

# NEWSLETTER

## BUSINESS

CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRIES OF YARLPANAM

யாழ்ப்பாணம் வர்த்தகத் தொழிற்சூழை மன்றம்



Share Market

**Pros and Cons in registering  
Company limited by  
Guarantee**

**Reflection of  
a successful  
entrepreneur,  
not a fiction**



Wednesday Market - 2022



Waste Management

**Flood-Prone Areas-Northern  
Province**

**Central Business Areas of Jaffna,  
Mannar & Mullaitivu Districts**

University College of Jaffna organizes Rising Star talent show at their premises on October 15 and 16, 2022. Chamber of Commerce and Industries Of Yarpnam (CCIY) encourages micro scale entrepreneurs to exhibit and promote their products by facilitating to purchase stalls at concessionary rate. The Interested participants can contact CCIY via 070 366 3603

UoVT  
UNIVERSITY COLLEGE OF  
JAFFNA  
No 29 Brown Road, Kokuvil East, Jaffna.  
risingstarsts22@gmail.com  
www.ucj.ac.lk  
94 75 074 6434 / 94 77 704 2918

**RISING STARS**  
TALENT SHOW-2022  
ORGANIZED BY  
UNIVERSITY COLLEGE OF JAFFNA

# Wednesday Market- 2022

Every Wednesday, the Faculty of Commerce and Management studies provides opportunities to SMEs to market their products at their premises by initiating the event of **Wednesday Market-2022**. CCIY, in compliance with Memorandum of Understanding signed by & between CCIY and FMSC facilitates its SMEs for this market to encourage them.



Approximately Rs 15000 generated on Sep 21, 2022, by retail shop named Sanjeevi by marketing their thirteen food products belonging to eleven women entrepreneurs.



The enterprise named , Sri Nagapoosani Ampal Kachan biscuit sold their food products approximately Rs 32,000-35000 through this Wednesday market on Sep 14, 2022.





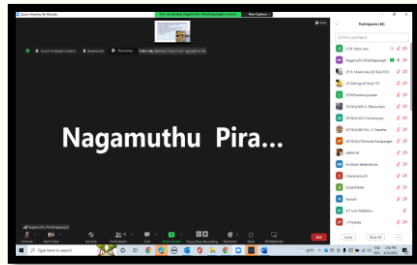
# இணையவழிக் கருத்தரங்கு



யாழ்ப்பாணம் வர்த்தகத் தொழில்துறை மன்றமானது (CCIIY) தனது அங்கத்தவர் மற்றும் அங்கத்தவர் அல்லாத சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்கள் பயன் பெறும் வகையில் இணையவழிக் கருத்தரங்குகளை மாதந்தோறும் வெற்றிகரமாக நடாத்தி வருகின்றது. அந்தவகையில் கடந்த ஆவணி மாதம் **வர்த்தக சமூகத்திற்கான அனர்த்த நெகிழ்திறனும் மற்றும் இசைவாக்க தந்திரோபாயமும்**” என்ற தலைப்பின் கீழ் இணையவழிக் கருத்தரங்கு ஒன்று இடம்பெற்றது. இக் கருத்தரங்கிற்கு வளவாளராக யாழ்ப்பாண பல்கலைக்கழக புவியியற்குறை சீரேஸ்ட் விரிவுரையாளர் கலாநிதி நாகமுத்து பிரதீபராஜா அவர்கள் அனர்த்தம் தொடர்பான தனது புலமைசார் அறிவினை பகிர்ந்துகொண்டார். அதுமட்டுமல்லாது நடைமுறை உதாரணங்களையும் வெளிக்கொணர்ந்து தெளிவுபடுத்தினார்.

இந்த இணையவழிக் கருத்தரங்கில் பின்வரும் விடயங்கள் கலந்துரையாடப்பட்டன,

1. வடமகாணத்திற்கான அனர்த்தங்கள்
  - வெள்ளம், வறட்சி, இடி மற்றும் மின்னல் மற்றும் சுனாமி
2. வடமகாண வெள்ள அனர்த்தத்திற்கு உட்படக்கூடிய இடங்கள்
  - யாழ்ப்பாணம், மன்னார் மற்றும் முல்லைத்தீவு வியாபார மத்திய நிலையங்கள்
3. வெள்ள அனர்த்தத்திற்கான காரணங்கள்
  - ஐப்பசியிலிருந்து தை வரையாக கிடைக்கப்பெறும் தாழ்முகம் மற்றும் வடகீழ் பருவபெயர்ச்சி காற்றின் காரணமாக குறுகியகாலத்தில் மிகச் செறிவாக கிடைக்கப்பெறும் மழை.
  - மேற்குறிப்பிடப்பட்ட மூன்று மத்திய நிலையங்களும் கடல்மட்டத்திலிருந்து தரை உயரம் குறைந்த பகுதிகளாக காணப்படுகின்றன உதாரணமாக மன்னார் வணிக மத்திய நிலையம் கடல்மட்டத்திலிருந்து 1.2 அடி உயரத்திலுள்ளது
  - கட்டுமானம் மற்றும் மனிதசெயற்பாடுகளால் வெள்ளம் வழிந்தோடக்கூடிய தன்மை தடுக்கப்பட்டுள்ளது



2005 ம் ஆண்டுக்கு பின்னர் வட மகாணத்தில் இடி மின்னல் தாக்குகின்றது ஏப்ரல், மே, யூன், யூலை மாதங்களில் நிகழுகின்ற மாலை அல்லது கிரவு நேர மழைவீழ்ச்சியுடன் இடி மின்னலின் அளவும் அதிகரித்து காணப்படுகின்றது உதாரணமாக ஆண்டுதோறும் வட மகாண பிரதேசங்களில் குறைந்தது 13 உயிரிழப்புக்கள் இடிமின்னலினால் ஏற்படுகின்றது இதேபோல 2004 ம் ஆண்டுக்கு பிறகு சுனாமி அச்சுறுத்தலும் காணப்படுகின்றது வவுனியா தவிர்ந்த ஏனைய மாவட்டங்கள் சுனாமியால் பாதிப்படைய வாய்ப்புண்டு

தீ விபத்து தற்செயலாகவோ அல்லது திட்டமிட்டோ நிகழுகின்றது. வடமகாணத்தில் 2010 தொடக்கம் 2022 வரையில் 54 வர்த்தக நிலையங்கள் பாதிக்கப்பட்டிருக்கிறது. உதாரணமாக கிளிநொச்சி சந்தை மற்றும் யாழ்ப்பாண பலப்பொருள் அங்காடி என்பன. வறட்சியை பொறுத்தவரையில் மே, யூன், யூலை காலங்களில் வர்த்தக நடவடிக்கைகளுக்கு நீர்ப்பற்றாக்குறை ஏற்படுகின்றது உதாரணமாக மன்னாரில் தரைக்கீழ்நீரை பெறமுடியாதநிலை காணப்படுகின்றது

அனர்த்தத்தை எதிர்கொள்வதற்கான தந்திரோபாயங்களாக அனர்த்தம் நிகழுகின்ற காலம் மற்றும் பருவங்களை அறிந்துகொள்ள வேண்டும், அனர்த்த முன்னறிவிப்பு விடயங்களை அலட்சியப்படுத்தாது கவனத்திற்கொள்ளல், உள்ளூர் மக்களிடையே இருக்கின்ற பாரம்பரிய அறிவை பயன்படுத்துதல் உதாரணமாக ஓக்கடோபர் 15 க்கு முன்னர் மழைக்காலங்களில் மரங்களின் கிளைகளை வெட்டிவிடுதல், வாய்க்கால்களை துப்பரவு செய்தல், உள்ளூர் வளங்களை பயன்படுத்தி பாதிப்புக்களை குறைத்தல் என்பனவாகும்

## Commercial and industrial waste and its management

Commercial and industrial wastes require management in a side to protect environment in other side for resource efficiency. In general, waste is an unavoidable by-product of most human activity. "Wastes' are substance or objects, which are disposed of or are intended to be disposed of or are required to be disposed of by the provisions of national law " (UNDP, 2004). There are three types of waste such as solid (used plastics), liquid(bathroom wastewater) and gases (vehicle emission) likewise waste based on sources and types that are shown below in table.

Source	Typical waste generators	Types of solid wastes
Residential	Single and multifamily dwellings	Food wastes, paper, cardboard, plastics, textiles, leather, yard wastes, wood, glass, metals, ashes, special wastes (e.g., bulky items, consumer electronics, white goods, batteries, oil, tires), and household hazardous wastes
; Industrial	Light and heavy manufacturing, fabrication, construction sites, power and chemical plants	Housekeeping wastes, packaging, food wastes, construction and demolition materials, hazardous wastes, ashes, special wastes
Commercial	Stores, hotels, restaurants, markets, office buildings, etc.	Paper, cardboard, plastics, wood, food wastes, glass, metals, special wastes, hazardous wastes
Institutional	Schools, hospitals, prisons, government centers	Same as commercial
Construction and demolition	New construction sites, road repair, renovation sites, demolition of buildings	Wood, steel, concrete, dirt, etc.
; Municipal services	Street cleaning, landscaping, parks, beaches, other recreational areas, water and wastewater treatment plants	Street sweepings, landscape and tree trimmings, general wastes from parks, beaches, and other recreational area, sludge
Agriculture	Crops, orchards, vineyards, dairies, feedlots, farms	Spoiled food wastes, agricultural wastes, hazardous wastes (e.g., pesticides)
All of the above	Transportation activities, buring	gases (Chlorofluorocarbons etc)

Source: The Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP)

**continues ....**

கம்பனிப் பதிவு சென்ற மாத தொடர்ச்சி...

**உத்தரவாதத்தால் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளை பதிவு செய்வதில் உள்ள நன்மை தீமைகள்**

**நன்மைகள்**

1. நிறுவனத்திற்கென தனியான சட்ட திட்டங்கள் காணப்படுகின்றன : நீங்கள் பதிவு செய்தவுடன் கம்பனி தனியான சட்ட திட்டங்களுக்கு உட்படும். இதன் பொருள் நீங்களும் உங்கள் தனிப்பட்ட சொத்துக்களும் நிறுவனத்திலிருந்து தனித் தனியாக உள்ளன என்பதாகும்.



2. பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டது : இந் நிறுவனம் தனியான சட்ட விதிகளுக்கு உட்பட்டபாலும் கடன்களைச் செலுத்துவதற்கு உத்தரவாததாரர்கள் மட்டுமே பொறுப்பானவர்கள் ஆவர்.

3. நம்பகத்தன்மை : நீங்கள் ஒரு தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனமாக இருந்தால் பதிவு செய்வது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிலான நம்பகத்தன்மையை அளிக்கின்றது. நன்கொடையாளர்கள் மற்றும் உதவி வழங்குனர்களுடன் நம்பகமான உறவுகளை வளர்க்க இது மேலும் உதவும்.

4. வரிச்சலுகைகள் : அரசாங்கத்தின் சட்ட திட்டங்களுக்கேற்ப தன்னார்வ தொண்டு நிறுவனங்களுக்கு வரிச்சலுகைகள் வழங்கப்படும்.

**தீமைகள்**

1. கடுமையான பதிவு விதிமுறைகள்: நிறுவனங்கள் சட்டத்தால் நிர்ணயிக்கப்பட்ட தேவைகளை பூர்த்தி செய்தால் மட்டுமே நீங்கள் உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனத்தை அமைக்க முடியும்.

2. அதிக பதிவுக் கட்டணம் : உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி ஒன்றைப் பதிவு செய்வதற்கான ஆரம்ப பதிவுக் கட்டணமாக 60,000 ரூபா அறவிடப்படுகின்றது.

மற்றைய கம்பனிகளின் பதிவுக் கட்டணங்களைவிட இதன் பதிவுக் கட்டணம் ஒப்பீட்டளவில் அதிகமாகும்.

3. கடுமையான செயல்பாடு விதிமுறைகள் : உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனத்தை அமைக்கும் போது நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய சட்டத்தின் கீழ் கடுமையான விதிமுறைகள் உள்ளன (சட்டரீதியான தேவைகள்). இவற்றை பின்பற்றத் தவறினால் ROC உங்களுக்கான உரிமத்தை வழங்காது.

**உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி ஒன்றை எவ்வாறு பதிவு செய்வது?**

உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனத்தின் பதிவுச் செயன்முறை மற்றும் கம்பனிகளை விட சிக்கலானதாக இருப்பதால் அதற்கு மேலும் சில படிகள் உள்ளன,

1. கம்பனியின் பெயரைச் சரிபார்த்தல்
2. கம்பனியின் பெயருக்கு அனுமதி வழங்கல்.
3. நிறுவனத்தின் நோக்கம் மற்றும் விதிமுறைகளை வரையறுத்தல்
4. நிறுவனத்தின் நோக்கம் மற்றும் விதிமுறைகளை வெளியிடுதல்
5. 5, 18 மற்றும் 19 இலக்க படிவங்களை சமர்ப்பித்தல்
6. இயைக்கப்பட்டதற்கான பொது அறிவித்தலை வெளியிடுதல் .

**முற்றும்**

# பங்குச் சந்தையும் முதலீடும்

பங்குச் சந்தை சென்றமாத தொடர்ச்சி .....

எல்லாம் சரி அமெரிக்காவில் வட்டி உயர்ந்தாலோ அல்லது வேலைவாய்ப்பு அதிகரித்தாலோ நமது இலங்கைச் சந்தையில் ஏன் மாற்றங்கள் நிகழ வேண்டும்? என்றும் சிலர் கேட்கின்றார்கள். இன்று இலங்கைப் பொருளாதாரம் உலகப் பொருளாதாரத்தோடு இணைந்துவிட்டது. ஆகவே உலகளவில் சந்தையில் முதலீடு செய்யும் முதலீட்டாளர்கள் ஒரு சந்தையில் இருந்து இன்னொரு சந்தைக்கு பல காரணங்களுக்காக பணத்தை மாற்றுவது இன்று சகஜமாகிவிட்டது. அதுவும் கம்பியூட்டர் யுகத்தில் வெகு சீக்கிரத்தில் பல ஆயிரம் கோடிகளை ஒரு நாட்டின் சந்தையில் இருந்து இன்னொரு சந்தைக்கு மாற்றுகிறார்கள். அவ்வாறு நிகழும் போது நமது சந்தையில் திடீர் ஏற்ற இறக்கம் ஏற்படுகிறது. அமெரிக்கா ஜப்பான் ஐரோப்பா போன்ற சந்தைகளை ஒப்பிடும் போது நமது சந்தையின் ஆழம் குறைவு. ஆகவே இந்த மாற்றங்களால் நமது சந்தை சற்று வேகமாக ஏற இறங்கத்தான் செய்யும்.

சரி ரிஸ்க் இல்லை என்றால் தங்கத்தை அடமானமாக வைத்து பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யலாமா? என்று பலர் கேட்கிறார்கள். நீங்கள் ஒரு லட்சம் ரூபாயை பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்கிறீர்கள். இரண்டு வருடத்தில் 50000 இலாபமாக (50%) பார்த்துவிடலாம் என்று நினைக்கிறீர்கள். அதற்காக உங்கள் வீட்டில் உள்ள தங்க ஆபரணத்தை எடுத்துச் சென்று அடகு வைக்கிறீர்கள் அடகுக்கு ஆண்டு வட்டி 12% என்று வைத்துக்கொள்வோம்

நீங்கள் நினைத்தது போல் நடந்துவிட்டால் 25,440 ரூபாய் வட்டி கொடுத்தது போக உங்களுக்கு 24,560 ரூபாய் இலாபம். இது ஒரு நல்ல இலாபம்தான். அந்த இரண்டு வருடத்தில் சந்தை 50% இறங்கி விட்டது என்று வைத்துக்கொள்ளுங்கள். அப்போது உங்கள் பங்குகளின் மதிப்பு 50,000 ரூபாய். உங்களது கெட்ட நேரம் நகை உங்கள் வீட்டில் தேவைப்படுகிறது என்று வைத்துக்கொள்வோம். நீங்கள் பங்கை விற்று 50,000 ரூபாயும் மேலும் 75440 ஐ (50000 நஷ்டப் பணம் 25,440 வட்டிப் பணம்) சரி செய்து கொண்டு சென்று நகைகளை திருப்பி வரவேண்டும். ஆகவே நகையை அடகு வைத்தோ கடன் வாங்கியோ பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்வதை கட்டாயம் தவிர்க்க வேண்டும்.

இன்னும் சிலர் ” நான் ரிடயர்ட் ஆகிட்டேன். என் பென்சன் / EPF பணத்தை பங்குச் சந்தையில் போடலாமா?” என்று கேட்கிறார்கள். நிச்சயம் கூடாது. ஒருவருடைய சொத்து மதிப்பில் அதிகபட்சமாக எத்தனை சதவிகிதம் வரை பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யலாம் என்பதற்கு ஒரு கணக்கு இருக்கிறது. அதாவது 100 இலிருந்து உங்கள் வயதைக் கழித்தால் வரும் சதவிகிதத்தைத்தான் நீங்கள் பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்ய வேண்டும். உங்கள் வயது 60 என்றால் உங்கள் கையிருப்பில் 40 சதவிகிதத்தை மட்டுமே முதலீடு செய்ய வேண்டும்.

தொடரும்...

## Story of a successful Entrepreneur in Jaffna

### தொழில் முயற்சியாளர் ஒருவரின் வெற்றிக்கதை

ரேஸ்ரா (Tastra) கைத்தொழில் நிறுவனமானது 2008ம் ஆண்டு உருவாக்கப்பட்டு தற்போது நல்லூர் பிரதேச எல்லைக்குள் முன்னணி உணவு உற்பத்தி மையமாக உள்ளது.

சிறுவயதிலிருந்தே தொழிலதிபர் ஆகவேண்டும் என்கின்ற கனவுடன் இருந்த திரு மணிவண்ணன் என்கின்ற ஆசிரியர்தான் இந் நிறுவனத்தின் உரிமையாளர். ஒரு நிறுவனத்தின் பெயரை சந்தையில் நிலைநிறுத்துவது என்பது அத்தனை சுலபமான ஒன்றல்ல. இருந்தும் தனது விடாமுயற்சியின் பயனாகவும் தருணத்திற்கேற்ப முடிவெடுக்கும் பகுத்தறிவு சிந்தனையாலும் தனது நிறுவனத்தின் பெயரை மக்கள் மனங்களில் நிலைநிறுத்தி காட்டியுள்ளார் மணிவண்ணன்.

பொதுவாக மக்கள் ஒரு உணவு பண்டத்தை பார்த்து "ரேஸ்ரா இது" என்று கேட்பார்கள் அதாவது சுவையானதா? ஆகவே அதனையே தனது வர்த்தக அடையாளமாக சூட்டிக்கொண்டார் என்று பெருமிதத்துடன் கூறுகிறார் ரேஸ்ரா நிறுவனத்தின் உரிமையாளர் மணிவண்ணன்.



C. மணிவண்ணன் - உரிமையாளர் - ரேஸ்ரா நிறுவனம் பின்னணி

வணிகத்தின் மீது மணிவண்ணனுக்கு இருந்த ஆர்வம் காரணமாக பாடசாலை காலங்களில் தனக்கு கிடைத்த சந்தர்ப்பத்தை பயன்படுத்தி தீப்பெட்டி வியாபாரத்தை தொடங்கி அதில் வெற்றியீட்டினார். அதாவது இவர் பயின்று பாடசாலை அருகில் அமைந்து காணப்பட்ட இராணுவச் சிற்றுண்டிச்சாலையில் தீப்பெட்டியை வாங்கி அயலிலுள்ள கடைகளுக்கு விற்கத்தொடங்கினார். பொதுச்சந்தையோடு ஒப்பிடும்போது அங்கு விலைகள் மிகவும் குறைவாக காணப்பட்டதுடன் அந்த காலத்தில் பாடசாலை ஆசிரியர்களும் மாணவர்களும் மட்டுமே இச் சிற்றுண்டிச்சாலையில் பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய அனுமதிக்கப்பட்டனர்.

காற்றுள்ளபோதே தூற்றிக்கொள் என்பதற்கிணங்க தந்தையார் தனக்கு தருகின்ற பொக்கற் பணத்தையும் தாயாரின் சேகரிப்பு பணத்தையும் இதற்கான முதலீடாக கொண்டு தனது முதலாவது வணிக பயணத்தை ஆரம்பித்து இலாபம் பெற்றார். ஒரு மாத காலம்வரை இது நீடித்தது. தன்னுடைய வளர்ச்சிக்கு இச் சிறு வியாபாரம் தான் அடித்தளம் என்பதை நினைவுபடுத்துகின்றார் மணிவண்ணன்.

அடுத்த முயற்சியாக தனது 16 வயதில் கோழிவளர்ப்பில் ஈடுபட்டார். சங்கானையில் வசிக்கும்போது விறாத்துக்கோழி மற்றும் பீரோய்லருக்கும் கேள்வி அதிகமாக காணப்பட்டதை உணர்ந்து, கோழிவளர்ப்பில் ஈடுபட்டதுடன் போட்டியாளர்கள் வியக்கும் அளவுக்கு கோழிவளர்ப்பு தொடர்பான அனைத்து நுட்பமுறைகளையும் அறிந்தவராக சந்தையில் முன்னிலை வகித்தார் இதனால் அவரது வருமானம் பெருகியதுடன் மேலும் இலாபம் ஈட்டவும் தொடங்கினார். இந்த வருமானத்தின் முலமே இவரது கல்வி தேவை உட்பட இதர தேவைகள் நிறைவேற்றப்பட்டது. இவை வணிகத்தில் முதலீடுகளை மேற்கொள்ளும் ஆர்வத்தை மணிவண்ணனுக்கு தூண்டியது.

கல்வியிலும் சிறந்து விளங்கிய மணிவண்ணன் உயர்தரத்தில் வணிகக்கல்வியை பயின்று கல்வியற்கல்வூரிக்கு தெரிவாகி 2007ம் ஆண்டு ஆசிரிய நியமனம் கிடைக்கப்பெற்றார். அப்போதய சம்பளம் அவரது அன்றாட வாழ்க்கைச்சலவுக்கு போதாமையால் உணவு உற்பத்திசார்ந்து வணிகத்தில் ஈடுபடும் யோசனை அவருக்கு தோன்றியது.

படிச்ச படிப்புக்கு பத்து பேருக்காவது வேலை கொடுக்கணும் என்ற ஏக்கத்தின் பயனாக உணவு உற்பத்தியில் எந்தவித முன்அனுபவமும் இல்லாமல் 2008ம் ஆண்டு 2 இலட்சம் முதலீட்டோடு சிற்றுணவுப்பொருளான மிக்சரை வேறு ஒரு நபரின் உதவியுடன் தயாரிக்க தொடங்கினார்.

இவருக்கு சூழ்நிலை எதிராக நிற்க உற்பத்தியின் முதல்நாளே எண்ணெய்மீது தீ பற்றி தளம் முழுவதும் பரவி எரிந்தது. இருந்தும் சோர்வடையாமல் தனது முயற்சியை மேலும் வலுவாக்கினார் மிக்சர் தயாரிப்புடன் மாத்திரம் நின்றுவிடாமல் பிற்தொரு தயாரிப்பான மின்காய்த்தூளையும் உற்பத்திசெய்து பொதியிட்டு விற்க தொடங்கினார்.

**தொடர்ச்சி....**

ஆரம்பத்தில் போட்டிச்சந்தையை எதிர்கொள்ளும் அளவிற்கு ஏற்ப தரம் இல்லாமையினால் மிக்சர் விற்பனை அதிகம் வெற்றியளிக்கவில்லை எனினும் மிளகாய்த்தூளுக்கு அதிக கேள்வி இருந்தது அவருக்கு ஆறுதல் அளித்ததுடன் பட்டமரம் துளிர்ந்தது போல் இருந்தது.

மணிவண்ணனின் உற்பத்திகளுக்கு 2009<sup>ம்</sup> ஆண்டு காலப்பகுதியில் நல்ல வரவேற்பு கிடைத்தது. இது போட்டிச்சந்தைக்கு முகம்கொடுத்து தொடர்ந்து பயணிக்கவும் நிலைத்து நிற்கவும் வழிவகுத்தது.

உற்பத்தி பொருட்களை சந்தைக்கு விநியோகிக்க ஒரு வாகனம் ஒன்றை வாடகைக்கு அமர்த்தினார். 6 மாத காலத்தினுள் வருமானத்தை விட செலவு அதிகமானது இதனால் திடீரென இறுக்கம் ஏற்பட்டு பொருட்கள் இருந்தும் விற்கமுடியாத நிலை ஏற்பட்டது நட்டத்தினை தவிர்ப்பதற்காக வாகனத்தையும் அதற்கான ஊழியர்களையும் இடைநிறுத்தினார். விலை நிர்ணயம் தொடர்பான விடயங்களை ஆராயத் தொடங்கினார். 2002<sup>ம்</sup> ஆண்டில் விற்பனை விநியோகஸ்தகராக பணிபுரிந்த தனது அனுபவத்தை பயன்படுத்தி சம போட்டியாளர்களின் சந்தை விலைகள் போன்ற நிலவரங்களை அவதானித்து தனது பொருட்களின் விலைகளை நிர்ணயிக்க தொடங்கினார். இதன் பலனாக மிக்சர் 20 பைக்கற் பண்டில்களை 25 பைக்கற் பண்டில்களாக்கி 50 கிராமனை 40 கிராம் ஆக்கினார். அத்துடன் கொள்வனவை அதிகரிக்கும் பொருட்டு 10 ரூபாய் மிக்சர் பைக்கற்றுக்களை கூடுதலான எண்ணிக்கையில் பொதியிட்டு வாடகை ஆட்டோ மூலம் சந்தைப்படுத்தினார். இதனால் பாடசாலை மற்றும் சில்லறைக்கடைகளில் கேள்வி அதிகரித்து வியாபாரம் மீண்டும் வலுப்பெற தொடங்கியது.

அவரது அடுத்த படிக்கல்லாக வியாபாரத் தேவைகளுக்கென தனக்கு சொந்தமாக வாகனம் ஒன்றை கொள்வனவு செய்தார். உற்பத்தி பொறிமுறையானது 1 நாள் தயாரிப்பு 3 நாள் பொதியிடல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் என தொடர்ந்தது. உற்பத்தி பொறிமுறையை துரிதப்படுத்தும் நோக்கில் தேவையான இயந்திரங்கள் கொள்வனவு செய்யப்பட்டது. பின்னரான காலப்பகுதியில் இயந்திரங்களில் உதவியுடன் உற்பத்தியும் பொதியிடலும் ஒரே நாளில் நடைபெறுகிற அளவிற்கு முன்னேற்றம் கண்டது.

2011<sup>ம்</sup> ஆண்டு திருநெல்வேலிப்பகுதியில் 4 பரப்பு நிலப்பரப்பினை வாங்கி ஒரு புதிய தொழிற்சாலையை கட்டினார்.



நிறுவனம் படிப்படியாக வருமானத்தை பெருக்கியதுடன் ஒரு வாகனம் மூன்று வாகனமாக என வளர்ச்சி கண்டது. நிறுவனம் வளர்ச்சியுற மணிவண்ணன் தனது ஆசிரியர் தொழிலையும் விட்டுவிட்டு முழுநேரமாக வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டார். ஒருசில தடைகள் இருந்தாலும் அவற்றை இலகுவாக வெற்றி கொண்டு படிச்சத வச்சீட்டு 10 பேருக்காவது வேலைவாய்ப்பை கொடுக்கவேண்டும் எனும் அவரது இலக்கை நோக்கி நகர தொடங்கினார்.

**உற்பத்திகள்**

மிக்சர், முறுக்கு, உள்ளி முறுக்கு, மிளகாய்த்தூள் அரிசி மா போன்றன இவருடைய பிரதான உற்பத்திகளாக உள்ளன.

**சந்தை வாய்ப்புக்கள்**

தொடக்கத்தில் இவருடைய உற்பத்தி பொருட்கள் யாழ் மத்திய வர்த்தக நிலையங்களுக்கு விநியோகிக்கப்பட்டன. ஆனால் இவரால் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆக்கபூர்வமான யுக்திகளால் மிக்சருக்கான சந்தையை கைப்பற்றிகொள்ள முடிந்தது. சிறிய சில்லறைக்கடைகள் முதல் யாழ்ப்பாணத்துக்கு வெளியே புதுக்குடியிருப்பு, பூநகரி, மன்னார் பகுதிகளுக்கு நிறுவன வாகனத்தினூடாகவும், வெள்ளவத்தை, தெகிவளை போன்ற இடங்களுக்கு முகவர்களை பயன்படுத்தியும் விநியோகத்தை விரிவு படுத்தினார். வெளிநாட்டுச்சந்தையை தனது அடுத்த இலக்காக கொண்டுள்ள மணிவண்ணன் அதற்கான நிறுவன தயாரிப்படுத்தல்களில் ஈடுபட்டு வருகின்றார்.

**ஊழியர்கள்**

ஆரம்பத்தில் ஒரு நபருடன் ஆரம்பித்து தற்போது தயாரிப்பு, பொதியிடல், சாரதிகள், விற்பனை முகவர்கள் என உள்ளக மற்றும் வெளியக ஊழியர்களாக 44 பேர் பணிபுரிகின்றனர். இவர்களில் பெரும்பாலானோர் பெண்களாவர்.



**தொடர்ச்சி...**

**மணிவண்ணனின் வளர்ச்சியில் CCIY யின் பங்கு**

விருதுகளை வழங்கி கௌரவித்து ஊக்குவித்தமை, முகாமைத்துவம் மற்றும் வியாபார அபிவிருத்தி தொடர்பான பயிற்சிப்பட்டறைகள் மூலம் அறிவூட்டியமை, பர்கோட் பெற வசதிளை ஏற்படுத்தி கொடுத்தமை மற்றும் 2 இலட்சம் பெறமதியான் பொதியிடல் மற்றம் நெய் பிரித்தெடுப்பு இயந்திரம் என்பவற்றை ILO என்ற திட்டத்தினூடாக வழங்கி வியபாரத்துக்கு உறுதுணையாக இருந்தமை போன்றவற்றை குறிப்பிட்டிருந்தார். வெளிநாட்டு திட்டங்கள் ஊடாக தொழில்முயற்சியாளர்களுக்கு உதவுகிறார்கள் என்பதையும் மணிவண்ணன் சுட்டிக்காட்டியிருந்தார்.

**பெறப்பட்ட விருதுகள்**

தேசியரீதியில் நடைபெற்ற சிறந்த முயற்சியாளர் தெரிவில் 2016 மற்றும் 2017 ம் ஆண்டுகளுக்கான வடமாகணத்தை பிரதிநிதித்துவப்படுத்தி சிறந்த முயற்சியாளர் என்ற விருது வழங்கி கௌரவிக்கப்பட்டார். இது NEDA மற்றும் CCIY யினால் வழங்கப்பட்டது.

கால்நடை உற்பத்தி, சுகாதாரதிணைக்களத்தால் யாழ்ப்பாணத்தில் சிறந்த கால்நடை வளர்ப்பில் 3ம் இடம் கிடைக்கப்பெற்றது.

**சவால்களும் அதனை எதிர்கொண்ட விதமும்**

மிக்சர் தயாரிப்பினை சந்தைப்படுத்தும் போது அறிமுகம் இல்லாத வியாபாரப் பெயர், மற்றைய போட்டிக்கம்பனிகளின் ஆதிக்கம் மற்றும் இவர்களின் இகழ்ச்சி என்பனற்றை எதிர்கொள்ளவேண்டியநிலை இருந்தும் சாதிக்க வேண்டும் என்ற துடிப்பு இருந்ததன் காரணமாக கேள்விக்கு ஏற்றாற்போல் தனது வணிக உத்தியை பயன்படுத்தி அதாவது மிக்சரின் விலையை குறைத்து எல்லா மட்டங்களும் அதனை வாங்கக்கூடியதன்மையை உருவாக்கி தனக்கென ஒரு அடையாளத்தை ஏற்படுத்தியதோடு மட்டுமல்லாமல், கொரோனா மற்றும் பொருளாதார நெருக்கடி காலங்களில் கோதுமை தட்டுப்பாடு காரணமாக ஆடம்பர தயாரிப்பான மிக்சரினை தவிர்த்து அரிசி மா உற்பத்தியை ஆரம்பித்து இதற்கான கேள்விகள் தற்போதும் அதிகரிக்க வித்திட்டார்.



மேலும் வெளியேற்றப்படுகின்ற கழிவுகளான பருப்பு ஊறவைத்த நீர் , தவிட்டுக்கழிவு மற்றைய இதர கழிவுகளை முகாமைத்துவம் செய்யவதில் சிக்கல்களை எதிர்கொண்டார் இதன் விளைவாக எழுந்த தீர்வுதான் கிட்டத்தட்ட 70 ஆடுகள் கொண்ட பண்ணைக்கு சொந்தக்காராக மாற்றியது. இவருடைய பண்ணை வளர்ப்பு ஆசையையும் நிறைவேற்றியது.

சிறிய குச்சு ஒழுங்கை கடைகளுக்கு விநியோகிக்க வாடகை ஆட்டோவின் அவசியத்தை உணர்ந்து செயற்பட்டதின் நிமித்தம் பட்டி தொட்டி எல்லாம் இவரது வியாபாரம் வியாபித்தது.

மரவள்ளிக்கிழங்கு தட்டுப்பாடான காலத்தில் தானே பயிரிட்டு கிழங்கு சீவல் தொடங்கியிருந்தமை, தொடக்கத்தில் ஒரு நாளைக்கு 375 கிலோ விறகில் பயன்படுத்தப்பட்ட அடுப்பானது வெறுமனே 75 கிலோ விறகில் வினைத்திறனாக பயன்படுத்தப்பட்டமை இவருடைய சாமர்த்தியத்தால் மட்டுமே சாத்தியமாயிற்று.

உசல் பற்றாக்குறை காலத்தில் கிழமைக்கு ஒரு தடவை என்றதன்மையில் ஓடிய வாகனத்தை மாதத்துக்கு இரண்டு தடவையும் வெளிமாவட்டங்களுக்கான விநியோகத்தையும் ஒரு மாதத்துக்கு என்றவாறு மாற்றி தனக்கு ஏற்பட்ட நெருக்கடிகளை தானே முகங்கொடுத்தார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

கால் சிலிண்டர் தட்டுப்பாடான காலங்களில் மீண்டும் விறகு பாவனையை கொண்டு வந்ததோடு தனக்கு கிடைக்கப்பெற்ற சிலிண்டர்களை தனது ஊழியர்களுக்கு வழங்கி அவர்களை ஊக்குவித்ததோடு வினைத்திறனாக சக்தி வளத்தினையும் பயன்படுத்தினார்.

கொரோனா மற்றும் பொருளாதார நெருக்கடி காலங்களிலும் இழப்பு ஏற்படுகின்ற வேளையிலும் ஊழியர்களை இடைநிறுத்தாது அவர்களை சுழற்சி முறையில் பயன்படுத்தியமையும் இவருடைய நேர்மறையான நகர்வை காட்டுகின்றது

இறுதியாக வணிகசந்தையில் தக்கணபிழைக்கும் என்பதுகிணங்க எதிர்காலத்தை முற்போக்காக சிந்தித்து 2019ம் ஆண்டு அல்லிப்பளையில் 10 ஏக்கர் காணி கொள்வனவு செய்து 500 கன்றுகள் கொண்ட தென்னம்தோட்டத்தை அமைத்துள்ளார் என்பதும் குறிப்பிடத்தக்கது

இக்கதை கற்பனையால் புனையப்பட்டவையல்ல மாறாக ஒரு சதரான தொழில் முயற்சியாளனின் கடின உழைப்பு, விடாமுயற்சி மற்றும் தக்க தருணத்தில் தீர்மானம் மேற்கொள்ளும் புகுத்தறிவு திறனால் ஏற்பட்ட வெற்றியின் பிாதிபலிப்பு.



## Board of Directors



**Vice Chairman**  
**Mr.V. K. Vignesh**



**Director**  
**Dr. N. Manikaran**



**Director**  
**Mr. Vasudevan Rasiah**



**Director**  
**Mr.T.Senthana**



**Director**  
**Mrs.Stalini Pirabu**



**Director**  
**Mr. K. Vasekaran**



**Director**  
**Mr.Stephan Lenard**



**Director**  
**Mr.S. Thirumaran**

## Staff



**Lead Project Officer**  
**Mr. Thomas Hiril**



**Admin Manager**  
**Mrs. S Keerthiha**



**Project Manager**  
**Mr. K Premanandan**



**Project Officer**  
**Mr. J. Recopayam**



**Office Assistant**  
**Mr. R. Birunthan**

### புதன்கிழமை சந்தை-2022 (Wednesday market-2022)

யாழ்ப்பாண பல்கலைக்கழக வணிக மற்றும் முகாமைத்துவ கற்கைகள் பீடம் ஒவ்வொரு புதன்கிழமைதோறும் புதன்கிழமை சந்தை-2022 (Wednesday market-2022) என்ற நிகழ்வின் மூலம் சிறிய நடுத்தர தொழில்முயற்சியாளர்களுக்கு தமது உணவு உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்துவதற்கு வாய்ப்பினை வழங்குகின்றது. வடமாகாணத்திலுள்ள சிறிய நடுத்தர தொழில்முயற்சியாளர்கள் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விடயங்களுக்கிணங்க காணப்படின் CCIY உடன் நேரடியாகவோ அல்லது தொலைபேசி மூலமோ தொடர்புகொண்டு இவ் வாய்ப்பினை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

1. உணவு உற்பத்தி மற்றும் அவ் தொழில்முயற்சியாளரின் மேலதிக தகவல்கள்
2. குறைந்த விலையில் வாங்கக்கூடிய சிறிய பைக்கற்றுக்களாகவும் பல்வேறு வகையான உணவு உற்பத்திகளாகவும் இருத்தல் கட்டாயமானது

No-55, Kachcheri Nallur Road, Chundukuli, Jaffna.

Tel : 021 222 6608, 02 122 26609

Mob : 0703663600/4

Email : [info@cciy.lk](mailto:info@cciy.lk)

Web : [www.cciy.lk](http://www.cciy.lk)



CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRIES OF YARLPANAM

யாழ்ப்பாணம் வர்த்தக தொழில்துறை மன்றம்