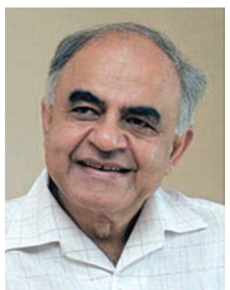
ரயில்வே மேம்பாட்டுக்கு 10 வழிகள்



குர்சரண் தாஸ்
gurcharandas@gmail.com

உலகத்திலேயே இந்திய ரயில்வே மட்டும்தான் போட்டி இல்லாத தனியொரு நிறுவனமாக இயங்குகிறது. கிட்டத்தட்ட அனைத்து ஜனநாயக நாடுகளும் ரயில்வே துறையில் தனித்துவத்தை ஒழித்து அந்தத் துறையில் போட்டியை உருவாக்கி விட்டார்கள். இந்த போட்டி காரணமாக சேவை வேகமாகவும், பாதுகாப்பாகவும் இருக்கிறது. வாடிக்கையாளர்களும் சந்தோஷமாக இருக்கிறார்கள், ரயில்வே நிறுவனங்களின் நிதி நிலைமையும் மேம்பட்டிருக்கிறது.

பிரதமர் நரேந்திரமோடி மற்றும் துடிப்பான ரயில்வே அமைச்சர் சுரேஷ் பிரபுவும் இருப்பதால், இப்போது ரயில்வே துறையை நவீனப்படுத்த முடியும் என்ற நம்பிக்கை எழுந்திருக்கிறது. ரயில்வே துறை மேம்பாட்டுக்கான பிபக் தேப்ராய் கமிட்டி தன்னுடைய இடைக்கால அறிக்கையை மார்ச் 31-ம் தேதி சமர்ப்பித்தது. கடந்த கால பாடங்கள் மற்றும் மற்ற நாடுகளில் ரயில்வே துறை சிறப்பாக செயல்படும் விதம் ஆகியவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டு இந்த பரிந்துரை தயாரிக்கப்பட்டிருக்கிறது. அவை இதோ...

- முதலாவது உரிமையாளருக்கும் நிர்வாகிக்குமான இடைவெளி அதிகரிக்கப்பட வேண்டும். ரயில்வேயின் உரிமையாளரும் நிர்வாகியும் ரயில்வே அமைச்சகம் எனும்போது செயல்பாடுகளில் முன்னேற்றம் இல்லாமல் போகும். ரயில்வே அமைச்சகம் கொள்கை முடிவுகளை மட்டுமே உருவாக்கி போட்டியை அதிகப்படுத்த வேண்டும். ரயில்வே அமைச்சகம் ரயில்களை இயக்கவில்லை என்றால் எதிர்காலத்தில் ரயில்வே பட்ஜெட் தேவை இருக்காது. அதேபோல ரயில்வே அமைச்சகம் என்ற ஒன்றே தேவை இருக்காது. அதனை போக்குவரத்து அமைச்சகத்திடம் இணைத்துவிடலாம்.
- இரண்டாவது இந்திய ரயில்வேயை இரண்டாகப் பிரிக்க வேண்டும். ஒரு நிறுவனம் தண்டவாளம் மற்றும் கட்டுமான திட்டங்களை கவனிக்க வேண்டும். மற்றொரு நிறுவனம் தனியார் நிறுவனங்களுக்கு எதிராக ரயில்களை இயக்க வேண்டும். இரண்டுமே பொதுத்துறை நிறுவனமாக இருக்க வேண்டும்.
- மூன்றாவது ரயில்வே துறைக்கு ஒரு ஒழுங்குமுறை ஆணையம் அமைக்கப்பட வேண்டும். இந்த ஆணையம் கட்டணம், பாதுகாப்பு உள்ளிட்ட விஷயங்களை முடிவு செய்யவேண்டும். இந்த அமைப்பு ரயில்வே துறைக்கு கட்டுப்படாமல் நாடாளுமன்றத்துக்கு கட்டுப்பட்டதாக இருக்க வேண்டும்.
- நான்காவதாக, ஒழுங்குமுறை ஆணையம் இருப்பதால் தனியார் நிறுவனங்கள் பயணிகள் மற்றும் சரக்கு ரயில்களை இயக்க அனுமதிக்க வேண்டும்.
- ஐந்தாவதாக, இந்திய ரயில்வே ரயில் போக்குவரத்து துறையில் மட்டுமே கவனம் செலுத்த வேண்டும். பள்ளி, மருத்துவமனை, காவல், அச்சகம், குடிநீர் உள்ளிட்ட இதர வேலைகள் செய்வதை நிறுத்த வேண்டும். பெரும்பாலான பணியாளர்கள் இதர பணிகளில் ஈடுபட்டிருக்கிறார்கள். இதை தவிர்த்து முக்கிய விஷயத்தில் மட்டும் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.
- ஆறாவதாக, ரயில்வே சார்ந்த உற்பத்தி மற்றும் கட்டுமான திட்டங்களுக்கு தனிப்பட்ட அதிகாரம் கொடுக்கப்பட வேண்டும். தனி நிறுவனங்கள் போல இவை செயல்பட வேண்டும். மற்ற நிறுவனங்கள் போல அவை சந்தையில் இருந்து நேரடியாக நிதி திரட்ட முடியவேண்டும்.
- ஏழாவதாக, இந்த இரண்டு ரயில் நிறுவனங்களில் இருக்கும் பொது மற்றும் மண்டல மேலாளர்களுக்கு அனைத்து செயல்பாடுகளிலும் அதிகாரம் கொடுக்கப்பட வேண்டும். டெண்டர் விடுதல், பொருட்களை வாங்குதல் உள்பட. இதன் மூலமே தனியார் நிறுவனங்களுடன் போட்டி போட முடியும்.
- எட்டாவதாக, இந்திய ரயில்வேயின் கணக்கு வழக்கு முறையை இன்னும் எளிதாக்க வேண்டும். இதன் மூலமே முடிவுகள் எளிமையாக எடுக்க முடியும். நிதி திரட்ட முடியும். தற்போதைய நிலைமையில் ஒரு முதலீட்டின் மீதான வருமானம் என்ன, ஒரு வழித்தடத்தில் எவ்வளவு லாபம் கிடைக்கும் என்ற தகவல்களை அவ்வளவு எளிதில் பெற முடியாது.
- ஒன்பதாவதாக, புறநகர் மற்றும் பயணிகள் ரயில்களை சம்பந்தப்பட்ட மாநில அரசுகளுடன் இணைக்க வேண்டும். சம்பந்தப்பட்ட மாநிலங்கள் கட்டணங்களுக்கான மானியத்தை ஏற்க வேண்டும். மாநில அரசுகள் கட்டணத்தை உயர்த்த கடுமையான எதிர்ப்பை தெரிவிப்பதால் ரயில்வே துறைக்கு நஷ்டம் ஏற்படுகிறது.
- பத்தாவதாக ரயில்வே துறையிடம் இருக்கும் சொத்துகளை பயனுள்ளதாக மாற்ற வேண்டும். அதனை வணிக நோக்கில் மாற்ற வேண்டும். ரயில்வே துறை நிலங்கள் உள்ளிட்ட ஏகப்பட்ட சொத்துகள் பயன்படுத்தப்படாமல் இருக்கின்றன.

சுரேஷ் பிரபு வசம் இப்போது பந்து இருக்கிறது. இந்திய மக்களுக்கு தேவையானதை மோடி அரசு செய்யும் என்று நம்பிக்கை வைப்போம்.

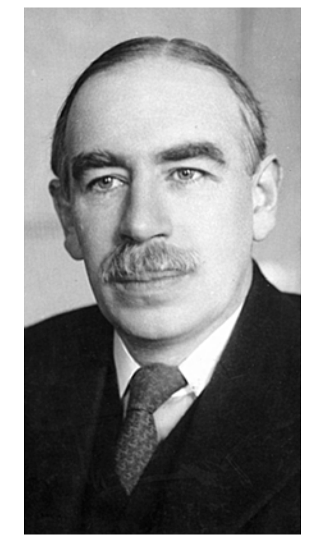
-கட்டுரையாளர்
பிபக் தேப்ராய் தலைமையிலான ரயில்வே மறுசீரமைப்பு குழுவின் உறுப்பினர்.

வெற்றி மொழி

ஜான் மேனார்ட் கீன்ஸ்

1883 –ஆம் ஆண்டு பிறந்த ஜான் மேனார்ட் கீன்ஸ் ஒரு பிரிட்டிஷ் பொருளாதார மேதை. தொழில் சுழற்சி குறித்த பொருளாதார கோட்பாடுகளை ஆய்வு செய்து கண்டறிந்தவர். இருபதாம் நூற்றாண்டின் நவீன பேரியல் பொருளாதாரத்தின் தந்தை என்று கருதப்படுபவர்.

இரண்டாம் உலகப்போருக்குப் பின்னால் இவருடைய கோட்பாடுகளை பல நாடுகள் கடைப்பிடிக்கத் தொடங்கின. டைம் பத்திரிகை இருபதாவது நூற்றாண்டில் உலகத்தில் மிகவும் செல்வாக்கு படைத்த 100 மனிதர்களில் ஒருவராக இவருடைய பெயரை பட்டியலிட்டது. எகனாமிஸ்ட் பத்திரிகை இவரை இருபதாம் நூற்றாண்டின் பிரசித்தி பெற்ற பொருளாதார நிபுணர் என்றது.



1. “நீண்டகால அடிப்படையில்” என்பது நிகழ்காலத்தை மறக்கடிக்கும் தவறான தூண்டுதல்; நீண்ட காலத்தில் நாம் அனைவருமே இறந்துவிடுவோம்.
2. புதிய யோசனைகளை உருவாக்குவதில் இருக்கும் சிரமத்தை விட பழைய யோசனைகளில் இருந்து வெளியே வருவதில் இருக்கும் சிரமமே அதிகம்.
3. வெற்றிகரமான முதலீடு என்பது அடுத்தவர்களின் எதிர்பார்ப்பு எப்படி இருக்கும் என்று துல்லியமாக எதிர்பார்ப்பதேயாகும்.
4. பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளை பின்னுக்குத்தள்ளி மனிதநேயம், மனித குணாதிசயம், மதம் போன்ற பிரச்சினைகள் குறித்து கவலைப்பட வேண்டிய நாள் வெகுதொலைவில் இல்லை.
5. வரி செலுத்துவதிலிருந்து தப்பிக்கத்தெரிந்த அறிவே, லாபம் பெறும் வகையில் உபயோகப்படும் சிறந்த அறிவு.
6. முதலாளித்துவம் என்பது பொல்லாதவர்கள் பொல்லாத விஷயங்களை பலரின் நன்மைக்காக செய்வார்கள் என்று நம்புவதேயாகும்.
7. உங்கள் மனப்போக்கை விட அதிக பாதிப்பை தருவது வேறு எதுவும் இல்லை.
8. இன்றைய யோசனைகளே நாளைய வரலாற்றை உருவாக்குகின்றன.
9. எப்பொழுது என் தகவல்களில் மாற்றம் ஏற்படுகின்றதோ, அப்பொழுது முடிவுகளை நான் திருத்திக்கொள்கிறேன்.
10. துல்லியமான தவறைவிட, சுமாரான சரியான விஷயங்களே சிறந்தது.
11. சில சமயம் தவறு செய்வதில் தவறேயில்லை; அதை நாம் தவறென்று கண்டுபிடிக்க முடிந்த வரையில்.

தொழில் முனைவுக்கு சாதகமான சூழல் உருவாகி வருகிறது

வாசு கார்த்தி
karthikeyan.v@thehindutamil.co.in

நாங்கள் மூன்று பேரும் மூன்று வருடம் வெவ்வேறு நிறுவனங்களில் வேலை பார்த்தோம். இருந்தாலும் கல்லூரி புராஜெக்டை அடிப்படையாக வைத்து தொழில் தொடங்க வேண்டும் என்ற எண்ணம் எங்கள் மூவருக்கும் இருந்தது.

உன்னால் முடியும்
தனித்து ஜெயித்த சாதனையாளர்கள்

தொழில் தொடங்க பணம் தேவை இல்லை, ஐடியா மட்டுமே போதும். முதலீடு செய்வதற்கு வென்ச்சர்/ஏஞ்சல் முதலீடுகள் தயாராக இருக்கின்றன என்று கடந்த சில வாரங்களுக்கு முன்பு வணிக வீதியில் எழுதி இருந்தோம். அதற்கு உதாரணமாக ஐடியா மட்டுமே வைத்து சென்னை ஐஐடி மாணவர்கள் தொழில் தொடங்கி இருக்கிறார்கள்.

இவர்கள் உருவாக்கிய ஒரு செயலிக்கு (ஆப்) மும்பையில் இருக்கும் ஒரு நிறுவனம் முதலீடு செய்திருக்கிறது. சென்னையில் ஒரு இடத்தில் இருந்து இன்னொரு இடத்துக்கு செல்ல வேண்டும் என்றால் எந்த பஸ்/ரயிலில் செல்ல வேண்டும் என்பதை வழிகாட்டும் செயலிதான் இந்த ராப்ட்.

இந்த நிறுவனத்தின் நிறுவனர்களில் ஒருவரான சித்தார்த்திடம் பேசினோம். இந்த செயலிக்கான ஐடியாவில் இருந்து நிதி திரட்டியது வரை பல விஷயங்களை கூறினார். சென்னை ஐஐடியில் இறுதி ஆண்டு படிக்கும் போது சென்னையில் டிராபிக் எப்படி இருக்கிறது என்பதை புராஜெக்ட்டாக எடுத்து செய்தோம்.

படித்து முடித்த பிறகு நாங்கள் மூன்று பேரும் மூன்று வருடம் வெவ்வேறு நிறுவனங்களில் வேலை பார்த்தோம். இருந்தாலும் கல்லூரி புராஜெக்டை அடிப்படையாக வைத்து தொழில் தொடங்க வேண்டும் என்ற எண்ணம் எங்கள் மூவருக்கும் இருந்தது.

ராப்ட் செயலியின் நிறுவனர்கள்: (இடமிருந்து). சித்தார்த், கிருஷ்ணா மற்றும் அகிலேஷ்.

தொழில் தொடங்க முடிவெடுத்த பிறகு ஐஐடியில் இருக்கும் பேராசிரியர்களிடம் எங்களுடைய ஐடியா, நாங்கள் என்ன செய்யப்போகிறோம் என்பதை விவரித்தோம். அதனால் அலுவலகம் தொடங்க இடமும் சிறிய முதலீடும் கிடைத்தது. அதன் பிறகு செயலி எப்படி இருக்க வேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்க ஆரம்பித்தோம்.

உதாரணத்துக்கு பலவிதமான செயலிகள் வந்து மொபைல் போனின் மெமரியை பிடித்துக்கொள்வதால் தேவைப்பட்டால் மட்டுமே நம்முடைய செயலியை மக்கள் பயன்படுத்துவார்கள். அதனால் எங்களுடைய செயலி 3 எம்பி-க்கு கீழே இருக்க வேண்டும் என்று முடிவு செய்தோம்.

மேலும் செயலிக்கு சந்தை வாய்ப்பு இருக்கிறதா என்பதை ஆராய்ந்தோம். சென்னையில் 50 சதவீதத்துக்கு மேல் பொது போக்குவரத்து பயன்படுத்துபவர்கள் தான். எனவே பயணம் செய்பவர்களுக்கு இது தேவைப்படும் என்பதை முடிவு செய்தோம். மேலும் இதே மாடலை மற்ற ஊர்களுக்கும் பயன்படுத்த முடியும் என்பதை உறுதி செய்த பிறகு மும்பையில் ஏஞ்சல் முதலீட்டு நிறுவனத்தை அணுகினோம்.

ஏஞ்சல் முதலீடு பெறுவது கஷ்டம்தான் என்றாலும் கொஞ்சம் மெனக்கெட்டால் முதலீடு கிடைத்துவிடும். ஒவ்வொரு நிறுவனமாக செல்வதை விட, முதலீட்டாளர்களுக்கு சில துறைகள் பிடித்ததாக இருக்கும், அதுபோல உங்களது துறையை எந்த ஏஞ்சல் முதலீட்டு நிறுவனத்துக்கு பிடிக்கும் என்பதை அறிந்து கொண்டால் அதுவே பாதி வெற்றிதான். தேவை இல்லாமல் அலைய வேண்டியதில்லை. ஐந்து மாதங்களில் நாங்கள் முதலீட்டை பெற்றுவிட்டோம்.

சென்னையில் சிலரை நியமித்து, எந்த பஸ் எங்கு செல்கிறது என்கிற டேட்டாவை அடிப்படையாக வைத்து இந்த செயலியை உருவாக்கி விட்டோம். 1,500 வழித்தடங்களில் 6,000 நிறுத்தங்களின் டேட்டாவை வைத்து இந்த செயலியை உருவாக்கி இருக்கிறோம்.

இந்த செயல்பாடு எப்படி என்று எங்களுக்கு புரிந்து விட்டது. டேட்டாவை எப்படி கையாளுவது என்பதை நாங்கள் புரிந்துகொண்டுவிட்டோம். இதே விஷயத்தை மற்ற நகரங்களுக்கும் கொண்டு செல்ல திட்டமிட்டிருக்கிறோம். இந்த வருட இறுதிக்குள் குறைந்தபட்சம் நான்கு நகரங்களில் விரிவாக்கம் செய்யலாம் என்று திட்டமிட்டிருக்கிறோம்.

எங்கள் ஆப் எந்த பஸ் எங்கு செல்லும் என்கிற தகவலை கொடுக்கும். ஆனால் பஸ் எங்கு இருக்கிறது, எப்போது நிறுத்தத்துக்கு வரும் என்பதை கொடுப்பதுதான் இந்த செயலியின் அடுத்த கட்டம்.

இந்த செயலிக்கு விளம்பரம் எதுவும் செய்யவில்லை. நண்பர்கள், பேஸ்புக் மூலமாக மட்டுமே வெளிப்படுத்தினோம். 20,000 நபர்களால் டவுன் லோடு செய்யப்பட்டிருக்கிறது. வருங்காலத்தில் எல்லாமே மொபைல்தான். மொபைல் மூலமான விற்பனை அதிகரித்துக் கொண்டு இருக்கிறது. அதனால் எங்களுக்கான இணையதளம் கூட தொடங்கவில்லை.

ஆண்ட்ராய்ட் போன் பயன்படுத்துபவர்கள் தான் அதிகம் என்பதால் முதலில் கூகுள் பிளே ஸ்டோரில் மட்டுமே எங்களது செயலியை அறிமுகப்படுத்தி இருக்கிறோம். ஆப்பிள் போன் வைத்திருப்பவர்கள் பொது போக்குவரத்தை பயன்படுத்துவது குறைவு என்பதால் ஆப்பிள் ஸ்டோரில் எங்கள் அப்ளிகேஷன் இல்லை. இந்தியாவில் தொழில் முனைவுக்கு சாதகமான சூழல் உருவாகி இருக்கிறது. அதை சரியாக பயன்படுத்திக்கொள்ள நினைக்கிறோம் என்று முடித்தார் சித்தார்த்.

தொழில் முனைவோருக்கு சாதகமான சூழல் என்பது சித்தார்த்துக்கு மட்டுமல்ல, நம் அனைவருக்கும்தான்...

குறள் இனிது

திட்டமிட்டு வேலை செய்யணும் குமாரு!

சோம.வீரப்பன்
somaiah.veerappan@gmail.com

திருவள்ளுவர் தமது குறளில் அரசு, அமைச்சு, தூது போன்றவற்றின் பண்புகளை விரிவாக எடுத்துச் சொல்லி உள்ளார். நன்கு திட்டமிட்ட பின்பே, எந்தச் செயலையும் தொடங்க வேண்டும் என்று அவர் ‘தெரிந்து செயல்வகை’ அதிகாரத்தில் சொல்பவை தற்போதைய மேலாண்மை பாடத்தில் உள்ள ‘திட்டமிடுதல்’ பாடத்திற்கு இணையானவை!

இன்றைய உலகில் வர்த்தக நிறுவனங்கள், தாம் தாக்குப் பிடித்து நிற்கவும், விற்பனையில் முன்னேறவும், லாபத்தில் முதலிடம் பிடிக்கவும் மேற்கொள்ளும் பகீரத முயற்சிகள் பண்டைக்கால போர்களுக்குக் குறைந்தவை அல்ல! வெற்றி ஒன்றையே மையமாகக் கொண்டு செயல்படுவது, வேறு எந்த ஒரு செயலைக் காட்டிலும் போர் தானே? ஒரு செயலைத் தொடங்குவதற்கு முன்பு அதனால் நாம் இழக்கக் கூடியவற்றையும், பின்னர் அதனால் நாம் பெறக் கூடியவற்றையும், இறுதியில் எஞ்சியவற்றையும் ஆராய்ந்து அதன் பின்னரே அச்செயலைத் தொடங்க வேண்டுமென்கிறது திருக்குறள்!.

நாட்ஸ் மற்றும் ஆடென்னலைக் கேட்டால், ‘திட்டமிடுதல் என்பது நாம் இருக்குமிடத்திற்கும் நாம் சென்றடைய வேண்டிய இடத்திற்கும் உள்ள இடைவெளியை இணைக்கும் பாலம் ஆகும்’ என்று சொல்வார்கள்! வெறும் திட்டம் இருந்தால் போதாது; திட்டமிடுதல் அவசியம் என்பதுதான் நிதர்சனமான உண்மை! வியாபார சூழ்நிலை என்பது வேகமாக, அதிவேகமாக மாறக்கூடியது! மேலும், சந்தையில் ஓர் எதிரி, ஓர் ஆயுதம் ஒரே விதமான சண்டை என்பதில்லை! களத்தில் இறங்கி விட்டால் எந்த எதிர்ப்பையும் மீறி வெற்றி கொள்ளவேண்டும்!

அதிகம் விற்பதற்கு நம் மனதில் எழும் முதல் யோசனை விலையைக் குறைக்கலாம் என்பதே! ஆனால், நம் விலைதான் குறைவு என்பதை வாடிக்கையாளர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவது எப்படி? அதிக விளம்பரத்தினால் தானே? அப்படியானால் அதற்கு அதிகம் செலவாகுமே? விலையைக் குறைத்து செலவையும் கூட்டினால் லாபம் எப்படி?

சமீபத்தில் வெளியான கல்யாண் ஜுவல்லரியின் அமிதாப்பச்சன், பிரபு விளம்பரத்திலிருந்து நீங்கள் தப்பித்திருக்க முடியாது! இவ்வளவு பெரிய நட்சத்திரப் பட்டாளத்துக்கு நிறைய செலவாகி இருக்குமே! அந்தச் செலவையும் மீறி இலாபம் ஈட்டுவது சாத்தியம் என்று கணக்கிட்டுத் தானே இதில் இறங்கி இருப்பார்கள்?

உபேர் டாக்ஸி புது வாடிக்கையாளர்களுக்கு 600 ரூபாய் மதிப்புள்ள கட்டணமில்லா பயணம் தரக்காரணம் என்ன? அதே வழியை வேறு சில வாடகைக்கார் நிறுவனங்களும் பின்பற்றுவதன் ரகசியம் என்ன? சற்றே சிந்தித்துப் பாருங்கள். தொலைக்காட்சியில் விளம்பரம் கொடுத்தால் நிறுவனத்தின்பால் வாடிக்கையாளர்கள் ஈர்க்கப்படலாம். ஆனால் இலவசமாக பயணமே செய்துவிட்டால், ‘இது உண்மையே, ஆஹா எவ்வளவு விலை குறைவு! அடடா என்ன சௌகரியமான சவாரி!!’ என சேவையையே அனுபவித்து உணர்வதற்கு ஈடாகுமா?

விற்பனை வித்தகர்கள் இதையெல்லாம் கணக்கிட்டுத்தான், இப்பொழுது ஆகும் செலவைவிட நாளடைவில் இதனால் அதிக லாபம் ஈட்டலாம் என்று முடிவெடுக்கிறார்கள்! புதுப் பொருளையோ, சேவையையோ அறிமுகப்படுத்தினாலும், புதிய கிளை தொடங்கினாலும், புதுத் தொழில்நுட்பத்திற்கு மாறினாலும் இவ்வாறு யோசித்து கணக்கிட்டுச் செய்தலே நன்று! தீர்க்க தரிசியின் குறளைப் பார்ப்போமா.

**அழிவதூஉம் ஆவதூஉம் ஆகி வழிபயக்கும்
ஊதியமும் சூழ்ந்து செயல்.**