

தொழில் நேசன்

ஆங்கில - தமிழ் மாத இதழ்

தொழில் : 12, நேசன் : 5
செப்டம்பர் 2017

ஆசிரியர்

என்.பி.சுக்கர் பாலா (ரேபா)

துணை ஆசிரியர்
ரேவதி சுக்கர் பாலா

எச்சரிக்கை

தொழில் நேசனில் வெளியிடப் படும் செய்திகள், விளம்பரங்களின் அடிப்படையில் தொழில் தொடங்க விரும்புவோர், தங்களாது சொந்தப் பொறுப்பில் எச்சரிக்கை உணர்வோடு செயல்படவேண்டும்.

சந்தா விவரம்

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

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூடச் சாலை,
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

அடிரியர் பக்ஷத்...>

தமிழக அரசுக்கு ந.3 லட்சம் கோடி கடன் சுமை!

தமிழக அரசின் செயல்பாடுகள் குறித்து சமீபத்தில் கிடைத்த ஒரு புள்ளி விவரத்தைக் கண்டு எனது மனம் பதை பதைத்துப் போனது. அதாவது, பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் உள்ளிட்ட தமிழக அரசின் தற்போதைய கடன் சுமை 5 லட்சம் கோடி ரூபாய். அதீல் நஷ்டத்துடன் இயங்கும் பொதுத்துறை நிறுவனங்கள் மூலம் அரசுக்கு ஏற்பட்டுள்ள இழப்பீடு 81 ஆயிரம் கோடி ரூபாய், இலவச மானியங்கள் அறிவிப்பின் மூலம் அரசுக்கு இழப்பு 28 ஆயிரம் கோடி ரூபாயாக உள்ளது.

மேலும் தொழில் தொடங்க அனைத்து அனுமதிகளையும் ஒரே இடத்தில் பெறும் நடைமுறை (ஒற்றைச் சாளர் முறை) தமிழகத்தில் இன்னும் செயல்பாட்டுக்கு வராத்தால், புதிய தொழில் துவங்க உகந்த மாநிலங்களுக்கான படியலில், இம்முறையும் தமிழகம் பின்னுக்குத் தளளப்படும் அபாயம் உள்ளது.

மத்திய அரசு 2016ல் வெளியிட்ட பட்டியலில் 12வது இடத்தில் இருந்து 18வது இடத்திற்கு தமிழகம் தளளப்பட்டது. இதற்கு பல்வேறு காரணங்களை மத்திய அரசு சுட்டிக்காட்டியது. முக்கியமாக தொழில் துவங்கக் கேள்வையான அனைத்து அனுமதிகளும் இணையதளம் வழியாக ஒரே இடத்தில் கிடைக்கும் வசதி, தமிழகத்தில் இல்லை என சுட்டிக்காட்டப்பட்டது.

தமிழகத்தில் அந்த நடைமுறையை ஏற்படுத்தும் பணியினை தமிழக தொழில்துறை மேற்கொண்டு வருகின்றது. இப்பணிகள் இறுதிக் கட்டத்தில் இருப்பதாக கூறப்பட்டாலும், தமிழகத்தில் இன்னும் செயல்பாட்டுக்கு வரவில்லை என்பது வேதனையான விரையம்தான்.

அதனால், இம்முறையும் (2017), தொழில் துவங்க உகந்த மாநிலங்கள் பட்டியலில் தமிழகம் பின்தங்கும் அபாயம் ஏற்பட்டுள்ளது. இதனால் தமிழகத்தில் புதிய முதலீடுகள் வருவது கேள்விக்குறியாகும், புதிய வேலை வாய்ப்புகள் உருவாக்க முடியாது, பட்டம் பெற்ற மாணவர்கள் வேலை கிடைக்காமல் அலை கழிக்கப்படுவார்கள். இதனால் சமூகத்தில் குற்றங்கள் அதிகரிக்கும் அபாயம் உள்ளது.

கடந்த 10 ஆண்டுகளாக நடைபெற்ற அதிருக்கிளின் தொடர் ஆட்சியில் 3 லட்சம் கோடி ரூபாய் கடன் சமையில் சிக்கி தமிழக அரசு துற்களிக்கின்றது. வாங்கிய கடனுக்கு மாதுந் தோறும் ரூ.20 ஆயிரம் கோடி ரூபாய் வட்டியாக செலுத்த வேண்டியள்ளது. இனி நடக்கவுள்ள சட்டசபை தொடர்களில் ஆளும் கட்சியும், எதிர்க்கட்சிகளும் வீண் விவாதங்களில் ஈடுபட்டு நேர்த்தை விரையம் செய்யாமல், தமிழக வளர்ச்சிக்கு தேவையான தீட்டங்களை செயல்படுத்த முயற்சிக்க வேண்டும்.

தற்போது, தமிழகத்தில் மழைக்காலம் துவங்கி விட்டது. மழை, வெள்ளம் என்றதும் 2015 டிசம்பரில் ஏற்பட்ட பெருவள்ளத்தின் காரணமாக சென்னை மற்றும் புறநகர்ப் பகுதிகள் நீரில் மூழ்கி, செயல் இழந்து போன நாட்கள்தான் நினைவுக்கு வருகின்றது. ஆகவே தமிழக அரசு மழைந்த வடிகாலகளை தூர்வாரி சுதநப்படுத்தும் பணிகளை போர்க்கால் அடிப்படையில் விரைந்து முடிக்க வேண்டும்.

தமிழகத்தை ஆளும் முதல்வர்கள் இருவரும், தமிழகத்தின் வளர்ச்சியையும், எதிர்காலத்தையும் மனதிற்கொண்டு, தீட்டமிட்டு தூரிதமாக செயல்பட வேண்டிய தருணமிது. இதை தவறவிட்டால் ஆட்சியாளர்கள் மக்களின் கோபத்திற்கு ஆளாக நேரிடலாம். இதனால் தற்போதைய ஆட்சியாளர்களின் வகுக்கு வங்கியில் மிகப்பெரிய மாறுதல் உண்டாகி எதிர்காலம் என்பது கூனியமாகி விடும் நிலை ஏற்படலாம்.

ஆகையால் தமிழக ஆட்சியாளர்கள் எச்சரிக்கையுடன் நடந்து தமிழகத்தின் வளர்ச்சிப் பணிகளில் தொய்வு ஏற்படாமல் ஏற்றம் காண வழி வகுத்து, மக்கள் நலத்திட்டங்களை செம்மையாகச் செயல்படுத்தி, இனி வருக்கூடிய ஆண்டுகள் மட்டுமின்றி, எதிர்காலத்தையும் கணித்து செயல்பட வேண்டும் என்பதே பெருவாரியான மக்களின் எதிர்பார்ப்பாக உள்ளது.

- என்.பி.சுக்கர் பாலா, ஆசிரியர்

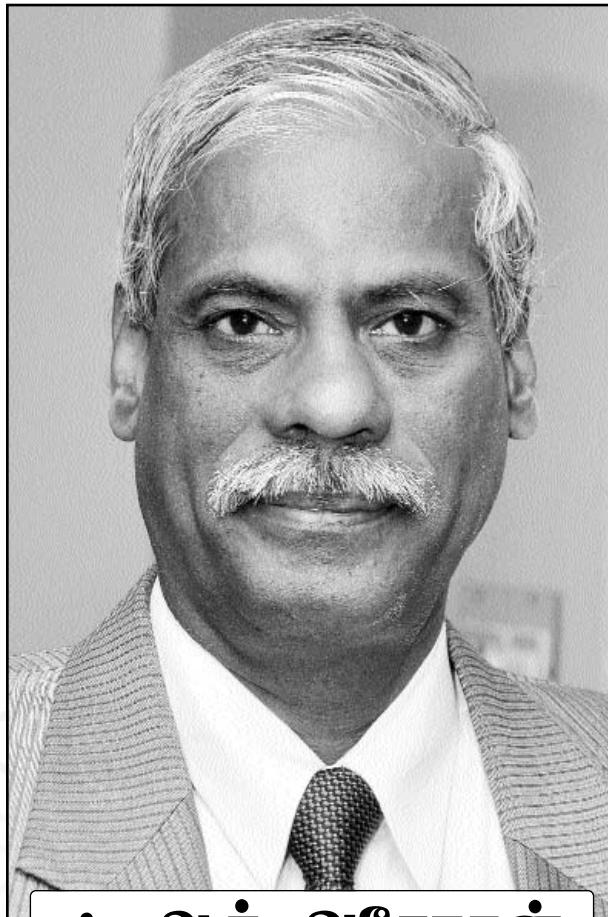
தொழில் நேசன் - செப்டம்பர் 2017 5

ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் உள்ள ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் சிறப்பு பார்வை!

நமது ஏற்றுமதி பொருள்களுக்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் பொதுவாக உள்ள வாய்ப்புகளை பற்றியும் எதிர்கொள்ள வேண்டிய சில அடிப்படை முறைகளை பற்றியும் இக்கட்டுரையில் காணலாம். இந்தியாவின் ஏற்றுமதி வணிகத்திற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் மிக முக்கிய கேந்திரமாக உள்ளது.

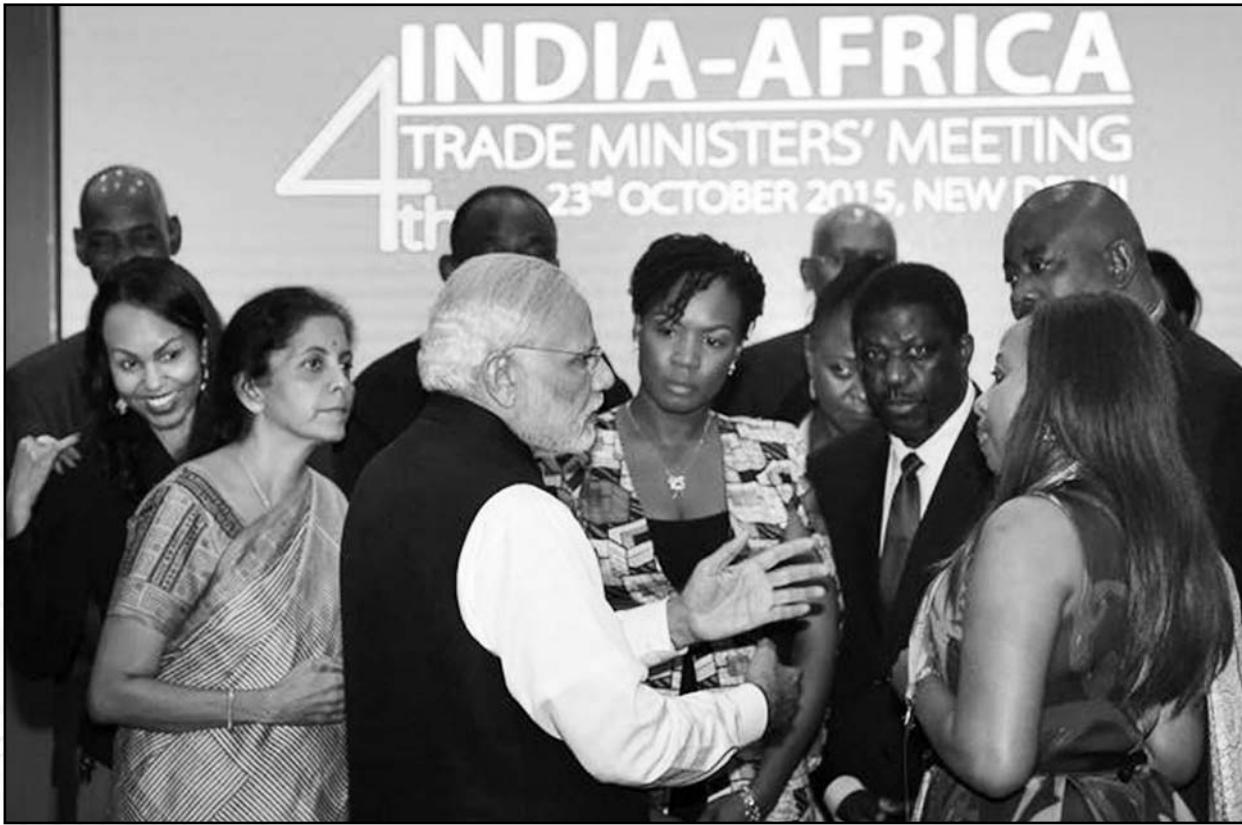
ஆப்பிரிக்க நாடுகள் மிகுந்த இயற்கை மற்றும் கனிம வளங்கள் நிரம்பியது. இத்தகைய வளங்கள் இன்னும் பயன்பாட்டுக்கு வராதவை மிகவும் அதிகம். 1.7 பில்லியன் மக்கள் தொகை கொண்ட உலகில் ஆசியாவிற்கு அடுத்தபடியாக வேகமாக பொருளாதார ரீதியாக வளர்ந்து வரும் பிரதேசமாகும். தனிநபர் வருமானம் கடந்த 15 ஆண்டுகளில் 56 சதவீத வளர்ச்சி கண்டுள்ளது. நுகர்வோர் வாங்கும் மதிப்பு 1.4 டிரில்லியன் டாலர் அளவிற்கும் மேலாக 2020 ஆண்டில் இருக்கும் என்று பல்வேறு பொருளாதார ஆய்வு அமைப்புகள் கணித்துள்ளன.

54 நாடுகள் உள்ளடங்கிய ஆப்பிரிக்க கண்டமானது வணிகம், தொழில், விவசாயம் மற்றும் மனித வளத்தினை முக்கிய பொருளாதாரமாக கொண்டுள்ளது. அண்மைக்கால இந்நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் விவசாய பொருள்களின் வணிகம், சேவை பிரிவு (சுற்றுலா போன்றவை) மற்றும் தொழில் முன்னேற்றம் அதிக பங்கு வகிக்கிறது. வரும் 2050 ஆண்டில் இந்நாடுகளின் மொத்த உற்பத்தி வளர்ச்சியானது



தீரு. மூர். அசோகன்

29 டிரில்லியன் டாலர் அளவில் இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. மிகவும் கவனிக்க வேண்டிய



அம்சம், ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் வளர்ச்சி இதன் அனைத்து நாடுகளிலும் பரவலாக உள்ளதுதான். சில நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சி 6 சதவீதத்திற்க்கும் அதிகமாகவும், சில நாடுகளின் வளர்ச்சி 4 முதல் 6 சதவீதமாகவும் உள்ளது. உலக பொருளாதார வளர்ச்சியில் ஆப்பிரிக்க நாடுகள் முதன்மை கேந்திரமாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கின்றனர்.

இந்தியா மற்றும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு விவசாய முன்னேற்றம், கட்டமைப்பு வசதி மற்றும் கிராமங்களின் வளர்ச்சி, பணவீக்கத்தினை கட்டுப்படுத்துதல், நிலையான பொருளாதார வளர்ச்சி ஆகியவைகளில் முக்கிய கவனம் செலுத்துவது பொதுவான கோட்பாடக உள்ளது.

ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள நாடுகள் அனைத்தும் நெந்தியாவின் நடபு நாடுகள்:

இந்தியா வளர்ந்து வரும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடன் பல்லாண்டுகளாக அரசியல், பொருளாதார மற்றும் பண்பாடு ரீதியான உறவினை சிறப்புற வளர்த்து வருகிறது. நமது நாட்டின் தென் பிராந்திய கூட்டுறவு மற்றும் பொதுவான வளர்ச்சியினை நோக்கி செல்லும்போது எதிர்கொள்ளும்

பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்ளுவதீல் சேர்ந்து செயலாற்றுகிறது. இத்தகைய சூழ்நிலை நமது ஏற்றுமதியினை ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் வளர்ப்பதற்கு சாதகமான அம்சமாகும்.

இந்தியா-ஆப்பிரிக்கா நாடுகளின் மொத்த வணிகம் 2016-17ம் ஆண்டில் 52 பில்லியன் டாலராக உள்ளது. நமது ஏற்றுமதி 23+ பில்லியன் டாலராகவும் இருக்குமதி 28+ பில்லியன் டாலராகவும் உள்ளது. நமது நாட்டின் ஏற்றுமதி வளர்ச்சியானது தோராயமாக 5.6 சதவீதமாக உள்ளது. இந்தியா-ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் மொத்த வர்த்தகம் வரும் 2020-21 ஆண்டில் 117 பில்லியன் டாலராக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. நமது பல்வேறு கடன் உதவிகளையும் ஒரு நல்ல புரிதல் மனப்பான்மையும் இந்த நாடுகளிடம் தொடர்ச்சியாக வளர்த்து வருவதால் ஏற்றுமதிக்கான அனைத்து வாய்ப்புகளும் நன்கு வளர்ந்து வருகிறது.

தென்னாப்பிரிக்கா நமது ஏற்றுமதிக்கு நல்ல வாய்ப்புகளை தரும் நாடாக உள்ளது. நமது மொத்த ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் ஏற்றுமதியில்

இந்நாட்டின் பங்களிப்பு 15.4 சதவீதமாக உள்ளது. கென்யா, எகிப்து, டான்சானியா மற்றும் நெஞ்ஜீரியா நாடுகள் பிற முக்கிய நாடுகளாகும். இருப்பினும் நாம் பொதுவாக கவனத்தில் கொள்ளவேண்டியது பிற ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் உள்ள நமது ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் அதிகரித்து வருவதுடன் எதிர்கால வாய்ப்புகளும் பெருகி வருகிறது.

பெட்ரோலியம் உற்பத்தி செய்வதில் கிடைக்கும் உப பொருட்கள், மருத்துவ பொருட்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், வாகனம் மற்றும் அதன் உதிரி பாகங்கள், இயந்திர பொருட்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், தானிய வகைகள், அரிசி அதிகளில் ஏற்றுமதி செய்யப்படுகிறது. ஆயுத்த ஆடைகள், பின்னலாடைகள், ரப்பர், பிளாஸ்டிக், காயர், துணிமணிகள் வீடு உபயோக துணிமணிகள் மற்றும் அதன் சார்ந்த சாதனங்கள், இரசாயன பொருள்கள், அழகு சாதனங்கள், கிருமி நாசினிகள்; விவசாய இடுபொருள்கள், பட்டு, கைத்தறி, கைவினை பொருள்கள் மற்றும் எண்ணற் பொருள்களுக்கு இந்திய ஏற்றுமதி யாளர்களுக்கு சந்தைப்படுத்துவதற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் மிக மிக முக்கிய கேந்திரமாக உள்ளது. குறிப்பாக ஒரு சில பொருள்களை தவிர அனைத்து இந்திய பொருள்களுக்கும் நல்ல வாய்ப்புள்ள இடமாக ஆப்பிரிக்க நாடுகளை நாம் தேர்வு செய்யலாம்.

இந்தியா ஒரு சக நண்பனாக ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் கவனம் செலுத்துவதால் நமது நாடு மூன்றாவது பெரிய வணிபப் நாடாக ஐரோப்பிய யூனியனுக்கு செனாவிற்கும் அடுத்தபடியாக ஆப்பிரிக்காவிற்கு உள்ளது. நமது நாடு முக்கியமாக கச்சா எண்ணை, பழ வகைகள், ஆபரண கற்களை ஆப்பிரிக்க நாடுகளிடமிருந்து இறக்குமதி செய்கிறது. மேற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகளிடம் (நெஞ்ஜீரியா, கானா உட்பட 22 நாடுகள் அடங்கியது) நாம் செய்யும் வர்த்தகம் 38 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக உள்ளது.

தெற்கு ஆப்பிரிக்க நாடுகள் இரண்டாவதாக வர்த்தகம் செய்யும் நாடுகளாக உள்ளது. கிழக்கு ஆப்பிரிக் நாடுகள் நமது ஏற்றுமதி வர்த்த கத்திற்கு 30 சதவீதத்திற்கும் அதிகமான வாய்ப்பினை அளிக்கும் கேந்திரமாக உள்ளது.

மொத்த வர்த்தகத்தில் நெஞ்ஜீரியா முதல் இடத்திலும், தென் ஆப்பிரிக்கா இரண்டாவது இடத்திலும், அங்கோலா மூன்றாவதாகவும், எகிப்து மற்றும் கென்யா அடுத்த நிலையிலும் உள்ளது.

சீனாவின் போட்டியினை ஆப்பிரிக்காவில் நெஞ்ஜீயாவினால் எதிர்கால வாய்ப்புகளும் பெருகி வருகிறது?

இந்தியாவின் வர்த்தக முனைப்பாடானது ஆப்பிரிக்காவில் சீனா காட்டும் ஈடுபாட்டினை குறைப்பது நிமித்தமாகவே அதீக அக்கறை செலுத்துவதாக உள்ளது. சீனாவின் வர்த்தகம் 200 பில்லியன் டாலராக இருக்கும் பட்சத்தில் இந்திய வர்த்தகம் 72 பில்லியன் டாலர் அளவிலேயே உள்ளது. இருப்பினும் பல்வேறு முதலீடுகள் மற்றும் வர்த்தக கடன்களை இந்திய ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு வழங்குவதன் மூலமாக நமது நாட்டின் வர்த்தகத்தை அதிகரிப்பதில் மிகவும் ஆர்வம் காட்டுவதால் நமது ஏற்றுமதி வளர்ச்சியினை வரும் காலங்களில் நம்பிக்கையாக மேற்கொள்ளலாம்.

ஆப்பிரிக்க நாடுகளுடன் வணிகம் செய்வதில் முக்கியமாக கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள் :

ஆப்பிரிக்க வணிக கலாச்சாரமானது ஏறக் குறைய ஆசிய நாடுகளிடம் வணிகம் செய்வதை போன்றதே. ஒருவரை ஒருவர் நன்கு புரிந்து கொள்வதிலும் நட்பினை வளர்த்து கொள்வதிலும் நன்கு ஆர்வம் காட்டுவார்கள். நட்பு நன்கு தொடரும்போது வணிக பரிவர்த்தனைகளை பற்றிய புரிதல் ஆரம்பமாகும். வணிக ரீதியான தொடர்புகளை சிறிது சிறிதாக மேற்கொள்வார்கள். ஆப்பிரிக்கர்களிடம் பண வசதி மற்ற நாட்டவர் களுக்கு ஸ்டாக உள்ளது. ஆனால் ஏற்றத்தாழ்வு அதிகம். உணவு மற்றும் வாழ்க்கை ஆதாரங்களுக்கு செலவழிப்பதைவிட ஆடம்பரத்திற்கு செலவழிக்கும் ஆர்வம் அதிகமாக உள்ளது.

ஊழல் பரந்த அளவில் இருப்பினும் ஆப்பிரிக்கர்கள் இதன் தாக்கத்தை உணர்ந்து களைவதில் அதீக முனைப்பு காட்டுகின்றனர். சீன நாட்டினர் ஆப்பிரிக்கர்கள் உணர்வு களையும் வணிக செயல்முறைகளையும் நன்கு புரிந்து வைத்துள்ளனர். நன்கு புரிதலும், வேகமாக முடிவு எடுக்கும் தன்மையும், கட்டமைப்பு பணி களில் சீனா அதீக ஈடுபாடு காட்டுவதும் அந்த



நாடு ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் வணிகத்தில் முதன்மையான இடத்தை பெற்றுள்ளது. வணிகத்தில் ஈடுபடுவதற்கு முன் அந்த நாடுகளின் தேவை நிலவரங்களை நன்கு ஆராய்வது நன்கு வணிகம் செய்வதற்கு உறுதுணையாக இருக்கும். பொதுவாக ஏழ்மை நிலையில் இருப்பவர்கள் கூட நல்ல தரமுள்ள சந்தை பின்புறமுள்ள பொருள்களை வாங்குவதில் ஆர்வம் கொள்வது அதிகரித்துள்ளது.

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் கை பேசி உபயோகம் அதிகரித்துள்ளது. மின்னஞ்சல் மூலம் தொடர்பு கொள்வதைவிட கைபேசி மூலம் தொடர்பு கொள்வதிலும் குறுந்தகவல்கள் அனுப்புவதில் ஆர்வம் அதிகம் கொண்டவர்கள். வணிகத்தில் நட்பு என்பது முக்கியமாக கவனத்தில் கொள்ளப்படுவதால் அந்த நாட்டில் உள்ள நன்கு அனுபவ முள்ள வணிக நிபுணர்கள் மூலமாக தொடர்பு களை ஏற்படுத்தி கொள்வது நீண்ட கால வணிகம் செய்வதற்கு மிகவும் துணை நிற்கும்.

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் வணிகம் செய்வதில் அவர்களின் கலாச்சாரம் வசீக்கும் பங்கு:

ஆப்பிரிக்கர்களிடம் வணிகம் செய்வதில் வெற்றி பெறுவதற்கு அவர்களின் சமூக மற்றும் வணிக கலாச்சாரத்தினை நன்கு அறிந்து கொள்வது அவசியமிக்கதாக இருக்கும்.

சமூக கலாச்சாரம்:

பொதுவாக ஆப்பிரிக்க மனிதர்களை மூன்று பிரிவாக பிரிக்கலாம்: (1) நவீன வாழ்க்கையில் கிணையாமல் பழங்கால வாழ்க்கை முறையினை கடைபிடித்து அவர்கள் சமுதாயத்தில்

மயடும் ஒன்றி கிருப்பவர்கள்; (2) நவீன நாகரிக வாழ்க்கை முறைக்கு மாறிக் கொண்டு கிருப்பவர்கள்; (3) வெளிநாடுகளில் கல்வி கற்பது, வெளிநாடுகளில் பயணம் செய்தது, நவீன தொடர்பு வசதிகளை பயன்படுத்துவது வாயிலாக மிகவும் நாகரிகமான வாழ்க்கைக்கு மழுக்கமானவர்கள். ஆகவே ஆப்பிரிக்காவின் மொத்த சமூக கலாச்சாரம் ஒரு கலவையான தன்மை கொண்டதாக உள்ளது. எந்த நாட்டில் வணிகம் செய்கிறோமோ அங்குள்ள சமூக கலாச்சார வித்தியாசங்களை ஓரளவு புரிந்து கொள்ள முயல்வது ஒரு நல்ல முயற்சியாகும்.

வணிக கலாச்சாரம்:

வணிக தொடர்பு கொள்ளும்போது அவர்களின் வேறுபட்ட சமூக கலாச்சாரங்களை கருத்தில் கொள்ளும் அதே சமயத்தில் அவர்களின் கலாச்சாரத்திற்கு ஒன்றிய முறையில் வணிக பரிவர்த்தனை தொடர்புகளை மேற்கொள்வது அவசியமான ஒன்று. நீங்கள் ஜிரோப்பியர்கள் அல்லது பிற நாட்டவர்களுடன் வணிகம் செய்வதற்கும் ஆப்பிரிக்க நாட்டவர்களுடன் வணிகம் செய்வதற்கும் சில வித்தியாசங்கள் உள்ளன. பிரஞ்சு அல்லது போர்த்துகீசிய மொழி பேசும் ஆப்பிரிக்கர்களுடன் வணிக தொடர்பு கொள்ளும்போது அவர்களுக்கு ஆங்கிலம் தெரிந்து இருந்தாலும் அவர்களின் தாய் மொழியிலேயே தொடர்பு கொள்வதில் அதிகம் நாட்டம் கொள்வார்கள். வணிகம் என்பது பொதுவான விஷயமாக இருப்பினும் ஈடுபடும் முறையும், தொடர்பு கொள்ளும் முறையும்

வேறுபடுகிறது. அவர்களின் கூட்டுமுறை செயல்பாடு வணிக முடிவுகளை எடுப்பதில் தாமதப்படுத்தும்.

தொடர்புகளை எப்படி வளர்த்து கொள்வது?

சமூக கலாச்சார தொடர்புகள் மற்றும் வணிக பரிவர்த்தனைகளின் இயல்புகளை அனுமானிப்பதில் முடிவு எடுப்பது ஒரு சிரமமான செயலாகும். அவர்களின் எளிமையான மற்றும் சமூக கட்டுக்கோட்டாகும் புரிந்து கொண்டால் இது ஒரு எளிதான பயனளிக்கக்கூடிய முயற்சியாக இருக்கும். ஒரு நல்ல அனுபவமிக்க உள்நாட்டு வணிக ஆலோசனையாளரின் துணை எளிதாக வணிக தொடர்புகளை பரஸ்பரம் ஏற்படுத்தி தருவதில் உதவிகரமாக இருக்கும்.

சில கலாச்சார உதாரணங்கள்:

நீங்கள் ஒரு சமூக விழாவில் பங்கேற்கும் பொது உங்களின் வலதுபறுமாக இருப்பவரிடம் முதலில் கைகுலுக்க வேண்டும் பின் ஒவ்வாரு வராக வரிசையாக வலமிருந்து இடமாக வரவேண்டும். அதே போல் விடைபெறும் போது போய் வருகிறேன் என்று தனித்தனியாக கூறவேண்டும். மேற்கு பிராந்திய ஆப்பிரிக்கர்கள் நடுவிரலை இறுக்கமாக பிடித்து கொண்டு எப்படி இருக்கிறீர்கள் என்று வினவவதை விரும்பு வார்கள். பொதுவாக “எப்படி இருக்கிறீர்கள்” என்று ஆங்கிலத்திலோ அல்லது அவர்களின் தாய் மொழியிலோ கைகுலுக்குவதற்கு முன்பு சொல்வதை மிகவும் விரும்புவார்கள்.

அரங்கினுள் உள்ளே சென்ற உடனேயே கைகுலுக்கி உங்களை அறிமுகபடுத்துவதில் ஆர்வம் காட்டுங்கள். தாமதித்தால் நீங்களாக முகமன் கூறும் வரை பொறுமையாக இருப்பார்கள். அறிமுகம் முடித்தவுடன் நேரடியாக வணிக பரிவர்த்தனைகளை பற்றி பேசுவதற்கு ஆர்வம் காட்டுவது அவர்களுக்கு எரிச்சலை ஏற்படுத்தும். பரஸ்பர உடல்நலன் விசாரிப்பு, குடும்பம் பற்றி விசாரிப்பு (அறிமுகம் இல்லா விடினும் கூட) ஒரு நல்ல நெருக்கத்தை ஏற்படுத்தித்தரும்.

சிறு நகரங்களுக்கு அல்லது கிராமங்களுக்கு செல்லும்போது அங்குள்ள தலைவரை முதலில் சந்தித்து முகமன் கூறுவது முக்கியமாகும். அப்போது உங்களில் பாக்கெட்டுகளில் கை வைத்திருப்பது,

கால் மேல் கால் போட்டு அமர்வது, தலையில் தொப்பி வைத்திருப்பது அவமரிதையாக கருதப்படும். இவைகளை இங்கே குறிப்பிடுவதற்கான காரணம்: நமது நாட்டில் நடக்கும் பல கண்காட்சி மற்றும் பொருட்காட்சிகளில்; பிற நாடுகளில் நடக்கும் நிகழ்ச்சிகளிலும் அல்லது வெளிநாடு களுக்கு பிரயாணம் செய்யும் போதும் ஆப்பிரிக்கர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் வாய்ப்பு கிடைப்பவர்கள் நன்கு பயன்படுத்தி கொள்வதற்கு உபயோகமாக இருக்கும் என்பதால் தான்.

ஏற்றுமதி - இறக்குமதி வணிகத்தில் ஈடுபடும் போது கலாச்சார வித்தியாசங்களை அறிந்து கொள்வது வெற்றி பெற மிகவும் முக்கியமானது. பொதுவாக ஒரு சமுதாயத்தின் கலாச்சாரம் என்பது அந்த நாட்டின் அரசியல், பொருளாதார மற்றும் அடிப்படை வாழ்க்கை நியதிகளை ஒட்டியது. அதில் விவரம் அறிந்து வைப்பது அந்த நாட்டில் வணிகம் செய்வதற்கு பெரிதும் துணையாக இருக்கும். ஒருமுறை பயன்பாட்டு பொருள்கள், குறைந்த விலை மற்றும் அளவு களில் உள்ள பொருட்களுக்கு தேவை அதீகம். குளிர்பான விற்பனை, ஷாம்பு, கொசுவர்த்தி சூரள் மற்றும் வீடு உபயோக பொருட்களை இந்த முறையில் வாங்குவதை மிகவும் விரும்புகின்றனர்.

கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள்:

ஆப்பிரிக்கா என்பது பல நாடுகளை கொண்டது. அவைகள் தனித்தனியான அரசு மற்றும் பொருளாதார செயல்பாடுகளை கொண்டது. எனவே நாடுகள் ஒவ்வாண்றையும் தனித் துவமாக வணிக தொடர்பு கொள்வதற்கு கையாள்வது அவசியம். வணிக தொடர்பு ஏற்படுத்த முயலும்போது ஒரு நீண்ட கால வணிக முயற்சியாக இருக்குமாறு அமைத்துக் கொள்வது நல்லது. ஏனெனில், ஆப்பிரிக்கா நாடுகள் பொருளாதார ரீதியாக வளர்ந்து வரும் நாடுகளாகும். எனவே உடனே பெரிய வணிக வாய்ப்புகளையோ மிக அதீக இலாபங்களையோ உடனே எதிர்பார்ப்பது சரியான முடிவாக இருக்காது. வித்தியாசமான அரசியல் அமைப்பு மற்றும் சட்ட நடைமுறைகள்; நீங்கள் வெற்றிகரமாக வணிகம் செய்வதற்கு தகுந்த சரியான வழிமுறைகளை தெரிவு செய்வது மற்றும் நீங்கள் வணிகம் செய்ய விரும்பும் நாடுகளின் உள்நாட்டு சந்தை

நிலவரங்களை முழுமையாக அறிந்து கொள்வதற்கு கால அவகாசம் கண்டிப்பாக தேவை. ஆயினும் ஒரு பிரகாசமான வாய்ப்பு நீங்கள் பொறுமையுடன் நேர்த்தியாக வணிகம் செய்வதில் நிச்சயம் கிடைக்கும் என்பதை இந்த நாடுகளில் மேம்பட்ட முறையில் வணிகம் செய்யும் நமது ஏற்றுமதியாளர்கள் சொல்லும் அனுபவமாகும்.

ஏற்றுமதி ஆவணப்படுத்துவதில் (பாக்குமென்டேஷன்) முக்கியமாக கவனிக்க வேண்டியவை:

ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள நாடுகள் வெவ்வேறான ஏற்றுமதி - இறக்குமதி கொள்கைகளை உடையது. ஒரு சில பிரத்தியேகமான ஆவணங்கள் இந்த நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு தேவைப் படும். ஏதேனும் ஒன்று குறைவாக இருப்பினும் உங்கள் பொருட்கள் அந்நாடுகளில் துறைமுகங்களில் சேர்ந்த பின்பு இறக்குமதியாளர்கள் டெலிவரி எடுப்பதில் சிரமம் ஏற்படும்.

உதாரணத்திற்கு தென் ஆப்பிரிக்காவிற்கு ஏற்றுமதி செய்வதாயின்...

தென் ஆப்பிரிக்காவின் இறக்குமதி விதிமுறைகள் கடினமானதோன்று. அந்த நாடு 90,000 பொருட்களுக்கும் மேலாக பொருள் குறியீடு செய்து அதனை ஏற்றுமதியாளர்கள் கண்டிப்பாக அவர்களின் ஏற்றுமதி ஆவணங்களில் குறிப்பிட வேண்டும் என்பதில் மிகவும் கண்டிப்பு காட்டும். அனைத்து விஷயங்களும் ஒருங்கிணைக்கப் பெற்ற ஒருமுக ஆவண படிவம் (Single Administrative Document) ஏற்றுமதி, இறக்குமதி மற்றும் அண்டை நாடு வர்த்தக பரிவர்த்தனை களுக்காக பயன்பாட்டில் உள்ளது. நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் தருவாயில் இந்த நாட்டின் விதிமுறைகளை நன்கு அறிந்த நிறுவனங்கள் மூலம் ஆவணப்படுத்துவது நல்லது. இலவசமாக சாம்பிள் அனுப்பி வைக்கும்போது “சாம்பிள் - வணிக மதிப்பு இல்லாதது - சுங்கவரி நிமித்தமாக சாம்பிள் மதிப்புகள் உத்தேச விலையானது... டாலர்கள்” என்று குறிப்பிட வேண்டும். அவ்வாறு விலை குறிப்பிடாது அனுப்பும் சாம்பிள்களை அந்நாட்டின் சுங்க இலாகா ஏற்றுக்கொள்வது இல்லை.

நமது நாட்டில் உள்ளதை போலவே சில பொருட்கள் இறக்குமதி கட்டுப்பாட்டுக்குள் உள்ளது. உங்கள் இறக்குமதியாளர்கள் இந்த வகை பொருள்கள் இறக்குமதி செய்வதற்கு உரிய அனுமதியினை பெற்றுள்ளாரா என்பதை உறுதிசெய்து கொள்வது அவசியம். சில இறக்குமதியாளர்கள் நீங்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் தருவாயில் அனுமதி பெற்றுக் கொள்ளலாம் என்று இருப்பார்கள். ஆனால், ஏதேனும் காரணங்களுக்காக அனுமதி மறுக்கப்பட்டால் உங்களுக்கு சிரமமாக முடியும்.

இதை போலவே ஆப்பிரிக்காவிலுள்ள பெரும்பாலான நாடுகள் பல்வேறு கட்டுப்பாடு களை நடைமுறைப்படுத்துகிறது. இந்த நடை முறைகளில் தேர்ந்த அனுபவம் பெற்ற நிறுவனங்கள் உங்கள் ஏற்றுமதி பொருள்களை ஆய்வு செய்தல்; இறக்குமதிக்குப்பின் ஆய்வு செய்தல்; உங்களின் ஏற்றுமதி அந்த நாட்டின் இறக்குமதி விதிகளுக்குட்பட்டுள்ளது என்று சான்றளித்தல் போன்ற சேவைகளை வழங்கும் ஆப்பிரிக்க நாடுகளின் அங்கீராம் பெற்ற நிறுவனங்கள் மூலம் சான்றிதழ் பெற்று அனுப்பி வைப்பது உங்கள் ஏற்றுமதி சுமுகமாக நடப்பதற்கு உறுதுணை செய்யும்.

ஆப்பிரிக்க நாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி - இறக்குமதி நடைமுறைகள் குறித்து கூடுதல் தகவல்களை பெற கீழ்க்கண்ட அலுவலகத்தை தொடர்பு கொள்ளவும்.

**யெக்நூர்
சென்டர் பார் இண்மையன் டிரேட் அண்ட்
எக்ஸ்போர்ட் பிரேமோஷன் - CITEP,
எண்.1683, 5வது குறுக்கு தெரு,
ராம் நகர் தெற்கு, மடிப்பாக்கம்,
சென்னை - 600 091.**

**தொலைபேசி : 044-48577611
கைபேசி : 98404 66611 / 95660 11100
மின்னஞ்சல் : citepnetwork@gmail.com**

அடுத்து வரும் தெழில் நமது ஏற்றுமதிக்கு வடக்கு, தெற்கு, கிழக்கு, மேற்கு மற்றும் மத்திய ஆப்பிரிக்க நாடுகளில் அதிகமாக ஏற்றுமதி வாய்ப்புள்ள பொருள்களை பற்றியும் அதனை சிறப்பாக ஏற்றுமதி செய்யும் முறைகளைப் பற்றியும் பிராந்திய வாரியாக பார்க்கலாம்.

நங்கநல்லூரில் நவீன்'ஸ்-ன் மாயா புதிய அடுக்குமாடி குடியிருப்பு செயல்தீட்டம் தூரம்பம்!

தமிழ்நாட்டில் மக்களின் அதிக நம்பிக்கைக் குரிய ரியல் எஸ்டேட் டெவலப்பரான நவீன்'ஸ், நங்கநல்லூரில் அதன் 117வது கட்டுமான செயல்தீட்டம் தொடங்கப்படுவதை அறிவித்திருக்கிறது. குடியிருப்புகளுக்கு ஏற்ற சிறப்பான அமைவிடத்தில் உருவாகவிருக்கும் நவீன்'ஸ்-ன் மாயா, ஒவ்வொன்றும் 1260 சதுரஅடி பரப்பளவு கொண்ட எட்டு அழகான இல்லங்களை உள்ளடக்கியதாக இருக்கும். நங்கநல்லூர் போன்ற புறநகர் பகுதிகளுக்குள் குடிவருகின்ற நபர்களுக்கு சொகுசான மற்றும் அனைத்து வசதிகளையும் கொண்ட இல்லங்களை வழங்குவதே நவீன்'ஸ் மாயாவின் நோக்கமாகும்.

வழக்கமான உயரிய தரநிலைகளின்படி நவீன்'ஸ்-ன் மாயா கட்டுமான தீட்டமும் மிகக் கவனமாக வடிவமைக்கப்பட்டிருக்கிறது. RRC பிரேரம் கட்டமைப்பு சிமெண்ட் கலவையில் கான்கீரி்ட் சாலிட் பிளாக்குகள், வீட்டுக்குள்ளே அனைத்து அறைகளிலும், பால்களிகளிலும் நானோ விட்டிலைப்பைடு ப்ளோரிங் மற்றும் மற்றும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட PU பினிவிளங் உடன் செய்யப்பட்ட ஸ்கின் டோர் ஷட்டர்களுடன் கூடிய நேர்த்தியாக பாலிஷ் செய்யப்பட்ட பிரதான வாயில் கதவு ஆகியவை இதன் தர அம்சங்களாக இருக்கும்.

மழை மற்றும் வெயிலிலிருந்து பாதுகாக்க மேற்கூரையுடன் கூடிய கார் நிறுத்தப்பகுதி,

சிசிடிவி பாதுகாப்பு கேமரா, கண்ணுக்கு இதமான நில வடிவமைப்பு, மழைநீர் சேகரிப்பு, இன்டர்லாக்கிங் பேவர்களுடன் கூடிய வழிப்பாதை, மின்வெட்டு நேரத்தில் பொது பகுதிகளுக்கும் குடியிருப்பு இல்லங்களுக்குள்ளே ஆட்டோ பேனலுடன் அத்தியாவசிய விளக்கு மற்றும் மின் விசிறி பயன்பாட்டுக்கு ஜனரேட்டர் ஆகியவை நவீன்'ஸ் மாயா அடுக்குமாடி குடியிருப்பு தீட்டத்தில் இடம்பெறுகிற பிற அம்சங்களும் சிலவாகும்.

இக்கட்டுமானத் தீட்டம் தொடங்கப்படுவது குறித்து கருத்து தெரிவித்த நவீன்'ஸ்-ன் நிர்வாக இயக்குநர் டாக்டர் ஆர். குமார், 'நங்கநல்லூரில் எங்களது 117வது செயல்தீட்டத்தை தொடங்குவதில் நாங்கள் பெருமை கொள்கிறோம். மிகச்சிறப்பான இல்லங்களோடு சுவகரியமான லைஃப்ஸ்டைலை குடியிருப்பாளர்களுக்கு வழங்கும் வகையில் நவீன்'ஸ்-ன் மாயா நவீனமாகவும், நேர்த்தியாகவும் உருவாக்கப்படுகிறது. கனிவடன் கூடிய அக்கறை மற்றும் நம்பகத்தன்மை என்ற எனது செழுமையான பாரம்பரியத்தோடு, நீங்கள் கனவு கண்ட நவீன்'ஸ் இல்லத்தை சொந்தமாக்கிக் கொள்வதற்கு மற்றுமொரு வாய்ப்பை இதன் மூலம் நவீன்'ஸ் வழங்குகிறது,' என்று கூறினார். 044 6666 1111 என்ற எண்ணை அழைப்பதன் மூலம் இந்த அடுக்குமாடி வீடுகளுக்கான முன்பதிவுகளை ஆர்வமுள்ள வாடிக்கையாளர்கள் செய்யலாம். மேலதிக விவரங்களை <http://navins.in/home>



என்ற நவீன்'ஸ்-ன் வலைதளத்திலும் பெறலாம். நவீன்'ஸ்-ன் அதிகாரபூர்வ ஃபேஸ்புக் பக்கம் : <https://www.facebook.com/pages/Navins/366181446727437>.

நவீன்'ஸ் குறித்து: இல்லங்களை கட்டமைப்பது என்பது ஒரு கலை என்றும், நுண்ணறிவு, கவனமாக தூல்லியம் மற்றும் பேரார்வம் கொண்ட ஒரு செயல் நடவடிக்கை என்றும் நவீன்'ஸ் நம்புகிறது. 1989ம் ஆண்டிலிருந்தே, கட்டடக்கலையின் உன்னத்தத்தை எட்டுவதும், அனைத்து தீட்டங் களிலும் கொடுக்கும் நிலைக்கு மிக உயர்ந்த மதிப்பு கிடைக்கப்பெறுவதை உறுதி செய்கிற நிகரற்ற தரம் என்பதே இந்நிறுவனத்தின் விருது வாக்காக இருந்து வந்திருக்கிறது. சென்னை மாநகர் முழுவதிலும் அமைந்திருக்கும் இதன் 100 கட்டுமானத்திட்டங்கள், நவீன்'ஸ் என அழைக்கப்படும் உன்னதமான பேரார்வத்திற்கு சாட்சியங்களாக தலைநியிர்ந்து நிற்கின்றன. சென்னையில் ISO 9001-2008 சான்றிதழைப் பெற்ற முதல் நிறுவனம் என்ற பெருமை இதற்கு உண்டு. மக்களின் அதிக நம்பிக்கை பெற்ற கட்டுமான நிறுவனம் என்ற நற்பெயரை பெறுவதற்கான

நீண்டகால கனவை நனவாக்குவதற்கான நீண்ட பயணத்தை பேரார்வத்துடன் நவீன்'ஸ் மேற் கொண்டு வெற்றி கண்டிருக்கிறது. தெளிவான உரிமை ஆவணங்கள், சிறப்பான அமை விடங்கள், தரமான கட்டுமானப் பொருட்கள், நேர்த்தியான கட்டுமானம், விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளை கண்டிப்பாக பின்பற்றி நடத்தல், வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதில் அக்கறை மற்றும் இவையை நடைத்திற்கும் மேலாக, அறநெறி சார்ந்த தொழில் நடைமுறைகள் ஆகியவற்றை நவீன்'ஸ் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகிறது. தொடங்கப் பட்டதிலிருந்தே, தங்களது கட்டிட உருவாக்கங்களில் நிலைக்கத்தக்க, சுற்றுச்சூழல் தோழுமை யுள்ள நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வது மீது நவீன்'ஸ் எப்போதுமே கவர்நோக்கம் செலுத்தி வந்திருக்கிறது. நவீன்'ஸ்-ன் கட்டுமானத் தீட்டங்கள் அனைத்துமே நிலைக்கத்தக்க செயல் நடவடிக்கைகளுக்கு இணக்கமானதாகவும் இருக்கின்றன.

- ரேஷ்மா

அலர்ஜி ஏற்படுத்தும் பாக்ஷியாக்களிடமிருந்து பாதுகாக்கும்... கோத்ரேஜ் கியோன் வாழிங் மெஷின்!

கோத்ரேஜ் நிறுவனம் இந்தியாவின் முன்னணி வீட்டு உபயோக சாதனங்கள் தயாரிப்பு நிறுவனமாகும். இந்த நிறுவனம் எப்போதும் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டுப் பணிகளில் ஈடுபட்டு வருகிறது. தொடர் முயற்சிகளின் மூலம் தனது வாழ்க்கையாளர்களுக்கு அதிநல்லை தொழில் நுட்பத்தில் புதிய சாதனங்களையும் சேவைகளையும் வழங்கி வருகிறது. புதுமை மற்றும் நீடித்து உழைக்கும் தன்மை என்ற இரு முக்கிய தூண்களை அடிப்படையாகக் கொண்டே கோத்ரேஜ் நிறுவனத்தின் சாதனங்கள் வடிவமைக்கப்படுகின்றன. தற்போது கோத்ரேஜ் அப்ளையன்கள் நிறுவனம் முழுவதுமான ஃபிரன்ட் லோடிங் (முன்புறமாக துணிகளை போடுவது) தானியங்கி வாழிங் மெஷினை அதன் துணை பிராண்டான “கோத்ரேஜ் கியோன்” என்ற பெயரில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது.

இந்த ரக வாழிங் மெஷின்கள் அலெர்ஜி புராடெக்ட் என்ற புதிய அம்சத்துடன் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வாழிங் மெஷின் அலெர்ஜி யுகே நிறுவனத்தால் சான்றளிக்கப்பட்டுள்ளது. அலெர்ஜி யுகே நிறுவனமானது, பொதுவான 7 விதமான அலெர்ஜி (ஒவ்வாமை) மற்றும் பேக்ஷியாக்களில் இருந்து விடுபடுவதற்காக தீவிரமாக செயலாற்றி வருகிறது. இந்த அலெர்ஜி புராடெக்ட் (ஒவ்வாமை பாதுகாப்பு) அம்சமானது கண்களுக்கு தெரியும் கறைகளை மட்டுமல்லாமல் கண்களுக்குப் புலப்பாத அலெர்ஜியை ஏற்படுத்தும் நுண் பொருட்கள் மற்றும் பேக்ஷியாக்களை அகற்றுகிறது. இதுவே அசலான உண்மையான சலவைக்கு அடையாளமாகும். மேலும் குறைந்த தண்ணீர் மற்றும் மின்சாரம் செலவாகும்

வகையில் இந்த வகை வாழிங் மெஷின் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. மற்றுமாரு முன் மாதிரியான தொழில்நுட்பம் இதில் பயன்படுத்தப் பட்டுள்ளது. அதாவது சூழல் சமநிலை எனப்படும் எகோ பேலன்ஸ் தொழில்நுட்பம் இதில் பயன் படுத்தப்பட்டுள்ளதால் உள்ளே கொடுக்கப்படும் துணிகளின் அளவுக்கு ஏற்ப தண்ணீரும் மின்சாரமும் செலவாகும்.

இந்த புதிய ரக வாழிங் மெஷினானது மேலும் பல புதுமையான விதத்தியாசமான உள்ளடக்கிய (இன்பில்ட்) தொழில்நுட்ப அம்சங்களைக் கொண்டதாகும். இது துணி துவைக்கும் விதத்தை மறுவரையறை செய்யும் விதமாக அமைந்துள்ளது. இதில் 15 விதமான துணி துவைக்கும் அம்சங்கள் இடம் பெற்றுள்ளன. வாழ்க்கையாளர்கள் மற்றும் நுகர்வோரின் வெவ்வேறு விதமான தேவைகளைக் கருத்தில் கொண்டு இந்த தொழில்நுட்பத்தில் இந்த புதிய வாழிங் மெஷின் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. ஆன்டிடி கீஸ் - அதாவது சுருக்கங்களற்ற வகையில் துணிகளை சலவை செய்யும் அம்சம் இதில் உள்ளது. இதன் மூலம் அயர்ன் (இஸ்திரி) செய்வது மிக எளிதாக அமையும். மேலும் 15 நிமிடங்களில் விரைவாக துணி துவைக்கும் அம்சமும் இந்த வாழிங் மெஷினில் உள்ளது. கறைந்த அழுக்குகள் கொண்ட துணிகளை எளிதில் துவைப்பதற்கு இது ஏதுவாக அமைகிறது. கறைகளை அகற்றுவதற்கு மூன்று வகையான சக்தி வாய்ந்த தேர்வுகள் இந்த வாழிங் மெஷினில் உள்ளன. கறைகளின் தன்மைக் கேற்றவாறு அதை தேர்வு செய்து கொள்ள



முடியும். சோப்புத் தூள் தீட்டுகளற்ற தூய்மையான சலவை கிடைப்பதற்காக பிரத்தியகமான நுரை களை அகற்றும் அம்சும் இதில் உள்ளது. கோத்ரேஜின் புதிய ஃபிரண்ட் லோடிங் வாழிங் மெஷின்கள் நுகர்வோரின் வசதியைக் கருத்தில் கொண்டு வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. மேலும் இது பயன்படுத்துவதற்கு மிக எளிதானதாகும்.

கோத்ரேஜ் அப்ளையசன்ஸ்லின் பிராந்திய வர்த்தக தலைவர் தீரு. ஜானனத் பாபு கூறுகையில், “சலவை இயந்திரங்களைப் பொறுத்த வரை, பல்வேறு சிறப்பு அம்சங்களையும், பிரத்யேக உபயோக முறைகளையும் வாடிக்கையாளர் களுக்கு தொடர்ந்து அளிப்பதில் நாங்கள் என்றென்றும் முன்னணியில் இருக்கிறோம். எங்களது அதிநவீன புதிய தொழில்நுட்பங்களுடன், அலெர்ஜியை தடுக்கும் பாதுகாப்பு மற்றும் சுற்றுச்சூழலைப் பாதுகாக்கும் வகையிலான முன்பக்கம் துணிகளை துவைக்க செலுத்தும் முறையிலான முறையில் நாங்கள் இதுவரையில்லாத வகையில் புதுமையான வகையில் நவீனமான முறைகளை உருவாக்கி யுள்ளோம். நம் உடலில் பாக்ஷரியாக்கள் மற்றும்

ஒவ்வாமை ஆகியன நாம் உடுத்தும் உடைகள் மூலமாக ஏற்படுவதற்கான வாய்ப்புகள் இருப்பதால், அது குழந்தைகள் மத்தியில் கடுமையான தோல் நோய்கள் மற்றும் பாதிப்புகளை உண்டாக்க வாய்ப்புகள் அதிகம். இதனால் நாம் பயன் படுத்தும் ஆடைகளில் நமது கண்களுக்கு புலப்படும் மற்றும் புலப்படாத அழுக்குகள் மற்றும் தூசுக்களை துல்லியமாக கணிக்கவேண்டிய கட்டாயத்திற்கு நாம் உள்ளாகி இருக்கிறோம். இந்த சூழ்நிலையில், நீர் சேமிப்பு என்பது உலக-ளாவிய முக்கியத் தேவையாக மாறியுள்ளது. எனவே, இந்த சிக்கலான விழியத்தை சமாளிக்கும் விதத்தில் பல்வேறு அம்சங்களுடன் கூடிய, பல பிரிவுகளில் முக்கியமாக சலவை இயந்திரங்களின் முன்பக்கம் அழுக்குத் துணிகளை செலுத்தும் வகையிலான முழுமையான தானியங்கி சலவை இயந்திரத்தை உருவாக்கி யுள்ளோம். ‘கோத்ரேஜ் இயான்’ சலவை இயந்திரம் துணி துவைப்பதில், வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகவும் வசதியான மற்றும் ஆரோக்கியமான அனுபவத்தை வழங்குவதில் உறுதியளிக்கிறது” என்றார்.

- ஆரியான்

ஆம்ஸ்டர்டாம் தலைமை இடமாகக் கொண்ட படைப்புத் தீறன் அலுவலக பிரான்ட் ‘ஸ்பேசஸ்’ சென்னை, எக்ஸ்பிரஸ் அவின்யூவில் அறிமுகம்!

பணியிடப் படைப்புத் தீறனில் முன்னணி வகீக்கும் ஆம்ஸ்டர்டாம் தலைமை இடமாகக் கொண்ட ‘ஸ்பேசஸ்’ தனது முதல் கடையைச் சென்னையில் தீறந்துள்ளது. ஹரியானா மாநிலம் கூர்கானில் வெற்றிகரமாகத் தீறக்கப்பட்டதைத் தொடர்ந்து சென்னை, இராயப்பேட்டை, எக்ஸ்பிரஸ் அவின்யூவில் தீறக்கப்பட்டுள்ள ‘ஸ்பேசஸ்’ இந்தியா அளவில் இரண்டாவது ஆகும். பணியிடத்தில் முன்னணி வகீக்கும் ‘ஸ்பேசஸ்’ வித்தியாசமான தொழில் முனைவுக் கலாச்சாரத்துடன் படைப்புத் தீறனுடன் கூடிய கூழலை உருவாக்கும். ஆக்கப் பூர்வமான கூழலை வழங்கும் பணியிடங்கள், வாழ்வியல் பண்பைப் பணியுடன் ஒருங்கிணைக்கும் வகையில் வழிவழைக்கப்பட்டுள்ளது. உறுப்பினர்கள் தங்களுக்கான வலைப்பணியை உருவாக்கவும், ஒரே எண்ணம் உள்ளவர்களுடன் இணைந்திருக்கவும் ஊக்குவிக்கப்படுவர்.

நகரத்தின் மையப் பகுதியான சென்னை இராயப்பேட்டை எக்ஸ்பிரஸ் அவின்யூவில் அமைந்துள்ள ‘ஸ்பேசஸ்’ இன்றைய தொழில் முனைவு வணிகங்களின் பல வகைப்பட்ட பணியிடத் தேவைகளை நிறைவு செய்கிறது. சொந்தமாக அல்லது குழுவாகப் பணியாற்றும் அனைவருக்கும் ‘ஸ்பேசஸ்’ உள்ளது. சிந்திக்க அமைதியான இடங்கள், இணைந்து செயல்பட தீறந்ததிலை இடங்கள், குழு விரிவாக்கத்திற்கு ஏற்ற நெகிழ்வான் அலுவலக இடங்கள், மிகப் பெரிய முடிவுகள் எடுக்க அல்லது கருத்துருவாக்கம் என ஒவ்வொரு தேவைக்கும் இடமுண்டு.

சென்னை அறிமுகம் குறித்து ஸ்பேசஸ், கன்டா மேலாளர் தீரு. ஹார்ஷ் லம்பா கூறுகையில் ‘பணி எந்த நோக்கத்துடன் மேற் கொள்ளப்பட வேண்டும் என்பதற்கு ஸ்பேசஸ் மறுவிளக்கம் தரும். சமூகத்தின் மீது உண்மையான அக்கறையுடன், சமகாலத்திற்கு ஏற்ற வகையில், கனிவடனும், ஊக்கம் அளிப்பதாகவும்



தீரு. ஹார்ஷ் லம்பா

அமையும். மகிழ்ச்சியான, சமூக மற்றும் ஊக்கம் அளிக்கும் பணிச் கூழலில் ஊழியர்கள் ஆக்கப் பூர்வமாகவும், வெற்றிகரமாகவும் இயங்குகின்றனர். ஸ்பேசஸ் முனைவுகளும், செயல்களுமே இவை தான். தங்களது வளமான எதிர்காலத்தை நிர்ணயிக்கும் பொறுப்பை உறுப்பினர்களிடமே ஒப்படைக்கும் வாய்ப்பை ஸ்பேசஸ் வழங்குவதுடன், பரபரப்பான வாழ்க்கையின் ஓர் அங்கமாக ஸ்பேசஸில் ஈடுபடுத்திக் கொள்ளும் வகையில் நிகழ்ச்சிகளும் இயலச் செய்யும். பணியிடத்தின் அன்றாட தளவாடங்களை எங்கள் ஊழியர்கள் கவனித்துக் கொள்ள, உறுப்பினர்கள் தொடர்பு கொள்ளவும், உருவாக்கவும் அனுமதிக்கப்படுவர்’ என்றார்.

421 வொர்க் ஸ்டேஷனுடன் சென்னையில் புத்தம் புதிதாகத் தீறக்கப்பட்டுள்ள கடையில் உறுப்பினர்கள் தங்கள் வணிகத்தை முன்னெடுத்துச்



செல்வதீல் கவனம் செலுத்தும் வகையில் அனைத்துந் தளவாடங்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குத் தேவையான பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்கள் உள்ளனர். ஸ்பேசஸில் பரிஸ்டா காஃபியுடன் கூடிய கஃபே மற்றும் ரூசியான உணவும் உண்டு. சென்னை பணியிடம் தீற்கப்பட்டுள்ளதைத் தொடர்ந்து உலகளவில் இது ஸ்பேசஸின் 26ஆவது கடையாகும். 200ஜீல் தொடங்கப்பட்ட இந்நிறுவனம் இந்தியாவில் தனது அடுத்த கடையை மும்பையில் தொடங்குத் தீட்டமிட்டுள்ளது. அடுத்த சில மாதங்களில் 5 இடங்களில் தொடங்கவும் தீவிர விரிவாக்க முனைவுகளில் இறங்கியுள்ளது. ஜரோப்பா, அமெரிக்கா, இலத்தீன் அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா மற்றும் ஆசியா ஆகிய நான்கு கண்டங்களில் ஸ்பேசஸ் நிறுவனத்தின் கடைகள் உள்ளன.

வணிகங்கள் தங்கள் தொழில்முனையை விரிவபடுத்துப் பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்த நிபுணர்களின் மாதாந்திர ஊக்கப்படுத்தும் மற்றும் ஆர்வமூட்டும் அமர்வுகள் மூலம் ஸ்பேசஸ் உதவும். புதிய மற்றும் தொழில் முனைவு ஊக்கமும் ஆர்வமும் உள்ள நகரமாகத் திகழும் காரணத்தால் சென்னை சிறந்த இடமாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டுள்ளது. 32200 சதுர அடி பரப்பளவில் ஸ்பேசஸ் சென்னையில் அதி நவீன

ஸ்டேட் ஆஃதி ஆர்ட் கூட்டம் நடைபெறும் அறை, தனிப்பட்ட அலுவலகங்கள் மற்றும் எழிலாக வடிவமைக்கப்பட்ட இணைந்து பணியாற்றும் இடங்கள் ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது.

ஸ்பேசஸ்:

தொழில்துறை நிபுணர்களுக்கும், வளரும் வணிகங்களுக்கும் ஏற்ற ஊக்கம் தரும் பணிச் சூழலை ஸ்பேசஸ் வழங்கும். ஒரே எண்ணம் உள்ளவர்களுடன் சிந்திக்கவும், உருவாக்கவும், இணைந்து செயல்படவும் உதவும் வகையில் அலுவலக இடங்களை அடுத்து, உறுப்பாண்மையும், கூட்டம் நடைபெறும் அறைகளும் உண்டு. எண்ணங்கள் பிரக்கவும், நிறுவனம் உருவாக்கவும், மதிப்புமிக்க உறவுகள் விரியவும் ஊக்கம் தரும் சூழல், தொழில் முனைவு, ஆக்கம் ஆகியவற்றை அளிக்கும் இலக்கை ஸ்பேசஸ் கொண்டுள்ளது. ஜரோப்பா, அமெரிக்கா, லத்தீன்-அமெரிக்கா, ஆஸ்திரேலியா மற்றும் ஆசியாவில் ஸ்பேசஸ் நிறுவனத்திற்கு அலுவலகங்கள் உண்டு. வாரும் ஆண்டுகளில் இக்கண்டங்களில் விரிவாக்கங் களுக்கும் தீட்டமிடப்பட்டுள்ளது. மேலும் விவரங்களுக்கு: www.spacesworks.com

- ராகவன்

RNTBIC-LIBA தென்து புதிய தர மேலாண்மை கல்வித்திட்டம் அறிமுகம்!

ரெனால்டு நிசான் டெக்னாலஜி அண்டு பிசினஸ் சென்டர் இந்தியா (RNTBIC), ஆட்டோமோட்டிவ் தரமேலாண்மையில் ஒரு சான்றிதழ் கல்வித் திட்டத்தை வழங்குவதற்காக இந்தியாவின் பிரபல மேலாண்மை கல்வி நிறுவனமான லயோலா இன்ஸிடியூட் ஆஃப் பிசினஸ் அட்மினிஸ்ட்ரேஷன் (LIBA) உடன் கைகோர்த்திருக்கிறது. தொழில்நுட்ப மேம்பாட்டின் உச்சியில் ஆட்டோமோட்டிவ் தொழில் துறை இருந்து வரும் நிலையில் ஆட்டோமோட்டிவ் தொடர்பான தொழில் நிறுவனங்களில் பணியாற்றி வரும் எக்ஸிசியூட்டிவ்களின் தீறன் தொகுப்பை இன்னும் மேம்படுத்துவதை இந்த சான்றிதழ் கல்வித்திட்டம் இலக்காகக் கொண்டிருக்கிறது. உலகளாவிய தர மனப்பாண்மையை அவர்கள் மனதில் ஆழப்படிய வைப்பதும் இதன் நோக்கமாகும்.

இந்திய ஆட்டோமோட்டிவ் தொழில் துறையானது, மாபெரும் வளர்ச்சியை கண்டு வருகிறது. நாட்டின் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் (GDP) இதன் பங்களிப்பு ஏற்குறைய 7.1% ஆகும். இதை கருத்தில் கொண்டு லீன் தீங்கிங்கிங், TQM, TPM, சிக்ஸ் சீக்மா மற்றும் கெய்ஸன் போன்ற உற்பத்தியில் நேர்த்தி நிலைக்கான செயல்நடைமுறைகளில் எக்ஸிசியூட்டிவ்களுக்கு பயிற்சியளிப்பதன் மூலம் இத்தொழில்துறையின் வளர்ச்சியை இன்னும் கூடுதலாக, உயர்த்துவதே இக்கல்வித்திட்டத்தின் நோக்கமாகும். மத்திய அரசின் இந்தியாவில் தயாரிப்போம் என்ற செயல் திட்டத்தினை நடைமுறைப்படுத்தும் வகையில் இந்த விரிவான பயிற்சித்திட்டமானது, உருவாக்கப் பட்டுள்ளது. உலகத்தரம் வாய்ந்த ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்குவதற்கு பயன்படுத்தக் கூட வெவ்வேறு உற்பத்தி சார்ந்த நேர்த்தநிலை

கருத்தாக்கங்களை அனுபவ ரீதியில் அறிந்துணர ஒரு வாய்ப்பை இக்கல்வித்திட்ட பங்கேற்பாளர் களுக்கு வழங்குவதன் மூலம் அவர்களது தரம் சார்ந்த தீறன்களை மேம்படுத்துவதற்கு இக்கல்வித் திட்டம் முற்படும்.

லிபாவின் இயக்குநர் தீரு. P. கிறிஸ்டீ SJ, இக்கூட்டாண்மை செயல்பாடு குறித்து கருத்து தெரிவிக்கையில், “இந்தியாவின் ஆட்டோமோட்டிவ் தொழில்துறையானது, அதிவேகமாக வளர்ச்சி யடைந்துவரும் தொழில் பிரிவுகளுள் ஒன்றாக இருப்பதோடு என்னற்ற வாய்ப்புகள் நிறைந் திருக்கும் துறையாகவும் தீகழ்கிறது. மிகப்பெரிய அளவில் போட்டிகள் நிலவுகின்ற தொழில் துறையில் வெற்றிகரமாக இருப்பதற்கு மிக முக்கிய செயல்பாடாக தரம் இருக்கிறது. தரத்தின்மீது பொறுப்புறுதியும், பேரார்வமுள்ள மனப்பாண்மையை உருவாக்குவதீல் ரெனால்டு நிசான் நிறுவனத்தின் RNTBCI மிகுந்த ஆர்வம் கொண்டிருக்கிறது. இக்கல்வித்திட்டத்தை வடிவமைக்க வும் மற்றும் வழங்கவும் RNTBCI உடன் ஒருங்கிணைந்து செயல்படுவதீல் லீபா மகிழ்ச்சி கொள்கிறது.”

RNTBCI-ன் நிர்வாக இயக்குநர் தீரு. கிருஷ்ணன் சுந்தரராஜன் இதுகுறித்து பேசுகையில், “எங்களது நெஞ்சங்களுக்கு மிகவும் நெருக்கமான ஒரு செயல்திட்டத்தை தொடங்க இந்தியாவின் ஒரு முன்னணி மேலாண்மை கல்வி நிறுவனமான லீபா உடன் இணைந்து செயல்படுவது எங்களுக்கு பெருமிதமளிக்கும் கவரவமாகும். வளர்ந்து வரும் தரமான தொழில்துறை பணியாளர்களுக்காக இத்திட்டத்தின் பாடத்திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கு



லீபா-வும், RNTBCI-யும் ஒருங்கிணைந்து பணியாற்றியிருக்கின்றன. இக்கல்வி தீட்டத்தீற்கான பங்கேற்பு மூன்று மடங்கு அதிகரித்திருக்கிறது. தற்போது, இக்கல்வி தீட்டத்தில் ஈடுபட்டுள்ள 50 தொழில்துறை பணியாளர்களை நாங்கள் கொண்டிருக்கிறோம்,” என்று கூறினார்.

“இந்தியாவில் ரெனால்ட் நிசான் ஒரு முன்னணி ஆட்டோமோட்டிவ் நிறுவனமாக இருந்து வருகிறது. பணியாளர்கள் மற்றும் பொருள் வழங்குநர்கள் சமூகத்தின் வலுவான வலையமைப்பே இதற்கு காரணமாகும். இன்றைக்கு, இக்கல்வி தீட்டத்தின் வழியாக லீபாவடனான இக்கூட்டாண்மை முயற்சி எமது சப்ளையர் களுக்கு நேரடி அனுகுவசதியை எங்களுக்கு வழங்கியிருக்கிறது. இதற்காக நாங்கள் உண்மையிலேயே நன்றியுள்ளவர்களாக இருக்கிறோம். தற்போது 6% சந்தைப் பங்கினைக் கொண்டிருக்கும் நாங்கள் கூடிய விரைவில் இப்பங்கை 10% ஆக அதிகரிப்பதற்கு உண்மையிலேயே மிகக்குடுமையாக பணியாற்றி வருகிறோம். இப்பாதையில் முன்னேறுவதற்கு செயல் நேர்த்தி மற்றும் நன்னெறி என்ற லீபாவின் உயரிய கோட்பாட்டிலிருந்து நாங்கள் உத்வேகத்தைப் பெறுவோம். நிசான் கனெக்ட்

உடனான எமது சமீபத்திய முனைப்பு தீட்டமானது நன்னெறி நடவடிக்கைக்கும் மற்றும் நிலைத்து நீடிக்கும் தரநிலைகளுக்கும் மற்றும் எம்மை தீரும்ப தேடிவரும் வாடிக்கையாளர்களும் எமது தொழிலில் நாங்கள் எட்டியுள்ள நேர்த்தி நிலைக்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டாக தீகழ்கிறது,’ என்று தீரு. சந்தர்ராஜன் மேலும் கூறினார்.

18 மாதங்கள் என்ற காலாவில் நடத்தப்படுகிற இச்சான்றிதழ் கல்வித்தீட்டத்தின் முதல் பேட்ஜ்-ன் வார இறுதி நாட்கள் வகுப்புகளில் 50 எக்ஸ்கியூபிடிவ்கள் சேர்ந்திருக்கின்றனர். இவர்கள், பல்வேறு ஆட்டோமோட்டிவ் நிறுவனங்களில் தற்போது பணிபுரிந்து வருபவர்களாவர். இக்கல்வித் தீட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இப்பங்கேற்பாளர்களுக்கு பயிற்சியளிக்க உட்கட்டமைப்பு வசதி மற்றும் ஆசிரியர்கள் ஆகியவற்றை லீபா வழங்கும். சென்னை லொயோலா கல்லூரி வளாகத்திலுள்ள லீபா அமைவிடத்தில் 2017, ஆகஸ்ட் 5-ஆம் தேதியிலிருந்து இக்கல்வித் தீட்டம் தொடங்கப்பட்டிருக்கிறது.

- ராகவி

வெற்றிகரமாக நடைபெற்ற இந்திய ஆடைத் தயாரிப்பாளர்களின் **12ஆவது வர்த்தகப் பொருட்காட்சி!**

முன்னணி ஆடைத் தயாரிப்பாளர்கள் மற்றும் வர்த்தகர்கள் குழுவான இந்திய ஆடைத் தயாரிப்பாளர்கள் (ஏஎம்ஜி) பொருட்காட்சியின் 12ஆவது எழூங் சென்னையில் நிறைவு பெற்றது. மூன்று நாட்கள் நடைபெற்ற இந்தப் பொருட்காட்சியில் பெண்கள், ஆண்கள், குழந்தைகளுக்கான ஆயத்து ஆடைகள் மற்றும் கைக்கப்படாத

துணிகளின் முன்னணி தயாரிப்பாளர்களும், வர்த்தகர்களும் கலந்து கொண்டனர்.

மும்பையின் 105 முன்னணி பிராண்டுகள் தங்களின் புதிய கலைக்ஷனை அறிமுகப்படுத்தினர். 600க்கும் கூடுதலான சில்லரை மற்றும் தொடர் ஆடையகங்கள் ரூ.500 மில்லியனுக்கும்





அதிகமான மதிப்பில் ஆகணகளை வழங்கின. போதீஸ், நாகர்கோயில் எஸ். நல்லபெருமாள் & சன்ஸ், சேலம் ஏஆர்ஆர்எஸ் சில்க்ஸ், தை ஸ்டைல், நல்லி சில்க்ஸ், சீமாட்டி, கீருஷணா சில்க்ஸ் மற்றும் ஆர்எம்கேவி உள்ளிட்ட முக்கியஸ்தர்கள் நிகழ்ச்சியில் பங்கேற்றனர்.

ஏன்ஜ இதுவரை கொச்சி, சென்னை, ஜதராபாத் உள்ளிட்ட இடங்களில் பொருட் காட்சிகளை நடத்தியுள்ளது. பொருட்காட்சியின் வெற்றி குறித்து இந்திய வர்த்தகப் பொருட் காட்சியின் ஆடைத் தயாரிப்பாளர்களின் முக்கிய அமைப்பாளர் திரு. நிகில் ஃப்யூரியா கூறுகையில் ‘சென்னையில் நடைபெற்ற இந்தப் பொருட்காட்சிக்குக் கிடைத்த வரவேற்பு குறித்து மகிழ்ச்சி அடைகிறோம். 600 எம்பிளேக்கள் மற்றும் சில்லரை தொடர் ஸ்டோர்ஸ்கள் இதில் பங்கேற்றதுடன் தொழிற்துறையின் வளர்ச்சிப் போக்கு குறித்தும் விவாதித்தனர்’, என்றார்.

இந்திய ஆடைத் தயாரிப்பாளர்கள் அமைப்பை நிறுவியவர் ஃபைமி டிசைனின் திரு. தர்மேஷ் நந்து ஆவார். இன்றைக்கு இக்குழுவில்

செக்வின்ஸ் கம்லேஷ் நந்தா, பனிஸ் யுமேஷ் பனி, ஈரா நிகில் ஃப்யூரியா, ஃபைனல் சாய்ஸ் ராஜேஷ் காலா, பிக் பிரதர் நிதீன் கண்காரியா மற்றும் மஹாதி டிசைனர் மிலிந்த் தேசாய் ஆகியோர் இடம் பெற்றுள்ளனர். சில்லரை வர்த்தகர்கள், முகவர்கள், விநியோகஸ்தர்கள் ஆகியோருக்கு இடையே பாலமாகச் செயல்படும் வகையில் 2015 ஜனவரியில் முதல் பொருட்காட்சி நடைபெற்றது. ‘இணைந்து வளர்வது’ என்பதே இதன் முக்கிய நோக்கமாகும். பரஸ்பர வளர்ச்சிக்கு வலுவான வலைப்பணியை உருவாக்குவதுடன், தொழில் முனைவோர் ஒருவருக்கு ஒருவர் உதவினால் தங்கள் கனவுகளை எளிதில் நன்வாக்கி இலக்குகளை எட்டலாம் என்றும் உறுதியாக நம்புகிறது. இது நாள் வரையில் ஆயத்த ஆடை உற்பத்தியாளர்கள் இந்தியா, 12 கண்காட்சிகளை கொச்சி, சென்னை மற்றும் ஜதராபாத் ஆகிய இடங்களில் நடத்தியிருப்பதுடன், 8600க்கும் அதிகமான சில்லரை வர்த்தகர்களை சென்றடைந்துள்ளது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

- சக்தி

மாணவர்களுக்கான... மத்திய அரசின் வட்டி மானியத் திட்டங்கள்!

பொருளாதார ரீதியில் பின்தங்கியுள்ள குடும்பத்தைச் சேர்ந்த மாணவர்கள், இந்தியாவிலும், வெளிநாடுகளிலும் பொதுத்துறை வங்கிகளிலும் நிதி மற்றும் மேம்பாட்டு அமைப்புகளிலும் கல்விக் கடன் வாங்கிப் படிக்கிறார்கள். கல்விக்கடன் பெற்று படிக்கும் மாணவர்களின் குடும்பப் பொருளாதாரச் சுமையைக் குறைப்பதற்காக மத்திய அரசு கல்விக்கடனுக்கான பல்வேறு வட்டி மானியத்திட்டங்களைச் செயல்படுத்தி வருகின்றது. இது குறித்துக் காண்போம்...

மத்திய அரசு வழங்கும் வட்டி மானியத் திட்டம் (Central Scheme to Provide Interest Subsidy) பொருளாதாரரீதியாகப் பின்தங்கியுள்ள குடும்பங்களைச் சேர்ந்த மாணவர்கள் உள்ளநாட்டில் படிப்பதற்காக வாங்கும் கல்விக்கடனுக்கான வட்டி மானியத் திட்டம் இது. மத்திய, மாநில அரசுகளால் அங்கீரிக்கப்பட்ட கல்வி நிலையங்களில் உள்ள அனுமதி பெற்ற தொழில்நுட்பத் தொழில்முறைப் பட்டப்படிப்புகளைப் படிக்கும் மாணவர்கள் கல்விக் கடனுக்கான மத்திய அரசின் வட்டி மானியச் சலுகையைப் பெறலாம். ஆண்டிற்கு ரூ.4.50 லட்சம் வரை வருமான மூளை குடும்பத்தைச் சேர்ந்த மாணவர்கள் கல்விக்கடன் பெறும்போது இச்சலுகை கிடைக்கும்.

ஓராண்டு வரையில் அல்லது படித்து முடித்து வேலை கிடைத்தவுடன் ஆஸ்ரமாத காலம் இதில் எது முதலில் வருகிறதோ அதுவரையிலான காலகட்டம் வரையுள்ள வட்டியை மானியமாகப் பெறலாம். இந்திய வங்கிகள் சங்க உறுப்பினர் வங்கிகள் மற்றும் தேசிய பிற்படுத்தப்பட்டோர் பொருளாதார மேம்பாட்டுக் கழகம், தேசிய மாற்றுத் துறை மற்றும் பொருளாதாரம் மற்றும் மேம்பாட்டுக்கழகம், தேசிய பழங்குடியினர் பொருளாதார மற்றும் மேம்பாட்டுக் கழகம் போன்ற வங்கி சாரா நிதி நிறுவனங்களில் பெறப்படும் கல்விக்கடன்களுக்கும் வட்டி மானிய சலுகைத் தீட்டம் பொருந்தும். இச்சலுகையைப் பெற வங்கிக் கடனுக்கு விண்ணப்பிக்கும் போதே மாநில அரசின் வருவாய்த் துறையிடமிருந்து பெற்ற வருமானச் சான்றிதழை இணைத்து இந்த வட்டி மானியத் தீட்டத்திற்கும் விண்ணப்பம் செய்யவேண்டும்.

டாக்டர் அம்பேத்கார் மத்திய அரசின் வெளிநாட்டில் யழப்பதற்கான கல்விக் கடனுக்கான பிற்படுத்தப்பட்டோருக்கான வட்டி மானியத் தீட்டம் (Dr. Ambedkar Central Sector Scheme of Interest Subsidy of Educational Loan for Overseas studies for other backward classes (OBCs)) மற்றும் டாக்டர் அம்பேத்கர் மத்திய அரசின் வெளிநாட்டில் யழக்க விரும்பும் பொருளாதாரரீதியாகப் பிற்படுத்தப்பட்டோருக்கான கல்விக்கடனுக்கான வட்டி மானியத் தீட்டம்.

Dr. Ambedkar Central Sector Scheme of Interest Subsidy of Educational Loan for Over Studies for Economically Backward Classes (EBCs)

வெளிநாட்டில் படிக்க விரும்பும் பிற்படுத்தப்பட்ட மாணவர்கள் மற்றும் பொருளாதாரரீதியாகப் பிற்படுத்தப்பட்ட மாணவர்கள் பெறும் கல்விக் கடனுக்கு வட்டி மானியம் வழங்கும் மத்திய



அரசின் தீட்டங்களே இவையிரண்டும். வெளி நாட்டில் அங்கீகாரம் பெற்ற பட்ட மேற்படிப்பு மற்றும் ஆராய்ச்சிப் பிரிவு மாணவர்கள் இக்கல்விக்கடன் மாணியத்தைப் பெற்ற தகுதி யானவர்கள். படிக்கும் காலம் மற்றும் அதற்குப் பிறகு ஓராண்டு அல்லது படிக்கும் காலம் அதன் பிறகு வேலையில் சேர்ந்த ஆறு மாத காலம் இதில் எது முதலில் வருகின்றதோ அதுவரையில் உள்ள காலத்தீர்க்குக் கல்விக்கடனுக்கான வட்டி மாணியம் வழங்கப்படும். அதன் பிறகு கடன் மற்றும் வடியைக் கடன் பெற்றவர்களே குறிப்பிட்ட காலத்தீர்க்குக் கட்ட வேண்டும்.

ந்தெந்தப் பாடப்பிரிவுகளுக்கு மாணியச் சலுகை வழங்கப்படும் என்ற பட்டியலிருக்கிறது. புதீதாகச் சேர்க்கவோ தவிர்க்கவோ அவ்வப்போது இதற்காக நியமிக்கப்பட்ட குழு முடிவு செய்யும். கல்விக் கடனுக்கு விண்ணப்பிக்கும்போதே இந்த வட்டி மாணியத்தீட்டத்தீர்கான விண்ணப்பத்தையும் சேர்ந்து பதிவு செய்வது நல்லது. இதற்கான விண்ணப்பிப்பவர் வேலையற்றவராக அல்லது அவர்களது பெற்றோர்களின் குடும்ப ஆண்டு வருமானம் ரூ.3 லட்சத்தீர்க்கும் குறைவாக இருக்க வேண்டும். அதற்குரிய வருமானச் சான்றிதழையும் தாலுகா அலுவலகத்தில் பெற்றுச் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

பதோ பிரதேஷ் (Padho Pradesh)

வெளிநாட்டில் படிக்க விரும்பும் சிறுபான்மையின் மாணவர்கள் வாங்கும் கல்விக்கடனுக்கான வட்டி மானியத்தீட்டம்.

Scheme of Interest Subsidy on Educational Loans for Overseas Studies for the Students Belonging to the Minority Communities.

தகுதி வாய்ந்த சிறுபான்மையான மாணவர்கள் பொருளாதாரரீதியாகப் பின்தங்கியிருந்தாலும் வெளிநாட்டில் படிக்க வாங்கும் கல்விக்கடனுக்கான வட்டி மாணியத்தீட்டத்தை மத்திய அரசு கடந்த 2006ஆம் ஆண்டு முதல் செயல்படுத்தி வருகிறது. இச்சலுகையைப் பெறச் சம்பந்தப்பட்ட மாணவர் வேலையற்றவராக, குடும்பத்தின் ஆண்டு வருமானம் ரூ.6 லட்சத்தீர்க்குள் இருக்க வேண்டும் என்பது முக்கிய அம்சம் ஆகும். வெளிநாடுகளில் பட்ட மேற்படிப்பு, எம்.பில் மற்றும் ஆராய்ச்சிப் படிப்பு படிக்கும் மாணவர்கள் இச்சலுகையைப் பெறலாம் www.minorityattairs.com என்ற இணையதளத்தில் தகவல்களைப் பெறலாம்.

- தீபக்

சட்டுபிட்டு தகவல்

உனக்கு நீயே
நண்பனாக இரு;
உனக்கு மற்றவர்கள்
நண்பர்களாக
இருப்பர்.

நலிந்து வரும் குடிசை தீப்பெட்டி தொழில்... ஏற்றம் கானுமா!

மூலப் பொருள்கள் மீதான விலை உயர்வு. ஆன் பற்றாக்குறை, பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகள் குறித்து அதீகாரிகளின் கெடுபிடி உள்ளிட்ட காரணங்களால் கொஞ்சம், கொஞ்சமாக நசிந்து வந்த குடிசை தீப்பெட்டித் தொழில் இன்று ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்பால் மேலும் நசிந்துள்ளது. மாடி வீடு முதல் குடிசையில் வசிப்பவர் வரை எல்லாத் தரப்பினரும் பயன்படுத்தும் ஒரு சில பொருள்களில் தீப்பெட்டியும் ஒன்று. நவீன வைட்டர்கள் வந்த போதிலும், தீப்பெட்டிகளின் பயன்பாடு குறையவில்லை. நாட்டின் தீப்பெட்டித் தேவையை 50 சதவீதத்திற்கு மேல்பூர்த்தி செய்வது தமிழகம் தான். தமிழகத்தில் முதலாவதாக 1923-ல் சிவகாசியில் தான் தீப்பெட்டித் தொழில் அறிமுகமானது. அதற்குடேத் சில மாதங்களில் இத்தொழில் குடியாத்தத்தில் தொடங்கப்பட்டது.

மாநிலத்தில் குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழிற் சாலைகளில் கையினால் தீப்பெட்டிகள் தயாரிக்கப்பட்டு நாடு முழுவதும் விற்பனைக்கு அனுப்பப்பட்டன. தமிழகத்தில் சிவகாசிக்கு அடுத்தபடியாக இத்தொழில் இங்கு சிறப்பாக நடைபெற்று வந்தது. 600க்கும் மேற்பட்ட குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழிற்சாலைகள் இங்கு இயங்கி வந்தன. அபாயகரமான தொழில் படியலில் தீப்பெட்டித் தயாரிப்பு இருந்தாலும், விதிமுறைகளைக் கடைப்பிடித்தால் இத்தொழிலைப் பாதுகாப்பாக செய்யலாம்.

குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழிலைத் தொடங்க சமார் 1200 சதுர அடி கட்டடமும், ஒரு லட்சம் ரூபாய் முதலீடும் போதுமானது. இதனால் குறைந்தபட்சம் 20 பேருக்கும் வேலை கொடுக்கலாம். கடந்த சில ஆண்டுகளாக குச்சி, மெழுகு, கந்தகம், குளோரைட் போன்ற மூலப் பொருள்கள் மீதான விலை உயர்வால் இத்தொழில் நசியத் தொடங்கியது. அதைத் தொடர்ந்து 100 நாள் வேலை தீட்டத்தின் தாக்கத்தால் ஆன் பற்றாக்குறை, கவலி உயர்வு போன்ற காரணங்களால் மேலும் நசிவை சந்தித்தது. இதனால் குடிசைத்

தீப்பெட்டித் தொழில் கேள்விக்குறியானது. இந்திலையில் பகுதி இயந்திர தீப்பெட்டி உற்பத்தி தொடங்கப்பட்டது. பகுதி இயந்திர உற்பத்தியைத் தொடங்க வேண்டுமானால் சுமார் ரூ.1.50 கோடி வரை முதலீடு தேவைப்படும். இந்த நிலையில் நசிந்து வரும் சிறு, குறு தொழில்களை மேம்படுத்த மத்திய, மாநில அரசுகள் பல்வேறு நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டன.

இந்த நடவடிக்கையின் ஒரு பகுதியாக தீப்பெட்டித் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள சிறு, குறு உற்பத்தியாளர்கள் ஒருங்கிணைந்து பொது பயன்பாட்டு மையம் (கன்சார்டியம்) அமைத்து போதிய இடமும், கட்டட வசதியும் செய்து தந்தால் அவர்களுக்கு இயந்திரங்களை இறக்குமதி செய்து தர மத்திய, மாநில அரசுகள் முன் வந்தன. இதற்கு மத்திய அரசு 80 சதவீதமும், மாநில அரசு 10 சதவீதமும் மானியம் அளிக்க முன் வந்தன.

மத்திய அரசின் முடிவையறிந்த குடியாத்தம் தீப்பெட்டி உற்பத்தியாளர்கள் விடாமுயற்சி மேற்கொண்டனர். இதன் அடிப்படையில் 2010-ல் தமிழ்நாட்டிலேயே, ஏன் இந்தியாவிலேயே முதலாவதாக குடியாத்தத்தில் கன்சார்டியம் அமைக்கப்பட்டது. இதில் குடிசைத் தீப்பெட்டி உற்பத்தியாளர்கள் 25 பேர் அங்கத்தினர்களாக ஆயினர். குடியாத்தத்தில் தொடங்கப்பட்ட பிறகுதான் சாத்தூர், விருதுநகர், கழுகுமலை, கோவில்பட்டி, ஸ்ரீவில்லிபுத்தூர் ஆகிய 5 இடங்களில் கன்சார்டியங்கள் தொடங்கப்பட்டன. இறக்குமதி செய்யப்பட்ட இயந்திரத்தின் ஒரு பகுதியில் குச்சிகளைக் கொட்டனால், அதுவே குச்சிகளை பாலிட் செய்து, அதில் மெழுகு பதித்து, மருந்து தோய்த்த தீக்குச்சிகளை வெளியே தள்ளும்.

கன்சார்டியத்தில் அங்கத்தினர்களாக உள்ள வர்கள், தங்கள் தேவைக்கேற்ப தீக்குச்சிகளை எடுத்துச் சென்று பொட்டிகளில் அடைத்து தங்கள்



நிறுவன லேபிள்களை ஒட்டி விற்பனைக்கு அனுப்புவர். கண்சார்டியத்தில் அங்கத்தினர்களாக இல்லாவிட்டாலும், தீப்பெட்டித் தொழிற்சாலை நடத்த உரிமம் பெற்றவர்கள், கட்டணம் செலுத்தி மருந்து தோய்த்த தீக்குச்சிகளை வாங்கிச் சென்று பெட்டிகளில் அடைத்து விற்பனை செய்து வந்தனர். இடையே, பல்வேறு காரணங்களால் நாசிவைச் சந்தீத்த குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழில், கண்சார்டியத்தின் வரவால் புத்துயிர் பெற்றது. இந்நிலையில் மத்தீய அரசின் ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்பால் இத்தொழில் பெரிதும் பாதிக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த வரி விதிப்பில் இதுவரை வரியே இல்லாத குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழிலுக்கு 5 சதவீத வரி விதிக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும் முழு இயந்திர உற்பத்தி தீப்பெட்டித் தொழிலுக்கு இதுவரை விதித்திருந்த 28 சதவீத வரியை 18 சதவீதமாக குறைத்துள்ளது. 12 சதவீதமாக இருந்த பகுதி இயந்திர உற்பத்தி தீப்பெட்டித் தொழிலுக்கு 18 சதவீத வரி போடப்பட்டுள்ளது.

மேலும், தீப்பெட்டித் தொழிலுக்குத் தேவையான மூலப் பொருள்களான, குச்சி மீது இதுவரை இல்லாமல் இப்போது வரி போடப்பட்டுள்ளது. மெழுகு மீதான 8 சதவீத வரி 18 சதவீதமாக உயர்த்தப்பட்டுள்ளது. கந்தகம், குளோரைட் மீதான வரியும் உயர்ந்துள்ளது. தீப்பெட்டித் தயாரிக்க பயன்படுத்தப்படும் அட்டை மீது 12

சதவீதத்திலிருந்து 18 சதவீதமாக வரி உயர்த்தப் பட்டுள்ளது. இதனால் இத்தொழிலில் இடையைல் சணக்கம் ஏற்பட்டுள்ளது. முழு இயந்திர உற்பத்தி தீப்பெட்டிக்கான வரி விகிதம் 28 சதவீதத்திலிருந்து 18 சதவீதமாக குறைக்கப் பட்டுள்ளதால், இனிவரும் காலங்களில் அவர்கள் அதிகளவில் தீப்பெட்டிகளை தயாரித்து விற்பனைக்கு அனுப்புவர். இதனால் குடிசைத் தீப்பெட்டி உற்பத்தியாளர்கள் அவர்களோடு போட்டி போட முடியாத நிலை உருவாகியுள்ளது.

இந்நிலையில் குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழிலுக்கு விதித்துள்ள 5 சதவீத ஜிஎஸ்டி வரியை முழுமையாக நீக்க வலியுறுத்தி ஜாலை 1இழும் தேதி முதல் தமிழகம் முழுவதும் உள்ள தீப்பெட்டி உற்பத்தி யாளர்கள் கதவடைப்பு போராட்டம் தொடங்கினர். மேலும், பல்வேறு போராட்டங்களை நடத்தினர். அதற்கான பயன் இதுவரை கிடைக்கவில்லை. தமிழகத்தில் குடிசைத் தீப்பெட்டித் தொழில் கேள்விக்குறியாகியுள்ளது. இத்தொழிலைக் காப்பாற்ற வேண்டுமானால் மத்தீய அரசு ஜிஎஸ்டி வரி விதிப்பிலிருந்து இத்தொழிலுக்கு விலக்கு அளிக்க வேண்டும் என்பதே உற்பத்தியாளர்களின் எதிர்பார்ப்பாக உள்ளது இவர்களின் கோரிக்கை கணிவோடு கவனிக்கப்பட வேண்டும்.

- ரம்யா

உணவுப் பொருட்களில் கலப்படம்... விழிப்புணர்வு தேவை

ஓர் அலசல்

கலப்படம் உலகத்தின் ஆதி ஊழல். மனிதகுலம் தன்னுடைய வசதிக்காக வணிகத்தை எப்போது தொடங்கியதோ, அப்போதே துணை விளைவாக கலப்படமும் தொடங்கிவிட்டது. உணவுப் பொருட்களில் கலப்படம் என்பது பண்டைய காலத்தில் இருந்து தற்போது வரை எல்லா நாடுகளிலும் எல்லா காலத்திலும் இருந்து வருகிறது. ஆனால், கலப்படம் என்பது சமூக அநீதி என்பதை சுயநலக்கார சுரண்டல் பேர்வழிகள் உணவுதே இல்லை. கலப்படம் செய்வது தங்களுடைய பிறப்புரிமை என்று கருதுகிறார்கள்.

உணவுதான் நம் உடலாக மாறி உயிரைக் காப்பாற்றுகிறது. அந்த உணவுப் பொருட்களிலேயே கலப்படம் செய்வது என்பது வாங்கும் காசுக்கு விஷத்தை இலவச இணைப்பாகத் தருவதுதான். அரசுகள் எவ்வளவு சட்டம் போட்டு, என்னென்ன தீட்டம் போட்டாலும் இந்தக் கலப்படக்காரர்கள் அதையெல்லாம் கண்டு கொள்வதே இல்லை. இவர்களை எப்படி கட்டுப் படுத்துவது என்பதுதான் எல்லா அரசுகளுக்குமே பெரும் தலைவரி. பாலில் தண்ணீரைக் கலப்பது என்பது எல்லாம் சங்க காலத்து டெக்னிக். இப்போது பாலே அசல் இல்லை என்பதுதான் லேட்டஸ்ட் டெக்னாலஜியின் விளைவு. முழுக்க முழுக்க செயற்கையான சிந்தஷ்டிக் பால் தானே தற்போது சந்தைப்படுத்தப்படுகிறது? இதையெல்லாம் அமைச்சர் பெருமக்கள் சொல்லிதான் பொதுமக்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டுமா என்ன?

வெறும் ரசாயனங்களால் ஆன மிளகாய் பொடி, மஞ்சள் பொடி, தேங்காயே பயன்படுத்தாமல் உருவாக்கப்படும் தேங்காய் எண்ணெய் என நவீன தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி

கலப்படம் என்கிற சட்ட விரோதத்தையே வைக்கடக் தொழிலாக மாற்றி விட்டார்கள் கலப்பட மன்னர்கள். லாபத்துக்கான வெறியில் மக்களின் உயிருடன் விளையாடும் இந்தக் கொடியவர்கள் ஒருபோதும் தீருந்தப்போவது இல்லை. மக்கள்தான் தங்களின் உடலையும் உயிரையும் தங்களுக்குள் விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தி காத்துக்கொள்ள வேண்டும். இதுபோன்ற சமூக விரோதிகளிடம் இருந்து ஜாக்கிரதையாக இருக்க வேண்டும். எந்தெந்த உணவுப் பொருட்களில் என்னென்ன மாதிரியான கலப்படங்கள் செய்யப்படுகின்றன. அதை எவ்வாறு கண்டறிவது போன்ற விவரங்கள் இங்கே தொகுத்து தரப்பட்டுள்ளது. பொருட்களை வாங்கும் முன்பு பொருளின் தயாரிப்பு, தேதி, எக்ஸ்பிளிக்ஷன் தேதி போன்ற விவரங்களைப் பார்த்து உறுதி செய்த பின்பே பொருட்களை வாங்க வேண்டும். இதுவே பாதுகாப்பான முறையாகும். வாருங்கள்... கலப்படம் குறித்த கலக்கலான தொகுப்பினைக் காணலாம் வாருங்கள்...

பால்:

பாலில் தண்ணீரைக் கலப்பதுதான் கால காலமாக நடக்கும் கலப்படம். ஆனால் தற்போது பால் நிறம் வருவதற்காகவும் அடர்த்தியாக இருக்க வேண்டும் என்பதற்காகவும் அதில் யூரியா, ஸ்டார்ச்ச, மைதா மாவு, குளுக்கோஸ், பிளோட்டிங் பவுடர் உட்பட பல்வேறு பொருட்களைக் கலக்கிறார்கள். இதனால் வயிற்றின் சொரிமானத்திற்கு பாதிக்கப்படுகிறது. அல்சர் முதல் புற்றுநோய் வரை ஏற்பட வாய்ப்புள்ளது. கண்டறியும் முறை ஒன்று - ஒரு வழுவழுப்பான சாய்வான ஓட்டின் (டெல்ஸ்) மீது ஒரு துளி பாலை



விடும்போது பால் மெதுவாக கீழ்நோக்கி ஓடும். அப்போது பால் ஓடிய பாதையில் சுவடாக வள்ளள நிறக் கோடு இருந்தால், அது சுத்தமான பால், சுவடுகள் ஏதும் இல்லை என்றால் பாலில் தண்ணீர் கலந்துள்ளது என்று பொருள்.

கண்டறியும் முறை ரெண்டு - சிறிதளவுப் பாலில் சில துளிகள் டின்ச்சா; அயோடின் அல்லது அயோடினைச் சேர்க்கும்போது பாலின் நிறம் நீலமாக மாறினால் அது ஸ்டார்ச் (மாவுப் பொருள்) சேர்க்கப்பட்ட கலப்படப் பாலாகும். கண்டறியும் முறை முன்று - ஒரு சோதனைக் குழாயில் ஒரு தேக்கரண்டி பாலில் அரை தேக்கரண்டி சோயாபீன் தாளைச் சேர்த்து நன்கு குலுக்கி 5 நிமிடங்கள் கழித்து அதில் சிவப்பு லிட்மஸ் தாளை அரை நிமிடம் வைக்க வேண்டும். அப்போது லிட்மஸ் தாள் நீலநிறத்துக்கு மாறினால் அந்தப் பால் யூரியா சேர்க்கப்பட்ட கலப்படப் பாலாகும்.

(SNF - மதிப்பை அதிகரிக்கச் செய்ய பாலில் யூரியா கலப்படம் செய்யப்படுகிறது). **கண்டறியும் முறை நான்கு - ஒரு சோதனைக் குழாயில் 5 மிலி பாலில் 5 மிலி Paradimethyl Amino benzaldehyde (16 percent)-ஐச் சேர்க்கும்போது மஞ்சள் நிறம் தோன்றினால் அந்தப் பால் யூரியா சேர்க்கப்பட்ட கலப்படப் பாலாகும்.**

மிளகு :

பப்பாளி விதையை உலர வைத்தால் பார்ப்பதற்கு மிளகைப் போலவே இருக்கும் என்பதால், மிளகின் எடை அதிகரிப்பதற்காக

பப்பாளி விதை சேர்க்கப்படுகிறது. பழைய ஸ்டாக் மிளகைப் பளபளப்பாக்கி புதிய சரக்காகமாற்ற மினரல் ஆயில் எனப்படும் பெட்ரோலிய பொருளும் கலக்கப்படுகிறது. கண்டறியும் முறை-இஷ்டை பேப்பரில் மிளகை வைக்கும்போது எண்ணெய் ஒட்டனாலோ மிளகில் கெரசின் வாசனை அடித்தாலோ மினரல் ஆயில் கலக்கப்பட்ட மிளகு. தண்ணீரில் மிளகைப் போடும்போது பப்பாளி விதை என்றால் நீரில் மிதக்கும். மிளகு தண்ணீரில் மூழ்கிவிடும்.

காபித்துாள் :

காபித்துாளில் புளியங்கொட்டைத்துாள், சிக்கரி போன்ற பொருட்கள் கலக்கப்படுகின்றன. சிக்கரி கலந்தது என்று பாக்கெட்டில் குறிப்பிடப்படாவிட்டால் அதைக் கலப்படம் என்றே கொள்ள வேண்டும். ருசிக்காக சிக்கரி கலந்த காபித்துாளும் சந்தையில் கிடைக்கிறது. புளியங்கொட்டை நிறைந்த காபித் தூளைத் தொடர்ந்து பருகும்போது வயிற்று உபாதைகள் ஏற்படும். கண்டறியும் முறை - சிறிது தண்ணீரில் காபித்துாளைப் போட்டு நன்கு குலுக்கினால், காபித்துாள் மேலே மிதக்கும். சிக்கரி, புளியங்கொட்டைத்துாள் நீரில் மூழ்கிவிடும்.

ஈத்துாள் :

ஏற்கெனவே பயன்படுத்தப்பட்ட ஈத்துாளை வெயிலில் உலர்த்தி, புதிது போல் இருக்க வேண்டும் என்பதற்காக 'டார்டாரின்' என்கிற நிறமியைச் சேர்த்து விற்கிறார்கள். பயன்படுத்தப் பட்ட ஈத்துாள் என்பதால் சுவை இருக்காது. மேலும் நிறத்துக்காக செயற்கையான டார்டாரின்

சேர்க்கப்படுவதால் சௌமிமான மண்டலம் பாதிக்கப் படுகிறது. கண்டறியும் முறை - சிறிது டெத்தாளை ஒரு பேப்பரில் கொட்டி, அதன் மேல் சில நீர்த்துளிகள் விடும்போது, காகிதத்தில் சிவப்பு வண்ணம் தங்கினால் அது சாயம் கலக்கப்பட்ட டெத்தாள். பொதுவாக, பிராண்ட் டெத்தாளை வாங்கும் போது இந்தக் கலப்படத்தில் இருந்து ஓரளவு தப்பலாம்.

பருப்பு வகைகள் :

பாலிவ்ட் செய்யப்பட்ட பருப்பு வகைகளில் மெட்டானில் யெல்லோ கலர் (Metanil Yellow Colou) எனும் நிறமி கலக்கப்படுகிறது. நிறம் மங்கிய பருப்புகளை தரத்தை மேம்படுத்தக்காட்டவும் பாலிவிளிங் செய்யும் போது இழந்த மஞ்சள் நிறத்தை மீண்டும் ஏற்றவும் இது கலக்கப் படுகிறது. இது ஒரு மோசமான நிறமி. இதனால், அஜீரனைக் கோளாறுகள் முதல் புற்றுநோய் வரை ஏற்படும். கண்டறியும் முறை - டெல்ட்யூட் ஹெட்ரோகுளோரிக் ஆசிட்டை (Dilute Hydrochloric Acid) டெஸ்ட் டியுப்பில் எடுத்துக் கொண்டு சில துளிகள் விட்டுப் பார்த்தாலே பருப்பில் ஏற்றப்பட்டிருக்கும் கலர் பிரிந்து கசுபோல் கீழே தங்கிவிடும்.

மைதா மாவு:

மைதா மாவில் அதிக அளவில் கலக்கப்படுவது மரவள்ளிக் கீழங்குத்துாள்தான். மைதாவின் வண்ணத்தையும் எடையையும் அதிகரிப்பதற்காக இது கலக்கப்படுகிறது. பொதுவாக, மைதா ஆரோக்கியில்லாத உணவுப் பொருளாக சமீபத்தில் நிருபிக்கப்பட்டுள்ளது. எனவே, மைதாவையே முழுமையாகத் தவிர்ப்பதும் நல்லதே. கண்டறியும் முறை - மைதாவில் இழுவைத்தன்மை (எலாஸ்டிசிடி) இருக்கும். கலப்பட மைதா மாவாக இருந்தால், உதிரி உதிரியாக இருப்பதுடன் இழுவைத் தன்மையும் இல்லாமல் இருக்கும்.

ஜவ்வாரிசி:

ஜவ்வாரிசி, பளிச்சென்ற வெண்மை அடைவதற்காக 'ஒனோபால்' எனப்படும் 'ஆப்டிக்கல் வொயிடன் கெமிக்கல்' கலக்கப்படுகிறது. இதுவும் புற்றுநோய் வரை மோசமான விளைவுளை ஏற்படுத்தும் செயற்கை ரசாயனம்தான். பளிச்சென்று இல்லாமல் சிறிது மஞ்சளாக இருக்கும் ஜவ்வாரிசியைப் பயன்படுத்துவது நல்லது. கண்டறியும் முறை - இதை நாம் எனிய பரிசோதனைகளால் கண்டறிய முடியாது. சோதனைச் சாலையில் ஆய்வு செய்துதான் கண்டறிய முடியும்.

மிளகாய்த் தூள்:

மிளகாய்த் தூளை அடர் சிவப்பு நிறத்துக்கு மாற்ற சூடான் டை' என்ற வேதிப்பொருள் கலக்கப்படுகிறது. புற்று நோய் உள்ளிட்ட கடுமையான நோய்களை உருவாக்கும் தன்மையுடையது இது. தற்போது மிளகாய்த் தூள்களை முற்றிலுமாகவே செயற்கையாக உருவாக்க முடியும். அதாவது, சிவப்பு நிறம் வரவைக்க ஒரு வேதிப்பொருள், காரத்துக்கும் மணத்துக்கும் தனி தனி வேதிப்பொருள் என மிளகாயையே பயன்படுத்தாமல் மிளகாய்த் தூளை உருவாக்க முடியும். அந்த வகை மிளகாய் தூள்களும் சந்தையில் நடமாடிக் கொண்டுதான் இருக்கின்றன. ஆனால், அவற்றை பரிசோதனைக் கூடங்களில் கொடுத்துதான் கண்டுபிடிக்கவே இயலும். கண்டறியும் முறை - மிளகாய் தூளை நீரில் போடும் போது மேலே சிறப்பு நிறம் மிதந்து வந்தால் அது 'சூடான் டை' கலப்படம் செய்யப்பட்ட மிளகாய்த்தாள்.

தேங்காய் எண்ணைய்:

தேங்காய் எண்ணையில் குருடாயில் எனப்படும் பெட்ரோலியத்தின் கசடு எண்ணைய் கலக்கப்படுகிறது. குருடாயில் நிறமும் மணமும் இல்லாதது. இதை தேங்காய் எண்ணையுடன் கலந்து சூடுபடுத்தி ப்ராசஸ் செய்யும் போது வெறும் கண்களால் காண எந்த வித்தியாசமும் தெரியாதது. கண்டறியும் முறை - தேங்காய் எண்ணையைக் கண்ணாடி பாட்டிலில் ஊற்றி ஃப்ரிட்ஜில் வைக்க வேண்டும். தடிமனான தீக்கான படிமம் எண்ணையின் மேல் படிந்தால், அது சுத்தமான தேங்காய் எண்ணைய். நீர்த்த நிலையில் அப்படியே இருந்தால், அதில் மலிவான எண்ணைய்கள் கலக்கப்பட்டிருக்கின்றன என்று அர்த்தம்.

கடுகு:

கடுகில் எடை கிடைப்பதற்காக அர்ஜிமோன் எனப்படும் கசகசா வகையைச் சார்ந்த விதைகள் கலக்கப்படுகின்றன. இதனால் உடலுக்கு பெரிய அளவில் பாதிப்பு இல்லை என்றாலும் கடுகின் நுண்ணுாட்டச்சத்துகள் முழுமையாக உடலுக்குக் கிடைக்காமல் இது தடுத்து விடுகிறது. கண்டறியும் முறை - தரமான கடுகை, கைகளில் வைத்து அழுத்தினால் அதன் உட்புறம் மஞ்சளாக இருக்கும். 'அர்ஜிமோன்' விதைகள் கலக்கப்பட்டிருந்தால் உட்புறம் வெள்ளையாக இருக்கும்.

மஞ்சள் தூள்:

மஞ்சள் தூளில் நிறத்தை மேம்படுத்துவதற்காக ‘ஸ்டார்ச்’ பவுர் மற்றும் ‘மெப்டானில் யெல்லோ’ எனும் ரசாயனம் கலக்கப்படுகின்றன. இது சொரிமானத்தை பாதிக்கும். மஞ்சளில் உள்ள ‘குர்குமின்’ என்ற வேதிப்பொருளின் பலன் உடலுக்குக் கிடைக்காமல் செய்யும். கண்டறியும் முறை - அரை டிஸ்பூன் மஞ்சள் தூளை, 20 மி.லி. இளஞ்சுடான் நீரில் கலந்து, அதில் இரண்டு துளிகள் வைஹட்ரோ குளோரிக் அயிலத்தைச் சேர்க்க வேண்டும். இளம் சிவப்பு, ஊதா நிறத்தில் நீர் மாறினால், அதில் மெப்டானில் யெல்லோ கலந்திருப்பதை உறுதி செய்யலாம்.

பச்சை மிளகாய், பச்சைப் பட்டாணி:

பச்சை மிளகாய், குடை மிளகாய் போன்றவை அதிகப் பச்சையாகத் தெரிவதற்காக, மாலசைட் கிரீன் (Malachite Green) எனும் ரசாயனத்தில் முக்கீ விற்கப்படுகின்றன. இதேபோல, உலர் பட்டாணி ஊற்றுவக்கப்பட்டு, ‘மாலசைட் கிரீன்’ கலந்து ஃப்ரெஷ்ணாக இருப்பதுபோல் விற்கப் படுகிறது. மாலசைட் கிரீன் என்பது சாணிப் பவுடரில் நிறம் வருவதற்காகச் சேர்க்கப்படும் கடும் விழம் உடைய ரசாயனம். இதை உணவுப் பொருளில் கலப்பதால் சொரிமான மண்டலம் முற்றிலும் சிதையும். புற்றுநோய் வரை கடுமையான பாதிப்புகள் ஏற்படும். கண்டறியும் முறை - மாலசைட் கிரீன் கலந்த பச்சைப் பட்டாணி, பச்சை மிளகாயை நீரில் போட்டால் தண்ணீர் பச்சை நிறமாக மாறும்.

பட்டை:

பட்டையில், ‘கேசியா’ (Casia), ‘சுருள் பட்டை’ (Cinnamon) என்ற இரண்டு வகை உள்ளன. இதில், சுருள் பட்டையில்தான் சத்துக்கள் உள்ளன. கேசியா பட்டையில் சாதாரண மரப்பட்டைகள் நிறம் சேர்த்துக் கலக்கப்படுகின்றன. கண்டறியும் முறை - ஓரிரண்டு பட்டையைக் கையில் எடுத்துக் கைக்கிப் பார்த்தால், கைகளில் எந்த நிறமும் ஒட்டக் கூடாது. கைகளில் சாயம் பட்டால் அது கலப்படம்.

பன்னீர்:

பன்னீர் தயாரிக்கப் பயன்படும் பாலில் கலப்படம் இருந்தால், பன்னீரும் கலப்படமானதாக இருக்கும். பாலில் கஞ்சி, ஸ்டார்ச் போன்றவை கலக்கப்படுகின்றன. கண்டறியும் முறை - ஒரு கப் தண்ணீரில் ஒரு பன்னீர்



துண்டைப் போட்டுக் கொதிக்கவிட வேண்டும். ஆறியதும், சில துளிகள் அயோடின் சொல்யூஷன் கலக்கவும். பன்னீர் நீல நிறமாக மாறினால், அது கலப்படம். பன்னீர் தயாரிக்கப்பட்ட பாலில் கஞ்சி, மாவுப் பொருட்கள் (Starch) கலந்திருக்கலாம்.

நெய் :

நெய்யில் எடை அதிகரிப்பதற்காக வன்ஸ்பதி அல்லது வேகவைத்து மசித்த உருளைக் கிழங்கைக் கலப்பார்கள். இதைப் பரிசோதனை மையங்களில் மட்டுமே கண்டுபிடிக்க முடியும். வெண்ணென்றை வாங்கிக் காய்ச்சுவது நல்லது.

தோசை மாவு:

கடைகளில் தோசை மாவு பாக்கெட்டுகள் தற்போது கிடைக்கின்றன. இந்த மாவு புளிக்காமல் இருப்பதற்காக ‘கால்சியம் சிலிகேட்’ சேர்க்கப்படுகிறது. கடை மாவு சுகாதாரமற்ற தண்ணீரில் தயாரிக்கப்படுவதால் இதில் ‘இ-கோவி பாக்மீரியா’ மலக்கழிவில் இருக்கும் கிருமி போன்ற மோசமான நோய் தொற்றுகள்கூட இருக்கும். இவற்றைச் சாப்பிடும்போது வயிற்றுப்போக்கு முதல் வலிப்பு வரை பல்வேறு பிரச்சனைகள் ஏற்படக்கூடும்.

கலப்படம் - யாரிடம் புகார் செய்ய வேண்டும்?

ஒவ்வொரு மாவட்டத்திலும் கலப்பட உணவுப் பொருள் பற்றி கண்டறிய வேல்த் இன்ஸ்பெக்டர் உள்ளார். உணவுப் பொருளில் கலப்படம் இருப்பதைக் கண்டறிந்தால் உரிய ஆவணங்களுடன் அவரிடம் புகார் செய்யலாம். கலப்படம் என்பது ஏற்றுக்கொள்ள முடியாத குற்றம், மக்களின் உயிரோடு விளையாடும் ஆபத்து என்பதால் நடவடிக்கை உடனடியாகவும் கடுமையான தாகவும் இருக்கும்.

- ஹயாத்

‘எக்ஸ்பிரஸ் பார்சல்’ தபால் துறையில் புதிய சேவை அறிமுகம்!

இந்திய டாக்

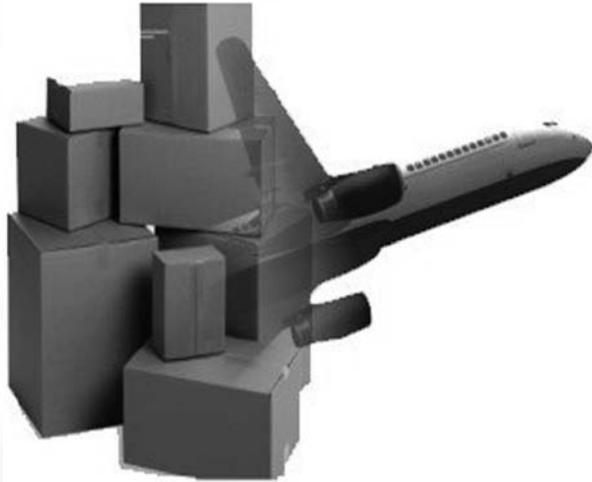


India Post

இந்திய தபால்துறையில் புதிய மைல் கல்லாக செல்போனில் தகவல் தொரிவித்தால் வீடு தேடி வந்து பார்சலை பெற்று எக்ஸ்பிரஸ் சேவை மூலம் உரிய இடத்தில் சேர்ப்பிக்கும் எக்ஸ்பிரஸ் பார்சல் சேவை தமிழகத்தில் முதல்முறையாக தொடங்கி வைக்கப்பட்டுள்ளது. இந்தியா முழுவதும் 1 லட்சத்து 56 ஆயிரம் தபால் நிலையங்கள் உள்ளன. தமிழகத்தில் 94 தலைமை தபால் நிலையங்கள் உட்பட 12 ஆயிரத்து 185 தபால் நிலையங்கள் உள்ளன.

தபால் அலுவலகங்களில் சேமிப்பு கணக்கு, தொடர் வைப்பு, ஏடும் சேவை, பார்சல் சேவை புக்கிங், பாஸ்போர்ட் சேவை என பல்வேறு சேவைகள் அஞ்சலகங்களில் வழங்கப்படுகிறது. இதில் தமிழகத்தில் முதல் முறையாக செல்போன் மூலம் தகவல் தொரிவித்தால் வீடு தேடி வந்து பார்சலை பெற்று சென்று எக்ஸ்பிரஸ் சேவை மூலம் உரிய இடத்தில் சேர்ப்பிக்கும் எக்ஸ்பிரஸ் பார்சல் சேவை தொடங்கப்பட்டுள்ளது.

இதில் தொழில் தொடர்பான பார்சல்களுக்கு



INDIA POST
Ministry of Communication & Information Technology

EXPRESS PARCEL

உள்ளுரில் 2 கிலோவிற்கு ₹45ம், 5 கிலோ வரை கூடுதலாக ஒவ்வொரு கிலோவிற்கு ₹12ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு கிலோவிற்கும் ₹14ம் கூடுதலாக வசூலிக்கப்படும். மாநிலத்திற்குள் 2 கிலோவிற்கு ₹80ம், 5 கிலோ வரை கூடுதலாக கிலோவுக்கு ₹20ம், 5 கிலோவிற்கு மேல் ஒவ்வொரு கிலோவிற்கும் கூடுதலா ₹22ம் வசூலிக்கப்படும். அண்டை மாநிலமாக இருந்தால் 2 கிலோவுக்கு ₹100ம் 5 கிலோ வரை கூடுதலாக கிலோவிற்கு ₹25ம், 5 கிலோவிற்கு அதீகமாக இருந்தால் ₹28ம் வசூலிக்கப்படும். மற்ற மாநிலங்களுக்கு 2 கிலோவிற்கு ₹115ம், 5 கிலோ வரை ₹30ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு கிலோவிற்கும் கூடுதலாக ₹32ம் வசூலிக்கப்படும்.

அதேபோல் எக்ஸ்பிரஸ் பார்சல் சேவையில் உள்ளுரில் 500 கிராமுக்கு ₹30ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு 500 கிராமிற்கு ₹10ம், மாநிலத்திற்குள் 500 கிராமுக்கு ₹50ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு 500 கிராமிற்கும் ₹16ம், அண்டை மாநிலங்களாக இருந்தால் 500 கிராமுக்கு ₹60ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு 500 கிராமிற்கும் ₹20ம், மற்ற மாநிலங்களாக இருந்தால் 500 கிராமுக்கு ₹80ம், அதற்கு மேல் ஒவ்வொரு 500 கிராமிற்கும் ₹22ம் வசூலிக்கப்படும். இதில் டெலிவரி செய்த பின் பணம் பெறும் வசதியும் உள்ளது.

இந்த எக்ஸ்பிரஸ் மற்றும் தொழில் தொடர்பான பார்சல் சேவையில் பொதுமக்கள் பார்சல்களை புக்கீங் செய்ய தங்களது செல்போன் மூலம் தகவல் தொரிவித்தால் போதும், தபால் துறை உள்ளியர்கள் அவர்களது இருப்பிடத்திற்கே சென்று புக்கீங் பெற்று பார்சலை டெலிவரி செய்து விடுவார்கள். தமிழகத்திலேயே முதல் முறையாக இந்த சேவை வேலூர் மாவட்டத்தில் தொடர்க்கப்பட்டுள்ளது. ‘இந்திய தபால்துறை அடுத்தடுத்து தனது சேவையினை வாடிக்கையாளர்களை கவரும் வகையில் விரிவுப்படுத்தி வருகிறது. அந்த வகையில் இந்த எக்ஸ்பிரஸ் பார்சல் சேவைக்கு பொதுமக்கள் மத்தியில் பெருத்த வரவேற்பு இருக்கும் என்று நம்பப்படுகிறது.’

- கர்மூல்லா

சட்டுபிடிடு தகவல்

ஜனநாயகத்தில் வலிமையற்றவருக்கும், வலிமை மிக்கவர்களுக்கும் சமமான வாய்ப்பு கிடைக்க வேண்டும்.

CAMS-GSTeasy

ஜிஎஸ்டி வலையமைப்புடன் நேரடி சேவையை தொடங்கியது!

நிதி நிறுவனங்களுக்கு இந்தீயாவின் முன்னணி தொழில்நுட்ப இயல்விப்பு சேவை வழங்கும் மற்றும் ஒரு ஏற்பளிக்கப்பட்ட மற்றும் அங்கீரிக் கப்பட்ட சரக்குகள் மற்றும் சேவைகள் வரி (GST) சுவிதா வழங்கும் நிறுவனமுமான கம்ப்யூட்டர் ஏஜ் மேனேஜ்மென்ட் சர்வீசஸ் (CAMS), GST வலையமைப்பிற்கு பரிவர்த்தனை விஷயங்களை பதிவேற்றம் செய்வதற்கு தனது GSTeasy வலை தளத்தை வெற்றிகரமாக தொடங்கியுள்ளதாக அண்மையில் அறிவித்துள்ளது. வாடிக்கையாளர்கள் தங்களுடைய இனம் வாரியான விற்பனை மற்றும் கொள்முதல் இன்வாய்ஸ்களை GSTNக்கு வெற்றிகரமாக பதிவேற்றம் செய்வதற்கு GSTeasy இயல்வித்துள்ளது.

இது குறித்து CAMS தலைவர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரி தீரு. N.K. பிரசாத் பேசுகையில், “ஒரு வெளிப்படையான மற்றும் எளிமைப்படுத்தப்பட்ட முறையில் GST இணக்க முடையதாக தொழில்கள் இருப்பதை உறுதி செய்வதற்கு நாங்கள் ஒரு புதுமையான மற்றும் பாதுகாப்பான GSP - ASP தொழில்நுட்ப தளத்தை நாங்கள் உருவாக்கியிருக்கிறோம். உணர்வுப் பூர்வமான நிதிசார்ந்து தகவல் மற்றும் பெரிய அளவில் பரிவர்த்தனைகளை கையாள்வதீல் உள்ள எங்களுடைய வெற்றிகரமான அனுபவத்தைக் கொண்டு தகவல் பாதுகாப்பு, வாடிக்கையாளர் இரகசிய காப்புதன்மை மற்றும் எளிமைப்படுத்திய பயன்படுத்துதன்மை குறித்து நாங்கள் முழு முனைப்பு செலுத்துகிறோம். CAMS GSTeasy வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு நம்பகமிக்க மற்றும்

தாக்குபிடிக்கும் தீற்றுள்ள தளத்தை வழங்குகிறது” என்றார்.

CAMS, புதிய தொழில்கள் பிரிவு தலைவர் தீரு. ரவி கிரான் அவர்கள் பேசுகையில், “மிகவும் எதிர்பார்க்கப்பட்டு மற்றும் ஆழ்ந்து ஆலோசிக்கப் பட்டு ஜாலை 1ம் தேதி நடைமுறைக்கு வந்த வரி மாற்றம் இப்போது இயங்கிக் கொண்டிருக்கிறது மற்றும் தனது சர்வரில் உள் வாங்கிக் கொள்வதற்கு தயாராக இருக்கிறது. வகுத்துரைக்கப்பட்ட படிவத்தில் தங்கள் பரிவர்த்தனைகளை உள் செலுத்த தொடங்குவதற்கு தங்கள் வாடிக்கை யாளர்களுக்கு வெற்றிகரமாக உதவிய முதல் ஒரு சில GSPகளில் CAMS-ம் ஒன்றாகும். நன்கு வடிவமைக்கப்பட்ட தளத்தைக் கொண்டு ஒரு தங்குதடையற்ற மற்றும் பாதுகாப்பான பயண �GST இணைக்க அனுபவத்தை தனது வாடிக்கை யாளர்களுக்கு கொடுப்பதற்கு CAMS ஆயத்த மாகியுள்ளது. ரிடர்ன்கள் தாக்கல் செய்வதற்கு கூடுதலாக, இன்வாய்ஸ்களை பார்த்து தரவை ஒத்துப்போகச் செய்வதற்கு CAMS GSTeasy வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவும். மேலும் இது இன்புட் டாக்ஸ் கிரெடிட் கிளைம் செய்வதற்கு அவர்களுக்கு உதவும்”, என்றார்.

சரக்குகள் சேவைகள் மற்றும் வரி (GST)க்கு தடையின்றி இணங்கி நடப்பதற்கு நிறுவனங்களுக்கு CAMS GSTeasy உதவுகிறது. ஒரு GSP மற்றும் ஒரு செயலி சேவை வழங்குபவராக (ASP) இருப்பதால் CAMS GSTeasy ஆனது எளிதாக பதிவேற்றம் செய்வதற்கும் தரவு சமர்ப்பிப்பதற்கும் இயல்விக்கக்கூடிய சிறப்பம்

GST *easy* is live



NK Prasad
President and CEO, CAMS

We have created an innovative and secure GSP – ASP technology platform to ensure that businesses can be GST-compliant in a transparent and simplified format. CAMS GST *easy* offers a reliable and resilient platform to clients.

சங்களை வழங்குகிறது. கிளவுட் சார்ந்த தொழில்நுட்ப தளம், ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பதிவு உள்ள வரி செலுத்துபவர் மற்றும் பல துணை நிறுவனங்கள் உள்ள கம்பெனிகளை கவனிக்கக்கூடிய தீர்ன் கொண்டுள்ளது. உள்பார்வை மற்றும் டேஷ்போர்டு பதிப்புடன் பயனாளிகளுக்கு ஒரே பார்வையில் வரி பார்க்கும் வகையில் சிஸ்டம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

திறந்த, வெளிப்படையான மற்றும் பங்கேற்பு கட்டமைப்புடன், GSTeasy, ERP சிஸ்டங்களுடன் தடையின்றி ஒருங்கிணைந்து, GST இனக்க முடையவையாக தொழில்கள் இருப்பதற்கும், தொழில்களுக்கு உதவுவதற்கு தனித்துவ சிறப்பம்சங்களை வழங்குகிறது. அளவிடு ஆற்றலை மற்றும் தடையற்ற அனுபவத்தை வழங்குவதற்காக ஒரு கிளவுட் தளத்தில் GSTeasy உருவாக்கப்பட்டுள்ளது.

CAMS குறித்து : CAMS என்பது, பரஸ்பர நிதிகளுக்கு பதிவு மற்றும் உரிமை மாற்ற முகமை சேவைகளை வழங்குவதற்காக 1993லிருந்து ஒரு SEBI ஒழுங்குமுறை செய்யப்பட்ட நிறுவன மாகும். சென்னையில் தலைமையகம் கொண்ட

CAMS, நேஷனல் ஸ்டாக் எக்ஸ்சேஞ் எனப்படும் தேசிய பங்கு வாரியத்தின் துணை நிறுவனமான NSEVIC எனப்படும் NSE ஸ்ட்ராட்ஜிக் இன்வெஸ்ட் மென்ட் கார்பரேஷன் லிமிடெட், HDFC குழுமம் (இரு நிதிச் சேவைகள் கூட்டமைப்பு) மற்றும் ஆக்சிஸ் (நிறுவன புரமோட்டர்) ஆகிய மூன்ற பங்குதாரர்களுக்கு கூட்டு உரிமையுடையது. பரஸ்பர நிதிகள் தவிர, மாற்ற முதலீடு நிதிகள், வங்கிகள், NBFCகள் மற்றும் காப்பீடு நிறுவனங்கள் மற்றும் KYC சேவைகளுக்கு தொழில்நுட்ப இயல்விப்பு சேவைகளை CAMS குழுமம் வழங்குகிறது.

- ராகவி

சட்டுபிட்டு தகவல்

வாய்ப்பு கிடைக்கும் போது, அதை சரியாக பயன்படுத்திக் கொள்வதுதான், வெற்றிக்கு வழி வகுக்கும்.

வங்கிச் செய்திகள்

சிட்டி யூனியன் வங்கியில் தமிழ் பேசும் ரோபேக்கள் சேலை!

அடுத்த ஓராண்டுக்குள் சிட்டி யூனியன் வங்கியின் 100 கிளைகளில் தமிழ் பேசும் ரோபேக்கள் பயன்பாட்டுக்குக் கொண்டு வரப்படும் என வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநரும் தலைமைச் செயல் அதிகாரியுமான தீரு. என். காமகோடி தெரிவித்தார்.

வங்கியின் நடப்பு நிதியாண்டின் (2017-18) முதல் காலாண்டு கணக்கு முடிவுகள் குறித்து அவர் செலவிட்டாலும் நடப்பு நிதியாண்டின் முதல் காலாண்டில் வங்கியின் மொத்த வர்த்தகம் ரூ.54,526 கோடியாக அதிகரித்துள்ளது. வங்கியின் வைப்புத் தொகை ரூ.30,468 கோடியாகவும் உள்ளன. வங்கியின் மொத்த லாபம் 2016-17 நிதியாண்டின் முதல் காலாண்டை விட 26 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.297 கோடியாக உள்ளது. நிகர லாபம் 14 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ.140 கோடியாக உள்ளது. இதுபோல் வங்கியின் நிகர வாராக் கடன் 1.79 சதவீதமாகவும், நிகர மதிப்பு ரூ.3,158 கோடியிலிருந்து ரூ.3,701 கோடியாக உயர்ந்துள்ளது என்றார் அவர்.

இதைத் தொடர்ந்து, சிட்டி யூனியன் வங்கியின் இரண்டு புதிய சேவைகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. ஏற்கெனவே வாடிக்கையாளரின் சேவைக்காக ரோபோ அறிமுகப்படுத்தப்பட்டிருந்த நிலையில், தற்போது அந்த ரோபோக்கள் தமிழில் பேசும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. அடுத்த ஓராண்டுக்குள் 100 கிளைகளில் இந்த ரோபோ சேவை பயன்பாட்டுக்கு வரும் மேலும் சிட்டி யூனியன் வங்கியில் வைப்புத் தொகை உள்ளவர்களுக்கான உடனடி கடன் அட்டை வழங்குதல் திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. இந்த திட்டத்தின் கீழ் வைப்புத் தொகை உள்ளவர்கள் தங்களின் கடன் அட்டைக்கான உச்ச வரம்புத் தொகையை நிர்ணயித்துக் கொள்ளும் வசதி செய்யப்பட்டுள்ளது.

பாரத ஸ்டேட் வங்கி: லாபம் 5 மடங்கு உயர்வு!

வாராக் கடன் பிரச்சினை அதிகரித்துள்ள நிலையிலும், முதல் காலாண்டு லாபம் 5 மடங்கு உயர்ந்துள்ளதாக பாரத ஸ்டேட் வங்கி (எஸ்பிஜி) தெரிவித்துள்ளது.

பாரத ஸ்டேட் வங்கியுடன் அதன் ஜந்து துணை வங்கிகள் மற்றும் பாரதிய மஹிளா வங்கி ஆகியவை இணைக்கப்பட்டதையுடுத்து எஸ்பிஜி முதல் முறையாக காலாண்டு நிதி நிலை அறிக்கையை வெளியிட்டது. அதில் கூறப்பட்டுள்ளதாவது:

பாரத ஸ்டேட் வங்கியின் செயல்பாட்டு வருவாய் ஏப்ரல்-ஜூன் காலாண்டில் ரூ.25,612 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதியாண்டின் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாய் ரூ.27,007 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 5.17 சதவீதம் குறைவாகும். வங்கியின் கட்டண வருவாய் ரூ.4,190 கோடியிலிருந்து 16.21 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.4,870 கோடியாக இருந்தது. அதே சமயம், நிகர வட்டி வருமானம் ரூ.18,246 கோடியிலிருந்து 3.51 சதவீதம் சரிவடைந்து ரூ.17,606 கோடியாக காணப்பட்டது. அதே போல், வட்டி அல்லாத வருமானமும் 8.62 சதவீதம் குறைந்து ரூ.8,006 கோடியாக காணப்பட்டது.

கடந்த ஆண்டுடன் ஒப்பிடும் போது வங்கியின் செயல்பாடு செலவினமும் 3.72 சதவீதம் உயர்ந்தது. நடப்பு நிதியாண்டின் ஏப்ரல் முதல் ஜூன் வரையிலான முதல் காலாண்டில் வங்கி வழங்கிய கடனிலிருந்து பெறும் வட்டி வருமானம் ரூ.39,545 கோடியிலிருந்து 8.4 சதவீதம் குறைந்து ரூ.36,142 கோடியாக காணப்பட்டது. தீர்டிய பெபாசிட் 13.28 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.26,02,534 கோடியாக இருந்தது.

வங்கி வழங்கிய கடனில் மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 7.40 சதவீதத்திலிருந்து (ரூ.1,37,662 கோடி) அதிகரித்து 9.97 சதவீதமாக (ரூ.1,88,068 கோடி) இருந்தது. நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 4.36 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 5.97 சதவீதமாக காணப்பட்டது. நிகர லாபம் ரூ.374 கோடியிலிருந்து 5 மடங்கு அதிகரித்து ரூ.2,006 கோடியானது என்று எஸ்பிஜி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

சேமிப்பு கணக்கு வட்டமயில் 0.50% குறைத்தது ஹெச்.மி.எப்.சி.!'

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த ஹெச்.டி.எப்.சி. வங்கி சேமிப்பு கணக்கிறகான வட்டி விகிதங்களை 0.50 சதவீதம் குறைத்தது. இது குறித்து அந்த வங்கி வெளியிட்ட அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

சேமிப்பு கணக்கில் ரூ.50 லட்சம் வரையிலான பெபாசிட்டுகளுக்கான வட்டி விகிதம் 4 சதவீதத் தீவிருந்து 0.50 சதவீதம் குறைக்கப்பட்டு 3.5 சதவீதமாக நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது. அதே சமயம், ரூ.50 லட்சம் மேலான பெபாசிட்டுகளுக்கான வட்டி விகிதம் எப்போதும் போல் 4 சதவீதமாகவே தொடரும்.

இப்புதிய வட்டி விகிதம் ஆகஸ்ட் 19 முதல் நடைமுறைக்கு வந்தது. இந்த வட்டி விகிதம் என்.ஆர்.ஜ (வெளிராடு வாழ் இந்தியர்) வாடிக்கையாளர்களுக்கும் பொருந்தும் என ஹெச்.ஏ.ப்.சி. அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

நூந்தீரா வங்கி லாபம் 30% அதிகரிப்பு!

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த ஆந்தீரா வங்கியின் முதல் காலாண்டு லாபம் 30% அதிகரித்தது. இது குறித்து அந்த வங்கி வெளியிட்ட செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ளதாவது:

நட்பு 2017-18 நிதியாண்டின் ஏப்ரல் முதல் ஜூன் வரையிலான முதல் காலாண்டில் ஆந்தீரா வங்கியின் வருவாய் ரூ.5.155 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதியாண்டு இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாய் ரூ.4.855 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 6.18 சதவீதம் அதிகமாகும். நிகர லாபம் ரூ.31 கோடியிலிருந்து 30 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.40 கோடியானது. நிகர வட்டி லாப வரம்பு 2.90 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 3.12 சதவீதமானது. மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 10.30 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 13.33 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 6.21 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 8.09 சதவீதமாகவும் இருந்தது. தீர்ட்டப்பட்ட டெபாசிட் ரூ.1,78,26 கோடியிலிருந்து உயர்ந்து ரூ.1,88,272 கோடியாகவும், வழங்கப்பட்ட கடன்கள் ரூ.1,37,228 கோடியிலிருந்து 6.25 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ.1,45,801 கோடியாகவும் இருந்தது என ஆந்தீரா வங்கி அந்த செய்திக் குறிப்பில் தெரிவித்துள்ளது.

ஐசிஜிசிஜ வங்கி லாபம் ரூ.2,604 கோடி!

நாட்டின் மிகப் பெரிய தனியார் துறை வங்கியான ஐசிஜிசிஜ வங்கி முதல் காலாண்டில் ரூ.2,604.73 கோடி லாபம் ஈட்டியது.

இதுகுறித்து அந்த நிறுவனம் பங்குச் சந்தைக்கு அளித்துள்ள அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது: நட்பு நிதியாண்டின் ஏப்ரல்-ஜூன் வரையிலான முதல் காலாண்டில் ஐசிஜிசிஜ வங்கியின் மொத்த வருவாய் ரூ.26,517.57 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதியாண்டின் இதே கால அளவில் வருவாய் ரூ.24,483.75 கோடியாக காணப்பட்டது. நிகர லாபம் ரூ.2,515.85 கோடியிலிருந்து 3.5 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ.2,604.73 கோடியானது.

கடந்த ஜூன் மாத இறுதி நிலவரப்படி வங்கி வழங்கிய கடன் ரூ.4,49,427 கோடியிலிருந்து 3 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ.4,64,075 கோடியாக இருந்தது. வழங்கப்பட்ட கடனில் மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 5.28 சதவீதத்திலிருந்து 7.99 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 3.01

வங்கி செய்திகள்

சதவீதத்திலிருந்து 4.86 சதவீதமாகவும் அதிகரித்தது என்று ஐசிஜிசிஜ வங்கி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

எல்ஜீ ஹவசிங் பைனான்ஸ் - குறைந்த விலை வீடுகள் பிரிவில் சிறப்பான வளர்ச்சி!

குறைந்த விலை வீடுகள் பிரிவில் சிறப்பான வளர்ச்சி எட்டப்பட்டுள்ளதாக எல்ஜீ ஹவசிங் பைனான்ஸ் நிறுவனம் தெரிவித்துள்ளது. இதுகுறித்து அந்த நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநரும், தலைமைச் செயல் அதிகாரியுமான தீரு. வினாய் ஏஷ கவறியதாவது:

சொந்த வீடு இல்லாதவர்களுக்கு குறைந்த விலையில் வீடுகளை கட்டிக் கொடுக்க மத்திய அரசு உறுதி பூண்டுள்ளது. இதன் காரணமாக, அது போன்ற தீட்டங்களில் மத்திய அரசு கூடுதல் கவனத்தை செலுத்தி வருகிறது. இதனால், குறைந்த விலை வீடுகள் பிரிவில் நிறுவனத்தின் சாதனை வளர்ச்சி தொடரும். கடந்த ஜூன் மாத நிலவரப்படி தனிநபர் கடன் பிரிவில் ரூ.8,286 கோடி மதிப்பிலான கடன்கள் வழங்கப்பட்டுள்ளன. கடந்த நிதியாண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 17 சதவீதம் அதிகமாகும்.

அதே சமயம், தீட்டங்களுக்கான கடன் பிரிவில் வழங்கப்பட்ட கடன் தொகை ரூ.478 கோடியிலிருந்து குறைந்து ரூ.413 கோடியாக காணப்பட்டது. நிகர வட்டி வருவாய் 2.61 சதவீதத்திலிருந்து சற்று குறைந்து 2.50 சதவீதமாக இருந்தது. கடனுக்கான செலவினம் 9.08 சதவீதத்திலிருந்து குறைந்து 8.5 சதவீதமாக காணப்பட்டது. நிறுவனம் வழங்கிய கடனில் மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 0.59 சதவீதத்திலிருந்து 0.72 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 0.28 சதவீதத்திலிருந்து 0.38 சதவீதமாகவும் அதிகரித்தது.

குறிப்பாக, ராஜஸ்தான், கர்நாடகம், வடக்கிழக்கு மாநிலங்களில் சில்லறை கடன் பிரிவில் ஏற்பட்ட தொய்வின் காரணமாகவே வாராக் கடன் விகிதம் உயர்ந்துள்ளது. நட்பு நிதியாண்டின் கடன் பெறுவதன் மூலமாக ரூ.50,000 - ரூ.55,000 கோடி தீர்ட் தீட்டமிடப்பட்டுள்ளது என்றார் அவர்.

மியூச்சுவல் பண்டு முதலீடு திலக்கில் கவனம் கேடவ!

மியூச்சுவல் பண்டு முதலீட்டாளர்களுக்கு இது சோதனை காலம் என, நிதி வல்லுனர்கள் கருதுகின்றனர். பங்குச்சந்தையின் போக்கோ அல்லது அதனால் ஏற்படக்கூடிய பாதிப்போ இதற்கு காரணம் இல்லை. மாறாக, இந்த இரண்டின் அடிப்படையில், சந்தையில் சொல்லப்படும் ஆலோசனைகளால், முதலீட்டாளர்கள் தவறான முடிவுக்கு தள்ளப்படும் நிலையை மனதில் கொண்டே, இவ்வாறு சொல்கின்றனர். பல முதலீட்டாளர்கள் தவறான ஆலோசனைகளால் குழப்பம் அடைந்திருப்பதோடு, அவசரமான முடிவுகளை எடுப்பதாகவும் நிதி வல்லுனர்கள் கவலை தொடர்கின்றனர்.

கரைக்குள் எப்போது?

இந்தாண்டு பங்குச்சந்தை புதிய உச்சத்தை தொடர்ந்துக்கீற்று. அன்னமை காலங்களில் சென்செக்ஸ், நிப்டி இரண்டு குறியீடுகளுமே, 32 ஆயிரம் புள்ளிகள் மற்றும் 10 ஆயிரம் புள்ளிகளை கடந்து உள்ளன. சந்தையின் இந்த

போக்கிற்கு பல காரணங்கள் உள்ளன. இவை தொடர்பான அலசல்கள் ஒரு பக்கம் இருக்க, பங்குச் சந்தையின் போக்கை அடிப்படையாக கொண்டு நடைபெறும் விவாதங்களும், ஆலோசனைகளும் சிறு முதலீட்டாளர்களை, குறிப்பாக மியூச்சுவல் பண்டு முதலீட்டாளர்களை கவலையில் ஆழ்த்துவதாக அமைந்துள்ளன.

பங்குச்சந்தை போக்கு தொடர்பான கணிப்பின் அடிப்படையில், விரைவில் கரைக்கூடின் நிகழலாம் என, ஒரு தரப்பினர் கூறி வருகின்றனர். கரைக்கூடின் என்பதை, உச்சத்தை தொட்ட சந்தையில் ஏற்படும் சரிவு என புரிந்து கொள்ளலாம். இத்தகைய கரைக்கூடின் தொடர்பான ஆளுங்கள் மட்டும் அல்லாமல், அப்படி நிகழ்வதற்கு முன் லாபம் பார்க்க வேண்டும் என கூறப்படும் ஆலோசனை, முதலீட்டாளர்களை பாதித்துள்ளது.

அதிலும் குறிப்பாக, புதிய முதலீட்டாளர்களை பதற்றத்தில் ஆழ்த்தியுள்ளது. அவர்களில் சிலர், தாங்கள் முதலீடு செய்துள்ள திட்டங்களில்

Mutual Funds A Better way of Investment



MUTUAL FUND



இருந்து வளியேறுவது அல்லது முதலீடு வாய்ப்பை மறுபரிசீலனை செய்வது போன்ற வற்றில் ஈடுபட்டிருப்பதாக, நிதி வல்லுனர்கள் கூறுகின்றனர். இன்னும் பலர், மாதுக்கணக்கில் இத்தகைய கரைக்ஷன் எதிர்பார்த்து குழப்பத்துடன் இருப்பதாகவும் சொல்கின்றனர். சந்தையில் உலா வரும் கருத்துக்களின் அடிப்படையில், முதலீடு முடிவை மேற்கொள்வது அல்லது மாற்றுவதைவிட, தவறான செயல் வேறு இருக்க முடியாது என்பதே, நிதி வல்லுனர்கள் உறுதியாக தெரிவிக்கும் கருத்தாக இருக்கிறது.

வழிகாட்டும் லைக்கு:

சந்தை உயரத்தில் இருக்கும் போது, பங்குகளை விற்று வளியேறுவது புத்திசாலித்தனமானது என கூறப்பட்டாலும், மியூச்சவல் பண்ட முதலீட்டாளர்கள் இது போன்ற ஆலோசனை களை போட்டு குழப்பிக் கொள்ளக்கூடாது என்கின்றனர். மியூச்சவல் பண்ட முதலீட்டாளர்கள், தாங்கள் முதலீடு செய்துள்ள திட்டங்களின் பலன் எதிர்பார்த்த அளவுக்கு அமையாத நிலையில் மட்டும் தான், தங்கள் முடிவுகளை பரிசீலனை செய்ய வேண்டுமே தவிர, சந்தையின் ஏற்ற இறக்கத்திற்கு ஏற்ப அல்ல என புரிந்து கொள்ள வேண்டும். இது போன்ற நேரங்களில், முதலீட்டாளர்களுக்கு அவர்களின் இலக்கே வழிகாட்டியாக அமைய வேண்டும் என்கின்றனர். பெரும்பாலான முதலீட்டாளர்கள், இலக்கு சார்ந்து

முதலீடு செய்யாததே தவறான ஆலோசனை களால் ஊசலாட நேர்கிறது என்கின்றனர்.

இலவச ஆலோசனை:

சமபங்கு சார்ந்த மியூச்சவல் பண்ட முதலீடு எனில், நீண்டகால நேரத்தில் இருந்தால் நல்லது. இடைப்பட்ட காலத்தில் ஏற்படும் ஏற்ற இறக்கங்கள் குறித்து, அதிகம் அலட்சிக் கொள்ள வேண்டாம். உண்மையில் முதலீட்டாளர்கள், தங்கள் நோக்கத்திற்கு ஏற்ப, நிதி திட்டங்களை தேர்வு செய்து முதலீடு செய்ய வேண்டும். சந்தையில் உலா வரும் இலவச ஆலோசனைகள், தங்களுக்கானவை அல்ல என்பதை முதலீட்டாளர்கள் உணர வேண்டும். முதலீட்டை முடித்துக் கொண்டு வளியேற வேண்டும் என பரிசீலிப்பது, முதலீட்டிற்கான இலக்கு, காலம் நெருங்கி வரும் நிலையில் தான் பொருத்தமாக இருக்கும் என்கின்றனர்.

புதிய முதலீட்டாளர்களுக்கு இது பொருந்தாது. அதே போல, புதிதாக முதலீடு செய்பவர்கள், சந்தையின் உச்சம் பற்றி எல்லாம் கணக்கு போட்டுக் கொண்டிருக்காமல், முதலீடு மூலம் தாங்கள் அடைய விரும்புவது என்ன எனும் கேள்விக்கு ஏற்ற நிதிகளில் முதலீடு செய்வதே, பொருத்தமாக இருக்கும் என்கின்றனர்.

- ரம்யா

மருத்துவக் காப்பீடு... கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியதை!

மருத்துவச் செலவுகள் நாளூக்கு நாள் அதீகரித்து வருவதால், திடீரென ஏற்படும் மருத்துவச் செலவைச் சமாளிக்க ஆரோக்கியமாக உள்ளபோதே மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்து வைத்துக் கொள்வது நல்லது. இதுவரை மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்துக் கொள்ளாதவர்கள் உடனடியாக அது குறித்துச் சிந்திப்பது நல்லது. மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசியை எடுத்து, தொடர்ந்து ஒவ்வொரு ஆண்டும் அதைப் புதுப்பித்து வருவோர் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டிய விஷயங்கள் உண்டு. மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசியை எடுத்துவிட்டு தொடர்ந்து சில ஆண்டுகள் பிரீமியம் செலுத்தி அதை புதுப்பித்து வருவோரில் சிலர், நமக்கு உடல்நலக் குறைவுதான் ஏற்படவில்லையே என பாதியிலேயே பிரீமியம் செலுத்துவதைக் கைவிடுவோரும் உண்டு; இவ்வாறு செய்வது நல்லது அல்ல.

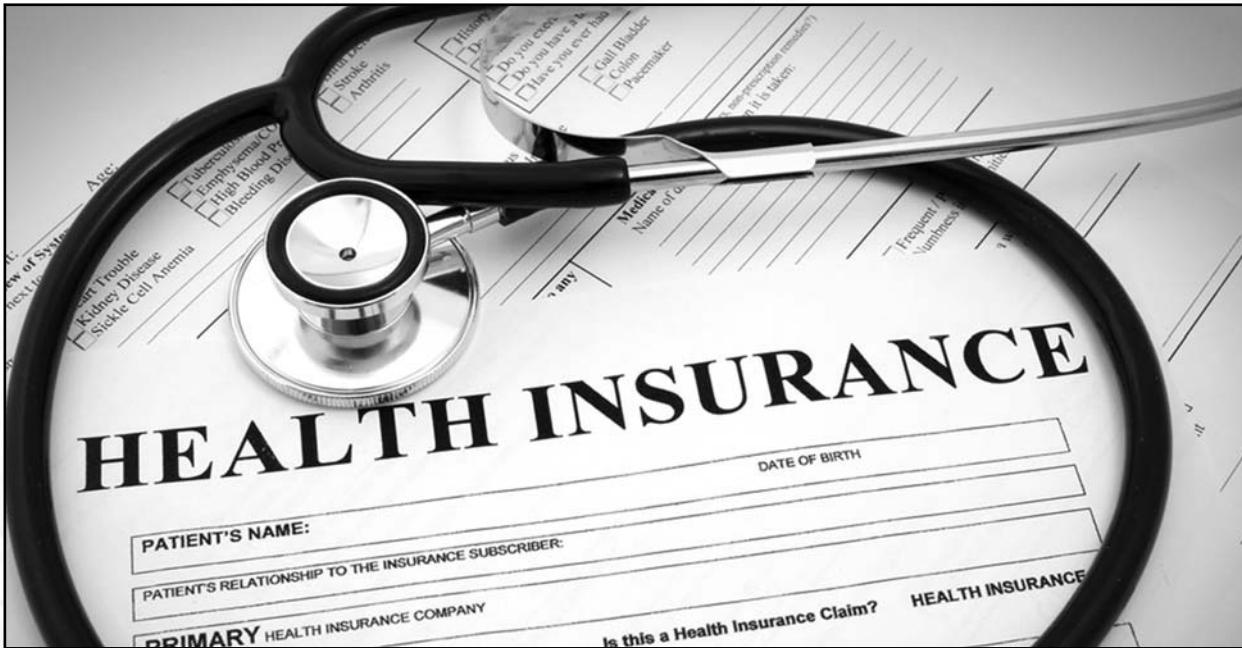
மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்து தொடர்ந்து பிரீமியம் செலுத்துவோர் கவனத்தில் கொள்வதற்கு இந்த உண்மைச் சம்பவம் உதவும். மும்பையில் தனியார் நிறுவனத்தில் வேலை பார்த்து வந்த ஒருவர் அண்மையில் இருசக்கர வாகன விபத்தில் சிக்கினார். கை-காலில் பலத்த காயம் ஏற்பட்டது. மும்பையில் விபத்து ஏற்பட்டவுடன், அங்கேயே முதலுதவி சிகிச்சை பெற்று, உயர் சிகிச்சை பெற விமானம் மூலம் சென்னை வந்தார். அவர் தேசிய வங்கி ஒன்றில் மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்துக் கொண்டு, அதற்கு தொடர்ந்து பிரீமியம் செலுத்தி வந்தார். கை-காலில் அவருக்கு பலத்த காயம் ஏற்பட்டிருந்ததால், சென்னையில் நவீன வசதிகள் கொண்ட கார்ப்பரேட் மருத்துவமனையில் அவரது மனைவி உள்ளிட்ட உறவினர்கள் அனுமதித்தனர்.

அவசர சிகிச்சைப் பிரிவில் அவரை டாக்டர்கள் அனுமதித்து காலில் ஏற்பட்டிருந்த பலத்த காயத்தையும் அதற்கான சிகிச்சை முறை

களையும் தீட்டமிட்டனர். காலில் ஏற்பட்டுள்ள எலும்பு முறிவு உள்பட அனைத்து சிகிச்சைக்கும் சேர்த்து ரூ.7 லட்சம் ஆகும் என டாக்டர்கள் மதிப்பீட்டு நோயாளியின் பெயரில் மதிப்பீட்டை ஆவணமாக அளித்தனர். பாதிக்கப்பட்டவருக்கு மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் உள்ளதா என மருத்துவர்கள் கேட்டனர். பலத்த காயம் ஏற்பட்டிருந்தாலும் பாதிக்கப்பட்டவர் சுயநினைவுடன் இருந்ததால், தரம் தொடர்ந்து எடுத்து வரும் மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி குறித்துக் கூறினார். அவர் கொடுத்த தகவலின் அடிப்படையில் தேசிய வங்கி தொடர்புடைய இன்கூரன்ஸ் நிறுவனம். அந்த நிறுவனத்துடன் தொடர்புடைய ‘ஷிபிட’ எனப்படுகிற காப்பீடு சேவை நிறுவனம் ஆகியவற்றுடன் மருத்துவமனையின் இன்கூரன்ஸ் பிரீவு ஊழியர்கள் தொடர்பு கொண்டு அவருக்குண்டான காப்பீட்டுத் தொகையைக் கேட்டறிந்தனர்.

பாதிக்கப்பட்ட நபருக்கு மருத்துவக் காப்பீட்டுத் தொகை ரூ.1 லட்சம் மட்டுமே உள்ளது; அதற்கு உரிய பிரீமியத்தைத்தான் பாதிக்கப்பட்டவர் கடந்த பல ஆண்டுகளாக தொடர்ந்து செலுத்தி வருகிறார் எனத் தெரிய வந்தது. எனவே, மொத்த மருத்துவச் செலவு ரூ.7 லட்சத்தில், இன்கூரன்ஸ் நிறுவனத் தீட்டமிருந்து ரூ.1 லட்சம் மட்டுமே கிடைக்கும்; மீதம் சுமார் ரூ.6 லட்சம் தொகையை தயார் செய்ய வேண்டும் என்று உறவினர்களிடம் மருத்துவமனை நிர்வாகம் கூறியது. வேறு வழியின்றி நோயாளியின் குடும்பத்தினர் தங்கள் கையை விட்டு ரூ.6 லட்சம் செலவழிக்கும் நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டனர். இத்தகைய நிலைக்கு மருத்துவகாப்பீட்டுத் தொகையை விபத்தில் பாதிக்கப்பட்டவர் ஆண்டுதோறும் உயர்த்திக் கொள்ளாததே முக்கியக் காரணமாகும்.

காப்பீட்டுத் தீட்டத்தில் சேரும்போது பெரிய தொகைக்கு உங்களை காப்பீடு செய்து கொள்ள வில்லை என்றாலும் கூட அடுத்த ஆண்டுகளில்



காப்பீட்டுத் தொகையை அதிகரித்துக் கொள்ளலாம். ஆனால் மருத்துவ காப்பீட்டுத் தொகையை ஆண்டுதோறும் அதிகரித்துக் கொள்ளாமல் போன்றாக மேலே குறிப்பிட்ட மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசிதாரர் மட்டுமே காரணம் அல்ல. ஏனெனில் குறிப்பிட்ட தேசிய வங்கி தனது மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் குறித்த சுய விளாம்பர அம்சங்களில் ‘ஆட்டோ டெபிட் ஃபெஸிலிட்டி’ என்ற ஆங்கில சொற்றொடரைக் குறிப்பிட்டுள்ளது; அதாவது, மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி எடுக்கும்போது, விண்ணப்ப படிவத்தில் ‘ஆட்டோ டெபிட் ஃபெஸிலிட்டி’ என்ற இடத்தை ‘ஏஃ’ செய்து விட்டால், ஆண்டுதோறும் தன்னிச்சையாக, அதே அளவிலான பிரீமியம் தொகை அவரது வங்கி சேமிப்புக் கணக்கிலிருந்து பிடித்தம் செய்யப்பட்டு மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி புதுப்பிக்கப்பட்டு விடும். தானாகவே வங்கி சேமிப்புக் கணக்கிலிருந்து மருத்துவ பாலிசி பிரீமியம் செலுத்தப்படுவது சொகரியமாகத் தெரிந்தாலும், அது நமக்கு முற்றிலும் சாதகமான வழிமுறையல்ல.

இவ்வாறு மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசியை வங்கியே தன்னிச்சையாக புதுப்பிக்கச் செய்வது நல்லது அல்ல. ஏனெனில், மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி பயன்படுத்தப்படாத ஆண்டின் இறுதியில் காப்பீட்டுத் தொகையை ஓரளவு அதிகரித்துக் கொள்ளும் வசதி இருப்பது பலருக்குத் தெரிய வதில்லை. அது பாலிசிதாரரின் உரிமையும் கூட. மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் பாலிசி ‘கீளைய்ம்’ கோராது ஆண்டுகளில் காப்பீட்டுத் தொகையை உயர்த்திக் கொண்டே வரும் நிலையில், அது தீவிரன

ஏற்படக்க்வடிய பெரிய மருத்துவச் செலவுகளுக்கு மிகவும் உதவும். மருத்துவச் செலவுக்கு ஈடான தொகையை மருத்துவ இன்கூரன்ஸ் நிறுவனத்திடம் கோரும்போது, காப்பீட்டுத் தொகையின் (‘சம் அஷ்யூர்ட்’) அடிப்படையிலேயே படுக்கைக் கட்டணம் போன்ற சில மருத்துவமனைச் செலவுகள் தீர்மானிக்கப்படுவதால், ‘கீளைய்ம்’ கோராது ஆண்டுகளில் தவறாமல் காப்பீட்டுத் தொகையை உயர்த்திக் கொள்வது நல்லது. காப்பீட்டுத் தொகையை உயர்த்துவதால், பிரீமியம் அதிகமாகச் செலுத்த வேண்டியுள்ளதே என கவலை கொள்ளக்கூடாது.

பழமொழி நினைவிருக்கட்டும்: ‘வரும் முன் காப்போம்’ என நோய் பற்றியும் உடல் பற்றியும் கறுவது பழமொழி. மருத்துவக் காப்பீட்டிலும் ‘தேவை வரும் முன் பாதுகாத்துக் கொள்வோம்’ என்பது வழிமுறையாக இருக்க வேண்டும். அதிகத் தொகைக்கு காப்பீடு செய்து கொள்ளுங்கள். காப்பீடு என்பது இன்றைய தேவைக்கு அல்ல; நாளைய மருத்துவச் செலவுக்கு என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். உடனடியாக சிகிச்சை செலவுக்காகப் பயன்படாவிட்டாலும், பிரீமியம் தொகையை வருமான வரி விலக்கு பெறப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். மருத்துவக் காப்பீடு என்பதை ஒரு வகை சேமிப்பாகக் கருதாமல், நமக்கும் நமது குடும்பத்தினருக்குமான அவசர மருத்துவ உதவிக்கு முதலீடாகக் கருத வேண்டும்.

- கீதா ரமேஷ்

அனைவருக்கும் வங்கிச் சேவை!

கிராமப்புற மக்களுக்கு முழு அளவில் வங்கிச் சேவைகள் சென்றடைய வேண்டும் என்ற நோக்கில் 2012-ஆம் ஆண்டு மக்களவையில் நிறைவேற்றப்பட்ட வங்கிச் சட்டத் திருத்த மசோதா மூலம் புதிய தனியார் வங்கிகளைத் தொடங்கு வதற்கு அனுமதி வழங்கப்பட்டது. இரண்டு வகையான வங்கி லைசென்ஸ் கொள்கை வகுக்கப்பட்டது. ஒன்று எல்லாவித வங்கிச் சேவைகளை வழங்கும் வங்கி லைசென்ஸ் (Universal Bank Licence). இரண்டாவது, குறிப்பிட்ட சேவைகள் மட்டும் வழங்கும் சிறிய வங்கிகளுக்கான அனுமதி (Differentiated Bank Licence) என்பதே அவை.

தற்போது பேமெண்ட் வங்கிகள் (Payment Bank) மற்றும் சிறிய வங்கிகள் (Small Banks) என்கிற டிஃப்ரென்டியேட் வங்கி லைசென்ஸ் அடிப்படையில்தான் சில வங்கிகள் செயல்பட்டு வருகின்றன. இந்த வங்கிகள் வணிக வங்கிகள் போல் அனைத்து வகை சேவைகளையும் வழங்க முடியாது. குறிப்பிட்ட வங்கிச் சேவைகளை மட்டுமே வழங்குவதற்கு அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த வங்கிகள் வணிக வங்கிகள் போல் அனைத்து வகை சேவைகளையும் வழங்க முடியாது. குறிப்பிட்ட வங்கிச் சேவைகளை மட்டுமே வழங்குவதற்கு அனுமதிக்கப்பட்டுள்ளன.

உதாரணமாக, ஒரு பேமெண்ட் வங்கி தன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கடன் வழங்க முடியாது. ஆனால் டெபாசிட் தொகை பெற்றுக் கொள்ளலாம். அதிலும் ஒரு நிபந்தனை உண்டு. சேமிப்புக் கணக்கில் அல்லது டெபாசிட் கணக்கில் அதிக பட்சமாக ஒரு லட்சம் ரூபாய் வரை மட்டுமே ஏற்றுக் கொள்ளலாம். அதேபோல், கடன் அட்டையைப் பொருத்தவரை, டெபிட் கார்ட் வழங்கலாம்; கிரெடிட் கார்ட் (Credit Card) வழங்க முடியாது.



காரணம், டெபிட் கார்ட் என்பது வாடிக்கையாளரின் கணக்கில் இருப்புத் தொகை இருந்தால் மட்டுமே பயன்படுத்த முடியும். ஆனால், கிரெடிட் கார்ட் என்பது கடன் பெறுவதற்கு சமமானது. வணிக வங்கிகளில் இதுபோன்ற தடைகள் கிடையாது. பேமெண்ட் வங்கிகளின் நோக்கம் தான் என்ன? கிராமப்புற, எளிய மக்கள் சேமிப்புகளைக்குகளை தொடங்குவதற்கும், அவர்களிடம் சேமிப்பு பழக்கத்தை உருவாக்குவதற்கும், இந்தவித வங்கிகள் பயன்படும். முக்கியமாக, ஓர் ஊரிலிருந்து இன்னோர் ஊருக்கு பணம் அனுப்பி இந்த பேமெண்ட் வங்கிகள் எனிய சூழலை உருவாக்கித் தருகிறது. உதாரணமாக, ஒரு மாநில தொழிலாளர்கள் இன்னொரு மாநில நகரங்களில் பணிபுரிவது இப்போதுல்லாம் சர்வ சாதாரணமாக நிகழ்கிறது. அவர்களை போன்ற அதிக கல்வி அறிவு இல்லாத தொழிலாளர்கள் வணிக வங்கிகளுக்குப் போவதை விட பேமெண்ட் பேங்க் மூலம் தங்கள் சம்பளத்தில் ஒரு பகுதியை தங்கள் குடும்பங்களுக்கு அனுப்புவதற்கு நல்ல வாய்ப்பாக அமைகிறது.

Airtel Payments Bank



equitas bank small finance bank

பணம் அனுப்புவதால் கிடைக்கும் கட்டணம் தவிர, பேமெண்ட் போங்குகளுக்கு வேறு ஏதேனும் வருவாய்க்கு வாய்ப்பு உண்டா என்றால், நிச்சயமாக உண்டு. கிராமங்களில், வங்கி கிளை தொடங்குவதற்கு பதில், பேங்கிங் கரெஸ்பாண்ட்டென்ட் (Banking Correspondent) என்கிற வங்கிப் பிரதிநிதி ஒரு சிறிய கிளை செய்யும் பணியான பணம் கொடுத்தல் அல்லது பணம் டெபாசிட் செய்தல் போன்ற சேவைகளை வங்கியின் சார்பில் செய்கிறார். இவர் தனி நபராகவும் இருக்கலாம். அல்லது ஒரு சிறிய நிறுவனமாகவும் இருக்கலாம். இந்த பணியை பேமெண்ட் பேங்க் வேறு வணிக வங்கிகளின் சார்பில் செய்து வருவாய் ஈட்டலாம்.

தற்போது 11 அமைப்புகளுக்கு பேமெண்ட் பேங்க் தீற்ப்பதற்கு பாரத ரிசர்வ் வங்கி அனுமதி (லைசென்ஸ்) வழங்கியுள்ளது. இவற்றில் நான்கு அமைப்புகள் மட்டுமே Payment Bank-களை நிறுவியுள்ளன. Airtel Payment Bank, இந்திய தபால் பேமெண்ட் பேங்க், Paytm பேமெண்ட் பேங்க் மற்றும் Fino பேமெண்ட் பேங்க் ஆகியவையே அவை. மேற்கூறிய நான்கு பேமெண்ட் வங்கிகளை கவனித்தால் ஒரு விஷயம் புலப்படும். இந்தியாவில் மொபைல் போன் நெட்ஓர்க் மிக வேகமாகவும் அதிக

அளவிலும் பரவிவிட்டது. அந்த அனுபவம் கொண்ட Airtel போன்ற நிறுவனங்களுக்கு பாரத ரிசர்வ் வங்கி வாய்ப்பு அளித்துள்ளது. அதேபோல், அஞ்சல் துறையும் ஊரகப் பகுதிகளிலும் கிளை அலுவலகங்களைப் பெற்ற அனுபவம் வாய்ந்த அமைப்பாகத் தீகழ்கிறது. எனவே, அஞ்சல் அலுவலகத்துக்கு பேமெண்ட் பேங்க் லைசென்ஸ் கிடைத்திருப்பதில் வியப்பில்லை.

பேமெண்ட் பேங்க் மூலதனம் ரூ.100 கோடி மட்டுமே. சாதாரணமாக, ஒரு தனியார் வங்கி அமைக்க குறைந்தபட்சம் ரூ.500 கோடி மூலதனம் தேவை என்பது விதிமுறை. அந்த விதிமுறை பேமெண்ட் பேங்குக்கும் சிறிய வங்கிக்கும் தளர்த்தப்பட்டுள்ளது. பேமெண்ட் வங்கிகள் கடன் கொடுக்க முடியாது. இந்திலையில் அந்த வங்கி தீர்ட்டக்குவடிய டெபாசிட் தொகையை என்ன செய்வது? அந்த வங்கிக்கு வருவாய் கிடைக்க என்ன வழி? இந்த வகை வங்கிகள் தீர்ட்டும் டெபாசிட் தொகையில் 75 சதவீதத்தை அரசு பாண்டுகளிலும், அரசு பத்தீரங்களிலும் முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்பது விதிமுறை. அந்த வகையில் பாதுகாப்பு, மிதமான வருவாய் ஆகிய இரண்டும் கிடைக்கும். 25 சதவீத டெபாசிட் தொகையை வணிக வங்கிகளில் ஃபிக்ஸெட்

டெபாசிட் ஆகப் போடலாம். எதிர்பாராத அவசர நிர்வாகச் செலவுகளுக்கு அதிலிருந்து பணம் எடுத்துக் கொள்ளலாம்.

பேமண்ட் வங்கி அமைப்பதற்கு தகுதி யுடையவர்கள் யார் யார்? ஏற்கெனவே வங்கி சாராத நிதி நிறுவனங்கள் (NBFC), பேங்கிங் கரஸ்பாண்டெட் பணிபுரியும் நிறுவனங்கள், மொபைல் தொலைபேசி நிறுவனங்கள், சூப்பர் மார்கெட் தொடர் (Chain) நிறுவனங்கள், ரியல் எஸ்டேட் கூட்டுறவு நிறுவனங்கள் ஆகியவை பேமண்ட் வங்கிகளாக இயங்குவதற்கு ரிசர்வ் வங்கியிடம் விண்ணப்பிக்க முடியும். அவையும் ரிசர்வ் வங்கி அறிவிக்கும் போது மட்டுமே விண்ணப்பிக்க முடியும். சிறிய வங்கிகளைப் பொருத்தவரை, வங்கியில் 10 ஆண்டுகள் அனுபவம் பெற்ற தனி நபர்கள் மற்றும் தொழில் முறையாளர்கள், (Professionals) அல்லது கம்பனிகள், சொசைட்டிகள் ஆகியோர் விண்ணப்பிக்கலாம்.

பேமண்ட் வங்கி மற்றும் சிறிய வங்கி கிரண்டு வகை வங்கிகளுக்கும் மூலதனம் ரூ.100 கோடி. வங்கியைத் தொடங்குவதற்கு முன்வரும் ‘பூரமோட்டர்கள்’ 40 சதவீத மூலதனம் செலுத்தினால் போதுமானது. மீதி மூலதனத்தை பங்குகளாக தீர்ட்டிக் கொள்ளலாம். வங்கியைத் தொடங்குபவரின் 40 சதவீத மூலதனம் குறைந்தபட்சம் ஜந்து ஆண்டுகளுக்கு தொடர வேண்டும். அதேபோல் வங்கியை தொடங்குபவர்கள் 40 சதவீதத்துக்கும் அதிக மூலதனம் செலுத்தினால், 3 ஆண்டுகளுக்குள் தங்களது மூலதனத்தை 40 சதவீதத்திற்குள் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும். 10 ஆண்டுகளுக்குள் தங்கள் மூலதனத்தை 30 சதவீத மாகவும், 12 ஆண்டுகளுக்குள் மூலதனத்தை 26 சதவீதமாகவும் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

இந்த விதிகளின் நோக்கம், வங்கியைத் தொடங்கியவர் கை எப்போதுமே ஓங்கி இருக்கலாகாது என்பதும், நாளாடைவில் வங்கியின் பங்குகள் பரவலாக்கப்பட வேண்டும் என்பதுதான். இது வரவேற்கத்தக்க விஷயம். ஏற்கெனவே, சிறப்பாகச் செயல்பட்டு வரும் வங்கிசாரா நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் மைக்ரோ பைனான்ஸ் என்கிற குறு நிதி நிறுவனங்கள், உரிய சட்டத்தோங்களின்படி தங்கள் நிறுவனங்களை சிறிய வங்கிகளாக

மாற்றிக் கொள்ளலாம். வங்கிகளே இல்லாத ஊரகப் பகுதிகளில் சிறிய வங்கிகள் 25 சதவீத கிளைகளை தீற்கக் கேண்டும் என்பது முக்கிய நிபந்தனை. ஊரகப் பகுதி என்பது சமீபத்திய கணக்கெடுப்பின்படி 9,999 பேருக்கு உள்பட்ட மக்கள் தொகை கொண்ட கிராமப் பகுதி ஆகும்.

பொதுமக்களிடமிருந்து சிறிய வங்கிகள் தீர்ட்டும் டெபாசிட் தொகையிலிருந்து, சிறு விவசாயிகள், சிறு, குறுதொழில்கள், அமைப்பு சாரா நிறுவனங்கள், தனிநபர்கள் ஆகியோருக்கு மட்டுமே கடன் வழங்கலாம். ரிசர்வ் வங்கியில் அரசு பத்திரங்கள் வழியில் வைத்திருக்க வேண்டிய (SLR) கையிருப்பு, ரொக்க கையிருப்பு (CRR) ஆகிய இரு வகை விதிமுறைகள் சிறிய வங்கிகளுக்கும் உண்டு. எந்த ஒரு குழுமத்துக்கோ, தனி நபருக்கோ வங்கியின் மூலதனத்தில் 15 சதவீதத்துக்கும் மேல் கடன் வழங்குவதற்கு தடை உள்ளது. இதன் வாயிலாக குறிப்பிட்ட குழுமத்துக்கோ தனிநபர்களுக்கோ பெரும் கடன் கொடுக்காமல், அதிகமான எண்ணிக்கையில், சிறிய கடன்கள் வழங்கப்படும்.

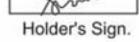
கடந்த ஓராண்டுக்கு மேலாக சிறிய வங்கிகள் செயல்பட்டு வரும் நிலையில், இதுவரை வந்துள்ள செய்திகள் மனநிறைவு அளிக்கும் வகையில் உள்ளன. நாட்டின் வடக்கிழக்கு மாநிலங்களைச் சேர்ந்த பந்தன் சிறிய வங்கி, சென்னையைச் சேர்ந்த Equitas SFB, சூர்யோதே SFB, ஃபின்கேர் SFB உள்ளிட்ட சிறிய வங்கிகள் வாடிக்கையாளர்களிடையே நல்ல வரவேற்பை பெற்றுள்ளன என்று தகவல்கள் தெரிவிக்கின்றன. அதுமட்டும் அல்லாமல், டெபாசிட்டுக்கான வட்டி வீதத்தை எடுத்துக் கொண்டால், பொதுத்துறை வங்கிகள் சேமிப்பு கணக்கில் 4 சதவீதம் வட்டி மட்டுமே வழங்குகிறார்கள். இந்நிலையில் மேற்கூறிய சிறிய வங்கிகள் தங்கள் சேமிப்பு கணக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு 6 சதவீதம் முதல் 7.25 சதவீதம் வரை வட்டி தருகிறார்கள்.

ஆக பொருளாதார வளர்ச்சியும், எளிய மக்களையும், வங்கிச் சேவை சென்றடைய வேண்டும் என்குமே பேமண்ட் பேங்க் மற்றும் சிறிய வங்கிகள் நோக்கம். அந்த லட்சியத்தை எட்டும் வகையில் புதிய வங்கியின் வழிகாட்டுதல் மற்றும் கண்காணிப்பு அமைய வேண்டும்.

- நூர்லிமா

கைவினை தொழில் கலைஞர்களுக்கு மத்திய அரசின் அடையாள அட்டை!

தமிழ்நாடு மகளிர் தொழில் முனைவோர் சங்கத்தின் மூலம் கீழ்க்கண்ட கைவினை கலைஞர்களுக்கு மத்திய அரசின் கைவினை தொழில் கலைஞர்களுக்கு “அடையாள அட்டை” வழங்க ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது. அடையாள அட்டை பெறுவதன் மூலம் ஆண்கள், பெண்கள் மற்றும் மாற்றுப்பாலினத்தவர்கள் இந்தியா முழுவதிலும் அரசால் நடத்தப்படும் கைவினை பொருட்கள் விற்பனை மற்றும் கண்காட்சிகளில் இலவசமாக ஸ்டால்கள் பெற்று தங்கள் தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்து தொழிலை மேம்படுத்திக் கொள்ளலாம் மேலும், இந்திய மற்றும் தமிழக அரசால் நடத்தப்படும் கைவினை கலைஞர்களுக்கான தீற்று போட்டியில் கலந்து கொள்ள இந்த அடையாள அட்டை தங்களுக்கு வழிவகை செய்யும். கைவினை தொழில் விபரங்கள்: பிரம்பு மற்றும் மூங்கில் தயாரிப்புகள், கிளிஞ்சல்கள் மற்றும் பாசி வகைகள், அனைத்து விதமான பொம்மைகள் மற்றும் விளையாட்டு பொருட்கள், சில்வர், பித்தளை மற்றும் அனைத்தும் மெட்டல்களால் செய்யப்படும் பாரும்பரிய மற்றும் கிராமிய பொருட்கள், பட்டுநூல் & காகிதத்தால் செய்யப்படும் அணிகலன்கள் மற்றும் அலங்கார பொருள்கள், செயற்கை நகை தயாரிப்பு, தாவரங்களில் இருந்து எடுக்கப்படும் நார்களான தென்னை நார், வாழைநார், சணல் நார் ஆகியவற்றின் மூலம் செய்யப்படும் அனைத்து விதமான பொருட்கள் தந்த வேலைப்பாடுகள் இசைக்கருவிகள் தயாரிப்பு, ஜமுக்காளம் மற்றும் கால்மிதியடி, சிற்ப வேலை & மரவேலைப்பாடு,

Artisan Photo Identity Card	
Office of the Development Commissioner-Handicrafts (Ministry of Textiles)	
GJAMD000404	Name : IMTIZULU எமதிஜுலூ
	Father/Husband's Name : NOKINTOLA அனாகின்டாலா
	Address : TSUREMEN VILLAGE PO MAGKOLEMBA நாகாலெம்பா
	Location : NAGALAND நாகாலாந்து
	Name of Craft : MISCELLANEOUS ஸிஸ்டெனியஸ் continuing tradition
	Date of Issue : _____
	Signature of issuing authority : _____
	Additional Development Commissioner : _____

ஆரி, எம்பிராய்டரி, ஜர்தோசி, பனை ஓலை ஆகியவற்றில் இருந்து தயாரிக்கப்படும் பொருட்கள் மற்றும் இயற்கை சார்ந்த கையினால் தயாரிக்கப்படும் அனைத்து கைவினை பொருள் களுக்கும் மற்றும் இதர கைவினைப் பொருட் களுக்கும் இந்த அடையாள அட்டை பெற்றுக் கொள்ளலாம். இதனை பெற்றுக் கொள்ள ஆர்வம் உள்ள ஆண், பெண் மற்றும் மாற்று பாலினத்தவர் எங்களிடம் முன்பதில் செய்து கொள்ள கீழ்க்கண்ட தொலைபேசி எண்ணில் தொடர்பு கொண்டோ அல்லது அலுவலகத்திற்கு நேரில் வந்தோ தங்களது பெயரை முன்பதில் செய்து கொள்ளவும்.

அலுவலக முகவரி :

தமிழ்நாடு மகளிர் தொழில் முனைவோர் சங்கம் எண். 135-B, செயின்ட் பால்ஸ் காம்ப்ளக்ஸ், பாரத்யார் சாலை, திருச்சிராப்பள்ளி, தொலைபேசி எண். 0431-4200040
9488785806, 9600779081

- தியா

இணையத் தகவல்களை பாதுகாக்கும் வழிமுறைகள்!

இணையத்தில் தகவல்கள் தான் தங்கமாக கருதப்படுகின்றன. அதனால் தான் பயனாளிகள் தகவல்களை எப்படியாவது கைப்பற்றுவதில் ஹோக்கர்கள் என்று சொல்லப்படும் தாக்காளர்கள் குறியாக இருக்கின்றனர். இப்படி தீருடப்படும் தகவல்களுக்கு இணைய கள்ளச்சந்தையில் பெரும் மதிப்பு இருக்கிறது.

தகவல் விற்பனை:

அண்மையில் கூட வர்த்தக நிறுவனம் ஒன்றின் பயனாளிகள் தகவல்கள் தாக்காளர்களால் தீருடப்பட்டது தொடர்பான செய்தி வெளியானது. அதற்கு சில மாதங்களுக்கு முன் மிகப்பெரிய ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர்கள் தொடர்பான தகவல்கள் தீருடப்பட்டன. தாக்காளர்கள் குறி வைக்கும் தகவல்களில் கீரடிட் கார்டு விபரங்கள் உள்ளிட்ட நிதி தகவல்களும் அடங்கும். இவற்றை கொண்டு மோசாஃயில் ஈடுபட்டு பண்த்தை அபகரிப்பதும் அவ்வப்போது நடக்கிறது.

ஏஜிட்டல் பரிவர்த்தனை அதிகரித்து வரும் நிலையில், பயனாளிகள் தங்கள் தகவல்களை பாதுகாப்பதில் கவனம் செலுத்துவது அவசியமாகிறது. தனிநபர்கள் தொடர்பான தகவல்கள் வர்த்தக நிறுவனங்கள் மற்றும் விளம்பர நிறுவனங்களுக்கு விற்பனை செய்யப்படுவதும் வாடிக்கையாக இருக்கிறது. அதேபோல இணைய நிறுவனங்களும் பயனாளிகள் தகவல்களை தெரிந்து கொண்டு அவர்களுக்கு ஏற்ற சேவைகளை அளிக்க முற்படுகின்றன.

டெலிமார்க்கெட்டிங்கில் ஈடுபடுபவர்களும் தனிநபர்கள் தொடர்பான தகவல்களை தெரிந்து கொள்வதில் ஆர்வம் காட்டுகின்றனர். தீவிரன



எதிர்பாராத நபர்கள் போன் செய்து, புதிய சேவை பற்றி விளம்பரம் செய்வதன் பின்னே இப்படி தீருடப்பட்ட தகவல்களும் இருக்கலாம் என்பதை உணர வேண்டும். இணைய பயன்பாடு மற்றும் இணைய சேவைகளை பயன்படுத்துவது அதிகரித்து வரும் கூழலில் ஸ்மார்ட் போன், ஸ்மார்ட் டிவி உள்ளிட்ட பலவகை சாதனங்கள் இணையத்தில் இணைக்கப்படும் நிலை இருக்கிறது. எனவே ஹோக்கர்களின் கைவரிசையில் இருந்து தற்காத்து கொள்ள தேவையான முன்னெச்சரிக்கை நடவடிக்கைகளும் அவசியமாகிறது.

அதற்கேற்ப இணைய பழக்கங்களில் முன்னெச்சரிக் கையுடன் செயல்படுவதும் இன்றி யமையாததாகிறது. உலகம் முழுவதும் சைபர் தாக்குதல்கள் அதிகரித்து வந்தாலும் ஹோக்கர்கள் இந்தியா உள்ளிட்ட நாடுள் மீது, தனி கவனம் செலுத்துவதாக செய்திகள் தெரிவிக்கின்றன.

பகிர்வில் கவனம்:

இணையத்தில் நம்முடைய தகவல்களை பாதுகாப்பது தொடர்பான விழிப்புணர்வு எந்த



வகையான தகவல்களை பகிர்ந்து கொள்கிறோம் என்று கவனமாக இருப்பதீல் இருந்து துவங்க வேண்டும் என, வல்லுனர்கள் வலியறுத்துகின்றனர். சமூக ஊடக தளங்களில் உறுப்பினர் கணக்கு துவக்கும் போது பலரும் அதீகப்படியான தகவல்களை பகிர்ந்து கொள்கின்றனர். இப்படி கூடுதல் தகவல்கள் பகிர்வதை தவிர்க்க வேண்டும். உறுப்பினராக பதிவு செய்ய தேவையான அடிப்படை தகவல்களை மட்டும் பகிர்ந்து கொள்ள வேண்டும்.

இணைய பாதுகாப்பு:

அதே போல மின் வணிக தளங்களில் பொருட்களை வாங்கும் போது, குறைந்தபடச தகவல்களை மட்டுமே வெளியிட வேண்டும். அதோடு கீரெடிட் கார்ட் மற்றும் வங்கி கணக்கு விபரங்களை இணையதளத்தில் சேமிப்பதை தவிர்க்க வேண்டும். இதன் மூலம் குறிப்பிட்ட அந்த தளம் தாக்காளர்கள் கைவரிசை காட்டுவது கடினம். குறிப்பாக கீரெடிட் கார்டு அல்லது டிஜிட்டல் பரிவர்த்தனையை பயன்படுத்த வேண்டிய சூழலில், பாதுகாப்பில்லாத இணையதளங்களை கண்டிப்பாக தவிர்க்க வேண்டும்.

இணைய சேவைகளை இயக்க வலுவான பாஸ்வேர்ட்டுகளை உருவாக்கி கொள்ள வேண்டும். எவராலும் ஊகிக்க முடியாத கடினமான பாஸ்வேர்ட்டுகளை உருவாக்கி கொள்ள வேண்டும் என்பதோடு, ஒரே பாஸ்வேர்டை ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட இணையதளங்களில் பயன்படுத்துவதையும் தவிர்க்க வேண்டும் என, சைபர் வல்லுனர்கள் அறிவுரை கூறுகின்றனர்.

இணையத்தில் உலாவும் போது பாதுகாப்பான இணையதளங்களை பயன்படுத்துவதை உறுதி செய்ய வேண்டும். இணையதள முகவரியில், எ.ச்.டி.டி.பி.எஸ்., என இருந்தால், அந்த தளம் பாதுகாப்பானது என்பதை குறிக்கும். இந்த வகை தளங்களில் தாக்காளர்கள் கைவரிசை காட்டுவது கடினம். குறிப்பாக கீரெடிட் கார்டு அல்லது டிஜிட்டல் பரிவர்த்தனையை பயன்படுத்த வேண்டிய சூழலில், பாதுகாப்பில்லாத இணையதளங்களை கண்டிப்பாக தவிர்க்க வேண்டும்.

- பாதுகாப்பு

வீட்டுக் கடன் வழங்க... ஆர்வம் காட்டும் வங்கிகள்!

வீடு வாங்க வேண்டும் என நினைத்த மறு வினாடியே மனதில் தோன்றுவது, அதற்கான கடன் வாங்கும் முறையைப் பற்றியும், வங்கியின் நிபந்தனைகளைப் பற்றியும் தான். நகர்ப்புற வளர்ச்சி காரணமாக நகரங்களில் புதிய வீடுகளுக்கான தேவை வெகுவாக அதிகரித்து வருகிறது. இதை பூர்த்தி செய்ய அரசு, தனியார் வங்கிகள் பல்வேறு தீட்டங்களை, செயல்படுத்துகின்றன. இருப்பினும், இதில் மக்களின் தேவைக்கும், தீட்டங்களின் விலைக்கும் இடையிலான வேறுபாடு அதிகமாக இருப்பதால், குறைந்த வருவாய்

பிரிவினரும், நடுத்தர வருவாய் பிரிவினரும் சொந்த வீடு வாங்க முடியாத சூழல் ஏற்படுகிறது.

குறிப்பாக மாத வருமானத்தை நம்பி வாழும் மக்கள் வீடு வாங்குவதில் விலை ஒரு முக்கிய பிரச்சினையாக உள்ளது. இத்தகையோர், வீடு வாங்க தேவையான நிதியை வங்கிக்கடன் வாயிலாக மட்டுமே பெற முடியும் என்கிற சூழல் நிலவுகிறது. இதில் தேசிய மயமாக்கப்பட்ட வங்கிகள், பொதுத்துறை வங்கிகள், தனியார் வங்கிகள், நிதி நிறுவனங்கள் மக்களுக்கு வீட்டுக்கடன் வழங்கும் தீட்டங்களை அறிவித்தன. ஆனாலும், வணிக





கடன்களுக்கு தரும் முக்கியத்துவத்தை பெரும்பாலான வங்கிகள் வீட்டுக்கடன் தீட்டங்களுக்கு அளிக்காமல் உள்ளன. இதனால், தனியார் வீட்டுவசதி நிதி நிறுவனங்கள் மக்களை அதிகம் அலைக்கழிக்காமல் வீட்டுக்கடன் வழங்குகின்றன.

இந்திலையில் அனைவருக்கும் வீடு என்ற பெயரில் மத்திய அரசு அறிவித்து வரும் சலுகைகள் காரணமாக, வீடு வாங்குவதில் மக்களின் ஆர்வம் அதிகரித்துள்ளது. இதன் எதிராலியாக, வங்கிகளிடம் வீட்டுக்கடன் கோரி வரும் விண்ணப்பங்களும் அதிகரித்துள்ளன. குறிப்பாக இலவச வீடுகள், வீடு கட்ட மானியம், வீடு வாங்குவோருக்கு வடியில் மானியம் என, மத்திய அரசு அறிவித்துள்ள தீட்டங்கள் காரணமாக, வீடு வாங்க முன்வரும் மக்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துள்ளது. இதில் மாத தவணை வசூலிக்கும் பல வங்கிகளின் முறைகள் பற்றியும், மக்களுக்கு சந்தேகங்கள் உண்டு. பொதுவாக வங்கிகள் வீட்டு வசதி நிறுவனங்கள் மாதத் தவணைத் தொகையை நாம் கட்டி முடிக்கும் வரை, ஒரே அளவாக இருப்பது போலப் பார்த்துக் கொள்ளும். இதில் மாத வருவாய் வயது முக்கிய அளவாக எடுத்துக் கொள்ளப்படும். வயது

அதீகமாக இருக்கும்போது, தவணைத் தொகை அதீகமாக இருக்கும். சில வங்கிகளும் சில நிறுவனங்களும் இளம் வயதினர்களை மனத்தில் வைத்து வீட்டுக்கடன் வாங்கிய புதிதில் குறை வாகவும் வருவாய் அதிகரிக்க அதிகரிக்க, மாதத் தவணையை அதீகமாகவும் கட்டவும் அனுமதிப்ப துண்டு.

மக்களின் ஆர்வம் அதிகரித்தாலும் குறிப்பிட சில தேசிய மயமாக்கப்பட்ட வங்கிகளை தவிர பெரும்பாலான வங்கிகள் வீட்டுக்கடன் வழங்குவதில் ஆர்வம் காட்டாமலேயே இருந்து வந்தன. இந்திலையில் மத்திய நிதி அமைச்சகம், வங்கிகள் கடன் வழங்கும் செயல்பாடுகளில் வீட்டுக்கடன் அளவு குறித்த புள்ளி விபரங்களை தீர்ட்டி, ஆய்வு செய்ய துவங்கியது. இதனால், வீட்டுக்கடன் வழங்குவதை தவிர்த்து வந்த வங்கிகளுக்கு நெருக்கடி ஏற்பட்டுள்ளது. இதை யடுத்து பொதுத்துறை வங்கிகளும் வீட்டுக்கடன் தீட்டங்களில் ஆர்வம் காட்ட துவங்கியுள்ளன. குறிப்பாக, குறைந்த தொகையை கடனாக கோரும் விண்ணப்பங்கள் மீது விரைந்து முடிவெடுக்க வங்கிகள் முன்வந்துள்ளன.

- ரேபா.

இந்தியாவில் கிளாஞ்களிடையே சொந்தமாக தொழில் துவங்கும் ஆர்வம் அதிகாரிப்பு ஆய்வறிக்கை!

மத்தீய அரசின் சீர்திருத்த திட்டங்களால், பல்வேறு நிறுவனங்களில் பணிபுரிவோரிடம், சொந்தமாக தொழில் துவங்க வேண்டும் என்ற ஆர்வம் அதிகரித்திருப்பது, ஆய்வொன்றில் தொரிய வந்துள்ளது. நெடுர்லாந்தைச் சேர்ந்த, ரண்ட்ஸ்டட் நிறுவனம், 33 நாடுகளைச் சேர்ந்த, பல்வேறு நிறுவன ஊழியர்களின் எதிர்கால திட்டங்கள் குறித்த கருத்துக்களை தொகுத்து, வெளியிட்டுள்ள ஆய்வறிக்கை:

இந்தியாவில், பல்வேறு நிறுவனங்களில் பணிபுரிவோரிடம், தொழில் முனைவோராக

வேண்டும் என்ற எண்ணம் அதிகம் இருப்பது, ஆய்வில் தெரிய வந்துள்ளது. ஆய்வில் பங்கேற்றோரில், 56 சதவீதம் பேர், தற்போதைய வேலையை உதறிவிட்டு, சுயதொழில் துவங்க விரும்புவதாக தெரிவித்து உள்ளனர். தொழில் முனைவோராக வேண்டும் என்ற எண்ணம் உள்ளதாக, 83 சதவீதம் பேர் கறியுள்ளனர். இது, சர்வதேச சராசரியான, 53 சதவீதத்தை விட அதிகம்.

இந்தியாவில் தற்போது, வர்த்தகச் சூழல் நிலையாக உள்ளது. வெளிப்படையான வரி



நிர்வாகத்திற்கு வழிவகுக்கும், ஜி.எஸ்.டி, அறிமுகமாகி இருக்கிறது. பெரும்பாலான துறைகளில், அன்னிய நேரடி முதலீடுகளுக்கான வரம்பு உயர்த்தப்பட்டு உள்ளது. உள்நாட்டு தயாரிப்பை ஊக்குவிக்கவும், மின்னணு தொழில்நுட்ப பயன்பாட்டை பரவலாக்கவும், 'மேக் இன் இந்தியா, டிஜிட்டல் இந்தியா' போன்ற தீட்டங்கள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு உள்ளன. தொழில் துவங்குவதற்கான நடைமுறைகள் சுலபமாக்கப்பட்டு உள்ளன. வலைதளம் வாயிலாக, புதுமையான தொழில்களில் ஈடுபடுவோருக்கு உதவ, 'ஸ்டார்ட் அப் இந்தியா' தீட்டம் செயல்பாட்டில் உள்ளது. குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு உதவ, பல்வேறு தீட்டங்கள் அறிவிக்கப்பட்டு உள்ளன.

இது போன்ற சீர்திருத்த நடவடிக்கைகளால், இந்தியாவில், தற்போது பணியில் உள்ளோரிடம் சுயதொழில் செய்ய வேண்டும் என்ற சிந்தனை மேலோங்கி வருகிறது. ஆய்வில் பங்கேற்றோரில், 86 சதவீதம் பேர், 'ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களை துவக்குவதற்கான குழல் சிறப்பாக உள்ளதாக

கூறியுள்ளனர். புதிய நிறுவனங்களை துவக்க, மத்திய அரசு, முழு ஆதரவு அளிப்பதாக, 84 சதவீதத்தினர் கருத்து தெரிவித்துள்ளனர்.

இந்த ஆய்வில், எத்தகைய நிறுவனங்களில் பணியாற்ற விருப்பம் என்ற கேள்விக்கு, 84 சதவீதம் பேர், பண்ணாட்டு நிறுவனங்களை தேர்வு செய்தனர். ஸ்டார்ட் அப் நிறுவனங்களில் பணிபுரிய, 76 சதவீதத்தினர் ஆர்வம் தெரிவித்தனர். சிறிய அல்லது நடுத்தரமான தனியார் நிறுவனங்களில் பணியாற்ற தயார் என, 69 சதவீதம் பேர் கூறியுள்ளனர். இந்த ஆய்வு, வாரத்தில், குறைந்தபடசம், 24 மணி நேரம் பணிபுரியும், 18 முதல் 65 வயதுள்ளோரிடம் நடத்தப்பட்டது. அதில், 45 - 54 வயத்திற்கு உட்பட்ட பலர் சுயதொழில் துவங்க தயக்கம் காட்டுவதாக தெரிய வந்துள்ளது. இவ்வாறு அதில் கூறப்பட்டுள்ளது.

- சபுரா



FOR THOSE WHO LOVE THEIR BUSINESS

ADVERTISEMENT TARIFF

Size / Position	Dimensions (in cms.):	Rate (Rs.):	
		B/W	
Back Wrapper	24.0 x 17.0	-	40,000
2nd Wrapper	24.0 x 17.0	-	35,000
3rd Wrapper	24.0 x 17.0	-	30,000
Double Spread	24.0 x 36.0	-	40,000
Full Page	24.0 x 17.0	14,000	20,000
Half Page	12.0 x 17.0	7,000	10,000
One-Third Page	24.0 x 5.5	6,000	-
Quarter Page	12.0 x 8.5	5,000	-

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

டீசல்-பெட்ரோல் எந்த கார் சிறந்தது!

சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பில் தற்போதைய டீசல் கார்கள், பெட்ரோலில் இயங்கும் கார்களை காட்டிலும் சிறந்தவை என சமீபத்தில் நடத்தப்பட்ட ஆய்வின் மூலம் கூறப்பட்டுள்ளது. கண்டாவின் மாண்பியல் பல்கலைக்கழக பேராசிரியர் தீரு. பேரரிக் ஹாயெஸ், “பெட்ரோலில் இருந்து வெளியேறும் மாசு குறைபாடு கண்களுக்கு தெரியாதவை, அதனால், டீசலில் இயங்கும் வாகனங்கள் விமர்சிக்கப்படுகிறது” என்கிறார்.

முதன்மை மற்றும் இரண்டாம் நிலையிலுள்ள கரிம ஏரோசோலை உள்ளடக்கிய கார்பேனியசஸ் துகள் பொருள் டீசல் இன்ஜினுக்கான புகை போக்கி குழாய்களிலிருந்து வெளியேறுகின்றன. பிராண் வாய்வின் துகள் பொருள்களை அழிக்க வல்லமை பெற்ற இந்த வாயுவால் மனிதர்களின் நுரையீரல் பாதிக்கப்படும். இதை தடுக்க, மிக கடினமான ஃபில்டர்கள் ஜரோப்பா மற்றும் வடஅ-

மொரிக்க பகுதிகளில் உள்ள டீசல் வாகனங்களில் பொருத்தப்படுகிறது.

ஃபில்டர்களின் தன்மை குறித்து ஆராய்ந்த ஆராய்ச்சியாளர்கள், அது டீசலில் இருந்து வெளியேறும் கார்பேனியசஸ் துகள் பொருத்தகளை போதிய அளவு கட்டுப்படுத்தும் தீரன் பெற்றிருப்பதாக கருத்து தெரிவித்துள்ளனர். மேலும், 22 டிகிரி தட்பவெப்பம் நிலவுக்குடிய பகுதிகளில் பெட்ரோல் வாகனங்களில் இருந்து வெளியேறும் புகை, டீசல் வாகனங்களைவிட 10 மடங்கும் அதிகமாக இருப்பதையும் கண்டறிந்துள்ளனர்.

மைனஸ் 7 டிகிரியில் இருக்கும் தட்பவெப்ப பகுதிகளில் கார்பேனியசஸ் துகள் பொருத்தகளின் தாக்கம் வழக்கத்தைவிட 62 சதவீதம் அதிகளவில் இருப்பதாகவும் கூறியுள்ளனர். குளிர்ந்த பகுதிகளில் நச்ச வாய்வின் அளவு அதிகரிக்க



PETROL Vs DIESEL 'CARS'



காரணம் கோல்டு-ஸ்ராட்டு என்பது விஞ்ஞானி களின் கருத்தாக உள்ளது. இன்ஜினின் திமான சூட்டை அடையும் வரையில் கேட்டவிட்டிக் கண்வெர்டில் மாறுபாடு இருக்காது. இதனாலேயே குளிர்ந்த பகுதிகளில் இன்ஜினின் இயங்கும் திறனில் பிரச்சினை நிலவுகிறது. மேலும், அமில மழை மற்றும் பனி மூட்டம் அதிகரிப்பிற்கு காரணம், பழைய ரக செல் வாகனங்களே என்பதையும் இந்த ஆராய்ச்சியின் முடிவு உறுதி செய்கிறது.

இதன் மூலம், சுற்றுச்சூழல் பாதிப்பிற்கு காரணம் செல் ரக வாகனங்கள்தான் என்ற கருத்தை மாற்றுவதற்கான பல கருத்துக்களை

இந்த ஆய்வு முன் வைக்கிறது. பழைய மாடல் செல் இன்ஜின்களைவிட தற்போதைய கால கட்டத்தில் வெளிவரும் செல் இன்ஜின்கள் பல மேம்படுத்தப்பட்டனவே. இருந்தாலும் குறைந்த அளவிலான பராமரிப்பு காரணமாக வாடிக்கையாளர்கள் பெட்ரோல் ரக வாகனங்களைத் தான் விரும்பி வாங்குகின்றனர். செல் கார்களின் தற்போதைய நிலை குறித்து வெளியிடப்பட்டுள்ள இந்த ஆய்வு, செல் கார் விற்பனையை உலக-ாவில் ஊக்குவிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

- நூர்லிமா

தொழில் நேசன்

தொழில் முனைவில் சிவஞ்சிபார் தீங்கோ தொழில்நிச்சன் சந்தாதாராகுங்கள்!

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

தொடர்பு கொள்க : 98412 11806, 80720 40720

அடுத்த 5 ஆண்டுகளில்... சொகுசுக்கப்பல் சுற்றுலா துறையில் 40 லட்சம் பயணியரை கார்க்க இலக்கு!

- திரு. நிதின்கட்காரி

மத்திய கப்பல் போக்குவரத்துத்துறை அமைச்சர்

“அடுத்த ஜந்து ஆண்டுகளில், சொகுசுகப்பல் மூலம் இந்தியாவிற்கு வரும் சுற்றுலா பயணியர் எண்ணிக்கையை, 40 லட்சமாக உயர்த்த இலக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டு உள்ளது,” என, மத்திய கப்பல் போக்குவரத்து துறை அமைச்சர் திரு. நிதின் கட்காரி தெரிவித்துள்ளார். மும்பையில் நடைபெற்ற சொகுசு கப்பல் சுற்றுலா தொடர்பான நிகழ்ச்சியில், அவர் மேலும் கூறியதாவது:

இந்தியாவில், 7,500 கி.மீ., கடலோர பகுதியள்ளது. இதை பயன்படுத்தி, உள்நாடு மற்றும் வெளிநாட்டு சொகுசு கப்பல் சுற்றுலா துறையை மேம்படுத்தும் பணிகள், தீவிரமாக நடக்கின்றன. சர்வதேச தரத்தில், இந்திய சொகுசு கப்பல் சுற்றுலாத்துறை உருவாக்கப்படும். நாட்டின் பெரிய, 12 துறைமுகங்களில், சென்னை, மும்பை, கொச்சி, நியூ மாங்கான்ரூ, கோவா ஆகிய ஜந்து துறைமுகங்களில் தான், சர்வதேச சொகுசு கப்பல்களை நிறுத்தும் வசதியள்ளது. இங்கு ஓட்டல்கள், கடைகள், பொழுதுபோக்கு மையங்கள் ஆகிய வசதிகளுடன், நவீன சொகுசு கப்பல் முனையங்கள் அமைக்கப்படும்.

மும்பை துறைமுகத்தில், 300 கோடி ரூபாய் ஒதுக்கீட்டில், நவீன சொகுசு கப்பல் முனையம் அமைக்கும் பணி விரைவில் துவங்கும். இத்துடன், 200 சீரிய துறைமுகங்களில், சொகுசு கப்பல்களை நிறுத்துவதற்கான தளங்கள் அமைக்கப்படும்.



சொகுசு கப்பல் சுற்றுலா துறை, நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும் 2.5 லட்சம் பேருக்கு வேலை வாய்ப்பு அளிக்கக் கூடியது. நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு, குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்பை வழங்கும் ஆற்றல், இத்துறைக்கு உள்ளது.



அதை முழுமையாக பயன்படுத்திக் கொள்ள நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டு உள்ளன.

சொகுசு கப்பல் சுற்றுலாதுறை வளர்ச்சிக்கு, இத்துறையில் அனுபவம் வாய்ந்த அயல்நாட்டு ஆலோசனை நிறுவனங்கள் ஒப்பந்தம் செய்யப்படும். சர்வதேச சொகுசு கப்பல்களின் வருகையை அதிகரிக்க, அவற்றை துறைமுகங்களில் நிறுத்து வதற்கான அனுமதி காலம், 24 மணி நேரத்தில் கிருந்து, 72 மணி நேரமாக அதிகரிக்கப்பட்டு உள்ளது. சொகுசு கப்பல் சுற்றுலாவுக்கு, பிற நாடுகளை போல, ஜி.எஸ்.டி.பில் விலக்களிக்கக் கோரி, ஜி.எஸ்.டி., கவுன்சிலிடம், ஏற்கனவே, அமைச்சகம் சார்பில் கோரிக்கை மனு அளிக்கப்பட்டு உள்ளது.

இதுபோன்ற நடவடிக்கைகள் மூலம், இந்தியாவின் சொகுசு கப்பல் சுற்றுலாதுறை சிறப்பாக வளர்ச்சி காணும். தற்போது, ஓராண்டில், 1.80 லட்சம் சுற்றுலா பயணியர், சொகுசு கப்பலில் இந்தியாவிற்கு வருகின்றனர். இதை, அடுத்த ஜந்து ஆண்டு களில், 40 லட்சமாக உயர்த்த, அரசு திட்டமிட்டுள்ளது.

அது போல, ஓராண்டில், இந்தியாவிற்கு வரும் சொகுசு கப்பல்களின் எண்ணிக்கையை, 158விருந்து, 955 ஆக அதிகரிக்க, இலக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்டு உள்ளது. கடந்த ஆண்டு, சொகுசு கப்பல்களின் வருகையால், 700 கோடி ரூபாய் வருவாய் கிடைத்தது. மதிப்பீட்டு காலத்தில் இதை, 35 ஆயிரத்து, 500 கோடி ரூபாயாக உயர்த்த, அரசின் நடவடிக்கைகள் துணை புரியும். இவ்வாறு தீரு. நிதின் கட்காரி சுவரினார்.

- ரமேஷ்

சட்டுபிட்டு தகவல்

முன்னேறும்
வாய்ப்புகள் தானாக
வருவதில்லை,
அவை உருவாக்கப்
படுகின்றன.

மொபைல் போனில் பேசும்போது கால் டிராப் ஏற்பட்டால் அபராதம் விதிக்க டிராய் முடிவு!



மொபைல் போனில் பேசும்போதே இணைப்பு துண்டிக்கப்படும் கால் டிராப் விவகாரத்தில் கடும் நடவடிக்கை எடுக்க டிராய் தீட்டமிட்டுள்ளது. இதன்படி சம்பந்தப்பட்ட தொலைத்தொடர்பு நிறுவனங்களுக்கு ₹10 லட்சம் வரை அபராதம் விதிக்க முடிவு செய்துள்ளது. மொபைல் போனில் பேசும் போதே இணைப்பு துண்டிக்கப்படும் கால் டிராப் தொடர்பாக இந்திய தொலைத்தொடர்பு ஒழுங்குமுறை ஆணையத்துக்கு (டிராய்) புகார்கள் குவிந்தன. இவற்றை பரிசீலனை செய்த டிராய், இப்பிரச்னையை சரி செய்ய வேண்டும் என தொலைத்தொடர்பு நிறுவனங்களுக்கு உத்தரவிட்டது. ஆனால் நிறுவனங்கள் போதுமான டவர்கள் இல்லை, ஒரே டவரை பல வாடிக்கையாளர்கள் பயன்படுத்துகின்றனர் போன்ற காரணங்களை தெரிவித்தது. ஆனால், கால் டிராப் விவகாரத்தை

தீர்க்க டிராய் தீவிரம் காட்டியது. ஒரே நேரத்தில் ஏராளமான அழைப்புகள் ஒரே டவரில் இருந்து செல்கின்றன. இது கால் டிராப்புக்கு மட்டுமின்றி, சில சமயம் அழைப்பின் தரம் குறையவும் வழிவகுத்து விடுகிறது.

இந்தையில், மொபைல் போன் பயன்படுத்தும் வாடிக்கையாளர்கள் அழைப்பின் தரம் எப்படி உள்ளது என்பதை பதிவு செய்து ரேப்டிங் அளிக்கும் வகையில் மை கால் என்ற ஆப்சை இந்திய தொலைத்தொடர்பு ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (டிராய்) வெளியிட்டது. இதில் வாடிக்கையாளர்கள் பதிவு செய்து வருகின்றனர். இதற்கிடையில், கால் டிராப் விவகாரத்தில் அடுத்த கட்ட நடவடிக்கையாக, ₹10 லட்சம் வரை அபராதம் விதிக்க டிராய் முடிவு செய்துள்ளது. தற்போதைய விதிகளின்படி தொலைத்தொடர்பு நிறுவனங்களுக்கு சேவை

தரம் குறைந்தால் ₹50,000 முதல் ₹1 லட்சம் வரை அபராதம் விதிக்கப்படுகிறது. கால் டிராப்பும் இதில் அடங்கும். ஆனால், கால் டிராப் விவகாரத்தில் நடவடிக்கையை கடுமையாக்கும் வகையில் ₹1 லட்சம் தொடங்கி ₹10 லட்சம் வரை ஒவ்வொரு கட்டத்துக்கும் அபராதத்தை அதிகரிக்கவும், அடுத்த ஆண்டு ஜனவரி 1ம் தேதியில் இருந்து புதிய நடைமுறையை செயல்படுத்தவும் தீட்டமிட்டுள்ளது.

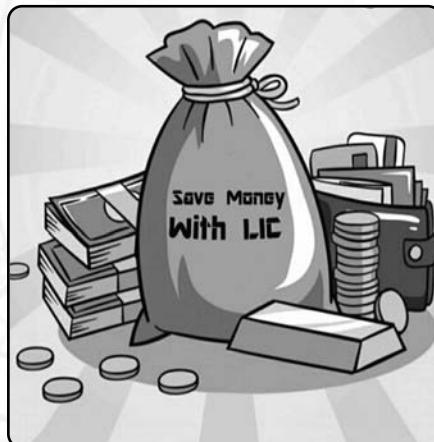
முதற்கட்டமாக வரும் அக்டோபரில் இருந்து டிசம்பர் வரை மூன்று மாதங்கள் கால் டிராப் மற்றும் விதிமீற்றல்களை டிராப் கண்காணிக்கும். பிறகு ஜனவரி 1ம் தேதியில் இருந்து படிப்படியாக அபராதத்தை அமல்படுத்த உள்ளது. இதன்படி முதல் காலாண்டில் கால் டிராப் மற்றும் விதி மீறவுக்கு ₹1 லட்சம் முதல் ₹5 லட்சம் வரை அபராதம் விதிக்கப்படும். 2வது காலாண்டில் விதிமீறல் தொடர்ந்தால் அபராதம் அதை விட ஒன்றரை மடங்கு அதிகமாகவும், 3வது காலாண்டிலும் தொடர்ந்தால் அபராதம் இரண்டு மடங்காக அதாவது ₹10 லட்சம் வரையிலும்

விதிக்கப்பட உள்ளது. கால் டிராப் மற்றும் விதி மீறவுக்கு ஏற்ப இந்த அபராதம் அமையும்.

உதாரணமாக கால் டிராப் 2-4% இருந்தால் ₹1 லட்சம் வசூலிக்கப்படும், 4-6% (₹2 லட்சம்), 6-8% ₹3 லட்சம், 8-10% ₹4 லட்சம், 10%க்கு மேல் ₹5 லட்சம் என இருக்கும். சேவை அளிக்கும் தொலைத்தொடர்பு வட்டத்தில் மாதத்தின் சராசரி கால் டிராப் கணக்கில் கொள்ளப்படும். வாடிக்கையாளர்களும் கால் டிராப் குறித்து புகார் தரலாம். அதே நேரத்தில், தொலைத்தொடர்பு நிறுவனங்கள் மீது முழுமையான பழி சுமத்தப்படாது. ஒரு நெட்வோர்க்கை ஒரு நேரத்தில் எவ்வளவு பேர் பயன்படுத்துகின்றனர். கால் டிராப் கட்டிடத்துக்கு உள்ளே அல்லது வெளியே பேசும்போது ஏற்படுகிறதா என்ற காரணங்களும் ஆராயப்படும் என டிராப் தெரிவித்துள்ளது இதை பெருவாரியான வாடிக்கையாளர்கள் வரவேற்றுள்ளனர்.

- இஹாக்

SAVE FIRST SPEND LATER



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

Call

9841250581	 	7200050581
8428332277	 	8838685050

தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களை உடனுக்குடன் ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும்!

- தீரு.கெனிச்சி அயுகவா

தலைமை செயல் அதிகாரி, மாருதி சுகுகி இந்தியா லிட்.,



“தொழில்நுட்ப மாற்றங்களை ஏற்க தவறும், எந்த நிறுவனமும் சிக்கலை சந்திக்க நேரும். இன்றைய இளைஞர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யக்கூடிய வாகனங்களை தயாரிக்க வேண்டிய அவசியம் உள்ளது,” என, மாருதி சுகுகி இந்தியா நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குனரும், தலைமை செயல் அதிகாரியுமான, தீரு. கெனிச்சி அயுகவா தெரிவித்து உள்ளார்.

சமீபத்தில் அவர், நிறுவனத்தின் பங்கு முதலீடாளர்கள் கூட்டத்தில் கலந்து கொண்டு பேசியதாவது: கடந்த நிதியாண்டு, நமக்கு மாறுபட்ட அனுபவங்களை தந்தது. போட்டி மிகுந்த வர்த்தகச் சூழலில், நமக்கு சப்ளை செய்யும் கிரு நிறுவனங்களில், தீ விபத்து ஏற்பட்டது. மேலும், 2,000 ‘சீசி’ இன்ஜினிக்கு மேற்பட்ட செல் கார்களை பதிவு



செய்யவும், பி.எஸ்., 3 கார்களை விற்கவும், சுப்ரீம் கோர்ட் தடை விதித்தது. கார் தயாரிப்பில், இத்தகைய குறுகிய கால பிரச்சினைகள், நுழக்கு மிகப்பொரிய சவாலாக இருந்தன. இது போன்ற, எதிர்பாராத பிரச்சினைகளை சமாளிக்க, நிறுவனத்தை மேலும் வலிமையாக்க வேண்டும் என்பதை உணர்ந்து கொண்டோம்.

பண மதிப்பு நீக்க அறிவிப்புக்கு பின், துவக்கத்தில், வர்த்தகச் சூழல் கடினமாக இருந்தது. இந்திலையிலும், வாகன சந்தையில், நம் நிறுவனத்தின் சந்தை பங்களிப்பு உயர்ந் துள்ளது. அதை அளவிலான புதிய வாடிக்கை யாளர்கள், நம் குடும்பத்தில் இணைந்துள்ளனர்.

பாதுகாப்பு, சுற்றுச்சூழல் தூய்மை மற்றும் வாடிக்கையாளருக்கு அதைப் பயன்களை கிடைக்கச் செய்வது ஆகியவற்றுக்கான கொள்கைகளை அரசு வகுப்பதில் நிறுவனமும் ஆர்வம் காட்டி வருகிறது. அரசின் நிலையான கொள்கை முடிவுகளும், தீட்டமிட்ட செயல்பாடுகளும் வாகன துறையின் வளர்ச்சிக்கு உதவும். அத்துடன், வாகன துறை, இலக்கு நிர்ணயித்து செயல்படவும், தொழில்நுட்பங்களை பின்பற்றுவது தொடர்பான முடிவுகளை எடுக்கவும் அவை துணைபுரியும் என்று அவர் தெரிவித்தார்.

- ரோபா



TATA MOTORS announces appointment of new Chief Financial Officer



TATA MOTORS

Tata Motors announced the appointment of **Mr. P B Balaji** as the new Chief Financial Officer, Tata Motors Group from November 2017, to drive financial performance and bring greater rigor to operations and investment decisions across the different entities.

Mr. Balaji is a global finance professional with over two decades of experience in the corporate sector. He started his career with Unilever in 1995 and worked in different corporate finance roles across Asian markets, Switzerland, UK and India. Since 2014, he has been heading the finance function as the Chief Financial Officer of Hindustan Unilever, a \$6 billion enterprise. Prior to that, he was the Chief Accountant of the Unilever Group in London.

Mr. N Chandrasekaran, Chairman, Tata Motors said: "Mr Balaji's deep knowledge in all areas across finance and his global experience will be very valuable for the Tata Motors Group. He will be a great addition to the management team."

"Tata Motors is delighted to welcome Mr. Balaji as the new CFO for the Tata



Motors Group. He will play a very important role in our transformation journey and help us in our renewed focus on topline, market share growth, major cost reduction initiatives and efficiency improvements to deliver better financial performance and profitability in the future." said Mr. Guenter Butschek, Chief Executive Officer & Managing Director, Tata Motors.

"The Tata Group represents the leading edge of Indian business and I am delighted to have the opportunity to work



with the Tata Motors' leadership team. I look forward to being part of the transformation journey and an exciting career ahead," said Mr.P B Balaji.

Mr Balaji is a graduate of Indian Institute of Technology, Chennai and has a post-graduate management degree from Indian Institute of Management, Kolkata. He will take up his new assignment in November this year.

ABOUT TATA MOTORS

Tata Motors Limited, a USD 42 billion organisation, is a leading global automobile manufacturer of cars, utility vehicles, buses, trucks and defence vehicles. As India's largest automobile company and part of the USD 100 billion Tata group, Tata Motors has operations in the UK, South Korea, Thailand, South Africa, and Indonesia through a strong global network of 76 subsidiary and associate companies, including Jaguar Land Rover in the UK and Tata Daewoo in South Korea. In India, Tata Motors has an industrial joint venture with Fiat. Engaged in engineering and automotive solutions, with a focus on future-readiness and a pipeline

of tech-enabled products, Tata Motors is India's market leader in commercial vehicles and among the top in passenger vehicles with 9 million vehicles on Indian roads. The company's innovation efforts are focused on developing auto technologies that are sustainable as well as suited. With design and R&D centres located in India, the UK, Italy and Korea, Tata Motors strives to pioneer new products that fire the imagination of GenNext customers. Abroad, Tata cars, buses, and trucks are being marketed in Europe, Africa, the Middle East, South Asia, South East Asia, South America, Australia, CIS, and Russia.

To know more, please visit
www.tatamotors.com;
also follow us on Twitter:
<https://twitter.com/TataMotors>)

Media Contact Information
Tata Motors Corporate Communications
E-mail: indiacorpcomm@tatamotors.com

Tel: +91 22-66657613
www.tatamotors.com

- **Madhu**

FEDERATION OF INDIAN EXPORT ORGANISATIONS SOUTHERN REGION SUGGESTIONS ON TAMILNADU TEXTILE PROMOTION POLICY

The global textile and apparel industry is worth over US\$ 7,395 billion, with clothing accounting for 60 per cent of the market and apparel, the balance 40 per cent. It is expected to reach US\$ 800 billion by 2020.

The Indian textile industry is one of the oldest and most significant industries in the country. It accounts for around 4 per cent of the gross domestic product (GDP), 14 per cent of industrial production and over 13 per cent of the country's total export earnings. In fact, it is the largest foreign exchange earning sector of India. Moreover, it provides employment to over 35 million persons. There is huge potential for India to increase our world trade share of present 7 per cent to 15% within 5 years if necessary support is provided. USA and European Union (EU) together are the major consumers of textiles. They accounted for nearly 64 per cent of clothing and 39 per cent of textile consumption. However, today India faces serious challenges from countries like Bangladesh, Sri Lanka and Vietnam in these market and unless proper support is given the future will be a very big challenge.

As far as Tamil Nadu is concerned, Textiles and Readymade Garments having

major share in Tamil Nadu's industrial scenario as well as exports. However, in the changed global scenario, it is necessary that the manufacturers should be encouraged to go for more value added products as well as competitive pricing. Against this backdrop, given below are our suggestions for making Tamil Nadu the top player in Textiles and Garments:

Setting up Tamil Nadu Textile Export Promotion Board:

The Textile Industry in Tamil Nadu fully depend on international market and hence export is important for vital and continuous growth of this sector. In this context, a TN Textile Export Promotion Board is suggested with Chief Secretary as Chairman and FIEO Chairman as Vice-Chairman. The Textiles Secretary can be Secretary for the Board with Secretaries of related sectors like Industry, EB, Minor Ports and Infrastructure, Revenue, SGST, Labour, etc members. The Board also may co-opt textile sector associations as members.

The aim and objective of the Board may be provide linkage with Textile, Garment, made-ups, etc from availability of raw materials to marketing of finished products. Issues confronting the industry including power, labour, etc can come



under the Board as Single Window for all issues related to textile sector. The Board may meet six times in a year.

Setting up a Technical Textile Park near Tirupur:

A technical textile sector cluster may set up near Tirupur with an area of 100 hectares of land comprising of around 60+ technical textile manufacturers along with common facilities like R&D, common effluent treatment plants etc.

According to the study there is huge potential for India in the Technical Textile Sector even though presently India is having very negligible share. Technical Textile having applications in various sectors including Agriculture for the activities like growing, harvesting of crops and animals. The products include: Shade-nets, Mulch-mats, Crop-covers, Defense, Anti-hail nets and bird protection nets, Fishing net , Packaging, Sports, etc.

Set up a new textile processing Park:

A new textile processing park may be created with all necessary infrastructure including R&D, Common effluent treatment center, etc. The Park can be set up near River/Sea with Zero effluent discharge facility.

Need for more Women Hostel:

State Govt. may set up Women Hostels in all textile clusters in Tamil Nadu so that more women can be encouraged to join in textile industry.

Marketing Support

Support to the textile industries for participating in major textile related exhibitions held across the Globe may be provided with the support form or organisations like FIEO. Marketing support may be provided by the State Government by way of subsidized stall charges and travel expenses to be incurred by the exporters for encourage them for more participation.

- Revathi

FEDERATION OF INDIAN EXPORT ORGANISATIONS SOUTHERN REGION SEGGETIONS ON TAMILNADU TEXTILE PROMOTION POLICY

The global textile and apparel industry is worth over US\$ 7,395 billion, with clothing accounting for 60 per cent of the market and apparel, the balance 40 per cent. It is expected to reach US\$ 800 billion by 2020.

The Indian textile industry is one of the oldest and most significant industries in the country. It accounts for around 4 per cent of the gross domestic product (GDP), 14 per cent of industrial production and over 13 per cent of the country's total export earnings. In fact, it is the largest foreign exchange earning sector of India. Moreover, it provides employment to over 35 million persons. There is huge potential for India to increase our world trade share of present 7 per cent to 15% within 5 years if necessary support is provided. USA and European Union (EU) together are the major consumers of textiles. They accounted for nearly 64 per cent of clothing and 39 per cent of textile consumption. However, today India faces serious challenges from countries like Bangladesh, Sri Lanka and Vietnam in these market and unless proper support is given the future will be a very big challenge.

As far as Tamil Nadu is concerned, Textiles and Readymade Garments having

major share in Tamil Nadu's industrial scenario as well as exports. However, in the changed global scenario, it is necessary that the manufacturers should be encouraged to go for more value added products as well as competitive pricing. Against this backdrop, given below are our suggestions for making Tamil Nadu the top player in Textiles and Garments:

Setting up Tamil Nadu Textile Export Promotion Board:

The Textile Industry in Tamil Nadu fully depend on international market and hence export is important for vital and continuous growth of this sector. In this context, a TN Textile Export Promotion Board is suggested with Chief Secretary as Chairman and FIEO Chairman as Vice-Chairman. The Textiles Secretary can be Secretary for the Board with Secretaries of related sectors like Industry, EB, Minor Ports and Infrastructure, Revenue, SGST, Labour, etc members. The Board also may co-opt textile sector associations as members.

The aim and objective of the Board may be provide linkage with Textile, Garment, made-ups, etc from availability of raw materials to marketing of finished products. Issues confronting the industry including power, labour, etc can come



under the Board as Single Window for all issues related to textile sector. The Board may meet six times in a year.

Setting up a Technical Textile Park near Tirupur:

A technical textile sector cluster may set up near Tirupur with an area of 100 hectares of land comprising of around 60+ technical textile manufacturers along with common facilities like R&D, common effluent treatment plants etc.

According to the study there is huge potential for India in the Technical Textile Sector even though presently India is having very negligible share. Technical Textile having applications in various sectors including Agriculture for the activities like growing, harvesting of crops and animals. The products include: Shade-nets, Mulch-mats, Crop-covers, Defense, Anti-hail nets and bird protection nets, Fishing net , Packaging, Sports, etc.

Set up a new textile processing Park:

A new textile processing park may be created with all necessary infrastructure including R&D, Common effluent treatment center, etc. The Park can be set up near River/Sea with Zero effluent discharge facility.

Need for more Women Hostel:

State Govt. may set up Women Hostels in all textile clusters in Tamil Nadu so that more women can be encouraged to join in textile industry.

Marketing Support

Support to the textile industries for participating in major textile related exhibitions held across the Globe may be provided with the support form or organisations like FIEO. Marketing support may be provided by the State Government by way of subsidized stall charges and travel expenses to be incurred by the exporters for encourage them for more participation.

- Revathi

GM INDIA ANNOUNCES LEADERSHIP TRANSITION

**Sanjiv Gupta named President and
Managing Director of GM India**

KaherKazem named President and CEO of GM Korea

GM India announced that President and Managing Director KaherKazem will hand over the reins of the company to Chief Financial Officer Sanjiv Gupta from September 1.

"Sanjiv Gupta is an experienced GM leader who has been a driving force behind our strategy. Sanjiv will continue to lead our plan to achieve better financial performance in India," said GM Executive Vice President and President of GM International Stefan Jacoby.

Gupta said, "It is an honor to be leading GM India at such an important time for the business. I have the benefit of inheriting a strong leadership team. We are all aligned on turning around the financial performance and delivering an orderly business transformation that supports our customers, our employees and our partners."

Gupta will combine his role as GM India president and managing director with his finance leadership responsibilities.

Gupta joined GM in 2003 working in critical roles in VSSM, Auto Financing,



Business Planning, Corporate Finance and Treasury, and Financial Planning & Analysis in the US and Canada. In February 2012, he was promoted to Director, North America Financial Planning and Analysis; and in September 2013 was appointed Director US Sales



Operations Finance. Gupta joined GM India in May 2016.

Kazem, who will become president and CEO of GM Korea, thanked his leadership team and GM India employees for their professionalism and focus on implementing plans to turn around the business.

"GM India's transformation is on track," he said. "The overwhelming majority of dealers have accepted our transition package, we have begun exports of Chevrolet Beat sedans to Latin America, and our consolidation of manufacturing operations continues. This is the right time to hand over responsibility to Sanjiv, who will continue to lead the business transformation."

General Motors Co. (NYSE: GM, TSX: GMM) and its partners produce vehicles in 31 countries, and the company has leadership positions in the world's largest and fastest-growing automotive markets. GM, its subsidiaries and joint venture



entities sell vehicles under the Chevrolet, Cadillac, Baojun, Buick, GMC, Holden, Jiefang, Opel, Vauxhall and Wuling brands. More information on the company and its subsidiaries, including OnStar, a global leader in vehicle safety, security and information services, can be found at <http://www.gm.com>

Media Contacts:
GM India Communications

Soumi Sriram
+91 9819545378
soumi.sriram@gm.com

- *Ragavan*

மெர்சிடெஸ்-பென்ஸ் AMG GT R மற்றும் AMG GT ROADSTER மாடல்கள் அறிமுகம்!

நாட்டின் முன்னணி சொகுசு கார் உற்பத்தியாளரான மெர்சிடெஸ்-பென்ஸ் இந்தியா, பெர்ஃபார்மென்ஸ் கார் பிரிவில், உலகளாவிய அளவில் கிடைக்கப் பெறும் அதன் மிகச்சிறந்த இரண்டு ஸ்போர்ட்ஸ் கார்களை அறிமுகம் செய்துள்ளதன் வழியாக தனது இருத்தலை வலுப்படுத்தியுள்ளது. தீ பீஸ்ட் ஆஃப் தீ கீர்ன் ஹெல் - AMG GT R - மற்றும் அதன் டாப்லெஸ் சகோதரன் AMG GT Roadster ஆகியவைகள், இந்திய மெர்சிடெஸ்-பென்ஸின் செயல்திறன் கார்கள் வழங்குபட்டியலில் மேற்கொள்ளப் பட்டுள்ள சமீபத்திய சேர்ப்புகளாகும். கடந்த 50 ஆண்டுகளில், உயர் வெற்றி பெற்ற ஸ்போர்ட்ஸ்

கார் பிராண்டாகவும் மற்றும் பெர்ஃபார்மென்ஸ் பிராண்டாகவும் மெர்சிடெஸ்-AMG அதன் நிலையை மோட்டார் ஸ்போர்டிலிருந்து சாலைக்கான தனித்துவமிக்க வாகனங்களாக மாற்றுவதன் வழியாக வலுப்படுத்தியுள்ளது # 50 Years Of AMG-ன் உலகளாவிய கொண்டாட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக, ஆஃப்பால்டர் பக்கிலிருந்து இரண்டு இரண்டு பீஸ்ட்களையும் மெர்சிடெஸ்-பென்ஸ் இந்தியாவின் மேலாண்மை இயக்குனர் மற்றும் தலைமை செயல் அலுவலர் தீரு. ரோலண்ட் ஃபோல்கர் அறிமுகம் செய்துள்ளார்.





மெர்ஸிடீஸ்-பென்ஸ் இந்தியாவின் மேலாண்மை இயக்குனர் மற்றும் தலைமை செயல் அலுவலர் தீரு.ரோலண்ட் ஃபோல்கர் அவர்கள், இந்தியாவில் 50YearsOfAMG கொண்டாட்டங்களை நாங்கள் மேற்கொண்டு வருகிறோம். அதன் ஒரு பகுதியாக பீஸ்ட் ஆஃப் தி கீன் ஹெல் - தி மெர்ஸிடீஸ் AMG GT R - மற்றும் தி மெர்ஸிடீஸ்-AMG GT Roadster ஆகியவைகளின் அறிமுகம் அமைந்துள்ளது. உலகின் மிக சவாலான பந்தயப் பாதைகளிலிருந்து, உலகின் மிகச்சிறந்த பயணப் பாதைகளுக்கு, AMG பந்தய மரபணுக்களை கொண்டு வருகிறது. உலகின் மிக வேகமான குடும்பத்திலிருந்து மிக வேகமான கார்களை கொண்டு வருவது, இந்தியச் சந்தையின் மீதான முக்கியத்துவம் மற்றும் பெர்ஸிபார்மென்ஸ் ஸ்போர்ட்ஸ் கார்களில் அதன் சாத்தியத்தின் அதிகாரித்து வருவதை உறுதி செய்கிறது. இவ்விரண்டு அற்புதமான ஸ்போர்ட்ஸ் கார்களும் இந்தியாவிலுள்ள மெர்ஸிடீஸ்-AMG ஆர்வலர் களுக்கு பிடிக்கும் என்றும் மற்றும் பெர்ஸிபார்மென்ஸ் மோட்டாரிங் பிரிவை முற்றிலுமாக மாற்றி யமைக்கும் என்றும் நாங்கள் நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

மேலும் தீரு. ஃபோல்கர் அவர்கள், “மெர்ஸிடீஸ் பென்ஸ் இந்தியாவில், எங்களது இந்திய வாழ்க்கை யாளர்களுக்கு உலகாளவிய வரவேற்பினைப் பெற்ற தயாரிப்புகளை வழங்க வேண்டுமென்பது எங்களது தொடர் முயற்சியாகும். பிரபலமான ஸ்போர்ட்ஸ் கார்கள், ரேஸ்-தன்மை கொண்ட சூப்பர் செடான்கள் அல்லது பெர்ஸிபார்மென்ஸ் SUVகள் என மெர்ஸிடீஸ்-பென்ஸின் பரந்துபட்ட வழங்குபட்டியலில் இந்தியாவில் 12 AMG-கள் வேறு எந்தவொரு கார் பிராண்டைக் காட்டிலும் அதிகமாக அமைந்துள்ளது. AMG GT R மற்றும் AMG GT Roadster எங்களது AMG GT3 பந்தயக்காரின் ஓட்டுதல் தன்மைகளை AMG GT-ன் தீனசாரி செயல்திறன் உடன் இணைத்து வழங்குகிறது. இந்த அற்புதமான தயாரிப்புகள் எங்களது எலைட் இந்திய வாழ்க்கையாளர்களால் பெரிதும் வரவேற்கப்படும் என்பதையும் மற்றும் AMG-ன் பிரபலத்தன்மையை மேலும் வலுப்படுத்தும் என்றும் நாங்கள் நம்புகிறோம்” என்று கூறினார்.

- அர்ஜிதா

வாசகர் எண்ணாங்கள்...

கடந்த ஆகஸ்ட் இதழில்... மத்திய அரசின் அனைத்து செயல்பாடுகளையும் விளக்கி, அதிலுள்ள குறைகளை தெளிவாக சுட்டிக்காட்டி, இறுதியாக மத்திய அரசு எவ்வாறு செயல்பட வேண்டும் என்பது குறித்து தெளிவாக விளக்கிய தலையங்கம் பாராட்டுக்குரியது.

- குமார் .M, மதுரை

அண்ணா பல்கலைக்கழகத்தின், பொறியியல் வடிவமைப்பு துறையின் தலைவர் மாணவர் தீரு. K. சண்முகசுந்தரம் அவர்களின் பேட்டி மிக அருமை பேட்டி மிகத் தெளிவாகவும், உறுதியாகவும் மாணவர்கள் தங்களது எதிர்காலத்தை சிறப்பாக வடிவமைத்தி ஆலோசனைகளை அள்ளித் தந்துள்ளார் வாழ்த்துக்கள்.

- மகாதுதனன். B, காஞ்சிபுரம்

தானியங்கி பொறியியல் துறையில் (Automobile) உள்ள வேலை வாய்ப்புகள் குறித்து கடந்த இதழில் வெளியான பேட்டி மிக சிறப்பாக இருந்தது. பொறியியல் படித்த மாணவர்கள் வேலையில்லாமல் இருப்பது, கிடைத்த வேலையை செய்வது, மாணவர்களின் எதிர்காலம் போன்ற சிறந்த அம்சங்களை பேட்டி தெளிவாக்கியது. அண்ணா பல்கலைக் கழகத்தின் தீரு. K. சண்முகசுந்தரம் அவர்களுக்கு எனது பாராட்டுக்கள்.

- மணிகண்டன். J, சின்ன சேலம்

தற்போதைய கழலில் இந்திய வங்கித்துறை பல்வேறு சிக்கல்களை எதிர்நோக்கியின்களது. குறிப்பாக வங்கிகள் இணைப்பு, வாராக்கடன்கள் வங்கிகளின் வளர்ச்சியை பெருமளவு பாதிக்கும் வேளையில், இந்தியன் வங்கியின் சிறப்பான செயல்பாடுகளை அறிந்து மகிழ்வுற்றேன்.

- R.S. செல்வம், புதுக்கோட்டை

கடந்த இதழில் வெளியான 'கானல் நீராகி வரும் தொழிற்கல்வி தீட்டம்' குறித்த கட்டுரை மிக அருமை. தொழில் கல்வியில் உள்ள குறைபாடுகள் களையப்பட வேண்டும். மாணவர்களுக்கு சாதிக்க வேண்டும் என்கிற மன உறுதியை தொழிற்கல்வியால் மட்டுமே அளிக்க முடியும்.

- சுரேன், சென்னை

ஆற்று மணவுக்கு மாற்றாக சி.எஸ். சாண்ட், கட்டுமான துறைக்கு கை கொடுக்குமா... என்ற தலைப்பில் கடந்த இதழில் வெளியான கட்டுரை பயனுள்ளதாக இருந்தது. இப்பிரச்சினையைத் தீர்க்க அரசு பல்வேறு தீட்டங்களை செயல்படுத்தினாலும், அனைத்து தரப்பு பிரிவினரையும் தீருப்தி படுத்த முடியாத நிலைத்தான் நிலவுகிறது.

- சண்முகநாதன். S, கோவை

தேசத்திற்காக தனது வாழ்வை அர்பணித்த தியாகச் செம்மல் டாக்டர்.

அப்துல்கலாம் அவர்களின் வாழ்க்கை குறித்த தெளிவான விவரங்களை இரண்டு பக்கங்களாக சுருக்கி வழங்கியமைக்கு நன்றி. ஒருவரின் மதிப்பை இருக்கும் போது அறிவுதில்லை. இழக்கும் போது அறிகின்றோம். இது வேதனை!

- சுதாகர். M தீருவண்ணாமலை

தண்டு வட பாதிப்பால், கால்கள் வலுவிழந்த வர்களுக்கு 'சைபோலிம்ப்' என்னும் புதிய சாதனம் அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ளது என்பதை அறிந்து மகிழ்ந்தேன். இத்தயாரிப்பு, பலருக்கு மறுவாழ்வை அளிக்கும் என்பது உறுதி!

- K. சங்கரன், தஞ்சை



Owned, Published by : N.B. SUKKUR BASHA, printed by, K. RADHA at R.K. OFFSET PRINTERS, Old No. 93, New No. 230, Dr.Besant Road, Royapettah, Chennai - 600 014, Published from 19/39, School Road, C.I.T. Nagar, Nandanam, Chennai - 600 035. Editor : N.B. SUKKUR BASHA