

# 100 வருடமாய் சுவை மாறாமல்...

அம்பிகா அப்பளம் டிப்போ

எவ்வளவு பெரிய நிகழ்ச்சியாக இருந்தாலும் சரி, எவ்வளவு 'பெரிய' சாப்பாடாக இருந்தாலும் சரி, வாழை இலையின் பெரும்பகுதியில் படர்ந்து கிடக்கும் அடக்கமுள்ள 'அப்பளம்' என்னும் பெயர் பொருந்திய வஸ்து, பாரம்பரிய தமிழ்நாட்டு உணவில் ஒரு பெருமைக்குரிய இடத்தைப் பெற்றிருப்பதை யாராலும் மறுக்க முடியாது. 'அப்பளம்' என்று சொன்னாலே 'அம்பிகா அப்பளம்' நமக்கு நினைவுக்கு வரும்படியாக இரண்டும் சம்பொருட்சொல்லாகவே ஆகி விட்டன எனலாம்.

நமது நாட்டில் பல்வேறு பகுதிகளிலும் வெவ்வேறு பெயர்களில் 'அப்பளம்'

அழைக்கப்பட்டாலும் எல்லாமே ஒன்றுதான் என்று நீங்கள் நினைத்தால், அருகாமையுள்ள 'அம்பிகா அப்பளம்' கடைக்கு ஒரு நடை சென்று பாருங்கள். வகைவகையான நறுமணச்சுவைகளுடனும், வெவ்வேறு அளவுகளிலும் ஒரு பகுதி முழுவதும் அப்பளங்கள் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருப்பதையும், இன்னொரு பகுதி முழுவதும் இந்தியாவின் பல இடங்களிலிருந்து தருவிக்கப்பட்ட 'பாப்பட்', 'பப்படம்', 'வத்தல்', 'வடாம்' முதலியவை இன்னொரு பகுதியில் அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருப்பதையும் நீங்கள் காணலாம்.

அம்பிகா அப்பளத்தின் உரிமையாளர் திரு. விஜயராகவனுடன் உரையாடும்பொழுது, அப்பளத்தொழிலைப் பற்றியும், இந்த நிறுவனம் கடந்த நூறாண்டுகளில் எவ்வாறு வளர்ந்து வெற்றி பெற்றுள்ளது என்பதைப் பற்றியும் பல தகவல்கள் கிடைக்கின்றன. ஆம். எந்தவித ஆர்ப்பாட்டம் இன்றி அம்பிகா அப்பளம் தனது நூற்றாண்டுகளைக் கொண்டாடுகிறது.

1915 ஆம் ஆண்டு, திரு.விஜயராகவனின் பாட்டனாரால் தனது குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற மிகுவும் சிறியதாக இது தொடங்கப்பட்டது. முதலில், கேரளா பப்படமாக, ஒரு நாளைக்கு 8-10 கட்டுகளாக சணல் கயிற்றினால் சுற்றப்பற்று

வர்த்தகச் சின்னமோ பெயரோ இல்லாமல், வீடு வீடாக விற்கப்பட்டது. சில ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, திரு.விஜயராகவனின் தந்தையாகிய திரு.வேலாயுதன் தமது பள்ளிப்படிப்பை பாதியில் விட்டு, தொழிலில் இறங்கினார். 1945 ஆம் ஆண்டு, தமிழ்நாட்டில் பிரபலமாக இருந்த 'அப்பளம்' சேர்க்கப்பட்டு, கையால் வரைந்த அம்பிகையின் படம், சுற்றி வைக்கும் காகிதத்தின் முகப்பை அலங்கரிக்க, 'அம்பிகா அப்பளம்' முதன்முறையாக வெளிவந்தது.

நல்ல தரமான அப்பளங்களுக்கான தேவை அதிகரிக்கவே, இன்னும் சிலர் வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்டார்கள். எனினும், தயாரிப்பு வீட்டில்



வாடிக்கையாளர்களுக்கு அளித்து, நாங்கள் அப்பளம் செய்வதையே நிறுத்தி விடுவோம்' என்று தெளிவாகக் கூறுகிறார் திரு.விஜயராகவன். தமக்குத் தேவையான மூலப்பொருளை, போட்டி நிறுவனம் தம்மிடமே வைத்துக் கொண்டாலும், அவர் கவலைப்படுவதில்லை. 'நாமும் வாழ வேண்டும். பிறரும் வாழ வேண்டும். எனக்கு இருக்கும் நல்ல பெயரே போதும்.

இன்னொருவரிடமிருந்து நான் பறிக்க வேண்டிய அவசியம் எனக்கு இல்லை' என்கிறார். ஒரு பெரிய கொடுப்பினை என அவர் கருதுவது வழங்குனர்களை (suppliers). அவரது தந்தையாரின் காலத்திலிருந்தே பொருட்களை வழங்கி வருபவர்களின் குடும்பத்தார்களே இப்பொழுதும் தொடர்ந்து வழங்கி வருவது குறிப்பிடத்தக்க விஷயம். அரிசி, உளுந்து மற்றும் சில செய்பொருட்களை வழங்கி வருபவர்கள் அப்பளத்தின் தரம் பற்றி நன்கு அறிந்தவர்கள்.

1915 ஆம் ஆண்டு, திரு.விஜயராகவனின் பாட்டனாரால் தனது குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற மிகவும் சிறியதாக இது தொடங்கப்பட்டது. முதலில், கேரளா பப்படமாக, ஒரு நாளைக்கு 8-10 கட்டுகளாக சணல் கயிறறினால் சுற்றப்பற்று வர்த்தகச் சின்னமோ பெயரோ இல்லாமல், வீடு வீடாக விற்கப்பட்டது

அதுபோலவே, தொழிற்சாலைகளும், இவர்களது பாரம்பரிய உத்திகளைப் பற்றியும், தரத்துக்கு இவர்கள் தரும் முக்கியத்துவம் பற்றி நன்கு அறிந்தவர்கள். அம்பிகா அப்பளம், வியாபாரத்தில் முன்னணி வகிப்பதற்கு அனுசரணையாக இருப்பவை அவர்களது மாறாத் தன்மையும், தரமும் தான். '90 களின் நடுவில், வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்ய ஆரம்பித்த அம்பிகா அப்பளம், இப்பொழுது வெளிநாட்டிலும் ஒரு நன்கு தெரிந்த பெயராக ஆகிவிட்டது. 'லென்டிஸ் ஸ்ளாக்ஸ்'



மட்டுமே நிகழ்ந்தது. விரைவில், விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களின் வேண்டுகோளை முன்னிட்டு வத்தல், வடாம், ஊறுகாய், பொடிகள் என பொருட்கள் தயாரிப்பு வரிசையில் சேர்ந்தன. வாடிக்கையாளர்களே, இவற்றுக்கான 'தயாரிக்கும் குறிப்புகளை' முன்வந்து கொடுத்து உதவியது, வியப்புக்குரிய விஷயம். வாடிக்கையாளர்களின் நம்பிக்கை மற்றும் ஊக்குவிப்பை என்றென்றும் மறவாத இந்தக் குடும்பம், எப்பொழுதும் தமது வாடிக்கையாளர்களுடனும், தொழிலாளர்களுடனும் நல்ல ஒட்டுறவு வைத்திருக்கிறது. ஆக்கபூர்வமான விமர்சனத்தையும் இவர்களிடமிருந்து வரவேற்கிறது.

மெதுவாக, அதே சமயத்தில் உறுதியாக வளர்ந்து வந்தாலும், 1963ஆம் ஆண்டுதான் முதலாவது கடை-மயிலாப்பூர் வடக்கு மாட வீதியில்- திறக்கப்பட்டது. அதிகரித்துவரும் தேவைக்கேற்ப, நிறைய தயாரிக்க வேண்டி இருந்ததால், சிறுதொழில் நிறுவனங்களுக்கு தயாரிப்பு வேலையினை ஒப்படைக்க வேண்டியிருந்தது. தியாகராய நகர், உஸ்மான் ரோடில் இன்னொரு கிளையும் திறக்கப்பட்டது. எனினும் அம்பிகா அப்பளத்தின் பிரபலத்திற்குக் காரணம் தரம், சுகாதாரம் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின்

திருப்தியேயொழிய, வேறு நுணுக்கமான வியாபார உத்தியல்ல. திரு.விஜயராகவனே, பொருட்களின் தரத்தை சோதித்துப் பார்ப்பது ஒன்றே இதற்குச் சான்று.

தரத்தை பாதிக்கும் என்பதால், அதி-இயந்திரமாக்குதல் (excessive mechanisation) மற்றும் பதப்படுத்த பொருட்கள் (preservatives) இவைகளை எப்பொழுதும் தவிர்த்து வருகிறது அம்பிகா அப்பளம். சுவைக்குறைவும், குறைந்த நாட்களுக்கு மட்டுமே நிலைத்து நிற்பதன் காரணம், தயாரிப்பின்பொழுது சேர்க்கப்படும் பொருட்களின் தரமும், தட்பவெப்பநிலையும் காரணம் என இவர்கள் நம்புவதால், அம்மாதிரி வரும் பொருட்களை வழங்குனரிடமே (supplier) திருப்பி அனுப்பி அம்பிகாவின் வர்த்தகக்குறி இல்லாமல் அவர்களை விற்க அனுமதிக்கிறது. எனவே, சில சந்தர்ப்பங்களில், நன்கு பிரபலமான சில பொருட்கள் அவர்களிடம் கிடைப்பதில்லை.

அம்பிகாவைப் பொறுத்தவரை 'போட்டி' என்று யாரும் இல்லை. 'வேறு ஒரு நிறுவனம், அம்பிகாவை விட சிறந்த அப்பளத்தை அளித்தால், அதையே எங்களது



என்னும் பெயரில் வரும் பன்னாட்டு பொருள்கள், அம்பிகாவின் தரத்திற்கு முன் நிற்க முடியுமா என்று பொறுத்திருந்துதான் பார்க்க வேண்டும்.

வீட்டுக்குத் தேவையான ஏனைய பொருட்களையும் -பல்பொருள் அங்காடிகள்

வருகைக்கு முன்னமே-இவர்கள் தங்களது கடைகளில் விற்க ஆரம்பித்தனர். வாடிக்கையாளர்களுக்கு 'அனைத்தும் ஒரே கூரையின் கீழ்' (under one & roof) கிடைக்கும்படி செய்வதே இதன் நோக்கம். வாடிக்கையாளரின் திருப்தியே இவர்களது

முக்கிய குறிக்கோள் என்பது, கடைகளில் அழகாக நேர்த்தியுடன், பார்ப்பவர்களுக்கு வேண்டியதை உடனே தேர்வு செய்வதற்கு ஏற்ப பொருள்கள் அடுக்கப்பட்டிருப்பதிலிருந்து நன்கு புலப்படுகிறது. அம்பிகா அப்பளத்தின் விரல்கள் எப்பொழுதும்

வியாபாரத்தின் நாடி மீது இருந்து வருகிறது. எங்கெங்கு பாரம்பரியம் தேவையோ அங்கு அதனைப் பின்பற்றிவரும் அதே வேளையில், தொழில்நுட்பத்தையும் தழுவி, கடைகளையும் தொழிற்சாலைகளையும் கணினிமயமாக்கியிருக்கிறார்கள். மரபு வழி வந்த பண்பினால், தொழில் நாணயத்தை என்றுமே இவர்கள் மறப்பதில்லை. இவர்களது தொழிலுக்கு முதுகெலும்பாக விளங்கும் செயல் குறிப்புகளும் (recipes), உபாயங்களும் வருங்கால சந்ததியினர்க்காக ஆவணப்படுத்தப்படுகின்றன.

தரத்தை பாதிக்கும் என்பதால், அதி-இயந்திரமாக்குதல் (excessive mechanisation) மற்றும் பதப்பட்டு பொருட்கள் (preservatives) இவைகளை எப்பொழுதும் தவிர்த்து வருகிறது அம்பிகா அப்பளம்

தனது குழந்தைகளும் இதன் மதிப்பை உணர்வார்கள் என்று நம்புகிறார் திரு.விஜயராகவன். அதே சமயத்தில், புதிய கருத்துகளை அவர்களிடமிருந்து இவர் வரவேற்கிறார். அவரது மகன் திரு. வ்யால், வியாபாரத்தின் சில பகுதிகளை எடுத்துக்கொள்வதிலும், மொத்த வியாபாரம், சில்லரை வியாபாரம் மற்றும் நுகர்வோர்-நட்பு சம்பந்தமான சில செயல்களிலும் மிகுந்த ஆர்வம் கொண்டிருக்கிறார்.

அம்பிகா அப்பளம் ஒரு மிகச் சிறிய குடும்ப வியாபாரத்திலிருந்து, ஒரு மிகப் பெரிய நிறுவனமாக ஒரு நூற்றாண்டில் வளர்ந்திருக்கிறது. தரத்தில் என்றும் எந்தவித சமரசமும் செய்யாமல் பொருட்களை விற்றுவரும் அவர்களது சாதனை, அவர்களது பங்குதாரர்களுக்கும், போட்டி நிறுவனங்களுக்கும், பிற நிறுவனங்களுக்கும் ஒரு மிகச் சிறந்த முன்னுதாரணமாகத் திகழ்கிறது.

சென்னையின் முதன்மை சான்ற வெற்றி வீரர்கள் இவர்கள்!