

NEWSLETTER

CCiy | ISSUE -08 | VOLUME – 02 | AUGUST 2022



CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRIES OF YARLPANAM

யாழ்ப்பாணம் வர்த்தகத் தொழிற்சாலை மன்றம்

VICE CHAIRMAN'S MESSAGE



Since the CCIY was established, we have gone from strength to strength - creating meaningful opportunities for the Northern Province to connect through building and networking commercial, cultural and economic communities.

Big things are heating up along with the sun. What we love doing most through the Chamber is meeting new people. Along with our networking opportunities, webinars, workshops and meetings are another way that we meet new people.

Here at the Chamber, we invite all SMEs to take part so we can achieve success together as a community, and we look forward to furthering our common goals.

Thank you also to our members and volunteers for the invaluable support and ongoing engagement with the CCIY. We hope you find something helpful here in our August 2022 newsletter and we expect your valuable suggestions for the better improvement of this newsletter

K Vignesh

Vice Chairman – CCIY

(Send your feedback to: info@cciy.lk)



INSIDE...



**Success story of our member-
A most successful woman
entrepreneur in Jaffna**



கட்டுரை

5 சகர கோட்பாடு/
5s System



COMPANY
REGISTRATION

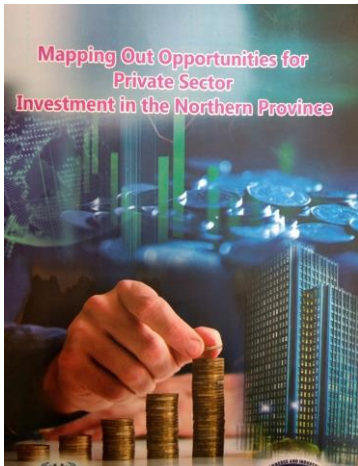


உத்தரவாதத்தால்

பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகளை
பதிவு செய்வது எவ்வாறு ?



பங்குச் சந்தையும் முதலீடும்



Investment Ideas for Foreign and Local Investors

A booklet on Investment
Mapping is for sale now –
Contact : CCIY

021 222 6608 /
021 222 6609

இணையவழிக் கருத்தரங்கு

”சமூக ஊடகங்கள்

சந்தைப்படுத்தலுக்கான ஒரு கருவியாகும்”

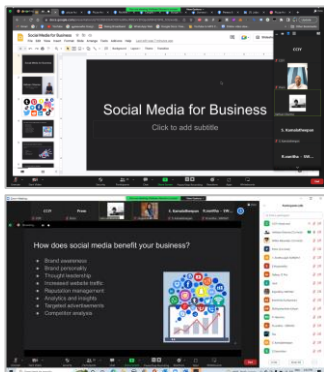
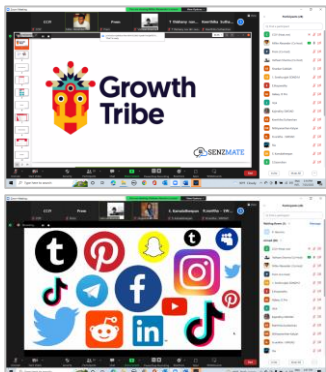
யூழ்ப்பாணம் வர்த்தகத் தொழில்துறை மன்றமானது (CCiy) தனது அங்கத்தவர் மற்றும் அங்கத்தவர் அல்லாத சிறிய மற்றும் நடுத்தர தொழில் முயற்சியாளர்கள் பயன் பெறும் வகையில் இணையவழிக் கருத்தரங்குகளை மாதந்தோரும் வெற்றிகரமாக நடாத்தி வருகின்றது. அந்தவகையில் கடந்த ஆடி மாதம் இணையவழிக் கருத்தரங்காக

”சமூக ஊடகங்கள் சந்தைப்படுத்தலுக்கான ஒரு கருவியாகும்” என்ற தலைப்பின் கீழ் இணையவழிக் கருத்தரங்கு ஒன்று இடம்பெற்றது. இக் கருத்தரங்கிற்கு வளவாளர்களாக SenzAgro நிறுவனத்தின் CEO திரு. மில்லர் அலெக்ஸான்டர் ராஜேந்திரன் அவர்களும் Suge Global நிறுவனத்தின் Digital Marketing Strategist திரு. வத்சன் சர்மா அவர்களும் கலந்துகொண்டிருந்தனர்.

இந்த இணையவழிக் கருத்தரங்கில் பின்வரும் விடயங்கள் கலந்துரையாடப்பட்டன,

1. தற்கால வணிகத்தில் சமூக வலைத்தளங்களின் பயன்கள்.
2. சமூக வலைத்தளங்களை வினைத்திறனாக எவ்வாறு வணிகங்களில் பயன்படுத்த முடியும்.
3. சந்தைப்படுத்தல், வாடிக்கையாளர் சேவை, விற்பனை மற்றும் இடர் முகாமைத்துவம் போன்றவற்றில் சமூக வலைத்தளங்களின் பங்கு.
4. வியாபார தகவல்களை சமூக வலைத்தளங்களில் பதிவிடுவதற்கான சிறந்த நேரம்.

போன்ற பல்வேறு விடயங்களும் பங்குபற்றுனர்களுடனான திறந்த கலந்துரையாடல்களும் இடம்பெற்றன.



E-COMMERCE IN SRI LANKA Continue...

Describes what a company needs to know to take advantage of e-commerce in the local market and covers prominent B2B websites.

Continuation from last week

Currently, Sri Lanka does not have a local body to regulate e-commerce businesses. Increased competition from international eCommerce sites such as booking.com and Airbnb have resulted in demands by the Tourist Hotels Association of Sri Lanka (THASL) for the government to consider regulating eCommerce businesses.

e-Commerce Intellectual Property Rights are protected under several laws:

Evidence (Special Provisions) Act No.14 of 1995, The Intellectual Property Act No. 36 of 2003, Electronic Transactions Act No. 19 of 2006, and the Computer Crimes Act No. 24 of 2007. An infringer who offers counterfeit products for sale online could be held liable under the Intellectual Property law.

Local e-Commerce Business Service Provider Ecosystem.

Internet access is growing. The International Telecommunication Union (ITU) reported in 2018 that 58.8 percent of the population has mobile-broadband access and 34.1 percent of the population uses the internet regularly. Mobile phone penetration is also high reaching 115.1 per 100 inhabitants. Sri Lanka's private telecommunications companies have led the expansion of 3G and 4G and have started pilot applications of 5G technology. Financial institutions are also developing the related services of payment gateways to offer reliable online payment services to support the expansion of eCommerce. There are no events focused on ecommerce at present.



5s முறைமை அல்லது ஜந்து சகரகோட்பாடு

5s அல்லது ஜந்து சகரகோட்பாடு என்பது நிறுவன அமைப்பு முறையைக் குறிப்பதாகும். இது யப்பானியர்களால் உருவாக்கப்பட்டு கடைப்பிடிக்கப்பட்டு வரும் ஒரு எளிய வழிமுறையாகும். தொழிற்சாலைகளிலும் அலுவலகங்களிலும் ஏற்படுகின்ற அனைத்து விரயங்களையும் முறையாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் தவிர்ப்பதற்கோ அல்லது குறைப்பதற்கோ உதவுகின்றது அவையாவன.

- SEIRI- Sort-வகைப்படுத்துதல்
- SEITON-Set in order-ஒழுங்குபடுத்துதல்
- SEISO- Shine-தூய்மை பேணுதல்
- SEIKETSU -Standardize-நிர்ணயித்தல்
- SHITSUKE-Discipline-பயிற்சியும் கட்டுப்பாடும்

Sort-வகைப்படுத்துதல்

குறித்த நிறுவன அமைப்பிற்குள் தேவையான பொருட்கள் மற்றும் கருவிகள் என்பனவற்றை வகைப்படுத்துவதோடு தேவையில்லாதவற்றை மீள்சுழற்சி மீள்பயன்பாட்டுக்கு உட்படுத்துதல் அல்லது அவற்றினை அப்புறப்படுத்துதலை இது குறிக்கின்றது.

Set in order-ஒழுங்குபடுத்துதல்

வகைப்படுத்தப்பட்ட பொருட்கள் மற்றும் கருவிகள் என்பனவற்றை அடையாளங்கண்டு பயன்படுத்துவதற்காக பணியிடத்தினை கிரமமாக ஒழுங்குபடுத்துதல் ஆகும். அதாவது பயன்படுகின்றவை தேவைக்கேற்றபடி முன்னுரிமைப்படுத்தப்படுதல் இதனால் அடையாளப்படுத்தல் செயல்முறையில் காலதாமதம் தவிர்க்கப்படுகின்றது.

Shine-தூய்மை பேணுதல்

பணிதொடக்கத்திலும் பணிமுடிவிலும் நிறுவனத்தையம் நிறுவனம் தொடர்பான இயந்திரங்கள், கருவிகள், தளபாடங்கள், பொருட்கள் என்பனவற்றை கிரமமாகவும் மிகவும் தூய்மையாகவும் பேணுதல் ஆகும். இதனால் குறைபாடுள்ளவை அகற்றப்பட்டு தரமானவை மாற்றி செய்யப்படுகின்றது அதுமாத்திரமல்ல நிறுவனத்தின் வினைத்திறனான செயற்பாற்கு வழிவகுக்கின்றது.

Standardize - நிர்ணயித்தல்

மேற்கூறிய முன்னும் நிறுவன ஒழுங்கமைப்புக்கான அடிப்படைகளாகவும் குறுகிய காலத்தில் பயன்தரக்கூடியவையாகவும் காணப்படுகின்றன.

நிர்ணயித்தல் என்பது நீண்ட காலத்திற்கு பயன் அளிப்பதாயும் வேலைகள் யாரால், எங்கே, எதைப்பயன்படுத்தி செய்யப்படுகின்றது அதாவது பொறுப்புக்கள், பொறுப்பாளர்கள், செய்முறைகள் மற்றும் செய்கருவிகள் என்பதனை உள்ளடக்கியதாக விளங்குகின்றது.

Discipline - பயிற்சியும் கட்டுப்பாடும்

இது முன் சொல்லப்பட்ட நான்கு செயல்களையும் தொடர்ச்சியாகவும் தன்னொழுக்கத்துடன் செய்வதை குறிப்பதாகும்



இதனை கடைப்பிடிக்காமையினால் நேரதாமதங்கள், குறைபாடுகள், உற்பத்தி குறைவு, ஊழியர்களின் வினைத்திறனற்ற பங்குபற்றல், எதிர்கால ஆபத்துக்கள், உத்தமமான வளங்களின் பயன்பாடுகள் அற்ற தன்மை, நிறுவன மற்றும் நிறுவன செயற்பாட்டில் தரம் குறைவு என்பன பாதகமான விளைவுகளாக பிரதிபலிக்கும்.



5S | METHODOLOGY



வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனி

(Public Limited Company)

வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகள் தங்கள் பங்குகளை பங்குச் சந்தையில் பட்டியலிட்டு வர்த்தகம் செய்கின்றன. இதன் அர்த்தம் பொதுமக்கள் நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மற்றும் இலாபங்களுக்கு உரிமை கோருகின்றனர். வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளுக்கும் வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளுக்கான வித்தியாசம் இதுவாகும். முதலீடு செய்யக்கூடிய பங்குதாரர்களின் எண்ணிக்கைக்கும் வரம்பு இல்லை. எவ்வாறெனினும் ஆகக் குறைந்தது 7 பங்குதாரர்களும் 2 பணிப்பாளர்களும் இருக்க வேண்டும்.

ஏன் வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனியாக பதிவு செய்ய வேண்டும்.

வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனியாக பதிவு செய்யும் போது காணப்படும் சாதக பாதகங்கள் வருமாறு :

சாதகங்கள்

1. பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டது : வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனிகளைப் போலவே உங்களுக்கு சொந்தமான பங்குகளின் மதிப்புக்கு நீங்களே பொறுப்பு.
2. முலதன அதிகரிப்பு : வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளை வைத்திருப்பதன் மிகப் பெரிய நன்மை இதுவாகும். முலதனத்தை உயர்த்தும் போது எந்த கட்டுப்பாடுகளும் விதிக்கப்படுவதில்லை. நீங்கள் பங்குச் சந்தையில் பகிரங்கமாக வர்த்தகம் செய்யலாம் என்பதால் வெளி தரப்பினர் உங்கள் பங்குகளை வாங்குவதன் மூலம் முதலீடு செய்யலாம். இதன் பொருள் நிறுவனம் பெரிய அளவிலான முலதனத்தை திரட்ட முடியும்.
3. பங்குகளை பரிமாற்றம் செய்ய முடியும் : பொது நிறுவனத்தில் பங்குகளை மாற்றுவது தனியார் நிறுவனத்தை விட இலகுவானது.

பாதகங்கள்

1. முலதனத்தை திரட்டுவதற்காக பொதுமக்களை அணுகுவது மிகவும் செலவு கூடியது
2. பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக்கம்பனிகளும் வெளிப்படைத்தன்மையுடன் இருப்பது அவசியம்.
3. உங்கள் பங்கு மதிப்பு நிறுவனத்தின் மதிப்பை அடிப்படையாகக் கொண்டது.

COMPANY
REGISTRATION



சந்தை உங்களை எப்படி பார்க்கிறது என்பதைப் பொறுத்து இது தீர்மானிக்கப்படுகின்றது.

வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளை நடாத்துவதற்கும் நிர்வகிப்பதற்கும் கடுமையான விதிமுறைகள் உள்ளன.

உத்தரவாதத்தால் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

(A company Limited by Guarantee)

உத்தரவாதத்தால் வரையறுக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனம் நாங்கள் முன்பு ஆராய்ந்த வணிக வகைகளை விட சற்று தனித்துவம் வாய்ந்ததாக காணப்படுகின்றது. இந்த நிறுவனம் பொது நிறுவனங்கள் போன்று பங்குகளை வெளியிடுவதில்லை. மாறாக உத்தரவாதம் அளிப்பவர்கள் போல் செயல்படும் உறுப்பினர்களைக் கொண்டுள்ளது.

உத்தரவாததாரர்கள் நிறுவனங்களின் கடன்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைச் செலுத்த ஒப்புக்கொள்கிறார்கள். இருப்பினும் அவர்களுக்கு நிறுவனத்தில் பங்குகள் இல்லை.

இந்த வகையினுள் பதிவு செய்யப்பட்ட சில நிறுவனங்கள் வருமாறு :

1. விளையாட்டுக் கழகங்கள்
2. உறுப்பினர் கழகங்கள் (Membership Organizations).
3. அரச சார்பற்ற நிறுவனங்கள் (NGOs)
4. தொண்டு நிறுவனங்கள் (Charities)

இந்த வகை நிறுவனங்கள் அதிக இலாபம் ஈட்ட முடியாது. ஏனெனில் அதன் முக்கிய நோக்கம் சமூகத்திற்கு சேவை செய்வதே ஆகும். உருவாக்கப்படும் இலாபமானது பங்குதாரர்களுக்கு பகிர்ந்தளிக்கப்படமாட்டாது மாறாக இவ் இலாபமானது நிறுவனத்தின் இலாப நோக்கற்ற நோக்கங்களுக்காக மீள முதலீடு செய்யப்படும். பங்குதாரர்கள் இலாபத்தைப் பகிர்ந்து கொண்டால் நிறுவனம் அதன் தொண்டு நிலையை இழக்கும்.

பங்குச் சந்தையும் முதலீடும்

SHARE MARKET AND INVESTMENT

Continue...

பங்குச் சந்தை சென்றவாரத் தொடர்ச்சி

இந்த ஏற்ற இறக்கத்தைச் சுட்டிக்காட்ட பங்குச் சந்தையில் சில குறியீடுகள் இருக்கின்றன. பங்குகளின் விலை உயரும் போது குறியீடுகளும் உயர்கின்றன விலை குறையும் போது குறியீடுகளும் குறைகின்றன. இந்தக் குறியீடுகள் தொடர்ந்து உயரும் பட்சத்தில் சந்தை காளையின் ஆதிக்கத்தில் இருப்பதாகவும் குறையும் பட்சத்தில் சந்தை கரடியின் பிடியில் சிக்கியிருப்பதாகவும் சொல்லப்படுகிறது.

இதுவரை பங்குச் சந்தையில் நாம் பார்த்தது நேர்மறையான பக்கத்தை மட்டும் தான் ஆனால் அதில் எதிர் மறையான பக்கமும் உண்டு. அந்த பக்கம் தான் ரிஸ்க் என அழைக்கப்படுகிறது.

அது என்ன ரிஸ்க்? ரிஸ்க் என்பது பங்குச் சந்தையில் மட்டுமல்ல எல்லாவற்றிலும் இருக்கிறது. பைக் ஓட்டுவது ரிஸ்க்கானது. எனவே நான் ஓட்ட மாட்டேன் என்று யாராவது சொல்ல முடியுமா?

பங்குச் சந்தை ரிஸ்க்கும் கிட்டத்தட்ட இது மாதிரிதான். சந்தையில் இருக்கும் ரிஸ்க்குக்கு பயந்து அதில் நுழைய மாட்டேன் என்பது புத்திசாலித்தனமான வாதமாக இருக்காது. ரிஸ்க் பற்றிய அத்தனை விவரங்களையும் அறிந்து அதன் ஆழத்தை கணக்கிட்டு அந்த ரிஸ்க்கை தனக்கு சாதகமாக்கிக் கொள்ள முயல்கிற மனிதன்தான் வெற்றிகரமான மனிதனாக ஆகிறான்.

சந்தையில் காய்கறி விலை ஏறுகிறது இறங்குகிறது. விலை அதிகமாக இருக்கும் போது நாம் குறைந்த அளவு காய்கறியை வாங்குகிறோம். விலை குறைவாக இருக்கும் போது அதிகமாக வாங்குகிறோம். காய்கறி விலை ஏற்ற இறக்கத்தை நாம் எத்தனை புத்திசாலித்தனமாக எதிர்கொள்கிறோம்?

ஏறக்குறைய இதே மாதிரிதான் பங்குகளின் விலையும். காய் கறி ஏற்ற இறக்கத்திற்கு வெள்ளம் வறட்சி, கேள்வி, விநியோகம் என பல காரணங்கள் இருக்கிற மாதிரி பங்குகளுக்கு கேள்வி, விநியோகம், பணப்புழக்கம், வட்டி ஏற்ற இறக்கம், உலகப் பொருளாதார நிலைமை, அரசாங்கம், சட்டதிட்டங்கள் என்று பல இருக்கின்றன.

நீங்கள் ஒரு குறுகிய கால முதலீட்டாளராக இருக்கும் போதுதான் இந்த தினசரி ஏற்ற இறக்கத்தை நினைத்து பயப்படுகிறீர்கள். தினசரி ஏற்ற இறக்கங்கள் நமது நீண்ட கால பொருளாதார வளர்ச்சியையோ அல்லது ஒரு நிறுவனத்தின் நிதி நிலைமையையோ அவரது வேறு பிற நீண்ட கால காரணிகளையோ அடிப்படையாக வைத்து அமைவதில்லை. ஆகவே நீண்ட கால முதலீட்டாளர்கள் குறுகிய வால ரிஸ்க்கைப் பற்றி கவலைப்படத் தேவையில்லை. நல்ல பங்குகளாகப் பார்த்து முதலீடு செய்யும் பொழுது நீண்ட காலத்தில் பணத்தை இழப்பதற்கான வாத்தியக்கூறுகள் மிக மிகக் குறைவு. உங்களது குறுகிய கால தேவைகளுக்கு fixed deposit போன்ற திட்டங்களில் முதலீடு செய்து கொள்ளுங்கள். 5 வருடம் வரை உறுதியாக தேவைப்படாத பணத்தை பங்குச் சந்தையிலர் முதலீடு செய்யலாம்.

பங்குச் சந்தையில் முதலீடு செய்யும் போது பெரிய நிறுவன பங்குகளில் முதலீடு செய்தால் ரிஸ்க் குறைவு. நடுத்தர நிறுவனங்களிலர் ரிஸ்க் கொஞ்சம் அதிகம். அதே போல் இலாபமும் கிடைக்கலாம். சிறிய நிறுவனங்களில் ரிஸ்க் மிக அதிகம் (இலாபமும் அதே போல). ஆகவே பங்குச் சந்தையில் முதலீட்டைத் தொடங்கும் போது பெரிய நிறுவனப் பங்குகளாகப் பார்த்து வாங்குவது நல்லது. பங்குச் சந்தையில் இருக்கும் இன்னொரு பெரிய ரிஸ்க் புரோக்கர். நீங்கள் டீமேட் டிரேடிங் கணக்கு வைத்திருக்கும் புரொக்கிங் நிறுவனம் பெரிய நிறுவனமாக இருக்கலாம். ஆனால் அங்கு உங்களுடன் டீல் செய்பவர் நாணயஸ்தரா என்று அறிந்து கொள்ள வேண்டுமும். நாம் வாங்கிய பங்குகளை பத்திரமாக வைத்திருக்கிறார்களா நம் பெயரில் நம் அனுமதி இல்லாமல் பங்குகளை வாங்கி விற்கிறார்களா என்பதைக் கண்காணிப்பது அவசியம்.

எல்லாம் சரி அமெரிக்காவில் வட்டி உயர்ந்தாலோ அல்லது வேலைவாய்ப்பு அதிகரித்தாலோ நமது இலங்கைச் சந்தையில் ஏன் மாற்றங்கள் நிகழ வேண்டும்.

தொடரும் ...

Case story of a successful woman Entrepreneur in

Jaffna

பெண் தொழில் முயற்சியாளர் ஒருவரின் வெற்றிக்கதை



ஆரம்பத்தில் யாழ்ப்பாணச் சந்தையே இவர்களது பிரதான சந்தையாக காணப்பட்டது. தபால் நிலைய சிற்றாண்டிச்சாலை மற்றும் பாடசாலைச் சிற்றாண்டிச்சாலை போன்றவற்றிலும் இவர்கள் தங்களது பொருட்களை விநியோகிக்க கூடியதாக இருந்தது.

கச்சான் பிஸ்கட் தயாரிப்பில் மட்டுமே தந்தையார் கவனம் செலுத்தியமையினால் வேறு உற்பத்திகளில் அவர் அதிகம் ஆர்வம் காட்டவில்லை. 2013 ம் ஆண்டுகளில் கொழும்பை மையமாகக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் யாழ்ப்பாணத்தின் பல்வேறு பகுதிகளிலும் முறுக்கு விநியோகத்தில் ஈடுபட்டு வந்தது.

இது பிரசீதாவையும் முறுக்கு தயாரிப்பினை ஆரம்பிப்பதற்கு தூண்டியது என்கிறார்.” அப்பா அடிக்கடி சொல்லுவார் ஒரு பொம்பிளை பிள்ளை வாகனத்தில் இருந்து இறங்கி வந்து முறுக்கு பைக்கற்றுக்களை கடைக்காறனுக்கு போடுறதை நான் பார்த்திருக்கன். நாங்களும் இங்க முறுக்கு உற்பத்தியை தொடங்கலாம் எனக்கும் ஆசைதான் முறுக்கு வியாபாரம் செய்யிறதற்கு. ஆனா பயமா இருக்கு. வியாபாரத்தில் நடடம் ஏற்பட்டு விடுமோ என்று” இதுவே அவரை முழு நேரமாக தந்தையுடன் இணைந்து அவரது வியாபாரத்தில் ஈடுபட வைத்த ஒரு சம்பவமாகும்.

ஈச்சமோட்டை யாழ்ப்பாண பிரதேச செயலக பிரிவில் அமைந்துள்ள ஓர் அழகிய கிராமமாகும். ஆனாலும் இது யாழ் நகரின் மையப்பகுதியில் அமைந்துள்ளது. இக் கிராமத்தை அண்டிய சிறிய தொலைவில் யாழ் நகரின் பிரபல பாடசாலைகளான சுண்டிகுளி மகளிர் கல்லூரி மற்றும் புனித பரியோவான் கல்லூரி, யாழ்ப்பாண கச்சேரி, பூங்கா, ஆளுநர் செயலகம் ஆகியன அமைந்துள்ளன.

ஈச்சமோட்டை கிராமத்தில் வசித்துவரும் ஓர் இளம் தொழில் முயற்சியாளர் பிரசீதா , இரண்டு பிள்ளைகளின் தாய். வில்வையடி ஸ்ரீ நாகபூஷணி அம்பாள் கச்சான் பிஸ்கட் தயாரிப்பகத்தின் தற்போதய உரிமையாளராகிய இவர் ஒரு Software Engineering பட்டதாரி ஆவார்.

2002 ம் ஆண்டு பிரசீதாவின் தந்தையினால் ஆரம்பிக்கப்பட்டதுதான் ஸ்ரீ நாகபூஷணி அம்பாள் கச்சான் பிஸ்கட் தயாரிப்பகம் . பிரசீதாவுடன் கூடப் பிறந்தவர் ஒருவர் தமையனாக இருந்தாலும் பிரசீதா சிறுவயது முதலே தனது தந்தையாருக்கு இத் தொழிலில் பல்வேறு வழிகளில் உதவி புரிந்து வந்துள்ளார். “ க. பொ. த. உயர்தரத்தில் வர்த்தகம் படித்த நான் படிக்கும் போதே அப்பாவினுடைய கணக்கு வழக்குகளையெல்லாம் பார்ப்பேன்” என பெருமையாகக் கூறிக்கொள்கிறார் பிரசீதா. 2002 ம் ஆண்டு ஆரம்பிக்கப்பட்ட இந்த வியாபாரத்தில் ஆரம்பத்தில் கச்சான் பிஸ்கட் மாத்திரமே செய்து சந்தைப்படுத்தப்பட்டது. 2 kg மாவில் ஆரம்பித்து பின்னர் அது 10 kg ஆக மாறி பிறகு அது 1 மூட்டையாக மாறி பின்னர் அது 1 கீழமைக்கு 15 மூட்டை மாவில் பிஸ்கட் செய்து விநியோகிக்குமளவுக்கு சிறிது சிறிதாய் தொழில் விரிவடைந்தது.



ஆரம்பத்தில் 40 முறுக்குகள் கொண்ட பைக்கற்றுக்களை தயாரித்து யாழ்ப்பாண சந்தையை இலக்காகக் கொண்டு விநியோகத்தை ஆரம்பித்த இவர் படிப்படியாக புதிய தொழிநுட்பங்களை உட்புகுத்தி அதாவது போத்தல்களில் அடைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களை கவரும் விதமான lables களை வடிவமைத்து வியாபாரத்தை வெற்றிகரமாக நடாத்திக் கொண்டு சென்றார். இதனைத் தொடர்ந்து கச்சான் அல்வா, எள்ளுருண்டை, மற்றும் இஞ்சி பிஸ்கட் போன்றவற்றை ஆரம்பித்து உற்பத்திகளை மேற்கொண்டு வந்தார். மெல்ல மெல்ல தந்தையாரின் பொறுப்புக்களை அவரிடமிருந்து ஏற்று வந்த வேளை வியாபாரத்தை விஸ்தரிக்க எண்ணி தேங்காய்ப்பூ அல்வா, மரவள்ளி chips, Mashmalo, பொறி உருண்டை, பொரித்த கச்சான், கடலை, குளுக்கோரசா போன்றவற்றையும் உற்பத்தி செய்து வந்தார்.

சந்தை வாய்ப்புக்கள்

ஆரம்பத்தில் யாழ்ப்பாண சந்தையை மையமாகக் கொண்டு உற்பத்திகளை வழங்கி வந்தாலும் தற்போது மருதனார் மடம், கொழும்பு, திருகோணமலை மற்றும் மட்டகளப்பு போன்ற இடங்களுக்கும் தனது உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்தி வருகின்றார். கூடுதலாக வெளியிடங்களுக்கான சந்தைப்படுத்தல் அனைத்தும் பொதுப் போக்குவரத்தினூடாவே நடைபெற்று வருகின்றது. மேலும் பெரிய அளவில் கடைகளை அணுகாமல் ஒரு சில கடைகளை மட்டுமே தெரிவு செய்து பொருட்களை அனுப்பிக்கொண்டிருக்கின்றார். வியாபாரத்தை விஸ்தரிக்க எண்ணி விநியோக மார்க்கத்தினை திறம்பட மேற்கொள்வதற்காக 2020 ம் ஆண்டளவில் தனது வருமானத்தில் முச்சக்கர வண்டியொன்றினையும் கொள்வனவு செய்துள்ளார்.



வியாபார விஸ்தரிப்பு

வியாபார விஸ்தரிப்பின் ஒரு கட்டமாக திருமண வைபவங்களுக்கு பாரம்பரிய பலகாரம் வழங்கும் ஓடர்களையும் ஏற்று நடாத்த தொடங்கியுள்ளார். அதாவது பாரம்பரிய பலகாரமான அச்ச பலகாரம், அரியதரம், லட்டு, வளைவு முறுக்கு, பயற்றம் உருண்டை, பால் ரொட்டி போன்றவற்றை மொத்தமாக கொழும்பில் உள்ள வியாபாரிகளுக்கு ஒவ்வொரு கிழமையும் அனுப்புவதோடு திருகோணமலை மட்டக்களப்பு மாவட்டங்களுக்கு மாதம் ஒரு முறையும் உற்பத்திகளை அனுப்பிக் கொண்டிருக்கின்றார்.

ஊழியர்கள்

ஆரம்பத்தில் அப்பா அம்மா பிரசீதா என குடும்ப உறுப்பினர்களுடன் மேலும் 5 பேர் ஊழியர்களாக உற்பத்திச் செயன்முறையில் ஈடுபட்டு வந்தனர். பெரும்பாலும் பெண் ஊழியர்களே வேலை பார்த்தாலும் பெண் தலைமைத்துவ பெண்களும் அதில் உள்ளடங்கியிருந்தனர்.

பெரும்பாலான ஊழியர்கள் பகுதி நேர ஊழியர்களாகவே இருக்கின்றனர் இது அவர்களுக்கு தமது குடும்பத்தை பராமரிக்கவும் மேலதிக வருமானம் ஈட்டவும் உறுதுணையாக இருக்கின்றது. சிறிது காலத்திற்கு முன் 15 பேர் வரையில் வேலை பார்த்தாலும் கடந்த காலங்களில் ஏற்பட்ட பாரிய பொருளாதார நெருக்கடி காரணமாக தற்போது 10 பேர் அவருடன் வேலை செய்கின்றனர்.

சவால்கள்

2020 ஆம் ஆண்டில் அவரது தந்தையின் இறப்பு பிரசீதாவுக்கு பாரிய நெருக்கடிகளைக் கொடுத்தது. ஒரு பெண்ணால் வியாபாரத்தை கொண்டு நடாத்த முடியாதென நினைத்த முலப்பொருள் வழங்குநர்கள் கடனுக்கு பொருட்களை வழங்க முடியாதெனவும் காசுக்கு மட்டுமே பொருட்களை கொள்வனவு செய்ய வேண்டும் எனவும் நிர்ப்பந்தித்தனர். வழமையாக பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தவர்கள் பொருட்களை வாங்க மறுத்தனர். சுழற்சி முறையில் பணப்பரிமாற்றம் செய்து வந்த பிரசீதா இந்த திடீர் நடைமுறையால் நிலைகுலைந்து போனார். என்ன செய்வதென்று அறியாமல் ஒரு கட்டத்தில் வியாபாரத்தை கைவிடவும் எத்தனித்த அவருக்கு அவரது தாயார் ஊக்கம் கொடுத்தார். சுதாகரித்து மீண்டெழுந்த இவர் அயராது உழைத்து இழந்த இடத்தை பிடித்ததோடு இருந்ததை விட பல மடங்கு முன்னேறியுள்ளார்.

இவரது சவால்கள் நிறைந்த அர்ப்பணிப்பு, விடாமுயற்சி, உழைப்பு என்பன அவரின் வெற்றிக்கும் வளர்ச்சிக்கும் வழிவகுத்ததுடன் வடமாகாணத்தில் தொழில் முயற்சியாளர்கள் மத்தியில் அவர் தனக்கென ஒரு நீங்காத இடத்தையும் பிடித்துள்ளார் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.



Board of Directors



Vice Chairman
Mr.V. K. Vignesh



Director
Dr. N. Manikaran



Director
Mr.T.Senthana



Director
Mr.S. Thirumaran



Director
Mrs.Stalini Pirabu



Director
Mr. K. Vaseekaran



Director
Mr. Vasudevan Rasiah



Director
Mr.Stephan Lenard

Staff



Lead Project Officer
Mr. Tomas Hirl



Admin Manager
Mrs. S Keerthiha



Project Manager
Mr.K Premanandan



Project Officer
Mr. J Recopayam

வடமாகாணத்தில் உரிமம் பெற்ற
பார் கோட் (Barcode)
வழங்குனர்கள்



CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRIES OF YARLPANAM
யாழ்ப்பாணம் வர்த்தக தொழில்துறை மன்றம்

யாழ்ப்பாணம் வர்த்தக தொழில்துறை மன்றமானது (CCIY) வடமாகாணத்தில் பார் கோட்களை (Barcode) வழங்குவதற்கான உரிமம் பெற்ற ஒரு நிறுவனமாக விளங்குகின்றது. இலங்கை வர்த்தக சம்மேளனத்துடன் (Ceylon Chamber of Commerce – CCC) செய்து கொண்ட ஒப்பந்தத்தின் பிரகாரம் இது சாத்தியமாயிற்று.

வடமாகாணத்திலுள்ள சிறிய நடுத்தர தொழில்முயற்சியாளர்கள் பார் கோட்களை கொள்வனவு செய்வதற்கு CCIY உடன் நேரடியாகவோ அல்லது தொலைபேசி மூலமோ தொடர்புகொண்டு இவற்றினைப் கொள்வனவு செய்வதற்கான வசதிகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

No-55, Kachcheri Nallur Road, Jaffna.

Tel : 021 222 6608, 02 122 26609
Mob : 0703663600/4

Email : info@cciy.lk
Web : www.cciy.lk