

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

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

படைப்புகள், சந்தா மற்றும் விளம்பர தொடர்புக்கு :

தொழில் நேசன்

19/39, பள்ளிக்கூடச் சாலை,
சி.ஐ.டி.நகர், நந்தனம்,
சென்னை - 600 035.
கைபேசி : 9841211806
8072040720

மின்னஞ்சல் :
thozhinesan2006@gmail.com

இணையதளம் :
www.thozhinesan.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

உயர் பண மதிப்பிழப்பு திட்டம் - ஊழலா?

நாடு எங்கு சென்று கொண்டுள்ளது என்பது புரியாத புதிராக உள்ளது. டாலருக்கு நிகரான ரூபாய் மதிப்பு தொடர்ந்து சரிவடைந்து கொண்டே வருகிறது. இதன் காரணமாக சர்வதேச அளவில் உள்ள இறக்குமதியாளர்கள் தங்களது ஒப்பந்தங்களை மறுஆய்வு செய்யும்படி கேட்கத் துவங்கியுள்ளனர். மேலும், சர்வதேச சந்தையில் ஏற்றுமதி பொருளுக்கான சரியான விலையை நிர்ணயிக்க முடியாமல் இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் திணறி வருகின்றனர்.

ரூபாய் மதிப்பில் தற்போது காணப்பட்டு வரும் வீழ்ச்சியின் காரணமாக ஏற்றுமதியாளர்கள் உறுதிப்பாடற்ற நிச்சயமற்ற சூழலை எதிர்கொள்ளும் நிலைக்கு தள்ளப்பட்டுள்ளனர். நாளை ரூபாய் மதிப்பு எப்படி இருக்குமோ என்று யூகிக்க முடியாத நிலைக்கு இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் ஆளாகியுள்ளனர் என்பது வேதனையான விஷயம். இதன் காரணமாக, அத்தியாவசிய பொருள் முதல் ஆட்டோ மொபைல் பாகங்கள் வரை விலை கடுமையாக உயரும் அபாயம் ஏற்பட்டுள்ளது. இந்திய பணமதிப்பு குறைவதால் கச்சா எண்ணெய் இறக்குமதி விலை உயரும். இதனால் பெட்ரோல் டீசல் மற்றும் அத்தியாவசிய பொருட்களின் விலை ராக்கெட் வேகத்தில் உயரும் நிலை ஏற்பட்டுள்ளது.

இதேபோன்று, உயர் பண மதிப்பிழப்பு திட்டம் குறித்து தற்போது வெளியாகும் தகவல்கள் சாமானிய மக்களையும் யோசிக்க வைத்துள்ளது. கடந்த 2016 நவம்பர் 8-ஆம் தேதி உயர் மதிப்புடைய ரூ. 500, ரூ. 1,000 நோட்டுகளை திரும்பப் பெறுவதாக மத்திய அரசு அறிவித்தது. இந்த அறிவிப்பை வெளியிட்ட போது நாடெங்கிலும் ரூ. 15.41 லட்சம் கோடி பணம் புழக்கத்தில் இருந்தது. இதில் 3 லட்சம் கோடி அளவுக்கான கருப்பு பணம் திரும்ப வராது என மத்திய அரசு கருதியிருந்தது.

இந்நிலையில், ரிசர்வ் வங்கி சமீபத்தில் வெளியிட்ட அறிக்கையில் பண மதிப்பிழப்பு நடவடிக்கையின் போது ரூ. 15.31 லட்சம் கோடி பணம் திரும்ப வந்துவிட்டதாகவும், இது மொத்த தொகையில் 99.3 சதவீதம் ஆகும் என்று தெரிவித்துள்ளது. இதன் மூலமாக வங்கிகளுக்கு வராமல் போன தொகை ரூ. 10,720 கோடி மட்டுமே என்ற அதிர்ச்சி தகவல் வெளியிடப்பட்டுள்ளது.

“உயர் பண மதிப்பிழப்பு ஏற்கனவே திட்டமிடப்பட்டு மக்களின் மேல் திணிக்கப்பட்ட நடவடிக்கையாகும். இது தோல்வியடைந்து விட்டது என்றும், பணமதிப்பிழப்பு என்பது மாபெரும் ஊழலே தவிர வேறொன்றுமில்லை” என காங்கிரஸ் கட்சியின் தலைவர் நேரிடையாக மத்திய அரசின் மீது குற்றம் சாட்டியுள்ளார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

எது எப்படியோ, முந்தைய ஐக்கிய முற்போக்கு கூட்டணி ஆட்சியின் போது வங்கிகளின் வாராக் கடன் தொகை ரூ. 2.5 லட்சம் கோடியாக இருந்தது. அது தற்போது ரூ. 12.5 லட்சம் கோடியாக உயர்ந்துவிட்டது. மேலும் பணமதிப்பிழப்பு நடவடிக்கையால் இந்தியப் பொருளாதார வளர்ச்சி விகிதம் 2 சதவீதம் குறைந்து போனதுடன் கோடிக்கணக்கானவர்களின் வேலை வாய்ப்புகள் பாதிக்கப்பட்டன.

ஜி.எஸ்.டி வரி விதிப்பால் விலைவாசி உயர்வு மேலும் அதிகரித்துள்ளதே தவிர கட்டுக்குள் கொண்டுவர முடியாத நிலை ஏற்பட்டுவிட்டது.

அங்கொன்று, இங்கொன்றாக நடந்து வந்த சிறு தொழில்கள் ஜிஎஸ்டி வரியால் முற்றிலும் முடங்கும் நிலை ஏற்பட்டுள்ளது. எனவே, மத்திய அரசு பொருளாதார ஸ்திரத்தன்மை மீது கவனம் செலுத்தி விலைவாசியை கட்டுக்குள் கொண்டுவர நடவடிக்கை எடுக்க வேண்டும் என்பதே தொழில்துறையினர் மற்றும் சாமானிய மக்களின் எதிர்பார்ப்பாக உள்ளது.

என்.பி.சுக்கர் பாஷா
ஆசிரியர்

இந்திய இளைஞர்களைக் கவரும் வகையில் 'ரேடியன்' மோட்டார் சைக்கிளை தயாரித்துள்ளோம்!

திரு.சுதர்சன் வேணு

இணை மேலாண்மை இயக்குநர், டிவிஎஸ் மோட்டார் கம்பெனி லிமிடெட்

இரண்டு சக்கர மற்றும் மூன்று சக்கர வாகனங்கள் உற்பத்தியில் பெயர் பெற்ற டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவனம், டிவிஎஸ் ரேடியன் என்ற ஒரு புதிய 110CC பயணியர் மோட்டார் சைக்கிளை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. உறுதியான உலோக கட்டமைப்பு, நவீன ஸ்டைல் மற்றும் மேம்பட்ட சவுகரியம் ஆகியவை ஒருங்கே அமையப்பெற்ற டிவிஎஸ் ரேடியன் நம்பிக்கை நிறைந்த மன உறுதி வாய்ந்த இந்திய ஆண்களை இலக்காகக் கொண்டு உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது. இதன்மூலம் டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவனத்தின் வலுவான பயணியர் மோட்டார் சைக்கிள் பிரிவு வெவ்வேறான தனித்துவமிக்க வாடிக்கையாளர் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதுடன் அவர்களை மகிழ்ச்சியடைய செய்கிறது.

அறிமுக நிகழ்ச்சியில் டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவனத்தின் இணை மேலாண்மை இயக்குநர், திரு. சுதர்சன் வேணு கூறுகையில் “தரம் மற்றும் நம்பகத்தன்மை மீது டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவனத்திற்கு பல ஆண்டுகளாக இருந்துவரும் அசைக்க முடியாத முனைப்பு சந்தைக்கு சம காலத்திய மற்றும் கவனத்தை ஈர்க்கக்கூடிய புராடக்ட்களை சந்தைக்கு கிடைக்கச் செய்துள்ளது. இந்த வகைப்பிரிவில் முதன்மை வகிக்கும் சிறப்பம்சங்களைக் கொண்டு டிவிஎஸ் ரேடியன் தரத்தில்



சிறந்த நீடிப்புத்தன்மை செயல்திறன் மற்றும் ஈர்க்கக்கூடிய ஸ்டைலிங் கொடுப்பதற்கு எங்களுடைய மதிப்புகளை ஒருங்கிணைத்துத் தருகிறது. நாடு முழுவதும் உள்ள அறிவார்ந்த



முற்போக்கு வாடிக்கையாளர்கள். இதன் உறுதியான கருத்தை போற்றி உடனடியாகவே வரவேற்பார்கள் என்பதை நாங்கள் உறுதியாக நம்புகிறோம்.” குறிப்பாக இந்திய இளைஞர்களை கவரும் விதத்தில் நவீன வசதிகள் இந்த மோட்டார் சைக்கிளில் உள்ளது. இதன் விலையும் நடுத்தர மக்களை ஈர்க்கக்கூடியதாய் இருக்கும். முதல் ஆண்டில் 2 லட்சம் மோட்டார் சைக்கிளைத் தயாரிக்க உள்ளோம் என்றார் திரு. சுதர்சன் வேணு.

அறிமுக நிகழ்ச்சியில் டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவன தலைவர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரி திரு.K.N. இராதாகிருஷ்ணன் அவர்கள் பேசுகையில், “நாங்கள் அறிவார்ந்த முற்போக்கு சிந்தனையுடைய வாடிக்கையாளர்களை இலக்கு கொண்டு டிவிஎஸ் ரேடியனை அறிமுகப் படுத்துவதில் பெருமகிழ்ச்சியடைகிறோம். ரேடியவில் நடைமுறைத் தன்மையை விட்டுக்கொடுக்காமல் வலிமை, சவுகர்ய வசதி மற்றும் ஸ்டைலை வழங்கக்கூடிய தரத்தில் முதன்மையான பல சிறப்பம்சங்கள் மற்றும் பயன்தரக்கூடிய வடிவமைப்பு

உள்ளது. வலிமையான செளகரியமிக்க மற்றும் நீடித்து உழைக்கக்கூடிய மோட்டார்சைக்கிளை எதிர்பார்க்கக்கூடிய நுகர்வோர்கள் விரும்பக் கூடியதாக டிவிஎஸ் ரேடியன் இருக்கும் என்று நான் உறுதியாக நம்புகிறேன்” என்று கூறினார்.

டிவிஎஸ் ரேடியன் சிறப்பும்சங்கள் பற்றி காண்போம்

கட்டமைப்பு

டிவிஎஸ் ரேடியன் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு வலிமையான மற்றும் நம்பகமிக்க அனுபவத்தை அதன் திடமான கட்டமைப்பு மற்றும் வலிமையான ஸ்டீல் டியூபுலர் சேசிஸ்டன் முழுமையாக வழங்கியிருக்கிறது. அதன் குறிப்பிட்ட வடிவமைப்பு மோட்டார்சைக்கிளின் நீடித்த வாழ்நாளுக்கு உறுதியளிக்கிறது.

பாதுகாப்பு

இந்த மோட்டார்சைக்கிளில் இவ்வகைப்பிரிவில் முதன்முதலாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட பிரேக்கிங் தொழில்நுட்பம்.



சிறப்பான பிரேக் பிடிக்கும் கட்டுப்பாட்டுத்திறனை வழங்குகிறது. சறுக்கக்கூடிய வாய்ப்பை இது மிகவும் குறைப்பதினால் ஓட்டுநரின் பாதுகாப்பை உறுதிசெய்கிறது. பக்கஸ்டாண்ட் இன்டிகேட்டரில் விபத்துக்களை தவிர்ப்பதற்கு எச்சரிக்கை ஒலியெழுப்பும் ஒரு பீப்பர் பொருத்தப்பட்டுள்ளது. பிடிப்புத்திறனுடைய டியூரா கிரிப் டயர்களுடன் கூடிய 18 இன்ச் அளவுடைய பெரிய சக்கரங்கள் பைக் ஓட்டுபவருக்கு சிறந்த பிடிமானத்தையும் மற்றும் சவுகர்யத்தையும் கொடுக்கிறது.

கவுகர்ய வசதி

டிவிஎஸ் ரேடியனில், நீளம் மற்றும் அகலம் ஆகிய இரு அளவீடுகளிலும் இந்தப் பிரிவிலேயே மிகப்பெரிய இருக்கை உள்ளது. 5 ஸ்டெப் சரி செய்யத்தக்க பின் ஹைட்ராலிக் அதிர்வு தாங்கியுடன் கூடிய டெலஸ்கோப்பிக் ஆயில் ஊறிய முதன் அதிர்வு தாங்கி சவுகர்ய வசதி மற்றும் நீடிப்புத்தன்மையை வழங்குகிறது. ஒரு நிலையான ஓட்டத்தை கொடுக்கக்கூடிய இந்த மோட்டார்சைக்கிளில் சாலைத்தரையிலிருந்து 180 மி.மீ. கொண்ட அதிக இடைவெளியுடன் 1265மிமீ நீளம் கொண்ட வீல்பேஸ் உள்ளது. தாழ்ந்த இருக்கை உயரம், செல்ஃப் ஸ்டார்ட் வசதி மற்றும் ஒரு யுஎஸ்பி சார்ஜிங் ஸ்பாட்' மற்றும்

பின்னால் அமர்ந்திருப்பவர் பிடித்துக்கொள்வதற்கு வசதியான கம்பி போன்ற கச்சிதமான செயல்பாட்டு அம்சங்கள் ஈடு இணையற்ற ஓட்டும் அனுபவத்தை கொடுக்கிறது.

ஸ்டைல்

ஸ்டைலிஷ் குரோம் ஏற்றங்களுடன் நிலையான கிடைவாட்டமான, வடிவமைப்பு இந்த மோட்டார்சைக்கிளில் இடம்பெற்றுள்ளது. சக்தி வாய்ந்த முகப்புவிளக்கு பகல் நேரத்தில் எரியக் கூடிய விளக்குகளுடன் (DRL) ஒருங்கிணைக்கப் பட்டிருக்கிறது. ஸ்டைலிஷ் பெட்ரோல் டேங்குடன் கூடிய தனித்துவமிக்க தோற்றம். குரோம் நிறைவூட்டம்பெற்ற ஸ்பீடோமீட்டர். அதிர்வுதாங்கி மற்றும் சைலன்சர் ஆகியவை டிவிஎஸ் ரேடியன்-ல் குறிப்பிடத்தக்க ஸ்டைல் அம்சங்களாகும்.

செயல்திறன்

டிவிஎஸ் ரேடியனில், ஒரு அதிகபட்ச ஆற்றல் மற்றும் எளிபொருள் சிக்கனம் ஆகியவற்றை ஒருங்கே வழங்குவதற்கென வடிவமைக்கப்பட்ட நீடித்து உழைக்கக்கூடிய 109.7CC டியூரா - லைஃப் எஞ்சின் உள்ளது. இந்த மோட்டார் சைக்கிள் 5000 rpm-ல் 8.7Nm என்ற ஒரு முறுக்குவிசையுடன். 7000rpm 8.4 PS ஆற்றல்திறனை உருவாக்குகிறது. 10 லிட்டர்



கொள்ளளவு கொண்ட பெட்ரோல் டேங்க்-ஐ கொண்டிருக்கும் டிவிஎஸ் ரேடியன் 69.3 kmpl என்ற சிறப்பான மைலேஜை வழங்கக்கூடியவாறு எளிபொருள் சிக்கனத்திறன் கொண்ட பைக் ஆகும்.

5 வருட வாரண்டியுடன் வெள்ளை, மஞ்சள் கலந்த பழுப்பு நிறம், கருஞ்சிவப்பு மற்றும் கறுப்பு ஆகிய வண்ணங்களில் ரூ. 48,400 என்ற விலையில் (டில்லி எக்ஸ் ஷோரூம்) டிவிஎஸ் ரேடியன் விற்கப்படுகிறது.

டிவிஎஸ் மோட்டார் நிறுவனம் குறித்து

கௌரவமிக்க இரண்டு மற்றும் மூன்று சக்கர வாகனங்கள் உற்பத்தியாளராகவும், 7 பில்லியன் டுஎஸ் டாலர்கள் மதிப்பிலான டிவிஎஸ் குழுமத்தின் முதன்மை நிறுவனமாகவும் நாங்கள் திகழ்கிறோம். மொபிலிட்டியின் வழியாக வெற்றியின் முன்னேற்றத்தின் மீது நாங்கள் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளோம். எங்களது 100 ஆண்டுகளாகத் தொடரும் நம்பிக்கை மதிப்பு வாடிக்கையாளர்கள் மீதும் மற்றும் துல்லியத் தன்மையின் மீதும் பேரார்வத்தை நாங்கள் கொண்டிருக்கிறோம். புத்தாக்கம் மற்றும் நிலைக் கத்தக்க செயல்முறைகளின் வழியாக சர்வதேச அளவில் மிகச்சிறப்பான தயாரிப்புகளை மிக

உயர்ந்த தரத்துடன் நாங்கள் வழங்கி வருகிறோம். 60 நாடுகளில் உள்ள எங்களது அனைத்து விற்பனை மற்றும் சேவை மையங்கள் வழியாக மிக மேம்பட்ட வாடிக்கையாளர் அனுபவத்தை வழங்க நாங்க உறுதியூண்டுள்ளோம். கௌரவம் வாய்ந்த டெமிங் பரிசை வென்ற ஒரே இருசக்கர வாகன நிறுவனம் என்ற பெருமை எங்களுக்கு இருக்கிறது. எங்கள் தயாரிப்புகள் அதனதன் பிரிவுகளில் JD Power IQS மற்றும் APEAL கருத்தாய்வுகளில் கடந்த நான்கு ஆண்டுகளாக முன்னணியில் உள்ளன. தொடர்ச்சியாக மூன்று ஆண்டுகளாக JD Power வாடிக்கையாளர் சேவை மீதான திருப்தி கருத்தாய்வில் தரவரிசையில் முதலிடம் பெற்ற நிறுவனமாக நாங்கள் இருந்து வருகிறோம்.

இனி வருங்கின்ற காலங்களிலும் வாடிக்கையாளர்களின் நன் மதிப்பை பெற்று, இந்தியாவின் சிறந்த மோட்டார் சைக்கிள் உற்பத்தியாளர் என்ற பெருமையை தக்க வைப்பதற்கான நடவடிக்கைகளில் நாங்கள் தொடர் முயற்சியினை மேற்கொண்டு வருகிறோம் என்கிறார் திரு. சுதர்சன் வேணு.

மேலும் தகவல்களுக்கு காண்க :

www.tvsmotor.com

- ரேபா

என்னுடைய இடத்தில் என்னுடைய இல்ல பதிவு... சென்னையில் ஒரே சமயத்தில் பல்வேறு இடங்களில் நடைபெறும் கண்காட்சி - கிரெடாய் சென்னை கிளையின் புதிய முயற்சி

CREDAI

சென்னை வாசிகள் தாங்கள் வாங்க இருக்கின்ற கனவு இல்லங்கள் பற்றிய ஒரு தெளிவான முடிவு எடுப்பதற்காக இந்திய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவன சங்கங்களின் கூட்டமைப்பான (Confederation of Real Estate Developers Association of India - CREDAI) சென்னை கிளை முதல் முறையாக சென்னை நகரில் ஒரே நேரத்தில் பல்வேறு இடங்களில் வீட்டுவசதி கண்காட்சி நடத்த உள்ளது. நான்கு நாள் நடைபெற உள்ள இந்த 'என்னுடைய இடத்தில் என்னுடைய இல்ல பதிவு' கண்காட்சி செப்டம்பர் 1, 2 மற்றும்

8, 9 தேதிகளில் சென்னையில் ஆறு இடங்களில் நடைபெற உள்ளது. பொது மக்கள் வாழும் இடத்திற்கு அருகாமையில் நடைபெறுவது இந்தக் கண்காட்சியின் சிறப்பு அம்சமாகும். மக்கள் அவர்களின் கனவு இல்லங்களை மூன்று எளிய முறையில் வாங்குவதற்கு சாத்தியமாக இக்கண்காட்சி அமைந்துள்ளது.

* உங்கள் இல்லம் அருகிலேயே கண்காட்சிக்கு சென்று பார்க்கலாம்.

* கனவு இல்லத்தில் இடம் மற்றும் நிதி திறனை தேர்வு செய்யலாம்.

செப்டம்பர் 1, 2 (சனிக்கிழமை மற்றும் ஞாயிற்றுக்கிழமை காலை 9 மணி முதல் இரவு 9 வரை)		
	திட்டம் நடக்கும் இடம்	Venue
தென்கிழக்கு சென்னை	அடையாறு, திருவான்மியூர், பெசன்ட் நகர், கிழக்கு கடற்கரை சாலை, பழைய மாமல்லபுரம் சாலை மற்றும் வேளச்சேரி	ஹாலிடே இன் பழைய மாமல்லபுரம் சாலை
வடசென்னை	வேப்பேரி, கீழ்ப்பாக்கம், புரசைவாக்கம், எழும்பூர், சேத்துப்பட்டு, அமைந்தகரை பாரிஸ் மற்றும் ரெம்பூர்	ஹொலிடேல் அபு பேலஸ் பூந்தமல்லி நெடுஞ்சாலை
தென்சென்னை	கிண்டி சைதாப்பேட்டை, நங்கநல்லூர் மடிப்பாக்கம், மேடவாக்கம், ஆதம்பாக்கம் பல்லாவரம், குரோம்பேட்டை, தாம்பரம் மற்றும் அதை தாண்டி இருக்கும் பகுதிகள்	ஹொட்டல் பார்க் ஹயாத் கிண்டி

செப்படம்பர் 8, 9 (சனிக்கிழமை மற்றும் ஞாயிற்றுக்கிழமை காலை 9 மணி முதல் இரவு 9 வரை)		
	திட்டம் நடக்கும் இடம்	Venue
மத்திய சென்னை	தியாகராய நகர், ஆழ்வார்பேட்டை ராஜா அண்ணாமலைபுரம், மைலாப்பூர் நுங்கம்பாக்கம், மேற்கு மாம்பலம், கோடம்பாக்கம், தேனாம்பேட்டை மற்றும் நந்தனம்	ஹோட்டல் ஜி.ஆர்.டி கிராண்ட் கன்வென்ஷன் சென்டர், தியாகராயநகர்
தென்மேற்கு சென்னை	வடபழனி, சாலிகிராமம், போளூர், வளசரவாக்கம் கே.கே. நகர், சின்மயா நகர், விருகம்பாக்கம் அசோக் நகர் மற்றும் கோடம்பாக்கம்	ஹோட்டல் கிரீன் பார்க் வடபழனி
மேற்கு சென்னை	கோயம்பேடு, மதுரவாயல், நெற்குன்றம், அண்ணா நகர், முகப்பேர், அம்பத்தூர், ஆவடி, ரெட்ஹில்ஸ் மாதவரம், கொரட்டூர் போளூர், பூந்தமல்லி மற்றும் அதை தாண்டி இருக்கும் பகுதிகள்	விஜய் ஸ்ரீமஹால் அண்ணாநகர்



* கட்டிட உரிமையாளரை சந்தித்து இல்லத்தை பதிவு செய்யலாம்.

60க்கும் மேற்பட்ட கட்டிட உரிமையாளர்கள் மற்றும் வங்கிகள் இந்தக் கண்காட்சியில் பங்கேற்பார்கள் உடனடியாக புதிய வீட்டில் குடிபுகுவதற்கு ஏற்றாற்போல் இருக்கும் இல்லங்களை மக்களுக்கு எளிமையான முறையில் அளிப்பதே இந்தக் கண்காட்சியின் நோக்கமாகும். இதில் அடுக்கு

மாடி குடியிருப்புகள், தொடர்வீடுகள், ஆடம்பர வில்லாக்கள் மற்றும் வீடு கட்டுவதற்கான மனைகள் அனைத்தும் இந்தக் கண்காட்சியில் மக்கள் பார்க்கலாம். 200க்கும் மேற்பட்ட வீட்டுவசதி திட்டங்களை இந்த ஆறு மையங்களிலுமே பார்க்க முடியும்.

இதுகுறித்து 29.08.2018 அன்று சென்னையில்

நடைபெற்ற பத்திரிகையாளர் சந்திப்பு நிகழ்ச்சியில் கிரடாய் சென்னை பிரிவின் தலைவர் திரு. W.S. ஹபீப், திரு. மெகல், H. தோஷி, செயலாளர், திரு. பதம் துகார், கண்காட்சி அமைப்பாளர், துணைத் தலைவர் திரு. S. சீவகுருநாதன் ஆகியோருடன் பாரத ஸ்டேட் வங்கியின் ரியல் எஸ்டேட் மற்றும் ஹவுசிங் பிசினஸ் பிரிவின் உயரதிகாரிகள் மற்றும் ஹெச்டி எப் சி வங்கியின் ஹவுசிங் பிரிவின் அதிகாரிகளும் கலந்து கொண்டனர்.

நிகழ்ச்சியில் திரு. W.S. ஹபீப் பேசுகையில்...

“பொதுவாக மக்கள் அவர்கள் வீடு வாங்குவதற்காக வீட்டு வசதி கண்காட்சி எங்கு நடைபெறுகிறதோ அங்கு சென்று பல்வேறு திட்டங்களை பார்வை இடுகின்றனர். இதில் நேரமும் வீணாகிறது. மற்றும் ஒரு சில திட்டங்கள் மட்டுமே பார்க்க முடிகின்றது. இந்த கண்காட்சி இந்தியாவிலேயே முதல்முறையாக வீடு தேடுபவர்களுக்காக ஒரே நகரில் ஆறு இடங்களில் நடைபெற கூடிய நிகழ்ச்சி. இந்த வாய்ப்பை வாடிக்கையாளர்களின் வசதிக்குக்கேற்ப அவர்களுக்கு தெரிந்த ஒரு இடத்தில் அவர்களின் கனவு இல்லத்தை சுபலமாக வாங்குவதற்கு ஏற்பாடு செய்து இருக்கிறோம்.

கடந்த சில மாதங்களாக ரியல் எஸ்டேட் துறை நன்கு வளர்ச்சி பெற்று வருகின்றது. கட்டிமுடித்த வீடுகள் விரைந்து விற்பனையாகியுள்ளது. முக்கியமாக எங்களது கட்டுமானத் துறை இந்தியாவில் இரண்டாவது பெரிய வேலை வாய்ப்பினை வழங்கும் துறையாகும். இத்துறையானது படித்த, படிக்காத அனைவருக்கும் தொழில் வாய்ப்பினை வழங்கி நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் உந்து சக்தியாக விளங்குகிறது. **என்னுடைய இடத்தில், என்னுடைய இல்ல பதிவு** என்ற இந்தக் கண்காட்சி சென்னை மக்களிடம் மிகுந்த வரவேற்பை பெற்றுத் திகழும் என்று நம்புகின்றேன். காரணம், கிரடாய் என்றாலே நம்பிக்கை மற்றும் நன்மதிப்பினைக் கொண்டது. ஒரே நகரில் பல்வேறு பகுதிகளில் வார இறுதி நாட்களில் நடைபெறும் இக்கண்

காட்சியில் பங்கு பெறவேண்டும் என்கிற எண்ணம் மேலோங்கும் தமது இருப்பிடத்தின் மிக அருகாமையில் கண்காட்சி நடக்க விருப்பதால் தங்களது சொந்த இல்லத் தேவையை பூர்த்தி செய்து கொள்ளும் வாய்ப்புகூடும். இத்தகைய அருமையான வாய்ப்பை சென்னை வாழ்மக்கள் பயன்படுத்தி பயனடைவார்கள் என்கிற நம்பிக்கை என்னுள் ஆழமாக உள்ளது என்றார்.

“**என்னுடைய இடத்தில் என்னுடைய இல்ல பதிவு**” கண்காட்சி 200க்கும் மேற்பட்ட வீடு வசதி திட்டங்களை ஒரே நேரத்தில் பல்வேறு மையங்களில் நடைபெறும் வடிவமைப்பில் நடைபெறும் முதல் முயற்சியாகும். இக்கண்காட்சி காலை 10.30 முதல் இரவு 8.30 மணி வரை நடைபெறும்.

CREDAI சென்னை பற்றி

இந்திய ரியல் எஸ்டேட் நிறுவன சங்கங்களின் கூட்டமைப்பான CREDAI கட்டிட தொழில் உரிமையாளர்கள் தலைமை கூட்டமைப்பாகும். இந்தியாவின் 23 மாநிலங்களில் 203 நகரங்களில் இந்த சங்கம் செயல்பட்டு கொண்டிருக்கிறது. இந்த சங்கத்தின் நோக்கம் இந்திய கட்டிட தொழிலை சீராகவும் முற்போக்காகவும் மற்றும் அரசு அதிகாரிகள் திட்டம் தீட்டுபவர்கள் முதலீட்டார்கள் நிதி நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் ரியல் எஸ்டேட் முனைவோர்களுடன் நெருங்கி வேலை செய்கிறது. CREDAI இந்திய ரியல் எஸ்டேட் தொழில் துறையின் ஒரு குரலாக இருந்து இந்திய கட்டிட தொழிலில் ஒரு வெளிப்படைத்தன்மை கொண்டு வருவதற்கு செயல்பட்டு கொண்டிருக்கிறது. இந்தத் துறையில் பல்வேறு கட்டிட தொழில் உரிமையாளர்களை ஒரே இடத்தில் ஒன்றாக கொண்டுவந்து ரியல் எஸ்டேட் துறையில் அதிவேகமாக ஒரு மேம்பாட்டை செயல்படுத்தி இந்தத் துறையை இந்திய பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஒரு முக்கியமான ஊன்றுகோலாக திகழ்வதே இந்தச் சங்கத்தின் மிகப்பெரிய வெற்றியாகும்.

- மாலிக்

**வாசகர்கள்,
விளம்பரதாரர்கள் மற்றும்
பத்திரிகை ஏஜென்டுகளின்
அன்பான கவனத்திற்கு...**

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

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

மேலும் விவரங்கள் அறிய

தொழில்நேசன்

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

கைபேசி : **98412 11806 / 80720 40720**

மின்னஞ்சல் : **thozhilnesan2006@gmail.com**

இணையதளம் : **www.thozhilnesan.com**

2018ஆம் ஆண்டிற்கான 'சுயசக்தி விருதுகளை' மகளிர் தொழில் முனைவோருக்கு நடிகர் கமல்ஹாசன் வழங்கினார்!



பிரபல ஈவென்ட் மேனேஜ்மென்ட் நிறுவனமான 'பிராண்ட் அவதார்' (Brand Avatar) 'நேச்சுரல்ஸ் சலூன் மற்றும் ஸ்பா' (Naturals Salon and Spa) அழகுக் கலை நிறுவனத்துடன் இணைந்து சிறந்த மகளிர் தொழில் முனைவோரைத் தேர்ந்தெடுத்து 'சுயசக்தி விருது'களை கடந்த ஆண்டு (2017) முதல் வழங்கி வருகிறது.

இரண்டாவது ஆண்டாக 2018ஆம் ஆண்டு இந்த விருதுகள் வழங்கும் நிகழ்ச்சி உதயம் பருப்பு வகைகள் நிறுவனத்தின் ஆதரவுடன்

கடந்த ஆகஸ்ட் 26 2018 அன்று சென்னை சவேரா ஹோட்டலில் நடைபெற்றது. இந்த நிகழ்வில், 11 வெவ்வேறு துறைகளில் சிறந்த, 35 குடும்பத் தலைவிகள், தொழில் தலைவிகளாகவும் வெற்றி பெற்றதற்காக சுயசக்தி விருதினைப் பெற்றனர். மேலும் 4 பெண் தொழில் முனைவோருக்கு சிறப்புத் தகுதி விருதுகளும் (Special Mention), 5 பெண் தொழில் முனைவோருக்கு சிறப்பு தகுதியுடன் கூடிய அங்கீகார விருதுகளும் (Special Mention Recognition) வழங்கப்பட்டன.



தன்னம்பிக்கையோடு துணிச்சலும் சேர... களமிறங்கி போராடி இலக்கு நோக்கிய அயராது பயணத்தால்... இன்று தொழிலில் வெற்றிக்கொடி நாட்டி பல புதுமையான வணிக யுக்திகளைக் கையாண்டு வரும் இந்தப் பெண் தொழிலதிபர்கள் கட்டாயமாக பாராட்டுக்குரியவர்களே! நிகழ்ச்சியில் சிறந்த தொழில் முனைவோரை பாராட்டி கவரவித்து **டாக்டர் கமல்ஹாசன்** சிறப்பு விருதுகளை வழங்கி கூறியதாவது...

நான் மக்களின் மீது மிகுந்த நம்பிக்கையும், மரியாதையும் கொண்டுள்ளதால் அரசியலுக்கு வந்துள்ளேன். அரசியல் எனும் சாக்கடையை சுத்தம் செய்ய அனைவரும் அரசியலுக்கு வரவேண்டும். அரசியலைக் கண்டு ஒதுங்கி நிற்காமல் பெண்களும் அரசியலில் தவறாமல் பங்கெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். பெரும் புரட்சிகள் பலவற்றில் பெண்கள் பேராற்றலுடன் பங்கேற்றதை நான் பார்த்திருக்கிறேன்.

இனி வரும் காலங்களிலும் பெண்கள் அரசியலில் பங்கேற்க வேண்டும் என விரும்புகின்றேன். நீங்கள் எந்தக் கட்சியைத் தேர்வு செய்தாலும் உங்களால் அந்தக் கட்சிக்கு ஆதாயம் கிட்டும். பெண்கள் தங்கள் குரலை ஓங்கி பதிவு செய்ய வேண்டும். அதற்கு முதலில் பெண்கள் பெருந்திரளாக வாக்களிக்க வேண்டும் என்றார் திரு. கமல்ஹாசன்.

விருது பெற்ற இந்தப் பெண்களுக்கு கூடுதலாகத் தேவைப்படும் தொழில் ஆலோசனைகளை வழங்குதல், முதலீடு திரட்டுதல் போன்றவற்றிலும் உதவி, அவர்களது வணிகத்தைப் பெருக்குவதற்கும் பிராண்ட் அவதார மற்றும் நேச்சுரல்ஸ் நிறுவனங்கள் துணை புரியவுள்ளன.

இந்த நிகழ்ச்சியில் பேசிய **பிராண்ட் அவதாரின் நிறுவனர் மற்றும் தலைமை செயல் அதிகாரியான திரு. ஹேமச்சந்திரன்**, “இந்த விருது சமூகத்தில் பெரிய அளவில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்த வேண்டும் என்ற நோக்கத்தோடு உருவாக் கப்பட்டுள்ளது. அதனால்தான் சுயமுயற்சியில் தானே முயன்று போராடி வெற்றி பெற்ற குடும்பத் தலைவிகளிடமிருந்து விருது பெற்றவர்களை தேர்வு செய்துள்ளோம். அதோடு, விரிவாக் கவாய்ப்புள்ள... சந்தைக்கு ஈடுகொடுக்கும் சிறந்த தொழில் ஐடியா உள்ளவர்களின் பல்வேறு தேவைகளைப் புரிந்துகொண்டு அவர்களுக்கு நிதி மற்றும் தொழில்நுட்ப ரீதியிலும் உதவிக்கரம் நீட்டும் திட்டம் எங்களிடம் உள்ளது. எனவே இந்த விருது ஆயிரக்கணக்கான இளம் பெண்களை வெற்றிகரமான தொழிலதிபராகத் தூண்டும் என எதிர்பார்க்கிறோம். மேலும், வாழும் சூழலில் மற்றவர்களுக்கு ஒரு முன்னுதாரணமாகத் திகழ்வதுடன் வீட்டில் உள்ள ஆண்களின் மனதில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தி பெண்களின் தொழில்முயற்சிக்கு துணை



நிற்கும் வகையில் ஆதரவை உண்டாக்கும் என நம்புகிறோம் எனத் தெரிவித்தார்.

இந்த நிகழ்ச்சியை இணைந்து வழங்கும் நேச்சுரல்ஸ் சலூன் மற்றும் ஸ்பா நிறுவனத்தின் இணை நிறுவனரும், தலைமை செயல் அதிகாரியுமான திரு. சி.கே. குமாரவேல் கூறுகையில், “வீட்டில் இருந்தபடியே சுயதொழிலில் ஈடுபட்டு வரும் இந்தப் பெண்கள், இப்போது அவர்களது தேவைக்கேற்ப புதிய சந்தை வாய்ப்புகளை உருவாக்கி வருகின்றனர். மேலும், படைப்பாற்றலுடன் கூடிய புதிய சிந்தனைகளோடு அல்லும் பகலும் போராடி அவர்களது உழைப்பை பொருளாதாரப் பலன்களாக மாற்றக் கற்றுக் கொண்டுள்ளனர். அவர்களது குடும்பத் தேவை களுக்கு ஏற்ப தொடர்ந்து பொருள் ஈட்டும் வகையில் செயல்படுகின்றனர். சமூகத்தின் தேவையோடு மக்களின் அவசியத்தை உணர்ந்து உத்திகளை வகுத்து வருகின்றனர். எனவே விருது வழங்குவது... அவர்களைப் பாராட்டுவது... உணக்கம் அளிப்பது... மற்றும் வழிகாட்டுவதில் பங்களிப்பது போன்ற வற்றை எங்களுக்கு கிடைத்த அரிய வாய்ப்பாகக் கருதுகிறோம்” எனத் தெரிவித்தார்.

விருதுக்கான தேர்வுமுறை

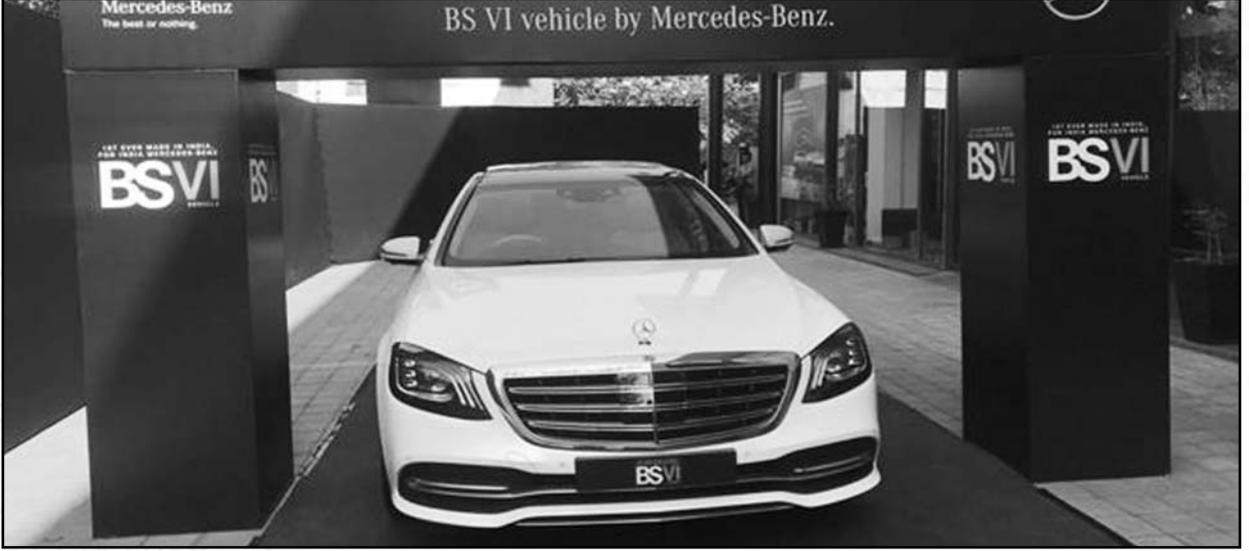
இந்த விருதுக்காக விண்ணப்பித்த 6500

தொழில் முனைவோரில் இருந்து 150 நபர்கள் முதல்கட்டமாக தேர்வு செய்யப்பட்டனர். அந்த 150 பேரிடமும் தனித்தனியாக நேர்காணலில், அவர்களது பின்னணி மற்றும் முழு விவரங்களை ஆய்வு செய்த நீதிபதிகள் கீழ்க்கண்ட அம்சங்களின் அடிப்படையில் அவர்களை மதிப்பீடு செய்தனர். 1. தொழில் ஐடியாவின் தனித்தன்மை, 2. சமூகத்தில் அந்த ஐடியாவின் தாக்கம், 3. குடும்பத்தில் ஏற்படுத்திய மாற்றம், 4. தொழில் வருவாய் மற்றும் வளர்ச்சி, 5. தொழிலை விரிவாக்கும் வாய்ப்பு மற்றும் அதில் காட்டும் ஈடுபாடு.

இந்த அம்சங்களின் படியான மதிப்பீட்டில் (11 பிரிவுகளின் கீழ்) அதாவது, விவசாயம், கலை மற்றும் கலாச்சாரம், அழகுணர்வு மற்றும் ஆரோக்கியம் பழையனவற்றை ஒதுக்கி புதிய பாதையில் தடம் பதித்தல் கல்வி மற்றும் இலக்கியம், உணவு மற்றும் பானங்கள் வீட்டில் இருந்தபடியே செயல்படும் தொழில்முனைவோர்கள், சுகாதாரம், வீட்டுக்கான சில்லறை தேவைகள், உடைகம் மற்றும் பொழுதுபோக்கு, விளையாட்டு மற்றும் உடல்திறன், சமூக மேம்பாடு இவற்றில் 35 பேர் தேர்வு செய்யப்பட்டனர் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

- ரேபா

2020 ஏப்ரலுக்கு பிறகு... பி.எஸ்-6 வாகனங்கள் மட்டுமே விற்பனை - மத்திய அரசு உறுதி!



மாசுக் கட்டுப்பாடு தொடர்பான வழக்கில் 2020-ல் இருந்து பிஎஸ் 6 தரநிலை இல்லாத வாகனங்கள் விற்பனைக்கு வராது என்று உச்சநீதி மன்றத்தில் மத்திய அரசு உறுதி அளித்துள்ளது.

நாடு முழுவதும் அதிகரித்து வரும் மாசு தொடர்பான வழக்கை விசாரித்து வந்த உச்ச நீதிமன்ற நீதிபதிகள் மதன் பி. லேர்சூர், தீபக் குப்தா ஆகியோர் இந்தியாவில் பிஎஸ். 4 தரநிலை வகையில் தயாரிக்கப்படும். வாகனங்களுக்கு தடைவிதித்து உத்தரவிட்டனர். உச்சபட்ச மாசுக் கட்டுப்பாடு கொண்ட பிஎஸ்-6 தரநிலை வாகனங்கள் தயாரிப்புக்கு அறிவுறுத்தினர்.

இதை ஏற்றுக்கொண்ட மத்திய அரசு 2019 ஏப்ரல் முதல் டெல்லி மற்றும் ஆக்ரா பகுதியில் இந்த வகை தரநிலைக் கொண்ட வாகனங்கள் பயன்படுத்தப்படாது என்று உறுதி அளித்து இருந்தது.

அப்போது மற்ற நகரங்களில் எப்போது பிஎஸ்-6 தரநிலை வாகனங்கள் விற்பனைக்கு வரும் என்று நீதிபதிகள் கேள்வி எழுப்பினர். மேலும் டீசல் மற்றும் பெட்ரோல் விலை மாற்றம் வாகன விலை மாற்றம் குறித்தும் பல்வேறு விளக்கம் கேட்டனர்.

இந்த வழக்கு உச்ச நீதிமன்றத்தில் மீண்டும் சமீபத்தில் விசாரணைக்கு வந்தது. அப்போது மத்திய பெட்ரோலியம் மற்றும் இயற்கை எரிவாயு துறை சார்பில் கூடுதல் சொலிசிட்டர் ஜெனரல் ஏஎன்எஸ் தந்தகர்னி ஆஜராகி பிரமாண பத்திரம் தாக்கல் செய்தார். அதில் கூறியிருப்பதாவது :

பிஎஸ்-6 தரநிலை வாகனங்கள் தயாரிப்புக்காக மத்திய அரசு ரூ. 28 ஆயிரம் கோடியை ஒதுக்கி இருக்கிறது. அதற்கான பணிகள் தீவிரப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. டெல்லி மற்றும் ஆக்ரா பகுதிகளில் உள்ள 23 மாவட்டங்களில் 17 மாவட்டங்களில் 2019 ஏப்ரல் 1 முதல் பிஎஸ் - 6 தரநிலை வாகனங்கள் தற்போது விற்பனைக்கு உள்ளன. மற்ற பெருநகரங்களில் 2020 ஏப்ரல் 1 முதல் இந்த வகை வாகனங்கள் விற்பனைக்கு வரும். அதன்பின் வேறு வகை வாகனங்கள் அங்கு விற்கப்படாது.

டீசல் மற்றும் பெட்ரோலை ஒரே விலைக்கு விற்க முடியாது. அது போன்றுதான் டீசல் பெட்ரோல் வாகனங்களையும் ஒரே விலைக்கு விற்க வாய்ப்பு இல்லை என அறிக்கையில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

- கரிமுல்லா

பொறியியல் கல்வி சேர்க்கையில் மந்த நிலை - காரணம் என்ன?

முனைவர் K.சண்முக சுந்தரம்

தலைவர், பொறியியல் வடிவமைப்புத்துறை, அண்ணா பல்கலைக்கழகம், சென்னை

கடந்த சில ஆண்டுகளாக படிப்படியாக குறைந்துக் கொண்டே வந்த பொறியியற் கல்வி சேர்க்கை இந்தாண்டு மந்தநிலையை எட்டியுள்ளது. இதற்கெல்லாம் காரணம் என்ன? மாணவர்களிடையே ஏற்பட்ட விழிப்புணர்வா? அல்லது உண்மையின் வெளிப்பாடா? என்று சற்று ஆராய்வோம்.

பொறியியல் கல்லூரியில் சேருவதற்கு இலவசங்கள் கொடுத்து, வரவேற்று கூப்பிட்டாலும், வேண்டவே வேண்டாம் என மாணவர்கள் இன்று நினைப்பதற்கு விதை இன்று அல்ல பதினைந்து ஆண்டுகளுக்கு முன் விதைக்கப்பட்டது. நம் நாட்டின் வளர்ச்சித் தேவையை அறிந்து எதிர்பார்த்து உலக நாடுகளில் உள்ள நடைமுறையை ஆராய்ந்து போதிய உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் உருவாக்கிய பின்னரே நேரில் சென்று உறுதி செய்து பொறியியல் கல்லூரி தொடங்கி அனுமதி அளித்திருக்க வேண்டும். ஆனால் புத்து ஆண்டுகள் நிறைவடைந்த கல்லூரிகளில் கூட போதிய உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் இல்லையென்று பல செய்திகள் வருவது நிஜம் எனில், அக்கல்லூரி நிர்வாகம் இலவசங்களை அளித்தாலும் மாணவன் சேரமாட்டான். இது நல்லது தானே? பதினைந்து ஆண்டுகளாக படிப்படியாக கல்லூரி தொடங்க விதிமுறைகளை கூட்டியிருந்தாலும் நடத்தப்பட்டுக் கொண்டிருக்கும் சில கல்லூரிகள் எப்படியோ பிழைத்துக்கொண்டு போராடிக் கொண்டிருக்கின்றன. இது யாருடைய தவறு? சரி, முடிந்ததை விட்டுவிடுவோம். கல்லூரிகளை அறக்கட்டளை மூலமாக தான் நிர்வகிக்கின்றனர். அறக்கட்டளை யாருடைய சொத்து? ஏன் அதில் லாபம் பார்க்க வேண்டும்? அது ஒன்றும் வணிக நிறுவனம் அல்லவே. பொதுத்தொண்டு கொள்கையுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்ட அறக்கட்டளைகள் எக்கல்லூரி நடத்தினாலும் பொது சேவையை மையமாக கொண்டு சட்ட விதிமுறைகளை பின்பற்றி வளர்ச்சிப்





பாதையை நோக்கி முன்னேற முயற்சிக்க வேண்டும். ஆனால், மாறாக வணிகமாக கல்வியை கருத்தில் கொண்டு சிலர் ஒன்றுகூடி அறக்கட்டளை என்ற பேரில் கல்லூரி தொடங்கி லாபம் இல்லையென்று வெதும்பி அறக்கட்டளையை விட்டுவிடவும் முடியாமல் தண்ணீரில் இருந்து வெளியே வந்த மீனைப்போல துடித்துக் கொண்டிருக்கின்றனர். இது யாருடைய தவறு?

இன்று தொழில்நுட்பம் வளர்ந்த நிலையில் உள்ளது. ஒரு கல்லூரியின் தரத்தை உடனடியாக அறிய முடிகின்றது. எவ்வளவு விளம்பரம் செய்தாலும், அதன் உண்மைத் தன்மையை கண்டறிய முடிகிறது. ஆகையால் இன்று பெற்றோரும் சரி, மாணவர்களும் சரி எக்கல்லூரியில் சிறந்த கல்வியை போதிக்கிறார்கள். எந்த பாடப்பிரிவுகளில் வேலை வாய்ப்பு மிகுந்து உள்ளது என முன்னாள் மாணவர்கள் மூலமாகவும், ஊடகச் செய்திகள் மூலமாகவும், நாட்டு நடப்புகள் மூலமாகவும் தமிழகத்தின் சிறு, குறு கிராமங்களில் உள்ளவர்களும் நன்கு அறிவர். ஆகையால் இந்தாண்டில் பொறியியற் சேர்க்கை எதிர்கால நன்மைக்கே என்பது என் தனிப்பட்ட கருத்து. நீங்கள் சற்றே உற்று கவனித்தால் இதன் அர்த்தம் புரியும். ஒரு கல்வி நிறுவனம் சிறந்த உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் செய்து கொடுத்து சிறந்த ஆசிரியர்களை பல ஆண்டுகளாக தக்க வைத்து, அரசாங்கம் நிர்ணயித்த சம்பளம் வழங்கி மாணவர்கள் கட்டணமும் நியாயமான அளவில் பெற்றால் அக்கல்லூரியை மாணவர்கள் புறக்கணிக்க மாட்டார்கள். இது ஒரு

ஆரோக்கியமான செயல். அதற்கு அது பல ஆண்டுகள் நிறைவு செய்த கல்லூரி என்று அர்த்தம் இல்லை. சிறப்பான முறையில் இயங்கும் கல்லூரி என அர்த்தம்.

இன்று மருத்துவர்களை அவர்களின் சிறப்புகள் என்னவென்று கண்டறிந்த பின்னரே நாம் மருத்துவம் பார்க்க செல்கின்றோம். அவ்வகையில் வருங்கால வாழ்க்கையின் முதலீடு என நன்கு உணர்ந்த மாணவர்கள் உயர்கல்வியை விளையாட்டாக எப்படி தேர்வு செய்வது சரியாகும். ஆகையால் இவ்வாண்டு முதல் மாணவர்களும், பெற்றோர்களும் சரியான ஆராய்ச்சி மேற்கொண்டே பொறியியற் சேர்க்கையை தேர்வு செய்தார்கள் என்பதையே இது குறிக்கின்றது. இச்செயல்முறை கல்வியால் வளர்ந்த நிலையே. இதனை வருங்கால நாட்டின் வளர்ச்சிக்கு சரியானதாகவே கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். ஏனென்றால், உயர்கல்வி நிச்சயம் அனைவருக்கும் தேவை. ஆனால் பலர் விளையாட்டாக கூறுவது போல் பொறியியற் பட்டம் பெற்ற பிள்ளைகள் இல்லாத வீடே இல்லை என்ற நிலைமை தேவையா. சற்றே சிந்தித்தால் கடந்த சில ஆண்டுகளில் தவறான கொள்கையால் படித்த படிப்புக்கேற்ற வேலைகள் கிடைக்காமல் கிடைத்த வேலையும் தகுதிக்கு குறைவானது என்று அறிந்தே பலர் தங்கள் வேலைகளை செய்துதான் வருகின்றனர். இது யாருடைய தவறு?

ஆனாலும், தாங்கள் படிக்கின்ற உயர்கல்வியை



மிகுந்த சிரத்தையுடன் படித்து தொழிற்கூடங்கள், தகவல் தொழில்நுட்ப துறையின் தேவைகளை கூடுதலாக தானாக கற்று திறமையை வளர்த்தவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு கிடைக்கத்தான் செய்தது. இன்று பல்கலைக்கழகங்கள் இணைப்புக்கு தேவையான வசதிகளை கல்லூரிகள் பூர்த்தி செய்து விட்டனவா என்று பார்ப்பதுடன் நாளைய தேவைக்கு பாடத்திட்டத்தை உருவாக்கி ஆசிரியர்களின் மேம்பாட்டிற்கு வசதி செய்து தருவதும் அதன் கடமையாகும். அதனைவிட சிறந்தது நமது அரசு வளர்ந்த நாடுகளில் உள்ளவாறு கல்லூரிகளை நிகர்நிலை பல்கலைக்கழகங்களாக மாற்றுவதே உகந்தது. அப்படி செய்யுமாயின் சிறப்பான கல்லூரியானது எதிர்கால தேவைகளுக்குக்கான உயர்வான பாடத்திட்டத்தையும், வசதி வாய்ப்புகளையும் உள் கட்டமைப்புகளையும் விரிவுபடுத்தி திறம்பட வளரமுடியும். மாணவர்களும், பெற்றோர்களும் ஒரே ஒரு பல்கலைக்கழகத்தின் தகுதியையும் தரத்தையும் மட்டுமே நம்பி ஐந்நூற்றுக்கும் மேற்பட்ட கல்லூரிகளில் சேருவது ஒரு சிறப்பான ஆரோக்கியமான வளர்ச்சியா என ஆராய்ந்து பாருங்கள்...

ஆகையால் மேற்கூறிய காரணங்களில் உண்மை இருப்பினும் பொறியியற் கல்லூரி / படிப்பை புறக்கணிப்பது உகந்தது அல்ல. காரணம், நம்நாடு வளருகின்ற நாடு. வளர்ந்த நாடுகளிலேயே பல தேவைகளை நம்

இந்தியர்கள் தான் பூர்த்தி செய்து வருகின்றனர். அப்படி இருக்கும்பொழுது நாட்டினை உருவாக்குவதில் முக்கிய பங்கு பொறியாளர்களையே சேரும். ஆண்டுக்காண்டு எத்துறை சிறந்தது என்று பல ஊடகங்கள், ஆர்வலர்கள் தங்கள் கருத்துக்களை பதிவு செய்து வருகின்றனர். அதனைப் பின்பற்றி பலர் தீசைமாறி செல்கின்றனர் என்பது உண்மை. உதாரணம் சில வருடங்களுக்கு முன் கணினி மற்றும் தொழில்நுட்ப துறையை (CSEIA) பலர் விருப்பமுடன் தேர்வு செய்யவில்லை.

ஆனால் இந்தாண்டு அதனையே பெரிதும் விரும்பி தேர்வு செய்தனர். இவ்வாண்டு இயந்திரவியல் மற்றும் கட்டுமான துறையை (Mechanical Civil Engineering) பெரும்பாலானோர் தேர்வு செய்யவில்லை. வேலை வாய்ப்பு என்பது நாட்டின் வளர்ச்சியையும், தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியையும் சார்ந்தது. ஆனால் சில நேரங்களில் சிலதுறையில் வேலை வாய்ப்பு மிகுந்த காணப்படும். ஆகையால் இன்று அவ்வாறு எத்துறையில் வேலை வாய்ப்பு உள்ளது என்பதனை மட்டும் கருத்தில் கொண்டு பொறியியல் அல்லது எத்துறையில் சேர்ந்தாலும் அது உகந்தது அல்ல. அனைத்து துறையிலும் வளர்ச்சிகள் என்றென்றும் உள்ளது. உண்மையை கூற வேண்டுமெனில் இன்று ஒரு மாணவர் பல்துறை வல்லுநராக மாறினால் மட்டுமே வருங்காலத்தில் வேலை கிடைக்கும். அதனை விடுத்து இன்று மாணவர்களும், பெற்றோரும் சில துறையை



விரும்பியும், சிலவற்றை புறக்கணித்தும் வந்தால் வருங்காலத்தில் படித்த படிப்புக்கேற்ற வேலை கிடைக்குமா? என்று நீங்களே யோசித்து பாருங்கள்.

இவ்வாண்டு தேசிய அளவில் 1.50 லட்சத்திற்கும் மேலாக மாணவர் சேர்க்கை எண்ணிக்கையை குறைத்து கொண்டன கல்லூரிகள். சுமாராக இருநூறு கல்லூரிகள் பல்துறைகளில் இச்சேர்க்கையை குறைத்தனர். நம் மாநிலத்தில் சுமாராக 450க்கும் மேலான சுயநிதி பொறியியல் கல்லூரிகளில் 1.7 லட்சம் மாணவர்கள் பொறியியற் கல்லூரிகளில் சேர முடியும். ஆனால் இவ்வாண்டு 75,000க்குட்பட்ட மாணவர்களே சேர்த்துள்ளனர். இது மொத்த சேர்க்கை அளவில் 4.3% விட குறைவானது. ஐம்பது கல்லூரிகளில் பத்துக்கும் குறைவான மாணவர்களே தேர்வு செய்துள்ளனர். இருநூறு கல்லூரிகளில் நூறுக்கும் குறைவான மாணவர்களே சேர்ந்துள்ளனர்.

இவ்வாண்டு வெறும் பத்து கல்லூரிகளில் மட்டுமே (ஒரே ஒரு சுயநிதி) நூற்றுக்குநூறு மாணவர் சேர்க்கை நடந்துள்ளது. ஐம்பத்துக்கும் குறைவான கல்லூரிகளில் தொன்னூறு (90%) சதவீதத்திற்கும் மிகாமல் சேர்ந்துள்ளனர். மொத்தம் 150க்கும் குறைவான கல்லூரிகளில் மட்டுமே 50% மாணவர் சேர்க்கை நடந்துள்ளது. இது மிகவும் எச்சரிக்கை தரும் அவலமான நிலைமை ஆகும். அதிலும் கணினி மற்றும் தகவல் தொழில்நுட்ப துறையை தவிர்த்து பெரும்பாலான துறையில் சேர்க்கை மிகவும் குறைவு. இது ஆரோக்கியமான நிலைமை கிடையாது.

மாணவர்களும், பெற்றோரும் இவ்வாண்டின் நிலைமையே வரும் ஆண்டுகளில் தொடரும்

என்று நினைத்தால் பெரும்பாலான சுயநிதி பொறியியல் கல்லூரிகள் மூடும் நிலைமைக்கு தானாக வந்துவிடும். ஆனால் இதனை சரி செய்ய முடியுமா என்றால் அது பெரிய கேள்விக் குறியாகவே இன்று உள்ளது. மத்திய மாநில அரசுகளின் கொள்கை பல்கலைக்கழகத்தின் நிர்வாக திறமை, தேர்வு முறை, பயிலும் முறை, கற்பிக்கும் முறை போன்ற பல கோணங்களில் முன்னேற்றமான மாற்றங்களை உருவாக்கி பாடத்திட்டத்தினை நாளைய தொழில்துறைக்கு ஏற்றவாறு இணைத்து உருவாக்கி ஆசிரியர்களை மேம்படுத்தி, அறக்கட்டளைகள் சிறந்த உலகத்தரமான வசதிகளை உண்டாக்கி வேலைவாய்ப்பு பெற தேவையான திறமைகளை கூடுதலாக வழங்கினால் இது சாத்தியமாகும்.

அது போன்றே மாணவர்களே...! மாற்றம் மட்டுமே நிரந்தரம். இன்று ஒரு துறை சிறந்தது என அதன் பின்னால் மட்டுமே போனால் நீங்கள் நீண்ட வரிசையில் கடைசி ஆளாக இருப்பீர்கள். உங்களின் தனிப்பட்ட திறன் மூலம் கல்லூரியில் சேர்ந்தவுடன் தன்னை பொறியாளர் என எண்ணாமல், தினமும் உலக தொழில்நுட்ப வளர்ச்சிகளை பின்பற்றி வேலைவாய்ப்புக்கு தேவையான தகுதிகளை மேம்படுத்தி குறைகளை சுய ஆய்வின்மூலம் அறிந்து, சிரத்தையுடன் நான்கு ஆண்டுகள் முழுமையாக பொறியிற் படிப்பினை படித்தால் நீங்கள் உங்களது கல்லூரி காலத்தை முடிக்கும்போது பல்துறை வல்லுநராக உருமாறி நாளை உலகத்தின் சிற்பிகளாக மாறுவது உறுதி... வரும் காலம் உங்கள் கையில். ஆகையால் உணர்ந்து செயல்பட்டால் பொறியியல் கல்வி உங்களை வாழ வைக்கும்.

குறு, சிறு தொழில்முனைவோரை பாதுகாக்கும் 'சமாதான்' வலைதளம்!



சிறு, குறு தொழில் முனைவோர் மற்ற தொழில் நிறுவனங்களுக்கு விற்பனை செய்வதற்கான பணம் பெற முடியாத சூழ்நிலையில் சிறு, குறு தொழில் முனைவோரை பாதுகாப்பதற்காக 'சமாதான்' என்ற வலைத்தளம் மத்திய அரசால் உருவாக்கப்பட்டு பயன்பாட்டில் உள்ளது.

நிதி, வேலையாட்கள் உள்ளிட்ட கடுமையான பல பிரச்சனைகளுக்கு இடையே குறு, சிறு தொழில் முனைவோர் தங்களது தொழிலை நடத்தி வருகின்றனர். மற்ற தொழில் நிறுவனங்களுக்கும் பெரிய தொழிற்சாலைகளுக்கும் விற்பனை செய்யும் தங்களுடைய பொருட்களுக்கான விற்பனை விலையை குறிப்பிட்ட சில கால அவசாகத்திற்குள் பெற்றால் மட்டுமே தொடர்ந்து தொய்வின்றி அவர்களால் தொழிலை நடத்திவர முடியும். குறிப்பிட்ட கால அவகாசத்திற்குள் அவர்களுடைய பொருட்களுக்கான பணம் பொருட்களை வாங்கியவர்களிடமிருந்து கிடைக்காமல் காலதாமதம் ஏற்படும்போது நடைமுறை மூலதனத்தில் பற்றாக்குறை ஏற்படும். அதனால் தொழிலை தொடர்ந்து நடத்துவதில் சிக்கல் ஏற்பட்டு தொழில் முடங்கும் அபாயம் ஏற்படும்.

அதனால் சிறு, குறு தொழில் முனைவோர்

சப்ளை செய்த பொருட்களுக்கான பணத்தைப் பெறுவதற்கு உரிய பாதுகாப்பை வழங்கும் வகையில் மத்திய அரசு 'சமாதான்' என்ற வலைதளத்தை உருவாக்கியுள்ளது.

சிறு, குறு தொழில் முனைவோர் தாங்கள் சப்ளை செய்த பொருட்களுக்கான பணத்தை பொருட்களை வாங்கியவரிடமிருந்து பெறமுடியாத சூழ்நிலையில் அந்தப் பணத்தை வாங்கித் தருவதற்காக ஒவ்வொரு மாநிலத்திலும் பெசிலிடேஷன் கவுன்சில் என்ற உதவி அமைப்பு அந்தந்த மாநில தொழில் மற்றும் வணிக துறையின் சார்பாக ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. தாங்கள் சப்ளை செய்த பொருட்களுக்கான பணம் திரும்ப வராத போது அதுகுறித்து பெசிலிடேஷன் கவுன்சிலுக்கு உரிய ஆவணங்களை சமர்ப்பித்து மனு செய்யவேண்டும்.

பெசிலிடேஷன் கவுன்சிலில் பணிபுரியும் அதிகாரிகள் அந்த மனுவை பரிசீலனை செய்து பொருட்களை வாங்கிய சம்பந்தப்பட்ட தொழில் நிறுவனங்களுக்கு நோட்டீஸ் அனுப்புவார்கள். பின்னர் இரு தரப்பினரையும் விசாரித்து சிறு, குறு தொழில் நிறுவனங்களுக்கு கொடுக்கப்பட வேண்டிய பணத்தை பெற்றுத் தருவார்கள்.

சம்பந்தப்பட்ட மாவட்ட தொழில் மையம் மூலம் மனு அளிக்கும் நடைமுறை இருந்து வந்தது. தற்போது மத்திய அரசு சமாதான் <https://samadhaan.msme.gov.in> என்ற வலை தளத்தை துவக்கியுள்ளது. அதன்மூலம் ஆன்லைனிலேயே பணத்தை பெற்றுத்தரக் கோரி உரிய ஆவணங்களுடன் மனு செய்யவேண்டும்.

மத்திய அரசின் இந்த வலைதளத்தில் தாங்கள் சப்ளை செய்த பொருட்களுக்கான பணத்தை பெற்றுத்தரக் கோரி இதுவரை 7476 சிறு, குறு தொழில் நிறுவனங்கள் சார்பாக மனு செய்யப்பட்டுள்ளது. அவ்வாறு மனு செய்யப்பட்டுள்ள தொழில் நிறுவனங்களுக்கு வந்து சேர வேண்டிய பணத்தின் மதிப்பு ரூ. 1,912.81 கோடியாகும்.

கோரிக்கை மனு பெற்று விசாரணை நடத்திய பிறகு நிலுவைத் தொகை குறித்த கோரிக்கை நியாயமாக இருந்தால் அதனைச் செலுத்துமாறு உத்தரவு பிறப்பிக்கப்படும். பெசிலிடேஷன் கவுன்சிலின் உத்தரவுக்குப்

பிறகும் பொருளை வாங்கிய நிறுவனம் சப்ளையருக்கு உரிய பணத்தை செலுத்தாமல் இருந்தால் சப்ளை செய்த நிறுவனத்தின் மனுவை வழக்காக மாற்றி அதன்மீது விசாரணை நடத்தி பொருள்களுக்கான பணத்தை கூட்டு வட்டியுடன் செலுத்துவதற்கான உத்தரவு பிறப்பிக்கப்படும்.

உத்தரவு பிறப்பிக்கப்பட்டவுடன் பொருட்களை வாங்கியவர் பெசிலிடேஷன் கவுன்சில் உத்தரவுக் கிணங்க உரிய வட்டியுடன் பணத்தை செலுத்த வேண்டும். இத்தகைய நடைமுறையால் சிறு, குறு தொழில்முனைவோர் பயனடைந்து வருகின்றனர். அவர்களுடைய தொழில் பாதுகாக்கப் படுகின்றது.

மேலும் விவரங்களுக்கு

<https://samadhaan.msme.gov.in>

- மாலிக்

உங்கள் பிள்ளைகளின் எதிர்கால கல்வி, திருமணம் ஆகியவற்றிற்கான உத்திரவாத சேமிப்பு!

25 வயதுள்ள நபர் நாள் ஒன்றுக்கு ரூ.63 சேமித்தால் 50வது வயதில் ரூ.13,37,500/- பெற்று மகிழலாம்!

25 வயதுள்ள நபர் நாள் ஒன்றுக்கு ரூ.74 சேமித்தால் 46வது வயதில் ரூ.10,43,500/- பெற்று மகிழலாம்!

ஒருமுறை மட்டும் பணம் செலுத்தி

உடனடியாக மறு மாதத்திலிருந்து

வாழ்நாள் முழுவதும் பென்சன் பெறலாம்...



மேலும் விவரங்களுக்கு...

Lion K.Elumalai, Insurance Advisor, LIC

Mobile : 98412 50581 / 72000 50581

kelumalailic@gmail.com www.licelumalai.com

பங்குகளை விற்கும்போது கவனிக்க வேண்டியவை!



பங்குகளை வாங்கும்போது எப்படி முறையான ஆய்வு தேவையோ, அதே போல பங்குகளை விற்க தீர்மானிக்கும் போதும் பல்வேறு அம்சங்களை மனதில் கொள்ள வேண்டும். இது குறித்து காண்போம் :

முதலீடு செய்வது என்பது பல்வேறு அம்சங்களை கொண்டது. சரியான முதலீட்டை தேர்வு செய்ய, அது தரக்கூடிய பலன், முதலீடு கால அளவு, 'ரிஸ்க்' அம்சம் உள்ளிட்ட அம்சங்களை பரிசீலிக்க வேண்டும்.

பங்குகள் என்று வரும்போது, சரியான பங்குகளை தேர்வு செய்ய முறையான ஆய்வு செய்ய வேண்டும் என வலியுறுத்தப்படுகிறது. பங்குகள் ஆய்வு தொடர்பாக, எண்ணற்ற வழிகாட்டுதல் குறிப்புகளும் இருக்கின்றன.

ஆனால் முதலீடு செய்வதில் நிதி சாதனங்கள் தேர்வு, அவற்றுக்கான காலம் மற்றும் விற்பனை ஆகிய அம்சங்களும் முக்கியம். ஒரு பங்கை விட்டு வெளியேற சரியான தருணத்தை அறிந்திருக்க

வேண்டும். பங்குகளை வாங்குவது போலவே விற்பனை தொடர்பான முடிவும் முக்கியமானது.

பொதுவாக பங்குகளை வாங்குவதற்கான ஆய்வு தொடர்பாக வலியுறுத்தப்படுவது போல பங்குகள் விற்பனை செய்வது தொடர்பாக அதிக குறிப்புகள் வழங்கப்படுவதில்லை. எனினும் இதுவும் முக்கியம்.

பலன் ஆய்வு

எனவே பங்குகளை விற்பனை செய்வதற்கான சரியான நேரத்தை அறிந்திருக்க வேண்டும். எனினும் இங்கு முதலீடு நோக்கில் வாங்கப்பட்ட பங்குகள் தான் குறிப்பிடப்படுகின்றன. ஷார்ட் செல்லிங் எனும் முறை அல்ல. நிறுவன வர்த்தகத்தின் அடிப்படையில்தான் பங்குகளில் முதலீடு செய்கிறோம்.

ஆனால், எந்த வர்த்தகமும் உள்ளூர் மற்றும் உலக சூழலின் தாக்கத்திற்கு உள்ளாக கூடியது. ஒரு சில வர்த்தகங்கள் மோசமான சூழலை தாக்குப்பிடிக்க கூடியவை என்றாலும்,



சில வர்த்தகங்கள் பாதிப்புக்கு உள்ளாகலாம்.

இதுபோன்ற சூழல்களில் முதலீட்டாளர்கள், விற்பனைக்கான உத்தியை தீர்மானித்திருக்க வேண்டும்.

சில நேரங்களில் எதிர்பார்த்ததற்கு முன்னதாகவே பங்குகள் பலன் அளிக்கலாம். அதாவது, எதிர்பார்க்கப்பட்ட காலத்திற்கு முன்னரே அதன் மதிப்பு கணிசமாக உயரலாம். சந்தையில் காளை போக்கு நிலவும் போது இவ்வாறு நிகழலாம்.

இதுபோன்ற நேரங்களில் அடிப்படைகளை மீறி, அதன் மதிப்பு அமைந்திருக்கலாம். ரிஸ்க் மற்றும் பரிசுக்கான விகிதமும் பங்கை வாங்கிய சூழலில் இருந்து மாறி இருக்கலாம். இது விலை அல்லது கால கரெக்ஷனுக்கு வித்திடலாம்.

இதற்கு மாறாக, சில நேரங்களில் வாங்கிய பங்குகள் எதிர்பார்த்த விதத்திலும் பலன் அளிக்காமல் போகலாம். பங்குகளை வாங்கிய ஆய்வுக்கு ஏற்ப பலன் அமையாமல் கணிசமாக குறையலாம்.

எனவே, எங்கு ஆய்வின் அடிப்படையிலான முடிவில் மாற்றம் தேவையா... என யோசிக்க வேண்டும். அதாவது பங்கை விற்பது பொருத்தமாக இருக்குமா... என யோசிக்க வேண்டும்.

சூழல் மாற்றம்

வர்த்தக சூழலில் ஏற்பட்ட மாற்றம் காரணமாக பங்கு எதிர்காலத்தில் உத்தேசித்த பலனை அளிக்காத நிலை ஏற்படலாம். அல்லது அரசின் பாதகமான கொள்கை முடிவால் எதிர்பார்த்த பலன் கிடைக்காமல் போகும் சூழல் நிலவலாம்.

நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் நிர்வாக முடிவுகளும் இதே போன்ற தாக்கத்தை ஏற்படுத்தலாம். இது போன்ற சூழல்களிலும் ஆரம்ப ஆய்வு முடிவில் மாற்றம் தேவையா என பரிசீலிக்க வேண்டும்.

பொதுவாக, முழுவதும் முதலீடு செய்திருக்கும்போது புதிதாக நல்ல முதலீட்டு வாய்ப்பு வரும்போது பழைய வாய்ப்பை விட்டு வெளியேற நினைப்பது இயல்பானது.

ஆனால், புதிய வாய்ப்பை கவனமாக பரிசீலிக்க வேண்டும். சந்தை ஏறி இறங்கும் இயல்புடையது என்பதால் பங்குகளை விற்று பின் அதன் மதிப்பு உயரலாம் என்பதை அறிந்திருக்க வேண்டும் என்கின்றனர் இத்துறை சார்ந்த வல்லுநர்கள்.

- ஆயிஷா

வீட்டுக்கடனை முன்கூட்டியே அடைப்பது பயன் தருமா?

வட்டி விகிதம் உயரத்துவங்கியிருந்தாலும் வீட்டுக்கடனை முன்னதாகவே அடைக்க முயல்வதைவிட வரிச்சலுகையை பயன்படுத்திக் கொள்வதே சிறந்ததாக இருக்கும்.

ரிசர்வ் வங்கி அண்மையில் ரெப்போ விகிதத்தை மீண்டும் உயர்த்தியுள்ளது. இதன் காரணமாக, வீட்டுக்கடன் உள்ளிட்ட கடன்களுக்கான வட்டி விகிதமும் உயரும்நிலை ஏற்பட்டுள்ளது.

ஏற்கனவே பல வங்கிகள் வீட்டுக் கடனுக்கான வட்டி விகிதத்தை உயர்த்தியுள்ள சூழலில், 2013ம் ஆண்டுக்குப்பிறகு, தொடர்ந்து இரண்டாவது முறையாக ரிசர்வ் வங்கி ரெப்போ விகிதத்தை உயர்த்தியிருப்பது, வட்டிவிகிதம் மேலும் உயரும் என்பதை உறுதியாக்கியுள்ளது.

இதனால், வீட்டுக்கடன் பெற்றவர்கள் கவலை அடைந்து உள்ளனர். வட்டிவிகித உயர்வை சமாளிப்பதற்கான வழிகளை ஆராயத்துவங்கி உள்ளனர்.

உடனடி பாதிப்பில்லை

வீட்டுக்கடனுக்கான வட்டிவிகிதம் உயரும் என்றாலும் ஏற்கனவே கடன் பெற்றவர்களுக்கு இதனால் உடனடி பாதிப்பு ஏற்பட வாய்ப்பில்லை.

எம்.சி.எல்.ஆர் விகித முறையில் கடன் பெற்றவர்களைப் பொறுத்த வரை வட்டி விகிதத்திற்கான ரிசெட் காலம் வரை பழைய விகிதமே தொடரும். அதன்பிறகு வட்டிவிகிதம் உயரும். புதிதாக கடன் பெறுவர்கள் அதிக வட்டிவிகிதத்தில் கடன் பெற வேண்டியிருக்கும்.

தற்போது வீட்டுக்கடனை செலுத்தி வருபவர்கள், ரீசெட் காலத்திற்கு பின் புதிய வட்டிவிகிதத்தை



தெரிந்து கொண்டு அதற்கேற்ப செயல்பட வேண்டும்.

வீட்டுக்கடனை குறைந்த வட்டி விகிதம் அளிக்கும் வேறு வங்கிக்கு மாற்றுவது பலன் தருமா? என பரிசீலிக்கலாம்.

கடன் சுமையை குறைக்க வாய்ப்பிருந்தால், பகுதி அளவு கடன் தொகையை முன்கூட்டியே செலுத்தலாம்.

பொதுவாக கடனுக்கான முதல் பாதி காலத்தில் இருப்பவர்களுக்கு இந்த உத்தி அதிக பலன்தரும் என கருதப்படுகிறது. கடனுக்கான முதல் பாதி காலத்தில் செலுத்தப்படும் தொகை, நீண்ட கால நோக்கில் வட்டியில் அதிக சேமிப்பை அளிக்கக்கூடியது.

வீட்டுக்கடன் பெற்றவர்களில் பலர் முன்கூட்டியே கடனை அடைத்துவிட்டு வெளியேறும் வாய்ப்பையும் பரிசீலிக்கலாம். கடனை முன்னதாக அடைப்பது சுமையை குறைக்கும் என்றாலும் வீட்டுக் கடன் அளிக்கும் வரிச்சலுகையை மனதில் கொண்டே இந்த முடிவை எடுக்கவேண்டும் என்கின்றனர்.



வீட்டுக்கடனுக்காக செலுத்தப்படும் வட்டியில் 2 லட்சம் ரூபாய் வரை வருமான வரிச்சலுகை கோரும் வாய்ப்புள்ளது.

கடனை முன்னதாக அடைப்பதால் இந்த வாய்ப்பை இழக்கலாம். மாறாக கடனை தொடர்வதன் மூலம் வரிச்சலுகையை பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

வரிச்சலுகை

வீட்டுக்கடன் மூலமான வரிச்சலுகையை பயன்படுத்திக் கொள்ளும்போது வரி விலக்கிற்கு என தனியே முதலீடு செய்யும் தேவை இருக்காது.

அந்தத் தொகையை அதிக பலன் தரக்கூடிய நிதி சாதனங்களில் முதலீடு செய்வதன் மூலம், நீண்டகால நோக்கில் கடனுக்கான வட்டிச் சலுகையை பெறுவதோடு முதலீட்டின் மீதும் அதிக பலன் பெறலாம் என நிதி ஆலோசகர்கள் கருதுகின்றனர்.

தவிர, கடனுக்கான வட்டிவிகிதம் உயரும் சூழலில் வைப்பு நிதி, சிறுசேமிப்பு திட்டங்களுக்கான வட்டிவிகிதமும் உயரும் நிலை உள்ளது.

அதிக ரிஸ்கை விரும்பாத ஆனால் நிலையான பலனை எதிர்பார்க்கும் முதலீட்டாளர் எனில் சிறுசேமிப்பு திட்டங்களில் முதலீடு செய்து வட்டிவிகித உயர்வை சாதகமாக்கி கொள்ளலாம்.

எனவே, வரிச்சலுகைக்கு தேவையான கடன் அளவை கணக்கிட்டு அதற்கு மேல் உள்ள தொகையை முன்கூட்டிய செலுத்துவது சிறந்த உத்தியாக இருக்கும்.

- கீதா

சட்டுபிட்டு தகவல்

நம் இரு கண்களைப் போல நமக்கு துணிவும், மனஉறுதியும் இருந்தால் நாம் உயர்வதற்கு வானமே எல்லை.

பெப்சிகோ சி.இ.ஓ பதவியில் இருந்து விலகும் இந்திரா நாயி!

உலக அளவில் செல்வாக்கான பதவியை ஒரு இந்தியர் பெற்றால் நாடே அவரை நோக்கித் திரும்புவதில் வியப்பில்லை. அப்படி ஒரு பதவியைப் பெற்றவர்தான் **இந்திரா நாயி**. உலகம் முழுவதும் அடையாளம் காணக் கூடிய பெப்சி குளிர்்பானம் போன்றவற்றைத் தயாரிக்கும் பெப்சிகோவின் தலைமைப் பொறுப்பை அவர் ஏற்றிருந்தார். அதன் வரலாற்றில் காணாத உச்சத்தை அவரது தலைமையின் கீழ் அடைந்தது பெப்சி நிறுவனம். அண்மையில் பெப்சிகோவின் தலைமைச் செயல் அதிகாரி பொறுப்பிலிருந்து விலகப் போவதாக இந்திரா நாயி அறிவித்தார். தலைமைப் பதவி உலகையே திரும்பிப் பார்க்க வைத்தது போலவே அவரது பதவி விலகல் அறிவிப்பும் எல்லோருடைய கவனத்தையும் ஈர்த்தது.

அவர் பள்ளி, கல்லூரி படிப்பை சென்னையில் முடித்தவர். கல்விக்குப் பிறகு சில ஆண்டுகள் ஜான்சன் & ஜான்சன் உள்ளிட்ட நிறுவனங்களில் சில காலம் பணியாற்றிய பிறகு நிர்வாக இயல் மேற்படிப்புக்காக அமெரிக்கா சென்றார். நிர்வாக இயலில் முதுகலைப் பட்டம் பெற்ற பின்னர் நிதி ஆலோசனை நிறுவனம், மோட்டரோலா போன்ற நிறுவனங்களில் பணி. 1994ஆம் ஆண்டில் பெப்சிகோ நிறுவனத்தில் சேர்ந்ததுதான் அவரது வாழ்வில் திருப்புமுனை.

நூறாண்டு கண்ட குளிர்்பான நிறுவனம் பெப்சிகோ. அதில் இந்திராவுக்கு விரைவான வளர்ச்சி.

1997-இல் பெப்சிகோவின் ஃபாஸ்ட் ஃபுட் பிரிவான யம் பிராண்ட்ஸ் மறுசீரமைப்பு,

ட்ராபிகானா, குவேக்கர் ஓட்ஸ் போன்றவற்றின் செயல்பாடுகளை ஒருங்கிணைத்து பெப்சியுடன் இணைப்பதிலும் முக்கியப் பங்காற்றினார்.

2001-ல் அந்நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் தலைமை நிதி அதிகாரி பொறுப்புகளுக்கு உயர்ந்தார். நிறுவனத்தின் சிஇஓ-வாக இருந்த **ஸ்டீவன் ரைநமண்ட்** 2007-இல் ஓய்வு பெற்றதையடுத்து பாரம்பரியமான அந்நிறுவனத்தின் 5-ஆவது தலைமை செயல் அதிகாரியாகப் பொறுப்பேற்றார் இந்திரா நாயி. அந்நிறுவனத்தின் உயர் பதவியை வகிக்கும் முதல் பெண் அவர்தான்.

அவருடைய அடுத்தடுத்த நிர்வாக நடவடிக்கைகளால் பெப்சிகோ இல்லத்திலிருந்து ஆண்டு தோறும் புதிய பிராண்டுகள் சர்வதேச அளவில் அறிமுகமாகின. ஒவ்வொன்றும் நூறு கோடி டாலர் வருவாயை ஈட்டுவதாக இருந்தது. நிறுவனத்தின் நிகர லாபம் இரண்டரை மடங்கு அதிகரித்தது.

இந்திரா நாயி தலைமை பொறுப்புக்கு வந்ததும், பெப்சிகோவின் செயல்பாடுகளில் மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன. உற்சாக குளிர்்பானமாக அறியப்பட்ட பெப்சி பிராண்ட் பானங்களை ஆரோக்கியமான உணவுப் பொருள் நிறுவனமாக மாற்றியது. உணவு, உடல் ஆரோக்கியம் குறித்த கண்ணோட்டம் உலகெங்கும் மாறி வந்த நிலையில் பெப்சி அதற்கு ஈடு கொடுத்து தன்னை விரைவாக மாற்றிக் கொண்டது.

கடந்த பல ஆண்டுகளாக உலகில் சக்தி வாய்ந்த பெண்கள் பட்டியலில் இடம் பெற்று



வருகிறார் இந்திரா. தலைமைச் செயல் அதிகாரி பொறுப்பில் நீண்டகாலம் இருந்துவிட்ட நிலையில் அப்பொறுப்பிலிருந்து விலகுவதாக அவர் அறிவித்தது பலரை வியப்பில் ஆழ்த்தியது. பெப்சிகோ நிறுவன நிர்வாக குழு தலைவராகவும் தலைமைச் செயல் அதிகாரியாகவும் பொறுப்பு வகித்து வந்த அவர் வரும் அக்டோபர் சிஇஓ பொறுப்பிலிருந்து விலகப் போவதாக அறிவித்து விட்டார். நிர்வாகத்தில் தொடர்ச்சி இருக்க வேண்டும் என்ற காரணத்தால் அடுத்த ஆண்டு வரை நிர்வாக குழு தலைவர் பொறுப்பை மட்டும் வகிக்கப் போவதாக கூறியுள்ளார்.

அவரது தலைமையின் கீழ் பன்னிரண்டு ஆண்டுகள் தொடர்ந்து வளர்ச்சியை மட்டுமே பெப்சிகோ நிறுவனம் கண்டு வந்தது என்பது குறிப்பிடத்தக்கது. லாபத்தைக் கொண்டு சுற்றுச் சூழல் பாதுகாப்புக்குப் பங்களிப்பு செய்வதைவிட சுற்றுச்சூழல் பாதுகாப்பு என்னும் பாதையில் சென்று லாபம் ஈட்டுவது சிறந்தது என்றார் அவர்.

நிறுவனத்தில் மொத்த 24 ஆண்டுகள் பணி, சிஇஓ பொறுப்பில் வெற்றிகரமான 12

ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு ஓய்வை அறிவித்துள்ளார். பணியிலிருந்து விலகினாலும் முழு ஓய்வு எடுப்பாரா இந்திரா? அமெரிக்காவின் ஜனநாயகக் கட்சி அனுதாபியான அவர் அக்கட்சியின் அதிபர் வேட்பாளரான ஹிலாரி கிளிண்டனின் தீவிர ஆதரவாளர். அதிபர் தேர்தலில் ரடிம்ப்பிடம் ஹிலாரி தோல்வியுற்ற போது இந்திரா நாயி துவண்டு போனார். ஹிலாரி வெற்றி பெற்று அதிபராகியிருந்தால் இந்திராவுக்கு அரசுப் பொறுப்பு கிடைக்க வாய்ப்பு என்று பேசப்பட்டது. வாஷிங்டன் அரசியல் அவருடைய லட்சியமா என்ற கேள்விக்கு “ஏன் இருக்கக் கூடாது. அதையும் முயற்சி செய்யலாமே” என்று கூறியிருந்தார்.

ஆனால் ஓய்வு அறிவிப்புக்குப் பிறகு அளித்தப் பேட்டியில் ‘இத்தனை காலம் பெப்சி குடும்பம் பற்றியே எண்ணி வந்தேன். எனவே ஓய்வு காலத்தை சொந்தக் குடும்பத்துடன் கழிக்கவே விரும்புகிறேன்’ என்று கூறியிருக்கிறார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

- ரம்யா

கிரெடிட் கார்டு வரமா? சாயமா?

இப்போதெல்லாம் கிரெடிட் கார்டு என்பது கௌரவக் குறியீடாக மாறிவிட்டது. முன்பெல்லாம் கடன்காரன் என்று சொல்வதை ஏற்றுக் கொள்ளாத சமூகம் இன்று அதே சொல்லை ஆங்கிலத்தில் கிரெடிட் கார்டு என்று மொழிபெயர்த்து சந்தோஷம் கொள்கிறது. தேவையற்ற கடன்களைப் பெறுவது என்பது இன்றைய காலத்தில் மிகவும் அதிகரித்து வருகிறது என்றே சொல்லலாம்.

முன்பெல்லாம் அரசுப் பணியில் இருப்பவர்கள் மாதம் தொடங்கி ஊதியம் பெற்றவுடன் அந்த மாதத்துக்குத் தேவையான குடும்ப பட்ஜெட்டை தயார் செய்து மளிகை சாமான் குழந்தைக்குத் தேவையான பொருள்கள் முதல் மருந்துகள் வரை அவசியத் தேவைகள் குறித்த பட்டியலை எழுதி தேவையான பொருள்களை மட்டுமே பக்கத்தில் உள்ள கடைகளில் வாங்கிச் செல்வர். அன்று நமக்குத் தேவைப்படும் பொருள்கள் அல்லது நாம் விரும்பும் பொருள்கள் மட்டுமே வாங்கப்பட்டன. ஆனால், இன்றோ நிலைமை தலைகீழாக மாறிவிட்டது. பற்பசை காலியாகி விட்டது. அதை வாங்கி வருவோம் என்றவுடன் நாங்களும் வருவோம் என குடும்பமே குதுகலமாக கூப்பர் மார்க்கெட்டுக்கு படை எடுக்கிறது. கடைக்குள் சென்றவுடன் அணிவகுத்து நிற்கும் தள்ளு வண்டியை தள்ளி வரும் மகன் மகள் உள்ளிட்டோர் வரிசையாகப் பார்வையில் படும் பொருள்களை எடுத்து தள்ளுவண்டியினை நிரப்பிய வண்ணம் இருப்பார்கள். போதாக்குறைக்கு மனைவியும் அதுதேவை, இதுதேவை என பல பொருள்களை அள்ளி நிரப்புவார். கடைசியில் ரசீதை பார்த்தால் சில ஆயிரங்களை தொட்டிருக்கும். கிரெடிட் கார்டு, டெபிட் கார்டு என்கிற கடன்பற்று அட்டைகள் வந்த பின்பு கரன்சிகளை எண்ணும் பழக்கம் போய் விட்டது. அட்டையைக் கடை சிப்பந்தியிடம்



அளித்தால் அதனைத் தேய்த்து வரவு வைத்துக் கொள்வார். பரிவர்த்தனை அத்தனை சுபலமாகி விட்டது இந்த அட்டைகளால்.

எல்லா பொருள்களையும் அள்ளி எடுத்துக் கொண்டு வீடு வந்து பார்த்தால் எதை வாங்கச் சென்றோமோ அதாவது அத்தியாவசிய பற்பசையை வாங்காமல் வந்தது தெரியவரும். அதை பக்கத்திலுள்ள கடைக்குச் சென்று வாங்கி வருவோம். இது நுகர்வோர் மீது திணிக்கப்படும் வியாபார தந்திரத்தின் ஒரு பக்கம். இந்த தந்திரத்தில் கிரெடிட் கார்டுகளுக்கு பெரும் பங்குண்டு.

படித்து முடித்து வேலைக்குச் சென்று கையில் ஓரளவு காசு வந்தவுடன் எப்படித்தான் கிரெடிட் கார்டு வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கு தெரிகிறதோ புரியவில்லை. அவர்களின் செல்லிடப்பேசியில் தொடர்ந்து பேசி அவர்களின் தலையில் கிரெடிட் கார்டை கட்டிவிட்டு நகர்ந்து விடுகின்றனர். இப்படி வாடிக்கையாளர்களை பிடிப்பதற்கென்றே பிரத்தி யேகமான பணியாளர்களும் நியமிக்கப்பட்டுள்ளனர். அவர்களின் வேலையே எப்படியாவது கிரெடிட் கார்டை விற்பனை செய்வதுதான்.

முன்பெல்லாம் கையில் பணமில்லை



என்றால் சாலையோரக் கடையில் கூட டீ குடிக்க தயங்குபவர்கள் பலர் உண்டு. ஆனால், இப்போதோ கையில் நயா பைசா இல்லை என்றாலும் கவலையில்லை. வண்ண விளக்குகள் ஒளிரும் உணவகங்களுக்கு உள்ளே தயங்காமல் சென்று உணவு சாப்பிடும் நிலை உருவாகியுள்ளது. இதற்கெல்லாம் தைரியம் தருவது பையில் இருக்கும் கிரெடிட் கார்டு.

இந்தக் கிரெடிட் கார்டு வருகையால் நுகர்வோரின் வாங்கும் சக்தி அதிகரித்துவிட்டது என்று சொல்லலாம். பெட்ரோல் நிரப்புவதிலிருந்து விமான டிக்கெட் வாங்குவது வரை கிரெடிட் கார்டு போதும். கிரெடிட் கார்டு இல்லாதவர்கள் ஏதோ முந்தைய தலைமுறையை சேர்ந்த விவரம் தெரியாத வனவாசிகள் என்பதுபோல் சமூகம் நினைக்கும் அளவிற்கு அது மக்களோடு இரண்டறக் கலந்துவிட்டது.

எல்லாம் சரி, கிரெடிட் கார்டை தேவைக்கு பயன்படுத்துவோருக்கு எந்தவித சிரமமும் இல்லை. அதைப் பயன்படுத்துவது தொடர்பான விவரங்கள், வட்டிக்கிதங்கள், அபராதங்கள் குறித்து முறையாகத் தெரியாமல் பயன்படுவோர் தான் கையை சுட்டுக்கொள்கிறார்கள்.

தனது வருமானம் இவ்வளவு. இன்னும் 5 நாட்களில் நமக்கு பணம் வந்துவிடும் என்று

நிச்சயமாகத் தெரிந்த ஒருவர் கடன் அட்டையைப் பயன்படுத்தி பொருளை வாங்கினால் குறிப்பிட்ட நாளுக்குள் பணத்தை செலுத்தி வட்டியிலிருந்து தப்பிக்கலாம். ஆனால், குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் பணத்தை கட்டத் தவறிவிட்டால் எடுத்த பணத்துக்கு அதிக வட்டி விதிக்கப்படும். அதையும் தாண்டி காலம் கடந்தால் அபராதமும் விதிக்கப்படும்.

கிரெடிட் கார்டுதானே வாங்கிய பணத்தை திரும்பச் செலுத்தாவிட்டால் என்ன? என்றெல்லாம் யோசிக்கக்கூட முடியாது. ஏனென்றால் ஒவ்வொருவரும் பெற்றுள்ள கடன் விவரங்களை அறிந்து கொள்வதற்காக வங்கிகள் உருவாக்கியுள்ள சிபில் என்ற அமைப்பு இதை எல்லாம் உடனே காட்டிக் கொடுத்துவிடும். பிறகு நீங்கள் வேறு எங்கும் கடன் வாங்க முடியாத நிலை ஏற்படும்.

எனவே நமக்கு இந்தக் கடன் அட்டை தேவைதானா என யோசித்து வாங்கினால் நன்மை கிடைக்கும். எதுவுமே கேட்காமல் கிரெடிட் கார்டு கொடுக்கிறார்களே சும்மா வாங்கி வைப்போமே என்று லேசாக ஆசைப்பட்டாலும் போதும். அந்தக் கிரெடிட் கார்டு, விக்கிரமாதித்தன் - வேதாளமாக மாறிவிடும் என்பதுதான் உண்மை இதை உணரும் காலம் விரைவில் வரும்.

- கீதா ரமேஷ்

ஒவ்வொரு ஆண்டும்... 80 இலட்சம் டன் பிளாஸ்டிக் கழிவுகள் கடலில்...

மனிதனின் வெற்றிகரமான கண்டுபிடிப்பு களில் ஒன்று நெகிழி எனப்படும் பிளாஸ்டிக். குறைந்த விலை, பயன்படுத்துவது எளிது. பன்முகப் பயன்பாடு என்பதால் இன்று உலகம் முழுக்க நீக்கமற நிறைந்துள்ளது பிளாஸ்டிக்.

கடந்த 1950 முதல் 2015 வரை உலகம் முழுக்க உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பிளாஸ்டிக் 830 கோடி மெட்ரிக் டன்னாகும். இவை அனைத்துமே மக்காத தன்மை கொண்டவை என்பதுதான் அதிர்ச்சியளிக்கும் செய்தி. இவை சுற்றுச்சூழலை பேரழிவுக்குக் கொண்டு செல்லக்கூடியவை.

இவற்றில் ஒன்பது சதவீத பிளாஸ்டிக் மட்டுமே மறுசுழற்சி செய்யப்பட்டுள்ளது. 12 சதவீத பிளாஸ்டிக் எரிக்கப்பட்டுள்ளது. எஞ்சிய 80 சதவீதம் அதாவது 630 கோடி மெட்ரிக் டன் பிளாஸ்டிக் பயனற்ற கழிவாக மாறிவிட்டதாக தகவல்கள் தெரிவிக்கின்றன. இவை முடிவற்ற காலம் கொண்டவையாக நிலத்தையும், கடலையும் ஆக்கிரமித்துள்ளன.

கடலில் சேரும் பிளாஸ்டிக்கால், ஒவ்வொரு ஆண்டும் 10 லட்சம் கடல் பறவைகள், ஒரு லட்சம் கடல் வாழ் பாலூட்டிகள் ஏராளமான விலைமதிக்க முடியாத மீன்கள் ஆகியவை உயிரிழக்கின்றன. தற்போதைய நிலையில் உலகம் முழுவதும் கடலில் மிதக்கும் பிளாஸ்டிக்கின் அளவு 15 கோடி மெட்ரிக் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

அத்துடன் ஒவ்வொரு ஆண்டும் 80 லட்சம் டன் பிளாஸ்டிக் கடலில் சேருகிறது. அதாவது ஒவ்வொரு நிமிடத்திற்கும் ஒரு லாரி அளவுள்ள பிளாஸ்டிக். இதில் ஆண்டுக்கு 5 லட்சம் முதல் 30 லட்சம் டன் வரையிலான பிளாஸ்டிக்

ஆறுகள் வழியாக கடலுக்கு வருகின்றன.

உலகின் மிகப்பெரிய ஆறுகள்தான் அதிகப் படியான பிளாஸ்டிக்கை கடலுக்கு கொண்டு வருபவையாக உள்ளன. குறிப்பாக குப்பை மேலாண்மையில் போதிய உள்கட்டமைப்பு இல்லாத நாடுகள் இதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன.

ஆறுகள் வழியாக கடலில் சேரும் பிளாஸ்டிக்கில் 95 சதவீதம் குறிப்பிட்ட 10 நதிகள் மூலம் சேருவதாக ஜெர்மனியின் லேய்ப்ஜிக் (Leipzig)-இல் உள்ள 'ஹெலம்ஹோல்ட்ஸ்' (Helmholtz) எனும் சுற்றுச்சூழல் ஆய்வு மையம் கண்டறிந்துள்ளது.

அங்குள்ள விஞ்ஞானிகள், உலகில் உள்ள 57 மிகப் பெரிய ஆறுகளின் 79 மாதிரி பிளாஸ்டிக் நுண் குப்பைகள் மற்றும் பாட்டில்கள், பைகள் உள்ளிட்டவற்றின் தரவுகளை ஆய்வுக்கு உட்படுத்தினர். இதில் தவறான பிளாஸ்டிக் குப்பை மேலாண்மை காரணமாக குறிப்பிட்ட 10 ஆறுகள் கடலுக்கு அதிக தீங்கிழைப்பதாக அவர்கள் தெரிவித்துள்ளனர். இதில் எட்டு ஆறுகள் ஆசியக் கண்டத்தில் உள்ளன.

சீனாவில் கிழக்கு சீன கடலில் கலக்கும் யாங்கே (Yangtze) மற்றும் ஹாய்ஹை (Hai He) மஞ்சள்நதி (Yellow River) தென் சீன கடலில் கலக்கும் பேரல் நதி (Pearl River) ரஷ்யாவில் உற்பத்தியாகி பெரும்பாலும் சீனாவின் எல்லையில் பயணித்து ஒகோட்ஸ் (Okhotsk) கடலில் கலக்கும் அமுர் நதி (Amur) சீனாவில் உற்பத்தியாகி மியான்மர், லாவோஸ், தாய்லாந்து, கம்போடியா, வியத்நாம் நாடுகளைக் கடந்து தென்சீனக் கடலில் கலக்கும் மேகாங் (Mekong), சீனாவில்



உற்பத்தியாகி இந்தியா, பாகிஸ்தான் வழியாக அரபிக் கடலில் கலக்கும் சிந்து நதி (Indus). இந்தியாவில் உற்பத்தியாகி வங்கதேசத்தின் வழியாகச் சென்று வங்கக் கடலில் கலக்கும் கங்கை நதி, எத்தியோப்பியாவில் நீல நைல் நதியாகவும் (Blue Nile) ருவாண்டாவில் வெள்ளை நைல் நதியாகவும் (White Nile) உற்பத்தியாகி உகாண்டா, தெற்கு சூடான், சூடான், எகிப்து வழியாகச் சென்று மத்திய தரைக் கடலில் கலக்கும் நைல் நதி. கினியா நாட்டில் உற்பத்தியாகி மாலி, நைஜர், பெனின், நைஜீரியா வழியாக ஓடி கினியா வளைகுடாவில் கலக்கும் நைஜர் நதி (Niger) ஆகிய இந்த 10 நதிகளே கடலை பிளாஸ்டிக் குப்பைத் தொட்டியாக மாற்றுவதில் முன்னணி வகிப்பதாக விஞ்ஞானிகள் கண்டறிந்துள்ளனர். இவற்றில் யாங்கே நதியே ஆண்டுக்கு 15 லட்சம் டன் பிளாஸ்டிக் குப்பைகளை கிழக்கு சீனக் கடலில் கலக்கிறது.

என்னதான் விழிப்புணர்வுப் பிரசாரம் ஒருபுறம் நடைபெற்றாலும் மறுபுறம் பிளாஸ்டிக் மாசு அதிகரித்துக் கொண்டேதான் வருகிறது. 2016-ஆம் ஆண்டு புள்ளிவிவரப்படி உலகம் முழுக்க 48 ஆயிரம் கோடி பிளாஸ்டிக் பாட்டில்கள் விற்பனை செய்யப்பட்டுள்ளன.

இது 2021-இல் சுமார் 54 ஆயிரம் கோடியாக அதிகரிக்கும் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

அதோடு இதில் 50 சதவீதத்துக்கும் குறைவாகவே மறுசுழற்சி செய்யப்படுகிறது.

தற்போது கடலில் சேரும் பிளாஸ்டிக் கழிவின் நிலை நிமிடத்திற்கு ஒரு லாரி என்ற இதே அளவில் தொடர்ந்தால் வரும் 2050-இல் இது 15 வினாடிகளுக்கு ஒரு லாரியாக அதிகரிக்கும் எனவும் ஆய்வாளர்கள் கூறுகின்றனர். எனினும் பிளாஸ்டிக் கழிவுகளைக் குறைப்பது சாத்தியமே என லேய்ப்ஜிக் விஞ்ஞானிகள் கருத்து தெரிவித்துள்ளனர்.

மேற்கண்ட 10 ஆறுகள் பாயும் நதிகளில் பிளாஸ்டிக் கழிவு மேலாண்மையைத் தீவிரமாக செயல்படுத்துவதன் மூலம் குறைந்தபட்சம் 45 சதவீத பிளாஸ்டிக் கழிவுகள் ஆறுகள் மூலம் கடலில் சேருவதை தடுக்கலாம் என அவர்கள் கருதுகின்றனர்.

ஆனால் பிளாஸ்டிக் உற்பத்தியைத் தடுக்காமல், பிளாஸ்டிக் கழிவு மேலாண்மை மூலம் அதன் பாதிப்பில் இருந்து தப்பிவிடலாம் என உலக நாடுகள் கருதுவது புத்திசாலித்தனமல்ல. விழிப்புணர்வு பிரசாரமும், பிளாஸ்டிக் கழிவு மேலாண்மையும் கண் கெட்டபிறகு சூரிய நமஸ்காரம் செய்வதற்கு ஒப்பானதே. இது இன்றில்லாவிட்டாலும் நாளை நிச்சயம் புரியவரும்.

- நூர்

சாலை விபத்துகள் கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டும்!

கோயம்புத்தூர் - பொள்ளாச்சி சாலையில் வெகுவேகமாக வந்த ஒரு சொகுக் கார் மோதியதில் ஆறு பேர் ஆகஸ்ட் 1-ஆம் தேதி உயிரிழந்த சம்பவம் கோவை நகரை மட்டுமின்றி தமிழகத்தையே உலுக்கியிருக்கிறது. மேலும் நாம் அன்றாடம் பயன்படுத்தும் சாலைகள் பாதுகாப்பானவைதானா என்ற கேள்வியையும் எழுப்பியுள்ளது. 'நெருநல் உளனொருவன் இன்றில்லை' என்பது திருவள்ளுவரின் வாக்காகும். நேற்று உயிருடன் இருந்தவர் இன்று உயிருடன் இல்லை என்பதே இவ்வுலக வாழ்வின் சிறப்பு என்ற கருத்துடைய இக்குறள் மனித வாழ்க்கையின் நிலையாமைகளை எடுத்துக்கூறுகின்றது.

அன்றாடம் நாம் கேள்விப்படும் சாலை விபத்துக்களோ சென்ற விநாடி இருந்தவர் இந்த விநாடியில் உயிருடன் இல்லை என்ற புதிய விதியை உருவாக்கி வருகின்றன.

அதிக வேகம், அலட்சியம், சாலை விதிகளை மதியாமை போன்று எத்தனையோ காரணங்களால் சாலை விபத்துக்கள் நேர்கின்றன. விபத்துக்கள் எதிர்பாராமல் ஏற்படக்கூடியவையே. ஆயினும், விபத்துகள் தவிர்க்கப்பட கூடியவையே என்பதையும் வாகனங்களை இயக்குவோர் புரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

கூழ்நிலைகள் மிக வேகமாக மாறி வருகின்றன. 'அம்பாசிடர்' 'பியட்' போன்ற கார்களை மட்டுமே நம் நாட்டுச் சாலைகள் பார்த்த காலம் ஒன்று உண்டு. எப்போதாவது அபூர்வமாக சில நவீன ரக கார்கள் கண்ணில் தென்படும். சென்ற தலைமுறையினரில் பலரும் இருசக்கர வானங்களுக்கு முன்பணம் கட்டிவிட்டு வருடக் கணக்கில் காத்திருந்து வாங்கியவர்கள்தான்.

இப்போது எல்லாம் தலைகீழாக மாறி

யிருக்கிறது. புதிய பொருளாதாரக் கொள்கை விதவிதமான வாகனங்களை நம் நாட்டிலேயே உற்பத்தி செய்துகொள்ளவும் தேவைக்கேற்ப வெளிநாடுகளிலிருந்து இறக்குதி செய்து கொள்ளவும் வழிவகை செய்துள்ளது.

வீட்டுக்கு ஒரு சைக்கிள் இருந்தாலே பெரிது என்ற காலம் போய் ஆளுக்கொரு ஸ்கூட்டர் அல்லது பைக் மற்றும் குடும்பத்துக்கு ஒரு கார் (குறைந்தபட்சம்) சொந்தம் என்ற நிலை உருவாகிவிட்டது. யாருக்கும் யாருடனும் பேசுவதற்குக் கூட நேரமில்லை.

நடுத்தர வர்க்கத்தினரின் நிலை இப்படி இருக்க பணக்காரர்கள் மற்றும் பெரும் பணக்காரர்களின் தேவைக்கு வானமே எல்லை என்றாகிவிட்டது.

அதிகபட்ச வசதிகள் மற்றும் அதிவிரைவுப் பயணம் என்ற குறிக்கோளுடன் வாகனங்களை வாங்க விரும்பும் இவர்களுக்கென்றே பல லட்சம் ரூபாய்களில் (சில கோடிகளில் கூட) இறக்குமதித் தயாரிப்புகள் கிடைக்கின்றன. விலைக்கு ஏற்ப இறக்குமதி வரிகளும் உண்டு. எவ்வளவு செலவானாலும் பரவாயில்லை என்று சமூக அந்தஸ்தின் குறியீடாகவே இந்தத் தயாரிப்புகள் வாங்கப்படுகின்றன.

இளைஞர்களும், இளம்பெண்களும் இத்தகைய கார்களை ஓட்டும்போது ஆகாயத்தில் பறப்பது போன்று உணர்வார்கள். ஆனால் சட்டென்று பிரேக் பிடிக்க நேரும்போது வண்டி அவர்களின் முழுக்கட்டுப்பாட்டில் இருக்காது. விபத்து நேரிடும் போது யாருக்குமே தப்பிக்க வழியிருக்காது.

சென்னையில் சினிமா நட்சத்திரங்கள் சிலரும் கோடீஸ்வர வீட்டு வாரிசுகளும் இத்தகைய



விலையுயர்ந்த இறக்குமதி வாகனங்களை விரைவாக ஓட்டி விபத்துக்களை ஏற்படுத்துவதையும் அவ்வப்போது உயிரிழப்புகள் ஏற்படுவதையும் பார்த்துக் கொண்டுதான் இருக்கின்றோம். குறிப்பாக, பழைய மகாபலிபுரம் சாலை இத்தகைய நிகழ்வுகளுக்கு நிரந்தர சாட்சியாகிவிட்டது. இச்சாலையில் பைக்ரேஸ், ஆட்டோ ரேஸ் படுத்தும்பாடு ஒரு தனிக்கதை.

குடியிருப்புப் பகுதிகளிலேயே வண்டியைக் கிளப்பி சில விநாடிகளில் அறுபது எழுபது வேகத்தைத் தொடுபவர்கள் நம்மவர்கள். இந்நிலையில், நல்ல தரமான சாலைகளில் வெளிநாட்டு இறக்குமதி வண்டியை ஓட்டுபவர்கள் என்னவெல்லாம் செய்வார்கள் என்பது நம்மால் யூகிக்கப்படக்கூடியதே. உண்மையிலேயே விரைவாக ஓர் இடத்தை அடையவேண்டிய தேவையில் இத்தகைய வண்டிகளில் பயணிக்கக் கூடியவர்களும் உண்டு. தாம் நிர்வகிக்கும் தொழிலில் ஒரு விநாடியைக் கூட வீணடிக்க முடியாத நபர்களை நாம் விமர்சிப்பதற்கு ஒன்றும் இல்லை.

அதேநேரம், இத்தகைய வாகனங்களை இயக்கும் ஓட்டுநர்கள் உரிமையாளரே ஓட்டினாலும் சரி) மிகமிகத் திறமையான ஓட்டுநர்களாக இருப்பது முக்கியம். சாலை விதிகளைத் தாங்கள் மதிப்பது மட்டுமல்லாமல் நமது நாட்டில் சாலைகளைப் பயன்படுத்தும் பெரும்பாலானவர்கள் (சாலையைக் கடக்கும் பாதசாரிகள் உட்பட) சாலை விதிகளை முழுவதுமாக மதிக்காதவர்கள் என்பதைப் புரிந்துகொண்டவர்களாக இருத்தல் மிகமிக முக்கியம்.

மது அருந்திவிட்டு இவ்வாகனங்களை ஓட்டக்கூடாது என்பதைத் தனியே கூறத் தேவையில்லை. கோவையில் ஏழு உயிர்களை வாங்கிய காரின் ஓட்டுநர் மதுபோதையில் இருந்தாகவும் கூறப்படுகின்றது.

ஓட்டுநர்களைப் பயன்படுத்தும் வாகன உரிமையாளர்களும் அவர்கள் சரியாக உணவருந்தி யிருக்கிறார்களா, போதிய ஓய்வு எடுத்துவிட்டு வண்டியை இயக்க வந்திருக்கிறார்களா, ஏதாவது அச்சம் அல்லது கவலையுடன் இருக்கிறார்களா என்பதுடன் அவர்கள் போதைப் பொருள் பழக்க முள்ளவர்களா போன்ற தகவல்களை அறிந்து கொள்ள வேண்டும். எல்லா வாகன ஓட்டிகளுக்கும் இவை பொருந்தும் என்றாலும் மின்னல் வேக இறக்குமதி வாகனங்களின் ஓட்டுநர்களுக்கு இந்தக் காரணிகள் வெகுவாகப் பொருந்தும். மத்திய, மாநில அரசுகளும் இவ்விஷயத்தில் சிறப்பு கவனம் செலுத்தி பள்ளிகல்லூரி வாகனங்கள், அரசு விரைவுப் பேருந்துகள் போல இத்தகைய வெளிநாட்டு சொகுசு வண்டிகளுக்கு வேகக் கட்டுப்பாட்டுக் கருவி பொருத்துவது குறித்து யோசிக்க வேண்டும்.

நம்நாட்டின் மக்கள்தொகை வாகனப் பெருக்கம் இவற்றைக் கணக்கில் கொண்டு எந்த வண்டியும் எந்தச் சூழ்நிலையிலும் குறிப்பிட்ட வேகத்திற்கு மேல் ஓட்டக்கூடாது என்ற கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டு வந்தால்தான் விலைமதிப்பு மிக்க மனித உயிர்கள் காப்பாற்றப்படும்.

- கிருஷ்ணா

டிவிஎஸ் சிரியான் எலெக்ட்ரிக் ஸ்கூட்டர்!

எலெக்ட்ரிக் ஸ்கூட்டர் விற்பனை சந்தையில் களம் இறங்க தயாராகியுள்ள டிவிஎஸ் நிறுவனம் சிரியான் என்ற எலெக்ட்ரிக் ஸ்கூட்டரை தயாரித்துள்ளது. இந்த ஸ்கூட்டர் சிறந்த பெர்பாமைன்ஸ் ஸ்கூட்டராக இருக்கும். இது 5.1 நொடியில் 0-60 கி.மீ வேகத்தை பிக்-அப் செய்துவிடும். மேலும், இந்த ஸ்கூட்டர் முழு சார்ஜில் 80 கி.மீ. வரை பயணம் செய்யும். இதில் பொருத்தப்பட்டுள்ள பேட்டரி 60 நிமிடங்களில் 80 சதவீத சார்ஜை பெற்றுவிடும். விரைவில் விற்பனைக்கு வரும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.



கலக்கும் கரிஷ்மா!

புதிய ஹீரோ கரிஷ்மா இசட்எம்ஆர் பைக் விற்பனைக்கு வந்துள்ளது. ஸ்டாண்டர்டு, ரூயல் டோன் என இரண்டு விதமான வேரியண்ட்களில் கிடைக்கும்.



சுமார் 15

ஆண்டுகளுக்கு பின் மீண்டும் அவதாரம் எடுத்துள்ள இந்த பைக்கில் 223 சிசி ஆயில் கூல்டு சிங்கிள் சிலிண்டர் பியூயல் இன்ஜெக்டர் பி எஸ் 4 ரக இன்ஜின் பொருத்தப்பட்டுள்ளது. மணிக்கு அதிகபட்சமாக 129 கி.மீ. வேகத்தில் பறக்கும். 5 ஸ்பீடு கியர் பாக்ஸ் இரண்டு வீல்களிலும் டிஸ்க் பிரேக் என பல புதுமைகள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

புதுமையான ஹோண்டா நவி!

புதிய அம்சங்களுடன் ஹோண்டா நவி பைக் அறிமுகமாகியுள்ளது. இதன் வித்தியாசமான டிசைன் பலரையும் கவரக்கூடும். இந்த மோட்டோ ஸ்கூட்டரில் 109 சிசி ஏர் கூல்டு சிங்கிள் சிலிண்டர் இன்ஜின் பொருத்தப்பட்டுள்ளது. இதே இன்ஜின்தான் ஆக்டிவா ஸ்கூட்டரிலும் உள்ளது. டியூப்லெஸ் டயர் சிறப்பம்சம். ஆறுவிதமான கிட்கள் கிடைக்கின்றன. பாடி கிட்களாக விண்ட்ஸ்கிரின் இன்ஜின்கார்டு, கிராப் ரயில், யுனிக் கிராபிக் ஆகிய கஸ்டமைஸ்டுகள் கிடைக்கின்றன.



சூப்பர் வெஸ்பா!



பியாஜியோ நிறுவனம் வெஸ்பா நோட் 125 (வெஸ்பா நைட் எடிஷன்) என்ற புதிய ஸ்கூட்டரை அறிமுகம் செய்துள்ளது. 125 சிசி இன்ஜின் பொருத்தப்பட்டுள்ளது. நைட் எடிஷன் என்பதால் கருப்பு வண்ணத்தில் வருகிறது. கரும் பூச்சுடன் ஹெட்லைட், கருப்பு வண்ண அலாய் சக்கரங்கள் இடம் பெற்றுள்ளன. குரோம் பினிஷ் செய்யப்பட்ட உதிரிபாகங்கள், ஸ்டீல் ஹேண்டிள் பார், விசாலமான இருக்கை, டிஜிட்டல் திரை, அனலாக் மீட்டர் அடங்கிய இன்ஸ்ட்ருமென்ட் கிளஸ்டர் டியூப்லெஸ் டயர்கள், ஸ்டீல் பாடி, முன்சக்கரத்தில் டிஸ்க் பிரேக், பின்புறத்தில் டிரம் பிரேக் என சிறப்பம்சங்கள் ஏராளம்.

இந்திய ஏற்றுமதியும்... சந்திக்கும் சிக்கல்களும்!

அமெரிக்க டாலருக்கு நிகரான இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு கடந்த ஒன்றரை ஆண்டுகளில் இல்லாத அளவுக்கு கடும் சரிவை சந்தித்துள்ளது. அதிலும் குறிப்பாக சென்ற இரண்டு மாதங்களில் ரூபாயின் மதிப்பு டாலருக்கு கிட்டத்தட்ட ரூபாய் 69-ஐ நெருங்கி விட்டது.

இந்திய ரூபாய் மதிப்பு சரிவுக்கு கச்சா எண்ணெயின் விலை தொடர்ந்து அதிகரித்து வருதல், மேற்கு ஆசிய நாடுகளில் அடிக்கடி ஏற்படும் அரசியல் புதறாங்குகள். அதனால் கச்சா எண்ணெய் உற்பத்தியில் ஏற்படும் பாதிப்பு என பல காரணங்கள் உள்ளன.

இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு முதல் முறையாக 2013-ம் ஆண்டு ஜூலை மாதம் ரூ. 60-க்கும் அதிகமாக வீழ்ச்சி அடைந்தபோது பொருளாதார நிபுணர்கள் அதை ஓர் 'அபாய அறிவிப்பு' என்று கூறினர். அதன்பின் ஐந்து ஆண்டுகள் ஓடிவிட்டன. மீண்டும் தற்போது ரூபாயின் மதிப்பு 68.60-இல் இருக்கிறது. இது ஒருபுறம் இருக்க நாம் ஒரு விஷயத்தை ஆராய வேண்டியது அவசியமாகிறது.

எப்போதெல்லாம் இந்திய ரூபாயின் மதிப்பு சரிகிறதோ அப்போதெல்லாம் இந்தியப் பொருள்களின் ஏற்றுமதி அதிகரிக்கும். ஏனெனில் இந்தியப் பொருள்களுக்கு வெளிநாட்டு இறக்குமதி யாளர்கள் குறைவான டாலர்களைக் கொடுத்தால் போதுமானது. இப்போது ரூபாய் மதிப்பு குறைந்து விலை சரிந்துள்ள போதிலும் ஏற்றுமதி அதிகரிக்க வில்லையே. இதற்குக் காரணம் என்ன?

2018 ஏப்ரல் மாதம் இந்திய ஏற்றுமதி குறிப்பாக ஜவுளி, ஆயுத்த ஆடைகள், ஆபரணங்கள், ஆபரணக் கற்கள், தோல் பொருள்கள் ஆகிய பல காலமாக பிரபலமாக இருந்துவரும் பொருள்கள் கூட ஏற்றுமதியில் சரிவை சந்தித்துள்ளன என்பதை மத்திய அரசின்

புள்ளிவிவர அறிக்கைகள் தெரிவிக்கின்றன.

இதன் விளைவாக வர்த்தகப் பற்றாக்குறை அதிகரிக்கிறது. எனவே, நடப்புக் கணக்கில் ஏற்பட்டுள்ள பற்றாக்குறையைக் கட்டுக்குள் கொண்டு வருவதற்கும், ரூபாயின் மதிப்பை ஓரளவேனும் தாங்கிப் பிடிப்பதற்கும், ஒரே ஒரு வழிதான் உண்டு. பிற நாடுகளிலிருந்து பொருள்களை இறக்குமதி செய்வதற்கு நாம் செலவிடும் டாலர்களைவிட நாம் பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்து அதன்மூலம் கூடுதல் டாலர்களை சம்பாதிக்க வேண்டும். அதாவது அந்நியச் செலாவணியில் செலவைவிட வரவு அதிகமாக இருக்க வேண்டும்.

நாம் அதிகமாக எதை இறக்குமதி செய்கிறோம்? முதலாவது, கச்சா எண்ணெய். அடுத்ததாக தங்கம். தங்க இறக்குமதி சமீப காலமாக சற்று குறைந்துள்ளது. புதியதாக மின்னணுப் பொருள் களை அதிக அளவில் இறக்குமதி செய்யத் தொடங்கியுள்ளோம்.

காலங்காலமாக இந்தியப் பொருளாதாரம் ஏற்றுமதியை சார்ந்திருக்கிறது. ஆனால், தற்சமயம் இந்தியாவின் ஒட்டுமொத்த உற்பத்தி மதிப்பில் (ஜி.டி.பி.) ஏற்றுமதியின் பங்களிப்பு வெறும் 12 சதவீதமாக குறைந்துள்ளது. அதே நேரம் தென் கொரியாவை எடுத்துக் கொண்டோமானால் அந்த நாட்டின் ஜி.டி.பி.யில் ஏற்றுமதியின் பங்கு 42 சதவீதம்!

சீனாவில் ஏற்றுமதியும் குறைந்துள்ளது. அந்த நாட்டின் ஜி.டி.பி சில ஆண்டுகளுக்கு முன் 13 சதவீதம் என உச்சத்தில் இருந்தபோது அந்த நாட்டின் ஏற்றுமதியின் பங்கு 37 சதவீதமாக இருந்தது.

சீனாவின் ஏற்றுமதி குறைந்துள்ள இந்தத் தருணத்தில் அதைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு இந்திய ஏற்றுமதியை நாம் அதிகரிக்க வேண்டாமா?



இனியாவது சீனாவின் ஏற்றுமதி சந்தையில் ஒரு பகுதியையாவது இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள் கைப்பற்ற முனைய வேண்டும். மாறாக, வங்கசேதம் போன்ற சின்னஞ்சிறு நாடுகள் தங்கள் ஏற்றுமதியை அதிகரித்துள்ளன.

2017-18 இல் நமது ஏற்றுமதி 13 சதவீதம் மட்டுமே. ஏற்றுமதி 20 சதவீதத்தை எட்டிப்பிடித்த காலம் ஒன்று இருந்தது. 2018-ஆம் ஆண்டு மே மாதத்தின் ஏற்றுமதி, 2017ஆம் ஆண்டு மே மாதத்துடன் ஒப்பிடுகையில் 20 சதவீதம் என்பது காரிருளில் ஒளிக்கீற்று தெரிவது போல் நம்பிக்கை அளிக்கிறது.

இந்தச் சூழலில் ஜி.எஸ்.டி. ஏற்றுமதியை பாதிப்பதாக புகார்கள் எழுந்துள்ளன. உதாரணமாக, ஏற்றுமதியாளர்கள் கொள்முதல் செய்திடும் கச்சா பொருள்களுக்கு (Raw Material) அவர்கள் செலுத்தும் வரித்தொகையில் திரும்ப கொடுக்க வேண்டிய (Refund) தொகையை விரைந்து கொடுக்க வேண்டும் என்கிற ஏற்றுமதியாளர்களின் கோரிக்கையை நிறைவேற்ற வேண்டும்.

ஏற்றுமதியாளர்கள் கடைப்பிடிக்க வேண்டிய விதிமுறைகள் நாளுக்குநாள் மாறிக்கொண்டே இருக்கின்றன என்பது மற்றொரு புகார். இதனால் சிறு மற்றும் நடுத்தர ஏற்றுமதியாளர்கள் குழப்பம் அடைகிறார்கள். ஏற்றுமதியை இது நேரடியாக பாதிக்கக்கூடியது.

உதாரணமாக மத்திய கங்கம் மற்றும் கலால் வாரியம் (Central Board of Excise and Customs) 2015-ஆம் ஆண்டு ஏப்ரல் முதல் 2018-ஆம் ஆண்டு ஜூன் மாதத்திற்குள் மூன்று ஆண்டுகள், மூன்று மாதங்களில் ஏற்றுமதி தொடர்பான விதிமுறைகள் குறித்து 173 அரசாணைகளைப் பிறப்பித்திருக்கிறது என்றால் நம்ப முடிகிறதா?

இந்தியாவில் பல பெரிய துறைமுகங்களில் மின்னணு தகவல் பரிமாற்ற முறை (Electric Data Interchange) நடைமுறையை விரைந்து அறிமுகம் செய்திட வேண்டும். இதன்மூலம் ஆவணங்கள் சமர்ப்பிப்பதில் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஏற்படும் கால விரயம் குறையும்.

உலக வங்கியின் சமீபத்திய ஆய்வின் படி இந்தியாவில் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு துறைமுக விதிமுறைகளை நிறைவு செய்வதற்கு சீனாவில் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு தேவைப்படும் நேரத்தை விட நான்கு மடங்கு அதிக நேரம் தேவைப்படுகிறது. உலகில் ஏற்றுமதி செய்யும் 190 நாடுகளின் வரிசையில் இந்தியா 146-வது இடத்தில் உள்ளது என்கிறது உலக வங்கியின் ஆய்வறிக்கை.

நாம் வழக்கமாக ஏற்றுமதி செய்திடும் நாடுகளான அமெரிக்கா மற்றும் ஐரோப்பிய நாடுகளில் முன்பு நிலவிய பொருளாதார மந்த நிலை குறைந்து தற்போது பொருளாதார மீட்சி ஏற்பட்டுள்ளது.

இந்தச் சாதகமான சூழலை பயன்படுத்திக் கொண்டு நாம் ஏற்றுமதியை உயர்த்திட முனைய வேண்டும். அதற்கு ஏற்ப ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அரசு அனைத்து வகையிலும் உதவிக்கரம் நீட்ட வேண்டும்.

வங்கிகளும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு அதிலும் குறிப்பாக சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில் புரியும் ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு ஏற்றுமதி கடன், ஏற்றுமதிக்கு முந்தைய தயாரிப்புக் கடன் (பேக்கிங் கிரெடிட்) ஆகியவற்றை வழங்குவதில் பரிவுடனும் விரைந்தும் செயல்பட வேண்டும். ஏற்றுமதி யாளர்கள் வெறும் வியாபாரம் மட்டும் செய்ய வில்லை. நாட்டுக்கும் நல்லது செய்கிறார்கள் என்பதை வங்கிகள் மனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

நியூசிலாந்து கேமேன் தீவுகள், லட்டீவா, வித்துணியா பஸ்கேரியா உள்ளிட்ட நாடுகளை புதிய வளரும் சந்தைகளாக அரசு அறிவித்தது. இது ஒரு 'ஃபோகஸ்' திட்டம். இந்தத் திட்டத்தை எத்தனை ஏற்றுமதியாளர்கள் உரிய முறையில் பயன்படுத்திக் கொண்டார்கள் என்பதை ஏற்றுமதி மேம்பாட்டு சபை ஆய்வு செய்திட வேண்டும்.

அந்த ஆய்வின் விளைவாக கிடைக்கும் உண்மைத் தகவல்களின் அடிப்படையில் அந்தத் திட்டத்தை மேம்படுத்துவது குறித்து சிந்திக்க வேண்டும். ஒருவேளை அந்தத் திட்டம் நல்ல பலனை அளித்துள்ளது என்றால் மேலும் புதிய சந்தைகளை 'ஃபோகஸ்' திட்டத்தில் இணைப்பது நல்லது.

ஏற்றுமதியாளர்கள் எதிர்கொள்ளும் மற்றொரு சவால். ஒட்டுமொத்த ஏற்றுமதியில் பரிவர்த்தனை செலவு மட்டும் 7 சதவீதம் முதல் 10 சதவீதம் வரை ஆகிறது. துறைமுகக் கட்டணங்கள், வங்கி கட்டணங்கள், அந்நியச் செலாவணி கட்டணங்கள் ஆகியவற்றை கட்டுப்படியாகும் அளவுக்கு குறைக்க வேண்டும். ஏற்றுமதியாளர் சமீனளங் களில் இந்தக் கோரிக்கையை மத்திய வர்த்தக அமைச்சகம் பரிசீலித்து நியாயமான நிவாரணம் அளிக்க முன்வர வேண்டும்.

இந்திய ஏற்றுமதியில் முக்கிய இடம் வகிப்பவை ஜவுளி மற்றும் ஆயத்த ஆடைகளின் ஏற்றுமதி யாகும். அப்படி இருந்தும் ஆயத்த ஆடை ஏற்றுமதியாளர்கள் சந்திக்கும் சவால்கள் கொஞ்ச நஞ்சம் அல்ல.

இதற்கு, சுற்றுச்சூழல் மாசுகட்டுப்பாடு ஆகிய விஷயங்கள் தான் காரணம் என்பது புரிந்து கொள்ளக்கூடியதே. சாயப்பட்டறைகள், சலவை ஆலைகள் போன்றவை சுற்றுச்சூழலுக்கு அச்சுறுத்தலாக உள்ளன என்பது வெளிப்படை.

இதனால் நாட்டின் பல்வேறு மாநிலங் களிலும் - தமிழ்நாடு உள்பட - நீதிமன்ற ஆணை களுக்கிணங்க ஆயிரக்கணக்கான ஆலைகள் மூடப்படுகின்றன. இதனால் ஏற்றுமதி இழப்பு ஏற்படுவது மட்டுமல்ல. லட்சக்கணக்கான தொழிலாளர்களின் பணி வாய்ப்புகளும் பறி போகின்றன.

இந்தப் பிரச்சினை, சுற்றுச்சூழல், மாசுக் கட்டுப்பாடு, ஜவுளித்தொழில், ஜவுளி கலைநயம், ஏற்றுமதி, வேலைவாய்ப்பு, அந்நியச் செலாவணி, பொதுமக்கள் நலம் போன்ற பல்வேறு கோணங்களில் ஆராயப்பட வேண்டும்.

இப்பிரச்சினையை மேம்போக்காக அணுகாமல் மத்திய, மாநில அரசுகள் மற்றும் பொதுநலம் பேணும் வல்லுநர்கள் இணைந்து ஆழமாக பரிசீலித்து நடைமுறை சாத்தியமான தீர்வைக் கண்டு விரைந்து சீரமைக்க வேண்டும். இதுதான் அனைவரது எதிர்பார்ப்பும் ஆகும். அத்தகைய செயல்பாடு ஏற்றுமதி ஏற்றம் பெற நிச்சயம் உதவும்.

- இராகவன்

தோல் உற்பத்தியில் உள்ள பிரச்சனைகளுக்கு நிலையான தீர்வு காணப்படும்!

திரு. சுரேஷ் பிரபு

மத்திய வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்துறை அமைச்சர்



தோல் தொழிலை மேம்படுத்தும் வகையில் அதில் உள்ள சுற்றுச்சூழல் பிரச்சனையைத் தீர்க்க விரைவில் நிரந்தரத் தீர்வு காணப்படும் என மத்திய வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்துறை அமைச்சர் **திரு. சுரேஷ் பிரபு** தெரிவித்துள்ளார்.

சென்னை கிண்டியில் தோல் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கம் சார்பில் மத்திய வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்துறை அமைச்சர் திரு. சுரேஷ் பிரபுவின் கலந்துரையாடல் நிகழ்ச்சி. தோல் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கத்தின் நிறுவனர் **எம். முகமது ஹசீமுக்கு** வாழ்நாள் சாதனையாளர் விருது வழங்கும் சமீபத்தில் நடைபெற்றது.

இதில் கலந்து கொண்டு மத்திய அமைச்சர் திரு. சுரேஷ்பிரபு பேசியதாவது :

நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் தோல் தொழில் முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறது. இந்தத் துறையை மேம்படுத்தும் வகையில் நடப்பு நிதியாண்டில் ரூ. 2,600 கோடியை மத்திய அரசு ஒதுக்கி உள்ளது. இதன் மூலம் 2 லட்சத்துக்கும்

மேற்பட்டோர் நேரடியாகவும், மறைமுகமாகவும் வேலை வாய்ப்பு பெறுவர்.

தோல் பதனிடுவதற்குப் பயன்படுத்தும் ரசாயனம் அதிலிருந்து வெளியேறும் கழிவுநீர் ஆகியவற்றால் சுற்றுச்சூழல் பாதிக்கப்படுவதாக குற்றச்சாட்டு எழுந்துள்ளது. இந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்க்க மத்திய தோல் ஆராய்ச்சி நிறுவனம் பல்வேறு ஆய்வுகளை மேற்கொண்டு வருகிறது. விரைவில் இப்பிரச்சனைக்கு நிலையானத் தீர்வு காணப்படும் என்றார்.

இதைத் தொடர்ந்து தோல் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கத்தின் நிறுவனர் திரு. எம். முகமது ஹசீமுக்கு வாழ்நாள் சாதனையாளர் விருதை மத்திய அமைச்சர் திரு. சுரேஷ்பிரபு வழங்கினார்.

நிகழ்ச்சியில் தோல் ஏற்றுமதியாளர்கள் சங்கத்தின் தலைவர் **திரு. முகதர் அமீன்**, அதன் தென்மண்டலத் தலைவர் **திரு. இஸ்ரார் அகமது** உள்ளிட்டோர் கலந்து கொண்டனர்.

- ராகவன்

வங்கிச் செய்திகள்



இந்தியன் வங்கியின் லாபம் அதிகரிப்பு!

நடப்பு நிதியாண்டுக்கான முதல் காலாண்டு நிதிநிலை அறிக்கையை இந்தியன் வங்கி வெளியிட்டுள்ளது. இது குறித்து இந்த வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநர் மற்றும் முதன்மை செயல் அதிகாரி திரு. கிஷோர் காரத் கூறியிருப்பதாவது :

நடப்பு நிதியாண்டில் ஜூன் 30 தேதியுடன் முடிவடைந்த காலாண்டில் நிகர வட்டி வருவாய் 23.81 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 1,807 கோடியாக உள்ளது. மொத்த வட்டி வருவாய் 13.45 சதவீதம் உயர்ந்து 692 கோடியாகவும் உள்ளது. வட்டி லாபம் 2.79 சதவீதத்தில் இருந்து 3.14 சதவீதமாக உயர்ந்துள்ளது. வட்டி அல்லாத வருவாய் ரூ. 439.80 கோடி.

வங்கியின் செயல் லாபம் 3.61 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ. 1,298 கோடியாகவும், நிகர லாபம் ரூ. 209.31 கோடியாகவும் உயர்ந்துள்ளது. டெபாசிட்கள் 9.77 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ. 2,10,170 கோடியாகவும், காசா டெபாசிட்கள் (நடப்பு மற்றும் சேமிப்பு) 36.63 சதவீதத்தில் இருந்து 37.88 சதவீதமாக உயர்ந்துள்ளது. மொத்த வராக்கடன் 7.20 சதவீதமாகவும், நிகர வராக்கடன் 3.79 சதவீதமாகவும் குறைந்துள்ளது என தெரிவித்துள்ளார்.

பேங்க் ஆஃப் இந்தியா லாபம் ரூ. 95 கோடி

பொதுத்துறையை சேர்ந்த பேங்க் ஆஃப் இந்தியா முதல் காலாண்டில் ரூ. 95 கோடி லாபம் ஈட்டியுள்ளது.

இதுகுறித்து அந்த வங்கி மும்பை பங்குச் சந்தைக்கு அளித்த அறிக்கையில் கூறியுள்ளதாவது :

நடப்பு நிதியாண்டின் முதல் காலாண்டில் வங்கி ரூ. 10,842.96 கோடி வருவாய் ஈட்டியது. கடந்த நிதியாண்டில் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாய் ரூ. 11,106.61 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது 2.4 சதவீதம் குறைவாகும்.

குறைந்த வட்டி மற்றும் பிற ஆதாரங்களிலிருந்து ஈட்டக்கூடிய வருமானம் சரிந்ததையடுத்து மொத்த வருவாய் குறைந்து போனது.

அதேசமயம், நிகர லாபம் ரூ. 87.71 கோடியிலிருந்து 8 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 95.11 கோடியானது. மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 13.05 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 16.66 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 6.70 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 8.45 சதவீதமாகவு காணப்பட்டது.

வாராக் கடனுக்கு அதிக தொகை ஒதுக்கீடு செய்ய வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டதால் கடந்த நிதி ஆண்டில் ரூ. 6,043.71 கோடி நிகர இழப்பு ஏற்பட்டதாக பேங்க் ஆஃப் இந்தியா அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

யூனியன் பேங்க் ஆஃப் இந்தியா லாபம் 11% அதிகரிப்பு!

பொதுத் துறையைச் சேர்ந்த யூனியன் பேங்க் ஆஃப் இந்தியாவின் முதல் காலாண்டு லாபம் 11 சதவீதம் அதிகரித்துள்ளது.

இதுகுறித்து அந்த வங்கியின் நிர்வாக இயக்குநரும், தலைமை செயல் அதிகாரியுமான திரு. ராஜ்கிரண் ராய் தெரிவித்துள்ளதாவது...

நடப்பு நிதியாண்டில் ஜூன் மாதத்துடன் முடிவடைந்த முதல் காலாண்டில் வங்கியின் நிகர வட்டி வருவாய் ரூ. 2,243 கோடியிலிருந்து 17 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 2,626 கோடியானது. அதேசமயம் வட்டி வருவாய் ரூ. 8,153 கோடியிலிருந்து உயர்ந்து ரூ. 8,700 கோடியாக காணப்பட்டது. நிகர லாபம் ரூ. 117 கோடியிலிருந்து 11 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ. 130 கோடியானது. வட்டி வருவாய் மற்றும் வரியினங்கள் திரும்பப் பெறப்பட்டது. வாராக் கடனை பொருத்த வரையில் நிலைமை மோசமாகவே உள்ளது.

ஜூன் இறுதி நிலவரப்படி வங்கியின் மொத்த வாரா விகிதம் 12.63 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 16 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 7.47 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 8.70 சதவீதமாகவும் இருந்தது என்றார் அவர்.

பேங்க் ஆஃப் பரோடா லாபம் இருமடங்கு உயர்வு!

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த பேங்க் ஆஃப் பரோடாவின் முதல் காலாண்டு லாபம் இரண்டு மடங்கு அதிகரித்துள்ளது.

இது குறித்து அந்த வங்கி தெரிவித்துள்ள தாவது :

வாராக் கடனுக்கான ஒதுக்கீடு குறைந்ததை யடுத்து லாபம் சிறப்பான அளவில் அதிகரித்தது. அதன்படி, நடப்பு 2018-19 நிதி ஆண்டின் முதல் காலாண்டில் (ஏப்ரல் - ஜூன்) வங்கி நிகர லாபமாக ரூ. 528 கோடியை ஈட்டியுள்ளது. கடந்த நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் ஈட்டிய லாபம் ரூ. 203 கோடியுடன் ஒப்பிடும்போது இது இருமடங்கு உயர்வாகும்.

கடந்த ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் வாராக் கடனுக்கான ஒதுக்கீடு ரூ. 2,477 கோடியி லிருந்து 18.4 சதவீதம் சரிந்து ரூ. 1,760 கோடியாக இருந்தது. நிகர வட்டி வருவாய் ரூ 3,405 கோடியிலிருந்து 29 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ. 4,381 கோடியாக காணப்பட்டது.

வழங்கப்பட்ட கடனில் மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 11.40 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 12.46 சதவீதமாகவும், நிகர வாராக் கடன் விகிதம் 5.17 சதவீதத்திலிருந்து அதிகரித்து 5.40 சதவீத மாகவும் இருந்தது என பேங்க் ஆஃப் பரோடா தெரிவித்துள்ளது.

இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி இழப்பு ரூ. 919 கோடி

பொதுத்துறையைச் சேர்ந்த இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி முதல் காலாண்டில் ரூ. 919.44 கோடி இழப்பைக் கண்டுள்ளது.

இதுகுறித்து அந்த வங்கி வெளியிட்ட செய்திக்குறிப்பில் தெரிவித்துள்ளதாவது :

இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கியின் வருவாய் சென்ற ஜூன் மாதத்துடன் முடிவடைந்த முதல் காலாண்டில் ரூ. 5,326.71 கோடியாக இருந்தது. கடந்த நிதி ஆண்டின் இதே காலஅளவில் ஈட்டிய வருவாயான ரூ. 5,174.50 கோடியுடன் ஒப்பிடும்போது இது 2.94 சதவீத வளர்ச்சியாகும்.

நிகர வட்டிவருவாய் ரூ. 4,187.20 கோடியிலிருந்து 1.47 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 4,248.60 கோடியானது. வட்டி சாரா வருவாய் ரூ. 987.30 கோடியிலிருந்து 9.20 சதவீதம் உயர்ந்து ரூ. 1,078.11 கோடியாக காணப்பட்டது.

வாராக் கடன் இடப்பாடுகளுக்காக ஒதுக்கப்பட்ட தொகை ரூ. 1,275.69 கோடியிலிருந்து கணிசமாக அதிகரித்து ரூ. 2,051.47 கோடியானது.



இதையடுத்து வங்கிக்கு நடப்பு நிதியாண்டின் முதல் காலாண்டில் ரூ. 919.44 கோடி இழப்பு ஏற்பட்டது. கடந்த நிதி ஆண்டின் இதே கால அளவில் இழப்பு ரூ. 499.09 கோடியாக காணப்பட்டது.

ஜூன் மாத இறுதி நிலவரப்படி வங்கியின் மொத்த வர்த்தகம் ரூ. 3,60,986 கோடியிலிருந்து ரூ. 3,61,928 கோடி அளவுக்கு உயர்ந்துள்ளது என இந்தியன் ஓவர்சீஸ் வங்கி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

ஐசிஐசிஐ வங்கியின் இழப்பு ரூ. 119 கோடி

தனியார் துறையைச் சேர்ந்த ஐசிஐசிஐ வங்கி முதல் காலாண்டில் ரூ. 119.5 கோடி நிகர இழப்பை சந்தித்துள்ளது.

இதுகுறித்து அந்த வங்கி வெளியிட்ட அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளதாவது :

நடப்பு நிதியாண்டில் ஏப்ரல் - ஜூன் வரையிலான முதுல் காலாண்டில் வங்கிக்கு ரூ. 18,574.17 கோடி வருவாய் ஈட்டியது. கடந்த நிதியாண்டில் இதே கால அளவில் ஈட்டிய வருவாய் ரூ. 16,847.04 கோடியுடன் ஒப்பிடுகையில் இது குறிப்பிடத்தக்க அளவு அதிகமாகும்.

அதேசமயம் வாராக் கடனுக்கான ஒதுக்கீடு 129 சதவீதம் அதிகரித்து ரூ. 5,971.29 கோடியானது. இதன் காரணமாக கடந்த நிதி ஆண்டில் ரூ. 2,049 கோடி நிகர லாபம் ஈட்டிய நிலையில் நடப்பாண்டில் வங்கிக்கு ரூ. 119.5 கோடி நிகர இழப்பு ஏற்பட்டுள்ளது.

ஜூன் 30-ஆம் தேதி நிலவரப்படி வங்கியின் மொத்த வாராக் கடன் விகிதம் 7.99 சதவீதத்திலிருந்து உயர்ந்து 8.81 சதவீதமாகியுள்ளது. அதேசமயம் நிகர வாரக்கடன் விகிதம் 4.86 சதவீதத்திலிருந்து குறைந்து 4.19 சதவீதமாகியுள்ளது என ஐசிஐசிஐ வங்கி அந்த அறிக்கையில் தெரிவித்துள்ளது.

நிலம் வாங்குவதற்கு முன்

குருவி சேர்த்த மாதிரி பணத்தைக் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக சேர்த்து வைத்து வாங்கிய நிலமய்யா! ஆனால் பத்திரத்தில் ஏதோ வில்லங்கம் இருந்திருக்கிறது. அது தெரியாமல் நான் வாங்கியதாலே நீதிமன்றத்துக்கும், வீட்டுக்கும் பல வருடமாக அலைந்து கொண்டிருக்கிறேன் - என்று ஆவணங்கள் சரியாக இல்லாத நிலங்களை வாங்கி பாதிக்கப்பட்டவர்களின் குரல்களை நாம் அடிக்கடி கேட்கிறோம்.

இதிலிருந்து விடுபட நிலத்தை வாங்கும் போதே மூல ஆவணங்கள் சரியாக உள்ளதா என்பது குறித்து ஆய்ந்தறிந்து வாங்கிவிட்டால், இத்தகைய பிரச்சினைகளுக்கு இடமில்லை.

பத்திர பதிவில் கவனிக்க வேண்டியது

ஒரு காலிமனை வாங்க நினைக்கிறோம் என்றால், அந்த இடத்தில் வீடு கட்டி குடியேறும் எண்ணத்தில்தான் வாங்கவேண்டும். அங்கு குடிநீர் வசதி, சாலை வசதி, போக்குவரத்து வசதி எப்படி உள்ளன? அரசு அங்கீகாரம் பெற்ற மனையா? 20 அடி சாலை வசதி உள்ளதா என்பது போன்ற விவரங்களை தெரிந்து கொண்டு, அதற்குப் பிறகுதான் அந்த இடத்திற்கான விலையை பேசி முடிவு செய்ய வேண்டும்.

இடத்தை தேர்வு செய்த பின்னர், அதற்கான மூலபத்திரம் உள்ள ஆவணங்களை நாம் கேட்டு பெறவேண்டும். அந்த இடத்திற்கு சார்பதிவாளர் அலுவலகத்தில் 1975-ஆம் ஆண்டிலிருந்து வில்லங்க சான்று பெற விண்ணப்பிக்க வேண்டும். சில புல எண்களுக்கு (சர்வேஎண்) அதற்கும் முந்தைய ஆண்டுகளுக்கும் கூட வில்லங்கச் சான்று பெறமுடியும். வில்லங்கச் சான்றைப் பார்த்தவுடன் பத்திரத்தில் வில்லங்கம் உள்ளதா என்பதை குறித்து முழுமையாக தெரிந்துவிடும்.

சொத்துதாரர் சொந்த உழைப்பில் வாங்கியதாக இருந்து அவர் உயிரோடு இருந்தால் அவர் மட்டுமே எழுதி கொடுத்தால் போதுமானது. ஆனால் பூர்வீக சொத்தாக இருந்தால் சொத்துதாரர்

இறந்திருப்பின் அவரது இறப்பு சான்றிதழ், வாரிசு சான்றிதழ் பெற்று அவற்றை பத்திரப்பதிவு ஆவணத்தில் இணைக்கவேண்டும். மேலும் வாரிசு சான்றிதழில் இடம்பெற்ற மகன் மட்டுமல்லாமல் மகள், பேரன், பேத்திகள் உள்பட அனைவரின் அடையாள சான்றுகளையும் பெற்று, ஆவணத்துடன் இணைத்து வாரிசுதாரர்கள் அனைவரையும் கையெழுத்திட்டு வைக்கவேண்டும். அப்படி இருந்தால் மட்டுமே பின்னாளில் சொத்தில் பாங்கு கேட்டு யாரும் நீதிமன்றத்தை நாட முடியாது.

மேலும் ஆவணத்துடன் புலஎண் வரைப்படம் இணைக்கவேண்டும். ஒரே புல எண்ணில் பலருக்குப் பத்திர பதிவு செய்யும் சூழல் வந்தால், பத்திர பதிவில் 4 எல்லைகள் குறித்து தெளிவாக குறிப்பிட வேண்டும். பத்திரப் பதிவுக்கு புலஎண் வரைபடம், பட்டா, மிக முக்கிய ஆவணங்களாகும். இவற்றை தற்போது ஆன்லைன் வழியில் பெறலாம்.

தனிப்பட்ட மாற்றம் அவசியம். வீடு அல்லது மனை வாங்கிய பின்பு, நமது பெயருக்கு பட்டா மாற்றம் செய்ய வேண்டும். கூட்டுப் பட்டாவாக இருந்தால், உள் பிரிவு (சப்-டிவிஷன்) செய்து தனிப்பட்ட வாங்கி கொள்வது சிறந்தது. இதன்மூலம் அந்த இடம் தொடர்பான எந்த வில்லங்கமும் வரவாய்ப்பில்லை.

வாரியினங்களில் பெயர் மாற்றம்

பின்னர் நிலவரி, சொத்து வரி உள்ளிட்ட ஆவணங்களிலும் பெயர்மாற்றம் செய்வது அவசியம். நஞ்சை நிலங்கள், புஞ்சை நிலங்களுக்கு வருவாய் துறையில் நிலவரியும், வீட்டு மனைகளுக்கு உள்ளாட்சி நிர்வாகத்தில் சொத்துவரியும் நமது பெயருக்கு மாற்றிவிட வேண்டும். கட்டிய வீட்டை வாங்கியிருந்தால் குடிநீர் இணைப்பு, மின்னணைப்பு உள்ளிட்ட வற்றிலும் பெயரை மாற்றிவிட வேண்டும்.

உள்ளாட்சி நிர்வாகம் பராமரித்து வரும் சொத்துவரி பதிவேடுகளில் சொத்தின் புதிய



உரிமையாளர் பெயர் மாற்றம் செய்யப்படா விட்டால் ரசீதுகள் முந்தைய உரிமையாளர் பெயரிலேயே வழங்கப்படும். வரி செலுத்தாத நிலையில் அபராதமும் விதிக்கப்பட வாய்ப்புகள் உண்டு. அதோடு நிலத்திற்கு தீர்வை செலுத்தி வரும் மற்ற நபர்கள் மூலம் பல்வேறு சிக்கல்கள் ஏற்படும் வாய்ப்புகள் உள்ளன.

வரன்முறை

மாநகராட்சி, நகராட்சி, பேரூராட்சி, ஊராட்சிப் பகுதிகளில் உள்ள அங்கீகரிக்கப்படாத அல்லது அனுமதியற்ற மனைகள் மற்றும் மனைப் பிரிவுகளை அந்தந்த உள்ளாட்சி நிர்வாக அலுவலகங்களில் தங்கள் மனைகளை முறைப்படுத்த விண்ணப்பிக்க வேண்டும். இணையதளம் மூலமாகவும் விண்ணப்பிக்கலாம்.

விண்ணப்ப மனுவுடன் சாலை மற்றும் மனைப் பிரிவு இடத்தின் அளவுகளுடன் கூடிய வரைபடங்கள், மனைப் பிரிவு வரைபடம், சுற்று சார்வு வரைபடம், சுய கையொப்பமிட்ட பதிவு செய்யப்பட்ட பத்திர நகல், பட்டா, சிட்டா அடங்கல் நகல், ஒரு வாரத்துக்கு முந்தைய நாள் வரைவில்லங்கம் சான்று விவசாய நிலத்தில் அமையவில்லை என்ற வட்டாட்சியரின் சான்று குறைந்தபட்ச சாலை அகலம் 16 அடி என்ற ஆவணங்களுடன் விண்ணப்பிக்கலாம்.

மனைகளை வரன்முறைப்படுத்தி வரன்முறை ஆணைகளை பெறாதபட்சத்தில் மனையில் கட்டடம் கட்ட கட்ட வரைபட அனுமதி மின் இணைப்பு குடிநீர் இணைப்பு மற்றும் இதர அரசு சலுகைகள் வழங்கப்படாது. அதோடு அந்த மனைப் பிரிவுகளுக்கு சாலை வசதி, குடிநீர் வசதி,

குடிநீர் வசதி போன்ற அடிப்படை வதிகளும் வழங்கப்படாது.

5 ஆண்டுகளுக்கு மேல் தரிசு நிலமாக இருப்பவற்றுக்கு நீண்டகால தரிசு மனைப் பிரிவாக மாற்றுவதற்கு விண்ணப்பிக்கலாம்.

நவீனமயமாக்கல் அவசியம் :

நிலம் போன்ற சொத்துகள் வாங்குபவர், விற்பவர், வாங்கும் மதிப்பு வாங்கப்பட்ட நிலத்தின் விவரம், வங்கிக் கணக்கில் இருந்து தொகை பெற்றுக் கொள்ளும் விவரம் போன்றவை ஒருங்கிணைக்கப்பட வேண்டும். பதிவு செய்யப்பட்ட செல்லிடப்பேசி எண்ணுக்குத் தகவல் தெரிவிக்கப்படாமல் அந்த பத்திரத்தில் எந்த பணியும் மேற்கொள்ள முடியாத நடைமுறை வேண்டும். இந்தப் பத்திரம் தொடர்பாக எந்த ஒரு பணி நடைபெற்றாலும் பதிவு செய்யப்பட்ட செல்லிடப்பேசி எண்ணுக்கு குறுந்தகவல் அனுப்பப்பட வேண்டும். இதன்மூலம் பத்திரப் பதிவில் ஏற்படும் தவறுகள் குறைக்கப்படும்.

பத்திரப் பதிவுகள் தொடர்பான முழு விவரத்தையும் ஆதார் எண்ணுடன் இணைக்க வேண்டும். சொத்து விரவங்கள் பதிவுக்கு ஆதார் எண் இணைப்பை அவசியமாக்க வேண்டும். ஆதார் எண்ணில் இணைக்கப்படு அனைத்து தகவல்களும் முழு பாதுகாப்புடன் இருப்பதை அரசு உறுதி ஏற்க வேண்டும். மனை, வீடு போன்ற சொத்துகளின் விவரங்கள் உள்ள மின்னணு சேமிப்பகங்களை தீய நோக்கர்கள் ஊடுருவாமல் பாதுகாக்க வேண்டியது அரசின் பொறுப்பு.

- பிரதீப்

குறு, சிறு நிறுவனங்கள்... கடன் வளர்ச்சியில் சரிவு!

SMALL SCALE INDUSTRIES



OPPORTUNITIES



startup

India

பணமதிப்பிழப்பு நடவடிக்கை மற்றும் ஜி.எஸ்.டி. காரணமாக, குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களின் கடன் வளர்ச்சியும், ஏற்றுமதியும் குறைந்திருப்பது ஆய்வில் தெரிய வந்துள்ளது.

இதுகுறித்து, ரிசர்வ் வங்கி வெளியிட்டுள்ள 'மின்ட் ஸ்டீட் மெமோ' என்ற ஆய்வறிக்கையில் கூறப்பட்டுள்ளதாவது :

பணமதிப்பிழப்பு நடவடிக்கை மற்றும் ஜி.எஸ்.டி எனும் இரு அதிர்ச்சிகளை குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்கள் துறை சந்தித்துள்ளது. கடந்த 2016, நவ. 8ல் அறிவிக்கப்பட்ட பணமதிப்பிழப்பு நடவடிக்கையை தொடர்ந்து பணப்புழக்கம் குறைந்தது.

அதனால், ஒப்பந்த அடிப்படையில் பணிகளை செய்து தருவோர் பணம் கிடைக்காமல் அவதிப்

பட்டனர். குறிப்பாக, ஆயத்த ஆடைகள், நவரத்தினங்கள் மற்றும் ஆபரண துறைகளைச் சேர்ந்தோர் அதிகம் பாதிக்கப்பட்டனர்.

சவால்

அதுபோல, ஜி.எஸ்.டியை பின்பற்றுவதால் குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களின் நடைமுறைச் செலவினம் உயர்ந்துள்ளது. பெரும்பான்மை நிறுவனங்கள், ஜி.எஸ்.டி.யின் கீழ் கொண்டு வரப்பட்டு உள்ளன.

அவற்றில் 60 சதவீத நிறுவனங்கள் புதிய வரி நடைமுறைக்கு தயாராகவில்லை. அவற்றின் இயலாமை, போதிய நிதியின்மை போன்றவை குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்கள் துறை வளர்ச்சிக்கு முக்கிய தடைக்கல்லாக உள்ளன. பெரும்பான்மை நிறுவனங்கள், குறு, சிறு தொழில்களில் உள்ளதால்



போதுமான கடன்களை திரட்டுவது சவாலாக உள்ளது.

ஐ.எப்.சி., ஆய்வறிக்கைப் படி வங்கிகள், குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு வழங்கிய கடன் 2015-ல் குறைந்து 2016 ஏப்ரல் வரை, 1.6 சதவீதமாக இருந்தது. அதன்பின், அக்டோபர் வரை வளர்ச்சி கண்டு நவம்பரில் பணமதிப்பிழப்பு நடவடிக்கைக்கு பின் சரிந்தது.

கடந்த 2014-16 வரை வங்கிகளின் குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்கள் துறை கடன் வளர்ச்சி குறைய பல காரணங்களை கூறலாம்.

குறிப்பாக ஒட்டுமொத்த பொருளாதார மந்தநிலை, வாராக்கடன் உயர்வு, உணவு மற்றும் வேளாண் பதப்படுத்தும் பிரிவுகளை வேளாண் துறைக்கு மாற்றியது போன்றவற்றால் கடன் வளர்ச்சி குறைந்தது.

உயர்ந்தது

ஆனால், 2017 பிப்ரவரிக்கு பின் சமீப காலாண்டுகளாக வங்கிகள் மற்றும் வங்கி சாரா நிதி நிறுவனங்கள் குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு வழங்கும் நுண்கடன் வளர்ச்சி 2015 மத்தியில் காணப்பட்ட அளவை எட்டியுள்ளது.

இந்தாண்டு ஜன., - மே வரையிலான ஐந்து மாதங்களில் குறு, சிறு, நடுத்தர

நிறுவனங்கள் பிரிவின் கடன் வளர்ச்சி, சராசரியாக 8.5 சதவீதமாக உயர்ந்துள்ளது.

கடந்த மார்ச் வரை வங்கிகள் வழங்கிய கடனில் குறு, சிறு, நடுத்தர நிறுவனங்கள் பிரிவின் பங்கு 14 சதவீதமாக குறைந்துள்ளது.

இது 2017-ல் 17 சதவீதமாக இருந்தது; இதற்கு 2000ம் ஆண்டின் பிற்பாதியில் வங்கிகள் பெரிய நிறுவனங்களுக்கு அளவிற்கு அதிகமாக கடன் வழங்கியதும் காரணமாகும். இந்தக் கடன்கள் தற்போது இடர்ப்பாட்டு கடன்களாக மாறியுள்ளன.

மேலும் நடுத்தர நிறுவனங்களின் கடன் வளர்ச்சி குறைந்துள்ள வேளையில் அவற்றின் வாராக் கடன் விகிதம் அதிகரித்துள்ளது. இது பொதுத் துறை வங்கிகளில் மிக அதிகமாக உள்ளது என அந்த ஆய்வில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

குறிப்பிடத்தக்க பங்கு!

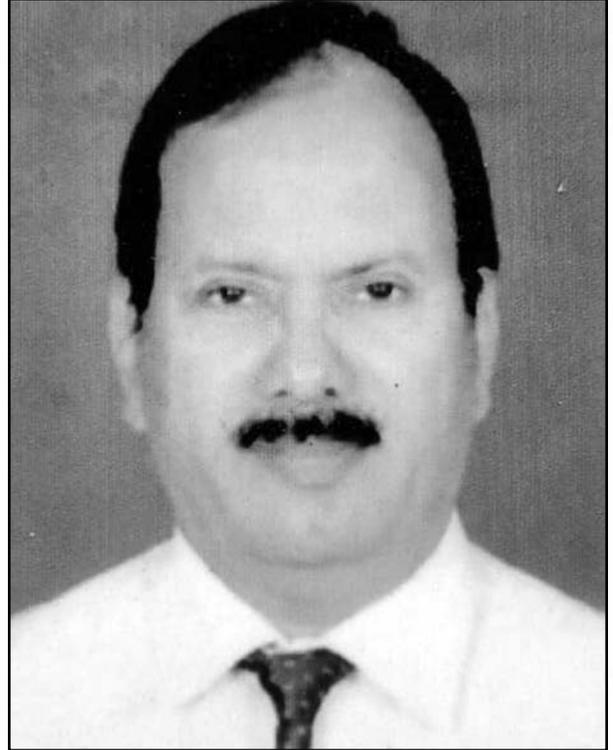
குறு சிறு நடுத்தர நிறுவனங்கள் துறையில், 6.30 கோடி நிறுவனங்கள் உள்ளன. இவற்றில், 11.10 கோடி பேர் பணியாற்றுகின்றனர், இத்துறை, மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில், 30% பங்களிப்பை வழங்குகிறது, தயாரிப்பு துறையில், 45% ஏற்றுமதியில், 40% பங்கு என, குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்பை இத்துறை கொண்டுள்ளது.

- தியா

“ரீ பிராண்டிங்” நிறுவனத்தின் மீதான நம்பிக்கையை வலுப்படுத்தும்!

அழகு தேவதைகள் விரும்பும் சோப்பு என்று பல வருடங்கள் பெயர் பெற்றிருக்கும் சோப்பு விற்பனையை ஒருபக்கம் காண்கிறோம். மறுபுறம் எங்கள் பிராண்ட் சோப்பில் கலந்துள்ள பால் மணம் சந்தன மணம் பல மணிநேரத்திற்கு உங்களை சுற்றி வந்து மகிழ்ச்சியும் என்று புகரும் பிராண்டுகளையும் பார்க்கிறோம். ஆனால் கால ஓட்டத்தில் நுகர்வோர் மனங்களில் மாற்றங்கள் ஏற்படுவதும் அதன் தொடர்ச்சியாக பல்வேறு பிராண்ட் சோப்புகளை நாடுவதும் மனித இயல்பு இல்லையா? மணமான வியாபாரம் இன்டரெஸ்ட்டாக போய்க் கொண்டிருந்தாலும் ஒரு காலகட்டத்தில் கண்டறியப்பட்ட நுகர்வோர் சந்தை குறிப்பிட்ட பிராண்ட் சோப்புகளை வாங்குவதில் சுணக்கம் காட்டி வருவதை பார்க்கிறோம்.

இப்படிப்பட்ட கேள்விக்குறியான சூழ்நிலைகளில் விடை காண நிறுவனங்களுக்கு முன்னே இரண்டே இரண்டு வழிகள்தான் உள்ளன. ஒன்று பழைய பிராண்டிங் தரம் போன்ற பல்லவிகளை பாடி சந்தையில் நிற்க விழைவது. இரண்டாவது நிறுவனப் பெயருக்கு மேலும் மெருகேற்றும் வகையில் புது இமேஜ் லோகோ புது பார்வை. புது டாக் லைன் (TAGLINE) என்று நவீன மார்க்கெட்டிங் உத்திகளை கையாண்டு இழந்து வரும் சந்தை பங்கை நிலைநிறுத்துவது / உயர்த்துவது.



ஆர். கிருஷ்ணமூர்த்தி

மென்திறன் பயிற்சியாளர்

ரீ பிராண்டிங் (Rebranding) என்கின்ற வார்த்தை நிறுவன வட்டாரங்களில் அடிக்கடி பேசப்பட்டு வருகிறது. சர்வதேச அளவில் தமது இமேஜை பிரபலமாக்கும் உத்திதான் ரீ பிராண்டிங். நிறுவனத்துக்கு மக்கள் மத்தியில் ஏற்கெனவே இருக்கும் நல்ல பெயர், நல்ல செயல்பாடு,



TATA MOTORS

சாபிர்

எதிர்கால குறிக்கோள் போன்ற குணாதிசயங்களை பாதிக்காத வண்ணம் இத்தகைய ரீ பிராண்டிங் செயல்முறை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. சொல்லப் போனால் நெக்ஸ்ட்ஜென் எனப்படும் வருங்கால தலைமுறைகளும் ஏற்றுக்கொள்ளும் வண்ணமும் அதே நேரம் தமது சந்தை மதிப்பை மேலும் உயரத்தில் வைத்துக்கொள்ளவும் செய்யப்படும் மார்க்கெட்டிங் திட்டம்தான் ரீ பிராண்டிங்.

நிதி சந்தை, நுகர்வோர் சந்தை அனைத்திலும் போட்டா - போட்டிதான். எனவே, போட்டிகள் நிறைந்த இந்தக் காலகட்டத்தில் நம்முடைய போட்டியாளர்களை விட சிறந்த முறையில் நம் பொருட்களை சந்தைப்படுத்த வேண்டுமெனில் தமது போட்டியாளர் நிறுவனங்களிடமிருந்து சற்றே வித்தியாசமான தயாரிப்பு கூடுதல் தரம் போன்ற சாராம்சங்கள் சிலவற்றை இத்தகைய திட்டங்களுக்கு பின்னணியில் காணமுடியும். அதற்கேற்ற வகையில் புதிய தொழில்நுட்பங்களை கையாண்டு புதுமையான வியூகங்களை அமைப்பது மிகவும் அவசியமாக இருக்கிறது.

கடிகார தயாரிப்பு நிறுவனமான டைட்டான் இண்டஸ்ட்ரீஸ் தமது நிறுவன பெயரை டைட்டன் கம்பெனி என்று பெயர் மாற்றம் 2013இல்

மேற்கொண்டது. டாட்டா மோட்டார்ஸ் நிறுவனம் தமது லோகோவை மிக நவீனமாக வடிவமைத்து சில வருடங்களுக்கு முன் நடைமுறைப்படுத்தியது.

ரீ பிராண்டிங் வெற்றிக்கு மிக சரியான மற்றொரு உதாரணம் சத்யம் கம்ப்யூட்டர்ஸ் டெக்னாலஜி சந்தையில் பெற்ற அவப்பெயரை துடைத்த நிகழ்வு. நஷ்டம் கண்ட அந்நிறுவனத்தை மஹிந்திரா சத்யம் என்று பெயர் மாற்றம் செய்து தற்போது அந்நிறுவனத்தையே கையகப்படுத்திக் கொண்ட நிகழ்வு. இவ்வளவு ஏன், தமிழ்நாடு அரசு போக்குவரத்து நிறுவனங்கள் JJ என்று பெயர் மாற்றம் கண்டது. மருத்துவம், உணவு, தண்ணீர் போன்ற அரசு திட்டங்கள் பலவற்றுக்கு அம்மா என்று அன்புடன் பெயரிட்டு மக்கள் மத்தியில் தமது நற்பெயரை நிலைக்க வைக்க JJ அரசின் சிந்தனைகளும் ரீ பிராண்டிங் குடையின் கீழேதான் செதுக்கப்பட்டவையாகும். இதில் மேலும் சில எடுத்துக்காட்டுகளைக் காண்போம்.

ஆவின் ஐஸ் கிரீம் சென்னையிலிருந்து இதர மாவட்டங்களுக்கு ஐஸ்கிரீம் அனுப்பப்பட்டு மாதந்தோறும் கணிசமான அளவிற்கு ஐஸ்கிரீம் விற்பனை செய்யப்படுகிறது. திருவண்ணாமலையில் அமைந்துள்ள பால் பவுடர் தொழிற்சாலையில்



SARAVANAA BHAVAN®

(A CHAIN OF HIGH QUALITY VEGETARIAN RESTAURANTS)

• INDIA • U.A.E. • U.S.A. • U.K. • CANADA • OMAN • MALAYSIA • SINGAPORE
• QATAR • BAHRAIN • FRANCE • KUWAIT • GERMAN

தயாரிக்கப்படும் பால் பவுடரானது வெளிமாநிலங்களில் சிறப்பான வரவேற்பினை பெற்றுள்ளது. பால் பவுடர் சில்லறை விற்பனையை மேலும் அதிகரித்து அதன்மூலம் கிடைக்கப் பெறும் கூடுதல் வருமானத்தினை கிராமப்புற பால் உற்பத்தியாளர்கள் பெறும் வகையில் ஓராண்டுக்கு முன் அரை கிலோ மற்றும் ஒரு கிலோ அளவிலான பால்பவுடரின் விற்பனை வெளி மாநிலங்களில் துவங்கியது. மேற்கண்ட வகைகளில் ஆவின் பால் வழங்கு அமைப்பு மேற்கொண்டு வரும் நட்பான சீர்திருத்தங்கள் புது புது பால் பொருட்களை அறிமுகப்படுத்தி போட்டியாளர்களை பின்னுக்குத் தள்ளிய நிகழ்வுகள் எல்லாம் ரீ பிராண்டிங் உத்தியில் அடங்கும்.

சென்னையை சேர்ந்த பிரபல சைவ ஹோட்டல் ஒன்று தமது ஸ்தாபகரின் பிறந்த நாளில் அனைவருக்கும் அவரது வயதை ஒட்டிய பணத்தில் மட்டுமே ஜஸ்கிரீம் பாயசம், வாழைப் பழத்துடனான மதிய சாப்பாட்டை வாடிக்கையாளர் பாக்கெட்டுக்கேற்ற குறைந்த விலையில் வழங்கிய நிகழ்வும் ஒருவகை ரீ பிராண்டிங்தான். அகில உலகிலும் பரந்து விரிந்த தமது கிளைகள் மூலம் ஏற்கனவே பெற்றிருந்த தமது நற்பெயர் சிறிது கூட நழுவி கீழே விழுந்துவிடக் கூடாது என்பதில் கவனம் கொண்டு வாடிக்கையாளர்களை திருப்திப்பட வைத்தது. தமது பிராண்டிற்கு கொடுக்கும் முக்கியத்துவத்தை உணர வைக்க தான் ஈட்டிய நற்பெயரை தக்க வைத்துக்கொள்வதில் அந்த பிரபல சைவ ஹோட்டல் கையாண்ட யுக்தியை சம்பவத்தை பல வாடிக்கையாளர்கள் மனம் திறந்து பாராட்டினர். வரவேற்றனர்.

இதே போன்று புத்தக, பத்திரிகை வெளியீட்டு சந்தையில், ரீ பிராண்டிங் செயல்பாடுகள் அவ்வப் போது நிகழ்ந்து கொண்டதான் இருக்கின்றன. வார மாத இதழ்கள் பல சிறிய புத்தக வடிவிலிருந்து மாறி ஆங்கில இதழ்கள் எப்படி பெரிய அளவில் வாசகர்கள் கைகளில் தவழ்கின்றனவோ அதே போல் பத்திரிகை அளவு உள் டிசைன் போன்ற வற்றில் பெருத்த மாற்றங்களை மேற்கொண்டன. தினசரி இதழ்களான 'தி ஹிந்து'வில் இருந்து தமிழ் தினமலர் வரை காலத்திற்கேற்ற மாதிரி அளவு வண்ணம் வீசி வாசகர்களை மகிழ்வித்து வருகின்றன. அவ்வாறு பற்பல மெருகு ஏற்றுமுன் வாசகர்கள் மற்றும் விற்பனையாளர்கள் கருத்துக்களை கேட்டு அதற்கேற்ற முறையில் வடிவமைத்து தமது பெயரை சந்தையில் நிலைநாட்டிக்கொள்ள தவறுவதில்லை. இத்தகைய ரீ பிராண்டிங் உத்திகள் பத்திரிக்கையின் சந்தாதாரர்கள் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கவும், விளம்பரங்கள் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கவும் வழிவகுக்கும் என்பது உண்மை.

ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை அதன் விற்பனையாளர்களே தீர்மானிக்கிறார்கள். நிறுவனத்தின் வெற்றி இத்தகைய விற்பனையாளர்கள் மேற்கொள்ளும் அபார விற்பனை உத்திகளின் வெற்றி இலக்குகளோடு பின்னிப் பிணைந்துள்ளது. போட்டிகளை எதிர்கொள்வது, புதிய விற்பனை வாய்ப்புகளை கண்டறிதல், புதிய வாய்ப்புகளைக் கண்டறிவது எப்படி? வாடிக்கையாளர்களிடம் பொருளை கொண்டு செல்வதில் விற்பனையாளர்கள் பங்கு வகிப்பது ஆகியவை முக்கிய காரணிகள். எனவே, ரீ பிராண்டிங் செயல்பாடு மேற்கொள்ளுமுன் தயாராகும் பொருள் /

Mahindra



Satyam

டெக்னாலஜி எந்த வகையில் நுகர்வோர் வாழ்க்கையை சுலபப்படுத்தும் போன்ற முக்கிய விஷயங்களை விற்பனையாளர்களோடு கலந்துரையாடி அவர்களின் கருத்தை உள்வாங்கி அவற்றுக்கு ஏற்றபடி ரீ பிராண்டிங் கீழ் பொருளை தயாரித்தல் அவசியம். (தொழில்முறைத் தந்திரங்களை உலகப் புகழ்பெற்ற விற்பனை நிபுணர் ஜேஃப் கிங் கூறும் தொழில்முறை தந்திரம் இதுதான்.)

ரீ பிராண்டிங் முயற்சியில் வெற்றிக்கனி எட்ட தொடர்ந்து போராடி ஓரளவு வெற்றி பெற்றுக்கொண்டு வரும் கார்ப்பரேட் குழுமங்களில் மெக் டொனால்டை பற்றி சொல்லாமல் இருக்க முடியாது. சர்வதேச அளவில் பிரதான உணவு வழங்குவதில் நண்பன் என்ற பெயர் வாங்கின குறிப்பிட்ட காலம் போய் 1990களில் கெட்ட பெயர் சம்பாதிக்க தொடங்கியது - சுவை, இருப்பிடம் போன்ற ஒவ்வொரு இலாக்காக்களுமே சூப்பர் சைனி மீ என்கின்ற டாக்குமெண்டரி பார்த்தவர்கள் மெக் டொனால்டின் வியாபார ஏற்ற இறக்கத்தைப் பற்றி நன்கறிவர். ஆனால் தற்போது லட்சக் கணக்கில் பணத்தை கொட்டி சரியான ரீ பிராண்டிங் பார்வையில் ஆஹா ஓஹோ பாய்ஸ், பாய்ஸ் என்று மீட்டுருவாக்கலாக நற்பெயர் சம்பாதித்து வருகிறது. எளிதில் அணுக்கக்கூடிய சிறந்த லொகேஷன்கள், சுத்தம் மற்றும் சிக்ஆக அலங்காரம் செய்த சால்கள் பிரெஷ் சாப்பாடு என்று சர்வதேச அளவில் சிரமேற்கொண்டு ருசி நிறைந்த மெனுக்களை பரிமாறி வருகிறது.

ஒரே இரவில் மூளையை கசக்கி முடுக்கி விட்டு வெற்றிபெற்று விடலாம் என்கின்ற ராஜ

தந்திரமல்ல - ரீ பிராண்டிங். செயல் திட்டங்கள் நிறுவனத்தின் குறிக்கோள் என்ன கண்டறியப் பட்ட ஆடியன்ஸ் யார் யார் நடை முறையி லிருக்கும் தற்போதைய நிறுவன பிராண்டிங் சந்தையில் ஏன் ஏற்கப்படவில்லை? இப்போதைய வாடிக்கையாளர்களின் துணை மற்றும் வழி நடத்தல் கொண்டு இழந்து வரும் வியாபாரத்தை மீட்டெடுக்கலாமா? அல்லது வரப்போகும் புதிய வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புக்களேற்ப செயல் திட்டம் மேற்கொள்ளலாமா? அப்படியானால் பிரெஷ்ஷான வாடிக்கையாளர்களின் மனதை ஈர்ப்பதில் நிறுவனம் புதிதாக என்னென்ன செய்யவேண்டும்? அப்படி புதிய வாடிக்கையாளர் மனம் கவர என்னென்ன சந்தை சானல்கள் செயல்பட்டு வருகின்றன? என்றெல்லாம் சிந்தித்து திட்டங்களை வகுத்து ரீ பிராண்டிங் சாலையில் பயணிக்க தயார் ஆக வேண்டும். சிறப்பான முறையில் வகுக்கப்பட்ட ரீ பிராண்டிங் மாற்று திட்டங்கள் ஏமாற்றங்களை கொணர்ந்ததாக வரலாறு இல்லை. இது நிதர்சனமான உண்மை.

ஆர். கிருஷ்ணமூர்த்தி
மென்திறன் பயிற்சியாளர்.

சட்டுபிட்டு தகவல்

புகழ் பெற வேண்டுமானால், எந்நேரமும் உழைத்துக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்.

மியூச்சுவல் பண்ட்டில் முதலீடு... திட்டங்களை எவ்வாறு தேர்வு செய்வது?



முதலீட்டாளர்கள், மியூச்சுவல் பண்ட் திட்டங்கள், தங்கள் ரிஸ்க் தன்மைக்கு ஏற்ப இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்வது அவசியம்.

மியூச்சுவல் பண்ட் முதலீட்டு சந்தையை கவனித்து வருபவர்கள் குறிப்பிட்ட வகை திட்டங்கள் எதிர்பார்த்த பலனை தராமல் இருப்பதை அறிந்திருக்கலாம்.

மியூச்சுவல் பண்ட் முதலீடு என்பது சந்தையின் போக்கிற்கு ஏற்ப அமையக்கூடியது என்றாலும் மிட் மற்றும் ஸ்மால்கேப் திட்டங்களில் முதலீடு செய்துள்ளவர்கள் அவற்றின் பலன் சரிந்திருப்பதால் கவலை அடைந்துள்ளனர்.

இந்தப் போக்கு தொடர்வதால், இவர்களில் பல முதலீட்டாளர்கள் முதலீட்டை விற்பது சரியாக இருக்குமா என்று கேட்டுக்கொள்ளும் நிலைக்கு தள்ளப்பட்டுள்ளனர்.

முதலீட்டின் பலன் குறையும் போது கவலை ஏற்படுவது இயல்பானதுதான் என்றாலும் முதலீட்டாளர்கள் தங்கள் ரிஸ்க் தன்மையை கவனித்துக் கொண்டிருந்தால் இந்தப் பதற்றத்தை தவிர்த்திருக்கலாம் என நிதி ஆலோசகர்கள் கூறுகின்றனர்.

ரிஸ்க் தன்மை

மியூச்சுவல் பண்ட் திட்டங்களை தேர்வு செய்யும்போது அவை தங்கள் ரிஸ்க் தன்மைக்கு ஏற்றதா என்பதையும் பார்க்க வேண்டும் என வலியுறுத்திகின்றனர்.

எல்லா முதலீட்டிலும் ரிஸ்க் உண்டு. அதிக பலன் தரக்கூடிய முதலீடுகளில் ரிஸ்க் அதிகமாக இருக்கும். ரிஸ்க் குறைவாக இருந்தால் பலனும் அதற்கேற்ப குறைவாக இருக்கும்.



மியூச்சுவல் பண்ட் திட்டங்களில் பல வகையானவை இருக்கின்றன. அவற்றுக்கான ரிஸ்க் தன்மையும் மாறுபடுகின்றன. உதாரணமாக பாங்குகளில் பிரதானமாக முதலீடு செய்யும் சமபங்கு மியூச்சுவல் பண்ட் திட்டங்கள் நீண்ட கால நோக்கில் அதிக பலன் தரவில்லை.

ஆனால் இவற்றில் ரிஸ்க் அதிகம். சந்தை சரியும் காலத்தில் இவற்றின் பலனும் பாதிக்கப்படும்.

அதே நேரத்தில் டெப்ட் பண்ட் எனப்படும் கடன்சார் நிதிகள், ரிஸ்க் குறைவானவை. இவை மிதமான பலன் தருபவை, பலன், ரிஸ்க் இரண்டையும் கலந்து அளிக்கும் நிதிகளும் இருக்கின்றன.

முதலீடு செய்யும் போது, நிதிகள் தரும் பலனை மட்டும் பார்க்காமல் அவை தங்களது ரிஸ்க் தன்மைக்கு ஏற்றதா என பார்க்க வேண்டும்.

ஒருவர் சமபங்கு நிதி தரக்கூடிய அதிக பலனை மட்டும் மனதில் கொண்டு அதில் முதலீடு செய்திருந்தால் அந்த நிதி எதிர்மறை பலனை அளிக்கத் துவங்கும் போது கலக்கம் ஏற்படும்.

முக்கிய கேள்விகள்

ஆனால், சரிவால் கலக்கம் அடையாமல் முதலீட்டை தொடரும் நிலை இருந்தால் சந்தையின்

போக்கு மாறும்போது மீண்டும் பலன் பெறலாம். ஆனால் அதுவரை ஏற்படக்கூடிய ஏற்ற இறக்கத்தை தாங்கி கொள்ளும் நிலை உள்ளதா என முதலீட்டாளர்கள் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும்.

நிதியை தேர்வு செய்யும்போதே லாபத்தை மட்டும் கணக்கிடாமல் இடையே தொய்வு ஏற்பட்டால் அதனால் ஏற்படக்கூடிய நஷ்டத்தை ஏற்றுக்கொள்ள முடியுமா என்றும் பரிசீலிக்க வேண்டும்.

குறுகியகாலநோக்கில் முதலீட்டின் பலனை பெரிதாக நினைக்காமல் அமைதி காப்பது சாத்தியமா எனும் கேள்வியும் முக்கியமானது. இந்தக் கேள்விகளுக்கான பதிலின் அடிப்படையில் ஒருவர் தன் ரிஸ்க் தன்மையை அறிந்து கொண்டு அதற்கேற்ப முதலீட்டை நாடலாம்.

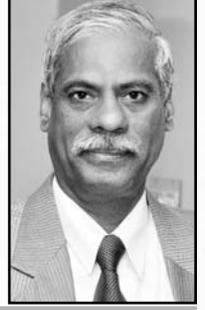
இவ்வாறு செய்தால், இடையே ஏற்படும் மாற்றங்களால் மன நிம்மதியை தொலைக்காமல் இருக்கலாம். அதைவிட முக்கியமாக தவறான முடிவு எடுத்து முதலீட்டின் பலனை இழப்பதை தவிர்க்கலாம்.

- ரமேஷ்



வளமான வாழ்க்கைக்கு வழிகாட்டும் ஏற்றுமதி தொழில்!

ஆர். அசோகன், செயல் இயக்குனர், CITEP



ஆசிய நாடுகள் தரும் வணிக வாய்ப்புகள்!

ஆசியா கண்டமானது 48 நாடுகள் அடங்கிய உலகின் பெரிய கண்டமாகும்.

வடக்கு ஆசியா மிகவும் குளிர்ந்த பிராந்தியமாகும். இருப்பினும் இயற்கை எண்ணெய், எரிவாயு, வைரம், தங்கம் மற்றும் மரம் உற்பத்தியில் முக்கிய இடத்தை வகிக்கிறது.

கிழக்கு ஆசியா அதிக மக்கள் வசிக்கும் பிராந்தியமாகும். சீனா பெரிய நாடாக உள்ளது.

மத்திய ஆசியா ரஸ்யா மற்றும் இதர நாடுகளை கொண்டுள்ள CIS நாடுகளை அடக்கியதாகும்.

தென்மேற்கு ஆசியா மத்திய கிழக்கு நாடுகள் எனவும் அழைக்கப்படுகின்றது. இந்தப் பிராந்தியமானது உலகின் இணைப்பு பாலம் என்றும் அழைக்கப்படுகின்றது. ஏனெனில் இந்தப் பகுதியானது ஆசியா, ஆப்ரிக்கா மற்றும் ஐரோப்பிய நாடுகளை இணைக்கின்றது.

தெற்கு ஆசியா பகுதியானது பெரும்பாலும் மலை சூழ்ந்த நாடுகளாக உள்ளது. இந்தப் பிராந்தியத்தில் நமது நாடு பெரியதாகும்.

தென்கிழக்கு ஆசிய நாடுகள் பெரும்பாலும் அதன் நிலப்பகுதியை அநேக தீவுகள் சுற்றியுள்ளதாக உள்ளது. ஜப்பான் மற்றும் இந்தோ-னேஷியா நாடுகளை குறிப்பாக கூறலாம்.

ஆசியா நாடுகள் ஆதி காலம் தொட்டே வணிகத்தில் மிக சிறந்து விளங்கிய பிரதேசமாகும்.

நேர்த்தியான துணிமணிகள், பட்டு ஆடைகள் தங்கம் மற்றும் இதர உலோகங்களின் சிறந்த பயன்பாட்டு பொருள்கள், முத்து, பவளம் மற்றும் பல விலை உயர்ந்த ஆபரண கற்கள், மசாலா மற்றும் வாசனை பொருட்கள் வர்த்தகத்தில் சிறந்து முக்கியத்துவம் பெற்று இருந்தது.

இத்தகைய பொருள்களை கொள்முதல் செய்வதற்காக ஐரோப்பாவிலிருந்து கிழக்கு இந்திய கம்பெனியின் வருகை பிற்பாடு இங்கிலாந்து நாட்டின் ஆளுமையின் கீழ் இயங்கும் நாடுகளாக மூல பொருட்களை மட்டும் ஏற்றுமதி செய்து தயாரிக்கப்பட்ட பொருட்களை இறக்குமதி செய்ய வேண்டிய நிலைமைக்கு மாற்றியது.

அரிசி உற்பத்தியில் ஆசியா கண்டமானது முதன்மையானது. மற்றும் அதன் பயன்பாடும் அதிகம். இந்த நாடுகளுக்கு இடையே உள்ள வர்த்தகத்தில் அரிசி பிரதானமான இடத்தை பெற்றுள்ளது.

கடந்த 2017ம் ஆண்டில் ஆசியா கண்டத்தில் உள்ள நாடுகளின் மொத்த ஏற்றுமதி US \$56.4 டிரில்லியன் அளவில் உலகின் மொத்த வர்த்தகத்தில் 36 சதவீதத்திற்கும் அதிகமாக பெற்றுள்ளது. இந்த நாடுகளின் ஏற்றுமதி மொத்த உற்பத்தியில் 12 சதவீதம் அளவில் உள்ளது.

ஆசியா கண்டத்தின் முக்கியமான பத்து நாடுகளின் ஏற்றுமதி விவரங்களை சுருக்கமாக கொடுக்கப்பட்டுள்ள புள்ளி விவரங்களில் பார்க்கலாம்.

Rank	Exporter	2017 Exports	Since 2013	%Asia Total
1.	China	\$2.272 trillion	+2.8%	35.6%
2.	Japan	\$698.1 billion	-2.4%	10.9%
3.	South Korea	\$573.7 billion	+2.5%	9%
4.	Hong Kong	\$550.2 billion	+2.8%	8.6%
5.	Singapore	\$373.3 billion	-9%	5.8%
6.	Taiwan	\$317.7 billion	+4.3%	5%
7.	India	\$295.8 billion	-12.1%	4.6%
8.	Vietnam	\$254.1 billion	+92.5%	4%
9.	Thailand	\$236 billion	+3.3%	3.7%
10.	Malaysia	\$216.4 billion	-5.2%	3.4%

இந்தக் குறிப்பிட்ட 10 நாடுகளும் இந்தக் கண்டத்திலிருந்து ஏற்றுமதியாகும் மொத்த அளவில் 91%க்கும் அதிகமாக வணிகம் செய்கின்றன. வரும் 2030ஆம் ஆண்டிற்கு இந்த 10 நாடுகளின் பொருளாதார வளர்ச்சியானது \$25 பில்லியனுக்கும் அதிகமாக இருக்கும் என்றும் அமெரிக்க நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியானது \$22 பில்லியனுக்கும் அதிகமாக இருக்கும் என்றும் நிபுணர்கள் மதிப்பீடு செய்கின்றனர்.

குறிப்பிட்ட முக்கியமான நாடுகளுடன் நமது நாட்டின் வணிக பரிவர்த்தனைகளை மட்டும் பார்க்கலாம்.

இந்தியா-ஜப்பான் வணிக பரிவர்த்தனைகள்

இரு நாட்டின் பொருளாதார உறவுகள் நீண்ட காலமாக சிறப்பான அபிவிருத்தி நோக்கில் பயணிக்கிறது. கடந்த 2016-17 ஆண்டில் நமது ஏற்றுமதி \$3.85 பில்லியன் அளவிலும், இறக்குமதி \$9.63 பில்லியன் அளவிலும் இருந்தது. இது ஜப்பானின் மொத்த வர்த்தகத்தில் ஒரு சதவீதம் அளவே ஆகும்.

பெட்ரோலியம் சார்ந்த பொருட்கள், இரசாயன பொருட்கள், மீன் மற்றும் அதனை பதப்படுத்த பொருட்கள், பல்வேறு கனிமங்கள் மற்றும் அதன் சார்ந்த உற்பத்தி பொருட்கள் கனிம மற்றும் உலோக கழிவுகள், ஆயுத்த ஆடைகள், துணிமணி வகைகள், இரும்பு மற்றும் எஃகு பொருட்கள், இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் சார்ந்த துணை பொருட்கள், பண்ணை வளர்ப்பு உயிரினங்களுக்கு தேவையான உணவு பொருட்கள், விவசாய பொருட்கள் போன்றவைகளை ஏற்றுமதி செய்கிறோம்.

பல்வேறு வகை நவீன இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் சார்பு உபகரணங்கள், இரும்பு

மற்றும் எஃகு பொருட்கள், மின் இயந்திரங்கள், வாகன பாகங்கள், இரசாயன பொருட்கள், உலோக தயாரிப்புகள், பிளாஸ்டிக் பொருட்கள், நுண்மையான உற்பத்தி சாதனங்கள், ரப்பர் பொருட்கள் போன்ற பொருட்களை அதிக அளவில் இறக்குமதி செய்கிறோம்.

கொரியா குடியரசு (தென் கொரியா)

சமீப காலங்களில் இரு நாட்டு வணிக பரிவர்த்தனைகள் பரஸ்பர நம்பிக்கையுடன் பல்வேறு துறைகளில் அதிகரித்து வருகிறது. 2017ஆம் ஆண்டில் நமது ஏற்றுமதி US \$5 பில்லியன் அளவில் முந்தைய ஆண்டினை விட 18% வளர்ச்சி பெற்றும் இறக்குமதி \$35 பில்லியன் அளவில் முந்தைய ஆண்டினை விட 30% அதிகரித்தும் இருந்தது. நாம் முக்கியமாக எரிபொருள் சார்ந்த பொருட்கள் குறிப்பாக நாப்தா, தானிய வகைகள், இரும்பு மற்றும் எஃகு பொருட்கள் மற்றும் அநேக பொருட்களை ஏற்றுமதியும், வாகன உதிரி பாகங்கள் தொலை-தொடர்பு சாதனங்கள் மற்றும் கருவிகள், எரிபொருள் சார்ந்த சுத்திகரிக்கப்பட்ட பொருட்கள், லூபிரிகேன்ட் (மசகு) பொருட்கள், அணுமின் உற்பத்திக்கு தேவையான இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள், மின் மற்றும் மின்னணு சார்ந்த இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள் போன்றவற்றை அதிக அளவில் இறக்குமதியும் செய்கிறோம். நமது ஏற்றுமதி வாய்ப்பு பல்வேறு பொருட்களுக்கு குறிப்பாக விவசாய விளை பொருட்கள், தோல், கைவினை, ஆபரணங்கள், இரசாயன பொருட்கள் போன்றவைகளுக்கு உள்ளது.

சீனா

சமீப காலங்களில் இரு நாட்டின் தலைவர்கள் பரஸ்பர பயணம் மூலமாக வணிக உறவுகள்

எளிமையானதாகவும் அதிகரிக்க நல்ல வாய்ப்பு தருவதாகவும் அமைந்து உள்ளது. இரு நாடுகளும் நட்பு பரிவர்த்தனை நாடுகளாக ஒப்பந்தம் செய்துள்ளது.

2006ஆம் ஆண்டில் நமது ஏற்றுமதி \$12 பில்லியன் அளவிலும் இறக்குமதி \$59 பில்லியன் அளவில் இருந்தது. 2017ஆம் ஆண்டில் முதல் 8 மாதங்களில் அதன் முந்தைய ஆண்டைவிட 40% வளர்ச்சியும், இறக்குமதி அதே நேரத்தில் 14% சதவீத வளர்ச்சியும் கொண்டு இருந்தது. இது நமது ஏற்றுமதி அதிகரித்து வருவதை காட்டுகிறது.

வைரம், பருத்தி, நூல், இரும்பு, தாது, செம்பு, இயற்கை மற்றும் அங்கக இரசாயனங்கள் போன்றவைகளை அதிக அளவில் ஏற்றுமதியும், இயந்திரங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள், உரங்கள், மருந்து பொருட்கள் மற்றும் அதன் சார்ந்த மூல பொருட்கள், இரசாயன பொருட்கள் போன்றவைகளை அதிகமாக இறக்குமதியும் செய்கிறோம்.

இந்த இரு நாடு வணிக அமைப்புகளை நோக்கினால் பெரும்பான்மையான பொருட்களுக்கு நாம் ஏற்றுமதி செய்யும் வாய்ப்பு நன்கு உள்ளது. விவசாய விளை பொருள்களிலிருந்து பல்வேறு உற்பத்தி பொருள்களுக்கும் ஏற்றுமதி வாய்ப்பு அதிகரித்து வருகிறது. அதே நேரம் மலிவு விலை பொருட்களை இறக்குமதி செய்வது குறைந்து வருகிறது. இரு நாடுகளும் முதலீடுகளை பரஸ்பரம் அதிகரித்து உற்பத்தி நிறுவனங்களை அமைப்பதிலும் கட்டமைப்பு மேம்பாட்டிலும் ஆர்வம்செலுத்தி வருகின்றன. இந்த நாட்டுடன் தரை வழி வணிக பரிவர்த்தனைகளை சிக்கிம் இமாச்சல பிரதேசம், உத்தரகண்ட் மாநிலங்களில் உள்ள எல்லை பகுதிகள் மூலமாக நடைபெறுகிறது.

இந்தோனேசியா

இரு தேச வணிக பரிவர்த்தனைகள் பல யுகங்கள் கடந்தது என்று கூறலாம். நமது நாட்டிலிருந்து இந்து, பௌத்தம், பின்னர் முஸ்லீம் கலாச்சாரங்கள் இந்த நாட்டிற்கு பரவியுள்ளது. நமது ராமாயணம், மஹாபாரத இதிகாசங்கள் இன்றும் இந்த நாட்டு மக்களால் கிராமப்புற நாடக நாட்டியங்களாக நடந்து வருகிறது. பல காலம் தொட்டே வளர்ந்து வரும் நட்பு உள்நாட்டு வளர்ச்சி, இருநாட்டு தேசிய நட்பு ரீதியிலான நல்ல அணுகு முறைகள் இரு நாட்டு வர்த்தகம் வளர்வதற்கு உறுதுணையாக உள்ளன.

ஆசிய கண்டத்தில் நமக்கு இந்தோனேஷியா நாடு ஒரு பெரிய அளவிலான வர்த்தக பரிவர்த்தனைகள் உள்ள நாடாக உள்ளது.

2005-06-ல் இரு நாட்டு வணிகம் US 4.3 பில்லியன் அளவில் இருந்தது. 2016-17-ல் \$ 17 பில்லியன் அளவிற்கு அதிகமாகியுள்ளது. நமது நாடு நிலக்கரி, கனிம வகைகள், சுத்திகரிக்க படாத சமையல் எண்ணெயான பாம் ஆயில் (புனை எண்ணெய்), ரப்பர், காசிதம் மற்றும் காசிதக்கூழ் மற்றும் வேறு பல பொருட்களை இறக்குமதியும், சுத்திகரிக்கப்பட்ட பெட்ரோலியம், வாகனங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள், தொலை தொடர்பு கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்கள், விவசாய விளை பொருட்கள், இறைச்சி, இரும்பு, எஃகு பொருட்கள், பிளாஸ்டிக் பொருட்கள் போன்றவைகளை அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்கிறோம்.

நமது நாட்டின் வம்சா வழியினர் ஒரு லட்சத்திற்கும் அதிகமாக இங்கு உள்ளனர். பொதுவாக அவர்கள் துணிமணிகள், ஆயத்த ஆடைகள் வணிகத்திலும், விளையாட்டு பொருட்கள் வணிகத்திலும் அதிக அளவில் ஈடுபட்டுள்ளனர். மேலும் 7500க்கும் அதிகமான இந்தியர்கள் இந்த நாட்டின் பொறியாளர்களாக ஆலோசகர்களாக, பட்டய கணக்காளர்களாக, வங்கி மற்றும் பன்னாட்டு நிறுவனங்களில் பணியாற்றும் அதிகாரிகளாக வசித்து வருகின்றனர். நமது நாட்டவர்களுக்கு இந்த நாட்டினர் நல்ல மரியாதையை கொடுக்கின்றனர். பல இந்தியர்கள் உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு நிறுவனங்களில் உயர் அதிகாரிகளாக பணியாற்றுகின்றனர்.

மலேசியா

இரு நாட்டு வணிக தொடர்புகள் கிருஸ்தவ சகாப்தத்திற்கு முற்பட்டது. மூல பொருட்கள் ஏற்றுமதி செய்யும் நிலையிலிருந்து ஒரு சிறந்த பன்முக வளர்ச்சி பெற்று விளங்குவதில் நமது நாட்டவர்களின் பங்கு கடந்த முப்பது ஆண்டுகளில் சிறப்பான இடத்தை பெற்றுள்ளது. பனை எண்ணெய் சுத்திகரிப்பு, எரி சக்தி, ரயில்வேஸ், தகவல் தொடர்பு, பயோ டெக்னாலஜி பல்வேறு நவீன தொழில் உற்பத்தி பொருட்கள், உயர் கல்வி, கட்டுமானம், பயிற்சி மற்றும் இதர சேவை துறைகளில் இந்திய நிறுவனங்கள் மலேசிய நாட்டு நிறுவனங்களுடன் இணைந்து செயல்படுகின்றன. ஆசியா கண்டத்தில் நமக்கு மூன்றாவது பெரிய வர்த்தக பரிவர்த்தனைகள் உள்ள நாடாக மலேசியா உள்ளது.

2016ஆம் ஆண்டில் நமது ஏற்றுமதி US \$4 பில்லியனாகவும், இறக்குமதி \$7.72 பில்லியனாகவும் இருந்தது.

கடந்த ஆண்டில் நமது நாடு இயந்திரங்கள், வாகனங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள்,

எளிபொருட்கள் மற்றும் லூபிரிகேன்ட் பொருட்கள், பல்வேறு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள், இரசாயன பொருட்கள், கைவினை பொருட்கள், விவசாய மற்றும் பதப்படுத்தப்பட்ட உணவு பொருட்கள், காய்கனிகள், பண்ணை வளர்ப்பு சார்ந்த பொருட்கள், புகையிலை பொருட்கள், குளிப்பானங்கள் போன்றவைகளை அதிகமாக ஏற்றுமதி செய்துள்ளோம்.

பொதுவுடமை தனி நாடுகள் : Common Wealth of Independent States (CIS)

USSR என்று அழைக்கப்பட்ட ரஷ்ய குடியரசு நாடுகள் 1991ஆம் ஆண்டில் தனி நாடுகளாக பிரிந்தது. தங்கள் நாடுகளின் எல்லை அங்கீகாரம் பாதுகாப்பு, வணிகம் நிமித்தமாக பொதுவுடமை கொண்ட தனி நாடுகளாக ஏற்படுத்தி கொண்டன. ரஷ்ய கூட்டமைப்பு, உக்ரைன், மால்டோவா, ஜார்ஜியா, ஆர்மீனியா, அஜர்பைஜான், பெலாரஸ், கசகஸ்தான், உஸ்பேகிஸ்தான், க்ரிக்கிஸ்தான், துர்க்மெனிஸ்தான் மற்றும் தஜிகிஸ்தான் நாடுகள் இந்த அமைப்பிலுள்ளன.

பழைய சோவியத் குடியரசு நாடாக இருந்த காலம் முதல் இன்று வரை நமது நாட்டின் பல்வேறு தொடர்புகள் வணிகம் உட்பட சீராக இருந்து வருகிறது. இருப்பினும் இந்த நாடுகளில் நமக்கு உள்ள வாய்ப்பு மற்றும் அநேக பிற மிகுந்த பயன்தரத்தக்க வாய்ப்புகளை நாம் இன்னும் சரியான முறையில் பயன்படுத்த வில்லை என்பதையே பல ஆய்வுகள் குறிப்பிட்டு காட்டுகின்றன.

இந்த நாட்டுகளுடன் கூட்டு முயற்சியாக தொழில் செய்வதற்கு ஏதுவான துறைகள் :

* விவசாய, விவசாய வணிகம் மற்றும் பதப்படுத்தப்பட்ட உணவு பொருட்கள் தயாரிப்பு, விவசாய உபகரணங்கள் தயாரிப்பு, உரங்கள் உற்பத்தி, நீர், பாசனம்.

* மருந்து பொருட்கள் தயாரிப்பு, மருத்துவ உபகரணங்கள், மருத்துவ சேவைகள், பல்நோக்கு மருத்துவ மையங்கள்.

* தொலைதொடர்பு, மின்னணு, கணினி, மென்பொருள், தகவல் தொடர்பு வழக்கங்கள் அமைத்தல், பயிற்சி கூடங்கள் நிறுவுதல், வணிக சேவைகள் வழங்குதல்.

* ஆயத்த ஆடைகள், துணிமணிகள் மற்றும் இவைகளை தயாரிக்க தேவைப்படும் இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள்.

* எரிசக்தி, மின் உற்பத்தி, பகிர்மானம், கச்சா எண்ணெய், எரிவாயு உற்பத்தி போன்ற

பல்வேறு துறைகள் நமது நாட்டின் வணிக தொழில், அந்நிய செலவாணி வரத்து அதிகமாக வருவதற்கு நல்ல வாய்ப்பளிக்கிறது.

ரஷ்யா, உக்ரைன், கசகஸ்தான், உஸ்பேகிஸ்தான், கிரிக்கிஸ்தான் மற்றும் பெலாரஸ் நாடுகள் நமது உலக வணிகத்தில் முக்கியமான தொடர்பில் உள்ளது.

அனைத்துவிதமான துணிமணிகள், ஆயத்த ஆடைகள், மருந்து பொருட்கள், காபி, தேயிலை, தோல் பொருள்கள், இயந்திரங்கள் மற்றும் உபகரணங்கள், புகையிலை பொருட்கள், கனிம வகைகள், பிளாஸ்டிக் மற்றும் வினோலியம் பொருட்கள், ஆபரண கற்கள் மற்றும் நகைகள், வாகனங்கள் மற்றும் அதன் பாகங்கள் அதிக அளவில் ஏற்றுமதி செய்கிறோம்.

தென் ஆசிய பிராந்திய கூட்டமைப்பு நாடுகள் (SAARC Member Countries)

தெற்கு ஆசிய பிராந்தியத்தில் இந்தியாவின் அண்டை நாடுகளான பாகிஸ்தான், ஸ்ரீலங்கா, ஆப்கானிஸ்தான், மாலதீவுகள், டூட்டான், பங்களாதேஷ், நேபாள நாடுகள் ஒன்றிணைந்து 1985ஆம் ஆண்டில் இந்தக் கூட்டமைப்பினை நிறுவின. இந்த நாடுகள் பொதுவாக சமூக மத கலாச்சாரங்கள் மற்றும் பல்வேறு வகைகளில் வலுவான தொடர்புடையதாக இருக்கின்றது. இந்தியா பொருளாதாரம் மற்றும் அனைத்து துறைகளிலும் பிரதான இடத்தினை வகிக்கிறது மற்ற அங்கத்தினர் நாடுகளுக்கு பல்வேறு சலுகைகளை வழங்கி வருகிறது.

இந்தியா இந்தக் கூட்டமைப்பினை தவிர BIMSTEC எனப்படும் பங்களாதேஷ் மியான்மார், ஸ்ரீலங்கா மற்றும் தாய்லாந்து பொருளாதார கூட்டமைப்பில் அங்கத்தினராக உள்ளது.

SAARC நாடுகள் நமது அனைத்து வகையான ஏற்றுமதிக்கு பெரும் வாய்ப்புகளை தருகிறது. மேலும் பல்வேறு தளர்த்தப்பட்ட வணிக விதிமுறைகள் காரணமாக சுங்க வரிகள் முற்றிலும் தளர்த்தப்பட்டதாகவோ அல்லது மிகவும் குறைவாகவோ உள்ளது. பயண தூரமும் குறைவாக உள்ளதால் நமது ஏற்றுமதி வாய்ப்புகள் அதிகம்.

இதுவரை உலக நாடுகளில் நமது ஏற்றுமதி மற்றும் பரஸ்பர வணிக வாய்ப்புகளை பற்றிய முக்கிய விவரங்களை அறிந்தோம்.

அடுத்து வரும் இதழ்களில் நம் தமிழ் நாட்டிலிருந்து ஏற்றுமதி செய்வதற்கு அதிக வாய்ப்புள்ள பொருள்களை பற்றி அறியலாம்.

தொடரும்...

பங்கு வர்த்தகத்தில்... சாமானியரும் சாதனை படைக்கலாம்!

பங்குச் சந்தை என்றாலே அது கூதாட்டம், நஷ்டம்தான் அதிகம் வரும். படித்த, முதலீடு குறித்து நன்கு அறிந்தவர்களுக்கு மட்டுமே அது சாத்தியம். சாதாரண குறைந்த வருவாய் உள்ளவர்களால் ஜெயிக்க முடியாது. சந்தையில் நிகழும் ஏற்ற இறக்கங்களை முதலீட்டு நிறுவனங்களால் மட்டுமே தாங்கவும் முடியும். லாபமும் பார்க்கமுடியும் போன்ற தவறான எண்ணங்கள் பெரும்பாலானோரிடம் உள்ளது. இதனால் பங்குச்சந்தை குறித்து தெரிந்து கொள்ள ஆர்வம் இருப்பது இல்லை.

இதனால் ஏதாவது முதலீடு செய்ய வேண்டும் என கருதினால் வங்கிகள் அல்லது அஞ்சலகங்களில் வைப்புத் தொகை, தங்கம் வெள்ளி உள்ளிட்ட ஆபரணங்கள் வாங்குதல், வீட்டு மனை என அவரவருக்கு இருக்கும் பொருளாதார சூழ்நிலையைப் பொருத்து தங்கள் சேமிப்பை திட்டமிடுகின்றனர். துணிந்த சிலர் தங்களிடம் இருக்கும் பணத்தை அந்தந்த பகுதியில் இருப்பவர்களுக்கு வட்டிக்கு கொடுத்து தங்கள் மூலதனத்தை அதிகரித்துக் கொள்கின்றனர். அதைவிட பல மடங்கு லாபம் தரக்கூடிய முற்றிலும் பாதுகாப்பான நேர்மையான அதுவும் மிக எளிமையாக ஆன்லைன் மூலமாக வர்த்தகம் மேற்கொள்ளக்கூடிய பங்கு வர்த்தகத்தில் பலர் ஆர்வம் செலுத்துவதில்லை.

ஆனால் சாமானியனாலும் பங்குச் சந்தையில் சாதிக்க முடியும் என்பதே உண்மை. பேராசை, அச்சம், தயக்கம் இல்லாமல் இருந்தாலே பங்குச்சந்தையில் சாதித்துவிடலாம். இதில் ஒரே வர்த்தக நாளில் பங்கு பரிவர்த்தனை என்னும் இன்ட்ரா டே டிரேடிங், பியூச்சர் மற்றும் ஆப்ஷன் என்னும் ஊக பேரம், கமாடிட்டி டிரேடிங் என்கிற பண்டங்களில் முதலீடு என பல்வேறு முறைகளில் வர்த்தகம் நடைபெறுகிறது. இவற்றில்

லாபமும் பல மடங்கு அதிகரிக்க வாய்ப்பு உண்டு. பேராசையால் பெரும் நஷ்டம் ஏற்படும் வாய்ப்பும் உண்டு.

பங்கு வணிகத்தை பொருத்த அளவில் நீண்டகால முதலீடுதான் உறுதியான பல மடங்கு லாபத்தை தரும். பட்டியலிடப்படாத பங்குகளில் கண்டிப்பாக முதலீடு செய்யக்கூடாது.

ஒரு நிறுவனப் பங்கின் முகவிலை ரூ. 10 என்று இருக்கும் நிலையில் அதற்கும் குறைவான மதிப்புள்ள பங்குகள் வாங்குவதை தவிர்க்க வேண்டும். குறைந்தபட்சம் வாரத்துக்கு மூன்று அல்லது நான்கு முறையாவது வர்த்தகம் நடைபெறும் நிறுவனத்தின் பங்குகளை வாங்குவதே சிறந்தது. பங்குகளை அடிக்கடி வாங்கி விற்கக் கூடாது. இதனால் பங்கு தரர்களுக்குத்தான் லாபமேயொழிய முதலீடு செய்பவர்களுக்கு கிடையாது.

நீங்கள் வாங்கிய பங்கு விலை குறையும் போது அச்சப்படத் தேவையில்லை. அதுதான் பங்குகளை நாம் வாங்குவதற்கு உகந்த நேரம். எனவே பங்கு விலை குறையக் குறைய வாங்கிக் கொண்டே இருக்கலாம்.

நிறுவனத்தின் செயல்பாட்டை நீண்டகால அளவில் கணக்கிட்டு முதலீடு செய்வது நல்லது. குறுகிய கால ஏற்றம்-இறக்கம் கண்டு முடிவு செய்யக்கூடாது.

வங்கி, ஆட்டோ மொபைல், மென்பொருள், பொறியியல், சுரங்கம், ஆயில் நிறுவனங்கள் என பல துறைகளில் ஈடுபடவுள்ள நிறுவனங்களில் பகிர்ந்து முதலீடு செய்ய வேண்டும். இது லாப நஷ்டங்களை சம நிலைப்படுத்தும். ஆனால் அதிகபட்சம் 20 நிறுவனங்களுக்குள் முதலீட்டை வைத்துக்கொண்டால் அவற்றை கண்காணிப்பது எளிதாகும். ஒரே சமயத்தில் பணத்தை முதலீடு



செய்வதைவிட சிறுக சிறுக முதலீடு செய்வது நல்லது. இதனால் பங்கு விலை சராசரியை சரியான முறையில் வைத்துக் கொள்ளமுடியும்.

பங்குகளில் நீண்டகால முதலீடு செய்வோருக்கு சில வரிச்சலுகைகள் தள்ளுபடிகளுக்கு வாய்ப்பு உண்டு. நீண்டகால அடிப்படையில் முதலீடு செய்வோர் ஊகத்தின் அடிப்படையில் முதலீடு செய்வோரைவிட அதிக லாபம் எட்டமுடியும்.

நிலம், தங்கத்தை காட்டிலும் சிறந்தது

வீடு, நிலம் மற்றும் தங்கத்தில் முதலீடு செய்வதைக் காட்டிலும் பங்குச் சந்தையில் நீண்டகால முதலீடு செய்வது அதிக லாபத்தை தரும். தேவைப்படும்போது தங்கத்தை எளிதில் விற்றுவிடலாம்தான். ஆனால் பெரிய அளவில் லாபம் இருக்காது. வீடு நிலம் விற்பனை என்பது மிக எளிதாக அமையும் என கூறமுடியாது. நிலத்திற்கு மதிப்பு இருந்தாலும் அதை எளிதில் விற்க முடியாது.

ஆனால் பங்குச் சந்தையில் அப்படியில்லை. பங்குகளை மறுவிற்பனை செய்வது மிகவும் எளிது. முதலீட்டாளர்கள் வாங்குவதற்குத் தயார் நிலையில் இருப்பார். பங்கை விற்று மறுநாளே நமது வங்கிக் கணக்குக்கு பணம் வந்துவிடும். அவரவர் முதலீட்டுக்கான லாப நஷ்டத்தைக் கணக்கிட்டு பங்குகளை விற்பது எளிமையான நடவடிக்கை.

வாரிசுகளுக்கு சொத்தாக

இன்றைய சூழ்நிலையில் வாரிசுதாரர் களுக்கு நாம் வழங்க ஏற்ற மிகப்பெரிய சொத்து எதுவென்றால் பங்குச் சந்தையில் நீண்டகால முதலீட்டுத் திட்டத்தில் முதலீடு செய்து அந்தப் பங்குகளை அவர்களுக்கு டிமேட் கணக்கில் மாற்றி வழங்குவதே ஆகும்.

பிறக்கும் ஒவ்வொரு குழந்தைக்காக டிமேட் கணக்கு தொடங்கி நன்றாகச் செயல்படும் நிறுவனங்களின் பங்குகளை நீண்டகால முதலீடு அடிப்படையில் வாங்கிக் கொடுத்தால் பல ஆண்டுகள் கழித்து உயர் கல்வி, திருமணம், சொந்தத்தொழில் புரிய உள்ளிட்ட எந்த தேவைக்கும் பயன்படும் வகையில் அதன் மதிப்பு பல மடங்கு உயர்ந்து காணப்படும்.

- தீபக்

சட்டுபிட்டு தகவல்

எளிமையும்,
தூய்மையும் ஒருவனை
உயர்ந்த மனிதனாக
உயர்த்துகின்றன.

ஸ்ரீ சாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியின் 19வது பட்டமளிப்பு விழா ஒரு பார்வை

மேற்கு தாம்பரம் ஸ்ரீ சாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரியின் 19-வது பட்டமளிப்பு விழா, 11.08.2018 அன்று கல்லூரி வளாகத்தில் அமைந்துள்ள ஸ்ரீலியோ முத்து உள் விளையாட்டு அரங்கத்தில் நடைபெற்றது. பட்டம் பெற வந்த மாணவ-மாணவியர்கள் அவர்தம் பெற்றோர்கள் என சுமார் 4000 பேர் விழாவில் கலந்து கொண்டனர்.

அண்ணா பல்கலைக்கழகத்தின் துணைவேந்தர் பேராசிரியர் முனைவர் திரு. M.K. சூரப்பா அவர்கள் பட்டமளிப்பு விழா சிறப்புரையாற்றி மாணவ-மாணவியர்களுக்கு பட்டங்கள் வழங்கினார். சாய்ராம் கல்வி நிறுவனங்களின் சேர்மன் திருமதி கலைச்செல்வி லியோமுத்து அவர்கள் குத்து விளக்கேற்றி விழாவை துவக்கிவைக்க தேர்வு எழுதிய 1423 மாணவர்களில் 1372 (இளங்கலை பொறியியல் 1173, முதுகலை பிரிவு 202) மாணவர்கள் தேர்ச்சி பெற்றுள்ளனர். கடந்த 19 ஆண்டுகளில் அண்ணா பல்கலைக் கழகத்தின் தேர்ச்சி விகிதத்தில் வேறு எந்த கல்லூரியும் பெறாத 96.63% சதவீதம் தேர்ச்சி பெற்று சாய்ராம் கல்லூரி மாணவர்கள் சாதனை படைத்துள்ளனர். பட்டம் பெற்ற மாணவர்களில் நான்கு தங்க மெடல்களுடன் 170 பல்கலைக் கழக ரேங்க் பெற்று 2017-ம் ஆண்டு அண்ணா பல்கலைக்கழக மாணவர்களின் “தர எண்ணிக்கை”க்கான பட்டியலில் தமிழகத்திலே சாய்ராம் பொறியியல் கல்லூரி முதலிடம் பெற்றுள்ளது. கடந்த நான்கு வருடங்களாக தொடர்ந்து இக்கல்லூரி முதலிடத்தை பெற்று வருவது மிக மிக சிறப்பாகும். மேலும் 170 ரேங்க் பெற்ற மாணவர்களுக்கு ரூபாய் 25 லட்சம் மதிப்புள்ள தங்க மெடல்கள் வழங்கி

கௌரவிக்கப்பட்டது.

சாய்ராம் கல்வி குழும தலைமை செயல் அதிகாரி திரு. சாய்மீரகாஷ் லியோமுத்து அவர்கள் தமது தலைமை உரையில் கூறியதாவது “தமிழக பொறியியல் கல்லூரிகளின் தரத்தில் எப்பொழுதும் முதல் பத்து இடங்களுக்குள் இருக்கும் எங்கள் கல்லூரியின் பலம் கல்விக்காக மட்டுமில்லாமல் சமுதாய வளர்ச்சி நோக்கத்தோடு கலந்த கல்வி போதனைக்கும் வித்தாக அமைந்துள்ளது. அத்துடன் கடந்த 10 வருடங்களாக இந்திய மற்றும் உலக அளவிலான நிறுவனங்களில் எங்கள் மாணவர்களில் 90% பேருக்கு மேல் உறுதியாக வேலை வாய்ப்பை ஏற்படுத்தி தருதல் எங்கள் தனிச்சிறப்பு. சமூக விழிப்புணர்வு சார்ந்த வாழ்க்கை முறை கல்வியை பொறியில் மாணவர்களுக்கு எங்களது நிறுவனம் சிறப்பாக வழங்குவதால் மாணவர்கள் பல சமூக பிரச்சினைகளை சமாளித்து ஒரு சாதனை மனிதனாக இவ்வுலகில் திகழ்கிறார்கள் என்பதில் எந்த ஐயப்பாடில்லை.

நன்றாக படிக்கக்கூடிய மாணவர்கள் மட்டுமல்லால் ஓரளவு படிக்கக்கூடிய எங்கள் மாணவர்களையும் சிறப்பாக மதிப்பெண் பெற உடக்கப்படுத்துவதோடு மட்டுமல்லாமல் அனைத்து மாணவர்களும் சமூகத்தில் நல்ல அந்தஸ்துடன் இந்தியாவின் சிறந்த குடிமக்களாக மாற்றுவது தான் எங்கள் தலையாய குறிக்கோள் அதற்கான பயிற்சியையும் முழு மூச்சுடன் செயல்படுத்தி வருகிறோம். மேலும் அவர் குறிப்பிடுகையில் சமூக வளர்ச்சி அடிப்படையில் ஒவ்வொரு ஆண்டும் ரூபாய் 1 கோடி மதிப்பிலான லியோமுத்து கல்வி



உதவித்தொகை ஏழை எளிய மாணவர்களுக்கு நான்கு வருட பொறியியல் படிப்பிற்கான முழுக்கல்விக் கட்டணம் தேர்வு கட்டணம் மற்றும் விடுதி கட்டணம், ஆகியவற்றை வழங்குகிறது.

அண்ணா பல்கலைக்கழக தேர்வில் ஸ்ரீ சாய்ராம் மாணவர்கள் பெற்ற தர எண்ணிக்கையினை பார்க்கும்போது கல்லூரி ஆரம்பித்த தினத்திலிருந்து இன்றுவரை 1224 பல்கலைக்கழக ரேங்க் மற்றும் 33 தங்க மெடல்களையும் எங்கள் மாணவர்கள் பெற்றிருக்கிறார்கள் என்பதை இங்கு பெருமையுடன் குறிப்பிட விரும்புகின்றேன்.

அண்ணா பல்கலைக்கழகத்தின் துணை வேந்தர் பேராசிரியர் முனைவர் திரு. M.K. சூரப்பா அவர்கள் பல்கலைக்கழக அளவில் ரேங்க் பெற்ற மாணவர்களுக்கு பட்டமளித்து அவருடைய பேருரையில் இன்றைய மாணவ-மாணவியர்கள் புதிய தொழில் நுட்பத்திற்கான கண்டிப்பிடிப்பை உருவாக்குமாறு அறிவுரை வழங்கினார். இன்றைய உலகில் தொழில்நுட்பத்தின் தொலைநோக்கு திட்டம் இதனால் இந்தியாவின் தொழில்நுட்ப மற்றும் விஞ்ஞான வளர்ச்சியின் முக்கியத்துவம் குறித்து விரிவாக விளக்கினார். மேலும் தற்போது

இந்தியாவின் பொறியியல் கல்லூரியின் தரம் மிகவும் நன்றாக இருப்பதால் நம்நாட்டு தொழில்நுட்ப வல்லுநர்கள் அயல்நாடுகளின் அதிக முன்னேற்றத்திற்கும் மற்றும் நம்நாட்டின் அபரீத வளர்ச்சிக்கும் அயராது பாடுபடுகின்றனர். மேலும் உலக வியாபார மற்றும் தொழில்நுட்ப சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப நமது தொழில்நுட்ப கல்வி பயிற்றுவிக்கப்படுகிறது என்று கூறினார்.

ஸ்ரீ சாய்ராம் கல்வி குழும அறங்காவலர் திருமதி. சர்மிளா ராஜா அவர்கள் பல்கலைக்கழக ரேங்க் பெற்ற மாணவர்களை பட்டியலிட்டு மேலும் பட்டம் பெற்றவர்களை ஊக்குவித்து சிறப்புரை ஆற்றினார்.

இவ்விழாவில் கல்லூரி முதல்வர் முனைவர் C.V. ஜெயக்குமார் அவர்கள் வரவேற்புரை ஆற்ற சாய்ராம் மேலாண்மைத் துறை இயக்குநர் முனைவர் K. மாறன் அவர்கள் வாழ்த்துரை ஆற்றினார். ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சித்துறை டீன் முனைவர் A. இராஜேந்திர பிரசாத் அவர்கள் நன்றியுரை வழங்கினார்.

- ரேபா

OurHealthMate

announces launch of a unique analytical technology platform for corporates in Chennai

OurHealthMate, a health tech startup based in San Francisco, in Chennai, announced the launch of a unique analytical technology platform that will empower corporates with business intelligence, both in financial and health analytics, by mining health data of employees on a secure platform with 256-bit encryption. The startup promises enhanced ROI on health benefit spends by corporates through detailed analysis. The health tech startup has ongoing partnerships with 100+ healthcare service providers across Chennai, Coimbatore and Madurai.

OurHealthMate has set a target of achieving transactions worth \$ 12 million in the current fiscal. The health tech brand has already recorded 20% month on month growth. They have already raised an initial funding of \$ 3 million from various known angel investors. They plan to raise 'Series A' funding of \$ 10 -12 million by end of the current fiscal.

Addressing journalists here, **Abhinav Krishna** Co-Founder & CEO, OurHealth Mate said that, "Technology will be a change driver for the healthcare sector. Increasingly, newer technologies will facilitate health data analytics that will be personalized and predictive. This in turn will enable healthcare providers to offer customized and cost-effective solutions. After Series A funding we plan to deploy the funds into augmenting our human

resources and investing in technology."

OurHealthMate aims to deliver seamless, easy, and reliable health management solutions for its corporate and B2C customers. They are a large player in the corporate wellness segment managing health for over 2.5 lac employees in India and 3.2 lac direct users across the world. Hence from the total 5.7 lac users they are gearing up to touch 10 lac lives by 2019. Currently, more than 80% of the OurHealthMate's business comes from the corporate sector and they are present in 400 Indian cities.

Speaking at the occasion **Siddharth Upadhyaya**, Founding Partner & Chief Strategy Officer, said, "Corporates in Chennai are very quick adopters of technology. Our robust analytical platform is unique because of the personalized data mining that can be done for accurate health predictions. This gives the user a great experience and the corporate can maximize ROI on health benefit programs."

OurHealthMate Corporate Edge

- OurHealthMate engages with corporates for personalized wellness portfolio management of employees. Their services are rooted in a three-pronged service strategy:
- Care planning: Identifying the healthcare needs of an individual employee and working with various permutations and combinations to address specific



goals through care planning frameworks

- Execution: OHM's platforms and care-plans are powered by over 30,000 plus doctors, 4,50,000 services, 2,000 hospitals, labs and diagnostics centres
- Business Intelligence: This intelligent, tech-driven analytics engine is secure, giving real-time data that offers a 360-degree view into an organization's employee benefits program

Notably, the Indian healthcare ecosystem is expected to touch US\$ 372 billion by 2022. <https://www.ibef.org/industry/healthcare-india.aspx>

Technology Edge - OurHealthMate Platform

OurHealthMate is powered by a secure digital platform which connects payers, providers and patients. The technology platform integrates health and wellness management solutions. Technology is making it easier than ever before to track health, connecting tracking with preventative solutions. OurHealthMate is an open platform that integrates multiple

technologies, ensuring that data is secure and encrypted.

- At OurHealthMate account opening doctor discovery, checking reviews is not charged but booking services, send emails/INmails are payable.
- OurHealthMate charges the health service provider and not the consumer.

About OurHealthMate

Founded in 2013, OurHealthMate (OHM) is a healthcare technology company headquartered in San Francisco, with offices in Singapore and Bangalore. It provides corporates with comprehensive 360-degree wellness programs and tools embedded with real-time analytics. OurHealthMate was a member of the 2017 cohort of 500 Start Ups in San Francisco and is ranked among the top 20 health tech startups in India.

**For more information please contact:
Govind # 9444343515 / 9176634530**

- Revathi Sukkur Basha

Quikr Triples its Real Estate Business after Starting Transactions on Top of Classifieds

Quikr, Bangalore, which now operates leading transaction marketplaces built on top of India's largest classifieds platform, announced on 22nd Aug 2018 that its real estate vertical has tripled its revenue in the last 12 months and is on track to again grow more than 100% in the next 12 months. The real estate vertical contributed 35% of Quikr's overall revenue last year. On the back of this growth and its high margins, the vertical also reached profitability in March. In general, Quikr's strategy of offering transactional models on top of its large classifieds base is delivering very strong results. At the end of FY17-18, Quikr's overall business was generating revenue at an annualized run rate of \$50mm. This year, the company expects to again double this figure.

The fact that the company has realized the steep growth in its real estate business in a year when the real estate market has witnessed multiple macro challenges is one illustration of the power of its strategy. The company now has two transactional real estate businesses, a co-living business to offer shared rentals to millennials, and a brokerage business for home buying. Both businesses derive their supply and demand from Quikr's sizable classifieds base in QuikrHomes and Commonfloor.

PranayChulet, Founder & CEO of Quikr said, "Both transactional and classifieds parts of our business are experiencing steep growth due to their symbiotic relationship. On one hand, we have seen rapid growth by funneling large demand and supply into transactions streams, and on the other hand, our classifieds customers have also been expanding their relationship with Quikr as a result of more complete offering."

Talking about this milestone he further added, "Right from the get go in our real estate vertical, we have looked at the country's real estate market on a first principles basis and adopted the best business model for each segment of this massive sector. Whether it is property sales, single family rentals or shared rentals, each of them needs a different model that can address its market dynamics. This nuanced approach has helped us realize a phenomenal growth despite a slow sector last year, and we expect it to continue going forward as well."

What is working well for each of the formats:

Co-Living: Quikr had entered the Co-Living segment via the acquisition of Grabhouse which had about 800 tenants living in shared accommodations. In a

Quikr

span of 18 months, Quikr has scaled the platform from 800 to 45,000 tenants, making it the largest player in the industry. To scale the business fast, Quikr found a large and ready tenant and property owner base in the flatmate category on QuikrHomes & Commonfloor. This also made the cost of customer acquisition zero making Quikr the only profitable player in this segment.

Brokerage: Since the acquisition of HDFC's brokerage business (HDFC Realty now QuikrRealty), Quikr has started expanding the transactional services it offers through its in-house as well as partner brokers. Developers, brokers, consumers as well as corporates are benefiting from a more complete bouquet of offerings, whether they are looking for buyers, sellers, tenants or large scale industry data. Since getting access to Quikr's large demand and supply base, the Realty business is growing more than 25% month-on-month in delivering buyer footfalls in developer projects. While consumers take time to make their real estate decisions, the number of deal closures are also already growing 10% month-on-month.

Classifieds: In FY17-18, when the industry was going through a challenging time, Quikr's classifieds business - across its Commonfloor and QuikrHomes platforms - grew 75% from April to March. This year, it is again expecting to double in size. The business is also benefiting from its new capability to offer developers an integrated solution which includes a combination of online lead generation and actual conversion.

About Quikr

Quikr is India's largest and broadest classifieds platform that is used by over 30 million unique users a month. It is present in 1200 cities in India and operates several large classifieds businesses across C2C, Cars, Education, Homes, Jobs and Services. Quikr is accessible across mobile app, mobile site as well as desktop, and allows consumers as well as small businesses to sell, buy, rent and find things across its multiple categories with great ease. Quikr's investors include Tiger Global Management, Kinnevik, Warburg Pincus, Matrix Partners India, Norwest Venture Partners, NGP Capital, Steadview Capital, Omidyar Network etc. **Visit www.quikr.com** for more details.

- Revathi Sukkur Basha

Suzuki Motorcycle India announces contribution to PM Relief Fund

Will be organizing service camps in Kerala across the network



Mr. Satoshi Uchida

In a bid to aid the process of return to normalcy in the flood-affected state of Kerala, Suzuki Motorcycle India Pvt Ltd. (SMIPL) a subsidiary of two-wheeler manufacturer, Suzuki Motor Corporation, Japan has contributed of INR 1 Crore to the Prime Minister's Relief Fund.

Mr. Satoshi Uchida, Managing Director, Suzuki Motorcycle India Pvt Ltd (SMIPL) said, "In this difficult time, we stand with people of Kerala and extend our full support to bring normalcy in the state.

We wish for a speedy recovery of the state and hope for improvement of affect-

ed people."

The cheque of INR 1 Crore has been deposited to Prime Minister's National Relief Fund (PMNRF), as a contribution to help rehabilitate the affected people in the state and provision for the loss caused due to the natural calamity.

SMIPL has also announced a 10-day special service camp from August 30th to September 08th, 2018 across all its network in Kerala. Each flood affected vehicle reported at any Suzuki dealership or authorised service centre in the state shall be inspected for damages and



Way of Life!

brought to a road-worthy condition. The SM IPL networks shall check and rectify the vehicle without charging any labour costs to customer. Engine oil and filter shall also be replaced in affected vehicles as free of cost to customer. In case where a major damage has been caused to the vehicle due to water logging, the SM IPL network representatives will assist customers with the insurance claim formalities. In case where the insurance does not cover the damage to vehicle, customers shall be offered special discount on parts.

As an advisory, SM IPL has also requested customers not to start the vehi-

cle if they suspect water would have gone inside the engine due to vehicle submerging. For any further queries, customers can call on SM IPL toll free number - 1800-121-7996.

ABOUT SUZUKI MOTORCYCLE INDIA PVT LTD (SM IPL)

Suzuki Motorcycle India Private Limited is a subsidiary of Suzuki Motor Corporation, Japan wherein they have the same manufacturing philosophy of PRODUCTS OF SUPERIOR VALUE right from the inception. SM IPL manufactures two-wheelers best suited for the valuable Indian customers. The Company started its India operation in February 2006.

For further details, please contact:

Pratik Dogra

Sheetal Jobanputra | Tuhina Singh
Suzuki Motorcycle India Pvt. Ltd.
dogra.pratik@suzukimotorcycle.in

- Revathi Sukkur Basha

Indian Bank Contributes Rs.4 Cr to Kerala CM Distress Relief Fund



Indian bank Executive Director Shri.A.S.Rajeev handed over Rs.4.01 Crores to Honourable Chief Minister of Kerala Shri.Pinarayi Vijayan towards Kerala CM Distress Relief Fund on 24.08.2018 , this amount comprises of Rs.3.01 Cr collective contribution by Indian Bank employees and Rs.1 Cr from the bank.

வாசகர் எண்ணங்கள்...

பெண்தொழில் முனைவோரை மேம்படுத்தும் நோக்கில் கடந்த இதழில் வெளியான முகப்புப் பேட்டி அருமை. பெண்கள் குடும்பச் சமைகளை இறக்கி விட்டு தங்களது வாழ்வில் முன்னேற்றம் காண வெளி உலகிற்கு வந்தாக வேண்டும். கணவனுடன் மனைவியும் சம்பாதிப்பதால் குடும்பம் பொருளாதாரச் சிக்கலின்றி அமைதியாக செல்லும். இல்லையெனில் வாழ்வில் இன்பம், வசந்தம் என்பவை அனைத்தும் தொலைந்துவிடும்.!

- M. குமார், மதுரை

ஆண் பெண் பேதமின்றி வாழ்வில் வெற்றி ஒன்றையே இலக்காகக் கொண்டு செயல்படுவதால் வருங்காலம் சிறப்பாக அமையும் என்பதை தகுந்த உதாரணங் களுடன் ஆகஸ்ட் மாத முகப்புப் பேட்டி ஆணித்தரமாக எடுத்துரைத்தது. வாழ்த்துக்கள்.

- K.B.ஜெகந்நாதன்
கும்பகோணம்

"நம்மால் உருவாக்கப்பட்ட மனிதவளம் நமக்குத்தான் முதலில் பயன்படவேண்டும்" மிக அருமையான வார்த்தைகள். கடந்த இதழ் ஆசிரியர் பக்கம் வழக்கம் போல் சூப்பர். தொழில் வளர்ச்சி மட்டுமே தமிழகத்தின் அனைத்து பிரச்சினைக்கும் தீர்வை அளிக்கவல்லது. இந்த வார்த்தை சம்மட்டியால் அடித்தது போன்ற உணர்வைத் தந்தது.

- N.ராமநாதன், கரூர்

தனிநபர் கடன் அதாவது பர்சனல்லோன் வாங்குவது குறித்து கடந்த இதழில் வெளியான கட்டுரை அருமை. கடன் கிடைக்கின்றதே என்ற காரணத்திற்காக கடன் வாங்காமல் தேவைக்குத் தகுந்தாற் போன்று கடன் வாங்குவதுதான் சிறந்தது. அதே நேரத்தில் கடனை வாங்கிவிட்டு அதன் தவணைகளை சரியாக செலுத்தாமல் இருந்தால் 'சிபில்' கிரெடிட் ஸ்கோரையும் பாதிக்கும் என்பதை அழகாக தெளிவுபடுத்தியது கட்டுரை.

M. சங்கர், திருவிடைமருதூர்

'சிறு தொழில் வளர்ச்சி காலத்தின் கட்டாயம்' அருமையான தலைப்பு. சிறந்த செய்திகளை அள்ளி வழங்கியதற்கு வாழ்த்துக்கள். நாட்டின் முதுகெலும்பு போன்றவை சிறு தொழில்கள் என்று கூறினாலும் மத்திய அரசின் சில அணுகுமுறைகள் முதுகெலும்பை உடைப்பது போன்று அமைந்துள்ளன. இவைகளை முதலில் நிவர்த்தி செய்தால் தானும் உயர்ந்து மற்றவர்களையும் உயர வைக்கும் சிறுதொழில்!

- K. செந்தில்குமார், சின்னசேலம்

சமீபத்தில் தாங்கள் அறிமுகம் செய்துள்ள ஆட்டோமொபைல் பக்கங்கள் மிக அருமை. கொடுக்கப்படும் செய்திகளும் பயனுள்ளதாக இருக்கின்றன. இந்தப் பகுதியில் காரர்கள்

மட்டுமின்றி, இருசக்கர வாகனங்கள் கனகர வாகனங்கள் இவற்றுடன் ஆட்டோமொபைல் குறித்த புதிய கண்டுபிடிப்புகளையும் வெளியிட வேண்டும் என்பது எனது தாழ்மையான வேண்டுகோள்!

- M. ராமச்சந்திரன், கோவை

ஆச்சி மசாலா நிறுவனத்தின் புதிய அணுகுமுறை பாராட்டப்பட வேண்டியதே. புதிய தொழில் வாய்ப்புகளை அடையாளம் கண்டு அதில் வளர்ச்சியை எட்டுவது சமூக வளர்ச்சிக்கு வித்திடுவதாகும். அந்த வகையில் 'டயாடெம்' ஷோரூம் மாபெரும் வெற்றியைப் பெற வாழ்த்துக்களைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன்.

- சுரேந்தர், திருவான்மியூர்

வங்கிச் செயல்பாடுகளுக்கு தடையாகும் வாராக் கடன் - என்ற தலைப்பில் வெளியான கட்டுரை பயனுள்ள வகையில் அமைந்திருந்தது. இயலாத வர்களின் குரல்வளையை நெறித்து கடனை வசூல் செய்யும் வங்கிகள், பெரும் பணக்காரர்களுக்கு தேவைக்கு அதிகமாக கடனை அளித்துவிட்டு இன்று குய்யோ, முய்யோ என்று அலறுவதில் பிரயோசனம் இல்லை.

- D. சுதாகரன், சென்னை

