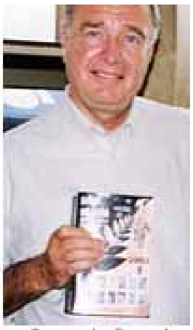
பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

[அண்மையில் மறைந்த நண்பர் 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தா முன்பொருமுறை (அக்டோபர் 2004, இதழ் 58ற்கு) 'பதிவுகள்' இணைய இதழுக்கு நேர்காணலொன்றை வழங்கியிருந்தார். அதனை ஒரு பதிவுக்காக மீள்பிரசுரம் செய்கின்றோம். - பதிவுகள் -] நந்தா என நன்கு அறியப்பட்ட திரு.நந்தகுமார் இராஜேந்திரம் ஒரு மொறட்டுவைப் பல்கலைக் கழகக் கட்டடக் கலைப் பட்டதாரி. இலங்கையில் இருந்த காலத்தில் இலங்கை அரசப் பொறியியற் கூட்டுஸ்தாபனம் (State Engineering Corporation), மற்றும் பண்டிதரட்ன-ஆதித்தியா கட்டடக் கலைஞர்கள் நிறுவனம் ஆகியவற்றில் கட்டடக் கலைஞராகப் பணிபுரிந்தவர். அச்சமயம் நிலாவெளிக் கடற்கரை விடுதி (Beach Lodge), மாளிகாவத்தை சமூக நிலையம் (Community Centre) ஆகியவற்றை வடிவமைத்தவர். பின்னர் மத்திய கிழக்கில், பஹ்ரயினில் கட்டடக் கலைஞராகப் பணி புரிந்த காலத்தில் உயர்ந்த தொடர்மாடிக் குடியிருப்புக் கட்டடங்களையும், மசூதியொன்றினையும் வடிவமைத்தவர். அதன் பின்னர் கனடா புலம் பெயர்ந்த இவர் Page & Steele கட்டடக் கலைஞர்கள் நிறுவனத்தில் வடிவமைப்பாளராகச் (Designer) சேர்ந்து, இன்று பங்காளியாக(Associate) வளர்ந்து பணிபுரிந்து வருகின்றார். இது வரையில் சுமார் இருபது தொடர்மாடிக் கட்டடங்களையும், அவற்றிலுள்ள 10,000யிரம் வரையிலான குடியிருப்புக்களையும் வடிவமைத்துள்ளார். தொடர்மாடிக் கட்டடங்களை வடிவமைப்பதில் இன்று இவர் ஒரு நிபுணராக (Specialist) விளங்குகின்றார்.

அதே சமயம் கனடாத் தமிழர்கள் மத்தியில் நந்தகுமார் இன்னுமொரு விடயத்திலும்

1 / 6



பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

புகழ் பெற்று விளங்குகின்றார். 'தமிழர் மத்தியில்' என்னும் புகழ்பெற்ற வர்த்தகக் கையேட்டினை வருடாவருடம் வெளியிட்டு வரும் இவரின் மேற்படி வர்த்தகக் கையேடு புலம் பெயர்ந்த தமிழர்கள் மத்தியிலும் நன்கு அறியப்பட்டதொரு கையேடு. இதன் பதினாறாவது பதிப்பு (2005ற்குரியது) விரைவில் வெளிவரவுள்ளது. உண்மையில் கனடாத் தமிழர்கள் மத்தியில் 'நந்தா பதிப்பக'மும் அதன் வெளியீடான 'தமிழர் மத்தியில்' வர்த்தகக் கையேடும் பிரிக்க முடியாத அம்சங்களெனலாம். கட்டடக் கலைஞரான திரு. நந்தகுமார் இராஜேந்திரன் அவர்களுடன் அண்மையில் 'தமிழர் மத்தியில்' வர்த்தகக் கையேடு, சுயதொழில் வாய்ப்பு எனப் பல்வேறு விடயங்கள் பற்றிக் கலந்துரையாடினோம். இவரது துணைவியார் வசந்தி நந்தகுமாரும் ஒரு கட்டடக் கலைஞரே. பயனுள்ள அக்கலந்துரையாடலைப் பதிவுகள் வாசகர்களுக்காக நாம் இங்கு தருகின்றோம்.

நாம்: வணக்கம் நந்தா அவர்களே! கட்டடக் கலைஞரான தாங்கள் 'தமிழர் மத்தியில் ' போன்றதொரு வர்த்தகக் கையேட்டினை ஆரம்பித்து சுயதொழிலதிபராக உருமாறியது தற்செயலாக நடந்ததொன்றா? அல்லது முன்பே இத்துறையில் அனுபவம் தங்களுக்குண்டா?

நந்தகுமார்: நான் கட்டடக்கலைஞராக இலங்கையில் பணி புரிந்த காலத்திலேயே அத்துறையில் சுயமாகவும் தொழில் புரிந்துள்ளேன். ஏற்கனவே எனக்கு சுயதொழில் அனுபவமுண்டு. கனடா வந்த புதிதில் தமிழ் மக்கள் ஸ்கார்பரோ, தொராண்டோ உள்நகர் எனப் பல்வேறு பகுதிகளிலும் சிதறிப் பரந்து வாழ்ந்து கொண்டிருந்தார்கள். அச்சமயத்தில் தமிழ் வர்த்தகர்களுக்கும், பாவனையாளர்களான தமிழ் மக்களுக்குமிடையில் ஒருவித இலகுவான தொடர்பு இல்லாமலிருந்ததை அவதானித்தேன். இதன் விளைவாக இரு சாராருக்குமிடையில் ஒருவிதத் தொடர்பினை, இணைப்பினை ஏற்படுத்த வேண்டிய தேவை இருந்ததை உணர்ந்தேன். இதற்கு ஒரு தமிழ் வர்த்தகக் கையேட்டின் தேவை அவசியமென்பதை உணர்ந்தேன். அதன் விளைவாக உருவானதுதான் மேற்படி 'தமிழர் மத்தியில்' என்னும் வர்த்தகக் கையேடு. கனடாத் தமிழர்கள் மத்தியில் வெளிவந்த முதலாவது தமிழ் வர்த்தகக் கையேடென்ற பெருமையும் இதற்குண்டு.

நாம்: மேற்படி முயற்சிக்கு ஆரம்பத்தில் தமிழ் மக்கள் மத்தியில் குறிப்பாகத் தமிழ் வர்த்தகர்கள் மத்தியில் எத்தகைய வரவேற்பிருந்தது?

நந்தகுமார்: நாம் மேற்படி வர்த்தகக் கையேட்டினை ஆரம்பிக்க நினைத்ததும் தமிழ் வர்த்தகர்கள் பலருடன் தொடர்பு கொண்டு இம்முயற்சி பற்றிக் கலந்தாலோசித்தோம். அப்பொழுது இம்முயற்சிக்கு 50/50 ஆதரவு இருந்ததென்றே கூற வேண்டும். பொதுவாக ஒரு வர்த்தக முயற்சி ஆரம்பிக்கப்படும் போது இது போன்ற நிலை ஏற்படுவது சகஜமே. ஆயினும் மனந்தளராது நாம் துணிந்து வர்த்தகர்களிடன் விளம்பரங்கள் சேகரித்துத் 'தமிழர் மத்தியில்' வர்த்தகக் கையேட்டினை வெளியிட்டோம். 72 பக்கங்களுடன் சுமார்

2 / 6

பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

3500 பிரதிகளை அச்சடித்து இலவசமாக விநியோகித்தோம். அவ்விதம் ஆரம்பிக்கப் பட்ட முயற்சி இன்று 1500 பக்கங்களில், சுமார் 15,000 பிரதிகள் வரையில் மிகுந்த வளர்ச்சி பெற்றுள்ளது திருப்தியினைத் தருகின்றது.

நாம்: இவ்விதமான வர்த்தகக் கையேடு வெளியிடுவதை தொண்டாகக் கருதுகின்றீர்களா? அல்லது வெறும் வெற்றிகரமானதொரு வியாபாரமாகக் கருதுகின்றீர்களா?

நந்தகுமார்: இதனை இருவிதமாகவும் கருதலாம். இது தமிழ் மக்களுக்கும், தமிழ் வர்த்கர்களுக்குமிடையில் இணைப்பினை ஏற்படுத்துவதற்கு மிகவும் உதவியாகஇருக்கின்றது. அந்த வகையில் அளப்பரிய சேவையினை ஆற்றி வருகின்றது. அதே சமயத்தில் நல்லதொரு சுயதொழிலாகவுமிருக்கின்றது. ஆரம்பத்தில் புதிதாகக் குடியேறிய தமிழ் மக்களிடையியே தமிழ் வர்த்தகர்களுக்கும், தமிழ் மக்களுக்குமிடையில் பாலமொன்றினை ஏற்படுத்தியதன் மூலம் தமிழ் வர்த்தகர்கள் தங்களது வியாபாரத்தினை வளர்த்தெடுக்க தமிழர் மத்தியில் நன்கு உதவியதென்றே கூற வேண்டும். அவர்கள் பலரது வாக்கு மூலத்தினை எமது புதிய பதிப்பில் நீங்கள் வாசிக்கலாம். இந்தவகையில் தமிழ் வர்த்தகர்கள், மற்றும் சுயதொழில் செய்ய விரும்பும் தமிழ் மக்கள் யாவருக்கும் தமது வர்த்தகத் துறையில் நல்லதொரு அடித்தளத்தினை அமைத்துக் கொடுத்த தமிழர் மத்தியில் , வருடா வருடம் அவர்களது ஆதவரவுடன் வளர்ந்து பெருகி அவர்களது வர்த்தகத் துறையினைத் தாங்குமொரு தூணாக விளங்கி வருகின்றது. அவர்களது ஆதரவு இருக்கும் வரையில் தொடர்ந்தும் 'தமிழர்மத்தியில்' தமிழர் மத்தியில் விளங்கி வரும்.

நாம்: அடுத்ததாக ஒரு கேள்வி. இது பொதுவாக அவ்வப்போது சுட்டிக் காட்டப்படும், கேட்கப்படுமொரு கேள்விதான். ஏனய பிற சமூகங்கள் சில, முக்கியமாக சீன, கொரிய, யூத சமூகங்கள் போன்றவற்றிலெல்லாம் பலர் தம் சமூகத்தினர் மத்தியில் மட்டுமல்ல , கனடிய சமூகத்தினர் மத்தியில் கூடத் தமது வர்த்தகத்தினை விஸ்தரித்துப் பெருந் தொழிலதிபர்களாக விளங்குகின்றார்கள். பல இந்தியர்கள், குறிப்பாகப் பஞ்சாபியர்கள், பல உணவகங்களை வெற்றிகரமாக நடாத்தி வருகின்றார்கள். ஆனால் எம்மவரைப் பொறுத்த வரையில் ஒரு சிலரைத் தவிர யாரும் இவ்விதம் தமது வர்த்தகத்தினை விஸ்தரிக்க முனைந்ததாகத் தெரியவில்லையே. இது பற்றிய உங்களது கருத்தென்ன? இதற்காகத் தாங்கள் ஏதாவது முயற்சிகள் எடுக்கின்றீர்களா?

நந்தகுமார்: நீங்கள் கூறுவது சரிதான். உண்மையில் வர்த்தகர்கள் பெருந் தொழிலதிபர்களாக வருவதன் மூலம் , கனடிய அரசியல் போன்ற விடயங்களில் மிகுந்த

3 / 6

பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

செல்வாக்கினைப் பிரயோகிக்க முடியும். இதற்கு ஏன் பெரும்பாலானவர்கள் முயலவில்லையென்றால்...அதற்குரிய முக்கிய காரணங்களாக நான் பின்வருவனவற்றைக் கருதுகின்றேன். இத்துறை பற்றிய போதுமான வழிகாட்டலில்லை, மொழிப்பிரச்சினை, இங்குள்ள சட்டதிட்டங்களைப் பாவித்து , எவ்வளவு இலகுவாக வியாபாரத்தினைப் பெருக்கலாம் என்பது சம்பந்தமான போதுமான விளக்கமில்லை, நடாத்தும் வியாபாரத்துக்குரிய முறையான வர்த்தகத் திட்டம் (Business Plan) இல்லை. திட்டமில்லாவிட்டால் எவ்விதம் வர்த்தகத்தினை அடுத்த கட்டத்துக்கு நகர்த்துவது? ஒவ்வொருவரும் வியாபாரத்தினை நடாத்துவதற்குரிய நோக்கமொன்றும் இருக்க வேண்டும். வியாபாரம் என்பதுடன் அதனை விரும்பி முன்னெடுப்பதற்கு, அவர்களை மனப்பூர்வமாக ஈடுபடுத்துவதற்கு இந்த நோக்கம் (Mission) மிகவும் அவசியம். அடுத்தது ஆரோக்கியமற்ற வியாபாரப் போட்டி (Unhealthy competition). கீரைக் கடைக்கும் எதிர்க் கடை வேண்டும் தான். ஆனால் அதற்காக எல்லோருமே எடுத்த எடுப்பில் மற்றவரை அப்படியே பின்பற்றிப்(Copy) போட்டிக்குத் தொழில் செய்தல் அவ்வளவு ஆரோக்கியமானதாகத் தெரியவில்லை. உடனடியாக விலையினைக் குறைப்பது, தரமற்ற சேவை அல்லது பொருளினை வழங்குவது இத்தகைய ஆரோக்கியமற்ற போட்டி மனப்பான்மையின் விளைவே. இதனால்தான் நாம் உலகளாவிய ரீதியில் தமிழர்கள் பயன்பெறும் வகையில் தமிழா.காம் என்னுமொரு இணையத் தளத்தினை நடாத்தி வருகின்றோம். அதன் இணையத் தள முகவரி: http://www.thamila.com இதில் எமது விளம்பரதாரர்களின் விபரங்களை இலவசமாகவே ஆங்கிலத்தில் பிரசுரித்துள்ளோம். இது எம் வர்த்தகர்களின் விபரங்களை ஏனைய சமூகத்தினரும் அறிந்து கொள்ள வழிவகுக்கும். உலகம் பல பாகங்களிலிருந்தும் தமிழ் மக்கள் எமது இணையத் தளத்திலுள்ள விபரங்களைப் பார்வையிட்டு வருகின்றார்கள்.

நாம்: ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபராக விளங்குகின்றீர்கள். சுயமாகத் தொழில் செய்ய விரும்பும் அனைவருக்கும், உங்கள் அனுபவத்தினடிப்படையில் தாங்கள் கூறும் அறிவுரையென்ன?

நந்தகுமார்: முதலாவது ஒவ்வொருவரும் என்னென்ன வர்த்தகத்தில் தங்களது அனுபவம், அறிவு மற்றும் ஆர்வத்தினடிப்படையில் தாங்கள் ஈடுபட முடியுமென்பதை அறிந்து கொள்ள வேண்டியதவசியம். பலர் இவ்விதம் அறிந்து கொள்ளாமல் தங்களுக்குப் பொருந்தாத துறைகளில் ஈடுபட்டு கையைச் சுட்டுக் கொள்கின்றார்கள். அதனால் ஆரம்பத்திலேயே தமக்குச் சரியான வர்த்தகத் துறையினை இனங்காண்பது அவசியம் (identify the type of business). அடுத்தது ஆரம்பிக்கவுள்ள வர்த்தகம் பற்றிய வர்த்தகத் திட்டமிருக்க வேண்டும் (Business Plan). இது சம்பந்தமான பல நூல்களை இங்குள்ள நூலகங்களில் பெற முடியும். ஆனால் தமிழில் இத்தகைய நூல்கள் குறைவே. ஆனால் தமிழகத்திலிருந்து அண்மைக்காலமாக இத்தகைய பல நூல்கள் வெளிவருவதைக் கண்டுள்ளேன். அவற்றைப் பாவித்துப் பயன் பெற வேண்டும். அடுத்தது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் எவ்விதம் வர்த்தகம் மூலம் வருவாயினைப் பெற முடியும் என்பதற்கான கணிப்பீடு , மதிப்பீடு (Forcast) செய்திருக்க வேண்டும். உண்மையில் இதுவும் வர்த்தகத் திட்டத்தினொரு பகுதிதான். அடுத்தது ஓரளவு உறுதியான நிதி வலிமை (Financial Strength) இருக்க வேண்டும். அது இல்லாமல் அரைகுறையாக ஒரு போதுமே வியாபாரத்தைத் தொடங்கக் கூடாது. ஆரம்பத்தில்

4 / 6

பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

எத்தனையோ தடைகள், தோல்விகளெல்லாம் வரும். அத்தகைய சமயங்களில் இது கை கொடுக்கும். பலர் அரைகுறையிலேயே ஆரம்பித்து வர்த்தகத்தைக் கைவிட்டு விட்டு ஓடுவதற்கு முக்கிய காரணம் போதிய நிதி நிலமை இல்லாதது தான். மேலும் வியாபாரத் திட்டம் பற்றிய அறிக்கை எப்பொழுதும் வங்கி போன்ற நிதி நிறுவனங்களிலிருந்து தொழிலினைப் பெருக்குவதற்குக் கடன் பெறும் போது மிகவும் உதவியாகவிருக்கும். அடுத்தது இன்னுமொரு முக்கியமான விடயம் கடமையுணர்ச்சி (Obligation). அதுவும் வர்த்தகத்தின் வெற்றிக்கு மிகவும் அவசியம்.

நாம்: நல்லது நந்தா அவர்களே! கனடாத் தமிழ் மக்களுக்குத் தாங்கள் பதிவுகள் வாயிலாகக் கூற விரும்புவதென்ன?

நந்தகுமார்: எந்தவித வேறுபாடுகளுமற்று அனைவரும் தமிழர் மத்தியில் போன்ற வர்த்தகக் கையேட்டினைப் பாவித்துப் பயன் பெற வேண்டும். விளம்பரங்கள் செய்ய முன் வரவேண்டும். ஏற்கனவே எமது வர்த்தகக் கையேடு மான்ரியால் மற்றும் வான்கூவர் போன்ற நகர்களிலுள்ள தமிழ் வர்த்தகர்களை உள்ளடக்கி வெளிவரத் தொடங்கி விட்டது. இன்னும் பல்வேறு நகரங்கள், மற்றும் நாடுகளிலுள்ள வர்த்தகர்கர்களையும் காலப்போக்கில் இணைக்கும் எண்ணம் எமக்குண்டு. தமிழர் மத்தியில் உலகின் முதலாவது தமிழ் வர்த்தகக் கையேடு. வர்ண விளம்பரங்களையும் அதிக அளவில் தாங்கி வெளி வருகின்றது. மேலும் 100% 'டிஜிட்டல்' முறையில் அச்சிடப்படுகின்றது. வெட்டி ஒட்டும் வேலையெல்லாமில்லை. உலகின் முதற்தரமான அச்சகங்களிலொன்றான கியூபெக் நகரிலமைந்துள்ள கியுபெக்கர் (Quebecor) அச்சகம் மூலம் அச்சிடப்பட்டு வெளிவருகின்றது. சுமார் 300 பக்கங்களில் பொதுமக்கள் அனைவருக்கும் மிகுந்த பயனைத்தரும் விபரங்களைத் தாங்கி வெளிவருகின்றது. வர்த்தகத் துறையில் பல விருதுகளைப் பெற்றுள்ளது. அன்பான தமிழ் மக்களே! தொடர்ந்தும் இதுவரை எமக்களித்த ஆதரவினைத் தொடர்ந்து வழங்கவேண்டுமென்று கேட்டுக் கொள்கின்றோம். தமிழர் மத்தியில் எப்பொழுதுமே தமிழர்கள் வர்த்தகத்தில் சிறந்தோங்கும் வகையில் பலமானதொரு தூணாக விளங்கி வரும். எம்முடன் தொடர்பு கொள்ள விரும்பினால் அதற்குரிய விபரங்கள் வருமாறு:

மின்னஞ்சல் முகவரி: info@thamila.com அல்லது nandan@thamila.com
தொலைபேசி இலக்கம்: (416) 321-1354

நாம்: நல்லது நந்தா அவர்களே! பதிவுகள் வாசகர்களுக்குத் தாங்கள் கூற விரும்புவதென்ன/

5 / 6

பதிவுகளில் அன்று: 'தமிழர் மத்தியில்' நந்தகுமாருடன் ஒரு நேர்காணல்!

Written by - நந்திவர்மன் -
Friday, 01 June 2012 22:24 - Last Updated Tuesday, 19 June 2012 20:29

நந்தகுமார்: கனடாவிலிருந்து வெளிவரும் 'பதிவுகள்' இணைய இதழ் உலகின் பல்வேறு நாடுகளிலும் வாழும் தமிழிலக்கிய ஆர்வலர்களால் விரும்பிப் படிக்கப் பட்டு வருகிறது. காத்திரமான விடயங்களை , இலக்கியம் , அறிவியலுட்படப் பல துறைகளில், தாங்கி வெளிவருகின்றது. பதிவுகள் மேன்மேலும் சிறந்து விளங்க எமது வாழ்த்துக்கள்.

நாம்: இதுவரையில் பதிவுகள் வாசகர்களுடன் உங்கள் கருத்துகளைப் பகிர்ந்து கொண்டீர்கள். உலகமெங்கும் பரந்து வாழும் தமிழ் மக்கள் அனைவர் மத்தியிலும் உங்கள் எண்ணங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ள வாய்ப்பளித்தீர்கள். நன்றி!

பதிவுகளுக்காகப் பேட்டி கண்டவர்: நந்திவர்மன்

நன்றி: அக்டோபர் 2004 இதழ் 58

6 / 6