

மார்கழி
DECEMBER

1985

கமநலம்

வினாத்துறை முனிசிபல்
புதுப்பியிரண்டு.



காய்கறி விழுதுகள்

ஜக்கிய இராச்சியத்தின் ஹெர்ஸ்ட்
நிறுவனத்தின் உயர்தா விதைகள்

ஈடுதலைப் பூர்த்தி இலங்கையை உருவாக்க
தன்மை அர்ப்பணம் செய்துள்ள சிபெற்கோ தமது
கரிக்கப்பட்ட உயர்தா விதைகளை விற்பனை செய்வ
தான் கையிருப்பாளர்கள் / வியாபாரிகள் என்
பாரிடமிருந்து விண்ணப்பக்களை கொருகின்றது.

இங்கிலாந்துக்கானதைப்படித்தல் நடைபெறுவது
ஏதான் அளவிலான கந்தைப்படித்தற் கேள்வுகளை
செய்யும் சிபெற்கோவின் விவகாயப்பகுதியினாலா
கும்.

உத்தேச கையிருப்பாளர்கள் / வியாபாரிகள் தமக்கு
தேவைப் படுகின்ற அளவு, வகை என்பவற்றை
குறிப்பிடுமாறு வேண்டப்படுகின்றன.

விவகாய் இரசாயன முகாக்கமயாளர்,

சிபெற்கோ

இலங்கை பெற்கேள்விக் கூட்டுத்தாபான்
கொலன்னுவ, வெல்லம்பிட்டி.

உற்பத்தி	
பிரிடு (டிட்ரயட் ரெட்)	
100 கி X	டின்கள்
200 கி X	டின்கள்
கெரட் (ஏலி நெண்டஸ்)	டின்கள்
200 கி X	டின்கள்
கெரட் (செண்டினரிரட்)	டின்கள்
200 கி X	டின்கள்
காளாஸ் வர் (ஸ்டேஷனீபோலி)	
50 கி X	பொதிகள்
100 கி X	டின்கள்
கெப்ஸிடம் (ஹாங்கேரியன் மெலோ வெக்ஸ்)	
50 கி X	பொதிகள்
வெங்காயம் (ரெட் க்ரெயோல்)	
100 கி X	டின்கள்
200 கி X	டின்கள்
நோகோஸ் (ஏபிளைட்டி யன் னா)	
100 கி X	டின்கள்
50 கி X	பொதிகள்
லீக் (பிரிடிஸல் பொரோ)	
200 கி X	டின்கள்
100 கி X	டின்கள்
பெயர்:	
முகவரி:	
(வியாபார)	
பெயிடியஸ் (எவன் கிரிஸ்ப)	
25 கி X	பொதிகள்
டெனிப் (பி. ரி. டப். ஜி)	
200 கி X	டின்கள்
சிலேரி (வைட் ஐஸ்)	
25 கி X	பொதிகள்
ராபு (செரி பெலி)	
50 கி X	பொதிகள்
ராபு (பிரேன் பிரேக் பாஸ்ட்)	
50 கி X	பொதிகள்
ராபு (ஸ்காலெட் குலோப்)	
50 கி X	பொதிகள்
பார்ஸ்லேபோஸ் கிரீன் வெல்லஸ்ட்)	
50 கி X	பொதிகள்
கோவா (பிரியுன்ஸ் லீக்)	
100 கி X	டின்கள்
50 கி X	பொதிகள்
சிவப்பு கோவா.	
100 கி X	டின்கள்
50 கி X	பொதிகள்
அவரை (ரோடோல்போ)	
50 கி X	பொதிகள்

சிபெற்கோ

ஹெர்ஸ்ட் Hurst



இலங்கை பழக்கியலியக் கூட்டுத்தாபானம்

சிபெற்கோ

கிளவன்னுவ, வெல்லம்பிட்டி.

Digitized by Noolaham Foundation.
noolaham.org | aavanaham.org



In Appointment to
Her Majesty The Queen
2010-2011
GPO London W.C.2

வெள்ளுதல் நூல்கள்

வெள்ளுதல் நூல்கள்

இங்கு தீர்மைகளை உணர அனார் ஒன்றிலே 3.00 மக்களுக்கு வையும் சீபே, சில வேள்ளுதல்களை, உணரி என்னுமிடங்கள் நெறி (கிரி) மரங்கள், பூமி, தானிய மின்சாரம், சிழு ஏற்றுமதை விரிவாக எடுத்து விட வாழ்வதை.

தீர்மைகளை, உணரி என அனார் என்றால் போல் இது நெறி உபத்தி இல்லை. தீர்மைகளை, என்றால் போல் இது நெறி தீர்மைகளை என்றால் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும். எனவே நெறிக்கீழ் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும். எனவே நெறி என்றால் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும். எனவே நெறி என்றால் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும். எனவே நெறி என்றால் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும். எனவே நெறி என்றால் போல் இது நெறி என்று விட வேண்டும்.

நெறிகளை உறுப்பிடித்து விட வேண்டும். அவர்களுக்கு பொல்லும் விடுமேன்றிலிரும் வையு அவை மாத்தப்பட்ட கட்டுவிடுத் துவை விலைகளைத் தொடர்வது. அவை குடும்பங்கள் கட்டுவிடுத் தலைக்குப்பிடை அவற்றின் விலை படியாக கட்டுவிட்டுக்கிடையாட வேண்டுத் தொடர்வது.

உபத்திகளுக்கு விடுமைகளை சொல்ல, அவர்களுக்கு காம்பித்தல், பொதிப்படுத்தல், வற்றி தீர்க்கல், சுவாசுப்படுத்தல், மொத்தமாகவும், சில வைராகவும் விரும்பி செய்து கூடிய நடவடிக்கைகளையும் பேற்றி விளம்பட விலைகளும்.

இந்துவடக்கங்களை எவ்வளவு போல்கொண்டு உபத்திகளைத் தாநு உறுப்பிடித்து நீராய விலைகளைப் படியும் அதே வேளி, பால்கிரான்களும் சியாகு விலைகள் அவற்றுக் கொள்வதும் செய்ய விரும்புகிறது. அப்பொல்குமிகு சுதா மாத்தப்புத்து, சுதா மாத்தப்புத்து, சுதா மாத்தப்புத்து என்று என்று அடிக்காடுகள்.

இந்தியை இந்திய மாநாட்டத்தில் நூல் ஏற்றார் முதலாதி? இன்னும் தீர்மைகளை இல்லை. எந்தொவத்தை நீநாக்கப்படுத்துவது முன்வது பல நூல்கள், பிரதிவிஷங்கர கூடங்கள். இந்து மாநாடு என்றுதாக்கி வருவதும் உண்ணால், அவற்றின் எந்தும் நூல் வித்திக்கூட விட வேண்டும்.

இந்தை வேறுக்காரர் கொண்டு ‘அயந்தாழிலிருந்து நிர்வாயமிடுவது’ என்ற தீர்மை அமையும் என்றதை நூல் விட வேண்டும் கொண்டுவிடுவதும்,



இலங்கையில் நெல் சந்தைப்படுத்தல்

சமீபத்திய வருடங்களில் கமத் தொழில் உற்பத்தியின் சந்தைப்படுத்தல் குறித்து விவசாய ஆய்வாளர்கள், திட்ட ஆய்வாளர்கள், கொள்கை வகுப்பாளர்கள், பாவணையாளர் நடவடிக்கை குழுவினர், ஆராய்ச்சியாளர் ஆகியோர் மத்தியில் சரிசமான அளவு ஆர்வத்தினை ஏற்படுத்தியுள்ளது. குழுக்கற்ற சந்தைப்படுத்தல் முறையினால் உற்பத்தியாளர்கள் அடைய வேண்டிய நன்மைகளை உற்பத்தியாளர்களுக்கும் பாவணையாளர்களுக்கும் இடையில் உள்ள குழுவினரே அடைகின்றனர். இந்த முறையினால் உற்பத்திகளின் விலைகள் கரைசமான அளவு உயரும் அதே வேளை உற்பத்தியாளரின் வருமானமும் குறைகின்றது.

கமத் தொழில் உற்பத்தியின் அதிகரிப்பு, உற்பத்திக்கால் கிராக்கி, மாறிவரும் சந்தை திலீஸமைகள், பாவணையாளரின் பழக்க வழக்கங்கள் ஆகிய சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளில் ஒரு புதிய திருப்பத்தினை ஏற்படுத்தி வருமானாம்.

1982 ல் ஐகார்த்தாவில் நடைபெற்ற உணவு விவசாய தாபனத்தின் வேலைகள் பயிற்சியொன்றின் போது அரசாங்கங்கள் பின்வரும் விடயங்களில் கவனம் எடுக்கவேண்டும் எனச் சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளது.

1. உணவுப் பொருட்களின் விநியோகங்களில் திட்டமிடுதலுக்கான அவசியம்.
2. கமக்காரர் குழுக்களுக்கு விலை, வருமான ஆதரவினை வழங்குவதற்கான உறுதி.
3. போதியனு களஞ்சிய வசதியை உற்படுத்துவது.
4. பாவணையாளர் குழுக்களுக்கு விநியோகங்களை உறுதிப்படுத்துவது.
5. கையிருப்பின் பொருத்தமான நிருவாகம்.
6. பொருத்தமான விலை, மானிய கொள்கைகளை வருப்பது.

கமத் தொழில் சந்தைப்படுத்தல்

கமக்காரர்களுக்கும், பாவணையாளர்களுக்கும் இடையிலான அத்தியாவசிய தொடர்பினை ஏற்படுத்துவதே கமத் தொழில் சந்தைப்படுத்தல் முறையாகும். பொருளாதார அபிவிருத்தி அதிகரிப்பின் நிமித்தம் அதிகரித்த உற்பத்தி மேலும் சந்தைகளை நாட வேண்டும். அத்துடன், சந்தைப்படுத்தல் வசதிகள் மேலும் விரிவடைய வேண்டும். கிராக்கிக்கு ஏற்ற வகையில் கமக்காரன் தனது உற்பத்தி அதிகரிப்பதற்கு ஊக்கமளிக்கக் கூடிய வகையில் சந்தைப்படுத்தல் முறை நடைமுறையில் இருப்பதே சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் முறையின் ஒரு முக்கிய நோக்கமாகும்.

அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் கிராமப் புறங்கள் எல்லாம் துரித கதியில் நகரங்களாக மாறுவதனால் சந்தைப்படுத்தலில் அது பாரிதொரு பிரச்சினையை ஏற்படுத்துவதாக உலக உணவு தாபன அறிக்கையொன்று தெரிவித்துள்ளது.

சிறிய அளவிலான உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தற்குக் குறைவான மேலதிகம், உற்பத்தியின் தரம் குறைவு, உற்பத்தி சந்தைகளை அடைய முடியாமெ ஆசியவையும் சந்தைப்படுத்தலில் பிரச்சினைகளை ஏற்படுத்துகின்றன.



கவினிருந்து அனைத்து வருடம் நாடுகளில் பெயரும்பொலை டாக்ஸிக்யூ, கார்க்கள் கார்கி எதுமானம் குறைவாக இருப்பதனால் அவற்றோடு பாலினப் பொறுத்ததுக்காக அமைத்த லீக்ஸ்டைப் போட்டும் முடின்றது. இதே வேளை, உற்பத்திய எரிச்சலைக் கைநாட்ட வீசுத் துப்பதிலையை கொடுக்க முடியாத நிலை நிலையிலிருந்து, ஏதேனும் அப்படிப் பொறுத்தும் பட்டத்தில் அவர்களுடைய முடிய குறைவில்லை. இதில் சிக்கவிடுமில்லை, முடிய அவர்களுடைய பொறுத்தும் விருத்தி, இவைவு அவர்கள், முடிய அமைத்த வீசல் வைய ஏனையிலிருந்து முடிய முஷ்டிய பகுதிகளை முடியுத் தான் போன்று.

நடவடிக்கையின் கடிப்படை வகை பேர் வருட அடிக்காணி போட்டின் முடிய வாரி:

(அ) சிர்ப்பினிக்குள்ள உற்பத்தியை வாக்குமிக்கவை இலக்கானுதல்.

(ஆ) பாலினப்பாக்கானின் இருக்கின்ற வரிய அமைப்பை உற்பத்தியை விடைக்க வேற்றும்,

உற்பத்தி பறவீசுயளர்களை அனைத்தையும் வைத் தலைவர்கள் நாட்டை வேல்லும்போன்று, உற்பத்தி தாங்காலிலும் அதனை போலிசுத் துறைகள் வேல்லும் பின் அங்கே நாட்டு புதித்து பகுதை வேல்லும், அதன் பில் ஒரு முறை பழவிட்டுப் போகிப்படுத்த வேண்டும். அதேது உற்பத்தியானது ஆயுப், இருப்பதாக கணக்கிடப்பட்டிருக்க உட்படுத்த வேண்டும், பின் ஏதற்கு இருக்கப்பட்டு இருக்க வடிவிடப்பட்டு வருக்க வேண்டும், மீண்டும் புதித்துறைக்கும் மன்றாட்கூப்பட்டு, ஏற்றுக்கொண்டு உற்குத்துறைக்கும் வேண்டும் என்கிற பட்ட பின்னடிப்படி.

இந்த நடவடிக்கையை மக்களே மேற்கொள்கிறார்கள். நேல், அம்சியப் பொறுத்தாள்ஸ் மாஞ்சன் விழுவோத்துவமீன் உற்பத்தியிலே கூடும்போன்று, உற்பத்தியிலே கோவில்வை சொல்லுகிறார்கள். உங்கள் உற்பத்தியாளர்கள் கணிடப்பட்டார்களோ, கூட்டுரைச் சாஸ்திரைரா, அரசாங்க முகவரி

தாபங்களினா அவ்வளவு அரிசி கூலிக்காரர் என்று விவரிக்கப்படும்.

பொறுத்த நூல்கள் சந்தைப்படுத்தல் தொடர் மாப்புத்துவம்.

நடவடிக்கையில் உற்பத்தியாள்களுடன் கூராலிக்கிழவர்கள் உற்பத்தி மட்டத் திட்டங்கள் சந்தைப்படுத்துவது மிகவும் குறைப்பாக்கப்படுகிறது. இதுவிடப் பொறுத்ததானிலிருந்து விரைவிடப்பட்டு நேர் கால்கால், விரைவிட நவீனம், பார்சு கேள்விகள் முன்று, பயிரிடும் கலைய், உதவீகள் பாலுவையின் அவை ஆளுகையை உற்பத்தியிலிருந்துகூட்டத்தினை ஏதார்த்தமாகிறது. இதை கவனி தேவும் அருமையை சந்தைப்படுத்த வேண்டும். குடும்பங்கள் முன்று, சுதாப்புத்துவம், குடும்ப வாணிகர்கள் முன்றும் அவர்கள் கால்கால் புதிய சந்தைப்படுத்த வேண்டும் என்றும் மாப்புத்துவம் நோக்கம் வருகிறது.

உடல்தாநி விளைவிடப்படும் தீவாதினை விட தீர்மானம், உற்பத்தியில் ஓராண்டு, காப்புத்துவம் உற்பத்தியாளர்களிலிருந்து ஒருங்கிணி வகைப்படும் உற்பத்தியின் அளவு குமியையை சந்தைப்படுத்தக்கூடிய பொறுத்துவை கேட்கும் நோக்கத் தினைக் கொண்டிருக்கிறது.

மக்களார்களில் பொறுத்தார் நிலையை குழப்பிக்க, தனது மொத்த கருணாவிலிருக்க வேற் பயிரிட செய்கொலியில் அவன் பெருமையை தங்கி இருக்கத், கடன் பட்டியிடக் கூடியபுத்தகலில் பிபுகும் பயிரினை கொண்டிருக்கிறது. விரும்பிய நேரத்தில் எதிராகவாக விளையிட தீவாதிக்கப்பட்ட தொகையை விடுவிட வேய முடியாத வகையை ஏற்றுத் தடுகுவது முன்னால் விரும்புவது அவற்றை பாதிக்கப்படுவது க்ரு கம்க்கரர்களே என அறியப்பட்டிருக்கிறது.

மக்கள், வொறுத்த மற்ற காலங்களிப் படுத்தும் முன்றுமிகுக் கிருமாளான கங்கைகள் தயது உற்பத்தியை ஏற்றுப்படுத்தும் வேறு பெறும் பிரச்சினையை ஏற்றி தோகு வேண்டியுள்ளது.

உற்பத்தியை சுந்தப்படுத்தவும், உலர்வைக்கவும் போதிய தொழில் நுட்ப வசதி கள் இல்லாத படியினால் கமக்காரர்களினால் உற்பத்தியின் தரத்தைப் பேண முடியாமல் இருக்கிறது: தரம் குன்றிய உற்பத்தி, விலையில் நேரடித் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றது. அதே வேளை சந்தைப்படுத்துவதை கொடர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் மறைமுக தாக்கத்தினையும் ஏற்படுத்துகிறது.

உற்பத்தி செய்யப்படும் இடம், சீதோஷ்ண நிலை, சந்தைக்கும், உற்பத்தி செய்யப்படும் இடத்திற்கும் இடையிலான தூரம் அசியவையும் சந்தைப்படுத்தவில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துகின்றன.

கடந்த சில வருடங்களாக அம்பாறை மாவட்டத்தின் தெற்குப் பிராந்தியங்களில் உள்ள கிராமங்கள், கண்டி மாவட்டத்தின் கிழக்குப் பகுதியில் உள்ள மலைச் சரிவுகளில் காணப்படும் கிராமங்கள், திருகோணமலை மாவட்டத்தில் உள்ள தூர் இடங்கள் ஆகியவை தமது உற்பத்தியின் விற்பனைக்காக நெல் சந்தைப்படுத்தும் தினைக்களத்தையே நம்பி இருக்கின்றன. இந்த மூன்று இடங்களினும் டவியியல் அமைப்பின் காரணமாக சந்தைக்கான உற்பத்திகளை கெள்ளவை செய்வார்கள் வாங்கத் தயங்கிறார்கள்.

இதே நேரம் அன்னையில் அபிவிருத்தி செய்யப்பட்ட சில பகுதிகளில் இருந்து அதி கரித்த உற்பத்தி சந்தைக்கு வருவதனால் அவற்றை சந்தைப்படுத்துவதில் சிக்கல் நிலைமை தோன்றுகிறது. ஒத்தலை உற்பத்தியாளர்கள் மட்டுமல்ல சந்தைப்படுத்தல் தாபனங்களும் பிரச்சினைகளை எதிர்நோக்குகின்றன.

சந்தைப்படுத்தல் விரிவாக்க சேவைகள்

இவங்களையில் ஏனைய பெரும்பாலான அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளைப் போல காத்தொழில் விரிவாக்க சேவைகள் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதிலேயே தங்கியுள்ளன. இக்கைங்கரியத்தில் அவர்கள் சிறந்த பல்லையும் பெறுகின்றார்கள். எனினும், உற்பத்தியின் சந்தைப்படுத்தல் பல்லை கமக்காரர்களின் மீதே சுமத்தப்பட்டுள்ளது. கமக்காரர்கள் சந்தைப்படுத்தவும் குறித்து பிரச்ச

சினைகளை எதிர் நோக்குவதனால் பெரும்பாலும் அவர்கள் திருந்திய பயிர்க் கெய்கை முறைகளையும் உற்பத்தி தொழில் நுட்பங்களையும் சரிவர பின்பற்ற முடியாதிருக்கின்றது.

எனவே, சிறு கமக்காரர் சந்தைப்படுத்தல் விரிவாக்க திட்டமொன்றுக்கான அவசியம் எழுந்துள்ளது. இதன் மூலம் சந்தைப்படுத்தவில் கமக்காரர்கள் எதிர்நோக்குகின்ற பிரச்சினைகளை களையக் கூடியதாக வுள்ளது. அவையாவன:

1. சந்தைக்கு உகந்த இளங்களை தெரிவு செய்து அவற்றைப் பயிரிடுதல்.
2. பதனிடும் கைத்தொழில் அல்லது மொத்த வியாபாரிகளுடன் உற்பத்தி-சந்தைப்படுத்தல் தொடர்புகளை ஒழுங்கு செய்து உற்பத்திக்கான சந்தையை கமக்காரர்கள் ஏற்று தேடிக் கொள்ளலாம்.
3. சந்தையில் தேக்கம்ஏற்பாதிருக்கும் பொருட்டு திட்டமிட்ட முறையில் உற்பத்தியை மேற்கொள்ளுதல்,
4. திருந்திய சந்தைப்படுத்தல் தொழில் நுட்பங்கள் குறித்தும், நடையுறைகள் குறித்தும், (தரம் பிரித்தல், பொதிப்படுத்தல், களர்ச்சியப்படுத்தல், கையாளுதல், ஏற்றி இறக்கல்) கமக்காரர்களுக்கு அற்வுரை வழங்குதல்.
5. சந்தைப்படுத்தலுக்கு கமக்காரர் குழு தாபனங்களை ஏற்படுத்துதல்.
6. கமக்காரர்களுக்கு சந்தைப்படுத்தல் கடன்களை ஒழுங்கு செய்தல்.

அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடு ஒன்றில் சந்தைப்படுத்தலுக்காக மட்டும் புதிய விரிவாக்க முறையை ஆரம்பிப்பது கஸ்டமான் காரியமாகும். இதனால் விரிவாக்க சேவையில் ஈடுபட்டுள்ள உத்தியோகத்தர களுக்கு இது குறித்து பயிற்சி அளித்தால் அவர்கள் அவற்றினை கமக்காரர்களுக்கு பிரச்சாரம் கொள்ளக்கூடியதாக இருக்கும். இதன் மூலம் கமக்காரர்கள் சந்தைப்படுத்தவில் தாம் எதிர் நோக்குகின்ற பிரச்சினைகளைக் களையக் கூடியதாகவிருக்கும்.

மரக்கறி, பழ சந்தைப்படுத்தல் ;

சில குறிப்புகள்

ஸ்ரீகாரி, பழ சந்தைப்படுத்தல் கனிமங்கள் வெளியேற்றுவது எந்தெந்தப்படுத்தலேயிருக்கிறது. அதேவேண்டும், மரக்கறி, பழங்கள் மீதான விரைவு கெட்டுப்போய் விரும்தல்கூடிய கொள்ளல்லை.

இது தலை, மூல காரணவினால் ஏர்க்கப்படும் பழ சந்தைப்படுத்தலில் பெரும் விரைவு கேட்டுப்படுத்தலே.

போதுமாக மரக்கறிகளையும், பழங்களையும் பொறுத்துவிடவும் அதற்கு மீண்டும் பொறுத்துவிடவானால் உற்பத்தி விஷயமாகவும் கீட்டாலும் இது சிறு சம்பந்தமாக விடுவதில் இருக்கிறார்கள். அவர்களுக்கு நல்ல நிலைமையில் இல்லாத வாய்வாறு காரணமாக இது கூட கொடும். பாலானியானாரங்காந்த பேரவைப்படுத்துவது படிப்படி இல்லாற விடிப்பூர்வத்தோடு கூடிய சந்தைப்படுத்தல் மிக பிரச்சினையை ஏற்படுத்துவதும்.

உற்பத்தி ஏர்க்கப்படும் பாலானியானாரங்காந்த பட்டாத்தில்; எனவித பிரச்சினையும் போன்றுது. இம்முனையிலே பாலானியானாரங்காந்த கூறுக்கும், உருபுத்தியானாரங்காந்த இல்லையான அரசாங்கானின் தீவிரிடும் இருக்காது. அத்துடன், ஏற்கும் இருக்கல் உடல்திருப்பையும் இடம் விருது. ஆனால், ஒரு விலை பாலானியானாரங்காந்த உற்பத்தியானாரிடம் இருந்து வாக்கு செல்லு உற்பத்தியை வரவுக்கூடிய நிலையில் இருக்கின்றனர் என்பதற்கும் இம்முனையில் அவூசிக்கப்படும் முடியாது. எனவே, உற்பத்தி கெட்டும் இடத்தில் இருக்கும் ஏற்பத்திய பாலானியானார் இருக்கும் இடம் கூறுக்கு விரைவாக சென்று ஆன வேண்டும்.

பாலானியானாரங்காந்த பாலானியானாரங்காந்த நிலையானால் விளையிரும், முக்கு நிலையிலும் விஷயத்தும் மரக்கறியின் பழங்களின்விடையை விருப்பி ஓராள்விருக்கன். ஆனால், உற்பத்தியானாரங்காந்த சுருத்துப்படி தமது உற்பத்தி கீழ்க்கு வியாழானம் விடும்

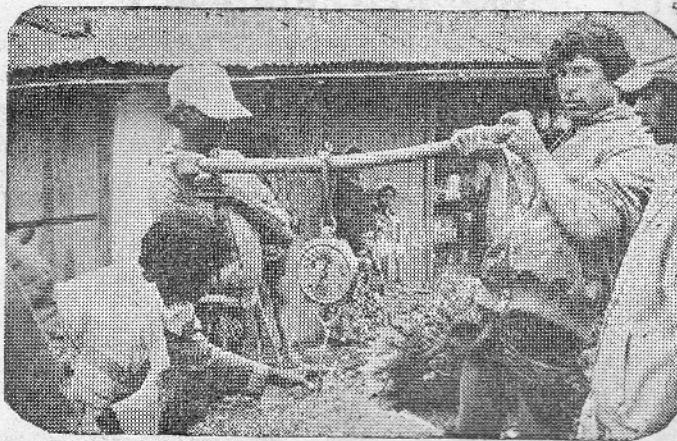
சிலடக்கவேலங்களுடைய வளர்வே அவர்கள் விடும்படி விரைவான்.

எனவே, பாலானியானாரங்காந்த உற்பத்தியானாலும் பேதங்களைப் பூத்ததீ கொடுத்துக்கொண்டிருக்க நன்றாக கூறுவது செய்யப்பட்ட எந்தெந்தப்படுத்துவது விவர அவையாரியையும் விடுவது, உற்பத்தியானாலும் பேதங்களைப்படியாக பூத்த ஆராயும்போது உலக்குளியல் பாரா மால ஏற்பட தீர்க்குமாற் ஆறு பிரச்சினையாக விணங்குவிருது. ஆந் வாந்தின்பட்ட முக்கள் பில் அங்கூது பழுத்தின் உற்பத்தி வருடம் பூராயும் நிலைத்திருக்கின்ற என்பது உண்மை மானும். ஆனாலும், சம்பந்தம் தேவை குறித்து வயத்து அறிவுவையும் கொண்டிருக்க வது கமக்காரர்கள் நின்கள் போன்ற குறிப்பிட்ட பில் மரக்கு விலக்கனாக கேட்கவுட்டு விடுவது விரைவாக கிடைக்கல். இத்தீவிணையிலிருக்க அவை சந்தை மில் கேட்கவேண்டுது நியாய விணையைப்பொறுத்த வகு விடுகின்றன.

சந்தைப்படுத்துவது உதவும் தாயங்கள்

உற்பொழு உற்பத்தியானார்களிடமிருந்து உற்பத்தியைப்பெற்று பாலானியானார்களுக்கு அதனை விதியாளிக்கும் கடவுசிக்கவில் விடுவதும் தாயங்கள் எடுப்புவினால்:-

1. தீவை காரணமாக நிலைத்துள்ள விழுங் குருக்கங்கள்.
2. சந்தைப்படுத்தால் விடுவதாகும்.
3. கட்டுரை சந்தைப்படுத்தும் சம் சேவையும் மூக்கிப்பு.
4. தலைப்பால் ஒன்று கடும் வர்த்தகங்கள்.
5. உற்பத்தியானார் - மீறப்போயானார்.
6. காட்டுரைச் சம்கங்கள்.
7. சர்க்கங்கள்.



உற்பத்திகள் கொண்டு
செல்லப்படுவதற்கு
முன் நிறுக்கப்படுதல்
அவசியம்.

கமிஷன் முகவர்கள்

கமிஷன் முகவர்கள் நேரடியாகவோ அல்லது ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட இடைப்பட்ட உள்ளுர் சேகரிப்பாளர்கள் மூலமாகவோ செயற்படுகிறார்கள். உற்பத்தியாளர்கள் பெருமளவில் கமிஷன் முகவர்களையும் தமது சந்தைப்படுத்தல் புறத்துறை வாய்ப்பாக உபயோகிக்கிறார்கள். கடன் வசதிகளை அளிப்பதுடன், நம்பிக்கை கொண்டவர்களாகவும் விளங்குவதனால் கமிஷன் முகவர்களை உற்பத்தியாளர்கள் விரும்புகின்றனர்.

சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம்

வீற்பலைத் திணைக்களம் தாபிக்கப்பட்ட போது அதன் முக்கிய நோக்கமாக சிறந்த ரக மரக்கறிகளையும், பழங்களையும் நியாய ஜகையில் பாவளையாளர்களுக்கு விற்கு, நீயாய விரீஸ்யை உற்பத்தியாளருக்கு வழங்குவதைக் கொண்டிருந்தது. ஆனால், கடந்த 70 வருடங்களாக மரக்கறி சந்தைப்படுதலில் பாராட்டக்கூடிய விதத்தில் முன்னேற்றத்தைக் காணமுடியவில்லை.

பெரும்பாலும் உற்பத்தியாளர்களே தமது உற்பத்தியை திணைக்களத்தின் சேகரிப்பு நலையத்திற்கு கொண்டு செல்ல வேண்டி இருந்தது. எனினும், கமக்காரர்களிடமிருந்து உற்பத்திகளைக் கொள்வதை

செய்ய திணைக்களத்திடம் குறிப்பிட்ட தொகை வொறிகள் இருந்தன. அரசாங்க திணைக்களமாக இது விளங்குவதனால் தனியார் துறையினருடன் போட்டி போட முடியாத நிலையில் உள்ளது.

'மாக்பெட'

கூட்டுறவுச் சங்கங்களுக்கு உதவி புரிவதற்காக இது தாபிக்கப்பட்டது. சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களத்தை விட அதிகளவு மரக்கறிகளை இது கையாள்கிறது. எனினும் தனியார் துறை கையாளும் மரக்கறிகளுடன் ஒப்பிடும்போது இது சொற்பமேயாகும். இத்தாபனம் பயிர்ச் செய்கைக்கடன்களை வழங்குவதில்லை. சந்தைப்படுத்தும் துறையில் 'மாக்பெட' தனியார்துறையினருடன் போட்டி போடுமுடியாது என்பதே ஆராய்ச்சியாளரின் எண்ணமாகும்.

உற்பத்தியாளர் - விற்பனையாளர்

சந்தைப்படுத்தும் புறத்துறை வாய்ப்புக்கு இந்த முறையானது பிரசித்தமானது அல்ல. எனினும், கிராமங்களில் விசேடமாக மரக்கறிகளும், பழங்களும் உற்பத்திசெய்யும் உற்பத்தியாளர்கள் நேரடியாக விற்பனையை மேற்கொள்ளவே விரும்புகிறார்கள். சந்தை நிலைமைகள் குறித்து மிகவும் குறைந்த அறிவையே அவர்கள் பெற்றிருப்பதனால் தமது உற்பத்தியை கொழும்புச்

விபாதுநூல் நூல்கூல்
யாப்பீபாகனால்.

சந்தை அவ்வாறு ஏனைய முக்கிய பறத்துறை
வாய்ப்புக்களுடைய ஓய்விடும்போது மிகவும்
ஒருங்கிணி சிகிச்சை விரிவிரும்பும்.

உமிபத்தியானால்கள் தாங்கள் ஒரு குழு
வாக் இயங்காதப்படியிலும் முயறு எனும்து
தின்கு விற்கத் விவிளாய போருமூடியாத நிலை
விலை விளை விருக்கின்றனர்.

நட்பூரிமுகி ரஷ்மிகா

சந்தைப்படித்ததுக்கான புரதத்தை
வாய்ப்பாக நட்பூரிமுகி சந்தைகள் வரிக்கும்
ஒரு குழுப்பிடித்துக்கொண்டன. இது ஆன சில
குழுப்பிடித்துக்கொண்டுகொண்டு எட்டுப்படுத்துத்
பட்டுக்கொடு ஒரு சில சந்தைகள் உடனு
ஒலை நடவடிக்கைகளுடைய மார்க்காரி, பழ
ஏஞ்சாம்புத்தகை மூற்று கொள்வின்றன.

கந்தாதானா

கந்தா சுற்பத்தியிலே விற்பனை கொலை
தந்த சிகிச்சைப்பிடித்துக்கொண்ட மார்க்காரி,
ஒழுந்துத்தாங்கள் சந்தைகளின் பிரதாந்
ஒழுந்துவிடுகள். இவில் இலாடங்கரங்களின்
உள்ளிட இல்லாத காரணத்தினால் பால்வின
காலை தலை ஓதுவாய்வை தியாவுமான விளை
யில் புத்தி வேண்டிய முடியுடி கிடை வேறும்
உற்பத்தியானாலும் தனது உற்பத்திக்கு

திவாய்மான விவிளைப் பெந்துக் கொள்ள
கூடியும் என்றாலும், உற்பத்தியானபோது
உற்பத்தியை ஏத்தாக்க என்றி இட்டு
வேண்டும்.

உற்பத்தியானால் தாது உற்பத்திக் கொள்ளும்
விற்பனை கொள்கிறான இடமாக பாலிக்
குமர ப்புத்தியானாகவில் தொலை மாட்டுப்
பாலித்துவிட வாடும். இங்குள்ளானா மட்டு
நிப்பாத்தும் தீங்கெலுத் காரணியாக ஏதோத
விலை போதிப் பீடு விடுதல்களைய விளைக்கு
இறது.

பொரிப்பநூல், வையங்கநால்
ஏற்றி இறக்கன

பெற்றுத் தாழ ஹாவனவிலங்கும் பழங்கள்,
மரக்குறுக்கில் வையங்கந்து, உற்றி இப்பக்
காலி புதுதீவ அனா வையங்கந்து பொதுந்து
விழிக்கீ. இங்கே வையங்கந்து அனா அரு
வைட்டுப் பிச்சிய காங்காங்கி காலி இதின்
பூர் நாக விரிக்கந்து, காலி தீர்ஜை குரு
நதியார்வியுடைய ஏற்ற வையங்கந்து
இட்டு. திருப்பிள்ளைநா வெதுப்புத்தகை
வெதுப்பொன்னா பாச்சிகி அருவைட்டுப்
பிச்சிய நாக்காக்கித் தலைப்புத்தும் கொள்ள
வாரும். உற்பத்தியின் கிருந்த வரம் விற்பனை
யானாக்கும், வாங்குபோதும் இங்கையில்
நம்பிக்கைப் புத்துதும். பெரும்பாலும்

சந்தைப்படித்துப்
நடவடிக்கைகளால்
எற்றி இறக்கன
ஒரு பாரிய பங்கினை
வகிக்கிறது.

அறுவட்டக்கு பிந்திய நஷ்டங்களினால் உறுபத்தியில் 20 சதவீதம் விண்ணடிகிறது.

அறுவட்டக்குப் பிந்திய நடவடிக்கைகள் இடத்திற்கு இடம் வேறுபடுகின்றன. பெரும்பாலும் மலைநாட்டில் கோவா, லீக்ஸ், பிட்ராஸ் போன்ற மரக்கறிகள் சேகுபிப்பாளர்களினாலேயே மேற் கொள்ளப்படுகின்றன. ஆனால், சணைய பகுதிகளில் உற்பத்தியாளரே அறுவட்ட செய்தல், சுத்தப்படுத்தல், தரம் பிரித்தல், பொதிப்படுத்தல் ஆகிய நடவடிக்கைகளை மேற் கொள்ள வேண்டியுள்ளது.

ஏற்றி பிறக்கல்

சந்தைப்படுத்தும் நடவடிக்கைகளில் ஏற்றி இறக்கவே ஒரு பாரிய பங்கினை வகிக்கின்றது. இதுவே சந்தைப்படுத்தல் செலவில் சணிசமான பகுதியைக்கொண்டுள்ளது. பெரும்பாலும் ஸொறிகள் மூலமே உற்பத்தி கள் ஏற்றி இறக்கப்படுகிறது. குறித்தநேரத்தில் கமிஷன் முகவருக்கு உற்பத்தியைக் கொண்டுவந்து கொடுக்கும் பொறுப்பை போக்குவரத்து முகவரே ஏற்றுக்கொள்கிறார். நிறையின் அடிப்படையில் போக்குவரத்து கட்டணங்கள் அறவிடப்படுவதில்லை. ஆனால், சாக்குகளின் அல்லது பெட்டிகளின் எண்ணிக்கையை கட்டணங்கள் அறவிடப்படுகின்றன.

உற்பத்தியின் உச்சக் கட்டங்களில் உற்பத்தியை ஏற்றி இறக்குவது ஒரு பிரச்சினையாக உள்ளது. ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் பணிபுரியும் போக்குவரத்து முகவர்களின் எண்ணிக்கையும், அவர்கள் சொந்தமாக வைத்திருக்கும் ஸொறிகளின் எண்ணிக்கையும் எப்பொழுதும் மட்டுப்பட்டதாகவே விளங்கும்.

பொதிப்படுத்தலும், தர நிர்ணயமும் சரிவர மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ள போதிலும் பெரும்பகுதி உற்பத்திகள் கெடுவதற்கும் அல்லது அறுவட்டக்குப் பிந்திய நஷ்டங்கள் ஏற்படுவதற்கும் ஒழுங்கினமான ஏற்றி இறக்கவே காரணமாக அமைகிறது. எது எப்படி இருப்பினும் பாவணையாளர்களும், உற்பத்தியாளர்களுமே ஏற்றி இறக்கலுக்கான

கான கெலவினத்தை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டிய நிலையில் உள்ளனர்.

போக்குவரத்து முகவர்களின் பொதுவான தடைமுறை என்னவெனில் சாத்தியமான அளவு பொதிகளை ஸொறியில் நிரப்பவே விரும்புகிறார்கள். அதேவேளை, பெட்டி அல்லது சாக்குகளின் எண்ணிக்கையின் பிரசரமே கட்டணம் வசூலிக்கப்படுவதனால் உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்தியை அளவுக்குதிகம் பெட்டிகளிலும், சாக்குகளிலும் போட்டு நிரப்புகிறார்கள். இவ்விருவர்களின் நடவடிக்கைகளினால் உற்பத்தி கூடிய விரைவில் கெட்டுப் போய் விடுகின்றது.

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்

தனது உற்பத்திக்குக் குறைந்த விலையே வழங்கப்படுகிறது எப்பது உற்பத்தியாளர்களின் பொதுவான பல்லவியாகும். இதே வேளை, மரக்கறிகளினதும், பழங்களினதும் விலை சணிசமான அளவு உயர்ந்துள்ளது வனபாவனையாளர்கள் குறைப்படுகிறார்கள். எனவே, பாவணையாளர்களோ, உற்பத்தியாளர்களோ சரிவர பயன் பெறுவதில்லை என்பதைத் துலாம்பரமாக அறியக்கூடிய தாக்குள்ளது. உற்பத்தியாளர்களை விட இடைத்தரகர்களே கூடியளவு லாபத்தைப் பெறுகிறார்கள் என்பதை இது நிருப்பிக்கின்றது. பெரும்பாலும் பாவணையாளர்கள் வழங்கும் பணத்தில் 15-40 சதவீதமே உற்பத்தியாளர்களை அடைகிறது.

சந்தைப்படுத்தலுக்கான புறத்துறை ஜாய்ப்பு

உற்பத்தியாளர் தனது உற்பத்தியை சந்தைப்படுத்துவதற்கு உள்ள வழிமுறைகளில் கமிஷன் முகவருடன் விதியோகங்களை மேற்கொள்ளதே மிகவும் பிரசித்தமானதாகும். கமிஷன் முகவருடன் அரசாங்க தினைக்களமொன்று போட்டியிட்டாலும் கமிஷன் முகவரே சரிவர செயற்பாடுகளை மேற்கொள்கிறார். மொத்த வியாபாரிகளுடன் தமது உற்பத்திகளுக்கு நியாய விலையைப் பெற்றுக்கொடுத்து பெருமளவு உற்பத்தியாளர்கள் விளங்குகிறார்கள்.

வொத்த வியாபாரிகளுக்குக் கடன் பல்லாத்துக்கள். போன்றவர் மூன்றாம் நில வரத்திருத்தங்கள், விளைவு, சுற்றுடை நிலைங்கள் பறிநில் போதிய அளவிலை தெரிந்திராதல் மற்றும் பல சுதாரிப்புக்களில் பல்லை முடித்து ஒன்றே போன்றவையும் தெரிவினால் போதிய போன்ற இங்களிலையை போன்ற இங்களிலைக்கும் எடுக்கவேண்டுமென்று இங்களிலைக்கும் சார்யாமாறும். இங்கில் நிலைங்கள் குறிக்க தீவித்து பெரும்பாலும் குடிரிகளையிட்டு செலவிடி சூப்பான் வருத்தத்தை எடுக்கவேண்டுமென்று அடிக்கால யோத்த வியாபாரிகள் அவைகளைக் கொர்க்கார்.

நீர்ச்சாலையாக ஏற்றி கூறுகின்ற வசதி கள் பொது கிழவை குறிக்கவேண்டும், சரிசூர் பொருப்புத்துறையிலுமும், அப்போது நிலைங்கள் கூர்க்கும்பாலும் ஆரியங்கள் பிரிக்கப் போன்ற வியாபாரிகளும், பல்லை முடியப்படுமும் அதிகால செலவிட்டதை ஏற்றும்பிரிவான பேண்டும் நிலைங்கள் உள்ளன.

கமீஷன் குக்கார்கள் உறுப்புக்கொள்ள வாங்கு நேரடியாக அதிகமுடியும்படியாக உட்புத்திகள் தொடுப்பு பெறுவதும் என்க பொருக்கத்திருப்பதுக்குக் கடலைக் கெட்டுக்கிடுகின்றன. இந்த கடல் மற்றுக்கு அவைகள் அரசாங்க வகுக்கீலை கிடைக்கின்ற வகுக்கீலை வரும்படிகளும்.

உறுப்புக்கொள்ளுதல் முன்று உறுப்புத்திருப்பு குக்கார்கள் கீழடத்தரக்கர்கள் விளைநிலைங்கள்.

மாங்கநிலைங்கள், பழங்குடியும் பகுதிகள் உற்குத்திருப்பு குக்கார்கள், உற்குத்திருப்பு குக்கார்கள் குறிக்க அதிகமாக உட்புத்திகள் தொடுப்பு பெறுவதும் என்க பொருக்கத்திருப்பதுக்குக் கடலைக் கெட்டுக்கிடுகின்றன. இந்த கடல் மற்றுக்கு அவைகள் அரசாங்க வகுக்கீலை கிடைக்கின்ற வகுக்கீலை வரும்படிகளும்.

வேபர் அதிகால வொறைகளை அனுப்பாறும் வாத பின் நிலைங்களுக்கு நிபுக்கத்தினை ஏது வரத்து வொண்டு வரமுடியாத நிலைங்கள் விடுவிடுதல்.

வடன் வசதி

மாங்கநிலி, பழங்குடியைக் கொடுக்க வடன் வசதியைப் போன்ற வடன்வசதியைப் போது பத்திரிகைகள் வடனை இல்லாமல் விடுபடுகின்றன. அதிகமான, அரசாங்க வகுக்கீலையை இருந்து விடுவதைப் படிமுப் பேருத்து என்று பீர்விடாத நில விழுமாக நிபுக்குவதாக விளைநிலைங்கள் என்றன. இனால் குமரி சாதனாக்களைக் கொண்டு விடுவதற்கு, மொத்த வியாபாரி வகுக்கு உறுப்புக்கொள்கூடியுள்ள கடங்களை வழங்குகின்றன.

தீவுகள்

கடலை வில ஆஸ்திரைக் காவையை வாய்க்கும், அறுவத்தினால் குறுப்பு பயன் கண்டியுமிருப்பதை நிட்டங்களை அரசாங்கம் திட்டமிடுவது. என்றால், இதுவரையில் நிலைங்கள் இதிகரிய சுமதியுமானது.

ஒன்றே, உறுப்புக்கொள்ளும், பால்கிள வாய்க்கும் கேள்வும் பயனிப்பு வேண்டும் காரணம் பின்னரும் அங்கங்களில் வகுக்கும் செலுத்த வேண்டும்:

1. தீவுகளில் உறுப்புக்கொள்ளுதல்
2. உறுப்புக்கொள்ளுதல் அங்கங்களை வகுக்குதல்
3. உறுப்புக்கொள்ளுதலைக் குறிப்பிட விரிவில் விடுவதற்கு கூட வேண்டுதல்
4. அங்கங்கள் உற்குத்திருப்புதல் படிமுபு வகுக்கீலையைத்துவிட விரிவில் விடுவதற்கும்

20 முதல் 28ம் பகுதிகளை வொரை விவசாயிகளை கட்டு அரசாங்க முன்று ஆராய்ச்சி பயிறுசீலி நிறுவகத்தின் வணவு பண்டு கெட்டு இதழ்களில் விவரின்திடுவதைப்படிமும்.

நுவரெலியா மார்ட் த்தில் மாக்கறி சந்தைப்படுத்தல்

இலங்கையில் கரட், பீட்ரூட், கோவா, வீக்ஸ், தக்காளி, உருளைக்கிழங்கு போன்றவை பெருமளவில் மலையக்ததிப்பையே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. இம்மரக்கறி சனக்கும், கிழங்குக்கும் பெயா போன்ற நுவரெலியா, சந்தைப்பளை, வெலிமடைபோன்ற இடங்களாகும். புறக்கோட்டை மொத்தச் சந்தைக்கு வரும் மரக்கறிகள் இந்த இடங்களில் இருந்தே பெருமளவில் கொண்டு வரப்படுகின்றன.

நுவரெலியாவில் இருந்து 7 மைல் தூரத்தில் உள்ள கந்தைப்பளையில் இருந்தே சிறந்த ரக மரக்கறி வகைகள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன.

ஏனைய இடங்களைப் போலன்றி இங்கு வருடம் முடிவதும் மரக்கறி செய்கை மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இங்கு மிகவும் நவீனமய தொழில் நுட்பத்தின் அடிப்படையில் மரக்கறிச்செய்கை மேற்கொள்ளப்படுவத ஆல் மரக்கறியின் தரம் மேலோங்கியுள்ளது.

கந்தைப்பளையின் சிதோஷ்ணநிலை, மண், நீர் ஆகியன மரக்கறி செய்கைக்கு உகந்தது. இங்கு பெரும்பாலான மரக்கறிச்செய்கை நிலங்கள் 3-1 ஏக்கரைக் கொண்டதாகவே விளங்கின்றன.

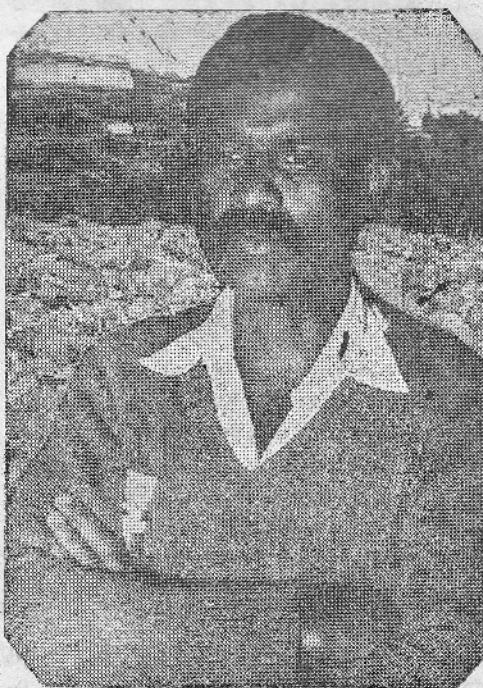
எனினும், தற்போது இங்கு மரக்கறிச்செய்கைக்கான செலவினம் அதிகரித்துக் கொண்டே செல்கிறது. ஏனெனில் சில காணிக் கொந்தக்காரர்கள் ஒரு வருடத்திற்கு ஒரு ஏக்கருக்கு குத்தகையாக 25 ஆயிரம் ரூபா அளவில் வகுவிக்கிறார்கள்.

வீக்ஸ், பீட்ரூட், சரட், கோவா போன்ற மரக்கறி வகைகளே பெருமளவில் இங்கு பயிரிடப்படுகின்றன. இவை பயிர்ச்செய்கை பண்ணப்படும் நிலத்தில் 93 சதவீதத்தில் செய்கை பண்ணப்படுகிறது.

உற்பத்தியைப் பொறுத்தவில் ஏக்கர் ஒன்றுக்கு வீக்ஸ் 20 மெட்ரிக் தொண்ணையும், பீட்ரூட் 22 மெட்ரிக் தொண்ணையும், சோவா 36 மெட்ரிக் தொண்ணையும், சரட் 20 மெட்ரிக் தொண்ணையும் வீளைச்சலாகக் கொடுக்கின்றது. ‘கல் கோவா’ என சிங்களத்தில் அழைக்கப்படும் கந்தைப்பளை கோவாவுக்கு ஏனைய இடங்களில் விளைவிக்கப்படும் கோவாவுக்கு கிடைக்கும் விலையை விட ஒரு மடங்கு விலை அதிகம் கிடைக்கின்றதாம்.

நாளொன்றுக்கு சராணியாக 60-65 தொன் மரக்கறி கந்தைப்பளையில் இருந்து ஏனைய இடங்களுக்கு கொண்டு செல்லப்படுகின்றது. இவற்றில் 25 சதவீதம் கொழும்பு மொத்தச் சந்தைக்கு அனுப்பப்படுகின்றது. பெரும்பாலான மரக்கறிகள் இப்பகுதியில் உள்ள 40 மரக்கறி வர்த்தகர்களின் உடனடியாகவே உற்பத்தி யாளர்களுக்கு பண்க்தை வழங்குகிறார்கள். வெளியார் மரக்கறி கொள்வனவு செய்வது என்றால் இவ்வர்த்தகர்களையே நாடவேண்டியுள்ளது. எனவே, கந்தைப்பளையில் ஏனைய இடங்களைப்போல முகவர் ‘ஏஜன்ட்’ முறை நடைமுறையில் இல்லை.

தமது உற்பத்திகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு போட்டி மனப்பான்மை ஏற்படவேண்டும் என்பதை இங்குள்ள மரக்கறி உற்பத்தியாளர்கள் விரும்புகிறார்கள். தமது



இவர்தான் இறிவுதோபர் தோமஸ்

பகுதியில் ஒரு கிராமச்சந்தை நாற்களாட்டு ராஜ தமது உற்பத்திக்குக்கு மேற்கூர் விளை அதிகம் விவரத்தும் என்ற இவர்கள் கதுக்குறிச்சன.

நூல்கு விவரிக்க நூல் மரக்கறி உற்பத்தியான மீனங்கள் என்று அவர்களுது உற்பத்திகளைச் சுற்றிச்சுட்டுத்தின் உள்ள மீன்களினால் ஆலிச்சுது ஆராய்ந்ததாம்.

நூல்கு விவரியா - ஸ்ரீமத்தோபா சேவாஸ் போது திரியின்தோபா சேவாஸ் என்ற பீவைது தமிழ் வாலிப்போர் நூம் ஏற்கின்கூட்டார் கூார் மூக்கார் உக்கார் காப்பு சீக்கம் ப்ரது மூக்கிக்கிழுங்கு சேவாக்காரை ஆண்டு முழுவதும் பெற்ற கொஞ்சமிருந்து.

இவர் தனது உற்பத்தியின் கொழுஷ்ய வரிகளை சந்தைக்க அழுப்புப்பாலினில் பொறுத்து இருந்தன உற்பத்திக்காரர்கள் தமது போத்தினை மொழும்; சீக்கம் அழுப்பிலிருந்து கன். சீலில்தோபா எனது உற்பத்தியின் நூல்பொறியை மொத்த விவராயிக்குப்பிரிக்க வேண்டியுள்ளது.

இதற்கான காரணம் என்னவே எனில் கொழுப்பு வரிகள் சுதா-உபயீர் தூர் கூவை கட்டுக்கூடி நூபா சீக்கம் கொத்தை தூங்கின்ற மொத்த விவராயினால் பீபுவழுந்துக்கூடியன். நூல்கு விவரியா விவராயிக்கூடி உற்பத்திகளை கால்தி. அவ்வினாபை பொறுத்த கீடுகளுக்கிடை அழுப்பினையும்கீட்டுரியான.

இனி விவரத்தை உற்பும் மீர் பத்திரகாரர். எனில்கூறுவது பற்றுக்குத்தான் ஒரு வாய்ப்பு எனது உற்பத்திக்கு மீர்களினையாக விவரிக்கின்றன என ஏற்றுக்கொண்டு இருக்கிறார்.

உற்பத்திகளின் சுற்றுத்தெடுத்தவை மொழுத்தளவில் வங்கில் பிரச்சினையும்

இல்லை என அவசி மேற்கூர் கீர்த்தி நார், ஆலூல், காரி காலையை தமது உற்பத்திகளை வடக்கு சிழுக்கு மாலை வைப்பதாக்கு அனுப்பி வருகின்ற மூலமாத்தினால் உற்பத்திகளுக்கு மேற்கூர் விளை கொடு விட அதிருக்கின்றாரா.

'உற்பத்தை', சிறுக்கூத்து கீர்த்தி என்க என்க போன்றவை மேற்கூர் மாலை வைப்பதே செலவழித்து விடுவது கூடும். பிரது ஜிக்கீ என எல்ல பதில் அனிச்சார், தீந் தாலை காலூக்கு உற்பத்தியை எழுப்பினால் பீபுவை சூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும். கீர்த்தி வைப்பதே கூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும். கீர்த்தி வைப்பதே கூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும்.

ஏது பொய்யடி தீந் மீறும் காலையைக்கிழங்கின் மால் ஏது விழைக்காக நாசத்துவாத்துவிலை மிக உற்பத்தி ஏற்படும் கீர்த்தி குறை விடுவது கூடும். குறை விடுவது கீர்த்தி வைப்பதே கூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும். கீர்த்தி வைப்பதே கூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும்.

தாநியா தாயமாத்தினி கோவை

நூல்கு விவரியாவில் இந்தை உற்பத்திகளை கோருக்கு கூறி அழுப்பி வருவதற்கு கூடும் வாய்ப்பு நாசத்துவாத்துவிலை மிக உற்பத்தி ஏற்படும் கீர்த்தி குறை விடுவது கூடும். கீர்த்தி வைப்பதே கூந்திர நீலை கொண்டு விடுவது கூடும்.

இந்தையார் 1351ம் ஆண்டு தாயிக்கப்பட்டது. நூல்கு விவரா, காந்தப்பரை மரக்கறி உற்பத்தியாளாகவினால் உ. 111. ததி கீ கோவையும்பிரக்கு அழுப்புவாற்று உதவுக்கு மாலையை இது தாயிக்கப்பட்டதும் தம் போது 41 விளாறிகள் இத்தாலைத்தின் பதிலை செய்யப்பட்டுள்ளன.

நூல் விவரம் பெருக்கலும்கு
அடிமட்ட விலை இருப்பதுபோல
முடிவாக்குக்கும் இருக்க
வேண்டும் என்கிறும் உணர்வை



திரு. பேர்ஸி வீரசிங்க

உற்பத்தியாளர்கள் கொண்டுவரும் உற்பத்திகளை ஒன்று சேர்த்து லொறிகள் மூலம் புறக்கோட்டை மொத்தச்சந்தை, 'மனிச்' சந்தை, நாலாவது குறுக்குத் தெரு அகிய வற்றுக்கு இத்தாபனம் அனுப்பிவைக்கிறது.

1984 ல் முதல் 11 மாதங்களிலும் இத்தாடனம் 256066 கிலோ கிரூம் உற்பத்தி களை கொழும்புக்கு அனுப்பிவைத்துள்ளது.

உற்பத்திகளைப் பொறுத்தளவில் அவற்றை அனுப்பிவையப்பதற்கான கட்டணம் லொறி சொந்தக்காரராகளினால் அற விடப்படும்போது 3/4 சதவீதம் இத்தாபனத் திற்கும், 3 சதவீதம் தரகருக்கும், 1/2 சதவீதம் ஏற்றி இறக்கலுக்கும் என்று பங்கிடப்படுகின்றது.

இத்தாபனம் இச்சேவையை அளித்து கூட அதேவேளை உற்பத்தியாளர்களுக்கு இன்னென்று சேவையையும் அளிக்கின்றார். பச்சோடை இத்தாபனமே லொறியில் கொண்டு சென்று உற்பத்தியாளருக்கு வழங்குகிறது. இதற்கு அந்தர் ஒன்றுக்கு 1 ரூபா 80 சதத்திடையே வகுக்கிறார்களாம்.

சடந்த 34 வருடங்களாக சேவையாற்றி வரும் இத்தாடனத்தின் சேவையை பல உற்பத்தியாளர்களும் பாராட்டினார்கள் என்று மிகையாகாது,

கெப்பட்டி பொலவில்

கெப்பட்டி பொலவில் சிறிய அளவில் மரக்கறிகளைக் கொள்வனவு செய்து புறக்கோட்டை மொத்தச் சந்தைக்கு அனுப்பிவைப்பதில் 3 ஆண்டுகளாக ஈடுபட்டு வருகிறார் டி. எம். குணசேகர என்பவர்.

இவர், நாளாந்தம் போஞ்சி, கறியின்காய், தக்காளி, பீடரூட், சிழங்கு போன்ற வற்றை அனுப்பிவைக்கின்றார். ஒரு கிலோ வுக்கு 25-50 சதம் மட்டுமே லாபமாக கிடைப்பதாக இவர் தெரிவித்தார். உற்பத்தியாளர்கள் கொண்டுவந்து கொடுக்கும் மரக்கறிகளை இவர் சேர்த்து கொழும்புக்குச் செல்லும் லொறிகளில் அவற்றினை ஏற்றிவிடுகிறார்.

பிரச்சினையைப் பொறுத்தளவில் சில சமயங்களில் ஒரு கிலோ உற்பத்தியை 10 ரூபாவுக்கு கொள்வனவு செய்தால் அதற்கு கொழும்பில் 5 ரூபாவே விலை கிடைக்கின்றது. எனவே, இந்த 5 ரூபா தஷ்டத்தை தாமே தாங்கிக் கொள்ள வேண்டியுள்ளது எனத்தெரிவித்தார். இதை தவிர்த்துக் கொள்வதற்கு உப உணவுப் பொருட்களுக்கு அடிமட்ட விலை இருப்பது போல மாக்கறிகளுக்கும் அடிமட்ட விலை இருக்க வேண்டும் என இவர் சுட்டிக்காட்டினார்.

நுவரெலியா, கந்தப்பனை, வெலிமடை, பதுனோ ஆகிய இடங்களில் நாங்கள் கற்றுலா மேற்கொண்டு பல மரக்கறி உற்பத்தியாளர்களைக்கண்டு அவர்களது குறைகளைக் கேட்டறிந்தோம்.

தமது உற்பத்திகளை கொள்வனவு செய்வதற்கு முன்னரை விட தற்போது பல கும் முன்னியடித்துக்கொண்டு வருவதனால் சந்தைப்படுத்திலில் எவ்வித பிரச்சினையையும் எதிர் நோக்குவதில் தாம் கஷ்டங்களை அனுபவிப்பதில்லை எனத் தெரிவித்தார். ஆனால், சில வேளைகளில் உற்பத்திக் கெலவினம் அதிகரிப்பதனாலும், உற்பத்திகள் அளவுக்குத்திக்கம் உற்பத்தி செய்யப்படுவதனாலும் செய்யல்லில் நல்ஷ்டத்தை எதிர்நோக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படுவதாகக் கவலை தெரிவித்தனர்.

மற்றும் அரசாங்க தாபனங்கள் தம் மிடம் நேரில் வராமல் தரகர்கள் மூலம் வருவதனால் உற்பத்திக்கு தியாய விலை கிடைக்காமல் போகின்றது என்றும் அவர்கள் கட்டிக் காட்டினார்கள்.

இவ்வித பிரச்சினைகள் நிலவுகின்ற போதிலும் இன்று பிற்பகலில் பிடிங்கப்படும் மரக்கறி வகைகள் நாளை காலை ஆறுமணிக்குள் புறக்கோட்டை சந்தையை அடைந்து விடுகின்றது. பாலவையாளர்களும் ஓரளவு புதிய மரக்கறிகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாகவுள்ளது. அந்தளவில் மரக்கறி சந்தைப்படுத்தல் ஓரளவு திருப்திகரமாக நடக்கின்றது எனவாம்.

சந்தைப்படித்தலில் 'இடை வியாபாரிகள்'

சுதாதபாடுத்தலில் உறுபத்தியானாலும், பாவண்மானங்களும் மத்தியில் 'இடை வியாபாரிகள்' (Middlemen) 'காஸ்ட்ராஷன் கள்' என்ற அடையாளமாகும். இத்தகவாய் சங்கால நான் சந்தைப்படுத்துவது சொல்லியது அல்லவின்னால்து என ஆக்லன்ஸட்டுப்படுத்துவது சிறப்பு.

ஏழி காரன் மீட்டாகு என தாங்கள் பார்வதத் தொட்டங்கிய என்ற தொட்டு 'இடை வியாபாரிகள்தான்' தான் ஏழி குடும்பத்தைப் பார் ஏற்றுள்ளது என்றுமிகுஷ்டின்றான். பின் வாய்க்காலின் பால்வெட்டா மாநாட்டுக்குப் பார்வதத்தின் ஏழி காரன்களுக்கும் இடை வில் ஏஞ்செரிபியேர்களுக்கும் போன்றும் இடை வில்லைக்கிடாத்து. இருந்த மாநாட்டின் பொலையாற்றுவது, கூடுத்தான், விடி வேடா நிலையாற்றுக்கூடுதல் ஒரு காந்தி கூடிப் போன்று என ஏற்றி இறங்குவது போன்ற முக்கியபணி களை முற்பிரிக்கவில்லை.

இவ்வகையில் மாநாட்டினாற்றுவது பொலையாற்றில் எந்த பிரச்சனைகளை நிறுத்தி எழுப்பி விடுவதைப் போன்றும் இடை வியாபாரிகள் நிறுத்துவதையும். அவற்றை ஏதுத்தியில் யேசு தினிய முறையுக்காலாக இடையத்தைப் போன்று எத்தனை நிலையாற்றினாற்பூர்வமாக விட்டு, இந்த நிலைமை கிடையாற்றுவதையும் கூறுதலை முன்வரவிடுவதையும், பூர்வமாக ஏட்டால் உறுப்பு விடுவதையும் விடுவதையும் விடுவதையும் எடுத்து 20 இல்லாம் முத்தொர்க்காலங்களுக்கும் கொல்க்குதிர்வதையும் 'இடை வியாபாரிகள்' கூறுவதினால்.

தேர்வாற்றுத்தகத்தில் இலை க்ரேட் என்ற குறிக்கு கம்யூன் கூபாயிஸ்கி என்றும் நிறுத்துக்கூட 1985இல் நா தாநிய ஆய்விளாய்லின் பிரச்சாரம் 'இடை வியாபாரிகள்' பேருந்து வார்கர் அதிகரியங்களில் என அறிவுபடித்துள்ளது. உறுப்பு வியாபார ஒரு கிடைவு கிடைய அறிவியை மாய்வை பார்வை கூடுதல் சிரமத்தின்கூட வரவிடுவதும் சந்தைப்படுத்துவதும் ஒன்றெடுத்துகிடைப்பொதுவும் பிரச்சாரம் இலை வியாபாரிகள் வாய்மொத்த முறையின் பிரதான ஊழும் நூல் போன்றை 18 முதல், சிராமிய கருதை வியாபார-20 முதல், கருதை வியாபார-20 முதல், மொத்த வியாபார-21 முதல், சிறங்கவும்யாம்பாரி-முதல்.

வாய்வே, தில்லை மூல்திறம் இடை வியாபாரிகள் என கூறுகிறார்களில். சுதாதபாடுத்தக சேவை நீதிக்கும் பொருதல் பாவண்மானங்கே அலிசோவு சேவன்களுக்கு எப்பிரி தோட்டு வேண்டியுள்ளது. ஆனால், இடை வியாபாரிகளில் அச்சற்றுவது இத்திடு ஒரு வியாபாரம் முறை. தில்லைப்படுத்துதல் குறைங்க, ஏஞ்செரிபியர்கள், அவற்றை வருத்துவத் தில்லை, கூடுதல் பெருத்துதல், பாராநுக்கமாக என்னிடமாய்வதுறைக், வசந்தரா இடாங்களின்மூலாராட்டுக், சுதாத நிலைகளிலே வியாபாரம் பொதுநிலையில் மூலமாக வியாபாரிகளை நிறுத்துவதும்.

சந்தைப்படுத்தல் தகவல்

இதற்கென ஒரு பிரிவு

கமநல் ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகத்தில் 1979ம் அண்டில் சந்தை ஆராய்ச்சி பிரிவு (இது தற்போது சந்தைப்படுத்தல், உணவுக்கொள்கை பிரிவாக பெயர் மாற்றப்பட்டனது) அமைக்கப்பட்டது. நாட்டின் உணவு விதியோகத்தின் திறந்த முகாமைத்துவத்திற்கான கொள்கைத் தீர்மானங்களை எடுக்கும் பொருட்டு தேசிய உணவுக் கொள்கைக் குழுவுக்கு தரவுகளை வழங்குவதற்காக இப்பிரிவு அமைக்கப்பட்டது.

ஆராய்பத்தில் மேற்படி குழுவுக்கு ஒரு சேவையாற்றும் முகவர் தாபனமாக இயங்கி வந்த இப்பிரிவு அதன்பின் வாழ்க்கைச் செலவு குழுவொன்றையும் அமைத்தது. நாட்டின் உணவு சந்தைப்படுத்தல் முறை தொடர்பான தரவுகள் ஆகியவற்றைச் சேகரித்தல், பகுத்தல், பரப்புதல் ஆகியவற்றையே இக்குழு தனது பணிகளாகக் கொண்டுள்ளது.

தேசிய உணவுக் கொள்கைக் குழுவும், வாழ்க்கைச் செலவுக் குழுவும் பின்வரும் கமத் தொழில் உற்பத்திகளில் கவனம் எடுக்கும்:

அரிசி, கோதுமை, கோதுமை மா, சினி, மிளகாய், மிளகு, வெங்காயம், உருளைக் கிழங்கு, கெளாபி, பாசிப்பயறு, சோளம், சோயா பருப்பு, நிலக்கடலை, எள்ளு, உழுத்து, திணை, சாமை.

சந்தை ஆராய்ச்சிப் பிரிவு இவ்வணவு 'பொருட்களின் பல்தரப்பட்ட அமசங்கள் குறித்து' கிரமமாக அறிவிக்கின்றது. உற்பத்திகளின் கையிருப்புக்கள், அவற்றின் விதியோகம், சந்தைப்படுத்தக்கூடிய தொகை, சந்தையில் உள்ள தொகை, மற்றும் இது தொடர்பான விடயங்கள் ஆகியவையே இவ்வயாகும்.

இதேதலையினைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக சந்தை ஆராய்ச்சிப் பிரிவு பின்வரும் அமசங்களில் கவனம் எடுக்கின்றது :

1. கிரமமான நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள்
2. அழுத்தமான ஆராய்ச்சிகள்
3. திட்டமிடப்பட்ட பகுப்பு ஆய்வுகள்
4. பயிற்சி நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள்

தகவல், விதியோக கிராக்கிக்கான குழந்தை மற்றும் பாரிய உணவுப்பொருட்களின் பல்தரப்பட்ட விலை தொடர்புச் சம்பந்தமாக தேசிய உணவுக்கொள்கைக் குழுவுக்கும், வாழ்க்கைச் செலவு குழுவுக்கும் சேவை அளிக்கவே இந்த நிகழ்ச்சித் திட்டங்கள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

இவ்வித சேவைகளை அளிப்பதன் மூலம் கொள்கை வகுப்போர் மட்டுமேன்றி உற்பத்தியாளர், வச்ததகர், பாவளையாளர் ஆகியோரும் பயன் அடைவார். தற்போது இச் சேவை இப்பிரிவினால் வாரந்தோறும் வெளியிடப்படும் "உணவுப்பண்டக செய்தி இதழ்" மூலம் அளிக்கப்படுகின்றது.

இதேவேளை, இப்பிரிவு பருவகாலத்திற்குட்பட்ட பயிர்களின் விதியோகம் - கிராக்கிநிலை குறித்தும் கிரமமான மதிப்பீட்டினை மேற்கொள்கிறது. இந்த மதிப்பீடுகளும், ஏனைய தாபனங்களினால் சேகரிக்கப்படும் தரவுகளும் ஒத்துப் பார்க்கப்பட்டு அதன் சிபாரிகள் பின்னர் கொள்கை வகுக்கும் குழுவிடம் கையளிக்கப்படும். இக்கூழுமூலம் இக்குழு இறக்குமதித் தேவைகளையும், ஏற்றுமதி சந்தைப்பங்களையும் கவனத்தில் எடுக்கும்.

பாரிய உணவு பயிர்களைச் சூபத்தியாகச் சீலிகள். இப்படி உயிரினத் திட்டங்கள் முழுமொசை எப்பந்தப்பட்ட பல்வேறு அம்சங்களை குறித்துப் பிரதிகள் தகவல்களை அறிகிறனர். அதுடே தினங்க் கிட்டத்திலே நீங்கூடும் ஸாபுபபபாரத்தினில் உறுபத்தியுள்ள விசீக சுற்றுடு விசீக குருஞ்சூபாரதம், கூரக்கார்ஜா விசீகங் கெள்ளிய சூபத்தியுள்ள சூபம் போன்றன.

ஸாபுபப்பொருட்களில் காந்தகார்ப்பதை, ஏவு நாய்வை, கொக்கி சிங் ஆகியவை தொட்டுப்பாக குறுகிய தாவ இணக்க எடுத்துக்கொடையான பிப்பீவி பேரிலோக்கில் உதிர்க்கியாறாலோ முயக்கி கூறிய உணவுக்கு விவகைக்கிட்டுப்போக வாழ்வதை சொல்லத் தயவு. அதைப் பிரசுந்த முகவர் தாபமால்கூட ரோஷாநாக விட்குப்பாது பிப்பீவி அந்த வாழ்வதைக் கொள்கிறார்தா.

ஸாபுப ப்ரீதி மரணப்படுத்துகிற பிக்கிளை இங்காலாறு முறையில் தீட்டியிடப்பட்டு, பழுப்பாயுரமையும் இப்பீகிற மேற்கொண்டிருக்கும்.

ஸாபுப மளிகை கோடி இது பழுப்பிக்கடலை எழுத்தி, அவை விவசாயங்கள் இல்லாத முதல் சீதா யெத்து, விவசாய சாலைகளின் விரிவான தெப்பாபுபுக்கு அதிகமான கார்ப்பா காந்தகார்ப்பத்துவமில் போட்டு, கிட்கார விசீகாரி அவர்களிடியல்கள், சூபத்தை கண்ட அரிசி, முத்துவ பிரசுந்த, விசீகாரி, கிட்கார பெருக்காதி, பீங்காரி, பாக்காரி, முக்காரி, பூட்டுத் தாங்கு பீர் விவசாய முறைகளை எடுக்கின்றன.



பிப்பீவைச் சுட்டு பிப்பீவை வடியுத்தமிழ், பிப்பீவையும், பிப்பீவை குடும்பம், பிப்பீவை, பிப்பீவை, பிப்பீவை, சிருநாலி, விசீகாரி, விவசாயங்களின் விவில் இட்டால்வுக்காலம், பிப்பீவை.

பிப்பீவை விவசாய குடும்பத்தில் உணவுப்பொருட்டுப்பிரிவு விதிவிவரமாக முன்னிடுவதை முறையான அங்கிலை பிப்பீவை அறிக்கைகள்கூடது. அந்த தொழில் காந்தகார்ப்புத்துவ, அது பிசுட்டாலை அங்காரன் அடிவையரிதில் வற்றுக்கூடிய வீதிகளைக் காணுதல் சாலைகளை வழங்குவதற்காக அந்த பிப்பீவை அங்கிலைத் தலைவர்களும் வெளியிட்டு விடுகின்றன.

இலங்கையில் பிரசித்தமான பழ வர்க்கம்

வாழைப்பழ விநியோகம்

பழவர்க்கங்கள் எமது நாட்டிற்கு அத்தியாசியமானது என கருதப்படாதிருப்பதனால் அது தொடர்டாக எமது அகற்றையும் அந்பமாகவே உள்ளது. அதனாலேயே இலங்கையில் பழவர்க்கங்களை உணி நபர்கள் நுகர்வது குறைந்து போய் கூணப்படுகிறது.

சனத் தொகை புள்ளி விபராத் தினைக் காலத்தின் மூலம் 1980/81 ஆம் ஆண்டுகளில் நடந்தத்தப்பட்ட சமூக போருளாதார கணிப்புகளின் பிரகாரம், ஒரு உணி நபர் மாதம் ஒன்றுக்கு 3.2 வாழைப்பழமும், 0.4 பப்பா சிப் பழமும், 0.1 அண்ணசிப் பழமும், 0.5 மாம் பழமும், 0.1 தோடம் பழமும் சாப்பிடுவது புலனுகிடுவது.

பழவர்க்கங்களை அதிகமாக உண வேணுவங்கள் என வைத்தியர்கள் ஆலோசனை கூறிய போதிலும் தத்தமது வீட்டுத் தோட்டங்களில் டயிராகும் பழங்களை உண்பதை விட, மேலைக்கமாக அவற்றை வாங்கி உண்ணும் பழக்கம் நம்மவர்களுக்கு குறைந்துள்ளது. இதற்குப் பல காரணங்கள் உண்டு. பழங்களின் விலை அதிகரித்துமை ஒரு சாரணமாக இருக்கலாம். சந்தைகளில் கோழிக் கோட்டு அல்லது கப்பல் அல்லது ரஸ்தாவில் வாழைப்பழப்பூங்கள் ஒரு சூபா 50 சதமாக உள்ளது. அன்னுசிப் பழம் பத்து சூபாவுக்கும், பப்பா சிப் பழம் டட்டு ரூடாவுக்கும், சறுத்தக் கொழுப்பான் மாம் பழம் ஒன்று 6 சூபாவுக்கும் விற்பனையாகின்றன.

பழ வர்க்கங்கள் நம்மவர்களுக்கு அத்தியாசிய உணப் பொருட்களாக விளங்கிய மையால் அவற்றுக்கென மக்கள் டணம் செலவிடுவதும் குறைந்துள்ளது. எனினும், பழ வர்க்கத்தினை உண்பதனால் ஏற்படும் நற்பயனை - நோய்களும் போது அதுவும் வைத்தியர்கள் வழங்கும் ஆலோசனையின் போடுத உணரத் திடீட்டுகிறோம். பெரும்பாலான பழ வர்க்கங்களில், குறிப்பாக வாழை, பப்

பாசி, வில்வார் ஆகிய பழவர்க்கங்களில் கூடுதலான போஷாக்கு சக்தி இடப்பதாக வைத்தியர்கள் ஆலோசனை கூறியுள்ளனர். குழந்தைகள் முதல் வயே திபர்கள் உட்பட கர்ப்பினி தாய்மார்களும் கூடுதலாக பழங்களைச் சாப்பிட்டால் ஆரோக்கியமாக வரும் முடியும்.

இலங்கையில் பிரசித்திவாய்ந்த வாழைப்பழ வர்க்கங்களை விநியோகிக்கும் முறைபற்றி கூறுவதே இக் கட்டுரையின் பிரதான நோக்கமாகும்.

ஆர். பி. பத்திரன்

(ஆராய்ச்சி பயிற்சி உத்தியோகத்தர்)

வாழை

சுமார் ஐந்நாறு வருடங்களுக்கு முன் பிருந்தே மனிதனால் பயிரிடப்பட்ட ஒரு பயிராகும். முக்கியமாக, ஆபிரிக்கா, மத்திய அமெரிக்கா, இந்தியா, மலையா, தென் சிங்க, மொரிசியல் தீவு முதலிய நாடுகளில் விசேடமாக டயிரிடப்பட்ட வாழை காலப் போக்கில் தென் இந்தியா, மலையா, சிங்க, மொரிசியல் தீவுகளிலுமாக இலங்கைக்கு வந்து இங்கு டயிராசியது என சொல் வெப்படுகிறது. இப்போது இலங்கையில் வாழையில் 27 வகைகள் உண்டெனக் கண்டு பிடிக்கப்பட்டுள்ளது. பூ வாழை, சாம்பல் வாழை, மொந்தன், செவ்வாழை, இதர, கப்பல், ஆனை வாழை, கோழி கோட்டு, பன்றி வாழை, சினி, கதவி வாழை என்பன அவற்றுள் குறிப்பிடத் தகுந்தவை.

இலங்கையில் விசேடமாகப் பயிராகும் வாழைகள் உற்பத்தியாகும் பிரதேசங்களும் உள்ளன. குறிப்பாக குருநாகல், கண்டி, கேகாலை, இரத்தினபுரி, மொனராகலை என்பன வாழைபயிரிடப்படும் முக்கிய மாவட்டங்களாக விளங்குகின்றன. அதே வேளை,

கண்டி, மஷ்நும் கோவி மாவட்டத்திலிருந்து வாழும், புளி வாழும் என்றுவரும், இரத்தினபுரி, குத்தாசல் ஆசிய மாவட்டங்களில் கேபழிக் கோட்டு மாவட்டங்களும் விசேஷமாகப் பயிராகிஸ்தான். அதே வேளை, புளிலூலங்கு இலங்கையில் கால மீதேசும் கல்லிலும் பயிராகிறது. காலாங்கூம்பாக இயங்கலைப் 80 மூலிகை கொட்டு சிலத் திட்ட வாழும் பயிராகிறது. அத்துட்டு வாழும் யானாக இயங்கையில் புராதன பயிர்களில் ஒன்றாகவும், அடை சமயம் ஒவ்வொரு விடுதிக் கோட்டக்கிலையில் வளர்கிறது.

இப்பதிலையில் மாவட்டம் இலங்கையில் பிரதான வாழும் பயிராகிறது. இரத்தினபுரி இருந்தும் அதே வேளை, கோட்டக்காலைவால் எம்மிடிட்டிய, பண்ணியபேதத் தால்வாரா அத்துட்டு மூக்கியமாக இடம்போகாரும். அங்கு போதிக் கோட்டு, புளி, சௌகால முக்கிய மாகப் பயிராகிறது.

பாடுப்பா

சமீபத்தில்: அப் பிரதேசகளில் மேற் கொள்ளப்பட்ட அடிமீன் பிசுகாரம் வாழும் பூர்வக் கேபழிக்காரர், விழியாகத்துக்கும் மூல பாதிப்பான் பேர்ப்பிரான்காலம் பலங்குச் சுன்னாறு. குத்திப்பான வாய்வைப் போக்குவரத் துக்கவை சிருங்கெருத்துள்ளாயமால் அப் பிரதேசகளில் இருந்த வாய்வைப் புறங்களை தெல்லி விடுவானால்கூட, விழியோவாக் கொண்டிரு இடாயாத் துதான்றியும்கூடு. அந்துடன் வாய்வைத் தோட்டக்கணுங்கும் பிரதூதம் பாதைக்கணுங்கும் மின்புல ரோன் பாதைக்கணும் இருக்கிறன.

வாய்வைப் பழ விதிப்பாகத்தில் குக்கிய இப் பல்லித்து விளாமிகளின் சந்தையாகும். இப்பிரதேசகளில் வருத்தேற்றும் சுத்தை கூடுவிரது, யானமுப்பழ விரிவோடு திருவெல்லோடு அப்பல்தினாலில் தல்லவாக சந்தைக்கும் கண்டு, சாதாரண விவசாயிகளின் தாம் பயிரிடுத் தாலை மரமகளிலிருந்து வாய்வைக் குப்பைகளை உடித்து வருத்து காக்காதுமில் விரிவரூபன். இது கூடிரா சிராமியாட்டக் கில் வாய்வைக் குப்பைகளை கேக்கிக்கும் குராநிலை முறை கொண்டு வருபி பலர் அவற்றைக் கந்தகளில் விழித்து பணம் சம்பாதிக்கிறார்கள்.

இத்தகைய விப் பிரதேசங்கள் பிசுகாரம் நடைமுறைகள் பேர்ப்பிரான்களிப்படுகின்றன:

1. கோட்டை மட்டுத்தில் கோட்டிப்பு.
2. நூர் மட்டுத்தில் கோட்டிப்பு.
3. பிரமாவட்ட வியாகாரிகள் (நூர் இடங்களில் திருத்த வந்து கெற்றி வருவது விவரம் காலத்தைக்கண்டு எடுத்துக் கொடியிடுப்பு)
4. சுடுகள் ஆடுப்பாடுகளில் கிரிவிளை செய்யும் வட்டுக்காலை (ஏர் விதி வோழுத்துப்பகல்)
5. சிக்கங்கு வாத்தாரிகள்.

இந்த வகையில் வாய்வைக் குப்பைகள் கோட்டிப்பார் பெறுவதற்கும் கிராமப்புறங்களில் வெளியே விசிரின்றுவர். அவர்கள் ஆடுப்பாடுத்துக்கோட்டத்திலிருந்து பிற்கிராது மூட்டுத்துக்கிராது கொஞ்சு வாய்வைக் குப்பைகளை வொழிக்கின்றார்கள். அவர்கள் கிராமப்புறங்களில் வகைத்து வரு வந்து சுத்தை சுத்தாய்வை வாய்வைகளில் வாய்வைக் குப்பைகளை கிடைக்கிறும் என்பதை அறியப்பட பூர்வமாக கொந்து வைத்திருக்கின்றன.

விவசாயிகளில் பிதலைக்குந்து ஏற்ப இந்த வாய்வைக் குப்பைகளிலிருந்து வான் வாரிகள் கிடைப்பதற்கு இப் பகுதி வளில் வாய்வைக்குந்து விழியாபாரிகள் தத்திலை வாய்வை சம்பாத்திருவெள்வர். அந்தும் நம் மிடம் வாய்வைக் குப்பைகளை கொண்டுவருவது சூப்பும் வியாபாரிகள் அதிக ஆடுவாய்வைதுப் பெறுவதற்காக எந்த விவசாயிகள் எத் தந்தப்பெத்திலையும் காட்டுவின்றின். இந்தினாய்சியப்புறங்களில் இப்பொழுதும் தோட்டுகிறது. எப்படியித்து பொதித்தும் வீறி போல் பொட்டப்பால் பெயரு நிறுவனங்கள் இது கோட்டை பிரமாவட்ட வகையால் வாய்வைக் குப்பைகளைப்படியாகச் செய்கின்றன விளைக்கோட்டைகள். சில வாய்வைகளில் அவர்கள் விவசாயிக்குந்தும், வாத் தால்களுக்கும் இடையில் இப் பொதுக்கோட்டை பிரமாவட்ட (கோட்டார) இத்திறாக்கள். சாதாரணமாக இங்கிலாந்து சிராம மட்டுத் திடு கேங்கிபவர்கள், பிற பகுதிகளிலிருந்து வரும் வொறுள்களை அளவிடு தார மட்டுத்தில் வாய்வைக்குப் போகிப்பார்களும் கோட்டைகளில் வாய்வைக்குப் பணம் சம்பாதிக்கிறார்கள்.

உதவுவதுண்டு. பிற பகுதிகளிலிருந்து வரும் வியாபாரிகள் தாம் கொள்ளவே செய்த வாழைக் குலைகளை நேரடியாக சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு அல்லது மொத்த விற்பனையாளர்களுக்கு விற்டனை செய்கின்றனர்.

விலை

சாதாரணமாக கோழிக் கோட்டு. ஆனை வாழை முதலியன விலை கூடியவை. இவை பழங்களின் எண்ணிக்கை அடிப்படையிலும், புளி வாழை, சினி வாழை என்பன குலைகளின் பருப்பைப் பொறுத்தும் விற்கப் படுகின்றன. 1985 ஆண்வரியில் இரத்தினபுரி மாவட்டத்தில் மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வின் பிரசாரம் அங்குள்ள விவசாயிகள் பெற்ற ஆதாயம் பின் வருமாறு:

புளி வாழைப் பழம் - 150 கொண்ட குலை 27 ரூ. 50 சதம்

(இரு பழம் - 18 சதம்)

ஆனை வாழைப் பழம் - 150 கொண்ட குலை 57 ரூ. 50 சதம்

(இரு பழம் - 38 சதம்)

கோழிக் கோட்டுப் பழம் - 100 கொண்ட குலை 48 ரூபா

(இரு பழம் - 48 சதம்)

ஏப்படியிருந்த போதிலும் இரத்தினபுரி மாவட்டத்தில் வாழைப்பழ விநியோகத்தில் விவசாயிகள் மத்தியில் பிரசித்தி பெற்ற விநியோக முறைகள் இரண்டைக் குறிப்பிடலாம்.

1. விவசாயிகள் - சேகரிப்பாளன் - கமிஷன் வியாபாரி (மொத்த விற்டனையாளன்)
2. விவசாயி - சேகரிப்பாளன் - தூர இடங்களிலிருந்து வொறுப்பில் வரும் வியாபாரிகள்

சாதாரணமாக இரத்தினபுரி மாவட்டத்தில் உள்ள சந்தைத்துறைக்கு காலி, மாத்தறை, தெனியாய், மிதத்தெனிய ஆகிய அயல் பிரதேசங்களிலிருந்தும் பாண்துறை, மொரட்டுவை, இரத்தமலை, ஹோமஸம், மஹரகம, பாததுறை, கம்பஹா, அட்டன் முதலிய பகுதிகளிலிருந்தும் வொறுப்பில் வியாபாரிகள் வருகிறார்கள். இந்த வியாபாரிகள் வழங்குபவர்களுக்கு கூடுதல் விலை கொடுப்பார்கள் என்ற நம்பிக்கை விவசாயிகளுக்கும், சேகரிப்பாளர்களுக்கும் இருப்பதனால் உற்பத்தியாளர்கள் அந்த வியாபாரிகளுக்கே, வாழைக் குலைகளை விற்க விரும்புகிறார்கள்.

எனினும், பேசே குறிப்பிட்ட இரண்டு விநியோக முறைகளின் கீழ் சேகரிப்பாளர்கள் பெறும் தொகை சில்லறை விலையில் பின்வரும் விதத்தில் குறிப்பிடப்படுகிறது:

புளி வாழை	ஆனை வாழை	கோழி கோட்டு
-----------	----------	-------------

கமிஷன் அடிப்படையில் விற்கும் முறை	16.5	14.3	13.1
வெளி வர்த்தகர்களுக்கு விற்கும் முறை	25.0	18.2	17.6

இந்த இரண்டு விநியோக முறைகளில் ஏற்படும் செலவினங்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்தலாம்:-

(விநியோக செலவினம் சில்லறை விலை யின் அடிப்படையில்)

புளி வாழை	ஆனை வாழை	கோழி கோட்டு
-----------	----------	-------------

கமிஷன் அடிப்படையிலான வியாபாரம்	63.3	55.8	56.4
வெளி வர்த்தகர்களுக்கு விற்கும் முறையில்	54.2	47.7	43.5

இதன் பிரசாரம், வெளி வர்த்தகர்களுக்கு விற்கும் முறையில், வழங்குநர்கள் கூடுதல் ஆதாயம் பெறுவதற்கு வழி சமைக்கப்பட்ட பட்டினமை புலனாகும். எனினும், இலங்கையில் மிகவும் பிரசித்தி வாய்ந்த பழவர்க்கங்களில் ஒன்றுக் காலி வாழைப் பழம் விளங்கும் அதே சமயம், வருடத்தில் கூக்காலத்திலும் அதனை மக்கள் நுசர முடிந்துள்ளது. ஆயிரும், முறைப்படி விநியோக்கும் நடைமுறை இல்லாதிருப்பது பற்றி கட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ளது. அதனால் உற்பத்தியாளர்களுக்கு தமது உற்பத்திர்களை விநியோகிப்பதில் ஏற்படக்கூடிய இடர்பாடுகள் சிறந்த விலையை பெற்றிருக்கொள்ள முடியாத நிலைமை, வெண்டிய தருணத்தில் அவற்றை விநியோகித்துக்கொள்ள முடியாத சூழல், வாகன வசதிகளின்மை போற்ற இடையூறுகள் தொடர்ந்தும் நிலவுகின்றன. எனவே, சிறந்த விநியோக நடைமுறையைச் செயற்படுத்துவதற்காக அதற்கான நிறுவனங்கள் கூடுதல் சிரத்தை கொண்டால் வாழைப் பயிர் செய்கையாளர்கள் எதிர்நோக்கும் கண்டங்களை கணிய முடியும்.

சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர் விநியோகம்

இவ்வகையின் சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர் கள் எந்த வகையில் காரம்பி, காலம், மிளகு, கழுவா, வத்சகம்பழும், வொக்கோ, கோப்பி, காந்திகாய் முடியெனவாற்றுக் கூறிய குகாயம் கிடைக்கும். காரீ சர்வமேச கந்த வெளியில் அவற்றுக்கு சிறுத் தூவேற்றும் காலமுடு வள்பது அல்லவரும் கொடுக்கிறேன்.

தீவிடதொகு வரலாற்றைக் கொண்ட இச்சிறு ஏற்றுமதிப் பயிரைக்குக்கு. கால காந்த முடியென்பதைக் காட்டினால் கந்தபொது போட்டு ஏற்பட்டு கூடிய கால, காலைக்குக்கு, காலச் சிதியோத்துடைய் கூபி பிழும் பொது முறை உற்றி ததி கண்ணியாக்குத் தான். அதனுடைய குறிப்பிட்ட சிறு ஏற்றுமதிப் பயிரை கால காந்த தாற்கூதில் கூடிய காலையென்றால் தீவிடதொகு வரலாற்றைக்குக்கொடுக்கி, காலம், மிளகு முதலியலுற்றுக்கு ஒல்லிதால்களில் காலவு எதிர்காலம் கால கெட்டு இப்பொழுது தெரியவாற்றுகின்றது.

ஏற்போது இச்சிறு ஏற்றுமதிப் பயிரையும் முறைகளில் வீசிவொகிக்கப்பட்டு வருகிறது. அதனுடைய காலக்கெட்டு காலையை கொண்ட சிதியோகிக்கப்படுகிறது என்றே. என்யோசு தொகை மக்காலை துருப்படுகிறது என்பது அழுதிக்கி குட்டா முடியவிடுகிறது. தேவீய குட்டா குட்டா கும் பேர்து முழு ஏற்பத்தியில் ஏற்றுமதி கெய்யப்பட்டு வருகிறது இந்த உற்றுத்தி களின் மூழு சிதியோகம் இன்னும் தனி கார் துறையினில் கால்வளிவேபிப் பக்காது தறிபொறுது யாத்துவர் என்ற இடத்தில் அமைக்கப்பட்டுள்ள ஏற்றுமதிக் கிரங்கத் திடு - அது காச நிறுவனம் என்ற முறையில் இந்தப் பயிர்கள் விவிலெடுத்து வாங்கப்படுகின்றன.

இந்தப் பயிர்கள் செய்கூறியானது பெரும்பாலும் விட்டுத் தோட்ட பாரித்தெங்கை என்றேயே மேற்கொண்டபட்டு வந்த காலம் காலையே. கட்டிப் பயிர்கள் செய்யக் கூடிய குத்து ஏற்பாட்டியை கூட்ட விவசாயிகள் அதனுடைய பயிர்களின் அறுவட்டத்தைத் தொடர்த்து அவற்றை விற்கு விடுகின்றனர்.

இந்தச் சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்கள் வீசின் ஏங்கு கருந்த மாதிரி அல்லவும்பொது வீசியைக்கிறது. அந்த முறைக்கு அவற்றின் உற்பத்தியால் பழுப்பாட்டு விட்டனர். பெரும்பாலும் ஏற்பத்தியானால் வொரு

அதார நீலக்கு ஏற்பவே அத்தகைய வீரப்பெருள் தங்கியுள்ளது.

இச்சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்கள் கொய்யல் மார்க்காலை க்காயமாக விஸ்தெட்டுக் கிருது என்றே பொதுவாக பலரும் கீழைப் பதங்கடி. ஏதெங்கும் நங்கள் விஸ்தெட்டுக்கு விடுகிறார்களாக்கான இப்பயிர்களின் கால பத்தித் தாத்தாத் காலங்கள் இருக்கின்றன. நல்ல விஸ்தெட்டுப் பேர் பல்கட்டு மேஜபக்கந்றாக இந்தப் பயிர்களின் காலபக்கங்களை அப்பக்கங்களை கீழ்த்தெட்டுக்கிறோம் என்ற சிந்தனை அவர்களிடம் இருக்கின்றிருப்பது தெளியானது. மனியூம், மாஷ்ட் கெவங்களை வெற்றியாமாக பெற்றுக்கொண்டு வரும் வீவாயிகள் இந்தப் பயிர்களுக்கு

திருநடி தித்திரா விதுநுரீங்கி கிராய்சி பயிர்கள் உத்தியோதனை

கூர்த்த விஸ்தெட்டு பெறுவது என்னால் என்பதை இரண்டும் கரிந்து கொள்ள முடியும் இருக்கின்றனர்.

பெரு வெளிக் கிருதப் பயிர்கள் தோட்டால் கீழ்க்குறிப்புவாகவே அப்படிக்கொண்டு வருத்துவது என்றால், விஸ்தெட்டு அதிகரிப்பது என்னால் என்பது தோட்டாபால் அல்லது கொரக்கொய்யும், அப்பொசீன்கொய்யும் இரு ஏற்றுமதிப் பயிர் அம்பற்றும் என அதிகரிக்கிடம் பெற்று வருவின்றனர். அதனுடைய தகைங்கள் பயிர்கள் பெருவதையாக்கி நமது தரமான உற்பத்திலை குறைக்கானது வழங்குகின்றன.

ஒவ்வொரு பொதுக்கால் அதனால் அதனுடைய விஸ்தெட்டு இந்த விவசாயிகள் நமக்கு மீத அவுட்ய வாந்தார்களிடம் திருத்திக் கொண்டு வருகிறார்களா. எப்படிக்குத் தோட்டு கொண்டுவருகிறார்களா. அப்பகு கொள்வதை செய்யும் தீருவாய்களில் விரும்புகின்றனர். மனியூம், குவாந்த விஸ்தெட்டு அது முறைக்கும்கு முறை உறித்தினோ விரும்பும் அவர்கள் முன் வருகின்றன. வர்த்தங்கள் இந்த பயிர்களை கொடுத்து கூறுவதும் பொது அவற்றினால் தரமாற்றுத்திப் பிக்கும் அதை சமாப்பி, அதித்தகைய தரம் பிரித்துவுள்ள வீவாயிகள் மீத நமது தரம் பிரித்துவுக்கு ஒப்படிட்டு வருகின்றன.

அத்துடன் வர்த்தகர்களின் இத்தரம் பிரிப்பானதுகூட எல்லா வர்த்தகர்களுக்கும் ஏற்ற பொதுவான தரம் பிரித்தல் அல்ல என்றும் அந்த விவசாயிகள் நினைக்கின்றனர். அத்துடன் இந்த வர்த்தகாரர்கள் எவ்விதம் தரம் பிரிக்கின்றனர் என்பது பற்றியும் அந்த விவசாயிகளுக்கு எதுவும் தெரி வதில்லை. ஆனால், யட்டினுவரவில் உள்ள ஏற்றுமதி உற்பத்தி தீருவனத்துடன் தொடர்பு கொள்ளும் விவசாயிகள் உயர்ந்த விலையைப் பெறுவது எப்படி என்பது பற்றி அறிந்து கொள்ள முனைகின்றனர்.

சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்களை உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகள் தமது உற்பத்தியினை சந்தைகளுக்கு நேரடியாக விற்காமல், வீடு விடாகச் சென்று அவற்றை சேகரித்து வருபவர்களுக்கே விற்று வருகிறதை டழுக்கமாகக் கொண்டுள்ளர். இந்த விவசாயிகள் குறித்த உற்பத்தி பொருட்களை விற்பதற்கு முன்பு அவற்றின் அப்போடைய விலை நிலைப்பரங்களை அருகில் உள்ள விவசாயிகளிடம் அல்லது உள்ளூர் வர்த்தகர்களிடம் தெரிந்து கொள்கின்றனர். ஒரு தடவையில் 1 முதல் 10 வரையிலான கிலோ நிறையில் அந்த அந்த உற்பத்தியினை விற்று வருகின்றனர். இந்த அடிப்படையில் உற்பத்திப் பொருட்களைச் சேகரிக்க வரும் வர்த்தகாரர், நகரத்தில் உள்ள வர்த்தகர்களிடம் டனம் பெற்றுக்கொண்டு கோப்பி, ஏலம், மிளகு, கராம்பு முதலியனவற்றை கொள்வது செய்கின்றனர். பின்னர் அன்றைய தினம் மாலையிலேயே நகரத்தில் உள்ள வர்த்தகர்களிடம் தாம் காலையில் பெற்ற டனத்திற்கு தகுந்த மாதிரி அவற்றை விற்டனை செய்கின்றனர்.

சுகல முக்கிய பிரதான நகரங்களிலும் மொத்த விற்டனையாளர்களும் இருக்கின்றனர். அவ்விதம் மொத்தமாகச் சேகரிப்போர் பிரதான நகரில் அல்லது கொழும் பில் அவற்றை கம்ஷன் அப்பட்டையிலும், மொத்தமாகவும் விற்டனை செய்கின்றனர். இல்லையேல், சில உற்பத்திகளைக் குறிப்பாக கொக்கோ போன்றவற்றை தயாரிப்புக் கம்பனிகளிடம் விற்கின்றனர். இதனால் பல சந்தர்ப்பங்களில் ஏற்றுமதி யாளர்கள், இனிப்புப் பண்டங்கள் உயரிப்பவர்கள், மொத்த விற்பனையாளர்கள் ஆகியோரிடையே நெருக்கமான உறவு வளர்கின்றது. இந்திலைம அவர்கள் மத்தியில் கடன் உதவி சம்பந்தமான கொடுக்கல் வாங்கல் கேள்வியையும் செய்து கொள்ள உதவுகின்றது.

பெரும்பாலான வியாபாரிகள் மற்றும் அடிப்படையில் கொள்முதல் செய்யும் முகவர்களின் மார்க்கமாக விநியோகம் செய்ய விரும்புவதில்லை. கமிலூன் அடிப்படையில்

கொள் முதல் செய்யும் முகவர் 4 சதவீத சமிவேளை அறவிடுதலும் பொருளைக் கொடுத்தவுடன் டனம் கொடுக்காமல் இருப்பதுமே அத்தகைய விருப்பின்மைக்குக் காரணமாகும். இதற்கும் மேலாக தரகார் சம்பளிமீனுக்கும் பொருட்கள் விநியோகிக்கப்படுகின்றன. அப்பொழுது பொருளை ஒப்படைத்து உடனேயே அப்பொருளுக்கான பெறுபதியில் 80 சதவீத பணம் வழங்கப்பட்டு விடுவதுடன் அந்தப் பணத்திற்கு 20 சதவீத வருடாந்த வட்டியும் அறவிடப்படுகிறது.

இந்தப் பொருட்கள் இறுதியாக கொழும் பில் உள்ள தரகார்களின் சங்கத்தினால் நடந்தப்பட்டும் ஏல் விற்டனைக்குச் சமர்ப்பிக்கப்படும். ஏவர், கராம்பு என்பன மட்டும் அவசியம் ஏற்றுமதி செய்வதாயின் இந்த ஏல் விற்டனையில் அவை சமர்ப்பிக்கப்பட்டதற்கான அத்தாட்சியை காட்ட வேண்டும். ஏற்றுமதியாளர்களுக்கு இந்த உற்பத்திப் பொருட்களை குறிப்பிட்ட வேண்டியில் குறிப்பிட அளவில் விலை கொடுத்தப் பெற யுடியாது. அதனால் சில பொருட்களை புறக்கோட்டையில் உள்ள வர்த்தகர்களிடமிருந்தே விலை கொடுத்துப் பெற வேண்டியுள்ளது.

இந்த ஏல் விற்டனை பற்றிய விபரம் நாட்டின் பல பாகங்களிலும் பிரசித்தமானது. பிரதேசங்களைச் சேர்ந்த வர்த்தகர்கள் இந்த விலை விபரம் தொடர்பாக நன்கு ஆராய்ந்து பார்த்தே பொருட்களைக் கொள்முதல் செய்கின்றனர்.

கொக்கோ, கோப்பி, சாதிக்காய், ஏலக்காய், மிளகு என்பனவற்றை அவற்றின் நிறம், முற்றிய திலை அளவு, பழுத்தைந்ததா இல்லையா, வெடித்துவன் அளவுப் பிரமாணம் என்பனவற்றையெல்லாம் பார்த்து தரப்படுத்தி அந்தந்த தரத்திற்கு ஏற்ற மாதிரி விலையும் நினையிக்கப்படுவதுண்டு.

சிறு ஏற்றுமதி பயிர் விநியோகத்தில் மிகவும் முக்கியமானது தர நினையமும், இனங்களை கைப்பட்டுத்தலுமாகும். அதனால் உற்பத்தியாளர்கள் பாலையாளர்களைக் கவருவதற்காக தமது உற்பத்திகளின் மீது கூடுதல் சிரத்தை காட்டுகின்றனர். ஏண்டாலும், பாலையாளர் அடிப்படையிலேயே விநியோகமும் உள்ளது. விசேடமாக இந்த சிறு ஏற்றுமதிப் பொருட்களை பிரதானமான நாடுகளில் போட்டால் போட்டி அடிப்படையிலேயே விநிக்கவேண்டியிருப்பதனால், அவற்றை உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகளுக்கு அது பற்றி விசேட அனுபவங்களைப் பெற்றுக்கொடுக்க வேண்டியது அவசியமாகவள்ளது.

புளியின் மக்ஞாவம்

உதீவிய காலங்களில் சர்வதேச ரீதியில் விருட்டியான இப்பிளக் கணவுப் பண்டுகளில் புளியின் உஸ்துதி அரசினர்கள் நம்ம பூவியான குடியிருப்புக்குப் பெயரிடுகின்றனர் அது முதல் இதியிக்கூடிய, அத்தின் அமைந்திக்கூடிய புளியை வாசாத்துப் பாபுபுக்கில் விடைப் பவுலடி செலுக்கின்றனர். புளி இத்தியா முறையூற்றுவிடுவதோடுபொருள்கள் அதிலே இந்தியாவில் பூவிசூப்பும் என அழைக்கச் சொல்லுகின்றனர். இப்பாராடு இதியா தான் புளி நாபத்தில்லாத முறையையொன்றாகி வைதும். அது யந்துபோன்றும் அவர்களுக்கு மேட்டிக் கொண் புளியை ஏற்றுவதே சொல்கிறது.

நான், சுவாமி, ஜூலைக்கிழமீட் பூவிசூப்பும் உஸ்துதி கணவுட்டு வாங்கியிருப்பதை கண்டேன் அதிலே அமைந்திக்கூடிய புளியை. ஒன்றியம் கண்டு ஒது பாவையைப்பிடித்து,

இங்கூடியிலும் புளி ஒரு முப்பியான கணவுடு பதாரத்தாங்கி உதவப்படுகிறது. இங்கூடியில் குடியின், சம்பள முப்பியையூற்றார் ஓர்மெலாடு வாட்டுமும் ₹.400 ரூபாயில் கொடுக்கப்படுகிறது. மேல் புளி பாவைக்கூப்பிடில்லது என்றியும், நாம் முயது புளிகளுக்கு தெரியும் நீண்டாக வரும்படிய அவர்கள் கால்படிரது.

எமது சுப் பேஷன்காரன் புளி இங்கூடியிலோயே உபயாக செய்வப்படுகிறார். கிடை ஆகும், சொற்பாடு தொட்டு புளி இதியாவில் இந்த இறங்குமதி செய்யப்படுகிறது. புளியின் பயண்ண நாகப்பாடுகளிலும், தோட்டப்பாடுகளிலும் அதிகாரத்து காபி எதிர்களில் குடியினாக நாகப்பாடுகள் மாநிலம் கிடைக்கிறது. 1.7 அயுள்கையுடன், தோட்டப் பகுதியில் 1.5 அயுள்கையுடன், கிராமப்பகுதியில் 1.1 அயுள்கையுடன் கட்டுரைகளில். கோரக் காராகள் முக்கு மாதாண்முறைக்கு 1.5 அயுள்கையாகும். கிராமப் பகுதியில் புளிக்குப் பகுதியைக் கொறக்காலையுடன், 'கோரக்கா' வரியூபும் விடும்புக்குரைகள். எனினும், நாற்கு மக்கள் மத்தியில் புளி பீரிக்கும் பெற்றாக்க விள்ளஞ்சிகிறது.

உஸ்துதி புளி ஒருநாட்களில் பிசுவிப்பாளர்கள், கோரக் கிலையாளிகள், கிலையாளர்கள் குடுப்பதின்றும். கூந்தெ ரக புளி மாலை, ஈர்மூல, கோவை, மாலை போன்ற கூப்புகள், அமைந்து, சாப்பிடப்பட்டிய, சொல்லாகவீ கூகில் இடப்படுகின்றன கிடைக்கிறது.

எமது அந்த இதழுக்கான எமயப்பொருள் :

“கடற்றெழுழில்”

போதுவாக புளியின் ஏலை அக்டோபர் - நவம்பர் மாதங்களில் அதிகமாகும். ஜனவரி-மார்ச் மாதங்களில் குறைவாகும்.

தற்போது புறக்கோட்டை மோத்தச் சுர்ஜதயில் உள்ளுர் புளியின் சராசரி மொத்த விலை 50 கிலோகிராமுக்கு 200 - 250 ரூபா ஆகும். இதேவேளை, இறக்குமதியாகும் புளி 150 - 200 ரூபாவுக்கு விற்பனை மாகின்றது. பொதுவாக கிராம மட்டத்திலான வர்த்தகர்கள் ஒரு கிலோவுக்கு ஒரு ரூபா வாபஸ் வைத்தே நகர மட்டத்திலான வர்த்தகர்களுக்கு விற்பனை செய்கிறார்கள். நகர மட்ட வர்த்தகர்கள் புறக்கோட்டை மொத்த வியாபாரிகளுக்கு கமிஷன் அடிப்படையிலேயே புளியை விற்பனை செய்கிறார்கள். வழுமையாக மொத்த வியாபாரிகள் கமிஷனுக 3 - 6 சதவீதம் அறவிடுகிறார்கள். சில்லறை வியாபாரி வாரமொன்றுக்கு 50 - 100 கிலோகிராம் புளியை கையிருப்பில் வைத்திருக்கிறார். ஒரு கிலோகிராமின் சில வறை விலை 10 - 15 ரூபா ஆகும்.

இலங்கையில் புளியின் குருத்து இலை, இலைகள், பூக்கள், நெற்று ஆகியவற்றை சமைத்துச் சாப்பிடுகிறார்கள். புளியம் விவைத் விலங்கின உணவு, 'தெல்டிடின்' ஆகியவற்றைத் தயாரிக்க உபயோகிக்கப்படுகின்றது. புளிய மரம் கஷ்டமான பிரதேசங்களிலும் வளரக்கூடியது. இதன் வேர் மண்ணில் நைதரசன் தன்மையை அதிகரிக்கின்றது.

பெரிய மரமோன்று வருடமொன்றுக்கு 150 - 200 கிலோகிராம் புளியை விலைச்சலாக கொடுக்கின்றது. புளிய மரத்தினை அறுத்து பலகைகளாக்கி தளபாடங்களைத் தயாரிக்கலாம்.

இந்தியா, வத்தீன் அமெரிக்காவில் வீதிகள், பூங்காக்கள், தோட்டங்கள் ஆகியவற்றை அழுகுபடுத்த புளிய மரம் நடப்படுகின்றது, அதேவேளை, அது நிழல் மரமாகவும் உபயோகிக்கப்படுகின்றது. எனவே, எமது மரம் நடும் இயக்கம் தொடர்பாக புளிய மரத் தையும் நட வேண்டும்.

புளியம் விதையில் பல சத்துக்கள்

புளியம் விதையில் உயர்ந்த தரமுள்ள புரதம், காபோறைதரேற்று, சொழுப்புச் சத்து ஆகியன இருக்கின்றன. புளியம் விதையின் மேலோட்டின் ஐலம் இரத்த அழுத்தம், உடல் வீக்கம் போன்ற கோளாறுகள் ஏற்பட வாய்ப்புண்டு. ஆனால், மேலோடு நீக்கிய புளியம் விதை வயிற்றுப்போக்கு, தேபேதி ஆகிய தோய்களுக்கு மிகச் சிறந்த பருந்தாகும்.

பூனைவிலுள்ள தேவிய இரசாயன ஆய்வுக்கூடத்தில் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட உண்மைகள் இனவு. புளியம் விதையின் மேலோட்டை நீக்கி குடரக்கி மாவாக அரைத்தால், அதில் பொசுபரச் சத்துக்கள் நிறைந்திருப்பதாகவும், பல்வகை உணவுப் பொருள்கள் தயாரிக்கும்பொழுது திரவி உணவுப் பண்டத்தை கெட்டிப்படுத்த இது மிகச் சிறந்த பொருள் என்றும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது.

மரக்கறி வகைகளின் சந்தைப்படித்தலில்
தனிப்பட்ட வரத்துக்களின் ஆதிக்கம் அதிகம்

உதகரி ஸமக்கிளை தந்தைப்படிக்கல்
சம்பாடுகளை மயமான ஆராவத்தில் வழி வரை
திருவை ஆராவத்தையாக்கி வழிப்பதற்காக,
அதூரா கடுரம் படித்தே, கண்ண ஆராவத்தை
கிடைக்கிற ஏற்காலனே ஆராவத்தை ஒழுங்கார
நடத்தினார்.

மாநிலப்பாணக்கில் தட்டத்தில் ஆறு வருடங்களின் போர்டிராது அவ்வாண் 31 தேவையாக கொண்டு வரும் என்றால், அதையுச்சில 13.7 மாதங்கள் முழுவதும் வரும் நாளை ஏற்றுக்கொடுப்பதற்கான நம்பிப்பாடு வாத்தகன்களுக்கும், 82.4 காலத்தில் வரும் வருமானம் படித்தும் திருவிக்கானத்திற்கும் கூறுப் போக்காலாம்.

காட்சிப்பானாக நவீனர்கள் என்று கருதப்படுகின்ற திட்டங்களிலேயும் கல்வியற் முதலாவஸ், காட்சி ரூக்கான் ஆகியெருந் சுந்தரத்துப்பிரதித்து விளை ஏற்று வகுக்கின்றார்கள்.

ஷந்த சோகின் நான்கு திரி கூவளிஸி
நடத்தப்பட்ட ஆராய்ச்சிகளின் பொலு பின்
வரும் தகவல்கள் பொறுப்பட்டன:

- * முருக்கம் சுட்டுத்தப்பட்டிருக்கின்ற சுந்தரத்தீவிட்டதன் பேரிலை விழைக்கவாத்துக்கீஸ் முக்கியத்துவம் ஏற்பட்டிருக்கவர்களிலிருந்தும் ஏன்றும் படிவில்லை.
 - * உறுப்புத்தியாளர்களை தாழ்த்த உற்பத்திப் போர்டுக்கீஸில் சுட்டுத்தப்பட்டதுக்காக கூட்டுறவு இயக்குகிறவரில் பெருமளவு தங்களிடியாகவிட்டிருக்கிறது.
 - * 96 ஏதான்று வாட்காலாந்தீவி தல்லிப்பாட்ட வாத்துக்காலியை, 4 ஏதான்று வாட்காலாந்தீவி ஏராவாய்க் காப்பாங்களியைப் புத்தி யுள்ளதா.

ମେଟ୍‌ର୍ ଏ ଲେଖାପାତ୍ରି

புநக்டீஸ்டலை சந்தையில் மரக்கறி
கல்லிட இருக்க வியாபாரத்தை கடவிப்

நிலை முயற்சி விடப்படவினால் அதனாலே கமி
ஞர் முகவரியான் எதிர்க்காக தீவிரமாக
கூறுகிறார். கட்டுரை என்றப் போது ஆச
முறையை ஏத்திடுகிற (உருவிடப்பட) அதை பொது
மேற்கொண்டுள்ளதாக.

விழுவதற்கில் சூரியனிலிருப்பதோது இங்கு சாலாந்த மருவத்தினாலில் வாய்ம் தீவிட்டுள்ள பிக்கான்வரமானாலோ உழகான் என்ற அறிவு தெரிவிப்பது... எந்தக் கியர் பாரிசைத்து, சமீப சுற்றுலாப்பால் “மாண்பிப்பது” என்றாலும், ஒரு கண்ணத்தொன்றுவரவா கட்டுவதுபற்றிருப்பத் தினால்கூறும் பிடிப்பிக்கானவும் அவன்பிடிக்கப்பட்டது.

பொழும்பாலோய தொக்க விளைவிலீன் நமது போக்குவரத்து முறையில் மூலமே யாத்திரை பொதுவானால் போக்குவரத்தின் நமது வெறு சூரை உறுப்புத்தியான்தான் அதை விடுதலை கேட்கிறோம். பீண்டும் சிலர் முக்காலைகளை உறுப்புத்தியான்தான் ஏற்றுக்கொண்டுவருக போதும் கொட்டுவதைப் போல் விடுவதை.

“கண்ணப்புத் திட்டம் கூட வரும்,
‘மாக்கபெட்’ நிறுவனமும் கூறி தந்து
பொறுத்தீர்கள் என்று கொள்ளிய தீவிரங்காலன்
ஊட்டாலும் கொள்ளவேண்டுமென்று, அதை கண்ண
தமது சொல்க்க விரோதமில்லை முடிய ஏற்று
ஏற்கவில்லை.

பார்ப்பிடம் ஆகி கண்ணுக்கூடி, காவுரத்
நீரி, மற்றுமுடியி, ஏற்கெனவீல் தன்ன
யோத்து விவரமாகின் வழியைப்பார் உற்
பத்திரியானாகச் சுதாங்குக்குக்கொண்டு வந்து
மாசுக்காலி-பூ நேர்த்திராவில் வராங்குக்கொண்டு
ஏன். இவ் வேளையில் அவர்கள் தமது
யோத்துயிர்க்கு முறையாக முறை வராங்கு
கிழுவியை இல்லாய்விலை விற்கின்ற
திலைக்களாமுடி மரக்காறிக் கொங்கலை
தெய்கிறது.

சந்தைப்படுத்தற்குப் பொதிப்படுத்தலின் அவசியம்

சந்தைப்படுத்தற்குப் பொதிப்படுத்தல் முக்கியமாகும். இலங்கை தற்போது பழங்கள், மரக்கறி, தாரத்தில் அடைக்கப்பட்ட பழங்கள், கடல் உணவுகள், சிறு ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் ஆகியவற்றை வெளிநாடு சனுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதனால் பொதிப்படுத்தலில் கவனம் எடுப்பது அவசியமாகின்றது.

ஏற்றுமதி சந்தைப்படுத்தலில் தரம் பிரித்தல், தர நிர்ணயம், கவரக்கூடிய விதத்தில் பொதிப்படுத்தல் ஆகியன முக்கிய அப்சங்களாகும். இலங்கையில் இருந்து ஏற்றுமதியாகும் பண்டங்கள் வெளிநாடு களில் இருந்து ஏற்றுமதியாகும் பண்டங்களுடன் போட்டி போட வேண்டும். ஒரு குறிப்பிட்ட பண்டத்தின் தோற்றுத்தில் கவரச்சி இருக்கவேண்டும். அப்பொழுதே அப்பண்டத்திற்கு விற்பனையாகும்போது அல்லது எதிர்காலத்தில் கிராக்கி இருக்கும்.

ஒவ்வொரு உற்பத்தியும் ஒவ்வொரு விதமான அளவினைக்கொண்டு இருப்பதனால் அதற்கு தகுந்தாற் போல அதிப்படுத்த வேண்டும். பொதிப்படுத்தலில் அளவும், தோற்றும் சட்டத்தினால் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லை. ஆனால், பொதியை அழுகுபடுத்துவதற்கும் அல்லது அதன் மீது எழுதப்படுவதற்கும் சட்டம் உள்ளது. உதாரணமாக ஏற்றுமதி செய்யப்படும் நாட்டின் பெயர் தெளிவாக எழுதப்படவேண்டும். பெரும்பான்மையான நாடுகளில் இது சட்டப்படி செய்யப்படவேண்டும். பழங்களும் மரக்கறிகளும் சர்வர கழுவப்படாமல் இறக்குமதி செய்வதற்கு சில ஜேரோப்பிய நாடுகளில் சட்டப்படி தடை விதிக்கப்பட்டுள்ளது.

மிகவும் நேர்த்தியாக, கவரக்கூடிய விதத்தில் பொதிப்படுத்தாத வரையில் ஏற்றுமதி சந்தையில் பிரவேசிக்கமுடியாது. பொதியானது மிகவும் கவரச்சிகரமாக விளங்க வேண்டும். அப்பொழுதே அது

வர்த்தக ஸ்தாபனங்களில் ஸிற்டனைக்காக வைத்திருக்கப்படும்போது பாவளையாளரை கவரும். பொதியின் தோற்றுத்திலேயே உள்ளே உள்ள பொருள் தரமாக விளங்கும் என்பதை பாவளையாளர்கள் ஊகிக்கக் கூடியதாக இருக்கும். புதப்படுத்துவதற்கும் பொதிப்படுத்துவதற்கும் சிறிய செலவினால் ஒரு கண்ணடியள் போதிலும், உற்பத்தியை அப்படியே அனுப்பாமல் பொதிப்படுந்தி அனுப்புவின்றபோது லாபம் அதிகரிக்கும். ஏனெனில் பொதிப்படுத்துகின்ற போது அதற்கு இரட்டிப்பு அல்லது மூன்று மடங்கு விலை அதிகம் கிடைக்கும்.

“சிறந்த பொதிப்படுத்தல் பாதி விலைப் பட்டாற் போல்” என்று ஒரு ஜேர்மன் பழமொழியே உள்ளது. இலங்கை அந்த நிலையை அடைவதற்கு நீண்ட காலம் எடுக்கும். இலங்கையில் தற்போதும் பண்டங்கள் பழைய முறைப்படியும், சுகாதாரமற்ற நிலையிலுமே விற்பனையாகின்றன. பொதிப்படுத்தல் அண்மைக் காலத்திலேயே நடை முறைக்கு வந்தது.

இலங்கையில் இருந்து பண்டங்கள் தொகை அடிப்படையிலேயே ஏற்றுமதி செய்யப்படுகின்றன. இதனை சில பண்டங்கள் வேறு நாடுகளில் பாவளையாளர்களுக்கு ஏற்ப பொதிப்படுத்தப்பட்டு மீள ஏற்றுப்பதி செய்யப்படுகிறது. இதனால் இன்னெஞ்சு நாடு அந்த நங்ஸயை அடைகின்றது. உதாரணமாக ஜீபான் போன்ற நாடுகள் இங்கிலாங் திடமிருந்து இலங்கைத் தேவிலையை வேறு “வேபலில்” மிகவும் அதிகரித்த விலையில் கொள்வனவு செய்கிறது. இதனால் இலங்கைக்கு வரவேண்டிய லாபத்தை இங்கி ஈந்தே பெறுகின்றது.

எனவே, சம்பந்தப்பட்ட துறையினர் இது குறித்து கவனம் எடுத்தால் இலங்கை உற்பத்திப் பண்டங்களுக்கு வெளிநாடுகளில் கிராக்கி இருப்பதுடன், கூடிய லாபத்தையும் பெறக கூடியதாக இருக்கும்.

மாத்தி ஏற்றுமதியில் நிலைம் ஏடு சீரூபமாக கலை விதைப்பாடு?

கூட்டுத் திருவாவது ஸ்காலாக இங்கொக்
மர்க்காலி மீன் பத்திரிகையுக்கு, அபிப்,
இந்தியாவினாட்சியின் ஏற்றுமதி செய்து
நிறுவனங்கள் 1981ல் 1701 மீட்டர் தோல்
மரக்காலி ஏற்றுமதி செய்யப்பட்டது.

எனினும், ஓர்ஜூஷிஸ்பார்க்கள் முழுப்
பயணமுடிய, தமிழ்நாட்டிற்குமிகு எவ்வளவு
கலைச் செலவித்துள்ளதா? அதே வகையில்
சிறந்த ஒரு மயக்கறிச்சி கூரிய கலைத்திடம்
நமக்கு விடியீகிக்கப்படவில்லை என்கிறோ.
அவர்களுடைய கலைக்காலை ஏற்றுக்கொண்டு.

நான்பொது ஏற்றுமதியினாலோன்றி முதல்
நூற்றுக்கணக்கான கொட்டாக்கால் கால
கலையை கம்பெனியல்களுக்கு வழங்கி,
அவர்களுக்கு வகுபட நூற்றுவதும் கொலை
கால அளவு மரக்காலி கிடை கொட்டுகிறேன்.

பல பிரச்சினைகளுக்கு முன் கொடுக்க
யேற்றுவிடுவது.

நீங்கிடுவதை எப்படியாகங்க காரணம்
என்ன? பிரச்சினைகளைக் கீர்ப்பாற்றி வழி
ஏன்ன?

நான்பொது ஏற்றுமதி கொட்டுகிறேன்
மரக்காலையில் நாட்டு மரக்காலி வகைகளை
பொதுமன்றாக்கி, அதையாவன் காத்தினிக்
கால், வெள்ளிக்கால், பாக்கால், பூக்கால்,
பூச்சிக்கால், புதுக்கால், இந்த மரக்கால
களை கார்க்கால் கொடுக்கிப்படுத்துகின்றேன். இதைப்
நூற்றுக்கணக்கான (கொட்டுக்கால்) விலையிட்டுப்
உடுத்து. இது தனிக் காற்றாலை நாட்டு
கருவிலைப் பகுதிகளில் போகி, கூறின்
நூற்கணக்காலை குறைந்தலை நிறுத்தியை
எதிர்க்காக்கவேண்டும்.



ஏந்தால் விலைக்காலபடிம் இட்கொலியில் இருந்து கொத்துச் சுமைத்துக் கூல்க்கப்படும் போதிப்பதிற்கும் போதினால் கருவால் ஒரு முக்கிய அம்சமானால்.

மரக்கறி விலைக்கப்படும் இடங்களில் இருந்து போத்தச் சந்தைக்கு அவர்களும் பொத்தப்படுத்திக் கொண்டு வருதலை ஒரு முக்கிய அப்சமாகும். விலை விகிடப்படும் பரக்கறி வகைகள் போக்குவரத்து செதிகள், தூரம் ஆகியவற்றின் அடிடடையில் 1-2 நாட்களின் பின் சந்தையை உடைகின்றன. போஞ்சி, கோவா, சரட், பீட்டூட், உத்தரக்காய், பாவற்காய் ஆகியவற்றைப் போதிப்படுத்த விவசாயிகள் சாக்கிணையே பாலக்கிருக்கன. தக்காளி, கற்மளையை போன்ற மரக்கறிகள் டெட்டிள்ஸ் அடைக்கப்பட்டு கின்றன புடலங்காய் ஓலைகளுள் சுற்றுப்படுகின்றது பூண்டிக்காய், வான்முக்காய் ஆகியவை போதிப்படுத்தப்படுத்துவதிலே. முருங்கைக்காய், முள்ளங்கி போன்ற சில மரக்கறிகள் ஒன்றுக் கூர்க்கப்பட்டு கயிற்றி ஒல் கட்டப்படுகின்றன.

இவ்வித நிலைமைகளின் கீழ் கொண்டு வரப்படுப் பரக்கறிகள் ஏற்றுபடிக்கான தகுதி பெற்றன அல்ல. ஏற்றுபடிக்காக பரக்கோட்டை மொத்தச் சந்தையில் கோள்வை செய்யடைப்பட்ட பரக்கறிகளில் 40 சதவீதம் நிராகரிக்கப்பட்டன வை ஏற்றுமதியாளர்கள் அறவித்தனனர். இது சம்பந்தமாக பல டெட்டங்களிலும், மட்டங்களிலும் கருத்துக்கள் வழங்கப்பட்ட போதிலும் எவ்வுமே மரக்கறிகளை சரிவர போதிப்படுத்துவதற்கு எவ்வித நடவடிக்கையையும் இதுவரை எடுக்கவில்லை. தற்போதைய பொதிப்படுத்தல், ஏற்றி இறக்கல் ஆகிய வற்றினால் பெருப்பளவு சேதப் பெற்றுகிறது.

மரக்கறிகள் ஏற்றுபடித் தந்தைக்கு அனுப்புவதற்கு சரிவர ஒழுங்கு செய்யப்பட்டு வைதென்றால் அதற்கு ஏற்ற நடவடிக்கைகளை சம்பந்தப்பட்டவாக்கள் எடுக்க வேண்டும். மரக்கறிகளை வெளிநாட்டில் உள்ள ஒரு தாபனத்திற்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஒப்பந்தம் எடுத்துள்ள ஏற்றுபடியாளர் ஒரு ஒழுங்கான முறையில், கெட்டுப் போகாத மரக்கறிகளை அனுப்பாதட்டச்சத்து ஒரு முறையுடன் அரைக்கு மேலும் எந்தவொரு சந்தர்ப்பத்தையும் அந்த தாபனமோ அன்றநாட்டோ வழங்காது.

நாட்டு பரக்கறிக்கே வெளிநாட்டுகளில் கிராங்கி உள்ளது. பொது நாட்டமன் மொத்தம் க்கறி உறுப்புத்தியீர் 75 சதவீத மரக்கறி கள் நாட்டு மரக்கறிகளாலும். இந்த பரக்கறி

கறிகளுக்கு தட்டுப்பார ஏற்படும்போது பால்வியாளர்களின் நன்மை சுருதி மரக்கறி களின் ஏற்றுபடித்திக்கு தடை விதிக்கூட்டட்டது. இவ்விதம் தடை வகுப்புத்தனுள் ஏற்றுபடித் தாவையை நம்பி உற்பத்தியை விநியோகித்து சுடிய வருவாயைப் பெற்றுமுடியும் என்றப்பக்கை ரொண்டிருக்கப் பிலைசாயிகள் ஏபாற்றும் அடையேண்டியாக்கிலை ஏற்றட்டுகிறது. இது உலர் தாழ்வு பிரதேச பரக்கறி விலையாக்களை பலைநாட்டு பரங்கறி விலைபாபர்களை பலைநாட்ட குறைந்தவை வருமானத் தடையை பெறுகிறார்கள். ஏனென்ற மலைநாட்டு மரக்கறி நந்தைப்படுத்தல் ஒரு ஒழுங்கு முறையில் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. மேல் ஏற்றுபடித் தந்தைப்படுத்தலையும், வெளிநாட்டு டாக்கைணாளரின் கிராங்கிணையைப் பலவைகளுக்கும் தாழ்வு பிரதேச பரக்கறிகளின் அறாயர்த்து தாழ்வு பிரதேச பரக்கறிகளின் ஏற்றுபடித்தகு முலைப்பான முறையேன்றை நடைமுறைப்படுத்துவது சுக்கிறதாக தெரியும்.

பரக்கறி ஏற்றுபடித் துறையினை சீர்திருத்துவதற்கு பல தீர்வுகளை மூன் வைக்கவாய்வன : -

1. பரக்கறி உற்பத்தியாளர்கள் சங்கங்களுடன் மரக்கறி ஏற்றுபடியாளர் ஒட்டப்பந்தங்களை செய்ய ஊக்கபளிக்கவேண்டும். இதேவேளை வங்கக்கடன்கள் உடலியுடன் இச்சங்கங்கள் பயக்காரர்களுக்குத் தேவையான உள்ளீடுகளை (வாதகள், உரம், கம இரசாயனங்கள், நீர்ப்பம்பிள்ளி, பொதிப்படுத்தல் போன்றவை) வழங்கலாம்.

2. ஏற்றுபடியாளர்கள் தாமே கபக்காரர்கள் ஒழுக்களை அபைத்து அவர்கள் மூலம் மரக்கறி உற்பத்தியில் ஈடுபோகுதுவதற்கு ஏற்றுபடியாளர்களுக்கு ஊக்கம் அளிக்கப்பட வேண்டும்.

3. சிறந்த தாழ்ந்த பிரதேச பரக்கறி உற்பத்திப்படுகுதிகள் தோந்தெடுக்கப்பட்டு கூங்கு ஏற்றுபடித் தந்தைக்கான குறிப்பிட்ட மரக்கறிகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு வழி வகுக்கவேண்டும். செரித்தல், பொதிப்படுத்தல், ஏற்றி இறக்கல் வசதிகள் போது மான அளவு செய்யப்படவில்லை. இவ்வாரை நடவடிக்கைகளில் ஈடுபோகுபவர்களுக்கு வெளிகளை மட்டத்தில் உள்ளத பயிற்சித் திட்டங்களை மேற்கொள்ளவண்டும்.

4. டுவ்வாரை கசல நடவடிக்கைகளும் டயர் டாக்குப்புத்தித்திட்டத்தின் கீழ் கொண்டு வரப்பட வேண்டும்.

தயிர் வர்த்தகத்தைப் பெருக்க வழிகள்

கொழும்பு வர்த்தக வர்ட்டாரங்களின் நடவடிக்கை நான் ஒன்றுக்கு அவர்கள் 1000 சத்தி மிகோப் பெறுகிறோம். இது 1-10 ஓன்று மிகிருக்க சம்மானம். முக்கிய வசிரியோக பஞ்சியாக கூட்ட கிளாப்பு, ஓர் ஆர், எந்தளாதி, அம்பாளாதி. திருக்கிரங்கள் மீண்டும் வினாக்களினால், எவ்விழும், ஸார் சாப்பிடிடம் வழக்கம் அங்கு வழங்குவதாக அவர்கள் கருத்திருக்கின்றன. சுதாக்கெதாவது அதிகரிப்புக்கு ஏற்ப தயிர்கள்தை விலைகளை விலையாய்.

மூலமொய நாட்களில் “தெற்கு வர்த்தகைன்” கொழும்பியில் தயிர், இனி, பாலி முதலால்வற்றை விற்பனை செய்யத்தான் கேட்கலே அவுமத்து அவற்றில் விற்பனை செய்யதற்காக இதே ரூபாய்களாக வர்த்தும் ஒரு அங்க் குமிகா வரவேண்டுமார்கள். இதில் ஒரு நிறுப்புத் தயிர் பாலையிடுவதை 25 சதாப்பிரதீ விற்பனை செய்யவிட்டது.

அவர்கள் அம்பலாங்களைத் தாங்க வாஸ்தவத்தில் தயிரை விலையாகித் தாங்கின். இது குப்பாகாம் முக்கியத்தைக் கீழ்க்கண்டது. நான் கூட் காந்தியிட்டு இனி. தற்போது குறு சுட்டு கூவிர் (ஏறக்குறைய ஒரு கிலோகிராம்) கிடைக்கிற அடிப்படையில் 12-13 ரூபாய்க்குக் கிடைக்கிறது.

இரு நிறுப்புக்கு ஒரு மீற்றர் சுதாாயும். நான் ஒன்றுக்கு மூலமொயி வர்த்தக நிறுப்பும் ஒன்று 200 சத்தி மிகோப் பெற்பனை செய்கிறது.

“நுத்தனு” என அழைக்கப்படுகிற கூவியிலைகள் பற்றி உயிகை: விருப்பாரீச் சாப் பிறுபவர்களுக்கு பிரதித்தி பெற்றிருப்பது. ஆனால், தற்போது கற்பத்தி விருப்பியை நிர்த்தி நன்றாக கொழும்புக்கு வரும் ‘நுத்தனு’ எனில் அனால் குறைந்துமிட்டது. திருவாக்கலையில் பாரிசு உயிர் சுற்பத்தி பிருப்பியைகள் விலையை குறிக்கி உண்ணால் எவ்விழும், இப்பகுதிகளில் கிடைக்கின்ற மக்களை வர்த்தக விவரங்களை விளைவிட்டு வர்த்தக விவரங்களை நிறுத்துகிறார்கள். தயிர்களை விலையில் குறைந்து வர்த்தக விவரங்களை நிறுத்துகிறார்கள்.

பாலையாலை கொழுகளை, திருத்திய பற்கிடல் முறைகள், காந்தாராலை பொந்தியாடுதலை, சுரத்தில் திருத்தாய், சரி மான விலை, சரியான இடத்தில் கிடைக்கின்றன.

கெங்கல் போன்றவற்றை உள்ள கிடிய கற்பத்தி அலைருத்தியில் சுதாாயும் கீர்த்தியை கொண்டால் முயின் வர்த்தகத்திற்கு பிறிய தொகு கவிஞர் வழங்குவார். எனது மூலா வழங்க பால், தெய், தாரீ (பொன்றவற்றை அலைகளைக் கட்டிக்கொடு) முனை, உடல் வகினாய்க் கிடிகளைக் கொடுவதாக என்றுகிறிய கொட்டி கொண்டிடப்பதனும் தப்பி சாப் பிறுப்பு வழக்கத்தை பெரித்தப்படுத்துவது கல்லூரிகள் இருக்கின்றன.

மாநாதமோர் வியாபாரிகளை அப்புறப்படுத்துவதால் ஏற்படுத் தாக்கம்

திருவாக்கம்பூர் கொழுப்பு தாா பாகால் மோராஞ்சாரின் வீறுக்கீசு செய்து வகு பாகால் மோராஞ்சாரிகள் அப்புறப்படுத்துவதற்கு எந்தெப்பட்ட நடவடிக்கையையில் நியித்தம் புதக்கொட்டை மரக்களில் கந்தாயும், சுதா பழ யொத்த விற்பனைச் சுந்தையும் அதன் தாக்கத்தை கண்டிருக்கின்றன. இது நிற்கிற மரக்காயில் பழங்களுக்காக கிராக்கி அடுக்கின்றன. அதை வேண, விலைகள் விழுச்சி அடைந்தன.

கொழுப்பு தாா பாகால் மோராஞ்சாரில் வர்த்தமை பிறுப்புக்காகவர் 15 ஆலைப் புத்த காங்கள் கார்ட் 10 சுட்டிக்கீலின் மரக்காலி, பழங்கள், சூக்காலி, நிறுஷ்டு கொஞ்சமாலி, மீன், கருங்காடு மற்றும் தயாரிக்கப்படுத் தாங்களை ஆணியாடுகிறார் விருப்பு செய்யுமில் ஆறு கிலோகிராம். பொரும்புற காலை கந்தி தொலையீல் காலை கீர்த்தியர் அவர்களை விருப்பு செய்யுமில் இருங்கிறார். இருங்கிறார் தாாது அவர்கள் தேவையிலை வர்த்தக 41 சதாப்பித் தாங்கள் கீர்த்தியிலையில் பார்க்கின்றன.

ஏதுவாக பழக்காதங்களை குறை, குறைக்க கிருவாக்கால் பிறுப்புப்பட்டு வருகின்ற இயாகால்கள் தீவிராக வர்த்தக. தீந வாரா, வசைத் தொழில் தீவிரங்களுள்ளது முடியாதிருக்கின்றது. அத்தனை கிரா

(250 பக்கம் மார்க்க)

குழு அடிப்படையில் உற்பத்தி -

சந்தைப்படுத்துவு

1977-ம் ஆண்டில் தாராள பொருளா தார கோள்கைகள் அறிமுகட்டடுத்தப்பட்ட பன் இலங்கையில் ஒரு சபக்காரர்களின் தொகையும் அதிகரித்துக் கொண்டே ஏரு கின்றது. இக் கமக்காரர்கள் தமது குடும்பத் தேவைகளுக்கு மட்டுப்பற்றி சந்தைக்களை யேதீகமாகவும் உற்பத்தி செய்கிறார்கள். எனினும் ஒன்டட்டட்ட ஒரு சிறு கமக்காரர் பண்ணை வாத்தக முகாஜமத்துவ இடர் கலைத் தாங்கிச்சொள்ள முடியாதத்தன் பேரம் டேசும் சக்தியினை அதிர்க்கவும் முடியாதிருக்கின்றன. இவர்கள் தனிப்பட்ட ரீதியில் இயங்காமல் ஒரு குழுவாக இயங்கும்

பாதையோர வியாபாரிகளை

(27ம் பக்கத் தொடர்)

சஞ்சு சந்தர்ப்பமும் பழங்குட்படாதிருக்கின்றது. சிறிய மூலதனம் உள்ள வருமே பாதையோர வர்த்தகத்தைப் புரியக் கூடிய வரய்ப்பு உள்ளபையினால் இவாசன் இந்த வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுகின்றனர். இதல் முதல்மைச் செலவுரள் ஒரைவாகும். அத்துடன் வரியும் சட்டப்படுத்தில்லை. இதனால் நிலையான வர்த்தகர்களின் அத்திருத்திந்து இருக்கன் ஆராதை இயந்கயே.

ஊனவுத்துறையில் ஈடுபட்டுள்ள பாதையோர வர்த்தகர்கள் ஒருமேதோது கிழங்கு, வெங்காயம் வீற்றுணை மூலம் அதிக ஸாபம் சட்டுகின்றனர். நாளோன் நூற்கு ஒரு கிழங்கு, வெங்காய வர்த்தகர் 600-1200 ரூபா அளவில் சம்பாத்தியாகப் பெறுகின்றார். பால்கறி வார்க்கத்தைப் பொறுத்தளவில் 800 ரூபா ஆகவும், தேங்காயைப் பொறுத்தளவில் 300-700 ரூபா ஆகவும் பழங்களைப் போறுத்தளவில் 300-600 ரூபா ஆகவும் வீளாக்குகின்றது. இவர்கள் துஷாளாந்தவிநியோகம்புறக்கோட்டைமொத்த நூலையில் இருந்தே பெறப்படுகின்றது.

போதே இவ்விரு நோக்கெல்லையையும் அடையக் கூடியதாக இருக்கும்.

சிறு கமக்காரர்கள் நவினைவதற்குப்பல காரணங்கள் உள்ளன. இலங்கையில் உள்ள 8 லட்சம் நெற் டண்ணைகளில் 40 சதவீதத்திற்கு மேலானவை அரை ஏக்கருக்கு அல்லது அகற்குக் குறைவான விஸ்திரணத்தையே கொண்டுள்ளன. இந்நிலைமைகளின் கீழ்ப்பினால் நுட்பங்களைப் புகுத்தி அல்லது நிறுவக மீன் அமைப்புக்களை அறிமுகப்படுத்தி பண்ணைகளின் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்கு எடுத்த பல முயற்சிகள் பலன்வரிக்க வில்லை.

இலங்கையில் உள்ள கமத்தொழில் சமூகங்கள் குழுக்களாக இணைந்து கமத்தொழில் நடவடிக்கைகளைப் பல கட்டங்களில் மேற்கொள்வது நடைமுறையில் இருந்துள்ளது. கமத்தொழில் நடவடிக்கைகளில் பரஸ்பரம் உதவி புரியும் - அதாவது ஒருவரின் வயலில் மற்றவர் வேலை செய்வது தற்போதும் நடைமுறையில் உள்ளது. ஆனால், உற்பத்தியலோ, சந்தைப்படுத்தலிலோ பெரும்பாலான சிறு கமக்காரர்கள் குழுக்களாக இணைந்து கருபமாற்றுவதில் விளைவுகளுடுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. மேலே நாடுகளில் சிறுகமக்காரர்கள், குழுக்களாக இணைந்து உற்பத்தியிலும், சந்தைப்படுத்தலிலும் ஈடுபட்டுபல நூலைமைகளை அடைந்து வருகின்றனர்.

இதே போன்று குழுக்கள் இலங்கையில் ஒரு சிலவே உள்ளன. ராஜாங்களையில் உள்ள மின்காய் உற்பத்தியாளர் சங்கம், துனுவதூராவில் உள்ள தெங்கு உற்பத்தியாளர் சங்கம், பொன்னறைகளில் உள்ள பால் உற்பத்தியாளர் சங்கம் போன்றனவை இவையாகும். இவை போன்ற குழுக்களை சிறுகமக்காரர்களும் அமைப்பதன் மூலம் நிரம்பப்பயனைப் பெறவாம்.

சுந்திரபுரதூண் செயற்பாடுகள்

(தென் : அரிசி வர்த்தகம்)

விவரப்பட்டி	உறுப்பு	கோவை அளவு	ஏற்றி இருக்கும்	வாழ்வியல் மாற்றும்	உதவுக்கும்	ஏற்றுக்கொள்ளும்	பாலையா மாற்றும்
கிழவூர்களின் குடும்பங்கள்	க. முத. கார்பன்	விவரம் அமைக்கி எடுத்து வேற்றப்பட வேண்டும் என்று கீழ்க்கண்ட முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. ஸ. பாரா, வாணியார் ஒன்றைக் கீழ்க்கண்ட கார்பனில் கூட்டுத் தனிக் குடும்பங்கள்.	விய. க. க., இல்லாராஜி, உட்டீஷு நான்.	மோத்த, வெட்டு, நின்றார் ஏனார்தி.		
உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. முத. கார்பன்	உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. ஸ. பாரா, வாணியார் ஒன்றைக் கீழ்க்கண்ட கார்பனில் கூட்டுத் தனிக் குடும்பங்கள்.	விய. க. க., இல்லாராஜி, உட்டீஷு நான்.	மோத்த, வெட்டு, நின்றார் ஏனார்தி.		
உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. முத. கார்பன்	உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. ஸ. பாரா, வாணியார் ஒன்றைக் கீழ்க்கண்ட கார்பனில் கூட்டுத் தனிக் குடும்பங்கள்.	விய. க. க., இல்லாராஜி, உட்டீஷு நான்.	மோத்த, வெட்டு, நின்றார் ஏனார்தி.		
உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. முத. கார்பன்	உடல் அமைப்பு கூட்டுறவுகள் மற்றும் பிரச்சனை முதல் முறையில் செய்து விடப்படும் போது முன்வரும் விவரம் கிழவூர்களின் குடும்பங்கள் எடுத்து வேண்டும்.	கி. ஸ. பாரா, வாணியார் ஒன்றைக் கீழ்க்கண்ட கார்பனில் கூட்டுத் தனிக் குடும்பங்கள்.	விய. க. க., இல்லாராஜி, உட்டீஷு நான்.	மோத்த, வெட்டு, நின்றார் ஏனார்தி.		

ஸ்ரீகமநலம்

மலர் : 12

மார்க்கிழி 1985

இதழ் : 4

பிரதம ஆசிரியர் :

திரு. ரி. பி கபசிங்க
(பணிப்பாளர்)

ஆசிரியர்கள் :

த. திலைநாதன்
சோ. ராமேஸ்வரன்

ஆலோசனைக்குழு உறுப்பினர்கள் :

திரு. குணரத்ன ராமநாயக
திரு. கபில பண்டார
திரு. கே. ஏ. எஸ். தயானந்த
திரு. டி. தென்னக்கோன்
திரு. மகிந்த ஷெனகெதர்

திரு. எஸ். பி. சூபசேன
திரு. குமுது குயா
திரு. எம். இஸ்ட். முத்தலீப்
திரு. தயானந்த சந்திரசிறி

பக்கம்

பொருளடக்கம்

1. கமத்தொழிலில் சந்தைப்படுத்தல்
2. இஸ்ங்கையில் ரெல் சந்தைப்படுத்தல்
5. மரக்கறி, பழ சந்தைப்படுத்தல் - 'வில குறிப்புகள்'
10. நுவரெலியா மாவட்டத்தில் மரக்கறி சந்தைப்படுத்தல்
13. சந்தைப்படுத்தலில் 'இடை வியாபாரிகள்'
14. சந்தைப்படுத்தல் தகவல் - இதற்கென ஒரு பிரிவு
16. இஸ்ங்கையில் பிரசித்தமான பழ வர்க்கம் - வாழைப்பழ...
19. சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர் விதியோகம்
21. புளிமின் மக்கத்துவம்
23. மாக்கறி வகைகளின் சந்தைப்படுத்தலில் தனிப்பட்ட...
24. சந்தைப்படுத்தற்குப் பொதிப்படுத்தலின் அவசியம்
25. மரக்கறி ஏற்றுமதியில் நிலைம் பிரச்சினை களை களைவதெப்படி?
27. தயிர் வர்த்தகத்தைப் பெருக்க வழிகள்
28. குழு அடிப்படையில் உற்பத்தி சந்தைப்படுத்தல்



விலை: (தனிப்பாரி) ரூ. 3.00

ஆண்டுச் சந்தா ரூ. 10.00

புகைப்படங்கள் :

ரஞ்ஜீத் தி ஸாநாயக்க

கமக்காரர்களின் மத்தியில் தன்னம்பிக்கையையும் மன உறுதியையும் ஏற்படுத்தி, அவர்கள் கிராமிய நிறுவனங்களின் நடவடிக்கைகளில் பூரண பங்கெடுத்து அவற்றுடன் ஏற்கனவே உள்ள தொடர்பினை மேலும் வலுப்படுத்தி நிரந்தரமானதொன்றுக்கிக் கொள்ள இச்சஞ்சிகை உதவும்.