

10119  
10143

ගෞරවනීය ජනරජ ජනාධිපතිතුමාගේ දේශපාලන විද්‍යාලය



# එළවළු නිෂ්පාදනය සහ අලෙවිය

පළමු (වැඩිම) ගම් 4 ක් ඇසුරු  
විෂය අධ්‍යයනයකි

වෙරන්ස් අබේසේකර  
පීඨපති සේනානායක

ජනප්‍රියතා අධ්‍යයන මාලාව: අංක. 4

මුද්‍රණය 1974

මු. මු. අංක 1522  
කොළඹ

මිල රු 4.00

658.8:633/  
635  
(5L)  
AGR

4

2009/06

2010/09 06

එළුවළු නිෂ්පාදනය සහ අලෙවිය

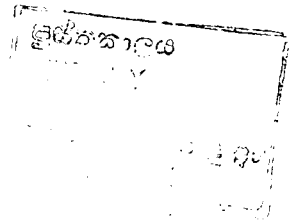
පාච්ඤා (වැලිපට්ට) හළු හතරක් ආශ්‍රිත  
විෂය අධ්‍යයනයකි

ටෙරන්ස් අබේසේකර  
හා  
පියදාස සේනානායක  
විසිනි

භෞතිකවිද්‍යා පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනය,  
33, එලිබන්කි පාර,  
කොළඹ 5.

22991

22991



(ඉංග්‍රීසි ප්‍රකාශනය ඇසුරින් සිංහල පිටපත පියදාස ජ්‍යෙෂ්ඨ නායක විසින් සකස් කරන ලද අතර, ආර්යපාල සිරිවර්ධන සාස්තරණයෙහිලා සහාය විය.)

	ප ඌ න	පිටුව
පෙරවදන	-	i
හැඳින්වීම	-	iii
පළමුවන පරිච්ඡේදය	- පසුබිම	1
දෙවන පරිච්ඡේදය	- චලවල නිෂ්පාදනය හා සම්බන්ධිත ආර්ථික කරුණු	5
තුන්වන පරිච්ඡේදය	- අලෙවිකරණ වාර්ග	22
හතරවන පරිච්ඡේදය	- ගොවි ද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහණය හා අලෙවි කටයුතු හැසිරීම	32
පස්වන පරිච්ඡේදය	- අලෙවි සම්බන්ධතාවල කාර්යක්ෂමතාවය	43
හයවන පරිච්ඡේදය	- වෙළඳ තොරතුරු	54
හත්වන පරිච්ඡේදය	- මිල හැසිරීම හා මිල ව්‍යුහය	57
සම්පිණ්ඩනය හා නිගමන	-	74
නිර්දේශ	-	78
ඇමුණුම	-	81



පෙ ර ව ද න

කෘෂි-ද්‍රව්‍ය අලෙවි කේන්ද්‍රය ශ්‍රී ලංකාවේ නිෂ්පාදන ව්‍යුහයෙහි ඉතාම දුබල සාධකයක් ගෙන් වෙයි. වී ආදී වාර්ෂික හේගයක අලෙවිය හා බැඳී පවත්නා හැටි, වී අලෙවි මණ්ඩලය පිහිටුවීම මගින් රජයේ විශේෂ අවධානයට පාත්‍ර වුවද, එළවළු අලෙවිය සම්බන්ධයෙන් සාධක රාශියක්ම කරණකොටගෙන නිෂ්පාදකයාට කිසි විටෙකත් සිහු නිපදවන දේ සඳහා සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීමට නොහැකිව ඇති අතර, අතින් අතින් නාගරික පා රිහේගිකයාට ද එළවළු සඳහා ඉතා අධික මිලක් ගෙවීමට සිදුව ඇත.

එළවළු අලෙවිය සම්බන්ධයෙන් ගොවීන්ට මුහුණ පෑමට සිදු වී ඇති ප්‍රායෝගික ප්‍රශ්න මොනවාදැයි අවබෝධ කර ගැනීමේ අරමුණින් යුතුව, ගොවිතමයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනය, ලංකාවේ ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගා කෙරෙන ප්‍රදේශයක, එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය පිළිබඳ ප්‍රශ්න අධ්‍යයනය කිරීම, ආයතනයේ තරුණ පර්යේෂණ නිලධාරීන් දෙදෙනෙකුට පැවරුවාය. ආයතනය තුළත්, ඉන් බාහිරවත් අප කීප දෙනෙකුගේම සහාය හා මග පෙන්වීම මෙහිදී සිවුත්ට ලැබුණි. මෙම අධ්‍යයනය සඳහා සම්පූර්ණ නොවුවද, එමගින් එළවළු අලෙවිය පිළිබඳ මූලික ප්‍රශ්න සමහරක් පෙන්වා දෙනු ඇතැයි එතර්ස් ඉහල මට්ටම්වලදී එම ප්‍රශ්න විසඳීමට ගනු ලබන ක්‍රියා මාර්ග සඳහා මග පෙන්වීමක් කෙරෙනැයි ද අපේක්ෂා කෙරේ.

මෙම අධ්‍යයනයෙහි කතෘවරු, ඔවුන්ගේ අධ්‍යයනය සඳහා ආධාර කලා වූ සියළු දෙනාටම තම කෘතඥතා පූර්වක භූමිය පුද කරති. අධ්‍යයනය කරගෙන යාමට හා එය මාස හයක් තුළ සම්පූර්ණ කර ගැනීමට ක්‍රියාත්මක වශයෙන් සහයෝගය හා අනුබලය දුන් බදුදේල දිසාපති තුමාටත්, කෘෂිකම් දෙපාර්තමේන්තුවේ ප්‍රාදේශීය ව්‍යාප්ති නිලධාරී තුමා ඇතුළු කාර්ය මණ්ඩලයටත්, වැලිමඩ ප්‍රාදේශීය ආදායම් නිලධාරී තුමාටත්, උඩු පළාත සමුපකාර සමිතියේ කාර්ය මණ්ඩලයටත්, ප්‍රදේශයේ ජනතා කමිටු සාමාජිකයන්ටත්, කෘෂිකම් දෙපාර්තමේන්තුවෙන්, අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන්, සමුපකාර සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් අනෙකුත් නිලධාරීන්ටත් ඒ හැටිමත් වඩා පැමිණි ප්‍රදේශයේ ගොවි මහතන්ටත් කතෘවරුන්ගේ විශේෂ භූමිය පිරිනැමේ.

අධ්‍යක්ෂ

ගොවිතමයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනය,  
33, එළිබන්ක් පාර,  
කොළඹ 5.

හැඳින්වීම

පර්යේෂණ හැටිවට

ශ්‍රී ලංකා රජයේ කාර්මික නිෂ්පාදන සැලැස්ම ඵලවත් නිෂ්පාදනය කෙරෙහි සැලකිය යුතු අවධානයක් දක්වයි. මෙම සැලැස්මෙහි ප්‍රධාන අරමුණ නාගරික, වීශේෂයෙන්ම කොළඹ පාරිභෝගිකයන්ට ප්‍රමාණවත් වන ආකාරයට ඵලවත් සැපයීමයි. මෙම අරමුණ මුදුන්පත් කර ගැනීමේ හොඳම මාර්ගය වන්නේ මහනුවර, නුවරඑළිය, බදුල්ල වැනි වානිජ පදනමක් මත ඵලවත් වගා කෙරෙන දිවයිනේ දිස්ත්‍රික්ක කීපයක් තෝරාගෙන ඒවායේ ඵලවත් වගාව දියුණු කිරීම කෙරෙහි සැලකිලිමත් වීමයි. ඵලවත් නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමේ සැලැස්මක් සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කිරීම බෙහෙවින් රඳා පවතිනුයේ අදාළ නිෂ්පාදනයන් සඳහා සුදුසු අලෙවි මාර්ග සැපයීම හා එහි ප්‍රධාන වාසිය ලබන්නා අතරමැදියා නොව නිෂ්පාදකයා බව සහතික කිරීමක් මතය.

පාරිභෝගිකයා ඵලවත් සඳහා ඉතා අධික මිලක් ගෙවූදී නිෂ්පාදකයාට ඵලවත් වගාව සහ අලෙවිය සම්බන්ධව දුෂ්කරතා රැසකට මුහුණ පාන්නට සිදු වන බව නිතර ප්‍රකාශ වී ඇති අදහසකි. මෙම දුෂ්කරතා නම් සාමාන්‍යයෙන් නිෂ්පාදකයා අවාසිදායක තත්වයක තැබීමට හේතු වන නිරන්තරව පවත්නා අඩු මිල, අප්‍රමාණවත් සහ අසතුටුදායක අලෙවි මාර්ග හා යෙදවුම්වල අධික පිරිවැය යනාදියයි. බහුලව ප්‍රචලිතව ඇති අදහසක් නම් පුද්ගලික අලෙවි සංවිධාන (අතරමැදියන්) මෙම තත්වයට ප්‍රධාන වශයෙන් වග කීව යුතු බව හා සිවුන් නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා යන දෙදෙනාට සුරා කැමෙන් අත්‍යාවශ්‍ය ලාභ ලබා ගන්නා බවත්ය. නිෂ්පාදකයාත් පාරිභෝගිකයාත් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න අර්ධ වශයෙන් එම නිෂ්පාදිතවල කල් නොපවත්නා ඥාතවය මත සිදු වන්නක් වුවද මෙම තත්වයට තුඩු දී ඇති වෙනත් සාධක කවරේදැයි සලකා බැලීම අත්‍යාවශ්‍ය වී ඇත. ශ්‍රී ලංකාවෙහි ඵලවත් නිෂ්පාදනය සහ අලෙවිය හා සම්බන්ධ විවිධාකාර ප්‍රශ්න අධ්‍යයනය පිණිස මෙතෙක් සුළු වශයෙන් ප්‍රයත්න කිහිපයක් පමණක් දරා ඇත. දේශීය ආහාර නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම පිණිස මහාදි ගනු ලැබූ පියවර හමු වෙහි ඵලවත් නිෂ්පාදනය ද නව උද්යෝගයක් ලැබිය යුතුය. එමනිසා මෙවැනි අධ්‍යයනයක් කාලෝචිත මෙන්ම ප්‍රයෝජනවත් ද වේ.

මෙම අධ්‍යයනය සඳහා ශ්‍රී ලංකාවෙහි වාණිජ පදනමක් මත ඵලවත් මහා කෙරෙන ඉතා වැදගත් ප්‍රදේශ වලින් එකක් තෝරා ගනු ලැබූ අතර එම නිෂ්පාදිතයන් අලෙවි කර ගැනීමේදී නිෂ්පාදකයන් විසින් මුහුණ පානු ලබන ප්‍රධාන ප්‍රශ්න හඳුනා ගැනීමේ අදහස ඇතිව මෙම ප්‍රදේශයේ ක්‍රියාත්මක වන අලෙවි ක්‍රමවල ව්‍යුහය සොයා බැලීමට උත්සාහයක් ගනු ලැබිණ. ඵලවත් නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය එකිනෙකට ඉතා සම්බන්ධ නිසා මෙම කාර්යයන් දෙක අතර වෙනසක් දැක්වීම අප්‍රමාණවත් වූවක් නොවේ. එමනිසා මෙහිදී ගොවියා විසින් මුහුණ දෙන නිෂ්පාදන හා අලෙවි ප්‍රශ්න අවබෝධ කර ගැනීම පිණිස නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය ද සැඟන දුරට විග්‍රහයට භාජන කිරීමට උත්සාහ කැරිණ.

අධ්‍යයනයේ අරමුණු:

මෙම අධ්‍යයනයේ අදහස් කළේ පහත දැක්වෙන අරමුණු වලට අනුව තෝරා ගත් ප්‍රදේශය තුළ එළවළු පිළිබඳව වූ ප්‍රවර්තන අලෙවි ව්‍යුහය පරීක්ෂා කර බැලීමය.

- I. ගොවීන් විසින් යොදා ගනු ලබන අලෙවි මාධ්‍යයන් කෙරෙහි විශේෂ අවධානය යොමු කරමින් එළවළු නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය පරීක්ෂා කිරීම;
- II. සමුපකාර සහ වෙනත් අලෙවි සංවිධාන නිෂ්පාදකයන්ගේ සිට පාරිභෝගිකයන් දක්වා නිෂ්පාදිතය ගෙන යාමේදී ඉටු කරන කාර්ය භාරය අගය කිරීම;
- III. සාපේක්ෂ වශයෙන් මනාව දියුණු වූ සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමයක් පවතිනදී මෙම ප්‍රදේශය තුළ පුද්ගලික අලෙවි ආයතන ප්‍රධාන තැනක් ගැනීම කෙරෙහි බලපාන සාධක හඳුනා ගැනීම;
- IV. එක් එක් අලෙවි අවස්ථා වලදී මිල ව්‍යුහය කෙසේ තුළුන ප්‍රමාණයකට වෙනස් වේද යන්නත් තෝරා ගත් එළවළු තුනක් සඳහා නිෂ්පාදකයා ලබන සාපේක්ෂ මිල කොපමණද යන්නත් සොයා බැලීම.

1.3 ක්‍රම වේදය

මෙම අධ්‍යයනය සඳහා තොරතුරු ලබා ගැනීම අලෙවි ක්‍රියාවලියෙහි අවස්ථා තුනකදී කරන ලදී. එනම්, පාලනම ප්‍රදේශයේ එළවළු වගා කරන ගොවීන්, ප්‍රධාන වශයෙන් එම එළවළු අලෙවි කිරීමේ යෙදී සිටින තොග වෙළඳුන් හා සිල්ලර වෙළඳුන් වශයෙනි. තොග හා සිල්ලර වෙළඳු අවස්ථාවලදී තොරතුරු ලබා ගන්නා ලද්දේ නිෂ්පාදක මට්ටමේ දත්ත රැස් කිරීම අවසාන කල පසුවය. මේ නිසා නිෂ්පාදක මට්ටමේ රැස් කර ගත් තොරතුරු, සිල්ලර හා තොග වෙළඳු අවස්ථා පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කිරීමේදී ප්‍රයෝජනයට ගැනීමට අපට අවස්ථාව ලැබුණි.

අ) සමීක්ෂණ ප්‍රදේශය තෝරා ගැනීම

ශ්‍රී ලංකාවේ වාණිජ පදනමක් මත එළවළු වගා ව කෙරෙන ප්‍රධාන ප්‍රදේශ දෙක වන්නේ යාපන අර්ධද්වීපයත්, කඳුරට තෙත් කලාපයත්ය. මෙයින් කඳුරට තෙත් කලාපය ජාතික ඉල්ලුම සපුරාලීමෙහි ලා සාපේක්ෂ වශයෙන් වැඩි වැදගත්කමක් දරයි. මෙම අධ්‍යයනය කඳු රටෙහි ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගා කෙරෙන ප්‍රදේශයක් වන පාලනම ප්‍රදේශයට සීමා කැරිණ. මෙම ප්‍රදේශය තෝරා ගැනීමේදී විශේෂ වාසියක් වූයේ එය සම්ප්‍රදායිකව වාණිජ පදනමක් මත එළවළු වගා කෙරෙන ප්‍රදේශයක් මෙන්ම සෑහෙන දුරට සංවික වූ සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමයක් ද පවත්නා ප්‍රදේශයක් වීමය. මේ නිසා සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය හා පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධානය මගින් ඉටු කෙරෙන කාර්ය භාරය තුලනාත්මකව හැදෑරීමට ඉඩ කඩ ලැබුණි. පාලනම ප්‍රදේශය සමන්විත වී ඇති ගම් විස්සකින්, සමීක්ෂණය සඳහා ගම් හතරක් කාර්යානුරූපව තෝරා ගන්නා ලදී. මෙම ගම් හතර තෝරා ගැනීමේදී ප්‍රධාන

වශයෙන් සැලකිලිලට ගනු ලැබූයේ මේ ප්‍රදේශයෙහි දක්නා ලැබෙන විවිධ අලෙවි කිරීම් ක්‍රමයන්ය. එනම්, (අ) කොපිස් නියෝජිත/පොද්ගලික වෙළෙඳුන්, (ආ) සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය (ඇ) වැලිමඩ තොග වෙළෙඳපල වශයෙනි.

අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගත් ගම් පහත දැක්වේ :

ගම්	ප්‍රධාන අලෙවි මාධ්‍යය
1. හරක්ගම කන්ද	කොපිස් නියෝජිත/පොද්ගලික වෙළෙඳුන්
2. හිරාබේ	සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය
3. උඩුබාදන	කොපිස් නියෝජිත හා සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය යන දෙකම. නමුත් කොපිස් නියෝජිතයන්ට වැඩිපුර ප්‍රමාණයක් අලෙවි කරනු ලැබේ.
4. දඹවින්න	වැලිමඩ තොග වෙළෙඳපල

මෙම ගම් තෝරා ගන්නා ලද්දේ සමුපකාර සමිති නිලධාරීන්, කෘෂිකම් ව්‍යාප්ති අංශයේ කාර්ය මණ්ඩලය, නොයෙකුත් සමුපකාර ඵලදී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථානයන්හි කළමනාකාර වරුන් වැනි ප්‍රාදේශීය ආයතනයන්හි කාර්ය මණ්ඩල සමඟත්, ප්‍රදේශයේ ඵලවම් වගා කරන ගොවි මහතන් සමඟත් සාකච්ඡා කොට ඔවුන්ගේ ද අදහස් උදහස් අනුවය.

ආ) නියැදි ක්‍රමය

ජන ලේඛන හා සංඛ්‍යා ලේඛන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් පිළියෙල කරන ලද තෝරා ගත් ගම්වල කෘෂි කාර්මික කාරකයින්ගේ ලේඛනයක්, ගොවීන්ගේ සම්පූර්ණ නාම ලේඛනය පිළියෙල කර ගැනීම පිණිස උපයෝගී කර ගන්නා ලදී. එක් එක් ගමකින් අඩුව වශයෙන් 10% ක්වත් ඇතුළත් වන පරිදි සසම්භාවී නියැදියක් ඉන් පසුව තෝරා ගැනීම. | වැනි ලේඛනයෙන්, නියැදිය පිළිබඳ විස්තරාත්මක තොරතුරු ඉදිරිපත් කෙරේ.

| වන ලේඛනය ගම් අනුව නියැදියට අඩංගු වන ගොවීන්ගේ ව්‍යාප්තිය

	මුළු ගණන	# මුළු කෘෂිකාර්මික ඒකකයන් ගණන	නියැදියට අඩංගු වූ ගණන
හරක්ගම කන්ද	2,310	370	38
උඩුබාදන	783	125	20
හිරාබේ	571	103	11
දඹවින්න	787	93	9
මුළු ගණන	4,451	691	78

# විශාල වතු හැර

ඇ) දත්ත රැස් කිරීම

තෝරා ගත් ගොවීන්ගේ තොරතුරු පුහුණු කරවන ලද සමීක්ෂකයන්ගේ මාර්ගයෙන් ලබා ගත්තේ ප්‍රශ්න මාලාවක අනුසාරයෙනි. සමුපකාර නිලධාරීන්ගෙන් තොරතුරු රැස් කර ගැනීම සඳහා වෙනම ලේඛන පාවිච්චි කරන ලදී. සමුපකාර සමිතිය විසින් තබාගෙන ඇති මාර්ග හා ලේඛන වලින් ලබා ගන්නා ලද තොරතුරු ද භාවිතයට ගැනිණි.

ප්‍රශ්න මාලාව පිළියෙල කිරීමේදී යම් යම් විශේෂ කරුණු කිහිපයක් ද සැලකිල්ලට ගනු ලැබිණි. එනම් :

I) දත්තයන්හි නිරවද්‍යතාවය

ගොවීන් සතු ඉඩම් කොටස් ඉතා කුඩා වීම නිසාත්, ඔවුන් එකම ඉඩමෙහි එක්වර හෝඟ කීපයක් වගා කරන නිසාත්, එක් එක් හෝඟ වර්ගය යටතේ ඇති ඉඩම්වල ප්‍රමාණය ලබා ගැනීම ඒත් එක් ප්‍රශ්නයකි. ගොවි මහතන් විසින් ප්‍රකාශ කරන ලද හැටි ප්‍රමාණයන්, එක් එක් ගොවි මහතා විසින් භාවිතා කරන ලද ඇට සහ/හෝ පැල ගණන අනුව සසඳා බලන ලදී. එසේම මේ ප්‍රදේශයේ සම්මත නිෂ්පාදන ඇස්තමේන්තු ආධාර කොටගෙන ප්‍රදේශීය කෘෂිකර්ම ව්‍යාප්ති කාර්ය මණ්ඩලයේ ද සහාය ඇතිව, නිෂ්පාදනය කරන ලද ප්‍රමාණය ද සසඳා බලන ලදී. වගා කරන ලද විවිධ ඵලවල පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කර ගැනීම සඳහා ප්‍රශ්න මාලාවට අනුයුක්තව "හෝඟ කාර්ය දර්ශනය" ක් ද යොදා ගන්නා ලදී. කන්නය තුළදී වගා කරනු ලැබූ සඵල වගාවක්ම සටහන් කර ගැනීමටත්, ගොවීන් විසින් භාවිතා කෙරෙන හෝඟ රටාව හඳුනා ගැනීමටත් මෙය මහෝපකාරී විය.

II) සමීක්ෂකයන් පුහුණු කිරීම

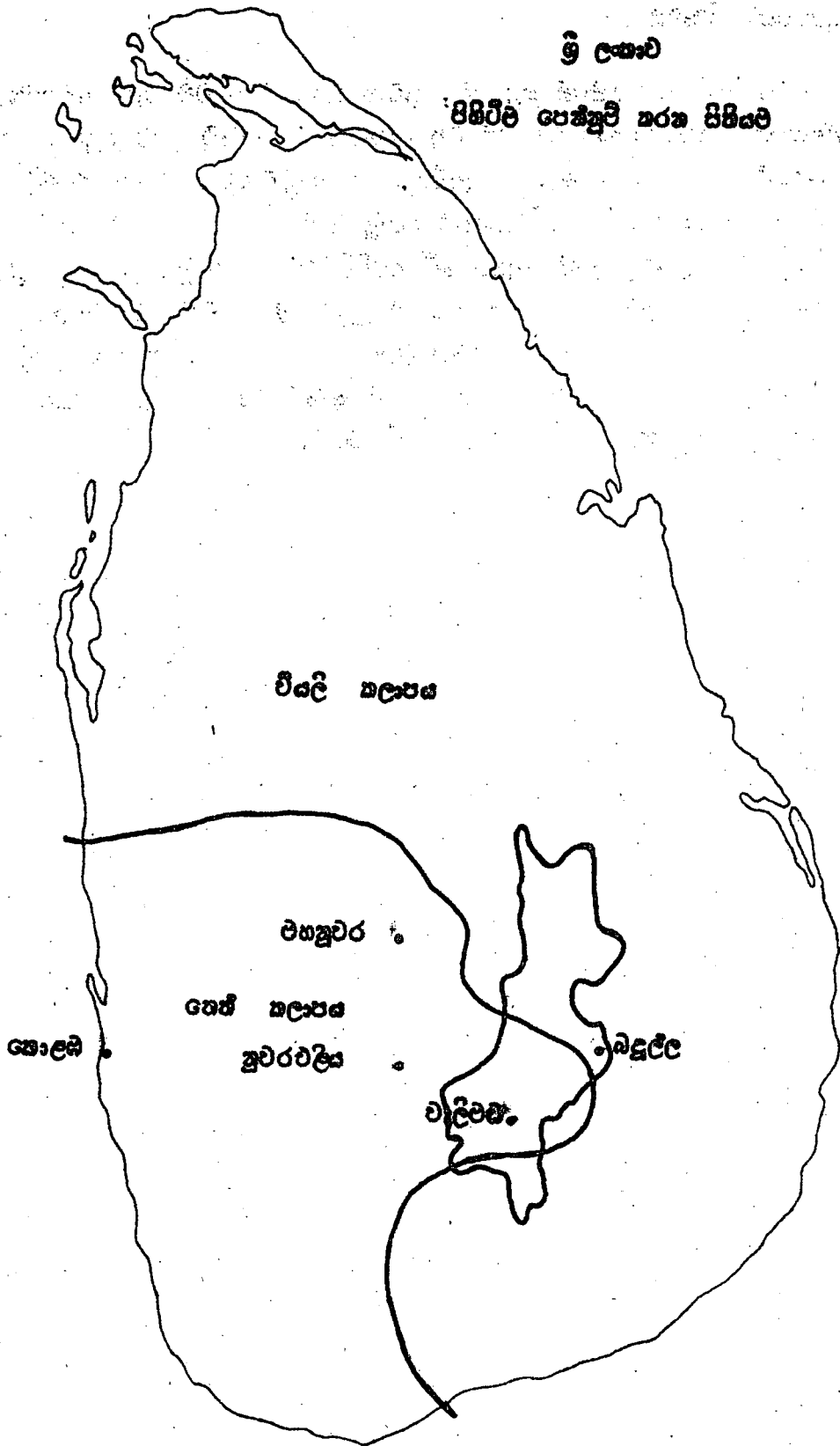
කෘෂිකර්මයේ තොරතුරු රැස් කිරීම ආරම්භ කිරීමට පෙරාතුව සමීක්ෂකයන්ට ප්‍රශ්න මාලාව විස්තරාත්මකව පැහැදිලි කර දෙන ලදී. එසේම ප්‍රශ්න මාලාවෙහි වැදගත් අංග පිළිබඳව උපදෙස් මාලාවක් ද ඔවුන්ට සපයනු ලැබිණි. සමීක්ෂකයන් විසින් කෘෂිකර්මයේ තොරතුරු රැස් කරනු ලැබීම පර්යේෂකයන්ගේ සුපරීක්ෂාව යටතේ සිදු විය.

ගොවි මහතන්ගේ සහයෝගය ලබා ගැනීම සඳහා බදුල්ල දිසාපති තුමාගේත්, කෘෂිකර්ම ව්‍යාප්ති කාර්ය මණ්ඩලයේත්, ප්‍රදේශයේ ජනතා කොමිටි සාමාජිකයන්ගේත් සහාය ලබා ගන්නා ලදී. ගොවි මහතන්ගෙන් තොරතුරු රැස් කිරීමේ කටයුතු යල් කන්නය අවසානයේදී එනම් 1973 ජූලි මාසයේදී ආරම්භ කොට දින 10 කින් සම්පූර්ණ කරන ලදී.

#### 1.4 අධ්‍යයනයෙහි සීමාවන්

මෙම අධ්‍යයනය කරන ලද්දේ කඳු රට, ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගා කෙරෙන ප්‍රදේශයකය. කාර්යානුරූප පදනමක් මත අධ්‍යයනයේ පරමාර්ථ වලට අනුකූලව මේ ප්‍රදේශයෙන් ගම් හතරක් තෝරා ගනු ලැබිණ. මෙම අධ්‍යයනයෙන් කඳු රටෙහි එළවළු වගා ව හා අලෙවිය සම්බන්ධයෙන් පොදු නිගමන වලට එළඹීමට අදහස් නො කෙරිණ. එසේ වුවද, අපේ අදහස නම් මෙහිදී රැස් කර ගන්නා ලද තොරතුරු, මෙම ගම් හතරේ එළවළු වගා කරන ගොවීන් මුහුණ දෙන ගැටළු මොනවාදැයි හෙළිදරව් කරනවා පමණක් නොව, ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගා කෙරෙන ප්‍රදේශයක එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සම්බන්ධ ගැටළු අනාවරණය කර ගැනීම සඳහා ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනයන්ට ප්‍රයෝජනවත් විය හැකි බවයි.

ශ්‍රී ලංකාව  
පිහිටීම පෙන්නුම් කරන පිහිටීම





පළමුවන පරිච්ඡේදය

පසුබිම

1.1 පිහිටීම

නුවරඑළිය, රාගල සහ බණ්ඩාරවෙල කඳු වැටි වලින් වට වී ඇති පැවැත්ම, බදුල්ල දිස්ත්‍රික්කයෙහි පිහිටියේය. මෙය මුහුදු මට්ටමින් අඩි 3,500 ක් ඉහලින් පිහිටා ඇත. වර්තමාන වැලිමඩ ප්‍රා.ආ.නි. කොටසට අයත් ප්‍රදේශය මේ යටතට වැටේ. මෙම ස්ථානය, දිවයිනෙහි ප්‍රධාන වළවළු තොග වෙළඳපල පිහිටා ඇති කොළඹ සිට සැතපුම් 125 ක් නැගෙනහිරින් ද, තවත් වළවළු තොග වෙළඳපලක් පිහිටා ඇති මහනුවර සිට සැතපුම් 80 ක් දුරින් ද පිහිටියේය. නුවරඑළිය හා බදුල්ල සම්බන්ධ කෙරෙන මහා මාර්ගය පාලිගම ප්‍රදේශය හරහා දිවේ. ප්‍රදේශයේ ප්‍රධාන නගරය වන වැලිමඩ, නුවරඑළියේ සිට සැතපුම් 20 ක් ද බදුල්ලේ සිට සැතපුම් 15 ක් පමණ දුරින් ද පිහිටා ඇත. කොළඹ සහ මහනුවර යන ප්‍රධාන වළවළු තොග වෙළඳ පලවලට අමතරව, වැලිමඩ හා නුවරඑළිය යන නගර දෙක ද මෙම ප්‍රදේශයේ වළවළු ගොවීන්ට තම නිෂ්පාදන අලෙවි කර ගත හැකි ස්ථාන බවට පත්ව ඇත. ලංකාණ්ඩුවේ දුම්රිය දෙපාර්තමේන්තුවේ බාහිර නියෝජන ආයතනයක් වැලිමඩ පිහිටා ඇතත්, කිට්ටුම දුම්රිය ස්ථානය පිහිටියේ වැලිමඩ සිට සැතපුම් 10 ක් පමණ දුර වූ අඹේවලය.

1.2 දේශගුණය සහ ග්‍රාමීය ආර්ථිකය

පරිසර විද්‍යාත්මකව පැවැත්ම කඳු රට තෙත් කලාපයට අයත් වේ. මේ ප්‍රදේශයට වර්ෂාව ලැබෙන කාලසීමාවන් අනුව, යල සහ මහ වගයෙන් කාලගුණික සතු දෙකක් දක්නට ලැබේ. මහ කන්නය, ජූලි සිට දෙසැම්බර් දක්වා ඇති වර්ෂා සතුව වන අතර යල කන්නය (වියළි සතුව) ජනවාරි සිට ජූනි දක්වා කාලය වේ. ප්‍රදේශයෙහි පස සහ අතිකුත් කාලගුණික තත්වයන් (තෙත්-වියළි කාලගුණය) වළවළු වගාව සඳහා බෙහෙවින් හිතකරය. කෙසේ වුවද ප්‍රදේශයේ කෘෂිකර්මය අහස් දියෙන් කෙරෙන්නක් නිසා වළවළු නිෂ්පාදනය සඳහා ප්‍රධාන කාලසීමාව වන්නේ මහ කන්නයයි. ඒ නිසා යළි කන්නයේදී මෙම ප්‍රදේශයේ වළවළු නිෂ්පාදනය මහ කන්නයට වඩා අඩුය.

ග්‍රාමීය ආර්ථිකයේ පිටතැලිය කෘෂිකර්මය වන අතර, පරම්පරා කිහිපයක් තිස්සේ මෙම ප්‍රදේශයේ ප්‍රධාන වගාව වී ඇත්තේ වළවළු නිෂ්පාදනයයි. මෙම ප්‍රදේශයෙහි වී වගාව වළවළු නිෂ්පාදනයට අතිරේකව කෙරෙන්නක් වන අතර එය ප්‍රධාන වගයෙන් ගහ-පරිභෝජනය සඳහා අරමුණු කෙරුණේ වෙයි.

ජන ලේඛන හා සංඛ්‍යා ලේඛන දෙපාර්තමේන්තුවේ සංඛ්‍යා ලේඛන අනුව මෙම ප්‍රදේශය තුළ වළවළු වගා කරන්නන්ගේ ප්‍රමාණය 9,000 ක් පමණ වේ.

1.3 ඉඩම් භාවිතය

උඩී බිම් වලින් වැඩි හරියක තේ වගා කොට ඇති අතර ඒවා විශාල වතු වේ. එවැනි විශාල වතු වලින් වට වී ඇති භම්මාන වලට ඇත්තේ ඉතා අඩු භූමි ප්‍රමාණයක්

බැවින්, ඉඩම් කට්ටි ඉතා කුඩා වූ ඒවාය. පහතින් බිම්වල වී වගා කෙරෙන අතර ගොඩ ඉඩම්වල වැඩි වශයෙන් එළවළු වගා කෙරේ. යළි කන්නයේදී කුසුරු ඉඩම්වල එළවළු හා/හෝ අරිතාපල් වගා කෙරේ. සමහර විටෙක මහ කන්නයේදී පවා කුසුරු ඉඩම්වල එළවළු වගා කරනු ලැබේ. සමහර ගම්වල ඇල දොලවල ජලය වගාව සඳහා විශේෂයෙන්ම යල කන්නයේදී භාවිතයට ගනු ලැබේ. ඇතැම්විට ගම් කීපයක්ම එවැනි ඇල දොල වලින් ජලය ලබා ගන්නා නිසා වතුර බෙදා හැරීම නිරන්තරයෙන්ම ප්‍රශ්න රාශියක් ඇති කරයි.

1.4 මාර්ග පහසුකම්

පාච්ඛම ප්‍රදේශයේ ගම් විශාල ගණනාවකට තවමත් මාර්ග පහසුකම් නොමැත. වාහන ගෙන යා හැකි මාර්ග වලින් ලඟා විය හැක්කේ ගම් කීපයකට පමණි. සමහර ගම්වලට ලඟා විය හැක්කේ ට්‍රේලරයක් සහිත ට්‍රැක්ටරයකින් පමණි. ගොවිපලට සහ ගොවිපලෙහි සිට වාහන ගෙන යා හැකි කිට්ටුම මාර්ගය තෙක් ද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහනය කළ යුතුව ඇත්තේ කායික ශ්‍රමය උපයෝගී කර ගැනීමෙනි. එමනිසා ගම්වල නිපදවන එළවළු, ගොවීන් විසින් වාහනයකින් ලඟා විය හැකි ස්ථානයක් කරා ගෙන යනු ලැබිය යුතු වේ. පාච්ඛම සිට කොළඹ දක්වා එළවළු ප්‍රවාහනය කෙරෙන්නේ ලොරි මගිනි. දුම්රිය මගින් එළවළු ප්‍රවාහනය කිරීමක් කොහෙත්ම දක්නට නොමැත.

1.5 එළවළු අලෙවි කිරීම

පාච්ඛම ප්‍රදේශයෙහි එළවළු නිෂ්පාදනයකට තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගැනීම පිණිස අලෙවි මාර්ග හතරක් විවෘතව පවතී. ඒවා නම් :-

- (අ) කොළඹ නියෝජිතයෝ/පෞද්ගලික වෙළෙන්දෝ;
- (ආ) ප්‍රදේශයෙහි ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය;
- (ඇ) පුද්ගලිකව එළවළු රැස් කිරීමේ නිරත ව්‍යාපාරිකයෝ හා
- (ඈ) වැලිමඩ තොග වෙළඳපල වශයෙනි.

නිෂ්පාදකයන් වෙනුවෙන් සිවුන්ගේ නිෂ්පාදිත අලෙවි කර දෙන කොළඹ නියෝජිතයෝ නම්, කොළඹ තොග වෙළඳ පොලෙහි සිටින පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයෝය. පුද්ගලිකව එළවළු රැස් කිරීමේ නිරත ව්‍යාපාරිකයන් සාමාන්‍යයෙන් ගොවීන් තමන් වෙත ඉතා සුළු ප්‍රමාණ වලින් ගෙනෙන එළවළු එකතු කර ගන්නා ගම්වල සිටින සුළු ව්‍යාපාරිකයන්ය. එහෙත් මොවුන්ගෙන් ඉටු වන්නේ ඉතා අල්ප මෙහෙයකි. ප්‍රදේශයෙහි ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිති දෙකක් තිබුණද, (වැලිමඩ සහ උඩ පළාත) එළවළු අලෙවිය සම්බන්ධ කටයුතුවල නිරත වන්නේ උඩ පළාත ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය පමණි. වැලිමඩ තොග වෙළඳපල ද එළවළු අලෙවිය සඳහා වැදගත්ය. මෙම තොග වෙළඳපල සතියකට දෙදිනක් පමණක් පැවැත්වෙන අතර, ගැනුම් කරුවන් වනුයේ දිවයිනේ විවිධ පළාත් වලින් පැමිණෙන පුද්ගලික වෙළෙන්දන්ය.

ගොවියෙකු ඉහත සඳහන් අලෙවි මාර්ග භාවිතයට ගැනීම සිහුණේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය මතු රඳා පවතී. කෙසේ වුවද එක් ගොවියෙකු විසින් මෙම අලෙවි මාර්ග එකකට වැඩි ගණනක් යොදා ගනු ලබන අවස්ථාද දක්නට ඇත. මේ පරිද්දෙන්ම මෙම අලෙවි මාර්ග එකක් හෝ කිහිපයක් ප්‍රයෝජනයට ගන්නා ගම් ද දක්නට ලැබේ. මෙම අධ්‍යයනය සඳහා සමීක්ෂණයට භාජනය කරන ලද ගම්වල විශේෂ ලක්ෂණ පහත සාකච්ඡා කරනු ලැබේ.

හරක්ගම කන්ද -

කඳු බඩුවෙහි වූ නිම්නයක පිහිටා ඇති හරක්ගම කන්ද නම් ගමට මාර්ග පහසුකම් කොහෙක්ම නැති තරම්ය. කඳු බඩුවේ වලින් නිතර ඇද හැලෙන දිය ඇලි නිසා ජලය සැපයුම සඳහා ගෙයින් අවුරුද්ද පුරා වගා කටයුතු කිරීම අපහසු නැත. කොපිස් නියෝජිතයන් ප්‍රධාන කොට ගත් පෞද්ගලික අලෙවි මාර්ග මේ ගම්මානයේ එළවළු ගොවීන්ට ඇති අලෙවි මාර්ග වේ. ගමෙහි පිහිටා ඇති සමුපකාර සමිති ප්‍රාදේශිකය පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලන නමුත්, එළවළු අලෙවියෙහි යෙදෙන්නේ නැත.

උඩුබාදන -

හරක්ගම කන්දට සැතපුම් 6 ක් පමණ දුරින් පිහිටා ඇති උඩුබාදන වැලිමඩ- හසුතලේ මාර්ගයට මඳක් නුදුරින් පිහිටියේය. මේ ගම්මානයේ වඩාත් කුඹුරු ඉඩම් දක්නට ලැබෙන අතර මහ කන්නයේදී මේවායේ වී වගා කිරීමත්, යල කන්නය තුළදී එළවළු වගා කිරීමත් සිදු වේ. ගම මැදින් දොළ පාරක් හලා ගිය ද ජලය සැපයුම ප්‍රමාණවත් නොවන බව පෙනේ. මෙම ගමෙහි උඩපළාත සමුපකාර සමිතිය මගින් එළවළු පිළිදි ගැනීමේ මධ්‍යස්ථානයක් පිහිටුවනු ලැබ ඇති අතර ගොවීහු සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය හා පෞද්ගලික අලෙවි මාධ්‍යය යන දෙකම උපයෝගී කර ගනිති. කෙසේ වුවත් නිෂ්පාදිතයෙන් වැඩි කොටස අලෙවි කරන්නේ පෞද්ගලික වෙළඳුන් මගිනි. සමුපකාරය මගින් විකුණනු ලබන්නේ ඉතා සුළු ප්‍රමාණයකි. මෙම අලෙවි රටාව පාවිච්චි ප්‍රදේශයේ පිහිටි ගම් වැඩි ප්‍රමාණයක දක්නට ලැබෙන ලක්ෂණයකි.

ගිරාබේ -

තේ වතු වලින් වට වී ඇති මෙම ගමෙහි, අධ්‍යයනයට ලක් වූ අනෙක් ගම් හා සසඳන කල ගොඩ ඉඩම් ඇත්තේ ඉතා සුළු ප්‍රමාණයකි. ජල සැපයුම එතරම් සහතික කල නොහැකි නිසා ගොවීහු වැඩි දෙනෙක් මෙම ගොඩ ඉඩම්වල දුම්කොල වගා කරති. මහ කන්නයේදී කුඩා ගොඩ ඉඩම් කට්ටිවල එළවළු වගා කරන නමුත් යල කන්නයේදී සියළුම කුඹුරු ඉඩම් එළවළු වගාව සඳහා යොදා ගනු ලැබේ.

මේ ගමෙහි ද උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය මගින් පවත්වාගෙන යනු ලබන එළවළු පිළිදි ගැනීමේ මධ්‍යස්ථානයක් ඇත. ගොවීන්ගෙන් වැඩි දෙනෙක්, සමුපකාරය මගින් පමණක් තම එළවළු අලෙවි කර ගනිති. උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය මගින් අලෙවි කරනු ලබන එළවළු වලින් වැඩි හරියක් ලැබෙන්නේ ද මෙම ගමෙහි. කෙසේ වුවත් මේ

ආකාරයෙන් සමුපකාරය මගින් ප්‍රධාන වශයෙන් තම නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කර ගන්නා ගම් පාච්භම ප්‍රදේශයෙහි ඇත්තේ ඉතාම සාමාන්‍යයක් පමණි.

දැඩිවින්න -

බදුල්ල දෙසට පුහුණු ලා කඳු බඩුවක මෙම ගම පිහිටියේය. වාරිමාර්ගී පහසුකම් නොමැති නිසාත් වර්ෂා කාලය තුළ පමණක් ජලය ලබා ගත හැකි නිසාත්, වගා කළ හැක්කේ මහ කන්නයේදී පමණි. මෙම ගම වැලිමඩ ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතියේ බල ප්‍රදේශය යටතට ගැනෙන නිසා ගමේ පිහිටා ඇති සමුපකාර ප්‍රාදේශිකය නිෂ්පාදනයන්ගෙන් ඵලවළු එකතු කර ගැනීම පිණිස උනන්දුවක් දක්වන්නේ නැත. මෙම කරුණු නිසාත්, වැලිමඩ තොග වෙළඳපලට ඇති දුර සැතපුම් 1/2 ක් පමණක් වන නිසාත් ගොවීන්ගෙන් වැඩි දෙනෙක් තම නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කර ගැනීම සඳහා වැලිමඩ තොග වෙළඳපල උපයෝගී කරගනී.

නිෂ්පාදනයන්ගේ සමුපකාර සමිතිය -

මෙම සමීක්ෂණය, පාච්භම ප්‍රදේශයෙහි නිපදවන ඵලවළු රැස් කිරීමේ හා අලෙවි කිරීමෙහි නියුක්තව සිටින උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය වටා ගෙවී ඇති නිසා ඵලවළු අලෙවිය පිළිබඳව සමුපකාර සමිතියේ කටයුතු ගැන යුහුඬු විස්තරයක් කිරීම ප්‍රයෝජනවත් විය හැකිය.

වර්තමාන උඩ පළාත ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය 1939 දී ගොවි ද්‍රව්‍ය නිපදවන්නන්ගේ සමුපකාර සමිතියක් ලෙස ආරම්භ වූයේ, ඵලවළු තොග වෙළඳාම පූර්ණ වශයෙන් පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන් අත තිබූ කාලයක, එම ග්‍රහණයෙන් ඵලවළු ගොවියා මුදා ගැනීමේ එකම අරමුණ ඇතිවය. ආරම්භයේ පටන් සමිතියෙහි ඵලවළු මිලදී ගැනීමේ කටයුතු සිසුකාරයෙන් දියුණු වූ අතර 1960 ගණන් වලදී එය ඉතා ජනප්‍රිය අලෙවි මාර්ගයක් බවට පත් වීණි. කෙසේ වුවද 1963 දී මෙම ගොවි ද්‍රව්‍ය නිපදවන්නන්ගේ සමුපකාර සමිතිය විවිධ සේවා සමුපකාර සමිතියක් බවට පරිවර්තනය කලෙන්, එතැන් පටන් එහි කටයුතු විවිධාංගකරණය වීණි. දැනට උඩ පළාත ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතියෙහි සාමාජික සංඛ්‍යාව 6000 ක් පමණ වන අතර ගම් මට්ටමේ සමුපකාර සමිති ප්‍රාදේශික 20 ක් හා ඵලවළු මිලදී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන 13 ක් ද පවත්වාගෙන යනු ලැබේ. ඵලවළු මිලදී ගැනීම හා අලෙවියට අමතරව මෙම සමුපකාර සමිතිය වෙනත් විවිධා කාර්යයන් රැසක්ම ඉටු කරයි. ඒවා නම් පාරිභෝගික භාණ්ඩ සැපයීම, දුම්කොළ සකස් කිරීම, සංචාරක බස් රථ ඇතුළු ප්‍රවාහන සේවා, ඉන්ධන පිරවුම් හල, ධාන්‍ය ඇඹරුම් හල, සමුපකාර ශ්‍රාමීය බැංකුව යනාදී වශයෙනි. මෑත වර්ෂ වලදී මෙම කටයුතු වලින් සමහරක් ව්‍යාප්ත වී ඇති අතර ඵලවළු අලෙවිය සම්බන්ධ කටයුතු පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධානවලට මුළු තැන දෙමින්, තරමක් දුරට අඩු වීමේ තැඹුරුතාවයක් දක්වා ඇත.

දෙවන පරිච්ඡේදය

චලවළු නිෂ්පාදනය පිළිබඳ ආර්ථිකමය කරුණු

මෙම පරිච්ඡේදයෙහි අරමුණ වන්නේ චලවළු නිෂ්පාදනය හා බැඳී පවත්නා විශේෂ ලක්ෂණ කවරේදැයි වටහා ගැනීම හා එක් එක් ගමෙහි චලවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය අතර පවත්නා සම්බන්ධය තුළින්දැයි හඳුනා ගැනීම පිණිස තෝරා ගත් ගම්වල චලවළු නිෂ්පාදනයට අදාළ දත්ත විග්‍රහ කිරීමයි. මේ කාර්යය සඳහා වහා කෙරෙන ඉඩම් කට්ටි, ඉඩම් භාවිත රටාව හා ආදායම් වියදම් පිළිබඳ දත්ත විග්‍රහ කරන ලදී.

2.1 වහා කෙරෙන ඉඩම් කට්ටි

දෙවන ලේඛනයේ ඉදිරිපත් කොට ඇති තොරතුරු වලින් ගොවිපලක සාමාන්‍ය හැටි ප්‍රමාණය සෑහෙන දුරට ගම්වල වෙතස් වන බව පෙනීයයි. මෙය හරක්ගම කන්දෙහි අක්කර 1.5 සිට උඩුබෑදන අක්කර 3.5 දක්වා වේ. ගොවිපලක සාමාන්‍ය හැටි ප්‍රමාණය ගිරාබේ සහ දඹවින්න යන ගම් දෙකෙහිම අක්කර 2.6 ක් වේ.

2 වන ලේඛනය	ගොවිපලේ ප්‍රමාණය හා සංයුතිය			
	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	ගිරාබේ	දඹවින්න
වහා කෙරෙන බිම් කට්ටියේ ප්‍රමාණය	(එක් ගොවිපලක සාමාන්‍ය ප්‍රමාණය අක්කර)			
	%	%	%	%
වහා කෙරෙන මුළු බිම් ප්‍රමාණය	1.4 (100)	3.5 (100)	2.6 (100)	2.6 (100)
(අ) මඩ ඉඩම්	.2 (19)	.7 (20)	1.2 (46)	.6 (24)
(ආ) ගොඩ ඉඩම්	1.2 (81)	2.8 (80)	1.4 (54)	2.0 (76)
වහා කරන ගොවිත්ගේ ගණන				
මුළු ගණන	38	20	11	9
(අ) මඩ ඉඩම්	10	20	11	6
(ආ) ගොඩ ඉඩම්	38	20	11	9

ඉහත දැක්වෙන දත්ත වලින් ගිරාබේ හැර අනිකුත් සියළුම ගම්වල ගොඩ ඉඩම් මුළු කාර්මික බිම් කට්ටි වලින් 80% කින් පමණ සමන්විත වන බව පෙනීයයි. ගිරාබේ මෙය මුළු හැටි ප්‍රමාණයෙන් 1/2 ක් පමණ වේ. මෙය මෙම ප්‍රදේශයෙහි විශේෂයෙන්ම හරක්ගම කන්ද, උඩුබෑදන හා දඹවින්න යන ගම්වල ගොඩ ඉඩම් වහාවේ වැදගත්කම පෙන්වයි.

වහා කෙරෙන බිම් කට්ටිවල ප්‍රමාණය අනුව ගොවිපලවල් වර්ග කළ විට මුළු නියැදියේ මුළු ගොවීන් 78 දෙනා අතුරින් 56 දෙනෙක් (72%) වහා කරන්නේ අක්කර

3 කට අඩු බිම් කට්ටි බවත්, ඔවුන්ගෙන් 42 දෙනෙක් (54%) වගා කරන බිම් කට්ටි, ප්‍රමාණයෙන් අක්කර දෙකකට අඩු බවත් දක්නට ලැබේ. මෙම හම්වල ඉතා කුඩා බිම් කට්ටි ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා බව මෙම දත්ත වලින් පෙන්නුම් කෙරේ. නියැදියට ගසු වූ ගොවීන්ගෙන් 60% ක් පමණ දෙනා අක්කර 1/2 ට අඩු බිම් කට්ටි වගා කෙරෙන හරක්ගම කන්දෙහි මෙය විශේෂයෙන් දක්නට ලැබේ.

2.2 පවුල් ශ්‍රමය

තෝරා ගත් හම්වල සාමාන්‍ය ගොවි පවුලක ප්‍රමාණය උඩුබාදන 6 දෙනාගේ සිට හරක්ගම කන්ද 8 දෙනෙක් දක්වා වෙනස් වෙයි. (3 වන ලේඛනය බලන්න) සාමාන්‍ය පවුලේ සංඛ්‍යාව හරක්ගම කන්ද හමෙහි අනෙක් හම්වලට වඩා විශේෂ වැඩිවීමක් පෙන්නුම් කරන්නේ, 'බහු-පවුල් ශ්‍රමය'ක් පවත්නා හෙයින් විය හැකිය.

3 වන ලේඛනය ගොවි පවුලේ ප්‍රමාණය

පවුලේ සාමාජිකයන්	හරක්ගම කන්ද	උඩුබාදන	හිරාබේ	දඹවින්න
වැඩි හිටියන්	3.8	3.5	3.7	4.4
ළමයින් #	4.1	2.9	2.8	2.2
එකතුව	7.9	6.4	6.5	6.6

# වයස අවුරුදු 14 ට වඩා අඩු.

ගොවිපලේ වැඩ කටයුතු සඳහා සහ ගොවිපලෙන් පිටස්තර කාර්යයන් සඳහා පවුල් ශ්‍රමය බෙදී යන ආකාරය විමසා බැලීම පිණිස ගොවි පවුලෙහි වැඩිහිටි සාමාජිකයන් විසින් ඉටු කරනු ලබන කාර්යයන් අනුව ඔවුන් වර්ග කිරීමට තැත් කරන ලදී. (4 වන ලේඛනය බලන්න.)

4 වන ලේඛනය පවුල් ශ්‍රමයේ ව්‍යාප්තිය

එක් ගොවිපලක පහත සඳහන්

දැන නිරතව සිටින සාමාජිකයන් <sup>L</sup> හරක්ගම කන්ද උඩුබාදන හිරාබේ දඹවින්න ගේ ගණන

ගොවිපලේ වැඩවල

පුණි කාලින	1.2	1.9	2.2	2.3
අධි කාලින	1.2	1.0	1.9	2.0
මුළු ගණන	2.4	2.9	3.1	4.3

ගොවිපලෙන් පිටස්තර වැඩවල

පුණි කාලින	.3	.2	.2	.7
අධි කාලින	1.1	.9	.5	1.1
මුළු ගණන	1.4	1.1	.7	1.8

<sup>L</sup> වයස අවුරුදු 14 ට වැඩි පවුලේ සාමාජිකයන් මෙහි ඇතුළත් කර ඇත.

එක් ගොවිපලක වැඩ කටයුතු සඳහා සිටින වැඩිම පවුල් ශ්‍රීකයන් සංඛ්‍යාවක් ඇත්තේ දඹවින්න ගමෙහිය. ගොවිපලකට හැරෙන ශ්‍රීක සංඛ්‍යාව එහි 4.3 කි. හරක්ගම කන්දෙහි සිටින්නේ අඩුම ප්‍රමාණයකි. එනම් 2.4 කි. අර්ධ කාලීනව ගොවිපලේ වැඩ කරන සාමාජිකයන් දෙදෙනෙකු පුණි කාලීන ශ්‍රීකයෙකුට සමාන වේ යයි සැලකුවහොත්, එක් ගොවිපලක වැඩ කටයුතු සඳහා යෙදවිය හැකි වන පවුල් ශ්‍රීකයන්ගේ සංඛ්‍යාව 1.8 සිට (හරක්ගම කන්ද) 2.6 දක්වා (දඹවින්න) වෙනස් වේ. උඩුබාදන හා ගිරාසෙහි සඳහා අදාළ සංඛ්‍යාවන් පිළිවෙලින් 2.4 හා 2.6 ක් ද වේ. හරක්ගම කන්දෙහි දක්නට ඇති ගිගු ශ්‍රම සැපයුම් තත්වය නිසා ගොවිපලේ වැඩ කටයුතු කරන්නන් සඳහා ගෙවනු ලබන වැටුප්, අතින් හම්වලට වඩා වැඩි බව පෙනෙන්නට තිබේ.

ගොවිපලෙන් බාහිර වූ කටයුතු සඳහා වැඩිම පවුල් ශ්‍රම සැපයුමක් ඇත්තේ දඹවින්න ගමෙහි බවත් (1.8), අඩුම සැපයුමක් ඇත්තේ ගිරාසෙහි (0.7) බවත් 4 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කරයි. බාහිර කටයුතු වැඩ වශයෙන් සමන්විත වී ඇත්තේ අසල්වැසි ගොවිපලටල කෘෂිකාර්මික වැඩ වලිනි.

2.3 ඉඩම් භාවිතය හා හේතු රටාව :

අධ්‍යයනයට යොමු කළ ගම් අතර ඉඩම් භාවිතයෙහි ස්වරූපය හා සුඤ්ච භාවය විවිධාකාර ලෙස වෙනස් වන බව සමීක්ෂණයෙන් හෙලි වෙයි. එක් ගොවියෙකු විසින් වගා කරනු ලබන ඉඩම් ප්‍රමාණයත්, ඉඩම් භාවිතයෙහි සුඤ්ච භාවයත් බොහෝ දුරට ගොවිතැනෙහි යෙදීමේදී යන පිරිවැයත්, ලබන ආදායමත් තීරණය කිරීමෙහි ලා වැදගත් බලපෑමක් ඇති කරයි. ගොවියෙකුට පහත සඳහන් පරිදි තම ඉඩම් භාවිතයෙහි සුඤ්ච භාවය වැඩි කර ගත හැකිය. (I) වැඩි ආදායමක් ලැබෙන හේතු වශා කිරීමෙන්; (උදාහරණ වශයෙන්, රාබු වෙනුවට අරිතාපල් වගා කිරීම) (II) වර්ෂයකට වගා කරන හේතු ප්‍රමාණය වැඩි කර ගැනීමෙන්.

යම් ඉඩම් ප්‍රමාණයක වර්ෂයක් තුළදී, හේතු එකකට වඩා වැඩි ගණනක් වගා කළ හැකි විටක එම වගා ක්‍රමයේ සුඤ්ච භාවය මිනීම සඳහා පොදුවේ යොදා ගනු ලබන මිනුම් දණ්ඩ වන්නේ "වගා දර්ශක" යයි. වගාව සඳහා පවතින ඉඩම් ප්‍රමාණයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස වගා කොට ඇති බිම් ප්‍රමාණය දැක්වීමක් මෙයින් කෙරේ. 100 ට වඩා වැඩි සංඛ්‍යාවන්ගෙන් පෙන්නුම් කරන්නේ ගොවීන් විසින් බහු වගා ක්‍රමයක් උපයෝගී කරගෙන ඇති තරම කොතෙක්ද යන්නයි. තෝරා ගත් හම්වල වගා දර්ශකයන් 5 වන ලේඛනයෙහි දක්වා තිබේ.

5 වන ලේඛනය ශාසන විවෘතතාවය අනුව ඉඩම් පරිශීලනයේ සුඤ්චතාවය

	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	ගිරාලේ	දඹවින්න
එක් ගොවියෙකුට වැටෙන බිම් ප්‍රමාණය (අක්කර)	1.4	3.6	2.6	2.6
එක් ගොවියෙකු වගා කරන ලද බිම් ප්‍රමාණය (අක්කර)	2.3	3.3	2.9	.9
වගා දර්ශකය	160	91	110	40

5 වන ලේඛනයෙන් දක්වා ඇති දත්ත වලින් පැහැදිලි වන කාරණයක් නම් තෝරා ගත් ගම්වල වගා සුඤ්චතාවය හරක්ගම කන්දෙහි 160 සිට දඹවින්නේ 40 දක්වා වෙනස් වන බවයි. මෙයින් පොදුවේ පෙනීයන්නේ තම් තෝරා ගත් ගම්වල සාමාන්‍යයෙන් අපේක්ෂා කරන ප්‍රමාණයට වඩා ශාසන විවෘතතාවය සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩු මට්ටමක පවතින බවයි. 1973 තුළදී පැවති නියඟය මේ සඳහා හේතුවක් වන්නට ඇත. මෙහිදී ඉතා වැදගත් කාරණයක් නම් කොළීස් නියෝජිතයන්ගේ/ පොදුගලික ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ග්‍රහණයට අලෙවි කටයුතු හසුව ඇති ගම්වල වගා සුඤ්චතාවය අනෙක් ගම්වලට වඩා වැඩි විය. ගිරාලේ සහ දඹවින්න යන ගම් දෙකේම එක් ගොවියෙකුට වගා කිරීම සඳහා ඇති සාමාන්‍ය බිම් ප්‍රමාණ එක හා සමාන වුවද, ගිරාලේ වලව වගා කොට ඇත්තේ පවත්නා බිම් ප්‍රමාණයෙන් 41% ක පමණක් බව හෙලි වේ. ( 6 වන ලේඛනය බලන්න )

6 වන ලේඛනය එක් එක් හේතූන් යටතේ ඇති ඉඩම් ප්‍රමාණය හා වගා කරන ගොවීන්ගේ සංඛ්‍යාව අනුව ඉඩම් භාවිත රටාව

හේතූන් වර්ගය	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	ගිරාලේ	දඹවින්න
ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	38	20	11	9
පහත සඳහන් දෑ වගා කරන ගොවීන්ගේ ගණන				
(අ) වලව	38	20	11	9
(ආ) වී	2	8	8	-
(ඇ) දුම්කොළ	-	2	3	-
හේතූන් වර්ගය				
(අ) වලව	98	91	41	99
(ආ) වී	2	8	30	1
(ඇ) දුම්කොළ	-	1	29	-
සියළුම හේතූන් (%)	100	100	100	100
මුළු බිම් ප්‍රමාණය (අක්කර)	(2.34)	(3.31)	(2.90)	(.97)

සියළුම ගම්වල වගා ක්‍රමයන්හි දක්නට ලැබෙන ශාසන විවෘතතාවයක් නම් බොහෝවිට ගොවිතැන වාර්ෂික හේතුවලට සීමා වී තිබිය. 6 වන ලේඛනයෙන් පෙනීයන්නේ තම් තෝරා ගත් ගම්වල වගා ක්‍රමයන්හි දක්නට ලැබෙන ශාසන විවෘතතාවයක් නම් බොහෝවිට ගොවිතැන වාර්ෂික හේතුවලට සීමා වී තිබිය. 6 වන ලේඛනයෙන් පෙනීයන්නේ තම් තෝරා ගත් ගම්වල වගා ක්‍රමයන්හි දක්නට ලැබෙන ශාසන විවෘතතාවයක් නම් බොහෝවිට ගොවිතැන වාර්ෂික හේතුවලට සීමා වී තිබිය.

පරිදි ගිරාබේ හැර අනෙක් සියළුම ගම්වල ගොවිහිමි තම වගා කළ හැකි ඉඩම් සියල්ලම පාහේ එළවළු වගාව සඳහා යොදාගෙන ඇත. එක් එක් අය වගා කර ඇති ඉඩම් ප්‍රමාණය ගම් වශයෙන් වෙනස් වුවද නියැදියට ගසු වූ ගොවීන් 78 දෙනාම එළවළු වගා කොට ඇත.

ගිරාබේ හැර අනෙකුත් ගම්වල වී වගාව සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩු වැදගත්කමක් දරයි. නියැදියේ වූ මුළු ගොවීන් 78 දෙනා අතුරින් වී වගා කොට ඇත්තේ ගොවීන් 23 දෙනෙකු පමණි. කෙසේ වුවද ගිරාබේ තෝරා ගත් ගොවීන් 11 දෙනා අතුරින් 8 දෙනෙක්ම, වගා කළ හැකි ඉඩම් වලින් 30% ක් ප්‍රමාණයක වී වගා කොට ඇත. තවදුරටත් සලකන කල වී වගා කර ඇති ගොවීන් වුවද එසේ කර ඇත්තේ මහ කන්නය තුළදී පමණක් වීමෙන් පැහැදිලි වන්නේ මෙම ප්‍රදේශයෙහි වී වගාව වෙළඳ හේතූන් වශයෙන් අඩු වැදගත් කමකින් යුක්ත වන බවයි. තවත් වැදගත් වැටීලක් නම් දුම්කොළය. උඩුබාදන හා ගිරාබේ යන ගම්වල මේ වගාව දක්නට ලැබේ. ගිරාබේ තෝරා ගත් ගොවීන් 11 දෙනා අතුරින් 3 දෙනෙක් දුම්කොළ වගා කොට ඇති අතර එයින් ලත් ආදායම සිවුන්ගේ ගොවිපලෙන් ලත් මුළු ආදායමෙන් 29% ක් වේ. මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කරන දුම්කොළ සඳහා එකම ගැනුම්කරුවා සමුපකාරය බැවින් මෙම ගම්වල දුම්කොළ වගාව සිවුන් යොදා ගනු ලබන අලෙවි ක්‍රමය හා සම්බන්ධ වී ඇති බව පැහැදිලි වේ.

ගොවීන් විසින් එළවළු වර්ග රාශියක්ම වගා කරනු ලබන අතර 7 වන ලේඛනයෙහි සාමාන්‍ය වශයෙන් එක් ගොවිපලක වඩා වැදගත් එළවළු වර්ග වගා කොට ඇති බිම් ප්‍රමාණය හා එයින් ලබා ගත් සාමාන්‍ය ආදායම් දක්වා තිබේ.

7 වන ලේඛනය හමුවල වගා කරන ලද වැඩි වැදගත් කමකින් යුතු ඵලාවල (අ) වගා කර ඇති බීජි ප්‍රමාණය (ආ) ලැබූ ආදායම පිළිවෙලින්, සම්පූර්ණ වගා කල හැටි ප්‍රමාණයේ හා සම්පූර්ණ ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්

	හරක්ගම කන්ද		උඩුබෑදන		ගිරාබේ		දඹවින්න	
	(අ)	(ආ)	(අ)	(ආ)	(අ)	(ආ)	(අ)	(ආ)
වගා කරන ලද ඵලාවල වගා වර්ගය	සම්පූර්ණ බීජි ප්‍රමාණයෙන් එක් ගොවි පලක වගා කරන ලද ප්‍රමාණය ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්	මුළු ගොවි පල ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් එක් එක් වර්ග වර්ග විකිණීමෙන් ලත් ආදායම	සම්පූර්ණ බීජි ප්‍රමාණයෙන් එක් ගොවි පලක වගා කරන ලද ප්‍රමාණය ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්	මුළු ගොවි පල ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් එක් එක් වර්ග වර්ග විකිණීමෙන් ලත් ආදායම	සම්පූර්ණ බීජි ප්‍රමාණයෙන් එක් ගොවි පලක වගා කරන ලද ප්‍රමාණය ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්	මුළු ගොවි පල ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් එක් එක් වර්ග වර්ග විකිණීමෙන් ලත් ආදායම	සම්පූර්ණ බීජි ප්‍රමාණයෙන් එක් ගොවි පලක වගා කරන ලද ප්‍රමාණය ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්	මුළු ගොවි පල ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් එක් එක් වර්ග වර්ග විකිණීමෙන් ලත් ආදායම
ගෝවා	3	2	17	11	49	23	21	34
බෝංචි	30	31	28	226	32	43	11	11
අර්තාපල්	10	24	21	48	9	23	44	45
තක්කාලි	3	1	9	4	-	-	-	-
කැරට්	38	33	-	-	-	-	-	-
තෝකෝල්	-	-	5	3	-	-	-	-
රාබු	-	-	3	1	-	-	19	9
වම්බටු	-	-	4	4	8	10	-	-
අනෙක්	16	9	13	3	2	1	5	1
සියළුම ඵලාවල	100	100	100	100	100	100	100	100

මුළු බීජි ප්‍රමාණයෙන් 1% ට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක වගා කර ඇති අඩු වැදගත්කමකින් යුත් ඵලාවල ඇතුළත් වේ.

7 වන ලේඛනයට අනුව මෙම හමුවල ඉතා පොදු වශයෙන් වගා කොට ඇති ඵලාවල නම් බෝංචි, අර්තාපල් හා ගෝවාය. පාච්භම ප්‍රදේශයේ වගා කරනු ලබන බෝංචි කොළඹ තොග වෙළඳපලේදී අනෙක් ප්‍රදේශවල බෝංචිවලට වඩා අධික මිලක් ලබන බැවින් මේ හමුවල බෝංචි වගාව ප්‍රධාන තැනක් උසුලන බව පෙනේ. අර්තාපල් වගාව සමීක්‍රමයෙන් මෙය සත්‍යයක් වුවද මේ ප්‍රදේශයේ වගා කරනු ලබන ගෝවා, නුවරඑළිය කඳපොල වැනි ප්‍රදේශවල වගා කරනු ලබන ගෝවා තරම් තත්වයෙන් උසස් ලෙස සැලකිය හැකි නොවේ. විශේෂයෙන් හරක්ගම කන්දෙහි, පොදුවේ අනෙක් හමුවලත් ගෝවා වගාව සඳහා අඩු උනන්දුවක් දැක්වීමට මෙය ප්‍රධාන හේතුවක් විය හැකිය.

හරක්ඟම කන්දේ ගොවීන් වැඩි වැදගත්කමක් දෙන්නේ කැරට්, බෝංචි හා අරිතාපල් වගාවන්ටයි. තෝරා ගත් අනෙකුත් භවිවල පවත්නා වියලි ඝරසය නිසා වීදේශීය භණ්ඩ මැනෙන හැටි එළවළු වර්ගයන්ට වගා කල නොහැකි වුවත්, හරක්ඟම කන්දෙහි මේ වර්ගයේ සහ එළවළුවක්ම වගා කරනු ලැබේ. හරක්ඟම කන්දෙහි දැකිය හැකි තවත් ලක්ෂණයක් නම් සාපේක්ෂව අඩු මිලක් ලැබෙන්නාවූ රාබු, තේකෝල් වැනි එළවළු වගා වන්නට අඩු වැදගත්කමක් දී තිබීමයි.

උඩුබෑදන හැන සලකා බලනවිට ගොවිපලකට ලැබෙන ආදායමත් (48%) ගොවිපලක වගා කර ඇති භවි ප්‍රමාණයත් (21%) යන අංශ දෙකින්ම වඩා වැදගත් හෝඟය ලෙස හත හැක්කේ අරිතාපල්ය. ශිරාසේ, බෝංචි හා අරිතාපල් වගාවන් ද වැදගත්කමක් දැරුව ද ඉඩම් වලින් වැඩි ප්‍රමාණයක් ගෝවා වගාව සඳහා වෙන් වී ඇත.

මෙම භවිවල වගා ක්‍රමයන් හා සමඟ සිටුන් විසින් යොදා ගනු ලබන අලෙවි ක්‍රමයන් හා විවිධ එළවළු වර්ග සඳහා ලබා ගත් මිල ගණන් සසඳා බැලීම වැදගත් විය හැකිය. හරක්ඟම කන්දේ ගොවීන් බෝංචි, කැරට් හා අරිතාපල් වැනි, සාපේක්ෂ වශයෙන් ඒකකයක මිල ඉහළ හෝඟ වර්ග වගා කිරීමෙහි උනන්දු වන අතර සමුපකාර ක්‍රමය මගින් විශාල වශයෙන් තම උපායන් අලෙවි කර ගන්නා ශිරාසේ හා උඩුබෑදන යන භවිවල වඩා වැදගත් හෝඟය වී ඇත්තේ අරිතාපල්ය.

2.4 ගොවිපලෙහි නිෂ්පාදන වියදම් සහ ආදායම

එක් එක් භවෙහි උපයෝගී කර ගනු ලබන අලෙවි මාධ්‍යයන්ට අනුකූලව ආදායමේ සහ වියදමේ ඇති වන විචලනයන් පරීක්ෂා කිරීම සඳහා මෙහිදී ආදායම සහ වියදම් පිළිබඳ දත්ත විග්‍රහ කරනු ලැබේ. මෙම විග්‍රහය සඳහා එක් ගොවිපලක මුදල් ආදායමත්, මුදලින් දරන ලද පිරිවැයත් ආදායම සහ වියදම් යන්නෙන් අදහස් කරනු ලැබේ.

අ) මුදලින් දැරූ වියදම්

තෝරා ගත් භවි 4 අතරේ ගොවීන් විසින් එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සඳහා මුදලින් දරන ලද වියදම් අතර සෘගෙන වෙනස්කම් දක්නට ලැබේ. එය හරක්ඟම කන්දේ ගොවිපලකට රු. 2700/- සිට දඹවින්තේ ගොවිපලකට රු. 700/- පමණ දක්වා විචලනයක් පෙන්නුම් කරයි. උඩුබෑදන හා ශිරාසේ ගොවීන් විසින් දරන ලද වියදම් පිළිවෙලින් රු. 2250/- ක් හා රු. 760/- ක් වේ. (8 වන ලේඛනය බලන්න) මෙවැනි විශාල විචලනයකට හේතුව ප්‍රධාන වශයෙන් කලින් ද සාකච්ඡා කල පරිදි වගා සුක්ෂමතාවයේ හා වගා ක්‍රමයන්හි දක්නට ලැබෙන වෙනස්කම් විය හැකිය.

8 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කෙරෙන පරිදි සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩු මුදල් වියදමක් දරන ශිරාසේ ඉතා අධික වියදමක් මුදලින් දරන හරක්ඟම කන්ද හා සසඳා

බැඳ වීට, පුද්ගලික දරන ලද වියදම් ප්‍රමාණය හා උපයෝගී කර ගනු ලබන ප්‍රධාන අලෙවි මාධ්‍යය අතර කිසියම් සබඳතාවයක් ඇති බව හෙළිදරව් වෙයි.

පුද්ගලික දරන ලද වැඩිම වියදමක් පෙන්නුම් කරන හරක්ගම කන්දේ ඉතා වැදගත්කමක් දරන අලෙවි මාධ්‍යය කොළීස් නියෝජිතයන් වන අතර, අඩුම වියදමක් පුද්ගලික දරන දඹවින්නෙහි ප්‍රධාන අලෙවි මාධ්‍යය වී ඇත්තේ වැලිමඩ තොග වෙළඳ පොලයි. පාච්චල ප්‍රදේශයේ සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා ගම් කිහිපය අතුරින් එකක් වන ගිරාලේ එක් ගොවිපලකට පුද්ගලික දරන ලද වියදම සාපේක්ෂ වශයෙන් පහත් මට්ටමක ( රු. 761/-) පවත්නා අතර, වඩා වැදගත් අලෙවි මාධ්‍යය කොළීස් නියෝජිතයන් වන්නාවූ උඩුබාදන ගොවීන් හරක්ගම කන්දේ ගොවීන් දරන වියදමට බොහෝදුරට සමාන වූ ඉහළ මට්ටමක වියදමක් දරන බවද පෙනේ. වගාව සඳහා පුද්ගලික අවශ්‍යතාවයන් සාපේක්ෂ වශයෙන් වැඩි ප්‍රදේශවල, අලෙවි මාධ්‍යය වශයෙන් කොළීස් නියෝජිතයන් ප්‍රධාන තැනක් ගන්නා බව මින් පැහැදිලි වේ.

8 වන ලේඛනය 1972 මහ සහ 1973 යල කන්නවලදී එළඹ තිඡ්පාදනය සහ අලෙවිය සඳහා එක් ගොවිපලකට පුද්ගලික දරන ලද වියදම්

ශීර්ෂයන්	හරක්ගම කන්ද		උඩුබාදන		ගිරාලේ		දඹවින්න	
	ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය	
	රු.	%	රු.	%	රු.	%	රු.	%
කම්කරු වැටුප්	863	32	423	19	128	17	111	15
ද්‍රව්‍යාත්මක								
සෙදවුම්	1109	41	1300	58	382	50	541	74
ඉඩම් හා අතිකුණි								
කුලියට ගත් දෑ								
සඳහා කුලී	48	2	6	-	2	-	7	1
එළඹ ප්‍රවාහනය	313	12	240	11	130	17	24	3
අලෙවිය සඳහා								
ගෙවූ කොළීස්	361	13	280	12	119	16	49	7
මුළු පිරිවැය	2694	100	2249	100	761	100	732	100

ද්‍රව්‍යාත්මක සෙදවුම් එක් ගොවිපලක මුළු වියදමෙහි සරවකයන් විග්‍රහ කර බැලීමේදී හෙළිවන්නක් නම් එළඹ වගා කරන්නෙකු විසින් දැරිය යුතුව ඇති වඩාත් වැදගත් වැය ශීර්ෂය වී ඇත්තේ ද්‍රව්‍යාත්මක සෙදවුම් බවයි. මුළු වියදමින් 40 - 50% තරම් වැඩි ප්‍රමාණයක් මේ සඳහා වැය වී ඇත. ( 8 වන ලේඛනය බලන්න) උඩුබාදන හා හරක්ගම කන්ද යන ගම්වල ගොවීන් විසින් එක් ගොවිපලකට දරන ලද වියදම රු. 1300/- තරම් ඉහළ වූ අතර, ගිරාලේ හා දඹවින්න යන ගම්වල ගොවීන් ද්‍රව්‍යාත්මක සෙදවුම් සඳහා දරා ඇත්තේ මිලිවෙලින් රු. 541/- හා රු. 382/-

// ගොවිපල ඒකකයක හැටි ප්‍රමාණය සඳහා කරුණකර දෙවන ලේඛනය බලන්න.

ක් වූ වියදමකි. 9 වන ලේඛනයෙහි එක් එක් භම වෙනුවෙන් ද්‍රව්‍යාත්මක යෙදවුම් ඒලට ගැනීම සඳහා දරන ලද වියදම් අනු කොටස්වලට බෙදා විස්තරාත්මකව ඉදිරිපත් කර ඇත.

9 වන ලේඛනය විවිධ භමවල එක් එක් ගොවිපලක ද්‍රව්‍යාත්මක යෙදවුම් සඳහා ශීය පිරිවැය - 1972 මහ සහ 1973 යල

ශීර්ෂය	හරක්භම ක්ෂේත්‍ර		උඩුබාදන		හිරාබේ		දඹවින්න	
	ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය	
	රු.	%	රු.	%	රු.	%	රු.	%
ඇට/පැල	498	45	725	56	111	29	343	63
පොහොර	516	46	466	36	217	57	170	31
කෘෂි-රසායන	75	7	91	7	46	12	22	4
පොහොර හා හුණු	20	2	18	1	8	2	6	1
මුළු පිරිවැය	1109	100	1300	100	382	100	541	99

එළවළු නිෂ්පාදනයෙහි විසින් එක් ගොවිපලක් සඳහා දරන ලද වියදම් අනුව සලකා බලන විට ඒ ජ/පැල හා පොහොරවල සාපේක්ෂ වැදගත්කම 9 වන ලේඛනයෙන් පෙනීයනු ලබයි. සියළුම භමවල එළවළු නිෂ්පාදනය සඳහා මුදලින් දරන ලද මුළු වියදමෙහි ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් ගත් කල මෙම ශීර්ෂ දෙක සඳහා දැරූ වියදම 90% ක් පමණ වේ. එහෙයින් එළවළු නිෂ්පාදනයේදී නිෂ්පාදනයට මෙම යෙදවුම් සපයා දීම ඉතාම වැදගත් සාධකයක් බවට පත් වේ.

8 වන ලේඛනයෙන් හෙලි වූ පරිදි ගොවීන් විසින් මුදලින් දරන ලද වියදමින් ප්‍රධාන කොටසක් වැටුප් සඳහා වේ. මෙය හරක්භම ක්ෂේත්‍ර ගොවීන් සඳහා මුළු වියදමින් 32% ක් වන අතර දඹවින්නෙහි 15% ක් පමණ වේ. මුදලින් වලින් බලන කල මෙම ප්‍රමාණය එක් ගොවිපලකට පිළිවෙලින් රු. 863/- ක් හා රු. 111/- ක් විය. හරක්භම ක්ෂේත්‍ර වැටුප් සඳහා මුදලින් වැඩි ප්‍රමාණයක් වැය වී ඇත්තේ වගා සුක්ෂ්මතාවය අති භමවලට වඩා ඉහල මට්ටමක පවතින බැවිනි, එහි ගොවීන් විසින් අනුගමනය කෙරෙන වගා රටාව නිසාත් විය හැකිය. මේ සම්බන්ධයෙන් අදාළ විය හැකි තවත් කාරණයක් නම් ගොවිපලේ වැඩ සඳහා ලබා ගැනීමට ඇති පවුල් ශ්‍රම සැපයුම හරක්භම ක්ෂේත්‍ර ඉතා සීමිත වීමය. වැටුප් ගෙවීම්වල විස්තරාත්මක විග්‍රහයක් 10 වන ලේඛනයෙන් දී ඇත.

10 වන ලේඛනය එළවළු වගාව සඳහා කුලී ශ්‍රමයට ගෙවූ වැටුප්වල ව්‍යාප්තිය ප්‍රතිශතය අනුව

	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	හිරුබේ	දඹවින්න
බිම් සකස් කිරීම	40	53	49	58
පැල සිටුවීම	3	6	6	5
වතුර යෙදීම	16	-	-	5
වල් පැලැවී ඉතිරිලීම හා පස බුරුල් කිරීම	13	7	5	12
හේඟ රැක බලා ගැනීම	7	6	13	13
අස්වනු තෙලීම	9	7	8	5
සැපයූ ආහාරවල වටිනාකම	12	21	19	2
සියලුම කාර්යයන් %	100	100	100	100
ප්‍රමාණය රුපියල්	863	423	128	111

මුළු වැටුප් සඳහා වන වැයෙහි ඉහලම වියදමක් යන ශීර්ෂය සමන්විත වී ඇත්තේ බිම් සකස් කිරීම සඳහා කායික ශ්‍රමයට කල ගෙවීම් වලින් බව 10 වන ලේඛනයෙහි දැකිය හැකිය. සියලුම ගම්වල මෙම වැය ශීර්ෂය කායික ශ්‍රමයට ගෙවූ කුලියෙන් 1/2 ක් පමණ වේ. තවත් දැකිය හැකි කාරණයක් නම් තමන්ගේ එළවළු පාත්ති වලට වතුර දැමීම සඳහා හරක්ගම කන්ද ගොවීන්, සම්පූර්ණ වැටුප් ගෙවීම් වලින් 16% ක් පමණ වැය කරන බවය.

එළවළු ගොවියෙකු විසින් දැරිය යුතුව තිබෙන තවත් වැදගත් වැය ශීර්ෂයක් නම් නිෂ්පාදනය අලෙවි කර ගැනීම සඳහා දැරිය යුතු පිරිවැයයි. එළවළු කොළඹ තොග වෙළඳ පොලට ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා යන භාස්තු සහ අලෙවි කටයුතු කර දෙන්නාවූ අලෙවි සාධකයන්ට ගෙවිය යුතුව තිබෙන කොමිස් මුදල් ද මීට ඇතුළත් වේ. දඹවින්න හැර අනෙකුත් සියලුම ගම්වල ගොවීන්ට මේ සඳහා සාපේක්ෂ වශයෙන් අධික පිරිවැයක් දැරීමට සිදුව ඇත්තේ ඔවුන්ගෙන් වැඩි දෙනෙක් තම නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කිරීම සඳහා කොළඹට ප්‍රවාහනය කරන බැවිනි. කෙසේ වුවද දඹවින්නේ ගොවීන්ගෙන් වැඩි දෙනෙක් ලඟම ඇති වැලිමඩ තොග වෙළඳ පොලේදී තම එළවළු අලෙවි කර ගැනීමෙන් ප්‍රවාහන භාස්තු හා කොමිස් මුදල් ප්‍රමාණය අඩු කර ගනිති.

එළවළු අලෙවි කිරීම සඳහා අධික මුදලක් වැය වන බව අධ්‍යයනයෙන් හෙළිදරව් වන හෙයින් එළවළු වගාව සඳහා වැය වන මුදල් ප්‍රමාණය සමඟ ඒවා අලෙවි කර ගැනීමට වැය වන මුදල් ප්‍රමාණය සන්සුදනය කර බැලීම ප්‍රයෝජනවත් විය හැකිය.

8 වන ලේඛනයෙහි පෙනී නුම් කරන පරිදි අලෙවිය සඳහා යන පිරිවැය සාපේක්ෂ වශයෙන් අධික වන අතර එය හිරුබේ 33% ක් හා දඹවින්නේ 10% ක් ද විය. (එළවළු වගාව සඳහා මුදලින් දැරූ මුළු වියදමින්) කොළඹදී එළවළු අලෙවි කර ගැනීමට

දරන ලද පිරිවැය සියළුම ගම්වල එළවළු වගාව සඳහා මුදලින් දරන ලද මුළු වියදමින් 1/4 ක් පමණ වන අතර මේ වියදම ද නිෂ්පාදනයා විසින් දැරිය යුතුව ඇත. එහෙයින් පැහැදිලිව දක්නට ඇති කරුණක් වන්නේ එළවළු නිෂ්පාදනයට වගා කටයුතු සඳහා මෙන්ම එම නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කර ගැනීම සඳහා ද අධික පිරිවැයක් මුදලින් දැරීමට සිදුව ඇති බවයි. ප්‍රධාන වශයෙන් තම ද්‍රව්‍යයන් සමුපකාරය මගින් අලෙවි කර ගන්නාවූ ගිරාබේ ගොවීන් මුළු පිරිවැයෙන් 1/3 ( රු. 250/-) ක් ම, අලෙවි කටයුතු සඳහා වැය කර ඇති අතර වගා කටයුතු සඳහා ඔවුන්ට වැය වී ඇත්තේ ඉතිරි 2/3 ( රු. 510/-) පමණක් වීම මෙහිදී සලකා බැලීම වැඩ දායකය. මෙයින් පෙනීයන්නේ වගා කටයුතු සඳහා වන මුදල් යෙදවුම් සාපේක්ෂ වශයෙන් පහල මට්ටමක පවත්නා අවස්ථාවන්හිදී මුළු වී හා සසඳා බලනවිට අධික මුදල් පිරිවැයක් නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගැනීම සඳහා දැරීමට ඔවුන්ට සිදු වී ඇති බවයි.

ආ) ගොවිපල ආදායම

කෘෂිකාර්මික හා කෘෂිකාර්මික නොවන යන මූලාශ්‍ර දෙකින්ම එක් ගොවි පවුලකට මුදලින් ඉැබෙන මුළු ආදායම ගොවිපල මුදල් ආදායම හැටියට මෙහිදී සලකා ඇත. මෙම ආදායම හරක්ගම කන්දේ රු. 4,215/- ද උඩුබාදන රු. 4,028/-ක් ද, ගිරාබේ රු. 1,176/- ක් ද, දඹවින්නේ රු. 1,068 ක් ද විය. (II වන ලේඛනය බලන්න)

	ගොවිපල මුදල් ආදායමෙහි මූලාශ්‍ර							
	හරක්ගම කන්ද		උඩුබාදන		ගිරාබේ		දඹවින්න	
	ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය		ප්‍රමාණය	
	රු.	%	රු.	%	රු.	%	රු.	%
එළවළු	4159	(98.8)	3518	(86.2)	1608	(93.7)	1002	(93.8)
වී	-	-	-	-	7	(.4)	31	(2.9)
දුම්කොළ	-	-	10	(.2)	43	(2.5)	-	-
සත්ව පාලනය	27	(.6)	32	(.8)	-	-	33	(3.1)
ගොවිපලෙන්								
<b>එකතුව</b>	<b>29</b>	<b>(.7)</b>	<b>522</b>	<b>(12.8)</b>	<b>58</b>	<b>(3.4)</b>	<b>2</b>	<b>(.2)</b>
සියළු මූලාශ්‍ර	4215	(100)	4082	(100)	1716	(100)	1068	(100)

සියළුම ගම්වල එළවළු අලෙවියෙන් ලත් ආදායම මුළු මුදල් ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් ඉහලම ශීර්ෂය විය. මුළු මුදල් ආදායමෙන් එළවළු අලෙවියෙන් එක් ගොවිපලක් ලැබූ මුදල් ආදායම 86% ක් වූ උඩුබාදන හැරුණු කොට අනෙක් ගම් සියල්ලේම එය 94% ක් පමණ විය. ආදායමේ පෙනීයන කෙරෙන විචලනයන් එක් එක් ගමෙහි ගොවීන් විසින් අනුගමනය කර ඇති වගා සුක්ෂමතාවයේ ප්‍රමාණය අනුවත්, වී වී ගම්වල වගා කරන ලද හේතුවල ස්වභාවය අනුවත් විය හැකිය. කෙසේ වුවද මේ කරුණු දෙකම බොහෝදුරට රඳා පවත්නේ ප්‍රධාන වශයෙන් වියළි සතුට තුළදී ලබා

ගැනීමට ඇති වාරිවාරි පහසුකම් මතය. විශේෂයෙන් ගිරාලේ හා දඹවිත්ත යන ගම්වලින්, සාමාන්‍ය වශයෙන් අනෙක් ගම්වලින්, පුද්ගලික ලත් ආදායම පහත් මට්ටමක වීම කෙරෙහි බලපෑ හැකි තවත් සාධකයක් නම් නිෂ්පාදනයෙන් සැහෙන ප්‍රමාණයක් පරිභෝජනයට ගැනීම නිසා අලෙවිය සඳහා ඉතිරි වෙන ප්‍රමාණය සුළු වීමය.

එළවළු අලෙවියෙන් ලබා ගත් පුද්ගලික ආදායම පදනම් කොට ගෙන, අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගත් ගම් වසරකට රු. 4,000/- ක් පමණ ඉහළ ආදායම් කාර්ෂීයතාව හා රු. 1,500/- ක් පමණ පහළ ආදායමක් ලබන කාර්ෂීයතාව ද වශයෙන් වෙනස් කාර්ෂී දෙකකට වර්ග කළ හැකිය. හරක්ගම කන්ද හා උඩුබාදන යන ගම් පුලින් කී වර්ගයට අයත් වන අතර ගිරාලේ හා දඹවිත්ත යන ගම් දෙවන කී වර්ගයට අයත් වේ. තව නිෂ්පාදනයන් පොදුගලික අලෙවි නියෝජිතයින්ට විකුණන පූර්වෝක්ත ගම් දෙක වැඩි ආදායමක් ලබන කාර්ෂීයට අයත් වේ. එක් ගොවිපලකට වී ගොවිතැනින් රු. 93/- ක පුද්ගලික ආදායමක් ලැබෙනැයි වාරිතා කල ගොවීන් 3 දෙනෙක් සිටි දඹවිත්ත හැරුණු කොට, වී ගොවිතැන පුද්ගලික ආදායමෙහි එතරම් සැලකිය යුතු සංරචකයක් බවට පත්ව නැත. උඩුබාදන හා ගිරාලේ යන ගම්වල සුළු ප්‍රමාණයක පුද්ගලික ආදායමක් දුම්කොළ වලින් උපයාගෙන ඇත. උඩුබාදන එක් ගොවිපලකට පුළු ආදායමින් 12% ක් පමණ ( රු. 522/-) දුම්කොළ වලින් ලැබී ඇති අතර ගිරාලේ 3% ක් පමණ ( රු. 58/-) දුම්කොළ වලින් ලැබී ඇත. ගොවිපලෙන් පිටස්තර රැකියා වලින් ලත් ආදායම ද එළවළු ගොවියෙකුට ඉතා වැදගත්ය. ඊට හේතුව නම් එළවළු වගාව සඳහා උවමනා කරන පුද්ගලික අවශ්‍යතාවයන් මෙසේ ලැබෙන පිටස්තර ආදායම් වලින් අනුපූරණය කර ගැනීමට ගොවියාට අවස්ථාවක් සැලසෙන බැවිනි. II වන ලේඛනයෙහි ගොවිපලෙන් පිටස්තර රැකියා වලින් ලත් ආදායම ද පෙන්නුම් කෙරේ. මෙසේ අනෙක් පුලාග්‍ර වලින් ලත් ආදායම පුළු ආදායමින් 10% ක් පමණ ( රු. 522/- මාධ්‍යයක වශයෙන් එක් ගොවිපලකට ) වූ උඩුබාදන හැරුණුකොට අනෙක් ගම්වල එතරම් වැදගත් වී නැත. බාහිර පුලාග්‍ර වලින් ගිරාලේ ගොවීන් ලබා ගත් ආදායම පුළු පුද්ගලික ආදායමින් 3% ( රු. 58/- වූ අතර හරක්ගම කන්ද හා දඹවිත්ත යන ගම්වල මේ ප්‍රමාණය 1% කටත් වඩා අඩුය. විශේෂයෙන් හරක්ගම කන්ද හා දඹවිත්ත යන ගම්වලින්, පොදුගලික අනෙක් ගම්වලින් ගොවිපලෙන් බැහැර රැකියා සඳහා ඇති අවස්ථා ඉතා සිඵ්තය. අනෙක් ගම්වල ගොවිපලෙන් බැහැර රැකියා වලින් ලත් ආදායම ප්‍රධාන වශයෙන් අතීයම් කම්කරුවන් වශයෙන් වැඩ කොට ලත් ආදායම වේ.

ඇ) එළවළු වගාවෙන් ලත් ශුද්ධ පුද්ගලික ආදායම

මෙයින් අදහස් කර ඇත්තේ නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කිරීමෙන් ලැබූ පුළු පුද්ගලික ආදායමින්, එක් ගොවිපලක මෙහෙයුම් වියදම් සඳහා පුද්ගලික ගිණ පිරිවැය අඩු කිරීමෙන් පසු ඉතිරි වන පුද්ගලික ප්‍රමාණයයි. මෙසේ ලැබෙන අගයන්ගෙන් අපට එක් ගොවිපලක් සඳහා පුද්ගලික කෙරෙන පිරිවැය හා එක් ගොවිපලකට පුද්ගලික ලැබෙන ආදායමක් අතර සම්බන්ධතාවය පරීක්ෂා කර බැලීමටත්, පුද්ගලික ආදායමින් පුද්ගලික පිරිවැය අඩු කල විට ගොවියාගේ පවුලේ තඩත්තුව සඳහා ඉතිරි වන ශුද්ධ පුද්ගලික ප්‍රමාණය පිරික්සා බැලීමටත්

පුළුවන. කෙසේ වුවද එළවළු වගාවෙන් ලත් ශුද්ධ මුදල් ආදායම මේ හමුවල ගොවීන්ගේ ආර්ථික තත්වය ජිනිම සඳහා භාවිතා කල යුත්තේ ප්‍රවේශවිනි. ඊට හේතුව ශුද්ධ මුදල් ආදායම පවුලේ පරිභෝජනය සඳහා ඉතිරි කර ගත් නිෂ්පාදිතය සහ පවුලේ ශ්‍රමය වෙනුවෙන් තුලිය වශයෙන් වූ මුදලින් නොවූ ආදායම් හා වියදම් මීට අඩංගු නොවන බැවිනි.

12 වන ලේඛනය ගොවිපලක එළවළු වලින් ලත් ශුද්ධ ආදායම - 1972 මහ හා 1973 යල

	හරක්ගම තන්ද රුපියල්	ලඬුබාදන රුපියල්	හිරාබේ රුපියල්	දඹවින්න රුපියල්
ගොවිපලක එළවළු වලින් ලත් ආදායම	4,159	3,518	1,608	1,002
ගොවිපලේ කටයුතු සඳහා මුදලින් වියදම්	2,694	2,248	761	732
ගොවිපලකින් ලත් ශුද්ධ ආදායම	1,465	1,270	847	270

12 වන ලේඛනයට අනුව එළවළු වගාවෙන් ඉහලම ශුද්ධ මුදල් ආදායමක් ලබා ඇත්තේ එක් ගොවිපලකට රු. 1500/- ක් පමණ ලැබූ හරක්ගම තන්ද ගොවීන් වන අතර අඩුම ප්‍රමාණයක් ලබා ඇත්තේ එක් ගොවිපලකට රු. 270/- බැගින් ලැබූ දඹවින්න ගොවීන් විසිනි.

ඇ) අක්කරයක් සඳහා ශුද්ධ මුදල් ආදායම

තෝරා ගත් හමි හතර තුල ඉඩම් භාවිතයේ කාර්යක්ෂමතාවය ජිනිම සඳහා වගා කරන ලද අක්කරයකට ලැබුණු මුදල් ආදායම ඒ සඳහා මුදලින් ගිය වියදම හා සමඟ සසඳා බැලිය හැකිය. ආදායම් සහ වියදම් දත්ත කෙරහි, ගොවිපලේ ප්‍රමාණය කෙරෙහි බලපෑම මේ මගින් ඉවත් කළ හැකිය. තෝරා ගත් හමුවල එක් අක්කරයක එළවළු වගාවෙන් ලත් මුදල් ආදායමක් ඒ සඳහා මුදලින් ගිය වියදමත්, ශුද්ධ මුදල් ආදායමත් 13 වන ලේඛනයෙන් පෙන්වුම් කර තිබේ.

13 වන ලේඛනය අක්කරයක ඵලවච වගාව සඳහා මුදලින් වැය වූ ප්‍රමාණය හා මුදලින් ලත් ආදායම-72 වග සහ 73 යල

	හරක්ගම රැපියල්	කන්ද රැපියල්	උඩුබාදන රැපියල්	ගිරාඬේ රැපියල්	දඬුවිත්ත රැපියල්
අක්කරයකට මුදලින් ලත් ආදායම	1,816	1,164	1,351	1,033	
අක්කරයකට මුදලින් ගිය වියදම	1,176	744	635	754	
අක්කරයකින් ලත් ශුද්ධ මුදල් ආදායම	640	420	716	279	

හරක්ගම කන්ද ගොවීන් එක් ගොවිපලකට ඉහලම ආදායමක් (රු. 4,160/-) ලබන බවත්, දඬුවිත්ත ගොවීන් අඩුම ආදායමක් (රු. 1,000/-) ලබන්නන් බවත් කලින් පෙන්වා දෙන ලදී. 13 වන ලේඛනයට අනුව අක්කරයකට මුදලින් ගිය වියදම අනුව සලකා බැලුවද හරක්ගම කන්ද අනෙක් ගම්වලට වඩා දෙගුණයක් තරම් වූ වියදමක් පෙන්නුම් කරමින් තැවත වරක් මුල්තැන ගෙන ඇති බව පෙනේ. මෙය මෙම ප්‍රදේශයේ අනුගමනය කර ඇති හේතු රටාවත්, ඉහල වගා සුක්ෂමතාවයත් යන කරුණු දෙකම නිසා විය හැකිය. අක්කරයකට ඉහලම ශුද්ධ මුදල් ආදායමක් ලබා ඇත්තේ ගිරාඬේ ගොවීන් (රු. 716/-) වන අතර අඩුම ශුද්ධ මුදල් ආදායම (රු. 280/-) දඬුවිත්තේ ගොවීන් විසින් ලබා ඇත. හරක්ගම කන්ද ඉහල වගා සුක්ෂමතාවයක් පෙන්නුම් කර ඇත්තේ වී නමුදු, ඵලවච වලින් අක්කරයක් සඳහා ඉහලම ශුද්ධ මුදල් ආදායමක් ලබා නොමැති වීම මෙහිදී මතු වන වැදගත් තාරණයකි.

1.5 ණය සහ ණය ගැනි භාවය:

පාච්චල ප්‍රදේශයේ ඵලවච ගොවීන්ගේ ණය ගැනි භාවය පිළිබඳ තත්වය හඳුනා ගැනීම සඳහා විමර්ශන කාලය (1972 ජූනි සිට 1973 ජූලි) තුළදී ලබා ගන්නා ලද ණය පිළිබඳව හා සමීක්ෂණ පැවැත්වූ කාලය වනවිට ගෙවිය යුතුව තිබූ ණය පිළිබඳවත් දත්ත රැස් කර ගන්නා ලදී. එක් එක් ගම්ට අනුව මෙම දත්ත වර්ග කල අතර, 14 වන ලේඛනයෙහි ඒවා ඉදිරිපත් කොට ඇත.

14 වන ලේඛනය (අ) වර්ෂය තුළදී ලබා ගත් ණය හා (ආ) සමීක්ෂණය පැවැත්වූ කාලය වනවිට ගෙවීමට තිබූ ණය අනුව ණය ගැති භාවය

	හරක්ගම කන්ද	උඩුබාදන	ගිරාබේ	දඹවිත්ත
මුළු ගොවිපල සංඛ්‍යාව	38	20	11	9
(අ) වර්ෂය තුළ ගත් ණය :				
I. වාර්තා කළ ගොවීන් ගණන	33	19	8	5
II. වාර්තා කළ එක් ගොවියෙකුගේ ණය	රු. 1327	රු. 2521	රු. 1090	රු. 839
(ආ) ගෙවීමට ඇති ණය :				
I. වාර්තා කළ ගොවීන් ගණන	34	13	9	3
III. වාර්තා කළ එක් ගොවියෙකුගේ ණය	රු. 1616	රු. 2418	රු. 1162	රු. 251

14 වන ලේඛනයට අනුව නියැදියේ වූ ගොවීන් 78 දෙනාගෙන් ( 65 ක් ) 92% ක් ම ණය ලබාගෙන ඇති බව පෙනේ. මෙයින් පෙනෙන්නේ සෑම ගමකම ඉතා විශාල ප්‍රමාණයක ණය ගැති භාවයක් තිබෙන බවයි. එක් ගොවිපලක් සඳහා ණයට ගෙන ඇති මුදල් ප්‍රමාණය ගැන බැලූ විට වැඩිම ණය ප්‍රමාණයක් ගනු ලැබ ඇත්තේ හරක්ගම කන්ද හා උඩුබාදන ගොවීන් විසින් බව පෙනේ. සමීක්ෂණය පැවැත්වූ කාලය වනවිට ගෙවීමට තිබූ ණය කිසියම් තිශ්චිත වේලාවක් වනවිට තිබුණු ණය ප්‍රමාණය පමණක් පෙන්නුම් කරන්නක් බැවින්, මේ ප්‍රමාණය වගා කන්නයක් තුළදී කාලයත් සමඟ වෙනස් විය හැකිය. 14 වන ලේඛනයට අනුව සමීක්ෂණය පැවැත්වෙන කාලය වනවිට, නියැදියේ වූ මුළු ගොවීන්ගේත් 59 දෙනෙක්ම ( 76% ) ගෙවා තිබූ තොකල ණය ඇතිව සිටි බව පෙනේ. එක් ගොවියෙකු සඳහා වූ ගෙවා තිබූ තොකල ණය ප්‍රමාණය, සමීක්ෂණ කාලය තුළදී ලබාගෙන ඇති ණය පෙන්නුම් කල විචලනයට නැවත වරක් පෙන්නුම් කර ඇත. දඹවිත්ත හා උඩුබාදන යන ගම් දෙකේම ගෙවා තිබූ තොකල ණය ප්‍රමාණය සමීක්ෂණ කාලය තුළදී ලබා ගත් ණය ප්‍රමාණයට වඩා අඩුය. මීට හේතුව විය හැක්කේ මෙම ගොවීන් විවර්ධන කාලය තුළදී කලින් ලබා ගත් ණය වලින් සමහරක් ගෙවා තිබීමයි. ගෙවා තිබූ තොකල ඉහළම ණය ප්‍රමාණය වාර්තා වී ඇත්තේ උඩුබාදනින් ( රු. 2418/- ) වන අතර අඩුම ප්‍රමාණය ( රු. 251/- ) වාර්තා වී ඇත්තේ දඹවිත්තෙනි. හරක්ගම කන්ද හා ගිරාබේ යන ගම්වල මීට අනුරූප සංඛ්‍යාවන් පිළිවෙලින් රු. 1616/- ක් හා රු. 1162/- ක් බැගින් වේ.

15 වන ලේඛනය සියළුම ගොවීන්ගේ සාමාන්‍ය ගණකම් වශයෙන් වර්ෂය තුළදී  
ලබා ගත් ණය සහ මුළු මුදල් ආදායම සැසඳීම

	හරක්ගම කන්ද		උඩුබාදන		ගිරාඬේ		දඹවින්න	
	රු.	%	රු.	%	රු.	%	රු.	%
මුළු මුදල් ආදායම	4215	100	4082	100	1716	100	1069	100
මුළු ණය ප්‍රමාණය	1152	28	2395	58	793	46	466	44

විවර්ධන කාලය තුළදී ලබා ගත් ණය ප්‍රමාණය මුදලින් ලැබූ මුළු ආදායමේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් දැක්වූ විට හරක්ගම කන්දේ 30% ක් පමණක්, උඩුබාදන 60% ක් පමණක් වේ. මෙයින් පෙනීයන්නේ කෙරෙන කාරණය නම් සියළුම ගම්වල නියැදියට ගසු වූ ගොවීන්ගේ ණය බර සැහෙන තරම් ප්‍රමාණයකට අධික බවයි.

විවිධ ගම්වල ගොවීන් විසින් මෙම ණය ගනු ලැබ ඇත්තේ ප්‍රධාන වශයෙන් කුමණ කරුණු උදෙසාදැයි හැඳින් ගැනීමට පිණිස වගා කටයුතු හා වගා කටයුතු නොවන දේ සඳහා වශයෙන් මේ ණය වර්ග කරන ලදී.

16 වන ලේඛනය එක් එක් ගම්වල ගොවීන් විසින් ණය ගනු ලැබ ඇත්තේ කුමණ කාර්යයන් සඳහාද යන වග

	හරක්ගම කන්ද		උඩුබාදන		ගිරාඬේ		දඹවින්න	
	රු.	%	රු.	%	රු.	%	රු.	%
වගා කටයුතු සඳහා	1014	88	1690	70	611	77	438	94
වගා කටයුතු වලින් බාහිර දේ සඳහා	138	12	705	30	182	23	28	6
මුළු ගණන	1152	100	2395	100	793	100	466	100

ලබාගෙන ඇති මුළු ණය ප්‍රමාණයෙන් වගා කටයුතු සඳහා ලබා ගත් ණය ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් දැක්වූ කළ උඩුබාදන 70% සිට දඹවින්න 94% දක්වා විචලනයක් පෙන්නුම් කෙරේ. මෙම ගොවීන්ගේ ප්‍රධාන ආදායම් මාර්ගය වූ වළවළු ගොවිතැන සඳහා අවශ්‍ය වන අධික මුදල් වියදම ගැන සලකා බලන විට මෙවැනි අධික ණය ප්‍රතිශතයක් වගා කටයුතු සඳහා ලබාගෙන තිබීම වටහා ගැනීමට අපහසු කරුණක් නොවේ.

වගා කටයුතු සඳහා ඉහලම ණය ප්‍රමාණයක් ලබාගෙන ඇත්තේ උඩුබාදන ගොවීන් වන අතර එය එක් ගොවිපලකට රු. 1690/- ක් පමණ වේ. අඩුම ණය ප්‍රමාණය දැක්විණි ගොවීන් විසින් හනු ලැබ ඇති අතර එය එක් ගොවිපලකට රුපියල් 438/- කි. මෙම හමිවල එක් එක් ගොවියා ලබාගෙන ඇති ණය ප්‍රමාණය එළවළු වගා ව සඳහා දරා ඇති වියදම සමඟ සම්බන්ධව පවතී. මෙම වියදම උඩුබාදන, හරක්හම කන්නේද, ගිරාගෙඹ, දැක්විණි යන හමි සඳහා පිළිවෙලින් රු. 2249/-, රු. 2694/-, රු. 761/- හා රු. 732/- ක් ද විය. හමි හතරේ වගා කටයුතු නොවන කරුණු සඳහා ලබා ගත් ණයවල ප්‍රතිශතය 33% සිට 6% දක්වා වෙනස් වේ. සියළුම හමිවල ලබා ගත් ණය වලින් කොටසක් පරිභෝජනය සඳහා ගත් ණය වන අතර, එය මුළු ණය ප්‍රමාණයෙන් සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතා සුළු අනුප්‍රමාණයක් විය.

තුන්වන පරිච්ඡේදය

අලෙවි මාර්ග

මෙම පරිච්ඡේදයෙන් පාච්ඡම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදනය කෙරෙන ඵලවල අලෙවි කර ගැනීම සඳහා පවත්නා පටිපාටීන් හි ප්‍රධාන ලක්ෂණ කවරේදැයි විස්තර කිරීමට බලාපොරොත්තු වේ. මෙය මූලික කාර්යයන් තුනකින් සමන්විත වේ. එනම් :

- (අ) ප්‍රදේශයේ විසිර පවත්නා ගොවිපලවල් විශාල සංඛ්‍යාවක සුළු සුළු නිෂ්පාදන අතිරික්ත එක් රැස් කිරීම;
- (ආ) විකිණීම සඳහා මව නිෂ්පාදිතයන් සකස් කිරීම;
- (ඇ) සිල්ලර වෙළඳුන් මගින් පාරිභෝගිකයන් වෙත බෙදා හැරීම යනුවෙනි.

ප්‍රධාන වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය නිෂ්පාදන ප්‍රදේශයේ බොහෝ දුර බැහැරව පිහිටා තිබීම නිසා පාරිභෝගිකයන් වෙත ඵලවල බෙදා හැරීම, නිෂ්පාදකයන්, තොග වෙළඳුන් හා සිල්ලර වෙළඳුන් යන අවස්ථා තුනකින් ක්‍රියාත්මක වේ.

විග්‍රහය පහසු කරලනු පිණිස, නියැදියේ වූ ගොවීන් ප්‍රධාන කොටස් 5 කට වර්ග කරන ලදී. මෙම කොටස් නිශ්චය කිරීමේදී පහත සඳහන් කරුණු සැලකිල්ලට ගනු ලැබිණ.

- (අ) ඵලවල වගා කරන්නන් විසින් ඒ ඒ අලෙවි මාර්ගයන් උපයෝගී කර ගනු ලැබීමෙහි නිත්‍යතාවය;
- (ආ) 1972 මහ කන්නය තුළදී නියැදියේ වූ එක් එක් ගොවියා විසින් ඒ ඒ අලෙවි මාර්ග මගින් අලෙවි කර ගන්නා ලද ඵලවල ප්‍රමාණයන් ( 7 වැනි ඇටුණුව බලන්න.)
- (ඇ) සිවුන්ගේ ඵලවල අලෙවි කර ගැනීම සඳහා ගොවීන් විසින් මෙම අලෙවි මාර්ග භාවිතා කරන ලද කාලසීමාව. ඉහත දැක්වූ නිශ්චායකයන් මත වර්ග කර වක්‍ර ගත කරන ලද තොරතුරු 17 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කෙරේ.

3.1 නිෂ්පාදක මට්ටම

පාච්ඡම ඵලවල ගොවීහු තම නිෂ්පාදිතයන් අලෙවි කර ගැනීම පිණිස ප්‍රධාන තොග වෙළඳ මධ්‍යස්ථාන දෙකක් ප්‍රයෝජනයට ගනිති. ඉන් ප්‍රධානතම වූත්, ඉතා වැදගත් වූත් වෙළඳ පොල කොළඹ පිහිටි ඵලවල තොග වෙළඳ පොල වන අතර, වැලිමඩ වෙළඳ පොල ඒකීය ස්ථානයක් ගනී. පාච්ඡම නිෂ්පාදනය කරනු ලබන ඵලවල වලින් 90% ක් පමණ දිනපතා කොළඹට ප්‍රවාහනය කරන අතර, වැලිමඩ තොග වෙළඳ පොල පවත්වාගෙන යනු ලබන්නේ සතියකට දින දෙකක් පමණි.

පාච්ච ඵලව නිෂ්පාදනයට තම නිෂ්පාදනයන් විකිණීම සඳහා භාර දීම පිණිස විවිධ අලෙවි සංවිධාන ක්‍රම හතරක් ඇත. ඒවා නම් :

1. කොපිස් නියෝජිතයෝ/තොග වෙළෙන්දෝ (කොළඹ තොග වෙළෙඳපොළ)
2. උඩ පලාන ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය, පාච්ච,
3. වැලිවඩ තොග වෙළෙඳපොළෙහි තොග වෙළෙන්දෝ
4. පොද්ගලිකව ඵලව එක් රැස් කිරීමෙහි නිරත විවිධ වෙළෙන්දෝ ද වශයෙනි.

ඉහත සඳහන් අලෙවි සංවිධාන අතුරින් කොපිස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාර සමිතිය අතිශයින් වැදගත් වන අතර මෙම දෙවර්ගයේම සංවිධාන ඵලව අලෙවි කරනු ලබන්නේ කොළඹ තොග වෙළෙඳ පොළේදීය.

අ) කොපිස් නියෝජිතවරු/ තොග වෙළෙන්දෝ

මොවුහු පාච්ච හා වෙනත් ප්‍රදේශවල වැවෙන ඵලව විශාල ප්‍රමාණයක් තොග වශයෙන් අලෙවි කිරීමෙහි යෙදී සිටින අතර දැනට කොළඹ තොග වෙළෙඳ පොළට එවනු ලබන ඵලව වලින් විශාල ප්‍රමාණයක් ( 90% පමණ) අලෙවි කරනු ලබන්නේ සිටුන් විසිනි.

නිෂ්පාදනයන්ගෙන් ඵලව එකතු කරගෙන කොළඹ තොග වෙළෙඳපොළට ගෙනැවිත් කොපිස් නියෝජිතයන් වෙත භාර දීමෙහි යෙදී සිටින ප්‍රමාණ නියෝජිතයන් ගණනාවක් මගින් නිෂ්පාදනයන්, කොපිස් නියෝජිතයන් අතර සම්බන්ධතාවය ඇති වේ. එක් එක් නිෂ්පාදකයා සාමාන්‍යයෙන් තමන්ගේ නිෂ්පාදනය තමන් විසින් තෝරා ගනු ලැබූ කොපිස් නියෝජිතයෙකු වෙත එවයි. ගොවියා විසින් ප්‍රමාණ නියෝජිතයා වෙත භාර දෙනු ලබන සෑම ඵලව ගෝතියකම තමන්ගේ කොපිස් නියෝජිතයාගේ හඳුනා ගැනීමේ සංකේත සහිත ලේඛනයක් අමුණනු ලැබේ. කොළඹට ගෙන එන ලද ඵලව ලොරි වලින් බසව කොපිස් නියෝජිත විසින් කුලී කරුවන් මගින් කරගනු ලැබෙන අතර, ගොවිපලේ සිට කොළඹ දක්වා ප්‍රමාණය කිරීමේ හා ස්තූන්, පැවිටි හා බැටේ කුලීන්, ගෙවනු ලබන්නේ සිටු විසිනි. ඉන්පසුව මෙම වියදම් සිටු වෙත භාර දෙන ලද ඵලව අලෙවි කිරීමෙන් ලැබෙන මුදල් වලින් අඩු කර ගනු ලැබේ. ඒට අමතරව විකුණා ලත් මුදල් වලින් තම කොපිස් ප්‍රමාණය ද සිටු විසින් අය කර ගනු ලැබේ. (ඵලව විකුණා ලත් මුදල නම්, ඵලවවල බර X ඒකකයක මිල) මෙසේ අඩු කර ගන්නා කොපිස් ප්‍රමාණය ඵලව සඳහා නම් 10% ක් වන අතර අර්තාපද සඳහා නම් 5% ක් වේ. එක් එක් නිෂ්පාදකයා විසින් තමන් වෙත එවන ලද ඵලව තොගය විකුණා අවසන් වූ පසු කොපිස් නියෝජිතයා විසින් එක් එක් තොගය වෙනුවෙන් විකුණා ලත් මුදල් ඒ සඳහා ගෙවූ ප්‍රමාණ හා ස්තූ හා අඩු කර ගන්නා ලද කොපිස් මුදල් ප්‍රමාණ ආදී විස්තර ඇතුළත් 'විකුණුම් ඉන්වොයිසියක්' පිළියෙල කරනු ලැබේ. මෙම විකුණුම් ඉන්වොයිසියට අනුව නිෂ්පාදකයාට ගෙවිය යුතුව ඇති මුදල වෙත්පතකින් හෝ මුදල් ඇතවුමකින් හෝ තැනගොත් ඇතැම් අවස්ථාවලදී ප්‍රමාණ නියෝජිතයින් මගින් මුදලින් යවනු ලැබේ.

ආ) සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය

උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය තමන් විසින් ඒ ඒ ගම්වල ආරම්භ කොට ඇති එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන මාර්ගයෙන් නිෂ්පාදකයන්ගේ එළවළු රැස් කරගෙන යනු ලැබේ. දැනට මෙම ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය පාච්භම ප්‍රදේශයේ ගම් 20 ක ප්‍රාදේශීය සමුපකාර සමිති 20 ක් පමණ පවත්වාගෙන යයි. උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය මේ සෑම ප්‍රාදේශීය සමුපකාර සමිතියකට අනුබද්ධව එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන පිහිටුවා ඇත. ඊට හේතුව ආර්ථික වශයෙන් එසේ පිහිටුවීම පලදායී නොවන නිසා විය හැකිය. ශ්‍රාවීය මට්ටමේ එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානය වෙතම කළමනාකරුවෙකු යටතේ පාලනය වන අතර, ඔහු විසින් එක් රැස් කර ගනු ලබන එළවළු වෙනුවෙන් 2% ක කොමිස් මුදලක් ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය මගින් ගෙවනු ලැබේ.

නිෂ්පාදකයාගෙන් මේ අයුරින් එකතු කර ගනු ලබන එළවළු සමුපකාර සමිතිය විසින් තමන්ගේ ලොරි වලින් කොළඹට ප්‍රවාහනය කෙරේ. කොළඹ දී මෙම එළවළු, අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය මගින් හා උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය විසින්ම පවත්වාගෙන යනු ලබන එළවළු තොග වෙළඳ පොල මගින් අලෙවි කර ගනු ලැබේ.

සමුපකාර සමිතිය ද එළවළු අලෙවි කිරීම කොමිස් පදනමක් මත කරන අතර, සමිතිය විසින් අය කරනු ලබන කොමිස් ප්‍රමාණයන්, ප්‍රවාහන භාස්තු ආදියත් කොමිස් නියෝජිතයන් විසින් අය කරනු ලබන ප්‍රමාණයන්ටම සමානය. නිෂ්පාදකයා තමාට ලැබිය යුතු මුදල් ප්‍රාදේශීය එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානය වෙතින් ලබා ගනියි.

ඇ) වැලිමඩ තොග වෙළඳ පොල

පාච්භම සිට සැතපුම් පහක් පමණ දුරින් පිහිටා ඇති මෙය සතියකට දින දෙකක් පැවැත්වෙයි. භාලේල, මාතර, කුරුණෑගල සහ අනුරාධපුර වැනි ඇත ප්‍රදේශවල සිට පැමිණෙන තොග වෙළඳුන් මෙහි ප්‍රධාන භැණුම් කරුවන් වෙත්. මෙම වෙළඳ පොල වෙත නිෂ්පාදකයන් රැගෙන එන්නේ බොහෝවිට අසල ගම්වල සුළු පරිමාණයකින් එළවළු වගා කරන්නන් වන අතර, ඔවුන්ම තම නිෂ්පාදනය අලෙවි කර ගෙන අත් පිට මුදල් ලබා ගන්නෝය.

ඈ) පොද්ගලික එළවළු රැස් කරන්නන්

ගම්වල සිටින පොද්ගලික එළවළු රැස් කරන්නන් කොළඹ තොග වෙළඳ පොලට ගොස් ලග ඇති වැලිමඩ වෙළඳාම් පොලට ගෙන යාමට තරම් ප්‍රමාණවත් එළවළු ප්‍රමාණයක් තැබී සුළු පරිමාණයේ නිෂ්පාදකයන් විසින් තමන් වෙත සුළු සුළු ප්‍රමාණ වලින් ගෙන එන එළවළු එකතු කර ගන්නෝ වෙති. ගොවියන්ට මෙම වෙළඳුන්ගෙන් අත් පිට මුදල් ලබා ගත හැකිය. මෙම ව්‍යාපාරිකයන් විසින් මෙසේ එකතු කර ගන්නා ලද එළවළු කොළඹ

තොග වෙළඳ පොලට ගෝ වැලිමඩ පොල වෙත යවනු ලැබේ. කෙසේ වුවත් මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන එළවළු අලෙවි කර හැකිවේ මාර්ගයක් වශයෙන් මෙය එතරම් වැදගත්කමක් දරන්නේ නෑ න.

ඉ) එතරම් වැදගත්කමක් නො දරන අනෙකුත් අලෙවි සංවිධාන

ඉහතින් දැක්වූ ප්‍රධාන අලෙවි සංවිධානයන්ට අමතරව මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්ගෙන් සමහර දෙනෙකු විසින් කලාතුරකින් යොදා ගනු ලබන තවත් අලෙවි ක්‍රම දෙකක් වේ. එනම් අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවට විකිණීම පිණිස එළවළු එකතු කරන්නන් හා මුදල් ණයට දෙන අසල්වැසි ගොවීන්ද වේ.

අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව විසින් නුවරඑළියේ එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානයක් පවත්වාගෙන ගියද, ගොවීන්ගෙන් වැඩි දෙනෙකු තම එළවළු කෙලින්ම අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවට නො විකුණන යළි විකිණීම පිණිස එළවළු රැස් කරන වෙළඳුන්ට විකුණන බව පෙනේ. අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව විසින් එකල අනුගමනය කරන ලද පඟු ක්‍රමය නිසාත්, තම එළවළු නුවරඑළියට ප්‍රවාහනය කිරීමේ දී ගොවීන්ට ඇති විය හැකි දුෂ්කරතා නිසාත් මෙසේ වී යයි සැලකිය හැකිය. මේ හැර විශේෂයෙන් හරක්ගම කන්ද ගොවීන් තුළ "අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවට එළවළු අලෙවි කල හැක්කේ එහි ලියා පදිංචි වූ අයට පමණක්" යන වැරදි අංකප්‍රසාදයක් ද පවතින බව පෙනෙන්නට තිබේ. එහෙයින් ගොවීන්ගෙන් සමහර දෙනෙක් මෙසේ 'ලියාපදිංචි වූ අය' යැයි සැලකෙන බ්‍රෝකර් වරුන්ට තම එළවළු අලෙවි කිරීමට පුරුදුව සිටිති. අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව මෙසේ රැස් කර ගත් එළවළු වලින් වැඩි කොටසක් එම දෙපාර්තමේන්තුව විසින් කොළඹ සෝන්ඩර්ස් පෙදෙසේ පවත්වාගෙන යනු ලබන තොග වෙළඳ සැලට ඈත නොවන නමුත් කොළඹ නගරය තුළ හා ඉන් බැහැර ස්ථානවලත් දෙපාර්තමේන්තුව විසින් පවත්වාගෙන යනු ලබන සිලීරර වෙළඳ සැල් මගින් බෙදා හරිනු ලැබේ.

අනෙක් ක්‍රමය හුදෙක් කොළඹ නියෝජිතයන්ගේ අලෙවි සංවිධානයන්ටම අමතර අතර මැදියෙකු එක් වන අවස්ථාවක් ලෙස හැඳින්විය හැකිය. මෙය භාවිතයට ගනු ලබන්නේ පුළු පරිමාන ගොවියෙකුට ඉක්මණින්ම මුදල් අවශ්‍ය වූ අවස්ථාවන්හිදීය. "පුළු-අස්වනු හිච්චුම් ක්‍රමයක්" ලෙස හිතිය හැකි මෙම ක්‍රමයට අනුව හදිසියේ මුදල් අවශ්‍ය වූ ගොවියා විසින් අසල්වැසි ගොවියෙකුගෙන් එම මුදල ණයට ඉල්ලාගෙන ඒ වෙනුවට ණය දුන් පුද්ගලයාගේ නමින් එළවළු තොගයක් කොළඹ තොග වෙළඳ පොලට එවීමට පොරොන්දු වේ. මෙසේ යවනු ලැබූ එළවළු කොළඹදී අලෙවි කල විට කොළඹ නියෝජිතයා විසින් එම එළවළු අලෙවියෙන් ලත් මුදල් ණය දුන් පුද්ගලයාගේ නමට එවනු ලැබේ. ඉක්බිතිව ණය දුන් පුද්ගලයා තමා ණයට දුන් මුදලත්, එක් එළවළු ගෝනියක් (ගොණ්ඩර 1) වෙනුවෙන් රු. 1/- බැගින් වූ අමතර මුදලකුත්, අය කරගෙන වැටිපුර මුදලක් වෙතොත් එය මුදල් ණයට ලබා ගත් ගොවියාට ගෙවන්නේය.

3.2 තොග වෙළඳාමේ ක්‍රියා පිළිවෙල

කලින් ද සඳහන් කල පරිදි පාච්ඡාම නිෂ්පාදනය කෙරෙන චලාව ජාතික චලාව අලෙවි සංවිධාන රටාවට ඇතුළත් වනුයේ වෙළඳ පොලවල් දෙකක් මගින් වන අතර ඉන් ප්‍රධාන තැනක් ගන්නේ කොළඹ චලාව තොග වෙළඳ පොලයි. එහෙයින් මෙහිදී ප්‍රධාන වශයෙන් අවධානය යොමු කෙරෙන්නේ කොළඹ වෙළඳ පොල කෙරෙහිය.

කොළඹ චලාව තොග වෙළඳ පොල කොළඹ II, පිටකොටුව කවිවේරි පාරේ පිහිටා තිබේ. මෙය පාච්ඡාම ඇතුළු දිවයිනේ සඳු ප්‍රදේශයකම නිෂ්පාදනය කරනු ලබන චලාව සඳහා වූ තොග වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය වේ. චලාව සඳහා තොග ඵල ගණන් මෙම වෙළඳ පොලේදී තීරණය වන අතර මෙහිදී තීරණය වන ඵල ගණන් මහනුවර ආදී වෙනත් තොග වෙළඳ පලවල ඵල ගණන් තීරණය වීමේදී බොහෝ සේ බලපානු ලබයි.

කොළඹ වෙළඳ පලෙහිදී චලාව තොග වෙළඳාම පොද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්, (කොපීස් නියෝජිතයන්) අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව හා උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය විසින් කොළඹ පවත්වාගෙන යන තොග වෙළඳ සැල මගින් සිදු කෙරේ. මෙයින් ප්‍රධාන තැනක් ගනුයේ පොද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්ය. චලාව තොග වෙළඳ පොලෙහි මෙවැනි ව්‍යාපාරිකයන් 300 දෙනෙකු පමණ සිටින අතර ඒ සඳු අයෙකුටම එක් වෙළඳ සැල බැගින් තිබේ. කාර්ය පදනම අනුව මෙම ව්‍යාපාරිකයන් වර්ග දෙකකට බෙදිය හැක. එනම් කොපීස් නියෝජිතයන් හා සුළු තොග වෙළඳුන් වශයෙනි. ඒන් පසු කී ගණයේ ව්‍යාපාරිකයෝ චලාව නිෂ්පාදනයන් සමඟ සෘජු සම්බන්ධතා පවත්වාගෙන යන ඔවුන් වෙනුවෙන් අලෙවි කටයුතු කර දෙන කොපීස් නියෝජිතයෝ වෙති. මෙම කොපීස් නියෝජිත වරුන්ට පාච්ඡාම ද ඇතුළුව දිවයිනේ විවිධ ප්‍රදේශවල නිෂ්පාදනයන්ගෙන් විශාල වශයෙන් චලාව ලැබේ. මෙකී කොපීස් නියෝජිතයන් චලාව අලෙවි කරන්නේ සාපේක්ෂ වශයෙන් විශාල ප්‍රමාණ වලින් චලාව ඵලදී ගන්නා අය වූ අතර ප්‍රදේශවල සිට පැමිණෙන වෙළඳුන්ට හා කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේම සිටින අනිකුත් සුළු තොග වෙළඳ ව්‍යාපාරිකයන්ටය.

අනෙක් ගණයට අයත් වන්නාවූ සුළු තොග වෙළඳුන්ට නිෂ්පාදනයන් සමඟ සෘජු සම්බන්ධතාව තොමැත. ඔවුහු තමන් හට දිනපතා අවශ්‍ය වන චලාව ප්‍රමාණය කොපීස් නියෝජිතයන් මාර්ගයෙන් ඵලදී ගනිති. මේ ව්‍යාපාරිකයෝ කොපීස් නියෝජිතයන්ට වඩා සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩු ප්‍රමාණ වලින් චලාව අලෙවි කරති. ඔවුන්ගේ සාමාන්‍ය ගැනුම් කරුවන් වන්නේ දෛනික අලෙවිය සඳහා ඉතා සුළු ප්‍රමාණ වලින් අවශ්‍ය වන්නාවූ චලාව තීරතුරුව ඵලදී ගන්නාවූ කොළඹ සහ ඒ අවට ප්‍රදේශවල සිල්ලර වෙළඳුන්ය.

කොපීස් නියෝජිතවරුන් ගෙන් බොහෝ දෙනෙක් කිසියම් වර්ගයක චලාව සඳහා විශේෂ වන්නෝය. උදාහරණ වශයෙන් ඉන් සමහරක් විශේෂයෙන් ගෝවා, බෝංචි හා කරට් වැනි උඩරට චලාව වර්ග අලෙවි කිරීමේ යෙදී සිටින අතර තව සමහරෙක් විශේෂයෙන්ම වට්ටක්කා, පුහුල් වැනි වර්ග ද චලාව අලෙවි කරන්නෝ වෙති.

උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය මගින් කොළඹ පවත්වාගෙන යන තොග වෙළඳ සැල ද ඉහතින් දැක්වූ කොපීස් නියෝජිතයන්ගේ වෙළඳ සැලකට සමානය. මෙම එළවළු තොග වෙළඳ පොල තුළ, තොග වෙළඳ සැලක් පවත්වාගෙන යන එකම සමුපකාර සමිතිය වෙය වීම ද විශේෂ වැදගත්කමින් යුත් කාරණයක් වේ. උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය විසින් මෙම වෙළඳ සැල 1941 දී පිහිටුවන ලද්දේ පාචනම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදකයන්ට පුද්ගලික වෙළඳුන් හැර වෙනත් කිසිව විකල්ප අලෙවි ක්‍රමයක් නොවූ අවස්ථාවකය.

දැනට අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ සැල ඵලාංශයක එළවළු අලෙවි කිරීමේ යෙදී සිටියත් පොද්ගලික වෙළඳුන් විසින් අලෙවි කරනු ලබන එළවළු ප්‍රමාණයන් හා සසඳා බැලූ විට එය අතරාන්තයෙන්ම පුළු ප්‍රමාණයකි. පොද්ගලික වෙළඳුන් විසින් අනුගමනය කරන ක්‍රියා මාර්ගයන්ටම අනුකූලව අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ සැලද, තම දෙපාර්තමේන්තුවේ එළවළු මිල දී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන මගින් හා උඩ පළාත ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතිය විසින් එවනු ලබන එළවළු ද අලෙවි කිරීමේ යෙදී සිටී.

අ) තොග වෙළඳ පලෙහි පවත්නා ඉඩ තවවල සීමිත බව

කොළඹ එළවළු තොග වෙළඳපල සම්බන්ධයෙන් නිරීක්ෂණය කළ වැදගත් කාරණයක් නම් සිලීලර වෙළඳාම කෙරෙහි අහිතකර බලපෑමක් ඇති කිරීමට සමත් අයුරින් පවත්නා විශාල තදබදයයි. වාණිජ පදනමක් මත එළවළු වගා කරන දිවයිනේ විවිධ ප්‍රදේශ වලින් එවන එළවළු සඳහා මධ්‍යම වෙළඳ පොල වන්නේ මෙම කොළඹ එළවළු තොග වෙළඳ පොල බව කලින් ද සඳහන් කළෙමු. එක් දිනකට මෙම වෙළඳ පලට ලැබෙන එළවළු ප්‍රමාණය දළ වශයෙන් ටොන් 150 ක් පමණ වේ යයි අපේක්ෂා කෙරේ. මෙම වෙළඳ පොලට ලැබෙන එළවළු වලින් වැඩි ප්‍රමාණයක් දිවයිනේ ප්‍රදේශ බොහොමයක් කරා දිනපතාව යැවේ. එහෙයින් කොළඹ තොග වෙළඳපල කොළඹ සිටින සිලීලර වෙළඳුන්ට පමණක් නොව, කොළඹින් පිට ප්‍රදේශවල ගැනුම් කරුවන්ට ද මහෝපකාරී වේ. තොග වෙළඳපලේ ගනු දෙනු වැඩි කොටසක් අවසේ උදය කාලය තුළදී සිදු කෙරේ. මෙම සියළුම සාධක වෙළඳපලෙහි පවත්නා අධික තදබදයටත්, අපිරිසිදු බවටත් ප්‍රධාන වශයෙන් බලපාන බව කිව හැකිය.

ආ) සැපයුමේ අවිනිශ්චිත බව

කොළඹ එළවළු තොග වෙළඳ පොල පිළිබඳව දැක්විය හැකි තවත් සැලකිය යුතු ලක්ෂණයක් නම් වෙළඳ පොලට එළවළු ළඟා වීම සම්බන්ධයෙන් ඇති අධික අවිනිශ්චිත භාවයයි. සෑම උදයකටම 6.30 ට පමණ සිට කොළඹ වෙළඳ පොලේ වැඩ කටයුතු ආරම්භ වෙයි. එහෙත් එළවළු වෙළඳ පොල වෙත ලැබීම නියමිත රටාවකට අනුකූලව සිදු නොවන බැවින් ගැනුම් කරුවන් තුළ මහත් අවිනිශ්චිත ස්වරූපයක් පවතී. ඉහත ප්‍රදේශ වලින් පැමිණෙන ගැනුම් කරුවන් වැඩි වශයෙන් එළවළු මිලදී ගන්නේ උදය කාලයේ බැවින් උදය කාලයේ වෙළඳ පොලට ලැබෙන එළවළු සඳහා අධික ඉල්ලුමක් පවතී. මේ

නිසා තොග වෙළඳ පිල ඉහළම මට්ටමට ළඟා වන්නේ හනු දෙනු අධිකතම වේලාව වූ පෙරවරු 9 - 10 දක්වා කාලය තුළදීය. මේ හේතු කොටගෙන වෙළඳ පොල වෙත එළවළු ළඟා වන කාලය අනුව උදය කාලයේ පැය කීපයක් තුළදී සැහෙන ප්‍රමාණයක පිළි විචලනයක් දක්නට ලැබේ.

3.3 සිල්ලර වෙළඳාම

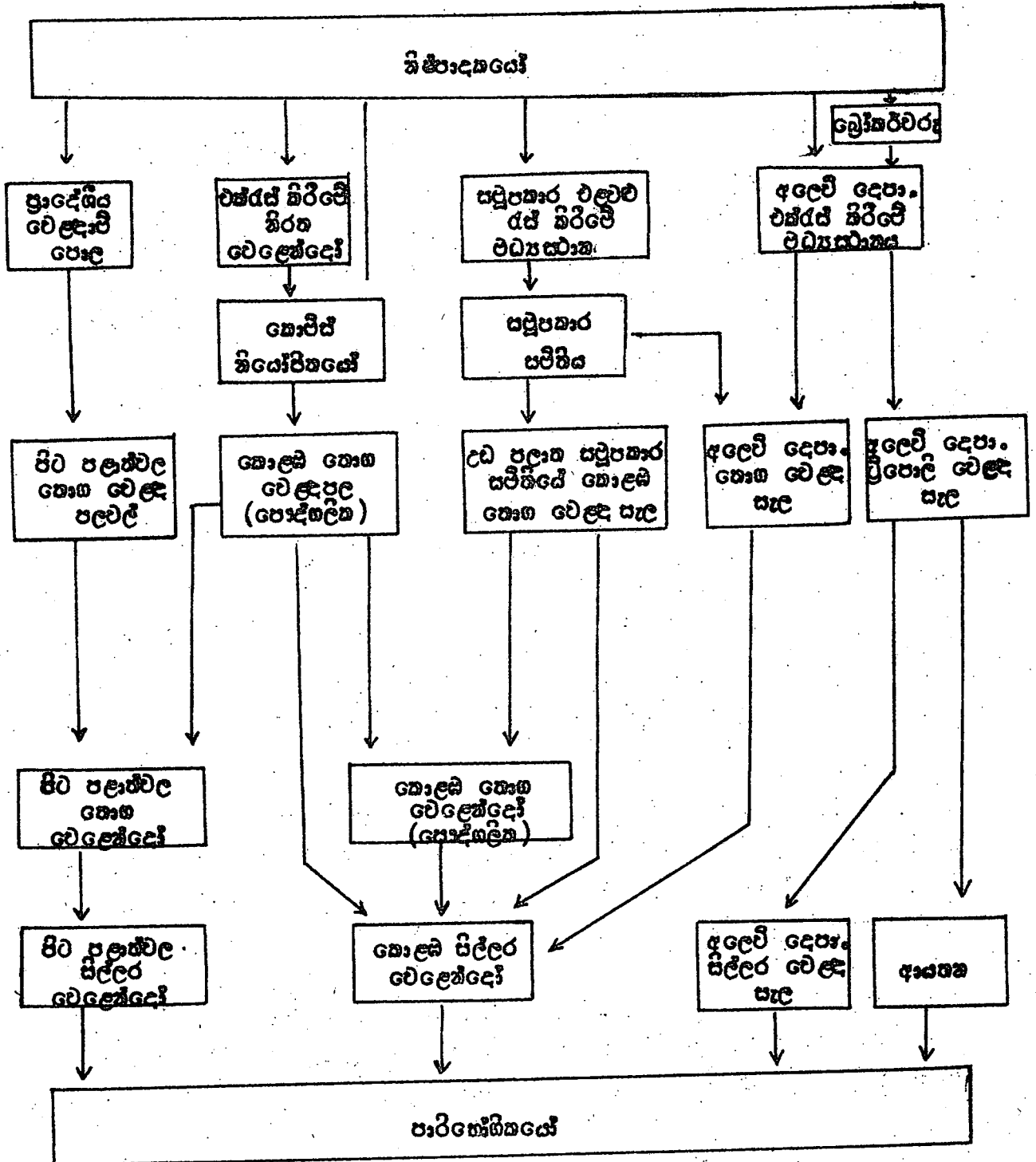
කොළඹ තොග වෙළඳ පොලට එවනු ලබන පාච්භම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදනය කෙරෙන එළවළු එහි සිට දිවයිනේ විවිධ පළාත්වල ඇති වෙළඳ පොලවල් රාශියකටම බෙදා හැරේ. මේ නිසා පාච්භමිත් එවන එළවළු සිල්ලර වෙලෙන්දා වෙත ලැබෙන නිශ්චිත අලෙවි මාර්ගය හඳුනා ගැනීම දුෂ්කර කාර්යයක් බවට පත් වේ. කෙසේ වුවද කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ සිට කොළඹ පාරිභෝගිකයන්ට එළවළු ළඟා වන්නේ කෙසේද යන්න සොයා බැලීමට උත්සාහයක් දරන ලදී. මෙම පෞද්ගලික සිල්ලර වෙලෙන්දෝ වැඩි වශයෙන් බොරැල්ල, තිඹිරිගස්යාය, කොල්ලුපිටිය, බලිබලපිටිය, වැල්ලවත්ත ආදී ප්‍රධාන වෙළඳ පොලවල ව්‍යාප්තව සිටිති. අපගේ නිරීක්ෂණයන්ට අනුව මෙම සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙක් තමන්ට දිනපතා අවශ්‍ය වන එළවළු ප්‍රමාණය කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ සුළු වෙළෙඳුන්ගෙන් පිලදී ගන්නා බව දක්නට ලැබුණි.

3.1 සටහනින් පාච්භම ප්‍රදේශයේ එළවළු නිෂ්පාදනයන් සඳහා විවෘතව ඇති ප්‍රධානතම විකල්ප අලෙවි මාර්ග දෙක රූප සටහනක මාර්ගයෙන් පෙන්නුම් කෙරේ. එනම් සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය හා පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්ය. මෙම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදනය කරන එළවළු තාගරික පාරිභෝගිකයින් වෙත බෙදා හැරීමේ කාර්ය පද්ධතියෙහිදී මෙම අලෙවි සංවිධාන දෙකටම අදාළ එක්තරා සමානත්වයන් ඇති බව සටහනින් ප්‍රත්‍යක්ෂ වේ.

- (අ) මෙම අලෙවි සංවිධාන දෙකෙහිම අලෙවි කරන ක්‍රියාවලියේදී සහභාගි වන අතර මැදියන් සංඛ්‍යාව බොහෝ දුරට සමානය.
- (ආ) සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය ද තොග වෙළඳ මට්ටමින් පසුව පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධානය හා සමඟ සම්බන්ධ වන හෙයින් සමුපකාර සමිතිය මගින් එකතු කරනු ලබන එළවළු ද සමුපකාර සමිතිය මගින් කෙලින්ම පාරිභෝගිකයන් වෙත බෙදා හරිනු වෙනුවට පෞද්ගලික සිල්ලර වෙළෙඳුන් මගින් අලෙවි කරනු ලැබේ. කෙසේ වුවද අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව තම එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන වලින් එකතු කර ගන්නා එළවළු සිල්ලර වශයෙන් අලෙවි කිරීමෙහි යෙදී සිටී.

ඉහතදී කරන්නට යෙදුන විග්‍රහයෙන් පැහැදිලි වන වැදගත් කාරණයක් නම් එළවළු අලෙවි කරන ක්‍රියාවලිය කොමිස් නියෝජිතයන්/පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ග්‍රහණයට හසුව පවත්නා බවයි. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ සැල හා උඩ පලාත සමුපකාර සමිතියේ එළවළු තොග වෙළඳ සැලත් මෙහිදී කිසියම් බලපෑමක් ඇති කරන නමුත් එම කටයුතු වලින් පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන්ගේ මූලිකත්වය වෙනස්

පාඨවල ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන එළවළු පාරිභෝගිකයා  
 කරා ලඟා වෙන මාර්ග



කිරීමට පුළුවන් වී නොමැත. කොළඹ තොග වෙළඳ පොළේ සිටින ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ගණන අධික වුවත්, ඒ සෑම ව්‍යාපාරිකයෙක්ම එකම වර්ගයක වළච්ච අලෙවි කිරීමෙහි යෙදී නොසිටින බැවින් එම ව්‍යාපාරිකයන් අතර තරඟයක් ඇත්තේද ඉතා පුළු වශයෙනි. ඇතැම් ව්‍යාපාරිකයෝ යම් වළච්ච වර්ගයක් කෙරෙහි විශේෂත්වයක් දක්වන අතර තවත් අය එක් වර්ගයක වළච්ච පමණක් අලෙවි කිරීමේ නිරතව සිටිති.

17 වන ලේඛනය ගම් වශයෙන් ගත් කල අලෙවි මාධ්‍යයන්ගේ ව්‍යාප්තිය

ගම්	තෝරා ගත් ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	අලෙවි මාධ්‍යය			වෙළඳාම් පොළ	රැස් කිරීමේ ව්‍යාපාරිකයෝ
		කොපිස් නියෝජිත	කොපිස් නියෝජිත	හා සමුපකාරය සමුපකාරය		
හරක්ගම කන්ද	38	36 (90.0)	-	-	1 (10.0)	1 (33.3)
උඩුබෑදන	20	3 (7.5)	16 (84.2)	1 (16.7)	-	-
ගිරාබෙ	11	-	3 (15.8)	5 (83.3)	3 (30.0)	-
දඹවින්න	9	1 (2.5)	-	-	6 (60.0)	2 (66.7)
සියළු ගම්	78 (100)	40 (51.3)	19 (24.4)	6 (7.7)	10 (12.8)	3 (3.8)
		100	100	100	100	100

17 වන ලේඛනයට අනුව නියැදියේ වූ ගොවීන් 78 දෙනාගෙන් 40 දෙනෙක්ම (51.3%) සුදුන්ගේ නිෂ්පාදිතයන් කොපිස් නියෝජිත වරුන් මාර්ගයෙන් අලෙවි කරගෙන ඇති අතර 19 දෙනෙක් (24.4%) තමන්ගේ වළච්ච වලින් වැඩි කොටසක් කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගේ මාර්ගයෙනුත්, ඉතිරිවූ සමුපකාරය මාර්ගයෙනුත් අලෙවි කරගෙන ඇත. නියැදියේ වූ ගොවීන් අතුරින් තමන්ගේ ප්‍රධාන අලෙවි මාර්ගය ලෙස සමුපකාර සමිතිය යොදාගෙන ඇත්තේ 6 දෙනෙකු (7.7%) පමණි. ඉතිරි 13 දෙනා (16.6%) ප්‍රාදේශීය තොග වෙළඳ පොළ (වැලිමඩ) හෝ පෞද්ගලික වළච්ච රැස් කරන්නන් තම නිෂ්පාදනවල අලෙවි මාර්ගය ලෙස උපයෝගී කරගෙන ඇත.

නියැදියේ වූ ගම් කාර්යානුරූප පදනමක් මත තෝරා ගත්තේ වී නවුදු ඒ ඒ අලෙවි මාර්ග ගොවීන් අතර ව්‍යාප්තව ඇති ආකාරය මෙම ප්‍රදේශයේ අලෙවි කටයුතුවල ස්වරූපය නියෝජනය කිරීමට සමත් බව අපේ හැඟීමයි. පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධානයන් මෙම ප්‍රදේශයේ අලෙවි කටයුතු වලදී ප්‍රධාන තැනක් ගෙන ඇති බව එමගින් හෙළි වේ. මෙම තත්වය පිළිබඳ පැහැදිලි අදහසක් 7 වන අඩුපුටු මගින්ද ලබා ගත හැකිය.

හරක්ගම කන්දෙන් එවන ලද ඵලවල වලින් 95% ක් පමණ ද, උඩුබාදන ඵලවල වලින් 80% ක් පමණ ද කොපිස් නියෝජිතවරුන් විසින් අලෙවි කරනු ලැබ ඇත. එහෙත් මෙයට ප්‍රතිරෝධ වශයෙන් හිරාඬේ ගොවීන් සිවුන්ගේ ඵලවල වලින් 65% සමුපකාරය මගින් අලෙවි කොට ඇති අතර කොපිස් නියෝජිතවරුන් මාර්ගයෙන් අලෙවි කොට ඇත්තේ 14% ක් පමණකි. 1972 වර්ෂය සඳහා සමුපකාර සමිතිය මගින් තබාගෙන ඇති මාර්ග වලින් පෙන්නුම් කරන්නේ එම වර්ෂය තුළදී සමුපකාර සමිතිය වැඩිම ඵලවල ප්‍රමාණයක් ලබා ඇත්තේ හිරාඬේ ගමින් බවයි. ප්‍රදේශයේ නිපදවෙන ඵලවල ප්‍රමාණය හා සසඳා බැලූ විට කෙසේ වුවත් සමුපකාරය විසින් ලබාගෙන ඇති ඵලවල ප්‍රමාණය සාමාන්‍ය වශයෙන් ඉතා සුළුය.

මේ හැරුණු කොට සමුපකාර සමිතිය වැඩි වශයෙන් ලබාගෙන ඇති ඵලවල වී ඇත්තේ බෝවි හා ගෝව්‍යා බව 18 වන ලේඛනය ඇසුරින් පෙනෙන්නට තිබේ. මෙහිදී සැලකිය යුතු ඉතා වැදගත් කරුණක් නම් සමුපකාර සමිතිය මගින් ගොවීන් මෙහෙයුම් පහසුකම් යටතේ බීජ අර්තාපල් බෙදා හැරිය ද, 1972 මහ කන්නයේ අස්වැන්නෙන් සමුපකාරය වෙත බාර දී ඇත්තේ 6% ක් පමණක් වීමය.

18 වන ලේඛනය නියැදියට හසු වූ ගොවීන් විසින් 72 මහ කන්නය තුළදී විවිධ අලෙවි මාර්ගයන් මගින් අලෙවි කල ඵලවල ප්‍රමාණය මුළු ප්‍රමාණයේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන්

ඵලවල වර්ගය	කොපිස් නියෝජිත සමුපකාර		අනෙක් ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම්පොල හා රජ කිරීමේ ව්‍යාපාරිකයෝ	
	තීරය	ප්‍රමාණය	ප්‍රමාණය	මුළු
ගෝව්‍යා	43.8	30.7	25.5	100
බෝවි	82.2	10.0	7.8	100
කැරට්	86.9	-	13.1	100
තක්කාලි	92.9	1.1	6.0	100
අර්තාපල්	90.1	5.6	4.3	100
බීටර්	97.3	-	2.7	100
මාළු මිරිස්	100	-	-	100
තෝකෝල්	89.7	10.37	-	100
රාබු	71.4	11.8	16.8	100
ලික්පි	100	-	-	100
වම්බු	85.5	12.7	1.8	100
සලාද	100	-	-	100

එසේම සමුපකාර සමිතියට මාළු මිරිස්, තක්කාලි සහ කැරට් වැනි වෙළඳ පොළේ අධික මිලකට අලෙවි වන ඵලවල ලැබී නොමැති වීම ද වැදගත් කරුණකි. මේ තත්වයට බලපාන සාධක සවිස්තරාත්මකව 5 වෙනි පරිච්ඡේදයේ සාකච්ඡා කරනු ලැබේ.

ගතර වන පරිච්ඡේදය

ගොවි නිෂ්පාදිත, ප්‍රවාහනය කිරීම හා අලෙවි කටයුතු හැසිරවීම

ඉතා පුළුල් අර්ථයකින් ගත් විට එළවළු අලෙවිය යන්නෙන්, එළවළු වවන්නාගේ සිට අවසාන පාරිභෝජන අවස්ථාව දක්වා ඇති සියළු කාර්යවලිය ඇතුළත් වේ. මෙම ක්‍රියාදාමය ඉතා ගොඳිත් ක්‍රියාත්මක වීම සහතික කරනු වස්, අනුකාරක වූ සේවාවන් ගණනාවක්ම අවශ්‍ය වේ. මේ පරිච්ඡේදයෙන් අදහස් කරනුයේ පැවිඟම නිෂ්පාදනය කෙරෙන එළවළු කොළඹ ප්‍රධාන තොග වෙළඳ පොලට එවීමේදී, ඉටු කරන්නාවූ විවිධ සේවාවන්ගේ ස්වභාවය පිළිබඳව සොයා බැලීමයි. මෙම සේවාවන්ගෙන් සමහරක් අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම එළවළු වගා කරන්නන් විසින්ම සැපයිය යුතුව තිබෙන අතර ඒවායින් බොහොමයක් සපයනු ලබන්නේ ප්‍රවාහන නියෝජිතයන්, තොග වෙළඳුන් හා සිලීලර වෙළඳුන් ආදී විවිධ ආයතන මගිනි.

4.1 අලෙවිය සඳහා නිෂ්පාදිත පිළියෙල කිරීම

කිසියම් හේතූන්ගෙන් අස්වනු නෙලා ගත් විට ගොවියා විසින් එය අලෙවිය සඳහා පුදානම් කළ යුතු වේ. මෙයට එම නිෂ්පාදිත සෞඛ්‍ය පිරිසිදු කිරීම, වර්ග කිරීම හා ඇසිරීම යන ක්‍රියා වලින් ඇතුළත් වේ. එහෙයින් මෙම නිෂ්පාදිතය පාරිභෝගිකයා කරා ලඟා වන අවස්ථාව දක්වා සපුරාලිය යුතුව තිබෙන සේවාවන් මාලාවක පළමුවැන්න ලෙස මෙය හැඳින්විය හැකිය. විශේෂයෙන් එළවළු පිළිබඳව ඒවා අලෙවිය සඳහා ගොවිපල මට්ටමේදී පිළියෙල කිරීම ඉතා වැදගත්ය. මක්නිසාද යත් වරක් එසේ පිළියෙල කොට ඇසුරු පසුව, එම එළවළු පසු දින සිලීලර වෙළෙන්දා කරා ලඟා වන තුරුම (අඩුම වශයෙන් පැය 24 ක කාල සීමාවක් සහිතව) ගොවියා විසින් අසුරන ලද ආකාරයටම පවත්නා ගෙයිනි. එහෙයින් ගොවියා විසින් මෙම නිෂ්පාදිත අලෙවිය සඳහා පුදානම් කරන ආකාරය, විකුණන අවස්ථාවේදී ඔහුට ඒ සඳහා ඉහල මිලක් ලබා ගැනීම සඳහා පමණක් නොව, අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලියේ සිදු වන අපතේ යාම (නාස්තිය) අඩු කරලීම සඳහා ද අතිශයින් වැදගත් වේ.

අ) පිරිසිදු කිරීම

වරක් එළවළු නෙලා ගත් විට ඒවාට ගොඳු පෙනුමක් ලබා දීම පිණිස පිරිසිදු කිරීම අවශ්‍යය. කෙසේ වුවත් විවිධ වර්ගවල එළවළු සඳහා එකම ප්‍රමාණයක පිරිසිදු කිරීමක් අවශ්‍ය යයි මෙයින් අදහස් නොවේ. උදාහරණ වශයෙන් බෙර්ට්ටි සහ මැළුම් මිරිස් පිරිසිදු කළ යුත්තේ ඉතා පුළුල්වත් වන අතර ගෝවා, බීටර්ලි, රාඹු හා ලික්ස් ආදිය බෙහෙවින් පිරිසිදු කළ යුතුව ඇත.

මෙම හේතු පිරිසිදු කොට සකස් කිරීමේදී සාමාන්‍යයෙන් අලෙවි කිරීමට පුදුසු තත්වයේ තො පවත්නා කොළ ඉවත් කිරීමේ සිට එළවළුවලට ඇලි පවත්නා පස් ඉවත් කිරීම දක්වා විවිධ ස්වභාවයේ කාර්යයන් ඇතුළත් වේ. ඒ කෙසේ වුවත් පැවිඟමේදී අපට නිරීක්ෂණය කළ හැකි වූ දෙයක් නම් එහි ගොවීන් තමන්ගේ එළවළු

පිරිසිදු කිරීම කෙරෙහි එතරම් අවධානයක් නො දක්වන බව හා කොළඹ නොග වෙළඳ පොල වෙත එවනු ලබන්නාවූ එළවළු නිතරම පිරිසිදු නො කළ ඒවා බවත්ය.

ඇ) වර්ග කිරීම/තේරීම

වෙළඳ පොලේ අලෙවි වන තත්වයන්ට අනුව බොහෝදුරට එක සමාන ලක්ෂණ ඇති ගොඩවල් වලට යම් වර්ගයක නිෂ්පාදිතයක් තෝරා වෙන් කිරීම, එළවළු අලෙවියේදී වර්ග කිරීම යනුවෙන් හැඳින්වේ. සාමාන්‍ය වශයෙන් වර්ග නො කරන ලද නිෂ්පාදිතයකට (කලවලේ වීකුණු ලබන) වඩා අලෙවියට පෙර නිෂ්පාදිතයන් වර්ග කිරීමෙන් ගොවීන්ට වෙළඳ පොලේදී අධි-මිලක් ලබා ගැනීමට හැකි වේ. මේ නිසා පාච්භම එළවළු ගොවීන් මෙසේ අලෙවි කිරීමට පෙර නිෂ්පාදිතයන් වර්ග කිරීමේ ක්‍රමයක් අනුගමනය කරනවාද? යන්නත්, එසේ නම් එහි ආර්ථික කෙබඳුද? යන්නත් සොයා බැලීම පිණිස මෙම අධ්‍යයනයේදී උත්සාහයක් දරන ලදී. එහිදී අපට නිරීක්ෂණය කළ හැකි වූයේ ගොවිපල මට්ටමේදී ක්‍රමානුකූල වූ වර්ග කිරීමක් දක්නට ඇත්තේ ඉතාම කලාතුරකින් බවයි. වෙළඳ පොලේදී ඉහල මිලක් ලබා ගැනීම සඳහා අලෙවි කිරීමට පෙර තම නිෂ්පාදිතයන් වර්ග කිරීමේ පුරුද්ද පිළිබඳව ගොවීන්ගේ ආකල්පයන් හඳුනා ගැනීමට ද උත්සාහයක් දැරිණි. නියැදියේ වූ ගොවීන් 78 දෙනාගෙන්, දැනට අනුගමනය කෙරෙන වර්ග කිරීමේ ක්‍රමය අනුව වර්ග නො කරන ලද එළවළුවලට වඩා වර්ග කළ එළවළු වලට ගොදු මිලක් ලබා ගත හැකි යයි වාර්තා කරන ලද්දේ ගොවීන් 28 දෙනෙක් (36%) පමණි. එහෙයින් ඔවුන්ගේ එළවළු වර්ග කිරීම පිළිබඳව ගොවීන් නිසි පියවර නො ගන්නේ, එසේ කිරීමෙන් ඔවුන්ට වාසියක් සිදු වේ යයි ඔවුන් නො සලකන නිසා බවක් පෙනෙන්නට තිබේ.

ඈ) ඇසිරීම

කරුණු කිහිපයක් නිසාම වෙළඳ පොලට යැවීමට පෙරාතුව එම නිෂ්පාදිත ගොදුන් ඇසිරීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ගොදුන් ඇසිරීම නිසා එම එළවළුවල අලෙවි කටයුතු සම්බන්ධයෙන් පහසුවෙන් ක්‍රියා කිරීමටත්, ප්‍රවාහනයේදී සිදු වන හානි (නාස්තිය; අපතය) අඩු කර ගැනීමටත්, පුළුවන. මෙහිදී ප්‍රවාහනයේදී සිදු වන නාස්තිය (අපතය) විශේෂයෙන් වැදගත්ය. මත්තිසාද යන් වය ගොදුන් අසුරනු නො ලැබුවොත්, ගොවිපලේදී අසුරනු ලැබුවාට පසු, පසු දින සිල්ලර වෙලෙන්දා කරා ලගා වන තුරුද එම අසුරුළු තුළම පවත්නා ගෙයින් එම කාලය තුළදී එළවළුවලට තදබල හානි ඇති වීමට ඉඩ තිබෙන නිසයි. ගෝවා, බෝංචි, බීට්, වම්බු ආදී එළවළු ඇසිරීම පිණිස පාච්භම ගොවීන් විසින් වැඩි වශයෙන් පාවිච්චි කරනු ලබන්නේ ගෝතිය. මේවා එක්කෝ සාමාන්‍ය වර්ගයේ ගෝති ගෝ එසේ නැතහොත් දැල් ගෝති වේ. තක්කාලි, මාළු මිරිස් හා සමහරවිට අර්භාපල් ද ඇසිරීම සඳහා ලී වලින් තැනූ පෙට්ටි ද ගොවීන් විසින් යොදා ගනු ලැබේ. මේ හැරුණුකොට බොහෝ ගොවීන් රාබු සඳහා කිසිම අසුරුළු වර්ගයක් පාවිච්චි නො කරන අතර ඒවා කොහු ලනු වලින් මීට වශයෙන් බඳින බවද දක්නට ලැබිණි.

ගුණ සඳහන් කරුණු වලින් පැහැදිලි වන්නේ වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදිතයන් පිළියෙල කිරීම වනම් පිරිසිදු කිරීම, වර්ග කිරීම හා ඇසිරීම වැනි දේවල් සඳහා මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්ගෙන් යොමු වන අවධානය ඉතා සුළු බවත්, එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් අලෙවි ක්‍රියාවලියේදී සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක් ඵලවම් අපතේ යන බවත්ය.

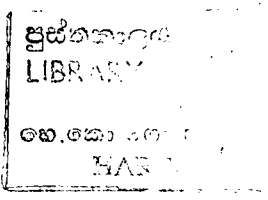
එහෙත් ගොවීන් විසින් අනුගමනය කරනු ලබන මෙම ක්‍රියා මාර්ගයන් ශිල්පීය වශයෙන් අකාර්යක්ෂම සේ පෙනුනද, පහත දැක්වෙන කරුණු ගැන සලකා බලනවිට ආර්ථික වශයෙන් ඒවා අකාර්යක්ෂම යැයි බැහැර කළ හැකි ද නොවේ.

- (අ) සතුටුදායක වූ ප්‍රවාහන හා ශීතකරණ පහසුකම් නොමැතිව, නියම ආකාර වූ පිරිසිදු කිරීමක් හෝ අලෙවිය සඳහා ඵලවම් පිළියෙල කිරීමක් නිෂ්පාදකයාගේ මට්ටමේදී ක්‍රියාත්මක කළත්, එයින් නිෂ්පාදකයන්ට වැඩි වාසියක් ලැබෙනැයි සිතීමට නුසුළුවන.
- (ආ) වර්ග කරන ලද ඵලවම් සඳහා අධි මිලක් ලබා ගැනීමට නොහැකි නම්, නිෂ්පාදිතයන් වර්ග කිරීම සඳහා නොපෙළඹේ.
- (ඇ) ඇසුරුම් ක්‍රම තීරණය වී ඇත්තේ දැනට පවත්නා ප්‍රවාහන පහසුකම්වලට අනුකූලවය. එහෙයින් අළුත් ඇසුරුම් ක්‍රම හඳුන්වා දෙන්නේ නම්, ප්‍රවාහන ක්‍රමය ද නවීකරණය කළ යුතුව තිබේ.

4.2 කිරා බැලීම

නියැදියේ වූ ගොවීන් සියළු දෙනාම පාහේ (94%) තම නිෂ්පාදිත වෙළඳ පොලට යැවීමට පෙර තමන් විසින් කිරා බලන බව වාර්තා කරන ලදී. එසේම ඔවුන්ගෙන් වැඩි දෙනෙකුට තමන්ගේම බර කිරන තරාදි අයිතිය තිබුණි. මෙසේ කිරා බැලීම, පසුව තමන්ගේ අලෙවි නියෝජිතයන් බිලිපත්වල සඳහන් කර එවන බර ප්‍රමාණය පිරික්සා බැලීම සඳහා ගොවීන්ට උපකාර වන බව ද වාර්තා කර ඇත.

අලෙවි කිරීමට පෙර ගොවීන් සියළු දෙනාම පාහේ තම නිෂ්පාදිත කිරා බලන බව සඳහන් කර ඇති නිසා තමන් කිරා බලනවිට තිබුණු බර ප්‍රමාණයට වඩා ඔවුන්ගේ අලෙවි නියෝජිතයන් සඳහන් කර එවන බර ප්‍රමාණයක් සඳහන දුරට වෙනස් වන්නේදැයි අප විසින් විමසිල්ලට භාජනය කරන ලදී. තමන්ගේ නිෂ්පාදිත ගැමවිටම කිරා බලන්නාවූ ගොවීන් 73 දෙනෙකු අතරින් 54 දෙනෙක්ම (77%) සාමාන්‍යයෙන් බර ප්‍රමාණවල මෙවැනි වෙනසක් පවතින බව සඳහන් කළහ. මේ සඳහා ඔවුන් විසින් ගෙන හැර දක්වන ලද හේතූන් 19 වෙතින් ලේඛනයෙහි දක්වා තිබේ.



19 වන ලේඛනය තමන් විසින් කිරා බැලීමේදී තිබුණාට වඩා නිෂ්පාදිතවල බර ප්‍රමාණය අලෙවි නියෝජිතයින් විසින් කිරා බලනු ලැබීමේදී වෙනස් වීමට හේතු ලෙස නිෂ්පාදනයන් දැක්වූ කරුණු

	සංඛ්‍යාව	% #
වෙනසක් ඇතැයි වාර්තා කළ ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	44	100
දක්වා ඇති හේතු :		
වියලීම	31	58
අලෙවි සම්බන්ධතයන්ගේ වටහිත ක්‍රියා	23	43
අයෝග්‍ය ඇසුරුම් ක්‍රම නිසා සිදු වන නාස්තිය	19	35
ප්‍රවාහන නියෝජිතයන්ගේ වටහිත ක්‍රියා	2	4
වෙනත්	2	4

(# ගොවීන් විසින් එකකට වැඩි හේතූන් ගණනක් දී ඇති නිසා ප්‍රතිශත වටිනාකම්වල එකතුව සියයට සමාන නොවේ.)

19 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කෙරෙන පරිදි, නිෂ්පාදනයන්ගෙන් වැඩි කොටසක් ( 77% ක් පමණ) බර ප්‍රමාණවල වෙනසක් පවතින බවට වාර්තා කර ඇති තවදුරටත් ඔවුන්ගෙන් 58% ක් ව වෙස වියලීම නිසා සිදුවන්නක් බව දක්වා ඇත. ගොවීන්ගෙන් 23 දෙනෙක් ( 43%) නිතරම පවත්නා මේ බර ප්‍රමාණවල වෙනස, ඔවුන්ගේ අලෙවි නියෝජිතයන් විසින් කරනු ලබන යම් යම් වටහිත ක්‍රියා හේතුවෙන් ඇති වන්නක් බව ප්‍රකාශ කර ඇති අතර, අලෙවි ක්‍රියාවලියේදී ඇති වන්නාවූ අපතය (නාස්තිය) නිසා මෙවැන්නක් සිදු වන බව 19 දෙනෙක් (35%) පදනම් කර ඇත.

4.3 එක් රැස් කිරීම

එක්රැස් කිරීම යන්නෙන් මෙහිදී අදහස් වන්නේ පාච්භම ප්‍රදේශය පුරා විසිර පවත්නා ගොවිපලවල් වලින් ඉතා ඉහළ ප්‍රමාණයක ඵලවල තොග එකතු කර ගැනීමයි. පාච්භම ප්‍රදේශයෙහි පිහිටි බොහෝ ගොවිපලවල් පහසුවෙන් ලඟා වීමට නොහැකි අයුරින් පිහිටා තිබෙන බැවින් මෙය ඉතා දුෂ්කර වූද , කාලය ගත වන්නාවූ ද කාර්යයක් වේ.

භම් වලින් වැඩි කොටසකට හරියාකාර මාර්ග පහසුකම් නොමැති වීමේ ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් තමන් නිපදවන ඵලවල ලොරි වලින් හෝ ට්‍රේලරයක් සහිත මුක්ටර යකිත් ලඟා විය හැකි කිසියම් මධ්‍යස්ථානයක් වෙතට ගොවීන් විසින් අතිවාර්යයෙන්ම රඟෙහ යා යුතුව පවතී. තමන්ගේ ඵලවල කොළඹ තොග වෙළඳ පොලට එවීමට පුරුදුව සිටින පාච්භම ප්‍රදේශයේ ගොවීන් තමන්ගේ බෝග තෙලිම ආරම්භ කරන්නේ උදය කාලයේ පශ්චාත් භාගයේදීය. ප්‍රවාහන නියෝජිතයන් මෙම ඵලවල සවස් කාලයේදී එක් රැස් කරගෙන කොළඹට ගෙනැවිත් භාර දෙනවිට පසු දින අවසාන කාලය පමණ වෙයි. එහෙයින් මේ ඵලවල කොළඹට ලඟා වනවිට ඒවා තෙලා හත් වේලාවේ පටන් පැය 24 ක පමණ කාලයක් ගත වේ.

4.4 ප්‍රවාහනය

නිෂ්පාදකයාගේ සිට අවසාන පාරිභෝජන අවස්ථාව දක්වා අලෙවියෙහි සඳු අවස්ථාවකදීම අදාළ වන සේවාවක් වශයෙන් පමණක් තොට අලෙවි පිරිවැයෙන් සැලකිය යුතු කොටසක් ද නියෝජනය කරන්නාවූ ප්‍රවාහන සේවය, එළවළු අලෙවියේදී සම්බන්ධ වන ඉතාම වැදගත් සේවාවන්ගෙන් එකකි. කලින් ද පෙන්වා දුන් පරිදි (දෙවන පරිච්ඡේදය) ගොවිපලේ සිට කොළඹ දක්වා එළවළු ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා යන පිරිවැය නිෂ්පාදකයා දැරිය යුතු අතර මෙම ප්‍රමාණය එළවළු වගා කිරීම සඳහා මුදලින් කළ යුතුව ඇති මුළු වියදමින් 10% ක් පමණ වේ. හරියාකාරව වාහන වලින් ලබා විය හැකි මාර්ග පහසුකම් තොරැති නිසා තම නිෂ්පාදිත ලොට්වලට හෝ ට්‍රැක්ටර්වලට පවවා ගැනීමට හැකි සරිතයක් කරා ගෙන ඒම පිණිස කුලී/පවුල් ශ්‍රමය උපයෝගී කර ගැනීමට නිෂ්පාදකයන්ට සිදු වී ඇත.

ගොවිපලේ සිට ඉතාම කිට්ටු මෝටර් රථ ගමන් කළ හැකි මාර්ගය දක්වා මුදුර ප්‍රමාණය සඳු ගමනට දළ වශයෙන් සැතපුම් 1/2 ක් පමණ වන බව හා එතැනට තමන්ගේ එළවළු ගෙන ඒම පිණිස වැය වන මුදල එක ගෝනියක් (ගොණ්ඩර 1) සඳහා ශත 80 සිට රු. 1/- දක්වා ප්‍රමාණයක් වන බවත් 20 වන ලේඛනයෙන් දැකිය හැක.

20 වන ලේඛනය ගොවිපලේ සිට එළවළු රැස් කර ගන්නා ස්ථානය දක්වා නිෂ්පාදිත ප්‍රවාහනය කිරීමට යන පිරිවැය

කුලී ශ්‍රමය යොදා ගන්නා ගොවීන්ගේ ගණන	දුර ප්‍රමාණය සැතපුම්	වියදම ගොණ්ඩර 1 ට රුපියල් බැගින් (ගෝනි එකකට)
හරක්ගම කන්ද	.64	.93
උඩුබාදන	.62	.98
ගිරාඹේ	.41	.88
දඹවින්න	.41	.83
සියළුම ගම්	.52	.92

කොළඹට එළවළු ප්‍රවාහනය කරන්නේ මහා මාර්ග ඔස්සේය. ප්‍රවාහන නියෝජිතයාගේ වගකීම ගොවීන්ගෙන් එළවළු එකතු කොටගෙන කොළඹට ගෙනැවිත් භාර දීමයි. ප්‍රවාද වී වෙළඳ පොලට එළවළු ලැබුණොත් ඒ සඳහා ලැබෙන මිල ගණන අඩු වන නිසා හැකිතරම් වේලාසනින් සාමාන්‍යයෙන් උදේ 9.00 ට පෙර එළවළු කොළඹට ලබා වීම පිලිබඳ වගකීම දරන්නේ ඔහුය. මෙම ප්‍රදේශයේ එළවළු ප්‍රවාහනය භාරව කටයුතු කරන්නේ ප්‍රදේශයේ පුද්ගලික ලොට් හිටියන්ය. නිතරම මෙම ප්‍රවාහන නියෝජිත වරුන් අතර තරඟයක් පවත්නා නිසා යම් ප්‍රවාහන නියෝජිතයෙකුගේ සේවය අසතුටුදායක නම් ඒ වෙනුවට වෙන කෙනෙකු යොදා ගැනීමට ගොවීන්ට පුළුවන්කම තිබේ.

ප්‍රවාහන නියෝජිතයා විසින් එළවළු ප්‍රවාහනය සඳහා අය කරන ගාස්තු ක්‍රමය "කළු ගණන" අනුව පදනම් වී තිබේ. එළවළු අසුරන ලද ගෝතියක් ගෝ ලී වලින් තැනු පෙට්ටියක් මෙහිදී එක "කැල්ලක්" ලෙස සලකන අතර එවැනි එක කැල්ලක් පාලිගල සිට කොළඹට ගෙන ඒම පිණිස රු. 2.50 ක් අය කරනු ලැබේ. එළවළු එකතු කර ගත හැකි ස්ථානය මහා මාර්ගයේ සිට ඇතින් පිහිටියේ තම් මීට අමතරව ගාස්තුවක් අය කරනු ලැබේ.

තමන්ට අවශ්‍ය වූ අවස්ථාවේදී විශේෂයෙන්ම නිෂ්පාදනය බහුල කාල පරිච්ඡේදය තුළදී ප්‍රවාහන පහසුකම් සපයා ගැනීමට නොහැකි වී ඇත්තේ ගොවීන්ගෙන් 20% කට පමණක් බව 21 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කෙරේ. ප්‍රතිශත වශයෙන් ගත් කල මේ පිළිබඳව වැඩිම තර්චයක් පිළිබිඹු කරන්නේ හරක්ගම කන්ද හා උඩුබොදන යන ගම්ය. ඉන් පැහැදිලි වන කාරණයක් නම් නිෂ්පාදනය අධික ප්‍රදේශවල ප්‍රවාහන ප්‍රශ්න ද වඩා උග්‍ර බවය.

21 වන ලේඛනය නිෂ්පාදකයන්ට ලබා ගැනීමට ඇති ප්‍රවාහන සේවාවන්හි කාර්යක්ෂමතාවය

	ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	අවශ්‍ය අවස්ථාව වන්නේදී ප්‍රවාහන පහසුකම් ලබා ගත නොහැකි ගොවීන් ගණන	අසතුටුදායක ප්‍රවාහන පහසුකම් නිසා නිෂ්පාදිතවලට හානි සිදු වෙතැයි වාර්තා කළ ගණන	අයෝග්‍ය ප්‍රවාහන පහසුකම් නිසා තමන්ගේ නිෂ්පාදිත වලට අඩු ඵලක් ලැබෙන බවට වාර්තා කළ ගණන
හරක්ගම කන්ද	38	9	23	23
ගලේ ගොවීන්ගේ මුළු ගණනින් % ලෙස		(23.7)	(60.5)	(63.2)
උඩුබොදන	20	5	6	10
ගලේ ගොවීන්ගේ මුළු ගණනින් % ලෙස		(25.0)	(30.0)	(50.0)
හිරාබේ	11	1	5	5
ගලේ ගොවීන්ගේ මුළු ගණනින් % ලෙස		(9.1)	(45.5)	(45.5)
දඹවින්න	9	1	3	3
ගලේ ගොවීන්ගේ මුළු ගණනින් % ලෙස		(11.1)	(33.3)	(33.3)
සියලුම ගම්	78	16	37	42
සියලුම ගම්වල ගොවීන්ගේ % ලෙස		(20.5)	(47.4)	(53.8)

චලවළු අලෙවිය සම්බන්ධයෙන් තීරණය වන ප්‍රකාශ වෙත අදහසක් නම් අයෝග්‍ය තත්වයේ ඇසුරුම් ක්‍රම, වර්ග කිරීම හා ප්‍රවාහන ක්‍රම බහුල වශයෙන් සිදු වන වල නිෂ්පාදන අපතේ යාම කෙරෙහි ප්‍රධාන වශයෙන් වග කිව යුතු බවය. ඇසිරීමේ හා වර්ග කිරීමේ ක්‍රම ද මේ තත්වයන්ට වග කිව යුතු බවට සාක්‍ෂියක් නොමැති වුවද, මෙම අධ්‍යයනයේ ප්‍රකටව පෙනුන දෙයක් නම් ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය ප්‍රවාහනය පිළිබඳව වූවක් බවයි.

කලින් ද සඳහන් කළ පරිදි චලවළු අලෙවි ක්‍රියාවලියේදී සම්බන්ධ වන අංගයන් අතුරින් ප්‍රවාහනය වඩාත් වියදම් අධික කාර්යයකි. මෙම වියදම වැඩි කිරීම, නිෂ්පාදනයා විසින් දරනු ලබන අතර, ඉන්පසු අවස්ථාවන්වල වියදම දරනු ලබන්නේ පාරිභෝගිකයා විසිනි. ප්‍රවාහන භාණ්ඩ "කැලි ගණනට". අනුව අය කර ගනු ලබන නිසා නිෂ්පාදනයා නිතරම උත්සාහ ගන්නේ හැකි තරම් චලවළු ප්‍රමාණයක් වත් වත් ගෝනිය ගෝ ලී වලින් තැනූ පෙට්ටිය තුළ ඇසිරීමෙන් ඒ සඳහා යන පෙට්ටි ගෝ ගෝනි ගණන හැකි තාක් දුරට අවම කිරීමටය. මෙසේ කරන්නට යාමේදී තැලිම හා පොඩි වීල නිසා වල නිෂ්පාදනවලට මහත් ලෙස හානි සිදු වේ. මෙසේ අසුරන ලද චලවළු ඒ ආකාරයටම පැය 24 ක කාලයක් මෙම ගෝනි ගෝ පෙට්ටි තුළට පවතින නිසා ඇති වන හානිය බෙහෙවින් වැඩිය. ප්‍රවාහන නියෝජිතයන් ද මෙසේ ඇති වන හානිය, ගෝනි ගෝ පෙට්ටි හැකි තරම් ප්‍රමාණයක් ලොරිවලට පැටවීමෙන් තවත් වැඩි කරති. විවිධාකාර අයෝග්‍ය ක්‍රම භාවිතා කොට ලොරිවල පවත්නා ඉඩ කඩ වලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීමට සිටුන් ද උත්සාහ කරන ගෙයිනි. මෙසේ ලොරිවල අසුරන ලද චලවළු පසු දින උදෙසා කොළඹදී ලොරි වලින් බාහිර තුරු ඒ ආකාරයෙන්ම පවත්නා බැවින් අපතේ යන ප්‍රමාණය බෙහෙවින් වැඩි වේ.

වගෙයින් ගොවිපල මට්ටමේදී ක්‍රමානුකූල ඇසුරුම් හා වර්ග කිරීම් වැනි දියුණු අලෙවි ක්‍රමයන් යොදා ගැනීම කෙරෙහි මෙවැනි ප්‍රවාහන ක්‍රමයකින් කෙරෙන බලපෑම බෙහෙවින් අවධාරණය කිරීම අවශ්‍ය නොවේ. පවත්නා ප්‍රවාහන ක්‍රමය නිසා චලවළුවලට වන හානිය කොතෙක් ද. කිවහොත්, කොළඹ තොග වෙළඳ පොල කරා ලඟා වන විට ඉතා ප්‍රවේශමෙන් වර්ග කොට අසුරන ලද චලවළු වලින්, එසේ නො කරන ලද චලවළු වලින් තත්වය අතර වෙනසක් ඇත්තේ ඉතාම සුළු වෙයි; එසේ නැතහොත් වෙනසක් ඇත්තේම නැති තරම්ය.

මහා මාර්ග සිසිලියේ චලවළු ප්‍රවාහනය කිරීමට වඩා දුම්රිය මගින් වඩා වාසිදායක ලෙස චලවළු ප්‍රවාහනය කිරීමට ඇති හැකියාව පිළිබඳව ද සලකා බලන ලදී. වගෙන් පාලිගම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්ගේ, එසේම ප්‍රවාහන නියෝජිතයන්ගේ අදහස වූයේ ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී දැඩි තමාපාවයක් හා විකුණන ස්ථානය දක්වා ඉක්මණින් ඒවා ගෙන යාමත් ඉතා වැදගත් වන මෙවැනි වර්ගවල නිෂ්පාදන සඳහා දුම්රිය ප්‍රවාහනය වතරම් හුණු සුදුසු බවයි. මහා මාර්ග සිසිලියේ ප්‍රවාහනය කිරීමේදී පැටවීමේ හා ගොඩ බෑලේ අවස්ථා ගණන අඩු වන අතර, ගෙයින් ගෙට ගොස් කරන සේවයක් මගින් නිෂ්පාදන හා අලෙවි කරන ස්ථාන සෘජු ලෙස සම්බන්ධ කිරීමක් ද වලගින් කෙරේ.

4.5 අලෙවිය

කලින් ද පෙන්වා දුන් පරිදි කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේදී ඵලවච අලෙවියෙහි වැඩි වශයෙන් නිරතව සිටින්නේ නිෂ්පාදකයන් වෙනුවෙන් ක්‍රියා කරන කොපීස් නියෝජිත වරුන්ය. ඕනෑම අවස්ථාවක එක් නිෂ්පාදකයෙකු අලෙවිය සඳහා ඉදිරිපත් කරන ඵලවච තොගය ඉතා කුඩා නිසාත්, නිෂ්පාදකයන් හා හැනුම් කරුවන් අතර ඇති දුර ප්‍රමාණය බෙහෙවින් වැඩි නිසාත්, ලෙවැනි ආකාරයක වැඩ පිලිවෙලක් තිබීම අත්‍යවශ්‍යය.

නිෂ්පාදකයා විසින් තමන් වෙනුවෙන් තම ඵලවච කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේදී අලෙවි කිරීමේ කාර්යය පවරනු ලැබූ අලෙවි නියෝජිතවරුන්, එම නිෂ්පාදිතය ගොවියාට ඉතාම වාසිදායක ලෙස අලෙවි කර දීමේ වගකීමට බැඳී සිටිති. අලෙවි නියෝජිතවරු එම නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීම පිණිස තමන් විසින් දරණ ලද වියදම් ද, ඒවා අලෙවි කර දීම වෙනුවෙන් කොපීස් මුදල් ද අඩු කරගෙන විකුණූ ඵලවච වෙනුවෙන් ලත් මුදල් වලින් ඉතිරි වන ප්‍රමාණය නිෂ්පාදකයන් වෙත එවති.

එහෙයින් ඵලවච අලෙවි කිරීමේදී එය භාරව ක්‍රියා කරන නියෝජිතයා, කවුරුන් හෝ වේවා (අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව, සමුපකාර සමිතිය හෝ කොපීස් නියෝජිත වරු) සිහුට කිසිම අවදානමක් ඇරිමට සිදු නොවන බව මෙයින් පැහැදිලි වේ. පාඨගල පවත්නා අදහසක් තම සිවුන්ගේ අලෙවි නියෝජිතයන් (විශේෂයෙන් කොපීස් නියෝජිතවරුන්) නිතරම තමන්ගේ නිෂ්පාදිත අලෙවි කළ නියම පිලට වඩා අඩු මිලක් බිල්පත්වල සඳහන් කර එවන බවයි. උදය කාලය තුළදී ඵලවච මිලෙහි සැලකිය යුතු උච්ඡාවචනයක් සිදු වන බව පෙනේ. මේ තත්වය නිසා කොපීස් නියෝජිත වරුන්ට තමන් කැමති මිලක් නිෂ්පාදකයා වෙත සඳහන් කිරීමට හැකියාවක් ලැබෙන්නට පුළුවන. එක්නිසාද එවැනි අවස්ථාවකදී ඵලවච ඇත්ත වශයෙන්ම විකුණන මිලට වඩා අඩු මිලක් සඳහන් කිරීමට පුළුවන් වන හෙයින්. කෙසේ වුවත් මෙම අධ්‍යයනයෙන් හෙලිදරව් වූ වැදගත් කාරණයක් නම් නිෂ්පාදකයෙහි මිල වෙනස් වීම් කෙරෙහි ඇති ප්‍රතිචාරයක් දක්වන බව හා යම් හෙයකින් කොපීස් නියෝජිතයා ගෙවන මිල ගණන් අසතුටු දායක නම් සිහු ඉවත් කොට වෙනත් අයෙකු යොදවා හැකිමට සූදානම් බවත්ය.

නිෂ්පාදකයෙක් තම ඵලවච තොගය පිලිබඳ අවදානම දරමින් ඒ වෙනුවෙන් අලෙවි කිරීමේ කොපීස් පමණක් ගෙවන අතර වෙළඳ පොලේ මිල ඉහළ පහල යාම්වල වාසිය හෝ අවාසිය වීද හිතී. මීට ප්‍රතිරෝධ වශයෙන් කොළඹ වෙළඳ පොලේ තොග වෙළඳුන් නිෂ්පාදකයන්ගෙන් ඵලවච මිලදී ගෙන තැවත විකිණීමේ යෙදුනොත්, සිවුන් නිෂ්පාදකයින්ට නිතරම අඩු මිලක් ගෙවීමට පෙලඹෙනු ඇත. මෙය විශේෂයෙන්ම තදබල මිල උච්ඡාවචනයන්ට ලක් වන ඵලවච වැනි කල් කොපවත්නා නිෂ්පාදිත කෙරෙහි සත්‍ය වන්නකි. ඇත්ත වශයෙන්ම අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව මෙහි ලා ලබා ඇති අතින් අත්දැකීම් වලින් ද පෙනී යන්නේ එය එතරම් සාර්ථක නොවන බවයි.

අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව ගෙවීමට හැකි ඉතාම ඉහළ මිලක් නිෂ්පාදකයාට ගෙවීමේ බලාපොරොත්තුව ඇතිව එය මිලදී ගත් ඵලවචවලට කලින් දින

වෙළඳ පොලේ නියම වූන ඵල ගෙවන ලදී. එසේ කිරීමේදී එයට ප්‍රශ්න දෙකකට මුහුණ දෙන්නට සිදු විය. (I) ඵල පහළ යන අවස්ථාවල අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවට නිතරම වෘත්තීය ඵල වටිනා අඩු ඵලකට හෝ පාරිභෝගිකයන්ට එළවළු අලෙවි කිරීමට සිදු වීම. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මෙම ක්‍රමය යටතේ නිෂ්පාදනයට ගෙවන ඵල නියම කර ඇත්තේ පෙර දින පැවතුනාට වෙළඳ ඵල යටතේ වුවත් පාරිභෝගිකයන්ට විකුණන ඵල තීරණය කළ යුතුව ඇත්තේ ඊට දිනකට හෝ දෙදිනකට පසුව වෙළඳ පොලේ පවත්නා ඵලවය. එහෙයින් මෙහිදී දින 3 - 4 අතර කාල පරතරයක් පවතින හෙයින් ඊ කාලය අතරතුර සැලකිය යුතු අන්දමින් ඵලෙහි උච්ඡාවචනයක් ඇති වීමට ඉඩ තිබේ.

(II) අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ සිල්ලර වෙළඳාම පාරිභෝගිකයන් හා වෙනත් ආයතන කෙරෙහි යොමු කොට ඇති අතර එය විසින් ඵලදී භත හැකි උපරිම එළවළු ප්‍රමාණය තීරණය වන්නේ සිල්ලර වශයෙන් එයට අලෙවි කළ හැකි හා සැපයීමට ඇති ආයතන වලින් ඇති වන ඉල්ලුමට අනුවය.

මේ සීමාවන් හඳුනාගෙන ඇති අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව පොද්ගලික වෙළඳුන් අනුගමනය කරන ක්‍රියා මාර්ගයට සමාන අයුරින් මැනදී කොමිස් පදනමක් යටතේ තොග වෙළඳ කටයුතු ආරම්භ කොට තිබේ. එහි කලින් පැවති ක්‍රමය හා සසඳන විට මෙම ක්‍රමය වඩා කාර්යක්ෂම බව එයට අවබෝධ වී තිබේ.

4.6 ගොවිපල මූල්‍ය කරනය

එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සඳහා සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක මුදල් පැහැදවක් අවශ්‍ය වේ. හරක්ගම කන්දේ හා උඩුබෑදන ගොවීන් පිලිවෙලින් රු. 2,690/- හා රු. 2,250/- බැගින් මේ සඳහා වැය කළ බව 8 වන ලේඛනයෙන් දක්නා ලදී. එළවළු අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම කෙටිකාලීන බෝග වර්ග නිසා බීජ වර්ග, පොහොර හා කෘෂි රසායනික ද්‍රව්‍ය ආදිය මිලදී ගැනීම සඳහා ගොවියාට ඉතා කෙටි කාලයක් ඇතුළත මුදල් අවශ්‍ය වේ. පාළුගම ප්‍රදේශයේ එළවළු වගා කරන්නන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙක් සුළු පරිමාණ ගොවීන් වන අතර ඔවුන්ගේ පරිභෝජන අවශ්‍යතා සඳහා ඉතිරි වන්නේ ඉතා සුළු අතිරික්තයකි. මේ නිසා වගා කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය වන ණය, වගා කටයුතු නොවන දේ සඳහා අවශ්‍ය වන ණය වලින් වෙන් කොට හඳුනා ගැනීම දුෂ්කර වේ.

ගොවීන් විසින් මෙම ණය ලබා ගන්නා මූල්‍ය මොනවාදැයි සොයා බැලීම මෙහිදී වැදගත් විය හැකිය. 22 වන ලේඛනයෙන් අධ්‍යයනය කළ හමි හතරේ මේ පිලිබඳව දක්වන තත්වය පෙන්නුම් කර තිබේ.

22 වන ලේඛනය

ගොවීන් ණය ලබාගෙන ඇති මූල්‍ය

ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	ගරක්ගම කන්ද ගණන රුපී.		උඩුබාදන ගණන රුපී.		ගිරාඬේ ගණන රු.		දඹවින්න ගණන රු.	
	ගණන	රුපී.	ගණන	රුපී.	ගණන	රු.	ගණන	රු.
ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	38		20		11		9	
කොළීස් නියෝජිතයෝ	17	1462	11	618	2	280	-	-
ඥාතින් හා අපල්වාසීන්	7	842	9	2271	1	3800	1	100
පොද්ගලික								
වෙළෙන්දෝ	3	333	1	1000	1	760	2	421
සමුපකාර සමිතිය	16	349	18	623	3	450	4	724
සමුපකාර ශ්‍රාථීය								
බැංකුව,	3	466	1	1283	-	-	-	-
මහජන බැංකුව	9	593	1	750	2	875	-	-

ගොවීන් විසින් වාර්තා කොට ඇති අන්දමට ණය ලබා ගත් මූල්‍ය ආයතනික හා ආයතනික නොවන යන සවිධාන දෙවර්ගයන්ට සමන්විත වේ. ගොවීහු, කොළීස් නියෝජිත වරුන්ගෙන්, සමුපකාර සමිති වලින්, සමුපකාර ශ්‍රාථීය බැංකු වලින්, මහජන බැංකුවෙන්, පොද්ගලික වෙළෙන්දන්ගෙන්, ඥාතින්ගෙන් හා අපල්වාසීන්ගෙන් ද ණය ලබා ගතිණි. මෙම මූල්‍යවල වැදගත්කම හමින් හමට වෙනස් වන නමුත් මෙම ප්‍රදේශයේ වඩාත්ම වැදගත් මූල්‍ය දෙක කොළීස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාර සමිති බව ලේඛනයෙහි තොරතුරු වලින් හෙළි වේ.

මෙම හමිවල ඉතාම අඩු වැදගත්කමකින් යුත් මූල්‍ය ලෙස දක්වා ඇත්තේ සමුපකාර ශ්‍රාථීය බැංකුව හා මහජන බැංකුවයි.

අලෙවි නියෝජිතයන් හා ණය ලබා ගැනීමේ මූල්‍ය අතර ඉතා කිට්ටු සම්බන්ධතාවයක් පෙන්නුම් කිරීම වැදගත්ය. කොළීස් නියෝජිතයන් අලෙවි මාධ්‍යය ලෙස මූලික තැනක් උසුලන්නාවූ ගරක්ගම කන්දේ ප්‍රධාන ණය දෙන්නන් හැටියට පෙනී සිටින්නේ ද කොළීස් නියෝජිතයන්මය. ගිරාඬේ ඉතාම වැදගත් අලෙවි මාධ්‍ය සමුපකාර සමිතිය වන අතර ණය සඳහා මූල්‍යයක් වශයෙන් වැදගත් වන්නේ ද සමුපකාර සමිතිය වේ. උඩුබාදන ගොවීහු සමුපකාරය හා කොළීස් නියෝජිතවරුන් යන මාධ්‍යයන් දෙක මගින්ම තම ඵලවල අලෙවි කර ගන්නා අතර එම ආයතන දෙවර්ගයන්ට ණය ද ලබා ගතිණි. එහෙයින් ගොවියාට තම අලෙවි නියෝජිතයන්ගෙන් නිතරම ණය ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය වන අතර ඒ නිසාම එම ණය ලබා ගත් නියෝජිතයා මගින්ම තම ඵලවල අලෙවි කර ගැනීමේ වගකීමට ද බැඳී සිටී. එහෙයින් මේ ක්‍රමය ගොවියා අධික ලෙස ණය ගැනී කරවන තත්වයකට මග පෙන්වන්නක් ලෙස දැක්විය හැකිය.

4.7 ඉතිරි කිරීම්

ගොවියා විසින් විශේෂයෙන් ඉල්ලීමක් නො කලහොත් පොහොට අය විය යුතු මුදල එළවළු අලෙවි කල වහාම සිහු වෙත යවන්නේ නැත. සාමාන්‍ය ව්‍යවහාරයේ පවත්නා ක්‍රමය තම අලෙවියෙන් ලැබුණු මුදල් වලින් කොටසක් පමණක් ගොවියාට යවා ගේෂය කොටස් නියෝජිතයා ලඟ තබා ගැනීමයි. මෙවැනි අවස්ථාවන්හිදී එළවළු අලෙවියෙන් ලත් මුදල් වලින් කොටසක් නිතරම කෙටිකාලීන ඉතිරි කිරීම් ලෙස කොටස් නියෝජිතයා ලඟ රාශිගත වෙයි. ගොවියාට මෙම මුදල් ඉතා කෙටි දැනුම් දීමකින් ආපසු ලබා ගත හැකි අතර කොටස් නියෝජිතයා විසින් ලඟ තබා ගන්නා මෙම මුදල් වෙනුවෙන් කිසිම පොලියක් ගෙවන්නේ ද නැත.

නොකඩවා කොටස් නියෝජිතවරුන් පාර්ශ්වයෙන් තම එළවළු අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 59 දෙනෙකු අතරින් 34 දෙනෙකුම තමන්ට ලැබිය යුතු මුදල් කොටස් නියෝජිතයන් වෙත ඉතිරි කිරීම් ලෙස රාශිගත වන්නට ඉඩ හැර තිබුනත් ඉතිරි 25 දෙනා මෙවැනි ක්‍රමයක් උපයෝගී කරගෙන නො තිබුන බවත් මෙම අධ්‍යයනයෙන් හෙළි වූ වැදගත් කරුණකි. ගොවීන් කොටස් නියෝජිතයන් වෙත ඉතිරි වන්නට හැර තිබූ මුදල් ප්‍රමාණ සමහරවිට රුපියල් දහස් ගණනක් තරම් විය. මේ ආකාරයේ ඉතිරි කිරීම් ගොවියාට තම කොටස් නියෝජිතයා සමඟ හොඳ හිත වහා කර ගැනීමට මග පාදන්නක් වන අතර එමගින් ආපදා අවස්ථාවන්හිදී සිහුගෙන් විශාල ප්‍රමාණයක ණය මුදලක් ලබා ගැනීමට හැකියාවක් ලබා දෙයි.

පස්වන පරිච්ඡේදය

අලෙවි සංවිධානයන්හි කාර්යක්ෂමතාවය

එළවළු ප්‍රවාහනය හා ඒවායේ අලෙවි කටයුතු හැසිරවීම හා සම්බන්ධ ප්‍රධාන ලක්ෂණ පසුගිය පරිච්ඡේදයේදී සාකච්ඡා කරන ලදී. මෙහිදී අප අදහස් කරන්නේ එම සේවාවන් හැසිරවීමේදී මෙම ප්‍රදේශයේ ක්‍රියාත්මක වන ප්‍රධාන අලෙවි සංවිධාන වන කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගේ හා සමුපකාර සමිතියේ කාර්යක්ෂමතාවය පරීක්ෂා කර බැලීමයි.

5.1

ප්‍රදේශය තුළ සමුපකාර අලෙවි සංවිධානයක් පවතින්නේ, ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිත කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගේ මාර්ගයෙන් අලෙවි කර ගනු ලබන්නේ කුමක් නිසාද? යන්න පිළිබඳව ගොවීන්ගේ අදහස් විමසා බලන ලදී. නියැදියේ වූ මුළු ගොවීන් 78 දෙනෙකු අතුරින් 40 දෙනෙක්ම කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගේ මාර්ගයෙන් තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගන්නා අය වූහ.

23 වන ශ්‍රේණිය තමන්ගේ අලෙවි සංවිධානය ලෙස කොපිස් නියෝජිතවරුන් තෝරා ගැනීම පිළිබඳව ගොවීන් දක්වන ලද හේතු

හේතුව	මාර්ගයක ලෙස ගොවීන්ගේ	
	ගණන	ප්‍රතිශතය
මාර්ගයක ලෙස ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	40	100
පහසුවෙන් ණය ලබා ගත හැකි වීම	31	76
අලෙවියෙන් ලත් මුදල් ලබා ගැනීමේ පහසුව	22	55
නිෂ්පාදනවලට වැඩි මිලක් ගෙවීම	14	35
ණය ගැනි වීම නිසා විකිණීමට බැඳී සිටීම	12	30
වෙනත් කාර්යක්ෂම ක්‍රමයක් නොමැති වීම	10	25
වෙනත්	6	15

කොපිස් නියෝජිත වරුන් විසින් ලෙගෙසි කොන්දේසි මත සිතූම වේලාවක ණය පහසුකම් සපයා දීම ඔවුන් විසින් තම නිෂ්පාදිත එම නියෝජිතවරුන් මගින් අලෙවි කර ගැනීමට ඇති ප්‍රධාන හේතුව ලෙස ගොවීන් 31 දෙනෙක් ( 76%) සඳහන් කර ඇති අතර ගොවීන් 22 දෙනෙක් ( 55%) ප්‍රධාන හේතුව ලෙස දක්වා ඇත්තේ අලෙවි කළ එළවළු සඳහා වැඩි කරදරයක් නැතිව මුදල් ලබා ගැනීමට ඇති පහසුවය. ගොවීන් 14 දෙනෙක් කොපිස් නියෝජිතවරුන් මගින් එළවළු අලෙවි කිරීමට කැමැත්තක් දක්වන්නේ ඔවුන් විසින් අනෙක් අයට වඩා තම එළවළුවලට වැඩි මිලක් ලබා දීම නිසාය. අනෙක් කරුණු ලෙස දක්වා ඇත්තේ ඔවුන් කොපිස් නියෝජිතවරුන්ට ණය ගැනීම සිටින නිසා කොපිස් නියෝජිත වරුන් මගින්ම එළවළු අලෙවි කර ගැනීමට බැඳී සිටින බවත් (30%) වෙනත් සුදුසු විකල්ප අලෙවි ක්‍රමයන් නො පවත්නා බවත් (25%) ය.

5.2

ලේ ආකාරයටම තම ප්‍රධාන අලෙවි සංවිධානය ලෙස සමුපකාරය යොදා ගැනීම පිළිබඳව අදාළ ගොවීන්ගෙන් තොරතුරු රැස් කර ගන්නා ලදී. ලේ ගණයට අයත් ගොවීන්ගේ සංඛ්‍යාව 6 දෙනෙක් පමණක් වූ අතර ඔවුන් විසින් දක්වන ලද තොරතුරු 24 වන ලේඛනයෙන් ඉදිරිපත් කොට ඇත.

24 වන ලේඛනය තම අලෙවි සංවිධානය ලෙස සමුපකාර සම්බන්ධ තෝරා ගැනීම පිළිබඳව ගොවීන් විසින් දක්වන ලද හේතු

වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	6
දක්වා ඇති හේතු	සංඛ්‍යාව
ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම පිණිස	3
කොපිස් නියෝජිත වරුන්ට වඩා විශ්වාසවත් බව	2
තමන් සමුපකාර සම්බන්ධයේ සේවකයෙකු නිසා	1
සමුපකාර ඵලවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානය නූතනී	
පිහිටා ඇති නිසා	1
වෙනත්	1

24 වන ලේඛනයෙන් පැහැදිලිව පෙනෙන කරුණක් නම් සමුපකාරය මගින් ඵලවළු අලෙවි කර ගන්නා : ගොවීන් 6 දෙනා අතුරින් 3 දෙනෙක්ම වසේ කරනුයේ ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා බවයි. ලේ හැර ගොවීන් 2 දෙනෙක් කොපිස් නියෝජිතයන්ට වඩා සමුපකාරය විශ්වාස සහගත බැවින් තමන් ඵලවළු අලෙවි කර ගන්නා බව සඳහන් කර ඇත.

5.3

සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය මාර්ගයෙන් ඵලවළු අලෙවි නො කිරීමට හේතු වශයෙන් ගොවීන් දැක්වූ අදහස් 25 වන ලේඛනයෙන් ඉදිරිපත් කොට ඇත.

25 වන ලේඛනය සමුපකාරය මගින් ඵලවළු අලෙවි නො කිරීමට හේතු වශයෙන් දක්වා ඇති කරුණු

	ගොවීන්ගේ ගණන	ප්‍රතිශතය
වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	40	100
සමුපකාරය අඩු මිල ගණන් ගෙවන නිසා	25	63
විකුණු භාණ්ඩවලට මුදල් ලබා ගැනීමේ ප්‍රමාදය	18	45
විශ්වාසයක් තැබිය නොහැකි නිසා	9	23
කොපිස් නියෝජිතවරු මගින් අලෙවි කිරීමට		
බැඳි සිටින නිසා	7	18
කොපිස් නියෝජිතයා බැහැර කිරීමට අකමැති නිසා	6	15

25 වන ලේඛනයෙහි දක්වා ඇති තොරතුරුවලට අනුකූලව ගොවීන් වැඩිපමණයක් (63%) සමුපකාරය තම අලෙවි සංවිධානය ලෙස යොදා නොගැනීමට හේතුව වශයෙන් දක්වා ඇත්තේ සමුපකාරය ගෙවන අඩු මිලයි. ගොවීන් විසින් රලභ වැදගත් කාරණය හැටියට දක්වන්නේ විකුණූ ඵලවම් සඳහා ලැබිය යුතු මුදල් ආපසු ලබා ගැනීමේදී ඇති වන ප්‍රමාදයයි. තවත් 23% ක් (ගොවීන් 9 දෙනෙක්) සමුපකාරය කෙරෙහි විශ්වාසයක් තැබිය නොහැකි බව පවසා ඇත. ගොවීන් විසින් දක්වා ඇති අනෙක් හේතූන් තුළින් 'අප්‍රමාණවත් ණය පහසුකම්' හා 'කොමිස් නියෝජිතවරුන් මගින් අලෙවි කිරීමට බැඳී සිටීමයි'.

කොමිස් නියෝජිතවරුන් මගින් තම ඵලවම් සියල්ල හෝ වැඩි ප්‍රමාණයක් අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 59 දෙනෙකු අතරින් සැලකිය යුතු සංඛ්‍යාවක් (45 දෙනෙක්) ඔවුන්ගේ කොමිස් නියෝජිතවරු හඳුනා දෙනු වලදී ඉතා සාධාරණ ආකාරයකට කටයුතු කරන බව වාර්තා කර ඇත. ඉතිරි ගොවීන් 14 දෙනා (24%) පවසා ඇත්තේ තම කොමිස් නියෝජිතවරුන් අසාධාරණ ලෙස ව්‍යාපාර කටයුතු කරන බවත්, ඔවුන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙක් වෙළඳ පොලේදී ඵලවම් අලෙවි කරන ලද නිසම මිල තමන්ට නොගෙවන බවත්ය. ගොවීන්ගෙන් 1/4 ක් තරම් වූ ප්‍රමාණයක් තමන්ගේ කොමිස් නියෝජිතවරුන් ඔවුන් වෙත යවන ලද ඵලවම්වල බර ප්‍රමාණය අඩුවෙන් සඳහන් කරන බවද වාර්තා කර ඇත.

5.4

මේ අනුව ඉහත ජේදවලදී ප්‍රකාශ කෙරුණ අදහස් විමසා බැලීමේදී හෙළිදරව් වන්නේ ගොවීන් තම අලෙවි නියෝජිත වරුන්ගේ කාර්යක්ෂමතාවය හා අගය මනිනු ලබන්නේ පහත සඳහන් මිණුම් දඩු අනුව බවය.

- (අ) ණය පහසුකම් සැලසීම
- (ආ) නිෂ්පාදන සඳහා වැඩි මිලක් ගෙවීම
- (ඇ) අනවශ්‍ය ප්‍රමාදයන්ගෙන් තොරව ඉක්මණින් මුදල් ගෙවීම
- (ඈ) විශ්වාසනීයත්වය.

එහෙයින් අලෙවි සංවිධානයන් විසින් ඉටු කරනු ලබන කාර්යයන් පිළිබඳ අපගේ සාකච්ඡාවේ අවධානය ඉහත දක්වන ලද සාධක හතර කෙරෙහි යොමු වනු ඇත.

අ (1) ණය පහසුකම් සැලසීම

හතරවන පරිච්ඡේදයේදී ඵලවම් නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සඳහා අවශ්‍ය වන අධික මුදල් වියදම පිළිබඳව සඳහන් කරන ලදී. අධික මුදල් පැහැදවක් කෙරෙන හම්වල කොමිස් නියෝජිතවරුන් වඩා ජනප්‍රිය වී සිටින බවත් එක් ගොවිපලක් සඳහා මුදලින් කෙරෙන වියදම අඩු හම්වල අනෙක් අලෙවි සංවිධානවලට වඩා සමුපකාරය මුල් තැනක් ගන්නා බවත් දක්නට ලැබේ. ( 5 වන හා 6 වන අනුප්‍රාප්ති බලන්න.) වර්ෂය තුළදී මුදලින් දරන ලද පිරිවැය ඉතාම අධික වී ඇත්තේ කොමිස් නියෝජිතවරුන් මගින්

පමණක් තම ඵලවල අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් සම්බන්ධයෙන් වන අතර (රු. 2716/-) සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය පමණක් යොදා ගනු ලබන ගොවීන් විසින් දරා ඇති වියදම සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතාම අඩුය. (රු. 954/-)

මෙම කාර්ම දෙකට අදාළ ගොවීන්ගේ ආදායම් ව්‍යුහයන් විමසා බැලීම ද මෙහිදී උචිත විය හැකිය. (4 වන ඇවුණුම බලන්න) කොපිස් නියෝජිතවරුන් මගින් පමණක් ඵලවල අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් තම ආදායම ප්‍රධාන වශයෙන් ලබා ගන්නේ (98%) ඵලවල වගාවෙන් වන අතර, සමුපකාරය මගින් ඵලවල අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් ඵලවල වගාව මත රඳා පවත්නේ ඊට වඩා අඩු මට්ටමකිනි (65%). මෙම සංවිධාන දෙකම යොදා ගනු ලබන ගොවීන් සඳහා අදාළ අකාය 85% ක් වේ. කොපිස් නියෝජිතවරුන් මගින් පමණක් ඵලවල අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන්ගේ සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉහල මට්ටමක මුදල් පැහැදවත්, එමෙන්ම ඵලවල වගාව කෙරෙහි ඇති අතරාධික රඳා පැවැත්මත් සූවුන්ගේ අධික ණය අවශ්‍යතාවත් පෙන්නුම් කරනවාත් හැර කොපිස් නියෝජිත වරුන් විසින් ණය පහසුකම් සපයා දීම කෙරෙහි ගොවීන් විසින් යොමු කර ඇති අවධාරණය ද සාධාරණී කරනය කරනු ඇත.

26 වන ලේඛනය අලෙවි සංවිධානවලට අනුව වර්ග කරන ලද ණය ලබා ගැනීමේ මූලාශ්‍ර

(වැඩි විස්තර සඳහා කරුණාකර 8 වන ඇවුණුම බලන්න)

ගොවීන් විසින් ගොවීන්ගේ ණයවල මූලාශ්‍ර				
යොදා ගත් අලෙවි සංවිධානය	මුළු ගණන	සමුපකාරය	කොපිස් නියෝජිතයෝ	
	ණය ගත් අයගේ සංඛ්‍යාව	ප්‍රමාණය එක් වශයෙන් පලකට	ණය ගත් අයගේ සංඛ්‍යාව	ප්‍රමාණය එක් වශයෙන් ගොවිපලකට රු. බැගින්

කොපිස් නියෝජිතවරු	40	18	451	24	1090
හා සමුපකාරය	19	15	668	10	606
සමුපකාරය	6	2	650	-	-
සියළුම මූලාශ්‍ර	65	35	557	34	948

# සමුපකාරය හා කොපිස් නියෝජිතවරුන් පමණක් මෙහි ඇතුළත් කර ඇත.

කොපිස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාරය යන දෙකම ණයවල මූලාශ්‍ර වශයෙන් ගොවීන්ට එක සමාන ලෙස වැදගත් තමන් යුක්ත බව 26 වන ලේඛනයේ දැකිය හැකිය. සමුපකාරයෙන් ණය ගෙන ඇති එක් යුද්ගලයෙකුට සපයා ඇති ණය ප්‍රමාණය කොපිස්

නියෝජිත වරුන් විසින් සපයා ඇති ප්‍රමාණව වඩා සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩුය. එම ප්‍රමාණයන් පිළිවෙලින් රු. 560/- ක් හා රු. 950/- ක් ද වේ.

කොළඹ නියෝජිතවරුන් මගින් පමණක් තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගන්නාවූ ගොවීන් විසින් මෙන්ම සමුපකාරය හා කොළඹ නියෝජිතවරුන් යන මාර්ග දෙකින්ම අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් විසින් ද සමුපකාරයෙන් ණය ලබාගෙන තිබේ. සමුපකාරය මගින් කිසි විටෙකත් ඵලවලී නොවී තිබුණ ගොවීන් 40 දෙනෙකුගෙන් 18 දෙනෙක්ම එක් පුද්ගලයෙකුට රු. 451/- බැගින් සමුපකාරයෙන් ණය ලබාගෙන ඇත. සමුපකාරය මගින් පමණක් තම ඵලවලී අලෙවි කර ගන්නාවූ ගොවීන් 6 දෙනාට ණය ලබා ගැනීමට හැකිව ඇත්තේ සමුපකාරය මගින් පමණි. කොළඹ නියෝජිත වරුන්ගෙන් සිටුන් ණය ලබාගෙන ඇත. කොළඹ නියෝජිතවරුන් මගින් අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 40 දෙනාගෙන් 24 දෙනෙක් එක් අයෙකුට රු. 1,090/- ක් වන සේ කොළඹ නියෝජිත වරුන්ගෙන් ණය ලබාගෙන ඇත. කෙසේ වුවත් සමුපකාරය හා කොළඹ නියෝජිත මාර්ග දෙකින්ම ඵලවලී අලෙවි කර ගන්නාවූ ගොවීන් ණය ලබා ගෙන ඇති ප්‍රධානතම පුලාශ්‍රය සමුපකාර සමිතියයි. මෙම කාර්ණයට අයත් වූ ගොවීන් 19 දෙනාගෙන් 15 දෙනෙක්ම එක් අයෙකුට රු. 668/- වන සේ සමුපකාර සමිතිය වෙතින් ණය පුද්ල ලබාගෙන ඇත. මෙයින් පෙන්නුම් කෙරෙන්නේ මෙම කාර්ණයට අයත් ගොවීන් තම ඵලවලී වලින් වැඩි ප්‍රමාණයක් කොළඹ නියෝජිතයන් මගින් අලෙවි කර ගන්නා නමුත් ණය ලබා ගැනීමේ පුලාශ්‍රයක් වශයෙන් ඉතාම වැදගත් වන්නේ සමුපකාරය බවයි.

ඉහත දැක්වෙන විග්‍රහයෙන් ණය සපයන්නා හා ගොවීන් විසින් තම ඵලවලී අලෙවි කර ගැනීමේදී යොදා ගන්නා අලෙවි මාධ්‍යය අතර සම්බන්ධතාවයක් පවතින බව දක්නට තිබේ. එම විග්‍රහයෙන් පහත නගින තවත් වැදගත් ලක්ෂණයක් නම් ණය පහසුකම් සැලසීමෙන් සමුපකාර සමිතිය ඵලවලී නිෂ්පාදකයන්ට සැලකිය යුතු සේවයක් ඉටු කරන නමුදු එය අලෙවි සම්බන්ධතාවක් වශයෙන් එතරම් ජනප්‍රිය නැති බවයි. ගොවීන් විසින් ණය ලබාගෙන ඇති අරමුණු මොනවාදැයි විග්‍රහ කර බැලීම ණය සැපයීමේදී කොළඹ නියෝජිතයන් එපමණ වැදගත් සාධකයක් ලබන්නේ කුමක් නිසාද යන්න අවබෝධ කර ගැනීමට අපට ආධාර වෙනවා ඇත.

අ. (II) ණය ලබාගෙන ඇති අරමුණු

කොළඹ නියෝජිත වරුන්ගෙන් ණය ලබාගත ඇත්තේ කුමන අරමුණු සඳහා ද යන්න 27 වන ලේඛනයෙන් පෙන්වා තිබේ. කොළඹ නියෝජිතවරුන්ගේ මාර්ගයෙන් තම ඵලවලී සියල්ලම ගෝ වැඩි ප්‍රමාණය අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 59 දෙනෙකු අතරින් 27 දෙනෙක් (46%) එක් අයෙකු රු. 939/- බැගින් වූ ණය ප්‍රමාණයක් ලබාගෙන ඇත්තේ වගා කටයුතු සඳහා බව වාර්තාකොට තිබේ. සිටුන්ගෙන් 7 දෙනෙක් (12%) එක් අයෙකුට රු. 980/- බැගින් වන සේ පාරිභෝජන කටයුතු සඳහා ණය ලබා ගත් බව වාර්තා කර ඇත.

මෙයින් පෙන්නුම් කෙරෙන්නේ ගොවීන් විසින් ලබාගෙන ඇති ණය පාරිභෝජන කටයුතු සඳහා ද යොදාගෙන ඇති නමුත් කොළඹ නියෝජිතවරුන් ගෙන් ප්‍රධාන වශයෙන්

ණය ලබාගෙන ඇත්තේ වගා කටයුතු සඳහා බවයි. තවත් වැදගත් ලක්ෂණයක් නම්, මෙම අරමුණු දෙකම සඳහා ලබාගෙන ඇති ණය ප්‍රමාණයන් බොහෝ දුරට එක සමාන වීමය.

27 වන ලේඛනය අලෙවි සංවිධානයන්ට අනුව කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගෙන් ණය ලබාගෙන ඇති අරමුණු

අලෙවි සංවිධානය	මුළු ගණන	වගා කටයුතු		පාරිභෝජන කටයුතු	
		වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	ප්‍රමාණය එක් අයෙකු රු. බැගින්	වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	ප්‍රමාණය එක් අයෙකු රු. බැගින්
කොපිස් නියෝජිත	40	19	1100	5	1052
කොපිස් නියෝජිත සහ සමුපකාරය	19	8	556	2	800
එකතුව	59	27	939	7	980

මේ තත්වයට ප්‍රතිවිරුද්ධව සමුපකාරයෙන් දී ඇති ණය වගා කටයුතු සඳහා පමණක් සීමා කොට තිබේ. සමුපකාර සමිතිය විසින් වී ආදී හේග වර්ග ගණනාවක් සඳහාම ණය පහසුකම් සලසන බැවින්, ණය ලබා ගන්නා ලද හේග වර්ගවලට අනුව දත්ත වර්ග කරන ලදී.

28 වන ලේඛනය වගා ණය ලබා ගත් අරමුණු අරමුණු#

අලෙවි සංවිධානය	මුළු ගණන	අර්තාපදී වගාව		එළවළු වගාව	
		ණය ලබාගත් අයගේ සංඛ්‍යාව	ප්‍රමාණය එක් අයෙකු රු. බැගින්	ණය ලබාගත් අයගේ සංඛ්‍යාව	ප්‍රමාණය එක් අයෙකු රු. බැගින්
කොපිස් නියෝජිත	40	18	431	2	175
කොපිස් නියෝජිත හා සමුපකාරය	19	15	643	2	184
සමුපකාරය	6	1	313	2	513
සියළුම කාණ්ඩ	65	34	524	6	293

# නියැදියේ වූ ගොවීන්ගෙන් කිසිවෙකු වී වගාව සඳහා ණය ලබාගෙන නොමැත.

තම චළවළු සියල්ල/වැඩි ප්‍රමාණයක් සමුපකාරයෙන් හෝ කොපිස් නියෝජිතවරුන් මගින් අලෙවි කරන ගොවීන් 65 දෙනා අතුරින් 34 දෙනෙක්ම (52%) අර්තපල් වගාව සඳහා එක් ගොවියකු රු. 520/- ක් පමණ බැගින් සමුපකාරයෙන් ණය ලබාගෙන ඇති අතර ගොවීන්ගෙන් 6 දෙනෙක් (9%) ක් එක් ගොවියකු රු. 290/- පමණ බැගින් චළවළු වගාව සඳහා ණය ලබාගෙන ඇත.

අර්තපල් හැර අනිකුත් චළවළු වර්ග වගා කිරීම සඳහා ණය ලබාගෙන ඇති පුද්ගලයන්ගේ සංඛ්‍යාවත්, එක් ගොවියකු ලබා ගත් ණය ප්‍රමාණයත් ඉතා අඩු වීමත්, පැහැදිලි වන්නේ සමුපකාර සමිතිය නිෂ්පාදනයන්ට වගා කටයුතු සඳහා ණය පහසුකම් සලසා දී ඇතත්, වැඩි අවධානයක් යොමු වී ඇත්තේ අර්තපල් වගාව සඳහා බවයි. සමුපකාරය අර්තපල් වගාව සඳහා දෙන ණය පිළිබඳව වැඩි අවධානයක් යොමු කර ඇත්තේ පාච්භම, දිවයිනෙහි අර්තපල් වගාව සම්බන්ධයෙන් ඉතාමත් වැදගත් ප්‍රදේශයක් වන බැවිනුත්, සහතික කළ බීජ අර්තපල් බෙදා හැරීම සමුපකාර සමිතිය මගින් පමණක් කළ යුතු බැවිනුත් විය හැකිය. ඉතා දුර්ලභ ද්‍රව්‍යයක් ලෙස සැලකෙන බීජ අර්තපල් සමුපකාර සමිතිය මගින් පොහොර හා කෘෂි-රසායනික ද්‍රව්‍ය සමඟ ණය ක්‍රමයක් යටතේ බෙදා හරිනු ලැබේ.

අර්තපල් වගාව සඳහා ගොවීන් විසින් ලබාගෙන ඇති ණය, අනෙකුත් චළවළු වගාවන් සඳහා ලබාගෙන ඇති ණය වලින් වෙන් කළහොත් මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන් විසින් තෝරාගෙන ඇති අලෙවි මාධ්‍යයන් හා සිටුවීම ණය ලබා ගැනීමට ඇති මූලාශ්‍ර අතර සෘජු සම්බන්ධතාවයක් ඇති බව හඳුනා ගැනීම අපට පහසු වනු ඇත.

29 වන ලේඛනය අලෙවි සංවිධානවලට අනුව වර්ග කළුව ගොවීන් විසින් චළවළු (අර්තපල් හැර) වගාව සඳහා ලබාගෙන ඇති ණය

අලෙවි මාධ්‍යය	ගොවීන්ගේ මුළු ගණන	ණය ලබා ගත් මාගිය			
		කොපිස් නියෝජිත වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	ප්‍රමාණය එක් පුද්ගලයකු රු. බැගින්	වාර්තා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	ප්‍රමාණය එක් පුද්ගලයකු රු. බැගින්
කොපිස් නියෝජිත	40	19	1,100	2	175
කොපිස් නියෝජිත හා සමුපකාරය	19	8	556	2	184
සමුපකාරය	6	-	-	2	513
එකතුව	65	27	939	6	293

නියැදියට ඇතුළත් වූ ගොවීන් අතුරින්, කොපිස් නියෝජිතයින්, සමුපකාරයන් අලෙවි මාධ්‍යයන් ලෙස යොදා ගන්නා ගොවීන් 65 දෙනා විසින් දක්වන ලදුව 29 වන ලේඛනයේ සඳහන්ව ඇති තොරතුරුවලට අනුව ණය ලබා ගැනීමේ ප්‍රධාන මාර්ග දෙක

ලෙස ඒවා දරණ වැදගත්කම හෙළි වේ. මෙම ගොවීන්ගෙන් 27 දෙනෙක් (43%) එළවළු වගාව සඳහා එක් අයෙකුට රු. 939/- පමණ වන සේ කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් ණය ලබාගෙන ඇති අතර, 6 දෙනෙකු පමණක් (11%) එක් අයෙකුට රු. 293/- පමණ වන සේ සමුපකාරයෙන් එළවළු වගාව සඳහා ණය ලබාගෙන ඇත. කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් ණය ලබාගෙන ඇති ගොවීන්ගේ සංඛ්‍යාව හා සසඳන විට අර්තපල් හැර අනෙකුත් එළවළු වර්ග වගා කිරීම සඳහා සමුපකාරයෙන් ණය ලබාගෙන ඇති ගොවීන්ගේ සංඛ්‍යාව සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයකින් අඩු බව පෙනෙන්නට තිබේ. මෙම මූල්‍ය දෙකින් ලබාගෙන ඇති ණය මුදල් ප්‍රමාණයන් (කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් රු. 939/- ක්, සමුපකාරයෙන් රු. 293/- ක්) සම්බන්ධයෙන් සලකා බැලුවද සැලකිය යුතු වෙනසක් තිබෙන බව පැහැදිලිය.

කොපීස් නියෝජිතයන් මගින් පමණක් තම එළවළු අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 40 දෙනා අතුරින්, 1/2 ක් පමණ (19) එක් අයෙකුට රු. 1,110/- පමණ බැගින් කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් ණය මුදල් ලබාගෙන ඇත. මෙම කාණ්ඩයේ ගොවීන් අතරින් සමුපකාර සම්බන්ධයෙන් අර්තපල් හැර අනෙකුත් එළවළු වගාවන් සඳහා ණය ලබාගෙන ඇත්තේ ගොවීන් 2 දෙනෙකි. (5%) මුදල් ප්‍රමාණය රු. 175/- ක් විය. තමන්ගේ එළවළු අලෙවි කර ගැනීම පිණිස කොපීස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාරය යන සංවිධාන දෙවර්ගයට යොදා ගන්නා ගොවීන්ගේ තත්වය ද මේ තත්වයටම බෙහෙවින් සමානය. කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් වැඩි ණය මුදල් ප්‍රමාණයක් ලබාගෙන තිබීම මෙම ගොවීන් තම නිෂ්පාදනයන් වැඩි කොටසක් (80%) කොපීස් නියෝජිතයන් මගින් අලෙවි කරන්නේ මන්ද යන්න පැහැදිලි කිරීමට හොඳ සාක්ෂිකයක් විය හැකිය.

සමීක්ෂණයේදී රැස් කර ගත් තොරතුරු වලින් හෙළි වන්නේ, ආපසු ගෙවීමේ කොන්දේසිවල පවත්නා ලිහිල් බව ලබා ගත් ණය ඕනෑම අරමුණක් සඳහා යොදා ගත හැකි බව, ණය ලබා ගැනීමේ ක්‍රමය සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතා පහසු වීම, ඇප අනවශ්‍ය බව, පොලී ගෙවීම අනවශ්‍ය බව ආදී කරුණු රාශියක් නිසාම කොපීස් නියෝජිතයන්ගෙන් ණය ලබා ගැනීමට මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන් වැඩි කැමැත්තක් දක්වනු බවයි.

කොපීස් නියෝජිතවරුන් විසින් ණය දීමේදී අනුගමනය කෙරෙන ක්‍රියා පටිපාටිය වැඩි නමුත් තාවකාලික වූත් එකක් වන්නායේම පුද්ගලික දැන හඳුනාගැනීම මත ක්‍රියාත්මක වන්නක් ද වේ. ද්‍රව්‍ය වලින් හෝ මුදලින් හෝ කිසිම ඇපයක් අවශ්‍ය නොවන අතර කාලයක් තුළ නිෂ්පාදකයාත්, ගොවියාත් අතර ගොඩ නැගුන විශ්වාසනීයත්වයේ තරම අනුව ණය ලබා ගන්නා, පොද්ගලිකව ඇප වීමෙන් ණය ලබා ගත හැකිය. ණය ආපසු ලබා ගන්නා ක්‍රමය හැකි මෙහිදී විශේෂයෙන් සඳහන් කළ යුතු වන්නේ ගොවියා විසින් වෙළඳ පොලට යවන එළවළු අලෙවි කිරීමෙන් ලැබෙන මුදලින් මෙම ණය මුදල් ක්‍රමිකව අඩු කර ගන්නා බැවිනි. වගා භාගියන් සිදු වූ විටක හෝ ඉතා අඩු පිළි ගණන් නිසා ගොවියාගේ ආදායම් තත්වය බෙහෙවින් අඩු වූ විටක හෝ ඒ ඒ තත්වයන්ට හැලපෙන ආකාරයට ණය ආපසු ගෙවන ක්‍රමයෙහි යම් යම් වෙනස්කම් කර ගැනීමට ද පුළුවන. අනෙක් අතින් සමුපකාර සම්බන්ධයෙන් සාමාජිකයෙකුට ණය ලබා ගත හැක්කේ වගා කටයුතු

සඳහා පවරනු ලබන අතර, ඒ සඳහා තවත් සාමාජිකයන් දෙදෙනෙකු අප වශයෙන් ඉදිරිපත් කළ යුතු ද වේ. එසේම සමුපකාරයෙන් ලබා ගත හැකි උපරිම ණය ප්‍රමාණය ඒ ඒ සාමාජිකයන්ගේ කොටස් ප්‍රාග් ධනයේ නාම මාත්‍ර අගය මෙන් 20 ගුණයකට සීමා වේ. මේ හැරුණු කොට සමුපකාරයෙන් ලබා ගත් ණය එම කණ්ඩායම තුළදීම ආපසු ගෙවිය යුතු ද වේ. එසේ ගෙවිය නොහැකි වුවහොත් සම්පූර්ණ ණය ප්‍රමාණයම ආපසු ගෙවා තිබේ වන තුරු එම ගොවියා ණය ලබා ගැනීම පිණිස සුදුස්සෙකු නො වේ.

ඇ) නිෂ්පාදන සඳහා වැඩි ඵලක් ගෙවීම

මෙම අධ්‍යයනයේදී රැස් කර ගත් දත්ත අනුසාරයෙන් පෙන්නුම් කරන්නේ ගොවියා, තමන්ට ලැබෙන ඵල කෙරෙහි දැඩි ප්‍රතිචාරයක් දක්වන බවයි. ගොවීන්ගෙන් 63% ක්ම සමුපකාරය මගින් තම එළවළු අලෙවි කර නො ගන්නේ, සමුපකාරය විසින් අඩු ඵල ගණන් ගෙවන නිසා බව නිරීක්ෂණය කළ හැකි විය. කොමිස් නියෝජිතවරුන් මගින් පවරනු ලබන එළවළු අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන්ගෙන් 35% ක් ම කියා සිටියේ තමන් කොමිස් නියෝජිතයන් ප්‍රිය කරන්නේ සිටුන් තම නිෂ්පාදන සඳහා වැඩි ඵලක් ගෙවන නිසා බවය. මෙම කරුණ ගොවීන් විසින් සිටුන්ගේ කොමිස් නියෝජිතයන් වරින් වර මාරු කිරීමට හේතු වශයෙන් දැක්වූ අදහස් වලින් තවදුරටත් සනාථ වෙයි. 30 වන ලේඛනයෙන් පෙන්නුම් කරන්නේ මේ ආකාරයට තම කොමිස් නියෝජිතයන් වරින් වර මාරු කළ ගොවීන්ගෙන් 70% ක් ම එසේ කර ඇත්තේ සිටුන් අනෙක් අයට වඩා අඩු ඵලක් ගෙවීම නිසා බවයි. වෙළඳ පොල තොරතුරු පිළිබඳ පරිච්ඡේදයෙන් ( 6 වන පරිච්ඡේදය ) දක්වා ඇති පරිදි ගොවීන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙකුට ඇති වශයෙන්ම පවත්නා වෙළඳ ඵල පිළිබඳ දැනීමක් පවතින අතර එමගින් තම අලෙවි නියෝජිතයන් විසින් බිල්පත්වල සටහන් කර එවන ඵල ගණන් පිරික්සා බැලීමට සිටුන්ට පුළුවනකම ලැබේ. එක් ගොවියෙකු විසින් අලෙවිය සඳහා එවනු ලබන එළවළු ප්‍රමාණයෙහි විශාලත්වය හැත සඳහා බලන කල්හි ගොවීන් තුළ ඒවායේ ඵල කෙරෙහි පවත්නා ප්‍රතිචාරයෙහි දැඩි බව අවබෝධ කර ගැනීම දුෂ්කර නැත.

අධ්‍යයනයෙන් හෙළි වන වැදගත් කරුණක් නම් සමුපකාරය විසින් එළවළු සඳහා ගෙවනු ලබන ඵල ගණන් පිළිබඳව ගොවීන් සහතිකව පත්ව නැති බවත්, මෙය ප්‍රදේශයේ සමුපකාර එළවළු අලෙවි සංවිධානය දියුණු කිරීම පිළිබඳව තදබල ලෙස අහිතකර බලපෑම් ඇති කරන බවත්ය. කොමිස් නියෝජිතවරුන් සෑම විටම සමුපකාරයට වඩා සුළු වශයෙන් හෝ අධික ඵලක් ගෙවීමට තද බල ලෙස උත්සාහ කරන බව පෙනෙන්නට ඇති අතර, මෙය අප ලබා ගත් තොරතුරු වලින් ද තහවුරු වී ඇත. ( 7 වන පරිච්ඡේදය ) සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය මෙම ප්‍රදේශයෙහි ක්‍රියාත්මක වීම සාධාරණ බවට නිගමනය කිරීම සඳහා ඇති බලවත්ම සාධකය වන්නේ එහි පැවැත්ම පොදුගලිත වෙළඳුන් විසින් ගොවීන්ට ගෙවනු ලබන ඵල ගණන් ඉහළ නැංවීම සඳහා උපකාරී වන බවයි.

ඈ) ගෙවිය යුතු මුදල් අප්‍රමාදව ගෙවීම

එළවළු අලෙවි කිරීමෙන් ලත් මුදල් ප්‍රමාදයකින් තොරව ගෙවීම නිෂ්පාදකයා විසින් ඉතා අගය කෙරෙන්නකි. කලින් ද පෙන්වා දුන් පරිදි මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්

විසින් සමුපකාරය පිළිබඳව කරන ලද වැදගත් විවේචනයක් නම්, මෙම මුදල් ගෙවීමේදී සමුපකාර අලෙවි සංවිධානයෙහි ඇති වන ප්‍රමාදයයි. සාමාන්‍ය තත්වයන් යටතේ සමුපකාරය මගින් තම ඵලවළු අලෙවි කර ගත් ගොවියෙකුට මුදල් ලබා ගැනීම පිණිස දින 6 - 7 ක් පමණ බලා සිටීමට සිදුව ඇති අතර පෞද්ගලික වෙනුන්ට අලෙවි කළ විට ඒ සඳහා ගත වන්නේ දින 2 - 3 අතර කාලයකි. සමුපකාරය මගින් මුදල් ගෙවීමේදී ඇති වන මෙම ප්‍රමාදයට ප්‍රධාන හේතුව, කොළඹින් එවනු ලබන බිල්පත පසුබෙත් ප්‍රාථමික සමුපකාර සමිතියට එවීම, ඉන්පසුව තවත් වරක් ගමේ පිහිටි ඵලවළු එක් රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානය වෙත එවිය යුතු වීමත් නිසා විය හැකිය. ගොවියාට මුදල් ලබාගත හැක්කේ ගමේ ශිව පිහිටි ඵලවළු එක් රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානයෙන් බැවිනි.

ඇ) විශ්වාසනීයත්වය

ඉහත දක්වන ලද කරුණු වලින් දැකිය හැකි දෙයක් නම්, පාලන ඵලවළු නිෂ්පාදකයාත් කොළඹ කොමිස් නියෝජිතයාත් අතර පවත්නා සම්බන්ධතාවය, නිෂ්පාදකයාත් සමුපකාර සමිතියත් අතර පවත්නා සම්බන්ධතාවයට වඩා සාපේක්ෂ වශයෙන් ශක්තිමත් බවය. නිෂ්පාදකයාත්, කොමිස් නියෝජිතයාත් අතර පවත්නා මෙම සම්බන්ධතාවය කිසියම් කාල පරිච්ඡේදයක් එකට ගනු දෙනු කිරීමෙන් පසුව පුද්ගලික භාරකරණයක් ගන්නා එකකි. නොකඩවාම තම ඵලවළු කොමිස් නියෝජිතවරුන් මගින් අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 59 දෙනා අතුරින් 12 දෙනෙකුගේම පවුලේ උත්සව අවස්ථාවන්හිදී කොමිස් නියෝජිතයන් පැමිණ සහභාගී වූ බව අපට පෙනේ. එසේම කොමිස් නියෝජිතවරු තමා හා නිත්‍ය ලෙස ගනු දෙනු කරන නිෂ්පාදකයන්ට අවශ්‍ය අවස්ථාවලදී ණය හා තැනි බෝග පිරිනැමීමෙන් උපකාර කොට ඇත.

ඵලවළු වගා කරන්නන්ට අවශ්‍ය වුවහොත් එවැනි විටෙක තම අලෙවි නියෝජිතයන් මාරු කිරීමට හැකියාවක් තිබේද යන්න පෙනේ. බැලීමට ද උත්සාහයක් දරන ලදී. ලබා ගත හැකි වූ සාක්ෂි වලින් අපට පැහැදිලි වූයේ ගොවීන්ට එවැනි නිදහසක් තිබෙන බවයි. කොමිස් නියෝජිතයන් මගින් නොකඩවා තම ඵලවළු අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 59 දෙනෙකු අතුරින් 42 දෙනෙක්ම, තමන් ඵලවළු වගාව ආරම්භ කළ තැන් සිට එක්වරක් හෝ එක් වරකට වැඩි වාර ගණනක් තම කොමිස් නියෝජිතයන් මාරු කළ බව වාර්තා කළහ. තමන්ගේ කොමිස් නියෝජිතවරුන් මාරු කිරීමට හේතු වශයෙන් ගොවීන් දැක්වූ කරුණු 30 වන ලේඛනයෙන් ඉදිරිපත් කොට ඇත.

30 වන ලේඛනය තම කොපිස් නියෝජිතවරුන් මාරු කිරීමට හේතු වශයෙන් ගොවීන් දැක්වූ කරුණු

	සංඛ්‍යාව	%
වාරිතා කරන ගොවීන්ගේ ගණන	42	100
ණය දීමට අසතුටුවීම	17	41
නිතර අඩු පිළි ගණන් ගෙවීම	16	38
බෙහෙවින් වීම හෝ මරණය	13	31
විකුණු ද්‍රව්‍යවලට මුදල් ගෙවීමේ ප්‍රමාදය	9	22
වට්ටු ක්‍රියා	6	14
අනෙකුත්	4	9

කොපිස් නියෝජිතයන් මාරු කළ බවට වාරිතා කළ ගොවීන්ගෙන් 41% ක්ම එසේ කොට ඇත්තේ කොපිස් නියෝජිතයා විසින් ණය දීම ප්‍රතිකෘතිය කළ නිසා බව පෙනේ. ගොවීන්ගෙන් 38% ක් වාරිතා කර ඇති පරිදි දෙවැනි වැදගත් කාරණය වන්නේ නිතරම තමන්ගේ එළවළු සඳහා අඩු පිළි ගෙවීමයි. ගොවීන් විසින් දක්වා ඇති අනෙක් වැදගත් කරුණු නම් බෙහෙවින් වීම හෝ මරණය හෝ නිසා ව්‍යාපාරය වසා දැමීම සහ මුදල් ගෙවීමේ ප්‍රමාදය හා වට්ටු ක්‍රියාවන්ය.

ගයවන පරිච්ඡේදය

වෙළඳ තොරතුරු

පුළුල් වශයෙන් බලන කල, ගොවීන්ට, ව්‍යාපෘතියන්ට හා පාරිභෝගිකයන්ට තමන් විසින් භාග යුතුව තිබෙන තීරණ නිශ්චය කර ගැනීමේ ලා උපකාර විය හැකි කරුණක්, එම කරුණු අර්ථ නිරූපනය කොට ඉදිරිපත් කිරීමක් ලෙස වෙළඳ තොරතුරු යන්න නිර්වචනය කළ හැකිය. අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගත් ප්‍රදේශය තුළ සිටින ගොවීන්ට උපකාර විය හැකි අදාළ වෙළඳ තොරතුරු පිළිබඳව මෙම පරිච්ඡේදයේදී අවධානය යොමු කරවනු ලැබේ. මෙහිදී ගොවීන්ගේ ප්‍රධාන එළවළු තොග වෙළඳ පොල වන කොළඹ වෙළඳ පොළේ එදිනෙදා පවත්නා මිල ගණන් පිළිබඳව සිටුන් තුළ ඇති දැනුම කෙතරම් දැයි මැන බැලීමටත්, සිටුන් එම තොරතුරු ලබා ගන්නා ප්‍රධාන මූලාශ්‍ර මොනවාදැයි සොයා බැලීමටත් උත්සාහ දරන ලදී.

මෙම සවිකෘතියෙන් පෙන්නුම් කළේ නියැදියේ වූ ගොවීන් 78 දෙනා අතුරින් 75 දෙනෙක්ම (96%) කොළඹ පවතින තොග වෙළඳ මිල ගණන් පිළිබඳව දැන සිටි බවය. එය ගොවීන්ගෙන් වැඩි පිරිස රටේ ප්‍රධාන එළවළු තොග වෙළඳ පොලෙහි ඇති වන මිල උච්චාවචනයන් පිළිබඳව දැනුමක් ඇතිව සිටින බව පෙන්නුම් කරන්නකි.

එළවළු වගා කරන්නන් තමන්ගේ එළවළුවල මිල ගණන් පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගන්නා මූලාශ්‍රයන් 31 වන ලේඛනයෙහි ඒවායේ වැදගත්කම අනුව අවරෝහණ පිළිවෙලට සංගණිත කර තිබේ.

31 වන ලේඛනය ගොවීන් මිල පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගන්නා මූලාශ්‍ර

	සංඛ්‍යාව	%
1. ගුවන් විදුලි ප්‍රචාර මගින්	64	85
2. කොමිස් නියෝජිතයන්ගෙන්	47	63
3. අසල්වාසීන්ගෙන්	22	29
4. ප්‍රවාහන නියෝජිතයන්ගෙන්	13	17
5. අනෙකුත්	1	-

වෙළඳ තොරතුරු ලබා ගත හැකි ගොවීන්ගේ මුළු ගණන 75# 100#

# සමහර ගොවීන් මූලාශ්‍ර එකක් හෝ එකකට වැඩි ගණනක් දී ඇති නිසා සංඛ්‍යාවන්ගේ ඉහළින්ම නො ගැලපේ.

31 වන ලේඛනයෙන් පෙන්වන පරිදි ගොවීන්ගෙන් වැඩිම ප්‍රතිශතයක් (85%) කොළඹ වෙළඳ පොළේ මිල ගණන් පිළිබඳව දැන ගන්නේ දිනපතා කෙරෙන ගුවන් විදුලි

ප්‍රචාර මගිනි. මෙම මූල්‍යමය වන රඳා පවත්නා ගොවීන් 64 දෙනාගෙන් 11 දෙනෙක්ම මෙය ඔවුන්ට වෙළඳ තොරතුරු ලබා ගැනීමට ඇති වකල මූල්‍යමය බව දක්වා ඇත. ගොවීන්ගෙන් 63% ක් කොපිස් නියෝජිතයන් විසින් දන්වා වචනු ලබන මිල ගණන් මගින් කොළඹ වෙළඳ පොලේ මිල පිළිබඳව අවබෝධයක් ලබන අතර 30% ක් තම අසල්වැසිගෙන් ලැබෙන මිල තොරතුරු කෙරෙහි විශ්වාසය තබති.

අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව විසින් ඉවත් විදුලිය මගින් ප්‍රචාරය කරවන මිල ගණන් මුළු දිවයින පුරා විසිර සිටින වළවළු නිෂ්පාදකයන්ට උපකාරයක් වශයෙන් තිබුණි කරනු ලබන්නකි. මෙම තොග වෙළඳ මිල අවසේ උදය කාලයේ විවිධ කාල වේලාවන් තුළදී දිනකට තුන් වරක් බැගින් වකල කර ගනු ලබන කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ පැවතුන මිල ගණන් අතරින් ගණනය කරනු ලැබේ. මෙම මිල ගණන කොළඹ වෙළඳ පොලේ පැවතුන මිල ගණන් පිළිබඳ ඉගියඟ් පමණක් ලෙස සැලකිය හැක.

ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන් පදනමක් වශයෙන් ගෙන මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන් විවිධ අලෙවි සංවර්ධන මගින් ලැබූ මිල ගණන් සැසඳීමට මෙහි ලා උත්සාහයක් ගනු ලැබිණි. 32 වන ලේඛනයෙන් ගොවීන් ඇත්ත වශයෙන් ලැබූ මිල ගණන් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන් හා සැසඳීමෙන් ලත් ප්‍රතිඵල ඉදිරිපත් කෙරේ.

32 වන ලේඛනය		කොළඹ තොග වෙළඳ මිලට සාපේක්ෂව ගොවීන් විසින් ලැබූ මිල ගණන		
යොදා ගත් අලෙවි මාර්ගය	වාර්තා කරන මුළු ගණන	වාර්තා කරන අධි මිල	වාර්තා කරන සම මිල	ගොවීන්ගේ ගණන අඩු මිල
කොපිස් නියෝජිත	23	4	6	13
කොපිස් නියෝජිත හා සමුපකාරය	15	1	6	8
සමුපකාරය	6	-	1	5
ප්‍රාදේශීය තොග වෙළඳ පොල	8	11	1	6
මුළු සංඛ්‍යාව	52	6	14	32
%	(100)	(14)	(27)	(59)

නිශ්චිත සැසඳීමක් කළ හැකිව තිබූ ගොවීන් 52 දෙනෙකු අතරින් 32 දෙනෙක් (59%) ඔවුන් ලබන මිල ගණන්, ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරනු ලබන මිල ගණන්වලට වඩා සාමාන්‍යයෙන් අඩු බව දැක්වූ අතර ඔවුන්ගෙන් 14 දෙනෙක් (27%) වම මිල ගණන් බොහෝදුරට වක සමාන බව දක්වා ඇත. ගොවීන්ගෙන් 6 දෙනෙකු පමණක් (14%) ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ මිලට වඩා වැඩි මිලක් ලබා ඇත. ආසන්න වශයෙන් ගොවීන්ගෙන් 60% ක් පමණ ඔවුන් ලබන මිල ගණන් කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ පවතින මිල ගණන්වලට වඩා අඩු බව කීමෙන් මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන් විසින්

පොදුවේ කරන පැමිණිලි කරන " ඔබුන්ගේ අලෙවි නියෝජිතයන් (කොමිස් නියෝජිතයන් හා සමුපකාරය) තමන්ට අඩු වීථි ගෙවති" යි යන්න සනාථ වේ. මෙය එක්තරා කොමිස් නියෝජිතයන් විසින් බිලිපත්වල මිල ගණන් අඩුවෙන් සටහන් කිරීම නිසා හෝ ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරන මිල ගණන් අධි තක්සේරු වූ ඒවා වීම නිසා හෝ එසේත් නැතහොත් එම කරුණු දෙකම නිසා හෝ විය හැකිය.

ඉහත දක්වන ලද කරුණු වලින් පෙනී යන්නේ ඉවත් විදුලිය මගින් ප්‍රචාරය කරනු ලබන මිල ගණන් පිලිබඳ තොරතුරු මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්ට රටේ ප්‍රධාන තොග වෙළඳ පොලෙහි පවත්නා මිල ගණන් දැනුම් දීමෙන් වැදගත් මෙහෙයක් ඉටු කරන බවය. ඒ කෙසේ වුවද කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ මිල ගණන් පිලිබඳ පූර්ණ දැනුමක් ඇතිව සිටීම පමණක් ගොවියා වඩා හොඳ තත්වයකට ගෙන ඒම පිණිස ප්‍රමාණවත් නොවේ. මෙයට හේතුව එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය හා සම්බන්ධව පවත්නා වෙනත් ප්‍රශ්න ගණනාවක් තිබීමයි.

පහත දැක්වෙන්නේ ගොවීන්ට මුහුණ පෑමට සිදුව ඇති එබඳු ප්‍රශ්න වලින් ප්‍රධාන වූ ඒවා කීපයක් පමණි.

- I. එළවළුවල ඇති ඉක්මණින් නරක් වෙන ස්වභාවයත්, ප්‍රමාණවත් ගබඩා පහසුකම් නො තිබීමත් නිසා මිලෙහි ඇති වන උච්චාවචනයන් තමන්ගේ උපරිම ප්‍රයෝජනය සඳහා යොදා ගැනීමට ගොවීන්ට ඉඩක් නො ලැබේ.
- II. යෝග්‍ය තරඟකාරී අලෙවි සංවිධානයන් නොමැති බැවින් පුද්ගලික අලෙවි සංවිධානයන්ට ප්‍රධාන තැනක් හිමි වී ඇත.
- III. පොද්ගලික අලෙවි සංවිධානවලට ගොවියා අධික ලෙස ණය ගැනීම සිටීමෙහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් ඉහළ මිල ගණන් වලින් ඔහුට වාසියක් ලැබෙන්නේ නැත.

හත්වන පරිච්ඡේදය

පිළි හැසිරීම හා පිළි ව්‍යුහය

මෙම පරිච්ඡේදයේ (අ) ගොවීන් විසින් තම අලෙවි නියෝජිතයන් වෙතින් ලැබූ පිළිවල පවත්නා අසමානතාව, (ආ) පිළියන්හි ආර්තව විචලන රටාවන්, (ඇ) නිෂ්පාදිතය පාරිභෝගිකයා වෙත ලඟාවීමට පෙරාතුව ඇති අවස්ථාවලදී දරන්නට සිදු වන අලෙවි පිරිවැයන් පරීක්ෂා කර බැලීමට උත්සාහ ගැනේ.

අ) විවිධ අලෙවි සංවිධාන අතර පවත්නා පිළි අසමානතා

මෙම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදකයන්ට විවිධ අලෙවි සංවිධාන මගින් ගෙවන ලද පිළි ගණන් සසඳා බැලීම පිණිස විවර්ධන කාලය සඳහා අදාළ පිළි පිළිබඳ තොරතුරු විවිධ මූලාශ්‍ර තුනකින් සපයා ගන්නා ලදී. එනම් නිෂ්පාදකයන්, උඩු පළාත ප්‍රාදේශීය සමුපකාර සමිතිය හා අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව වශයෙනි. මුළු වර්ෂය සඳහා වූ පිළි තොරතුරු සමුපකාර සමිතියෙන් ලබා ගැනීමට තිබුණේ ගෝවා, බෝම්බේ හා කැරට් යන චලවල වර්ග තුනක් සම්බන්ධව පමණක් නිසා මෙම විග්‍රහය එම චලවල තුනට පමණක් සීමා කරන්නට සිදු විය. වර්ෂයක් මුළුල්ලේ අලෙවි කලාවූ විවිධාකාර වර්ගවල චලවලට ලැබූ පිළි ගණන් පිළිබඳව නිවැරදි තොරතුරු සැපයීමට ගොවීන්ට පුළුවන්කමක් නො තිබිය හැකි බැවින් සිවුන් විසින් ඒ ඒ චලවලට ලැබූ ඉහළම හා අවම පිළි ගණන් පිළිබඳ තොරතුරු පමණක් රැස් කර ගන්නා ලදී.

33 වන ලේඛනයට අනුව ගොවීන්ගෙන් 73% ක් සිවුන්ගේ චලවල සඳහා වැඩි පිළක් ගෙවන්නේ කොපිස් නියෝජිතයන් බව පවසා ඇත. කොපිස් නියෝජිතයන් මගින් තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගැනීමට ප්‍රධාන ගේතුව ලෙස සිවුන් දක්වන්නේද මෙයයි. මෙහි ලාභවත් වැදගත්ම කාරණයක් නම් සමුපකාරය හා කොපිස් නියෝජිතයන් යන සංවිධාන දෙවර්ගයම මාර්ගයෙන් තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් 19 දෙනාම සිවුන්ගේ නිෂ්පාදිතවලට වැඩිම පිළි ගෙවන්නේ කොපිස් නියෝජිතයන් බව ප්‍රකාශ කර තිබීමයි.

33 වන ලේඛනය විවිධ අලෙවි සංවිධාන මගින් ගෙවූ ජල ගණන් පිළිබඳ

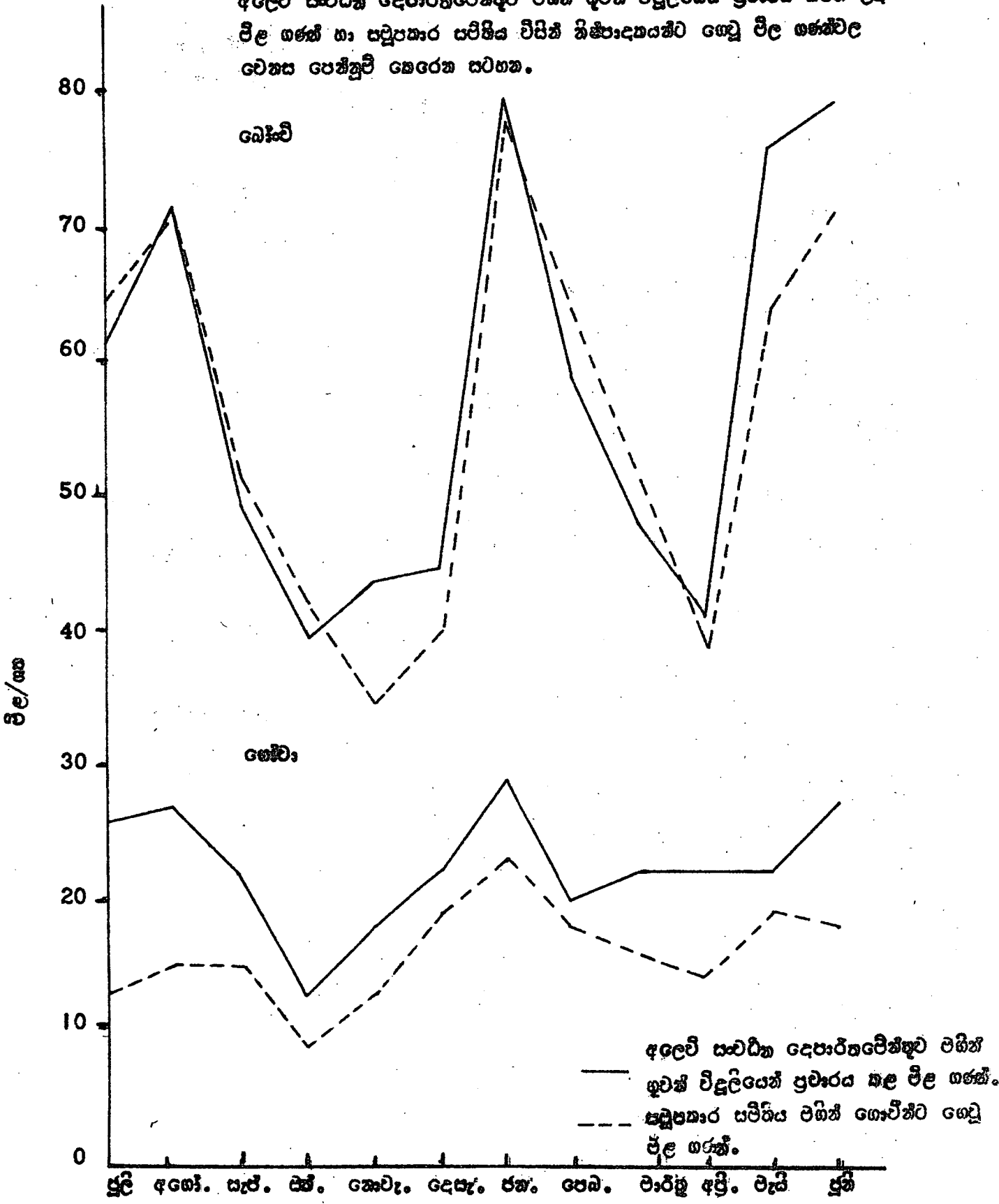
ගොඵ්න්ගේ අදහස

ගොඳව පිණිස ගෙවන්නේ කවුරුන් විසින්ද

අලෙවි සංවිධාන	ගොඵ්න්ගේ මුළු ගණන	කොපිපි නියෝජිත	සමුපකාරය	ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල	එක්රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙන්දෝ
කොපිපි නියෝජිත	40	37	-	-	3
කොපිපි නියෝජිත හා සමුපකාරය	19	19	-	-	-
සමුපකාරය	6	1	5	-	-
ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල	10	-	-	9	1
එක්රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙන්දෝ	3	-	-	-	3
එකතුව	78	57	5	9	7
%	(100)	(73)	(6)	(12)	(9)

7.1 සටහන

අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරන ලද ජිලි ගණන් හා සමුපකාර සම්බන්ධ විසින් බිහිවූ දායකත්ව ගෙවූ ජිලි ගණන්වල වෙනස පෙන්නුම් කෙරෙන සටහන.



අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් හා උඩ පලාත සමුපකාර සම්බන්ධයෙන් ලබා ගත් දත්ත ආශ්‍රයෙන් සකස් කරන ලදී.

34 වන ලේඛනයේ අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කෙරෙන තොග වෙළඳ මිල ගණන් හා සමුපකාර සම්බන්ධ නිෂ්පාදනයන්ට ගෙවූ මිල ගණන් සන්සන්දනයක්

	ගෝ වා			බෝ වා			කර වා		
	අඩුම	වැඩිම	මාධ්‍යක	අඩුම	වැඩිම	මාධ්‍යක	අඩුම	වැඩිම	මාධ්‍යක
අ) අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන් (ශත)	12	29	22	40	80	58	23	78	44
ආ) සමුපකාර සම්බන්ධ විසින් ගෙවන ලද මිල ගණන් (ශත)	09	23	16	35	78	56	18	35	28
වෙනස (ශත) (අ-ආ)	03	06	06	05	02	02	05	43	16

34 වන ලේඛනයේ සඳහන් දත්ත වලින් පෙනීයන්නේ අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන් හා උඩ පළාත සමුපකාර සම්බන්ධ වට වලවම සඳහා ඉදිරිපත් කෙරුණු මිල ගණන් සැසඳීමකි. මෙම ලේඛනයේ තොරතුරුවලට අනුව උඩ පළාත සමුපකාර සම්බන්ධ ගොවීන්ට ගෙවන මිල ගණන් අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරන මිල ගණන්වලට වඩා හැමවිටම වාගේ අඩු බව පෙනී යයි. 7.1 සටහන මේ සම්බන්ධතාවය පැහැදිලි කර දක්වයි. ඒ අනුව සමුපකාර සම්බන්ධ විශේෂයෙන්ම ගෝවා සඳහා නිෂ්පාදනයන්ට ගෙවූ මිල නිතරම අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන්වලට වඩා අඩුය. කෙසේ වුවද බෝවි සඳහා ඉතා ඉහළ වාර ගණනකදී සමුපකාර සම්බන්ධ, අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව ප්‍රචාරය කරන ලද මිල ගණන්වලට වඩා වැඩි මිලක් ගොවීන්ට ගෙවා ඇත.

35 වන ලේඛනයෙන් විවිධ අලෙවි සංවර්ධන වලින් ඒ ඒ වර්ගයේ වලවම රාත්තලක් සඳහා ගොවීන් දැඩි මිල ගණන් හා අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ප්‍රචාරය කළ මිල ගණන් අතර වෙනස පෙන්වනු ලබයි. මෙයින් නිරීක්ෂණය කළ හැකි වන්නේ දෙයක් නම්, සමුපකාර සම්බන්ධ මගින් තම වලවම අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් කොටස් නියෝජිත වරුන් මගින් වලවම අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් හා සමඟ සසඳා බලන කල ඔවුන්ට වඩා නිතරම අඩු මිලක් ලබන බවයි. මෙහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් සමුපකාර සම්බන්ධ

තමන්ගේ වළවළු එක් රැස් කිරීමේ කටයුතු පුළුල් කිරීමට අදහස් කළත්, ගොවීන් ඊට වතරම් සහයෝගයක් දක්වනු ඇතැයි බලාපොරොත්තු විය නොහැක්කේ සිටුන් නිතරම තමන්ට ඉහළ පිළක් ගෙවන අලෙවි සංවිධානයක් මගින් තම වළවළු අලෙවි කර ගැනීමට කැමැත්තක් දැක්වීම පුද්ගලයට කරුණක් නොවන බැවිනි.

35 වන ලේඛනය අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ගුවන් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ පිළි ගණන් හා ගොවීන් ලැබූ පිළි ගණන් අතර වෙනස

	ගේට්ටා			බෝට්ටි			කැරට්		
	අඩුම (ශත)	වැඩිම (ශත)	මාධ්‍යක (ශත)	අඩුම (ශත)	වැඩිම (ශත)	මාධ්‍යක (ශත)	අඩුම (ශත)	වැඩිම (ශත)	මාධ්‍යක (ශත)
අ) අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ගුවන් විදුලියෙන් ප්‍රචාරය කළ පිළි ගණන් (ශත)	12	29	22	40	80	58	23	78	44
ආ) ගොවීන් ලැබූ පිළි ගණන්:									
1. කොපිස් නියෝජිතයන් ගෙන්	13	35	20	52	82	64	20	61	38
2. සමුපකාරයෙන්	09	30	16	26	74	55	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.
3. ප්‍රාදේශීය වෙළෙඳාම් පොලෙන්	12	37	20	26	82	51	20	57	33
4. එක්රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙඳුන් ගෙන්	15	35	20	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	25	70	35
අ) සහ ආ) අතර වෙනස									
1. කොපිස් නියෝජිතයන් ගෙන්	+01	+06	-02	+12	+02	+06	-03	-17	-06
2. සමුපකාරය	-03	+01	-06	-14	-06	-03	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.
3. ප්‍රාදේශීය වෙළෙඳාම් පොලෙන්	0	+08	-02	-14	+02	-07	-03	-21	-11
4. එක්රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙඳුන් ගෙන්	+03	+06	-02	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	ලැ.නැ.	+02	-08	-09

ආ) පිලෙහි ආර්තව විචලන රටාව

බොහෝ ගොවි නිෂ්පාදිතවල පිළි ගණන් ඒවා වගා කෙරෙන කාලය තුළ උච්චාවචනයන්ට ලක් වේ. මෙම උච්චාවචනයන් එළවළු වැනි ඉක්මණින් තරක් වෙන නිෂ්පාදිත වලදී වඩාත් විශාලය. අධික වශයෙන් එළවළු නිපදවෙන ප්‍රදේශවල අස්වනු බහුල කාල පරිච්ඡේද වලදී වෙළඳ පොලට ගලා එන අතිරික්ත එළවළු ප්‍රමාණයන්, ඒවායේ පිළි කෙරෙහි තදබල උච්චාවචනයන් ඇති කිරීමට හේතු වෙයි. එළවළු පිලෙහි ඇති වන මෙබඳු උච්චාවචනයන් ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගාව මත යැපෙන්නාවූ එළවළු වගා කරන්නන්ගේ ආදායම් මට්ටම්වලදී අවිනිශ්චිතතාවයක් ඇති කිරීමට හේතු වේ.

පාච්ඤා වැටෙන ප්‍රධාන එළවළු වර්ග තුනක් වූ ගෝවා, බෝංචි හා කැරටි මෙම අධ්‍යයනයේදී ආර්තව විචලන පිළි රටාව විමසා බැලීම පිණිස තෝරා ගන්නා ලදී. මෙම එළවළු සඳහා 1968 ජූලි මස සිට 1973 ජූනි මස දක්වා කාලය තුළ පැවති මාසික මධ්‍යස්ථ පිළි ගණන් රැස් කර ගන්නා ලද්දේ අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ වාර්තා අනුසාරයෙනි. ආර්තව විචලනය ගණනය කිරීමේදී භාවිතාවට ගනු ලැබූයේ සමාහාර ක්‍රමයයි.

36 වන ලේඛනය හා 7.2 සටහනින් කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ ගෝවා, බෝංචි හා කැරටි යන එළවළුවල තොග පිලෙහි ආර්තව විචලන දර්ශකයන් පෙන්වූ කෙරේ. මෙයින් ගෝවා, බෝංචි හා කැරටි යන එළවළු සඳහා 1968 - 1973 පස් අවුරුදු කාල පරිච්ඡේදය සඳහා පැවතුනු පිළි ගණන් පිළිවෙලින් ශත 20, ශත 55 හා ශත 40 බව දක්නට ලැබේ. මෙම දත්ත මගින් ගෝවා පිලෙහි උපරිම ආර්තව දර්ශකය (117) ජූනි මාසයේත්, අවම ආර්තව දර්ශකය (83) ඔක්තෝබර් මාසයේත් වූ බව පෙනේ. බෝංචි සඳහා ද අවම පිළි ආර්තව දර්ශකය (76) ඔක්තෝබර් මාසයේදී වාර්තා වී ඇති අතර උපරිමය (127) වාර්තා වී ඇත්තේ මැයි මාසයේදීය. මෙයින් හෙළි වන්නේ බෝංචිවල පිළි උච්චාවචනය ගෝවාවල පිළි උච්චාවචනයන්ට වඩා වැඩි බවයි. කැරටිවල පිළි ආර්තව දර්ශකයේ අවම අවස්ථාව (67) සැප්තැම්බර් මාසයේදීත්, උපරිම අවස්ථාව (144) ජූනි මාසයේදීත් විය. මෙම අධ්‍යයනය සඳහා යොදා ගත් එළවළු තුන අතරින් උපරිම හා අවම පිළි ආර්තව දර්ශකයන් දෙකම වාර්තා වී ඇත්තේ කැරටි සම්බන්ධයෙන් වීම සැලකිය යුතු කාරණයකි.

36 වන ලේඛනය #ගෝවා, බෝම්බේ හා කැරට් සහ එළවළු වල කොළඹ තොග වෙළඳ පොලෙහි 1968-1973 කාලය තුළ පැවති තොග චිල ගණන්වල ආර්ථික විචලන රටාව

ව්‍ය.	ගෝවා		බෝම්බේ		කැරට්	
	රාත්තලක ව්‍යාධ්‍යක චිල (ශත)	ආර්ථික විචලන දර්ශකය	රාත්තලක ව්‍යාධ්‍යක චිල (ශත)	ආර්ථික විචලන දර්ශකය	රාත්තලක ව්‍යාධ්‍යක චිල (ශත)	ආර්ථික විචලන දර්ශකය
ජූලි	20.4	104.6	57.4	103.2	33.2	83.6
අගෝස්තු	20.8	106.7	58.0	104.3	26.4	66.5
සැප්තැම්බර්	17.6	90.3	45.6	82.0	25.6	64.5
ඔක්තෝබර්	16.2	83.1	42.4	76.3	25.8	67.5
නොවැම්බර්	17.2	88.2	45.4	81.7	32.0	80.6
දෙසැම්බර්	19.8	101.5	49.2	88.5	42.0	106.8
ජනවාරි	20.0	101.5	58.8	105.8	52.6	132.5
පෙබරවාරි	17.0	87.2	54.2	97.5	40.0	100.8
මාර්තු	20.2	103.6	63.6	114.4	40.4	101.8
අප්‍රියෙල්	21.6	110.8	51.6	92.8	45.8	115.4
මැයි	20.8	106.7	70.8	127.3	54.6	137.5
ජූනි	22.8	116.9	69.8	125.5	57.0	143.6
	19.5	100.0	55.6	100.0	39.7	100.0

# අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ලබා ගත් දත්ත අනුසාරයෙන් සකස් කරන ලදී.

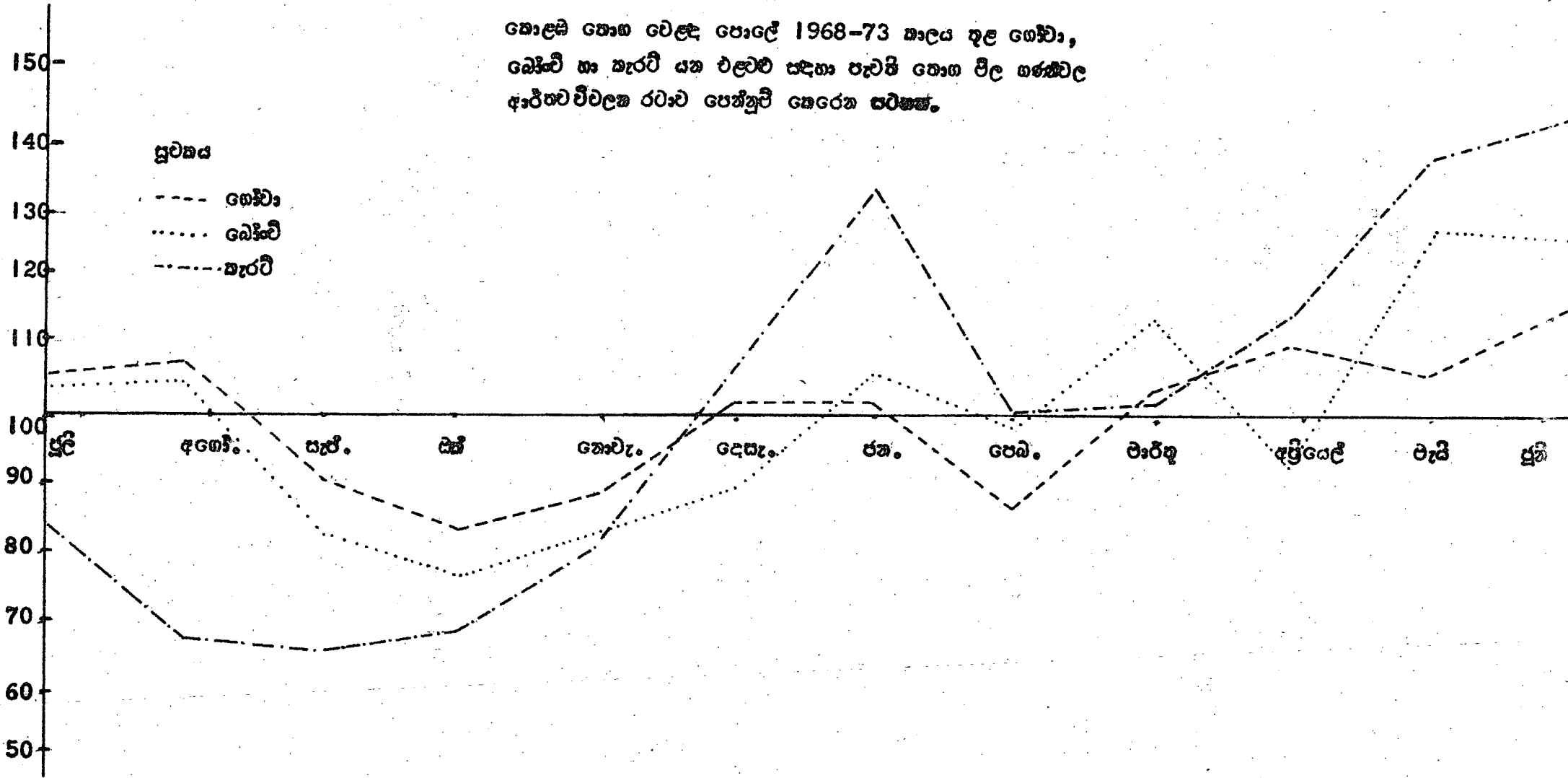
36 වන ලේඛනයේ දත්ත ඇති දත්ත ඇසුරින් ගණනය කළ ප්‍රතිශතය අනුව වූ වෙනස්කම් 37 වන ලේඛනයේ දත්ත ඇත. මෙහිදී අඩුම වෙනස ගෝවා සම්බන්ධයෙන් (34) වූ අතර වැඩිම වෙනස වාරික වූයේ කැරට් සඳහාය. (78%) බෝම්බේ මෙම වෙනස මධ්‍යස්ථ විය. (51%) එහෙයින් ඒ අනුව පැහැදිලි වන්නේ තෝරා ගත් එළවළු වර්ග තුනෙන් වැඩිම උච්චාවචනයන්ට යොදාගැනීමේදී කැරට් වැඩිම බවයි.

37 වන ලේඛනය **ආර්ථික විචලනයේ විශාලත්වය**

එළවළු වර්ගය	අවම ආර්ථික දර්ශකය	උපරිම ආර්ථික දර්ශකය	වෙනස
ගෝවා	83.1	116.9	33.8
බෝම්බේ	76.3	127.3	51.0
කැරට්	64.5	143.6	79.1

7.2. සමහන

කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ 1968-73 කාලය තුළ ගෙඩිය,  
බෙයිට් හා කැරට් යන එළවළු සඳහා පවතින තොග මිල ගණකවල  
ආර්ථික විචලන රටාව පෙන්නුම් කෙරෙන සටහන.



අලෙවි සමයේ දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ලබා ගත්  
දත්ත අනුසාරයෙන් සකස් කරන ලදී.

ඒ ඒ චලවච වර්ග අතර ඵල උච්චාවචනයන්හි දක්නට ලැබෙන මේ වෙනස හේතු කිහිපයක් නිසා සිදුවන්නක් බව නිගමනය කළ හැකිය :

- (I) ගෝවා මේ රටේ විවිධ කෘෂි-දේශගුණික තත්වයන් යටතේ වගා කෙරෙන චලවච විශේෂයක් බැවින් අවුරුද්දේ වැඩි කාලයක් තුළ ඒවායේ සැසයුම නොකඩවා කෙරේ.
- (II) ගෝවා වැඩි වශයෙන් අඩු ආදායම් ලබන අය විසින් පාරිභෝජනය කෙරෙන චලවච විශේෂයක් බැවින් ඒ සඳහා ඇති ඉල්ලුම ද සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයන්ගෙන් වෙනස් නොවේ. මේ නිසා ඵල සාපේක්ෂ වශයෙන් ස්ථාවරව තිබීමේ ප්‍රවණතාවයක් පවතී.
- (III) ගෝවා මෙන් නොව කැරට් වගා කෙරෙන්නේ දිවයිනෙහි ප්‍රදේශ කිපයක පමණි. ඒ නිසා වර්ෂය පුළුල්ලේ මෙම චලවච වර්ගයේ අඛණ්ඩ සැසයුමක් ඇත්තේ නැත. ඵට අමතරව කැරට් සාමාන්‍යයෙන් ස්වෘජයෙහි මුදල් ඇති අය විසින් වැඩි වශයෙන් පාරිභෝජනය කරන චලවචවකි. ඒ නිසා ඉල්ලුම සාපේක්ෂ වශයෙන් ඵල අනම්‍යතාවයකින් යුක්ත නිසා සැසයුමේ ඇති වන උච්චාවචනයන්ට අනුව ඵලද සැලකිය යුතු අන්දමින් වෙනස් වේ. කෙසේ වුවද, අවුරුද්දේ විවිධ මාසවලදී කොළඹ තොග වෙළඳපලට ලැබෙන චලවච ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගැනීමට තොමැති බැවින් මෙම ඵල වෙනස්කම් සැසයුමේ වෙනස්කම් හා සසඳා බැලීමට අපට පුළුවන්කමක් නො තිබුණි.

ගෝවා :

මිලෙහි ඇති වන ආර්තව විචලන රටාව අනුව ගෝවා ඵල වර්ෂයේ සැප්තැම්බර්, ඔක්තෝබර්, නොවැම්බර් හා පෙබරවාරි යන මාසවලදී සාමාන්‍ය මිලට වඩා අඩුවෙන් පවතින බව පෙනේ. පෞච්චම ප්‍රදේශයෙහි යුනි මාසයේ සිට දෙසැම්බර් මාසය දක්වා වූ වර්ෂා සමය තුළදී ගොඩ ඉඩම්වල ගෝවා වගා කරනු ලැබේ. සිටුවා මාස 2 1/2 - 3 අතර කාලය තුළදී එතම්, සැප්තැම්බර්, ඔක්තෝබර් හා නොවැම්බර් යන මාසවල මෙම ගෝවා වෙළඳපලට පැමිණේ. මෙය කොළඹ වෙළඳ පොළේදී ගෝවා සඳහා අඩුම මිලක් ලැබෙන කාල පරිච්ඡේදයයි. යළි කන්නයේදී මෙම ප්‍රදේශයේ මධ්‍ය ඉඩම්වල වැඩි වශයෙන් වෙළඳ පොළේදී වැඩි මිලක් ලබා ගත හැකි හේතු වර්ග වන බෝට්ටි හා අර්තාපල් ආදිය වගා කරන නිසා මෙම ප්‍රදේශයෙන් අවුරුද්දේ ඉතිරි මාසවලදී කොළඹ වෙළඳ පොලට ලැබෙන්නේ ඉතා සුළු ගෝවා ප්‍රමාණයක් පමණි. අනෙක් අතට මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන ගෝවා නුවරඑළිය දිස්ත්‍රික්කයේ කඳපොල වගා කෙරෙන ගෝවාටලට වඩා තත්වයෙන් බාල නිසා බොහෝ කොටම කඳපොල නිපැදවෙන ගෝවාටලට වඩා අඩු මිලක් ලබන බව පෙනේ. කොළඹ වෙළඳ පොළේ ගෝවා මිල ගණන්වල ඇති වන්නාවූ වෙනස්කම් මෙම ප්‍රදේශයෙන් එක් රැස් කර ගත් දත්ත අනුසාරයෙන් පමණක් සම්පූර්ණ වශයෙන් පැහැදිලි කිරීමට අපට හැකියාවක් නොමැත. මක්නිසාද යත් එය මෙම ප්‍රදේශයේ පමණක් නොව නුවරඑළිය, මහනුවර ආදී දිස්ත්‍රික්කවලත්, විසලි කලාපයේ සමහර ප්‍රදේශවලත් වාණිජ පදනමක් යටතේ වගා කෙරෙන හේතු විශේෂයක් බැවිනි.

බෝවි :

බෝවි පිළි සැප්තැම්බර්, ඔක්තෝබර්, නොවැම්බර්, දෙසැම්බර්, පෙබරවාරි හා අප්‍රියෙල් යන මාසවලදී සාමාන්‍ය පිළි වඩා අඩුවෙන් පවතී. මේ මාසවල පිළි දර්ශනය 100 ට වඩා අඩුය. ඇත්ත වශයෙන්ම මෙම ප්‍රදේශයේ ප්‍රධාන 'කන්න' දෙකක් දක්නට ලැබුන ද, ප්‍රදේශය තුළ පවත්නා කාලගුණික තත්වයන්ගේ වෙනස්කම් හේතුවෙන් බෝවි සිටුවීමේ 'කන්න' තුනක් අපට දක්නට ලැබුණි. මෙම කන්න පිළිවෙලින් ජනවාරි, ජූලි සහ නොවැම්බර් යන මාස කේන්ද්‍ර කොටගෙන ඇත. මෙහි වැඩියෙන්ම වගා කෙරෙන්නේ 'වැල් බෝවි' වන අතර එලි දැරීම පිණිස සාමාන්‍යයෙන් මාස 2 1/2 ක් පමණ ගත වේ. දින 5 - 10 අතර කාල පරතරයක් සහිතව 5 - 7 දක්වා වූ වාර ගණනක් මෙම වර්ගයේ බෝවිවල කරළි නෙලා ගත හැකිය. එහෙයින් මෙම ප්‍රදේශයේ බෝවිවල නිෂ්පාදන බහුල කාල පරිච්ඡේදයකි, කොළඹ වෙළඳ පොළේ බෝවි පිළි ගණන් අඩුව මාස ලෙස සැලකෙන ඔක්තෝබර්, පෙබරවාරි හා අප්‍රේල් යන කාල පරිච්ඡේද හා සැසඳේ.

කැරට් :

මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කරනු ලබන කැරට් වර්ගයෙහි අස්වනු නෙලා ගැනීම සඳහා ඇට ඉසීමෙන් පසු මාස 3 1/2 ක් පමණ ගත වේ. මෙම අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගත් ගම් වලින්, විශාල වශයෙන් කැරට් වගා කර ඇත්තේ එක ගමක පමණකි. එනම් හරක්ගම කන්දයි. ඇට වැපිරීම සාමාන්‍යයෙන් මාර්තු මාසයේදී ඇරඹී ජූලි දක්වාම කෙරෙන නිසා මෙම ප්‍රදේශයෙන් ජූලි මාසයේ සිට ඔක්තෝබර් දක්වා කාලය තුළ බහුල වශයෙන් කොළඹ වෙළඳ පොළට කැරට් ලැබේ. ජූලි සිට ඔක්තෝබර් දක්වා ඇති මාසවල ද කොළඹ වෙළඳ පොළේ කැරට් පිළි ගණන් ඉතාම පහල මට්ටමක පවතින හෙයින් මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීන්ට බොහෝවිට ලැබෙන්නේ අඩු පිළිකි. කෙසේ වුවද මෙම ප්‍රදේශයේ කැරට් වගා කෙරෙන කාලය තුළ ඇති වන තදබල සුළං හේතුවෙන් බෝවි ආදී වෙනත් හේතු වගා කිරීම ද දුෂ්කරය.

කොළඹ වෙළඳ පොළේ පිළි උච්චාවචනයන් හා එහිම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදන රටාව අනුව පමණක් පැහැදිලි කිරීම දුෂ්කර වුවද, මෙහිදී සැලකිල්ලට ගත යුතු කාරණයක් නම් මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන එළවළු අතුරින් අපේ අධ්‍යයනයට නතු කරන ලද එළවළු වර්ග තුනේ නිෂ්පාදනයන් ඉතා විශාල ප්‍රමාණයක් කොළඹ වෙළඳ පොළට ලබා වන්නේ අතෙක් ප්‍රදේශවලින් ද බහුල ලෙස එළවළු ලැබෙන කාලය තුළ වීම නිසා ඒවායේ පිළි ගණන් තවදුරටත් පහල බැසීමට හේතු වන බවයි. එමනිසා මෙම තත්වය නිෂ්පාදකයාගේ ආදායම් කෙරෙහි ඉතා අහිතකර අන්දමින් බලපාන බව අපේ හැඟීමයි.

ඇ) පිළි විස්තාරනය හා අලෙවි පිරිවැය

එළවළුවල තොග වෙළඳ පිළි හා සිල්ලර පිළි අතර පවතින වෙනස සමහර එළවළු සම්බන්ධයෙන් ඉතා අධික වෙයි. එහෙයින් අපේ අධ්‍යයනයේදී විශේෂ

අවධානයට ලක් කළ එළවළු තුනේ එනම්, ගෝවා, බෝංචි හා කැරට්ටල පිළි විස්තාරනය වී ඇති ආකාරය හැදෑරීමටත්, අලෙවි ක්‍රියාවලියේ එක් එක් අවස්ථාවන් වලදී ඊට සහභාගි වන ආයතන හා පුද්ගලයන්ගේ ලාභ ආන්තිකයන් සහ විවිධ අතරමැදි ආයතන විසින් සපයනු ලබන සේවාවන්වල පිරිවැය කෙතෙක්දැයි ගණනය කිරීමටත් අදහස් කරන ලදී.

තොග ක්‍රමය, සමාහාර හා මාන ක්‍රමය ආදී වශයෙන් ක්‍රම කිහිපයක්ම ඇසුරින් පිළි විස්තාරනය හැදෑරිය හැකිය. මුලින් අපේ අදහස වූයේ තොග ක්‍රමය භාවිතා කිරීමෙන් මෙම පිළි විස්තාරනය හැදෑරීම වුවද, දුෂ්කරතා රාශියක්ම නිසා මෙම අධ්‍යයනයේදී එය යොදා ගැනීමට හැකියාවක් නොවීය. එම ක්‍රමයට අනුව පාරිභෝගික වෙළඳ පොලවලදී අලෙවි කළ කිසියම් එළවළු තොගයක් තෝරාගෙන, එය නිෂ්පාදනය කළ ස්ථානය දක්වා අවස්ථාවෙන් අවස්ථාව ආපසු සොයා බැලීමෙන් ඒ ඒ අවස්ථාවල ලාභ ආන්තිකයන් හා පිරිවැය ගණන් බැලිය යුතුව ඇත. මෙහිදී මතු වන ප්‍රධාන දුෂ්කරතාවය නම්, කිසියම් එළවළු තොගයක් අලෙවි කරන ක්‍රියා මාර්ගයේ එක් එක් අවස්ථාවලදී නිශ්චිත කොට සලකුණු කර ගැනීමට නොහැකි වීමයි. එසේම කොපිස් නියෝජිත වරුන්ගේ මට්ටමේදී නම් තමා වෙත නියෝජනය කළ එක් එක් එළවළු තොගය වෙනුවෙන් සිහු විසින් දරන ලද ප්‍රවාහන භාණ්ඩ හා අනෙකුත් වියදම් සහ සිවුන්ගේ විකුණුම් කොපිස් කෙතෙක්දැයි නිෂ්පාදකයන් වෙත යවනු ලබන බිල්පත්වල සඳහන් කරන නමුත් කොපිස් නියෝජිතයන්ගෙන් එළවළු පිළි ගන්නා වෙනත් තොග/පිළිපිර වෙළඳුන්ගේ ලාභ ආන්තිකයන් ගෝ පිරිවැය පිළිබඳව දැන ගැනීම සඳහා යොදා ගත හැකි ලේඛන විශේෂයෙන් ඇත්තේ නැති බැවිනි.

මෙම කරුණු නිසා අපගේ මෙම අධ්‍යයනය සඳහා මාන ක්‍රමය යොදා ගනු ලැබිණ. විවිධ අලෙවි අවස්ථාවලදී සමාන වර්ගයේ හා සමාන තත්වයේ එළවළුවල පිළි ගණන් එකතු කර ගැනීම එතරම් දුෂ්කර කටයුත්තක් නොවන නිසා මෙම ක්‍රමය යොදා ගැනීම පහසු විය. විවිධ අලෙවි සංවිධානවල දළ ලාභ ආන්තිකයන් ගණනය කිරීම සඳහා අලෙවි ක්‍රියා මාර්ගයේ ඒ ඒ අවස්ථාවලදී බහුල වශයෙන් දත්තට ලැබුණ ආදර්ශ පිළි ගණන් යොදා ගන්නා ලදී. අතරමැදි ආයතනවල ඉදිම ලාභ ආන්තික ගණනය කළේ දළ ලාභ ආන්තිකයන් ඒ ඒ අවස්ථාවලදී දරන ලද්දාවූ අලෙවි කරන පිරිවැය (සේවා සඳහා වූ) අඩු කිරීමෙනි.

මුරුමා, බෝංචි නො. 1, කොළ සහිත කැරට් නො. 1 සහ ඉදිම නොකළ ගෝවා පිළිබඳ තොග වෙළඳ පිළි ගණන් කොළඹ කවිමේරි පාරේ පිහිටි වෙළඳ පොලින් ක්‍රමානුකූල (පිට පිට යෙදුන) දින 5 ක් තුළ උදේ 8.00 සිට 9.30 දක්වා කාලය තුළදී රැස් කරගෙන ඒවායේ සාමාන්‍ය ගණනය කිරීමෙන් ලබා ගන්නා ලදී. එළවළු වෙළඳාම පිළිබඳව වඩාත් පුරුද්දක් අලෙවි ක්‍රමය පොද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන් බැවින් පිළි පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කිරීම පොද්ගලික අංශයට සීමා කරන ලද නමුත්, අප විසින් එසේ රැස් කර ගන්නා ලද දත්ත සමඟ අලෙවි සංවිධිත දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ලබා ගත් පිළි පිළිබඳ දැන සන්නද්ධතය කර බලනු ලැබීය. නිෂ්පාදකයන් තමන් ලඟ අලෙවි කළ එළවළු පිළිබඳ මාර්ගා තබා නො ගන්නා බැවින් නිෂ්පාදකයන්ට ගෙවන ලද පිළි අප

විසින් එක් රැස් කර ගත් තොග වෙළඳ මිල ඇසුරින්, අදාළ කාලය තුළ උඩ පළාත සමුපකාර සමිතියේ වාර්තා වලින් ලබා ගත් තොරතුරු ද සහාය කරගෙන ගණනය කිරීමට සිදු විය. සිල්ලර වෙළඳ මිල ගණන් ඉගන දක්වන ලද තත්වයේම වූ එළවළු සඳහා එක් රැස් කර ගන්නා ලද්දේ වැල්ලවත්ත හා තිඹිරිගස්සාය යන නාගරික වෙළඳ පොල වලින් හා කිරිලපන ප්‍රදේශයේ පාර දෙපස එළවළු වෙළඳාමේ නියුතුව සිටින සිල්ලර වෙළඳුන්ගෙන්ය. තොග වෙළඳ මිල එක් රැස් කළ දින ගණන තුළදීම සවස 3.00 - 4.30 කාල පරිච්ඡේදය තුළදී මෙම තොරතුරු ලබා ගන්නා ලදී. තොග හා සිල්ලර වෙළඳ අවස්ථාවලදී දත්ත රැස් කිරීම 1973 දෙසැම්බර් පසු සතිය තුළදී සිදු කෙරිණ.

I) සිල්ලර වෙළඳපලවලට එළවළු ප්‍රවාහනය කිරීම වෙනුවෙන් කළ යුතු වියදම්.

සිල්ලර වෙළඳ පොලවලදී දක්වා එළවළු ප්‍රවාහනය සඳහා යන වියදම, තොග වෙළඳ පොලේ සිට එම සිල්ලර වෙළඳ පොලවලදී දක්වා ඇති දුර ප්‍රමාණය අනුවත්, ප්‍රවාහනය සඳහා යොදා ගනු ලබන වාහන විශේෂය අනුවත් විවිධ වේ. මේ නිසා ඒ අනුව එක් එක් එළවළු තොගය වෙනුවෙන් යන ප්‍රවාහන වියදම් ද වෙනස් වේ. මෙය සිල්ලර වෙළඳ පොලේ මිල ගණන්වල වෙනස්කම් ඇති කිරීමට නැඹුරුතාවයක් ඇති කරන්නකි. මෙම අධ්‍යයනය පුරා සමානත්වයක් ඇති කර ගැනීමේ අරමුණ ඇතිව, කොළඹ තොග වෙළඳ පොලේ සිට සිල්ලර වෙළඳ පොලවලදී දක්වා එළවළු ප්‍රවාහනය කෙරෙන්නේ ලොරි/වැන් මගින් බවත්, ඒ සඳහා සියළුම වර්ගවල එළවළු ගෝනියකට (ගොණ්ඩර 1) යන වියදම රු. 1/- බවත් අප විසින් උපකල්පනය කරන ලදී. කෙසේ වුවද මෙම ප්‍රමාණය මේ සඳහා බොහෝ ලොරි/වැන් ගිවිසන් විසින් අය කෙරෙන සම්මත භා ස්තුව වේ.

II) නිෂ්පාදිත පිරිසිදු කිරීම හා සිල්ලර වශයෙන් අලෙවිය සඳහා සූදානම් කිරීම.

විවිධ විට තොග වෙළඳ මට්ටමේදී එළවළු පිරිසිදු කිරීමක් සම්පූර්ණ වශයෙන් සිදු වුවද, සිල්ලර වශයෙන් අලෙවි කිරීමට සුදුසු ආකාරයට මෙම නිෂ්පාදිත පිළියෙල කිරීම සිල්ලර වෙළඳුන් විසින් කෙරේ. අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගන්නා ලද සිල්ලර වෙළඳ පොලවලදී තුනේ සිල්ලර වෙළඳුන් හමුව සාකච්ඡා කිරීමෙන් සිල්ලර වෙළඳ මට්ටමේදී මෙම කරුණු හේතුකොට ගෙන අඩු වන බර ප්‍රමාණය පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කර ගන්නා ලද අතර එම දත්ත 38 වන ලේඛනයෙහි සංග්‍රහ කොට ඇත.

38 වන ලේඛනය පිරිසිදු කිරීම, තරක් වීම ආදිය නිසා අඩු වූ බර ප්‍රමාණයන් එළවළු වර්ගය

	තොග වෙළඳ පොලේදී අලෙවි කළ එළවළු ප්‍රමා.	සිල්ලර සමකය	අඩු වූ බර ප්‍රමාණය
ගෝවා	100 රාත්තල්	75 රාත්තල්	25 රාත්තල්
බෝංචි	100 රාත්තල්	92 රාත්තල්	8 රාත්තල්
කැරට්	100 රාත්තල්	80 රාත්තල්	20 රාත්තල්

එක් එක් චලවච්චල තත්වයෙහි ඇති වෙනස්කම් අනුව පිරිසිදු කිරීම හා අලෙවිය සඳහා පුදානම් කිරීමේදී තොග වෙළඳ මට්ටමේදී මිලදී ගත් ප්‍රමාණ හා ඉන් සිල්ලර වශයෙන් විකිණීමට ලැබෙන ප්‍රමාණය එකම වර්ගයක චලවච්චල වුවත් තොගයෙන් තොගයට වෙනස් වේ. මිලදී ගැනීම හා අලෙවි කිරීම අතර පවත්නා කාල පරතරයට අනුව ද මෙසේ අඩු වන බර ප්‍රමාණයේ තරම තීරණය වේ. එමනිසා ඉහත 38 වන ලේඛනයෙහි දැක්වෙන තොරතුරු මෙම කාල පරතරය දින දෙකක් ලෙස උපකල්පනය කිරීමෙන් සකස් කර ගන්නා ලද ඒවාය.

III ) ව්‍යාපාරිකයන්ගේ මෙහෙයුම් වියදම්.

එක් එක් ව්‍යාපාරිකයා විසින් දරනු ලබන මෙහෙයුම් වියදම් ප්‍රමාණය, <sup>ඔහු විසින්</sup> වර්ෂයක් තුළ ගනු දෙනු කරන චලවච්චල ප්‍රමාණය මත රඳා පවතී. ඒ නිසා එක් එක් චලවච්චල වර්ගයෙන් ගොණකරයක් අලෙවි කිරීම පිණිස ව්‍යාපාරිකයෙකු දැරිය යුතු මෙහෙයුම් වියදම් ගණන් බැලීමට තම් මුළු වර්ෂය තුළ ඔහු ගනු දෙනු කර චලවච්චල ප්‍රමාණය කොතෙක්දැයි සොයා බලා, මෙහෙයුම් වියදම් සඳහා වැය වූ මුළු මුදල ඒ අතර ප්‍රමාණානුකූලව බෙදා හැරිය යුතු වේ. එක් එක් ව්‍යාපාරිකයා වර්ෂයකට අලෙවි කරන චලවච්චල ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ විස්තර සපයා ගැනීම දුෂ්කර වූ හෙයින් මෙහිදී ව්‍යාපාරිකයන්ගේ දළ ලාභ අන්තිකයන් දක්වා ඇත්තේ මෙහෙයුම් වියදම් ද ඇතුළත් වනසේය.

IV) විකුණුම් කොමිස්.

නිතරම ප්‍රකාශ වන අදහසක් නම් කොමිස් නියෝජිතයන් නිෂ්පාදකයන්ට ගෙවන්නේ වෙළඳ පොලේ දී චලවච්චල සඳහා ඇත්ත වශයෙන් ලැබූ මිලට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක් බවයි. නිෂ්පාදකයන් මෙන්ම සිල්ලර වෙළඳුන් ද වැඩි දෙනෙකු මෙම මතය සනාථ කළහ. දවසේ විවිධ කාල සීමාවන් තුළදී චලවච්චල මිල ගණන් තදබල ලෙස උස් පාත් වීම් සිදු වන නිසා මෙවැන්නකට ඉඩ කඩ ඇහැයී සිතිය හැකිය. බොහෝවිට සවස් වරුලේ පවත්නා මිල ගණන් උදය වරුලේ පැවති මිල ගණන්වලට වඩා අඩු නිසා දවසේ පැවති අඩු මිල නිෂ්පාදකයන්ට ගෙවීමට ඉඩ ලැබෙනවා විය හැකිය. මෙම කාරණය ගැන තවදුරටත් පරීක්ෂා කර බැලීම අවශ්‍ය වන අතර එහි නියම තත්වය අවබෝධ කර ගැනීම පිණිස 'තොග ක්‍රමය' භාවිතා කළ යුතුව ඇත. මේ නිසා අපගේ විග්‍රහයන්හි යොදාගෙන ඇත්තේ සාමාන්‍යයෙන් කොමිස් නියෝජිතයන් විසින් අය කරනු ලබන 10% සේ කොමිස් මුදල පමණකි.

අලෙවි ක්‍රියාවලියේ එක් එක් අවස්ථාවේදී අප විසින් තෝරා ගත් චලවච්චල තුනෙහි මිල වෙනස්කම් එක් එක් ශීර්ෂ යටතේ කඩා වෙන් කොට 39 වන ලේඛනයෙහි දක්වා ඇත. එම ලේඛනය සකස් කිරීමේදී ඉහතින් දන්වන ලද කරුණු එහි පදනම වශයෙන් යොදා ගන්නා ලදී. මේ පිළිබඳ වැඩිදුර විග්‍රහයක් 40 වන ලේඛනයෙන් ද දන්වා ඇත.

39 වන ලේඛනය තෝරා ගත් ඵලාව වර්ග කිහිපයක අලෙවි කරන ක්‍රියාවලියෙහි විවිධ අවස්ථාවන්හිදී මිල විස්තාරනය

අලෙවි අවස්ථාව	තෝරා වියදම රුපි.	රු. 100 මිල රුපි.	බෝම්බ වියදම රුපි.	රු. 100 කැරට් මිල රුපි.	රු. 100 තැරට් වියදම රුපි.
1. නිෂ්පාදක මට්ටම:					
ගොවීන් ලැබූ ඉද්ධ මිල	7.05	(18.6)	61.95	49.35	(44.9)
%			(55.3)		
ප්‍රවාහනය	3.50		3.50	3.50	
ලොරි වලින් බඩ	.25		.25	.25	
විකුණුම් කොමිස් (10%)	1.20		7.30	5.90	
2. කොමිස් නියෝජිත/;					
තොග වෙළඳ මට්ටම	12.00		73.00	59.00	
3. සුළු-තොග වෙළඳ මට්ටම	12.00		73.00	59.00	
සුළු තොග වෙළඳුන්ගේ ලාභ ආන්තිකය හා මෙහෙයුම් වියදම්	6.00	18.00	12.00	85.00	15.00
74.00					
4. සිල්ලර වෙළඳ මට්ටම	18.00		85.00	74.00	
පැවැත්ම සහ පරිහරණය	.50		.50	.50	
ප්‍රවාහනය	1.00		1.00	1.00	
පිරිසිදු කිරීම, තරක් වීම, අලෙවිය සඳහා සකස් කිරීම ආදිය නිසා වන පාඩුව	6.00		7.65	18.50	
සිල්ලර වෙළඳුන්ගේ ලාභ ආන්තිකය හා මෙහෙයුම් වියදම්	12.50		17.85	16.00	
5. පාරිභෝගිකයා ගෙවූ මිල	38.00		112.00	110.00	
%	(100.0)		(100.0)	(100.0)	
6. දළ අලෙවි ආන්තිකය	30.95		50.05	60.65	
(5-1) (81.4)			(44.7)	(55.1)	

40 වන ලේඛනය පාරිභෝගිකයන් ගෙවූ පිළි ගණන් හා නිෂ්පාදකයාට සහ අනෙකුත් අයට හිමි වූ කොටස

	ගෝවා රු. 100	බෝම්බේ රු. 100	කැරට් රු. 100
	පිළි/අතිරික්තය රුපි. කයා ගෙවූ පිලෙන් %	පිළි/අතිරි ක්තය රු. ගිකයා ගෙවූ පිලෙන්%	පාරිභෝ පිළි/අතිරි පාරිභෝගිකයා ගෙවූ පිලෙන් %
1. නිෂ්පාදකයා	7.05 (18.6)	61.95 (53.3)	49.35 (44.9)
2අ. කොමිස් නියෝජිත යන්ගේ ලාභ ආන්තිකය	1.20 (3.16)	7.30 (6.52)	5.90 (5.4)
ආ. සුළු-තොගවෙළඳුන්ගේ ලාභ ආන්තිකය හා වියදම්	6.00 (15.79)	12.00 (10.72)	15.00 (13.64)
ඇ. සිල්ලර වෙළඳුන්ගේ ලාභ ආන්තිකය හා වියදම්	12.50 (32.9)	17.85 (15.9)	16.00 (14.5)
2. (ආ+ඇ)ව්‍යාපාරිකයන්ගේ මුළු ලාභ ආන්තිකය	19.70 (51.8)	37.15 (33.2)	36.90 (33.3)
3. අනෙක් සියළුම අලෙවි කරන සේවා සඳහා ගිය වියදම	11.25 (29.6)	12.90 (11.5)	23.75 (21.6)
4. පාරිභෝගිකයා ගෙවූ පිළි	38.00 (100.0)	112.00 (100.0)	110.00 (100.0)

ගුණිත දක්වන ලද සීමාවන්ට යටත්ව පාරිභෝගිකයා විසින් මෙම ඵලව වර්ග තුන සඳහා ගෙවන ලද මුදලින් නිෂ්පාදකයාට ලැබුණු කොටස 19% සිට 55% වේ. පාරිභෝගිකයාගේ පිලෙන් නිෂ්පාදකයා ලද සියයට ප්‍රමාණය හතර දෙනු කරන ලද ඵලව වර්ගයේ භරණය සමඟ සෘජු සම්බන්ධතාවයක් පෙන්නුම් කරයි. එනම් ඵලව කළු නොපවත්නා භරණය වැඩි වත්තට වත්තට නිෂ්පාදකයා විසින් ලබන කොටස අඩු වන බවයි. මෙවැනි තත්වයක් උදා කරවීමට බලපාන තවත් වැදගත් ලක්ෂණයක් නම් අලෙවි කරන ලද ඵලව වර්ගය තුළින් ගෝ වේවා ඒ වෙනුවෙන් ඇරිය යුතුව ඇති ස්ථාවර අලෙවි වියදමයි. මෙම ස්ථාවර පිරිවැයට, එක් ඵලව ගොණකරයක ප්‍රමාණය ගාස්තු (රු. 3.50) හා ලොරි වලින් බැලේ ගාස්තු (-/25) ඇතුළත් වේ.

කොප්ප් නියෝජිත වරුන්ගේ කොටස තොග වෙළඳ පිලෙන් 10% කි. එහෙත් පාරිභෝගිකයා ගෙවන ලද පිලේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස ගත් කල මේ ප්‍රමාණය ඉතා අඩුය. ගෝවා, බෝම්බේ හා කැරට් යන එළවළු වර්ග තුන සඳහා මේ ප්‍රමාණයන් පිළිවෙලින් 3%, 7% ක් හා 5% ක් ද විය. නිරපේක්ෂ වශයෙන් බැලූවද කොප්ප් නියෝජිතයන්ට ඉහත සඳහන් එළවළු ගොණිකරයකින් ලැබෙන්නේ පිළිවෙලින් රු. 1.20, රු. 7.30 ක් හා රු. 5.90 කි. මෙහිදී තවත් විසින් අලෙවි කරන නිෂ්පාදිතයන්ගේ මිල ගණන් අලෙවි කල පිලට වඩා අඩුවෙන් කොප්ප් නියෝජිතයන් විසින් නිෂ්පාදකයන්ගේ බිල්පත්වල සඳහන් කිරීම ද අදාළ විය හැකිය.

කෙසේ වුවද කොප්ප් නියෝජිත වරුන් විසින් සපයනු ලබන සේවාවන්හි අගය පිහිටිමේදී එම කරුණුවලට අමතරව පහත සඳහන් කරුණු ද සැලකිලිලට ගත යුතු බව අපේ හැඟීමයි.

- අ) නිෂ්පාදකයන්ට පොලී රහිත ණය සැපයීමෙන් ඔවුන් විසින් දරනු ලබන අවදානම.
- ආ) කොප්ප් නියෝජිත වරුන් විසින් ඉටු කෙරෙන සාමාජීය බැඳීමි.
- ඇ) ගොවීන් සමඟ ලියුම් කියුම් හුවමාරු කිරීම සඳහා යන වියදම්.

එක් එක් කොප්ප් නියෝජිතයා විසින් භාරගෙන කටයුතු කරන එළවළු ප්‍රමාණය, මෙම අවදානම් හා අනෙකුත් වියදම් සහ ඊට අමතරව බදු තුලි, සේවක වැටුප් ආදී වෙනත් පොදු කාර්ය පිරිවැය ද පියවා ගැනීමට තරම් ප්‍රමාණවත් වන්නේ නම් මිස, බිල්පත්වල මිල ගණන් අඩුවෙන් සටහන් කිරීම වැනි වංචනික ක්‍රියාවන් මූලිකව දැමීම අපහසු විය හැකිය.

40 වන ලේඛනයේ දැක්වෙන දත්ත වලින් සුළු තොග වෙළඳුන් භුක්ති විඳින කොටස, කොප්ප් නියෝජිතයන් භුක්ති විඳින කොටසට වඩා සාපේක්ෂ වශයෙන් මෙන්ම නිරපේක්ෂ වශයෙන් ද වැඩි බව පෙන්නුම් කෙරේ. මුදල් ස්වරූපයෙන් ගත් කල සුළු තොග වෙළඳුන් විසින් ගෝවා, බෝම්බේ හා කැරට් යන වර්ගවල එළවළු රාත්තල් 100 ක් සඳහා පිළිවෙලින් රු. 6/-, රු. 12/- හා රු. 15/- තම කොටස වශයෙන් ලබා ඇත. පාරිභෝගිකයන් විසින් ගෙවන ලද පිලෙහි ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් ගත් කල මේ ප්‍රමාණයන් පිළිවෙලින් 16%, 11% ක් හා 14% ක් වේ. එසේම සුළු කොග වෙළඳුන්ට කොප්ප් නියෝජිතයන් දරන ඇතැම් වියදම් ද දැරීමට සිදු වේ. ඔවුන් විසින් දැරිය යුතුව ඇත්තේ බදු තුලි හා වැටුප් වැනි පොදු කාර්ය වියදම් පමණි.

එළවළු වර්ග තුනම සම්බන්ධයෙන් සිලීලර වෙළෙන්දා ලබන කොටස අනෙක් අයට වඩා වැඩිය. සිලීලර වෙළෙන්දෝ එම එළවළු රු. 100 ක් සඳහා මුදලින් රු. 12.50, රු. 17.85 හා රු. 16.00 ක් ද පාරිභෝගිකයා ගෙවූ පිලෙන් 33% ක්, 16% ක් හා 15% ක් ද ගෝවා, බෝම්බේ හා කැරට් සඳහා පිළිවෙලින් ලබා ඇත. එසේ වුවද පාරිභෝගිකයා හා නිෂ්පාදකයා අතර පවතින විශාල මිල පරතරයට

සම්පූර්ණයෙන් වග කිව යුත්තේ සිල්ලර වෙළඳුන් යයි නිගමනය කිරීමට අපට හැකියාවක් නොමැත. එයට හේතු කිහිපයක් වේ. සාමාන්‍ය වශයෙන් එක් එක් සිල්ලර වෙළෙන්දෙක් දිනකට අලෙවි කරන එළවළු ප්‍රමාණය ඉතා කුඩාය. එසේම ඉහතින් ද පෙන්වා දුන් පරිදි, සෑම එළවළු පිලිදී ගත් දිනය හා අලෙවි කර හමාර කළ දිනය අතර කාල පරතරය දින දෙකකට වඩා වැඩි වන්නේ නම් එහිදී බර අඩු වීම, තරක් වීම ආදිය නිසා සිදු වන පාඩුව මෙහි සඳහන් කර ඇති ප්‍රමාණවලට වඩා වැඩි වේ. එවැනි අවස්ථාවක සිල්ලර වෙළෙන්දාට ලැබෙන ලාභ ආන්තිකය සැලකිය යුතු අන්දමින් අඩු වීමට පුළුවන.

ඒ කෙසේ වුවත් ඉහත සඳහන් කරුණු අනුව කොපිස් නියෝජිතයන්, සුළු තොග වෙළඳුන් හා සිල්ලර වෙළඳුන් යන අතරමැදි ව්‍යාපාරිකයන් ලබන ලාභ ආන්තිකය අනෙකුත් අලෙවි සේවාවන් වන ප්‍රවාහනය, පැටවීම හා බළ, අලෙවිය සඳහා සූදානම් කිරීම ආදිය සඳහා යන වියදමට වඩා බෙහෙවින් වැඩි බව කිව යුතුය. පසුව සඳහන් කළ අලෙවි සේවාවන් ගෝවා, බෝංචි හා කැරටි සඳහා පිළිවෙලින් පාරිභෝගිකයා ගෙවූ මිලෙන් 30%, 12% ක් හා 22% කින් පමණක් සමත්වන වූ අතර, ඉහතින් සඳහන් කළ ව්‍යාපාරිකයන්ගේ වියදම් හා ලාභ ආන්තිකයන්, පාරිභෝගිකයාගේ මිලෙන් පිළිවෙලින් 52% ක්, 33% ක් හා 33% ක් විය.

මෙම විග්‍රහයෙන් පැහැදිලි වන්නේ ගෝවා, බෝංචි හා කැරටි යන එක් එක් වර්ගයේ එළවළුවල රාත්තල් 100 ඒකකයක් සඳහා පාරිභෝගිකයන් ගෙවන මිලෙන් පිළිවෙලින් 81%, 47% ක් හා 55% ක් ම අලෙවි ක්‍රියා මාර්ගය තුළදී වැය වන බවය. මෙම නිෂ්පාදිතයන් අවසාන පාරිභෝජනය සඳහා සකස් කිරීමක් නොකොට අලෙවි කරන බැවින් ඉහත දත්වන ලද ප්‍රමාණයන් ඉතා කුඩා යැයි සැලකීමට පුළුවනැයි අපගේ තැන. එමනිසා මෙම මිල පරතරය පියවීම සඳහා ආයාස දැරිය යුතුව පවතී.

සම්පිණ්ඩනය හා නිගමන

ශ්‍රී ලංකාවෙහි ප්‍රධාන චලවච්ච නිෂ්පාදන ප්‍රදේශයක් සේ ගැනෙන ජාතිකම ප්‍රදේශයන්, අධ්‍යයනයේ පරමාර්ථයන්ට අනුරූප වන සේ තෝරා ගත් ගම් හතරක් ආශ්‍රයෙන් මෙම අධ්‍යයනය කරන ලද්දේ චලවච්ච නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සමඟ බැඳී පවතින වැදගත් ලක්ෂණ කවරේදැයි හඳුනා ගැනීම පිණිසය. එහෙයින් මෙය චලවච්ච නිෂ්පාදනයේ හා අලෙවියෙහි විවිධ අංශ කෙරෙහි අවධානය යොමු කර ඇත.

1.1 ගොඩ සහ මඩ ඉඩම් ද ඇතුළුව එක් ගොවිපලක හැටි ප්‍රමාණය හරක්ගම කන්දේ අක්කර 1.4 සිට උඩුබාදන අක්කර 3.6 දක්වා විවලනයක් පෙන්නුම් කළේය. කෙසේ වුවද ගම් හතරේම ගොවිපල් ප්‍රමාණය ඉතා කුඩා වුවත් විශේෂයෙන් හරක්ගම කන්දේ ඉඩම් වලින් 60% ක් පමණ ප්‍රමාණය අක්කර 1/2 ට වඩා අඩු බවත් හෙළි විය. අධ්‍යයනය සඳහා තෝරා ගත් සෑම ගමකම වගා කරන හැටි ප්‍රමාණයන් 60 - 80% දක්වා ප්‍රමාණයක් සමන්විත වී ඇත්තේ ගොඩ ඉඩම් වලිනි.

1.2 නියැදියේ වූ සියළුම ගොවීන් සඳහන් කර ඇත්තේ තමන්ගේ ආදායමින් ප්‍රධාන කොටසක් සමන්විත වනුයේ චලවච්ච වගාවෙන් ලැබෙන ආදායමින් බවත්, ස්ථිර හේඟ වලින් කිසිම ආදායමක් තමන්ට නො ලැබෙන බවත්ය. හරක්ගම කන්දේ කිසිම විටෙකත් වී වගා නොකරන අතර අනෙකුත් ගම්වල මහ කන්නයේදී පමණක් වී වගාව කෙරෙන්නේ ප්‍රධාන වශයෙන්ම පාරිභෝජනය සඳහාය. විවර්ගත කාල පරිච්ඡේදය තුළදී ගිරාබේ වගා කර තිබූ ඉඩම් වලින් 29% ක් දුම්කොළ වගාව යටතේ විය. ශාස තිවුතාවය පෙන්නුම් කෙරෙන දර්ශකය අනුව හරක්ගම කන්ද ප්‍රධාන තැන ගත් අතර (1.6) උඩුබාදන හා ගිරාබේ පිළිවෙලින් .91 හා 1.1 ක් ද විය. මෙම කාලය තුළ ප්‍රදේශයට බලපෑ නියඟය හේතුවෙන් ගෙන සෑම ගමකම ශාස තිවුතාවයේ අඩු වීමක් පොදු වශයෙන් දක්නට ලැබුණි. කරට්ටු වගාව අනෙකුත් හේතුවලට වඩා මුළු තැනක් ගැනෙන හරක්ගම කන්දේ හැර අනෙකුත් ගම්වල බහුල වශයෙන් වගා කෙරෙන චලවච්ච වර්ග වූයේ බෝංචි, අරිතාපල් හා ගෝවාය.

1.3 අධ්‍යයනයේදී සැලකිල්ලට ගැනුන වර්ෂය තුළදී එක් ගොවිපලකට මුදල් වලින් ලැබුණ ආදායම හරක්ගම කන්දෙහි රු. 4,215/- සිට දඹවින්තේ රු. 1,068/- ක් දක්වා පැතිර තිබුණි. උඩුබාදන හා ගිරාබේ යන ගම්වල පිළිවෙලින් මෙම ප්‍රමාණය රු. 4,082/- ක් හා රු. 1,716/- ක් විය. චලවච්ච වලින් ලත් මුදල් ආදායම, ගොවිපලේ මුළු මුදල් ආදායමින් 98% ක් වූ අතර උඩුබාදන 86% ක් පමණ විය. මෙම ප්‍රදේශයේ ගොවීහු සම්පූර්ණයෙන්ම වාගේ චලවච්ච වගාව මත යැපෙන්නාහුය.

1.4 එළවළු නිෂ්පාදනයේදී, විශේෂයෙන්ම වඩාත් වාණිජමය පදනමක් මත එළවළු වගා කෙරෙන ගම්වල ගොවීන්ට ඒ සඳහා ඇති මූල්‍යමය අවශ්‍යතාවයන් ඉතා විශාලය. එළවළු වගාව සඳහා යල සහ මහ දෙකන්තයේදීම එක් ගොවිපලකට මුදලින් දරන ලද වියදම හරක්ගම කන්දේ රු. 2,700/- සිට දඹවිත්තේ රු. 730/- දක්වා විවිධ විය. සෑම ගමකම වඩාත් වැදගත් වැය ශීර්ෂය වී ඇත්තේ බීජ, පොහොර හා කෘෂි-රසායනික ද්‍රව්‍ය වැනි ද්‍රව්‍යාත්මක යෙදවුම් සඳහා දරන ලද වියදමයි. මෙය හරක්ගම කන්දේ එක ගොවිපලකට මුදලින් දරන ලද මුළු වියදමින් 41% ක් වූ අතර දඹවිත්තේහි 74% ක් පමණ විය. අලෙවිය සඳහා දරන ලද වියදමින් වැඩි ප්‍රමාණය, එළවළු වගාව සඳහා යන මුළු මුදල් වියදමින් 25% සිට 33% දක්වා ව්‍යාප්ත වී ඇති ප්‍රවාහන ගාස්තු වලින් යුක්ත වී තිබිණි.

1.5 එක් ගොවිපලකට ලැබුණු ශුද්ධ මුදල් ආදායම ඉතාම ඉහල මට්ටමක පැවතුණේ (රු. 1,465/-) හරක්ගම කන්දෙහි වන අතර රු. 270/- ක් වූ දඹවිත්තේහි එය අවම මට්ටමක පැවතුණි.

1.6 ප්‍රදේශයේ එළවළු වගාව හා සම්බන්ධ වී ඇති සැලකිය යුතු අංගයක් නම් අධික ණය බරයි. ලබාගෙන ඇති ණය ප්‍රධාන වශයෙන් එළවළු වගාව සඳහා යොදා ඇත. ණය ලබාගෙන ඇති මූල්‍යමය නම් කොමිස් නියෝජිත වරුන්, සමුපකාර සමිති, සමුපකාර ග්‍රාමීය බැංකු හා පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන් වන අතර මේවායෙන් වඩාත්ම වැදගත් වී ඇත්තේ, කොමිස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාර සමිතියන්ය. මෙහිදී නිරීක්ෂණය කළ හැකි වූ දෙයක් නම් සමුපකාර සමිතියේ ණය පහසුකම් ප්‍රධාන වශයෙන් අර්තාපල් වගාව සඳහා ව්‍යාප්ත කොට ඇති අතර කොමිස් නියෝජිතවරුන් අනෙක් වර්ගවල එළවළු සඳහා ණය පහසුකම් සලසා දෙන බවය.

1.7 අධ්‍යයනය පුරාම දක්නට ඇති වැදගත් කාරණයක් නම්, කොමිස් නියෝජිතයන් අලෙවි සංවිධානය ලෙස මුල් තැනක් ගන්නා හරක්ගම කන්ද හා උඩුබාදන යන ගම්වල, ගොවිපලක පිරිවැයන්, ශාසන භිමුතාවයන්, ගොවිපලකින් ලැබුණ ආදායමන්, සමුපකාර අලෙවි සංවිධානය ප්‍රමුඛත්වය උසුලන ගිරාසෙට වඩා වැඩි බවය. තවත් පැහැදිලි වන කාරණයක් නම් සුළු පරිමාණ නිෂ්පාදකයන් බොහෝවිට තම එළවළු ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල මගින් ගෝ එක් රැස් කිරීමේ නිරත වූ ව්‍යාපාරිකයන් ලවා අලෙවි කර ගන්නා බවයි. මෙය දඹවිත්ත සම්බන්ධයෙන් සත්‍ය වූවකි.

1.8 අලෙවි මාර්ග වශයෙන් මෙම ප්‍රදේශයේ එළවළු නිෂ්පාදකයන්ට ඉතාම වැදගත් වන සංවිධානයන් නම් කොමිස් නියෝජිතවරුන් හා සමුපකාර සමිතියන්ය. උඩ පළාත සමුපකාර සමිතිය මගින් අලෙවි කටයුතු හසුරුවනු ලබන එළවළු ප්‍රමාණය සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩු වුවත්, පෘථගම ප්‍රදේශයට එමගින් වැදගත් මෙහෙයක් ඉටු කෙරේ. කෙසේ වුවද, සමුපකාර සමිතිය මගින් කෙරෙන තරඟය ප්‍රමාණවත්

තොවන බැවින් පෞද්ගලික අලෙවි වාර්ග ක්‍රම ක්‍රමයෙන් ප්‍රධාන තැන ලබා ඇති බව පෙනේ. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව ප්‍රදේශයේ ගොවීන් අතර එතරම් ජනප්‍රිය වී නැත.

1.9 අස්වනු නෙලීම, ඇසිරීම හා වර්ග කිරීම පිළිබඳව ප්‍රදේශයේ දන්නා ලැබෙන ක්‍රමයන් බොහෝදුරට සම්ප්‍රදායික ස්වරූපයක් දරයි. නිෂ්පාදන අලෙවිය සඳහා සුදානම් කිරීමක් ක්‍රමානුකූලව අනුගමනය කෙරෙන්නේ නැත. පවත්නා අලෙවි ක්‍රමයන් මගින් වර්තමානයේදී අනුගමනය කෙරෙන මෙම ක්‍රියා පිළිවෙත් දියුණු කර ගනු පිණිස සානුබලයක් නො ලැබේ.

1.10 ප්‍රවාහන ගාස්තු අඩු කිරීම සඳහා ඇති අවශ්‍යතාව ගොවීන් විසින් අවධාරණයෙන් දක්වන ලදී. ඔවුන්ගේ හැඟීම වූයේ ප්‍රවාහන ක්‍රමයේ පවත්නා දුර්වලතා නොවූයේ නම් අපතේ යන ප්‍රමාණය අඩු කර ගැනීමටත්, ගොවීන්ට වැඩි මිලක් ලබා ගැනීමටත් හැකි වන බවයි.

1.11 අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් වීදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරවන තොග වෙළඳ මිල ගණන්, සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීමේදී නිෂ්පාදකයාට ආධාරකාරී වේ.

1.12 සමුපකාර සමිතිය විසින් සාමාන්‍යයෙන් එකතු කර ගනු ලබන එළවළු නම් ගෝවා, හා බෝංචිය. සමුපකාර සමිතිය ගොවීන්ට බීජ අර්තාපල් සැපයුවද, 1972 මහ කන්නය තුළදී, නියැදියේ වූ ගොවීන්ගේ මුළු අර්තාපල් නිෂ්පාදන ප්‍රමාණයෙන් සමුපකාර සමිතියට අලෙවි කොට ඇත්තේ 6% ක ප්‍රමාණයක් පමණකි.

1.13 සමුපකාර සමිතිය මගින් ගෙවනු ලබන මිල ගණන් සාමාන්‍යයෙන් කොමිස් නියෝජිතවරුන් ගෙවන මිලට වඩා අඩුය. සමුපකාර සමිතිය සාපේක්ෂව අඩු එළවළු ප්‍රමාණයක් එකතු කර ගැනීමට ප්‍රධාන හේතුව මෙය විය හැකිය. කොමිස් නියෝජිත වරුන්ට තම එළවළු අලෙවි කල ගොවීන්ට බොහෝ අවස්ථාවල අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් ඉවත් වීදුලියෙන් ප්‍රචාරය කරන මිල ගණන්වලට ඉහළ මිල ගණන් ද ලැබී ඇත.

1.14 කොමිස් නියෝජිතයන් සහ සමුපකාර විසින් අලෙවි සාමාජිකයින්ගෙන් අය කර ගනු ලැබෙන ප්‍රවාහන ගාස්තු සහ කොමිස් බොහෝවිට සමාන වන්නේය. ඒ නිසා අලෙවි මාර්ගයක් වශයෙන් සමුපකාරය උපයෝගී කර ගන්නා නිෂ්පාදකයින් හට ලැබෙන මුදල කොමිස් නියෝජිතයන් මාර්ගයෙන් සිය නිෂ්පාදන අලෙවි කර ගන්නා ගොවීන් ලබන මුදලට වඩා සාමාන්‍යයෙන් අඩු වන්නේය.

1.15 කඳපොල වැවෙන වර්ගයට වඩා තත්වයෙන් බාල ලෙස සැලකෙන පෑම්හට ප්‍රදේශයේ ගෝවා වලට නිතරම ලැබෙන්නේ කඳපොල ගෝවා වලට වඩා අඩු මිලක්

වන නමුත් මෙම ප්‍රදේශයේ වැවෙන බෝංචි තත්වයන් උසස් ගණයේ ලා සැලකිය හැකිය. මෙම ප්‍රදේශයේ බෙහෙවින් වගා කෙරෙන එළවළුවල නිෂ්පාදන බහුල කාල සීමාව, කොළඹ වෙළඳ පොලේ එම එළවළු සඳහා අඩු මිලක් ලැබෙන කාලසීමාව හා අනුරූප වේ.

1.16 අතරමැදි ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ලාභ ආන්තිකයන් හා මෙහෙයුම් වියදම්, පාරිභෝගිකයා ගෙවන ලද මිලෙන් හෝවා, බෝංචි හා කැරට් සඳහා පිලිවෙලින් 52%, 33% හා 34% ක් විය. නිෂ්පාදකයන්ගේ කොටස වූයේ පිලිවෙලින් 19%, 45% හා 55% ය. අනෙක් සියළුම අලෙවි කරන සේවාවන්ගේ වියදම පාරිභෝගිකයාගේ මිලේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් 11% (බෝංචි), 28% (කැරට්) හා 30% ක් (හෝවා) ද විය. මෙයින් පෙන්නුම් කෙරෙන්නේ පාරිභෝගිකයා ගෙවන මිලෙන් හෝවා වලින් 81% ක්, බෝංචි වලින් 45% ක් හා කැරට් වලින් 55% ක් ද අලෙවි කරන ක්‍රියාවලියට වැය වන බවයි.

1.17 එළවළුවලට සිදු වන නාස්තිය හා එහා මෙහා කිරීමේදී හානි කෙරෙන අයෝග්‍ය උපක්‍රම නිසාත් එළවළු වලින් අපතේ යන ප්‍රමාණය එක් එක් වර්ගයේ එළවළු සම්බන්ධයෙන් විවිධාකාර වේ. හෝවා, බෝංචි හා කැරට් වලින් මෙසේ අපතේ යන ප්‍රමාණය තොග වෙළඳ මට්ටමේදී හනු දෙනු කෙරුණ ප්‍රමාණයෙන් පිලිවෙලින් 25% ක්, 8% ක් හා 20% ක් පමණ විය.

නිර්දේශය

1. පාඨගල ප්‍රදේශයෙන් කොළඹට එවනු ලබන එළවළු වලින් 90% කට වැඩි ප්‍රමාණයක් දැනට අලෙවි කරනු ලබන්නේ පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධාන මගින් බව මෙම අධ්‍යයන යෙන් පෙන්නුම් කොට ඇත. තොග වෙළඳ මට්ටමේදී, අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව හා සමුපකාර අලෙවි සංගමය යනුවෙන් ජාතික මට්ටමේ ආයතන දෙකක් මෙම පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධාන සමඟ තරඟයේ යෙදී සිටී. මීට අමතරව උඩපළාත සමුපකාර සමිතියට ද, තමන්ගේම තොග වෙළඳ සැලක් කොළඹ තොග වෙළඳ පොළේ ඇත. එසේ වුවද මෙම ආයතන තුනම විසින් ගනු දෙනු කරනු ලබන එළවළු ප්‍රමාණය පෞද්ගලික තොග වෙළඳුන්ට දැනෙන බලපෑමක් ඇති කිරීමට තරම් තරඟකාරීත්වයක් ඇති කිරීමට ප්‍රමාණ නොවේ. එහෙයින් නිෂ්පාදකයන් හා පාරිභෝගිකයන් අතර පවතින ඵල පරතරය අඩු කිරීමට නම් මෙම පෞද්ගලික අලෙවි සංවිධාන සමඟ තරඟ කිරීමට තරම් ශක්තියක් ඇති (විශේෂයෙන් තොග වෙළඳ මට්ටමේදී) විකල්ප අලෙවි කරන මාර්ග ඇති විය යුතුය.

2. සමුපකාර අලෙවි ක්‍රමය දියුණු කිරීමට සැලැස්වූ දුරට ඉඩ තිබේ. සමුපකාර සමිතිවලට ප්‍රබල තරඟකාරයන් විය හැක්කේ, එළවළු එකතු කරන මට්ටමේදී තීරණය වන ඵල ගණන්වලට බලපෑමට හැකියාව ලැබෙන ප්‍රමාණ වලින් ඊට එළවළු මිලදී ගත හැකි වුවහොත් පමණි. දැනට සමුපකාර සමිතිවල පරිපාලනය හා සුපරීක්ෂාව යටතේ ක්‍රියාත්මක වන්නේ ග්‍රාමීය මට්ටමේ එළවළු රැස් කරන මධ්‍යස්ථාන ඉතා සුළු සංඛ්‍යාවක් පමණි. සමුපකාර සමිතිවලට ඒ ප්‍රදේශවල වැවෙන එළවළු වලින් හැකිතාක් එකතු කර ගැනීමට අවශ්‍ය නම් තව තවත් එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන පිහිටුවිය යුතුව ඇත. එසේ වුවත්, සමුපකාර සමිති එළවළු වගාවේදී හා අලෙවියේදී ප්‍රවෘත්තිමයයක් ගැනීම වලක්වන සීමාවන් කිහිපයක් ද පවතින බව කිව යුතුය.

3. දැනට සමුපකාර සමිති මගින් පාඨගල ප්‍රදේශයේ ගොවීන් විශාල සංඛ්‍යාවකට ණය පහසුකම් සලසා දෙනු ලැබේ. එහෙත් මෙම ණය වලින් වැඩි කොටසක් අර්තපාලී වගාව සඳහා වන අතර, අනෙක් එළවළු වර්ග සඳහා දෙනු ලබන ණය ප්‍රමාණය සාපේක්ෂ වශයෙන් අඩුය. එළවළු වගාව හා අලෙවිය ගොවීන්ට ණය ලබා ගැනීම සඳහා විවෘතව ඇති මාර්ග හා ඉතා කිට්ටුවෙන් බැඳී ඇති බව අපි පෙන්වා දුනිමු. නිෂ්පාදකයන්ට දී ඇති පහසුකම් වඩාත් ව්‍යාප්ත කරන්නේ නම් එය සමුපකාරය හා නිෂ්පාදකයන් අතර කිට්ටු සම්බන්ධතාවයක් ඇති කර ගැනීමට රැකුලක් වනු ඇත. සමුපකාර සමිතියන්, නිෂ්පාදකයන් අතර සම්බන්ධතාවය තවදුරටත් විධිමත් කිරීමට නම් දැනට එළවළු රැස් කිරීමේ මට්ටමේදී යොදා ගනු ලබන උපකාරක සේවාවන් හා ආයතන වන සමුපකාර ප්‍රාදේශික, සමුපකාර ග්‍රාමීය බැංකු හා ග්‍රාමීය මට්ටමේ ඇති එළවළු රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන ආදිය ඒකරාශී කොට, අන්තර් විෂයානු බද්ධ අලෙවි ක්‍රමයක් පනිත කිරීම වැදගත් විය හැක.

4. සමුපකාර සම්මිස විසින් නිෂ්පාදනයන්ට ණය පහසුකම් සලසා දුන්නද සිටුන් තම නිෂ්පාදිතය සමුපකාරය මගින්ම අලෙවි නො කරන බව පෙන්වා දී ඇත. ඒට ප්‍රධාන හේතුව සමුපකාර සම්මිස විසින් එළවළු සඳහා ගෙවනු ලබන අඩු වීළ ගණන්ය. සමුපකාර සම්මිසට එළවළු සඳහා හොඳ ලීලක් ගෙවීමට හැකි වුවහොත්, සිටුන්ට විශාල ප්‍රමාණයන්ගෙන් එළවළු ලැබීමට ඉඩ කඩ ඇති නිසා එමගින් තම අලෙවි කටයුතු පුළුල් කිරීමට ද හැකියාවක් ලැබෙනු ඇත. අලෙවි කාර්යයන් ව්‍යාප්ත වීමත් සමඟ නිෂ්පාදනයන්ගෙන් වඩාත් ධනවත් කොටස ද මෙම අලෙවි සංවිධාන ක්‍රමය යොදා ගැනීමට පෙළඹෙනු ඇතැයි සිතිය හැකිය. එවිට, සමුපකාර සම්මිසට ගොවීන්ගේ ඉතිරි කිරීම් යොදා ගැනීමෙන් තම ප්‍රාග්ධන සම්පත් වැඩි කර ගැනීමට හා ණය දීමේ කටයුතු සඳහා එම ඉතිරි කිරීම් ලාභ දායක අයුරින් යොදා ගැනීමට හැකි වනු ඇත.

5. සමුපකාර සම්මිසට විශාල ප්‍රමාණයන්ගෙන් එළවළු නො ලැබීමට තවත් වැදගත් හේතුවක් නම්, තොග වෙළඳ මට්ටමේදී ප්‍රමාණවත් වැඩ පිළිවෙලක් ක්‍රියාත්මක නොවීමයි. කොළඹ වෙළඳපලෙහි පිහිටුවා ඇති උඩ පළාත සමුපකාර සම්මිසේ එළවළු තොග වෙළඳ සැල මගින් අලෙවි කරනු ලබන්නේ ඉතා සීමිත එළවළු තොගයකි. දැනට සමුපකාර අලෙවි සංගමය වශයෙන් සකස් වී ඇති සමස්ත ලකුණ නිෂ්පාදනයන්ගේ සමුපකාර සංගමය ද සීමිත එළවළු ප්‍රමාණයක් අලෙවි කරයි. අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව දැනට කොළඹ එළවළු තොග වෙළඳ සැලක් කොමිස් පදනම යටතේ ආරම්භ කොට ඇත. අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවට දැන් වැඩි ප්‍රමාණයක එළවළු අලෙවි කිරීමේ කටයුතුවල නිරත වීමට හැකියාවක් ඇති බැවින් සමුපකාර සම්මි විසින් ආයාස දැරිය යුත්තේ හැකිතරම් තම ප්‍රදේශ වලින් එළවළු එක් රැස් කොට අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව මගින් අලෙවි කරවා ගැනීමයි. පසුගිය මාස කීපය තුළ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ සැලේ පිරිවැටුම සැහෙන වැඩි වීමක් පෙන්නුම් කොට තිබේ.

6. පාර්ශව ප්‍රදේශයේ සමුපකාර සම්මි හා කොළඹ සමුපකාර අලෙවි සංගමය අතර සම්බන්ධතාවය එතරම් සතුටුදායක බවක් පෙනෙන්නට නැත. එසේම මෙම ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන එළවළු සමුපකාර අලෙවි සංගමයට එතරම් නො ලැබෙන මුත්, අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවේ තොග වෙළඳ සැලට ලැබෙන බව දක්නට ලැබුණි. කෙසේ වුවද එළවළු පිළිබඳ තොග වෙළඳාම දැනට විවිධ ආයතන මගින් කරගෙන යනු ලැබේ. ඒවා නම් අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුව, සමුපකාර මහා අලෙවි සංගමය, උඩ පළාත සමුපකාර සම්මි හා පිටකොටුවේ තොග වෙළඳපලේ පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයින්ය. මේ නිසා අලෙවි සංවිධාන දෙපාර්තමේන්තුවේත්, සමුපකාර මහා අලෙවි සංගමයේත්, උඩ පළාත සමුපකාර සම්මිසේත්, අලෙවි කටයුතු ඒකරාශී කිරීමෙන් වඩා ශක්තිමත් අලෙවි සංවිධානයක් බිහි කර ගැනීම දුෂ්කර විය නොහැක. මෙම සංවිධානයන් එක් වීමෙන් තොග වෙළඳ පලේ තත්වය දියුණු කිරීමටත්, උසස් මට්ටමක වර්ගීකරණ ක්‍රම හා ඇසුරුම්

ක්‍රම ආදී වඩාත් හොඳ අලෙවි ක්‍රම පිළියෙල කර ගැනීමටත් වඩා පහසු වේ. මෙවැනි උත්සාහයක් වීම ආයතනවලට පමණක් නොව, එමගින් ඉහළ මිලක් ලබා ගත හැකි වීම නිසා නිෂ්පාදකයන්ට ද වාසියක් වෙනවා ඇත.

7. කොළඹ නියෝජිතවරුන් විසින් භූමි විඳිතැයි කියනු ලබන 'රහස් ලාභ' පිළිබඳව කිහිපවිටක්ම සඳහන් කොට ඇත. කොළඹ නියෝජිත වරුන් මෙසේ අධික ලාභ ලැබීම වැළැක්වීමට තම වඩාත් විශ්වාසදායී මිල තොරතුරු නිෂ්පාදකයන් වෙත නිකුත් කිරීමට ප්‍රමාණවත් පියවර ගත යුතුව ඇත.

8. කොළඹ වෙළඳපොළේ පවත්නා තදබදය මග හැරවීම පිණිස පියවර ගෙන ඇති බව කියැවේ. මෙම තදබදය හේතුකොටගෙන නිෂ්පාදිතවලට සිදු වන්නාවූ හානිය හා අපතේ යාම වළක්වා ගැනීමට තම මේ සඳහා කඩිනම් පියවර ගත යුතුව පවතී.

ඇවුණුම 1

වහා කරන ඉඩලේ ප්‍රමාණය හා ඒවායේ ව්‍යාප්තිය  
එක් එක් ගම් අනුව;

අයිති ඉඩලේ ප්‍රමාණය (අක්කර)	ගොවිපල සංඛ්‍යාව			
	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	හිරාලේ	දඹවින්න
1/2 ට වඩා අඩු	8	-	-	-
1/2 සිට 1.0 ට අඩු	14	-	-	-
1.0 සිට 2.0 ට අඩු	8	5	4	3
2.0 සිට 3.0 ට අඩු	2	6	3	3
3.0 සිට 4.0 ට අඩු	1	2	1	1
4.0 සිට 5.0 ට අඩු	1	2	2	2
5.0 සහ ඉන් ඉහළ	4	5	1	
එකතුව	38	20	11	9

ඇවුණුම 2

එක් එක් ගමෙහි ඉඩම් භුක්ති ක්‍රම (ගොවීන් වාර්තා කළ පරිදි)

භුක්ති ක්‍රමය	හරක්ගමකන්ද		උඩුබෑදන		හිරාලේ		දඹවින්න	
	සංඛ්‍යාව		සංඛ්‍යාව		සංඛ්‍යාව		සංඛ්‍යාව	
	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක	ලැබියක
	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)	භූමි ප්‍රමා. (අක්.)
තනි අයිති	31	1.2	20	3.0	11	1.2	6	1.6
හවුල් අයිති	3	.5	2	.3	1	1.0	2	.6
අඳයට ගත්	7	1.5	6	.4	6	1.5	7	3.8
අනවසර ඉඩම්	11	.6	5	1.8	3	1.2	-	-
එකතුව	38	1.4	20	3.6	11	2.6	9	2.6

ඇවුණුම 3

එක් එක් ගමෙහි ලාභයක වශයෙන් ගොවිපලකට යොදනු ලබන ද්‍රව්‍යාත්මක යෙදවුම්

යෙදවුම්	ගම්			
	හරක්ගම කන්ද	උඩුබෑදන	හිරාලේ	දඹවින්න
බීජ/පැල	497.94	725.05	110.44	343.00
පොහොර	515.62	465.25	216.97	170.00
කෘෂි-රසායනික ද්‍රව්‍ය	75.32	90.60	46.44	21.45
ගොම පොහොර සහ හුණු	20.04	18.25	7.60	6.40
සියළු යෙදවුම්	1,108.92	1,299.15	381.45	540.85

ඇවුණුම 4

එක් එක් අලෙවි සංවිධානවලට අනුව ගොවිපල මුළු මුදල් ආදායම  
1972 මහ සහ 1973 සල

	කොළඹ නියෝජිත ප්‍රමාණ		කොළඹ නියෝජිත හා සමුපකාරය ප්‍රමාණ		සමුපකාරය ප්‍රමාණ		ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල ප්‍රමාණ		එක් රැස් කිරීමේ තීරණ වෙළෙන්දන් ප්‍රමාණ	
	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%
කැමැත්ත										
එළවළු	4084	98.7	3553	85.0	2071	62.0	773	57.9	1362	82.5
චී	-	-	4	.1	47	1.4	-	-	121	7.3
වෙනත් ගෝඨ	-	-	10	0.2	98	2.9	411	30.8	-	-
සත්ව පාලනය	25	0.6	16	.4	59	1.8	-	-	100	6.0
කැමැත්ත නොවන මූලාශ්‍ර	28	0.7	581	13.9	1066	31.9	150	11.3	67	4.1
එකතුව	4137	100.0	4164	100.0	3341	100.0	1334	100.0	1650	100.0

ඇවුණුම 5

විවිධ අලෙවි සංවිධාන යොදා ගනු ලබන හේන් විසින් එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සඳහා වර්ෂයක් තුළදී මුදලින් දරන ලද මාධ්‍යක වියදම

	යොදා ගත් අලෙවි සංවිධාන									
	කොළඹ නියෝජිත ප්‍රමාණ		කොළඹ නියෝජිත හා සමුපකාරය ප්‍රමාණ		සමුපකාරය ප්‍රමාණ		ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල ප්‍රමාණ		එක් රැස් කිරීමේ තීරණ වෙළෙන්දන් ප්‍රමාණ	
	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%	රුපි.	%
කම්කරු වියදම්	845	31.0	410	19.0	115	12.0	133	22.4	12.	3.2
ද්‍රව්‍යාත්මක යෙදවුම්	1144	42.1	1215	56.5	468	49.1	441	74.1	378.	95.0
ඉඩම් බද්ද හා කුලියට ගත් උපකරණ සඳහා ගෙවීම්	47	1.7	6	.3	3	.3	2	.3	4.	1.0
එළවළු ප්‍රවාහනය	312	11.5	240	11.5	193	20.2	14	2.4	2.	.5
විකුණුම් කොමිස්	368	13.6	275	12.7	175	18.3	5	.8	-	-
මුළු පිරිවැය	2716	100.0	2146	100.0	954	100.0	595	100.0	396.	100.0

ඇමුණුම 6

විවිධ අලෙවි සංවිධාන යටතේ මාධ්‍යක වශයෙන් එක් එක් කාර්යයන් සඳහා නම්කර ඇති විවිධ ව්‍යාපාරවල ඇති අන්තරය

ශීර්ෂය	අලෙවි			සංවිධානය	
	කොළඹ නියෝජිත	කොළඹ නියෝජිත හා සමුපකාරය	සමුපකාරය	ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල	එක්රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙන්දන්
බිම් සකස් කිරීම	345	218	51	73	10
බීජ/පැල සිටුවීම	27	26	5	9	-
ජල සම්පාදනය	137	1	-	-	-
වල් තෙලීම හා පස මුරුල් කිරීම	108	21	-	10	-
පොහොර යෙදීම සහ බෙහෙත් ඉසීම වැනි					
අනිකුත් කටයුතු	48	23	27	17	-
අස්වනු තෙලීම	80	32	5	11	-
සැපයූ ආහාරවල					
වටිනාකම	100	89	27	13	32
එකතුව	845	410	115	133	132

ඇමුණුම 7

නියැදියට හසු වූ ගොවීන් විසින් 1972 මහ කන්නය තුළදී විවිධ අලෙවි සංවිධානවලට අලෙවි කරන ලද එළවළු ප්‍රමාණයන්

අලෙවි නියෝජිතවරු	හරක්ගම කනිද	උඩුබාදන	හිරාඬේ	දඹවින්න
කොළඹ නියෝජිත	1,265 (94.8)	590 (80.0)	30 (14.1)	32 (16.5)
සමුපකාරය	- ( - )	148 (20.0)	138 (64.8)	- ( - )
ප්‍රාදේශීය වෙළඳාම් පොල	6 (0.5)	- ( - )	44 (20.7)	133 (68.6)
එක් රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙන්දන්	63 (4.7)	- ( - )	1 (0.4)	29 (14.9)
සියලුම කාණ්ඩ	1,334 (100.0)	738 (100.0)	213 (100.0)	194 (100.0)

අවුල්ප 8

ගොවීන් විසින් යොදා ගනු ලැබූ අලෙවි මාර්ගවලට අනුව  
ණය ලබාගෙන ඇති පිලාග

අලෙවි සංවිධානය	පුළු ගණන	සමුපකාර සමිතිය	සමුපකාර ග්‍රාමීය බැංකුව	මහජන බැංකුව	කොමර්ස් බැංකුව		පුද්ගලික වෙළෙන් දෝ		ආර්ථික සංවිධාන				
					සං ප්‍රමා. වත්	සං ප්‍රමා. වත්	සං ප්‍රමා. වත්	සං ප්‍රමා. වත්	සං ප්‍රමා. වත්	සං ප්‍රමා. වත්			
කොමර්ස් බැංකුව	40	18	451	3	467	9	615	24	1090	2	350	7	736
කොමර්ස් බැංකුව හා සමුපකාරය	19	15	668	7	1100	1	750	10	61	1	1000	8	2760
සමුපකාරය	6	2	650	2	875	-	-	-	-	-	-	2	775
ප්‍රාදේශීය වෙළෙන්දා සංගමය	10	3	560	-	-	-	-	-	-	3	633	2	200
එක් රැස් කිරීමේ නිරත වෙළෙන්දෝ	3	2	149	-	-	-	-	-	-	-	-	1	750

22991