

புரட்டாதி  
September

1987

# கமநலம்



கமத்தொழில் வளம் பெறும்படித்தல்

Digitized by Noolaham Foundation  
noolaham.org | aavanaham.org

# கமநலம்

மலர் : 14 ★ புரட்டாதி 1987 ★ இதழ் : 3

பிரதம ஆசிரியர் :

திரு. ஜே. அல்விஸ்  
(பணிப்பாளர்)

ஆசிரியர் :

சோ. ராமேஸ்வரன்

ஆலோசனைக்குழு உறுப்பினர்கள் :

திரு. அதுல சந்திரசீறி

திரு. டபிள்யூ. ஏ. ஐயர்தன

திரு. கே. ஏ. எஸ். தயானந்த

திரு. பண்டார ரத்தநாயக

திரு. எஸ். பி. கபில பண்டார

திருமதி ரஜ்ஜினி அத்துகோரனீ

திரு. குணரத்ன ராமநாயக

திரு. டி. கொடகே

செல்வி. நதிஷா சேனநாயக்க

திரு. எம். எஸ். சேனநாயக

திரு. ரி. ஏ. தர்மரத்ன

பக்கம்

பொருளடக்கம்

1. கமத்தொழில் சந்தைப்படுத்தல்
3. உப உணவுப் பொருட்களின் சந்தைப்படுத்தல்
9. புறக்கொட்டை 'மனிங்' சந்தை
11. நாரஹென்பிட்டி வாராந்த சந்தை
14. சந்தை நிலைமைகள்
16. புதிய வழியில் செல்லும் அரிசிச் சந்தை
21. சந்தைகள் நடைபாதை வியாபாரிகள்.....
23. சந்தைப்படுத்தல் — பொதிப்படுத்தல்
27. சந்தைப்படுத்தலுக்கு ஒரு தகவல் தலையம் அவசியம்



புகைப்படங்கள்: ரஞ்சித் சீனநாயக

விலை: (தனிப்பிரதி) ரூ. 3.00  
ஆண்டுச் சந்தா ரூ. 10.00

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

அச்சிட்டு வெளியிடுவோர் :  
கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம்  
114, விஜேராம மாவத்தை,  
கொழும்பு-7.

# கமத்தொழில் சந்தைப்படுத்தல்

Appropriate Technology Services

அத்துல சந்திரசிறி

121, POINT-PEDRO ROAD

தலைவர்

NALLUR, JAFFNA

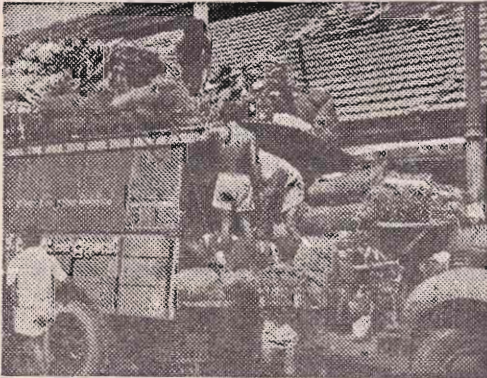
சந்தைப்படுத்தல், உணவு

No. 1009

கொள்கைப்பிரிவு

கமத்தொழில் சந்தைப்படுத்தல் குறித்து அண்மைக்காலமாகப் பல இடங்களிலும் உரையாடுவதை அவதானிக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. இலங்கையின் பொருளாதாரம் கமத்தொழில் அடிப்படையாக கொண்டதே இதற்கு முக்கிய காரணமாகும். எமது நாட்டின் மொத்த சனத்தொகையில் 70 சதவீதத்திற்கு அதிகமானோர் கிராம மக்களாவர். அவர்கள் நேரடியாகவோ, அல்லது மறைமுகமாகவோ கமத்தொழிலுடன் சம்பந்தப்பட்டவர்களாகத் திகழ்கிறார்கள்.

நாட்டின் தேசிய வருமானத்தில் கமத்தொழில் துறையின் பங்களிப்பு அதிகமானதாகும். நாட்டின் நாகரீகம், பழக்க வழக்கம் ஆகியன கமத்தொழில் அடிப்படையாகக் கொண்டதாக விளங்குகின்றது. இவ்வாறான பொருளாதாரக் கொள்கை சிறிதளவில் வேறுபட்டாலும் எதிர்காலத்தில் முந்திக் மாறுபட்டுவிடும் என்று நினைக்க முடியாது.



எமது நாட்டில் விவசாயக் கொள்கைத் திட்டமிடலிலும், அவற்றை நடைமுறைப்படுத்தலிலும் சந்தைப்படுத்தலுக்கு உரிய இடம் ஒளிக்கப்படவில்லை. சில சந்தர்ப்பங்களில் உற்பத்தி அதிகரிப்பிலேயே முழுக்கவனமும் செலுத்தப்பட்டுள்ளது. இதனால்தான் இது அடிப்படை உற்பத்தி விவசாயக் கொள்கையாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இவ்வாறான விவசாயக் கொள்கையை ஒரு பகுதிக்கு மட்டும் சார்பான, [சமமற்ற கொள்கையாக எடுத்துக் காட்ட முடியும். எவ்வாறாயினும் விவசாய அபிவிருத்தியுடன், விசேஷமாக

உற்பத்தி அதிகரிப்புடன் சந்தைப்படுத்தலின் முக்கியத்துவம் மென்மேலும் அதிகரிக்கும்.

பாரிய நீர்ப்பாசனத் திட்டங்களுடன் குடியேற்றக் கொள்கையைக் கடைப்பிடிக்கும் போது ஆயிரக்கணக்கான ஹெக்டயா நிலப்பரப்பு புதிதாக விவசாயத்துக்கு உட்படும். விசேஷமாக மகாவலி, லுனுசும்பெஹர போன்ற திட்டங்களின் மூலம் நாட்டின் உற்பத்தி பன்மடங்கு அதிகரிக்கும். இதனால் சந்தைப்படுத்தல் முக்கிய இடத்தைப் பெறும். உற்பத்தி அதிகரிப்பை அதே நிலபில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டுமென்றால் தரமானதும், ஒழுக்கான துமான சந்தைப்படுத்தலின் மூலம் மட்டுமே அது சாந்தியமாகும்

விவசாயி தனது உற்பத்தியை சில தேரங்களில் தொடராக இந் போகங்களுக்கு சிறந்த முறையில் (இலகுவாகவும், நியாயமான விலையில் விற்பனை மூலமும்) சந்தைப்படுத்த முடியாமல் போனால் தொடர்ந்தும் பயிர்ச் செய்கையை என்ன காரணம் கொண்டும் மேற்கொள்ள முயற்சிக்க மாட்டான். இதனால் தான் பொருளாதாரத் திட்டத்திற்கு சந்தைப்படுத்தல் அதிக பாதிப்பை ஏற்படுத்தக் கூடிய காரணமாக விளங்குவதாக விவசாய

திபுணர்கள் எடுத்துக் காட்டியுள்ளார்கள். சில நேரங்களில் உற்பத்தியை விட சந்தைப் படுத்தல் நடவடிக்கை முக்கியம் பெறுவதாக இந்த நிபுணர்கள் கருதுகிறார்கள்.

உற்பத்தி இல்லாவிட்டால் சந்தைப்படுத்தல் இல்லை. ஆயினும், உற்பத்திக்கு சிறந்த சந்தை வாய்ப்பு கிடைக்காவிட்டால் அவ்வுற்பத்தியினால் பிரயோசனமில்லை. உற்பத்தியைப் பேணுவதற்கு சந்தை வாய்ப்பு இருந்தால் மட்டுமே அதனை அந்நிலையில் பேண முடியும்.

சிலர் சந்தைப்படுத்தலையும், விற்பனையையும் ஒரே செயல் எனச் சிந்திப்பதற்குப் பழகியுள்ளார்கள். சந்தைப்படுத்தல் என்பது விற்பனை மட்டும் அல்ல அது அதைவிட செயல்பாடுள்ள ஒரு விடயமாகும். விவசாயப் பண்ணை முதல் பாவனையாளர்கள் வரை சந்தைப்படுத்தல் நீடிக்கும். உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருட்கள் மிகக் குறுகிய காலத்தில் பழுதடைவதுடன், ஏற்றி இறக்க வேண்டி இருப்பதனாலும் விவசாய சந்தைப்படுத்தல் மிகவும் முக்கியம் பெறுகின்றது.

உற்பத்தியாளரைப் பொறுத்தனவிலும் விற்பனை உற்பத்தியாளருடன் சம்பந்தப்படுகிறது. அதே வேளை, சந்தைப்படுத்தல் பாவனையாளருடன் சம்பந்தப்படுகிறது. சம்பிரதாய பூர்வமான சந்தைப்படுத்தலின் அடிப்படையில் உற்பத்தியாளர் முக்கியமாகக் கருதப்படுவதுடன் நூதனமான சந்தைப்படுத்தல் தத்துவத்தில் பாவனையாளரே முக்கிய இடத்தை பெறுகின்றார். சந்தைப்படுத்தலை ஆரம்பித்து வைப்பதும், முடித்து வைப்பதும் பாவனையாளரே. பாவனையாளர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்ற வகையில் உற்பத்தி அமைய வேண்டும்.

முன்னர் உற்பத்தியாளர் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்கள் பெரும்பாலும் அப்படியே சந்தைகளில் சந்தைப்படுத்தப்படும். எனினும், தற்போதைய பாவனையாளர்கள் அதைவிட மாறுபட்ட சந்தைப்படுத்தலை எதிர்பார்க்கின்றார்கள். சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாட்டில் பண்ணைகளில் வழங்கப்படும் பொருட்களின் வேறுபாட்டையும், முன்னேற்றத்தையும், தயார்படுத்தலையும் இறுதி நிலையான பாவனையாளர்கள் எதிர்பார்க்கின்றார்கள். சுருக்கமாகச் சொல்லப்போனால் சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாட்டில் ஏற்படும் விலை வேறுபாட்டுக்கு ஏற்ப மொத்தப் பெறுமதி பொருட்களுக்கு இருக்க வேண்டும்.

உற்பத்தி செய்யப்படும் இடங்களில் பொருட்களை விற்க முடியாமல் சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினை ஏற்படுவதை அறியக் கூடியதாகவுள்ளது. இதிலிருந்து நாம் அறியக்கூடியதாகவுள்ளது என்னவெனில் ஒழுங்கான முறையில் ரூபாயைப் பெறும் சந்தைப்படுத்தல் முறையினால் மட்டுமே விவசாய அபிவிருத்தியை மேம்படுத்தக் கூடியதாக விருக்கும்.

### சந்தைப்படுத்தலில் பெண்கள்

கொழும்பு சர்க்கைகளில் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளில் பெண்களின் பங்கு நாளுக்கு நாள் அதிகரித்து வருகின்றது. பெண்கள் மரக்கறி, மீன் வர்த்தகத்தில் ஆண்களுக்குப் போட்டியாக ஈடுபடுகிறார்கள்.

சந்தைப்படுத்தலில் ஈடுபடும் பெண்கள் குறித்து கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவனம் அண்மையில் ஆய்வு ஒன்றை நடத்தியது. இசன்லம், பாலத்துறை சந்தையல் சந்தைப்படுத்தலில் ஈடுபடுபவர்களில் 50 சதவீதத்தினர் பெண்களாவர். தெமட்டை, கோடை, சிருப்பினை, நுகுகோடை, புறக்கோட்டை (சிவ்வறை) சந்தைகளில் பெண் வர்த்தகர்களின் தொகை 25 - 30 சதவீதமாகும். பொரனை சந்தையில் 25 சதவீதப் பெண்களும், வெள்ளவத்தை, கடலத்தை, கிரிபுக்கோடை ஆகிய சந்தைகளில் 20 சதவீதப் பெண்களும் சந்தைப்படுத்தலில் ஈடுபடுகிறார்கள்.

இப்பெண்கள் சாதாரண நாட்களில் 30 - 50 ரூபாயைப் பெறுகிறார்கள். வாரச் சந்தை நாட்களில் லாபம் 100 - 150 ரூபாயாக உயர்கிறது. வாரச்சந்தைகளில் ஆண்களைவிட பெண்களே மரக்கறி வகைகளை விரைவில் விற்பது தள்ளுகின்றார்கள்.

நீர்கொழும்பு மீன் சந்தையில் பெண்களே ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றனர். மீன் சந்தைப்படுத்தலில் 70 சதவீதப் பெண்கள் ஈடுபடுகின்றனர்.

# உப உணவுப் பொருட்களின் சந்தைப்படுத்தல்

உணவுப்பொருட்களின் உற்பத்தியில் அரி சினைப் போன்றே உப உணவுப் பொருட்களும் முக்கிய இடத்தை வகிக்கின்றன. முக்கியமான இருபது உப உணவுப் பொருட்களில் சில நம் நாட்டில் தொன்று தொட்டு உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. இவற்றை

விட வெளி நாட்டிலிருந்து கொண்டுவரப்பட்டு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட சில உப உணவுப் பொருட்களும் நம் நாட்டில் பிரபல்யம் பெற்று விளங்குகின்றன. இவ்வுணவுப் பொருட்களின் தன்மையைக் கொண்டு இவற்றை நான்கு பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம். அவை:

வெளிநாட்டு இனங்கள்	புரத உணவுகள்	கீழ்க்கு வகைகள்	வாசனைச் சரக்குகளும் தானியமும்	எண்ணெய்
சோளம்	பயறு	உருளைக்கிழங்கு	மிளகு	நிலக்கடலை
குரக்கன்	கடலை	மரவள்ளி	சின்ன வெங்காயம்	எள்ளு
வெந்தயம்	கௌபி	வற்றூளை	பெரிய வெங்காயம்	
சாமை	சோயா	கருளைக்கிழங்கு	கடுகு	
	உளுந்து		இஞ்சி	

இவ்வுணவுப் பொருட்களில் சோளம், பயறு, கௌபி, உருளைக்கிழங்கு, மிளகாய் சின்ன வெங்காயம் போன்றவை நம் நாட்டு விவசாயிகள் மத்தியில் மிகவும் பிரபல்யம் பெற்றுள்ளன. நம் நாட்டில் மேற்கூறிய உப உணவுப் பொருட்களுக்கு அதிக சந்தை வாய்ப்பு இருப்பதனால் அவை விவசாயிகள் மத்தியில் பெரிதும் பிரபல்யம் பெற்று விளங்குகின்றன. இவ்வுணவுப் பொருட்களில் மிளகாய், உருளைக்கிழங்கு, சின்ன வெங்காயம், பயறு போன்றவை நம் நாட்டு சந்தைகளில் முக்கிய இடத்தைப் பெறுகின்றன. பயறு, கௌபி போன்றவற்றை விட செத்தல் மிளகாய், சின்ன வெங்காயம் போன்றவற்றிற்கு போட்டி உற்பத்திகள் இல்லாமையினால் அவற்றுக்கு சந்தைகளில் கிராக்கி அதிகமாயுள்ளது. உருளைக்கிழங்கு, கௌபி, பயறு ஆகியவற்றுக்கேற்ப பதிலாக வேறு மரக்கறி வகைகளை பிரதியீடு செய்ய முடியுமாக இருப்பதனால் புரதத் தானியங்களை விட

மேற்கூறப்பட்ட வாசனைச் சரக்குகளுக்கு சந்தைகளில் கிராக்கி அதிகமாகும். காலநிலை, வானிலையின் அடிப்படையில் பார்க்கும் போது எல்லா உப உணவுப் பொருட்களையும் நாட்டின் எல்லாப் பகுதிலும் பயிரிட முடியுமாக உள்ள போதிலும், அந்தந்த உணவுப் பொருட்களுக்குரிய சிறந்த

12 தொடக்கே  
ஆராய்ச்சி பயிற்சி உத்தியோகத்தர்.

காலநிலை காணப்படாதவிடத்து விளைச்சலிலும் இடத்துக்கிடம் வித்தியாசம் ஏற்படும். எவ்வாறாயினும் அதிகமான உப உணவுப் பொருட்கள் உலர் வலயத்தில் வெற்றிகரமாக பயிர் செய்யப்படுகின்றன. தெரிவு செய்யப்பட்ட உப உணவுப் பொருட்களும், அவை பயிர் செய்யப்படும் பிரதேசங்களும் உருமாறு:

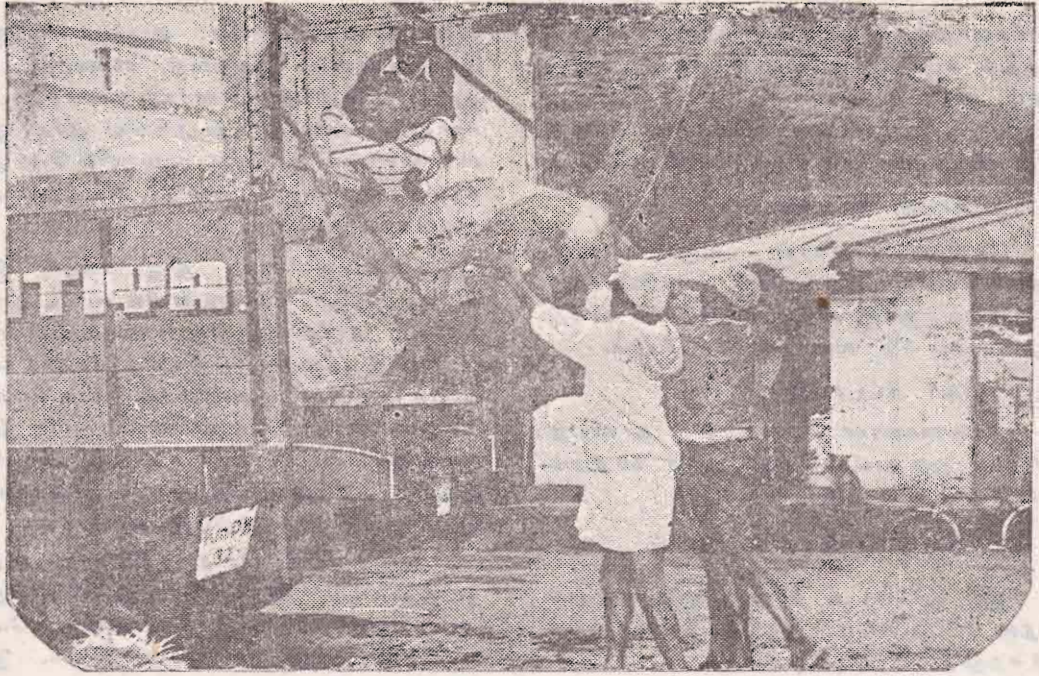
செத்தல் மிளாயம்	சின்ன வெங்காயம்	உருளைக் கிழங்கு	பயறு	கௌபி
குருநாகல்	புத்தளம்	றுவரெனியா	புத்தளம்	புத்தளம்
மொனரூகலை	யாழ்ப்பாணம்	பதுளை	குருநாகல்	குருநாகல்
மாத்தளை	முல்லைத்தீவு	யாழ்ப்பாணம்	மொனரூகலை	மொனரூகலை
யாழ்ப்பாணம்		புத்தளம்	அனுராதபுரம்	அனுராதபுரம்
கௌநொச்சி			ஹம்பாந் தோட்டை	ஹம்பாந்
அனுராதபுரம்			அம்பாறை	ஹம்பாந்தோட்டை
பொவன்னறுவை			இரத்தினபுரி	
ஹம்பாந்தோட்டை				
கலாவெவ				

இப்பிரதேசங்களில் உப உணவுப் பொருட்களின் உற்பத்தியில் பிரதான இடத்தைப் பெறும் இடங்களாவன: குருநாகல், மொனரூகலை, யாழ்ப்பாணம், அனுராதபுரம், ஹம்பாந்தோட்டை, புத்தளம் இப்பிரதேசங்களிலிருந்து உப உணவுப் பொருட்களின் பெரும் பகுதி சந்தைக்கு கொண்டு வரப்படுகின்றன. இப்பயிர்கள் லேட்டு நிலப் பயிர்களாக விளங்குகின்றன. இவை பண்டைக் காலம் தொட்டு சேனைப் பயிர்களாகவும் பயிரிடப்பட்டுள்ளன.

தற்போது இவ்வற்பத்திகளின் தேவை அதிகரித்தள்ள போதிலும், நாட்டின் எல்லாப் பகுதிகளுக்கும் விநியோகிக்கப்பட்டுள்ள போதிலும் இவை நீர்ப்பாசனத்தை நம்பியே பயிர் செய்யப்பட்டு வருவதைக் காரணமாகக் காணலாம். எவ்வாறாயினும் இப்பயிர்ச் செய்கையில் 80 சதவீதமானவை இதுவரை மழைநீரை நம்பியே செய்யப்பட்டு வருகின்றன. இதனால் இப்பயிர்ச் செய்கைகளுக்கு உட்படும் நிலப்பரப்பின் அளவு வகுடத்துக்கு வகுடம் வேறுபடுவதை அவதானிக்கலாம். வரட்சி காரணமாகவும் இவற்றின் உற்பத்தி குறைதும், கூடியும் காணப்படுகின்றன.

உற்பத்தியின் அளவை பார்க்கும் போது அவை உள் நாட்டின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யும் நிலையிலேயே விளங்குகின்றன. தற்போதைய செத்தல் மிளாயம் உற்பத்தி 30,000 மெட்ரிக் தொன்னுகவும், சின்ன வெங்காயம் 88,000 மெட்ரிக் தொன்னுகவும்,

உருளைக் கிழங்கு 70,000 மெட்ரிக் தொன்னுகவும், பாசிப்பயறு 13,800 மெட்ரிக் தொன்னுகவும், கௌபி 27,000 மெட்ரிக் தொன்னுகவும் விளங்குகின்றன. தற்போதைய சனத் தொகை வளர்ச்சி வேகத்தைப் பார்க்கும் போது வகுடத்துக்கு இவற்றின் அதிகரிப்பு 1.5 மடங்காக இருக்க வேண்டும். காலநிலை போன்ற இயற்கைக் காரணங்களினால் உற்பத்தி பாதிக்கப்படும் போது இவை இறக்குமதி செய்யப்படுகின்றன. விசேடமாக செத்தல் மிளாயும், சின்ன வெங்காயமும் இதுவரை காலமும் இறக்குமதி செய்யப்பட்டு வந்தன. இருபது ஆண்டுக்கு முன்பிருந்தே இப்பயிர்களின் உற்பத்திக்கு ஊக்கம் அளிக்கப்பட்டு வருவதனால் சற்று முன்பேற்றத்தை அவதானிக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. இருப்பினும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட பிரதிபலன் கிடைக்கவில்லை. இதற்கு முக்கிய காரணம் விசை நிர்ணயமும், அதன் பின் ஆகக் குறைந்த விசை அமுல்படுத்தப்பட்டமையும் ஆகும். ஆயினும், உற்பத்திக் காலத்தில் உற்பத்தியாளருக்கு நல்ல பலன் கிடைக்கவும் இல்லை. இதற்கு முக்கிய காரணமாக இருப்பது அரசாங்கத்தினால் நிர்ணய விசை அமுல்படுத்தப்பட்ட போதிலும் கொள்வனவு செய்வதில் தனியார் முன்னிற்பதாலும். அரசாங்க நிறுவனங்கள் கொள்வனவு செய்யும் இடங்களில் போட்டியில்லாமையினால் விவசாயிகளுக்கு நல்ல விலை கிடைக்கவில்லை. இதனால் அதைத் தொடர்ந்து வரும்



போகத்தில் விவசாயிகள் அவ்வுற்பத்தியில் அவ்வளவு கவனம் செலுத்தவில்லை. இது வருடா வருடம் இவ்வுற்பத்தியில் உயர்வு காழ்வு ஏற்படுவதற்கு வழிகாலியது.

சென்ற காலப் பகுதியில் உற்பத்தியை பாதித்த இன்னுமொரு காரணி இவ்வுணவுப் பொருட்களின் இறக்குமதியாகும். 1977 ம் ஆண்டுக்கு முன்னர் இருந்த இறக்குமதிக்கட்டுப்பாடு இவ்வாண்டின் பின்னர் நீக்கப்பட்டதனால் சேத்தல் மிளகாய், சின்ன வெங்காயம், கௌபி, பாசிப்பயறு ஆகியவற்றின் உற்பத்திக்கு பலத்த அடி விழுந்ததை புள்ளி விபரங்களின் மூலம் காணக்கூடியதாய் உள்ளது. கௌபி, பயறு ஆகியவற்றின் உற்பத்திக்கு பலத்த அடியாக இருந்தது மைசூர் பகுப்பின் இறக்குமதி ஆகும்.

உப உணவுப் பொருட்களின் பிரதான மொத்த வியாபார மையமாக விளங்குகிறது கொழும்பு மாநகரின் பழைய சோனகத்தெரு, 4ம், 5ம் குறுக்குத் தெருக்கள், டாம் வீதி ஆகியனவாகும். இவ்வீதிகளில் உப உணவுப் பொருட்களின் மொத்த வியாபார நிலையங்கள் 37 இருப்பதுடன், அரிசியும் உப உணவுப் பொருட்களும் கலந்த மொத்த வியாபார நிலையங்கள் 94 உள்ளன.

### மொத்த வியாபார நிலையங்களின் பரம்பல்

	அரிசியும் உப உணவுகளும்	உப உணவு	மொத்தம்
பழைய			
சோனகத்தெரு	26	10	36
4ம் குறுக்குத்தெரு	52	24	76
5ம் குறுக்குத்தெரு	10	02	12
டாம் வீதி	06	01	07
	—	—	—
	94	37	131
	=	=	=

உப உணவு மொத்த வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களை இரு பிரிவுகளாக பிரிக்கலாம் :

- I. மொத்த வியாபாரிகள்
- II. கமிஷன் வியாபாரிகள்

மொத்த வியாபாரிகள் நேரடியாக உற்பத்திகளை மொத்தமாகக் கொள்வனவு செய்து வியாபாரத்தில் ஈடுபடுவார்கள் ஆவர். தமக்க்க் கிடைக்கும் பொருட்களுக்கு ஒரு தொகையைக் கமிஷனாக பெற்று வர்த்தகத்தில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் கமிஷன் வியா

பாரிகளாவர். இவ்வாறான கமிஷன் வர்த்தகத்தில் கமிஷன் கட்டணம், தரகர் கட்டணம், ஏற்றி இறக்கல் கட்டணம் போன்றவற்றை புறக்கோட்டை மொத்த சந்தையில் பின்வரும் முறையில் அறவிடப்படும்:

### 1. கமிஷன் கட்டணம்

செத்தல் மிளகாய், உருளைக்கிழங்கு சின்ன வெங்காயம், கௌபி, பாசிப்பயறு போன்றவற்றுக்கு விற்பனை விலையில் 3% தொடக்கம் 5% வரை அறவிடப்படும்.

### 2. தரகர் கட்டணம்

எவ்வகையான உணவுத் தானியத்துக்கும் ஒரு மூட்டைக்கு 1 ரூபா 50 சதம் என்ற முறையில் அறவிடப்படும்.

### 3. ஏற்றி இறக்கல் கட்டணம்

ஒரு மூட்டைத் தானியத்தை ஏற்று வதற்கு 2/- ரூபாவும், இறக்குவதற்கு 1 ரூபா 50 சதமும் அறவிடப்படும்.

உற்பத்திப் பிரதேசங்களிலிருந்து பல் வேறு வழிகளில் உற்பத்திகள் மொத்த வியாபாரச் சந்தைக்குக் கொண்டு வரப்படுகின்றன. இங்கு குறிப்பிடப்பட்ட உற்பத்திப் பிரதேசங்களில் இருக்கும் இடைத் தரகர் ஒருவர் மூலமாகவே மொத்த வர்த்தகம் நடைபெறுகின்றது. உற்பத்தியாளரிடம் இருந்து பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்பவர்களை இரு பிரிவுகளாகப் பிரிக்கலாம். (1) உற்பத்திப் பிரதேசங்களில் பரிவாகி இருக்கும் கொள்வனவு வியாபாரிகள், (2) உற்பத்திக் காலங்களில் மாத்திரம் அப்பிரதேசங்களுக்கு வருகை தரும் வெளியூர் வியாபாரிகள். இவர்களினால் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்கள் நகரங்களில் இருக்கும் பொருட் கொள்வனவு நிலையங்களுக்கோ, அல்லது புறக்கோட்டை மொத்த சந்தைக்கோ அனுப்பப்படுகின்றன.

சில சந்தர்ப்பங்களில் கொள்வனவு செய்யப்பட்ட இப் பொருட்கள் வேறு நகரங்களுக்கும் கொண்டு செல்லப்படுகின்றன. சில நேரங்களில் உற்பத்தியாளர்கள் தங்களுக்கு அண்டையில் இருக்கும் நகரங்களுக்கு கொண்டு சென்று தம் உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்துவார்கள். இவர்களைக் கொள்வனவு செய்யும் நகர்ப்புற வியாபாரிகள் புறக்கோட்டை மொத்த சந்தைக்கு

அனுப்பி வைப்பார்கள். உருளைக்கிழங்குக் கொள்வனவில் இம்முறை காணப்பட்டாலும் சில உற்பத்தியாளர்கள் பல சந்தர்ப்பங்களிலும் தங்களது உற்பத்தியை தரகர் ஒருவர் மூலமாக கமிஷன் முறையில் மொத்த சந்தைக்கு அனுப்புவதை அவதானிக்கக் கூடியதாக உள்ளது.

தற்போது அரசு நிறுவனங்கள் இப் பொருட்களின் கொள்வனவில் ஈடுபட்டிருந்தாலும் தனியார் நிறுவனங்களைப் போல முக்கிய இடத்தைப் பெறுதலை காணக் கூடியதாக உள்ளது. அண்மைக் காலங்களில் செத்தல் மிளகாய் கொள்வனவில் அரசு நிறுவனங்களில் கூட்டுறவு மொத்த விற்பனை நிலையம், சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் போன்றவற்றைக் குறிப்பிடலாம்.

முன்குறிப்பிட்டபடி தற்போது அமல் நடத்தப்படும் 'ஆகக் குறைந்த விலை' நிர்ணய முறைக்கு பொறுப்பானவை மேற்குறிப்பிட்ட நிறுவனங்களே ஆகும். இந் நிறுவனங்கள் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்போது மேற்குறிப்பிட்ட முறையினை கடைப்பிடிக்கும். இருப்பினும், அரசு நிறுவனங்களின் கொள்வனவு மிகவும் சொற்பமாக இருப்பதால் 'ஆகக் குறைந்த விலை' முறையின் நடைமுறை மோசமாகக் காணப்படுகின்றது.

பெரும்பாலும் இம்முறையை நடைமுறைப்படுத்துவதில் இந் நிறுவனங்களின் செயல் திறனின்மையும் ஒரு காரணமாக உள்ளது. இதற்கு மேலாக இருக்கும் பிரதான காரணி உற்பத்திப் பொருட்களின் தன்மை ஆகும். பொருட்களின் சிறந்த தன்மை விலையைப் பெறுவதற்கு காரணமாக விளங்கும்.

சந்தையில் காணப்படும் பொருட்கள் தரம் பிரிக்கப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படுவதைக் காணலாம். செத்தல் மிளகாய் ரகம் 1, நடுத்தர ரகம், 2ம் ரகம் என தரப்படுத்தப்பட்டிருப்பதைக் காணலாம். ரகம் 1, 2 ஐச் சேர்த்த செத்தல் மிளகாய் நீண்டதாகவும் செந்திறமாகவும், கவர்ச்சியுள்ளதாகவும் விளங்கும். நிறத்தில் சற்றுக்குறைந்தவை 2ம் ரகத்தைச் சேரும். சின்ன வெங்காயம் 'சின்னன்' என்றும் 'வேதாளம்' என்றும் இரு தரமாக பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். "சின்னன்" எனப்படும் தரம் சிறிய வெங்



காயங்களையும், “வேதாளம்” பெரிய வெங்காயங்களையும் உள்ளடக்கியதாகக் காணப்படும். சந்தையில் கூடிய விலையைப் பெறுவது வேதாள ரகமாகும்.

உருளைக்கிழங்கு “நுவரெலியா ரகம்”, “வெலிமடை ரகம்” என இருவகையாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். இதற்கு மேலாக “யாழ்ப்பாண ரகமும்” இருக்கின்றது.

இவ்வாறான தரப்படுத்தலில் முக்கிய இடத்தைப் பெறுவது உற்பத்திப் பிரதேசமாகும். சந்தையில் ஆக்கூடிய விலையைப் பெறுவது நுவரெலியா ரகமாகும். வெலிமடை ரகத்துக்கும், யாழ்ப்பாண ரகத்துக்கும் அவ்வளவு வித்தியாசம் இல்லாவிட்டாலும் வெலிமடை ரகமே இரண்டாவது இடத்தைப் பெறுகின்றது. நுவரெலியா, வெலிமடை ரகங்கள் வகுடம் யூராலும் சந்தையில் காணப்பட்டாலும், யாழ்ப்பாண ரகம் டிசம்பர் மாதம் தொடங்கி பெப்ரவரி மாதம் வரையான காலப்பகுதியிலேயே சந்தைப்படுத்தப்படும். கருத்தைக் கவரக்கூடியதும், நீண்டகாலம் வைத்துக்கொள்ளக்கூடியதுமான நுவரெலியா ரகம் தரத்தில் முதலிடத்தைப் பெறுகின்றது. அதற்கு முக்கிய காரணமாக இருப்பது நுவரெலியா ரகத்தின் அறுவடையாகும். அவை நன்கு முதிர்ச்சி அடைந்த பின்னரே அறுவடை செய்யப்படுகின்றன. பதுகை மாவட்டத்திலிருந்து சந்தைக்கு வரும் உருளைக்கிழங்கு வெலிமடை ரகம் எனப்படும். இவை நன்கு முதிர்ச்சி அடைய முன் அறுவடை செய்யப்படுவதைக் காணக்கூடியதாக உள்ளது.

கௌபி சந்தைப்படுத்தலில் அவற்றின் தரத்தை நிர்ணயிப்பது அவற்றின் இனங்களாகும். வெள்ளைக் கௌபி, கறுப்புக் கௌபி எனப்படும் இவ்விரு இனங்களில் அதிக விலையைப் பெறுவது கறுப்பினக் கௌபியே. சிறிய, பெரிய வகைகளைக் கொண்ட பாசிப் பயரில் கண்ணால் பார்க்கக்கூடிய வித்தியப் சங்கள் இல்லை.

மொத்தச் சந்தையில் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் தரப்படுத்தல் முறை சில்லறை சந்தையிலும் கடைப்பிடிக்கப்படுகின்றது. முதலாம் தர செத்தல் மின்காய்க்கு பாலனையாளர்களிடமிருந்து அதிக கிராக்கி உண்டு. பாலனையாளர்களின் ரசனையிலும்,

வருமானத்திலும் அது தங்கியுள்ளது. சின்ன வெங்காயத்தின் கிராக்கி பாலனையாளர்களின் நேரப்பட்ட ரசனைத் தன்மையிலேயே தங்கியுள்ளது. உருளைக்கிழங்கின் இரு ரகங்களும் சில்லறைச் சந்தைக்கு வரும்போது அவை கலக்கப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. எவ்வாறாயினும் பாலனையாளர்கள் இது பற்றிய அறிவை அவ்வளவாகக் கொண்டிருக்காவிட்டாலும், கவர்ச்சியான தன்மையைக் கொண்டு நுவரெலியா ரகத்திற்கு கிராக்கி அதிகமாகும். பாசிப்பயறுக்கும், கௌபிக்கும் இடைஞ்சலாக இருப்பது சந்தையில் கிடைக்கும் மைசூர் பருப்பாகும். குணதிசயங்களின் அடிப்படையில் மைசூர் பருப்பை விட கௌபியும், பயறும் முன்னணியில் திகழ்கின்றன.

பொதுவாக பார்க்குமிடத்து உப உணவுப் பொருட்களின் சந்தைப்படுத்தலில் அதிக லாபம் ஈட்டுபவர்கள் இடைநடு வியாபாரிகளும், கடைசி விற்பனையாளருமே ஆவர். உற்பத்திக்காலத்தில் இந்த இடைநடு வியாபாரிகள் குறைந்த விலைக்கு பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்து களஞ்சியப்படுத்தியே அல்லது மொத்த வியாபாரிகளுடன் தொடர்புபடுகாண்டோ அதிக லாபத்தை ஈட்டுகின்றார்கள்.

உற்பத்தியாளர் தங்களது உற்பத்திகளைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு எடுக்கும் காலத்தையும், சந்தைப்படுத்துவதற்காக எடுக்கும் காலத்தையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் போது இது தெளிவாகும். மேலும் உற்பத்தியாளருக்கு கிடைக்கும் விலைக்கும் பாலனையாளர் கொள்வனவு செய்யும் விலைக்கும் இடையே பெரும் இடைவெளி காணப்படுகின்றது. உற்பத்தியாளருக்கு குறைந்த விலையும், பாலனையாளருக்கு கூடிய விலையும் கிடைப்பது இலங்கையில் பொதுவாகக் காணப்படும் சிகழ்ச்சியாகும். உப உணவுப் பொருட்களில் மாத்திரம் அல்லமற்றும் விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களில் நாடு தன்விறைவு கரணுவதற்கு இடையூறுக இருக்கும் காரணியாக இதைக் குறிப்பிடலாம். இக்குறைபாட்டை நிவர்த்தி செய்ய முடியுமானால் உது உற்பத்தி அதிகரிப்புக்கு ஒர் அடித்தளமாக அமைபுமென்பதில் சந்தேகத்திற்கு இடமே இல்லை.



உருளைக்கிழங்கு பயிர்ச் செய்கையை பாதுகாக்க புதிய திரவ பூஞ்சண நாசினி

# மினெக்ஸ் 4L

முக்கிய அம்சங்கள்:- ★ மழை பெய்தாலும் கழுவுபடாமல் தங்குவது .

★ பாலாடடிகளுக்கு விசதன்மை குறைந்தது

★ பலவகை பூஞ்சணங்களை கட்டுப் படுத்துவது

உருளைக்கிழங்கு, தக்காளி ஆகிய பயிர்களைப் பாதிக்கும் பிஸ்ட நோயை (முன்பின் சுற்று வெளிநவ நோய்) கட்டுப்படுத்த அதி சிறந்தது போஞ்சி, கோவா, சுரட் திராட்சை ஆகிய பயிர்களில் பூஞ்சண நோய் வெண்காயப் பரிசிற் கொப்பு காய் அழுகல் நோய்வெண்காயப் பரிசில் உதா அழுகல் நோய், பூஞ்செய அலங்காரத்தாவரங்களில் பூஞ்சண நோய் ஆகியவற்றைக் கட்டுப்படுத்தச் சிறந்தது

கவலையும் அளவும் - ஒரு ஹெக்டாருக்கு 2.25 லீட்டர் மினெக்ஸ் 700 லீட்டர் நீரில் கலந்து ஒரு ஏக்கருக்கு 25-35 திரவ அவுன்ஸ் 60 30 கலன் நீரில் கலந்து. (1 திரவ அவுன்ஸ் 2 1/2 கலன் நீரில் கலந்து)

500 மிலி.லீ ரூ. 120/-

200 மிலி.லீ ரூ. 50/-

100 மிலி.லீ ரூ. 28/50



அங்கலோ-ஏஷியன்  
ஆர்.டி.சர்ஸ்  
லிமிட்டட்



செய்திகளை மூல நாளிதழை ஆய்வுகூட-மாதுரை தயையாதர கையாளவும்

# புறக்கோட்டை 'மனிங்' சந்தை

காலை உதயமானவுடன் புறக்கோட்டை 'மனிங்' சந்தையில் மரக்கறி, பழவகைகள் வாங்கும் மக்கள் வெள்ளத்தையே காண முடிகிறது. சந்தையின் கதவுகள் காலை 6 மணிக்கு திறக்கப்பட்டவுடன் நூற்றுக்கணக்கான மக்கள் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளை ஆரம்பிப்பதற்கு தயாராகின்றார்கள். இதற்கு முன்பாக அதிகாலையிலேயே சுமார் 150 லொறிகள் சந்தையில் உற்பத்திகளை இறக்குவதற்கு லரிசையாகக் காத்து நிற்கும்.

'மனிங்' சந்தையின் சரித்திரம் காலனித்துவ காலத்துடன் தொடர்புடையது. இது முதன் முதலில் 1912ம் ஆண்டு புறக்கோட்டை, கச்சேரி வீதியில் ஆரம்பிக்கப்பட்டது. காலக்கிராமத்தில் மக்களின் தொகை அதிகரிக்கவும், வர்த்தக நடவடிக்கைகள் விஸ்தரிக்கவும் இச்சந்தையில் பெரும் தொகுக்கடி ஏற்பட்டது. இதன் நிமித்தம் இச்சந்தை 1983 ஏப்ரலில் கோட்டை புகையிரத நிலையத்திற்கு அருகில்

கிதாவதுதற்போதுள்ள இடத்திற்கு மாற்றப்பட்டது. இங்கு மொத்தமாக 2 ஆயிரத்திற்கு மேற்பட்ட கடைகள் உள்ளன. இவற்றில் சுமார் 1,500 கடைகளை வியாபார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றனர். மீதியான 500 கடைகள் சேரழிந்த நிலையில் விளங்குகின்றன. இவற்றில் சுமார் 1,300 கடைகள் மரக்கறி, பழ வியாபாரத்தில் ஈடுபடுகின்றன.

மரக்கறி, பழ வர்க்கங்களின் கொள்வணவு, விற்பனை விலை 'மனிங்' சந்தையிலேயே தங்கியுள்ளது. எனவே, உற்பத்திகளின் விறியோகம், அவற்றின் விலைகள் ஆகியவற்றில் ஏற்படும் மாற்றம் உற்பத்தியாளர், பாவனையாளர்களை மட்டுமன்றி சம்பந்தப்பட்ட அதிகாரிகளையும், அரசியல்வாதிகளையும் பாதிக்கின்றது. எனினும், இச்சந்தைக்கு அடிக்கடி வரும் ஆயிரக்கணக்கான பாவனையாளர்கள் இங்கு நாளுக்கு நாள் நடைபெறும் விவகாரங்கள் குறித்து அதிகுப்தி கொள்கிறார்கள் இங்கு



நிலவும் குளறுபடிகள், பிரச்சினைகள் ஆகிய வற்றை சந்தையுடன் சம்பந்தப்பட்ட அதி காரிகளினால் முடிபறைக்கப்பட்டு விடுகின்றன. சட்டரீதியில் சந்தை சம்பந்தப்பட்ட தகவல்களைப் பெறக்கூடிய நிலையில் உள்ள கமதல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம் கூட இங்கிருந்து தகவல்களைப்பெற முடியாத நிலையில் விளங்குகின்றது. இச்சந்தையில் நிலவும் அதிருப்தியான நிலைமைகளுக்கு சிறு உத்தியோகத்தர்கள் மீது பழி போட முடியாது. உண்மையில் இங்கு நிலவும் நிலைமைகள் குறித்து அவர்கள் வெட்கப்படுகின்றனர். ஆனால், இச்சந்தையை மேலும் உதாரணம் செய்தால் அதனால் நகர மக்களுக்கு சுகாதார சேடு விளையும்.

இச்சந்தைக்கு நாளொன்றுக்கு 350 தொன் பரக்கறி, 1 டழலகைகள் கொண்டு வரப்படுகின்றன. இவற்றைசிறந்த முறையில் சுழுவி, தரம் பிரிப்பது அவசியமாகும். ஆனால், இவ்வசதிகள் இங்கு மிகவும் குறைவாகவே விளங்குகின்றது. சில காலத்திற்கு முன் 'பனிங்' சந்தை அதிகாரிகள் வாரந்தோறும் சுத்தம் செய்யும் நடவடிக்கையை மேற்கொண்டனர். ஆனால், இது தடைப்பட்டதனால் இப்போது சந்தையின் மையத்தில் மூட்பை களங்கள்பெருகி சுகாதார கேட்டை விளைவித்து வருகின்றது.

இங்கு 6 மலசலகூடங்களும், 6 நீர்சூழாய் சூழும் உள்ளன. மலசலகூடங்களில் ஆள்சூழும், டெண்டூக்குடம் என வெவ்வேறு பிரிவுகள் கிடையாது. இங்கு கூடும் சுமார் 7 ஆயிரம்மக்களுக்கு இந்தமலசலகூடங்களே உள்ளன. இங்கு கொண்டுவரப்படும் மரக்கறி வகைகள் பலசலகூடத்தில் உள்ள குழாய் நீரிலேயே சமுஷ்படுகின்றன. இவ்வாறு செய்வதனால் தொற்று நோய் ஏற்படுவதற்கு இவ்வகையான வழி தோன்றியுள்ளது எனலாம். இவ்வகையான ஆபத்து குறித்து இச்சந்தையை, நடத்துவதற்கு பெற்றுப்பாக உள்ளவர்களோ, சுகாதார சேவை அதிகாரிகளோ கவனம் எடுக்காதது மிகவும் ஆச்சரி யமானதாகும்.

இச்சந்தையில் மின்சார வசதி இல்லாதது அதிர்ச்சிக்கூரிய ஒரு விடயமாகும்.

சந்தை காலை 6 மணியில் இருந்து இரவு 2 மணிவரை வர்த்தக நடவடிக்கையில் ஈடுபடுகிறது. இரவான பிள்ளரும், காலை சூரிய வெளிச்சம் வரமுள்ளரும் மண்ணெண்ணெய் விளக்கையே உபயோகிக்கவேண்டியுள்ளது. சிலவேகளைளில் அதிகாலையில் இங்கு வரும் லொறிகளை நிறுத்தப் போதிக இடம் இல்லாததினால், அவைகள் அதிகாலையிலேயே சந்தைப் பிரதேசத்திற்குள் வரவேண்டியுள்ளது. சந்தைக்குள் போதிய பாதுகாப்பும் உரியவர்களால் வழங்கப்படவில்லை. மழை காலத்தில் நிலம் சேறும், சுகதியுமாக மாக விளங்குகின்றது.

கடை வாடகை மூலம் சம்பந்தப்பட்டவர்கள் மாதமொன்றுக்கு வருமானமாக சுமார் 2 லட்சத்து 50 ஆயிரம் ரூபா வருமானம் பெறுகிறார்கள். சுத்துடன் சந்தைக்குள் வரும் லொறிகளுக்கு கட்டணமும் விதிக்கிறார்கள். இத்தொகையில் ஒரு பகுதியையாவது வசதிகளை செம்மைப்படுத்துவதற்கு செலவழிக்க முடியுமா?

கடைக்காரர்களிடம் இருந்து கொழும்பு மாநகர சபை வாடகையை வருவித்தால் சந்தையை சீராக வைத்திருப்பது அதன் பொறுப்பு அல்லவா? இச்சந்தைக்கு வரும் பாஷையாளர்களும், உற்பத்தியாளர்களும் மாநகர சபையினரிடம் சிறந்த வசதிகளை எதிர்பார்ப்பது தியசயம் அல்லவா?

மரக்கறி, பழ வகைகளுக்காக மத்திய சந்தை ஒன்றை திட்டமிடுவதும், நீருமாணிப்பதும் நீண்டகால தேவைவாக விளங்குகின்றது. வகூடக்கணக்கில் இத்தேவை பூர்த்தி செய்யப்படாததன் காரணம் என்ன? புறக்கொட்டையில் நுள்ளி மயமான மரக்கறி, பழச் சந்தை ஒன்றை அமைப்பதற்கு நகர அபிவிருத்தி அதிகார சபை பொருத்தமான நிலத்தை ஒதுக்கிக் கொடுப்பது அவசியமாகின்றது.

இத்தாட்டின் உணவு சந்தைப்படுத்தல் விதிப்பாக முறையின் முக்கிய ஒரு பகுதி இச்சந்தையிலேயே தங்கியுள்ளது. எனவே, பொருத்தமான நீருவாகமுறையும், சந்தைப்படுத்தல் சரிவர மேற்கொள்வதற்கு அடிப்படை வசதிகளைக் கொண்ட ஒரு இடமும் முக்கியமானதாகும்.

## நாரஹேன்பிட்டி வாராந்த சந்தை

நமது நாட்டில் வாழும் ஒவ்வொரு குடும்பத்தினதும் சூழிப்பாக நகரத்தில் வாழும் குடும்பத்தினதும் உருமாணத்தில் மரக்கறி வகைகள் முக்கிய இடத்தை வகிக்கின்றன. இவற்றில் மலையகத்தில் இருந்து கொண்டு வரப்படும் கோவா, போஞ்சி, வீக்ஸ், கரட் ஆகியவை பிரசித்தமானவையாகும்.

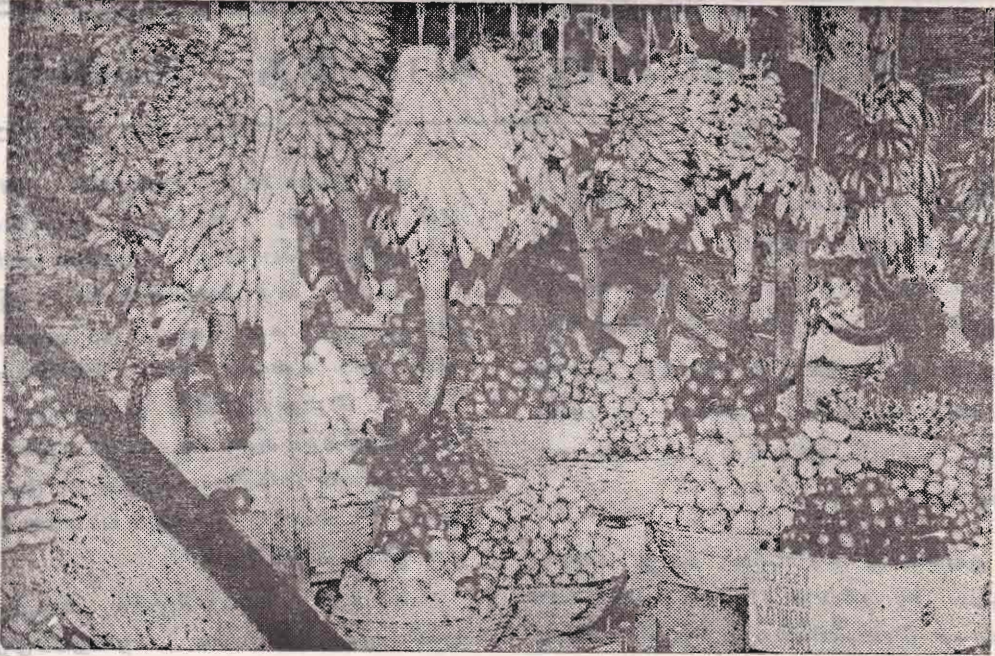
ஒவ்வொரு குடும்பமும் தனது வருமானத்தில் சராசரியாக 47 சதவீதத்தை உணவுக்காகச் செலவளிக்கிறது. இதில் மரக்கறிக்கு மட்டும் 10 சதவீதம் ஒதுக்கப்படுகிறது. எனவே, மரக்கறி விலையில் ஏற்படும் உயர்வு அவர்களைக் கடுமையாகப் பாதிக்கிறது. கொழும்பு நகருக்கான மரக்கறி விறியோகம் நாட்டின் மொத்த சனத்தொகையின் 4 சதவீதத்தை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். கொழும்பு பாவனையாளர்களுக்கு நாளாந்தம் 100 மெட்ரிக் தொன் மரக்கறி தேவைப்படுகிறது என மதிப்பீடப்படுகிறது. எனவே, நாரஹேன்பிட்டியில் உள்ள "வாராந்த சந்தையை" மறுசீரமைக்க சம்பந்தப்பட்ட அதிகாரிகள் எடுத்த முடிவு பாராட்டப்பட வேண்டிய தொன்றாகும் இம் முடிவு பல வருட கால தாமதத்தின் பின்னரே எடுக்கப்பட்டுள்ளது என்பதைச் சுட்டிக் காட்ட வேண்டியுள்ளது. இந்த கால தாமதத்தினால் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் தனது பாவனையாளர்களைத் தவிர்த்தது. ஒரு சமயத்தில் பிரசித்த மடைந்திருந்த 'திரிபோலி', 'மக்ள்சந்தை' ஆகியன ஏற்கனவே மூடப்பட்டுவிட்டன. பாவனையாளர்களைப் பொறுத்தளவில் 'நியாயமற்ற காரணங்களுக்காவே' இவை மூடப்பட்டன.

நாரஹேன்பிட்டி சந்தையில் அரிசி, மீன், மாக்கறி, பலசரக்குச் சமண்கள், உடுதுணிகள் போன்ற பாவனையாளர்கள் பொருட்கள் விற்பனையாகின்றன. இங்கு 280 நிரந்தர கடைகளும், 45 தற்காலிக கடைகளும் உள்ளன. சகல பாவனையாளர்களையும் பொறுத்தளவில் இச்சந்தை மிகவும் பிரசித்தம் அடைந்துள்ளது. சந்தையை அண்டியுள்ள பாவனையாளர்கள் மட்டுமன்றி தூர இடங்களில் இருந்தும் பாவனையாளர்கள் இங்கு வருகின்றனர்.

வர்த்தக, கப்பற்செலவில் அமைச்சின் பணிப்புரையின் பேரில் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் மேற்படி சந்தையை மறுசீரமைப்பதற்கு எடுத்த முயற்சியை பெரும்பாலான பாவனையாளர்கள் வரல்தற்றுள்ள அதே சமயம் இத் திணைக்களம் தனியார் வர்த்தகர்களின் கடுமையான போட்டியையும் எதிர்த்தாக்க வேண்டியுள்ளது. சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் மரக்கறி வகைகளின் விலையை நியாயமான மட்டத்தில் வைத்திருப்பதால் தனியார் வியாபாரிகளும் விலையைக் கணிசமான அளவு அதிகரிக்க முடியாத நிலையில் விளங்குகின்றனர். கமத்தொழில் சந்தைப்படுத்தலில் அரசாங்கத்தின் தலையீட்டுக்கு இது எல்லதொரு உதாரணமாகும்.

தனியார் வர்த்தகர்கள் விற்பனை செய்யும் மரக்கறி, பழவகைகளின் தரம் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களத்தின் தரத்தை விட உயர்வாக இருந்தாலும், பெரும்பாலான பாவனையாளர்களைப் பொறுத்தளவில் விலையே ஒரு முக்கிய பங்கினை வகிக்கிறது.

நாரஹேன்பிட்டி வாராந்த சந்தையின் மாதாந்த விற்பனை சராசரியாக



சுமார் 30 லட்சம் ரூபா ஆகும். எனினும், சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் நடத்தும் விற்றிணை நிலையங்களின் வருவாயை விட செலவினம் (ஊழியர் சம்பளம், கட்டிட வாகடகை போன்றவை) அதிகம் என்ற குற்றச்சாட்டு நீண்டகாலமாகவே இருந்து வருகிறது. உண்மையில் இத்திணைக்களம் அதிகரித்த பணப்பளுவை கமக்கின்ற போதிலும் இதனால் பாணையாளர்களுக்கு கலிவான விசையில் மாக்கறி, பழவகைகள் கிடைக்கும் அதே கேசையில், தனியார்வர்த்தகர்களிடமிருந்து நியாயமான விலக்கு இவ்வற்பத்தினைக் கொள்வனவு செய்யக் கூடியதாகவுள்ளது.

சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களமும் லாபம் ஈட்டும் ஒரு நிறுவனமாகச் செயல்பட்டால் சாதாரண பொது மக்களுக்கு தனது சேவையை அளிக்க முடியுமா? எனவே, நஷ்டத்தில் இயங்கியபடியே அது தனது சேவையை தொடர வேண்டியுள்ளது.

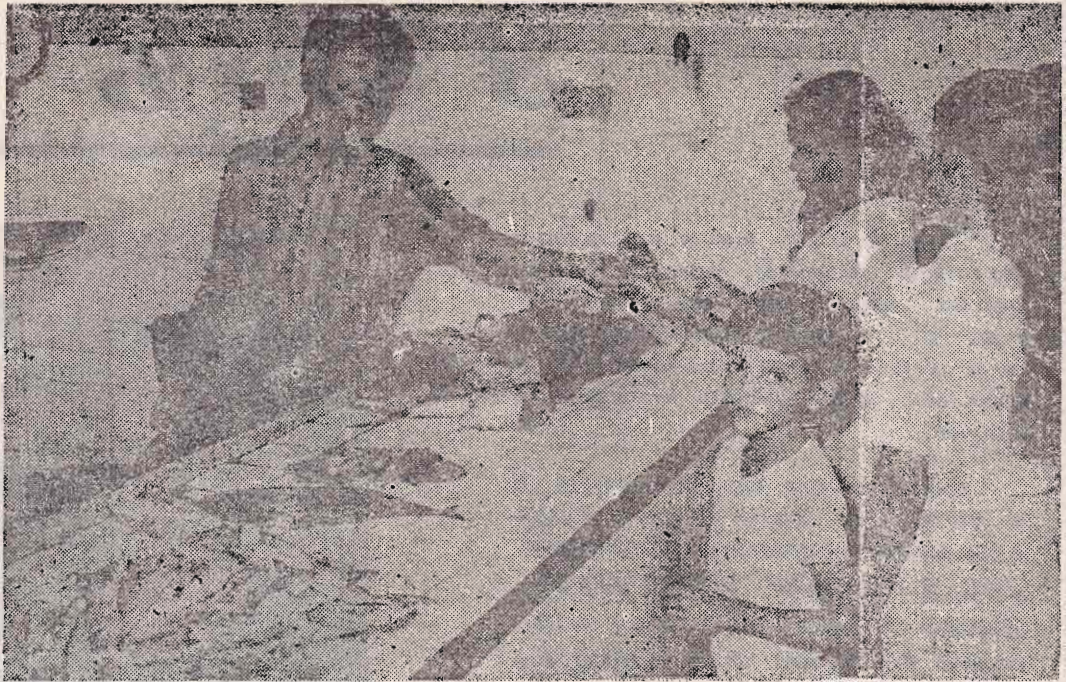
நாரதேவஸ்பிட்டி வாராந்த சந்தையில் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் வெற்றி நடை போடுவதற்கு காரணம் என்ன?

(அ) கடந்த காலத்தைப் போலன்றி வியாபாரத்தில் பாலையாளர்

களை "அரசர்கள்" எனச் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் நம்புகிறது. எனவே, பாலையாளர்களின் நன்மையைக் கருதியே கருமங்கள் நிறைவேற்றப்படுகின்றன.

(ஆ) சந்தை நிலைமைகளை ஆராயும் போது கிராக்கி விதியாக குழ்திலை, விலையை நிர்ணயிப்பதில் எடுக்கும் முடிவு ஆகியவற்றை மேற்கொள்வது மிகவும் கஷ்டமான காரியமாக விளங்குகிறது. எனினும், நாரதேவஸ்பிட்டி சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களத்தில் உள்ள உத்தியோகத்தர்கள் இக்கைங்கரியத்தை செய்வனே மேற்கொள்கிறார்கள். அவர்கள் விலையை மட்டும் நிர்ணயிப்பதில்லை. ஆனால், வெளிச்சந்தை நிலைமைகளுக்கு ஏற்ப அதே நாளிலேயே விலையை மாற்றி அமைக்கிறார்கள்.

(இ) பாலையாளரின் வீர்ப்பு வெறுப்புக்கூடியும், அவர்களது தேவைகளையும் இனங் காணுவது சந்தை



தைப்படுத்தலின் அடிப்படை விடயங்களில் அடங்கும். எனவே, பாவனையாளர்கள் நியாயமான விலையில் மரக்கறி, முட்டை, பழங்கள் ஆகியவற்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கான சூழ்தீலை நிலவ வேண்டும்.

(ஈ) சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம், தனியார் வியாபாரிகளின் சலுகை எதிர்தோக்க வேண்டி உள்ளது. எனவே, விளம்பரப்படுத்தல், பொருட்களை காட்சிக்கு வைத்தல், பாவனையாளர் தாமதமே பொருட்களை தேர்ந்தெடுப்பதற்கான சந்தர்ப்பத்தை அளித்தல் ஆகியவற்றைச் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் மேற்கொள்கிறது. இம்மாதிரியான நடவடிக்கைகள் வேறு அரசாங்க

தாபனங்களில் அபூர்வமானவை யாகும்.

(உ) மேற்கொள்ளப்படும் நடவடிக்கைகள் மிகவும் நுணுக்கமாக மேற்பார்வை செய்யப்படுகிறது. இது சம்பந்தமட்டில் ஊழியர்களினால் தனிப்பட்ட கவனமும், பற்றும் செலுத்தப்படுகிறது. எனினும் விற்பனையாளர்களுக்கு மேலும் பயிற்சி அளிக்க வேண்டும் என்ற அவசியமும் ஏற்படுகிறது.

சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களத்தின் நூர ஹேப்பிட்டி விற்பனை நிலையம் வெற்றி நடைபொருவதனால் இது போன்ற நிலையங்கள் நகரின் சந்தைகளில் அமைக்கப்பட வேண்டும். அப்பொழுத்த நகரத்தில் வசியும் பெரும்பாலான பாவனையாளர்கள் நன்மை அடைவார்கள்.

தரமான கட்டுரைகளை வரவேற்கிறோம்.

# சந்தை

எமது நாட்டின் உணவு உற்பத்தியில் அரசாங்கம் உற்பத்தி, சந்தைப்படுத்தல், பாலை ஆகியவற்றில் பங்கு கொண்டுள்ளது. நாடு சுதந்திரம் அடைந்தது முதல் மாறி மாறி வரும் அரசாங்கங்களை மரக்கறி வகைகளில் அதிக கவனம் எடுத்து வருகின்றன,

நாடு முழுவதும் வருடமொன்றுக்கு 9 லட்சம் மெட்ரிக் தொன் நிறையுள்ள மரக்கறி வகைகள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. துவரெலியா, பதுளை, கண்டி, மாத்தளை, இரத்தினபுரி, ஹம்பாந்தோட்டை, யாழ்ப்பாணம் போன்றவை பாரிய மரக்கறி உற்பத்தி மாவட்டங்களாகும். இம்மாவட்டங்களில் இருந்தே பெருந்தொகையான மரக்கறி வகைகள் ஏனைய மாவட்டங்களுக்கு அனுப்பப்படுகின்றன.

புறக்கோட்டை மொத்த மரக்கறி சந்தை பல காரணங்களுக்கு மிகவும் பிரசித்தமானது. அக்காரணங்கள் வருமாறு :

அ. வேறுபட்ட மாவட்டங்களில் விளைவிக்கப்படும் மேலதிக உற்பத்திகள் இச்சந்தையூடாகவே பாரிய பாலையாளர் சந்தைகளுக்குக் கொண்டு செல்லப்படுகின்றன.

ஆ. ஏனைய மரக்கறி சந்தைகளில் புறக்கோட்டை சந்தையின் "தாக்கம்" வெளிப்படுவதுண்டு.

இ. நீண்ட காலமாக அதாவது 1912 ம் ஆண்டு முதல் இச்சந்தை வர்த்தக நடவடிக்கையில் ஈடுபட்டுவருகிறது.

சமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகம் நடத்திய ஆய்வுகளின் போது 1964 ம் ஆண்டில் புறக்கோட்டைச் சந்தை நாளொன்றுக்கு 150 மெட்ரிக் தொன் மரக்கறி



வகைகளைப் பெற்றது. இத்தொகை 1981ல் 324 மெட்ரிக் தொனாக அதிகரித்தது. தற்போது நாளொன்றுக்கு சராசரியாக 360 மெட்ரிக் தொன் மரக்கறி கொண்டு வரப்படுகிறது. எனினும், வருடம் ஒன்றுக்கு இங்கு கொண்டு வரப்படும் மரக்கறி வகைகளின் தொகை கூடிச் குறைந்தள்ளது. மரக்கறி உற்பத்தி அதிகரித்த காலத்தில் (செப்டம்பரில்) நாளொன்றுக்கு சராசரியாக 520 மெட்ரிக் தொன் வருவதுண்டு. உற்பத்திகுறைந்த மாதங்களில் அதாவது மே, ஜூன் மாதங்களில் இத்தொகை 160 மெட்ரிக் தொனாக குறைந்தது.

தற்போது மரக்கறி விற்பனையில் தனியார், அரசாங்கத்துறையினர் ஈடுபட்டுள்



# விலைமைகள்



பொதுவாக மரக்கறிக்கான கிராக்கி கூடிக்குறைவதில்லை. புறக்கோடடை மரக்கறி மொத்தச் சந்தையில் தீவிரமான போட்டியிருந்தால் பாவனையாளர்கள், உற்பத்தியாளர்கள் ஆகியோரின் பிரச்சினைகள் தீர்ந்திருக்கும். உண்மையில் பொருளாதாரத்தில் விளக்கப்பட்டுள்ள அடிநேர்த்திபான போட்டியுள்ள ஒரு சந்தை இருக்கமுடியாது. எனினும், நியாயமான போட்டி இருக்கும் பட்சத்திலேயே உற்பத்தியாளர்களும், பாவனையாளர்களும் நன்மை அடையமுடியும். போட்டிக்குரிய சந்தையில் பின்வரும் அம்சங்கள் காணப்படவேண்டும்.

சந்தையில் பொருத்த நாகையான விற்பனையாளர்களுடைய பாவனையாளர்களுடைய இருக்கவேண்டும்: இவ்வாறான ஒரு நிலைமை சந்தையில் ஓரளவு நிலவுகின்ற போதிலும் இதில் இன்னொரு அம்சமும் உள்ளது. சுதந்திரமான போட்டியின் கீழ் ஒரு தனிப்பட்டவரோ அல்லது ஒரு குழுவோ சந்தையைக் கட்டுப்படுத்த முடியாது. ஆனால், தற்போது நிலவும் சூழ்நிலைகளின் பிரகாரம் விலை நிர்ணயத்தில் உற்பத்தியாளர்கள் ஒன்றுமே கூறமுடியாதுள்ளது.

சுதந்திரமான பிரவேசம்: எவ்வித பிரச்சினையும், தலையீடும் இன்றி சந்தைக்குள் பிரவேசிக்க சந்தர்ப்பங்கள் இருக்க வேண்டும். பொருளாதார, பௌதீக மற்றும் ஏனைய தடைகள் காரணமாக இவ்விதமான சூழ்நிலைகள் கிட்டுவதில்லை.

கிடைப்பெறும் சூழ்நிலைமை குறித்து கவங்குபவரும், விற்பனையாளரும் சிறந்த அறிவைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். இது இவ்வுகாணப்படுவதில்லை. சந்தையில் நமது உற்பத்திகளுக்கு எவ்வளவு விலை கிடைக்கும் என்பதை அறியாத நிலையில் விற்பனையாளர்கள் (உற்பத்தியாளர்கள்) நமது உற்பத்திகளை அனுப்புவிந்துனர்.

ளனர். அரசாங்க துறையைப் பொறுத்தளவில் சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம், "மாக்க்பெட்" ஆகியன தீவிர பங்கெடுக்கின்றன. எனினும், கடந்த வருடத்தில் தனியார் துறையினரே மரக்கறி சந்தைப்படுத்தலில் 98 சதவீத பங்கெடுத்தனர். சந்தைப்படுத்தல் திணைக்களம் 1.5 சதவீதத்தையும் (2437 மெட்ரிக் தொன்) "மாக்க்பெட்" 0.5 சதவீதத்தையும் (671 மெட்ரிக் தொன்) சந்தைப்படுத்தின. எனினும் 1979ம் ஆண்டின் ஒப்பீடும் போது இத்தொகை குறைவாகும். அவ்வாண்டில் இவ்விரு தாபனங்களும் 5 சதவீத சந்தைப்படுத்தலையே மேற்கொண்டன.

# புதிய வழியில் செல்லும் அரிசிச் சந்தை

மது நாட்டின் அரிசிச் சந்தை அண்மைக் காலங்களில் பெரும் மாற்றமடைந்துள்ளதை அவதானிக்கக் கூடியதாக உள்ளது. நாட்டின் நெல் உற்பத்தி அதிகரித்து வருவது யாவரும் அறிந்த விடயமே. தற்போதைய அரிசித் தேவை வருடமொன்றுக்கு பதினாறு இலட்சம் தொன்களாகும். நாட்டின் சகலநிலையும், நாட்டில் அமைதியும் சாதகமாக காணப்படின் எமக்குத் தேவையான நெல்லை நாமே உற்பத்தி செய்து கையதேவையை அடைந்து விடலாம். கடந்த பத்து வருட காலத்தில் நெல் உற்பத்தியை அதிகரிப்பதற்காக சகல வழிகளிலும் முயற்சிகள் எடுக்கப்பட்டு வந்ததினால் உற்பத்தி பின்வரும் முறையில் அதிகரித்தது.

அட்டவணை 1

### இலங்கையில் நெல் உற்பத்தி

1981-87

வருடம்	உற்பத்தி ஆயிரம் (தொன்களில்)
1981/82	2159.2
1982/83	2487.6
1983/84	2423.1
1984/85	2659.3
1985/86	2556.0
1986/87	2905.1*

\*எதிர்பார்த்த அளவு

இவ்வட்டவணையின் அடிப்படையில் பார்க்கும் போது நாட்டின் தற்போதைய நெல் உற்பத்தி ஏறக்குறைய 2.5 லட்சம் மெட்ரிக் தொன்களாகும்.

இதன் அடிப்படையில் பார்க்கும் போது நாட்டின் கையதேவையை அடைவதில் சகல நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்பட்டிருந்தாலும் நெல்வினதும், அரிசிவினதும் வர்த்தக முறையை மாற்றுவதற்கு எதுவித நடவடிக்கையும் எடுக்கப்படவில்லை. நெல் உற்

பத்தியை அதிகரிப்பதற்காக புதிய விதையினங்களின் அறிமுகம், நவீன மலமான விவசாய முறை, உசளை, இரசாயன பொருட்களின் பாவனை, பயிர்ச் செய்கை நிலப்பரப்பின் அதிகரிப்பு, நீர்ப்பாசன அபிவிருத்தி போன்ற முயற்சிகள் எடுக்கப்பட்டுள்ளன. உயர் ரக நெல் இனங்களிலிருந்து கிடைக்கப் பெறும் அரிசி இனங்களை உயர் ரகத்தில் இயக்கச் செய்தல், அவற்றின் அடிப்படையில் அதைத் தரப்படுத்தல், வீண்விரயக் குறைப்பு போன்றவைகளில் அதிக கவனம் செலுத்தப்படாமையினால், இன்று சந்தையில் உற்பத்தியாளருக்கும், பாவனையாளருக்கும் இடையில் ஒரு பிரச்சினைத் தன்மையை உண்டு பண்ணியுள்ளது. முன்னர் எவ்வகையான அரிசியை சந்தைக்கு அனுப்பி வைத்தாலும் கொள்

எம். எல். சேனநாயக,

ஆராய்ச்சி பயிற்சி உத்தியோகத்தர்

வனவு செய்யும் பாவனையாளர்கள் இன்று சற்று மாறுபட்ட முறையிலேயே இவற்றை பார்க்கின்றார்கள். பாவனையாளர்கள் நல்ல ரக அரிசியைக் கொள்வனவு செய்ய முயற்சிக்கும் அதே போல குறைந்த ரக அரிசியை குறைந்த விலைக்காவது கொள்வனவு செய்ய முயற்சிப்பதில்லை. குறைந்த உற்பத்திச் செலவில், அதிக லாபத்தை ஈட்டி விவசாயிகள் முயற்சிக்கின்ற போது, குறைந்த விலையில் நல்ல ரக அரிசியைக் கொள்வனவு செய்யவே பாவனையாளர்கள் முயற்சிக்கின்றார்கள். இதனால் அரிசிச் சந்தையில் உற்பத்தியாளருக்கும், பாவனையாளருக்கும் இடையில் ஒரு பிரச்சினை ஏற்படுவதுடன், அதில் சிறிய அளவில் உற்பத்தி செய்யும் உற்பத்தியாளர்கள் தூக்கி எறியப்படுகின்றார்கள். இதனால் சந்தையின் சவாலை



சமாளிக்கக் கூடிய உற்பத்தியாளரே முன் வரக்கூடிய வாய்ப்பு ஏற்பட்டுள்ளது.

இதனடிப்படையில் எம்சாட்டின் அரிசி உற்பத்தி அளிகரித்தாலும் அவை கரத்தில் உயர்மட்டத்தில் இல்லை. விசேஷமாக அரிசியை உற்பத்தி செய்யும் ஏனைய நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் போது எம் நாட்டில் உற்பத்தி செய்யப்படும் அரிசி தரத்தில் மிகக் குறைந்ததாகவே உள்ளதாக ஆய்வுகளிலிருந்து தெரிய வந்துள்ளது. இதை உணர்ந்த உற்பத்தியாளர்கள் அரிசியின் தரத்தை உயர்த்துவதற்காக முயற்சி எடுப்பதையும் காணக்கூடியதாக உள்ளது.

அட்டவணை 2

இலங்கையின் அரிசித் தேவையும்,

உற்பத்தியும்

(ஆயிரம் மெட்ரிக் தொன்களில்)

வருடம்	தேவை	உற்பத்தி
1981	1520	1342
1982	1538	1297
1983	1561	1495
1984	1579	1456
1985	1603	1602

அட்டவணை இரண்டின்படி சுயதேவையின் பெரும்பகுதி எம்நாட்டிலே உற்பத்தி செய்யப்படுவதைக் காணலாம். இச் சந்தர்ப்பத்தில் அரிசியின் சந்தை நிலைவரத்தை பற்றியே பிரதானமாகக் கருத்திற்கொள்ள வேண்டி உள்ளது. தற்போது வர்த்தகத்தின் ஒரு பகுதியாக நெல், அரிசி உற்பத்தி இருப்பதுடன் பிரதான பொருளாதாரத் துறையாக விளங்குகின்றது. தரத்தில் குறைந்த அரிசியை விட தரத்தில் கூடிய அரிசி வகைகள் விலையில் சற்று அதிகமாக இருந்தாலும் அவற்றுக்கு கிராக்கி அதிகமாக இருப்பதை அண்மைக் காலங்களில் எம்மால் நன்கு அறியலாம். கூடியதாக இருந்தது. பாரம்பரிய நெல் இனங்கள் தற்போதும் உற்பத்தி செய்யப்படுவதனால் பெரும்பாலும் சிறிய அளவில் உற்பத்தியை மேற்கொள்ளும் உற்பத்தியாளர்கள் உயர்வாக அரிசியை உற்பத்தி செய்வதில் தவறி விடுகின்றனர். இதனால் இவர்கள் நெல் அரிசி சந்தைகளிலிருந்து தாக்கி எறியப்படுகின்றனர். நவீன உத்தியோக நுட்பத்தை உபயோகித்து உயர் செய்யும் பாரிய உற்பத்தியாளர்கள், உற்பத்தியாளர் மத்தியில்

பிரபல்யம் பெறுவதுடன் சந்தையிலும் முக்கிய இடத்தைப் பெறுகின்றனர். அரிசி உற்பத்திச் சந்தைப்படுத்தலுடன் முக்கிய தொடர்பு இருப்பதே இதற்கு முக்கிய காரணமாகும்.

இதனடிப்படையில் நெல், அரிசி உற்பத்தியாளருக்கு உள்ள முக்கிய சவால் அதிக தரமுள்ள அரிசியை உற்பத்தி செய்வதும் சந்தைக்கு அனுப்பி வைப்பதும் ஆகும். நவீன தொழில் நுட்பம், விரயத்தைக் குறைத்தல், சிறந்த ரக அரிசியை சந்தைக்கு வழங்குதல், தரப்படுத்தல் போன்ற செயற்பாடுகளில் முக்கிய கவனம் செலுத்த வேண்டும். அவ்வாறு செய்யத்தவறிச் சந்தையில் இடத்தைப் பிடிப்பதும், சந்தையில் நலிந்து நிற்றதும் கஷ்டமாக விளங்கும்.

இதையுணர்ந்த அரசு நிறுவனங்கள் அரசு துறைகளும், தனியார் துறைகளும் பொருத்தக்கூடிய கொள்கைகளை தயாரித்துள்ளன. அதற்குச் சான்றாக அண்மையில் உள்நாட்டு வர்த்தகத் துறைகளும் சசல அரிசி உற்பத்தியாளர்களும் அரிசிப் பைகளில் உற்பத்தி செய்த நிஷத்தின் பெயரையும், நிறையையும் குறிப்பிட வேண்டும் என்று கட்டளை பிறப்பித்தது.

இக்கட்டளையின் பிரகாரம் அதிக அளவு குறைந்த ரக அரிசி உற்பத்தி செய்வதைக் கட்டுப்படுத்தலாம். அத்தகைய பாரிய தனியார் நிறுவனங்கள் உயர் ரக அரிசியைச் சந்தைக்கு வழங்குவதற்கு போட்டி போடுவதையும் எதிர்பார்க்கலாம்.

தற்போது அரிசிச் சந்தையில் ஏற்பட்டுள்ள திருப்தம் உங்களுக்குத் தெளிவாகும். எதிர்வரும் ஆண்டுகளில் தேயிலை, ரப்பர், தெங்கு போன்ற பிரதான வர்த்தகப் பொருட்களுடன் போட்டி போடக்கூடிய நிலைக்கு அரிசியையும் நாம் உயர்த்த வேண்டும். இதனால் இப்போதுருந்தே அரிசியை தயார் செய்தல், தரத்தை உயர்த்ததல் போன்றவற்றில் அதிக கவனம் செலுத்த வேண்டும். உள் நாட்டிலும், வெளிநாட்டிலும் உயர் ரக அரிசியை விநியோகிப்பதன் மூலம் உற்பத்தியாளர்கள் சிறந்த ரக அரிசியை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய நிலைக்கு ஆளாவார்கள். இவ்வாறு செய்வதன் மூலம் அரிசிச் சந்தையில் எதிர் காலத்தை உறுதிப்படுத்த

வதுடன், 'எமது' மேலதிக உற்பத்தியை வெளிநாட்டுச் சந்தைகளில் சந்தைப்படுத்தவதற்கு வாய்ப்பு ஏற்படும்.

தற்போது எம்நாட்டில் நவீன தொழில் நுட்பங்களைக் கொண்ட அரிசி பதனீரம் ஆலைகள் சில உபகாணங்களை உபயோகப்படுத்துவது இல்லை என அர்வசன் மூலம் தெரிய வந்தகள்ளது. இசற்கு காரணமாக இருப்பது வெற்றை இயக்கவகற்காக செலவிடும் செலவினமும், நாட்டில் இப்போது உயர் ரக அரிசிக்கு தல்ல சந்தை வாய்ப்பு காணப்படாததும் ஆகும். இருப்பினும் இந்நிலை மாறி நவீன தொழில் நுட்பத்தை உபயோகிக்கும் காலம் வெகு தூரத்தில் இல்லை. மேற்கூறிய காரணங்களை நோக்கும்போதும் நாட்டில் அரிசி தயார்படுத்துபவர்கள் நவீன இயந்திரங்களில் கட்டாயம் கவனம் செலுத்தியே ஆக வேண்டியவரும்.

கடந்த 10 வருடங்களாக உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பாக்கியாளர்களுக்கு எவ்வாறு நெல் அரிசியாக மாற்றப்படுவதற்கு கடைப்பிடிக்கப்பட்ட வெவ்வேறுபட்ட முறைகள் பற்றி விரிவான ஆய்வு ஒன்றை நடத்தினால் அவற்றில் உள்ள சிக்கல்கள் குறித்து தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ளலாம். 10 வருடங்களுக்கு முன் இந்த முறைகளில் இரு முக்கிய முறைகள் கடைப்பிடிக்கப்பட்டன.

1. சட்டரீதியான முறை
2. சட்டரீதியற்ற முறை

சட்டரீதியான முறையாக அரசு துறைச் செயற்பாடு கொள்ளப்பட்டுள்ளது. சட்டரீதியற்ற முறையாக தனியாரது செயற்பாடு கொள்ளப்பட்டுள்ளது. ஆனால், இன்று இவ்வேறுபாடுகள் இல்லாமல் இரு துறையினரும் முன்னேற்றமான முறையில் இச்செயற்பாட்டை மேற்கொண்டு வருகின்றனர்.

சட்டரீதியான முறையில் நெல்லை உற்பத்தி செய்யும் விவசாயிகள் நேரடியாக

கூட்டுறவுக் கடைக்கோ, அல்லது நெற்சந்  
தைப்படுத்தும் சபைக்கோ தங்களது  
நெல்லை விற்பனை செய்கார்கள். இந்நெல்லை  
நெற்சந்தைப்படுத்தும் சபை கூட்டுறவுக்  
கடை அல்லது தனியார் அரிசி ஆலைகளுக்கு  
கொடுத்து அரிசியைத் தயார் செய்து உண  
வுத் திட்டங்களைத்துக்கு வழங்கும். அதன்  
பின்னர் அவ்வரிசி கூட்டுறவுக் கடைகள் மூல  
மாகப் பாவனையாளரை வந்தடைபும்.  
இதற்கு மேலாக நெற்சந்தைப்படுத்தும்  
சபை நேரடியாக ஆயுதப்படைகள், சுவத்  
தியசாலைகள், போசனசாலைகள் போன்ற  
வற்றுக்கு வழங்கும்.

சட்டரிதியற்ற முறையாக விவசாயிகள்  
தாம் உற்பத்தி செய்யும் நெல்லில் ஒரு  
பகுதியை தனியார் அரிசி ஆலைகளுக்கு  
விற்பனை செய்வதுடன், பிறிதொரு பகு  
தியை தனியார் வர்த்தக நிறுவனங்களுக்  
கும், சிறு வர்த்தகர்களுக்கும் விற்பனைசெய்  
கிறார்கள். இவர்கள் அரிசியைப் பதனிட்  
டு பாவனையாளர்களுக்கு உழங்குவார்கள். இவ்  
வரு முறையையும் மிஷன் திரைபயமாக  
இருந்தாலும் கடும் போட்டித் தன்மை அற்ற  
தாகவே விளங்கின. ஏனென்றால் இக்கால  
கட்டத்தில் உற்பத்தியில் வர்த்தகத்துறைக்கு  
அவ்வளவு இடம் கொடுக்கப்படவில்லை. உற்  
பத்தி அதிகரிப்பிற்கே உற்பத்தி எண்ணூல்  
சந்தைப்படுத்தல் அவ்வளவு கடினமான  
செயல் அல்ல என்பது தெரிவித்து புலனா  
கிறது. ஆயினும் அண்மைக்கால நிசுவரங்  
கள் இதற்கு முற்றிலும் மாறுபட்டநே  
தற்போதைய நிலையில் சிறந்த போட்டித்  
தன்மை உள்ளதைக் காணலாம்.

இம்முறையில் நெல், அரிசி, உற்பத்தி  
யாளர் தொடங்கி பாவனையாளர் வரை  
செல்லும் போது கடும் போட்டியும், சிக்கல்  
களும் இருப்பது தெளிவாகின்றது. இச்  
செயற்பாட்டில் தனியார் துறையும், அரசு  
துறையும் ஒன்றிணைந்தது போல் தனியார்  
துறையும், நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபையும்  
செயல்படுகின்றன. நிர்ணய விலையைவிட  
சந்நையில் விலைகுறையும் போது நெல்  
சந்தைப்படுத்தும் சபை நெற்கொள்வனவில்  
ஈடுபடுகின்றது. நிர்ணய விலையைவிட சந்  
நையில் நெல்லின் விலை அதிகரிக்கும்போது

தனியார் நிறுவனங்கள் நெற்கொள்வனவில்  
ஈடுபடுகின்றன. இவ்வாறான சூழ்நிலையில்  
அரசு துறைக்கும் தனியார் துறைக்கும்  
ஒரு போட்டித் தன்மையே உருவாகின்றது.  
இதனால் நிர்ணய விலையை விட விலைகுறை  
வதற்கு சந்தர்ப்பமில்லை.

விசேடமாக நெற்கொள்வனவில் முதற்  
படியாக சில நிறுவனங்களும், தனியார்  
களும் இருப்பார்கள். விவசாயப் பண்ணை  
களில் சேகரிப்போர், பிரதேச மொத்த  
வியாபாரியின் சேகரிக்கும் பிரதிநிதிகள்,  
நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபைப் பிராந்தியக்  
கிளைகள், நடமாடும் சேகரிப்பு நிலையங்கள்,  
கமநல சேவை நிலையம், கூட்டுறவுக் கடை  
கள் போன்ற கொள்வனவாளர்கள் இருப்ப  
துடன், இவர்கள் போட்டி போட்டுக்  
கொண்டு கொள்வனவில் ஈடுபடுவார்கள்.

இவ்வாறு சேகரிக்கப்படும் நெல் தனி  
யார் அரிசி ஆலைகள், நெற்சந்தைப் படுத்  
தும் சபையின் அரிசி ஆலைகள், கூட்டுறவுக்  
கடைகளின் அரிசி ஆலைகள் ஆகியவற்றால்  
அரிசியாக மாற்றப்படுவதுடன், அவ்  
வரிசி முறையே தனியார் ஆலைகளின்  
ருந்து கமிஷன் வியாபாரிகள் மூலமாகவும்,  
மொத்த வியாபாரிகள் மூலமாகவும் சில்  
லறை வியாபாரிக்கும் இன்னும்மாரு பகுதி  
மொத்த வியாபாரிகள் மூலமாக உண  
வுத் திட்டங்களைத்துக்கும் விநியோகிக்கப்  
படும். நெல் சந்தைப்படுத்தும் சபையின  
தும், கூட்டுறவுக் கடைகளினதும் ஆலைகளி  
விருந்து தயாராகும் அரிசி உணவுத் திட்டங்க  
ளாம். கூட்டுறவுக் கடைகள், நெல்சந்தைப்  
படுத்தும் சபையின் விற்பனை நிலையங்கள்  
ஆகியவற்றின் மூலமாக பாவனையாளரை  
வந்தடையும். விவசாயியிடமிருந்து பாவனையா  
ளரை வந்தடையும் நெல், அரிசி ஒரு  
கிக்கலான பின்னணியைக் கொண்டுள்ளதை  
யும் அவதானிக்க முடிகின்றது.

மேற்கூறிய காரணங்களைக் கொண்டு  
அண்மைக் காலங்களில் நெல்/அரிசி சந்தை  
களில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றம் இந்த புதிய  
போக்கை எடுத்துக்காட்டுவதாய் உணர்து.

Appropriate Technology Services

121, POINT PEDRO ROAD  
NALLUR, JAFFNA

No. ....

# லனேற்

வினேச்சல் பெருகி  
பூச்சிநாசிவி



லனேற் திரவமாகவும், நீரில் கரையக் கூடிய கரைவாகவும்  
கொடுக்கிறது சோயா, போஞ்சி, மிளகாய், வெண்காய்,  
தக்காளி, கத்தரி, புளகயிலை போன்ற சகல பயிர்களிலும்  
இலைகள், காய்களைத் தாக்கும் பூச்சிகளை அழித்து உங்கள்  
பயிர்களைப் பாதுகாத்து அமோகலினைச்சல் தருகிறது  
லனேற் பூச்சிநாசிவி, லனேற் ஓர் லங்கெம் தயாரிப்பு, இது  
தாரமும் செயற்றிரனும் பிச்சுது.



AVT LK 1801

**LANKEM**

லங்கெம் லைங்கெம்

லங்கெம்-விவசாயிகளின் தோழன்.  
லங்கெம் லைங்கெம் லைங்கெம்,  
750, 762 லைங்கெம் வீதி, லைங்கெம்-9,  
லைங்கெம்: 398202-8.

கு. 37-50 லைங்கெம்.

லங்கெம்-விவசாயிகளின் தோழன்.

# சந்தைகள் .....

## நடைபாதை வியாபாரிகள்...

கூடந்த 35 ஆண்டுகளில் கொழும்பு நகரின் சனத்தொகை இரட்டிப்பாகிவிட்டது. "கொழும்பு பெரும் திட்டம்" உட்பட பல அபிவிருத்தி திட்டங்கள் அமுல்படுத்தப்பட்ட போதும் பொதுச் சந்தைகளை அமைப்பதில் எவ்வித கவனமும் எடுக்கப்படவில்லை என்று எண்ணத்தோன்றுகிறது. இங்கு பொதுச் சந்தை என நாம் குறிப்பிடுவது பொரளை, தெமட்டகொடை, நுகேகொடை, கிருலப்பளை போன்ற இடங்களில் நாளாந்தம் கூடுவதும், ஓரளவு நிரந்தர கட்டிடத்தில் அல்லது வெளியில் கூடுவதுமான சந்தைகளே ஆகும்.

வீதிகளின் அபிவிருத்தி, கட்டிடங்களின் நிர்மாணம் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்தும் மாநகர சபை அங்கத்தவர்களின் பார்வையில் பொதுச் சந்தைகளின் அபிவிருத்தி சிக்காதது ஆச்சரியத்துக்குரியது. கொழும்பில் தற்போது நடைமுறையில் உள்ள பொதுச் சந்தைகள் பல தசாப்தங்களுக்கு முன்னர் நாபிக்கப்பட்டவையாகும்.

1977 ம் ஆண்டில் கையாளப்பட்ட சிறந்த சந்தைக் கொண்கைகளின் பிரகாரம் வாத்தக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுபவர்களின் தொகை அதிகளவு அதிகரித்தள்ளது. இவர்களில் 22,500 குடும்பங்கள் கொழும்பிலும், அகளை அண்டியுள்ள இடங்களிலும் உள்ள சேரிப்புற தோட்டங்களிலும், 16,000 குடும்பங்கள் குடிசைகளிலும் வாழ்கின்றன. தற்சமயம் சுமார் 35,000 நடைபாதை வியாபாரிகள் வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுள்ளார்கள் என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இவர்களில் 50 சத வீதமானோர் உணவுப் பொருட்களையே விற்பனை செய்கிறார்கள்.

கொழும்பு நகரில் 17 வட்சம் மக்கள் வாழ்கின்றனர். இவர்களில் பெரும்பான்மையோர் மீழ், நடுத்தர வருமான வர்க்கத்தி

னர் ஆவர். இவர்கள் தமது உணவுப்பொருட்களை இப் பொதுச் சந்தைகளிலேயே கொள்வனவு செய்கின்றனர்.

வெள்ளவத்தை, நுகேகொடை, பொரளை, பாலத்துறை, தெமட்டகொடை, கிருலப்பளை ஆகிய இடங்களில் உள்ள பொதுச் சந்தைகளில் நடத்தப்பட்ட மதிப்பாய்வு ஒன்றில் போதுநீர் மல சல கூட வசதிகள் மிகக் குறைந்தளவே காணப்படுவதாக அறியப்பட்டது. பெரும்பாலான சந்தைகளில் மாலை ஆறாமணிக்குப்பின் வர்த்தக நடவடிக்கைகள் மண்ணெண்ணெய் விளக்குகளின் உதவியுடனேயே மேற்கொள்ளப்படுகிறது. ஏனெனில் இச் சந்தைகளில் மின்சார வசதிகள் இல்லை.

கடந்த 35 ஆண்டுகளில் சனத்தொகை இரட்டிப்பானது போன்று வர்த்தகர்களின் தொகையும் கணிசமான அளவு உயர்ந்திருக்கும். இந்த அங்கிரிப்புக்கு ஏற்ற வகையில் அடிப்படைத் தேவைகளும், வசதிகளும் விஸ்தரிக்கப்பட்டனவா? சந்தை ஒன்றை அமைப்பதற்கு சில அடிப்படைத் தேவைகள் இருக்க



வேண்டும். ஒரு இடம் சிறந்த இடமாக விளங்கும். சில காலத்திற்கு முன் பொரனை சந்தை 'கெம்பல்' பூங்காவுக்கு இடமாற்றப்பட்டது. ஆனால், அந்த இடம் சந்தைக்கு பொருத்தமானதல்ல என்பதால் வர்த்தகர்களும், பாவனையாளர்களும் பொரனை சந்தைக்கு அருகாமையில் மிகவும் வசதியான ஒரு இடத்தில் சந்தையொன்றைக் கண்டு பிடித்தனர். சந்தையை அமைக்கும் போது முழு இடப்பரப்பில் வர்த்தகர்களுக்கு எவ்வளவு இடம் தேவை, பாவனையாளர்களுக்கு எவ்வளவு இடம் தேவை என்பது குறித்து கவனமாக பரிசீலிக்க வேண்டும்.

சழிவுகள், குப்பைக் கூளங்கள் ஆகியவற்றை அடிக்கடி அகற்றுவீட்டால் மனிதரின் தேகாரோக்கியத்திற்கு ஊறு ஏற்படும். நுகேகொடை, பொரனை, பாலத்துறை சந்தைகளில் இந்நினைமையை நன்கு அவதானிக்கக் கூடியதாகவுள்ளது. வெள்ளவத்தை சந்தையைத் தவிர ஏனைய சந்தைகளில் உள்ள வாய்க்கால்களில் குப்பைக் கூளங்கள் தேங்கி நீர் வழித்தோட முடியாத நிலை ஏற்படுகின்றது. இது மிகவும் பரந்த அளவில் சூழ்நிலையை பாதிக்கின்றது.

சந்தைகளில் காய்ந்த உணவு வகைகள், மரக்கறி வகைகள், மீன், இறைச்சி வகைகள் ஒழுங்கான முறையில் அடுக்கி வைக்கப்படுவதில்லை. இவையான்கள் இவ்வளவு வகைகளை மொய்ப்பதனால் அவை கேட்டுப் போகிறது. பாவனையாளர்களுக்கு ஊறு விளைவிக்கின்றது. சந்தைகளில் போதியளவு பாதுகாப்பு வசதியும் செய்து கொடுக்கப்படவில்லை வாய்க்கால் துர்நாற்றமடிக்கும் சழிவு நீரினால் நிரம்பியுள்ளது. பெரும்பாலான சந்தைகளில் திருப்திகரமான வடிகால் முறை நடைமுறையில் இல்லை.

இதனால் கொழும்பில் உள்ள பெரும்பாலான பாவனையாளர்கள் பின்வரும் அடிப்படையிலான பாவனையாளர் உரிமைகளைப் பெற முடியாதவர்களாக விளங்குகிறார்கள்:

- (அ) பாதுகாப்புக்கான உரிமை;
- (ஆ) தகவலுக்கான உரிமை;
- (இ) தேர்ந்தெடுப்பதற்கான உரிமை;
- (ஈ) கேட்கப்படுவதற்கான உரிமை.

சந்தைகள் மிகவும் நெருக்கடியாக விளங்குகின்றன. நடைபாதை வியாபாரிகளால் நிரம்பி வழிகின்றது. ஆய்வு நடத்தப்பட்ட தினத்தன்று நுகேகொடை, பொரனை, கிருலப்பனை, தெமட்டகொடை, பாலத்துறை சந்தைகளில் முறையே 87, 86, 78, 70 262 நடைபாதை வியாபாரிகள் தமது வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் மிகவும் கறகறுப்பாக இயங்கி வந்தனர். இம்மாதிரியான நடைபாதை வியாபாரிகள் சந்தைகளில் இயங்குவதனால் பல துர்நடத்தை செயல்கள் இடம் பெறவும், சமூக வீரோத சக்திகள் சுதந்திரமாக நடமாடவும் வழி ஏற்பட்டு சம்பந்தப்பட்ட அதிகாரிகள் கட்டுப்படுத்த முடியாத நிலையும் ஏற்படும். இவ்விதமான ஒரு சூழ்நிலையில் சந்தைக்கு வரவே மக்கள் அஞ்சுவார்கள்.

பெரும்பாலான சந்தைகள் வீதியளின் வழியிலேயே விஸ்தரிக்கப்படுகின்றன. ஏனெனில் வேறு வழிகளில் விஸ்தரிக்க போதுமான இடம் இருப்பதில்லை. இதனால் வான ஓட்டமும், பாதசாரிகளும் பெரிதும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். திட்டமிடாமலும், தீவிர நடவடிக்கை எடுக்காமல் விடுவதாலும் இந்நிலை மேலும் கடுமையாக விளங்கும் என்பதில் ஐயமில்லை.

நகர திட்டமிடலில் சந்தை அமைப்புக்கு முன்னுரிமை வழங்கவேண்டும். சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கை ஒவ்வொரு மனிதனிடம் வாழ்க்கையில் பெரும் பங்கினை வகிக்கிறது. மக்கள் வாழும் இடங்களில் சந்தைகள் அமைக்கப்படுகின்றன. சமூகத்தின் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ற வகையில் சந்தைகளின் அமைப்பும் மாற வேண்டும். சந்தைகள் மிகவும் சிறந்த சூழ்நிலை உள்ள இடத்தில் அமைய வேண்டும். நவீன சந்தைப்படுத்தலில் பாவனையாளரின் திருப்தி முக்கிய பங்கினை வகிக்கிறது.

பொதுச் சந்தைகளை அமைக்கும் அகிலது விஸ்தரிக்கும் போது பொருளாதார சூழ்நிலை, சமூக தாக்கங்களை கவனத்தில் எடுக்க வேண்டும். நகர அபிவிருத்தி அதிகார சபை, கொழும்பு மாகநகர, நகர, பட்டின சபைகள் ஆகியன சந்தைகளை அமைப்பதற்கென தனியானதொரு பிரிவினை அமைக்க வேண்டும்.



## சந்தைப்படுத்தல் - பொதிப்படுத்தல்



தற்போது அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகளில் உணவு சந்தைப்படுத்தலைப் பொறுத்தளவில் வீட்டுவ முறைப்படி பொதிப்படுத்தும் முறை ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகின்றது. இதனால் சம்பந்தப்பட்ட நாடுகள் பழ, மரக்கறி வர்த்தகத்தில் ஏற்படும் அழிவுகளையும், நஷ்டங்களையும் கணிசமான அளவு குறைக்கக்கூடிய நிலையில் விளங்குகின்றன. இதன் நிமித்தம் பணமும் மீதப்படுகின்றது.

பொதுவாகப் பாவனையாளர்களைப் பொறுத்தளவில் உற்பத்தி செய்யப்படும் இடங்களில் இருந்து அதே நிலையில் கிடைக்கும் உற்பத்திகளை விட அவை பதனிடப்படும், பொதிப்படுத்தப்படும் இருந்தால் அவற்றில் அதிக விருப்பம் கொள்கின்றனர். பதனிடப்பட்ட உணவு வகைகள் உடனடியாக உண்பதற்கு தயாராக இருப்பதே

மக்களின் விருப்பத்திற்குக் காரணமாகும். பொதிப்படுத்தவதன்மூலம் உணவுகள் பழுதடைவதைத் தவிர்க்கலாம்; உற்பத்தியில் நாட்படாத தன்மையை பாதுகாக்கலாம்; அத்துடன் பாவனையாளரைக் கவரலாம்.

ஏற்றுமதியைப் பொறுத்தளவில் அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் பெரும்பாலான நாடுகள் தற்போது அணுகுலமற்ற ஒரு நிலையில்லையே விளங்குகின்றன. இந்நாடுகள் ஏற்றுமதிமூலம் கிடைக்கும் வருமானத்தில் 30 சதவீதத்தை இழக்கின்றன. ஏற்றுமதிப் பொருட்கள் சரிவர பொதிப்படுத்தாமையே இதற்கான காரணமாகும். இவ்வுண்மையை ஐக்கிய நாடுகள் முகவர் தாபனம் ஒன்று வெளிப்படுத்தியுள்ளது.

இவங்களை நிலைமையைப் பொறுத்தளவில் கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி திறுவகம்

பிரசுரம் ஒன்றை ஏற்கனவே வெளியிட்டது. 1980ல் வெளியிட்ட இப்பிரசுரத்தின் தலைப்பு: "மரக்கறி விலைகளில் ஆதிக்கம் செலுத்தும் காரணிகள்! இலங்கை மரக்கறிப் பொருளாதாரம் பற்றிய ஆய்வு". இதில் பின்வரும் தகவல் வெளியிடப்பட்டுள்ளது: "அறுவடை முதல் பாவனையாளர் வாங்கும் வரையில் நிகழும் கருங்குதல், காய்தல், பழுதடைதல் ஆகியவற்றினால் உற்பத்தியின் நிறை குறைகிறது. இந்த இரு நிலைகளிலும் அதாவது உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பாவனையாளரை உற்பத்தி அடையும் வரை உள்ள நிலைகளில் 12 சதவீத உற்பத்தி பழுதடைவதாக உற்பத்தியாளர் அறிவிக்கின்றனர். சந்தைக்கு மரக்கறிகளை அனுப்பும்போது ஏற்றி. இறக்கலில் ஏற்படும் கஷ்டங்களையும் உற்பத்தியாளர்களே (கமக்காரர்கள்) ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். இந்த நஷ்டம் உற்பத்தி நிறையில் 16 சதவீதமாகும். சில்லறை விற்பனை மட்டத்தில் சுத்தப்படுத்தல், கழுவுதல், பழுதடைதல், கருங்குதல், ஆகியவற்றினால் மேலும் 17 சதவீத நிறை குறைவு ஏற்படுகின்றது. எனவே, உற்பத்தியாளரிடமிருந்து பாவனையாளரை உற்பத்தி அடையும் வரை அதன் நிறை 30-40 சதவீதத்தினால் குறைவடைவது தெளிவாகின்றது."

மாம்பழம் போன்ற சில பழங்கள் இயற்கையாகவே விரைவில் பழுதடையக் கூடியதனால் நஷ்டம் மிக உயர்வாகும். சிறந்த முறையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட உணவு வகைகள், சரிவர பொதிப்படுத்த முடியாமையினால் கெட்டுப் போகின்றன. இதனால் உற்பத்தியாளரும், பாவனையாளரும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். இதைத் தவிர்ப்பதற்கு சிறந்த, பொருத்தமான முறையிலான பொதிப்படுத்தலே ஒரு வழியாகும். அறுவடைக்குப் பிந்திய நஷ்டங்களைத் தவிர்த்துக் கொள்வதற்கும் சிறந்த பொதிப்படுத்தல் குறை வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளது.

எமது நாட்டையி் பொறுத்தளவில் குறிப்பாக தக்காளி போன்ற மென்மையான உற்பத்திகளின் ஏற்றி இறக்கலுக்கு கூடைகள், சாக்குகள், பழைய ஒட்டுப்பலகைப் பெட்டிகள் ஆகியனவே பாவிக்கப்படுகின்றன. ஏற்றுமதியின் பொருட்டு நன்கு

கடையப்பட்ட கூடைகள், பெட்டிகள் ஆகியன உபயோகிக்கப்படுகின்றன.

மரக்கறிகள், பழங்கள் ஆகியவற்றின் ஏற்றுமதியைப் பொறுத்தளவில் 75 சதவீத விலை விமான ஏற்றி இறக்கல் கட்டணத்திற்கே செலவாகின்றது. எனவே, ஏற்றுமதியில் ஏற்படும் 5 சதவீத பழுதடைவு பொருளாதார ரீதியில் மிகப்பெரிய தொகையாகக் கருதப்படுகிறது.

இந்நாட்டில் மரக்கறி, பழவகைகளின் பொதிப்படுத்தல் குறித்து எவ்வித சட்டமும் இயற்றப்படவில்லை. உணவு இழப்புக்களைப் பெருமளவு குறைப்பதற்கும், பாவனையாளர்களையும், உற்பத்தியாளர்களையும் பாதுகாப்பதற்கும் பெருமாலான அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகள் எவ்வகையிலான பொதிப்படுத்தல் முறைகள் அனுசரிக்கப்பட வேண்டும் என்பது குறித்து சட்டங்களை நிறைவேற்றியுள்ளன. உதாரணமாக அமெரிக்கா 1967ல் பொதிப்படுத்தல் சம்பந்தமாக சட்டம் ஒன்றை நிறைவேற்றியது. அண்மையில் ஆசியாவிலேயே முதன்மையான பழ, மரக்கறி ஏற்றுமதி நாடாக விளங்கும் தாய்வான் தலீசமயத்துவமான பொதிப்படுத்தல் முறையொன்றை அறிமுகம் செய்துள்ளது. இம் முறையின்படி ஏற்றுமதியின்போது ஏற்படும் நஷ்டங்களில் 8 சதவீதத்தை தவிர்த்துக் கொள்ளலாம்.

1979 மே மாதத்தில் "அவுஸ்ரேலிய ஐக்கிய நாட்டினாத பழ, மரக்கறி சங்கம்" ஏனைய கைத்தொழில் துறைகளின் ஆதரவுடன் நாடு பூராவிலுமான பொதிப்படுத்தல் முறையொன்றை அறிமுகப்படுத்தியது. இதன்மூலம் கைத்தொழில் நிறுவனங்கள் மூலம் உண்மை அடையும் என இந்நிறுவனம் நம்பிக்கை கொண்டிருந்தது.

சந்தைப்படுத்தல் முறையில் பொதிப்படுத்தல் செலவானங்களைக் குறைப்பதுடன் உற்பத்திகள் சிறந்த முறையில் இருப்பதை உறுதிப்படுத்த வேண்டும் என்பதை இங்கு சுட்டிக்காட்ட வேண்டும்.

புறச்சோட்டையில் உள்ள பனிங் சந்தையில் இருந்தே மரக்கறி, பழ வகைகள் உள்ளூர் பாவனைக்கென விநியோகிக்கப்படுகின்றன. அத்துடன் ஏற்றுமதிக்கான விநி

யோகங்களும் இங்கேயே மேற்கொள்ளப் படுகின்றன. இங்கு நாளாந்தம் சராசரியாக 350 மெட்ரிக் தொன் மரக்கறி வகைகளும், 100 மெட்ரிக் தொன் பழ வகைகளும் கொண்டு வரப்படுகின்றன. மிகவும் தெருக் கடியான இந்தச் சந்தையில் உற்பத்திகள் அதிகளவு பழுதடைகின்றன. அவற்றுக் கான காரணங்கள் வருமாறு :-

(அ) இங்கு அனுப்பப்படும் மரக்கறி வகைகளில் பெரும்பாலானவை சாக்குகளிலேயே அடைக்கப்படுகின்றன. புடலங்காய், லீக்ஸ் ஆகியன கட்டுக்கட்டாக கயிற்றினால் கட்டப்படுகின்றன. பூசணிக்காய், வெள்ளிக்காய், பப்பாசி, வாழைக்காய், மாங்காய் ஆகியன எவ்வித பொதிப்படுத்தலும் இன்றி லொறிகளில் ஏற்றி இங்கு அனுப்பப்படுகின்றன. சில மரக்கறி வகைகள் காற்று புகக்கூடிய பெட்டிகளில் அடைக்கப்படுகின்றன. பெரும்பாலான சாக்குகள் பழையானவை; சுத்தமற்றவை. இதனால் உற்பத்திகள் மிக விரைவில் பழுதடைகின்றன.

(ஆ) ஏற்றும் போதும், இறக்கும் போதும் கவனயினமாகக் கையாள்வதனால் உற்பத்திகள் அதிகளவு கெட்டுப் போகின்றன.

(இ) மரப்பெட்டிகளுடன் ஒப்பீடும் போது சாக்குகளை பொதிப்படுத்தலுக்குரிய மிக மலிவான பொருளாதம். ஒவ்வொரு சாக்கும் சுமார் 10-15 ரூபாலாகும். அந்த வேளை, மரப்பெட்டியின் விலை 15-25 ரூபாலாகும். இதனால் இம் மாதிரியான பொதிப்படுத்தல் சாதனங்களை அதிகளவு பயன்படுத்துவதற்கான இயல்பே காணப்படும். இது உற்பத்திகள் பழுதடைவதற்கு முக்கிய காரணமாக விளங்கும் என்பதை உற்பத்தியாளர்களோ, ஏற்றி இறக்குபவர்களோ சிந்திப்பதில்லை.

கடந்த நூற ஆண்டுகளாக அல்லது அதற்கு மேலாக பழ, மரக்கறி வகைகளை ஏற்றி இறக்கும்போது மேற்கொள்ளப்படும்

பொதிப்படுத்தல் முறையில் எவ்வித முன்னேற்றமும் காணப்படவில்லை என்ற கசப்பான உண்மை வெளியாகியுள்ளது. சில இடங்களில் சாக்குகளுக்குப் பதிலாக பொலித்தீன் சாக்குகள் பாவிக்கப்படுகின்றன. இதனைத் தவிர காலாடி காலமாகப் பாவிக்கப்பட்ட சாக்குகள், மரப்பெட்டிகள், ஓலைக்கூடைகள் ஆகியனவே பொதிப்படுத்தலுக்குப் பாவிக்கப்பட்டு வருகின்றன. எல்லாருமே 'தரமற்ற பொதிப்படுத்தல்', 'அதிகளவு நஷ்டங்கள்' என்பன குறித்தே பேசுகின்றனர். ஆனால், ஆண்டாண்டு காலமாக நிலவி வரும் பொதிப்படுத்தல் முறையை யாவரும் கடைப்பிடித்து வருகின்றனர்.

சிறந்த ரக பொதிப்படுத்தல் முறை குறித்தோ, அவற்றினால் கிடைக்கும் பலாபுலங்கள் குறித்தோ கமக்காரர்களோ, உற்பத்தியாளர்களோ எவ்வித அறிவையும் கொண்டிருப்பதில்லை. அவர்கள் தமது உற்பத்திகளை எப்படியோ கட்டி அல்லது பொதிப்படுத்தி சந்தைக்கு அனுப்பி விடுகின்றனர். இதனால் தமது தலப்பாரம் குறைந்து விட்டது என நம்புகின்றனர். ஆனால், தமது பொருட்கள் எவ்வாறு பழுதடைகின்றன என்பது பற்றியோ, பொருட்களுக்கு கிடைக்கும் விலைகள் பற்றியோ, தமது பொருட்களுக்கான கிராக்கி பற்றியோ, ஏற்றுமதிகள், தேசிய தேவைகள் போன்றன பற்றியோ எவ்வித அறிவையும் கொண்டிருப்பதில்லை. எனவே, இது தொடர்பில் அவர்களுக்கு உரிய வகையில் அறிவை ஊட்டுவதனால் பொதிப்படுத்தலில் அவர்கள் கவனம் செலுத்துவார்கள்.

இலங்கை அண்மைக்காலமாக மத்திய கிழக்கு நாடுகள், மால்தீவு போன்ற சர்வதேச சந்தைக்கு பழங்கள், மரக்கறி வகைகள் ஆகியவற்றை ஏற்றுமதி செய்வதுடன் ஏற்றுமதியை விலைநீக்கவும் முயற்சிகள் எடுத்த வருகின்றன. சிறந்த ரக பொதிப்படுத்தல் முறை ஏற்றுமதியை முன்னேற்றுவதில் எவ்வித ஐயமில்லை. பொதிப்படுத்தல் முறையை முன்னேற்ற முயல்க 1981-ல் தேசிய பொதிப்படுத்தல் நிலையம் என்று நிரூபிக்கப்பட்டது. இலங்கை பொதிப்படுத்தல் திருவகழம், இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபையும் இணைந்து

இந்நிலையத்தை உருவாக்கியுள்ளன. பழ, மரக்கறி வகைகளின் பொதிப்படுத்தல் முறையை முன்னேற்றுவதில் உடனடி கவனம் எடுப்பதே இந்நிலையத்தின் முக்கிய நோக்கமாகும். இதனை அடைவதற்கு பின்வரும் விடயங்களில் அது கவனம் செலுத்தும் :

- (1) உற்பத்தியாளர்களுக்கு பொதிப்படுத்தல் முறை குறித்து அறிவுபடுத்தல்.
- (2) செலவு குறைந்த பொதிப்படுத்தல் பொருட்கள் குறித்து பரிசீலனைகளை நடத்துதல்.
- (3) பொதிப்படுத்தல் மூலப்பொருள்கைத்தொழில் நிறுவனங்களுக்கு ஊக்களித்தல்.
- (4) பொதிப்படுத்தல் முறைகள், பொதிப்படுத்தல் மூலப்பொருட்கள் ஆகியவற்றின் தரத்தைப் பராமரிக்கவும், பேணவும் சட்டங்களையும், விதிகளையும் இயற்றுவதல்.
- (5) பொதிப்படுத்தல் தொடர்பான திட்டங்களுக்கு தேசிய சர்வதேச தாபனங்களுடன் தொடர்பு கொள்வதற்கு நாட்டின் பிரதிநிதியாக பணிபுரிதல்.

இவற்றைத் தவிர எதிர்கால முன்னுரிமைகளாக பின்வருவன கருத்திற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன :

- (அ) பாவனையாளர் பொதிகளை வடிவமைத்தல்.
- (ஆ) பொதிகளின் கட்டமைப்பினை வடிவமைத்தல்.
- (இ) பாவனை நிலைமைகளின் கீழ் பொதிப்படுத்தலையும், மூலப்பொருளையும் பரிசீலனைத்தல்.

இத்தருணத்தில் தேசிய பொதிப்படுத்தல் நிலையத்திற்கு தேசிய ரீதியில் அவசரமான, முக்கியமான உணியினை நிறைவேற்ற வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டுள்ளது. ஏற்றுமதி சந்தைக்காகப் பொதிப்படுத்தல் முறை சம்பந்தமாக மட்டும் கவனம் செலுத்துவது போதாது எனச் சுட்டிக் காட்டப்பட்டுள்ளது. ஏனெனில் ஏற்றுமதிக்கான உற்பத்திகள் நூர இடங்களில் இருந்தே கொண்டு வரப்படுகின்றன. எனவே, நூர இடங்களில் இருந்து சரிவர

பொதிப்படுத்தப்பட்டு, சிறந்த நிலையில் கொண்டு வரப்படும் பட்சத்திலேயே அது ஏற்றுமதிக்கு சிறந்த நிலையில் விளங்கும். எனவே, உள்ளூர் பொதிப்படுத்தல் முறையை திருத்தியமைப்பதற்கான அவசியம் ஏற்படுகின்றது.

இந்நோக்கங்களை அடைய நாம் எவ்வளவு தூரம் சென்றுள்ளோம்? இந்நோக்கில் நாம் ஏதாவது நடவடிக்கையை எடுத்திருக்கிறோமோ? உள்ளூரில் கிடைக்கப் பெறும் பொருட்களைக் கொண்டு செலவு குறைந்த பொதிப்படுத்தல் சாதனத்தை அமைக்க அவ்வது அறிமுகப்படுத்த நாம் போதியளவு ஆராய்ச்சியை மேற்கொண்டிருக்கிறோமா? இதில் முன்னேற்றம் காணுவதற்கு ஏதாவது தடை ஏற்பட்டுள்ளதா? அப்படியெனில் நாம் இவற்றினைக் களைவதெப்படி? சந்தைப்படுத்தலில் மிக முக்கிய விடயமாக விளங்கும் பொதிப்படுத்தலை முன்னேற்றவும், தரம் உயர்த்தவும் இந்த முக்கிய சாள்வினாக்களுக்கு நாம் விடை அளித்தே ஆக வேண்டும்.

பொதிப்படுத்தலில் முன்னேற்றம், அபிவிருத்தி ஆகியன மிக முக்கிய விடயங்களாகும். இவற்றில் கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். இவற்றுக்கு அரசாங்கம் ஏனைய நாடுகளைப் போல ஊக்கம் அளிக்க வேண்டும். கமத்தொழில் உற்பத்திகளை ஏற்றி இறக்குவதற்கான உள்ளூர் பொதிப்படுத்தலையும் தேசிய பொதிப்படுத்தல் நிலையம் தனது நோக்கங்களுக்குள் அடக்குவது விரும்பத்தக்கதாகும்.

பொருத்தமான பொதிப்படுத்தலின் முக்கியத்துவம் குறித்து பின்வரும் கருத்து எடுத்துக் காட்டுகின்றது. ஒருமுறை ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி சபைக்கு ஓஸ்லாந்து இறக்குமதியாளர் பின்வருமாறு எழுதியிருந்தார்: "உங்கள் நாட்டுக்காரர் தேய்சாய் பூவை ஏற்றுமதி செய்ய விரும்புகிறார். அவற்றை நாங்கள் தொகையாக வாங்கி நாங்களே பொதிப்படுத்த வேண்டும் என நீங்கள் எதிர்பார்க்கிறீர்கள். இதனை எங்களால் ஏற்றுக் கொள்வது சாத்தியமாகாது என்பதை அறிகின்றோம். சந்தைப்படுத்தல், பொதிப்படுத்தல் ஆகியவற்றில் உங்கள் நாடு பழமையான முறைகளை கடைப்பிடிக்கின்றது. எனவே, உங்கள் பொருட்களை வாங்கும்படி கேட்டு எங்களது நேரத்தைப் பாழடிக்க வேண்டாம்."

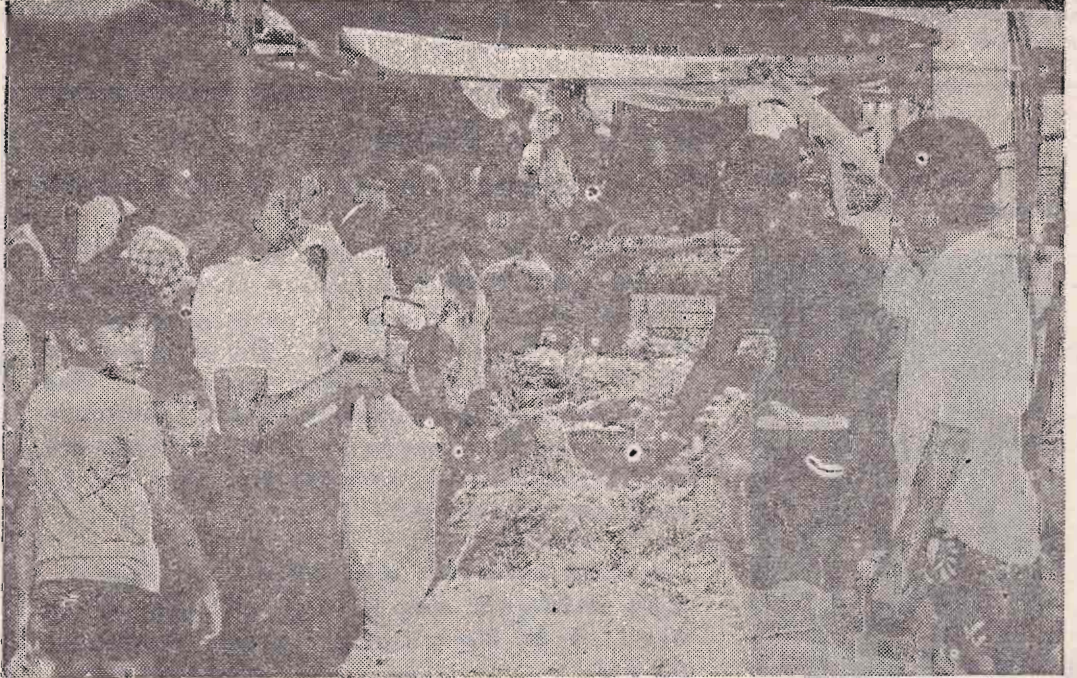
# சந்தைப்படுத்தலுக்கு ஒரு தகவல் நிலையம் அவசியம்

சந்தைப்படுத்தல் என்னும் போது அது உற்பத்தியை பாவனையாளர்களுக்கு விதியோகிப்பது மட்டுமன்றி விந்நனை தெய்தல், களஞ்சியப்படுத்தல், ஏற்றி, இறக்கல், தரம்பிரித்தல், விலைநிர்ணயித்தல், விளம்பரப்படுத்தல், பதனிடல், கையாள்தல், பொதிப்படுத்தல் ஆகிய வெவ்வேறுபட்ட அம்சங்களையும் அடக்குகின்றது. சந்தைப்படுத்தல் வரிசையில் பாவனையாளர்களை மிக முக்கியமானவர்களாகக் கருதப்படுவதால் உற்பத்தி சந்தை முனைப்பானதாக விளங்க வேண்டும்; உற்பத்தி முனைப்பானதாக விளங்கக் கூடாது. பாவனையாளர்கள் தேவைகளை நோக்கிய உற்பத்தி முறையினாலேயே சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சனைகளைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம்.

இவங்கையில் உணவு உற்பத்தித்துறையில் சுய நிறைவு அடைவதே நோக்கமாகக் கொள்ளப்பட்டுள்ளது. இந்நோக்கத்தை

நிறைவு செய்வதற்காக உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்கும், இதைப் பெருக்குவதற்கான அவசிய நடவடிக்கைகளை எடுப்பதற்கும் வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளது. பயிர் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதில் குறிப்பிடக் கூடிய சாதனைகள் நிறைவேற்றப்பட்டுள்ள போதிலும் சந்தைப்படுத்தல் முறையில் எவ்வித முன்னேற்றமும் காணப்படவில்லை. சில சந்தர்ப்பங்களில் பாணியாளர் ஒரு உற்பத்திற்றுக் கொடுக்கும் விலையில் 50 சதவீதம் சந்தைப்படுத்தல் கட்டணமாக விளங்குகிறது.

இச்சூழ்நிலையினால் ஏற்படும் தாக்கங்கள் என்ன? சந்தைப்படுத்தல் முறை ஒழுங்காக மேற்கொள்ளப்படாததே இதற்கான முக்கிய காரணமாகும். இதன் நிமித்தம் சந்தைப்படுத்தல் செலவினம் அதிகரிக்கின்றது. அறுவடைக்குப் பிந்திய உணவு இழப்புக்களும் சமீபகாலமாக அதிகரித்து வருகின்றன. மரக்கறியைப் பொறுத்தளவில்



இந்த இழப்பு 20 சதவீதமாகும். அரிசியைப் பொறுத்தளவில் இது 10 சதவீதமாகும்.

சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள் அதிகரித்து வருகின்ற இவ்வேளையில் இதுபற்றி எவ்வித ஆராய்ச்சியும் மேற்கொள்ளாதது கவலைக்கரிய ஒரு விடயமாகும். வேறு நாடுகளில் ஏற்படும் சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளை அந்நாடுகள் எவ்வாறு தீர்க்கின்றனவோ, அதே போல் இங்கு ஏற்படும் அதே போன்ற பிரச்சினைகளை அதே மாதிரி தீர்ப்பதற்கு நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுகின்ற போதிலும் பிரச்சினைகள் தீர்ந்த பாடில்லை.

சந்தைப்படுத்தல் தகவல் பரிவர்த்தனை மந்த நிலையிலேயே நடக்கின்றது. பாவனையாளர் நடத்தை, சந்தைப்படுத்தல் அபைப்பு, விலைநிர்ணயம், இறக்குமதி, ஏற்றுமதி கொள்கைகள், சந்தைப்படுத்தல் ஒழுங்குகள், சர்வதேச சந்தைப்படுத்தல் நிலைமை ஆகியனபற்றி நம்பிக்கையான சரியான தகவல்கள் தேவைப்படும் போது கிடைப்பதில்லை. இக்காரணத்தின் நிமித்தம் சிறிய உற்பத்தியாளர்கள் சந்தைப்படுத்தல் துறையில் பங்கெடுக்க முடியாதுள்ளனர். இதனால் பாவனையாளர்களும், உற்பத்தியாளர்களும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். பாவனையாளர்கள் உற்பத்திப்பொருட்களுக்கு

கூடுதல் விலை கொடுக்கிறோமே என ஆதங்கப்படும் அதே வேளை, உற்பத்தியாளர்கள் தமது பொருட்களுக்கு குறைந்த விலை கிடைக்கிறதே என விசனப்படுகின்றார்கள்.

எனவே, இவ்விடயம் குறித்து கரிசனை கொண்டுள்ளவர்களுக்கு சந்தைப்படுத்தல் முறை குறித்து போதிப்பதற்கான நடவடிக்கை எடுக்கப்பட வேண்டியது மிக முக்கியமாகும். உற்பத்தியை மட்டும் சீர்தரித்தால் மட்டும் பாவனையாளர்கள் நன்மை அடையமாட்டார்கள். பாவனையாளர்களின் தேவையைச் சரிவர பூர்த்தி செய்வதுடன், அவர்களுக்கு நியாயமான விலையில் உற்பத்திகளை வழங்குவதே ஒழுங்கான சந்தைப்படுத்தல் முறையின் வகை விலக்கணமாக விளங்கும். சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகளைக் களைவதற்கு ஆராய்ச்சிகள் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். ஏனைய நாடுகளில் அனுபவங்களையும் அறிந்து அதற்கு ஒழுக்க நடவடிக்கைகளை எடுக்க வேண்டும். அவர்களது நலனைத்துவ முறைகளை அப்படியே பின்பற்றாமல் எமது நாட்டிற்கு பொருத்தக்கூடிய முறைகளைக் கடைப்பிடிக்க நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ள வேண்டும். கமத்தொழில் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள சிறு உற்பத்தியாளர்களின் நன்மையைக் கருதி சந்தைப்படுத்தல் தகவல் நிலையமொன்று அமைக்கப்படுவது அவசியமாகும்.

### மரக்கறிகளின் தேவை

கொழும்பு நகரின் பாவனையாளர்களுக்கு தாளாந்தம் 100 தொன் மரக்கறி வகைகள் தேவைப்படுகின்றன.



தற்போது சராசரி குடும்பம் ஒன்று சம்பளத்தில் பத்தில் ஒரு பங்கினை மரக்கறிக்காக மட்டும் செலவளிக்கின்றது. சராசரி ஆள் ஒருவர் நாள் ஒன்றுக்கு 100 கிராம் மரக்கறியை சாப்பிடுகிறார். இது மருத்துவ ரீதியில் சிபாரிசு செய்யப்பட்ட தொகையை விட மிகக் குறைவாகும். மரக்கறி வகைகளின் விலை கணிசமான அளவு உயர்ந்திருப்பதனாலேயே குறைந்த வருமானத்தைக் கொண்டவர்கள் குறைந்தளவு மரக்கறி சாப்பிடுவதற்கான காரணமாகும்.

மரக்கறி வகைகளின் விலை அதிகரிப்பினை குறைப்பதற்கு அபிவிருத்தி அடைந்த வரும் நாடுகளில் வீட்டுத் தோட்டங்களை அமைப்பதற்கு ஊக்கம் அளிக்கப்படுகின்றது.

## ‘கமநலம்’ சந்தாதாரருக்கு

‘கமநலம்’ சஞ்சிகைக்கு இதுவரையும் சந்தாதாரராக இருந்து எமது ஆக்கபூர்வமான பணிக்கு உறுதுணை புரிந்தீர்கள். இதற்கு உங்களுக்கு நன்றி கூறுகிறோம். மார்கழி இதழுடன் உங்கள் சந்தா தொகை முடிவடைந்துவிட்டது. எனினும், இந்த ஆண்டு தொடர்ந்தும் ‘கமநலம்’ சந்தாதாரராக இருப்பீர்கள் என்ற நம்பிக்கை எமக்குண்டு.

இந்த ஆண்டுக்கான சந்தா தொகை 10 ரூபாவாகும், ‘கமநலத்தை’ வெளியிடுவதில் அதிக செலவினத்தை நாம் எதிர்நோக்குகின்ற போதிலும் எமது வாசகர்களின் நன்மையைக் கருதி விலையில் எவ்வித மாற்றத்தையும் மேற்கொள்ளவில்லை. எனவே, இம்முறையும் 10 ரூபாவை அனுப்பி சந்தாதாரர் ஆகுங்கள் எனக் கேட்டுக் கொள்கிறோம்.

இதுவரையும் உங்களை வந்தடைந்த ‘கமநலம்’ சஞ்சிகைகளினால் உங்களுக்குக் கிடைத்த பயன்களை உங்கள் நண்பர்களும், உறவினர்களும் பெற வேண்டும் என்பதே எமது பேரவா. ஆகவே, அவர்களையும் ‘கமநலம்’ சந்தாதாரராக்கும் கைங்கரியத்தை உங்களிடம் விட்டுவிடுகின்றோம். இக்கைங்கரியத்தை நிறைவேற்றுவது உங்கள் முயற்சியிலும், ஊக்கத்திலுமே தங்கியுள்ளது என்பதைச் சுட்டிக்காட்ட விரும்புகிறோம்.

இங்கு நாம் உங்களுக்காக ‘கமநலம்’ சந்தா படிவத்தை வெளியிட்டுள்ளோம். உங்கள் நண்பர்களுக்கு அல்லது உறவினர்களுக்கு சந்தாப் படிவம் தேவை என்றால் எங்களுக்கு எழுதுங்கள் அல்லது இதே மாதிரியான படிவத்தை தயாரித்து அதைப் பூர்த்தி செய்து அனுப்புமாறு கூறுங்கள்.

உங்கள் ஊக்கமும், உதவியும், உறுதுணையும் எங்களுக்கு உற்சாகத்தை ஏற்படுத்தும் என்பதில் ஐயமில்லை. ‘கமநலம்’ தொடர்ந்தும் தரமான கட்டுரைகளைத் தாங்கி வரும் என உறுதிமொழி அளிக்கிறோம்.

கீழேயுள்ள படிவத்தை நிரப்பி மேற்படி முகவரிக்கு அனுப்பி வைக்கவும்.

இங்கே கிழிக்கவும்

‘கமநலம்’ சஞ்சிகையின் ஒரு வருடச் சந்தாவாக 10 ரூபாவுக்கான காசுக் கட்டளையை / அஞ்சுக்கட்டளையை இத்துடன் அனுப்புகிறேன்.

பெயர் : .....

முகவரி : .....

அனுப்ப வேண்டிய முகவரி :-

DIRECTOR,  
AGRICULTURAL RESEARCH & TRAINING INSTITUTE,  
114, WIJERAMA MAWATHA,  
COLOMBO - 7.

## Agrarian Research and Training Institute

# FOOD COMMODITIES BULLETIN

*The Institute issues a weekly Food Commodities Bulletin every Friday containing price and supply information (Wholesale and Retail) of food commodities in the Colombo city and suburbs. Similar information from 12 cities will be included in the Bulletin shortly.*

Subscription rates are as follows :

One year	Rs. 250/-	(52 issues)
Six months	Rs. 125/-	(26 issues)
Three months	Rs. 65/-	(13 issues)
Single Copy	Rs. 5/-	

Those who wish to obtain copies send the subscriptions to:—

The Director,  
Agrarian Research & Training Institute,  
P. O. Box 1522,  
Colombo.

PRINTED AT THE KUMARAN PRESS, 201, DAM STREET, COLOMBO-12.