்கும் என்பதும் நிச்சயமல்ல. பெரிய மற்றும் சிக்கலான கேள்விகள் கேட்பது தவிர்க்கப்பட வேண்டும்.

#### ஒருங்கிணைப்பில் ஆய்வு:

மேலே சுட்டிக்காட்டப்பட்ட வழி முறைகளில் பல விவரங்களைத் தீரட்டி, வரிசைப்படுத்தி அறிக்கையை தயார் செய்ய வேண்டும். இந்த அறிக்கை மூலம் தங்கள் உற்பத்திக்கான சந்தையின் சாதகமான கீழல், விற்பனை வாய்ப்பு, போட்டியாளர்கள் மத்தியிலும் தனித்துவம் என்கிற அனைத்து அம்சங்களையும் வழிப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

இது மட்டுமின்றி மேலும் மன நிறைவு தரும் ஆய்வு தேவை என்றால் தனியார், அரசு நிறுவனங்களை பயன்படுத்தி கூடுதல் விவரம் பெறலாம். குறிப்பாக சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் சந்தை ஆய்விற்கு வரையறைக்குட்பட்ட செலவை மேற்கொள்வது பாதுகாப்பானது.

நண்பரே! அடுத்த திட்ட அறிக்கை தயார் செய்ய நீங்கள் ரெடியா?

- தொழில் வளரும்.

**சிந்தித்து கொள்ளலாம்!**

**குறு சிறு வணிகங்களுக்கான வங்கியின் பொறுப்பு விதி.**

**ஆர்.பி.ஐ.யால் பொது நலன் அடிப்படையில் வழங்கப்பட்டது. குறு மற்றும் சிறு வணிகங்களுக்கான வங்கியின் பொறுப்பு விதியின் நகலுக்கு உங்கள் வங்கியை அணுகி உங்களை மேம்படுத்தி கொளுங்கள்.**

வங்கியின் குறு, சிறு வணிக வாடிக்கை யாளர்களுக்கு அவர்களின் தீனசரி செயல் பாடுகளில் மற்றும் நிதி நெருக்கடியான நேரச் செயல்பாடுகளில் வங்கிச் சேவைகளின் எளிதான, வேகமான மற்றும் வெளிப்படையான அணுகுமுறையைத் தருவதற்கான வங்கியின் நேர்மறைப் பொறுப்பைப் பிரதிபலிக்கும் ஒரு தன்னார்வ விதி முறை இது.

இந்த விதி பாரத ரிசர்வ் வங்கியால் (ஆர்.பி.ஐ.) கொடுக்கப்பட்ட ஒழுங்கு முறை அல்லது மேற்பார்வை அறிவுரைகளை மாற்றவோ அல்லது குறை மதிப்பீடு செய்வதற்கானது அல்ல. ஆனாலும் இந்த விதியில் தரப்பட்டுள்ளவைகள் ஒழுங்குமுறை அல்லது மேற்பார்வை அறிவுரை களில் குறிக்கப்பட்டவைகளை விட, உயர் நிலையை அமைக்கும் மற்றும் அந்த வகையான உயர்நிலைகளே நடைமுறையில் இருக்கும். (தொடர்பு : [www.rbi.org.in](http://www.rbi.org.in))

கீழ்க்கண்டவை உங்களுக்கு இலவசமாகக் கிடைக்கச் செய்ய உங்கள் வங்கி பொறுப்பானது.

- வங்கியின் குறு மற்றும் சிறு வணிகர்களுக்கான பொறுப்பு விதியின் நகலை கொடுப்பது. அது உங்கள் உரிமைகளின் பகுதியாகும்.
- ஒரு எளிமையான தரத்துடன், புரிந்து கொள்ள எளிதாக உள்ள கடன் விண்ணப்ப படிவம் மற்றும் அதனுடன் அனைத்துச் சட்டபூர்வ மற்றும் ஒழுங்குமுறைத் தேவைகள் குறித்த ஒரு சரிபார்ப்புப் பட்டியல்.

கீழ்க்கண்ட தகவல்களைத் தர உங்கள் வங்கி உங்களுக்கான பொறுப்பை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளது.

- மற்ற வங்கிகளோடு ஒரு அர்த்தமுள்ள ஒப்பிடு செய்யப்பட்டு, உங்களால் தகவல் தெரிந்த ஒரு முடிவெடுக்கப்படும் வகையில், உரிய வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் கட்டணங்கள் செலவினங்கள் ஆகியவை இருக்கும் பட்சத்தில், மற்றும் உங்களைப் பாதிக்கும் வேறு ஏதாவது இருந்தால் அது குறித்து.
- உங்கள் கடன் விண்ணப்பத்தின் மீது நடவடிக்கை எடுத்தல், கடன் தர, சேவைகள் மற்றும் இதர சேவைகளுக்கு ஆகும் குறிப்பிட்ட கால அளவு குறித்து.
- அடமானமில்லாக் கடன் கிடைப்பது குறித்து.

- நிதி நிலை மதிப்பீடு மற்றும் கடன் விநியோகத்திற்குப் பின்னான சேவைகள் மதிப்பிடல் ஆகியவற்றிற்கான அளவீடுகள் குறித்து.
- நீங்கள் நிதி நெருக்கடியான நிலையில் இருக்கும் போது உங்களின் சுமைகள் மற்றும் வங்கி உங்களுக்கு எப்படி உதவ முடியும் என்பது குறித்து.
- நலிந்து போன குறு மற்றும் சிறு வணிகங்களை ஆதரிப்பது மற்றும் கடன் மறு சீரமைப்பு குறித்து.
- அது உங்களுக்கு கடமைப்பட்டுள்ள சேவைகள் குறித்து.
- உங்களின் குற்றச்சாட்டுகளின் மீது நடவடிக்கை எடுக்கும் உள் நடைமுறைகள் குறித்து.
- நிலுவை வசூலிப்பு, காசோலை சேகரிப்பு, ஈடு செய்தல், குறை தீர்த்தல், மற்றும் இதர ஆகியவற்றில் வங்கியின் கொள்கை குறித்து.

வங்கியின் விதிமுறைகள் அனைத்தும் ஆங்கிலம், இந்தி, அஸ்ஸாமி, பெங்காலி, குஜராத்தி, கன்னடம், மலையாளம், மராத்தி, ஒரியா, பஞ்சாபி, சிந்தி, தமிழ், தெலுங்கு மற்றும் உருது ஆகிய மொழிகளில் கிடைக்கும். மேற்கண்ட மொழிகளில் எதிலும் இந்த விதியின் முழு உரைக்கு, நீங்கள் [bcsbl.org.in](http://bcsbl.org.in) வலைத்தளத்தை அணுகலாம். பி.சி.எஸ்.பி.ஐ. இந் விதியினைக் கண்காணிக்கிறது. இந்த விதி குறித்த உங்களின் விசாரணைக்குத் தொடர்பு கொள்ள :

**பேங்கிங் கோட்ஸ் அண்ட் ஸ்டாண்டர்ட்ஸ் ரிசர்வ்**

பேங்க் ஆப் இந்தியா பில்டிங்  
சி-7, பந்தரா - குர்லா காம்பளக்ஸ்  
மும்பை - 400 051.  
தொலைபேசி : 022 - 26573715  
தொலைநகல் : 022 - 26573719  
மின்னஞ்சல் : [ceo.bcsbl@rbi.org.in](mailto:ceo.bcsbl@rbi.org.in)  
website : [www.bcsbi.org.in](http://www.bcsbi.org.in)

**இந்திய வங்கிகள் குழுமம்**

உலக வணிக மையம்  
மையம் 1, வெது மாடி,  
உலக வணிக மைய வளாகம் ௧:பேபேரேட்,  
மும்பை - 400 005.  
தொலைபேசி : 022 - 22174040  
தொலைநகல் : 022 - 22184222  
website : [www.iba.org.in](http://www.iba.org.in)

- தொகுப்பு : ஜே.கே. கந்தமாறன்

# இந்தியாவிலேயே முதன் முதலாகத் தமிழ் மொழியில் ஜெரோதா அறிமுகப்படுத்தும் கைட் (KITE) வர்த்தக தளம்!

இந்தியாவின் முன்னணி ஆன்லைன் தரகு நிறுவனமான ஜெரோதா (ZERODHA) தமிழ் மொழியில் 'கைட்' (KITE) வர்த்தக தளத்தைத் அறிமுகப்படுத்துவது குறித்த அறிவிப்பை வெளியிட்டதுடன், அனைத்து சம பங்கு முதலீடுகளுக்கும் ஜீரோ தரகக் கட்டணம் என்றும் தெரிவித்துள்ளது. எந்தவிதமான கட்டணமோ, குறைந்தபட்ச அளவோ, சிறப்பு விதிகளோ, நிபந்தனைகளோ, பிரிவுகளோ, சட்டங்களோ கிடையாது. முதலீட்டுக் கலாச்சாரத்தை ஊக்குவிக்கும் வகையில் பரஸ்பர நிதிய வணிகத்தின் தொடக்கம் குறித்த அறிவிப்பையும் வெளியிட்டுள்ளது.

தமிழகத்தில் 2 கிளைகளும், 10 பங்குதாரர் ஆதரவு அலுவலகங்களும் ஜெரோதாவிற்கு உள்ளன. சென்னை மற்றும் சேலம் முக்கிய அலுவலகங்களையும், கோவை, ஊட்டி, ஈரோடு, தருமபுரி, மதுரை, கன்னியாகுமரி, திருநெல்வேலி, திருச்சிராப்பள்ளி, ஓசூர், ஆம்பூர் ஆகிய 10 நகரங்களில் ஆதரவு மையங்களும் இருக்கின்றன. வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஜெரோதாவின் உயரிய சேவைகளையும், புதுமையான முனைவுகள் குறித்த விழிப்புணர்வையும் வழங்க பிராந்தியக் கிளைகளும், ஆதரவு அலுவலகங்களும் உதவும்.

பங்குச் சந்தையில் பங்கேற்பது குறித்த விழிப்புணர்வு இந்தியாவில் மிகக் குறைவு. எனவே இந்திய மக்கள் தொகையில் 65%க்கும் அதிகமானோர் 35 வயதுக்கும் கீழே உள்ள நிலையில் அவர்களைக் கவர ஜெரோதா நிறுவனம் ஜீரோ தரகு, தமிழில் 'கைட்', பரஸ்பர நிதிய தளம் உள்ளிட்ட முக்கிய முனைவுகளை மேற்கொண்டுள்ளது.

 **ZERODHA**  
The Discount Brokerage

கைபேசிகள் மற்றும் டேப்ளெட்களை ஏற்றுக் கொள்ளும் வகையில் வலை அடிப்படையிலான வர்த்தக தளமாக கைட் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. வழக்கமான தளம் வழங்கும் அனைத்தையும் அளிப்பதுடன், குறைந்த இடைமுகத்தில் இன்னும் ஏராளமாகச் செய்கிறது. மிக எளிதாகவும், சுயமாக விளங்கும் வகையிலும் இந்த இடைமுகம் அமைந்துள்ளதால், அடிப்படை படிப்பறிவு உள்ளவர்கள் கூடப் பயிற்சி ஏதுமின்றி உள்ளீடு செய்து வர்த்தகத்தைத் தொடங்கலாம் என்பதே இதன் சிறப்பாகும்.

**இது குறித்து ஜெரோதா நிறுவனர் & சிஓஓ திரு. நீதின் காமத் கூறுகையில்** 'முதலீட்டுக் கலாச்சாரம் ஊக்குவிக்கப்பட வேண்டும் என்பதால் ஜீரோ தரகு முனைவுடன், சுலபமான பயனீட்டு அனுபவத்திற்காக தமிழில் 'கைட்' மற்றும் முதலீடுகளுக்காக பரஸ்பர நிதிய தளத்தையும் அறிமுகப்படுத்தி உள்ளோம். முதலீடுகளில் ஆர்வமின்றி உள்ளவர்களுள் குறைந்தபட்சம் 5 மிலியன் நபர்களைச் சென்றடைவதுடன், நீண்ட காலம் முதலீடு செய்தால் பங்குச் சந்தை எத்தகைய சொத்தை உருவாக்கும் என்பதை அவர்களுக்கு விளக்க வேண்டும் என்பதே எங்கள் திட்டம்' என்றார்.

மேம்பட்ட நடத்தைப் பகுப்பாய்வு மற்றும் 'க்வாண்ட்' (Quant) உருப்பட தளம் ஆகியவற்றின்



ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட தளமாக 'கைட்' விளங்குகிறது. வணிகர்களின் வர்த்தக நடத்தை குறித்த புரிதலுக்கும், முதலீடு தொடர்பான முக்கிய முடிவுகள் எடுப்பதற்கும், பல்வேறு பங்குச் சந்தைகளில் உள்ள 70,000க்கும் அதிகமான பங்குகளை ஆய்வு செய்யவும் உதவும்.

**இது குறித்து ஜெரோதா கல்வி & ஆய்வுப் பிரிவு துணைத் தலைவர் திரு. கார்த்திக் ரங்கப்பா கூறுகையில் 'தமிழில் வணிக தளம் உருவாக்கப்பட்டுள்ள சூழலில் வர்த்தகம் / முதலீடுகளுக்கு இனி மொழி ஒரு தடையே இல்லை. உயர் தொழில்நுட்பத்துடன் உள்ளூர் மொழியில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ள 'கைட்' தடையின்றிச் சந்தையை அணுக உதவுவதுடன், வணிக அனுபவத்தையும் முழுமையாக மகிழ்ச்சிக்கு உள்ளாக்கும்' என்றார்.**

'கைட்' அனைத்துப் பத்திரங்களின் நிகழ் நேர விலையை நேரலையாக வழங்குவதுடன், இரண்டே க்ளிக்குகளில் வாங்கவும், விற்கவும் உதவுகிறது. மேம்பட்ட தொழில்நுட்பப் பகுப்பாய்வுப் பட்டியல் (99 சுட்டளவிகள்) மற்றும் அனைத்துப் பங்குகளில் 5 ஆண்டு வரலாற்றுத் தரவுகளையும் இலவசமாக வழங்கும்.

தமிழுடன் இப்போது இந்தி, கன்னடம், மலையாளம், பஞ்சாபி, குஜராத்தி, பெங்காலி, ஓடியா, மராத்தி உள்ளிட்ட மொழிகளில் 'கைட்' கிடைக்கும். விரைவில் ஏனைய முக்கிய இந்திய மொழிகளிலும் கைட் கிடைக்கத் தீவிர முனைவுகள் மேற்கொள்ளப்பட்டு வருகின்றன.

விவரங்களுக்கு : <https://kite.zerodha.com>  
வலைதளம் பார்க்கவும்.

- கிருஷ்ணன்

# இந்தியாவில் உறுதியான வளர்ச்சி மற்றும் உத்வேகத்தைப் பெற்றுள்ள ஆஸ்ட்ராசெனேகாவின் உலகளாவிய தொழில்நுட்ப மையம்!

உலகின் முன்னணி உயிரிமருந்தாக்க நிறுவனமான ஆஸ்ட்ராசெனேகா, சென்னையில், அதன் தகவல் தொழில்நுட்ப இருத்தலை, அதன் உலகளாவிய தொழில்நுட்ப மையத்தினை (GTC) அமலாக்கம் செய்து வெற்றிகரமாக அமல்படுத்தி யுள்ளது. இந்தியாவை, ஒரு உலகளாவிய தொழில்நுட்ப வழங்குதல் மையமாக மாற்றும் ஆஸ்ட்ராசெனேகாவின் பயணத்தில் இந்த ஆண்டு ஒரு முக்கிய மைல்கல்லாகும். சென்னையில் அமைந்துள்ள GTC, ஆஸ்ட்ராசெனேக்காவின் முதல் உள்ளமை ஆதாரம் கொண்ட உலகளாவிய தகவல் தொழில்நுட்ப அமைவிடமாகத் திகழ்கிறது மற்றும் முழுமையான, ஒருங்கிணைந்த தகவல் தொழில்நுட்ப சேவைகள் வழங்குதல் வடிவமைப்பின் வழியாக குறிப்பிடத்தக்க மதிப்பினை வர்த்தகத்திற்கு சேர்க்கிறது.

செப்டம்பர் 2014-ல் துவக்கப்பட்ட சென்னை மையம், இந்த தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனத்தின் செயல்திறன் மற்றும் எதிர்வினையாற்றல் திறனின் வழியாக, உலகம் முழுவதும் உள்ள 61,500 ஆஸ்ட்ராசெனேகா பணியாளர்களுக்கு ஆதரவளித்து வருகிறது. இதற்கு முன்பாக 8 உலகளாவிய சேவை வழங்குனர்களிடம் வழங்கப் பட்டிருந்த, ஐடி செயலிகள் மற்றும் உள்கட்டமைப்பு நிர்வாக செயல்பாடுகளை இந்த மையம் துரிதமான உள்ளமைப் பணியாக மாற்றியுள்ளது. முதல் ஆண்டு 300 பணியாளர்களுடன் துவங்கிய இந்த பயணம் இரண்டாம் ஆண்டில் 1000 - ஆக அதிகரித்துள்ளது மற்றும் முன்கூட்டியே இதன்

வழியாக கிடைத்த வெற்றி, செயல்பாடுகளின் வீச்சு மற்றும் அளவீன வளர்ச்சிக்கு வழி வகுத்துள்ளது. இம்மையம் தற்போது 1,500-க்கும் மேற்பட்ட தகுதிபெற்ற தகவல் தொழில்நுட்ப வல்லுனர்களைக் கொண்டுள்ள அளவிற்கு, துவங்கி 18 மாதங்களில் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது மற்றும் 2016-ன் இறுதியில் இந்த எண்ணிக்கை 2000 தகவல் தொழில்நுட்ப நிபுணர்களாக அதிகரிக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

ஆஸ்ட்ராசெனேகா, தலைமை தகவல் அலுவலர் (CIO) திரு. டேவிட் ஸ்மோலி அவர்கள், “புதிய உள்ளமை சேவை வழங்குதல் முறை, வர்த்தகத்திற்கான எதிர்வினையாற்றல் வேகத்தினை அதிகரித்துள்ளது. முக்கிய தகவல் தொழில்நுட்ப அமைப்புகள் தொடர்பான உள்ளமை அறிவுகளை அதிகரித்துள்ளது. தகவல் தொழில்நுட்ப சேவை களில் இறுதிப்-பயணர் திருப்தி நிலைய மேம்படுத்தியுள்ளது மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப செயல்பாடுகளின் செலவீனங்களைக் குறைத்துள்ளது. GTC பணியாளர்கள் உயர்நிலை தகவல் தொழில்நுட்ப அனுபவம் பெற்ற நிபுணத்துவத்தைக் கொண்டுள்ளனர் மற்றும் தங்களது முதல் நேரடி செயல்பாட்டு ஆண்டிலேயே மதிப்புமிக்க பங்களிப்புகளை வழங்கியுள்ளனர்.”

இம்மையம் ஒரு முழுமையாக ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட இயக்க முறையை அமல் செய்துள்ளது, ஆதரவு கட்டமைப்புகளை எளிமைபடுத்தவும் மற்றும் வர்த்தக தேவைப்பாடுகளுக்கான எதிர்வினையாற்றல் வேகத்தை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. தகவல்



தொழில்நுட்ப மனிதவளம் பரந்துபட்டு காணப்படும் வகையில், ஒரு தகவல் தொழில்நுட்ப மையமாக சென்னை வளர்ந்து வரும் நிலையில், இப்பிரிவின் அனைத்து தரப்புகளிலிருந்தும் திறமைசாலிகளை ஈர்க்கும் வகையில் GTC திகழ்கிறது மற்றும் இதன் தொழில்நுட்ப தலைமைத்துவம் மற்றும் “பணியாற்ற சிறந்த இடமாகத் திகழ்தல்” ஆகியவைகள் இதற்கு மேலும் வலுவூட்டுகின்றன.

சென்னை உலகளாவிய தொழில்நுட்ப மையத்தின் தலைவர் சீவா பத்மநாபன் அவர்கள், சென்னை மையத்தின் தனித்துவமிக்க அம்சம், ஆஸ்ட்ராசெனேகாவின் உலகளாவிய தகவல் தொழில்நுட்ப செயல்பாடுகளின் ஒவ்வொரு அம்சத்தின் பிரதிநிதித்துவத்தையும் கொண்டுள்ளதே ஆகும். இது, நிறுவனம் பரந்துபட்ட வாழ்க்கைத் தொழில் வாய்ப்புகளை எங்களது பணியாளர்களுக்கு வழங்க நிறுவனத்தை ஏதுவாக்குகிறது.

2016-ல், இம்மையம் அப்ளிகேஷன் உருவாக்கம் மற்றும் சோதனை, வர்த்தக அறிவு மற்றும் பகுப்பாய்வு, மொபைலிட்டி மற்றும் ஆஸ்ட்ராசெனேகாவின் டிஜிட்டல் ஆரோக்கிய முன்முயற்சிகள் ஆகியவைகளில் கூர்நோக்கம் செலுத்தும்.

பணியாளர்களுக்கு நட்பார்ந்த பல்வகைப்பட்ட கொள்கைகளை ஆஸ்ட்ராசெனேகா அமலாக்கம் செய்துள்ளது மற்றும் பணியிடத்தில் பாலின

வேறுபாட்டுத்தன்மையை அதிகரிப்பதற்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது. இந்த ஆண்டு, இந்நிறுவனம் அடுத்த தலைமுறை தகவல் தொழில்நுட்ப வல்லுனர்களையும் கவரும் வகையில், சென்னையின் முக்கிய பொறியியல் கல்லூரிகளில் வளாக நேர்காணல்களை நடத்தியுள்ளது.

#### ஆஸ்ட்ராசெனேகா குறித்து:

புத்தாக்கத்தை உந்து சக்தியாகக் கொண்ட உலகளாவிய உயிரிமருந்தாக்க நிறுவனமாகத் திகழும் ஆஸ்ட்ராசெனேகா, பரிந்துரை மருந்துகள் கண்டுபிடிப்பு, மேம்பாடு மற்றும் வர்த்தக மயமாக்கல் ஆகியவற்றில் கூர்நோக்கம் கொண்டுள்ளது. இதய நோய்கள், மெட்டபாலிஸம், சுவாச மண்டலம், இன்ஃபிளமேஷன், நோயெதிர்ப்புத்திறன் குறைபாடு, ஆன்காலஜி, தொற்று மற்றும் நரம்புமண்டல அறிவியல் நோய்கள் ஆகியவைகளுக்கான தயாரிப்புகளை இந்நிறுவனம் முதன்மையாக உற்பத்தி செய்கிறது. 100-க்கும் மேற்பட்ட நாடுகளில் இயங்கும் ஆஸ்ட்ராசெனேகாவின் புத்தாக்க மருந்துகள் உலகம் முழுவதும் பல மில்லியன் மக்களால் பயன்படுத்தப்படுகிறது. மேலும் தகவல்களுக்கு பார்க்கவும்: [www.astrazeneca.com](http://www.astrazeneca.com)

- கிருஷ்ணன்

# இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுக் கழகம் (LIC) - ஒரு பார்வை!

எல்.ஐ.சி.யில் 8 மண்டலங்கள் உள்ளது. சென்னையைத் தலைமையிடமாகக் கொண்டு செயல்படும் தென்மண்டலம், தமிழ்நாடு, கேரளா, புதுச்சேரி மற்றும் லட்சத்தீவுகளை உள்ளடக்கியுள்ளது. 13 கோட்டங்கள், 261 கிளைகள், 260 சாட்டிஸைட் அலுவலகங்கள் உள்ளன. பாலிசி தாரர் நலனுக்காக 4508 பிரீமியம் பாயிண்ட்கள் திறக்கப்பட்டுள்ளன. 3.4 கோடி பாலிசிகள் சேவை செய்யப்படுகின்றன.

**மார்ச் மாதத்தில் தென் மண்டலத்தின் இலக்கு ரூ.1500 கோடிகள்**

- > எல்.ஐ.சி.யில் மொத்தம் 23 திட்டங்கள் வழங்கப்படுகின்றன.
- > இவ்வாண்டு நியூ எண்டோமெண்ட் ப்ளஸ், ஜீவன் ஷிகர், ஜீவன் லாப், ஜீவன் ப்ரகதி மற்றும் ஜீவன் தருண் ஆகிய 5 புதிய திட்டங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.
- > 29.02.2016 வரை எல்.ஐ.சி. தென் மண்டலத்தின் முதலீடுகள் ரூ.78,580 கோடிகள்
- > தமிழ்நாட்டில் - ரூ.44,815 கோடிகள்
- > கேரளாவில் - ரூ.32,394 கோடிகள்
- > புதுச்சேரியில் - ரூ.1371 கோடிகள்

**வணிக ஆண்டு 2015-16க்கான புது வணிகச் சாதனைகள்**

புரிந்த புது வணிகம் - 16 லட்சம் பாலிசிகள்; ரூ.2000 கோடி பிரீமியம்

மார்ச் மாதத்தில் தென் மண்டலத்தின் இலக்கு - 5 லட்சம் பாலிசிகள்; ரூ.1500 கோடிகள் பிரீமியம்

**முதன்மை கோட்டங்கள்:**

- > பாலிசி அடிப்படையில் - கோழிக்கோடு கோட்டம், 182755 பாலிசிகள்
- > பிரீமியத் தொகை அடிப்படையில் - சென்னை கோட்டம்-1, ரூ.207 கோடிகள்



# LIC

**भारतीय जीवन बीमा निगम**  
**LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA**

**முதன்மை கிளைகள் :**

- > பாலிசி அடிப்படையில் - திருச்சூர் கோட்டத்தின் குன்னம்குளம் கிளை, 17456 பாலிசிகள்
- > பிரீமியத் தொகை அடிப்படையில் - கோயம்புத்தூர் கோட்டத்தின் திருப்பூர், ரூ.26 கோடிகள்

**முதன்மையான துணைக் கிளைகள்:**

- > பாலிசி அடிப்படையில் - வேலூர் கோட்டத்தின் திருவண்ணாமலை, 6151 பாலிசிகள்
- > பிரீமியத் தொகை அடிப்படையில் - சென்னை கோட்டம்-2ன் அமிஞ்சிக்கரை, ரூ.9 கோடிகள்

**முதன்மை வளர்ச்சி அதிகாரிகள்:**

- > பாலிசி அடிப்படையில் - திருச்சூர் கோட்டம், இரிஞாலகுடா கிளையைச் சேர்ந்த திரு. கே. வேணு அவர்கள், 5260 பாலிசிகள்
- > பிரீமியத் தொகை அடிப்படையில் - சென்னை கோட்டம் - 2, CBO-17ஐச் சேர்ந்த திரு. பி.வி.தினச்சந்திரன், ரூ.8 கோடிகள்.

**முதன்மை முகவர்கள்:**

- > பாலிசி அடிப்படையில் - வேலூர் கோட்டம், திருவண்ணாமலை கிளையைச் சேர்ந்த திரு. டி.எஸ். வெங்கடேசன் அவர்கள், 1358 பாலிசிகள்
- > பிரீமியத் தொகை அடிப்படையில் - வேலூர் கோட்டம், பாண்டிச்சேரி கிளை-1ஐச் சேர்ந்த திரு. பி.ஷண்முக சுந்தரம், ரூ.4 கோடிகள்



- > திட்டங்கள் - 3593 (அகில இந்திய அளவில் தென்மண்டலம் 2-வது இடம்)
  - > குழுக் காப்பீடு : 46 லட்சங்கள் (அகில இந்திய அளவில் 2-வது இடம்)
  - > தொடர்ந்து மூன்று முறை இலக்கை அடைந்து பென்ஷன் & குழுக்காப்பீடு அகில இந்திய அளவில் முதலிடம்
  - > திருநெல்வேலி, மதுரை மற்றும் திருவனந்தபுரம் கோட்டங்கள் ஐந்து வகையான இலக்குகளையும் அடைந்துள்ளது. சென்னை 02.03.2016 அன்று இலக்கை அடைந்துள்ளது. (அகில இந்திய அளவில் முதல் பெரு நகரம்)
  - > 6.23 லட்சம் முதிர்வுப் பயன்கள் மூலம் ரூ.5261 கோடிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.
  - > 60886 இறப்புப் பயன்கள் மூலம் ரூ.723 கோடிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.
  - > பாலிசி புதுப்பித்தல் மூலம் பெறப்பட்ட பிரீமியத் தொகை ரூ.1239 கோடிகள்; புதுப்பிக்கப்பட்ட பாலிசிகள் : 14.75 லட்சம்
  - > **பாலிசிதாரர்களுக்கு எல்.ஐ.சி.யின் வேண்டுகோள்**
    - ◆ தற்சமயம் நேரடியாக முதிர்வுத் தொகையை வாங்கி கணக்கில் செலுத்தி விடுவதால், வாங்கி பற்றிய விவரங்களைப் பதிவு செய்யாத பாலிசிதாரர்கள் அது பற்றிய விவரங்களை எல்.ஐ.சி. கிளைகளில் பதிவு செய்ய கேட்டுக் கொள்ளப்படுகிறார்கள். இதனை மக்களுக்கு தெரிவிப்பதற்காக தமிழ்நாடு, கேரளா மற்றும் பாண்டிச்சேரியில் விளம்பரங்கள் கொடுக்கப்பட்டு வருகிறது.
- உரிமம் வழங்கியதில் உயர்வான சாதனை (2015-2016)**
- > உரிமம் வழங்கியதில் தென் மண்டலம் அகில இந்திய அளவில் முதலிடம்
  - > 10.27 லட்சம் வாழ்வுக்காலப் பயன்கள் மூலம் ரூ.2255 கோடிகள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

- கீதா ரமேஷ்

# தடுப்பு மருந்துகள் உடல்நலத்தின் மீதான நன்மைகளையும் தாண்டி பொருளாதார முன்னேற்றத்தின் உந்துசக்தியாக செயல்படுகின்றன!

“தடுப்பு மருந்துகள் நோய்க்கு எதிராக மக்களைப் பாதுகாப்பதன் மூலம் உயிர்களைக் காக்கின்றன என்பது நாம் அறிந்ததே. ஆனால் அதிகம் அறியப்படாத ஒன்று என்னவென்றால், தடுப்பு மருந்துகள் உடல்நலத்தின் மீதான அவற்றின் நன்மைகளையும் தாண்டி பொருளாதார முன்னேற்றத்தின் உந்துசக்தியாக செயல்படுகின்றன என்பதே.”

டாக்டர். சேத் பெர்க்லீ - தலைமை செயல் அதிகாரி, காவீ அலையன்ஸ்

தடுப்பு மருந்து, வரலாற்றின் மிகவும் சக்தி வாய்ந்த மற்றும் செலவு குறைவான உடல்நலக் குறுக்கீடுகளுள் ஒன்று ஆகும், மேலும் ஒவ்வொரு ஆண்டும் 2 - 3 மில்லியன் இறப்புக்கள் இதன் மூலம் தடுக்கப்படுகிறது. சுத்தமான தண்ணீரைத் தவிர, ஆன்டிபயாடிக்குகள் உள்பட வேறு எந்த நடைமுறையிலும், இறப்பு குறைப்பில் இதுபோன்ற தொரு பெரும் தாக்கம் ஏற்படுத்தப்படவில்லை.

நேர்மறையான உடல்நல வெளிப்பாடுகளை வழங்குவது மட்டுமல்லாது, தடுப்பு மருந்தின் மதிப்பு அதையும் தாண்டி நிற்கிறது; உயிர்களைக் காப்பதன் மூலமும், பணத்தைச் சேமிப்பதன் மூலமும் சமூகப் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு தடுப்பு மருந்து உதவுகிறது. தடுப்பு மருந்து வழங்குதல் என்பது ஏழ்மையைக் குறைப்பதற்கும், நீண்ட காலத்திய பொருளாதார மற்றும் சமூக செலவுகளைத் தடுப்பதற்குமான ஒரு செலவு குறைந்த பொது சுகாதார முதலீடு.

தடுப்பு மருந்துகளின் மீதும், தடுப்பு மருந்து மேம்பாட்டின் மீதுமான நமது பார்வைக்கு ஒரு மறுபரிசீலனையும், நோய்த்தடுப்பின் மதிப்பிலான ஓர் ஆர்வமும் தேவைப்படுகிறது. இது கிட்டத்தட்ட அனைத்து சூழல்களிலும் நேர்மறையான சுகாதாரப் பொருளாதார நன்மைகளை சமூகத்துக்கு வழங்குகிறது.

உயிர்களைக் காத்தல், பணத்தை சேமித்தல்:

தடுப்பு மருந்துகள், உயிர் மருத்துவத்தின் ஒரு பெரும் உறுதிமொழியாக அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளன, அது: நோய்த்தடுப்பு. உடல்நலம் மிகவும் மதிப்பு வாய்ந்தது. மனிதர்கள் தவிர்க்கத்தக்க நோயால் அவதிப்பட்டு, அதற்கான சிகிச்சை மற்றும் செலவுகளையும், மேலும் இதன் காரணமாக ஏற்படும் பணியிழப்பு மற்றும் குறைந்த உற்பத்தி போன்ற பொருளாதார விளைவுகளையும் சமப்பதைவிட, அதனைத் தடுப்பதே சிறந்தது.

- இன்று பல நாடுகள் வளர்ச்சியடையாமல் இருப்பதற்கான பிரதான காரணம், அடிக்கடி ஏற்படும் உடல்நலக்குறைவும், நீண்ட காலத்திய இயலாமையால் ஏற்படும் பொருளாதாரத் தாக்கமுமேயாகும்.
- தடுப்பு மருந்து உறுதியான வெற்றியாக கருதப்படுவது, பெரியம்மையின் முழுமையான ஒழிப்பும், போலியோவை ஏறத்தாழ நீக்கி யிருப்பதுமேயாகும்:
- 1977 ஆம் ஆண்டு வரை சுமார் பத்து வருடங்கள், பெரியம்மைத் தடுப்பிற்கான தடுப்பு மருந்துத் திட்டங்களுக்கு \$100 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் வரை செலவாயிற்று. ஆனால் அதன் உலகளாவிய ஒழிப்பினால் பெரியம்மையின் சிகிச்சை மற்றும் தடுப்புக்காக ஆகும் செலவில் இதுவரை ஆண்டுக்கு \$1.3 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் சேமிக்கப்பட்டுள்ளதாக கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.
- போலியோ நோய் முற்றிலும் ஒழிக்கப்பட்ட பின்னர், ஆரோக்கியத்துக்காக செலவிடப்படும் தொகையில் ஒவ்வொரு வருடமும் \$1.5 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் வரை சேமிக்கப்படுவதாக கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.



● மற்றுமொரு வெற்றிப்பகுதியாக இருப்பது தட்டம்மைத் தடுப்பு மருந்து, இது உலகளவில் 2000 முதல் 2011 வரையில் தட்டமையால் இறப்பவர்களின் சதவீதத்தை 71% அளவிற்குக் குறைத்துள்ளது.

● 1994-ல், தட்டம்மை தடுப்பு மருந்துக்காக செலவுழிக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு டாலரும், \$10.30 நேரடி மருத்துவச் செலவுகளையும் \$3.20 மறைமுக சமுதாயச் செலவுகளையும் சேமித்துள்ளது.

● 72 மிகவும் ஏழ்மையான நாடுகளில் தடுப்பு மருந்துப் பாதுகாப்பு விகிதத்தை அதிகரிப்பது என்பது பத்தாண்டு கால அளவில் ஏற்படக் கூடிய 6.4 மில்லியன் தடுக்கக்கூடிய இறப்புகளை தவிர்க்கும். மேலும் இந்த தடுப்பு மருந்துப் பாதுகாப்பு விகிதத்தை அதிகரிப்பது, ஆரோக்கியத்துக்காக செலவிடப்படும் தொகையில் \$6.2 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களையும் மற்றும் உற்பத்தி இழப்பில் \$145 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களையும் குறைக்கும்.

#### குழந்தைப்பருவ தடுப்பு மருந்து:

● குழந்தைகளை ஆரோக்கியமாக இருப்பதற்கு உதவுவதன் மூலம், தடுப்பு மருந்து வழங்கலானது ஆயுட்காலத்தையும், உற்பத்திச் செயல்பாட்டில் செலவிடப்படும் நேரத்தையும் அதிகரித்து-இதன்மூலம் வறுமை ஒழிப்பில் பங்காற்றுகிறது.

● வரவிருக்கும் பத்தாண்டுகளில் 426 மில்லியனுக்கும் அதிகமான நோயாளிகளைக் காத்தல் மற்றும் 6.4 மில்லியன்

இறப்புகளைத் தவிர்க்கத் தவிர, தடுப்பு மருந்து பெறப்பட்ட குழந்தைகள் தங்களின் குடும்பத்துக்கும் அரசுக்கும் இரண்டிற்குமே பெரும் பொருளாதார நன்மைகளைப் பெற்றுத் தரும்.

○ அடுத்த பத்தாண்டுகளுக்கு உலகின் 72 மிகவும் ஏழ்மையான நாடுகளில் குழந்தைகளுக்கான நோய்த்தடுப்பு விகிதத்தை அதிகரிப்பது என்பது சிகிச்சை மற்றும் உற்பத்தியில் \$151 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களைச் சேமிக்கும் என்று கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

○ நோய்த்தடுப்பு விகிதத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் 6.4 மில்லியன் இறப்புகளைத் தவிர்க்கும் திட்டமானது, அபாயகரமான நிலையில் இருக்கும் நாடுகளுக்கு \$231 மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் அளவிலான செலவினை மிச்சப்படுத்தும் என்று கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

தடுப்பு மருந்துகளின் இத்தகைய பொருளாதார நன்மைகளையும் தாண்டி, அவற்றால் உடல், உணர்வு மற்றும் அறிவாற்றல் வளர்ச்சியை மேம்படுத்த முடியும் என்று ஆதாரப்பூர்வமாக நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. குழந்தைப்பருவ தடுப்பு மருந்தானது பத்து வயதுடைய குழந்தையில் அறிவாற்றல் திறனை மேம்படுத்தி, வளரிளம் பருவத்தில் அதிகம் சம்பாதிக்கக்கூடிய ஒரு நேர்மறைவான மற்றும் நீண்டகாலத்திய ஆரோக்கிய நன்மைகளை வழங்குவதுடன் தொடர்புடையது.

- நூர்லிமா

# ஏற்றுமதியில் வெற்றி பெறுவது எப்படி!

ஏற்றுமதி - இறக்குமதி வர்த்தகத்தில் பிரகாசமான வளர்ச்சி வாய்ப்புகள் உள்ளன. இத்துறையில் பல புதிய இளம் தொழில் முனைவோர் ஈடுபட்டு, நாட்டை வளர்ச்சிப் பாதையில் கொண்டு செல்ல வேண்டிய சூழல் உள்ளது. ஏற்றுமதி-இறக்குமதி சார்ந்த செய்திகளை வாசகர்களுக்கு தொடர்ந்து அளிக்கும் விதமாக தொழில்முனைவோரிடையே இத்துறை சார்ந்த செய்திகளை பெறுவதில் மிகவும் அக்கறை காட்டி வருகின்றோம். இதன் அடிப்படையில் கோவையைச் சார்ந்த ஏற்றுமதி பயிற்சியாளர் திரு. T. ரமேஷ்குமார் எழுதியுள்ள கேள்வி - பதில் மாதிரியான கட்டுரையை வெளியிட்டுள்ளோம். வாசகர்கள் தங்களுக்குத் தேவையான செய்தி குறித்து எழுதி அனுப்பினால், அதை அத்துறை சார்ந்த நிபுணர்களிடம் இருந்து பெற்று, வெளியிடுவதற்கும் தயாராய் உள்ளோம். வாசகர்கள் தங்களுக்குத் தேவையான செய்திகளை கேட்டுப் பெறுவதற்கு பயன் அடைவதற்கும் வாய்ப்பு உண்டாக்கப் பட்டுள்ளது. இதை பயன்படுத்திக் கொள்ளவும்.

- ஆசிரியர்

● ஏற்றுமதி தொழில் செய்ய கல்வி தகுதி தேவையா? [ஈஸ்வரன், நெல் வியாபாரி, தஞ்சாவூர்]

ஏற்றுமதியாளருக்கு கல்வியறிவு கண்டிப்பாக தேவையில்லை. நீங்கள் குடும்பத்தில் உள்ள படித்த நபர்களின் உதவியுடன் ஏற்றுமதி செய்து பெரிதாக சாதிக்கலாம். நீங்கள் ஏற்றுமதியில் வளர்ச்சி அடைந்தபின் படித்த இளைஞர்களை-யோ, பெண்களையோ பணிக்கு அமர்த்திக் கொள்ளலாம்.

முக்கிய குறிப்பு: திருப்பூரில் பலர் கல்வியறிவு இல்லாமலேயே ஏற்றுமதியில் சாதனை புரிந்து கொண்டிருக்கிறார்கள்.

● நான் புதிதாக ஏற்றுமதி நிறுவனம் தொடங்கியுள்ளேன். ஏற்றுமதி நிறுவனத்திற்கு பெயர்களை தேர்ந்தெடுப்பது எப்படி? (ராமசாமி, ஏற்காடு)

நீங்கள் பல நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்ய வேண்டும். பல நாடுகளைச் சேர்ந்த இறக்குமதி யாளர்களை கவரும் விதத்தில் ஏற்றுமதி நிறுவனத்துக்கான பெயர் நவீனமாகவும், சுலபமாகவும், ஆங்கில பெயராகவும் அல்லது இன்சியல் பெயராகவும் இருக்குமாறு தேர்ந்தெடுத்து சூட்டுங்கள்.

உதாரணம் :

Modern Exports அல்லது A.L. Exports

“ஏற்றுமதி நிறுவனத்திற்கு சரியான பெயரை சூட்டுங்கள். இறக்குமதியாளரை கவருங்கள்”.

● நான் கைவினை பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யவுள்ளேன். இந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதியாகும் கைவினை பொருட்கள் என்னென்ன? (தேன்மொழி, குடும்ப தலைவி, கடலூர்)

அகர்பத்திகள், பொம்மைகள் (மண்ணால், மரத்தால், பீங்கானால், பிளாஸ்டிக்கால் செய்யப் பட்ட பொம்மைகள்), பாக்குமட்டை தட்டுகள், தஞ்சாவூர் ஓவியங்கள், ஓவியம் வரைந்த பத்தமடை பாய்கள், வாசனை மெழுகுவர்த்திகள், கல்லினால் செய்யப்பட்ட கடவுள் சிலைகள்.

● 2015ம் ஆண்டில் இந்தியாவிலிருந்து அதிகமான ஏற்றுமதியாகியிருக்கும் நாடுகள், பொருட்கள் எவை? (அகல்யா, கல்லூரி மாணவி, குளித்தலை)

அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா, மலேசியா, சிங்கப்பூர், துபாய், சவுதி அரேபியா, நேபாளம்,



பூபான், பங்களாதேஷ், இங்கிலாந்து, போலந்து, இத்தாலி, பிரேசில், பிரான்ஸ், ஸ்பெயின், ஜெர்மனி, மெக்ஸிகோ, கனடா, சுவீட்சர்லாந்து, நார்வே, பெல்ஜியம், இத்தாலி, துருக்கி, போர்ச்சுகல், ஜப்பான், ஸ்வீடன், டென்மார்க், அயர்லாந்து, ஹங்கேரி, நியூசிலாந்து, பனாமா, ஜஸ்லாந்து, ஹாங்காங், கொரியா, தாய்லாந்து, பிரேசில், இந்தோனேசியா போன்ற நாடுகள்.

**5. ஏற்றுமதி தொழிலில் வங்கிகளின் முக்கியத்துவம் என்ன? (ராஜேந்திரன், தனியார் நிறுவன ஊழியர், திருவாவூர்)**

- i) ஏற்றுமதி தொழிலில் பல விதங்களில் வங்கிகள் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக உள்ளது. நீங்கள் வங்கியில் ஏற்றுமதி நிறுவனத்தின் பெயரில் நடப்பு கணக்கு ஆரம்பிக்க வேண்டும்.
- ii) நீங்கள் ஏற்றுமதிக்கான உரிமம் பெற IE Code வங்கியில் ரூ.500 DD எடுக்க வேண்டும்.
- iii) நீங்கள் ஏற்றுமதிக்கான உரிமம் IE Code பெற வங்கி மேலாளரிடம் ஒரு சான்றிதழ் (Bank Certificate) வாங்க வேண்டும்.

iv) நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் பொருட்களுக்கான பணம் இறக்குமதியாளர்களிடமிருந்து வங்கி மூலம் தான் உங்களுக்கு கிடைக்கும்.

● **சிங்கப்பூர் நாட்டில் எனது உறவினர் வசிக்கிறார். நான் அவர்மூலம் ஏற்றுமதி செய்ய முடியுமா? (புழனிச்சாமி, ஓய்வு பெற்ற அரசு ஊழியர், செம்மேடு)**

சிங்கப்பூரில் வசிக்கும் உங்கள் உறவினர் இறக்குமதியாளராக இருந்தால் நீங்கள் அவருக்கு சுலபமாக ஏற்றுமதி செய்யலாம். சிங்கப்பூரில் வசிக்கும் உங்கள் உறவினர் பணியில் இருந்தால் அவர் உங்களை பற்றிய நன்னடத்தைகளை இறக்குமதியாளரிடம் எடுத்து கூறுவார். இதனால் 2 விதமான நன்மைகள் கிடைக்கும்.

- i) உங்களுக்கு முன்பணத்துடன் (Advance Payment) ஆர்டர் கிடைக்கும்.
- ii) உங்களுக்கு தொடர்ந்து ஆர்டர் கிடைத்துக் கொண்டே இருக்கும்.

- **நான் மஞ்சளை உற்பத்தி செய்து வருகிறேன். ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் எப்படி உள்ளது?** (கண்ணப்பன், விவசாயி, பவானி)

தமிழ்நாட்டில் ஈரோடு, சேலம், தர்மபுரி, கோவை, திருவண்ணாமலை ஆகிய மாவட்டங்களில் மஞ்சள் அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. ஈரோடு மாவட்டத்தில் பவானி, சத்தியமங்கலம் பகுதிகளில் புதிய மஞ்சள் வரத்து தொடங்கி உள்ளது. நீண்ட தடிமனான, எளிதில் உடையக் கூடிய மஞ்சள் வகை ஏற்றுமதி தரமானது. ஈரோடு மஞ்சளுக்கு வெளிநாடுகளில் நல்ல வரவேற்பு உள்ளது. ஈரோடு மாவட்டத்தில் கோபி, சக்தியமங்கலம், கொடுமுடி, மொடக்குறிச்சி, பவானி, அந்தியூர் போன்ற பகுதிகளில் விளையும் மஞ்சள் ஏற்றுமதியாகிறது.

மஞ்சள் 3 விதமான பயன்பாட்டிற்காக ஏற்றுமதியாகிறது.

- i) அழகு சாதன பொருட்களாகவும்
- ii) உணவு பொருட்களாகவும்
- iii) மருந்து பொருட்களாகவும் ஏற்றுமதியாகிறது.

#### **மஞ்சள் ஏற்றுமதியாகும் நாடுகள்:**

அர்மேனியா, பெல்ஜியம், பஸ்கேரியா, டென்மார்க், பிரான்ஸ், ஜெர்மனி, இத்தாலி, நெதர்லாந்து, போர்ச்சுகல், சுவீட்சர்லாந்து, துருக்கி, இங்கிலாந்து, மலேசியா, சிங்கப்பூர்.

மஞ்சளை கிழங்காக கேட்டும் இறக்குமதி யாளர்களுக்கு அதை அப்படியே ஏற்றுமதி செய்யுங்கள், பவுடராக கேட்கும் இறக்குமதி யாளர்களுக்கு அதை அரைத்து பவுடராக்கி மதிப்பு கூட்டி ஏற்றுமதி செய்யுங்கள்.

**ஏற்றுமதி பொன்மொழி :** “இறக்குமதி யாளர்களை திருப்திபடுத்துங்கள், தொடர்ந்து ஆர்டர் கிடைக்கும்.”

- **நான் திருப்பூரில் ரெடிமேட் கார்மெண்ட்ஸ் உற்பத்தி செய்து வருகிறேன். ஏற்றுமதி யாகும் விபரங்களை பற்றி கூறவும்.** (பாலாஜி, பனியன் உற்பத்தியாளர் திருப்பூர்)

“குட்டி ஜப்பான்” என்றும் “டாலர் சிட்டி” என்றும் அழைக்கப்படும் திருப்பூரில் இருந்து ஏற்றுமதியாகும் ரெடிமேட் கார்மெண்ட்ஸ்

பொருட்களை பற்றிய விபரங்கள் ஆண்கள் கார்மெண்ட்ஸ்: காலர் வைத்த முழுக்கை / அரைக்கை டி-சர்ட், V-வடிவ முழுக்கை / அரைக்கை டி-சர்ட், வட்ட வடிவ முழுக்கை / அரைக்கை டி-சர்ட், வெள்ளை / கலர் வேண்டோ பனியன், வெள்ளை / கலர் கை பனியன், பனியன் பேண்ட், ஷார்ட்ஸ் குழந்தைகள் கார்மெண்ட்ஸ் : டி-ஷர்ட், பனியன் பேண்ட்.

திருப்பூரிலிருந்து 2015-2016ம் ஆண்டில் ரெடிமேட் கார்மெண்ட்ஸ் இந்திய ரூபாயில் 36 ஆயிரம் கோடிக்கு ஏற்றுமதியாகிறது. 2016-2017ம் ஆண்டில் 72 ஆயிரம் கோடிக்கு ஏற்றுமதியாகும் என்று திருப்பூர் ஏற்றுமதி யாளர்கள் கூறுகிறார்கள். ஏற்றுமதியாகும் நாடுகள்: இங்கிலாந்து, நெதர்லாந்து, நார்வே, ஜெர்மனி, பிரான்ஸ், அமெரிக்கா, டென்மார்க், கனடா, பெல்ஜியம்.

- **ஜப்பான் நாட்டு இறக்குமதியாளர் என்னிடம் ஏலக்காய்க்கு CIF விலை கேட்டிருக்கிறார். விளக்கமாக கூறவும்.** (கணேசன், ஏலக்காய் எஸ்டேட், தேனி)

FOB விலை = பொருளின் விலை + உங்களின் லாபம் + பேக்கிங் சார்ஜ் + லாரி போக்குவரத்து சார்ஜ் (உங்களின் ஏற்றுமதி நிறுவனத்திலிருந்து சென்னை சீ கார்டோ (Sea Cargo) வரை)

CIF விலை = கப்பல் கட்டணம் + இன்சூரன்ஸ் இதை கூட்டினால் வரும் மொத்த தொகை CIF விலை.

கேள்வி - பதில்கள் தொடரும்...

ஏற்றுமதி பயிற்சியாளர் :

**T. ரமேஷ்குமார்**

செல் : 99526 97196

**லக்ஷ்மி எக்ஸ்போர்ட்ஸ்**

சைட் எண்.116, கதவு எண்.77,

கோத்தாரி நகர், சிங்காநல்லூர்,

கோவை - 641 005.

\*\*\*

# தெற்கு ஆசிய சந்தையை குறிவைக்கும் ரோம் செமிகண்டக்டர்ஸ்!

சென்னை எலெக்ட்ரானிக்ஸ் உதிரி பாகங்கள் தயாரிப்பில் முன்னணியாக திகழும் ரோம் செமிகண்டக்டர்ஸ் நிறுவனம், தற்போது தெற்கு ஆசிய சந்தையை குறிவைத்துள்ளது.

ஜப்பானை சேர்ந்த இந்த நிறுவனம், ஐ.சி., செமிகண்டக்டர்ஸ், பவர் டிவைசஸ், எல்.இ.டி. விளக்குகள் போன்ற பற்பல எலெக்ட்ரானிக் பொருட்களை தயாரித்து வருகிறது. நவீன தொழிற்நுட்ப வளர்ச்சி, மற்றும் தற்போதைய தலைமுறை வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பம் ஆகியவற்றை கருத்தில் கொண்டு, தரமான பொருட்களை இந்த நிறுவனம் தயாரித்து வழங்கி வருகிறது. இந்த நிலையில், தற்போது தெற்கு ஆசிய நாடுகளில் தமது உற்பத்திப் பொருட்களை விற்பனை செய்ய இந்த நிறுவனம் அதிக முனைப்பு காட்டி வருகிறது.

இதற்காக, ஆட்டோமொபைல் துறையில் எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பொருட்களின் புதிய கண்டு பிடிப்புகள் என்ற பெயரில் இதன் கருத்தரங்கம் சென்னையில் நடைபெற்றது. இதில், தொழிற் சாலைகள், ஆட்டோமொபைல், போக்குவரத்து, எரிசக்தி, பாதுகாப்புத்துறை, மருத்துவம், கணினி, தொலை தொடர்பு, ஆடியோ, வீடியோ, வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள் மற்றும் மின் விளக்குகள் போன்ற பல்வேறு துறைகளில் புதிய எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பொருட்களின் பயன்பாடு குறித்து விளக்கப் பட்டது.

“ரோம் நிறுவனம், இந்தியாவில் சென்னை, பெங்களூரு, புதுடெல்லி மற்றும் புனே நகரங்களில் கருத்தரங்குகளை நடத்தி வருகிறது. விரைவில், இதர நகரங்களுக்கும் தமது கருத்தரங்குகளை விரிவுப்படுத்த ரோம் நிறுவனம் திட்டமிட்டுள்ளது. உலகளவில் 3 பில்லியன் டாலர்கள் மதிப்பிலான சந்தையை கொண்டு விளங்குகிறது. எங்கள்



நிறுவனம் தற்போது இந்தியாவில் டயர் 1 மற்றும் 2 ஆம் நிலை வாகன உதிரிபாகங்கள் விநியோகம் செய்யும் நிறுவனங்களுக்கு தன்னுடைய உற்பத்திகளை விற்பனை செய்து வருகிறது ரோம்.” என ரோம் செமிகண்டக்டர்ஸ் இந்தியாவின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. டாய்கூகே நாகமுரா தெரிவித்தார்.

- நூர்

சுருபிட்டு ரகவல்

கல்வியின் வேர்கள்  
கசப்பானவை;  
ஆனால் அதன்  
கனிகள் மிகவும்  
இனிப்பானவை.

## வாசகர் எண்ணங்கள்...

கடந்த மார்ச் இதழின் முகப்பு பேட்டி சூப்பர். ஐரோப்பிய நாடுகளில் மிகப் பிரபலமான 'டிரக் ரேஸ்' சாம்பியன் ஷிப் போட்டிகளை இந்தியாவில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ள டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தை எவ்வளவு பாராட்டினாலும் தகும். இந்தியாவில் இத்தகைய போட்டிகளின் காரணமாக, நமது நாட்டு டிரைவர்களுக்கு சர்வதேச அங்கீகாரம் கிடைக்கும். இதனால் இளம் இந்திய டிரைவர்கள், இத்தகைய போட்டிகளில் கலந்து கொள்ள விரும்புவர். இதன் மூலம் இந்திய டிரைவர்கள் சாலைப் போக்குவரத்து விதிகளை முறையாக கையாளுவர். ஒரே கல்லில் இரண்டு மாங்காய் போன்று... இந்திய டிரக் டிரைவர்களை சர்வதேச தளத்திற்கு கொண்டு செல்வதும், அதே நேரத்தில் போக்குவரத்து விதி முறைகளை மதித்து பாதுகாப்பான முறையில் வாகனம் ஓட்டுவதற்கும் வழி வகுத்த டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்திற்கு எனது சல்யூட்!

- மாணிக்கவேல். J.  
நாமக்கல்

கடந்த இதழில் டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் டிரக் ரேஸ்க் குறித்த செய்திகள் படிப்பதற்கு இனிமையாக இருந்தது. நம் நாட்டில் திறமையானவர் களுக்கு பஞ்சமில்லை. ஆனால் அவர்கள் தங்களின் திறமைகளை வெளிப்படுத்துவதற்கு சரியான களம் அமைத்துக் கொடுப்பதில் மிகப் பெரும் சிக்கல் உள்ளது. இதனால் தான் நமது நாட்டின் சிறந்த மனிதர்கள் பலர் வெளிநாடுகளில் செட்டிலாகி விடுகின்றனர். டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் இந்திய டிரக் ஓட்டுனர்களுக்கு முறையான பயிற்சி அளித்து, சர்வதேச போட்டிகளில் நமது டிரக் டிரைவர்கள் பங்கு கொள்ளச் செய்வது மிகச் சிறந்த செயலாகும். டாடாவின் பாணியை மற்ற இந்திய நிறுவனங்கள் பின்பற்றி இந்திய விளையாட்டுத் துறையில் திறமைகள் பல இருந்தும் முன்னேற முடியாமல் உள்ள விளையாட்டு வீரர்களை தத்தெடுத்து அவர்களை ஊக்கப்படுத்தி முன் வரவேண்டும். டாடா நிறுவனத்தின் சீரிய முயற்சிக்கு வாழ்த்துக்கள்.

- மணிகண்டன். B. காஞ்சிபுரம்

மார்ச் இதழில் வெளியான டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் வர்த்தக வாகனங்களின் முதுநிலை துணைத் தலைவர் திரு. ஆர். ராமகிருஷ்ணன் அவர்களின் கருத்துக்கள் அனைத்தும் சூப்பர். மார்ச் 20ஆம் தேதி நடைபெற்ற T1 பிரைமா டிரக் ரேஸிங் நிகழ்ச்சியை தொலைக்காட்சியில் கண்டு களித்தேன். இந்திய டிரக் ஓட்டுனர்கள் திறமையாகவும், சாதூர்யமாகவும் வாகனத்தை ஓட்டிய விதம் மகிழ்ச்சியளித்தது. ஹரியானா மற்றும் ஆந்திரப் பிரதேசத்தைச் சேர்ந்த இருவருக்கு முதல் பரிசு கிடைத்தது. நிகழ்ச்சியை கண்டு களித்த எனக்கும் இனம்புரியாத ஒரு மகிழ்ச்சி ஏற்பட்டது. இந்தியர்கள் அனைத்து துறைகளிலும் முன்னேற்றம் காண வேண்டும். இதன் பலன் இந்தியர் களுக்குக் கிடைக்க வேண்டும் என்ற எண்ணமும் என்னுள் எழுந்தது நியாயம் தானே!

- சுரேந்தர், குரோம்பேட்டை

எப்சன் நிறுவனம் Micro Piezo தொழில்நுட்பம் மூலம் சிறந்த இங்க் டேங்க் பிரிண்டரை உற்பத்தி செய்து, கருப்பு-வெள்ளை அச்சிடும் செலவை 8 பைசாவிற்கும், வண்ணத்திற்கு 28 பைசாவாகவும் குறைத்துள்ளது என்பதை அறிந்து ஆச்சரியப்பட்டேன். இத்தகைய சிறப்பான சிந்தனைதான் ஒரு மில்லியனுக்கு மேல் இங்க் டேங்க் பிரிண்டர்கள் இந்தியாவில் விற்பனையாகியுள்ளது. எப்சனின் சிறந்த சிந்தனை, சிறப்பான தயாரிப்புக்கு எனது

பாராட்டுக்கள்!

- M. குமார், மதுரை

கடந்த மார்ச் இதழில் ஆச்சி மசாலா நிறுவனர் திரு. ஏ.டி. பத்மசிங் ஐசக் அவர்கள் தமிழக அரசின் அம்மா சிறுவணிக கடன் திட்டத்தின் பயன்கள் குறித்து தெரிவித்த கருத்துக்கள் சிறப்பாக இருந்தது, நல்லதை நல்லது என்று சொல்வதற்கும் மனம் வேண்டும். அந்த வகையில் ஆச்சி மசாலா நிறுவனின் மனம் திறந்த பாராட்டு அவர் மேல் நான் வைத்திருந்த மதிப்பை அதிகரிக்கச் செய்து விட்டது.

- S. குழந்தைசாமி, கும்பகோணம்

Online Registration: www.thozhilesan.com

10 ஆம் ஆண்டு

தொழில் நேசன்

THOZHIL NESAN

ஏப்ரல் 10 தேதி 11 மார்ச் 2016 ரூ. 20/-

TATA MOTORS

இந்திய டிரக் ஓட்டுனர்களை உலகம் போற்றும் டிரக்ரேஸ் ஓட்டுனர்களாக மாற்றுவதே நோக்கம்!

சிறப்பான கருத்துக்கள் அனைத்து களம் தொழில் நேசன்

EPSON இத்தகைய ஒரு மில்லியன் கிளக் டேங்க் பிரிண்டரை அச்சிடும்!

சாவுளித் துறைக்காக குறைந்த மிக் கடன்களை அறிக்கை வேண்டும்

அகிலம் வளமான அறிவுக்கு உதறுபதற்கு உதறுபதற்கு உதறுபதற்கு