



15.9.13

ஒவ்வொரு ஞாயிற்றுக்கிழமையும்

₹20 (தமிழ்நாடு, புதுச்சேரி)

₹22 (மற்ற மாநிலங்களில்)

நாணயம்

பணத்தைப் பெருக்கும் தாரக மந்திரம்

விகடன்

பொருளாதார

நெருக்கடி...

நஷ்டம்

தவிர்க்கும்

முதலீட்டுச்

சூத்திரம்!

Competitive Exam Training Centre

CSB THE CHENNAI
SCHOOL OF BANKING
& MANAGEMENT

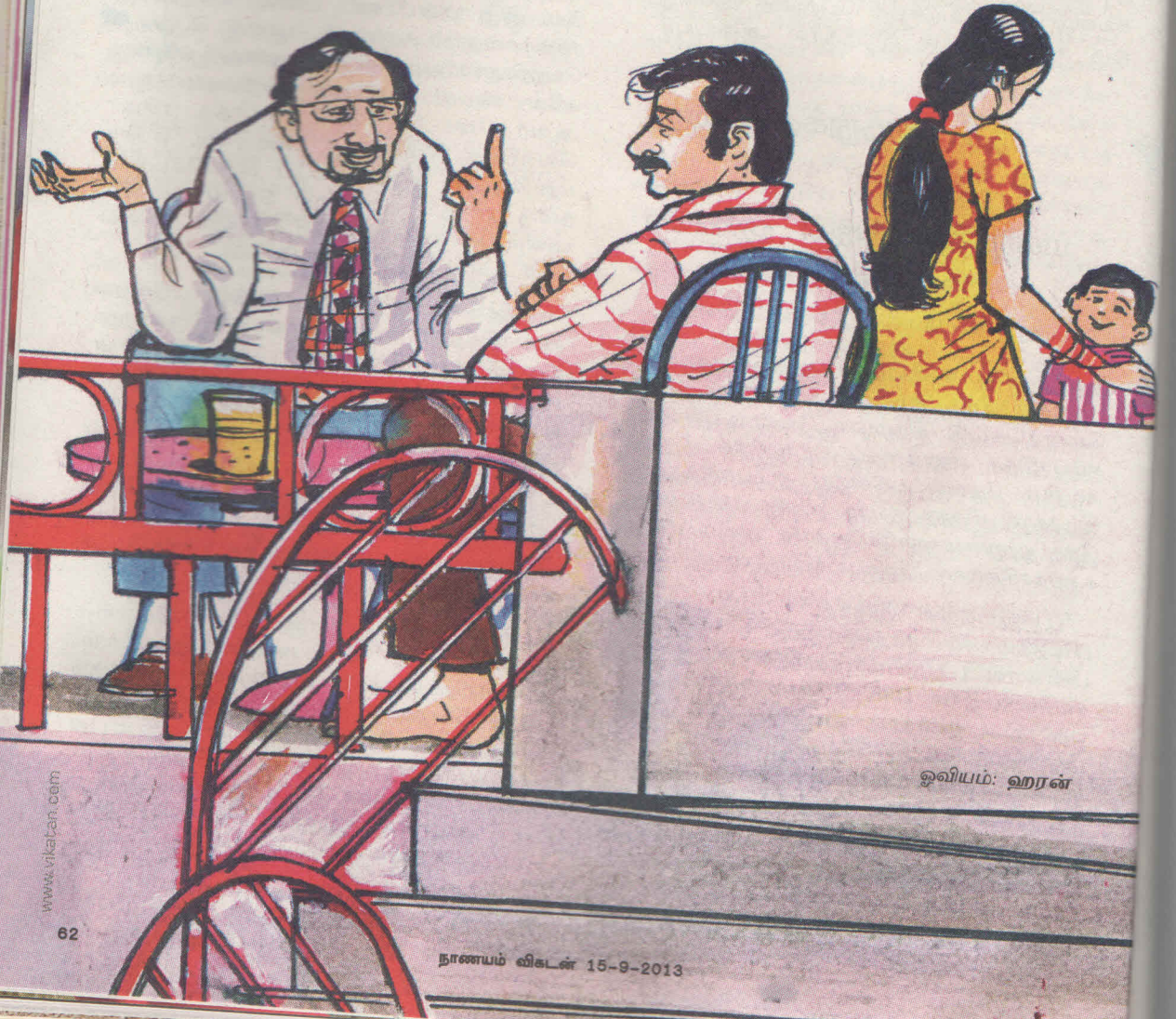
வழங்கும்

காலாண்டு
முடிவுகள்!

32 பக்க இணைப்பு

வரி விலக்கு
பத்திரங்கள்...உங்களுக்கு
ஏற்றதா?

இரட்டை வருமானம்... இனிய வாழ்க்கை!



ஓவியம்: ஹரன்

www.vikatan.com

62

நாணயம் விகடன் 15-9-2013

'ஆழம் தெரியாமல் காலை விடக்கூடாது' என்பார்கள். சொந்தமாக தொழில் செய்யத் தெரியாமல் பணக் கஷ்டத்தில் மாட்டியவர் ஆனந்த். என்னிடம் நிதி ஆலோசனைக் கேட்டு வரும்போது அவருக்கு வயது 35. 2008-ல் பொருளாதார நெருக்கடி ஏற்பட்டபோது ஐடி துறையில் வேலை பார்த்த பலர் வேலை இழந்தனர். அதில் ஆனந்தும் ஒருவர். 40,000 ரூபாய் சம்பளம் வாங்கியவர், திடீரென்று வருமானம் இல்லாமல் தவித்தார். அடுத்து என்ன செய்வது என்று தெரியாமல் தவித்தவரை மனைவி, உறவினர்கள் மற்றும் நண்பர்கள் தேற்றி, சொந்தத் தொழில் செய்ய ஐடியா தந்தனர். தெரிந்த, தெரியாத பலரிடம் வட்டிக்கு பணம் வாங்கி புதிதாக துணிக்கடை ஒன்றை ஆரம்பித்திருக்கிறார்.

ஆனந்தின் மனைவி ராதிகா படித்த பெண் என்பதால் பக்குவம் மிகுந்தவர். கணவனின் தொழிலுக்கு துணையாகவும், வீட்டு நிர்வாகம் செய்வதில் சிறந்தவராகவும் விளங்கினார். இவர்களுக்கு நிஷாந்த் என்கிற ஐந்து வயது மகன்.

■ முன்யோசனை இல்லை!

கடை தொடங்கியதில் இருந்தே வியாபாரம் சரியில்லை. கடையை அமைத்த இடம் சரியில்லை; கடைக்கான விளம்பரம் சரியாகச் செய்யவில்லை. எப்படி இந்தத் தொழிலில் இறங்கினீர்கள் என்று கேட்டேன். "சும்மா வீட்டில் உட்காரப் பிடிக்கவில்லை. முன்யோசனை எதுவுமின்றி கடையைத் தொடங்கிவிட்டேன்" என்றார்.

சொந்தமாக தொழில் செய்ய அனைத்து விஷயங்களையும் தெரிந்துவைத்திருக்க வேண்டும் என்பதில்லை. ஆனால், அடிப்படையான வியாபாரத் தந்திரங்களையும், நுணுக்கங்களையும் தெரிந்துகொண்டு ஆரம்பித்திருந்தால் இவ்வளவு கஷ்டப்பட்டிருக்கத் தேவையில்லை.

ஆனந்த் வேலையில் இருந்தபோதே ஆறு மாதத்திற்கு தேவையான அவசரகால நிதியைச் சேமித்து வைத்திருந்தால் கொஞ்சம் நிதானமாக தொழிலை செய்திருக்க முடியும். ஆனால், அடுத்தநாள் சோற்றுக்கு வழி இல்லை என்ற நிலைமையில் அவசரகாலத்தில் இயங்கும்போது தவறு நடப்பது இயல்புதான். எனவே, அவசரகால நிதி எந்த அளவுக்கு முக்கியம் என்பதை அவருக்கு எடுத்துச் சொன்னேன்.

■ முன்னேற்றமும், கடன் சுமையும்!

நான் சொன்ன பிறகு, கடையை மாற்றி அமைக்க முடியவில்லை என்றாலும், கடைக்கான விளம்பரத்தை அதிகமாகச் செய்ததால் வாடிக்கையாளர் கூட்டம் அதிகமானது. கடையில் இருந்த துணி ரகங்களும், டிசைன்களும் மக்களுக்கு பிடித்துப்போகவே, வாடிக்கையாளர்களே ஆனந்தின் கடைக்கு விளம்பரம் செய்ய ஆரம்பித்தார்கள். இதனால் கடைக்குச் செய்யும் விளம்பரத்திற்கான செலவு குறைந்தது.

தொழில் தொடங்கி ஒரு வருடத்திற்குள் பெரிய அளவில் வளர்ச்சி இல்லை என்றாலும் வாங்கி இருக்கும் கடனை திருப்பிச் செலுத்தவும் குடும்ப பொருளாதாரத்திற்கு சிக்கல் ஏற்படாத வகையிலும் மாதம் ஒரு லட்சம் வரை சம்பாதித்த ஆனந்த், அதிலிருந்து உறவினர்களிடம் வாங்கி இருக்கும் கடனை திருப்பித் தருவது, குடும்பத்திற்கான செலவுகளை செய்வது என்று இருந்திருக்கிறார். ஆனால், செலவுகளுக்கு முறையாக கணக்குவழக்கு எழுதி வைக்கவில்லை.



**சறுக்கலை
சரிசெய்த
சவாலான
நிதித்
திட்டமிடல்!**



**பூ.என்.சுபாஷ்,
நிதி ஆலோசகர்.**



அதுமட்டுமல்லாமல் வியாபாரத்தைப் பெருக்க நினைத்து கிரெடிட் கார்டு கடன், தனிநபர் கடன் என்று வாங்கி அதை வியாபாரத்திற்காக பயன்படுத்தி தனக்குத் தானே பிரச்னையை உருவாக்கி வைத்திருந்தார். இந்தச் சிக்கலில் இருந்து விடுபடும் வழி தெரியாமல் என்னை தேடி வந்தார்.

■ பிசினஸ் பக்குவம்!

ஆரம்பத்தில் அவருடைய வரவு மற்றும் செலவுகளை வாங்கி பார்த்தேன். வியாபாரத்தில் கிடைக்கும் வரவு செலவுகள் தெளிவில்லாமல் இருந்தது. வரவைவிட செலவு அதிகரிக்க, அதை சரிக்கட்ட மீண்டும் மீண்டும் கடன் வாங்கி, பல குழப்பங்களைச் செய்திருந்தார். இதற்கு காரணம், ஆனந்த் பிசினஸ்மேன் கிடையாது. காலத்தின் கட்டாயத்தால் பிசினஸ்மேனாக மாறியவர். எனவே, அவர் மனதளவில் பக்குவப்பட சில வழிகாட்டுதல்களைச் சொல்லித் தந்தேன்.

■ கடன் சுமை குறைந்தது!

முதலில் வங்கியில் புதிதாக சேமிப்புக் கணக்கை தொடங்கச் சொல்லி தொழில் மூலம் கிடைக்கும் பணத்தை அதில் சேமித்து பின்னர் அதை எடுத்து பிற தேவைகளுக்கு பயன்படுத்தச் சொன்னேன். இப்படி செய்ததால் பணம் வருவது, போவது குறித்து கணக்குவழக்குகள் ஆனந்திடம் சரியாக இருந்தது.

அடுத்து, வியாபாரத்திற்காக இருந்தாலும், குடும்பத்திற்காக இருந்தாலும் தேவையில்லாத செலவுகளை குறைக்கச் சொன்னேன். அவரது நிலைமையைப் புரிந்துகொண்டு மனைவியும் ஒத்துழைக்க தேவையில்லாமல் வெளியில் சென்று செலவிடுவது, பொழுதுபோக்கிற்காக செலவிடுவது என்பதை நிறுத்திக்கொண்டார்.

அவரிடம் இருந்த தனிநபர் கடன் மற்றும் கிரெடிட் கார்டு கடனை முதலில் ஒழித்துக் கட்ட முடிவு செய்து, ஏற்கெனவே எடுத்து வைத்திருந்த 25 லட்சம் ரூபாய் முதிர்வுத் தொகை கொண்ட லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசியைப் பயன்படுத்தியும், மனைவின் நகையை அடகு வைத்து கடன் பெற்று அந்த கடனை அடைக்க வைத்தேன். இதனால் ஆனந்தின் கடன் சுமை பெரும்பகுதி குறைந்தது.

■ இன்ஷூரன்ஸ் முக்கியம்!

அவருடைய வருமானத்திற்கு ஏற்ப 50 லட்சம் ரூபாய்க்கு டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கச் சொன்னேன். ஆனந்த், மனைவி ராதிகா, மகன் நிஷாந்த் என மூவருக்கும் சேர்த்து 3 லட்சம் ரூபாய்க்கு ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசியையும் எடுத்துத் தந்தேன். கடையில் உள்ள உடைமைக்கும் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துத் தந்தேன்.

மெள்ள மெள்ள பிரச்னைகளில் இருந்து விடுபட்டு மனச் சுகமகள் குறைய இரண்டு ஆண்டுகள் ஆனது. 2011-ம் ஆண்டு இறுதியில், அவர் எதிர்காலம் குறித்த பயமில்லாமல் நம்பிக்கையோடு இருப்பதாக அவர் மனைவி ராதிகா என்னிடம் சொன்னார்.

■ மகனின் எதிர்காலத்துக்கு!

மகனது எதிர்கால வாழ்க்கைக்கு முதலீடு செய்யவேண்டும் என்றார் ஆனந்த். எஸ்.ஐ.பி. முறையில் மாதம் 10,000 ரூபாயைப் பிரித்து மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்யச் சொன்னேன். அதுமட்டுமல்லாமல் ஆனந்தும், ராதிகாவும் ஓய்வுக்காலத்தில் நிம்மதியாக வாழ மாதம் 5,000 ரூபாயை ஈக்விட்டி டைவர்சிஃபைட் மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்யச் சொன்னேன். அதை முறையாகச் செய்து வருகிறார்கள்.

■ இரட்டை வருமானம்!

2012 நடுவே ஒரு பிரபல நிறுவனத்தில் ஆனந்துக்கு வேலை கிடைத்தது. எனவே, ஜவுளிக்கடையை தன் மனைவியிடம் தந்து விட்டு, அவர் வேலைக்கு கிளம்பினார். இரட்டை வருமானம் இருக்க, இன்று அவர்களுக்கு எந்த குறையும் இல்லை. இனி உறவினர் களிடமும் இருந்து வாங்கிய கடன் மற்றும் நகைக் கடன்களை அடைத்துவிட்டால் கடன் சுமையில்லா வாழ்க்கையை நிம்மதியாக கழிக்கலாம்! அவர்கள் அதை நிச்சயம் செய்வார்கள் என்பதில் எனக்கு எந்த சந்தேகமும் இல்லை!

தொகுப்பு: செ.கார்த்திகேயன்

குறிப்பு: இந்தக் கட்டுரையில் வரும் குடும்ப நபர்களின் பெயர்கள் மாற்றப்பட்டுள்ளன.