மரங்களின் காதலர் மாண்புமிகு வைத்தியர்: இயற்கை நேசனின் கதை

# தங்கம்

Thangam Tamil Monthly | March 2017 | Volume 10 Issue 7 | Rs.100/- | www.thangammagazine.com

## ஆதார், ஆரம்பம் மற்றும் அவசியங்கள்

## ஷார்ட் ஃபிலிம் சர்ஜரிகள்

தெறிக்க விடும் குறும்பட கோமான்கள்

## அதிரடி ட்ரம்ப், அதிர்ச்சி அமேரிக்கா., அதிருமா உலகம் ?

## பசி தீர்த்த பூமி பட்டினியில் !

தொடரும் தற்கொலைகள்

வெளிநாட்டு வாழ் தமிழர்கள் ஐக்கிய அரபு அமீரகம்

# எண்ணித் துணிந்தால் என்றும் வெற்றி !

தொழிலதிபர்
கமால்

த. ஷேக் மைதீன்

ஆயிரத்திற்கும் மேற்பட்ட பணியாளர்களை அன்போடு அரவணைத்து பல ஆண்டுகளாக வெற்றிகரமாக தன்னுடைய பணியை செய்து, நிறுவனத்தை வளர்ச்சிப்பாதையில் வழி நடத்துவதிலேயே கவனமாக இருந்து சாதித்துக்காட்டியவர் இவர். உள்ளூர் பொருளாதாரம் முதல், உலக அரசியல் வரை நிதானமாகவும் பிராட்டிகலாகவும் பேசுகிறார், வெஸ்டர்ன் ஆட்டோ நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர். ஏ.ஜே.கமால்.

1986ல் நான் துபாய் வந்தேன். 1990ல் துபாய் தன்னுடைய இரண்டாம் கட்ட வளர்ச்சியில் அடி எடுத்து வைக்கிறது. அப்போ தன் நாங்க டிரேடிங் பிஸினெஸ் தொடங்குனோம். சீனா, 1990ல் வளரும் நாடாக இருக்கிறது. வளர்ச்சிக்கான முதல் படியை அவங்க அப்பதான் தொடுறாங்க. அவர்களுக்கு நிறைய கார்கள் தேவைப்பட்டது. நாங்க கார் எக்ஸ்போர்ட் ஸ்டார்ட் பண்ணோம். 1991ல் ஈராக் போர் தொடங்கிவிட்டது. சுதந்திரத்திற்கு பின் நறைய வாகனங்கள் தேவைப்பட்டது. நாங்கள் யூஎஸ்ல கார்கள் வாங்கிட்டு வந்து, குவைத்ல அதை விற்க ஆரம்பிச்சோம். 1992ல் சீனா மார்க்கெட் எங்களுக்கு கதவுகளை அகலமாக திறந்தது. அப்பவே, நாங்க 5000 கார்கள் சீனாவிற்கு அனுப்பினோம்.

1996—97ல் ரஷ்ய மார்க்கெட்டுக்கு போனோம். அதே நேரத்தில் நாங்கள் வாடகைக்கார் பிஸினெஸையும் தொடங்கினோம். ஏனெனில், அதற்கு சிறப்பான எதிர்காலம் இருப்பதாக நான் உணர்ந்தேன். 2000ல் நாங்க டிரெடிங் பெரிய அளவில் யோசிச்சோம். ஏன்னா, மத்த சர்வீஸ், பார்ட்ஸ், ரெண்டல் கார் எல்லாத்திலேயும் மினிமம் லாபம் தான் கிடைச்சது. நம்முடைய கடின உழைப்புக்கான பலன் கிடைக்கல, நிறைய காலமும் தேவைப்பட்டது.

அதனால், நாங்க 8 பேர் சேர்ந்து டிரேடிங் பிஸினெஸ் ஸ்டார்ட் பண்ணோம். 1990 முதல் 2000 வரை ஒரு வளர்ச்சி. 2000 முதல் 2010 வரை அடுத்த கட்ட வளர்ச்சின்னு சொல்லலாம். உண்மைய சொன்னா, 2000த்தில் இருந்து 2005 வரைக்கும் உள்ள காலத்தில் வளர்ச்சி பிரமாதமாக இருந்ததுஞ் நிறைய கம்பெனிகள் வருகைஞ் துபாயின் மூன்றாம் கட்ட வளர்ச்சிஞ் இப்படி நிறைய நடந்தது. மொத்த உலகமும் இந்த காலகட்டத்தில் பரபரப்பாக வளர்ந்தது.

2008ல் ஒரு சரிவு வந்தது. ஈடீஏ பிரச்சினைகள் எல்லாருக்கும் தெரிஞ்சதுதான். நாங்க எங்க கம்பெனிய நாங்க மாற்றி அமைச்சோம். 2011ல் இருந்து 2015 வரை எங்கள் நிறுவனத்திற்கு சிறப்பான காலமாக அமைந்தது. அதுக்கப்புறம் நாங்கள் இன்னும் விரிவாக கம்பெனியை கொண்டு சென்றோம்ஞ் டீலர்ஷிப், பார்ட்ஸ், எல்லாம் பண்ணோம். வெளிநாடுகளில் கிளைகள் தொடங்கினோம். இன்னைக்கு இந்த கம்பெனி ஒரு பில்லியன் டாலர் கம்பெனி அண்ட் இன்னும் வளந்துட்டிருக்கோம். கிட்டத்தட்ட 30 வருச பயணம்.

**பிஎஸ்.ஏ.அப்துர்ரகுமானுக்குக்கும் உங்களுக்கும் உள்ள உறவு பற்றி...**

பிஎஸ்ஏ.அப்துர்ரகுமான் அவர்களை கீழக்கரை தந்தை என்று சொல்லலாம். ஏன், தந்தைன்னு சொல்றேன்னா, கம்பெனிய பிரமாண்டமாக வளர்த்தது ஒரு பக்கம் என்றால், இன்னொரு பக்கம் சமுதாயத்தையும் மக்களையும் வளர்த்தார்கள். எனக்கும் அவர்களோடு மறக்கமுடியாத அனுபவம் நெறைய இருக்கு. ஒருமுறை அவர்களுக்கு சர்ப்ரைஸா ஒரு மெர்சிடிஸ் பென்ஸ் காரை கொடுக்கணும் நெனைச்சோம். துபாய்க்கு அவர்கள் வந்தப்போ, அவர்களுக்கு காரை காட்டுனோம். என்னப்பா இதுன்னு கேட்டாங்க. இந்த காரை உங்களுக்கு பரிசா தரதுக்காக வர வச்சிருக்கோம் என்று சொன்னோம். சட்டுன்னு, ஏம்ப்பா, இவ்ளோ விலை உள்ள காரை வாங்குனீங்க, இந்த பணத்தை கொடுத்தா, அதை வச்சி ஏழை மக்களுக்கு

“

உலகத்திலேயே அதிக அளவு இந்தியர்கள், இங்க தான் இருக்காங்க. அதனால, தொழில்வளர்ச்சியை நாங்கள் என்.ஆர்.ஐ. இந்தியர்கள் வரவேற்கிறோம். ஆனா, டீமானிடைசேசன், நல்ல திட்டமா இருந்தாலும் அதை செயல்படுத்திய முறையும், அதில் உள்ள லாபங்களைப்பற்றியும் தெளிவாகத் தெரியல.

இந்த ஊர் எப்பவுமே வாழ வைக்கிற ஊர் தான். ஆனா, தமிழர்களை விட மலையாளிகள் ரொம்ப நல்ல செல்வாக்கான இடத்துல இருக்காங்க. அதே மாதிரி தமிழர்களும் வரணும்.

யூ.ஏ.ஈ-ல் எங்களோட தலைமை நிறுவனம் இருக்கு. ஆனா, எங்களுக்கு சௌதி அரேபியாவில் பெரிய பிஸினெஸ் இருக்கு. கத்தார், இப்போ கவனம் கொள்ள ஆரம் பிச்சிருக்கோம். ஜோர்டான்ல கிளை வச்சிருக்கோம். அரபு வசந்தம் தொடங்கி ஆறு வருசமாச்சு. எல்லா நாடுகளிலும் அமைதி நிலவணும்னு நினைக்கிறோம். பிரார்த்திப்போம்.

**இத்தனை பிஸியான பணிகளுக்கு மத்தியிலும் நிறைய சமூக சேவை செய்கிறீங்களாமே...**

நான் ஊர்ல, கீழக்கரையில தான் படிச்சேன். சின்ன வயசுலயே அப்பா இறந்துட்டாங்க. அப்புறம் மதுரையில் பெரியப்பா படிக்க வச்சாங்க. சென்னையில மாமா படிக்க வச்சாங்க. அதனால நான் ஒரு இடத்துக்கு வந்ததும் ஏதாவது பண்ணனும் நெனைச்சேன். ஏழைகளுக்கு வீடு கட்டி கொடுக்கிறோம். மாணவர்களை படிக்க வைக்கிறோம். +2வில் மெரிட்ல பாசாகிற மாணவ, மாணவிகளுக்கு நாங்க நண்பர்கள் சேர்ந்து பண உதவி செய்றோம். அச்சா தீபம்னு ஒரு அமைப்பு வச்சிருக்கோம். அந்த அமைப்பில் சேர்ந்தும் பண்றோம். அது தவிர நான் தனியாகவும் நிறைய உதவிகள் பண்றோம்.

**உங்க ரோல் மாடல்...**

நிறைய பேரை லைப்ல கடந்து வந்திருக்கிறேன். எல்லோரிடமும் கற்றுக்கொள்ள நிறைய இருக்கிறது. குறிப்பாக நான் அதிகம் கற்றுக்கொண்ட சிலரை பற்றி சொல்கிறேன். நூருல் ஹக் காக்காவிடம், தொழிலாளர்களை எப்படி அக்கறையாக கவனித்துக்கொள்வது என்பதையும் கனிவாக நடந்து கொள்வதையும் எளிமையாக இருப்பதையும் கற்றுக்கொள்ளலாம். துபாய் ஈடீஏ. குழுமத்தின் இணை தலைவர், மறைந்த பி.எஸ்.ஏ.அப்துர்ரகுமான் அவர்கள், என்னோட பிஸினெஸ் ரோல்மாடல். நான் சமூக சேவை செய்றதுக்கும் அவர் தான் ரோல் மாடல். எந்த விசயத்தை எடுத்தாலும் அதை எப்டி செய்யணும்னு அவர்கள்கிட்ட இருந்து கத்துக்கலாம். அவர்களைப்பற்றி மற்றவர்கள் சொல்லி கேட்கும்போது, அவர்களை மாதிரி நாமளும் இருக்கமாட்டோமான்னு ஆசை வரும். அதே மாதிரி, பிஸினெஸ் டெவலப்மென்ட்ல ஈடீஏ.வின், முன்னாள் நிர்வாக இயக்குநர், சலாவுதீன் காக்கா அவர்கள் கிட்ட ஒரு பிஸினெஸை டெவலப் பண்ணணும்னா, அதை எந்த மாதிரி வழிகளில் பண்ணனும், அப்டிங்கிறதையும், இந்த காலத்திற்கு பொருந்துகிற எல்லா நிர்வாக கோட்பாடுகளையும் அவர்களிடம் கற்றுக்கொள்ளலாம். அவர்கள் ஒரு புரபஸர். அவர்களின் கோட்பாடுகளை, ஹார்வேர்டு பல்கலைக்கழகத்துல போய் சொன்னாக்கூட அப்டியே ஏத்துப்பாங்க. துபாய் அரேபியா ஹோல்டிங்ஸ், இணை தலைவர் ஹபிபுல்லா காக்கா அவர்கள் கிட்ட இருந்து, கன்ட்ரோல் மேனேஜ்மெண்ட் அண்ட் ஹாஸ்பிடாலிட்டி எவ்வளவு சிறப்பா பண்ண முடியும்னு கத்துக்கலாம்.

**மோடியின் மேக் இன் இந்தியா, பண மதிப்பு நீக்க நடவடிக்கைகள் பற்றி...**

மோடியின் மேக் இன் இந்தியா மூலமாக இன்டஸ்ட்ரீஸ் டெவலப் பண்றோம்னு சொல்றாங்க. அதுக்காக திட்டமிடு றாங்க. இன்னைக்கு டிரம்ப் அமெரிக்காவிற்கு தொழில்களை வரவேற்கிறோம் என்கிறார். அதே தான் மோடியும் செய் றார். உலகத்திலேயே அதிக அளவு இந்தியர்கள், இங்க தான் இருக்காங்க. அதனால, தொழில்வளர்ச்சியை நாங் கள் என்.ஆர்.ஐ. இந்தியர்கள் வரவேற்கிறோம். ஆனா, டிமானிடைசேசன், நல்ல திட்டமா இருந்தாலும் அதை செயல்படுத்திய முறையும், அதில் உள்ள லாபங்களைப்பற்றியும் தெளிவாகத் தெரியல.

**தமிழ்நாட்டில் ஜல்லிக்கட்டு மூலமாக நடந்த நிகழ்வுகளை பற்றி...**

தமிழ்நாட்டில் அரசியல் மாற்றம் நடப்பதற்கான நேரம் நெருங்கிவிட்டதாக பார்க்கிறேன். கட்சிகளை விட தனிமனிதர்களே கொண்டாடப்பட்டிருக்கிறார்கள். இனிமேல் அந்த நிலை இளைஞர்களால் மாற்றப்படும் என்று நினைக்கிறேன். ஜல்லிக்கட்டை பொறுத்தவரை மாணவர்கள், உரிமைக்காக போராடினார்கள். ஆனால், அரசியல் என்று வரும்போது அது எந்த அளவுக்கு மக்கள் மத்தியில் சாத்தியம் என்று தெரியவில்லை.

பேச்சில் மட்டுமல்ல செயலிலும் நிதானமும் தெளிவும் அனுபவமும் கொண்டவரான கமால், தான் ஒரு சிறந்த நிர்வாகி என்பதை பல வருடங்களாக நிருபித்துக்கொண்டிருக்கிறார். அவரது, நிர்வாகத்திறமையும் தன்னுடைய நிறுவன பணியாளர்களோடு அவர் கொண்டிருக்கும் அன்பும் அக்கறையும் நல்லுறவும் அவரை இன்னும் பல சாதனைகளை புரியவைக்கும் என்பது நிச்சயம்.

நாமளே, தனியா முடிவெடுத்தா அது சரியா இருக்காது. இருக்கிற சூழ்நிலையை புரிஞ்சிக்கிட்டு, இப்ப என்ன மாதிரி முடிவெடுத்தா சரியா இருக்கும்ங்கிறதை எல்லாரும் சேர்ந்து பேசி முடிவெடுத்தா சுலபமா சரி பண்ண முடியும்.

உதவி செய்ய பயன்படுத்தியிருப்பேன், இது எனக்கு வேண்டாம்பான்னு காரை வாங்க மறுத்துட்டாங்க. அப்படிப்பட்ட மனம் கொண்டவர்கள் அவர்கள். எல்லாருமே நல்லா இருக்கணும்னு நினைக்கிற மனிதர். என்னோட பிஸினெஸ் ரோல்மாடல் அவர்கள். நான் சமூக சேவை செய்றதுக்கும் அவர்கள் தான் ரோல் மாடல். எந்த விசயத்தை எடுத்தாலும் அதை எப்டி செய்யணும்னு அவர்கள்கிட்ட இருந்து கத்துக்கலாம்.

**துபாய்க்கு வேலைக்கு வருபவர்களின் நிலை எப்படி இருக்கு?**

இப்போ வேலையாட்கள் குறைப்பு நடந்தாலும், இந்த ஊர் எப்பவுமே வாழ வைக்கிற ஊர் தான். ஆனா, தமிழர்களை விட மலையாளிகள் முதலாளிகளா இருக்கிறார்கள். ரொம்ப நல்ல இடத்துல இருக்காங்க. நிறைய பேர் இருக்காங்க. தமிழர்கள் இந்த விசயத்தில் நிறைய பேர் வேலையாட்களாக மட்டுமே இருக்கிறார்கள். நிறைய பேர் மீன்பிடிக்கிறவங்களா, நிறைய பேர் டிரைவரா இருக்காங்க. எப்பேர்ப்பட்ட இடத்திலயும் மலையாளிகள் இருந்து சமாளிப்பாங்க. ஆனால், தமிழர்கள் அப்படி இருப்பாங்கன்னு சொல்ல முடியாது. மலையாளிகள் செல்வாக்கான இடத்துல இருக்காங்க. அதே மாதிரி தமிழர்களும் வரணும்.

**இந்தியன் எம்பஸி சேவை எப்டி இருக்கு?**

இந்தியன் எம்பஸி அனைத்து

இந்தியர்களுக்குமானது. அவங்க சரியா செயல்படுறாங்க. அந்த மாநிலத்துக்காரங்க, அவங்க அவங்க பிரச்சினைகளை முன்னெடுப்பதற்கு பிரதிநிதிகள் வச்சிருக்காங்க. அமைப்புகளும் இருக்கும். தமிழர்களைப்பொறுத்த வரை, ஈமான், அபுதாபில அய்மான் இருக்காங்க, ஷார்ஜால சீமான்—னு ஒரு அமைப்பு இருக்காங்க. அந்த மாதிரி நிறைய அமைப்புகள் இருக்காங்க. இருந்தாலும் இந்தியர்கள் ஒருவருக்கு ஒருவர் உதவி செய்து ஒற்றுமையாக இருக்காங்க. மலையாளிகள் இன்புளுயன்ஸ் பண்ற இடத்துல இருக்காங்க. தமிழர்களும் மலையாளிகள் மாதிரி இருக்கணும்ஞ் வளரணும்.

**இக்கட்டான சூழ்நிலைகளை எப்படி எதிர்கொள்வீர்கள்?**

எந்த சூழ்நிலையிலும் நம்ம ஸ்டேபிளா இருந்தா சமாளிக்கலாம். அதே மாதிரி கம்பெனில இருக்கிறவங்க கூட ஆலோசிச்சு எதையும் முடிவெடுக்கணும். நாமளே, தனியா முடிவெடுத்தா அது சரியா இருக்காது. இருக்கிற சூழ்நிலையை புரிஞ்சிக்கிட்டு, இப்ப என்ன மாதிரி முடிவெடுத்தா சரியா இருக்கும்ங்கிறதை எல்லாரும் சேர்ந்து பேசி முடிவெடுத்தா சுலபமா சரி பண்ண முடியும். 2009ல் ஒரு சரிவு ஏற்பட்டுச்சு. அப்புறம் எங்க கூட பிஸினெஸ் கான்ட்ராக்ட் வச்சிருந்த ஒரு அமெரிக்கன் கம்பெனி சொன்னாங்கஞ் உங்க கம்பெனி 40#% கொஞ்சம் டவுனா இருக்கு. அதனால வேலையாட்களை அதுக்கு ஏத்த மாதிரி குறைச்சிங்கன்னா, நீங்க இந்த சரிவில் இருந்து தப்பிக்கலாம்னு சொன்னாங்க. ஆனா, நான் சொன்னேன்ஞ் இல்லை, இன்னைக்கு பிரச்சினைய வச்ச இதை பார்க்கக்கூடாது. மேன் பவர் ரொம்ப முக்கியம்ஞ் ஒரு வருசம் பார்க்கலாம். சரியாகலேன்னா அதுக்கப்புறம் முடிவெடுக்கலாம்னு சொன்னேன். நிலைமை மாறிச்சு. ஒரு வருசத்துக்கு கம்பெனி பல மடங்கு வளர்ந்தது. அந்த அமெரிக்கன் கம்பெனியே எங்களை பாத்து ஆச்சர்யப்பட்டாங்க. அதனால, எதையும் உடனே முடிவெடுக்காம யோசிச்சு முடிவெடுத்தா எதையும் சமாளிக்கலாம்.

**உங்க நிறுவனம் எந்தெந்த நாடுகளில் பரவி இருக்கிறது...**