

# பொருளியல் நோக்கு

பெப்ரவரி  
1977





## திருமண வைபவங்கள்

இலங்கைச் சமுதாயத்தின் திருமண சம்பிரதாயங்களது சில அம்சங்களை இங்குள்ள படங்களும் பின்பக்க உட்புற அட்டையிலுள்ள படங்களும் காட்டுகின்றன. அச் சம்பிரதாயங்கள் பரிணாம வளர்ச்சி கண்டுள்ள முறை பற்றியும், பணக்காரனுக்கும், ஏழைக்கும், மற்றும் இனங்களுக்கிடையில் குறிப்பாக தமிழ், சிங்கள, முஸ்லிம் சமூகங்களுக்கிடையில் அவை எவ்விதம் வேறுபட்டு நிற்கின்றன என்பதையும் காட்டுகின்றன.

இன, வர்க்க பேதங்கள் எவ்வாறிருப்பினும் அனைத்து மக்களுக்கும் ஒரு முக்கியமான ஒரு நிகழ்ச்சியே திருமணமாகும். இந்த வைபவங்களுடன் அவ்வச் சமூக, சமயங்களுக்கேற்ப பல சம்பிரதாயங்கள் சடங்குகள் தொடர்புடையன. ஒரே இனத்தவர்கள் மத்தியில் கூட சில வேளைகளில் இவை, அச் சமூக பிராந்தியங்களின் சமூக - கலாச்சார காரணிகளுக்கேற்ப மாறுபடுகின்றன. மணமகன், மணமகள்களின் உடையில், கலாச்சார பாரம்பரியங்களில் இத்தகைய வேறுபாடுகளை எடுத்துக் காட்ட கண்டிய சிங்கள திருமணங்களையும், கரையோரச் சிங்களவர்களின் திருமணங்களையும் எடுத்துக் கூறலாம். படத்தில் காணப்படுவது போன்று கண்டிய மணமக்களின் உடை, கண்டிய நிலப் பிரபுக்கள் குடும்பங்களின் உடையோடு ஒத்துப் போகின்றது.

திருமணம் பொதுவாக மணமகளது குடும்பத்தின் செலவில் ஆட்கள் புசித்து, அருந்தி குதூகலிப்பதற்கான ஒரு வைபவமாகும். அன்பளிப்புகள் கையளிக்கப்பட்டாலும் (நேரப் பகுதிகளில் இது ஒரு சில ரூபாய்களை ஒரு கடித உறையினுள் போட்டுக் கையளிப்பதாகும்) அவை செலவினங்களைச் சமாளிப்பதற்கு எட்டியும் நிற்பதில்லை. ஒரு எளிய வைபவமென்றால் மணமக்களின் நெருங்கிய ஒரு சிலர் மாத்திரம் அழைக்கப்பட்டு மிகக் குறைந்த சம்பிரதாயங்கள் (மோதிரம் மாற்றிக் கொள்ளல்) மாத்திரம் அனுஷ்டிக்கப்படுவதாகும். இப்படியான எளிய வைபவங்கள் கூட எதிர்ப்பாராத அளவு செலவினங்களை ஏற்படுத்தி விடுவதுண்டு, வசதி படைக்காத ஒரு சிலர் இத்தகைய சம்பிரதாயங்களைத் துறந்து வெறும் திருமண ஒப்பந்தங்களைச் செய்து கொண்டாலும், வைபவங்களையிட்டு உணர்வுள்ளவர்கள் அதனையிட்டு "இரகசிய திருமணம்" எனக் கூறி குசு குசுப்பதுண்டு.

(தொடர்ச்சி பின்பக்க அட்டையில் உட்பக்கம்)



பாரம்பரிய கண்டிய திருமண வைபவம் பார்வையாளர்களை யடக்கியது. தென் இந்திய அரசவை நகை யலங்காரம்.



50 வருடங்களுக்கு முன் நடந்த ஒரு உயர் நடுத்தர வகுப்பு கரையோரச் சிங்கள திருமணம் கலப்பு உடை இங்கு தோற்றமளிக்கின்றது.

சிங்களவர்களின் பாரம்பரிய திருமண வழக்கம். ஒன்று சேர்க்கப்பட்ட தம்பதியர்களின் கரங்களை ஒரு குழாய் வழியுடைய கூஜா மூலம் நீர் வார்த்துக் கழுவி விடுவது வழக்கம். இது பக்கப் படத்தில் 19 ம் நூற்றாண்டின் தொடர்ந்துவையில் லைலம்பாராமலினதும் வலது புறத்தில் 19 ம் நூற்றாண்டின் தொடக்கமு வரையில் ஸ்ரீராமுலாராமலினதும் விவரங்கள் காணப்படுகின்றன. "இலங்கை நேற்றுமூலங்கா, இன்று" என்ற இலங்கை உல்லாசப்பிரயாண சபையின் பிரசுரத்திலிருந்து பெறப்பட்ட ஒவியர் மஞ்சுகிரியின் ஒவியங்கள் இவை.





மக்கள் வங்கியின்  
உதவியுடன் வெளியீடு  
48, மலர் 1  
தொகுப்பு 2, இலங்கை

Appropriate Technology Services  
121, POINT-PELLO ROAD  
NALLUR, JAFFNA  
NO. 846

பெரருளடக்கம்

## நி ர ல் க ள்

- 02 நிகழ்ச்சிக் குறிப்பேடு  
18 விவராயம்  
19 வியாபாரப் பொருள்கள்  
20 போக்குவரத்து

தலைமைக் கட்டுரை

- 3 திருமணத்தின் பொருளியல்

திறப்புக் கட்டுரைகள்

- சுதத்த ரணசிங்க 15 இலங்கையில் செய்திப் பத்திரிகைகளில்  
திருமண விளம்பரங்கள் பற்றிய ஒரு  
சமூக - பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வு
- மிலிப் மெக்ஸ்வெல் 22 தொழில் நுட்பவியலில் நடைபெறும்  
வியாபாரம்
- சஞ்ஜே லால் 23 தொழில் நுட்பவியல் சார்பும் சருவ  
தேச மருந்துக் கைத்தொழிலும்:  
ஓர் ஆராய்ச்சி பரிசீலனை

பொதுமக்கள் நேரில் துணைபுரிந்துகொள்ளும் அறிவு  
கருவியும் புள்ளி விவரங்களும் உருவாக்க  
வதற்குப் பயன்படும் பொருள்களின் தகுதி அளப்பதன்  
மூலம் பொதுமக்களது அறிவுப் பொருள்கள் வளர்ச்சி  
பெற்றதற்கு அங்கு உதவி செய்து கொண்டு  
வருவதாகத் தெரிகிறது.

பொதுநிலப் தொகுதிகள்: ஸ்கீனா ஒரு சமூக நலப் பணித் திட்டமாகப் பயிற்றுப் அதன் பொது நலப் பணியை அகில இந்திய அளவுக்கு விரிவுப்படுத்திச் சென்றது. அதன் காரணமாகத் தொகுதி மட்டத்தில் நலப் பணிகளை மேற்கொண்டு வந்திருந்த பகுதிகளில் இருந்து இப்போது நலப் பணிகள் மாவட்ட அளவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இப்போது நலப் பணிகள் மாவட்ட அளவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இப்போது நலப் பணிகள் மாவட்ட அளவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இப்போது நலப் பணிகள் மாவட்ட அளவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

யோதூர்பில் தொக்குப்பாடு தொழை வெளி  
பெயர்ச்சி. பதின் பத்தாண்டுதான் அங்கே  
கிறான். கிம்மங்கள் இருந்தோ பெற்றுக் கொள்ள

அடுத்த இதழில் :

- நீர்ப்பாசனம்: அதன் வளர்ச்சியும் பண்டைய காலத்திலும், இன்றும் அதன் முக்கியத்துவமும். நீர்ப்பாசனம், காணிக் குடியேற்றம், மிகக் கூடிய அளவு சமூக, பொருளாதார நலனை ஈட்டுவதற்கான உபாயங்கள் பற்றிய ஓர் ஆய்வு
- ஐனவாசமும் கூட்டு விவசாயமும்—ஒரு மதிப்பீடு

அட்டைப்பலம் :

திருமணத்தின் பொருளியல் பற்றி ஒரு காட்சித் தொகுதி, இலங்கைப் பல்கலைக் கழகத்தின் நுண்கலை ஆய்வுக் கழகத்தின் சிருஷ்டி மாணவன் உபாலி நேறாத வரைந்தது.



1 வெளிநாட்டில் வெளியிடப்பட்ட உலக வங்கியின் ஒரு புது ஆய்வுக்கிணங்க செல்வந்த நாடுகளுக்கு 1500 கோடி (150 பில்லியன்) டொலர்களைச் செலுத்த உள்ள வறிய நாடுகள் எதிர்நோக்கு பிரச்சினைகள் மிகைப்படுத்திக் கூறும் கூற்றாகும். வறிய நாடுகளை அதிகம் அதிகமாகக் கடன் ஏறத் தூண்டும் அதே சமயம் செல்வந்த நாடுகள் கடன் திரும்பச் செலுத்துவதை இலகுவாக்கும் இரு பக்கமும் கூர்மையுள்ள ஒரு வானைப் போன்றதே பணவீக்கம் என அந்த ஆய்வு சுட்டிக் காட்டுகிறது.

ஐம்பது இலட்சம் ரூபா செலவில் கொழும்பு நூதன சாலை வளவில் நிர்மாணிக்கப்பட இருக்கும் அறிவியல் தொழில்நுட்ப வியல் தேவிய நூதனசாலைக்கான அடிக்கல் பிரதமரின்மேல் நடப்பட்டது.

3 ஏற்றுமதியாளர்களுக்கான பொதிக் கடன் உத்தரவாதத் திட்டம் ஏற்றுமதி ஊக்குவிக்கும் செயலகத்தினால் அங்கு ரார்ப்பணம் செய்யப்பட்டு இலங்கை மத்திய வங்கியின் அபிவிருத்தி நிதித் திணைக்களத்தினால் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்ட உள்ளது.

5 நாட்டின் எல்லாப் பகுதிகளிலும் எண்ணெய் கண்டு பிடிக்கும் திட்டங்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட 'பெருவிய மாதிரி' அடிப்படையில் வெளிநாட்டு மூலதன முதலீட்டினை அனுமதிப்பதென பெருவிய இராணுவ அரசாங்கம் தீர்மானித்துள்ளது என விமானில் அறிவிக்கப் பட்டது.

5 1976 இல் 22.38 கோடித் தொன் தானிய அலுவடை என்றுமில்லாதவாறு பெறப்பட்டது எனவும் முன்னைய ஆண்டின் குறைந்த அளவினதான அறுவடை யைவிட இது 8 கோடித் தொன் அதிகமானது எனவும் சோவியத் விவசாய அமைச்சர் மொஸ்கோவில் அறிவித்துள்ளார்.

8 காலி மாவட்டத்தில் உள்ள அகங்க மலில் மக்கள் வங்கியின் 188 வது கிளை திறக்கப்பட்டது.

10 லண்டனில் வெளிநாட்டு அரசாங்க எஞ்சுள்ள தேவியின் நிலுவைகளுக்கான 300 கோடி டொலர் ஆதரவுத் திட்டம் சம்பந்தமாக பிரதான கைத்தொழில் நாடுகளின் மத்திய வங்கிகளின் ஆளுநர்கள் இணக்கம் கண்டுள்ளனர் என விஷய மறிந்த வட்டாரங்கள் கூறின. ஐக்கிய அமெரிக்காவும் மேற்கு ஜெர்மனியும் யப்பானுமே முக்கிய பங்கினைச் செலுத்து கின்றன.

அம்பாறை மாவட்டத்தில் உள்ள உறைவிலும் மட்டக் களப்பு மாவட்டத்தில் உள்ள கனுவாடுகிக்குடியிலும் முறையே 189 வது மக்கள் வங்கிக் கிளையும் 190 வது மக்கள் வங்கிக் கிளையும் திறக்கப்பட்டன.

11 சருவதேச கோதுமை உடன்படிக்கையின் உணவு உதவித் திட்டத்தின் கீழ் இலங்கைக்கு 846,800,000 யப்பானிய யென் (19,339,323 ரூபா) பெறுமதிக்குச் சமமான வளமாக்கிகளை தேரடியாக வழங்கும் முகமாக இலங்கை அரசாங்கத்திற்கும் யப்பான் அரசாங்கத்துக்கும் இடையே ஓர் உடன்படிக்கை கைச்சாத்தாகி உள்ளது.

12 குள நீர்ப்பாய்ச்சலை நவீன மயமாக்கும் திட்டத்திற்கான 50 இலட்சம் ரூ. எஸ். டொலர் (4.36 கோடி ரூபா) கடனை வழங்குமுகமாக இலங்கை அரசாங்கத்திற்கும் சருவதேச அபிவிருத்திச் சங்கத்திற்கும் இடையே ஓர் உடன்படிக்கைச் சாத்திடப்பட்டது.

ஐந்து நீர்ப்பாய்ச்சும் குளங்களைத் தவிர மயமாக்கும் திட்டத்துக்கான மூலதனச் செலவுக்காக £ 49 இலட்சம் (5.96 கோடி ரூபா) தேரடியாக வழங்கும் ஓர் உடன்படிக்கை ஐக்கிய இராச்சியம் இலங்கை அரசாங்கத்துடன் கைச்சாத்திடப்பட்டுள்ளது.

13 1976 நொவெம்பரில் 8% ஆக உயர்ந்திருந்த வேலையற் றோரின் எண்ணிக்கை வீதம் 9 கோடியே 60 இலட்சத்தின் 7.9% ஆக ஐ. அ. வேலையற்றோரின் வீதிதம் 7.9 ஆகக் குறைந்துள்ளது.

16 வளர்முக நாடுகள் அவற்றின் கொடுப்பனவை நிலுவைப் பிரச்சினைகளை இலகுவாக்கும் முகமாக ஒபெக் இன் விஷேட நிதியிலிருந்து கடன் வசதி வழங்கும் புது ஒப்பந்தங்கள் வியன்னாவில் கைச்சாத்திடப்பட்டன.

17 "ஒருமுகப்படுத்தப்பட்ட பண்டத் திட்டத்தின்" கீழ் ரப்பர் சந்தையையும் விலையையும் ஸ்திரப்படுத்தவும் ரப்பர் பற்றிய சருவதேச உடன்படிக்கையை ஆராயும் நோக்கத்தோடு பேச்சுவார்த்தைகளை நடாத்தத் தயார் செய்யுமுகமாக பிரதானமான இயற்கை ரப்பர் உற்பத்தி நாடுகளும் நுகர் நாடுகளும் ஜெனீவாவில் ஒரு கூட்டத்தை ஆரம்பித்துள்ளன.

20 கிரேப் ரப்பரையும் புதிய ரப்பர்ப் பொருள்களையும் உற்பத்தி செய்யும் ரப்பர்த் தொழிற்சாலைகளைத் தவிர மயமாக்குவதில் அக்கரையுள்ள இயக்கங்களுக்கும் தனிப் பட்டவர்களுக்கும் உதவும் கடன் வழங்கும் திட்டம் ஒன்றினை மக்கள் வங்கியின் ஒத்துழைப்புடன் பெருந் தோட்டத்துறைக் கைத்தொழில் அமைச்சு அங்குராப் பணம் செய்துள்ளது என கொழும்பில் அறிவிக்கப் பட்டுள்ளது.

21 அமெரிக்க, ஐரோப்பிய வங்கிகளிலிருந்து இராணுவக் 50 கோடி டொலர் சருவதேச வர்த்தகக் கடனை வழங்கும் இணக்கம் லண்டனில் கைச்சாதி உள்ளது.

22 கொழும்பில் மக்கள் வங்கியின் தலைமை அலுவலகத்தைப் பிரதமர் திறந்து வைத்தார்.

#### ஜனவரி 24

கொழும்பின் அயலில் உள்ள புகைவண்டிச் சேவையை மின்மய மாக்குவதற்கான 20 கோடி ரூபா திட்டத்தை அரசாங்கம் அனுமதித் துள்ளது என கொழும்பில் அறிவிக்கப் பட்டது.

பெருந்தொகையான பிரயாணி களை நாளாந்தம் கொண்டுசெல்லும் கொழும்புக்கும் நீர்கொழும்புக்கும் வெயங்கொடைக்கும் பாணந்துறை க்கும் இடையில் உள்ள புகையிரதப் பாதையை உள்ளடக்கும் இம் மின் மயமாக்கும் திட்டம் மொத்தம் 131 மைல்கள் நீளமான புகைவண்டிப் பாதை சம்பந்தப்பட்டதாகும்.

(20 ம் பக்கத்திலுள்ள நிரலைப் பார்க்க)

24 21 ஆண்டுகளாக நடைபெற்று வரும் தேவிய லொத்தரின் 600 வது சீட்டி முடிபு அத்தனகலையில் நடாத்தப் பட்டது.

25 மூன்றாம் உலக நாடுகளையும் அவற் றின் ஏற்றுமதிகளையும் ஊக்கும் முக மாக ஆறு பில்லியன் டொலர் ( £ 3.5 பில்லியன்) கொண்ட பொது நிதியை உருவாக்கக்கோரும் நாடு கள் அதனை அடைய பல இன்னல் களை எதிர்நோக்க வேண்டி இருக் கும் என ஜெனீவாவில் அந்நாடுக ளுக்கு அறிவிக்கப்பட்டன.

மலிலாவில் முடிவுற்ற ஏவியென் நாடுகளின் (தென் கிழக்கு ஆசிய நாடுகளின் சங்கத்தின்) பொருளா தார அமைச்சர்களின் மூன்று நாள் மகா நாட்டில் இச்சங்கத்தின் அங்கத்துவ நாடுகளுக்கிடையே வர்த தக உறவிலும் நாடு உறவிலும் மூன் னுரிமை புகுத்தப்படல் வேண்டும் என உடன்பாடு ஏற்பட்டுள்ளது.

அரிசி ஆராய்ச்சித் திட்டங்களையும் பரீர் செய்யும் முறை பற்றிய ஆராய்ச்சித் திட்டங்களையும் ஒன்றிணைக்கும் வெளிநாட்டு நாணய மாற்றுச் செலவுக்கு நிதி வழங்கு முகமாக 38 இலட்சம் ரூ. எஸ். டொலர்களை (3 கோடியே 31 இலட்சம் ரூபாவை) வழங்குவதற்கான ஒரு கடன் உடன்படிக்கை இலங்கை அரசாங்கத்துக்கும் ஐக்கிய அமெரிக்காவுக்கும் இடையே கைச்சாத்தாயது.

இரண்டு சத வீதப் புள்ளிகளால் வங்கி வீதிதத்தை இலங்கை உயர்த்தி உள்ளது. 1970 ஜனவரியிலிருந்து ஆண்டொன்றுக்கு 6½ சதவீதமாக இருந்த வங்கி வீதிதம் ஜனவரி 26 ஆந் திகதியிலிருந்து ஆண்டொன்றுக்கு 8½ சதவீதமாக அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது.

பிரிட்டனின் சீரடைந்த நடு நிலையமீன் நன்மையைப் பயன்படுத்தி பிரித்தானிய வர்த்தக வங்கிகள் அவற்றின் அடிப்படைக் கடன் வழங்கும் வீதிதத்தை ஒரு சத வீதத்தால் குறைத்து 13 சதவீதமாக்கியுள்ளது.

28 பலங்கொடையில் உள்ள மட்டாண்டக் கூட்டுத்தாபனத் தின் சுவர் ஒட்டு கைத்தொழிற்சாலை பிரதமரால் உத்தி யோகபூர்வமாகத் திறந்து வைக்கப்பட்டது. யப்பானின் தாந்தோ கம்பனியினதும் நிமிமன் கம்பனியினதும் கூட்டு முயற்சியுடன் 7 கோடி ரூபா செலவில் இத் திட்டம் நிறுவப்பட்டது.

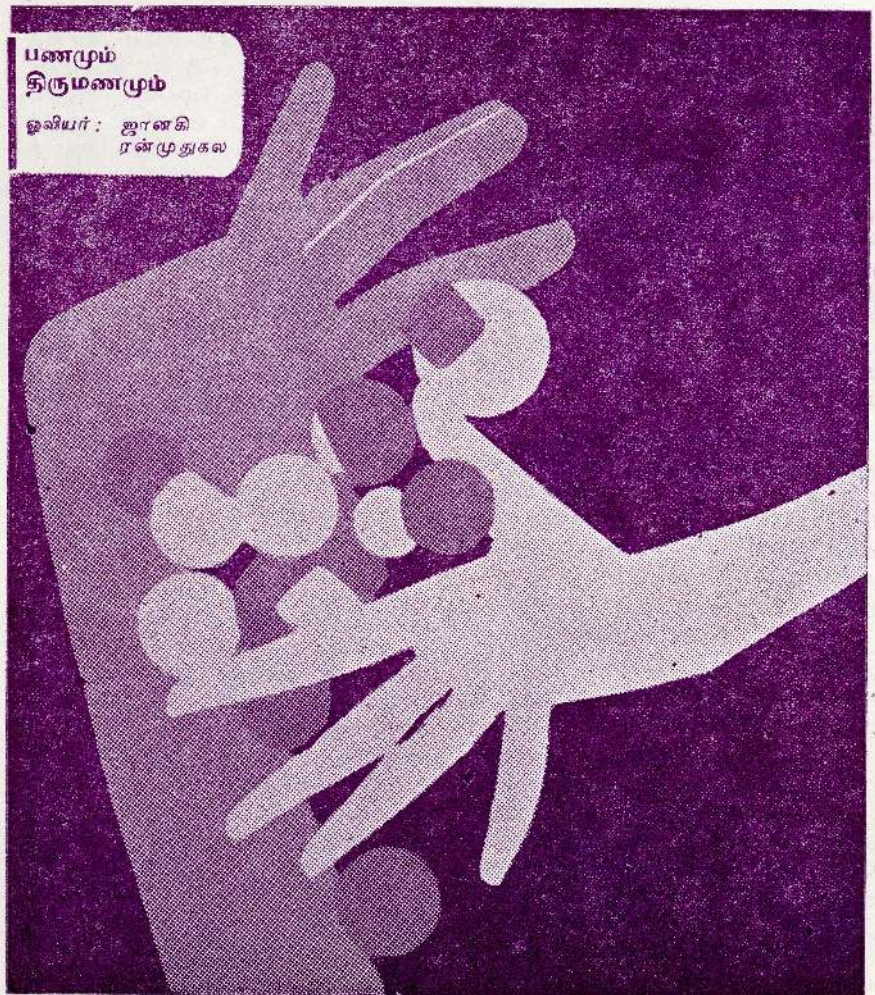


இன்றைய பெறுமானங்களின் நியதிப்படி மட்டுமன்றி வரலாற்று வர்த்தமானங்களின் நியதிகளின் படிக்கும் இலங்கையின் திருமணங்கள் மிக முக்கியமான சமூக நிறுவனமாகவே இயங்கி வருகின்றன. பன்னூற்றாண்டுப் பரிணாமங்களின் பின்பும் திருமணம் தனது பாரம்பரிய குணம் சங்களில் சிலவற்றை இன்றுவரை பாதுகாத்து வருகிறது. உதாரணமாக அக் குணம்சங்களில் சில சாதி, பரம்பரை இனம், மதக் கட்டுப்பாடுகள் போன்றவையும் ஒரு பரம்பரையில் இருந்து மறு பரம்பரைக்கு சொத்துடைமைப் பரிமாற்றம் அல்லது திருமண ஒப்பந்தங்கள் நிறைவேறும் போது வெவ்வேறு குடும்பங்களுக்கிடையிலான (பண அல்லது சொத்து) பரிமாற்றம் போன்றவையாம். இற்றைநாட் திருமணப் பெறுமானங்கள் பல துறைகளில் பிரதிபலிக்கப்படும் 'சமூகச் செலவு' போன்ற சில வடிவங்களை ஊக்குவிப்பதாய்க் காணப்படுகின்றன. இதனை அந்தஸ்துக் காரணமாக இத்தகைய சடங்குகளில் ஊதாவித்தனமாகச் செலவு செய்யும் மேட்டிமைக் குழுக்களின் நுகர்வு மாதிரியில் தெளிவாக இனம் காணலாம். இச் 'சமூகச் செலவின்' முக்கியமான அம்சமொன்று சீதன முறையாகும். இச் சீதன முறை வருவாய் ஏற்றத்தாழ்வுகளை விசாலிப்பதற்குப் பெரும் பங்காற்றி வருகிறது. மேலும் எமது கல்வி முறையிலும், வேலை வாய்ப்பிலும், அரசியலிலும் பிரதிபலிக்கும் சமுதாய ஆக்கிரமிப்புப் போட்டிக் குணம்சத்தையும் இன்றைய திருமணங்கள் வளர்த்துவிடத் துணிகின்றன. இன்றைய திருமணங்களில் ஆட்சி செலுத்தும் பெருமானங்களை ஒருவர் ஆராய்ந்தால் இப் போட்டிக் குணம்சத்திற்கும் திருமண விதிமுறை நிறுவனத்திற்கும் இடையில் உள்ள உறவைக் கண்டு கொள்ளுதல் கஷ்டமாயிராது.

#### வரலாற்றுக் கண்ணோட்டம்

19 ம் நூற்றாண்டின் முதலாளித்துவ வளர்ச்சி சட்டத்தின் மூலம் திருமணத்திற்கு ஒரு சட்ட அடிப்படையைப் புகுத்தியதோடு இலங்கையின் திருமண நடைமுறைகளில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்கள் பல ஏற்படுவதற்கும் பெரும் பங்காற்றியுள்ளது. மேற்கத்தைய கலாசாரத்தினதும் மதத்தினதும் தொடர்ச்சியான செல்வாக்கே இம் மாற்றங்களுக்கான

பணமும்  
திருமணமும்  
ஓவியர் : ஜானகி  
ரன்முதுகல



## திருமணத்தின் பொருளியல்

காரணமெனக் கூறப்படுகிறது. மேற்கிலும் கூட, புராதன உலகில் பொதுவாக நிலவி வந்த சூழ்நிலை கிறிஸ்தவ சமயத்தால் பெருமளவுக்கு மாற்றமுற்றுள்ளது. பரிணாம வழியில் கிறிஸ்தவபாரம்பரியத்தில் திருமணத்தைப் பூரணப்படுத்துதற்கான பாலியல் உறவு ஏக பத்தினித்துவமாக இருக்க வேண்டியதுடன் விசுவாசக் கடமைத் தன்மை பொருத்தியதாகவும் இருக்க வேண்டியிருந்தது. மற்றோர் எல்லோரும் நீங்கலாக தனி யொருவனதும் தனி யொருத்தியதும் வாழ்நாள் முழுதுமான சேர்க்கையாக இது கருதப்படலாயிற்று. இத்தகைய சேர்க்கைகள் அவை இடம் பெற்ற குறிப்பிட்ட நாடுகளின் சட்டத்தினால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட சடங்குகளை அடுத்து இடம் பெறு

பவையாகும். ஒரு மரணச் சொத்துக்கான கோரிக்கைகளின் சட்டத் தீர்வின் ஆரம்ப தேவையாக, ஒரு திருமணம் நிலவிறகு அன்றி இல்லையா என்று தீர்மானிப்பதும் அவசியமாயிற்று. எனவே திருமணம் சர்வதேச ரீதியாக ஒரு சடங்கினை அல்லது பொதுச் சட்டத்தை வேண்டி நிற்கும் ஒரு சம்பிரதாயபூர்வமான கொடுக்கல் வாங்கல் முறையாக அநேகமாக உருவாகி விட்டது.

நவீன திருமண நடைமுறைகள் ஒரு நீண்ட காலப் பரிணாமத்தின் பெறுபெறும் தோன்றுவதால் தற்போதைய அதன் வடிவங்கள் பற்றி ஆராய்வதன் முன் இலங்கைத் திருமணங்களின் வரலாற்று அடிப்படையை ஆராய்வது உபயோகமானதாயிருக்கும்.



ஏனைய சகல சமுதாயங்களிலும் கலாசாரங்களிலும் இருப்பது போலவே இந்நாட்டுத் திருமணமும் இனவிரகத்தி சம்பிரதாய பூர்வமான குழந்தை வளர்ப்பு, சொந்தத் தேவைகளுக்கான திருப்திக்கும் பாசத்திற்கும் வழிசெய்தல், துணை, அந்தஸ்து, பரம்பரை வழிகளைக் கட்டுப்படுத்தல், ஆண் பெண்ணியலார் கிடையிலான தொழிற் பகுப்பு, பொருளில் உற்பத்தி, நுகர்வு போன்ற பல அடிப்படைச் சொந்த, சமூகக் கடமைகளை நிறைவேற்றியுள்ளது.

இலங்கையின் திருமண நடைமுறைகளின் வரலாற்றுக்களை மிகப் புராதன காலம் வரை ஆராய்ந்து செல்லலாம். இப் பங்குடைமையின் பொருளியல் அம்சங்களின் தகவல்கள் ருசிகரமானவையாகும்.

‘வேடர்கள்’ என்ற தமது நூலில் செலிம்மான்சன் இந்த விடயத்தில் கீழ்க்கண்டவாறு கருத்துக் கூறுகின்றனர்.

“அவன் பொருள்கள் தூக்கிச் செல்லும் காவாக உபயோகமாகும் நாணேற்றப்படாத வில்லிலே பரிசுப் பொருள்களாக தேனையும், கிழங்குகளையும், தானியங்களையும் அல்லது மான்வற்றலையும் கொழுவிச் சென்று தன் எதிர்கால மாமனுக்குப் பரிசளித்து அவரைச் சந்திப்பான். அவன் இத்தகைய பரிசுகளைத் தொடர்ந்தும் கொடுத்து வருகிறானே அல்லது மணப் பெண்ணை உடனடியாகவே அடைகிறானே என்பது தெளிவாயில்லை. இவ்வழக்கம் இடத்திற்கிடம் மாறுபாடாகவும் இருக்கலாம். இந்த வகையிலே தாயின் சகோதரனுக்கு (மாமனுக்கு) தான் இரண்டுமுறை உணவுப் பரிசுகளைக் கொண்டு செல்லும் வரை அவர் மகளைக் கொண்டு செல்ல முடியவில்லை என்று கொடத்தலாவையைச் சேர்ந்த ஹொண்ட்ன எம்மிடம் கூறினான். ஒரு பெண்ணைத் திருமணம் செய்து கொடுக்கும் பொழுது அவள் தந்தை வழக்கமாக தனது மருமகனுக்கு ஒரு துண்டுக் காணியைக் கொடுப்பார். அத்துண்டுக் காணி அநேகமாக குழவிகள் ஆழந்த நடுகு மலையாக இருக்கும். அல்லது தனது சொந்தச் சொத்தான ஒரு வில்லையோ இரண்டொரு அம்புகளையோ அல்லது சில வேளைகளில் ஒரு நாயை அன்பளிப்பாகக் கொடுப்பார்.

கி. பி. 9 ம் நூற்றாண்டில் மன்னன் சேன அரசோச்சிய காலத்தில் இடம் பெற்ற திருமணமுறை பற்றி மகாவம்ச குறிப்பிட்டுள்ளது. மன்னன் இறந்ததும் மகா விபாத சேன நகரத்துள் பிரவேசித்தான். அங்கு அவன் சகா மகேஸி என்ற ஒரு பெண்ணைத் திருமணம் செய்து கொடுத்து வழக்கத்தின்படி சீதனமும் கொடுத்தான்.

புராதன பௌத்த சமயத்தின் படி ஒரு விவாக பந்தத்தை ஒழுங்கு செய்தல் என்பது கண்டிப்பாக ஒரு குடும்ப விவகாரமாகவே கருதப்பட்டது. பிற்காலத்திலே தான் அதற்காக புரோகிதர்கள் அழைக்கப்படுவதும் அங்கீகாரம் பெறுவதும் சடங்குகளுக்காக நாளொதுக்குவதும் ஏற்படலாயின. ஆனால் மணப் பெண்களின் தந்தையர் தமது மக்களுக்கு திருமணப் பாத்தியத்தையே பணமாகவோ நகைகளாகவோ கொடுக்க வேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்பட்டனர். ஆதிக் காலத்தில் கூட எமது கிராமியப் பழக்க வழக்கங்களும் சடங்குகளும் திருமண வீட்டாரின் பண அந்தஸ்திற்கும் சமூக அந்தஸ்திற்கும் அவர்கள் வாழும் இடங்களுக்கும் தக்கவாறு வேறுபட்டிருந்தன. அந்நியராட்சிக் காலத்தின் பின் பல எழுத்தாளர்கள் இலங்கையின் திருமணப் பழக்க வழக்கங்களினதும் சடங்குகளினதும் ருசிகரமான தகவல்களின் விவரங்களைக் குறித்து வைத்துள்ளனர். இத்தகைய மேற்கத்தைய எழுத்தாளர்களில் குறிப்பிடத்தக்கவர் போர்த்துக்கேய வரலாற்றாசிரியரான பிதா குனவரோஸ் ஆகும்.

1685 ல் பிரசுரமாகிய அவர் எழுதிய நூலில் குறிப்பிடப்பட்டிருப்பதாவது:

“சிங்களவர் மத்தியில் கீழ் மட்டத்திற் கிராமிய சனங்கள் மனைவியரை விலைகொடுத்து வாங்கிய போதிலும் அதாவது ஆண்தனக்குச் சீதனமும் தளபாடங்களும் கொண்டு வந்த போதிலும் மனைவி தனது சொந்தமான நகைகளையே கொண்டு வருவாள். ஆனால் பிரபுக்கள் மத்தியில் ஆண்மணப் பெண்ணின் பெற்றோருக்கு அவ்வொப்பந்தத்தின் குறியீடாக பரிசுப் பொருள்களை வழங்க அவர்கள் தமது பெண்ணுடன் ஒற்றுக் கொள்ளப்பட்டபடி சீதனம் கொடுக்கப்படுமெனையோசுக் ராவர் ஆனால் மற்ற விடயங்களில் அவர்கள் மத்தியில் குறிப்

பிடத்தக்களவு முரண்பாடுண்டு. அதாவது மனைவிருப்பு இருக்கும் வரைக்கன்றி அவர்கள் மத்தியில் ஸ்திரமான திருமண பந்தம் ஏற்படுவதில்லை. இவர்கள் தமது இனத்திலன்றி வேறொரு இடத்தில் பெண் எடுக்காத பேதிலும் இப்படியாகவே நடந்து கொள்கிறார்கள்.

இத்தகைய கொடுப்பனவுக் கோட்பாடுதான் பின்னர் சீதனம் என்று அறியப்படலாற்று. இன்று இலங்கையில் நிலவும் சீதன முறையானது ஒரு புராதன நடைமுறையை நவீன குறிலைக்குத் தக்கவாறு சுவீகரித்துக் கொண்ட ஒன்றாகும். முற்காலத்தில் ஒருவரின் விளைவுத் தொடர்கள் அவருக்கு சமுதாயத்திலிருந்த அந்தஸ்தில் தங்கியிருந்தது. அதாவது அவரது சாதியிலும் அவருக்குள்ள நிலத்தில் அவர் ஆற்றும் சேவையிலும் தங்கியிருந்தது. ஒரு பெண் திருமணத்திற் தத்தம் பண்ணிக் கொடுக்கப்படும்போது (தீக) அப் பெண்ணின் அந்தஸ்திற்குச் சமையான வருக்கே கொடுக்கப்பட்டாள். அப்படிக்கொடுக்கப்படும் போது அவள் தனது சொந்த நகைகளையும் அல்லது பணத்தையும் தனது சொத்துப் பங்காக அல்லது சீதனமாகக் கொண்டு வருவாள். சில கட்டங்களில் ஒரு பெண் திருமணத்தில் கையளிப்படுவதில்லை. ஆனால் பெண் வழிக் குடும்பத்திற்குச் சுவீகரிக்கப்படும் ஒரு கணவனை பரித்துக் கொள்கிறாள் (பின்ன). இக் கட்டத்தில் அவள் குடும்பச் சொத்தின் பங்கே அவள் சீதனமாகி விடுகிறது. இன்றைய நவீன சாலத்தில் திருமண ஒப்பந்தங்களில் மக்கள் விசேடமாக சாதிக்கட்டுப்பாடுகளைக் கடைப்பிடித்த போதிலும் ஒருவரின் உத்தியோகமோ தொழிலோ தான் சமூக அந்தஸ்தின் அவ்விடத்தைப் பிடித்துக் கொள்கிறது. இத்தகைய தொழிலோ உத்தியோகமோ பிறப்பினால் வருவதில்லை. ஒருவருடைய கல்வியிலேயே அது தங்கியுள்ளது. எனவே வசதிபடைத்த பெற்றோர் பெரிய சீதனங்களை வழங்கி இத்தகைய உத்தியோக வர்க்கத்தின் ரீடமிருந்து தமது பிள்ளைகளுக்குக் கணவரைத் தேடிக்கொள்வது இப்போது பொறுமையாய் விட்டது.

18 ம் நூற்றாண்டின் அதிக வரையறையான இலங்கையின் திருமண நடைமுறைகளின் சான்றுகள் கிடைக்கக் கூடியவையாய்



இருக்கின்றன. கண்டிய காலத்தில் திருமணத்திற்குச் சட்டபூர்வமான ஆற்றல் சட்டங்களின்மூலம் கொடுக்கப்பட்டிருக்காதபோதிலும் ஆண் பெண் இருவருக்கிடையிலான சட்டபூர்வமான சேர்க்கையை உறுதிப்படுத்துதற்கு சில முறையான கொள்கைகளும் பழக்க வழக்கங்களும் அனுஷ்டிக்கப்பட்டிருக்கின்றன. இந்நடவடிக்கைகள் பிரதானமாக ஒத்த சாதியிலுள்ள குடும்பங்களின் சொத்துச் சலுகாரத்தோடு தொடர்புடையனவாம் இருந்துள்ளன. சொத்துச் சலுகாரத்திற்கான கண்டிய சட்டம் சட்டபூர்வமான குழந்தைகளுக்கிடையிலும் சட்டபூர்வமற்ற குழந்தைகளுக்கிடையிலும் பாகுபாடு காட்டியதால் ஒரு திருமணத்தின் சட்டபூர்வத் தன்மையை நிர்ணயிப்பது அவசியமாயிருந்துள்ளது. கண்டிய சட்டத்தின் கீழ் ஒரு சட்டபூர்வத் திருமணத்தின் அத்தியாவசிய அம்சங்களை ஹெய்லி (1923) கீழ்க்கண்டவாறு வகைப்படுத்துகிறார்.

(1) திருமணம் செய்வோருக்கிடையில் ஒரு சேர்க்கை ஒப்பந்தம் இருக்க வேண்டும். பொதுவாக வெவ்வேறு சாதியினருக்கிடையிலான திருமணம் அல்லது ஒரு சாதிக்கிடையில் வெவ்வேறு வகுப்புகளுக்கிடையிலான திருமணம் தடைக்குரிய ஒன்றாயிருப்பதோடு செல்லுபடியுமாகாது. ஆனால் இவற்றிற்கு விதிவிலக்குண்டு. சில மாவட்டங்களில் ஒரு சாதியிலுள்ள ஆண்கள் பிறிதொரு சாதியிலிருந்து ஒழுங்கு முறையாக மனைவியரை வரித்துள்ளனர். ஒரு கொய்க்கம் அல்லது 'றட்டே' இனப்பெண் தன்னைவிட உயர்வான சாதியிலுள்ள ஒரு ஆடவனை மணப்பதை நித்தி - நிகண்டுவ அங்கேரிப்பதோடு அவர்களுக்குப் பிறக்கும் குழந்தைகள் தந்தையின் சாதி அந்தஸ்த்தைப் பெறுவதில்லை என்றும் குறிப்பிடுகிறது. ஆனால் அக் குழந்தைகள் அத்தந்தையின் சொத்தினைப் பெறக்கூடிய சட்ட அந்தஸ்த்தைப் பெற்றுவிடுகின்றன. அவ்வாடவன் தன்னினத்தில் மணந்த ஒரு பெண்ணின் மூலம் குழந்தைகள் இருந்தாலும் கூட இவ்வந்தஸ்த்து அவர்களுக்குண்டு.

(2) திருமணம் தடை செய்யப்பட்ட உறவு வட்டத்திலுள்ள

ளோர் மத்தியில் நிகழக்கூடாது (அதாவது ஒன்றை விட்ட சகோதரர் மத்தியில் திருமணம் நடைபெறக்கூடாது என்ற சட்டம். அதாவது ஒருவன் தனது தந்தையின் சகோதரரது மகளையோ தாயின் சகோதரியின் மகளையோ அல்லது தந்தை வழிப்பாட்டனாரின் சகோதரரின் இரத்த உரித்து மகளையோ திருமணம் செய்கூடாது.)

(3) திருமணம் செய்து கொள்வோர் திட்டவட்டமான ஒரு இணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் நோக்குடனேயே சேர வேண்டும். சொந்தச் சலுகாரத்தைப் பொறுத்தனவிலான சந்தர்ப்பங்களிலிருந்தே இந்நோக்கம் உணரப்படும். ஒரு திருமணத்தின் ஒழுங்கு முறைமையைத் தீர்மானிப்பதற்கு ஒப்பாசாரங்கள் கருத்துக் கெடுக்கப்படுவதில்லை.

(4) சம்பந்தப்பட்ட குடும்பங்களின் தலைவர்களது ஒப்புதல்; இருபக்கத்தினரதும் ஒன்றும் நாலாம் வழி உறவினரது அங்கீகாரமும் அனுசரணையும். ஒரு பெண்ணினது கணவன் இறப்பதன் மூலமோ அன்றி விவாக ரத்தின் மூலமோ அவன் முதல் விவாகம் முடிவுற்ற பின்னரும் கூட அவள் பெற்றோருக்குக் கீழ்ப்பட்ட வளாகவும் அவர்கள் இறந்தால் கிட்டிய உறவினன ஒரு ஆணுக்கு கீழ்ப்பட்டவளாகவும் ஆகின்றன. அவர்கள் சொற்படியே அவள் நடந்து கொள்ள வேண்டும். ஆனால் அவளது பெற்றோரோ சகோதரரோ அவளுக்குத் தோதான ஒரு கணவனைத் தெரிந்தெடுத்துக் கொடாவிட்டால் அவளாகவே தனக்குப் பொருத்தமான ஒரு கணவனைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளலாம். ஆணையிருந்தால் இந்த விடயத்தில் அவனுக்கு அதிகப்படியான சுதந்திரம் வழங்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு ஆண் தனது பெற்றோர் இறந்த பின் அவனுக்குக் கீழான வகுப்பில் உள்ள பெண்ணோடு உறுதியான திருமண ஒப்பந்தத்தை மேற்கொள்ளக் கூடிய தகுதி அவனுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால் பொதுவாக பெற்றோரது அல்லது உறவினரது எதிர்ப்பு ஒன்றே உகிதமான

ஒப்பாசாரங்களோடு நிறைவேற்றப்பட்ட திருமணமொன்றை செல்லுபடியற்றதாகக் கப்போதுமானது. உயர்வகுப்புப் பிரதானிகளைப் பொறுத்தமட்டில் அவர்களது திருமணத்திற்குமுன் அரசரது ஒப்புதலைப் பெறுவது அத்தியாவசியமானது.

சிங்களச் சட்டத்திலும் சமூக நடைமுறைகளிலும் தந்தை வழிச் சீர்மைத் திருமணங்களும் தாய் வழிச் சீர்மைத் திருமணங்களும் பிரபலமானவை ரால்ப் பீரிஸ்தமது சிங்கள சமூக நிறுவனம் (1956) என்ற நூலில் கீழ்க்கண்டவாறு குறிப்பிடுகிறார்: "பின்ன, என்ற (தாய்வழிச் சீர்மை) திருமணத்தில் கணவன் மனைவியினது பிறந்தகத்தில் வசித்து வருவான். அம் மனைவியினது சகோதரர்கள் போலவே பெற்றோர் சொத்தில் சமதையான பாத்தியதை அனுக்கிருக்கும். அவள் குழந்தைகளுக்கும் தாயினதைப் போன்ற சமதையான குடும்பச் சொத்துரிமை இருந்தது. ஒரு 'பின்ன' கணவனுக்கு அவனது மனைவியினது வீட்டில் எந்தவித உரித்தும் இல்லை. அவள் சொத்தில் எந்தவித அதிகாரமும் அவனுக்கில்லை. அவன் எந்த நேரத்திலும் அவனது மனைவியினாலோ அவள் பெற்றோரினாலோ திரஸ்கரிக்கப்படவோ விவாகரத்துச் செய்யப்படவோ கூடியவனாக இருந்தான். 'தீக' அல்லது தந்தை வழிச் சீர்மைத் திருமணத்தில் ஒரு மகனுக்கு குடும்பச் சொத்து மரபு உரிமை கிடையாது. ஆனால் துரதிர்ஷ்டவசமாக தந்தை உயிருடன் வாழுகின்ற காலத்தில் பிறந்தகம் திரும்ப வேண்டி நேரிட்டால் அவளைப் பராமரிக்கும் பொறுப்பு அத்தந்தைக்குண்டு."

கண்டிய காலப் பகுதியில் பல புருஷ மணம் வெகு பரவலாகக் காணப்பட்டது. இத் திருமணங்களில் குறிப்பிடத்தக்க ஒரு வகை, இரு சகோதரர்கள் ஒரு பெண்ணை மணப்பதும் ஒரு வீட்டிமேயே அவனுடன் கூடி வாழ்வதுமாகும். 17 ம் நூற்றாண்டில் இலங்கையில் கைதியாகவிருந்த ஆங்கிலேயரான ரொபர்ட் நொகல் என்பார்கண்டிய சிங்களவர் மத்தியிலிருந்த பல புருஷ மணம் பற்றிக்கருத்துரைத்துள்ளார். இத்தகைய திருமணம், ஒரு பரம்பரையிலிருந்து மற்றப் பரம்பரைக்கு சொத்தினைப் பரிவர்த்தனை செய்யும் சுலபமான முறை யொன்றாகக் கொள்ளப்பட்டது தெளிவா



கிறது. தமது பெற்றோருடையிருந்து சிறு காணியை மரபுரிமையாகப் பெறுவோர் அக்காணியைத் தமது குடும்ப வட்டத்திற்குள்ளே உடைமை கொண்டிருக்கும் நோக்கத்திற்காக பல புருஷ மணத்தை அடிக்கடி மேற்கொண்டிருக்கின்றனர் என்று நம்பக்கூடியதாயுள்ளது.

டேவியின் கூற்றுப்படி (1821) இது கீழ்க்கண்டவாறு அமைகிறது: “பல புருஷ மணத்தின் இவ்வொற்றை வடிவு ஒரு குறிப்பிட்ட ஜாதிக் கோ வகுப்பிற்கோ மட்டும் அமைந்து விடவில்லை. உயர்ந்தவர்கள் மத்தியிலும் தாழ்ந்தவர்கள் மத்தியிலும் செல்வந்தர் மத்தியிலும் வறியோர் மத்தியிலும் இது அநேகமாகப் பொதுவாயிருந்தது. வறியோரைப் பொறுத்தளவில் குறிப்பிட்ட ஒரு மனைவியை வைத்து வாழ்வதற்கு வசதிபோதாதென்ற காரணத்தைக் காட்டி அவர்கள் இதற்கு மன்னிப்புத் தேடுகிறார்கள். செல்வந்தர்களோ பிரதானிகளோ இத்தகைய ஒரு சேர்க்கை குடும்பங்களை ஒன்றிணைக்கவும் சொத்தினைப் பேணிக் காக்கவும் குழந்தைகளின் நலனை வளப்படுத்தவும் உதவும் என வரித்துக் கொண்டனர். குழந்தைகளைப் பொறுத்தமட்டில் அவர்களுக்கு இரு தந்தையர் இருப்பது அவர்களைக் கவனமாகக் கண்காணிக்க உதவும் என்று — அதாவது ஒரு தந்தை இறந்தாலும் மறு தந்தை இருக்கவே இருக்கிறார் என்று — இப்பல புருஷ மணத்தின் மூலம் நம்பப்பட்டது.

ரால்ப் பீரில் பல புருஷ மணம் எப்படி மூதாதைகளது சொத்தினைக் கரையாது பாதுகாத்தது என்று காட்டுகிறார். ஒரு மனைவி மூன்று சகோதரர்களுக்கு நான்கு பிள்ளைகள் இருந்து அவ்வொவ்வொருவரும் தனித் தனியே ஒவ்வொரு மனைவியரை வைத்திருந்தால் 12 வாரிசுகளுக்கு தனித்தனியே சொத்துப் பிரிக்கப்பட வேண்டி வரும். ஆனால் அவர்கள் பல புருஷ முறைப்படி மணந்து கொண்டால் தங்கை வழிச் சொத்து பிரிபடாமலே அந்த நான்கு பிள்ளைகளுக்குமிருக்கும். இறுதியில் இப்பல புருஷ மணம் ‘ராஜகாரிய’ முறையோடு தொடர்புற்றிருந்தது. ராஜகாரிய முறைப்படி பொதுச் சேவை காரணமாக ஒருவன் தனது மனைவி மக்களையும் வீடு வாசலையும் விட்டுப் பல மாதங்களுக்கு வெளியே தங்க நேரிடலாம். இப்

படி இவன் செல்லும் காலத்தில் இவனது சகோதரரே இவர்களது கூட்டு மனைவியையும் குழந்தைகளையும் பராமரிப்பதோடு வயலை உழுது பயிர் செய்து குடும்பத்தைக் காப்பதும் வழக்கமாகும். உண்மையில் பிந்திய சண்டிய காலப் பகுதியில் சகோதரரை இணைத்த பல புருஷமண நடைமுறையானது வெகுவாகப் பிரபலமாயிருந்தது. நிலத்தை பொதுவாக உடைமை கொண்டுள்ள இரண்டு அல்லது மூன்று சகோதரர்கள் ‘மல்கெதர்’ எனப்படும் குடும்ப வீட்டினில் ஒன்று யிருப்பர். இவர்களில் ஒருவரே ஒரு பெண்ணைத் திருமணம் செய்து வருவார்.

எப்போதும் இச் சகோதரர் பல புருஷ மணத்தில், இக்கூட்டுக் கணவர்கள் சகோதரர்களாகவே இருப்பதால் கணவர்கள் இவ்வளவு பேர் தான் இருக்க முடியும் என்ற வரையறை கிடையாது. ஆனால் முதலில் திருமணம் செய்தவரது அனுமதியின்றி அம் மனைவி கூட்டுக் கணவர் ஒருவரை வரிக்கமுடியாது. அப் பெண்ணின் இரண்டாவது கணவர் முதல் கணவரின் சகோதரராக இருக்காத பட்சத்தில் அவள் தனது குடும்பத்தாரது ஆலோசனையைப் பெற வேண்டும். ஒரு மனைவி, இரண்டாவது கணவரொருவரை அவர் அவளது முதலாவது கணவரின் சகோதரராய்ருந்தால் கூட அனுமதிக்க மறுக்கலாம். மிகவும் சாதாரணமாக நிகழக் கூடிய பல புருஷ மணம் இரண்டு சகோதரர் ஒருத்தியை மனைவியாகக் கொள்வதாகும். இம் முறைப்படி அக்குடும்பத்தில் அநேக சகோதரர்கள் இருந்தாலும் இருவரே ஒருத்தியை மனைவியாக கொண்டு தனியாக வாழ்வர்.

1859 ன் கண்டிய திருமணச் சட்டம் நடைமுறைக்குக் கொண்டு வரப்பட்ட பின் இடம் பெற்ற விவாகரத்து வழக்குகளிலிருந்து கிடைத்த சான்றுகள், ஒரு திருமணம் ஒரு சகோதரனின் பேரில் பதிவு செய்யப்பட்டிருந்த போதிலும் ஏனைய சகோதரர்களுக்கு அம் மனைவியடத்து உரிமை இருந்திருக்கிறது என்பதைத் தெரிவிக்கின்றன. சகோதரர்களில் ஒருவர் இன்றொரு மனைவியை ‘மல் கெதருவு’ க்குக் கொண்டு வருவாராயிருந்தால் இப்பல புருஷ மணம் ஒரு குழு மணமாக உருவாகக் கூடியதாயிற்று. இத்தகைய பரவலான பல புருஷ மண நடவடிக்கைகள்

தவிர வேறு வகைத்தான் திருமண முறைகளும் இலங்கையில் நிலவியுள்ளன. இது தொடர்பாக நிதிநிகண்டுவு “இரண்டு அல்லது மூன்று ஆண்கள் தமக்குப் பொதுவாக இரண்டு அல்லது மூன்று மனைவியரை வரித்திருந்ததும் அடிக்கடி நடைபெற்ற ஒரு வழக்கமாகும்” என்று கூறுகிறது. ஒரு குடும்பத்தில் சில சகோதரர்கள் ஒரு மனைவியைப் பங்கு கொள்ள, ஏனையோர் தமக்கெனச் சொந்தமாக மனைவியரை வரித்திருந்ததால் எந்தவொரு சகோதரரும் எந்தவொரு மனைவியையும் பங்கு கொள்ள உரிமை பெற்றிருந்ததுடன் எந்தவொரு சகோதரனும் தன் மனைவியை பிரத்தியேகமான சொந்தச் சொத்தாகக் கொள்ளாது ஏனைய சகோதரரையும் தனது உரிமையில் பங்குகொள்ள அனுமதிக்கக் கூடிய அளவுக்கு சகோதர ஒற்றுமையையும் அவர்கள் கொண்டிருந்தார்கள் என்பது இதனால் புலப்படும். கண்டிய காலப் பகுதியில் விவாகரத்துச் சட்டம் வளைந்து கொடுக்கக்கூடிய ஒன்றாக இருந்துள்ளது. விவாகரத்துக்கள் பரஸ்பர ஒப்புதலோடு நிறைவேறியிருக்கின்றன. விவாகரத்து பொதுவான ஒரு நிகழ்வாக அப்போது இருந்துள்ளது. ஒரு கணவன் தனது மனைவியை கைமுடிவதற்கு மேற்கொள்ளும் சாதாரண நடைமுறை “அவளை அவளது ஊரில் கொண்டு சென்று விடுவதாகும்.” இப்படிக்கைவிடப்பட்ட பெண், திருமணமாகும் பொழுது தேனம் பெற்றிருந்தாலும் கூட வழமையாக நிலத்தின் மீது மரபுரிமை கொள்ள அவளால் இயலாதிருப்பதனால் அவள் மறு மணம் செய்யும் வரை அவளை, அவளது பெற்றோரோ, சகோதரரோ ஆதரிக்க வேண்டிய கடப்பாட்டினை சட்டம் வலியுறுத்திற்று. கண்டிய வழமை, ஒரு கணவனுக்கும் மனைவிக்கும் இடையில் குடும்பச் பொதுச்சொத்துடமையை அனுமதிக்கவில்லை திரு. மண பந்தத்தின் நெகிழ்ச்சி காரணமாக இயல்பாகவே ஏற்பட்ட விளைவாக இது இருக்கலாம். தீக திருமணங்களில் கூட மணப்பென் தனது பிறந்தகத்தை விட்டு தன் கணவனது வீட்டுக்கு வாழச் செல்லும் போது அவளது தேனத்தில் எந்தவித கட்டுப்பாட்டையும் அவள் கணவன் செலுத்த முடியாது. அது மட்டுமன்றி திருமணத்திற்குப் பின் சொந்தமாக அவள் தேடிய எந்தச் சொத்திலும் அவன் தலையிட முடியாது. ஆனால் அம் மனைவியோ, குடும்ப பரா



மரிப்பிற்காக தன் கணவனது சொத்தினை பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். ஜீவியத்திற்காக அவன் அவனது காணியை ஈடு வைக்கவோ, அதிலுள்ள உற்பத்திகளை விற்கவோ இயலும். ஆனால் அவனது மரணச் சொத்தினை அவளால் விற்க முடியாது. ஒரு மனைவி தனது கணவனின் விருப்பத்திற்கு மாறாக அவனை விட்டுச் செல்லும் போது அவனுக்குச் சொந்தமான எதனையுமே தன்னுடன் கொண்டு செல்ல முடியாது அவன் வாங்கிக் கொடுத்த உடைகளைக்கூட அவன் விட்டுச் செல்ல வேண்டி இருந்தது என்று டொம்பி (1835) குறிப்பிடுகின்றார்.

திருமண ஒப்பந்தம் கலமமாக முறிபடக்கூடியதாக இருந்ததால் மணமகளும், மணமகளதும் கைகளைப் பிணைக்கும் சில சடங்குகள், சில கட்டடங்களில், அவர்களுக்கிடையிலான பந்தம் இன்றியமையாதது அல்ல என்பதைக் குறிக்கு முகமாகத் தவிர்க்கப்பட்டன. அதே போன்று வேறு திருமணச் சடங்குகள், சில தருணங்களில், எதிர்கால நடைமுறை அனுஷ்டானங்களை குறியீடு செய்வதற்காகத் தவிர்க்கப்பட்டன.

**வர்த்தக அபிவிருத்தியும் திருமண நிருவனத்தின் மீதான அதன் தாக்கமும்**

கண்டியப் பிராந்தியங்களின் திருமண நடைமுறைகள் 19 ம் நூற்றாண்டில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றம் அடையாத போதிலும், கரையோரப் பகுதிகளின் திருமண நிறுவனம் சில நூற்றாண்டுகளாக கரையோரப் பகுதிகளை ஆண்டு வந்த அந்நிய ஆதிக்க சக்திகளான போர்த்துக்கேயர் ஒல்லாந்தர், ஆங்கிலேயர் ஆகியோரது செல்வாக்கின் காரணமாக மாற்றமுற்றுள்ளது. போர்த்துக்கேயர், ஒல்லாந்தர் காலப் பகுதியில் வணிகத்தை அடிமையாற்றிய வர்த்தக நடைமுறை ஒன்றின் தாக்கத்திற்கு கரையோரப் பகுதிகள் இடையே இருந்தன. இத்தகைய மாற்றங் ளோடு கீழ்நாட்டு சிங்களவர் மத்தியில் சமூக மாதிரிகளிலும் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றங்கள் ஏற்பட்டன மின் சாரத்தினது செல்வாக்கும் கல்வி, சட்ட நடைமுறைகள், ஆகியவற்றில் புகுத்தப்பட்ட மாற்றங்களும் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தின விஸ்தரிக்கப்பட்ட குடும்பங்கள் போன்ற வர்த்தமானங்கள் அக்குடும்பங்களின் அடிப்படையான

விவசாயம், வர்த்தகத்திற்கும் வேறு தொழில்கட்டும் திசை திருப்பப்பட்டதால் நிலை குலையத் தலைப்படலாயிற்று.

ஒல்லாந்தரை வெற்றிகொண்டு ஆங்கிலேய ஆட்சி முன்வந்ததும் இம் மாற்றங்கள் வேகப்படுத்தப்பட்டன. ஆங்கிலேயர் தமது நிருவாகத்திற்கு தகுந்த அடிப்படையாக பெருந்தோட்டப் பொருளாதாரத்தையும், தம்மை ஆதரித்த சுதேச முதலாளித்துவ வர்க்கத்தையும் நிறுவினர். சுதேச முதலாளித்துவ வர்க்கம், பெரும் தோட்டம் தொடர்பான வியாபாரத்தில் ஈடுபாடு கொண்ட கீழ்நாட்டு சிங்களவர்களை பிரதானமாக உள்ளடக்கியிருந்தது. அவர்கள் அநேகமாக கிறிஸ்தவர்களாக மாறி ஆங்கில ஆட்சியாளரிடமிருந்து சலுகைகளை பெறுவதற்கு கிறிஸ்தவ சமயத்தை ஒரு உபாயமாகக் கொண்டனர். இச்சுதேசிகளது பிள்ளைகளுக்கு ஆங்கிலக் கல்வி வழங்கப்பட்டு நிருவாகத்தில் மத்திய மட்டபதவிகள் வழங்கப்பட்டன. இக்கால கட்டத்தில் வழங்கப்பட்ட மிஷனரிமாரினது கல்வி நாட்டின் கலாசார மாற்றங்கள் ஏற்படுவதற்கு முக்கிய பங்கினை ஆற்றிற்று. இச்சமூக, பொருளாதார மாற்றங்களினால் பயனடைந்த இவர்கள் பொருளாதார ரீதியில் பிரித்தானிய செல்வாக்கோடு இணைந்து மேற்கத்திய பெறுமானங்களுக்கு தமது சமூக வாழ்க்கையை அடைமானம் வைத்தனர். இத்தகைய மேட்டிமைக் குழுக்களுக்கிடையிலான திருமணங்களும் உறவுகளும் கண்டிய சிங்களவரது மாதிரிகளிலிருந்து வேறுபட்டிருந்தன. சிங்கள பாரம்பரியத்திற்கிணங்க மாற்றுத் திருமணங்களே வெகு பொருத்தமானவை என்றிருக்க, கீழ்நாட்டு மேட்டிமையாளர்கள், ஒருவரது பொருளாதார, சமூக பின்னணிகளுக்கு அதிக முக்கியத்துவம் கொடுத்து திருமணத்தினை ஆண் - பெண் இருவரினது சேர்க்கையாக மட்டுமன்றி இரண்டு வியாபார நோக்கங்களை ஒன்றிணைக்கும் ஒரு வழியாகவும் உபயோகிக்கத் தலைப்பட்டனர்.

மைக்கேல் ரொபர்ட்ஸ் (1975) அவரது மேட்டிமையாளர் உருவாக்கல் ஆய்வில் 'மதியூகத் திருமண இணைப்புகள்' பற்றிக் குறிப்பிடுவதுடன் இத்தகைய திருமணங்கள் மூலம் குடும்ப வட்டங்

கள் உருவாவதை 19 ம் நூற்றாண்டில் ஒரு முக்கிய மேட்டிமையாளர் உருவாக்கல் அம்சமாக இனம் காண்கின்றார். இத்தகைய திருமணப் பேச்சு வார்த்தைகளுக்கான அடிப்படை, ஒருவனது தொழில் ரீதியான அல்லது பண ரீதியான பின்னணியாக இருந்துள்ளது. 19 ம் நூற்றாண்டில் சுதேச முதலாளித்துவ வர்க்கமாகத் தலையெடுத்த சில கீழ்நாட்டுக் குடும்பங்களின் வியாபார, திருமண இணைப்புகள் அவர்களது பொருள் வளத்தையும் மேட்டிமையாளர் அந்தஸ்தையும் உயர்த்தியுள்ளன.

கண்டிய திருமண நடைமுறைகள் வளைந்து கொடுக்கக் கூடியவையாய் இருந்து தற்கால வர்த்தமானங்களுக்கிணங்க சமயாசமய நடவடிக்கைகளாக அமைந்துள்ளன.

பல புருஷ மணம் ஒரு பொதுவான நடைமுறையாக இருக்கையில் விவாகரத்துக்கு சட்ட பூர்வமனத்தை யேதும் இருக்க எவ்வளவு. இந்நிலையில் பரந்தமையோடு தற்காலிக தொடர்புகளும் பரவலாக நிலவியுள்ளன இத்தகைய திருமண நடைமுறைகளை ஆங்கிலம் சுற்ற கீழ்நாட்டுச் சிங்களவர்கள் வெகுவாக்கக் கண்டித்தனர். இவர்கள் பல புருஷ மணத்தையும் ஏனைய திருமண நடைமுறைகளையும், தமது மேற்கத்தைய பெறுமானப் பார்வையில் வைத்து கொடுமானவையயன்றும் காட்டுமிராண்டித்தனமானவை யென்றும் கண்டித்தனர். இத்தகைய பழக்க வழக்கங்கள்தாம் சுற்றஆங்கில நாசரிசுத்திற்கு விரோத மனவையென்று எண்ணினர். இக்கண்டனங்கள் அவரது சிந்தனைகளை எந்த அளவுக்கு மேற்கத்தைய கலாசாரம் பாதித்துள்ளது என்பதைக் காட்டுகின்றன.

கண்டிய திருமண நடைமுறைகளை மாற்றியமைக்க வேண்டுமென விரும்பியவர் பிரித்தானியரோ கீழ்நாட்டுச் சிங்கள மேட்டிமையாளர் வகுப்பு அங்கத்தவர்களோ மட்டுமல்ல. 1850 ல் கண்டிய பிரதானிகள், தலைமைக் காரர்கள் மற்றும் பெறு பிரமுகர்களைக் கொண்ட கண்டிய மேட்டிமையாளர்கள், அவர்களது திருமண சம்பிரதாயங்களைத் தடை செய்யவும் ஏக புருஷ மணத்தை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரவும் திருமணங்களைப் பதிவு செய்யவும் சட்டம் கொண்டுவரப்பட வேண்டுமென்று கோரியது பற்றி வர



லாற்றுதாரங்கள் தெரிவிக்கின்றன. இத்தகைய மாற்றங்களுக்கான முதற் கோரிக்கை கண்டிய பிரதானிகள் குழு வொன்று 1850 ன் முற்பகுதியில் பிரித்தானிய தேசாதிபதியா யிருந்த சேர் ஜோர்ட்ஜ் அண்டேர்சனை செவ்வி கண்டபோது முன்வைக்கப்பட்டது. எனினும் இது பிரித்தானிய ஆட்சியாளரால் தீவிரமாகச் செவி மடுக்கப்படவில்லை. இரண்டாவது முறையாக கண்டிய பிரதானிகள், புதிய தேசாதிபதியாக வந்த சேர் ஹென்றி வார்ட்டை 1858 மே மாதத்தில் செவ்வி கண்டபோது மீண்டும் இக் கோரிக்கையை முன்வைத்தனர். அப்போது கண்டியில் அரசாங்க முகவராயிருந்த பிலிப் பிரேபுருக்கின் பதிவேடுகள், கண்டிய திருமண நடைமுறைகளுக்கு உடனடி மாற்றம் கொண்டுவரப்பட வேண்டுமென்று அரசாங்கத்தைக் கோரும், கண்டிய பிரதானிகள் உட்பட பல பேர் கைச்சாத்திட்ட முறையீட்டு மனு ஒன்று அனுப்பி வைக்கப்பட்டுள்ளதைக் காட்டுகின்றன.

1859 ன் 13 ம் இலக்க கண்டிய திருமணச் சட்டம் இக் கோரிக்கைகளின் காரணமாகவே நிறைவேற்றப்படலாயிற்று. எனினும் இதனை நடைமுறைப்படுத்துதற்கான முயற்சிகள் எதிர்பார்த்தளவுக்கு வெற்றியடையவில்லை. அரசாங்க முகவர்களும் ஏனைய மாவட்ட அதிகாரிகளும் பதிவேடுகள், திருமணப் பதிவு, நடைமுறைக் கஷ்டத்திற்குள்ளாயிற்று என்பதைக் காட்டுகின்றன. சில கட்டங்களில் பதிவு செய்யப்பட்ட திருமணங்களைப் பொறுத்த மட்டில் கூட பல புருஷ மணம் தொடர்ந்தும் நடைமுறையாகி வந்துள்ளது. திருமண வழக்கங்களில் மாற்றம் வேண்டும் என்று மேட்டிமையாளர் நிர்ப்பந்தித்து வந்த போதிலும் விவசாயிகள் மத்தியில் திருமணத்திற்கான பதிவு அத்தியாவசியமானதாக உணரப்படவில்லை என்றும் தெரிகிறது.

பொருளாதாரம் நிலப் பிரபுத்துவ நிலையிலிருந்து பெருந்தோட்டங்களை அடியொற்றிய வர்த்தக முதலாளித்துவ நிலைக்கு மாற வேண்டியிருந்ததால் சொத்துடைமை சம்பந்தமான நேக்கங்களும் மாறியிருக்கலாம். இதன் விளைவாக பல புருஷ மணத்திற்கு அடிப்படையாயிருந்த சொத்துக்களினதும் காணிகளினதும் கூட்டுடைமைகுப் பதிலாக கருவட்

டக் குடும்பத்தை அடியொற்றிய தனியார் சொத்துடைமை விரும்பப்பட்டிருக்கலாம். சொத்துடைமை சம்பந்தமான நோக்கங்களின் மாற்றத்தை ஆதரிக்கும் சான்றுகள், இத்தகைய மாற்றங்களுக்கான முன்மாதிரிகள் முதலில் கீழ்நாட்டுச் சிங்கன மேட்டிமையாளரிடமிருந்தே வந்ததாகக் காட்டுகின்றன. 19 ம் நூற்றாண்டின் பிற்பகுதியில் ஏற்பட்ட இம் மாற்றங்களால் கண்டிப் பிராந்தியங்கள் பாதிப்பற்றின. ஆங்கிலக் கல்வியறிவு பெற்று மேற்கத்தைய கலாசாரங்களுக்கும் பெறுமையானவர்களுக்கும் தம்மை அர்ப்பணித்த கண்டிய பிரபுகள் (கண்டிய மேட்டிமையாளர்) ஏக புருஷ மணத்தை மேற்கொண்டதினிருந்து இது பிரதிபலிக்கப்படுகிறது. இக்காலகட்டத்து அரசாங்க அதிகாரிகளினது பதிவேடுகள், சொத்துப் பரிமாற்றம் சம்பந்தமான விடயங்களின் தீர்வுகளையும் வழக்குகளையும் குறைக்குமுகமாக திருமணம் விவாகரத்து ஆகியவற்றைக் கட்டுப்படுத்தும் சட்ட முறைமையை நிறுவுதற்கு பழைய சட்டங்களைத் திருத்தி புதிய சட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தும் தேவை யொன்று ஏற்பட்டதைக் காட்டுகின்றன.

சட்ட அடிப்படைகளைப் புகுத்திய பின் திருமண சம்பந்தமான சில நடைமுறைகளும் வழக்கங்களும் மாற்றமடைந்தனவாயினும், இத்தகைய மாற்றங்கள், சிங்களவரது திருமணங்கள் ஒழுங்கு செய்யப்பட்ட அடிப்படையான பிதாவழிச் சீர்மை உறவு மாதிரியை பாதிக்கவில்லை. 'தீக' திருமணம் அங்கு ஆக்கிரமிப்பாயிருந்தால் அந்நடை முறையின் கீழ் ஒரு பெண்ணும் அவள் குழந்தைகளும் திருமணத்தின் மூலம் அவள் கணவனுக்கும் அக கணவனின் உறவினர்க்கும் உடமை யாக்கப்பட்டாள். பிதா வழிச் சீர்மை உறவு நிலை மாதிரியின் வர்த்தமானங்களுக்கைய ஒரு பிதாவே தலைவனாயிருப்பான். பெண் மக்களையிருந்தால் அவர்கள் திருமணமாகும் வரை அவர்களை ஆதரிக்க வேண்டிய கடமை அவனுக்குண்டு. அப்பெண்பிள்ளைகளுக்கு பொருத்தமான மணமகனைத் தேடிக் கொடுப்பதுடன் சீதனம் கொடுப்பதும் அவன் பொறுப்பாகும். அவனது மரணத்திற்குப் பின் இக்கடமைகள் அவனது மூத்த மகனிடத்து வந்து சேரும்.

'தீக' முறைப்படி ஒரு மகள் திருமணம் செய்து கொடுக்கப்பட்டால் பணம், நகை, உடுபுடைவை மற்றும் அசையக்கூடிய பொருள்களைக் கொண்ட சீதனம் அவனுக்கு வழங்கப்படும். அவள் விவாகரத்துச் செய்து கொள்ளும் பட்சத்தில் அவள் தந்தையின குடும்பத்திற்கு திரும்பி வந்து சேரும் உரிமையும் பராமரிப்புக் கோரும் உரிமையும் அவருக்குண்டு. தன் மகளுக்கு ஒரு தந்தை தேர்த்தெடுத்த வரன் உதவாதவனாக மாறும் கட்டத்தில் அம்மகளைப் பராமரிக்கும் கடமை அத்தந்தையை வந்தடைகிறது என்பது இதனால் அர்த்தமாகும்.

இத்தகைய உறவுநிலை வட்டத்தில் மைத்துன மைத்துனி (தந்தையின் சகோதரி-மகள் அல்லது தாயின் சகோதரனின் மகள்) விவாகம் பொருத்த முடையதாகக் கருதப்பட்டது. இதனால் இத்தகைய திருமணம் கண்டிய சிங்களவர் மத்தியில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட ஒரு முறையாக, ஏற்படலாயிற்று. மைத்துன மைத்துனி உறவு நிலையான 'அவஸ்ஸ' (அவஸ்ஸ என்ற சமஸ்கிருதப் பதத்தின் திரிபு) அவசியம் என்ற அர்த்தத்தோடு ஒரு வன் தனது மைத்துனியை மணப்பதை அங்கீகரிப்பதுடன் அம்மணத்தை விதி முறையாக்கவும் செய்கிறது. ஒரு தந்தை தனது மகளுக்குச் சீதனம் கொடுத்து மணமகனைத் திருமணத்திற்கு ஒழுங்கு செய்வது போன்ற பிதாவழிச் சீர்மைத் திருமண வழக்கம் கீழ்நாட்டுச் சிங்களவருக்கும் பொருந்துவதாயினும் மைத்துன மைத்துனி விவாக நடைமுறை கீழ்நாட்டுத் திருமண நடைமுறையில் முக்கிய இடத்தினை வகிக்கவில்லை யென்றும் தெரிகிறது.

திருமண நிறுவனத்தைச் சார்ந்த பொருளியல் முக்கியத்துவம் பலபுருஷ மணம் போன்ற முற்காலத் திருமண நடவடிக்கைகளில் பிரதிபலிக்கப்படலாயிற்று. மைத்துனமைத்துனிமார்க்கிடை யிலான திருமணங்களிலும் பலபுருஷ மணங்களிற் போலவே பொருளியல் முக்கியத்துவம் காணப்படலாயிற்று. எனினும் பொருளாதாரம் நிலப்பிரபுத்துவத்திலிருந்து முதலாளித்துவத்திற்கு மாறிவர இத்திருமண நடவடிக்கைகளும் படிப்படியாக தமது இடத்தை இழக்கலாயின. வர்த்தக நடவடிக்கைகளின் அதிகரிப்புக் காரணமாக கரையோர மாவட்டங்களிலும் நகரப் புறங்களிலும் இம்



மாற்றங்கள் மிகத் தெளிவாகத் தோன்றலாயின. கல்வி வசதிகளும் வேறு வசதிகளும் கிடைக்கக்கூடியதாயிருந்த கண்டிப் பிராந்தியங்களின் நகரமயப்பட்டுப் பிராந்தியங்களும் இம் மாற்றங்களுக்கு இடையின. இதன் காரணமாய் இப் பிராந்தியங்களில் ஏற்பட்ட அபிவிருத்தியின் பயனாக தோன்றிய மத்தியதர வர்க்கம் இம் மாற்றங்களை வரவேற்கலாயிற்று.

ஒருவரது கூட்டத்திற்கு வெளியே கல்யாணத் தரகரின் (சுபுவ) சேவைகளைப் பெற்று திருமணங்களை ஒழுங்கு செய்தல், முக்கியமாக மத்தியதர வர்க்கத்தினர் மத்தியில் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட ஒரு படிமுறையாக ஏற்படலாயிற்று. இது தொகுதியிடைத் திருமண முறையினை (தொகுதியிடைத் திருமணங்கள் இன்றும் விவசாயிகள் மத்தியில் பொதுவாக நிலவிய போதிலும்) அகற்றி மத்தியதரவர்க்க சமுதாயத்திற்கு செயலாற்றல் மிக்க திருமண ஒப்பந்த வழி யொன்றை வழங்கிற்று. ஒழுங்கு செய்யப்படும் திருமணங்களைப் பொறுத்தவரிலும் கூட சாதி, மதம், பிறப்பிடம் (மேல் நாடோ கீழ் நாடோ) ஜாதகம் முதலிய பாரம்பரிய நடைமுறைகள் கருத்துக் கெடுக்கப்படலாயின. அதே நேரத்தில் நவீன தகுதிகளான உத்தியோகம், கல்வித் தராதரம் (தொழிற் தரத் தகுதிகள்) பொருள், உடை (ஜரோப்பிய உடை அணிபவரா அல்லவா) போன்றவை முக்கிய இடத்தினை வகிக்கின்றன. முற்கூறப்பட்ட தராதரங்கள் இருப்பினும் கூட பின்னைய தராதரங்கள் உலவாதிருப்பின் ஒரு திருமண ஒப்பந்தம் நிறைவேறுது போய் விடலாம். பின்னைய தகுதிகள் இருக்குமாயின் ஜாதியோ மதமோ ஒத்துப் போகாதிருந்தாலும் கூட அது பெரிதாகக் கொள்ளப்படுவதில்லை. மத்தியதர வர்க்கம் எந்த அளவுக்கு திருமணத்தில் பொருளாதார முக்கியத்துவத்தினை மதிக்கிறது என்பது இதுவிலிருந்து தெரியும். சில கட்டங்களில் திருமணமாகவுள்ள மணமகனோ மணமகளோ தொழிற் தரக் குடும்பத்தை (டாக்டரோ, எஞ்சினியரோ, வழக்கறிஞரோ) சேர்ந்தவர்களாயிருந்தால் அல்லது நல்ல அந்தஸ்தான குடும்பத்தை (செல்வாக்குள்ளோர் அல்லது பொருள்வளம் உள்ளோர்) சேர்ந்தவர்களாயிருப்பின் உத்தியோகம் அல்லது குடும்பப்பின்

னணி மட்டுமே பிரதான காரணியாகக் கணிக்கப்படும். முதலாளித்துவ சமுதாய அமைப்பின் அர்த்தப்பாடான ஒரு வர்க்க வளர்ச்சியையும் புராதன நிலப் பிரபுத்துவ சமூக அமைப்பின் வாரிசான சாதிக் கோட்பாட்டின் வீழ்ச்சியையும் இம் மாற்றங்கள் குறிக்கின்றன. திருமணத்தின் மூலம் இருவர் இணைப்பு உறுதி பெறும் போது 'வர்க்க' உணர்வு பொதுவதாகக் கருதப்பட்டக்கூடிய ஒன்றல்ல. ஏனெனில் இத்தகைய மாற்றங்கள் அதிக கல்வியறிவு பெற்றவர்களும் மேற்கத்தைய நாகரீகப் பற்றுள்ளவர்களும் நகரங்களில் வசிப்பவர்களுமான ஒரு சிறு கூட்டத்தினர் மத்தியிலேயே இம் மாற்றங்கள் நிகழ்கின்றன. இன்றும் பெரும்பான்மையான சிங்களக் குடிசனங்கள், நிலப் பிரபுத்துவ, சமூக, பொருளாதாரக் குணம்சங்கள் தொடர்ந்து நிலவும் கிராமப்புறங்களிலேயே வாழ்கின்றனர். நகரப்புறங்களில் இடம் பெறும் மாற்றங்களினால் அவர்களுடைய சமூக வாழ்க்கை அதிகமாகப் பாதிக்கப்படவில்லை. எனவே உறவினர் கூட்டத்தின் அனுமதியோடு ஒழுங்கு செய்யப்படும் அவர்களது திருமணங்களுக்கு பாரம்பரிய தகுதிகளான சாதி வேற்றுமை போன்றவை கணிக்கப்படுவது தெளிவாகத் தென்படுகின்றது.

தீவின் சில பகுதிகளில் உள்ள விவசாயக் குடியானவர்கள் மத்தியில் இடம் பெறும் திருமண நடவடிக்கைகள் கண்டிய விவசாயக் குடியானவர்களினதிலும் பார்க்க வேறுபட்டவையாக இருக்கின்றன. அம்பாறை, மொனராகலை மற்றும் தொலைவிடப் பிராந்தியங்கள் போன்ற வரண்ட வலய விவசாயக் குடிமக்கள் திருமணத்திற்கு அதிவிசாலமான பொருளாதாரப் பெறுமானங்களை வழங்குகின்றனர். இப் பெறுமானங்களின்படி திருமணமென்பது இரு குடும்பங்களுக்கிடையிலான இணைப்பென்பதிலும் பார்க்க இரு தொழில் அலகுகளுக்கிடையிலான இணைப்பென்று கொள்ளப்படுகின்றது. இத்தகைய திருமணங்களில் ஒரு மணமகனது சாதியையோ குடும்பப் பின்னணியையோவிட அவனது விவசாய அல்லது தொழிற் திறமைகளுக்கே முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்படுகிறது. அநேகமான கட்டங்களில் உத்தேச மணமகனது தொழில் திறமை அவனது வருங்கால மனைவியின் தந்தையாலோ அல்லது

குடும்பத்தின் மூத்த ஆண் மகனாலோ பரீட்சிக்கப்படுவதும் உண்டு. மணமகனுவர் ஆற்றல்மிக்க விவசாயியாகவிருந்து குடும்பத்தைக் காக்கக்கூடிய தகுதி படைத்தவரென்று நிரூபிக்கப்பட்ட பின்னரே திருமணம் முற்றுப்பெறும். அநேகமான கட்டங்களில் இத்திருமணங்கள் திருமணப் பதிவின் மூலம் உறுதிப்பாடு பெறுவதில்லை. இவர்கள் வழக்கத்தின்படி மணப்பெண் ஒரு இளைஞனோடு சென்று காட்டினில் அவன் வெட்டும் சேனையில் இருந்து கூட வாழ்வான். அவன் தனது தொழிலின் திறமையைக் காட்டி சேனையில் நல்ல விளைச்சலைக் காட்டுவானாகில் அப்பெண்ணின் பெற்றோர் அப்பெண்ணைத் தொடர்ந்து அவனோடு வாழ்வதற்கு அனுமதித்து அவர்களுக்கெனக் குடும்ப மொன்றை அமைக்க உதவுவர். சில கட்டங்களில் ஒருவன் ஒரு பெண்ணைத் திருமணஞ் செய்து கூட்டிச் செவத்தினால் அப்பெண்ணின் குடும்பம் இழக்கும் தொழில் அலகு ஒன்றினுக்கு ஈடு செய்யுமுகமாக அவன் அக் குடும்பத்திற்கு விவசாயத்தில் உதவி செய்வதன் மூலமோ அன்றி விவசாய உபகரணங்களைப் பெற்றுக் கொடுப்பதன் மூலமோ ஒரு நஷ்ட ஈட்டை வழங்க வேண்டும். இத் திருமண நடைமுறைகள் வளைந்து கொடுக்கக் கூடிய வையாயும் திருமண ஒப்பந்தத்தைப் பொறுத்தமட்டில் தொழிலுக்கு முக்கியத்துவமளிப்பதில் ஆபிரிக்க ஆதிவாசிகளின் திருமணப் பண்பினை ஒத்தவையாகவும் காணப்படுகின்றன. எனினும் இலங்கையில் இத்தகைய திருமணங்கள் வரண்ட வலய விவசாயக் குடியினர் மத்தியில் பொதுமையாகக் காணக்கூடிய ஒன்றாகவும் கொள்ளப்பட முடியாது. வரண்ட வலயப் பிராந்தியங்களில் கூட இத் திருமண நடைமுறைகள் வெவ்வேறு கட்டங்களில் வெவ்வேறு வடிவங்களில் இடம் பெறுகின்றன. உதாரணமாக புராதன நீரியல் நாகரீகம் இன்றும் நிலவும் அனுராதபுரத்து 'புராணகம்' க்கள் தொகுதினார் மத்தியில் சாதிக்கும் இனப் பகுப்புக்கும் முக்கியத்துவமளிக்கும் இறுக்கமான பெறுமனத் தொகுதிகளால் திருமணங்கள் ஆட்சி செலுத்தப்படுகின்றன. ஒரு பொருத்தமான வாழ்க்கைத் துணையைத் தெரிவு செய்வதில் தொழில் முக்கிய இடத்தினை வகித்த போதிலும் அதிக முக்கி



யத்துவம் சாதிக்கும் (வம்சய) நில உடைமைக்கும், குடும்பப் பின்னணிக்கும் அளிக்கப்படுகிறது. பாரம்பரிய கிராமங்களின் (புராண கமக்கள்) சமூக பொருளாதார அமைப்பின் நிலப்பிரபுத்துவக் குணம்சங்களை இப்பெறுமானங்கள் பிரதிபலிக்கின்றன. இவ்வரண்ட வலயப் பாரம்பரிய கிராமங்களில் சாதி வேறுபாட்டை அடிப்படையாகக் கொண்ட நேர் கோட்டு ஆதிக்க அமைப்பு மேம்படாய்ள்ளது.

கடந்த இரு தசாப்தங்களாக இப்பிரதேசங்களில் அரசாங்க குடியேற்றத் திட்டங்கள், காணி அபிவிருத்தித் திட்டங்கள், நீர்ப்பாசன அபிவிருத்தித் திட்டங்கள், கிராமிய மின்சாரமயப்படுத்தல் திட்டம், போன்ற அதிகரித்த அபிவிருத்தித் திட்டங்களால் சமூக மாற்றங்கள் வேகமாக இடம் பெற்று வருகின்றன. இதன் காரணமாக சமூக, தொழில் இடப் பெயர்வுகளும் ஏற்பட்டுள்ளன. இவ்வதிகரித்த பெயர்வோடு பழைய கிராமவாசிகள் தமது பிராந்தியத்திலிருந்து தூரமான கிராமங்களுக்கு குடியேறியுள்ளனர். எனவே புதிய சூழ்நிலைகளுக்கு தம்மை அனுசரணையாகக் கொள்ளவும் வெவ்வேறு பூர்வீகங்கள் உள்ள வெவ்வேறுபட்ட மனிதர்களோடு கலந்து கொள்ளவும் இவர்கள் நிர்ப்பந்திக்கப்பட்டனர். இதுவும் அவர்களை, அவர்கள் சமூக வாழ்க்கையையும், பெறுமானங்களையும், நாட்டங்களையும் மாற்றிக் கொள்ளச் செய்துள்ளது. இதுவும் சமூக உறவுகளைக் கட்டியெழுப்ப ஒரு வழியாக திருமணத்தை உபயோகித்த வெவ்வேறு பூர்வீகங்களைக் கொண்ட குடியேற்ற வாசிகளுக்கிடையே புதிய உறவு இணைவுகளை அபிவிருத்தி செய்யச் செய்துள்ளது. எனவே தற்போதைய குடியேற்றத் திட்டங்களில் உள்ள குடியேற்றச் சமூகங்களின் திருமண நடவடிக்கைகள் மாற்றங்களுக்கு இடமளிக்கத் தயாராயுள்ள கலப்பு பெறுமான முறையைப் பிரதிபலிக்கக் கூடியவையாயுள்ளன.

பொதுமக்கள் தொடர்பு சாதன அபிவிருத்தியும் திருமண நடைமுறைகளின் மாற்றங்களுக்குப் பெரும் பங்காற்றியுள்ளன. முக்கியமாக மத்தியதர வர்க்கத்தினரைப் பொறுத்தளவில் அவர்களது திருமண ஏற்பாடுகளுக்கு பொதுசனத் தொடர்பு சாதனம்

ஒரு ஊடகமாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. கடந்த ஒன்றே இரண்டு தசாப்தங்களாகப் புதினப் பத்திரிகைகள் உத்தேச மணமக்களுக்கு தமது சேவையை வழங்கி வருகின்றன. புதினப் பத்திரிகைகளில் அதிகரித்துக் காணப்படும் திருமண விளம்பரங்களில் இருந்தும், வீழ்ச்சியுற்ற வரும் தரசர் தொழிலிலிருந்தும் இவற்றைக் காணக் கூடியதாயுள்ளது. திருமண ஒப்பந்தங்களுக்கு பாரம்பரிய நோக்கங்களையும் நவீன நோக்கங்களையும் பொருட்டாகக் கருதுவோர்க்கு புதினப் பத்திரிகைகள் அதிக ஆற்றல் வாய்ந்தவையும்கொருளாதார வளப்பமுடையவையுமான வரங்களைத் தேடிக்கொள்வதற்கு பெரிதும் உதவின. புதினப் பத்திரிகைகள் அவற்றினது சேவையை விரும்புவோர் சகலருக்கும் சேவையாற்றத் தயாராயிருந்த போதிலும் இவற்றில் திருமணத் தேவைகளை விளம்பரம் செய்வோர் அநேகமாக நவீன துறைகளில் தொழிலாற்றும் மத்தியதர வர்க்கத்தினராகவே இருந்து வருகின்றனர். மாறிவரும் பொருளாதார மாற்றங்களை அனுசரித்து பாரம்பரிய நோக்குகளையும் திருமணத்தைப் பொறுத்தளவில் கருதுகோளாய்க் கருதுவதில் இலங்கையின் மத்தியதர வர்க்கத்தினரது நாட்டத்தை அவர்களது தற்போதைய பெறுமானங்கள் பிரதிபலித்துக் காட்டுகின்றன. இக்கட்டுரையில் காணப்படும் திருமண விளம்பரங்களினது சமூக பொருளாதார ஆய்வு இந்த விடயத்தில் மேலும் தெரிவினை ஏற்படுத்தலாம்.

திருமணங்களின் சமூக பொருளாதார பொருட்பாடுகள்

இன்றைய திருமண சம்பந்தமான படிமுறைகளின் சமூக பொருளாதார பொருட் பொதிவுகள் பலவகையான துறைகளோடு தொடர்புபடுத்தி ஆராயப்படலாம். முற் கூறப்பட்டது போல் பொருளாதாரமானது நிலப்பிரபுத்துவ நிலையில் இருந்து முதலாளித்துவ நிலைக்கு மாற்றம் பெற்றது குறிப்பிடத்தக்க சமூக மாற்றங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. சிறப்பாக சமூகத்தின் பொருளாதார அடிப்படை மாற்றத்தினை அடைய சமுதாயத்தினது பெறுமானங்களும் படிமுறைகளும் மாற்றம் பெற்றுள்ளன. கல்விப் பொதுத் தொடர்பு சாதனங்களின் அபிவிருத்தி மக்களது நாட்டங்களையும் நடைமுறைகளை மாற்

றியுள்ளன. கீழ்மாகாணச் சிங்கள மேட்டிமையாளர்கள் போன்ற சில சமூகத் தொகுதிகள் ஆரம்ப கட்டத்திலும் பிற்கட்டத்திலும் இம் மாற்றங்களுக்கு அதிக அனுசரணையாயின. இத் தொகுதிகள் எதனை ஏற்றுக் கொண்டனவோ அவற்றையே ஏனைய தொகுதிகளும் ஒரு படிமுறையாகக் கொண்டன. எனினும் திருமணங்களைப் பொறுத்தளவில் நிலப்பிரபுத்துவப் படிமுறைகள் முற்றாக மாறிவிடவில்லை. பன்னூற்றாண்டு காலப் பரிணாமத்திற்குப் பின்னும் வெவ்வேறு சாதி மக்களுக்கிடையிலும், வெவ்வேறு மதத்தவர்க்கிடையிலும், வெவ்வேறு இனத்தவர்க்கிடையிலும் திருமண ஒப்பந்தங்களில் பெருந்தன்மையென்பது மட்டுப்பாடாகவே இருந்துள்ளது. பன்னூற்றாண்டுகளுக்கு முன்னர் நிலவிய சீதனமுறை இன்றும் முக்கிய இடத்தினை வகிக்கவே செய்கிறது. இதில் ஏற்பட்ட மாற்ற மென்னவெனில் பணமாகவும், நகையாகவும், சொத்துக்களாகவும் கொடுக்கப்பட்ட சீதனம் இன்று வெளிநாட்டுக் கல்வி வசதி உருவிலும், மாற்று ரூபாய்க் கணக்கு மூலம் வழி செய்யப்பட்ட அந்நிய செலாவணி உருவிலும் பரிமாணம் பெற்றுள்ளது.

மத்தியதர வர்க்கத் திருமணங்களில் குடும்பப் பெருமையைக் காப்பது தொடர்பாகப் பெற்றோரது தலையீடு பொதுவதாக இருந்த போதிலும் திருமணம் செய்து கொள்ளப் போகும் மணமக்களுக்கும் தீர்மானங்கள் எடுப்பதில் அதிக பங்குள்ளது. தற்போதைய படிமுறைகளின் கீழ், ஒரு மணப்பெண் உத்தியோகம் பார்ப்பவளாயிருந்து கணிசமான வருமானத்தைச் சம்பாதிக்கக் கூடியவளாயிருந்தால் சீதனம் கொடுக்க வேண்டிய கடப்பாடு சற்று குறைவாகவே இருக்கும். இதனால் பெற்றோர் தமது பெண்களுக்கு நியாயமான கல்வி வசதியை வழங்க ஊக்குவிக்கப்படுகின்றனர். இப்படி வழங்கப்படும் கல்வி அவர்களை ஆசிரியர் மற்றும் அறிவுசாய் அறுவல்களில் அமர்த்த உதவுகின்றது. அநேகமான பெற்றோர்க்கு அவர்கள் பெண்பிள்ளைகள் உத்தியோகம் பார்ப்பது அவர்களது திருமணத்தில் ஒரு பாதுகாப்பாகவும் பிற்கால வாழ்க்கைக்கு ஒரு பற்றுக்கொடாகவும் தென்படுகிறது. இதன் விளைவாக உயர் கல்வியிலும் தொழில் அணிகளிலும் பெண்களது பங்



காற்றல் கடந்த சில வருடங்களாக அதிகரித்து வருகிறது. எதிர்காலத்திலும் இது உயர்ந்த அளவுக்கு அதிகரிக்கக்கூடிய வாய்ப்புண்டு.

தற்கால சமுதாயத்தின் பெறுமானங்கள் திருமணத்திற்குச் சில விதிகளை வகுத்துள்ளன. இது உத்தியோகச் சந்தையிலும், கல்வியிலும் தொழில் விருப்புகளிலும் சில தாக்கங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளது. பேசி ஒழுங்கு செய்யப்படும் திருமணங்களில் இப்பெறுமானங்கள் உத்தியோக அந்தஸ்த்திற்கும் தராதரம் போன்றவற்றிற்கும் அமைய ஆண்களது விலையை அதிகரிப்பதில் பெரிதும் முடுக்கி விடப்பட்டுள்ளன. பெண்களைப் பொறுத்த வகையிலும் அவர்களது அந்தஸ்த்தும் ஆண்களினதைப் போன்று ஈடு செய்யக்கூடியதாயிருந்தால் மட்டுமே அப்பேரம் சாத்தியமாகும். சீதன முறையில் இது வெகு தெளிவாகப் பிரதிபலிக்கப்படுகிறது. உதாரணத்திற்கு, அரசாங்க அல்லது கூட்டுத்தாபன சேவையிலுள்ள டாக்டர்களுக்கோ, பொறியியலாளர்க்கோ, கணக்காளர்க்கோ, அல்லது நிர்வாக சேவையிலுள்ளோர்க்கோ தான் அதிக சீதனம் வழங்கப்படுகிறது. இவர்களது வருமானம் கமக்காரனினதிலும் பார்க்கக் குறைவாயிருந்தாலும் கூட இவர்களது அந்தஸ்த்தை உத்தேசித்தே இப்படி வழங்கப்படுகிறது. இவ்வதிகரித்த சீதனம் பெறுவோரில் இரண்டாம் இடத்தைப் பிடிப்போர் அரசாங்க, கூட்டுத்தாபனச் சேவைகளில் பணியாற்றி நிறைவேற்று அலுவலர்களும் நிர்வாகப் பொறுப்பில் உள்ளோருமாவர் மூன்றாவது இடத்தைப் பிடிப்போர் அரசாங்க, தனியார் துறைகளில் கடமையாற்றும் இலிகிதர் போன்றோரும் அவர்களைப் போன்ற உத்தியோகம் பார்ப்போரும் ஆசிரியர்களுமாவர். எனவே சீதனம் உத்தியோகத்திற்கும் அந்தஸ்த்திற்கும் தராதரத்திற்கும் வருமானத்திற்கும் தக்கதாகவே மணமகனுக்கு வழங்கப்படுகிறது. “தீக” திருமணத்தில் கையளிக்கப்படும் ஒரு பெண்ணுக்கு, கண்டிய சொத்துரிமைச் சட்டத்தின்படி மூதாதையரது சொத்தினுக்கு முன்னுரிமை கோரும் உரிமை இல்லாதிருப்பதால் சிங்கள பாரம்பரியங்களுக்கமைய சீதனம் வழங்கும் முறையானது நியாயபூர்வமானதாகக் கொள்ளப்படுகிறது. எனவே ஒரு குடும்பத்தின் பெண்

அங்கத்தவர் மூதாதையர் செல்வத்தின் ஒரு பகுதியைப் பங்கு கொள்ளும் உரிமை இச்சீதனத்தால் பிரதிபலிக்கப்படுகிறது. இச்சீதனம் “தீக” திருமணத்தில் அடியெடுத்து வைக்கும் ஒரு பெண்ணுக்கு அவள் பொருளாதார ரீதியாகத் தன்னை ஸ்திரப்படுத்திக் கொள்ளவும் உறவினர் மத்தியில் தலைநிமிர்ந்து நிற்கக்கூடிய அந்தஸ்த்தினைப் பேணிக் கொள்வதற்கும் உதவும் ஒன்றெனக் கொள்ளப்பட்டது. இத்திருமண பந்தம் விவாகரத்தில் முடியுமாயின் சீதனத்தைத் திருப்பிக் கொடுத்தலும் ஒரு பண்பாயிற்று. இந்நடைமுறை 1912 ன் திருமண விவாகரத்துச் சட்டத்தினால் சட்ட அங்கீகரணம் பெறலாயிற்று.

தமிழ், முஸ்லிம் திருமண நடைமுறைகளிற் கூட இச்சீதனம் ஒரு பூதாகரமான அம்சமாகும். தேசவழமைச் சட்டத்தின்படியும் முஸ்லிம் சட்டத்தின்படியும் சொத்துருவில் கொடுக்கப்பட்ட ஒரு சீதனம் விவாகரத்தின் பின் திருப்பிச் செலுத்தப்பட வேண்டிய ஒன்றாகும். ஆனால் ஒரு திருமணம் முற்றுப்படும் போது கணவனது பகுதியினர்க்குக் கொடுக்கப்படும் (முஸ்லிம் சட்டத்தில் கைக்கூலி என்று அழைக்கப்படுவது) பண நன்கொடை ஒரு விவாகரத்தின் பின்னர் கூட அநேகமாக திருப்பிக் கொடுக்கப்படுவதில்லை. தமிழ் சமூகத்தினர் மத்தியில் இச்சீதனத்தின் இயங்குமுறை கவாரஸ்யமான ஒன்றாகும். முக்கியமாக யாழ்ப்பாணத் தமிழர்களைப் பொறுத்தவரில் திருமண ஒப்பந்தங்களில் சீதனப் பரிமாற்றம் வெகு இறுக்கமாகக் கடைப்பிடிக்கப்படுவதாகத் தெரிகிறது. அநேகமான மத்தியதர வர்க்கக் குடும்பங்களில் மணமகன் சில ஆயிரங்கள் பெறுமதியான தங்க நகையைச் சூட்ட வேண்டிய கடப்பாடுடையவனாகின்றான். இதற்குக் கைமாறாக மணமகளின் பகுதியினர் திருமண நிச்சயதார்த்தத்திற்குப் பின் (பல்லாயிரம் ரூபாக்கள் கொண்ட) பண நன்கொடை ஒன்றை மணமகளினது பகுதியினர்க்குச் செலுத்த வேண்டும். சொத்து வடிவிலும் எணைய உருவங்களிலும் கொடுக்கப்படும் சீதனம் திருமணத்தின் பின் தொடர்வதாகும். தமிழ்ச் சட்டம் இப்பண நன்கொடை மீது எந்தவித ஆட்சியும் செலுத்துவதில்லை. அந்நன்கொடையை மணமகன் பகுதியினர் விரும்பிய விதத்தில் செல

விட்டுக் கொள்ளலாம். சில கட்டங்களில் இந்நன்கொடை ‘மாப்பிளை’ யின் சகோதரரின் கல்விக்காகச் செலவிடப்படலாம் அல்லது அம் மணமகளின் சகோதரியின் திருமணத்தின் போது அவளது கணவன் பகுதியினர்க்கு ஒரு திருமண நன்கொடையாகக் கொடுக்கப்படலாம்.

சிறப்பாகத் தமிழ் சமூகங்கள் மத்தியிலான சீதனப் பரிவர்த்தனையைப் பொறுத்தவரில் திருமண நடைமுறைகளில் காணப்படும் தீவிரம், திருமண வயதை எட்டிய பெண்கள் உள்ள குடும்பமொன்றில் சமூக ரீதியாகவும் பொருளாதார ரீதியாகவும் பெரும் சமையை அழுத்துவதொன்றாகக் காணலாம். ஒரு குடும்பத்தில் அதிகபெண்கள் பிறந்தால் அவர்கள் தந்தை அவர்களது திருமண நன்கொடைக்கான பணத்தைத் தேடுவதில் தனது முழு வாழ்க்கையையுமே அர்ப்பணிக்க வேண்டியவனாகின்றான். இத்தகைய கொடிய சீதன முறை பலபேரது திருமண வாழ்க்கை வாய்ப்பையே சிதைத்து விடுகிறது. ஒழுங்கு செய்யப்படும் திருமணங்களாயினும் சரி ஏனைய திருமணங்களாயினும் சரி கணிசமான ஒரு தொகையைச் சீதனமாகச் செலுத்த வேண்டியிருப்பதால் அதற்கு வசதியில்லாதவர் திருமணமின்றியே வாழ்நாளைக் கழிக்க வேண்டிய துர்ப்பாக்கிய நிலைக்குத் தள்ளப்படுகிறார்கள்.

திருமண நிறுவனத்திற்குப்பின் னுள்ள பெறுமானங்களினாலும் படிமுறைகளினாலும் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ள தாக்கம் உத்தியோகச் சந்தையிலும், கல்வியிலும் இளைஞரின் தொழில் அபிலாஷைகளிலும் குறிப்பிடத்தக்களவிற்குக் காணப்படுகின்றன. நிறுதார்த்தமாகப் பரிசீலிக்கப்படாவிட்டாலும் இச்சிக்கல்கள் பற்றிப் பொதுப்படையான சில கவனிப்புக்களை மேற் கொள்ளலாம். தற்போதைய உத்தியோக வாய்ப்புச் சந்தையில் நிரம்பல் குறைவான அறிவுத் தொழில் திறமைகளுக்கான கிராக்கி அதிகமிருப்பதால் அக்கிராக்கிகள் அதிகரிக்க அதிகரிக்க அத்திறமைகளுக்கான விலையும் அதிகரிக்கவே செய்கின்றது. அத்திறமைகளை அடைவதற்கும் படிப்பினில் அதிகம் செலவிட வேண்டியுள்ளது. இத்தகைய படிப்பினில் செலவிடக்கூடியவர்களும் மிகச் சிலரே உள்ளனர். இத்தகைய அறிவுத் திறமையுடையோர்க்கு உள்நாட்டில் மட்டு



மன்றிப் பிறநாடுகளிலும் நல்ல இடமுண்டு. இவை யெல்லாம் சேர்ந்து அவர்களது அறிவுத் தொழில் அந்தஸ்தை உயர்த்துவதனால் கல்யாணச சந்தையிலும் அவர்களது அந்தஸ்த்து உயர்ந்து செல்கிறது.

தேசிய அபிவிருத்திக்குத் தேவையான தொழில் நுட்ப, அறிவுத் தொழில் திறமைகளின் நிரம்பல் குறைவானதாயிருந்த போதிலும் சமுதாயம் அத்தொழில்களது மகத்துவத்தை (தொழில் நுட்ப வியலாளர் கட்டிட வேலைகாரர், உபமருத்துவத் தொழிலாளர் ஆகியோரது திறமைகள்) ஒரு உயர்ந்த வேதனப்படி மட்டத்தில் வைத்து இதுவரை கணிக்கவில்லை. விவசாயத்திலும் கூட இதே நிலையே நிலவுகிறது. விவசாயத்தில் விஞ்ஞான பூர்வமாகப் பயிற்சி பெற்றோர் பணரீதியாகவோ அந்தஸ்த்து ரீதியாகவோ தக்க கணிப்பினைப் பெறவில்லை. உத்தியோகச் சந்தையில் உள்ள விநோதமான இந்நிலை ஒருபுறம் பொருளாதாரத்திலும் மறுபுறம் சமூகப் பெறுமான உருப்பாடுகளிலும் பாதுகாமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

வர்க்கக் குணம்சங்களால் வளமாக்கப்பட்ட சமூகப் பெறுமானங்கள் தொழில் திறமைகளுக்கான விலைகளில் முரண்பாடான நிலைமை ஏற்படுத்தியுள்ளன. அத்தோடு திருமண நிறுவனத்தையும் இத்தகைய முரண்பாடுகளை அதிக தீவிரமாகப் பேணுவதற்கு உபயோகித்துள்ளன. சதன உருவிலான செல்வப் பரிமாற்றங்கள் இத்தகைய சமூக வேறுபாடுகளினால் கட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. சில கட்டங்களில் சேர்க்கப்பட்ட செல்வத்தினை குடும்ப வட்டங்கள் ஏற்படக் கூடியதாக ஒரு குடும்பத்திலிருந்து மறு குடும்பத்திற்கு பரிமாற்றம் செய்வதை இது அடிப்படையாகக் கொண்டுள்ளது. பல தசாப்தங்களாகவே செல்வக் குவிப்பில் அறிவுத் தொழில் திறமைகள் (பிற தேசங்களில் பெற்றவை) அதிகளவிற்கு உபயோகம் பெற்றுள்ளன. சட்ட, மருத்துவ அறிவுத் தொழில் துறைகளைப் பொறுத்தவரை இது உண்மையாகிறது. 20 ம் நூற்றாண்டின் ஆரம்ப காலத்திலிருந்த சில அறிவுத் தொழில்துறை குடும்பங்களின் திருமண பந்தங்கள், திருமணம் தொடர்பான கற்போதைய படிமுறைகள் சிலவற்றினிற்கான அடிப் படையை இட்

டுள்ளன. இலங்கையின் கல்வி முறை தொடர்ந்தும் பெரியளவில் பரீட்சைகளையும் தராதரப் பத்திரங்களையும் நோக்கியே முடுக்கி விடப்பட்டுள்ளன. பரீட்சைகளிற் சித்தியடைவதும் ஸ்திரமான உத்தியோகத்தைப் பெறுவதும் நல்ல சீதனத்தைப் பெற்று வாழ்க்கையை வளமாக்கிக் கொள்வதும் இன்று சமுதாயத்தின் குறிக்கோளாகி விட்டன. இலங்கையின் முழுக் கல்வி முறையுமே இக் குறிக்கோள்களை அடையக்கூடிய ஏதுவாக அமைந்து விட்டது. முக்கியமாக கல்வி பெறக்கூடிய சிறந்த சந்தர்ப்பங்களை அடையக் கூடியவர்கள் பிரபல்யமான அறிவுத் துறைத் தொழில்களைப் பெற்றும், நிருவாகத்தில் அதிகாரப் பதவிகள்பெற்றும் இக் குறிக்கோளை அடைந்துள்ளனர். இவர்கள் சில அறிவுத் தொழில்துறைகளில் அனுபவித்த அந்தஸ்தும், சுபீட்சங்களும் சமுதாயத்தில் தேவையற்றதொரு பாரத்தைச் சுமத்தியுள்ளன. ஏனெனில் இக் கல்வி முறையானது குறிப்பிடத்தக்க அளவு தேசிய வருமானத்தின் பகுதியை செலவழித்தபின் பல தோல்விகளோடு சிறியளவிலான சித்திகளை உண்டாக்குகின்றது. சில குறிப்பிட்டவகை உத்தியோகங்களை பெற நினைக்கும் சிலரது உயர் கல்விக் கான அதிகரித்த கிராக்கி இம் முறையை பரீட்சைகளின் பாலும் தராதரப் பத்திரங்களின்பாலும் திருப்புதற்கு நிர்ப்பந்திக்கின்றது. ஆனால், இத்தகைய தகுதித் தராதரங்களுக்கு போட்டியிடும் தொகையினரோடு ஒப்பிடும் போது வெகு சிலரே சித்தியுறுகின்றனர். சில கல்வித் தராதரங்களைப் பெற்றபின் தொழிற் சந்தையல் சேர்ந்து கொள்ளும் இளைஞர்களது உத்தியோக அபிலாஷைகளும் ஒரு குறிப்பிட்ட சில தொழில்களை நோக்கியே அமைந்து விடுகின்றன. சாதாரண கல்வியை சில வருடங்களுக்கு பெற்ற பின்னர் தொழில் அணியைச் சேர்ந்து கொள்வோரும், சில தராதரங்களைப் பெற்றபின் தொழில் அணியை சேர்ந்து கொள்வோரும் பொதுவாக (சம்பளம் பெறும்) ஸ்திரமான தொழில்களையே எதிர்பார்க்கின்றனர். அதிக கல்வி பெற்றோர் "வெள்ளை வேட்டித் தொழிலை" விரும்புகிறார்களேயன்றி வெளியடங்கள் தொடர்பான அல்லது விவசாயத்திலுள்ள தொழில்களை விரும்புவதில்லை. இவ்வபிலாஷைகள் இன்றைய சமுதாயத்தில் பெறுமான

முறையை பிரதிபலிக்கின்றது. இப் பெறுமான முறைக்குள்ளே இன்றைய இளைஞர்கள் பள்ளிக் கூடங்களை விட்ட பின்னரோ, உயர் கல்வி நிறுவனங்களை விட்ட பின்னரோ சஞ்சரிக்கின்றனர். இப் பெறுமானங்களுக்கு அமைய ஒரு இளைஞன் சம்பளம் பெறும் உத்தியோகத்திலோ அல்லது ஸ்திரமான உத்தியோகத்திலோ இல்லாதுவிடில் அவனுக்கு திருமண வாழ்ப்புகள் மிக குறுகிய வையாகவே இருக்கும்.

இளைஞர்களது உத்தியோக அபிலாசைகள் மீது நடத்திய ஆய்வுகள் இவ்விளைஞர்கள் ஸ்திரமான வருமானமும், பாதுகாப்பும், எதிர்கால முன்னேற்றங்களும் இருக்கக்கூடிய தொழில்களையே எதிர்பார்க்கின்றனர் என்று குறிப்பிடுகின்றன. இன்றைய பேசி ஒழுங்கு செய்யப்படும் திருமணங்களைப் பொறுத்தவரை ஒரு இளைஞனின் விலை நிர்ணயிக்கப்படும் பெறுமானங்களுக்கிடையிலும் மேற் கூறப்பட்ட காரணிகளுக்கிடையிலும் நிலவும் ஒரு உறவையும் ஒருவர் அவதானிக்கலாம்.

இலங்கையின் அரசியல் சூழ்நிலைகளிலும் திருமணம் ஒரு முக்கிய இடத்தினை வகிக்கிறது. கலியாண ஒப்பந்தங்களின் மூலம் ஏற்படுத்திக் கொள்ளப்படும் குடும்ப உறவுகள், முக்கியமாக கீழ்மக்கான, கண்டிய, மேட்டிமையாளர்கள் குடும்பங்கள் மத்தியில் அரசியல் பிரவேச மொன்றாக அமைந்து விடுகிறது. அதே நேரத்தில், ஏற்கனவே அரசியலில் ஈடுபட்டுள்ள குடும்பங்களின் அரசியல் நிலையை வலுப்படுத்திக் கொள்வதற்கு இத்திருமணத்தின் மூலம் ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் உறவுகள் பயன்படுத்திக்கொள்ளப்படுவதும் உண்டு.

இன்றைய பிரபல்ய அரசியல் தலைவர்களின் வம்சாவளிப் பாரம்பரிய பின்னணிகள் பற்றி மேற்கொள்ளப்பட்ட ஆய்வு நடவடிக்கைகள் இவ்வரசியல் வாதிகள் மத்தியில், ஒற்றுமை நிலவுதற்கு மறைமுக சக்தியாக இத்திருமண உறவுகள் இயங்கி வந்துள்ளன என வலுவாகக் கூறப்பட்டுள்ளது. சில கட்டங்களில் சில அரசியல் வாதிகளுக்கிடையில் ஏற்படும் தத்துவார்த்த முரண்பாடுகளை நீக்கி அமைதி காண்பதற்கும் இத்திருமண உறவுகள் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன. தேசிய அரசுப் பேரவை உள்ளிட பல அவை



களில் இவ்வுண்மைகள் விசாலமாக கலந்துரையாடப்பட்டுள்ளன.

அரசியல் சலுகைகளிலிருந்து தோன்றும் தன்னிச்சையான உறவுச் சலுகை, இலங்கையிலுள்ள ஆளும் மேட்டிமை வர்க்கத்தினரது மட்டுமன்றி பாராளுமன்ற ஜனநாயகம் உள்ள, அல்லது இல்லாத ஏனைய முற்குடியேற்ற வாதிக்க நாடுகளினதும் குறிப்பிடத்தக்க குண வியல்புப் பண்பாக இருந்துள்ளது. இப்படியான பல கட்டங்களில் இத்தகைய அரசியல் முறைக்குக் கீழ்வரும் ஆட்சியாளர்கள் பழைய நிலப் பிரபுத்துவ பிரதானிகளதும் அதே முதலாளித்துவ வர்க்கத்தினரதும் வம்சாவழியினரைக் கொண்ட மேட்டிமை வகுப்புகளிலிருந்துத் தோன்றியோராவார். இந்நாடுகளிலுள்ள சமூக அரசியல் சூழ்நிலைகள், இந்நாடுகளின் மேட்டிமையாளர்கள் அரசியல் பிரவேசம் செய்து தமது வர்க்க நலன்களை அடைவதற்கு அதிகாரத்தை பிரயோகிக்கக்கூடிய அளவுக்கு ஒத்துப் போகக் கூடியவையாய் உள்ளன. இப்படி முறை வளர்ச்சியல் திருமண நிருவணமானது இவ்வர்க்கத்தின் பொருளாதார, அரசியல் நலன்களை பாதுகாத்து வருவதற்காக உபயோகிக்கப்படுகிறது.

இலங்கையின் வளர்ந்துவரும் பொருளாதார பிரச்சினைகளால் இன்றைய திருமணங்களும் பாதிப்பு அடைகின்றன. இப்பிரச்சினைகள் மத்தியில் இளைஞர் வேலை வாய்ப்பின்மையை, திருமணத்தின் மீது குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய மிகத் தீவிரமான பிரச்சினையாக இனங்கண்டு கொள்ளலாம். இன்றைய இளைஞர் திருமண வயதை அடைந்தும் திருமணஞ் செய்து கொள்ளாது இருப்பதற்குக் காரணம் தம்மைத்தாமே ஆதாரப்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய உத்தியோகம் இல்லாதிருப்பதுதான் என்று கூறுவது தவறாக மாட்டாது. எனவே அவர்களை உத்தியோக வாய்ப்பின்மைப் பிரச்சினை திருமணத்தை ஒத்திவைக்கும்படி நிர்ப்பந்தித்துள்ளது. சிங்கள பாரம்பரியத்துக்கு அமைய ஒரு வன் திருமணமாவதற்கு முன்னர்தனது குடும்பத்தையும் மனைவியையும் வைத்துக் காப்பாற்றக் கூடிய வசதிபடைத்தவனாக இருக்க வேண்டுமென்பது அதி முக்கியமானது. கடந்த காலங்களில் உணவைப் பொறுத்த சுயாதாரமாக

இருக்கப் பவண்டுமென்பது திருமண முடிக்கும் ஒருவனுக்கு ஒரு தகுதியாக கருதப்பட்டது. இத்தகுதி மணமகனது பரம்பரை விட்டுக்கு மணமகளினது பகுதியினர் முதல்முதில் விலையம் செய்த போது பரிட்சிக்கப்படுவதும் உண்டு. கிராமங்களில் முற்கால பாரம்பரியங்கள் இன்றும் நடைமுறையில் பின்பற்றப்பட்டு வரும்போதிலும் இன்றைய படிமுறைகள் பொதுவாக மனிதனது உத்தியோகத்திற்கும் வருமானத்திற்கும் முக்கிய இடத்தினை கொடுக்கிறது.

இன்றைய வேலை வாய்ப்பற்றோர் தொகை எட்டு லட்சமென மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதில் ஐந்து லட்சம் கிராமங்களில் உள்ளதாக மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. வேலையற்றிருப்போர் தொகையில் 75 சதவீதமானோர் 15 - 24 வயதுக்குட்பட்ட இளைஞர்கள் ஆவார்கள். இவர்களில் ஆண்களைப் போலவே பெண்களும் சமனாக இடம் பெற்றுள்ளனர். இவ்விளைஞர்களில் பெரும்பான்மையினர் எப்படியோ இரண்டாந்தரக்கல்வி பெற்றோராவர். இவ்வேலை வாய்ப்பற்றோரில் திருமணம் செய்துகொண்டோர் மிகக் குறுகிய அளவினராவர். இவ்வண்ணம் திருமணம் செய்து கொண்டோருள்ளும் பெரும்பான்மையினர் பெண்களாகவே இருக்கின்றனர். கிராமப் புறங்களிலும் நகரப் புறங்களிலும் உள்ள இளைஞர்கள் மத்தியில் அதிகரித்து வரும் வேலையில்லாப் பிரச்சினை, சம்பளம் பெறும் துறைகளிலும் விவசாயத்துறைகளிலும் வேலை வாய்ப்பு மட்டுப்பாடா இருப்பதனையே குறிக்கின்றது. இப்பிரச்சினை அதன் சமூக, பொருளாதாரத் தொடர்புகள் காரணமாக ஒரு மிகப் பெரிய முக்கியத்துவம் பெறும் பிரச்சினையாய் காணப்படுகிறது. திருமணத்தை ஒத்திப்போடுதலை பல்வேறு வகைப்பட்ட பொருளாதாரக் காரணிகளோடு இணைவுற்ற ஒரு சமூக விளைவாய்க் கொள்ளலாம்.

கடந்த சில வருடங்கள் இலங்கையில் இனப் பெருக்க வீழ்ச்சியை குறிப்பிட்டுக் காட்டுகின்றன. கடந்த இரண்டு வருட காலமாக குடிசைப் பெருக்க வீதம் 1.8 சதவீதத்திலிருந்து 1.6 சதவீதத்திற்கு வீழ்ச்சியுற்றுள்ளது. இதற்கு, ஆண்கள் மத்தியிலும் பெண்கள் மத்தியிலும் அதிகரித்து வரும் பிந்திய காலத் திருமணங்களையும், குடும்பக் கட்டுப்பாட்

டுத்திட்ட விஸ்தரிப்புகளையும் காரணமாகக் கொள்ளலாம். கடந்த காலத்தில் இருந்ததைவிட இன்று பெண்கள் கல்விப் பெற்றினை அதிகமாகப் பெற்று அதிகமாகவே தொழில் துறைகளில் நுழைவதன் காரணமாக ஏற்படும் பிந்திய வயதுத் திருமணங்களின் நேரடி விளைவும் இதுவாகும். முன்பு குறிப்பிட்டது போல் பெருந்தொகையான இளைஞர்கள் தொழில் துறைகளில் சேர்ந்திருந்தும் சரியான முறையில் வேலை வாய்ப்பு பெறாதவர்களாகவே உள்ளனர். எனவே அவர்கள் குடும்பக் கட்டப்பாடுகளை நிறைவேற்ற முடியாதவர்களாய் இருந்து குடும்ப வருமானத்திற்கு உருப்படியாக எந்த நன்மையையும் செய்ய முடியாதவர்களாயுள்ளனர். வறிய சமூகங்களிளையேயுள்ள(உண்மையானதார்த்த வருமானத்தைப் பொறுத்தளவில் 80 சதவீதத்திற்கு மதிக்கமான இலங்கையர்கள் மாதாந்தம் ரூபா 400 கட்டப் பெற முடியாதவர்களாயுள்ளனர்) அதிகரித்த குடும்பச் சுமை ஒரு பெண்ணை 'குடும்பக் கடமைகள் பார்க்கும் பெண்' என்ற நிலையிலிருந்து 'சம்பளம் உழைக்க வேண்டிய தொழிலாளியாக மாற்றியுள்ளது. எனவே இதன் விளைவாக ஒரு இளம் பெண் பள்ளிப் படிப்பை விட்டவுடன் பொருத்தமான ஒரு தொழிலைத் தேடிக்கொள்ள வேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படுகிறாள். இத்தகைய பெண்கள் கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர சாதாரண தரம் அல்லது அதற்கு மேலாகக் கல்வியறிவு பெற்றால் ஆசிரியத் தொழில், மருத்துவ தாதித் தொழில், இலக்கித் தொழில் போன்றவற்றையே விரும்புகின்றனர். அப்படி இல்லையென்று படிப்பை பள்ளி நடுத்தர நிலையில் கைவிட்டவர்கள் நூல் நூற்றல் நெசவு போன்ற தொழில்களை நாடுகின்றனர். சுமாரான கல்வியறிவுடன் தொழில் பார்க்கும் பெண்களைத் திருமணத்திற்கு விரும்புதல், பிந்திய வயதுத் திருமணங்கள் போன்ற நடவடிக்கைகளோடு தொடர்புபட்ட நவீன திருமணப் படிமுறைகள் ஓர் அளவுக்கு திருமணங்களில் வளர்ந்து வரும் பொருளாதார மாற்றங்களைப் பிரதிபலிக்கின்றன. இத்தகைய மாற்றங்களை ஒரு கிராமியச் சூழ்நிலையிலும் அவதானிக்கலாம்.

1963 ல் பெண்களுக்கான சராசரி வயது பொதுவாக 23 ஆக



இருந்துள்ளது. இந்த வயது கண்டியச் சிங்களவரைப் பொறுத்தளவில் 20.1 ஆகவும் முஸ்லிம்களைப் பொறுத்தளவில் 18.7 ஆகவும் இருந்துள்ளது. 1968 அளவில் திருமணத்திற்கான சராசரி வயது பொதுவாக 23.6 க்கு உயர்ந்துள்ளது. இதில் கண்டிய சிங்களப் பெண்களின் வயது 21.6 ஆக உயர் முஸ்லிம் பெண்களின் திருமண வயது குறிப்பிடத்தக்க எந்த மாற்றமும் இல்லாதிருந்திருக்கிறது. 1971 ன் குடிசன மதிப்பீடு பெண்களின் இச் சராசரி வயது மேலும் அதிகரித்து 24 க்கு மதிக்கமாயிருந்திருக்கிறது என்பதைக் காட்டுகிறது.

இன்றைய அபிவிருத்தியடைந்த நாடுகளைப் பொறுத்தளவில் திருமண ஒத்திப்போடலும் ஸ்பர்சியுறும் இனப் பெருக்கமும், பொருளாதாரம் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நிலையிலிருந்து அபிவிருத்தியடைந்த நிலைக்கு மாறிவந்த படிமுறையோடு அவ்வப்போது ஏற்பட்டு வந்த நிகழ்வுகளாம். சமூக வியல் மாற்றங்களின் இக் குணம்சங்களை பொதுவாக வேகமான பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும், அதிகரித்து வரும் வேலை வாய்ப்புக்கும், விஞ்ஞான முன்னேற்றத்திற்கும், தொழில் நுட்ப வியல், கல்வி, பொதுத் தொடர்பு சாதனமற்றும் ஏனைய விருத்திகளுக்கும் காரண விளைவுகளாய்க் காணலாம். எனினும் இலங்கையைப் பொறுத்தளவில் ஒரு அபிவிருத்திகுன்றிய நிலையில் இதே வகையான சமூக வியல் மாற்றங்கள் வெளித் தோன்றி வருவதைக் காணலாம். வருமானம் உத்தியோக வாய்ப்புப்போன்ற பொருளாதார அபிவிருத்திச் சுட்டிகள் விருத்தியுறுதிருக்க கல்வி, இலக்கியத் துறைகள் போன்ற சமூக அபிவிருத்திகளின் சுட்டிகள் திருப்தியான தரத்தை அடைந்திருப்பது ஒரு பாதி அபிவிருத்தி நிலையிலும் ஒரு சமுதாயம் எந்தளவுக்கு மாறுவதற்குத் தயாராயுள்ள தென்பதன் வெளிப்பாடுகள் இவையாகும்.

### முடிவுரை

மேற்கூறப்பட்ட ஆய்வுகளில் இலங்கைச் சமுதாயத்தின் திருமணம் பற்றிய மதிப்பீடொன்று முயலப்பட்டுள்ளது. இலங்கையின் திருமண நடைமுறைகளின் பொருளாதார அர்த்தங்களினைப் பொறுத்தளவில் ஆரம்ப காலத்தில் அவை நிலப் பிரபுத்துவ

பொருளாதாரத்தில் வேருன்றியிருந்ததென்பதும் நவீன காலங்களில் அவை முதலாளித்துவப் பொருளாதாரத்தில் வேருன்றியிருக்கின்றது என்பதும் வெளிப்படையாகிறது. அதே நேரத்தில் அவை பழைய நிலப் பிரபுத்துவ சமூக, பொருளாதார அமைப்பிலிருந்து வழி வழியாக வந்த குணம்சங்களை இன்றும் பாதுகாத்து வருகின்றன. சாதி, சமய, இன வேறுபாடுகளுக்கு கொடுக்கப்பட்டவரும் முக்கியத்துவம், தற்கால சமுதாயத்தின் நிலப்பிரபுத்துவப் பெறுமானங்களைப் பிரதிபலிக்கின்றது. அதே நேரத்தில் குடும்ப அந்தஸ்து, அறிவுத் தொழிற்சாலைகள், வருமானங்கள் போன்ற ஏனைய அம்சங்கள் எந்த அளவுக்கு திருமண நிறுவனங்களை வர்க்க முரண்பாடுகளோடு சேர்ந்த சமூகப் பிரமாணங்கள் பாதித்துள்ளன என்பதைப் பிரதிபலிக்கின்றன.

திருமண நிறுவனங்கள் போன்ற சில சமூக நிறுவனங்களின் குணம்சங்களை மாற்றுவதில் மேற்கத்தைய சக்திகள் குறிப்பிடத்தக்க செல்வாக்கினைப் பிரயோகித்ததோடு இலங்கையின் சமூக, பொருளாதார மாற்றங்கள் இடம் பெற ஆரம்பித்துள்ளன. ஆனால் இம் மாற்றங்கள் (உதாரணமாக ஏகாதர மணம் பலபுருஷ மணத்தினிடத்தைப் பிரித்தது) வெளியிடத்திலிருந்து கொண்டு வந்து புகுத்தப்பட்ட மாற்றங்களின் விளைவாக இடம் பெற்றனவேயன்றி ஒரு பரிணமத்தின் விளைவாக இடம்பெறவில்லை. எனவே திருமண நிறுவனம் முற்றாகவே மாற்றத்திற்குள்ளான ஒன்றல்ல. திருமண நிறுவனங்கள் தமக்கு அடிப்படையாகக் கொண்டிருந்த பொருளாதார வரையறைகள் என்ற பழைய சமூக அமைப்புக்குள் நியாயப்படுத்தப்பட்ட சில நிலப்பிரபுத்துவப் படிமுறைகளையும் பெறுமானங்களையும் இது பாதுகாத்து வந்துள்ளது. 19 ம் நூற்றாண்டிலும் 20 ம் நூற்றாண்டின் முற்பகுதியிலும் பெருந்தோட்டங்கள் மூலம் ஏற்பட்ட முதலாளித்துவப் பொருளாதார வளர்ச்சி பெருந்தோட்டப் பொருளாதாரத்துட் தொகையிடு பெருது வெளியே தொடர்ந்திருந்து வந்த விவசாயக் குடியானவர்களின் சமூக மாற்றத்தில் மிகக் குறைந்தளவிலேயே செல்வாக்குச் செலுத்தியுள்ளது. இச் சூழ்நிலையில் விவசாயக் குடியானவர்கள் மதி

யில் ஏற்பட்ட மாற்றத்தின் வேகம் நகரங்களிலிருப் போரின மாற்றங்களோடு ஒப்பிடுகையில் மிகவும் மந்தமான ஒன்றாகும். விவசாயக் குடியானவர்க்கிடையிலும் நகரப்புறச் சமூகங்களுக்கிடையிலும் ஏற்பட்ட திருமண நடைமுறை பெறுமானங்களும் படிமுறைகளும் அவர்கள் தங்கியியங்கும் பொருளாதார முரண்பாடுகளைப் பிரதிபலிக்கக்கூடியனவாய் உள்ளன.

தற்போதைய திருமண நடைமுறைகளின் சமூக, பொருளாதாரத் தொடர்புகள், இந்த நடைமுறைகளை ஆட்டி வைக்கும் தற்போதைய படிமுறைகளும் பெறுமானங்களும் முழு சமுதாயத்திற்கும் இலாபமற்ற சமூகச் செலவாக்குமே யன்றி வேறல்ல என்பதைச் சுட்டிக் காட்டுகின்றன. மேட்டிமையாளர்களின் புதுமையான நுகர்ச்சி மாதிரிகள் இப்பெறுமானங்களுக்கிணங்கவே உருவாகியவையாகும். மேலும் இத்தகைய பெறுமானங்கள் சமூக, கலாசார விவகாரங்களுக்கு மேற்கில் தங்கியிருத்தலை அதிகரிக்கச் செய்கின்றன.

பொதுவான குறிக்கோள்களை அடைவதற்கான பல்வேறு சமூகக் குழுக்களின் தொகையிடு செய்யும் சாத்தியக் கூறுகளையும் இவை மட்டுப்படுத்துகின்றன. இத்தகைய படிமுறைகளும் பெறுமானங்களும் ஒரு நியாயப்படுத்தப்பட முடியாத செல்வப் பரிமாற்றத்தின் மூலம் சமூக ஏற்றத்தாழ்வுகளை பாதுகாக்கவும் செய்கின்றன. இத்தகைய நடைமுறைகளில் சில பெண்களுக்கு ஒருவர்தகு ரீதியான பெறுமானத்தை சுறுபித்து இன்றைய சமுதாயத்தில் பெண்களினது பங்கினை குறைத்து மதிப்பிடச் செய்கின்றன என்றும் தெரிகிறது. திருமண ஒப்பந்தங்கள் செய்து கொள்வதைக் கட்டுப்படுத்தும் இன்றைய கோட்பாடுகளின் தாக்கம் உத்தியோகச் சந்தை, கல்வி, மக்களது அபிலாஷை உருவாக்கம் போன்ற வழிகளில் குறிப்பிடத்தக்க அளவுக்கு காணப்படுகின்றது. இக் காரணங்கள் எல்லாம் சேர்ந்து சமுதாயத்தை முழுதாகவே கஷ்டங்களுக்குட்படுத்திப்ப்படுத்திக்கின்றன.



# இலங்கையில் செய்திப் பத்திரிகைகளில் திருமண விளம்பரங்கள் பற்றிய ஒரு சமூக- பொருளாதாரப் பகுப்பாய்வு —சுதந்த ரணசிங்க

திருமணங்களை ஒழுங்கு செய்வதற்கான ஒரு உபகரணமாக பொதுத் தொடர்பு சாதனத்தைப் பயன்படுத்தல் கடந்த இரு தசாப்தங்களாக நடுத்தர வகுப்பு மக்கள் மத்தியில் கூடுதலாகப் பிரபலமடைந்து வருகின்றது. “கலியாணத் தரகர்” என அழைக்கப்படும் ஒருவரின் உதவியின்றியே இரு தரப்பினர்க்கிடையிலும் நேரடித் தொடர்பு ஏற்படுத்தவும், அதன் மூலம் மிகவும் சிக்கனமானதும் நடைமுறைச் சாத்தியமானதுமான திருமண ஒப்பந்தங்கள் நிறைவேறவும் இப் பத்திரிகை விளம்பரங்கள் உதவுகின்றன. திருமண ஒழுங்குகள் செய்வதற்காக பொதுசன தொடர்பு சாதனத்தைப் பயன்படுத்தியது, இந்நாட்டில் திருமணங்கள் எவ்வாறு வர்த்தக நடைமுறைகளை அனுசரித்தேற்றன என்பதற்கான ஒரு சுட்டியாகும். எவ்வாறாயினும் இவ் விளம்பரங்களின் அமைப்புக்கள், பாரம்பரிய பண்பாடுகளிலிருந்து திருமணங்கள் அதிகம் வேறுபாடு காணவில்லை என்பதைக் காட்டுகின்றன. தங்களுக்குத் தேவையான பாணியினரையும், நவீன பாரம்பரிய பண்பாடுகளைக் கொண்டோரையும் விரும்புவதெவர் விரும்புகிற படி தெரிவு செய்துகொள்ள இவ் விளம்பரங்கள் உதவுகின்றன. பொதுவாக இவ் விளம்பரங்கள் விளம்பரதாரரின் சாதி, சமயம் மற்றும் இன பின்னணிகளையும், தொழில், கல்வி, மற்றும் குடும்ப பின்னணிகளையும் பற்றிய தகவல்கள் வெளியிடுகின்றன. விரும்பப்படும் மணமகள் அல்லது மணமகன் எப்படியானவராயிருக்க வேண்டுமென்பது பற்றியும் பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் குறிப்பிடப்படுகின்றது.

இக் கட்டுரையில் மேற்கொள்ளப்பட்டிருக்கும் ஆய்வு ஒரு மூன்று மாத காலப் பிரிவினார் முன்னணிச் சிங்கள ஆங்கில வாரப்பத்திரிகையில் வந்த மொத்தம் 582 விளம்பரங்களிலிருந்து கண்ட விதமாகத் தெரிவு செய்யப்பட்ட 20 சதவீதமான விளம்பரங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டது. இந்த ஆய்வு மேற்படி மணமகள் மணமகன்களின் பண்பு இயல்புகளை விளக்குகின்றது. இவ் விளம்பரதாரர்கள் எல்லோருமே எமது சமூகத்தைப் பிரதிநிதித்துவப் படுத்துபவர்களல்லாதவரின் திருமண விளம்பரங்களை மாத்திரம் அடிப்படையாகக் கொண்டு இலங்கையில் இன்றைய திருமணங்களை பார்த்துவு பொதுமைப்படுத்துவது இயலாததாதலின் இதன் ஆய்வைப் பொறுத்த வரையில் இதனை மட்டுப்படுத்தும் காரணிகள் இருக்கத்தான் செய்கின்றன. எவ்வாறாயினும் இத் திருமணங்களின் பின்னால் உள்ள பெறுமானங்கள், பண்பாடுகள் பிரதிபலிக்கும் ஒரு ஆய்வாக இவ் விளம்பரங்கள் பயன்படுவதால் சமூக மாற்றங்களின் அமைப்பு பற்றிய ஒரு பரிசோதனையை அதுநூடாக நாம் முயற்சிக்கலாம்.

ஆய்வுக் கருத்துக் கொள்ளப்பட்ட மொத்த விளம்பரம் 117 ஆகும். இதில் 46 ஆண்களினதும் 71 பெண்களினதுமாகும். இவ் விளம்பரதாரர்களின் சமூக பொருளாதாரப் பின்னணி இவர்கள் நடுத்தர வர்க்கத்தின் பல்வேறு மட்டங்களையும் சேர்ந்தவர்கள் என்பதைக் காட்டுகிறது. இவர்களின் வகைப் படுத்துவதற்கான ஒரு அடிப்படையாக அவர்களது வருமானம், தொழில், கல்வித்தரம், குடும்பப் பின்னணி

போன்றவற்றைக் கைக்கொண்டால் இவ் விளம்பரதாரர்களுள் சிலர் நடுத்தர வகுப்பினருள் உயர் மட்டத்தைச் சார்ந்தவர்களாயிருப்பது தெரியும். இவ் விளம்பரதாரர்களுள் பலரும் நாட்டின் பல்வேறு பகுதிகளையும் சேர்ந்தவர்களாவர். எமது ஆய்வுக்கான விளம்பரதாரர்களுள் 69 பேர்கள் தமது குடியிருப்புப் பகுதிகளைக் குறிப்பிட்டுள்ளனர். அது 1 ம் அட்டவணையில் காட்டப்படுகிறது:—

அட்டவணை I	
விளம்பரதாரர்கள் மாவட்ட ரீதியாக	
கொழும்பு .. .. .	30
கண்டி .. .. .	11
காலி .. .. .	6
மாத்தறை .. .. .	9
கேகாலை .. .. .	2
குருநாகல் .. .. .	3
இரத்தினபுரி .. .. .	2
களுத்துறை .. .. .	3
மாத்தளை .. .. .	2
பதுளை .. .. .	1
மொனராகலை .. .. .	2
மொத்தம் .. .. .	69

இந்த அட்டவணையின்படி பெரும்பாலான விளம்பரதாரர்கள் கொழும்பு மாவட்டத்தை அல்லது மேல் மாகாணத்தைச் சேர்ந்தவர்களாவர். அதைவருத்த தொகையினர் கண்டி அல்லது மத்திய மாகாணத்தைச் சேர்ந்தவர்களாவர். மத்திய மாகாணத்தைப் பூரணமாக எடுத்துக் கொண்டால் விளம்பரதாரர்களுள் கண்டியர்கள் 33 சதவீதத்தினராவர். தென் மாகாணத்திலிருந்தும் பெருந்தொகையினர் வருகின்றனர். எவ்வாறாயினும் சுமார் 70 சதவீதத்தினர் தாழ்த்த பிரதேசத்தைச் சேர்ந்தவர்களாயிருப்பது அவதானிக்கத்தக்கது. பாரம்பரிய திருமண ஒப்பந்த முறைகளிலான மாற்றங்களுடன் ஒத்துப் போவதில் கரையோரப் பிரதேசங்களில் பாரிய வர்த்தக மயத்தின் சமூக - பொருளாதாரப் மூல்களை இது காட்டுகின்றது. மேலும் வெளிநாட்டுச் சக்திகளின் ஆக்ரமிப்பின் போதும் பின்னரும் உத்தப்பிட்ட சமூக பொருளாதார மாற்றங்களுக்கு (பெரும்பாலும் முதலாளித்துவத்தின் அறிமுகம்) உட்படுத்தப்பட்ட கரையோரப் பகுதி மக்களினாலேயே பாரம்பரிய திருமண முறையிலான மாற்றங்கள் ஆரம்பிக்கப்பட்டன என்பதை வரலாற்றுச் சான்றுகளும் சுட்டிக் காட்டுகின்றன. செய்திப் பத்திரிகைகள் மூலமான திரு

மணங்களில் கூட தந்தையாதிக்கம் பிள்ளைகள் உறவுமுறை பிரதிபலிக்கின்றது. தந்தையாதிக்கத் தத்துவமானது தவறு மகளுக்கு ஏற்ற துணைவனை ஒழுங்கு படுத்தி அவனை “தக” எனும் “புக்கைத் திருமணம்” செய்து கொடுப்பதற்கான தந்தையின் உரிமையை வலுப்படுத்துவதாகும். மாதிரி விளம்பரங்கள் 79ல் 69.5% சதவீதமானவை குடும்பத்தின் மூத்த உறுப்பினர் அல்லது நெருங்கிய உறவினர்களான “ஏனையவர்கள்” செய்த விளம்பரங்களாகும். பெண்களைப் பொறுத்த வரை பெரும்பாலும் எல்லாமே பெற்றோர்களால் விளம்பரப்படுத்தப்பட்டவையாகும். தமக்குத் தாமாகவே விளம்பரம் செய்து கொண்டவர்களுள் பெரும்பாலானவர்கள் ஆண்களாவர். பாரம்பரிய நடைமுறைகளின்படி ஒரு தந்தை தனது மகளுக்கு ஏற்ற வரனைப் பெற்றுக்கொடுக்கும் தந்தையின் “கடமை” இன்னுமே மாற்றமுடைந்த தோற்றத்தில் நீடித்து நிற்பதை இது காட்டுகிறது. பெற்றோர்களால் செய்யப்பட்ட பெருந்தொகை (விசேடமாக பெண்கள் பற்றிய) விளம்பரங்கள் (“தந்தை தேடுகின்றார்” அல்லது “பெற்றோர் தேடுகின்றனர்” என்ற வார்த்தைகளுடனான), படித்தவர்களான நகரப்புறங்களுடன் தொடர்புடையவர்களான மத்தியதர வகுப்பினர் மத்தியில் கூட பழைய பாரம்பரியங்கள் இன்னும் நீடித்திருப்பதைக் காட்டுகின்றன.

செய்திப் பத்திரிகைகளில் திருமண விளம்பரங்கள் பற்றிய இந்த பகுப்பாய்வில், மார்கா நிறுவகத்தைச் சேர்ந்த சுதந்தரணசிக் எனும் நிரேட ஆய்வாளர், எமது நடுத்தர வகுப்பு மக்கள் மாற்றமுடைந்து வரும் பொருளாதாரத்துடன் எவ்வளவு தூரம் இணங்கிப் போகின்றனர்; தமது திருமணப் பங்களிரைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் எவ்வளவு தூரம் இன்னும் பாரம்பரிய பண்புகள் கோட்பாடுகள் ஆகியவற்றைக் கடைப்பிடிக்கின்றனர். என்பன பற்றி ஆராய்கின்றார்.

விளம்பரப் படுத்தப்படும் மணமகள், மணமகன்களின் வயதுப் பிரிகையைப் பார்க்குமிடத்து காலம் பிந்திய திருமணங்களே வழமையாகி விட்டதைக் காட்டுகின்றன. விளம்பரதாரர்கள் வயதில் இளையவர்களாயிருந்த போது திருமண ஒழுங்குக்காக மேற்கொள்ளப்பட்ட ஏனைய மார்க்கங்கள் தோல்வி யுற்றதையடுத்து இப்பொழுது பொதுத் தொடர்பு சாதனங்களை அவர்கள் நாடுகின்றதையும் இது ஒரு வேளை அர்த்தப்படுத்தலாம். நாட்டைப் பொறுத்தவரை இன்று குறைந்த திருமண வயது ஆண்களுக்கு 28 ஆகவும் பெண்களுக்கு 23 ஆகவும் இயங்குகிறது. தாம் ஆய்வுக்கெடுத்துக் கொண்ட விளம்பரங்களுள் மிகக் குறைந்த வயது ஆண்களுள் 33 ஆகவும், பெண்களுள் 29 ஆகவும் காணப்பட்டது. இங்கு 2 ம் அட்டவணையில் காட்டப்பட்டுள்ள வயதுப் பிரிகை பெரும்பாலான பெண் விளம்பரதாரர்களின் வயது 30 வயதுக்குக் கீழ் என்பதைக் காட்டுகின்றது.

அட்டவணை II						
விளம்பரதாரரின் வயதுப் பிரிகை						
வயதுத் தொகுதி	மொத்தம்	ஆண்	பெண்			
18 - 24 .. .. .	12	10.3	3	6.5	9	12.7
24 - 30 .. .. .	52	44.4	16	34.8	36	50.7
30 - 36 .. .. .	38	32.5	19	41.3	19	26.7
36 - 42 .. .. .	14	12.0	7	15.2	7	10.0
42 - 48 .. .. .	1	0.8	1	2.2	—	—
மொத்தம் .. .. .	117	100.0	46	100.0	71	100.0



பெண் விளம்பரதாரர்களுள் 50 சத வீதத்துக்கு மேற்பட்டோர் 24 - 30 வயதுத் தொகுதியினராவர். 18 - 24 வயதுத் தொகுதியில் 9 பெண்களே உள்ளனர். ஆண்களைப் பொறுத்த வரையில் பெரும் பான்மையினர் கூடிய வயதுத் தொகுதியினராகவே யுள்ளனர். 30 வயதுக்குக் குறைந்த தொகுதியில் 19 விளம்பரதாரர்களே (சுமார் 35 சதவீதம்) உள்ளனர். ஆண்களுக்கும் பெண்களுக்கு மிடையிலான வயது வேறுபாடு அவர்களது செயல்பாட்டு அந்தஸ்தையும் பிரதிபலிக்கின்றது. பெண் விளம்பரதாரர்களுள் 39 பேர் தொழிலில்லாதவர்கள். 32 பேர் தொழில் செய்பவர்கள். ஆண் விளம்பரதாரர்கள், அனைவரும் தொழில் செய்பவர்கள். குறைந்த வயதுத் தொகுதியைச் சேர்ந்த பெண் விளம்பரதாரர்கள் பெரும்பாலும் அனைவருமே தொழிலில்லாதவர்கள். தொழிலில்லாத பெண் விளம்பரதாரர்கள் மத்தியில் கூட திருமண வயது 28 ஆக இருப்பது அவதானத்திற்குரியது. பெண்களைப் பொறுத்தவரை திருமண வயது பாரம்பரியத்திலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகின்றது என்பதை இது காட்டுகிறது.

விளம்பரதாரர்களின் கல்வி, மற்றும் தொழிற் பின்னணி அவர்களது வாங்கப் பண்புகளைப் பிரதிபலிக்கின்றது. அவர்களுள் பெரும்பான்மையினர் நவீன துறைகளில் தொழில்களில் அமர்ந்து சம்பளம் பெறுவோராயுள்ளனர். அவர்களுள் பெரும்பான்மையினர் அரசாங்கத் துறைகளில் தொழில்களில் அமர்ந்துள்ளனர். இங்கு 3 ம் அட்டவணை தொழில் ரீதியாக வகைப்படுத்திக் காட்டுகின்றது.

#### அட்டவணை III

தொழில் ரீதியான வகைப்படுத்தல்			
	தொகை	%	
உத்தியோகக் கல்வியும் தொழில் நுட்பமும்	25	32.5	
வைத்தியம் ...	3		
எந்திரவியல் ...	5		
புற-வைத்தியம் ...	1		
தொழில்நுட்ப ...	2		
விஞ்ஞானிகள் ...	1		
ஆசிரியர் ...	13		
நிறுவாக முகாமைத்துவ, மற்றும் நிறைவேற்று ...	9	12.1	
எழுது வினைஞர் ...	21	27.3	
சுய தொழில் ...	18	23.9	
விவசாயம் ...	3		
வர்த்தகம் ...	9		
கைத்தொழில் ...	4		
சேவைகள் ...	2		
பாதுகாப்புச் சேவை	1	1.3	
வெளிநாட்டில் தொழில்	3	3.9	
மொத்தம் ...	77	100.0	

3 ம் அட்டவணையில் தரப்பட்டுள்ள தரவுகள். இவ் விளம்பரதாரர்கள் பெருமளவு மூன்று பிரதான தொழில் துறைகளில் அதாவது உத்தியோகக் கல்வி, தொழில்நுட்ப, மற்றும் எழுதுவினைஞர் வகைகளாக பிரிகையுற்றுள்ளனர் என்பதைக் காட்டுகிறது. உத்தியோகக் கல்வியாளர், தொழில்நுட்ப வியலாளர்களாக தொழில் பெற்றுள்ளோர்களைப் பொறுத்த வரையில் வருமான மட்டமும் தொழில் சார்ந்த சமூக அந்தஸ்த்தும் அவர்களது ஆற்றலுக்கேற்ப வேறுபட்டன. உதாரணமாக வைத்திய, பொறியியல் துறைகளில் ஈடுபட்டுள்ளோர் தொழில் நுட்ப வியலாளர், ஆசிரியர்களை விட கூடுதல் சம்பாதிக்கலாம். எவ்வாறாயினும் எழுது வினைஞர் தரத்தில் இத்தகைய வேறுபாடுகள் மிகக் குறைவே.

விளம்பரதாரர்களின் கல்வித்தரம், பற்றிய பின்னணி ஆண்கள் பெண்களுக்கு மிடையே கல்வித் தரத்திலான சில வேறுபாடுகளைக் காட்டுகின்றது. ஆய்வுக்கெடுக்கப்பட்ட 69 விளம்பரதாரர்களின் கல்வித் தரம் பற்றிய வகைப்படுத்தலை 4 ம் அட்டவணை தருகின்றது.

#### அட்டவணை IV

விளம்பரதாரர்களின் கல்விப் பின்னணி							
	மொத்தம்	%	ஆண்	%	பெண்	%	
க. பொ. த (சா) ...	42	61.0	9	36.0	33	75.0	
க. பொ. த. (உ. த.) ...	2	3.0	1	4.0	1	2.3	
கலைப்பட்டதாரி ...	13	19.0	6	24.0	7	16.0	
விஞ்ஞானப் பட்டதாரி ...	6	8.0	4	16.0	2	4.4	
பட்டப் பின்படிப்பு (கலை) ...	1	1.0	—	—	1	2.3	
பட்டப் பின்படிப்பு (விஞ்ஞான) ...	1	1.3	1	4.0	—	—	
உத்தியோக கல்வி-தொழில் நுட்ப	4	5.8	4	16.0	—	—	
	69	100.0	25	100.0	44	100.0	

அட்டவணையின்படி பெண்களுள் 75% சதவீதமானோர் க. பொ. த (சா) பரீட்சையில் தேறியுள்ளனர். 20 சதவீதமானோர் பல்கலைக் கழகப் படிப்பினைப் பெற்றுள்ளனர். க. பொ. த (சா) தகைமையுடன் உள்ள பெண் விளம்பரதாரர்களுள் பெரும்பகுதியினர் தொழிலற்றோராவர். பல்கலைக் கழகத் தகைமையுள்ள பெண்களுள் பலர் பெரும்பாலும் ஆபிரிக்கைகளாகவும், ஒரு சில சந்தர்ப்பங்களில் மத்தியதர முகாமைத்துவ அமைப்புகளிலும் பணிபுரிகின்றனர். ஒப்பிட்டு நோக்குகையில் ஆண் விளம்பரதாரர்கள் கூடுதல் கல்வித் தகைமையுடையோராயுள்ளனர். உத்தியோகக் கல்வித் தகைமை, தொழில் நுட்பத் தகைமையுடைய அனைவருமே ஆண்களே. அவர்கள் இக் கல்வித் தகைமையை அடைய நீண்ட காலத்தைச் செலவழித்திருப்பர். ஆண் விளம்பரதாரர்களுக்கும், பெண் விளம்பரதாரர்களுக்கு மிடையிலான வயது வேறுபாட்டுக்கும் இது ஒரு காரணமாயிருக்கலாம்.

பெரும்பாலும் எல்லா விளம்பரதாரர்களும் தமது சாதி, சமயம் பற்றி தகவல் தந்துள்ளனர். சிறுபான்மையினத்தவரைப் பொறுத்த வரையில் அவர்களது இனப் பிரிவு குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது. ஒழுங்கு செய்யப்பட்டு நடத்தப்படும் திருமணங்

களில் சாதியும் சமயமும் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. சாதி முறைக்கு முன்னைய திருமணங்களின் போது அளிக்கப்பட்டு வந்த முக்கியத்துவம் சட்டரீதியான, சட்ட விரோதமான பின்னடைகள் என்ற பாகுபடுத்தல் மூலமும் வழிமுறைச் சொத்துரிமை தொடர்பான தீர்மானம் மேற்கொள்ளுவ

லான அடிப்படையின் மூலம் தெளிவாகின்றது. எவ்வாறாயினும் வழிமுறைச் சொத்துரிமை சம்பந்தமான புதிய சட்டங்களின் மூலம் இத் தடைமுறைகள் மாற்றம் கண்டுள்ளன. எனினும் சாதி வேறுபாடு திருமண விடயத்தில் முக்கிய பங்கினைத் தொடர்ந்தும் வகிக்கின்றது.

பொது தொடர்பு சாதனத்தைப் பயன்படுத்தி ஒழுங்கு செய்யப்பட்ட திருமணங்களின் விடயத்தில் சாதி, சமயம் ஆகியன மாத்திரமன்றி குடும்ப பின்னணி, தொழில், வருமானம் போன்ற ஏனைய வாய்ப்புக்களும் முக்கிய கவனத்திற்கெடுத்துக் கொள்ளப்படுகின்றன. சாதி, சமயம், இன வேறுபாடுகளுக்காகக் கொடுக்கப்படும் முக்கியத்துவம் பாரம்பரிய நடைமுறைகளிலிருந்து வழிமுறையாகப் பெறப்பட்டவைகளையே பிரதிபலிக்கின்றது. அதே வேளையில் நவீன பண்புகளான குடும்பப் பின்னணி, தொழில், பங்களிப்பின் வருமானம் என்பவற்றை வலியுறுத்தலானது, மேற்குலகப் பெறுமானங்கள் எவ்வளவு தூரம் பாரம்பரிய பண்புகளுக்குள் ஊடுருவியுள்ளன என்பதைப் பிரதிபலிக்கின்றன.

திருமண விளம்பரதாரர்கள் சாதி, சமய அடிப்படையில் 5 ம் அட்டவணையில் பிரித்துக் காட்டப்பட்டுள்ளது.

#### அட்டவணை V

#### சமய, சாதி அடிப்படையில் விளம்பரதாரர்களின் பின்னணி

	ஆண்	பெண்	மொத்தம்	%	பேர்த்.	கத்தோ.	இயித்த.	ஹிந்து	ஏனையவை
சாதி									
கொவிகம்	31	48	79	67.5	73	5	—	—	1
கராவே	6	7	13	11.0	8	4	1	—	—
திராவிட	3	2	5	4.3	4	—	—	—	1
சலாகம்	—	4	4	3.4	3	1	—	—	—
நவந்தன்ன	—	2	2	1.7	2	—	—	—	—
தேவ	—	4	4	3.4	4	—	—	—	—
ராஜகா	2	1	3	2.5	2	—	1	—	—
வெல்லார்*	—	1	1	0.9	—	—	—	1	—
செட்டி**	1	1	2	1.8	—	1	—	—	1
குறிப்பிடப்படாத இனம்	3	1	4	3.4	2	—	—	—	2
மொத்தம்	46	71	117	100.0	98 (84.0)	11 (9.40)	2 (1.70)	1 (0.85)	5 (4.27)

\*இங்குள்ளவர்களின் "கொவி" சாதிக்குச் சமனாக தமிழர்கள் மத்தியில் உள்ள சாதி  
\*\*கரையோரப் பகுதியிலுள்ள ஒரு சிறுபான்மை இனம்



'கொவி' சாதியினரே பெரும்பான்மையினராக முதலிடம் பெறுவதையும் அதையடுத்து கராவ இனம் இரண்டாமிடத்தைப் பெறுவதையும் அட்டவணை 5 காட்டுகிறது. சிறுபான்மைச் சாதியினரைச் சேர்ந்த விளம்பரதாரர்கள் மிகக் குறைவு. சாதி அடிப்படையான பிரிவுகளிலிருந்து கொவிம, கராவ சாதிகள் பெரும்பான்மையினராகவும், நிலப் பிரபுத்துவ சமுதாயத்தின் கீழ் சில சேவைகளை நிறைவேற்றிய ஏனைய சாதிகள் சிறுபான்மை சாதிகளாகவும் இருப்பதைக் காணலாம். விளம்பரதாரர்கள் தமது சாதிகளைப் பற்றித் தகவல்களை விளம்பரத்தில் குறிப்பிடுகின்ற போதிலும் அச்சாதிகளுக்குரிய தொழில்களில் அவர்கள் இப்பொழுது ஈடுபட்டில்லை. அவர்களது தற்போதைய தொழில்கள்கூட அவர்களது சாதிகளுக்குரிய தொழில்களுடன் சம்பந்தமுடையதாகவில்லை. இந்தச் சூழ்நிலையில் சாதி பற்றி விளம்பரப்படுத்தப்படும் தகவல்கள் பொருளாதார ரீதியில் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தனவாயில்லை. மேலும் விளம்பரதாரர்களில் பெரும்பான்மையினர் (84 சதவீதத்தினர்) பெண்கள் ஏனையோர் கத்தோலிக்கர்கள், கிறித்தவர்கள் மிக சிறு தொகையினராகவே உள்ளனர்.

### சமூக பொருளாதார பயன்பாடுகள்

சாதி, சமயம் எவ்வளவு தூரத்துக்கு வலியுறுத்தப்படுகின்றன என்பது பற்றி ஆராயப்பட்ட போது, 55 சதவீதமான விளம்பரதாரர்கள் தங்களுக்கு தங்கள் சாதி, மதத்தைச் சேர்ந்தவர்களே வாழ்க்கைத் துணைவராகத் தேவை என குறிப்பாகக் கூறவில்லை. எனவே குறிப்பான ஒரு சாதி, அல்லது மதத்திலிருந்து தான் வாழ்க்கைத் துணைவரைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும் என்பது குறித்து அவர்கள் அலட்சியப்போக்கே காட்டுகின்றனர். எவ்வாறாயினும் பெரும்பான்மையான விளம்பரதாரர்கள் தமது சாதி, மதம் ஆகியவற்றைக் குறிப்பிட்டுவிருந்து அவர்கள் சில வேளை வெளியாளர்களையும் விரும்பலாம் என்பதையும் ஆனால் அதே வேளையில் தாம் தம் சாதி, மதம் ஆகியவற்றுக்கு முக்கியத்துவம் அளிப்பவர்கள் என்பதையும் வலியுறுத்துவதாக நாம் கருதலாம். ஏனைய சாதியினருடன் கலப்பு மணம் செய்வதற்கு இக் குழுவினர் மேற்கொள்ளும் தீர்மானங்கள் தொழில், வருமானம் போன்ற பொருளாதாரக் காரணிகளுக்காகவும், மற்றும் குடும்ப, சமூக அந்தஸ்த்து நிலைகளுக்காகவுமாக விருக்கலாம். துரித பொருளாதார மாற்றங்களின் விளைவாக பாரம்பரிய வழமைகள் மாறி புதிய முறைமைகள் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டிருக்கின்றன சூழ்நிலையை இது கட்டிக் காட்டுகிறது.

சுமார் 33 சதவீதமான விளம்பரதாரர்கள் தமது வாழ்க்கைத் துணை அல்லது துணைவர்கள் தமது சாதியை, மதத்தைச் சேர்ந்தவர்களாகவே இருக்க வேண்டுமென திட்டவட்டமாகவே கூறினர். சுமார் 12 சதவீதமானோர் தாம் சாதி, மதத்தைப் பற்றிக் கவலைப்படவில்லை யென்றும், ஏனைய அம்சங்களான தொழில், வருமா

னம், குடும்ப அந்தஸ்த்து போன்றவை திருப்தியாக இருந்தால் சரியெனவும் கூறினர்.

சாதி ரீதியாகவும், சாதி சமயத்தை வலியுறுத்துவோர் ரீதியாகவும் இவ்விளம்பரதாரர்கள் வகைப்படுத்தப்பட்டதிலிருந்து சாதியை வலியுறுத்தாதோர் பொதுவாக எல்லாச் சாதியிலுமே உள்ளனர் என்பது தெளிவாகியது. "கொவி" சாதியைச் சேர்ந்த 79 விளம்பரதாரர்களுள் 25 பேர்கள் (31 சதவீதத்தினர்) மாத்திரமே தமது பங்காளி சாதியை இனத்தைச் சார்ந்தவரையிருக்க வேண்டுமெனக் கோரியுள்ளனர். இதை "கொவி" சாதியைச் சேர்ந்த 6 விளம்பரதாரர்கள் (7.6 சதவீதம்) தாம் சாதி, சமயத்தைப் பற்றிக் கவலை கொள்ளவில்லை யெனத் தெரிவித்திருந்தனர். மற்றும் 48 விளம்பரதாரர்கள் (60.8% சதவீதம்) தாங்கள் சாதி, மதம் பற்றிக் குறிப்பிடவேயில்லை.

கராவ சாதியைப் பொறுத்தவரை 13 விளம்பரதாரர்களுள் மூவர் (23% சதவீதம்) சாதி, மதம் முக்கியமாகக் கவனிக்கப்படும் எனக் குறிப்பிட்டனர். மற்றும் 10 பேர்கள் (78% சதவீதத்தினர்) தாங்கள் தங்கள் சாதி, மதத்தவர்களையே தேவையென குறிப்பாகக் கூறவில்லை. ஏனைய விளம்பரதாரர்களுள், சலாகம், நவந்தன்ன, வெல்லான சாதிகளைத் தவிர ஏனையோர் சாதி சமயம் பற்றி எதுவும் குறிப்பாகக் கூறவில்லை. சலாகம், நவந்தன்ன, வெல்லான இனத்தவர்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் சாதி, மதத்தவர்களையே விருப்பம் தெரிவித்துள்ளனர்.

விளம்பரதாரர்களுள் 12 சதவீதமானோர்களே சாதி, மதம், இன பேதங்கள் கவனிக்கப்பட்டதென தமது விளம்பரங்களில் குறிப்பிட்டிருந்தனர். 30.8 சதவீதமானோர் சாதி, மதம், இனம் அவசியம் என வலியுறுத்தியிருந்தனர். 57% சதவீதமானோர் எதுவும் குறிப்பிடவில்லை. பாரம்பரிய முறைகளை மீறுவதற்கு விருப்பம் தெரிவிப்பவர்கள் மிகக் குறைவானோராயினும் பாரம்பரியம் பற்றி அசிரத்தையான போக்குக் காட்டுபவர்கள் கூடுதலாயிருப்பதிருந்து பாரம்பரியத்திலிருந்து பிறழ்ந்து செல்பவர்கள் இன்றைய பொருளாதார சூழ்நிலையில் அதிகரிப்பதைக் காட்டுகிறது.

### தொழிலும் குடும்பப் பின்னணியும்

சாதி, இனம் போலவே தொழில், குடும்பப் பின்னணி, வருவாய், சொத்துடைமை ஆகியவற்றுக்கும் முக்கியத்துவம் வழங்கப்பட்டுள்ளது. 73% சதவீதமான விளம்பரதாரர்கள் நிரந்தர தொழில்களில், குறிப்பாக அரசு, அல்லது கட்டுத்தாபனத் தொழில்களில் உள்ளோர்களையே துணைவர்களாக விரும்பிய அதே வேளையில் 23 சதவீதமானோர் நல்ல குடும்பப் பின்னணி இருத்தல் அவசியம் என வலியுறுத்தி

யுள்ளனர். 16 ஆண் விளம்பரதாரர்கள் தொழில் புரியாத, நல்ல குடும்பப் பின்னணியுடைய மணமகன்களை வேண்டி நின்றனர். நல்ல குடும்பப் பின்னணி யென்பது அவர்களது அர்த்தத்தில் பணம் மாத்திரமன்றி அரசியல், அதிகார வர்க்கத் தொடர்புடைய பின்னணியாகும். 14 சதவீதமான பெண் விளம்பரதாரர்கள் தங்களது கணவன்மார்கள் (டாக்டர்கள், எந்திரிகள், கணக்காளர்கள்) தொழில்களில் இருக்க வேண்டுமெனவும் 23 சதவீதமானோர் தமது கணவர்கள் அரசாங்க நிருவாக சேவை, பதவியினர் நியமனங்கள் ஆகியவற்றை வகிக்க வேண்டுமெனவும் குறிப்பிட்டுக் கூறியிருந்தனர்.

### சேதனம்

இலங்கையில் திருமணம் சார்ந்த மற்றுமொரு பாரம்பரிய அம்சமான சேதனம் செய்திப் பத்திரிகை விளம்பரம் மூலமான திருமணத்திலும் முக்கிய இடம் வகிக்கின்றது. 75 சதவீதமான மணமகன்கள் (நகை, பணம், மற்றும் சொத்துக்கள் மூலமாக) சேதனம் தரக்கூடியவர்கள் என விளம்பரப்படுத்தியிருந்தனர். இவர்களுள் (53 பேர்களுள்) 34 மணமகன்கள் தொழிலற்றவர்கள். ஏனைய 19 பேர்களும் தொழிலில் அமர்ந்துள்ளவர்கள். தொழிலில்லாத 34 பெண்களுள்ளும் 5 பேர்களே சேதனம் தர முன்வரவில்லை. தொழிலில்லாத பெண்களைப் பொறுத்தவரை சேதனம் முக்கிய இடத்தை வகிப்பதை இது காட்டுகிறது.

உயர் தொழில் பதவிகள் பற்றி மணமகன்கள் கூறும் போது அது தரப்படும் சேதனத்தின் அளவைப் பொறுத்ததாகும். சேதனம் கூடக்கூட உயர்ந்த செல்வர்க்கு மிகக் தொழில்களில் உள்ள மணமகன்களை நோக்கல் கூடுதலாகும். டாக்டர் அல்லது எந்திரிகளை மணமகன்களாகப் பெற 1 லட்சம் ரூபாவுக்கு மேலும், நிருவாகிகள் அல்லது பதவியினர்களைப் பெற 50 ஆயிரம் முதல் 1 லட்சம் ரூபா வரையிலும் எழுதுவதைவிட ஆயிரக்கணக்கான ரூபாவுக்கு மேலும் சேதனம் தரப்படுகின்றது.

### உடையணிதல் முறையில் வலியுறுத்து

பெண் விளம்பரதாரர்களுள் 35 சதவீதமானோர் தமது துணைவர்கள் ஐரோப்பிய ஆடை அணிபவர்களாயிருக்க வேண்டுமெனக் கோரியுள்ளனர். மேற்கூறிய நாகரீகத்தின் தொடர்ச்சி நாட்டில் தொடர்ந்தும் நிலவுவதை இது காட்டுகிறது. மேலும் திருமண விடயங்களில் ஜாதகமும் முக்கிய இடம் வகிக்கின்றது. ஜாதகத்துக்கு அளிக்கப்படும் முக்கியத்துவத்தை நாம் எழுது ஆய்வுக் கெடுத்துக் கொண்ட விளம்பரங்களுள் 57% சதவீதமான விளம்பரங்கள் ஜாதகத்தை வலியுறுத்தி விருப்பத்திலிருந்து அறியலாம்.



## காணிச் சீர்த்திருத்தமும் கூட்டுறவு விவசாயமும்

தேசிய அரசுப் பேரவையினால் நிறைவேற்றப்பட்ட ஜனவாசச் சட்டம் நாட்டின் அண்மைக்கால விவசாய சீர்திருத்தம் சம்பந்தமான மற்றொரு படியாகும். சில சங்கங்களை ஜனவாசக்களாகப் பதிவு செய்யவும் பதிவு செய்வதற்கான ஒரு ஜனவாச ஆணைக் குழுவை நிறுவவும் ஜனவாசக்களை முறைப்படுத்தி மேற் பார்வை செய்யவும் வழிவகுக்கும் இந்தச் சட்டம் இலங்கையின் கூட்டுப் பண்ணை விவசாய வரலாற்றிலே ஒரு முக்கியமான கட்டமாகும். தனிப்பட்ட உடைமையிலிருந்து கூட்டு உடைமைக்கு மாற்றுவதையும் கூட்டுப் பரிபாலனத்தை வளர்ப்பதையும் விவசாய நிலங்களை அபிவிருத்தி செய்வதையும் இச் சட்டம் குறிப்பிடுகிறது. சோஷலிஸ விவசாய முறைமைக்கான ஒரு முன்னேற்ற நடவடிக்கையாக இதனைக் கருதலாம். கூட்டுறவு விவசாயம் இந்த நாட்டில் அண்மைக் காலத்தில் அபிவிருத்தியான தொன்றன்று. உலர் வலயத்தில் குடியேற்றத் திட்டங்களில் பரிசீலிக்கப்பட்ட இத் திட்டத்தின் மூலம் ஆரம்ப ஐம்பதாம் ஆண்டுகளில் கூட்டுறவு விவசாயத்துக்கான முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. உலர் வலயத்தில் உள்ள விவசாயக் குடியேற்றத் திட்டங்களால் பிரதானமாக ஈர வலயத்தில் உள்ள பாமரர்களைக் குடியேற்றியதன் மூலம் அத்தகைய ஆரம்ப முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. இவை போதிய அளவு வெற்றி அளிக்காததினால் இவற்றைக் கைவிட வேண்டி ஏற்பட்டது. அறுபதாம் ஆண்டுகளின் நடுப் பகுதியிலும் கடைசிப் பகுதியிலும் புது முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட்டன. இம் முறை இளைஞர் குடியேற்றத் திட்டங்களில் தொழில் பெற்ற இளைஞர்கள் குடியேற்றப்பட்டனர். 1966-70 க்கு இடைப்பட்ட காலத்தில் 230 கூட்டுறவு இளைஞர் பண்ணைகளை அமைக்கும் பிரமாண்டமான திட்டம் வரையப்பட்ட போதிலும் இக்கால எல்லையில் 25,500 இளைஞர்களைக் குடியேற்றும் இல

க்களைக் கொண்டிருந்தும் 2739 இளைஞர்களை உறுப்பினராகக் கொண்ட 43 கூட்டுறவு இளைஞர் பண்ணைகள் மாத்திரமே நிறுவப்பட்டன.

1972 இல் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட நிலச் சீர்திருத்தங்களை அடுத்து கூட்டுறவு விவசாயம் புது இடங்களை அடைந்தது. கூட்டுறவுக் குடியேற்றத் திட்டங்களை (ஜனவாசக்களை) அமைப்பதற்கு நிலம் சீர்திருத்தச் சட்டங்களின் மூலம் வழிவகை செய்யப்பட்டது. இதற்காக நிலச் சீர்திருத்த ஆணைக் குழுவுக்கமைய வேறான ஓர் அலகு (கூட்டுறவுக் குடியேற்றம்) நிறுவப்பட்டது. சிறு அளவில் 1973 இல் ஆரம்பிக்கப்பட்ட ஜனவாசக்கள் மூன்று ஆண்டு குறுகிய கால எல்லைக்குள் 18,000 உறுப்பினர்களைக் கொண்டனவாய் ஏறத்தாழ 50,000 ஏக்கர்களை உள்ளடைக்கியனவாய் 14 மாவட்டங்களில் 183 ஆக அதிகரித்தன. ஜனவாசக்களுக்குப் புறம்பாக சமூகபர கம்மானக் களும் (விவசாய அமைச்சின் கீழான கூட்டுறவுப் பண்ணைகளும் மாவட்ட அபிவிருத்தி சபைக் கூட்டுறவுப் பண்ணைகளும்) (திட்டமிடல் அமைச்சின் கீழான) மாவட்ட அபிவிருத்தி சபைக் கூட்டுறவுப் பண்ணைகளும் உள்ளன. இவ்வாறு நாட்டின் விவசாய அமைப்பிலே இன்று கூட்டுறவு விவசாயம் ஒரு முக்கிய அங்கமாக விளங்குகின்றது.

வறுமையிலிருந்தும் பின்தங்கிய நிலையிலிருந்தும் அடக்கு முறைகளிலிருந்தும் விவசாயிகளைப் பாதுகாப்பதற்கான ஏற்ற இறுதியான ஒரே ஒரு வழி கூட்டுறவு விவசாயமே என்பதில் ஐயமில்லை.

சோஷலிஸ நாடுகளிலே கூட்டுறவு விவசாயம் அரசியலைப் பொறுத்த வரையில் அவசியமாகும். பொருளாதாரத்தின் ஏனைய பகுதியுடன் கூட்டுறவுப் பண்ணைகள் இணைந்து உள்ளன. இவ்வாறு சோஷலிஸப் பொருளாதாரக் கட்டுக்கோப்பிலே கூட்டுறவுப் பண்

னைகள் பிரிக்க முடியாத ஓர் அங்கமாக உள்ளது. சமூக அமைப்பின் தன்மையிலிருந்தும் அரசாங்கத்தின் சிறப்பியல்பான தன்மையிலிருந்தும் பிரிப்பதனால் கொண்டு நடத்தக்கூடிய ஓர் அமைப்பாக மாத்திரம் விவசாயத்தைக் கூட்டுறவு முறையில் மாற்றி அமைக்க முடியாது.

அந்த நாடுகளில் கூட கூட்டுறவுப் பண்ணைகளை மாற்றி அமைத்தல் படிப்படியாகவே நிகழ்ந்துள்ளது. உதாரணமாக கிழக்கு ஜெர்மனியில் இந்த மாற்றம் ஏற்பட 15 ஆண்டுகள் சென்றன. யுத்தம் முடிந்ததும் போலந்தில் ஆரம்பிக்கப்பட்ட கூட்டு உடைமை முறைமையிலான மாபெருந்திட்டம் பின்னர் தனி உடைமையாக மாறி இன்று போலந்தில் உள்ள நிலங்களில் 80% ஆனவை தனிப்பட்டவர்களின் உடைமைகளாக இருக்கின்றன.

இலங்கையில் கூட்டுடைமைப் பண்ணை இன்னும் ஆரம்பகட்டத்திலேயே உள்ளது. கூட்டுறவுப் பண்ணைகள் பல எம்மிடமிருந்தும் அவை வெற்றிகரமாக நடைபெற்று இருந்தும் இலங்கையைப் பொறுத்த வரையில் கூட்டு உடைமைப் பண்ணை முறைமை பூரண வெற்றி அடைந்தது எனக் கூறிவிட முடியாது. விளக்கப்பட வேண்டிய பல பிரச்சினைகள் இன்னும் உள்ளன. எமது கொள்கை அடிப்படையில் ஒரு முறைமையை நாம் உருவாக்க இன்னும் நெடுங்காலம் செல்லும்.

இப்பொழுது நாம் இலங்கையில் உள்ள கூட்டுறவுப் பண்ணைத் திட்டங்களின் நிலைமையை நோக்குவோம். கூட்டுறவுப் பண்ணைகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிப்பதற்கு இது உகந்த சந்தர்ப்பமா? இலங்கையின் கூட்டுறவுப் பண்ணைகள் எவ்வளவுக்கு வெற்றி ஈட்டி உள்ளன? எமது கொள்கைகளுக்கு இணங்கவும் நாட்டு மக்களின் அபிலாஷைகளுக்கு இணங்கவும் நாம் ஒரு முறைமையை உருவாக்கி உள்ளோமா? எனவே இலங்கையில் உள்ள கூட்டுறவு விவசாய முறைமையினைப் பூரணமாக ஆராய்ந்து அதனைப் பரவலாகப் பரப்புவதற்கு முன்னர் அதன் இடையறாத வளர்ச்சிக்கு இடையூறுக இருக்கும் தடைகள் இன்னின்னவை என அறிந்தால் அது மிக்க பயனுடை ஒன்றாக இருக்கும்.



## தெங்குப் பொருள்

உற்பத்தியிலும் ஏற்றுமதியிலும் உள்ள சாயல்

ஆண்மைக்கால வரலாற்றிலே 1977 க் கான இலங்கையின் தெங்குப் பொருள் உற்பத்தி ஆகக் குறைந்ததாகும். 1977 இல் பாதகமான காலநிலை தொடர்ந்து தெங்கு உற்பத்தியைப் பாதிக்கும் என்றும் குறிப்பாக 1977 ஜனவரி - ஏப்ரில் காலகட்டத்தில் உற்பத்தி வீழ்ச்சி உறும் என்றும் ஆண்டுக்கான மொத்த உற்பத்தி 200 கோடி காய்களுக்கும் குறைவாகும் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது என்றும் இது அண்மைக்கால வரலாற்றிலே மிகக் குறைந்த உற்பத்தி என்றும் 1976 க் கான தெங்குப் பொருள் உற்பத்தி பற்றிய அதன் வருடாந்த ஆய்வில் தெங்குப் பொருள் சந்தைப்படுத்தும் சபை குறிப்பிட்டுள்ளது. 1975 ஆம் ஆண்டின் உற்பத்தியான 258 கோடியே 50 இலட்சம் காய்களுடன் ஒப்பிடுகையில் 1976 க் கான இலங்கையின் உற்பத்தி 233 கோடி தேங்காய்கள் எனக் கணிக்கப்பட்டது இது 25 கோடியே 50 இலட்சம் அல்லது ஏறத்தாழ 10% குறைவானதாகும். இவ் வீழ்ச்சிக்கான பிரதானமான காரணம் பாதகமான காலநிலையின் விளைவாகும். இவ் வீழ்ச்சி பிரதானமாக மே-ஜூன் மாதங்களிலும் ஒக்டோபர் - டிசம்பர் மாதங்களிலும் ஏற்பட்டுள்ளது.

(தேங்காய்கள், கொப்பரா, தேங்காய் எண்ணெய், தேங்காய்த் துருவல் ஆகிய) ஏற்றுமதி மிகை 1976 இல் 79 கோடியே 40 இலட்சம் காய்களுக்குச் சமமாக இருந்தது. இது மொத்த உற்பத்தியில் 34% ஆகும். 1976 க்கான ஏற்றுமதி மிகை 1975 இலும் பார்க்கக் 12 கோடி தேங்காய்களுக்குச் சமமான குறைவாகும். இது ஏறத்தாழ 13% ஆகும்.

உள்நாட்டு நுகர்வு: தேங்காய் என்ற முறையில் (உணவுக்கான காய்கள்) 1976 இன் உற்பத்தியில் 53% ஆகும். தலா ஒருவருக்கு ஆண்டொன்றுக்கு 90 தேங்காய்கள் என்னும் அடிப்படையில் கணிக்கப்படின் 1976 க் கான தேங்காய்களின் நுகர்வு 123 கோடியே

அட்டவணை I

ஆண்டு	மதிப்பிடப்பட்ட உற்பத்தி	ஏற்றுமதி மிகை	தேங்கு உற்பத்தியின் ஏற்றுமதி மிகை
1970	2445	887	36.3
1971	2668	1109	41.6
1972	2818	1231	43.7
1973	1946	351	18.0
1974	2030	495	24.4
1975	2585	914	35.4
1976	1330	794	34.1

60 இலட்சமாகும். இது 1975 ஆம் ஆண்டின் மட்டத்தை விட 1 இலட்சத்து 20 ஆயிரம் அதிகரிப்பாகும். 1976 க்கான கொப்பரா உற்பத்தி 151,382 மெட்ரிக் டொன்கள் என மதிப்பிடப்பட்டது. முன்னைய ஆண்டின் மட்டத்தில் பார்க்கும் பொழுது இது 50,000 மெட்ரிக் டொன் அதாவது 25% வீழ்ச்சியைக் குறிக்கிறது. 1976 இன் தேங்காய் அறுவடையில் 33% ஐ கொப்பரா உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

தேங்காய்த் துருவல் உற்பத்தி: 1976 இல் 46,186 மெட்ரிக் டொன்களாக இருந்தது. முன்

னைய ஆண்டின் உற்பத்தி மட்டத்தில் இது 5396 மெட்ரிக் டொன் அல்லது 11% வீழ்ச்சியைக் குறிக்கிறது. இந்த ஆண்டில் தேங்காய் உற்பத்தியில் 13% தேங்காய்த் துருவலுக்காகப் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

(தும்புப் பொருள், கிரட்டைக் கரி, சுர்க்கு போன்ற) உபபொருள்களின் உற்பத்தியும் ஏற்றுமதியும் முன்னைய ஆண்டை விட கணிசமான முன்னேற்றத்தைக் காட்டியுள்ளது. தும்புப் பொருள் உற்பத்தி 106,500 மெட்ரிக் டொன்களாகும். இது 1975 ஆம் ஆண்டைவிட 28,400 மெட்ரிக் டொன்கள் அல்லது 36% அதிகரிப்பாகும். தேங்காய்ச் கிரட்டைக்கரி உற்பத்தி 32,500 மெட்ரிக் டொன்களென மதிப்பிடப்பட்டது. இது 1975 மட்டத்தை விட 8500 மெட்ரிக் டொன் அல்லது 35% அதிகரிப்பைச் சுட்டிக்காட்டுகிறது. தென்னை சுர்க்கு 5883 மெட்ரிக் டொன்களாகும். இது 1975 ல் 2079 மெட்ரிக் டொன்களாகும். இவ்வாண்டின் அதிகரிப்பு 180% ஆகும்.

தெங்குப் பொருள்களின் மொத்த ஏற்றுமதிப் பெறுமானம் (F O B) 1976 இல் 50 கோடியே 70 இலட்சம் ரூபாவாகும். 1975 இல் 50 கோடியே 50 இலட்சமாக இருந்தது. தெங்கு உப பொருள்களின் ஏற்றுமதி மூலம் 11 கோடியே 80 இலட்சம் ரூபா பெறப்பட்டது. இது முன்னைய ஆண்டு இதன் மூலம் பெறப்பட்ட வருமானத்தைவிட 2 கோடியே அல்லது 20% அதிகமாகும்.

அட்டவணை II

## தொங்கு பொருள் ஏற்றுமதிப் பெறுமானம் (பத்து இலட்சம் ரூபாய்களில்)

உற்பத்திப் பொருள்	1975	மொத்தத்தின் %	1976	மொத்தத்தின் %
தேங்காய் எண்ணெய்	219.0	43.3	191.6	37.9
தேங்காய்த் துருவல்	172.2	34.0	182.1	35.9
தேங்காய்கள்	9.3	1.8	7.8	1.5
பிரிவு மொத்தம்: தெங்கு உப பொருள்கள்	406.4	80.0	388.3	76.6
தும்புப் பொருள் உற்பத்தி	84.5	16.7	100.5	19.8
தேங்காய்ச் கிரட்டை உற்பத்திப் பொருள்கள்	11.9	2.4	13.2	2.6
தென்னை சுர்க்கு	1.5	0.3	4.4	0.9
பிரிவு மொத்தம்: உப பொருள்கள்	97.9	19.4	118.1	23.3
மொத்தம்: எல்லா உற்பத்திப் பொருள்களும்	505.3	100.0	506.6	100.0



## இலங்கையின் ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்தல்

சுற்று நகர ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்தல் திட்டத்தை அமுலாக்குவதைத் தொடர்வதற்கும் அதற்காக 20 கோடி ரூபாயை அங்கீகரிப்பதற்கும் அரசாங்கம் மேற்கொண்ட தீர்மானமானது 60 வருடங்களுக்கு முன்பு இத் திசையில் மேற்கொள்ளப்பட்ட முயற்சிகளின் இறுதிப் பலனாகும். எமது ரெயில் சேவை மின்மயப்படுத்த வேண்டுமென்ற கோரிக்கை 1918 ல் திரு. விமலசுந்தர முதல் மிக அண்மைக்காலத்தில் திரு. ஏ. ஆர். பி. விஜே சேகரா வரையில் பலரால் விடுக்கப்பட்டு வாதிடப்பட்டு வந்துள்ளது.

1918 ல் இலங்கை எந்திரவியல் சங்கத்திற்கு “இலங்கையில் மின்சக்திப் பயன்பாட்டின் பொருளாதாரம்” என்ற தலைப்பில் சமர்ப்பித்த ஒரு கட்டுரை மூலம் திரு. விமலசுந்தர தனது யோசனையைத் தெரிவித்தார். கைத்தொழில், வீட்டுத்தேவைகள், போக்குவரத்துத் தேவைகளுக்காக கிடைக்கக் கூடியதாகவுள்ள சக்தி மூலங்கள் பற்றி ஆராய்ந்ததோடு ஆற்றோட்டத்தின் மூலம் கிடைக்கக் கூடியதான இதுவரை சேமிக்கப்படாத சுமார் 250 மெகாவாட் (190,000 பிரி/பிரிவூ) சக்தியையும் இலங்கைப் பின்னர் அவர் பின்வருமாறு வாதிட்டார்.

ஒன்றில் அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட இந்த சக்தி மூலங்களினால் பெறப்பட்ட சக்தியை எமது ரெயில் சேவையின் ஒரு பகுதியை மின் இயக்கப் படுத்துவதற்காகப் பயன்படுத்தலாம். விசேடமாக மலைப் பகுதி ரெயில் சேவையை சிக்கனமாக நடத்தப் பயன்படுத்தலாம். இக்கட்டுரையின் நோக்கத்திற்காக நாம் கண்டியிலிருந்து மாத்தளை வரை மின் இணைப்பாடை யுட்பட பொல்காவலையிலிருந்து பண்டாரவளை வரையிலான பாதையை எம் கவனத்திற் கொடுத்துக் கொள்வோம்.”

தனது ஒப்பாய்வுக்காக இந்த மலைநாட்டுப் பாதையை அவர் தெரிந்தெடுத்தமைக்கான காரணம் சக்தி மூலம் அண்மையிலிருப்பதும் பள்ளப்பாதையில் ரெயில் செய்கையில் அதன் மூலமும் மின்சக்தி பெறக்கூடிய சாத்தியங்களையிட்டு அவர் எண்ணியதுமாகும். எவ்வாறாயினும் திரு. விமலசுந்தர தனது இதே கட்டுரையில்:

“கொழும்பு, கண்டி, மற்றும் நகரங்களிலும் திராம் வண்டி, மற்றும் ரெயில்

வண்டிகளுக்கு இணைப்பு வண்டிகளாக ரொவி வண்டிகள் மற்றும் கொழும்பு திராம் வண்டிப் பாதையில் மின்சக்தியினால் செயல்படுத்தப்படும் ரெயில்கள் போடப்படின்”

அவற்றின் பயன்களை விளக்கினார். மின்சக்தி உற்பத்தி ஒரு மத்திய இடத்திலிருந்து (அமுகிய குப்பை எரிபொருள்களையினும்) பெறுவது வெவ்வேறு தனித்தனி இடங்களிலிருந்து பெறுவதைவிடவும் பயன்மிக்கது என்ற தனதறிவினாலும், எவ்வித செலவுமின்றியே இந்நாட்டு மலைகளிலிருந்து நீர் ஊற்றெடுத்துப் பள்ளத்தின் கடலை நோக்க ஆறுகப் பாய்ந்தோடுவதினாலும் விமலசுந்தர உந்தப்பட்டார். ரெயில் சேவை மின்மயப்படுத்தப்பட்ட உலக அபிவிருத்திகளினாலும் அவர் அவ்வேளையில் கவரப்பட்டிருந்தார்.

உலக மின் அறிவியல் பற்றி விமலசுந்தர அளவு தெரியாதவர்களும் அப்பொழுதைய ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்துவதில் எவ்வித ஆவலுமற்றவர் களான பிரிட்டிஷ் எந்திரிகள் திரு. விமலசுந்தரரைப் பார்த்து கேலி செய்தனர்.

ஆனால் 1977 வரை ரெயில் சேவை மின்மயப்படுத்தல் திட்டம் அமுலாக்கப்படாவிடினும் ஏன் அத்திட்டம் ஏற்றுக்கொள்ளப்படவில்லை என்ற கேள்வி எழுகின்றது. இதன் மூலமான நலன் தருவாய்ப்புக்கள் 1900 ம் ஆண்டிலிருந்து இன்று வரை ஒன்றாகவே யிருக்கின்றன. குறிப்பாக:

1. முதன்மைச் சக்தி மூலங்களின் ரெகிழ்ச்சித் தன்மை. (அதன் மூலம் தேசிய ரீதியாகக் கிடைக்கக்கூடிய அல்லது புதுப்பிக்கப்பட்டக்கூடிய சக்தி மூலங்களைப் பெறும் வாய்ப்பு)
2. மீளவும்சக்தி உற்பத்தியைத் தூண்டும் வாய்ப்பு.
3. ரெயில் வண்டியில் அசைவுக்குள்ளாகும் உப பகுதிகள் குறைவுபடுமானால் பராமரிப்புச் செலவு குறைவதோடு நீடிய பயன்பாடும் கூடுதல் பிரயாண வசதியும் கிடைத்தல்.
4. ஏனைய வண்டியை விடவும் சக்தம் குறைவும் மெதுவான ஓட்டமும்.
5. வலியை அசுத்தப்படுத்தக்கூடிய புகைக்கி போன்ற அசுத்த வெளியேற்றம் இன்மை.
6. மீளவும் எரிபொருள் போடல், நீர்வார்த்தல் போன்றவை அவசியமில்லாமையால் பயண நேரங்களை இவ்ருவாக ஒழுங்குபடுத்த இயலுமை.
7. ரெயில் சேவையின் கேந்திரங்களிலெல்லாம் பாதைப் பணியாளர்களை அமர்த்தல்.

8. ஒரே செலவில் சிறந்த வேகம் கூட்டலும் வேகம் குறைத்தலும்.

நிலக்கறி மேலதிகமாக உள்ள நாடுகளில் (பிரிட்டன், ஜெர்மனி) எண்ணெய் மேலதிகமாக உள்ள நாடுகளில் (ருமேனியா, ருசியா) எல்லாம் ரெயில் சேவை மின்மயப்படுத்தப்பட்டதற்கான முக்கிய காரணங்கள் இதுவாகும். உண்மையில் இன்று ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்துவதில் தீவிரமாக ஈடுபட்டிருக்கும் நாடுகள் பெற்றோலியம் ஏற்றுமதி நாடுகளும், வெனிகலாவும் ஈரானாகும். மேலும் போதியளவு எண்ணெய் வளம் நிரம்பப் பெற்றதாகக் கூறப்படும் ருசியா, சீனா கூட தனது ரெயில் சேவைகளை ஜெர்மனி, பிரான்ஸ், ஒல்லாந்து, ஸ்பெயின், இத்தாலி போன்ற மிகத் தீவிரமாக மின்மயப்படுத்துகின்றன.

அப்படியானால் பிரிட்டன் போன்ற ஏனைய நாடுகள் இத்துறையில் இன்றுமே மிகவும் தேக்க மடைந்துள்ளதேன்? மற்றும் அமெரிக்கா, கனடா போன்ற நாடுகள் இத்துறையில் தவறியுள்ளது மட்டுமல்லாது ஒரு சில பாதைகளில் நடைபெற்றுவந்த மின் இயக்க இரதங்களையும் நீக்கியதேன்? அமெரிக்காவில் தனியார் கம்பனிகளால் நடத்தப்படும் ரெயில் சேவைகள் 1973 க் குப் பிறகும் கூட தமது ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்தவில் அக்கறை கொள்ளாதிருப்பதும் ஆனால் மலாசுசெட்ஸ், நியூஜேர்ஸி, நியூயோர்க், பெனிஸில் வானியா ஆகிய மாநிலங்களில் முன்பு சமஷ்டி அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாட்டிலிருந்த நகர ரெயில் சேவைகளான “அம்டி ராக்” பிரயாணிகள் வண்டி எனும் ரெயில் சேவையை மாநில அரசாங்கங்கள் பொறுப்பேற்ற பின் அவற்றை மின்மயப்படுத்துவதில் மாநில அரசுகள் அக்கறை செலுத்துவதும் அவதானிப்பதற்கு ஆர்வமூட்டும் விடயமாகும்.

அதனை விடவும் சிந்தனையைத் தூண்டும் விடயம் தான் அடுத்தடுத்து வந்த இலங்கை அரசாங்கங்கள் (ரெயில்வே நிர்வாகங்களும் கூட) இலங்கை ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்தலை எதிர்த்தமையும் அல்லது அத்தகைய யோசனையைத் தட்டிக் கழித்தமையும் ஏன் என்பது. இத்தத்துறையில் அமெரிக்காவையடுத்து இலங்கைப் புகையிரத



சேவை யொன்றே தனது சேவையை மின்மயப்படுத்துதலையும் 1918 முதல் 1976 வரை எதிர்த்து வந்த அல்லது தட்டிக் கழித்து வந்த ஒரே சேவையாகும். பிரிட்டிஷ் ரெயில் சேவை போன்ற பல ரெயில் சேவைகள் தமது சேவையை மின்மயப்படுத்து மாறு அரசாங்கங்களைக் கெஞ்சிக் கேட்டுவந்துள்ள போதிலும் அதற்காக அவ்வரசாங்கங்கள் டணம் தர மறுத்தே வந்துள்ளன.

இலங்கையில் ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்தலுக் கெதிராக பல்வேறு சாட்டுக்கள் கூறப்பட்டு வந்துள்ளன. அவற்றுள் சில இவை:

1. மின்சக்தி பற்றாமை (ஐதரோ நீர்மீன் சக்தி அபிவிருத்தித் திட்டத்தை ஒத்திப் போடாவிடின் இது சுயதேவைப் பூர்த்திக்குப் போதியளவு கிடைக்கக் கூடியதாயிருக்கும்).
2. மின்மய ரெயில் சேவைக்கு அவசியமான ரெயிலின் கூரைக்கு மேலாக பாதை நெடுகப் போட வேண்டிய அமைப்புக்களும் திட்டத்துக் கிடம் போட வேண்டிய இன்ன போன்ற அமைப்புக்களும் கட்டலோரப் பாதைக் கண்ப் பொறுத்த வரையுடைய தல் மற்றும் அரிப்பு ஆகியவற்றால் பாதிக்கப்படுவது. (இது கட்டுப்படுத்தக்கூடிய சிறு பிரச்சினையே).
3. மின் கம்பிகளைத் துப்புரவு படுத்தல், பழுது பார்த்தல் போன்ற தேவைகளுக்காக ஆங்காங்கே தாங்கு பாலங்கள் அமைத்தல். (1960 ல் லண்டனிலிருந்து மன்செஸ்டருக்கான 183 மைல் ரெயில் சேவையை மின்மயப்படுத்துவதற்காக பிரிட்டிஷ் ரெயில் சேவை சுமார் 4500 தாங்கு பாலங்களுையே அமைத்தது. இலங்கையின் தேவை பிரிட்டனுடன் ஒப்பிடுகையில் மிகக் குறைவே).
4. நிற ஒளிசமிக்கைகள், மற்றும் தொலை தொடர்பு ஆகியவற்றைப் பாதித்தல் (பாதிப்பு முடியாத நிற ஒளிசமிக்கைகளைப் பொருத்துவதன் மூலம் முதலாவது பிரச்சினையைத் தவிர்க்கலாம். இது நாம் செலவைச் சமாளிப்பது பற்றிய பிரச்சினையே அன்றி வேறல்ல).

பல நாடுகளில் மின்மயப்படுத்தல் ஆதரிக்கப்படாமைக்கு முக்கிய காரணம் அந்நாடுகளில் பெற்றோவியம் போன்ற எரிபொருள்கள் மிகக் குறைந்த விலைக்குக் கிடைக்கக் கூடியதாயிருப்பதும் அவை என்றும் முடிவுறாத அளவுக்கு நிரம்பியிருப்பதுமாகும். மற்றொரு காரணம் மென்னைவெளில் இலாப நட்டக் கணக்குப் பார்க்கும் கொள்கை யடிப்படையிலான முதலீடுகளையே ஆதரிக்கும் மனப்போக்குடைய தத்துவார்த்தத்தில் பயிற்றப்பட்ட வங்கியாளர்களும் பொருளியலாளர்களும் மனப் போக்காகும். அவர்களது இலாப நட்டக் கணக்கில் ரெயில்வேக்குப் புறம்பாக கிடைக்கும் பக்கசார் நன்மை

களான சமூக நலன்கள், சமூக நல அகற்றிகள் கணக்கில் சேர்த்துக் கொள்ளப் படுவதில்லை. மேலும் எதிர்காலத்திற்கும் நீடித்து நிற்கக்கூடிய நன்மைகளை முன்னுணர்ந்து கொள்வதில் அவர்கள் தயக்கம் காட்டியுள்ளனர்.

கொழும்புப் பிரதேசத்துக்கு தற்போது தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ள மின்மயப்படுத்தல் திட்டம் கருத்துறை முதல் வெயாங் கொடை வரையலான ரெயில் பாதையாகும். அது குருநாகல் வரையிலும் மறுபுறம் நீர்கொழும்பு வரையிலும் நீடிக்கப்படின டேலும நன்றியிருக்கும் என கருதுங்கள் தெரிவிக்கப் பட்டுள்ளன. ஆனால் ஏதாவது ஒரு பகுதி இப்பொழுது ஆரம்பிக்கப்பட்டு விட்டது. இனி அது விஸ்தரிக்கப்படலாம். மேலும் உள்ளூர் சுற்றுப்புற ரெயில் சேவைகளுக்கு மாத்திரம் இதனைப் பயன்படுத்துவது எனத் தீர்மானிக்கப்பட்டிருப்பதும் கவலைக்குரியது. சேவைக்கான மின் அமைப்புக்கள் பொருத்தப்பட்டு விட்டதும் அதன் கீழ் ஓடும் எல்லா ரெயில்களும் அதனைப் பயன்படுத்தலாம். ஆனால் இதுவும் பிறகு பின்தொடரக் கூடிய ஒரு விடயமே.

ஜெர்மனியும் பிரான்ஸும் மின்மயப்படுத்தலுக்கான “உருளம் திட்டம்” ஒன்றை அமுல்படுத்துகின்றன. ஒவ்வொரு கட்டம் கட்டமாக திட்டம் தொடர்ந்து நடைபெறுவதையே இது குறிக்கின்றது. மேலும் ஆரம்பத் திட்டங்களைப் பின்னைய திட்டங்கள் பாதிக்க முடியாத முறையில் இவை வகுக்கப்படுகின்றன. இலங்கையும் இப்படியான ஒரு திட்டத்தை வகுத்துக்கொண்டு மின்மயப்படுத்தலை குருநாகல், மாத்தளை, பதுளை, கொச்சிக்கடை, மாத்தறை என ஒவ்வொரு பகுதிகளுக்கும் நீடிக்கலாம். முதலாவதுகட்டம் பூர்த்தியானதுடன் மேற்படி கட்டத்திற்காக வெளிநாட்டு நிபுணர்களின் கீழ் வேலை செய்து பயிற்றப்பட்ட எமது எஞ்சினியர்களே அடுத்த கட்டங்களுக்கான திட்டங்களை வகுத்துச் செடல்படலாம்.

உண்மையான பெறுமானங்களின் அடிப்படையில், மின்மயப்படுத்தலுக்கான செலவை தொழில் துட்பம் குறைத்துள்ளது அவதானத்திற்குரியதாகும். உயர் அழுத்த (25,000 வோற்று) ஆடலோட்ட மின்மயப்படுத்தல் திரு. விமலசுரேந்தரவினாலோசனை தெரிவிக்கப்பட்ட 2400 வோல்ட்ரோட்ட மின்னோட்டத்தை விடவும் செலவு குறைந்ததாகும். ஏனெனில் மின்

அழுத்தம் கூடக்கூட, தேவைப்படும் ஓட்டத்தின் அளவு குறைகின்றது. (எனவே அந்த மின்னோட்டத்தைக் கடத்துவதற்காகக் குறைந்த விட்டமும் நிறையுமுடைய செம்புக் கம்பியைப் பயன்படுத்தலாம்) இது விமலசுரேந்தரவுக்குத் தெரியாமல்லை. ஆனால் அந்நாட்களில் உயர் அழுத்த மின்னோட்டத்தை தனியான நேரோட்ட மின்னோட்டமாக மாற்றுவதற்கான இலகுவான திட அமைப்புக்கள் இருக்கவில்லை. திரிஸ்டர் கட்டுப்பாடு போன்ற செலவு குறைந்த முறைகள் பல மின்னூற்பத்தி தரக்கூடியதாயுள்ளது. ஆனால் எமது நாட்டில் ஐதரோ மின்சக்தி போதுமான அளவு கிடைக்கக் கூடியதாயிருக்கும் வரையில் அம்முறை சார்ந்த முறைகளில் தங்கி நிற்பதை திரு. ஏ. ஆர். பி. விஜேசேகரா ஆதரிப்பதற்குப் போதிய காரணங்களுள்.

மின் ரெயில்களிலுலான குறுகிய கால நன்மைகள் வெறுமனே பொருளாதார ரீதியானவையல்ல. அடுத்த ஐந்தாண்டுகளில் ரெயில் போக்குவரத்துத் தரம் உயர்ந்து விடும். வேகமான, அடிக்கொரு தரமான சேவைகளை வழங்க முடியும்.

ஆனால் இவை மெல்லாவற்றையும் விட எதிர்கால சமுதாயம் இன்றைய சந்ததிக்கு நன்றிக் கட்டப்பட்டு வேண்டிய ஒரு காரணம் என்னவெனில் அது சக்தி தொடர்பானதாகும். இப்பொழுது உலகில் 9800 கோடி தொன் பெற்றோவிய வளமே எஞ்சி நிற்பதாகவும் அதிலும் வருடமொன்றுக்கு 300 கோடி தொன்பெற்றோவியத்தை இன்று உலகம் பயன்படுத்திக் கொண்டிருப்பதாகவும் மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. ஏனைய சூழ்நிலைகள் மாருதியுக்கு மாயின் அடுத்த 33 வருடங்களில் உலகின் பெற்றோவிய வளம் முடிந்து விடும். இன்றைய நேர்நம்பிக்கையாளர்கள் பலர் மற்றும் 14000 கோடி தொன் பெற்றோவிய வளம் கண்டுபிடிக்கப்படலாமென நம்புகின்றனர். ஆயினும் அதே வேளையில் உலகின் பெற்றோவிய நுகர்வு வருடமொன்றுக்கு 700 கோடி தொன்களை அதிகரிக்கலாமென்றும் மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதன் விளைவாக எதிர் காலத் தேவைகளுக்காக வேண்டி இவ் வளத்தினை நிலத்திற்கீழ் வைத்திருக்கவும், விளையேறும் காலத்தில் கூடிய விலைக்கு விற்க ஆசைப்படுவதாலும், மற்றும் பெற்றோவிய தேவைகளுக்கான கிராக்கி அதிகரிப்பதாலும் பெற்றோவியப் பொருட்களின் விலை உயர்வே இறுதி விளைவாகும்.



## தொழில் நுட்பவியலில் நடைபெறும் வியாபாரம்

— பிலிப் மெக்ஸ்வெல்

சுலேக்ஸ் சர்வகலாசாலை மிலுள்ள விஞ்ஞான கொள்கை ஆராய்ச்சி நிலையத்தில் ஆராய்ச்சிப் பரீட்சகரான பிலிப்ஸ் மெக்ஸ்வெல், தொழில் நுட்பவியலை வளர் முக நாடுகளுக்கு இடமாற்றுவது சம்பந்தமாகப் பணியாற்றும் ஆராய்ச்சியாளர்களின் குழுவில் ஒருவராயிருந்தார்:

### முழுமையான ஒப்பந்த ஏற்பாடு

ஏற்கனவே இவ்வாண்டு 'தொழில் நுட்பவியலை'ப் பற்றிய இரு பெரிய மாண்புமிகு அமைச்சர் சம்பவங்கள் பிரிட்டிஷ் பொது மக்களுக்கு அதிர்ச்சியளித்துள்ளன. பிரிட்டனின் வட கடல் எண்ணெய்ச் செல்வத்தில் பெரும்பகுதி அமெரிக்கக் கம்பெனிகளால் மலிவாகச் சுலீகரிக்கப்பட்டு விட்டதென்ற சேதி முதலாவதாக வந்தது. இதனையடுத்து விரைவிலேயே, ஒளிவுமறைவாகச் செயலாற்றும் சுவிட்சர்லாந்து மருத்துக் கம்பெனியான ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச், இந்தாலிய உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து முறையே 9 டாலருக்கும் 20 டாலருக்கும் வாங்கக் கூடிய லிப்ரியம் வேலியம் ஆகிய மருந்துகளின் உயிர்ப்புள்ள துணைச் சரக்குகளுக்கு முறையே 407 டாலரும் 1014 டாலரும் (பிரிட்டிஷ்) தேசிய சுகாதார சேவைப் பகுதியிடமிருந்து விலை அற விட்டுவருகிறதென்ற அறிவிப்பு வந்தது.

இவ்விரு அவதூறான நடவடிக்கைகளுக்கும் பொதுவான அம்சம் என்ன? இவ்விரு விஷயங்களிலும், சம்பந்தப்பட்ட கம்பெனிகள் பிரிட்டனுக்குத் தேவைப்பட்ட ஏதோவொன்றை வைத்திருந்தன — ஒரு விஷயத்தில் முன்னேற்றமான எண்ணெய் ஆராய்ச்சித் தொழில் நுட்பவியல்; மற்றும் விஷயத்தில் ஜீவாதாரமாகத் தேவைப்பட்ட மருந்துகள்.

ஆனால், எண்ணெயைக் கண்டுபிடிக்க மட்டும் இங்கு வந்துவிட்டுப் பின்னர் மீண்டும் தாயகம் செல்வதில் அமெரிக்கக் கம்பெனிகளுக்குச் சிரிச்சை யிருக்கவில்லை. இதற்குப் பதிலாக, எண்ணெயைக் கண்டு பிடிப்பதற்கு மட்டுமன்றி அதைப் பயன்படுத்துவதற்கும் உதவி செய்வதுடன் வட கடல் எண்ணெய் வயல்களில் பெரும்பகுதி சம்பந்தமாக 'நிலையான குத்தகைக்காரர்கள்' ஆவதற்கும் வகை செய்யும் ஒரு முழுமையான ஒப்பந்த ஏற்பாட்டை அமெரிக்கக் கம்பெனிகள் பிரிட்டனுக்கு விற்றன.

இதேபோல் ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச் கம்பெனியும் மருத்துத் தொழில் நுட்பவியலின் ஒரேயொரு துண்டை மட்டும் விற்றனவே. ஏனென்றால், ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச்சு சாந்தியாக்கி மருந்தின் உற்பத்தித் தொழில் நுட்பமுறை, 'லிப்ரியம், வேலியம்' ஆகிய மருந்துகளின் வர்த்தகக் குறிகள், அவர்களுடைய பிரதான இரசாயனத் துணைச் சரக்குகளுக்குரிய ஆக்க உரிமைகள், கம்பெனியின் சங்கிலித் தொடர்போல் அமைந்துள்ள பரந்த விற்பனை நிலையங்கள் உட்பட

“செல்வந்த நாடுகள் கடந்த இருநூறு வருட காலமாக அபிவிருத்தி செய்துள்ள தொழில் நுட்பவியலை அந்நாடுகளைச் செல்வந்த நாடுகளாக கிழிர்ந்து — வளர் முக நாடுகளுக்குள்ள பேரணுகலம் யாதெனில், இத் தொழில் நுட்பவியலை அடைவதற்காக இருநூறு வருட காலம் வரை அபிவிருத்தி முயற்சிகளில் ஈடுபட்ட வேண்டிய அவசிய மின்றியே அந்நாடுகளுக்கு இது இப்பொழுது கட்டுப்பாடின்றித் தாராளமாகக் கிடைக்கக் கூடியதாயிருப்பதாகும்.”

எத்தனையோ வருடங்களாக இந்த வாதம் மோலேவ்கியிருந்துள்ளது. எத்தனையோ வருடங்களாக அது வறிய நாடுகளில் நம்பிக்கைக்கும் செல்வந்த நாடுகளில் சுய நிரூபித் மனோ பாவத்துக்கும் ஊற்றுக் கண்ணாக இருந்து வந்துள்ளது.

ஆனால் இத் தீர்க்கதரிசன உரை உண்மையாகி வரவில்லை. தொழில் நுட்ப வியல் வறிய நாடுகளை மேலும் வறிய நாடுகளாக்குவதற்காகவல்ல, ஆனால் செல்வந்த நாடுகளை மேலும் செல்வந்த நாடுகளாக்குவதற்காகவே பிரதானமாகப் உயோகிக்கப்பட்டு வருகிறதென்பது இப்பொழுது தெளிவாகி வருகிறது. இதற்குரிய அடிப்படைக் காரணம், நவீன தொழில் நுட்பவியலில் பெரும்பகுதி “கட்டுப்பாடின்றித் தாராளமாக்க கிடைக்கக் கூடியதாயில்லை” என்பதாகும் — அது செல்வந்த நாடுகளினதும் பல்தேசியக் கம்பெனிகளினதும் சொந்தாயிருக்கிறது. இந்தச் செல்வந்த நாடுகளும் பல்தேசியக் கம்பெனிகளும் அதை அடிக்கடி பரிபாலித்துக்கஞ்சா உயர் விலைகளிலும் ஒரு வறிய நாட்டின் அபிவிருத்தி முயற்சிகளை அடிக்கடி கிதைக்கவல்ல நிற்பந்தனைகளின் பேரிலும் விற்பதில் இப்பொழுது ஈடுபட்டுள்ளன.

— நியூ இன்டர்நேஷனலிஸ்ட், ஜூலை 1973

ஒவ்வொரு போத்தல் விப்ரியம் அல்லது வேலியம் விலைகளுமே சிக்கல்வாய்ந்த ஒரு முழுமையான ஒப்பந்த ஏற்பாடாகும். இதிலெல்லாமுள்ள பிரதான உண்மை என்னவெனில், ஒன்றில் ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச் கம்பெனியோ அல்லது அமெரிக்கக் கம்பெனிகளோ தங்களுடைய தொழில் நுட்பவியலின் மூலாதாரங்களை விற்பதில் அக்கறை காட்டவில்லை என்பதாகும். அனுகூலங்களும் பிரதிகூலங்களும் கலந்துள்ள முழுமையான ஒப்பந்த ஏற்பாடுகளை உருவாக்கி, உற்பத்தி செய்து, விற்கும் வியாபாரமே அவர்கள் செய்து வருகிறார்கள்.

‘வர்த்தக நிர்ப்பந்தப் பொறிப்பூட்டு முறைகள்’ அதே பல்தேசியக் கம்பெனியின் இரு கிளை ஸ்தாபனங்களுக்குக் கிடைக்கும் நியமமான செய்கை முறைகளாகும். இவ்விஷயத்தில், ‘பொறிப்பூட்டு முறைகளை’க் கையாள, ஓர் ஒப்பந்தம் கட்சி செய்யத் தேவையில்லை — தலைமைக் காரியாலயத்திலிருந்து ஒரு நிறுவனத்திற்கு குறிப்போ அல்லது ஒரு இடவியோன் அழைப்போ வந்தாலே போதும். சரியாக இந்த விளம்பரத்தைத் தான் ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச் ஸ்தாபனமும் பிரிட்டனிலுள்ள அதன் உப நிலையமும் விளையாடின. லிப்ரியம், வேலியம் ஆகிய மருந்துகளின் அநேக துணைச் சரக்குகளைக் கொண்ட பொதிகளைச் சுவிட்சர்லாந்திலுள்ள ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச் இடமிருந்து கொள்வனவு செய்ய வர்த்தகப் பொறிப்பூட்டு மூலம் பிரிட்டன் நிர்ப்பந்திக்கப்பட்டது.

### கொலம்பியா ஆராய்கிறது

1968 ம் ஆண்டில் கொலம்பியா அரசாங்கம் அமெரிக்க முதலீட்டாளர்களின் போக்கில் ஒரு விநோதமான முரண்பாட்டைக் கண்டுபிடித்தது. கொலம்பியாவில் செயலாற்றும் அமெரிக்கக் கம்பெனிகள் ஏன் இவ்வளவு குறைவான இலாபங்களை அறிவிக்கின்றன? அதே சமயத்தில் தங்களுடைய கொலம்பியா நடவடிக்கைகளை விரிவாக்க ஏன் இவ்வளவு மூர்க்காவேச சிரத்தை காட்டுகின்றன? இதைப்பற்றி நுணுக்கமாக விசாரணை நடத்துவதற்காக அரசாங்

கம் ஓர் இளம் கிரேக்கப் பொருளியலாளரான கொன்ஸ்டன்டைன் வெயிட் லோஸை அழைத்தது.

வெயிட் லோஸ் கொலம்பியாவில் உற்பத்திப் பொருள்களின் பெயர்கள், அவற்றின் தரங்கள், இறக்குமதியாளரினதும் ஏற்றுமதியாளரினதும் பெயர்கள், இறக்குமதிகளின் அளவு, எல்லாவற்றிலும் மிக முக்கியமானதான இறக்குமதிகளின் விலைகள் ஆகிய தரவுகளைப் பறிவு செய்தார். தொழில் நுட்பவியல் பொதிகளில் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட மருந்துகளுக்கும் பொருள்களுக்கும் கொலம்பியாவிலுள்ள உப கம்பெனிகள் கொடுத்த விலைகள், ஐரோப்பிய - அமெரிக்கச் சந்தைகளில் எடுத்துக் கூறப்பட்டபடி அதே துணைப்பொருள்களுக்கு நிலவிய சர்வதேச விலைகளுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கப்பட்டன. வித்தியாசங்கள் திகைப்பூட்டுவனவாயிருந்தன. மருந்துத் துறையிலே, அந்நியருக்குச் சொந்தமான உப கம்பெனிகளால் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட இடைத்தர துணைப்பொருள்களின் விலைகள் சராசரியாக 155 சதவிகிதம் மேலதிகமாயிருந்தன. ரேயல்பு தொகைகளுக்காகவும் ஆலோசனைக் கட்டணங்களுக்காகவும் செய்யப்பட்ட சரிக்கட்டுகைகளுடன் சேர்த்துப் பார்த்ததில், கொலம்பியாவில் முதலீடு செய்யும் அந்நிய மருந்துக் கம்பெனிகளால் ஈட்டப்பட்ட இலாப விகிதம் கொலம்பியா அதிகாரிகளுக்கு அவை அறிவித்தவாறு சராசரியாக 6.1 சதவீதம் என்று — ஆனால் உண்மையில் 79.1 சதவீதம் எனக் கிரேக்கக் குழு கண்டது. இங்கு கையாளப்பட்ட உபாயம், ஹோலிம்ப் மன் லா ரேச் கம்பெனி லிப்ரியம், வேலியம் ஆகிய மருந்துகள் சம்பந்தமாக பிரிட்டனில் கைக்கொண்ட அதே உபாயம். கைமாற்ற விலை நிர்ணயம்! வெயிட் லோசும் அவருடைய குழுவினரும் கண்டுபிடித்த இரண்டு அளவுமீறிய விலை நிர்ணயங்கள் “டயாபீ பாம்” “குளோரீடியா லெப்டோக்ஸைட்” ஆகிய மருந்துப் பொருள்கள் சம்பந்தப்பட்டவையாகும். இதைப் பார்க்கும்போது ஒருவேளை பிரிட்டனிலுள்ள நாம் எங்களை அதிர்ஷ்டசாலிகள் என்று கூறிக்கொள்ள வேண்டும்.



# தொழில் நுட்பவியல் சார்பும் சருவதேச மருந்துக் கைத்தொழிலும்: ஓர் ஆராய்ச்சி பரிசீலனை

— சுஞ்ஜெ லால்

முகவுரையும் பின்னணியும்

மருந்துக் கைத்தொழில் இன்று வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகளிலிருந்து தோன்றும் சகல கைத்தொழில் களிலும் மிக்க சர்வதேசத் தன்மை வாய்ந்தவைகளில் ஒன்றாகும். சோஷலிஸ்ட் அல்லாத நாடுகளில் நடைபெறும் மருந்துச் சரக்கு உற்பத்தியில் பெரும் பகுதிக்குக் காரணமாக விளங்கும் ஏறக்குறைய ஐம்பது பிரபல கம்பெனிகள் கிரியாம்சையில் ஒவ்வொரு வளர்ச்சி பெற்ற அல்லது வளர்முகப் பொருளாதாரத்திலும் மருந்துகளை உற்பத்தி செய்வதிலும் ஆத்திரப்படுத்துவதிலும் விற்பதிலும் நேரடியாக ஈடுபட்டுள்ளன, அத்துடன், இத்தகைய நடவடிக்கைகளுக்கு ஊக்கமூட்டுவதற்காகக் காப்பு வரிகளையும் 'கோட்டா' க்களையும் உபயோகித்த நாடுகளில் இறக்குமதி செய்யப்படுவனவற்றிற்குப் பிரதி யீடுகளைக் காணும் பணியை மேற்கொண்ட முதலாவது நிறுவனங்களுக்கு கிடையையும் இடம் பெற்றுள்ளன. இந்த நிறுவனங்கள் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளின் நியமங்களின்படி அசாதாரணப் பருமையுடையனவாக இல்லாதபோதிலும், (41 நிறுவனங்கள் மட்டுமே 1970 ல் 10 மில்லியன் டாலருக்கு மேற்பட்ட மருந்து விற்பனைகளைக் கொண்டிருந்தன. இவற்றுள் மிகப் பெரியதான ரோச் நிறுவனம் 840 மில்லியன் டாலர் விற்பனைவைக் கொண்டிருந்தது) அவற்றின் செயற்பாடுகளில் உள்ள பஸ்தேசியத் தன்மையின் அளவும், அவற்றின் உற்பத்தியினது சமூக முக்கியத்துவமும், அவற்றின் வியாபகத் தன்மையும், அவற்றின் அரசியல்-பொருளாதார பலமும், தொழில் நுட்பவியல் சார்ப்பின் தன்மையையும் விளைவுகளையும் திருஷ்டாந்தப்படுத்துவதற்கு அவற்றை ஒரு முன்மாதிரியாக்குகின்றன. மருந்துக் கைத்தொழிலின் அடிப்படையிலான பண்புகள் சகல பஸ்தேசியக் கைத்தொழில்களினதும் இயல்பான அம்சங்களைச் சுட்டிக் காட்டுகின்றன — இது மற்றக் கைத்தொழில்களைவிட மிகத் தெளிவான, சற்றே மிகைபடுத்திய உருவத்தில் சுட்டிக் காட்டுவதாயிருக்கலாம். மேலும், அதன் செயல் முறைகளில் அண்மையில் ஏற்பட்ட அக்கறை அநேக நாடுகளில் அதனைப் பற்றிப் பெருமளவிலான பயனுள்ள ஆராய்ச்சிக்கு அடிக்கோலியுள்ளமை அதன் அனுசூலத்தைக் கூட்டியுள்ளது.

எங்களுடைய பரிசீலனையை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்பு, மருந்துக் கைத்தொழிலின் பின்னணியை ஈண்டுக் கருக்கமாக விவரிப்போமாக:

(1) மருந்துப் பொருள்களுக்கான மொத்த உலகச் சந்தை வசதி 1967 ல் சுமார் 15 பில்லியன் டாலர் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதில் அமெரிக்கா 30 சதவிகிதத்துக்கும், சோஷலிஸ்ட் கோஷ்டி நாடுகள் 13 சதவீதத்துக்கும், ஏனைய வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகள் 43 சதவீதத்துக்கும், வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகள் யாவும் சேர்ந்து 14 சதவீதத்துக்கு மட்டும் பொறுப்பாயிருந்தன. பிந்திய மதிப்பீட்டோன்று 1973ல் மொத்த உலகச் சந்தை வசதி 23 பில்லியன் டாலராயிருந்ததெனக் கூறுகிறது. அங்ஙனம் ஸ்தாபனத்துக்காக (வர்த்தகம், அபிவிருத்திப் பற்றிய ஐ. நா. மாநாட்டு ஸ்தாபனம்) கட்டுரை ஆசிரியர் (லால், 1975) தயாரித்த சமீபத்திய பரிசீலனை யறிக்கை யொன்று 1971 ல் உலக மருந்து உற்பத்தி 21 பில்லியன் டாலராயிருந்ததெனக் கணக்கிட்டது. இதில் வளர்ச்சி பெற்ற முதலாளித்துவ நாடுகள் 86 சதவீதத்துக்குப் பொறுப்பாயிருந்தன; (ஸ்பெயின் உட்பட) தெற்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் 4 சதவீதத்துக்கும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகள் யாவும் எஞ்சியுள்ள 10 சதவீதத்துக்கும் பொறுப்பாயிருந்தன.

(2) உற்பத்தி ஒரு சில நிறுவனங்களிடமே பெருமளவு குவிந்துள்ளது. சுமார் 5,000 கம்பெனிகளால் உதவப்படும், 1970 ல் ஏறக்குறைய 10 பில்லியன் டாலர் பெறுமதியான மொத்த O. E. C. D. (பொருளாதார ஒத்துழைப்பு - அபிவிருத்திக்கான ஸ்தாபனம்) சந்தை வசதியில்,

சொற்ப தொகையான கம்பெனிகளே (ஏறக்குறைய 50) ஒரு வேளை முழுச் சந்தை வசதியில் 80 சதவீதம் வரை விநியோகித்தன. இதே விதமான உற்பத்திக் குறிப்பு மிகப் பெரும்பாலான வளர்முக நாடுகளில் காணப்படுகிறது. இதற்கான புள்ளிவிவரங்கள் எம்மிடம் உள்ளன.

(3) இந்தக் கம்பெனிகளின் நடவடிக்கைகளிலிருந்து இவை உண்மையில் 'பஸ்தேசிய நிறுவனங்களாகவே' இருக்கின்ற போதிலும், இவற்றின் உடைமையுரிமை இவை எந்த நாடுகளிலிருந்து தோன்றினவோ அந்த நாடுகளிலேயே இருக்கிப் பிடித்து வைக்கப்பட்டிருக்கும் போக்கு காணப்படுகிறது. சுதேசிகளுக்குப் பங்கும் கட்டுப்பாட்டிற்கு அரமும் இருக்க வேண்டுமென்ற மிகக் கண்டிப்பான நிபந்தனைகள் இடப்பட்டுள்ள இந்தியா போன்ற வளர்முக நாடுகளில் கூட அந்நிய ஆஸ்தி மதிப்பும் கட்டுப்பாட்டிற்கு அரமும் மிகக் குறைந்த அளவே குறைக்கப்பட்டுள்ள கைத்தொழில்களில் இக் கைத்தொழிலும் ஒன்றாக இருந்தது.

(4) மருந்துக் கைத்தொழில் பெருமளவு ஆராய்ச்சிச் செறிவுடையதாகும். பிரபல கம்பெனிகள் தங்களுடைய புரள்வு நிதியில் ஏறக்குறைய 10 சதவீதத்தை (சில சமயங்களில் இதற்கு மேற்பட்ட தொகையை) ஆராய்ச்சியின் பேரிலும் அபிவிருத்தியின் பேரிலும் செலவீடுகின்றன. எனினும், இந்த ஆராய்ச்சியிலும் அபிவிருத்தியிலும் பெரும்பகுதி அவற்றின் சொந்த நாடுகளிலேயே நடைபெறுகிறது. கிரியாம்சையில், ஆராய்ச்சி எனச் சொல்லத்தக்க எந்த வேலையும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் நடத்தப்படுவதில்லை. இந்தப் போக்கு மருந்து வகைகளின் ஆக்க உரிமைகளின் உடைமையிலும் பிரதிபலிக்கின்றது. வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகளில் போலவே வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளிலும் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளே இதில் பெருமளவுக்கு அதிகக் கஞ் செலுத்துகின்றன. இவ்விதமாக, பிரிட்டனில் கடந்த தசாப்தத்தில் பதிவு செய்யப்பட்ட புதிய மருந்துகளுக்கான ஆக்க உரிமைகளில் 10 சதவீதத்துக்குக் குறைந்தவையே தேசிய ஆக்க உரிமைகளாக இருந்துள்ளன. இதே சமயத்தில், இந்தியா, சில அல்லது கொலம்பியா போன்ற வளர்முக நாடுகளில், இன்னும்



பதியப்படாதிருக்கும் மருந்துகளுக்கான ஆக்க உரிமைகளின் மொத்த இருப்பைக் கவனிக்குமிடத்து, இந்த விதிதம் 5 சதவீதத்துக்குக் குறைவாகவே இருக்கக்கூடும். ஆராய்ச்சியிலும் அபிவிருத்தியிலும் செலவிடப்படும் பணத்தொகையின் அளவு உற்பத்தியில் செலவிடப்படுவதை விடக் கூட அதிகமாயிருக்கிறது; உதாரணமாக, அமெரிக்காவில் ஆராய்ச்சியிலும் அபிவிருத்தியிலும் தனியார் துறை செலவிடும் மொத்தப் பணத்தொகையில் 20 மிகப் பெரிய கம்பெனிகள் 95 சதவீதத்துக்குப் பொறுப்பாக உள்ளன; பிரிட்டனில் 4 மிகப் பெரிய கம்பெனிகள் மொத்தச் செலவு தொகையில் 70 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்ட தொகைக்குப் பொறுப்பாயுள்ளன.

மருந்துக் கைத்தொழிலைப் பொதுவாகப் படம் பிடித்துக் காட்டப் போதியவை கூறப்பட்டுள்ளன: ஒரு சில கம்பெனிகள் மட்டுமே சந்தையைப் பெருமளவில் கட்டுப்படுத்தி வரக் கூடியதாகப் பரந்து விரிந்துள்ள கைத்தொழில் — பிரதானமாக 5 அல்லது 6 நாடுகளைச் சேர்ந்த ஒரு சில, ஒப்பியல் ரீதியில், பிரமாண்டமான கம்பெனிகள் சோஷலிஸ்ட் அல்லாத முழு உலகத்திலுள்ள முத்திரைக்கு உற்பத்தி ஆராய்ச்சி முறையில் ஆதிக்கஞ் செலுத்தி வரும் நிலைமை. தொழில் நுட்பவியலில் அபிவிருத்தியடைந்துவரும் நாடுகள் இருந்து வருகின்றன; இந்த நாடுகள் மருந்துக் கைத்தொழிலில் தொழில் நுட்பவியல் ரீதியான முன்னேற்றத்தைச் சாதிக்க எதுவுமே செய்யவில்லை; மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பல்தேசியக் கம்பெனிகளின் தாய் நாடுகளில் செய்யப்படும் ஆராய்ச்சிகளையே அநேகமாக முற்றாக நம்பியிருந்து வந்துள்ளன ஆகிய உண்மைகளை இடித்துரைக்கத் தேவையில்லை. எனினும், பல்தேசியக் கம்பெனிகளிடையே லைசென்ஸ் (வணிக அனுமதிப் பத்திரம்) மாற்றம் சர்வசாதாரணமாக நடைபெற்று வருகிறது என்பதைக் கவனிக்க வேண்டும். இதற்கு ஒரு குறிப்பிட்ட கம்பெனிக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டில் போதிய சந்தை வசதி இல்லாதிருப்பது ஒரு காரணம், அல்லது இவ்விதமாகச் சந்தைகளைச் சௌகரியமாகப் பிரித்துக்கொள்ள முடிவது இன்னொரு காரணம். வளர்முக நாடொன்றில் சுதேசிகளுக்குச் சொந்தமான

கம்பெனிகள் ஏற்கனவே ஒரு வலுவான சந்தை நிலையை ஸ்தாபித்திருந்தாலொழிய மற்றப்படி இது அக் கம்பெனிகளுக்கு நன்மை பயப்பதில்லை. எனினும், சுதேசிகளுக்குச் சொந்தமான கம்பெனியொன்று இந்த நிலையை அடைந்து விடுமானால், அந்நியருக்குச் சொந்தமான பல்தேசியக் கம்பெனிகள் அதை விலைக்கு வாங்கிவிட முயல்வதுண்டென அர்ஜென்டினா உதாரணம் எடுத்துக் காட்டுகின்றது.

மருந்துத் தொழில் நுட்பவியலை இடமாற்றுவதற்கான பிரதான வழி முற்றிலும் அந்நியருக்குச் சொந்தமான அல்லது அந்நியரின் கட்டுப்பாட்டிலுள்ள உப கம்பெனிகளில் நேரடியாக முதலீடு செய்வதாயிருந்துள்ளது. அநேக லைசென்சுகள் வளர்முக நாடுகளிலுள்ள சுதேசிகளுக்குச் சொந்தமான கம்பெனிகளுக்கு விற்கப்பட்டுள்ள அதே வேளையில், சமீபத்திய - பயனுள்ள (எவ்வளவோ இலாபகரமான) தொழில் நுட்பவியல் பல்தேசியக் கம்பெனிகளால் இறுக்கமாகப் பிடித்து வைக்கப்பட்டுள்ளது. பல்தேசியக் கம்பெனிகள் வளர்முக நாடுகளிலுள்ள சுதேசக் கம்பெனிகளுக்கு லைசென்ஸை வழங்குவதை விட நேரடியாகத் தொழில் நுட்பவியலைச் சொந்த இலாபத்துக்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளப் பல்தேசியக் கம்பெனிகள் விரும்பியுள்ளது இயற்கையே (இதனால் மருத்துவத்துக்குச் சுதேச சிகிச்சை முறைகள் உதவியுள்ள மகத்தான சேவைகளுக்குக் களங்கம் சுற்பிப்பதாகக் கருதி விடலாகாது; எனினும், நவீனமேனாட்டி மருந்துகளை உற்பத்தி செய்யும் “கைத்தொழிலை”ச் சுட்டிக் காட்டுவதே இந்த ஆராய்ச்சிக் கட்டுரையின் நோக்கமாகும்.)

மருந்துக் கைத்தொழிலின் இவ்வகையான சர்வதேசக் கட்டுக்கோப்பின் பொருளாதார உட்பொருள்கள் என்ன? இவற்றைக் கூறுபடுத்தி ஆராய்வதற்குரிய அறிவார்ந்த வழி சந்தைச் சக்தி — ஒரு சந்தையில் ஆதிக்கஞ் செலுத்துவதற்கும் போட்டியுள்ள ஒரு நிலைமையில் சாத்தியமாவதை விட அதிக இலாபங்களைச் சம்பாதிப்பதற்கும் கம்பெனிகள் கொண்டுள்ள வணிக சக்தி — என்னும் கருத்தை உபயோகிப்பதும், மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பல்தேசியக் கம்பெனிகளுக்கு அபாரமான சந்தைச் சக்தி உண்டா?

இச் சந்தைச் சக்தியின் மூலங்கள் யாவை? அதன் பிரயோகம் சமூகத்தின் மீது திணிக்கும் செலவுகள் என்ன? என்பதைக் காண்பதுமாகும். பின்வரும் பகுதிகளில் நாம் இப் பிரச்சினைகளை வரிசைக்கிரமமாகப் பரிசீலனை செய்வதுடன், தொழில் நுட்பவியல் சார்பு வளர்முக நாடுகளுக்கு உண்டாக்கும் சந்தைச் சக்தியின் செலவுகளைக் குறைக்க அந்நாடுகளுக்குத் திறந்திருக்கும் கொள்கைகளையும் கவனிப்போம். இறுதிப் பகுதியில் இவ்வாராய்ச்சிக் கட்டுரையின் பிரதான முடிவுகளைக் காண்போம்.

**மருந்துக் கைத்தொழிலில் சந்தைச் சக்தி**

சர்வதேச மருந்துக் கைத்தொழிலில் சந்தைச் சக்தி இருந்து வருவதற்கு வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளிலும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளிலும் அதன் செயல் முறையின் சில குறிப்பிட்ட தன்மைகளே காரணம் என்பதையும் ஆதலால் அதன் செலவுகள் இருவகை நாடுகளுக்கும் பொருந்தும் என்பதையும் ஆரம்பத்திலிருந்தே கவனிப்பது முக்கியமாகும். வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் சமூகச் செலவுகள் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளிலுள்ளதைவிட உயர்வானவையாயிருக்கின்றன என்று நாம் வாதிப்போம். ஆனால் இதைக் கொண்டு முந்திய நாடுகள் மட்டுமே இக்கஷ்டத்துக் காளாகின்றனவென்று அர்த்தம் பண்ணிவிடலாகாது. எனினும், இப்படிச் சொல்லும் போதே, வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் மருந்துக் கைத்தொழில் செயற்படுவதனால் சமூக சேம நல நஷ்டம் ஏற்படுவதுடன் பெரிய கம்பெனிகளுக்கு அனுகூலமாக (வளர்ச்சிபெற்ற முழு உலகுக்குள்ளும்) உள்நாட்டு மறு விநியோகமும் நடைபெறுகிறது. இதே வேளையில் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் இதுனால் சமூக சேம நல நஷ்டத்துடன் (வளர்ச்சி குன்றிய முழு உலகிலிருந்தும்) வெளிநாடுகளுக்கு வருமானம் மறு விநியோகமும் நடைபெறுகிறது. சந்தைச் சக்தியின் விளைவுகளை ஆராயும் பகுதியில் இதனை மீண்டும் கவனிப்போம். முதலில் சந்தைச் சக்தியை எடுத்துக் காட்டும் குறியீடுகளையும் அதன் மூலங்களையும் விவரிப்போமாக.



சந்தைச் சக்தியைக் காட்டும்  
குறியீடுகள்

தற்கால உலகிலுள்ள உற்பத்திக் கைத்தொழிலில் பெரும் பகுதியைப் பொறுத்தவரை, சிறு தொகையான கம்பெனிகளே சந்தையைக் கட்டுப்படுத்தி வருகின்றன — ஒரு சில பெரிய கம்பெனிகளே உற்பத்தியில் ஆதிக்கஞ் செலுத்தி வருகின்றன. அத்துடன், இந்த உற்பத்திக் குவிப்பின் அளவு ஒவ்வொரு முறையும் அதிகரித்துவரும் போக்கும் காணப்படுகிறது. இத்தகைய ஒரு நிலைமையில், அநேகமாக இந்தக் கம்பெனிகள் யாவும், பொருளாதார ரீதியாகச் சிறந்த போட்டியுள்ள ஒரு நிலைமையுடன் ஒப்பிடுகையில், சந்தைச் சக்தியைக் கொண்டுள்ளனவென்று கூறலாம். மேலும், எந்தக் கம்பெனியும் வெளிநாடு செல்வதற்கு சந்தைச் சக்தியின் ஏதாவதொரு விசேஷ மூலத்தைக் கொண்டிருப்பது ஓர் அவசியமான நிபந்தனையாகுமென நேரடிமுதலீட்டைப் பற்றிய புதிய தத்துவங்களும் பல் தேசியக் கம்பெனிகளின் வளர்ச்சியும் வாதிக்கின்றன. இந்தப் பொதுக் காரணங்களினால், மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பல்தேசியக் கம்பெனிகள் மற்றும் உற்பத்திக் கைத்தொழில் சம்பந்தமாக சந்தைச் சக்தியின் ஒரு குறிப்பிட்ட 'சாதாரண' அளவைக் கொண்டிருக்குமென்று நாம் எதிர்பார்ப்போம். எனினும், சந்தைச் சக்தியை எடுத்துக் காட்டும் சில குறியீடுகளை நோக்கினால், நிலைமை இப்படியில்லை என்பது தெரியவரும். மருந்துக் கைத்தொழில் ஈடுபட்டுள்ள பல்தேசியக் கம்பெனிகள் சந்தைச் சக்தியை அசாதாரண அளவில் கொண்டுள்ளன. (ஒரு சில தனிப்பட்ட கம்பெனிகள் சற்றே நீண்ட காலத்துக்குத் தொழில் நுட்பவியலில் ஏகபோக உரிமைகளை இறுக்கிப் பிடித்துக் கொண்டிருந்திருக்கலாமெனினும்) உற்பத்திக் கைத்தொழிலில் பல்தேசியக் கம்பெனிகள் கொண்டுள்ள சந்தைச் சக்தியின் அளவை வேறெந்தக் கைத்தொழிலும் மிஞ்சவில்லை.

மருந்துக் கைத்தொழிலுக்கான சந்தைச் சக்தியை எடுத்துக் காட்ட நாம் நான்கு வசதியான குறியீடுகளை உபயோகிக்கலாம் — குவிப்பு, இலாபத்தரும் தன்மை, விலை வித்தியாசங்கள், உற்பத்திப் பொருள் வேறுபாடு, சந்தைப்படுத்தும் செலவு.

குவிப்பு: மருந்துப் பொருள்களின் உற்பத்தியில் குவிப்பின் அளவை நாம் ஏற்கனவே விவரித்திருக்கிறோம். எனினும், முந்திய புள்ளி விவரங்கள் உண்மை நிலையை எடுத்துக் காட்டுவதாயில்லை. மருந்துச் சந்தை ஒரே இயல்புள்ளதல்ல; ஒன்றுக்கொன்று முற்றிலும் வித்தியாசமாக யுள்ள அநேக உப சந்தைகள் உள்ளன. பெரிய கம்பெனிகள் குறிப்பிட்ட உப குழுக்களில் விசேஷ சிரத்தை காட்டுகின்றன. பெரிய குழுக்களில் ஒவ்வொன்றிலும் மிகப் பெரிய 4 கம்பெனிகள் 60 - 80 சதவீத உற்பத்திக்குப் பொறுப்பாயுள்ளன. மேலும், இந்தக் குவிப்பு ஒவ்வொரு முறையும் தொடர்ந்து ஸ்திரமாயிருந்துவரும் போக்கு காணப்பட்டுள்ளது. எனினும், புதிய மாறுதல்கள் வரும் வேகம் பொதுவாகக் குறைவதுடன், பெரிய கம்பெனிகள் சம்பந்தப்பட்ட துறைகளில் கிளைகளை அமைத்து வருகின்றன. உலகின் மிகப் பெரிய மருந்துக் கம்பெனியான சுவிட்சர்லாந்தைச் சேர்ந்த ஹோஃப்மன் லா ரோச் எம்க்குத் தகவல்கிடைக்கக்கூடியதாயுள்ள நாடுகளிலுள்ள மனக்கவலை போக்கும் மருந்துச் சந்தையில் 70 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்டதற்குப் பொறுப்பாயுள்ளது; இதைப் பற்றி நாம் ஏன் குறிப்பிடுகிறோமென்றால், மற்றும் சந்தர்ப்பங்களில் ரோச் உதாரணத்தை நாம் உபயோகிக்க வேண்டியிருக்கும் என்பதாலாகும்.

இலாபத்தரும் தன்மை: இது ஒரு கைத்தொழிலின் சந்தைச் சக்தியை மிகத் தெளிவாக எடுத்துக் காட்டும் குறியீடுகளில் ஒன்றாகும். மருந்துக் கைத்தொழில் தனது செயல் துறைகள் யாவற்றிலும் மிக நீண்ட காலம் வரை மிகப் பெருந்த இலாபத்தரும் உற்பத்திக் கைத்தொழில்களில் ஒன்றாக இருந்து வந்திருக்கிறது. உதாரணமாக, அமெரிக்காவிலே, மருந்துக் கம்பெனிகள் யாவும் 1966 ல் இடப்பட்ட மூலதனத்தின் மீது 21 சதவீத இலாபத்தை ஈட்டின. இதனுடன் ஒப்பிடுகையில், சகல உற்பத்திக் கைத்தொழில்கள் சம்பந்தமாகவும் ஈட்டப்பட்ட இலாபம் 13 சதவீதத்தை விடக் குறைவாகும். மேலும், மிகப் பெரிய கம்பெனிகள் சிறிய கம்பெனிகளை விடக் குறிப்பிடக் தக்கவாறு அதிக இலாபம் பெறுகின்றனவெனத் தோன்றுகிறது. இந்தக்

கைத்தொழில் முழுவதும் நீண்ட காலங்களுக்குத் தனது சம்பாத்திய சக்தியில் அசாதாரண ஸ்திரத்தைக் காட்டியுள்ளது. இந்தியாவில், நடுத்தரக் கம்பெனிகளும் பெரிய கம்பெனிகளும் 1965 லிருந்து 1971 வரை ஒவ்வொரு வருடமும் இடப்பட்ட மூலதனத்தின் மீது வரிக்கு முன்பு 20 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்ட இலாபங்களைப் பெற்றுள்ளன — நடுத்தரக் கம்பெனிகள் பெரிய கம்பெனிகள் யாவும் பெற்றுள்ள 10 சதவீதத்துக்கும் குறைவான இலாபம் இதனுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கத் தக்கது; இந்த ஆறு வருட காலத்தில் உற்பத்தி செய்யும் — உற்பத்தி செய்யாத 23 பகுதிகளில் மருந்துக் கைத்தொழில் தொடர்ந்து மிக அதிக இலாபம் பெற்று வந்திருக்கிறது. இதற்கு ஒரேயொரு விதிவிலக்கு — 1970 - 71 ல் கனிப்பொருள் எண்ணெய்கள் இதனை இலேசாக மிஞ்சின. ரோச் கம்பெனி 1966 - 72 வருடங்களிலே, அதன் விலைகள் இங்கிலாந்தில் உலகத்திலேயே மிகக் குறைவாயிருந்த போது, ஏகபோக உரிமைகள் கமிஷனின் (1973) மிதமான மதிப்பீடுகளின்படி, பிரிட்டனில் இடப்பட்ட மூலதனத்தின் மீது (இட மாற்றவிலை நிர்ணய இலாபங்கள் உட்பட) 70 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்ட இலாபத்தை அதன் பிரசித்தி பெற்ற சாந்தியாக்கு மருந்துகள் சம்பந்தமாக ஈட்டியது இந்த அடிப்படையில் அக் கம்பெனி தனது உலக வியாபக நடவடிக்கைகளில் 150 - 200 சதவீத இலாபத்தை ஈட்டி வந்திருக்கலாம். இந்தியாவில், அக் கம்பெனியின் அறிவிக்கப்பட்ட இலாபங்கள் நிகர மதிப்பில் 65 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்டதாகவும், இடப்பட்ட நிகர மூலதனத்தில் 60 சதவீதத்துக்கு மேற்பட்டதாகவுமிருந்தன. இது மற்றும் மருந்துக் கம்பெனிகள் பெற்ற சராசரி இலாபங்களைவிட எவ்வளவோ அதிகமாகும்.

மேலும், இந்தியாவிலுள்ள அந்நியரின் கட்டுப்பாட்டிலிருக்கும் 33 பிரபல மருந்துக் கம்பெனிகள் 6 பிரதான உள்நாட்டுக் கம்பெனிகளைவிட எப்பொழுதும் அதிக இலாபங்களைப் பெற்று வந்திருப்பதுடன், அந்நியரின் கட்டுப்பாட்டிலிருக்கும் மற்றெல்லா வகையான வியாபார - கைத்தொழில் முயற்சிகளையும்விட அதிக இலாபங்களையும் பெற்று வந்துள்ளன.



இடமாற்ற விலை நிர்ணயப் பிரச்சினைகள் இலாபத்தரும் தன்மைபற்றி எண்டு கூறப்பட்ட புள்ளி விவரங்களின் நம்பகத்தன்மையைக் குறைக்கும் அதே சமயத்தில், மறைவாக அனுப்பப்படும் பணங்கள் சம்பந்தமாகச் செய்யப்படும் ஒரு சரிக்கட்டுகை இலாபங்களை உயர்த்த மட்டுமே பயன்படுமென்பது திண்ணம். ஏனென்றால் கழிவுக்காக இந்த வழியை உபயோகிக்கும் பிரதான கைத்தொழில் இதுதான் எனத் தோன்றுகிறது. (இதை மீண்டும் கீழே கவனிப்போம்.)

விலை வித்தியாசங்கள்: மற்றும் உற்பத்தியாளர்களை விட உயர்ந்த விலைகளைப் பெறுவதற்கும் வித்தியாசமான சந்தைகளுக்கிடையே வித்தியாசமான விலைகளை நிர்ணயிக்கும் முறையைக் கைக்கொள்வதற்கும் சந்தைத் தலைவர்களுக்குள்ள திறமையும் சந்தைச் சக்தியை எடுத்துக் காட்டுவதற்கு உபயோகிக்கப்பட முடியும். மருந்துக் கைத்தொழிலில் இவ்விரு வகையான வித்தியாசங்காட்டும் முறைகளும் பெயர் பெற்றவையாகும். பெரிய கம்பெனிகளால் பெரும்பாலும் உற்பத்தி செய்யப்படும் வர்த்தகக் குறியுள்ள ரகம் குறிப்பிடப்படும் மருந்துகள் இவற்றிற்குச் சமமான பொது மருந்துகளைவிட (1000 சதவீதம் வரை) அதிக விலை யுள்ளவையாயிருக்கின்றன. எத்தகைய ஆக்க உரிமைப் பாதுகாப்பு இல்லாத போதிலும், பெரிய கம்பெனிகளின் சந்தைப் பாங்குகளைப் பாதிக்காது, இந்த விலைமை தொடர்ந்து இருந்து வருகிறது. இவ்விதமாக, ரேச் கம்பெனியின் லிப்ரியம் என்னும் மருந்துக்குப் பிரிட்டனிலும் இத்தாலியிலும் போட்டிக் கம்பெனிகளின் மருந்துகளுண்டு. அம் மருந்துகள் 25 - 30 சதவீதம் குறைந்த விலைகளில் விற்கப்படுவதால் சந்தையில் அக் கம்பெனிகள் முன்னேற முடியவில்லை; இந்தியாவில் சிறிய கம்பெனிகளால் 90 சதவிகிதம் குறைந்த விலைகளில் சம மருந்துகளை விநியோகிக்க முடிகிறது. அதே மருந்து அதே நாட்டில் பெருமளவு வித்தியாசப்படும் விலைகளில் விற்கப்படுகிறது — இவ்விதமாக லிப்ரியம் வித்தியாசமான அமெரிக்கச் சந்தைகளில் — அல்லது வித்தியாசமான நாடுகளுக்கிடையே — விலை வித்தியாசங்கள் 243 சதவீதத்தை எட்டும்படியாக விற்கப்படுகின்றது — ரேச் கம்பெனியின் வேலியம் எனும் மருந்து பிரிட்ட

னில் போல (அதன் விலை ஏகபோக உரிமைகள் மிஷனால் அதன் ஆதி விலை மட்டத்தில் 25 சதவீதத்துக்கு வெட்டப்படுவதற்கு முன்பு) ஆஸ்திரேலியாவில் இரு மடங்கு விலையிலும் கவிட்ஸர்லாந்தில் 6 மடங்கு விலையிலும் விற்கப்படுகிறது.

உற்பத்திப் பொருள் வித்தியாசம் சந்தைப்படுத்தும் செலவுகளும்: இவற்றைச் சந்தைச் சக்தியை எடுத்துக் காட்டும் குறியீடுகளாகவும் மூலங்களாகவும் கொள்ளலாம்: ஒரே இயல்புள்ள உற்பத்திப் பொருள்களைக் கொண்ட ஒரு கைத்தொழிலில், பெரிய கம்பெனிகள் தங்களுடைய ரகங்களை வேறுபடுத்தி அவற்றை விளம்பரஞ் செய்வதன் மூலம் விசேஷ நல உரிமைகளுள்ள நிலைகளைச் சிருஷ்டிக்க முடியாது, மருந்துக் கைத்தொழிலில், ஒரே விதமான மருந்துக் குணங்களைக் கொண்ட மருந்துகளுக்கிடையே கூட உற்பத்திப் பொருள் வித்தியாசங்கள் பெருமளவில் உள்ளன. உதாரணமாக, அமெரிக்காவில் ஏறக்குறைய 700 மருந்துகள் சுமார் 35,000 பெயர்களில் விற்கப்படுகின்றன. சர்வதேச மருந்துக் கம்பெனிகள் கட்டுப்பாடினிச் சுதந்திரமாக நடைபெறும் சகல நாடுகளிலும் இதேபோன்ற நிலைமையே நிலவுகிறது. மருந்துக் கைத்தொழிலில் சந்தைச் செலவுகள் மிக உயர்வாயுள்ளன — அமெரிக்காவில் அதன் ஆராய்ச்சி அபிவிருத்திச் செலவுகளைப்போல் மூன்றிலிருந்து நான்கு மடங்கு வரை உயர்வாகவும், விற்பனவுகளின் பெறுமதியில் சுமார் மூன்றிலொரு பங்கு சில சமயங்களில், விற்கப்படும் சரக்குகளின் விலைகளை மிஞ்சுவதற்குப் பொறுப்பாகவும் உள்ளன. பிரிட்டனில் சந்தைச் செலவுகளின் மட்டம் சற்றே குறைவாயிருக்கிறது: ஆனால், கம்பெனிகள் “உரிய பொறுப்புடன்” நடந்து கொள்ளத் தவறிவிட்டனவென்று ஸெயின்ஸ்பரி கமிட்டி (1967) குறிப்பிடும் அளவுக்கு இன்னும் உயர்வாகவே உள்ளது: 1967 ல் மருந்துக் கைத்தொழில் அமெரிக்காவிலுள்ள மொத்தம் 27 கைத்தொழில்களின் விளம்பரங்களில் மிதப் பெரிய தனியொரு பங்கான 17 சதவீதத்துக்குப் பொறுப்பாயிருந்தது; அதே ஆண்டில் அதன் விற்பனவுகள் மொத்த விற்பனவுகளில் 5 சதவீதத்தை விடக் குறைவாயிருந்தன. வளர்ச்சிக்குரிய ஊக்குவிப்புச் செலவு

கள் பற்றிய தரவுகள் மிகப் பெரும்பாலான வளர்ச்சிகுன்றிய நாடுகள் சம்பந்தமாகக் கிடைக்க வில்லையெனினும், இந்தியா அர்ஜென்டினா கொலம்பியா ஆகியன சம்பந்தமாகக் கிடைக்கும் சில சான்றுகளிலிருந்து இதே நிலையே நிலவுகின்றது. அமெரிக்காவில் மட்டும் இதற்காகச் செலவிடப்படும் பணத்தொகை இந்தியாவில் உபயோகிக்கப்படும் மருந்துகளின் மொத்தப் பெறுமதியை விட 3 மடங்குக்கு மேலுள்ள தென்ற உண்மையிலிருந்து சந்தைப்படுத்தும் செலவுகளின் அவைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளலாம்.

ஆதலால், சகல அம்சங்களையும் கவனிக்கும் போது, மருந்துக் கைத்தொழில் மிகப் பெருமளவிலான சந்தைச் சக்தியைக் கொண்ட — அதில் ஆதிக்குஞ் செலுத்திவரும் ஒரு சில பல்தேசியக் கம்பெனிகளிடம் குவிந்துள்ள — அக்கம்பெனிகள் நடைபெறும் சகல பிரதேசங்களிலும் மிக நீண்டகாலம் வரை சேதமுறுது உறுதியாகப் பாதுகாக்கப்பட்டுவரும் ஒரு கைத்தொழிலாக விளங்குகிறது, இதற்கான சாட்சியம் பூரண நிலையை அடையவில்லை; நிலைமையை எடுத்துக் காட்டுவதாகவே இன்னும் உள்ளது: ஆனால், இந்தப் பொதுப்படையான முடிவைச் சந்தேகிப்பதற்கோ அல்லது புதிய கண்டறிக்கைகளில் அது நிராகரிக்கப்பட்டு விடுமென்றே எண்ணுவதற்கு எத்தகைய காரணமில்லை.

### சந்தைச் சக்தியின் மூலங்கள்

மருந்துக் கைத்தொழிலில் சந்தைச் சக்திக்கு இரு பிரதான மூலங்கள் — தொழில் நுட்பவியல், சந்தைப்படுத்தும் முறை — உள்ளன. மற்றும் கைத்தொழில்களில் சந்தைச் சக்திக்கு உதவக் கூடிய கிடைத்தற்கரிய மூலவளமொன்றையோ அல்லது பெரும் சிக்கனங்களையோ அடைவது போன்ற மற்றும் காரணிகள் மருந்துக் கைத்தொழிலில் அவ்வளவு முக்கியமல்ல. ஏனென்றால், மருந்துக் கைத்தொழிலில் உபயோகிக்கப்படும் பொருள்களில் பெரும்பாலானவை ஒன்று சேர்க்கப்படும் பொருள்களாக அல்லது ஒப்பியல் ரீதியில் அபரிமிதமாகக் கிடைக்கும் பொருள்களாக உள்ளதுடன், உற்பத்தியில் பெரும் சிக்கனங்களைச் செய்வதென்பதும் கிரியாய்சையில் காணப்படவில்லை.



தொழில் நுட்பவியல்: இது ஆராய்ச்சிச் செறிவுள்ள ஒரு கைத்தொழில் எனக் குறித்துக் கொண்டு நாம் ஆரம்பித்தோம். பிரபல கம்பெனிகள் அருவிபேரல் சந்தைப் படுத்தக்கூடிய புதிய மருந்துகளை உற்பத்தி செய்து வெளித் தள்ளும் முறையில் அடிக்கடி பெரிய மாறுதல்களைச் செய்கின்றன — ஆனால் எப்பொழுதும் இப்படிச் செய்வதில்லை — எனினும், மிகப் பெரிய ஆராய்ச்சி ஸ்தாபனங்கள் நடுத்தர பரிமாணமுள்ள ஸ்தாபனங்களைப் போல (ஆராய்ச்சி அபிவிருத்திச் செலவுகளுக் கெதிராக அளவிடப்படும் புதிய மாறுதல்கள் ரீதியில்) அவ்வளவு உற்பத்தி செய்வதில்லை. அஃதெப்படியிருப்பினும், பெரிய கம்பெனி லின் சந்தைச் சக்திக்குச் செய்யப்படும் பங்களிப்புக்கு மூன்று மூலங்களைக் காட்டலாம்.

(அ) கம்பெனிகளுக்குள் ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்கும் செய்யப்படும் செலவுகள், நாம் சுட்டிக் காட்டியவாறு, சந்தைத் தலைவர்களிடையே மிகப் பெருமளவுக்குக் குவிந்துள்ளன.

(ஆ) உற்பத்திப் பொருள்கள் அல்லது உற்பத்தி முறைகள் சம்பந்தமான ஆக்க உரிமைகள் அல்லது இரண்டும் — மருந்துகைத் தொழிலிலுள்ள உற்பத்தி சம்பந்தமான தொழில் நுட்பவியல் மற்றும் அநேக ஆராய்ச்சிச் செறிவுள்ள கைத்தொழில்களிலுள்ளது போலில்லை; அதைப் பிரதிப்படுத்துவதும் மிகக் கடினமாகும்; ஒரு புதிய மருந்து உற்பத்தி செய்யப்பட்டு விட்டால், அப்பொழுது அதனைப் பிரதிப்படுத்துவது மிகச் சலபம். ஆதலால், இக்கைத்தொழிலில் ஆக்க உரிமைகளின் பங்குப்பணி பெரும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததற்கும். தனது புதிய மாறுதல்களைப் பாதுகாக்க, ஆக்க உரிமையினால் உண்டாக்கப்படும் ஏசுபோக உரிமையைச் சார்ந்திருக்கும் ஒரேயொரு பெரிய கைத்தொழில் இப்பொழுது, ஒரு வேளை, இதுவாக இருக்கலாம். ஆக்க உரிமைகள் சந்தைச் சக்தியின் ஒரு மூல ஊற்றாகும். புதுமைகளை (புதிய மாறுதல்கள்) க்களவாடுவதின்மீதும் போட்டி உற்பத்தியாளர்களை இவை தடுத்து விடுகின்றன என்பது மட்டும் இதற்குக் காரணமல்ல. ஆனால், இதற்குமதிக்கே ஏசுபோகமாகக் கொள்ளவும், சம்பந்தப்பட்ட கம்பெனி உற்பத்தியை ஆரம்பிக்காத நாடுகளில் உள்நாட்டு உற்பத்தியைத் தடுக்கவும் ஆக்க

உண்மைகளை உபயோகிக்க முடியும் என்பதும், ஆக்க உரிமை மீறல்களை எதிர்த்து வழக்காடுவதற்குரிய சட்ட நடவடிக்கைச் செலவுகள் உயர்வாயிருப்பதால் இது சிறிய கம்பெனிகளுக்கு ஒரு தடைக்கல்லாக இருப்பதுடன் பிரஸ்தாப கம்பெனியின் வழக்கு நியாயமாகவும் இருக்கலாம் என்பதும் காரணமாகும்.

(இ) ஆராய்ச்சிக்கு அரசாங்க ஆதரவு: மருந்துச் சரக்குகள் சம்பந்தமான 'அடிப்படை' ஆராய்ச்சியின் பேரில் அரசாங்கச் செலவுகள் மிக உயர்வாயுள்ளன வென்பது பொதுவாக உணரப்படுவதில்லை. பிரிட்டனிலும் அமெரிக்காவிலும் இச் செலவுகள் ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்கும் தனியார் செலவிடும் மொத்தப் பணத்தொகையை விட 200 - 300 சதவீதம் மேற்பட்டனவாகும். இவ்வகையான ஆராய்ச்சியின் பெறுபெறுகள் மருந்துகைக் கம்பெனிகளுக்கு மேலும் அபிவிருத்தியடைவதற்காகப் பொதுவாக இலவசமாக அல்லது மிகக் குறைந்த செலவில் வழங்கப்படுகின்றன — இவ்விதமாக இலாபகரமான சுரண்டலை நடத்துவதற்காக ஆராய்ச்சியினதும் அபிவிருத்தியினதும் தலைவர்களுக்குப் பண உதவியுடன் கூடிய ஓர் உள்ளீடு வழங்கப்படுகிறது. 'அடிப்படை' ஆராய்ச்சியைச் சந்தை வசதியை நோக்காகக் கொண்ட பரிசோதனைகள் — அபிவிருத்தியிலிருந்து தனியாகப் பிரித்தெடுப்பதற்கு ஏதாவது நியாயமான காரணமிருக்கலாம். அதே வேளையில், 'தொழிற்பாட்டின் பகுப்பு' தற்போது உள்ளவாறு ஒன்றில் இயற்கையாக ஏற்பட்டதா அல்லது சமூக ரீதியில் இஷ்ட பூர்வமாக ஏற்பட்டதா என்பது தெளிவாகத் தெரியவேயில்லை. மாறாக, அது எழுந்துள்ளதற்கு, தனியார் கைத்தொழில் முயற்சியொன்றில் மிக்க இலாபத்தரும் ஆராய்ச்சிப் பகுதிகளே தனியார் கம்பெனிகளுள்ளேயே வைக்கப்பட்டு பூரணமான மருந்துகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு உத்தியோக பூர்வமான ஸ்தாபனங்கள் நெறிப்படுத்தப்படாமையே காரணமாகும் அரசாங்க ஆதரவில் நடைபெறும் ஆராய்ச்சியும் அபிவிருத்தியும் தனியார் ஆதரவில் நடைபெறும் ஆராய்ச்சியையும் அபிவிருத்தியையும் விடத் திறமைக் குறைவாக உள்ளன என்பதை இப்பொழுது இருந்துவரும் சொற்பசாட்சியம் எடுத்துக் காட்டவில்லை

என்பதைப் பற்றிக் கீழே வாதிப்போம். எனினும், இப்பொழுது விவகாரங்கள் உள்ள நிலையில், அரசாங்க ஆராய்ச்சியின் ஒரு பகுதி தனியார் கம்பெனிகளின் சந்தைச் சக்திக்கு உதவவில்லை.

மருந்துகைத் தொழிலின் சார்பில் பரிந்து பேசுவோர் அதன் உயர்ந்த இலாப மீட்டலை நியாயமென நிரூபிப்பதற்காக அதன் ஆராய்ச்சி நடவடிக்கைகளிலும் அபிவிருத்தி நடவடிக்கைகளிலும் உள்ள அபாய ஏதுக்களையும் அந்நடவடிக்கைகளின் நீண்ட கர்ப்பகாலத்தையும் அடிக்கடி சுட்டிக் காட்டுகின்றனர். அநேக தனியார் ஆராய்ச்சித் திட்டங்கள் அபாய ஏதுக்கள் கொண்டவை என்பதையும், அத் திட்டங்களில் பெரும்பாலானவை ஒருபோதும் நிறைவேய்துவதில்லை என்பதையும் நிச்சயமாக ஏற்றுக்கொள்ளத்தான் வேண்டும்; முழுத்துறையிலும் விஞ்ஞான அறிவு பரவியுள்ள நிலையில் புதுமைகளைச் செய்யும் நடவடிக்கைகளின் வேகம் கடந்த தசாப்தத்தில் குறைந்துள்ளது என்பதையும் ஏற்றுக் கொள்ளத்தான் வேண்டும். எனினும், பெரிய, நன்கு வேறுபடுத்தி யமைக்கப்பட்ட ஆராய்ச்சி வேலைத் திட்டமொன்றில் பேரபாய ஏதுக்கள் உள்ளன என்பதை இது நிரூபிக்கவில்லை; உண்மையில், புதுமைகளைச் செய்யும் பிரபல கம்பெனிகள் நீண்ட காலங்களில் வெற்றிப் பெறுபெறுகளை நியாயமான அளவில் காண்கிறார்கள் எனத் தோன்றுகிறது. ஆனால் அதுவும் உயர்ந்த இலாபங்களை நியாயப்படுத்தவில்லை. ஏனென்றால், இலாபங்களுக்குச் சமாதானங் கூறுவதில் இந்த அபாய ஏதுக்கள் ஒரு குறிப்பிடத்தக்க காரணியாக அமைந்துள்ளன என்று மின்னணுக் கணியின் உதவியுடன் செய்யப்பட்ட பொருளாதாரத் தரவுகளின் பகுப்பாராய்வும் தனிப்பட்ட கம்பெனிகளின் பரிசீலனையும் எடுத்துக் காட்டத் தவறுகின்றன. மேலும், மற்றும் கைத்தொழில்களுடன் ஒப்பிடுகையில், மருந்துகைத் தொழில் 'கண்டு பிடிப்புக்கும்' 'புதுமைக்கும்' (அஃதாவது உற்பத்திப் பொருள் அபிவிருத்தி) இடையே ஒப்பியல் ரீதியில் ஒரு குறுகிய காலத்தைக் கொண்டிருப்பதாகவே தோன்றுகிறது. எனவே, கர்ப்ப காலங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு அசாதாரணமாக உயர்ந்த இலாபங்க



ளுக்கு நியாயங் கூறுவது சமுசய மூட்டுவதாகும்.

சந்தைப் படுத்தல் — கைத் தொழிலின் சந்தைச் சக்தியை வளர்ப்பதில் சந்தைப்படுத்தலின் பங்குப் பணியை அளவுமீறி வற்புறுத்தத் தேவையில்லை; அது இத்தகைய சக்திக்குத் தொழில் நுட்ப வியலைவிட மிக முக்கியமான ஒரு மூலமாக இருக்கலாம். இதற்கு மூன்று காரணங்கள் உள்ளன.

(அ) கொள்வனவாளரையும் முடிவு செய்பவரையும் தலியாகப் பிரித்து வைத்தல் — எந்த மருந்தை வாங்குவது என்பதைப் பற்றி உண்மையில் முடிவுசெய்பவர் டாக்டர்; அதற்கான பணச் செலவை ஏற்பவர் நோயாளி அல்லது ஒரு தேசிய/தனிப்பட்ட ஆரோக்யத் திட்டம் என்ற உண்மையிலிருந்து சிக்கனம் என்ற சொல்லின் சாதாரண அர்த்தத்தில் 'சிக்கனஞ் செய்யுமாறு' டாக்டர் மீது எத்தகைய நேரடியான நிர்ப்பந்தமும் இல்லை என்பது தெளிவு. உண்மையில் பெரும் பாலான டாக்டர்கள் விலைகளுக்கு மிகுந்த முக்கியத்துவம் அளிப்பதில்லை. சிறந்த பயனைப் பெற முயல்வது பணங் கொடுப்பவரின் பொறுப்பு. தெளிவானகாரணங்களுக்காக, கணிசமான எதையும் செய்யக் கூடிய நிலையில் தனிப்பட்ட நோயாளி யொருவர் இருக்கவில்லை. தேசிய ஆரோக்கிய முறைகள் சிக்கனஞ் செய்ய முயல்கின்றன. ஆனால் இதில் மிகப் பெரும் வெற்றி பெறுவதில்லை. இதற்கு மருந்து உற்பத்தியாளர்களின் அரசியல் அதிகாரம் அளவுமீறி அதிகமாகவுள்ளது. அல்லது மருந்துகளது ரகங்களின் பெயர்களைக் குறிப்பிட்டு சீட்டெழுதிக் கொடுப்பதில் டாக்டர்கள் பிடிவாதமாயிருக்கிறார்கள். சிறு தொகையான சுகாதாரப் பராமமரிப்பு முறைகளையே கொண்டுள்ள வளர்முக நாடுகளில், மருந்துக்கும் பணங் கொடுப்பவர் நோயாளியாகவும் மருந்து பற்றி முடிவு செய்பவர் டாக்டராகவும் இருக்கிறார்கள்.

(ஆ) மருந்துகளின் ரகப் பெயர்களுக்கும் பொதுப், பெயர்களுக்கு மிடையேயுள்ள வித்தியாசம்; மருந்துகள் ரகப் பெயர்களில்விற்கப்பட முடியும் என்ற உண்மைக்கு என்ன அர்த்தம்? தங்களுடைய உற்பத்திப் பொருள்களைப் பெருமளவுக்கு வித்தியாசப்படுத்துவதுடன், தங்களுடைய மருந்து ரகங்களையே நோயாளிகளுக்கு எழுதிக் கொடுக்கும்படி

டாக்டர்களை இசையச் செய்ய முயல்வதில் முழுக் கவனஞ் செலுத்துவதும் கம்பெனிகளுக்கு இலாபகரமாயிருக்கும் என்பது தானே. இது, ஆக்க உரிமைகளால் சிறுஷ்டிக்கப்படும் ஏகபோக உரிமையிலிருந்து முற்றிலும் வேறுபலத்த ஏகபோக சக்தியொன்றைப் புகுத்துகின்றது. (விபியம் போன்ற) பிரபல மருந்து ரகங்கள் மற்றும் நாடுகளில் போலவே இத்தாலி போன்ற ஆக்க உரிமை முறையை அனுஷ்டிக்காத நாட்டிலும் சந்தையில் அதே பங்கை அனுபவிக்கின்றன என்ற உண்மை அதன் சக்தியை எடுத்துக் காட்டுகின்றது

(இ) தகவல்களைப் பெற மற்றும் மூலங்கள் இல்லாமை: புதிய உற்பத்திப் பொருள்கள் வேகமாக அறிமுகம் செய்யப்படுவதனாலும் அவற்றின் விலைகள் பயன்கள் பயனுறுதி பற்றி முறைப்படியான தகவல்கள் ஏதும் உத்தியோகபூர்வமாக விநியோகிக்கப்படாத வருந்தத்தக்க நிலையினாலும், வைத்தியத் தொழில் செய்பவர்கள் அனைவரும் தகவலுக்காக மருந்துக் கம்பெனிகளையே முற்றாக நம்பியிருக்க வேண்டியிருக்கிறது. இது உண்மையான தகவல்களை மட்டும் விநியோகிப்பதற்கன்றி, இலாபங்களை உயர்ந்த பட்சமாக அதிகரிப்பதற்கு உபயோகிக்கப்படக்கூடிய ஒரு முறையென்பது வெளிப்படடை. கண்ணைப்பறிக்கும் பளபளப்பான பிரசுரங்கள், இலவச மருந்து மாதிரிகள், அன்பளிப்புகள், விருந்துப் சாரங்கள், நவீன மயமாக்கப்பட்டுள்ள ஒரு கைத்தொழிலிருந்து சந்தைப் படுத்துவதற்காக வரும் பெரும் வற்புறுத்தல்கள், பிரதிநிதிகளின் வருகைகள் ஆகியனவெல்லாம் டாக்டர்களிடம் வெள்ளம் போல் வந்து குவிவதில் ஆச்சரிய மொன்றுமில்லை. இவை கிளாஸ் (1975) கோல்மன் (1975) பற்றி அமெரிக்க செனட் சபையில் நடைபெற்ற விசாரணைகளில் மிக நுணுக்கமாக விவரிக்கப்பட்டுள்ளன.

மேலும், கவனமாகப் படிக்க வேண்டிய பாரதூரமான விஷயங்களைக் கொண்ட பிரசுரங்களை வாசிக்க டாக்டர்களுக்கு விருப்பமுமில்லை - நேரமுமில்லை. மருந்துச் சரக்குகள் பற்றிப் பயிற்சியளிக்கும் பாரம்பரை முறைகளில் பெருங் குறைகள் உள்ளன. எனவே, மருந்துக் கம்பெனிகளின் நடவடிக்கைகள், மருந்துகளின் பயனுறுதிகள் பற்றியோ அல்லது

விலைகளைப் பற்றியோ விரிவான அளவில் பரிசீலனை செய்வதற்கும், வித்தியாசமான மருந்துகளைப் பகுத்தறிவுடன் விவேகமாக ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதற்கும் அல்லது கம்பெனிகளின் கூற்றுக்களை மதிப்பிடுவதற்கும் இடமளிக்காது, சக்திவாய்ந்த (சந்தோஷமான) முறையில் இடைவெளியை நிரப்பி விடுகின்றன. அமெரிக்காவிலும் பிரிட்டனிலும் அண்மையில் நடத்தப்பட்ட விசாரணைகள், பொதுவாக எழுதிக் கொடுக்கப்படும் நூற்றுக்கணக்கான மருந்துகள் பயனுறுதி வாய்ந்தவையென்பதற்குச் சான்றுகளை இல்லையென்பதை எடுத்துக் காட்டுகின்றன. இந்நிலையை ஒழங்குபடுத்த அமெரிக்க அதிகாரிகள் முயலும் அதே வேளையில், பிரிட்டிஷ் அரசாங்கமும் (மிகப் பெரும் பாலான எல். டி. சி. அரசாங்கங்களும்) இந்தத் துஷ்பிரயோகத்தைக் கட்டுப்படுத்த ஒன்றும் செய்யாதிருக்கின்றன.

வளர்முக நாடுகளிலே சந்தைச் சக்தியை அதிகரிக்க இச் செயல்கள் செய்யும் உதவி வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் விடக் கூட அதிகமாகும். டாக்டர்கள் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளின் வழிகளில் (அல்லது வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில்) பயிற்றப்படுவதால், சர்வதேச மருந்து ரகங்களின் பெயர்களுக்குப் பழக்கப்பட்டு விடுவதுடன், ஐந்திய மருந்து ரகங்களின் பெயர்களுக்கு அனுகூலமாக ஒரு பலத்த தப்பிப்பிரயமும் இருந்து வருகிறது. சில சிறிய உள்நாட்டு உற்பத்தியாளர்கள் மருந்துகளில் கலப்படம் செய்து விடுகிறார்கள் என்ற அச்சம் சில சமயங்களில் இதை நியாயபூர்வமாகப் பலப்படுத்தியும் வருகிறது.

சர்வதேச மருந்துக் கைத்தொழிலில் உள்ள சந்தைச் சக்தியின் மூலங்கள் இவைதாம். அதன் விளைவுகளைப் பற்றி இப்பொழுது கவனிப்போம்

#### சந்தைச் சக்தியின் செலவுகள்

மருந்துக் கைத்தொழிலில் சந்தைச் சக்தி பிரயோகிக்கப்படுவதனால் சமூகத்தின் மீது திணிக்கப்படும் செலவுகளை நேரடியான நிதிச் செலவுகள் மறைமுகமான செலவுகள் என வகைப்படுத்தலாம். இவ்விருவகைச் செலவுகளும் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகள் வளர்முக நாடுகள் இரண்டுக்கும் பொருந்தும் என்றாலும், வளர்முகநாடுகள் பேரம் பேசுவதிலும்



ஒழுங்குபடுத்துவதிலும் பலவினமான நிலையிலுள்ளதால் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளை விட வளர்முக நாடுகள் எங்கெல்லாம் ஒப்பியல் ரீதியில் அதிக அவதிகளுள்ளாகலாம் என்பதை நாம் எடுத்துக் காட்டமுடியும்.

நேரடியான செலவுள்: மருந்துக் கைத் தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பஸ்தேசியக் கம்பெனிகள் சந்தையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்குக் கைக்கொள்ளும் முறையினால் ஏற்படும் நேரடி நிதிச் செலவுகள் மூலகைப்படும்.

(1) மிதமிஞ்சிய இலாபங்கள் — மருந்துக்கைத் தொழிலில் ஈட்டப்படும் இலாபங்கள் 'அளவு மீறி அதிகமாயுள்ளன' என்பதும், மருந்துகளின் விலைகள் போட்டி அதிகமாயுள்ள ஒரு நிலைமையை நோக்குமிடத்து 'மிதமிஞ்சியுள்ளன' என்பதும் இப்பொழுது வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளிலும் வளர்முக நாடுகளிலும், இக்கைத் தொழிலைப் பகிரங்கமாக ஆதரிக்காதவர்களாலாவது மேன்மேலும் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டு வருகிறது. இலாபங்களின் 'சரியான' மட்டம் என்னும் பிரச்சினையை நிச்சயமாக எந்தக் கண்டிப்பான முறையிலும் தீர்ப்பது அசாத்தியமாகும். ஏனென்றால் அபாய ஏதுக்களை எதிர் நோக்கல் போன்ற விவகாரங்களில் 'சரியான சன்மானத்தை' மதிப்பிடுவது இதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ளது. ஆனால், அநேக நாடுகளில் குறிப்பிட்ட மருந்துக் கம்பெனிகளைப் பற்றி (குறிப்பாக ரோச் கம்பெனி) அண்மையில் தொடர்ச்சியாக நடைபெற்று வந்த விசாரணைகளிலிருந்து பேரபாய ஏதுக்கள் நிச்சயமின்மை சமூகசேவை என்றும் இலாபகரமான போலித்திரைக்குப் பின்னால் மருந்துக் கைத் தொழில் அளவு மீறிய நீண்ட காலமாகப் புகலிடம் பெற்று வந்துள்ளதென்பது வெளியாகியுள்ளது. வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளைப் பொறுத்தவரை, இலாபங்களின் பிரச்சினை வித்தியாசப்பட்டதாகும். அபாய ஏதுக்களை எதிர் நோக்கத் தூண்டுவதற்காகத் தேவைப்படும் சரியான சன்மானத்தைச் சுற்றி அப்பிரச்சினை சுழலவில்லை. ஏனென்றால், மருந்துப் புதுமைகள் வளர்முக உலகில் நடைபெறும் விற்பனைகளைச் சார்ந்திருக்கவில்லை. ஆனால் தேவையான தொழில் நுட்பவியலைப் பெறுவதற்காக எவ்வளவு குறைவான பணம் தங்களால் கொடுக்க முடியும் என்னும் பிரச்

சினையைச் சூழ்ந்துள்ளது. இது பற்றி அடுத்த பகுதியில் விவரமாகப் பரிசீலனை செய்வோம்.

மித மிஞ்சிய இலாபங்களுடன் நெருங்கிய தொடர்புள்ள ஒரு பிரச்சினை இடமாற்ற விலை நிர்ணயமாகும். மருந்துக் கைத்தொழில் அதன் சர்வதேச நடவடிக்கைகளின் முறையில் வெகுவாக ஒன்றிணைக்கப்பட்டுள்ளது. பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளின் வெவ்வேறு உறுப்புக்களுக்கிடையே இடைப்பட்ட இரசாயனப் பொருள்களில் சர்வ சாதாரணமாக வியாபாரம் நடைபெறுகிறது மருந்து உற்பத்தியிலுள்ள உண்மையான 'தொழில் நுட்பவியல்' இடைப்பட்ட உற்பத்திப் பொருள்களில் அடங்கியிருப்பதாலும், அவை உலகச் சந்தைகளில் பகிரங்கமாகக் கிடைக்கக் கூடியதாயில்லாததாலும், பஸ்தேசியக்கம்பெனிகளின் கைநீள விலையை நிர்ணயிப்பது வெகு கடினமாகும். இதுவும், அசாதாரண இலாபங்களை ஈட்டுவதற்குக் கம்பெனிகளுக்குள்ள ஆற்றலும் சேர்ந்து, (இறக்குமதி செய்யப்படும் உள்நுகள் மீதுள்ள காப்புவரிக்கைக் கணக்கி லெடுத்துக் கொண்டு) உயர்ந்த அமுலுறுதி வாழ்ந்த வரி விகிதங்களையும், வெளிநாடுகளுக்குப் பண மனுப்புகைகள் மீது கட்டுப்பாடுகளையும், அரசியல் — தொழிற் சங்க நிர்வாகத்தங்களையும், சொத்துரிமையில் உள்நாட்டுப் பங்குடைமைக்கான கொள்கைகளையும் கொண்ட நாடுகளிலிருந்து தள்ளத் தன்மாக இலாபங்களை வெளியே அனுப்புவதற்கு ஓர் இலட்சிய மார்க்கத்தை ஏற்படுத்திக் கொடுக்கின்றன. இடமாற்ற விலை நிர்ணயம் பற்றிய விசாரணைகளில் பெரும்பாலானவை மருந்துச் சரக்குக் கைத்தொழிலிலிருந்து கிடைத்த சாட்சியங்களையே உபயோகித்துள்ளன. உதாரணமாக, இவ்விசாரணைகளின் போது, ரோச் கம்பெனி பிரிட்டனிலிருந்து தனக்கு வந்த இறக்குமதிகள் சம்பந்தமாக 4,000 - 4,500 சதவீதம் மேலதிகமாக விலை மதிப்பைக் கூட்டி வந்திருப்பதும், (தனது உண்மையான இலாபங்களில் 12 சதவீதத்தை மட்டுமே அறிவித்து வந்திருப்பதும், கொலம்பியாவில் இறக்குமதிகளுக்கு 5,000 - 6,000 சதவீதம் விலை மதிப்பைக் கூட்டியும் (தனது உண்மையான இலாபங்களில் 12 சதவீதத்துக்குக் குறைவான

தொகையை அறிவித்தும்) வந்திருப்பதும் கண்டுபிடிக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும், ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்குமான செலவுகளைக் கணக்கி லெடுத்துக் கொண்டு, சரியான கைநீள விலை என்பது என்னவாயிருக்க வேண்டும் என்பதை விளக்கி வரையறுப்பதில் கருத்துப் பிரச்சினைகள் உள்ளன. ஆனால், (லிப்ரியத்தும் வேலியத்துக்கும் 10 - 12 வருடகாலத்தில் பரவலாக) நிர்ணயிக்கப்பட்ட மேலதிக விலையின் அளவைக் கவலிக்குமிடத்து, அதற்கு எந்த எண்ணத்தக்க நியாயத்தையும் ஏற்கத்தக்க முறையில் காணமுடியாது.

மிதமிஞ்சிய இலாபங்களும் இடமாற்ற விலை நிர்ணயமும் வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகளுக்கும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளுக்கும் பொருந்தும் என்பதைச் சாட்சியங்கள் எடுத்துக் காட்டும் அதே வேளையில், வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகள் மிக அதிகமான பணம் செலுத்துகின்றனவென்று நாம் வாதிக்கலாம். ஏனென்றால், வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளின் சந்தைச் சக்தி அதிகமாயுள்ளது; உள்நாட்டுப் போட்டி வழக்கமாகப் புறக் கணக்கீடுக்கதாயுள்ளது; செலவுகள் கிடைத்தற்குரியதாயுள்ள வெளிநாட்டுச் செலாவணியில் உண்டாகின்றன; இடமாற்ற விலை நிர்ணயத்துக்குக் கட்டுப்பாடுகள் குறைவு.

(2) ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்கும் தவறாக ஒதுக்கப்படும் செலவுகள் — ஆக்க உரிமை பெறத்தக்க, சந்தைப்படுத்தவல்ல மருந்துப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் நோக்கத்தைக் கொண்ட மருந்துச் சரக்குகள் பற்றிய ஆராய்ச்சியினதும் அபிவிருத்தியினதும் தன்மை பெருமளவு விரயத்துக்கு அடிசோலுகின்றது. ஏனென்றால், "மூலகத்தைக் கையாள்வதிலும்", உற்பத்திப் பொருள்களை வித்தியாசப்படுத்துவதற்காக ஆக்க உரிமைச் சாயலைப் பிடிப்பதிலும் இது போன்ற செய்கைகளிலும் பெருமளவு ஆராய்ச்சிகள் நடத்தப்படுகின்றன. புதியகூட்டுப்பொருள்களிலிருந்தும் வேளை மருந்தளவுகளிலிருந்தும் சில உண்மையான மருத்துவப் பயன்களைப் பெற முடியும். எனினும், இது பயனுள்ள ஆராய்ச்சிகளை அநாவசிபமான ஆராய்ச்சிகளிலிருந்து பிரித்தெடுப்பதைக் கடினமாக்கி



விடுகிறது. ஆனால், இதில் பெருமளவு சமூக விரயம் ஏற்படுகிறது என்ற உண்மையை வலுவற்ற தாக்கிவிடவில்லை. ஆக்க முறை பெரும் செய்கைகள் சிறிய கம்பெனிகளுக்கு கெதிராகப் பெரிய கம்பெனிகளுக்கு அனுகூலமாகக் காரியப்படுகின்றன என்பதையும் ஆக்க உடமைகளைச் செயலாற்றும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் சந்தைகளை ஏகபோகமாக்கிக் கொள்ளப் பெரிய கம்பெனிகளுக்கு வசதியளிக்கின்றன என்பதையும் நாம் கவனித்துக் கொண்டோம்.

ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்கும் உரிய செலவுகளுக்கெனத் தவறாக ஒதுக்கப்படும் பணத்தில் பெரும்பகுதி இந்த ஆராய்ச்சி மேற்கொள்ளப்படும் நாடுகளுக்கே போய்ச் செலுகிறது. அல்தாவது, பயனுள்ள ஆராய்ச்சிகளை அதே அளவில் குறைந்த செலவில் போட்டியிட்டாத ஆய்வு கூடங்களில் நடத்த முடியும். வளர்முக நாடுகளைப் பொறுத்தவரை இச் செலவு உயர்ந்த இலாபங்களின் உருவத்தில் நேரடியாகவும், கீழே எடுத்துக் காட்டப்பட்டுள்ளவாறு பல்வேறு உருவங்களில் மறைமுகமாகவும் ஏற்படுகிறது.

(3) சந்தைப் படுத்தும் செலவுகள் — சந்தைப் படுத்துவதற்காகப் பெருமளவில் செலவிடப்படும் பணத்தொகைகளின் நேரடியான செலவுகள் போதியவாறு தெளிவாகத் தெரிகின்றன. இப்பொழுதுள்ளதை விடக் குறைந்த செலவில் டாக்டர்களுக்குத் தகவல்களை விநியோகிப்பதற்கும், இப்பொழுது ஈட்டப்படுவதை விடச் சிறிய இலாபங்களை ஈட்டப் பெரிய கம்பெனிகளுக்கு உதவ வல்லதுமான ஒரு மாற்று முறையைப் பற்றி எண்ணுவது கடினமன்று.

மறைமுகமான செலவுகள் — மருந்துக் கைத்தொழிலின் நடவடிக்கைகள் சம்பந்தமாக அநேக மறைமுகமான (சுலபமாக அளவிட முடியாத) செலவுகள் உள்ளன:

(1) சிறிய கம்பெனிகளை அடக்கி யொடுக்கல் — பெரிய மருந்துக் கம்பெனிகளின் விளம்பரங்களில் பெரும்பகுதி, சிறிய கம்பெனிகளின் மருந்துகளை எழுதிக் கொடுப்பதற்கெதிராக டாக்டர்களை எச்சரிப்பதாகவே உள்ளது. சிறிய கம்பெனிகளை இவ்விதம் பழித்துக் கூறுவதால், எவ்வளவோ குறைந்த விலைகளைக்

கொண்டிருந்த போதிலும், ஆக்க உரிமைகள் காலாவதியாகிவிட்ட அல்லது கட்டாய லைசென்சுகள் வழங்கப்பட்ட சந்தைகளுக்குத் தங்களுடைய வியாபார முயற்சியை விரிவாக்குவதின்மீதும் சிறிய கம்பெனிகள் தடுக்கப்படுவது வழக்கமாக முற்றிலும் நியாயமற்ற செயலாகும். வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளிலே இத்தகைய பழிப்புரை ஒரு முக்கியமான கைத்தொழிலில் பேருக்கத்துடன் கூடிய தொடக்க முயற்சிகள் முழுவதையுமே அடக்கி யொடுக்கி விடும் நாசகரமான விளைவை ஏற்படுத்தக் கூடும்.

(2) தவறான மருந்துகளை எழுதிக் கொடுப்பதும் அளவு மீறிய மருந்துகளை எழுதிக் கொடுப்பதும் — சமீபத்தில் கவலையை உண்டாக்கத் தொடங்கியுள்ள ஒரு நூதன சம்பவம் மருந்துகள் மிதமிஞ்சியும் தவறாகவும் உபயோகிக்கப்படுவதாகும். வைத்திய தீவினைக் குரிய தெய்வதண்டனை (1975) என்னும் தமது அதிகரித்த தருக்க நூலில் ஐவன் இலிச், தற்காலத்திலே மருந்துகளே நோய்களுக்குரிய முக்கிய காரணங்களில் ஒன்றாகியுள்ளவென்று வாதிக்கிறார். சமீபத்தில் அமெரிக்க செனட் சபை விசாரணைகளில் அளிக்கப்பட்டு, வைத்திய நூல்களில் ஆவணமாக்கப்பட்டுள்ள சாட்சியங்கள் இக் கருத்தை விரிவாக ஆதரிக்கின்றன. பில்லியன் கணக்கில் விரயமாக்கப்படும் டாலர்கள், மருந்துகளின் பாதகமான எதிர் விளைவுகளுக்காக அநாவசியமாக ஆஸ்பத்திரியில் நூராயிரக் கணக்கான நோயாளிகள் சேர்க்கப்படுதல், தேவையின்றி இழக்கப்படும் ஆயிரக் கணக்கான உயிர்கள் ஆகிய இவை யெல்லாம் மருந்துக் கைத்தொழிலின் அபிவிருத்தி முயற்சிகளில் செய்யப்படும் மிதமிஞ்சிய துக்குத் தனங்களுக்காகச் சமூகம் கொடுக்கும் விலையாகும். 1973 - 1974 மருந்துப்பொருள் கைத்தொழிலைப்பற்றிய ஹெல்த்தின் ஆராய்வு சம்பந்தமாக அமரிக்க செனட் சபையின் உப கமிட்டியின் முன்னிலையில் வாஷிங்டன் - டி. கி. சுகாதார ஆராய்ச்சிக் குழு டைரக்டர் டாக்டர் எஸ். எம். உல்லப் அளித்த சாட்சியத்தின்படி, “உதாரணமாக பிரிட்டிஷ் வைத்தியசஞ்சிகை உட்படச் சில பிரபல சஞ்சிகைகள் ஒரு மருந்துக் கம்பெனிக்காக முழு நேரமும் வேலை செய்யும் ஆலோசகர்களால் எழுதப்பட்ட அறிக்கை

களைப் பிரசுரித்துள்ளன. வெளிக் குச் சுதந்திர மனோபாவமுள்ள வர்களாகத் தோன்றும் அநேக நூல்கிரியர்கள் உண்மையில் மருந்துக் கைத்தொழிலுக்குத் தங்களை விற்று விட்டதுடன், பல்வேறு விதமான சன்மானங்களுக்காக — இந்தச் சன்மானம் ஒரு வெளிநாட்டுப் பயணமாக, ஒரு மருத்துவ உபகரணமாக, ஒரு சில விருந்துபசாரங்களாக, பிரசுரிக் கப்படும் ஆராய்ச்சிக் கட்டுரைகளைத் தொடராக அல்லது வெறும் பணமாக இருந்தாலென்ன — ஆராய்ச்சி செய்வதற்கும் ஒப்புக் கொண்டுள்ளனர்.” கோல்மன் (1975).

மருந்துக் கம்பெனிகளின் அபிவிருத்திக்கான முற்சிகளையொட்டிக் கையாளப்படும் செய்கைகளை மட்டும் குறைக்க முடியாதெனினும், உயர் நிர்ப்பந்த உபாயங்களை உபயோகிப்பதன் மூலமும், பாதகமான பக்க விளைவுகளைக் குறைத்துக் கூறுவதன் மூலமும் (குறிப்பாக ஒலிப்பதிவு செய்யப்படாத சொற்பொழிவுகளில் பிரதிநிதிகள் இவ்விதம் குறைத்துக் கூறுவது), மருந்தெழுதிக் கொடுப்பதை அதிகரிப்பதற்கும் பரிசோதனைகளைப் பற்றிய ஒரு தலைப்பட்சமான அறிக்கைகளைச் சமர்ப்பிப்பதற்கும் பொருளாய் துண்டுதல்களை அளிக்க முன் வருவதன் மூலமும், மருந்துக் கம்பெனிகளின் வியாபாரச் சரக்குகள் அதிக பயனுறுதி வாய்ந்தவையென — நியாயப்படுத்தக்கூடிய அளவை விட மேலே சென்று — பொதுவாக ஒரு மனக் கருத்தைச் சிருஷ்டிப்பதன் மூலமும் அச்செய்கைகள் பிரச்சினையை உண்டாக்குகின்றன. வளர்முக நாடுகளில் இந்த விளைவு படுமோசமானதாக இருக்கலாம் — ஏனெனில் விளம்பரங்கள் மீது கட்டுப்பாடுகள் குறைவாகவும் “அந்நியத் தொழில் நுட்ப வியலில்” மிக அதிக அளவு நம்பிக்கையும் இருப்பதால்.

(3) கட்டுப்படுத்தக்கூடிய வியாபாரச் செய்கைகள் — மருந்துக் கைத்தொழிலில் தொழில் நுட்ப வியலின் இடமாற்றத்துடன் ஏராளமான கட்டுப்படுத்தக்கூடிய செய்கைகளும் நிகழ்கின்றன — ஏற்றுமதிக் கட்டுப்பாடுகளை மீறுவதிலிருந்து, உள்நாட்டு ஆராய்ச்சிகளின் பெறுபேறுகளை முன்னதாகவே கைப்பற்றிக் கொள்வதற்காக இறுக்கமான ஷரத்துக்களைச் சேர்ப்பது, மற்றும் பல்தேசியக் கம்பெனிகளுடன் சந்தையைப்



பகிர்ந்து கொள்ளும் ஒப்பந்தகளைச் செய்வது, உள்நாட்டு வியாபாரிகள் செலுத்திய பணத்தின் ஒரு பகுதியை அந்நிய செலாவணியில் திருப்பிக் கொடுப்பது வரை இச் செய்கைகள் வியாபிக் கிறன. இவற்றைப் பற்றி இங்கு நாம் விவரமாகப் பரிசீலனை செய்ய முடியாது. ஆனால், இவற்றினால் வளர்முக நாடுகளுக்கு ஏற்படும் பணச் செலவுகளை இடித்துரைக்கத் தேவையில்லை.

(4) சிகிச்சை யளிப்பதில் ஏற்றத் தாழ்வுகள் — வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளில் அந்நிய மருந்துகளின் உயர் விலைகளும் சமூக சுகாதார - பராமரிப்பு முறைகளில்லாமையும், மக்கள் விரிவான அளவில் நோய் வாய்ப்படும் நிலையும் சேர்ந்து, நவீன மருத்துவத்தின் நன்மைகள் ஜனத்தொகையிலுள்ள உயர்மட்ட வாசிகளிடம் போய்க் குவிய அடிகோலுகின்றன. இந்தச் சமத்துவமற்ற ஏற்றத் தாழ்வான மருந்து விநியோகம், ஸ்தாபன வைத்திய - ஆஸ்பத்திரி வசதிகள் (சில சமயங்களில் மிக நவீன வசதிகள்) நகரங்களிலேயே அமைக்கப்படுவதால் பெருமளவு மோசமடைகின்றது. இதே வேளையில், கிராமங்களில் வாழும் பெரும் தொகையான மக்களுக்குச் சுகாதார தடுப்பு முறை — நிவாரண சிகிச்சை வசதி கூட அநேகமாக அறவே கிடைப்பதில்லை இதன் விளைவாகச் சமூக சுகாதார - பராமரிப்பில் ஏற்படும் அநீதிகள் தலா வருமானப் புள்ளி விவரங்கள் காட்டுவதை விட பெருமளவுக்கு அதிக மாயிருக்கலாம்; இந் நிலைமை நிச்சயமாக, மிக வன்மையாய்க் கண்டிக்கப்படத் தக்கதாகும். இந்த நிலைமைக்கு, மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பல் தேசியக் கம்பெனிகள் பொறுப்பாளிகளல்ல. ஆனால், அவற்றின் விலை நிர்ணயக் கொள்கைகளும் சந்தைப் படுத்தும் கொள்கைகளும் ஆரம்பத்தில் விரும்பத்தகாதவாறுள்ள ஒரு நிலைமையினால் ஏற்படும் விளைவுகளை நிச்சயமாக மோசமாக்குகின்றன.

(5) சுதேச ஆராய்ச்சியின் மீது ஏற்படும் விளைவுகள் — மருந்துகள் சம்பந்தமாக அந்நியத் தொழில் நுட்பவியலை முற்றாக நம்பியிருப்பதன் ஒரு முக்கியமான விளைவு என்னவென்றால், சர்வ சலாசாலைகளில் மருந்தியல் திணைக்களங்களையும் உள்நாட்டு அரசாங்க மருந்து ஸ்தாபனங்களிலும் தனியார் மருந்துக் கம்பெனி

களிலும் ஆராய்ச்சிக்கும் அபிவிருத்திக்குமான சில வசதிகளையும் கொண்டுள்ள இந்தியா போன்ற வளர்முக நாடுகளில் கூட உள்நாட்டுப் பிரச்சினைகளைப் பற்றிப் பயனுள்ள ஆராய்ச்சிகளை நடத்துவதற்கும் அப் பிரச்சினைகளைத் தீர்ப்பதற்கும் மிகச் சொற்ப முயற்சிகளே மேற்கொள்ளப்படுவதாகும். “மருந்துச் சரக்குகள் சம்பந்தமாகக் கல்லூரிகளிலும் கைத் தொழிற் சாலைகளிலும் நடைபெறும் வேலைகள் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்பற்றனவாயுள்ளன; பாடவிதானத்தில் செயல்வழிப் பயிற்சியை விட தத்துவார்த்த அறிமுறை போதலையே இடம் பெற்றுள்ளது; பயிற்சி பெறுவோர் வழக்கமாக ஆராய்ச்சியாளர்களாவதை விட மருந்துப் பரிசோதனர்களாகவும் விற்பனவாளர்களாகவுமே வேலை ஏற்கின்றனர். ஆராய்ச்சியினதும் அபிவிருத்தியினதும் கள் அளவு விற்பனவுகளில் 1 சதவீதத்துக்கும் குறைவாயிருக்கிறது”, என்று ரங்க ராஜ் (1975) இந்தியாவுக்காகக் குறிக்கிறார். ரங்க ராஜ் மேலும் கூறுகிறார்: “மேலும் உள்நாட்டுத் தனியார் முயற்சிகள் வெற்றி பெற்றுள்ள சில இடங்களில், பெறுபேறுகள் வெளிநாடுகளிலுள்ள பெரிய கைத்தொழில் ஆராய்ச்சி - அபிவிருத்தி ஸ்தாபனங்களால் பறிக்கப்பட்டு, ஒரு சில வருடங்களுக்குப் பின் இந்தியாவுக்குள் இறக்குமதி செய்யப்படுவதற்காகத் தொழில் நுட்பவியல் உண்மைகளாக மாற்றப்படுகின்றன. இவை யாவும் தொழில் நுட்பவியல் சார்புக்கு முதல் தரமான குறிகளாகும்; அநேக கைத்தொழில்களிலும் நாடுகளிலும் இக்குறிகள் பொதுவாகக் காணப்படுகின்றன எனினும், மருந்துக் கைத்தொழிலில், இந்தியாவிலுள்ள அரசாங்க ஸ்தாபனங்களால் நடத்தப்பட்ட ஆராய்ச்சிசனும் அபிவிருத்திப் பணிகளும் சில பயனுள்ள புதிய மருந்துகளைத் தந்துள்ளனவென்பது கவனிக்கத் தக்கதாகும். இக் காரணங்களின் பேரில் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் ஆராய்ச்சி - அபிவிருத்தி வேலைகள் கனமாகக் குவிந்துள்ளதை ஆதரித்துப் பேசுவோரின் எதிர் பார்வைகளுக்கு மாறாக, வளர்முக பிரதேசங்களில் ஆராய்ச்சி - அபிவிருத்தி வேலைகளைச் செய்வதில் ஒப்பியல் ரீதியாக எந்தப் பிரதிகூலமுமிருக்கத் தேவையில்லை யென்பதை இது எடுத்துக் காட்டுகிறது. எனினும்,

மருந்துக் கைத்தொழிலில் தற்போது காணப்படும் போக்குகள் தொடர்ந்து இருந்து வருமானால், மிகப் பெரும்பாலான வளர்முக நாடுகள் தங்களுடைய ஆராய்ச்சித் திறனை அபிவிருத்தி செய்ய முடியாத நிலை உருவாவது சாத்தியம்.”

(6) போதாத ஒழுங்கு விதிகள் — வளர்முக நாடுகளில் மருந்து விற்பதன் மீது உத்தியோசபூர்வமான கட்டுப்பாடுகளின் ஒப்பியல் ரீதியான இணக்கத்தின் ஒரு துரதிர்ஷ்டமான விளைவு என்னவென்றால், பல் தேசியக் கம்பெனிகள் சில சந்தர்ப்பங்களில் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளிலுள்ளதை விடப் பெருந் திங்கு விளைக்கவல்ல விற்பனவு உபாயங்களுடன் தப்பிவிட முடிவதாகும். மிக விரிவான அளவில் உபயோகிக்கப்படும் நோயனுக் கொல்லி மருந்துகளில் (ஆன்டிபயாடிக் மருந்துகள்) ஒன்றான குளோரோமைசெட்டின் விஷயம் இன்று அறிவு கொடுத்துவதாயுள்ளது. அம் மருந்தின் உற்பத்தியாளரான அமெரிக்கப் பல் தேசியக் கம்பெனியான பார்சு - டேவிஸ் இம் மருந்தின் விரும்பத்தகாத பக்க விளைவுகள் சம்பந்தமாக அமெரிக்க அதிகாரிகளுடன் தொடர்ந்து போராடி வந்துள்ளதுடன், போதிய எச்சரிக்கைகளை விடுக்கத் தவறியதற்காகவும் அம் மருந்தின் விற்பனவைப் பெருக்க மிதிமஞ்சிய முயற்சிகளை மேற்கொண்டதற்காகவும் அசட்டையாக நடந்து கொண்டதாகத் திரும்பத் திரும்பக் குற்றஞ் சாட்டப்பட்டு வந்தது. இந்தக் குற்றச் சாட்டின் மீது அக் கம்பெனி சுமார் பத்து இலட்சம் டாலர்களை நஷ்ட ஈடாகச் செலுத்தியுள்ளது. எனினும், அது அமெரிக்காவில் மட்டுமன்றி மற்றும் நாடுகளிலும் தொடர்ந்து அம் மருந்தின் விற்பனவைப் பெருக்கும் முயற்சிகளை மேற்கொண்டு வருவதுடன் அதைத் தொடர்ந்து விற்பன வறுகிறது. எனினும், அமெரிக்காவில் குளோரோமைசெட்டின் உபயோகிக்கப்படக் கூடாத ஆறு நிலைமைகளுக் கெதிராக எச்சரிக்கை விடுக்கும்படி பார்சு - டேவிஸ் கம்பெனிக்கு இப்பொழுது உத்தரவிடப்பட்டுள்ளது: அநேக வளர்முக நாடுகளில் இத்தகைய நடவடிக்கை ஏதும் எடுக்கப்படவில்லை. இத்தகவல் ரபேலிடமிருந்து (1974 B) எடுக்கப்பட்டது. பொதுவாக ஆன்டிபயாடிக் மருந்துகளை அளவுமீறி உபயோகிப்பது, (மேலே குறிப்பி



பிடப்பட்டது போல) நவீன மருந்துகளால் நல்லாரோக்கியத்துக்கு உண்டாக்கப்பட்டுள்ள பேராபத்துக்களில் ஒன்றாகும்; அநேக வளர் முக நாடுகளில் ஒரு டாக்டரின் மருந்துச் சீட்டின்மீதே ஆண்டிபயாடிக் மருந்துகளை வாங்க முடியும். இதனால் விற்பனையைப் பெருக்கும் முயற்சியின் விளைவு மேலும் பேராபத்தாகின்றது. இவ்விதமாக, பஸ்தேசியக் கம்பெனிகள் தங்களுடைய உற்பத்திப் பொருள்களை விற்பதில் அடங்கியுள்ள அபாயங்களைப் பூரணமாக உணர்ந்துள்ள அதே வேளையில், அபாய ஏதுக்களுள்ள மருந்துகளை ஒழுங்குபடுத்தும் பொறுப்பை வளர்முக நாடுகளிலுள்ள விஷயமறியா அதிகாரிகளுக்கு விட்டுவிடுவதுடன் திருப்தியடையலாம்.

பெருந்தொகையான மருந்துகள் பயனற்றவையாக இருக்கின்றன — அஃதாவது, அவற்றின் சார்பில் கோரப்படும் நன்மைகளை அவை உண்டாக்குவதில்லை என்ற உண்மையிலிருந்து அதே போன்ற ஒரு பிரச்சினை எழுகின்றது. அமெரிக்காவில், உணவு - மருந்து அதிகாரபீடம் பயனுறுதிக்குரிய சான்று இல்லாதவையெனப் பல நூற்றுக்கணக்கான மருந்துகளுக்குத் தடை விதித்துள்ளது. எனினும், சமீபத்தில் நடத்தப்பட்ட பரிசீலனை யொன்றிலிருந்து குறைந்த பட்சமாகப் பல மில்லியன் பவுண்ட் பெறுமதியுள்ள அம் மருந்துகளில் அநேகம் இன்னும் பிரிட்டனில் விற்கப்பட்டு வருகின்றனவென்பது வெளியாகின்றது. இது 'கார்டியன்' பத்திரிகையால் நடத்தப்பட்ட பரிசீலனை யொன்றில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டு, ரபேலல் (1974 A) அறிக்கை செய்யப்பட்டது. பிரிட்டனில் மருந்துகளின் பயனுறுதியை மதிப்பிடும் திறமைவாய்ந்த ஒரே யொரு உத்தியோக பூர்வமான ஸ்தாபனம் மருந்துக் கைத்தொழிலிடமிருந்து வந்த நிர்ப்பந்தத்தினால் 1970 ல் கலைக்கப்பட்டது. இப்பொழுது பிரிட்டனில் மருந்துகளின் பலனுறுதியை மதிப்பிடும் அதிகாரத்துடன் அதற்கு ஈடான எந்த ஸ்தாபனமும் இல்லை. மிகப் பெரும்பாலான வளர்முக நாடுகள் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளால் விற்கப்படும் மருந்துகளின் உண்மையான பயனுறுதியைச் சோதித்தறிய முயல்வதேயில்லை. உதாரணமாக இந்திய அதிகாரிகள் இப்பிரச்சினையை உணர்ந்திருப்பதாகத் தோன்றவில்லை. எனவே அவ

ர்கள் தங்களுடைய சேம நலத்துக்குச் செய்யப்படும் பெருஞ்சந்தேகமான உதவிகளுக்குக் கொழுத்த விலை கொடுத்து வருகிறார்கள் எனத் துணியலாம்.

(7) மற்றும் செலவுகள் — மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளின் நடவடிக்கைகளில் ஏற்படும் மற்றும் இரு விரும்பத்தகாத விளைவுகளைப் பற்றிச் சுருக்கமாகக் கவனிப்போம். முதலாவதாக, புதிய மருந்துகளின் சாரகப் பரிசோதனை சம்பந்தமாக வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகளின் (குறிப்பாக அமெரிக்காவின்) அதிகாரிகள் கட்டுப்பாடுகளை இறுக்கிவிட்டபடியால், அவ் வேலைக் கடமையின் பெரும் பகுதியை வெளிநாடுகளுக்கு மாற்ற வேண்டிய நிற்பந்தம் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளில் பெரும்பாலானவற்றிற்கு ஏற்பட்டுள்ளது.\* சாரகப் பரிசோதனைகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்குச் சந்தேகமின்றி இவ்வதிகாரிகள் சிறந்த காரணங்களைக் கொண்டிருப்பதால், (குறிப்பாக வளர்முக நாடுகளாயுள்ள) கடல் கடந்த நாடுகள் பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளின் புதுமைகளில் (புதிய மருந்துகள் தயாரிப்பில்) உள்ள அபாய ஏதுக்களில் பொருந்தாப் பங்கை ஏற்க வேண்டியுள்ளன. இரண்டாவதாக டாக்டர்களுக்கு மருந்துகளின் மாதிரிகளை இலவசமாகக் கொடுப்பதன் வாயிலாக மருந்துகளின் விற்பனையைப் பெருக்கும் முயற்சி சில சமயங்களில் அந்த டாக்டரின் பண் நலனுக்காக இந்த மருந்துகள் மீண்டும் சந்தையில் விற்கப்படுவதற்கு அடினோலுகின்றது. இத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில், 'விற்பனையைப் பெருக்கும் முயற்சி' — நோயாளியின் செலவில் — டாக்டருடன் இலாபப் பகிர்வு செய்து கொள்வதற்கு மிக அருகில் வருவதுடன்,

\* பிளினல் வீக் (1974) P. 67. மருந்துக் கைத்தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளால் எவ்வாறு தங்களைக் கவல்ல கர்ப்பத்தடைச் சாதனங்கள் வறிய (அடிக்கடி வெண்டையல்லாத) பெண்களிடம் அநேக L. D. C. க்களில் வைத்துப் பரிசீலிக்கப்பட்டன வென்பதைப் பற்றிய அறிக்கைகளுக்கு மகப்பேற்று - மகவிரி நோயியல் பற்றிய அமெரிக்க சஞ்சிகை (அமெரிக்கன் ஜர்னல் ஒஃப் ஒப்ஸ்டெட்ரிக்ஸ் ஹைனகோலஜி) யின் பல்வேறு வெளியீடுகள் — 1972 - 1974 — ப் பார்க்கவும்.

பஸ்தேசியக் கம்பெனிகளுக்கும் வைத்தியத் தொழிலுள்ளவர்களுக்கு மிடையே நலன்களில் விரும்பத்தகாத அளவுக்கு நெருங்கிய ஒற்றுமையையும் சிருஷ்டிக்கின்றது. இதனால் சமூகத்துக்கு ஏற்படும் செலவு வெறும் உயர் இலாபங்களும், உயர் விலைகளும், அளவு மீறிய மருந்துக் குறிப்புச் சீட்டுகளும் மட்டுமல்ல. ஆனால், தற்போதுள்ள முறையில் சீர்திருத்தங்கள் கொண்டு வருவதை எதிர்க்கும் சக்திவாய்ந்த — பாதுகாப்புடன் ஸ்தாபிதமாகியுள்ள — விசேஷ நல உரிமைகளுடன் கூடிய ஒரு குழு சமூகத்தில் தோன்றுவதுமாகும்.

ஆதலின், சர்வதேச மருந்துக் கைத்தொழிலிலுள்ள சந்தைச் சக்தியின் செலவுகளைப் பற்றிய இப்பகுதியின் பிரதான அம்சங்களை மீண்டும் சுருக்கமாக எடுத்துரைப்போம். மருந்துக் கைத்தொழிலின் செயல்முறையால் வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளிலும் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளிலும் கனத்த சமூகச் செலவுகள் உண்டாகின்றன. இந்தச் செலவுகள் தொழில் நுட்பவியல் புதுமை நிகழ்த்துவதையும் சந்தைப்படுத்தலையும் அடிப்படையாகக் கொண்ட சந்தையை ஒரு சில கம்பெனிகள் கட்டுப்படுத்தும் அதன் கட்டுக்கோப்பிலிருந்தே பிரதானமாக கோப்பிலிருந்தே பிரதானமாக எழுகின்றன; (சமூகத்துக்கு) ஏற்படும் பண் விரயத்தில் மட்டுமன்றிப் பெரும் முக்கியத்துவமுள்ள பல்வேறு மறைமுகமான விளைவுகளிலும் பிரதிபலிக்கின்றன. ஒரு சில கம்பெனிகள் சந்தையைக் கட்டுப்படுத்தும் இந்தக் கட்டுக்கோப்பை வளர்முகப் பொருளாதாரங்களுக்குள் விஸ்தரிக்கும் நடவடிக்கை வளர்ச்சி பெற்ற நாடுகளில் ஏற்பட்ட செலவுகளில் பெரும் பகுதியை உயர்த்துவதுடன், அநேக புதிய செலவுகளையும் புகுத்துகின்றன. (சார்பு என்பதில் கைத்தொழிலின் செய்கைகளை ஒழுங்குபடுத்துவதற்குரிய தொழில் நுட்ப வசதிகளின் பலவீனமும் அடங்கும் என வரைவிலக்கணம் கூறுவதெனில்) இப்புதிய செலவுகள் வளர்முக நாடுகளின் தொழில் நுட்பவியல் ரீதியான சார்புத் தன்மையிலிருந்தே எழுகின்றன.

(மீண்டும் தொடரும்)

பொருளியல் நோக்கு, பெப்ரவரி 1977



இன்றைய சமுதாயப் பெறுமானங்கள் மக்கள் திருமண வைபவங்களை நடத்த வேண்டுமெனக் கட்டாயப்படுத்துகின்றது. விசேடமாக இது பற்றிய தர வகுப்பினர் மத்தியில் நிலவுகிறது. வசதிபடைத்தவர்கள் இதனைத் தமது பெருமையை உயர்த்தத் தக்கவாறு கொண்டாடுவர். ஆனால் வசதியில்லாத சிலர், எனினும் தமது வைபவங்கள் பற்றிய உணர்வினைக் கைவிட விரும்பாததால் தமது "அந்தஸ்தைப் பேண" எனக் கூறி வைபவங்களை நடத்துகின்றனர். இக் சமயங்களில் அவர்கள் உடன்படுகின்றனர். ஊழியர் சேமலாப நிதி, திரட்டிய பென்சன், அல்லது ஆதனங்களை விற்பனை என்பன இவர்கள் இதற்காக மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளாகும். இறுதி விளைவு: குடும்பத்தின் மீது மேலும் ஒரு சுமையே.

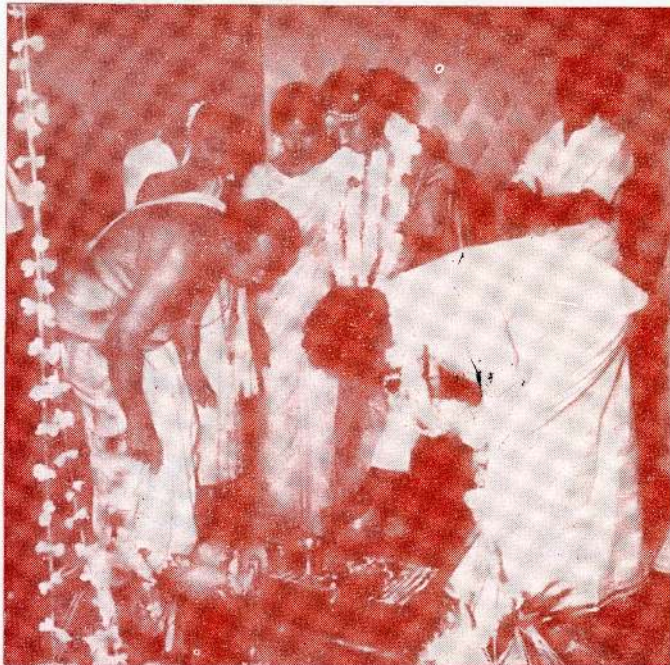
இக்கால

வைபவங்

கள்



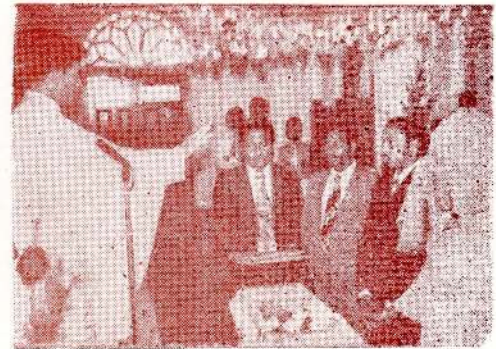
முஸ்லிம் திருமண வைபவமொன்றில் சம்பிரதாய முறைப்படி மணமகனின் மூத்த சகோதரி ஒரு கோப்பை தயிர் ஊட்டுவதைப் படத்தில் காணலாம்.



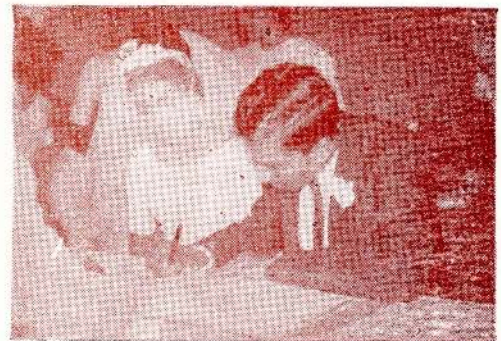
இந்து வைபவமொன்றில் ஒரு நிகழ்ச்சி. அம்மியின் மீது வைக்கப்பட்ட மோதிரம் மணமகனின் கால் விரலில் அணிவிக்கப்படுகிறது.



இக்கால சிங்கள திருமண வைபவத்தில் பாரம்பரிய வழமை. தம்பதிகள் இருவரதும் விரல்கள் ஒன்றாகச் சேர்த்துக் கட்டப்பட்டு அதில் நீர் வார்க்கப்படுகின்றது.



கிறித்தவ திருமண வைபவமொன்றில் தம்பதிகள் குருவான வரால் ஆசீர்வதிக்கப்படுகின்றனர்.



புதிய சமுதாயத்தை நோக்கி..... எவ்வாறாயினும் ஏனைய தம்பதியர்கள் வைபவங்களின்றியே நடத்துகின்றனர். ஒரு திருமண பதிராளரின் முன் பதிவு செய்வதன் மூலம் அவர்கள் சம்பிரதாயங்களை தவிர்க்கின்றனர்.



# பொருளியல் நோக்கு

விலை 2/-

பொருளியல் நோக்கில் இடம் பெற்றுள்ளவற்றை பேற்றுக் குறிப்புடன் மீளப் பிரசுரிக்கவோ  
மேற்கோள் காட்டவோ அனுமதியுண்டு.

தெலிவளை, துட்டுசமுணு தெரு, 137 இல் உள்ள, திரை அச்சகத்தில் அச்சிடப்பட்டது.

