

தொழில் நேசன்

தமிழ் - ஆங்கில மாத திதி

தொழில் : 11, நேசன் : 4

ஆகஸ்ட் 2016

ஆசிரியர்

என்.பி.சுக்கர் பாலா (ரோா)

எச்சரிக்கை

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

சந்தா விவரம்

இரு ஆண்டு : ரூ. 240

இரு ஆண்டுகள் : ரூ. 480

மூன்று ஆண்டுகள் : ரூ. 720

ஆயுள் சந்தா : ரூ. 2400

வெளிநாடு சந்தா

இரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும்
விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூட்டச் சாலை,
சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,
சென்னை - 600 035.

தொலைபேசி : 044-24323447
கேபேசி : 9841211806

மின்னஞ்சல் :
thozhilnesan06@yahoo.com

இணையதளம் :
www.thozhilnesan.com

Thozhil Nesan - Monthly

Editor :

N.B. Sukkur Basha

Phone : 9841211806

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

Printed at : 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

ஆசிரியர் பக்ஷத்... ↗



அனைவருக்கும் ஒனிய சுதந்திர தின நல்வாழ்த்துகள்...

நமது நாட்டின் காற்றை சுவாசித்து...

நமது நாட்டின் வளங்களை அனுபவித்து...

நமது நாட்டு மக்களின் வரிப்பணத்தில்

மானியங்களைப் பெற்று மகிழ்ந்து...

தீவிரவாதம் என்ற பெயரில் காஷ்மீரில்

நமது நாட்டு அப்பாவி மக்களை கேட்யமாக்கி,

பிரிவினையை தீணிக்க நினைக்கும் கயவர்களை

மத்தீய அரசு இரும்புக்கரம் கொண்டு அடக்க வேண்டும்.

புத்தரும், காந்தியும் பிறந்த நன்நாட்டில்,

அமைதி தவழுக்கடைது என்று கங்கணம் கட்டித்

திரியும் துரோகிகள் அனைவரும் ஒழிக்கப்பட வேண்டும்.

காஷ்மீர் முதல் கன்னியாகுமரி வரை வாழும்

அனைவரும் இந்தியர்களே...

இந்தீய ஒருமைப்பாட்டை பாதுகாத்து...

நாம் அனைவரும் இந்தீயர்கள் என்பதீல்

பெருமை கொள்வோம்!

இனிய சுதந்திர தின நல்வாழ்த்துகள்...

ஆசிரியர் : என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

பெண் தொழில் முனைவோர் வளர்ச்சிப் பாதையில் பயணிக்க...!

சிறப்புப்பார்வை!

பிசினஸ் என்பது ஆண்களின் உலகம் என்றிருந்த நிலையை மாற்றி, நாங்களும் பிசினஸில் கீல்லாடுகளே என்று நிருபித்து வருகிறார்கள். இன்றைய இனைய தலைமுறைப் பெண்கள். ஆனாலும் பெண் தொழில் முனைவோர்கள் என்று எடுத்துக் கொண்டால் சுட்டிக்காட்டும் அளவில்தான் இருக்கிறார்கள் என்கிற சூழலே நிலவுகிறது.

என்ன காரணம்?

என்ன காரணம்? நிறைய அளவில் பெண் தொழில் முனைவோர்கள் ஏன் தென்படவில்லை? என்ன காரணத்தால் அதிகப்படியாக அவர்கள் உருவாகாத தேக்கம் நிலவுகிறது? அவர்கள் தொழிற்துறையில் சந்திக்கும் சவால்கள் என்ன? அதைச் சமாளிக்கும் வழிகள் என்ன?

இப்படியான கேள்விகளுடன் பெண் தொழில் முனைவோர்கள் பற்றிய ஆக்கட்டுப்பமான செயல் பாடுகள் பற்றியதே இக்கட்டுரையின் நோக்கம்.

பெண் தொழில் முனைவோர்கள் சொந்தமாகத் தொழில் தொடங்க நினைக்கும்போது, ஆணைப் போல ஒரே நோக்கத்தில் செயலில் இறங்கிவிட முடியாது. சொந்தமாகத் தொழில் தொடங்கிட அவர்கள் நினைக்கும்போது, அவர்கள் சார்ந்துள்ள குடும்பத் தலைமையின் ஆதரவு கிடைக்க வேண்டும். அது தந்தையாகவோ அல்லது கணவராகவோ இருக்கலாம்.

இன்னும் நம்முடைய இந்தீய சமுதாயத்தின் பெரும் பலவீனமான பக்கமே இதுதான். குடும்பத்தின் அங்கீகாரம் பெற்றுதான் தொழிலில் இறங்க

முடியுமே தவிர, சுதந்திரமான தொழில் சார்ந்த சிந்தனையுடன் செயல்பட முடியாது. இப்படிப்பட்ட தொழில் முனைவு எண்ணம் கொண்ட பெண் களுக்கு எளிதில் குடும்பத்தின் ஆதரவு கிடைப்பதில்லை. சிலருக்கே குடும்பத்தின் ஆதரவு அமையும். பலர் போராடித்தான் அனுமதி பெற்று பின் தங்களை தொழில் முனைவில் நிலை நிறுத்தியுள்ளார்கள். சுதந்திரமான தொழில் முனைவில் பெண்கள் தங்களை வலுப்படுத்திக் கொள்ள சமுதாயச் சூழ்கள் தடையே என்பதையும் மறுக்க முடியாது.

**சமுதாயம் வேண்டுமோனால்
சதீகள் செய்து ஆனை முன்னுக்கு
நிறுத்தும் முயற்சிகளைச் செய்யலாம்

ஆனால் தொழில் முனைவில்
ஆண் பெண் என்ற பேதத்துக்கே
இடமில்லை. அர்ப்பணிப்பு
உணர்வுடன் தொழில் முனைவில்
இறங்கும் அனைவருக்கும்
வெற்றியை நோக்கிய
வழிகள் சொந்தம்.**

நம்பிக்கைகள் வரவேண்டும்:

குறிப்பாகத் தொழில் முனைவில் ஈடுபட நினைக்கும் பெண்கள், தங்களைப் பற்றிய நம்பிக்கையை தங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்களிடம் முதலில் உருவாக்க வேண்டும் என்பது முக்கியம். அவர்கள் செய்யப் போகிற தொழில் அந்தத்

Top 10 Women Entrepreneur of India



தொழிலுக்கு தற்போதுள்ள எதிர்பார்ப்பு, அது எதிர்காலத்தில் பெறப் போகிற வரவேற்பு, தொழில் வளர்ச்சியில் வைத்துள்ள இலக்கு என்பது பற்றியெல்லாம் விளக்கமாக எடுத்துச் சொல்லிய பிறகே குடும்பத்தின் அனுமதியைப் பெற்றுமுடியும்.

பெண்களுக்கான தொழில் முனைவில் குடும்பத்தின் உட்புறச் சூழல் அனுமதி பெறுவதீல் இத்தகைய நீக்குப் போக்குகளைக் கொண்டுதான் இருக்கிறது. இந்த அனுமதியைப் பெற்று பெண் தொழில் முனைவிற்கு வெளியே வரும்போது, சமூகத்தின் மூலமாக அவர்களுக்கு உருவாகும் நிறையைப் பிரச்சினைகளையும் சந்தித்தே ஆக வேண்டும்.

துணிவின் முக்கியத்துவம்:

குறிப்பாக துணிவு என்பது தொழில்முனைவில் ஈடுபடும் பெண்களிடம் நிறைய இருக்க வேண்டும். காரணம் வெளியிடங்களில் விளக்கிப்

பேசுதல், சுருங்கப் பேசுதல் என வர்த்தகப் பேரங்கள் தொடங்கி, வங்கி, நிர்வாகம் எனப் பல நிலைகளிலும் அளுமைப் போக்குடன் செயல்பட அது அவசியம்.

துணிவு என்பது முரட்டுத்தனம் அல்ல. கட்டுக்கோப்பான செயல்பாடு. தானெனடுத்த முடிவை நோக்கி இலக்கு சார்ந்து தன் குழுவை இயங்க வைக்கும் தீற்றுக்குத்தான் துணிவு என்று பெயர். இப்படியான செயல்பாடுகளில் பெண் தொழில் முனைவோர் அச்சமோ தயக்கமோ இல்லாமல் இயங்கிட வேண்டும்.

குறிப்பாக பெண் தொழில் முனைவோர்கள் வங்கிகளில் கடன் கேட்டுச் செல்வதற்கு முன், அவர்களுக்குத் தேவையான ஆவணங்கள் என்னென்ன? தொழில் சார்ந்த வகையில் என்ன கேள்விகள் கேட்பார்கள் என்பது பற்றியெல்லாம் தெளிவாகத் தெரிந்து கொண்டிருக்க வேண்டும். வங்கி அதிகாரிக்கு உங்கள் மீது நம்பிக்கை

ஏற்பட வேண்டுமென்றால் துணிச்சலான உரையாடல்கள், தொரியமான அனுகுமுறை இரண்டுமே அதை ஏற்படுத்தும். நிர்வாகத்தை, தொழிலை, இலக்கு நோக்கிய அது சார்ந்த செயல்பாட்டை நீங்கள் சிறப்பாகச் செய்வீர்கள் என்ற நம்பிக்கையை அதுதான் அவர்களுக்கு உணர்த்தும்.

அப்போதுதான் இவர் சிறந்த முறையில் செயல்படுவார். பெற்ற கடனை உரிய முறையில் சரியாகத் தீருப்பிச் செலுத்துவார் என்ற நம்பிக்கையை தீட்ட அறிக்கையோடு உங்களின் இயல்பான அனுகுமுறைகளும் வங்கி நிர்வாகத் தீற்கு உணர்த்திட உதவும்.

**துணிவு என்பது
முரட்டுத்தனம் அல்ல.
கட்டுக்கோப்பான செயல்பாடு.
தானைடுத்த முடிவை நோக்கி
லைக்கு சார்ந்து தன் குழுவை
இயங்க வைக்கும்
திறனுக்குத்தான் துணிவு
என்று பெயர். கீப்பழயான
செயல்பாடுகளில் பெண்
தொழில் முனைவோர்
அச்சமோ தயக்கமோ
லீலாமல் இயங்கிட வேண்டும்.**

முடிவு என்பது ஆளுமைத்திறன்:

அது மட்டுமல்ல. தொழில் முனையில் ஈடுபட்டுள்ள பெண்கள், முடிவுகளை தாங்கள் ஆழமாக ஆராய்ந்து எடுக்கக் கூடியவராக இருக்கவேண்டும். கலந்தாலோசிப்பது என்பது வேறு, முடிவெடுக்கும் தீற்றன் என்பது வேறு. இதீல் கணவரையோ, தந்தையையோ சார்ந்து முடிவெடுப்ப தென்பது பெண் தொழில் முனைவோரை நிச்சயம் வெற்றியை நோக்கி வழி நடத்தாது என்பதுதான் உண்மை. முடிவெடுக்கும் தீற்றன் என்பது ஆளுமை சார்ந்தது. அது நிர்வாகத் தலைமைக்கே உரிமையானது. அதீல் இரண்டாம் அல்லது மூன்றாவது அதிகாரம் என்பதற்கே இடமில்லை.

சுதந்திரமான முடிவெடுப்பு என்பது பகிர்ந்து

கொள்வதையோ ஆலோசனை பெறுவதையோ தடை செய்வதல்ல. என்னாங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளலாம். ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஆனால் அவற்றையும் உங்களின் இலக்கு நோக்கிய என்னாங்களையும் ஒப்பிட்டே அல்லது அதீல் உள்ள சிறந்த அம்சங்களை உங்களின் கருத்துடன் இணைத்தே முடிவைத் தொழில் முனைவோர் எடுக்க வேண்டும்.

இது தொழில் முனைவுக்கே உள்ள பொதுவான விதி. அது, ஆணோ பெண்ணோ யாராக இருந்தாலும் தொழில் முனைவுகளில் தனித்துவம் என்பதற்கு உயரிய இடம் உண்டு. பங்குதாரர்கள், கூட்டுத் தொழில் என்றால் அது சார்ந்த செயல்பாடுகள் கூட்டுறவு என்கிற நோக்கின் அடிப்படையில் அமையும். குறிப்பாக தொழில் அனுபவம், நிபுணத்துவம் கொண்ட முனைவோர்கள் எடுக்கும் முடிவுகளே, இலக்கு நோக்கிய தொழிலின் வெற்றிப் பாதையை இம்மியினாவும் விடாமல் பற்றிக் கொண்டு முன்னேறும் ஆற்றல் கொண்டவராவர்.

குழல்களின் வேறுபாடுகள்:

குறிப்பாக தொழில் முனையில் ஈடுபட்டுள்ள பெண்கள் மாறுபட்ட இரு பிரச்சனை குழல்களையும் சந்திக்க வேண்டிய கட்டாயம் உண்டு. இது தவிர்க்க முடியாது. ஆன் தொழில் முனையில் ஈடுபட்டால் குடும்பம் சார்ந்த பொறுப்புகளை பெண்ணின் தோளில் முழுமையாக இறக்கி வைத்து விடுகிறான். ஆனால் ஒரு பெண்ணால் அப்படிச் செய்ய முடியாது.

காரணம் தொழிலின் எதிர்காலம், குடும்பம் சார்ந்த எதிர்காலம் என வேறுபட்ட இரு தன்மைகளில் அவள் இல்லாமல் எதுவும் அமைய முடியாது. பிரச்சினைகள் இல்லாத எதுவும் நம் வாழ்வில் அமையுமா? அதனால் இந்நிலையில் பெண் தொழில் முனைவோர் பதற்றமில்லாமல் இயங்க வேண்டியது அவசியம். குறிப்பாக குடும்பத்தில் ஏற்படும் பிரச்சினைகள், தொழிலில் நிலவும் பிரச்சினைகள் இரண்டையும் வேறு வேறாகவே பார்க்க வேண்டும். ஒப்பீடு செய்து குழம்பக் கடோது. பதற்றமான காலகட்டாங்களில் கூட இயல்பாக இயங்குவதுதான் அறிஞர்கள், தலைவர்கள், வெற்றியாளர்களின் சாதனைக் கணம். அத்தகைய மனப்பான்மையை அவர்கள்

தங்களுக்குள் படிப்படியாக உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

தனித்துவமான தீர்வுகள்:

சந்திக்கும் பிரச்சினைகளை எந்த இடத்திற்கு எது தேவையோ அது பற்றி மட்டுமே முக்கியத்துவம் தந்து சிந்திக்க வேண்டும். எந்தத் தொழிலிலும் உடனடி லாபம் என்பது ஏற்பட்டு விடாது, அதனால் செய்கின்ற தொழிலில் தெளிவான பார்வையும், இலக்கு நோக்கிய முழுமையான நடைமுறைகளும் கொண்டு செயல்படும் போது ஏற்படும் வெற்றிகள் நம்மை நிதானப்படுத்த வேண்டும். எதிர்பாராமல் சந்திக்கும் தோல்விகள் நம்மைப் பக்குவப்படுத்த வேண்டும். இலாபத்தில் மகிழ்ச்சி, நஷ்டத்தில் விரக்தி என்பது மனப் பக்குவமில்லாமல் ஏற்படும் தொழில் நோய்கள்.

வெற்றிகளுக்குப் பின்னர் அதைவிட தொடர்ந்து வேகமாகச் செயல்பட்டவர்கள்தான் சாதனையாளர்கள் என வரலாற்றில் நிலை பெறுகிறார்கள். தோல்விகளில் துவண்டவர்களுக்கு வெற்றிக் கோட்டையின் வாசல் அடைக்கப்பட்டு விடுகிறது. தொழிலின் இலக்குமாறாத செயல்பாடுகளை என்னாலும் பாதிக்கப்படாமல் முன்னெடுப்பவர்களே நின்று சாதிக்கிறார்கள்.

இதனால் பெண் தொழில்முனைவோர் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியது என்னவென்றால், குடும்பம் தொழில் என்ற இரண்டையும் பற்றிப் போட்டுக் குழம்பி விடாதீர்கள் என்பதே. தொழிலின் ஆரம்பக் காலத்தில் இத்தகைய பிரச்சினைகளை நீங்கள் நிச்சயம் சந்திப்பிர்கள். ஒரு தெளிவை உங்களுக்குள் உருவாக்கிக் கொண்டால் - படிப்படியாகத்தான் - பிரச்சினைகளை மிகவும் ரசித்து தீர்வை உருவாக்கும் தீர்மை இயல்பாகவே உங்களுக்கு ஏற்பட்டு விடும்.

நேரடியாக ஈடுபடுங்கள்:

தொழிலில் கூட பல விசயங்களில் நீங்களே நேரடியாக சம்பந்தப்பட்டிருப்பதுதான் பாதுகாப்பான ஒன்று. அனைவரிடமும் நம்பிக்கை வைத்திருப்பது வேறு நிர்வாகச் சுதந்திரம் என்பது வேறு. இதையும் பெண் தொழில் முனைவோர் நன்றாகத் தெரிந்து வைத்திருக்க வேண்டும். நிறுவனத்துக்குத் தேவையான ஆர்டர்களை எடுப்பதில் உங்களின் நேரடி நடவடிக்கையே அறிவுடைமை

கொண்ட செயலாக இருக்கும். இடைத்தரகார்கள் மூலம் எடுக்கும் ஆர்டர்கள் இலாபம் கிடைப்பதை பெருமளவில் குறைக்கும் அல்லது சிதற அடிக்கும்.

தொழில் முனைவில் ஈடுபட்டிருக்கும் பெண்கள் முன்பே நாம் கூறியபடி தொழில், குடும்பம் இரண்டையும் இணைத்து செயல்படுவது கூடாது. தொழிலின் நிதியை குடும்ப செலவுகளுக்கு எடுப்பதும், குடும்ப நிதிச் சேமிப்பை தொழிலுக்குத் தேவையான காலகட்டங்களில் பயன்படுத்திக் கொண்டு லாபம் கிடைக்கும் போது எடுக்கலாம் என்பதும் சரியான செயல்ல. இரண்டும் வேறு வேறுதான்.

வாய்ப்புகள் வரவேற்கும் காலம் இது.

பிரமாதமாக பிசினஸில் பெண்
தொழில்முனைவோர் தொடர்ந்து
வெற்றி பெற்று சாதன
நிகழ்த்தும் காலம் இது.
நகரத்துப் பெண்களுக்கு
இணையாக, கிராமத்துப்
பெண்களும் சுயநிதிக் குழுக்கள்
அமைத்து ஊரகத் தொழில்களில்
வெற்றிக்கொடி நாட்டு வரும்
காலம் இது.

நிர்வாகப் பார்வைகள்:

நிர்வாகச் செலவு என்பது பரிமாற்ற வர்த்தகத் தன்மையை கொண்டதல்ல. ஒரு தொழிலில் இலாபம் கிடைக்குமானால், அதை மீண்டும் தொழிலுக்கே முழுவதுமாக முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்ற எண்ணத்தை மாற்றிக் கொள்ள வேண்டும். அரசுகள் வரும் நிதியில் முதலிலேயே ஒதுக்கிக் கொள்ளும் 'பேரிடர் கால வைப்பு நிதி' போல 'அவசரத் தேவைக்கான நிதியாக அதை சேமிப்பில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். எதிர்பாராத இழப்புகளைச் சந்திக்கும் போது அந்த சேமிப்பு நிதி கைகொடுத்து உதவும்.

பெண் தொழில்முனைவோர் நிர்வாகம் சார்ந்தும், தொழில் தன்மை சார்ந்தும் அனைத்துச் சாதக பாதக அம்சங்களையும் பற்றி விரிவாகவும் தெளிவாகவும் தெரிந்து கொண்டிருக்க வேண்டியது

அவசியம். எதிர்பாராத சூழல்களில் நிர்வாகம் இயல்பாக இயங்க அது அடிப்படையான உதவியாக அவர்களுக்கு அமையும்.

தனது தொழில் முனையில் பயன்படுத்தும் இயந்திரங்கள் பற்றிய தயாரிப்பு மற்றும் செயல்பாட்டு விவரங்கள், அதன் பராமரிப்பு பிரச்சினைகள் சார்ந்த விவரங்கள், நிறுவனத்தின் பெயரிலும், உங்கள் பெயரிலும் எடுக்கப்பட வேண்டிய காப்பீடுகள் (இன்டாரன்ஸ்) போன்றவை முக்கியம். இந்த இரண்டு வகைச் செயல்பாடுகளும் ஆபத்துக்காலங்களில் தொழிலை மீண்டும் தூக்கி நிறுத்திட உதவும் குணம் கொண்டவை.

வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள்:

சமுதாயம் வேண்டுமானால் சதிகள் செய்து ஆணை முன்னுக்கு நிறுத்தும் முயற்சிகளைச் செய்யலாம். ஆனால் தொழில் முனையில் ஆண் பெண் என்ற பேதத்துக்கே இடமில்லை. அர்ப்பணிப்பு உணர்வுடன் தொழில் முனையில் இறங்கும் அனைவருக்கும் வெற்றியை நோக்கிய வழிகள் சொந்தம்.

அது மட்டுமல்ல. தொழிலில் ஈடுபட்டிருக்கும் பெண்கள் தொழில் சார்ந்த நுட்ப அறிவுகளில் தங்களைத் தொடர்ந்து மேம்படுத்திக் கொண்டே இருக்க வேண்டும். அடுத்த கட்ட தொழில் வளர்ச்சியை விரும்பும் ஒவ்வொருவரும் இதை உணர்ந்து நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். அதனால் தொழில் சார்ந்த கண் காட்சிகள், கருத்தரங்குகள், அது சார்ந்த நவீன ஆய்வுகள் என்பதீலைல்லாம் பங்கு பெற்று தினம் ஒரு தகவலுடன் வளர்ச்சியிலேயே விரைந்து கொண்டிருக்க வேண்டும்.

பெண் தொழில் முனைவோர்கள் அடுத்து தெரிந்து கொள்ள வேண்டிய தகவல் போட்டியாளர்களைப் பற்றிய விவரங்கள் தாங்கள் ஈடுபட்டுள்ள தொழிலுக்கு எத்தன்மை கொண்ட போட்டிகள் உருவாகும். அதை எப்படி எல்லாம் சமாளிக்கலாம் என்பதைப்பற்றி குறிப்பிட்ட அளவில் தொழில் முனையில் ஈடுபடத் தொடங்கும்போதே தெரிந்து கொண்டிருக்க வேண்டும். பின்னர் உற்பத்தி, விற்பனை சந்தைப்போக்கு, போட்டியாளர்கள் என்பதில் விரிவான பார்வையை

உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

போட்டியாளர்கள் எதிரிகளால்ல:

அப்போதுதான் சந்தையில் போட்டியாளர்களைச் சந்தித்து வெற்றியாளர்களாக தாக்குப் பிடித்து நிற்கமுடியும். தொழில்சார்ந்த போட்டிகளில் தான் இவ்வாறு இயங்க வேண்டும் என்று நாம் குறிப்பிட்டோமே தவிர போட்டியாளர்களை எதிரிகளாகவே எண்ணிச் செயல்படுவங்கள் என்று நாம் குறிப்பிடவில்லை.

வியாபார வெற்றிக்கான போட்டிகளும், அதற்கான அனுகுமறைகளும் வேறு. அதில் வெற்றி பெற ஒவ்வொரு தொழில்முனைவோரும் புதிய புதிய வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுகிறார்கள். தொழில் இலக்கணத்தில் வெற்றிக்கான விதி அது.

அதனால் போட்டியாளர்களை எதிரிகளாகப் பார்க்காமல் தொழில்முனைவோர்கள் அவர்களுடனான தங்கள் தொடர்புகளை இயல்பான நிலையில் இதமாக அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும். எதிர்பாராத தொழில் பிரச்சினைகள் தோன்றும்போது அவர்களிடமிருந்து தக்க உதவிகளைப் பெற்று தீர்வுகளை உருவாக்கிக் கொள்ளமுடியும்.

விரல் நுனியில் உலக விவரங்கள்:

இவ்வளவையும் கற்றுக் கொண்டுதான் தொழில் முனையில் இறங்க முடியுமா என்று யோசிக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. ஒரு காலத்தில் தொழிலில் இறங்க நினைப்போர் அதைப்பற்றி முழுமையாகத் தெரிந்து கொள்ளவே ஓரிரு ஆண்டுகளை செலவழித்து தேடிப் பிடிக்க வேண்டிய சூழல் இருந்தது. இப்போது அப்படியில்லை விரல் நுனியில் உலகம் உங்களைத் தேடி வந்து விட்டது. தட்டினால் தீற்கும் உலகில் தேவையான விவரங்களை பெண்கள் தேர்ந்தெடுத்துப் பெற முடியும். தொழிலில் இறங்கிய பின் பிரச்சினைகளைச் சந்தித்துப் பெற்ற பலரின் அனுபவங்களை நீங்கள் முன் கூட்டியே தெரிந்து கொண்டு, தெளிவாக தொழிலில் இறங்க முடியும்.

வாய்ப்புகள் அழைக்கின்றன:

வாய்ப்புகள் வரவேற்கும் காலம் இது. பிரமாதமாக பிசினஸில் பெண் தொழில்முனைவோர் தொடர்ந்து வெற்றி பெற்று சாதனை நிகழ்த்தும் காலம் இது. நகரத்துப் பெண்களுக்கு இணையாக, கிராமத்துப் பெண்களும் சுயநிதிக் குழுக்கள் அமைத்து ஊரகத் தொழில்களில் வெற்றிக்கொடி நாட்டி வரும் காலம் இது.

வங்கிகளில் ஆண்கள் பெறுகின்ற நிதிக் கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்துவதீல் தாமதமும், வாராக் கடன்களும் உருவாகிறதே தவிர, பெண் தொழில்முனைவோர் பெறும் கடன்கள் உரிய காலத்தீல் முறையாகத் திருப்பிச் செலுத்தப்பட்டு விடுகின்றன என்று வங்கிகளே பெண் தொழில் முனைவோர்க்குப் பாராட்டுச் சான்றிதழ் வழங்கி விட்ட காலமிது.

அதனால்தான் மீண்டும் மீண்டும் பெண் தொழில்முனைவோர்களுக்கு இதை வலியுறுத்தி நாம் சொல்கிறோம். சட்டென்று எந்த முன்னேற்றமும் நிகழ்ந்து விடுவதில்லை. தீவிரமான தன் முனைப்பும், சலிக்காத வேகமும், மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பும் ஒன்றிணைகிற போதுதான் முன்னேற்றத்தின் வாசல் எவருக்கும் தென்படுகிறது.

நம்பிக்கையை விதையுங்கள்:

இன்னும் விளக்கமாகச் சொல்லப்போனால் கனவுகளை விதைக்கும் இடத்தில் நம்பிக்கையை விதைத்து உழைத்த தொழில்முனைவோர்களே சாதனைச் சிகரங்களைத் தொட்டிருக்கிறார்கள். சவால்களை நேருக்கு நேர் சந்தித்து, எதிர் கொண்டு முன்னேறி, தத்தம் துறைகளில் முன்னணி வகிக்கும் இரும்புப் பெண்மணிகள் பற்றி உங்களுக்குத் தெரியுமா? அவர்களை பற்றிய விவரங்களைத் தேடிப் பிடித்துப் படியுங்கள்.

ஆணாதிக்கம் நிறைந்த உலகில் பெண்கள் குறிப்பிட்ட பிசினஸில் மகாராஜைகளாக நிலை நிறுத்திக் கொள்வது சுலபமான காரியமல்ல. பாலின் பேதங்களை எதிர்கொண்டு முன்னேறிய அவர்கள் தங்களை அடையாளம் காட்டியிருக்கிறார்கள். அதெல்லாமே தன்னம்பிக்கைப் பாடந்தான்.

அப்படி தேடிப் பிடித்து நீங்கள் படிக்க வேண்டிய இந்தியப் பெண் தொழில்முனைவோர்களில்

பெங்களூர் பயோகான் லிமிடெட் நிறுவனர் திருமதி. கிரண் மஜாம்தார் ஷா முக்கியமானவர். இந்த நிறுவனத்தின் சொத்து மதிப்பு ரூ.4,680 கோடி. இவர் சுந்தித்த போராட்டங்கள் கொஞ்ச நஞ்சமல்ல.

குறிப்பாக குடும்ப வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டு சாதித்த பெண் மணிகள் பலருண்டு. ஆனாலும் வர்த்தகப் பின்னணியே இல்லாத குடும்பத் தீவிரந்து வந்து, தொழில் சாம்ராஜ்யக் கட்டமைப்பை ஏற்படுத்திய இவரைப் போன்றவர்களின் வரலாறுகள் புதிய பெண் தொழில்முனைவோர்க்கு ஒரு ஆக்கட்டுப்பான தன்னம்பிக்கை உதாரணமாக அமையும்.

வழிகாட்டும் அனுபவ மொழிகள்:

வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோராக விளங்கிட திருமதி. கிரண் மஜாம்தார் ஷா தஞ்ச டிப்ஸ் இது.

எந்தக் தொழில்துறையில் நுழைய விரும்புகிறீர்களோ அந்தத் துறையைப் பற்றிய முழு அறிவு ரொம்பவே அவசியம். முழுந்தவரையில் தொழிலாளியாக வேலை பார்த்து, அந்த வேலையின் நெளிவு சளிவுகளைக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள், இந்த அனுபவப் பாடம் நீங்கள் முதலாளியாக மாறும்போது நிரம்பவே கைகொடுக்கும்.

முப்பது கோடி ரூபாய் பிசினஸ் மதிப்பு கொண்ட கீ சாஃப்ட்வேர் சொல்யூஷன்ஸ் நிறுவனத்தின் சி.இ.ஓ. (முதன்மைச் செயல் அலுவலர்) திருமதி. ஜோசி ரெப்ம் தரும் பெண் தொழில்முனைவோர்க்கான சக்ஸஸ் டிப்ஸ் இது.

‘உங்கள் தலையெழுத்தை நீங்கள் மாற்றி ஆகவேண்டும். வேறு யாரும் உங்களுக்காக கவலைப்படப் போவதில்லை அதற்கான நேரமும் அவர்களுக்கு இல்லை.’

இதைப் புரிந்து கொண்டால் எந்தத் தயக்கமும் இல்லாமல் தொழிலில் இறங்க முடியும். செயலில் ஒளிவிட்டுப் பிரகாசிக்க முடியும். பெண் தொழில் முனைவோரே ‘சக்தி’ உங்களிடம் இருக்கிறது. செயலில் இறங்கிட என்ன தயக்கம்? ஏன் தாமதம்? வாழ்த்துக்கள்.

**பெண் தொழில்முனைவோர்களின் வளர்ச்சி குறித்து
இவரின் கருத்து.....**



தீரு. T. மோகன் ராஜன்

துணை பொது மேலாளர், சிண்டிகேட் வங்கி.

பெண் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்காக “சிண்ட் மகிளா சக்தி” என்ற தீட்டத்தின் மூலம் கடன் வழங்கப்படுகிறது. ரூ.10 இலட்சம் வரையிலான கடன்களுக்கு வட்டி “பேஸ் ரேட்” முறையில் கணக்கிடப்படுகிறது. ரூ.10 இலட்சத்திற்கு மேற்பட்ட கடன்களுக்கு சிறப்பு சலுகையாக 0.25 சதவீத வட்டி தள்ளுபடி செய்யப்படுகிறது. இத்தகைய கடன்களுக்கு பரிசீலனை மற்றும் ஆவணக் கட்டணங்கள் கிடையாது. இத்தீட்டத்தில் இலவச கிரெடிட் கார்டும் வழங்கப்படுகிறது.

சிண்ட் மகிளா சக்தி தீட்டத்தின்படி அதீக பட்சமாக ரூ.5 கோடி வரை கடன் வழங்க முடியும். தொழில் துவங்குவதற்கும், விரிவாக்கம் செய்வதற்கும், நடைமுறை மூலதனத்திற்கு தேவையான உதவிகள் இத்தீட்டத்தில் அளிக்கப்படும்.

சிண்டிகேட் வங்கி பெண் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சிக்கு அதீக முன்னுரிமை தருகின்றது. ஏனெனில், பெண் தொழில்முனைவோருக்கு வழங்கப்படும் கடன்களில் 99 சதவீதம் தீரும்ப பெற முடிகின்றது. மிக கட்டுக்கோப்பாக பணி புரியும் பெண் தொழில்முனைவோரின் வளர்ச்சி மிகவும் அவசியமானது என்பதை சிண்டிகேட் வங்கி நன்கு உணர்ந்து செயல்படுகின்றது என்றார்.

**பெண் தொழில்முனைவோர்களின் வளர்ச்சி குறித்து
இவரின் கருத்து.....**

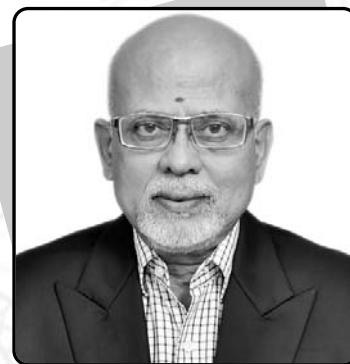


தீரு. P.P. தங்கவேலு, துணை பொது மேலாளர், கனரா வங்கி - வட்டார அலுவலகம், சென்னை.

பெண் தொழில் முனைவோரின் வளர்ச்சியை நோக்கமாகக் கொண்டு Centre for Entrepreneurs Development of Women (CEDW) என்ற பிரிவானது கனரா வங்கியில் சிறப்பாக இயங்கி வருகிறது.

குறிப்பாக கைவினைப் பொருட்கள், ஊதுபத்தி மற்றும் அலங்காரப் பொருட்கள் செய்வர்கள் வர்த்தக வளர்ச்சி பெற உதவும் விதத்தில், வணிகம் சார்ந்த பொருட்காட்சிகளை ஒவ்வொரு மாதமும் நடத்தி வருகிறோம். பயிற்சி மற்றும் பயிலரங்கு (ஓர்க் ஷாப்) நிகழ்ச்சிகளையும் நடத்துகிறோம். மேலும் பெண்களுக்காக ‘Canara Vijeta’ என்கிற கடன் தீட்டமும் உண்டு. இத்தீட்டத்தில் ரூ.10 இலட்சம் முதல் ரூ.200 இலட்சம் வரையிலும் பெண் தொழில் முனைவோர் கடன் பெற முடியும் என்றார்.

**பெண் தொழில்முனைவோர்களின் வளர்ச்சி குறித்து
இவரின் கருத்து.....**



**தீரு. C.K. மோஹன்,
துணைத்தலைவர், டான்ஸ்டியா.**

பெண்கள் இன்ஜினியரிங் படிப்பை முடித்த வுடன் தொழில் தொடங்கவேண்டும் என்ற உத்வேகத்தை மனதில் வளர்த்து கொள்ள வேண்டும். அதை செயல்படுத்த முயற்சிக்கவும் வேண்டும். ஆனால் படிப்பை முடிக்கும் பெரும் பான்மையான பெண்கள் தீருமணம், குடும்பம் என தங்களது தீசையை மாற்றி பயணிக்கின்றனர் என்பது வருத்தமான விஷயமாகும்.

ஆனாதீக்கம் என்பது படித்த சமூகத்தில் தான் அதிகம் காணப்படுகின்றது. மனைவியை முன்னிலைப்படுத்தி வங்கி கடன் பெற்று தொழிலை தொடங்கினாலும், அங்கே உற்பத்தி மற்றும் நிர்வாகத்தில் அப்பெண்மணி எந்த முடிவும் எடுக்க இயலாத வகையில் பின்னுக்கு தள்ளப்பட்டு அவருடைய கணவர் மட்டுமே இதில் கவனம் செலுத்தும் கூழல் உள்ளது.

பெண் தொழில்முனைவோர் என்பவர் காசோலைகளில் கையெழுத்து போடுவதற்கு மட்டுமே பயன்படுகின்றனர் என்பதே உண்மை. ஐ.டி. துறையில் பெண்கள் ஓரளவுக்கு முன்னேற்றம் கண்டு வருகின்றனர். ஆனால் உற்பத்தி துறையில் குறிப்பிடும்படியான கூழல் இல்லை. இது மாறவேண்டும், மாற்றப்பட வேண்டும்.

மத்தீய, மாநில அரசுகள் மற்றும் தேசிய வங்கிகள் தொழில்முனைவோர்களை ஊக்கவிக்க பல்வேறு தீட்டங்களை கொண்டுள்ளன. ஆனால் இவற்றை பயன்படுத்தி முன்னேற்றம் காண வேண்டும் என்கிற எண்ணம் மிக குறைவாக உள்ளது. பெண்கள் தொழில்முனையில் ஈடுபடுவதற்கு அவரது குடும்பத்தினர், கணவர் ஆகியோரின் ஒத்துழைப்பு மிகவும் அவசியமாகின்றது. பெண்கள் சுதந்திரமாக முடிவெடுக்கும் கூழலை உருவாக்கி கொள்ளவேண்டும். இதனால் நன்மை விளையும். உலகின் கவனத்தை தங்கள் பக்கம் ஈர்த்த இந்திரா காந்தி மற்றும் இந்திரா நூயி போன்றோர் சுயமாக, சுதந்திரமாக முடிவெடுக்கும் ஆற்றல் கொண்ட மாபெரும் பெண்மணிகள். இவர்களை தங்களின் ரோல் மாடலாக கொண்டு, அவர்கள் பயணித்த வெற்றி பாதையில் பயணிக்க பெண் தொழில் முனைவோர் முன்வரவேண்டும். இதனால் மிகப் பெரும் சமுதாய மறுமலர்ச்சி உண்டாகும் என்கிறார்.

பெண் தொழில்முனைவோர்களின் வளர்ச்சி குறித்து வெளிநடை.....



தீருமதி. கிருஷ்ணா ரோதாகிருஷ்ணன், தலைவர், தமிழ்நாடு மகளிர் தொழில் முனைவோர் நலச்சங்கம் (WEWA)

அரசின் தீட்டங்கள் அனைத்தும் அனைவருக்கும் சென்றடையும் வகையில் விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துவது மிக அவசியம். காஞ்சிபுரத்தை தாண்டினால் அங்குள்ள பெண்மணிகளுக்கு நீட்ஸ் தீட்டம் என்றால் என்னவென்று தெரிய வில்லை. இத்தீட்டத்தால் கிடைக்கும் பலன் குறித்தும் விழிப்புணர்வு இல்லை என்பது வருத்தமே.

வங்கிகளிடம் பெண் தொழில்முனைவோர் கடன் கேட்க செல்லும்போது, வங்கி மேலாளர்கள் முதலில் கணக்கை எங்களது கிடையில் துவக்குங்கள், பிறகு 6 மாதம் கழித்து வாருங்கள் அப்போது கடன் தீட்டம் குறித்து பேசலாம் என்கின்றனர். இந்த 6 மாதத்திற்குள் தொழில் துவங்க நினைக்கும் அப்பெண்மணியின் உறுதி வலுவற்றதாகி விடுகின்றது. எனவே வங்கிகள் பெண் தொழில்முனைவோர்கள் கடன் கேட்கும் பொழுது அப்பெண் தொழில்முனைவோரின் அனுபவம் பெற்றுள்ள சான்றிதழ்கள் தன்னம் பிக்கை போன்றவற்றை பரிசீலனை செய்து உடன் கடன் வழங்க வேண்டும்.

பொதுவாக வங்கிகள் கடன் வழங்கிய நிறுவனத்திற்கு வருடந்தோறும் பேங்க இங்ஸ்பெக்ஷன் சார்ஜஸ் என்று கூறி ரூ.9 ஆயிரத்தை பிடித்தும் செய்கின்றனர். இதில் வங்கிக்கு அருகாமையில் நிறுவனம் இருந்தாலும் அல்லது 30 கிலோ மீட்டருக்கு அப்பால் இருந்தாலும் ஒரே மாதிரியான

கட்டணத்தை வசூலிக்கின்றனர். இது மாற்றப் படவேண்டும்.

மேலும் முக்கியமாக வங்கி வட்டி அதிகரித்துள்ளது. இது கட்டுப்படுத்தபட வேண்டும். கடன் வாங்கிய தொழில்முனைவோர் சமச்சீர்ற வளர்ச்சியின் காரணமாக வருவாய் குறைந்து போகும் போது, வங்கி தவணை கட்டுவதில் தாமதம் ஏற்படுகிறது. உடனே வங்கிகள் உங்கள் கணக்கு என்.பி.ஏ ஆகிவிட்டது என்று கூறி சர்ஃபாளி ஆக்ட்-படி நடவடிக்கை எடுப்போம் என்று பயமுறுத்துகின்றனர். இதுவும் நிறுத்தப்பட வேண்டும்.

அரசு நிலங்கள் பெண் தொழில் முனைவோருக்கு ஒதுக்கப்படும் பொழுது உண்மையான பெண் தொழில்முனைவோருக்கு இடம் ஒதுக்க வேண்டும். பெண்களை கேட்யமாக கொண்ட ஆண்களுக்கு

நிலம் வழங்கக்கூடாது. அடுத்த கட்ட வளர்ச்சி என்பது வீட்டிலுள்ள பெண்கள் தொழில் தொடங்கும் போது மட்டுமே உருவாகும். எனவே பெண்கள் வளர்ச்சி என்பது மிக அவசியமானது.

அரசின் நல்ல திட்டங்கள் பல இருந்தாலும்... விழிப்புணர்வு இல்லாததாலும், வங்கி கடன் கிடைப்பதென்பது 'குதிரை கொம்பு' என்கிற நிலையால் பெண்கள் தொழில்தொடங்கும் சதவீதம் வெகுவாக குறைந்துள்ளது. இது உயர் வேண்டுமென்றால் அரசுடைமை வங்கிகள் பெண் தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்க முன்வரவேண்டும் என்பது எனது தாழ்மையான வேண்டுகோளாகும்.

நேர்காணல் : ரேபா.

வடிவமைப்பு : அமிர்தபுக்திரன்

சர்வதேச அளவில்... டாடா மோட்டார்ஸ் வாகன விற்பனை 21% வளர்ச்சி!



TATA MOTORS

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் வாகனங்கள் விற்பனை, சர்வதேச அளவில், கடந்த ஜான் மாதத்தில், 21 சதவீதம் வளர்ச்சி கண்டு 92,551-ஆக உயர்ந்துள்ளது. கடந்த ஆண்டு இதே மாதத்தில் அது 76,602-ஆக இருந்தது. இந்நிறுவனத்தின் பயணிகள் வாகனங்கள் விற்பனை 31 சதவீதம் அதிகரித்து 45,519-லிருந்து 59,831-ஆக உயர்ந்துள்ளது. வர்த்தக வாகனங்கள் விற்பனை 5 சதவீதம் உயர்ந்து 31,083-லிருந்து 32,720-ஆக உள்ளது.

சொசுகு கார்கள்:

டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் ஜகுவார் - லேண்டு ரோவர் சொகுசு கார்கள் விற்பனை 47,197-ஆக அதிகரித்துள்ளது. சென்ற ஆண்டு ஜான் மாதத்தில் அது 34,908-ஆக இருந்தது. ஆக, விற்பனை 35 சதவீதம் உயர்ந்துள்ளது.

ஜகுவார் விற்பனை மட்டும் 84 சதவீதம் அதிகரித்து 13,171-ஆகவும், லேண்டு ரோவர் விற்பனை 3 சதவீதம் உயர்ந்து 33,285-ஆகவும் இருக்கிறது.

நடப்பு ஆண்டின் முதல் 6 மாதங்களில் (ஜெனவரி-ஜூன்) ஜகுவார்-லேண்டு ரோவர் கார்கள் விற்பனை 22 சதவீதம் அதிகரித்து 2,91,556-ஆக உயர்ந்துள்ளது. இதில், ஜகுவார் கார்கள் விற்பனை 64 சதவீதம் உயர்ந்து 61,651-ஆகவும், லேண்டு ரோவர் கார்கள் விற்பனை 14 சதவீதம் உயர்ந்த 2,30 லட்சமாகவும் அதிகரித்துள்ளது.

ஜரோப்பாவில் இந்த கார்கள் விற்பனை 35 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது. இங்கீலாந்தில் அது 21 சதவீதம் உயர்ந்துள்ளது. வட அமெரிக்காவில் 21 சதவீதமும், சீனாவில் 19 சதவீதமும் வளர்ச்சி கண்டுள்ளது. மற்ற நாடுகளில் 11 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

காமராஜர் துறைமுகம், சிகால் நிறுவனத்துடன் இப்பந்தம்!



காமராஜர் துறைமுகக் கழகமும் சிகால் இரும்புச் சுரங்க நிறுவனமும் 30 ஆண்டுகால அளவிற்கு 2006 ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் மே தேதி ஒரு ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டனர். அந்த ஒப்பந்தத்திற்கான தீட்ட மதிப்பு பேஸ் 6 மில்லியன் என்கிறபடி இரு பேஸ்களுக்கான மதிப்பீடு ரூபாய் 480 கோடி என ஒப்பந்தம் மேற்கொள்ளப்பட்டது. இந்தத் தீட்டமானது BOT-ன் அடிப்படையில் செய்யப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கது. இது 51.60 சதவீதம் பங்களிப்பு மதிப்பாகும்.

லைசென்ஸ்தாரரின் முதலீடாக ஆண்டுக்கு 6 (MTPA) மில்லியன் டன் என்கிற அடிப்படையில் 360 கோடி ரூபாய் செய்யப்பட்டது. ரெவின்யூ பங்களிப்பானது 51.60 சதவீதம் ஆகும். இந்நிலையில் கர்நாடக அரசு மற்றும் சுபர்மீ கோர்ட்டின் ஆணைப்படி மேற்கண்ட ஒப்பந்தச் செயல்பாடுகளை நடைமுறைப்படுத்துவதில் நிறுத்தும் கூழல் உருவானது.

அரசுடன் பின்னர் மேற்கொண்ட செயல்பாடுகளின் தொடர்பான அழைப்பில் 'இரும்புச் சுரங்க சீரமைப்பானது இருந்தபடி இருந்த இடத்தில்' என்கிற அடிப்படையில் பொதுப்பயன்பாட்டு இலக்கில் காமராஜர் துறைமுகம் DBFOT அடிப்படையில் அது அமையப் பெற்றது.

மூன்று விலை பேரங்களின் அழைப்பில் முடிவில் SIOTL ரெவின்யூ பங்களிப்பு 52.524 சதவீதம் என்பதாகும். தொடர்ந்த இந்த ஒப்பந்தத்தில் ஜாலை 11ஆம் தேதியன்று 2016-ல் மேற்கண்ட வகையான சீரமைப்புக் கையொப்பம் செய்யப்பட்டது. மாறுபட்ட கூழலில் அக்டோபர் 2016 முதல் 12 மாதத்திற்குள் ஒப்பந்தச் செயல்பாடுகள் நடைபெற வேண்டும் என்பதே அதன் விதிமுறைகளாகும்.

- ஞாரியான்

பேங்க் ஆப் பரோடாவின் 109வது நிறுவன நாள்!

பேங்க் ஆப் பரோடா வங்கி தன்னுடைய 109வது ஆண்டுத் தொடக்க விழாவை, சென்ற ஜாலை மாதம் 20-ஆம் தேதியன்று சிறப்பாகக் கொண்டாடியது. அதற்காக நடைபெற்ற விழா நிகழ்ச்சிகளில் வங்கியின் எல்லா அலுவலர்களும் கலந்து கொண்டனர். சென்னையின் லைட்ட்ஹவுசில் தொடக்கி மெர்னா வரை நடைப்பயணமும் (Walkathon) நடைபெற்றது. விழாவின் சிறப்பம்சமாக அனைவருக்குமான நிதி வளர்ச்சிகள் பற்றியும் விளக்கப்பட்டது. இந்த நோக்கில் தேசிய அளவில் மக்கள் வங்கிக் கணக்கு தொடக்கல், காப்பீடுகள் பற்றிய விளக்கங்கள், ஒய்வுதீயத் திட்டங்கள் முதலியவை விரிவாக எடுத்துரைக்கப்பட்டது.

நடைபெற்ற இந்த நிறுவன நாள் விழாவின் நடைப்பயணத்தை பாங்க் ஆப் பரோடாவின் தமிழ்நாடு கேரள மண்டலங்களுக்கான பொது மேலாளர் தீரு. பி. நரசிம்மராவ் அவர்கள்

கொடியசைத்து தொடக்கி வைத்தார். மண்டல துணைப் பொதுமேலாளர் தீரு. ஐ.ஆர். ஜெயப் பிரகாஷ், சென்னை மண்டல துணைப் பொது மேலாளர் தீரு. ப. நந்தகோபால், வங்கியின் சென்னை மண்டல ஆய்வுப் பிரிவு துணைத் தலைவரான தீரு. கே.பி. வைரவன் ஆகியோரும் பாங்க் ஆப் பரோடாவின் அனைத்து நிலை அலுவலர்களும் கலந்து கொண்டனர்.

நடைப்பயண நிறைவில் வங்கியின் டிஜிட்டல் செயல்பாட்டுச் சேவைகளைத் தொடக்கி வைத்தார். சென்னை கேரள மண்டலத்தின் பொதுமேலாளர் தீரு. நரசிம்மராவ். ஆறு நாட்களில் வீட்டுக் கடனை வழங்கி வங்கி புதிய சாதனையை நிகழ்த்தியுள்ளது. இடைவிடாத செயல்பாட்டுடன் சேவைகளைச் செய்ததால், குறிப்பிட்ட இலக்கையும் தாண்டி புதிய சாதனையாக வங்கியால் ஒரு மணி நேரத்துக்குள் வீட்டுக் கடன் அளிக்க முடிந்தது. வாகனக் கடன்கள் (ஆட்டோ லோன்) மூன்று





நாட்களுக்குள் அனுமதிக்கப்பட்டு நிமிடங்களில் அதற்கான அனுமதி வழங்கப்படுகிறது. வங்கிக் கணக்கு 5 நிமிடங்களில் தொடங்கப்படுகிறது. ஏதில் வசதிகள் நவீன தொழில் நுட்பத்துடன் மேம்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

செய்தியாளர் சந்திப்பில் இவற்றையெல்லாம் குறிப்பிட்டு பேசிய தீரு. பி. நரசிம்மராவ், மனித ஆற்றல் மற்றும் தொடர்புகள் சார்ந்த மேம்பாடு களில் வங்கி முன்கூட்டிய சேவைத் தீட்டங்களுடன் செயல்பட்டு வருகிறோம். ஆளுமை கொண்ட நிர்வாகிகள் உருவாக வேண்டும் என்பதற்காக, இளைய செயல் அலுவலர்கள் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டு உரிய பயிற்சிகளுக்குப் பிறகு, கிளை வங்கிகளின் பொறுப்புகளுக்கு அனுப்பப்படுவதாக குறிப்பிட்டார்.

மேலும் வங்கியின் செயல்பாட்டில் அலுவலர்கள் அனைவரும் தங்களின் ஆற்றல் நிரம்பிய உழைப்பை ஊக்கத்துடன் வழங்க வேண்டும். அவர்களின் ஆர்வமான பங்களிப்பை மழை பெய்த போதும்! Walkathon - நடைப்பயணத்தில் கலந்து கொண்டதில் அறிந்தேன் எனவும் தெரிவித்தார்.

பாங்க் ஆப் பரோடா வங்கியானது தாம்பரம் எஸ்.ஐ.இ.டி. கல்லூரியில் இரத்ததான் முகாம் களை நடத்தியது. இலவச சுகாதார முகாம்களை

மயிலாப்பூரில் நடத்தியது. அதை சிறப்பாக தீ.நகர், அம்பத்தூர், மயிலாப்பூரில் மக்கள் அனைவருக்கும் வழங்கியது குறிப்பிடத்தக்கது நூற்றுக்கணக்கான மக்கள் இதில் கலந்து கொண்டு பயன் பெற்றது பாராட்டுக்குரியது. மேற்கண்ட இரத்ததான் முகாம்களில் சேகரிக்கப்பட்ட இரத்தமானது அரசின் இரத்த சேமிப்பு வங்கிகளுக்கு வழங்கப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கது.

நிறுவன விழாவானது மாலையில் மியூசிக் அகாடமியில் நடைபெற்ற நிகழ்ச்சிகளுடன் நிறைவு பெற்றது. பத்மபூஷன் விருதாளரும், இந்து குழுமத்தின் வெளியீட்டாளருமான தீரு. என். ராம் அவர்கள் இந்நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்று சிறப்பித்தார்.

பொதுநலச் சிந்தனையிலான கருணை உணர்வுடன் வங்கி அலுவலர்கள் தாங்களே முன் வந்து தங்களின் சுய பங்களிப்பில் கழிப்பறைகள் அமைப்பதற்கான நிதியை சென்னை அசோக் நகரிலுள்ள அரசு மேல்நிலைப் பள்ளி பிரின்சிபாலான (தலைமை ஆசிரியை) திருமதி. சரஸ்வதி அவர்களிடம் வழங்கினர்.

தங்களின் 25 ஆண்டுகால வங்கிப் பணியை நிறைவு செய்த அலுவலர்கள் வங்கி ஊழியர்களால் பாராட்டப்பட்டனர்.

- மாலிக்

உறுதியிக்க நாட்டை உருவாக்க... மாநிலங்கள் வளம் பெறவேண்டும்!

திரு. வெங்கய்ய நாயுடு
மத்திய நகர்ப்புற வளர்ச்சித்துறை அமைச்சர்

இந்தியாவில் பொருளாதார நிலை சிறப்பாக உள்ளது. அதில், தமிழகம் குறிப்பிடத்தக்க மாநிலமாக இருக்கிறது என்று மத்திய நகர்ப்புற வளர்ச்சித் துறை அமைச்சர் திரு. வெங்கய்ய நாயுடு கூறினார்.

சென்னையில் சமீபத்தில் நடைபெற்ற மெட்ரோ ரயில் முதல் தீட்ட நீட்டிப்புக்கான அடிக்கல் நாட்டு விழாவில் கலந்துகொண்டு அவர் பேசியதாவது:

ரயில் நிலையப் பணியில் மற்றொரு மைல் கல்லை சென்னை மெட்ரோ ரயில் நிறுவனம் எட்டியுள்ளது.

வண்ணாரப்பேட்டை முதல் திருவொற்றியூர்-விம்கோ நகர் வரையிலான 9 கிலோ மீட்டர் தூரத்துக்கு முதல் கட்டப் பணி நீட்டிக்கப்பட்டுள்ளது.

தமிழக முதல்வர் அவர்களின் கோரிக்கையின் பேரில், இந்தத் தீட்டம் நிதித் துறையின் ஒப்புதலுக்கும், மத்திய அமைச்சரவையின் ஒப்புதலுக்கு அனுப்பப் பட்டன. ஒப்புதல் கிடைத்துள்ளதால் முதல்வர் சௌகாலிக ஜெயலலிதா அவர்கள் முன்னிலையில் நிகழ்ச்சி இன்று நடைபெற்று, முதல்வர் முன்னிலையில் பூமியின் பூஜை நடைபெறுவது மிக்க மகிழ்ச்சி.

இந்தத் தீட்டம் செயல்பாட்டுக்கு வரும்போது, பொதுப் போக்குவரத்து மேம்படுவதுடன் தொழிலாளர்கள் மாநகரின் மையப் பகுதிகளுக்கு எளிதாகச் சென்று வரவும் வழி ஏற்படும்.

முதல் கட்ட விரிவாக்கத் தீட்டத்துக்கு ரூ.3,070 கோடி ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது. இதனால், 9.051 கி.மீ. தூரத்துக்கு மெட்ரோ ரயில் நீட்டிக்கப்படும். அதில், 6.7 கி.மீ., உயர் வழித் தடமாகவும், மீதமுள்ள



கி.மீ. தரைக்குக் கீழும் அமைக்கப்படும். உருவாக்கப் படும் 7 ரயில் நிலையங்களில் ஒன்று தரைக்குக் கீழ் அமைகிறது.

திருவொற்றியூர் - விம்கோ நகரில் பராமரிப்புப் பணிமனையும் அமைக்கப்படுகிறது. சென்னையில் 45 கி.மீ. தூரத்துக்கு மெட்ரோ ரயில் சேவை அளிப்பதற்காக, ரூ.14,600 கோடி ஒதுக்கப் பட்டுள்ளது.

இந்தத் தீட்டத்தால் ஆயிரக்கணக்கான வேலை வாய்ப்புகள் உருவாக்கப்பட்டிருப்பதோடு, சமூக-பொருளாதார நிலையும் உயர்த்தப்பட்டிருக்கிறது.

கோயம்பேடு முதல் ஆலந்தூர் வரையிலான வழித்தடத்துக்கு நல்ல வரவேற்பு உள்ளது. மீதமுள்ள 34.9 கி.மீ. தூரத்துக்கு தீட்டத்தைச் செயல்படுத்தும் பணியும் நடக்கிறது.

முக்கிய நகரங்களில் ரயில்: நாட்டில் தீவிலி, குர்காவ், சென்னை, கொல்கத்தா, பெங்களூரு, ஜெய்ப்பூர், மும்பை ஆகிய நகரங்களில் மெட்ரோ ரயில் தீட்டம் உள்ளது.

சென்னை, ஜெய்ப்பூர், கொல்கத்தா, கொச்சி, மும்பை, ஆமதாபாத், நாக்பூர், லக்னோ ஆகிய நகரங்களில் மெட்ரோ கட்டுமானப் பணிகள்



நடந்து வருவதுடன், 553 கி.மீ. தூரத்துக்கு ரயில் சேவை வழங்குவதற்கான கருத்துகளும் பரிசீலனையில் உள்ளன.

மாநில அரசுகளுடன் கைணந்து பணியாற்றக் கூடியார்: பொதுமக்களின் மிகப் பெரிய விருப்பமான மெட்ரோ ரயில் திட்டத்துக்காக மத்திய-மாநில அரசுகள் இணைந்து பணியாற்ற வேண்டும்.

இந்தியாவில் பொருளாதார நிலை சிறப்பாக உள்ளது. அதில் தமிழகம் குறிப்பிடத்தக்க மாநிலமாக இருக்கிறது. வளம், வலிமை, உறுதி மிக்க நாட்டை உருவாக்க வேண்டும் என்றால், மாநிலங்கள் வளம் பெறவேண்டும். இதனால், மாநில அரசுகளுடன் இணைந்து 'ஸம் இந்தியா'-வாக பணியாற்ற மத்திய அமைச்சர்களுக்கு பிரதமர் தீரு. நரேந்திர மோடி அறிவுரை வழங்கியுள்ளார்.

வளர்ச்சி-வளர்ச்சி: அரசியல் மாச்சர்யாங்களைத் துறந்து வளர்ச்சி, வளர்ச்சி என்பதை

மட்டுமே இலக்காக வைத்து மத்திய அரசு பணியாற்றுகிறது.

'வளர்ச்சி, விரைவான வளர்ச்சி, அனைத்திலும் வளர்ச்சி, சிறந்த நிர்வாகம்' என்பதே மத்திய அரசின் குறிக்கோள். தமிழகத்துக்கு எந்தவகையான உதவிகள் எந்தத் துறையில் இருந்து தேவைப்பட்டாலும் அதைச் செய்து கொடுப்போம். வளர்ச்சி பெற்று வரும் தமிழகம் உள்ளிட்ட மாநிலங்களுக்கு எப்போதும் உறுதுணையாக இருப்போம்.

மெட்ரோ ரயில் நிறுவனத்தின் அதீகாரிகள், தமிழக அரசு நிர்வாகத்துடன் இணைந்து நீட்டிப்புத் திட்டத்தை குறித்த காலத்துக்குள் முடிப்பார்கள் என நம்புகிறேன். இந்தத் திட்டத்தை விரைவில் நொடக்கி வைப்போம் என்று தீரு. வெங்கய்ய நாயுடு கூறினார்.

- சுரோபா.

Mondelez இந்தியாவின்... சுவையான GoldenOREO பிஸ்கெட் அறிமுகம்!



Cadbury Oreo மற்றும் Cadbury Bournvita பிஸ்கெட்டுகளை வெற்றிகரமாக லான்ச் செய்து பிறகு Mondelez இந்தியா ஃபுஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் இந்தியாவின் பிஸ்கெட் மார்க்கெட்டில் வெளிர் நிற கீர்ம் பிஸ்கெட்டான் Golden Oreo-வை லான்ச் செய்வதன் மூலம் மேலும் ஒரு புதிய தடத்தை பதித்துள்ளது. Cadbury Oreo குடும்பத்தின் விரிவாக்கமான இது, நிறுவனத்தின் தற்போதைய போர்ட்ஃபோலியோவை விரிவுபடுத்தி வெளிர் நிற கீர்ம் பிஸ்கெட் மார்க்கெட்டில் தனது வருவாயை பதிவு செய்துள்ளது. உயர் தரம் மற்றும் கருகரப்பான சுவைக்கு பெயர் பெற்ற Cadbury Oreo-வை போலவே வெளிர் நிற கீர்ம் பிஸ்கெட்டான் Golden Oreo-வும் தரமும் சுவையும் மிக்கது.

Cadbury Oreo பிராண்ட் அது லான்ச் செய்யப்பட்ட 2011 முதல் வாழ்க்கையாளர்களிடையே நன்மதிப்பை பெற்று வந்து இந்தியாவின் மிக விருப்பமான பிஸ்கெட் பிராண்டாக உருவாகி யுள்ளது. Golden Oreo அந்த நன்மதிப்பை மேலும் உயர்த்தும் வகையில் Cadbury Oreo பிராண்டின் கீழ் மேலும் பெரிய போர்ட்ஃபோலியோவை உருவாக்கவுள்ளது.

Golden Oreo-வின் லான்ச்சில் பேசுகையில் பிஸ்கெட்ஸ் நெட்சியா மற்றும் கீட்ஸ்

ஃபியூயல் AP, Mondelez இந்தியா ஃபுட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் மார்க்கெட்டிங் கடறக்டான் தீரு. செல்ல யான்முயன் கூறுகையில் “உலகளாவில் மற்றும் இந்தியாவில் முன்னணி வகிக்கும் பிஸ்கெட்ஸ் நிறுவனமான Mondelez இன்டர்நேஷனல் எங்களுக்கு மிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். இந்திய பிஸ்கெட் பிரிவில் வளர்ச்சியடைவதற்கான பெருமளவு வாய்ப்பினை நாங்கள் காண்கிறோம். லான்ச் செய்யப்பட்டு ஜந்து வருடங்களானது முதல் Cadbury Oreo, நாட்டின் No.1 பிரீமியம் பிஸ்கெட்டாக உயர்ந்துள்ளது. Golden Oreo மேலும் விரிவான வாழ்க்கையாளர்களின் குழுவை அடையும் வகையில் விரிவடையும். இந்தியாவின் பிஸ்கெட் பிரிவில் எங்களது நிலையை அது மேலும் வலுவடைய செய்யும் என்று நான் நம்புகிறேன்.” என்று கூறினார்.





இந்த லான்சுக்கு உறுதுணையாக உயர் டெசிபல் ஒருங்கிணைந்த மார்கெட்டிங் தீட்டம் செயல்படும். அது சிறப்பு TVC, மற்றும் நவீன மற்றும் பழமையான டிரேட் ஸ்டோர்களில் தடையற்ற காட்சி தீட்டம் ஆகியவற்றை கொண்டதாகும். Golden Oreo நகர் மற்றும் புறநகர் பகுதிகளின் அனைத்து ரீடெயிலர்களின் கடைகளில் ஜாலை நடுவிலிருந்து கிடைக்கும் மேலும் இது இரண்டு SKUs ஆக - 150கி பேக் ரூ.35 மற்றும் 50கி பேக் ரூ.10க்கும் கிடைக்கும்.

Mondelez இந்தியா ஃபுட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் பற்றி:

Mondelez இந்தியா ஃபுட்ஸ் பிரைவேட் லிமிடெட் (முன்பு Cadbury India Ltd. என அழைக்கப்பட்டது) பிஸ்கெட்ஸ், சாக்லேட், கம், கேண்டி மற்றும் பவுடர் செய்யப்பட்ட பானங்களில் முன்னணி வகிக்கும் இது. உலகளவில் பிஸ்கெட்ஸ், சாக்லேட், கம், கேண்டி மற்றும் பவுடர் செய்யப்பட்ட பானங்களில் முன்னணி வகிக்கும் இது. மேலும் தகவல்களுக்கு, விசிட் செய்ய www.mondelezindiafoods.com.

இந்தியாவில் இந்த நிறுவனம் நான்கு பிரிவுகளை கையாளுகிறது - சாக்லேட், பானங்கள், பிஸ்கெட்ஸ் மற்றும் கேண்டி பிரிவுகள் மற்றும் சாக்லேட் பிரிவின் லீட்ராக இது விளங்குகிறது. Cadbury Dairy Milk, Cadbury Dairy Milk Silk, Cadbury Celebrations, Cadbury Bournville, Cadbury 5 Star, Cadbury Perk, Cadbury Gems, Cadbury Glow ஆகியவை இந்தியாவில் இந்த நிறுவனத்தின் சில சாக்லேட் பிராண்டுகளாகும். நிறுவனத்தின் பானங்கள் பிரிவு Bournvita மற்றும் Tang உள்ளிட்டது. Cadbury Oreo & Bournvita Biscuit பிஸ்கெட் போர்ட்ஸ் போலியோவின் பிரிவாகும் மற்றும் Halls மற்றும் Choclairs கேண்டி போர்ட்ஸ் போலியோவின் பிரிவாகும் மற்றும் Halls மற்றும் Choclairs Gold கேண்டி போர்ட்ஸ் போலியோவை சேர்ந்ததாகும். மேலும் தகவல்களுக்கு, விசிட் செய்ய www.mondelezindiafoods.com.

- ஆயிலா

செயின்ட் கோபைன்-ன் தொழில் தீற்றுடைய தொழிலாளர்களை உருவாக்கும் மகத்தான திட்டம்!

தட்டை கண்ணாடி புராடக்ட்கள் மற்றும் தீர்வுகளில் உலகளவில் முதன்மை வகைக்கும் செயின்ட் கோபைன் - NTTF-ன் முத்திரைபதித்த தொழிற்தீரன் மற்றும் தீற்மை வளர்ப்பு LWE முனைப்பு திட்டத்தின் முதல் பட்டமளிப்பு விழா சென்னை மியூசிக் அகாடமியில் சமீபத்தில் நடைபெற்றது. இவ்விழாவின் தலைமை விருந்தினராக மெட்ராஸ் இந்தீய தொழில்நுட்ப கழக இயக்குநர், பேராசிரியர் தீரு. பாஸ்கர் ராமலூர்த்தி தலைமையுரை நிகழ்த்தினார். அவரோடு சேர்ந்து செயின்ட் கோபைன் இந்தீயா பிரைவேட் விமிடெட் நிறுவனத்தின் தெற்காசியா, மலேசியா & எகிப்து - ஃபிளாட் கிளாஸ் தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை இயக்குநர் தீரு. B. சந்தானம் அவர்களோடு சேர்ந்து டிப்ளமா தேர்ச்சி பெற்றவர் களுக்கு டிப்ளமா வழங்கப்பட்டது. 2020-ம் ஆண்டு முடிவிற்குள் தொழிலுக்கு ஆயத்தமான தீற்மையள்ள 400 நபர்கள் உற்பத்தி தொழில் நுட்பத்தில் டிப்ளமா பெற்றவர்களை செயின்ட் கோபைன் உருவாக்கும்.

சமூக மற்றும் பொருளாதார ரீதியில் வாய்ப்பு வசதியற்ற பின்னணிகொண்ட மாணவர்கள் மொத்தம் 54 பேர் உற்பத்தி தொழில்நுட்பத்தில் டிப்ளமா பட்டம் பெற்றனர். இந்த விழாவில் கல்வியில் சிறந்து விளங்கிய முதல் 6 இடங்களை வகித்தவர்கள் பதக்கங்கள் வழங்கப் பெற்றார்கள்.

சமூக மற்றும் பொருளாதார ரீதியில் வாய்ப்பு வசதியற்ற வளரினம் பருவத்தினருக்கு தொழிற் தீற்னகள் மற்றும் முறைசார் கல்வியை பயிற்சி யளித்து கற்பிப்பதற்கு ஒரு செயல்முறை வழியை கண்டறிந்து, அதன் மூலம் தொழில்நுட்ப கல்வி தரத்தை மேம்படுத்தி உற்பத்திக்கு தகுதிவாய்ந்த தீற்மையிகு தொழிலாளர்களை உருவாக்குவதற்காக செயின்ட் கோபைனும் மற்றும் NTTF-ம் கூட்டாக ஒன்று சேர்ந்து ஒரு இந்தோ-சவிஸ் ஒத்துழைப்பு) LWE திட்டத்தை உருவாக்கினர்.

இந்த தீட்டம் அதீகாரப்பூர்வமாக 2012-ல் தொடங்கப்பட்டது. 4 ஆண்டுகள் கொண்ட இந்த டிப்ளமா பட்டப்படிப்பில் 1164 மணிநேரம் பாடமுறை கல்வி மற்றும் 8320 மணிநேரம்





செயல்முறை பயிற்சி கல்வி இணைந்த ஒரு பாடிட்டம் கொண்டுள்ளது. ஓவ்வொரு மாணவருக்கும் முதல் ஆண்டில், ஓராண்டுக்கு ரூ.66,000 என்பதில் தொடங்கி படிப்படியாக நான்காம் ஆண்டில் ஓராண்டிற்கு ரூ.120,000 என்பதை அடையும் வகையில் கல்வி உதவித்தொகை வழங்கப்படுகிறது.

53 மாணவர்கள் செயின்ட் கோபைன் பணியாளர்களாக ஆகியுள்ளனர் என்பதும், ஒருவர் தொழில்மனைவராக ஆகியுள்ளார் என்பதும் இந்த தீட்டத்திற்கு கிடைத்த வெற்றிக்கு ஆதாரச் சான்று ஆகும். 2020ம் ஆண்டு முடிவில் LWE தீட்டத்தின் மூலம் அனைத்து புத்தம் புதிய டிப்ளமா எஞ்ஜினியர் வேலைக்கு ஆளைடுப்பும் நடைபெற வேண்டும் என்பது இந்நிறுவனத்தின் நோக்கமாகும்.

நெந்த முனைப்பு தீட்டம் குறித்து ஜஜா மெட்ராஸ், யெக்குநர், பேராசிரியர் தீரு. பாஸ்கர் ராமலூர்த்தி அவர்கள் கறுகையில், “தொழிற்தீரன் மேம்பாடு வளர்ப்பு & கல்வி என்பது நம்முடைய பொருளாதாரத்திற்கு, குறிப்பாக உற்பத்திக்கு முக்கியமானதாகும் மற்றும் ‘இந்தியாவில் உற்பத்தி செய்வோம்’ என்ற தொலைநோக்கு தீட்டத்தின் ஓர் அத்தியா வசியமான அங்கமாகும். ஒரு தகுதிவாய்ந்த உற்பத்தி தொழிற்தீரனுடைய தொழிலாளர்களை உருவாக்க வேண்டும் என்ற செயின்ட்

கோபைனின் உறுதிப்பாடு உண்மையிலேயே மெச்சத்தக்கதாகும். கல்வியாளர்கள் என்ற வகையில், நாங்கள் நம்முடைய மாணவர்களை இடைவிடாமல் அடையாளம் கண்டு அவர்களில் தீற்மைகளை வளர்த்து வருகிறோம். இந்த LWE தீட்டம், சமூக மற்றும் பொருளாதார ரீதியில் வாய்ப்பு வசதியற்ற வளரினம் பருவத்தினரை அடைந்து அவர்களுக்கு தொழிற்தீரன்கள் மற்றும் கல்வி ஆற்றல் பெறச் செய்து, அவர்களை தொழிலுக்கு ஆயுத்தமான தொழில்முறை வல்லுநர்களாக மாற்றுவதற்குரிய மீண்டும் மீண்டும் பின்பற்றுவதற்குரிய வழிப்பாதையை வழிகாட்டி எடுத்துக்காட்டியுள்ளது,” என்றார்.

LWE-ன் முதல் வரிசை மாணவர்கள் தங்கள் டிப்ளமா பட்டப்படிப்பை வெற்றிகரமாக முடித்ததைக் கண்டு பெருமகிழ்ச்சியற்ற செயின்ட் கோபைன் நிதியா நிறுவனத்தின் தெற்காசியா, மலேசியா & எக்பிது :பிளாட் கிளாஸ் பிரிவு தலைவர் மற்றும் மேலாண்மை யெக்குநர் தீரு. சந்தானம் அவர்கள் கறுகையில், “எல்லா கஷ்டங்களையும் தாண்டி இந்த தீட்டத்தை வெற்றிகரமாக நீடிக்கச் செய்வதற்கு இந்த நான்காண்டுகள் சவால்மிக்கதாக இருந்தது. பட்டம் பெற்றவர்களுக்கு வெளிநிறுவனங்களில் சிறந்த வாய்ப்புகள் இருந்தபோதிலும்கூட அவர்களில் 49 பேர் நமது நிறுவனத்தில் சேருவதற்கு முடிவெடுத்தது மிகவும் மனநிறைவளிக்கக்கூடிய ஒன்றாகும். பாடமுறையை தொழிலிட அறிவாற்றலுடன்



ஒன்றினைக்கக்கூடிய அடுத்த தலைமுறை உற்பத்தித் திறமையை உருவாக்குவதற்கு நாட்டில் உள்ள தொழில்கள் LWE மாடலை ஏற்பதற்கு, தொகுப்புகள் அமைப்பதற்கு, இணைப்பு பெறுவதற்கு, ஒன்றினைந்து செயல்படுவதற்கு முன்வர வேண்டும் என்று செயின்ட் கோபைன் வலியுறுத் துகிறது. தமிழ்நாடு மாநிலத்தில் ஒவ்வொரு தொகுப்பிலும் தலா 2000 மாணவர்களை பட்டதாரி ஆக்குவதற்கு 10 LWE தொகுப்புகள் அமைக்கலாம் என்று நாங்கள் கேட்டுக் கொள்கிறோம். இந்த அதிக தொழிற்திறன் மற்றும் படித்த 20,000 திறமையாளர்கள் நாம் உற்பத்தி தொழிலில் இன்று எதிர்கொள்க்கூடிய கடும் இடைவெளியை இணைக்கக்கூடும்,” என்றார்.

செயின்ட் கோபைன் இந்தியா, கார்ப்பரேட் சமூக கடமைப் பொறுப்பு - கிளாஸ் பிசினஸ் & தலைமை - செயின்ட் கோபைன் இந்தியா (பி) லிமிடெட் நிறுவனத்தின் மனிதவள ஆதாரப் பிரிவு தலைமை தீரு. பத்மகுமார் அவர்கள் கறுகையில், “நாங்கள் முதல் LWE வரிசைக்கு மாணவர்களை தேர்வு செய்யும் முறையை தொடங்கியபோது, பெற்றோர்களிடமிருந்து பலத்த எதிர்ப்பை நாங்கள் எதிர்கொண்டோம். முடித்த பிறகு ஒவ்வொரு மாணவருக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை வழங்குவதோடுகூட குடும்பத்திற்கு பண உதவி ஒதுக்கீடு செய்யும் எங்களுடைய புதுமையான மாடலூடன் குடும்பத்துடன்,

தொடர்ந்து தொடர்பு கொண்டு பிணைப்பை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் நாங்கள் பெற்றோர் மற்றும் மாணவர்களின் நம்பிக்கையை வெல்ல முடிந்தது. ஒழுங்குமுறை தவறாத பெற்றோர் - ஆசிரியர் கூட்டாஸ்கள் மூலம் பெற்றோர்களால் நெருக்கமாக கண்காணிப்பு செய்வது பணி விலகல் வீதம் குறைவதற்கு பங்களித்தது. நம்முடைய வளரினம் பருவ மாணவர்கள் தன்னமிக்கையுறுதி உள்ளவர்களாகவும் மற்றும் தொழிலுக்கு ஆயத்தமான திறமையுள்ளவர்களாகவும் மாறுவதைக் கண்டு நாங்கள் பெருமகிழ்ச்சி யடைகிறோம்,” என்றார்.

நடஞ்செயின்ட்ஸ் நிறுப்பு யிற்சி அறக்கட்டளை (NTTF) மேலாண்மை யெக்குநர் தீரு. N. ரகுராஜ் அவர்கள் கறுகையில், “நமது கல்வி முறையில் பாடமுறை அறிவை கற்பிப்பதோடு தொழிற்கூட பயிற்சி முறைகளை ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் நமது கல்வி முறையை மேலும் உறுதிப்படுத்த முடியும். மாணவர்களை தொழில்நுட்ப வல்லமையுடன் மென்பொருள் தீர்ண்கள் உள்ளடங்கிய முழு கல்வியாற்றல் பெறச் செய்வதில் NTTF உறுதியான நம்பிக்கை கொண்டிருக்கிறது. செயின்ட் கோபைன் போன்ற ஒரு உறுதிபூண்ட கார்பரேட் கூட்டாளி நிறுவனத்துடன் ஒரு நன்கு உருவான நல்லுறவுக்கு இந்த ஆண்டு பட்டம் பெறக்கூடிய மாணவர்களின் தரமே ஆதாரச் சான்றாகும்,” என்றார்.

- ரேபா.

சாய்ராம் கல்வி குழுமத்தின் நிறுவனர் தீரு. MJF. லயன் லியோ முத்து அவர்களின் முதலாமாண்டு நினைவேந்தல் நிகழ்ச்சி!



சாய்ராம் கல்விக்குழுமங்களின் நிறுவனர் தீரு. MJF. லயன் லியோ முத்து அவர்களின் முதலாமாண்டு நினைவேந்தல் நிகழ்ச்சி 10.07.2016 அன்று நடைபெற்றது. இந்த விழாவில் சாய்ராம் குழுமத்தின் பணியாளர்கள், பொதுமக்கள், பத்திரிக்கையாளர்கள் உட்பட ஏழாயிரத்திற்கும் மேற்பட்டவர்கள் கலந்துக்கொண்டனர். தீரு. லியோமுத்து அவர்களது சிலை நிறுவுவதற்கான அடிக்கல் நாட்டும் விழாவாக ஏற்பாடு செய்யப் பட்டு இருந்தது. அன்னாரது நினைவேந்தலையொட்டி 1300 அணாதை குழந்தைகளுக்கு கல்வி உபகரணங்கள் வழங்கப்பட்டன.

சிறந்த சமூக ஆர்வலரான தீரு. லியோமுத்து அவர்கள் தனது வாழ்நாளில் எண்ணிலடங்கா சமுதாய நலத்தொண்டுகளை ஆற்றி உள்ளார். அவர் வழியில் அவரது புதல்வன் தீரு. சாய் பிரகாஷ் லியோமுத்து அவர்களும் தந்தையின் தொண்டுகளை தொடர்ந்து செயல்படுத்தி வருகிறார்.

லியோமுத்து அறக்கட்டளை சார்பாக 2014-15 ஆண்டில் தகுதி வாய்ந்த மாணவர்களுக்கான கல்வி உதவித்தொகையாக Rs.27,15,000/- (ரூபாய் இருபத்தி ஏழு லட்சத்து பத்தினாந்து ஆயிரம்) வழங்கப்பட்டது. இதில் ஆயிரத்திற்கும்

மேற்பட்டவர்கள் பயனடைந்துள்ளனர். 2015-2016 ஆண்டிற்கான உதவித் தொகையாக Rs.50,00,000/- (ரூபாய் இம்பது லட்சம்) இந்த நிர்வாகம் வழங்கி உள்ளது.

இந்த அரிய தொண்டுகளின் வரிசையில் அறம் அறக்கட்டளையின் சார்பாக கடந்த 4 ஆண்டுகளாக 50 மாணவர்களுக்கு இலவச கல்வி வழங்கப்பட்டுள்ளது. இதில் இலவச தங்கும் வசதி உணவு பாடப்புத்தகங்கள் அனைத்தும் அடங்கும்.

இந்த விழாவில் சாய்ராம் குழுமத்தின் முதன்மை நிர்வாக அதிகாரி தீரு. சாய்பிரகாஷ் லியோமுத்து, லியோமுத்து அவர்களின் துணை வியார் தீருமதி. கலைச்செல்வி லியோமுத்து, மகள் சர்மிளா ராஜா, டிரஸ்டி, அவரது குடும்ப உறுப்பினர்கள், தீரு. R.S. முனிரத்தினம், நிறுவனர் RMK கல்வி நிறுவனம், தீரு. தா.பாண்டியன் கம்யூனிஸ்ட், Dr. A. கனகராஜ், நிறுவனர், ஜெயா கல்வி குழுமம், தீரு. மயில்சாமி நடிகர் மற்றும் கல்வி நிறுவனங்களின் முதல்வர்கள், மாணவர்கள், பத்திரிகை நிருபர்கள் அனைவரும் கலந்துக்கொண்டு இவ்விழாவினை சிறப்பித்தனர்.

- நூர்

இந்தியாவில் களம் இறங்கும் ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் நிறுவனம்!

சென்னையில் முதல்முறையாக தானியங்கி கதவுகளை வியக்கும் சென்சார் ஆப்ரெஸ்டர் அசெம்பிளி தொழிற்சாலை தொடக்கம்.

தானியங்கி கதவுகள் வடிவமைப்பு, தயாரிப்பு, விற்பனை மற்றும் சேவையில் ஈடுபட்டு வரும் ஆஸ்திரேலியாவைச் சேர்ந்த ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் ஆட்டோமேடிக் டோர் நிறுவனம் (Auto Ingress Automatic Door Co. Ltd), சென்னையில் தங்களது முதல் ஒருங்கிணைப்பு தொழிற்சாலையை தொடக்கிறது. இந்த தொழிற்சாலை, காஞ்சிபுரம் மாவட்டம், மறைமலை நகரில் உள்ள சிட்கோ தொழிற்பேட்டையில் அமைக்கப்பட்டுள்ளது.

20,000 சதுர அடி பரப்பளவில் அமைந்துள்ள இந்தக் தொழிற்சாலை, தொடக்கத்தில் இந்தியாவில் குடியிருப்பு, வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்துறையினருக்கான நகரும், இயங்கும், சுழலும், டெலஸ்கோபிக், ஹெர்மடிக் கதவுகள் மற்றும் வாசல் கதவு சாதனங்களை ஒருங்கிணைத்தல் மற்றும் சந்தைப்படுத்துதல் போன்ற சேவைகளில் ஈடுபடும்.

புதுமையான முறையில், நவீன தொழில் நுட்ப வசதிகளுடன் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ள இந்தக் தானியங்கி கதவுகள் தலை 50 ஆயிரம் ரூபாய் முதல் 3 லட்சம் ரூபாய் வரையிலான விலைகளில் கிடைக்கிறது. இந்தக் கதவுகள் பாதுகாப்பு அம்சங்கள் நிறைந்தது. வாடிக்கையாளர் வழங்கும் விலைக்கு ஏற்ற பலனை அளிக்கிறது.

இதுகுறித்து ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் குழுமத்தின் நிர்வாக இயக்குநர், தீரு. ராபர்ட் டொனால்ட் ஜெஸ்ஸன் (Mr. Robert Donald Jessen) கூறுகையில், “சென்னையில் எங்களது முதல்



ஒருங்கிணைப்பு தொழிற்சாலையை உருவாக்கி இந்திய சந்தையில் களம் இறங்குவதில் மகிழ்ச்சி அடைகிறோம். சென்னையில் துறைமுக வசதி மற்றும் இதர அம்சங்கள் நன்றாக உள்ளதால், இந்தியாவில் கால் பதிக்க சென்னையை தேர்ந்தெடுத்துள்ளோம். இதற்காக ரூ.12 கோடியை முதலீடு செய்துள்ளோம்” என்று தெரிவித்தார்.

இந்தத் தொழிற்சாலை, தொடக்கத்தில் ஒரு விலைப்பட்டில் நாள் ஒன்றிற்கு 12 முதல் 15 யூனிட்டுகளை தயாரித்து, 4000 யூனிட்டுகள் ஆண்டு உற்பத்தியுடன் செயல்படும். இதன் வாயிலாக 50 முதல் 80 பேருக்கு வேலை வாய்ப்பு கிடைக்கும். வரும் காலங்களில் இந்த தானியங்கி கதவுகள் ஒருங்கிணைப்பு தொழிற்சாலையை, ஒரு தயாரிப்பு தொழிற்சாலையாக மாற்ற தீட்டியிடப்பட்டுள்ளது. இந்தியாவின் பிற மாநிலங்களிலும் இந்த தயாரிப்புகள் விற்பனை செய்யப்படும். ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் இந்தியாவின் விற்பனை இயக்குநர், தீரு. நெவில்லி டேவிட் லின்ஃபோர்ட் (Mr. Neville David Linford) கூறுகையில், “விருந்தோம்பல், வணிக மற்றும் சில்லரை வர்த்தக துறைகளில் தானியங்கி கதவுகளுக்கான தேவைப்பாடு தொடர்ந்து அதிகரித்து வருகிறது. வரும் ஆண்டுகளில் குடியிருப்பு மற்றும் ஆரோக்கிய பராமரிப்பு உள்ளிட்ட துறைகளிலும் இதன் பயன்பாடு மிகவும் அதிகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இதனை ஈடுபட்டும் வகையில், எங்களது ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு துறை, வாடிக்கையாளர்கள் நலனை இலக்காகக் கொண்டு



தயாரிப்புகளை தொடர்ந்து நவீன மயமாக்கி வருகிறது. அவர்களது வருமானத்துக்கு ஏற்ப நிறம் உள்ளிட்ட தன்மைகளில் கவனம் செலுத்தி வடிவமைத்து வருகிறது. மேலும் டிராக் மற்றும் நவீன டிஜிட்டல் கட்டுப்பாட்டு சாதனத்திற்கு வாரண்டியையும் அளிக்கிறது” என்று தெரிவித்தார்.

ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் இந்தியாவின் ஆளுமை இயக்குநர் தீருமதி. அனாகிருஷ்ணா (Ms. Ana Krishna) கூறுகையில், “ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் நிறுவனம் தங்களது தயாரிப்புகள் அதீக வாடிக்கையாளர்களை சென்றடைய வேண்டும் என விரும்புகிறது. இதற்காக கட்டிடக் கலைஞர்கள் மற்றும் வீட்டு உள்புற அலங்கார ஒப்பந்தக் காரர்கள் நெட்வோர்க் வாயிலாக புராஜக்டுகள் அடிப்படையில் தயாரிப்புகளை சந்தைப்படுத்தி வருகிறது” என்று தெரிவித்தார்.

“அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளில் ஆசிய மற்றும் மத்திய கிழக்கு நாடுகளில் தானியங்கி கதவுகள் விற்பனையில் முன்னிலை வகிப்பது எங்களது இலக்கு” என தீரு. ராபர்ட் டொனால்ட் ஜஸ்ஸன் தெரிவித்தார்.

இந்த அறிமுகத்தின் வாயிலாக ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் நிறுவனத்தின் வருவாய் 40 சதவீதம் அதீகரிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. மேலும் அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளில் விற்பனையை 3500 யூனிட்டுகளாக அதீகரிக்கவும் தீட்டமிடப்ப

ட்டுள்ளது. இதில் இந்திய துணை நிறுவனத்தின் பங்களிப்பு மட்டும் 70 சதவீதமாக இருக்கும் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

தீரு. நெவில்லி டேவிட் லின்ஃபோர்ட் மேலும் தெரிவிக்கையில், “சென்னையில் குடியிருப்பு மற்றும் வர்த்தக துறைகளில் அதிவேக வளர்ச்சி ஏற்பட்டு வருவதால், தானியங்கி கதவுகள் மற்றும் சாதனங்கள், வாழ்க்கை முறை மாற்றத்திற்கு ஏற்ற தயாரிப்புகள் போன்றவற்றிற்கு தேவைப்பாடு தொடர்ந்து அதீகரித்து வருகிறது. ஆனால் இதனை ஈடுகட்டும் அளவிற்கு போதுமான அளிப்பு இல்லை. இந்த வாய்ப்பைப் பயன்படுத்தும் வகையில் ஆட்டோ இங்க்ரெஸ் செயல்படுகிறது. சந்தை தேவைப்பாட்டில் 50 முதல் 70 சதவீதத்தை நிறைவு செய்ய இந்நிறுவனம் தீட்டமிட்டுள்ளது” என்று தெரிவித்தார்

- கே.பி. அமர்நாத்

காற்று மாசு?

காற்று மாசுபாட்டால் ஆண்டுக்கு 65 லட்சம் பேர் உயிரிழக்கின்றனர். இந்த எண்ணிக்கை 2040-க்குள் அபாயகரமான அளவில் அதிகரிக்கும் என சர்வதேச எரிச்சத்தீ கழகம் எச்சரித்துள்ளது.

உலகளவில் ரத்த அழுத்தம், தவறான உணவுப் பழக்கம், புகை பிடித்தல் ஆகிய மூன்று விஷயங்கள் மனித உடல்நலத்துக்கு மிகப்பெரும் அச்சுறுத்தலாக விளங்குகின்றன.

இவை தவிர, நான்காவதாக காற்று மாசு பாட்டால் இறப்போரின் எண்ணிக்கை அதிகமாக உள்ளது. வசிப்பிடத்திலும், வெளியிலும் காற்று மாசு அதிகரிப்பதே இறப்புக்கு முக்கியக் காரணம். அமிலம், உலோகம், மண், தூசு, சல்பர் ஆக்கஸடு, போன்றவை காற்றில் அதிகமாகக் கலக்கும் போது அவை மரணத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

காற்றில் கலந்துள்ள மிகச்சிறிய பொருள்களை சுவாசிப்பதால் நூரையீரல் புற்று நோய், பக்கவாதம், இருதய கோளாறு ஆகியவை ஏற்படுகின்றன. இவற்றைத் தடுக்க எரிச்சத்தீ பயன்பாட்டில் மாற்றங்கள் கொண்டு வந்தால்தான் முடியும்.

எரிச்சத்தீயை நாம் முறையின்றியும், கட்டுப் பாடில்லாமலும் பயன்படுத்துவதால் வாழ்நாளில் முன்சுட்டியே மரணங்கள் நிகழ்கின்றன. இதில் ஆகிய நாட்டினர்தான் அதிக எண்ணிக்கையில் உள்ளனர்.

உலகளவில் புகை வெளியிடுதலை குறைக்க நடவடிக்கை எடுத்தாலும் போதாது. காற்றின் தரத்தை உயர்த்துவது ஒன்றுதான் இந்தப் பிரச்னையைத் தீர்க்கும் என சர்வதேச எரிச்சத்தீ கழக அறிக்கையில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

காற்றானது பலதரப்பிலும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது. காற்று இல்லாமல் உயிரினங்கள் வாழ்வது இயலாதது. எனவே தான் காற்று 'பிராண வாயு' என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

இயற்கை வழங்கிய இந்தக் காற்றை மாசுபடுத்தினால் இழப்பு நமக்குத்தான்.

காற்றின் வழியாக மிக எளிதில் நோய் பரவும் வாய்ப்புள்ளது. எடை குறைந்த குழந்தைகள் பிறக்க காற்று மாசு காரணமாக இருப்பதாக ஸீராமச்சந்திரா மருத்துவப் பல்கலைக்கழகம் மேற்கொண்ட ஆய்வில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

மேலும், நூரையீரல் தொற்று, சுவாசப் பிரச்னைகள் உள்ளிட்டவை ஏற்படுகிறது என்றும் அந்த ஆய்வில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

நில மாசுபாடும், நீர் மாசுபாடும் குறிப்பிட்ட ஒரு எல்லைக்கு உள்பட்டது. அவற்றால் ஏற்படும் பாதிப்புகளும், சுகாதாரக் கேடுகளும் குறிப்பிட்ட சில இடங்களையே பாதிக்கும். ஆனால் காற்று மாசுக்கு குறிப்பிட்ட எல்லை என்று ஒன்று இல்லை. வாகனப் புகையால் மட்டும் ஆண்டுக்கு பல லட்சம் பேர் உயிரிழக்கிறார்கள்.

நீர் மாசும், நில மாசும் குறிப்பிட்ட ஒரு நாட்டில் ஏற்படும்போது அந்த நாட்டைச் சேர்ந்தவர்களுக்கே பெரும்பாலும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தும். ஆனால் காற்று மாசுபாடும் போது அதன் தாக்கம் பிற நாடுகளையும் பாதிக்கும்.

உதாரணமாக 2010-ஆம் ஆண்டு ஜஸ்லாந்து நாட்டில் எரிமலை வெடித்ததால் எழுந்த புகை மண்டலத்தால் வான்வெளியில் விமானங்கள் பறக்க முடியாத நிலை ஏற்பட்டது. அப்போது ஜஸ்லாந்து மட்டுமன்றி ஜரோப்பிய நாடுகள் பலவும் விமானப் போக்குவரத்தை நிறுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது.

அதுபோல் கரியமிலவாயு போன்ற செயற்கையாக காற்று மாசுபாட்டை அதிகளவில் வெளிப் படுத்தும் நாடு, பிற நாடுகளையும் பாதிப்படையச் செய்கிறது. கரியமில வாயுவை அதிகளவில் வெளியேற்றுவதில் அமெரிக்கா முன்னிலை வகிக்கிறது.

அந்நாட்டின் தனிநபர் கரியமிலவாயு வெளி யேற்றம் அதிகம். பசுமைக் குடில் வாயுக்களில் ஒன்றான கரியமில வாயு புவி வெப்பமடைவதற்கு முக்கியக் காரணமாகும்.



ஆனால் புனிவெப்பமடைவதால் கடல் மட்டம் உயர்ந்து மூழ்கும் வாய்ப்பு என்னவோ கடல் மட்டத்துக்கு அருகில் உள்ள தாழ்வான் நிலப்பறப்பில் உள்ள நாடுதான். எனவே காற்று மாசுக்கு குறிப்பிட்ட எல்லை என்று ஒன்று கிடையாது.

பொதுவாகவே காற்றுக்கு தன்னைத்தானே சுத்திகரித்துக் கொள்ளும் ஆற்றல் உள்ளது. காட்டுத் தீ உள்ளிட்ட இயற்கையான சீற்றங்களால் காற்று மாசுபடும் போதிலும் தானாக சுத்திகரிப்பு செய்து கொள்ளும்.

அதற்கேற்ப மரங்கள், வனங்கள், மலைப் பகுதிகள் அதிகரித்துக் காணப்பட்டன. ஆனால் குறிப்பிட்ட ஓர் அளவுக்கு மேல் காற்று மாசினை அதிகப்படுத்தும் போது வளிமன்றலத்தால் தக்க வைத்துக் கொள்ள முடியவில்லை.

காரணம் இயற்கைச் சீற்றங்களைக் காப்பிலும் செயற்கை முறையிலான நச்சுக் காற்று வெளியேற்றப்படுவது அதிகரித்துள்ளது.

காரியமில வாயு போன்ற நச்சு வாயுக்களை

வெளியிடும் வாகனங்கள், தொழிற்சாலைகள் அதிகரித்து வருகின்றன. ஆனால், ஆக்ஸிஜனை வெளியிடும் மரங்களின் எண்ணிக்கை குறைந்து வருகின்றன.

காற்று மாசைக் குறைக்க பழைய செல் வாகனங்களுக்கு தடை விதிக்க சில மாநிலங்களில் உத்தரவு பிறப்பிக்கப்பட்டு வருகிறது. எனினும் காற்று மாசைக் குறைக்க வாகனங்களில் குறைந்த அளவு காரியமில வாயுவை வெளியேற்றும் வகையிலான என்ஜின்களை தயாரித்து பயன்படுத்துதற்கான ஆய்வு மேற்கொள்ள வேண்டும்.

அதுபோல் தொழிற்சாலைகள், அனல் மின் நிலையங்களில் குறைந்த அளவு காற்று மாசை ஏற்படுத்தும் வகையிலான தொழில்நுட்ப முறை களைப் புகுத்த நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும்.

அதீக அளவு காரியமில வாயுவை உட்கொள்ளும் மரங்களை வளர்ப்பது காற்று மாசைக் குறைக்க உதவும்.

- கர்முல்லா

அளவுக்கு அதீகமானால்...!

சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு வரை வசதியான வர்கள் வீடுகளிலும், வியாபாரத் தொடர்புக் காகவும், அவசரத் தகவல் தருவதற்கும், தரைவழித் தொலைபேசியைப் பயன்படுத்தி வந்தனர், சிலர் அவசரத் தகவல் என்றால் அஞ்சலகங்களில் இருந்த தரைவழித் தொலைபேசியில் உரிய கட்டணம் செலுத்திப் பேசிவிட்டு வந்தனர்.

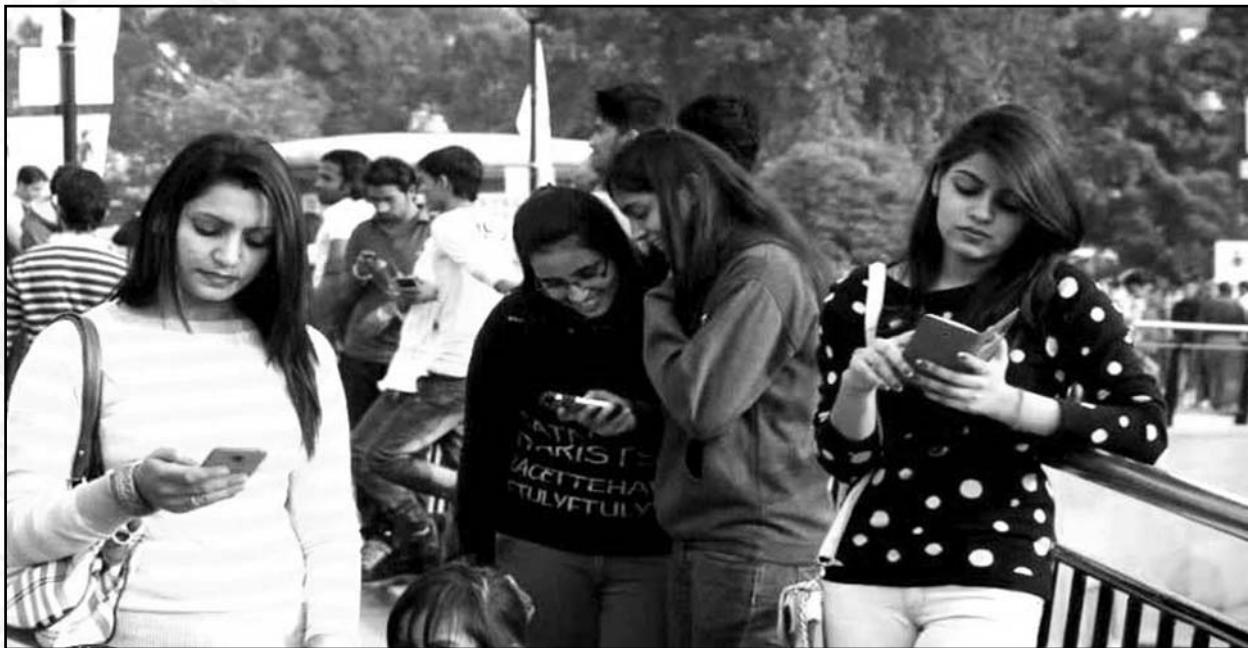
படிப்படியாக தரைவழித் தொலைபேசித் தொடர்பில் பல தனியார் நிறுவனங்களும் பங்கேற்றுக் கவர்ச்சித்திட்டங்களை அறிவித்துத் தரைவழித் தொடர்புகள் அதீகரித்தன. எஸ்.டி.டி. பூத்துகள், பொட்டியில் காச போட்டுப் பேசும் முறை என அறிமுகம் செய்யப்பட்டு சாமானியர்களும் அதனைப் பயன்படுத்தி வந்தனர். தரைவழித் தொலைபேசி தனிமனிதனைத் தன்வசப்படுத்த வில்லை.

இரண்டாயிரம் ஆண்டிற்குப்பிறகு செல்லிடப் பேசி மத்திய அரசின் மூலமும், பல தனியார் நிறுவனங்களின் மூலமும் அறிமுகமாகிப் பல கவர்ச்சித்திட்டங்களை அறிவித்ததால் அதைப் பயன்படுத்துவோர் என்னிக்கை குறுகிய காலத்திலேயே அதீகரித்தது.

இன்றைக்கு இந்தியாவில் 40 கோடிக்கும் மேற்பட்டோர் செல்லிடப்பேசியைப் பயன்படுத்துவதாகத் தகவல்கள் தெரிவிக்கின்றன. வித விதமான செல்லிடப்பேசிகள், தொடுத்தைச் செல்லிடப்பேசிகள், இணையதள இணைப்புடன் கட்செவி அஞ்சல் (வாட்ஸ்அப்), முகநூல் என மக்களை ஈர்த்து அதனுடன்தான் வாழ்க்கை என்றாகி விட்டது.

குறிப்பாக இளைஞர்கள், இணையதளத்தைப் பயன்படுத்தத் தெரிந்தோளில் ஒரு பகுதியினர் குடும்பத்தில் தாய், தந்தை, மனைவி, மக்கள், உறவினரிடம் அன்புடன் பேசுவதையும், கலந்துரையாடுவதையும் மறந்து செல்லிடப்பேசியுடன் மட்டுமே உறவைப் பலப்படுத்தி பலவீனப்படுகின்றனர்.

வீட்டிற்கு விருந்தினர்கள், நண்பர்கள் வந்தால் அவர்களை உபசரிப்பதுகூட இயந்திரத்தனமாகி சில நிமிடங்களிலேயே செல்லிடப் பேசியுடன் கலந்து விடுகின்றனர். நாம் சாப்பிடும் நேரம் என்பது மிகக் குறைவான நேரமே. அந்தக் குறுகிய உணவு நேரத்திலும் செல்லிடப்பேசியில் பேசிக்கொண்டே உண்பதென்பது பரிதாபத்திற்குரிய செயலே. அந்த நேரத்திலாவது அதை அணைத்துவிடலாம்.



அமைதியாகச் சென்று வரவேண்டிய கோவில் களிலும், மருத்துவமனைகளிலும், நூலாகங் களிலும், பொது இடங்களிலும், செல்லிடப்பேசி அழைப்பொலிகளின் அலற்ற சப்தமும், அதிரப் பேசுவதும் அதிகரித்து வருவது அநாகரிகம்.

பேருந்துகளிலும், ரயிலிலும் அமைதியாகப் பயணம் செய்த காலம் கணவாகிப் போய் இன்றைக்குச் செல்லிடப்பேசிகளின் பெருத்த ஒரையுடனான அழைப்பொலிகள், சுகபயணிகளை முகம் சுளிக்கச் செய்யும் அளவுக்குச் செல்லிடப் பேசியில் உரக்கப்போவது என பண்பற்ற செயல்கள் அதிகரித்து வருகின்றன.

வீடுகளில் கணவன், மனைவி நட்புறவும் குழந்தைகளுடனான உறவும் செல்லிடப் பேசி வருகைக்குப்பின் பெருமளவில், பாதிக்கப்பட்ட தாகவே உளவியல் நிபுணர்கள் கூறுகின்றனர். சிறு குழந்தைகளிடம் செல்லிடப்பேசியை கொடுத்துப் பேசவைப்பதைப் பெருமையாக கருதுவோர் அதனால் குழந்தைகளுக்கு ஏற்படும் உடல், உள்ளக்கேட்டினை ஏனோ அறிவதில்லை.

பள்ளிகள், கல்லூரிகளில் மாணவர்கள் கைபேசி கொண்டு செல்ல தடை விதிக்கப் பட்டுள்ளது. இதை வரவேற்கின்ற அதே நேரத்தில் ஆசிரியர்கள் செல்லிடப்பேசி கொண்டு செல்லலாம். ஆனால், பணி நேரங்களில் பயன்படுத்தக் கூடாது என கல்வித் துறை கட்டுப்பாடு விதித்திருக்கிறது.

ஆனால், அதனையும் பொருட்படுத்தாமல் ஆசிரியர்களில் சிலர் பாடவேண்டியின் போது வரும் செல்லிடப்பேசி அழைப்பை ஏற்று பேசுவதென்பது பாடபோதனையில் கவனமின்றிப் போய்விடும்.

முன் மாதிரியான பள்ளிகள் சிலவற்றில் ஆசிரியர்கள் கொண்டுவரும் கைபேசிகளைப் பள்ளியினுள் நுழையும் போதே வாங்கிப் பத்திரப்படுத்தி அதற்கான அடையாள வில்லைகளை வழங்கி பள்ளி முடிந்து செல்லும்போது, அதனைப் பெற்றுச் செல்ல ஏற்பாடு செய்துள்ளனர். இதற்கிடையில் அவசரத் தகவல் என்றால் தலைமையாசிரியரின் செல்லிடப்பேசி எண்ணுக்கோ, அலுவலகத் தரைவழித் தொலைபேசிக்கோ தொடர்பு கொண்டு தகவல் தரலாம். இந்த முறையை அணைத்துப் பள்ளிகள், கல்லூரிகளில் செயல்படுத்திட அரசு ஆணையிட வேண்டும்.



வங்கிகள், அரசு அலுவலகங்கள், மருத்துவமனைகள் போன்றவற்றிலும், வாடிக்கையாளர்கள், அலுவல் தொடர்பாக வரும் போது மக்கள், மருத்துவம் பார்க்க வரும் நோயாளிகள் மத்தியில் அவர்களை அலட்சியப்படுத்தி விட்டு செல்லிடப் பேசியில், பேசுவதையே முதல் கடமையாகக் கருதிச் செயல்படுவதைச் சில அலுவலர்கள் பழக்கமாகக் கொண்டுள்ளனர்.

அவசியம் கருதி சில அலுவலர்கள் மட்டுமே செல்லிடப்பேசி வைத்துக் கொள்ள அனுமதிக்க வேண்டும். அவசரத் தேவைக்கு அலுவலகத் தரைவழித் தொலைபேசியைப் பயன்படுத்திட நிர்வாகம் அனுமதித்திடலாம்.

இருசுக்கர, நான்கு சக்கர வாகனாங்களை ஓட்டும்போது கைபேசியில் பேசக்கூடாது என்ற போக்குவரத்துச்சட்டம் நடைமுறையில் இருந்தாலும் அதனைப் பெரும்பாலோர் பொருட்படுத்துவதே இல்லை. காவல் துறையும் அதனைக்கண்டு கொள்வது இல்லை.

செல்லிடப்பேசியில் பேசிக்கொண்டு வாகனம் ஓட்டுவதால் ஓட்டுநருக்கும், அதில் பயணிப் பவருக்கும் பாதசாரிகளுக்கும் அவ்வப்போது பாதிப்புகள் ஏற்படுவது வாடிக்கையாகிவிட்டது. காவல்துறை தீவிரக் கண்காணிப்பில் ஈடுபட்டுத் தவறுகளைக் கண்ணயவேண்டும்.

மொத்தத்தில் செல்லிடப்பேசி என்பது ஒரு தகவல் தொடர்பு கருவியே என்பதை நினைவில் கொண்டு, உடல் மன ஆரோக்கியத்தையும் கருத்தில் கொண்டு, பணி செய்யும் இடங்களிலும், பொது இடங்களிலும் செல்லிடப்பேசியில் அளவடன் பேசி நமக்கு எந்த எகையிலும் பாதிப்பு ஏற்படுத்திடாமல் நம்மைக் காத்துக்கொள்வதே புத்திசாலித்தனமாகும்!

- ராகவி

நெல்லிக்காய் மதிப்புக்கூட்டுதல்!

பல்வேறு மருத்துவ குணங்கள் நிறைந்தது நெல்லிக்காய் ஜீரன கோளாறு, பல்சம்பந்தமான பிரச்சனைகள், வாய் துர்நாற்றும், மாதவிலக்கு தொல்லைகளுக்கு அருமருந்தாக இருக்கிறது. இத்தகைய நெல்லிக்காயை மக்கள் விரும்பி வாங்கும் வகையில் ஜாஸ், ஸ்குவாஷ், மிட்டாய், ஜாம், பாக்கு, கவந்தல் தைலம், ஊறுகாய் என பல்வேறாக தயாரித்து விற்றால் நல்ல லாபம் பார்க்கலாம்.

முதலீடு:

நெல்லிக்காய் துருவும் இயந்திரம் ரூ.80000, துருவலை அறைக்கும் பல்வரைசர் ரூ.55000 பாய்லர் ரூ.20000, பார்சர் ரூ.35000, சோடா மூடி போடும் மெசின் ரூ.10000 ஆக மொத்தம் ரூ.2,00,000/- மட்டும்.

கட்டமைப்பு:

இயந்திரங்கள் அமைக்க ஏற்ற மாதிரி ஒரு இடமும், பொருள்களை இருப்பு வைக்க ஒரு அறையும், அலுவலக தொடர்புக்கு ஒரு அறையும் போதும்.

மூலப்பொருள்:

ஜாஸ் மற்றும் குவாஷ் தயாரிப்புக்கு பெரிய நெல்லிக்காய், சீனி, ஜாம் தயாரிக்க பெரிய நெல்லிக்காய், நெய், கவந்தல் தைலத்துக்கு நெந்லி சாறு, நல்லெண்ணெண்ய், தேங்காய் எண்ணெண்ய் மற்றும் சில மூலிகை பொருட்கள் பாக்கு தயாரிக்க நெல்லிக்காய் துருவலோடு சீரகம், மிளகு பொடி, நெல்லிக்காய் மிட்டாய் செயவதற்கு சீனி பாகில் ஊறவைத்த நெல்லிக்காய் துண்டுகள் தேவை.

உற்பத்தி செலவு:

50 கிலோ நெல்லிக்காயில் இருந்து 36 விட்டர் ஜாஸ் எடுக்கலாம். ஏப்ரல், மே, ஜென்



மற்றும் ஜாஸை சீசன் சமயத்தில் மாதத்துக்கு ஆயிரம் ஜாஸ் பாட்டில்கள் தயாரிக்க முடியும். மூலப்பொருட்கள் செலவு, 3 வேலையாட்கள் சம்பளம், மின்கட்டணம், வாடகை, போக்குவரத்து உள்பட உற்பத்தி செலவுக்கு ரூ.1 லட்சம் தேவை.

மாத லாபம் ரூ.20000:

மாதம் உற்பத்தியாகும் ரூ.1 லட்சம் மதிப்பிலான பொருட்களின் மூலம் உற்பத்தியாளருக்கு லாபம் 20 சதவீதம் வரை கிடைக்கும். இதன் மூலம் ரூ.10000த்தில் இருந்து ரூ.20000 வரை லாபம் கிடைக்கும். விற்பனை செய்யப்படும் பாக்கெட்டுகள் நேரடியாகவும், சர்வோதயா, உழவர் சந்தைகள் மற்றும் கண்காட்சிகள் மூலமும் மக்களை சென்றடைகிறது.

நெல்லிக்காய் ஜாஸ் தயாரிப்பது எப்படி?

1 லிட்டர் சாறுடன் 2 லிட்டர் சீனி பாகு கலக்க வேண்டும். இரண்டும் சேர்ந்த கலவையை பாய்லரில் 90 டிகிரி வெப்பத்தில் கொதிக்க வைத்து 60 டிகிரியாக குறைந்ததும் பேக் செய்ய வேண்டும். அப்போதுதான் 2 மாதங்களுக்கு கெடாமல் இருக்கும். 200 மில்லி ஜாஸ் ரூ.5க்கு விற்கப்படுகிறது. மற்ற குளிர்பானங்களை விட விலை குறைவாகவும், சுத்துகள் நிறைந்ததாகவும் உள்ளது.

ஸ்குவாஷ் :

கெப்டியான ஜாஸ் மற்றும் சீனி பாகு கலந்து ஸ்குவாஷ் தயாரிக்கப்படுகிறது. இதனை பிரிட்ஜில்



வைத்துக்கொள்ளலாம். தேவைப்படும் போது ஒரு பங்கு ஸ்குவாஷ்க்கு 4 பங்கு தண்ணீர் சேர்த்து பருகலாம். 500 மிலிடர் ரூ.150க்கு விற்கப்படுகிறது.

பாக்கு:

காயவைத்த நெல்லிக்காய் துருவலோடு மிளகு, சிரகம் மற்றும் புதினா பேஸ்ட்டை கலந்து காயவைத்து பேக் செய்ய வேண்டும். இதனை மெல்வதன் மூலம் வாயில் தூர்நாற்றும் அடிக்காது மற்ற பாக்கை சாப்பிட்டால் ரத்தசோகை ஏற்படும். இதில் அந்த தொல்லை இல்லை.

மிட்டாய்:

நெல்லிக்காயை நீளவாக்கில் சிறு துண்டுகளாக வெட்டிய காய வைத்து சீனிப்பாகில் 10 நாட்கள் ஊற வைத்து காய்ந்ததும் பின்னர் பேக் செய்ய வேண்டும்.

குந்தல் தைவம்:

நெல்லிக்காய் சாற்றுடன் தேங்காய் எண்ணைய், நல்லெண்ணைய், கரிசாலங்கண்ணி, செம்பருத்தி போன்றவை சேர்த்து தயாரிக்க வேண்டும்.

லேகியம்:

நெல்லிக்காய் துருவலோடு, அதிமதுரம், கூகை நீர், வால் மிளகு உள்பட 10 மூலிகைகள்

சேர்த்து தயாரிக்கப்படுகிறது. இந்த லேகியத்தை தீனமும் சிறிது உண்பதன் மூலம் சளி பிடிக்காது மூட்டு, முதுகு வலி வராமல் தடுக்கும்.

ஜாம்:

நெல்லிக்காய் துருவலோடு சிறிது நெய், சீனி பாகு சேர்த்து கிளர் வேண்டும். ஜாம் பதத்துக்கு வந்ததும் இறக்கிவிட வேண்டும். குழந்தைகள் விரும்பி சாப்பிடுவார்கள். சப்பாத்தி, இட்லி, தோசை, பிரட்டுக்கு தொட்டுக் கொள்ளலாம். ஒரே ஒரு மூலப்பொருள், ஆனால் பலவகையான தயாரிப்பு, தயாரிப்பும் எனிது. அதே நேரத்தில் பயன்பாடுகளும் எனிது. தற்போது மக்கள் இயற்கையை நோக்கி தீரும்பி வருகிறார்கள். இந்த காலத்தை சரியாக பயன்படுத்தி, இந்தத் தொழிலில் இறங்கினால், பெரிய அளவில் லாபம் ஈட்டலாம். இதை நேரடியாக சென்றும் விற்பனை செய்ய முடியும். அதே நேரத்தில், கடைகள், சூப்பர்மார்க்கெட்டிலும் விற்க முடியும்.

முழு விவரங்களுக்கு :

இணையதள முகவரி www.tnau.ac.in,

www.mofpi.gov.in.

எம். ஞானசேகர்,

தொழில் ஆலோசகர்,

93807 55629

உலகளவில் வேகமாக வளரும் பிராண்டாக **‘லாவா’** தீகழ்கின்றது!

கடந்த ஜூலை 26ஆம் தேதி ‘லாவா’ நிறுவனத்தின் முதுநிலை துணைத்தலைவர் தீரு. ஹாக் பிரகாஷ் மற்றும் துணைத்தலைவர் தீரு. சாலமன் வீலர் இருக்கும், தமிழகத்தில் லாவா நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி, செயல்பாடு மற்றும் எதிர் காலத் தீட்டம் குறித்து விரிவாக எடுத்துரைத்தனர் அவற்றிலிருந்து...

தமிழ்நாட்டில் லாவாவின் செயல்பாடு:

லாவாவின் முன்னுரிமை சுந்தையாக தமிழ்நாடு தீகழ்கிறது மற்றும் ஒவ்வொரு ஆண்டும் நிலையான வளர்ச்சியை வெளிப்படுத்தி வருகிறது. நுகர் வோர்கள், வினியோகஸ்தர்கள், ரீடெயலர்கள், கூட்டாளிகள் போன்ற அனைத்து பங்குதாரர் களிடமிருந்து லாவா தொடர் ஆதரவினைப் பெற்றுள்ளதன் வழியாக, 14-15 நிதியாண்டைக் காட்டிலும், தமிழ்நாட்டில் இந்த பிராண்ட் **100**





சுதவிகிதத்தீற்கும் மேற்பட்ட சந்தை பங்களிப்பு வளர்ச்சியை 15-16 நிதியாண்டில் கைபற்றி யுள்ளது. கொள்ளளவுகளின் அடிப்படையில் தமிழகத்தீல் லாவாவின் நடப்பு சந்தை பங்களிப்பு 19 சுதவிகிதமாகத் தீகழ்வதன் வழியாக, சந்தையில் தலைமைத்துவ நிலையில் வீற்றிருக்கும் நிறுவனங்களில் ஒன்றாக லாவா தீகழ்கிறது.

இந்த பிரம்மாண்ட வளர்ச்சிக்காக மேற்கொள்ளப் பட்டுள்ள பல்வேறு முன் முயற்சிகளில், வினியோகஸ் தர்கள் மற்றும் சேவை மையங்கள் விரிவாக்கம், தேசிய அளவில் மற்றும் பிராந்திய அளவில் மேம்படுத்தப்பட்ட பிராண்ட் விசிபிளிடி ஆகியவைகள் உள்ளடங்கும். நாள்காட்டியாண்டு 15-16 கால கட்டத்தீல், வினியோகஸ்தர்களின் எண்ணிக்கை 54-லிருந்து 67-ஆகவும் மற்றும் ரீபெயல் அவைஸ்லெட்களின் எண்ணிக்கை 5000-லிருந்து 6780-ஆகவும் உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. லாவாவின் சில வெற்றிகரமான வெற்றி செயல் திட்டங்களைத் தொடர்ந்து, குறிப்பாக தமிழ்நாட்டிற்கான செயல்திட்டங்களைத் தொடர்ந்து, மாநிலத்தீன் பிராண்டின் தலைமைத்துவம் சிறப்பான முறையில் மேம்பட்டுள்ளது.

- தமிழ்நாட்டின் மொபைல் ஹெண்ட்ஸெட் சந்தை 15 சுதவிகிதம் வளர்ச்சியடைந்துள்ள நிலையில், மதிப்புகளின் அடிப்படையில் 14-15 நாள்காட்டி ஆண்டைக்காட்டிலும், 15-16 நாள்காட்டியாண்டில் லாவா பிராண்ட் 67 சுதவிகித விற்பனை வளர்ச்சியை பதிவு செய்துள்ளது.

லாவாவின் நிறுவன ரீதியிலான முக்கிய அம்சங்கள்:

- 15-16 நிதியாண்டில் லாவா ரூ.7626 கோடிகள் வருவாயை பதிவு செய்துள்ளது. கடந்த ஆண்டைக்காட்டிலும் இது 23 சுதவிகிதம் அதிகமாகும்.
- இந்திய மொபைல் ஹெண்ட்ஸெட் தொழில் துறையின் செயல்திறனின் அடிப்படையில், சமீபத்திய கவன்டர் பாயின்ட் ரிசர்ச் மேற்கொண்ட அறிவிக்கையில், உலகளாவிய அளவில் வேகமாக வளரும் இந்திய பிராண்டாக லாவா தீகழ்கிறது.
- சீனாவிற்கு வெளியே, உலகளாவிய அளவில், வளரும் சூழலமைப்பில் தயாரிப்பு வடிவமைப்பு மற்றும் தரம் ஆகியவற்றின் மீது முழுமையான கட்டுப்பாட்டினைக் கொண்டிருக்கும் ஒரே நிறுவனமாக லாவா தீகழ்கிறது.



இந்தியாவில் வடிவமைப்பு :

- இந்தியாவில் மொபைல் ஃபோன் வடிவமைப்பு கூழலை மாற்றியமைக்கவுள்ள லாவா, அதன் முதல் மொபைல் ஃபோன் வடிவமைப்பு மையத்தினை இந்தியாவில் 2017 இறுதிக்குள் அமைக்க தீட்டமிட்டுள்ளது.
- அடுத்த 3 முதல் 4 ஆண்டுகளில், ஒரு வடிவமைப்பு மையத்தை உருவாக்க ரூ.200 கோடிகள் முதலீடு தீட்டமிடப்பட்டுள்ளது.
- தற்போதைக்கு, சீனாவில் ஒரு பிரத்தியேக வடிவமைப்பு குழுவைக் கொண்டுள்ள ஒரே ஸ்மார்ட்ஃபோன் நிறுவனங்கள் லாவா தீகழ்கிறது.
- வடிவமைப்பில் நிபுணத்துவம் கொண்ட நிபுணர்களை நியமனம் செய்யும் லாவா, சீனாவிலுள்ள லாவாவின் நடப்பு வடிவமைப்பு குழுவில் பயிற்சி பெற அவர்களை சீனாவிற்கு அனுப்பி வருகிறது. பயிற்சிக்குப்பின் இந்த வடிவமைப்பு நிபுணர்கள் இந்தியாவிற்கு மீண்டும் திரும்பி, ஒரு முழுமையான வடிவமைப்பு கூழலமைப்பை இந்தியாவில் உருவாக்குவார்.

லாவா இண்டர்நேஷனல் லிமிடெட் குறித்து:

- லாவா அதன் வினியோக வகையைமைப்பை, 14-16 நிதியாண்டில் 83 ஆயிரம் அவுட்லெட் களிலிருந்து 44 சதவிகிதம் உயர்த்தி, 15-16 நிதியாண்டில் 120 ஆயிரமாக உயர்த்தியுள்ளது. இந்த ஆண்டு, மெட்டரியல், இன்வென்டபி மற்றும் பிராண்டங் ஆகியவற்றின் மீதான முழுமையான கட்டுபாட்டுடன் அதை 165 ஆயிரம் அவுட்லெட்களாக உயர்த்த லாவா முயற்சிக்கிறது.
- நேரடி மற்றும் மறைமுறை பணியாளர்கள் உட்பட, லாவாவின் ஒட்டுமொத்த பணியாளர்கள் எண்ணிக்கை 15,000-ற்கு நெருக்கமாகத் தீகழ்கிறது. அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகளில் மேலும் 10,000 பணியாளர்களை நியமனம் செய்ய நிறுவனம் தீட்டமிட்டுள்ளது.

வெறும் ஏழு ஆண்டுகளில், லாவா இண்டர் நேஷனல் இந்தியாவின் மிக வேகமாக வளரும் மொபைல் ஹெண்டசெட் நிறுவனங்களின் ஒன்றாக வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. தாய்லாந்து, நேபாளம், வங்கக்தேசம், இலங்கை, பாகிஸ்தான், இந்தோனேஷியா, மெக்ஸிகோ, மத்திய கிழக்கு மற்றும் ரஷ்யா ஆகிய நாடுகளில் தனது செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ள இந்நிறுவனம், தாய்லாந்து நாட்டின் நம்பர் 1 ஸ்மார்ட்ஃபோன் பிராண்டாகத் தீகழ்கிறது. இந்தியாவின் புது டெல்லியில் தலைமையகத்தைக் கொண்டுள்ள இந்நிறுவனம் மும்பை, ஷஹராபாத், கொல்கத்தா, சென்னை மற்றும் வெளிநாடுகளில் அலுவலகங்களைக் கொண்டுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கது.

- மதுசுதனன்

தொழில் துவங்குவதற்கு வசதியாக... ஸ்டார்ட்அப் நிறுவனங்களில் முதலீடு அரசு விதிமுறைகளில் தளர்வு!

இந்தியாவில் சுலபமாக தொழில் துவங்குவதற்கு வசதியாக, ‘ஸ்டார்ட் அப்’ நிறுவனங்களில் முதலீடு செய்வதற்கான விதிமுறைகள், மேலும் தளர்த்தப்பட்டுள்ளன.

வலைதளம் மூலம் புதுமையான தொழில் களில் ஈடுபடும் நிறுவனங்கள், ‘ஸ்டார் அப்’ நிறுவனங்கள் என, அமைக்கப்படுகின்றன.

இந்நிறுவனங்களுக்கு நிதியுதவி செய்வதற்காக, மத்திய அரசு, 10 ஆயிரம் கோடி ரூபாய் முதலீடில், நிதியம் அமைக்கிறது. மேலும், ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களுக்கு, மூன்று ஆண்டுகளுக்கு வருமான வரி, மூலதன ஆதாய வரி ஆகியவற்றில் இருந்து விலக்கு அளிக்கப்படுகிறது.

அத்துடன், தொழிலாளர் நல அதிகாரிகள் ஆய்வில் இருந்து விலக்கு; சுய சான்றுடன் தொழில் நடத்த அனுமதி உட்பட, பல்வேறு சலுகைகள் வழங்கப்படுகின்றன. இந்நிலையில், ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களை மேலும் ஊக்கு விக்கும் வகையில், முதலீடு விதிமுறைகளை மத்திய அரசு மேலும் தளர்த்தியுள்ளது.

இது குறித்து, மத்திய நிறுவனங்கள் விவகாரங்கள் அமைச்சகம் வெளியிட்டுள்ள அறிக்கையில், ‘ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்கள், ‘கன்வர்ட்டின் நோட்’ வாயிலாக, முதலீட்டை தீரடிக் கொள்ளலாம்’ என, தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

இதன்படி, ஒரு நிறுவனம், ஒரு முறை மட்டும், 25 லட்சம் ரூபாய் மற்றும் அதற்கு மேற்பட்ட தொகையை, கன்வர்ட்டின் நோட் மூலம் பெற அனுமதிக்கப்படும்; இது, நிறுவனங்கள் தீரடிமுதலீட்டு பிரிவின் கீழ் வராது என, அரசு தெளிவுபடுத்தி உள்ளது.

இதற்காக, நிறுவனங்களின் டிபாசிட் ஏற்பு சட்ட விதிகளில் திருத்தம் செய்யப்பட்டுள்ளது.

இவ்வாறு, கன்வர்ட்டின் நோட் மூலம் தீரடிப் படும் நிதியை, ஜந்து ஆண்டுகளுக்குள், முதலீட்டாளர்களுக்கு பங்குகளாக மாற்றித் தரவோ அல்லது முதலீட்டை திரும்ப அளிக்கவோ, தற்போது அனுமதி வழங்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த வழியில் தீரடிமுதலீடு பற்றிய விவரத்தை, நிறுவனங்கள் பதிவாளர் அலுவலகத்தில் தெரிவிக்க வேண்டும் என்ற விதிமுறையில் இருந்தும், ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களுக்கு விலக்கு அளிக்கப்பட்டுள்ளது. அந்நிறுவனங்களுக்கு, டிபாசிட்டை திரும்ப அளிப்பதற்கென, கையிருப்பு கணக்கை துவக்கி, பராமரிக்க வேண்டும் என்ற விதிமுறையில் இருந்தும் விலக்கு வழங்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த சலுகைகள் அனைத்தும், தொழில் கொள்கை மற்றும் மேம்பாட்டு துறையின் விதிமுறைகளை பூர்த்தி செய்யும் ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமே பொருந்தும் என, தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

மத்திய அரசு, ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களின் முதலீடு தொடர்பான விதிமுறைகளை, இரண்டாவது முறையாக தளர்த்தியுள்ளது குறிப்பிட்டத்து.

வரி சலுகைகளுக்கு விண்ணப்பம்:

கடந்த ஜான் இறுதிவரை, வரிச் சலுகை களுக்காக, 571 ‘ஸ்டார் அப்’ நிறுவனங்கள் விண்ணப்பித்துள்ளன. அதில், 106 நிறுவனங்களின் கோரிக்கைகள் பரிசீலனைக்கு ஏற்கப்பட்டுள்ளன. அவற்றில், பெரும்பான்மையான நிறுவனங்கள், கடந்த ஏப்ரலுக்கு முன் பதிவு செய்யப்பட்டவை என்பதால், அவற்றுக்கு வரிச் சலுகை தவிர்த்து, இதர சலுகைகள் கிடைக்கும். வரிச் சலுகைகளுக்கு, 12 நிறுவனங்கள் தகுதி பெற்றுள்ளன.

- ரேவதி

வாங்கி செய்துகள்

லக்ஷ்யி விலாஸ் வங்கி
லாபம் 50% அதிகரிப்பு!

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த லக்ஷ்மி விலாஸ் வங்கியின் நிகர லாபம் ஜான் மாதத்துடன் முடிவடைந்த முதல் காலாண்டில் 50.72 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது.

இதுகுறித்து அவ்வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநரும், தலைமைச் செயல் அதிகாரியுமான தீரு. பார்த்தசாரதி முகர்ஜி தெரிவித்துள்ளதாவது:

நடப்பு 2016-17-ஆம் நிதியாண்டின் முதல் காலாண்டில் (ஏப்ரல்-ஜூன்) லக்ஷ்மி விலாஸ் வங்கியின் மொத்த வருமானம் ரூ.774.87 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதியாண்டின் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருமானம் ரூ.693.06 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 11.80 சதவீத வளர்ச்சியாகும்.

குறிப்பாக, வங்கியின் வட்டி வருவாய் ரூ.614.09 கோடியிலிருந்து 11.65 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.693.06 கோடியாக இருந்தது. மேலும், வட்டி வருவாய் 12.97% உயர்ந்து ரூ.89.21 கோடியாக இருந்தது. நிகர லாபம் ரூ.40.26 கோடியிலிருந்து 50.72% அதிகரித்து ரூ.60.68 கோடியாக காணப்பட்டது. மொத்த வர்த்தகம் 19% வளர்ச்சி கண்டு ரூ.46,178.58 கோடியாக இருந்தது.

தீரடிய டெபாசிட் 16.89% உயர்ந்து ரூ.58,995.86 கோடியாகவும், வழங்கிய கடன்கள் 21.86% அதிகரித்து ரூ.20,182.72 கோடியாகவும் இருந்தன. ஜான் இறுதி நிலவரப்படி வங்கியின் மொத்த மற்றும் நிகர வாராக் கடன் விகிதம் முறையே 2.14% மற்றும் 1.30 சதவீதம் என்ற அளவில் காணப்பட்டது. வங்கிக்கு நாடு தமிழ்நாடு அளவில் உள்ள 460 கிளைகள் மூலம் 28.50 லட்சம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு நிதி

சேவைகளை வழங்கி வருகிறது. மொத்த ஏடும்களின் எண்ணிக்கை 923-ஆக உள்ளது என்றார் அவர்.

**கருர் வைஸ்யா வங்கி
லாபம் ரூ.146 கோடு!**

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த கருர் வைஸ்யா வங்கியின் முதல் காலாண்டு நிகர லாபம் ரூ.146.35 கோடியாக இருந்தது.

இதுகுறித்து அவ்வங்கி வெளியிட்டுள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

நடப்பு நிதியாண்டின் ஏப்ரல் முதல் ஜான் வரையிலான முதல் காலாண்டில் கருர் வைஸ்யா வங்கியின் வருவாய் ரூ.1,547.31 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதியாண்டில் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாயான ரூ.1,518.50 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 2% அதிகமாகும். நிகர வட்டி வருவாய் 3.30 சதவீதத்திலிருந்து 3.52 சதவீதமாக அதிகரித்தது. நிகர லாபம் ரூ.134.58 கோடியிலிருந்து 8.74% அதிகரித்து ரூ.146.35 கோடியாக இருந்தது.

கருர் வைஸ்யா வங்கியின் மொத்த வர்த்தகம் நடப்பு ஆண்டு ஜான் மாத இறுதி நிலவரப்படி ரூ.90,096 கோடியை எட்டியுள்ளது என்று கருர் வைஸ்யா வங்கி அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

**ஆக்சிஸ் வங்கி!
லாபம் ரூ.1,555 கோடு**

ஆக்சிஸ் வங்கி, 2016 ஜான் மாதத்துடன் முடிவடைந்த காலாண்டில், 1,555.53 கோடி ரூபாயை தனிப்பட்ட நிகர லாபமாக ஈட்டியுள்ளது. இது, முந்தைய ஆண்டின், இதே காலாண்டில், 1,978.44 கோடி ரூபாயாக இருந்தது. இதே காலத்தில், இந்த வங்கியின் மொத்த செயல்பாட்டு வருவாய், 11.85 சதவீதம் அதிகரித்து, 9,936.14 கோடி ரூபாயில் இருந்து, 11 ஆயிரத்து, 113.90 கோடி ரூபாயாக உயர்ந்து உள்ளது.

**பரோடா வங்கியில்...
விரைந்து கடன் வழங்க நடவடிக்கை!**

பரோடா வங்கி கடன் வழங்க எடுத்துக் கொள்ளும் கால அளவை குறைக்க உள்ளதாக தெரிவித்துள்ளது.

இதுகுறித்து அவ்வங்கியின் பொது மேலாளர் திரு. பி. நரசிம்ம ராவ் கூறியதாவது:

தற்போதைய நிலையில் வங்கியின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஆறு நாள்களில் வீட்டு வசதிக் கடனும், மூன்று நாள்களில் வாகனக் கடனும் வழங்கப்பட்டு வருகின்றன.

பரோடா வங்கிச் சேவைகள் அனைத்தும் டிஜிட்டல் மையமாக்கப்பட்டு வருகின்றன. இதன் விளைவாக, வீட்டு வசதிக் கடன் கோருவோருக்கு ஒரு மணி நேரத்திலும், வாகன கடன் கோருவோருக்கு சில நிமிடங்களில் ஒப்புதலை வழங்கக் கூடிட்டுள்ளோம்.

இதுதவிர, ஜந்து நிமிடங்களில் சேமிப்புக் கணக்கு தொடர்க்கும் வசதியை அளிக்கவும், ஏதிலும் தீற்றன மேலும் அதிகரிக்கவும் திட்டமிடப் பட்டுள்ளதாக அவர் தெரிவித்தார்.

விஜயா வங்கி லாபம் ரூ.162 கோடி!

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த விஜயா வங்கியின் முதல் காலாண்டு நிகர லாபம் ரூ.162 கோடியாக இருந்தது.

இதுகுறித்து அவ்வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

நட்பு 2016-17-ஆம் நிதியாண்டின் ஏப்ரல் முதல் ஜான் வரையிலான முதல் காலாண்டில் விஜயா வங்கி ரூ.3,295.05 கோடி வருவாய் ஈட்டியது. கடந்த நிதியாண்டின் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாய் ரூ.3,289.05 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது சற்று அதிகமாகும். நிகர லாபம் ரூ.142.59 கோடியிலிருந்து 13.4 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.161.66 கோடியாக இருந்தது.

வாராக் கடன் விகிதம் வங்கியின் சொத்து மதிப்பை வெகுவாக பாதித்துள்ளது. சென்ற ஜான் மாதம் வரையிலான கால அளவில் வழங்கப்பட்ட கடனில் வாராக் கடன் விகிதம் 7.31 சதவீதமாக அதிகரித்தது. கடந்த ஆண்டில் இது 3.39 சதவீதமாக காணப்பட்டது.

நிகர வாராக் கடன் விகிதமும் 2.45 சதவீதத்திலிருந்து இரண்டு மடங்கு உயர்ந்து

வங்கிச் செய்துகள்

5.4.2 சதவீதமாக இருந்தது. இதையடுத்து, வாராக் கடனை சமாளிப்பதற்காக ஒதுக்கப்பட்ட தொகை ரூ.146.38 கோடியிலிருந்து அதிகரித்து ரூ.267.82 கோடியாக இருந்தது என்று விஜயா வங்கி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

எஸ்.பி.ஐ.-யின் புதிய 'எலைட்' கிரெடிட் கார்டு அறிமுகம்!

பாரத ஸ்டேட் வங்கியின் (எஸ்.பி.ஐ.) துணை நிறுவனமான எஸ்.பி.ஐ. கார்டு, 'எலைட்' எனும் புதிய கிரெடிட் கார்டை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

இதுகுறித்து எஸ்பிஜி கார்டு நிறுவன தலைமைச் செயல் அதிகாரி திரு. விஜய் ஜகஜா கூறியதாவது:

அதிக சொத்து மதிப்புடைய வாடிக்கையாளர் களை மனதில் கொண்டு அவர்களின் வசதிக்காக பிரீமியம் வகை எலைட் கிரெடிட் கார்டு அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளது.

இதன் மூலம், சினிமா டிக்கெட் முதல் சொகுசுக் கார் முன்பதில் வரை ஏராளமான வசதிகளை ஒரேயொரு தொலைபேசி அலைப்பின் மூலம் பெற முடியும்.

இப்புதிய கார்டை பெற சேர்க்கைக் கட்டணமாக ரூ.4,999 வசூலிக்கப்படும். இதனைப் பெறும் அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ரூ.5,000 மதிப்பிலான பரிசு வஷ்சர்கள் வழங்கப்படும். ஆடை, அணிகலன், பயணம் உள்ளிடவெற்றுக்கு அவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

எஸ்.பி.ஐ., 'எலைட்' கார்டின் அறிமுகம் மூலமாக, எங்களின் கிரெடிட் கார்டு வர்த்தகம் 15 சதவீதத்திலிருந்து 20 சதவீதமாக அதிகரிக்கும் என்றார் அவர்.

நாட்டில் தற்போது எஸ்.பி.ஐ. கார்டு பயன்படுத்தும் வாடிக்கையாளர் எண்ணிக்கை 37.5 லட்சமாகும்.

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு... பலன் தரக்கூழிய துறைகள்!

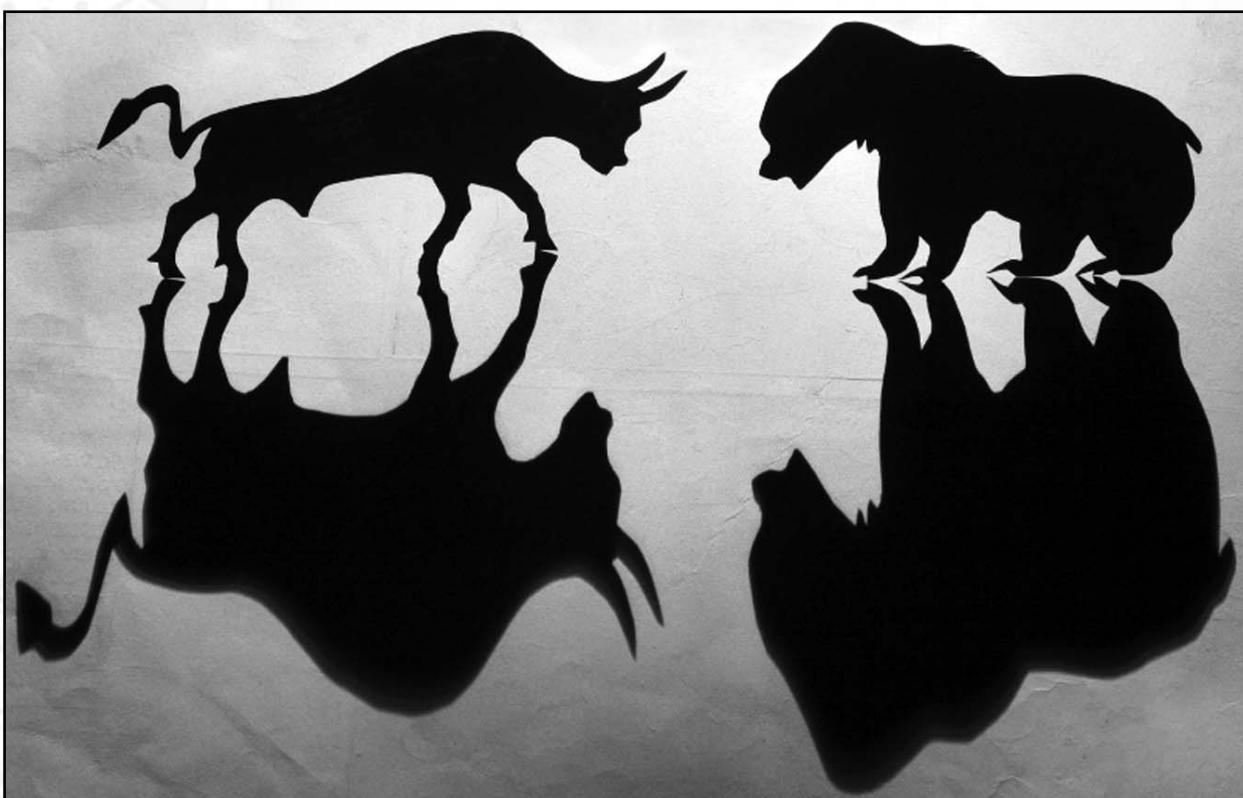
கச்சா எண்ணெய் விலை போக்கு, சீன பொருளாதார நிலையின் பாதிப்பு, வட்டி விகித போக்கு உள்ளிட்ட பல அம்சங்கள் பங்குச் சந்தையின் போக்கில், தாக்கம் செலுத்தி, வந்த நிலையில், பிரெக்ஸிட் பிரச்சனை உலக பொருளாதாரத்திற்கு புதிய சவாலாக உருவெடுத்துள்ளது. இவற்றோடு உள்ளாட்டு அம்சங்களும் தாக்கம் செலுத்துவதால், இந்திய பங்குச் சந்தையில் எளிதில் கணிக்க முடியாத ஏற்ற இறக்கமான போக்கு நிலவுவதாக பங்குச் சந்தை வல்லுனர்கள் கருதுகின்றனர்.

இந்த பின்னணியில், குறிப்பிட்ட காரணங்களை அடிப்படையாக கொண்டு, ஒரு சில துறை பங்குகளை தவிர்க்கும் போக்கும், முதலீட்டாளர்கள் மத்தியில் நிலவுகிறது. உதாரணமாக கடந்த பிப்ரவரி மாதத்தில், பெரும்பாலானோர் பொதுத் துறை வங்கி பங்குகளை தவிர்த்து வந்தனர். வங்கிகளின் வாரா கடன் பிரச்சனை பெரிதாக

பேசப்பட்ட நிலையில், பொதுத்துறை வங்கி பங்குகள் பாதகமாக கருதப்பட்டன.

அப்போது நிப்பி பி.எஸ்.யு., பாங்க் இன்டெக்ஸ் சரிந்து, 1,968 புள்ளிகளை தொட்டது. ஆனால், தற்போது இந்த குறியீடு, 46 சதவீதம் உயர்ந்து, 2,882 புள்ளிகளாக இருக்கிறது. இந்த பங்குகளில் சிறந்தவற்றை தேர்வு செய்திருந்தால், இப்போது நல்ல பலனை பெற்றிருக்கலாம்.

இப்படி பரவலாக பின்பற்றப்படும் போக்கிற்கு மாறாக, நல்ல பங்குகளை கவனமாக தேர்வு செய்திருந்தால், நல்ல பலனை பெறலாம் என்பதை பங்குச் சந்தை வல்லுனர்கள், ஒரு உத்தியாக சுட்டிக் காட்டுகின்றனர். இதன் அடிப்படையில், பரவலாக நிலவும் போக்கிற்கு எதிராக, நல்ல பங்குகளை கவனமாக தேர்வு செய்ய வாய்ப்புள்ள நான்கு துறைகளை வல்லுனர்கள் ஆய்வின் அடிப்படையில் காட்டப்பட்டுள்ளது.





மருந்தகத்துறை:

கடந்த ஓராண்டில், இந்த துறையின் முன்னணி நிறுவனங்கள், சரிவை சந்தித்து உள்ளன. இந்த நிறுவனங்களின் தரக்கட்டுப்பாடு தொடர்பாக, அமெரிக்க உணவு மற்றும் மருந்து கட்டுப்பாட்டுத் துறையின் எச்சரிக்கை கழிதங்கள் மற்றும் இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகள், பாதிப்பை உண்டாக்கின. எனினும் மருந்தக துறைக்கான வளர்ச்சி வாய்ப்புகள், பிரகாசமாக இருப்பதாக கருதப்படுகிறது. இந்த துறை, ரிஸ்கிற்கு ஏற்ற லாபம் அளிக்க கூடியதாக இருக்கிறது.

தகவல் தொழில்நுட்பம்:

இந்த துறையைச் சேர்ந்த நிறுவன பங்குகள், சரிவை சந்தித்து வருகின்றன. ஜரோபபிய ஒன்றியத்தில் இருந்து வெளியேறும் பிரிட்டனின் முடிவு மற்றும் ஜரோப்பாவில் பொருளாதார மந்திரிலை ஆகியவற்றால், இத்துறை நிறுவனங்களின் லாபம் பாதிக்கப்படலாம் எனும் கருத்து நிலவுகிறது.

மேலும், மாறிவரும் தொழில் நுட்பத்திற்கு ஈடு கொடுக்க முடியாமல், பல நிறுவனங்கள் தடுமாறலாம் என்றும் கருதப்படுகிறது. ஆனால் இந்த கவலைகள், மிகையானவை என்ற கருத்தும் முன் வைக்கப்படுகிறது. கடந்த காலங்களிலும், தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனங்கள் தொழில் நுட்ப மாற்றங்களை, வெற்றிகரமாக எதிர் கொண்டிருக்கின்றன.

டெலிகாம்:

இந்த துறையில், முதலீட்டாளர்களுக்கு பொறுமை அவசியம். நிறுவனங்கள் பல பிரச்சனைகளை சந்தித்து வரும் நிலையில், போட்டி அதீகரிப்பது

லாப விகிதத்தை பாதிக்கும் எனும் அச்சம் உள்ளது. ஆனால், நீண்டகால நோக்கில் பலன் தரக்கூடிய பல சாதகமான அம்சங்களையும், இத்துறை கொண்டிருக்கிறது. செயல்திறன் வாய்ந்த நிறுவனங்கள் தங்கள் நிலையை வலுப்படுத்திக் கொள்ளும்.

எரிசக்தி:

எண்ணெய் அகழ்வ நிறுவனங்கள், எண்ணெய் மார்க்கெட்டின் நிறுவனங்கள் மற்றும் துணை நிறுவனங்களை கொண்ட பரந்த விரிந்த துறை இது. கச்சா எண்ணெய் விலை உயர்ந்தால், எண்ணெய் அகழ்வ நிறுவன பங்குகள் நல்ல பலனைத் தரலாம் என்கின்றனர்.

கவனம் தேவை:

பரவலாக பலரும் தவிர்க்கும் துறை பங்குகளை தேர்வு செய்யும்போது, கவனமாக இருப்பது அவசியம் என்கின்றனர். பரவலான முதலீட்டாளர்களின் போக்கிற்கு எதிரான தன்மையை மட்டும் அடிப்படையாக கொள்ளாமல், நிறுவனங்களின் சந்தை மதிப்பு, நிர்வாக தரம், வளர்ச்சி வாய்ப்புகள், பாலன்ஸ் ஷீட்டில் கடன் நிலவரம் உள்ளிட்ட அம்சங்களை பரிசீலித்து, அவற்றின் அடிப்படையில் நல்ல பங்குகளை தேர்வு செய்ய வேண்டும்.

மேலும், இந்த உத்தியோடு குறிப்பிட துறையில் மட்டும், மிகை கவனம் செலுத்துவதையும் தவிர்க்க வேண்டும். பங்குகள் முதலீடு பரவலாக இருக்க வேண்டும். குறிப்பிட துறையில், 20 சதவீதத்திற்கு மிகாமல் இருப்பது நல்லது.

- கீதா



சிறுதொழில்களிலும் வெற்றிச் சிகரம் தொடலாம்!

தந்சை என்.ஜே.கந்தமாறன்

தாழ்வாகத் தொங்கும் கனிகள் எல்லோருக்கும் கலையாக வெளித்தொரியும். பலரும் அதற்கு முயற்சி செய்வதால் அவற்றுக்குப் போட்டு அதிகமிருக்கும். அதே மரத்தின் உச்சியிலும் கிளைமறையாகப் பழங்கள் கிருக்கின்றன. அவற்றுக்கு முயற்சி செய்தால் நல்ல வேட்டைதான்!

- ஜேக்வெல்லூ
மேனேஜ்மெண்ட் குரு

இப்போது தொழில் தொடங்குவோர் விரைந்து அனுமதிகளைப் பெறுவதற்கு ஏற்றவாறு அரசின் பலவகைத் துறைகளிலும் விதிமுறைகள் எளிமையாகக்கப்பட்டுள்ளன. இது இன்றைய தலை முறையினருக்கு மிகவும் சாதகமான அம்சம். முன்பெல்லாம் அரசுத் துறைகளில் தொழில்சார் அனுமதி பெறுவதென்பது பெரிய போராட்டமாகவே இருக்கும்.

அனுமதி விதிகள் - ஒரு பார்வை:

தொழில் தொடங்க விரும்பும் சிறு தொழில் முனைவோர் அரசு மற்றும் அரசு நிறுவனங்களிடமிருந்து உரிய அனுமதியைப் பெற வேண்டியது அவசியம். எவரிடம் எத்துறைக்கான அனுமதியைப் பெற முடியும் என்பதை தெரிந்து கொண்டால்தான், உரிய அனுமதிகளை முறையாகப் பெற்று, ஈடுபடும் சிறு தொழிலைக் காலதாமதமில்லாமல் தொடங்க முடியும்.

அவ்வாறு அரசு மற்றும் நிறுவனங்களில் பெற வேண்டிய அனுமதிகளின் விவரங்கள் தொடர்கின்றன. உள்ளாட்சித்துறை, தொழிற்சாலை ஆய்வாளர், கொதீகலன், மருந்து மற்றும் அழகுப் பொருள் தயாரிக்க, உணவுப் பொருள்கள் தயாரிக்க, வெடிப்பொருள் மற்றும் ஆயுதங்கள் தயாரிக்க, தீயணைப்புத்துறை, கந்தகம்,

பொட்டாசியம், குளோரேட் பொருள்களை பாதுகாப்பான இடங்களில் வைப்பதற்காக, விசைத்தறி நிறுவ, விவசாய தேவைகளுக்கு பூச்சி மருந்துகள் தயாரிக்க, மாசுக்கட்டுப்பாடு வாரியம் சார்ந்து, வரி செலுத்த தமிழ்நாடு விற்பனை வரிச் சட்டப்படி பதிவு மத்திய கலால் வரி பதிவு என் போன்றவைகளை பெறுவது முக்கியம்.

உள்ளாட்சித்துறை அனுமதி:

ஒரு தொழிற்சாலை தொடங்குவதற்கு கட்டிடம் கட்ட வேண்டும். இயந்திரங்களை நிறுவ வேண்டும் இதற்கு அவசியம் உள்ளாட்சித் துறையின் அனுமதியை விண்ணப்பித்துப் பெற வேண்டும். செய்யப் போகிற தொழிலைத் தொடங்கப் போகிற இடம் ஊராட்சி ஒன்றியம், நகராட்சி, மாநகரம் என எதைச் சார்ந்ததாக இருந்தாலும், தொடர்புடைய அலுவலரிடம் அனுமதியைக் கண்டிப்பாகப் பெற வேண்டும். குறிப்பாக கட்டிடம் கட்டுவதற்கும் அல்லது கட்டிடம் தொடர்புடையதில் மாற்றங்கள் செய்து தொழிலைத் தொடங்கவும் கட்டிடத்தின் பிளான் அடிப்படையில் உரிய கட்டணம் செலுத்தி விண்ணப்பிக்க வேண்டும். மேற்கண்ட அனுமதியை ஆண்டுதோறும் அதற்கான விதிமுறைகளுக்கு கட்டுப்பட்டு புதுப்பித்தலையும் செய்து வர வேண்டும்.

தொழிற்சாலை ஆய்வாளர் அனுமதி:

அனுமதிகள் பெற வேண்டிய இடங்களில் முழுமையான தகவல்களை தெளிவாகச் சமர்ப்பிக்க வேண்டுவது முக்கியம். தொழிற்சாலையில் பணிபுரியும் தொழிலாளர்களின் உடல்நலம், அவர்களின் பாதுகாப்பு, அவர்களின் நலன் களுக்கான நடவடிக்கைகள் என அனைத்தையும் முன்னெடுப்பது அவசியம். இதைத் தெளிவாகத்



தெரிவித்து குறைந்தது 10க்கும் மேற்பட்ட தொழிலாளர்களுடன் மின்விசை ஆற்றலை பயன்படுத்தி இயங்கி வரும் தொழிற்சாலைகள் அதை முறையான வகையில் செயல்படுத்திட தொழிற்சாலை ஆய்வாளரின் அனுமதியைப் பெற வேண்டும். ஆண்டுக்கு ஆண்டு புதுப்பித்தல் செய்து கொள்ள வேண்டும். ஓராண்டே அனுமதியின் ஆயுள், இதனுடன் தொடர்படைய மின் செயலாற்றல் இணைப்புகள், மின் வழித்தடங்கள் ஆகியவற்றையும் தக்கமுறையில் உரிய பராமரிப்பை அவ்வெப்போது மேற்கொள்வது அவசியம்.

கொதிகலன் அனுமதி:

கொதிகலன் பயன்பாட்டில் வழிமுறைகளை தெளிவாகச் செயல்படுத்திட வேண்டும். குறிப்பாக நீராவி இயந்திரக் கொதிகலன்களை பயன்படுத்தும் தொழிற்சாலையை நடத்தினால், அதைப் பயன் படுத்தி பொருள்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான அனுமதியை, கொதிகலன் முதன்மை ஆய்வாளர் மட்டுமே தரமுடியும். ஓராண்டிற்கான அனுமதி இது. கொதிகலனைப் பழுதுபார்ப்பதற்கும் முறையான அனுமதி பெற்றே செய்ய வேண்டும்.

மருந்து மற்றும் அழுகுப் பொருள் தயாரிப்பு:

மாநில மருந்து கட்டுப்பாடு அதிகாரியிடம் மருந்துகள் மற்றும் அழுகு பொருள் தயாரிப்புக் கான அனுமதியை விண்ணப்பித்துப் பெற

வேண்டும். ஆண்டுதோறும் இந்த அனுமதியை புதுப்பித்துக் கொள்ளவிட்டால் அபாரதம் கட்ட வேண்டி வரும்.

உணவுப் பொருள்கள் தயாரிப்பு:

இந்த தயாரிப்புகளுக்கு இணை இயக்குநர், உணவு மற்றும் காய்கறிகளைப் பாதுகாத்தல், சாஸ்திரி பவன் சென்னை அவர்களிடமிருந்து அனுமதி பெற வேண்டும். உதாரணமாக பழங்கள், ஊறுகாய், தக்காளி, ஷாம்பு, பழச்சாறு மற்றும் பாட்டிலில் அடைக்கப்பட்ட பானங்கள் போன்றவை இப்படியில் அடங்கும். தயாரிக்கும் ஒவ்வொரு உணவுப் பொருளின் உற்பத்தி அளவை ஒப்பிட்டு, அதற்கேற்ப கட்டிடத்தின் அளவும் குறைந்தபட்சம் இருக்க வேண்டும். அனுமதி பெறுவதற்குத் தேவையான முழுமையான அடிப்படை விவரங்களை, இணை இயக்குநரிடம் கேட்டுப் பெற்று, அதன்படி விண்ணப்பத்தைச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

வழிபொருள் மற்றும் ஆயுதங்கள் தயாரிப்பு:

மேற்கண்ட இந்த அனுமதிக்கான விண்ணப்பத்தை துணை முதன்மை கட்டுப்பாடு அதிகாரி (வெடி மருந்து), சாஸ்திரி பவன், சென்னை அவர்களிடமிருந்து விவரமறிந்து பணிந்து சமர்ப்பிக்க வேண்டும். முறையான அனுமதியைப் பெறாமல் இத்தொழிலைத் தொடங்குவதென்பது சட்டப்படி பெரிய குற்றம்.

தீயகணப்புக்துறை:

தொழில்முனைவோர் மிகவும் எச்சரிக்கை யுடன் செயல்பட வேண்டிய பிரிவு இது. குறிப்பாக தீப்பிழிக்க சாதகமான கூழல் அதிகமாகக் கொண்ட கந்தகம் மற்றும் பொட்டாசியம் குளோரேட்டைக் கொண்டு பொருட்கள் தயாரித்தால், இத் துறையிடம் அனுமதி பெறுவது கண்டிப்பானது. இதற்கு நகராட்சிப் பகுதி என்றால் தீயகணப்பு நிலைய அதிகாரியிடமும், பிற பகுதிகளாக இருந்தால் கோட்ட தீயகணப்பு அதிகாரியிடமும் அனுமதி பெற வேண்டும்.

கந்தகம், பொட்டாசியம் குளோரேட் பாதுகாப்பு:

தீப்பெட்டி தயாரிப்பு என்று வரும்போது பயன்படுத்தப்படும் கந்தகம், பொட்டாசியம் குளோரேட் போன்றவற்றை பாதுகாப்பான இடங்களில் வைத்துப் பராமரிக்க வேண்டும். மாவட்ட வருவாய்த் துறை அதிகாரியிடம் இதற்கான அனுமதியைப் பெற வேண்டும்.

விசைத்தறிக்கான நிறுவுவதல் அனுமதி:

விசைத்தறி ஆணையர் (மும்பை) அவர்களிடம் விசைத்தறிகள் நிறுவுவதல், தறிகள் இருப்பிடத்தை மாற்றிக் கொள்வதற்கான அனுமதியைப் பெற வேண்டும். அனுமதி பெற்றுக் கொண்ட ஆறு மாதத்திற்குள் அந்த விசைத்தறியை நிறுவிட வேண்டும். இல்லாவிட்டால் அனுமதி காலாவதி ஆகி விடும். ஜந்து ஆண்டுகளுக்கு ஒரு முறை இந்த அனுமதியைப் புதுப்பித்துக் கொள்ள வேண்டும்.

விவசாய தேவைகளுக்கான பூச்சி மருந்துகள் தயாரிப்பு:

மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தேவைகளான, விவசாயம் சார்ந்த பூச்சி மருந்துகள் தயாரிப்புக் கான அனுமதிக்கு, காரியதரிசி, மத்திய பூச்சி மருந்துக் குழு, பயிர்கள் காப்புத் துறை, வைற்றராபாத் என்ற முகவரியில் தொடர்பு கொண்டு அனுமதி பெற வேண்டும். மிகத் தெளிவான விவரங்களை அனுமதிக்கு விரிவாகச் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டியது முக்கியம்.

மாசுக்கட்டுப்பாடு வாரியம்:

தொழிற்சாலைகளின் இயக்கத்தின்போது அங்கிருந்து வெளியேற்றப்படும் கழிவுகள் கூழலின்

உயிர்ப்பைச் சிதைப்பதாக, உயிரினங்களின் அழிவுக்கு வழி வகுப்பதாக இருப்பதை தவிர்க்க வேண்டும். இவ்வாறு தண்ணீர் காற்று மற்றும் நிலத்தினைப் பாதித்து மாசு கழிவினை வெளியேற்றும் தொழிற்சாலைகள், தமிழ்நாடு மாசுக் கட்டுப்பாடு வாரியத்திடமிருந்து அனுமதி முறைப்படி கண்டிப்பாகப் பெறவேண்டும். இதற்காகச் சமர்ப்பிக்கப்படும் விண்ணப்பம் உயிர் கட்டணத்துடன் மாவட்ட சுற்றுப்புறச் சூழ்நிலைப் பொறியாளரிடம் சேர்க்கப்பட வேண்டும்.

குறிப்பாக, தொழிற்சாலைகளால் வெளி யேற்றப்படும் கழிவுகள் வண்ணக் குறியீடுகளின் அடிப்படையில் மூன்றாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன. அதிகமாகக் கழிவுகளை வெளியேற்றக் கூடிய தொழிற்சாலைகளுக்கு சிவப்பு. குறைவாகக் கழிவுகளை வெளியிடக்கூடிய தொழிற்சாலைகளுக்கு பூர்ங்க. மிகயிகக் குறைவாக மாசுக்களை வெளியிடக்கூடிய தொழிற்சாலைகளுக்கு பச்சை என தொழிற்சாலைகள் மூன்று வகையாகப் பிரிக்கப்பட்டு, சில தொழிற்சாலைகளுக்கு அனுமதியிலிருந்து விலக்கை மாசுக் கட்டுப்பாடு வாரியம் அளிப்பதுண்டு. தெளிவான விவரங்களைப் பெற மாசுக் கட்டுப்பாடு அதிகாரிகளைச் சந்திப்பது மிகவும் பாதுகாப்பானது. அதன் பின்னர் விண்ணப்பதே முறையானது.

குறிப்பிட்ட காலத்திற்குப் பிறகு மாசுக் கட்டுப்பாடு வாரியம் தரும் அனுமதி புதுப்பிக்கப்பட வேண்டும். சிவப்பு மற்றும் ஆரங்க வண்ணத்திற்கான தொழிற்சாலைகளுக்கான அனுமதி ஆண்டுக்கு ஒரு முறையும், பச்சை வண்ணத் தொழிற்சாலைக்கான அனுமதி என்றால் இரண்டு ஆண்டுக்கு ஒரு முறையும் புதுப்பித்தல் அனுமதி பெற வேண்டும். அனுமதி காலம் முடிவதற்கு 60 நாட்கள் இருக்கும்போதே புதுப்பித்தல் அனுமதிக்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும். விதிமுறைகளை கடைபிடித்தால்தான் தொடக்க அனுமதி கிடைக்கும்.

ஆரங்க மற்றும் பச்சை வண்ண அனுமதி பெற்ற தொழிற்சாலைகள் மாவட்ட மாசுக்கட்டுப்பாடு பொறியாளரிடம் விண்ணப்பித்து, அனுமதியைப் புதுப்பிக்க வேண்டும்.



தமிழ்நாடு விற்பனை வரிச்சப்டம் (VAT)

இரு பொருளை தயாரித்து விற்க, வாங்க அல்லது விநியோகம் செய்வதற்கு, தமிழ்நாட்டில் தமிழ்நாடு விற்பனை வரிச் சட்டத்தின் (VAT) கீழ் பதிவு செய்து கொள்வது முக்கியம். இந்த வரியைச் செலுத்துவதற்கு தங்கள் நிறுவனத்தை பதிவு செய்து கொள்ள வேண்டும். அதற்கு 'இ' பார்மில் விண்ணப்பம் செய்ய வேண்டும். பதிவினைச் செய்ய உரிய வணிகவரி அலுவலரிடம் விண்ணப்பம் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். குறிப்பாக விற்பனை வரிச் சட்டத்தின்படி பதிவு செய்து கொள்ளாத ஒருவர், தங்கள் பொருளுக்கு வரி வகுவிப்பதற்கான அனுமதி இல்லை, பதிவு எண்ணான TIN என்பது நிரந்தரமான எண் ஆகும்.

மத்திய கலால் வரி:

கலால் வரியானது மத்திய அரசுக்கு நேரடியாகப் போய் சேருவதாகும். குறிப்பாக இந்தியாவில் தீப்பெட்டித் தயாரிப்பு போன்ற சில

உற்பத்திகளுக்கு மத்திய கலால் வரி வகுவிக்கப்படுகிறது. தொழில்மனவோர்கள் தாங்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருளுக்கு மத்திய கலால் வரி செலுத்தப்பட வேண்டுமா என்பதை அறிந்து கொள்ள வேண்டும். தொழில் தொடங்கப் போகிற இடம் எந்தக் கலால் வரி அலுவலகத்தின் கட்டுப்பாட்டில் உள்ளது என்பதையும் அறிந்து கொண்ட பின்னர், கண்காணிப்பாளருக்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும் என்பது முக்கியம். விண்ணப்பித்த 30 நாட்களில் பதிவு எண்ணுடன் சான்றிதழ் தரப்படும். அனுமதியைப் புதுப்பிக்க வேண்டியதில்லை.

நிறைய விதிமுறைகள் இருப்பதாகத் தோன்றுகிறதா, இளந்தொழில் முனைவோரே! தொழிலின் தொடக்கத்தில் பெரியதாகத் தோன்றும் சிறிய நடைமுறைகள் காலப்போக்கில் கைப்பிடிக்குள் வந்துவிடும். முயற்சிகள் தொடர வாழ்த்துக்கள்.

- தொழில் வளரும்

சம்பள உயர்வை முதலீடு செய்வது எப்படி!

the
INVESTMENT



ஏழாவது சம்பள கமிஷன் பரிந்துரைகளை, மத்திய அமைச்சரவை ஏற்றுக் கொண்டுள்ளதை அடுத்து, மத்திய அரசு ஊழியர்கள் மற்றும் ஓய்வுதியம் பெறுவர்கள் பலன்டைய உள்ளனர். இதன் பயனாக சம்பள உயர்வு மற்றும் அரியர்ஸ் மூலம் ரொக்கம் ஆகியவை கிடைக்க உள்ளது. அரசு ஊழியர்களின் சம்பள உயர்வு காரணமாக அவர்களின் வாங்கும் சக்தி அதிகரித்து அதற்கேற்ப நுகர்வும் அதிகரிக்கும் என கருதப்படுகிறது. இது பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு உதவும் என்ற கருத்தும் முன்வைக்கப்படுகிறது.

சம்பள உயர்வு மற்றும் போன்ஸ் கிடைக்கும் போது, அதிகம் செலவு செய்வது மற்றும் நீண்ட காலமாக வாங்க திட்டமிட்டுள்ள பொருட்களை வாங்குவதற்கான விருப்பம் ஏற்படுவது இயற்கையானதுதான். எனினும், ஊழியர்கள் சம்பள உயர்வின் உற்சாகத்தால் செலவு செய்வதீல் ஈடுபடுவதை விட, சரியான முறையில் திட்டமிட்டு முதலீடு நோக்கில் செயல்படுவதற்கே முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும் என நிதி ஆலோசகர்கள் வலியுறுத்துகின்றனர்.

நிதி திட்டமிடல்:

செலவுகளை தீர்மானிப்பதற்கு முன், முதலில் நிதி திட்டமிடலை மேற்கொள்ள வேண்டும். தங்கள் நிதி கூழலை ஆய்வு செய்து, அதில் இடைவெளி உள்ள இடங்களை முதலில் நிரப்ப வேண்டும் என்கின்றனர். நீண்டகால நோக்கில் முதலீடு செய்வது மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள கடனை அடைப்பது ஆகியவற்றுக்கே முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும். உதாரணத்திற்கு கிரெடிட் கார்டு கடன் அல்லது தனிநபர் கடன் இருந்தால், முதலில் அதை முடிக்க பார்க்க வேண்டும். வீட்டுக்கடன் இருந்தால், கணிசமான ஒரு தொகையை செலுத்தி, கடன் காலத்தை குறைக்க வேண்டும்.

அதேபோல அவசர கால நிதியில் கூடுதல் தொகையை சேர்க்க வேண்டும். இதுவரை அவசர கால நிதி உருவாக்கப்படவில்லை என்றால், அத்தகைய நிதியை உருவாக்க இந்த தருணத்தை பயன்படுத்திக் கொள்ளவேண்டும். அவசரகாலநிதி என்பது எதிர்பாராத நெருக்கடியால் பாதிப்பு ஏற்படும் நேரத்தில் கைகொடுக்க கூடியது.



காப்பீடு பாதுகாப்பு:

போதுமான காப்பீடு இருக்கிறது என ஆய்வு செய்து, தேவை இருந்தால், அதற்கேற்ப காப்பீட்டை அதிகமாக்கி கொள்ள வேண்டும். பொதுவாக, ஆண்டு சம்பளத்தில் 10 மடங்கு அளவு பாதுகாப்பு அளிக்கும். ‘டெர்ம் இன்கூரன்ஸ் தேவை’ என வலியுறுத்தப்படுகிறது. அதேபோல மருத்துவக் காப்பீடிலும் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

கடன் தவணை, காப்பீடு ஆகியவற்றுக்கு தேவையான ஒதுக்கீடு செய்த பிறகே, முதலீட்டு முடிவுகளை மேற்கொள்ள வேண்டும் என்று நிதி ஆலோசகர்கள் கூறுகின்றனர். முதலீட்டை தீர்மானித்த பிறகே பொருட்களை வாங்க வேண்டும் என்கின்றனர். கார் வாங்க விரும்பினாலும் சரி, ‘எல்.இ.டி., டிவி’ போன்ற ஆடம்பர பொருட்களை வாங்க விரும்பினாலும் சரி பொறுத்திருக்க வேண்டும்.

முதலீடுகள்:

நிதி இலக்குகளை சரி பார்த்து அதற்கேற்ப முதலீடுகள் அமைந்துள்ளனவா என பரிசீலிக்க வேண்டும். நீண்ட கால இலக்குகளுக்கு ஏற்ப மியூச்சுவல் பண்ட அல்லது எஸ்.ஐ.பி., தீட்டங்களை தேர்வு செய்யலாம். ரொக்கமாக

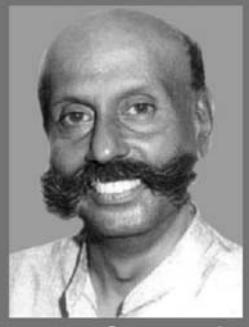
தொகை கையில் வந்தால், மியூச்சுவல் பண்டில் உள்ள, ‘சிஸ்டமேட்டிக் டிரான்ஸ்பர் பிளான்’ போன்றவையை பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

சமபங்கு மியூச்சுவல் பண்ட தீட்டங்களில் முதலீடு செய்ய தயக்கம் இருந்தால் பி.பி.எப்.ல் முதலீடு செய்வதை பரிசீலிக்கலாம். வைப்பு நிதிகளிலும் முதலீடு செய்யலாம். வரும் மாதங்களில் வட்டி குறைப்பு நிகழ வாய்ப்பிருப்பதால், வைப்பு நிதியில் முதலீடு செய்ய இது ஏற்ற தருணம்.

ரியல் எஸ்டேட்டில் முதலீடு செய்ய விரும்புகிறவர்கள் பல விஷயங்களை பரிசீலிக்க வேண்டும். சொந்த நிதி கையில் இருக்கும் நிலையில் மற்றும் சரியான இருப்பிடத்தில் வீடு அமைந்திருக்கும் நிலையில் மட்டுமே வருங்கால முதலீட்டு ஆதாயத்திற்காக வீடு வாங்குவது ஏற்றதாக இருக்கும் என கருதப்படுகிறது.

அதே நேரத்தில் சொந்த உபயோகத்திற்காக வீடு வாங்க ஏற்ற தருணமாகவே இது அமைகிறது. வீட்டுக் கடன்கள் எம்.சி.எல்.ஆர்., கணக்கீடு முறையுடன் தொடர்பு கொண்டிருப்பதால், வட்டி விகித மாற்றத்தின் பலனை பெற முடியும்.

- கீதா ரமேஷ்



மர்வின்

சிக்கனம் ஒரு சீதனம்!

சிக்கனத்தின் விரோதி
ஆடம்பரம் வாழ்க்கையை
வற்றிப்போகும் படிச்
செய்யும் ஆற்றல் ஆடம்பரத்திற்கு இருக்கிறது.

அள்ளித்தந்து இருக்கும் அற்புத வாழ்க்கையை
அழிக்கக்கூடிய ஆற்றல் ஆடம்பரத்திற்கு உள்ளது.

இதனால் சரிந்த சாம்ராஜ்ஜியங்களும், மாண்ட மன்னர்களும், தாழ்ந்த குடும்பங்களும் மாண்பினை கைவிட்டவர்களும் இருக்கிறார்கள்.

ஆடம்பரம் உயிரை வாங்கி விடும் நஞ்சு. தூரத்து பார்வைக்கு அது அழகாகத்தான் தெரியும். அருகில் சென்றாலோ உயிரை வாங்கிவிடும் கொடிய வலை.

நம்முடைய மங்களாகரமான வாழ்க்கைக்கு இது அவசியம் இல்லை. நம்மிடம் அது இருக்கக் கூடாது. விஷத்தை வீட்டிலே வைத்துக் கொண்டு இருக்கலாமா? குப்பையைக் கூட்டி நடுஅறையில் வைக்கலாமா?

ஆடம்பரத்தைக் கைக்கொள்ளும்போது வாழ்க்கையின் திரும்பப்பெற முடியாத பல மணி நேரத்தை தந்துவிட நேரிடும்.

அதற்குப் பதிலாக நாம் அதனிடமிருந்து என்ன பெற்று விட முடியும்? அது நம்மை இப்பொழுது இருப்பதை விடவும் அறிவிலியாக கோழியாக வீரமற்றவராக ஆக்கிவிடும்.

தண்ணீர் நிறைந்த வாளியை நாம் தூக்கும் போது ஏற்படுகின்ற எடைக்கும், வெறும் வாளியை தூக்கும்போது ஏற்படுகின்ற எடைக்கும் அதிக அளவு வித்தியாசம் இருப்பதைப் போலவே.

ஆடம்பரமாக இருப்பதற்கும், சிக்கனமாக வாழ்வதற்கும் உள்ள வேற்றுமையை உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும்.

பேனாவில் நாம் எழுதும் போது பயன்படுத்துகின்ற

சக்தியை பென்சிலுக்குப் பயன்படுத்தினால் எழுத முடியாது.

சிக்கனம் என்பது ஒரு பேழைக்குள் அடைத்து வைக்கப்பட்டு இருக்கும் நறுமணப்புகை போன்ற தாகும். அப்பேழைக்குள் ஆடம்பரம் என்ற சிறு ஓட்டை ஏற்பட்டு விட்டால் நறுமணம் வெளியே போய்விடும்.

அதன்பின் நறுமணம் பெட்டிக்கு மதிப்பில்லை. ஆடம்பரம் என்னும் சீரழிவுக்கு பல சாம்ராஜி யங்கள் அழிந்துள்ளன. ஆடம்பரம் என்ற கிருமி நமது நரம்புகளில் ஒடும் ரத்தத்தைக் குடித்து விடுகிறது.

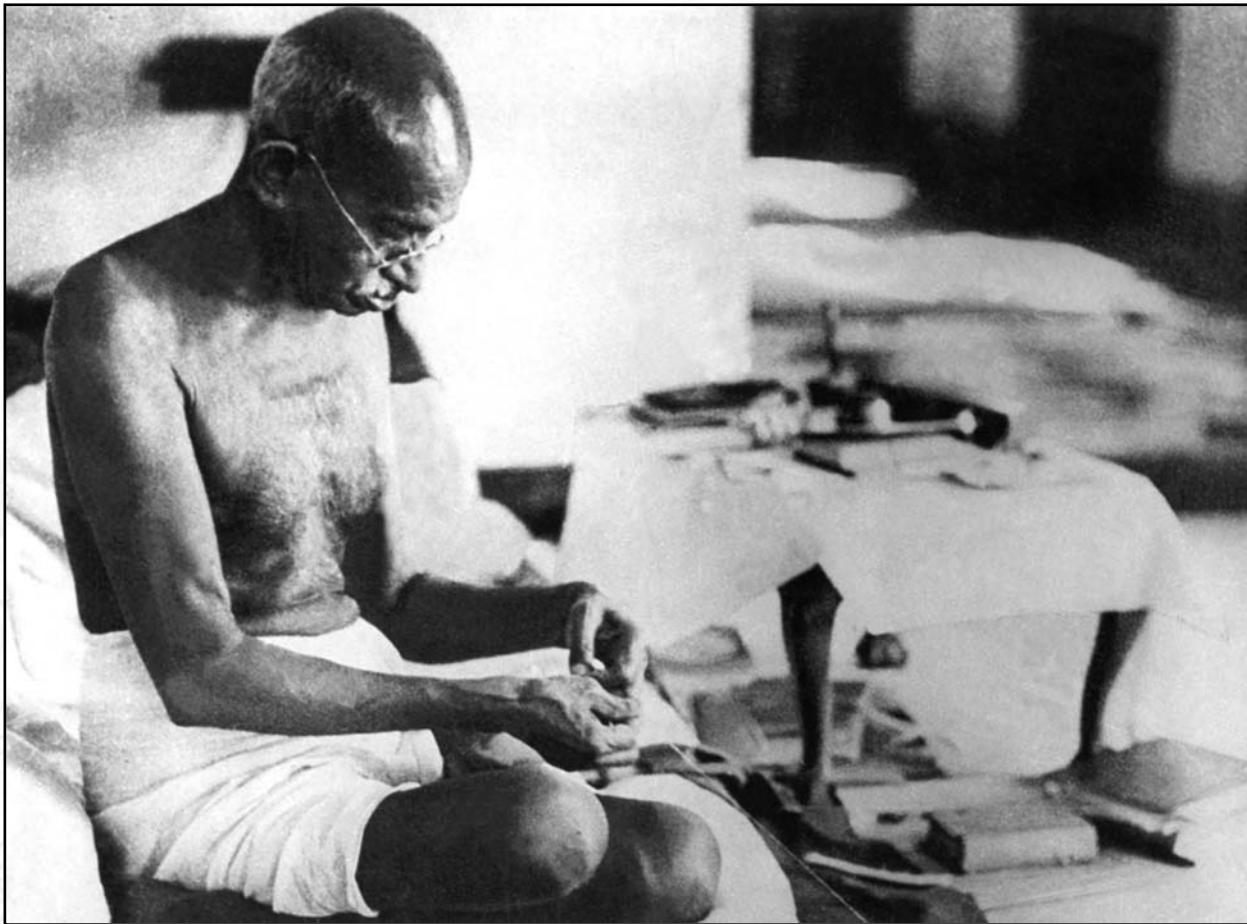
“பயனற்ற வீணான பகட்டான காரியங்களில் ஈடுபட்டவர்களும், கர்வம் நிறைந்தவர்களும் என்னை விட்டு வைகுதூரம் விலகியவர்கள் என்கிறார் நபிகள் நாயகம்.”

நம்முடைய வாழ்க்கை ஆடம்பரத்தில் வீணாக்கு வதற்காக இந்த உலகம் படைக்கப்படவில்லை. போர் மனிதர்களை அழிக்கிறது. ஆனால் ஆடம்பரம், மனிதாபிமானத்தை அழிக்கிறது. உடலையும் உள்ளத்தையும் பாதிக்கச் செய்கிறது.

ஆடம்பரம் என்பது வானுலகக் கட்டளையின் சாபம். ஆடம்பரமும், ஊதாரித்தனமும் இவற்றின் குழந்தைகள். இரண்டும் ஒன்றை விட்டு ஒன்று பிரியாது.

“நிலையான மகிழ்ச்சியை அதீகரித்துக் கொண்டு வரக்கூடிய கருவி உண்ணுள்ளே உண்டாவதற்கு ஒரே வழிதான் உண்டு. அது ஒவ்வொரு நிமிடமும் உண்ணிடத்தில் சுதந்திரமும், அடக்கமும் ஆடம்பரமின்மையும் உண்டாக்கிக் கொள்வதே ஆகும்” என்கிறார் அறிஞர் ஜான்சன்.

ரோம் நகர மக்களுக்கு, ஆடம்பரமும் கேளிக்கையும், செல்வமும் தந்துவிட்டபடியினால்



தான் அழிந்தார்கள். ஆடம்பரம் ஒழுக்கத்தைக் கெடுத்து விடுவது மட்டும் அல்லாமல் அரசாங்கத்தையே அழித்து விடுகிறது பிரெஞ்சு பழமொழி.

“நம்முடைய ஆடம்பர வாழ்க்கையில் ஏழை களுக்கு தொழில் மூலம் உணவு கிடைக்கலாம். ஆனால் ஆடம்பரம் இல்லாமல் இருந்தால் ஏழைகளே இருக்க மாட்டார்கள்” எனகிறார் விங்கன்.

இவர்களுடைய பொன்மொழிகள் எல்லாம் என்ன கூறுகின்றன என்றால் ஆடம்பரத்தை அறவே விரும்பக் கூடாது என்பதுதான். உயர்வான வாழ்க்கை வாழும் நமக்கு ஆடம்பரம் வேண்டாம்.

காந்தீஜி கண் போல காத்து வந்தவை இரண்டு விஷயங்கள். ஒன்று சிக்கனம் மற்றொன்று நேரம். நேரம் தவறாமல் இருப்பதற்காக அவர் இடுப்பிலே கடிகாரம் வைத்திருந்தார்.

எதிலும் சிக்கனத்தைக் கடைப்பிடித்தார். சிறு துரும்பும் பல்குத்த உதவும் என்ற பழமொழியை

அறிந்திருந்தார். ஒரு தடவை காந்தீஜியும் அவருடைய துணைவியாரும் ஒரு ஊரிலிருந்து வேறு ஊருக்குப் போனார்கள். குளிக்க நேரம் வந்தது. காந்தீஜி மனைவியைப் பார்த்து சௌங்கல்லை எடுத்து வரும்படி கூறினார். அவர் உடம்புத் தேய்ச்சுத் தீனமும் சௌங்கல்லைத் தூள் செய்து பயன்படுத்துவார். கஸ்தூரிபாயோ கணவரிடம் வேறு ஒரு சௌங்கல்லைக் கொண்டு வந்து கொடுத்தார்.

அதைப் பார்த்த காந்தீஜி “அந்தப் பழைய சௌங்கல் எங்கே?” என்று கேட்டார்.

“அதை ஏன் தூக்கி கொண்டு வரவேண்டும் என்று ஊரிலேயே விட்டு விட்டு வந்து விட்டேன்” என்றார் கஸ்தூரிபாய்.

இதைக் கேட்டதும் காந்தீஜி, “சௌங்கல்லாக இருந்தாலும் அதை வீணானது என்று நினைத்தது தவறு” என்று சுட்டிக்காட்டினார். இப்படிப்பட்ட சிக்கனம் காந்தீஜியிடம் இருந்தபடியால்தான் உலகம் போற்றும் உத்தமராக உயர்வு பெற்றார்.

முதலீடுகளை ஈர்க்கும் மால்கள்!

தற்போது 'மால்'கள் என்றழைக்கப்படும் பெருவணிக வளாகங்கள் நாட்டின் அனைத்து நகரங்களிலும் பெருகி வருகின்றன. அனைத்து விதமான பொருள்களையும் விற்பனை செய்ய முன்னணி நிறுவனங்கள் இத்தகைய பெரு வணிக வளாகங்களில் போட்டி போட்டுக் கொண்டு இடத்துக்கு முன்பதிவு செய்கின்றன.

நுகர்வோர் சாதனங்கள் மட்டுமல்லாமல், உணவுகளும், ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட தீரை யரங்குகளும் இத்தகைய பெருவணிக வளாகங்களில் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. நுகர்வுப் பொருள்களுக்கான விற்பனையகங்கள் உள்ள இடமாக மட்டுமல்லாமல், பொழுதுபோக்கு மையங்களாகவும் இவை விளங்குகின்றன.

இத்தகைய பெரு வணிக வளாகங்கள் ஒவ்வொரு நகரிலும் முளைக்கத் தொடங்கி விட்டன. இணையவழி வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள அமேசான், பிளிப்கார்ட், ஸ்நாப்ஸல் போன்றவற்றில் கோடி கோடியாய் முதலீடுகள் செலுத்தப்படும் அதே வேளையில், 'மால்'களில் முதலீடு செய்யும் நடவடிக்கையிலும் சில முதலீட்டு நிறுவனங்கள்

ஈடுபட்டு வருகின்றன.

அமெரிக்காவின் பிளாக்ஸ்டோன், பிரிட்டனைச் சேர்ந்த எக்ஸாண்டர் குழுமத்தின் ராத்ஸ்சைல்ட் ஆகியவை இந்தியாவில் பெரு வணிக வளாகங்களில் முதலீடு செய்துள்ளன. பெரு வணிக வளாகங்களின் வரவு என்பது இந்திய நடுத்தர மக்களுக்கு வரப்பிரசாதம் எனலாம்.

அமெரிக்காவில் கடும் நிதி நெருக்கடி ஏற்பட்டபோது, பல முதலீட்டு நிறுவனங்கள் பெரும் பிரச்னைக்கு உள்ளாயின. அச்சமயத்தில், இந்தியாவில் முதலீட்டைக் கவரும் வகையில் பல சாதக அம்சங்கள் இருந்தன. இதைத் தொடர்ந்து, அவர்களது கவனம் இந்தியா பக்கம் திரும்பியது.

அதாவது, சிங்கீஸ்-பிராண்ட் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு அன்னிய முதலீட்டு விதிகளில் தளர்வு, அதீக பொருள் வாங்கும் நேரம், புதிய விதிமுறைகள் இவையெல்லாம் இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் இன்வெஸ்ட்மென்ட் டிரஸ்டுகள் (ஆர்.இ.ஐ.டி) தொடங்கக் காரணமாக இருந்தன எனலாம்.

Forum Vijaya Mall
Vadaplan, Chennai





ஓவ்வொரு வெளிநாட்டு சில்லறை விற்பனை யாளரும் இந்தியாவில் தங்களது தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்ய விரும்புகிறார். அப்படி இந்தியா வரவிரும்பும் நிறுவனங்களுக்கு நல்ல இட வசதி தேவைப்படுகிறது என்கிறார் எக்ஸ்பிளாண்டர் நிறுவனத்தின் தலைவரான தீரு. சீத்தார்த் யோக், இவரது வெர்ச்சவஸ் ரீடெய்ல் இந்தியாவில் ஏற்கெனவே செயல்படும் பெரு வணிக வளாகங்கள் மற்றும் கட்டுமானப் பணியில் உள்ள வணிக வளாகங்களில் 50 லட்சம் சதுர அடி பரப்பை வாங்கியுள்ளது. மேலும், இந்நிறுவனம், புதுதீல்லி, மும்பை, ஷஹரராபாத் ஆகிய நகரங்களில் புதிய பெரு வணிக வளாகங்களைக் கட்ட அல்லது வாங்கும் நடவடிக்கையில் ஈடுபட்டுள்ளது என்றும் அவர் தெரிவிக்கிறார். இந்தியாவில் சில்லறை விற்பனை நிலையங்களுக்கு நல்ல எதிர்காலம் உள்ளது என்றும் அவர் கூறுகிறார்.

இந்தியாவில் 2020-ஆம் ஆண்டில் நுகர்வோர் பொருள்களுக்கான செலவினம் 3.6 லட்சம் கோடி டாலராக சுமார் ரூ.238 லட்சம் கோடி அதிகரிக்கும். தற்போது 24 மணி நேரமும் வர்த்தக நிறுவனங்கள் செயல்பட மத்திய அரசு

அனுமதி அளித்துள்ள நிலையில், முன்னணி பிராண்டுகள் இந்தியாவில் தமது கிளைகளைப் பரப்பத் திட்டமிட்டுள்ளன என்று கூறப்படுகிறது.

பெரு வணிக வளாகங்கள் மூலம் அதீக வாடிக்கையாளர்களையும், அதீக வருவாயையும் பெற முடியும் என்ற நிலையில், இதை முறையாகச் செயல்படுத்தினால் இந்தியா அதீக வெளிநாட்டு முதலீட்டாளர்களை ஈர்க்க முடியும் என்கிறார் ஜோன்ஸ் லாங் லஸால் (ஜே.எல்.எல்) இந்தியா நிறுவனத்தின் தலைவரும் ரியல் எஸ்டேட் துறை ஆலோசகருமான தீரு. அனுஞ் புரி.

பெரு வணிக வளாகங்களில் செய்யப்படும் முதலீடுகளுக்கு அதீக வருவாய் கிடைக்கும். இதனால், பொருளாதாரம் மீண்டும் ஏழுச்சி பெறும் என்று நீதி நிறுவனங்கள் நம்பிக்கை தெரிவிக்கின்றன.

பிளாக்ஸ்டோன், புருக்ஸிபீல்டு மற்றும் கன்டா பென்ஷன் பிளான் இனவெஸ்ட் மெண்ட் போர்டு ஆகியவை இத்துறையில் மத்திய மற்றும் நீண்ட கால வருவாய் வரும் வகையில் முதலீடு செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளன என்றும் வங்கி வட்டாரங்கள் தெரிவிக்கின்றன. தற்போது சில்லறை விற்பனை



நிலையங்களுக்கு உள்ள பிரச்சனை என்ன வென்றால், தங்களது தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்ய நல்ல, தரம்மிக்க, சிறந்த வசதிகளுடன் கூடிய பெரு வணிக வளாகங்கள் இல்லாததுதான்.

அமெரிக்க மக்கள் தொகையுடன் ஒப்பிட்டால், இந்தியாவின் மக்கள் தொகை 4 மடங்கு அதிகம். அதே சமயத்தில் அமெரிக்காவில் உள்ள பெரு வணிக வளாகங்களுடன் ஒப்பிடுகையில், இந்தியாவில் 10-இல் 1 பங்கே உள்ளது.

இந்தியாவில் சில நகரங்களில் உள்ள வணிக வளாகங்களில் கடந்த ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில், நடப்பு ஆண்டில் வாடகை 20% அதிகரித்துள்ளது. இந்தியாவில் இவற்றின் மூலம் கிடைத்த வருவாய் 11% உயர்ந்துள்ள நிலையில், சிங்கப்பூரில் 4.9%, லண்டனில் 4% மட்டுமே உயர்ந்துள்ளது என்று ஜே.எல்.எல். மேற்கொண்ட ஆய்வு தெரிவிக்கிறது.

இதில் கவனிக்கத்தக்க விஷயம், நாட்டில் பெரு வணிக வளாகங்களில் 20% இடங்களைப் பெறுவதற்கே போட்டி நிலவுகிறது. இவற்றில் முதலீடு செய்வதே உத்தமம் என்று முதலீடாளர்கள் நினைக்கின்றனர். சமீப ஆண்டுகளில் பெரு வணிக வளாகங்களில் செய்யப்பட்ட முதலீடு குறைவாக இருந்த நிலையில், நடப்பு 2016-ஆம் ஆண்டில், இரண்டு ஒப்பந்தங்கள் மட்டும் 39.7 கோடி அமெரிக்கா டாலருக்கு மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது என்று ஜே.எல்.எல். தெரிவித்துள்ளது.

பிளாக்ஸ்டோன் நிறுவனம் இந்தியாவில் ரியல் எஸ்டேட் துறையில் ரூ.17,500 கோடி முதலீடு செய்துள்ளது. குறிப்பாக, அலுவலகக்

கட்டட கட்டுமானத்தில் இந்த முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளது. தற்போது சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள் அமைக்க 10 லட்சம் சதுர அடி பரப்பை மும்பை புறநகர்ப் பகுதியில் வாங்குவதற்கு இந்திய நிறுவனத்துடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்தி வருகிறது.

முன்னர், அலுவலகக் கட்டுமானங்களில் முதலீடு செய்வதில் ஆர்வம் காட்டி வந்த தனியார் பங்கு முதலீட்டு நிறுவனங்கள், தற்போது தங்களது கவனத்தை பெரு வணிக வளாகங்கள் பக்கம் தீருப்பிடுள்ளனர். பிளாக்ஸ்டோன் நிறுவனம் பொங்களூரு மற்றும் சூரத்தில் இரு வணிக வளாகங்களைக் கையகப்படுத்தியுள்ளது. மேலும், அமிருதசரஸ் மற்றும் ஆமதாபாதில் இரு வணிக வளாகங்களைக் கையகப்படுத்தியுள்ளது. தனியார் பங்கு முதலீடில் முன்னிலை வகிக்கும் இந்திறுவனம் அலுவலக இடங்களில் முதலீடு செய்வதில் கடந்த 4 ஆண்டுகளாக முன்னுரிமை அளித்து வந்தது. அண்மையில் நவி மும்பையில் பெரு வணிக வளாகத்தைக் கையகப்படுத்தியது.

சில்லறை விற்பனையகங்களில் மட்டும் நடப்பு ஆண்டில் சுமார் ரூ.530 கோடி முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ளது. இது கடந்த ஆண்டில் செய்யப்பட்ட முதலீடுகளுடன் ஒப்பிடுகையில் இருமடங்கு அதிகம்.

இத்துறையில் தேக்கம் ஏற்பட வாய்ப்பில்லை என்று நிறுவனங்கள் நம்புகின்றன. ரியல் எஸ்டேட் துறையில் முதலீடு அதிகரித்துவரும் நிலையில், இத்துறை மேலும் கூடு பிடிக்கும் என்று கட்டுமான நிறுவனத்தினர் தெரிவிக்கின்றனர்.

- ரம்யா

Intex டெக்னாலஜிஸ் தெற்கில் தனது சந்தையை விரிவுபடுத்துகிறது!



Intex டெக்னாலஜிஸ், இந்தியாவின் முன்னணி மொபைல் ஹெண்ட் செட் கம்பெனிகளுள் ஒன்றான இது, தென்னிந்தியாவில் தனது இருப்பை அதிகாரிக்கும் வகையில் தனது ஒவ்வு ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் ஸ்டோரை தீற்ந்துள்ளது. இது நாட்டில் அதன் 80வது ஸ்டோர் ஆகும். தனித்துவமான பிராண்ட் ஸ்டோர்களை தீர்க்கும் இந்த முயற்சி 15 மாதங்களுக்கு முன்னர் எடுக்கப்பட்டதாகும். தற்போது தீர்க்கப்பட்டுள்ளது சென்னையில் அதன் இரண்டாவது மற்றும் தமிழ்நாட்டில் மூன்றாவது ஸ்டோர் ஆகும். தெற்கில் Intex ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் தனது தடத்தை ஆந்திர பிரதேசம், தெலுங்கானா, தமிழ்நாடு மற்றும் கர்நாடக ஆகிய மாநிலங்களில் பதித்துள்ளது.

310 சதுராடியில் அமைந்துள்ள ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் ஸ்டோர் தற்போதைய Intex அதிகாரிகள் மற்றும் ஃபிராஸைஸ் சொந்தக்காரர்களால் தீற்ந்து வைக்கப்பட்டதாகும். சென்னையின் முதல் ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் ஸ்டோர் இந்த வருடம் மார்ச் மாதம் தீர்க்கப்பட்டது. தமிழ்நாட்டின் முதல் ஸ்டோர் ஓசுரில் நவம்பர் 2015 தீர்க்கப்பட்டது.

“வாழிக்கையாளர்கள் வாங்கும் முன்னர் ஒரு பிராடக்டின் நன்மைகளை பற்றி தெளிவாக தெரிந்து கொண்ட பின்னர் அதனை முழுமையாக பயன்படுத்த வேண்டியது அவசியமாகும். நாங்கள் தமிழ்நாட்டில் எங்களது ரீட்டெயில் இருப்பை

வேகமாக விரிவுபடுத்தி வருவதன் காரணம் அது எங்களுக்கு மிக முக்கியமான மார்க்கெட் என்பதனால் சென்னையில் எங்களது 2வது மற்றும் தமிழ்நாட்டில் எங்களது மூன்றாவதுமான இந்த ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் ஸ்டோரை தீற்பட்டில் நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம். தென்னிந்தியா மிகவும் அனுபவம் மிக்க மார்க்கெட் ஆகும் எனவே எங்களது தடத்தை பெருந்கரங்களில் மட்டுமே அல்லாது சிறிய டவுன்களிலும் பதித்து அதன் மூலம் இறுதி வாழிக்கையாளர்களையும் அனுக விரும்புகிறோம்.” என Intex டெக்னாலஜிஸ் DGM ரீட்டெயில், தீரு. விஷால் மலிக் தெரிவித்தார்.

Intex ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் தனது ரீட்டெயில் இருப்பை வலுப்படுத்தவும் வாழிக்கையாளர் அனுபவத்தை பெருக்கவும் தொடர்ச்சியாக தனது செயல்பாட்டை ஏப்ரல் 2015 முதல் செய்து வருகிறது. இத்தகைய தனித்துவமான அவுட்லெட்கள் பல வகையான Intex பிராடக்ட்களை விரியோகிக்கும் உயர் தர டெமோ மற்றும் பயிற்சி பெற்ற பணியாளர்கள் கொண்ட சிங்கிள் ட்சபாயின்ட்டுகளாக செயல்படுகின்றன. தற்போது, Intex, நாடு முழுவதும் 80 ஸ்மார்ட் வேர்ஸ்ட் ஸ்டோர்களை 60+ நகரங்களில் மற்றும் 21 மாநிலங்களில் கொண்டுள்ளது.

- அர்விதா

ஏற்றுமதியில் வெற்றி பெறுவது எப்படி!

ஜர்மனி நாட்டுக்கு ஏற்றுமதியாகும் பொருட்கள்

கேள்வி - பதில் தொடர் - 5

நெந்தியாவிலிருந்து ஏற்றுமதியாகி
கொண்டிருக்கும் பதப்படுத்தப்பட்ட
காய்கறிகள், பழங்கள் பற்றிய
விவரங்களை கற்றுவும்?
(வெள்ளியங்கிரி, தனியார் வங்கி
மேலாளர், கருர்)

உலகில் பதப்படுத்தப்பட்ட காய்கறி ஏற்றுமதியில் இந்தியா 12வது இடத்தை பிடித்துள்ளது. பதப்படுத்தப்பட்ட பழங்கள் ஏற்றுமதியில் 3வது இடத்தையும் பிடித்துள்ளது. இந்தியாவிலிருந்து பதப்படுத்தப்பட்ட உணவு வகைகள் 212 நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதியாகி கொண்டிருக்கிறது.

உலகிலேயே இந்தியா காய்கறிகள் உற்பத்தியில் 2வது இடமும், பழங்கள் உற்பத்தியில் 3வது இடமும், தானியங்கள், பால் பொருட்கள் உற்பத்தியில் முதலிடமும் பிடித்துள்ளது.

காய்கறிகளையும், பழங்களையும் பாதுகாப்பாக பேக்கிங் செய்ய வேண்டும்.

முக்கிய குறிப்பு : காய்கறிகளையும், பழங்களையும் பதப்படுத்தும் போது அதிலுள்ள ஊட்டச்சத்துக்கள் அப்படியே இருக்க வேண்டும்.

நான் வீட்டிலேயே பேப்பர் கப்புகளை உற்பத்தி செய்து வருகிறேன். அதை ஏற்றுமதி செய்தால் நன்றாக இருக்குமா? (சுகன்யா, குடும்ப தலைவி, மணப்பாறை)





பேப்பர் கப்புகள் வெளிநாட்டு மக்களின் அன்றாட உபயோக பொருளாக உள்ளது. அவர்கள் காபி அருந்துவதற்கும், தேநீர் அருந்துவதற்கும், ஜாஸ் அருந்துவதற்கும் பேப்பர் கப்புகள் தான் அன்றாடம் பயன்படுத்துகிறார்கள். ஆகையால் நீங்கள் பேப்பர் கப்புகளை தாராளமாக ஏற்றுமதி செய்யலாம்.

ஏற்றுமதியாகும் நாடுகள்: இங்கிலாந்து, போலந்து, டென்மார்க், ஜஸ்லாந்து, நியூசிலாந்து, ஹாங்காங், இத்தாலி, மாலத்தீவு, ஸ்வீடன், ஸ்பெயின், பெல்ஜியம், சிங்கப்பூர்.

முக்கிய குறிப்பு: பேப்பர் கப்புகள் பேக்கிங் செய்யும் போது மிகவும் கவனமாக பேக்கிங் செய்யுங்கள்.

இஸ்ரேல் நாட்டிலிருந்து என்னுடைய நண்பர் அன்னாசி யழங்கலை ஒவ்வொரு மாதமும் வேண்டும் என்று கேட்கிறார். அந்த நாட்டுக்கு ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் எப்படி உள்ளது? (அருண்குமார், தனியார் பள்ளி நூசிரியர், சிவகங்கை)

இயற்கை வளர்களும், விவசாயமும் இல்லாத நாடு இஸ்ரேல். வேளாண்மையில் புதிய தொழில்நுட்பங்களை அளிப்பதில் இஸ்ரேல் உலகிலேயே சிறந்த நாடாக விளாங்கி கொண்டிருக்கிறது. இந்தியாவிலிருந்து இஸ்ரேல் நாட்டுக்கு ரூ.2,700 கோடிகளுக்கு ஏற்றுமதியாகி கொண்டிருக்கிறது. 2015ம் ஆண்டு இந்தியா - இஸ்ரேல் நிறுவனங்களுக்கு இடையே சுமார் 192

தொழில்நுட்ப ஒப்பந்தங்கள் போடப்பட்டன. இவற்றில் 82 ஒப்பந்தங்கள் வேளாண்மை சார்ந்தவை. நீங்கள் இஸ்ரேல் நாட்டுக்கு ஏற்றுமதி செய்ய விரும்புவதால் ISRAEL EXPORT AND INTERNATIONAL CO-OPERATION INSTITUTE என்ற இஸ்ரேல் அரசின் நிறுவனத்தை தொடர்பு கொள்ளுங்கள். இஸ்ரேல் அரசு ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு உதவி செய்யும் வகையில் பல வழிகளை உருவாக்கி உள்ளது.

ஏற்றுமதியாகும் பொருட்கள்: காய்கறிகள், பழங்கள், மலர்கள், முந்திரி, ஏலக்காய், மிளகு, மஞ்சள், பட்டை, கிராம்பு, எண்ணெய் வகைகள், பருப்புகள், எள், ஆடைகள், சணல் பொருட்கள்.

முக்கிய குறிப்பு: நீங்கள் டெல்லியில் உள்ள இஸ்ரேல் நாட்டு தூதரகத்தை தொடர்பு கொள்ளுங்கள். www.mfa.gov.in என்ற இணையதளத்திலும் பல தகவல்கள் தெரிந்து கொள்ளலாம்.

பெல்ஜியம் நாட்டு இறக்குமதியாளர் எனக்கு ஆடைகளுக்கான பணத்தை TT ஆக தருவதாக கூறினார். வாங்கலாமா? (நீது, கல்லூரி மாணவி, தேனி)

Travellers Cheque (TC) Buying: இறக்கு மதியாளர் உங்களுக்கு தரவேண்டிய பணத்தை அவர் இந்தியா வரும் போது TC ஆக கொடுத்தால், அதை நீங்கள் வங்கியில் கொடுத்தால் TC Buying Rate கிடைக்கும்.



Currency Buying Rate: இறக்குமதியாளர் உங்களுக்கு தரவேண்டிய பணத்தை வெளிநாட்டு பணமாக கொடுத்தால், அதை நீங்கள் வங்கியில் கொடுத்தால் Currency Buying Rate கிடைக்கும்.

TT Buying Rate: இறக்குமதியாளர் உங்களுக்கு தரவேண்டிய பணத்தை வங்கி மூலமாக அனுப்பினால், அதை நீங்கள் வங்கியில் விற்றால் TT Buying Rate கிடைக்கும்.

இந்த மூன்றிலும் உள்ள Buying என்ற வார்த்தைக்கான அர்த்தம் என்னவென்றால் வெளிநாட்டு பணத்தை நீங்கள் உங்களுடைய வங்கியில் விற்று, அதற்கு சமமாக இந்திய பணமாக வாங்கி கொள்ளலாம்.

TT Buying Rate உங்களுக்கு அதீகமான இந்திய ரூபாய் மதிப்பு கிடைக்கும்.

TT 2ல் வகையான TTக்கள் உள்ளன.

TT: பொருட்களை இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பியவுடனே பணத்தை பெறுவது.

Advance TT: பொருட்களுக்கான பணத்தை இறக்குமதியாளரிடமிருந்து 90% முன்பணமாக பெற்றுக் கொண்டு ஏற்றுமதி செய்வது.

முக்கிய குறிப்பு: நீங்கள் Advance 90% Payment through Bank TT என்று கேட்டு வாங்குங்கள்.

எங்கள் பகுதியில் காபி அதீகமாக கிடைக்கிறது. ஏற்றுமதி வாய்ம்புகள் எப்படி உள்ளது? (வெங்கடேஷ், தனியார் நிறுவன ஊழியர், ஊழி)

தமிழ்நாட்டில் உள்ள, நாமக்கல் மாவட்டம் கொல்லிமலையிலும் காபி கொட்டை அதீகமாக உற்பத்தியாகிறது. இங்கு உற்பத்தியாகும் காபி கொட்டைகள் நல்ல தரமாக உள்ளது. வெளிநாடுகளில் குளிர் அதீகமாக உள்ளதால் காபி அன்றாட உணவு பொருளாக உள்ளது.

ஏற்றுமதியாகும் நாடுகள்: இங்கிலாந்து, போலந்து, நெதர்லாந்து, ஜெர்மனி, இத்தாலி, சுவிசர்லாந்து, ஹாங்காங், அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா, டென்மார்க், பெல்ஜியம், ஸ்வீடன், ஸ்பெயின், பிரான்ஸ், கனடா.

முக்கிய குறிப்பு: காபி கொட்டையாக கேட்கும் இறக்குமதியாளருக்கு அதை அப்படியே ஏற்றுமதி செய்யுங்கள். எந்த நாட்டு இறக்குமதியாளர் எப்படி கேட்கிறாரோ அதற்கு தகுந்தாற்போல் ஏற்றுமதி செய்யுங்கள்.

நேபாளம் நாட்டு இறக்குமதியாளர் என்னிடம் “விலைப்படியல் பிழத்திருக்கிறது. ஒப்பந்தம் செய்யலாமா” என்று கேட்கிறார். ஒப்பந்தம் எவ்வாறு செய்ய வேண்டும்? (சுல்வரி, பொம்மை உற்பத்தியாளர், தஞ்சாவூர்)



1. நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்பவருக்கும் பொருளின் தரத்தைப் பற்றி குறிப்பிட வேண்டும்.
2. பொருளின் மொத்த எண்ணிக்கையை குறிப்பிட வேண்டும்.
3. பேக்கிங் பற்றி குறிப்பிட வேண்டும்.
4. ஒவ்வொரு பேக்கிங்க்லூம் உள்ள பொருளின் எண்ணிக்கையை குறிப்பிட வேண்டும்.
5. பேக்கிங்கின் வெளியே உள்ள நீளம், அகலம், உயரம், எடையை குறிப்பிட வேண்டும்.
6. பேக்கிங் எண்ணிக்கையை குறிப்பிட வேண்டும்.
7. நீங்கள் அனுப்பும் இந்திய துறைமுகத்தின் பெயரை குறிப்பிட வேண்டும். பொருள் சென்றடையும் வெளிநாட்டு துறைமுகத்தின் பெயரை குறிப்பிட வேண்டும்.
8. 20 அடி கண்ட்டெய்னர் முழுவதும் பொருள் நிரம்பும் என்றால் 20 FT Container FCL என்று குறிப்பிட வேண்டும்.
9. இந்தியாவிலிருந்து வெளிநாட்டுக்கு கப்பல் அல்லது விமானத்தில் சென்றடைய எவ்வளவு நாட்கள் ஆகும் என்பதை Transist Time என்று குறிப்பிட வேண்டும்.
10. பொருள் சென்றடையும் தேதியை குறிப்பிட வேண்டும்.
11. நீங்கள் இறக்குமதியாளரிடமிருந்து பணம் வாங்கும் வழிமுறை (Payment Term)ஐ குறிப்பிட வேண்டும்.
12. உர்களுடைய வங்கியின் முழு விவரங்களை குறிப்பிட வேண்டும்.

நெந்தியாவில் நடைபெறும் கண்காட்சி பற்றிய

விவரங்களை கூறவும்? (திருமூர்த்தி, வியாபாரி, நாகர்கோவில்)

டெல்லியில் உள்ள பிரகதி மைதானத்தில் வருடம் முழுவதும் கண்காட்சி நடைபெற்று கொண்டே இருக்கும். பல்வேறு நாடுகளை சேர்ந்த இறக்குமதியாளர்கள் பார்வையிடுவார்கள். ஏற்றுமதி ஆர்டர் கிடைப்பதற்கு வாய்ப்பு உள்ளது. சுருள்பாசியை ஏற்றுமதி செய்யலாமா? (பாலமுருகன், ஓய்வு பெற்ற அரசு ஊழியர், மன்னார்குழு)

சுருள்பாசியில் உடலுக்கு தேவையான அனைத்து ஊட்டச்சத்துகளும் உள்ளதால் ஏற்றுமதியாகி கொண்டிருக்கிறது.

ஜெர்மனி நாட்டிற்கு ஏற்றுமதியாகும் பொருட்கள் எவ்வளவு கூடுதல் விர்ப்பனையாளர், சென்னை)

2015 ஆம் ஆண்டு ஏப்ரல் 1ஆம் தேதி முதல் 2016 ஆம் ஆண்டு மார்ச் 31ஆம் தேதி வரை இந்தியாவிலிருந்து ஜெர்மனி நாட்டிற்கு ஏற்றுமதியாகும் பொருட்களின் விவரங்கள்.

மாம்பழ காஷ் ரூ.22 கோடியே 89 லட்சத்திற்கும், தீராட்சை ரூ.54 கோடியே 91 லட்சத்திற்கும், காய்கறிகள் ரூ.60 கோடியே 47 லட்சத்திற்கும், மலர்கள் ரூ.56 கோடியே 92 லட்சத்திற்கும், பாசுமதி அரிசி ரூ.7 கோடியே 83 லட்சத்திற்கும் ஏற்றுமதியாகி இருக்கிறது.

மேலும் விபரங்களுக்கு:

T. ராமேஷ்குமார் (ஏற்றுமதி பயிற்சியாளர்)

www.lakshmiexportcomapnt.in

தொடரும்...

ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் நிறுவனத்துடன் வீன்லாக் கைகோர்க்கிறது ரூ.750 கோடிக்கு வர்த்தக லைக்கு!

பெயின்ட் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனையில் இந்திய அளவில் ஆழம் இடத்தில் உள்ள, சென்னையை சேர்ந்த மிகப்பெரிய பெயின்ட் நிறுவனமான வீன்லாக், ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் நிறுவனத்துடன் கைகோர்க்கிறது. இதன் மூலம் இந்திய பூச்சுகள் சந்தையில் சிறந்த பொருட்களை வழங்குவதுடன், நல்ல வளர்ச்சியை காண முடியும் என இந்நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது. இந்த கைகோர்ப்புக்கு பிறகு ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் பெயின்டஸ் பி.லிட். என்ற பெயரில் பொருட்கள் சந்தைப்படுத்தப்படுகிறது.

இரண்டு நிறுவனங்களும் இணைகின்ற நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொண்டு வீன்லாக் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனர் தீரு. சுதீர் பீட்பர் பேசுகையில்... கடந்த 50 வருடங்களாக வீன்லாக் நிறுவனம் சிறந்த வளர்ச்சியை கண்டுள்ளது. பூச்சுகள் சந்தையில் தனக்கென தனி ஒரு இடத்தை பிடித்துள்ளது. இப்போது இரு நிறுவனங்களும் கூட்டு சேர்வதால் பூச்சுகள் சந்தையில் மாபெரும் வளர்ச்சியை எட்டி பிடிக்க முடியும். இந்த கூட்டு செயல்பாடு முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாக கருதுகிறோம். போட்டி நிறைந்த இந்திய பூச்சுகள் சந்தையில் எங்களை மேலும் வலுப்படுத்தி கொள்ள இந்த ஒப்பந்தம் கைகொடுக்கும். சந்தையில் இரண்டு பொருட்களில் நாங்கள் முன்னோடியாக உள்ளோம். முதல் முறையாக நான் ஆல்கஹாலிக் உட் பாலிஷ் மற்றும் முதல் முறையாக பெட் பாட்டிலில் தீன்னரை அறிமுகம் செய்துள்ளோம்.

ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் பெயரில் பொருட்களை சந்தைக்கு கொண்டு வருவதன் மூலம் இரண்டு நிறுவனங்களும் நல்ல வளர்ச்சியை காண முடியும். வீன்லாக் 15,000 புள்ளிகள் பெற்றுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும். மேலும், நிறுவன ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சி

பிரிவு வலுவாக உள்ளது. தரம் வாய்ந்த உற்பத்தி பிரிவை நான்கு இடங்களில் இந்நிறுவனம் கொண்டுள்ளது. அலங்கார பூச்சுகள், தொழிற் சாலை பூச்சுகள், உட்பாலிஷ், வாகன பூச்சுகள் தயாரிப்பில் ஈடுபட்டு வருகிறோம். 51:49 என்ற விகிதத்தில் ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சனுடன் வீன்லாக் ஒப்பந்தம் மேற்கொண்டுள்ளது. அடுத்த ஜந்து ஆண்டுகளில் 50 கோடி முதலீடு செய்ய திட்டமிடப்பட்டுள்ளது. ரூ.750 கோடி வருமானத்தை இலக்காக கொண்டுள்ளோம் என்றார்.

வீன்லாக் நிறுவனத்தின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி தீரு. ஸ்ரீ கிருஷ்ணமூர்த்தி கூறுகையில்... ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் மிகச்சிறந்த, புகழ்பெற்ற பிராண்டாகும். இப்பிராண்டின் அலங்கார பூச்சுகளை சந்தைப்படுத்துவதில் மகிழ்ச்சி அடைகிறோம். ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன் நிறுவனத்தின் “வண்ணங்களை பார்க்கின்ற போதுல்லாம். எங்களையே யோசிக்க வேண்டும்” என்ற விளம்பர வாசகம் வாடிக்கையாளர்களை யிக எளிதாக சென்றடையும் வகையில் உள்ளன. இவ்வாசகம் இந்திய சந்தைகளில் எங்களை நிலை நிறுத்திக் கொள்ள உதவும். இன்றைக்கு இந்திய பூச்சுகள் சந்தையின் அளவு 35 கோடியாக உள்ளது. இதன் வளர்ச்சி 12-13 விழுக்காடாக உள்ளது. வளர்ந்த நாடுகளை ஒப்பிடும்போது நமது இந்திய நுகர்வு 4 கிலோவாக உள்ளது. இது மிகவும் குறைவானதாகும். நாட்டின் வளர்ச்சி மற்றும் மாற்றத்தின் மூலம் பூச்சுகள் சந்தையை வளர்ச்சியடைய செய்ய முடியும் என்றார்.

வீன்லாக் நிறுவனத்தின் தலைமை செயல் அதிகாரி தீரு. சந்தோஷ் ஸ்ரீ கூறுகையில்... பூச்சுகளின் தேவைகள் இரண்டு சாரார்கள் மூலம் நிறைவேற்றப்பட்டு வருகிறது. பூச்சுகள் சந்தையை



முறைப்படுத்தப்படாத நிறுவனங்கள் 35 விழுக் காட்டை தங்கள் வசம் வைத்துள்ளன. மீதமுள்ள 65 விழுக்காடு முறைப்படுத்தப்பட்ட நிறுவனங்கள் வசம் உள்ளன. 2,200 சிறிய மற்றும் நடுத்தர பூச்சுகள் உற்பத்தி நிறுவனங்கள் முறைப்படுத்தப்படாத நிறுவனங்களாக உள்ளன. ஏசியன், பெர்கர், நாரோலக்ஸ், ஆக்ஷோ நோபல், ஷாலிமர், ஜென்சன் அண்ட் நிக்கல்சன், வீன்லாக் போன்றவை இந்திய பூச்சுகள் உற்பத்தியில் முன்னணி நிறுவனங்களாக உள்ளன என்றார்.

அலங்கார பூச்சுகள்:

வெளிப்புற பூச்சு, உள்சுவர் பூச்சு, மர பூச்சுகள், எனாமல், பிரைமர்ஸ், புட்டஸ் போன்றவை அலங்கார பூச்சுகளில் முக்கியமானவையாகும். மொத்த பூச்சுகள் சந்தையில் 70 விழுக்காடு அலங்கார பூச்சுகளாகும். இதில் ஏசியன் பெயின்ட்ஸ் முதலிடத்தில் உள்ளது. வீட்டு உபயோகம், கலை பயன்பாடு, காட்சிபடுத்துதல் போன்றவற்றிற்கு அலங்கார பூச்சுகளின் தேவை அதிகமாக உள்ளன. செப்டம்பர் - டிசம்பர் பண்டிகை காலங்களில் இதன் தேவை அதிகமாக உள்ளது. தொழிற்சாலை பூச்சுகள் விற்பனையை ஒப்பிடும்போது இதன் விற்பனையில் அதிக லாபத்தை காண முடிகிறது.

தொழிற்சாலை பூச்சுகள்:

வாகன பூச்சுகள், பாதுகாப்பு பூச்சுகள், பவுடர் கோட்டிங் இவை மூன்றும் தொழிற்சாலை பூச்சுகளில் முக்கியமானவையாக உள்ளன. நுகர்வோர் பொருட்கள் மற்றும் வாகன தயாரிப்பாளர்கள் முக்கிய வாடிக்கையாளர்களாக உள்ளனர்.

பூச்சுகள் உற்பத்தியில் 300 வகையான மூலப்பொருட்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இவற்றில் 50 விழுக்காடு பெட்ரோலிய பொருட்களாகும். எனவே, கச்சா எண்ணெய் விலை கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டும். அப்போதுதான் இத்துறை நல்ல வளர்ச்சியை காண முடியும்.

- அர்ஜிதா

சுடுபிடிடு ரகவல்

தீய மனிதர்கள்
பயத்திற்கு
கீழ்ப்படிகின்றனர். நல்ல
மனிதர்கள் அன்புக்கு
கீழ்ப்படிகின்றனர்.

இந்தியப் பொருளாதாரம் நம்பிக்கைக்கரும் அம்சங்கள்!

இந்திய பொருளாதார வளர்ச்சியின் மீட்சி மேலும் பரவலான தன்மையுடன் இருப்பதாக சர்வதேச நிதிச்சேவைகள் குழுமான மார்கன் ஸ்டான்லி அறிக்கை தெரிவிக்கிறது.

உள்நாட்டு பொருளாதாரம் ஒட்டுமொத்த நோக்கில் கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளில் மேம்பட்டிருக்கிறது என்றும், அரசின் முதலீடு மற்றும் அந்திய நேரடி முதலீடு ஆகியவற்றின் காரணமாக ஒட்டுமொத்த நோக்கிலான நிலை மற்றும் வளர்ச்சியில் சீரான முன்னேற்றம் ஏற்பட்டு வருவதாக சர்வதேச நிதிச்சேவைகள் குழுமமான மார்கன் ஸ்டான்லி தெரிவித்துள்ளது.

இது தொடர்பாக மார்கன் ஸ்டான்லி வெளியிடுள்ள அறிக்கையில் மார்ச் வரை முடிந்த காலாண்டில் இந்திய பொருளாதார வளர்ச்சியின் மீட்சி மேலும் பரவலாக இருப்பதாக தெரிவித்துள்ளது.

நுகர்வு செலவுகள் அதிகரித்திருப்பதே இந்த மேம்பாட்டிற்கு காரணம் என்றும் குறிப்பிடப் பட்டுள்ளது. நுகர்வு செலவுகள் அதிகரித்திருப்பது முக்கிய அம்சமாக கருதப்படுகிறது. ஏனெனில், 2012ம் ஆண்டில் இருந்து இது மிகவும் பலவீனமாக இருந்து வந்துள்ள நிலையில், தற்போது இது அதிகரித்திருப்பது நல்ல அறிகுறியாகும்.

வளர்ச்சி விகிதம்:

இந்த தரவுகளின் அடிப்படையில், மார்கன் ஸ்டான்லியின், ‘குளோபல் மேக்ரோ சம்மர் அவுட்வுக்’ அறிக்கையில், 2016ல் இந்திய பொருளாதாரத்தீர்க்கான வளர்ச்சி கணிப்பு 7.5 சதவீதத்தில் இருந்து 7.7 சதவீதமாக உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. அதே போல 2017ம் ஆண்டுக்கான வளர்ச்சி கணிப்பு 7.7 சதவீதத்தில் இருந்து 7.8 சதவீதமாக உயர்த்தப்

பட்டுள்ளது.

ஜி.டி.பி., எனப்படும் உள்நாட்டு மொத்த உற்பத்தி புள்ளி விபரங்கள் மற்றும் பரவலாக நம்பிக்கை அளிக்கும் ஒட்டுமொத்த கூழல் ஆகியவை இதற்கு அடிப்படையாக அமைந்து உள்ளதாக குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

பிரக்ணிப் பாதிப்பு:

இந்திய பொருளாதார வளர்ச்சி தொடர்பான நம்பிக்கை அளிக்கும் அம்சங்களின் அடிப்படையில் வளர்ச்சிக்கான கணிப்பு உயர்த்தப்பட்டுள்ள நிலையில், பிரக்ணிப் பிரச்சனை தாக்கம் செலுத்தலாம் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஜரோப்பிய ஒன்றியத்தில் இருந்து பிரிட்டன் வெளியேறும் முடிவு பிரக்ணிப் பண்ணு குறிப்பிடப்படுகிறது. இதன் தாக்கம் உலக-ஊவில் இருக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

இதனால் சர்வதேச பொருளாதாரத்தில் தேக்க நிலை ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்பு முன்னதாக 30 சதவீதமாக இருந்ததில் இருந்து 40 சதவீதமாக அதிகரித்துள்ளது. இந்திலையில், இந்தியாவிலும் வர்த்தகம் மற்றும் நிதி பிரிவுகளில் பாதிப்பு இருக்கும் என்றாலும், இது மற்ற நாடுகளின் பாதிப்பை ஒப்பிடும் போது குறைவாகவே இருக்கும். பிரிட்னுக்கான இந்தியாவின் ஏற்றுமதி குறைவாகவே உள்ளது.

மேலும் ஒட்டுமொத்தமான நிலைமையின் ஸ்திரத்தன்மை இந்த பாதிப்பை குறைக்கும். உள்கட்டமைப்பு உள்ளிட்ட துறைகளில் அரசின் முதலீடு மற்றும் அந்திய நேரடி முதலீடு காரணமாக பொருளாதார வளர்ச்சியில் மீட்சி ஏற்பட்டுள்ளது. இவற்றோடு நுகர்வும் மேம்படத் துவங்கியிருக்கிறது.

மார்ச் மாதம் முடிந்த காலாண்டில் சந்தையின் வருவாயில் பரவலான வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளது.



சில்லரை கடன் வளர்ச்சி, பெட்ரோல் நுகர்வு, நுகர்பொருள் உற்பத்தி ஆகியவற்றால் நுகர்வில் மேம்பாடு ஏற்பட்டு வருகிறது. அதிகரிக்கும் இருசக்கர வாகன உற்பத்தி, கிராமப்புற நுகர்வு மேம்பாட்டு வருவதை உணர்த்துகிறது. உருக்கு மற்றும் சிமென்ட் ஆகியவற்றின் தேவையும் அதிகரித்து, நகர்புறங்களில் வீடுகளின் விற்பனையும் உயர்ந்துள்ளது.

எனினும், மற்ற நாடுகளின் சுந்தையில் தேவை மந்தமாவது மற்றும் தனியார் முதலீடில் சணக்கம் ஆகியவை வளர்ச்சிக்கான தடைகளாக இருக்கும் என கருதப்படுகிறது. மொத்த முதலீடில் 22 சதவீதமாக அமையும் தனியார் துறை முதலீடு கடந்த 4 ஆண்டுகளில் பலவீன மாகவே இருந்து வருகிறது.

தனியார் முதலீடு மேம்படாமல் இருக்கும் நிலைக்கு, வெளிச்சுந்தையின் மந்த நிலை, நிறுவனங்களின் விலை ஆற்றல் குறைவு, வங்கித்துறையின் பலவீனமான பாலன்ஸ் ஷீட் ஆகியவை காரணமாக அமைந்துள்ளன.

வட்டு குறைப்பு:

இந்த மேம்பட்ட சூழல் உற்பத்தி அதிகரிக்க மற்றும் பணவீக்கம் குறைய வழிவகுக்கலாம் என்றும் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. 2017 மார்ச் காலாண்டில் பணவீக்கம் 4.5 சதவீதமாக குறைய வாய்ப்பு இருக்கிறது. பணவீக்கத்திற்கு வித்திடும் அம்சங்கள் கட்டுக்குள் உள்ளன.

இவற்றின் காரணமாக ரிசர்வ் வங்கி, அடுத்த ஆண்டின் முதல் காலாண்டில் மேலும் வட்டி குறைப்பை அறிவிக்கும் வாய்ப்பு உள்ளதாகவும் எதிர்பார்ப்பு நிலவுகிறது. ரிசர்வ் வங்கியின் வட்டி குறைப்பு மேலும் வளர்ச்சிக்கு வழிவகுக்கும் என்றும் கருதப்படுகிறது.

- ராகவன்

சட்டுப்பீடு தகவல்

உழைப்பவர் கைகளில்
தான் உலகம்
இருக்கிறது. பிறர்
உழைப்பில் வாழ்பவன்
ஒருநாளும் முன்னேற
முடியாது.

வீட்டு உபயோக பொருட்கள் தயாரித்து லாபம் பெறவது எப்படி?

கிளினிங் பவுடர்:

சாம்பல் பயன்படுத்திய காலம் போய் குடிசை முதல் மாடி வரை கிளினிங் பவுடர் மூலம் பாத்திரங்களை தேய்க்கிறார்கள். இதை தயாரிக்க இயந்திரம் தேவை இல்லை.

தறையில் இருந்து எடுக்கப்படும் கால்சியம் இல்லாத மண் தான் இதன் முக்கிய மூலப்பொருள். அதை டிரை சோடியம் பவுடர் என்கின்றார்கள். ஸ்டார்ச் பவுடர், வாலிங் சோடா, வைற்றைன் பவுடர் சேர்ந்து அத்துடன் சோப் ஆயில் கலந்த தண்ணீர் தெளித்து, பின் சலித்து எடுக்க வேண்டும். கவர்களில் பேக் செய்து விற்பனை செய்யலாம். எத்தனை ஆண்டு ஆனாலும் கெட்டுப் போகாது. நல்ல லாபம் கிடைக்கும் தொழில் ஆகும். ரூ.2 லட்சம் முதலீடு போட்டால் மாதும் ரூ.20000/- சம்பாதிக்கலாம். 200 ச.அடி இடம் இருந்தால் போதும்.



பல்பொழகள் தயாரிப்பு:

இன்று என்னதான் பற்பசைகள் புதிது புதிதாக வந்தாலும், பலர் பல்பொழகளைத்தான் பயன்படுத்துகின்றனர். ரோஸ் பற்பொழ, கற்பூர பற்பொழ, மக்ஞலியம் கார்பனேட் பற்பொழ எனப் பல வகை உண்டு. ரோஸ் பற்பொழி: இது மூலிகைப் பொடி ஆகும். சுக்கு, மிளகு, லவங்கம், உப்பு, காசிக்கட்டி, ரோஸ் எஸன்ஸ் சேர்த்து சலித்து தயாரிக்கலாம். கற்பூர பல்பொழி: சோளமாவு, கடல் நூறை, கற்பூரம், பிரிபேர்ட் சாக், சாக்கரின் ஆகிய பொருட்களை சேர்த்து, ரோஸ் வண்ணம் கலந்து விற்பனை செய்யலாம். உயிர் கறுக்குப் பற்பொழி: உயிர் அல்லது நெல் கறுக்கு இதை தீயிட்டு அந்த சாம்பலை, மென்தால், சாக்கரின், ரோஸ் எஸன்ஸ், ரோஸ் பவுடர் சேர்த்து, பேக் செய்து விற்பனை செய்யலாம். இதுபோல் 12 வகை பற்பொழகள் உள்ளன. இதற்கு ரூ.50000/- முதலீடு போட்டால் போதும். கதர் காதி துறை மூலம் கடன் பெறலாம்.





பலவகை சர்பத் தயாரிப்பு:

இன்று கோடை காலத்தில் மட்டுமல்ல, வருடம் முழுவதும் மக்கள் சர்பத் குடித்து மகிழ்கின்றனர். சிறு நகர்கள், கிராமங்களில் அனைத்துப் பெட்டிக் கடைகளிலும் சர்பத் கிடைக்கும். நன்னாரி சர்பத், லெமன் / ரோஸ் / சர்பத் எனப் பலவகை சர்பத்கள் உள்ளன. நன்னாரி சர்பத் தான் அதிகம் விற்பனையாகிறது. சர்க்கரை, நன்னாரி வேர், நன்னாரி எஸன்ஸ், கலர் இதற்கு தேவையான பொருட்களாகும்.

சர்க்கரை பாகில் நன்னாரி நீரைக் கலந்து, எஸன்ஸ் கலந்து தயாரிக்கலாம். நல்ல அழகிய லேபிள் அச்சிட்டு பாட்டிலில் அடைத்து விற்பனை செய்யலாம். தேவைப்பட்டால் இதர சர்பத் களையும் தயாரிக்கலாம். ரூ.1 லட்சம் முதலீடு போட்டால், மாதம் ரூ.10000/- வரை சம்பாதிக்கலாம்.

பலவகை ஊதுபத்திகள்:

இன்று அனைத்து மதத்தினரும் ஊதுபத்திகள் பயன்படுத்துகின்றனர். மேலும் அனைத்து விழாக்கள், சடங்குகள், திருவிழாக்களுக்கும், கோவில் நிகழ்ச்சிகளுக்கு ஊதுபத்திகள் தேவை.

மக்களிடம் வாங்கும் சக்தி அதிகரித்ததால் பல வகை நிகழ்ச்சிகளுக்கு, பலவகை பத்திகள் பயன்படுத்த தொடர்ச்சி விட்டனர். 10% பேர் தான் நாகாபத்தி, சைக்கிள் பிராண்டு பத்தி என கேட்டு வாங்குவார்கள். மற்றவர்கள் கடைகளில் கிடைக்கும் எந்த மார்க் பத்தியையும் வாங்கு வார்கள். சந்தன பத்தி, அம்பர் பத்தி, ஜவ்வாது, சம்பங்கி / மல்லிகை என பல வகை மணங்களில் பத்தி கிடைக்கிறது. சந்தன ஊதுபத்தி, சந்தனம், சாம்பிராணி, ஜாதிக்காய், கிளியூரம்பட்டை, அன்னாசிப் பூ, கிச்சிலிக் கீழங்கு, லவங்கம், சம்பக்கி மொக்கு, வெட்டி வேர், சடாமாஞ்சி, சிறுநாகப்படி, மட்டிப்பால், அரைத்த சந்தனம், குருவி வேர், மருக்கொழுந்து, தவலம், நகர் (மருந்து) வெடியுப்பு போன்றவை கலந்து மூங்கில் குச்சிகளில் உருட்டி காய வைத்து அட்டைப் பெட்டிகள், காகித குழாய்களில் பேக் செய்து அனுப்பலாம். பல வகை பெயர்களில் ரெடிமேடாக அட்டைப் பெட்டிகள் விற்பனையாகின்றன. நிறுவன பெயர் பிரின்டு செய்தும் பெட்டிகள் வாங்கலாம்.

- M. குணசேகர்

நாமும் வெற்றியாளர்தான்!

மொவின்

நம்முடைய சிந்தனை ஆற்றலுக்கும் செயல் புரியும் சக்திக்கும் ஏற்பதான் முன்னேற்றம் காணமுடியும். அந்த முன்னேற்றத்தீர்க்கான செயல் தரமுள்ளதாகவும் தீற்மையிக்கதாகவும் இருக்க வேண்டும்.

தீற்மைக்கும், தரத்தீற்கும் எப்பொழுதும் மதிப்பு இருக்கும் தீற்மையின் அளவில் உழைப்பாற்றல் பெருக வேண்டுமானால் சிந்தனையின் ஆற்றலை வளர்த்துக் கொள்ளவேண்டும்.

சிந்தனை ஆற்றலின் வளர்ச்சிதான் நமக்கு செயலாற்றலுக்கான வலிமையைத்தரும்.

நம் உடல் உழைப்பால் ஒரு வேலையைச் செய்வதற்கும், அதையே மின்சார மோட்டாரின் உதவியுடன் செய்வதற்கும் வேறுபாடு இருக்கும்.

நமக்குள்ளே எல்லையற்ற ஆற்றலைப் பெற்று வெளிப்படுத்தக்கூடிய ஒரு மின்சார மோட்டார் உள்ளது. அதை வலிமையிக்க இயந்திரமாக உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும். அதுவே நம்முடைய மனமாகும்.

நமக்கு எந்தத்துறை பற்றிய அறிவு தேவையோ அந்த அறிவில் சிறந்து விளங்கக்கூடிய சிந்தனையை வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.

வாழ்க்கையின் நோக்கமாக எந்தத் தொழிலை மேற்கொள்ள விரும்புகிறோமோ அந்தத் தொழிலைப் பற்றிய எல்லா விவரங்களையும் சேகரித்துக் கொள்ளவேண்டும்.

சிந்தனை ஆற்றலை வளர்த்துக் கொள்வது என்பது, குறிப்பிட்ட துறையைப்பற்றிய முக்கியமான எல்லா விவரத்தையும் தெரிந்து கொண்டு அதில் நம்பிக்கையோடு ஈடுபடுவதற்காகச் செய்ய வேண்டிய முன்னேற்பாடாகும்.

வாழ்வில் முன்னேறியவர்களை ஆராய்ந்தால், அவரவர் துறையின் வெற்றிக்கு வேண்டிய பல முக்கியமான தகவல்களை அறிந்து வைத்திருந்தார் என்று அறிய முடியும்.

தெரிந்து வைத்திருக்கும் முறைகளைத் தொழிலில் பயன்படுத்தி வெற்றி பெற்று இருக்கிறார்கள். உடல் உழைப்பு குறைவாக இருந்தாலும் சிந்தனையில் சேகரித்து வைத்துள்ள கருத்துக்களை செயலில் புகுத்தி செழுமை பெற்றார்கள்.

சிந்தனையும் உழைப்பும் சேரும்போது நம்மை அறியாமலே ஆற்றல்மிக்கவர்களா உயரமுடியும். நம்முடைய தொழிலைப் பற்றிய சந்தேகமோ அவநம்பிக்கையோ ஏற்படாது.

முழு நம்பிக்கை நமக்குள் ஊற்று எடுக்கும் பொழுது ஊக்கத்துடனும் உற்சாகத்துடனும் உழைப்பை மேற்கொள்ள முடியும். நம்முடைய சிந்தனையை ஒருமுனைப்படுத்திக் கொண்டு கடமையுடன் உழைக்கும்போது அது வெற்றிப் பாதையில் அழைத்துச் செல்லும்.

உழைப்பின் பயன் வேறுவிதமாக இருக்க முடியாது என்ற முழு நம்பிக்கையை சிந்தனை வழங்கிவிடும். இந்த சிந்தனையே எதிர்காலத்தை ஒளியாக்கும். அந்த ஒளி வெற்றிக்கு வழி காட்டும். தீசை அறிந்து செல்லும் போதுவழி தவற முடியாது!

சிந்தனையே முன்னேற்றத்தின் முதல்படி சிந்தனை மட்டும் நம்பிடபிருந்து அது செயலில் வெளிப்படவில்லையானால் சிந்தனையால் எந்தப் பயனும் ஏற்படாது.

சிந்தனையோடு கூடிய உழைப்புதான் அரிய செல்வமாகும். எந்த அளவு தீற்மையோடு உழைக்கிறோமோ அந்த அளவு நம்முடைய நோக்கத்தில் முன்னேறிச் சென்று கொண்டிருக்கிறோம்.

நம்முடைய உழைப்பாற்றலில் மிக குறைந்த அளவு கூட பயன்படுத்தாமல் இருப்பதனால்தான் முன்னேற்றம் காணமுடியாமல் இருக்கிறோம்.

நம்மால் இன்னும் உழைக்க முடியும். சில தேவையான மாறுதல்களைச் செய்து கொண்டால் உழைப்பின் தன்மையை அதீகரிக்க முடியும்



ஒன்றே செய்க நன்றாகச் செய்க என்ற பழமொழிக்கு ஏற்ப செயல்படுவது நல்லது.

மழை பெய்தால் சேறும் தண்ணீரும் வீட்டிற்குள் ஓடிவரும். இதுதான் ரவ்ய அதிபராக இருந்த ஸ்டாலினின் ஆரம்ப நிலை.

ஆறாவது வயதில் ஸ்டாலினுக்கு அம்மை வந்து முகத்தில் வடுக்களைப் பதித்து விட்டு சென்றது. அதுன்னின் இடக்கையில் ஏற்பட்ட புண்ணினால் முழங்கையை திருப்ப முடியாத நிலை ஏற்பட்டது.

இப்படிப்பட்ட அவலமான கூழ்நிலையிலும் கூட ஸ்டாலினால் மட்டும் உலகோர் வியக்கும் வகையில் வெற்றி பெற முடிந்ததே! இது எப்படி அவரால் மட்டும் வெற்றி பெற முடிந்தது?

வறுமையும் துயரமும் அவரை அலைக் கழித்தது ஆனாலும் அதனை ஒரு பொருட்டாக நினைக்காமல் தன்னுடைய செயல்பாட்டிலேயே விடாப்பிடியாக இருந்து முன்னேறினார்.

முன்னேறியவர்கள் எவருமே பிறந்த அமைப்பையும், வளர்ந்த நிலையையும் பற்றி என்றுமே முன்னுத்தது கீடையாது. வறுமையைப் பற்றி அங்கலாய்த்தது இல்லை. சோகத்தைச் சொல்லிக் கொண்டே தீரியவில்லை.

அவர்களுடைய கவனம் முழுவதும் முன்னேறவதிலேயே இருந்தது. அந்தக் கவனமே அவர்களுக்கு வெற்றியைத் தேடித் தந்தது. இதே வழியை நாமும் பின்பற்றினால் நிச்சயமாக வெற்றியாளர்களாகத் தீகழ முடியும்.

கோயம்பேடு உணவு தானிய வணிகர் சங்கத்தின் இலச்சினையை ஆளுநர் தீரு.கே. ரோச்யா வெளியிட்டார்!



கோயம்பேடு உணவு தானிய வணிகர் சங்கத்தின் இலச்சினை (08.07.2015) மாலை தமிழக ஆளுநர் தீரு. கே. ரோச்யா அவர்களால் வெளியிடப்பட்டது. சங்கத் தலைவர் தீரு. சந்திரேசன், செயலாளர் தீரு. மகேந்திர பர்மார், ஆச்சி மசாலா குழுமத் தலைவர் தீரு. பத்மசிங் ஜக்க, சென்னை பெருநகர வளர்ச்சி குழும நிதி ஆலோசகர் தீரு. மலைச்சாமி, கனரா வங்கியின் முதன்மை பொது மேலாளர் தீரு. கிருஷ்ணகுமார், சென்னை ஓட்டல்கள் சங்க தலைவர் தீரு. ஸ்ரீவாச ராஜா, வியாபாரிகள் சங்க பேரவைத் தலைவர் தீரு. வெள்ளையன் உள்ளிட்ட பலரும் நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்றனர்.

நிகழ்ச்சியில் ஆளுநர் அவர்கள் கூறியதாவது: உலகிலேயே விவசாய உற்பத்தியில் இந்தியா இரண்டாம் இடம் வகிக்கிறது. கடந்த 2014-15இம் ஆண்டுக் கணக்குப்படி 252 டன் உணவு தானியம் இந்தியாவில் உற்பத்தி செய்யப் பட்டுள்ளது. வரும் வருடங்களில் உற்பத்தி மேலும் பெருகும் நாட்டின் மொத்த ஏற்றுமதி வருமானத்தில்

உணவு தானிய ஏற்றுமதியின் பங்கு 10 விழுக் காடாகும்.

முன்பு கொத்தவால்சாவடியில் இயங்கி வந்த அனைத்து வியாபாரிகள் சங்கம் தற்போது உணவு தானிய வியாபாரிகளுடன் இணைந்து 'கோயம்பேடு உணவு தானிய வணிகர் சங்கம்' (கே.இப்.ஜி.டி.ஏ) ஆக செயல்பட்டதுவங்கியுள்ளது வரவேற்கத்தக்கது. மாறி வரும் சூழ்நிலைகளுக்கேற்ப வியாபாரிகளும் தானிய வணிகத்தில் புதிய முறைகளையும், தொழில்நுட்பத்தையும் பயன்படுத்த வேண்டும்.

கோயம்பேடு உணவு தானிய வணிகர் சங்கத்தின் செயலாளர் தீரு. மகேந்திர பர்மார் “இந்த வணிக வளாகம் மூலம் உணவு தானிய ஏற்றுமதி மற்றும் விற்பனை மேலும் அதிகரிக்கும். தானிய வளாகத்தில் தற்போது 490 கடைகள் இயங்கிவரும் நிலையில், மேலும் 800 கடைகளை சேர்க்க முயற்சிகளை ஆரம்பித்துள்ளோம்.” எனக் கூறினார்.

- செல்வா

இந்தியன் வாங்கி நிதி அடிப்படையில் தன்னிறைவு பெற்றுள்ளது!

தீரு. மகேஷ் குமார் ஜயின்

நிர்வாக யெக்குநர் மற்றும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி, இந்தியன் வாங்கி



மத்திய அரசு 13 பொதுத்துறை வங்கிகளுக்கு மூலதன உட்புகுத்துதல் நடவடிக்கையை மேற்கொள்ள இருப்பதை அறிந்த இந்தியன் வாங்கி, இந்த நடவடிக்கை அறிவார்ந்த ஒன்று என்று பாராட்டி அதைப் போற்றி பேசியுள்ளது. இது கடன் வழங்குபவர்களுக்கு கடன் வளர்ச்சியின் மீது கவனம் செலுத்த உதவும் என்று கூறியுள்ளது.

இந்தியன் வாங்கியின் நிர்வாக யெக்குநர் மற்றும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரி தீரு. மகேஷ் குமார் ஜயின் அவர்கள் இந்தியன் வாங்கி போதுமான நிதியைப் பெற்றுள்ளது என்றும் அதன் மூலதன தேவைகளை உள்தீரட்சி மூலம் அது சந்திக்கும் என்றும் கூறினார்.

“நாம் நிதி அடிப்படையில் தன்னிறைவு உள்ள ஒரு நிறுவனம். நாம் ஒருபோதும்

அரசாங்கத்தை மூலதனத்தை உட்புகுத்துமாறு கோரியது இல்லை. எங்களது மூலதன போதுமை விகிதம் 13.20% ஆகும். மேலும் முதல்நிலை அடுக்கின் (Tier 1 Capital) மூலதன விகிதம் 12.08% ஆக இருக்கிறது. பொதுவான பங்கின் சதவீதம் 11.68% ஆகவும் இருக்கிறது” என்றும் அவர் கூறினார்.

- சபுரா

சட்டபீட்டு ரகவல்

குணத்தில் மிக உயர்ந்தவனும்,
குணத்தில் அடிமட்டத்தில்
இருப்பவனும் ஒரு
போதும் மாறவே
மாட்டார்கள்.

வாசகர் எண்ணங்கள்...

கடந்த இதழின் ஆசிரியர் பக்கத்தை படித்தேன், சுகித்தேன். திரு. நரேந்திர மோடி அவர்களின் தலைமையிலான மத்தீய அரசின் செயல் பாடுகள் அனைவராலும் பாராட்டப்படுகின்றன. இந்த உண்மையை பெரும்பாலான ஊடகங்கள் மூழ்மறைக்கவே செய்கின்றன. ஆனால் அவைகளில் இருந்து தொழில்நேசன் மிகவும் வேறுபட்டு, திரு. மோடி அவர்கள் கடந்த இரண்டு ஆண்டு களில் செயல்படுத்திய சிறப்பான தீட்டங்கள் குறித்து, தெள்ளத் தெளிவாக எடுத்துரைத்து, நல்லதை நல்லது என்றும், தீயவை தீயவை என்றும் எடுத்துக்கூறும் மிக உயர்ந்த மனப் பக்குவும் கொண்ட ஆசிரியருக்கு என் வாழ்த்துக்கள்.

- கணபதிராமன். B
ஸரோடு

ஜாலை - 2016, வங்கிச் சிறப்பிதழ்... மிகவும் சிறப்பாக இருந்தது. சிண்டிகேட் வங்கி, கன்ரா வங்கி, தமிழ்நாடு மெர்க்கன்டெல் வங்கி மற்றும் பரோடா வங்கிகளின் செயல்பாடுகள் குறித்து அறிந்து கொண்டது மகிழ்ச்சி. தற்போதைய சூழலில் குறு, சிறு, மற்றும் நடுத்தர ரக தொழில் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி மிகவும் அவசியமானதாகும். காரணம், இத்துறைதான் அதிக வேலை வாய்ப்பினை உருவாக்கி, பொருளாதாரம் வளர்ச்சியடைய உதவுகின்றது. இத்துறை வளர்ச்சியடைய வங்கிகள் தங்களுடைய மேலான ஒத்துழைப்பை அளிக்க வேண்டும் என்பது எனது வேண்டுகோள்!

- அன்னாதுரை. J, திருப்பூர்

கடந்த இதழில் பல வங்கியாளர்களின் பேட்டி சிறப்பாக அமைந்திருந்தது. என்னதான் வங்கிகள், தொழில்முனைவோருக்கு இதைச் செய்கின்றோம்,

அதைச் செய்கின்றோம் என்ற தம்பட்டம் அடித்துக் கொண்டாலும், ஏமாற்றுப் பேர்வழிக்குத்தானே முன்னுரிமை அளிக்கின்றன. வெறும் காகிதங்களை (ஆவணங்களை) வைத்துக் கொண்டு, ஒரு தொழில் முனைவோரின் 'நாடித்துழிப்பை' எப்படி இவர்களால் முழுமையாக அறிய முடியும். தற்போதைய சூழலில் வங்கிகளில் பணியிடங்கள் நிரப்பப்படாமல் உள்ளன. இதை முதலில் அவர்கள் சரி செய்ய வேண்டும்.

கடன் விண்ணப்பதாரர்களை அவர்களின் அனுபவம், தன்னம்பிக்கை, இவற்றைக் கொண்டு முடிவு செய்யவேண்டும். 10 அடிக்கு 10 அடி ஏசி ரூமில் அமர்ந்து கொண்டு, வியர்வையை சிந்தி உழைக்கும்

தொழில்முனைவோரின் எதிர்காலத்தை நிர்ணயிக்கும் பழக்கத்தை வங்கியாளர்கள் நிறுத்த வேண்டும். கடன் கொடுத்து, வட்டியை பெற்று வளப்படுத்திக் கொள்ளும் வங்கிகள், நாட்டின் முன்னேற்றத்திற்கு உதவும் தொழில்முனைவோரை ஊக்குவிக்க வேண்டும்.

- யேசுதாசன். M, கோவை

ஜாலை இதழில் வெளியான Fxkart.com நிறுவனத்தின் செய்தி பயனுள்ளதாக இருந்தது. அன்னிய செலாவணியை வீட்டிற்கே கொண்டு வந்து சேர்க்கும் அற்புதமான ஒரு செயலி (அப்ஸிகேஷன்). இது போன்ற செய்திகள் ஒரு நிறுவனம், தனி நபர் ஆகியோருக்கு மிகுந்த பலனைக் கொடுக்கும்.

கடந்த 8 ஆண்டுகளாக தொடர்ந்து தொழில்நேசனைப் படித்து வரும் வாசகர் என்று கூறிக் கொள்வதில் மகிழ்கின்றேன்.

- T. அன்பழகன், புதுச்சேரி

