

கிள்ளைய

வாயியம்

முயற்சியாளரின் முதல் தெரிவு

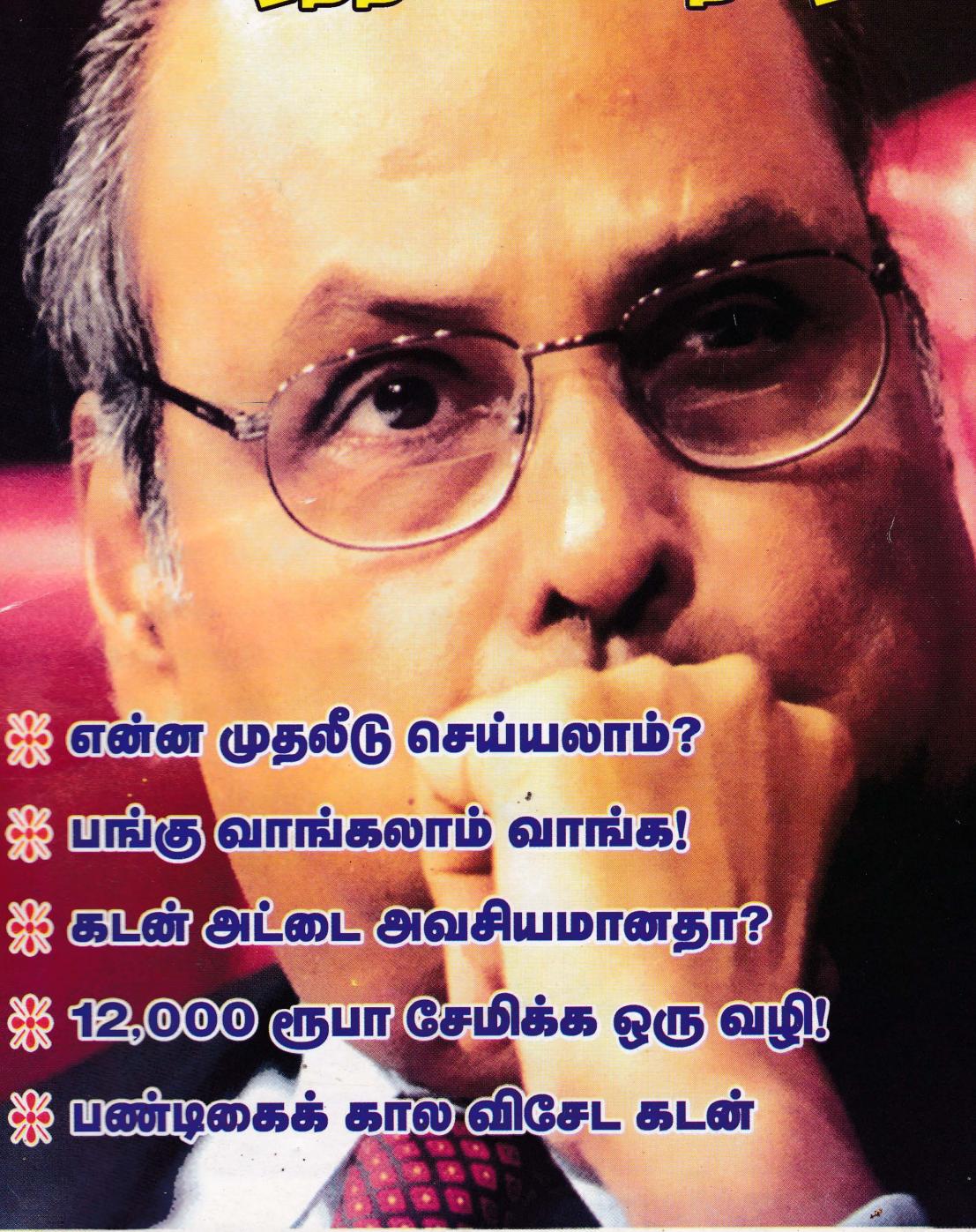
விலை ரூபா 100/-



தொடர் இதழ்- 01

சித்திரை 2015

திருப்பாய் அம்பானி வியாபாரத்தில் வென்றவர் கதை!



- ❖ என்ன முதலீடு செய்யலாம்?
- ❖ பாங்கு வாங்கலாம் வாங்க!
- ❖ கடன் அட்டை அவசியமானதா?
- ❖ 12,000 ரூபா சேமிக்க ஒரு வழி!
- ❖ பண்டிகைக் கால விசேட கடன்

“தறி கெட்டு திரியும் வாழ்வுக்கு கழவாளம் மோடும் தொடர் கிடையும்!”

NEW GOLDEN STAR

- * Photo Copies
- * School Accessories
- * Computer Type Setting
- * Laser Print
- * Lamination
- * All kind of Reload & Cards
- * Binding
- * Colour Print
- * Scanning
- * Fax



**226, Ramanathan Road,
Thirunelvely, Jaffna.**

E-mail : newgoldenstar226@gmail.com
T.P 8 021 222 6951, 077 952 2444
Fax 8 021 222 6951

MATHI
COLOURS

உங்கள் மேல்கணிசம் நடவடிக்கை குழக்கள்
மங்களாரமான நிகழ்வுகளுக்கு...

மதி கலீஸ்

திருமண அணைப்புச்சுதீ
காட்சியோ

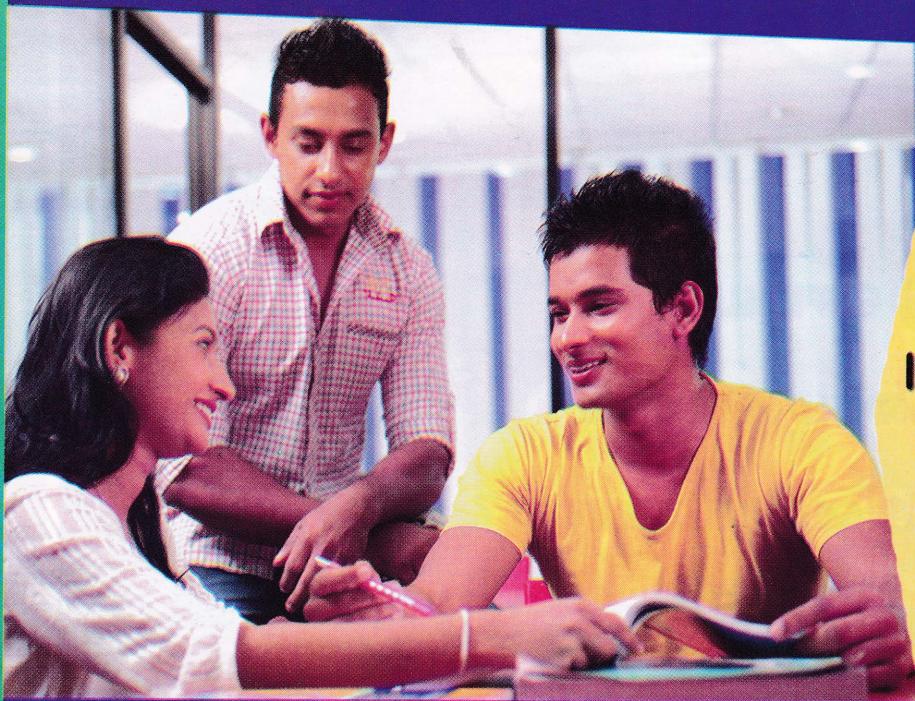
WEDDING GARD

SHOWROOM



15/2, Murugesar Lane, Nallur, Jaffna.
T.P: 021 2229285, 077 7222259
Email: mathicolours@gmail.com Fb: mathicolours

சர்வதேச அகீகாரம் பெற்ற DIPLOMA றகு UK PEARSON வழங்கும் சான்றிதழ்
www.esoft.lk



நீங்கள் ஒரே தடவையில்
இரண்டு டிப்போமாக்களை
எம்மிடமிருந்து மட்டுமே பற்றுக்
கொள்ள முடியும்.

**Diploma in
Information Technology**

DiTEC
INTERNATIONAL

Duration: 4 Months

DiE Diploma in
ENGLISH

021 226 4940

பிடிசாலை, மல்கணலக்கழக மாணவர்கள் துணியார் மற்றும் அரசாங்க உத்தியோகத்துறைக்கால ஆங்கிலம் மற்றும் கணினிம் பயிற்சி பெறுகின்றார்களுக்குரிய விசேஷ நேர ஒழுங்கு வசதிகள்.

ESOFT
Shaping Lives, Creating Futures.

ESOFT METRO COLLEGE
Jaffna road, Nelliady

Assured by PEARSON
ESOFT+UK

பெப்ரவரி 2015

திதி - 01

வாசகருக்கு வணக்கம்!

இன்றைய வாணிபம் 1வது இதழில் உங்களைச் சந்திப்பதில் மகிழ்ச்சி! இது தறிகெட்டு திரியும் வாழ்வுக்கு கடிவாளம் போடும் இலட்சிய நோக்குடன் மாதாந்தம் வெளி வரும் ஓர் தொடர் இதழ் ஆகும்.

இதன் பக்கங்கள் மாணவர்கள், பெற்றோர்கள், இல்லத்தரசிகள் மற்றும் வணிகரின் வாழ்கையை பற்றி பேச மட்டுமே ஒதுக்கப் பட்டுள்ளன.

இதனை இரசனையுடன் எளிமையாக, புதுமையுடன் பொலிவாக, நட்புடன் உங்களுக்காக எழுதவே எதிர் பார்கின்றேன்.

எனவே எமது முயற்சிக்கு தோழ் கொடுங்கள். உங்கள் கருத்துக்களை எனக்கும் எழுதுங்கள். நன்றி!

ஆசிரியர் : தமி.

அம்பாள் கோவிலடி,
அளவெட்டி வடக்கு,
அளவெட்டி

தொ.பே.இல : 076 8661583

உள்ளே உள்ளவை ...

1. முதலிட முன்னர் ஒரு நிமிடம்

04

நீங்கள் சேமித்து வைத்துள்ள பணத்தை என்ன என்ன வழிகளில் முதலீடு செய்து அதிக நன்மை பெறலாம்? என்பது தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

என்ன முதலீடு
செய்யவேண்டும்?

1. பங்குச்சந்தை என்றால் என்ன?

06

பங்குச்சந்தையில் முதலீடு செய்து நன்மை பெறுவதற்கான வழிகளை மிகவும் எளிமையாக இங்கே பேசப்படும்!

பங்கு வார்மங்களை
வாங்க!

3. வியாபாரம் தொடங்க ஆசையா?

08

வியாபாரம் ஒன்றில் கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

வியாபார
முன்னேற்றம்

4. வியாபார நடைமுறைச் சட்டதிட்டங்கள்

09

வியாபாரம் ஒன்றை நடாத்தும் போது பின்பற்ற வேண்டிய சட்ட நடைமுறைகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

வியாபார
சட்டங்கள்

5. திருபாய் அம்பாளி

11

வியாபாரத்தில் பல்வேறு சவால்களைச் சந்தித்து சாதித்த மனிதர்களின் வாழ்கைப் போராட்டங்கள் கதைகளாக இங்கே பேசப்படும்!

வியாபாரத்தில்
வெள்ளுவர் கடது!

6. ஆரோக்கிய சமையல் அட்டவணை

13

உங்கள் வீட்டில் இருந்தவாறே சேமிக்கவும், தொழில் புரியவும், ஆரோக்கியமாக வாழவும் உள்ள வழிகள் இங்கே பேசப்படும்!

வகையின்
மொழுவாதாரம்

7. பிள்ளையை எப்போது படிக்க அனுப்பலாம்?

15

உங்களின் குழந்தைகள் அறிவுள்ள, நல்ல மனிதனாக வளர்வதற்கு என்ன வழி முறைகளைப் பின்பற்ற வேண்டும் என்பன தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

துமங்கை
வளர்ப்புக் கலை!

8. கடன்டை அவசியமானதா?

17

நீங்கள் வாழ்வில் எடுக்கின்ற சில பொருளாதார தீர்மானங்கள் சரியா? தவறா? என்பது தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

சரியா?
தவறா?

9. ரூபா 12,000 சேமிக்க ஒரு வழி!

19

பொருட்களை வாங்கும் போது கவனிக்க வேண்டிய விடயங்கள் மற்றும் புதிய பொருட்கள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

என்ன முதலில்
செய்யலோம்?

10. விலைவாசி! பார்த்து யோசி!!

20

அன்றாடம் நீங்கள் பயன்படுத்தும் பொருட்கள், சேவைகளிற்கான விலைகள் மற்றும் வட்டி, பங்குச் சந்தை நிலைமைகள் இங்கே பேசப்படும்!

விலை, வட்டி,
நிலைமை
பயிற்சிகள்

11. விலையினால் வந்த வில்லன்டம்!

21

பாவனையாளருக்கு உள்ள உரிமைகள் மற்றும் அவர்களிற்கு எதிராக இழைக்கப் படுகின்ற அநீதிகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

பாவனையாளர்
உரிமைகள்

12. பண்டிகைக்கால விசேட கடன் திட்டம்

23

புத்தம் புதிதாக அறிமுகம் செய்யப்பட்டுள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

புத்தம் புதிய
சேவைகள்

13. வாழ்வு மேம்பட நேர மேலான்கம

24

சுயமாக ஒருவர் முன்னேறுவதற்கு பின்பற்ற வேண்டிய ஒழுக்கங்கள், முகாமைகள், ஆலோசனைகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

சுய
முன்னேற்றம்

14. நம்பிக்கை தரும் வரிகள்

26

உங்கள் வீட்டில் இருந்தவாறே சேமிக்க வும், தொழில் புரியவும், ஆரோக்கியமாக வாழவும் உள்ள வழிகள் இங்கே பேசப்படும்!

தன்மூலமிக்கவை
வளர்ச்சோம்!

15. அகமையச்செலவு என்றால் என்ன?

27

பொருளியல் கொள்கைகள் கோட்பாடுகளை நடைமுறையில் எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம்? என்பன தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

பொருளியல்
சிந்தனைகள்

16. தொழிலாளர்களை எப்படி நடாத்த வேண்டும்?

29

முகாமைத்துவ சிந்தனைகளை நடைமுறையில் கையாள்வது தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

முகாமைத்துவ
சிந்தனைகள்

17. உள்நாட்டு வாணிபம்

31

உள்நாட்டில் இடம்பெறும் முக்கிய வணிக பொருளாதாரச் செய்திகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

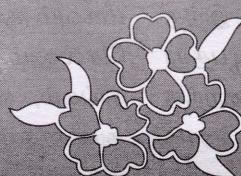
எய்திகள்

18. வெளிநாட்டு வாணிபம்

32

வெளிநாட்டில் இடம்பெறும் முக்கிய வணிக பொருளாதாரச் செய்திகள் தொடர்பாக இங்கே பேசப்படும்!

எய்திகள்



முதலீடு முன்னர் ஒரு நிமிடம்!

நாம் சேமித்த அல்லது கடன் வாங்கிய அல்லது நன்கொடையாகப் பெற்ற பணத்தினை கொண்டு வட்டி அல்லது இலாபம் உழைக்கும் நோக்குடன் பொருட்கள், சேவைகளை வாங்குதல் அல்லது பணமாக வைப்புச் செய்தல் முதலீடாகும்.

முதலீடு செய்யக்கூடிய வழிகள் எவ்வளவு?

முதலீடு செய்வதற்கு இரண்டு வழிகள் காணப்படுகின்றன. ஒன்று, பொருள் சந்தையில் முதலீடுதல். இரண்டாவது, பணச் சந்தையில் முதலீடுதல். பொருள் சந்தை எனும் போது காணி, கட்டிடம், இயந்திரம், தளபாடங்கள், தங்கம், இரும்பு, வாகனம் மற்றும் இது தவிர்ந்த ஏனைய பொருட்களை குறைந்த விலையில் வாங்கி கூடிய விலையில் விற்று இலாபம் சம்பாதிக்கலாம். அதே போல பணச் சந்தை எனும் போது சேமிப்பு வைப்பு, நிலையான வைப்பு, அரசு கடன் பத்திரங்கள், பிணைகள், முறிகள், பங்குச் சந்தை, வெளிநாட்டு நாணைய அலகில் முதலீடுதல், வட்டிக்கு கடன் வழங்குதல், காப்புறுதி, ஓய்வுக்கிய திட்டங்கள் மூலம் ஒன்றில் வட்டி வருமானம் அல்லது பங்கு இலாபம், அல்லது மாதாந்த ஊதியம், வெகுமதிகள் போன்ற வற்றை நன்மையாக பெறலாம்.

முதலீடு செய்ய முன்னர் கவனிக்க வேண்டியது?

மேற்படி முதலீடுகளை பணச் சந்தையிலா? அல்லது பொருள் சந்தையிலா? முதலீடு செய்யப் போகின்றோம் என முடிவு எடுத்த பின்னர் எமது முதலீடு திரும்ப கைசேர எடுத்துக் கொள்ளும் காலம் குறுங்காலமா? அல்லது நீண்ட காலமானதா? என்ற முடிவிற்கு வர வேண்டும். இந்த முடிவினை எடுத்த பின்னரும் கூட நாம் ஆபத்து கூடிய முதலீடிலா? அல்லது ஆபத்து குறைந்த முதலீடிலா? முதலீடு செய்யப் போகின்றோம் என்ற முடிவினையும் முன்னரே எடுத்தாக வேண்டும்.

உதாரணமாக ஒருவர் நீண்ட கால முதலீட்டை தெரிவு செய்தால் உயர்வான நன்மையை பெற முடியும். அதே போல, ஆபத்து கூடிய முதலீட்டை தெரிவு செய்தால் அதிகளு இலாபம் அல்லது வட்டியினை பெற முடியும். எனினும் எமது முதலீட்டு எந்தளவு ஆபத்து, எந்தளவு கால வரையரை வேண்டும் என்பதனை எமது அறிவு, அனுபவத்தினை முழுமையாக கணித்தே ஒரு முடிவிற்கு வர வேண்டும். எமது கணிப்பு தவறினால் நட்டம் ஏற்படும் என்பதோடு இதனை தவிர்க்க சந்தையினை சரியாக அவதானி த்து, ஆலோசித்து முடிவுகளை எடுக்கப் பழக வேண்டும்.

அதிகம் நன்மை தரும் முதலீட்டை எவ்வாறு அறிவாறு?

நாட்டில் நிலவும் பொருளாதார, அரசியல் சூழ் நிலைகளுக்கு ஏற்ப விலை, வட்டி, வாடகை, இலாபம் போன்றவை ஏற்ற - இறக்கம் கொண்ட தாக அமையும். எந்த முதலீடினை தெரிவு செய்ய லாம் என்பதனை அறிய இந்தக் குறிகாட்டிகளை பயன்படுத்தலாம். உதாரணமாக, நாட்டில் வட்டி வீதம் உயர்வடையும் போது நீண்ட கால வைப்பு களை மேற்கொண்டு வட்டி வருமானத்தை பெற முடியும். இதிலும் வங்கிகளை விட நிதிக் கம்பனிகள் உயர்வான வட்டி வீதங்களை வழங்கும் என்றாலும், குறுங்கால முதலீடு மேற்படி நிதிக் கம்பனிகளில் முதலீடு செய்யும் போது ஆபத்து, நட்டங்களை குறைத்து அதிக நன்மையை பெற முடியும்.

அதே போல காணி, தங்கம், வாகனம் போன்றவற்றின் விலைகள் காலத்திற்கு காலம் மிகவும் குறைந்த மட்டத்திற்கு வந்து மீண்டும் ஏறிச் செல்லும். இவ்வாறு குறையும் காலத்தில் காணி, தங்கம், வாகனம் வாங்குவதற்கு நாம் முன்னரே தயாராக இருக்க வேண்டும். உதாரணமாக, யாழ்ப் பாணத் தில் தற் போது காணி விலைகள் சரிவடைந்து வருகின்றன. இதே போல நாடளாவிய



ரீதியில் தங்கம், வாகனங்களின் விலைகள், பங்குச் சந்தை என்பன சரிவு கண்டுள்ளதால் இவற்றை வாங்கி முதலீடு செய்ய தற்பொழுது நல்ல சூழல் காணப்படுகின்றது.

எனவே பத்திரிகைகள், சுருக்கிகள், வானோலி, தொலைக்காட்சி மற்றும் நேரடி விளம்பரங்கள் மூலம் நாட்டில் நிலவும் விலை, வட்டி வீதம், வாடகை, பங்குச் சந்தை, நாணய மாற்று வீதம் போன்ற தகவலை கொண்டு பொருத்தமான துறையில் முதலீடுகளை மேற்கொள்ள முடியும்.

முதலீட்டை திரும்ப ஸறுதல்

உங்களின் முதலீடு பணச் சந்தையிலோ அல்லது பொருள் சந்தையிலோ இருக்கலாம். ஆனால் உங்கள் முதலீட்டை அவசர தேவைக்கு பணமாக மாற்ற முடியுமா? என அவதானிக்க வேண்டும். அவசரத்தின் போது முதல் இழப்பின்றி பணமாக மாற்ற முடியாத முதலீடுகளே அதிகம் இலாபம் அல்லது வட்டி அல்லது வாடகை வழங்கு வதாக இருக்கும். உதாரணமாக காணி, கட்டிடம், வாகனம், 5 வருட நிலையான வைப்பு போன்ற முதலீடுகளை கூறலாம். சேமிப்பு வைப்புகள், பங்குச் சந்தை முதலீடுகள், தங்கம், அத்தியவாசிய பண்டங்கள் போன்றவற்றில் முதலீடு செய்தால் உடனே பணத்தினை பெற முடியும் என்றாலும் அவ்வாறு பெறும் போது ஒப்பீட்டு அளவில் அதிக நன்மை அடைய முடியாது அல்லவா?

முதலீட்டை பாதிக்கும் பணவீக்க வீதமும், பொருள் செத அளவும்

நிதிச் சந்தை ஒன்றில் முதலீடு செய்ய முடிவெடுத்த ஒருவர் தன்னிடம் இருந்த 1,000 ரூபா பணத்தை ஒரு வருட நிலையான வைப்பில் முதலீடு செய்கின்றார். இதன் மூலம் 10 வீத வட்டி வருமானம்

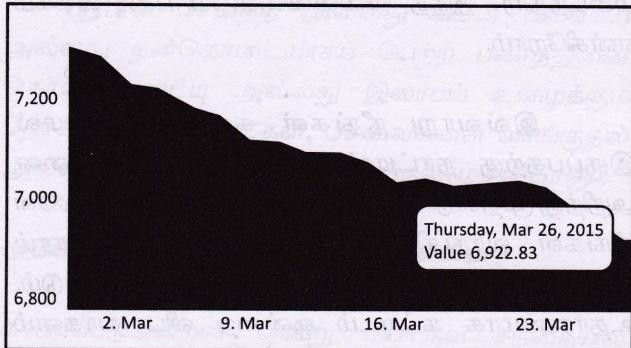
உழைக்க முடியும் என்பதால் ஆண்டின் முடிவில் 1,100 ரூபாவை மொத்தமாக (முதல் + வட்டி) கையில் எடுக்கிறார் என்று வைத்துக்கொள்வோம்.

ஆனால் அவர் 1,000 ரூபா முதலீடு செய்ய ஆரம்பித்த வருடத்தில் ஒரு பங்கு ஆட்டு இறைச்சி 1,000 ரூபாவிற்கு வாங்க முடிந்தது. ஒரு வருடம் கழித்து அதே ஒரு பங்கு ஆட்டு இறைச்சியை வாங்க 1,100 ரூபாவுடன் வந்தவருக்கு அதிர்ச்சி! இப்போது ஒரு பங்கு ஆட்டு இறைச்சி 1,500 ரூபா. இதனால் தன்னிடம் இருந்த பணத்திற்கு கோழி இறைச்சி யையே வாங்க முடிந்ததனை என்னி வருத்த மடைந்தார். இந்த விளைவினையே பண வீக்கம் என்கிறோம்.

இவ்வாறு நீங்கள் கவலைப்படாமல் இருப்பதற்கு நாட்டின் பணவீக்க வீதத்தினை அறிந்து முதலீடு செய்ய வேண்டும். இதே போலவே நீங்கள் வாங்கிய பொருள் அதிக சேதாரம் அடையுமா? இல்லையா? என பார்க்க வேண்டும். உதாரணமாக கட்டிடம் ஒன்றை விட வாகனம் அதிக தேய்வை கொண்டதாகும். இவற்றை விட இலத்திரனியல் பொருட்கள் அதிகளுடு சேதாரம், பெறுமானத் தேய்வை கொண்டவை. எனவே வாங்கிய விலைக்கே விற்க முடியாத நிலை தோண்றாமல் இருக்க பொருள் சந்தையின் போக்குகள் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும். எப்போதும் உங்களின் முதலீட்டில் இருந்து பெறும் இலாபம் முதலீட்டின் அளவில் 15 சதவீதத்திற்கு மேல் இருக்கின்றதா? எனப் பார்த்துக்கொள்ளுங்கள். இல்லை என்றால், பேசாமல் அந்தப் பணத்தினை உங்களின் அப்பா, அம்மா பெயரில் நிலையான வைப்பில் போட்டுவிடுங்கள். அட! வங்கிகளே இந்த 15 வீதத்தினை வட்டியாகத் தருகிறார்களே பிறகு ஏன் ரிஸ்க் எடுப்பான்?



கம்பனிகள் முதலினை பெருக்கி கொள்ள தமது இலாப உரிமையினை பல கூறுகளாக பிரித்து “பங்குகள்” என வெளியிடுகின்றன. இவ்வாறு பல கம்பனிகள் வெளியிடும் பங்குகள் விற்பனையாகும் இடம் பங்குச் சந்தை எனப்படும். இங்கு பங்குகளை விற்க கம்பனிகளும், பங்குகளை வாங்க பொது மக்களும் ஒன்று கூடுகின்றனர். எனினும் இது கணனி இணைய வஸையமைப்பு மூலம் செயற் படுத்தப்படுவதுடன், இலங்கையில் இந்த சந்தையினை நடாத்தும் ஒரே ஒரு நிறுவனம் “கொழும்பு பங்கு பரிவர்த்தனை நிலையம்” என்ற அரசு நிறுவனமாகும்.



யங்குச் சந்தை என்றால் என்ன?

பங்குச் சந்தையில் ஏன் முதலிட வேண்டும்?

நாட்டில் தற்போது வட்டி வீதங்கள் குறை வாக உள்ளமையால் நிலையான வைப்புகளுக்கு அதிகளவான வட்டி வருமானத்தை வங்கிகளில் இருந்து பெற முடியாது உள்ளது. இதற்கு மாற்றீட்டாக தங்கம், நிலம், வீடு போன்றவற்றில் முதலீடு செய்ய முடியும்: என்றாலும், இவற்றில் இருந்து நன்மைபெற மிக நீண்ட காலம் தேவை என்பதோடு, களவு மற்றும் இயற்கை அழிவு போன்ற அனர்த்தங்களில் இருந்து பாதுகாப்பது சிரமமாகும். இந்த நிலையில் பங்குகளில் முதலிடுவது சிறந்த வழியாக இருப்பதுடன் நாம் பங்குகளில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் 1. பங்கு இலாபம் என்ற வகையில் ஒரு தொகை பணத்தையும், 2.நாம் வாங்கிய பங்குகளின்

விலை அதிகரிப்பினால் கிடைக்கும் இலாபம் என்ற வனக்கயில் ஒரு தொகை பணத்தையை பெற முடியும். அதே போல சரியான நேரத்தில் சரியான முடிவை எடுக்காத போது பங்கு சந்தையில் நட்டம் அடையவும் வாய்ப்பு உள்ளது. எனினும் அவ்வாறான ஆபத்துகளை எவ்வாறு தவிர்க்கலாம் என்பதனை அறிய இந்த கட்டுரையினை தொடர்ந்து படியுங்கள்.

பங்குச் சந்தையில் ஏப்படி முதலீடு செய்யலாம்?

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்ய ஆகக் குறைந்தது ஆயிரம் ரூபா போதும். வசதியானவர்கள் பல இலட்சம் ரூபாவினையும் முதலிடலாம். அதற்கு முன்னர் நீங்கள் ஒரு பங்குச் சந்தை முகவரை நாடி உங்கள் அடையாள அட்டை மற்றும் அடிப்படையான தகவல்களை வழங்கி ஒரு கணக்கை திறக்க வேண்டும். இது தொடர்பான மேலதிக விளக்கங்களை நீங்கள் விரும்பும் பங்குத் தரகர்கள் மூலம் அறியலாம்.

பங்கு சந்தையில் முதலீடு செய்ய எங்கே செல்ல வேண்டும்?

சதாரணமாக நீங்கள் அன்றாடம் சென்று வரும் வர்த்தக வங்கிகள் பங்கு தரகு சேவையினை வழங்கும். உங்களுக்கு வசதி இருந்தால் உங்கள் பிராந்தியத்தில் உள்ள பங்கு பரிவர்த்தனை நிலையத் திற்கு நேரடியாகவே சென்றால் அங்கு அனுமதி பெற்ற சில பங்கு தரகு நிறுவனங்கள் சேவை செய்ய காத்திருக்கின்றன.

நீங்கள் யாழ்ப்பாணத்தில் வசிப்பவராயின் காங்கேசன்துறை வீதி, யாழ் நகரில் அமைந்துள்ள எச்.எஸ்.பி.சி (HSBC) வங்கியின் மேல் மாடியில் கொழும்பு பங்கு பரிவர்த்தனை நிறுவனத்தின் யாழ்ப்பாண கிளை உள்ளது. இங்கே அனுமதி பெற்ற சில பங்கு தரகு நிறுவனங்கள் காணப்படுவதுடன் நீங்கள் விரும்பும் எத்தனை நிறுவனத்திலும் கணக் கிளை திறக்கலாம். நீங்கள் முதலீடு செய்யும் பணத் தொகைக்கு ஏற்ப பங்கு இலாபம்



மற்றும் பங்கு விலை அதிகரிப்பினால் ஏற்படும் இலாபம் கிடைக்கப் பெறுவதுடன் சரியான நேரத்தில் சரியான முடிவை நீங்களோ அல்லது உங்கள் சார்பில் நீங்கள் விரும்பி தேர்ந்து எடுத்த தரசு நிறுவனமோ எடுக்காத பட்சத்தில் நஷ்டம் ஏற்படும். சரியான முடிவை எடுப்பதற்கு சரியான தரசு நிறுவனத்தைத் தெரிவு செய்வதுடன் நீங்களும் நாட்டின் பொருளாதார அரசியல் போக்கு களை அறிந்து முடிவுகளை எடுத்தால் இலாபம் மேல் இலாபம் உழைக்க முடியும்.

எந்த கம்பனிகளின் பங்குகளை வாங்கலாம்?

இது தொடர்பான விளக்கத்தினை பங்குத் தரசு நிறுவனத்தின் ஆலோசகர் உங்களுக்கு நேரடியாக, தெலைபேசி மூலம், மின் அஞ்சல் மூலம் வழங்குவார்கள். எனினும் நீங்கள் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யும் புதிய நபராக இருந்தால் பங்குகளை வாங்கும் போது மிக நீண்ட காலம் செயற்படும், மிக பிரபலமான கம்பனிகள் அல்லது வங்கிகளின் பங்குகளை வாங்குவதோடு அதிகம் விலை கொண்ட பங்குகளை வாங்காது விடலாம். அதே போல தனி ஒரு நிறுவனத்தில் முதலீடு செய்யாது பல்வேறு கம்பனிகளின் பங்குகளையும் வாங்கிக் கொள்வதன் மூலம் ஆபத்து, நஷ்டங்களை பரவலாக்கி கொள்ள முடியும். மேலும் பத்திரிகை, வணிகச் செய்திகளை அவதானித்து தற்போது இலாபம் ஈட்டும் துறைகளில் உள்ள கம்பனிகளை தெரிவு செய்யலாம்.

பங்குச் சந்தையில் பங்குகளை எப்போது வாங்கலாம்? அல்லது விற்கலாம்?

பங்கு சந்தையில் பங்குகளை வாங்க அல்லது விற்பதற்கு உங்கள் தரசு நிறுவனத்தையே பயன்படுத்த வேண்டும். இதன் பொருட்டு நீங்கள் நேரடியாக சென்றோ அல்லது தொலைபேசி மூலமோ உங்களின் முடிவுகளை அறிவிக்கும் போது உங்களின் கணக்கில் இருந்து பங்குகளை விற்று காசாக மாற்றவும் அதே போல, பங்குகளை கொள்வனவு செய்யவும் முடியும். சாதாரணமாக சனி, ஞாயிறு, அரசு பொது விடுமுறை நாட்கள் தவிர்ந்த அனைத்து வேலை நாட்களிலும் காலை 9.30 மணி தொடக்கம் 2.00 மணி வரை உங்கள் விற்றல் / வாங்கல் முடிவை குறித்த தரசு நிறுவனத்திற்கு கூறினால் அவர்கள் சேவை புரிவதோடு இதற்கு ஒர் சிறிய சேவை கட்டணத்தினையும் அறீவீடு செய்வார்கள்.

மேலும் உங்களிடம் உள்ள பங்குகள் அனைத்தையும் முழுமையாக விற்று விட்டு பணமாக மாற்றி பெற முடியும் என்றாலும், உங்கள் கைக்கு பணம் வந்து சேர குறைந்தது மூன்று நாட்கள் தேவைப்படும். அதே போல நீங்கள் எப்போது வேண்டுமானாலும் பணத்தை மேலும் மேலும் அதிகரித்து பங்குகளை வாங்க முடியும்.

பங்குச் சந்தை செயற்பாடுகள் எவ்வாறு கூடம் பெறுவின்றன?

அடுத்த திதில் தொடரும்...

பொன் மொழிகள்

வாயில் வருவதையெல்லாம் கொட்டாதே
கொட்டிய பிறகு பொறுக்க இயலாது.

மற்றவனிற்கு நலமாயிரு நீ நலமாகுவாய்.
உன்ன தன்னவிட உயர்த்துகின்றவன்
தான் உன் உன்மையான நண்பனாகுவான்.

பிறர் பெசியதை விட நீ பெசியதை
நினைவில் வைத்துக் கொள்.

நீ செய்ய இயலாவிட்டாலும் செய்தவற்றைப் பெனு.

நீ செய்வது உன்குச் செய்யப்பட்டால்
என்று யோசித்த பிறகு செய்.

உதவி செய்யாவிட்டாலும் பரவாயில்கல
உபத்திரவும் கொடாதே.

உன்னுடையதை பொது வாக்கு
பொதுவானது உன்னுடையதாகும்.



வியாபாரம் தொடங்க ஆசையா?

‘அவர் செய்கின்றார், இவர் செய்கின்றார் என்பதனால் எடுத்தோம் கவிழ்த்தோம்!’ என்று ஆரம்பித்த எத்தனையோ வியாபாரிகள் இறுதியில் தோழ்வி அடையும் போது எனக்கு அதிர்த்தம் இல்லை! என்று ஒரு வார்த்தையில் முடிப்பதனை நாம் பல தடவைகள் கேட்டிருப்போம். ஆனால், ஒரு வியாபாரத்தினை தொடங்கும் போது பின்வரும் விடயங்களில் முன்னரே தெளிவான தீர்மானங்களை எடுத்து இருந்தால் வியாபார வாழ்க்கையில் நெளிவு சூழிவுகளுக்கு ஏற்பட பயில்போம்.

எமது ஆரம்ப வியாபாரம் தொடர்பாக
 1.என்ன வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்?
 2.யாருக்கு வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்?
 3.எப்படி வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்?
 4.எங்கே வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்?
 5.எப்போது வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்? என்ற கேள்விகளுக்கு அறிவு, அனுபவம், மற்றவர்களின் ஆலோசனைகளை கேட்டு தீர்மானம் எடுக்க வேண்டும்.

என்ன பொருள்?

என்ன என்ன பொருளை நான் வியாபாரம் செய்யப் போகின்றேன்? என்பதில் தெளிவு இல்லாத போது எல்லா பொருட்களையும் வாங்குவோம் விற்போம் என்று வளரும் பேராசை, இருப்பதையும் இல்லாத நிலைக்கு இட்டு செல்லும். மேலும் நாம் என்ன பொருளை விற்கலாம் என்ற செயலையே அதன் இலாபம் எவ்வளவு?, போட்டி எவ்வளவு?, மக்களின் விருப்பம் எவ்வளவு? என எல்லா கணக்கு களையும் போட்டு விடுங்கள்.

யாருக்காக வியாபாரம்?

நாங்கள் என்ன பொருட்களை விற்கப் போகின்றோம் என்பதற்கு தெளிவான பதில் கிடைத்த பிறகு அதனை யாருக்கு விற்பனை செய்யப் போகின்றோம்? என்பதில் கவனம் செலுத்த வேண்டும். ஆண்களுக்கா? பெண்களுக்கா? உள்ளுருக்கா? வெளியிருக்கா? இளையவருக்கா? முதியோருக்கா? கடன்காரருக்கா? காச கொடுப்ப வருக்கா? என்று ஒரு பட்டியல் நீண்டு சென்றாலும் அனேக மானவர்கள் நாம் யார் வந்தாலும் விற்போம் என கூறுவார்கள். ஆனால் அவர்களை வரவேற்கும் விதமாக வியாபார நிலையத்தில் தழுவ அமைவதில்லை.

உதாரணமாக, அதிகளும் இளைஞர் கூடும் இடத்தில் பெண்களுக்கு வியாபாரம் செய்ய முடியாது. பிற மொழி தெரியாவிடின் வெளியூராருக்கு வியாபாரம் செய்ய முடியாது. கடன்களை அறவிடும் திறமை இல்லாவிடின் வியாபாரம் படுத்துவிடும். கால மாற்றத்தை புரியாதவர்களால்

இளைஞர்களிற்கு வியாபாரம் செய்ய முடியாது. எனவே நாம் முதலிலேயே யார் யாரை இலக்கு வைத்து இந்த வியாபாரத்தினை ஆரம்பிக்கின்றோமோ அவர்களை கவரும் வண்ணம் வியாபார தழுவையும், நனுக்கங்களையும் அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

எப்படி வியாபாரம் செய்வது?

எப்படி என்பதில் பல விடயங்கள் உள்ளன. விளம்பர உத்தி எப்படி இருக்க போகின்றது?, நிர்வாக நடைமுறைகள் எப்படி இருக்கப் போகின்றது?, எப்படியான நுட்பங்கள் கையாளப் போகின்றோம்?, எப்படியாக கொள்வனவு செய்து களஞ்சியப்படுத்தி, விற்பனை செய்யப் போகின்றோம்?, எப்படி எமது தொழில் விரிவடையும்? என எப்படி . . . ? என்ற வினாவில் பல விடயங்களுக்கு தெளிவான பதிலை முன்னரே திட்டமிட வேண்டும். இதிலும் முக்கிய மாக எப்படி முதலீடு செய்ய போகின்றேன்?, எப்படி இலாபம் ஈட்டப் போகின்றேன்?, எப்படி நிர்வாகத்தை அமைக்கப் போகின்றேன்?, எப்படி எனது தொழிலை விரிவாக்கப் போகின்றேன்?, என்பதற்கு நீங்கள் அளிக்கும் பதில்களை பொறுத்து உங்களின் வியாபாரம் எதிர் காலத்திலும் நிலைக்குமா? இல்லை நிலை குழுமமுமா? என்பது தங்கியுள்ளது.

எங்கே வியாபாரம் செய்யலாம்?

வறிய கிராமம் ஒன்றில் கடனுக்கே வியாபாரம் நடக்கும். செல்வந்த நகரம் ஒன்றில் பெட்டிக் கடைக்கு மரியாதை இல்லை என்றாலும், எதிர்காலத்தில் அபிவிருத்தி வசதிகள் வந்து சேரும் என்ற எதிர்பார்பின் அடிப்படையில் எங்கே வியாபாரம் செய்வது என்ற வினாவிற்கான பதிலை காணலாம். ஆயினும் குளிரான தேசத்தில் குளிர்சாதன பெட்டியும், குளிருட்டி இயந்திரமும் அதிகமா விற்பேன் என்று அடம் பிடிக்கக் கூடாது. ஆனால் திறமையான வியாபாரிக்கு இது ஒரு விடயமே அல்ல!

பல வியாபாரங்கள் ஒரு வாய்ப்பு வந்து விட்டது! கையில் பணம் கிடைத்து விட்டது! பிறகென்ன? மறுநாளே கடையைப் போடுவோம்! என்ற அவசர முடிவோடு வியாபாரம் தொடங்கிய வர்களே காணாமல் போகின்றனர். எனவே புதிய தொழில்கள் தொடர்பில் மேற்படியான ஜந்து வினாக்களிற்கும் தெளிவான புதில்களை தேடிப் பிடித்து சரியான நேரத்தில், சரியான தீர்மானங்களை எடுப்பது மிக அவசியம்.

அடுத்த இதழில், கணக்குகளை நிர்வகித்தல், மற்றும் இதர வியாபார நனுக்கங்கள் தொடர்பாக பேசவோம்.



வியாபார நடைமுறைச் சட்டதிட்டங்கள்

உங்கள் வியாபாரம் சட்டப்படியானதா?

சட்டப்படி வியாபாரம் செய்ததான் எல்லோருக்கும் ஆசை! ஆனால், எங்களுக்குத் தெரிந்த சட்டம் பிரதேச சபை அல்லது நகர் / மாநாகர சபையிடம் விண்ணப்பித்து அனுமதிப் பத்திரம் பெறுவதும், அதற்காக வருடா வருடம் ஒரு சிறிய தொகை பணத்தை வரியாக செலுத்துவதும் தான். ஒரு சிலருக்கு சுகாதாரப் பிரிவினரிடம் அனுமதி பெற வேண்டும் என்பதும் தெரிந்திருக்கின்றது. ஆனால் வியாபாரம் ஒன்றை சட்டப்படி நடாத்த இவை மட்டும் போதுமா? என்றால் இல்லை!

சட்டப்படி வியாபாரம் செய்தல்

வியாபாரத்தின் தன்மையினைப் பொறுத்து சட்டத் திட்டங்களின் அளவும் வேறுபடும். உதாரணமாக, உள்ளூர் வியாபாரத்தினை விட வெளிநாட்டு வியாபாரத்திற்கு சட்ட நடைமுறைகள் அதிகம். அதே போல, பொருள் சந்தை நடவடிக்கையினை விட பணச் சந்தை சார்ந்த வியாபாரத்தில் சட்டத் திட்டங்கள் அதிகமாக உள்ளன. எனினும், நம் அருகில் உள்ள இந்தியா, பாகிஸ்தான் போன்ற நாடுகளை விட இலங்கையில் வியாபாரம் ஒன்றை மிக விரைவாக ஆரம்பிக்க முடியும் என உலக வங்கி தெரிவிக்கின்றது.

பொதுவாக வியாபாரம் நடாத்துவதற்கு காணப்படும் சட்டத் திட்டங்களை இரண்டாக வகைப்படுத்தலாம்.

1. வியாபாரம் ஒன்று ஆரம்பிக்க முன்னர் காணப்படும் சட்டத் திட்டங்கள்.
2. வியாபாரம் ஆரம்பித்த பின்னர் காணப்படும் சட்டத் திட்டங்கள்.

வியாபாரம் ஆரம்பிக்க முன்னர் காணப்படும் சட்டத் திட்டங்கள்

உங்கள் ஊரிலே ஒரு சிறிய பெட்டிக் கடையினையோ அல்லது சிறிய வணிக சேவையினையோ ஆரம்பிக்க வேண்டுமானால் முதலில் அந்த வியாபாரத்திற்கான பெயரைத் தெரிவு செய்து, 1918ம் ஆண்டின் மீண்டும் இலக்க வியாபார பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்ய வேண்டும். இவ்வாறு பதிவு செய்து கொள்ள உங்களின் பிரதேச செயலகத்தில் உள்ள கணக்கீட்டு கிளைக்குச் சென்றால் போதும். அவர்கள் மேலதிக விபரங்களைத் தெரிவிப்பார்கள். எல்லாம் சரியாக இருந்தால் 3 நாட்களிற்குள் வியாபாரத்தின் பெயரை சட்டப்படி பதிவு செய்யலாம். இதற்கு 1,000 ரூபாவிற்கும் குறைவான பணமே செலவாகும். இது ஒரு சாதாரண வியாபார நடவடிக்கைக்குப் போதுமானது.

நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தினை ஒரு ஒழுங்கு படுத்தப்பட்ட நிறுவனமாக எல்லாம் முறைப்படி செய்ய ஆசைப்படுகின்றீர்களா? அப்படியானால் அதற்கு 3 வழிகள் உள்ளன. உங்கள் நிறுவனத்தை 1. தனியார் வியாபாரம், 2. பங்குடமை வியாபாரம், 3. கம்பனி வியாபாரம், என ஏதோ ஒன்றைத் தெரிவு செய்து சட்டப்படி பதிவு செய்யலாம்.

தனியார் வியாபாரம் என்பது உங்கள் நிறுவனத்திற்கு நீங்கள் மட்டுமே உரிமையாளராக இருப்பதாகும். இதில் இலாபம், நட்டம் எல்லாம் உங்கள் தலையில்தான் என்பதோடு, நிறுவனத்திற்குத் தேவையான முதலை நீங்கள் மட்டுமே போட்டிருந்தால் அது தனியார் வியாபாரம் எனப்படும். இதனை சட்டப் படி பதிவு செய்தால் உங்கள் நிறுவன பெயரின் பின்னால் வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் நிறுவனம் என்று தமிழ்லோ அல்லது (Pvt) Ltd. என்று ஆங்கிலத்திலோ இட முடியும். இதற்கான பதிவினை 2007ம் ஆண்டின் 7ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் நிறுவனத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்ய கம்பனி பதிவாளர் நாயகத்திற்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும்.

எல்லாம் சரியாக இருந்தால் 3 நாட்களிற்குள்ளேயே நிறுவனத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்து கொள்ள முடியும். இதற்கு நீங்கள் செலுத்த வேண்டிய பணம் 560 ரூபா மட்டுமே! எத்தனையோ நிறுவனங்கள் இப்படி பதிவு செய்யாமலே தங்கள் நிறுவனப் பெயரின் பின்னால் பிறைவேற் லிமிடெட் (Pvt) Ltd. என்று சொல்கின்றன. இது சட்டப்படி தவறு!

“எத்தனையோ நிறுவனங்கள் இப்படி பதிவு செய்யாமலே தங்கள் நிறுவனப் பெயரின் பின்னால் பிறைவேற் லிமிடெட் (Pvt) Ltd. என்று சொல்கின்றன. இது சட்டப்படி தவறு!”

பங்குடமை வியாபாரம் என்பது உங்களின் நிறுவனத்தில் இரண்டிற்கு மேற்பட்ட நபர்கள் உரிமையாளர்களாக இருந்தால் அதனை பங்குடமை வியாபாரமகப் பதிவு



செய்யலாம். எனினும், பங்குதமை வியா பாரத்தில் ஆகக் கூடுதலாக 15 பேர் மட்டுமே உரிமையாளர்களாக இருக்க முடியும். எதிர் காலத்தில் தமது நிறுவனத்தின் முதலை பலரிடம் இருந்து பெற்று, பலரை உரிமையாளராக்க நினைக்கும் நிறுவனங்கள் ஆரம்பத்திலேயே பங்குதமை வியாபாரமாக பதிவுதனை விட கம்பனி வியாபாரமாகவே பதிவு செய்ய விரும்புகின்றனர்.

கம்பனி வியாபாரம் என்பது நிறுவனத்தில் இரண்டிற்கு மேற்பட்ட நபர்கள் உரிமையாளர்களாக இருப்பதாகும். இதனை தனியார் கம்பனி, பொதுக் கம்பனி என இரண்டாக வகைப்படுத்தலாம். தனியார் கம்பனியில் குறைந்தது 2 தொடக்கம் ஆகக் கூடுதலாக 50 பேர் வரையிலே உரிமையாளர்களாக இருக்க முடியும். தனியார் கம்பனியின் உரிமைகளை அல்லது பங்குகளை பொது மக்களுக்கோ அல்லது நிறுவன ஊழியர்களிற்கோ வழங்க முடியாது. நிறுவனத்தின் பெயரின் பின்னால் கம்பனி பிரைவேற் லிமிரேட் Co. (Pvt) Ltd. என்று காணப்பட்டால் அதனை தனியார் கம்பனி என அடையாளம் கண்டு கொள்ளலாம்.

50 பேருக்கு மேல் உரிமையாளர்களைக் கொண்ட நிறுவனத்தினை பொதுக் கம்பனியாக பதிவு செய்ய வேண்டும். இதன் உரிமை அல்லது பங்குகளை பொது மக்களுக்கோ அல்லது நிறுவன ஊழியர்களிற்கோ வழங்கலாம். நிறுவனத்தின் பெயரின் பின்னால் பி.எல்.சி PLC என காணப்பட்டால் அதனை பொதுக் கம்பனி என அடையாளம் கண்டு கொள்ளலாம்.

ஒரு நிறுவனத்தினை சட்டப்படி கம்பனியாக பதிவு செய்து கொள்ள வேண்டுமாயின் ஆரம்பத்தில் கூறியது போல 2007ம் ஆண்டின் 7ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் நிறுவனப் பெயரைப் பதிவு செய்த பின்னர், கம்பனிக்கான பதிவினை மேற்கொள்ள கம்பனி பதிவாளர் நாயகத்திற்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும். இதனை வழக்கறிஞர் மூலம் விண்ணப்பிக்கலாம். இதன் போது பதிவுக் கட்டணமாக 11,200 ரூபாவினைச் செலுத்த வேண்டி உள்ளதுடன், வழக்கறிஞரின் சேவைக்கான கட்டணமாக 2,000 ரூபா வரையில் செலவாகும்.

அசையாச் சொத்துக்களை வியாபார பெயரிலேயே பதிவு செய்ய வேண்டும். அத்துடன் வியாபார நடவடிக்கைக்குத் தேவையான மின்சாரம், தொலைத் தொடர்பு, குடிநீர் போன்ற வசதிகளிற்கான இணைப்பினையும் வியாபாரத்தின் பெயரிலேயே பதிவு செய்து பெற்றுக் கொள்வதன் மூலம் உரிமையாளர்கள் சட்டப்படியான பாதுகாப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வார்கள்.

இவற்றுக்கு மேலதிகமாக வியாபாரம் அமையவள்ள இடத்திற்குப் பொறுப்பான உள்ளுராட்சி சபையிடம் இருந்து அனுமதியினைப் பெறுவதுடன் வருடா வருடம் வரி செலுத்த வேண்டும். அவசியம் இருந்தால் சுற்றாடல் பாதுகாப்பு அதிகார சபையிடம் இருந்தும் ஒரு அனுமதியினைப் பெற்று வைத்திருப்பது எல்லா வகையிலும் நன்மையளிக்கும்.

வியாபாரம் ஆரம்பித்த பின்னர் காணப்படும் சட்ட திட்டங்கள்

வியாபாரத்தினை ஆரம்பித்த பின்னர், வியாபாரத்தில் உழைத்துக் கொள்ளும் இலாபத்தில் இருந்து குறிப்பிட்ட வீதத்தினை அரசுக்கு வருமான வரியாகச் செலுத்த வேண்டும். இதற்காக உள்ளாட்டு இறை வரித் தினைக்களத்திற்கு விண்ணப்பித்து வரி செலுத்துவோருக்கான இலக்கத்தினை (TIN) பெற்றுக்கொள்வதன் மூலம் தேவையற்ற சிரமங்களைத் தவிர்த்து, ஒரு கனவானாக வியாபாரம் செய்யலாம். எல்லா இலாபத்திற்கு வருமான வரி செலுத்த வேண்டும் என்றில்லை. வருமான வரி செலுத்துவதற்கான எல்லையும், வரியின் வீதமும் ஒவ்வொரு ஆண்டும் அரசு அறிவிக்கும் வரவு செலவுத் திட்ட அறிக்கையின் படி மாறும்.

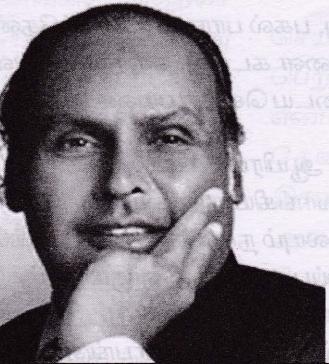
இறுதியாக வெளியிடப்பட்டுள்ள வரவு செலவுத் திட்ட அறிக்கையின் படி, உங்களின் நிறுவனம் ஆண்டுக்கு 750,000 ரூபாவுக்கும் குறைவான இலாபத்தினை சம்பாதிக்கின்றது என்றால் நீங்கள் வருமான வரி செலுத்த வேண்டியது இல்லை! 750,000 ரூபா வரைக்கும் வருமான வரி விலக்களிப்பினை அரசு வழங்கியுள்ளது.

தவிரவும், உங்கள் நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் நிரந்தரமாகவோ அல்லது தற்காலிகமாகவோ பணியாற்றிக் கொண்டு இருந்தால் அவர்களிற்கான ஊழியர் நம்பிக்கை (ETF) நிதியம் மற்றும் சேமலாப நிதியத்தினைப் (EPF) பெற்றுக் கொடுக்கும் நோக்குடன் தொழில் தினைக்களத்திற்கு விண்ணப்பித்து உங்கள் நிறுவனத்தையும் பதிவு செய்து கொள்ள வேண்டும்.

இவைதான் இலங்கையில் காணப்படும் அடிப்படையான வியாபார சட்டத்திட்டங்கள். இவை தவிர மேலும் சில வணிகச் சட்டங்கள் உள்ளன. அவை தொடர்பாக அடுத்த இதழில் பார்ப்போம்.



“உகல் கனவு காண்தேட, அந்தக் கனவு என்டைக்குமே பலிக்கதேட!” என்று எங்க அப்பா அடிக்கடி சொல்லுவார். ஆனா நான் கனவு காணுவேன்! நான் திருபாய் அம்பானி. பிறந்தது 1932 டிசம்பர் 28. இந்தியாவின் குஜராத் மானிலத்தில் உள்ள ‘குகல்வாடா’ என்ற ஒரு குக்கிராமத்தில்தான். என்னுடைய பிறப்பு சாதாரணமாக இருந்தாலும், எனது வாழ்க்கை அப்படி அமையவில்லை!



“ஏழூயாகப் பிறப்பது உனது தவறல்ல, ஆனால் நீ ஏழூயாகவே இறந்தால் அது நிச்சியம் உனது தவறதான்! என்று சொன்னது நான்தான். இன்று என்னை பின்பற்றி வாழ கனவு காணும் கோடிக்கணக்கான இளைஞர்களிற்கும், இன்னும் பல வருடங்களிற்கு எனது வெற்றிக் கதையை படிக்க இருக்கும் வருங்கால சந்ததிக்கும் நான் ஒன்று சொல்ல ஆசைப்படுகின்றேன்.”

இன்று நான் சம்பாதித்த சொத்தின் மதிப்பு, இலங்கை மக்கள் அனைவருமே ஒன்று சேர்ந்து ஒரு வருடத்தில் உழைத்தாலும் கூட எட்டித் தொட முடியாது. (60 பில்லியன் டொலர்). 2012ல் இந்தியாவின் மொத்த வரி வருமானத்தில் 5% ஐ எனது நிறுவனமே வழங்கியது. எனது நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் தொழிலாளர்கள் என்னிக்கை 85,000. உலகின் மிகப் பெரிய 500 நிறுவனங்கள் பட்டியலில் எனது ரியலைன்ஸ் நிறுவனமும் ஒன்று.

ஆனால், இவற்றை எல்லாம் நான் 1966ல் ஒரு சில ஆயிரம் ரூபாய்களுடன், 350 சதுர அடி கொண்ட ஒரு சின்ன அறையில் இருந்தே ஆரம்பித்தேன். ஒரு மேசை, ஒரு மரக் கதிரை, தொலைபேசி, 2 உதவியாளர்கள்... இவ்வளவுதான் என் ஆரம்பநிறுவனம்!

ஆரம்ப வாழ்க்கை

என்னுடைய வாழ்க்கை கிராமத்து பள்ளியில் ஒரு சாதாரன ஆசிரியராகவே தொடங்கி யது. அப்போது எனக்கு வயது 16. எனது தொழிலில் போதிய வருமானம் கிடைக்க வில்லை. இதனால் ஒர் ஆசியநாடான ஏமனுக்கு பிழைப்பு தேடி ஓடினேன். அங்கே ஆரம்பத்தில் பெற்றோல் கானுகளுடன் தெருத் தெருவாக அலைந்தேன்.

10 ஆண்டுகளின் பின்னர் எனது உழைப்பில் முதலாளிக்கு நம்பிக்கை வந்தது. அதனால் என்னை மேற்பார்வையாளராகத் தரம் உயர்த்தி னார். இப்போது ரை கட்டி வேலை பார்க்க வேண் கூடும். ஆனால் அது எனக்கு பிடிக் கவில்லை. எனது வேலையில் வெளி நாட்டானுக்கே நம்பிக்கை வந்த பிறகு நான் என் அன்னிய நாட்டில் கிடந்து கஷ்டப்பட வேண்கூடும்? ஆகையினால், என் தாய் நாடு திரும்ப முடிவெடுத்தேன். இனிமேல் எங்க ஊர்தான் தான்! என்ற ஒரு முடிவோடு புறப்பட்டேன்.

இந்தியாவில் இன்னும் ஏழ்மையோடு போராடும் மக்களையே மீண்டும் கான முடிந்தது. நானும் பத்தோடு பதினொன்றாக இருக்க நினைத்தால் எப்போதோ காணாமல் போயிருப்பேன்! மனதில் உழைக்க வேண்டும், உயர வேண்டும் என்ற வெறி இருந்தது. இந்த ஏழ்மையை இந்தியாவில் இருந்தே விரட்ட வேண்டும் என்ற ஆசை இருந்தது. ஆனால் என்னிடம் பணம் இல்லை. பணம் கொடுக்க அப்பாவோ, அயல வரோதயாராக இல்லை.

இதனால், ஒரு சில ஆயிரத்தை கொண்டு வந்த, ஏமனில் என்னோடு இருந்த எனது மச்சானையும் கூட்டாக இனைத்துக் கொண்டு ஒரு சிறிய ஏற்றுமதி - இறக்கு மதி வியாபாரத்தை ஆரம்பித்தோம். அதற்கு “மஜின்” என்று பெயர் வைத்தோம். ஒரு சிறிய அறையில் மேசை, கதிரை இது தான் எனது முதல் நிறுவனம். ஏமனில் இருந்து பொலிஸ்ரர் துணி களை இறக்குமதி செய்து, இங்கிருந்து மிளகாயினை ஏற்றுமதி செய்தோம்.

நீர்மா
நீர்மா
நீர்மா
நீர்மா

நீர்மா
நீர்மா
நீர்மா



நல்ல வருமானம். நான் எப்போதுமே நடக்க வல்ல பறக்க ஆசைப்பட்டேன். ஆனால் என் கூட்டாளி மச்சானுக்கு எங்ககே நாங்கள் கீழே விழுந்துடுவோமோ என்ற பயம்! அதிக விலை போகாத இந்த காலத்தில் ஏதற்கு அதிகமாக பொலிஸ்ர்துணிகளை இறக்குமதி செய்கின்றாய், நட்டமடையவா? என்று திட்டிக் கொண்டே இருப்பான். விலை ஏறும், நல்ல இலாபத்தில் விற்கலாம் என்று சொன்னேன். இது சரிவராது, நாங்கள் பிரிந்திடலாம் என்று சொன்னான். என்தன் நம்பிக்கை மட்டும் என்ன விட்டுப் பிரியவே இல்லை! தனியாக தொடர்ந்து எனது நிறுவன செயற்பாடுகளை முன் ணெடுத்தேன்.

ஆடைத் தொழில் நிறுவனம் தொடர்ந்துதல்

1970 களின் பிற்பகுதி யில் இந்தியாவில் பொலிஸ்ர்துணிகளிற்கு நிறையவே கிராக்கி எழுந்தது. இதனால் எனது ஆடை உற்பத்தி நிறுவனத்தை 1977 ம் ஆண்டு அகமதாபாத்தில் தொடங்கி ணேன். இதற்கு ‘விமல்’ என பெயர் வைத்தேன். இங்கு வெளிநாட்டு இயந்திரங்கள் மூலம் மிகத் தரமான துணிகளை மிகவும் குறைந்த விலையில் உற்பத்தி செய்ய முடிந்தது. இதனால் இந்திய மக்கள் அதிக அதிகமாக என்னிடம் எதிர்பார்த்தனர்.

அவர்களின் தேவையை பூர்த்தி செய்ய எனது நிறுவனத்தை மேலும் விரிவு படுத்த வேண்டும். அப்போது எனக்கு தெரிந்த ஒரே வழி பங்கு வெளியீடு! என்னுடைய நிறுவனத்தின் உரிமைகளை பல ஆயிரம் பங்குகளாக பிரத்து மக்களுக்கு வழங்குவது தான். என் எதிர் பார்ப்பையும்

தாண்டி, 55,000 மக்கள் எனது நிறுவன பங்குகளை வாங்கி முதலிட முந்தியடித்தனர். பங்கு வாணிபம் அறிமுகம் இல்லாத அந்த காலத்தில் எமது முதலீட்டாளர்களின் வருடாந்த பொது கூட்டத்தினை நான்கு சுவற்றுக்குள் நடாத்தவே முடியவில்லை. இந்தியாவில் அந்த காலத்தில் 35,000 பங்குதாரரை சந்திக்கும் நிறுவனத்தின் வருடாந்த பொதுக் கூட்டத்தினை ஒரு பெரிய விளையாட்டு மைதானத்தில் நடாத்தியது எனது ரியலைஸ்ஸில் நிறுவனம் தான்!

இரவு, பகல் பாராது உழைத்தேன். பத்திரிகை, அரசு அதிகாரிகளின் விமர்சனங்களை கடந்து, எதிராளி நிறுவனங்களின் சூழ்சிகளில் இருந்து தப்பின்னுடைய வெற்றி பயணத்தினை வேகமாக முன்னெடுத்தேன்.

பல ஆயிரம் மக்கள் எனது கம்பனியின் தொடக்கப் பொது பங்குகளை வாங்கியிருந்தனர். அவர்கள் கையில் வைத்திருந்த ஒவ்வொரு பங்கின் விலையும் நாளுக்கு நாள் ஏறிக்கொண்டே போனது. அதே போல எனது உழைப்பு, உற்பத்தி வருமானம், இலாபம், வேலை வாய்ப்புகளும் உயர்ந்து கொண்டே போனது. இதனால் பங்கு இலாபம், பங்கு விலை அதிகரிப்பால் எனது நிறுவன பங்குதாரர்களும் இலாபம் அடைந்தார்கள்.

இவ்வாறு எனக்கு கிடைத்த தொழில் வருமான ஊக்கமானது தனித்து துணிகளில் மட்டுமன்றி, பெற்றோல், இரசாயனம், தொலைத் தொடர்பு, மின்சாரம், சில்லறை வாணிபம், கட்டு மான சேவைகள், சரக்கு கப்பல் போக்குவரத்து, பங்குச்சந்தை முதலீடு என பல பரிமானங்களில் வளர்ச்சி கண்டேன். இதனால் ஒரு தனி அரசாங்கம் போல் மக்களுக்கு தேவையானதை எல்லாம் செய்தேன். அதனால், அரசியல்வாதிகளும், அரசு அதிகாரிகளும் என் மேல் ஏறிப் பாய்ந்தனர். ஒவ்வொருவருடை கேள்விகளிற்கும் என்ன பதில் கொடுக்க வேண்டுமோ அதைக் கொடுத்தேன்!

ரியலைஸ்ஸில் நிறுவனமும் எதிர்கொண்ட சவால்களும்.

நான் சம்பாதிக்கும் இலாபம் தொடர்பில் பலருக்கு பல சந்தேகம் எழுந்தது. பத்திரிகைகள் என்னை தவறான கண்ணோட்டத்தில் பார்த்தன. அரசு அதிகாரிகள் நான் வரி கட்டுவதில்லை, கணக்கு காட்டுவதில்லை என குறை கூறினர். இதன் பொருட்டு நான் நீதி மன்றங்களில் பல வழக்குகளை சந்தித்தேன். என்னுடைய உழைப்பு, ஒழுக்கம், தன்னம்பிக்கை, மக்களின் நன்றி உணர்வு என அனைத்தும் என்னையும், என் தொழிலையும் எல்லா வழக்குகளில் இருந்தும், விமர்சனங்களில் இருந்தும் காப்பாற்றியது.

ஆனால், இந்த உலகின் கேள்விகளுக்கு தொடர்ந்து என்னால் பதில் சொல்ல முடிய வில்லை. அங்கே இங்கே என்று என்னை எல்லா இடமும் அலைய விட்டனர். என்னைப் பெட்டிப் பாம்பாக அடங்கிக் கிடக்க சொன்னார்கள். அது மட்டும் என்னால் முடியாது. எனக்கு வறுமை தெரியும், வியாபாரம் தெரியும். உண்மையாக உழைக்கத் தெரியும். மறு படியும் என்னை பெற்றோல் கானை தூக்கச் சொல்லாதீர்கள்! என்று உரக்கச் சொன்னேன். இப்படிச் சொல்லிச் சொல்லியே என் இதயம் இறுதிக் காலத்தில் பலவீணமடைந்தது. இதனால் ஏற்பட்ட மாரடைப்பு காரணமாக 2002 மூலம் 6 ம் திகதி 69 வயதில் மரணம் என்னைத் தழுவிக்கொண்டது. ஆனால், என் தொழிலிலுக்கு மரணம் இல்லை! என் பின்னைகளான முகேஷ் அம்பானி, அணில் அம்பானி ஆகியோர் எனது முயற்சிகளை தொடர்ந்தும் முன்னெடுப்பார்கள் என்ற நம்பிக்கையுடன் இந்த கல்லறை யில் இப்போது நிறந்தரமாகத் தூங்குகிறேன்.

மீண்டும் அடுத்த இதில் இதே போன்ற ஒருவரின் வெற்றிக் கதையுடன் சந்திப்போம். நன்றி, வணக்கம்!



ஆரோக்கியமான சுக்கியல் அட்டவணை

ஆரோக்கியமான வாழ்க்கைக்கு அத்தியா வசியமானது நாம் கைக்கொள்ளும் உணவு பழக்கங்கள் தான். இதில் என்ன வகையான உணவுகளை உண்கின்றோம்? எப்போது உண்கின்றோம்? எப்படி உண்கின்றோம்? என்பதை பொறுத்து உணவை மருந்தாக உண்பதா? அல்லது மருந்து களை உணவாக உண்பதா? என்பது தீர்மானிக்கப் படுகின்றது. தவறான உணவு பழக்க வழக்கங்களைத் தெரிந்து கொண்டே அதனைப் பின்பற்றி அதனால் அதிகாவு பணத்தை மருத்துவச் செலவுக்கும், வேலைக்கும் போகாது வருமான இழப்பிற்கும், மகிழ்ச்சியாக வாழ்முடியாது மன உள்ளச்சுக்கும் ஆனாவதனை யாரும் விரும்ப மாட்டார்கள்!

தவறான உணவுப் பழக்க வழக்கங்கள்.

சைவ உணவா? அசைவ உணவா? சிறந்து என்ற வாத பிரதி வாதங்கள் தற்

பொழுது மேலை நாடுகளில் எழுந்து வருவதுடன், பலர் சைவ உணவு பழக்கத்திற்கு மாறி வருகின்றனர். ஆனால் அவர்கள் மீன், இறைச்சி, முட்டை போன்றவற்றில் இருந்து அவசியம் பெற வேண்டிய இரும்பு, புரதம், விற்றமின் களை தவறாது பெறுவதற்கு எந்த மரக்கறிகளை உண்ண வேண்டும் என்று அறிந்து கொண்ட தாவர உண்ணிகளாக மாறுகின்றனர்.

எந்த வகையான உணவுகளை உண்ணலாம்?

நீங்கள் எந்த வகையான உணவினை எடுத்தாலும் பறுவாயில்லை. ஆனால், அவசியம் உங்கள் உணவில் இருக்க வேண்டிய பின்வரும் மூன்று வகையான போசனைகள் ஆரோக்கிய வாழ்வுக்கு அவசியமாக உள்ளன. 1. காபோகைத் தேவை, 2. புரதம், 3. விற்றமின்கள் மற்றும் கனியுப்புகள்.



இதில் காபோகைத்தேவை நாம் வேலை செய்வதற்கான சத்தியினை தருகின்றது. இதனைப் பெறுவதற்கு மா பண்டங்கள், சோறு, தேங்காய், எண்ணை போன்றவற்றில் இருந்து எல்லோரும் தேவைக்கு அதிகமாகவே எடுக்கின்றோம். இரண்டாவதாக, புரதம் நமது உடலின் வளர்ச்சிக்கு அவசியமாக உள்ளது. இதனை முட்டை, இறைச்சி போன்றவற்றில் இருந்து பெறலாம். எனினும் அசைவம் உங்களுக்கு விருப்பம் இல்லை என்றால் இதே புரதத்தினை கடலை, பயறு, கெளப்பி, பருப்பு, சோயா, உருளைக்கிழங்கு, பால் போன்ற வற்றில் இருந்து பெறலாம். முன்றாவதாக, விற்றமின்கள் மற்றும் கனியுப்புகள் நோய் ஏதிர்ப்பு சத்தி அதிகரிக்க உதவுகின்றது. இதனை மீன் மற்றும் இதர கடல் உணவுகளில் இருந்து பெற முடியும். இதனை விரும்பாத வர்கள் பச்சை அலைகள், கீரை வகைகள், கரட், பழங்கள், மரக்கறிகள் போன்றவற்றில் இருந்து மிகவும் அதிகமாக பெற முடியும்.

அவசியமாக உணவு உணவினை உணவினை எடுத்து விட வேண்டும். இதனை போன்றவற்றில் இருந்து மிகவும் அதிகமாக பெற முடியும்.

1. காபோகைத்தேவை - சத்தி தருகின்றது.
2. புரதம் - வளர்ச்சி தருகின்றது.
3. விற்றமின்கள், கனியுப்புகள் - நோய் ஏதிர்ப்பு சத்தியை தருகின்றது.

எப்போது உணவு உண்ண வேண்டும்?

எல்லோரும் மூன்று வேளை உணவு எடுக்கின்றோம். இதனையே ஜூந்து வேளையாக்கி உண்பது சிறந்து என ஆய்வுகள் கூறுகின்றன. எது எப்படி இருந்தாலும் நாம் உணவு உண்ணும் நேரத்தினை நம் வசதிக்கு ஏற்படி எல்லாம் மாற்றக் கூடாது. இதனால் நம் உடலில் உள்ள சமிபாட்டு



உறுப்புகள் பசி எடுப்பதற்கோ அல்லது சமிபாடு அடைவதற்கோ தயார் இன்றி குழப்பம் அடைந்து என்ன செய்வது? ஏது செய்வது? என முடிவெடுக்க முடியாது மந்தமாகவே இருக்க செய்கின்றன. இதனால் இன்றிலிருந்து நாம் உண்ணும் உணவு களிற்கு சரியான நேரம் ஒன்றை தீர்மானிப்பதுடன் அதனை தொடர்ந்து பின்பற்றவும் வேண்டும். உதாரணமாக காலை உணவு 8.00 மணிக்கும், மதிய உணவு 1.30 மணிக்கும், இராப் போசனம் 8.00 மணிக்கும் என ஓர் நிலையான, உங்களுக்கு வசதியான நேரத்தினை தொடர்ந்து பின்பற்றுங்கள்.

எப்படி உணவினை உண்ண வேண்டும்?

நீந்த வகையான உணவினை உண்பவர்களாக இருந்தாலும், இன்று என்ன உணவினை எடுக்க வேண்டும் என்பதனை தீர்மானிக்கும் சூத்திரதாரி யார் தெரியுமா? முதலாவது நபர் உங்கள் வீட்டு சமையல் அதிகாரி! பல சமயங்களில் இவர்கள் போசனை பற்றியோ, ஆரோக்கியம் பற்றியோ அதிகம் அலட்டிக்கொள்ளாது, தமக்கு எது வசதியோ அதையே செய்கிறார். இரண்டாவது நபர் வியாபாரி! நீந்த உணவினை, மரக்கறியினை விற்றால் இலாபம் அதிகம் வருமோ அதனை சந்தையில் அதிகமாக குவித்து விட நாமும் கண்ணை மூடிக் கொண்டு அவற்றையே ஒரு பருவத் திற்கு திரும்ப, திரும்ப வாங்கி உண்கின்றோம். மூன்றாவது நபர் தினமும் கடைக்குச் செல்லும் நபர்! இவருக்கு இருக்கும் பல்வேறு பிரச்சினை

களுக்கு மத்தியில் எந்த உணவை வாங்குகின்றேன் என்ற சிந்தனை இல்லாமல், வாங்கியதையே திரும்ப திரும்ப வாங்குகின்றார். நான்காவது உங்கள் வீட்டில் உள்ள செல்லங்கள்! இவர்கள் தங்களுக்கு பிடித்த உணவினையே திரும்ப திரும்ப கேட்கின்றார்கள்.

ஆனால், இந்த நபர்கள் தாம் உள்ளெடுக்கும் உணவில் காபோகைத்தரேற், புரதம், விற்றமின் கள், கனியுப்புகள் என்பன ஒவ்வொரு நாளும் போதுமான அளவினை எடுக்கின்றோமா? என்பது பற்றி சிந்திப்பது இல்லை. அது அற்பமான விடயம் என கருதுவதால் குடும்பத்தின் ஆரோக்கியம் மிகவும் மோசமாய் பாதிக்கப்படுவதுடன் இதற்கு விதியை நொந்து கொள்வதனை நாம் காணுகின்றோம்.

ஏன் நாம் உட்கொள்ளும் உணவு தொடர்பாக சமையல் அட்டவணையினை போடக் கூடாது? இதனை குடும்ப தலைவியின் ஒத்துழைப்புடன் மிக இலகுவாக நடைமுறைப்படுத்தலாம். அடுத்த நாள் தேவையான உணவுகளிற்கு முதல் நாளே தயாராக இருக்க கண்டிப்பாக எல்லோர் வீட்டின் சமையல் அறையிலும் ஒர் சமையல் அட்டவணை இருக்கட்டும். உங்கள் வசதிக்காக இங்கே ஒரு சைவ உணவுக்காரருக்கான சமையல் அட்டவணை ஒன்றைத் தருகின்றேன். இதனை உங்கள் வசதிக்கு ஏற்பாற்றிப் பயன்படுத்துங்கள்.

நேரம்	தீந்கள்	செவ்வாப்	புதன்	வியாழன்	வெள்ளி	சனி	நாயினு
காலை	அப்பம்	உப்பு மா	குருக்கன் பிட்டு	இடியப்பம்	சக்கரைப் பிட்டு	தோசை	இட்லி
மதியம்	1.பாகல் / தக்காளி 2.பருப்பு / பீற்றுடு 3.வாழைப் பொத்தி	1.கடலை / வெண்டி 2.கரட் 3.பொன்னாங்காளி	1.முருங்கை / சூரப்பளை 2.பருப்பு / மரவெள்ளி 3.சண்டி இலை	1.கத்தரி / பயிற்றை 2.பருப்பு 3.அகத்தி	1.போன்ஜி / அவைர 2.கோவா 3.வல்லாரை	1.சோயா / கருணைக்கிழங்கு 2.பருப்பு 3.முருங்கை	1.உருளைக்கிழங்கு / தக்காளி 2.குட் / புடோல் 3.கீஸர்
இரவு	பயறு	நாடல்ஸ்	கெளாட்பி	கீரைப் பிட்டு	கடலை	இராசவெள்ளி	பாண்



பிள்ளையை எப்போது பழக்க அனுப்பலாம்?

உலகை உங்கள் பிள்ளை முகம் கொடுப்பதற்கு இந்த வயதில் இருந்தே தயார்படுத்தலாம் என ஆய்வாளர்கள் சுட்டிக் காட்டுகின்றனர்.

பலரும் நினைப்பது போல இரண்டரை வயதில் எந்தக் குழந்தைக்கும் அ, ஆ, .. அல்லது A, B, C, ... என்பதனை முன்பள்ளிகள் சொல்லிக் கொடுப்பதில்லை. இந்த வயதில் விளையாட்டு, பாட்டு, கதை, நல்ல பழக்கங்கள் போன்றவற்றையே பிள்ளைகளிற்கு அறி முகம் செய்வார்கள். இவ்வாறு மூன்றரை வயது வரை எழுத்து, படிப்பு என்று எதுவும் முன்பள்ளியில் நடைபெறாது! என்பதனை கவனத்தில் கொள்ளுங்கள்.

மூன்றரை வயது - எழுத முந்திய பருவம்

இந்த வயதில் விளையாட்டு, பாட்டு, கதைகளுடன் எழுதத் தயார்படுத்தும் பயிற்சி களையும் முன்பள்ளி வழங்கும். உதாரணமாக, படம் வரைதல், நிறம் தீட்டுதல், புள்ளிக் கோட்டின் வழியே எழுதுதல், ஒட்டுதல் போன்றவற்றின் மூலம் பிள்ளையின் கையில் உள்ள தசை நார்களை எழுதுவதற்கு ஏற்ற வகையில் படிய வைக்கப் பயிற்சி வழங்கப்படும்.

நான்கு வயது - சுயமாக எழுதுதல்

நான்கு வயதில் குழந்தை தானகவே எழுத ஆரம்பிக்கும். இந்த பருவத்தில்தான் முன்பள்ளிகள் வீட்டு வேலைகளை கொடுப்பார்கள். ஆனால், இதனை பெற்றோர்களே செய்து கொடுப்பது பிள்ளையின் கல்வி வளர்ச்சியையே பாதிக்கும். இயன்ற வரை வீட்டு வேலைகள், கைப்பணி அலங்காரங்களை பிள்ளைகளே முயற்சி செய்ய வாய்ப்புக் கொடுங்கள்.

முன்பள்ளிக்கு பிள்ளைகளை அனுப்பும் போது...

குழந்தை நித்திரையில் இருந்து எழுந்தது தொடக்கம் இரவு தூங்கச் செல்லும் வரை குழந்தையின் பழக்க முக்கங்களில்



பிறந்த குழந்தை ஆணோ! பெண்ணோ! என்ன படிக்க வேண்டும்?, எப்படிப் படிப்பிக்க வேண்டும்? என்பது தொடர்பாக பெற்றோர் மனக் கோட்டை கட்ட ஆரம்பித்து விடுவார்கள். ஆனால், அவர்களைச் சூல உள்ள சமூகம் பிள்ளைகளின் கல்வி தொடர்பாக பல கருத்துக்களைச் சொல்லி குழப்பி விடுகின்றன. இதனால் பிள்ளையை எப்போது படிக்க அனுப்பலாம்? என்பது தொடர்பாக பெற்றோரில் சிலர் தீர்க்கமான முடிவு ஒன்றுக்கு வர முடியாது குழம்பியுள்ளனர்.

எங்களோடு கிருக்கும் பழும் திண்று, கோட்டையும் போட்ட பெரியோருக் கேட்டால்,

“நாங்கள் முன் பள்ளி என்று எங்கும் போனதே கிடையாது!, உன் அப்பனக் கூட 5 வயதில்தான் முன் பள்ளிக்கு அனுப்பினோம்! அவன் படித்துப் பட்டம் பெற வில்லையா?”

என வியாக்கியானம் பேசுவார்கள். மறுபுறம், வேலைக்குச் செல்லும் கணவனும், மனைவியும் பிள்ளையை வீட்டில் விடுவதை விட எங்கே என்றாலும் படிக்க அனுப்பி விட்டு நிம்மதியாக வேலைக்குச் செல்லலாம் என்ற நோக்கத்தில் பிள்ளைகளைச் சிறுவயதிலேயே படிக்க அனுப்புகின்றனர். எனவே, பிள்ளையை படிக்க அனுப்பச் சரியான வயதுதான் என்ன? இது தொடர்பாக குழந்தை வளர்ப்புக் கலை ஆய்வாளர்கள் என்ன சொல்கிறார்கள் என இந்தக் கட்டுரையில் பார்ப்போம்.

இரண்டரை வயது - விளையாட்டுப் பள்ளிப் பருவம் (பிளை குழுப்)

நவீன கல்விச் செயற்பாடுகளிற்கு எதுவாக ஒரு குழந்தை படிக்க ஆரம்பிக்க வேண்டியது இரண்டரை வயதில்தான். இந்த வயதிலேதான் பிள்ளைகள் கற்றுக் கொள்வதற்கும், நன்பர்களுடன் பேசுவும், தனியே வாழவும், தானே உண்ணவும், நல்ல பழக்கங்களை அறியவும் ஆர்வம் காட்ட ஆரம்பிக்கின்றன. மேலும், இந்த போட்டி



உங்களின் பூரண கவனம் இருக்க வேண்டும். அதிகாலையில் துயில் எழுதல், தானாகவே பல் விளக்கச் செல்லுதல், தனியாகக் காலைக் கடன் களை முடித்தல், முகம் கழுவி, இறை வனை வணங்குதல், காலை உணவை உரிய நேரத்தில் எடுத்தல் என அனைத்தையும் தானே சுயமாக விரும்பிச் செய்யும் வண்ணம் வீட்டில் பயிற்சி கொடுங்கள்.

உங்களின் பிள்ளை ஆரோக்கியமான உணவை எடுத்துக் கொள்கின்றதா? என்பதில் அக்கறையாக இருங்கள். மீணும், இறைச்சியும் சாப்பிட்டாலே போதும்!, ஆரோக்கியம் வந்து விடும் எனப் பல பெற்றோர்கள் நினைக்கின்றார்கள். ஆனால், பச்சை இலைத் தாவர, மரக்கறி மற்றும் பழவகைகளில் தான் பிள்ளையின் மூளை வளர்ச்சி மற்றும் நோய் எதிர்ப்பு சக்திக்குத் தேவையான போசனைகள் அதிகமாக கிடைக்கின்றன. என்ன உணவைக் கொடுக்கலாம்? என முன்பள்ளி ஆசிரியரிடம் கேட்டால் அவர் ஒரு உணவுப்

பட்டியலைத் தருவார். அதன் படி ஆரோக்கியமான உணவுகளை பிள்ளைக்கு கொடுங்கள்.

பிள்ளை உடுத்தும் உடைகளில் மிகவும் அவதானம் தேவை. ஒரு நாள் அனிந்த உடுப்பினை மறுநாளும் அனிந்தால் வரும் தூர் நாற்றும் பிள்ளையின் தன்னம்பிக்கை, ஆளுமை வளர்ச்சியினைப் பாதிப்பதுடன், நோய் தொற்றுக்கும் காரணமாக அமையும். பிள்ளைகள் எந்த நேரத்தில் சிறு நீர், மலம் கழிப்பார்கள், வாந்தி எடுப்பார்கள், ஏச்சில் துப்பி விளையாடுவார்கள், அழக்கினை ஆடையில் சேர்ப்பார்கள் என்பது தெரியாது. எனினும், இதன் போது முன்பள்ளியில் உள்ள ஆசிரியர் பிள்ளையின் ஆடையினை மாற்றுவதற்கு உதவியாக புத்தகப் பையில் இன்னொரு ஆடையினையும் வைத்து அனுப்புங்கள். அத்துடன், கைக்குட்டையினை எப்படி பயன்படுத்த வேண்டும் என்பது தொடர்பாக பிள்ளைக்கு பயிற்சிகொடுங்கள்.

பிள்ளையை பள்ளிக்கு அழைத்துச் செல்லும் போது இயன்ற வரை நடத்திச் செல்லுங்கள். உங்கள் அரவணையில் இருந்த குழந்தை முன்பள்ளி வந்ததும் பிரிந்து செல்வதனை ஒரு போதும் விரும்பாது. இதனால் முன்பள்ளி ஒரு சிறைச்சாலை போன்ற உனர்வு பிள்ளைக்குத் தோண்றாமல் இருக்க நடத்திச் செல்வதே நல்லது. அதேபோல, உங்கள் குழந்தையின் திறமை களை மற்றக் குழந்தைகளுடன் ஓப்பிட்டுப் பேசாதீர்கள். இதனால் குழந்தையின் ஆளுமை வளர்ச்சி பாதிப்படையும்.

வியாபார முன்னேற்றம் தொடர்பான கருத்தரங்கு!

- | | |
|-------------------|--|
| விடயம் | : வியாபாரம் நடாத்துவதில் நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் முக்கிய பிரச்சினைகளிற்கான தீவுகள் தொடர்பாக ஆலோசனை வழங்கப்படும். |
| ஆலோசகர்கள் | : விரிவுரையாளர்கள் மற்றும் தொழில் அதிபர்கள் |
| காலம் | : ஞாயிறு விடுமுறை நாட்களில் காலை 9.00 – பி.பகல் 1.00 மணி வரை. |
| இடம் | : யாழிப்பாணம், நெல்லியடி, சவகச்சேரி, சுன்னாகம் |
| பங்குபற்றி | : அழையுங்கள் தொ.பே.இல. 0768661583. |
| கட்டணம் | : வசதிப்படுத்தல்களிற்காக 1,000 ரூபா அறவிடப்படும். |



கடன்டை அவசியங்களா? கிள்லையா?

கடன்டை (கிரிடிற் காட்) என்பது நாம் விரும்பிய நேரத்தில் கடனைப் பெறுவதற்கு வங்கிகளால் வழங்கப்படும் அனுமதி அட்டையாகும். இதனைப் பயன்படுத்தி தன்னியக்க பணம் செலுத்தும் இயந்திரம் (ஏ.ரி.எம்) மூலம் பணத்தைப் பெறலாம் அல்லது நாம் வாங்கிய பொருட்கள், சேவைகளுக்கான கட்டணங்களை இந்த கடன் அட்டையின் மூலம் செலுத்தலாம். இதனை சிறப்பு அங்காடிகள், உணவு விடுதிகள், புடவையகங்கள் மற்றும் இதர சேவை மையங்களில் பயன்படுத்துவதற்கான வசதிகள் தற்போது செய்யப்பட்டு வருகின்றன. கடன்டை மூலம் வங்கி அனுமதித் துள்ள எல்லை வரை கடனைப் பெற்று, 55 நாட்களிற்குள் மீலஸ் செலுத்தினால் கடனுக்கான வட்டி அறவிடப்படமாட்டாது.

கடன்டையை பெறுவது எப்படி?

நீங்கள் நிரந்தர வருமானம் பெறும் அரசு/தனியார் ஊழியராகவோ அல்லது வணிகராகவோ இருந்தால் வங்கி ஒன்றில் விண்ணப்பித்து ஒரு சில நாட்களிற்குள் கடன்டையினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும். உங்கள் வருமானத்தைப் பொறுத்து நீங்கள் கடன் பெறக் கூடிய ஆகக் கூடிய எல்லையானது தீர்மானிக்கப்படும். உதாரணமாக, நீங்கள் மாதாந்தம் 30,000 ரூபா வருமானம் பெறுபவராயில் 40,000 ரூபா வரையில் கடன் பெறக்கூடியதாக இருக்கும்.

கடன்டை வைத்திருப்பதால் கிடைக்கும் நன்மைகள் என்ன?

அவசரத்திற்கு அடகு வைத்து பணம் புரட்டவோ அல்லது அடுத்தவரிடம் பல்லுக் காட்டவோ தேவையில்லை. விரும்பிய இடத்திற்கு அதிகால பணத்துடன் செல்வதனை விட ஒரு கடன்டையுடன் செல்வது பாதுகாப்பானது. உரிய காலத்தில் உரிய கடனைச் செலுத்தினால் நாம் அனுபவிக்கும் கடனுக்கு வட்டி இல்லை. சில சிறப்பு தினங்களில் வர்த்தக, சேவை நிலையங்களினால்



கடன்டைக்கு என்றே விசேட விலைக் கழிவுகள் வழங்கப்படுகின்றன. ஒரு குடும்பப் பொறுப்புள்ளவர் தனது மாதச்சம்பளத் திகதியினை எதிர்பார்த்து சில அத்தியவசியமான தேவைகளை பிற்போடவோ, அல்லது நெருக்கடியான நேரத்தில் அதிகம் அவஸ்தைப்படவோ தேவையில்லை. மேலும் அடகு வைக்க, கடன் வாங்கவென வங்கிகளிற்கு ஏற் இறங்கி நேரத்தை வீண்டிக்கத் தேவையில்லை. இரவு வேளையானாலும் கூட சென்றோம், எடுத் தோம், வீடு திரும்பினோம் என கடன்டை வைத் திருப்பவர்கள் ஒரு ராஜா போல செலவு செய்கின்றனர்.

கடன்டை வைத்திருப்பதால் ஏற்பகுதி திரும்பும் கிடைக்கும் நன்மைகள் என்ன?

நீங்களோ அல்லது உங்களுக்கு வேண்டிய வரோ குடித்து, ஊரைச் சுற்றி, ஊதாரியாகத் திரிபவராயின் இந்தக் கடன்டையினால் மேலும் நாசமாக அதிக வாய்ப்புள்ளது. அத்துடன், கண்ணில் கண்டதையெல்லாம் வாங்கி, உண்ணும் மோசமான பழக்கம் உங்களிடம் அதிகரித்து உங்களின் குடும்ப பொருளாதாரம் மற்றும் ஆரோக்கியம் கெட்டுப்போகவும் வாய்ப்புள்ளது. சந்தையில் காசக்கு வாங்கும் போது பேரம் பேசி பழகிய உங்களின் நல்ல பழக்கத்தினை கடன்டை மழுங்கடிக்கச் செய்து விடும். மொத்தத்தில் நீங்கள் ஒரு சிய கட்டுப்பாடுடைய நீதி நிர்வாகியாக இல்லாவிடின், உங்களை தவறான நுகர்வுக் கலாச்சாரத் தீற்கு கொண்டு சென்று கடன் பொறிக்குள் தள்ளி விடும். அத்துடன் குறித்த கடன் தொகையினை



நீங்கள் கட்ட முடியாது தவிக்கும் போது உயர்ந்த வட்டி, கால தாமதத்திற்கான தண்டப் பணம், மேலதிக சேவைக் கட்டணம் என உங்களை ஒரு வழிபண்ணிவிடுவார்கள்.

எனவே கடன்டட வைத்திருப்பது அவசியமானதா? இல்லையா?

கடன்டடக்கு வட்டி இல்லை. வட்டி வீதம் பூச்சியம்! மேலும், உங்களுக்கு எந்தவிதமான மேலதிக விசேட கட்டணங்களும் அறவிடப்பட மாட்டாது கடனை மட்டும் எடுங்கள்! 55 நாட்களில் செலுத்தினால் போதும் என்றெல்லாம் வங்கிகள் வசைபாடி உங்கள் கையில் கடன்டடயினை தினிக்கலாம். ஆனால், நீங்கள் மாதாந்தம் பெறும் 40,000 ரூபா போன்றதான் அளவு கடனுக்கு நீங்கள் உரிய காலத்தில் கடனை மீளச் செலுத்தியிருந்தாலும் கூட உங்களின் கண்ணில் மன்னைத் தூவி விட்டு 12 சதவீதத்திற்கும் மேலான வருடாந்த வட்டிக்குச் சமனான தொகையினை வங்கி உங்களிடம் இருந்து அறவிட மிகச் சாதாரணமாகவே வாய்ப்புள்ளது! இதற்கான கணக்கை பின்வருமாறு போட்டுப்பாருங்கள்.

என்னதான் மேலதிக கட்டணம் ஒன்றும் இல்லை என்று வங்கி சொன்னாலும் கூட,



வருடாந்த சேவைக் கட்டணம் என 1,000 ரூபா அல்லது அதற்கு மேலான ஒரு தொகையினை ஆரம்பத்திலேயே உங்களிடம் இருந்து அறவிடும். உதாரணமாக இதனை 1,200 ரூபா என வைத்துக்கொள்வோம். இதேபோல, மாதாந்தம் கடன் பெற்றுக்கொண்ட விபரம் தொடர்பான அறிக்கைகளை உங்கள் வீட்டிற்கு அனுப்பவேன முத்திரை வரியாக ஒரு தொகை உங்களிடம் இருந்து அறவிடப்படும். உதாரணமாக மாதாந்தம் 300 ரூபா முத்திரை வரிக் கட்டணம் உங்களிடம் இருந்து வங்கி அறவிட்டால் வருடம் ஒன்றுக்கு 1,200 + 3,600 = 4,800 ரூபாவுக்கு மேல் செலுத்துவர்கள். இதனால் நீங்கள் மாதாந்தம் பெறும் 40,000 ரூபா பெறுமதியான கடனுக்கு மாதாந்தம் 400 ரூபா அல்லது 12 சதவீத வருடாந்த வட்டிக்குச் சமனான தொகையினைச் செலுத்த வேண்டும். உரிய திகதியில் கடன் செலுத்தப்படவில்லை என்றால் தண்டப்பணம் வேறு 1000 ரூபாவிற்கு மேல் அமையும்!

எனவே, கடன்டட அவசியமானதா எனக் கேட்டால் அது ஒரு சிலருக்கு அவசியமானது. ஆனால் அத்தியவசியமானது இல்லை! என்றே சொல்லுவேன். உதாரணமாக, நீங்கள் ஒரு நல்ல சுய கட்டுப்பாடு உள்ள நிதி நிர்வாகியாக இருந்தால், குடும்பப் பொறுப்புள்ள தலைவராக இருந்தால், வாங்கிய கடனைச் செலுத்த வேண்டும் என்ற என்னம் உடையவராக இருந்தால், ஒரு வியாபாரம் செய்பவராக இருந்தால், கடன் பட்டே வாழ்கை ஒட்ட வேண்டும் என்ற தழுவில் தோண்றி மறைவதாக இருந்தால் மட்டும் கடன்டடையை பெருமையுடன் வைத்திருங்கள். ஆனால் தயவு செய்து கடன்டடையைப் பயன்படுத்தி ஏரிளம் (ATM) இயந்திரத்தில் இருந்து பணமாக எடுக்க முயலாதீர்கள். ஏன் எனில் இதற்கான வருட வட்டி 36% மேல் அமையும்!.



12,000 ரூபா சேசிக்க ஒரு வழி!

காலையில் எழுந்தால் கணவன்மார்கள் வெறுக்கின்ற ஒரு விடயம். ‘சீனி இல்லை, மா இல்லை, அரிசி இல்லை, புளி இல்லை, இன்டைக்கு சமைக்கிறதுக்கு இந்த வீட்டில் ஒன்டுமே இல்லை.....!!’ என்ற இல்லத்தரசிகளின் புலம்பல், நச்சரிப்புதான். இதனால் கணவன் வெறுப்படைந்து அந்த நாளைத் தொடர்க்கிறான்.

இதனை எப்படித் தவிர்க்கலாம்?

நமது வீட்டிழிக்கு தேவையான பொருட்களை நான்கு வகைகளில் பிரிக்கலாம். 1.நாளாந்தம் தேவையானவை, 2.மாதாந்தம் தேவையானவை, 3.வருடாந்தம் தேவையானவை, 4.பல ஆண்டுகளுக்கு தேவையானவை. இவற்றில் நாளாந்தம், மாதாந்தம் தேவையான பொருட்களை அன்றாடம் கடைக்கு ஒடிச் சென்று வாங்குவதை விட, மாதம் ஒரு முறை அல்லது வாரம் ஒரு முறை மொத்த சாமான்களையும் பட்டியல் போட்டு வாங்கலாம்.

எனினும் இதனை செய்வதில் சில பிரச்சனைகளும் இருக்கத் தான் செய்கின்றன. முதலாவதாக, நாளாந்த வருமானம் பெறுவோர், மாதாந்த வருமானத்தில் கடன்கள், கட்டணங்களைச் செலுத்தி விட்டு கடன் வாங்கி வாழ்க்கையை ஒட்டுவோர் இதனை விரும்பமாட்டார்கள். இரண்டாவதாக, சில பொருட்கள் பழுதாகி விடும் என காரணம் கூறுவார். மூன்றாவதாக, இவ்வாறு தேவைக்கு அதிகமாக வாங்கினால் அவிச்ச கொட்டி வீணடிக்கவும், அடுத்த வீட்டுக்காரருக்கு கடனாக அல்லது காசுக்கு விற்றுக் தொலைக்கும் இல்லத்தரசிகளும் நம்மிடையே இருக்கத்தான் செய்கின்றார்கள்.

இவ்வாறான காரணங்களினை நீங்களும் சொன்னால் என்னை மன்னியுங்கள்! நீங்கள் ஒரு சோம்பேறி, அன்றாடம் காச்சி, கடன் பட்டு வாழும், வாழ்க்கையை திட்டமிடத் தெரியாத மனிதராகவே மதிக்கப்படுவீர்கள். நாளாந்தம் வாங்கும் பொருட்களை மாதம் ஒரு முறை அல்லது வாரம் ஒரு முறை மொத்தமாக வாங்கும் போது உங்களுக்கு நேரம் மிச்சமாகும், அலைச்சல் குறையும், பணத்தை சேமிக்கலாம், மணைவியின் அதி காலை நச்சரிப்பிற்கு ஒரு முடிவு கட்டலாம், திட்டமிட்டு செலவுகளை கட்டுப்படுத்தி சிக்கனமாக வாழலாம்.

உதாரணமாக நான்கு பேர் கொண்ட ஒரு குடும்பம் தமது நாளாந்த தேவைகளை பட்டியல் படுத்தி, மாதம் ஒரு முறை பொருட்களை மொத்த மாக வாங்கினால் ஆகக் குறைந்தது மாதாந்தம் 1,000 ரூபா மிச்சமாகும். இவ்வாறு ஒரு வருடம் தொடர்ந்து கடைப் பிடித்தால் பின்னைகளின் பிறந்நாள், புது வருட உடுப்பினை பற்றி கவலையே இல்லை. ஏனெனின் இப்போதுதான் வருடத்திற்கு 12,000 ரூபாயினை சேமித்து விட்டார்களே!

ஒரே கடையில், ஒரே நாளில் மொத்தமாக கொள்வனவு செய்யப் போனால் உங்களை ஒரு சில்லறை வியாபாரி என கருதி கழிவு விலையில் தான் பொருட்களை தருவார்கள். இதனை ஏன் பலர் விரும்புவதில்லை என்பது தான் ஆச்சரியமாக இருக்கின்றது. மேலும், நீங்கள் ஒரு சமையல் அட்டவணை போட்டு ஆரோக்கிய உணவு, ஆரோக்கிய வாழ்வு வாழும் மனிதராக இருந்தால் கண்டிப்பாக இவ்வாறு மொத்தமாக பொருட்களை கொள்வனவு செய்யும் மனிதராகவே இருப்பீர்கள்.

சரி எந்தெந்த பொருட்களை மொத்தமாக வாங்க முடியும்? என்னால் முடிந்த வரை சில பொருட்களின் பட்டியலை கூறுகின்றேன். இவற்றின் அளவினை உங்கள் மணைவியுடன் பேசி ஒரு முடிவிற்கு வாருங்கள். அரிசி, மா, சீனி, தேங்காய், தேங்காய் என்னை, நல்லெண்ணை, மண்ணெண்ணை, உப்பு, புளி, சீரகம், வெந்தயம், கடுகு, மிளகு, மிளகாய் தூள், தேயிலை, கோப்பி, தீப்பெட்டி, சோயா, உருளைக்கிழங்கு, பருப்பு, பயறு, கெளப்பி, கடலை, அரிசி மா, உழுத்தம் பருப்பு, ரவை, ஏரிபொருள், செத்தல் மிளகாய், வெங்காயம், அப்பளம், இஞ்சி, உள்ளி, நூடில்ல், சமபோசா, சவற்காரம், சலவைத் தூள், பற்பசை, சம்போ, பவுடர், தலைக்கு வைக்கும் என்னைய், பேணை, காகிதாதிய பொருட்கள், பன்டோல், சமகன், சித்தாலேப, விக்ஸ், டெற்றோல், கழிவறை சுத்தமாக்கி, விம், பாத்திரம் தேய்க்கும் ஈயம், வாகனத்துக்கான பெற்றோல்



வினாவாரி! முழுநிதி போடுகிறீர்கள்!

ஏப்ரல் மாத ஆரம்பத்தில் யாழிப்பாணத்தில் இருந்து பெறப்பட்ட சராசரி விலை, மற்றும் வட்டி வீதங்கள்.

1. பொருள் சந்தை நிலவரம் . . .

அனவு	பொருள்	விலை (ரூ.)	குறி	மாற்றம் (%)
1கி.	சிநாட்டரிசி	75	↓	
1கி.	கோதுமை மா	75	↓	
1கி.	சீனி	80	↓	
1	தேங்காய்	55	↑	
1லீ.	தேங். எண்ணை	240	↓	
1லீ.	நல்லெண்ணை	500	↓	
1	பால் மா (ஆங்கர்)	325	↓	
1கி.	பருப்பு (சிவப்பு)	160	↓	
1கி.	பயறு	260	↓	
1கி.	கெளப்பி	240	↑	
1கி.	மிளாகாய் தூள்	400	↓	
1கி.	உப்பு	30	↓	
1கி.	பச்சை மிளகாய்	60	↓	
	சின்ன		↓	
1கி.	வெங்காயம்	60		
1கி.	பழம் (இத்ரை)	50	↓	
1கி.	பழம் (கப்பல்)	140	↑	
1கி.	பப்பாசி	60	↓	
1லீ.	ஷசல்	95	-	
1லீ.	பெற்றோல்	120	-	
1லீ.	மண்ணெண்ணை	59	-	
1	எரி வாயு (நீலம்)	1,810	-	
1பவுன்	தங்கம் (24 கரட்)	45,400	↓	
1கிராம்	வெள்ளி	104	↓	
விலை ஏறிய மரக்கறி வகைகள் 5				
1கி.	முருங்கை	500	↑	
1கி.	ஸீக்ஸ்	150	↑	
1கி.	கரட்	140	↑	
1கி.	உருளைக் கிழங்கு	100	↑	
1கி.	பூசனி	100	↑	
விலை குறைந்த மரக்கறி வகைகள் 5				
1கி.	வெண்டி	60	↓	
1கி.	பயிற்றை	50	↓	
1கி.	கோவா	40	↓	
1கி.	தக்காளி	30	↓	
1கி.	கத்தரி	25	↓	

2. பணச் சந்தை நிலவரம் . . .

வகை	வட்டி (%)	குறி	மாற்றம் (%)
வர்த்தக வங்கிகளில்			
நிலையான வைப்பு	8	↓	
சாதாரண சேமிப்பு	4	↓	
தனிப்பட்ட கடன்	9	↓	
வெளிநாட்டு நாணயங்களின் பெறுமதி			
வகை	மதிப்பு (ரூபா)	குறி	மாற்றம் (%)
அமெரிக்க டொலர்	132.93	↓	
ஸ்ரேலிங் பவுண்	196.85	↓	
ஐரோ	143.75	↓	
கன்டா டொலர்	105.36	↓	
கவிள் பிராஸ்	137.98	↓	
அவுஸ் டொலர்	100.47	↓	

3. பங்குச் சந்தை நிலவரம் . . .

குறிகாட்டி	பெறுமதி	குறி	மாற்றம் (%)
அணைத்து ப.வி.சு	6,948.14	↓	
விசேட குறிகாட்டி	3,909.58	↓	
மொத்தப் புரள்பு	ரூ.2.47 பில்லியன்	↓	

4. காரணிச் சந்தை நிலவரம் . . .

வகை (யாழிநகரில்)	ரூபா	குறி	மாற்றம் (%)
நாள் கூலி	1,200	↑	
விட்டு வாடகை	5,000	↑	
அறை வாடகை	2,000	-	
கடை வாடகை	10,000	-	



விலையினால் வந்த வில்லன்டு!

இது ஒரு உண்மைச் சம்பவம்! அன்றும் வழைமேபோல பங்குனி வெயில் பல்லைக்க காட்டிக் கொண்டு இருந்தது. நான் யாழ். நகரின் மத்தியில் பல கடைகளிற்கு ஏறி இறங்கி பரபரப்பாக சில பொருட்களை வாங்கிக் கொண்டிருந்தேன். வியா பாரிகளோடு பேரம் பேசிப் பேசியே தொண்டைத் தண்ணீர் வற்றிவிட்டது. என் தாகத்தினை தீர்க்க புற நகர் பக்கமாக ஒதுங்கினேன். அங்கே ஒரு தெருவோர் இளநீர் கடை என்னை வா! வா! என்று இழுத்தது. ஐயா! ஒரு இளநீர் என்ன விலை? என்று கேட்டேன். 60 ரூபா என்று கூறிவிட்டு கத்தியை கையில் எடுத்தார் அந்த முறுக்கு மீசை வைத்த வியாபாரி. அப்படியா! சரி எனக்கு இருப்பதிலேயே ஒரு பெரிய இளநீரைப் பார்த்து வெட்டித் தாருங்கள் எனக் கூறிவிட்டு எனது வண்டியை ஒரங்கட்டினேன். அவரும் மறு பேச்சு இன்றி, இருப்பதிலேயே ஒரு பெரிய இளநீராய்ப் பார்த்து வெட்டித் தந்துவிட்டு வியாபாரத்தைக் கவனித்தார்.

“இது போன்ற ஒரு சந்தர்ப்பம் உங்களுக்கு வாய்த்தால் என்ன செய்விர்கள்? அந்த வியாபாரியை கெட்ட வார்த்தையால் திட்டுவிர்களா? தெருவில் இறங்கிச் சண்டை போடுவிர்களா? ”

அப்பாட தாகம் தீர்ந்தது! என பெரு மூச்சு விட்டவாறு எனது பணப் பையில் இருந்து 60 ரூபாவினை எடுத்து நீட்டினேன். என்ன தமில் 60 ரூபா தாறிங்க! 80 ரூபா தாங்க? என்றார் அந்த முறுக்கு மீசைக்காரர். அட நீங்கள் தானே 60 ரூபா சொன்னீர்கள்? என்றேன். ஓம்! அது சின்னனுக்கு. நீங்கள் குடிச்சது பெரிய இளநீர். 80 ரூபா எடுங்க எனச் சொல்லிக் கொண்டே கத்தியுடன் ஒரு கல்லில் குந்தினார்.

அட இது என்னடா வம்பா போச்சு! ஆரம்பத்தில் 60 ரூபா என்டாங்க. இப்ப 80 ரூபா சொல்லுறாங்க. கேட்ட அது சின்னன், இது பெரிசு என்டு கடை விடுறாங்க. கத்தி வேற பள்ளப்பாக மின்னுகிறது என்ன பண்ணலாம்? என மனதிற்குள் யோசித்துக் கொண்டே சரி சமாளிப்பம் என்று முடிவெடுத்தேன். அன்னே! குழம்பாதைங்கள்னே. நீங்கள் முதலில் 60 ரூபாதானே சொன்னீங்கள். இதைப் பிடிங்கண்னே என்று 60 ரூபாவினை நீட்டினேன் மாக. அவரும் அந்த 60 ரூபாவை வாங்கி விட்டு இன்னும் 20 ரூபா எடுங்க என்றார். இப்ப என்ன பண்ண. நான் சமாளிக்க முயற்சிக்கிற ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பங்க ஓலூம் அந்தாலுக்கு கோபம் ஏறிக் கொண்டே போனது. எனக்கும் ஒரு வகையான பிடிவாதம் கை கால்களை விறைக்கச் செய்தது.

ஒரு கட்டத்தில் நான் கொடுத்த 60 ரூபாவையும் இந்தாட உன்ற நாய் தின்னாக் காக! நான் சும்மா தந்து நீ குடிச்சதா இருக்கட்டும். இடத்தை விட்டு மாறு எனக் கூறிக் கொண்டு எனது சட்டைப்

பையில் திணித்தார். நான் எவ் வளவோ சொல் லியும் கேட்கவில்லை. சரி அப்ப போவம்! கதைச்சுப் பிரியோசனம் இல்லை என்று மனதிற் குள் நினைத்துக் கொண்டு எனது வண்டியில் ஏறிட்டகார்ந்தேன்.

அப்போது ஒரு பையன் என் முன்னால் வந்து நின்றான். அந்த மீசைக்கார வியாபாரியின் மகனாக இருப்பான் போல. அவனது கையில் இருந்த கத்தியும் நன்றாகவே பளபளத்தது. அவர் 60 ரூபாவை தந்த திரும்ப வாங்கீட்டுப் போவீங்களா? 80 ரூபாவை எடுங்க! என மிரட்டல் பாணியில் கேட்டான். அட அவரே காக வேண்டாம் என்டபோது நான் ஏன் கவலைப்படனும்? எனக்கு இந்த காசோட மதிப்பு தெரியும். வாழ்வில் நான் பட்ட வறுமை எனக்கு அதனை நன்றாகவே கற்றுக் கூறுவது. காக வேண்டாம் என்டவரிட்ட போய் உன்ற விளக்கத்தை கேள். 80 ரூபா எல்லாம் தர முடியாது. நான் குடிச்ச இளநீருக்கு 60 ரூபா தான் சொன்னீங்க, இந்தாங்க உங்கள் பணம் என மீண்டும் 60 ரூபாவை எடுத்து அந்த இரண்டு வியாபாரிகளின் முகத்தின் முன்னால் நீட்டினேன்.

அவர்கள் இருவரும் கெட்ட வார்த்தைகளால் பேசிய படி, சரத்தை வரிந்து கட்டிக் கொண்டு என்னை நெருங்கினார்கள். இருவரிடமும் கத்தி! கற்ற நின்ற மக்களும் இங்கே என்ன நடக்கின்றது என்பதே அறியாதது போல இளநீர் கோம்பையை நோண்டிக் கொண்டு நின்றனர்.



“இது போன்ற ஒரு சந்தர்ப்பம் உங்களுக்கு வாய்த் தால் என்ன செய்வீர்கள்? அந்த வியாபாரியை கெட்ட வார்த்தையால் திட்டுவீர்களா? தெருவில் இறங்கிச் சண்டை போடுவீர்களா?” இல்லை, அட எதுக்குப் பம்பு, இந்தா 80 ரூபா! எனக் கேட்டதைக் கொடுத்துவிட்டு ஒடுவீர்களா?

இந்த 20 ரூபாவுக்கு எல் ஸாம் சண்டை போட்டு பொலீசுக்கு போய், நீதி மன்றம் ஏறி, பத்திரிகை, ரி.வி என்று எல்லா இடத்திலும் முகத்தைக் காட்டி, இருக்கிற வேலை வில்லட்டியை பார்க்காமல், தெருவில் நின்று சத்தம் போட யாருக்குத் தான் நேரம் இருக்கு! அப்படி என்று நீங்கள் சொன்னால் நானும் உங்களைப் போன்றவன்தான். இவ்வளவு காலமும் அப்படித்தான் என் வாழ்க்கையைக் கொண்டு இழுக்கின்றேன்.

ஆனால், எத் தனை நாளைக்குத்தான் இப்படியே ஒதுங்கிப் போறது? யாரவது ஒருவன் தட்டிக் கேட்க வேண்டாமா? என உள் மன ஓரத்தில் உள்ள ஒரு சமூகப் போராளி உங்களைக் கேள்வி கேட்பான் இல்லையா? என்றைக்கும் இல்லாத திருநாளா அன்றைக்கு என் உள் மன சமூகப் போராளி வெளிப்பட்டான். பள்ளக்கும் கத்திகளும், பார்த்தும் பார்காதது போல நிற்கும் பொது மக்களும், பத்து மாகப் பேசி நெருங்கும் மறுக்கு மீசைக்காரரிடம் கேட்டார். சரி கொடுக்கச் சொல்லுங்கள் என்று என்னிடம் 60 ரூபாவினை மட்டும் வாங்கினார் பவ்யமாக. நானும் நிம்மதிப் பெரும்சுடன் வீடு திரும்பினேன். இவ்வளவு நேரமாக எங்கே கிடந்துட்டு வாரீங்கள்? என்று நச்சரித்தபடி கதவை திறந்தாள் என் மனைவி! 20 ரூபாவிற்காக சண்டை போட்டேன் என்று அவளிடம் சொல்லவா முடியும்...!

ஆனால், விலையைக் காட்சிப்படுத்தாது முதல் குற்றம். பொருட்களை பேதப்படுத்தி வைக்காதது இரண்டாவது குற்றம். இளநீரை வெட்டும் போதோ அல்லது நான் குடிக்கும் போதோ இது 80 ரூபா என விலை யைச் சொல்லாதது மூன்றாவது குற்றம். பாவனையாளரை அவமதித்து பேசியது நான்காவது குற்றம். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, பொது இடத்தில் கத்தியுடன் அச் சுறுத்தியது சட்டப்படி பெரிய குற்றம்! இப்படி குற்றம் செய்தவனே தலைநிமிர்ந்து நடக்கும் போது, நீ என்ன குற்றம் செய்தாய்? துணிந்து நில்! தொடர்ந்து செல். என என் மனசாட்சி என்னை கம்பீரமாக அந்த சமூகத்தை ஏதிர்கொள்வதற் கான சக்தியை ஏனோ தெரியவில்லை அன்றுமட்டும் மிக அதிகமாகவே தந்தது.

எனவே தெரியமாக, விலையைக் காட்சிப்படுத்தாமை மற்றும் பாவனையாளரை மொற்றும் செயலை அந்த வியாபாரிக்கு உரக்கச் சொன்னேன். இது தொடர்பாக மாநகர சபையிடமும், பாவனையாளர் அதிகார சபையிடமும் ஒரு முறைப்பாட்டினைப் பதிவு செய்தேன்.

சம்பவ இடத்திற்கு விரைந்து வந்த பாவனையாளர் அதிகார சபையின் அதிகாரிகள் நடந்த சம்பவத்தை முழுமையாக விசாரித்தனர். நாளை தொடக்கம் இங்கு விலையை காட்சிப்படுத்தி வியாபாரம் செய்யுமாறு கட்டளை பிறப்பித்தனர். “அப்படி என்றால் எங்களால் வியாபாரம் செய்ய முடியாது! அது கடினமான வேலை” என கதை விட்டார் அந்த மறுக்கு மீசைக்கார வியாபாரி. “இப்படிச் சொன்னால் நீங்கள் வியாபாரமே இங்கு செய்ய முடியாது!” என பதிலளித்த அந்த அரசு அதிகாரிகள், அது தொடர்பான சட்ட நடவடிக்கைகளையும் எடுத்துரைத்தனர். இறுதியில் ஒருவாறு சமரசம் அடைந்த அந்த வியாபாரி, விலையைக் காட்சிப்படுத்தவும், பொருட்களை வேறுபடுத்தி வைத்து வியாபாரம் செய்யவும் ஒப்புதல் அளித்தார்.

இவை அனைத்தையும் கைகட்டி ஒரு ஓரமாக நின்று பார்த்தேன். இறுதியில் என்னை அழைத்த அந்த அதிகாரி, நீங்கள் நீதி மன்றம் செல்ல விரும்புகிறீர்களா? அதற்கான வசதிகளைச் செய்து தரவா? என என்னிடம் கேட்டார். ஐயா! என்னுடைய நோக்கம் அது வல்ல. நான் குடித்த இளநீர் 60 ரூபா. அதை அவர் வாங்கட்டும். அது போதும்! என்றேன்.

சரி, அந்தப் பணத்தை வாங்குவதில் இப்போது உங்களுக்கு என்ன பிரச்சினை? என்று அந்த அதிகாரி மறுக்கு மீசைக்காரரிடம் கேட்டார். சரி கொடுக்கச் சொல்லுங்கள் என்று என்னிடம் 60 ரூபாவினை மட்டும் வாங்கினார் பவ்யமாக. நானும் நிம்மதிப் பெரும்சுடன் வீடு திரும்பினேன். இவ்வளவு நேரமாக எங்கே கிடந்துட்டு வாரீங்கள்? என்று நச்சரித்தபடி கதவை திறந்தாள் என் மனைவி! 20 ரூபாவிற்காக சண்டை போட்டேன் என்று அவளிடம் சொல்லவா முடியும்...!

- பாதிக்கப்பட்ட எவனோ ஒருவன்.



இரு அரசு நிறுவனமான மக்கள் மனமறிந்த மக்கள் வங்கி வரும் சித்திரை மாத தமிழ் - சிங்கள புத்தாண்டு பண்டிகையை ஒட்டி இந்த கடன் திட்டத்தினை அறிமுகம் செய்துள்ளது.

இதன் படி, 100,000 ரூபா வரையிலான பணத்தினை குறைந்த வட்டியில் கடனாகப் பெறுவதுடன், இது எத்தகைய நல்ல நோக்கங்களிற்காகவும் வாடிக்கையாளர்களினால் பயன்படுத்த முடியும். இதன் பொருட்டு 12 மாத தவணையில் மாதாந்தம் 8,885 ரூபாவினை செலுத்த வேண்டும். இவ்வாறு தொடர்ந்து செலுத்தும் போது 12 மாதங்களிற்கு \times 8,885 ரூபா = 106,620 ரூபா வட்டியுடன் முதல் செலுத்தப்படும். எனவே ஆண்டு சராசரி வட்டி வீதமானது 6.62% என மிகக் குறைந்த மட்டத்தில் இந்த கடனை பெற வசதி செய்யப் பட்டுள்ளது. அத்துடன் எல்லா ஆவணங்களும் சரியாக இருக்கும் பொழுது ஒரு நாளிலேயே கடனை பெற வங்கிக் கிளைக்கு அனுமதி வழங்கப் பட்டுள்ளது.

இதனை பெறுவதற்கு நோங்கள் அரசு அல்லது தனியார் துறையில் நிரந்தரப் பணியாளராக இருப்பதுடன், உங்களின் மாதாந்த சம்பளம் பெறும் வங்கிக் கணக்கினை மக்கள் வங்கியில் திறக்க வேண்டும்.

இந்தக் திட்டம் சித்திரை 30ம் திகதி வரை நடைமுறையில் இருக்கும் என மக்கள் வங்கி அறிவித்துள்ளது.

பண்டிகைக்

கால

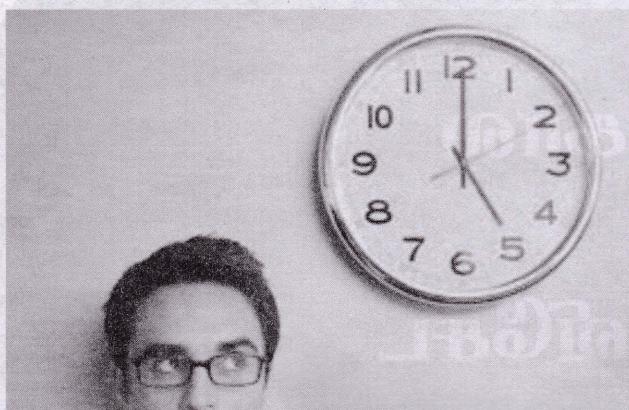
விசே

கடன்



வாழ்வு மேம்பட நேர மேலாண்மை

நம் எல்லோருக்கும் 24 மணித்தியாளம் சமமாகவே கிடைக்கின்றது. ஆனால் ஒரு சிலர் மட்டுமே நேரத்தை திட்டமிட்டு, சிக்கனமாக பயன்படுத்துகின்றார்கள். இவ்வாறு நேரத்தை முகாமை செய்பவர்களே கல்விமானாக, செல்வந்த ராக, உலகில் புகழ் பெற்றவராக, ஓட்டு மொத்தத் தில் வாழ்வில் வெற்றி பெற்றவராக உருவாகின்றனர். மாறாக, நேரத்தை வீணாத்தவர்கள் விதியை நொந்துகொள்வதும், பிறறையும், பிற சந்தர்ப்பங்களையும் குறை கூறி தம்மை தாமே ஏமாற்றி வாழும் பரிதாபநிலை இனியும் வேண்டாம் நன்பர்களே!



நேரத்தை முகாமை செய்யவாம்!

எமக்கு கிடைக்கின்ற ஒவ்வொரு மணித் துளியும் சிக்கனமானது. இழந்தால் பெற முடியாது. பல பயன்பாட்டைக் கொண்டது. தியாகம் செய்தே ஒன்றை பெற வேண்டியுள்ளது போன்றதான் பண்புகள் காணப்படுகின்றன. எனவே ஒரு நாளில், ஒரு வாரத்தில், ஒரு மாதத்தில், ஒரு வருடத்தில், ஒரு தசாப்தத்தில் என நாம் காலத்தை திட்டமிட்டு, கருமங்களை ஆற்ற வேண்டும். இதனால், பணச் செலவு குறையும், மன அழுத்தம் குறையும், இழப்புகள், ஆபத்துகள், வீன் அலைச்சல்கள் குறைவது டன், மற்ற மனிதர்களைக் காட்டிலும் வேகமாக முன்னேறி, எமது இலக்கினை அடையலாம்.

ஒருத்தை முகாமை செய்வது எப்படி?

நேர முகாமையின் முதல் படி, அதிகாலையில் துயில் எழுவது அனைத்தையும் சாத்திய மாக்கும். நாளாந்தம் தவறாது குறிப்பு (டயறி) எழுதி விட்டுத் தூங்குங்கள். இதன் மூலம் மலர் இருக்கும் மறு நாளில் காலை 4.30 மணி தொடக்கம் இரவு தூங்கச் செல்லும் வரையான நேரத்தில் எவற்றை எல்லாம் செய்ய வேண்டும் என்பதனை திட்ட மிடுங்கள். இவ்வாறாக மலர் இருக்கும் ஒவ்வொரு மாதம், ஆண்டுகளிற்கான வேலைகளைப் பட்டியல் படுத்துங்கள்.

விசேடமாக நீங்கள் 1.என்ன செய்ய வேண்டும்?, 2.என் செய்ய வேண்டும்?, 3.எப்போது செய்ய வேண்டும்?, 4.யார் யார் செய்ய வேண்டும்?, 4.எங்கே செய்ய வேண்டும்? 05.எப்படி செய்ய வேண்டும்? என்ற வினாக்களை எழுப்பி பதில்களைத் திட்டமிடுங்கள்.

இவ்வாறு திட்டமிடும் போது ‘எப்போது செய்ய வேண்டும்?’ என்ற வினாக்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு 1.நீண்ட காலம், 2.நடுத்தர காலம், 3.குறுப் காலம் என வகைப்படுத்தி அவற்றை சில ஆண்டுகளுக்குள் நிறைவேற்ற வேண்டியவை, சில மாதங்களில் நிறைவேற்ற வேண்டியவை, சில வாரத்திற்குள் அடைய வேண்டியவை என காலத் தினை வரையரை செய்து கொள்ளுங்கள். ஒரு வேளை குறித்த ஒரு ‘A’ என்ற திட்டம் சாத்திய மாகாது போனால் ‘B’ என்ற மாற்றுத், திட்டத்தை யும், அதே போல ‘B’ என்ற திட்டமும் தோற்றுப் போனால் ‘C’ என்ற திட்டம் என மாற்றுத் திட்ட வழிகளை முன்னரே தீர்மானியுங்கள். இதன் மூலம் குறித்த திட்டம் முன்னெடுக்கப்படும் போது



அதன் இலக்குகள் தங்கு தடையின்றி நிறைவேறும். இன்றிலிருந்து வாழ்வின் முன்னேற்ற வேலைகள் தொடர்பான நேர அட்டவணை உங்களிடம் இருக்கட்டும்.

நேர முகாமைத்துவ அட்டவணையில் அவசியம் ஒருக்க வேண்டிய பணிகள்?

நாம் ஒவ்வொருவரும் பல்வேறு துறைகளில் பணிபுரிந்தாலும் எல்லோருக்கும் பொதுவானதாக உள்ள சில நாளாந்த கடமைகள் எமது வாழ்வின் மேம்பாட்டிற்கு அத்தியவசியமாக உள்ளன. உதாரணமாக, காலையில் நடத்தல், உடற்பயிற்சி, தியானம், சுற்றுப்புறத்தை ஒழுங்குபடுத்தல், அன்றைய நாளுக்கான வேலையைப் பட்டியலிடல் போன்ற எமது உடலையும், உள்ளத்தினையும் உற்சாகமாக்கி குறித்த நாளை முழுமையாகப் பயன்படுத்த உதவுகின்றன. அதே போல நாம் பலவீனமாக உள்ள விடயங்களில் முன்னேற ஒரு மணி நேரத்தினை ஒதுக்க வேண்டும். உதாரணமாக பிற மொழி அறிவு, தொழில் நுட்ப அறிவு, உலக அறிவு, உள்நாட்டு அரசியல், பொருளாதார விவகாரங்கள் போன்றவற்றை அறிந்து கொள்ள ஒன்றில் அதிகாலை அல்லது மாலையில் ஒரு மணி நேரத்தினை ஒதுக்கி நாளாந்தம் பயிற்சி பெற வேண்டும். இதன் மூலம் எமது ஆளுமை விருத்தி அடைவதுடன், எந்த சூழ நிலையிலும் இந்த சமூகத்தினை எதிர்கொள்வதற்கான சக்தி எம்மிடம் வளரும்.

அதே போல வாரத்தில் ஒரு நாள் வழிபாட்டு தலங்கள், கடற்கரை, இயற்கை வனம், நூல்கம், திரையரங்கு, இசை நிகழ்ச்சி, உறவினர் வீடு, நன்பர்கள் ஒன்று கூடல், சமூகத்தொண்டு, விளையாட்டு அரங்கு, சிறுவர் இல்ல நிகழ்ச்சிகள் முதியோர் பராமரிப்பு நிலையங்கள் மற்றும் இயற்கையின் அழகான இடங்கள் போன்றவற்றிக்கு சென்று பார்வையிடவும், அவற்றில் பங்கு கொள்ளவும் உங்கள் நேர அட்டவணையில் குறைந்தது ஒரு வாரத்தில் மூன்று மணி நேரத்தினை என்றாலும் ஒதுக்குங்கள்.

நேர முகாமைத்துவ பணிகளை வளர்ப்பது எப்படி?

எமது பெற்றோர், சமூகத்தினால் எம்மிடையே நேர முகாமைத்துவம் வளர்க்கப்பட வேண்டும். என்றாலும் உரிய காலத்தில் இவற்றை நாம் கற்றுக் கொள்ள தவறுகின்றோம். சிலருக்கோ கற்றுக் கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பம் கிடைப்பதே இல்லை. எவ்வாறாயினும், இப்போது இந்த பண்பினை வளர்க்க விரும்புவர்கள் பின்வரும் நான்கு விடயங்களில் சத்தியம் செய்து உறுதியான முடிவினை எடுக்க வேண்டும். 1. அதிகாலையில் எழுதல், 2. எந்த சூழ நிலையிலும் நேரம் தவறாமை, 3. தினமும் நாட்குறிப்பு (டயறி) எழுதல், மற்றும் 4. இரவு தூங்கச் செல்ல முன் இன்றைய நாளில் திட்டமிட்ட வற்றை நிறைவேற்றினேனா? அவை நிறைவேறா விடின் காரணம் என்ன?, நாளை என்ன செய்ய வேண்டும்? என்ற வினாக்களிற்கான விடை கண்ட பின்னரே தூங்கச் செல்வேன்! என இன்றே உறுதி மொழி எடுங்கள்.



நற்றிக்கை தரும் வரிகள்



திருபாய் அம்பானி கூறியவை...

- உறுதியுடனும், கட்சிதமாகவும் பணியாற்று. வெற்றி உன்னைத் தொடர்ந்து வரும்.
- ஆயத்துக்களைக்கையில் எடுக்கும் போதே உண்மையான தொழில் முயற்சி தோற்றும் பெறுகின்றது.
- எனது இறந்த காலம், நிகழ்காலம், எதிர்காலம், என்பவற்றிக்கு இடையே காணப்படும் பொதுவான விடயம் என்ன தெரியுமா? உண்மை மற்றும் உறவுகள் தான். இவைகள்தான் என் வளர்ச்சியின் அக்திவாரங்கள்.
- உனது கனவுகளை நீ இன்றே கட்டி எழுப்பு. இல்லை என்றால், மற்றவர்களின் கனவுகளை கட்டி எழுப்ப உன்னை வேலைக்கு அழைப்பார்கள்.
- பெரிதாக யோசி, அதை விரைவாக யோசி, அதை முற்போக்காக யோசி, யேசிப்பதற்கு தனி ஒருவருக்கு மட்டுமே உரிமை உண்டு என்ற விதினென்றும் இங்கே இல்லை!
- ஏழையாய் பிறப்பது உன் தவறல்ல, ஆனால், நீ ஏழையாகவே இறந்தால் அது நிச்சியம் உன்னுடைய தவறுதான்!
- எங்களின் கனவு பெரிதாக இருக்கட்டும். எங்களின் இலக்கு உயர்வாக இருக்கட்டும். எமது அர்பணிப்புகள் ஆழமானதாக இருக்கட்டும். எமது முயற்சிகள் பிரமாண்டமாக இருக்கட்டும்!
- உனது இலக்கினை தொடரும் போது எதிர்படும் சவால்களை நல்ல வாய்ப்புகளை கொடுக்கும் ஒர் விளம்பரமாக மாற்று.
- கனவு காண்! கனவு தான் எல்லாவற்றையும் செய்து முடிக்கும்.
- பெரிய வேலைகளைச் செய்வதற்கு உள்ள ஒரே வழி,
நீங்கள் செய்யும் வேலையை நேசிப்பது தான்! -ஸ்ரிவ் யோப்ஸ் -

தன்னம்பிக்கை

நீதான் என்னை நினைக்கவில்லை
நீதான் என்னை நேசிக்கவில்லை
நீதான் என்னை நம்பவில்லை
நான் தான் உன் நம்பிக்கை - என்னை
நம்பாதவரை உன்கை வெறும்கை!

நீ ஒரு போதுமே தோற்கவில்லை என்றால்
நீ பெற்றது எதுவுமே உன் வெற்றிகள் அல்ல!



அனையேச் செலவினை எப்படி கணிசிடுவது?

நாம் அன்றாட வாழ்வில் செய்கின்ற அனைத்து பொருளாதார நடவடிக்கைகளையும் மூன்று வகைகளாகப் பிரிக்கலாம். 1.முதலீட்டினை மேற்கொள்ளுதல், 2.உற்பத்தி அல்லது தொழில் ஒன்றில் ஈடுபடுதல், 3.நுகர்தல். இந்த மூன்று செயற்பாடுகளிலும் எதிர் பார்கின்ற பொதுவான விடயம் இலாபம்! இந்த இலாபத்தினை சாதாரணமாக எப்படி கணக்குப் போடுவீர்கள்? எந்த நிறுவனத்தில் விலை, கட்டனம் குறைவோ அந்த நிறுவனத்தை தெரிவு செய்கின்றோம். எந்த வங்கி கூடுதலாக வட்டி தருகின்றதோ அதில் முதலீடு செய்கின்றோம். எந்த உற்பத்தி தொழில் கூடிய வருமானத்தை தருகின்றதோ அதனைத் தெரிவு செய்கின்றோம்.

இப்படி எல்லாச் சந்தர்ப்பத்திலும் கண்களால் பார்த்து, தொட்டு உனரக் கூடிய பணத்தினால் பெறுமதி கண்டே எங்களின் தெரிவுகள் அமைகின்றன. எனினும், இவ்வாறு பண வருமானம் – பணச் செலவு ஸ்ரீ இலாபம் எனக் கணக்குப்போடுவது தவறு என பொருளியல் சிந்தனைகள் சொல்கின்றன. அப்படி என்னறால் வேறு என்ன செலவுகளைப் பார்க்க வேண்டும்? அவற்றில் ஒன்றுதான் அமையச் செலவு! என்ற ஒரு கணக்கு.

அமையச் செலவு என்றால் என்ன?

பல்வேறு மாற்றுத் தெரிவுகள் உள்ள நிலையில், ஒன்றைத் தெரிவு செய்யும் போது அதற்காகத் தியாகம் செய்யப்படுகின்ற அடுத்த சிறந்த வாய்பு அமையச் செலவு எனப்படும். இதனை உதாரணம் ஒன்றின் மூலம் மிகவும் எளிமையாகப் பார்ப்போம்.

இப்போது உங்களிடம் பத்து இலட்சம் ரூபா உள்ளது. இதனைக் கொண்டு ஒரு தொழிலைத் தொடங்க நினைக்கின்றீர்கள். இதற்காக அங்கே இங்கே என்று அலைந்து கடைசியில் பின்வரும் மூன்று தொழில்களில் ஒன்றை தெரிவு செய்யலாம் என்ற முடிவிற்கு வருகின்றீர்கள்! என வைத்துக்கொள்வோம்.

1. சிறிய பெட்டிக் கடை ஒன்றை போடுதல்
2. வாகனம் ஒன்றை எடுத்து உழைத்தல்
3. வங்கியில் ஒரு வருடத்திற்கு நிலையான வைப்பில் போடுதல்

இப்போது உங்களுக்கு ஒரே சூழ்ப்பம்! என்னதான் இருந்தாலும், உங்களிடம் உள்ள பணத்தில் இந்த மூன்றையும் ஒரே நேரத்தில் ஆரம்பிக்க முடியாது. ஏதாவது ஒன்றைத்தான் செய்ய முடியும். எதைச் செய்யலாம்? என மன்றையைப் பிய்த்து ஒரு முடிவிற்கு வருகின்றீர்கள் என்றால் நீங்கள் எப்படி கணக்குப் பார்ப்பீர்கள்? எதில் அதிக வருமானம் வருகிறது என்றுதானே! ஆம், இந்த மூன்றிலும் இருந்து ஒரு வருடத்தில் கிடைக்கும் வருமானத்தை ஒரு பேச்கக்கு பின்வருமாறு வைத்துக்கொள்வோம்.

1. கடை வருமானம் = 240,000 ரூபா
2. வாகனம் ஒடிஉழைத்தது = 300,000 ரூபா
3. வங்கியில் 10% வட்டியில் வருமானம் = 100,000 ரூபா

எனவே இங்கு அதிக வருமானம் கிடைப்பது வாகனம் ஒடி உழைப்பதனால்தான். ஆனால், இதனை உங்களால் தெரிவு செய்ய முடியவில்லை. காரணம், உங்களிடம் வாகனம் ஒடுவதற்கான சாரதி அனுமதிப் பத்திரம் இல்லை. சாரதியை சம்பளத்திற்கு வைத்திருப்பதும் நட்டம் என வைத்துக்கொள்வோம்.



வேறு வழியின்றி 2வது சிறந்த தெரிவான சிறிய கடை ஒன்றைப் போடலாம் என்று முடிவு எடுத்தால், உங்களுக்கான முதலீட்டுச் செலவு கையில் இருந்த பத்து இலட்சம் ரூபா மட்டுமே என கணக்குப் போடுவீர்களானால் நீங்கள் ஒரு சாதாரண வியாபாரி மாறாக, இந்தக் கடையைப் போடுவதனால் நீங்கள் தியாகம் செய்ய வேண்டிய அடுத்த சிறந்த வாய்ப்பின் பெறுமதியை (அமையச் செலவை) கணக்குப் போடுவீர்களானால் நீங்கள் ஒரு பொருளியல் சிந்தனை கொண்ட வியாபாரி!

“உங்களுக்குத் தொரியுமா? நீங்கள் கடை ஒன்றை போட முடிவெடுத்தால் உங்களின் கையில் இருந்த 10 இலட்சம் ரூபாவுக்கு மேலதிகமாக ஒவ்வொரு வருடமும் 60 ஆயிரம் ரூபாவிற்கு மேல் அமையச் செலவு உள்ளது என்று ஆம், இதனை பின்வரும் முறையில் கணக்குப் போட்டுப் பார்கலாம்.”

அமையச் செலவினை கணிப்பது எப்படி?

கடையைப் போடுவதாக முடிவெடுத்தால் வருடத்திற்கு 240,000 ரூபா வருமானம் கிடைக்கும். ஆயினும், வாகனம் ஒன்றை எடுத்து உழைக்க வேண்டிய 300, 000 ரூபா வருடாந்த வருமானத்தை தியாகம் செய்தே 240, 000 ரூபா வருமானத்தைப் பெறுகின்றீர்கள். எனவே $300,000 - 240,000 = 60,000$ ரூபா வருமானத்தை ஒவ்வொரு வருடமும் இழப்பதனால் குறைந்த பட்சம் கடை முதலீட்டிற்கான செலவு பத்து இலட்சத்து அறுபது ஆயிரம் ரூபாவாகும். இவ்வாறு ஏனைய தொழில்களிற்குமான முதலீட்டுச் செலவினை பின்வருமாறு காணலாம்.

1. வங்கியில் வைப்பிலிடல் அமையச் செலவு ரூ.200,000
(வாகனம் ஓடி உழைத்த வருமானம் ரூ.300,000 - வங்கி வட்டி வருமானம் ரூ.100,000 = ரூ.200,000)
2. கடை போடுவதற்கான அமையச் செலவு ரூ.60,000
(வாகனம் ஓடி உழைத்த வருமானம் ரூ.300,000 - கடை வருமானம் ரூ.240,000 = ரூ.60,000)
3. வாகனம் எடுத்து ஒடுவதற்கான அமையச் செலவு -(ரூ.60,000)
(கடை வருமானம் ரூ.240,000 - வாகனம் ஓடி உழைத்த வருமானம் ரூ.300,000 = - ரூ.60,000)

அமையச் செலவு கிள்ளது சந்தர்ப்பம்?

அமையச் செலவு பூச்சியமாக இருக்கவும் வாய்ப்புள்ளது. எமக்கு இருப்பது ஒரே ஒரு தெரிவுதான் என்றால் அமையச் செலவு பூச்சியம். ஒன்றைப் பெற எதனையும் தியாகம் செய்யவில்லை என்றால் அமையச் செலவு பூச்சியம். உதாரணமாக, நாம் சுவாசிக்கின்ற போது ஏற்படுகின்ற நேரம் தொடர்பான அமையச் செலவினை எடுத்துக்கொள்வோம். இங்கே சுவாசிக்கப் போகின்றேன் என்பதற்காக எதனையும் இழக்க வேண்டி இருக்காது அல்லவா? எனவே இங்கு சுவாசிப்பதற்கான நேரம் தொடர்பான அமையச் செலவூபூச்சியம்.

அமையச் செலவு எதிர் கணியமாக இருக்கலாமா?

அமையச் செலவு இல்லாத (ரூ.0.00) சந்தர்ப்பம் போல, அமையச் செலவு எதிர் கணியமாக அமையவும் வாய்ப்புள்ளது. நாம் சிறந்தவற்றில் இருந்து மிகச் சிறந்ததையே தெரிவு செய்து இருந்தால் இழப்பதன் பெறுமதி குறைவாகவே இருக்கும். உதாரணமாக, நாம் முன்னர் பார்த்தது போல வாகனம் ஓட்டி உழைக்க முடிவெடுத்தால் இதற்காக தியாகம் செய்யும் அடுத்த சிறந்த வாய்ப்பான கடை போடுதல் மூலம் கிடைக்கும் வருமானம் 240,000 ரூபாவாகும். ஆனால் வாகனம் ஒடுவதால் 300, 000 ரூபா வருமானம் கிடைக்கிறது. எனவே இங்கு 60,000 ரூபா மேலதிகமாகக் கிடைக்கிறது. ஆகையினால் இங்கு அமையச் செலவு எதிர் கணியமாக 60,000 ரூபா என உள்ளதனைக் காணலாம். இதனால், சிறந்த முதலீட்டுத் தெரிவாக வாகனம் எடுத்து ஒடுவதனையும், மிக மோசமான முதலீட்டுத் தெரிவாக வங்கியில் நிலையான வைப்புச் செய்வதனையும் இதன் பொருட்டு எவ்வளவு இலாபம் அல்லது நட்டம் அடைகின்றோம் என்பதனை இந்த அமையச் செலவு கணக்கின் மூலம் அறிந்து இருப்பீர்கள்.

எதையுமே இழக்காமல் ஒன்றையும் பெற முடியாது! ஆனால் இழப்பதன் பெறுமதியைவிட, பெறுவதன் பெறுமதி எப்போதும் உயர்வாக இருக்க வேண்டும். அந்த பெறுமதி எவ்வளவு? என்பதனை அமையச் செலவு என்ற சிந்தனை விளக்க முயல்கின்றது.



தொழிலாளர்களை எப்படி நடாத்த வேண்டும்? என்பது தொடர்பாக ஹென்றி பயோல் (Hentry Fayal) என்ற முகாமைத்து சிந்தனையாளர் பின்வரும் 14 விடயங்களைக் குறிப்பிட்டுள்ளார்.

1. வேலைகளை பிரித்து வழங்குதல்

நிறுவனம் ஒன்றில் இடம் பெறக் கூடிய பல்வேறு செயற்பாடுகளையும் பல்வேறு கட்டங்களாக, பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தி ஓவ்வொரு வேலைக்கும் பொறுப்பாக ஓவ்வொருவரையும் நியமிக்க வேண்டும். மாறாக கும்பளிலே கோவிந்தா போடுவது வேலைகளை விரைவாகவும், பயனுள்ள வகையிலும் செய்ய வழி சமைக்காது. இவ்வாறு பிரித்து வழங்குவதால் குறிப்பிட்ட துறையில் குறிப்பிட்ட ஊழியருக்கு அனுபவம், பயிற்சி, திறமை, தேர்ச்சி என்பன அதிகரிக்கவும், வேலைச்சுமைகள் குறையவும் வாய்ப்புகள் உள்ளன.

2. அதிகாரம், பாறுப்புக்களைக் கையளித்தல்

நிறுவன நடவடிக்கையில் முகாமையாளருக்கு உள்ள உரிமைகள் அதிகாரங்கள் ஆகும். இந்த அதிகாரமானது பதவியினாலோ அல்லது அவரின் தனிப்பட்ட ஆளுமையினாலோ பெறப்பட்டதாக இருக்கும்.

இந்த அதிகாரங்களை பயன்படுத்தி நிறைவேற்ற வேண்டிய கடமைகள் பொறுப்புகள் ஆகும். எனவே ஒருவருக்கு வழங்கப்பட்ட கடமைகள், பொறுப்பு களிற்கு சமனாக அதிகாரத்தினையும் கையளிக்க வேண்டும். அதிகாரத்தினை தனி ஒருவர் வைத்து கொண்டு ஊழியர் தமது கடமைகளை, பொறுப்பு களை செய்யவில்லையே! என கவலைப்படுவதில் அர்த்தம் இல்லை. எனவே ஊழியருக்கு பொறுப்பு கள் வழங்கப்படும் போது அதனை நிறைவேற்ற தேவையான அதிகாரத்தினையும் மனம் உவந்து கையளிக்க வேண்டும்.

3. ஒழுக்கமாக நடத்தல்

நிறுவனம் ஒன்று வாடிக்கையாளர் மனதில் நின்று நிலைப்பதற்கு ஊழியர்களின் ஒழுக்கமான நடத்தை செயற்பாடுகள் மிக மிக அவசியம். அவர்கள் அணிகின்ற ஆடை, பேச்சு, உடல் அசைவுகள், மற்றும் ஏனைய பண்புகள் மிக நீண்ட காலத்திற்கு வாடிக்கையாளரை தக்க வைக்கும். இதன்

பொருட்டு ஊழியர்கள் மேற்பார்வை செய்யப்படுவதுடன், ஒழுக்கம் தவறும் ஊழியர்களுக்கு எதிராக பொருத்தமான ஒழுக்காற்று நடவடிக்கையினை எடுக்க வேண்டும்.

4. கட்டளை கிடை அதிகாரம்

ஊழியரை குறித்த வேலை செய்யுமாறு பணித்தல் அல்லது கட்டளை இடலானது அவருக்கு மேலே உள்ள அனைவராலும் மேற் கொள்ளப் படுமாயின் குறித்த ஊழியர் வேலையில் வெறுப்பட்ட வார். எனவே ஊழியருக்கு ஒருவர் மட்டுமே கட்டளை களை பிறப்பிக்கும் வண்ணம் அதிகார மட்டங்களை நியமனம் செய்ய வேண்டும். ஒரு ஊழியருக்கு பலரிடம் இருந்து கட்டளைகள், அறிவுறுத்தல்கள் வராமல் இருக்க பார்த்து கொள்ள வேண்டும். இதன் மூலம் ஊழியர் களிடையே சண்டை, சச்சரவுகள் தொன்றாமல் இருக்க வாய்ப்பு உள்ளது.

இந்தூரிலாளர்களை எப்படி நடாத்த விவரம் நீர்த்து?

இருக்க வாய்ப்பு உள்ளது.

5. பொது நோக்கத்தை அடையும் செயற்பாடுகள்

ஒவ்வொரு ஊழியரும் தத்தமது வேலைகளை தமக்கென நியமிக்கப்பட்ட மேற்பார்வையாளர் அல்லது அதிகாரி ஊடாக செய்ய வேண்டும் என பார்த்தோம். இவ்வாறு அனைவரும் செய்கின்ற வேலைகள் ஒட்டு மொத்தமாக நிறுவனத்தின் பொது நோக்கத்தை அடையும் வண்ணம் அமைந்துள்ளதா? என உறுதிப்படுத்த வேண்டும். ஒரு குழு ஒரு கோணத்திலும், இன்னொரு குழு இன்னொரு கொள்கைப் போக்குடனும் பணியாற்றி னால் நிறுவனத்தின் இலக்கு அடையப்படமாட்டாது.

6. நிறுவனத்தின் பொது நலன் பேணப்படல்

நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் எல்லா ஊழியருக்கும் தனிப்பட்ட விருப்பு, வெறுப்புகள் இருக்கலாம். ஆனால் அவர்களின் செயற்பாடுகள் நிறுவனத்தின் பொது நலனை அடைவதாக இருக்கின்றதா? என பார்த்து கொள்ள வேண்டும். ஊழியர்கள்



தமது தனிப்பட்ட நன்மைகளினை கருத்தில் கொண்டு செயற்படும் வண்ணம் முகாமை செயற் பாடுகள் அமைந்து விட்டால் இறுதியில் நிறுவனம் நட்டம் அடைந்து இழுத்து முட வேண்டி வரும். எனவே ஊழியர்கள் பொது நோக்கு, பொது நலனுடன் செயற்படும் வண்ணம் சில ஊக்குவிப்பு மற்றும் பாராட்டுக்களை வழங்கி முகாமை செய்ய வேண்டும்.

7. முடிவுகளை நீங்களே எடுங்கள்

ஒரு நிறுவனத்தில் உரிமையாளர் அல்லது முகாமையாளராக நீங்கள் இருந்தால் முடிவுகள், தீர்மானங்களை நீங்களாகவே எடுத்து அதனை ஊழியருக்கு அறிவியுங்கள். மாறாக ஊழியர் உங்களிற்கு புத்திமதி சொல்வதற்கு சந்தர்ப்பம் வழங்க வேண்டாம் என கென்றி பயோல் என்ற அறிஞர் கூறுகின்றார். இதன் மூலம் முடிவுகள், தீர்மானங்கள் விரைவாக எடுக்கப்பட்டு வேலைகள் விரைவாக முன்னெடுக்க வாய்ப்புள்ளது. எனினும் இது ஒரு பழைய வாய்ந்த சிந்தனை என்பதுடன், தற்போது ஊழியர் கருத்துகளையும் கேட்டறிந்து முடிவுகள், தீர்மானங்கள் எடுக்க வேண்டும் என நவீன அனுகு முறைகள் விளக்குகின்றன.

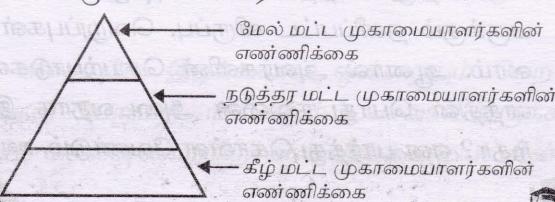
8. நியாயமான கலை, சன்மானம் வழங்குதல்

முதாலாளி - தொழிலாளி இடையிலான பிணக்குகள் தோண்றுவதற்கு அடிப்படையாக சம்பளங்கள், சன்மானங்கள் காணப்படுகின்றன. ஒரு ஊழியருக்கு வழங்கப்படும் சம்பளமானது அந்த ஊழியர் குடும்பத்தின் அத்தியவசிய தேவைகளை பூர்த்தி செய்யக் கூடியதாகவேனும் இருக்க வேண்டும். இல்லாவிடின் ஊழியரின் அர்ப்பனிப்பான உழைப்பினை நிறுவனத்தினால் பெற்றுக்கொள்ள முடியாது போகும்.

9. அதிகார படி முறை ஒழுங்கு பின்பற்றப்படுதல்

அதிகாரமானது மேல் இருந்து கீழ் நோக்கி குறைந்து செல்வதாக அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும். அதிகாரம் கூடியவர்களின் எண்ணிக்கை குறைவாகவும், அதிகாரம் குறைந்தவர்களின் எண்ணிக்கை கூடுதலாகவும் அமைய வேண்டும். இதனை பின்வரும் முக்கோன படி முறை இதனை தெளிவாகக் காட்டுகின்றது.

மேல் மட்ட முகாமையாளர்களின் எண்ணிக்கை நடுத்தரமட்ட முகாமையாளர்களின் எண்ணிக்கை



கீழ்மட்ட முகாமையாளர்களின் எண்ணிக்கை

10. ஒழுங்கு முறை ஒன்று பின்பற்றப்படுதல்

நிறுவன செயற்பாடுகளிற்கு அவசியமான தொழிலாளர்கள் ஓர் ஒழுங்கு முறைப்படுத்தப்பட்ட வகையில் அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும். தேவையான நேரத்தில் தேவையானதை பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக இந்த ஒழுங்குகள் காணப்பட வேண்டும். இதன் மூலம் நிறுவன செயற்பாடுகள் தங்குதடையின்றி விரைவாக இடம்பெற வாய்ப்பள்ளது.

11. நடுநிலையாக நடந்து கொள்ள வேண்டும்

தொழிலாளர் களை கட்டளையிடும் போதும், தொடர்பு கொள்ளும் போதும் நடுநிலையாக நடந்து கொள்ள வேண்டும். பாரபட்சம் காட்டி நடந்து கொள்கின்ற போது ஒரு நேரத்தில் அனைத்து தொழிலாளர்களின் ஒத்துழைப்பினையும் பெற முடியாது போகும்.

12. தொழிலாளர் விலக்களைக் குறைக்க வேண்டும்

நிறுவனம் ஒன்றில் அடிக்கடி தொழிலாளர்கள் வந்து விலகிச் செல்வார்களாயின் அது நிறுவனத்திற்கு செலவு மிக்கதாகவும், போட்டியாளருக்கு வாய்ப்பாகவும் அமையும். எனவே தொழிலாளர் நிறுவனத்தில் இருந்து விலகாத வண்ணம் அவர்களின் தேவைகளை நிறைவேற்ற இயன்றளவு முயற்சி செய்ய வேண்டும்.

13. முன்னேற வழிகாட்டுதல்

நிறுவனத்தில் உள்ள ஊழியர்களின் கல்வி மற்றும் திறமை முன்னேறுவதற்கு வழிகாட்டுவதுடன், அதற்கான சுதந்திரத்தினையும் உரிய நேரத்தில் வழங்க வேண்டும். இதன் மூலம் நிறுவன வெளியீடுகளின் தரம் அதிகரிப்பதுடன், தொழிலாளர்களின் அர்பணிப்பான உழைப்பினையும் பெற முடியும்.

14. ஒற்றுமையாக இருக்க வழி சமைத்தல்

நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் ஒற்றுமையாக இருக்க வழி செய்வதுடன் பிரிச் சினைகள் தோண்றும் போது, ஆரம்பத்திலேயே இனங்கள்கூடுத்து விட வேண்டும். இதன் மூலம் நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் குழுவாகச் செயற்பட்டு அதிக வெளியீட்டினைச் செய்ய வாய்ப்புள்ளது. ஊழியர்களிடையே பிணக்குகளை ஏற்படுத்தி, பிரித்தாலுகின்ற தந்திரமான முகாமை தவறானது என தெரிவிப்பதோல் என்ற முகாமைத்துவ சிந்தனையாளர்கட்டிக்காட்டுகின்றார்.



உள்நாட்டு வாணிபம்

60 வயதிற்கு மேல் உள்ள அனைவருக்கும் வட்டி 15%

இலங்கையில் 60 வயதிற்கு மேல் உள்ள அனைவருக்கும் வங்கியினால் வழங்கப்படும் நிலையான வைப்பிர்கான வட்டி வீதம் 15% ஆக இருக்க வேண்டும் என அரசு கடந்த பெரவரி மாதம் அறிவித்திருந்தது. எனினும் இதில் பல நிபந்தனைகள் மக்களுக்கும் - வங்கிகளுக்கும் இடையில் கருத்து முரன்பாட்டினை ஏற்படுத்தி இருந்தன. இதனை அடுத்து கடந்த பங்குனி மாதம் அரசு வெளியிட்டிருந்த சற்று நிருபத்தின் படி, 60 வயதிற்கு மேற்பட்ட அனைத்து இலங்கை பிரஜைகளிற்கும் 15% வட்டியினை எல்லா வங்கிகளும் வழங்க வேண்டும் என அரசு அறிவித்துள்ளதுடன், நடைமுறைப் படுத்தியும் வருகின்றது.

எனினும் ரூபா 10 இலட்சத்திற்கு மேற்படாத தொகையினையே இவ்வாறு உயர் வட்டியில் வைப்பு செய்ய முடியும் என்ற நிபந்தனை தொடர்ந்தும் காணப்படும் என தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

இந்த ஆண்டில் பொருளாதார வனர்ச்சி தணியும்!

இலங்கையின் இந்த ஆண்டிற்கான பொருளாதார வளர்ச்சி மிதமான வேகத்தில் தணியும்! என ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி தெரிவித்துள்ளது.

இந்த ஆண்டின் தொடக்கத்தில் இலங்கையின் அரசியல் தலைமைத்துவத்தில் ஏற்பட்ட மாற்றத்தினைத் தொடர்ந்து, அடுத்து நிகழ இருக்கும் கொள்கை திட்டமிடல், நிர்வாக மாற்றங்கள் தொடர்பாக முதலீட்டாளர்கள் பொறுத்து இருந்து பார்க்கும் அனுகூ முறையினை கடைப்பிடிக்கின்றனர். மேலும் இந்த ஆண்டின் யூன் மாதமாவில் இடம் பெறும் என எதிர்பார்க்கப்படும் பாராளுமன்ற தேர்தலினை அடுத்து நாட்டின் கொள்கை திட்டங்கள் மேலும் மாற்றமடையலாம் என முதலீட்டாளர்கள் எதிர்பார்க்கின்றனர்.

எனவே இத்தகைய அரசியல் மாற்றங்கள் முதலீடுகளை பாதிப்பதனால் இந்த ஆண்டிற்கான பொருளாதார வளர்ச்சி 7% என்ற அளவிலேயே இருக்கும். இதுவே கடந்த 2013, 2014ல் முறையே 7.2%, 7.4% என உயர் வடைந்ததுடன், கடந்த 2009ம் ஆண்டுக்குப் பின்னர் 7%க்கும் மேலான வளர்ச்சி பதிவாகி வருகின்றது என ஆசிய அபிவிருத்திக்கான கண்ணோட்டம் என்ற அறிக்கையில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளது.

வனர்ச்சி காணும் கைத்தொழில் துறை

இலங்கையின் கைத்தொழில் துறையின் வளர்ச்சி விரிவடைந்து வருவதாக ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி தெரிவித்துள்ளது. இலங்கையில் 2009 யுத்தம் முடிவடைந்த பின்னர் 7% சராசரி பொருளாதார வளர்ச்சி பதிவாகி வருகின்றது. அத்துடன் பண வீக்கம் மற்றும் வட்டி வீதங்களை மத்திய வங்கி குறைந்த மட்டத்தில் தொடர்ந்தும் பேணி வருகின்றது. இதனால் தொழில் துறை மேலும் விரிவடைய வாய்ப்பு ஏற்பட்டுள்ளது.

கடந்த ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் (7.2%) இந்த ஆண்டு கைத்தொழில் துறையின் வளர்ச்சி 7.4% ஆல் விரிவடையும். வளர்ந்த நாடுகளில் ஏற்பட்டு வரும் துரிதமான மீள் எழுச்சியினால் ஆடைக் கைத்தொழில் ஏற்றுமதி, சற்றுலா போன்ற வற்றில் இருந்து இலங்கை மேலும் நன்மை அடையவாய்ப்பு உள்ளது.

எனினும் கடந்த வருட தொடக்கத்தில் காணப்பட்ட மோசமான காலநிலை காரணமாக நாட்டின் விவசாயத்துறை 0.3% என்ற மிகச் சிறிய வளர்ச்சியினையே பதிவு செய்துள்ளது. அரசு வாக்குறுதி அளித்துள்ள உத்தரவாத விலைகள் விவசாய துறையின் வளர்ச்சியினை ஊக்கப்படுத் தும் என ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கி நம்பிக்கை வெளியிட்டுள்ளது.

விகலை வாசிகளில் ஓர் வீழ்ச்சி

இலங்கையின் விலைவாசி மட்டங்களில் ஓர் வீழ்ச்சி காணப்படுகின்றது. இதனை வெளிப் படுத்தும் கொழும்பு நுகர்வோர் விலைச் சுட்டெண், இந்த ஆண்டில் 2% என்ற அளவில் காணப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. பிரதானமாக ஏரிபொருட்களின் விலைகள் கடந்த செப்ரேம்பர், டிசம்பர் மற்றும் ஜெனவரி மாதங்களில் பெருமளவால் குறைக்கப்பட்டுள்ளன. அத்துடன் சர்வதேச சந்தையிலும் ஏரி பொருட்களின் விலைகள் தொடர்ந்து சரிவு கண்டு வருகின்றன. இலங்கையில் புதிதாக தலைமை ஏற்றுள்ள அரசாங்கமானது வரிகள் மற்றும் பாண், மா, பால்மா, சீனி போன்ற அத்தியவசிய பண்டங்களின் விலை மட்டங்களை குறைக்கந்தவடிக்கை எடுத்துள்ளது.

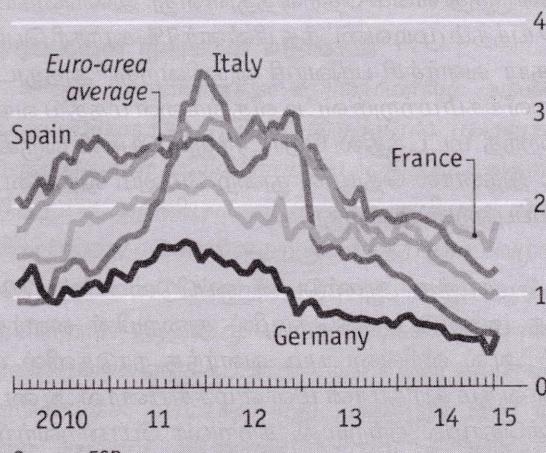
இவற்றின் விளைவாக இலங்கையின் இந்த ஆண்டிற்கான பணவீக்கம் 2% அளவில் காணப்படும் என ஆசிய அபிவிருத்தி வங்கியின் அறிக்கை தெரிவிக்கின்றது.



வெளிநுட்ப வாணிபம்

Unaccountable

Average interest rate for new deposits
Personal accounts, maturities of up to one year, %



Source: ECB

பூரோவில் வட்டி கிரோ!

ஐரோப்பிய ஒன்றிய நாடுகளின் வங்கிகளால் வழங்கப்படும் சேமிப்பு மற்றும் கடன்களுக்கான வட்டி வீதங்கள் பூச்சியத்தினை (0%) அன்மித்துள்ளதாக த எக்னமில்ட் சஞ்சிகை தெரிவித்துள்ளது. ஜேர்மனியில் உள்ள டொச் வங்கியில் ஒரு வருட நிலையான வைப்பு செய்வோருக்கு 0.1 சத வீத வட்டியே வழங்கப்படுகின்றது. இதுவே இத்தாலியில் 0.75 வீதம் கடந்த காலங்களில் ஏற்பட்ட நிதி நெருக்கடியினை தொடர்ந்து பணத்திற்கான கேள்வி வீழ்ச்சி கண் டுள்ளதுடன், அதிகளவு நானையங்கள் புழக்கத்தில் இருப்பதனால் இங்கு மிகக்குறைந்த வட்டி வீதங்கள் நிலவுவதாக பொருளியல் நிபுணர்கள் தெரிவிக்கின்றனர்.

வளர்ச்சி காணும் உலக பொருளாதாரம்

உலகின் சராசரி பொருளாதார வளர்ச்சி இந்த ஆண்டில் சிறிய அளவினால் வளர்ச்சி காணும் என எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. உலகில் காணப்படும் குறைந்த வட்டி, பணவீக்கம், ஏறி பொருள் விலைகள் இந்த ஆண்டிற்கான பொருளாதார வளர்ச்சி வீதத்தினை 4 சதவீதத்திற்கு தூக்கி நிறுத்தும் என்பதோடு, வரும் ஆண்டில் 4.3% என்ற வளர்ச்சி பதிவாக வாய்ப்புள்ளதாக பொருளியலாளர்கள் நம்பிக்கை வெளியிட்டுள்ளனர்.

உலக பொருளாதாரத்தினை தூக்கி நிமிர்த்துவதில் சீனா, இந்தியா, பிரேசில் ஆகியநாடுகளின் பங்கு மிக அவசியமாகவே உள்ளது. இந்த ஆண்டில் சீனாவை காட்டிலும் இந்தியா மிக உயர் வான் 7.7% என்ற வளர்ச்சியினை பதிவு செய்ய வாய்ப்பு உள்ளது. அதே வேளை சீனா 7%, ஐக்கிய அமெரிக்கா 3.1%, பிரித்தானியா 2.6%, என்றளவில் தமது உயர்வான வளர்ச்சி வீதத்தினை இந்த ஆண்டில் பதிவு செய்யும் என பொருளாதார ஒத்துளைப் பிற்கான அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளின் ஒழுங்க மைப்பு [OECD] அண்மையில் தெரிவித்துள்ளது.

தண்ணீருக்குத் தட்டுப்பாடு 2030ல் 40%

நீர் வளப் பயன்பாட்டில் தற்போது காணப்படும் வீன்விரயங்கள் தொடருமானால், வரும் 2030ம் ஆண்டில் உலகம் முழுக்க 40% அளவு தண்ணீருக்குப் பற்றாக்குறை ஏற்பட வாய்ப்புள்ளதாக ஐ.நா.சபை தெரிவித்துள்ளது.

உலகில் தற்போது உள்ள 7 பில்லியன் மக்கள் தொகையானது 2050ம் ஆண்டில், 9 பில்லியன் என அதிகரிக்கும். இதனால், மக்களின் தேவைகள் அதிகரித்து விவசாயம், தொழில்சாலைகள் மற்றும் தனிப்பட்ட தேவைகளிற்கான நீரின் பாவணை அதிகரிக்கும். ஆயினும், கால நிலை மாற்றும், மழை வீழ்ச்சியில் காணப்படும் ஒழுங்கு முறையற்ற தன்மைகளால் நிலத்தடி நீரின் அளவு படிப்படியாக குறைந்து வருகின்றது.

இவ்வாறு அதிகரிக்கும் நீருக்கான தேவைகளிற்கு மத்தியில், நிலத்தடி நீருக்குப் பற்றாக்குறை தோண்றுவதனால் உணவு உற்பத்தி, கைத்தொழில் கள் மற்றும் சூழல் என்பன மோசமான வகையில் பாதிப்படையும். இதனால், தண்ணீருக்கான வன்முறைகள், போராட்டங்கள் எதிர்காலத்தில் தோன்ற வாய்ப்புள்ளதாக ஐ.நா.சபை வெளியிட்டுள்ள அறிக்கையில் எச்சரித்துள்ளது.



கிருபா லெண்டரி

அரசு அங்கீராற் பெற்ற

Regd. No - DS/589

A தரசாரதிஸ் பயிற்சிஸ் டாட்சாலை

- எழுத்துப் பர்ட்டைஸில் தீதியடைய விசேட எதி ஒழுங்கு வகுப்புக்கள் நடைபெறும்.
- அரசு, தனியார் ஊழியர்கள் கனி, ஞானிறு உப்பு தாம் விநாம்பிய நேரங்களில் வாகனப் பயிற்சிகளை மேற்கொள்ள முடியும்.
- எமது கிளை நிறுவனங்களிலும் வாகனப் பயிற்சிகள் நடைபெறும்.
- மும்மொழிகளிலும் ஆண், பெண் கிருபாலாருங்கும் பயிற்சிகள் வழங்கப்படும்.
- தவணை முறையில் கட்டளை செலுத்த முடியும்.
- வழுவியாவில் பெண்களுக்காக கார்ப்பமின்றி பெண் லூசிரியரால் வழங்கப்படுகிறது.
- ஆண், பெண் கிருபாலாருங்கும் Auto Gear and Manual வாகனப் பயிற்சி நடைபெறும்
- வாய்மொழி மூலம் பர்ட்டை பெறுவதற்கு விசேட எதி ஒழுங்கு வகுப்புக்கள் நடைபெறும்
- விசேட ஏழோ வகுப்புக்கள் நடைபெறும்.
- இரவு நேர வாகனப் பயிற்சி வழங்கப்படும்.
- கறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் விரைவாக சாரதி அனுமதிப்பத்திற்கும் வழங்கப்படும்.

தலைமையகம்

No.226, கஸ்தூரியார் வீதி,
யாழ்ப்பாணம்.

021 222 4353

021 492 3200

077 722 5292



எமது யுதிய கிளை

No.36, கச்சேரி நல்லூர் வீதி,
கச்சேரி அருகாமையில்,
யாழ்ப்பாணம். 076 722 5292

வாரியா

A9 வீதி வவுனியா (செந்தி தியேட்டருக்கு முன்பாக)
024 222 7777, 0777100444

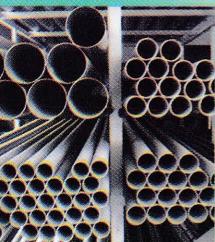
மன்னாரி

இல, 94 பிரதான வீதி, மன்னார்.
071 988 7699, 0778472732



NEWTONE ELECTRICAL

Your Complete
Electrical & Plumbing
Retail/ Wholesale Supplier
and Contractor



169, Sir Pon Ramanathan Rd
Thirunelveli South, Jaffna
Phone: 021 222 2037
Cell: 0770610280



FOR ALL YOUR ELECTRICAL AND PLUMBING SUPPLY NEEDS

ஒங்கே விளம்பரம்

செய்ய

அழையுங்கள்

076 8661583

வறிய மாணவர்களுக்கு கை
கொடுக்க வீராந்திர வாணியம்
தயாராகவே உள்ளது.



அழையுங்கள்

076 8661583



செல்லழகன்

புதைவமாளிகை



நெல்லியடி, கரவெட்டி. தொ: 021 2263238