

பார்துவி  
March 2002

# குமநலம்

பூகோளமயமாவதா? அன்றி  
உள்ளுர்மயமாவதா?

இலங்கையில் பழ வகைகளின்  
உற்பத்தியும், சந்தைப்படுத்தலும் -  
ஒரு கண்ணோட்டம்

அறுவடைக்குப் பிந்திய குறையின்  
சந்தைப்படுத்தல்

நேர்மீது கொப்பேஷன் காநல் ஆராஸ்சியரிஸ்டிக் நிறுவகநின் வெளியீடு

15/-

# தூண்டில் கமநலம்

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



## கமநலம் (காலாண்டுச் சஞ்சிகை)

மலர் : 30 பங்குணி 2002 - இதழ் 1

ஆலோசகர் :  
பேராசிரியர் எம். எ. ஒ. டி. சொயிஸா

ஆசிரியர் :  
சோ. ராமேஸ்வரன்

வெளியீடு :  
வெங்கடர் கொப்பேக்குவ கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி  
நிறுவகம்,  
114, விஜேராம மாவத்தை,  
கொழும்பு - 07

தொலைபேசி : 696981, 698539 - 41

## பொருளாடக்கம்

பூகோளமயமாவதா? அன்றி  
உள்ளுர்மயமாவதா?

01

இலங்கையில் பழ வகைகளின்  
உற்பத்தியும், சந்தைப்படுத்தலும் -  
ஒரு கண்ணோட்டம்

05

அறுவடைக்குப் பிந்திய துறையின்  
சந்தைப்படுத்தல்

14

தனிப்பிரதி  
வருடச் சந்தா

ரூபா 15/-  
ரூபா 60/-

# பூகோளமயமாவதா? அன்றீ உள்ளுரமயமயமாவதா?

சர்வதேச வர்த்தகம் மிக வேகமாக வளர்கிறது. பூகோளமயமாதலுக்குச் சான்று பகரும் வகையில் சர்வதேச வர்த்தகப் பண்டங்கள் எங்கண்மே விற்பனைக்கு வருகின்றன. உலக வர்த்தக நிறுவனம் (WTO), உலக வங்கி, சர்வதேச நாணய நிதியம் மற்றும் தேசிய அரசுகள் ஆகியன வர்த்தகத் தடைகளை நீக்கி வர்த்தகத் தைச் சுயாதீனமயமானதாக கவுலுவாகக் குரல் கொடுத்து வருகின்றன.

தமது உற்பத்திகளில் சிறப்புத் தேர்ச்சி உண்டாகுமாயின் சுதந்திர வர்த்தகத்தின் மூலம் உலகச் சந்தையில் போட்டியிட்டு நல்ல இலாபம் பெற முடியுமென விவசாயிகள் வாக்குறுதியளிக்கப்படுகிறார்கள். இத்தகைய சிந்தனைப் போக்கில் தான் விவசாய உற்பத்தியை அதிகரித்து கிராமியப் பஞ்சத்தையும், பட்டினியையும் நீக்கும் உபாயமாக ஏற்றுமதி விவசாயம், பசுமைப் புரட்சி, மற்றும் உயிரியல் தொழில்நுட்பம் ஆகியன உலகளாவியாதியில் மேம்படுத்தப் படுகின்றன.

## சுதந்திர வர்த்தகத்தின் எதிர்மை விளைவுகள்

சுதந்திர வர்த்தகத்தின் தாக்கம் பற்றிய பகுப்பாய்வுகளின் படி பெரும்பான்மையான சிறு விவசாயிகளால் உலகச் சந்தையுடன் போட்டியிட முடிவதில்லை. அரசுகளின் தேசிய கொள்கைகள் காரணமாக விவசாயப் பொருட்களுக்குக் குறைந்துசெல்லும் விலையினாலும், உயரும் உற்பத்திச் செலவினாலும், மற்றும் விலைகுறைவான இறக்குமதிகளுமான இன்னோரன்ன காரணங்களாலும் உள்ளிட்டுச் செலவிலும் பார்க்க குறைவான விலைகளுக்கே உற்பத்திகளை விற்பனை செய்ய வேண்டிய நிலைக்குவிவசாயிகள் தள்ளப்பட்டுள்ளனர்.

இந்தியா, பிரேசில் முதலான நாடுகளில்

இலட்சக்கணக்கான குடும்ப விவசாயிகளால் செய்யப்பட்டு வந்த பிரதான பயிர் உற்பத்திகள் முற்றாகவே நிறுத்தப்பட்டுள்ளன. இதனால் பெருமளவு குடும்ப விவசாயிகள் கடன் தொல்லைக்குட்படுதலுடன், உற்பத்தி சுருக்க மடைவதால் வளம் குன்றிய நிலத்தில் குறைந்த ஊதியம் பெறும் விவசாயிகளாகின்றனர். ஒட்டு மொத்த வாழ்வு நிலைக்கும், உணர்வுகளுக்கும் இடையில் ஒருங்கிணைப்பு அற்றுப் போவதால் தற்கொலை செய்யும் நிலைக்கு விவசாயிகள் தள்ளப்படுகின்றனர். இதிலிருந்து வர்த்தகம் சுதந்திரமயமாக்கப்படுதல் ஏற்றுமதி வர்த்தகர்களுக்கும், வர்த்தகாரர்களுக்கும் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்குமே இலாபகரமானதாக விளங்கும் என்பது தெளிவாகிறது.

பூகோளமயமாதல் நிறுத்தப்படக்கூடிய ஒன்றால். ஆனால் இதன் எதிர்மை விளைவுகளைப் பற்றிய விழிப்புணர்வு ஏற்படுத்தப்பட வேண்டியது அவசியமானதாகும். அண்மைய ஆய்வொன்றின் படி சுதந்திர வர்த்தகம் உண்மையில் உயர் வருமானம் பெறும் 60% சனத்தொகையினரின் வருமானத்தை அதிகரித்துள்ள அதே வேளை குறைந்த வருமானம் பெறும் 40%மானோரை மேலும் வறுமைக்குள்ளாக்கியுள்ளது.

1990ஆம் ஆண்டிலிருந்து வறிய மக்களின் தொகை மேலும் அதிகரித்துள்ளது. தற்போது 1.2 பில்லியன் மக்கள் நாளொன்றுக்கு ஒரு டொலருக்கும் குறைவான வருமானத்தையே பெறுகின்றனர். இத்தொகை 1985ஆம் ஆண்டுச் செலவீடுகளின்படி வருமானத்தின் படியான வறுமையின் மதிப்பீட்டில் வறுமைக் கோடாகக் கொள்ளப்படுகிறது. இவர்களில் 75%த்தினர்

சஞ்சீவி சீவகுமார்  
விரிவுரையாளர்  
விவசாயக் கல்லூரி  
குண்டசாலை

கிராமப்புறங்களில் வதிபவர்களாகவும், சிறு விவசாயிகளை உள்ளடக்கியவர்களாகவும் உள்ளனர். இதிலிருந்து வறுமைக் கோட்டுக்குக் கீழ் உள்ளவர்களில் 75%மாணோர் விவசாயிகள் என்பது தெளிவானதாகும்.

வர்த்தக மற்றும் தொழில்நுட்ப ரீதியான பூகோளமயமாதல் கலாசார மாற்றங்களிலும் பெரும் பாதிப்பை வகுக்கிறது. சர்வதேச வர்த்தகத்தின் பொதுவான அதிகரிப்புக் காரணமாக போக்குவரத்து மற்றும் வெகுசனத் தொடர்பாடல்கள், மேல்நாட்டு நுகர்வுக் கலாசாரம் என்பன வெகுவாகப் பரவி வருகின்றன.

உணவு முறையில் ஆடம்பர உணவுகளின் நுகர்வு அதிகரித்துள்ளது. ஜஸ் கிரீம், சொக்கலேற்று வகைகள், மற்றும் நவீனரகப் பானங்கள் என்பவற்றினை இங்கு குறிப்பிடலாம். அடுத்து பொலித்தீன், பிளாஸ்டிக் என்பவற்றின் நுகர்வு, மதுபான வகை என்பனவும் நாம் கடைப்பிடித்து வருகின்ற அந்நிய நுகர்வுக் கலாசாரங்களாகும். இது மரபுக் கலாசாரம், விழுமியம், பண்பறிவு, சமூக ஒருங்கிணைப்பு, பரஸ் பரப் புரிந்துணர்வு என்பவற்றை அழிப்பதுடன், சுற்றாடல் சீரழிவுக் கும் வழிவகுக்கிறது.

### **பூகோளமயமாதலுக்கான எதிர்ப்பு இயக்கம்**

பூகோளமயமாதல் மூலமான விவசாயத் துறைக்குள்ள பாதிப்புகளுக்கு அவற்றின் மீது எழும் மக்கள் எதிர்ப்பு நடவடிக்கைகளே சான்றாகும். உணவுப்பாதுகாப்பு, நிலச் சீர்திருத்தம், நச்ச மற்றும் உயிரியல் தொழில்நுட்பமற்றதான் விவசாயம் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய கோரிக்கைகளைத் தாங்கிக் கொண்டு 2000ஆம் ஆண்டு நவம்பரில் மக்கள் பேரணி ஒன்று தென் கிழக்கு ஆசிய நாடுகளினாடாக பயணித்தது. பரம்பரையியல் பொறிமுறையாலான பயிர் முறையால் அமெரிக்கா முதலான நாடுகளில் அடுத்த தசாப்தத்தில் பரம்பரையியல் மாசாக்கம் கொண்ட பயிர்விதைகளே எஞ்சும் நிலை தவிர்க்க முடியாததாகும் என எச்சரிக்கப் படுகிறது.

இந்நிலையில் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் பரம்பரையியல் மாற்றுகையுற்ற பயிர்விருத்தி (Genetically Modified Foods) தவிர்க்கப்பட முடிந்தாலும், அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகளில் பட்டினையைத் தவிர்ப்பதற்கு இது எத்துணை கெடுதியானதாக இருந்த போதிலும் இதைப் பயன்படுத்துவது தவிர்க்க முடியாத தாகும் என்ற கருத்தும் பரவலாக உள்ளது. இந்நிலை எதைச் சொல்ல விளைகிறது என்பது நாம் கருத்தான்றிப் பார்க்க வேண்டிய பிரச்சினையாகும்.

இவ்வாண்டு பிரேசிலில் கூடிய உலக சமூக முன்னணியின் முதலாவது மகாநாட்டில் பூகோளமயமாதலின் பிரச்சினைகள் ஆராயப்பட்டன. சமூக ஆர்வத்திற்கு மேலாக பொருளாதாரத்தின் தாக்கம், சமத்துவமின்மை அதிகரித்தல், மனித உரிமையைப் பேணுதல் மற்றும் இயற்கைக்கு மதிப்பளித்தல் குறைவடைவது முதலானவற்றுடன் இவற்றின் பாதிப்புக்கு சார்பாக இருக்கும் உலக வர்த்தக நிறுவனம் மற்றும் மக்களின் மனப்பாங்கு என்பனவும் காரணங்களாகக் கூறப்பட்டன. எனவே இவற்றுக்கு தீவைக் காணும் வகையில் ஒரு மாற்றுவகை விவசாயத் திட்டமாக சூழலியல் ரீதியில் ஓலிப்புள்ளதாகவும், பாதுகாக்கப்பட்டதுமான உற்பத்தியை ஊக்குவிக்கக் கூடிய ‘உள்ளுர்மயமாக்கப்பட்ட விவசாயம்’ தூண்டப்பட வேண்டியது அவசியமானதாகும்.

### **உள்ளுர்மயமாக்கப்பட்ட விவசாயம்**

மாற்று அபிவிருத்தி அணுகுமுறையாக குதேச அபிவிருத்திக்கு முதன்மை கொடுப்பதான அணுகுமுறையே உள்ளுர்மயமாக்கப்பட்ட விவசாய அணுகுமுறை எனக் கூறலாம். குடும்ப விவசாயிகள் தற்போதைய அபிவிருத்திப் போக்கை அறிந்திருக்க வேண்டியதும், பூகோளமயமாதலால் தங்களுக்கு விளையும் பாதிப்பு பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டியதும் அவசியமாகும். எனவே உலக சந்தையில் அவர்களுக்குள் வாய்ப்புக்கள் பற்றி ஆராய்வதும், உள்ளுர்மயப்பட்ட சந்தைக் கட்டமைப்பு விருத்தி பற்றி அறிவதும் தேவைப்படுகிறது.

விவசாய அமைப்புக்களைப் பலப்படுத்துவதால் தமது குழந்தைகளைப் பகுப்பாய்வு செய்வது தூரிதமாக வளர்ச்சியறும் பூகோளமயமாதலுக்கு ஏற்ப தமது வாழ்வைச் செலுத்துவது, குறித்து உபாயங்களை வகுப்பதில் விவசாயிகளுக்கு உதவும். இதற்குப் பகுப்பாய்வுத் திட்டமொன்று பயனுள்ளதாக இருக்க முடியும். புதிய கூயாதீனப் பொருளியலாளர்களால் பயன்படுத்தப்படும் சட்டகம் பிரதானமாக நிதியியல் ரீதியான ஒன்று என்பதால் உள்ளூர்ப் பொருளாதாரத்தினை விளக் கப் போதுமானதல்ல. இதற் கு மறுதலையாக ஐந்து வேறுபட்ட மூலதனச் சொத்துக்கள் உள்ளூர் பொருளாதார அபிவிருத்தி மற்றும் சமூக நலன்களுக்காக விதந்துரைக்கப்படுகின்றன.

1. இயற்கை மூலதனம் - இயற்கையின் பொருட்களும், சேவைகளும்
2. சமூக மூலதனம் - மக்களுக்கும், சமூகத்திற்கும் இடையிலான பிணைவு
3. மனித மூலதனம் - தனிமனிதர்களின் நிலையும், பலமும்
4. பெளதீக மூலதனம் - உள்ளூர் அகக் கட்டமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி இருப்பு
5. நீதி மூலதனம் - பண இருப்பு

ஆனால், இந்த உள்ளூர் பொருளாதாரம் இழக்கப்பட்டுக் கொண்டே இருக்கிறது. பண இருப்பு வெளிக் கொள்வனவினால் இழக்கப் படுகிறது. இயற்கை வளங்கள் தேய்வுக்குள்ளா கிறது. அல்லது மாசாக்கமடைகிறது. பணச் செலவீட்டை ஈடு செய்யும் வகையில் முதனிலைப் பொருட்கள் விற்கப்படுவதனாலும். வெளிநாட்டினருக்கு விற்கப்படும் பொருட்கள், சேவைகள் என் பவற் றாலும், புலம் பெயர் ந் தவர் களின் உழைப் பூதியம், நன்கொடைகள், மானியம் முதலானவற்றாலும் பணம் உள்ளே வருகின்றது. திறந்த சந்தைப் பொருளாதாரத்தில் பண உட்பாய்ச்சல், ஓப்பீட்டு பயன்பாட்டின் வாயிலாக வளம் அதிகரிக்கப் படுவதனால் உச்சமாக்கப்பட முடியும். ஆனால் வளத்தினைக் கூட பணத்தின் வெளிப்பாய்ச் சலையும், ஏனைய இயற்கை வளங்களையும்

சேதமாக்காமல் பேணுவதன் மூலமே பாதுகாக்க முடியும்.

### **உள்ளூர்ப் பொருளாதாரம் அடையப்படுவதற்கான தத்துவங்கள்**

உள்ளூர் பொருளாதாரங்களின் உச்சப் பயனைப் பெறுவதும், ஏனைய பொருளாதாரங்களுடன் மாற்றீடு செய்யப்படுவதும் அவசியமாகும். அவை:

1. வெளிவாரி வளங்களிலும் பார்க்க உள்ளூரில் கிடைக்கும் புதுப்பிக்கக் கூடிய வளங்களைப் பயன்படுத்துதல்

#### **உதாரணம்:**

- சேதனப் பண்ணையாக்கம் (organic farming)
- உள்ளூர் உணவுத் தொகுதியும், நேரடிச் சந்தைப்படுத்தலும்
- மீள் புதுப்பிக்கும் சக்திப் பிறப்பாக்கம்
- 2. உள்ளூர் பொருட்களையும், சேவைகளையும் கொள்வனவு செய்வதன் மூலம் நிதிவளத்தை மீள் சூழ்சீக்குள்ளாக்குதல்

#### **உதாரணம்:**

- உள்ளூர் நாணய மற்றும் பண்டமாற்று முறை
- கடன் மற்றும் நுண்நிதி ஒருங்கமைப்பு
- சமூக வங்கிகள்
- 3. உள்ளூர் உற்பத்திகளுக்குப் பெறுமான மூட்டல்

#### **உதாரணம்:**

- உள்ளூர் பதப்படுத்தல் மற்றும் உற்பத்திகள்
- உணவுப் பொருட்களுக்கு லேபில் மற்றும் அங்கீகாரமிடுதல்
- நேரடிச் சந்தைப்படுத்தல்

4. மக்களையும், நிறுவனங்களையும் இணைத்து நம்பிக்கை, புது இணைப்புகள், மாற்று என்பவற்றை ஏற்படுத்துதல்

உதாரணம்:

- ஜனநாயக மற்றும் பங்குபற்றுனர் முறையிலான திட்டமிடல்
- உள்ளூர் அமைப்புக்களையும், விவசாயக் கழகங்களையும் பலப்படுத்துதல்

5. வெளி வாய்ப்புக்களையும், வளங்களையும் குறிப்பாக பணம், அற்வு, திறன், புதிய தொழில்நுட்பம் ஆகியவற்றில் பயன்படுத்துதல்

உதாரணம்:

- தரமுயர்த்தலும் தரமான உற்பத்திகளை விற்றலும்
- விவசாயிகளிடமிருந்து விவசாயிக்கு மாற்றீட்டு நிகழ்ச்சித் திட்டம்
- தொடர்பாடல் நிகழ்ச்சித் திட்டம்
- கிராம அபிவிருத்திக்கான மானியத் திட்டம்

## பொருளாதாரத்தை மீளமைத்தல்

உள்ளூர்ப் பொருளாதாரம் தன்னிறைவு கொண்டதும் உலகத் தின் மற்றைய பகுதிகளுடன் இணைப்புகளற்றதுமான தனிப் பாமர சமூகத்தை அடைவதை உபாயமாகக் கொண்டதல்ல என்பதை முக்கியமாகக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். அதைவிட அது கிடைத் தகு வளங்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவதை முதன்மைப்படுத்துகிறது.

அதையடுத்தே ஏனைய பொருளாதாரங்களுடனான வர்த்தகத்துடன் இணைகிறது. சேதனப் பண்ணையாகக் கமும், நிலை பேறான்

விவசாயமும் உள்ளூர்ப் பொருளாதாரத்திற்கு பல்வேறு வகைகளில் உதவுகின்றன. இவை கிடைத்தகு இயற்கை மற்றும் சமூக வளங்களின் உச்சப்பயன்பாட்டை ஏற்படுத்துகின்றன. இது புற உள்ளூர்கள் குறைக்கப்பட்டு அக வளங்கள் மீள் உருவாக்கத்துடன் பயன்படுத்துவதன் மூலம் செய்யப்படுகிறது.

உள்ளூர்ப் பொருளாதாரம் சிறந்த குற்றாடல் மற்றும் நிலைப் பேறான செயற்பாடுகளை வழங்கும் வகையில் ஆழமான சமூதாய உணர்வுகளையும், தன்நம்பிக்கையினையும் ஊட்டுகிறது.

இயற்கை மற்றும் நிதிவளங்கள் அருமையாகக் காணப்படுமிடங்களில் பசுமைப் புரட்சியில் நடைபெற்றது போல இயற்கை வளங்களை செயற்றிறனற்ற முறையிலும் அழிவறுத்தும் வகையிலும் வீணே பயன்படுத்த முடியாது.

விவசாயிகள் நகரங்கள் நோக்கி வெளியேறுவதைத் தடுப்பதற்கு ஒரு வீரியமான மாற்று வழியாக தன்னம்பிக்கையான உள்ளூர்ப் பொருளாதாரம் அமைகிறது. இங்கும் வளத்தளங்களும், கலாசாரமும் தேய்வடையாமல், சந்தையில் போட்டியிட முடியாது.

உள்ளூர்ப் பொருளாதாரத்தில் அக அபிவிருத்தி என்பது கொஞ்சம் கூட பிறப்பட்ட தன்மையது அல்ல. இது கலைப்பூர்வமான அறிவுவழிப்பட்ட வாழ்வு முறையாக பல்வேறு மரபுவழிப்பட்ட விவசாய முறைகளால் போதிக்கப்படுகின்றன. பூகோளமயமாதலால் தமது இயற்கை, சமூக, பெளதீக, மற்றும் நிதிமூல வளங்கள் வெளியேற்றப்படுவதை அறிந்த பின்னர் விவசாயிகள் சமூதாய அடிப்படையிலான உள்ளாட்டு அபிவிருத்திக்கு மீளச் செல்வது பற்றித் தீர்மானிக்கின்றனர். எனவே, பூகோளமயமாதலிலிருந்து மீட்சிபெறுவது பற்றிய முனைப்புள்ள சிந்தனையில் உள்ளூர்மய மாதலுக்குப் பொருத்தப்பாடடைய வேண்டியது இன்றியமையாததான ஒன்றாகும்.

# இலங்கையில் பழ வகைகளின் உற்பத்தியும், சந்தைப்படித்தலும் -

## ஒரு கண்ணோட்டம்

### 1. அறிமுகம்

சமகாலத்தில் காணப்படும் விஞ்ஞான தொழில்நுட்பம், போக்குவரத்து, தொடர்பாடல், தகவல் போன்ற பல்வேறு துறைகளில் காணப்படும் அபரிதமான வளர்ச்சி உலக நாடுகளின் அரசியல், பொருளாதாரம், கலாசாரம் போன்ற காரணிகளில் பெரும் தாக்கத்தை செலுத்துவதுடன், அவை உலகமயப்படுத்தப்பட்டும் (Globalization) வருகின்றது. அதாவது பொருளாதாரம், அரசியல், கலாசாரம் ஆகியன ஒவ்வொரு நாடுகளின் எல்லைகளுக்கும் முடங்கிவிடாது, உலக அளவில் காணப்படும் இத்துறை சார்ந்த போக்கு உள்நாட்டிலும் இத்துறைகளில் தாக்கத்தைச் செலுத்துவதோடு, உள்நாட்டு நிலைமைகளும் சர்வதேச அளவில் ஏதோ ஒரு அளவில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

எமது நாட்டின் பொருளாதாரத் துறையை எடுத்துக் கொண்டால், திறந்த சந்தைப் பொருளாதார முறையை வேகமாக வளர்ச்சியடைந்து வருகின்றது. அதேபோல் சர்வதேச அளவிலும் இப்பொருளாதார முறையில் செல்வாக்கு உயர்ந்து வருகின்றது. இப்பொருளாதார முறையைக்கு அமைய ஒவ்வொரு தனிப்பட்ட நாடுகளிலும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தியிலும், சந்தைப்படுத்தலிலும் தனியார் துறையினரே மிகவும் முக்கிய பங்கினை வகிக்கின்றனர்.

அதேவேளை, பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் உற்பத்தி அரச பங்களிப்பு மற்றும் தலையீடு மிகவும் குறைக்கப்படுதல் வேண்டும். அத்துடன் சந்தையில் காணப்படும் போட்டித்தன்மையை (competition) பாதிக்கக்கூடிய ஏற்றுமதி இறக்குமதிக் கட்டுப்பாடுகள், ஊக்குவிப்புக்கள், விலை நிர்ணயம் போன்ற பல விடயங்கள் நீண்ட கால அடிப்படையில் விலக்கிக்

கொள்ளப்படுதல் வேண்டும்.

எனவே, உள்ளூர் உற்பத்தியாளர்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுடன் உள்ளூர் சந்தைகளில் போட்டி போட வேண்டிய நிலைமை எதிர் காலத்தில் நிச்சயமாக உருவாகும். ஆதலினால், எமது உற்பத்திகள் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களுடன் போட்டி போடக்கூடிய மேலான தன்மையுடன் காணப்படுதல் வேண்டும். அதாவது உள்ளூர் உற்பத்திகள் இறக்குமதிகளுடன் ஒப்பிடும் போது தரத்தில் உயர்வாகவும், விலையில் மலிவாகவும் காணப்படுதல் மிகவும் முக்கியமானதாகும்.

அதேவேளை எமது ஏற்றுமதி வருமானத்தை அதிகரிக்கக்கூடிய வகையில் சர்வதேச ரீதியில் நிலவும் போட்டியைச் சமாளித்துக் கொண்டு, அச்சந்தைகளில் நிலவும் கிராக்கியை (demand) ஈக்கத்தக்க பொருட்களையும், சேவைகளையும் நாம் நீண்ட கால அடிப்படையில் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்டு திட்டமிடுதல் அவசியமானதாகும். இல்லாவிடில், நீண்டகால அடிப்படையில் எமது நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஊன்றுகோல்களாக அமையும் பொருட்களினதும், சேவைகளினதும் உற்பத்தி, ஏற்றுமதி போன்ற பல்துறைகள் பாதிப்படை வதற்கு ஏதுவாக அமைந்துவிடும். ஆகவே, நீண்டகால அடிப்படையில் வெற்றிகரமாக இயங்கக்கூடிய உற்பத்தித் துறைகளை இன்றே இனம் காணும் கட்டாயத்தில் நாம் இருக்கின்றோம்.

இவ்வாறான உற்பத்தித் துறைகளை நாம் இனம் காணும் முயற்சியின் போது எமது

**த.ரவிச்சந்திரன்**  
**சிரேஷ்ட ஆராய்ச்சி உத்தியோகத்தார்**

நாட்டிற்கும், சம்பந்தப்பட்ட உற்பத்திக்குறைக்கும் உரித்தான் ஒப்பிட்டு அனுகூலங்களையும் (comparative advantage), அவற்றின் சாதகமான பாதகமான காரணிகளையும், மற்றும் அதன் முக்கியத்துவத்தையும் ஆய்வு செய்தல் வேண்டும். அவ்வாறு இந்த ஒப்பிட்டு அனுகூலங்களுக்கு அமைய பழச்செய்கையும் எதிர்காலத்தில் விருத்தி செய்யப்படக்கூடிய ஆற்றலாவைக் கொண்டுள்ளது.

இலங்கையில் காணப்படும் புவி - பெளத்தீவியல் நிலைமைகள் (geo - physical condition), மற்றும் சீதோஷ் ண நிலைமைகள் ஆகியன பலவகையான பழவகைகளை வருடம் பூராவும் உற்பத்தி செய்யப்படுவதற்கு மிகவும் ஏற்படுத்தாக காணப்படுவது பிரதான ஒப்பிட்டு அனுகூலமாகும். அத்துடன் மகாவலிப் பிரதேசத்தில் சமஅளவில் பரந்து காணப்படும் மழைவீழ்ச்சி, நீர்ப்பாசன வசதி, அதிக காலத்திற்கு நிலவும் வரண்ட காலநிலை, குறைந்த மட்டத்தில் வளியில் காணப்படும் ஈரப்பதன் (low humidity), மற்றும் பருவகால அனுகூலங்கள் ஆகியன பழச்செய்கைக்கு மிகவும் சாதகமான சூழ்நிலையாகக் காணப்படுகின்றன.

பழவகைகளுக்காக பிரதான ஏற்றுமதிச் சந்தைகளை எடுத்துக் கொண்டால், அவை முக்கியமாக மேற்கே அமெரிக்கா மற்றும் ஐரோப்பா, மறுபுறத்தில் கிழக்கே ஜப்பான் மற்றும் அதற்கு அண்மையில் உள்ள நாடுகள் ஆகியனவாகும். அத்துடன் மத்திய கிழக்குப் பிரதேசமும் முக்கியமான ஏற்றுமதிச் சந்தையாக கருதப்படமுடியும். இவ்வேற்றுமதிச் சந்தைகளுக்கிடையிலான தூரம் மிகவும் அதிகமாகும். இதனால் இச்சந்தைகளுக்கு பெரும்பாலான பழவகைகளை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகள் அதிக போக்குவரத்து செலவினைச் சந்திக்க நேரிடுகின்றது.

எனவே, பெரும்பாலான பழவகைகளை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகள் தமக்கு புவியியல் நீதியாக அண்மையில் இருக்கும் ஏற்றுமதிச் சந்தைகளுக்கே ஏற்றுமதி செய்கின்றன. ஆனால், இலங்கையை எடுத்துக் கொண்டால், அன்னைவாக இந்த ஏற்றுமதிச் சந்தை களுக்கும் சமமான தூரத்திலேயே

அமைந்துள்ளன. அத்துடன் இலங்கைக்கு அருகாமையிலேயே மத்திய கிழக்கு சந்தை அமைந்துள்ளது. எனவே, ஏனைய பழவகை ஏற்றுமதி நாடுகளை விட குறைந்த போக்குவரத்துச் செலவையே இலங்கை ஏற்றுமதியின் போது ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டிவரும். அத்துடன் இவ்வனத்து சந்தைகளுக்கும் இலங்கை பழ ஏற்றுமதியை மேற்கொள்ள முடியும். எனவே, இலங்கையின் பழ ஏற்றுமதி ஆற்றலாவைப் பொறுத்தவரை இதுவும் ஒப்பிட்டு அனுகூலமாகும்.

### **பழவகைகளின் உற்பத்தியும், அதன் முக்கியத்துவமும்**

அடுத்தாக இத்துறையின் முக்கியத்துவத்தை எடுத்துக் கொண்டால், பழவகைகளுக்கு உள்ளாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் நல்ல கிராக்கி காணப்படுகின்றன. பழவகைகளிலிருந்து தயாரிக்கப்படும் ஜாம், பழச்சாறு போன்ற உப உற்பத்தி பொருட்களுக்கான கிராக்கி உள்ளாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் அதிக அளவில் காணப்படுகின்றது. ஆன்டோன் றிற் கான உலகின் பழவகைகளினதும், பழம் சார்ந்த உபஉற்பத்திப் பொருட்களினதும் ஏற்றுமதியின் பெறுமதி பல மில் லியன் அமெரிக்க டொலர்களாகும்.

உள்ளாட்டுச் சந்தைகளில் பழங்கள் பொதுவாக காணப்படும் பண்டமாக விளங்குகின்றன. அத்துடன் பழங்கள் தேகாரோக்கியத்திற்கு மிகவும் உகந்தவை மட்டுமன்றி, அவை பெரும்பாலும் ஊட்டச்சத்துக்கள், விட்டமின்கள் கொண்ட போவூக்கான உணவு வகைகளாகும். ஆதலினால், பழவகைகளை நியாயமான விலையில் நுகர்வோருக்கு அளிப்பதன் மூலம் மக்களின் ஊட்டச்சத்துக்களின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ளலாம்.

பெரும்பாலான பழவகைகள் ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட வருடங்கள் அறுவடையைத் தரவல்லவையாகும். எனவே, பழச் செய்கையில் ஈடுபடும் விவசாயிகள் நிலையான வருமானத்தை நீண்ட காலத்திற்குப் பெற்றுமுடியும். அண்மையில் விவசாயத் தினைக்களம் மேற்கொண்ட ஆய்வுகளின்படி, ஆன்டோன் றிற்கு ஒரு ஹெக்டார் நிலப்பரப்பில் வாழைப்பழம்,

தோடம்பழம், கொடித்தோடை, அன்னாசி போன்ற பழச்செய்கைகளில் இருந்து ஒரு இலட்சம் ரூபாய்க்கு மேற்பட்ட தொகையை தேறிய வருமானமாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும் (அட்டவணை 1ஐப் பார்க்கவும்).

ஆயினும், இன்று இலங்கையின் பழவகைகளின் உற்பத்தியும், சந்தைப்படுத்தலும் மிகவும் பின்தங்கிய நிலையிலேயே காணப்படுகின்றன. அதாவது பழவகைகளின் உற்பத்திக்கும், சந்தைப்படுத்தலுக்கும் இலங்கையில் நிலவும் ஆற்றல்வு முழு அளவில் பயன்படுத்தப்படவில்லையென்றே இங்கு குறிப்பிடப்பட வேண்டும்.

### **பழவகைகளின் உற்பத்தி நிலைமைகளின் போக்கு**

இலங்கையில் பழவகைகளின் உற்பத்தியை எடுத்துக் கொண்டால், கடந்த இருபது வருடங்களில் அன்னாசி, மாம்பழம் மற்றும் கொடித்தோடை போன்றவற்றின் உற்பத்தி கடும் ஏற்ற இறக்கத்துடன் காணப்பட்டாலும், அவற்றில் பாரிய மாற்றங்களை அவதானிக்க முடிய வில்லை. அதாவது அவற்றின் உற்பத்தி கடந்த இருபது வருடங்களாக ஒரே சீராகவே காணப்படுகின்றது. அது அப்படி இருக்க, வாழை, பப்பாசி, தோடை, எலுமிச்சை போன்ற பழவகைகளின் உற்பத்தி கடந்த இருபது வருடங்களில் பாரிய சரிவைச் சந்தித்துள்ளது. உதாரணமாக 1981இல் 74,562 ஆயிரம் குலைகளாக இருந்த மொத்த வாழைப்பழ

உற்பத்தி, 2000இல் கூமர் 33,617 ஆயிரம் குலைகளாக வீழ்ச்சி கண்டுள்ளது (அட்டவணை 2ஐப் பார்க்கவும்). இதற்கு முக்கிய காரணியாக, இலங்கையில் பெரும்பாலும் பெரும்பான்மையான பழவகைகள் வர்த்தக ரீதியாகச் செய்கை பண்ணப்பட்டமையைக் குறிப்பிடலாம். ஆயினும், இப் பழவகைகள் சாகுபடி செய்யப்பட்ட நிலப் பரப் பில் பாரிய வீழ்ச்சி ஏதும் அவதானிக்கப்படவில்லை. உதாரணத்திற்கு 1981இல் 29,600 ஹெக்டார்களாக இருந்த வாழைப்பழச் செய்கையின் நிலப்பரப்பு, 2000ஆம் ஆண்டளவில் 48,686 ஹெக்டார்களாக அதிகரித்துள்ளது.

பப்பாசி, அன்னாசி, தோடை ஆகிய பழச் செய்கைக்கான நிலப்பரப்பில் கடந்த இருபது வருடங்களில் பாரிய மாற்றங்கள் ஏதும் அவதானிக்கப்படவில்லை. அத்துடன் மாம்பழச் செய்கைக்கான நிலப்பரப்பில் ஓர் அதிகரிப்பு கடந்த இருபது வருடங்களின் போது அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது (அட்டவணை 3ஐப் பார்க்கவும்).

எனவே, இத்தரவுகளின் அடிப்படையில், இலங்கையில் பழவகைகளின் உற்பத்தியும், உற்பத்தித் திறனும் குறைந்து வருவதையே அறியக்கூடியதாக உள்ளது. இலங்கையில் பழவகைகளின் உற்பத்திக்கு சாதகமான அனுகூலங்கள் முழுமையான தீர்ணான வகையில் பயன்படுத்திக் கொள்ளப்படவில்லை என்றே இதிலிருந்து தெரிகின்றது.

### **அட்டவணை 1**

#### **குறிப்பிட்ட பழச்செய்கையிலிருந்து பெறக்கூடிய தேறிய வருமானம் (ரூபா)**

பழவகை	முதலாம் வருடம்	இரண்டாம் வருடம்	மூன்றாம் வருடம்	நான்காம் வருடம்	ஐந்தாம் வருடம்	ஆறாம் வருடம்	வருடம் 9-16
வாழை	-	171,400	154,000	139,600	111,800	-	-
தோடை	-	-	35,800	78,975	175,500	279,250	2,455,000
கொடித் தோடை	56,000	14,000	168,000	154,000	124,000	-	-
அன்னாசி	-	203,250	230,000	135,000	140,000	-	-

மூலம்: சமூக-பொருளாதார, திட்டமிடல் நிலையம், கமத்தொழில் திணைக்களம், பேராதனை, அக்டோபர் 2000

## அட்டவணை 2

### தெரிவிச்யப்பட்ட பழங்களின் வருடாந்த உற்பத்தி

வருடம்	வாழை	பய்பாசி	அன்னாசி	மா	தோடை	எலுமிச்சை	கொடித்தோடை
1981	74562	53394	30814	402776	69874	351855	கி.இ
1982	58381	54429	29562	335554	59166	251601	கி.இ
1983	61459	79557	67669	637019	131012	360972	கி.இ
1984	46940	73988	32463	285396	58260	208011	71100
1985	34155	60192	30715	304799	49755	252902	79748
1986	38915	53366	28805	270417	37006	474501	48626
1987	35019	53592	28021	288041	35814	304305	46177
1988	36236	48293	26170	317608	39417	117238	55506
1989	39636	53570	30507	346407	31967	119832	45901
1990	32162	42754	30367	344582	27810	113167	43963
1991	30972	41574	30494	320079	23923	103747	42143
1992	31440	45185	31581	343084	24019	125102	39957
1993	35004	38959	3110	523960	27076	155911	15423
1994	42453	37443	33274	540119	27529	175080	13769
1995	38636	36233	40656	340278	27443	172009	14090
1996	34397	33120	41063	489683	27147	151459	9018
1997	33735	31517	39578	427946	24293	136225	7534
1998	32072	27367	36825	472683	25095	115723	5771
1999	33106	26874	32626	431214	23998	117663	6202
2000	33617	24137	34603	431047	26620	123295	10260

மூலம்: சனத்தொகை மதிப்பீட்டு, புள்ளிவிபரத் தினைக்களம்

கி.இ: கிடைக்கவில்லை

வாழை: அலகு: ஆயிரங்கள் (குழுகள்)

பய்பாசி

அன்னாசி

மா

தோடை

எலுமிச்சை

கொடித்தோடை

அலகு: 1000களில் எண்.

ஆகவே, இந்நிலைமை எமது உள்ளாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு பழவகைகளின் சந்தைப்படுத்தலில் ஓர் எதிர் மாறான தாக்கத்தையே ஏற்படுத்தியுள்ளது.

### பழவகைகளின் உள்ளாட்டு சந்தைப்படுத்தல்

இலங்கையில் உள்ள அனைத்துக் கிராமப்புற மற்றும் நகரப்புற சந்தைகளில் பொதுவாகக்

காணப்படும் பண்டமாகப் பழவகைகள் விளங்குகின்றன. அத்துடன் வெளிநாட்டில் இருந்து இறக்குமதி செய்யப்பட்ட தோடை, அப்பிள், திராட்சை போன்றவற்றையும் காணக்கூடியதாக இருக்கின்றது. பொதுவாக பழங்களின் சுவை மற்றும் ஊட்டச்சத்து ஆகிய காரணங்களுக்காகவே நுகர்வோர் அவற்றைக் கொள்வனவு செய்கின்றனர். அது மட்டுமன்றி, பாரம்பரிய கலாசார நிகழ்வுகளிலும், மத அனுஷ்டானங்களிலும் பழவகைகள் பயன்

### அட்டவணை 3

இலங்கையில் தெரிவுசெய்யப்பட்ட பழச்செய்கைக்கான நிலப்பரப்பின் விபரம்  
(வேறுக்டார்கள்)

வருடம்	வாழை	பய்பாசி	அன்னாசி	மா	தோடை	எலுமிச்சை	கொடித்தோடை
1981	29600	2719	3932	8129	3354	3908	கி.இ
1982	30308	3008	4088	8075	3254	3883	கி.இ
1983	30854	2953	3699	8363	3091	3704	கி.இ
1984	35884	3013	3352	9576	2870	3953	930
1985	35197	2825	3570	9892	2897	4074	895
1986	42866	3161	3808	11841	3224	5217	1272
1987	39367	2894	3766	11289	3412	4937	1507
1988	40887	3155	3942	12420	3444	5041	1701
1989	41923	3611	4108	12877	3416	5194	1531
1990	36699	3333	4267	12222	3211	4964	1397
1991	38222	3350	4406	12689	3167	5154	1420
1992	37869	3558	4404	14432	3580	5788	1359
1993	51277	2992	4411	27442	3265	6773	591
1994	51900	2951	4386	27216	3352	6894	525
1995	50488	2999	4340	26371	3380	6860	519
1996	46665	2953	4766	25852	3703	6691	441
1997	47406	3195	4680	25758	3535	6854	392
1998	47019	3123	4643	25946	3500	6803	388
1999	48075	3476	4774	25800	3464	6955	425
2000	48686	3250	4603	25780	3607	7337	507

மூலம்: சனத்தொகை மதிப்பீட்டு, புள்ளிவிபரத் தினைக்களம்

கி.இ: கிடைக்கவில்லை

படுத்தப்படுகின்றன. அத்துடன் பழ உபநிபத்தி வகைகளான ஜாம், பழச்சாறு போன்ற பெருமளவிலான பதப்படுத்தப்பட்ட பண்டங்கள் குறிப்பாக நகர்ப்புறங்களில் சந்தைப்படுத்தப் படுகின்றன.

ஆயினும், இன்று பழங்களுக்கான விலைகள் பெரிதும் உயர்வாக விளங்குவது அவற்றின் நுகர்வின் அதிகரிப்பிற்கு முன்னால் உள்ள பிரதான முட்டுக்கட்டையாகும். பழங்களின் விலைகள் கடந்த பதினெட்டு ஆண்டுகளில் சீராக உயர்ந்து சென்றுள்ளது. பப்பாசிப் பழத்தின் கிலோ ஒன்றிற்கான வருடாந்த சராசரி விலை 1986இல் 6.83 ரூபாவாக இருந்தது.

அது 2000இல் 37.58 ரூபாவாக அதிகரித்துள்ளது. அத்துடன் பழங்களுக்கான மாதாந்த சில்லறை விலைகளில் ஏற்றத்தாழ்வு மிகவும் அதிகமாகக் காணப்படுகின்றது. உதாரணமாக 2000ஆம் ஆண்டின் ஆகக் குறைந்த சராசரி மாதாந்த சில்லறை விலையான 26.55 ரூபா (கிலோ) அவ்வாண்டின் மே மாதத் தில் அவதானிக் கப்பட்டது. ஆகக்கூடிய விலையான 43.32 ரூபா (கிலோ) ஒக்டோபர் மாதத்தில் நிலவியது (அட்டவணை 4 மற்றும் 5ஐப் பார்க்கவும்). இந்த விலையேயற்றத்திற்கான முக்கிய காரணம் பழ உற்பத்தி குறைந்து வருவதும், அதன் கிராக்கி மறுபுறத்தில் அதிகரித்துச் செல்வதுமேயாகும்.

#### அட்டவணை 4

**பம்பாசிப்பழத்திற்கான மாதாந்தச் சராசரி சீல்லறை விலைகள்  
1986-2000 (ரூபா/கி.கி.)**

மாதம்	1986	1987	1988	1889	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ஜூன்.	6.48	7.77	12.09	9.94	10.03	17.17	18.30	20.67	21.98	26.32	32.20	32.59	42.27	33.44	40.73
பெப்.	8.14	7.84	12.52	9.66	11.74	18.48	22.62	28.37	23.86	26.77	33.41	36.81	50.78	35.97	45.88
மார்ச்.	7.10	8.17	10.84	9.00	10.94	19.52	25.11	27.16	26.43	24.88	35.27	27.15	38.84	42.11	40.49
ஏப்.	6.26	7.88	9.12	10.21	12.12	16.50	19.50	19.95	24.60	23.31	30.57	22.96	26.29	37.95	33.90
மே	5.77	7.76	8.43	8.51	10.97	12.82	13.09	17.46	17.57	22.42	22.90	18.85	25.08	20.87	26.55
ஜூன்	5.53	6.56	10.20	7.28	12.89	11.49	14.30	17.48	16.59	22.93	24.98	18.19	36.84	22.78	26.76
ஜூலை	6.19	8.36	11.50	8.99	15.84	16.12	19.08	22.99	21.04	24.64	28.80	26.25	46.84	28.40	33.42
ஆக.	6.55	13.29	10.04	10.84	15.81	19.12	37.53	23.83	26.36	31.27	36.37	39.71	63.36	39.46	39.56
செப்.	7.55	13.67	8.80	14.32	17.77	18.64	42.31	23.84	24.37	31.68	35.40	37.11	68.69	48.56	42.08
அக்.	7.73	9.00	9.90	10.49	17.12	19.00	20.59	20.88	24.24	26.79	30.38	38.23	46.10	36.54	43.32
நவ.	7.15	7.57	9.57	9.80	14.03	17.18	15.24	17.50	23.32	24.78	27.42	22.78	31.55	35.73	40.74
டிச.	7.48	7.49	9.62	9.93	15.81	16.24	13.35	20.05	24.44	26.03	24.73	25.27	31.74	38.74	42.88
சராசரி	6.83	8.78	10.22	9.91	13.76	16.86	21.75	21.68	22.90	25.98	30.20	29.15	42.28	35.07	37.58

மூலம்: சந்தைப்படுத்தல், உணவுக் கொள்கைப் பிரிவு  
ஹெக்டர் கொப்பேக்டுவ கமநல் ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம்

#### அட்டவணை 5

**வாழைப்பழத்திற்கான (ஆணை) மாதாந்தச் சராசரி சீல்லறை விலைகள்  
1986-2000 (ரூபா/பழம்)**

மாதம்	1986	1987	1988	1889	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ஜூன்.	1.15	1.28	1.60	1.62	2.05	2.72	2.86	3.20	3.08	3.19	4.41	6.11	5.86	5.54	5.39
பெப்.	1.16	1.29	1.62	1.63	2.25	2.72	2.95	3.17	2.98	3.36	4.37	5.67	5.57	4.92	5.18
மார்ச்.	1.17	1.30	1.68	1.56	1.93	2.86	3.03	3.25	3.25	3.35	4.30	4.87	4.52	4.65	5.13
ஏப்.	1.28	1.36	1.72	1.73	2.58	2.87	2.89	2.44	3.51	3.59	4.66	5.61	5.59	5.68	5.26
மே	1.26	1.34	1.81	1.77	2.44	2.62	2.79	3.26	3.26	3.67	4.47	4.50	5.35	5.00	5.02
ஜூன்	1.21	1.27	1.67	1.58	2.44	2.58	2.98	2.77	3.15	3.65	4.31	3.89	5.04	4.33	4.96
ஜூலை	1.13	1.29	1.57	1.69	2.41	2.86	3.05	3.09	3.24	3.67	4.36	3.76	5.42	4.45	4.98
ஆக.	1.21	1.37	1.63	1.77	2.44	2.96	2.95	3.34	3.47	3.82	4.813.97	5.65	4.48	4.96	
செப்.	1.28	1.40	1.68	1.81	2.60	2.89	3.03	3.60	3.25	3.84	4.73	4.47	5.05	3.00	4.99
அக்.	1.23	1.41	1.55	1.87	2.54	2.88	3.03	3.33	3.20	3.92	4.73	3.54	4.85	4.62	5.54
நவ.	1.23	1.39	1.41	2.05	2.37	2.75	2.69	3.03	3.40	4.01	4.93	3.72	4.70	4.76	5.25
டிச.	1.24	1.45	1.51	1.96	2.66	2.94	3.01	3.14	3.46	4.14	5.40	4.63	4.60	4.91	5.55
சராசரி	1.21	1.35	1.62	1.75	2.40	2.80	2.94	3.14	3.27	3.68	4.62	4.56	5.18	4.86	5.18

மூலம்: சந்தைப்படுத்தல், உணவுக் கொள்கைப் பிரிவு  
ஹெக்டர் கொப்பேக்டுவ கமநல் ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம்

எனவே, பழவகைகளின் விலைகளின் ஏற்றமானது அதன் நுகர்வு உயர்ச்சிக்கு பெரும் தடைக்கல்லாக உள்ளது. இதன் மூலம் வருமானம் குறைந்த நுகர்வோர்களுக்கு பழங்களுக்காக அதிக செலவு செய்ய முடியாதுள்ளது. எனவே, பழங்களும் அவர்களுக்கு ஆடம்பரப்பொருட்களாக மாறவரும் நிலைமை ஏற்பட்டுள்ளது.

### பழவகைகளின் நுகர்வு

பொதுவாக இலங்கையில் பழவகைகளின் நுகர்வு குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. ஒரு மாதத்திற்கான ஓர் ஆணின் மிகவும் கூடுதலான நுகர்வான 4.69 பழங்கள் புளி வாழைப்பழ வகைக்கே அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது. ஏனைய பழவகைகளின் ஒரு மாதத்திற்கான நுகர்வு ஒரு பழத்திற்கும் குறைவாகவே காணப்படுகின்றது. அன்னாசிப்பழ நுகர்வு 0.1ஆக அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது (அட்டவணை 7ஐப் பார்க்கவும்). இந்த அளவு குறைவான பழ நுகர்வுக்கு பிரதான காரணம் அதிக விலையேயாகும். பொதுவாக நகாப்புறங்களில் ஓரளவிற்கு அதிக அளவிலான பழ நுகர்வு அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது. அதற்கு மாறாக ஆகக் குறைந்தளவிலான பழ நுகர்வு தோட்டப் புறங்களிலேயே அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது (அட்டவணை 7ஐப் பார்க்கவும்).

எனவே, பழவகைகளுக்கான அதிக விலை களால் நுகர்வோர் அவற்றை நுகர முடியாதுள்ளனர்.

### அட்டவணை 6

#### ஒரு மாதத்திற்கு ஆளொருவரினால் பாவனையான பழங்களின் சராசரி அளவுகள்

பழங்கள்	அலகு	1973	1978/79	1981/82	1986/87	1996/96
பப்பாசி	எண்.	கி.இ.	0.14	5.70	0.40	0.54
அன்னாசி	எண்.		0.04	0.60	0.10	0.1
மா	எண்.	கி.இ.	0.58	2.30	1.50	0.88
வேறு	எண்.				0.6	1.64
கொடித்தோடை	எண்.					0.06
வாழைப்பழம்:						
கப்பல்	எண்.				0.5	0.62
ஆணை	எண்.				0.4	0.51
புளி	எண்.				0.3	4.69

மூலம்: இலங்கை மத்திய வங்கி

### பழவகைகளின் ஏற்றுமதி

ஏற்கனவே குறிப்பிட்டது போல, பழங்கள் மற்றும் பல்வேறு பதனிடப்பட்ட பழ உப உற்பத்திப் பொருட்கள் ஆகியன சர்வதேச சந்தையில் நல்ல கிராக்கியைக் கொண்டுள்ளன. உலகத்தின் வருடாந்த பழவகைகளின் ஏற்றுமதி பல மில்லியன் அமெரிக்க டாலர்களாகும். ஆயினும், எமது நாட்டின் பெரும்பாலான பழ வகைகளின் ஏற்றுமதி மிகவும் குறைந்த அளவிலேயே காணப்படுகின்றது.

1995ஆம் ஆண்டில் சுமார் 4.4 மில்லியன் ரூபாவாக இருந்த வாழைப்பழ ஏற்றுமதி 2000ஆம் ஆண்டளவில் 0.2 மில்லியன் ரூபாவாக வீழ்ச்சி அடைந்துள்ளது. அன்னாசிப் பழம் மற்றும் அன்னாசிப்பழச் சாறு ஆகியவற்றின் ஏற்றுமதியே ஓரளவிற்கு சீராக வளர்ச்சி யடைந்துள்ளதுடன், ஏற்றுமதி வருமானமும் உயர்ந்த மட்டத்தில் காணப்படுகின்றது.

ஏனைய பழவகைகளின் ஏற்றுமதி குறைவாகக் காணப்படுவதுடன், ஸ்திரமற்ற தன்மையுடனும் காணப்படுகின்றன (அட்டவணை 8ஐப் பார்க்கவும்). இதற்கு முக்கிய காரணங்களாக பழ உற்பத்தியின் வீழ்ச்சி, சர்வதேசச் சந்தை நிலவரங்களுக்கு ஏற்றவகையில் உற்பத்தி செய்யப்படாமை மற்றும் சந்தைப்படுத்தலை மேற்கொள்ளாமை ஆகியன பிரதான காரணங்களாகும்.

## அட்டவணை 7

### துறைத்தியாக ஒரு மாதத்திற்கு ஆளொருவரினால் பாவனையான சராசரிப் பழங்கள்

பழங்கள்	1986/87			1996/96		
	நகர்	கிராமிய	தோட்ட	நகர்	கிராமிய	தோட்ட
பப்பாசி	0.4	0.4	0.1	0.57	0.56	0.18
அன்னாசி	0.1	0.1	-	0.1	0.1	0.03
மா	1.3	1.7	0.7	0.94	0.92	0.28
தோடம்பழம்	0.1	-	-	0.11	0.08	-
வேறு	0.7	0.6	0.5	1.34	1.77	0.43
கொடித்தோடை	-	0.1	-	0.03	0.06	0.03
வாழைப்பழம்:						
கப்பல்	1.1	0.4	-	1.21	0.57	0.04
ஆணை	0.6	-3	0.3	0.77	0.43	1.07
புளி	5.2	2.6	1.9	7.2	4.51	1.67

மூலம்: பாவனையாளர் நிதி, சமூக-பொருளாதார அளவீடு-1986/87, 1996/97

### முடிவுரை

பழ உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் என்பனவற்றை சிறந்த முறையில் மேம்படுத்தக் கூடிய பெருமளவு ஆற்றலாவை இலங்கை கொண்டிருந்த போதும், அவை சீரிய முறையில் பயன்படுத்தப்படவில்லை என்றே மேற்கூறிய கூற்றுக்களில் இருந்து மிகவும் தெளிவாகத் தெரிகின்றது. இதனால் பழ விவசாயிகளுக்கு மேலதிகமாக கிடைக்கக்கூடிய வருமானம் அற்றுப்போடுள்ளது. இத்துறையின் வளர்ச்சியின் மூலம் உருவாக்கப்பட்டிருக்கக்கூடிய வேலை வாய்ப்புக்கள் பூஜ்யமாகியுள்ளன.

பெரும்பாலான நுகர்வோர் பழவகைகளைக் கிரமமாக கொள்வனவு செய்யமுடியாதபடி அவற்றின் விலைகள் அதிகளவில் காணப் படுகின்றன. அத்துடன் பழவகைகளின் மூலம் கிடைக்கப்பெறும் அந்தியச் செலவாணி மிகவும் குறைந்த அளவிலேயே விளங்கு கின்றது. எனவே திட்டமிடப்பட்ட ரீதியில் இலங்கையில் பழச் செய்கையை அபிவிருத்தி செய்வதன் மூலம் பல நன்மைகளை அடைய முடியும். எனவே, பின்வரும் விடயங்களையிட்டு மிகுந்த கவனத்தைச் செலுத்துதல் வேண்டும்.

\* ஆராய்ச்சி மற்றும் பயிற்சி - சர்வதேச சந்தைகளில் கிராக்கியடைய பழங்களையும், அவற்றின் இன வகைகளையும் கண்டறிந்து எமது நாட்டுச் குழலில் அவற்றை விருத்தி செய்யக் கூடிய கோணத்தில் ஆராய்ச்சிகள் முடுக்கி விடப்படுதல் வேண்டும். தரமாகவும், மலிவாகவும் பழவகைகளை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய நவீன முறைகளையும், அறுவடைக்குப் பிந்திய பராமரிப்பு முறைகளையும் விவசாயிகளுக்கு பயிற்று வித்தல்.

\* நிதி வசதிகள் வழங்குதல் - பழச் செய்கையில் ஈடுபடுவோர்களுக்கும், பழவகைகளின் பதனிடுதலில் ஈடுபடுவோர்களுக்கும் நிதிவசதிகள் வழங்குதல்

\* தகவல்கள் வழங்குதல் - பழச் செய்கையில் ஈடுபடுவோருக்கும், அவற்றின் பதனிடுதலில் ஈடுபடுவோருக்கும் அத்தியாவசியமான உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் சம்பந்தமான பல்வேறு தகவல்களை வழங்குதல்

## அட்டவணை 8

வருடாந்த ஏற்றுமதி அளவும், தெரிவிசெய்யப்பட்ட பழங்களின் பெறுமதியும்

வருடம்	வாழை		அன்னசீ		மா	
	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி
1995	24,378	4,391,711	715,116	26,454,309	14,492	1,657,933
1996	21,794	3,290,171	1,231,823	29,630,647	40,245	2,142,284
1997	2,787	354,776	1,741,334	51,519,095	49,198	2,504,502
1998	2,482	120,239	1,780,796	61,733,330	17,526	512,094
1999	1,250	231,963	2,108,627	85,542,421	3,658	1,136,324

வருடம்	பப்பாசி		அன்னசீ (ஜூலை)		கொடைத்தோடை	
	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி	கி.கி. அளவு	ரூபா பெறுமதி
1995	5,121	792,651	55,776	3,183,162	54,559	4,889,480
1996	2,608	252,574	10,547	973,882	58,602	5,633,282
1997	870	204,038	6,193	581,431	69,308	6,771,654
1998	2,518	203,992	6,343	641,565	60,024	7,279,249
1999	2,184	251,181	18,745	1,728,768	81,866	11,003,111

மூலம்: இலங்கைக் கங்கத் திணைக்களம்

\* அரசாங்க ஊக்குவிப்புக்கள் - பொது வாக மேற்கூறப்பட்ட ஆராய்ச்சி, பயிற்சி வசதிகள், நிதி வசதிகள் மற்றும் தகவல்கள் என்பனவற்றை வழங்கும் பொறுப்பை ஆரம்பத்தில் அரசாங்கமே ஏற்றுக் கொள்ளுதல் வேண்டும். அத்துடன் இத்துறையில் ஈடுபட்டுள்ளோருக்கு தேவையான உள்ளீடுகளை நியாயமான விலையில் பெற்றுக் கொடுப்பதற்கு ஆவன செய்யப்படுதல் வேண்டும். மேலும் நவீன உள்ளீடுகள் இறக்குமதி செய்யப்படும் போது அவற்றிற்கு இறக்குமதித் தீர்வை மற்றும் ஏனைய வரிச கமைகள் ஆகியவற்றிலிருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு விலக்கு அளிக்கப்படுதல் வேண்டும். மேலும் இத்துறையை விருத்தி செய்வதற்கு தனியார் துறையின் பங்களிப்பு மிகவும்

அவசியமானதாகும். எனவே, தனியார் துறையை பழ உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தலில் ஈடுபடுவதற்கு ஈர்க்கூடிய ஊக்குவிப்புக்களை அரசு வழங்குதல் வேண்டும்.

முடிவாக, சிறுதுளி பெருவெள்ளம் என்பது சான்றோர் வாக்கு. இலங்கையில் பழ உற்பத்தி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் துறைகளில் காணப்படும் ஆற்றலளவும் ஒரு துளியே. இவ்வாறு இலங்கையில் காணப்படும் சிறு துளிகளை ஒன்றிணைத்து திட்டமிட்ட ரீதியில் அரப்பணிப்புடன் அபிவிருத்தி செய்யும் போது தான் வலுவான பொருளாதாரத் தைக் கட்டியெழுப்பு முடியும். எனவே சிறு துறை என்று புறக்கணிக்காது, பழத் துறையைச் சீராக பயன்படுத்துதலே சாலச் சிறந்ததாகும்.

# அறுவடைக்குப் பிந்திய துறையின் சந்தைப்படித்துவ் கும்சம்

## 1. அறிமுகம்

அறுவடைக்கும், பாவனைக்கும் இடையில் உற்பத்தி ஒன்று நகரும் போது, அது ஒரு தொடர் நடவடிக்கைகள் ஊடாகச் செல்ல வேண்டியுள்ளது. இதைத் தொழில் நுட்ப வியலாளர்கள் அறுவடைக்குப் பிந்திய நடைமுறை என்றும், சந்தைப்படுத்தும் பொருளியலாளர்கள் சந்தைப்படுத்தல் பணிகள் (களஞ்சியப்படுத்தல், ஏற்றி இறக்கல்) என்றும் குறிப்பிடுகின்றார்கள். இருவருமே ஒரே விடயத் துறையை கையாள்கிறார்கள் என்பதையே இது குறித்துரைக்கின்றது. ஆனால், அவர்களது பார்வைகள் வித்தியாசமாக விளங்குகின்றன.

உற்பத்திகளின் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கும், அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புக் களைக் குறைப்பதற்கும் தொழில்நுட்ப மேம்படுத்தல்கள் அவசியமானவை என தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் பெரிதும் கருதும் அதே வேளை, பொருட்களின் பரிமாற்றத்தின் ஊடாக பாவனையாளர்களின் தேவைகளை நிறைவேற்றுதல் மூலம் அவர்களைத் திருப்திப்படுத்துவதற்கும், கருதுகின்றனர். தமது உற்பத்திகளுக்கு நியாயமான விலைகளைப் பெறுவதற்கும், சரியான ஆஞ்சகு, சரியான விலையில், சரியான அளவுகளில், சரியான உற்பத்தியை, சரியான அமைப்பில் வழங்குவதற்கும் கமக்காரர்களுக்கு உதவியளிப்பதே சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பின் முழுமையான நோக்கமாகும்.

இதைச் சாதிப்பதற்கு, அறுவடைக்குப் பிந்திய தொழில் நுட்பங்களை மேம்படுத்துவது அவசியமானதாகும். இது தொடர்பில், இரண்டுமே ஒன்றுடன் ஒன்று தொடர்பைக் கொண்டதாகும். எனினும், அறுவடைக்குப் பிந்திய தொழில்நுட்ப வியலாளர்களுக்கும், சந்தைப்படுத்தல் பொருளியலாளர்களுக்கும் இடையிலான ஒருவருடன் ஒருவர் உறவு அழுர்வமானதாகும் என்பதுடன், அதனால் ஒரு தொடர் பிரச்சனைகள் இடம்பெறுவதுடன், அவற்றுக்கு இதுவரை தீர்வு கிட்டவேயில்லை. சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பில், அறுவடைக்குப் பிந்திய துறையில் நிலவும் இத்தகைய பிரச்சனைகள், சவால்கள்,

சந்தர்ப்பங்கள் ஆகியவற்றை இக் கட்டுரை கவனத்திற்கு எடுக்கின்றது. அத்துடன், அறுவடைக்குப் பிந்திய பிரச்சனையை பெரிதும் கொண்டுள்ள உணவுத் துறை விசேஷமாக பூங் கனியியல் பயிர்கள் கவனத்திற்கு எடுக்கப்பட்டுள்ளது.

## 2. உணவுச் சந்தைப்படுத்தல் கட்டமைப்பு தொடர்பான பிரச்சனைகள்

### 2.1 இடைத்தரகர்களின் பாரிய தொகையிலான பிரசனைகள்

தாபனம், இடைத்தரகர்களின் வகைகள், உணவுசந்தைப்படுத்தல் அமைப்பில் அவர்களது போக்கு ஆகியவற்றை கட்டமைப்பு குறிப்பிடுகின்றது. அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் ஒழுங்குபடுத்தப்படாத உற்பத்தி, விநியோகம் ஆகியவற்றின் காரணமாக அறுவடைக்கு முந்திய செயற் பாடுகளில் பாரிய தொகையிலான இடைத்தரகர்கள் சம்பந்தப்பட்டுள்ளார்கள். உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல் ஆகிய இரண்டும் தனிப்பட்ட அடிப்படையில் இடம்பெறுகின்றன. கமக்காரர்கள் சிறிய காணித்துண்டொன்றில் செய்கை பண்ணி, தனக்கு அருகில் உள்ள சேகரிப்பாளருக்கு உற்பத்தியை விற்கின்றார்கள். சேகரிப்பாளர் சிறியதொரு மூலதனத்தைக் கொண்டுள்ள ஒரு சிறிய வியாபாரியாவார். அதனால் அவருக்கு போதியளவு களஞ்சியப்படுத்தல், ஏற்றி இறக்கல் வசதிகள் இருப்பதில்லை. எனவே, உடனடியாக அந்தந்த இடத்திலேயே தனது கொள்வனவுகளை விற்றுத் தீர்க்க வேண்டியுள்ளது.

இச் சூழ்நிலையில், ‘ப்ரக’ ஒன்றை கேள்வுக்கு எடுப்பதன் மூலம் கொள்வனவுக்காக உற்பத்திப் பகுதிகளுக்கு வாங்குவோர் பிரயாணம் செய்ய வேண்டியுள்ளது. இதன் மூலம் இவ்வமைப்பினுள் ஏற்றி இறக்குவோரின் தொகுதியொன்று

**எல்.பி ருபசேன  
சந்தைப்படுத்தல் பொருளியலாளர்**

பிரவேசிக்கின்றது. கிராமச் சேகரிப்பாளர்களுக்கும், வெளியிலிருந்து வந்து கொள்வனவு செய்வோருக்கும் இடையில் நெருங்கிய உறவு இல்லாத காரணத்தினால் (இதற்கு தொலைபேசி வசதிகள் இன்மை அல்லது வியாபார நம்பிக்கையீனம் காரணமாக இருக்கலாம்).

பெருமளவு அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகளில் இவ்விரு சாராருக்கும் இடையில் வர்த்தகத் தொடர்புகளைத் தாபிப்பதற்காக தரகார்கள் பிரவேசித்துள்ளார்கள். வெளியிலிருந்து வந்து கொள்வனவு செய்வார் நகரத்து மொத்த விற்பனையாளராவார். நகரத்தில் அமைந்துள்ள தனது வர்த்தக இடத்தில் வைத்து அவர் சில்லறை விற்பனையாளருக்கு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்கிறார். சில்லறை விற்பனையாளர்கள் ஒன்று சேர்ந்து ‘ட்ரக்’ ஒன்றைக் கேள்வுக்கு எடுத்து, உற்பத்திகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு மொத்த விற்பனையாளர்களைச் சந்திக்கின்றார். இங்கு அமைப்பினுள் இன்னொரு வகையிலான ஏற்றி இறக்குவோர் பிரவேசிக்கின்றனர்.

கமக்காரர்கள் தமது உற்பத்திகளைச் சுத்தம் செய்யாமலும், தரம் பிரிக்காமலும் விடுவதனால், இத்தகைய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கு தொழிலாளர்களை சில்லறை விற்பனையாளர்கள் கேள்வுக்குப் பெறுகின்றார்கள். இதற்குப் புறம்பாக, ஏற்றுதல், இறக்குதல் நடவடிக்கைகளிலும் தொழிலாளர்கள் ஈடுபடுகின்றார்கள்.

## 2.2 ஒன்றியணப்பு இன்மை

பெருமளவு அபிவிருத்தியடைந்துள்ள நாடுகளில் உற்பத்திச் சந்தைப்படுத்தலுக்கும், பாவனைக்கும் இடையில் ஒன்றியணப்பு இல்லை என அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது. சந்தைக் கிராக்கிக்கு ஏற்புடையதற்ற வகையில் தமது சொகரியத்திற்கும், அனுபவத்திற்கும் ஏற்ப கமக்காரர்கள் பயிர்களை விளைவிக்கிறார்கள். உற்பத்தியின் பின்னர் அவர்கள் சந்தை ஒன்றைத் தேடுகின்றார்கள். இதே போல, தமக்கு அளிக்கப்படும் ஏதாவது உற்பத்தியை விற்பதற்கு வர்த்தகர்கள் முயற்சிக்கின்றார்கள். இது தரகுக் கூலி வர்த்தகத்துறையில் கண்கூடானதாகும். இங்கு பண்டத்தின் உரித்துடமையானது தரகுக் கூலி வர்த்தகரிடமிருந்து கொள்வனவு செய்யப்படும் வரை கமக்காரருடன் இருக்கும். எனவே, இப்புள்ளிவரை உற்பத்தியின் தரத்தைப் பற்றி ஏற்றி இறக்குவோரும், சந்தைத் தொழிலாளர்களும், தரகுக்கூலி வர்த்தகர்களும்

கவனத் திற்கு எடுப்பதில்லை. எனவே, மொத்தவிற்பனை அமைப்புக்கு எதிராக தரகுக் கூலி அமைப்பில் உயர்வானதாகும். உதாரணமாக, தரகுக் கூலி அமைப்பின் கீழ் மரக்கறி வர்த்தகத்தில் இழப்புக்கள் சுமார் 30% ஆகும். இது மொத்த விற்பனை அமைப்பில் 15 - 20% ஆகும். உற்பத்தியின் பின்னர் சந்தைகளைத் தேடுவதை “உடன் சந்தை” எனக் குறிப்பிடலாம். இது சந்தையில் தேக்க மற்றும் குறைந்த விநியோக காலங்களைக் கொண்டிருக்கும். இதைப் பொறுத்தவரையில் உற்பத்தி திட்டமிடல் இருக்காது. புதுமாற்றங்களுக்காக பண்டதை மூலதனமிடுவதற்கு வர்த்தகர்கள் முயற்சிப் பதில்லை. “முன்னோக்கிய சந்தைகள்” எதிர்த்தன்மையானவை என்பதுடன் முன்னோக்கிய தொடர்புகளைக் கொண்டுள்ளன. இவை பாவனையாளர்கள், வர்த்தகர்கள், இறுதியில் கமக்காரர்கள் ஆகியோருக்கு பின்தங்கிய தொடர்புகளை உருவாக்குகின்றன.

## 2.3 சந்தை முறைப்பு இன்மை

அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகளில், உற்பத்தித் தத்துவத்தை கமக்காரர்கள் பின்பற்றும் அதேவேளை, விற்பனையாளர்கள் விற்பனைத் தத்துவத்தைப் பின்பற்றுகிறார்கள். உற்பத்தியை அதிகரிப்பதன் மூலம் லாபத்தை உச்சப்படுத்துவதே உற்பத்தித் தத்துவத்தின் கருத்தாகும். உதாரணமாக, மண்ணுக்கு உரித்தான பொருத்தமான பயிராக சோளம் விளங்குகிறது என எண்ணும் கமக்காரர்கள் அதை பயிர் செய்து, உச்சமான உற்பத்தியைப் பெறுகின்றார்கள். விநியோகத்தை கிராக்கி விஞ்சும் வரை இதை வெற்றிகரமாக அமுல் படுத்த முடியும். விற்பனையை அதிகரிப்பதன் மூலம் லாபத்தை உச்சப்படுத்துவதே விற்பனைத் தத்துவமாகும். இதன் கீழ், குறைந்த விலையிலும் கூட தமக்கு வழங்கப்படும் உற்பத்தியின் உச்சமான தொகையை விற்பனை செய்வதற்கு வர்த்தகர்கள் முயற்சிக்கிறார்கள். சந்தைப் போட்டியின்மையில் இது நிலைத்திருக்கக்கூடும். இன்றைய சூழலைக் கருத்திற்கு எடுக்கும் போது, சந்தைப்படுத்தும் தத்துவமே பொருத்தமான ஒன்றாகும். இதில் பாவனையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்துவதன் மூலமே உச்சமான லாபத்தை ஈட்ட முடியும். உலகமயமாக்கல், மற்றும் தாராளமயமாக்கல் ஆகியவற்றின் நடைமுறையில் இது ஒரு சாத்தியவளமான பெறுபேறாகும்.

## 2.4 மோசமான சந்தைப்படுத்தல் உள்ளகமைப்பு

சந்தை இடங்கள், பண்ணை வீதிகள், களஞ்சிய வசதிகள் ஆகியவற்றைச் சந்தைப்படுத்தல் உள்ளகமைப்பு பிரதானமாக அடக்குகின்றது. அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகளில் இவை உதாசீனம் செய்யப்படுகின்றன. நீர், மலசலகூடங்கள், வேலி, மின்சாரம், வாகனத் தரிப்பிடம், அடைதல் வீதிகள் போன்ற அடிப்படை வசதிகளை கமத் தொழில் சந்தைகள் கொண்டிருப்பதில்லை. பண்ணை வீதிகளின் பராமரிப்பு மோசமானதாகும். இந்நிலைமையின் காரணமாக சந்தைக்கு கமத் தொழில் பண்டங்களை ஏற்றி இறக்குவதற்கு நீண்ட நேரம் எடுக்கின்றது. சந்தைப்படுத்தல் உள்ளகமைப்பு வசதிகளை முன்னேற்றுவது அரசாங்கத்தின் பொறுப்பு என்பது ஒரு ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட உண்மையாகும். ஏனெனில் இவை பொதுமக்களின் உடமைகள் என்ற வகுக்குள் அடங்குகின்றன. எப்படியாயினும், அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகள் தமது அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சி நிரல்களில் இத்துறைக்கு குறைந்தளவு கவனத்தையே வழங்குகின்றன. நவீன அறுவடைக்குப் பிந்திய புதிய உருவாக்கங்களுக்கு உள்ளகமைப்பு வசதிகளை முன்னேற்றுதல் ஒரு முற்தேவைப்பாடாகும்.

## 2.5 சந்தைப்படுத்தல் ஆதரவுச் சேவைகள் போதானை

அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் உள்ளகமைப்பைப் பொறுத்தளவில், கடன், தகவல், போக்குவரத்து போன்ற ஆதரவுச் சேவைகள் போதியதாக விளங்கவில்லை. பெருமளவு கமக்காரர்கள் பணத்தை வர்த்தகர்களிடமிருந்து கடனாகப் பெறுகின்றார்கள். இதே போல, சிறிய வர்த்தகர்கள் பணத்தை மிக உயர்ந்த வட்டிக்கு கடன் கொடுப்போர்களிடமிருந்து பெறுகின்றார்கள். உணவுச் சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பில், ஆதாய உடமையாளர்கள் தகவலைப் பெறுவதற்கு செயற்றிறநானதும், திறமையானதுமான சந்தைத் தகவல் அமைப்பு ஒன்று இல்லை. இதே போல, பயிர்களைத் தெரிவு செய்தல், பயிரிடுவதற்கான காலம், அறுவடை, வர்த்தகப்படுத்தல், வர்த்தகச் சந்தர்ப்பங்களை அடையாளம் காணல், உச்சமான சாத்திய விலையைப் பெறுதல் ஆகியன பற்றி கமக்காரர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்குவதற்கு சந்தைப்படுத்தல் விஸ்தரிப்பு அமைப்பொன்று

இல்லை. இவை யாவும் சந்தையுடன் தொடர்புடையதாகும். உற்பத்தியை அதிகரிப்பது மீதான நோக்கினைக் கொண்டுள்ள காணி மீதான அடிப்படையை தற்போதைய விஸ்தரிப்பு அமைப்பு கொண்டுள்ளது.

இந்த அமைப்பு ரீதியான பிரச்சனைகளுடன், அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புத் தடுத்தல் நடவடிக்கைகளைப் பிரயோகித்தல் ஒரு கடினமான பிரச்சினையாக விளங்கும். ஒரு சாரார் ஆர்வமிக்கவர்களாக விளங்குகையில், மறுசாரார் அப்படி இருக்கமாட்டார்கள். மூலதனத்திற்கான போதிய வருவாய் இன்மையானது ஆர்வமின் மைக்கான ஒரு காரணமாக இருக்கலாம்.

ஒரு தொகை ஆட்களுக்கு ஊடாக உற்பத்தி கடந்து செல்வதனால், கையாள்தல் நேரங்கள் பலவாகும். பொதிகளின் அளவும், பொதிப்படுத்தல் பொருட்களின் வகையுமே பிரச்சனையாகும். சந்தை வசதிகளே இணைந்துள்ள பிரச்சனையாகும். வர்த்தகமயப் படுத்தல் இடம் சிறியதென்றால், நவீன பொதிப்படுத்தல் பொருட்களின் அறிமுகம் பிரச்சனையாக விளங்கும். உதாரணமாக, இலங்கையில் பெருமளவு மொத்த விற்பனையாளர்களும், சில்லறை விற்பனை யாளர்களும் வர்த்தக நடவடிக்கைகளுக்காக 6x6 அடி இடத்தையே கொண்டிருக்கிறார்கள். பல்லாண்டுப் பயிர் அபிவிருத்தி குருத்திட்டத்தின் கீழ் மரக்கறிகளைப் பொதிப்படுத்துவதற்கு பிளாஸ்டிக் பெட்டிகளை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு இலங்கை முயற்சித்தது. ஆனால், இது தோல்வியடைந்தது.

முழு அமைப்பின் போது உற்பத்தியின் வைத்திருக்கும் காலத்தை எவ்வாறு பராமரிப்பது என்பதும் ஒரு பிரச்சனையாக விளங்கியது. குளிர்சங்கிலி அமைப்பின் அறிமுகம் ஒரு தீவாகும். ஆனால், சில்லறை வியாபாரம் திறந்த இடத்திலேயே இடம் பெறுவதே பிரச்சனையாகும். இதனால் வேறுபட்ட வெப்பநிலையின் காரணமாக இழப்புக்கள் அதிகரிக்கக்கூடும். இது ஒரு தொழில் நுட்பப் பிரச்சனையாகும். உற்பத்தியொன்று விநியோக அமைப்பினுள் பிரவேசித் தவுடன் பாவனை யாளருக்கு உற்பத்தியை எடுத்துக் கொள்வதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள பெருமளவு நடவடிக்கைகளைப் பொறுத்தளவில், அவற்றை எவ்வாறு அமுலாக்குவது என்பதே முகாமைத்துவப் பிரச்சனையாகும்.

### **3. சந்தைக் கிராக்கி தொடர்பான பிரச்சனைகள்**

#### **3.1 குறைந்த கொள்வனவுச் சக்தி**

பெருமளவு அபிவிருத் தியடைந்து வரும் நாடுகளில், குறைந்த கொள்வனவு சக்தியின் காரணமாக தரத் தைவிட விலை மீதே பாவனையாளர்கள் பெருமளவு கரிசனையைக் கொண்டுள்ளார்கள். வருமான ஏற்றத்தாழ்வு உயர்வானதாகும். இது பெருமளவு மக்கள் குறைந்த வருமானங்களையே பெறுகின்றனர் என்பதைக் காட்டுகின்றது. பெருமளவு அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் உணவு மீது 70 சதவீதத் திற் கு மேற் பட்ட வருமானம் செலவழிக்கப்படுகின்றது. அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில் தரப்படுத்தல், பொதிப்படுத்தல் இன்றி பெருமளவு உற்பத்திகளை விற்பதற்கு இது ஒரு காரணமாக இருக்கலாம். தரத் தை உயர்த்துவதற்கு புதிய பரிகரிப்புக்களை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு தொழில் நுட்ப வியலாளர்கள் விரும்புகின்றனர். ஆனால், மக்களுக்கு அவை கட்டுப்படியாகாதவையாக விளங்குகின்றன. அறுடைக்குப் பிந் திய பரிகரிப்புகள் இறுதி விலையுடன் சேர்ந்து கொள்வதுடன், பெருமளவு நவீன அறுவடைக்குப் பிந்திய தொழில்நுட்பங்கள் செலவுமிக்கவை என்பதை கவனத்திற்கு எடுக்க வேண்டும்.

#### **3.2 பாவனை முறைகள்**

வேறுபட்ட நாடுகளில் உணவுத் தயாரிப்பில் வித தியாசமான முறைகள் உள்ளன. உதாரணமாக, இலங்கை போன்ற நாடொன்றில், வழுமையான உணவாக சோற்றுடன் இரு கறிகள் சேர்த்துக் கொள்ளப்படுகின்றன. மரக்கறி கறிகளைத் தயாரிக்கும் போது அவை சிறு துண்டுகளாக வெட்டப்பட்டு மின்காய்த் தூள், மஞ்சள் தூள் போன்ற வாசனைத்திரவியங்கள் சேர்க்கப்பட்டு சமைக்கப்படுகின்றன. இந்நடைமுறையில், மூலத்திலான நிறமும், அளவும் அற்றுப் போகின்றன. அப்படியாயின், உயர் தரத்திலான மரக்கறிகளுக்கு வலிமையான கிராக்கி இருக்கமாட்டா. அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் விலைகள் குறைவாக இருக்கும் போது, உற்பத் திகளின் தரத் தை பாவனையாளர்கள் நோக்குகின்றார்கள் எனவும் அவதானிக்கப்பட்டுள்ளது. அபிவிருத் தி அடைந்துள்ள நாடுகளில் உடன், சுவையான,

போதோக் கான உயர்ந்த தரத் திலான உணவுகளை நோக்கி பாவனையாளர் கிராக்கி மாற்றமடைகின்றது. ஐக்கிய அமெரிக்காவில் உணவுப் பழக்கவழக்கங்களின் காரணமாக உடன் உற்பத்திகளை விற்பனை செய்யும் பண்ணை விற்பனை நிலையங்களின் எண்ணிக்கை துரிதகதியில் அதிகரித்து வருகின்றன. இதே போல, தூரித் நகரமயமாக்கலின் காரணமாகவும், தொழில்படையில் பெண் பங்கெடுப்பில் அதிகரித்து வரும் போக்கின் காரணமாகவும் இலகுவான உற்பத்திகளுக்கான கிராக்கி அதிகரிக்கின்றது. Take away விற்பனை நிலையங்களும் அதிகரித்து வருகின்றன. இலங்கையில், பிரதானமாக அதன் இலகுவான தன்மையின் காரணமாக, ஒரு தசாப்தத்தினுள் பாணின் பாவனை 50க்கு மேற்பட்ட சதவீதத்தினால் அதிகரித்துள்ளது. கோதுமையை இலங்கையினுள் பயிரிட முடியாது என்பதனால், பாண் தயாரிக்கப்படும் போது ஒரு குறிப்பிடத்தக்களும் அரிசி மாவை சேர்க்க பெருமளவு முயற்சிகள் எடுக்கப்பட்டன. ஆனால், இதற்கான கிராக்கி இன்மையின் காரணத்தினால் இது தோல்வியடைந்தது. அறுவடைக்குப் பிந்திய தொழில்நுட்பங்களை விருத்தி செய்யும் போது, பாவனையாளரின் சுவை முக்கியமானதாகும். இலங்கையில், ஒரு புதிய வகையிலான புடலங்காயை விஞ்ஞானிகள் அண்மையில் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளனர். இது நீளம் குறைந்தது. இதனால் இதைக் கையாள்வது இலகுவானதாகும். அத்துடன் இதன் தோல் தழிப்மாக விளங்குவதால் நீண்ட காலத்திற்கு வைத்திருக்க முடியும். ஆனால், நீண்ட புடலங்காயுடன் ஓப்பிடுகையில், பாவனையாளருக்கு இக் குட்டையான புடலங்காயின் சுவை பிழிக்கவில்லை என்பதனால் சந்தைப்படுத்தலில் சிக்கல் ஏற்பட்டது.

#### **4. மட்டுப்படுத்தல்கள்**

##### **4.1 உணவு தயாரிப்பு அமைப்புக் களின் தொழிற்பாட்டின் மட்டுப் படுத்தப்பட்ட புந்துணரவு**

தொழில்நுட்பங்களை வடிவமைப்பதற்கான தேர்ச்சிகளைக் கொண்டுள்ளோர் கமக்காரர் களுடனும், வர்த்தகச் சமுதாயத்துடனும் நெருக்கமாகப் பணிபுரிவதற்கான தேர்ச்சிகளையோ, தகுதியையோ கொண்டிருக்கவில்லை. இதேபோல, பெருமளவு அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளில், சமூக விஞ்ஞானிகளும், தொழில்நுட்பவியலாளர்களுக்கும் ஒன்றாகப்

## அட்டவணை 1: சந்தைப்படுத்தல் ஓரங்களின் பகுப்பாய்வு, இலங்கை (ரூபா/100)

விடயம்	போஞ்சி		கோவா		தக்காளி		மன்னங்கி	
	ரூபா	%	ரூபா	%	ரூபா	%	ரூபா	%
உற்பத்தியாளரின் விலை	3100.00	52.00	1550.00	44.30	3350.00	62.00	550.00	25.00
தம்புள்ளைக்கு	62.50	01.00	62.50	01.79	156.25	02.90	93.75	04.26
ஏற்றி இறக்கல்								
தரகுக் கூவி	50.00	00.84	50.00	01.43	50.00	00.94	50.00	02.27
வாகனத்தை	00.75	00.01	00.75	00.02	00.75	00.01	00.75	00.03
தரித்துவைத்தல்								
சாப்பாடு	25.00	00.42	25.00	00.71	25.00	00.46	25.00	01.14
ஒரம் (சேகரிப்பாளர்)	361.75	06.02	161.75	-4.62	418.00	07.75	180.50	08.20
சில்லறை விற்பனையாளர்	3600.00	60.00	1850.00	52.90	4000.00	74.00	900.00	40.91
களின்வாங்கும் விலை								
பக்கழுனவுக்கான	20.00	00.33	20.00	00.57	50.00	00.93	30.00	01.36
ஏற்றிஇறக்கல்								
சந்தை வரி	25.00	00.42	25.00	00.71	25.00	00.46	25.00	01.14
ஏற்றுதல்/இறக்குதல்	20.00	00.33	20.00	00.57	50.00	00.93	30.00	01.36
வீண்விரயம்	360.00	06.00	462.50	13.21	400.00	07.41	180.00	08.18
உணவுகள்	150.00	02.50	150.00	04.29	150.00	02.78	150.00	06.83
ஒரம் (சில்லறை விற்பனையாளர்)	1825.00	30.42	972.50	27.78	725.00	13.43	885.00	40.23
பாவனையாளர் விலை	6000.00	100.00	3500.00	100.00	5400.00	100.00	2200.00	100.00

மூலம்: மரக்கறி உற்பத்தியும், சந்தைப்படுத்தலும் பற்றிய ஆய்வு, ஜெக்.ஆ.ப.நி., 1998

பணியாற்றுவதற்கான பாரம்பரியம் இல்லை. மேலும், அமைப்பு அனுகுமுறையைப் பயன்படுத்தி பொறுப்பேற்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுகள் பிரதானமாக சந்தைப்படுத்தல் நிபுணர் கள் இன்மையின் காரணமாக மட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இச் சூழ்நிலைகளில், தானாக மனதில் எழுகின்ற தீர்ப்புக்களின் அடிப்படையில் பெருமளவு நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுகின்றன. மேன் மிகையான உற்பத்தியைப் பதப்படுத்தவே உணவுப் பதப்படுத்தல் தொழிற்சாலைகள் கட்டப்படுகின்றன. மேன்மிகையான உற்பத்தி தேக்க காலத்தின் போது மட்டுமே நிகழ்கின்றது. எனவே, வருத்தின் பெருமளவு மாதங்களின் போது, பெருமளவு தொழிற்சாலைகள் குறைந்த ஆற்றலளவு நிலையில் தொழிற் படுகின்றன; சில முடப்பட்டுள்ளன. பெருமளவு சந்தர்ப்பங்களில், இது வேறொரு பிரச்சனையை உருவாக்குகின்றது. தீர்மானமெடுப்பதற்கு முன்பதாக, சந்தை மதிப்பீடுகளின் இன்மையின் காரணமாக, பதப்படுத்தப்பட்ட உற்பத்திகளை விற்பதிலான கஷ்டங்களே இதுவாகும். இச் சூழ்நிலைகளின் கீழ் உற்பத்தியைத் திட்டமிடுதல் அல்லது பருவகால தேக்க நிலையைத் தவிர்ப்பதற்கு பண்ணை மன்னுக்குள் மேன் மிகையான உற்பத்தியைப் போட்டு முடுதல் ஒரு சிறந்த தீவாக விளங்கும்.

உயர்ந்த அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புக்களே பரந்தளவிலான விலை ஏற்றுத்திற்கு காரணம் என பெரும்பாலானோர் நம்புகின்றனர். சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பில் ஒரு பாரிய தொகையிலான இடைத்தரகர்கள் சம்பந்தப்பட்டுள்ள நாடுகளைப் பொறுத்தளவில் இது உண்மையல்ல. தொழிலின்மை பெரிதும் விளங்கும் நாடுகளில், வர் தத்துவில், விசேஷமாக சில்லறை வியாபாரத்தில் இளைஞர்கள் சடுபடுகின்றார்கள். ஏனெனில் இளைஞர்களால் சந்தை தொழிற்படும் இடத்திற்கு இலகுவில் அடையக்கூடியதாக இருப்பதுடன், குறைந்த தொழிற்படுத்தல் மூலதனமே அவசியமானதாகும். சில்லறை விலையில் சுமார் 30 சதவீதமானது சிறு அளவிலான வியாபாரத்தின் காரணமாக சில்லறை வியாபாரிகளின் நிகர ஒரத்தைத் தீர்த்திநிதிப்படுத்தியதாகக் கண்டறியப் பட்டது. அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புக்களின் பெறுமதி சுமார் 10 சதவீதமாகும் (அட்டவணை 1).

### 4.2 ஆகுசெலவு நன்மைகள் பகுப்பாய்வின்மையும், சந்தை மதிப்பீட்டு ஆய்வுகளும்

பெருமளவு சந்தர்ப்பங்களில், அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்பினைத் தடுத்தல் தொழில்நுட்பங்கள் தோதான ஆகுசெலவுகளினதும், நன்மைகளினதும்

பகுப்பாய்வு இன்றி அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. சேமிக்கப்பட்ட அளவுகளின் பெறுமதி அல்லது புதிய உருவாக்கத் தினாலான தரத் தின் மேம்படுத்தல் புதிய உருவாக்கங்களுக்கு ஏற்பட்ட ஆகுசெலவை விட எப்பொழுதும் உயர்வாக இருக்க வேண்டும். இல்லாவிடில், ஆகுசெலவை செயற்றிறனாக புதிய உருவாக்கங்களை ஆதாய நன்மையாளர்கள் ஏற்றுக் கொள்வதில்லை. ஆகுசெலவுகளின் பகுப்பாய்வில், சூழல் காரணி கணக்குக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்பட வேண்டும். இதே போல, தரம், அளவு, களஞ்சிய சேமிப்புக் காலம், சந்தைப்படுத்தல் தன்மை, உற்பத்தியின் விலை ஆகியன மீதான சிபார்சு செய்யப்பட்ட அறுவடைக்குப் பிந்திய பரிகரிப்பின் தாக்க மதிப்பீடு மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். பதப்படுத்தப்பட்ட உற்பத்திக்கு கிராக்கி தெளிவாக அடையாளம் காணப்பட்டு, லாபத்தன்மையுடன் விற்கலாம் என்றால் மட்டுமேயன் றி பதப் படுத் வேலை தொழிற்சாலை தாபிக்கப்படக் கூடாது.

#### **4.3 அறுவடைக்குப் பிந்திய ஆய்வுகள் போதியவு இல்லாமை**

அபிவிருத் தியடைந் து வரும் நாடுகளில் அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புக்கள் 30 - 40 சதவீதம் எனக் கூறப்படுகின்றது. இது எவ்வாறு கணக்கிடப்பட்டது என்பதை அறிவதற்கு ஏதாவது ஆய்வைக் கண்டறிவது மிகவும் கவுன்றாகும். ஆனால், இத்தகைய பாரிய சதவீதங்களை ஒரு தொகை ஆய்வுகள் வெளிப்படுத்தியுள்ளன. பெருமளவு சந்தர்ப்பங்களில், இச் சதவீதம் பெறுமதியின் அடிப்படையிலானதா அல்லது அளவின் அடிப்படையிலானதா என வெளிப்படுத்தப்பட வில்லை. உற்பத்தியின் தரத்தின் சீர்கேட்டின் காரணமாக குறைந்த விலையில் விற் பதனையே பெறுமதி இழப்புக் கள் குறிப்பிடுகின்றன. இலையிலான மரக்கறிகள், கோவா போன்ற சில மரக் கறிகள் கையாள்தலிலும், ஏற்றி இறக்கவிலும் பயிர்களைப் பாதுகாப்பதற்காக வெளி இலைகளுடன் அறுவடை செய்யப் படுகின்றன. ஆனால், இத்தகைய இலைகளை அகற்றுதல் இழப்பு எனப் பலர் கருதுகின்றார்கள். இழப்புகளின் மிகையான மதிப்பீடு பற்றி வர்த்தகர்கள் பெரிதும் முறையிடுகின்றனர். இலங்கையில், பெருமளவு ஆய்வுகளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளவாறு 30 - 40 சதவீதத்திற்கு எதிராக 10 - 15 சதமாகவே இழப்புக்கள் விளங்கின என வர்த்தகர்களுடனான நேர்முகம் காணல்களில் இருந்து வெளிப்பட்டன

(அட்டவணை 2). இழப்புக் கள் பற்றிய முழுமையான ஆய்வு இன்மையின் காரணமாக, அறுவடைக் குப் பிந்திய இழப்புக் களின் காரணிகளைப் புரிந்து கொள்வது கஷ்டமானதாகும். தவறாகக் கையாள்தல், மோசமான பொதிப்படுத்தல், மோசமான ஏற்றி இறக்கல் ஆகியன இழப்புக்களை விளைவிக்கின்றன என பெருமளவு அறிக்கைகள் குறிப்பிடுகின்றன. குளிர் சங்கிலிகள், குளிருட்டப்பட்ட ‘ட்ரக்’குகள் போன்ற அதிக ஆகுசெலவிலான அறுவடைக்குப் பிந்திய தடுப்பு முறைகளின் மூலம் இத்துறைகளை மேம்படுத்தலாம் என இவ்வறிக்கைகளில் ஆலோசனை கூறப்பட்டுள்ளது. அறுவடைக்குப் பிந்திய முகாமைத் துவ இழப்புக் களை மேம்படுத்துவது மூலம் இழப்புக் களைக் கணிசமானவு குறைக்க முடியும் என மிகவும் குறைந்தாலும் ஆட்களே புரிந்து கொள்கின்றனர். பயிற்சி மூலம் சந்தைத் தொழிலாளர்கள் உட்பட ஆதாய உடமையாளர்களுக்கு கற்பிப்பதனால் இழப்புக்களை கணிசமானவு குறைத்துக் கொள்ள முடியும். அத்துடன் ஆகுசெலவு குறைவானது என்பதுடன், அமுலாக்கமும் இலகுவானதாகும்.

#### **5. சந்தர்ப்பங்கள்**

##### **5.1 கமத்தொழில் வர்த்தகமயப்படுத்தல்**

அபிவிருத் தியடைந் து வரும் நாடுகளில் கமத் தொழில் துறையானது மான் யமட்டத் திலிருந்து வர்த்தக மட்டத் திற்கு உருமாற்றமடைந்து வருகின்றது. பெருமளவு கமக் காரர் கள் சந்தைக்காக உற்பத்தி செய்வதுடன், உயர் மதிப்பிலான பயிர்களைச் செய்கை பண்ணுகிறார்கள். இதே போல, பெறுமதி சேர்க்கப்பட்ட பண்டங்களின் உற்பத்திக்கு உயர்வான முன்னுரிமையைப் பெருமளவு அரசாங்கங்கள் வழங்கியுள்ளன.

##### **5.2 நகரமயமாக்கல்**

கைத் தொழில், சேவைத் துறைகளின் விஸ்தரிப்பின் காரணமாக, அபிவிருத் தியடைந்து வரும் நாடுகளில் நகர சனத்தொகையின் வளர்ச்சி துரிதமாக அதிகரித்து வருகின்றது. இது செளக்கியமான உணவு வகைகளுக்கான அதிகரித்த கிராக்கியை விளைவிக்கின்றது. உற்பத்தியாளருக்கும், பாவனையாளருக்கும்

## அட்டவணை 2

### மருக்கறி இழப்புக்களின் மதிப்பீடு, இலங்கை

அளவின் சதவீதம்

வகை	பருவம்				பருவமற்ற காலம்			
	ஒதுக்க பெட்ட	காம்ந்த	வேறு	மொத்தம்	ஒதுக்க பெட்ட	காம்ந்த	வேறு	மொத்தம்
போஞ்சி	7.2	4.8	0.0	12.1	4.8	3.4	0.0	9.5
கரட்	12.2	4.5	0.0	16.8	7.0	3.9	0.0	12.6
லீக்ளி	11.3	5.7	0.0	16.9	7.7	4.4	0.0	13.7
பீட்ரூட்	11.2	5.2	0.0	16.4	7.8	4.1	0.0	13.3
பிசுக்கு	11.8	5.4	0.0	17.1	7.8	4.2	0.0	13.5
முள்ளங்கி	12.1	5.4	0.0	17.5	8.3	4.9	0.0	14.9
கோவா	16.3	4.9	0.0	21.2	10.7	4.2	0.0	17.0
தக்காளி	15.7	3.1	0.0	18.8	10.3	2.9	0.0	15.3
வெண்டிக்காய்	15.5	4.6	1.0	21.1	9.8	4.6	0.1	16.5
கத்திரிக்காய்	11.6	3.6	0.0	15.2	7.6	3.1	0.0	12.0
கறிமிளகாய்	9.0	3.5	0.0	12.5	5.8	3.3	0.0	10.6
பூசினிக்காய்	12.4	4.2	0.0	16.6	7.4	4.1	0.0	13.3
கெக்கரி	11.6	3.9	0.0	15.5	6.7	3.6	0.0	11.9
பாகற்காய்	9.7	3.9	0.0	13.6	6.1	3.2	0.0	10.6
புடலங்காய்	13.5	5.0	0.0	18.5	8.6	4.3	0.0	14.6
முருங்கைக்காய்	11.7	4.9	0.5	17.2	6.4	4.3	0.0	12.1
லாபா	12.7	4.3	0.8	17.8	8.3	4.1	0.0	13.6
பயித்தங்காய்	10.7	4.9	0.5	14.1	7.3	4.5	0.0	13.3
சா. வாழைக்காய்	8.5	4.0	0.9	13.4	5.7	3.5	0.1	10.7
பச்சை மிளகாய்	7.3	3.0	0.2	10.5	4.4	2.6	0.0	8.1
எலுமிச்சை	6.7	2.8	0.0	9.5	4.5	2.1	0.0	7.8
பொன்னாங்காணி	8.0	2.0	0.1	10.1	5.9	1.8	0.0	9.2
கங்குன்	8.7	1.7	0.2	10.5	5.2	1.3	0.0	8.9
வல்லாரை	8.4	1.8	0.2	10.4	5.7	2.0	0.0	9.4
உருளைக்கிழங்கு	8.3	3.1	0.3	11.8	5.3	3.0	0.0	9.5
சீனிக் கிழங்கு	10.3	3.4	0.3	13.9	7.2	3.3	0.0	11.6
மரவள்ளி	11.3	4.1	0.3	15.7	7.3	3.6	0.0	12.7

மூலம்: சந்தை, உணவு கொள்கைப் பிரிவு - ஹெக்டர் கொப்பேக்டுவ கமநல் ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம்

இடையில் விரிந்துள்ள இடைவெளியின் காரணமாக சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பு சிக்கலாக வந்துள்ளது. இதன் விளைவாக, ஏற்றி இறக்கல், களஞ்சியப்படுத்தல்கள் போன்ற அறுவடைக்குப் பிந்திய செயற்பாடுகளுக்கு அதிகரித்த கிராக்கி ஏற்படுகின்றது.

### 5.3 ஏற்றுமதி ஆற்றல்கள்

உலகமயமாதல், தாராளமயமாக்கல் ஆகிய வற்றின் நடைமுறையில், அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளுக்கு சந்தை அடைதல் அதிகரித்துள்ளது. எனவே, பெருமளவு அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளினால் பின்பற்றப்படும் அபிவிருத்தி செயலுபாயம் ஏற்றுமதியிலான வளர்ச்சி கொள்கையிலானதாகும். அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகள் எப்பொழுதும் தரமான உற்பத்திகளையே நோக்குகின்றன.

### 6. சவால்கள்

- அறுவடைக்குப் பிந்திய நஷ்டங்களை செம்மையாக மதிப்பிடுதல்
- அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புக்களைப் பாதிக்கும் காரணிகளை அடையாளம் காணுதல்
- சந்தை முனைப்பானதும், நிலைத்திருக்கத் தக்கதுமான அறுவடைக்குப் பிந்திய பரிகரிப்புக்களைத் தோற்றுவித்தல்
- சிறு உடமை கமத் தொழிலில் அறுவடைக்குப் பிந்திய இழப்புத் தடுத்தல் முறைகளின் பிரயோகமும், ஒழுங்கற்ற சந்தைப்படுத்தல் அமைப்பும்
- குறைந்த விலையில் உயர்ந்த தரம் ஆரோக்கியமான உற்பத்திகளின் ஏற்பாடு
- 6.6



