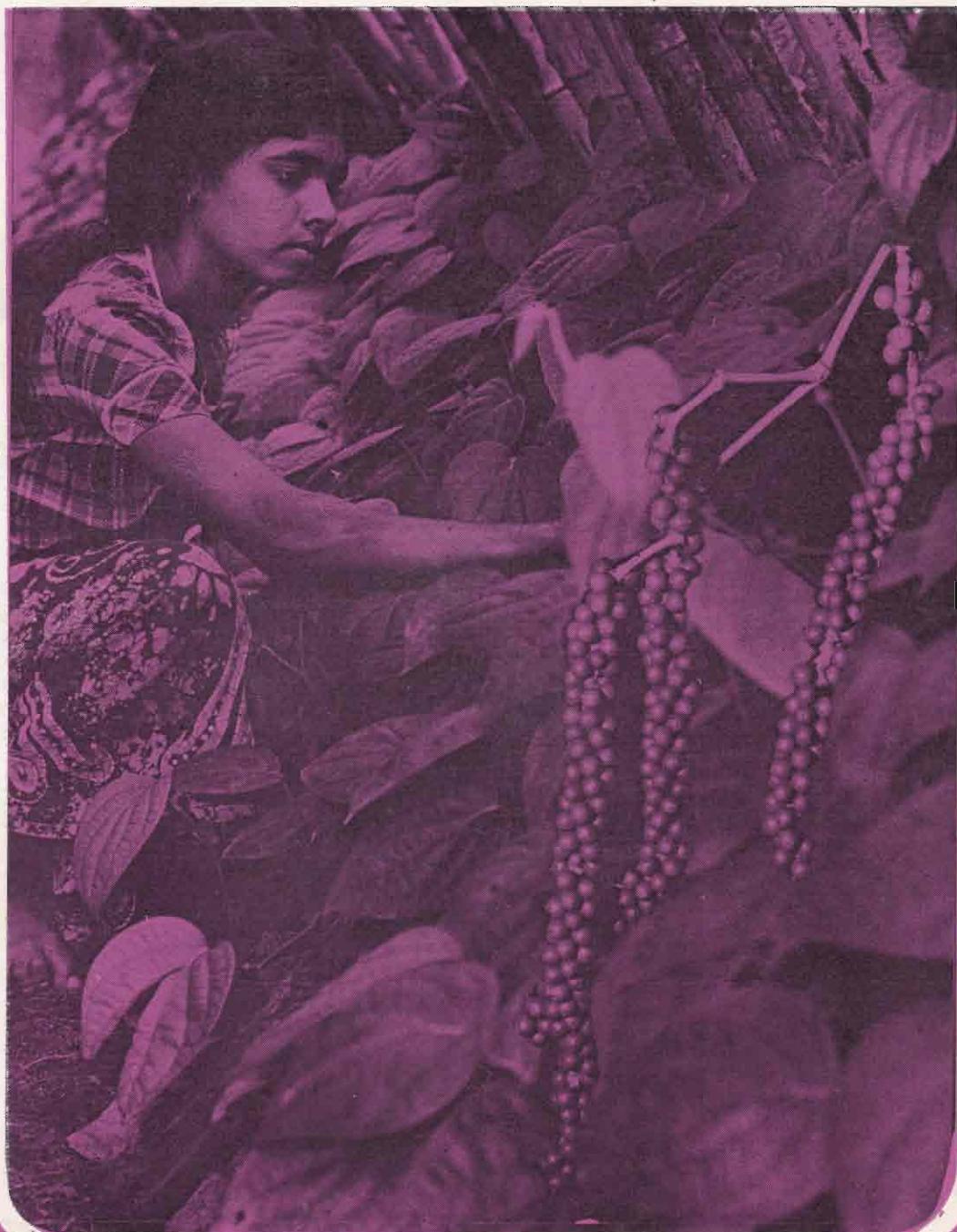


நூல்
ஆணி 1979

ஶ்ரீ கமநலம்



**PUBLICATIONS OF THE
AGRARIAN RESEARCH AND TRAINING INSTITUTE**

<i>Research Study Series</i>	<i>Local</i>
1. Cost of Production of Paddy—Yala 1975 by Izumi, K. and Ranatunga, A.S.	Rs. 5.00
2. Economics of Vegetable Production and Marketing by Abeysekera, Terrence and Senanayake, Piyadasa	5.00
3. Small Farmer Credit by Khan, Akthar, A. and Gunadasa, J. M.	5.00
4. Production of Other Crops in Paddy Fields—Yala 1971 by Izumi, K. and Ranatunga, A.S.	5.00
5. New Settlement Schemes in Sri Lanka by Ellman, A.O. and Ratnaweera, D. de S.	5.00
The Agrarian Situation Relating to Paddy Cultivation in Five Selected Districts of Sri Lanka	
6. Part 1 — Hambantota District	10.00
7. Part 2 — Kandy District	10.00
8. Part 3 — Polonnaruwa District	10.00
9. Part 4 — Anuradhapura District	10.00
10. Part 5 — Colombo District	10.00
11. Part 6 — A Comparative Analysis	10.00
12. Cost of Production of Paddy—Maha 1972-73 by Izumi, K. and Ranatunga, A.S.	5.00
13. A Socio-Economic Survey of the Beminiwatte Agricultural Productivity Committee Area	10.00
14. A Study of Class II Coconut Lands in the Colombo District (to be released shortly)	10.00
15. A Study of Agricultural Extension, Training and Communication in Colombo District with Special Reference to Six Selected Villages in the Class II Coconut Area	
by Asmar, S. Nikahetiya, S.B.R. and Yapa, L. G.	5.00
16. Land Settlement in Sri Lanka—A review of major writings on the subject by Ellman, A. O. Ratnaweera, D. de s. Silva, K. T. and Wickremasinghe, G.	2.00
A Study of Communication Flow in Selected Villages in Sri Lanka—Uhana Colony	
by Wanigaratne, R. D.	5.00

கமநலம்

மலர் 6

இதழ் 2

1979

கமக்காரர்களின் மத்தியில் தன்நம்பிக்கையையும், மன உறுதியையும் ஏற்படுத்தி, அவர்கள் கிராமிய நிறுவனங்களின் நடவடிக்கைகளில் பூரண பங்கெடுத்து, அவற்றுடன் ஏற்கனவே உள்ள தொடர்பினை மேலும் வலுப்படுத்தி நிற்நிறமானதொன்றுக்கொள்ள இச்சந்திகை உதவும்.

கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகத்தின் காலாண்டு வெளியீடு.

பொருளாடக்கம்

பக்கம்

2. கராம்பு - கோய்சி
3. நறுமணப்பொருள் ஏற்றுமதிக்கு நல்ல எதிர்காலம்
8. ஆய்வுப்பணியும் மாதிரி அளவிடும் IV
13. கலாநிதி பாவப்பாவுடன் நடத்தியபிடிடி
17. தேசிய கமத்தொழிலை பல்வகைப் படுத்தல். குடியமர்த்தலுக்கான அதிகாரச்சபை
21. இலங்கையில் நறுமணப்பொருள் விற்பனை முறைகள்
27. தெங்கு கூட்டுறவுச் சங்கம்



அட்டப்படம்:

மின்குச்செடி வளர்ப்பில் கவனம் செலுக்கும் இலாமங்கை. புகைப் படம்: சாந்த ஸ்ரீகிளக

விலை ரூபா. 1.50

வருடசந்தா ரூபா 5.00

கராம்பு

கராம்பு மரங்கள் ஜந்தாவது ஆண்டு தொடக்கம் பூக்கத் தொடங்குகின்றன. ஆயினும் இவை 15,20, வருடங்களுக்குப் பிறகே உச்சமான விளைச்சலைத் தருகின்றன. சமதாரப் படுதிலில் இம்மரங்கள் சேத் தெம்பர் ஒற்றுப்பார் மாதங்களிலும், மலைப் பிரதேசங்களில் திசெம்பர்-ஜூன்வரி மாதங்களிலும் பூக்கத் தொடங்குகின்றன.

விற்டனைக்குரிய கராம்பைச் சேகரிப் பதற்கு அவை சேந்திற அரும்பாக இருக்கும்போதே பறிக்கப்பட வேண்டும். மலர்ந்த, கராம்பு மொட்டுக்கள் வாசனைத் திரவிய மாகக் கணிக்கப்படுவதில்லை. அதனால் கராம்பின் அரும்புகளைப் பறிக்கும் வேலை வேகு கவனமாகச் செய்யப்படவேண்டிய தொட்டுக்கும். அரும்புகளைப் பறிக்கும் போது களைகள் எதுவும் முறிந்துவிடாதும் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும். கிணைகள் முறிந்தால் அடுத்த போகவிளைச்சல் பாதிக்கப் படுவதும் கவனிக்கப்பட்டுள்ளது. அத்துடன் கராம்பு மரம் பூத்துக் காட்கக் அனுமதித்தாலும் அடுத்தபோகவிளைச்சல் பாதிக்கப்படும் எனவும் கருதப்படுகிறது.

கராம்பு பறிக்கப்பட்ட பின்னர் தனித்தனி அரும்புகளைக் கொத்துக்களிலிருந்து பிரித்தெடுத்துப் பாய்க்கின்லீ அல்லது தட்டுக்களில் பரப்பி வெய்யிலில் உலர்த்துகின்றனர். உலர்ந்தப்பட்ட கராம்பு பறிக்கப்பட்ட போது இருந்த நிறையைப் போன்று மூன்றில் ஒரு பங்காகிவிடும். ஒரு கிலோ கிராம்பு 11 - 15 ஆயிரம் அரும்புகளைக் காணலாம்.

கராம்பு மரங்கள் ஒன்றைவிட்டு ஒரு வருஷமே நல்ல விளைச்சலைத் தருகின்றன. ஒரு வருடத்தில் நன்கு பூத்துக் குலுங்கிய அதிர்ச்சியும் அரும்புகள் பறிக்கப்பட்ட அதிர்ச்சியும் இதற்குக் காரணமாக இருக்கலாம்.

கோப்பி

இந்நாட்டில் தேயிலை வளர்க்கப்படுத்தற்கு முன்னர் கோப்பிச் செடிகளே பரந்த அளவில் செய்கை பண்ணப்பட்டன. ஆயினும் ஏற்குறைய ஒரு நூற்றுக்கு முன்னர் கோப்பிச் செடிக்கு ஏற்பட்ட ஒருவித நோயினால் கோப்பிச் செய்கை பெரிதும் நாசமடைந்தது. அதனையுத்து கோப்பி வளர்ந்த இடங்களிலும் மற்றும் புதிய பகுதிகளிலும் தேயிலை பயிரிடப்பட்டது.

இப்போது 24 மாவட்டங்களில் குறைந்தது 14 மாவட்டங்களிலேலும் கோப்பிச் செய்கை பெரும் தோட்ட அடிப்படையில் இல்லாவிட்டாலும், வீட்டுத் தோட்ட அடிப்படையிலாவது நடைபெறுகிறது. கோப்பிக்கு உள்ள நாட்டில் நிலவும் கிராக்கியும் நல்ல விலையும் கோப்பிச் செய்கையில் அக்கறை ஏற்படத் துணை நிற்கின்றன.

இங்கு வளரும் கோப்பிச் செடிகளில் மூன்று வர்க்கங்கள் உள்ளன. அவை: அரேபிக்கா, ரேபஸ்ரா, லைபீரிக்கா என்பன வாம். முதல் இரண்டு வர்க்கங்களுமே இந்நாட்டில் வளரும் கோப்பியில் 95 சதவீதமாகும். மிகுதி 5 சதவீதத்தை மாத்திரம் லைபீரிக்கா என்ற இனத்துக்கு ஒதுக்கலாம்.

அரேபிக்கா பொதுவாக மலை சார்ந்த பகுதிகளில் அதாவது 2000 அடிக்கும் 6000 அடிக்கும் இடைப்பட்ட பிரதேசத்தில் நன்கு வளரும். ரேபஸ்ரா 2000 அடிக்கும் தாழ்வான ஆனால் நல்ல மழும் வீழ்ச்சி உள்ள பகுதிகளில் வளர்கின்றது. கோப்பிச் செடி நாட்டிய மூன்று மூன்றரை வருடங்களில் காய்க்கத் தொடங்குவதுடன் 35 - 40 வருடங்களுக்கு நிலைத்துப்பலன்தரக் கூடியதாகவும் இருக்கும். ஓர்ஏக்கர் கோப்பிச் செய்கையிலிருந்து போகத் திறகு 12-15 அந்தர் கோப்பியைப் பேறலாம்.

நறுமணப்பொருள் ஏற்றுச் சிக்கு நல்ல எதிர்காலம்

சர்வதேச வர்த்தக மத்திய நிலையத்தினால் நடத்தப்பட்ட ஆய்விலி ருந்து நறுமணப்பொருளின் தேவை உலகச் சந்தையில் மிக வேகமாக அதிகரித்து வருகின்றதென்பதும், இந்நிலைமை தொடர்ந்து இருந்து வருமென்பதும் தெரிய வருகின்றது. 29 பிரதான சந்தைகளின் நிலைமையை அவதானித்துப் பெறப்பட்ட வுள்ளி விபரத்திலிருந்து 1971-75 வரைப்பட்ட கால கட்டத்தில் 2,16,000 தொன் நிறையான நறுமணப்பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்பட்டிருப்பது தெரிய வருகின்றது. இது ஒரு உலகச் சந்தை அளவில் சமார் 4-5 ஆகும். சர்வதேச சந்தைக்கு அனுப்பப்படும் வாசனைப் பொருட்களில் பெருந்தொகையானவை உற்பத்தி செய்யப்படுவது வளர்முக நாடுகளிலாகும். வளர்முக நாடுகளிற் சில ஏற்றுமதி செய்வதிலே குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளன. இம்முன்னேற்றமானது வாசனைத் திரவியங்கள் ஏராளமாக உள்ள நாடுகளுக்கு எடுத்துக் காட்டாக விளங்குமென்பதிற் சந்தேகமில்லை.

வியாபாரச்சந்தைகளின் அமைப்பு

வாசனைப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்யும் கோரிக்கைள் அதிகமதிடம் கிடைத்திற்கப்படு வட அமெரிக்காவிலிருந்தும் மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகளிலுமிருந்ததுமாகும். மேற்கு ஜெர்மனி, நெதர்லாந்து, பிரான்சு, ஸ்பெயின், சுவீடன், ஐப்பான் முதலிய நாடுகளும் ஜனநாயக ஜெர்மன் குடியரசு, போலாந்து போன்ற கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகளும் வாசனைப் பொருள் இறக்குமதி யில் அதிக அபிவிருத்தி காட்டும் நாடுகளாகும்.

1975 இல் ஐரோப்பிய பொதுச் சந்தை நாடுகளும், ஸ்கண்டிநோவிய நாடுகளும், ஸ்பெயின், சுவீடர்லாந்து, ஆஸ்திரேலியா ஆகிய நாடுகளும் 86,000 தொன் நறுமணப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்திருப்பதுடன், இது ஐந்து ஆஸ்துகளுக்குள் 20—சதவீத மாக அதிகரிப்பதும் தெரியவருகின்றது. ஐரோப்பாவிலுள்ள மிகப் பெரிய நறுமணப்

பொருட் சந்தை மேற்கு ஜெர்மனியாகும் 1975இல் மேற்கு ஐரோப்பாவிற்கு அனுப்பப்பட்ட நறுமணப் பொருட்களில் மூன்றில் ஒன்றை வாங்கிய நாடு மேற்கு ஜெர்மனியாகும். அதற்குத்தபடியாக முக்கியத்துவம் பெறுவது இங்கிலாந்தும், பிராசும் ஆகும். நெதர்லாந்துச் சந்தை சிறிய தேயாயினும், உதிருள்ள அம்ஸ்டர்டாம் நகரும், ரொட்டாம் நகரும் மற்றும் ஐரோப்பிய வியாபாரச் சந்தைகளுக்காக வாசனைப் பொருட்களை ஏற்றி இறக்கும் மிக முக்கிய மத்திப் பிலையங்களாக விளங்குகின்றன. ஏலக்காய்க்கு மிகச் சிறந்த சந்தைகளாக மத்திப் கிழக்கு நாடுகள் விளங்குகின்றன. இவை நீங்களாக முக்கியத்துவம் பெறும் சந்தைகள் மேற்கு ஐரோப்பாவிலுள்ள சுவீடனும், பின்லாந்தும் ஆகும்.

அமெரிக்காவே வாசனைப் பொருட்களுக்கான சிறந்ததும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த வியாபாரச் சந்தை யுமாகும். 1971 ஆம் கால கட்டத்தில் அமெரிக்கா வருடத்

திற்கு 67,350 தொன் வாசனைத் திரவியங்களை இறக்குமதி செய்துள்ளது. தற்பொழுது கண்டா தனியார் வியாபாரச் சந்தையாக விளங்குகிற போதிலும், எதிர் காலத்தில் அது துரிதமாக அபிவிருத்தியடையும் அறிகுறிகள் தென்படுகின்றன. கீழ்க்கு ஜூரோப்பிய சோஷலிஸ் நாடுகள் இரு நாட்டு வியாபார ஒப்பந்தத்தின் கீழ் விசேஷமாக இந்திய மின்கை வாங்கும் முக்கிய வியாபாரச் சந்தைகளாகத் திகழ்கின்றன.

மத்திய கிழக்கு நாடுகளே உலகின் ஏலக்காய் உற்பத்தியில் 80—சதவீத்ததை வாங்கும் நல்ல வியாபாரச் சந்தைகளாகும். ஆசியாவிலிருந்தும், பசுபிக் பிரதோசத்திலிருந்தும் பிரதானமாக வாசனைத் திரவியங்களை இறக்குமதி செய்யும் நாடு ஜப்பான் ஆகும். அதற்குத்தவை ஆஸ்திரேலியாவும், நியூசிலாந்தும் ஆகும். சிங்கப்பூரும், ஹெங்காங்கும் வாசனைப் பொருட்களை விற்கின்காக தமக்கு ஊடாக அனுப்பியபோதிலும், நுகர்வுக்கு சிறு அளவையே வைத்துக் கொள்ளுகின்றன. ஆசிய பிராந்தியத்தில் அபிவிருத்தியடைந்து வரும் நாடுகளுடன் ஒப்பிடும் பொழுது உலகில் பெருமளவு கராம்பை உபயோகிக்கும் இந்தோ-நேசியா முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது.

பஸ்தரப்பட்ட முறையிலே வாசனைப் பேர்களுடன் வீற்பனை செய்யப்பட்ட போதிலும் 90 சதவீதமான வாசனைப் பொருட்கள் எவ்வித மாற்றமுமின்றி அசல் நிலையிலேயே விற்கப்படுகின்றன. என்கியதே வாசனைத் திரவிய எண்ணெயாகச் சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றது.

விசேஷ வாசனைப் பொருட்கள்மீது ஒவ்வொரு நாடும் நாட்டம் காட்டுவது ஒரு சிறப்பம்சமாகும். பொதுவாக நோக்கும் பொழுது சகல நாடுகளும் அதிக விலை கொடுத்து அதிகமாக வாங்கும் வாசனைப் பொருள் மின்கை ஆகும். சுவதி அரேபியாவும், பின்லாந்தும் ஏலக்காயை அதிகமாக வாங்கும் அதே வேளையில், ஜனதாயக ஜேர்மனி இஞ்சியையும், மின்கையும் இறகுமிகின்றன.

குமதி செய்கின்றது. ஜூரோப்பிய, வடஅமெரிக்க நாடுகள் கறுவா, சாதிக்காய், சாதிப்பத்திரி எனவெற்றின் மீது அதிக நாட்டம் காட்டுகின்றன.

சந்தைப்படுத்தும் அளவின் பிரகாரம் அடுத்து முக்கியத்துவம் பெறுவது இந்தி, புனி, கொத்தமல்லி போன்ற வாசனைப் பொருள் வகைகளாகும். 25,000 தொன் தீற்றுயான வாசனைப் பொருள் விதைவகைகள் ஒவ்வொரு வருடமும் இறக்குமதி செய்யப்பட்ட போதிலும், இவை குறைந்த பெறுமதி உள்ளவையாகவே மதிக்கப்படுகின்றன. குறைவாக சந்தைப்படுத்தப்பட்ட போதிலும் அதிக வர்த்தகப் பெறுமதியைப் பெறும் பொருட்கள் ஏலங்காய், மஞ்சள், வனிலா ஏன்பனவாய், விலையுள்ள வர்ச்சைப் பொருள்ல் அடுத்ததாகக் கொள்ளப்படுகிறது கராம்பி. விசேஷ கிக்ரெட்டு வகையைத் தயாரிப்பதற்காக உலக ஏற்றுமதி யளவில் 75—சதவீத கராம்பை இந்தோ-நேசியா விலை கொடுத்து வாங்குகின்றது.

நுகர்வு:

வளர்முக நாடுகளிலும், கைத்தொழில் நாடுகளிலும் வாசனைப் பொருட்களின் நுகர்வின் தாக்கம் இரு காரணங்களை கொண்டு ஏற்படுகின்றது. ஒன்று சனத்தொகை, இரண்டு சனத்தொகைப் பெருக்கத்தின் அளவு. இன்னேருவிதத்தில் நோக்கினால் ஒவ்வொரு நாட்டிலும், தனிப்பட்ட ஒவ்வொருவரும் உபயோகிக்கும் அளவு நாட்டுக்கு நாடு வித்தியாப்படுகின்றது. கைத்தொழில் வளர்முக நாடுகளில் வாசனைப் பொருட்களின் நுகர்வு உணவு தயாரித்தவிலும், சமூக பழக்க வழங்கங்களில் அது உபயோகிக்கப்படும் விதத்திலும் தங்கியுள்ளது. தனிப்பட்ட வரின் நுகர்வு, வருமான நிலையையும், விலையையும் பொறுத்துள்ளது. கைத்தொழில் நாடுகளில் வாசனைப் பொருட்கள் கைத்தொழில்களுக்கே பெரிதும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. விசேஷமாக உணவு தயாரித்தலுக்கு அதாவது

இறைச்சி, மீன், காய்கறி என்பவற்றைப் பதப்படுத்த வாசனைப் பொருள்கள் உபயோகிக்கப்படுகின்றன. இந்நாடுகளில் இறைச்சித் தொழிலுக்கு வாசனைப் பொருட்கள் பெருமளவு பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மருந்து வாசனை தரும் அத்தர் போன்ற பொருள்கள், மதுசாரம் போன்றவற்றிற்கு பெரிதும் உபயோகிக்கப்படுகின்றன.

வீட்டுப் பாவணை:

வீடுகளில் உபயோகிக்கப்படும் வாசனைப் பொருட்களில் முன்னிடம் பெறுவது மிளகு ஆகும். சாதிக்காய், கறுவா, வனிலா என்பனவும் பொதுவாக உபயோகிக்கப் படுகின்றன.

ஏனையவை:

மேற்கூறிய சந்தர்ப்பங்கள் தவிர ஹோட்டல், போசனசாலை, மருத்துவமனை, பாடசாலை என்பனவற்றிலும் வாசனைப் பொருட்கள் குறைந்த அளவு பயன்படுத்தப்பட்டிருக்கின்றன.

வர்த்தக வஸய மாற்றம்:

கடந்த சில வருடங்களுக்குள் வாசனைப் பொருள் வர்த்தக வஸயத்தில், அதா-

வது உற்பத்தி, ஏற்றுமதி நாடுகளிலும் இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளிலும் மாற்றம் ஏற்பட்டுள்ளது.

உற்பத்திசெய்யும் நாடுகள்:

வாசனைப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் நாடுகளில் காணக்கூடிய விசேட புதிய இல்லசனம், அந்நாடுகளில் வாசனைப் பொருள் அபிவிருத்தி அதிகார சபைகளை நிறுவுதலாகும். இவ்வதிகார சபைகள் விவசாயத்தைப் பெருக்கவும், சந்தைப்படுத்தலுக்குமாக நிறுவப்பட்டன. சில நாடு நாடுகளில் அரசாங்க ஒத்துழைப்புடன் நிறுவப்பட்டுள்ள இவ்வதிகார சபைகள் வியாபாரத்தைப் பெருக்குவதற்கு அதிக முயற்சிகளை எடுத்துள்ளன. கோரிக்கைக்கு ஏற்ற விதத்தில் உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்கும், நிர்வாக வேலைகளையும், சந்தைப் படுத்தல் வேலைகளையும் ஒன்றிணைப்பதற்கும் பல நாடுகள் முயற்சி எடுத்துள்ளன.

இங்கு முக்கிய நடவடிக்கைகள் எடுத்துள்ள நாடுகள் பற்றிய விபரம் கீழே தரப்படுகின்றது.

நாடு	வாசனைப்பொருள்	அபிவிருத்தி நிறுவனம்
கிரென்டா	சாதிக்காய், சாதிப்பத்திரி கிரென்டா கூட்டுறவு சாதிக்காய் சங்கம்	
இந்தியா மடகல்கார்	ஏலக்காய் வனிலா	ஏலக்காய்ச் சபை வனிலா தகவல் சேவை இவ்வலுவலகம் அமெரிக்காவிலும், பிரான் சிலும் நிறுவப்பட்டுள்ளது.
தன்செனியா	கராம்பு	சான்ஸிபார் அரச வர்த்தக கூட்டுத்தாபனம்
மலேசியா	மிளகு	மிளகு சந்தைப்படுத்தற்சபை
இந்தோனேஷியா	மிளகு (கறுப்பு)	மத்திய இந்தோனேஷியாவர்த்தகச் சங்கம் நியூ யோர்க்கிலும், அம்ஸ்டர்டாமிலும் நிறுவப்பட்டுள்ளது.

മിണക്ക്

சர்வதேச வாசனைப் பொருள் வர்த்தகத்
தில் அதிக அளவும், அதிக பெறுமதின்
யும் வாய்ந்த வாசனைப் பொருளான
மிளகின் சந்தைப்படுத்தலேப் பெருக்கு
வதற்காக அதனை உற்பத்தி செய்யும் நாடு
கள் தீவிர ஊக்கம் காட்டுவது குறித்து
ஆச்சரியப்படுவதற்கில்லை. இத்துறையில்,
தமது வர்த்தக சங்கத்தை நியுயோர்க்
நகரிலும், அமெரிட்டாம் நகரிலும் நிறுவின்
செயற்படும் இந்தோனேஷியாவும், மிளகு
சந்தைப்படுத்தற் சபையைத் தாபித்துள்ள
மலேசியாவும் இதற்கு உதாரணங்களாகும்.

இந்தியா, மலேசியா, இந்தோனேசியா ஆகிய நாடுகள் 1972 இல் நிறுவப்பட்டுள்ள மினகு கூட்டுக்குழு மூலம் சர்வதேச மட்டத் தில் மினகு வியாபாரத்தை இலாபகரமாகக் கூறினாலும் இதன் செயல்கள் ஜாகர்த்தா வில் இருப்பதுடன் வேலையும் ஆரம்பிக்கப்பட்டுள்ளது. மினகுக்கு நிலையான விலையையும், மினக்கான கோரிக்கையையும் அதிகரிக்கச் செய்வதே இதன் நோக்கமாகும். இதே போன்ற சர்வதேச நடவடிக்கையை ஏலக்காய் சம்பந்தமாகவும் ஏற்படுத்த இடமிருண்டு.

இறக்குமதி செய்யும் நாடுகள்

அண்மைக் காலம் வரை இறக்குமதி
செய்யும் நாடுகள் வாசனைப் பொருள்
வியாபாரத்தை தனியார் வர்த்தகம் மூலம்
மாகவே நடத்தி வந்தன. வாசனைப் பொ
ருள் தேவையான வியாபாரி தமிழ்நாட்டின்
வர்த்தகத் தொடர்பு வைத்துள்ள வியா
பாரிகளிடம் நேரடியாகவோ, தரகர் அல்லது
ஏஜன்குள் மூலமாகவோ வாசனைப் பொருள்
களை விலைக்கு வாங்குவது சம்பிரதாயம்
மாகும். எனினும் தற்பொழுது இறக்குமதி
யாளர்களும், நுகர்வாளர்களும் ஒரு பக்கத்திலும்,
இறப்பத்தில் செய்யும் நாடுகளிலுள்ள
பொருள் விநியோகத்தை இன்னொரு பக்கத்திலுமாகவிருந்து நேரடித் தொடர்பை

ஏற்படுத்திக் கொண்டிருப்பதைக்கானக் கூடியதாயிருக்கின்றது. இதனால் பிரதான வாசனைப் பொருள் வர்த்தக மத்திய நிலையங்களில் தரகர்களைக் குறைக்கக் கூடியதாயிருக்கின்றது.

இங்கு ஏற்பட்டிருக்கும் இன்னுமொரு முக்கிய மாற்றம் யாதெனில் கிளை நிறுவனங்களை நிறுத்தி உணவுச் சந்தையில் ருந்து பெரிய வர்த்தக நிறுவனங்கள் நேரடியாக வாசனைப் பொருள்களை இறக்குமதி செய்து, மூடைகளில் அடைத்து தாழே விற்பதாகும். இதற்கு முன் இவ்வொவ்வொரு வேலைகளிலும் ஈடுபட்டுள்ள ஏஜன்டுகள் மூலமாக இவ்வியாபாரம் நடத்தப்பட்டு வந்தது. அமெரிக்காவிலுள்ள ‘சிப்லே’ நிறுவனமும், மேற்கு ஜெர்மனி யிலுள்ள ‘இடோகா’ நிறுவனமும் இவ்விதம் இயங்கிய நிறுவனங்களாகும்.

கந்தைய்ப்புதேதும் அமைப்பு

வாசனைப் பொருள்களை சந்தைப்படுத்து
தலில் சந்தைப்படுத்தும் அமைப்பும்,
பிரசார வேலையும் ஸ்தாபன ரீதியில்
நடத்தப்படுவது தெரிய வருகின்றது. வர்த்
தகப் பெயர் தாங்கிய பொருள்களைப்
பொறுத்த மட்டில் மாத்திரமே இது நடை
பெறுகின்றது. அமெரிக்காவிலும் கண்டா
விலும் இவ்வித அபிவிருத்தி வேலைகள்
ஓரளவு நடைபெற்ற போதிலும், எனைய
முக்கிய இறக்குமதி நாடுகளில் இத்த
கைய தாபன ரீதியிலைமைந்த பிரசாரம்
நடைபெறுவதாகத் தெரியவில்லை.

ଉର୍ପକ୍ଷତିଆଳାର୍କଣ୍ଠ

உற்பத்தி நாடுகளும் இத்தகைய அபிவிருத்தி வேலைகளில் பெருமளவு ஈடுபெடுவதாகத் தெரியவில்லை. இந்தியா, இத்துறையில் கவனம் செலுத்தும் நாடாகும். இந்தியாவில் ஏராண்டுத்தில் நிறுவப்பட்டுள்ள வாசனைப் பொருள் ஏற்றுமதி அபிவிருத்திச் சபை, அமெரிக்க வாசனைப் பொருள்கள் வரித்தகச் சங்கத்தின்

இத்துழைப்புடன் தனது ஏலக்காயையும் மினகையும் சந்தைப்படுத்தலேப் பெருக்குவதற்காக கண்காட்டி நடத்துவதை வதை மேற்கொள்ளுகின்றது. மலைசியா மினகு சந்தைப்படுத்தும் சபையின் பிரதான வேலை, மினகுக்கு வெளிநாட்டுச் சந்தைகளைப் பிடித்துக் கொள்வதாகும். தற்பொழுது இச்சபை, வியாபார விசாரணைகளுக்கு மறுமொழி அளித்தல், மினகு ஏற்றுமதி செய்தல், தம் வியாபாரிகளுக்கு வெளிநாட்டுப் பங்காளர்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல், மினகு, சாதிக்காய் என்பவற்றை அந்நாடுகளுக்கு அனுப்புதல், வியாபாரக் கண்காட்சிகளில் பங்குபற்றுதல் போன்ற வேலைகளில் மாத்திரம் ஈடுபட்ட போதிலும், நல்ல தரமான மினகை ஏற்றுமதி செய்வதற்காக சபையினால் நிறுவப்பட இருக்கும் மினகைத் தரப்படுத்தும், பெட்டியில் அடைக்கும் மத்திய நிலையம் தாபிக்கப்பட்ட பின்னர் இச்சபையின் வெளிநாட்டு செயற்பாடுகளில் தீவிர அபிவிருத்தி ஏற்படும் என ஏதிர்பார்க்கப்படுகின்றது.

அமெரிக்காவும், பிரான்சும், வனிலா உற்பத்தி செய்யும் நாடான மட்காஸ்கார் பிரதிநிதிகளுடன் வனிலா சந்தைப்படுத்தல் சம்பந்தமான வேலைகளில் ஈடுபடுதல் இன்னுமொரு விசேட இலட்சணமாகும். ஏலக்காய், மினகு சம்பந்தமாகவும் இத்தகைய முறையைச் செயற்படுத்த முடியும்.

இவ்விதமாக கூட்டு அபிவிருத்தி வேலைகளில் ஈடுபட்டு இலாபம் பெறக்கூடிய இன்றுமொரு உற்பத்திப் பொருள் மினகு ஆகும். சர்வதேச சந்தையில் வருடத்திற்கு நடத்தப்படும் மினகு விற்பனையின் பெறுமதி 15 கோடி டொலராகும். இறக்குமதி நாடுகளில் மாத்திரமின்றி மலேசியா, இந்தோனேஷியா, இந்தியா, பிரான்சு போன்ற பிரதான மினகு உற்பத்தி நாடுகளிலும் இவ்வித முறையை மேற்கொள்ளலாம். மினகு பெருமளவில் உபயோகிக்கப்படும் பொருளையினும் மினகைக் குறைவாக உபயோகிக்கும் நாடுகளில் அதனை ஜனரஞ்

சகமாக்கவும், உணவு போன்றே மற்றும் வேலைகளுக்காகவும் மினகில் உள்ள மூக்கியத்துவத்தை பிரசாரம் செய்வதன் மூலம் மினகு விற்பனையை மேலும் விஸ்தரிக்க வுள்ள வாய்ப்புகள் அதிகமென்பது இப்பொழுது தெளிவாகியுள்ளது. ஏலக்காய்க்கும், வனிலாவுக்கும் இதே போன்ற வாய்ப்பு உண்டு.

நியமங்கள்:

எற்றுமதி செய்யப்படும் வாசனைப் பொருள்கள் அவற்றை இறக்குமதி செய்யும் நாடுகளில் அமுலிலிருக்கும் சுகாதார சட்டத்திட்டங்களுக்கும், நியம விதிகளுக்கும் ஏற்ற தரத்தில் இருத்தல் வேண்டும். இதன் காரணமாகவே வாசனைப் பொருள் வியாபாரத்தில் நடைபெறும் கொடுக்கல் வாங்கல்களிலும், பேச்சுவார்த்தைகளிலும் எப்பொழுதும் நியமங்களைப் பற்றிக் குறிப்பிடுவதைக் காணக்கூடியதாயிருக்கிறது. இதற்கிணங்க விற்பனை செய்வதற்கும் வாங்குபவருமான இருவரிடையில் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்ட நியமங்களுக்கு ஒத்ததான வாசனைப் பொருட்கள் மாத்திரமே விற்பனைப் பொறுப்புக்குக் கட்டுப்பட்டிருக்கும். சந்தைக்குச் சமர்ப்பிக்கப்படும் வாசனைப் பொருள்வகைகளும், தயாரிக்கும்பொழுது பின்பற்றப்படும் முறைகளும் அதிகரித்திருப்பதானது சர்வதேச நியமங்களின் அத்தியாவசியத்தை எடுத்துக் காட்டுவதாகும்.

இதன் காரணமாக சர்வ தேச நியம நிறுவனம் மூலம் தற்பொழுதே கறுப்புமினகு, ஏலம், இஞ்சி, மினகாய், என்பவற்றிற்கான நியமங்கள் வகுக்கப்பட்டுள்ளன. இதற்கிடையில் கறிச்சரக்கு, கறுவா, கராம்பு என்பவற்றிற்கும், வேறு வாசனைத் திரவிய விநை வகைகளுக்கும் இத்தகைய நியமங்கள் தயாரிக்கப்பட்டு வருகின்றன. எனினும் வாசனைப் பொருட்கள் பெரும்பாலானவை இன்னும் வியாபாரம் செய்யப்படுவது அதற்குரிய சாதாரண நிறுவை முறையிலாகும்.

ஆய்வுப் பணியும் மாதிரி அளவீடும்

[IV]

திரு. மஹிந்த பெரோ, (ஆராய்ச்சி பயிற்சி உத்தியோகத்தர்)

இதுவரை நாம் ‘மாதிரி’ அளவீடு பற்றியும், அதற்கு ஏற்ற ‘மாதிரி அமைப்பு’ பற்றியும் ‘மாதிரி’ ஓன்றைத் தெரிவு செய்த பின்னர் தரவுகளை எப்படிடுத் தெரிவு செய்வது என்பது பற்றியும் முன்னேய மூன்று கட்டுரைகளிலும் பார்த்தோம். பல்வேறு மாதிரி அமசங்கள் பற்றிய தரவுகள் எம் மிடம் வந்து குவிந்துள்ளன என வைத்துக் கொள்வோம். தரவுகளைப் பகுத்து ஆராய்வதற்கு ஏற்ற கையில் அவற்றை இப்போது நாம் ஒழுங்குபடுத்த வேண்டும். இதனை ஓர் உதாரணத்தின் மூலம் நன்கு விளக்கலாம். 500 கமக் குடும்பங்களிலிருந்து மாதிரிக்கு 50 குடும்பங்களைத் தெரிவு செய்துள்ளோம். இக்குடும்பம் ஒவ்வொன்றிற்கும் ஒரு சிறிய கேள்விக் கொத்தினேக்

கொடுத்து சில தரவுகளைத் திரட்டியுள்ளோம். அத்தரவுகள் பின்வரும் விபரங்களைக் கொண்டிருந்தன: வயது (ஆண்டுகளில்); மண்ணிலை என்பதன் கீழ் தனியாலோவர் (S) எனவும், மணமானவர் (M) எனவும், தாரமிழுந்தவர். (W) எனவும், பின்னை களின் எண்ணிக்கை, கல்வி நிலை என்பதன் கீழ் பள்ளியப்படிப்பு இல்லை என்பது (N) எனவும், ஆரம்பக்கல்வி (T) எனவும், முதல் நிலை கல்வி (P) எனவும், உயர் நிலைக் கல்வி (S) எனவும் சுட்டிக் காட்டப்படுகின்றன. இவை யாவும் அட்டவணை 1 இல் காட்டப்பட்டுள்ளன. (தரப்பட்டுள்ள தரவுகள் யாவும் தற்பினை. அவை எந்தப் புள்ளி விபர அளவீட்டில் ருந்தும் பெறப்பட்டவை அல்ல.)

வீட்டு முதல்வர்	வயது ஆண்டுகளில்	மண்ணிலை பின்னைகள்	கல்வி	வீட்டு முதல்வர்	வயது ஆண்டுகளில்	மண்ணிலை பின்னைகள்	கல்வி		
1	34	M	3	S	13	28	M	1	S
2	31	S	--	T	14	53	M	4	P
3	25	S	--	T	15	34	M	2	S
4	62	M	4	N	16	57	M	4	P
5	47	M	4	S	17	24	M	--	S
6	54	M	5	N	18	42	M	3	S
7	36	M	3	S	19	23	M	0	T
8	49	M	3	P	20	21	S	--	T
9	44	M	4	P	21	56	M	8	N
10	29	M	0	S	22	38	M	3	S
11	51	M	7	N	23	28	M	2	S
12	26	M	0	S	24	64	M	6	N

25	22	M	5	T	38	56	M	4	P
26	59	M	5	N	39	52	M	5	S
27	45	M	4	P	40	49	S	—	S
28	42	M	3	P	41	36	M	2	P
29	45	W	3	N	42	21	M	0	P
30	52	M	5	P	43	51	M	3	P
31	50	M	3	P	44	62	M	6	P
32	35	M	3	S	45	30	M	1	T
33	31	M	3	S	46	55	M	6	P
34	46	M	4	P	47	29	S	—	T
35	57	M	5	P	48	41	M	3	S
36	61	M	7	P	49	38	S	—	S
37	34	M	2	T	50	30	M	1	T

மேற்கண்ட தரவுசான் தனித்தனியானதும் அதே சமயத்தில் தொடர்புப்பட்டுமான தகவல் எனக் கொள்ளலாம். அவை இரு வகைகளில் தொடர்புப்பட்டுள்ளன:-

1. வீட்டு முதல்வர் ஜம்பது பேரிலும் ஓவ்வொருவர் சம்பந்தமாகவும் பல தகவல்கள் உள்ளன. அவை:அவரது வயது, மணத்திலே, பிள்ளைகளின் எண்ணிக்கை, கல்வி.

2. ஓவ்வொரு வகையான தகவலுக்கும் அதாவது வயது, மணத்திலே, போன்ற ஓவ்வொன்றுக்கும் ஜம்பது விபரங்களையும் ஜம்பது வீட்டு முதல்வர் சார்பிலும் பற்றிருக்கிறோம்.

நாம் ஓவ்வொரு வகையான தகவலையும் மாறி எனவும், மாறி பற்றிய விபரங்களை அவதானிப்பு எனவும் குறிப்பிடுவோம். இதன்படி வயது மாறியாகவும், 34, 31, 25 ஆகியன வயதின் அவதானிப்புகளாக வும், அவை 1, 2, 3 ஆகிய வீட்டு முதல்வர்கள் சம்பந்தப்பட்டவையாகவும் உள்ளன.

வரையறையின்படி, மாறி என்பது வெங்கே வேறு பெறுமதிகளைப் (அவை இலக்கப் பெறுமதியாகத்தான் இருக்க வேண்டும் என்பதுவில்லை) பெறுத்தக்கணவாக இருத்தல்

வேண்டும். இதன்படி, எங்கள் மாதிரியில் பிள்ளைகளின் எண்ணிக்கை என்ற மாறி 0, 1, 2 போன்ற பெறுமதிகளையும், மணத்திலே என்ற மாறி எஸ், எம், டபிஸ்யூ ஆகிய பெறுமதிகளையும் பெறுகின்றன. இந்த அட்டவணையில் வரும் தகவல் யாவும் 50 குடும்பங்கள் பற்றிய மாறிகளும் அவை மீதான அவதானிப்புகளுமாகும்.

இம்மாறிகள் 3 வெவ்வேறு வகைகளை சார்ந்தனவாகும். அவை:

1. பகுப்பு மாறிகள்:

இவை இலக்கத்தில் அல்லாத பெறுமதி களையே கொண்டிருக்கும். மேற்கண்ட அட்டவணையில் வரும் மணத்திலே, கல்வி போன்றவையே இத்தகைய மாறிகள்.

2. தொடர்ச்சியான இலக்க மாறிகள்:

கோட்பாட்டு ரீதியில் இந்த மாறி ஆகக்குறைந்தது தாப்பட்ட இரண்டு பெறுமதிகளுக்குள்ளேனும் எந்த இலக்கப் பெறுமதியையுமோ கொள்ளலாம்.

3. வெவ்வேறு இலக்கப் பெறுமதிகள்:

இவை குறிப்பான கில் இலக்கப் பெறுமதிகளையே பெற முடியும்.

அட்டவணையில் தரப்பட்டுள்ள இலக்கமாறிகளுள் வயது தொடர்ச்சியானது. ஏனெனில், நாங்கள் இங்கு முடிவுற்ற ஆண்டுகளாகவே கணக்கிட்ட போதிலும், வயது எத்தகைய பெறுமதியையும்கொண்டிருக்கலாம். பின்னைகளின் எண்ணிக்கை என்பது வெவ்வேறு இலக்கப் பெறுமதி கள். இது முழு எண், அதாவது பகுக்கப் படாத இலக்கப் பெறுமதியையே கொண்டிருக்கும். இக்கட்டுரையைத் தொடர்ந்து வாசித்து விளங்கிக் கொள்வதற்கு இம் மூன்று வகையான மாறிகளையும் தெரிந்தி ருத்தல் துணையாக இருக்கும்.

அட்டவணை 1 இல் 200 விபரங்களைக் கொண்ட தகவற் தொகை அடங்கியுள்ளது. இவை 50 குடும்பங்கள் பற்றிய பிரயோசனமான தகவல்களை விபரமாகத் தருகின்றன. ஆயினும் 50 குடும்பங்களையும் ஒரு தொகுதியாகப் பார்க்கும்போது அதற்குள்ள துல்யமான அம்சங்கள் தெளிவாகப் புலப்படாது. உதாரணமாக, இத்தொகுதியினர் வயதில் இளையவர்களா அல்லது முதிபவர்களா அல்லது இவர்களில் எத்தனை விகிதத்தினர் மணஞ்செய்துள்ளனர் அல்லது ஒவ்வொரு சூடும் பத்துக்கும் உள்ள பின்னைகளின் பொது எண்ணிக்கை என்ன என்பதை போன்ற கேள்விகளுக்கு உடனே பதில் காண முடியாது.

மறுநிகழ்வு அட்டவணைகள்:

மேலே கண்ட அட்டவணைபற்றி சில அம்சங்களைக் குறிப்பிடலாம். ஒன்று, ஒவ்வொரு வீட்டு முதல்வரைப் பொறுத்த வரையிலும் எல்லா மாறிகளும் வெவ்வேறு பெறுமதிகளைக் கொண்டிருக்க வில்லை. சில மாறிகளைப் பொறுத்த வரையில், ஒரே பெறுமதியை பல வீட்டு முதல்வர்கள் கொண்டுள்ளனர். எடுத்துக்காட்டாகச் சொன்னால், பல சூடும் பங்கள் மணங்களில் ஒரே விதமாகவும், பின்னைகளின் எண்ணிக்கையில் ஒரே விதமாகவும் இருப்பதைக் காணலாம்.

தரவுகளைச் சுருக்கிச் சொல்லும் போது ஒரே மாறியில் அவதானிக்கக்கூடிய பெறுமதி எத்தனை தரம் நிகழ்கிறது என்பதை எண்ணிக்கைக்கூட வேண்டும். இப்படிப் பார்த்தால் மேலே உள்ள அட்டவணையில் மணஞ்செய்யாதவர்கள் 7, மணமானவர்கள் 42, தாரமிழந்தவர் 1, என வரும். மறு நிகழ்வு என்பது ஒரு மாறியின் கீழ் எத்தனை தரம் ஒரு பெறுமதி ஏற்படுகிறது என்பதையே குறிக்கும் என வரையறுக்கப்படுகிறது. மாறி ஒன்றின் வெவ்வேறு பெறுமதிகளது மறுநிகழ்வுகளைக் கொண்ட அட்டவணை மறுநிகழ்வு அட்டவணை எனக் குறிப்பிடப்படும்.

அட்டவணை 2.

மணநிலை	மறுநிகழ்வு அட்டவணை - மணநிலை	மறுநிகழ்வு மறுநிகழ்வுத் தொடர்பு (%)
மணஞ்செய்யாதவர்	07	14
மணமானவர்	42	844
தாரமிழந்தவர்	01	02
	50	100
	—	—

இதைப் போன்ற அட்டவணை பின்னைகளின் எண்ணிக்கைக்கும் வருக்கப்படலாம்.

ஒவ்வொரு வீட்டிலும் எத்தனை பின்னைகள் என்பதையும், அத்தகைய ஒரு எண்ணிக்கை எத்தனை தமிழ் எல்லா வீடுகளிலும் ஏற்படுகிறது என்பதையும் வீட்டு விட்டுப் பார்த்துக் கொண்டிராது கிடைத்த தரவுகளில் ஒரே முறையிலேப் பார்த்துக் குறித்தலை ஒத்த வரிசைப்படுத்தல் என்கிறார்கள். மாறியில் ஒத்த டெருப்பியை ஒவ்வொரு முறை கானும் போதும் ஒன்று (1) இலக்கத்தால் குறித்து, ஐந்தாவது முரையாக அப்படிக் குறிக்கும் போது பட்டினில் உள்ளவாறு அவ்வி

லக்கம் கோணத்தில் இப்படுவது மரபாகும். இந்த முறையினால் ஒத்தவரிசை யிலுள்ள பெறுப திட்டை எண்ணிக் கணக்கிவைது சுலபமாகும்.

0	III	5
1	III	3
2	III	4
3	III III	11
4	III III	9
5	III	5
6	III	3
7	II	2
8	I	1
		43

அட்டவணை 3.

மறுநிகழ்வு: மணமான, தாரமிழந்த, வீட்டு முதல்வர்களது, பிள்ளைகளின் எண்ணிக்கை

பிள்ளைகளின் ஒத்த வரிசை மறுநிகழ் எண்ணிக்கை

முதல்வர்களுள் மணமானவர்களது எண்ணிக்கை 42 எண்பதையும், நூற்று வீதம் 84 எண்பதையும் காணலாம். 3 ஆம் அட்டவணையிலிருந்து மணமானவர்கள் தாரமிழந்தவர்களிற் பலர் மூன்று பிள்ளைகளையே பெற்றிருந்தனர் எண்பதையும் காணலாம்.

சில மாறிகளுக்குப் பெருந்தொகையான எண்ணிக்கையில் பெறுமதிகள் இருக்கும். இவற்றுக்கு அட்டவணை வகுத்தால் மறுநிகழ்வுப் பரவலின் முக்கிய அமசங்களைத் தெளிவுபடுத்த முடியாதிருக்கும். வயது என்ற மாறிக்கு 44 வெவ்வேறு வயது களை நிரப்புத்த வேண்டுமிருக்கும். அதே போல மாதாந்த வருமானத்தைக் காட்டும் மறுநிகழ்வு நிரலும் மிக நீண்டதாக இருக்கும். ஆதலால் பயனுள்ள

மறுநிகழ்வு .. அட்டவணையைத் தயாரித் தற்கு பெறுமதிகளைத் தொகுதிகளாகப் பிரித்து, பிறகு ஓவ்வொரு தொகுதியை எண்ணிக் கணக்கலாம். உதாரணமாக வயதினை 4 வயது வித்தியாசம் கொண்ட அதாவது 21-24, 25 - 28, 29 - 32, தொகுதிகளாகப் பிரிக்கலாம். அத்துடன் மறுநிகழ்வு அவதானிப்புகளையும் எண்ணிக் கணக்கிடலாம்.

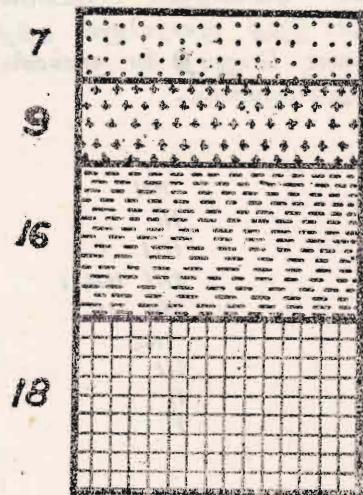
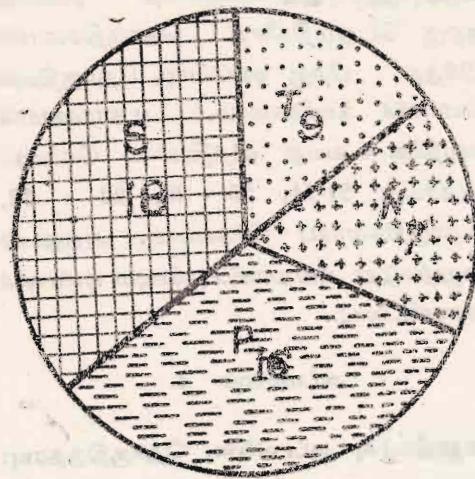
அட்டவணை 4.

மறுநிகழ்வு அட்டவணை: தொகுதித்தரவு: வயது (ஆண்டுகள்)

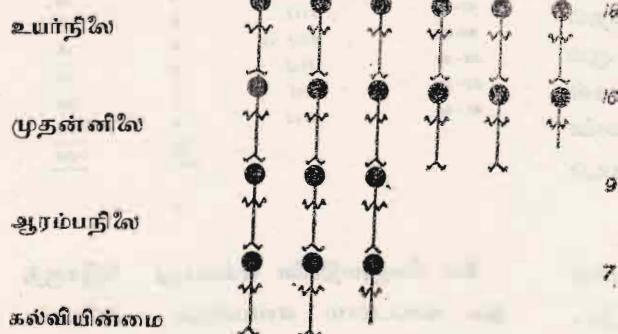
தொகுதி	ஒத்தநிலை	மறுநிகழ்வு	மறுநிகழ்வு ஒப்பீ %
--------	----------	------------	--------------------

21-24	III	5	10
25-28	III	2	08
29-32	III	8	12
33-36	III	8	12
37-40	II	2	04
41-44	III	4	08
45-48	III	4	08
49-52	III	7	14
53-56	III	5	10
57-60	III	3	06
61-64	III	4	08
		50	100

சில பெறுமதிகளை எவ்வாறு தொகுதுக்காட்டலாம் எண்பதைக் கண்டோம். சிலருக்கு இலக்கங்களில் எல்லாவற்றையும் காட்டுவது தமோற்றத்தை ஏற்படுத்தும். ஆதலால் சில புள்ளி விபரங்களை வட்டக் கோட்டுப் படம், கூட்டுப் படியமைப்புப் படம் போன்றவற்றில் போட்டுக் காட்டலாம். கல்வி என்ற மாறி கீழே இத்தகைய கோட்டுப் படங்கள் மூலமாகக் காட்டப்பட்டுள்ளது.



வட்டக் கோட்டுப் பத்தில், வட்டமான்று மறுநிகழ்வு விரித்ததுக்கு ஏற்ப பிரித் துக் காட்டப்படும். அதே போலவே கூட்டுப் படியமைப்புப் படரும் பிரித்துக் காட்டப் படும். படம் போட்டுக் காட்டுவதன் மூலமும் மறுநிகழ்வுகளைத் துவ்யமாக்காட்ட முடி கிறது. கல்வி என்ற மாறி கீழ்க்காணும் ஆள் உருவினால் காட்டப்படுகிறது. ஒவ்வொரு உருவமும் மூன்று குமீப் முதல்வர்களைப் பிரதிநிதித்துவம்படுத்துகிறது.



தெளிவான இலக்க மாறிகளைக் காட்டும் மறுநிகழ்வு விநியோகம் நின்கோட்டுப் படங்கள் மூலமும் பல கோணக் கட்டங்கள் மூலமும் காட்டப் படலாம். பிள்ளைகளின் எண்ணிக்கை என்ற மாறி இத்தகைய ஒரு பத்தின் மூலம் எடுத்துக் காட்டப்படுகிறது

மாத்தினையிலுள்ள சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர் ஆய்வு நிலையத்தில்

கலாநிதி பாவப்பாவடன் நடத்திய பேட்டி

“இல்லைகளையப் போன்றே இந்தியாவிலும் சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க் கெய்கையில் ஈடு பட்டிருக்கும் பெரும்பாலானேர் சிறிய காஸி சொந்தக்காரர்களாவர். தந்போதுள்ள மத்திய அளவிலான காஸிக்கறுகளும் தினந்தோறும் அதிகித்துவரும் சனத்தொகையின் காரணமாக சிறுகாஸிகளாகும் காலம் அதிக துரத்திலில்லை. அதனாலேயே நிர்சயமாக இச்சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க் கெய்கை சிறுதோட்டச் சொந்தக்காரர்களின் பொருளாதாரத்தைக் கட்டிக்காக்கவல்லது. பெருந்தோட்டச் சொந்தக்காரர்களைப் போலன்றி சிறு காஸிக் சொந்தக்காரர்கள் திறமையற்றவர்களாவர் எனச் சிலர் கொண்டிருக்கும் கருத்தை என்னுல் எவ்விதத்திலும் ஏற்றுக்கொள்ள முடியாது. வாடினேலி, புதினாத்தான் மூலமாகவும் மற்றும் பிரசார சாதனங்கள் மூலமாகவும் அவர்கள் முன் சமர்ப்பிக்கப்படும் நவீனகம முறைகளை அவர்கள் பின்பற்றுகின்றார்கள் இல்லை என்ற குற்றச்சாட்டிலும் அவ்வளவு உண்மை இருப்பதாகத் தெரியவில்லை. சிறுகாஸிகளிற் பெரும்பாலானவை மிக நல்ல பொருளாதாரக் கூறுகளாக அமைந்துள்ளன என்பதை நான் கூறி வைக்க விரும்புகின்றேன். இது எனது தாய்நாட்டில் நான் பெற்ற அனுபவத்தின் காரணமாக எழுந்த முடிபள்ளு. இல்லைகளிலும் நான் இதுவரை பெற்ற அனுபவத்தைக்

கொண்டு இந்த நாட்டிலும் அதே விதமாகவேதான் அமைந்துள்ளது என உணர்கிறேன்”.

சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க் கெய்கை சம்பந்தமாக தமது கருத்தை இவ்விதமாகத் தெரிவித்தவர் தற்பொழுது எமது சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க் கெய்கைத்தினைக்களத்துடன் இணைந்த ஐ. நா. வாசனைப் பொருள் நிபுணராகக் கடமையாற்றும் கலாநிதி. கே. பி. ஏ. பாவப்பா அவர்களாவர். தமது தொழில் துறையின் முழுச் சேவைக் காலத்தையும் கமத்தொழிற்கே அர்ப்பணித்துள்ள இவர் இப்பயிர்க்கெய்கைகள் சம்பந்தமான பலதரப்பட்ட பதவிகளை வகித்து பின்னர் தோட்டப் பயிர்க்கெய்கை தொடர்பான இந்திய சங்கத்தின் தலைவராகத் தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ளார். 1970 இலிருந்து 1976 வரை இந்தியாவின் மத்திய தோட்டப்பயிர் ஆய்வு நிலையத்தின் பணிப்பாளராகக் கடமையாற்றியுள்ள கலாநிதி பாவப்பா 1977 ஆம் ஆண்டு சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க் கெய்கைத்தினைக்களத்துடன் இணைந்து கடமை புரிகின்றார்.

இந்தியாவின், பயிரிடப்படும் பூமியில் சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்க்கெய்கைக்கு ஒதுக்கப்பட்டிருப்பது 2% சதவீதமேயாயினும் வருத்துக்கு 370 கோடி ரூபா வெளிநாட்டுச் செலாவளியை அதன் மூலம் பெற்றுக் கொள்வதாகக் கூறும் அவர், இது கம

உற்பத்தி ஏற்றுமதி வருமானத்தின் கீழ் பங்கும், தேசிய ஏற்றுமதி வருமானத்தின் கீழ் பங்கும் ஆகும் எனத் தெரிவித்து, வாசனைப்பொருள் உற்பத்தியிலிருஞன் பொருளாதார முக்கியத்துவத்தை வலியுறுத்தி வரும்.

இவ்விதமாக வாசனைப்பொருள் உற்பத்தி மின் முக்கியத்துவத்தை அறிமுகப்படுத்திய கலாநிதி. பாவப்பா கூறிய மற்றும் கருத்துக்களும் சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்ச்செய்கை அபிவிருத்திக்கு ஆரம்ப நடவடிக்கை எடுக்கும் எமக்கு பெரும் பயணவிக்குமென்பதிற் சந்தேகமில்லை. வாசனைத் திரவியங்களுக்காக உலக வியாபாரச் சந்தையில் உள்ள கிராக்கி இன்னும் நீண்ட காலம் இன்றுள்ளது போல் அதிகரித்துக் கொண்டே வரும். இதன் உற்பத்திப் பெருக்கத்தை ஏற்படுத்த சகல நாடுகளும் முயன்று வந்த போதி மூலம் இதனால் வியாபாரச் சந்தையிலே தேக்கம் ஏற்படாதாகையால் பயிர்ச்செய்கைக்குப்படுத்தப்படும் நிலப் பரப்பை அதிகரிக்கச் செய்வதற்கும் அறுவடையைப் பெருக்குவதற்கான நடவடிக்கை எடுப்பதற்கும் தயங்க வேண்டியதில்லை.

எனினும் நாம் இன்று எதிர்நோக்கி யுள்ள அடிப்படையே பிரச்சனை, தற்பொழுது நிலவும் எமது உற்பத்திகளின் தரக்குறை வேயாகும். தற்பொழுதுள்ள பயிர் வகைகள் குறைந்த வகைகளாயிருப்பது பிரதான தடையாக விளங்குகிறது. அதிக விளைவத் தரும் புதிய இனங்களை ஆராய்ந்து கண்டு பிடிக்க நீண்ட காலம் தேவை. இத்துடன் இத்தகைய ஆய்வுகளை நடத்த பெரும் பணஞ்செலவாவது மாத்திரமன்றி, நல்லி னப் பயிர்களை விளைவிக்கும் நாடுகள் அவற்றை மற்ற நாடுகளுக்குத் தராமலிப்பதும் இத்துறையிலுள்ள தடையாகுமெனக் கூறிய திரு. பாவப்பா தமது அனுபவத்தை கொண்டே இதனைக் கூறுவதாகத் தெரிவித்தார். அவர் ஜமெய்க்காவுக்குப் போயிருந்த பொழுது, ஜமெய்க்காவில் பெயர் பெற்றுவினங்கிய “சகல வாசனைப் பொருட்

களும் அடங்கிய மரம்” எனப்படும் மரத் தைப் பார்க்க அவருக்குச் சந்தர்ப்பம் அளிக்கப்படவில்லை என்றார். அதே போன்றே சான்னிபாரில் காராம்புக்கள்றை வெளியே எடுத்துச் செல்வது மரண தண்டனை பெறும் குற்றமாகும். இந்தியாவில் பெயர் பெற்ற அதிக விளைவு தரும் மினாகு வகையான “பன்ஷூர்” இன்தை வெளிநாடுகளுக்கு எடுத்துச் செல்ல முடியாதெனக் கூறிய அவர், எனினும் அவ்வகை இலங்கையில் இருப்பதை தாம் கண்டதாக வும், இதுவே இந்நாடின் மினாகுச் செய்கைக்கு நல்ல எதிர் காலம் உண்டென்பதற்கு நல்ல அறிகுறியாகும் என்றார். சர்வதேச மட்டத்தில் ஒத்துழைப்புடன் வாசனைப் பொருட்களில் நல்லென்கௌன் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் எனவும் அவர் அழுத்திக் கூறினார்.

வாசனைப் பொருள் உற்பத்தியில் தோன்றும் நோய்களைக் கட்டுப்படுத்துவது மிகவும் கஷ்டமான காரியமாக விளங்குவதாகக் கூறிய அவர், கமக்காரர்கள் நோய்களுக்குத் தாக்குப் பிடிக்கும் நல்ல வகையான பயிர்களை உருவாக்க முயல வேண்டும் என்றார்.

நல்ல இனங்களைக் கண்டு பிடித்தாலும், இன்றிருக்கும் பெரும் பிரச்சனை, விளைவைப் பெருக்கி திறமையான முறையில் உயர்மட்ட விவசாய நுனுக்கங்களைக் கையாளுவதாகும். இன்று இந்தப் பயிர் வகைகள் எவ்வித விவசாய முறையின் அடிப்படையிலும் விளைவிக்கப்படுவதில்லை. அதற்குப் பச்சையிடப்படுவதுமில்லை. நேரடியாக கட்டுப்படுத்தும் முன்னேற்பாடு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படுவதுமில்லை. தானுகேவே வளரும் பயிர்களிலிருந்தே விளைச்சல் பெறப்படுகின்றது. இந்நிலைமைப்பமாற்றி, அபிவிருத்தியை நடத்த வில்சராய் அடிப்படையில், ஆனால் அவசரப்படாமல் இப்பயிர்வகைகளை வளர்க்க வேண்டிதயன் அவசியத்தைக் குறிப்பிட்ட திரு. பாவப்பா இதற்கு உதாரணமாக கறுவா உற்பத்தியை எடுத்துக் காட்டினார். தென்னாங்காணியில்

நீர் வசதியுடன், கறுவாவை மேலதிக விளைப்பாருளாக உற்பத்தி செய்வதனால்” தர்ம குறைந்த கண்தியான கறுவாப்பட்டையே பெறப்படும் என்றும், அதற்கு மிகக் குறைந்த விலையே கிடைக்கும் என்றும் குறிப்பிட்டார்.

கட்டாயமாக வாசனைத் திரவியங்கள் சிறு காணிக்காரர்களின் விளைப்பாருட்களாக யால் எம்மால் ஏற்பாடு செய்யப்படும் நவீன விவசாய நுனுக்கங்களும் அது சம்பந்தப் பட்ட நடவடிக்கைகளும் சிறு காணிக்காரரின் வசதிக்கேற்ற வகையில் அமைதல் வேண்டும். காணியின் அளவு மிகக் குறைவாக விருப்பதால் காணிச் சொந்தக்காரர், மேலதிக வருமானத்தைத் தேடிச் செல்லுகிறார். தனதுகாணியில் ஒரு பயிரிச் செய்கைக்குப் பதிலாக வேறு பயிர்களையும் விளைவிப்பது தவிர்க்க முடியாததாகும். இங்கு எமது முழுக் கவனமும் கமக்காரர் விரும்புகின்ற விதத்திலே, அவவிடத்தின் சூழலுக்கேற்ப கலப்பினப் பயிர்வகைகளை வளர்க்க வழி கண்டு பிடிப்பதில் செலுத்தப்படல் வேண்டும்.

இங்கு கமத் திட்டத்தை வகுக்கும் பொழுது குறைந்த செலவில், குடும்பத் தினரின் சிரமத்தைப் படின்படுத்தி மாத்திரம் செய்யக்கூடியதும், குறைந்த உள்ளீட்டு அளவில், அதிக பலனைப் பெறக் கூடிய கமத் திட்டம் வகுக்கப்படல் வேண்டும். பயிரிச் செய்கைக்கு மேலதிகமாக, காணிக்கு பச்சையைப் பெற்றுத் தரும் விதத்தில் பாற்பண்ணை அல்லது கோழிப் பண்ணையை நடத்துவதற்காக வசதிகளைக் கமக்காரர்களுக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தல் வேண்டும். இது அவர்களுக்கு மேலதிக வருமானம் தரும் வழியாகு மென்பதில் சந்தேகமில்லை. எனைப் விவசாயத் தொழிலில் ஈடுபட்டிருக்கும் மக்களின் வாழ்விலும் பார்க்க வசதியான வாழ்வை இம் மாதிரியாக வாசனைப் பொருள் உற்பத்தி யாளர்களுக்குப் பெற்றுத்தர முடியும். எனினும் இப்பயிரிச் செய்கை சம்பந்தமான நவீன உற்பத்தி முறைகளைப்பற்றி இவ்வுற்பத்தியாளர் விளங்கிக் கொள்வது அதற்கு

யாவுசியமாகும். இதுபற்றிக் குறிப்பிடும் பொழுது, இந்திய விவசாயிகளின் அனுப்பும் பயனுள்ளதெனக் கூறிய திருப்பார்வப்பா, சில ஆய்வுகளின் விபரம் பிரசாரப்படுத்தப்படு முன்னரே, கமக்காரர்கள் அவற்றை அறிய கமததொழில் விரிவாக்க உத்தியோகத்தர்களைத் தேடிக் கெல்வதானது, இவர்களுக்கு இத்துறையிலுள்ள ஆய்வத்தை வெளிப்படுத்துகின்றது என்றார். இலங்கையின் நிலைமையையும் இம் மட்டத் திற்குக் கொண்டுவர வேண்டியது சகலின் தும் கடமையாகுமென எடுத்துக் கூறினார்.



காய்த்துக் குழங்கும் கோப்பிச் செடி

தற்பொழுது பெரு துவாகப் பேசப் படுவது கமக்காரர்களின் செலவைக் குறைத்து அவர்களின் வருமான வழிகளைப் பெருக்குவதாகும். இங்கு கமக்காரருக்கு உதவும் மார்க்கமாக உள்ள அரசாங்க உதவியுடன் நிறுவப்பட்டுள்ள கூட்டுறவு முறை, தனியார் துறைச் சேவையிலும் பார்க்க பின்தங்கியுள்ள தென்பது அனுபவ பூர்வமாக அறியக் கூடியதாயுள்ளது. கமக்காரர்கள் தமது மூலப் பொருட்களை இடையிலுள்ளோருக்கு விற்று சிறு தொகையைப் பெறுவதைத் தவிர்க்க, கமக்காரர்கள் தம் வாசனைத் திரவியங்களை விற்கும் சந்தர்ப்பத்தில் இப்பொருட்களைத் தரம் பிரித்தல்,

வணக்படுத்தல் போன்ற வேலைகள் சம் பந்தமாக அறிவைப் பெற்றுக் கொடுக்க வேண்டியது அரசாங்கத்தின் கடமையாகு மென அவர் தெவிலித்தார். தரகர்களின் பிடியிலிருந்து தப்பக்கூடிய ஒரே வழி தமது கிராமத்தில், அல்லது சில கிராமங்களைச் சேர்ந்த கமக்காரர்கள் ஒன்றினைந்து குளைகளைக் கட்டிக் கொள்ள பண உதவி யையும், அது பற்றிய அறிவையும் பெற்றுக் கொடுப்பதாகும். தமது பொருள் களுக்கு வெளிநாடுகளில் நல்ல விலை சிடைப்பது அந்நாடுகளின் நியமனங்களுக்கேற்ற பொருள்களைத் தயாரிப்பதாகும் என்பதை அறிந்த கமக்காரர்கள் இருப்பின் அவர்கள் மிகச் சிறு தொகையினரோயாவர். இக்கமக்காரர்கள் கஷ்டப்பட்டு உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களை, வெளிநாட்டு நியமனங்களுக்க் கேற்ப செப்பஞ் செய்து விற்பவர்கள் அதிக இலாபம் பெறுவது திருப்திகரமான நிலையாகாது. தாம் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்கள் வெளிநாட்டுச் சந்தைக்காகவே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன என்ற அறிவை இவர்களுக்கு

அளிக்க வேண்டும். இது அரசாங்க நிறுவனங்களின் பொறுப்பாகும்.

இந்த விதமாகப் பார்க்கும் பொழுது, வாசனைப் பொருள் உற்பத்தியை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு ஆரம்ப நடவடிக்கை எடுத்துவரும் இந்த வேளையில் செய்யப்பட வேண்டிய முக்கிய நடவடிக்கையானது நல்ல விவசாய நுனுக்கங்களைப் புகுத்தல் சம்பந்தமாகவும், உற்பத்திகளைத் தரப்படுத்தல் சம்பந்தமாகவும் உள்ள சகல முறைகளையும் கமக்காரர்களுக்குப் போதிப்பது விரிவாக்கச் சேவையின் பொறுப்பு. இந்த விதமான அறிவைப் பெற்றுக் கொடுக்காமல், இவ் வி த அபிவிருத்தித் திட்டத்தில் பரவலான பயினைப் பெற முடியாது என திரு. பாவப்பா மேஹும் கூறினார். விசேடமாக இத்துறை சிறுதோட்டச் சொந்தக்காரருடையதாகையால், அவர்களுக்கு இந்த அறிவைப் பெற்றுக் கொடுப்பதில் பொறுமையைக் கணப்பிடிப்பது அவசியம் என்றார் அவர்.

ஓ சிரிப்பொலி

சிரிப்பொலி கேட்டால் சிந்தை மகிழ்ந்திமே. எத் தனை கோடி இன்பம் வைத்த இறைவன், சிரிப்பொலியையும் அவற்றுள் ஒன்றாக வைத்தான். சிரிப்பொலியைக் கிணப்பக் கூடிய சம்பவங்கள், துனுக்குகள், சொற்பிரபோகங்கள் எத்தனையோ உங்கள் அனுபவத்தில் ஏற்பட்டிருக்கலாம். சிரிப்பொலி வயல்புத்திலும் கேட்கும்; வாழ்க்கைப் புலத்தின் பல கோணங்களிலும் கேட்கும். இப்படிச் சிரிப்பொலி தோன்றுதற்கு அடிநாதமாக ஏதோ ஒரு காரணம் இருக்கும். அதனை நீங்கள் அறிந்திருப்பீர்கள். நீங்கள் இருத்துக் கிரித்தால் மட்டும் போதாது. மற்றவர்களையும் சிரிக்க வையுங்கள். சிரிப்பு அனுபவத்தை எழுதி அனுப்புங்கள். ‘கமநலம்’ அதனை வெளியிட்டு சிரிப்பொலி பரவச் செய்யும்.

தேசிய கமத்தொழிலை பல்வகைப்படுத்தல் குடியமர்த்தலுக்கான அதிகாரசபை

எமது கமத்தொழில் நடவடிக்கைகளைப் பல்வகைப்படுத்தும் துரித முயற்சிக்கு 1978 ஆம் ஆண்டு நிறுவப்பட்ட தேசிய கமத்தொழிற் யல் வகைப்படுத்தல், குடியமர்த்தலுக்கான அதிகாரசபை ஓர் எடுத்துக் காட்டாரும். வெளிநூட்டாருக்குச் சொந்தமாயிருந்த தோட்டச் செய்கை பச்சையிடப்படாது புறக்களிக்கப்பட்டமையால் அழிந்து வருகின்ற மத்திய பிரதேசத்தில் உள்ள மலை நாட்டுத் தோட்டச்சை மக்களின் நஸ்வாழ்வுக்கும் பயனாளிக்கத்தக்க விதத்தில் அபிவிருத்தி செய்வதுடன், பரம்பரை பரம் பறையாக ‘காமராக்க’ளில் வசித்து, கல்லி வேலை செய்து உயிரைக் காப்பாற்றிக் கொண்ட மக்களை காணிச் சொந்தமுள்ள குடியேற்ற வாசி களாக்கும் உதார நடவடிக்கையை மேற்கொள்ளும் பொறுப்பு இப்புதிய அதிகாரசபையிடம் கையளிக்கப்பட்டுள்ளது.

இப்புதிய அதிகாரசபையின் நோக்கங்களைக் கீழ்க்கண்டவாறு சருக்கிக் கூறலாம்:

(அ) கமத்தொழிலைப் பல்வகைப்படுத்த முக்கும், குடியமர்த்தலுக்கும், டூரா ஸ்த்துவமுள்ள ஒன்றினைக்கப்பட்ட நீர் வழங்கும் முறையைப் பரிபாலித் தலுக்குமான திட்டத்தை வகுத்த அம் அத்திட்டத்தைச் செயற்படுத்த அம்.

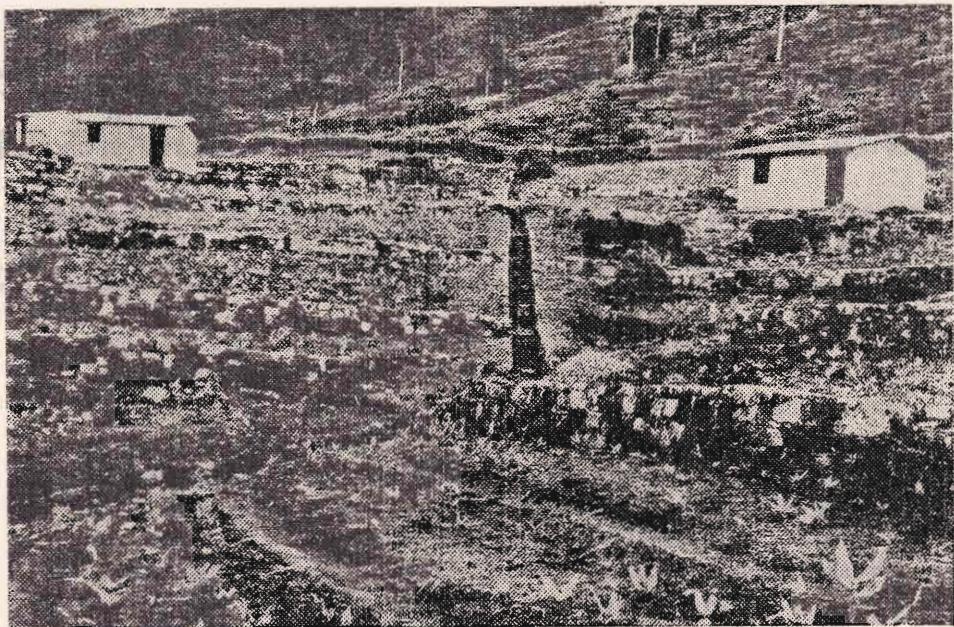
(ஆ) அதிகாரசபையிடம் கையளிக்கப்படும் காணிகளிலிருந்து ஆகக்கூடிய பல்லைப்பெறுதல், குழலைப் பாது காத்தல், காணி, நீர்வளத்தைப் பேணுதல், குடியேற்றத்தின் அபி விருத்தியை நிலைபெறச் செய்தல் ஆகிய நோக்கங்களை முகாமைப் படுத்தல்.

(இ) கமத்தொழில் உற்பத்திகளைச் செப் பஞ் செய்தலும், சுந்தைப்படுத்தலும்

(ஈ) கமத்தொழிலைப் பல்வகைப்படுத் தலுக்கும், குடியமர்த்தவின் அபி விருத்திக்குமான உபகரணங்களை யும், இயந்திர உபகரணங்களையும் நிறுவதலும், அவற்றைப் பேணுத அம், செயற்படுத்தலும்.

(உ) மேற்கூறிய நோக்கங்களைச் செயற் படுத்த அவசியமெனக் கருதப் படும் சகல நடவடிக்கைகளையும் எடுத்தல்.

ஆரம்ப நடவடிக்கையாக ஐந்து பாரான் மன்றத் தொகுதிகளில் 26,000 ஏக்கர் காணியை இதற்கிணங்க அபிவிருத்தி செய்ய அதிகாரசபை ஆவன் செய் துள்ளது. கம்பளை, நாவல்பிட்டி, ஹேவா ஜூட்டை, எட்டியாந்தொட்டை, அறநாயக்க என்பனவையே மேற்கூறிய ஐந்து தொகு திகள்.



மண்ணரிப்பின் காரணமாக வளமி
ழந்து, தற்பொழுது குறைந்த வருமானம்
பெற்றுத்தரும் காணிகளை அபிவிருத்தி
செய்து, மன்னை வளமுடையதாக்கி, மன்னை
ரிப்பதைத் தடுக்க அருகில் காடுகளை
வளர்த்து நல்ல சூழலினை கீழ் கோப்பி,
மிளகு, கராம்பு, சாதிக்காய், இஞ்சி,
பச்சைமஞ்சள், ஏலம், காய்கறி, பழவகை
என்பனவற்றை விளைவிட்டுதன், புற்றரை
யுடன் கூடிய மாட்டுப் பண்ணைகளைத்
திறத்தலும், இந்த வசதிகளை தம
உரிமையாக்கிக் கொண்ட குடியேற்ற
வாசிகளுக்குச் சிறிய சிராமங்களை உரு
வாக்கிக் குடியமர்த்தல் அதிகாரசபையின்
பொதுவான உன்னத சேவையாக அமை
யும். இக்கடமைகளை நிறைவேற்றிவதற்கு
அவசியமான அரசு நிறுவனங்களினதும்
திணைக்களங்களினதும் ஒத்துழைப்பும்
பெற்றுக் கொள்ளப்படும்.

நில்லம்பை - அட்டபாகை (ஹேவா
ஹெட்டை - கம்பளைத் தொகுதிகள்),
மாஷை - குடாஷை (நாவலப்பிட்டி), குரு
கொட - நிட்டிகஹ (அறநாயக்க - எட்டி
யாந்தொட்டைத் தொகுதிகள்) ஆகிய
நாவளமுள்ள மூஸ்ரு பிரதேசங்களில்
சுதந்திரமான வாழ்க்கையை நடத்த
விருப்பமுள்ள 500 குமேபங்களுக்குப் புது
வாழ்வு பெற்றுத்தர இதன்படி வழி
வகுக்கப்படும். அதிகார சபையினுலேயே
கட்டிக்கொடுக்கப்படும் வீடுகளில் மக்கள்
தங்கிய பின், கல் உடைத்தல், செங்கல்
சுடுதல், கம உபகரணங்களைச் செய்தல்,
மரங்களை அரிதல் ஆகிய சிறுகைத்
தொழில் இயக்கத்தை ஆரம்பிப்பதன்
மூலம், அவர்கள் இக்காணிகளில் சிறிய
ஏற்றுமதிப் பயிரச் செய்கையில் கிடைக்
கும் வருமானத்திற்கு மேலதிகமாக வரு
யானம் பெறக்காட்டிய வழிகளை அமைத்
துக் கொடுக்க நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்.

ஒரு குடியேற்ற வாசிக்கு கால் ஏக்கர் காணி வீட்டுத்தோட்டமும், இரண்டோல் ஏக்கர் பயிர்க்காணியும் சொந்தமாகக் கிடைக்கும். 200 சதுர அடி பரப்புள்ள ஒரு அறையும் வரவேற்பு மண்பமும், சமையலறையும், மலசலகூடமும் அடங்கிய வீடு கட்டிக் கொடுக்கப்படும். இத்தகைய வீட்டைக் கொடுக்க அதிகாரசபைக்கு ரூ. 500 க்கும் 6000 க்குமிடையில் செலவாகும். ஒரு குடும்பத்துக்காக பயிர்க்காணியுடன் செலவாகும் தொகை ஏற்குறைய ரூ. 12,000/- ஆகும்.

அதிகார சபையின் கமத் திட்டத்திற் கிணங்க குடியேற்றவாசி பயிரசெய்காணியைத் தயார் செய்து கொள்ள வேண்டும். சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்ச் செய்கைத் திட்டத் தின் கீழ், சுதந்திரமான வாழ்க்கையை நடத்த வழிவகுக்கும் இத்திட்டத்திற் கிணங்க செயற்பட்டால் நிச்சயமாக குடியேற்ற வாசிக்கு நன்மையேற்படுமாகையால், அத்தகையோர் இத்திட்டத்திற்கு இணங்குவார் என அதிகார சபை நம்புகிறது.

ஒரு காணித்துணடில் உத்தேசிக்கப்பட்டி ருக்கும் பயிரசெய் திட்டம் பின்வரும் விதத்தில் அமையும்.

1300 மிளகுகள்று அல்லது மிளகுக்கொடிகள், 220 கோப்பி, 36 கொக்கோ, 12 கராம்பு, 12 சாதிக்காய், 3 பலா, 3 மாங்கன்று, 3 அவிபேர, 3 ஈர்ப்பலா, 24 வாணம், 24 பாக்கு, 44 பப்பாசி. உச்ச கட்ட விளைச்சல் நிலையில் இத்தகைய பயிர்ச் செய்கையுள்ள ஒரு காணியிலிருந்து வருடத்துக்கு 30,000 ரூபா வருமானம் பெற முடியும். இந்த நிலைக்கு வராவிட்டாலும் வருடத்துக்குக் குறைந்தது 18,500/- ரூபா அளவிலான வருமானதை

குடியேற்ற வாசிகள் பெறுவதில் ஏவ்வித தடையும் ஏற்பாடு

குடியேற்ற வாசிகள் இந்தப் பயிர்ச் செய்கை அமைப்பில் புதிய கமத்தொழில் அறிவுடன் இதனை நடத்துவதற்கு உதவி யளிக்க சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர்ச் செய்கை ஆய்வு நிலைமொன்று தெல்பிட்டியில் நிறுவப்பட்டுள்ளது. சிறு ஏற்றுமதிப் பயிர் செய்கைத் தினைக்களத்தினால் இப்பொழுதே வேலை ஆரம்பித்துள்ள 50 ஏக்கர் கொண்ட மத்திய நிலைத்தில் குடியேற்ற வாசிக்குத் தேவையான பயிற்சியும் செய்முறைச் சேவையும் அளிக்கப்படும். இங்கு குடியேற்ற வாசிகள் பயிர்ச் செய்கை முறையில் வழிப்படுத்தப்படும் அதே வேளையில் மலை நாட்டு மக்கள் பழக்கப்பட்டு வந்துள்ள “மலைநாட்டு கலப்பின வீட்டுத்தோட்ட” முறையைப் பின்பற்ற இடமளிக்கப்படமாட்டாது. இத் திட்டத்தைச் செயற்படுத்த 10 கோடி ரூபா செலவாகுமெனக் கணக்கிடப்படும் என்று. சர்வதேச அபிவிருத்தி நிறுவனம் இதில் 7 கோடி 20 இலட்சம் ரூபாவைக் கடனாகத் தரும். எமது அரசு எஞ்சிய 2 கோடி 80 இலட்சம் ரூபாவைச் செலவளிக்கும்.

பெருந்தொகையான மக்கள் பணத்தைச் செலவளித்து உருவாக்கும் மக்கள் இயக்கமாகிய இதுவே உச்ச பலை மீண்டும் தரும் ஒன்றுகளுள்ளது என அதிகார சபையினர் கூறுகின்றனர். இங்கு விளையும் விளைபொருட்களை அதிகாரசபையே விலைக்கு வாங்குவதால் குடியேற்ற வாசிகள், இடையிலுள்ளோரின் சரண்டலுக்கு ஆளாக மாட்டார்கள். அதிகாரசபை, காணியை வழங்கி குடியேற்ற வாசிகள் அக்காணி களின் உண்மையான சொந்தக்காரர்களாகும் வரை அவசிய சேவையையும், பாதுகாப்பையும் அளிக்கக் கடமைப்பட்டுள்ளது.

இத்திட்டத்தின் கீழ் கலப்பினப்பயிரிச் செய்கையில் 2550 காணித்துண்டுகளும், பாற்பண்ணையுடன் கூடிய 1300 காணி நிலமும், 390 எலக்காய் வளர்ப்பு நிலங்களும், 230 தேயிலைக் காணித் துண்டுகளும் அமைக்கப்படும். ஒரு கிராமத் தொகுதியில் 20 - 30 க்கும் இடையிலான குடும்பங்கள் இருக்கும் குடியேற்ற வாசிகளை குடியமர்த்திய பின் மூன்று வருடங்களுக்குள் மாதம் 300 ரூபாவுக்குக் குறையாத வருமானம் அவர்களுக்கு கிடைக்கத் தக்கதாக மண்பாதுகாப்பு, நீர் வசதிகளை ஏற்படுத்தல், வீடுகளையும், பாதைகளையும் அமைத்தல், அவற்றைப் பராமரித்தல் போன்ற சேவைகளில் தொழில் வசதி

பெற்றுக் கொடுக்கப்படும். பயிர் நிலங்களில் வருமானம் பெறுவதுடன், இச் சேவைகள் மூலம் ரூ. 500/- 1,500 வரையான வருமானமும் அவர்களுக்குக் கிடைக்கும். இவ்வருமானத்தைப் பெற்றுக் கொள்ள சோம்பலை நீக்கி தமிடல் உழைப்பால் முன்னேறும் குடியேற்றவாசி, பரம்பரை பரம்பரையாகச் செய்து வந்த கூலித் தொழிலிலிருந்து விடுபடுவது மாத்திரமன்றி, எம்மை அடிமையாக்கிய தோட்டத் தொழில் பொருளாதாரத்திலிருந்து நாட்டைக் காப்பாற்றும் புதிய சமுதாயமாகத் திகழுவார்என்பதில் என்னளவும் சர்தேகமில்லை.

வாசகர் வட்டம் ①

கமநலம் தாங்கிவரும் கட்டுரைகளைப் பற்றி வாசகர்கள் தங்கள் கருத்துக்களை ஒளிவு மறைவின்றி எங்களுக்கு எழுத வேண்டும் என எழிர்பார்க்கிறோம்.

கமத்துறையில் உங்களுக்குள்ள சிக்கல்கள், சிரமங்கள் பற்றியும் எழுதுங்கள், கமத்தின் உங்கள் காத்தைகள் என்ன, உங்களுக்கு ஏற்பட்ட வேதனைகளை என்ன என்றும் குறிப்பிடுங்கள். கமச் செயல்களின்போது கூட எத் தனியோ கவையான அனுபவங்கள் உங்களுக்கு ஏற்பட்ட ருக்கஸாம், அவற்றைப் பற்றியும் எழுதுங்கள். கமத்துறையின் பல அம்சங்கள் பற்றிய கட்டுரைகள், கவிஞரங்கள் போன்றவற்றையும் வரவேற்கிறோம்.

இலங்கையில் நறுமணப் பொருள் விற்பனை முறைகள்

இலங்கை பரம்பரை பரம்பரையாக வாசனைத் திரவியங்களை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடாகும். கறுவா ஏற்றுமதி யிலே அது முதலிடம் வகிக்கின்றது. எனினும் சங்கதோச ஏற்றுமதி நாடுகளுடன் இலங்கையை ஒப்பிடும்பொழுது நம் நாட்டின் ஏற்றுமதி அளவு குறைவானதோயாகும். இப்பொருட்களின் தற்போதைய விலை ஏற்றமும், உலகில் இப்பொருட்களுக்குள்ள கிராக்கியும், யும், இவ்வாசனைத் திரவியங்களில் சிலவற்றிற்கு நல்ல எதிர்காலம் உண் டென்பதற்கு அறிகுறிகளாகத் தெண்படுகின்றன. கூடிய விரைவில் தேசிய உற்பத்தியில் குறிப்பிடத்தக்க அதிகரிப்பு ஏற்படுமென எதிர்பார்க்கப்படுகின்றது. தேசிய உற்பத்தி அதிகரிக்கும் என்ற எண்ணம் ஏற்பட யல் காரணிகள் உண்டு. அரசாங்கம் தற்பொழுது யல் விதமான ஊக்குவியும் களை உள்ளபக்கிய திட்டங்களையும், உதவிமானங்கள் திட்டங்களையும் வகுத்தி ருப்பதால் உற்பத்தி அதிகரிப்பு ஏற்படும் என்ற நிலை மேலும் வலுவடைத் துள்ளது.

நாட்டின் மத்திய பிரதேசத்தில் மலைத் தொடர்களையுடைத்த பள்ளமான நிலத்தி மூம், தாழ்ந்த பிரதேசத்தில் தென் மேற் பகுதியிலும் பிரதானமான வாசனைப் பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. நாட்டிலே மத்திய பிரதேசத்தில் பொதுவாக கராம்பு, சாதிக்காய், மிளகு, கோப்பி, கொக்கோ என்பன கல்பிதுத் தோட்டச் செய்கையாக வளர்க்கப்படுகின்றன. அதே வேளையில், மலை நாட்டிலும், தென்மேற்குப் பிரதேசத்திலும் பெரும் பாலும் ஏலக்காய், கறுவா தனிப் பயிர்க் கையாகப் காணப்படுகின்றன. பல்வகை வாசனைப் பொருட்களின் பரவலும், பல்வகை பயிர்க் கையாக முறைகளும் இருந்த போதிலும் இவ்வைந்து வாசனைத் திரவியங்களின் விழு

பனை வியாபகம் ஒரே தன்மையாகத் தெண்படுகின்றது.

உற்பத்தியாளர்

விற்பனை முறைகளில் முதற் கட்டமாக இப்பொழுது உற்பத்தியாளராவார். உற்பத்தியாளர், கிராமங்களில் அலைந்து வாவாசனைப் பொருட்களைச் சேஷிப்பவர் மூலமாகவோ, கிராம வியாபாரி மூலமாக வோ, மொத்தமாக வாங்குவர் மூலமாக வோ தமது உற்பத்திகளை விற்பனை செய்கின்றார். இவ்விதமான ஓவ்வொரு மார்க்கத்தின் அல்லது உற்பத்திகளை வெளி யேற்றும் வழிகளின் திறனை மதிப்பிடுவது கஷ்டமான காரியமாகும். உற்பத்திகளைத் திட்டவுதிலுள்ள வாய்ப்புக்கும், பணத்தின்

தேவைக்கும் ஏற்ப உற்பத்தியாளர்கள் இவ்வழிகளில் எதேனும் ஒருவழியையோ, பல வழிகளையோ கையாளுவதாலேயே திறனை மதிப்பிடுவது சாத்தியமற்றதாகிறது. வாசனைத் திரவியங்களை வியாபாரஞ் செய் வதற்காக சேகரிப்புவேலை, சிராமங்களில் அலைந்து இவற்றைச் சேகரிப்பவர், சிராம வியாபாரிகள், மொத்தமாக வாங்குபவர் என்போரால் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. விற்பதற்கு முன் அவர்கள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக வாங்கி பெருந்தொகையாகத் திரட்டிக் கொள்கின்றனர்.

அலைந்து திரிந்து சேகரிப்போர்

அலைந்து திரிந்து சேகரிப்போர், விவசாயப் பகுதிகளுக்குச் சென்று உற்பத்திகளை தொகையாகச் சேகரித்துக் கொள்ளுகின்றனர். இவ்விதம் சேகரித்தன் நிறை கிலோ சிராமில்குந்து கிலோ சிராம் வரையிருக்கும். இவர்கள் பெரும்பாலும் விவசாயப் பண்ணைகளுக்கு நடந்தே செல்வர். ஒரு நாளைக்கு ஐந்து மைல் தூரமோ, அதற்கிடமோ நடந்து சென்று நாலு, ஐந்து சிராமங்களில் பொருட்களைச் சேகரிப்பர். இவர்கள் சென்று வரும் பண்ணைகளின் எண்ணிக்கைகளைப் போன்றே, சேகரிக்கும் பொருட்களின் இனங்களும் பல வகைப்படும். சையிலிருக்கும் பணத்தின் அளவிற்கும், செல்லும் விவசாயக் காணிகளுக்கும் ஏற்ப வாசனைப் பொருட்களின் இனங்கள் அமையும். இவர்கள் சேகரிக்கும் விலைபொருட்களை அன்றூட்டி, சிராம வியாபாரிக்கோ, மொத்தமாக வாங்குபவருக்கோ விற்று விடுவர். அவ்விதம் செய்வது அடுத்த நாள் வியாபாரத்திற்கு பணம் அவசியமாகையாலாகும்.

சிராம வியாபாரிகள்

சிராம வியாபாரி சிராமத்தில் கடையையோ, வியாபாரத் தலத்தையோ நடத்துவர். அவர் சில்லறை வியாபாரஞ் செய்பவராவர். வாசனைப் பொருட்களை வியாபாரஞ் செய்வது அவரது மேலதிக நடவடிக்கையாகும். விற்பனைக்காகத் தமது வியாபார நிலைமத்துக்கு

குக் கொண்டுவரும் வாசனைப் பொருட்களை உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்குகிறார். சிராம வியாபாரி மிக முக்கியமான பொறுப்பை மேற்கொள்ளுகிறார். உற்பத்தியாளர்களுக்கு பணம் அவசரமாகத் தேவைப்படும். அதனைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய நம் பிக்கையான இடம் இந்த வியாபாரத் தலமாகையால் இவர் முக்கியத்துவம் பெறுகிறார். அலைந்து பொருட்களைச் சேகரிப்பவர் போன்று சிராம வியாபாரி உற்பத்திப் பொருட்களைத் தேடிப் போகமாட்டார், தமது கடைக்கு வரும் பொருட்களை மாத்திரமே வாங்குவார். பணத் தின் தேவைக் கேற்ப சிராம வியாபாரி வாரத்திற்கொரு முறை தாம் சேகரித்த பொருட்களை மொத்தமாக வாங்கும் வியாபாரிகளுக்கு விற்கிறார்.

அலைந்து திரிந்து பொருட்களைச் சேகரிப்பவரும், சிராம வியாபாரியும் பிரதானமாக தமது பொருட்களை மொத்தமாக வாங்குபவரிடம் விற்கின்றனர். அதற்குக் காரணம் அவர்களிடம் போதிய பணவசதியின்மையே, தாம் சேகரித்த பொருட்களை நேரடியாக கொழும்பிலுள்ள விற்பனை ஏஜன்டுகளுக்கு விற்பதற்கு அவர்களிடம் போதிய பணவசதி இல்லாதிருக்கலாம். அல்லது தந்பொழுதுள்ள விற்பனை முறையைக் குழப்பதற்கு அவர்கள் விரும்பாமலிருக்கலாம். மொத்த வியாபாரியைப் புறக்கணித்தால் அவர்கள் பலசங்கடங்களுக்கு உட்பட நேரிடும்.

(4) மொத்தமாக வாங்கும் வியாபாரிகள்

மொத்த வியாபாரி, உற்பத்தியாளர்களும், அலைந்து பொருள் சேகரிப்பவரும், சிராம வியாபாரியும் கொண்டு வரும் விலைபொருட்களை வாங்கிச் சேகரிக்கிறார். அவர் சாதாரணமாக வாசனைப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் பிரதேசத்துக்கு அண்மையிலுள்ள நகரில் தமது வியாபார நிலையத்தை நடத்துவார். அவர் தமிடம் கொண்டு வரப்படும் பொருட்களின் அளவைப் பற்றியோ, தாத்தைப் பற்றியோ கவனிப்பது எல்லாவற்றையும் விலைக்கு வாங்குவார். அவர் பொது

வான வியாபாரப் பொருட்களை விற்பவராகவோ, தனியே வாசனைப் பொருட்களை விற்பவராகவோ இருக்க முடியும். மொத்த வியாபாரி கொழும்பிலிருக்கும் கமிஷன் எஜன்டுகளுக்கோ எல்லிற்பனையாளர்களுக்கோ அப்பொருட்களை விற்பார். அன்றேல் நேரடியாக ஏற்றுமதியாளருக்கு விற்பார்.

வாசனைப் பொருட்களைச் சேகரித்து வியாபாரஞ் செய்யும் மேற்கூறிய மூலமாக விற்பனை முறையைக் கொண்டுநடத்துவதுடன் தத்தம் தனிப்பட்ட இலாபங்கருதி விலைக்கு வாங்கியும் விற்றும் வருகின்றனர். இம் மட்டங்களில் பணமாகவே கொடுக்கல் வாங்கல் நடைபெறுகின்றது.

(5) தரகர்களும், கமிஷன் எஜன்டுகளும்

பெரும் உற்பத்தியாளர்களும், மொத்த வியாபாரிகளும் ஏற்றுமதியாளர்களும் தம் கொடுக்கல் வாங்கல்களை நடத்துவது தரகர் அல்லது கமிஷன் எஜன்டுகள் மூலமாகும். கொழும்பில் நிலையான தரகுத் தொழில் பிரதிநிதித்துவ நிறுவனம் ஒன்றிருக்கின்றது. கொழும்புத் தரகர் சங்கம் இதில் அங்கம் வசிக்கின்றது. இத்தாபானம் வாசனைப் பொருட்களை மாத்திரமன்றி மற்றும் விவசாய உற்பத்திப் பொருட்களை வாங்கும், விற்கும் தொழிலையும் நடத்துகின்றது. இதிலிருக்கும் சகல தரகர்களும் அவர்கள் பிரதிநிதித்துவம் வகிப்பவர்கள் சார்பாக வாரத்திற் கொருமுறை கொழும்பில் கூடும் எலத்தில் பொருட்களை விற்பார். கொழும்பில் பெருந் தொகையான கமிஷன் எஜன்டுகள் இருக்கின்றனர். அவர்கள் பிரதானமாக புறக் கோட்டையில் வாசனைத் திராவியங்கள் விற்பனை செய்யப்படுகின்றனர். கமிஷன் எஜன்டுகள் எவர்களுக்காக தோற்றுச்சூர்களோ அவர்களின் வியாபாரத்தை நடத்துபவர் கமிஷனுக்குப் பொருட்களை வாங்கவும் விற்கவும், செய்வர். பெரிய உற்பத்தியாளர்களும், மொத்த வியாபாரிகளும் கமிஷன் எஜன்டுகளின் சேவையைப் பெற்றுக் கொள்ளுகின்றனர்.

ஏற்றுமதியாளர்கள்

இலங்கையின் வாசனைப் பொருள் விற்பனை முறையின் இறுதிப் பங்காளர் ஏற்றுமதியாளராவர். பெருந்தொகையான ஏற்றுமதியாளர்கள் கொழும்பில் தமது அலுவலகங்களை நடத்துகின்றனர். அவர்கள் உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து நோடியாகவோ, பிரசித்த எலச்சந்தையிலோ, கமிஷன் எஜன்டுகளிடமிருந்தோ பொருட்களை விலைக்கு வாங்குவர். அப்படிச் செய்வது வியாபாரச் சந்தையிலே குழப்பமேற்படாத விதத்திலாகும். பெரும்பாலான ஏற்றுமதியாளர்கள் வெளிநாட்டு வியாபார நிறுக்களின் செய்து கொண்டுள்ள எதிர்கால ஒப்பந்தத்திற்கேற்ப ஏற்றுமதிக்காக பொருள்களை விலைக்கு வாங்குவர்.

விற்பனை

தயாரித்தல்

வாசனைப் பொருட்கள் முற்றிலும் வெய்யில்ல காயவைத்து எடுப்பதோடு அடங்குகின்றது. இப்பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும் தோட்டங்களில், அல்லது பண்ணைகளில் இவற்றைப் பிடுக்கி மூன்று அல்லது ஐந்து தினங்கள் வரை பாய்களின் மீது அல்லது சாக்குகளின் மீது பரப்பி வெய்யில்ல காயவிடுவர். சுவாத் தியமாற்றத்தினால் பாதிக்கப்படக் கூடியவையாதலாலும், சில வேளைகளில் ஓரே தன்மையான காய்வு பெறுத்தாலும் இவ்விதம் செய்வதன் மூலம் நீண்டகாலம் பேணி வைத்துக் கொள்ள முடியும். எலக்காயைப் பதப்படுத்தும் சூளைகளை வைத்திருக்கும் உற்பத்தியாளர் செயற்கை முறையில் இதனைப் பதப்படுத்திக்கொள்கின்றனர். இவ்விதம் செய்வதால் ஓரே விதமான நிறத்தைப் பெற்றுமுடியும். வியாபார சந்தையில் இவற்றிற்கு நல்ல விலை கிடைக்கிறது. வெய்யிலில் பதப்படுத்திய, சூளை இல்லாத உற்பத்தியாளர்கள், சூளை வைத்திருப்பவர்களுக்கு எலக்காயைக் குறைந்த விலைக்கு விற்கின்றனர்.

அன்றேல் ஒரு கிலோ கிராமுக்கு ரூ. 5.50 கொடுத்துக் காய் வைத்துப் பதப்படுத்திக் கொள்ளுகின்றனர். சிறு உற்பத்தியாளர் பச்சை ஏலக்காயை வெய்யிலில் காய் வைத்துக்கொள்ளுகின்றனர். இவ்விதம் தயாரிக்கப்பட்ட ஏலக்காய் ஒரே தன்மை யில் காய்ந்திருக்காது. வெள்ளை நிறத் துக்கு மாறியவை தரத்தில் குறைந்தவை. எனவே விற்பனைத் தலத்தில் இப்பொருள் குறைந்த விலையேபெறும். புகையடித்துப் பதப்படுத்த ஒரு கிலோ கிராம ஏலக்காய்க்கு ரூ. 3.75 முதல் 4.50 வரை செலுத்த வேண்டும். இக்கட்டணம் பதப்படுத்தும் அளவில் தங்கியுள்ளது.

மேலும் தரகர்களின் மூலம் அல்லது கமிஷன் ஏஜன்கூகளின் மூலம் விற்பனை செய்வதற்காக பொருட்களை கொழும்பிற்குக் கொண்டுவரும் உற்பத்தியாளர்கள் சேவைக் கட்டணமாக மேலதிகச் செலவை செய்ய நேரிடுகின்றது. தமது சேவைக் கட்டணமாக கமிஷன் ஏஜன்கூகளாலும், தரகர்களாலும் அறிவிடப்படும் கட்டணமே இதுவாகும். கமிஷன் ஏஜன்கூக்கு செலுத்தப்பட வேண்டிய கட்டணமான நூற்றுக்கு இரண்டு கழிவுப் பணமும், இறுதி விற்பனை விலையில் தரகர்களுக்கு கட்டணமாக நூற்றுக்கு ஒரு சதமும், ஏற்றியிற்கல் கட்டணமாக 1^o சாகுக்கு 75 சதமும் பலதாப்பட்ட வேறு செலவைகளும் ஏற்படுகின்றன. தரகர்களுக்கு கட்டணமாக இறுதி ஏலவிலையில் நூற்றுக்கு ஒன்றும், கிடங்கிக் கட்டணமாக 1^o கிலோ கிராமுக்கு 4^o சதமும், பிரசித்த ஏலக்கட்டணமாக ஒரு குவியலுக்கு 25 சதமும், மொத்த விற்பனை வரியாக நூற்றுக்கு ஒன்றும் இச் செலவுகளாம். மொத்தமாக வாங்கும் முறையானது அதிக பயன் தரும் பொழுதே, விற்பனை முறையில் அலைந்து பொருள் சேகரிப்பவர்களையும், கிராம வியாபாரியையும் உபயோகிப்பதற்கு கொழும்பு வியாபார விலையில் குறைந்த நூற்று வீதத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். மேலும் அலைந்து சேகரிப்பதற்கு ஏலம், மின்கு முதலியவற்றில்

10 சதவீதமும், சாதிக்காயில் சுமார் நூற்றுக்கு இருபதும், கராம்பில் நூற்றுக்கு பதினைந்தும் அதிக பக்க விலக்காக கிடைக்கின்றது. மற்றப் பக்கத்தில் மொத்தமாக வாங்குபவர் ஏலக்காயில் 2— சதவீதமும், மின்கில் 20— சதவீதமும், சாதிக்காயில் 40— சதவீதமும், கராம்பில் 50— சதவீதமும் பக்க விலக்குப் பெறுகிறார். சாதிக்காய் நன்கு முற்று முன் பிருங்கப்படுவதில்லை. அத்துடன் தரப்படுத்துவதுமில்லையாகையால் உற்பத்தியாளருக்கு பிரதானமாக விற்பனை விலையில் குறைந்த சதவீதமே கிடைக்கின்றது. கராம்பைப் பொறுத்தமட்டில் இது நடப்பது சரியாகத் தயாரிக்கப்படாத தாலாகும். மொத்த வியாபாரிகளினால் செலுத்தப்படும் விலையிலும் பார்க்கக் குறைந்த விலை, அலைந்து திரிந்து பொருள் சேகரிப்பவரிடமிருந்தும் கிராம வியாபாரிகளிட மிகுந்தும் உற்பத்தியாளர்களுக்கு கிடைத்த போதிலும், ஏற்றி இறக்கல், போக்கு வரத்து வேலைகள் அவர்களினால் செய்யப்படுவதற்கு உற்பத்தி யாளர் களுக்கு வசதியளிக்கப்படுகிறது. விற்பனைக்குப் போதிய அளவு பொருள் இல்லாத தன்மை, உற்பத்தியாளர், அலைந்து திரிந்து பொருள் சேகரிப்பவருக்கும், கிராம வியாபாரிக்கும் தம விளைபொருட்களை விற்கத் தூண்டிப்படுகிறார். ஆனால் மொத்த வியாபாரிகள் கொடுக்கல் வாங்கல் நடத்தும் நகர்களுக்கு அருகில் உள்ள உற்பத்தியாளர்கள் தமது உற்பத்திகளை இவ்வியாபாரிகளுக்கு விற்பதன் மூலம் நல்ல விலையைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

அநேக சந்தர்ப்பங்களில் உற்பத்தியாளர்கள் தமது உற்பத்திப் பொருட்களைத் தூக்கிக் கொண்டு, மொத்த வியாபாரிகளின் வியாபார நிலையங்களை நோக்கி நீண்ட தூரம் நடந்து செல்ல நேரிடுவதுண்டு. உற்பத்தியாளர் மொத்த வியாபாரியுடன் அடிக்கடி வியாபாரத் தொடர்பு வைத்துக்கொள்ளாதவராயிருந்தால், அவருடைய முயற்சிக்குக் கிடைக்கும் தோகை மிகக் குறை

வானதாயிருக்கும். சிறிய உற்பத்தியாளர் இவ்விடங்களையெல்லாம் கவனத்திற் கெடுத்து அலைந்து பொருள் சேகரிப்பவர் களின், கிராம வியாபாரிகளின் சேவையைப் பெற்றுக் கொள்வதில் விருப்பங்காட்டுவர். இவ்விற்பனையும் பிரதிநிதிகள் கிராமங்களின் பிரதான கடமைப் பொறுப் பொன்றை நிறைவேற்றுவது இதனாகும்.

முடிவு

சிறந்த விற்பனை நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படாவிட்டாலும், உற்பத்திப்பொருட்களைச் சேகரித்தல், சங்கிலிக் கோர்வைபோன்று ஒன்றின் பின் ஒன்றுக் ஏற்றுமதி வரை ஈடுபடுகின்ற மத்தியிலுள்ள எழுவர்களால் தற்டொழுது நடத்தப்படும் விற்பனை முறையொன்று இருப்பதை மேற்கூறிய விடமங்களிலிருந்து தெரியக்கூடியதாயுள்ளது. மத்தியிலுள்ளோரின் நடவடிக்கைகள் காரணமாக உற்பத்தியாளர் சரண்டப்படுகின்ற போதிலும், விற்பனைக்கு சரியான வசதிகள் செய்து கொடுக்காமலிருப்பதால் மேற்கூறியவர்களின் சேவை முற்றுக் கூதுக்கப்பட முடியாது. விற்பனை முறையிலுள்ள குறைபாடுகள் கீழே தரப்படுகின்றன:

அடைத்தல்

உற்பத்தியாளர்களினாலும், விற்பனை முறைக்கு உதவும் மத்தியிலுள்ளோரினாலும் சிறப்பாக வாசனைப் பொருட்கள் 40 முதல் 50 கிலோ கிராம வரையான அளவு சாக்குகளில் அடைக்கப்படுகின்றன. ஏற்றும் பொழுதும், இரக்கும் பொழுதும் சாக்குகளில் இப்பொருட்கள் அடைக்கப்பட்டிருப்பதால் பாதிக்கப்படாதபோதிலும் கிருமிகளினால் தாக்கப்படவும், அசுத்தமமடையவும் நேரிடுகின்றது. அதனால் அவற்றின் தரம் குறைவது மாத்திரமன்றி, களஞ்சியத்தில் கொஞ்சக் காலத்திற்கு மாத்திரமே வைக்கக்கூடியதாயுமிருக்கின்றது. ஈயத்தாளினால் பாதுகாக்கப்பட்டதேயிலைப் பெட்டிகளில் அல்லது தடித்த பொலித்தீன் பைகளில் அடைக்கப்பட்டு சாக்குகளில் அடைக்கப்பட்டு ஏற்றுமதி செய்யப்படுவது ஏலக்காய் மாத-

திரமே. அது இறக்கப்படும் குறைமுகத்தை அடையும் வரை ஏலக்காயின் தரம் இவ்விதம் அடைக்கப்படுவதால் பாதுகாப்பபடுகிறது.

போக்குவரத்து

தமது உற்பத்திப் பொருட்களை மொத்த வியாபாரிகளுக்கு விற்கும் சிறிய உற்பத்தியாளர்கள் அவர்களிடம் செல்ல பொதுவானங்களையே உபயோகிக்கின்றனர். அப்படியில்லாவிட்டால் சில சந்தர்ப்பங்களில் நடந்தும் செல்லுகின்றனர். பாரிய அளவில் உற்பத்தி செய்வர்களிடமும், விற்பனையிலீடுபடும் இடைப்பட்டோரிடமும் மோட்டார் கார் அல்லது பொறி போன்ற தனிப்பட்ட வாகனங்கள் உண்டு. பொது வாகனங்களில் எடுத்துச் செல்லுவதற்கு குறைந்த தொகையேசெலவாகின்றது. (இரு பொதிக்கு 50 சதம முதல் 1.50 வரை செலவாகிறது). இது போக்குவரத்துச் செய்யப்படும் அளவில் தங்கியுள்ளது. தனிப்பட்ட வாகனங்களில் கொண்டு செலவெட்டும்பொழுது சாதாரணமாக 50 கிலோ கிராமக்கு ரூ. 2.50 முதல் 3.00 வரை செலவாகின்றது.

நந்தைப்படுத்தற் செலவு-விலை

விற்பனைத் துறையிலுள்ள பலதரப்பட்ட இடைப்பட்டவர்களினால் சந்தைப்படுத்தும் வேலைகள் மேற்கொள்ளப்படாததால், சந்தைப்படுத்தலுக்காக அவர்களால் சிறுதொகையே செலவழிக்கப்படுகின்றதென்பது எமது அழிவிலிருந்து அறியக் கிடைக்கின்றது. மத்தியிலிருப்போர் உற்பத்திகளைச் சேகரிக்கும் வேலையில் மாத்திரமே ஈடுபடுகின்றனர். அவர்களால் செய்யப்படும் சந்தைப்படுத்தற் செலவு மிகக் குறைவானதாகும். உற்பத்தியாளரினாலும் உற்பத்திப் பொருட்களைச் சேகரிக்க அலைந்து திரிவோரினாலும், கிராம வியாபாரிகளினாலும், மொத்த வியாபாரிகளினாலும் செய்யப்படும் பலதரப்பட்ட செலவு விரரம் முதலாம் புள்ளி விவர அட்டவணையில் தரப்படுகின்றது.

உற்பத்தியாளர்கள் சந்தைப்படுத்தற்குச் செய்யும் செலவு மிகக் குறைவாவதுடன் அது கிலோ கிராமுக்கு ரூ. 10||- முதல் 15/- வரையாகும். அலைந்துதிரிந்து சேகரிப் போரின் சந்தைப்படுத்தற் செலவு மிக அற் பம் அல்லது இல்லை யென்றே கூறலாம். கிராம வியாபாரி குறைந்த செலவையே செய்கிறார். அச்செலவும் ஏற்படுவது பொருட்களை அடைப்பதற்கும், கொண்டு செலவு தற்குமாகும். அச்செலவு பொதுவாக 15 சதமுதல் 20 வரையாகும். ஆனால் தமது வியாபாரப் பொருட்களை சந்தைப் படுத்த கொழும்புக்குக் கொண்டுசெல்ல வேண்டியிருப்பதால் மொத்த வியாபாரி இதற்கு மேற்பட்ட தொகையைச் செலவளிக்க வேண்டும். மொத்த வியாபாரி மேலதிகமாக, போக்கு வரத்துச் செலவாக கிலோ கிராமுக்கு சுமார் 25 சதம் செலவளிக்க நேரிடுகிறது.

விவசாயப் பண்ணைகளிலே வெய்யிலில் காய வைத்து பதப்படுத்துவதால் ஏலக்காய், அழுக்கு, தூசி, பூச்சி என்பவற்றுல் அசுத்தமடைகின்றது. இதனால் உற்பத்திப் பொருளின் தரம் மீண்டும் செய்யியடைகிறது. உணவுதயாரிப்புக்காக வெளிநாடுகளிலிருந்து அமெரிக்காவிற்கு இறக்குமதி செய்யப்படும் சகல உற்பத்திப் பொருட்களினதும் தரத்தையும், சுத்தத்தையும் பாதுகாப்பதற்கான-

கடுமையான சட்ட விதிகள் அண்மைக்காலத் தில் அமெரிக்க உணவு, மருந்து நிறுவனத்தினால் ஆக்கப்பட்டுள்ளனவென அன்மையில் கொழும்பில் நடத்தப்பட்ட “வாசனைப் பொருள் சந்தைப்படுத்தல்” பற்றிய மாநாட்டில் எடுத்துக் கூறப்பட்டது. வாசனைப் பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யும் உலக நாடுகளெல்லாம் இத்தகைய சட்ட விதிகளை அதிகமதிகம் செயற்படுத்தி வருகின்றன. எனவே உலகச் சந்தையில் போட்டி போட நல்ல தரமாகவும், சுத்தமாகவும் வாசனைப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதற்காக விசேட கவனங்களைக் கொண்டு வேண்டியுள்ளது.

விசேட முறையிலே இப்பொருட்களை கட்டுதல் சம்பந்தமாகச் சந்தைப்படுத்தல் முறையில் தொடர்புபட்ட மத்தியிலுள்ளோர் கவனங்களை செலுத்தாமலிருப்பது கவலை தரும் வியமாகும். அவர்கள் செலவைக் குறைப்பதிலேயே கண்ணுங் கருத்துமாகவிருப்பதால் சேகரிக்கும் பொருளை அடுத்துள்ள மத்தியிலுள்ளவருக்கு அனுப்புகின்றனர். தேவையேற்படின் வியாபாரத்தில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள மத்தியிலிருப்பவர் வாசனைப் பொருட்களை மீண்டும் சுத்தப்படுத்திக்காட்டி இடமுண்டு.



தெங்குக்

கூட்டுறவுச் சங்கம்

ஏறக்குறைய நாற்பது ஆண்டுகளுக்கு முன் னர் தென்னந்தோட்டத்துறையில் கூட்டுறவு இயக்கம் பரவியிருக்கவில்லை. சிறிய தொட்டக்காரர்கள் யாவரும் பெரும் ஆலைச்சொந்தக்காரர்கள், கொப்பரு உற்பத்தியாளர்கள் மற்றும் இடைத்தரகர்கள் போன்றேயின் தயவிலேலேயே வாழவேண்டியதாயிருந்தார்கள். ஆதலால் அத்தகையவர்களுக்கு அவர்களின் சிறிய தென்னந்தோட்டங்கள் குறிப்பிடத்தக்க வருவாயைத் தரக்கூடியனவாக இருக்கவில்லை. இந்நிலைமையைச் சீர்ப்படுத்தற்காக 1940 ஆம் ஆண்டில் உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் பல ஆரம்பிக்கப்பட்டன.

இவற்றுள் மிக வெற்றிகரமாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கும் ஒரு தெங்கு உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தைப்பற்றி இக்கட்டுரையில் பார்ப்போம். மினுவங்கொடையை அடுத்து தூண்கஹு என்று ஓர் இடமிருக்கிறது. இங்கே அமைந்துள்ள தெங்கு உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கத்தை அந்த இடத்தின் பெயரை முன்வைத்து அழைக்கிறார்கள்.

தூண்கஹு தெங்கு உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கமும் வைனையவற்றைப் போல 1940 ஆம் ஆண்டிலேயே ஆரம்பிக்கப்பட்டது. அப்போது அச்சங்கத்தில் 18 பேர்களே உறுப்பினராகச் சேர்ந்தனர். இவ்வறுப்பினர்களுக்கு மொத்தம் 360 ஏக்கர் தென்னந்தோட்டம் சொந்தமாக இருந்தது.

முதலில் இச்சங்கம் சொற்ப செலவில் கொப்பரு போற்றினைகள் இரண்டை-

அமைத்து, கொப்பரு தயாரித்து இலங்கைத் தெங்கு சபையின் ஏலத்துக்கு அனுப்பிக்கொண்டிருந்தது. அவ்விரு போற்றினைகளிலும் நாள் ஒன்றுக்கு 8000 தேங்காய் களைக்கொப்பருவாக உலர்த்தக் கூடியதாக இருந்தது.

எட்டு வருடங்களின் பின்னர் சங்கம் மேலும் வளர்ச்சி அடைந்து தேங்காய்த் துருவல் ஆலை ஒன்றையும் தேங்காய் எண்ணையும் ஆலை ஒன்றையும் நிறுவியது. இத்தகைய விரிவாக்கப் பணிகளுக்குத் தேவைப்பட்ட பணத்தைச் சங்கம் கூட்டுறவு வங்கியிடமிருந்து கடனுக்கப் பெற்றிருந்தது. சங்கம், கடன் முதலில் காரியம் ஆற்ற வேண்டிய நிலை 1969 ஆம் ஆண்டு வரையே நீடித்தான். அதன் பின்னர் இச்சங்கம் அது உழைக்குதுப் பெற்ற ஆதாயத் திலேயே இடங்களை வருகிறது

இன்றைய நிலை

எட்டு ஏக்கர் விஸ்தீரணமுள்ள நிலத்தில் இச்சங்கம் அதன் ஆலைகளையும் அலுவலகத் தையும் நிறுவியுள்ளதுடன் மேலதிகமாக இருந்த நிதியினைக் கொண்டு 52 ஏக்கர் தென்னங்காணியையும் வாங்கியுள்ளது.

இப்போது இச்சங்கத்திடம் தேங்காய்த் துருவல் ஆலைகள் இரண்டு உள்ளன. ஒரு நாளில் 60,000 தேங்காய்களைப் பதனிடக் கூடிய ஓர் ஆலை, எரிபொருளாக விறகைப் பாவிக்கிறது மூச்சு எண்ணையில் இயங்கும் மற்ற ஆலை நாள் ஒன்றுக்கு 30,000—20,000 தேங்காய்களைத் துருவலாக்கிப் பதனிடுகிறது

இவற்றை விடதேங்காய் எண்ணையும் ஆலை ஒன்றும் தும்பு ஆலை ஒன்றும் செம்மையாக இயங்கிக் கொண்டிருக்கின்றன. இச்சங்கம் மொத்தம் இருபதாயிரம் கலன் கொள்ளக் கூடிய இரண்டு எண்ணையத் தாங்கிகளையும் பெற்றுள்ளது. இவற்றைவிட மூன்று லொறிகள், ஐந்து ட்ரக்கர்கள், முகாமையாளருக்கான பெரிய வீடுகள் இரண்டு,

தொழிலாளருக்கான விடுதிகள் 14 ஆகிய னவும் சங்கத்தின் சொத்துக்கானக உள்ளன. உறுப்பினர்களுக்கு வழங்கிய ஆதாயப் பங்குகளைவிட, சங்கத்திடம் இப்போது பதினைந்து இலட்சம் ரூபா பெறுமதிக்கு மேலாகச் சொத்துக்கள் உள்ளன.

இன்று இக்கூட்டுறவுச் சங்கத்தில் 1600 பேர் களுக்கு மேல் உறுப்பினர்களாக உள்ளனர் இவர்களில் 85%க்கு மேற்பட்டவர்கள் பத்து ஏக்கருக்குக் குறைவான தென்னங்காணி வையே உடைமையாகக் கொண்டவர்கள். இப்பகுதியில் தென்னங்காணி உடையவர்கள் எவரும் சங்கத்தில் உறுப்பினராக வாம். ஆனால் வருடாந்தக் கூட்டத்தில் பங்கு பற்றுதற்கு எவரும் நாலு தேங்காய் அறு வடைகளையாவது ஒரு வருடத்தில் சங்கத்துக்கு வழங்கியிருக்க வேண்டும்.

தொழிலாளர் தரத்தில் 275 பேரும், அலுவலக உத்தியோகத்தீர் என்ற முறையில் 57 பேரும் இப்போது இச்சங்கத்தில் ணிபுகிருஷ்கர்கள்.

சங்கம் ஆற்றிய உதவிகள்

இப்பகுதியில் இக்கூட்டுறவுச் சங்கம் நிறுவப்படுதற்கு முன்னர் சிறிய தென்னங்காணிச் சொந்தக்காரர்கள் நிபந்தனை அடிப்படையில் தங்கள் காணிகளை ஈடுவைத்து தனிப்பட்டவர்களிடமிருந்து கடன் எடுப்பார்கள். காணியில் விணையும் தேங்காய் முழு வளத்திடும் கடன் கொடுத்தவருக்கு வழங்க வேண்டும் என்பதே ஈடு நிபந்தனை. இந்நிபந்தனையில் ஒரு முறையேனும் காணிச் சொந்தக்காரர் தவறாகுல் அவரது காணி கடன் கொடுத்தவருக்கு உரித்தாகியிரும். தேங்காய் அறுவடை முழுவதும் கடன்காரருக்கு வழங்கப்படும்போது அதில் அரை வாசி வட்டிக்காகவும் மிகுதி முதலுக்காக வூம் கணக்கிடப்படும். கடன் கொடுத்தவர் தேங்காயை ஏடுக்கும் போது விலையையும் குறைத்துப் போடுவதே வழக்கம். இந்நிலையினால் பலர் தங்கள் தென்னங்காணிகளைக் கடன்காரருக்கு இழந்திருந்தனர். இத்தகையவர்களுக்கு இச்சங்கம் கடன் கொடுத்து அவ்வாறு கைநழுவிய காணிகளைத் திருப்பி பெற உதவியள்ளது. சங்கம் நல்ல முறையில் செயற்படுவதனால் உறுப்பினர்களும்

நன்மை அடைகின்றனர். ஆதலால் அவர்களுக்கு இப்போது தீர்க்க முடியாத கடன் சமையும் இல்லை; சங்கமும் அவர்களுக்கு இப்போது கடன்கொடுப்பதும் இல்லை.

அனுகூலங்கள்

சிறிய தென்னநெடோட்டக்காரர்கள் தங்களுக்குக் கிடைக்கும் குறைந்த எண்ணிக்கைத் தேங்காய்க்குப் பேரும் பேசி வியாபாரிகளிடம் நல்ல விலை பெறுவதற்குச் சாதாரணமாக முடிவதில்லை. ஆனால் சங்கமோ சிறிய பெரிய தோட்டக்காரர் எவருக்கும் ஓரே விதமாகவே விலைகொடுக்கிறது. ஓவல் வொரு வார முடிவிலும் சங்கத்திற்கு வழங்கப்படும் தேங்காய்களின் பெறுமதி உறுப்பினர்களுக்குச் செலுத்தப்படுகிறது. தென்னெடுரமும் கடனுக்கு வழங்கப்படுகிறது.

சங்கத்தின் ஆதாயத்தில் ஒரு பாகம் உறுப்பினர்க்கு வருட முடிவில் அவர்கள் வழங்கிய தேங்காய்த் தொகையின் அடிப்படையில் பிரித்துக் கொடுக்கப்படுகிறது. இவ்வாறு கொடுக்கும் தொகையில் 2% பிடித்துக் கொண்டு கொடுக்கப்படுகிறது. இப்படிப் பிடிக்கப்படும் தொகை சிக்கனத்தை ஊக்குவிக்கும் நோக்குடன் உறுப்பினர் பெயரிலேயே வரவு வைக்கப்பட்டு, வட்டி கொடுக்கப்படுகிறது. இத்தகைய வைப்படிப் பணத்தை ஒரு வருட முடிவில் வேண்டுமானால் அவர்கள் மாற்றிக் கொள்ளலாம். இதைவிட உறுப்பினர்களுக்கென ஒரு கட்டாய சேமிப்புக் கணக்கையும் சங்கம் வைத்துள்ளது.

இக்கூட்டுறவுச் சங்கத்திற்கு நேர்மையிலும் கடும் உழைப்பிலும் நம்பிக்கை கொண்ட ஒருவரே தலைவராக இருந்து வழிநடத்தி வருகிறார். இச்சங்கம் அடைத்துள்ள முன்னேற்றத்துக்கு அவரது திறமையான தலைமையும் ஒரு முக்கிய காரணம் என்றால் மிகையல்ல. அவரது பெயர் முதலியார் ஜி. ஏ. டி. இலட்ட. சிறிவர்த்தன.

தென்னெட்சு செய்கை பெருமளவில் உள்ள பகுதிகளில் எல்லாம் இத்தகைய தெங்கு உற்பத்திக் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள் தொன்றிச் செம்மையாகச் செயற்பட்டால், சிறிய தென்னங்காணிச் சொந்தக்காரர்கள் பெரிதும் பயனடைவார்கள்.

PUBLICATIONS OF THE AGRARIAN RESEARCH AND TRAINING INSTITUTE

Documentation Series

- | | |
|--|--------------|
| 1. Complete Proceedings of a Seminar on Social Science Research Methodology | <i>Local</i> |
| | Rs. 4.00 |

Occasional Publication Series

- | | |
|--|------|
| 1. Thannimurippu Paripalana Sabai by Ellman, A.O. and Ratnaweera, D. de S. | 2.50 |
| 2. Small Holdings of the Coconut Triangle | 2.50 |
| 3. The Role of Cultivation Committees in Agricultural Planning at Village Level by Gooneratne, Wilbert, Gunawardena, Tilak and Ronner, Iggle | 2.50 |
| 4. Environmental and Cocial Constraints on Paddy Production under Existing Conditions by Izumi, K. and Ranatunga, A.S. | 2.50 |
| 5. Fragmentation of Paddy Land by Ganewatte, T.P. | 2.50 |
| 6. 'Thattumaru' and 'Kattimaru' Systems of Rotation of Cultivation of Paddy Land by Ganewatte, T.P. | 2.50 |
| 7. Socio-Economic Factors in Rural Indebtedness by Ganewatte, T.P. | 2.50 |
| 8. Water Management and Paddy Production in the Dry Zone of Sri Lanka by Chambers, Robert | 3.50 |
| 9. A Study of Seven Selected Agricultural Productivity Committees and Cultivation Committees by Asmar, Samir and Kumarakulatungam, R.V. | 3.50 |
| 10. Some Aspects of Paddy and Rice Marketing in Sri Lanka by Gunawardena, P.J., Perera, M.P and Yoshimura, H. | 3.50 |
| 11. Sri Lanka and the International Food Crisis | 5.00 |
| 12. The Role of Statistics in Research—Statistical Considerations in designing a sample survey by Sanmugam, T. | 3.50 |
| 13. The Production and Marketing of Banana in Beminiwatte by Perera, M.P., Gunawardena, P. J. and Abeyratne, Fredrick | 3.50 |

Inquiries: Publication Assistant,
Agrarian Research and Training Institute,
P. O. Box 1522, 114, Wijerama Mawatha,
Colombo, Sri Lanka.

கமநலம்

கமக்காரர்களுக்கும், கமக் குடும்பத்தினருக்கும், கமத்துறையில் அக்கறைகொண்டுள்ள அத்தனை பேருக்கும் பயன்படக்கூடிய பலதரமான கட்டுரைகளைத் தாங்கி காலாண்டு சஞ்சிகையாக மலர்கிறது கமநலம்.

கமக்காரர்களது வீடுகளில் மாத்திரமின்றி பாடசாலைகள், நூல் நிலையங்கள் ஆகிய வற்றிலும் கமநலம் பிரபலம் பெற்று வருகிறது.

கமத்துறையின் சமூக - பொருளாதார பிரச்சனைகளும், தீர்வுகளும் இச்சஞ்சிகையில் ஆராய்ப்படுவதுடன், கமத்துறை சார்ந்த அறிவியற் கட்டுரைகளும் வெளியிடப்படுகின்றன.

கமநலம் சஞ்சிகையை கிரமமாக வாங்கி வாசிக்கத் தவறுதிர்கள்.

1979 தொடக்கம் தனிப்பிரதி விலை ரூ. 1.50
வருட சந்தா ரூ 5.00

கமநல ஆராய்ச்சி பயிற்சி நிறுவகத்தினால், 29, ஜயந்தலீசோ மாவத்தை, கொழும்பு 10
இல் உள்ள குணரத்ன அண் கம்பெனியில் அச்சிடப்பட்டது.