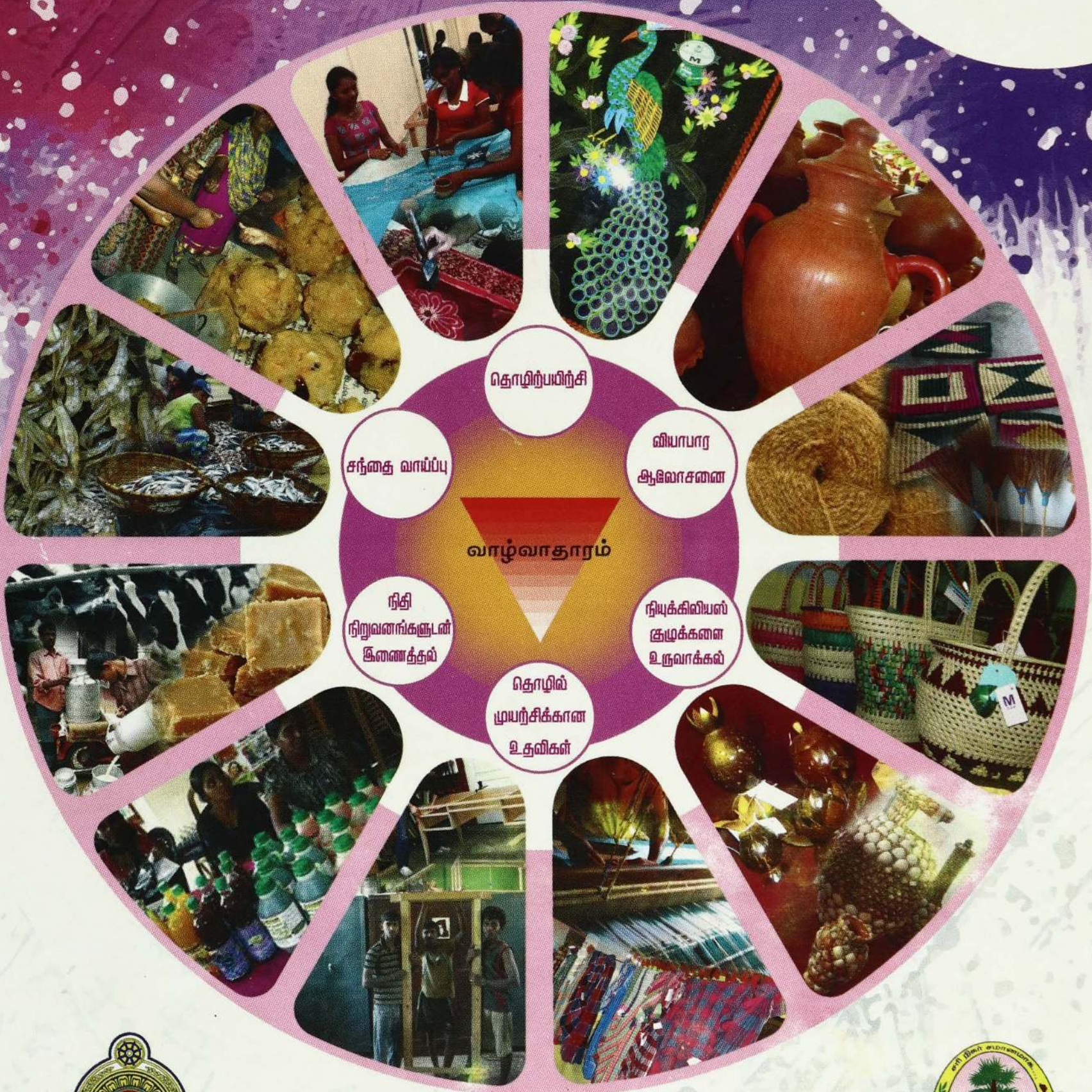


வட தொழில் கழகம்

2016



தொழிற் துறைத்திணைக்களம், வடமாகாணம்

Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org



பொதுசனநூலகம்

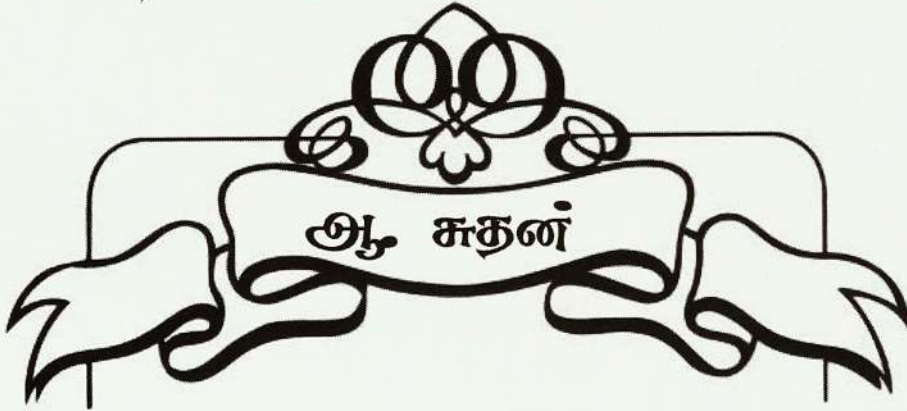
21 APR 2017

மாநகரசபை
யாழ்ப்பாணம்

வட தொழில் கூட்டம்

2016

தொகுப்பாசிரியர்



வெளியீடு

தொழிற்சாலைத் திணைக்களம்

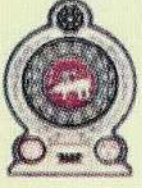
வடக்கு மாகாணம்

08.09.2016

மாநகரசபை
யாழ்ப்பாணம்

8172(P)
R

21500



நதியரசர் க.வி.விக்னேஸ்வரன்
முதலமைச்சர் - வட மாகாணம்

விகிணுரஃ சி.வி. வினேஸ்வரன்
ප්‍රධාන අමාත්‍ය - උතුරු පළාත

Justice C.V.Wigneswaran
Chief Minister - Northern Province



தொலைபேசி } 021 221 7311
தொலைபேசி } 021 221 7313
Telephone

தொலைநகல் } 021 221 7227
புகள் }
Fax

26, சோமசுந்தரம் துவண்டி, சண்டுகுளியாழ்ப்பாணம்
26, சோமசுந்தரம் துவண்டி, சண்டுகுளியாழ்ப்பாணம்
26, Somasundaram Avenue, Chundukkuli, Jaffna

மின்னஞ்சல் }
தொலைநகல் } cmoffice@northernpro.gov.lk
email

நீதியும் திட்டமிடலும், சட்டமும் ஒழுங்கும், காணி, மின்சக்தி, விடமைப்பு நிர்மாணம், தொழிற்சாலைகளும்
தொழில்முனைவோர் மேம்பாடும், சுற்றுலா, உள்நூராட்சி மற்றும் மாகாண நிர்வாக அமைச்சர்
අදාළ හා ඉඩම් සංවර්ධන, නීතිය හා සාමාන්‍ය, ඉඩම්, විදුලි බලය, නිවස හා ඉදිකිරීම්,
සංරක්ෂණ හා සංවර්ධන ප්‍රවර්ධන, සංරක්ෂණ, පළාත් පාලන සහ පළාත් පර්යේෂණ අමාත්‍යවරයා
Minister of Finance and Planning, Law and Order, Lands, Electricity, Housing and Construction,
Industries and Enterprise Promotion, Tourism, Local Government and Provincial Administration

எனது இல } NP/CM/01/Gree./01/09/2016
கண்காண }
My No

நிகதி } 01.09.2016
திகதி }
Date

வாழ்த்துச் செய்தி

தொழிற்சாலைத் திணைக்களத்தினால் வருடாந்தம் நடாத்தப்படுகின்ற கண்காட்சிகளில் ஓர் அங்கமாக 2016ம் ஆண்டில் நடாத்தப்படவிருக்கும் மாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களத்தின் போது “வடதொழில்சுபீட்சம்” எனும் பெயரில் வெளிவர இருக்கின்ற வருடாந்த சஞ்சிகைக்கு வாழ்த்துச் செய்தி ஒன்றை வழங்குவதில் மகிழ்வடைகின்றேன்.

வடமாகாணத்தில் இடம்பெறக்கூடிய தொழிற்சாலை முயற்சிகளில் சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளே எம்மால் ஊக்குவிக்கப்பட்டு வருகின்றன. பெரிய அளவிலான தொழில் முயற்சிகளை முன்னெடுப்பதற்கு எமது நில வளம் மற்றும் நீர்ப் பற்றாக்குறை போன்ற காரணிகள் தடைக்கல்லாக அமைவதால் சிறிய நடுத்தர தொழில் முயற்சிகளுக்கே ஊக்கமளிக்கப்படுகின்றது. விவசாயம், மீன்பிடி சார்ந்த தொழில் முயற்சிகளே எமது பாரம்பரிய தொழில்களான விவசாயம், மீன்பிடி போன்றவற்றிற்கு அனுசரணையாக விளங்குவன. அவற்றிற்கான முயற்சிகளை மேற்கொள்வதற்குரிய மூலப் பொருட்களும் வளங்களும் அதிக அளவில் வடமாகாணத்தில் காணப்படுகின்றன. உதாரணமாக எமது பனை வளம் முழுமையாக பயன்படுத்தப்படவில்லை. அதே போன்று தென்னை மரத்தில் இருந்து கிடைக்கும் தேங்காய் தவிர்ந்த ஏனைய பொருட்களின் பயன்பாடு முழுமை பெறவில்லை.

வடபகுதியில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பழங்களுக்கும் மரக்கறி வகைகளுக்கும் உலகளாவிய ரீதியில் சிறந்த வரவேற்பு கிடைக்கின்றது. எனவே கூடுதலான பழமரங்களை நாட்டி பழ உற்பத்தியை அதிகரிக்கச் செய்ய நடவடிக்கை எடுத்து வருகின்றோம். வீட்டுத் தோட்டங்களை அறிமுகப் படுத்தி மரக்கறி வகைகளை வீட்டிலேயே உற்பத்தி செய்ய ஊக்குவிக்கின்றோம். இவை விவசாயம் சார்ந்த நடவடிக்கைகள். இவற்றிற்கான மூலப் பொருட்கள், கருவிகள் போன்ற இன்னோரன்ன உதவிகளை தொழிற்சாலைத் திணைக்களத்தினூடாக வழங்கி வர நடவடிக்கைகள் எடுத்து வருகின்றோம். அதே போன்று மீன்பிடி சம்பந்தமான தொழில் முயற்சிகள் சர்வதேச உதவிகளுடனும் முதலீடுகளுடனும் விருத்தி செய்ய நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டு வருகின்றன.

அந்த வகையில் எங்கள் தொழிற்சாலைத் திணைக்களம் இவை போன்ற நீடித்து நிலைக்கக் கூடிய செயற்திட்டங்களில் ஈடுபட்டு வடமாகாணம் தொழிற்சாலையில் தன்னிறைவு பெற ஆக்க பூர்வ நடவடிக்கைகள் எடுக்க வேண்டும் என்று வாழ்த்தி அமைகின்றேன்.
நன்றி

நதியரசர் க.வி.விக்னேஸ்வரன்
முதலமைச்சர்
வடமாகாணம்

(Handwritten Signature)
நதியரசர் க.வி.விக்னேஸ்வரன்
முதலமைச்சர்
வடமாகாணம்

திருமதி. வி.கேதீஸ்வரன்
முதலமைச்சரின் அமைச்சின் செயலாளர்
முதலமைச்சரின் அமைச்சு
வடமாகாணசபை

**முதலமைச்சரின் அமைச்சின் செயலாளர்
திருமதி. வி.கேதீஸ்வரன் அவர்களின் உள்ளத்திலிருந்து**

வடமாகாணத்தின் பொருளாதார நடவடிக்கைகள் கடந்த 3 தசாப்த காலமாக நடைபெற்ற போரின் காரணமாக பாரிய பின்னடைவை சந்தித்தமை யாவரும் அறிந்த விடயமாகும். நலிவடைந்த பொருளாதாரத்தினை மேம்படுத்துவதற்கு சிறிய மற்றும் நடுத்தர வியாபாரத்தின் மூலம் தேவையான ஒத்துழைப்புக் கிடைக்கின்றமை ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடிய விடயமாகும். பிரதேசத்தின் வளங்களை சுற்றுச்சூழலுடன் இயைந்த வகையில் பயன்படுத்துவதற்கும் வேலைவாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்துவதற்கும் சிறிய மற்றும் நடுத்தர கைத்தொழில் வளர்ச்சி மிகவும் உறுதுணையாக அமையும். அந்த வகையில் வடமாகாண மக்களின் தொழில் முயற்சியை மேம்படுத்துவதற்கு தேவையான சேவைகளை வழங்க வேண்டிய கடமை வடமாகாண தொழிற்சாலை திணைக்களத்திற்கு உண்டு. வடக்கு மாகாண மட்ட கைத்தொழில் கண்காட்சியின் மூலம் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு ஊக்கம், சந்தைவாய்ப்பு ஏற்படுத்திக் கொடுக்கப்படுகிறது. மேலும் தொழில் முயற்சியாளர்களின் முகாமைத்துவ திறனை வளர்க்கும் நோக்குடன் இது தொடர்பான சஞ்சிகையொன்று வெளியிட வேண்டுமென்ற எண்ணம் ஏற்பட்டது.

கடந்த 17-07-2016 ம் திகதியன்று எனது தலைமையில் முதலமைச்சரின் அமைச்சின் கேட்போர் கூடத்தில் இது தொடர்பான கலந்துரையாடல் நடைபெற்றது. இக் கலந்துரையாடலில் தொழிற்சாலை



திணைக்கள பணிப்பாளர் திருமதி உக்ஷா சுபலிங்கம், கணக்காளர் திரு.ப.காண்டிபன், போராசிரியர் திரு.சிவராசா, முன்னாள் பணிப்பாளர் திரு. செல்வின் இரேனியஸ், தேசிய அருங்கலைகள் பேரவை உதவிப் பணிப்பாளர் மற்றும் வணிகர் கழகம், கைத்தொழில் அபிவிருத்திசபை, முதலீட்டுசபை ஆகிய நிறுவனங்களின் பிரதிநிதிகள், தொழிற்சாலைத் திணைக்கள உத்தியோகத்தர்கள் கலந்து கொண்டு தமது ஆலோசனைகளை தெரிவித்து வழிப்படுத்தியதன் பயனாக இன்று உங்கள் கைகளில் “வடதொழில் சுபீட்சம்” எனும் சஞ்சிகை தவழ்கின்றது.

வியாபாரம், கைத்தொழில் என்பவற்றில் இன்றைய போட்டி மிக்க சூழலில் பல்வேறு சிக்கல்களுக்கு மத்தியில் வியாபாரத்தை மேற்கொள்வது இலகுவான விடயமல்ல. இவ்வாறான பல சவால்களையும் எதிர் கொண்டு வடமாகாணத்தில் உள்ளவர்கள் எவ்வாறு தமது வியாபாரத்தை முன்னேற்ற வேண்டும் என்பது பற்றி அறிய வேண்டிய பல விடயங்கள் இச்சஞ்சிகையில் கட்டுரையாக பிரசுரிக்கப்பட்டுள்ளது. எதிர்காலத்தில் தொழில் முயற்சியாளர் களுக்கு பயனுள்ள பல ஆக்கங்களை கொண்டு இச்சஞ்சிகை வெளியிடப்பட வேண்டும் என்பது எனது விருப்பமாகும். இச்சஞ்சிகையினை சிறப்பாக ஒழுங்கமைத்தது உரிய காலத்தில் பயனுள்ள ஒரு சஞ்சிகையாக வெளியிட்ட வடமாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களத்திற்கு எனது பாராட்டுகள் உரித்தாகுக.

“வடதொழில் சுபீட்சம்” என்ற இச்சஞ்சிகை வருடா வருடம் வெளிவர எல்லாம் வல்ல இறைவனை பிரார்த்திக்கின்றேன்.





மலராசிரியரின் உள்ளத்திலிருந்து

வடமாகாணத்தில் பல்வேறான காலங்களில் பல வகையான சஞ்சிகைகளும், நூல்களும், இலக்கியங்களும் தோற்றம் பெற்றிருக்கின்றன. இவை வடமாகாணத்தின் கலை பண்பாட்டம்சங்கள், வாழ்வியல், பொருளாதாரம், ஆன்மீகம் எனப் பல துறைகளில் தமது பார்வையை செலுத்தியிருந்தாலும் தொழிற்சாலை சார்ந்தோ கைத்தொழில் சார்ந்தோ ஆக்கங்கள் வெளிவருதல் அரிதாகவே உள்ளது. இவ்வாறான சூழ்நிலையில் “வடதொழில் சுபீட்சம்” என்னும் சஞ்சிகை வடமாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களத்தினால் வெளியிடப்படுகின்ற செய்தியானது தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு ஒரு நற்செய்தியாகவே அமையும்.

குறுகிய காலப்பகுதியில் இச்சஞ்சிகையை வடிவமைக்கின்ற கடின பணி எனக்கு வழங்கப்பட்டிருந்தது. இருப்பினும் தரமான ஆக்கங்களையும் பயனுடைய தகவல்களையும் கொண்டு பணிப்பாளரின் ஆலோசனையின் கீழ் முழுமுயற்சியில் ஈடுபட்டதன் பயனாக இச்சஞ்சிகை வெளியிடப்படுகின்றது. தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான ஆலோசனை களஞ்சியமாக இது அமையும் என்பதில் ஐயமில்லை. தனி நபர்களது பொருளாதார நிலையை இயங்குதிறன் வாய்ந்ததாக மாற்றும் ஒரு நீண்ட செயற் திட்டத்தின் ஒரு புள்ளியாக இச்சஞ்சிகை மாற்றமடையும். அடுத்து வருகின்ற இதழ்களில் இது பலதரப்பட்ட அம்சங்களைக் கொண்டு தொழில் முனைவோருக்கான தகவல் பெட்டகமாக அமைய வேண்டும் என்பதே எனது விருப்பம்.

இப்பணியை எனக்கு அளித்து உரிய ஆலோசனைகளை வழங்கி என்னை நெறிப்படுத்திய பணிப்பாளர் தொழிற்சாலைத் திணைக்களம் அவர்களுக்கு எனது மனமார்ந்த நன்றிகள். இச்சஞ்சிகைக்குரிய ஆக்கங்களை தந்துதவிய பல்கலைக்கழக சமூகத்தினர் மற்றும் திணைக்கள உத்தியோகத்தர்கள் உரிய நேரத்தில் அச்சிட்டுதவிய அச்சகாரர் அனைவருக்கும் இதய பூர்வமான நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கின்றேன்.

ஆ. சுதன்,
பட்டதாரிப் பயிலுனர்,
தொழிற்சாலைத்திணைக்களம்,
வடமாகாணம்.

சு. சி. லக்ஷ்மி நூலாணி
அதிகாரணி



திணைக்களத்தின் தூர நோக்கு

வட மாகாணத்தில் நிலைத்திருக்க கூடியதும் போட்டித்தன்மையானதுமான கிராமியத் தொழிற்சாலைகளையினூடாக வளமான சமூகத்தை கட்டியெழுப்புதல்.

பணி நோக்கு

வட மாகாணத்தின் அனைத்து சிறிய மற்றும் நடுத்தர கைத்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு சாதகமான சூழலை இயங்கு தகவலைய தொழில் நுட்பம் சார்ந்த மற்றும் வாழ்வாதார தொழிற்சாலை அபிவிருத்தியை உருவாக்குதல்.

நோக்கங்கள்

- * வாழ்வாதாரத் தொழில் முயற்சிகளையும் வளங்களையும் சந்தைவாய்ப்பையும் அடிப்படையாகக்கொண்ட கிராமிய தொழிற்சாலைகளை அபிவிருத்தி செய்தல்.
- * தரமான தொழிற்பயிற்சிகளை வழங்குவதற்காக தேசிய நிறுவனங்களுடன் ஒருங்கிணைப்புச் செய்தல்.
- * விருத்தி செய்யப்பட்ட தொழில்முயற்சியாண்மைக் கலாசாரத்தைப் பேணல்
- * கிராமிய கைத்தொழில் வாழ்வாதார தொழில் முயற்சி அபிவிருத்தி யினை மாகாணமாவட்ட மற்றும் கிராமிய ரீதியில் விளைதிறனானதும் விளைத்திறனுடையதுமான நிர்வாக பொறிமுறையினூடாக உருவாக்குதலும் பாராமரிப்புச் செய்தலும்.
- * தொழில் முயற்சியாளர்களினை தேசிய கண்காட்சியில் பங்குபற்றச் செய்வதற்கான வாய்ப்பு வசதிகளினை ஏற்படுத்தும் வகையில் கைவினையாளர்கள், சிறுதொழில் முயற்சியாளர்களிற் கான கண்காட்சியினை வருடம் தோறும் மாகாண மட்டத்தில் ஒழுங்கு செய்து சிறந்த தொழில் முயற்சியாளர்களை ஊக்குவித்தல்.

Failure isn't failure unless you don't learn from it.
தோல்வி ஒரு தோல்வியல்ல நீ அதன் மூலம் கற்காதவரை
DR. Ronald Niednagel

பொருளடக்கம்

| | | |
|----|--|---------|
| 01 | வடமாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களச் செயற்பாடுகள். | 1 - 5 |
| 02 | வடக்கு மாகாண கைத்தொழில்கள், கடந்த காலமும் நிகழ்காலமும். | 6 - 11 |
| 03 | தொழில் முயற்சிகளுக்கான வியாபார பதிவு நடவடிக்கைகள். | 12 - 23 |
| 04 | வட மாகாணத்திலுள்ள சிறிய, நடுத்தர கைத்தொழில் பொருட்களை சந்தைப்படுத்துவதில் உள்ள சவால்களும் அதற்கான தீர்வுகளும். | 24 - 41 |
| 05 | வட மாகாணத்தில் தொழில் முயற்சியாளர்கள் எதிர்நோக்கும் பிரச்சினைகளும் சவால்களும். | 42 - 48 |
| 06 | வட மாகாணத்திலுள்ள வங்கிகளும் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு அவை வளங்கும் சேவைகளும். | 49 - 56 |

வடமாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களச் செயற்பாடுகள்

திருமதி. உஷா. சுபலிங்கம்,
பணிப்பாளர்,
தொழிற்சாலைத்திணைக்களம்,
வடமாகாணம்.

வட மாகாண தொழிற்சாலைத் திணைக்களமானது சிறிய, நடுத்தர கைத் தொழில் அபிவிருத்திக்கு தேவையான சேவைகளை வழங்குவதனூடாக பிரதேச வளங்களை பயன்படுத்துவதிலும் வேலைவாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்துவதிலும் அதனூடாக வாழ்வாதார அபிவிருத்தியை ஏற்படுத்துவதையும் நோக்கமாகக் கொண்டு தொழிற்பட்டு வருகிறது. அதற்காக 105 உத்தியோகத்தர்கள் 24 நெசவு நிலையங்கள் 5 சிறு கைத் தொழில் நிலையங்கள் 04 விற்பனை நிலையங்கள் 01 சாயமிடும் நிலையங்கள் ஊடாக தமது சேவையை வழங்கி வருகின்றனர்.

இந்த வகையில் எமது திணைக்களத்தால் மேற்கொள்ளப்படும் சேவைகளாக,

- 01 தொழில் முயற்சியொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கும் மேம்படுத்துவதற்கும் தேவையானதும் பொருத்தமானதுமான பயிற்சிகளை வழங்கல்.
 - * தொழில் முயற்சியொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான வியாபார ஆலோசனை வழிகாட்டல் பயிற்சி நெறிகள்.
 - * குறுங்கால தொழில்நுட்பப் பரிமாற்றப் பயிற்சி நெறிகள்.
 - * நீண்டகால தொழிற்பயிற்சி நெறிகள்.
 - * பொருத்தமான தொழில்நுட்பப் பயிற்சிகள்.
- 02 தொழில்முயற்சியாளர்களுக்குத் தேவையான தகவல்களை வழங்குதல்.
- 03 தொழில் முயற்சியாளர்களுக்குத் தேவையான சந்தை வாய்ப்பு வசதிகளை உருவாக்கலும் ஏற்படுத்திக் கொடுத்தலும்.
 - * மாகாண மட்ட கண்காட்சி.
 - * தேசிய மட்ட கண்காட்சி.
 - * வர்த்தக சந்தை.
 - * விற்பனை நிலையங்கள் .
- 04 தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு களச் சுற்றுலா வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் தேவையான துறைசார் அறிவை விருத்தி செய்தல்.
- 05 தொழில் முயற்சியாளர் குழுக்களை தோற்றுவித்தலும் அதனூடாக தொழில் மேம்பாட்டை அதிகரித்தல்.
- 06 வளர்ந்து வரும் தொழில்முயற்சியாளர்களை ஊக்குவிப்பதற்காக கருவிகள், உபகரணங்களை வழங்குதல்.
- 07 வியாபார ஆலோசனை நிலையங்களுடாக ஆலோசனை சேவையை வழங்கல்.
- 08 நிதிசார் இணைப்புக்களை வழங்கல்.

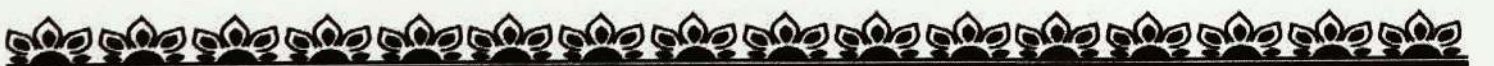


**வடமாகாணத்தில் தொழிற்துறை திணைக்களத்தின்
சேவை நிலையங்கள்**

| துறை சார் சேவை நிலையங்கள் | யாழ்ப்பாணம் | வவுனியா | மன்னார் | கிளிநொச்சி | முல்லைத்தீவு | சேவை நிலையம் |
|---------------------------|-------------|---------|---------|------------|--------------|--------------|
| நெசவு நிலையங்கள் | 14 | 4 | 3 | 1 | 2 | 24 |
| சாயமிடும் நிலையம் | 1 | - | - | - | - | 1 |
| தூம்புபயிற்சி நிலையங்கள் | 1 | - | - | 1 | - | 2 |
| மரவேலைப்பாட சாலை | 1 | 1 | - | - | - | 2 |
| மட்பாண்ட பயிற்சி நிலையம் | 1 | - | - | - | - | 1 |
| விற்பனை நிலையங்கள் | 2 | 1 | - | - | 1 | 4 |
| மொத்தம் | 20 | 6 | 1 | 2 | 3 | 34 |

**இவ் வருடம் எமது திணைக்களத்தால் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்ட
குறுங்காலத் தொழில்நுட்பப் பரிமாற்றப் பயிற்சிகள்**

| இல | வகைகள் | எண்ணிக்கை | பயனாளிகளின் எண்ணிக்கை |
|----|---|-----------|-----------------------|
| 01 | மெழுகதிரி உற்பத்தி | 01 | 18 |
| 02 | சிரட்டையிலான உற்பத்தி | 01 | 10 |
| 03 | வாழ்த்துமடல் உருவாக்கல் | 03 | 57 |
| 04 | Generate your Business | 01 | 20 |
| 05 | ஆபரண வடிவமைப்பு | 01 | 18 |
| 06 | தோல் சார்ந்த உற்பத்தி | 01 | 14 |
| 07 | படகு வெளியிணைப்பு இயந்திரம் திருத்துதல் | 01 | 16 |
| 08 | பணையோலை சார்பிலான பயிற்சி | 02 | 27 |
| 09 | Saree Blouse Cutting | 07 | 140 |
| 10 | தையல் இயந்திரம் திருத்துதல் | 09 | 180 |
| 11 | சிப்பியிலான உற்பத்தி | 01 | 12 |
| 12 | சுளகு உற்பத்தி | 03 | 27 |
| | மொத்தம் | 31 | 539 |



மேலும் நீண்டகால பயிற்சி நெறிகளாக

| இல | வகைகள் | எண்ணிக்கை | பயனாளிகளின் எண்ணிக்கை |
|----|------------------------------|-----------|-----------------------|
| 01 | கைத்தறி நெசவுப் பயிற்சி நெறி | 16 | 91 |
| 02 | மின்சாதன மீள்கற்று பயிற்சி | 3 | 55 |
| 03 | தம்புப் பயிற்சி | 05 | 58 |
| 04 | மட்பாண்ட பயிற்சி | 02 | 12 |
| | மொத்தம் | 26 | 216 |

இவ்வருடம் எம்மால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஏனைய செயற்பாடுகள்

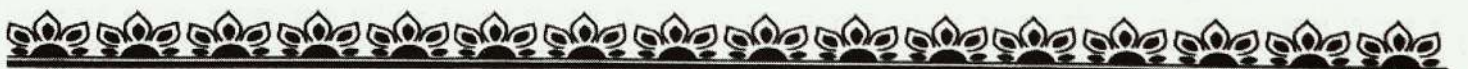
| இல | காலப்பகுதி | மாவட்டம் | பிரதேச செயலகம் | நிகழ்வு | அணுசரணை | பயனாளிகளின் எண்ணிக்கை |
|----|-------------------------|--------------|------------------|--|--|-----------------------|
| 01 | 22.01.2016 | யாழ்ப்பாணம் | தலைமை அலுவலகம் | பட்டதாரி பயிலுனர்களுக்கான அறிமுக கருத்தரங்கு | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் | 46 |
| 02 | 05.02.2016 - 06.02.2016 | முல்லைத்தீவு | கரைத்துறைப்பற்று | உணவு உற்கத்திக் குழுக்களுக்கான வர்த்தக சந்தை | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியுக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 55 |
| 03 | 09.02.2016 - 10.02.2016 | யாழ்ப்பாணம் | தலைமை அலுவலகம் | வியாபார ஆலோசனை பயிற்சிப் பட்டறை - பகுதி I | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியுக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 46 |
| 04 | 12.02.2016 | கிளிநொச்சி | பளை | பளை தம்புப் பயிற்சி நிலைய திறப்பு விழா | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் | 20 |



| | | | | | | |
|----|---------------------------|---------------|------------------|---|--|-----|
| 05 | 25.02.2016 | முல்லைத் தீவு | கரைத்துறைப்பற்று | பற்றிக் வர்த்தகக் கண்காட்சி | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் தேசிய அருங்கலைகள் பேரவை | 25 |
| 06 | 03.03.2016 | வவுனியா | வவுனியா தெற்கு | அம்பலாங்கொடல்ல நெசவு நிலையத் திறப்பு விழா | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் | 25 |
| 07 | 04.03.2016~ 05.03.2016 | யாழ்ப்பாணம் | சாவகச்சேரி | தென்னருவி வர்த்தகக் கண்காட்சியில் எமது திணைக்கள விற்பனை கூடம் மூலம் 51140.00 ரூபா பெறுமதியான கைத்தறி உற்பத்திகள் விற்பனை இடம்பெற்றது. | கல்வித் திணைக்களம் | 55 |
| 08 | 07.03.2016 | முல்லைத் தீவு | கரைத்துறைப்பற்று | Weave~ பயிற்சி திட்டம் நிறைவு | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் Care நிறுவனம் | 20 |
| 09 | 10.03.2016 | கிளிநொச்சி | கண்டாவளை | Weave~ பயிற்சி திட்டம் நிறைவு | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் Care நிறுவனம் | 20 |
| 10 | 12.03.2016 | வவுனியா | வவுனியா நகரம் | மகளிர் தின சிறப்பு வர்த்தக சந்தை | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியூக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 150 |
| 11 | 14.03.2016~ 16.03.2016 | மன்னார் | மன்னார் நகரம் | விவசாயக் கண்காட்சியில் பங்குபற்றி எமது விற்பனைக்கூடம் மூலம் 12000.00 பெறுமதியான கைத்தறி உற்பத்திகள் விற்பனை செய்யப்பட்டன | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் விவசாயத் திணைக்களம் | 05 |
| 12 | 06.04.2016~ 07.04.2016 | யாழ்ப்பாணம் | யாழ்ப்பாணம் | வியாபார ஆலோசகர்களுக்கான அறிமுகப் பயிற்சிப் பட்டறை | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியூக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 120 |
| 13 | 05.04.2016~ 06.04.2016 | வவுனியா | வவுனியா நகரம் | தொழில்முயற்சி யாளர்களுக்கான வர்த்தக சந்தை | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியூக்கிளியஸ் | 150 |



| | | | | | | |
|----|---------------------------|----------------|--------------------|--|---|----|
| 14 | 08.04.2016 | யாழ்ப்பாணம் | யாழ்ப்பாணம் | நெசவுத் தொழிலில் ஈடுபடும் தொழில்முயற்சி யாளர்களுக்கான வழிகாட்டல் கருத்தரங்கு | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் oxfarm | 25 |
| 15 | 11.04.2016 | முல்லைத் தீவு | கரைத்துறைப்பற்று | தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கான வர்த்தக சந்தை | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியூக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 18 |
| 16 | 27.04.2016~ 28.04.2016 | மத்திய மாகாணம் | மத்திய மாகாணம் | திணைக்கள உத்தியோகத்தர்களுக்கான களச்சுற்றுலா. இதன்போது மத்திய மாகாணம் முழுவதுமாக பரவிக் காணப்படும் கைப்பணிக் கிராமங்களுக்கான விஜயமாகக் காணப்பட்டது. | 6 இத்தியமாகாணம் தொழிற்குறைத் திணைக்களம், இற்றுஸ் நியூக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 50 |
| 17 | 09.06.2016~ 10.06.2016 | யாழ்ப்பாணம் | யாழ்ப்பாணம் | வியாபார ஆலோசனைப் பயிற்சிப் பட்டறை – பகுதி 2 | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் மற்றும் நியூக்கிளியஸ் பவுண்டேசன் | 43 |
| 18 | 02.07.2016 | முல்லைத் தீவு | புகுக்குடியிருப்பு | விற்பனை நிலையத் திறப்பு விழா | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் | |
| 19 | 11.07.2016 | யாழ்ப்பாணம் | யாழ்ப்பாணம் | ஆரியகுளம் விற்பனை நிலையத் திறப்பு விழா | தொழிற்குறைத் திணைக்களம் | |



வடக்கு மாகாண கைத்தொழில்கள், கடந்த காலமும் நிகழ்காலமும்

ம. கருணாநிதி, சிரேஷ்ட,
விரிவுரையாளர், சந்தைப்படுத்தல் துறை,
யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம்.

எமது வடக்கு மாகாணம் கடந்த மூன்று தசாப்தங்களுக்கு சற்று மேற்பட்ட காலமாக நாட்டில் நிலவிய அசாதாரண சூழ்நிலைகளால் பெரிதும் பின்னடைவுகளைச் சந்தித்தமை யாவரும் அறிந்த உண்மை. இதற்கு முற்பட்ட காலப்பகுதியில், இலங்கையின் கைத்தொழிற்சாலைகளுக்கு ஏறத்தாழ 10 வீதமான பங்களிப்பை இப்பகுதிக் கைத்தொழிற்சாலைகள் வழங்கப்பட்டு வந்ததை புள்ளிவிபரங்களிலிருந்து அறியமுடிகின்றது. அசாதாரண சூழ்நிலை காணப்படாதிருந்திருப்பின், இவ்வீதமானது பன்மடங்காக அதிகரித்து அபிவிருத்தியடைந்திருக்கும். அதேவேளை வேலை வாய்ப்பு வசதிகளும் அதிகரித்து வேலையில்லாப்பிரச்சனை குறைக்கப்பட்டிருப்பதோடு உள்ளூர் வளங்களும் பயனுள்ளவகையில் பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கும்.

மத்திய அரசாங்கத்தினால் ஆலோசனை கூறவோ அல்லது கட்டுப்படுத்தவோ முடியாதிருந்த காலப்பகுதியில் இங்கு சிறப்பாக நடாத்தப்பட்டுக்கொண்டிருந்த பல கைத்தொழில்கள் தொடர்ந்தியங்க முடியாத நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டு காலப்போக்கில் மூடப்பட்டுவிட்டன. இன்றைய நல்லாட்சி அரசு அவ்வாறு மூடப்பட்ட கைத்தொழில்களில் மிகச்சிலவற்றிற்குப் புத்துயிர் கொடுப்பதற்கான சில முன்னாயத்தங்களை மேற்கொள்வதாகத் தெரிகின்றது. அதுபற்றி நாம் பொறுத்திருந்துதான் பார்க்க வேண்டும்.

இன்றைய காலத்தில் கைத்தொழில் வளர்ச்சிக்கு உதவக்கூடிய பல்வேறு அமைப்புக்கள் எம்மிடையே காணப்படுகின்றன. அவற்றில் சில கீழ் வருமாறு:

- * கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம் (Industrial Technology Institute ITI)
- * தென்னை ஆராய்ச்சி நிறுவனம் (Coconut Research Institute CRI)
- * இறப்பர் ஆராய்ச்சி நிறுவனம் (Rubber Research Institute RRI)
- * தேயிலை ஆராய்ச்சி நிறுவனம் (Tea Research Institute TRI)
- * மூலவள ஆய்வு நிறுவனம் (Resource Research Institute RRI)
- * கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை (Industrial Development Board)

நாட்டில் நிலவிய அசாதாரண சூழ்நிலைகளில் மேலுள்ள அமைப்புக்களின் ஆதரவுகளேதும் கூட எமது பகுதிக் கைத்தொழில்களுக்குக் குறிப்பிட்டுக்கூறுமளவிற்கு கிடைத்திருக்கவில்லை எனலாம். புனரமைப்பு, புனர்வாழ்வு, மீள்குடியேற்றம் போன்றவை முக்கியம் பெற்றுவரும் இக்காலத்தில் இவ்வாறான அமைப்புக்களின் அனுசரணையுடன் எமது கைத்தொழில்கள் புத்துயிர் பெற்று எமது இளையோரிடையே காணப்படும் வேலையில்லாப் பிரச்சினை தீர்க்கப்படுவதுடன் உள்ளூர் வளங்களின் பயன்பாடும் சிறப்புற அமையவேண்டும் என்பதே இப்பிரதேச மக்களினது எதிர்பார்ப்பாகும்.

அசாதாரண சூழ்நிலை எமது பிரதேசத்திலேற்படுவதற்கு முன்னர் இங்கு காணப்பட்ட கைத்தொழில்களை ஒரே பார்வையில் நோக்குவோம்.

ஆரியகுள விற்பனைநிலைய திறப்புவிழாவின் போது



புலோப்பளை தும்பு பயிற்சி நிலைய திறப்பு விழா



| கைத்தொழில் | காணப்பட்ட இடம் | பயன்படுத்தப்பட்ட ஆளணி |
|-----------------------|---------------------|-----------------------|
| சீமெந்து | காங்கேசன்துறை | 1,200 |
| உப்பும் | ஆனையிறவு | |
| உப்புசார் கனியங்களும் | குறிஞ்சாத்தீவு | 400 |
| இரசாயனம் | பரந்தன் | 500 |
| மீன் வலை | யாழ்ப்பாணம் | 200 |
| கூரைத்தகடு | ஈவினை | 400 |
| ஆடை | யாழ்ப்பாணம் | 250 |
| கண்ணாடி | நீர்வேலி | 250 |
| கடலுணவு பதனிடல் | யாழ்ப்பாணம் | 350 |
| மின்தறி நெசவு | யாழ்ப்பாணம் | 400 |
| பனிக்கட்டி ஐஸ் | யாழ்ப்பாணம் | 200 |
| சீமெந்து குழாய்கள் | கிளிநொச்சி | 25 |
| படகு கட்டுதல் | யாழ்ப்பாணம் | 50 |
| இறப்பர் பொருட்கள் | யாழ்ப்பாணம் | 100 |
| | புதுக்குடியிருப்பு, | |
| மதுசாரம் | திக்கம், வரணி | 100 |

மேற்காணப்பட்ட கைத்தொழில்கள் பற்றிய ஒரு சிறு விவரணத்தை அடுத்துப் பார்ப்போம்.

சீமெந்து:

காங்கேசன்துறையின் அமையப்பெற்றிருந்த இலங்கை சீமெந்துக் கூட்டுத்தாபனமும் வரையறுக்கப்பட்ட லங்கா சீமெந்து கம்பனியும் நாளொன்றுக்கு முறையே 800 மெ. தொன் மற்றும் 1,600 மெ. தொன் கிளிங்கரை உற்பத்தி செய்யும் திறன் பெற்றிருந்தன. இவை இயங்க வைக்கப்பட்டால் எமது சீமெந்துத் தேவை பூரணமாக்கப்பட்டு மிகுதியை வேறிடங்களுக்கு அனுப்பக் கூடியதாகவுமிருக்கும்.

உப்பும் உப்புசார் கனியங்களும்:

தேசிய உப்புக் கூட்டுத்தாபனத்தின் உப்பளங்கள் ஆனையிறவு மற்றும் குறிஞ்சாத்தீவில் அமையப் பெற்றிருந்தன. இவ்விரு உப்பளங்களினதும் வருடாந்த உற்பத்தி 60,000 மெ. தொன்களாக காணப்பட்டது.



இவை இயங்குமானால் எமது நாட்டுத் தேவைபோக மிகுதியை ஏற்றுமதிகூட செய்து அன்னியச்செலாவணியைச் சம்பாதிக்கலாம்.

இரசாயனம்:

பரந்தனில் அமையப்பெற்றிருந்த இரசாயனத் தொழிற்சாலையானது நாளொன்றுக்கு 7.5 மெ. தொன் எரிசோடாவையும் 5 மெ.தொன் குளோரின் வாயுவையும் 4 மெ.தொன் ஐதரோகுளோரிக் அமிலத்தையும் 3 மெ.தொன் மேசை உப்பையும் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய திறனைக் கொண்டிருந்தது.

மீன் வலை:

யாழ்ப்பாணம் குருநகரில் அமையப்பெற்ற சீநோர் மீன்பிடி வலைத் தொழிற்சாலையில் நாளொன்றுக்கு 200 மீன்பிடி வலைகள் அல்லது மாதாந்தம் 5,000 கிலோ வலைகள் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய திறன் கொண்டதாகவிருந்தது. இத்தொழிற்சாலை இயங்குமாயின் எமது பிரதேசத்தின் வலைத் தேவையில் குறிப்பிட்டுக் கூறக்கூடியளவைப் பூர்த்தி செய்யக்கூடியவாறிருக்கும்.

கூரைத்தகடுகள்:

ஈவினையில் அமைந்து காணப்பட்ட கூரைத்தகட்டுத் தொழிற்சாலை எமது பிரதேசத் தேவையை ஏறத்தாழ பூர்த்திசெய்யக் கூடியளவு திறன் கொண்டிருந்தது.

ஆடை:

இலங்கையின் பிரபல்யமான ஆடைத்தொழிற்சாலைகளிலொன்றாக “லைடன் ஆடைத்தொழிற்சாலை” காணப்பட்டபோதிலும் அசாதாரண சூழ்நிலைகளால் அதன் கட்டடங்கள் மற்றும் இயந்திரசாதனங்கள் முற்றாக அழிவடைந்து இயங்க முடியாத நிலையில் தற்போது காணப்படுகின்றது.

கண்ணாடி:

யாழ்ப்பாணத்திலும் நீர்வேலியிலும் அமையப்பெற்ற இரு கண்ணாடித் தொழிற்சாலைகளும் பெருமளவில் எமக்குத் தேவையான கண்ணாடிப் போத்தல் தேவையினைப் பூர்த்தி செய்து வந்தன. தற்போது இவை பூரணமாக அழிவுற்றுக் காணப்படுகின்றன.

கடலுணவு பதனிடல்:

கடலுணவு பதனிடுவதில் இரண்டு பாரிய தொழிற்சாலைகள் இயங்கி வந்தன. இவையிரண்டும் சேர்ந்து நாளாந்தம் 4,000கிலோ இறாலையும் 2,000 கிலோ கணவாயையும் பதனிடக்கூடிய திறனைக் கொண்டிருந்தன.மேலும் இவையிரண்டும் முழுமையாக செயற்படுமானால் எமது பிரதேசத்தின் தேவையில் தன்னிறைவு காணக்கூடியதாகவிருக்கும்.



மின் தறி

யாழ் குடா நாட்டில் பல்வேறு இடங்களில் கூட்டுறவு சங்கங்களினதும் தனியாருடையதுமான சுமார் ஐந்நூறுக்கும் மேற்பட்ட மின்தறிகள் காணப்பட்டன. இவற்றில் ஏறத்தாள 20 - 30வீதமானவை முற்றாக சேதமடைந்தும் ஏனையவை பகுதியளவில் சேதமடைந்தும் காணப்படுகின்றன.

பனிக்கட்டி ஐஸ்

கடலுணவு பதனிடலுக்கு இன்றியமையாததாக பனிக்கட்டி காணப்படுகின்றது. எமது பிரதேசத்தில் இயல்பு நிலை காணப்பட்டபோது 09 பனிக்கட்டி ஆலைகள் இயங்கி நாளாந்தம் 75 மெ. தொன் பனிக்கட்டிகளை உற்பத்தி செய்து பிரதேசத்தில் தன்னிறைவை அடைந்திருந்தது. கடற்றொழில் பாதிப்பு மற்றும் போக்குவரத்து சீரின்மையால் இத்தொழிற்சாலைகளின் உற்பத்திக்கான கேள்வி குறைவடைந்து காலப்போக்கில் தொழிற்சாலைகள் சேதத்திற்குள்ளாகி பாதிப்படைந்தன.

சீமெந்து குழாய்கள்:

யாழ் கண்டி வீதி (A9) கிளிநொச்சியில் அமையப்பெற்ற இத்தொழிற்சாலையானது வடபகுதிக்குத் தேவையான நீர்ப்பாசனக் குழாய்கள், கழிவு நீர் அகற்றும் குழாய்கள், சிறிய மதகுகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படும் குழாய்கள் முதலியவற்றை உற்பத்தி செய்து வந்தது. மேலும் கட்டட வேலைகளுக்குத் தேவையான சீமெந்து அலங்காரக்கற்களையும் உற்பத்தி செய்து வந்தது. வருடத்திற்கு ஏறக்குறைய 5,000 வெவ்வேறுபட்ட குழாய்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன. இத் தொழிற்சாலை மீள இயங்கவைக்கப்படுமானால் எமது பிரதேசத்திற்குத் தேவையான நீர்ப்பாசன மற்றும் வீதி அமைத்தல் போன்றவற்றோடு கழிவு நீரகற்றலுக்குத் தேவையான பல்வேறுபட்ட குழாய்களை இங்கேயே உற்பத்தி செய்து போக்குவரத்துச் செலவினைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம்.

படகு கட்டுதல்:

காரைநகரில் அமைக்கப்பட்டிருந்த மீன்பிடி வள்ளத் தொழிற்சாலை மாதமொன்றுக்கு 17.5 அடி நீளமுள்ள 15 கண்ணாடி இழைப் படகுகளையும் 32 அடி நீளமான ஒரு படகினையும் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய ஆற்றலுடன் காணப்பட்டது. இது நாட்டில் காணப்பட்ட அசாதாரண சூழலினால் முற்றாக செயலிழந்தது. இது மீள இயங்குமானால் எமது மீன்பிடிப் படகுத் தேவையில் ஓரளவையேனும் திருப்தி செய்யக் கூடியதாக இருப்பதோடு கூடுதலாக ஏற்படக்கூடிய படகுத் திருத்தங்களை மேற்கோள்ள வசதியேற்படும். இதன் உற்பத்தியை அதிகரிக்க படகு அச்சுக்களைப் பயன்படுத்த முடிந்திருக்கும்.



ஔறப்பர் ஡ாருட்கள்:

ஔறப்பர்சார் ஡ாருட்களான துவிச்சக்கரவண்டி ரயர், ரியூப் ஡ோன்றவற்றை ஔரண்டு துழிற்சாலைகள் ஂமது ஡ிரதேசத்திலிருந்து ஁ற்பத்தி செய்து வந்தன. ஔவ்வுற்பத்தி சுயதேவையைப் ஡ூர்த்தி செய்யுமளவிற்கு ஔருக்கவில்லை. ஔவ்வுற்பத்திகள் தற்புது ஁றவே மேற்குள்ளப் ஡டுவதில்லை, ஁த்துழிற்சாலைகள் முற்றாக ஁ழிவடைந்து விட்டன.

மதுசாரம்:

஡ுதுக்குடியிருப்பு, சங்கானை, திக்கம், வரணி மற்றும் கண்டாவளை ஡ோன்ற ஔடங்களில் வடிசாலைகள் காணப்பட்டன. தற்புது ஔவற்றில் திக்கம் வடிசாலை மட்டுமே வரையறுக்கப்பட்டளவில் ஁ற்பத்தியை மேற்குண்டு வரும் நிலையில் காணப்படுகின்றது. ஏனையவை சேதங்களுக்குள்ளாகி ஁ற்பத்திகளற்ற நிலையில் காணப்படுகின்றன. நவீன துழில் நுட்பங்களுடனான ஔயந்திரங்களைப் ஡ாருத்துவதனுடாக ஔவ்வாலைகளை மீளவும் ஔயக்க முடியுமாயின் ஂமது ஡ிரதேச கேள்வியில் தன்நிறைவைக் கண்டு மீதியை ஡ிற ஔடங்களுக்கு ஏற்றுமதி செய்து வருமானமீட்டக் கூடியதாக ஁மையும்.

மேலே காட்டப்பட்ட நீண்டகால நுாக்கிலான கைத்துழில்களுக்குப் ஡ுறம்பாகப் ஡ல்வேறுபட்ட குறுங்கால ஁ல்லது சிறு முதலீட்டுக் கைத்துழில்களுக்கான வாய்ப்புக்களும் ஂமது ஡ிரதேசத்தில் காணப்படு கின்றன. ஁வற்றில் சில முயற்சிகள் தற்புதும் நடை஡ெற்றுக் குண்டிருக்கின்றன. ஁வ்வாறான முயற்சிகளில் சில கீழே ஡ட்டியலிடப் ஡ட்டுள்ளன.

01 விவசாயம் சார்ந்த கைத்துழில்கள்

- * ஁ரிசி ஁லைகள்
- * ஂண்ணெய் ஁ற்பத்தி ஁லைகள்
- * ஡ழம்சார் ஁ற்பத்திகள் , காய்கறி ஡தினிடல் தும்பு சார்ந்த ஁ற்பத்தி ஁லைகள்
- கால்நடைத் தீவன ஁லைகள்

02 கால்நடை சார்ந்த கைத்துழில்கள்

- * ஡ால் ஡தனிடல் நிலையம்
- * துால் ஡தனிடல் நிலையம்

03 கட்டிடம் சார்ந்த கைத்துழில்கள்

- * ஔட்டுத் துழிற்சாலை
- * மர ஁ரிவு ஁லைகள்
- * தள஡ாடத் தயாரிப்பு நிலையங்கள்



- 04 வாகனங்கள் சார்ந்த கைத்தொழில்கள்
- * வாகனங்கள் பொருத்தும் நிலையங்கள்
 - * வாகனங்கள் பழுதுபார்க்கும் நிலையங்கள்
 - * வாகனங்களுக்கு வர்ணம் பூசும் நிலையங்கள்
 - * வாகனங்களுக்கு மின்னொளியூட்டும் நிலையங்கள்
- 05 வேறு கைத்தொழில்கள்
- * பெயின்ற் உற்பத்தி ஆலை
 - * மென்பான உற்பத்தி ஆலை
 - * பிஸ்கற் உற்பத்தி ஆலை
 - * புகையிலை பதனிடல் ஆலை
 - * பொதியிடும் பொருட்கள் உற்பத்தி ஆலை
 - * மட்பாண்ட உற்பத்தி ஆலை
 - * வார்ப்புத் தொழிற்சாலை
 - * பொலித்தீன் சார்ந்த தொழிற்சாலை
 - * கல் உடைக்கும் ஆலை.

இவற்றுக்கு மேலதிகமாக குடிசைக்கைத்தொழில்களும் பரந்துபட்ட அளவில் பல இடங்களில் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கின்றன. இவற்றுக்கான பொருத்தமான ஆலோசனைகளை அரசாங்கம் சார்ந்த அல்லது பல்கலைக்கழகம் போன்ற அறிவுசார் அமைப்புகள் அவ்வப்போது வழங்க வேண்டியது அவசியமானதாகும்.

உசாத்துணை -

பணிப்பாளர் - கைத்தொழில் அதிகார சபை - நேர்காணல்
மூல ஆவணம் - கச்சேரி , யாழ்ப்பாணம்



தொழில் முயற்சியற்சிகளுக்கான வியாபார பதிவு நடைமுறைகள்

வகை - 01 தொழில் முயற்சிகள்

- * அலுமினியம் பொருத்துநர் பட்டறை (Aluminum Fitting Works)
- * வெதுப்பகம் (Bakery)
- * மின்னேற்றல் நிலையம் (Battery Charging Shop)
- * மின்முலாமிடும் வேலைத்தளம் (Electro Plating Workshop)
- * மின்னுபகரண திருத்தமும் மீள்முறுக்குநர் (Electrical Repairs and Rewinding Shop)
- * பொறியியல் பட்டறை (Engineering Workshop)
- * அரைக்கும் ஆலை (Grinding Mill)
- * ஆபரணத் தொழில் (Jewellery Works)
- * எண்ணெய் ஆலை (Oil Mill)
- * உணவு பதனிடல் நிலையம் (Food Processing Industry)
- * படமாடம் (Photo framing)
- * புடவை அச்சிடல் (Textile Printing)
- * நெசவு செய்தல் (Textile Weaving)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்).
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டணப் பற்றுச்சீட்டு
- * தொழில் திணைக்களத்தின் சிபார்சு கடிதம்
- * சுற்றுச்சூழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை
- * பூரணப்படுத்தப்பட்ட விண்ணப்ப படிவம்

- * தொழில் திணைக்களத்தின் கைத்தொழில் பாதுகாப்பு பிரிவின் வட பிராந்திய அலுவலகத்தில் வேண்டுகோள் கடிதத்தினை சமர்ப்பித்தல்
 - * தொழில் திணைக்களத்தின் அனுமதி கடிதத்துடன் பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறல்.
- வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02



மலரும் முல்லை முல்லைத்தீவு விற்பனை கூடம்



கண்டி மற்றும் மாத்தளையில் கற்றல் மற்றும் வெளிப்பாடு வருகை போது



வகை 02 தொழில் முயற்சிகள்

- * தனியார் வங்கி (Private Bank)
- * நிதி நிறுவனம் (Finance Company)
- * குத்தகை நிறுவனம் (Leasing Company)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப் படப்பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்).
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகரசபைக்கு மேற்கோள்காட்டிய வேண்டுகோள் கடிதம்
- * கடித தலைப்பு (Letterhead)

கொழும்பு மாவட்டத்திலுள்ள கம்பனி பதிவாளர் திணைக்களத்தில் கம்பனியாக பதிவு செய்து உருவாக்கல் சான்றிதழ் பெறல்.

இதற்கு சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய ஆவணங்கள் யாப்பு, சட்டமுறை உறுதிக்கூற்று, பங்குதாரர் பெயர்ப்பட்டியல், இயக்குநர் சம்மதக்கடிதம், கூட்ட அறிக்கை என்பனவாகும்.

இலங்கை மத்திய வங்கியிலுள்ள வங்கி, நிதிசார் பிரிவில் உரிய படிவங்களை பூரணப்படுத்தி அனுமதிப்பத்திரம் பெறல்.

வகை 03 தொழில் முயற்சிகள்

- * கொல்லர் பட்டறை (Blacksmith)
- * செங்கல் ஓடு உற்பத்தி (Bricks and Tiles Production)
- * தச்சத்தொழிலகம் (Carpentry Works)
- * கட்டுமானம் (Construction)(குறித்த கட்டுமானம் 6 வாரங்களுக்கு மேற்பட்ட ஒப்பந்த காலம்)
- * தும்பு உற்பத்தி ஆலை (Fibre Production)
- * வார்ப்பகம் (Foundry Shop)
- * பனிக்கட்டி தொழிற்சாலை (Ice Factory)
- * கல்லுடைக்கும் ஆலை (Metal Crusher)
- * பிளாஸ்டிக் திருத்தும் பட்டறை (Plastic Repairing Centre)
- * மின்தறி நிலையம் (Power loom Factory)
- * அச்சகம் (Printing press)

வாழ்ப்பாண வர்த்தக அமைச்சு



பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்).
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * தொழில் திணைக்களத்தின் சிபார்சு கடிதம்
- * சுற்றுக்குழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை
- * பூரணப்படுத்தப்பட்ட விண்ணப்ப படிவம்

தொழில் திணைக்களத்தின் கைத்தொழில் பாதுகாப்பு பிரிவின் வட பிராந்திய அலுவலகத்தில் வேண்டுகோள் கடிதத்தினை சமர்ப்பித்தல்.

தொழில் திணைக்களத்தின் அனுமதி கடிதத்துடன் பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறல்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Factory Regist. Tamil

வகை 04 தொழில் முயற்சிகள்

- * அழகுக் கலை நிலையம் (Beauty Parlour)
- * மாட்டிறைச்சிக்கடை (Beef Stall)
- * துவிச்சக்கர வண்டி திருத்தகம் (Bicycle Repair Shop)
- * இன்ரர் நெற் நிலையம் (Browsing Centre)
- * வாடகை வாகன சேவை நிலையம் (Cab Service)
- * இறுவட்டு விற்பனை நிலையம் (CD Shop)
- * வெண்களிப்பாண்ட விற்பனை நிலையம் (Ceremicware Shop)
- * பூங்கன்று விற்பனை (Florist)



- * சலவையகம் (Laundry)
- * கண்ணாடியகம் (Optical Shop)
- * வர்ணப்பூச்சுக் கடை (Painting Shop)
- * தொலைபேசிக் கடை (Phone Shop)
- * புகைப்படக் கலையகம் (Photo Shop)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை

பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறுவதற்கு கடிதம் ஒன்றின் மூலம் விண்ணப்பித்தல். வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02

வகை 05 தொழில் முயற்சிகள்

- * கணணி நிலையம் (Computer Shop)
- * ரயர் திருத்தகம் (Tyre Repairing Shop)
- * வாகன திருத்தகம் (Vehicle Repairing Shop)
- * வாகன கத்திகரிப்பு நிலையம் (Vehicle Service Station)
- * உலோக ஒட்டுவேலை (Welding Shop)



பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * இறப்பர் முத்திரை தயாரிப்பு (Rubber Stamp Marking)
- * சிகை அலங்கரிப்பு நிலையம் (Saloon)
- * உதிரிப்பாக விற்பனை (Spare parts Shop)
- * பொத்தகசாலை (Stationary Shop)
- * பல்பொருள் அங்காடி (Super Market)
- * தோல் அல்லாத பொருள் உற்பத்தி (Synthetic Leather product)
- * தையல் நிலையம் (Tailoring Shop)
- * புடைவை வியாபாரம் (Textile)
- * உலோக சீராக்கல் வேலை (Tinkaring)
- * தனியார் கல்வி நிலையம் (Tution Centre)
- * காணொளி தயாரிப்பு (Vidio Shooting)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டணப் பற்றுச்சீட்டு
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை

பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறுவதற்கு கடிதம் ஒன்றின் மூலம் விண்ணப்பித்தல்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Sole Biz Reg, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License. MC02

வகை 07 தொழில் முயற்சிகள்

* பல்வைத்திய நிலையம்(Dental Clinic)

சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அதனை பூரணப்படுத்தி குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

முழுநேர சேவை எனின் http://www.phsrc.lk/DownloadFile/Full_time_Dental_Surgeries.pdf
பகுதிநேர சேவை எனின் http://www.phsrc.lk/DownloadFile/Part_time_Dental_Surgeries.pdf

அல்லது பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தை பூர்த்தி செய்து

Secretary,
Private Health Services Regulatory Council,
Ministry of Healthcare and Nutrition,
"Suwasiripaya",
385, Rev. Baddegama Wimalawansa Thero Mawatha,
Colombo - 10.
Sri Lanka.

என்ற முகவரிக்கு அனுப்பி வைக்கப்படல் வேண்டும்.

மேலதிக விபரங்களுக்கு 0112674680 என்ற இலக்கத்துடன் தொடர் கொள்ளலாம்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Dental Surg.F.Time or Dental Surg.P.Time

வகை 08 தொழில் முயற்சிகள்

* சாரதிப்பயிற்சிப் பாடசாலை (Driving School)

இல.341, எல்விட்டிகல மாவத்தை நாரஹேன்பிட்ட கொழும்பு - 05 என்ற முகவரியிலுள்ள போக்குவரத்து திணைக்களத்திற்குச் சென்று நேரடியாக தொடர்பு கொள்ளவும்.

வகை 09 தொழில் முயற்சிகள்

* பைபர் கிளாஸ் படகு உற்பத்தி நிலையம் (Fiber Glass Boat Construction Work) பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

* காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல் பிரதியும் டி(வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.

- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * தொழில் திணைக்களத்தின் சிபார்சு கடிதம்
- * சுற்றுக்குழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * அமைவிட வரைபடம் (உறுதிப்படுத்தப்பட்ட பிரதி)
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை
- * படகு அச்சின் உறுதிப்படுத்தப்பட்ட சான்றிதழ்

தொழில் திணைக்களத்தின் கைத்தொழில் பாதுகாப்பு பிரிவின் வட பிராந்திய அலுவலகத்தில் வேண்டுகோள் கடிதத்தினை சமர்ப்பித்தல்.

தொழில் திணைக்களத்தின் அனுமதி கடிதத்துடன் பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறல்.

குறித்த பிரதேசத்தின் கடற் தொழிலாளர் சங்கத்தின் சிபார்சுக் கடிதம் பெறப்பட்டு மீன்பிடி மற்றும் நீரியல் வளத்திணைக்களத்தில் வேண்டுதல் கடிதம் சமர்ப்பித்து அனுமதி பெறல் வேண்டும்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Factory Regist.Eng or Factory Regist.Tamil

வகை 10 தொழில் முயற்சிகள்

- * பொது வைத்திய சிகிச்சை நிலையம் (General Practitioner) சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அதனை பூரணப்படுத்தி குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

http://www.phsrc.lk/DownloadFile/Full_time_Dental_Surgeries.pdf

http://www.phsrc.lk/DownloadFile/Part_time_General_Practitioners_Registration_form.pdf

அல்லது குறித்த விண்ணப்ப படிவங்களை பூரணப்படுத்துக - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Gene.Prct.F.Timemy;yJ Gene.Prct.P.Time



வகை 11 தொழில் முயற்சிகள்

- * விருந்தினர் விடுதி (Guest House)
- * ஆடம்பர விடுதி (Hotel)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்).
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * சுற்றுச்சூழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * உணவுப்பொருட்களுடன் தொடர்புபட்ட ஊழியர்களின் மாநகர சபையால் சிபார்சு செய்யப்பட்ட வைத்திய அறிக்கை
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை

பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறுவதற்கு கடிதம் ஒன்றின் மூலம் விண்ணப்பித்தல்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Form GHouse License 01

மேலும் இலங்கை சுற்றுலா அபிவிருத்தி அதிகாரசபையில் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை பூரணப்படுத்தி இல.80, காலி வீதி, கொழும்பு - 03 என்ற முகவரியிலுள்ள அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும். பின்வரும் Guest House Regist என்ற விண்ணப்ப படிவத்தினை நிரப்பவும் அல்லது பின்வரும் இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்க.

<http://www.sltda.lk/sites/default/files/registration/Guest%20House%20Registration%20Application%202014.pdf>



வகை 12 தொழில் முயற்சிகள்

* அதிஷ்ட லாபச் சீட்டு விற்பனை (Lottery Ticket Sale Centre)

தேசிய லொத்தர் சபை மாவட்ட முகாமையாளருக்கு அல்லது அபிவிருத்தி லொத்தர் சபை மாவட்ட முகாமையாளருக்கு அல்லது விற்பனை மேம்படுத்தல் உத்தியோகத்தரிடம் வேண்டுகோள் கடிதம் உட்பட கிராம உத்தியோகத்தரினால் வதிவிடத்தை உறுதிப்படுத்திய கடிதம் ஒன்றை கையளித்து விண்ணப்ப படிவம் ஒன்றினை பெற்று அதனை பூரணப்படுத்தி மாவட்ட முகாமையாளருக்கு சமர்ப்பித்தல். அவர் திருப்தியடையும் பட்சத்தில் ரூபா 10000.00 இனை தேசிய லொத்தர் சபையின் வங்கிக்கணக்கிற்கு வைப்பிலிட வேண்டும். பின்னர் சீட்டு விற்பனைக்கென ஒரு சங்கேத இலக்கம் வழங்கப்படும்.

வகை 13 தொழில் முயற்சிகள்

* நடமாடும் குளிர்களியகம் (Mobile Ice-cream shop)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

* காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல்ப்படப் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்து கொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்.

* பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி

* தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி

* கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)

* வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)

* வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு

* சுற்றுச்சூழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்

* முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00

* பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை

பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறுவதற்கு கடிதம் ஒன்றின் மூலம் விண்ணப்பித்தல்.

எப்பிரதேச செயலர் பிரிவில் வியாபாரத்தை நடாத்த உள்ளதோ அப்பிரதேசசெயலர் பிரிவில் உள்ள Revenue Inspector இடம் Vendor License பெறப்பட வேண்டும்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

தேவையான விண்ணப்ப படிவங்கள்: Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Factory Regist.Eng or Factory Regist.Tamil

வகை 14 தொழில் முயற்சிகள்

*நடமாடும் உணவகம் (Mobile Food Shop)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * சுற்றுச்சூழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00

பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறுவதற்கு கடிதம் ஒன்றின் மூலம் விண்ணப்பித்தல்.

எப்பிரதேச செயலர் பிரிவில் வியாபாரத்தை நடாத்த உள்ளதோ அப்பிரதேசசெயலர் பிரிவில் உள்ள Revenue Inspector ,lk; Vendor License பெறப்பட வேண்டும்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02

வகை 15 தொழில் முயற்சிகள்

- * முன்பள்ளி (Pre-School)
குறித்த வலயக்கல்வி அலுவலகத்தில் எழுத்து மூலமான வேண்டுகோள் கடிதம் சமர்ப்பித்து விண்ணப்ப படிவம் பெற்று பதிவினை மேற்கொள்ளல்.
- * பத்திரிகை ஊடகம் (Press Media)
கொழும்பு மாவட்டத்திலுள்ள சுவடித்திணைக்களத்தில் பதிவினை மேற்கொள்ள வேண்டும்.
- * தனியார் அம்புலன்ஸ் சேவை (Private Ambulance Service)
http://www.phsrc.lk/DownloadFile/General_Information_of_Ambulance_Services.pdf

வகை 16 தொழில் முயற்சிகள்

- * தனியார் வைத்தியசாலை (Private Hospital)
சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அல்லது Pvt Hospital Regist என்ற விண்ணப்ப படிவத்தினை பூரணப்படுத்தி



குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

* தனியார் ஆய்வுகூடம் (Private Laboratory)

சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அல்லது Pvt Lab Regist என்ற விண்ணப்ப படிவத்தினை பூரணப்படுத்தி குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

* தனியார் மருத்துவ நிலையம் (Private Medical Centre)

சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அல்லது Pvt Medical Centre என்ற விண்ணப்ப படிவத்தினை பூரணப்படுத்தி குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

* தனியார் தாதிய சேவை (Private Nursing Service)

சுகாதாரம் மற்றும் போசாக்கு அமைச்சின் பின்வரும் விண்ணப்ப படிவத்தினை கீழுள்ள இணைய தொடர்பினை பதிவிறக்கம் செய்து அல்லது Other medical institution என்ற விண்ணப்ப படிவத்தினை பூரணப்படுத்தி குறித்த மாவட்டத்திலுள்ள பிராந்திய சுகாதார சேவைகள் பணிப்பாளர் அலுவலகத்தில் சமர்ப்பிக்கவும்.

Secretary,

Private Health Services Regulatory Council,

Ministry of Healthcare and Nutrition,

“Suwasiripaya”,

385, Rev. Baddegama Wimalawansa Thero Mawatha,

Colombo - 10.

Sri Lanka.

என்ற முகவரிக்கு அனுப்பி வைக்கப்படல் வேண்டும்.

மேலதிக விபரங்களுக்கு 0112674680 என்ற இலக்கத்துடன் தொடர் கொள்ளலாம்.

விண்ணப்ப படிவங்கள் - Biz.Reg 01, Form Biz.License.MC01, Form Biz.License.MC02, Other medical institution

அத்துடன் குறித்த பிரதேச செயலகத்தில் அல்லது பிரதேச சபையில் பதிவினை மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

தரவிறக்கம்

:http://www.phsrc.lk/DownloadFile/Other_medical_institutions.pdf



வகை 17 தொழில் முயற்சிகள்

- * வானொலி தொலைக்காட்சிப்பெட்டி தொலைபேசி கணணி திருத்தும் பட்டறை (Radio, Television, Computer Repair Shop)
- * அரிசி ஆலை (Rice Mill)
- * மர அரிவு பட்டறை (Timber Saw Mill)
- * கடிகார திருத்தம் (Watch Repairing)

பிரதேச செயலகத்தில் பின்வரும் ஆவணங்களை சமர்ப்பித்தல் வேண்டும்.

- * காணி உறுதி அல்லது வாடகை ஒப்பந்தம்- மூலப்பிரதியும் நிழல் பிரதியும் (வாடகைக்காணியாயின் காணி உரிமையாளருடன் செய்துகொண்ட ஒப்பந்தம் சட்டத்தரணி முன்னிலையில் இடம்பெற்றிருத்தல் வேண்டும்).
- * பிரதேச சபையின் அல்லது மாநகர சபையின் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் (License)- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * தேசிய அடையாள அட்டை- நிழல்ப்படப் பிரதி
- * கடிதத்தலைப்பு (Letterhead)
- * வியாபார நிறுவனச் சிட்டை (Bill)
- * வியாபார உரிமக்கட்டண பற்றுச்சீட்டு
- * தொழில் திணைக்களத்தின் சிபார்சு கடிதம்
- * சுற்றுச் சூழல் அலுவலரின் சிபார்சுக்கடிதம்
- * முத்திரைக்கட்டணம் ரூபா 2,000.00
- * பங்குடைமை வியாபாரம் எனின் பங்குடைமை உடன்படிக்கை

தொழில் திணைக்களத்தின் கைத்தொழில் பாதுகாப்பு பிரிவின் வட பிராந்திய அலுவலகத்தில் வேண்டுகோள் கடிதத்தினை சமர்ப்பித்தல்.

தொழில் திணைக்களத்தின் அனுமதி கடிதத்துடன் பிரதேச சபையில் அல்லது மாநகர சபையில் வியாபார அனுமதிப்பத்திரம் பெறல்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்து 14 நாட்களுக்குள் வியாபாரம் பதிவு செய்தல் வேண்டும். தாமதமாகும் ஒவ்வொரு மாதத்திற்கும் ரூபா 25.00 தண்டப்பணம் அறவிடப்படும்.

தொகுப்பு
திரு. செ. சஞ்சீவன்
திரு. அ. செந்தூரன்
திரு.ஆ. கஜேந்திரன்
திருமதி.. அ. வாசுகி

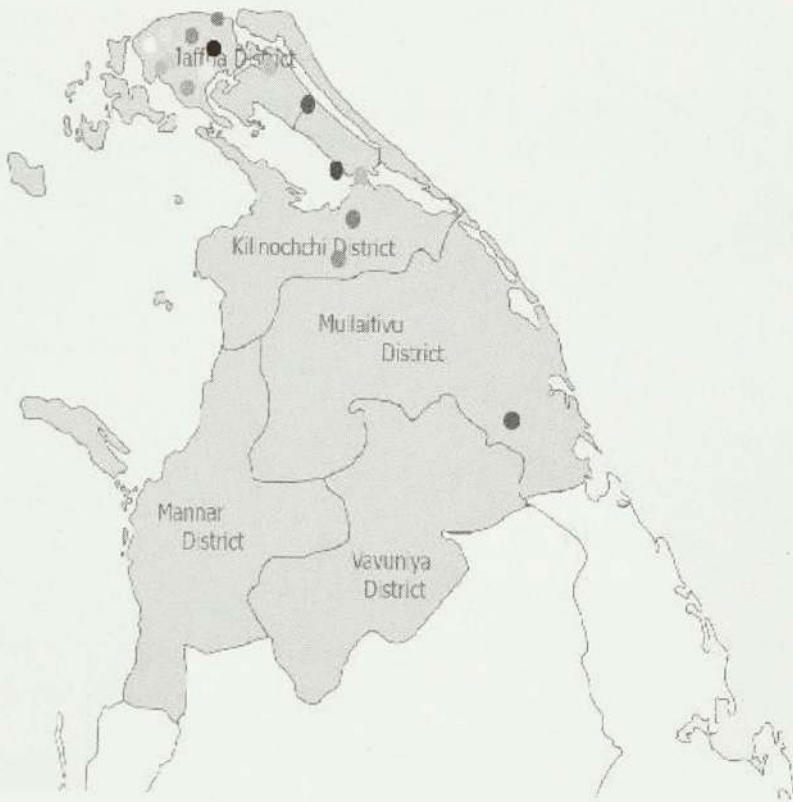
‘Your most ungappy customers are your greatest source of learning’ - Bill Gates, co- founder of Microsoft.

உனது பெரும்பாலான திருப்தியல்லாத வாடிக்கையாளர்களே உனது கற்றலுக்கான மிகப்பெரிய வளம்

Bill Gates, co- founder of Microsoft.

வடமாகாணத்திலுள்ள சிறிய, நடுத்தர கைத்தொழில் பொருட்களை
சந்தைப்படுத்துவதில் உள்ள சவால்களும் அதற்கான தீர்வுகளும்.

கலாநிதி (திருமதி) ச. சிவாணி
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர்



| | |
|---|--|
| ● | சிறந்த தொழிற்சாலை, காங்கேசன்தொழ. |
| ● | ப.க. கட்டிட தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | கிறட்டி பொருட்கள் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | ஐஸ் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | கீக்லவைத் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | மித்தரித் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | கண்ணாடித் தொழிற்சாலை, திவேலி. |
| ● | கடலூண்டி பதனிடல் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | ஆடைத் தொழிற்சாலை, யாழ்ப்பாணம். |
| ● | உணவகத்துத் தொழிற்சாலை, ஈனினை. |
| ● | மதுசாத் தொழிற்சாலை, திக்குவ. |
| ● | மதுசாத் தொழிற்சாலை, வணர். |
| ● | உப்பம், கந்திசுத்தி. |
| ● | உப்பம், ஆனையேறுவு. |
| ● | இரசாயனத் தொழிற்சாலை, மந்தி. |
| ● | சிறந்த கழாய்ச்சி தொழிற்சாலை, கிளிரெக்கி. |
| ● | மதுசாத் தொழிற்சாலை, பழக்கமயேறுவு. |

1) அறிமுகம்

30 வருட கால யுத்தத்தின் விளைவினால் பாதிக்கப்பட்ட வடக்கு மாகாணமானது தனது மீள் எழுச்சிக்கும் பொருளாதார இணைப்பிற்குமான அடிப்படையாக, தொழில் விருத்தியையும், அதனால் முதலீடுகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களையும் எதிர்பார்த்து நிற்கின்றது. கொடுமான யுத்தத்தின் விளைவால் வாழ்வாதாரங்களை இழந்து தமது அன்றாட வாழ்வுக்கான வருமானங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக, பாரம்பரியமான மீன்பிடித் தொழில், விவசாயம் என்பவற்றிலிருந்து முற்றுமுமுதாக விலகி, வாழ்வாதாரத்தை வலுப்படுத்தக் கூடிய தொழில்துறைகளை உருவாக்கிக் கொண்டனர். அன்றாட வருமானம், வாழ்க்கைச் செலவு என்பனவற்றின் கிடைப்பனவுக்கே திண்டாடிய இவர்களுக்கு தமது தொழில் முயற்சியை திறமையாகக் கொண்டு செல்லக் கூடிய வழிப்படுத்தல்களும் கிடைக்கவில்லை. இதனால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட தொழிலின் பெரும்பகுதி நட்டமடைந்தும் போயின. போருக்குப் பின்னரான வியாபார சூழலில் மிக அதிக எண்ணிக்கையான வியாபாரிகள் தமது பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு எமது பிரதேசங்களில் ஊடுருவத் தொடங்கினர். இதனால் எமது பிரதேச

கைத்தொழில் கண்காட்சியின் போது - 2015



ஆரியகுள விற்பனைநிலைய திறப்புவிழாவின் போது



வியாபாரிகள் அவர்களோடு போட்டி போட முடியாமல் திண்டாடத் தொடங்கினர். அவர்களுக்கு எதிராக போராட்டங்கள் கூட ஏற்பட்டன. நேருக்கு நேராக அவர்களை எதிர்த்து சந்தையில் தமது பொருட்களை நிலைப்படுத்தக் கூடிய வலுவை அவரவர் பெற்றுக் கொண்டால் மட்டுமே, இதற்கான பிரச்சினைகள் ஒய்வு பெறும் எமது பிரதேச சிறு, நடுத்தர, நுண் கைத்தொழிலாளர்களால் இவர்களோடு போட்டியிட முடியாமைக்கான அடிப்படைகள் என்ன? அதற்கான தீர்வுகள் என்ன? என்பதே இக்கட்டுரையின் நோக்கமாகும். உண்மையில் இந்தப் பிரச்சினைக்கான அடிப்படையானது பலவாக இருப்பினும் சந்தைப்படுத்தல் சார்ந்த பிரச்சினைகளே மிகவும் முக்கியமானது என்பதனை நாம் ஆராய்ந்து பார்த்தல் அவசியமாகும். இதுவே இக்கட்டுரையின் நோக்கமாகும்.

2) சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளா? அவை எவை? சந்தைப்படுத்தல் என்றால் என்ன?

சந்தைப்படுத்தல் என்பது ஒரு தொழிற்பாடு, கலை ஆகும். இது பல்வேறு உப தொழிற்பாடுகளை உள்ளடக்கியது. சந்தைப்படுத்தல் என்பது தனியே விற்பனை மட்டுமல்ல அது பின்வரும் தொழிற்பாடுகளை உள்ளடக்கியது.

1. நுகர்வோருக்கு என்ன தேவை என்பதை அறிந்து கொள்ளுதல்.
2. அத் தேவையை நிறைவு செய்யும் விதத்தில் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல்.
3. அப்பொருட்களுக்கு நல்ல பெயர் வைத்தல்.
4. நுகர்வோரின் வருமானம், வாழ்க்கைத்தரத்திற்கேற்ப பொருத்தமான விலையிடல் (இலாபம்தரக் கூடிய)
5. மிகச்சரியான தகவல் ஊடகத்தின் ஊடாக, பொருட்கள் தொடர்பான தகவல்களை வழங்குதல்.
6. பொருத்தமான விநியோக முறையைத் தெரிவு செய்து பொருட்கள் நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கச் செய்யும் விதத்தில் பொருட்களை வழங்குதல்.
7. பொருட்கள் தொடர்பாக நுகர்வோரின் விருப்பு வெறுப்புக்களை அறிந்து கொண்டு அதற்கேற்ப தமது பொருட்கள் சேவைகளின் மாற்றங்களை மேற்கொள்ளல்.

அடிப்படையில் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான மூலத் தொழிற்பாடுகளை விளங்கிக் கொண்டு, போட்டியாளர்களை வெற்றி கொள்வதன் மூலமே சந்தையில் நிலைத்திருக்க முடியும் ஆனால் எமது முயற்சியாளர்கள் இது பற்றிய விளக்கங்களை கொண்டுள்ளார்களா? என்பது கேள்விக்குரியதாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள் தான், பொதுவாக தொழில் முயற்சிகள்

தொடர்ந்து இயங்காது போவதற்கு அடிப்படையாக அமைகின்றது. எமது தொழில் முயற்சியாளர்களுடைய சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான பிரச்சினைகளை ஒவ்வொன்றாகப் பார்ப்போம்.

3) நுண் மற்றும் நடுத்தரக் கைத்தொழில் முயற்சிகளின் சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

1. தமக்குத் தெரிந்த ஏதேனும் கைத்தொழில் ஒன்றைத் தொடங்குதல் உண்மையில் அத்தொழில் மூலம் கிடைக்கும் பொருட்கள் நுகர்வோருக்குத் தேவைதானா என்பதை அறிந்து அவர்களுக்குத் தேவையானதை, தாம் உற்பத்தி செய்து வழங்க முயற்சிப்பதில்லை.
2. மூலப் பொருட் செலவு, அதிக ஊதிய செலவு என்பவற்றினால் பொருட்களின் உற்பத்திச் செலவு அதிகமாகக் காணப்படுவது இதனால் பொருளுக்கான விலையும் உயர்வாகவே நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.
3. அதிக செலவுள்ள பொருட்கள் மிகவும் தரம் குறைவாகக் காணப்படுகின்றன. (உ + ம் சுவையற்றதன்மை, அழகான அமைப்புக்கள் இன்மை, பழுதடையும் தன்மை, நீண்ட நாட்கள் வைப்பில் வைத்திருக்க முடியாமை, புதிய சிந்தனை, புதிய புத்தாக்கங்களின் வெளிப்பாடின்மை, தொடர்ந்தும் ஒரே மாதிரியான பொருள் வெளியீடுகளைச் செய்தல்)
4. சிறந்த பொதியமைப்புக்கள் மிகக் குறைவு பழுதடையாமல், அழகான, நுகர்வோருடைய மனதைக் கவரக் கூடிய பொதியமைத்தல் இல்லை காலாவதித்திகதி, உற்பத்தித்திகதி குறிப்பிட்ட உள்ளடக்கங்கள் தெளிவாக குறிப்பிடப்படும் பொதியமைத்தல் மிகவும் அருமை.
5. சிறந்த பொருள்/ சேவைக்கான தரநிர்ணய சான்றிதழ் பெற்றுக் கொள்வதற்குரிய முயற்சிகள் அருமை, ஏனெனில் இத் தரச் சான்றிதழ்களே நுகர்வோரை அப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்குத் தூண்டுகின்றது.
6. சிறந்த பண்டப் பெயர் சூட்டுவதில்லை, பண்டப் பெயர் என்பது நுகர்வோருடைய மனத்தில் ஆழப்பதியக் கூடிய குறிப்பிட்ட பொருட்களுக்குப் பொருத்தமான பெயராக அமைய வேண்டும் அப்போது தான் நுகர்வோரால் அவை ஏற்றுக்கொள்ளப்படும்.
7. விளம்பரப்படுத்தலுக்கான செலவீடுகள் குறைவாகவும், பொருளுக்குப் பொருத்தமான தகவல்கள் மூலங்களும் தெரிவு செய்யப்படுவதில்லை. விளம்பர அணுகு முறைகளுக்குரிய ஆலோசனைகள் பெறப்படுவதில்லை.
8. போட்டியாளர்களிடமிருந்து தம்மை வேறுபடுத்தி வெற்றி கொள்ளக்கூடிய தந்திரோபாயங்களை உருவாக்குவதில்லை.
9. தாம் உற்பத்தி செய்த பொருட்களை நுகர்வோர் கட்டாயமாக கொள்வனவு செய்ய வேண்டும் என்ற மனப்பாங்கினைக் கொண்டிருத்தல். தாமாகச் சிந்தித்து வெற்றிக்கான வழிகளைத்



- தேடிக்கொள்வதில்லை. (எதிர்க்கணிய மனப்போக்கு, Negative attitude)
10. பங்கீட்டு முறையில் இலாபத்தை குறைக்காத முறையைத் தெரிவு செய்தல், விற்றுத் தீர்த்தால் போதும் என்ற எண்ணத்தில் உண்மையான, சரியான பங்கீட்டு முறைகளைத் தேர்ந்தெடுப்பதில்லை.
 11. நுகர்வோருடைய மனப்பாங்கு எதிர்கணியமாக அமைந்திருத்தல் அதிக விலையில் அதிக விளம்பரச் செலவுகளை உள்ளடக்கி விற்பனை செய்யும் பொருட்களை நுகரும் நுகர்வோர் உள்ளூர் உற்பத்திப் பொருட்களை பெரிதாக விரும்புவதில்லை.
 12. சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளை அடையாளம் காட்டுவதும், அப்பிரச்சினைகளை வெளிப்படுத்துவதற்கான கருத்தரங்குகளையும் மட்டுமே, பல நிறுவனங்கள் இவ்வாறான தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்குகின்றன. நடைமுறைச் சிக்கல்களைத் தீர்க்கக் கூடிய திறன்சார்ந்த அணுகு முறைகள் வழங்கப்படுவதில்லை.
 13. யாழ், பல்கலைக்கழகம், மற்றும் கல்வி சார் அமைப்புக்களின் பங்களிப்பு மிகக் குறைவு: சிறு, நடுத்தர, நுண் முயற்சியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் சார்ந்த பிரச்சினைகளை இனங்கண்டு அவற்றைத் தீர்ப்பதற்கான சரியான அணுகுமுறைகளை உருவாக்கி அவர்கள் வழிப்படுத்துவதில் இவ்வாறான அமைப்புக்களின் பங்களிப்பு மிகக்குறைவாகக் காணப்படுகின்றது.
 14. போருக்குப் பின்னரான சந்தைப்படுத்தல் சூழலில் உள்நுழைந்த சந்தையாளர்கள் பலர் நேர்மையற்ற, முறைகேடான வியாபாரங்களை மேற்கொள்கின்றார்கள், அதன் மூலம் சந்தையை வெற்றி கொள்கின்றார்கள் ஆனால் எமது பிரதேச கைத்தொழிலாளர்களுக்கு இவற்றை சமாளிப்பதற்கான ஆற்றலும் இல்லை. அவர்களுக்கு இவ் ஆற்றலை வழங்குவதற்கான உதவிகளும் இல்லை.
 15. தரச் சான்றிதழ் வழங்குவதிலோ அல்லது அடிப்படை வியாபாரச் செயற்பாடுகளுக்கான தேவைப்பாடுகளுக்கோ வளர்ச்சியடைந்த மிகப் பெரிய நிறுவனங்களுக்கென பின்பற்றப்படும் பொறிமுறைகள் இவர்களுக்கும் பிரயோகிக்கப்படுகின்றன.
 16. பொருட்களானவை அவற்றில் ஒவ்வொரு வாழ்க்கைக் கட்டத்திலும், வெவ்வேறான வருமான இலாப நிலைகளைக் கொண்டிருப்பதோடு அவற்றின் தன்மைகளையும் மாற்ற வேண்டியுள்ளது. அது பற்றி இவர்களில் பலர் சிந்திப்பதில்லை.
 17. உள்ளூரில் அதிகளவு உற்பத்திச் செலவோடு உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள், மிகக் குறைந்த விலையில் வெளிநாடுகளில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படுகிறது. (ஒப்பீட்டு ரீதியில் உயர்வான தரத்தோடு)
 18. எமது நுண், சிறு, மற்றும் நடுத்தரக் கைத்தொழில் பொருட்களை சந்தையில் நுகர்வோருக்கு வெளிப்படுத்துவதற்கு சிறப்பங்காடிகள், வணிக நிலையங்கள் பின் நிற்கின்றன.



19. ஒரே வகையான உற்பத்திப் பொருளை உற்பத்தி உற்பத்தியாளர்கள் ஒன்று சேர்ந்து ஒட்டுமொத்தமாக ஒரு துறையை உருவாக்குவதற்கு விரும்புவதில்லை தமக்கிடையேயுள்ள போட்டியை ஒன்றாக்கி வெளியூர் பொருட்களை வெற்றி கொள்வதற்கு முயற்சிப்பதில்லை.
20. உற்பத்திப் பொருட்களைப் பரீட்சித்து ஆரம்ப மட்டத்தில் பொருட் பரிசோதனைகளை மேற்கொண்டு அவற்றிற்கான சிறப்புச்சான்றிதழ்களை வழங்கும் நிறுவனங்கள் வடமாகாணத்திற்கென தனியாக இல்லை.
21. சிறப்பான பொதியமைக்கும் அறிவின்மை, அதற்கான உபகரணங்கள் உள்ள இடங்கள், அவற்றைக் கையாளல் தொடர்பான அடிப்படைத் திறனை வளர்த்துக் கொள்வதில்லை.
மேலே அடயாளம் காணப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் சார்ந்த பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள் பின் வருமாறு இங்கே விதந்துரைக்கப்பட்ட தீர்வுகள் முறையான அணுகுமுறைகள் பின்பற்றப்பட்டால் மட்டுமே பிரச்சினைகளில் இருந்து வெற்றி பெறக் கூடியதாக இருக்கும்.

4) உற்பத்தியாளர்களுக்கான அணுகுமுறைகள்

1. பொருட்களின் தரத்தை உயர்ந்த நிலையில் பேணுதல் எப்போதும் நுகர்வோர் தாம் செலவிடும் பணத்திலிருந்து தரமான பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவே விரும்புவர் எனவே பொருட்களின் தரத்தை வெளிப்படுத்தும் வகையில் பொருளின் அமைப்பு, உள்ளீடுகள், பயன்பாடு, என்பவற்றில் தரத்தை அதிகரித்தல் வேண்டும்.
2. உற்பத்திச் செலவினை குறைவாகப் பேணி விலையை குறைத்த நிலையில் தீர்மானித்தல் வேண்டும் ஒப்பீட்டு ரீதியில் உற்பத்திக்கிரயம் மற்றும் விலை குறைவாக இருத்தல் வேண்டும்.
3. சிறந்த பண்டப் பெயரைக் கொண்டிருத்தல், இல்லாவிடில் நுகர்வோரின் மனதில் ஆழமாகப் பதியக் கூடிய சிறந்த பண்டப்பெயரை வைத்தல் வேண்டும்.
4. மிகவும் சிறப்பான விளம்பர முறைகளை அணுகுதல் வேண்டும். சில ஊடகங்களுக்கான விளம்பரச் செலவுகள் அதிகமாக இருப்பினும் நாளடைவில் நன்மையை ஏற்படுத்தும். பொருட்களை சந்தைப்படுத்தும் சந்தையாளர்கள் தமது பொருட்களுக்கான இலக்கு சந்தைக்குப் பிடித்தமான விளம்பர அணுகுமுறைகளைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும். அவ்வாறு முதலீடு செய்தல் கடினமாக இருக்கும் போது மிகவும் செலவு குறைந்த நுகர்வோரைச் சென்றடையக் கூடிய விளம்பர ஊடகங்களைத் தெரிவு செய்தல் வேண்டும்.
5. சில சந்தையாளர்கள் தமது உற்பத்திப்பொருட்களின் விற்பனை நடைபெறவில்லை என மனம் வருந்துபவர்களாக உள்ளனரே தவிர ஏன் விற்பனை நடைபெறவில்லை என்பதற்கான காரணங்களைக்

கண்டறிவதற்கு முயற்சி செய்வதில்லை. அதற்கான காரணங்களைக் கண்டறிவதற்கு புத்தி ஜீவிகளுடன் இணைந்து ஆராச்சிகளை மேற்கொள்வது நன்று.

6. சில உற்பத்திகள் போட்டியாளர்களோடு எதிர்த்து நிற்க முடியாது தரமின்மை, போட்டிப்பொருளின் சிறந்த உள்ளீடு, விளம்பரம், என்பன காரணமாக தொடர்ந்து நலிவடைந்து, முதலீடுகளே மீளவும் கிடைக்கப் பெறாது போய் விடுகின்றன. இவ்வாறான தொழில் முயற்சிகளிலிருந்து சந்தையாளர்கள் விடுபட வேண்டும். பொருத்தமான வருமானம் தரக் கூடிய மூலதனங்களுக்கு மாறுதல் நன்று.
7. சிறிய, நடுத்தர சந்தையாளர்கள் தமக்கான பங்கீட்டு (விநியோக) விழியைத் தெரிவு செய்யும்போது விற்பனை செய்தால் மட்டும் போதும், இலாப வீதம் தொடர்பாக கவனம் செலுத்தாத போது இடைநிலையாளர்கள் மிகக் குறைந்த விலையில் சந்தையாளர்களிடம் கொள்வனவு செய்து நுகர்வோருக்கு அதிக விலையில் விற்பனை செய்கின்றனர். உண்மையில் இந்த இலாபமானது உற்பத்தியாளர்களுக்கே சேரவேண்டும். எனவே இவர்கள் தாம் உற்பத்தி செய்த பொருட்களை தாமே விற்பனை செய்வதன் மூலம் இலாபம் பரவலடையாமல் தமக்கே முழு இலாபத்தையும் உள்வாங்க முடியும்.
8. இன்றைய நவீன சந்தைப்படுத்தல் காலப்பகுதியில் “பசுமைச் சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை” தமது சந்தைப் படுத்தல் அணுகுமுறைகளில் பின்பற்றுதல் சிறப்பானது.
9. நுகர்வோருக்கு தீங்கு விளைவிக்காத உற்பத்தி உள்ளீடுகளை பயன்படுத்தல், சுற்றாடலுக்குத் தீங்கு விளைவிக்காத பொதியமைத்தல் மூலப் பொருட்களைப் பயன்படுத்துதல். நோய்களை ஏற்படுத்தாத, நோய்வாய்ப்படுவதிலிருந்து நுகர்வோரைக் காப்பாற்றக் கூடிய, அல்லது நோயைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடிய குணப்படுத்தக் கூடிய மூலிகைகளை மூலப் பொருட்களாகப் பயன்படுத்துதல்.
10. இதைத்தான் உற்பத்தி செய்ய முடியும் என்னும் பிடிவாதத்திலிருந்து விலகி, நுகர்வோருக்கும் சமூகத்திற்கும் எதுதேவையோ அவற்றை உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துவதற்கு முயற்சிக்க வேண்டும்.
11. சில உற்பத்திகள் ஆரம்ப காலங்களில் மிகக் குறைந்த இலாபத்தையே தரும் நீண்ட காலத்தில் அவை வெற்றியளிக்கும் என்ற நம்பிக்கையைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும். தகுந்த ஆலோசனை அளிப்பவர்களிடம் சென்று தமது வியாபார வளர்ச்சியின் எதிர்கால நிலைத்திரு தன்மையை ஆய்வு செய்து பொருத்தமான முடிவுகளை மேற்கொள்ளுதல் வேண்டும்.
12. சில உற்பத்திப் பொருட்களின் உற்பத்திச் செலவு அதிகமாகக் காணப்படும் குறிப்பாக இதற்குப் பயன்படும் மூலப்பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றமையால் இறக்குமதி செலவு, வரி என்பவற்றிற்கு மேலதிகமாக, தொழில் நுட்பச் செலவும் அதிகமாகக்



காணப்படும் இதனால் உற்பத்திச் செலவு அதிகமாக இருக்கையில் சந்தையில் அதை விடச் சிறந்த தரத்தில் உற்பத்தி செய்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் மிக மலிவாகக் கிடைக்கும் போது தொடர்ந்தும் உற்பத்தியை நடாத்துதல் இலாபம் தராது என்று அறிந்து கொள்ளும் போது, அவ்வற்பத்தியில் இருந்து விலகி, வேறு உற்பத்தி அல்லது சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுதல் சிறப்பானது.

13. சந்தையில் எத்தகைய பொருட்களுக்குக் கேள்வி உள்ளது, (நுகர்வோர்) மக்கள் தமது அன்றாட கருமங்களில் எத்தகைய பணிகளை முடிப்பதற்குச் சிரமப்படுகின்றார்கள் என்பதனை அறிந்து, அவற்றைப் பூர்த்தி செய்யக் கூடிய பொருட்கள், சேவைகளை, அறிமுகம்செய்து சந்தையில் வெற்றி கொள்ள முடியும்.
14. சந்தையாளர்கள், உற்பத்தியாளர்கள் தமது மனப்போக்குகளை மாற்றயமைத்தல் வேண்டும். எப்போதும் நிறுவனங்கள் அல்லது உதவியளிப்போர் அல்லது வழிகாட்டுபவர்கள் எப்போதும் வழிகாட்ட வேண்டும் என்ற எதிர்பார்ப்பினைக் கைவிட்டு சுயமாக ஒவ்வொரு சிறு நுண் மற்றும் நடுத்தரக் கைத்தொழிலாளர்கள் முயற்சி செய்ய வேண்டும்.
15. தாம் உற்பத்தி செய்த பொருட்களை உடனே விற்றுத் தீர்த்தால் போதும் என்ற எண்ணம் இருத்தல் கூடாது. சந்தைப்படுத்தல் என்பது தனியே விற்று முடித்து இலாபத்தைப் பெருக்குதல் அல்லது மேலதிகமாக வியாபாரத்தினை விஸ்தரிப்புச் செய்து தொடர்ந்தும் சந்தையில் நல்ல பெயரோடு இருத்தல் ஆகும்.
16. ஒவ்வொரு நாளும் சந்தையில் நிலவுகின்ற மாற்றங்களை அவதானிப்பவர்களாக இருத்தல் வேண்டும். போட்டியாளர்கள் எத்தகைய மாற்றங்களை மேற்கொள்கின்றார்கள் என்பதை அவதானித்து அவர்கள் வெற்றி கொள்ளக் கூடிய புதிய சிந்தனைகளை உருவாக்குதல் அவசியமானதாகும்.

5) நுண்/ சிறு/ நடுத்தர கைத்தொழில்களை நெறிப்படுத்தும் நிறுவனங்களுக்கான அணுகுமுறைகள்

1. சந்தைப்படுத்தல் அணுகுமுறைகள், தந்திரோபாயங்கள், ஒவ்வொரு நிறுவன வகைக்கும் வேறுபட்டதாகும் வடமாகாணத்தில் உள்ள கைத்தொழில்கள் யுத்தத்தின் பாதிப்புக்கு உள்ளாகி அழிந்து பாரம்பரியமான தொழில்களிலிருந்து முற்றுமுமுதாக மாறி, தமது வாழ்வாதாரத்தை மேம்படுத்துவதற்காக ஆரம்பிக்கப்பட்ட கைத்தொழில் முயற்சியாளரும் இவற்றிற்கான தந்திரோபாயங்களை பிரத்தியேகமான சந்தைப்படுத்தல் அணுகுமுறைகளாக இருத்தல் வேண்டும்.
2. பொருளாதார வளர்ச்சியை உருவாக்குவதற்கான கைத்தொழில் வளர்ச்சியென நோக்குவதற்கு முன்னர், மக்களுடைய அன்றாட வருமானத்தை தீர்மானிக்கின்ற, வறுமையைப் போக்குவதற்கான



- கைத்தொழில்கள் என உணர்ந்து கொண்டு ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட சந்தையாளர்கள் தொகுதிகளை அடையாளம் கண்டு அதில் உள்ள ஒவ்வொரு சந்தைப்படுத்தல் வாய்ப்புக்களையும் இனங்காட்ட வேண்டும்.
3. ஒவ்வொரு அரச மற்றும் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழகம் அனைத்தும் தனித்தனியே ஒவ்வொரு போக்கில் இயங்குவதைக் காட்டிலும், அனைவரும் குழுவாக சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை வகுத்தல் வேண்டும்.
 4. பொதுவாக வியாபார முயற்சிகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான நடைமுறைகள் வடமாகாணத்தில் பல வருடங்களுக்குப் பின்னர் இப்போது இறுக்கமாக நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன. உண்மையில் இவ்வாறான நடைமுறைகள் அனைத்து வியாபாரத்திற்கும் பொதுவாக இருப்பது பொருத்தமற்றது என்பதை எடுத்துக் கூறி, வாழ்வாதாரத்துக்காக கைத்தொழில் செய்யும் உற்பத்தியாளர்களுக்கான வியாபார நடைமுறைகள் சார்ந்த கொள்கைகள், அமுலாக்கங்களை மாற்றியமைப்பதில் செல்வாக்குச் செலுத்த வேண்டும்.
 5. இலங்கை தர நியமன்தொடர்பான நன்மைகளை உருவாக்குவதில் நிறுவனங்களுக்கான பொறுப்புக்கள் அதிகம் வடமாகாண கைத்தொழில்களின் தரத்தை உறுதிப்படுத்தக் கூடிய தர நிர்ணய மையம் ஒன்றை பொருத்தமான தரப்பினருடன் இணைந்து உருவாக்கி, அச்சான்றிதழானது உயர் தர நியமத்தினை பெற்றுக் கொள்வதற்காக அடிப்படையாகக் கருதக் கூடிய நிலைமைகளை உருவாக்க வேண்டும்.
 6. உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் பசுமைச்சந்தைப்படுத்தல் சார்ந்த அணுகுமுறைகளைப் பின்பற்றுவதற்கான வழிகாட்டிகளாக இருத்தல் வேண்டும். பசுமைச் சந்தைப்படுத்தலே போட்டியாளர்களிடமிருந்து தப்பித்துக் கொண்டு நுகர்வோரை அணுகுவதற்கு தற்போது பின்பற்றக் கூடிய தந்திரோபாயமாக உள்ளது.
 7. நீதி நெறி பிறழ்ந்த, முறையற்ற வியாபார நடவடிக்கைகள், முறையற்ற விளம்பர அணுகுமுறைகளை அடையாளம் கண்டு அவற்றைத் தண்டிப்பதற்கான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுதல் வேண்டும்.
 8. “மாதாந்த மகளிர் சந்தை”, “உழவர் சந்தை”, “சந்தையாளர் சந்திப்புக்கள்”, “இயற்கை உணவழி” போன்ற நிகழ்வுகளை யா, பல்கலைக்கழகம் அல்லது கல்விச்சமூகம் ஒன்று கூடும் இடங்களில் நடாத்துதல் வேண்டும்.
 9. வடமாகாண கைத்தொழில்ப் பொருட்களுக்கான “இணையச் சந்தைப்படுத்தல் தளம்” ஆனது யாழ்ப்பாணப் பல்கலைக்கழக வியாபார உயிரூட்டல் மையம், முதலீட்டு சபை கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை, வணிகர்கழகம், பெண்வணிகர் கழகம், பனம்பொருள் அபிவிருத்தி அதிகார சபை தொழிற்துறைத் திணைக்களம் என்ற அனைத்தும் இணைக்கப்பட்டதாக உருவாக்கப்பட்டு அனைத்துப் பொருட்களும்



இணையத்தள விற்பனைக்காக ஒழுங்குபடுத்தப்பட வேண்டும்.

10. யாழ், பல்கலைக்கழகத்தில் நடைபெறுகின்ற ஆராட்சி மாநாடுகளில் ஒரு பகுதி நுண், சிறு, மற்றும் நடுத்தரக் கைத்தொழில்களை சந்தைப்படுத்துவதற்கான வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்தும் புதிய அணுகுமுறைகளை அபிவிருத்தி செய்து வெளிநாட்டு ஆய்வாளர்களின் தொடர்புகளுடாக சந்தைக் காட்சிக் கூடங்களை அமைத்துக் கொடுப்பதாகவும் இருத்தல் வேண்டும்.
11. வடமாகாணத்திலும் உயர்கல்விக் கூடங்களில் பட்டப்படிப்பினைத் தொடரும் மாணவர்களில் சந்தைப்படுத்தலைச் சிறப்புத்துறையாக தெரிவு செய்தவர்கள் ஒவ்வொருவரையும் நுண், சிறு, மற்றும் நடுத்தரக் கைத்தொழிலாளர்கள், ஒவ்வொருவரோடும் இணைந்து அவர்களுடைய சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளை நடைமுறை சார்ந்த தீர்வுகளை வழங்கக் கூடிய அணுகுமுறைகளை ஆசிரியர்களோடு இணைந்து உருவாக்க வேண்டும் என்பதை அவர்களது பட்டப்படிப்பின் நிறைவில் தேவைப்பாடாகக் கொண்ட கல்வி முறைகளை உருவாக்குதல் வேண்டும்.
12. வடமாகாணத்திலுள்ள நுகர்வோர் சந்தை மிகப் பெரியது. இச்சந்தையை குறிவைத்து மிகப் பெரிய நிறுவனங்கள் தமது மேம்படுத்தல் கருமங்களை மேற்கொள்கின்றன. இவ்வாறான நிறுவனங்களின் சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களுக்கு அடிமையாகி ஒவ்வொரு நுகர்வோரும் தமது கொள்வனவுகளை மேற்கொள்கின்றன. இப்பரந்துபட்ட நுகர்வோர் தொகுதியானது தமது மனப்பாங்கை மாற்றி எமது உள்ளூர்க் கைத்தொழில்ப் பொருட்களை மட்டுமே நுகர்வு செய்வோம் என்னும் எண்ணத்தீர்மானங்களில் உறுதிப்பாட்டைக் கொள்ளுமாயின் எமது கைத்தொழிலாளர், சந்தையாளருக்கான சந்தை விசாலமாக வலுப்பெறும்.
13. புலம் பெயர் நாடுகளில் வசிக்கின்ற எமது நாட்டோர் இலங்கையில் அதும் குறிப்பாக வடமாகாண, இயற்கைவளம் செறிந்த பொருட்களை மிகவும் விரும்புகின்றார். புலம் பெயர் நாடுகளில் உள்ள நுகர்வோர் சந்தையும், மிகவும் பரந்து பட்டது. சில பொருட்கள் தமக்குரிய சந்தை வாய்ப்பை அச்சந்தைகளில் பெற்றுள்ளன. மேலதிகமாக, சந்தை வாய்ப்புக்குறைந்த முயற்சியாளர்களை அடையாளம் கண்டு ஒவ்வொரு சந்தையாளரையும் தனிப்பட்ட முறையில் நெறிப்படுத்தி சந்தை வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல் வேண்டும்.

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளுக்கான தீர்வுகள், ஒவ்வொரு கைத்தொழிலாளரும், அது சார்ந்த நிறுவனங்களும் எவ்வாறு தீர்க்கலாம் என ஆராயப்பட்டது இனி, ஒவ்வொரு துறையிலும் நிலவும் சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளையும் அதற்கான தீர்வுகளையும் பார்க்கலாம்.



1) பனை உற்பத்திப் பொருட்கள்

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

1. பாரம்பரியமான பொருள் வகைகளையே தொடர்ந்தும் உற்பத்தி செய்தல்.
2. முடிக்கும் தொழில்நுட்பத்திறன்(Finishing technical skill) மிகக் குறைவு ஏனெனில் ஏற்றுமதிச் சந்தையில் மிகவும் தரமான பொருட்களை விரும்புகின்றனர்.
3. பொதியமைத்தல் தரம் ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைவாக உள்ளது.
4. பண்டப் பெயர் - ஒப்பீட்டு ரீதியில் நுகர்வோர் மனதில் வேறுபடுத்தும் தன்மை குறைவாக உள்ளது.
5. நுகர்வோர் மனப்போக்கு: பனம்பழக் காலத்தில் மட்டுமே அது சார்ந்த உற்பத்திகளை செய்தல், பதப்படுத்தப்பட்ட பனங்களியை உபயோகிக்க விரும்புவதில்லை.
6. பிளாஸ்டிக் மற்றும் பொலித்தீன் பிரதியீடுகள் சந்தையில் அதிகமாக மலிவாகக் காணப்படுகின்றன.
7. எமது பிரதேச நுகர்வோர் வெளிநாட்டுப் பொருட்பாவனையின் மோகத்தில் உள்ளனர்.
8. சிறப்புச் சந்தை,“இணையத்தள” விற்பனை போன்ற புதிய விற்பனை முறைகளின் நுகர்வோரும் விற்பனையாளர்களும் பழக்கப்பட்டு விட்டனர்.
9. கல்விசார் நிறுவனங்கள் குறிப்பாக யாழ் பல்கலைக்கழகம் பனம் பொருள் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளில் பங்கேற்றல் மிகக் குறைவு.
10. பாரம்பரியமான பனம் பொருள் உற்பத்திக் கைத்தொழில் தொடர்பான சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்கள் திறன் வடிவில் சந்தையாளர்களுக்கு வழங்காமை.

சந்தைப்படுத்தல் தீர்வுகள்

1. பனை வளங்களைப் பயன்படுத்தி புதிய பொருட்களை அறிமுகம்செய்தல்.
(உ + ம்) யன்னல் திரைச்சீலைகள் - இவற்றை உல்லாச பயணவிடுதிகள், வைத்தியசாலை யன்னல்களுக்குத் தயாரித்துச் சந்தைப் படுத்தலாம்.
2. பசுமைச் சந்தைப்படுத்தல் நுகர்வுகளை அதிகரிக்கும் விதத்தில் பிளாஸ்டிக் பொலித்தீன் பாவனைகளின் நுகர்வுகளின் பாதிப்புக்களை விளம்பரப்படுத்தல்.
3. இப் புதிய பசுமைசார்ந்த பொருட்களின் விற்பனையை தொழில் மற்றும்



கல்வி நிறுவனங்களுக்கு அறிமுகம் செய்தல்.

(உ +ம்)

- சிறார்களின் உணவு, மற்றும் நீர்ப்போத்தலைக் கொள்ளக் கூடிய சிறிய கூடைகள்.
- சர்வதேச ஆட்சி மாநாடுகளில் வழங்கப்படும் பொதிப்பைகளை வித்தியாசமாக வடிவமைத்தல்

2) காகித வேலைப்பாடுகள், வாழ்த்து அட்டைகள் தயாரித்தல்.

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

1. எல்லோரும் ஒரே மாதிரியான வடிவமைப்புக்களைச் சந்தைப்படுத்தல்.
2. உற்பத்திச் செலவு அதிகமாக இருத்தல்.
3. புதிய வடிவங்கள் வாழ்த்து மாதிரிகளை வடிவமைப்பதில்லை.
4. ஒரு சிலரின் முடிக்கும் திறன் சிறப்பாகவும் பலரின் முடிக்கும் தரம் வேறுபட்டதாகவும் காணப்படுதல்.
5. பிறந்தநாள் வாழ்த்து அட்டைகளையே திரும்பத்திரும்ப உற்பத்தி செய்தல்

தீர்வுகள் / ஆலோசனைகள்

1. இத்துறைசார்ந்த அனைவரும் இணைந்து தமக்கிடையே உள்ள வெவ்வேறு திறமைகளை ஒன்றாக்கி தரமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்யலாம்.
2. பிறந்தநாள் வாழ்த்தானது தற்போதய தொழில் நுட்ப வளர்ச்சியினால் E mail / Face Book மூலமான வாழ்த்து முறைகளாக மாறிவிட்டது. எனவே சிறுவர் தினம், மகளிர் தினம், பெற்றோர் தினம், ஆசிரியர் தினம், அன்னையர் தினம் போன்ற நிகழ்வுகளுக்கு பரிசு வழங்க விரும்புவோருக்கு அழகிய பொருத்தமான வாழ்த்து அட்டைகளைத் தயாரிக்கலாம்.
3. வாடிக்கையாளர் விரும்பும் வடிவத்தில் அவர்கள் கூறும் வடிவங்களை செய்து கொடுத்தல் (Custamization) (உ +ம்) அன்னையர் தினத்தில் குறித்த வாடிக்கையாளரின் தாயாருடைய புகைப்படத்தை இணைத்து வாழ்த்து அட்டைகளைத் தயாரித்தல்.
4. உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்கக் கூடிய விதத்தில், கழிவுப் பொருட்களையும் மூலப் பொருட்களாகப் பயன்படுத்தல்
5. வாழ்த்து அட்டைகள் தயாரிக்கும் அனைவரும் ஒன்று சேர்ந்து தமக்கென ஒரு இணையத்தளத்தை உருவாக்கி அதன் ஊடாக தமது பொருட்களைக் காட்சிப்படுத்திச் சந்தைப்படுத்தலாம்.
6. வாழ்த்து அட்டைகளில் பிரயோகிக்கும் அலங்காரங்களை சேலைகள், திரைச்சீலைகள், போன்றவற்றிற்கு இடுவதன் மூலம் விற்பனை



செய்யலாம்.

7. திருமண வாழ்த்து அட்டைகளை கழிவுப் பொருட்களைக் கொண்டு உருவாக்கி, வேறுபட்ட திருமண அட்டைகளை உருவாக்கலாம்.
8. பாடசாலைகள், பல்கலைக்கழகங்களுக்கு தேவையான அழைப்பிதழ்களை குறைந்த செலவில் வேறுபட்ட வடிவத்தில் அமைக்கலாம்.
9. வாடிக்கையாளர்கள் எப்போதும் ஒரே விருப்பத்தோடு இருக்க மாட்டார்கள், மாறாக அவர்களது மனப்போக்குகள் விருப்பங்கள் மாறிக் கொண்டிருக்கும் அந்த மாறிவரும் பிரச்சினையை திருப்திப்படுத்தக் கூடிய விதத்தில் புதிய பொருட்களை வழங்க வேண்டும்.
10. வாடிக்கையாளர்கள் உங்களைத் தேடி வரமாட்டார்கள் இவர்கள் வளர்ந்து வருவதற்கு தமது வேறுபட்ட கைவேலை நுட்பத்தினை அவர்களுக்கு அறிவிப்பதற்கு கடுமையாக உழைக்க வேண்டும்.
11. “காதலர் தினம்” போன்ற நிகழ்வுகளில் அதிகாலை தொடக்கம் மாலை வரை ஒரு வட்டக்குடையின் கீழ் வாழ்த்து மடல்கள் மட்டும் அதனோடு பூக்கொத்துக்களை இணைத்து, இளம் பெண்கள், ஆண்கள் உலாவும் பாடசாலை, பல்கலைக்கழக முன்றில், நவீன முச்சந்தி போன்ற இடங்களில் காட்சிப்படுத்துங்கள் உங்கள் வருமானமும் இலாபமும் அதிகரிக்கும்.
12. மனப் போக்கை மாற்றவேண்டும். உங்கள் வருமானத்திற்கும் வெற்றிக்கும் நீங்கள் கடுமையாக உழைக்க வேண்டும், மற்றைய எவரும் உங்களைப் போல உங்களுக்காக உழைக்கப் போவதில்லை.

3) உணவுப் பொருள் உற்பத்திகள் (Mixture, கேக், சிற்றுணாக்கள்)

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

1. இயற்கையான உற்பத்தி உள்ளீடுகளைச் சேர்க்கும் போது பொருத்தமான சுவை வெளியீடுகளைப் பெற முடியாதுள்ளது.
2. பொதியமைத்தலின் தரம் குறைவினால், உணவுப் பொருட்கள் பழுதடைந்து போதல். குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு அவற்றை இலங்கையின் வேறு பிரதேசத்திலுள்ள உற்பத்தியாளர்களோடு ஒப்பிடும் போது, பொதியமைத்தல் தரம் மிகவும் குறைவாக இருத்தல்.
3. போட்டிப் பொருட்கள் மிகவும் சுவை மிகுந்ததாகவும், தொடர்ந்தும் நுகரவேண்டும் என்னும் ஆர்வத்தைத் தூண்டும் தன்மையைக் கொண்டிருக்கும் போது, சிறுகைத்தொழிலாளர்கள் சிலரின் உணவுப் பொருட்கள், மிகவும் சுவையற்றதாகவும் காணப்படுகின்றது. இப் பொருட்களை நுகர்வோர் வாங்க மறுக்கின்றனர்.
4. சில உணவுப் பொருட்களின் உற்பத்தியாளர்களிடம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும் போது “அவர்கள் பாவம்” என்பதற்காகவே கொள்வனவு செய்யும் நிலை உள்ளது. தொடர்ந்தும் திருப்தியின்மை,

- விருப்பமின்மை நுகர்வோர் மத்தியில் காணப்படுகின்றது.
5. உணவுப் பொருள் உற்பத்தியாளர்கள் நுகர்வோருடைய பின்னூட்டிகளை அறிந்து கொள்வதில்லை. அவர்களுடைய விருப்பம் விருப்பமின்மை ஆகியவற்றை அறிந்து அதற்கேற்ப பொருள் உற்பத்தியை மேற்கொள்வதில்லை.
 6. உணவுப் பொருட்களில் புதுமையான கண்டுபிடிப்புக்கள் மேற்கொள்ள பலர் முனைவதில்லை.
 7. பசுமை சார்ந்த சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவின் அடிப்படையில் இயற்கையான உள்ளீடுகள், இயற்கை மருந்துப் பொருட்களை உள்ளீடுகளாக இணைத்து பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய பலர் விருப்புவதில்லை.
- (உ + ம்) குறிஞ்சாத் தேயிலை
வரகரிச் சோறு
குரக்கன் முறுக்கு.
8. தமக்குப் பொருத்தமான பங்கீட்டு வழிமுறைகளைப் பின்பற்றுவதில்லை.
 9. விளம்பரம் செய்வதில் பொருத்தமான அணுகுமுறைகளை பின்பற்றுவதில்லை. ஆலோசனைகள் பெறுவதுமில்லை.
 10. எதையும் உணவுப் பொருளாக உற்பத்தி செய்து விற்றுவிடலாம் என்னும் மனநிலை காணப்படுதல்.

இப்பிரச்சினைகளைத் தீர்ப்பதற்கான ஆலோசனைகள்

- 1) உணவுப் பொருள் நுகர்வில் இப்போது மக்கள் அதிக கவனம் செலுத்துகின்றார்கள் இரசாயனக் கலப்பற்ற உணவுப் பொருட்களுக்கான சந்தை வாய்ப்பு அதிகம் உண்டு.
 - 2) இயற்கை மூலப் பொருட்கள், மூலிகைகள் உள்ளீடாக சேர்த்து உற்பத்தி செய்யும் போது அவ் உணவுப் பொருட்களுக்கான கேள்வி அதிகரிக்கும், சில சிறு கைத்தொழில் முயற்சியாளர்கள் அதனை பின்பற்றுகின்றார்கள்.
- (உ + ம்)
1. புதுக்குடியிருப்பில் வசிக்கும் சாயிராணி வல்லாரை சத்துமா, கரட் அப்பளம், வல்லாரை அப்பளம் போன்ற புதிய கண்டுபிடிப்புக்களைச் செய்திருக்கின்றார் அதனால் அவர் பல விருதுகளையும் பெற்றிருக்கின்றனர்.
 2. நாவல் கோப்பி, அரசிமாவுடன் குறிஞ்சா இலையை கலந்து வறத்து மாவாக்கி. “நீரிழிவுமா” என அறிமுகம் செய்தல்.
 3. வரகு ரொட்டி, திணை வடை, சாமைத்தோசை, சோளன் மா நோல்ஸ், குரக்கன் முறுக்கு, போன்ற வேறுபட்ட இயற்கை நோய்க்குணமாக்கிகளை உள்ளீடாகப் பயன்படுத்தி புதிய முயற்சிகளை



அறிமுகம் செய்தல்.

- 3) பொருட்கள் பழுதடைந்து போகாத முறையில் உணவுத் தயாரிப்பில் ஈடுபட வேண்டும் மற்றும் பொதியமைத்தல் வேண்டும் ஏனெனில் இப் பொருட்களை தமது கடையில் வைத்து விற்பனை செய்பவர்கள், பழுதடைந்து போவதால் ஏற்படும் நட்டத்தினால் மீளவும் அவற்றைக் கொள்வனவு செய்ததை விரும்ப மாட்டார்கள் நுகர்வோர் வீடுகளில் தொடர்ச்சியான நுகர்வுக்கும் கொள்வனவு செய்யும் போது பொருட்கள் பழுதடைந்து போவதால், குறித்த பொருட்களை திரும்பவும் வாங்க விரும்புவதில்லை.
- 4) உணவுப் பொருட்கள் ஆரோக்கியத்துடனும் சுவையுடனும் இருப்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும். உணவுப் பொருட்களின் தரம் அதன் சுவை, பாதுகாப்பு, உள்ளீடுகளில் தங்கியுள்ளது. சிறு கைத்தொழிலாளர்கள் இதனை உறுதி செய்யக் கூடிய விதத்தில், உணவுப் பொதிகளில், சகல தகவல்களையும் வெளிப்படுத்தல் அவசியமாகும்.
- 5) மிகவும் சுவையான உணவுப் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யும் வெளியூர் உற்பத்திப் பண்டங்களில் பல இரசாயனக் கலப்புக்கள் உள்ளன. என்பது பலநுகர்வோருக்குத் தெரியாது. எனவே எமது சிறு முயற்சியாளர்கள் தமது உணவுப் பொருட்களில் உள்ள தீங்கற்ற உள்ளீடுகள் தொடர்பான விழிப்பணர்வை நுகர்வோரிடையே உருவாக்கி தமது பொருட்களின் நண்மைகளை அவர்கள் மனதில் ஆழப்பதிக்க முயற்சி செய்ய வேண்டும்.
- 6) உணவுப் பொருட்களை சிறப்பாக உற்பத்தி செய்வோர், மதிய உணவுகளை இரவு உணவை தயாரித்து அது தேவைப்படும் நுகர்வோர் இருக்கும் இடங்களுக்குக் கொண்டு சென்று விற்றல்.
 - * பல்கலைக்கழக மாணவர்களுக்கான மதிய உணவு.
 - * வேலைத்தளங்களில் பொதி செய்த சோறு.
 - * இரவு உணவுக்கு இடியப்பம், பிட்டு, இட்டலி, தோசை.
- 7) இவ்வாறான உணவு வழங்களை குறிப்பிட்ட நுகர்வோர் தொகுதியில் உள்ள பிரபல்யமான ஒருவரை அணுகி அவர் மூலம் அனைவரையும் வாடிக்கையாளராக்கலாம்.
- 8) சந்தையாளர்கள் ஒவ்வொரு உணவுப் பொருளுக்கும் சந்தையில் உள்ள விலை, தமது உற்பத்திச் செலவு, சிறப்பாக தாம் சேர்த்து கொண்ட



உள்ளீடுகள் என்ற அடிப்படையில் விலையைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். மாறாக அதிகவிலையில் சந்தைப்படுத்தும் போது நுகர்வோரை அணுக முடியாது.

- 9) மிகவும் கடுமையான வேலைப்பழுவில் உழைக்கும் வீட்டுப் பெண்களுக்கான, மேலதிக உணவுப் பொருட்களுக்கான அடிப்படை மூலப் பொருட்களை (அரிசி மா, தோசைமா, குரக்கன் மா, மிளகாய்த்தூள்) அவர்கள் ஒவ்வொருவரையும் அணுகி அவர்களது தேவைக்கேற்ப, விலையை நிர்ணயித்து அதன் பின் உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்தலாம்.
- 10) நிரிழிவு நோய்க்கான மூலிகைகளை உணவுகளின் சேர்த்து அவர்களுடைய சீனி வீதத்தைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடிய அதேவேளை ஆரோக்கியத்தை வழங்கி பசியையும் போக்கக் கூடிய உணவுகளை உருவாக்கலாம்.

(உ + ம்)

1. குறைந்த விலையில் “குறிஞ்சாப்பிட்டு”
 2. மெது “சோளன் மாத்தோசை”
 3. வரகரிசிக் கஞ்சி
 4. ஆட்டாமா ரொட்டி (இது இந்தியாவில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்டு குளிர்நட்டிகளில் வைக்கப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படுகின்றது. ஆனால் இவற்றை இதே தரத்துடன் சிறந்த கைப்பக்குவத்துடன் செய்து கட்சுட வழங்கும் ஆற்றல் எம் சிறு கைத்தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு உண்டு)
- 11) இயற்கையான பதப்படுத்தும் முறைகளைக் கையாண்டு உணவுகளை புளிக்க வைத்து, சுவையான உணவுகளை விற்பனை செய்யலாம் (உ + ம்) உடனடி அப்பம்) இதன் மூலம் இந்தியாவில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும். உடனடி அப்பமா, மற்றும் தோசைமாவுக்கான கேள்விகளைக் கட்டுப்படுத்தலாம். இவ் உணவுகளில் உள்ள தீங்கான உள்ளீடுகளை அடையாளம் காணக் கூடிய வகையில் சிறு கைத்தொழில் முயற்சியாளர்கள் தமது உணவில் உள்ள சிறந்த பண்புகளை வெளிப்படுத்த வேண்டும்.
- 12) நுண், சிறு நடுத்தர கைத்தொழில் முயற்சிகளை மேம்படுத்தும் அமைப்புகள், மற்றும் பல்கலைக்கழகங்கள் தமது நிறுவனங்களில் நடைபெறும் விழாக்கள், கொண்டாட்டங்களுக்கான உணவுகளை, இவர்களிடமிருந்து கொள்வனவு செய்து, சந்தையில் அவர்களை அறிமுகம் செய்து, அப் பொருட்களில் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டிய



மாற்றங்களை பயிற்சிகளாக வழங்குதல் வேண்டும்.

- 13) குழந்தைகளுக்கான ஆரோக்கிய பானங்கள் சத்துணவுகள் சிற்றுணாக்களை கலப்படமில்லாது தயாரித்து சந்தைப்படுத்தலாம்.
- 14) சிறந்த “பெயர்” சந்தையாளர்களை வெற்றி கொள்ளச் செய்கின்றது பொருத்தமான பண்டப் பெயரை இடுவதன் மூலமும் அல்லது கல்வியாளர்களை அணுகி அவர்களுடைய ஆலோசனையின் பேரில் மாற்றியமைத்துக் கொள்ளல் வேண்டாம்.
- 15) உணவைப் பாதுகாப்பாகப் பொதி செய்யும் முறைகளை, தகுந்த நபர்களிடம் அணுகி ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக் கொண்டு மேற்கொள்ள வேண்டும். குறைபாடுகளை அடையாளம் கண்டு, அவற்றை நிவர்த்தி செய்வதற்கான முயற்சிகளை மேற்கொள்ள வேண்டும்.
- 16) உணவில் சுத்தம், நோயிலிருந்து பாதுகாப்பு, தகுந்த விலை என்பவற்றை மக்கள் விரும்புவார்கள், அதற்கேற்ற உறுதிப்படுத்தல்கள் உணவுப் பொதிகள் ஒவ்வொன்றிலும் வெளிப்படுத்தப்பட வேண்டும்.

4) ஆடை உற்பத்தி

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

1. உற்பத்திச்செலவு அதிகமாக இருத்தல் (துணிக்கான கொள்வனவுச் செலவு, ஊழியர் செலவு, மின்சாரம், இடவாடகை) இதனால் தீர்மானிக்கின்ற விற்பனை விலையும் அதிகமாக இருத்தல்.
2. மிகக் குறைந்த செலவில் வெளிநாடுகளில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட ஆடைவகைகள் அதிகமாக, சந்தையில் மலிவாகக் காணப்படகின்றது.
3. வடமாகாண மக்கள், குறிப்பாக இளம்பராயத்தினரின் கொள்வனவு விருப்பங்கள் மாறிவிட்டன. திரைப்படங்களில் இளம்பராயத்தினர் அணியும் ஆடைகளை அதிகம் விரும்புகின்றனர்.
4. உள்ளூரில் தைக்கப்பட்ட உடைகளை வீட்டிற்கு உள்ளே மட்டுமே சிலர் விரும்பி அணிகின்றார்கள் மாறாக பெரும் பாலானவர்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட உடைகளையே அதிகம் விரும்புகின்றனர்.
5. இவ்வாறான நவீன ரக ஆடைவகைகளையும், அவற்றின் விலைக் கட்டமைப்பினையும், எதிர்த்துப் போட்டியிடுவதில் அதிக சிக்கல்கள் உண்டு.
6. உற்பத்திச் செலவை குறைப்பது கடிதம் இறக்குமதி செய்யப்படுகின்ற அதே தரத்தினை உடைய ஆடைகளை எமது ஊரில் உற்பத்தி



செய்வதற்கான தொழில்நுட்பச் செலவு அதிகம்.

7. மேலதிகமான பயிற்சியினைப் பெற்று, தையல்கலையில் சிறப்புப் பயிற்சி பெறுவதற்கு ஒரு சிலரைத் தவிர பெரும்பான்மையான சந்தையாளர்கள் முயற்சி செய்வதில்லை..
8. குறிப்பிட்ட ஒவ்வொரு தையல் வகையில் ஒவ்வொருவர் தேர்ச்சி பெற்றிருக்கும் போது அனைவருக்கும் கேள்வி அதிகரிக்கும் ஆனால் எதிலும் பூரணமான அறிவோ, தனித்துவமான சிறப்பியல்போ, கொண்டிருத்தல் மிகக் குறைவு.
9. அரச மற்றும் அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் பல தையல் பயிற்சிகளை வழங்கி, தையல் இயந்திரங்களை வாழ்வாதாரத்திற்கு வழங்கியிருப்பதனால், இங்கு தையலாளர்களின் எண்ணிக்கை வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கைக்கு சமமாக உள்ளது.

ஆலோசனைகள்

1. இறக்குமதி செய்யப்படாத, செய்யப்பட முடியாத சில ஆடைகளுக்கான கேள்விகளை மையப்படுத்தி சிறப்பான பயிற்சிகள் பெறுதல்.
(உ + ம்) பாடசாலை சீருடைகள்
 - * நடன நிகழ்வுகளுக்கான விசேட ஆடைகள்
 - * முன்பள்ளிகளுக்கான நிகழ்ச்சி ஆடைகள்
 - * மிருகங்களின் உடைகள் (சிறுவர் நாடகங்கள்)
 - * பெண்களுக்கான சேலைச் சட்டைகள் (Saree Blouse)
 - * ஆண்களுக்கான காற்சட்டைகள்
 - * அலுவலக சீருடைகள்
 - * பெண்களுக்கான இரவு உடைகள் மற்றும் உள்ளாடைகள்
 - * பஞ்சாபி தைத்தலில் சிறப்புத் தேர்ச்சி பெறுதல்.
2. மிகவும் பிரபல்யமான தையலாளர் ஒருவருடன் இணைந்து தம்மை சந்தையில் அறிமுகம் செய்து கொண்டுபின் படிப்படியாக தனி நிறுவனங்களை உருவாக்கலாம்.
3. திருமண ஆடைகளுக்கான விசேட அலங்காரங்களைச் செய்து கொடுத்தல்.
4. பெண்களின் சேலைகளுக்கு அவர்களுடைய விருப்பத்திற்கேற்ப வடிவமைப்புக்களில் மாற்றங்களை மேற்கொள்ளுதல்.



5. ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளருடைய தேவைக்கேற்ப, ஆடைகளை வடிவமைத்துக் கொடுத்து, விலையைத் தீர்மானித்தல்.
6. விரைவு சேவைகளை அறிமுகம் செய்யலாம் (கூடுதல் விலையை) தீர்மானிக்கலாம்.
7. ஆடைகளைத் தைத்து அவற்றை வீட்டுக்கு கொண்டு சென்று கொடுக்கும் சேவையை வழங்கலாம்.
8. மிகவும் சிறப்புத்தேர்ச்சி பெறாமல் வாடிக்கையாளரிடம் அணுகக் கூடாது.
9. இணைந்த பொருட்களை விற்பனை செய்தல். (உ+ம்) சேலைக்கான சட்டையைத் தைக்கும் ஒருவர் பல்வேறு வர்ணங்களில் அதற்குரிய துணிகளைக் கொள்வனவு செய்து அவற்றை மீள் விற்பனை செய்யலாம். இதனால் வாடிக்கையாளருக்கான கொள்வனவு நேரம் மீதப்படுத்தப்பட்டு அவர்கள் மகிழ்வடைவர்.
10. தொழில் புரியும் பெண்களின் சேலைகளை எடுத்துச் சென்ற அதற்குப் பொருத்தமான துணிகளைக் கொள்வனவு செய்து தைத்துக் கொடுத்தல் (இணைந்த சேவை)
11. வாடிக்கையாளர் தாமதங்களைக் குறைத்தல் அவர்கள் திருப்தி அடைந்திருக்கின்றார்களா என்பதை அறிந்து அதற்கேற்ப செயற்படல்.

முடிவுரை

வடமாகாணத்திலுள்ள நுண், சிறு, மற்றும் நடுத்தரச் சந்தையாளர்களுடைய பிரச்சினைகளை அடையாளம் கண்டு அவற்றைத் தீர்ப்பதே இக் கட்டுரையின் நோக்கமாகும். இக்கட்டுரையில் கூறப்பட்ட ஆலோசனைகளை வெற்றியாக மாற்றுவதற்கு, கைத்தொழிலாளர்களாலும் அவர்கள் சார்ந்த நிறுவனங்களும் இணைந்து பணி புரிய வேண்டும். சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளைத் தீர்த்தல் என்பது தனியே எழுத்துக்களாக எழுதி முடிவதில்லை. ஒவ்வொரு கைத்தொழில் சந்தையாளர்களுடைய பிரத்தியேகமான பிரச்சினைகளை அடையாளம் கண்டு தீர்ப்பதாகவும் இக்கட்டுரை இந்நோக்கத்தில் ஓரளவையேனும் அடைய வேண்டும் என்பதுதான் இக்கட்டுரையாளரின் நோக்கமாகும். இங்கு குறிப்பிட்ட சில கைத்தொழில்கள் மட்டும் குறிப்பிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ளன. அழுத்த கட்டுரைகளில் மேலதிகமான ஒவ்வொரு துறைசார்ந்த பிரச்சினைகளையும் அதற்கான தீர்வுகளையும் பார்க்கலாம்.

'I can accept failure. Everyone fails at something.

But I cannot accept not trying - Michael Jordan

நான் தோல்வியை ஏற்றுக்கொள்வன் ஒவ்வொருவரும் ஏதாவது ஒன்றில் தோல்வியடைகிறார்கள். ஆனால் நான் முயற்சி செய்யாததை ஏற்றுக்கொள்ளமாட்டேன்

Michael Jordan

**வடமாகாணத்தில் தொழில்முயற்சியாளர்கள் எதிர்நோக்கும்
பிரச்சினைகளும் சவால்களும்**

திருமதி சா. வைகுந்தவாசன்
சிரேஷ்ட விரிவுரையாளர் சந்தைப்படுத்தல் துறை
முகாமைத்துவ கற்கைகள் வணிகபீடம்
யாழ் பல்கலைக்கழகம்

இலங்கை வளம் மிக்க, வனப்புடைய, பிரதான கேந்திர நிலையத்தில் அமைந்துள்ள நாடு ஆகும். இலங்கை பல்வகை கால நிலைகளையும், பல்வகை உற்பத்திகளையும், கலாச்சாரங்களையும், பல்லின மக்களையும், தலை சிறந்த கல்வியறிவையும், ஆற்றலையும் உள்ளடக்கி, இந்து சமுத்திரத்தின் முத்தாக திகழ்ந்து வந்தது. இந்நிலை மாறி கடந்த முப்பது ஆண்டுகளிற்கு மேலாக இவ்வளம் மிக்க செழிப்பு நிறைந்த இலங்கையை உள்நாட்டு யுத்தமெனும் கொடிய அரக்கன் உருக்குலைத்து சீரழித்து விட்டான். குறிப்பாக வடக்கு கிழக்கு மாகாணங்களின் அடிப்படையான கட்டமைப்புகள், வளங்கள், சொத்துக்கள் அனைத்தும் வேரோடு வெட்டி வீழ்த்தப்பட்டு, அரியசொத்துக்களான அனேக மனிதவளமும் சொந்த மண்ணிலிருந்து விரட்டியடக்கப்பட்டு வெளிநாடுகளில் தஞ்சமடைய வைக்கப்பட்டன. எஞ்சியிருந்த மனிதவளங்களோ ஓடஓட விரட்டப்பட்டு போரின்பல வடுக்களை இன்னமும் சுமந்து கொண்டிருக்கின்றது. இக்கண்களிற்கு புலப்படும் அழிவுகளைவிட கண்ணிற்கு புலப்படாத அழிவுகளாவன, போரின்போது வீசப்பட்ட குண்டுகளும், செல்களும், இயற்கையினை அழித்து நஞ்சுட்டியுள்ள நிலையில் நீர்நிலைகள் மாசற்றனவாகவும், பயிர்நிலைகள் வளமற்றனவாகவும், வளிமாகபட்டதாகவும், ஒழுங்கற்ற காலநிலை, இயற்கையின் அழிவுகள் என எண்ணிலடங்கா பிரச்சனைகளை வடக்கு, கிழக்கு மாகாணங்கள் எதிர்நோக்கியுள்ளன.

நாடு ஒன்றின் வளர்ச்சியும், அதன் எழிற்சியும் அந்நாட்டின் சிறப்பான வளப்பயன்பாட்டில் தங்கியுள்ளது. இலங்கையின் வளங்கள் பாரிய, நடுத்தர, சிறிய, மற்றும் நுண்ணிய கைத்தொழில் முயற்சியாளர்களினால் வினைத்திறனான, பயனுறுதிமிக்க பயன்பாட்டிற்கு உட்படுத்தப்பட்டு, படிப்படியாக நாடு முன்னேற்றப் பாதையில் சென்று கொண்டிருக்கின்றது. எமது நாட்டில் 75 சதவீதமான நிறுவனங்கள் நுண், சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களாகவும், 45 சதவீதமான வேலை வாய்ப்புக்களை இந்நிறுவனங்கள் நாட்டிற்கு வழங்குவதுடன், 52 சதவீதம் மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்திகளிற்கு பங்களிப்பினை வழங்குகின்றது. இத் தரவுகளிலிருந்து எமது நாட்டிற்கு நுண், சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களின் பங்கின் முக்கியத்துவத்தினை நன்கு விளங்கிக் கொள்ளலாம்.

வடமாகாணத்தில் 90 சதவீதமானவை நுண், சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களாகக் காணப்படுகின்றன. மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்திகளிற்கு வட மாகாணத்தின் பங்களிப்பு 2010 ம் ஆண்டில் 3.4 சதவீதமாகவும், 2011ம் ஆண்டு



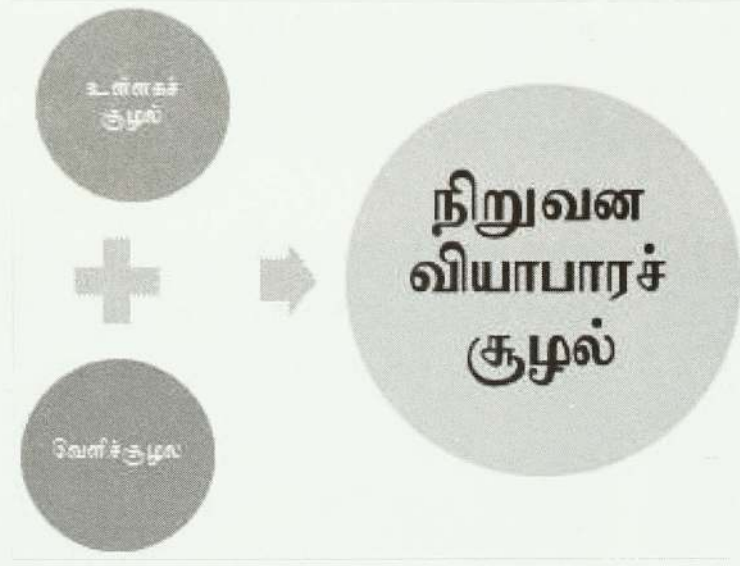
3.7 சதவீதமாகவும் கடந்த ஆண்டு (2015) 4.3 சதவீதமான காணப்படுகின்றது. இத்தரவு சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களின் தோல்வியான செயற்பாட்டினையும், அவை இன்னமும் அபிவிருத்தி அடையாத நிலையில் உள்ளதனையும் நன்கு புலப்படுத்துகின்றது.



நுண்ணிய, சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி என்பது அவற்றின் விற்பனையும் அதன் வளர்ச்சியும், இலாபமும் அதன் வளர்ச்சியும், சந்தைப்பங்கு, முதலீட்டின் மீதான திரும்பல், உற்பத்தி புத்துருவாக்கம், செய்முறை புத்துருவாக்கம், வேலை வாய்ப்பு அதிகரித்தல், மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்திப் பங்களிப்பின் அதிகரிப்பு என்பவற்றை உள்ளடக்கும். முயற்சியாளர்கள் திறமையானவர்களாகவும், தேடல் உள்ளவர்களாகவும், தொழில் தொடர்பான பூரண அறிவு உடையவர்களாகவும், ஆபத்துக்களை எதிர்கொள்பவர்களாகவும், முன்னேற்றமான பாதையில் பயணிக்க எண்ணுபவர்களாகவும் அமைதல் வேண்டும். தொழில் முயற்சியாளன் சிறியதாக தொழிலை ஆரம்பித்து, அதன்மூலம் அனுபவங்களை பெற்று தொழிலில் வெற்றி பெறுவதோடு, விஸ்தரிப்பினையும் மேற்கொள்ள முடியும்.

வடமகாணம் பல அரிய வளங்களை தன்னுள்ளே கொண்டுள்ளது, அவற்றினை மூலப்பொருளாகக் கொண்டு சிறந்த சந்தை வாய்ப்புள்ள பொருட்களை உற்பத்தி செய்து கொள்ள முடியும். இலங்கை அரசு நுண்ணிய, சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்களின் அபிவிருத்தி தொடர்பாக சாதகமான கொள்கைகளை வகுத்துள்ளது. அதே நேரம் பல அரசு, அரசுசார்பற்ற நிறுவனங்கள் பல அடிப்படைச் சேவைகள், அபிவிருத்திச் சேவைகள், நிதி மற்றும் ஏனைய உதவிகளை இவற்றிற்கு வழங்குகின்றன. இவ்வாறான வளம் மிக்க சூழலும், சாதகமான ஊக்குவிப்பு சேவைகளும் இருக்கின்ற போதிலும் நுண், சிறிய, நடுத்தர நிறுவனங்கள் சிக்கல் நிறைந்த, பிரச்சினையுடனான தமது தொழிலில் ஆரம்ப கட்டத்தினையே தாண்ட முடியாத சூழலில் இன்னமும் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றார்கள். அதற்கான காரணம் என்ன? ஏன் இவ்வாறான சூழல் காணப்படுகின்றது? அதற்கான காரணம் எதுவென கண்டறியப்படவேண்டியது மிக அவசியமாகும்.

தொழில் முயற்சியாளர் தொழிலை ஆரம்பிக்கும் போது நாட்டின் தொழிற் சூழலை நன்கு அவதானிக்க வேண்டும். இத்தொழிற் சூழலை உள்ளக, வெளியக தொழிற் சூழல் என இரு வகையாக வகைப்படுத்தலாம்.



நிறுவன உள்ளக சூழலானது உரிமையாளர், நிர்வாகி, தொழிலாளிகள், மூலப்பொருட்கள், நன்மதிப்பு, இயந்திர உபகரணங்கள், கட்டடங்கள், ஏனைய சொத்துக்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்குகின்றது. நிறுவன வேளிச்சூழலானது வாடிக்கையாளர்கள், போட்டியாளர்கள், மூலப்பொருள் விநியோகஸ்தர், அரசியல் மற்றும் சட்டம் தொடர்பான காரணிகள், பொருளாதார காரணிகள், சமூக கலாச்சார காரணிகள், தொழில்நுட்ப காரணிகள், பச்சை சூழல் தொடர்பான காரணிகள் என்பனவற்றையும் உள்ளடக்குகின்றது.

வடமாகாணத்தில் காணப்படும் தொழில் நிறுவனங்கள் அனைத்தும் வெவ்வேறு வகையான பிரச்சினைகளையும் சவால்களையும் எதிர்நோக்கியுள்ளன. இங்கு நுண்கைத்தொழில் நிறுவனங்களே அதி உச்ச பிரச்சினைகளை தாங்கி மீளெழும்ப முடியாத அளவிற்கு தள்ளப்பட்டுள்ளது. அவை தம் தொழிலை ஆரம்பிக்க தேவையான நிதியினை பெற்றுக்கொள்ள முடியாமலும் இயலாமலும் உள்ளன. மேலும் அத்தொழிலினை பதிவு செற்கவதற்கான சட்டதேவைப்பாடுகளைச் சமாளிப்பது பெருஞ் சவாலாக உள்ளது. இவற்றைவிட இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்கள் மூலம் பெரும் போட்டியையும், ஆபத்தினையும் வட மாகாண கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் எதிர்கொள்ளுகின்றன. அத்துடன் கைத்தொழில் முயற்சி நிறுவனங்களும் புதிய தொழில்நுட்ப உட்புகுத்தல்கள் எனவயுமற்று, வளர்ச்சி அடைய வேண்டுமென்ற உந்துதல் அபிலாசைகள் எதுவுமற்ற நிலையில் பாரம்பரிய உற்பத்தி முறைகளையே கையாண்டு புத்துருவாக்க சிந்தனைகளின்றி மந்த நிலையில் இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன.

கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் எதிர்நோக்கும் அரசியல் மற்றும் சட்ட சவால்களாக காலத்திற்கு காலம் மாறிவரும் அரசியல் நிலைமைகளும், அவை புதிய கொள்கைகளை வகுத்து முன்னிற்கு பின்னான முரண்பட்ட செயற்பாடுகளை மேற்கொள்வதால் சிறிய, நடுத்தர தொழில் வளர்ச்சிக்கு பாரிய தடையாக உள்ளது. அத்துடன் சட்ட தேவைப்பாடுகள் தொடர்பான



அறிவு சிறிய, நடுத்தர தொழில் முயர்ச்சியாளர்களிற்கு மிகவும் குறைவாகக் காணப்படுவதால் அச்சட்டத்துடன் இணைந்து செல்லமுடியாத நிலையே காணப்படுகின்றது. மேலும் சிறிய, நடுத்தர தொழில் முயர்ச்சியாளரிற்கான அடிப்படை கல்வித்தகைமைகளோ, சம்பள மட்டங்களோ நிர்ணயிக்கப்படாத நிலை காணப்படுகின்றது. வடமாகாணத்தில் ஆக்க உரிமை, தரநிர்ணய அங்கீகாரத்தினை வழங்கும் அமைப்புகள் உருவாக்கப்படவில்லை. இவற்றைவிட நுண், சிறிய, நடுத்தர தொழிலை ஆரம்பிக்க பல சட்டச்சவால்களை எதிர் கொள்ள வேண்டியுள்ளது.

தொழில் முயற்சியாளர்கள் தொடர்பு கொள்ளும் நிறுவனங்களாவன பிரதேச செயலகம், பிரதேச சுகாதார மருத்துவ அதிகாரி காரியாலயம், நகர சபைகள், பிரதேச சபைகள், மத்திய சுற்றாடல் அதிகாரசபை, தொழில் திணைக்களம் என்பவையாகும். பிரதேச செயலகத்தில் வியாபாரப்பதிவு செய்யப்படும் போது சில ஆவணங்களை வேண்டி நிற்கும், அவையனைத்தும் வழங்கப்பட்டதும், சில வகையான தொழில்களிற்கு அதாவது அரிசி ஆலை, மரஅரிவு தொழில், கல் உடைத்தல் தொழில், கோழிப்பண்ணை, வாகனசுத்திகரிப்பு நிலையம், பெற்றோல் நிரப்பு நிலையம் போன்ற தொழில்கள் சுற்றுச் சூழல் அறிக்கையினை வேண்டி நிற்கின்றன. இத்தொழிலினை ஆரம்பிக்கும் போது கடுமையான சூழல் பாதுகாப்பு சட்டத் தேவைப்பாடுகளை பூர்த்தி செய்ய வேண்டிய நிலை காணப்படுகின்றது. மேலும் விளம்பரங்களைப் பதிவு செய்தல், காணி வரி செலுத்தல், கட்டட அனுமதி பெறல், புதுப்பித்தல், என்பவற்றை கொண்ட செயற்பாடுகளில் தொழில் முயற்சி நிறுவனம் ஈடுபடுகின்றது. மேலும் தொழில் நிறுவனம் சுற்றாடல் பாதுகாப்பு உரிமத்தினை பெற்றுக் கொள்வதற்குபல்வகையான ஆவணங்களை சமர்ப்பிக்க வேண்டியுள்ளது. இவையனைத்தும் கைத்தொழிலினை ஆரம்பிக்கவும், கொண்டு நடாத்தவும் நிறுவனங்கள் எதிர்கொள்ளும் சட்டப் பிரச்சினையாகும்.

கைத்தொழில் நிறுவனங்களை பாதிக்கும் அடுத்த பிரதான காரணி பொருளாதார காரணிகளாகும். கைத்தொழில்களை ஆரம்பித்து தொழிலை, நடத்திச் செல்வதற்கு பெருந்தொகைப் பணம் தொழிற்சாலை கட்டடங்கள் அமைத்தல், இயந்திரங்களை கொள்வனவு செய்தல், மூலப்பொருட்களைப் பெறுதல், தொழிலாளர்களிற்கான செலவு, போக்குவரத்துச் செலவு சந்தைப்படுத்தல் செலவு ஆகியவற்றில் ஈடுபடுத்தப்படும். அநேக தொழில் நிறுவனங்கள் கடன் மூலதனத்தின் மூலமே தமது தொழிலை செயற்படுத்தி வருகின்றன. அக்கடனிற்கான வட்டி வீதமோ ஸ்திரமற்ற தன்மையையும், அதியுயர் வட்டி வீதத்தையும் கொண்டிருக்கின்றது. அத்துடன் இக்கடன்களை பெற்றுக் பெற்றுக்கொள்வதற்காக வங்கியினால் விதிக்கப்படும் தேவைப் பாடுகள் வகிகாராக உள்ளகால் கடன்களை பெற்றுக் கொள்ள முடியாக

நிலையில் கைத்தொழில் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி, அபிவிருத்தி என்பன பாதிப்பிற்கு உள்ளாகுகின்றது. அடுத்து பணவீக்கம் காரணமாக மூலப்பொருள், கூலி, சம்பளம், வாடகை, இயந்திரங்கள் அதிக மூலதனத்தை உள்வாங்குவதால் உற்பத்திச் செலவு அதிகரிக்க, விலையிடல் அதிகமாகவும், தொழில் இலாபம் குறைவாகவும் அமைகின்றது. இவற்றைவிட தளம்பும் நாணய மாற்று வீதம், நிதிப்பயன்பாடு தொடர்பான அறிவினமை கைத்தொழில் நிறுவன அபிவிருத்திக்கு தடையாக அமைகின்றது. தொழில் முயற்சியாளர்கள் தாம் பெறும் கடன்களை பெற்ற நோக்கத்திற்கு பயன்படுத்தாது வேறு செலவீனங்களை மேற்கொள்வதும், அதன் காரணமாக கடன் முதல், வட்டி என்பவற்றை மீள செலுத்துவதை தவறவிட்டு பெரும் நிதிச்சிக்கல்களை எதிர்நோக்குகின்றனர்.

அடுத்து சமூக, கலாச்சார காரணிகள் தொழில் முயற்சியாளரின் செயற்பாடுகளில் பாரிய தாக்கங்களை எதிர்நோக்கி வருகின்றன. வட மாகாண கலாச்சாரம் பெண்களை அடக்கி, ஒடுக்கி கல்வி அறிவினை பெற்றுக்கொள்வதிலிருந்து வேலை வாய்ப்பு வரை ஊடுருவிக் காணப்படுகின்றது. போரின் பின்னர் பல குடும்பங்கள் குடும்பத் தலைவரை இழந்து பெண் தலைமையில் தங்கி வாழ்வதாக காணப்படுகின்றது. பெண்கள் தொழில் முயற்சியில் ஈடுபடுவதோ, தனித்து இயங்குவதற்கு பெரும் தடையினை சமூகமும் கலாச்சாரமும் விதிக்கின்றது. மேலும் பெண்கள் கீழ் மட்ட வேலைகளிற்கே பொருத்தமானவர்கள் என்பது எமது சமூகத்தின் எண்ணம் ஆகும். தொழில் முயற்சியாளர்கள் பெறும் வருமானங்கள் அவர்களின் செலவீனங்களிற்கே போதுமானதாக அமைந்த நிலையில் தமது தொழில் அபிவிருத்தி தொடர்பில் சிந்திக்க முடியாத நிலை காணப்படுகின்றது.

இவை இவ்வாறு இருக்க எமது நாடு தொழில்நுட்ப பயன்பாட்டிலும், அதன் அபிவிருத்தியிலும் மிகவும் பின்தங்கிய நிலையில் காணப்படுகிறது. சிறிய, நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர் மிக உச்சளவில் எதிர் நோக்கும் பிரச்சினையாக தொழில்நுட்ப சவால்கள் காணப்படுகின்றது. தொழில்நுட்ப இயந்திரங்கள், அவற்றினைப் பயன்படுத்துவதற்கான அறிவு மற்றும் திறன் இல்லாமை, அவற்றினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான பயிற்சியும், ஆளுமை விருத்திக்கான பயிற்சியினை பெற்றுக் கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பங்கள் மிக அரிதாக காணப்படுகின்றது. தொழில் முயற்சியாளர் தொழில் தொடர்பான அறிவினை விருத்தி செய்து கொள்வதற்கு பயிற்சி அவசியமாகும். தொழில்நுட்ப இயந்திரங்களை உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்துவதன் மூலம் அதி உயர் தரமானதும், அதிக எண்ணிக்கையானதுமான புத்துருவாக்கங்களை மிக இலகுவாக உற்பத்தி செய்ய முடியும். எனினும் வெவ்வேறு உற்பத்திகளிற்கு எவ்வகையான இயந்திரங்களை உபயோகப்படுத்த வேண்டும் எனும் அறிவு



மிகக் குறைவாகக் காணப்படுவதாலும், அவ் இயந்திரங்கள் உயர் மூலதனத்தை வேண்டி நிற்பதாலும், அத்தொழில் நுட்ப இயந்திரங்களை பாவனை செய்வது தொடர்பான அறிவு, திறன் பயிற்சி, அனுபவம் எதுவுமற்ற நிலையில் எந்த ஒரு போட்டிச் சூழலையும் சமாளிக்க முடியாது கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் திகைத்து நிற்கின்றன. இப்பயிற்சியினை இலங்கை கைத்தொழில் அபிவிருத்திச் சபை, தொழிற்சாலைத் திணைக்களம், தேசிய அருங்கலைப் பேரவை, விவாதா வள நிலையம், இலங்கை தொழிற் பயிற்சி அதிகார சபை, கமநல அபிவிருத்தி திணைக்களம், விவசாய திணைக்களம், அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் என்பன வழங்கிவருகின்றன.

சிறிய, நடுத்தர தொழில் நிறுவன உற்பத்திகள் மனித வளங்களை அதிகளவில் பயன்படுத்தி மேற்கொள்ளப்படுவதுடன், குறைந்த எண்ணிக்கையான உற்பத்திகளும், அளவுத்திட்டச் சிக்கனம் குறைவாகவும் காணப்படுகின்றது. அத்துடன் அவை தரம் குறைந்த முடிவுப்பொருளாகவும், கவர்ச்சிகரமற்ற பொதியிடலாகவும், காணப்படுவதுடன், வேறுபடுத்தல் குறைவாகவும், அமைவதால், வாடிக்கையாளர்கள் இலகுவாக ஒரு பொருளின் நுகர்வினை விட்டு அடுத்த பொருள் நுகர்விற்கு மாறிவிடுவதால் உள்ளூர் கைத்தொழில் உற்பத்திகள் பாரிய ஆபத்துக்களை எதிர் நோக்குகின்றன. மேலும் குறைந்தளவு ஆராய்ச்சி அபிவிருத்தி செயற்பாடுகள், குறைந்தளவான புத்துருவாக்க உற்பத்திகளும் தொழில் நிறுவனங்களை வெற்றியளிக்காத நிலைக்கு இட்டுச் செல்கின்றது. கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் அனைத்தும் தரமான சந்தைப் படுத்தல் தொடர்பாடலை தம்முடன் தொடர்புடைய சகல தரப்புடனும் வைத்திருத்தல் வேண்டும். ஒரு நிறுவனமொன்றின் பொருளுற்பத்தி, அதன் சிறப்பம்சங்கள் அனைத்தும் வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு படுத்தப்பட வேண்டும். வட மாகாணத்தில் தொழில் நிறுவனங்கள் தொடர்பான தகவல்கள் மிகக்குறைந்தளவிலேயே ஊடகங்களில் பரப்பப் படுகின்றது. அவ்வாறு தொழில் நிறுவனங்கள் தமது தகவல்களை வெளியிட பெருந்தொகையான பணம் அறவிடப்படுகின்றது. இவற்றை விட இன்றைய தகவல் தொடர்பாடல் புரட்சியான வலைப்பின்னல், அதன் மூலமான சந்தப்படுத்தல், சமூக வலைப்பின்னல், சமூகஊடகம் என்பன தற்போது தலைசிறந்த, வினைத்திறனும், பயனுறுதித்தன்மையும் வாய்ந்த தகவல் ஊடகமாக செயற்பட்டு வருகின்றது. எனினும் வட மாகாணத்திலுள்ள கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் அவற்றை பயன்படுத்துவதற்கான அறிவோ, இயந்திர உபகரணங்களோ மிகக் குறைந்தளவிலேயே கொண்டிருக்கின்றன. இவை அவற்றின் வளர்சிக்கு மிகப்பெருந்தடையாக காணப்படுகின்றது.



பாதுகாப்புச் சான்றிதழ் கட்டுப்பாடுகளாக சூழலிற்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்தாத காற்று, புகை, சத்தம், அதிர்வு, கழிவு நீர், கழிவு பொருட்கள். மேலும் உணவப் பாதுகாப்பு, தரக்கட்டுப்பாடு, சுகாதார பாதுகாப்பு வேலையாளரின் பாதுகாப்பும் ஆரோக்கியம் என்பன மிகச்சவாலாக அமைகின்றது. அடுத்து போட்டிச்சூழலை நோக்கின் சிறிய, நடுத்தர தொழில் நிறுவனங்கள் திறந்த சூழலில் உள்நாட்டு, சர்வதேச நிறுவனங்களின் பொருட்கள் சேவைகளுடன் கடுமையான போட்டிச் சூழலை எதிர்நோக்க வேண்டியுள்ளது.

வடமாகாணத்தில் அதிகளவான பெறுமதிமிக்க வளங்கள் பாவனையற்றோ, குறைந்தளவிலான பாவனை கொண்டதாகவோ காணப்படுகின்றது. அநேக படித்தவர்கள் வேலைவாய்ப்பு இன்றியும், தாழ்ந்த பொருத்தமற்ற வேலைகளிலும் அமர்த்தப்பட்டும் காணப்படுகின்றார்கள். இப்பெறுமதிமிக்க மனிதவளங்கள் மிகச்சிறந்த முறையில் பயிற்சியளிக்கப்பட்டு, அறிவூட்டப்பட்டு, அவை ஏனைய வளங்களை சிறப்பாக பயன்படுத்துமாயின் வடமாகாணம் பொருளுற்பத்தியில் தன்னிறைவினை அடைவதுடன் ஏனைய மாவட்டங்கள், மற்றும் நாடுகளிற்கு ஏற்றுமதி செய்யவும் முடியும்.

If you're not a risk taker, you should get the hell out of business.” - Ray kroc, founder of Mc Donald's.

நீ இடர்களை ஏற்று கொள்பவனாக இல்லாவிட்டால் உனது முயற்சி பயனற்றுப்போகும்

Ray kroc, founder of Mc Donald's



வட மாகாணத்தில் உள்ள வங்கிகளும், தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு அவை வழங்கும் சேவைகளும்

ஆ. சுதன்,
பட்டதாரிப் பயிலுனர்,
தொழிற்சாலை நினைக்களம்,
வடமாகாணம்.

வடமாகாணத்தில் நிதியியல் சேவை வழங்குவதற்காக பல்வேறான நிதி நிறுவனங்கள் இன்று தமது கிளைகளை நிறுவி சேவையை விரிவாக்கி வருகின்றன. இவ் நிதிநிறுவனங்களில் சில நிறுவனங்கள் மத்திய வங்கியால் வங்கி செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ள உரித்துடைய வங்கிகளாக ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டுள்ளன. வங்கிகளின் பிரதான தொழிற்பாடு கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ளுதலாகும். வாடிக்கையாளர்களிடம் இருந்து வைப்புக்களை ஏற்க்கும் அதேவேளை அவர்களுக்கான நிதித் தேவைகளுக்காக கடன்களை வழங்குகின்றது. இக் கடன்களை ஒவ்வொரு வங்கிகளும் பலவாறான பெயர்களில் ஒவ்வொரு தேவைக்கேற்ப வழங்குகின்றனர்.

இந்தக் கட்டுரையில் வட மாகாணத்தில் உள்ள வங்கிகள் வழங்கும் சேவைகளையும் அவற்றிற்காக ஒரு வாடிக்கையாளர் தன்னை எவ்வாறு தயார்ப்படுத்த வேண்டும் என்பதுடன் வங்கியுடனான உறவை எவ்வாறு நம்பிக்கைத் தன்மையுடன் பேணுவது என்பதனை வாடிக்கையாளருக்கு தெளிவாகும் வகையில் விபரிக்கின்றது.

மத்திய வங்கி வழங்கும் சேவைகள்

இலங்கை வங்கித்துறையில் வங்கிகளின் வங்கியாக மத்திய வங்கி விளங்குகின்றது. இது வங்கிகளின் தொழிற்பாட்டை முகாமை செய்வதுடன் மத்திய வங்கியின் பெயரால் பல கடன் வசதிகளை வழங்குகின்றது. மத்திய வங்கி நேரடியாக மக்களுடன் பணக்கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ளாது மாறாக சில நிபந்தனைகள் மூலம் தன்னுடன் இணங்கிக்கொள்ளும் வங்கிகள் மூலமாக தனது கடன் வசதிகளை மக்களுக்குச் சென்றடையச் செய்யும் மத்திய வங்கியானது அமுல் ப்படுத்தும் கடன் திட்டங்கள் மிகக் குறைந்த வட்டி வீதங்களைக் கொண்டது. சுய தொழில் மற்றும் நடுத்தர கைத்தொழில் முயற்சியாளர்களை உருவாக்கும் நோக்குடன் இக் கடன்திட்டங்கள் அமுல்படுத்தப்படுகின்றது. தற்பொழுது மத்திய வங்கியால் அமுல்படுத்தப்பட்டிருக்கும் கடன் வசதிகளையும் அவற்றைப் பெறுவதற்கான ஏற்பாடுகளையும் அவதானிக்கலாம்.

01. கடன் கெயர் :- புதிய அனைத்தையும் உள்ளடக்கிய கிராமிய கடன்திட்டம் (NCRCS)

குறிக்கோள் :- நெற்பயிர்ச்செய்கையில் குறுகிய கால நிதித் தேவைகளை பூர்த்திசெய்ய விவசாயிகளுக்கான குறுகியகால சாகுபடி கடன் . வெங்காயச் செய்கைக்கும் ஏனைய விவசாயச் செய்கைகளுக்கும் வழங்கப்படும்.

கடன் பெறக்கூடிய :- இலங்கை வங்கி , மக்கள் வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி, நிதிநிறுவனங்கள் ஹற்றன் நஷனல் வங்கி, செலான் வங்கி, சம்பத் வங்கி, DFCC வங்கி, யூனியன் வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி, NSB, சனச அபிவிருத்தி வங்கி, லங்கா புத்திர அபிவிருத்தி வங்கி, HDFC வங்கி.

அதிகபட்ச கடன்தொகை :- பயிருக்கும், பயிரடப்படும் நில அளவுக்கும் ஏற்ப தீர்மானிக்கப்படும். அதிகபட்சம் 5,00000

வட்டி வீதம் :- 7%
அரசு மாணிய வட்டிவீதம் 5%

தகமை :- கடன் திட்டத்திற்குள் உள்ளடக்கப்பட்ட பயிர்களை பயிரிடல்.

02. வணிக அளவிலான பால் அபிவிருத்தி கடன்திட்டம் (CDDL)

குறிக்கோள் :- பாற்க்கைத் தொழிலை நிறுவுவதற்கான எந்த ஒரு செயற்பாட்டிற்கும் பரந்த கண்ணோட்டத்தில் உதவுதல்.

கடன் பெறக்கூடிய :- இலங்கை வங்கி , மக்கள் வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி, ஹற்றன் நிதிநிறுவனங்கள் நஷனல் வங்கி, செலான் வங்கி, சம்பத் வங்கி, DFCC வங்கி, யூனியன் வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி, NSB, சனச அபிவிருத்தி வங்கி, லங்கா புத்திர அபிவிருத்தி வங்கி, HDFC வங்கி. பாணேசியா வங்கி

அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 25 மில்லியன்

வட்டி வீதம் :- 6%
அரசு மாணிய வட்டிவீதம் 6%

தகமை :- நுகர்வு உற்பத்தியிலிருந்து பாற்பண்ணை தொடர்பான எந்த ஒரு நடவடிக்கைகளுக்கும் வழங்கப்படும்.

03. கடன்திட்டம் :- செளபாக்கியா

குறிக்கோள் :- வேலை உருவாக்கம், கண்டுபிடிப்பு, புதிய தயாரிப்புக்கள் மற்றும் ஆலோசனைகளை மேம்படுத்தல், கடன் வசதிகளை வழங்குதல்.

கடன் பெறக்கூடிய :- இலங்கை வங்கி , மக்கள் வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி, ஹற்றன் நிதிநிறுவனங்கள் நஷனல் வங்கி, செலான் வங்கி, சம்பத் வங்கி, DFCC வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி.

அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 25 மில்லியன்



தகமை :- நிலம், கட்டடம், வாகனம், எண்ணை நிரப்பு நிலையம், வாங்கிவிற்கும் வானிபநிலையம் தவிர்ந்த ஏனைய தொழில்கள், உற்பத்திகள். வானிபநிலையம் தவிர்ந்த ஏனைய தொழில்கள், உற்பத்திகள்.

04. கடன் திட்டம் :- சுயதொழில் ஊக்குவிப்பு முயற்சி கடன் திட்டம். (SEPI)

குறிக்கோள் :- அங்கீகரிக்கப்பட்ட தொழில் பயிற்சி நிறுவனங்களில் இருந்து பயிற்சி பெற்ற இளைஞர்களுக்கு அவர்களின் சுயதொழில் செயல்திட்டத்தின் உருவாக் கத்திற்காக நிதி உதவி வழங்குதல்.

கடன் பெறக்கூடிய:- இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி, நிதி நிறுவனங்கள் ஹற்றன் நஷனல் வங்கி, செலான் வங்கி, சம்பத் வங்கி, DFCC வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி,

அதிகபட்ச :- 5,00000 ரூ
கடன்தொகை

வட்டி வீதம் :- 9%

தகமை :- அங்கீகரிக்கப்பட்ட பயிற்சி நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படும் முயற் சியான்மை அபிவிருத்திக் கான சான்றிதழ்களை பெற்றுக்கொண்டவர்கள். (NYSC, DTET, NAITA, VTA)

05. கடன் திட்டம் :- வறுமை ஒழிப்பு மற்றும் சிறுகடன் திட்டம் - இரண்டாம் கட்டம் (PAMP II)

குறிக்கோள் :- முறைசார் வங்கி தொழில் முறைமையுடன் குறைந்த வருமானமுடைய குழுக்களை இணைப்பதற்கு ஏற்பாடு செய்தல் மற்றும் வருமான உருவாக்க நடவடிக்கைகளை மேம்படுத்துவதன் ஊடாக வறுமை ஒழித்தல்.

கடன் பெறக்கூடிய :- இலங்கை வங்கி, மக்கள் வங்கி, கொமர்ஷல் வங்கி, ஹற்றன் நிதி நிறுவனங்கள் நஷனல் வங்கி, செலான் வங்கி, சம்பத் வங்கி, DFCC வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி, லங்கா புத்திர அபிவிருத்தி வங்கி, லங்க ஓரிக்ஸ் லீசிங் கம்பனி, பீப்பிள்ஸ் லீசிங் கம்பனி,

அதிகபட்ச :- 5,00000
கடன்தொகை

வட்டி வீதம் :- 10%



தகமை

:- 1600 ரூபாவுக்கு குறைந்த மாதவருமானமுடையவர்கள் சுய உதவிக்குழுவில் அங்கத்தவராக இருத்தல் வேண்டும். பெண்களைத் தலைவராக கொண்ட குடும்பங்களுக்கு முன்னுரிமை வழங்கப்படும் ஏதாவது ஒரு சுயதொழிலை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

மேலே கூறப்பட்ட கடன்களை பெற விரும்புவவர்கள் குறிப்பிட்ட கடன்களைப் பெற உரித்துடையதாக மத்தி வங்கியால் அறிவிக்கப்பட்ட வங்கிகளில் நேரடியாகச் சென்று முகாமையாளரால் முன்வைக்கப்படும் தகமைகளை நிறைவேற்றுவதன் மூலம் இலகுவாக பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

இக்கடன்களை விட ஒவ்வொரு வங்கிகளும் தனியான சுயதொழில் கடன்களை வழங்குகின்றன. இவ்வாறான கடன்களை குறிப்பிட்ட வங்கிகளுக்குச் சென்று நேரடியாக பெற்றுக்கொள்ளலாம் இதற்கு முகாமையாளரால் தீர்மானிக்கப்படும் பிணைகளும் நிபந்தனைகளும் பூர்த்திசெய்யப்படும் போது குறிப்பிட்ட கடன்களை பெற்றுக்கொள்ள முடியும். இந்த வகையில் பெறக்கூடிய கடன்களை பற்றி கீழே நோக்கலாம்.

01. கொமர்ஷல் வங்கி

a- கடன்திட்டம் :- நுண்கடன்திட்டம்

வட்டிவீதம் :- 19%

அதிகபட்ச :- 3,00000ரூ

கடன்தொகை

தகமை :- சுயதொழிலை மேற்கொள்பவர்கள்.

b- கடன்திட்டம் :- கப்புறுக்க

வட்டிவீதம் :- 9%

அதிகபட்ச :- 2 மில்லியன்

கடன்தொகை

தகமை :- தென்னை அபிவிருத்தி சபையில் பதியப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். புதிதாக தென்னை நாட்டுபவர்கள், மீள்நடை செய்பவர்கள் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.



2. இலங்கை வங்கி

- a-** கடன்திட்டம் :- சிறிய நடுத்தர முயற்சியாளர்களுக்கான கடன்
வட்டிவீதம் :- 9.853%
அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 60 மில்லியன்
தகமை :- விவசாயம் தவிர்ந்த ஏனைய உற்பத்திகளை, தொழில்களை மேற்கொள்ளுதல்.
- b-** கடன்திட்டம் :- திவிமகா
வட்டிவீதம் :- 10%
அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 5,00000 ரூ
தகமை :- மேற்கொள்ளப்படவுள்ள செயல்திட்டம் தொடர்பான அறிக்கை சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும், வாடிக்கையாளர் திட்டத்தின் 15% பங்களிப்புச்செய்ய வேண்டும்.

03. மக்கள் வங்கி

- a-** கடன்திட்டம் :- பீப்பிள் பாஸ்ற்
வட்டிவீதம் :- 13.5 வீதத்தில் இருந்து
அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 5,00000 ரூ
தகமை :- சுயதொழிலை மேற்கொள்ளுபவர்கள்
- b-** கடன்திட்டம் :- SME
வட்டிவீதம் :- 12 இல் இருந்து
அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 2 மில்லியன்
தகமை :- உற்பத்தியாளர், விற்று வாங்கும் வணிக நிறுவனம் தவிர்ந்த தொழில.புரிவோர், புதிய தொழில் முயற்சியாளர்கள்.



04. செலான் வங்கி

- a- கடன்திட்டம் :- SMILE I, SMILE II, SMILE III என்னும் மூன்று கடன்திட்டங்கள்
- வட்டிவீதம் :- 16%
- அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 25 மில்லியன்
- தகமை :- சுயதொழில் புரிபவர்கள் பங்குதாரர்களாக தொழில் புரிபவர்கள் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், முதலீட்டினை மேற்கொள்பவர்கள்.

05. பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி

- a- கடன்திட்டம் :- SMILE III, R/F
- வட்டிவீதம் :- 8%
- அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 25 மில்லியன்
- தகமை :- சுயதொழில் புரிபவர்கள் பங்குதாரர்களாக தொழில் புரிபவர்கள், கூட்டுறவுச் சங்கங்கள், முதலீட்டினை மேற்கொள்பவர்கள்.

- b- கடன்திட்டம் :- கப்புறுக்க
- வட்டிவீதம் :- 9%
- அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 2 மில்லியன்
- தகமை :- தென்னை அபிவிருத்தி சபையில் பதியப்பட்டிருத்தல் வேண்டும். புதிதாக தென்னை நாட்டுபவர்கள், மீள்நடை செய்பவர்கள் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

- c- கடன்திட்டம் :- இசுறு கடன்
- வட்டிவீதம் :- 6%இல் இருந்து
- அதிகபட்ச கடன்தொகை :- 25 0000
- தகமை :- சிறு குழுக்களாக இயங்க வேண்டும், சுயதொழில் பரிவாராக இருக்க வேண்டும்.



மேற்குறிப்பிட்ட வங்கிகளில் உரிய முறைகளில் தேவையான ஆவனங்களை சமர்ப்பிப்பதன் மூலமாக தேவையான கடன் வசதிகளையும், ஆலோசனைகளையும் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

வங்கியில் பெறப்படும் கடன்களை எவ்வாறு முகாமை செய்வது?

- * வங்கிகளில் கடன் பெறும் போது ஒரு செயற்பாட்டு அறிக்கை தயாரித்து அதற்கேற்ப நிதி அறிக்கை ஒன்றை தயார் செய்தல்.
- * உன்மையான காரணங்களை கூறி கடன் பெறுதல் வேண்டும்.
- * பெறப்பட்ட கடன்களை பெறப்பட்ட நோக்கத்திற்கு பயன்படுத்துதல்.
- * சுயதொழிலை மேற்கொள்ளும் போது முதலீடு, வரவு செலவு என்பவற்றை பதிவேட்டில் பேணுவதன் மூலம் இலாப நட்டத்தினை அறிந்து கொள்ளுதல்.
- * கிடைக்கும் வருமானத்தில் ஒரு பகுதி மாதாந்த கட்டுப்பணத்திற்காக சேமித்தல்.
- * கிடைக்கும் வருமானத்தில் முதலீட்டுக்காக ஒரு பகுதியை ஒதுக்குதல்.
- * வங்கிக்கடனுக்கான மாதாந்த கட்டுப்பணத்தினை கடன் திகதியிலோ அல்லது அதற்கு முன்போ வைப்பிலிடுவதன் மூலம் மேலதிக தண்டப்பணம் அறவிடுவதை தவிர்க்கலாம்.

ஒருவாடிக்கையாளர் வங்கியுடன் எவ்வாறு நல்லுறவை பேணலாம்?

- * தொடர்ந்து ஒரே வங்கியில் கொடுக்கல் வாங்கல்களை பேணுவதனால் வாடிக்கையாளர்கள் முகம் வங்கிக்கு பரீட்சயமாகும்.
- * வங்கியில் கடன் பெறும் பொழுது உரிய காரணங்களை கூறி கடன் பெறுவதுடன் அக்கடனைப் பயன்படுத்தி குறித்த திட்டத்தை நிறைவேற்றுதல்.
- * வங்கியில் பெற்ற கடனுக்கான தவணைப்பணத்தை கடன் பெற்ற திகதிக்கு முன்பே வைப்பிலிடுதல்.
- * மாதாந்தத் தவணைப்பணம் செலுத்துவதில் சில மாதங்களுக்கு இடர்பாடுகள் ஏற்படுமெனில் முகாமையாளருக்கு அது தொடர்பில் தெரியப்படுத்துதல்.
- * வியாபாரம் அல்லது தொழிலில் நட்டமடைதல், அழிவடைதல் போன்ற விரும்பத்தகாத செயற்பாடுகள் நிகழும் பொழுது முகாமையாளரை சந்தித்து ஆலோசனை பெறுவதுடன் உரிய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளுதல்.



- * வங்கியின் தொலைபேசி அழைப்பு, கடிதங்களுக்கு உரிய மதிப்பளிப்பளித்தல்.
- * இவ்வாறான உறவு முறைகளை பேணுவதனூடாக வங்கிகளின் பலதரப்பட்ட வசதிவாய்ப்புக்களை பெற்றுக்கொள்ளலாம்

வங்கிகளில் கடன்பெற வேண்டுமாயின் எவ்வாறான அடிப்படைத் தகமைகளை கொண்டிருத்தல் வேண்டும்?

- * இலங்கை பிரஜையாக இருத்தல் வேண்டும்.
- * தேசிய அடையாள அட்டை உடையவராக இருத்தல்.
- * பிறவங்கிகளில் கடன் பெற்றால் குறித்த கடனை ஒழுங்காக செலுத்தபவராகவும், /செலுத்தி முடிந்தவராகவும் இருத்தல்.
- * பிணையாளியாக ஒப்பமிடப்பட்ட கடன்கள் ஒழுங்காக மீளச்செலுத்தப் படல், /மீளச்செலுத்தி முடிக்கப்பட்டிருத்தல்.
- * கடனை மாததாந்தம் மீளச்செலுத்த கூடிய வருமான வழியை தெரிந்திருத்தல்.
- * குறித்த வங்கி யில் சேமிப்புக் கணக்கை கொண்டிருத்தல்.
- * மற்றும் வங்கிகளால் விதிக்கப்படும் நிபந்தனைகளை நிறைவேற்றுதல்.

இத்தகைய பண்பியல்புகளை கொண்டு ஒருவர் வங்கிகளில் கடன் பெற்றுக்கொள்ள முடியும் மேலே தரப்பட்ட தரவுகள் யாவும் 2016.08.31ம் திகதியில் பெறப்பட்டவை. இத்தரவுகள் மத்தியவங்கி, இலங்கைவங்கி, மக்கள் வங்கி, செலான் வங்கி, பிரதேச அபிவிருத்திவங்கி, கொமஷல் வங்கி ஆகிய வங்கிகளுக்கு நேரடியாகச் சென்று முகாமையாளர், கடன் அலுவலர்கள் உடனான உரையாடல் மூலம் பெற்றுக்கொள்ளப்பட்டது.

இங்கு கூறப்பட்ட நிபந்தனைகளும் வட்டிவீதங்களும் வங்கி நிர்வாகத்தின் இறுதி முடிவாகும். இவ்வட்டி வீதங்கள் மேற்குறித்த திகதிக்குரியவை. இவை சுற்றறிக்கைகள் மூலம் மாற்றம் அடையலாம்.

ஒரு தொழில் முயற்சியாளர் வங்கிகளுக்குச் சென்று கடனைப் பெற்று உரியவகையில் பயனடைவதன் மூலம் தன்னையும் சமூகத்தையும் வளர்க்கலாம்.

‘You may be disappointed if you fail, but you are doomed if you don’t try. ‘ Beverly Sills, opera singer
தோல்வியடைந்தால் நீ ஏமாற்றமடையலாம் ஆனாதல் முயற்சி செய்யாவிட்டால் நீ அற்றுப்போகலாம்



சென்னை நகராட்சி
கட்டிடத்துறை

சென்னை நகராட்சி
கட்டிடத்துறை

நெசவு மற்றும் கைவினைப் பொருட்கள் விற்பனை நிலையங்கள்

பருத்தித்துறை வீதி, யாழ்ப்பாணம்.
(ஆரியகுளம் சந்திக்கு அருகாமை)
தொ.பே:- 021 222 3546

இல. 124, பருத்தித்துறை வீதி,
(நல்லூர் அரசடிச் சந்தி.)
யாழ்ப்பாணம்.
தொ.பே:- 021 222 3546

புகையிரத நிலைய வீதி,
வைரவப்புளியங்குளம்,
வவுனியா.
தொ.பே:- 024 222 3083

இரணைப்பாலை வீதி,
புதுக்குடியிருப்பு.
தொ.பே:- 021 321 7576

தொழிந்துறைத்திணைக்களம் - வடமாகாணம்.
முதியோர் இல்ல வளாகம்,
கண்டி வீதி, கைதடி,
யாழ்ப்பாணம்.

Tell: 021 300 9717, 021 320 2413

Fax: 021 223 1532

Email: npinddept@gmail.com

