

## தொழில் நேசன்

தமிழ் - ஆங்கில மாத இதழ்

தொழில் : 12, நேசன் : 1  
மே 2017

ஆசிரியர்  
என்.பி.சுக்கர் பாலா (ரேபா)

துணை ஆசிரியர்  
ரேவதி சுக்கர் பாலா

எச்சிக்கை

தொழில் நேசனில் வெளியிடப் படும் செய்திகள், விளம்பரங்களின் அடிப்படையில் தொழில் தொடங்க விரும்புவோர், தங்களாலும் சொந்தப் பொறுப்பில் எச்சிக்கை உணர்வோடு செயல்படவேண்டும்.

சந்தா விவரம்

ஒரு ஆண்டு : ரூ. 240  
இரு ஆண்டுகள் : ரூ. 480  
மூன்று ஆண்டுகள் : ரூ. 720  
ஆயுள் சந்தா : ரூ. 2400  
வெளிநாடு சந்தா  
ஒரு வருடம் : ரூ. 2000

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

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

மின்னஞ்சல் :  
thozhilnesan06@yahoo.com

இணையதளம் :  
www.thozhilnesan.com

Thozhil Nesan - Monthly

Editor :  
N.B. Sukkur Basha  
Phone : 9841211806

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

Printed at : 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



அடிமீடு பக்ஷு...>

## பத்திரிகை பணி என்பது சமுதாய வளர்ச்சி பணியாகும்....

உழைப்பை மட்டுமே மூலதனமாகக் கொண்டு துணிச்சலுடன், தொழில் முனைவோர் சந்தீக்கும் பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வு காணும் விதமாக 8.5.2006 அன்று தொழில் நேசனின் முதல் இதழ் வெளியிடப்பெற்றது. தொடங்கிய நாள் முதல் இன்று வரை பல்வேறு சோதனைகளையும், சிக்கல்களையும் எதிர்காண்டு வந்தாலும் இதழை சரியான நேரத்தில் தமிழகத்தில் உள்ள அனைத்து மாவட்ட சந்தைக்கும், வாசகர்களுக்கும் விளம்பரதாரர் மற்றும் நூலகங்களுக்கும் தொடர்ந்து அனுப்பப்பட்டு வருகிறது. இதற்கு உறுதுணையாக உள்ள அனைத்து நல் இதயங்களுக்கும் எனது வாழ்த்துக்கள்.

குறிப்பாக... வாசகர்கள், விளம்பரதாரர்கள், பத்திரிகை ஏஜன்டுகள், அச்சகத்தார், வரைகலை மற்றும் தட்டச்சு செய்வோர், எழுத்தாளர்கள், கட்டுரையாளர்கள், மொழி பெயர்ப்பாளர்கள், புகைப்பட நிபுணர்கள், பயண்டர்கள், நிதிச் சார்ந்த பிரச்சினை எழும்போவதல்லாம் கவலைப்படாதே நான் இருக்கிறேன் என்று தன்நம்பிக்கை தரும் சின்மூகே வங்கி, நந்தனம் கிளை ஊழியர்கள் மற்றும் அதீகாரிகள், ஒரையதளத்தை பராமரிப்போர், நன்பர்கள் மற்றும் நலம் விரும்பிகள் அனைவருக்கும் நீநேரத்தில் எனது அன்புகலந்த நன்றியைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

மாதா மாதம் இதழை சரியான நேரத்தில் வெளியிடுவது என்பது ஒரு தாய் பிள்ளையைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு ஸ்டான் வலியாகும். இருந்தாலும், பத்திரிகை பணி என்பது சமுதாய வளர்ச்சி பணி என்பதாலேயே நான் இத்துறையை விரும்பி மனதார நேசிக்கின்றேன். இதற்கு அடித்தளமிட்ட எனது பெற்றோர்களுக்கும், குடும்பத்தினருக்கும் மற்றும் நண்பர்களுக்கும் இத்தருணத்தில் நன்றிக்கூற கடமைப்பட்டுள்ளேன்.

தொழில் முனைவ சதவீதம் அதீகரிக்க வேண்டும் என்ற சீரிய எண்ணத்தில் தொடங்கப்பட்ட தொழில்நேசன் தனது கொள்கையிலிருந்து விலகாமல் இனிவருகின்ற காலங்களிலும் தொழில் முனைவோரின் வளர்ச்சி ஒன்றையே இலக்காகக் கொண்டு செயல்படும் என்று உறுதியாக தெரிவிக்கின்றேன்.

உங்கள் அனைவரின் அன்பையும், ஆதாரவையும், ஒத்துழைப்பையும் இனிவருகின்ற காலங்களிலும் போற்றிப் பாதுகாக்க அனைத்து முயற்சி களையும் முன்னெடுத்துச் செல்வதில் மன உறுதியுடன் உள்ளேன் என்று தெரிவிப்பதில் மகிழ்ச்சின்றேன்.

- என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

# மத்திய அரசின் ‘அனைவருக்கும் வீடு’ (PMAY) திட்டத்தை தமிழகத்தில் முன்னெட்டு செல்வதீல் முன்னணியில் உள்ளோம்

திரு.என்.சங்கர், தலைமைச் செயல் அலுவலர்  
XS REAL குழுமம்

வருகின்ற 2022 ஆம் ஆண்டுக்குள் ‘அனைவருக்கும் வீடு’ என்கிற அற்புதமான திட்டம் பிரதமர் மோடியின் ‘ஆவாஸ் யோஜனா’ திட்டத்தின் மூலம் மிகப் பிரமாதமாக இந்தியாவின் எல்லா மாநிலங்களிலும் மேற்கொள்ளப்பட்டு வருகிறது.

அதனுடன் இணைக்க நிலை கொண்ட திட்டமாக ‘என் வீடு’ என்கிற வீட்டுவசதி திட்டத்தை உருவாக்கி சிறப்பான செயல்பாடுகளுடன் அதை நடைமுறைப் படுத்தி வருகிறது. XS Real பிராப்பர்ஸ் நிறுவனம்.

XS Real நிறுவனத்தின் தலைவராக திரு. SG பிரபாகரன் விளங்குகிறார். இந்நிறுவனத்தின் தலைமைச் செயல் அலுவலராக உள்ள திரு. என். சங்கர் அவர்களை தொழில்நோசன் இதழின் சிறப்பு நேர்காணலுக்காக சந்தித்தோம்.

XS Real நிறுவனத்தின் தொடக்கம் மற்றும் அதன் நோக்கங்கள் குறித்து அறிய விரும்புகிறோம்?

XS Real நிறுவனத்தின் தலைவர் திரு. SG. பிரபாகரன் அவர்கள். கலை அழகுள்ள கட்டுமானங்களை அமைப்பதில் தனிச்சிறப்புடன் செயல்படுவார். அவரால்தான் 1995-ஆம் ஆண்டு இந்நிறுவனம் தொடங்கப்பட்டது.

அவர் வழக்கறிஞர் தொழிலில் முதன்மைப் புகழுடன் விளங்கி வந்தவர். தன்னுடைய 27ஆம் வயதிலேயே, இன்றும் புகழ்பெற்று விளங்கும் ‘ரங்கராஜன் அண்ட் பிரபாகரன் லா ஃபோரம்’ அமைப்பில் பங்குதாரராக விளங்கியவர் அவர்.



திரு.என்.சங்கர்  
தலைமைச் செயல் அலுவலர்

தன்னுடைய வாதத்திறமையால் பெரும் புகழும் நிறைய வருமானமும் பெற்று வந்த அவருக்கு, 15 ஆண்டுகளுக்கு மேல் வழக்கறிஞர் தொழிலில் ஈடுபட மனமில்லாமல் போயிற்று. அதற்குக் காரணம் அவர் எண்ணிய மனசாட்சியின் குரலுக்கு அங்கே மதிப்பில்லை. எனவே அத்தொழிலில் இருந்து விலக்கிட எண்ணினார்.



சிறந்த வழக்கறிஞராக அவர் விளங்கி வந்த காலகட்டங்களில் கூட மாலை 6 மணிக்கு மேல் தனது அலுவலக அறையில் இருப்பதில்லை. பல கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் நம்பிக்கைக்குரிய வழக்கறிஞராகவும் அவர் விளங்கினார்.

இருந்தாலும், நான்கு மாதங்களுக்கு ஒருமுறை பல வெளிநாடுகளுக்கு பயணம் புறப்பட்டு விடுவார். மனது விரும்பிய, தனக்குப் பிடித்தமான தொழிலைத் தேடிய பயணங்கள் அவை. அப்படி அவர் சென்ற பல நாடுகளில் குறிப்பிடத்தக்கவை, ஜரோப்பிய நாடுகளான இத்தாலி, பிரான்ஸ், ஸ்பெயின் போன்றவை.

இந்நாடுகளின் கட்டிடக்கலை அம்சங்கள் அவரை மிகவும் ஈர்த்தன. கட்டுமான அழகில் தன்னை ஆழந்து ஈடுபடுத்திக் கொண்டார். சிறந்த ஆர்கிடெக்டாக பரிணமித்தார். தன் மனம் விரும்பிய தொழில் இதுதான் எனக் கண்டறிந்து கொண்டார்.

அதீல் முழுமையாக செயல்பட என்னிய அவர் 1995-ஆம் ஆண்டு XS Real குழுமத்தை தொடங்கினார். உயர்நிலை கட்டுமானங்களில் ஈடுபட்டு வந்த எங்கள் நிறுவனம், தனது பொதுநலச் சேவையின் அடுத்த பார்வையில் தொடங்கியதுதான் ‘என்வீடு’ எனகிற இந்த வீட்டுவசதித் திட்டம்.

சாதாரண மனிதர்கள் என்னிப் பார்க்க முடியாத நிலையில், அவர்களின் நிதி வசதி களுக்கு ஒத்து வரக்கூடிய, வருகின்ற வருமானத் திலேயே, சென்னையில் உண்மையிலேயே கட்டுப்பாட்டியாகக் கூடிய விலையில் அவர்களுக்கான வீடுகளை கட்டிக் கொள்ள வழிகாட்டும் திட்டம்தான் XS Real நிறுவனத்தின் ‘என் வீடு’ வீட்டு வசதித்திட்டம்.

**தனது 22 ஆண்டு கால வளர்ச்சியில் XS Real நிறுவனம் கட்டுமானத் துறையில் ஒந்றியுள்ள சாதனைகள் ...**

பல உண்டு. ஆனாலும் குறிப்பிடத்தக்க ஒரு முக்கியமான சாதனை என்னவென்றால் இன்று நமது பிரதம மந்திரி அவர்கள் வலியுறுத்தி வரும் 'பண்மில்லாப் பரிவர்த்தனை' (கேஷ்லெஸ் டிரான்ஸாக்ஷன்) என்பதை நாங்கள் நிறுவனம் தொடங்கிய காலகட்டத்திலிருந்தே வழி மாறாமல் பின்பற்றி வருகிறோம்.

குறிப்பாக எங்கள் **L000**விலேயே அவ்வார்த்தைகள் இடம் பெற்றுள்ளன. தங்களின் சேமிப்பை வீடுகளின் டப்பாக்களில் சேர்த்து வைத்திருக்கும் அவர்களுக்காக எங்களின் அசையாத செயல்பாட்டைத் தளர்த்தியுள்ளோம். எங்கள் கைகளுக்கு அவர்களின் தொகை கிடைத்ததும், அடுத்த ஜந்தாவது நிமிடத்தில் அதற்கான ரசீது அவர்களிடம் இருக்கும்.

பணப் பரிமாற்றங்கள்தான் கறுப்புப் பணத் திற்கும் வரி ஏய்ப்புக்குமான ஊழலின் முதல் ஊற்றுக்கண் என்பதால், அதில் நாங்கள் தொடர்ந்து கவனமாகச் செயல்பட்டு வருகிறோம்.

**பிரதம மந்திரி ஆவாஸ் யோஜனா (PMAY)** தீட்டத்தின் அழப்படையில் XS Real நிறுவனம் என்னென்ன செயல்பாடுகளை மேற்கொண்டுள்ளது?

இந்திய அரசின் மாபெரும் செயல்திட்டம் இது. வருகின்ற 2022-ஆம் ஆண்டுக்குள் அனைவருக்கும் வீடு என்கிற பிரதம மந்திரியின் நோக்கத்தைச் செயல்படுத்துவதில் எங்களாலான எளிய பங்களிப்பை சிறப்பாகச் செயல்படுத்தும் வாய்ப்பு எங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கிறது.

பிரதம மந்திரியின் ஆவாஸ் யோஜனா தீட்டத்தின் இணக்க நிலை சார்ந்து, துமிழகத்தில் இக்குடியிருப்புத் தீட்டமானது முதன்முதலாக அமைகிறது. சமூகக் கட்டமைப்புகள் அனைத்தும் நிறைந்துள்ள கூடுவாஞ்சேரி அருகே இது உருவாகிறது. இப்பகுதி அதிவேக வளர்ச்சி கண்டு வரும் நெடுஞ்சாலையின் அருகில் என்பதும் கவனிக்கத்தக்க ஒன்று.

எளிய மக்களை, தேடித் தரும் இந்த வாய்ப்பை அவர்கள் முழுமையாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதில் எங்கள் XS Real நிறுவனம் கூடுதல் கவனம் கொண்டுள்ளது. சிறப்பான செயல் தீட்டங்களுடன் அதை நடைமுறைப்படுத்தி வருகிறது.

'என் வீடு' என்பதின் அழப்படையில் - ஏழை, எளிய நடுத்தரக் குடும்பத்தினருக்கு குறைந்த விலையில் வீடுகள் கட்டித் தரப்படுவது குறித்த விவரங்கள்... அக் கட்டுமானங்கள் முழுமையாக எப்போது முடிக்கப்படும்?

முன்பே நான் குறிப்பிட்டுள்ளேன். என் வீடு தீட்டம் அமைந்துள்ள கூடுவாஞ்சேரி பகுதியானது ஏழை, எளிய நடுத்தர மக்களின் கனவுகள் நன்வாகும் செயல்பாட்டுத்திட்டம். இந்தக் கட்டுமானங்களில் மூன்றுவகையில் அவை அமையும்.

**காம்பாக்ட் வீடுகள், தனிப்படுக்கையறை, இரு படுக்கையறை** வசதி கொண்ட அபார்ட் மென்டுகளில் 439 வீடுகள் கட்டப்படுகின்றன. ரூபாய் 4 இலட்சத்தில் தொடங்கி ரூ. 9.9 லட்சம் விலையில் இவைகள் அமையும்.

மேற்கண்ட இந்த அடுக்கு மாடிவீடுகளுக்கான தவணைகள் அரசு மானியத்துடன் ரூ. 2,800 இல் தொடங்கி ரூ. 10,900 வரையிலான சம மாதத் தவணைகளாக (EMI) இருக்கும். இவையெல்லாம் எவரையும் துன்புறுத்தாத எளிய தவணைகள் அல்லவா?

இப்படியாக அமையும் கூடுவாஞ்சேரி 'என் வீடு' குடியிருப்புத் தீட்டமானது, சென்னைக் குள்ளேயே எளிய மக்களையும் சொந்த வீட்டுக்காரர்கள் ஆக்கும் சிறந்த தீட்டமாகும்.

குறிப்பாக, பள்ளிகள், கல்லூரிகள், மருத்துவ மனைகள், வர்த்தக நிறுவனங்கள், இரயில் இணைப்பு மற்றும் மத்திய பேருந்து முனையம் என எல்லா சமூக கட்டமைப்பு வசதிகளும் கொண்ட கூடுவாஞ்சேரியில் அமைந்துள்ளது என்பதே அவர்களுக்கு கிடைத்துள்ள ஒரு வரப்பிரசாதம்!

எங்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்குக் காரணமான அம்சங்களுள் ஒன்று 'கொஞ்சமும் தாமதமில்லாத குறித்த கால டெலிவரி' என்பதுதான். தெரிவிக்கப்பட்ட காலத்திற்குள் கட்டுமானங்களை முடித்து அதை வாடிக்கையாளரிடம் ஒப்படைத்து விடுவோம்.

இந்த 439 வீடுகள் கொண்ட கட்டுமானத் தீட்டமானது இரண்டரை லட்ச சதுர அடியில் அமைந்ததாகும். ஒன்றரை ஆண்டில் இது

முடிக்கப்பட உள்ளது. தற்போது அனைத்து வீடுகளும் 200 வீடுகள் விற்கப்பட்டு விட்டன. வங்கிக் கடனுடன் இவை இணைக்கப்பட்டுள்ளன. அனைத்து வீடுகளும் கட்டப்பட்டு உரிமையாளர் களிடம் வருகின்ற செப்டம்பர் 2018-ல் வீடுகள் ஒப்படைக்கப் பட்டுவிடும்.

**XS Real** பிராப்பர்ஸ் நிறுவனமானது இதுவரை 30 லட்சம் சதுர அடிகளிலான பரப்பளவு கொண்ட கட்டுமானத் தீட்டங்களை வெற்றிகரமாக நிறைவேற்றி உள்ளது. எல்லாமே குடியிருப்புகள் சார்ந்த தீட்டங்கள்.

கோவையிலும் 360 குடியிருப்பு கொண்ட கட்டுமானத் தீட்டத்தை அண்மையில் நிறைவு செய்தோம். 600, 750 சதுரஅடிகளில் அமைந்த வீடுகளைக் கொண்ட குடியிருப்புத் தீட்டங்கள் அவை. இதன் விலை 18 லட்சத்தில் தொடங்கி, வசதிகளுக்கேற்ப அதிகரிக்கும்.

**இத்தகைய வீடுகளில் உள்ள வசதிகள் மற்றும் விற்பனை விலை, தீட்டத்தில் இடம் பெறுவதற்கான விதிமுறைகள் குறித்து...**

அண்மையில் அறிவிக்கப்பட்டுள்ள ‘உட்கட்டமைப்பு தகுதி அறிவிப்பின்படி ரியல் எஸ்டேட் துறை சார்ந்த பல நன்மைகள் இத்தகைய குடியிருப்பு களில் நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கும்.

இதன்படி கார்பெட் பகுதியான 30 சதுர மீட்டர் மற்றும் 60 சதுர மீட்டர் இத்தகுதியில் இடம் பெறும். கூடுதல் என்பது 70 சதுர மீட்டராகும். இந்தக் கார்பெட் வரம்பில் வீடுகள் 25 முதல் 35 சதவீதம் பெரிதாக இருப்பதால் நுகர்வோரை ஈர்க்கும்.

‘என் வீடு’ தீட்டத்தில் வீடு பெற விரும்புவார்கள் முதலில் எங்களை அணுகலாம். ரூபாய் 10 ஆயிரத்தை மூன் பணமாகக் கட்டி புக்கிங் லெட்டர் பிதிவு செய்தல்) பெறலாம். அதாவது வீட்டின் மொத்த மதிப்பில் 10 சதவீதத்தை உரிய அனுமதிக்குப்பின் அவர்கள் கட்டும்போது, இந்தத் தொகை கழித்துக் கொள்ளப்படும்.

4 லட்சம் ரூபாயில் தொடங்கும் வீடுகளின் விலையானது 9.9 லட்சம், 11 முதல் 13 லட்சம் என்ற விலைகளைக் கொண்டது. காம்பாக்ட், ஒரு படுக்கையறை, 2 படுக்கையறை என்ற பிரிவு



களின்படி இது அமையும். மத்திய அரசின் மானியமான 2.3 லட்சம் ரூபாய் முதல் 2.67 வரை நேரடியாக வங்கிக் கணக்கிற்கே வந்து சேரும்.

வீடு புக செய்ததும், உரிய ஆவணங்களுடன் வங்கிகளை அணுக வேண்டும். வங்கிச் சான்றிதழ், குடும்ப வருமானமானது ஆண்டுக்கு தனிநபர் சார்ந்ததே. உறுப்பினர் சார்ந்தோ மொத்தம் ரூபாய் 6 லட்சம் முதல் 12 இலட்சம் என்கிற வரம்புக்குள் உள்ளது என்பதற்கான வருமானச் சான்று, இருப்பிடச் சான்று போன்றவற்றை வங்கியில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். எங்களிடம் இருந்து தேவையான சான்றைப் பெற்று ஹட்கோவுக்கு (HUDCO) சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

**‘என் வீடு’ வாங்குவதற்கு அளிக்கப்படும் வங்கிக் கடன் வழங்குவதும் எவ்வளவு? தெரிவித்து கேசிய**

## வாங்கிகள் ஆதரவு எப்படி?

பிரதமரின் சிந்தனையில் உருவான இத் திட்டத்திற்கு PMAY ஆக்கபூர்வமான முறையில் உதவும்படி மத்திய அரசின் நிதி அமைச்சகம் தேசிய வங்கிகளைக் கேட்டுக் கொண்டுள்ளது. தேவைப்பட்டால், எதிர்பாராத சிக்கல்களில் தங்களிடம் உரிய ஆலோசனைத் தீர்வை கேட்டுப் பெறலாம் எனவும் குறிப்பிட்டுள்ளது.

இதனால் தேசிய வங்கிகள் மட்டுமின்றி தனியார் வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் அனைத்துமே பிரதமரின் ‘அனைவருக்கும் வீடு’ என்கிற இத்திட்டத்தினை வரவேற்று ஒத்துழைத்து வருகின்றன. தற்போது வங்கிகள் வீட்டு கடனுக்காக வகுலிக்கும் வட்டி வீதமானது 8.5 சதவீதமாகும்.

இதை அரசு மீண்டும் பரிசீலனை செய்து குறைத்தால் இவ்வகை வீடுகளைப் பெற விரும்புவோர் எண்ணிக்கை அதிகமாகும். குறிப்பாக எதிர் காலத்தில் இத்தகைய வட்டிவீதம் அதிகரிக்கு மானால், தற்போது அவர்கள் கட்டிவரக் குறிப்பிட்டுள்ள மாதத் தவணைகள் மேலும் அதிகமாகும். திட்டத்தின் நோக்கத்தை இது தளரச் செய்யலாம். இதில் அரசின் கருணை கூர்ந்த பார்வை எதிர்நோக்கப்படுகிறது.

‘என் வீடு’ திட்டத்தில் வழங்கப்படும் வீடுகளுக்கான முன் பதிவு அட்வான்ஸ், மாதத் தவணைகள், மானியங்கள் பற்றி...

★ காம்பாக்ட் வீடுகளுக்கு 7,00,000 ரூபாய் விலை. அட்வான்ஸ் கட்ட வேண்டியது 70,000 ரூபாய் விலை. மத்திய அரசு மானியம் 2,60,000 ரூபாய் பாக்கி வாடிக்கையாளர் கட்ட வேண்டியது 3.60,000 ரூபாய். இதற்கான மாதத் தவணை EMI - ரூ. 2,800.

★ ஒரு படுக்கையறை வீட்டிற்கு ரூபாய் 11 முதல் 13 லட்சம் மத்திய அரசு மானியம் 2,67,000 ரூபாய்.

பாக்கி 7.6 லட்சம் வாடிக்கையாளர் பொறுப்பு இதற்கான மாதத் தவணை 7500 ரூபாய் கிடைக்கும் UDS 45%

UDS அளவு என்பது ஒரு, இரு படுக்கையறை வீடுகளுக்கு பொதுவானதாகும்.

இதைத் தவிர வீடு வாங்கவோருக்கு என்னென்ன சலுகைகள் தவணை கட்டுவதிலும், வசதியான அம்சங்கள் எந்த வகையிலும் உள்ளன?

தவணை (EMI) கட்டுவதை 20 ஆண்டுகளுக்குள் கட்டவேண்டும். ஆனாலும் பணிக்காலம் போன்றவற்றைச் சுட்டிக் காட்டி, மேலும் 10 ஆண்டுகள் நீட்டிப்பு பெற்று, அதை முப்பது ஆண்டுகள் வரை பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

‘என் வீடு’ திட்டத்தில் வீடு பெறுவதென்பது முதலில் அனைவருக்கும் நமக்கும் ஒரு சொந்த வீடு என்ற தன்னமிக்கையை சாதாரணமனிதருக்கும் உருவாக்கி மனதை வலுப்படுத்துகிறது. மாதா மாதம் வாடகைக்கு கொடுக்கும் பணத்தை சொந்த வீட்டிற்கு தவணையாகக் கட்டுவது, வாழ்வில் நிம்மதியையும் நம்பிக்கையையும் கூட்டுகிறது.

குறிப்பாக PMAY திட்டத்தில் வாகன நிறுத்து மிடங்களில் இரு சக்கர வாகனங்கள் நிறுத்தமட்டுமே இடம் ஒதுக்கப்படும்.

குறிப்பாக மாதம் ரூ. 10 ஆயிரம் சம்பாதிக்கும், வாகன ஓட்டுநர்கள், பால் விற்பனை செய்வோர், சிறு மளிகைக் கடைக்காரர்கள், நாள் கூலி வேலையில் மாதச் சம்பளமாக வாங்கும் பலருக்கும் இத்திட்டம் பெரிதும் உதவும். அத்தகைய பலரும் என் வீடு திட்டத்தில் இணைந்துள்ளார்கள்.

‘என் வீடு’ - கூடுவாஞ்சோரி திட்டத்தில் வீடு வாங்கும் வாழக்கையாளருக்கு பத்திரப் பதிவு லைவசம் எனக் குறிப்பிட்டுள்ளீர்கள். மற்ற வகையிலான கட்டணங்கள் ஏதேனும் உண்டா?

பத்திரப் பதிவு லைவசம் என்பது உண்மையே! அதனால் வேறு ஏதாவது மறைமுகக் கட்டணங்கள் வழியே அது வகுவிக்கப்படும் என்று பொருள் இல்லை. பொதுவாக கட்டுமானத் துறையில் உள்ள நிறுவனங்கள் தங்கள் சேவைக்காக 15 சதவீதம் வரை வருமானம் எதிர்பார்க்கும். அது குறிப்பாக கட்டுமானத்தை ஒத்துக்கொண்ட காலத் தீற்கும், இடையில் ஏற்படும் தீவிர செலவுகளையும் ஒரு கணிப்பில் வைத்தே மேற்கொள்ளப் படுவதாகும்.

ஆனால் நாங்கள் மேற்கொண்டுள்ள ‘என் வீடு’ தீட்டம் நூற்றுக்கு நூறு இலாப நோக்கற்ற பொதுநலச் சிந்தனை கொண்ட வீட்டுவசதித் திட்டமாகும். இதில் நாங்கள் அதிகபட்ச இலாப இலக்காக 5 சதவீதம் என்பதையே கொண்டுள்ளோம். அதனால்தான் குறைத்துக் கொண்ட அந்தத் தொகை வாடிக்கையாளரையே சேர வேண்டும் என்ற எண்ணத்தில் பத்திரப் பதிவு செலவை நாங்களே ஏற்றுக் கொள்கிறோம்.

**தீட்டத்தில் தவணைகள் செலுத்துதல், வீட்டுப் பத்திரப் பதிவு போன்றவற்றில் கட்டணங்கள் அதிகரிக்க வாய்ப்புண்டா?**

மத்திய அரசின் இப்போதைய அறிவிப்பின் படி இப்போதுள்ள தீட்டத்தின்படியான முடிவுகள் மாற்றத்துக்கு உரியவை அல்ல என அரசுத் தரப்பில் கூறப்படுகிறது. ஆனாலும் ஜி.எஸ்.டி. வரிவிதிப்பு அமலாகி நடைமுறைக்கு வரும்போது கட்டணங்கள் அதிகரிக்கப்படுவதற்கான வாய்ப்பும் உள்ளது.

**சிறப்புச் சலுகைகளை ‘என் வீடு’ வீட்டு வசதித் தீட்டத்தில் யாருக்கல்லாம் தருகிறீர்கள்?**

முன்பே நான் குறிப்பிட்டபடி எங்களின் இந்தத் தீட்டம் நூற்றுக்கு நூறு இலாப நோக்கற்ற சேவைத் தீட்டமாகும். ஏழை, எளிய, நடுத்தர மக்களுக்கானது இத்தீட்டத்தில் மத்திய அரசின் விதியை அர்ப்பணிப்பு உணர்வுடன் முழுமையாகக் கடைப்பிடித்து வருகிறோம். சாரியான வீட்டுவிலை, நியாயமான சேவை, உரியவர்களின் பயன் பாட்டுக்கு அது சென்று சேர்வது என்பதில் விழிப்போடு XS Real நிறுவனம் செயல்பட்டு வருகிறது.

குறிப்பாக இராணுவ வீரர்கள், ஆசிரியர்கள், குறைந்த ஊழியத்திலும் சேவை உணர்வோடு செயல்படும் நர்ஸ்கள், தபால்காரர்கள், காவல் துறையினர், தொண்டு நிறுவனங்கள், பத்திரிகையாளர்கள், ஓய்வு பெற்ற அரசுப் பணியாளர்கள் போன்றவர்களுக்கு முன்னுரிமை அளிக்கின்றோம்.

மேற்கண்ட இவர்களைப் போன்றவர்களுக்கு சலுகைக் கட்டணமாக முன் பதிவுத் தொகையில் காம்பாக்ட் வீடுகளுக்கு 10 சதவீதம், ஒரு படுக்கையறை வீட்டிற்கு 15 சதவீதம், இரு படுக்கையறை வீட்டிற்கு 20 சதவீதம் என அவை

வழங்கப்படுகின்றது.

**பிரதம மந்திரியின் ஆவாஸ் யோஜனா (PMAY) தீட்டம் இந்தியாவில் எத்தனை மாநிலங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளது? சிறப்புச் சலுகைகள் ஏதேனும் அம் மாநிலங்களால் வழங்கப்பட்டுள்ளதா?**

மத்திய அரசின் அறிக்கையின்படி மார்ச் 31, 2017ன் படி பிரதம மந்திரி ஆவாஸ் யோஜனா தீட்டத்தின் கீழ் இந்தியா முழுவதிலும் ஒட்டு மொத்தமாக, ஏற்குறைய 82,048 வீடுகள் தற்போது கட்டப்பட்டு வருகின்றன.

மகாராஷ்ட்ரா, குஜராத், உத்திரப்பிரதேசம், ராஜஸ்தான் போன்ற மாநிலங்களில் PMAY தீட்டத்தில் வீடு கட்டுவோர்க்கு பல சலுகைகள் வழங்கப்படுகிறது. பத்திரப் பதிவுக்கு என்ன நில வழிகாட்டி மதிப்பு இருந்தாலும் 1000 ரூபாய் கட்டினால் போதும். முத்திரைதான் மதிப்பு முதலிய செலவுகள் அனைத்தும் அத்தொகைக்குள் அடங்கிவிடும்.

ஆனால் தமிழ்நாட்டில் அத்தகைய சலுகைகள் எதுவும் வழங்கப்படவில்லை. அது மட்டுமல்ல இந்திய அளவில் எடுத்துக்கொண்டாலும், பிற மாநிலங்களில் பல நிறுவனங்களும் ஏழை எளியவர்களுக்கான வீடுகளைக் கட்டும் PMAY தீட்டத்திற்கு போட்டி போடுகின்றன. தமிழ்நாட்டிலோ எங்கள் நிறுவனம் மட்டுமே ஈடுபட்டுள்ளது.

குஜராத்தில் 40 முதல் 45 தீட்டங்கள் நடைபெற்று வருகின்றன. மகாராஷ்ட்ராவிலும் அதே போன்று நல்ல ஆதரவு. ஆந்திராவில் ஒரு படி மேலேச் சென்று சிறப்புச் சலுகைகளே தரப்படுகின்றன. உதாரணமாக அனுமதிக்கப்பட்ட வீட்டின் பரப்புக்குள் சமையலறை, கழிவறைகள் போன்றவற்றை வீடு பதிவு செய்திருப்போர் விரும்பும்படி அமைத்துக் கொள்ள அங்கே அனுமதிக்கப்படுகிறது.

ஆனால் தமிழ்நாட்டிலோ நீடித்து நிற்கும் பழைய விதிகள் கண்டிப்பாக பின்பற்றப்படுவது வாடிக்கையாளரின் மனதை மாற்றுகிறது. குறிப்பாக கிச்சன், பெட்டும், கழிவறை போன்றவற்றை ஆந்திராவைப் போல மக்களின் மனதறிந்து அமைத்துக் கொள்ள அனுமதிக்கலாம். தமிழக அரசுக்கான வேண்டுகோள் இது.



**‘என் வீடு’ திட்டத்தை XS Real நிறுவனம் எப்படித் தேர்ந்தெடுத்தது?**

பெரிய கட்டுமானப் பணிகளையே செய்து வந்த எங்கள் நிறுவனம் அனைவருக்குமான வீட்டுவசதி திட்டங்களையும் ஏன் செய்யக் கூடாது

எனச் சிந்தித்து வந்தது. எங்கள் நிறுவனத் தலைவரால் பல்லவர் கட்டடக்கலை எனப்படும் மாமல்லபுரத்தின் புகழ்பெற்ற அர்ச்சனை தவம் போன்று மயிலாப்பூரில் அமைக்கப்பட்ட படைப்பு மேலும் பலரின் வேண்டுகோளையும் இதேபோன்று எழுப்பியது. அந்தச் சிந்தனையின் வளரிப் பாடுதான் எக்ஸ்எஸ். ரியல் நிறுவனம் ‘என் வீடு’ திட்டத்தில் இறங்கியதற்கான அடிப்படைக் காரணம்.

**கட்டுமானத்தீற்குப் பிள்ளை பிராமரிப்புக்கு என்ன ஏற்பாடு செய்துள்ளீர்கள்?**

சேவைக்காக செய்யும் இந்தக் கட்டுமானத்திலும் பிராமரிப்பை சுவாலாக எடுத்தே எங்கள் நிறுவனம் இதை செய்கிறது.. ஓராண்டுக்கு பிராமரிப்பை நிறுவனமே செய்து தரும் நீர் சுழற்றி, குப்பை மேலாண்மை எல்லாமே முறையாகச் செய்யப்பட்டுள்ளன. மின் ஆற்றல் இல்லாதபோதும் ஓரிரு நாட்கள் மாற்று முறையில் தாக்குப் பிழிக்கலாம். இந்த இடைக்காலத்திலேயே குழுவான்றை அமைத்து (கிராமம்) பஞ்சாயத்து முறையில் செயல்பாட்டை அவர்களுக்கு பழக்கப்படுத்திட உள்ளோம். பின்னர் அவர்களே பிராமரிப்புகளை மேற்கொள்ளலாம்.

**தமிழக அரசிடம் தாங்கள் எதிர்பார்க்கும் ஒத்துவான அனுகுமுறை...**

அடுக்குமாடி வீடுகள் கட்ட வாங்கும் நிலத்திற்கான மதிப்பு அதிகமாக உள்ளது. PMAY போன்ற பொதுத் திட்டங்களுக்கு கூடுதல் செலவு ஆகும்போது, அதனை ஏழை எளிய மக்களின் தலையில்தான் சமத்த வேண்டி வரும். முத்திரைக் கட்டணம், சேவை வரி ஆகியவை சார்ந்த கமர்வியல் டாக்ஸ் அதிகமானால் அது தவிர்க்க முடியாத கூடுதல் சமைதானே. PMAY முனைப்புத் திட்டத்தின் கீழ் கட்டுப்படியாக கூடிய எளிய குடியிருப்பு துறையில் தமிழகத்தில் உள்ள பல தனியார் ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனங்கள் நுழைய ஆர்வம் காட்டவில்லை. நிலத்தின் விலை அதிகம் என்பதும், ஏறக்குறைய இலாபமே இல்லாத நிலையில் இத்திட்டம் உள்ளது. கட்டுமான பணி முடிவடைதற்கு முன்பே இத்தகைய வீடுகள் விற்கப்பட்டாலொழிய முதலீடு மீதான வட்டி செலவினங்கள் இத்தகைய திட்டத்தை செயல்படுத்த

இயலாதவாறு ஆக்கிவிடும். எனவே PMAY திட்டத்தின் அடிப்படையில் செய்யப்படும் கட்டுமான திட்டங்களுக்கு விரைவான அனுமதி அளிப்பது அவசியமாகும். மேலும், முத்திரை கட்டணம், சேவை வரி போன்றவற்றிலிருந்தும் சலுகைகள் கொடுப்பதால் இத்திட்டத்தில் அதீக தனியார் கட்டுமான நிறுவனங்களின் பங்களிப்பு அதிகரிக்கும். இதனால் 'அனைவருக்கும் வீடு' என்ற சீரிய நோக்கம் தமிழகத்தில் நிச்சயம் வெற்றி பெறும். இதற்கு தமிழக அரசு ஒத்துழைப்பு நல்க வேண்டும் என்பது எனது பணிவான வேண்டுகோளாகும்.

**XS ரியல் நிறுவனத்தின் எதிர்காலத் திட்டங்கள் குறித்து...**

ஏழை எளிய மக்களுக்கான இந்த வீட்டுவசதித் திட்டத்தை தொடர்ந்து ஆண்டுக்கு ஆண்டு செய்ய உள்ளோம். 20 ஆயிரத்துக்குள் வருமானம் இருக்கும் எங்கள் நிறுவன ஊழியர்கள் பலருக்கு, எங்கள் நிறுவனத் தலைவரே முன் பதிவுத் தொகையை கட்டி வீடுகளை உறுதிப் படுத்தி உள்ளார். அசிஸ்டெண்ட்கள், டிரைவர், கூபர்வைசர் போன்றவர்கள் அதில் உள்ளனர்.

**தங்களின் குறிப்பிடத்தக்க கட்டுமானத் திட்டங்கள் பிற...**

PMAY திட்டப் பலன்களோடு, கட்டுப்படியாகக் கூடிய எளிய விலையில் கிடைக்கக்கூடிய வீட்டு வசதித் திட்டங்களை எடுத்துச் செய்வதில் பெரும் பெருமை அடைகிறோம். கோயம்புத்தூரில் அமைகின்ற XS ரியல் கோர்ட்யார்ட் என்பது PMAY -ன் கீழ் கட்டுப்படியாகக் கூடிய எளிய வீட்டுவசதித் திட்டம் என அறிவிக்கப்பட்டுள்ளது. இத்தகைய அங்கீரத்தை பெறுகின்ற தமிழ்நாட்டின் முதல் குடியிருப்புச் செயல் திட்டம் இதுதான். இத்தகைய திட்டங்களை சிறப்புற திட்டமிட்டு செயல்படுத்தி நிறுவனத் தலைவரின் வழிகாட்டவில் எனக்கு கரமாக நின்று ஓய்வு நாட்களிலும் இணைந்து செயல்பட்ட நிறுவன அலுவலர்கள், பொறியாளர்கள், ஆர்கிடெக்டுகள், ஊழியர்கள் அனைவருக்கும் நன்றி எனகிறார் XS Real நிறுவனத்தின் தலைமைச்செயல் அலுவலர் என் சங்கர் அவர்கள்.

## தீரு. என் சங்கர் பற்றி...

எனது சொந்த ஊர் தீருச்சி. நடுத்தரக் குடும்பத்தைச் சேர்ந்தவன். என்னுடைய தந்தை இரயில்வே துறை அலுவலர். என்னுடன் பிறந்தவர்கள் நான்கு பேர். குடும்பத்தில் செல்வம் தான் குறைவே தவிர கல்விச் செல்வத்தை தாயும் தந்தையும் எங்களுக்கு நிறையவே தந்தனர்.

நான் கல்லூரிப் படிப்பை தீருச்சி செயின்ட் ஜோசப் கல்லூரியிலும் அடுத்து ரிஜினல் இஞ்சினியரிங் கல்லூரியிலும் (ஆர்.இ.சி) முடித்தேன். பல நிறுவனங்களில் சிறப்பாக பணியாற்றிய அனுபவமும், உலக நாடுகளுக்கு பயணித்த பணிசார்ந்த அனுபவங்களும் பல உண்டு. கட்டுமானத் துறையில் எனது இலக்கு நோக்கிய பயணங்கள் தொடர்கின்றன.

என்னுடன் பிறந்தவர்களில் சகோதரி சிங்கப்பூரில் டாக்டராக உள்ளார். ஒரு சகோதரர் விஞ்ஞானியாகப் பணியாற்றுகிறார். மற்றொரு சகோதரர் சீட்டி போங்கில் பணியாற்றி ஓய்வு பெற்று, தற்போது நிதியாலோசகராகப் பணியாற்றி வருகிறார்.

என்னைச் சார்ந்தவர்கள் நன்றாக வாழ வேண்டும் சொந்த வீட்டுக்காரர்கள் ஆக வேண்டும் என்ற நோக்குடன் எங்கள் வீட்டில், வேலை செய்யும் பெண், என் கார் ஓட்டுநர், எங்கள் பகுதியில் லாண்டிரி வைத்திருப்பவர் ஆகியோருக்கு வங்கிக் கடனுக்கான கேரண்டி அளித்துள்ளேன்.

எல்லோரும் நன்றாக இருக்க வேண்டும் என்பதே என் நோக்கம்.

**மேலும் விபரங்களுக்கு :**

### XS REAL குழுமம்

புதிய எண் : 12, தெற்கு மாட வீதி,

ஹீந்கர் காலனி (கோர்ட் பின்புறம்)  
சைதாப்பேட்டை, சென்னை - 600 015.

தொலைபேசி - 044 - 4500 4700

இணையதளம் : [www.xsreal.com](http://www.xsreal.com)

நேர்காணல் : ரேபா

எழுத்தாக்கம் : ஜே.கே. மாறன்

புகைப்படம் : பன்னீர்செல்வம்

# ஆதார் வீலா, ஆதார் ஸ்தம்ப் கிரு புதிய தீட்டங்கள் எல்.ஐ.சி.யில் அறிமுகம்!

**KUCH CHEEZEIN SAATH  
KARNE SE AUR BHI  
BEHTAR HO JAATI HAI.**

**ISILIYE APNE KAL KI TAYYARI  
BHI MILKAR KEEJIYE.**

**INTRODUCING**

LIC'S  
**AADHAAR STAMBH**  
SPECIALLY FOR MEN

Plan No.843 | UIN- 512N310V01

LIC'S  
**AADHAAR SHILA**  
SPECIALY FOR WOMEN

Plan No.844 | UIN- 512N309V01

UIDAI (Unique Identification Authority of India) வழங்கும் ஆதார் அட்டை வைத்திருப்பவர்களுக்காக பங்குச் சந்தையுடன் இணையாத, இலாபத்தில் பங்கு கொள்ளக்கூடிய, தவணை பிரீமியம் செலுத்தும் எண்டோமெண்ட் தீட்டங்களை எல்.ஐ.சி. அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. “எல்.ஐ.சி.யின் ஆதார் வீலா” பெண்களுக்கென்றே தனித்துவமாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் “எல்.ஐ.சி.யின் ஆதார் ஸ்தம்ப்” ஆண்களுக்கென்றே தனித்துவமாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.

இத்தீட்டங்கள் சேமிப்பு மற்றும் பாதுகாப்பு இரண்டையும் வழங்குகின்றன. பாலிசி முதிர்வு காலத்தில் ரொக்கமாகப் பணம் வழங்கப்படுகிறது. முதிர்வடையும் முன் பாலிசிதாரர் இறக்க நேரிட்டால் குடும்பத்திற்கு பொருளாதார உதவி கிடைக்கும்.

இவ்விரண்டு தீட்டங்களிலும் முதிர்வுத் தொகை என்பது காப்பீட்டுத் தொகை மற்றும் கூடுதல் விசுவாசத் தொகை (ஏதேனும் இருந்தால்)

ஒரு தனி நபருக்கு வழங்கப்பட்ட அனைத்து பாலிசிகளின் அடிப்படைக் காப்பீட்டுத் தொகை ரூ. 3 லட்சத்திற்கு, மிகாமல் இருப்பவர்களுக்கே இத்தீட்டம் வழங்கப்படும். 8 வயது முதல் 55 வயதுள்ள நல்ல உடல் தகுதியுடன் உள்ளவர்கள், மருத்துவப் பரிசோதனை இல்லாமல் இத்தீட்டங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். அதீகபட்ச முதிர்வு வயது 70 ஆண்டுகள் பிரீமியம் செலுத்தும் காலம் 10 முதல் 20 ஆண்டுகள்.

ஏன்கு தீட்டங்களுக்குமான இறப்புப் பயன்கள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

# LIC's Aadhar Shila

PLAN EXCLUSIVELY FOR LADIES  
WITH PREMIUM AND BENEFIT CALCULATORS



ભારતીય જીવન બીમા નિગમ  
LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA

પાલિશી તોટંકી જન્તુ વરુટત્તીર્કું ઇન્પ્ટુ નેર્નન્તોલ “ઇન્પ્ટુક કાપ્પીટુંત તોણે” વ્યાંકપ્પાટું. પાલિશી તોટંકી જન્તુ વરુટંક કળુકુપ પિરક આણાલ મુતીરવું તેઠીકુ મુણણી ઇન્પ્ટુ નેર્નન્તોલ ઇન્પ્ટુક કાપ્પીટુંત તોણેયુટન ક્રુદુલ વિસવાસું તોણેયું એકેનું ઇન્તૂન્તોલ વ્યાંકપ્પાટું.

ઇન્પ્ટુક કાપ્પીટુંત તોણે એન્પતુ આણાલ પિર્મિયતીનિં 10 મટંકુ અલલતુ ઇન્પ્ટિન પોતુ ઉણુઠીયણીકુપપટ્ટ તોણે ઇવર્ન્નિલ એતુ અઠીકમો અથીતોણેયાકુમ. ઇન્પ્ટિન પોતુ ઉણુઠીયણીકુપપટ્ટ તોણે એન્પતુ આથાર સંતમ્પ એન્રાલ આધીપતેક કાપ્પીટુંત તોણેયિલ 100% મર્ન્નું આથાર ફેલા એન્રાલ આધીપતેક કાપ્પીટુંત તોણેયિલ 110% આકુમ.

આણાલ પિર્મિયમાક ઇન્તૂન્તોલ પિર્મિયતીલ 2% મર્ન્નું અરેયાણાલ પિર્મિયમાક ઇન્તૂન્તોલ પિર્મિયતીલ 1% તલ્લાંપાછ ચેયાપાટું. ઇવેવ તવીર કાલાણાટ, માત (NACH મુલામ) મર્ન્નું ચમ્પણ પિદ્ધત્તમ મુલમાકવું ચેલુંત્તલામ.

શીરીતુ ક્રુદુલ પિર્મિયમ ચેલુંતી વિપત્તુપ પયણેત તેર્વ ચેયાલામ. શીલ કુરીપ્પિટ્ટ ન્નિલેકણીલ વિસવાસું તોણે વ્યાંકપ્પાટું.

મેળું, આટ્ટો કવર મર્ન્નું કટણ વસ્તી મુલામ રોક્કત તેવેવકળા ચુર્તી ચેયાતુ કોણણામ.

મેળું વિપરાંકળુકુ ઉંકણ આરુકામેયિલ LIC કિણેય અણુકવું.

- રેવટી

## ચંપ્યાટ રુકવલું

ઉં કટમેયાચ  
ચેય, અપ્પોતુ  
ઉં તકુઠીય નીયે  
અરીન્તુ કોણણાય.

# தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகம் செயல்படுத்தும் சிறப்புத் திட்டங்கள்

## ஓரு பார்வை!

தமிழ்நாட்டில் 1949-ஆம் ஆண்டில் நிறுவப்பட்ட தமிழக அரசின் நிறுவனமான தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகம் (TILC) நாட்டில் மாநில நிதி கழகங்களின் (SFCs) முன்னோடியாக, குறு, சிறு, நடுத்தர மற்றும் பெரிய அளவிலான தொழிற்சாலைகளுக்கும் மற்றும் சேவை நிறுவனங்களுக்கும் நிதியுதவி வழங்கி, மாநிலத்தின் தொழில் வளர்ச்சிக்கு தூண்டுகோலாக இயங்கி வருகிறது. இக்கழகம் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் நிறுவனங்களுக்கு நிதியுதவி அளிப்பதோடு அல்லாமல், முக்கியமாக முதல் தலைமுறை தொழில் முனைவோர்களை ஊக்குவிப்பதில் பெரும்பாங்காற்றி வருகிறது.

இந்நிறுவனம் 31.03.2017 வரை (தோராயமாக) 1,21,352 நிறுவனங்களுக்கு ரூ. 15,785,53 கோடி கடன் வழங்கியிருக்கிறது. இக்கழகம் அளிக்கும் நிதி உதவியில் 90 விழுக்காடு குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு செல்கிறது.

தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகம், தொழில் முனைவோரின் பல்வேறு தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் விதமாக செயல்படுத்திவரும் பல திட்டங்களின் விவரம் :

### 1. பொது காலக்கடன் (General Term Loan)

இக்கழகம், உற்பத்தி மற்றும் சேவை துறை களில், புதிய தொழிற்சாலைகளை நிறுவுவதற்கும்,



தற்போது இயங்கிக் கொண்டிருக்கும் தொழிற்சாலைகளை விரிவாக்குவதற்கும், நவீனமயமாக்குவதற்கும் உற்பத்தியை பன்முனைப் படுத்துவதற்கும் இத்திட்டத்தின்கீழ் நிதியுதவி வழங்குகிறது.

சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் / சேவை நிறுவனங்கள் / பெரிய தொழில் / சேவை நிறுவனங்கள், உணவகங்கள், சாப்பாடு விடுதிகள், மருத்துவமனைகள், பொது வாகனங்களாக புதிவு செய்யப்படும் பயணிகள் ஊர்தி மற்றும் சர்க்கு ஊர்திகள், சலுக நலக் கூடங்கள், வணிகத் தலங்கள், குளிர்ப்பன சேமிப்பு கிடங்குகள், காற்றாலைகள் போன்றவற்றிற்கு கடன் வழங்கப்படுகிறது.

பொது / தனி நிறுமங்களுக்கு காலக்கடன் ரூ. 30 கோடி வரையிலும் தனி உரிமையாளர் நிறுவனங்களுக்கு காலக்கடன் ரூ. 15 கோடி வரையிலும் மற்றும் பங்குதார கூட்டு நிறுவனங்களுக்கு காலகடன் ரூ. 20 கோடி வரையிலும் வழங்கப்



படும். தொழில்முனைவோரின் குறைந்த பங்களிப்பு மொத்தத் தீட்டமதிப்பீடில் புதிய நிறுவனங்களுக்கு 33.33 சதவீதமாகும். ஏற்கனவே இயங்கிவரும் நிறுவனங்களுக்கு குறைந்த பங்களிப்பு தொகை 25 சதவீதமாகும்.

### **2. குறு மற்றும் சிறு தொழில் நிதியுதவித் திட்டம் (Micro Small Enterprises Fund Scheme) :**

இக்கழகம் குறு மற்றும் சிறு தொழில் நிறுவன நிதியுதவித் தீட்டத்தின் கீழ் முதல் முதலாக தொழில் தொடங்க விரும்பும் தொழில் முனை வோருக்கும் ஏற்கனவே உள்ள நிறுவனத்தை நவீனமயமாக்க அல்லது விரிவபடுத்த விரும்பும் தொழில் முனைவோருக்கும் தீட்ட முதலீடு ரூ. 50 லட்சங்களுக்கு மிகாமல் இருப்பின், பொதுவாகப் பெறப்படும் மூலதனம் 33.33 விழுக்காடு களுக்குப் பதிலாக மிகக் குறைந்த 20 விழுக்காடு மூலதனத்தில் கடன் வழங்குகிறது.

### **3. சாதன நிதியுதவி திட்டம் (Equipment Finance Scheme) :**

குறைந்தபட்சம் மூன்று வருடங்களாக நடைமுறையில் இருக்கும் நிறுவனங்களுக்கு,

தளவாடம் / இயந்திரம் வாங்குவதற்கு இத் தீட்டத்தின் கீழ் கடனுதவி அளிக்கப்படும். கடந்த இரண்டு வருடங்களில் இலாபம் சம்பாதித்து இருக்கவேண்டும். நிதி நிறுவனங்களுக்கும் வங்கிகளுக்கும் கடனை தீருப்பி செலுத்துவதில் தவறுமல் இருந்திருக்க வேண்டும். தொழில் முனைவோர், தீட்ட முதலீடில் 15% தங்கள் பங்காக கொண்டு வரவேண்டும். ரூ. 10 கோடி வரை இத்தீட்டத்தின் கீழ் நிதியுதவி வழங்கப்படும்.

### **4. புதிய தொழில் முனைவோர் மற்றும் தொழில் நிறுவன மேம்பாட்டுத் திட்டம் (New Entrepreneur cum Enterprise Development Scheme - NEEDS) :**

2013 ஆம் ஆண்டு முதல் தமிழக அரசால் செயல்படுத்தப்பட்டு வரும், படித்த இளைஞர்களை, முதல் தலைமுறை தொழில் முனை வோராக மாற்ற உதவும் நோக்குடன் / புதிய தொழில் முனைவோர் மற்றும் தொழில் நிறுவன மேம்பாட்டுத் தீட்டம் என்ற தீட்டத்தின் கீழ் ரூ. 25 இலட்சத்திற்கு மிகாத 25 சதவீத முதலீடு மானியமும், 3 சதவீத வட்டிக் குறைப்புடன் கூடிய கடனுதவியும் வழங்கப்பட்டு வருகின்றது. 50

சுதாவீதம் பெண்கள் பயன்பெறும் வகையில் இத்திட்டம் செயல்படுத்தப்படும்.

## 5. நவீன அரிசி ஆலைகள் மற்றும் உற்பத்தி நிறுவனங்களுக்கான நடைமுறை மூலதனத் திட்டம் (Working Capital Term Loan for Manufacturing units / Rice Mill) :

நடைமுறையில் இருக்கும் நவீன அரிசி ஆலைகள் மற்றும் உற்பத்தி நிறுவனங்களின் நடைமுறை மூலதனத் தேவைகளை இத்திட்டம் பூர்த்தி செய்யும். இத்திட்டத்தின் கீழ் அதீக பட்சமாக ரூ. 2.00 கோடி வரை கடனுதவி அளிக்க இயலும். 25 விழுக்காடு முனைவோரின் மூலதனத்துடன் வழங்கப்படும் நடைமுறை காலக்கடனை 36 மாத தவணைகளில் திருப்பி செலுத்த வேண்டும்.

## 6. போக்குவரத்து வாகனக்கடன் (Transport Scheme)

இத்திட்டத்தின் கீழ், பொது வாகனங்களாக பதிவு செய்யப்படும் பயணிகள் மற்றும் சரக்கு வாகனங்களுக்கு நிதியுதவி அளிக்கப்படும்.

## 7. மின் ஆக்கி கடன் (Genset Loan)

இக்கழகத்திட்டமிருந்து மின் ஆக்கிகள் வாங்கு வதற்கு பெறப்படும் கடன்களுக்கு தொழில் முனைவோரின் மூலதனம் 10 விழுக்காடாகும். 320 KVA வரை தீற்ற கொண்ட மின்னாக்கிகள் வாங்க 25 சுதாவீதம் அதீகபட்சமாக ரூ. 5.00 இலட்சங்கள் மான்யத்துடன் கடன் வழங்கப்படும்.

## 8. விடுதிகள் திட்டம் (Hotels)

சுற்றுலா பயணிகளுக்காக விடுதிகள் மற்றும் உணவகங்கள் அமைக்க நிதியுதவி வழங்கப்படும். தற்போதுள்ள விடுதிகள் விரிவாக்கத்திற்கும் புதுப்பிப்பதற்கும் கூட நிதியுதவி வழங்கப்படுகிறது.

## 9. காற்றாலைத் திட்டங்கள் (Wind Mill Scheme)

தொழில் முனைவோர் காற்றாலைகளை நிறுவி மின்சாரம் உற்பத்தி செய்து அதனை தமது தொழிற்சாலைகளுக்கு பயன்படுத்திக் கொள்ளவும் அல்லது தமிழ்நாடு மின்சார வாரியத்திடம் விற்பனை செய்யவும் மிக இலகுவான முறையில்

காலக்கடன் வழங்கப்படுகிறது.

## 10. பண்டக சாலை / சரக்கு சேமித்து வைக்கும் கீடங்கு (Ware house / cold Storage)

சரக்குகளை பாதுகாப்பாக வைப்பதற்கு வேண்டிய பண்டக சாலை மற்றும் சரக்கு சேமிப்பு கீடங்கு கட்டுவதற்கு நிதி உதவி அளிக்கப்படுகிறது. இதன் மூலம் சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் அத்தியாவசிய வசதிகள் பெறுகின்றன.

## 11. கல்யாண மண்டபம் / சமூகக் கூடம் / சமுதாய மையம் (Marriage Hall / Community Hall / Convention Centre)

தீருமண மண்டபம், சமூகக் கூடம் மற்றும் சமுதாய மையம் கட்டுவதற்கும் இக்கழகம் நிதியுதவி அளிக்கிறது.

## 12. வணிக வளாகம் திட்டம் (Commercial Complex)

சிறு தொழில் நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடை வதற்கும் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கும் வணிகவளாகம் கட்டுவதற்கும் இக்கழகம் நிதியுதவி அளிக்கிறது. வணிக வளாகம் மாநகராட்சி (Corporation) மற்றும் நகராட்சிக்கு உட்பட்ட (Municipal Town) இடங்களில் அமைதல் வேண்டும்.

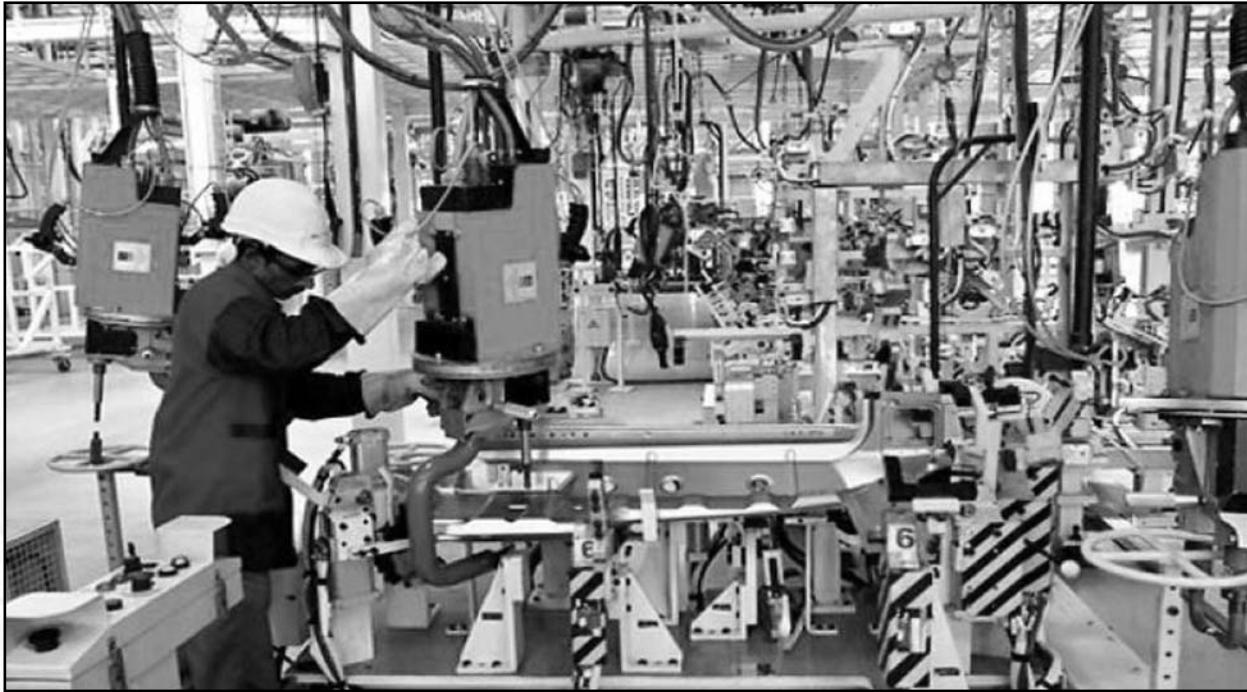
## 13. ஒப்பந்தக்காரர்களுக்கான கடன் திட்டம் (Contractors Credit Scheme)

1 மற்றும் 11ஆம் பிரிவு அரசுத்துறை / அரசு நிறுவனங்களின் ஒப்பந்ததாரர்களுக்கு ஒப்பந்த ஆணையை அடிப்படையாகக் கொண்டு வழங்கப்படும் நடைமுறை மூலதனக் காலக்கடன்.

## 14. கூட்டாண்மை கடன் திட்டம் (Corporate Loan Scheme)

எதிர்பாராத தொழில் சேவைகளை பூர்த்தி செய்ய கழகத்தின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் கடன், இத்திட்டத்தின் கீழ் அதீகபட்சமாக ரூ. 1.00 கோடி வரை கடனுதவி அளிக்க இயலும்.

## 15. தமிழ்நாடு மின்சார வாரியம் / தமிழ்நாடு குழந்தீ மற்றும் வழகால் வாரியம் தமிழ்நாடு காகிதம் மற்றும் செய்தித்தாள் நிறுவனத்திற்கான படிமயல் நிதியுதவி திட்டம்



### (Bill Finance Scheme)

தமிழ்நாடு மின்சார வாரியம் / தமிழ்நாடு குடிநீர் மற்றும் வடிகால் வாரியம் / தமிழ்நாடு காகிதம் மற்றும் செய்தித்தாள் நிறுவன ஒப்பந்ததாரர்கள் இத்திட்டத்தின் மூலம் பிணைய சொத்து ஏதுமின்றி வெகு விரைவில் இலகுவான விதிமுறைகளின் கீழ் பட்டியல் நிதியுதவி திட்டத்தில் கடன் பெறலாம்.

#### கெக்கழகத்தில் கடன் பெறுவதால் ஏற்படும் நன்மைகள் / சலுகைகள் :

- \* துரித கடன் அனுமதி : 18 - 35 வேலை நாட்களுக்குள்
- \* கடன் தொகையை தீரும்ப செலுத்த கால அவகாசம் : அதீகபட்சமாக 9 ஆண்டுகள் வரை (விடுமுறை காலம் உட்பட).
- \* தமிழக அரசின் 3 வட்டி மான்யம்
- \* மாநில அரசு மற்றும் மத்திய அரசு வழங்கும் மானியங்களுக்கான முகவராக செயல்பட்டு வருவதால் கடனுடன் சேர்த்து மானியத்தையும் வழங்குதல்.
- \* தொழில் முனைவோர் பயனடைய ஏதுவாக மாநிலத்தில் 25 கிளை அலுவலகங்கள் மற்றும் 6 கள அலுவலகங்கள் செயல்படுகிறது.

#### மேலும் விபரங்களுக்கு

வளர்ச்சி மற்றும் வர்த்தகப் பிரிவு அல்லது தீட்புப் பிரிவு, தலைமை அலுவலகம் அல்லது உங்களுக்கு அருகாமையில் உள்ள கிளை அலுவலகத்தை அணுகவும்.

#### தமிழ்நாடு தொழில் முதலீட்டுக் கழகம் (TIIC Ltd.,)

எண் : 692, அண்ணாசாலை, நந்தனம்,  
சென்னை - 600 035.

தொலைபேசி 044 - 24331485/1498/1203

கைபேசி : 9444396803

மின் அஞ்சல் ho@tiic.org இணைய தளம்  
[www.tiic.in](http://www.tiic.in)

ஹயாத்

#### சட்டுபீடு தகவல்

அன்பு நிறைந்த  
இன்சொல்,  
இரும்பு கதவைக்  
சூட திறக்கும்.

# TATA TIGOR வழியாக, டாடா மோட்டார்ஸ் படைக்கும் ஒரு புதிய ஸ்டெல் சகாப்தம்!

டாடா மோட்டார்ஸ், இளமை ததும்பும் மற்றும் வேகம் மிக்க தலைமுறையினருக்கான அதன் புதிய “ஸ்டெல்பேக்” டாடா TIGOR-ன், வர்த்தக ரீதியிலான அறிமுகத்தை அறிவித்துள்ளது. இதன் அற்புதமான, கட்டுப்பாடுகள் அற்ற மற்றும் பூர்ச்சிகரமான வடிவமைப்புடன், டாடா TIGOR டாடா மோட்டார்ஸின் நடப்பு பயணியர் வாகனங்கள் வழங்குபட்டியலை மேம்படுத்தும் வகையிலும் மற்றும் தொடர்ந்து வளர்ந்து வரும் வாடிக்கையாளர் தேவைப்பாடுகளை ஈடுப்பதும் வகையிலும் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. Revotron 1.2L (பெட்ரோல்) வகையினம் மற்றும் Revotron 1.05L (ஷசல்) வகையினம் முறையே எக்ஸ் ஷோரும் சென்னையில் ரூ. 4.82 இலட்சம் மற்றும் ரூ. 5.74 இலட்சம் முதல் துவங்கும் விலைகளில் நாடு முழுவதும் கிடைக்கப்பெறவுள்ளது.

HEXA அறிமுகம் செய்யப்பட்டு வெறும் இரண்டு மாதங்களிலேயே, டாடா மோட்டார்ஸ் மற்றுமொரு பூர்ச்சிகரமான புத்தகமாகவும் மற்றும் புதிய பிரிவ வழங்குதலாகவும் இது தீகழ்கிறது. Tago Hexa மற்றும் தற்போது அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள TIGOR போன்ற புதிய தலைமுறை தயாரிப்புகளுக்கு ஏற்றவாறு, நிறுவனம் 6000 விற்பனை ஆலோசகர்களுக்கு, 650-க்கும் மேற்பட்ட விற்பனை அவுட்லெட்கள் மற்றும் 500-க்கும் மேற்பட்ட சர்வீஸ் ட்ச்பாயின்டுகளில் பயிற்சியளித்துள்ளது. 2017 - 2018 நிதியாண்டில் மேலும் 200 விற்பனை ட்ச்பாயின்டுகளை துவக்க டாடா மோட்டார்ஸ் திட்டமிட்டுள்ளது.

அறிமுகத்தின் போது பேசிய, டாடா மோட்டார்ஸ், பயணியர் வாகனங்கள் வர்த்தகப் பிரிவின்

தலைவர் திரு. மாயன்க் பாக் அவர்கள், “இந்தியாவின் முதல் “ஸ்டெல்பேக்” - ஆக தீகழும் டாடா TIGOR, இப்பிரிவில் ஒரு புதிய ஸ்டெல் சகாப்தத்தை படைக்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. பிரவரா தன்மைகளின் உச்சமாகத் தீகழும் வகையில், வடிவமைப்பு மற்றும் தொழில்நுட்பத்தின் மீதான நிறுவனத்தின் இடையொது கூரோக்கத்தின் விளைவாக TIGOR தீகழ்கிறது. இந்த முழுமையான வழங்குதல் தடைகளை உடைத்து, உயர் போட்டி நிறைந்த இப்பிரிவில் ஒரு பூர்ச்சியை படைக்கும் என்று நாங்கள் உறுதியாக நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

வடிவமைப்பின் மீதான புதுப்பிக்கப்பட்ட கூரோக்கத்துடன் நுகர்வோரின் எண்ணங்களை டாடா மோட்டார்ஸ் செயல்படுத்துவது நிறுவனம் அதன் பிராண்ட் முன்மொழிவை வலுப்படுத்த உதவகிறது. ஒரு உடனடி மற்றும் நீடித்த தாக்கத்தினை உருவாக்கும் வகையில், டாடா மோட்டார்ஸ் TIGOR-ன் ஸ்டெலிங்கில் நுணுக்கமாக செயலாற்றியுள்ளது. IMPACT வடிவமைப்பு கருத்தாக்கத்தின் படி உருவாக்கப் பட்டுள்ள நிறுவனத்தின் ஓவது வாகனமாக இது தீகழ்கிறது. ‘Expressive’ (எக்ஸ்பிரீசிவ்), ‘Exciting’ (எக்ஸெஸ்ட்டிங்) மற்றும் Extraordinary (எக்ஸ்டிரார்டினரி) வெளிப்புற அம்சங்களுடன் அறிவார்ந்த முறையில் டாடா TIGOR உருவாக்கப் பட்டுள்ளது. இதன் துடிப்பான மற்றும் கம்பீரமான தோற்றும், இளமைதன்மையை முற்றிலுமாகப் பிரதிபலிக்கிறது. அதே வகையில், அதன் உட்புறம், அமைவிடத்தின் ‘Intelligent’ (அறிவார்ந்த) பயன்பாடு மற்றும் Inviting (வரவேற்கத்தக்க) உட்புறங்கள் மற்றும் இதன் இணைப்பு அம்சங்கள்



உரிமையாளர்களுக்கு 'Intouch' உள்ளார்ந்து அனுபவத்தை வெளி உலகம் மற்றும் உள்ளடக்கம் இடையே வழங்கும் வகையில் அமைந்துள்ளது.

இந்தக் கார் 24 யூடிலிடி அமைவிடங்களுடன் ஒருவரது உலகையே உடன் கொண்டு செல்லும் வகையில், அறிவார்ந்த முறையில் வாடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இதன் ஸ்டெலான் வாடிவமைப்பிற்கு கூடுதலாக, மேம்பாட்ட செயல் தீறன் மற்றும் டிரைவிங் தீறன்கள் அடங்கியுள்ளன. பெட்ரோல் மற்றும் செல் வகையினாங்களில் - Revotron 1.2L (பெட்ரோல் இன்ஜின்) மற்றும் Revotron 1.05L (செல் இன்ஜின்) என இரண்டு வகைகளிலும் கிடைக்கப்பெறும் Tigor வகையினத்தில் சிறந்த அம்சங்களைக் கொண்டுள்ளது. இரண்டு இன்ஜின்களும் ஈகோ மற்றும் சிட்டி ஆகிய மல்டி டிரைவ் மோட்களுடன் கிடைக்கப்பெறுகிறது.

தொடர்ந்து வரும் வாழ்க்கையாளர் தேவைகளை புரிந்துகொண்டுள்ள பாடா மோட்டார்ஸ், இன்ஃபோடெயன்மென்ட் அனுபவத்தின் மையமாக களைக்டிவிட்டியை உருவாக்கியுள்ளது. ஒரு அகஸ்டிக் ஆடியோ மற்றும் இன்ஃபோடெயின்மென்ட்

அமைப்பினை HARMAN™ உடன் இணைந்து வாடிவமைப்பு மற்றும் உருவாக்கம் செய்துள்ளது. இது, உலகளாவிய அளவில் பிரபலமான கோல்டன் ஏர்ஸ்-ன் சான்று பெற்றது மற்றும் பிரபலமான ஹர்மான் ஆடியோ நிபுணர்களால் டியூன் செய்யப்பட்டது குறிப்பிடத்தக்கது.

XE 1.2P, XT 1.2 P, XZ 1.2P, XZ (O) 1.2P, XE 1.05D, XT 1.05 D, X Z 1.05 D மற்றும் XZ (O) 1.05 D ஆகிய 8 வகையினங்களில் கிடைக்கப் பெறும் (2 விருப்பத்தேர்வு வகையினங்கள்) TIGOR Coper Dazzle, Espresso Brown, Pearlescent White, Platinum Silver, Striker Blue and Berry Red ஆகிய ஆறு குதூகலமூட்டும் வண்ணத் தேர்வுகளில் கிடைக்கப் பெறுகிறது. 2 ஆண்டுகள் அல்லது 75,000 கிமீகள் (எது முன்னதாக வருகிறதோ அதுவே பொருந்தும்) என்னும் நிலை யான உத்தரவாதத்துடன் வெளிவரும் TIGOR அதை மேலும் நீட்டிக்கும் விருப்பத்தேர்வையும் கொண்டுள்ளது.

புதிய தயாரிப்புகள் தொகுப்பினை, குதூகலமூட்டும் முன்மொழிவாக மாற்றும் வகையில், IMPACT வாடிவமைப்பு மொழி மற்றும் முன்னணி தொழில்நுட்பங்கள் கொண்ட, உறுதியான புதிய



தயாரிப்புகள் தொகுப்பினை டாடா மோட்டர்ஸ் கட்டமைத்துள்ளது.

டாடா TIGOR குறித்த கூடுதல் தகவல் களுக்கு [www.tatamotorstigor.com](http://www.tatamotorstigor.com) இணையதளத்தைப் பார்க்கவும்.

#### **டாடா மோட்டார்ஸ் குறித்து**

இந்தியாவின் மிகப்பெரிய ஆட்டோமொபைல் நிறுவனமாகத் தீகழும் டாடா மோட்டார்ஸ் நிறுவனத்தின் 2015-16 நிதியாண்டில் மொத்த வருவாய் ரூ. 2,75,561 கோடிகள் (41.6 பில்லியன் யூஸ் டாலர்கள்) ஆகும். துணை நிறுவனங்கள் மற்றும் கூட்டு நிறுவனங்கள் வழியாக, யுகே, தென் கொரியா, தாய்லாந்து, தென்னாப்பிரிக்கா மற்றும் இந்தோனேசியா ஆகிய நாடுகளில் டாடா மோட்டார்ஸ் தனது செயல்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது. அவற்றுள், ஜெக்குவார் மற்றும் லெண்ட் ரோவர் ஆகிய இரண்டு பிரபலமான பிரிடிஷ் பிராண்டுகளும் அடங்கும். இந்தியாவின் ஃபியட் நிறுவனத்துடனும் இந்நிறுவனம் கூட்டாண்மை கொண்டுள்ளது. 9 மில்லியனுக்கும் மேற்பட்ட டாடா வாகனங்கள்

இந்தீய சாலையில் பயணிக்கும் வகையில், டாடா மோட்டார்ஸ் நாட்டின் வர்த்தக வாகனங்கள் பிரிவில் சந்தையில் தலைமைத்துவ நிலையிலும் மற்றும் பயணியர் வாகனங்கள் பிரிவில் முன்னோடித்துவ நிலையிலும் வீற்றிருக்கிறது. டாடா கார்கள், பேருந்துகள் மற்றும் டிரக்குகள், ஜிரோப்பா, ஆப்ரிக்கா, மத்திய கிழக்கு, தென் கிழக்கு ஆசியா, தென்அமெரிக்கா, CIS மற்றும் ரஷ்யா ஆகிய நாடுகளில் சந்தையாக்கல் செய்யப்படுகின்றன.

([www.tatamotors.com](http://www.tatamotors.com)  
மேலும் டுவிட்டரில் பின்தொடரவும் :  
<https://twitter.com/TataMotors>

- மாவிக்

#### **சூப்பிட்டு ருகவல்**

உண்மையாக  
கடமையாற்றுபவர்,  
தவறான  
வாக்குறுதிகளை  
அளிக்கமாட்டார்.

# 2017-18-ன் ஏற்றுமதி லெக்காக 5,000 கோடி டாலர் நிர்ணயம்!

## திரு. கணேஷ்குமார் குப்தா, தலைவர், FIEO

FIEO புதிய பிரசிடெண்ட் திரு. கணேஷ்குமார் குப்தா, 2017-18ம் நிதி ஆண்டில் பொருட்கள் (Merchandise) ஏற்றுமதி சுமார் 31,500 கோடி டாலராக (USD 315 billion) இருக்கும் என எதிர்பார்க்கிறார். இதுவே சேவைகள் ஏற்றுமதி சுமார் 1,85,000 கோடி டாலராக (USD 185 Billion) இருக்கும் என அவர் மதிப்பிட்டுள்ளார். கடந்த 2016-17ம் நிதி ஆண்டின் இறுதியில் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி சுமார் 27,000 - 27,500 கோடி டாலராக இருந்திருக்கும் என FIEO எதிர்பார்க்கிறது. முந்தைய ஆண்டில் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி, 26,200 கோடி டாலராக இருந்தது. பொருட்கள் ஏற்றுமதி சுமார் 3-5 சதவிகிதம் அதிகரித்துள்ள நிலையில், 2016-17ம் ஆண்டில் சேவைகள் ஏற்றுமதி 16,000 கோடி டாலராக இருக்கும் என FIEO எதிர்பார்க்கிறது. FIEO புதிய பிரசிடெண்ட் திரு. ஜி.கே. குப்தா கடந்த காலத்தில் இந்தியாவின் பொருட்கள் ஏற்றுமதி 30,000 கோடி டாலரை கடந்திருக்கிறது. முந்தைய ஆறு மாதங்களில் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி கணிசமாக அதிகரித்துள்ளது. குறிப்பாக, பிப்ரவரி மாதத்தில் சுமார் 17.5 இரட்டை இலக்க வளர்ச்சி கண்டுள்ளது என்குறிப்பிட்டார்.

ஜிஎஸ்டி வரிவிதிப்பில் ஏற்றுமதிக்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுப்பது தேவை என திரு. குப்தா கருதுகிறார். ஜிஎஸ்டி நடைமுறைக்கு வரும்போது எளிதில் பணமாக்குதல் (Liquidity) என்பது ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு முக்கிய சவாலாக இருக்கும். அதிக தொழில்நுட்ப பொருட்கள் பிரிவில் இந்தியாவின் ஏற்றுமதி குறைவாக இருக்கிறது. இது குறித்து விரைவில் நடக்க உள்ள வெளிநாட்டு வர்த்தக கொள்கை கூட்டத்தில் மறுபரிசீலனை செய்ய வேண்டியது தேவையாக உள்ளது. இது சர்வதேச சந்தையில் இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் சுலபமாக போட்டியிட

உதவியாக இருக்கும். திரு. குப்தாவின் தலைமையின் கீழ் FIEO இந்தியாவின் ஏற்றுமதியை பாரம்பரியம் மற்றும் பாரம்பரியம் அல்லாத சந்தைகளில் சந்தை மேம்பாட்டு உத்திகளை மேற்கொள்ள தீட்டபிட்டுள்ளது.

மும்பையை சேர்ந்த ஆகால் டெக்ஸ்டைல்ஸ் பிரரவேஷ லிமிடெட் மற்றும் விஜய் சில்க் ஹவுஸ் குரூப்-ன் சேர்மன் ஆக திரு. குப்தா உள்ளார். இவர், 2017, ஏப்ரல் 1ம் தேதி முதல் ஊஜூ -ன் புதிய பிரசிடெண்ட் ஆக பதவி ஏற்றுக் கொண்டுள்ளார். இவரின் பதவிக் காலம் இரண்டு ஆண்டுகளாகும். இந்திய ஏற்றுமதி துறையின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சி, ஜவுளித் துறையின் மேம்பாடு மற்றும் ஏற்றுமதிக்கு கடந்த 40 ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக திரு. குப்தா பாடுபட்டு வருகிறார். திரு. குப்தா FIEO மேற்கு மண்டலத்தின் சேர்மன் ஆகவும், ஊஜூ -ன் பிரசிடெண்ட் மற்றும் துணை பிரசிடெண்ட் ஆகவும், டெக்ஸ்டைல் கமிட்டியின் சேர்மனாகவும் SRTEPC மற்றும் சில்க் ஏற்றுமதி மேம்பாட்டு கவுன்சில் சேர்மனாகவும், (Synthetic and Rayon Textiles Export Promotion Council) மற்றும் சில்க் ஏற்றுமதி மேம்பாட்டு கவுன்சில் சேர்மனாகவும், ECG (Export Credit Guarantee, Corporation of India) இயக்குநராகவும், தேசிய உற்பத்தி கவுன்சிலின் உறுப்பினராகவும் பதவி வகித்துள்ளார். இவர் ஏற்றுமதி தொடர்பான குறிப்பாக சந்தைப்படுத்துதல் பிரச்சனைகளை கண்டறிந்து அதற்கு சரியான தீர்வுகளையும் கண்டறிந்துள்ளார்.

கூட்டமைப்பின் 240வது நிர்வாக கமிட்டியின் கூட்டம் சென்னையில் 2017, ஏப்ரல் 1-ம் தேதி நடந்தது. இந்தக் கூட்டத்தில், திரு. எம். ராபீக் அகமத், புதிய FIEO-ன் துணைத் தலைவராக நியமிக்கப்பட்டுள்ளார். இவர் புத்மஶ்ரீ (PADMA SHREE) விருது பெற்றவர். சென்னையை சேர்ந்த ஃபரிடா குரூப்-ன் தலைவராக உள்ளார்.

# புதிய தோற்றுத்தில் மாடர்ஸ் பிரட் பிரட் பிராண்டுகளில் முதன்மையான மாடர்ஸ் இப்போது புதிய அவதாரத்தில் மறுஅறிமுகம்!

மாடர்ஸ் ஃபுட் எண்டர்பிரைசஸ் பிரைவேட் விமிடட் (MFEL) புதிய பிராண்டு நிலைநிறுத்தல், புதிய பிராண்டு அடையாளம், புத்துணர்ச்சி யூட்டும், உயிரோட்டமுள்ள, நவீன புதிய பேக்கேஜிங் மற்றும் உயர்தரமான தயாரிப்பு களின் மேம்படுத்தப்பட்ட அணிவரிசை ஆகிய வற்றின் மூலம் தனது புகழ்பெற்ற மாடர்ஸ் பிராண்டு மறுஅறிமுகம் செய்யப்படுவதை அறிவித்திருக்கிறது.

ஒவ்வொரு வாழ்க்கை நிலையிலும் உணவுண்ணும் ஒவ்வொரு வேளைக்கும் பல்வேறு வகையான நுகர்வோர் பிரிவுகள் மீதான தனது ஈர்ப்பை இன்னும் வலுவாக்குவதற்காக புதிய மாடர்ஸ் பிராண்டு மிக கவனமாக மறுஉருவாக்கம் செய்யப்பட்டிருக்கிறது. ஆரோக்கியமான ஊட்டச் சத்துமிக்க மற்றும் சுவையான விருப்புத் தேர்வுகளை தேடுகின்ற நுகர்வோர்களுக்கு அறிவார்ந்த தேர்வுகளாக இருக்கிற தயாரிப்பு களின் அணிவரிசையை கொண்டு அது இதனை செய்திருக்கிறது.

மாற்றியமைக்கப்பட்டிருக்கும் புதிய லோகோ மக்களுக்கு மிகவும் பரிசுச்சமயமான மாடர்ஸ் எழுத்துக் குறியீட்டை இன்னும் துடிப்பானதாக ஆழ்றமிக்கதாக ஆக்கி மறுஅறிமுகம் செய்யப் பட்டுள்ள இப்பிராண்டுக்கு நேர்மறை உணர்வையும், பொலிவையும், பன்முனை பயன்பாட்டையும் மற்றும் கற்பனா தீறன் உணர்வையும் வழங்குகிறது. மாடர்ஸ் பிராண்டில் அதன் அடையாளமாக இருந்துவந்த வரிகள் மற்றும் கட்டங்கள் ஆகிய பரிசுச்சமயமான அம்சங்களை இதன் பேக்கேஜிங் இன்னும் மேம்படுத்தி, துடிப்பான புதிய தோற்றும் கொண்டதாக மாற்றியிருக்கிறது. மாடர்ஸ்னின் புதிய கோட்பாடான “செழித்தோங்குக மற்றும் வாழ்க்கையை முழுமையாக அனுபவித்து மகிழ்க்” என்பதனை இது நேர்த்தியாக வெளிப் படுத்துகிறது.

கடந்த ஆண்டு அதீக நம்பிக்கைக்குரிய பிராண்டாக விருது பெற்ற மாடர்ஸ். இந்நாட்டில் 50 ஆண்டுகளுக்கும் அதிகமான பாரம்பரிய பெருமையை கொண்டது இந்தியாவில் முறைசார்ந்த ரொட்டி தயாரிப்புத்துறையில் முன்னோடியாக இது இருந்து வருகிறது.

மாடர்ஸ் ஃபுட் நிறுவனத்தின் யெக்குநர் குழு உறுப்பினரும், தலைமைச் செயலாக்க அதிகாரியான தீரு. அலீஸ் சோனி பேசுகையில், “உயர்தரமான தயாரிப்புகள் அடங்கிய மேம்படுத்தப்பட்ட தொகுப்பை கொண்டு நாடங்கிலும் மிக விரிவாக புதுப்பிக்கப்பட்டுள்ள இப்பிராண்டை அறிமுகம் செய்வதில் நாங்கள் உற்சாகம் கொண்டுள்ளோம். நுகர்வோரிகளின் வளர்ந்து வரும், மாறுபட்ட சுவைகளையும், விருப்பங்களையும் மற்றும் ஆரோக்கியமான ஊட்டச்சத்து மிக்க மற்றும் சுவையான உணவு விருப்பத் தேர்வுகளை வேண்டுமென்று கோருகிற மாறி வரும் வாழ்க்கை முறைகளை கருத்தில்கொண்டு இந்தப் புதிய தயாரிப்புகளின் அணிவரிசை மிக கவனமாக உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

“மாத்தத்தில் 2018 நிதியாண்டுக்குள் வருவாயில் 25 வளர்ச்சியை நாங்கள் எதிர்நோக்குகிறோம் மற்றும் 2021-ம் ஆண்டுக்குள் வருவாயை 4 மடாங்காக உயர்த்தி ரூ. 1000 கோடி என்ற இலக்கை எட்டுவதும் எமது குறிக்கோளாகும்.”

“இத்தகைய சூழலில், நாங்கள் ஏற்கனவே வலுவாக இருந்துவரும் மாநிலங்கள் / நகரங்களில், குறிப்பாக தமிழ்நாடு, கேரளா, தெலுங்கானா, கர்நாடகா, மேற்கு வங்கம் மற்றும் மகாராஷ்டிரா ஆகியவற்றில் எமது இருப்பை இன்னும் வலுப்படுத்தவும் மற்றும் வடக்கு மற்றும் மேற்கு பிராந்தியங்களில் எமது செயல்பாட்டை விரிவாக்கி கால்பதிக்கவும் நாங்கள் திட்டமிட்டிருக்கிறோம்” என்று தீரு. சோனி கூறினார்.

தற்போதுள்ள அளவான 80,000-லிருந்து 2018 நிதியாண்டுக்குள் சில்லறை விற்பனையகங்களின் எண்ணிக்கை ஒரு இலட்சமாக விரிவாக்கம் செய்யப்படும் என்றும் தீரு. சோனி மேலும் கூறினார்.

2016, ஏப்ரல் 1-ம் தேதியன்று இந்துஸ்தான் யுனிலீவர் நிறுவனத்திடமிருந்து எவர்ஸ்டோன் கேபிடல் நிறுவனத்தால் கையகப்படுத்தப்பட்ட மாடர்ஸ் ஃபுட்-ன் மறு அறிமுகமானது. கடந்த 12 மாதங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்ட தீவிரமான முயற்சி களினால் உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது. உற்பத்தி செயல்பாட்டிலும் சென்னையிலுள்ள மாடர்ஸின் புதிய புத்தாக்க மையத்தில் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு பிரிவு மீதும் கணிசமான முதலீடுகள், செய்யப்பட்டுள்ளன. நுகர்வோர்களின் உள்நோக்கு களை அறியவும், செயல்லத்திகள் மற்றும் வழவழைப்பை மேம்படுத்துவது மீதும் முழுமையான முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன. காலசியம் செறிவுட்டப்பட்ட மில்க் பள்ள பிரெட், பிரிமீயம் கோதுமை ஃபைபருடன் வலுவுட்டப்பட்ட வை ஃபைபர் - பிரவுன் பிரெட், 100% முழு கோதுமையிலான ரொட்டி போன்ற உயர்தரமான தயாரிப்புகள் இதன் புதிய அணிவரிசையில் இடம்பெறுகின்றன. மல்டிகிரயன் சூப்பர்சீடு பிரெட் போன்ற புதிய அறிமுகம் இதில் உள்ளடங்கும். ரொட்டியின் மேற்பகுதியில் மட்டும் தானியங்கள் தூவப்பட்டிருப்பதோடு, 7 தானியங்களின் மாவை கொண்டு ஓமேகா 3-ஜ உள்ளடக்கியதாக இந்தப் பிரெட் தயாரிக்கப்படுகிறது.

எவ்வித ஜயத்துக்கும் இடமின்றி சென்னை சந்தையில் முதன்மைவகிக்கும் மாடர்ஸ் பிரெட் ரொட்டிகளின் தலைவனாக ஏற்கனவே இருந்து வருகிறது. இந்த மறுஅறிமுகத்தின் மூலம் உடல்நலம் மற்றும் நலவாழ்வு துறையில் அதன் கூர்நோக்கத்தை மாடர்ஸ் இன்னும் கூடுதலாக அதிகரிக்கும் மற்றும் இம்மாநகரிலும் மாநிலத்திலும் தனது தயாரிப்புகளின் தொகுப்பை விரிவாக்கம் செய்யும்.

எவர்ஸ்டோன் கேபிடல் ஏசியாவின் நிர்வாக இயக்குநரும் மற்றும் மாடர்ஸ் ஃபுட்-ஸ் இயக்குநர் குழுவின் ஒரு இயக்குநராகவும் தீகழும் தீரு. ராஜிவ் சுக்லா பேசுகையில், ‘எவர்ஸ்டோன்



கேபிடல் நிறுவனத்திலுள்ள நாங்கள், வலுவான கூட்டாண்மைகளிலும் மற்றும் மிகச்சிறந்த பிராண்டுகளை உருவாக்குவதிலும் நம்பிக்கை கொண்டிருக்கிறோம். மாடர்ஸ் என்பது மக்கள் மனதில் ஆழமாக இடம்பிடித்திருக்கும் ஒரு பிரபல பிராண்டு புத்தாக்கம் செய்யப்பட்டுள்ள தயாரிப்பு தொகுப்பை உருவாக்குவதில் மாடர்ஸ் குழுவினரோடு பணியாற்றுவது மகிழ்ச்சிகரமான விஷயமாக எனக்கு இருந்து வருகிறது. மார்ட்டன் என்பது, ஒரு தனித்துவம் வாய்ந்த முதன்மையான பிரெட் - பேக்கரி பிராண்டாகும். 3-லிருந்து 5 ஆண்டுகளுக்குள் தேசியாளில் தலைமைத்துவ நிலையை எட்டுவதற்கு மிக தீவிரமாக பிசின்ஸை வளர்ச்சிப்பாதையில் இடுக்கூசல்லவும் குறிக்கோளை கொண்டு அலீம் மற்றும் அவரது தலைமைத்துவ குழுவினரோடு எவர்ஸ்டோன் கூட்டாண்மையாக தொடர்ந்து செயலாற்றும்” என்று கூறினார்.

இத்தொழில்பிரிவின் “முழு சாத்தியத்திற்கணை எட்டுவதற்காக பிரிவிலும், பிரெட் - பேக்கரி பிரிவிலும் மற்றும் பேக்கேஜ் செய்து விற்பனை செய்யப்படும் உணவுகள் வகையினத்திலும் அனைத்து வழிமுறைகளிலும் மாடர்ஸ் ஃபுட்-ஸ் நிறுவனத்தை வளர்த்துப்பட்டில் நாங்கள் பொறுப்பற்றி கொண்டிருக்கிறோம்” என்று தீரு. கூல்லா மேலும் கூறினார்.

இந்தப் பிராண்டை இன்னும் பிரபலப்படுத்தி சந்தைப்படுத்தவும், தயாரிப்பு தொகுப்பில் தரத்தை உயர்த்தவும், விரிவாக்கம் செய்யவும், புதுமையான தயாரிப்புகளை அறிமுகம் செய்யவும் மற்றும் புதிய சந்தை மற்றும் வகையினாங்களில் கால்பதிக்கவும் மாடர்ஸில் கணிசமான முதலீடுகளை செய்வதை எவர்ஸ்டோன் தொடர்ந்து மேற்கொள்ளும்.

- பாத்திமா

# இந்தியாவின் அதீக நம்பகமான பிராண்டுகள் பட்டியலில் முன்னணி வகிக்கும் சென்னையைச் சேர்ந்த

# பூரிதல்!

இந்நாட்டின் பிராண்டுகளின் மீதான நம்பிக்கை மீதான மிக விரிவான ஆய்வாகக் கருதப்படும் - இந்தியாவின் அதீக நம்பிக்கைக்குரிய பிராண்டுகள் தரவரிசை பட்டியலானது, 2017 ஆம் ஆண்டுக் கான காம்ஸீயன்ட் குழுமத்தின் அங்கமான டிஆர்எ ரிசர்ச் அமைப்பால் வெளியிடப் பட்டிருக்கிறது. சென்னையை தளமாகக் கொண்டு இயங்கும் பல முன்னணி பிராண்டுகள் முதன்மையான 1000 பிராண்டுகள் பட்டியலில் குறிப்பிடத்தக்க இடங்களை பிடித்திருக்கின்றன. டிவிளஸ் 13வது இடத்திலும், எம்.ஆர்.எஃப் 139வது இடத்திலும் (டயர்களின் துணை வகையினத்தில் முதலிடம்), 161-வது இடத்தில் நிலான், 221வது இடத்தில் பிரஸ்டிஜ் (கீச்சன் கேர் கூப்பர் வகையினத்தில் முதலிடம்), 223வது இடத்தில் மெழிக்ஸ் (ஆயர்வேதிக் குளியல் / அழகு துணை - வகையினத்தில் முதலிடம்) 245வது இடத்தில் கவின்கேர், 289-ல் ஆச்சி, 357வது இடத்தில் பீரித்தி அப்ளையன்சஸ் (சமையல் சாதனங்கள் துணை-வகையினத்தில் முன்னணி) என்ற பிராண்டுகள் இதில் இடம்பிடித்திருப்பது குறிப்பிடத் தக்கது. மொத்தத்தில் சென்னையைச் சேர்ந்த 13 பிராண்டுகள் டிஆர்எ-வின் முதல் 1000 அதீக நம்பிக்கைக்குரிய பிராண்டுகள் தரவரிசைப் பட்டியலில் இடம்பெற்றிருக்கின்றன. நுகர்வோர்கள் பிராண்டுகள் மீது வைக்கிற நம்பிக்கை மீது 16 இந்திய நகரங்களிலிருந்து பெறப்பட்ட தரவுகளை அறிவியல் ரீதியாக பகுப்பாய்வு செய்து இப்பட்டியல் தயாரிக்கப்படுகிறது.

2017-ல் இந்தியாவின் அதீக நம்பகமான பிராண்டாக சாம்சங் தேர்வு செய்யப்பட்டுள்ளது. (2016-ஆம் ஆண்டு தரவரிசையிலிருந்து 17 இடங்கள் முந்தியிருக்கிறது). சோனி மற்றும் எல்ஜி ஆகிய இரு நிறுவனங்களும் முறையே 2-வது மற்றும் 3-வது இடத்தை பிடித்து அவைகளின் 2016 தரவரிசை இடங்களை தொடர்ந்து தக்க வைத்துக் கொண்டுள்ளன. இந்தியாவின் 4வது அதீக நம்பகமான பிராண்டாக 2016ஆம் ஆண்டிலிருந்து 12 தரவரிசைகள் உயர்ந்து 4வதாக ஆப்பிள் பிடித்திருக்கிறது. முதல் 5 இடங்களுக்குள் ஆப்பிள் பிராண்டு நுழைவது இதுவே முதன்முறையாகும். கடந்த ஆண்டு பெற்றிருந்த அதே நிலையை டாடா பிராண்டு தக்கவைத்துள்ளது. தான் எதிர்கொண்ட தற்காலிக சிக்கல்களையும், குழப்பங்களையும் மீறி 5வது இடத்தில் அது தொடர்ந்து நீடிக்கிறது. 6-வது மற்றும் 7வது இடங்களில் முறையே ஆட்டோ-மொபைல் பெருநிறுவனமான ஹோண்டா மற்றும் மாருதீ சுசுகி இருக்கின்றன. டெல் நிறுவனம் 8வது இடத்தை பிடித்திருக்கிறது. கடந்த 7 சர்வே அறிக்கைகளில் முதல் 10 இடங்களுக்குள் 5 முறைகள் இடம்பிடித்திருந்த பஜாஜ், இந்தியாவின் அதீக நம்பிக்கைக்குரிய பிராண்டுகள் பட்டியலில் 10வது இடத்தில் இருக்கிறது.

இந்த அறிக்கை வெளியீடு நிகழ்வின்போது முநூர்எ ரிசர்ச் நிறுவனத்தின் தலைமை சையல் அலுவலர் திரு. என். சந்திரமெளலி பேசுகையில், “இந்நாட்டில் சென்னையைச்



சேர்ந்த பிராண்டுகள் தொடர்ந்து நிலையாக நன்றாக செயல்படுவது அறியப்பட்டுள்ளது. இம்மாநகரின் பொறுப்புறுதி மற்றும் மனத்திடப்பட்ட என்ற பண்பியல்புகளின் அடிப்படையில் பிரபல சென்னை பிராண்டுகளான ஆர்எம்கேவி 413-வது இடம்; போத்தீஸ் 459-வது இடம், வேல்டெக் பல்கலைக்கழகம் 464-வது இடம், பொவன்டோ 537-வது இடம் மற்றும் ராம்ராஜ் காட்டன் 563வது இடம் ஆகியவை அகில இந்திய பட்டியலில் குறிப்பிடத்தக்க இடங்களை பிடித்திருக்கின்றன. 667-வது இடத்தை பிடித்திருக்கும் அமிர்தாஞ்சன் 2016-ல் 264-வது இடத்திலிருந்து கீழே இறங்கியிருக்கிறது. 2016-ல் 406 இடத்திலிருந்த சென்னையின் பட்டர்ஃபிளை அப்ளையன்சஸ் இந்த ஆண்டு 937-வது இடத்தையே பிடித்திருக்கிறது.

பெங்களூரை தலைமையகமாகக் கொண்டு இயங்கும் சில பிராண்டுகளும் இந்நாட்டிற்கான ஒட்டுமொத்த பட்டியலில் நுழைந்திருக்கின்றன. துணை வகையினாங்களில் முன்னணியிலுள்ள நிறுவனங்களான சொனாட்டா (கைக்கடிகாரங்கள்), கிள்ளிபிசர் (மதுபானங்கள்), இன்ஃபோசிஸ் (மென் பொருள் சேவைகள்) மற்றும் எம்டிஆர் (ஆர்டிசி

ஃபுட்ஸ்) ஆகியவை இதில் இடம்பெற்று தென்னிந்தியாவின் பெருநகரான பெங்களூரின் பெருமைக்கு சாட்சியமாக தீகழ்கின்றன.

அணிவரிசையில் 7வதாக இடம்பெறும் பிராண்டு டிரஸ்ட் 2017, டி.ஆர்ஜுவின் 61-காரணிகளை கொண்டுள்ள நம்பிக்கை மீது நடத்தப்பட்டுள்ள ஒரு விரிவான அடிப்படை ஆராய்ச்சி ஆய்வின் விளைவாகும். இந்த ஆண்டு நடத்தப்பட்ட ஆய்வானது, இந்தியாவில் 16 நகரங்களில் 2505 நுகர்வோர் தாக்கம் செலுத்துவோர்களை உள்ளடக்கி 15,000 மணி நேரங்களை களப்பணிக்காக செலவழித்து செய்யப் பட்டிருக்கிறது. 5 மில்லியன் தரவுப்புள்ளி களையும் மற்றும் 11,000 தளித்துவமான பிராண்டுகளையும் உருவாக்கிய இந்த ஆய்விலிருந்து முதன்மையான 1000 பிராண்டுகள் இந்த ஆண்டுக்கான தரவரசைப்பட்டியலில் சேர்க்கப்பட்டுள்ள 200 பக்கங்கள் கொண்ட கணமான அட்டை கொண்ட இந்த அறிக்கை தொகுப்பானது ரூ. 14,000-க்கு கிடைக்கும் என்கிறார் திரு. சந்தீரமெளவி.

- ஆயிழா

# மார்ச் 31, 2017 நிறைவற்ற காலாண்டில்... நெடியன் வங்கி ரூ. 319.70 கோடியை நிகர லாபமாகப் பெற்றுள்ளது!

சென்னை ஏப்ரல் 25ஆம் தேதியன்று நடைபெற்ற கூட்டத்தில், மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டிற்கான வங்கியின் முடிவு களுக்கும் மற்றும் மார்ச் 31, 2017 நிறைவற்ற ஆண்டிற்கான தணிக்கை செய்யப்பட்ட நிதிநிலை அறிக்கைக்கும் இந்தியன் வங்கியின் இயக்குனர் குழுமம் ஒப்புதல் அளித்தது.

இதன் பிறகு இந்தியன் வங்கியின் நிர்வாக யெக்குநரும், தலைமைச் செயல் அதிகாரியமான தீரு. கிஷோர் காரத் அவர்கள் காலாண்டிற்கான முடிவுகள் மற்றும் நிறைவற்ற ஆண்டில் வங்கியின் செயல்பாடுகள், வளர்ச்சி, எதிர்க்காலத் திட்டங்கள் குறித்து பத்திரிகையாளர்களிடையே பகிர்ந்து கொண்டார்.

அவற்றிலிருந்து ...

லாபகரத்தன்மை - 31 மார்ச், 2017 வரை நிறைவற்ற காலாண்டில்...

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் வங்கியின் மொத்த வருவாயானது ரூ. 4601.88 கோடியாக இருந்து, நிறைவற்ற காலாண்டு 31 மார்ச், 2016 இருந்து ரூ. 4512.18 கோடி என்பதைவிட இது மிகுதியாகக் காணப்பட்டது.

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் நிகர வட்டி மூலம் பெற்ற வருவாய் (வட்டி வருவாயிலிருந்து அதன் செலவுகள் குறைக்கப்பட்டது) 22.06 வளர்ச்சி கண்டு ரூ. 1384.92 கோடியாக இருக்கிறது. இது மார்ச் 31, 2016 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் ரூ. 1134.65 கோடியாக இருந்தது.

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் இதர வருவாய் (வட்டி அல்லாத வருவாய்) ரூ. 585.38 கோடியாக நிகர

வருவாயில் 29.71 ஆக இருக்கிறது. இது மார்ச் 31, 2016 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் ரூ. 529.37 கோடியாக இருந்ததைக் காட்டிலும் 10.58 வளர்ச்சி பெற்று விளங்கியது. மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் இதர வருவாயின் முக்கீய அம்சங்களாகத் தீகழ்ந்தவை முதலீடுகளை விற்றதினால் ஏற்பட்ட லாபமான ரூ. 138.18 கோடி மற்றும் கமிஷன் மற்றும் பரிமாற்றங்களினால் கிடைத்த வருவாயான ரூ. 257.36 கோடி.

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் இயக்க செலவுகள் ரூ. 900.15 கோடியாக இருக்கிறது. இதே காலாண்டில் சென்ற வருடத்தில் இருந்ததை விட இது 7.60 அதிகரித்துள்ளது. இதே காலாண்டில் சென்ற வருடத்தில் இது ரூ. 836.60 கோடியாக இருந்தது.

செலவுகளுக்கும் வருவாய்க்கும் ஆண விகிதம் 45.69 என்பதாக இக்காலாண்டில் நிலவுகிறது. சென்ற வருடத்தில், மார்ச் 31, 2016, அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் இது 50.28 ஆக இருந்தது.

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டிற்கான ஒதுக்கீடு மற்றும் அவசரகாலத் தேவைகளுக்கான தொகை ரூ. 750.46 கோடியாக இருக்கிறது. சென்ற ஆண்டில் இதே நிறைவற்ற காலாண்டில் அதாவது மார்ச் 31, 2016-ல் இது ரூ. 742.92 கோடியாக இருந்தது.

மார்ச் 31, 2017 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டிற்கான லாபமாக வங்கியானது ரூ. 319.70 கோடியை ஈட்டியுள்ளது. இது மார்ச் 31, 2016 அன்று நிறைவற்ற காலாண்டில் ரூ. 84.49 கோடி இங்கு கண்டுள்ள வளர்ச்சி 278.39 ஆகும்.



**லாபகரத்தன்மை - மார்ச் 31, 2017**

### **நிறைவுற்ற ஆண்டு**

\* மார்ச் 31, 2017 நிறைவுற்ற ஆண்டில் வங்கியானது மொத்த வருவாயாக ரூ. 18251.12 கோடி எனும் தொகையை ஈட்டியுள்ளது. மார்ச் 31, 2017 நிறைவுற்ற ஆண்டின் நிகர வருவாய் (வட்டி வருவாய் மற்றும் இதர வருவாய்) ரூ. 74357.43 கோடி இது மார்ச் 31, 2016ல் நிறைவுற்ற ஆண்டில் உள்ளதைக் காட்டிலும் 18.14 அதிகமாக இருந்தது. மார்ச் 31, 2016-ல் இது ரூ. 6227.61 கோடி.

\* 31 மார்ச், 2017 அன்று நிறைவுற்ற ஆண்டின் நிகர வட்டி மீதான மார்ஜின் 2.59 ஆக இருக்கிறது. 31 மார்ச் 2016 அன்று நிறைவுற்ற ஆண்டில் இது 2.33 ஆகும்.

\* செலவுகளுக்கும் வருவாய்க்குமான விகிதம் 31 மார்ச், 2017 அன்று நிறைவுற்ற ஆண்டில் 45.62 ஆக இருக்கிறது. இதுவே சென்ற ஆண்டில் 51.31ஆக இருந்தது.

\* 31 மார்ச், 2017 அன்று நிறைவுற்ற

ஆண்டில் வங்கி நிகரலாபமாக ரூ. 1405.68 கோடியை ஈட்டி, சென்ற ஆண்டு, அதாவது 31 மார்ச், 2016 விட 97.60 எனும் அளவிற்கு மிகுதியான வளர்ச்சியைக் கண்டுள்ளது. 31 மார்ச், 2016 நிறைவுற்ற ஆண்டில் இது ரூ. 711.38 கோடியாக இருந்தது.

### **சொத்துக்கள் மற்றும் கடன் - மார்ச் 31, 2017 அன்றுள்ளபடி**

மார்ச் 31, 2017 அன்றுள்ளபடி இருப்பு நிலையறிக்கையின் அளவானது ரூ. 218.233 கோடியாக நிலவுகிறது. இது மார்ச் 31, 2016-ல் ரூ. 203.710 கோடியாக இருந்தது.

மார்ச் 31, 2017 அன்றுள்ளபடி வங்கியின் மொத்த டெபாசிட்டுகள் ரூ. 1,82,509 கோடியாக இருந்து மார்ச் 31, 2016 உள்ளதை விடவும் 2.37 வளர்ச்சியைக் கண்டுள்ளது. நடப்புக் கணக்கானது சென்ற ஆண்டை விட 7.53 வளர்ச்சி கண்டு ரூ. 98.33 கோடியை எட்டியது. சேமிப்புக் கணக்கானது சென்ற ஆண்டை விட 23.35 வளர்ச்சி கண்டு ரூ. 57333.87 கோடியை எட்டியது. காசா டெபாசிட்டுகளுக்கும் மொத்த

உள்நாட்டு பொதுமை விகிதம் முன்னேற்றம் கண்டுள்ளது. இது சென்ற ஆண்டு நிறைவேற்ற காலாண்டில் 31 மார்ச், 2016 31.94 ஆக இருந்தது. 31 மார்ச், 2017-ல் இது 37.65 ஆகத் தீகழ்கிறது. கடன் தொகைகள் 31 மார்ச், 2017 நிலவரப்படி ரூ. 132,144.70 கோடி. இது 31 மார்ச் 2016 உள்ளதைவிட 5 கூடுதலாக நிலவியது.

### **மூலதனப் போதுமை விகிதம் - 31 மார்ச் 2017 நிலவரப்படி**

மூலதனப் போதுமை விகிதம் (சிரஅரூர்) பேசல் IIIன் நிர்ணயப்படி 31, மார்ச் 2017 அன்று 13.64 ஆக இருக்கிறது. (31 மார்ச் 2016ல் 13.20) நிர்ணயிக்கப்பட்ட தேவைப்படி இது 10.25 இருப்பது அவசியம். இதில் காபிடல் கன்சர்வேஷன் பஃப்ஃபர் (Capital Conservation Buffer) 1.25 ஆகும். இதில் டயர்1 மூலதனம் 12.20 ஆக இருந்தது. (இது 31 மார்ச் 2016ல் 12.08) இடர் சார்ந்த சொத்துகள் ரூ. 131436.47 கோடி. (இது 31 மார்ச் 2016-ல் ரூ. 124743.79 கோடி).

### **சொத்துக்களின் தரம்**

31, மார்ச் 2017 அன்று மொத்த வாராக் கடன்களுக்கும் மொத்த கடன்களுக்குமான விகிதம் 7.47 ஆக இருக்கிறது. இது 31, டிசம்பர், 2016 அன்று 7.69 ஆகவும் 31, மார்ச், 2016ல் 6.66 ஆகவும் இருந்தது.

31, மார்ச் 2017 அன்று நிகர வாராக்கடன்களுக்கும் நிகர கடன்களுக்குமான விகிதம் 4.39 ஆக இருக்கிறது. இது 31, டிசம்பர் 2016 அன்று 4.75 ஆகவும் 31, மார்ச் 2016ல் 4.20 ஆகவும் இருந்தது.

### **வங்கிக் கிளைப் பின்னலமைப்பு**

மார்ச் 31, 2017ல் உள்ள நிலவரப்படி வங்கிக்கு உள்ளூரில் 2679 கிளைகளும் வெளிநாடுகளில் 3 கிளைகளையும் 3358 ஏடிஸ்/பிளன்ட்க்களையும் பெற்றுள்ளது. சென்ற வருப்பு அதாவது மார்ச் 31 2016ல் அன்றுள்ளபடி இது 2562 உள்ளூர் கிளைகள், 3 வெளிநாட்டுக் கிளைகள் மற்றும் 2784 ஏடிஸ்/பிளன்ட்களாகவும் இருந்தது. இந்த உள்ளூர்

கிளைகளுக்குள் 1437 கிளைகள் கிராமப் புறங்களிலும் நகரம் சார்ந்த இடங்களிலும் செயலாற்றுகின்றன. வங்கியின் மொத்த ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை, மார்ச் 31, 2017 அன்று 20,924 ஆக இருந்தது.

### **விருதுகளும், பாராட்டுதல்களும் - காலாண்டு (Q4) 2016-17**

(AssocCham) அஸ்ஸோசேசம்மின் 12வது ஆண்டு வியாபார உச்சிமாநாடு மற்றும் சமூக செயல்பாட்டிற்கான சிறந்த செயலாற்றுதலுக்கான பரிசு, 2016 இதை மத்தீய இணை நிதியமைச்சர் தீரு. அர்ஜான் ராம் மெக்வாலிடயிருந்து வங்கி பெற்றுக் கொண்டது.

சிறந்த சமூக வங்கி பணியாற்றலுக்கான விருது (பெரிய வங்கிகள் எனும் பாகுபாட்டின் கீழ்) அரசு சார்ந்த தீட்டங்களில் சிறந்த பணிக்கான பெரிய வங்கிகள் எனும் பாகுபாட்டின் கீழ் இரண்டாவது பரிசு

இந்தீய சிறு குறுந்தொழில் அமைப்பு வழங்கிய 2016ஆம் வருடத்திற்கான சிறந்த சேவைக்காக எம்எஸ்எம் (MSME) விருதை வங்கி பெற்றுள்ளது.

நடுத்தர அளவு வங்கி எனும் பாகுபாட்டில் சிறந்த எம்எஸ்எம் விருது

நடுத்தர அளவு வங்கி எனும் பாகுபாட்டில் எல்லா வர்க்கத்தினரையும் அரவணைத்துச் சென்ற வங்கி எனும் பரிசு.

வங்கி 3 என்பிசிஜ (NPCI) விருதுகளையும் பெற்றுள்ளது.

நாச் - விருது

ஞபே வழங்குதலில் சிறந்த செயலாற்றல் விருது

(AePS) - ஆதார் சார்ந்த வழங்குதல் சேவையில் சிறந்த சேவைக்கான விருது - இதில் வங்கி இரண்டாவது இடத்தைப் பெற்றுள்ளது குறிப்பிடத்தக்க சிறந்த அம்சமாகும் என்றார் தீரு. கிழோர் காரத்.

- ரேபா

# கோடையின் தாக்கம்...

# ஏசி விற்பனை 45 சதவீதம் உயரும்

# அசோசெஸ் ஆய்வு!



ஏசி விற்பனை கடந்த ஆண்டைவிட இந்த ஆண்டில் 45 சதவீதம் அதிகரிக்கும் என அசோசெஸ் தொவித்துள்ளது.

வழக்கமாக மே மாதத்தில் உச்சத்தை தொடும் வெயில் இப்போதே கொளுத்த தொடங்கி விட்டது. மின்விசிரியை போட்டாலும் அனல் காற்று பறக்கிறது. இதனால், இதுவரை மின் விசிரி மட்டுமே போதும் என்று நினைத்திருந்த மக்கள் பலர் இந்த ஆண்டு தங்கள் படஜெட்டுக்குள் ஏசி அல்லது ஏர்ஸலராவது வாங்கலாம் என்று நினைக்க தொடங்கிவிட்டனர். இதனால் ஏசி விற்பனை இந்தச் சம்மர் சீசனில் கணள் கட்டும் என்று இந்திய தொழில் வர்த்தக சபை கூட்டமைப்பு (அசோசெஸ்) தொவித்துள்ளது. இது குறித்து இந்த அமைப்பு வெளியிட்ட ஆய்வில் கூறியிருப்பதாவது :

நாட்டின் பல பகுதிகளிலும் இந்த ஆண்டு வெயில் தாக்கம் முன்கூட்டியே உணரப்படுகிறது. இதனால் ஏசி, ஏர்ஸலர், இன்வெர்டர், ஜனரேட்டர் ஆகியவற்றின் தேவை கடந்த ஆண்டை விட 35 முதல் 45 சதவீதம் வரை அதிகரிக்கும். நாட்டின் முக்கிய நகரங்களில் கடந்த மூன்று வாரங்களாக வெயிலின் உக்கிரமும், புழுதியும் அதிகம் உள்ளது. குறிப்பாக, வக்கு, மேற்கு மற்றும் கிழக்கு பகுதி மாநிலங்களில் மோசமான தாக்கம் ஏற்பட்டுள்ளது. இதனால், ஏசி, ஏர்ஸலர்களுக்கு அதிக டிமாண்ட் இருப்பதாக டெலர்கள் தொவித்துள்ளனர். ஏர் கலர்கள் முன்பை விட அதிக திறனுடன் சந்தையில் காணப்படுகின்றன.

ஏசியை விட மின்சார பயண்பாடு குறைவு. விலை குறைவு போன்றவற்றால் சில நடுத்தர மக்கள் ஏர்ஸலரை தேர்வு செய்கின்றனர். ஏசியை பராமரிக்கும் நிறுவனங்களும் கடந்த சில வாரங்களில் ஏசி தேவை நூறு சதவீதம் உயர்ந்துள்ளதாக கூறியுள்ளன. வீடுகளில் மட்டுமின்றி, அலுவலகங்களிலும் ஏசி தேவை அதிகரித்துள்ளது என ஆய்வில் கூறப்பட்டுள்ளது. மக்களின் தேவை கருதி பல நிதி நிறுவனங்கள் வட்டியில்லாத கடன் சலுகையை அறிவித்துள்ளன. இது ஏசி, ஏர்ஸலர் தேவை அதிகரிப்புக்கு மற்றொரு காரணமாக உள்ளது என ஆய்வில் கூறப்பட்டுள்ளது.

**இது குறித்து அசோசெஸ் பொது செயலாளர் கூறியதாவது :**

ஏசியில் ஸ்பிளிட் ஏசியைத்தான் பெரும் பாலான மக்கள் தேர்வு செய்கின்றனர். விண்டோ ஏசியை விட இதைத்தான் மக்கள் விரும்புகின்றனர். விண்டோ ஏசி, ஸ்பிளிட் ஏசி இடையே விலை வித்தியாகச் சுமார் 30 சதவீதம் வரை உள்ளது. இருப்பினும் ஸ்பிளிட் ஏசி பிரபலமாக உள்ளது.

நுகர்வோர் தற்போது மின் சிக்கனதுக்குதான் முக்கியத்துவம் அளிக்கின்றனர். எனவே, அதிக மின் சிக்கனத்தை குறிக்கும் அதிக ஸ்டார் ரேட்டிங் உள்ள மின்சாதனங்களையே அவர்கள் தேர்வு செய்கின்றனர். இது ஒரு வரவேற்கத்தக்க அம்சமாகும் என்றார்.

- நூர்லிமா

# பொறியியல் படிப்பு; மோகம் குறைகின்றதா?



பொறியியல் படிப்புகளில் மாணவர் சேர்க்கை ஆண்டுக்கு ஆண்டு குறைந்து வரும் நிலையில் வரும் 2017-18 கல்வியாண்டிலும் இதே நிலை தான் நீடிக்கும் என்கின்றனர் கல்வியாளர்கள்.

பாடக் தீட்டத்தில் நவீன மாற்றங்களைக் கொண்டுவராதது, வேலைவாய்ப்புகள், கல்வித்தரம் குறைந்தது போன்ற காரணங்களே பொறியியல் படிப்புகளின் இந்த நிலைக்குக் காரணம் எனவும் அவர்கள் கருத்து தெரிவிக்கின்றனர்.

குறிப்பாக, 2013-14 கல்வியாண்டில் இருந்து தமிழகத்தில் ஒரு லட்சத்துக்கும் அதீகமான பொறியியல் இடங்கள் மாணவர் சேர்க்கையின்றி காலியாகவே இருந்து வருகின்றன. நாடு முழுவதும் இதே நிலைதான் இருந்து வருவதாகவும் நிபுணர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்.

**ஏஜசிடிக் புள்ளி விவரம் :**

அகில இந்திய தொழில்நுட்ப கல்விக் கவன்சில் (ஏஜசிடிக்) வெளியிட்டுள்ள புள்ளி விவரங்களின்படி தமிழகத்தில் 2013-14 கல்வியாண்டில் 565 பொறியியல் கல்லூரிகள்

இருந்தன. இவற்றில் மொத்தம் 2,83,745 பி.இ. இடங்கள் இடம்பெற்றிருந்தன. இவற்றில் 1,77,110 இடங்களில் மட்டுமே மாணவர் சேர்க்கை நடைபெற்றன. 1,06,605 இடங்களில் மாணவர் சேர்க்கை நடைபெறவில்லை.

2014-15 கல்வியாண்டில் 572 பொறியியல் கல்லூரிகள் இருந்தன. இவற்றில் இருந்து 2,94,484 பி.அ. இடங்களில் 1,61,756 இடங்கள் மட்டுமே நிரம்பின. 1,32,728 இடங்களில் மாணவர் சேர்க்கை நடைபெறவில்லை.

2015-16 கல்வியாண்டில் தமிழகத்தில் பொறியியல் கல்லூரிகளின் எண்ணிக்கை 533-ஆகக் குறைந்தது. இவற்றில் இடம் பெற்றிருந்த 2,85,254 இடங்களில் 1,59,042 இடங்கள் மட்டுமே நிரம்பின. 1,26,212 இடங்களில் மாணவர் சேர்க்கை நடைபெறவில்லை.

2016-17 கல்வியாண்டில் மொத்தமிருந்த 527 பொறியியல் கல்லூரிகளில் 2,79,397 இடங்கள் இடம்பெற்றிருந்தன. இதில் மாணவர் சேர்க்கை விவரத்தை ஏஜசிடிக் இன்னும் வெளியிட



வில்லை என்றபோதும் அண்ணா பல்கலைக்கழகம் நடத்திய ஒற்றைச் சாளர் கலந்தாய்வில் இடம் பெற்றிருந்த 1.85 இடங்கள் பி.இ. இடங்களில் 84,352 இடங்கள் மட்டுமே நிரம்பின. ஒரு லட்சத்துக்கும் அதிகமான இடங்கள் சேர்க்கையின்றி காலியாக இருந்தன.

இந்த நிலை காரணமாக 2013-14 ஆண்டிலிருந்து ஒவ்வொரு ஆண்டும் 3 முதல் 12 கல்லூரிகள் வரை இழுத்து மூடப்பட்டு வருகின்றன.

இந்த நிலையில் வரும் 2017-18 கல்வி யாண்டிலும் இதே நிலைதான் நீடிக்கும் என்கின்றனர் நிபுணர்கள்.

### **நாடு முழுவதும் ஒரே நுழைவத் தேர்வு**

தொடரும் இந்த நிலை காரணமாக, பொறியியல் படிப்புகளின் தரத்தை உயர்த்த பல்வேறு அதீரடி நடவடிக்கைகளை மத்திய மனிதவள மேம்பாட்டு அமைச்சகம் ஏஜஸிடிடிமூலமாக எடுக்க முடிவு செய்துள்ளது.

தூ குறித்து ஏஜஸிடிடி தலைவர் தீரு.சஹஸ்ரபுத்தே கறுகையில் மருத்துவப் படிப்புக்கு கொண்டுவரப்பட்டுள்ளதுபோல, நாடு முழுவதும் உள்ள பொறியியல் இடங்களில் சேர்க்கை பெற ஒரே நுழைவத் தேர்வு 2018 ஆம் ஆண்டு முதல் அறிமுகம் செய்யப்பட உள்ளது. இதற்கு மத்திய அரசு ஒப்புதல் அளித்துவிட்டது. இப்போது அதற்கான பணிகள் நடைபெற்று வருகின்றன.

இதன் ஒரு பகுதியாக சரிவர செயல்பாத கல்லூரிகள் மாணவர் சேர்க்கை தொடர்ந்து 5 ஆண்டுகளாக 30 சதவீதத்துக்கு மேல் குறையும் பொறியியல் கல்லூரிகளை மூடுவதற்கான நடவடிக்கை எடுக்கப்பட உள்ளது.

ஆனால் இந்த நடவடிக்கை இப்போதைக்கு இருக்காது. கல்லூரிகள் குறைகளை நிவர்த்தி செய்துகொள்ள வாய்ப்பு அளிக்கப்படும் என்றார்.

- ரேபா

# பிள்ளை - III to பிள்ளை - IV சவால்கள்!

தீபாவளி போன்ற பண்டிகைகளுக்கு முந்தைய நாள் கடை வீதிகளில் எப்படி ஒரு கூட்டு நெரிசல் இருக்குமோ, கீட்டத்தட்ட அதே மாதிரியான 'சுகாணுபவத்தை' கடந்த மார்ச் மாதம் உணர முடிந்தது!

ஆனால், இம்முறை பஜாரில் அல்ல... பஜாஜ், ஹோண்டா உள்ளிட்ட மோட்டார் வாகன விற்பனையங்களில் வயது வித்தியாசமின்றி பலரும் இரு சக்கர வாகன விற்பனை யகங்களுக்குப் படியெடுத்திருந்தனர். 'அப்பா அந்த வண்டி இல்லையாம்...' இதுதான் இருக்குனு சொல்றாங்க... அதுவும் ஒன்டே ஒன்னுதான் ஸ்டாக் இருக்காம்.' என்று பதின் பருவ இளைஞர் ஒருவன் செல்லிடப்பேசியில் ஆதங்கப்பட்டான். கவுன்சிலிங்கில் விரும்பிய படிப்பு கிடைக்காமல் வாழ்க்கையே பறி போனது போன்றதொரு ஏக்கத்தை அவனது கண்களிலும் குரலிலும் அப்போது காணமுடிந்தது.

மற்றொரு பக்கம் கையில் பண முடிப்பு களுடன் காத்திருந்த நடுத்தர வயதினர் ஏதாவது ஒரு மாடல் வண்டியை வாங்கியே தீர்வது என்ற

லட்சிய வேட்கை அவர்களுக்கு இதற்கு நடுவே ஒய்வறியாமல் அலறிக் கொண்டிருந்தன. விற்பனையகத் தொலைபேசிகள் கூடவே அங்கு பணியாற்றும் ஊழியர்களும்.

வெள்ளிக்கிழமை (மார்ச் 3) பிற்பகலில் பெரும்பாலான ஷோரும்களில் இருப்பு இல்லை என்ற அறிவிப்புகள் ஓட்டப்பட்டன. சிலவற்றுக்கு அவசர விடுமுறை விடப்பட்டன. நாடு முழுவதும் உள்ள அனைத்து விற்பனையங்களிலும் இந்தக் காட்சிகளை காண முடிந்தது.

இத்தனை பரபரப்புகளுக்கும், களோபரங் களுக்கும் காரணம் உச்ச நீதிமன்றம் வெளியிட்ட ஒற்றைத் தீர்ப்பு அதுவரை நாட்டில் சாதாரண குடிமக்கள் கேள்வியே படாத, அது குறித்துக் கவலையும்படாத பிள்ளை-III மற்றும் பிள்ளை-IV என்ற வார்த்தைகளை கடந்த நான்கைந்து நாள்களாக பட்டி தொட்டியல்லாம் மக்கள் அசைபோட்டு வருகின்றனர்.

மாசுக்கட்டுப்பாட்டுத் தர நிர்ணயத்துக்கான புதிய கொள்கைதான் பாரத் ஸ்டேஜ்-IV (பிள்ளை-IV). இந்தப் புதிய தரக் கட்டுப்பாட்டு விதிமுறைகள்





ஏப்ரல் 1-ஆம் தேதி முதல் நடைமுறைக்கு வந்துள்ளன. அதற்கு முந்தைய தர நிர்ணயக் கொள்கையின் (பிள்ஸ் - III) அடிப்படையில் தயாரிக்கப்பட்ட வாகனங்களை மேற்கொண்டு விற்கக்கூடாது என்று வெளியான உச்சநீதி மன்றத்தின் அதிரடி உத்தரவுதான். கையிருப்பில் உள்ள வண்டிகளை சலுகை விலையில் விற்க வேண்டிய நிர்பந்துத்துக்கு ஆட்டோ மொபைல் உற்பத்தியாளர்களைத் தள்ளியது.

கிட்டத்தட்ட 8.25 லட்சம் பிள்ஸ்-III மாடல் வண்டிகள் கையிருப்பில் உள்ளதாகவும், அவற்றை விற்பனை செய்ய அவகாசம் வழங்குமாறும் உச்ச நீதிமன்றத்தில் ஆட்டோ மொபைல் உற்பத்தி நிறுவனங்கள் கோரிக்கை விடுத்தன. இல்லையென்றால் தங்களுக்கு ரூ. 12,000 கோடி இழப்பு ஏற்படும் என்றும் மன்றாடன். ஆனால், அவற்றுக்கு எல்லாம் செவிமடுக்காத உச்ச நீதிமன்றம், உங்கள் லாபத்தை விட மக்கள் உடல்நலன்தான் முக்கியம் என்று தீட்டவட்டமாக கூறிவிட்டது.

அதன் விளைவு ரூ. 22,000 வரை இரு சக்கர வாகனங்களின் விலை குறைக்கப்பட்டது. துணிக்கடை சலுகை அறிவிப்பு போல பல்வேறு சலுகைகளை ஆட்டோ மொபைல் நிறுவனங்கள் வெளியிட்டன. அதன் காரணமாக கபாலிக்கு டிக்கெட் வாங்குவதைப் போல இரு சக்கர வாகனங்களை வாங்க மக்கள் குவியத் தொடர்ச்சினர்.

தீர்ப்பு வெளியான இரு நாள்களுக்குள் நாடு முழுவதும் 7 லட்சம் வாகனங்களுக்குமேல் விற்றுத்

தீர்ந்துவிட்டதாகத் தகவல்கள் தெரிவிக்கின்றன.

தமிழகத்தைப் பொருத்தவரை ஓரிரு நாடுகளில் ஏற்ததாழ 40,000 இரு சக்கர வாகனங்கள் விற்பனையாகியுள்ளன. இது மாதாந்திர சராசரி விற்பனை அளவில் 60 சதவீதம் என்பது வியப்புக்குரிய தகவல். சரி, சலுகை விலையில் இவ்வளவு அதிக எண்ணிக்கையில் விற்பனையாகியிருக்கிறது. அது வாடிக்கையாளர்களுக்கும், ஷலர்களுக்கும் பரஸ்பரம் லாபம் தரக்கூடியது தானே என எண்ணலாம். ஆனால், இந்த அவசர விற்பனைக்குப் பின்னால் சில சிக்கல்களும், சவால்களும் நிறைந்துள்ளன என்பதை மறுக்க இயலாது.

வட்டாரப் போக்குவரத்து அலுவலகங்களில் வழக்கத்தை காட்டிலும் நான்கு மடங்கு அதிகமான அளவு வாகனப் பதிவு அந்த இரு நாள்களில் நடைபெற்றுள்ளது. அதிலும் குறிப்பாக மார்ச் 31-ஆம் தேதி மட்டும் 25 ஆயிரம் வாகனங்களைப் பதிவு செய்வதற்காக விண்ணப்பங்கள் குவிந்ததாகத் தெரிகிறது.

பதிவுக் கட்டணம் மற்றும் வரியை பெரும்பாலான ஷலர்கள் வட்டாரப் போக்குவரத்து அலுவலகத்துக்கு இணையவழியில் செலுத்தி யிருந்தனர். அதிக அளவிலான விண்ணப்பங்கள் வந்ததால் அவை அனைத்துக்கும் ஆர்டிஷன் தரப்பிலிருந்து ஒப்புகை வழங்கப்படவில்லை. இதன் காரணமாக, பல வாகனங்களின் பதிவு நிலவரம் என்ன என்பது இதுவரை தெளிவாகத் தெரியவில்லை.

இது ஒருபுறமிருக்க சலுகை விலையில் வாங்கப்பட்ட வாகனங்களுக்கான காப்பீட்டு நடைமுறையிலும் சில சந்தேகங்கள் எழுந்துள்ளன. வழக்கமான விலையில் விற்கப்பட்ட பிளஸ்-III வாகனங்களுக்கு ஏற்கெனவே நடைமுறையில் உள்ள காப்பீட்டுத் தீட்டாங்களை எந்தவிதமான சிக்கல்களும் இன்றி தொடர முடியும்.

அதேநேரத்தில் சலுகை விலையில் விற்கப்பட்ட வாகனங்களுக்கு அதன் விலையில் இருந்து எத்தனை சதவீதம் காப்பீடாக வழங்கப்படும். அவற்றைப் புதுப்பிக்கும்போது காப்பீட்டு விகிதம் எவ்வளவு குறையும் என்ற குழப்பங்கள் நீரிட்டு வருகின்றன. அவற்றுக்கெல்லாம் இதுவரை பதில் இல்லை.

சரி அடுத்தது இலவச சர்வீஸ் சலுகைக்கு வரலாம். பொதுவாகவே புதிதாக ஒரு வாகனம் வாங்கினால் குறிப்பிட்ட காலம் வரை இலவச பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்க்கும் சேவைகள் வழங்கப்படும். ஆனால் குறைந்த விலையில் வாங்கப்பட்ட பிளஸ்-III வாகனங்களுக்கு பெரும் பாலும் இந்தச் சலுகைகள் வழங்கப்படவில்லை என்று தெரிகிறது.

விலையில் தள்ளுபடி வழங்கியதால், அதனை ஈடுகட்ட இலவச சர்வீஸ் சலுகைகளைக் குறைக்க வாகன விற்பனையாளர்கள் தீட்டமிட்டதே இதற்குக் காரணம் என்று கூறப்படுகிறது. இதுவும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிருப்தியை ஏற்படுத்தக் கூடிய ஒரு விஷயமாக இருக்கிறது.

இதைத் தவிர புதிதாக விற்பனை செய்யப்பட்ட பிளஸ்-III ரக வாகன என்ஜின்களில் ஏதேனும் கோளாறு ஏற்பட்டால் அவற்றை மாற்றித் தருவதிலும் சில குழப்பங்கள் உள்ளன. உச்சநீதிமன்றத் தீர்ப்புப்படி ஏப்ரல் 1-க்குப் பிறகு பிளஸ்-III எஞ்சின்களை உற்பத்தி செய்ய முடியாது. எனவே, அந்த ரக என்ஜின்களை மாற்றித் தருவது குறித்தோ அல்லது அதற்கான உதிரி பாகங்களை மாற்றித் தருவது குறித்தோ ஸெர்களிடம் தெளிவான விளக்கம் இல்லை.

அடுத்ததாக, மறு விற்பனை மதிப்பை எடுத்துக் கொண்டால், வரும் நாள்களில் பிளஸ்-



III மாடல் வாகனங்களின் மதிப்பு மிகக் குறைவாகவே இருக்கும் என்பதில் மாற்றுக் கருத்தில்லை. எதிர்காலத்தில் அவற்றை எக்ஸ்சேஞ்சுச் செய்தாலும்கூட அந்த வாகனங்கள் மிகக் குறைந்த விலைக்கே விற்பனையாக வாய்ப்புள்ளது. மொத்தத்தில் பிளஸ்-III வாகனங்களுக்கு சந்தை மதிப்பு இருக்காது என்பது வாடிக்கையாளர்கள் சந்திக்கப் போகும் மற்றொரு சவால்.

இவற்றையெல்லாம் தாண்டி, பழைய செல் வாகனங்களுக்கு தில்லி அரசு அதிரடியாகத் தடை விதித்தடைப் போல பிளஸ்-III வாகனங்களுக்கும் எதிர்காலத்தில் காலாவதி நேரம் நிர்ணயிக்கப் படுவதற்கும் வாய்ப்புள்ளது.

ஒருவேளை அப்படி நிர்ணயிக்கப்பட்டால், இன்றிலிருந்து குறைந்தபட்சம் 5 ஆண்டுகளாவது அவற்றுக்கு அவகாசம் வழங்கப்படலாம். ஆனால் கூட, இந்தியாவைப் பொருத்த வரை 5 ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை வாகனங்களை மாற்றுபவர்களின் விகிதம் குறைவதான். எனவே, இதுவும் வாடிக்கையாளர்கள் கண்முனை இருக்கும் மற்றொரு சிக்கல் என்று கூறலாம்.

எது எப்படியோ, எத்தகைய கட்டுப்பாடுகளும், தடைகளும் வந்தாலும் சரி... அவற்றைத் தவிர்ப்பதும் கடப்பதும் நமது இயல்பாக உள்ளது.

மாசு தொடர்பான புதிய வாகனத் தரக்கட்டுப்பாடு அமலாக்கம் ஏற்படுத்தியிருக்கும் சிக்கல்களையும் சவால்களையும் வாடிக்கையாளர்கள் எப்படி சமாளிப்பார்கள் என்பதைப் பொருந்திருந்துதான் பார்க்கவேண்டும்.

- ராகவன்

நூல் விமர்சனம்

# ஸ்ரீ வாசவி கேட்டலாக் ழிசைன் கலெக்ஷன்ஸ்

ஆசிரியர் : தீருமதி. பத்மினி வெங்கட்ரமணா

புத்தகத்தின் விலை : ரூ. 300/-

வெளியீடு : வாசவி யயிற்சி மையம், எண் : 15, பிள்ளையார் கோவில் தெரு

ஸ்ரீ பகவத் விநாயகர் கோவில் எதிர் ரோடு கும்பகோணம் - 612 001.

கைபேசி : 90255 67402



- ★ இப் புத்தகத்தில் ஒரு சில நியிடங்களில், பிளவுசை அளவு பார்த்து, கட்செய்து, தானாகவே தைத்துக் கொள்ளும் படியான விளக்கங்கள் விரிவாக கொடுக்கப்பட்டுள்ளது சிறப்பம்சமாகும்.
- ★ பெண்கள் வீட்டில் இருந்தபடியே தமது வருவாயைப் பெருக்கிக் கொண்டும், தன்னம்பிக்கையை அதிகரித்துக் கொள்ளவும் சுயமாக முன்னேறும் வாய்ப்பினை இப்புத்தகம் வழங்கும் என்பது உறுதி!

- தொழில்நேசன் நூல் விமர்சனக் குழு

# வர்க்ஸ் செய்திகள்

**யெஸ் பேங்க் வங்கி லாபம் ரூ. 914 கோடி!**

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த யெஸ் பேங்க், கடந்த மார்ச் மாதத்துடன் முடிவடைந்த காலாண்டில், 914.12 கோடி ரூபாயை தனிப்பட்ட நிகர லாபமாக ஈட்டியுள்ளது.

இது, முந்தைய ஆண்டின், இதே காலாண்டில், 702.11 கோடி ரூபாயாக குறைந்திருந்தது.

இதே காலத்தில், இந்த வங்கியின் மொத்த வருவாய் 29.4 சதவீதம் உயர்ந்து, 4,331.11 கோடி ரூபாயில் இருந்து, 5,606.38 கோடி ரூபாயாக அதிகரித்துள்ளது.

கடந்த மார்ச் மாத நிலவரப்படி, யெஸ் பேங்க் வங்கியின் நிகர வாராக்கடன், 1.52 சதவீதமாக அதிகரித்துள்ளது. இது முந்தைய ஆண்டில், 0.76 சதவீதமாக குறைந்திருந்தது.

அண்மையில், கடன் பத்திரங்களை வெளியிட்டு 20 ஆயிரம் கோடி ரூபாய்க்கு நிதி திரட்டி கொள்ள வங்கியின் இயக்குனர்கள் குழு ஒப்புதல் அளித்துள்ளது குறிப்பிட்டத்தக்கது.

## 300 கோடி டாலர் நிதி திரட்டுகிறது எக்ஸிம் பேங்க்

எக்ஸிம் எனப்படும் 'எக்ஸ்போர்ட் இம்போர்ட் பேங்க் ஆப் இந்தியா' வங்கி சேவையில் ஈடுபட்டு வருகிறது. இந்த வங்கி, நடப்பு நிதியாண்டில் வெளிநாடுகளில் இருந்து 300 கோடி டாலர் நிதி திரட்ட தீட்டமிட்டு உள்ளது.

இது குறித்து இந்த வங்கியின் நிர்வாக இயக்குனர் டேவிட் ராஸ்குயினா கூறியதாவது :

ஙங்கள் வங்கி, ஆப்பிரிக்கா மற்றும் தெற்காசிய நாடுகளுக்கு நீண்டகால அடிப்படையில் கடன் வழங்கி வருகிறது. ஆண்டுதோறும், வங்கி வழங்கும் மொத்த கடனில் பாதி அளவு ஆப்பிரிக்கா நாடுகளுக்கு வழங்கப்படுகிறது.

நடப்பு நிதியாண்டில், சந்தை நிலவரத்தை பொறுத்து வெளிநாடுகளில் இருந்து 250-300 கோடி டாலர் அளவுக்கு நிதி திரட்டப்பட இருக்கிறது. ஆப்பிரிக்கா நாடுகளில், இந்திய முதலீட்டாளர்கள் தொழில் துவங்க, அதை சந்தை வாய்ப்புகள் உள்ளன.

அந்நாடுகளில், மின்சாரம், புதுப்பிக்கத்தக்க எரிசக்டி, ரயில்வே, சாலை, வேளாண் துறையில் முதலீடு செய்ய, இந்திய முதலீட்டாளர்களை எங்கள் வங்கி ஊக்குவித்து வருகிறது என்றார்.

**எச்.டி.எஃப்.சி. வங்கி லாபம் ரூ. 3,990 கோடி**

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த எச்.டி.எஃப்.சி வங்கியின் நான்காம் காலாண்டு லாபம் ரூ. 3,990 கோடியாக இருந்தது.

இது குறித்த அந்த வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித துள்ளதாவது :

எச்.டி.எஃப்.சி. வங்கி சென்ற 2016-17-ஆம் நிதி ஆண்டின் நான்காவது காலாண்டில் (ஜனவரி-மார்ச்) ரூ. 21,560 கோடி வருவாய் ஈட்டியது. 2015-16 ஆம் நிதி ஆண்டு இதே கால அளவில் வருவாய் ரூ. 18,852 கோடியாக காணப்பட்டது.

நிகர லாபம் ரூ. 3,374 கோடியிலிருந்து 18.2 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 3,990 கோடியாக இருந்தது.

வங்கி வழங்கிய மொத்த கடனில் வாராக்கடன் விகிதம் 0.94 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 1.05 சதவீதமாக காணப்பட்டது. இதையடுத்து வாராக்கடன் இடர்பாடுகளை சமாளிக்க ஒதுக்கப்பட்ட தொகை ரூ. 662 கோடியிலிருந்து கணிசமாக உயர்ந்து ரூ. 1.261 கோடியாக இருந்தது.

கடந்த 2016-17 முழு நிதி ஆண்டில் நிகர லாபம் 18.3 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 14.549 கோடியாக இருந்தது என்று எச்.டி.எஃப்.சி. வங்கி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

## வங்கி சேமிப்பு கணக்கில் பான் எண் சேர்க்க கெடு நீட்டிப்பு!

கருப்பு பணத்தை ஒழிக்க எடுக்கும் நடவடிக்கையின் ஒரு பகுதியாக வங்கி கணக்குடன் பான் எண் ஆதார் எண் கட்டாயம் சேர்க்க வேண்டும் என்று மத்திய அரசு அறிவுறுத்தி வந்தது. காஸ் நேரடி மானியம் பெறும் பெரும்பாலானோர் வங்கி கணக்கில் ஆதார் எண்ணை சேர்த்துவிட்டனர். ஆனால் பான் எண்ணை பலர் சேர்க்கவில்லை.

செல்லாத நோட்டு அறிவிப்புக்கு பிறகு பான் எண் சேர்ப்பதில் கெடுபிடி தீவிரமானது. பிப்ரவரி 28ம் தேதிக்குள் அனைத்து கணக்குகளிலும் பான் எண் கட்டாயம் சேர்க்க வேண்டும். பான் எண் இல்லாதவர்களிடம் படிவம் 60ஜ பூர்த்தி செய்து பெற வேண்டும் என மத்திய நேரடி வரிகள் ஆணையம் உத்தரவு பிறப்பித்தது. இதற்கான தீருத்தம் செய்யப்பட்ட வருமான வரி விதிகள் மார்ச் 1ம் தேதி முதல் அமலுக்கு வந்துள்ளது. இதற்கிடையில் வங்கி கணக்குகளில் பான் எண் சேர்க்கும் கெடு தேதியை ஜென் 30 வரை நீட்டித்து மத்திய நேரடி வரிகள் ஆணையம் அனுப்பிய சுற்றுநிக்கையில் குறிப்பிட்டுள்ளது.

### வங்கி சேவை வழங்க ஆதித்ய பிர்லாவுக்கு அனுமதி

ஆதித்ய பிர்லா நிறுவனம், ‘பேமென்ட்ஸ் பேங்க்’ எனப்படும் சிறிய வங்கி சேவையில் ஈடுபட, ரிசர்வ் ஸ்கி ஓப்புதல் அளித்துள்ளது.

நாட்டில் தபால் துறை, ஏர்டெல் உள்ளிட்ட பல நிறுவனங்கள், சிறிய வங்கி சேவையில் ஈடுபட்டு வருகின்றன. அந்த வங்கிகளில், ஒரு நபர், அதிகபட்சம் ஒரு லட்சம் ரூபாய் வரை மட்டுமே டிபாசிட் செய்ய முடியும். இந்நிலையில், ஆதித்ய பிர்லா நிறுவனமும் இவ்வங்கிச் சேவையில் இறங்குகிறது.

ஆதித்ய பிர்லா குழுமம், தொலைதொடர்பு, ஜவளி உள்ளிட்ட துறைகளில் ஈடுபட்டு வருகிறது. இந்நிறுவனம், ஜியா என்ற பெயரில், தொலைதொடர்பு சேவையையும் வழங்குகிறது.

இதன் தொடர்ச்சியாக ‘ஆதித்ய பிர்லா ஜியா பேமென்ட்ஸ் பேங்க்’ என்ற பெயரில், வங்கி சேவையில் ஈடுபட அனுமதி கேட்டு, ரிசர்வ் வங்கியிடம் விண்ணப்பித்திருந்தது.

## வர்ஷக்கீ செய்திகள்

இதற்கு தற்போது ரிசர்வ் வங்கி ஒப்புதல் அளித்துள்ளது. இதையுடெட்டு இந்நிறுவனம், வங்கி சேவையில் ஈடுபடுவதற்கான பணிகளை துவக்க உள்ளது.

இது குறித்து, ஆதித்ய பிர்லா நிறுவனத்தின் செய்தி குறிப்பு தெரிவிப்பதாவது...

ரிசர்வ் வங்கி ஒப்புதல் கிடைத்ததை அடுத்து நடப்பு நிதியாண்டில் இரண்டாவது அரையாண்டில் எங்கள் குழுமத்தின் வங்கி சேவை துவங்கும் என தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

### இந்தியாவின் ‘மைகா’ வங்கியாக எஸ்.பி.ஐ

எஸ்.பி.ஐ எனப்படும் ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் இந்தியா உடன், அதன் ஐந்து துணை வங்கிகளும், பாரதிய மகிளா வங்கியும் சமீபத்தில் முறைப்படி இணைந்தன.

இதையுடெட்டு, ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் பிகானிர் அண்டு ஜெய்ப்பூர், ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் மைசூர், ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் திருவாங்கவர், ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் பாட்டியாலா, ஸ்டேட் பேங்க் ஆப் ஜதராபாத் ஆகிய துணை வங்கிகள் மற்றும் பாரதிய மகிளா வங்கியின் வாடிக்கையாளர்கள், எஸ்.பி.ஐ., வாடிக்கையாளர்களாக மாறியுள்ளனர்.

இது, இந்திய வங்கி வரலாற்றில் மிகப்பொய் இணைப்பு நடவடிக்கையாக கருதப்படுகிறது. இதன் மூலம், சர்வதேச அளவில், ‘டாப் - 50’ வங்கிகளில் ஒன்றுக், எஸ்.பி.ஐ உயர்ந்துள்ளது.

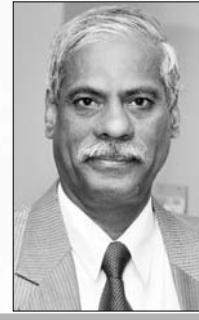
இந்த இணைப்பு மூலம், 33.50 லட்சம் கோடி ரூபாய் சொத்து மதிப்புடன், 54 ஆயிரம் கிளைகள், 59 ஆயிரம் ஏ.டி.எம்.கள், 50 கோடிக்கும் அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட வங்கியாக, எஸ்.பி.ஐ. உருவெடுத்துள்ளது. வங்கி ஊழியர்கள் எண்ணிக்கை, 2,70,000 ஆக உயர்ந்துள்ளது.

இந்த இணைப்பால், வங்கியின் நடைமுறை செலவினாங்கள் குறைந்து, நடப்பு நிதியாண்டில், 1,000 கோடி ரூபாய் வரை மிச்சமாகும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.



# வளமான வாழ்க்கைக்கு வழிகாட்டும் ஏற்றுமதி தொழில்!

ஆர். அசோகன், செயல் யெக்குனர், CITEP



CITEP அமைப்பின் செயல் இயக்குநராக விளங்குபவர் தீரு. ஆர். அசோகன். இவர் இந்திய அரசின் கீழ் இயங்கும் இந்திய ஏற்றுமதியாளர் கூட்டமைப்பில் (FIEO) பணியாற்றியவர். 32 ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக அந்தக் கூட்டமைப்பின் பல்வேறு துறைகளில் பணியாற்றியவர். இன்னே மற்றும் துணைத் தலைமை இயக்குநராக பணியாற்றி ஓய்வு பெற்றவர்.

அங்கே பணியாற்றிய காலத்தில் தலைமையேற்று இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் பலரையும் வெளிநாடுகளுக்கு அமைத்துச் சென்றவர். அவர்களுக்கு அந்நாடுகளில் நடைபெற்ற கண்காட்சி மற்றும் கருத்தரங்குகளில் வணிகக் கூட்டு ஒப்பந்தங்கள் அவர்களுக்கு கிடைக்கவும் வழிகாட்டியவர். மூன்று ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக மத்திய கீழ்க்கு மற்றும் ஆப்பிரிக்கா நாடுகளுக்கு இந்திய ஏற்றுமதி முகமை பிராந்திய நிர்வாகியாக செயல்பட்ட பெருமை பெற்றவர். ஏற்றுமதி மற்றும் தொழில் வணிக வளர்ச்சிக்கான பற்பல கருத்தரங்கள், தேசிய அளவிலான சிறப்புச் செயல் கூட்டங்கள், ஏற்றுமதி மற்றும் திறன் பயிற்சி வகுப்புகளை வெற்றிகரமாக நடத்தி பலரின் முன்னேற்றத்திற்கு வழிகாட்டியவர்.

கல்வித் துறையின் கீழ் இயங்கும் தேசிய கல்வி வடிவமைப்பு மற்றும் நிர்வாகம், பிரபல தனியார் நிறுவனங்களில் பணி, பல மாநிலங்களுக்கு ஏற்றுமதி தொடர்பான ஆலோசனை என பன்முக ஆற்றல் கொண்ட செயற்பாட்டு சாதனையாளர். இவருடைய சிறப்பான ஆலோசனைகள் மற்றும் நிர்வாக வழிகாட்டல்களால் CITEP அமைப்பானது உலகளவில் புகழ்பெற்ற பல்துறை நிபுணர்களின் பாராட்டு மற்றும் ஆலோசனையையும் தொடர்ந்து பெற்றுவருவது குறிப்பிடத்தக்கது.

**தீரு. ஆர். அசோகன்** அவர்களுடைய 32 ஆண்டுகள் ஏற்றுமதி-இறக்குமதி அனுபவத்தில் தான் அறிந்ததை மற்ற வணிகர்களுக்கும் வழங்கி, அவர்களின் வாழ்வும் வளம்பெற வேண்டும் என்ற சீரிய எண்ணத்தில் இத் தொடர் கட்டுரை வெளியிடப்படுகின்றது. வாசர்களுக்கு ஏற்றுமதி-இறக்குமதி சார்ந்த ஏந்தக் கேள்வி களுக்கும் சிறப்பான பதிலை அளிக்கும் திறன் கொண்டவர் தீரு. அசோகன். வாசகர்கள் தங்களது கேள்விகளை [thozhilnesan06@yahoo.com](mailto:thozhilnesan06@yahoo.com) என்ற மின்னஞ்சலுக்கோ அல்லது ஆசிரியர் தொழில்நேசன், 19/39 பள்ளிக்கூட சாலை, சிஜிடி நகர், சென்னை - 600 035. என்ற முகவரிக்கு அனுப்புமாறு கேட்டுக் கொள்கின்றேன். பிரதிமாதம் 25ஆம் தேதிக்குள் உங்களது கேள்விகள் (சுந்தேகங்கள்) எங்களுக்கு வந்தடைய வேண்டும்.

- ஆசிரியர்

வாருந்கள் இனி ஏற்றுமதி சார்ந்த சுந்தேகங்களுக்கு விடைகளைக் காண்போம்.

**நான் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு விரும்புகிறேன். காரணம்?**

- ★ பணியிலிருந்து ஓய்வு / விருப்ப ஓய்வு பெற்றுள்ளேன். மேலும் சம்பாதிக்க வேண்டும். நேரத்தை பயனுள்ளவாறு உபயோகிக்க வேண்டும்.
- ★ பட்டப்படிப்பு முடித்துள்ளேன். தகுந்த வேலை அமையவில்லை. ஏதேனும் செய்ய வேண்டும். ஏற்றுமதியில் ஈடுபட வேண்டும்.
- ★ நான் பட்டப்படிப்பு முடித்த இல்லத்தரசி. எனது ஓய்வு நேரத்தை லாபகரமான முறையில் பயன்படுத்த வேண்டும். அதனால் ஏற்றுமதியில் விருப்பம் அதிகம்.
- ★ நான் ஈடுபட்டுள்ள தொழில் நன்கு நடைபெறவில்லை. அதை நஷ்டம் அடைந்துள்ளேன். மாற்று வழி தேவை ஏற்றுமதியில் விருப்பம்.

- ★ எனது தற்போதைய பணி மூலம் பிறநாட்டு வணிகர்களுடன் நல்ல தொடர்பு உள்ளது. அந்த வாய்ப்பினை பயன்படுத்தி ஏற்றுமதி செய்ய ஆர்வம்.
- ★ ஏற்றுமதி செய்தால் ஸ்டக்கணக்கில் கூபமாக சம்பாதிக்கலாம் என்று பலர் கூற கேட்டுள்ளேன். அதனால் ஏற்றுமதியில் விருப்பம் அதிகம்.
- ★ எனக்கு ஏற்றுமதிக்கு வேண்டிய பொருள்களை உற்பத்தி செய்பவர்களை / மொத்த விற்பனையாளர்களை நன்கு தெரியும். இவர்கள் மூலம் கூபமாக கொள்முதல் செய்து ஏற்றுமதி செய்து நிறைய பணம்பாதிப்பதில் விருப்பம்.

### **தீவு சரியான முழவா?**

மேலே குறிப்பிட்டவைதான் நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்ய விழைவதற்கு காரணிகளாக இருப்பின் நீங்கள் மிக தவறான கண்ணோட்டத்தில் முற்றிலும் தவறான ஆசையினாலும் உந்துதலினாலும் தூண்டப்படுகிறீர்கள். இது மிகவும் கசப்பான பின் விளைவுகளை தரும்.

### **உங்கள் விருப்பத்தின் ஈர்ப்பால் என்ன செய்வீர்கள்?**

ஏற்றுமதி சம்பந்தமான ஒரு நாள், ஒரு வாரம், ஒரு மாதம் அல்லது சில மாதங்கள் பல்வேறு அமைப்புக்கள், தனிப்பட்ட நபர்கள் நடத்தும் பயிற்சி வகுப்புகளுக்கு கட்டணம் செலுத்தி செல்வீர்கள். இதன்மூலம் நீங்கள் வெளிநாடு வாணிப கொள்கை, சுங்க நடை முறைகள், வங்கி அளிக்கும் கடன் நடை முறைகள் ஏற்றுமதியை ஆவணப்படுத்தல் போன்ற அடிப்படை விபரங்களை அறிந்து கொள்ள இந்த அனுகு முறை அவசியமில்லை.

தற்போதைய இணையதள உலகில் மேற்கண்ட விபரங்கள் நீங்கள் கற்பதைவிட அதிகமாகவே மிக எளிதாக அறியலாம்.

### **என்னதான் செய்வது?**

ஏற்றுமதி செய்வதற்கு அடிப்படையாக கீழே கொடுத்துள்ள ஏதேனும் ஒன்றில் உங்களுக்கு அமைந்திருக்க வேண்டும்.

- ★ எந்தப் பொருளை அல்லது பொருள்களை கொள்முதல் செய்வது உங்கள் அனுபவம் மூலமாக அல்லது நீங்கள் வசிக்கும் சுற்றுப் பகுதிகளில் கிடைக்கும் சந்தைவாய்ப்புள்ள பொருட்களினை பற்றிய முழுமையான தேர்ச்சி பெற்ற நுண்ணறிவு; அல்லது

- ★ வெளிநாட்டிலிலுள்ள உங்கள் நண்பர்கள், உறவினர்கள், பிற வகையில் கிடைக்கப் பெற்ற மிகவும் நம்பகத்தன்மை வாய்ந்த இறக்குமதியாளர்கள் தொடர்பு இருந்தால், அவர்களுக்கு தேவையான பொருள்களை கொள்முதல் செய்து அவர்களுக்கு அனுப்பி வைக்கும் வாய்ப்பு.

இதீல் ஏதேனும் ஒன்று உங்களிடம் இருந்தால் தைரியமாக ஏற்றுமதி செய்ய விழையலாம்.

நீங்கள் ஏற்றுமதி பயிற்சி எடுத்தால் இதன் நீங்கலாக மற்றவைகளை அறிவீர்கள். இது ஒரு தேவையற்ற நேர மற்றும் பண விரைய செயல்.

நீங்கள் முக்கியமாக விழைவது ஏற்றுமதி செய்வதற்கு, பின் எதற்கு தேவையில்லாத வற்றில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

உதாரணமாக நீங்கள் பொருள் கொள்முதல் செய்வதில் தேர்ச்சி பெற்று வெளிநாட்டு இறக்குமதி யாளர்களை தொடர்பு ஏற்படுத்திக்கொண்டு ஏற்றுமதி செய்யும் தருவாயில் உங்களுக்கு தேவைப்படும் அடிப்படை விஷயங்கள்.

- ★ ஏற்றுமதி நிறுவனத்தின் பெயரை நீங்கள் தேர்வு செய்வீர்கள்; தேவைப்படின் வணிகக் காப்புப்பதிவு செய்வீர்கள்.
- ★ வங்கி கணக்கு தொடங்குவதற்கும், ஏற்றுமதி சம்பந்தப்பட்ட வங்கி வழங்கும் பிரத்தியேக கடன் வசதிகள் முதலியவற்றை வங்கி மேலாளர் உங்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கி உதவவார் - காப்பீடு உட்பட;

**இற அனைத்து ஏற்றுமதி நடைமுறைகளான....**

- ★ ஏற்றுமதி - இறக்குமதி செய்வதற்கான குறியீட்டு எண்;
- ★ ஏற்றுமதியினை ஆவணப்படுத்தும் முறைகள் மற்றும் அதற்கு கிடைக்கும் சலுகைகள்.
- ★ ஏற்றுமதி பெறுவதற்கு சம்பந்தப்பட்ட ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு அமைப்புகளின் பதிவு சான்றிதழ்.
- ★ ஏற்றுமதி செய்வதற்கு தேவைப்படும் தரக்கட்டுப்பாடு மற்றும் பிற சான்றிதழ்கள் அனுப்பும் பொருள்களின் வகைப்படி.
- ★ கப்பல் / விமான / வாகன போக்குவரத்து மற்றும் பிற சேவைகளை நீங்கள் சுங்க சான்றிதழ் பெற்ற முகவர்கள் மூலமாக மற்றும் அவர்களின் ஆலோசனை பெற்று செய்ய போகிறீர்கள்.

## எப்படி செய்வது?

- ★ உங்களிடம் ஏற்றுமதி செய்யத்தக்க தரம் வாய்ந்த பொருள்கள் இருப்பின் அல்லது அத்தகைய பொருள்கள் கொள்முதலில் தேர்ந்த அனுபவம் இருப்பின் :
- ★ அத்தகைய பொருள்கள் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு சந்தை வாய்ப்பு நன்கு உள்ள மற்றும் தேவை அதிகம் உள்ள நாடுகளை கண்டிரிவது;
- ★ அந்த நாடுகளில் மிகவும் நம்பிக்கையான மற்றும் நல்ல முறையில் பொருள்களை சந்தைப்படுத்தும் செதி கொண்ட இறக்குமதி யாளர்களை தெரிவு செய்வது;
- ★ ஏற்றுமதி செய்யும் பொருள்களை தெரிவு செய்த நாட்டிற்கு பொதுவாக தேவைப்படும் முறையில் உற்பத்தி / கொள்முதல் / பேக்கிங் முறைகளை கையாள்வது; இதில் உங்களுக்கு இறக்குமதி யாளர்கள் தகுந்த ஆலோசனை வழங்குவார்கள்.
- ★ போட்டி உலகில் நல்ல முறையில் நீண்டகால அடிப்படையில் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஏற்றவாறு விலை நிர்ணயம் செய்தல், மேலோட்டமாக பார்த்தல் இது சிக்கலான விஷயமாக தெரியும். ஆயினும், எல்லா விஷயங்களிலும் சிரத்தையுடன் ஆய்வு செய்து விலை நிர்ணயம் செய்வது உங்கள் இறக்குமதி யாளர்களுடன் அதிகமாக பேரம் பேசுவதை தவிர்க்கலாம். அவர்களும் முதல் பார்வையிலேயே நீங்கள் குறிப்பிடும் விலையை வைத்தே நீங்கள் மிகவும் அனுபவம் உள்ள ஏற்றுமதி யாளரா அல்லது புதிதாக களம் காண்பவரா என்பதை எளிதாக அடையாளம் காண்பார். ஆகவே இது மிகவும் கவனமாக கையாள வேண்டியது அவசியம்.
- ★ தற்போதைய போட்டி உலகில் இறக்குமதி யாளர்கள் முன்பணம் தருவது / வங்கி நடைமுறை மூலம் பணம் செலுத்தி ஆவணங்களை பெற்றுக்கொள்வது போன்ற வற்றை விரும்புவதில்லை. பொதுவாக கடன் அடிப்படையில் - 10 முதல் 90 நாட்கள் - சில சந்தர்ப்பங்களில் அதீக நாட்கள் உங்களிடம் ஒப்பந்தம் செய்வதில் நாட்டம் கொள்வார். நீங்கள் இந்தக் கால அடிப்படையை கருத்தில் கொண்டு சிறிது விலையை அதிகப் படுத்தலாம். விலை நிர்ணயிக்கும் போது, ஏற்றுமதிக்கு நீங்கள் பெறும் அரசின் சலுகைகளை கவனத்தில் கொண்டு நிர்ணயிக்க

வேண்டும். பொதுவாக இறக்குமதி யாளர்கள் அவர்கள் இறக்குமதி செய்யும் பொருள்களின் அடக்க விலையை பொறுத்த வரையில் உங்களைவிட அதிகமாக விவரமாகவும் தெளிவாகவும் இருப்பார் என்பதை கவனத்தில் கொள்ளவும். உங்களிடம் மிகவும் வெளிப்படையான அனுகுமுறையை எதிர்பார்ப்பார்.

- \* ஏற்றுமதி செய்யும் / செய்யவிழையும் நாட்டின் உங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் குறிப்பிட்ட பொருள்களுக்கான சந்தை நிலவரங்களை தொடர்ச்சியாக கண்காணிக்க வேண்டும் மற்றும் உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு போட்டியாளர்கள் யார் யார் என்பதை ஒரு தொடர் முயற்சியின் வாயிலாக அறிதல் உங்களின் ஏற்றுமதியினை அந்த நாடுகளில் நிலைநிறுத்த உதவும்.
- \* தகுந்த கால இடைவெளியில் சந்தை நிலவரம் பற்றி நீங்களும் உங்கள் இறக்குமதி யாளர்களும் பரஸ்பரம் பகிர்ந்து கொள்ளவும்.
- \* தொடர்ந்து பிற நாடுகளிலும் உங்கள் பொருள்களுக்கான சந்தை வாய்ப்புகளை ஆராய்ந்து பயன்படுத்தி கொள்வதில் உத்வேகம் அவசியம்.

**உங்களுக்கு மிகவும் நம்பகத்தன்மையுள்ள சிறந்த றைக்குமதி யாளரின் அறிமுகம் கிடைக்கிறது.** அவர்கள் உங்களை குறிப்பிட்ட பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு துணைபுரிக்றார் எனில், நீங்கள் செய்ய வேண்டியது :

- ★ ஏற்றுமதி செய்யவேண்டிய பொருள்களினை பற்றிய ஒரு தேர்ந்த நுண்ணறிவினை பெறுதல் மற்றும்
- ★ அந்தப் பொருள்களை தரம் வாய்ந்த முறையில் சரியான இடத்தில் இருந்து நல்ல விலையில் நீண்டகால அடிப்படையில் கொள்முதல் செய்வதற்கு தெரிவு செய்தல். உதாரணமாக இறக்குமதி யாளர் உங்களிடம் முட்டை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு வாய்ப்பு கொடுக்கிறார் என்று வைத்துக் கொள்வேம்.

**நீங்கள் முட்டை கொள்முதல் நடவடிக்கைகள் எடுக்கும்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள் என்ன என்று பார்த்தால் :**

- ★ முட்டையின் தரம் : AA Quality
- ★ முட்டையின் ஒடு சுத்தமாக உடையாமல், நல்லமுறையில் இருக்க வேண்டும்.
- ★ நிறம், பால் வெண்மையாக.

- ★ வெண் மற்றும் மஞ்சள் கரு தெளிவாகவும் களங்கமற்றும் இருக்க வேண்டும்.
- ★ உட்காற்றுப்பகுதி 1/8, inch or less in depth Unlimited movement and free or bubbly.

**முட்டையினை தரம் பிரிக்கும் வகை :**

- \* Jumbo = 70g and above
- \* Extra Large - 65 - 70g
- \* Large = 56 - 65g

### விளக்கு சோதனை முறை

ஒரு இருட்டு அறையில் விளக்கு அல்லது மெழுகுவார்த்தி ஏற்றி அதன் எதிரில் முட்டையை வைத்து அதன் உள்ளமைப்பு சோதனையிடுதல்.

#### மஞ்சள் கரு

முட்டையின் உள்கட்டமைப்பு, அமைந்துள்ளவிடம் மற்றும் நிறம் தரம் அறிவதில் சோதிக்கப்படும். சோதனையில் மஞ்சள் கருவானது சாய்ந்த நிலையிலோ, ஒட்டிக் கொண்டோ, நிறத்தில் குறைபாடு கொண்டோ, புள்ளிகளோ, அமைப்பில் வேறுபாடோ தோற்றுத்துடனோ இருக்கக்கூடாது.

#### முட்டையின் வெள்ளைக் கரு :

பொதுவாக மஞ்சள்கரு அசையாத பிழிமான கட்டமைப்பு கொண்டு இருக்கவேண்டும். நிறம் மங்கியோ, மஞ்சள், பச்சை போன்ற பிற நிறங்கள் கொண்டோ, காற்றுகுமிழ்கள் அற்றோ இருப்பது அவசியம்.

#### பிற பொதுவான தர குறைபாடுகள் :

இரத்தக்கறை படிந்துஇருத்தல், முட்டையின் உள்புறம் நோக்குகையில் இரத்தம் வெண் மற்றும் மஞ்சள் கருவில் படர்ந்து இருப்பது; மாசிச துகள்கள் இருப்பது; பார்த்த மாத்திரத்தில் ஒருவித கெட்ட வாடை வீசுவது; உடைத்து பார்த்தால் மிகவும் தூர்நாற்றும் வீசுவது போன்றவை.

#### முட்டை ஓடு :

லேசானதாகவோ, மிகக்கடினமானதாகவோ, கீறல் விழுந்ததோ, மாறுபட்ட வடிவிலோ இருக்கக் கூடாது. விளக்கு சோதனையில் மிக சிறிய கீறல்களும் தெரியவரும்.

#### எப்படி ஒரு சரியான தரக்கட்டுப்பாடு முறையை மேற்கொள்வது?

முட்டையின் தரம் மற்றும் எடை முதல் தரமாக இருப்பதில் கவனம் கொள்வது அவசியம். இதற்கு பண்ணையிலேயே சரியாக தரம் பிரித்து

சரிபார்ப்பது; எந்த ஒரு பாதிப்பும் கொள்முதல் செய்வதில் இருந்து கடைசியாக உபயோகிப் பதற்காக வாங்குபவர் வரை தரத்தில் எந்த பக்கமும் குறைகள் வராமல் கையாள்வது; வாடிக்கையாளர் குறிப்பாக உங்கள் முத்திரை உள்ள முட்டையை விரும்பி கேட்கும் முறையில் தரமாக வழங்குவது போன்றவை முக்கியம்.

32°C அல்லது அதற்கு மேல் வெப்பமான சூழ்நிலையில் முட்டை வெகு சீக்கிரம் தன் தரத்தை இழந்துவிடும். ஆகவே, ஏற்றுமதி செய்யும்போது குளிருட்பப்பட் பெட்டிகளில் (Reefer Container) வைத்து அனுப்ப வேண்டும்.

யோசிக்கு பாருங்கள். சாதாரணமாக முட்டை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு மேலே கூறிய விபரங்கள் தெளிவாக அறிதல் அவசியம். கூறிய விபரங்கள் குறைவதான் இன்னும் இதில் பல விஷயங்கள் தெரிந்துகொள்வதற்கு உள்ளது. நீங்கள் ஏற்றுமதி தொடர்ந்து செய்யும்போது ஏதேனும் ஒரு ஏற்றுமதி ஆர்டிரில் அனுப்பும் முட்டையில் தரவேறுபாடு இருந்தால் உங்களின் நன்மதிப்பும் வணிகமும் பாதிப்பை சந்திக்கும். ஒருமுறை பாதிப்பை சந்தித்தால் மீண்டு வருவதற்கு மிக கடுமையான முயற்சி எடுக்க வேண்டியது இருக்கும். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக நீங்கள் அனுப்பும் முட்டை Salmonella மற்றும் பிறவகை கிருமிகள் கண்டிப்பாக இல்லாதவாறு இருத்தல் மிக அவசியம்.

#### யோசிக்க வைக்கிறதா?

யாம் ஏற்படுத்துகிறதா?

இரண்டுமே தவறு. நீங்கள் முட்டை ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஆர்வம் கொள்வதாக இருப்பின் மிக நம்பகத்தன்மையுள்ள மிக நல்லமுறையில் தரக்கட்டுப்பாட்டை நடைமுறைப்படுத்தும் கோழிப் பண்ணைகளை தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொண்டு மிக நல்லமுறையில் தரமான சமச்சீர் எடை கொண்ட முட்டைகளை தொடர்ந்து நல்ல விலையில் உங்களுக்கு தருவதற்கு ஏற்பாடு செய்து கொள்வது அவசியம். உங்களுக்கு வேண்டியது தரகொள்முதலில் நல்ல தோர்ச்சி மற்றும் தீற்மை, மேலும் நீண்டகாலம் நிலைபெற்று ஏற்றுமதி செய்வதற்கு தேவையான மனுறுதி.

வாசகர்களே... நமது மாநிலத்தில் இருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்கு அதிக வாய்ப்புள்ள பொருள்கள் மற்றும் சிறப்பாக சந்தைப் படுத்துவதற்கு ஏற்ற நாடுகள் இன்னும் பல மிகவும் உபயோகமான விபரங்களை வரும் இதழ்களில் காண்போம்... (தொடரும்...,)

# ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன் - குவேக்கர் பீட் எ சைல்டு ஃபீழாங் டிரைவ் சென்னையில் துவக்கம்

குறைவான வசதிகளைப் பெற்றுள்ள குழந்தைகளுக்கு ஊட்டச்சத்துமிக்க உணவை வழங்குவதன் வழியாக, குழந்தைகள் மத்தியில் பசிப்பிரச்சனையைப் போக்க உதவும் முன் முயற்சியான குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு முன்முயற்சியை ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன் உடனான கூட்டாண்மையோடு குவேக்கர் இந்தியா சென்னையில் அறிமுகம் செய்துள்ளது. பிரபல சௌப் மற்றும் பெப்ஸிகோவின் ஊட்டச்சத்து தூதர் விகாஸ் கன்னா, பிரபல திரைப்பட நடிகைகள் ஷரியா சரண் மற்றும் மீனாக்ஷி தீக்ஷித் இந்நேர்வை முன்னிட்டு குழந்தைகளுடன் ஒரு மீலை (உணவை) பகிர்ந்து கொண்டனர்.

குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு தீட்டத்தின் தூதராகத் தீகழும் சௌப் விகாஸ் கன்னா அவர்கள் இத்தீட்டத்திற்கு ஆகுதரவளிக்க ஷரியா சரண் மற்றும் மீனாக்ஷி தீக்ஷித் ஆகுகியோரை வரவேற்றார். ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷனைச் சேர்ந்த குழந்தைகளுடன் உரையாடிய அவர்கள், ஓட்டஸ் கொண்டு செய்யப்பட்ட பொங்கல், தயிர் சாதம் மற்றும் பாயாசம் ஆகிய உணவுகளை குழந்தைகளுக்கு வழங்கினர்.

இம்முன்முயற்சி குறித்து பேசிய, பெப்ஸிகோ இந்தியா, ஊட்டச்சத்து வகையினத்தின் துணைத் தலைவர் தீபிகா வாரியர் அவர்கள், “இந்தியாவிலுள்ள மூன்றில் ஒரு குழந்தைக்கு போதுமான ஊட்டச்சத்து கிடைப்பதில்லை என்பது வருத்தத்திற்குரிய விஷயமாகும். குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு முன்முயற்சி குழந்தைகளுக்கு ஊட்டச்சத்து மிக்க உணவுகளை வழங்கி, விழாக்காலங்களை அர்த்தம் மிக்கதாக நாம் ஒவ்வொருவரும் மாற்றும் ஆற்றல்மிக்க எண்ணத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. தமிழ் புத்தாண்டை முன்னிட்டு

தமிழகத்தில் துவக்கப்பட்டுள்ள இம்முன் முயற்சியின் வழியாக, அதீகப்படியான மக்கள் தங்களது புத்தாண்டை இன்னும் அர்த்தம் வாய்ந்ததாக மாற்றும் வகையில் குழந்தைகளுக்கு உணவு வழங்கும் உறுதிப்பாட்டை மேற்கொள்வார்கள் என்று நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

கடந்த ஆண்டு உலக உணவு தீன்ததை முன்னிட்டு, இந்தியாவில் ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன் உடனான கூட்டாண்மையோடு குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு முன்முயற்சியின் கீழ் 200,000 உணவுகள் குறைவான வசதிகளைப் பெற்ற குழந்தைகளுக்கு வழங்கப்பட்டது. இந்த உறுதிப் பாட்டின் ஒரு பகுதியாக, தமிழகத்தின் ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன் மையங்களைச் சேர்ந்த நூற்றுக் கணக்கான குழந்தைகளுக்கு ஊட்டச்சத்து மிக்க உணவுகள் வழங்கப்பட்டன.

முன்முயற்சி குறித்து பேசிய பெப்ஸிகோவின் ஊட்டச்சத்து தூதர் சௌப் விகாஸ் கன்னா அவர்கள், “இந்தியாவில் பசி மற்றும் ஊட்டச்சத்து குறைபாட்டு பிரச்சனைகளை ஒரே நாளில் தீர்க்க முடியாது மற்றும் அதே போல் ஒரே நபரால் அல்லது நிறுவனத்தால் தீர்க்க முடியாது. குறைந்தபட்சம் ஒரு குழந்தைக்கேணும் உதவ வேண்டும் என நாம் அனைவரும் ஒரு சிறிய முயற்சியை மேற்கொண்டால் கூட எந்தவொரு குழந்தையும் பசியோடு உறங்கச்செல்லாமல் இருப்பதை நாம் உறுதி செய்யலாம். இதுவே குவேக்கர் பீட் எ சைல்டு தீட்டத்தின் மையமாகும் மற்றும் இதன் ஒரு பகுதியாகத் தீகழ்வதில் நான் மிகுந்த மகிழ்ச்சியடைகிறேன்” என்று கூறினார்.

நிகழ்வில் தனது பங்கேற்பு குறித்து பிரபல திரைப்பட நடிகை ஷரியா சரண் அவர்கள், “குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு தீட்டத்திற்கு நான் எனது ஆகுதரவை தூரிவித்துக் கொள்கிறேன்.



மற்றும் நூற்றுக்கணக்கான தமிழக குழந்தைகள் முகத்தில் புன்னகையை ஏற்படுத்துவதற்காக குவேக்கர் இந்தியா மற்றும் ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன் முன்முயற்சியை நான் பாராட்டுகிறேன். குழந்தையின் முகத்தில் புன்னகையைப் பார்ப்பது மனத்திற்கு மகிழ்ச்சியாக உள்ளது மற்றும் இந்தத் திட்டத்தின் வழியாக பலன் பெறும் ஒரு குழந்தையுடன் உணவை வேர் செய்துகொள்வது மிகுந்த மகிழ்ச்சியை அளிக்கிறது” என்று கூறினார்.

தனது கருத்துக்களை பகிர்ந்துகொண்ட நடிகை மீனாகவி தீக்வித் அவர்கள், “குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு போன்றதாரு முன்முயற்சிக்காக குவேக்கர் இந்தியா மற்றும் ஸ்மைலேஷன் இணைந்து மேற்கொண்டுள்ள முயற்சிகளை நான் வெகுவாகப் பாராட்டுகிறேன். ஆரோக்கிய மான உணவு என்பது ஒரு சிறிய படிநிலையே என்றாலும் குழந்தையின் வாழ்வில் பெரும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு தீட்டத்திற்கு நான் எனது முழுமையான ஆதரவை தெரிவித்துக் கொள்கிறேன் மற்றும் ஒவ்வொருவரும் தனமும் ஒரு குழந்தைக் கேளும் உணவளிக்க வேண்டும் என்று கேட்டுக் கொள்கிறேன்” என்று கூறினார்.

குழந்தைகளின் வாழ்விலும் மற்றும் அதன் தொடர்ச்சியாக தேசத்தின் மேம்பாட்டிலும்

ஊட்டச்சத்தின் முக்கியத்துவத்தை வெளிப் படுத்தும் வகையில், ஸ்மைல் ஃபவண்டேஷன். COO சஞ்சீவ் தாம் அவர்கள், “ஊட்டச்சத்து குறைபாடு மற்றும் பசி ஆகியவைகள் முக்கியப் பிரச்சனைகளாகத் தீகழ்வதற்கு கூடுதலாக, குழந்தைகளின் மேம்பாடு மற்றும் தேசத்தின் கல்வியறிவு, கற்றல், ஆரோக்கிய பராமரிப்பு மற்றும் வாழ்வாதாரம் போன்றவைகளின் மீது எதிர்மறை தாக்கங்களை ஏற்படுத்துகின்றன. இதற்காக எங்களுடன் கூட்டாண்மை மேற்கொண்டுள்ள பெப்ஸிகோ நிறுவனத்திற்கு, இந்தியாவில் பசியை ஒழிக்கவும் மற்றும் முழுமையான மற்றும் ஊட்டச்சத்து மிக்க உணவுகளை வழங்க ஆதரவளிப்பதற்கு எங்களது நன்றிகளை தெரிவித்துக் கொள்கிறோம். தமிழக மக்கள் எங்களது முயற்சிகளில் இணைவார்கள் என நாங்கள் நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு தீட்டத்தின் இலக்கு குறித்த விழிப்புணர்வை பரப்பும் வகையில், “ஒரு உறுதிமாழி பாடுக்காக” என்னும் விளம்பரப் பத்தை குவேக்கர் இந்தியா, தமிழ் புத்தாண்டு அன்று வெளியிட்டது. குவேக்கர் ஃபீட் எ சைல்டு உறுதிமாழியை மேற்கொள்ளவும் மற்றும் இயக்கத்தில் இணையவும் இது நேயர்களை வலியுறுத்துகிறது.

- ரேவதி

# குறைந்த செலவில் தீறன்வாய்ந்த தொழில்நுட்பங்களை வழங்கும் - ஸ்நேடர் எலெக்ட்ரிக் இந்தியா!

# Schneider E l e c t r i c

தூய்மையான தொழில்நுட்பம் பயன் பாட்டுக்கான வழிமுறைகளிலும், சக்தி ஆற்றல் அம்சங்களிலும் தொடர்ந்து தனது பங்களிப்பை தொடர்ந்து வழங்கிவரும் வகையில் ஸ்நேடர் எலெக்ட்ரிக் இந்தியா, மிகக்குறைந்த செலவிலான அதிக எதிர்விளைவுகளை உண்டாக்காத தொழில் நுட்பங்களை கண்காட்சிக்கு வைத்திருந்தது. இவை அனைத்தும், உலகம் முழுவதும் படகில் பயணம் மேற்கொண்டு வரும் 'நோமெட் டெஸ் மெர்ஸ்' குழுவினரின் படகில் கண்காட்சியாக வைக்கப்பட்டிருக்கிறது. இந்தக் குழுவினரின் பயணமானது 2015-ல் பிரான்ஸ் நாட்டில் இருக்கும் பிரிட்டானியில் ஆரம்பித்தது. இந்தோ-னேவியாவில் தனது பயணத்தை முடிக்க விருக்கும் இப்படகு பயணம் 11 ஏப்ரல் 2017 அன்று சென்னை துறைமுகத்தை வந்தடைந்தது. மொராக்கோ, செனகல், க்யானா பிஸ்ஸாவ், கேப் வெர்டே, பிரேசில், தென்னாப்பிரிக்கா, மடகாஸ்கர், மொசாம்பிக், மாலதீவுகள், இலங்கை ஆகிய நாடுகளுக்கு பிறகு எதிர்விளைவுகளை உண்டாக்காத குறைந்த தொழில்நுட்பங்களால் கட்டமைக்கப்பட்ட இப்படகு சென்னைக்கு

வந்ததது. 'இஜிஸ் ஆஃப் பவன்டேஷன் டி ஃப்ரான்ஸ்' (aegis of Foundation de France) வழிக்காட்டலின் கீழ்வரும் ஸ்நேடர் எலெக்ட்ரிக் ஃபவன்டேஷன் (Schneider Electric Foundation) அறக்கட்டளையானது குறைந்த தொழில் நுட்பங்களுக்கான ஆராய்ச்சிகளையும் அவற்றை ஊக்குவிக்கவும் கூடிய 'நோமெட் டெஸ் மெர்ஸ்' குழுவினர் பயணம் (Nomade des Mers expedition) மூலம் குறைந்த தொழில் நுட்பங்களை மீதான ஆராய்ச்சிகள் மற்றும் குறைந்த தொழில்நுட்பங்களை (Low technologies - low tech) ஊக்குவிப்பது ஆகியவற்றில் தனது ஆதரவை தொடர்ந்து வழங்கி வருகிறது.

'நோமெட் டெஸ் மெர்ஸ்' தீட்டத்தின் நோக்கமானது பயன்பாடுகள் அதிகமுள்ள சுற்றுச்சூழலுக்கு உகந்த எளிதில் கிடைக்கிற தொழில்நுட்பங்களான குறைந்த தொழில்நுட்பங்களை மக்களுக்குச் சென்றடைவதற்காக கண்காட்சி படுத்துவது ஆகும். குறைந்த தொழில்நுட்பங்களால் கட்டமைக்கப்பட்டிருக்கும் இந்தப் படகானது, உலகை கடந்த மூன்று ஆண்டுகளாக சுற்றிவருகிறது. இந்த உலகப்பயணத்தின் போதே

தனித்து செயல்படும் தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் சர்வதேச குறைந்த தொழில்நுட்ப பங்குதாரர்கள், பயன்படுத்துவோர்களை அதீகப்படுத்துவதை நோக்கமாக கொண்டு இப்பயணத்தை மேற்கொண்டு வருகிறது. இப்பயணத்தின் போதே, எதிர்விளைவுகளை உண்டாக்காத குறைந்த தொழில்நுட்ப கருவிகளை ஆய்வுக்கு உட்படுத்தியும், அவற்றை முழுமையான செயல்பாட்டுக்கு கொண்டுவர்ந்து அதை மற்றவர்களுடன் இணைத்து அதன்மூலம் தாமாகவே நிலைத்து செயல்படத் தக்க சூழலை உருவாக்குவது குறித்து மதிப்பிடப்படுகிறது.

இப்பயணம் குறித்து, ஸ்நைடர் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் ஆஃபர் கரியேஷன் மற்றும் கவர்னனன்ஸ் பிரிவின் துணைத் தலைவர் தீரு. நதின் பூக்யான் (Nadine Bouquin, Vice President, Offer Creation & Governance, Schneider Electric) கூறுகையில், “ஸ்நைடர் எலெக்ட்ரிக் அறக்கட்டளை. சக்தி தீரன் வாய்ந்த குறைந்த தொழில்நுட்பம் இந்தத் திட்டத்தின் முக்கிய புரவலராக இருப்பதில் பெரும் மகிழ்ச்சி கொள்கிறோம். ஸ்நைடரின் முக்கியமான நோக்கத்தை போலவே, பசுமையான சுற்றுச்சூழலுடன் கூடிய எதிர்காலத்தீர்கான தீர்வுகளை அளிக்கும் வாய்ப்புகளாக அமைந்திருக்கும் நிலைத்து இருக்கும் தன்மைகாண்ட குறைந்த தொழில் நுட்பங்கள் மற்றும் தீர்வுகள் விஷயத்தில் முழு அர்ப்பணிப்புடன் செயல்பட்டு அதை மக்களிடையே பிரபலப்படுத்தும் முயற்சியில் இறங்கி யிருப்பதால் ஸ்நைடர் இதற்கு ஆகரவு வழங்கி வருகிறது. மக்கள் முத்திரை பதிக்கும் இத்தகைய திட்டங்கள் நிச்சயம். ஒரு மாற்றத்தை உருவாக்கும் அது உலக அளவில் மாறிவரும் தட்பவெப்ப நிலை மாறுபாட்டுக்கான தீர்வுகளை வழங்குவதில் ஒரு முன்னேற்ற படியாகவும் அமையும் என நம்புகிறோம்” என்றார்.

சென்னை துறைமுகத்தில் இப்படகின் வருகையை கொண்டாடும் விதமாக சென்னை ஸ்நைடர் எலெக்ட்ரிக் உற்பத்தி நிலையம், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பணியாளர்கள், பயிற்சி பெறுபவர்கள், பொறியியல் மாணவர்கள் ஆகியோர்களுக்கு புதுமையான தொழில்நுட்பங்கள் குறித்த போட்டுகளை நடத்தியது இப்போட்டியின்

நோக்கம். பசுமையான எதிர்காலத்தீர்கான புதுமையான குறைந்த தொழில்நுட்பங்களை உருவாக்குவது ஆகும். இப்போட்டியில் வெற்றி பெறும் தீர்வு. இப்படகில் பார்வைக்கு வைக்கப்பட்டு அதன்பிறகு இப்படகு தனது உலகம் பயணத்தை தொடரும்.

ஸ்நைடர் எலெக்ட்ரிக் இந்தியாவின் ஆய்வு மற்றும் மேம்பாடு பிரிவின் தலைவர் தீரு. ராமேஷ் பதக் கூறுகையில், “குறைந்த பொருளாதாரத்துடன் கூடிய குறைந்த தொழில்நுட்பங்களை ஊக்கப்படுத்துவது தனிநபர் பயன்பாட்டில் குறைந்தளவு ஆற்றலைப் பயன்படுத்தும் இந்தியா போன்ற நாடுகளுக்கு மிக அருமையான தீர்வாக அமையும். குறைந்த தொழில்நுட்பங்கள் மிகவும் எளிமையானவை மலிவானவை. அடிப்படை தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு ஏற்ற வகையில் எளிதில் வடிவமைக்கப்பட கூடியவை. நாம் வசிக்கும் சுற்றுச்சூழலுக்கு உரிய முக்கியத் துவம் கொடுப்பதாகவும் இருப்பவையாகும். குறைந்த செலவிலான தொழில்நுட்ப முன்மாதிரிகள், தனித்திருக்கும் அல்லது ஆற்றல் இல்லாத பகுதிகளின் ஆற்றலுக்கான தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யும். மேலும் இந்தியாவை ஆற்றல் ஏற்றுமதி செய்யவும் முன்னேற்றமடைய உதவும் என்றார் தீரு. பதக்.

‘எனர்ஜி டைலெம்மா பற்றி விவரிக்கையில் தீரு. பதக், “சுற்றுச்சூழலில் தாக்கத்தை உண்டாக்கக் கூடிய மிகவிரைவாக வளர்ச்சிக்கண்டு வரும் மூலப்பொருட்கள் விஷயத்தில், இவை குறித்து விவாதங்களில் ஆதிக்கம் செலுத்தினால் கடைதெளிவாக தெரியக்கூடியதாகவோ, காணக்கூடிய தாகவோ இருக்கவேண்டுமென்ற அவசியமில்லை. இகாமர்ஸ், மைய்நிகர் எனப்படும் வர்ச்சவல் ரியாலிட்டி, ரிமோட் சேவைகள், பிக் டோ, ரிமோட் கொலாபரேஷன், மொபைலிட்டி, இண்டர்நெட் ஆஃப் தீர்ஸ் முதலியன உள்ளிட்ட ‘பார்த்திராத’ தொழில்நுட்பங்கள் சுற்றுச்சூழலுக்கு உகந்தவைகளாகவே இருக்கின்றன. ஆனால் இதன் பயன் அடையும் பயனாளி அருகில் இருப்பதில்லை. வேறொரு கோ இருந்தபடியே அதன் பயனைப் பெறுவார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

- கரிமுல்லா

# தாய்லாந்து நாட்டில் தடம் பதிக்கும் தமிழக மஞ்சள்!

சாதனை விவசாயி சுத்தியமங்கலம் வி.எம்.ஆர். ராமசுரம் தாங்கி!

இந்தியாவில் மஞ்சள் ஆண்டுதோறும் சுமார் 1,07,000 ஹெக்டேர் பரப்பளவில் சாகுபடி செய்யப்பட்டு வருகிறது. உலக அளவில் மொத்த மஞ்சள் உற்பத்தியில் 75 சதவீதம் இந்தியாவில் விளைகிறது. தமிழ்நாட்டை பொறுத்தவரை ஈரோடு மாவட்டத்தில் அதிகளவில் 18,986 ஹெக்டேர் சாகுபடி செய்யப்படுகிறது. இதையுடைய சேலம், கோவை மற்றும் திருப்பூர் மாவட்டங்களில் கணிசமான பரப்பளவில் மஞ்சள் சாகுபடி செய்யப்பட்டு வருகிறது.

தமிழகத்தில் பயிராகும் மஞ்சள் ரகங்களில் 90 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக நாட்டு இரகங்களே சாகுபடி செய்யப்படுகிறது. இது ஏற்றுமதிக்கு ஏற்றதல்ல. நாரியப்பனுர், எறையூர் ரக மஞ்சளில் குருகுமின் என்ற வேதிப்பொருள் 4 சதவீதத்திற்கும் குறைவாகவே உள்ளது. கோவை வேளாண்மை பல்கலைக் கழகம் / வேளாண்மை ஆராய்ச்சி நிலையம் பவானிசாகர் மற்றும் இந்திய வாசனைப் பயிர்கள் ஆராய்ச்சி மையம் கோழிக்கோடு போன்றவை பல புதிய உயர் விளைச்சல் ரகங்களை வெளியிட்டு உள்ளது. இதில் பிரதீபா என்ற ரக மஞ்சளை ஓரளவு வறட்சியை தாங்கி அதிகளவு நோய் தாக்குதல் இல்லாமல் வளர்ந்து அதிகளவு மக்குல் தரக்கூடியது என்பதை சத்தியைச் சார்ந்த முன்னோடி விவசாயி தீரு.ராமசுரம் தீருபித்துள்ளார். சென்பக புதூர், வேடச்சின்னானானுர் அருகேயுள்ள வி.எம்.ஆர். விதைப் பண்ணையில் 10 ஏக்கரில் பிரதீபா ரக மஞ்சள் சாகுபடி செய்துள்ளார்.

தற்போது இந்த மஞ்சள் செடி 6 அடி உயரம் வரை வளர்ந்துள்ளது. இதுபற்றி அறிந்த தாய்லாந்து நாட்டைச் சார்ந்த வேளாண்மை துறையானது தங்களது நாட்டில் பிரதீபா ரக மஞ்சளை சாகுபடி செய்ய முடிவு செய்து தாய்லாந்து நாட்டில் இருந்து முன்னோடி மஞ்சள் விவசாயி ஒன்றான் தலைமையில் விவசாயிகள் குழுவினரை கடந்த மாதம் இந்தியாவிற்கு அனுப்பியது. தமிழகம் வந்த தாய்லாந்து நாட்டு விவசாயிகள் சுத்தியமங்கலம் வந்து வி.எம்.ஆர். விவசாயப் பண்ணையில் பயிர் செய்யப்பட்டுள்ள மஞ்சள் செடிகளை நேரில் பார்வையிட்டார். மஞ்சள் சாகுபடியில் விதை நடவேது முதல் அறுவடை வரை உள்ள அனைத்து தொழில் நுட்பங்களையும் கேட்டு அறிந்தனர். ஏக்கருக்கு 35 டன் மக்குல் எடுப்பதைப் பார்த்து ஆச்சரியப் பட்டனர்.

தாய்லாந்து அரசின் அழைப்பை ஏற்று தாய்லாந்து தலைநகர் பாங்காங் சென்ற விவசாயி ராமலூர்த்தி அங்குள்ள விவசாயிகளுக்கு மஞ்சள் சாகுபடி குறித்து முழு விவரங்களை விரிவாக எடுத்துக் கூறினார். சிங்பாய், பாங்காங் என ஜந்து மாவட்டங்களில் இருந்து 5 ஆயிரம் விவசாயிகள் இதில் பங்கேற்று ராமலூர்த்தியிடம் மஞ்சள் சாகுபடி குறித்து பல்வேறு கேள்விகள் கேட்டு தெளிவு பெற்றனர். தாய்லாந்து நாட்டில் ஏழு மாதம் மழை பெய்கிறது. உரம், பூச்சி மருந்துகள் போடாமல் இயற்கை விவசாயத்தை தான் விவசாயிகள் ஆர்வத்துடன் செய்கின்றனர்.



**தாய்லாந்து நாட்டிற்கு செல்லும் தாய்மஞ்சளை அனைவருக்கும் காட்டி  
அசத்தும் மஞ்சள் விவசாயி திரு. ராமலூர்த்தி**

காரிசல் மண் பூமியாக உள்ளதால் மஞ்சள் சாகுபடிக்கு ஏற்றது நம்ம ஊர் (ஸ்ரோடு மஞ்சள்) மஞ்சளை வாங்கி மஞ்சள் சாகுபடி செய்ய திட்டமிட்டு உள்ளனர். இதற்கான தாய் மஞ்சள் சக்தியில் இருந்து இந்த ஆண்டு தாய்லாந்து செல்லவள்ளது என முன்னோடி மஞ்சள் விவசாயி ராமலூர்த்தி தெரிவித்துள்ளார். மேலும் அவர் கறுதையில், மஞ்சள் செழியில் இருந்து நன்கு வளர்ந்துள்ள மஞ்சள் கிழங்குகள் தற்போது வெளியே வந்து இருப்பதை விவசாயிகள் ஆர்வத்துடன் பார்த்து செல்கின்றனர்.

மஞ்சள் சாகுபடியில் 10 டன், 15 டன் எடுப்பதே பெரிய சவலாக இருந்து வரும் இன்றைய நிலையில் கடந்த ஆண்டு பிரதீபா ரக மஞ்சளை சாகுபடி செய்து 35 டன் மக்குல் எடுத்ததே தாய்லாந்து விவசாயிகளை கவர்ந்து இழுத்துள்ளது. குர்குமின் என்ற வேதிப்பொருள் 6.5 சதவிதம் பிரதீபா ரக மஞ்சளில் மட்டுமே

உள்ளது என்பதாலும், தாய்லாந்து மட்டுமன்றி தெவான், பெரு, உகாண்டா, கம்போடியா, பர்மா ஆகிய நாடுகளைச் சார்ந்த விவசாயிகளும் தாய் மஞ்சளை கேட்டுள்ளனர்.

தாய்லாந்து உட்பட ஆறுக்கும் மேற்பட்ட வெளிநாடுகளுக்கு தாய்மஞ்சளை தர உள்ள முன்னோடி விவசாயி ராமலூர்த்தியை வேளாண்மை பல்கலைக்கழக வேளாண் விஞ்ஞானிகள், முன்னோடி விவசாயிகள், மஞ்சள் வியாபாரிகள் பிரதீபா ரக மஞ்சள் செழியை நேரில் பார்வையிட்டு பாராட்டி வருகின்றனர். ஏக்கருக்கு 35 டன் மஞ்சள் மக்குல் எடுக்க விரும்பும் விவசாயிகள் ராமலூர்த்தியை (செல் : 94443 47775 - 94423 52121) தொடர்பு கொண்டு ஆலோசனையை இலவசமாக பெறலாம்.

- அர்ஜிதா

# ஏழூகளுக்கு இலவச இருதய அறுவை சிகிச்சைக்காக... கிலென்ஸ்-கிள்ஸ் குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் உடன் புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தம்!

இந்த புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தம் மூலம் தொய்க்கால் அவதியறும் 100 லீஸ் சிறார்கள் ஆண்டுதோறும் இலவசமாக சிகிச்சை பெறும் வாய்ப்பு.

நமது சமுதாயத்தின் நலிவடைந்த பிரிவுகளுக்கு உதவிக்கரம் நீட்டும் தமது முயற்சிகளின் பகுதியாக பார்க்கவே பண்டாய் எண்டர்பிரைஸ் நிறுவனங்கள் கிலென்ஸ்-கிள்ஸ்-குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி மருத்துவமனை நிறுவனம். எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் (SBCT) அறக்கட்டளையுடன் பங்காளராக கைகோர்ப்பதில் பெருமை கொள்கிறது. நமது சமுதாயத்தின் பொருளாதார ரீதியாகப் பிந்தங்கிய பிரிவுகளைச் சேர்ந்த குழந்தை களுக்கு ஒருங்கிணைந்த உயர் நிலை இதயச் சிகிச்சை வழங்கும் வண்ணம் SBCT உடன் இந்தப் புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தம் கையொப்பம் இடப்பட்டது. சென்னையில் சமீபத்தில் நடந்த நிகழ்வில் எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் அறக்கட்டளை நிர்வாக அறங்காவலர் தீரு. பிரசான்சந்த் சோர்டியா மற்றும் அதன் அறங்காவலர் உறுப்பினர்கள் தீரு. சுபாஷ்சந்த் பாஸ்பனா, தீரு. சாந்திலால் கங்காரியா கிலென்ஸ்-கிள்ஸ் குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி திட்ட இயக்குனரும் தலைமை இதய அறுவைச் சிகிச்சை நிபுணரும் தொராாசிஸ் அங்க மாற்று அறுவைச் சிகிச்சையாளருமான டாக்டர் சந்தீப் அட்டாவார் ஆகியோர் தங்கள் நிறுவனங்களின் பிரதிநிதிகளாகக் கலந்துகொண்டு இந்தப் புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தத்தில் கையொப்பமிட்டனர்.

தொடக்கத்தில் எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் மற்றும் கிலென்ஸ்-கிள்ஸ் குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி இணைந்து வறுமைக்கோட்டுக்குக் கீழுள்ளோர் பிரிவில் வரும் உயர் அவசர சிகிச்சை நிலையில் உள்ள 100 இதய நோயாளி

களுக்கு ஒரு வருடத்தில் இதயச் சிகிச்சை வழங்க உள்ளது. இக் குழந்தைகளை SBCT தேர்வு செய்து பரிந்துரை செய்து தெரிவித்தபின்னர் சிகிச்சைக்காக கிலென்ஸ்-கிள்ஸ்-குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி மருத்துவமனைக்கு அனுப்பப்படுவார்கள் ஓபன் ஹார்ட் அறுவைச் சிகிச்சை தேவைப்படுவோர் இதன்மூலம் பயன்பெறுவர் புரிந்துணர்வு ஒப்பந்தப் படி அறுவைச் சிகிச்சை அரங்குக் கட்டணம், மருத்துவர்கள் கட்டணம், அறுவைச் சிகிச்சைக்கு முன், பின் மேற்கொள்ளும் வழக்கமான பரிசோதனைகள் வழக்கமான வார்டு மருந்துகள், அறுவைச் சிகிச்சை மற்றும் மயக்கமருந்துக்கான பொருட்கள், அறுவைச் சிகிச்சைக்குப் பின் சிறப்பு மருத்துவர்கள் கட்டணம் ஆகியவை SBCT பரிந்துரைக்கும் நோயாளிகளுக்கு கிலென்ஸ்-கிள்ஸ்-குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி மருத்துவமனை நிர்வாகத்தால் வழங்கப்படும்.

'நாங்கள் எங்கள் எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் அறக்கட்டளையில் பொருளாதார ரீதியில் நலிவடைந்த மக்கள் மீது அக்கறை கொள்கிறோம். இத்தகைய மக்கள் தங்கள் அன்றைத் தேவைகளைச் சந்திப்பதற்கான பல்வேறு நடவடிக்கைகளில் நாங்கள் ஈடுபட்டு வருகிறோம். இந்தியாவின் முன்னணி மருத்துவமனைகளுடன் இணைந்து ஏழை மக்களுக்கு மருத்துவ உதவி வழங்கு வதிலும் ஈடுபட்டு வருகிறோம். மேற்கூரிய மக்கள் தங்களது விலை மதிப்பில்லா உயிரைக் காத்துக் கொள்ள அவர்களது இதய சிகிச்சைக்கும் உதவ SBCT முன்வந்துள்ளது என்று எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் அறங்காவலர் தீரு. பிரசான்சந்த் சோர்டியா கூறினார்.

'நமது சமுதாயத்தில் பொருளாதார ரீதியில் நலிந்த நிலையில் உள்ள மக்களுக்கு தரமான மருத்துவ உதவிகளை வழங்கவேண்டும் என்ற



எங்கள் நோக்கத்தின்கீழ் நவீன தொழில் நுட்பங்களின் பலன்களையும் தங்கள் துறைகளில் சிறந்து விளங்கும் முன்னணி சிறப்பு மருத்துவ வல்லுனர்களின் மருத்துவ சிகிச்சை ஆற்றல்களையும் ஒன்றிணைப்பதில் வெளிநாடுகளிலும் இந்தியாவிலும் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு மக்களுக்கு மருத்துவப் பணி வழங்கி வரும் கிளென்சுகிள்ஸ் குளோபல் மருத்துவ மனையை நாங்கள் அடையாளம் கொண்டிருக்கிறோம்’ என்று எஸ். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட் அறங்காவலர் தீரு. பி. சாந்திலால் கங்காரியா மேலும் கூறினார்.

‘தொடர் கண்டுபிடிப்புகள், தரத்துக்கு அர்ப்பணிப்பு, ஆதரவும், கட்டுபடியாகக்கூடிய மருத்துவ சேவைகள் வழங்குவது ஆகியவற்றின் மூலம் ஒரு ஆரோக்கியமான உலகை உருவாக்குவது என்ற கனவை எட்டுவதே கிளென்சுகிள்ஸ்குளோபல் ஹெல்த் சிட்டியின் செயல்நோக்குத் தீட்டமாகும் என்றுர். கிளென்சுகிள்ஸ்குளோபல் ஹெல்த் சிட்டி தீட்ட இயக்குநனரும் தலைமை இதய அறுவைச் சிகிச்சை நிபுனரும், தொராசிஸ் அங்க மாற்று அறுவைச் சிகிச்சையாளருமான டாக்டர் சந்திப்

அட்டாவார் “நமது நாட்டில் வறுமைக் கோட்டுக்குக் கீழ் வாழும் குழந்தைகள் தரமான இருதய சிகிச்சை பெறமுடியாமல் இருப்பது சோகமாகும். வறுமைக் கோட்டுக்குக்கீழ் வாழும் மக்களுக்கு உதவ வேறு பல அரசு தீட்டங்கள் தற்போது இருக்கின்றன. இதைப் பார்த்து நாங்களும் இந்த உண்ணத் காரணத்துக்கான எங்கள் பங்கினை ஆற்றும் வகையில் இணைய விரும்பினோம். இதே சிந்தனையைக் கொண்டுள்ள SBCT அறக்கட்டளையுடன் பங்காளராக இணைவதை கவரவைக்க கருதுகிறோம். நாங்கள் இணைந்து இன்னும் பலருக்கு உதவுவோம். அவர்கள் உயரதர ஒருங்கிணைந்த இதயச் சிகிச்சை பெற உதவுவோம் என்று நம்புகிறோம்” என்று சந்திப் அட்டாவார மேலும் கூறினார்.

மேலும் விபரங்களுக்கு  
தீரு. சுபாஷ்சந்த் பாஸ்னா  
என். பாலசந்த் சோர்டியா டிரஸ்ட்  
எண் : 51, இருளப்பா தெரு,;  
சௌகார்பேட்டை, சென்னை - 600 079.  
தொலைபேசி : 25293694  
- ரேபா

# விவசாயிகளின் வாழ்வு வளம்பெற ஆச்சி மசாலாவின் புதிய அனுகுமுறை விவசாயத்தீர்கு மதிப்பும் ஆரோக்கியத்தீர்கு சிறப்பும் செய்யும் விளம்பரத்தில் தோன்றும் ஆச்சி குழுமத்தின் தலைவர் திரு. A.D. பத்மசிங் ஜசக்!

விவசாயிகளுக்கு கெளரவத்தையும் ஒவ்வொரு தனி மனிதர்களின் ஆரோக்கியத்தில் விழிப் புணர்வையும் ஊட்ட வேண்டும் என்பதற்காக ‘ஆச்சி’ நிறுவனம் இன்று (17.04.2017) கருத்தாழ மிகக் புதிய தொலைக்காட்சி விளம்பரப்படம் ஒன்றை வெளியிட்டிருக்கிறது. அந்த விளம்பரத்தின் முக்கியத்துவத்தை மக்கள் முழுமையாக உணர வேண்டும் என்பதற்காக ஆச்சி உணவுப்பொருள் தயாரிப்பு குழுமத்தின் தலைவர் திரு. ஏ.டி. பத்மசிங் ஜசக் அவர்களே அதில் தோன்றுகிறார்.

‘ருசியாய்.. ருசி ருசியாய்..’ என்ற இதயத்தைத் தொடும் பாடலோடு தொடங்கும் இந்த விளம்பரப் படத்தில் திரு. ஏ.டி. பத்மசிங் ஜசக் அவர்கள் இந்தியாவில் பல பகுதிகளில் உள்ள விவசாய பெருங்குடி மக்களை தேடிச் சென்று இயற்கை எழில் சூழ்ந்த தோட்டங்களில் அவர்களை சந்திக்கிறார். மஞ்சள் மிளகாய், மல்லி, ஏலக்காய் போன்ற உணவுப் பொருட்களை வளமான மண்ணில் சிறப்பாக விளைவிக்கும் விவசாயிகளை கரம் குலுக்கி கட்டிப் பிடித்து பாராட்டுகிறார்.

இந்தியாவின் பல மாநிலங்களில் தோட்டத்தில் இருந்து நேரடியாக ‘ஆச்சிக்காக கொள்முதல் செய்யப்படும் அந்த விளைபொருட்கள் ஆய்வு களுக்கு உள்படுத்தப்பட்டு நான் முறையில் தயார் செய்யப்பட்டு சுகாதாரமான முறையில் ‘பேக்’ செய்யப்பட்டு பக்குவப்படுத்தப்பட்ட உணவுப் பொருளாக ஒவ்வொரு வீட்டு சமையல் அறையையும் வந்தடைவது வரை அதில் அற்புதமாக காட்சிப்படுத்தப்பட்டிருக்கிறது. அது ஆரோக்கியத்துக்கு எவ்வாறு உறுதி தருகிறது என்பதை மக்கள் புடைக்கு எழுச்சியுடன் தோன்றி திரு. ஏ.டி. பத்மசிங் ஜசக் அவர்கள் நமது மனதில் பதியவைக்கிறார்.

மக்களை மீண்டும் மீண்டும் பார்க்கத் தூண்டும் விதத்தில் பாடலும், காட்சிகளும், கருத்துக்களும் இந்த விளம்பரத்தில் பொதிந்திருக்கின்றன.

“இத்தகைய விளம்பரம் இப்போது வெளியிடப்பட வேண்டியது காலத்தின் கட்டாயம்” என்று கூறிய திரு. ஏ.டி. பத்மசிங் ஜசக் அவர்கள் அதற்கான காரணங்களை பத்திரிகையாளர் களிடம் விளக்கினார்.

அவர் கூறியதாவது :

“நாம் மதிய உணவுக்காக டெனிங் டேபிளில் உட்கார்ந்திருக்கும் போது சாதம், சாம்பர், ரசம், கூட்டு, பொரியல், அப்பளம் போன்றவைகள் எல்லாம் நம்மை சுற்றி இருக்கும். நாம் ரசித்து ருசித்து சாப்பிடுவோம்.

அதில் நமக்கு தேவைப்படுவது ஆரோக்கியம். ஆனால் அந்த அளவு உருவாக தேவைப்படுவது எது? விவசாயம்.

நமக்கு சப்பாத்தி தேவை என்றாலும், சாம்பார் தேவை என்றாலும் அதற்கு விவசாயம் தேவை! விவசாயிகள் தேவை! நாம் சாப்பிடும் ஒவ்வொரு உணவுத் துணைக்கிலும் விவசாயியின் வியர்வை பதிந்திருக்கிறது.

ஆனால் இன்று அந்த விவசாயிகளின் நிலை எப்படி இருக்கிறது?

கடன், கஷ்டம், அவமானம், அச்சுறுத்தல், தற்கொலை என்று தீனமும் அவர்கள் சோகத்தில் தத்தளித்துக் கொண்டிருக்கிறார்கள்.

நமது உணர்வோடும், உதிர்த்தோடும் கலந்திருக்கும் விவசாயிகளுக்கு ‘ஆச்சி’ உணவுப் பொருள் நிறுவனம் கடந்த 22 ஆண்டுகளாக மதிப்பையும், மரியாதையையும், கெளரவத்தையும்



கொடுத்து அவர்களது வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்தும் செயலை சிறப்பாக செய்து கொண்டிருக்கிறது. நாங்கள் தீனமும் டன் கணக்கில் விளைபொருட்களை இடைத்தரகர்கள் இன்றி, விவசாயிகளை தோட்டத்திலே சந்தித்து உயிரிய விலை கொடுத்து கொள்முதல் செய்து கொண்டிருக்கிறோம். அப்படி பார்த்துப் பார்த்து கொள்முதல் செய்வதனால்தான் விவசாயிகளின் நலனையும், எங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் ஆரோக்கியத்தையும் எங்களால் காக்கமுடிகிறது.

இந்த உண்மையை மக்களுக்கு உணர்த்த விரும்பினோம். இந்தியாவின் எங்கோ ஒரு மூலையில் உணவுப்பொருளை விளைய வைக்கும் விவசாயிக்கும் - நாட்டின் இன்னொரு மூலையில் அமர்ந்து அதை சாப்பிட்டுக் கொண்டிருக்கும் எங்கள் வாடிக்கையாளருக்கும் இடையே உணர்வுபூர்வமான ஆத்ம பந்தத்தை ஏற்படுத்த விரும்பினோம். ஒருபூறும் விவசாயிகளின் உழைப்பு மேலும் கௌரவிக்கப்பட்டு அவர்களது வாழ்க்கைத்தரம் மேலும் உயரவேண்டும். மறுபறும் இந்திய மக்களின் ஆரோக்கியம் இன்னும் மேம்பட வேண்டும். இந்த இரண்டையும் வலியுறுத்தவே இந்தப் புதிய விளம்பரப் படத்தை தயாரித்துள்ளோம்.

இந்த விளம்பரத்தில் நான் தோன்ற வேண்டிய அவசியம் ஏன் ஏற்பட்டது என்பதையும் சொல்லி விடுகிறேன்!

ஒரே உணவுப்பொருளைக் கொண்டு தாய் உணவு தயாரிப்பதற்கும் - இன்னொருவர் தயாரிப்பதற்கும் சுவையில் வித்தியாசம் உண்டு. தாய், மசாலாக்களோடு தனது உணர்வையும், அன்பையும், சுடுபாட்டையும் கலந்து தருவார். அதுதான் அதிக ருசிக்கு காரணம்.

அதுபோல 'ங்கள் ஆரோக்கியம் எங்கள் லட்சியம்' என்ற எங்கள் கொள்கையை மற்றவர்கள் தோன்றி சொல்வதைவிட ஆச்சி நிறுவனத்தின் தாய் போன்ற நானே சொல்வது உணர்வு ரீதியாக மக்கள் இதயத்தில் சிறந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். அதனால்தான் நானே தோன்றியிருக்கின்றேன். 22 ஆண்டுகளாக நான் இந்தியா முழுவதும் உள்ள ஏராளமான விவசாயிகளோடு நேரடி தொடர்பில் இருக்கிறேன். அவர்களை நான் தொடர்ந்து கௌரவப்படுத்தி வருகிறேன். அதையும் காட்சிப்படுத்தி மக்கள் மனதில் பதிய வைக்க இந்த வாய்ப்பினை பயன்படுத்திக் கொண்டேன். இந்த விளம்பரப்பதற்கை இந்திய விவசாயிகளுக்காக சமர்ப்பிக்கிறேன்.

'இந்திய விவசாயிகளை போற்றுவோம்! எல்லோரது ஆரோக்கியத்தையும் காப்பாற்றுவோம்!'

- ஆரியான்



# சிறுதொழில்களிலும் வெற்றிச் சிகரம் தொடலாம்!

தந்சை என்.ஜே.கந்தமாறன்

நம்பிக்கை நிறைந்த ஒருவர் யார் முன்னேயும் எப்போதுமே மண்ணியிடுவதில்லை. ஆதரவு இல்லை; பாரபட்சமாக நடத்துகிறார்கள் எனும் கூக்குரல்கள் தேவையில்லை. அவற்றுக்கு மாறாக, நம்பிக்கை நிறைந்தவர் பிரச்சினைகளை நேரடியாக எதிர் கொள்கிறார்.

- டாக்டர் ஏ.பி.ஜே. அப்துல்கலாம்

வெற்றி பெற்றவர்களின் கதையைக் கேட்டிருக்கிறீர்களா? ஏறத்தாழ எல்லாமே ஒன்றுபோல்தான் இருக்கும். அது அப்படி இருப்பதென்பது தற்செயலாக நிகழ்ந்ததும் அல்ல. தாங்க முடியாத பல துயர்களை அவர்கள் கடந்து வந்திருப்பார்கள். சவால்கள் நிறைந்த வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் போராட்டதான் இப்போதுள்ள இலக்கை அடைந்திருப்பார்கள் என்பதுதான் உண்மை.

**பேச்சு முயற்சி அல்ல**

ஆனால் தொழிலில் ஈடுபடவே தயங்கும் சிலரின் பேச்சு இப்படி இருப்பதும் வியப்பாகத் தான் இருக்கிறது. ‘பணம் மட்டும் என்னிடம் இருந்திருந்தால்...’ என்று பேசிக் கொண்டிருப்பவர்கள் செயல்பாடுகளையே முன்னனுப்பதில்லை. சும்மா பேசிக்கொண்டே இருக்கிறார்கள். தோல்வி களுக்கு காரணம் தேடுபவர்கள் வெற்றிகரமாக எதையும் செய்ய முடியாது.

பணம் பின்னணி மட்டுமே ஒருவர் தொழில் தொடங்குவதற்குக் காரணமல்ல. எத்தனையோ முக்கியமான பிற அம்சங்களோடு சேர்த்து அதுவும் ஒன்று. அவ்வளவுதான் தேடுபவர்கள் கண்டடைகிறார்கள் என்ற வார்த்தைக்கு ஆண்மிகத் தேவைக்கானது மட்டுமல்ல. வாழ்விற்கு வழிகாட்டும் அற்புமான நோக்கும் அதற்குண்டு.

தொழில் என்பது சிறு தொழிலாகவோ பெருந்தொழிலாகவோ இருக்கலாம். ஆனால்

அதில் எப்போதும் லாபம் பார்க்கலாம் என்பது நிச்சயமானதல்ல. ஏற்றமும் இறக்கமும் எதிலும் இயல்பானதே. அதனால் தொழிலில் இலாபம் கிடைக்கும்போது, அதை நல்ல முறையில் சேமிப்பாக வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். தொழில் சோர்வடையும் காலங்களில் அதை பயன்படுத்தி, எதிர்பாராத சிரமங்களில் தப்பித்துக் கொள்ளலாம்; நிலை நிற்கலாம்.

தொழிலில் இருந்துவரும் இலாபத்தை மறுமுதலீடு செய்வது எப்படி என்பதில் ஒரு சிறு தொழில்தீபருக்கு இருக்க வேண்டியது தெளிவான சிந்தனையும் சீரான தீட்டமிடுவும் ஆகும்.

ஒரு சில தொழில்தீபர்கள் இலாபத்தைக் கண்டதும் அதை இயந்திரங்கள், அலுவலகம் என முதலீடு செய்வதும் உண்டு. அதுவும் தவறானதே! எந்த முதலீடும் தொலைநோக்குடன் செய்யப்படுவதே பாதுகாப்பானதாகும்.

குறிப்பாக தொழில் செய்யும் முறையில் நிதானமும் புத்திக் கவர்மையும் இருக்குமானால், எந்தத் தொழிலும் அவ்வளவு எளிதாக நட்டப் பாதைக்குத் திரும்பிவிடாது.

செல்வம் என்பது கையை விட்டு செல்லக் கூடிய ஒரு கருவி. தக்க வைத்துக் கொள்ளும் சுத்திரம் தெரியாதவர் அதை எவ்வளவு சம்பாதித்தும் பயனில்லை. எந்த ஒரு தொழிலையும் நின்று, நிதானித்து, நிலைத்து நிற்கும்படி தொடர்ந்து நடத்துவதில்தான் திறமை அடங்கியுள்ளது.

**பெண் தொழில் முனைவோர்**

பெண்கள் சுயதொழிலில் ஈடுபட இப்போது வாய்ப்புகள் அதிகரித்துள்ளன. ஒரு பக்கம் குடும்பத்தின் தேவைகளையும், மறுபக்கம் சுய தொழிலின் தேவைகளையும் உணர்ந்து பேலன்ஸ்



செய்யத் தொரிந்த துணிவள்ள பெண்களுக்கே இது சாத்தியமாகும்.

தொடக்கக் காலங்களில் பெண் தொழில் முனைவோருக்கு இது சற்றுப் பிரச்சினை தரக்கூடிய ஒன்றுதான். இந்திலை படிப்படியாக நம் கையாளுதலில், சமநிலைக்கு வரும்போது பொறுப்புகளை அவரவர் கைக்கு விட்டு மேலாண்மைத் தீற்றுடன் செயல்படும்போது, வேலையும் வாழ்க்கையும் பழகிவிடும்.

சுயதொழில் செய்யும் எத்தனையோ பெண்கள் வெற்றிகரமான குடும்பத் தலைவியாகத் திகழ்கிறார்கள். வீட்டில் இருக்கும் பெண்களைக் காட்டிலும், வீட்டுத் தேவைகளுக்காக பொருளாதார ரீதியாக இவர்கள் குடும்பத்தீர்க்குத் துணை நிற்கிறார்கள். மகளிர் தொழில் முனைவோரைப் பற்றிய ஒரு ஆய்வு.

சேவை சார் தொழில்துறையில் பெண்களின் மீதான நம்பிக்கை பொது மக்களிடையே உண்டு. கனிவான அணுகுமுறை, கச்சிதமான உரையாடல், இதமான விளக்கங்கள் சேவை சார்ந்த துறைகளில் பெண் தொழில்முனைவோர் பலரை வளர்ச்சியோடு நிலை நிறுத்துகின்றன.

உற்பத்தி, ஆட்டோ மொபைல், கணினி, இயற்கை உற்பத்தி சார் தொழில்கள் எனப் பலவற்றிலும் பெண்கள் கொடிகட்டிப் பறந்து

கொண்டிருக்கின்றனர். சேவைத் துறைகளில் அவர்கள் பெற்றிருப்பதாக நாம் குறிப்பிட்ட மேற்கண்ட குணங்களே, எல்லா இடங்களிலும் அவர்களுக்கான தொழில் முனைவு வெற்றிகளை சாத்தியமாக்கி இருக்கின்றன.

குறிப்பாக ஓவியம் சார்ந்த பலவகைத் தீற்கள், இசை வகுப்புகள், யோகா, தீயானப் பயிற்சி, பெண்களுக்கான அழகு நிலையங்கள், உடற்பயிற்சிக் கலைகள், தற்காப்புக் கலைகள், சமையல் கலைப் பயிற்சிகள், அலங்காரம், நடன வகுப்புகள், புகைப்படக்கலை இப்படியானவை பெண்களுக்கான சிறுதொழில்களாக முன்னர் பேசப்பட்டன.

இன்று ஒன்றல்ல, பல தொழில்களை நிர்வகிக்கும் பெண்கள் அதிகமாகிவிட்டனர். அவர்கள் பல நாடுகளுக்கும் பறந்து சென்று தாங்கள் பெற்றிருக்கும் உள்ளூர் வெற்றிகளை உலகச் சாதனைகளாக மாற்றி வருகின்றனர்.

### வங்கிகள் நம்பிக்கை தருகின்றதா?

அன்றிருந்த அளவிற்கு வங்கிகளின் செயல்பாடு இன்று தொழில்தீபர்களுக்கு சாதகமாக இல்லை என்றுதான் சொல்ல வேண்டும். சிறுகடன் களுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுப்பதைவிட, பெருங் கடன்களுக்கு முக்கியத்துவத்தை அவர்கள் கொடுக்கப் போய்தான், இன்று வாராக்கடன்

பிரச்சனையில் அவர்கள் சிக்கித் தவிக்கின்றனர் என்பதுதான் உண்மை.

இரு காலத்தில் மீடியம் ரிஸ்க் உள்ள தொழில்களை ஊக்குவித்து தொழில்கடன் வழங்கி வந்த வங்கிகளின் கூட்டமைப்பு, இன்று திசைமாறியதால் ஏற்பட்ட நெருக்கடிகளையும் சுக்ததுக் கொண்டுள்ளது.

சுயதொழில் என்பது எவருக்கும் தனித்துவ உரிமை அல்ல. அம்பானியும், நாராயணமுர்த்தியும் லட்சமி மிட்டல்கள் மட்டுமே தொடர வேண்டிய முயற்சி அல்ல அது. சிறுபுள்ளியில் தொடர்கியே இவர்கள் அனைவரும் சிகரங்களை எட்டியுள்ளனர்.

குறுந்தொழில்களும் சிறுதொழில்களும் இந்தியப் பொருளாதாரத்துக்கான வலிமையை தொடர்ந்து நிலை நிறுத்தி வருகின்றன என்பது மறக்க முடியாத கருத்து. இதில் உள்ள உண்மை என்னவென்றால் பல தனிப்பட்ட மனிதர்கள் தங்கள் எல்லைக்கு உட்பட்டு வியாபார உத்திகளைத் திறன்மிகு தன்மையுடன் கையாண்டதால்தான் அது சாத்தியமாயிற்று.

மேற்கண்ட இதை நாமும் வங்கிகளும் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். தொழிலைத் தொடர்க்க நினைப்பவர்களுக்கு அவர்கள் எதிர்காலத்தில் வங்கிக் கடனை முறையாக - ஒழுங்காக செலுத்துவார்கள் என்ற நம்பிக்கைதான் வங்கி தரும் கடனுக்கான முடிவின் அடிப்படை.

கடந்த காலத்தில் பணத்தைச் சரியாகக் கையாளத் தெரியாத தொழிலத்திற்கான எப்படி ஒரு நல்ல வளமான எதிர்காலத்தை உருவாக்க முடியும்? இது தொழில்முனைவோர் முன்னுள்ள கேள்வி.

குறிப்பாக, தொழில் நிறுவனங்களுக்கு கிடைக்கும் கடன்கள் என்பது, குறுந்தொழில்களைப் பொறுத்தவரை தனி நபர் கடன்கள்தான். ஆகவே தனி நபர்களின் (Net Worth) என்படும் சுய மதிப்பீட்டை உயர்த்திக் கொள்ள வேண்டும்.

அதனால்தான் வங்கிகள் முதலில் கடன் கோரும்போது உங்களால் எவ்வளவு தொழிலுக்கான முதலீட்டைச் செய்ய முடியும் என உங்களின் நிதித்திறனையும் கேட்டு அதை அறிகின்றன.

இப்படியான பல செயல்பாடுகளை அவை மேற்கொண்டாலும் தொழிற்துறை சார்ந்த

வாராக்கடன்கள் வங்கிகளில் அதிகமாகி இருப்பது MSME செக்டாரை சற்று அதிகமாகப் பாதித்திருப்பதையும் ஒத்துக் கொள்ளத்தான் வேண்டும்.

### அரசுகள் சிந்திக்குமா?

உதாரணமாகக் கடன் கொடுக்கும் சிறு தொழில்கள் எல்லாம் தோல்வியடைந்தால், அவர்கள் கொடுத்த அசையாச் சொத்துகளை அரசாங்கம் விற்று பணத்தை எடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

அப்படியில்லாமல் ஒரு தொழிலதிபரின் தோல்வியின் மூலம் புதிய தொழிலதிபர்களை உருவாக்க முடியாது. தீற்மையுள்ள எத்தொழிலதி பராயினும் அவர்களின் தொழில்கள் தொய் வடையாமல், அரசு சிறப்பு நிலை தொழில் ஆலோசனை குழுக்கள் அமைத்தும் அதைக் கண்காணிக்கலாம். வல்லுநர்கள் உடனான சந்திப்புக் கூட்டங்களை நடத்தலாம். தொழிலதிபர்களின் பிரச்சினைகளை கேட்டறிந்து அவர்களின் நடைமுறைச் சிக்கல்களுக்கு உரிய தீர்வு வழங்கலாம்.

பாங்க் ஆப் இந்தியாவின் 'பிரியதர்ஷினி', கனரா வங்கியின் 'கேன் மஹிளா', யூனியன் பேங்க் ஆப் இந்தியாவின் 'யோஜனா', யூகோ வங்கியின் 'நாரி சக்தி', சென்ட்ரல் பேங்க் ஆப் இந்தியாவின் 'சென்ட் கல்யாணி', ஓரியண்டல் பேங்க் ஆப் காமர்சின் 'ஓரியண்டல் மகிளா விகாஸ் யோஜனா' போன்ற மகளிர் தொழில் முனைவோருக்கான தீட்டங்கள் சிறந்த செயல் பாடுகளை கொண்டுள்ளன. அவைகளை கீராமப்புற மகளிர் சார்ந்த சுயதொழில்களுக்கும் கூடுதலாக வழங்கினால் நல்ல வளர்ச்சி பெற உதவும்.

### எஸ் எம் இக்கள் கவனத்திற்கு

குறிப்பாக எஸ் எம் இக்கள் தங்களுடைய அக்கவுண்டிங், டாக்குமென்டேஷன் போன்றவற்றில் முழு கவனம் செலுத்த வேண்டும். தொழிலின் வளர்ச்சிக்கும் விரிவாக்கத்திற்கும் அது முக்கியமான அம்சம்.

இப்பொழுது வங்கிகளே குறு-சிறு தொழில் முனைவோர்க்கான நிறுவனம் பயிற்சிகளையும் தேவைக்கேற்றவாறு வழங்குகின்றன. எனவே தொழில்முனைவோர்கள் தங்களின் வளர்ச்சி சார்ந்த தீட்டங்களை மனதில் கொண்டு அதை



முறைப்படி செய்ய வேண்டும். ஆவணங்களை விதிப்படி சரியாகப் பராமரித்து வந்தால் எந்த வங்கியும் கடன் தர மறுக்க முடியாது.

பெரிய நிறுவனங்கள் எளிதாக கடன் பெற்று வருவதற்கும், சிறிய நிறுவனங்கள் போராடுவதற்கும் காரணம் உண்டு. குறிப்பாக பெரிய நிறுவனங்கள் செயல்படுவதீல் மந்தமாக இருந்தாலும், கடன் வாங்க விண்ணணப்பிக்கும் போது உரிய ஆவணங்கள், நடைமுறைகள் எல்லாவற்றையும் கச்சிதமாக (தெளிவாக அளவடூத்து) செய்து விடுகின்றன. எனவே அவற்றுக்கு கடன் வழங்க மறுப்பு தெரிவிப்பதற்கான காரணங்கள் எதுவும் வங்கிகளுக்கு கிடைப்பதில்லை.

இரு உண்மையை நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். வங்கிகளின் வாராக் கடனில் 40 சதவீதம் பெரிய நிறுவனங்களின் பெயரில்தான் இருக்கிறது. 20 சதவீதம் மட்டுமே சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்கள் சார்ந்த கடன்கள்.

இரு வங்கிக்கு கடன் கொடுப்பதன் மூலம் தான் அதிக வருமானம் கிடைக்கிறது. அப்படியிருக்க வங்கிகள் கடன் கொடுக்க தயங்குவதற்கு வாராக்கடன் பிரச்சனைதான் காரணம். பெரிய நிறுவனங்களிடம் இருந்து கடன் வசூலிப்பதுதான்

பிரச்சனையே தவிர சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களிடம் அது அதை சரியாகவே செய்கிறது. இருந்தாலும் எஸ் எம் இக்கள் வங்கிகள் கடன் கொடுக்க மறுக்கின்றன என்பதற்கு மேற்கண்ட காரணங்களே அடிப்படை.

### தெளிவான செயல்பாட்டுற்கு...

தொழிலில் ஈடுபட்டு அதைத் தொய்வில்லாமல் கொண்டு செல்ல உங்களிடம் 'நிதிநேர்மை' இருக்க வேண்டும் என்கிறார் சூசே ஆர்மன். அவர் எழுதிய 'தீ லாஸ் ஆப் மணி' என்கிற புத்தகத்தில் கீழ்க்கண்டவாறு அதைக் குறிப்பிடுகிறார்.

இரு தொழிலைத் தொடங்கும்போது இருக்கும் நேர்மை அதைத் தொடரும்போது இருப்பதில்லை. வளர்ச்சிக்குப் பின்னான வார்த்தக யுத்தங்களில் தர்மங்கள் அடிப்பட்டுப் போகின்றன என்பதை விளக்கும் அவருடைய வார்த்தைகள் அழியாப்புக்கும் பெற்றாலை. தொழிலுக்கான வழிகாட்டல் மட்டுமல்ல, வாழ்விற்கான வழிகாட்டியும் இந்த வார்த்தைகளே!

'உண்மை, பணத்தை உண்டாக்குகிறது; பொய் அதை அழிக்கிறது' - நன்கு சிந்திப்போம்.

(சிகரத்தின் உச்சி நோக்கி...)

# Bharat Benz expands product portfolio with launch of all-new 16-tonne intercity coach

- Crafted for comfortable, safe inter-city travel.
- Operators to benefit from low total-cost-of-ownership, reliable performance, proven BS-IV technology.

Daimler India Commercial Vehicles (DICV), the wholly-owned subsidiary of Daimler AG, continues its product offensive to further expand the product portfolio of its BharatBenz brand. As per plan and as announced in 2015 with the start of the company's bus business, the all-new BharatBenz intercity coach completes the brand's bus line-up. Targeted at the growing segment of inter-city travel, the 16-tonne, 238 hp (175 kW) front-engine coach complements BharatBenz' successful portfolio of school, staff and tourist buses in the 9-tonne category, which have been available since the end of 2015.

Speaking at the launch event on April 19th 2017, **Mr. Markus Villinger**, Managing Director Daimler Buses India said: "We designed the all-new BharatBenz intercity coach to take inter-city travel to the next level: a safer and more comfortable experience for passengers and drivers, and more value for operators at the same time. Building on our acceptance in the market and this strong product with proven BS-IV technology, we are very confident to capture opportunities in this growing segment."

## Crafted for passenger comfort

With its optimized wheelbase, the 12-meter Bharat Benz intercity coach ensures best-in-class cabin space distribution for easy seating. BharatBenz - a Daimler brand, 790 mm of legroom for passengers. Refined interiors and wider windows provide for a relaxed journey with panoramic views. The front and

rear air suspensions are calibrated with chassis performance to minimize impacts of road undulations. Overall, the vehicle also offers a quieter ride thanks to its unique open saloon design which enhances acoustic insulation despite a front mounted engine. A powerful air conditioner with engine driven compressor assures not only a pleasant cabin environment for passengers but also a workplace for drivers that help them to stay alert.

## Built for safer travel

The BharatBenz intercity coach adopts a holistic approach towards safety and is fitted with a comprehensive range of seamlessly integrated active and passive safety features. The robust aluminique body meets the stringent safety standards for roll over as per the AIS-031 CMUR Bus Body Code. Fabricated without any welded parts, the lightweight structure not only gives extra strength to the vehicle but also lowers its centre of gravity, which provides extra stability to the vehicle. The wider brake lining (410 x 220 for all four tyres) guarantees effective braking leading to a better braking distance. With regard to interiors, the vinyl flooring comes with an anti-skid top layer and fire retardant materials which are carefully designed to ensure a safe walkway for passengers in case of emergency situations.

## Designed to meet operators' requirements

With a focus on higher profitability for bus operators, the BharatBenz intercity coach is designed for lower cost of ownership. The



T  
H  
O  
Z  
H  
I  
N  
E  
S  
A  
N  
C  
O  
R  
P  
O

vehicle body's unique aluminique structure considerably lowers its gross vehicle weight, while the aerodynamic body design and tubeless tyres reduce drag and rolling resistance, altogether improving fuel efficiency. The coach also offers unmatched oil change and gearbox oil change intervals of 100,000 km.

The extended warranty that BharatBenz offers for all its vehicles nationwide is also available. As a unique Bharat Benz feature, annual maintenance packages are offered that cover both the body and chassis, ensuring optimum maintenance.

#### Proven BS-IV technology with SCR

BharatBenz BS-IV vehicles meet the upgraded norms using a system based on SCR technology proven in hundreds of thousands of Daimler commercial vehicles in many markets for over a decade. Besides the further improved fuel economy and lower maintenance costs, SCR technology allows BharatBenz BS-IV vehicles to operate unhampered with BS-III fuel, if required. The SCR technology uses an aqueous urea-based fluid called Ad Blue, which is sprayed into the exhaust stream to break down dangerous nitrogen oxides emissions into harmless nitrogen and water. AdBlue consumption is only a fraction of fuel

consumption, so refill intervals are fewer. AdBlue is available nationwide at all BharatBenz dealerships and other outlets.

#### About Daimler Buses

India Responsible for DICV's bus business, Daimler Buses India is catering to the domestic market with a twofold strategy: BharatBenz front-engine buses and coaches are designed to create a new benchmark in the volume segment, while the premium segment is addressed with Mercedes-Benz rear-engine coaches. All vehicles are produced at DICV's state-of-the-art plant in Oragadam near Chennai. Customer services for both brands are provided through the pan-Indian Bharat Benz dealer network, offering tailor-made service packages, 24x7 after-sales support, and advanced interactive vehicle diagnosis. Custom-tailored financing solutions are provided by Daimler Financial Services India.

#### Contact:

Sebastian Wahle, +91 73 5879 2916,  
[sebastian.wahle@daimler.com](mailto:sebastian.wahle@daimler.com)  
ShinaSatyapal, +91 44 45996039,  
[shina.satyapal@daimler.com](mailto:shina.satyapal@daimler.com)

- Revathi Sukkurbasha

# INR 2000 Crores ODA loan expended by JICA for Chennai Metro Project (Phase V)

## Transforming Mobility of Tamil Nadu's Capital City

Japan International Cooperation Agency (JICA) has extended Official Development Assistance Loan (ODA) of 33,321 million Japanese Yen (approximately INR 2,000 crores) to the Chennai Metro Rail Ltd. (CMRL) for building of Mass Rapid Transport System, on April 1st 2017. The ODA loan's conditions are very concessional, i.e. 1.4% and 0.01% interest rate and 30 years of repayment period (including 10 years of grace period). This assistance from JICA will further mitigate the road traffic, traffic accidents and traffic pollution, and will eventually lead to balanced regional socio-economic development and enhancement of Chennai's atmospheric environmental condition.

India is JICA's largest partner in the world. With the signing of this loan agreement for Chennai Metro Project, the cumulative loan amount provided by JICA for metro projects in India (including Delhi, Bengaluru, Kolkata, Mumbai and Ahmedabad Metro's) exceeds 2.6 trillion Japanese Yen (approximately INR 1.5 trillion).

The agreement was signed between **Mr. Takema SAKAMOTO, Chief Representative, JICA India Office** and **Mr. S. Selvakumar, Joint Secretary, Department of Economic Affairs, the Ministry of Finance, Government of India** in New Delhi.

Speaking on the occasion, **Mr. Takema SAKAMOTO, Chief Representative, JICA India Office** said, "When completed, this Project will provide improved access to public transport for the dense population comprising predominantly industrial workers to move towards the central business districts of Chennai for work. It will

cover the centre business district area and residential cum institutional complex area of Chennai Metropolitan Area."

Chennai is the fourth-largest metropolitan area in India. The population of Chennai Metropolitan Area was about 7.1 million in 2001 and 8.7 million in 2011. The density in Chennai city is about 25,000/km<sup>2</sup> and it is the largest in the world, which overtook Mumbai and Kolkata. The Project will provide the additional Metro Rail System network of approximately 9 km as an extension of Corridor 1 from Washermanpet to Wimco Nagar, in addition to approximately 45 km in the existing project from Washermanpet to Chennai Airport (Corridor 1) and Chennai Central to St. Thomas Mount (Corridor 2). The extension of Corridor 1 is connecting growing northern part of Chennai (i.e. Korrukupet, Tondiarpet, Tiruvottiyur, etc.) with Chennai's central area. The Chennai Metro is integrated with other forms of public and private transport including buses and sub-urban trains to facilitate seamless travel by commuters.

### **The Executing Agency for the Project is Chennai Metro Rail Limited (CMRL).**

JICA has extended 150,274 million Japanese Yen (approximately INR 9,000 crores) in concessional ODA loans over 4 tranches since 2008 for the development of around 45 km metro rail system in Chennai. By adding this loan, the cumulative loan amount for Chennai Metro Project currently amounts to 183,595 million Japanese Yen (approximately INR 11,000 crores).



JICA has extended 383,314 million Japanese Yen (approximately. INR 22,800 crore) in ODA loans since 1981 for all-round development in Tamil Nadu state. The initiatives facilitated by the assistance include "Tamil Nadu Investment Promotion Program" to expedite domestic and foreign investments, power transmission system enhancement across Tamil Nadu, provision for safe water supply and sewerage facilities across Tamil Nadu state, water supply enhancement and fluorosis mitigation in Dharmapuri and Krishnagiri districts, biodiversity conservation and greening across Tamil Nadu, and the Chennai Metro. JICA has also implemented technical cooperation for enhancement of Chennai port operations and Master Plan Study of Chennai-Bengaluru Industrial Corridor, among others, and extended grant aid of 1,495 million Japanese Yen (approximately. INR 90 crore) for enhancement of facilities at Institute of Child Health and Hospital for Children (ICH) in Chennai.

#### About JICA

Established, by a specific law, as an independent administrative institution under the Government of Japan, the Japan International Cooperation Agency (JICA) aims to contribute to the promotion of international cooperation, as a sole Japanese governmental agency in charge of ODA implementation. JICA is the world's largest bilateral donor agency. JICA works as a bridge between Japan and emerging countries, and provides assistance in forms of loan, grant and technical cooperation so that the emerging countries can strengthen their capabilities.

JICA India Office Web:  
<http://www.jica.go.jp/india/english/>  
JICA India Brochure:  
<http://www.jica.go.jp/india/english/office/others/brochures.html>

For further information, please contact:  
JICA India Office, Ai Tachikawa/Vini Sharma  
+91 11 47685500 Tachikawa.Ai@jica.go.jp/  
sharmavini.id@jica.go.jp

- Revathi Sukkur Basha

# Datsun Celebrates 3rd Anniversary in India; Launches Special Anniversary Editions of Go and GO+

Celebrating three years of fulfilling the Dream of owning Accessible mobility and building Trust with its valued customers, Datsun announced the launch of Special Anniversary limited editions of Datsun GO, on 10th Apr 2017, priced at INR 4.19 Lakh (ex-showroom, Delhi) and Datsun GO+ at INR 4.9 Lakh (ex-showroom, Delhi).

Commenting on the launch of the Datsun anniversary editions, Arun Malhotra, Managing Director, Nissan Motor India Pvt. Ltd. said, "The Datsun brand is winning over more and more customers who are seeking accessible mobility. We are celebrating our three successful years with the launch of special anniversary editions of GO and GO+ and activities around our Datsun model range. Congratulations to the Datsun team for this milestone and special thanks to all our customers across India."

The anniversary editions of GO and GO+ comes with a first-in-segment Ambient Lighting app for mobile phones with which a customer can choose the mood lighting of the car's cabin to suit his or her taste. Coupled with eye-catching body graphics, a unique Anniversary Edition badge, and a sporty black rear spoiler on the exterior, the interior features vivid blue inlays on the passenger seats that match the blue trim around the centre console. Additionally, anniversary floor mats, art leather seats, a keyless entry system, Bluetooth connectivity, rear parking sensor, radio and USB connection features all culminate to add flair and convenience to the



interior space.

**Jerome Saigot, Vice President, Datsun Business Unit** said, "This year Datsun marks its third anniversary in India. To say 'thank you' to entice new fans of the brand to choose Datsun, we are planning a series of customer benefit schemes to draw in more people to discover what Datsun has to offer."

As part of the celebration marking its three great years of existence in India, Datsun India will run a social media campaign that invites existing customers to share their interesting stories of family times involving their Datsun vehicles under the #United By Datsun theme.

Datsun GO and GO+ are loaded with features like follow-me-home headlamps, speed sensitive electric power steering, powerful airconditioning, front power windows, universal mobile phone holder, auxiliary-in and USB charger ports, and central locking and full wheel covers. Both models come with



a two year/unlimited kilometres warranty with Free Road Side Assistance. The warranty can be extended up to industry-leading five-year/unlimited kilometres with Free Road Side Assistance, making Datsun the first manufacturer to provide unlimited mileage coverage under the extended warranty.

#### About Datsun

Nissan Motor Co., Ltd. announced the return of the Datsun brand, Nissan's third global brand, alongside Nissan and Infiniti, in March 2012. Datsun provides a sustainable motoring experience to optimistic up-and-coming customers in high-growth markets. Datsun represents 80 years of accumulated Japanese car-making expertise and is an important part of Nissan's DNA. The new Datsun brand stands for Dream, Access and Trust. The overall Datsun customer offer includes a worry-free ownership experience at competitive cost, accessible services, with transparent pricing, and dealership proximity.

#### Datsun History

Datsun originated in Japan as DAT-GO (the DAT-car) almost a century ago in 1914. The word DAT means 'lightning-fast' in Japanese but is also a reference to the first letters of family names of the three financiers who supported the business at the time: Den, Aoyama and Takeuchi. Using the same logic, it was promoted as Durable, Attractive and Trustworthy, or DAT for short.

In 1933, Nissan's founding father Yoshisuke Aikawa took over the business with a vision of "mobility for all". The introduction of a lightweight, economical yet resilient car to meet the aspirations of young Japanese people in the early 1930s was named the 'son of DAT' - Datson - which later changed to Datsun. Local engineering and mass-production made the founder's dream a reality.

Contact : **Ankita Lal**  
Nissan Motor India Pvt. Ltd.  
at +91-9910880112  
Email: [ankita.lal@email.nissan.in](mailto:ankita.lal@email.nissan.in)

- **Revathi Sukkur Basha**

# Godrej Properties partners with Taj for luxury hotel at The Trees

Godrej Properties Limited (GPL) (BSE scrip id: GODREJPRP), one of India's leading real estate developers, announced that it has partnered with Taj Hotels Palaces Resorts Safaris to develop a world class Taj brand hotel at its flagship project, The Trees, in Vikhroli, Mumbai. The Taj at The Trees will offer approximately 150 guest rooms and suites along with world class dining, entertainment, and conferencing facilities.

Situated in the heart of the city, Vikhroli is well connected to all of Mumbai's major transit points and business hubs. The Trees is located just off the Eastern Express Highway and offers connectivity to BKC through the Santacruz Link Road (SCLR) in just 15 minutes and to Fort through the Eastern Freeway in just 30 minutes. The future planned infrastructure in the city, including the bridge from Nava Sheva to Sewri and the proposed new airport, will further transform Vikhroli and the eastern belt into the central destination for Mumbai. The Godrej Group's landholdings in Vikhroli include a privately controlled mangrove reserve that is five times the size of London's famed Hyde Park offering residents the opportunity to live in the heart of the city while forever remaining deeply connected to nature and fresh air.

The Trees mixed-use development contains a commercial precinct spread across 9.4 acres, which houses Godrej One, the Godrej Group's global headquarters, which is now complete and is a testament to both the product design and quality that the Group intends to bring to the entire Trees development and a sign of Godrej's long term commitment



to Vikhroli. The more private luxury residential precinct spread across 6.7 acres will house a community of residential buildings with private parks and an iconic clubhouse facility. The central mixed use precinct, spread over 9.2 acres, will comprise of a Taj hotel, a luxury residential project named Godrej Origins, cultural buildings, and a high street retail court. Adaptive reuse of heritage industrial structures within the development creates a unique and distinctive design and cultural experience. The Trees was awarded the Mixed Use Development of the Year award at the Asian Customer Engagement Forum (ACEF) Property Awards and received an Honor Award from the Boston Society of Landscape Architects. Godrej One, the first completed building within The Trees, received the Commercial building of the Year Award at the NDTV Property Awards 2015.

Godrej Properties has collaborated with several of the world's most renowned architects and engineering consultants to design this visionary project. Sasaki Architects, the master planners for The Trees, have developed several iconic projects including the Beijing Olympics Masterplan. Pelli Clarke Pelli Architects, the lead architects for Godrej One, are well known for designing architectural icons such as the Petronas Towers in Kuala Lumpur.

Godrej is leading the discourse in many areas that will shape the future of India

through its cutting edge design thinking and deep and nuanced understanding of customer needs. The Trees is an example of the future potential of thoughtful urban planning in India. It goes far beyond delivering just a home or a workplace by combining a complete living experience and imaginative spaces to deliver brighter living for all its residents.

Continuing with the Godrej Group's legacy of environmental leadership, this development aspires to be among the most sustainable in the world. Cutting-edge engineering features appear throughout the master plan and building design to ensure that energy requirements are minimized and water is conserved. All structures within the development will be planned as LEED or IGBC Platinum rated, which are globally recognized as the highest rating of sustainable design. Godrej Origins, the residential development, that is now being opened for sale is IGBC Platinum pre-certified.

**Mr. Pirojsha Godrej, Executive Chairman,** Godrej Properties said, "We are thrilled to partner with Taj to create a luxury hotel at our flagship project. Our endeavour is to make The Trees India's most exciting mixed-use development and this partnership is an important milestone towards that goal. We look forward to working closely with the Taj team to create a landmark hotel."

**Mr. Rakesh Sarna, MD and CEO,** Taj Hotels Palaces Resorts Safaris said, "We are very pleased to be associated with a group like Godrej, which is synonymous with trust, integrity and quality. We share their commitment of sustainable development and we look forward to bringing world-class hospitality to this great location."

#### **About Godrej Properties:**

Godrej Properties brings the Godrej Group philosophy of innovation, sustainability and excellence to the real estate industry. Each Godrej Properties development combines a

120 year legacy of excellence and trust with a commitment to cutting-edge design and technology. Godrej Properties is currently developing residential, commercial and township projects spread across approximately 13 million square meters (133 million square feet) in 12 cities.

In the last five years, Godrej Properties has received over 200 awards and recognitions, including the "Real Estate Company of the Year" at the Construction Week India Awards 2015, the "Professional Excellence in Real Estate" at the ABP News Real Estate Awards 2016, the "Most Reliable Builder for 2014" at the CNBC AWAAZ Real Estate Awards 2014 and "Innovation Leader in Real Estate" award at the NDTV Property Awards 2014.

#### **About Taj Hotels Palaces Resorts Safaris**

Established in 1902, Taj Hotels Resorts and Palaces is one of Asia's largest and finest group of hotels, comprising 99 hotels in 62 destinations across the globe, including presence in India, North America, United Kingdom, Africa, Middle East, Malaysia, Sri Lanka, Maldives, Bhutan and Nepal. From world-renowned landmarks to modern business hotels, idyllic beach resorts to authentic Grand Palaces, each Taj hotel offers an unrivalled fusion of warm Indian hospitality, world-class service and modern luxury. For over a century, The Taj Mahal Palace, Mumbai, the iconic flagship has set a benchmark for fine living with exquisite refinement, inventiveness and warmth. Taj Hotels Palaces Resorts Safaris is part of the Tata Group, India's premier business house. For more information please visit [tajhotels.com](http://tajhotels.com)

Contact: **Mr. Ajay Pawar**  
 Sr. General Manager (Corporate Communications)  
 Godrej Properties Limited  
 Tel No : +91 022 61698500  
 Mobile : +91 9820286056

**- Revathi Sukkur Basha**



**மெர்வின்**

# மனதாழ்வு தேவை கிள்கலை

மற்ற வர்கள் நம்மைப் பற்றி என்ன நினைத்துக் கொண்டு இருப்பார்களோ, நாம் இல்லாத நேரத்தில் என்னி நகையாடுவார்களோ என்று சந்தேகப்பட்டு நம்மை நாமே சுருக்கிக் கொள்ளக் கூடாது.

நம்முடைய வெற்றியை சந்தேகத்தீர்கு இடமாக ஆக்கிக் கொள்ளாமல் இருக்கவேண்டும். மற்றவரின் பேச்சு ஆகியவைகளுக்கு முதலிடம் தந்து, தவறான கருத்து கொண்டு வேதனைக்கு வழி தேடிக் கொள்ளக்கூடாது.

நம்மைப் பார்த்து யாராவது புன்மறுவல் செய்தால் கூட கிண்டல் பண்ணுகிறார்களோ என்ற கற்பனைச் சந்தேகத்தை தோற்றுவிக்காமல் இருப்பது நல்லது.

பிரர் முன்னிலையில் நம்மைக் கூப்பிட்டாலும் கூட என்னி நகைப்பதாக எண்ண வேண்டியது இல்லை. பிறருடைய சொல் செயல் ஆகியவற்றி விருந்து தவறான கண்ணேணாட்டம் கொண்டு வெறுப்பும், விரோதமும் கொள்வது சரியான முறையல்ல.

நம்மை மற்றவர்களுடன் ஒப்பிட்டு பார்ப்பதே தாழ்வு மனப்பான்மைக்கு வித்தாய் அமையும்.

பிறரைப் பார்த்து நாமும் அவர்களை போல் முன்னுக்கு வரவேண்டும் என்னும் ஆர்வத்துடன் செயலாற்றுவது சிறப்பானதுதான் நம்முடைய தற்போதைய நிலையையும் வருங்காலத்தில் நாம் அடைய வேண்டிய நிலையையும் ஒப்பிட்டு அதற்கேற்றவாறு செயலாற்ற வேண்டும்.

இதற்கு மாறாக, பிறருடைய நிலைமையையும், நம்முடைய நிலைமையையும் ஒப்பிட்டு பார்த்து நம் நிலையை தாழ்ந்து இருந்தால் அதற்காக வருந்துவதோ வேதனை கொள்வதோ, பொறாமைப்படுவதோ மிகவும் தவறாகும்.

“நான் நல்வினை அற்றவன் எங்கு நான்

பிறந்தபோதிலும், அங்கு எல்லாம் வேதனையாக இருக்கிறது. நான் வேதனையாக இருக்கிறேன்” என்று உலகப் புகழ்பெற்ற கவிஞர் மில்டன் கூறுவது போலாகிவிடும்.

நமக்குக் கிடைத்த மகிழ்ச்சிகரமான வாய்ப்புகளை எடை போட்டுக் கொண்டு இருக்காமல் கிடைத்ததை அனுபவிக்க வேண்டும். ஒரு பிச்சைக்காரன் கோடிஸ்வரரனைப் பார்த்துப் பொறாமைப்பட மாட்டான்.

சமூகம் என்பது பலதர மக்களைக் கொண்டது. இதில் செல்வந்தர்களையும் அறிஞர்களையும் சிந்திக்க வேண்டிய நிலை இருக்கிறது.

நாம் எவ்வளவோ முயன்றும் நம்மால் செய்ய முடியாத ஒரு செயலை மற்றொருவர் செய்து விட்டால் தாழ்வு மனப்பான்மை காரணமாக அவர்மீது வெறுப்பு ஏற்படுகிறது.

இதன் காரணமாக துக்கம்தோய்ந்து முகத்துடன் காட்சி அளிக்கிறோம். நாம் செல்லும் இடம் எல்லாம் மகிழ்ச்சி மயமாக்குவதற்கு பதிலாக முகத்தைத் தொங்கப் போட்டுக் கொண்டு மகிழ்ச்சிக்கே மாசு கற்பித்து விடுகிறோம்.

தாழ்வில் மற்றொருவகையும் உள்ளது. தாழ்வு மனப்பான்மை இருப்பின் மற்றவர்களைவிட நாம் மேம்பட்டவர்கள் என்று எண்ணி விடுகிறோம். இந்த எண்ணமே அற்ப விஷயங்களுக்கு எல்லாம் துயரம் அடையச் செய்கிறது.

இந்த நிலை ஏற்பட்டதும் நம்மைக் காத்துக் கொள்வதற்கு மற்றவர்களுடன் சேர்ந்து பழகாமல் ஒதுங்கி வாழவே விரும்புவோம். மற்றவர்களுடன் பேசவே பயப்படுவோம்.

அவர்களுடைய நல்ல எண்ணத்தைப் பெறுவதற்குப் படாதபாடு படுவோம். மற்றவர்கள் நம்மைப் பற்றி என்ன எண்ணிக் கொள்வார்களோ என்ற நினைப்பே அவர்களை விட்டு விலகும்படி செய்துவிடும்.



ஒன்று மட்டும் நாம் கட்டாயம் அறிந்து கொள்ளவேண்டும். எல்லோரையும் நம்மால் தீருப்தி செய்ய இயலாது. எல்லோருடைய நன்மதிப்பை பெற விரும்பினால் நமக்கே நாம் கஷ்டத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்ள நேரிடும்.

நமக்கே நாம் உண்மையுள்ளவராக நடந்து கொள்ளும்போது மற்றவர்கள் என்ன நினைத்துக் கொள்வார்கள் என்பது பற்றி அக்கறை காட்ட வேண்டியது இல்லை.

நாம் ஒருவரை விரும்பிய போதும் அவரைச் சந்திப்பதை வேண்டுமென்றே தவிர்த்துக் கொள்வோம்!

அப்படியே சுந்தித்துக் கொண்டாலும் மகிழ்ச்சியுடன் உரையாட மாட்டோம். நாம் ஏன் அவருடன் முதலில் பேச வேண்டும்? அவர் முதலில் பேசுட்டும் என்ற கொரவத்தினால் சும்மாவே இருந்து விடுவோம்.

இது நட்பு தழைக்க வழி இல்லாமல் போய்விடும். நாம் யாரை அதிகமாக விரும்புகிறோமோ அவர்களுடன் அற்ப விஷயங்களுக்கு எல்லாம் வாக்குவாதம் செய்ய நேரிடும்.

இப்படிச் செய்வதன் மூலம் மற்றவர்கள் நம்பிடம் அன்பு காட்டுவார்கள் என்று எண்ணி விடுகிறோம். ஆனால் இதற்கு முற்றிலும் மாறுபட்ட பலனைதான் அளிக்கும்.

நம்முடன் தொடர்பு கொள்வதை பற்றி பிறர் பெருமைப்பட வேண்டும் என்ற எண்ணத்தில் பெருமையாகப் பேசி விடுகிறோம். இது நல்ல அபிப்ராயத்தைத் தோற்றுவிக்காது.

மற்றவர்களை நேசித்தாலும் நம்முடைய குறைகளை அவர்கள் அறிந்து கொண்டால் நம்மை இழிவாகக் கருதநேரிடும் என்று எண்ணி மற்றவர்களுடன் நெருங்கிப் பழக அஞ்சகிறோம்.

மற்றொரு குணக்கேடு என்னவென்றால் நம்முடைய தீற்மையை வெளிக்காட்ட வேண்டும் என்ற அபரிதமான ஆசையின் காரணமாக அதீக பிரசங்கியாகவும் இருந்துவிடக் கூடாது.

எல்லாம் அறிந்தவரும், எதுவும் அறியாதவரும் உலகில் கிடையாது. அளவுக்கு அதீகமாகப்பேசி தலைவலியை உண்டு பண்ணிவிடக்கூடாது. நம்மை சரியாக வரவேற்கவில்லை என்றால் அதற்காகச் சோர்ந்து போகவேண்டிய அவசியமில்லை.

மற்றவர்கள் நம்மை சிறுமையாகக் கருதாமல் பெருமையாக எண்ணிக் கொள்ள வேண்டும் என்று எண்ணி அவர்கள் மீது நம்முடைய பெருமையை புகுத்தத் தொடங்கி விடுவதும் சரியல்ல!

## வாசகர் எண்ணங்கள்...

SME துறையினரின் வளர்ச்சியில்தான் நாட்டின் முன்னேற்றம் உள்ளது என்பதை மிகத் தெளிவாக புரிந்து கொண்ட காரணத்தால் இத் துறைகள் குறித்த சிறந்த செய்திகளை தொழில் நேசனில் காணமுடிகின்றது. இத்துறையின் வளர்ச்சி என்பது வெறும் காகிதங்களில்தான் காட்டப் படுகின்றது. நிஜத்தில் இவைகள் நாளுக்கு நாள் ‘மூடுவிழா’வை எதிர்கொண்டு விடுகின்றன. இப்பெருமை அனைத்தும் நமது ஆட்சியாளர் களைத்தான் சேரும்.

**சி.குமார்,** குரோம்பேட்டை, சென்னை.

கடந்த இதழில் வெளியான டாடா மோட்டார்சின் பூர்க் ரேசிங், சீசன் 4 பற்றிய செய்திகள் பயனுள்ளதாக அமைந்திருந்தது. அதிகம் படிக்காத இந்திய கிராமப்புற பூர்க் கிராமங்களை, சர்வதேச போட்டிகளில் கலந்து கொள்ள வைத்து, அவர்களின் வாழ்வில் நம்பிக்கை என்னும் ஒளியை ஏற்றும் டாடா மோட்டாஸ் நிறுவனத்திற்கு எனது கல்யூட்!

**எம்.சந்திரன்,** ஈரோடு



காலத்திற்கு ஏற்ப மாறுதல்கள் என்பதின் அடிப்படையில் தனியார் மற்றும் தேசிய வங்கிகள் தங்களின் செயல்பாடுகளில் புதுமைகளை புதுத்தி வருகின்றன. இது, ஒரு சாராரிடம் வரவேற்பையும், மற்றொரு சாராரிடம் எதிர்ப்பையும் பெற்று வருகின்றன. இந்திலையில், இந்திய அஞ்சலகம் துவக்கியுள்ள வங்கிக் கிளையானது பாமர மக்களுக்கும் பயனளிக்கும் வகையில் உள்ளது. குறைந்தபட்ச இருப்பு குறைந்தால் அபராதம் போன்ற நடவடிக்கைகள் இன்றி அஞ்சலக வங்கிக் கேவைக்கு இந்தியாவில் சிறப்பான எதிர்காலம் உள்ளது என்பதையே தற்போதைய செயல்பாடுகள் பிரதிபலிக்கின்றன.

- **பிரேம்குமார். ஷ,** விழுப்புறம்

விருந்தோம்பல் துறையில், ஒரே நேரத்தில் 2587 மாணவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பினை பெற்றுத் தந்த “சென்னைஸ் அமிர்தா” பாராட்டப்பட வேண்டும். பல இலட்சம் ரூபாய்கள் செலவழித்து பொறியியல் படிப்பை முடிக்கும் மாணவர்கள் படித்த படிப்பிற்கு ஏற்ற வேலை கிடைக்காமல், கிடைத்த வேலையை செய்து கொண்டு தங்களின் கனவுகளை, நிஜமாக்கும் முயற்சியில் தோற்று வருகின்ற வேலையில், படித்த படிப்பிற்கு ஏற்ற வேலை கிடைப்பது அழுர்வும் என்று தான் கவறமுடியும். ஆக, சென்னை அமிர்தாஸ் உண்மை யிலேயே சாதனை நிறுவனம்தான். சபாஷ்!

**யோகேந்திர குமார். பி**  
**காஞ்சிபுரம்**

ரஸ்னா நிறுவனத்தின் புதிய அறிமுகமான ‘ரஸ்னா இன்ஸ்டா’ செய்தி மிகவும் சுவையாக இருந்தது. வாடிக்கையாளர்களை சிந்தாமல், சிதறாமல் பாதுகாக்கும் நிறுவங்களில் ரஸ்னாவும் ஒன்று. மாறிவரும் குழ்நிலைகள், உணவுப்பழக்க வழக்கங்கள் இவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டு புதியவைகளை அறிமுகம் செய்யும் ‘ரஸ்னா’ புத்திசாலி நிறுவனம்தான்.

**பி. குமரேசன்,** கௌரா

கடந்த இதழில் வெளியான ‘அனைவருக்கும் தேவை மருத்துவக் காப்பீடு’ கட்டுரை கூப்பர். மருத்துவக் காப்பீடு ஏன் அனைவருக்கும் அவசியம் என்பதை சிறப்பாக அலசியது கட்டுரை. தரமான மருத்துவச் சிகிச்சையைப் பெற அனைவரிடமும் போதிய பண வசதி உள்ளதா? எதிர்பாராத அவசர மருத்துவ செலவை அனைவராலும் ஏற்க முடியுமா? மிகவும் பயனுள்ள கட்டுரை. வாழ்க்குக்கள்!

**ஏ.யேசுராஜ்,** நாகர்கோவில்