



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900 www.gowthampathippagam.com

தீபம் நா. பார்த்தசாரதியின் படைப்புகள்

பார்கவி லாபம் தருகிறாள்

5

ஹோட்டல் பார்கவியின் போர்டிங் லாட்ஜிங் நடவடிக்கைகளை 'ஆப்ஸர்வ்' செய்ததோடு விடாமல் ஆடிட்டரிடம் சில வருடக் கணக்கு விவரங்கள், பாலன்ஸ் வீட் எல்லாவற்றையும் வாங்கிப் பார்த்தான் குப்தா. துருவித் துருவிப் பார்த்தான்.

அங்கே ஹோட்டல் பார்கவி ஆரம்பித்தது முதல் ஒன்றரை வருடத்திலேயே மின்விசிறிகள், ஹீட்டர்கள் முதலிய எலெக்ட்ரானிக் சாமான்கள் ரிப்பேர் வகையில் நம்ப முடியாத செலவுத் தொகைக்குப் பில்கள், ரசீதுகள் இருந்தன. புதிய மின்விசிறிகள், புதிய வாட்டர் ஹீட்டர்களில் முதல் வருடமே ரிப்பேர் ஆக வாய்ப்பில்லை. ஆனால் ரிப்பேர் பில்கள் ரசீதுகள் சரியாயிருந்தன.

ரிப்பேர் பில்கள் ரசீதுகளில் ஒரே குறிப்பிட்ட எலெக்ட்ரிகல் சப்ளையர் பெயர் இருந்தது. எப்படி எப்படியோ உளவறிந்ததில் அந்தக் கம்பெனி வெறும் பில்கள் ரசீதுகள் மட்டுமே கொடுத்து ஹோட்டல் பார்கவி மாணேஜருடன் தொகையைப் பங்கிட்டுக் கொண்டிருப்பது தெரிந்தது. இந்த வகையில் பயங்கர மோசடி இருந்தது.

தம் சொந்த மகன்களைக் கூட நம்ம மறுத்த சிவவடிவேலு விசுவாசமான ஆட்கள் என்று நம்பிக் குறைந்த சம்பளத்துக்கு வேலைக்கு வைத்திருந்த அதிகப் படிப்பில்லாத ஆட்கள் புகுந்து விளையாடியிருந்தனர்.

“சிவவடிவேலு நிலங்கரைகளைக் கவனித்து வந்த தமக்குப் பழக்கமான விவசாயக் குடும்பத்து ஆட்களை நம்பி எல்லாம் விட்டிருக்கிறார். அவருடைய குருட்டுக் கணக்கு தெய்வ பக்தியுள்ள அதிகப் படிப்பில்லாத, நடுத்தரக் குடும்பத்து ஆட்கள் தப்புத் தண்டாவுக்குப் போக மாட்டார்கள் என்பது, அந்த நம்பிக்கையிலேயே ஏமாந்து விட்டார். சரியான முறையில் அவர் கணிக்கவில்லை” என்றார் ஆடிட்டர்.

உடனே குப்தா, சிவவடிவேலுவின் மூத்த மகனைப் பற்றி விசாரித்தான்.

“தண்டபாணி - தங்கமான பையன். நல்ல சுறுசுறுப்பு. பி.காம். படிச்ச ஃபர்ஸ்ட் கிளாஸ் பாஸ் பண்ணினான். இவரோட பிசுநாறித்தனங்கள் பிடிக்காமல் காதல் கல்யாணம் பண்ணிக் கொண்டு டில்லியில் போய் உத்தியோகம் பார்க்கிறான்,” என்று

Our Websites

www.chennaiLibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900

www.gowthampathippagam.com

ஆடிட்டர் கூறியவுடன், “மற்றொரு பையனைப் பற்றியும் சொல்லுங்கள்,” என்று குப்தா ஆவலாக விசாரித்தான். ஆடிட்டர் குமரேசனைப் பற்றியும் அவனுக்குச் சொன்னார்.

எல்லாவற்றையும் கேட்டுவிட்டுக் குப்தா கூறலானான். “ஹோட்டல் தொழில், விவசாயம் மாதிரி இல்லை. இப்ப விதைச்சோம். நாளை அறுப்போம்னு முடிச்சிடக் கூடியதும் இல்லை. விவசாயத்திலே எப்பவாவதுதான் களை எடுக்கணும். இதுலேயோ தினசரி களை எடுத்துக்கிட்டே இருக்கணும். இல்லேன்னா புதர் மண்டிப் போயிடும். சிவவடிவேலு தம்முடைய கஞ்சத்தனத்தினாலே குறைஞ்ச சம்பளத்துக்கு ஆள் தேடறதா நெனைச்சுக்கிட்டுக் கிம்பளம் பண்ணிக்கிற ஆளா உள்ளே விட்டிருக்கார். இதே ஆட்களை வச்சிக்கிட்டு இனிமே இந்த ஓட்டலை உருப்படியா வளர்க்க முடியும்னு எனக்குத் தோணலை. என்னதான் இனிமேல் சம்பளத்தைக் கூடக் கொடுத்தாலும் கிம்பளம் பண்பு வழிகள் இவங்களுக்குப் பழக்கமாயிட்டதாலே இனிமே இவங்க அதிகச் சம்பளம் கிடைச்சாலும் அந்தப் பழைய கிம்பளப் பழக்கத்தைக் கைவிட மாட்டாங்க. சம்பளத்தையும் அதிகமாகக் கொடுத்து இதே ஆளுங்களே வச்சுக்கிறது ரெட்டை நஷ்டம் ஆயிடும்?”

“என்னதான் செய்யலாம்? ஒரு வழி தெரிஞ்சாகணுமே இப்போ.”

“ஓட்டலைக் குளோஸ் பண்ணணும்.”

“அதுக்காகவா இத்தனை சிரமப்பட்டு டில்லியிலிருந்து உங்களைக் கூப்பிட்டோம்? இந்த யோசனையை நானே சிவ வடிவேலுவுக்குச் சொல்லியிருப்பேனே?”

“சொல்லி முடிக்கிறதுக்குள்ளேயே அவசரப்படறீங்களே மிஸ்டர் அனந்த். முழுக்கக் கேளுங்க, குளோஷர் நோட்டீஸ் ஒட்டி இப்போ இருக்கிற ஆட்களை முழுக்கக் கணக்குத் தீர்த்து அனுப்பிடணும். முதல்லே அதைச் செய்தாகணும்.”

“அப்புறம்...”

“ரெண்டு மூணு மாசம் சீரமைப்புப் பணிகளைச் செய்து முடிச்சு மறுபடியும் புது ஆட்களை நல்ல சம்பளத்திலே வேலைக்கு வைத்தபின் திறக்கணும். அதுக்குள்ளே ஹோட்டில் லுக், தரம், சர்வீஸ் வசதிகள் எல்லாத்தையும் முதல்தரமா மாத்தி ‘ரென்னவேட்’ பண்ணிடணும்.”

“மூணு மாசம் கழிச்சுத் திறக்கறப்போ இதிலேயே நாலஞ்சு வம்புக்கார ஆளுங்க டிஸ்பியூட் கிளப்பினாங்கன்னா என்ன செய்யறது மிஸ்டர் குப்தா?”

Our Websites

www.chennaiLibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900 www.gowthampathippagam.com

“புதுசாத் தொடங்கறப்போ எல்லாத்தையுமே புதுசாப் பண்ணிடணும். பேரைக் கூட ‘ஓட்டல் நியூ பார்கவி’ன்னு மாத்திடணும்.”

“சிவவடிவேலு சென்டிமெண்டல் பேர்வழியாச்சே பேரை மாத்தச் சம்மதிப்பாரோ இல்லையோ? எத்தனையோ யோசனை பண்ணி அவரோட ஆஸ்தான ஜோசியரைக் கலந்து பேசி வச்ச பேர் இது.”

“எனக்கும் ‘நியூமராலஜி’ கொஞ்சம் தெரியும் மிஸ்டர் அனந்த். ‘ஹோட்டல் பார்கவி’ என்பது (Hotel Bargavi) 12 எழுத்து. ‘ஹோட்டல் நியூ பார்கவி’ என்பது 15 எழுத்து, பன்னிரண்டைக் கூட்டினால் மூன்று; பதினைந்தைக் கூட்டினால் ஆறு. இரண்டும் ஒரே மாதிரி வகுபடுகிற நம்பர்தான். முதலில் இருந்த பேரைப் போலத்தான் இதுவும். சிவவடிவேலுவோ அவரோட ஜோஸ்யரோ இந்தப் புதுப் பெயரை ஆட்சேபிக்க மாட்டாங்க” என்றான் குப்தா.

அவன் வெறும் பிஸினஸ் டாக்டராக மட்டும் இல்லை. சராசரி மனிதர்களின் பொதுவான பலவீனங்களை எதிர்பார்த்து அதை ரெடிமேடாகச் சந்தித்து உடனே சரிப்படுத்தும் பொது அறிவு அவனுக்கு இருந்தது. சிவவடிவேலுவின் நியூமராலஜிக்கும் சேர்ந்து இடம் வைத்தே புதுப் பெயரைத் தேர்ந்தெடுத்திருந்தான் அவன்.

“சும்மா ஒரு ‘நியூ’ வை நடுவிலே நுழைக்கச் சட்டரீதியாகப் புது ஹோட்டல்னு பேர் பண்ணுக்காக மட்டும் இல்லே மிஸ்டர் அனந்த். புதுப் பார்கவியிலே எல்லாமே அப்டு டேட்டாக இருக்கிறதோட ஏற்பாடுகள் எல்லாம் ஃபூல்ப்ரூஃபா பக்காவாவும் புதுசாகவும் இருக்கணும். டாக்ஸ் கட்டினாலும் பரவாயில்லே! பில் போடணும். ஒரு சர்வர் கிச்சன்லேர்ந்து எடுத்திட்டு வர்ற அயிட்டங்களைக் குறித்துக் கொள்ளக் கிச்சன் வாசல்லேயே பில் போடற ஆள் உட்காரணும், ராத்திரி ஓட்டலை மூடறபோது இந்தக் கிச்சன்கேட் பில் ஆள் கொடுக்கிற கணக்கும் கேஷ் டேபிள் ரெவின்யூவும் சரியாக இருக்கணும், இல்லாட்டி ரெஸ்டாரண்ட் உருப்படாது.”

“அதாவது ஒரு சர்வர் கிச்சன்லேயிருந்து எடுத்துட்டு போகிற பண்டங்களை ஆர்டர் மாதிரி இந்தக் கிச்சின் கேட் பில் மேக்கர் கிட்டச் சொல்லி எடுத்துட்டுப் போகணும். அப்புறம் அந்த பில் மேக்கரே எடுத்துப் போன பண்டங்களுக்குத் தக்கபடி பில்லைப் போட்டுச் சர்வர் மூலம் கஸ்டமர் டேபிளுக்கு அனுப்புவார். இல்லையா? அதாவது ஒரு புது உத்தியோகம் கிரியேட் பண்ணிங்க?”

Our Websites

www.chennailibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900 www.gowthampathippagam.com

“பார்கவிக்கு வேண்டுமானால் இது புதுசா இருக்கலாம். பம்பாய், டில்லி, கல்கத்தா, சென்னையில் ஏற்கனவே பல பெரிய ஹோட்டல்களில் இது நடைமுறையிலே இருக்கு. பைதி பை, இன்னென்றும் முக்கியம். இப்ப உங்க சிவவடிவேலு சர்வருங்களா வச்சிருக்கிற ஆளுங்க எல்லாம் ஒண்ணு ஆஸ்பத்திரியிலே டைப்பாய்டிலே கிடந்து பிழைச்ச வந்தவங்க மாதிரி இருக்காங்க. சர்வருங்க ரிஸ்ப்டிவ்வா இருக்கணும். கத்தாமல் இரையாமல் மெதுவா கனிவாப் பேசணும். கஸ்டமரை விரட்டக்கூடாது. டேபிள் மேனர்ஸ் தெரியணும், தண்ணீரையோ, காப்பியையோ, டிபன் பிளேட்டையோ கஸ்டமருக்கு முன்னாலே வைக்கிறபோது ஒரு நைஸிட்டி - இங்கிதம் வேணும். மேஜையை உடைக்கிற மாதிரி டொக்குன்னு வைக்கப்படாது. இங்கே இருக்கிற சர்வர்கள் கராத் தேயிலே செங்கல் உடைக்கிற மாதிரி டேபிள்லே பிளேட்டை வைக்கிறதை நானே பார்த்தாயிற்று. பரிமாறுகிறவர்கள் பார்க்கச் சுத்தமாக இருக்கணும். சாப்பிட வருகிறவர்கள் கஸ்டமர்கள் கண் காண முக்கை நோண்டறது, தலையைச் சொறியறது. காது குடையறது இதெல்லாம் பண்ணிட்டு அப்புறம் அதே கையாலே காப்பி கொண்டாந்து கொடுக்கிறதுன்னு வந்தால் எவருக்குச் சாப்பிட மனசு வரும்? மூணு நாள் தாடியும் இடுப்பிலே லுங்கியும் மார்பில் முண்டா பனியனுமாக ஆஃப் டிராயரிலே ஆடு வெட்டற ஆள் மாதிரிச் சில சர்வர்களை இங்கே பார்த்தேன். அப்படி ஆளுங்க வர்ற கஸ்டமர்சைக் குறைச்சிடுவாங்க. வேட்டியைத் தூக்கிக் கட்டிக்கிட்டு உள் அண்டர்வேரும், புஸ்புஸுவென்று மயிரடர்ந்த முழங்காலும் தெரிகிற மாதிரிச் சில பேர் பரிமாறுகிறாங்க. ஃபேமிலியோட வர்ற ஒரு கஸ்டமர் இந்த மாதிரி ஆளுங்களைப் பார்த்தா அடுத்த தடவை இந்த ஹோட்டலுக்கு வரவே மாட்டார். ஐரோப்பாவிலே பல ரெஸ்ட்டாரெண்டுகளிலே பேசுகிற சத்தமே அடுத்த டேபிளுக்குக் கேட்காது. பரிமாறியது போதும், மேலும் வேண்டும் என்பதை எல்லாம் கூடக் கஸ்டமருடைய சைகையிலேயே புரிஞ்சுப்பாங்க. ஃபோர்க்கையும், கத்தியையும் இணைகோடு மாதிரி பிளேட்டிலே வச்சா இன்னும் சாப்பிட ஏதோ மீதமிருக்கிறது என்றும் சேர்த்து வைத்துவிட்டால் முடித்தாயிற்று என்றும் அர்த்தப்படுத்திக் கொள்கிறார்கள். இங்கேயோ ஹோட்டல் முழுவதும் ஒரு போர்க்களம் போலக் கூப்பாடு மயமாயிருக்கிறது.”

“இதையெல்லாம் சரிப்படுத்த உங்க சிகிச்சை என்னன்னு சொல்லுங்க, மிஸ்டர் குப்தா! நோய்களையே விவரிச்சிட்டுப் போனால் எப்படி? சரிப்படுத்தறது எப்படின்னு சொல்லுங்க.”

Our Websites

www.chennaiLibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900 www.gowthampathippagam.com

“பொறுங்க சார்! இதை முதல்லே நாம கலந்து பேசி முடிவு பண்ணிட்டு அப்புறம் உங்க சிவவடிவேலுவுக்குச் சொல்லணும். நேரடியாச் சொன்னால் அதிர்ச்சி தாங்காது. அதனால் முதல்லே உங்ககிட்டே கொஞ்சம் விவரமாகவே சொல்றேன் மிஸ்டர் அனந்த்!”

“நீங்க சொல்றது நூற்றுக்கு நூறு சதவிகிதம் சரி. சிவவடிவேலுவுக்கு இதெல்லாம் புரியறதே கஷ்டம். முதல்லே நாம பேசி முடிவு பண்ணி அப்புறம் அவருக்குப் பக்குவமா எல்லாம் சொல்லணும், நீங்க மேலே சொல்லுங்க, கேரி ஆன். ப்ளீஸ்!”

“நீட்நெஸ் - சுத்தம். இதுக்காகச் சர்வருங்களுக்கு நாமே வொயிட் ஃபுல் பாண்ட்டும் சட்டையும் சீருடையாகத் தைத்துக் கொடுத்துவிட வேண்டும். செலவானாலும் பரவாயில்லை. செலவாகுமேன்னு பயந்தால் லாபம் சம்பாதிக்க முடியாது. ஹோட்டல் தொழிலிலேயும் சினிமாத் தயாரிப்புத் தொழிலிலேயும் எவ்வளவுக்கு எவ்வளவு தாராளமாகச் செலவழிக்கிறோமோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு லாபம் எதிர்பார்க்கலாம். சிக்கனமாகச் செலவழிச்சா லாபமும் சிக்கனமாகத்தான் இருக்கும். “இஃப் யூ வான்ட் டு கெய்ன் மோர், யூ ஹாவ் டு லாஸ் மோர்,” என்பது தான் புதிய யுகத்தின் பிஸினெஸ் கான்ஸெப்ட். கேட்டரிங் டிப்ளமா உள்ளவங்களாகப் பார்த்து வேலைக்கு எடுக்கணும். சம்பளம் கூட ஆகுமேன்னு பார்த்தால் முடியாது. ஹோட்டல் இண்டீரியர் டெகரேஷன் எக்ஸ்பெர்ட் ஒருத்தரை நானே டில்லியிலிருந்து அனுப்பறேன்.”

“புதிதாக மணி இன்வால்வ்மெண்ட் இருக்குமானால் சிவவடிவேலு தயங்குவார். ஏற்கெனவே கடன் இருக்கிறது.”

“துணிந்து இறங்கப் பயப்படுகிறவன் வியாபாரம் பண்ண முடியாது, ரிஸ்க் எடுத்துக் கொள்ளத் தயங்குகிறவன் பிஸினஸுக்கு லாயக்கில்லை. என் சிகிச்சை முறைகளை ஏற்றுச் செயல்பட்டால் ஒரு வருஷத்திலேயே பயங்கர லாபம் பார்க்கலாம். அதோடு இன்னொரு விஷயம். சிவவடிவேலுவின் இரண்டாவது மகனைப் பற்றிய விவரங்கள் எனக்குத் தேவை. அவன் ஏதாவது இதில் நமக்கு உதவ முடியுமா என்று பார்க்க வேண்டும்.”

“பி.ஏ. ஆங்கில இலக்கியம் படித்து முடித்துவிட்டு மேடைகளில் தமிழில் பிரசங்கம் பண்ணிக் கொண்டிருக்கிறான். முற்போக்குவாதி. தந்தையோடு அறவே ஒத்துப் போகாது.”

“கொயட் இண்ட்ரெஸ்டிங். அவனை நான் சந்திக்க வேண்டுமே?” என்றான் குப்தா.

Our Websites

www.chennaiLibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in



கௌதம் பதிப்பகம்

பேசி: +91-96888-29900 www.gowthampathippagam.com

குமரேசனை இவர் சந்தித்து என்ன ஆகப் போகிறது என்று ஆடிட்டர் தயங்கினாலும் அதை வெளிக்காட்டிக் கொள்ளாமல் அவனை அழைத்து வருவதாகக் கூறிவிட்டுக் கிளம்பினார்.

Our Websites

www.chennaiLibrary.com, www.chennainetwork.com, www.agalvilakku.com,
www.gowthampathippagam.com, www.dharanish.in