විවෘත ආර්ථිකයට සුළු ගොවීන් යා කෙරෙන ගොවි සමාගම් [1]

හැඳින්වීම

ශ්‍රී ලංකාවේ සංවර්ධනය හා අනාගත අභිවෘද්ධිය රඳා පවතින්නේ "කෙතරම් ඉක්මණින් නවීකරණය හා කාර්මීකරණය උදෙසා අවශ්‍ය වන ප්‍රායෝගික ක්‍රියාදාමයකට ආර්ථිකය අවතීර්ණ වන්නේද" යන්න මතයැයි යෝජනා කළ හැක. මූලිකව කෘෂිකර්මය මත පදනම් වූ රටක මෙවන් සංවර්ධන ප්‍රවේශයන් කෘෂිකර්මය මත පදනම්වීම වඩා යෝග්‍ය වේ යැයි තර්ක කළ හැක. දැනටත් රටේ ජනගහනයෙන් අඩකට කිට්ටු ප්‍රමාණයක් කෘෂිකර්මයේ නියැලී සිටින අතර, 1996දී කෘෂි අංශය රටේ ජාතික ආදයමින් 18.8% කට සහ සේවා නියුක්තියෙන් 39% කට දයක විය. (මහ බැංකු වාර්තාව, 1996) රටේ ජනයාගෙන් 80% කට ආසන්න ප්‍රමාණයක් ග්‍රාමීය අංශය තුළ ජීවත්වන නිසා කෘෂි අංශය නවීකරණය හා වානිජකරණය තුළින් විශේෂයෙන්ම කෘෂිකර්මය මත පදනම් වූ ග්‍රාමීය කාර්මීකරණයක් තුළින් රටේ ආර්ථික සංවර්ධනයේදී අපේක්ෂිත රැකියා අවස්ථා සැපයීම ආදයම් වර්ධනය හා ආහාර ආරක්ෂණය (food security) යන ඉලක්ක සපුරාගත හැකිවා පමණක් නොව ගමෙන් නගරයට සිදුවිය හැකි අහිතකර සංක්‍රමණයන්ද පාලනය කරගත හැකිය.

යටත් විජිත පාලන සමය තුළ ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික සංවර්ධනය, විශේෂයෙන් කෘෂිකාර්මික සංවර්ධනය, අපනයනය මත පදනම් වූ සහ තෙත් කලාපය අශ්‍රිත වූ වැවිලි බෝගවලට වඩාහිතකර වූ තත්ත්වයක් පැවතිණි. මෙම වැවිලි අංශය, වියළි කලාපයේ වූ යැපුම් මට්ටමේ සුළු ගොවි අංශය හා සාපේක්ෂව බලන කල මහා පරිමාණ වගාවන්ගෙන් සැදුම්ලත්, වතුවල පදිංචිව සිටි කුලී ශ්‍රමිකයන්ගෙන් යුක්ත වූ, තේ සකස් කිරීම ආදිය පිණිස වතු තුළම කර්මාන්ත ශාලා පිහිටුවාගෙන එමෙන්ම එලදව මුළුමණින්ම පාහේ වෙළඳපොළට යැවූ, සංවිධානාත්මක අංශයක් ලෙස පැවතිණි. 1948 නිදහස ලැබීමෙන් පසුව ආහාර හා රැකියා යන ඉලක්කයන් ජාතික සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේදී ප්‍රමුඛත්වයක් ගත් අතර, එම අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමේදී ග්‍රාමීය කෘෂිකර්මය දියුණු කිරීම විශේෂයෙන් වියළි කලාපයේ වාරිමාර්ග ආශ්‍රිත කෘෂිකාර්මික ජනපද ව්‍යාපාර ඇතිකිරීම ගැන වැඩි අවධානයක් යොමුවිනි. සමස්ථයක් වශයෙන් ගත්කල මේ සංවර්ධන ක්‍රියාවලියට කෙටිකාලීනව එහි මූලික ඉලක්කයන්වූ රට සහලින් ස්වයං පෝෂණය කිරීම හා දුගී ජනතාවට ජනපද අශ්‍රිත රැකියා අවස්ථා ලබාදීම යන ඉලක්ක කරා හැකිතාක් දුරට ළඟාවීමට හැකිවිනැයි නිගමනය කළ හැක.

එහෙත්, මෙසේ අධික වියදමකින් ස්ථාපිත කරන ලද වාරිමාර්ග ආශ්‍රිත කෘෂි නිෂ්පාදන පද්ධතිවල කාර්යක්ෂමතාව රටේ සංවර්ධන අවශ්‍යතාවට සරිලන මට්ටමක නොපවතින බව දැන් පවත්නා තත්ත්වයන් අනුව පෙනී යයි. අඩු බෝග වගා තීව්‍රතාව (Cropping intensity) ජල හිඟය හා ජලපාලන අකාර්‍යක්ෂමතා, වාරිමාර්ග පද්ධතිවල මෙහෙයුම් හා නඩත්තු කිරීමේ දුර්වලතා, ආදිවූ ප්‍රශ්න වාරි අශ්‍රිත කෘෂි පද්ධතිවල සුලභව දක්නට ඇත. ජනගහන පීඩනය හා කැලෑ විනාශය නිසා අවශ්‍ය තරම් පුරන් කාලයක් (Fallow period) පවත්වා ගැනීම අසීරුවීමෙන් හා පාංශු සශ්‍රීකතාව හීනවීම ආදී හේතූන් නිසා සාම්ප්‍රදයික හේන් වගාවද අකාර්යක්ෂම තත්ත්වයක පවතී. මෙවන් ප්‍රශ්න සහ බෝගවල එලද විභවය ඉහළ

---

[1] මෙම ලිපියෙහි ඇති සමහර අදහස් මෙම ලේඛකයා විසින් Sri Lanka Journal of Agrarian Studies, 9 (182) 1997 හී පළකළ "Role of Farmer Companies in the Sri Lankan Rural Economy" (පිටු 69-83) යන ලිපියෙහිද දක්වා ඇත. ගොවි සමාගම් පිළිබඳ අත්හද බැලීම්වලදී ගාමිණී බටුවිටගේ, නීලා අදිකාරම්ගේ, පෝල් රාජසේකර, නන්ද ජයසූරිය හා ඩබ්. එම්.බන්දුසේන යන අයගෙන් ලත් අදහස් අගය කරමි. කෙසේ වෙතත් මෙහි ඇතුළත් සියළුම කරුණු පිළිබඳ වගකීම් ලේඛකයා සතු වේ. ඒවා ජාත්‍යාන්තර වාරිකළමණාකරන ආයතනයේ හෝ වෙනයම් ආයතනයක හෝ පුද්ගලයෙකුගේ අදහස්/ප්‍රතිපත්ති නියෝජනය නොකෙරේ.

තැංවූ හරිත විප්ලවය වැනි ක්‍රියාදමයක් මෑතකදී ඇති නොවීමත් නිසා බෝග අස්වැන්න තවදුරටත් වැඩි නොවන තත්ත්වයක පැවතීම, ග්‍රාමීය කෘෂිකර්මය හමුවේ ඇති ප්‍රධානතම බාධකයක්ව පවතී. උදහරණ වශයෙන් වියළි කලාපයේ ජල සම්පාදිත කෘෂිකර්මයේ වී නිෂ්පාදන සංරචකයන් වූ බෝග අස්වැන්න, වගාකරන බිම්ප්‍රමාණය බෝග වගා තීව්‍රතාව ආදියෙහි වර්ධනයක් මෑත කාලයේදී දක්නට නොලැබුණ බව පර්යේෂණවලින් පෙනී ගොස් ඇත.(Wijayaratna & Hemakeerthi, 1996) මේ හේතුව නිසාත් නිෂ්පාදන පිරිවැය ක්‍රමයෙන් වැඩිවීම නිසාත් වී මෙන්ම අනිකුත් ප්‍රධාන අතිරේක බෝගවල ලාභාංශවල පිරිහීමක් දක්නට ඇත . (Wijayaratna etal 1996) කෙසේ වෙතත් මෑතකදී කළ අධ්‍යයනයකින් පෙන්වාදී ඇත්තේ වී සහ අනිකුත් ප්‍රධාන අතිරේක බෝගවගාව සඳහා ශ්‍රී ලංකාවට සාපේක්ෂ වාසියක් (Comparative advantage) ඇති බවත් මේ බෝග ආනයනය කිරීමට වඩා මෙහිම නිපදවීම ශ්‍රී ලංකාවට වාසි සහගත බවත්ය (Wijayaratna etal 1996).

ඉහතින් සාකච්ඡා කළ ගැටළු විශේෂයෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ ග්‍රාමීය කෘෂි අංශයේ ගැටළුවලට විසඳුමක් ලෙස වියළි කලාපයේ මෙන්ම තෙත් කලාපයේත්, ජල සම්පාදිත කෘෂිකර්මයේ මෙන්ම අහස්දියෙන් කෙරෙන වගාවන්හී විවිධාංගීකරණයක් හා නවීකරණයක් අත්‍යාවශ්‍යව පවතී. එසේම ශ්‍රී ලංකාවේ කාර්මීකරණයේදී කෘෂිකර්මය මත පදනම් වූ ග්‍රාමීය කර්මාන්ත වැදගත්වන අතර එවන් ග්‍රාමීය කාර්මීකරණ ක්‍රියාවලියකදී කෘෂි නිපැයුම් සකස් කිරීම හා අගය එකතු කිරීමේ කර්මාන්ත (Value - added industry) හා අදළ සේවාවන් නිසා රැකියා අවස්ථා සහ ග්‍රාමීය අංශයේ ලාභාංශ වැඩි කර ගත හැකි වේ.

මෙවන් ක්‍රියාදමයක් වෙළඳපොළ ආර්ථිකයක් හෙවත් විවෘත ආර්ථික රාමුවක් තුළ සිදුවිය යුතු වේ. කෙසේ වුවද එවන් ක්‍රියාවලියක් අවසානයේදී කාර්යක්ෂම, වාණිජමය කෘෂිකර්මයක හා ග්‍රාමීය කාර්මීකරණයක් බිහිවීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නොවන අතර ග්‍රාමීය අංශයේ නියුතු දහස් සංඛ්‍යාත සුළු ගොවීන් යැපුම් මට්ටමෙන් හා රාජ්‍ය සහනාධාර ආදියෙන් මිදී ඉහත සඳහන් ආර්ථික ක්‍රියාවලියේ ක්‍රියාශීලි කොටස්කරුවන්/ව්‍යවසායකයන් වනු දැක්ම කෘෂිකාර්මික සංවර්ධනයේ ආර්ථික සමාජයීය හා දේශපාලනමය ඉලක්කය විය යුතුයැයි අප උපකල්පනය කරන්නෙමු. ගොවිපළවලින් 75%කට වඩා හෙක්ටයාර් 0.8 ට අඩු ඉඩම් කැබලිසේ පවතින එනම්, සුළු ගොවීන් විශාල සංඛ්‍යාවක් සිටින ශ්‍රී ලංකාව වැනි රටක මෙය අතිශයින් වැදගත් වේ. වැවිලි කෘෂිකර්මය තුළ පවා අද සුළු ගොවීන් විශාල සංඛ්‍යාවක් සිටින බවද මෙහිලා සඳහන් කළ යුතුවේ.

කරුණු මෙසේ හෙයින්, ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්මය කාර්යක්ෂම හා ජාතික හා අන්තර් ජාතික වෙළඳපොළ ඉලක්කකරගත් හෙවත් වාණිජමය අංශයක් බවට පත්කිරීම හා ඒ ක්‍රියාවලියේදී සුළු ගොවීන් දුගී හා යැපුම් මට්ටමින් මිදී සමෘධිමත් ව්‍යවසායකයන් බවට පත් වීමත්, වැඩිවන ජනගහනයට අවශ්‍ය ආහාර සැපයීම පමණක් නොව අන්තර්ජාතිකව තරඟකාරී මට්ටමේ නිපැයුම් අතිරික්තයක් ඇති කිරීමට ශ්‍රී ලංකාවේ සුළු ගොවි අංශය ප්‍රති ව්‍යුහගත කළ යුතුයැයි මෙම ලිපියෙන් තර්ක කරමු. මෙම නවීකරණ හා වාණිජකරණ ක්‍රියාවලියෙන් අයත්වන වාසි විශේෂයෙන් ග්‍රාමීය අංශය තුළ පුළුල් ලෙස බෙදීයාම හිත කරවේ. මෙය විවෘත ආර්ථිකයට මානුෂික මුහුණුවරක් දීමේ රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්තියට නැඹුරු වීමකි. මේ සඳහා අවශ්‍ය ආයතනික ප්‍රති ව්‍යුහගත කිරීමක් (Institutional transformation) විශේෂයෙන් ග්‍රාමීය කෘෂිකර්මය විෂයෙහි සිදුවිය යුතු බවට මේ ලිපියෙන් යෝජනා කෙරේ. මෙහිදී නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය නිෂ්පාදන සකස්කිරීම, අගය එකතු කිරීම, ගබඩා කිරීම, බෙදාහැරීම හා අලෙවියත් මිට ආදාල සේවා විශේෂයෙහි ආර්ථික පරිමාණ වාසි සංවිධානාත්මකව වාසි මෙන්ම සමස්ථයක් වශයෙන් ප්‍රධාන සුළු ගොවි නිෂ්පාදන සඳහා ඔවුන්ගේ සාපේක්ෂ වාසිය වැඩකරලීමේ විකල්ප මාර්ගයක් ලෙස ගොවි සමාගම්වල විභවය විමර්ශනයට ලක්කිරීම මෙම ලිපියේ අරමුණ වේ. මෙහි දක්වා ඇති කරුණු ශ්‍රී ලංකාවේ නියමු ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවි සමාගම් කිහිපයක් පිහිටු වීමේ අත්හදා බැලීම්වලදී ලැබූ ප්‍රයෝගික අත්දැකීම් මත පදනම් වී ඇත.

2. සුළු ගොවියා හා වෙළඳපොළ ආර්ථිකය

ඉහත පැහැදිලි කළ පරිදි කෘෂිකර්මය ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා වූ සංවර්ධනය වෙමින් පවත්නා රටක ආර්ථික සංවර්ධනය ප්‍රධාන වශයෙන් රඳාපවත්නේ එරට කෘෂිකර්මය කොතෙක් දුරට නවීකරණය වෙමින් සංවර්ධනයට දායකවන්නේද යන්න මතය. එසේම කෘෂිකාර්මික සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේ වේගය හා ස්වභාවය රඳා පවතින්නේ කෘෂි ආර්ථිකය, රටේ මුළු මහත් (ජාතික) ආර්ථිකය හා මුසු කිරීමේ හෙවත් ඒකාබද්ධ (Integrate) කිරීමේ ක්‍රියාවලියට ගොවිජනතාව කෙතෙක් දුරට ප්‍රතිචාර දක්වන්නේද යන්න මතය. මෙම මානුෂික අංශය ගැන සැලකිලිමත්වීම වඩා වැදගත් වන්නේ විවෘත හෙවත් වෙළඳපොළ ආර්ථිකය කෘෂිකාර්මික හා ග්‍රාමීය සංවර්ධනයට (හා එහි නියතු ජනතාවට) තීරණාත්මක ලෙස බලපාන බැවිනි. (Rao, 1966 P.A.-52)

ආර්ථික විද්‍යා මූලධර්ම අනුව, විවෘත හෙවත් වෙළඳපොළ ආර්ථිකයට අවශ්‍ය පසුතලය හෙවත් මූලික තත්ත්වයන් නොතිබුණහොත් ආර්ථිකය විවෘත කිරීමෙන් අපේක්ෂිත ඵල නෙලා ගැනීමට අපහසු වනවා පමණක් නොව ආර්ථිකය බිඳ වැටීමක් හා විශේෂයෙන් කෘෂි අංශය තුළ මුළු මහත් ගොවි ජනතාවට ආර්ථික ක්‍රියාවලියට දායක විය නොහැකිව තවත් අසරණ තත්ත්වයටකට පත්වීමට ඉඩ ඇත. මෙසේ සිදු වූ අවස්ථා ලොව විරල නොවේ. Nadkani & Vedini (1996) දක්වා ඇති පරිදි ඉන්දියාවේ කෘෂිකර්මය තුළ මෑතකදී වාණිජකරණයට හා විවිධාංගීකරණයට නැඹුරුවීමක් දක්නට ලැබුන ද, යැපුම් හා ආන්තික මට්ටමේ සුළු ගොවීන් සංඛ්‍යාව වැඩිවී තිබෙනු නිරීක්ෂණය කර ඇත. මේ සමගම විශේෂයෙන් විශාල පරිමාණ ඉහළ පංතියේ ගොවීන් (Nadkani හා Vedini ගේ වචනවලින් කියතොත් Gentlemen farmers) හා සංවිධානාත්මක පුද්ගලික අංශයේ විශාල සමාගම් ගොවිතැනට ඇතුළුවීමත් ඒමගින් සුළු ගොවීන් විස්ථාපනය වීමත් දක්නට ලැබිණි. වාණිජකරණයේ මුල් අවස්ථාවල ඇති නොයෙකුත් අන්දමේ අවදනම් තත්ත්වයන් හා අධික පිරිවැය අවශ්‍යතාවනට සාම්ප්‍රදයික, යැපුම් මට්ටමේ සුළු ගොවීන්ට මුහුණදීමට අපහසුවිය හැකි නිසාත් ඔවුනට උපකාරීවීම පිණිස අවශ්‍ය ආයතනික හා ද්‍රව්‍ය ව්‍යුහයන් යටිතල පහසුකම් (institutions and infrastructure) ඇති කළයුතු බවට මේ පර්යේෂකයන් යෝජනාකර ඇත. මෙය වැදගත්වන්නේ සාමාන්‍යයෙන් ආර්ථිකය විවෘත කිරීමේ ක්‍රියාවලියේදී නිෂ්පාදනය වැනි ආර්ථික කටයුතු වෙළඳපොළ ක්‍රියාවලියට හසුකරනවා පමණක් නොව රාජ්‍ය අංශයේ මැදිහත්වීමද ක්‍රමයෙන් අඩුවන බැවිනි. මෙසේ අඩු මට්ටමක පවතින රාජ්‍ය අනුග්‍රහයන් ස්වල්පය, ගොවි ජනතාව විවෘත ආර්ථික ක්‍රියාවලියට හවුල්කර ගැනීමේ ආයතනික ව්‍යුහයන් දිරිගැන්වීමට හෝ පිහිටුවීමට සහ විවෘත ආර්ථිකයට අවශ්‍ය මූලික තත්ත්වයන් ඇති කිරීම (එනම් ආර්ථිකය සැබෑ ලෙස විවෘත කිරීමට) යෙදීම වඩා වැදගත්යැයි තර්ක කළහැක. එවන් වැදගත් ආයතනික ව්‍යුහයක් ලෙසට ගොවි සමාගම්වල කාර්යභාරය පසුව විමර්ශනය කෙරේ.

නිදහස්/වෙළඳපොළ ආර්ථිකයට අවශ්‍ය මූලික/පාදක තත්ත්වයක් වනුයේ සීමිත සම්පත් සඳහා පූර්ණ තරඟකාරී වෙළඳපොළක් තිබීමයි. "ලාභ ඉපැයීම" යන්න මෙම වෙළඳපොළ යන්ත්‍රය ක්‍රියාත්මක කරවන බලවේගය(driving force) වේ. එහෙත් යෙදවුම් හා සැපයුම් වෙළඳපොළවල පූර්ණ තරඟයක් තිබේනම් "අසාධාරණ ලාභ" ලැබීමට යම් අයෙකුට ඇති ඉඩකඩ ඇහිරී යයි. මේ හේතුව නිසාම යම් නිෂ්පාදනයක් හෝ සේවාවක් නිපදවීම හෝ සැපයීම සඳහා ඉතා කාර්යක්ෂබව (හෙවත් පිරිවැය අවමවනසේ) සම්පත් යෙදවේයැයිද ඒ නිසා නිපැයුම් හා සේවාවන් අවම/ සාධාරණ මිලකට වෙළඳපොළේ පවතීයැයි ද උපකල්පනය කෙරේ. මෙවන් තරඟකාරී වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාවකදී තරඟකාරී විය නොහැකි

ආකාර්‍යක්‍ෂම ව්‍යවසායකයන්ගේ ආදයම හා ලාභය අඩුවී ඔවුන් තරඟයෙන් හෙවත් අදල ව්‍යවසායකයන්ගේ ආදයම ඉවත්වීම සිදුවේ.[2]

විවෘත වෙළඳපොළ ආර්ථිකයක් තුළින් මෙවන් කාර්‍යක්‍ෂමතාවක් ලඟාකර ගැනීමට නම් මුලින් සඳහන් කළ පරිදි ඊට අවශ්‍ය මූලික තත්ත්වයන් පැවතිය යුතුය.

ඒවා අතර නිෂ්පාදන කාර්යාවලියේදී මෙන්ම අලෙවියේද විශාල ව්‍යවසායකයන්/තරඟකරුවන් සිටීම/නිෂ්පාදන/සැපයුම් අදල සේවාවන් මෙන්ම ඉල්ලුම්/අලෙවි වෙළඳපොළවල් පූර්ණ තරඟකාරී වීම/මිල වෙළඳපොළවල. තාක්‍ෂණය ආදිය පිළිබඳ නිවැරදි තොරතුරු (හෙවත් පූර්ණ දැනුම) පැවතීම. සම්පත් යෙදවීමේ උපරිම කාර්‍යක්‍ෂමතාවක් තිබීම/නිෂ්පාදනය/සැපයුම්. සේවාවන් හා අලෙවි ආදියේ යෙදවීමට බාධා නොමැතිවීම ආදි කරුණු ප්‍රධාන තැන ගනී. මෙවන් තරඟකාරී විවෘත පරිසරයක් ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය තුළ තවම ඇතිවී නොමැති බව පැහැදිලි වේ.

උදහරණ වශයෙන් ගත්කල. ගොවීන් මුහුණදෙන වෙළඳපොළ අනුපාතය (Terms of trade) හෙවත් (යෙදවුම් සඳහා) ඔහු ගෙවන මිල හා ඔහුගේ නිපැයුම්වලට ලැබෙන මිල අතර අනුපාතය ගතහොත් එය සුළු ගොවියාට අවාසි සහගත තත්ත්වයක පවතින බව පෙනේ. සාමාන්‍යයෙන් කෘෂි රසායන ද්‍රව්‍ය ආදී යෙදවුම් අලෙවි කරන්නන් ඔවුන්ගේ වියදම හා සාමාන්‍ය (හෙවත් සාධාරණ) ලාභයකට අතිශයින්ම වැඩි මුදලක් ගොවීන්ගෙන් අයකරන අතර නිෂ්පාදනවලට ගොවියාට ලැබෙන මිල හා පාරිභෝගිකයා ගෙවනමිල දක්වාවූ ක්‍රියාදමය විශ්ලේෂණය කිරීමේදී එය ගොවියාට අවාසිදයකවූත් එතරම් කාර්‍යක්‍ෂම නොවූත් කාර්යාවලියක් බව පෙනේ. මේ නිසා ගොවි සමාගම්වලට වෙළඳ පොළ තරගකාරීත්වය වැඩිකිරිම තුළින් "ආර්ථිකය විවෘත කිරීමේ" කාර්යාවලියට දයකවිය හැක. එසේම කෘෂිකර්මය මත පදනම්වූ සකස් කිරීමේ හා අගය එකතු කිරීමේ කර්මාන්තවල යෙදීම තුළින් ග්‍රාමීය කාර්මීකරණයට යොමුවීමටද ගොවි සමාගම්වලට හැකියාව ලැබෙනු ඇත.

ආජන්ටිනාව. චිලී. බ්‍රසීලය හා නවසීලන්තය වැනි රටවල වෙළඳපොළ/විවෘත ආර්ථික ක්‍රමයකට පිවිසීමේ ක්‍රියාවලිය ගැන විමර්ශනයක යෙදුන වැල්ඩෙස් (Valdes, 1995) විශේෂයෙන් උද්ධමනය පාලනය කිරීමේ අසීරුතාවන් හා ඊට කල්ගතවීම නිසා කෘෂිකර්මයට බලපාන්නාවූ අවදානම් තත්ත්වයන් ගැන අවධානය යොමුකර ඇත. මීට ප්‍රධාන හේතු ලෙස ඔහු විසින් දක්වා ඇත්තේ.

i සාමාන්‍යයෙන් සත්‍ය පොළී අනුපාතයක් (Real interest rates) වැඩිකිරීම ස්ථායීකරන ක්‍රියාවලියට අන්තර්ගත වන බැවින් එයින් කෘෂිකර්මයට අහිතකර බලපෑම් ඇතිවීම.

---

[2] දැනට සුළු ගොවි කෘෂිකර්මය අකාර්යක්‍ෂම බවක් ආර්ථික මූලධර්ම අනුව වෙළඳපොළ විවෘත ආර්ථික තත්ත්වයන් තුළින් අකාර්යක්‍ෂම සුළු ගොවීන් ඉවත් වී ගොවිබිම් සංවිධානාත්මක වූ (දේශීය හා විදේශීය) පෞද්ගලික අංශය අතට පත්වී ලංකාවේ කෘෂිකර්මය කාර්යක්‍ෂම. වාණිජමය අංශයක් බවට පත් වී සමෘද්ධිමත් වේයැයි ඇතැම් විද්වත්හු තර්ක කරති. මෙය මෙසේ වීමට නම් විවෘත ආර්ථික රටාවකට අවශ්‍ය මූලික තත්ත්වයන් රටේ පැවතිය යුතුබව අපි මුලින් සඳහන් කෙළෙමු. අනිත් අතට. දහස් සංඛ්‍යාත සුළුගොවීන් "ගොවිතැන හැරයෑම හෝ යෑවීම" සමාජ ආර්ථික හා දේශපාලනමය අර්බුදයක මූලාරම්භය විය හැක. මීට ප්‍රධාන හේතුව (දැනට දියුණු තත්ත්වයේ පවත්නා රටවල ආර්ථික සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේ සිදුවූවාක් මෙන්) විය හැක්කේ කෘෂිකර්මයෙන් ඉවත්වන පුද්ගලයින් සියල්ලටම රැකියා අවස්ථා සැපයීමට තරම් කර්මාන්ත හෝ වෙනත් සේවාවන් දියුණු තත්ත්වයක නොපැවතීමයි.

මේ නිසා විවෘත ආර්ථිකයට අවශ්‍ය තත්ත්වයක් ඇති කිරීම සහ ගොවි ජනතාව එගි ක්‍රියාකාරී කොටස්කරුවන්/ව්‍යවසායකයින් බවට පත් කිරීම වැදගත් වේ. ගොවි සමාගම් මේ තත්ත්වයන් දෙකම ඇති කිරීමට උපකාරීවේ යැයි මේ ලිපියෙන් යෝජනා කෙරේ.

ii ස්ථායීකරණයේදී විදේශ විනිමය අනුපාතිකයාට බලපෑම් ඇතිවන බැවින් එමඟින් කෘෂිකර්මයට ඇති විය හැකි අහිතකර බලපෑම් සහ

iii මෙවන් තත්ත්වයකදී (එනම් විවෘත ආර්ථික රටාවකට පිවිසීමේදී) සාමාන්‍යයෙන් රජයේ වියදම් කපාහැරීමේ ප්‍රවනතාවක් ඇති නිසා කෘෂිකාර්මික වර්ධනයට අවශ්‍ය යටිතල පහසුකම් හා අනෙකුත් රාජ්‍ය අංශයේ මැදිහත්වීම්/වියදම් ආදිය කපාහැරීම නිසා කෘෂිකර්මයට ඇතිවන බලපෑම් යනාදියවේ.

එසේම, වාණිජකරණය හා නවීකරණය සැමවිටම පාහේ අළුත් යෙදවුම් උසස් තාක්‍ෂණය හා ඉහළ කළමනාකරණ තත්ත්වයන් මත සැපයෙන බැවින් අවධානමට මුහුණදීමට අපහසු එමෙන්ම එය අවම කිරීමේ ප්‍රයත්නයක යෙදී සිටින සුළු ගොවීන් අසීරු තත්ත්වයකට පත් විය හැක. අතීත් අතට බලන කල රාජ්‍ය "සහනාධාර" එනම් මිල පොහොර වැනි යෙදවුම් සඳහා රජයෙන් ලැබෙන අනුග්‍රහය අවම විය හැකි නිසාත්, යෙදවුම් හා නිමැයුම් මිල ගණන් තාක්‍ෂණය පිළිබඳ තොරතුරු කෙළින්ම ලබාගැනීමේ හැකියාවක් සුළු ගොවීන්ට නොමැති නිසාත් ඔවුන් තවත් අසරණ තත්ත්වයට පත්විය හැක. ඉහත කරුණුවලින් පැහැදිළි වන්නේ ආර්ථිකය විවෘත කිරීමේ ක්‍රියාවලියට අවතීර්ණ වීමේ සැලැස්මකදී,

i. ආර්ථිකය සැබැවින්ම විවෘත, පූර්ණ තරඟකාරී වෙළඳපොළ තත්ත්වයක් ළඟාකර ගැනීමේ ආයතනික ව්‍යුහයන් හා ක්‍රමෝපායන් යෙදීම සහ

ii. ජනගහනයෙන් සැලෙහන කොටසක් වන ගොවීන් වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාවක ක්‍රියාකාරී කොටස්කරුවන් කිරීමේ උපාය මාර්ගවලට (strategies) ප්‍රමුඛත්වයක් දිය යුතු බවය. එසේම ලංකාවේ ග්‍රාමීය අංශය තුළ ගොවිතැන ජීවන රටාවක් බවට පත් වී ඇති අතර අන්‍යෝන්‍ය සම්බන්ධතා හා අගය කිරීම් ගොවිතැන හා ඒකාබද්ධ වී (integrate) තිබෙණු පෙනේ. ගොවිතැනට අදාළ ජලය හා භූමිය වැනි ස්වාභාවික සම්පත් හැසිරවීමේදී කණ්ඩායම් ක්‍රියා යම්තරමක් දුරට සාර්ථකවීමේ එක් ප්‍රධාන හේතුවක් ලෙස මේ සම්බන්ධතා හා අගය කිරීම් දැක්විය හැක. ස්වාභාවික සම්පත් භාවිතයේදී විශේෂයෙන් පොදු සම්පත් භාවිතය, පරිසරය සුරැකීම වැනිද උදෙසා "මිල නියම කිරීමක්" හෝ නීති රීති ක්‍රියාත්මක කිරීමක් හරියාකාරව නැති ශ්‍රී ලංකාව වැනි රටක කෘෂි අංශය තුළ ස්වාභාවික සම්පත් සුරැකීම පිණිස ගොවි සමාගම්වලට විශේෂ කාර්යභාරයක් ඉටුකළ හැකි වනු ඇත.

3. නිෂ්පාදන හා අලෙවි ක්‍රියාවලියේදී ගොවි සමාගම්වල කාර්යභාරය

තරඟකාරී වෙළඳපොළ ක්‍රමයකදී අලෙවි කරන්නන් මෙන්ම මිළදී ගන්නන්ද ඉතා විශාල ප්‍රමාණයක් සිටින්නේයැයි උපකල්පනය කෙරේ. එවිට එක් එක් පුද්ගලයාගේ වෙළඳපොළ භාගය ඉතා කුඩා ප්‍රමාණයක් වේ. එනම් නිෂ්පාදනයේ හෝ මිලදී ගැනීමේ යෙදී සිටින එක් අයෙක් මුළු වෙළඳපොළෙන් ඉතා කුඩා ප්‍රමාණයක් නියෝජනය කරන නිසා පෞද්ගලික වශයෙන් වෙළඳපොළට බලපෑම් ඇතිකොට එහි තරඟකාරීත්වයට හානි කිරීමේ ඉඩකඩ ඇහිරී ඇත. නිෂ්පාදකයන් (හෙවත් සැපයුම්කරුවන්) හා ගැනුම්කරුවන් විශාල ප්‍රමාණයක් සිටීම නිසා ඒ වෙළඳපොළේ ව්‍යුහය හෙවත් සැකැස්ම තුළම තරඟකාරීත්වය පවත්වාගෙනයැමට අවශ්‍ය තත්ත්වයන් ගැබ්ව ඇත. එහෙත් මෙම තරඟකාරීත්වය හෝ ව්‍යුහය දුර්වල වී සැපයුම්කරුවන් හෝ ගැනුම්කරුවන් සංඛ්‍යාව හීනවූවහොත් නොඑසේනම් කිහිප දෙනෙකුගේ පෞද්ගලික බලපෑම් ඇතිවූවහොත් වෙළඳපොළ විවෘත ආර්ථිකයේ කාර්‍යක්‍ෂමතාව හීනවිය හැක. මෙවන් තත්ත්වයකදී එය මඟහැරීම හෝ නැවත තරඟකාරීත්වයක් ඇතිකිරීම සඳහා පීඩාවට ලක්වූ (එනම් තරඟකාරීත්වය තුරන්වීම නිසා පාඩුවිඳීමට සිදුවූ) අංශයෙන් ප්‍රතිවිරුද්ධ බලපෑමක් ඇතිවිය හැක. (ගැල් බ්‍රේත් 1962) මේ අනුව ගොවීන් විසින් තරඟකාරීත්වයක් ඇති කිරීම පිණිස ක්‍රමෝපායන් යෙදීම වඩා හිතකරවේ.

ගොවි සමාගම් පිහිටුවා ගැනීම මෙහි ලා වැදගත් එමෙන්ම කාර්යක්‍ෂම විකල්ප මාර්ගයක් යැයි තර්ක කළ හැක.

3.1 යෙදවුම් වෙළඳපොළ කාර්‍ය්‍යක්‍ෂමතාව

සුළු ගොවි නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය කාර්‍ය්‍යක්‍ෂමව පවත්වාගෙන යෑමට නම් තාක්‍ෂණය. බීජ.පොහොර හා වෙනත් රසායන ද්‍රව්‍ය වැනි යෙදවුම් නියමිත ප්‍රමාණයෙන් හා ගුණාත්මක මට්ටම්වලින් සාධාරණ හෙවත් තරගකාරී මිළකට එමෙන්ම නියමිත වේලාවට පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි විය යුතුයි. මෙසේ වීමට නම් පළමුවෙන්ම මේ එක් එක් කරුණු පිළිබඳ තොරතුරුද නිවැරදිව. පහසුවෙන් ළඟා කර ගත හැකි විය යුතුයි.

එහෙත් බොහෝ අවස්ථාවල මෙම යෙදුම් හා සේවාවන් සඳහා තරඟකාරී නොවන. අධික මිලක් දැරීමට ගොවීන්ට සිදුවන බව මීට කලින් සඳහන් කෙළෙමු. ඇතැම් විට කෘෂි ණය ආදී යෙදුම් ලබාගැනීමේදී ප්‍රමාද වීම්. කාර්යක්‍ෂම නොවූ (ලේඛන පිළියෙළ කිරීම්) වැනි ද කිරීමට සිදුවනවාට අමතරව "අතිසි ගෙවීම්"ද කළ යුතු වේ. ගොවි සමාගම් වැනි වූ "කණ්ඩායම් ප්‍රවේශයන් තුළින් මෙවන් බාධක මගහැරීමේ ඉඩ කඩ වැඩි විය හැකි අතර. ඇතැම් යෙදවුම් සඳහා ප්‍රවාහන වියදම් අඩු කර ගැනීම "සිල්ලර මිළ" වෙනුවට ඊට අඩු තොග මිළකට ලබා ගැනීමේ ඉඩ ප්‍රස්ථා ආදි වූ ආර්ථික පරිමාණ වාසි ලබාගත හැකි වේ. එමෙන්ම සුළු ගොවීන් තනි තනිව ගැනුම්කරුවන් සේ ක්‍රියාකරනවාට වඩා ගොවි සමාගම් ලෙස යෙදවුම් වෙළඳ පොළට ප්‍රවේශ වීමේදි කේවල් කිරීමේ හැකියාවද වැඩි කර ගත හැක.

3.2 නිෂ්පාදන අගය එකතු කිරීම හා අලෙවිය

විශේෂයෙන් සුළු ගොවි නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සමඟ අගය එකතු කිරීම (value- added production) හා අලෙවි කාර්යාවලිය (marketing processe) යා කිරීමේදි ගොවියාට හා පාරිභෝගිකයාටත් මුළු මහත් ආර්ථිකයටත් වඩා ඵලදයි වන අන්දමේ තරඟකාරීවුත් කාර්යක්‍ෂ මවුත්. කාර්ය භාරයක් ගොවි සමාගම්වලට ඉටු කල හැකි වේ. දියුණු රටවල මෙන් විශාල නිෂ්පාදන ඒකක (හෙවත් විශාල ගොවිපළවල්) තිබුණේ නම්. අගය එකතු කරන (එනම් සකස්කිරීමේ - processing) ව්‍යාපාරවල හෝ පාරිභෝගිකයන් වෙත නිෂ්පාදන බෙදාහරින ව්‍යාපාරවල තියුතු වුවන්ට ගොවීන්ගෙන්/ගොවිපළවලින් කෙළින්ම මිලට ගැනීම නොඑසේනම් ගොවිපළවලට ගොස් ගොවි නිපැයුම් එකතු කිරීම් වාසිදයක විය හැකිය. එමගින් වෙළඳපොළ කාර්යක්‍ෂමතාව ඉහළ නංවා ගොවියාගේ එවන් ව්‍යාපාරවලත් ලාභාංශද ඉහළ නැංවිය හැක. එහෙත් ඉතා කුඩා නිෂ්පාදන ඒකක/ගොවිපළ රාශියක් කුඩා භූගෝලීය ප්‍රදේශයක පැතිර පවත්නා (ලංකාව වැනි) තත්ත්වයක ගැනුම්කරුවන් හෝ අතරමැදියන් කෙළින්ම ගොවිපළවලින් නිෂ්පාදන එකතු කිරීම ඔවුන්ට පවා එතරම් වාසිදයක නොවේ. එය කාර්‍ය්‍යක්‍ෂමතාවයෙන් අඩු. ආර්ථික පරිමාණ වාසි ලබා නොදෙන ක්‍රියාවලියක් බවට පත්වේ. මෙවන් තත්වයකදී අස්වනු නෙළීමෙන් පසුව වන හානිද වැඩිවන අතර පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන භාණ්ඩවල තත්ත්වය බාල වීමද සිදුවේ. මේ අනුව සුළු ගොවි නිෂ්පාදන එකතු කිරීම හා ඒවා සකස් කරන/අගය එකතු කරන ව්‍යාපාර හා බෙදාහරින්නන් වෙත යොමු කිරීමේදි සුළු ගොවි සමාගම්වලට කාර්‍ය්‍යක්‍ෂම මෙහෙයක් ඉටුකළ හැක.

3.3 නිපැයුම් වෙළඳපොළේදී සුළු ගොවියාට ලැබෙන ලාභාංශ වැඩිකිරීම

කුඩා ඉඩම් කැබලි වගාකරන සුළු ගොවීන් ගොවි සමාගමකට ඒකාරාශීවී ඒ තුළින් නිපැයුම් අලෙවි කිරීමේදී ගොවියාට ලැබෙන මිල හා ලාභය වැඩි කර ගත හැකි වේ. රටතුළ විවිධ වෙළඳපොළවල හා ජාත්‍යාන්තර මට්ටමින් පවතින මිල ගණන් මෙන්ම විවිධ කාලවලදී මිල හැසිරෙන රටාව පිළිබඳ තොරතුරු නිසියාකාරව එක් එක් ගොවියා වෙත ලැබීමේ කාර්‍ය්‍යක්‍ෂම ක්‍රියාදමයක් නොමැතිවීම. අධික ප්‍රවාහන වියදම් සහ ගොවි නිපැයුම් එකතු

කිරීම, කල්තබාගැනීම ආදියේදී පෞද්ගලිකව කුඩා නිපැයුම් ප්‍රමාණයක් වෙනුවෙන් වෙහෙසවීම ආර්ථිකව කාර්යක්ෂම නොවීම ආදී හේතුන් නිසාත්, විශේෂයෙන් කේවල් කිරීමේ ශක්තියක් නොමැතිවීම නිසාත් සුළුගොවීන්ට ලැබෙන මිල ගණන හා ලාභාංශ අඩු මට්ටමක පවතී. මේ අතරට, ණය ගැනීමේ දුෂ්කරතා හා අඩු අස්වැන්න අධික නිෂ්පාදන වියදම යන සාධකද එකතුවීම නිසා සුළුගොවීන්ට යැපුම් මට්ටමින් හා දරිද්‍රතාවයෙන් මිදීමට ඇති අවකාශ සීමිතවී ඇත. මෙවන් තත්ත්වයන් යටතේ සුළුගොවීන් අස්වැන්න තෙලාගත් විගසම ඒ ආකාරයටම (එනම් සකස් කිරීමක්/අගය කිරීමක් නොකර) අතර මැදියනට අඩු මිලකට විකිණීමට පෙළඹෙන බැව් පැහැදිලි සංසිද්ධියකි.[3] එසේම මෙවන් නිෂ්පාදන සඳහා ගොවියාට ලැබෙන මිල හා පාරිභෝගිකයා ගෙවන මිල අතර පරතරය අති විශාල බවත් එය පැහැදිලිවම "සාධාරණ ලාභාංශ" (justifiable profits) ඉක්මවායෑමක් බවත් අපි මීට කලින් සඳහන් කළෙමු. සුළු ගොවි සමාගම්වලින් ලබාගතහැකි ආර්ථික පරිමාණවාසි නිසා, සහ මිල ආදිය පිළිබඳව තොරතුරු පද්ධතියක් පවත්වාගැනීම සහ ගොවි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීම, ගබඩා කිරීම, කල්තබාගැනීම හා අලෙවිය ආදියේදී දැරීමට සිදුවන වියදම් අවම කිරීම තුළින් සුළුගොවියාට ලැබෙන ලාභාංශ වැඩිකරගත හැක. එමෙන්ම වෙනත් ඕනෑම පෞද්ගලික සමාගමකට මෙන් නීතිමය ආවරණයක් ඇති නිසා යෙදවුම් හා සැපයුම් වෙළඳපොළේදී නීත්‍යානුකූලව ගිවිසුම්වලට එළඹීමේ "බලය" ගොවි සමාගම්වලට හිමිවේ. මේනිසා ගොවි සමාගම්වලින් ගොවි නිෂ්පාදන මිලට ගන්නා පෞද්ගලික සමාගම්වලට ද වාසි සිදුවනු ඇත. උදාහරණ වශයෙන්, එම සමාගම්වලට, කලින් ගිවිසගත් පරිදි නියමිත ප්‍රමාණයෙන් නියමිත ගුණාත්මක බවෙන් යුක්ත ගොවි ද්‍රව්‍ය නියමිත කාලවකවානුවලදී නියමිත මිලකට ලබාගැනීමේ පෙර ගිවිසුම්වලට (forward contract) නීත්‍යානුකූලව එළැඹීමේ ඉඩ ප්‍රස්ථා ලැබේ. දියුණු ගොවි සමාගමකට ගොවි ද්‍රව්‍ය තොග වශයෙන් අලෙවි කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන, කේවල් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන (bargain centers) දියුණු ගබඩා පද්ධති, තොරතුරු (දේශීය හා විදේශීය වශයෙන්) දීමේ හා ලබාගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන (information centers) ආදිය පවත්වාගැනීමේ ශක්තිය ලබා ගත හැකි බව දැනට අත්හද බලා ඇති සුළු ගොවි සමාගම්වලට ප්‍රගතිය විශ්ලේෂණය කිරීමේදී පෙනීයයි.

3.4 ආර්ථික ව්‍යාපාර සඳහා ණය භාවිතය

දැනට ප්‍රශ්නයක්ව පවතින "ගොවි ණය" ගොවි සමාගම් හා රාජ්‍ය හෝ රාජ්‍ය නොවන බැංකු අතර සිදුවන ආර්ථික ක්‍රියාවක් බවට පරිවර්තනය වීමෙන් ණය පරිපාලන වියදම් (පරිමාන වාසි තුළින්) අවම කිරීම හා ණය ආපසු ගෙවීමේ ප්‍රවණතාව (කණ්ඩායම් වගකීම හා ලාභාංශ වැඩිවීම නිසා) වැඩිවීම ද සිදුවේයයි උපකල්පනය කරන අතර[4] ඒ නිසා බැංකුවලට වාසි සහගත තත්ත්වයක් උද්ගතවිය හැක. එසේම ණය ලබා ගැනීමේදී පෞද්ගලිකව ගොවීන්ට සිදුවන දුෂ්කරතා හා වියදම් අවමවීම තුළින් ගොවීන්ට ද ආර්ථික වාසි ලැබෙනු ඇත.

ඉන්දියාවේ සුළු ගොවි අංශය විෂයෙහි කළ පර්යේෂණයකින් පැහැදිලි වී ඇත්තේ, යැපුම් මට්ටමේ සුළු ගොවියෙකුට ආයතනික ණය ලබා ගැනීමේදී එකම ඇපය ලෙස භාවිතාකළ හැක්කේ ඔහුගේ/ඇයගේ වත්කම් හා ආදායම් පමණක් බවය. මේ නිසා සුළු ගොවීන්, කණ්ඩායම් ලෙස ණය ලබා ගැනීමේදී විශේෂ වාසි ලැබෙන අතර, කණ්ඩායමක් ලෙස

---

[3] සුළු ගොවි නිෂ්පාදන අලෙවිකරණයේදී අතර මැදියන්ගේ කාර්යභාරය අවතක්සේරු කිරීමක් මින් අදහස් නොකෙරේ. සුළු ගොවි සමාගම් බිහිවීමෙන් ගොවි නිෂ්පාදන මිලදී ගන්නන්ට කුඩා ඉඩම් කැබලි වගා කරන, විශාල සංඛ්‍යාවක්වන සුළු ගොවීන් වෙත යෑම වෙනුවට සමාගම හා කෙළින්ම ගනුදෙනු කිරීම තුළින් ගොවි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීමට යන වියදම අවම කරගත හැකි වේ.

[4] දැනට ක්‍රියාත්මක වන හුරුළු ගොවි සමාගම ආදී ජනතා සමාගම් මේ තත්ත්වය ප්‍රායෝගිකව ඔප්පුකර ඇත.

විශාල "ඇපයක්" තබාගත හැකිවීම, ආර්ථික පරිමාණ වාසි, ණය ගැනීමේ වියදම අඩුවීම හා ණය දෙන ආයතනවලට ණය ආපසු නොලැබීමේ අවදානම අඩුවීම ආදිය ඉන් ප්‍රමුඛ තැනක් ගන්නා බවද පෙන්නා දී ඇත. (Basu, 1997) දැනට පවත්නා ආයතනික ණය (institutional credit) දීමේ ක්‍රියාවලියේ අඩුපාඩු රැසක් ඇත. ඉන් සමහරක් නම්,

i. මෙයින් ණය නොගෙවන්නන් වැඩිකරන අතර කලින් කලට දේශපාලන ක්‍රියාදාමයන් ආදිය තුලින් ණය "කපාහරින" නිසා ණය නොගෙවීමේ තත්ත්වය තවත් වැඩිවිය හැක.

ii. එක් එක් ගොවියාගේ ණය ලැබීමේ සුදුසුකම (credit worthines) වැඩි දියුණු කිරීමක් ඉන් සිදු නොවේ.

iii. පුද්ගලික ගොවියන් කොටස්කරුවන් කණ්ඩායමක් හා ණය ගනුදෙනු කිරීමේ වාසි නොසලකා හැර ඇත.

vi. ඇතැම් විට සුළු ගොවියෙකුට දරාගත නොහැකි අන්දමේ "ඇපයක්" බැංකුව විසින් ඉල්ලනු ලැබේ.

v. පරිපාලන බාධා, විශාල වශයෙන් ලියකියවිලි (paper work) අවශ්‍යවීම ආදී වූ - ණය ලබාගැනීම කල්ගතවන හා වියදම් අධික ක්‍රියාවලියක් අනුගමනය කරයි.

xi. මෙවන් තත්ත්වයක් නිසා ණය හැසිරවීමේ/පරිපාලනයේ වියදම් අධිකවීම නිසා එක්කෝ පොලිය වැඩිවීම, නොඑසේනම් රාජ්‍ය අංශයේ සහනාධාර මත යැපීම සහ රාජ්‍ය අයවැයට අනිසි පීඩනයක් ඇතිවීම.

විවෘත ආර්ථිකයක් හෙවත් වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාවක් තුළ මෙවැනි තත්ත්වයක් පවත්වාගෙන යෑම අසීරුය. දැනට මිහිදිය ව්‍යාපෘතිය තුලින් ක්‍රියාත්මක හුරුළුවැව, දඹුල්ල හා තිල්වලා යන ජනතා ගොවි සමාගම් මෙන්ම ගොවි සංවිධාන හා කණ්ඩායම් හා බැංකු අතර සම්බන්ධීකරණයක් තුලින් අත්හදබලා ඇති නිෂ්පාදනය හා ස්වාභාවික සම්පත් සංරක්ෂණය සඳහා වූ කණ්ඩායම් ණය ක්‍රමයකින් මෙවන් බාධක තරමක් දුරට මඟ හරවා ගත හැකිවී තිබේ.[5]

---

[5] මිහිදිය ව්‍යාපෘතිය මඟින් කුඩා ජලාධාර (watershed) රාශියක් යාන්ඔය හා තිල්වලා ඉහළ ප්‍රදේශවලින් තෝරාගෙන ඇති අතර, ඒ එක් එක් ජලාධාර ප්‍රදේශයක් (100- 600 ha පමණ) සඳහා සහභාගීත්ව සැලසුම්කරණයක් තුලින් නිෂ්පාදනය හා සංරක්ෂණය අතර හිතකර තුලනයක් ඇතිවන පරිදි සැලසුම්කළ භූමි පරිහරණ රටාවක් පාදක කරගත් කුඩා ව්‍යාපෘතියක් නිර්මාණය කරන ලදී. නවීන බෝග රටාවන්, ජල හා පාංශු සංරක්ෂණ ක්‍රම ආදිය ඇතුලත් සංරක්ෂණ ගොවිතැන් ක්‍රම හා ඒ හා සම්බන්ධ වූ සකස් කිරීම් ආදී ව්‍යාපාර හා සේවාවලට සුළු ගොවීන් යොමු කරවීම උදෙසා සැලසුම්කළ ඉඩම් භුක්තික්‍රම (උදා:- සංරක්ෂණ ක්‍රම භාවිතා කරන අනවසර ගොවීන් සඳහා දීර්ඝ කාලීන භුක්ති අයිතිය) නව සංරක්ෂණ ආදිය ඇතුලත්ව සකස්කළ මෙවන් කුඩා ව්‍යාපෘතියක (mini project) ක්‍රියාත්මක සැලැස්මක් (action plan) මෙන්ම අයවැයක්, මුදල් යෙදීමේ සැලැස්මක් (cash flow) තිබුණ හෙයින් අදාළ ගොවි සමාගම්/කණ්ඩායම්වලට බැංකුවලින් ණය ලබාගැනීම පහසු විය. ව්‍යාපෘතිය ප්‍රතිපාදනවලින් ලබාදුන් මූලික ප්‍රධානයක් "ඇපය" වශයෙන් තබාගෙන එයමෙන් කිහිප ගුණයක ණයක් දීමට බැංකු එකඟ විය. සාමාන්‍යයෙන් මෙවන් කුඩා ව්‍යාපෘතියක මුළු පිරිවැයෙන් අඩක් පමණ ශ්‍රමය, මුදල් හා වෙනත් යෙදවුම් ලෙස ගොවීන්ගේ සම්පත්වලින් යෙදවූ අතර ඉතිරියෙන් 1/4 පමණ ව්‍යාපෘති ප්‍රදාන ලෙසද 3/4 බැංකු ණය ලෙසද ලැබුණි. ව්‍යාපෘති ප්‍රතිපාදන කොටස ඇපයක් ලෙස ගොවි සමාගම්/කණ්ඩායමේ ගිණුමක තැන්පත්වන අතර ඊට පොලියක් ලැබෙන නිසා ගොවීන්ට දැරීමට සිදුවන ශුද්ධ ණය පොලී අනුපාතිකය වෙළඳපොළ පොලියට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක (16% පමණ) පැවතින. ගොවි සමාගම්/ කණ්ඩායමේ වෙළඳපොළ/ විවෘත ආර්ථික ක්‍රියාදාමයකට අවතීර්ණ වීමේ මුල් අවස්ථාවල මේ ව්‍යාපෘති ප්‍රතිපාදනය "දිරිගැන්වීමේ දීමනාවක්" බවට පත්වේ. එහෙත් මෙවන් සමාගම්/ කණ්ඩායම් දියුණු තත්ත්වයකට පත්වූවිට එම මුදල අළුත් ගොවි සමාගමකට/කණ්ඩායමකට මාරු කිරීමකට ද (revolving fund) ක්‍රියාකළ හැක. ව්‍යාපාර පටන් ගන්නා මුල් අවස්ථාවල විශාල පෞද්ගලික සමාගම්වලට මීට බොහෝ සෙයින් වැඩි වූ රාජ්‍ය අනුග්‍රහයක් ලැබේ.

විවෘත ආර්ථික රටාවක් කරා යොමුවීමේදී ග්‍රාමීය කෘෂි අංශය සඳහා අවශ්‍යවන තත්ත්වයන් (conditions) කිහිපයක් පහත දක්වා ඇත.

i. අළුත් ආයතනික සංවිධාන : රාජ්‍ය ආයතන හා අනුග්‍රහය වෙනුවට ගොවීන්ගේ කණ්ඩායම් ක්‍රියා තුළින් තමතමන්ගේ ආර්ථික කටයුතු සැලසුම් කිරීම. වියදම් අවම කිරීම. ආර්ථික පරිමාණ වාසි ලබමින් ලාභ ලබන ව්‍යාපාරවල යෙදීම සහ ඒ පිණිස වාණිජ ණය ලබාගැනීමට අවශ්‍ය ගොවි සමාගම් හෝ එවන් නීත්‍යානුකූල ආයතන බිහිවීම.

ii. අළුත් තොරතුරු ලබාගැනීම: උදා:- වෙළඳපොළ අවශ්‍යතාව මිල තරඟකාරී ගැනුම්කරුවන්, ගිවිසුම් ආදී නීතිමය තත්ත්වයන්.

iii. අළුත් ක්‍රමෝපායන් : උදා: ණය හා බැඳුන පරිපාලන වියදම් අවම කිරීම් ක්‍රම (පරිඝනක භාවිතය ආදිය) පසු විපරම් හා අගය කිරීම්, කොටස්කරුවන් හා සමාගම් අතර සහ සමාගම් ණය දෙන ආයතන අතර, ගිවිසුම්.

iv. අළුත් ව්‍යාපාර පිළිබඳ තාක්‍ෂණය : උදා :- අඛණ්ඩ සැපයුමක් සඳහා වසර පුරා වගා කිරීම හෝ ගබඩා කිරීම්, සකස් කිරීම් හා අගය එකතු කිරීම් වැනි "හඳුනාගත් වෙළඳපොළක් සඳහා නිෂ්පාදනය කිරීමේ ක්‍රමෝපායන් (produce for and identified market),

4. ගොවි නිපැයුම් සකස් කිරීමේදී හා අගය එකතු කිරීමේදී ගොවි සමාගම්වල කාර්යභාරය

සුළු ගොවි සමාගම් මඟින් ගොවි නිෂ්පාදන සකස් කිරීමේ හා අගය එකතු කිරීමේ ව්‍යාපාර බිහි කිරීම තුළින් එම සමාගම්වල කොටස් හිමියන්වන ගොවීන්ගේ ලාභාංශ හා ආදායම් මට්ටම් ඉහළ නැංවීම පමණක් නොව ලංකාවට වඩා උචිත වූ ග්‍රාමීය කාර්මීකරණයකට උපකාරීවීම සිදුවේයැයි තර්ක කළ හැක. ගමෙන් නගරයට සිදුවන සංක්‍රමණය දැනට අඩු මට්ටමක පවතින, එසේම එසේ සංක්‍රමණය වන සියල්ලටම සැලකිය යුතු මට්ටමේ රැකියා අවස්ථා සැපයීමට තරම් දියුණු තත්ත්වයකට පත්වූ කර්මාන්ත හා සේවාවන් නොමැති මූලිකව කෘෂිකාර්මික ආර්ථිකයක් ඇති ලංකාව වැනි රටක සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේදී කෘෂිකර්මය මත පදනම් වූ කර්මාන්ත ග්‍රාමීය අංශය තුළින් බිහිවීම, "ග්‍රාමීය අංශය තුළින් යැපුම් මට්ටම අබිබවා ගිය නව පෞද්ගලික අංශයක් බිහිවීමේ හිතකර සංසිද්ධියකැයි තර්ක කළ හැක. එසේම ආර්ථික සංවර්ධනයේ විවිධාකාර වූ පාරිභෝගික ඉල්ලුම සපුරාලනු පිණිස ගොවි නිෂ්පාදන සකස්කිරීමේ අගය/එකතු කිරීමේ ක්‍රියාවලියේ නිරතවීම තුළින් සුළු ගොවීන්ගේ ලාභාංශ වැඩිවෙනවා පමණක්නොව ග්‍රාමීය රැකියා අවස්ථා වැඩිවීමක්ද සිදුවේ. ගොවි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීම, ගබඩා කිරීම, කල්තබා ගැනීම, සකස් කිරීමේ කර්මාන්ත, පැකට් කිරීම හෝ වෙනත් "ඉදිරිපත් කිරීම්" ප්‍රචාරණය හා බෙදාහැරීම යන ව්‍යාපාර හා සේවා තුළ මෙවන් රැකියා අවස්ථා බිහිවිය හැක. මෙවන් ඉල්ලුමක් නිසා ක්‍රමක් ක්‍රමයෙන් ගොවිපොළ තුළ රැඳෙන්නවුන් අඩුවීමෙන් ඉඩම් කැබලිවීම වෙනුවට ගොවිපොළ ඒකකයක විශාලත්වය වැඩිවීමක් සිදුවිය හැක. මේ සමගම නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය තවදුරටත් යාන්ත්‍රිකරණයවීම තුළින් ඉහළ මට්ටමේ ආර්ථික පරිමාණ වාසි ලබාගතහැක.

මෙවන් ක්‍රමයකින් ග්‍රාමීය අංශයේ ස්වාභාවික සම්පත් දේශීය ගොවීන්ගේම උරුමයන් බවට පත්වෙන හෙයින් මතුපරපුර සඳහා එම සම්පත් ආරක්‍ෂා කිරීමටත් පාංශු හා ජල සංරක්‍ෂණක්‍රම වැනි සම්පත් ආරක්‍ෂා කිරීම් යොදා ගනිමින් ලාභ උපරිම කරගැනීමට ගොවීන්ගේ පෙළඹීමක් ඇතිවේ යැයි සිතිය හැක. ප්‍රාථමික නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ (primary

production procegs) ලාභාංශ අඩුවෙමින් පවතින මෙවන් අවස්ථාවක ගොවි පවුල් ප්‍රාථමික නිෂ්පාදනයෙන් ඔබ්බට ගොස් සකස් කිරීම්, අගය එකතු කිරීමේ අලෙවිය හා අදාළ සේවාවන්වල යෙදීම තුළින් ගොවි පවුල්වල මුළු ආදායම ඉහළ යනු ඇත. පොදුවේ ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික සංවර්ධන ක්‍රියාවලියත් විශේෂයෙන් කෘෂිකාර්මික සංවර්ධන ක්‍රියාවලියත් ශ්‍රී ලංකාවට සුවිශේෂ වූ හා වඩාත් ගැලපෙන ආකාරයට සකස් විය යුතු බවත්, "ගොවි පවුල් ගොවි පවුලටම සීමාවිය යුතුය". යන අදහස බැහැර කරමින් නිෂ්පාදනය, පසු නිෂ්පාදන කටයුතු (post-production activities) එනම් සකස් කිරීම්/අගය එකතු කිරීම් හා අලෙවිය හා ඒකාබද්ධ කරමින් ග්‍රාමීය කාර්මීකරණයක් සිදුවීම වඩාත් යෝග්‍ය බවට මින් යෝජනා කෙරේ. මේ අයුරින් ගොවි සමාගම් බිහිවීම තුළින් යෙදවුම් හා නිපැයුම් වෙළඳපොළ සැබැවින්ම විවෘත, තරඟකාරී වෙළඳපොළක් බවට පරිවර්තනය කිරීම සහ ගොවි පවුල් ගොවිපොළට සීමා නොකොට කෘෂිකර්මය මත පදනම්වූ වෙනත් ව්‍යාපාර හා ගොවිබිම් පෞද්ගලීකරණය කිරීමේ ප්‍රයත්නයට "මානුෂික මුහුණුවරක් දීමේ" එක් ක්‍රමෝපායක් හෙවත් විශේෂයෙන් සුළු ගොවීන් විවෘත ආර්ථිකයක ක්‍රියාකාරී කොටස්කරුවන් කිරීමක් යැයි සැලකිය හැක. එසේම කලින් සඳහන් කළ පරිදි මෙවන් ක්‍රියාමාර්ගයක් තුළින් දහස් සංඛ්‍යාත පාරිභෝගිකයන්ටත් වාසි සැලසෙනු ඇත.

5. සමුපාකාර, ගොවි සංවිධාන හා ගොවි සමාගම්

ගොවි සමාගම් ඇතිවිය යුත්තේ ගොවි සංවිධාන හා සමුපාකාර තුළින් ලත් අත්දැකීම් මත සහ විශේෂයෙන් ගොවි සංවිධාන හා ඒකාබද්ධව ව්‍යාපාර කටයුතුවල නියැලීමට මිස ඒවා ප්‍රති සංවිධානය කිරීමට හෝ ඒවා හා තරඟ වැදීමට නොවන බව පැහැදිලි විය යුතු වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ ගොවි සංවිධානවල ඉතිහාසය ඈත අතීතය තෙක් විහිදී ඇත. පෙර රජ දවස ගොවිතැනට අදාළව පැවතී නොයෙක් සංවිධාන තිබුණ බවට සාක්ෂි ඇත. නිදහස ලැබීමට පෙර බ්‍රිතාන්‍ය විසින් පිහිටවනු ලැබූ "වෙල් විදානේ ක්‍රමය" ස්ථාපිත වී තිබුණි. හෙතෙම ගම් මට්ටමේ "වාරි ජලය පිළිබඳ නියමුවා" ලෙස කාර්යභාරයක් ඉටුකරන ලදී. වෙල් විදානේ රජය විසින් පත්කරනු ලැබුවෙක් වූ අතර කුඩා වාරි පද්ධතිවල මෙහෙයුම් හා නඩත්තුව පිළිබඳව තීරණ ගැනීමේ බලය ඔහුවෙත ද පැවරී තිබිණ. එක් දහස් නවසිය පනස් ගණන්වලදී මේ වෙනුවට ඡන්දයෙන් පත්වූ ගොවිකාරක සභා හඳුන්වාදෙන ලදී. මෙම ආයතන විසින් වාරි ජලයට අමතරව වෙනත් කෘෂිකාර්මික කටයුතු ද ඉටුකරන ලදී. එක් දහස් නවසිය හැත්තෑ ගණන්වල මුල් කාලයේදී ගොවිකාරක සභාවලට ඉහළින් ඒවායේ අධීක්ෂණ කටයුතු කිරීමේ බලයද සහිතව කෘෂිකාර්මික ඵලදවර්ධන කමිටු පිහිටුවන ලදී. දැනට මෙම කමිටු හා ගොවිතැනට අදාළ වෙනත් ආයතන ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීමක් හා ප්‍රති සංවිධානය කිරීමක් සිදුවන අතර ඵලදවර්ධන කමිටු මට්ටමේ ක්‍රියාත්මකවීම සඳහා "ගොවිජන සංවර්ධන සභා" පිහිටුවා ඇත. මීට වඩා පහළ තලයක පිහිටි ගොවි සංවිධාන 10,000කට වඩා දිවයින පුරා දැනටත් පිහිටුවා ඇත.

ඇතැම් ගොවි සංවිධාන ශක්තිමත් කණ්ඩායම් ලෙස ක්‍රියාකරමින් ජල පාලනය, පොහොර වැනි යෙදවුම් අලෙවිය හා ඇතැම්විට නිෂ්පාදන අලෙවිය වැනි කාර්යයන්හී යෙදෙමින් තම සාමාජිකයන්ගේ ආදායම් තත්ත්වය වැඩි කිරීමේ සේවාවන්වල නිරතවී සිටිත්, එසේවූවද සමස්ථයක් වශයෙන් ගත්කල, ලාභදායි ව්‍යාපාරවල යෙදෙමින්, ආර්ථිකය විවෘත කිරීමේ ක්‍රියාදාමය තුළ සුළු ගොවියා එහි ක්‍රියාකාරී , කොටස්කරුවෙකු බවට පත් කරලීමේ කර්තව්‍යය වැනි "විපර්යාසයක්" කිරීමට ගොවි සංවිධාන තවමත් සමත් වී නොමැත. එසේම වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාවකට අත්‍යාවශ්‍යවූ විවෘත තරඟකාරී බවෙන් අඩුවූ පරිසරයක පවත්නා බාධකවලට මුහුණදිය හැකි සංවිධාන රටාවක් ගොඩනැඟීමට ගොවි සංවිධාන තවම සමත් වී නොමැත. සුළු ගොවියෝ, දේශගුණ විචල්‍යතාව නිසා ඇතිවන අවදානමට අමතරව මිල හා වෙළඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු නිසි ලෙස නොලැබීම පෙර ගිවිසුම ආදිය තුළින් "හඳුනාගත් වෙළඳපොළකට හා ගිවිසගත් මිලකට" තරම් වූ සංවිධානයක් නොමැතිවීම යනාදිවූ බාධකවලට මැදිවී සිටිති. මෙවන් බාධක ජය ගැනීමේදී විශේෂයෙන් ආර්ථික පරිමාණ වාසි, පෞද්ගලික

අංශයේ පිළිගැනීම, නීතිමය තත්ත්වයන් , ස්වාධීන ස්වරූපය, දේශපාලන හෝ නිලධාරීන්ගේ අනිසි බලපෑම් ආදියට ගොදුරුනොවීම් ආදී අංශයන් අනුව බලන කල ගොවි සමාගම් දැන් පවත්නා ගොවි සංවිධාන/කණ්ඩායම්වලට වඩා ඉදිරියෙන් සිටින බව පෙනේ.

එසේම ඉල්ලුමට සරිලන පරිදි නව තාක්‍ෂණය යොදමින් වර්ෂය පුරා නිෂ්පාදනයේ යෙදීම, සකස් කිරීම් හා අගය එකතු කිරීම් වෙනත් කර්මාන්ත හා ව්‍යාපාරවල යෙදීම, සංවිධානාත්මක විශාල පරිමාණ පෞද්ගලික සමාගම් තුළින් කටයුතු කිරීම වෙනත් ගොවි සංවිධාන හා කණ්ඩායම්වලට වාසි සහගත විය හැක. තවත් විශේෂ කරුණක් වන්නේ ගොවි සමාගමක කොටස්කරුවෙකු වීම සඳහා ඉඩම් හිමිකම් අත්‍යාවශ්‍ය සුදුසුකමක් නොවන නිසා ඉඩම් නොමැති කම්කරුවන්, දෙවන හා තෙවන පරම්පරාවල පුද්ගලයන්ද, අර්ධකාලීනව කෘෂිකර්මයේ යෙදෙන්නන් හා විශේෂයෙන් ග්‍රාමීය උගත් තරුණ කොටස්වලට ගොවි සමාගමේ කොටස්කරුවන් විය හැක. සාමාන්‍යයෙන් පිරිමින් පවුලේ ප්‍රධානියා ලෙස සළකන නිසාත්, විශේෂයෙන් ජනපද යෝජනාක්‍රමවල ඉඩම් හිමියා ලෙස පිරිමින් ලියාපදිංචි වී ඇතිනිසාත්, ගොවි පතන් ආදියේ ඇති දුර්වලතා නිසාත්, ගොවි සංවිධානවල සාමාජිකයන්ගෙන් වැඩි දෙනෙක් පිරිමින් වේ. ගොවි සමාගම් මේ විෂමතාවට එක් පිළියමක් ලෙස දැක්විය හැක. ස්ත්‍රී–පුරුෂ දෙපක්‍ෂයටම කොටස්කරුවන්වීමේ නිදහස ඇත. [6]

සමුපාකාරය යනු සාමාන්‍යයෙන් පොදු අවශ්‍යතා ඇති ජන කොටසක් විසින් පිහිටුවාගනු ලැබූ කණ්ඩායම් ක්‍රියා තුළින් පෞද්ගලික අවශ්‍යතා ඉටුකිරීම පිණිස, බොහෝවිට සමානාත්මකව – හැමට උපකාර කිරීම වැනි සංකල්ප මත බිහි වූ ආර්ථික අරමුදල්ද ඇතුලත් සමාජයීය ප්‍රවේශයකි. (Dwirved. 1996) නිදහස්, විවෘත ආර්ථික රටාවක් තුළ 1844දී එංගලන්තයේදී උපත ලැබූ සමුපාකාර සංකල්පය, විශේෂයෙන් එකල පාරිභෝගිකයන් වෙළෙඳුන්ගේ සූරා කැමෙන්/පීඩාවලින් මුදගැනීම උදෙසාක්‍රියාත්මක විනි. නිදහස්, විවෘත ආර්ථිකයකට අවශ්‍ය පූර්ණ තරඟකාරීබවක් වෙළඳපොළේ නැත්නම්, තරඟකාරී මිලක් ඇතිවනවා වෙනුවට වෙළෙඳුන් අසාධාරණ ලෙස ලාභ ලබාගැනීමේ තත්ත්වයක් ඇතිවීම ස්වභාවිකය. මෙවන් අවස්ථාවලදී සමුපාකාරයට වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකළ හැක. වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාවක් තුළන් පැවතිය හැකි ශක්තිමත් ව්‍යුහයක් ලෙස සමුපාකාර හැඳින්විය හැක. වෙළඳපොළ ආර්ථික රටාව දියුණු මට්ටමක පවත්නා ඇමරිකාව, ස්කැන්ඩිනේවියානු හා ජපානය වැනි රටවල පවා අද සමුපාකාරය විශාල ව්‍යාපාරවල යෙදී සිටී. උදහරණ වශයෙන් ගතහොත් ඇමරිකාවේ දියර කිරි (fluid milk) වෙළඳපොළෙන් 70%ක් පමණද, සකස් නොකළ (fresh) පලතුරු වෙළඳපොළෙන් 80% ක්ද කෘෂි ණයවලින් 35%ක්ද ධාන්‍ය අලෙවියෙන් 30%ක්ද, ග්‍රාමීය විදුලිබල ජනනයෙන් හා බෙදහැරීමෙන් සැහෙන කොටසක්ද සමුපාකාර ව්‍යාපාරය මඟින් සිදුකරයි. එමෙන්ම ජපානයේ සමුපාකාර ව්‍යාපාරය, කෘෂිකර්මය, ධීවර කර්මාන්තය හා වන සංරක්‍ෂණය යනාදී අංශවල වැදගත් තැනක් ගනී.

කෙසේ වෙතත්, සමාගම්වල මෙන් නොව සමුපාකාරවල (හෝ ගොවි සමාගම්වල) සාමාන්‍යයෙන් "කොටස් වෙළඳපොලක්" දක්නට නොලැබේ. එනම් අනාගතයේදී අපේක්‍ෂිත වටිනාකම් විචලිතය "අනුමාන කරමින්" කොටස් අලෙවිය හෝ මිලට ගැනීම සිදුනොවේ. එසේම සමුපාකාරවල හෝ ගොවි සංවිධානවල ඡන්දය දීමේ අයිතිය සහ තමන්ට හිමි කොටස්වල වටිනාකම හෝ ආයෝජනය කළ ප්‍රමාණය අතර ඍජු සම්බන්ධතාවත් සාමාන්‍යයෙන් දක්නට නොලැබේ. මේ සියල්ලටම අමතරව ශ්‍රී ලංකාවේ තත්ත්වය අනුව සමුපාකාර හෝ ගොවි සංවිධානවලට සාපේක්‍ෂව බලන කල දේශපාලන නිලධාරී හෝ වෙනත් බලපෑම්වලට ගොදුරුවීමේ ඉඩකඩ ගොවි සමාගම් තුළ අඩු මට්ටමක ඇතැයි සිතිය හැකි අතර, පෞද්ගලික අංශයේ පිළිගැනීම ඉහළ මට්ටමක ඇතැයි උපකල්පනය කරමු. ගොවි සංවිධාන හා ගොවි සමාගම් යනු මට්ටම්/තල (levels) දෙකක ක්‍රියාත්මක වන එසේම එකිනෙකට බැඳුන හෙවත් අන්‍යෝන්‍ය වශයෙන් උපකාරීවන ව්‍යුහයක් වන බැවින් ඒවා අතර තරඟකාරී තත්ත්වයක්

---

[6] ගොවි සංවිධාන පිහිටුවීමේ නියමු ව්‍යාපාරයේදී මේ අදහස් මුලින්ම ඉදිරිපත් කළේ ගාමිණී බටුවිටගේ විසිනි.

ඇතිවීම උගහටය. වෙනත් ආකාරයකින් කිවහොත්, ආර්ථික ක්‍රියාදමයකදී හෝ ග්‍රාමීය කෘෂිකර්මයේ විවෘත ආර්ථික රටාවක් තුළ වාණිජකරණයවීමේ ක්‍රියාවලියේදී ගොවි සමාගම් වැනි විශාල පරිමාණ ව්‍යාපාරික/ආර්ථික සංවිධාන රාමුවක් තුළ ගොවි සංවිධාන හා කණ්ඩායම් ඉදිරියට යැම වැදගත්වේ යැයි යෝජනා කරමු. ගොවි සමාගම් තියමූ ව්‍යාපාර තුළින් ලත් අත්දැකීම් අනුව ගොවි සමාගම් හා සංවිධානවල කාර්යභාරය, සමාන හා අසමානතා කිහිපයක් සම්පිඩනය කර පහත දක්වා ඇත.

i. ගොවි සංවිධාන, නිෂ්පාදනයට අදාළව සාමූහිකව ක්‍රියාත්මක වීම. පහළ මට්ටමක පිහිටි අවිධිමත් කණ්ඩායම් (informal groups) කිහිපයක් එක් වී ගොවි සංවිධානයක් ඇතිවිය හැක. සාමාන්‍යයෙන් ආර්ථික/වෙළඳපොළ කටයුතු මූල්කරගෙන ඇතිකරගත් සංවිධාන නොවේ. සාමාන්‍යයෙන් ගොවි සංවිධානයක කාර්යභාරය සාර්ථකවීමටනම් එදිනෙද කටයුතුවලදී සාමාජිකයන් විශාල සංඛ්‍යාවක් නොඑසේනම් සියල්ලන්ම පාහේ උදව්දීම හෝ සහභාගිවීම සිදුවිය යුතුය.
උද : වාරිමාර්ග නඩත්තුව හා මෙහෙයුම් කටයුතු

ii. ජනතා/ගොවි සමාගම් :- ආර්ථිකමය හෝ වෙළඳපොළ ක්‍රියා උදෙසාම පිහිටුවාගත් විශාල පරිමාණ ව්‍යාපාරික සංවිධානයක්වන ගොවි සමාගම, තම දෛනික/මෙහෙයුම් (day-to-day operations) කටයුතුවලදී කොටස්කරුවන් සියළු දෙනාගේම ක්‍රියාකාරී සහභාගීත්වය අපේක්ෂා නොකරයි. මීට ප්‍රධාන හේතුව කළමණාකරන. ව්‍යාපාර පවත්වාගෙනයැම සඳහා විශේෂ ප්‍රාගුන්‍යයෙන් යුක්ත කාර්ය මණ්ඩලයක් සිටීමයි. සාමාන්‍යයෙන් ඡන්ද ප්‍රමාණය තීරණය වන්නේ කොටස් හිමිකම මතයි. මීට අමතරව වෙළඳපොළේදී කේවල් කිරීමේ හැකියාව ලබාගන්නා අතර මූලින් සඳහන් කළ පරිදි සංවිධානාත්මක වූ පෞද්ගලික අංශය හා ව්‍යාපාරික සම්බන්ධතා ගොඩනැගීමේ හැකියාව ඇත.

ශ්‍රී ලංකාවේ ග්‍රාමීය/සුළු ගොවි කෘෂිකර්මයේ අද පවත්නා සංවිධාන රටාව අනුව ගොවි සමාගම් හා ගොවි සමාගම් අතර සෘජු සම්බන්ධතාවක් පැවතියුතු අතර ගොවි සමාගම් ගොඩනැගීමේ පදනම ලෙස සක්‍රිය ගොවි සමාගම්/කණ්ඩායම් ජාලයක් යෙදගැනීම වඩා යෝග්‍යවේ යැයි මෙතෙක් අප ප්‍රයෝගිකව ලැබූ අත් දැකීම් අනුව යෝජනා කළ හැක. විශේෂයෙන් යෙදවුම් හා තිපැයුම් අලෙවියේදී හා වෙනත් ව්‍යාපාරික අවස්ථාවලදී ගොවි සමාගම් ඒජන්තවරුන් වශයෙන් ගම් මට්ටමේ හෝ ප්‍රාදේශීයව ක්‍රියාකිරීමෙන් ගොවි සමාගම් හා කණ්ඩායම්වලට ආර්ථික පරිමාණ වාසි හා වෙනත් වාසි ලබාගතහැක. ගොවි සමාගම විසින් ඇතිකරගත් පෙර ගිවිසුම්වලට අනුව කටයුතු කිරීමේදී ඒ ඒ ගොවි සංවිධාන බල ප්‍රදේශවලට නිෂ්පාදන ඉලක්ක වෙන් කරගනිමින් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සැලසුම් කිරීමේදී, ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී, නිෂ්පාදනය එක්රැස්කිරීමේදී හා පසු විපරම්කිරීම් ආදියේදී මූලික ඒකකය ලෙස ගොවි සංවිධාන හා එයට අයත් වහා ප්‍රදේශය සැලකිල්ලට ගතහැක. මීට අදාළව ගොවි සංවිධාන මත පදනම් වූ සමාගමක් බිහිවීමේ ප්‍රායෝගික ක්‍රියාවලිය ලිපියේ මීළඟ කොටසේදී දක්වා ඇත.

6. ගොවි සමාගම් පිහිටුවීමේ ක්‍රියාවලිය

ශ්‍රී ලංකාවේ හෝ වෙනත් මෙවන් පරිසරයක හෝ ගොවි සමාගම් පිහිටුවීම් වස් යම් නිශ්චිත (uniane) මාර්ගයක් නිර්දේශ කළ නොහැක. ශ්‍රී ලංකා පාර්ලිමේන්තුවෙන් සම්මත කළ 1982 අංක 17 දරණ සමාගම් පනත අනුව ගොවි සමාගමක් එක්කෝ පෞද්ගලික සමාගමක් නොඑසේනම් ජනතා සමාගමක් ලෙස පිහිටුවිය හැක. මේ එක් එක් වර්ගයේ වාසි අවාසි හෝ ඒ ඒ ක්‍රමය යටතේ සමාගම් පිහිටුවීමේ ක්‍රමවේදය හෝ දීර්ඝ ලෙස විමර්ශනය කිරීම මේ ලිපියේ අරමුණ නොවේ. සාමාන්‍යයෙන් ඉහත සාකච්ජා කළ සුවිශේෂ අරමුණු ඉටුකර ගැනීම සඳහා ගොවි සමාගම් පිහිටුවීමට දිරිදීමේදී වැදගත්විය හැකි මූල ධර්ම හා ප්‍රායෝගික කරුණු

කිහිපයක් පමණක්. නියමු ව්‍යාපෘතිවලින් (pilot projects) ලත් අත් දැකීම් මත පදනම්ව් සාකච්ඡා කිරීම මෙහි අරමුණයි.

අප විශේෂයෙන් අවධානය යොමු කරන්නේ ඉතා විශාල සංඛ්‍යාවක් වන සුළු ගොවීන් වෙළඳපොළ ආර්ථික ක්‍රමයක ක්‍රියාකාරී ව්‍යවසායකයන් බවට පත්කිරීම නිසාත් සමාගම් පිහිටුවීමේ මූලික අරමුණක් වනුයේ වාසි පූළුල් ලෙස බෙදියාම වන බැවිනුත් ගොවි සමාගමක් ජනතා සමාගමක ලෙස ස්ථාපිත කිරීම වඩා යෝග්‍ය විය හැක. ඉහත සඳහන් පනතේ vii කොටස අනුව ජනතා සමාගමක අවම සාමාජික සංඛ්‍යාව 50ක් විය යුතු වේ. එක් කොටසක වටිනාකම රුපියල් 10ට වැඩි නොවිය යුතු අතර කිසිවෙකුටත් කිසිවිටකත් සමාගමේ නිකුත් කළ මුළු කොටස් වටිනාකමෙන් 10% වඩා හිමිකරගත නොහැක. තුන්දෙනෙකුට වැඩි සංඛ්‍යාවක් විය යුතුවූ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය වසරකට වරක් ඡන්දයෙන් පත්කළයුතු අතර කිසිම අධ්‍යක්ෂවරයෙකුට වෙනත් සමාගමක අධ්‍යක්ෂධූරයක් දැරීමට ඉඩ නැත.

ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් අනුව ගොවි සමාගම්වල වර්ධන ක්‍රියාවලියේ පහත සඳහන් අවස්ථා තිබිය හැක.

i. ගොවීන්, සමාගම් සංකල්පය ගැන දැනුවත් කිරීම හා ඔවුන්ගේ අදහස් ලබාගැනීම, ඒ අනුව ඉදිරි පියවර සැලසුම් කිරීම, නායකයින් හැඳින ගැනීම.

ii. ගොවි සංවිධාන සමග එක්ව ව්‍යාපාරික අවස්ථාවන් හැඳින ගැනීම හඳුනාගත් වෙළඳපොළ සඳහා නිෂ්පාදන සැලසුම් කිරීම හා ඒ සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

iii. එම ලාභාංශ සමග සමාගම විධිමත් ලෙස පිහිටවීම.

iv. ව්‍යාපාරික අවස්ථා පුළුල් කිරීම හා විවිධාංගීකරණය කිරීම, සහ

v. දීර්ඝකාලීන ක්‍රමෝපායන් හා සැලසුම් තුළින් ස්ථායිකරණය (stabilization)

විවෘත/වෙළඳපොළ ආර්ථිකය කෘෂි අංශය ප්‍රතිව්‍යුහගතවීම, දැනට යැපුම් මට්ටමේ හෝ ව්‍යාපාරික/තරඟකාරී තත්ත්වයකට නොපැමිණි ගොවීන්ට විවෘත ආර්ථික ප්‍රතිපත්තිවලින් ඇතිවිය හැකි බලපෑම්, රාජ්‍ය සහනාධාර ක්ෂයවීම ආදී ප්‍රවනතා මෙන්ම එවන් ආර්ථික රාමුවක් තුළ සුළු ගොවීන්ට ගොවි සමාගම් වැනි ආයතනික ව්‍යුහයක් මගින් ලාභ ලබාගැනීමටත්, වාණිජකරණයට හා විවිධාංගකරණයට ඇති ඉඩකඩ, විශේෂයෙන්ම තරඟකාරී ව්‍යවසායකයන් බවට පත්වීමේ විභවයන් ආදිය ගැන ගොවීන් දැනුවත් කිරීම මූල් අදියරයට අයත් වේ. මේ පිළිබඳව ගොවීන් සමඟ එක්ව කටයුතු කරන රාජ්‍ය නිලධාරීන් ගොවි සංවිධාන හෝ වෙනත් නායකයින් රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන ආදිය දැනුවත් කිරීම විශේෂයෙන් වැදගත්වේ. මේ මගින් ගොවීන් දැනුවත් කිරීම හා සංවිධානය කිරීම සඳහා මෙම නායකයන්ගේ, නිලධාරීන්ගේ හා සංවිධානවල සහාය ලබාගත හැකිවනවා පමණක් නොව සහභාගිත්ව සැලසුම්කරණය හා නිෂ්පාදන, සැකසීම, අගය එකතු කිරීම හා අලෙවි ක්‍රියාවලියට ඔවුන්ගේ ක්‍රියාකාරී සහභාගීත්වය හා නායකත්වය ලබාගතහැක.

ගොවීන්ට විශේෂයෙන් ලාභ ලැබිය හැකි බෝග හෝ වෙනත් කෘෂි ආශ්‍රිත ව්‍යාපාරයක් දියත් කිරීමෙන් ඔවුන්ට ලැබෙන ලාභාංශවලින් කොටස් ගැනීමට පෙළඹවීම මගින් සමාගමක් පිහිටුවීම වඩා යෝග්‍ය බව අත්දැකීම්වලින් පෙනීගොස් ඇත. මීට ප්‍රධාන හේතුව වන්නේ, දැනට යැපුම් මට්ටමේ හෝ ඒ ආසන්නයේ සිටින ගොවීන්ගේ ඉතුරුම් (savings) ඉතා අඩු මට්ටමක ඇති නිසා ඔවුනට කොටස් වෙනුවෙන් ආයෝජනයක් කිරීම අසීරුවීමයි. මෙවන් ප්‍රයත්නයක් දැරීමෙන් සුළු ගොවීන් රාශියකට සමාගමේ කොටස් ගැනීමේ අවස්ථාව මඟ හැරිය හැකි අතර සමාගමේ ප්‍රතිලාභ මූලින් කොටස් වෙනුවෙන් ආයෝජනය කළ කිහිපදෙනෙකුට සීමාවිය හැක.

මේ හේතුව නිසා කලින් හැඳිනගත් නිශ්චිත වෙළඳපොළකට නිශ්චිත මිලකට සැපයීම සඳහා පවත්නා සංවිධාන හා (තාක්ෂණ ව්‍යාප්ති වැනි) නිලධාරීන් හවුල් කරගනිමින් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියක් දියත් කිරීම මීළඟ අදියරේදී කළයුතු ප්‍රධාන කාර්යයක්සේ යෝජනා කරමු.

උදාහරණ වශයෙන්, මිහිදිය ව්‍යාපෘතියේ අනුග්‍රහයෙන් හුරුළුවැව ගොවි සමාගම පිහිටුවීමේදී ඒ වනවිටත් ක්‍රියාත්මකවෙමින් තිබූ හුරුළුවැව ඒකාබද්ධ ගොවි සංවිධානය මගින් සෞඛ්‍ය අමාත්‍යාංශය හා ත්‍රිපොෂ පුද්ගලික සමාගම සමග කලින් තීරණය කරගත් මිලකට සෝයා සැපයීමේ එකඟත්වයක් මත නිෂ්පාදන වැඩ පිළිවෙලක් සංවිධානය කරන ලදී.[7] මුලින්ම **1994/95** මහ කන්නයේදී අදාළ රාජ්‍ය දෙපාර්තමේන්තු හා මිහිදිය ව්‍යාපෘතියේ මඟ පෙන්වීම අනුව මනා ජල පාලනයක යෙදෙමින් හුරුළුවැවේ ජලය මීළඟ යල කන්නයේ (**95** යල) සඳහා ඉතුරු කරගැනීමට ගොවීහු සමත් වූහ. ත්‍රිපොෂ සමාගමට සෝයා සැපයීම පිළිබඳව එකඟත්වයට පැමිණි පසු මෙම රාජ්‍ය දෙපාර්තමේන්තු ගොවි සංවිධාන හා මිහිදිය ව්‍යාපෘතියේ විපර්යකාරකවරුන් හා වෙනත් නිලධාරීන් එක්ව නිෂ්පාදන සැලැස්මක් මෙන්ම සෝයා එකතු කිරීමේ, ගබඩා කිරීමේ, ගුණාත්මක අගය පිරික්සීමේ හා ත්‍රිපොෂ වෙත යැවීමේ සැලැස්මක් පිළියෙල කර එය ක්‍රියාත්මක කරන ලදී. මෙම අදියරේදී ඇතුළත්වන ප්‍රධාන පියවර නම්,

i. අදාළ ප්‍රදේශයේ කෘෂිකාර්මික කටයුතු විමර්ශනය කරමින් සහ වෙළඳපොළ ගැන විමසිලිමත් වෙමින් අළුත් ව්‍යවසායයන් (enterprise) හෝ දැනට වවන බෝගයට හොඳ වෙළඳපොළක් සොයා ගැනීම.

ii. පෙර ගිවිසුම්වලට එළඹීම.

Iii. නිෂ්පාදනය සැළසුම්කිරීම, ණය, වෙනත් යෙදවුම්, නිෂ්පාදන කටයුතු

iii. නිෂ්පාදන තත්ත්වයන් පිළිබඳ පසු විපරම, අස්වැන්න නෙළාගත් පසු එක්රැස් කිරීම, ගබඩා කිරීම, ගිවිසුමේ ප්‍රකාර සැපයුම.

v. ගොවීන් හා ගොවි සංවිධානය සමඟ එක්වී සමාගම පිහිටුවීමට අවශ්‍ය මූලික කොටස් ප්‍රාග්ධනය (initial share capital) රැස් කිරීම.

මීළඟ පියවරේදී සමාගම් ආඥපනත අනුව ගොවි සමාගම සංස්ථාපනය කිරීම සිදුකෙරේ. හුරුළුවැව සෝයා වගාව තුළින් ලැබූ ලාභාංශවලින් රුපියල් මිලියන 1.4ක මූලික ප්‍රාග්ධනයක් සහිතව සමාගම පිහිටුවීමේ හැකියාව ලැබිණි. සාමාන්‍යයෙන් අස්වනු එන කාලයේදී රු.10–12 පමණ අතරමැදියන්ට විකුණූ සෝයා බෝංචි කිලෝ ග්‍රෑමයක් ත්‍රිපොෂ සමාගම රු.20–22ට මිලට ගත් නිසා ගොවීන්ට විශාල ලාභයක් ලැබුණු අතර සෑම කිලෝ ග්‍රෑමයකටම රු.2.00 බැගින් කොටස් ගැනීමට ගොවීහු එකඟවූහ. මේ අදියරේ සාමාන්‍ය පියවරයන් වනුයේ.

i ගොවි සමාගමට අයත්වන භූගෝලීය ප්‍රදේශය තීරණය කිරීම.

ii කොටස් ප්‍රාග්ධනය රැස්කිරීම.

iii. ගොවි සමාගම සඳහා සාංගමික සංස්ථා පත්‍රයක් සහ සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලියක් සම්පාදනය කිරීම.

---

[7] ත්‍රිපොෂ යනු රට පුරාම ක්‍රියාත්මක වන පෝෂණ වැඩ පිළිවෙලකි. සෝයා හා බඩ ඉරිඟු එහි මූලිකව අඩංගු වන පෝෂණ ද්‍රව්‍ය වේ. සෞඛ්‍ය අමාත්‍යාංශය සඳහා ත්‍රිපොෂ නිෂ්පාදනය කරනුයේ ත්‍රිපොෂ පෞද්ගලික සමාගම මගිනි.

iv සමාගම ලියාපදිංචි කිරීම. (නීතිගත කිරීම).

v අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය, කළමණාකරුවෙක් ආදීන් පත්කරගැනීම.

විධිමත් ලෙස සමාගම පිහිටුවා ගැනීමෙන් පසුව සමාගමේ ව්‍යාපාරික අවස්ථා ප්‍රගුණ කිරීම, විවිධාංගකරණය හෙවත් ව්‍යාපාර කිහිපයක තියැලීම (ලාභ උපරිමය හා අවදානම අඩුකරගැනීම සඳහා) යනාදී අංශයන් ගැන අවධානය යොමුකළ යුතු වේ. මෙහිදී වෙනත් සමාගම් සමග ව්‍යාපාරික සම්බන්ධතා ගොඩනගාගැනීම, බැංකු හා ණය දෙන ආයතන සමග සම්බන්ධවීම, තාක්ෂණය හා ව්‍යාප්ති සේවා පිළිබඳ අවධානය ප්‍රසාරණය වන ව්‍යාපාර සාර්ථකව පවත්වාගෙන යෑමට, මුදල් අවශ්‍ය කළමනාකරණ හා වෙනත් සේවා සඳහා කාර්ය මණ්ඩලයක් පත්කරගැනීම, මුදල් පාලනය හා නිෂ්පාදන,අලෙවි ආදී ක්‍රියාවන් පිළිබඳ පසු විපරම් හා අගය කිරීම් සඳහා ආයතනික ව්‍යුහයක් සකස් කිරීම වැනි කාර්යයන් ගැන අවධානය යොමු කළ යුතු වේ.

දීර්ඝ කාලීන පැවැත්ම (Sustainability) තිරකරගැනීම පිළිබඳ ක්‍රමෝපායන් යෙදීම, වෙනත් ගොවි සමාගම් හා සම්බන්ධවීම (උදා:- ජාතික මට්ටමේ විශාල පරිමාණ ආනයන අපනයන කටයුතු සඳහා සමාගමක් පිහිටුවීම හෝ එවැනි ආයතනික ව්‍යුහයක් ගොඩ නැඟීම) කළමනාකරණ හැකියාවන් තොරතුරු පද්ධති, යටිතල පහසුකම් (උදා: ගබඩා, එකතු කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන) ආදිය පුළුල් කිරීම යනාදී අංශයන් ගැන අවධානය යොමු කිරීම වර්ධනය වූ සමාගමක් සතු කාර්යභාරයට අයත්වේ.

විපර්යකාරක, සංවිධාන හා උපකාරක සේවාවල අවශ්‍යතාව

ගොවි ජනතාව සමාගම් සංකල්පය හා ක්‍රමවේදය ගැන දැනුවත් කිරීම මඟ පෙන්වීම ඔවුන්ගේ සහභාගීත්වයෙන් සැලසුම් කිරීම ආදිවූ සාමාන්‍ය විපර්යකාරක සේවාවනට අමතරව ඔවුන් හා එක්ව සංවිධාන කටයුතු කිරීමට හා විශේෂයෙන් වෙළඳපොළ හා සම්බන්ධ කාර්යයන් ඉටුකරදීම සඳහා සමාගමක් පිහිටුවීමේදී හා එහි ළදරු අවදියේදී බාහිර බලපෑමක් අත්‍යවශ්‍ය බව ප්‍රායෝගික අත්දැකීම්වලින් පෙනීයයි. මේ අත්දැකීම් අනුව එම කාර්යභාරය පහත දක්වා ඇත.

i. වෙළඳපොළ ක්‍රියාකාරීත්වය, ගොවි සමාගම්වල අවශ්‍යතාව, ගොවි සංවිධාන හා සමාගම් ක්‍රියාකාරීවන මට්ටම් අතර වෙනස්කම්, සංවිධානය මත පදනම්වී සමාගම් ඇති කිරීම, නීත්‍යානුකූලව සමාගම් ඇති කිරීමේ ක්‍රම වේදය, සමාගමේ වගකීම්, නිෂ්පාදනය, සකස් කිරීම් හා අගය එකතු කිරීම්, ගබඩා කිරීම්, අලෙවිය ආදිය සැලසුම් කිරීම, මතු බලාපොරොත්තු ආදී කරුණු පිළිබඳව සාකච්ඡා කිරීම, සහභාගිත්වය සැලසුම්කරණය.

   මෙය සාමාන්‍යයෙන් ආයතනික සංවිධායක හෝ විපර්යකාරවරයෙකුගේ කාර්යභාරය වේ.

ii. වෙළඳපොළ හඳුනාගැනීම, ඉල්ලුම තක්සේරු කිරීම (ඉල්ලුමක් ඇති සහ ප්‍රදේශයට උචිත, ගොවීන් අගය කරන බෝග හෝ වෙනත් ව්‍යවසායයන් සඳහා) ගොවීන්, ගොවි සංවිධාන, කෘෂිකර්ම ආදිවූ තාක්ෂණය/ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් ආදිය හා එක්ව වෙළඳපොළ සඳහා වූ ප්‍රදේශයේ දේශගුණික ආදී තත්ත්වයනට ගැලපෙන වෙනත් ව්‍යවසායයන් හෝ සේවා ක්‍රියාවලියක් සැලසුම් කිරීම.

iii. එම කණ්ඩායම සමග අවදනම අවම වූ නිෂ්පාදන සැපයීමේ ප්‍රමාණාත්මක හා ගුණාත්මක වශයෙන් තක්සේරුවක් කිරීම හා මෙය පදනම් කරගෙන හඳුනාගත්ගැනුම්කරුවෙක්/ සමාගමක් සමග ගිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීමට ගොවි සංවිධානයට/සමාගමකට උදව්දීම. ii. හා iii. සඳහා වෙළඳපොළ පිළිබඳව අවබෝධයක් ඇති සංවිධායකවරයෙක්/වරියක් අවශ්‍යවන අතර ඔහුගේ/ඇයගේ ප්‍රධාන කර්තව්‍ය වනුයේ ගොවීන්, ගොවි සංවිධාන/ගොවි සමාගම් වෙළඳපොළ හා එක් කිරීමයි. මෙය විශේෂඥ උපදේශක ක්‍රියාවකට වඩා අතිශයින්ම වෙනස් වූ ක්‍රියාවකි. එහි වගකීම සංවිධායකවරයා වෙත පැවරෙන බැවිනි. මෙම ක්‍රියාවලියට අයත්වන කාර්යයන් අතර වෙළඳපොළ සමීක්ෂණ, තොරතුරු ලබාගැනීම හා බෙදහැරීම, පුහුණු කිරීම්, ගිවිසුම් සකස් කිරීම, නීතිමය තත්ත්වයන් යොද ගැනීම ආදිය ඇතුළත් වේ.

iv. නිෂ්පාදන සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීම, පසු විපරම් කිරීම, අගය කිරීම, ගොවි සමාගම් සංවිධාන හා ප්‍රදේශයේ තාක්ෂණ/ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් (එනම්, සහභාගිත්ව සැලසුම්කරණයට සහභාගිවූවන්) සමග එක්ව නිෂ්පාදන සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී සම්බන්ධීකරණය සඳහා සංවිධායකවරයෙකු අවශ්‍යය වේ. එසේම මෙම කණ්ඩායම සමඟ නිරතුරුවම පසු විපරම් කිරීම හා ගිවිසුමේ ප්‍රකාර නිෂ්පාදන සැපයුම නොහැකිනම් විකල්ප මාර්ග ක්‍රියාත්මක කළයුතු වේ.

v. ගොවි සමාගම විධිමත් ලෙස නීතිගත කිරීම, පිහිටුවීම :- මෙහිදී සමාගම් නීතිය දන්නා හා සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් කාර්යාලය හා සමීපව කටයුතු කළ හැකි සංවිධායකවරයෙකුගේ සේවය අවශ්‍යවේ.

vi. දීර්ඝ කාලීන සැලසුම්කරණය, පසුවිපරම් කිරීම හා අගය කිරීම : ගොවි සමාගමේ වර්ධනයත් සමග, නවීකරණය, විවිධාංගකරණය හා ව්‍යාපාරික අවස්ථා පුළුල් කිරීම ආදී කටයුතු සඳහා අළුත් තාක්ෂණය හා තොරතුරු සැපයීමේ ක්‍රමයක් හා ඒ සඳහා සංවිධානයට සහායවන්නකු අවශ්‍යවේ.

මේ සහායවීම්වලින් සමහරක් අත්දැකීම් හා හැකියාව ඇති කළමනාකාරවරයෙකුගෙන් ලබාගත හැක. එසේම කල්යත්ම සමාගමේ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය හා ගොවි සංවිධාන නායකයින් හා කළමනාකරු හා වෙනත් සේවකයන් විසින් මේ වගකීම් සියල්ල බාරගනු ඇත. එහෙත් සමාගම පිහිටුවීමේදී හා ළදරු අවස්ථාවේදී ගොවි සමාගමට පළපුරුදු කාර්ය මණ්ඩලයක් පත් කිරීමේ හැකියාවක් නොතිබිය හැකි නිසා යම් බාහිර ආයතනයකින් හෝ පුද්ගලයන්ගෙන් මෙවන් අනුබලයක් ලැබිය යුතුවේ. එසේම කලින් සඳහන් කළ පරිදි මෙය උපදේශක සේවාවක් පමණකැයි සැලකීම සාවද්‍යවේ.

දැනට ලංකාවේ අත්හද බලා ඇති හෝ පිහිටුවා ඇති ගොවි සමාගම් පිළිබඳ ගැඹුරු විශ්ලේෂණයක් කිරීම මෙම ලිපියේ අරමුණ නොවේ. එහෙත් වෙළඳපොළ ආර්ථිකයක ගොවි සමාගම්වල කාර්යභාරය පිළිබඳ සංකල්පය හා ක්‍රමෝපායයන් නියමු ව්‍යපෘතීන් ලෙස ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ලද අත් දැකීම් අනුව ඉදිරියේදී ගොවි සමාගම් පිහිටුවීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ඇතිවිය හැකි ගැටළු කිහිපයක් පහත දක්වා ඇත.

1. ජාතික/දේශීය හා අන්තර්ජාතික/ විදේශීය වශයෙන් ඇති විය හැකි බලපෑම් විශේෂයෙන් සංවිධානාත්මක පෞද්ගලික අංශයේ සමාගම්වලට වඩා වෙනස් වූ ප්‍රතිලාභ පුළුල් ලෙස බෙදී යන සුළු ගොවි සමාගම් පිළිබඳ සංකල්පය බැහැර කිරීම හා එවැන්නන්ගෙන් ඇතිවන බලපෑම් තවමත් වෙළඳ පොළ ආර්ථිකයකට ඇවැසි විවෘත තරගකාරී පරිසරයක් සැකැසී නැති නිසා මෙවන් බලපෑම් ඇතිවීමට ඇති ඉඩ කඩ ඇහිරී නැත.

2. ගොවි සංවිධාන හා ගොවි සමාගම් අතර ඇති වෙනස විශේෂයෙන් ක්‍රියාත්මක මට්ටම් හා වෙළඳ පොළ ආර්ථිකය අතර ඇති සම්බන්ධතා විෂයෙහි ඇති වෙනස්කම් පිළිබඳ (ගොවි ජනතාවට, අදාළ නිලධාරීන්ට හා දේශපාලන අංශවලට) ඇති අඩු වැටහීම. එසේම ඒවා අන්‍යෝන්‍ය වශයෙන් උපකාරීවන ආයතන බව වටහා නොගැනීම.

3. පූර්ණ තරගකාරී පරිසරයක් නොමැතිවීම නිසා ඇතිවිය හැකි වෙනත් බලපෑම් උදා:- පෞද්ගලික සබඳතා හෝ දූෂණ මත ගොඩනැගුන වෙළඳ වාසි ඇතැම් කොටස්වලට පමණක් ලැබීම නිසා (සුළු) ගොවි සමාගම් අසරණ වීම. පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්ට ලැබෙන තරම් බදු සහන ආදිය ගොවි සමාගම්වලට නොලැබීම.

4. ගොවි සමාගම් එකිනෙක අතර ගැටීම හා ගොවි සමාගම් ජාලයක් නොතිබීම.

5. ගොවි සමාගම් තුළ ඇතිවිය හැකි ප්‍රශ්න උදා:-

   i. සමාජිකයන්/කොටස් හිමියන් හා අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය අතර පරතරය පුළුල්වීම මේ නිසා ඇතැම් විට පුළුල් ලෙස බෙදී යන ලාභාංශ සහිත ව්‍යාපාරවලට වඩා කිහිපදෙනෙකුගේ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවන්ට දිරිදීම හෝ සමාගමට කෙටි කාලීනව ලැබෙන ප්‍රතිලාභ ගැන වැඩි අවධානයක් යොමුවීමට ඉඩ ඇත.

   ii අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය හා කළමනාකාරිත්වය අතර ප්‍රශ්න.

   iii. රජයෙන් විශේෂ ආධාර තව දුරටත් අපේක්ෂා කිරීම.

   iv. දේශපාලන බලපෑම්.

   v. රාජ්‍ය නිලධාරීන්ගේ බලපෑම් සමාගම් තමන්ගේ "පාලනය" යටතට ගැනීමේ ප්‍රවණතා.

   vi ව්‍යාපාර විවිධාංගකරණයට පෙර ළදරු අවස්ථාවල ඇතිවිය හැකි ස්වාභාවික (දේශගුණික ආදී) බලපෑම්.

දනට ක්‍රියාත්මක වන ගොවි සමාගම් කිහිපයක්, මෙවන් බාධක හමුවේ ලබා ඇති ප්‍රගතිය පිළිබඳ විමර්ශනයක් කිරීම ඉදිරියේ ඇතිවන ගොවි සමාගම්වලට ප්‍රයෝජන විය හැක. මෙහිදී ළදරු ගොවි සමාගම් විසින් උපයාගත් ලාභයට, වඩා සමාගම්වල මැදහත්වීම නිසා ගොවි ප්‍රදේශවල මිල පාලනය කිරීම , ගොවිතැන වානිජකරණයකට නැඹුරුවීම, ගොවීන්ගේ ආකල්ප මෙන්ම වගා රටාවන් හි වූ වෙනස්කම් බැංකු හා රාජ්‍ය ආයතනවල ඇති වූ වෙනස්කම් ආදිය තක්සේරු කිරීම වඩා වැදගත් වේ.

Literature Cited

Central Bank of Sri Lanka. (1996) *Annual report*

Dwivedi, R.C. (1996) Role of co-operatives in rural economy. *Indian Journal of Agricultural Economics* 51 (4): 713-727

Galbraith John Kenneth. (1962) American capitalism - *The concept of countrevailing power Boston:* Houghton Mifflin Company.

Nadkarni, M.V. and K.H.Vedini. (1996). Accelerating commercialization of agriculture dynamic agriculture and stagnating peasants. *Economic and Political Weekly*. June 29, 1996.

Rao, V.M. (1996) Agricultural development with a human face - Experiences and prospects. Economic and Political Weekly, June 29, 1996. Pp. A-50-A73.

Valdes, A (1995). "Critical issue in sequencing of reforms" in agriculture in liberalizing economics; Changing roles for governments. In Proceedings of the 14th Agricultural Symposium, ed. Deininger and C.Nagnire. Washington D.C.World Bank.

Wijayaratna, C.M.and K.Hemakeerthi. (1992). Production and profitability of rice cultivation in Sri Lanka Under different water regimes - A trend analysis. *In Advancement in IIMI's Research* 1992. Pp.277-308.

Basu, Santonu. (1997) Why institutional credit agencies are reluctant to lend to the rural poor: A theoretical analysis of the Indian rural credit market. *Wold Development*, 25(2): 267-280

Wijayaratna, C.M., C.R.Panabokke, P.B.Aluwihare, S.H.Charles, and R. Sakthivadivel. (1996) *Potential for diversified cropping in the rice lands of Sri Lanka.* Country paper, Sri Lanka No.14, Colombo, Sri Lanka: IIMI.