

தொழில் நேசன்

ஆங்கில - தமிழ் மாத இதழ்

தொழில் : 12, நேசன் : 6
அக்டோபர் 2017

ஆசிரியர்
என்.பி.சுக்கர் பாலா (ரேபா)

துணை ஆசிரியர்
ரேவதி சுக்கர் பாலா

எச்சரிக்கை

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

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

படைப்புகள், சந்தா மற்றும்
விளம்பர தொடர்புக்கு :

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

மின்னஞ்சல் :
thozhilnesan06@yahoo.com

இணையதளம் :
www.thozhilnesan.com

Thozhil Nesan -
English & Tamil Monthly

Editor :
N.B. Sukkur Basha
Phone : 9841211806

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

Printed by K. Radha
at R.K. Offset Printers
230, Dr. Besant Road,
Royapettah, Chennai - 14.

Designed at :
Aruna Graphics
48/1, South West Boag Road,
T.Nagar, Chennai -17. Ph : 24345058

ஆசிரியர் பக்ஷத்... ↗

வாசகர்கள்

விளம்பரதாரர்கள்

பத்திரிகை முகவர்கள்

செய்தியாளர்கள்

கட்டுரையாளர்கள்

மொழிபெயர்ப்பாளர்கள்

புகைப்படக் கலைஞர்கள்

கணினி வரைகலை நிபுணர்கள்

இணையதள சேவையாளர்

அச்சகத்தார்

பிளோட்டேமேக்கர்ஸ்

நண்பர்கள் மற்றும்

நலம் விரும்பிகள்

அனைவருக்கும்

நினீய

தீப ஒளி திருநாள் நீல்வௌஜ்தீதீப்தீளீ...



என்றும் அன்புடன்...

என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகள் வர்த்தகத்தில்... 10 சதவீத சந்தைப்பங்கை அடைய கிளக்கு தீர்மானித்துள்ளோம்!

- திரு. B. தீயாகராஜன்

இணைமேலாண்மை தியக்குநர், புளு ஸ்டார் லிமிடெட்

புளு ஸ்டார் லிமிடெட், கடந்த ஆண்டு அக்டோபர் மாதம் வீட்டு உபயோக குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகள் வர்த்தகத்தில் நுழைந்து, தற்போது தனது வித்தியாசமான குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகள் ரகங்களின் விரிவாக்கத்தை அறிவித்துள்ளது. இந்நிறுவனம் தற்போது வீட்டு உபயோக குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகளை வழங்கி வருகிறது. இது மெல்ல தனது ரகத்தை வர்த்தக வாட்டர் பியூரிஃபிகேஷன் துறையிலும் மேம்படுத்தும். இந்த முயற்சி, புதிய பொருட்கள் பிரிவில் தனது இருப்பிடத்தை விரிவடைய செய்யும் அபரிதமான வளர்ச்சி நிட்டத்தின் ஒரு பகுதியாகும்.

புளு ஸ்டார், நிபுணத்துவம் மிக்க குளிர் தீர்வு வழங்குவதில் சமார் 75 வருட அனுபவம் கொண்ட நிறுவனம். 2011ம் வருடம் வீட்டு உபயோக ரூம் ஏர் கண்டிஷனர்கள் பிரிவில் கால் பதித்தது. வருடா வருடம் மகத்தான வெற்றியை ஈட்டியுள்ளது. இந்த வெற்றி தந்த ஊக்கத்தில், இந்நிறுவனம் குறிப்பாக நுகரவோர் உபயோக பிரிவில் புதிய பொருட்கள் ரகங்கள் பிரிவில் நுழைவதில் முனைப்பாக உள்ளது. தண்ணீருடன் நீண்ட கூட்டு உள்ளதால் - வாட்டர் கலைர்கள் மற்றும் பாட்டில் வாட்டர் டிஸ்பன்ஸர்கள் வழங்குவது மற்றும் நம்பகத்தன்மை கொண்ட நவீன பிராண்டு என்று நம்பப்படுவதாலும், நாடு முழுவதும் 4000 சில்லரை விற்பனை மையங்களுடன் அசர விரியோக குழுவை கொண்டுள்ளதாலும், இந்நிறுவனம் கடந்த ஆண்டு, வீட்டு



திரு. B. தீயாகராஜன்

உபயோக குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகள் வர்த்தகத்தில் நுழைந்தது. இந்த வர்த்தகத்தில் நல்ல முன்னேற்றம் கிடைக்கும் என்று இந்நிறுவனம் நம்புகிறது.

இதன் தொடர்ச்சியாக புளு ஸ்டார் நிறுவனம் புதிதாக அறிமுகம் செய்துள்ள குழந்தீ சுத்திகரிப்பு கருவிகளை சென்னையில் அறிமுகப்படுத்திய பின்பு, பத்திரிகையாளர் சந்திப்பு நிகழ்ச்சியில்



கலந்து கொண்டார் புளு ஸ்டார் நிறுவனத்தின் இணை மேலாண்மை நிர்வாக இயக்குநர் தீரு. B. தீயாகராஜன். இந்திகழ்ச்சியில் தொழில் நேசனுக்கு அவர் அளித்த சிறப்பு பேட்டியுடன், புளு ஸ்டார் நிறுவனம் புதிதாக அறிமுகம் செய்துள்ள குழந்தீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள், இந்தியாவில் அதன் தொழில் அளவு, விற்பனை மற்றும் விநியோக சேவையுடன் புளு ஸ்டார் நிறுவனம் குழந்தீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள் வர்த்தகத்தில் பெற்றுள்ள விருதுகள் குறித்து விரிவாகக் காண்போம்...

“வீட்டு உபயோக குழந்தீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள் வர்த்தகத்தில் நாங்கள் நுழைந்தது முக்கியத்துவ மிக்க மைல்கல்லாகும். ஏனென்றால் அடுத்த வருடம் நாங்கள் பவள விழாவை கொண்டாடு கிறோம். தன்னீர் வர்த்தகம் ஒரு குழனமான துறை. எனவே இதில் சிறப்பாக செயல்பட்டு வெற்றி பெற தனி அணி தேவை என்று நாங்கள் எப்போதும் நம்பினோம் - எனவே அர்ப்பணிப்பு கொண்ட அணியை உறுதி செய்தோம்-பல துறை வல்லுனர்கள் இந்த துறையில் நுழைய முயற்சித்தாலும், அவர்களை இதை தங்களின் தற்போதைய தொழிலின் நீட்டிப்பாகதான் பார்த்தார்களே ஒழிய இந்த துறைக்காக

பிரத்யேக அணிகளை உருவாக்கவில்லை. நாங்கள் ஏற்கனவே 100க்கும் மேற்பட்டவர்களை கொண்ட மிகப்பொரி அணியை உருவாக்கி கொண்டோம். இதில் பெரும்பாலானவர்கள் குழந்தீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள் தொழில் துறையில் அங்கமாக உள்ளவர்கள். இந்நிறுவனம் போதுமான முதலீடு செய்ய உத்தேசித்துள்ளது மற்றும் பொருட்கள் வழங்கல் மற்றும் விற்பனைக்கு பின் சேவை ஆகியவற்றில் ஒரு புதிய அளவு கோலை நிர்ணயம் செய்ய முடிவு செய்துள்ளது. தற்போது குழந்தீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள் துறையில் நிபுணர்கள் கோலோச்சு கிறார்கள் மற்றும் நாங்களும் வாட்டர் ப்யூரிஸைபயர்களில் நிபுணராக செயல்பட உள்ளோம். ஏனென்றால் புளு ஸ்டார் பல பொருட்கள் வகைகளில் தனது பிராண்டை விற்கும் எந்த வர்த்தகத்தில் நுழைந்தாலும் அதில் தனி முத்திரை பதிக்கும். இதுவரை எங்களால் அறிமுகப்படுத்தப் பட்ட எங்கள் பொருட்கள் எங்களது பிரீமியம் மற்றும் பிராண்டு தரத்தை பறைசாற்றும். ஏற்கனவே எங்களுக்கு சந்தையிலிருந்து நல்ல ஊக்கமான வரவேற்பு கிடைத்துள்ளது மற்றும் பல நுகர்வோர்கள், தங்கள் குடும்ப ஆரோக்கியத்தில் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளது போல் எங்கள் பிராண்டையும் நம்புகிறார்கள். ஆரம்ப நிலை



வெற்றியால் நாங்கள் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறோம் மற்றும் இன்னும் 3 வருடத்தில் 10% சந்தை பங்கை அடைய திட்டமிட்டுள்ளோம்” என்றார் திரு. B. தீயாகராஜன்.

தொழில் அளவு (குழநீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள்):

தண்ணீர் தரம் மோசம் அடைந்து அதன் மூலம் தண்ணீர் சார்ந்த பல நோய்கள் பாதிப்பு அதிகரித்துள்ளதால், தூய்மையான குழநீர் வர்த்தகம் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. பெரிதும் சார்ந்துள்ள நிலத்தடி நீரிலும் அசுத்தங்கள் கலந்துள்ளது. இந்நாட்டில் வீட்டு உபயோக குழநீர் சுத்திகரிப்பு கருவிகள் சந்தை வர்த்தகம் ரூ.4000 கோடி என்று உள்ளது. இது 22% CAGR அடிப்படையில் உயருகிறது. வருடா வருடம் விற்பனை ஆகும் 2.6 மில்லியன் யூனிட்கள் மின்சாரம் சார்ந்தது. அவை RO, UV, RO+UV மற்றும் அதன் பல்வேறு ரகங்கள், சந்தை மதிப்பை பொறுத்தமட்டில் அதன் உயரிய விலை புள்ளிகளால் மின்சார ப்யூரிஃபையர்கள் சந்தை மதிப்பில் 80% கொண்டது மற்றும் மீதி புவிசர்ப்புசார் ப்யூரிஃபையர்கள் ஆகும்.

தரமான மாடல்களின் அறிமுகம் :

புஞ் ஸ்டார், மின்சார சாதனங்கள் பிரிவில் அதாவது RO, UV, RO+UV மற்றும் RO+UV+UF வகைகளில் பல வண்ணங்களில் 21 மாடல்களை அறிமுகம் செய்துள்ளது. ஆரம்ப நிலையில் குறைந்த விலை கொண்ட புவிசர்ப்பு வாட்டர் ப்யூரிஃபையர்கள் வர்த்தகத்திலிருந்து விலகி இருப்பது என்றும் மின்சார ப்யூரிஃபையர்களிலேயே கவனம் செலுத்துவது என்று முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. 21 மாடல்களில், 15 மாடல்கள் இரட்டை லேயர் RO+UV பாதுகாப்பு வழங்கும். இதன் மூலம் தண்ணீர் பாதுகாப்பு மற்றும் தூய்மையானது என்று உறுதி செய்யப் படுகிறது. வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் வகையில் 6 மாடல்கள் உள்ளன. இவை ஸ்டெல்லா, எட்ஜ், ஃபரிஸ்மா, இம்பீரியா, மெஜஸ்டோ மற்றும் ப்ரிஸ்மா. இதன் விலை ரூ.7,900/- முதல் ரூ.44,900/- ஆகும்.

ஸ்டெல்லா: இந்தியாவின் முதல் RO+UV ப்யூரிஃபையர். இது சூடான, குளிர்ந்த மற்றும் அறை தட்பவெப்ப நீரை வழங்கும். இது 85 டிகிரி வரை வெந்நீர் வழங்கும். எனவே ஒருவர் பொத்தானை அமுத்துவது மூலம் சூப்புகள்,



Blue Star Launched a range of Water Purifiers at Chennai Seen at the launch (L-R) Mr. B. Thiagarajan, Joint Managing Director, Blue Star Ltd, Mr. Girish Hingorani, Head - Corporate Communications Blue Star Ltd and Mr. C.P. Mukundan Menon, Executive Vice President, AC & Refrigeration Products - Sales Group.

தேநீர் மற்றும் காபி தயாரிக்கலாம் மற்றும் 5 டிகிரி வரை குளிர் வழங்கும். எனவே ஒருவர் குளிர்ச்சியாக mocktails மற்றும் cocktails தயாரிக்கலாம். இது ப்ரிட்ஜில் குளிர் நீர் பாட்டில்களை வைக்கும் அவசியத்தை தடுக்கிறது. ஏனென்றால் குளிர் நீர்தொட்டி 3 லிட்டருக்கும் மேல், மொத்த தொட்டி கொள்ளலவு 8.2 லிட்டர். இத்துடன், இரட்டை லேயர் RO+UV பாதுகாப்பு, சுவை அதிகரிப்பான், child lock function, அசுத்த நீர் மற்றும் வண்டல் சேராமல் தடுக்கும் anti-stagnant தொழில்நுட்பம் மற்றும் தானியங்கீ சுத்திகரிப்பு மற்றும் இதில் பல மின்னணு டிஸ்பென்சரிங் பொத்தான்கள் உள்ளது. இதனுடன் வழக்கமான மானுவல் குழாய் மற்றும் தொடு சென்சார்கள் உள்ளன. இவை இயக்குவதற்கு மிகவும் சுலபமானவை. ரூ.44,900/- விலை கொண்ட இது பிரீமிய வாடிக்கையாளரை குறி வைக்கிறது. வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் சமையலறைகளை அழகுபடுத்த நிறைய செலவு செய்தாலும், இதுவரை அவர்களின் எழில்மிகு

அலங்காரத்தை ஈடு செய்யும் அளவு எந்தவொரு வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் ப்ராண்டும் இல்லை. இந்த வாட்டர் ப்யூரிஃபையர்கள் நாட்டில் வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் களின் பிரீமிய நிலப்பரப்பை மாற்றி அமைப்பதில் பெரும் பங்காற்றும்.

எட்ஜ் (Edge): மாடல் புதுமையாக வடிவமைக் கப்பட்டுள்ளது. இதன் அழகு இதை பற்றி பேசும் மற்றும் 3 கண்கவர் வண்ணங்களில் வழக்கமான வாட்டர் ப்யூரிஃபையர்களின் வெளி தோற்றத்தை மாற்றும். RO+UV இரட்டை லேயர் பாதுகாப்பு மட்டுமின்றி மெலிதான் மற்றும் அலங்காரமான மெலினில் தொடு திரையுள்ளது. இது ப்யூரிஃபையரின் செயல்பாட்டை கட்டுப்படுத்துவது மட்டுமின்றி நீர் தொட்டி அளவு மற்றும் ஃபில்டர் நிலை ஆகிய முக்கிய தகவல்களை அளிக்கும். இதில் பேச்சு உதவி நிகழ்ச்சியுள்ளது. இது உபயோகிப்பாளருக்கு உபயோகமான தகவல்களை அளிக்கும் மற்றும் 6 லிட்டர் கொள்ளலவு கொண்ட நீர் தொட்டியை கொண்டது. ரூ.21,000/- விலை கொண்ட இந்த மாடல்,

தொழில்நுட்ப வளையத்தில், சந்தையில் புளு ஸ்டார் நிறுவனத்தை மற்ற நிறுவனங்களைவிட பிரதான இடத்திற்கு அழைத்து செல்லும்.

பரிஸ்மா: கச்சிதமான RO+UV வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் ஆகும். இதில் அதன் அளவை பொறுத்து பல அம்சங்கள் பொருத்தப் பட்டுள்ளன. இது 4.2 லிட்டர் கொள்ளளவு கொண்ட தொட்டியை கொண்டது. இதனால் குறைந்த இடத்தையே பிடிக்கும். இது மட்டுமல்லாது 4-6 நபர் கொண்ட சிறிய குடும்பங்களுக்கு மிகவும் ஏற்றதாகும். இது 5 கட்ட சுத்திகரிப்பு முறையை கொண்டது; சுவை கூட்டும் தன்மை கொண்டது; தண்ணீர் தேங்கி அசுத்தம் படிவதை தடுக்கும் தொழில்நுட்பம் மற்றும் 1-லிட்டர் தொடு சென்சார் தேர்வு முறை, இதனுடன் மின்னணு டிஸ்பென்சிங். பரிஸ்மா-வின் விலை ரூ.19,900/- மேலும் தங்கள் நவீன சமையலறைக்கு கண்கவர் பொருட்களை விரும்பும் பிரீமியம் வாடிக்கையாளரை குறிவைத்து வடிவமைக்கப் பட்டுள்ளது.

இம்பீரியா: உடல் நலத்திற்கு தேவையான Ionised Minerals-ஜ சேர்க்கும் Aqua Mineral Infuser-உடன் பொருத்தப்பட்ட மூன்று லேயர் RO+UV+UF பாதுகாப்பு கொண்ட பாங்கான வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் ஆகும். இந்த மாடலில் ஒரு பெரிய 9.2 லிட்டர் சேமிப்பு தொட்டி, 8-கட்ட சுத்திகரிப்பு, Aqua Taste Booster (ATB), ஃபில்டர் மாற்றி எச்சரிக்கை மற்றும் UV செயலிழப்பு எச்சரிக்கை ஆகியவற்றுடன் வடிவமைக்கப்பட்ட இம்பீரியா-வின் விலை ரூ.19,900/- மற்றும் எழில்மிகு பொருட்களை விரும்பும் வாடிக்கையாளரை குறிவைத்து அமைக்கப்பட்டதாகும். இம்பீரியா RO மற்றும் RO+UV வடிவங்களிலும் கிடைக்கும். இதன் விலை முறையே ரூ.15,400/- மற்றும் ரூ.18,400/- ஆகும்.

மெஜஸ்டோ மாடல்: RO மற்றும் RO+UV-ல் வழங்கப்படுகிறது. மெஜஸ்டோ RO+UV 6 கட்ட சுத்திகரிப்பு முறையை கொண்டது. ஒரு 8 லிட்டர் தொட்டி, அக்வா டேஸ்ட் பூஸ்டர் (ATB) மற்றும் தகர்க்க முடியாத தாமிரம் செயல் படுத்தப்பட்ட கார்பன் கொண்டது. இது துர்நாற்றத்தை நீக்குவதோடு மட்டுமல்லாமல் பாக்ஷரியா தாக்குதலையும் தடுக்கிறது. இது அடக்கமானது மற்றும் பாங்கானது மற்றும் பல வண்ணங்களில் கிடைக்கிறது. RO வகைக்கு ரூ.14,900/- மற்றும் RO+UV வகைக்கு ரூ.17,900/- விலை கொண்ட

மெஜஸ்டோ தனது உயர்தர ஃபில்டர்கள் மற்றும் மெம்ப்ரேன் உடன் கொடுக்கும் பணத்திற்கு அதீக மதிப்பை தருகிறது.

பரிஸ்மா: ஆண்லைன் வாட்டர் ப்யூரிஃபையர் ஆகும். இது நிலத்தடி நீர் அல்லது தூய குழநீர் சப்ளை செய்யும் சந்தைகளுக்காக வடிவமைக்கப் பட்டது. 5 அடுக்கு சுத்திகரிப்பு மற்றும் மிகுதியான செயல்பாட்டிற்காக ஸ்டைன்லைஸ் ஸ்டேல் UV சேம்பர் கொண்ட இது நிமிடத்திற்கு 2 லிட்டர் குழநீர் வழங்குவதற்கு ஏற்ப வடிவமைக்கப் பட்டுள்ளது. பாங்கான மற்றும் கச்சிதமான மெலின் ஆழகிய கருப்பு நிறம் கொண்டது மற்றும் இதன் விலை ரூ.8,900/- ஆகும். பரிஸ்மா-வில் ராயல் புளு நிறமும் உண்டு. இதில் மைக்ரோ -கண்ட்ரோலர் கிடையாது. இது குறைந்த அழுத்த மேல் தொட்டி உபயோகத்திற்கு ஏற்றதாகும். இதன் விலை ரூ.7,900/-.

விற்பனை, விநியோகம் மற்றும் சேவை :

விநியோகத்தை பொறுத்தமட்டில், புளு ஸ்டார் வாட்டர் ப்யூரிஃபையர்கள் 80 நகரங்கள், 135 சேனல்கள் விநியோகஸ்தர்களுடன் - ஈ காமர்ஸ் சேவைகள் மற்றும் நவீன வியாபாரம் உட்பட 1000 சில்லரை மையங்களில் கிடைக்கும். நடப்பு ஆண்டில் 100 நகரங்களுக்கு விநியோகத்தை உயர்த்த திட்டமிடப்பட்டுள்ளது. பெரிய விற்பனை மையங்களில் செயல்முறை விளக்கம் மற்றும் லீட் ஜெனரேஷன்காக “400 ஸ்டார் வாட்டர் ஆலோசகர்கள்” நியமிக்கப் பட்டுள்ளார்கள். இதனுடன், புளு ஸ்டார் ரூம் ஏசி வாடிக்கையாளர் தொட்டு மூலமும் விற்பனை நடைபெறுகிறது. 6 மாத காலத்தில் 1000 யூனிட்களுக்கு மேல் விற்பனை செய்யப் பட்டுள்ளது மற்றும் இந்நிறுவனம் பொருட்களின் தரத்தை உயர்த்துவது மூலம் இந்த பிரிவில் நிதியாண்டு 2018-ல் ஆழமான விநியோக வெற்றியை பெறும். இந்த வர்த்தகம் சேவை தேவை கொண்டது. குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் கரிசல், கார்பன் மற்றும் RO மெம்ப்ரேன் ஃபில்டர்களை மாற்ற வேண்டும். இந்தியாவின் பெரிய AC&R சேவை வழங்கும் நிறுவனமாக புளு ஸ்டார் இருப்பதால், இந்த வர்த்தகத்திலும் பிரத்யேக சேவை வழங்குவது மூலம் இந்த தொழில் துறையில் புதிய அளவிட்டை புளு ஸ்டார் அமைக்கும். இந்நிறுவனம் 100-க்கும் மேற்பட்ட சேவை முகவர்களை நியமித்துள்ளது. இவர்களுக்கு உதவியாக, நிறுவதல் மற்றும்



சேவை தேவைகளுக்கு பயிற்சி பெற்ற நிறுவன பொறியாளர் அணி செயல்படும் மற்றும் பலமான சேவை முறைகள் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

வாட்டர் டைஜிஸ்ட் 2017:

மார்ச் 2017-ல் தொழில் துறையின் மிகச் சிறந்த வல்லுனர்களை நடுவர்களாக கொண்டு அமைக்கப்பட்ட 11வது வாட்டர் டைஜிஸ்ட் அவார்ஸ் 2017-ல், புனர் ஸ்டார் வாட்டர் ப்யூரிஃபையர்கள் கெளரவமான ‘Best Domestic RO+UV Water Purifier’ என்ற விருதினை பெற்றது. 2006 ஆண்டு அமைக்கப்பட்ட வாட்டர் டைஜிஸ்ட் விருதுகள் நீர் சேமித்தல், தூய்மைப்படுத்துதல் மற்றும் மறு சூழ்சி ஆகியவற்றிற்கு அரிய பணியை மேற்கொள்ளும் பல்வேறு நிறுவனங்கள் / NGO-க்கள் / தனி நபர்கள் ஆகியோரை அங்கீரிக்கிறது. இந்த விருது முயற்சிக்கு UNESCO மற்றும் இந்திய அரசின் நீர் வளம் அமைச்சகம் உறுதுணையாக இருக்கிறது. இவ்விருது தண்ணீர் சுத்திகரிப்பு தொழில் துறையில் மிக கெளரவும் வாய்ந்த விருதாக கருதப்படுகிறது மற்றும் புனர் ஸ்டார் இந்த விருதினை, வாட்டர்ப்யூரிஃபையர் வர்த்தகத்தில் நுழைந்த முதல் ஆண்டிலேயே பெற்றுள்ளது குறிப்பிடத்தக்க சாதனையாகும்.

சுத்தமான குழந்தை மனிதர்களுக்கு மிகவும் அவசிய தேவையாகும். இதனால் மனிதர்கள்

ஆரோக்கியத்துடன் வாழுமுடியும். இந்த சமுதாய நோக்கத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு புனர் ஸ்டார் நிறுவனம் அறிமுகப்படுத்தியிருக்கும் தரமான குழந்தைகளிடமிருந்து கருவிகள் இந்தீய சந்தையில் மாபெரும் வெற்றி பெறுவது உறுதி என்று தீரு. B. தீயாகராஜன் அவர்களுக்கு நமது பாராட்டுல்களை தெரிவித்து, நிறுவனத்தின் சந்தை இலக்கை விரைவில் சென்றடைய வாழ்த்துக்களை தெரிவித்து விடை பெற்றோம்.

மேலும் விவரங்களுக்கு தொடர்பு கொள்க:

Girish Hingorani,
Head-Corporate Communications,
Blu Star Limited.
E-mail: girishingorani@bluestarindia.com

- ரேபா.

சட்டுபிட்டு தகவல்

ஒரு தந்தையின்
பரிவைவிட, ஓர்
ஆசிரியரின்
கண்டிப்பு
மேலானது.

வீட்டுக் கடன் பெறுவோரின் என்னிக்கை தொடர்ந்து அதிகாரித்து வருகிறது!

- தீரு.வினாய் வா

நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமைச் செயல் அதிகாரி - எல்.ஐ.சி.எச்.எப்.எல்.

'உங்கள் இல்லம் 2017' என்னும் பிரத்யேக வீட்டுக் கண்காட்சியானது எல்ஜி ஹவுசிஸ் ஃபைனான்ஸ் நிறுவனத்தினால் (LIC Housing Finance Ltd. - LIC HFL) சென்னையில் நடத்தப்படுகிறது. 20-வது ஆண்டாக தொடர்ந்து நடைபெறும் இந்த கண்காட்சியானது சென்னை நந்தம்பாக்கம் வர்த்தக மையத்தில் கடந்த செப்டம்பர் 15 முதல் 17-ம் தேதி வரை நடைபெற்றது.

வீடு மற்றும் சொத்து கண்காட்சியான 'உங்கள் இல்லம்', 1997-ல் மிக எளிமையாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட இந்த புதிய வீடு வாங்குவதற்கான வழிகாட்டுதல் கண்காட்சியில் 15 வீடு கட்டுமான நிறுவனங்கள் கலந்து கொண்டன. ஒவ்வொரு ஆண்டும் அதிகரித்து கொண்டே வந்த அமோக வரவேற்பினால், உங்கள் இல்லம் கண்காட்சியானது, விரைவில் வீடு வாங்க தீட்டமிட்டு வரும் மக்களிடம் அதிக எதிர்பார்ப்பை உண்டாக்கி, அவர்கள் ஆவலுடன் பங்கேற்க எதிர்நோக்கி யிருக்கும் ஒரு மாபெரும் கண்காட்சியாக உருவெடுத்து இருக்கிறது. மிகவும் சிறிய வீட்டு கண்காட்சியாக ஆரம்பித்த 'உங்கள் இல்லம், கடந்த 20 வருடங்களாக சென்னையின் புகழ் பெற்ற 75-க்கும் அதிகமான வீடு கட்டுமான நிறுவனங்கள் பங்கேற்கும் மிக முக்கியமான நிகழ்வாக பெரும் வரவேற்பை பெற்றிருக்கிறது



குறிப்பிடத்தக்கதாகும்'.

உங்கள் இல்லம் 2017 கண்காட்சியை எல்.ஐ.சி.ஹெ.சி.எப்.எல் நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரி தீரு. வினாய் வா அவர்கள் கடந்த செப்டம்பர் 15-ம் தேதியன்று தொடங்கி வைத்து பேசுகையில்... எல்.ஐ.சி.எச்.எப்.எல். நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டிற்காக மாற்ற இயலாத கடன் பத்திரங்கள் மூலம் பொது மக்கள் மற்றும் முதலீட்டு நிறுவனங்களிடமிருந்து



ரூ.55,000/- கோடி நிதி தீர்ட்ட முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. இதை தொடர்ந்து ஆகஸ்டு 2017 வரை ரூ.17,000/- கோடி நிதி பெறப்பட்டுள்ளது.

பொதுமக்களுக்கு வீடுகள் கட்டுவதற்காக கடன் வழங்கும் பிரிவில் 15 சதவீத வளர்ச்சியை நிறுவனம் பெற்றுள்ளதாகவும், பெரும் குடியிருப்பு கட்டுவதற்காக கடன் பெறும் மனை வணிக நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைந்து வந்தாலும், வீடுகளுக்காக கடன் பெறும் மக்களின் எண்ணிக்கை தொடர்ந்து அதிகரித்து வருவதாக குறிப்பிட்டார். தீரு. வினாய் ஷா தொடர்ந்து பேசுகையில்... ஜி.எஸ்.டி. மற்றும் மனை விற்பனை ஒழுங்குமுறை சட்டம் தற்போதுதான் அமுல் செய்யப்பட்டுள்ளது. அதனால் ஏற்படும் தாக்கம் குறித்து அறிய சிறிது காலம் காத்திருக்க வேண்டும் என்றார் தீரு. வினாய் ஷா.

இக்கண்காட்சியில் எல்லோருக்கும் பொருத்தமான பட்ஜெட்டிலிலான வீடுகளில் இருந்து உயர்தர ஆடம்பர குடியிருப்புகளை கொண்ட 500 திட்டங்கள் மக்களின் பார்வைக்கு வைக்கப்பட்டது.

விரைவில் வீடு வாங்கவேண்டுமென்று விரும்பும் மக்கள், கண்காட்சியில் அமையும் சிறந்த வாய்ப்புகளை பயன்படுத்தி கொண்டு பில்டர்கள் அளிக்கும் தள்ளுபடி சலுகைகளையும் பெற்று பலன்மைடந்தனர். இதோடு, வீடு வாங்க விரும்புவர்களுக்கு, கண்காட்சி நடக்கும் அதே இடத்திலேயே எல்.ஐ.சி. ஹெ.ச்.எஃப்.எ-ல் நிறுவனம் அளிக்கும் கடனுதவிகளை ஏந்தவிதமான ப்ராசஸிங் கட்டணங்கள் தில்லாமல் வழங்கியது. இது வீடு வாங்க விரும்புவர்கள் தங்கள் தகுதிக்கு ஏற்ற, பட்ஜெட்டுக்கு பொருத்தமான சொத்துக்களை வாங்க பெரிதும் உதவியது. அதற்கான தொழில்நுட்ப சம்பந்தப்பட்ட வழிக்காட்டுதலை எல்.ஐ.சி. ஹெ.ச்.எஃப்.எ-ல் நிறுவனத்தின் அதிகாரிகள் வழங்கினார்கள். மேலும் மக்கள் கடனுதவியாக எவ்வளவு தொகை பெறமுடிய மென்பதை அறிந்து கொள்ளமுடிவதால், முழுவதையும் தெரிந்து கொண்டு தெளிவான முடிவுகளை எடுக்க கண்காட்சி உதவிபுரிந்தது குறிப்பிடத் தக்கதாகும்.



LIC HOUSING FINANCE LTD

‘க்ரஹ ஸித்தி’ (Griha Siddhi): கடன் திட்டத்தின் கீழ், இந்நிறுவனம் தன்னுடைய அனைத்து வீட்டுக்கடனுத்துவி தயாரிப்புகளுக்கும் அதிகப்பட்சமாக 30 ஆண்டுகள் தவணையைச் செலுத்த அவகாசம் வழங்குகிறது. மிக குறைந்தபட்சமாக வட்டி விகிதங்கள் 8.35%-ல் இருந்து ஆரம்பிக்கிறது. முதன்முறையாக வீட்டு கடன் பெறுபவர்கள் ‘பிரதான் மந்திரி ஆவாஸ் யோஜனா கிராம லிங்கட் சப்ளீட் ஸ்கீம்’ (Pradhan Mantri Awas Yojana Credit Linked Subsidy Scheme - CLSS) திட்டத்தின்கீழ் கூடுதல் பயன்களைப் பெற்றுமிடும். ஆயுதப்படை மற்றும் கடலோரப் பாதுகாப்புப் படையில் பணிபுரிவோர் மற்றும் பணிபுரிந்து ஓய்வு பெற்றோருக்கு சிறப்பு வட்டி விகிதத்தில், வீட்டுக்கடனுத்துவி வழங்கியது குறிப்பிடத்தக்கது.

எல்.ஜி.சி.எச்.எப்.எல்.-ல், கடனுத்துவி வழங்கும் பிரிவில் CAGR உடன் 14% என்ற அளவில் மிகவும் வலுவான வளர்ச்சியைக் காட்டியிருக்கிறது. 31.3.2017 வரையில் முடிவடைந்த ஆண்டில், இந்நிறுவனம் 41541 கோடி மதிப்பில் கடனுத்துவி வழங்கியிருப்பது குறிப்பிடத்தக்கது. இது முந்தைய ஆண்டைக்காட்டிலும் 15% அதிக வளர்ச்சி ஆகும். இந்நிறுவனத்தின் வருவாயானது CAGR-ன் படி 16% வளர்ச்சியை எட்டியிருக்கிறது. 2017-ம் ஆண்டின் மார்ச் 31-ம் தேதியுடன் முடிவடைந்த வருடத்திற்கான லாபமானது, வரிக்குப் பின் 1931

கோடி ரூபாயாக அதிகரித்திருக்கிறது. மேலும் 2018-ம் ஆண்டிற்கான முதல் காலாண்டில் கடனுத்துவி வழங்குவதில் மாபெரும் வளர்ச்சியாக 17% வளர்ச்சியைப் பதிவு செய்திருக்கிறது. கடனுத்துவி வழங்குதலில் மொத்தம் 1,47,051 கோடி ரூபாய் வழங்கியிருப்பதன் மூலமாக 15% வளர்ச்சி பெற்றிருக்கிறது. இந்நிறுவனம் இந்தியா முழுவதிலும் பரவலாக 9000 சந்தைப்படுத் தலுக்கான இடைத்தரகர்களைக் கொண்டிருக்கும் வலுவான நெட்வோர்க்கைக் கொண்டுள்ளது. இதன் மூலம் மக்களுக்கு தடைகள் இல்லாத இலவச சேவைகளை வழங்கி வருகிறது.

தெற்கு பிராந்தியமானது தமிழ்நாடு, புதுச்சேரி மற்றும் கேரளா ஆகிய மாநிலங்களை உள்ளடக்கி யிருக்கிறது. இப்பிராந்தியத்தில் 46 சந்தைப்படுத்துதல் அலுவலகங்களையும், கடனுத்துவி வழங்கல் அதன் பிறகான பணிகளை மேற்கோள் 4 அலுவலகங்களையும் கொண்டிருக்கிறது. சென்னை மற்றும் அதன் புறநகர் பகுதிகளில் 19 சந்தைப்படுத்துதல் அலுவலகங்கள் உள்ளன. தெற்கு பிராந்தியம் மட்டும் கடனுத்துவி வழங்குதலில் 22% பங்கினை பெற்றிருக்கிறது. இதன் மூலம் இந்நிறுவனத்தின் ஆரம்பம் முதல் 3 லட்சம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடனுத்துவி வழங்கியிருக்கிறது. 31-ம் தேதி மார்ச் 2017 உடன் முடிவடைந்த ஆண்டில் இப்பிராந்தியம் 7440 கோடி ரூபாய் கடனுத்துவி வழங்கியிருக்கிறது.



எல்.ஐ.சி. ஹவுசிங் ஃபைனான்ஸ் நிறுவனம் குறித்து...

எல்.ஐ.சி. ஹவுசிங் ஃபைனான்ஸ் நிறுவனம், இந்தியாவில் வீட்டுக் கடனுத்துவி அளிக்கும் மாபெரும் நிறுவனங்களில் ஒன்றாகும். இந்தியா முழுவதிலும் மிகவும் பரவலாக தனது செயல்பாட்டு அலுவலகங்களை கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களில் ஒன்றாக தீகழ்வதோடு, துபாய் மற்றும் குவைத்தில் தனது பிரதிநிதித்துவ அலுவலகங்களையும் கொண்டிருக்கிறது. மேலும் இந்நிறுவனம் தனது துணை நிறுவனமான எல்.ஐ.சி. ஹெ.ச்.எஃப்.எல் பைனான்ஷியல் சர்வீஸஸ் நிறுவனத்தின் கிளைகளின் மூலம் தனது தயாரிப்புகளை விநியோகம் செய்து வருகிறது. 1989-ல் கைலைப் பிளாட்டு கார்பேரஷன் மூலம் எல்.ஐ.சி. ஹவுசிங் பைனான்ஸ் நிறுவனம் முன்னிறுத்தப்பட்டதோடு, 1994-ல் அதன் பப்ஸிக் கீழ்க்கண்ட மேற்கொள்ளப்பட்டது. 2004-ல் இந்நிறுவனம் தனது முதல் ஜி.ஆர்.டி. திட்டத்தை அறிமுகப் படுத்தியது. சி.ஆர்.ஜ.எஸ்.ஜ.எல் & சி.ஏ.ஆர்.

இ-ன் ரேட்டிங்கில் அதிகபட்ச புள்ளிகளைப் பெற்று பட்டியலில் உயர் இடத்தைப் பிடித்திருக்கிறது என்பது, சர்வீஸ் இண்டரஸ்ட் மற்றும் பிரின்ஸ்பல் தொகையை திருப்பி அளிப்பதில் விஷயங்களில் இந்நிறுவனம் மிகவும் பாதுகாப்பான மற்றும் நம்பகமான நிறுவனம் என்பதை குறிப்பிடுவதாகும்.

**மேலும் விவரங்களுக்கு
www.lichousing.com என்ற
கைணயதளத்தைப் பார்க்கவும்.**

- ரேபா.

சட்டுபிட்டு தகவல்

நகைச்சுவை
உணர்வு,
கவலைகளை
மாற்றும்
சக்தி கொண்டது.

கிளம் தலைமுறையினரை கவர்ந்திமுக்கும்

TATA NEXON

அறிமுகம்!

புதிய தலைமுறை ஜென்-நூக்ஸ்ட் லைஃப் ஸ்டைல் SUV - Tata NEXON வழியாக, வளர்ந்து வரும் காம்பேக்ட் SUV பிரிவில் தனது நுழைவை டாடா மோட்டார்ஸ் அறிவித்துள்ளது. தனிப்பட்ட கார் வாங்குனர்களை இலக்காகக் கொண்டுள்ள Tata NEXON 'இம்பாக்ட் டிசென்' கருத்தாக்கத்தின்படி அமைந்துள்ள நான்காவது தயாரிப்பாகும். உலகளாவிய மற்றும் நவீன வடிவமைப்பினை ஒருங்கே வழங்கும் இத்தயாரிப்பு, வகையினத்தில் சிறந்த தொழில்நுட்பம் மற்றும் அம்சங்களை, தங்களை ஒரு பிரத்தியேக ஸ்டைலுடன் வெளிப்படுத்த விரும்பும் நபர்களுக்கு ஏற்றதாக திகழ்கிறது. வாழக்கையாளர்கள் மற்றும் அவர்களது உத்வேகங்களை தங்களது வர்க்கத்தின் மையமாகக் கொண்டிருக்கும் Tata NEXON பயணியர் வாகனங்கள் சுந்தையில், தனிப்பட்ட அனுபவத்தினை வழங்குவதன் வழியாக, சிறந்ததொரு உணர்வு நீதியிலான மேம்பாட்டினை அளிக்கும்.

Tata NEXON பெட்ரோல் வகையினத்தின் எக்ஸ்-ஃஷாரும் சென்னை அறிமுக விலை ரூ.597315 ஆகும் மற்றும் செல் வகையினத்தின் எக்ஸ்-ஃஷாரும் சென்னை அறிமுக விலை ரூ.697509 ஆகும். இப்பிரிவில் வகையினத்தின் சிறந்த வசதிகளுடன் மிக கட்டுப்பாடுயாகும் விலையில் கிடைக்கப்பெறும் SUV-ஆக இது திகழ்கிறது. இந்தியாவின் 650-க்கும் மேற்பட்ட அங்கீரிக்கப்பட்ட டாடா மோட்டார்ஸ் அவுட்லெட்களில் Tata NEXON விற்பனை துவங்கியுள்ளது.

டாடா மோட்டார்ஸ், பயணியர் வர்த்தக வாகனங்கள் பிரிவில், சுந்தையாக்கல் - தலைவர், தீரு. விவேக் ஸ்ரீவத்ஸா அவர்கள், “இந்தியாவில் நாங்கள் SUV பிரிவை மாற்றியமைக்கிறோம். SUV-



க்களில் LEVEL NEX அனுபவிக்க விரும்பும் புதிய தலைமுறை வாழக்கையாளர்களின் உத்வேகம் சார்ந்த மற்றும் நடைமுறை தேவைப்பாடுகள் இரண்டையும் NEXON ஈடேற்றுகிறது. இதன் தனித்துவமிக்க ஸ்டைலிங் மற்றும் மிகுந்த வரவேற்ப்பினைப் பெற்றுள்ள வசதிகள் தொகுப்புடன், NEXON ஒரு வெற்றியாளராகவும் மற்றும் நகர்புற இளம் வாழக்கையாளர் களுக்கான மிகச்சிறந்த காராகவும் தீகழ்கிறது. மிக நவீன ஸ்டைலிங் கொண்டதொரு துடிப்பான் SUV-ஆக, சிறந்த கையாளுதல், துடிப்பான செயல்திறன், அறிவார்ந்த இணைப்புத்திறன் மற்றும் சொகுசு ஆகியவைகளுடன் நவீன பாதுகாப்பு அம்சங்களையும் ஒருங்கே கொண்டு உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. எங்களது புரட்சிகரமான வழங்குதல்கள் தன்மையை உறுதிப்படுத்தும் வகையில், சுய-உத்வேகம் கொண்ட இளம் தலைமுறையினர் வாழக்கையாளர்களை ஈர்ப்பதன் வழியாக எங்களது சுந்தை இருத்தலை விரிவ படுத்தும் நேர்மறை போக்கை NEXON வெளிப் படுத்துகிறது. புதியதொரு செயல்திட்டத்தின் வழியாக, எங்களது சுந்தை பங்களிப்பை மேம்படுத்தும் வகையில், சுந்தைக்கு தயாரிப்பு



களை வேகமாக வழங்க புதுப்பிக்கப்பட்ட கூர்நோக்கம் மற்றும் ஆற்றலின் வழியாக நாங்கள் செயலாற்றி வருகிறோம்” என்று கூறினார்.

“பிரேக்கிங் தீ பாக்ஸ்” என்னும் ஒரு புரட்சி கரமான வடிவமைப்பினை வழங்கும் வகையில் ஒரு ஏரோடைனமிக் சில்லவுட் கொண்டதொரு புரட்சிகரமான வடிவமைப்பினை Tata NEXON கொண்டுள்ளது. காரின் இந்த டிசைன் அம்சம், அதன் துடிப்பான குணாதீசியத்தை மேம்படுத் துகிறது. மற்றும் SUV-ன் நடைமுறை தன்மையுடன் ஸ்போர்ட்ஸ் கூப்பின் ஸ்டைலை ஒருங்கே கொண்ட மேம்பட்டதொரு SUV வடிவமைப்பினைக் கொண்டுள்ளது. XE, XM, XT, XZ+ - ஆகிய நான்கு வகையினாங்களில் கிடைக்கப்பெறும் Tata NEXON, வெர்மாண்ட் ரெட், மொராக்கன் புளு, சீயாட்டில் சில்வர், கிளாஸ்காவ் கிரே மற்றும் கால்கரி வொயிட் ஆகிய ஜந்து குதூகலமூட்டும் வண்ணத்தேர்வுகளில் கிடைக்கிறது. மேலும் 75000 கிமீ அல்லது 2 ஆண்டுகள் என எது முதலில் வருகிறதோ அது வரையிலான ஸ்டேண்டர்டு வாரண்டியும் இத்துடன் கிடைக்கப்பெறுகிறது.

Tata NEXON குறித்த கூடுதல் தகவல்களுக்கு www.tatanexon.com என்ற இணையதளத்திற்கு விஜயம் செய்யவும்.

டாடா மோட்டார்ஸ் குறித்து:

42 பில்லியன் யூஎஸ் டாலர்கள் மதிப்பிலான நிறுவனமாகத் தீகழும் டாடா மோட்டார்ஸ் லிமிடெட், கார்கள், பயன்பாட்டு வாகனங்கள், பேருந்துகள், டிரக்குகள் மற்றும் இராணுவ வாகனங்களை உற்பத்தி செய்யும் உலகின் முன்னணி ஆட்டோமொபைல் உற்பத்தியாளராகத் தீகழ்கிறது. இந்தியாவின் மிகப்பெரிய ஆட்டோமொபைல் நிறுவனமாகவும் மற்றும் 100 பில்லியன் யூஎஸ் டாலர்கள் மதிப்பிலான டாடா குழுமத்தின் அங்கமாகவும் தீகழும் டாடா மோட்டார்ஸ் யூகே, தென் கொரியா, தாய்லாந்து, தென்னாப்பிரிக்கா மற்றும் இந்தோனேஷியா ஆகிய நாடுகளில் ஒரு உறுதியான உலகளாவிய வலையமைப்பாக 76 துணை நிறுவனங்கள் மற்றும் கூட்டு நிறுவனங்களுடன் செயலாற்றி வருகிறது. இதில், யூகேவின் ஜாகுவார் லேண்ட் ரோவர் மற்றும் தென்கொரியாவின் டாடா டேவு ஆகியவைகளும் உட்படும். இந்தியாவில் டாடா



மோட்டார்ஸ் ஃபியட் உடன் தொழில்துறை கூட்டுறை மேற்கொண்டுள்ளது. பொறியியல் மற்றும் ஆட்டோமோட்டிவ் தீர்வுகளில் ஈடுபட்டுள்ள, எதிர்காலத்தீற்கான தயார்ந்திலையின் மீது கூர்நோக்கம் கொண்ட மற்றும் தொழில்நுட்ப ஏதுவாக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை தயார் நிலையில் கொண்டுள்ள டாடா மோட்டார்ஸ், வர்த்தக வாகனங்கள் பிரிவில், இந்தியாவின் சந்தை தலைவனாகவும் மற்றும் பயணியர் வாகனங்கள் பிரிவில் 9 மில்லியன் வாகனங்களை இந்திய சாலைகளில் கொண்டுள்ள முதன்மை நிறுவனமாகத் திகழ்கிறது. நிறுவனத்தின் புத்தாக்க முயற்சிகள், வாகன தொழில்நுட்பங்கள் நிலைத்தீர்நுப்பதாக மட்டுமின்றி பொருத்தமானதாக இருப்பதையும் உறுதி செய்கிறது. இந்தியா, யூகே, இத்தாலி மற்றும் கொரியாவில் வடிவமைப்பு மற்றும் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு மையங்களைக் கொண்டுள்ள டாடா மோட்டார்ஸ், அடுத்த தலைமுறை வாடிக்கையாளர்களின் கற்பனை களுக்கு ஏற்ற வகையிலான புதிய தயாரிப்புகளை வழங்குவதில் முன்னொடித்துவ நிலையில் வீற்றிருக்கிறது. வெளிநாடுகளில் டாடா கார்கள்,

பேருந்துகள் மற்றும் டிரக்குகள் ஜரோப்பா, ஆப்பிரிக்கா, மத்தீயகிழக்கு தெற்காசியா, தென் கிழக்கு ஆசியா, தென்அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா, CIS மற்றும் ரஸ்யா ஆகிய நாடுகளில் சந்தையாக்கல் செய்யப்படுவது குறிப்பிடத் தக்கதாகும்.

மேலும் அறிய பார்க்கவும்:
www.tatamotors.com

-ரோபா.

சட்டுபிட்டு தகவல்

சிரிக்கத்
தெரியாதவனுக்கு
அழவும் தெரியாது,
அழத் தெரியாதவனால்
சிரிக்கவும் முடியாது.

வாகனத்துறை வளர்ச்சி மேம்பட நிலையான கொள்கை தேவை!

- தீரு. வேணுசீனிவாசன், தலைவர், டி.வி.எஸ். கம்பெனி லிட்.,

“வாகன துறையின் வளர்ச்சிக்கு, அரசின் கொள்கைகள் நிலையாக இருக்க வேண்டும்,” என, டி.வி.எஸ்., கம்பெனி தலைவர் தீரு. வேணுசீனிவாசன் தெரிவித்துள்ளார். டில்லியில், இந்திய வாகன தயாரிப்பு நிறுவனங்கள் கூட்டமைப்பின் மாநாட்டில், கலந்து கொண்டு அவர் மேலும் பேசியதாவது:

வாகன துறை வளர்ச்சிக்கு, அதீக வாய்ப்புகள் உள்ளன. இத்துறை, தீற்மையான தொழிலாளர்கள், ஆராய்ச்சி, அடிப்படை கட்டமைப்பு ஆகியவை தொடர்பான ஆலோசனைகள், அரசுக்கு தொடர்ந்து வழங்கி வர வேண்டும், மிக முக்கியமாக, வாகன துறையின் வளர்ச்சிக்கு, நிலையான கொள்கையை, அரசு கடைப்பிடிக்க வேண்டும். தூரதிர்வட்டவசமாக, நீதிமன்றங்கள் தலையீடு, சுற்றுச்சூழல் மாசு கட்டுப்பாடு தொடர்பான, ‘பி.எஸ்., - 4’ விதிகளின் அறிமுகத்தில் செய்த மாற்றம் போன்றவை, வாகன துறைக்கு கடும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தின.



நாம், மனிதவள மேம்பாட்டு அமைச்சகத்துடன் இணைந்து செயலாற்ற வேண்டும். இந்திய தொழில்நுட்ப மைய பட்டதாரிகளின் ஆற்றலை, முழுமையாக பயன்படுத்த வேண்டும். சீனாவை போல, இந்தியாவில் பல்கலைக் கழகங்களும்,

மின்கல ஆய்வுக்கூடங்களும் இல்லை. சீனாவில், ஒரு பல்கலையில், 25 ஆயிரம் மாணவர்கள் படிக்கின்றனர். இதில், சரிபாதி அளவு கூட, இந்தியாவின் அணைத்து தொழில் மையங்களில், மாணவர்கள் இல்லை. தொழிலாளர்களின் தீர்ண வளர்ச்சிக்கு, அதீக முக்கியத்துவம் அளிக்க வேண்டும். அரசு தேவைகளை அதீகரிக்க, தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டும். வாகன துறை, நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும், 2 கோடி பேருக்கு வாய்ப்பு அளிக்கிறது. இது, 2022-ல் 3.80 கோடியாக உயரும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஜி.எஸ்.டி வெளிப்படையான வரி செலுத்தும் நடைமுறையை மத்திய அரசு அறிமுகப்படுத்தி, எதிர்கால வளர்ச்சிக்கு வித்திட்டுள்ளது என்று தீரு. வேணு சீனிவாசன் கூறினார்.

-ரேபா.

கவின்கேர் - எம்எம் ஏ சின்னிகிருஷ்ணன் இனோவேஷன் விருதுகள் 2017 ஓரு பார்வை!

சென்னை காமராஜர் அரங்கத்தில் நடைபெற்ற 2017ம் ஆண்டு கவின்கேர் - எம்எம் ஏ சின்னிகிருஷ்ணன் இனோவேஷன் விருதுகள் 6-வது பதிப்பின் விருதுகள் வழங்கல் நிகழ்வில் தனித்தன்மை வாய்ந்த மூன்று தொழில்முனை வோர்களுக்கு கவின்கேர்-எம்எம் ஏ சின்னிகிருஷ்ணன் விருதுகள் வழங்கி கௌரவிக்கப்பட்டது. நாஸ்காம் அமைப்பின் முன்னாள் தலைவரும், ஜஜிடி அகமதாபாத் ஆடசிக்குமு உறுப்பினருமான தீரு. கிரண் கார்னிக் அவர்கள் சிறப்பு விருந்தினராக பங்கேற்று நிகழ்ச்சியை சிறப்பித்தார். ‘புதுமைப் படைப்பு குறித்த ஓர் உள்பார்வை’ என்ற தலைப்பு குறித்து பட்டிமன்ற விவாத பேச்சாளரும், நடிகருமான தீரு. S. ராஜா மற்றும் சிப்டி பேங்கன் உதவி தலைவர் Ms. பாரதி பாஸ்கர் ஆகியோர் பங்கேற்ற சிந்தனை தூண்டும் சிறப்பு விவாதம் இந்த விருதுகள் விழா நிகழ்ச்சியின் போது நடத்தப்பட்டது.

தனித்துவ பண்பு, தரமுயர்த்தும் தீரன் மற்றும் மக்களுக்கும், வாடிக்கையாளர்களுக்கும் கிடைக்கக் கூடிய ஆதாயங்கள் ஆகிய முக்கிய அம்சங்களின் அடிப்படையில் வளர்ச்சியடைந்து வரும் சிறுதொழில் முனைவங்களை ‘சின்னிகிருஷ்ணன் இனோவேஷன் விருதுகள்’, அடையாளம் கண்டறிந்து புதுமைப் படைத்த தொழில்முனைவோர்களை கௌரவிக்கிறது. சாஷே புரட்சியின் தந்தை என்று பிரபலமாக அறியப்படும் தீரு. R. சின்னிகிருஷ்ணன் அவர்களின் நினைவை போற்றும் வகையில் 2011-ம் ஆண்டில் இந்த விருது நிறுவப்பட்டது.

சிறந்த நடுவர்க்குமு உறுப்பினர்களில் வீல்ஸ் இந்தியா லிமிடெட், மேலாண்மை இயக்குநர் தீரு. ஸ்ரீவத்ஸ் ராம், ஷாதுல் அமர்சந்த் மங்கலதாஸ் & கம்பெனியின் பங்குதாரரும், சென்னைப்பிரிவு தலைவருமான தீரு. G.V. ஆனந்த புஷன், சென்னை, இந்திய தொழில் நுட்பக்கழக மேலாண்மை படிப்புகள் துறையின் பேராசிரியர் மற்றும் தலைவர் தீரு. பிரகாஷ்

சாய் L. டியூப் இன்வெஸ்ட்மென்ட்ஸ் ஆஃப் இந்தியா லிமிடெட் மேலாண்மை இயக்குநர் தீரு. L. ராம்குமார், டான்ஃபாஸ் இன்டஸ்ட்ரீஸ் பிரைவேட் லிமிடெட், தலைவர் தீரு. ரவிச்சந்தீரன். P., ஆகியோர் உள்ளாடங்குவர். விருது வழங்க பரிந்துரைத்து தமிழ்நாடு மற்றும் புதுச்சேரி யிலிருந்து 125 விண்ணப்பங்கள் வரப்பெற்றன. தேர்வுமுறை ஆலோசகர் E&Y-யால் சீரமைக்கப் பட்ட பல்வேறுபட்ட கண்டிப்பான வழிகாட்டல்களின் கீழ் பரிந்துரைக்கப்பட்ட நபர்கள் நேர்காணல் செய்யப்பட்டனர்.

பின்வரும் தொழில்முனைவோர்களுக்கு 6-வது கவின்கேர்-எம்எம் ஏ சின்னிகிருஷ்ணன் இனோவேஷன் விருதுகள் 2017 வழங்கப்பட்டன:

டாக்டர் S. கவிதா, தலைமை செயல் அதிகாரி மற்றும் இயக்குநர், FIB-SOL லைஃப் டெக்னாலஜிஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்.

தீரு. G. வெங்கடசுப்ரமணியன், கண்டு பிடிப்பாளர் மற்றும் பங்குதாரர், CMR பிப்பிளாஸ்ட்.

தீரு. பொன்ராம் P, இயக்குநர், தேஜாஸ் டிரான்ஸ்லேஷனல் டெக்னாலஜிஸ் பிரைவேட் லிமிடெட்.

இந்நிகழ்ச்சியில் கலந்து கொண்டு பேசிய கவின்கேர் பிரைவேட் லிமிடெட்-ன் தலைவர் & மேலாண்மை இயக்குநர் தீரு. CK ரங்கநாதன் பேசுகையில்... “தென்னிந்தீயாவில் வெற்றிகரமான தொழில்முனைவகுத்திற்கு தமிழ்நாடு நுழைவு வாயிலாக தீகழ்கிறது. அன்றை ஆண்டுகளில், சென்னையில் மட்டுமல்லாது கோயம்புத்தூர், மதுரை, தீருச்சி, புதுச்சேரி மற்றும் இன்னும் இவை போன்ற இரண்டாம் நிலை மற்றும் மூன்றாம் நிலை நகரங்களிலிருந்தும் பல தொழில்முனைவகுங்கள் உருவாகிவருவதால் இம்மாநிலம் புதுமையான செயல்பாட்டுக்கான குவிமையாக வளர்ந்துள்ளது. உருவாகிவரும் இந்த நகரங்களிலிருந்து சிறந்த முனைவகங்



களை அங்கீரித்து அவர்களுடைய புத்தாக்கமான எண்ணத்தை ஊக்குவித்து வளர்ப்பதே சின்னிகிருஷ்ணன் புதுமைப்படைப்பு விருதுகள் வழங்குவதன் நோக்கமாகும்,” என்றார்.

“உள்கட்டமைப்பு வசதியை வழங்குவதற்கு பல அக்கறைப்பங்குதாரர்கள், அரசு, தொழில் அமைப்புகள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களின் ஒத்துழைப்பு முயற்சிகள் இம்மாநிலத்தில் புதிய தலைமுறை தொழில்முறை வளர்ச்சியை பெருக்கி யுள்ளது. வெளிச்சத்திற்கு வராமல் இருக்கிற இத்தகைய தொழில்முனைவு ரத்தினங்களை அடையாளம் கண்டு அங்கீரித்து அவர்களை வெளிச்சத்திற்கு கொண்டு வருவதன் மூலம் இந்த முயற்சிக்கு நம்முடைய சின்னிகிருஷ்ணன் புதுமை படைப்பு விருதுகள் பங்களிப்பு வழங்குவதை பார்ப்பதற்கு மிகவும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறது. இந்த புதுமைப்படைப்பு முனைவகங்கள் பெரும் உயரங்களை எட்டுவதற்கு இந்த தளம் மேலும் பல வாய்ப்புகளை வழங்கும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்,” என்று தீரு. C.K. ரங்கநாதன் மேலும் கூறினார்.

தீரேஸ்வி வியிடெஃ-ன் கிளை மேலாண்மை யெக்குநரும் மற்றும் மெய்ராஸ் மேனேஜ்மென்ட் அசோசியேஷனின் தலைவருமான Ms. கவிதா D. சித்தாரி அவர்கள் பேசுகையில், “இச்சமுதாயத்தில் அனைவரையும் உள்ளடக்கி வளர்ச்சிக்கு இட்டுச்செல்வதை இறுதி நோக்கமாகக் கொண்ட ஜனநாயக முறையிலான ஒரு செயல் முறையை கொண்டு வருவதற்காக கவின்கேர் சின்னிகிருஷ்ணன் இனோவேஷன் விருதுகள் நிகழ்வோடு இணைந்து செயல்படுவதில் MMA

பெருமை கொள்கிறது. இந்தியாவின் புத்தாக்கத்தில், அதாவது இன்றைக்கு இந்தியாவின் பொருளாதாரம் மற்றும் மக்களை முன்னெடுத்துச் செல்லும் அடிப்படை நம்பிக்கை உணர்வு மற்றும் தொழில் முனைவு எண்ணம் தொடர்பான சவால்கள் மற்றும் வாய்ப்புகளை சரியாக புரிந்து கொள்வதே இந்த கூட்டுமுயற்சியின் அடிப்படை நோக்கமாகும்.

புதுமை படைப்பாளர்கள் ஒரு சிறிய யோசனையை ஒரு சிறந்த வாய்ப்பாக மாற்றுவார்கள். ஒரு இடத்திற்கு இட்டுச்செல்லும் பாதையில் அவர்கள் பயணிப்பதில்லை; மாறாக, பாதையில்லாத இடத்தில் பயணித்து தங்களின் அடிச்சவட்டை பிறர் பின்பற்ற விட்டுச்செல்கின்றனர். பிரச்சினைகளை அவர்கள் வாய்ப்புகளாக மாற்றுகிறார்கள். அவர்களுக்கு பின்பார்வை, முன்பார்வை மற்றும் உள்பார்வை உள்ளது. குறிக்கோள் இலக்குகள் அளவை அவர்கள் நிர்ணயிக்கிறார்கள். அவர்கள் தொடர்ந்து சென்று ஆபத்து இடர்பாடுகளை எதிர்கொள்கிறார்கள். மற்றவர்கள் அஞ்சக்கூடிய விஷயங்களை அவர்களின் வாழ்க்கை முழுவதும் செய்கின்ற ஒரு பழக்கத்தை உருவாக்கிக்கொள்வதே அவர்களுடைய வெற்றிக்கு முக்கிய காரணமாகும். புதுமைப்படைப்பு, காப்புரிமைகளை அதிகளவில் உருவாக்குவதல், தீர்ணமிக்க பணியாளர்களின் தொகுப்பு மற்றும் தொழில்நுட்ப நிபுணத்துவம் ஆகியவை இந்தியாவின் வளர்ச்சிக்கு காரணமான புதிய இந்தியாவை வரையறை செய்யும் சில காரணிகளாகும், என்றார்.

-ஹோ.

OMR சோபின்கநல்லூரீல் சரவணா ஸ்டோர்ஸ்-ன் புதிய தங்க நகை மாளிகை ஜவளிக் கடை துவக்கம்!

வாழக்கையாளர்களுக்கு ஓர் ஈடு இணையற்ற ஷாப்பிங் அனுபவத்தை அளிக்கும் வகையில், சென்னை, ஓ.எம்.ஆரில் சரவணா ஸ்டோர்ஸ் தங்க நகை மாளிகை மற்றும் ஜவளிக் கடையை பிரபல நடுகை ஓவியா தீற்ந்து வைத்தார். இதன் மூலம் பழைய மகாபலிபுரம் சாலைக்கு ஒரு புதிய அடையாளச் சின்னம் கிடைத்துள்ளது. இந்தத் தீற்புப் பிழாவின் போது இதன் இயக்குநர்கள் தீரு. ஓய்.பி. ஷ்ரவன், தீருமதி. பி. சுஜாதா மற்றும் சரவணா ஸ்டோர்ஸ் தங்க நகை

மாளிகை - ஜவளிக்கடையின் நிர்வாக இயக்குநர் தீரு. ஓய். பல்லாக் துரை ஆகியோர் உடன் இருந்தனர்.

இங்கு வைரம், தங்க நகைகளில் தொடர்ச்சி, ஜவளிப் பொருள்கள், வீட்டு உபயோக சாதனங்கள் முதல் பலசரக்கு பொருள்கள் வரை அனைத்தும் ஒரே இடத்தில் கிடைக்கும் இந்த மாபெரும் அங்காடி, சென்னையில் ஓ.எம்.ஆர். சாலையில் சோபின்கநல்லூர், காரப்பாக்கத்தில் எண் 2, ராஜிவ் காந்தி சாலையில் அமைந்துள்ளது.





இங்கு இரு சக்கர வாகனங்கள் மற்றும் கார் நிறுத்துவதற்கு அதீக இடவசதியுள்ளது.

2,50,000 சதுர அடி பரப்பளவில், ஜ.டி. தொழில்வழிச் சாலையில் கம்பீரமாக அமைந்துள்ள இந்த 6 மாடி பன்னடுக்கு மாளிகையில், தங்க நகை மற்றும் வெள்ளி சாமான்களுக்கு தனித்தனி தளங்கள் உள்ளன. இவற்றிலிருந்து வாழ்க்கையாளர்கள் விரும்பும் பாரம்பரியமிக்க மற்றும் நவநாகரிக டிசைன்களை தேர்ந்தெடுக்கலாம். ஆடை அலங்கார மையத்தில், அனைத்து வயதினருக்கு ஏற்பவும் மற்றும் எல்லா தரப்பு மக்களின் ஆவலை பூர்த்தி செய்யும் வகையிலும் பட்டுச் சேலகள், ஜவுளிகள் மற்றும் ஆயத்த ஆடைகள் எண்ணற்ற நிறங்கள் மற்றும் டிசைன்களில் கிடைக்கிறது. மேலும் வீட்டு உபயோகப் பொருள்கள் மற்றும் ஃபர்னிசர்களுக்கு தனி பிரிவு உள்ளது. சமையலுக்கு தேவைப்படும் பலசரக்கு பொருள்களில் ஏராளமான பிராண்டுகள் இங்கு உள்ளன. இவற்றிலிருந்து பொதுமக்கள் தாங்கள் விரும்புவதை எளிதில் தேர்ந்தெடுக்கலாம்.

சுரவணா ஸ்டோர்ஸ் தங்க நகை மாளிகை - ஜவுளிக் கடை நிர்வாக இயக்குநர். தீரு. ஒய்.

பல்லாக் துரை சூறுகையில், “இன்றைய அவசர உலகில், பல்வேறு தேவைகளுக்காக பொதுமக்களால் ஒவ்வொரு கடையாக ஏறி, இறங்க முடியாது. இந்நிலையில், இந்த அங்காடி ஜ.டி. தொழில்வழிச் சாலையில் அமைந்துள்ளதால், இப்பகுதியில் உள்ள மக்கள் ஓய்விங் செய்ய அடிக்கடி நகர்ப்புறத்திற்கு செல்வதும் சிரமம். இதற்கு தீர்வு அளிக்கும் பொருட்டு அனைத்துப் பொருட்களும் ஒரே இடத்தில் கிடைக்கும் வகையில் இக்கடையினை நாங்கள் இங்கு தீர்ந்துள்ளோம். இதன் மூலம் பொதுமக்களுக்கு ஒரு முழுமையான ஓய்விங் அனுபவம் கிடைக்கும்” என்று தெரிவித்தார். சுரவணா ஸ்டோர்ஸ் தங்க நகை மாளிகை - ஜவுளிக் கடை நிறுவனத்துக்கு எண். 28, 29, ராங்கநாதன் தெரு, தி.நகர் மற்றும் எண். 37, வேளச்சேரி-தாம்பரம் மையின் ரோடு ஆகிய இரு கிளைகள் உள்ளன. மேலும் விரைவில் தி.நகர் - உள்மான் சாலையில் அடுத்த கிளை தீற்க்கப்படவுள்ளது குறிப்பிடத்தக்கது.

-ஹயாத்

பெட்ரோல், எசல் விலைகள்... சிகரங்களைத் தொடுவது ஏன்!

கச்சா எண்ணெய் விலை பாதியாக குறைந்த பிறகும், வரி விதிப்புகளால் பெட்ரோல், டெசல் விலை தொடர்ந்து உயர்ந்து வருகிறது. ஒரு லிட்டர் விலையில் 70 சதவீதத்தை வரிகளே ஆக்கிரமித்து விடுகின்றன. சர்வதேச சந்தையில் கச்சா எண்ணெய் விலை, உற்பத்தி செலவு, இறக்குமதி மதிப்பு, அமெரிக்க டாலருக்கு நிகரான ரூபாய் மதிப்பு ஆகியவற்றுக்கு ஏற்ப, இந்திய எண்ணெய் நிறுவனங்கள் மாதத்துக்கு 2 முறை பெட்ரோல் மற்றும் டெசல் விலையை மாற்றி அமைத்து வந்தன. 2010ம் ஆண்டில் இருந்து

பெட்ரோல் விலையும், 2014ம் ஆண்டு அக்டோபர் மாதத்தில் இருந்து டெசல் விலையும் சந்தை விலைக்கேற்ப நிர்ணயிக்கப்பட்டு வருகிறது.

இதற்கு பதிலாக தீனசரி பெட்ரோல், டெசல் விலையை முடிவு செய்யப்பட்டது. முதல் கட்டமாக, கடந்த மே மாதம் 1ம் தேதி முதல் சர்வதேச சந்தைக்கு ஏற்ப பெட்ரோல், டெசல் விலை தீனசரி நிர்ணயம் செய்யும் முறை பரிசோதனை முயற்சியாக புதுச்சேரி, ஆந்திரா மாநிலத்தில் விசாகப்பட்டினம், ராஜஸ்தானில்





உதய்ப்பூர், ஜார்கண்டில் ஜாம்ஷேட்பூர் மற்றும் சன்னிடகாரில் அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. இதன் பிறகு நாடு முழுவதும் கடந்த ஜூன் 16 முதல் அமல்படுத்தப்பட்டது. தீனமும் காலை 6 மணிக்கு விலை மாற்றம் செய்யப்படுகிறது.

சென்னையில் ஒரு லிட்டர் பெட்ரோல் 5 ரூபாய் உயர்ந்து ₹73.01க்கும், ஶைல் விலை ₹4.50க்கு மேல் உயர்ந்து ₹61.93க்கும் விற்கப்படுகிறது. பிற மாநிலங்களில் பெட்ரோல் லிட்டருக்கு ₹7 முதல் ₹10 வரையிலும், ஶைல் ₹4 முதல் ₹6 வரையிலும் உயர்ந்துள்ளது. சர்வதேச சந்தையில் கச்சா எண்ணெய் விலை கடந்த 2014ம் ஆண்டு ஜூன் மாதத்தில் ஒரு பேரல் 109.05 டாலராக இருந்தது. கடந்த ஜூவரி மாதத்தில் இது வெறும் 28.12 டாலராக சரிந்தது. அதன்பிறகு தற்போது ஒரு பேரல் கடந்த செப்டம்பர் 14ம் தேதி நிலவரப்படி 53.83 டாலராக உள்ளது. 2014ம் ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் 50 சதவீதத்துக்கு மேல் கச்சா எண்ணெய் விலை குறைந்துள்ளது. இருந்தும் 2014ம் ஆண்டு விற்கப்பட்ட அளவிலேயே பெட்ரோல் விற்பனை செய்யப்படுகிறது.

இதுகுறித்து பெட்ரோலிய துறையின் முன்னாள் செயலாளர் கூறுகையில், சர்வதேச சந்தையில் கச்சா எண்ணெய் விலை குறைந்து வருவதால், அதற்கேற்ப இந்திய சந்தையிலும் பெட்ரோல் விலை குறைந்திருக்க வேண்டும். அதாவது கச்சா எண்ணெய் விலை 50 டாலர் என்ற அளவில் குறையும்போது பெட்ரோல் விலையும் லிட்டருக்கு ₹18 முதல் ₹20 டாலராகத்தான் இருக்க வேண்டும் என குறிப்பிட்டுள்ளார். ஆனால், கடந்த ஜூன் 16க்கு பிறகு பேரல் விலை 9 டாலருக்கு மேல் உயர்ந்திருந்தாலும், இது வழக்கமாக நிகழக் காலையை படிப்படியான உயர்வதான். இந்த சிறிய அளவிலான ஏற்ற இறக்கம் இருக்கத்தான் செய்யும் அதற்காக சந்தை விலையை இவ்வளவு உயர்த்த வேண்டியதில்லை என சந்தை நிபுணர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்.

இவை எல்லாவற்றையும் விட வரிகள், டெலர் கமிஷன் ஆகியவைதான் பெட்ரோல், ஶைல் விலை உயர்வுக்கு முக்கிய காரணம் என கூறப்படுகிறது. உதாரணமாக சர்வதேச சந்தையில் கச்சா எண்ணெய் விலை ஒரு பேரல் ₹53.83 (₹3443.89).

விலை எப்படி உயர்கிறது?

கச்சா எண்ணெய், வரிகள்	பெட்ரோல்	ஈசல்
கச்சா எண்ணெய், வரிகள் செப். 14ம் தேதி	53.83 டாலர் (₹3443.89)	53.83 டாலர் (₹3443.89)
ஒரு பேரல்	159 லிட்டர்	159 லிட்டர்
கச்சா எண்ணெய்		
ஒரு லிட்டர்	₹21.65	₹21.65
கச்சா எண்ணெய் விலை		
சுத்திகரிப்பு	₹6.03	₹6.38
செலவு + நுழைவு வரி		
எண்ணெய் நிறுவனங்களின் லாபம், போக்குவரத்து செலவு	₹3.31	₹2.55
கலால் வரி	₹21.48	₹17.33
பெட்ரோல் டெலர் கமிஷன்	₹3.23	₹2.17
வாட் மற்றும் இதர வரிகள்	₹14.8	₹8.44
இறுதி விற்பனை விலை	₹70.50	₹58.52

ஒரு பேரல் கச்சா எண்ணெய் 159 லிட்டர். ஒரு லிட்டருக்கான விலை ₹21.65. இவற்றில் பெட்ரோலிய சுத்திகரிப்பு செலவு மற்றும் நுழைவு வரி லிட்டருக்கு ₹6.03. எண்ணெய் சந்தைப்படுத்தும் நிறுவனங்களின் லாபம் லிட்டருக்கு 3.31. அரசு கலால் வரி ₹21.48. பெட்ரோல் பங்க் டெலர் கமிஷன் ₹3.23. வாட், சுற்றுச்சூழல் மாசுத் தடுப்பு வரி, உபரி கட்டணங்கள் ₹14.80 என ஒரு லிட்டர் பெட்ரோல் ₹70.50 ஆகிவிடுகிறது.

இந்தியன் ஆயில், பாரத் பெட்ரோலியம், இந்துஸ்தான் பெட்ரோலியம் ஆகியவை, நாட்டின் மொத்த எரிபொருள் தேவையில் 95 சதவீதத்தை பூர்த்தி செய்கின்றன. நாடு முழுவதும் மொத்தம் 59,595 பங்க்குகள் உள்ளன. இதில் 54,000 பங்க்குகள் பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் சார்ந்தவை. பிற தனியார் பங்க்குகள்.

ஜிஎஸ்டி வரம்பு: பெட்ரோல், ஈசல் விலை கடந்த 3 ஆண்டுகளில் கடுமையாக உயர்ந்துள்ளது.

இவற்றை ஜிஎஸ்டி வரி வரம்புக்குள் கொண்டுவர வேண்டும் என நிதியமைச்சகத்துக்கு கோரியுள்ளதாக மத்திய பெட்ரோலியத்துறை அமைச்சர் குறிப் பிட்டுள்ளார். தீனசாரி விலை நிர்ணயத்துக்கு பிறகு மும்பையில் பெட்ரோல் விலை லிட்டருக்கு 80 ரூபாயையும், டெல்லி, சென்னை உட்பட பல இடங்களில் 70 ரூபாயையும் தாண்டியுள்ளது. மாநிலங்களில் விதிக்கப்படும் வரிகளால் பெட்ரோல் விலை அபரிமிதமாக உயர்ந்து வருகிறது. இதை ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்புக்குள் கொண்டு வந்தால் விலை வெகுவாக குறையும். உதாரணமாக, 12 சதவீத ஜிஎஸ்டி வரி என்றால், டெல்லியில் ஒரு லிட்டர் ₹38 ஆகவும், ₹18 சதவீதம் என்றால் ₹40.04 ஆகவும், ஜிஎஸ்டியின் அதிகபட்ச வரியான 28% வைத்தால் கூட லிட்டர் ₹43.44 ஆக குறைய வாய்ப்புகள் உள்ளன.

- தீபக்

பிரீமியம் பெறுவதில் புதிய சாதனை படைத்தது LIC தென்மண்டலம்!



இந்த நிதியாண்டு
முதல் பிரீமியம் இலக்கு ரூ.3,000 கோடியாக
இருந்தது. இந்த இலக்கை 9 மாதத்தில் அடைந்து
விட்டோம். நிதியாண்டு இறுதியில் ரூ.4,560
கோடியை எட்டினோம். கடந்த ஆண்டு மட்டும் 19
லட்சம் பாலிசிகள் பெறப்பட்டுள்ளன. எல்.ஐ.சி.
வரலாற்றில், ஒரு மண்டலம் 3-ஆவது நிதியாண்டில்
இலக்கை அடைந்தது என்றால், தென் மண்டலம்
தான் ஆகும். அகில இந்திய அளவில் கடந்த
ஆண்டு 72 சதவீதம் வளர்ச்சி அடைந்து,
தென்மண்டலம் முதலிடத்தை பிடித்துள்ளது.

முதல் பிரீமியம் பெறுவதில் நிர்ணயிக்கப்பட்ட
இலக்கை 9 மாதத்திலேயே எட்டி எல்.ஐ.சி., தென்
மண்டலம் சாதனை படைத்துள்ளது என்று அதன்
மேலாளர் தீரு. ஆர். தாமோதரன் தெரிவித்தார்.

1956-ஆம் ஆண்டு செப்டம்பர் 1-ஆம் தேதி
எல்.ஐ.சி. தேசிய மயமாக்கப்பட்டது. இந்த
மாதத்தின் முதல் வாரம் எல்.ஐ.சி. வாரமாகக்
கொண்டாடப்படுகிறது. இதை முன்னிட்டு,
சென்னை அண்ணாசாலையில் உள்ள எல்.ஐ.சி.
தலைமை அலுவலகத்தில் நடந்த நிகழ்ச்சியில்
எல்.ஐ.சி. தென் மண்டல மேலாளர் தீரு. ஆர்.
தாமோதரன் கலந்து கொண்டு கூறியதாவது...
எல்.ஐ.சி.யின் 62-ஆவது வயது பிறந்துள்ளது.
இந்த வேளையில், எங்கள் நிறுவனம்
மக்களுக்கு என்னவெல்லாம் செய்துள்ளது, புதிய
திட்டங்கள் என்னவெல்லாம் செய்யப் போகிறது
என்பது பற்றி விளக்க உள்ளோம்.

இந்தியாவில் 29 கோடி பாலிசிதாரர்கள்
உள்ளனர். தென்மண்டலத்தில் சுமார் 5 கோடி
பாலிசிதாரர்கள் இருக்கின்றனர். எல்.ஐ.சி. சந்தை
பங்கு மதிப்பில், பிரீமியம் 71 சதவீதம், பாலிசி 76
சதவீதம் உள்ளது. இந்த ஆண்டு 4 தீட்பங்கள்
அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இன்னும் இரண்டு
புதிய தீட்பங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட உள்ளன.
எல்.ஐ.சி.-இல் கடன் பெற அலுவலகம் வரவேண்டும்.
ஆனால் தற்போது வீட்டில் இருந்தே இணையதளம்
மூலமாக, எல்.ஐ.சி.யை தொடர்பு கொண்டு,
நேரடியாக வங்கிக் கணக்கு மூலம் தொகை
அளிக்கப்படும் என்றார் தீரு. தாமோதரன்.

- நூர்லிமா

தரமற்ற சீன பொம்மைகள் இறக்குமதி விதிகளை கடுமையாக்கியது மத்திய அரசு!



பண்டிகை சீசனுக்கு சீன பொம்மை இறக்குமதியை தடுக்க, தர ஆய்வு விதிகளை மத்திய அரசு கடுமையாக்கியுள்ளது. இந்திய பொருளாதாரத்தை சீர்க்குலைக்கும் வகையில் மலிவு விலையில் தரமற்ற பொருட்களை இந்தியாவுக்கு சீனா ஏற்றுமதி செய்து வருகிறது. எலக்ட்ரானிக் பொருட்கள் முதல் சாதாரண பிளாஸ்டிக் பொருட்கள் வரை இந்திய சந்தையில் சீனாவின் ஆதிக்கம் அதிகமாக உள்ளது. இதனால் உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்கள் கடுமையாக பாதிக்கப்படுகின்றனர். இந்திலையில், பண்டிகை

சீசன் நெருங்கி வருகிறது. நவராத்திரி, தீபாவளி, கிறிஸ்துமஸ், புத்தாண்டுகள் என இந்த ஆண்டு இறுதி வரை இனி பண்டிகை சீசன் விற்பனை களைகட்டும். இதில் பரிசு பொருட்கள் விற்பனை விறுவிறுப்பாக இருக்கும். குறிப்பாக, விதவிதமான பொம்மைகளுக்கு கிராக்கி அதிகம் ஏற்படும்.

இதற்காக, உள்நாட்டு உற்பத்தி மட்டுமின்றி சீனாவில் இருந்தும் பொம்மைகள், பரிசு கொடுப் பதற்கான கலை நயம்மிக்க பிளாஸ்டிக் பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது. ஆனால், சீன பொம்மைகள் தரம் குறைந்தவை, இவற்றை



பயன்படுத்தும் குழந்தைகளின் உடல்நலம் பாதிக்கப் படுகிறது என்பது நிரூபிக்கப்பட்ட உண்மை. ஆனால், மலிவு விலை என்பதாலும், அதீக லாபம் கிடைப்பதாலும் சில வியாபாரிகள் சீன பொம்மை, பரிசு பொருட்களை வாங்கி விற்பதில் ஆர்வம் காட்டுகின்றனர்.

எதிர்வரும் பண்டிகை சீசனுக்கு இத்தகைய மலிவான சீன தயாரிப்புகள் இறக்குமதியை தடுக்க தரவிதிகளை மத்திய அரசு கடுமையாக்கியுள்ளது. இது தொடர்பாக மத்திய அரசு வெளியிட்ட அறிவிப்பில், இரசாயன கலப்பு, தீப்பிழிக்கும் தன்மை உட்பட உள் மற்றும் வெளி சோதனைகளில் சீன பொம்மை உள்ளிட்ட பொருட்கள் உட்படுத்தப்பட வேண்டும். மின்னணு மற்றும் மெக்கானிக் இயக்கத்துடன் கூடிய பொம்மைகளும் இதில் அடங்கும். ஏற்கெனவே உள்ள விதிகளோடு புதிய தரவிதிகள் கடுமையாக பின்பற்ற வேண்டும் என தெரிவித்துள்ளது. வெளிநாட்டு வர்த்தக இயக்குநர் ஜனரல் மூலம் வெளியிடப்பட்ட இந்த அறிவிப்பில், இந்திய தரவிதிகளுக்கு பொருந்தியிருந்தால் மட்டுமே இறக்குமதி அனுமதி தரவேண்டும். எனவும், இந்தியாவுக்கு ஏற்றுமதி செய்பவர் இந்திய ஆய்வக சோதனை சான்றிதழ் பெற்றிருக்க வேண்டும் எனவும் அறிவுறுத்தியுள்ளது. இவை

அறிவியல் மற்றும் தொழில்நுட்ப துறையின் கீழ் கண்காணிக்கப்பட இருக்கின்றன என மத்திய அரசு கவுரியுள்ளது. இதன்படி, எலக்ட்ரானிக் பொம்மைகள் மட்டுமின்றி ஊஞ்சல் போன்ற மலிவான சீன தயாரிப்புகளும் ஆய்வுக்கு உட்படுத்தப்பட இருக்கின்றன.

2 ஆயிரம் தொழிற்சாலைகள் மூடல்:

இந்தியாவில் பொம்மை உற்பத்தி தொழில் மூலம் 25 லட்சம் பேர் வேலை வாய்ப்பு பெற்றுள்ளனர். சீன பொம்மை இறக்குமதியால் கடந்த 5 ஆண்டில் சுமார் 2,000 தொழிற்சாலைகள் மூடப்பட்டு விட்டன. 40 சதவீத விற்பனை யாளர்கள் கடையை மூடிவிட்டனர் என இந்திய பொம்மை உற்பத்தி துறையினர் தெரிவித்துள்ளனர்.

- ரேவதி

சட்டுபிட்டு தகவல்

பெரிய கல்டாங்கள்
பட்டபின் தான் சிறிய
உண்மைகள்
புலப்படுகின்றன.

வங்கி சேமிப்பு கணக்கை சிறப்பாக நிர்வகிப்பது எப்படி?

வட்டி விகிதம் குறையும் கூழலில், சேமிப்பு வங்கி கணக்கை தீற்பட நிர்வகிப்பது மற்றும் அதிக பலன் தரக்கூடிய நிதி சாதனங்களை பரிசீலிப்பது ஆகியவை அவசியமாகிறது. இது குறித்துக் காண்போம்...

கடனுக்கான வட்டி விகிதம் மற்றும் அல்லாமல், வைப்பு நிதி மற்றும் சிறு சேமிப்பு தீட்டாங் களுக்கான வட்டி விகிதம் குறைந்து வரும் கூழலில் தற்போது, வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கிற்கான வட்டி விகிதத்தையும் குறைக்கத் துவங்கியுள்ளன. பொதுவாகவே வங்கி சேமிப்பு கணக்கில் வைக்கப்படும் பணத்திற்கு குறைவான வட்டி விகிதமே வழங்கப்படுகிறது. பொதுவாக இது, 4 சதவீதமாக அமைகிறது. ஒரு சில வங்கிகள் கூடுதல் வட்டி விகிதம் அளிக்கின்றன. புதிய வகை வங்கிகளான, பேமெண்ட் வங்கிகளில் சில அதிக வட்டி அளிக்கின்றன.

பணவீக்கம் காரணம்:

இந்த பின்னணியில் அண்மை காலமாக வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கிற்கான வட்டி விகிதத்தை மேலும் குறைக்கத் துவங்கியுள்ளன. நாட்டின் மிகப்பெரிய வங்கியான ஸ்டேட் வங்கி தான் முதலில் இதை துவக்கி வைத்தது. அதன் பின், மற்ற வங்கிகளும் தொடர்ச்சியாக வட்டி விகிதத்தை குறைத்து வருகின்றன. இதுவரை, 11க்கும் மேற்பட்ட வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கிற்கான வட்டி விகிதத்தை குறைத்துள்ளன. இந்த போக்கு தொடரும் என்றே எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கிற்கான வட்டி விகிதத்தை குறைக்க பல காரணங்கள் இருக்கின்றன. பணவீக்கம் இவற்றில் பிரதானமாக இருக்கிறது. தற்போதைய கூழலில், பணவீக்கம் குறைந்து வருவதால், உண்மையான வட்டி விகிதம் என்பது அதிகமாக இருப்பதாக வங்கியாளர்கள் கருதுகின்றனர்.





ஜான் மாதுத்தில் சில்லரை பணவீக்க விகிதம், 1.54 சதவீதம் குறைந்து ஓராண்டு அரசு பத்திரங்கள் மீதான பணவீக்கம் சார்ந்த பலன், 4.82 சதவீதமாக இருந்தது. வழக்கமான வட்டி விகிதத்துடன் பணவீக்கத்தை கணக்கில் எடுத்துக் கொண்ட பின், உண்மையான வட்டி விகிதம் கணக்கிடப்படுகிறது. வழக்கமான வட்டி விகிதத்தில் இருந்து பணவீக்கத்தை கழிப்பதன் மூலம் உண்மையான வட்டி விகிதம் தீர்மானிக்கப் படுகிறது. எனவே, வங்கிகள் வட்டி விகிதத்தை குறைக்கத் துவங்கியுள்ளன.

இந்த கணக்கு வங்கிகளுக்கு மட்டும் அல்ல கைவெப்பு நிதி மற்றும் சேமிப்பு கணக்கு, 'ஷபாசிட்' செய்துள்ளவர்களுக்கும் பொருந்தும். பணவீக்கத்தை கணக்கில் எடுத்துக் கொண்டால் வட்டியின் பலன் இன்னும் குறைவாக இருக்கும்.

பணத்தின் மதிப்பு:

வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கு மீது, தீனசரி அடிப்படையில் வட்டியை கணக்கிட்டு காலாண்டு அடிப்படையில் வழங்குகின்றன. இந்த நிலையில் சேமிப்பு கணக்கிலுள்ள பணத்திற்கான பலன் மீதான மதிப்பின் மீது முதலீட்டாளர்கள் கவனம் செலுத்த வேண்டியது அவசியமாவதாக நிதி வல்லுனர்கள் கருதுகின்றனர்.

பொதுவாகவே, உடனடியாக தேவைப்படாமல் இருக்கும் பணத்தை சேமிப்பு கணக்கில் கைவத்திருப்பது சரியானது அல்ல என், நிதி வல்லுனர்கள் கூறி வருகின்றனர். ஆனால், வட்டி விகிதம் குறையத் துவங்கியுள்ள நிலையில், இது நிச்சயம் ஏற்றதல்ல என்கின்றனர்.

எனவே, சும்மா இருக்கும் பணத்தை, மேலும் சிறந்த வழியில் முதலீடு செய்வதே சரியாக இருக்கும் என், வலியுறுத்தி வருகின்றனர். தற்போது இதற்கான அவசியம் மேலும் வலுப்பெற்று உள்ளது.

நிதி சாதனங்கள்:

சேமிப்பு கணக்கிற்கு தேவையான குறைந்த பட்ச தொகை மற்றும் அவசர செலவுக்காக தேவைப்படக்கூடிய தொகை போக, எஞ்சியுள்ள கூடுதல் தொகையை பொருத்தமான நிதி சாதனங்களில் முதலீடு செய்ய வேண்டும். சேமிப்பு கணக்கில் இருந்து வைப்பு நிதிக்கு மாற்றக்கூடிய வசதியை பயன்படுத்தலாம். ஆனால், தற்போது வைப்பு நிதிக்கான வட்டியும் குறைவாக உள்ள கூழலில், 'விக்விட் பண்ட' வகை மியூச்சுவல் பண்டகளில் முதலீடு செய்வதை பரிசீலிக்கலாம் என்கின்றனர்.

உடனடியாக பணம் எடுக்கும் வாய்ப்பு கொண்ட விக்விட் பண்டகள், 6 சதவீத அளவிலான பலனை அளித்து வருகின்றன. பொதுவாகவே சேமிப்பு கணக்கில் அதீக தொகையை சீறு முதலீட்டாளர்கள் முடக்கி வைப்பதை நிதி வல்லுனர்கள் ஆதரிப்பதில்லை.

ஆனால், இந்தியர்கள் மத்தியில் இந்த வழக்கமே பரவலாக உள்ளது. இந்த நிலையில் இருந்து மாறி, மியூச்சுவல் பண்ட உள்ளிட்ட நிதி சாதனங்களில் முதலீடு செய்வது பற்றி பரிசீலிக்க இது பொருத்தமான காலமாக அமைகிறது.

- ராமேஷ்

மது அரக்களால் விடையும் புதிய விபாதம்!

தமிழகத்தில் டாஸ்மாக் கடைகளுக்கு எதிராக கடந்த பல மாதங்களாக தொடர் எதிர்ப்பும் போராட்டமும் நடைபெற்று வருகிறது.

ஒரு காலத்தில் உனருக்கு ஒன்றிரண்டாக இருந்த குடிமக்களின் எண்ணிக்கை இன்று தலைகீழாக மாறி, குடிப்பழக்கம் இல்லாதவர்கள் உனருக்கு ஒன்றிரண்டு பேர்தான் என்ற நிலை இப்போது உருவாகிவிட்டது. குடிப்பழக்கம் தவறு, கெடுதல் என்ற உணர்வுபோய் அதை சுகித்துக் கொண்டு தொடர்ந்து குடிக்கும் மனோபாவம் மேலோங்கி விட்டது. மதுபான விற்பனையை அரசே கையில் எடுத்த பிறகு தமிழகத்தில் பள்ளி செல்லும் சிறுவர்கள் உள்பட எல்லா வயதினரும் மது குடிக்கக் கற்றுக் கொண்டனர். குடிப்பவர்கள் போதையில் வாகனம் ஓட்டும்போது ஏற்படும் விபக்து மற்றும் உயிர்சேதங்களால் ஒரு பாவமும் அறியாதவர்கள் பாதிக்கப்படுகின்றனர்.

தமிழகத்தில் டாஸ்மாக் மூடினால் என்ன? இருக்கவே இருக்கு புதுச்சேரி மது என குடிமக்கள் கொண்டாட்டத்தில் உள்ளனர். வெளிமாநில மது கடத்தலை தடுக்க எத்தனை சோதனை சாவடிகள் அமைக்கப்பட்டிருந்தாலும் அதையெல்லாம் தாண்டி புதிய வழித்தங்களை உருவாக்கி லாரி லாரியாக மது பாட்டில்களை இறக்குமதி செய்து வருகிறார்கள் சாராய வியாபாரிகள்.

தமிழகத்தில் ஏற்பட்டுள்ள டாஸ்மாக் மது தட்டுப்பாட்டைப் போக்க புதுச்சேரி மது பாட்டில்கள் இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது. இது இப்போதும் தொடர்ந்து நடைபெற்று வருவதாக காவல் துறை வட்டாரங்களே தெரிவிக்கின்றனர். புதுச்சேரியில்

ஒரு மாதத்திற்கு 18 லட்சம் லிட்டர் மது பயன்பாடு இருந்தாலும் உள்ளூர் மக்கள் ஆறு லட்சம் லிட்டர் தான் அருந்துகின்றனர். மூன்றில் இரண்டு பங்கு மது அருந்துவது சுற்றுலா பயணிகளும் சட்டவிரோதமாக வாங்கி செல்பவர்களும்தான்.

இது ஒருபுறம் மிருக்க புதுச்சேரி மதுவை தமிழகத்துள் கடத்தி வந்து காச பார்ப்பவர்களும் அதீகரித்து வருகின்றனர். தற்போது தமிழகத்தில் நிலவும் டாஸ்மாக் மது தட்டுபாட்டை சாதகமாக பயன்படுத்தி வியாபாரிகள் உருவாகியுள்ளனர். இதனால் தற்போது புதுச்சேரியிலிருந்து கள்ளச் சாராயம், எரிசாராயம் உள்ளிட்ட சகல பானங்களும் தமிழகத்துக்குள் தங்கு தடையின்றி கடத்தப்படுவதாகக் கூறப்படுகிறது.

தமிழக - புதுச்சேரி எல்லையோரம் உள்ள மாவட்டங்களான விழுப்புரம், கடலூர், நாகை, திருவாளூர், காஞ்சிபுரம் போன்ற மாவட்டங்களின் எல்லைகள் வழியாகவே புதுச்சேரி மதுபானம் தமிழகத்திற்குள் வந்து கொண்டிருக்கின்றன. குறிப்பாக விழுப்புரம், கடலூர் மாவட்ட எல்லைகள் வழியாகவே மது கடத்தல் உட்டுருவி வருகிறது. விழுப்புரம் மாவட்டத்தில் 8 மதுவிலக்கு சோதனை சாவடிகள் அமைந்துள்ள நிலையிலும் பற்பல வழிகள் தமிழக - புதுச்சேரியை இணைக்கும் வகையில் உள்ளதால் மது கடத்தல் என்பது எனிதாக நடைபெறுகிறது.

மது, சாராயம், ஸ்பிரிட் கடத்துவதற்கென தனி வியாபாரிகள் இரு மாநிலங்களிலும் செயல்பட்டு வருகின்றனர். விழுப்புரம் மற்றும் நாகை, திருவாளூர் மாவட்ட - கிராமப்புற பகுதிகளை



குறிவைத்து இந்த விற்பனை நடைபெற துவங்கி யிருக்கிறது.

இதேபோல் சாராயத்தை சாக்கு மூட்டைகளில் எடுத்து வந்து பாக்கெட்டுகளில் நிரப்பி ரூபாய் 30-க்கு 200 மி.வி. சாராயத்தை விற்பனை செய்கின்றனர். விலை மலிவ என்பதால் சாராயத் தீர்கும் பெரும் கிராக்கி ஏற்பட்டு பரபரப்பாக விற்பனை ஆகிறது. சில மாவட்டங்களில் இது தொடர்பாக ஆட்சியரிடம் பொதுமக்கள் புகார் அளித்தும் உரிய நடவடிக்கை எடுக்கவில்லை. டெல்டா மாவட்டங்களில் வேலை வாய்ப்பு இல்லாத சூழ்நிலையில் பாட்டில்களை இரு சக்கர வாகனத்தில் கடத்தி கொடுக்கும் இளைஞர்களுக்கு கலி கொடுத்து பயணபடுத்துகின்றனர். இதற்கு ஆசைப்பட்டு இளைஞர்கள் பலரும் இந்த தொழிலில் இறங்கியிருக்கிறார்கள். குடும்ப செலவு மற்றும் கை செலவுக்கு ஆசைப்பட்டு சட்ட விரோதமான வேலைகளில் ஈடுபடுவது வேதனைக் குரியதாக உள்ளது என சமூக ஆர்வலர்கள் கவலைப்படுகின்றனர்.

டாஸ்மாக் குறைந்துவிட்டதால் குடும்ப பிரச்சினை களும் குறைந்துவிட்டது என எண்ணியிருந்த குடும்ப பெண்களுக்கு புதிய பிரச்சினையாக பாக்கெட் சாராயம் தலைதூக்கியுள்ளது பெரும் அதிர்ச்சியை ஏற்படுத்தியுள்ளது. அரசும், காவல்துறையும் விழிப்புடன் இருந்து இதனைத் தடுத்து நிறுத்திட வேண்டும். விலை மதிக்க முடியாத மனித உயிர்களைப் பாதுகாத்திட வேண்டும்.

- தீயா

சட்டுப்பட்டு தகவல்

அச்சத்தால்
அன்பை
விளைவிக்க
முடியாது.

வங்கி வாராக்கடன் கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் தொகைசை கணிசமானது!

வங்கிகள் வழங்கும் கடன் தொகையில், 40 சதவீதத் தொகையை சமூக நலன் கருதி சிறு தொழில், விவசாயம் போன்றவற்றுக்கு முன்னுரிமை அடிப்படையில் வழங்கிட வேண்டும் என்பது விதி. வங்கிகளின் வாராக்கடன் பெருக்கத்திற்குது இதுவும் ஒரு காரணம் என்று பலரால் நம்பப்படுகிறது. அண்மையில் வெளிவந்துள்ள தகவலின்படி, கார்ப்பரேட் நிறுவனங்கள் மற்றும் பெரும் தொழில் அதிபர்கள் வங்கிக் கடனைத் திரும்பச் செலுத்துவதைவிட, சிறு, குறு தொழில்கள், விவசாயக் கடன் பெற்றோர் வங்கிக் கடனைத் திரும்பச் செலுத்துவது சிறப்பாக உள்ளது என்று ரிசர்வ் வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

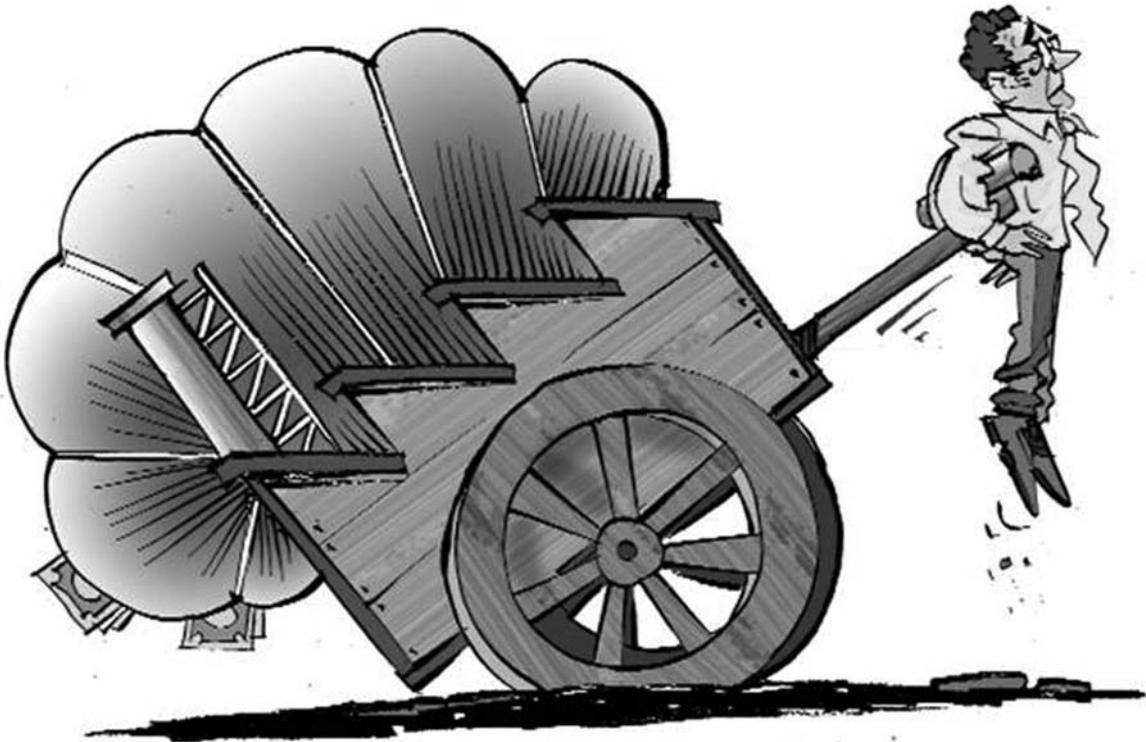
கடந்த ஆண்டு ஏப்ரல் முதல் டிசம்பர் வரையிலான காலகட்டத்தில் கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களுக்கும் பெரும் தொழில் அதிபர்களுக்கும் கொடுத்த கடனை வசூலிக்க இயலாமல் தள்ளுபடி (Write off) செய்யப்பட்ட தொகை ரூ.35,587 கோடி. அதே காலகட்டத்தில், சிறு தொழில்கள் மற்றும் விவசாயம் உள்ளிட்ட முன்னுரிமை கடன்களில் தள்ளுபடி செய்யப்பட்ட தொகை ரூ.32,445 கோடி. அதாவது விவசாயக் கடன் தள்ளுபடி ரூ.6,628 கோடி; சிறு, குறு, நடுத்தர தொழில் கடன் தள்ளுபடி ரூ.17,711 கோடி; ஆக மொத்தம் ரூ.32,445 கோடி. அதேபோல் பெருநிறுவனங்களின் வாராக்கடன் தொகையிலிருந்து வசூல் செய்யப்பட்ட தொகை ரூ.16,717 கோடி. ஆனால் இதே இனத்தில், முன்னுரிமை கடன் தொகை யிலிருந்து வசூலிக்கப்பட்ட தொகை ரூ.25,070 கோடியாகும்.

பெரும் தொழில் கடன்களை வசூலிக்க இயலாமல் 2017-ஆம் நிதியாண்டில் இதுவரை

ரூ.68,032 கோடி அளவுக்கு கடன் தள்ளுபடி செய்யப்பட்டுள்ளது. நடப்பு நிதியாண்டில் மீதமுள்ள மாதங்களைக் கடக்கும்போது தள்ளுபடி தொகை மேலும் உயர்ந்து. ரிசர்வ் வங்கி தெரிவித்துள்ள தகவலின்படி, கடந்த மூன்று ஆண்டுகளில் கடன் தள்ளுபடி ரூபாய் இரண்டு லட்சம் கோடியைத் தாண்டியுள்ளது. ரிசர்வ் வங்கியின் புதிய விதிமுறைகளின்படி, வாராக்கடன்களின் தரம், அதற்கு ஈடாக வைக்கப்பட்டுள்ள சொத்து மதிப்பு, வசூலிக்கக்கூடிய சாத்தியக் கூறுகள் உள்ளிட்ட அம்சங்களை மறுஅடியும் செய்து (Asset Quality Review) வங்கிக்கு இதனால் ஏற்படக்கூடிய இழப்பை சரி செய்யும் வகையில், வங்கிகளின் லாபத்தீவிருந்து உரிய தொகையை ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டியுள்ளது.

இதில் ஒரு பகுதியை வசூலிப்பது சாத்தியமில்லை என்று கருதினால், வங்கிகளின் Balance Sheet-ஐ ஒழுங்குபடுத்துவதற்காக, சம்பந்தப்பட்ட கடனில் ஒரு பகுதியை தள்ளுபடி செய்கிறார்கள். இதன் பயனாக வங்கிகளின் பேலன்ஸ்டீட்களின் வெளிப்படைத்தன்மை அதிகரிக்கிறது. கடன் தள்ளுபடி என்பதற்கு கடன் வாங்கியவர் அந்தக் கடனிலிருந்து விடுவிக்கப்படுகிறார் என்பது பொருள் அல்ல. அவர் மீது எடுக்கப்பட்டுள்ள சட்ட நடவடிக்கை நிச்சயமாகத் தொடரும். கடனை வசூலிக்கத் தேவையான அனைத்து நடவடிக்கையும் தொய்வில்லாமல் தொடரும்.

அதே நேரம் வங்கியின் பேலன்ஸ் ஷீட்டை பொருத்தவரை, தள்ளுபடி செய்யப்பட்ட கடன் வராமல் போய்விட்டால், வங்கி தனது லாபத் தீவிருந்து, அந்த தொகையை ஒதுக்கி வைத்துள்ளது என்பதையும், பெபாசிட்டர்களுக்கு எந்த நேரமும்



பண்தைத் திரும்பக் கொடுப்பதற்கு தயார் நிலையிலுள்ளது என்பதையும் எடுத்துக்காட்டவே மேற்கூறிய நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. அதேபோல், மாநில அரசுகள் அறிவிக்கும் விவசாயக் கடன் தள்ளுபடிக்கும், வங்கிகள் செயல்படுத்தும் விவசாயக் கடன் தள்ளுபடிக்கும் தொடர்பில்லை. இது ஒருபுறம் இருக்க, வாராக் கடன் பிரச்சினை மிகப் பெரிய சவாலாக உருவெடுத்துள்ளது. கடந்த பத்து ஆண்டுகளில், வாராக்கடன் பூதாகரமாக பெருகிவிட்டது.

2008-ஆம் ஆண்டு ஒட்டுமொத்த வங்கிக் கடனில் 2.3 சதவீதமாக இருந்த வாராக்கடன் தொகை, 2016-ஆம் ஆண்டில் 7.5 சதவீதமாக உயர்ந்துவிட்டது. அதாவது ரூ.6.11 லட்சம் கோடியாக வளர்ந்துவிட்டது. நாட்டின் ஒட்டுமொத்த உற்பத்தி மதிப்பில் (ஜி.டி.பி.) 4.5 சதவீதமாக வாராக் கடன் உள்ளது. இதில் கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் கைவரிசை கணிசமானது என்பதுதான் கவலை அளிக்கும் விஷயம். இந்த இமாலய சீர்கேட்டை இரும்புக் கரம் கொண்டுதான் சரி செய்ய முடியும். ஆனால், நாம் இதுவரை வட்டித் தள்ளுபடி, கடன் தொகையை குறைத்துக் கொண்டு, ஒரே தவணையில் கணக்கை முடித்துக் கொள்ளுதல் (One Tiem Settlement), கடனைத்

திரும்பச் செலுத்துவதற்கான கால அட்டவணையை திருத்தி அமைத்தல் (Rescheduling) உள்ளிட்ட சலுகைகளை வழங்குதல் போன்ற மென்மையான போக்குகளைத்தான் கடைபிடித்து வந்திருக்கிறோம்.

வங்கிகள் ஈட்டும் லாபத்தில் பெரும்பகுதி வாராக்கடனுக்கு நிகராக ஒதுக்கீடு செய்வதில் செலவாகிறது. வாராக்கடனில் ஒரு சிறு பகுதி வேண்டுமானால் கடனாளியின் சக்திக்கு மீறிய காரணங்களால் ஏற்படக்கூடும். உதாரணமாக, உள்நாட்டுப் பொருளாதார மந்திரிலை, சர்வதேசப் பொருளாதார தேக்கநிலை ஆகியவை காரணமாக இருக்கக்கூடும். பெரும்பாலான கடனாளிகள் பண்தைத் திரும்பச் செலுத்தும் நிலையில் இருந்தும்கூட, வேண்டும் என்றே திரும்பச் செலுத்தாதவர்கள் (Wilful de Faulter) அதிகம் பேர் உள்ளனர்.

கடந்த காலங்களில் வாராக்கடனை வகுவிப்பதில் காலதாமதம் ஆனதற்கு நீதிமன்றங்களில் நேரக்கூடிய அளவுக்கத்திமான காலதாமதம் ஒரு காரணமாக இருந்தது. இதனால் வங்கிகள் பெரும் பாதிப்புக்கு உள்ளாயின. 2002-ஆம் ஆண்டு சர்ஃபாளி சட்டம் வந்தபிறகு இதில் ஓரளவு நிவாரணம் கிடைத்தது. ஆனால், பெரியளவில் நிலைமை சீரடையவில்லை



என்பதுதான் வங்கியாளர்களின் அனுபவம். அண்மையில் நிறைவேற்றப்பட்ட புதிய தீவால் சட்டம் (இன்ஸால்வென்ஸி மற்றும் போங்கரப்பட்டி சட்டம்) மற்றும் மத்தீய அரசு கொண்டுவந்துள்ள வங்கி விதிமுறைகள் (திருத்தம்) சட்டம் (Bank Regulations - Amendment Act) வங்கிகளின் வாராக்கடன்களை விரைந்து வகுவிக்க பேருத்தியாக இருக்கும் என்று அரசு தரப்பில் கூறப்படுகிறது.

ரிசர்வ் வங்கி ஆணையின்படி, மிக மோசமான 12 வாராக் கடன் நிறுவனங்களின் மீது ஏற்கெனவே தீவால் சட்டத்தின் கீழ் வழக்கு தொடரப்பட்டுள்ளது. அதன்படி, இந்த வழக்குகள் தேசிய நிறுவனச் சட்ட தீர்ப்பாய்ம் (நேஷனல் கம்பெனி லா டிரிபூனல் - என்.சி.எல்.டி.) என்கிற அமைப்பின் பரிசீலனையில் உள்ளன. ஆறு மாதத்தில் வழக்கு தீர்த்து வைக்கப்படும் என்பது இந்த வழிமுறையின் சிறப்பு. ஒருவேளை ஆறு மாதத்தில் வழக்கை முடிவுக்கு கொண்டுவர இயலாத படச்சத்தில் மேலும் மூன்று மாதம் அவகாசம் தரப்படுகிறது. மேற்கூறிய கால அவகாசத்துக்குள் கடனைத் திரும்பச் செலுத்தாவிடல், நிறுவனம் வேறு ஒருவர் கைக்கு மாறிவிடும் என்கிற அச்சத்தினால் கடனாளி எப்படியும் பணத்தைச் செலுத்தி விடுவார் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

அதேநேரம், இதில் வேறு ஒரு பெரும் குறைபாடு இருப்பதாக ரிசர்வ் வங்கியும், பொருளதார வல்லுநர்களும், வங்கி அலுவலர்களும் அச்சம் தெரிவிக்கின்றனர். வழக்கு என்.சி.எல்.டி.யின் முன்பு சமரசத்தின் அடிப்படையில் ஒரு தீர்மானத்துக்கு வரவேண்டியிருப்பதால் வங்கிகள்

கடன் தொகையில் பெரும் தொகையை விட்டுக் கொடுக்கும்படி நேரக்கூடும் என்பதே அந்த அச்சம். இதனால், வாராக்கடன் சமை குறைந்தாலும், வங்கிகளுக்கு இழப்பு அதிகரிக்கும் நிலை ஏற்படலாம்.

அதற்கு ஏற்ப, என்.சி.எல்.டி.யின் முன் வந்துள்ள முதல் வழக்கிலேயே, அதாவது, Synergies - Dooray Automotive கணக்கில் அந்த நிறுவனம் கடன் வழங்கிய வங்கிகளுக்குச் செலுத்த வேண்டிய தொகை ரூ.900 கோடி. என்.சி.எல்.டி. முன்னிலையில் ஏற்பட்டுள்ள தீர்மானம் என்னவெனில் மேற்கூறிய நிறுவனம் கடன் வழங்கியவர்களுக்கு ரூ.54 கோடி கொடுத்து கணக்கை செட்டில்மெண்ட் செய்ய வேண்டும் என்பதாகும். இதில் ரூ.20 கோடியை உடனடியாக கொடுக்க வேண்டும். மீதமுள்ள ரூ.34 கோடியை வரும் ஜந்து ஆண்டுகளில் பல தவணையாக கொடுக்கலாம்.

கடன் வழங்கியவர்களுக்கு ரூ.900 கோடிக்கு பதில் வெறும் ரூ.54 கோடி மட்டுமே கிடைக்கும். அதாவது, மொத்த கடனில் ஆறு சதவீதம் கிடைக்கும். என்னே ஒரு தீர்மானம்! இந்த நிறுவனத்துக்கு ஆரம்பத்தில் கடன் வழங்கியவர்கள் ஜ.டி.பி.ஐ., ஜ.சி.ஐ.சி.ஐ., போங்க் ஆப் இந்தீயா, எஸ்.பி.ஐ., இந்தீயன் ஓவர்ஸீஸ் வங்கி, ஆந்தீரா வங்கி, எச்.எஸ்.பி.சி. ஆகியவை. அதேத்த கட்டமாக, Synergies Castings, Asset Reconstruction Co. (India) Synergies Castings, J P Morgan Chase ஆகியவை கடன் வழங்கியவர்கள் (Lenders) ஆனார்கள். இறுதியாக MILLENNIUM, SYN-ERGIES CASTING, ALCHEMIST ஆகியோர் கடன் வழங்கியவர்கள் ஆனார்கள். இந்த விஷயத்தின் மறுபக்கம் என்னவெனில் DOORAY நிறுவனம் தீவால் ஆகியிருந்தால், 1500 பேர் வேலை இழந்திருப்பார்கள் என்றும் கடன் வழங்கியவர்களுக்கு வெறும் ரூ.7 கோடி மட்டுமே கிடைத்திருக்கும் என்று ஒரு வாதம் முன் வைக்கப்படுகிறது. எது எப்படி இருந்தாலும், தீவால் சட்டத்தின்படி, முதல் தீர்மானம் இப்படி இருக்கிறது. இனி அதேது வரும் வழக்குகளில் என்ன நடக்கப்போகிறது என்பதை பொருத்திருந்து பார்க்கலாம்.

- ரம்யா தீபக்

ஐசிஜிசிஜ லொம்பார்ட் ஜனரல் இன்குரன்ஸ் பொது பங்கை வெளியிட்டது!

ஐசிஜிசிஜ லொம்பார்ட் ஜனரல் இன்குரன்ஸ் கம்பனி லிமிடெட் பொது பங்கு வெளியீட்டை (Initial Public Offer) 2017 செப்டம்பர் 15ம் தேதி துவக்கியது. ரூ.10 முக மதிப்பு கொண்ட 86,247,187 பங்குகளை விற்பனை செய்கிறது. இதில், 31,761,478 பங்குகளை ஐசிஜிசிஜ போங்க், 54,485,709 பங்குகளை எஃப்ரஸ் கார்ப்பரேஷன் (FAL Corporation) விற்பனை செய்தது. இவை இரண்டும் சேர்ந்து நிறுவனர் பங்கு மூலதனம் என்கிற பெயரில் விற்பனை செய்யப்பட்டது. 4,312,359 பங்குகள் ஐசிஜிசிஜ போங்க் பங்கு முதலீட்டாளர்களுக்கு ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டது.

பங்கு விலைப்பட்டை (Price Band) ரூ.651 முதல் ரூ.661 வரை நிர்ணயிக்கப்பட்டது. குறைந்த பட்சம் 22 பங்குகளுக்கு விண்ணப்பிக்கலாம், அதற்கு மேல் தேவைப்பட்டால் 22-களின் மடங்குகளில் விண்ணப்பிக்க வழி காணப்பட்டது. கடந்த செப்டம்பர் 19, பங்கு விற்பனை நிறைவு பெற்றது. ஏலம் ஆரம்பிக்கும் நாளுக்கு, ஒரு நாள் முன்னதாக ஆங்கர் முதலீட்டாளர்கள் (Anchor Investors), ஏலம் கேட்க துவங்கினர். இந்த நிறுவனத்தின் பங்குகள், மும்பை பங்குச் சந்தை (பிளஸ்டி) மற்றும் தேசிய பங்குச் சந்தையில் (என்எஸ்டி) பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

தகுதி வாய்ந்த நிறுவன முதலீட்டாளர்களுக்கு (Qualified Institutional Buyers - QIBs) 50 சதவிகிதத்துக்கு அதிகம் இல்லாமல் பங்குகள் ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டது. இதில் சமார் 33 சதவிகிதம் மியூச்சவல் ஃபாண்ட் நிறுவனங்களுக்கு ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டது. நிகர பங்கு விற்பனையில் நிறுவனம் சாராத முதலீட்டாளர்களுக்கு (Non-Institutional Investors), 15 சதவிகிதத்திற்கு குறையாமல் பங்குகள் ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டன.



நிகர பங்கு விற்பனையில் சிறு முதலீட்டாளர்களுக்கு (Retail Individual Bidders), 35 சதவிகிதத்திற்கு குறையாமல் பங்குகள் ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டன. அஸ்பா (ASBA - Applications Supported by Blocked Amount) முறைகள் பங்குகள் விற்பனை செய்யப்பட்டது. இம்முறையில் பங்குகள், ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டால் மட்டுமே முதலீட்டாளர் வங்கிகளைக்கிடிருந்து பணம் எடுக்கப்படும். அதே நேரத்தில், விண்ணப்பத்துக்கான தொகை வங்கிகளைக்கில் முடக்கி (Blocked) வைக்கப்பட்டிருக்கும். இந்த வசதியை தங்களின் வங்கி மூலம் அனைத்து முதலீட்டாளர்களும் (ஆங்கர் முதலீட்டாளர்கள் தவிர) பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

- ராகவி

சட்டுபிட்டு தகவல்

ஜனநாயகத்தில் வலிமையற்றவருக்கும், வலிமை மிக்கவர்களுக்கும் சமமான வாய்ப்பு கிடைக்க வேண்டும்.

வங்கிச் செய்திகள்

தமிழ்நாடு மெர்க்கன்டைல் வங்கியின் புதிய மேலாண்மை இயக்குநராக தீரு. ராமலூர்த்தி நியமனம்!

தமிழ்நாடு மெர்க்கன்டைல் வங்கிக்கு புதிய மேலாண்மை இயக்குநராக தீரு. ராமலூர்த்தி நியமிக்கப்பட்டார். இதையுடேது அவர் சமீபத்தில் பொறுப்பேற்றுக் கொண்டார். இவர் ஏற்கனவே நிர்வாக இயக்குநராக பாங்க் ஆப் பரோடா, யுனெடட் பாங்க் ஆப் இந்தியா வங்கிகளிலும் மிகச்சிறப்பாக பணியாற்றியவர். குறிப்பாக 30 ஆண்டுகளுக்கு மேலாக பலவிதமான வங்கிப் பணிகளில் சிறந்த அனுபவம் பெற்றவர்.

மேலும் வங்கி பரிவர்த்தனை, புதிய தீட்டங்கள் மற்றும் சேவைகள், சிறு கடன்கள், கார்பரேட் கடன்கள், மார்க்கெட்டிங் மற்றும் வியாபார முன்னேற்றத்திலும் சிறந்த அனுபவமிக்கவர். வங்கியின் இயக்குநர் குழுவின் பரிந்துரை மற்றும் ரிசர்வ் வங்கியின் ஒப்புதல்படியும் தமிழ்நாடு மெர்க்கன்டைல் வங்கியின் புதிய மேலண் இயக்குநர் மற்றும் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியாக பொறுப்பேற்றுள்ள ராமலூர்த்தி, பொறுப்பு ஏற்றதில் இருந்து 3 ஆண்டுகளுக்கு பணியாற்றியவர் என வங்கியின் சார்பில் வெளியிடப்பட்ட செய்திக்குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

விற்பனையாளர்களுக்கு குறுங்கடன் வசதி! அமேஸான்-பேங்க் ஆஃப் பரோடா கூட்டு.

விற்பனையாளர்களுக்கு குறுங்கடன் வசதியை வழங்க பொதுமேலாளருமான விற்பனையாளர்கள் சேவை தீரு. கோபால் பிள்ளை தெரிவித்ததாவது: எங்களது விற்பனையாளர்களின் நிதி வசதி பற்றாக்குறை சிறுதொழில் வளர்ச்சிக்குத் தடையாக இருப்பதுடன், அவர்களின் பண்டிகை கால விற்பனைக்கான

விரிவாக்க தீட்டங்களிலும் பாதிப்பை ஏற்படுத்தி யுள்ளது. இதனை உணர்ந்தே, அவர்களுக்குத் தேவையான நிதி வசதியை ஏற்படுத்தித் தரும் வகையில் போங்க் ஆஃப் பரோடாவுடன் அமேஸான் ஒப்பந்தம் மேற்கொண்டுள்ளது.

தற்போதைய நிலையில், வாடிக்கையாளர் களின் கருத்து, விற்பனையாளர்களின் விற்பனை வரலாறு, கணக்கு நடைமுறை உள்ளிட்ட பல்வேறு அம்சங்களை ஆராய்ந்து அதன் அடிப்படையில் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட விற்பனையாளர்களுக்கு மட்டுமே நிதி வசதி கிடைக்கும் என்றார் அவர். போங்க் ஆஃப் பரோடா நிர்வாக இயக்குநரும், தலைமைச் செயல் அதிகாரியுமான தீரு. பி.எஸ். ஜயகுமார் தெரிவித்ததாவது:

ஆன்லைன் வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள குறு, சிறு நிறுவனங்களின் தேவைகள் என்ன என்பதை தெளிவாக புரிந்து கொண்டுள்ளோம். இதனை உணர்ந்தே, அமேஸான் இந்தியாவுடன் இணைந்து அதன் விற்பனையாளர்களுக்குத் தேவையான வங்கி சேவைகள் வழங்க உறுதிபூண்டுள்ளோம். இந்த கூட்டு ஒப்பந்தத்தின் மூலம் அமேஸான் இந்தியாவில் விற்பனையாளர் களாக இணைந்துள்ள 2 லட்சத்துக்கும் மேற்பட்டோர் பயன்பெறுவர். ஆண்டுக்கு 18 முதல் 30 சதவீத வட்டி விகிதத்தில் ரூ.1.1 லட்சம் முதல் ரூ.25 லட்சம் வரையில் கடன் வசதி வழங்க தீட்டமிடப்பட்டுள்ளது. அடுத்த ஓராண்டில் அமேஸான் நிறுவனத்தின் 15 முதல் 20 சதவீத விற்பனையாளர்கள் இந்த நிதி வசதியின் மூலம் பயன்தைவர் என்றார் அவர்.

நீந்தியன் வங்கியில் டெபாசிட் வட்டு குறைப்பு!

இந்தியன் வங்கி, எப்சிஎன்-ஆர்(பி) எனப்படும் வெளிநாடு வாழ் இந்தியர்கள் டாலரில் மேற்கொள்ளும் டெபாசிட்டுக்களுக்கான வட்டியை குறைத்துள்ளது. இதுகுறித்து அந்த வங்கி வெளியிட்ட செய்திக் குறிப்பில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளதாவது:

வெளிநாடு வாழ் இந்தியர்கள் டாலரில் மேற்கொள்ளும் குறித்து கால டெபாசிட்டுகளுக்கான வட்டி விகிதம் குறைக்கப்பட்டுள்ளது. அதன்படி, 1-2 ஆண்டுகள் வரையிலான டெபாசிட்டிற்கான வட்டி விகிதம் தற்போதைய 2.45 சதவீதத் தீவிருந்து 2.44 சதவீதமாகவும், 2-3 ஆண்டுகள் வரையிலான டெபாசிட்டிற்கான வட்டி விகிதம் 2.60 சதவீதத்தீவிருந்து 2.56 சதவீதமாகவும், 3-4

ஆண்டு வரையிலான டொசிட்டிக்கான வட்டி விகிதம் தற்போதைய 2.75 சதவீதத்திலிருந்து 2.67 சதவீதமாகவும் குறைக்கப்பட்டுள்ளன.

அதேபோன்று, 4-5 ஆண்டுகள் வரையிலான டொசிட்டுகளுக்கான வட்டியும் 2.86 சதவீதத்திலிருந்து 2.75 சதவீதமாக குறைக்கப்பட்டுள்ளது. ஜந்தாண்டுகளுக்கு மேற்கொள்ளப்படும் டாலர் டொசிட்டுகளுக்கான வட்டி விகிதம் தற்போதைய 2.96 சதவீதத்திலிருந்து குறைக்கப்பட்டு 2.84 சதவீதமாக நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது என இந்தியன் வங்கி அந்த செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ளது.

தகுதி வாய்ந்த நிறுவனங்களுக்கு பங்கு ஒதுக்கீடு ரூ.1,000 கோடி தீர்ட்டுக்கீர்து விஜயா வங்கி!

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த விஜயா வங்கி ரூ.1,000 கோடி தீர்ட்டுவேதற்கான பங்கு விற்பனை தொடங்கியது. இதுகுறித்து அந்த வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

கடந்த ஜென் 23-ஆம் தேதி பங்குதாரர்கள் அளித்த ஒப்புதலின் அடிப்படையில், மே 9-ஆம் தேதி நடைபெற்ற வங்கியின் நிர்வாக குழு கூட்டத்தில் தகுதி வாய்ந்த நிதி நிறுவனங்களுக்கு (கீட்டுஜபி) பங்கு ஒதுக்கீடு செய்வது என முடிவெடுக்கப்பட்டது. கீட்டுஜபி குழு அனுமதி அளித்ததைத் தொடர்ந்து பங்கு விற்பனை உடனடியாக தொடங்கப்பட்டது. பங்கு ஒன்றின் அடிப்படை ஆதார விலை ரூ.66.36-ஆக உள்ளது. தகுதி வாய்ந்த நிதி நிறுவனங்களுக்கு இந்த விலையில் 5 சதவீதம் தள்ளுபடியில் பங்குகள் விற்பனை செய்யப்படும். இந்த பங்கு விற்பனையின் மூலம் ரூ.1,000 கோடி தீர்ட்டப்படவுள்ளது என விஜயா வங்கி வெளியிட்ட அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

கருர் வைஸ்யா வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநராக திரு. பி.ஆர்.சேஷாத்ரி பொறுப்பேற்பு!

களூர் வைஸ்யா வங்கியின் புதிய நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரியாக திரு. பி.ஆர். சேஷாத்ரி பொறுப்பேற்றுக் கொண்டார். இது குறித்த விவரம் வருமாறு... கடந்த 25 ஆண்டுகளுக்கு மேலாக வங்கித் துறையில் அனுபவம் உள்ளவர் பி.ஆர். சேஷாத்ரி. இவர் மொத்த மற்றும் சிறிய வணிகக் கடன்கள், தனிநபர் கடன்கள் போன்ற பல்வேறு பிரிவுகளில் இந்தியா மற்றும் வெளிநாடுகளில் பணியாற்றியுள்ளார்.

வங்கிச் செய்திகள்

1992-ஆம் ஆண்டு முதல் 2005-ஆம் ஆண்டு வரை சிட்டி வங்கியில் பல பொறுப்புகளை வகித்துள்ளார். 2005-ஆம் ஆண்டு சீங்கப்பூர் சிட்டி வங்கியின் ஆசிய-பசிபிக் பிராந்தியத்தின் நிர்வாக இயக்குநராகவும் சேஷாத்ரி பணியாற்றி யுள்ளார். இவர் களூர் வைஸ்யா வங்கியில் நிர்வாக இயக்குநர் பொறுப்பை ஏற்பதற்கு முன்பாக லண்டனிலிருந்து பிளைப்பி போங்க் என்ற குளோபல் பேமண்ட் வங்கியின் தலைமை நிர்வாக அதிகாரியாக பணியாற்றியுள்ளார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் பங்கு வெளியீட்டுக்கு அனுமதி!

மத்திய அரசுக்குச் சொந்தமான நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் பொதுப்பங்கு வெளியீட்டுக்கு பங்குச் சந்தை ஒழுங்காற்று அமைப்பான செபியின் அனுமதி கிடைத்துள்ளது. பொதுக்காப்பீட்டு வர்த்தகத்தில் ஈடுபெட்டு வரும் நாட்டின் மிகப்பெரிய நிறுவனமான நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் பொதுப்பங்கு வெளியீட்டுக்கு செபியிடம் அனுமதி கோரி கடந்த ஆகஸ்ட் மாதம் விண்ணப்பித்திருந்த நிலையில், இந்த அனுமதி கிடைத்துள்ளது.

இந்த பொதுப்பங்கு வெளியீட்டின் மூலம் நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் நிறுவனத்தில் கொண்டுள்ள 9.6 கோடி பங்குகளை விற்பனை செய்ய மத்திய அரசு தீர்மானித்துள்ளது. அதேபோன்று, நிறுவனம் கொண்டுள்ள 2.4 கோடி பங்குகளும் விற்பனை செய்யப்படவுள்ளன.

இதையுடெட்டு, மொத்தம் 12 கோடி பங்குகளை இந்த பொதுப்பங்கு வெளியீட்டின் வாயிலாக விற்பனை செய்ய முடிவு செய்யப்பட்டுள்ளது. இந்த வெளியீட்டின் மூலம் நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ் நிறுவனம் ரூ.6,500 கோடியை தீர்ட்டும் என்று தகவல்கள் தெரிவிக்கின்றன.

இந்திய ஜி.டி. துறையினர் எதிர்நோக்கும் புதிய சவால்!

சர்வதேச நிறுவனங்களின் அவுட்சோர்சிங் மூலம் வளர்ச்சி அடைந்த இந்திய தகவல் தொழில்நுட்பத் துறைக்கு இன்சோர்சிங் புதிய சவாலாக உருவாகியிருக்கிறது.

தேசிய பங்குச்சந்தையில் ஜி.டி. துறை பங்குகள் குறியீடான நிப்டி, ஜி.டி., இந்த ஆண்டு சந்தையின் ஒட்டுமொத்த குறியீட்டை விட, 22 சதவீதம் குறைவான பலனை அளித்திருப்பதாக புள்ளி விபரங்கள் தெரிவிக்கின்றன. கடந்த ஆண்டு இது, 10 சதவீதம் குறைந்த பலனை அளித்திருந்தது. தகவல் தொழில்நுட்ப நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி தேக்கம் அடைந்துள்ள நிலையில் இந்த தகவலில் எந்த வியப்பும் இல்லைதான். விசா கட்டுப்பாடு சிக்கல், 'டிஜிட்டல்' மயமாக்கல் சவால், தானியங்கிமயமாக்கல் என, பல்வேறு சவால்களை எதிர்கொண்டு வருவதால், ஜி.டி., நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி வேகம் தடைப்பட்டுள்ளது.

புதிய சவால்:

இந்த சிக்கல்கள், ஜி.டி., நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியை பாதித்திருப்பதோடு, இத்துறையின் வேலை வாய்ப்பிலும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது. ஏற்கனவே பணியில் உள்ளவர்கள் மீதும் நெருக்கடி ஏற்பட்டுள்ளது. இந்திய ஜி.டி., துறை அவுட்சோர்சிங் மூலம் தான் பெரிய அளவில் வளர்ச்சி கண்டது. ஆனால் அமெரிக்க புதிய அதிபர் டொனால்ட் டிரம்ப், தங்கள் நாட்டு வேலை வாய்ப்பு வெளியே செல்வத்தை தடுக்கும் வகையில் கொள்கை முடிவுகளை எடுத்து வருவது அமெரிக்க சந்தையை சார்ந்திருக்கும் இந்திய நிறுவனங்களுக்கு, பெரும் சிக்கலை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

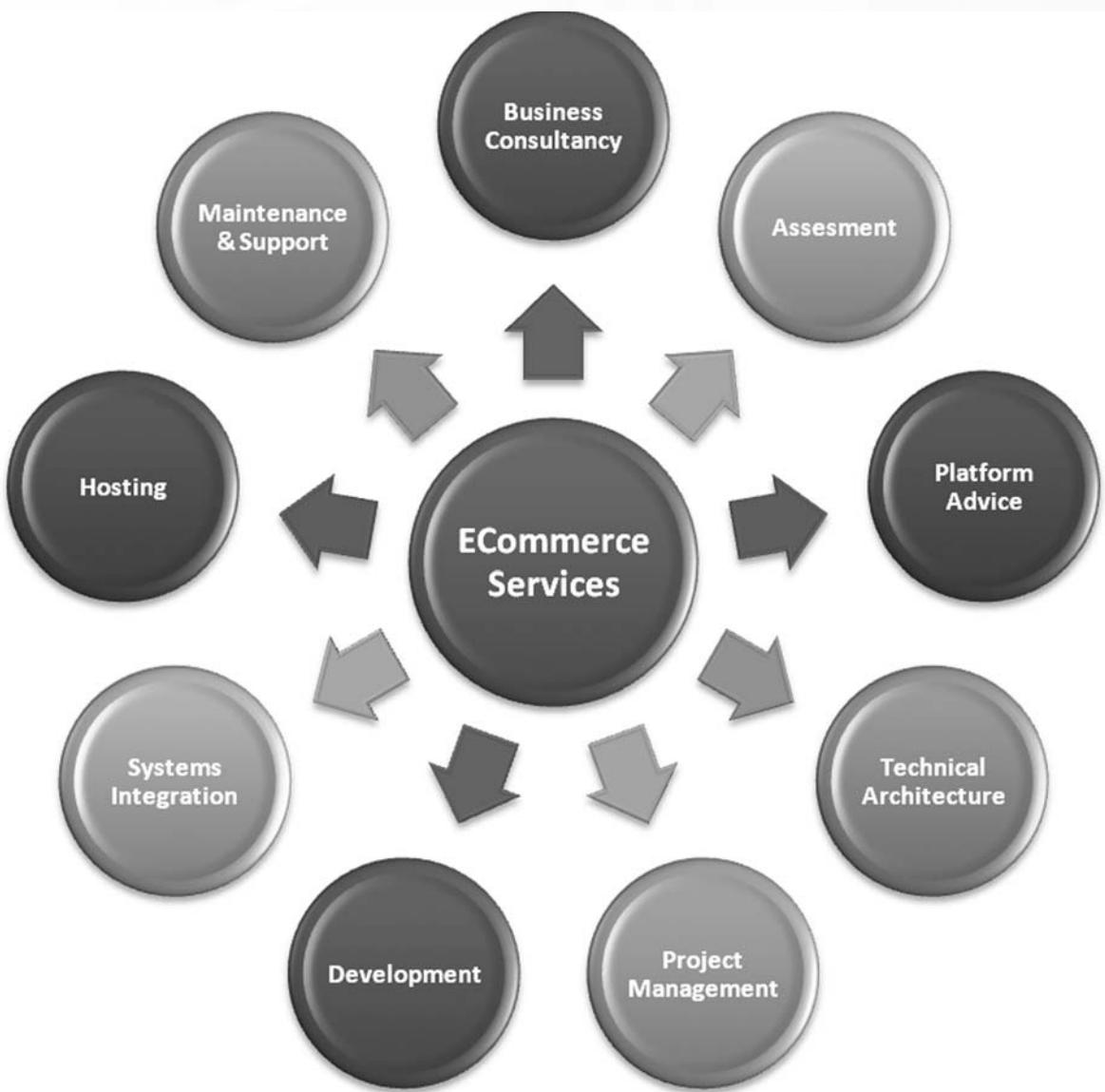
இந்த பின்னணியில் இந்திய, ஜி.டி., துறை நிறுவனங்களுக்கு இன்சோர்சிங் மூலம், புதிய சவால் உருவாகி வருவதாக, 'நொமுரா'

நிறுவனத்தின் ஆய்வறிக்கை எச்சரித்துள்ளது. அண்மையில் வெளியிடப்பட்ட இந்த அறிக்கை இந்திய நிறுவனங்களின் வாடிக்கையாளர்களாக இருக்கும் மிகப்பொரிய நிறுவனங்கள் பல, இன்சோர்சிங் முறையை நாடுவேதாக தெரிவித்துள்ளது. 'இன்சோர்சிங்; நெக்ஸ்ட் பிக் ஓரி பார் இந்தியா' எனும் பெயரில், இந்த அறிக்கை வெளியாகியுள்ளது.

நிறுவனங்கள் தங்கள் பணிகளை, வெளி நிறுவனங்களிடம் ஒப்படைத்து நிறைவேற்றிக் கொள்வது, 'அவுட்சோர்சிங்' என குறிப்பிடப்படுகிறது. இதற்கு மாறாக சர்வதேச நிறுவனங்கள் தங்கள் பணிகளை உள்ளுக்களேயே நிறைவேற்றிக் கொள்வது இன்சோர்சிங் என குறிப்பிடப்படுகிறது. வளர்ச்சி பாதிப்பு:

பொதுவாக சர்வதேச நிறுவனங்கள், ஜி.ஜி.சி., எனப்படும் குளோபல் இன்ஹவுஸ் சென்டர்களை அமைப்பதன் மூலம், இதை செயல்படுத்துகின்றன. அதாவது பணிகளை பிற நிறுவனங்களிடம் ஒப்படைப்பதற்கு பதில், தாங்கள் மையங்கள் அமைத்து, அதில் ஊழியர்களை அமர்த்தி தங்களுக்கு தேவையான சேவைகளை உருவாக்கி கொள்கின்றன.

சர்வதேச நிறுவனங்கள் இத்தகைய சொந்த மையங்களை அமைப்பதீல் கவனம் செலுத்தி வருவதால், இந்திய நிறுவனங்களுக்கான அவுட்சோர்சிங் வாய்ப்பு பாதிக்கப்படும் நிலை உருவாகியுள்ளது. இந்த மையங்கள், இந்திய ஜி.டி., துறைக்கான அடுத்த பெரிய சவால் என, நொமுரா அறிக்கை தெரிவிக்கிறது. தற்போது, இந்த மையங்கள் சர்வதேச அவுட்சோர்சிங் வருவாயில், 25 சதவீதத்தை ஈர்க்கின்றன. ஆனால், இவை இந்திய அவுட்சோர்சிங் துறையை விட அதிகமாக வளர்ச்சி பெறத் துவங்கியுள்ளன. இதற்கு முன்,



இந்த மையங்களை விட இந்திய அவுட்சோர்சிங் நிறுவனங்கள் அதிக வளர்ச்சி விகிதம் கண்டு வந்தன.

வேலை வாய்ப்பு:

இப்படி மையங்களை அமைப்பது, மிகப் பெரிய நிறுவனங்கள் மத்தியில் மட்டும் அல்லாமல், ஆண்டுக்கு 5 பில்லியனுக்கும் குறைந்த வருவாய் கொண்ட நிறுவனங்கள் மத்தியிலும், பரவலாக வருவதாக அறிக்கை தெரிவிக்கிறது. வழக்கமான வங்கி, நிதி மற்றும் காப்பீடு, தொழில்நுட்பம் மற்றும் உற்பத்தி ஆகிய துறைகளுக்கு வெளியேவும் இந்த போக்கு பிரபலமாகத் துவங்கியுள்ளது. ஜி.ஐ.சி., மையங்களை அமைப்பது செலவு மிக்கது என்றாலும்,

தங்கள் பணிகள் மீது அதிக கட்டுப்பாடு மற்றும் புதுமையைப் பெற விரும்பி, சர்வதேச நிறுவனங்கள் இந்த முறையை நாடுவதாக கருதப்படுகிறது.

புதுமையான செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் இந்திய நிறுவனங்கள் இந்த சவாலை எதிர்கொள்ளலாம் என்றாலும், இதற்கான முதலீடு லாப விகிதத்தை பாதிக்கும் என கருதப்படுகிறது. இன்சோர்சிங் இந்திய நிறுவனங்களுக்கு சவாலாக அமைந்திருந்தாலும், இந்த மையங்களும் புதியவர்கள் மற்றும் அனுபவசாலிகளை பணிக்கு அமர்த்தி வருவதால், இவை புதிய வேலை வாய்ப்புகளை அளிக்கும் நிலையுள்ளது.

- கீதா ரமேஷ்



வளமான வாழ்க்கைக்கு வழிகாட்டும் ஏற்றுமதி தொழில்!

தூர். அசோகன், செயல் யெக்குனர், CITEP



மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் நமக்குள் ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள்!

Benin, Burkina Faso, Cameroon, Cabo Verde, Chad, Côte d'Ivoire, Equatorial Guinea, The Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, மற்றும் Togo நாடுகளை உள்ளடக்கியது மேற்கு ஆப்பிரிக்க பிரதேசம்.

ஆப்பிரிக்க-ஆசிய மொழி, ரைஞர்-காங்கோ மொழி, நிலோ-சஹோரான் மொழி பேசுவர்கள் அதிகமாக உள்ள பிராந்தியமாகும். இந்த பகுதி மக்கள் பாராம்பரிய கலாச்சாரங்களின் பின்புலம் கொண்டிருந்தாலும் அவர்கள் பேசும் மொழி மூலமாக பிரித்து அறியப்படுகிறார்கள். மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் பொதுவாக இஸ்லாமிய கோட்பாடுகளை அதன் அரசியல் அமைப்பு, நிர்வாகம், உள் மற்றும் வெளிநாட்டு வர்த்தக முறைகளில் அதிகமான தாக்கம் கொண்டுள்ளது.

இந்த பிராந்தியமானது பல்வேறு தனித்துவப் பட்ட கலாச்சாரா பின்னணி கொண்ட வேறுபட்ட நடைமுறைகளைக் கொண்ட மக்கள் வாழும் நாடுகளை அடங்கியதாகும். Chad, Mali, Mauritania மற்றும் Niger பெரிய நிலப்பகுதிகளை கொண்ட நாடுகளாகும், இவற்றின் அதிகமான பகுதி பாலைவன் பிரதேசமாகும். இயற்கை எரிபொருள் மற்றும் கனிம வளங்கள் மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு முக்கிய மானதாக உள்ளது. அனைத்து நாடுகளும் இணைந்து தங்களின் வளர்ச்சிக்கு பொதுவான கொள்கைகளை பின்பற்றுகிறது. இருப்பினும் பொருளாதார வளர்ச்சியானது இந்த நாடுகள் இடையே மிகுந்த வித்தியாசங்களை கொண்டுள்ளது.

தெநஜீரியா நாடு இந்த பிராந்தியத்தில் மிக பெரிய வணிக சந்தையாக உள்ளது. Cape Verde, Nigeria, Ghana, Mauritania and Côte d'Ivoire நாடுகள் தனி நபர் வருமானம் அதிகமாக கொண்டுள்ள நாடுகளாகும்.

கம்பு, சோளம், கேப்பை போன்ற தானியங்களை மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் மிக அதிகமாக இறக்குமதி செய்கிறது. இந்த நாடுகள் தங்களின் உணவு தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கு அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் முனைந்து செயல்படுத்துகிறது. இந்நாடுகளின் இயற்கை எரிபொருள் மற்றும் கனிம வளங்களை சாதுர்யமாக பயன்படுத்தினால் உலக எரிபொருள் மற்றும் கனிம பயன்பாட்டில் ஒரு முக்கிய இடத்தினை வகிக்கலாம்.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் உலக வணிகம்:

கடந்த சில ஆண்டுகளாக இந்நாடுகளின் ஏற்றுமதி மற்றும் இறக்குமதி வணிகமானது குறிப்பிடத்தக்க வளர்ச்சி கொண்டுள்ளது. ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் உலக வணிகத்தில் மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் இரண்டாவது இடத்தினை வகிக்கிறது. உலக மொத்த இருப்பில் 40 விழுக்காடு பாக்சாய்ட் (Bauxite); 5 விழுக்காடு யுரேனியம் மற்றும் 4 விழுக்காடு இரும்பு தாது மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் கொண்டுள்ளது. மேலும் இந்த பிராந்தியமானது மிக பெரிய எண்ணை எரிவாடு உலக அளவில் பெரிய அளவில் கொண்டுள்ளது; குறிப்பாக தெநஜீரியாவினை கவறலாம்.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் தங்களின் ஒட்டுமொத்த வளர்ச்சிக்கும் வணிக செயல்பாடு களுக்கும் Ecowas மற்றும் Uemoa என்ற கூட்டமைப்பினை ஏற்படுத்தியுள்ளது. இருப்பினும்



வணிகத்தில் பல்வேறு ஏற்றத்தாழ்வுகளை கொண்டுள்ளதாகவே காணப்படுகிறது. உதாரணமாக நெஜீரியா நாடானது 65 சதவீதற்கும் மேலாக இந்த பிராந்தியத்தின் மொத்த வணிகத்தினை கொண்டுள்ளது. Nigeria, Ghana, Côte d'Ivoire, Senegal, Mauritania மற்றும் Mali நாடுகள் பிரதான வணிகம் செய்யும் நாடுகளாக 90 சதவீதம் பங்கினை கொண்டுள்ள முக்கியமான வணிக நாடுகளாக உள்ளன.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் முக்கிய ஏற்றுமதி பொருள்களாக எரிபொருள், கனிமங்கள், கோக்கோ மற்றும் அதன் உபபொருட்கள்; முத்து, ஆபரண கற்கள்; ரப்பர் மற்றும் அதன் சார்ந்த பொருட்கள்; பழ வகைகள்; பருத்தி; முந்திரி போன்றவை; மரம் மற்றும் சார்ந்த பொருட்கள்; மீன் மற்றும் கடல் சார்ந்த பொருட்கள் மிக முக்கியமான பங்கினை வகிக்கிறது. இருப்பினும் பொதுவாக மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் பல ஒரு பொருளினை அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளாகவே உள்ளன. உதாரணமாக கோக்கோ - Côte d'Ivoire நாடானது US, India, Spain, France, Brazil, Germany மற்றும் Netherland நாடுகளுக்கு அதிகளவில் ஏற்றுமதி செய்கிறது; எரிபொருள் - நெஜீரியா; பருத்தி - Burkina Faso; பதப்படுத்தப்பாத முந்திரி - Benin. இந்த நிலை இந்த நாடுகள் பொருளாதாரத்தில் தட்பவெப்ப மாறுபாடுகள்; உலக தேவை மற்றும் விலை மாறுதல்களுக்கு உட்படுவதால் ஒரு

நிலையான பொருளாதார வளர்ச்சியில் தேக்கமாகவே உள்ளது.

பெரும்பான்மையான மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் தங்களின் உணவு தேவைகளுக்கு இறக்குமதியை நம்பியுள்ளன. தங்களின் அரிசி தேவையில் பாதிக்கு மேல் இறக்குமதியினை நம்பியுள்ளது. நெஜீரியா இயற்கை எரிபொருள் வளம் நிறைந்ததாக இருந்தாலும் நவீன சுத்திகரிக்கும் திறன் குறைவாக இருப்பதால் அதன் 80 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான தேவைக்கு இறக்குமதி செய்கிறது. இந்த நாடுகள் முதன்மையான இறக்குமதி பொருட்கள்: சுத்திகரிக்கப்பட்ட எரிபொருட்கள்; கப்பல், படகு மற்றும் அதன் சார்ந்த மிதவைகள்; இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் சார்ந்த பொருட்கள்; மின்சாரம் மற்றும் மின்னணு சார்ந்த பொருட்கள்; வாகனங்கள்; விவசாய விளைபொருட்கள் முக்கியமாக தானியங்கள்; துணி மற்றும் ஆடை வகைகள்; மற்றும் பல்வேறு மதிப்பு கூட்டப்பட்ட பொருள்கள். China, South Korea, The Netherlands, The US, France, UK மற்றும் India நாடுகள் மேற்கண்ட பொருட்களை நெஜீரியாவிற்கு ஏற்றுமதி செய்கின்றன.

Mauritania, Liberia, Cape Verde மற்றும் Togo நாடுகள் மிக அதிகளவில் இறக்குமதியினை சார்ந்துள்ளன. Burkina Faso, Niger, Sierra Leone மற்றும் Benin நாடுகளின் இறக்குமதி தேவைகள் அதிகமாக உள்ளது. பொதுவாக

அனைத்து மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளும் நம் இந்திய பொருட்களுக்கு மிக நல்ல சந்தை வாய்ப்புகளை தரும் நாடுகளாகும்.

வணிகம் செய்வதற்கு எளிமையான நடைமுறைகளை கொண்ட மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள்:

Ghana மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் முதன்மையாகவும் Cape Verde மற்றும் Nigeria அடுத்த இடங்களிலும் கருதப்படுகிறது. அநேக மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் பல்வேறு எளிய நடைமுறைகளை அறிமுகப்படுத்தி வருகிறது. உதாரணமாக Benin மற்றும் Togo நாடுகள் வணிக பதிவு முறைகளை மிகவும் எளிமை படுத்தியுள்ளது. Guinea ஒற்றை சாளர் முறையினை அறிமுகப்படுத்தி 5 நாடுகளில் தொழில் மற்றும் வணிகம் ஆரம்பிதற்கு நடைமுறைப்படுத்தியுள்ளது. அந்திய முதலீடுகளை ஈர்ப்பதற்கு மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் பல்வேறு சலுகைகளையும் ஒற்றை சாளர் நடைமுறைகளையும் மேற்கொண்டு வருகின்றன.

நந்திய - மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் வர்த்தக வாய்ப்புகள்:

இந்தியா எனது எரிபொருள்களின் இறக்குமதி தேவைகளை பரவலாகி கொள்வதன் நியித்தமாக அதன் வணிக கொள்கைகளை மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் வணிக செயல்பாடுகளை அதிகப்படுத்தும் நோக்கில் கவனம் செலுத்துகிறது. சந்தை வாய்ப்புகள் நமது நாட்டிற்கும் மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கும் இடையே அதிகப்படுத்துவதற்கு ஏராளமாக உள்ளன.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் முக்கியமாக Nigeria, Senegal மற்றும் Ivory Coast அரிசி மற்றும் அரிசி குருணை (Parboiled Variety and 100% Broken Parboiled Rice) இறக்குமதியில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. இந்தியாவினை தவிர்த்து தாய்லாந்து நாடும் அரிசி இந்த நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறது. ஆயினும் தாய்லாந்து நாட்டின் அரிசியின் தரம் நிலையானதாக இல்லாதது; அதிகமான விலை மற்றும் போக்குவரத்து செலவினங்கள் நமது நாட்டிலிருந்து அரிசி ஏற்றுமதியினை அதிகமான அளவில்

செய்வதற்கு வாய்ப்பு அளிக்கிறது.

நெஜீரியா மற்றும் கானா நமது நாட்டிற்கு மிக முக்கியமான வணிகம் செய்யும் நாடுகளாக பல காலமாக இருந்து வருகிறது. அண்மையில் Benin, Senegal, Togo and Côte d'Ivoire நாடுகளும் நமது நாட்டின் வர்த்தக பரிவர்த்தனை களை மிக முக்கிய கேந்திரங்களாக உருவாகி வருகிறது. மேற்கு ஆப்பிரிக்க பிராந்தியத்தில் உள்ள 15 நாடுகள் சேர்ந்து அமைத்துள்ள ECOWAS என்ற கூட்டமைப்புடன் நமது நாடு மேம்பட்ட பொருளாதார புரிந்துணர்வு கொண்டு வர்த்தக வாய்ப்புகளை அதிகப்படுத்தி வருகிறது. இது நமது நாட்டின் ஏற்றுமதிக்கு மேலும் பல நல்ல வாய்ப்புகளை உருவாக்கி தருகிறது. இந்த காரணங்களினால் நமது நாட்டின் ஏற்றுமதி மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு தொடர்ந்து அதிகரித்து வருகிறது. இருப்பினும் நமது எரிபொருள் தேவை அதிகமாகிக் கொண்டே போவதால் நமது இறக்குமதியும் அதிகமாக வருகிறது.

மேலும் நமது நாடு ஆப்பிரிக்க யூனியன் நாடுகளுடன் மற்றும் ஆப்பிரிக்க பிராந்திய பொருளாதார கூட்டமைப்புடன் மேம்பட்ட வணிக முயற்சிகள் மேற்கொண்டு வருவது பொதுவாக ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடனும் குறிப்பாக மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடனும் வர்த்தக வாய்ப்புகளை அதிகரிப்பதில் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கிறது.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு நமது நாட்டிலிருந்து அதிகமாக ஏற்றுமதி ஆகும் பொருள்கள்:

2010ஆம் ஆண்டிலிருந்து நமது நாட்டிலிருந்து மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதியாகும் பொருள்களை கவனித்தால் அந்த நாடுகளின் தேவைகளின் நோக்கம் பொருளாதார வளர்ச்சி யினை அடிப்படையாக கொண்டுள்ளதை அறியலாம். தொழில் வளர்ச்சிக்கு தேவையான இயந்திரங்கள் மற்றும் சாலை, கட்டுமான வளர்ச்சிக்கு தேவையான தீறன், முதலீடு, தொழில்நுட்பம், தொழில் நுணுக்கம் (technology / know-how), மென் பொருள் மற்றும் நவீன சேவை வழங்கும் தொழில் நுட்பங்களில் மிகுந்த கவனம் செலுத்தி வருகிறது.



உடல் நலம் சம்பந்தப்பட்ட மருத்துவ பொருட்கள், சேவைகள், விலங்குகள் நலம் மற்றும் சேவைகள் தேவை மிக மிக அதிகமாக உள்ளது. பாசுமதி அல்லாத பிற அரிசி வகைகள் நமது மொத்த அரிசி ஏற்றுமதியில் 15 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்கிறோம்; இரசாயன பொருள்கள்; இயந்திர பொருள்கள் மற்றும் அதன் சார்ந்த பொருட்கள்; வாகனங்கள் மற்றும் அதன் உதிரி பாகங்கள்; பல்வேறு வகையான உலோக பயன்பாடு கருவிகள் மற்றும் சாதனங்கள்; பருத்தி நூல், துணிமணிகள், ஆயுத ஆடைகள்; இரும்பு மற்றும் எஃகு கட்டுமான மற்றும் இதர பொருட்கள்; பிளாஸ்டிக் மற்றும் அதன் சார்ந்த பொருட்கள்; அழகு சாதனங்கள்; காலனிகள், வீட்டு உபயோக பொருட்கள்; நீர் சுத்திகரிப்பு இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் தொழில் நுணுக்கம் அறிதல்; நாளினால் செய்யப்பட்ட மிதியிழகள் மற்றும் பிற அலங்கார பொருட்கள்; பதப்படுத்தப்பட்ட மற்றும் மதிப்பு கூட்டப்பட்ட உணவு பொருட்கள்; காகிதம், எழுது பொருட்கள், கல்விக்கூடங்களை தேவையான அனைத்து பொருட்கள்; அவற்றின் பரிசோதனைக் கூடங்களுக்கான உபகரணங்கள் மற்றும் சோதனை பொருட்கள்; இன்னும் ஏராளமான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் தேவை மிகவும் அதிகரித்துள்ளது.

சுருக்கமாக கறுவதாயின் நமது நாட்டிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பெரும்பாலான பொருட்களுக்கு மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் ஒரு வளமான சந்தை வாய்ப்பினை வழங்கும் நாடுகளாகும். சீன பொருட்களை விட தரமாகவும், தகுந்த விலையிலும் உங்களால் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்ய முடியுமானால் - குறிப்பாக நுகர்வோர் தீனசரி உபயோகிக்கும் பொருட்கள் - இந்த நாடுகளில் உங்களுக்கு சந்தை வாய்ப்பு கைகூடுவது மிகவும் எளிதானது. நமது நாடு அதிகளில் மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் இருந்து இறக்குமதி செய்யும் பொருட்களை பற்றி அறிவதும் உபயோகமாக இருக்கும். கச்சா எரிபொருள் எண்ணை அதிக அளவில் இறக்குமதி செய்கிறோம். மேலும் நாம் பதப்படுத்தப்படாத முந்திரி - பெரும்பாலும் Côte d'Ivoire, Guinea-Bissau, Benin and Ghana நாடுகளிலிருந்து - பொதுவாக நமது ஏற்றுமதியாளர்கள் இதனை இறக்குமதி செய்து பதப்படுத்தி மதிப்பு கூட்டி ஏற்றுமதி செய்கிறார்கள்); இரசாயன மூலப் பொருட்கள்; கனிம தாது பொருட்கள்; இரும்பு மற்றும் பிற உலோக கழிவுகள்; மரம் மற்றும் மரம் சார்ந்த பொருட்கள்; பருத்தி, போன்றவை முக்கியமாகும்.

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் நமது நாட்டினர்



தொழில் தொடங்குவதற்கு சிறப்பான வாய்ப்பினை வழங்குகிறது. முக்கியமானவற்றை அறிவது நல்லது: **Benin** - மின்சார உற்பத்தி; வணிக ரீதியிலான பருத்தி உற்பத்தி; விவசாய மற்றும் தாது பொருட்கள் உற்பத்தி மற்றும் அதன் சம்பந்தப் பட்ட மதிப்பு கூட்டு பொருட்கள்; கட்டமைப்பு மேம்படுத்துதல்; சுற்றுலா மேம்பாடு (Tourism Development) போன்றவை.

Burkina Faso - மின்சார உற்பத்தி; வணிக ரீதியிலான பருத்தி உற்பத்தி; விவசாய மற்றும் தாது பொருட்கள் உற்பத்தி மற்றும் அதன் சம்பந்தப்பட்ட மதிப்பு கூட்டு பொருட்கள்; சாலை மேம்பாடு; குடிநீர் விநியோகம்; வங்கி, மருத்துவம், கல்வி மற்றும் பல்வேறு சேவைகள்; தொலைத்தொடர்பு மற்றும் கணினி, மென்பொருட்கள், விடுதிகள் மற்றும் சுற்றுலா சம்பந்தப்பட்டவை.

Cape Verde - மின்சாரம் சம்பந்தப்பட்ட பொருட்கள் உற்பத்தி; சுற்றுலா; மீன் பிழித்தல், காய், கனி, பூ, நவீன விவசாயம்; கட்டுமானம்; போக்குவரத்து மேம்பாடு; தகவல் தொடர்பு; மாற்று எரிசக்தி சம்பந்தப்பட்டவைகள்; வங்கி மற்றும் நிதி சேவைகள் போன்றவை.

Côte d'Ivoire - தொலை தொடர்பு மற்றும்

போக்குவரத்து வசதிகள் மேம்பாடு; கோக்கோ, காபி, ரப்பர், பாமாயில் உற்பத்தி; கணினி சேவைகள், கட்டமைப்பு பணிகள்; கல்வி மற்றும் சிறப்பு பயிற்சி வழங்குதல்; வங்கி மற்றும் நிதி சேவைகள்.

The Gambia - விவசாய மேம்பாடு குறிப்பாக காய், கனிகள், பூந்தோட்டங்கள், பண்ணை சார்ந்த தொழில்கள்; உணவு பதப்படுத்துதல், மருந்து மற்றும் அதன் சார்ந்த உற்பத்தி, இலகுவான இயந்திரங்கள் உற்பத்தி செய்தல்; மீன் பிழித்தல், காட்டில் விளையும் பொருட்களை வணிக ரீதியில் பயன்படுத்துதல்; மாற்று எரிசக்தி பயன்பாட்டு முறைகள்; தாது பொருட்கள் வெட்டி எடுத்தல் மற்றும் மதிப்பு கூட்டுதல், கல்வி, பயிற்சி, தகவல் தொழில்நுட்ப மேலாண்மை, பயிற்சி மற்றும் கல்வி வழங்குதல்; வங்கி சார்ந்த சேவைகள்; சுற்றுலா தொடர்பான கட்டமைப்பு மற்றும் சேவைகள்.

Ghana - விவசாயம் மற்றும் அதன் சார்ந்த அனைத்து தொழில்கள்; மீன் பிழித்தல் மற்றும் பதப்படுத்துதல், பூந்தோட்டங்கள் அமைத்து பூக்களை ஏற்றுமதி செய்தல்; பருத்தி துணிவகைகள் மற்றும் ஆயத்த ஆடைகள் உற்பத்தி செய்தல்; நகை மற்றும் பிற ஆபரணங்கள்; கவரிங் நகைகள் தயாரித்தல்; போக்குவரத்து, சுற்றுலா, ரியல்

எஸ்டேட், மின்சாரம் மற்றும் மாற்று எரிசக்தி, வங்கி சார்ந்த சேவைகள், அனைத்துவித தகவல் தொடர்பு மேம்பாடு, கல்வி மற்றும் பயிற்சி வழங்குதல் போன்றவை.

Guinea - விவசாய உற்பத்தி மற்றும் அதன் சார்ந்த தொழில்கள்; கிராம வளர்ச்சி; நவீன பண்ணை வளர்ப்பு; இயந்திர, இரசாயன, தாது பொருட்கள் தயாரிப்பது மற்றும் மதிப்பு கூட்டுவது; ஆரோக்கியம் மற்றும் கல்வி வசதி அமைப்புகள் நிறுவுவது; சுற்றுலா மேம்பாட்டு அமைப்புகள், வங்கி சார்ந்த சேவை வசதிகள் போன்றவை.

இதே போன்று மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் தொழில் செய்வதற்கு வாய்ப்புகள் அதிகமாக உள்ளன. அனைத்து நாடுகளின் ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் மற்றும் தொழில் தொடங்கும் வாய்ப்புகளை இடமின்மை காரணமாக இந்த தொடரில் முழுமையாக தருவது கடினம். எனினும் www.citep.in இணையதளம் மூலமாக விரைவில் விரிவாக தருவதற்கு ஏற்பாடு செய்கிறோம். ஆயினும் அனைத்தும் ஆங்கில வழியாக மிகவும் எளிதான் சொற்கள் இலகுவாக புரிந்து கொள்ளும் முறையில் இருக்கும்.

சிறு தொழில் தொடங்குவதற்கான வாய்ப்புகள்:

மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் சிறு தொழில் தொடங்குவதற்கு மிக வாய்ப்புள்ள பிராந்திய மாகும். உதாரணமாக Ghana 85 சதவீதிக்கும் அதிகமான உற்பத்தி சிறு தொழிற்கூடங்களில் அளிக்கிறது. பொதுவாக மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் நவீன தொழில் technology / know-how; ஏற்றுமதி சந்தை விரிவாக்கம் மற்றும் உள்நாட்டு சந்தைப்படுத்தும் முறைகள்; நிர்வாக தீற்மை மற்றும் தீற்றியிகு தொழிலாளர்கள், நிதி தேவைப்பாடுகள் போன்றவைகளில் தட்டுப்பாடு அதிகம் உள்ளது. நமது நாடும் மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் சிறு தொழில் வளர்ச்சிக்கு தொழிற்போட்டைகள் அமைத்து தருவதில் மிகவும் ஈடுபாட்டுடன் உள்ளது. நமது நாட்டில் செயல் தீற்றன் மற்றும் நிர்வாக தீற்றன் மிகுந்த சிறு தொழில் முனைவோர் அதிகளில் உள்ளனர். ஆர்வம் உள்ளவர்கள் கவனம் செலுத்தலாம்.

தொடரும்...

தொழில் நேசன் வாசகர்கள் பலர் அரபு நாடுகள் மற்றும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் தொடரை படித்த பின்பு அந்த நாடுகளிலுள்ள இறக்குமதியாளர்கள் விபரங்கள் மற்றும் அது சார்ந்த தகவல்கள் தேவைகளை வினவகின்றனர்.

CITEP (Centre for Indian Trade and Export Promotion): ஏற்றுமதி வாய்ப்புகளை ஆர்வமுள்ளவர்களுக்கும் தேவையான அனைத்து விபரங்களையும், குறிப்பாக எந்த பொருட்களுக்கு எந்த நாடுகளில் ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் உள்ளன; அந்த நாடுகளை பற்றிய விபரங்கள், அந்த நாடுகளிலுள்ள இறக்குமதியாளர்கள் விபரங்கள், ஏற்றுமதி செய்வதற்கு உள்ள வரைமுறைகள், அந்த நாடுகளில் உள்ள இறக்குமதி செய்வதற்கு உறுதுணையாக இருக்கும் முகவர்கள்; வங்கி வசதிகளைப் பெரும் முறைகள் மற்றும் எல்லாவித விபரங்களை அடங்கிய இணையதளம் ஒன்றினை தொடர்க்கியுள்ளது. மிக மிக குறைந்த ஆண்டு சந்தா செலுத்துவதில் மூலம் இதனை முழுமையாக பயன்படுத்தி கொள்ளலாம். இந்த இணையதளத்தில் பல்வேறு சிறந்த தொழில் தொடங்குவதற்கும், சுயதொழில் செய்வதற்கும் தேவையான வாய்ப்புகளும் கொடுக்கப்படுகிறது.

இதன் ஆண்டு சந்தா எல்லா வரிகளும் சேர்த்து Rs.3,600/--க்கு தருகிறோம். விவசாய / பண்ணை சார்ந்த தொழில் செய்பவர்களுக்கு Rs.2,400/-க்கு தருகிறோம். அனைத்து வரிகளும் சேர்ந்து இதன் சந்தா Rs.6,100/- ஆகிறது. அனைவரும் பயன் பெற வேண்டிய கட்டணத்தை மிக குறைவாக நிர்ணயித்து இருக்கிறோம். மேலும் விபரங்களுக்கு www.citep.in என்ற இணையத்தளத்தினை பார்க்கவும். அல்லது 9566011100 / 8939041973 அலைபேசியில் தொடர்பு கொள்ளவும்.

விவசாயப்புரட்சிக்கு வழிகோலும்... ஒட்டுனர் தேவையில்லாத டிராக்டர் மஹிந்திரா & மஹிந்திரா நிறுவனத்தில் அறிமுகம்!

ஒட்டுநரின் அவசியம் இல்லாத டிராக்டரை மஹிந்திரா & மஹிந்திரா நிறுவனம் அறிமுகம் செய்தது. ஒட்டுநரில்லா டிராக்டரை செய்தியாளர் களுக்கு அறிமுகம் செய்து வைத்து அந்நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் தீரு. பவன்கோயங்கா தொவிலித்தாவது....

ஒட்டுநரின் அவசியம் இல்லாத டிராக்டரை இந்தியாவிலேயே முதல் முதலாக உருவாக்கியிருக்கிறோம். சென்னையில் உள்ள மஹிந்திரா ஆராய்ச்சி மையத்தில் இந்த அதிநவீன டிராக்டர் உருவாக்கப் பட்டது. தொலைவிலிருந்தே இதனை ஸ்டார்ட் செய்யவும், தொலைவிலிருந்து இதனை இயங்கச்



செய்யவும் முடியும். தொலைவிலிருந்தே டிராக்டரை நிறுத்தவும் முடியும். இந்த டிராக்டர் இயங்கும்போது முன்னால் தடைகள் இருந்தால் அதனை உணர்ந்து கொள்ளும் தீறன் கொண்டது. நிலத்தின் வரம்புகளை டிராக்டரின் நினைவுத் தீறனுக்கு அளித்துவிட்டால் அந்த டிராக்டர் ஈடுபடுத்தப்பட்ட நிலப்பகுதியைவிட்டு வெளியேறாது. நிலத்தின் அனைத்துப் பகுதிகளையும் இடைவெளி விடாமல், அடுத்தடுத்த வரிசையில் முழுமையாக உழுதுவிடும் தீறன் இதற்கு உண்டு. உழுவது, மருந்து தெளிப்பது போன்ற அனைத்து வேளாண் பணிகளுக்கும் இதனைப் பயன்படுத்த இயலும்.

இந்த டிராக்டர் வேளாண் துறையில் பெரும் புரட்சியை உருவாக்கப் போகிறது என்பதில் எந்த சந்தேகமும் இல்லை. விவசாயியின் வேலைத் தீறனை அதிகரிக்கச் செய்வதுடன் வேளாண் உற்பத்தியையும் கிடு அதிகரிக்கச் செய்கிறது. கடந்த ஆண்டு டிஜிகென்ஸ் என்ற புதிய

தொழில்நுட்பத்தை அறிமுகம் செய்தோம். அத்துடன் டிரைவரின் அவசியம் இல்லாத புதிய தொழில்நுட்பத்தையும் இணைத்து இதனை உருவாக்கியுள்ளோம். அடுத்த ஆண்டு முதல் இந்த டிராக்டர் நாடு முழுவதும் விற்பனைக்கு வரும். மஹிந்திராவின் 20 எச்.பி. தீறன்கொண்ட மாடல் முதல் 100 எச்.பி. தீறன்கொண்ட டிராக்டர்கள் வரை அனைத்து மாடல்களிலும் இந்தத் தொழில்நுட்பத்தை இணைத்து உருவாக்க முடியும். படிப்படியாக அனைத்து மாடல்களிலும் இந்தத் தொழில்நுட்பத்தை இணைத்து விற்பனைக்குக் கொண்டு வருவோம்.

இந்திய சுந்தையில் விற்பனை தொடங்கிய பிறகு விரைவிலேயே அமெரிக்கா, ஜப்பான் உள்ளிட்ட சர்வதேச சுந்தைகளிலும் மஹிந்திராவின் இந்த அதிநலீன டிராக்டர் அறிமுகம் செய்யப்படும் என்றார் தீரு. பவன்கோயங்கா.

- ராகவன்



ADVERTISEMENT TARIFF

Size / Position	Dimensions (in cms.):	Rate (Rs.):	
		B/W	
Back Wrapper	24.0 x 17.0	-	40,000
2nd Wrapper	24.0 x 17.0	-	35,000
3rd Wrapper	24.0 x 17.0	-	30,000
Double Spread	24.0 x 36.0	-	45,000
Full Page	24.0 x 17.0	14,000	25,000
Half Page	12.0 x 17.0	7,000	10,000
One-Third Page	24.0 x 5.5	6,000	-
Quarter Page	12.0 x 8.5	5,000	-

- Material : **CD** to reach us one week before publication's date of issue.
- Payment : Cheques and DD, to be drawn in favour of Thozhil Nesan Publication, Chennai.

நேர்க்காணலில் செயிக்க...!

இன்டார்வியூ முப்ஸ்!

ரெஸ்யூமின் கீழே சிம்பிளாக சிறந்த கம்யூனிகேட்டர் என்று பலரும் எழுதி வைத்திருப்பார்கள். அவை காப்பி பேஸ்ட் மேட்டர் என்றாலும், இதுபோன்ற சின்ன சிம்பிள் விஷயங்கள் வேலையை கான்சிரிட்டாக்குவது உண்மை. அப்படி என்னென்ன தகுதிகள் தேவை பார்ப்போமா?

சுகலமொழி வித்தகத்துவம் தேவை!

சிம்பிளாக சொன்னாலும் மொழியைக் கற்பது அவ்வளவு ஈலி அல்ல. இன்டார்வியூவில் உங்களை செலைக்ட் செய்யும் நிறுவனம் சீனா அல்லது நெதர்லாந்து அனுப்புகிறார்கள் என்றால் என்ன செய்வீர்கள். எனவே தாய்மொழி பிரியத்தோடு பிறமொழிகளையும் உற்சாகமாக கற்றுக்கொண்டால் உலகத்தை டிவியில் அல்ல நேரடியாகவே பார்க்கும் சான்ஸ் நிச்சயமுண்டு.

சோவியல் மீழியாவுக்கு நமஸ்காரம்!

உலகமே சோவியல் மீழியாவில் காலை முதல் மாலை வரை ஓடி விளையாடி இளைப்பாறுவது இன்றைய ட்ரெண்ட். எனவே இன்றைய நிறுவனங்கள் தங்களைப்பற்றியும் சமூகவலைத் தளங்களில் தகவல்களை பகிர்வதே முக்கியமாக நினைக்கின்றன. நீங்கள் சோவியல் மீழியாவில் ஏ டே இஸ்ட் பதிவுகளில் பின்னுவீர்கள். உங்களுக்கான வேலை சான்ஸ் அமோகம் வேலைக்கு தனியாக பதிவு என்பதைவிட சமூகவலைத்தளங்கள் மூலமே வேலை பெற்றவர்களின் எண்ணிக்கை இன்று அதிகம்.

துழப்பான பேச்சு!

நன்பர்கள் நான்கு பேரிடம் ஜாலி பேச்சில் பின்னுபவர்கள், தன் முன்னேணுயள்ள 40 அலுவலக பணியாளர்களிடம் பேசுவதற்கு தீக்கித்தினறி



தண்ணீர் குழித்தால் நன்றாக இருக்குமா? நம்பிக்கையான மொழியில் மற்றவர்களோடு பேசுவதற்கு உங்களுக்கு தெம்பு உண்டா, உங்களுக்கு வேலைகள் கொட்டிக் கிடக்கின்றன. பின்னே மூளையில் உதித்த ஜியாவை உங்களது மூடிடம் எனர்ஜியாக பேசி புரியவைக்காதபோது கம்பெனியின் டாலர் கனவு எப்படி நிறைவேறும். எனவே சீரியஸ் பேச்சையும் சிறிது காமெடி மிக்ஸ் செய்து காக்டெய்லாக கலக்குபவர்களுக்கு வேலைக்கு என்ன குறைச்சல்!

எழுத்துக்கு முன்னுரிமை!

நீங்கள் எந்த நிறுவனத்தில் சேர இன்டர்வியூ சென்றாலும், அதில் உங்களை கண்ணாடியாக நிறுவனத்திற்கு காட்டுவது ரெஸ்யூமில் நீங்கள் எழுதியுள்ள விஷயங்கள்தான். சிறுகதை எழுதுமளவு எழுத தெரியாவிட்டாலும், பிழையின்றி உங்களைப்

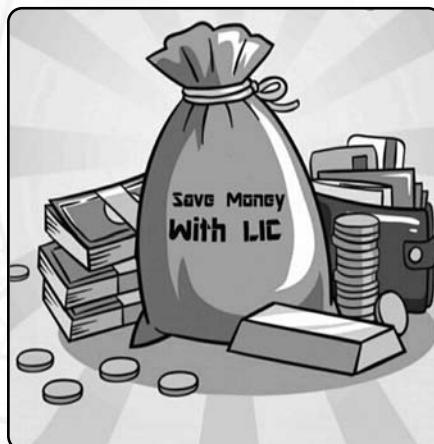
பற்றியாவது ஷார்ட் அண்ட் ஸ்வீட்டாக சொல்லத் தெரிவது அவசியம். இன்று உங்களது மொழியின் தவறுகளை மினிமாக்க ஏராளமான ஆப்கள், இணையதளங்கள் உண்டு. எனவே தொடக்கத் திலேயே குழம்பாமல் முதலடியை ஷார்ப்பாக வைத்தால் வேலை வச்ப்படுவது நிச்சயம்.

கொஞ்சம் எக்ஸ்ப்ரோ திறமைகள் தேவை!

21-ஆம் நூற்றாண்டின் மந்திரச் சொல்லாக பிக்டேட்டா மாறிவிட்ட நிலையில் அதுபற்றி டெட்டெய்லாக படித்து பிராக்டிலாக அறிவது நம்மை வேலையில் ஸ்டீலாக ஸ்ட்ராங்காக அமர்த்தும், கூடவே போட்டோ எடிட்டங், வெப்செட் டிசைன் போன்றவற்றை கற்றால், நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கு ஃப்யூச்சர் சொத்து என உங்களை தேர்வு செய்வது நிச்சயம்.

- அலிமா

SAVE FIRST SPEND LATER



**K. ELUMALAI, B.A.,
Insurance Advisor**
E-mail : kelumalailic@gmail.com
Web : www.elumalaik.com

Call
9841250581 | 7200050581
8428332277 | 8838685050

AUTO EXPO 2018 DATES ANNOUNCED

Exciting new initiatives to watch out for

Auto Expo, the biggest extravaganza and much-awaited event of the automotive industry in India, kick-starts in the second week of February 2018. The Motor Show is scheduled from 9-14 February 2018 at India Expo Mart in Greater Noida, while Components Show will be held at the Pragati Maidan, New Delhi from 8-11 February 2018. The joint inauguration of Auto Expo 2018 will be held on 8th February 2018.

This time the Motor Show will witness one additional day, extending the world-class experience to auto-enthusiasts. This extension has been done due to the rising interest and increasing footfalls of the visitors.

Auto Expo - The Motor Show and Components Show, jointly organized by Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM), Confederation of Indian Industry (CII) and Automotive Component Manufacturers Association of India (ACMA), has been successfully establishing itself as a key Global Auto Show in the region. The Auto Expo mirrors the rapid growth of the Indian automotive industry and aptly showcases the grandeur of the industry. The event has developed into a platform for the automotive industry to exhibit its prowess in manufacturing, R&D, and in future mobility concepts and designs.

Highlighting the salient features of Auto Expo - The Motor Show, **Mr. Vishnu Mathur**, Director General, SIAM, said "The Auto Expo has conventionally been one of the most pursued platforms for the automobile industry in India and with the continued success of the show, it has gained a global thrust giving the participating brands a worldwide exposure. Auto Expo - The Motor Show 2018 is aimed at celebrating the industry's biggest automotive event offering an opportunity to the Industry and visitors to Co-Create, Co-Exist and Celebrate."

Auto Expo - The Motor Show 2018 which will be spread across 1,85,000 sqmtrs with all automobile majors participating in 14 indoor exhibition halls, is all set to whet the appetite of the auto-enthusiasts with exciting new launches and displays. Apart from several vintage cars, super cars and others, a particularly unique initiative this time is the creation of special zones for visitors such as Innovation Zone, Destination Zone, Smart Mobility Zone and Competition Zone that would offer world class technology-enabled experiences under one roof.

The tickets for the Auto Expo - The Motor Show 2018 will be available exclusively on BookMyShow.com in addition to the box office at IEML - Greater Noida and at select Metro Stations in Delhi NCR.



In parallel, the Auto Expo - Component Show 2018, themed 'Automotive Technologies that Drive the World' will be spread across 60,000 sqmtrs, with participation from over 1,200 companies. Several international pavilions including those from China, Canada, Germany, Japan, Taiwan, South Korea and the U.K. will have on display an array of cutting edge component technologies. Overseas delegations from around 15 countries, to explore market and investment opportunities, have already confirmed their participation.

Enumerating the highlights of the Auto Expo - Components Show, **Mr. Vinnie Mehta**, Director General, ACMA said, "In the backdrop of a slew of regulatory changes, the Auto Expo - Components show will exhibit path braking technologies for the future of mobility. Further, fast integration of the Indian auto component industry into the global supply chain is leading to a year on year increase of international participants at the event. We are confident that this edition of Auto Expo - Components will witness more traction in trade and business than any of the previous editions."

The 2018 edition of the Components Show will have a special emphasis on technologies, product innovations, efficient manufacturing and logistics. For a focused

approach and convenience of business visitors, the product segmentation displays and focused pavilions on Bearing, Garage equipment, Accessories, and Innovation besides the exclusive pavilion on ACMA Safer Drives to sensitize the public towards their responsibilities on the road and use of genuine spare parts.

The ignition has been turned on for the Auto Expo 2018 and is all set to take on the fast gear! It is going to be an adrenaline rush journey with super exciting elements added to this mega-event. Stay tuned for a promising and memorable experience at the Auto Expo 2018.

For further information, please contact

**DIKSHANT NEGI
SIAM**

Phone: + 91-11-47103010
Email Id: dnegi@siam.in

**HARKARAN MALHOTRA
ACMA**

Mob: + 91-9873784038
Email Id: harkaran.malhotra@gmail.com

**RACHNA JINDAL
CII**

Phone: + 91-124-4013871
Email Id: racnhna.jindal@cii.in

**DHEERAJ RAI / SAMIR KUMAR
PERFECT RELATIONS PVT. LTD.**

Mob: +91 9958417322 /
+91 9643267150

Email Id: drai@perfectrelations.com/
samir.kumar@perfectrelations.com

- Revathi Basha

LIC'S JEEVAN UTKARSH NEW PRODUCT LAUNCHED BY LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA

LIC Chairman **Shri V.K Sharma** formally launched a new plan, 'LIC's Jeevan Utkarsh 'at a function at LIC's headquarters, Yogakshema, Mumbai. It offers a combination of protection and savings wherein the risk cover is ten times of Tabular Single premium from date of commencement of risk.

The proposer will have an option to choose the Basic Sum Assured. The single premium payable shall depend on the chosen Basic Sum Assured and age at entry of the life assured.

Minimum Age at entry is 6 years and Maximum age is 47 years and Minimum Sum assured is 75000/- with no Maximum limit. Term of Policy is 12 Years.



भारतीय जीवन बीमा निगम
LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA

In addition, this plan also takes care of liquidity need through loan facility. Loan can be availed under this plan at any time during the policy term after three months from completion of the policy

This plan also has flexibility to receive claim amount in installments (i.e. Maturity Benefit or Death Benefit in installments) over the chosen period of 5 or 10 or 15 years instead of lump sum amount. Settlement



LIC Jeevan Utkarsh

Plan-846





option can be opted for full or part of the Death/Maturity proceeds payable under the policy. The amount opted by the Life Assured (i.e. net claim amount) can be either in absolute value or as a percentage of the total claim proceeds payable. The installments shall be made in advance at yearly or half-yearly or quarterly or monthly intervals, as opted for, subject to certain minimum installment amount.

Settlement option can be exercised only by the Life Assured aged 18 or above. After the commencement of installment payments against maturity benefit, the Life Assured shall have the option to commute the outstanding installments.

It is Non Linked With Profits Plan. Loyalty Addition is payable depending upon the Corporation's experience. The

policies under this plan shall be eligible for Loyalty Addition at the time of exit after completion of five policy years in the form of Death during the policy term or Maturity, at such rate and on such terms as may be declared by the Corporation. The policyholder has an option of availing LIC's Accidental Death and Disability Benefit Rider

It is a close ended plan which shall be open for sale from 6th September, 2017 up to 31st March, 2018.

For further Information please contact :

Executive Director(CC)
LIC of India, Central Office,
Mumbai .

Telephone : 022 - 22028307
Email id : ed_cc@licindia.com
Visit us at www.licindia.in

- Revathi Basha

CarDekho partners with Hero FinCorp to bring innovative loan offers on used cars

Leading auto portal, CarDekho.com has partnered with Hero FinCorp, a leading Non-Banking Financial Company, to bring comprehensive financing options to its used car buyers.

The used car market has been growing faster than new cars and is expected to grow from current sales of 3 million units to approx. 7-8 million units over next five years. Unlike new cars where 70% of cars are bought on loans, finance penetration in used cars is low at 12-15%. A research done by CarDekho reveals that the biggest pain point for loan takers on used cars is the lack of clarity on loan amount, car value assessed by lenders, followed by higher rates of interest and high processing times.

Hero FinCorp will utilize LoanBox, CarDekho's proprietary loan management platform, to provide seamless loan processing experience to potential borrowers on CarDekho platform and its dealer network. Both the companies will work closely to deploy technology and big data to bring innovation and convenience in used car financing experience.

Additionally, Hero FinCorp will use CarDekho Trustmark report to assess the valuation of used cars to allow faster processing of used car loan applications.

Commenting on the same, **Amit Jain**, CEO-Girnarsoft, stated, "We are excited to partner with Hero FinCorp to provide better financing options to our customers. Given Hero FinCorp's understanding of





HeroFinCorp.

Indian consumer credit-worthiness and its processes on Two Wheeler's financing, we are looking forward to creating a better financing solution for used car buyers on our platform. This association will help us achieve our vision of making used car buying as easy as new car buying and help sell used cars on easy EMIs".

Mirroring the sentiments, **Mr. Abhimanyu Munjal** Jt.MD & CEO Hero FinCorp further added that "Hero FinCorp has established itself as one of the fastest growing NBFCs in a very short span of time with a diversified product portfolio. We aim to become one of the largest financiers in the fast-growing used car segment in coming years. We see digital platforms like CarDekho.com playing a key role in the segment and are excited to partner with CarDekho to grow this market together"

CarDekho Used Car Loan Platform eases the experience for buyers as well as dealers through direct integration with multiple financiers allowing end-to-end digital processing of loan application.

About CarDekho.com:

CarDekho.com is a flagship portal of Girnar Software Pvt. Ltd. founded in March 2008. CarDekho.com is today India's most popular and leading auto portal catering to the aspiring buyers, the

proud owners, the auto enthusiasts and die-hard fans and dealers of cars across the country. The company acquired Gaadi.com, Zigwheels.com, Buying IQ and Drishya360s. The auto portals together draw close to 40 million visits per month. The company concluded its Series B funding in Jan 2015, picking up US\$50 million from two Hong Kong-based investors Hillhouse and Tybourne besides existing investor Sequoia. Google Capital invested in the company in March 2016. It also bagged funding from Mr. Ratan Tata and one of the largest banks HDFC. GirnarSoft is now valued at US\$400 million. The group's vision is to be a multi-billion dollar company by 2021 with a global footprint.

**FOR FURTHER INFORMATION
PLEASE CONTACT:**

NIKITA PEER
GIRNAR SOFT PVT. LTD.
Mobile : +91-9821341357
Email : nikita.peer@girnarsoft.com

SHEETAL JOBANPUTRA

TARUNIKA KALITA

20:20 MSL

Mobile: + 91 7498657712
+91 8447955014
Email : sheetal.jobanputra@2020msl.com
Tarunika.Kalita@2020msl.com

- Revathi Basha



**युनाइटेड इंडिया इंश्यूरेंस कंपनी लिमिटेड
UNITED INDIA INSURANCE CO. LTD.**
Registered & Head Office: 24, Whites Road, Chennai-600 014.

**Sri.M.N.SARMA has been appointed as a
Chairman cum Managing Director of
UNITED INDIA INSURANCE COMPANY LTD.**



Sri M.N.Sarma Director and General Manager, United India Insurance Co. Ltd., has been appointed as the Chairman cum Managing Director of United India Insurance Co. Ltd., the second largest non-life insurance company in India, by a Govt. of India notification F. No. A-15011/07/2013-Ins.I/II) dated 13th September 2017.

Shri M.N.Sarma joined the insurance industry in 1982 in New India Assurance Co. Ltd., as a direct recruit officer and has worked in various capacities in the insurance industry that included heading a couple of Divisional Offices, Hyderabad Regional Office and two foreign stints. He worked a Resident Manager at Curacao

Netherlands Antilles (Dutch Caribbean) and also as M.D. & CEO Kenindia Assurance Co. Ltd., Nairobi, a Company jointly owned by LIC, GIC, and the four GOI owned non-life insurance companies of India together with some local share holding from the East African Countries. Before being posted to United India as CMD, he was MD & CEO of Health Insurance TPA of India, a joint venture of the Public Sector non-life companies in India. Earlier as GM of Oriental Insurance Company Limited he handled Investments, IT, Health, Marine Cargo & Hull departments, Internal Audit and Customer Service departments.

- Revathi Basha

Post GST, Low GDP growth-Cause of concern

Demonetisation and GST once on track can lead growth in steel sector



India currently being the world's (third) largest producer of crude steel is expected to become the second largest producer by 2020. The steel sector in India contributes nearly 2% of the country's GDP and employs over 600,000 people.

The GDP growth fell to 5.4% per cent in the April-June period----lowest in last three years. **Mr. Nikunj Turakhia**, President of Steel Users Federation of India (SUFI) said, "The manufacturing sector has dipped from 10.7% to 1.2% y-o-y. It is followed by finance and realty from 9.4% to 6.4%; with electricity, water supply and gas registering 10.3% to 7.0%." There is cause of concern here as this shows significant manufacturing sector slowdown

One of the reasons is destocking due to introduction of GST and leftover effect of demonetisation whereas, the steel sector showed positive growth backed by anti-dumping measures, robust exports, growth in infrastructure and auto sector.

He believes that the major issue is lack of confidence in the system. The gross fixed capital formation (GFCF) rose only 1.6% yoy. The government needs to work upon stability of policy and confidence



building exercise so that manufacturing bounces back strongly. The investment cycle needs to kick start.

About Steel Users Federation Of India (SUFI)

The Steel Users Federation of India (SUFI) is an organization which has been formed to pursue the agenda addressing critical issues relating to steel users and contributing the growth of the nation. SUFI will work as a catalyst for making policy frameworks and changes which will boost the economic growth of the country. With the specific objective to create a common platform to present a collective voice for the entire steel industry, we have registered; SUFI, an idea to change. SUFI is an association representing the problems of member groups with any and all authorities in support of the problems to bring about ease of business.

For more details, please contact:

Sadiya Khan
Akund Public Relations
E: sadiyakhan01@gmail.com/
akundpr@gmail.com
M: +91 9920204028

- Revathi Basha

MG MOTOR INAUGURATES ITS FIRST MANUFACTURING FACILITY IN INDIA

To invest upwards of Rs 2,000 crore; first product to be rolled-out in 2019

Halol, Gujarat: UK-based automotive marquee MG Motor today announced the inauguration of its first-ever manufacturing facility in India, through a minimum initial investment of Rs 2,000 crore. With an initial capacity of 80,000 units per annum in the first phase, MG Motor India will roll-out its first product from the plant in 2019.

The state-of-the-art facility, spread over an area of 170 acres, will be completely revamped by MG Motor by 2019. The company has already hired an initial workforce of 70 employees at the plant. The facility will entail creation of significant number of jobs, apart from several additional indirect jobs in the state, as part of the 'Make in India' and 'Skill India' initiatives.



MORRIS GARAGES
Since 1924

"Today is a water-shed moment for the MG brand in India with the inauguration of our first-ever manufacturing facility here. Overall, we aim to positively contribute to the ecosystem here in Gujarat including all stakeholders by generating employment opportunities for local talent, leveraging the capable supplier base and contributing to the overall benefit of the society and community here," said Rajeev Chaba, President and Managing Director, MG Motor India.





"The Morris Garages brand already has a huge resonance in India with at least 500 owners in India since 1924, when the brand was first established in the UK. These owners and many passionate fans have expressed their curiosity, keenly anticipating the brand's return to India. The first product will roll out from here in 2019, blending MG's true DNA with modern British design language," Chaba added.

The greenfield facility was inaugurated with a traditional Indian 'Puja' ceremony during the auspicious occasion of Navratras, in the presence of all MG Motor India employees, MG Motor International employees and key representatives of the local administration including Gujarat government.

"We greatly appreciate the pro-active approach displayed by the Gujarat government in facilitating the smooth transfer approval of the Halol plant and granting us the required approvals to re-start the operations. With this, we are very proud to play our role to the 'Make in India' initiative, contributing to the overall positive and sustainable development of the society here. With the takeover and

other transfer formalities having completed, we will start refurbishing the entire plant very soon, with MG's state-of-the-art manufacturing tools, equipment and processes," said P Balendran, Executive Director, MG Motor India.

The MG brand, which originated as an iconic British Racing Sports Brand in the year 1924, has evolved into a modern-day innovative brand through the last 93 years.

About Morris Garages

Founded in the UK in 1924, MG (Morris Garages) was world famous for its sports cars/cabriolet series, sought after by many celebrities including British Prime Ministers and even the British royal family. Set up in 1930 in Abingdon, UK, the MG Car Club has more than a million loyal fans, making it by far one of the world's largest clubs for a single brand. SAIC acquired the MG brand and its businesses in 2008.

MEDIA CONTACT:
SAAHIL ANANT
+91 (0) 9999-249-149
saahil.anant@mgmotor.co.in
- **Revathi Basha**

மாற்றத்தை உந்துவிக்கும் பாரத்பென்ஸ் சந்தையில் 5 ஆண்டுகள் இருப்பை கொண்டாடுகிறது!

இந்தியாவின் வர்த்தக வாகன தொழில் துறையில் இதுவரை இல்லாத அதிவேக வளர்ச்சியை பதிவுசெய்து, பாரத்பென்ஸ் ப்ரக்குகள் சந்தையில் அறிமுகம் செய்யப்பட்ட 5-வது ஆண்டு விழாவை டெய்ம்ஸ் இந்தியா நிறுவனம் (DICV) கொண்டாடுகிறது. 2012, செப்டம்பர் மாதத்திலிருந்து, ஒட்டுமொத்த தொழில்துறையின் தளர்ச்சிநிலை அல்லது 2016 பல்வேறு சந்தை இடையூறுகள் போன்ற எதிர்மறையான சூழ்நிலை கண்ணும் மீறி இந்த பிராண்டு தொடர்ச்சியாக விற்பனையில் முன்னேற்றம் கண்டிருக்கிறது. இந்தியா முழுவதிலும் 55,000-க்கும் அதிகமான ப்ரக்குகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்பட்டிருக்கின்றன. இது குறித்து...

டெய்ம்ஸ் பிரக் ஏசியாவின் தலைவர் திரு. மார்க் லிஸ்டோஸல்லா பேசுகையில், “மிகப்பெரிய வளர்ச்சி சாத்தியத்திற்கனக்களை கொண்டுள்ள இந்தியாவில் ஒரு வலுவான செயலிருப்பை டெய்ம்ஸ் ப்ரக்குகளுக்கு வழங்குவதே எங்களது முக்கியமான நோக்கமாக இருந்தது. வெறும் 5 ஆண்டுகளில், உலகின் மிக கடுமையான வர்த்தக வாகன சந்தையான இந்தியாவில் வாடிக்கையாளர்களின் மனம்கவர்ந்த ஒரு பிராண்டாக பாரத்பென்ஸ்-ஜ நாங்கள் வலுவாக நிறுவியிருக்கிறோம். இதற்கு முன் வரலாறு காணாத இந்த சாதனை எங்களால் நிகழ்ந்திருப்பதை ஏதுவாக்கிய எமது பற்றாறுதீ மிக்க வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் பார்டனர்களுக்கு நாங்கள் நன்றி தெரிவிக்கிறோம்,” என்று

கூறினார்.

நட்பு ஆண்டான 2017-ல், பாரத்பென்ஸ் மூலம் குறிப்பிடத்தக்க வளர்ச்சி எட்டப்படும் என்று DICV எதிர்பார்க்கிறது. முதல்முறையாக, சமீப மாதங்களில் இந்த பிராண்டு இரட்டை இலக்க சந்தைப்பங்கை நோக்கி முன்னேறியிருக்கிறது. BS-IV மாற்றுகையின் மூலம் கிடைத்த வலுவான செயல்வேகத்தின் அடிப்படையில் இந்த முன்னேற்றம் அமைந்திருக்கிறது.

DICV-ன் தலைமை செயல் அலுவலர் மற்றும் நிர்வாக மீயக்குநரான திரு. எரிக் நெசல்ஹாஸ் பேசுகையில், “பாரத்பென்ஸ் வழியாக எமது நிலைக்கத்தக்க வளர்ச்சிப்பாதையில் நாங்கள் தொடர்ந்து பயணிக்கிறோம். வாடிக்கையாளரது தேவைப்பாடானது, குறிப்பாக 16-49 டன்கள் பிரிவில் வலுவாக இருந்திருக்கிறது. அத்துடன் கனரக ப்ரக்குகள் பிரிவில் தரவரிசையில் ஓவது இடத்தில் நாங்கள் தொடர்ந்து வலுவாக நீடிக்கிறோம். இவ்வாறாக, அடுத்த படிநிலையை நாங்கள் மேற்கொண்டிருக்கிறோம் மற்றும் எமது உற்பத்தி ஆலையில் இரண்டு விலீப்ட்டுகள் கொண்ட செயல்பாட்டுக்கு முன்னேறியிருக்கிறோம்,” என்று கூறினார்.

தனது ப்ரக்குகளுக்கு தொடர்ந்து வலுவான ஆர்டர்கள் கிடைத்துவரும் நிலையை பிரதி பலிக்கும் விதத்தில் சென்னை அரூகே ஒரகடத்திலுள்ள தனது ப்ரக் உற்பத்தி ஆலையில் 2-வது விலீப்ட்-ஜ தொடங்க DICV முடிவ செய்திருக்கிறது. இதன் மூலம் ஏற்படும் உற்பத்தி



அதிகரிப்பானது, DICV-ன் ஏற்றுமதி வணிகத்தில் எதிர்பார்க்கப்படும் மேலதீக வளர்ச்சித் தேவையை பூர்த்தி செய்ய உதவும். 2013-ஆம் ஆண்டிலிருந்து இந்நிறுவனமானது, 10,000 ப்ரக்குகளை ஏற்றுமதி செய்திருக்கிறது. இந்த ஆண்டின் இறுதிக்குள் 40 சந்தைகளுக்கு தனது சேவையை இது விரிவாக்கும்.

இந்தியாவில் தயாரிக்கப்பட்ட - இந்தியாவுக்காக தயாரிக்கப்பட்ட பாரத்பென்ஸ்:

பாரத்பென்ஸ் பிராண்ட், இந்திய சந்தைக்கு மற்றும் அதன் வாடிக்கையாளர் தேவைகளுக்கு என்று உலகளாவிய செயல்பாடு கொண்ட உலகின் முதன்மை வாய்ந்த CV உற்பத்தியாளர் டெய்ம்ளர் ஏஜி-ஆல் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. 2011 பிப்ரவரியில் முதலில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட இது, அதன் சந்தை அறிமுகத்தை 2012 செப்டம்பரில் நடத்தியது. நடுத்தர மற்றும் கனரக பிரிவுகளில் ஒரு முழுமையான தயாரிப்பு அணிவரிசையை அறிமுகப்படுத்திய இந்த பிராண்ட் 2014 ஏப்ரலில் 10,000 யூனிட்கள் என்ற முதல் முக்கிய மைல்கல்லை கடந்ததுடன்,

அங்கிருந்து அதன் வளர்ச்சியை மேலும் முடுக்கியுள்ளது. 2016ல் நடுத்தர ரக பிரிவுகளை புதுப்பித்த நிலையிலும் மற்றும் 2017ல் அனைத்து புதிய கனரக டிரக்குகளை அறிமுகப்படுத்திய நிலையிலும், வாடிக்கையாளர்கள் கொடுக்கும் பணத்திற்கு அதிக மதிப்பு கொடுப்பதற்காக குறுகிய காலத்தில் தனது ஒட்டுமொத்த அணிவரிசையையும் பாரத்பென்ஸ் மேம்படுத்தியது. சந்தையில் கால்பதித்ததற்கு பிறகு 5 ஆண்டுகளுக்கும் குறைவான காலத்திற்குள், 55,000-க்கும் அதிகமான பாரத்பென்ஸ் ப்ரக்குகள் வாடிக்கையாளர்களிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டிருக்கின்றன. இந்தி வர்த்தக வாகனத் தொழில்துறையில் இதுவரையில் எந்த நிறுவனமும் சாதித்திராத சாதனை நிகழ்வாக இது இருக்கிறது. இந்தியா முழுவதும் உள்ள 130க்கும் மேற்பட்ட மற்றும் 2ம் நிலை மற்றும் 3ம் நிலை நகரங்களையும் அப்பாற்பட்டு தொடர்ந்து விரிவுபடுத்தப்பட்டுள்ள தொடுமுனைகள் மூலம் பாரத்பென்ஸ் புராடக்ட்கள் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன மற்றும் அவற்றிற்கு சேவையளிக்கப்படுகின்றன.

- அர்ஜிதா

18% ஜி.எஸ்.டி. வரி... குறு, சிறு தோல் ஏற்றுமதி நிறுவனங்கள் முடப்படும் அபாயம்!



ஜி.எஸ்.டி. காரணமாக தோல் ஏற்றுமதி தொழில் கடுமையாக பாதிக்கப்படும் கூழ்நிலை உருவாகியுள்ளது என்று தோல் ஏற்றுமதி கவுன்சில் தலைவர் திரு. முக்தாருல் அமீன் தெரிவித்தார். இது குறித்து அவர் செய்தியாளர்களிடம் கூறியதாவது...

தோல் தொழிலில் ஏற்றுமதி விற்முதல் ரூ.36,610 கோடியாக உள்ளது. ஜி.எஸ்.டி. அமல்படுத்தப்பட்ட பிறகு மூலதனச் செலவுக்கு கூடுதலாக 3000 கோடி தேவைப்படுகிறது. இதில் 80 சதவீதம் உள்ள சிறு, குறு தொழில் நிறுவனங்கள் மூடும் நிலை ஏற்படும். இது தவிர ஏற்றுமதிக்கான வரி சலுகை அளிக்க வேண்டும். ஏற்றுமதிக்கான டியூட்டி டிராபேக் வரிச்சலுகை தொடர்பாக எவ்வித நிதியும் தீரும்பப் பெறமுடிய வில்லை. எனவே ஏற்கனவே இருந்த விதிமுறை களையே தொடர்ந்து பின்பற்ற வேண்டும். அந்த விதிமுறைகள் எளிதாக இருக்க வேண்டும்.

31ம் தேதி வரை நீட்டிக்க வேண்டும். மேலும் தோல் பொருளஞ்சுக்கு விதிக்கப்பட்ட 12 சதவீத வரியை 5 சதவீதமாகக் குறைக்க வேண்டும். ஜாப் ஓர்க்குகளுக்கு விதிக்கப்பட்டுள்ள 18 சதவீத வரியை 5 சதவீதமாக குறைக்க வேண்டும். கடந்த 3 ஆண்டுகளாக தொழில் ஏற்றுமதியில் முன்னேற்றம் இல்லாததால் வங்கதேசம், வியத்நாம் ஆகிய நாடுகள் நமக்கு போட்டியாக வளர்ந்து உள்ளன. அந்த நாடுகளின் பொருள்களுக்கு ஜிரோப்பிய நாடுகளில் கூடுதல் முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படுகிறது. வங்கதேசத்தில் ஏற்றுமதிக்காக 15 சதவீத ஊக்கத் தொகை வழங்கப்படுகிறது. அதுபோல மத்தீய அரசு நமது தொழிலுக்கும் ஊக்கம் அளிக்க வேண்டும் என்றார் அவர். இந்நிகழ்ச்சியின் போது துணை தலைவர் திரு. அகீல் அகமது-வும் உடன் இருந்தார்.

- ரங்கனா

வாசகர்கள், விளம்பரதாரர்கள் மற்றும் பத்திரிகை ஏஜன்டுகளின் அன்பான கவனத்தற்று...

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

Account Name	: THOZHILNESAN PUBLICATION
Account No.	: 60041400000330
Bank Name	: SYNDICATE BANK
Branch	: Nandanam
Branch Code	: 6004
Branch Address	: 339, TNHB Building, Anna Salai, Nandanam, Chennai - 600 035.
IFSC Code	: SYNB 000 6004

மேலும் விவரங்கள் அறிய

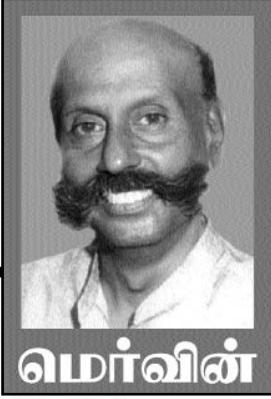
தொழில் நேசன்

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

கைபோசி : **98412 11806 / 80720 40720**

மின்னஞ்சல் : **thozhilnesan06@yahoo.com**

இணையதளம் : **www.thozhilnesan.com**



இலட்சியம் அவசியம்!

மொர்வின்

பிறர் என்னைக்குறை கூறுவது இல்லை. காரணம் நான் பிறரைப் பற்றி குறைவாகப் பேசுவதில்லை. என் கருத்துக்களை எல்லாரும் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். ஏன் என்றால் எல்லோருடைய நல்ல கருத்துக்களையும் நான் ஏற்றுக்கொள்கிறேன். என்னுடைய உள்ளத்தில் தெளிவு இருக்கின்றது. எப்படி என்றால் சிக்கலைச் சீக்கிரம் தீர்த்து விடுகிறேன். என்னால் பார்க்கப் படுகின்ற எல்லோரும் நல்லவர்களே! காரணம் நான் நல்லவன். பிறரைப்பற்றி கெட்டதாகச் சிந்திப்பது இல்லை.

ஏன் என்றால் என்னைப்பற்றிய சிந்தனையே இன்னும் முடியவில்லை. நான் என்றும் அஞ்சவது இல்லை. நான் பிறரை ஏமாற்றுவதில்லை என்று தீரு. ஜார்ஜ் எலியட் கூறியபடி நாம் வாழ்ந்தால் நம்முடைய வாழ்க்கை என்றுமே இன்பமாக இருக்கும். இலட்சியம் கொண்ட வாழ்வாகவும் அமையும். வாழ்க்கை என்ற புத்தகத்தின் முதல் பக்கத்திலேயே நம்முடைய இலட்சியம் இடம் பெற்று இருக்க வேண்டும். இளமை காலத்திலேயே நம்முடைய இலட்சியத்தை வரையறுத்துக்கொள்ள வேண்டும்.

இலட்சியம் என்று ஒன்று இருந்தால்தான் வாழ்க்கை ஒரு குறிப்பிட்ட எல்லைக்குள் சென்று கொண்டு இருக்கும். விஞ்ஞானிகள் முதலில் தங்களுக்கு என்று ஒரு இலட்சியத்தை வகுத்துக் கொண்டதால்தான் வாழ்க்கையில் வெற்றிப் பெற்றார்கள். இலட்சியத்தை நிறைவேற்றுவதற்குத் திடமான வலிமை வேண்டும். எவ்வளவு இடையூறு குறுக்கிட்டாலும் இலட்சியத்தை விட்டுவிட கூடாது. சில மாதங்களில் தூறவியாக ஆவதற்கு பயிற்சி பெறும் பொழுது, தங்களுடைய இலட்சியத்திலிருந்து தவறாமல் இருக்கிறார்களா என்பதற்கு பல சோதனைகள் நடத்தப்படுகின்றன.

சோதனைகளில் வென்றால்தான் தூய தூறவியாக முடியும்! ஒவ்வொருவரும் தங்கள் இலட்சியத்தை அடையும் பொழுது எவ்வளவோ சோதனைக்கு உள்ளாகின்றனர். இது இயல்பானது. சோதனையில் துன்புறும் போது இலட்சியத்தை விட்டுவிடக் கூடாது. சிறு துன்பம் பெரிய இலட்சியத்தைக் கெடுக்கும் தன்மையுடையது. இலட்சியத்தை அடிக்கடி மாற்றிக் கொண்டே இருந்தால் வாழ்க்கை பயனற்றாக மாறிவிடும்.

சிறு துன்பத்திற்காக அஞ்சி தன்னுடைய இலட்சியத்தைக் கைவிட்ட மனிதன் தானே பெருந்துன்பத்தை தமுகிக் கொள்கிறான். எல்லோருக்கும் இதயம் இருக்கிறது. கை அளவு கொண்ட இதயத்தில் உருவாகின்ற இலட்சியம் வெவ்வேறானவை. அது அவரவர்களின் ஆற்றலைப் பொறுத்தது. நல்ல இலட்சியத்தை இதயத்தில் நிறுத்தி வைத்தால் நிச்சயமாக வெற்றி பெறமுடியும்.

நோபல் பரிசு பெற்ற விஞ்ஞானி தீரு. சி.வி. ராமனுடைய வாழ்வில் ஒரு நிகழ்ச்சி நடந்தது. அவர் எம்.ஏ. வகுப்பில் படிக்கும் போது அப்பாராவ் என்ற அவருடைய நண்பர் ஒளியைப்பற்றி ஆராய்ச்சியைச் செய்து கொண்டிருந்தார். அவருடைய ஆராய்ச்சியில் நாள்தோறும் ஒரு தவறு நிகழ்ந்தது. தீரு. சி.வி.ராமன் மிக சுலபமாக நண்பரின் ஆராய்ச்சிக்களைத் தெளிவாக்கினார். தான் மேற்கோண்ட முறையை கட்டுரையாக அமைத்து, தன் பேராசிரியரிடம் தந்து தீருத்தித் தரும்படி கேட்டார்.

பேராசிரியர் பல நாட்களாகியும் தீருத்திக் கொடுக்காமல் ராமனின் ஆர்வத்தைக் கெடுக்க எண்ணினார். இதனை அறிந்த ராமன் தன்னுடைய கட்டுரையைத் தீரும்பப் பெற்று அமெரிக்காவிலுள்ள விஞ்ஞான பத்திரிகைக்கு அனுப்பினார். ராமனுடைய கட்டுரையை



பத்திரிக்கையில் வவளியிட்டு பாராட்டி எழுதினார்கள். அமெரிக்கர்கள். பேராசிரியரை நம்பி இருந்தால் ராமன் தன்னுடைய கட்டுரையை வவளியிட்டு இருக்க முடியாது. செயலிலும் வெற்றி பெற முடியாமல் போய் இருக்கும். உருண்டோடி வரும் பனி ஆறு. பயங்கரமான பனிகட்டிகள். குரிய ஒளியைக் காண முடியாத காற்றுக்குக் கூட பஞ்சம். இவைகளைக் கடந்து சென்றால் எவரெஸ்டு சிகிரத்தைக் காணமுடியும்.

இளமையில் இருந்தே டென்சிஸ் எவரெஸ்டின் உச்சியைக் காண வேண்டும் என்ற இலட்சியத்தைக் கொண்டிருந்தார். இதே நோக்கத்தில் செயல்பட்ட போது நண்பர்கள் உதவி செய்ய முன்வர வில்லை கைவிட்டனர். இயற்கையும் எதிர்த்து நின்றது. ஆனால் டென்சிஸ் கலங்கவில்லை. இலட்சியத்தோடு காலாடியை எடுத்து வைத்தார். தொடர்ந்துச் சென்றார். அதன் பயன் வெற்றித்தாய் அவரை அடைந்ததுக் கொண்டார். இலட்சியத்தை டென்சிஸ் கைவிட்டு இருந்தால் இன்று அவரை உலகம் புகழுமா?

அறுபத்தொன்பது நாட்கள் கடலில் பிரயாணம் செய்து கொலம்பஸ் நீர்ப்பறப்பைக் காண முடியாமல் தவித்தார். உடனிருந்த நண்பர்கள்

அவருடைய இலட்சியத்தைக் கேவி செய்தார்கள். ஆனால் கொலம்பஸ் தன்னுடைய இலட்சியத்தைக் கைவிடவே இல்லை. துன்பத்திற்கு அஞ்சவில்லை. கொலம்பஸ் தன் ஆற்றலுக்கு மேம்பட்ட ஒரு காரியத்தைச் செய்வதாக நினைக்கவில்லை. மேலும் மேலும் பயணத்தைத் தொடர்ந்தார். எழுபதாவது நாளில் அமெரிக்காவை கண்டு பிடித்தார். இன்று அவரை நாடு கண்ட நல்லவர் என்று உலகம் புகழாரம் சூட்டுகிறது.

பலமுறை போரில் தோல்வி கண்ட ராபர்ட் புரூஸ், நிச்சயமாக வெற்றி கிடைக்கும் என்ற இலட்சியத்துடன் மென்மேலும் முயன்றார். தன்னை எதிர்த்து நின்ற துன்பங்களை விரட்டி அடித்தார். இறுதியில் வெற்றிப் பெற்றார் அவருடைய இலட்சியமும் கலங்காத மனமும்தான் வெற்றியைத் தேடித்தந்தது. வெற்றி ரோஜா மலைருப் போன்றதுதான் வெற்றியைச் சுற்றி எத்தனையோ முட்கள் நிறைந்து இருக்கின்றன. அதனைப்பற்றி நினைக்காமல் ரோஜாவை மட்டுமே நினைத்துப் பார்க்கவேண்டும். முள்ளை முள்ளாக நினைத்தால் முன்னேற முடியாது. முள்ளை மூல்லை அரும்பாக நினைத்தால் வெற்றி நமக்குத்தான்!

வாசகர் எண்ணங்கள்...

மண்டையில் அடித்து போன்ற வலியை ஏற்படுத்தியது கடந்த இதழின் தலையங்கம். தமிழ்நாடு எங்கு போகின்றது... தமிழகத்தின் எதிர்காலம் அடைப்பட்டு, இருட்டில் தவிக்கின்றது. ஒட்டுமொத்த இந்தியாவிற்கே முன்னுதாரணமாய் விளங்கிய தமிழகம், இன்றோ அவமானப்பட்டு, கூனிக்குறுகி நிற்கின்றதே!

- சோலையப்பன் .K, மதுரை

ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் உள்ள ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் என்ற தலைப்பில் கடந்த இதழில் வெளியான முகப்பு பேப்டி சிறப்பாக இருந்தது. அமெரிக்கா, ஜரோப்பாவை விட்டால், வேறெந்த நாடும் நமது ஏற்றுமதியாளரின் கணக்ஞக்குத் தொல்வதில்லை. இந்திலை மாறவேண்டும், அருமையான செய்தி, தேவையான செய்தி!

- M. குமரேசன், ஈரோடு

ஆப்பிரிக்க நாடுகளிலுள்ள ஏற்றுமதி வாய்ப்பினை அறிந்து மலைத்துப் போனேன். 2016-17-ல் ஆப்பிரிக்க நாடுகளிடையே உள்ள மொத்த வர்த்தகத்தின் மதிப்பு 52 பில்லியன் டாலர் என்று அறிந்தபோது மகிழ்ந்தேன். ஆப்பிரிக்க நாடுகளை நமது ஏற்றுமதியாளர்கள் சரியாகப் பயன்படுத்திக் கொள்ளவேண்டும். மிகச்சிறப்பான செய்தியை வழங்கிய தீரு. R. அசோகன் அவர்களுக்கும், தொழில் நேசனுக்கும் வாழ்த்துக்கள்!

- S. கமலக்கண்ணன், கரூர்

அலர்ஜி ஏற்படுத்தும் பாக்ஷரியாக்களிடமிருந்து துணிகளை காக்கும் கோத்ரேஜின் இயோன் வாலிங் மிலின் குறித்து அறிந்து கொண்டதில் மகிழ்ச்சி. விஞ்ஞானத்தின் வளர்ச்சியினால் மனிதர்களுக்கு அதீக நன்மைகள் கிடைக்கின்றது என்பதற்கு இயோன் வாலிங் மெலின் ஒரு சான்று. சூப்பர்!

- T. செந்தூரான், தீருவண்ணாமலை

நலிந்து வரும் தீப்பொட்டி குடிசைத் தொழில் ஏற்றும் காணுமா.... என்ற தலைப்பில் வெளியான கட்டுரையை பழித்த பின்பு, சிறு குறு தொழில்களை ஜிஎஸ்டி வரி சீர்பிக்கின்றதோ என்று யோசிக்கத் தொன்றுகிறது. இதுவரை வரியே இல்லாதகுடிசைத் தீப்பொட்டி தொழிலுக்கு 5 சதவீத வரி விதிக்கப்பட்டுள்ளதால், இனி இத்தொழில் ஏற்றும் காணுமா? என்பது கேள்விக்குறிதான்.

- G. நாகராஜன், சேலம்



உணவுப் பொருட்களில் கலப்படம் என்ற தலைப்பில் கடந்த இதழில் வெளியான கட்டுரை மிக அருமை. பல்வேறு வகையான உணவுப் பொருட்களில் செய்யப்படும் கலப்படம் குறித்து மிக அழகாக அவசியது கட்டுரை. கலப்படம் குறித்த விழிப்புணர்வு நகரங்களில் ஓரளவு இருந்தாலும், கிராமப்புறங்களில் இன்றும் போதிய விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்தப்படவில்லை என்பதே உண்மை.

- கண்ணன். B. இராமநாதபுரம்