

# විදේශ විනිමය රකින අර්තාපල්

කෘෂිකාර්මික උදක් වන ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික බෝගයක් ලෙසින් පෙරමුණේ සිටින අර්තාපල් වගාවේ ජයග්‍රහණය ගෝචන් 25,000 ක් පමණ සිටින බව පරීක්ෂණ දිනිත හෙලිවී ඇත එසේම ශ්‍රී ලංකා වාසි අප කවරුන් පාරිභෝජන යට තෙතාරසයෙන් ලෙසම ගුණයෙන් යුක්ත වූ ආහාරයක් ලෙස අර්තාපල් හඳුනවා දිය හැකිය.

මෙරට අර්තාපල් වගා කරනු ලබන ප්‍රධාන දිස්ත්‍රික්ක තුනකි. ඒ තුර්කුදිය, බදුල්ල සහ යාපනයයි. කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ සංඛ්‍යා ලේඛණ අනුව 1980/81 දී ජයග්‍රහණයේදී 2.1%ක් බදුල්ල දිස්ත්‍රික්කයේදී, 32.5%ක් තුර්කුදිය දිස්ත්‍රික්කයේදී 24%ක් යාපනය දිස්ත්‍රික්කයේදී ජයග්‍රහණය වී ඇත. දිවයිනේ අන්තර්ගත සෑම ප්‍රදේශයකින්ම පාහේ වාර්තාවූයේ 0.8%ක් වැනි සුළු නිෂ්පාදන ප්‍රමාණයකි.

ශ්‍රී ලංකාවේ අර්තාපල් වල අලෙවි කරන රටාව බොහෝ දුරට එලිඑළු අලෙවි කරන රටාවට සමානය. මෙරට අර්තාපල් නිෂ්පාදකයා තම අස්වැන්න නෙලා ගත් විගසම එය වෙලඳ පලට පවිලට පුරාදුම් සිටී. අස්වැන්න නෙලී මෙන් පසු සැපයුම ඉහල යෑම නිසා සිදුවන මිල පහල බැසීම අවසන් වන තුරු අලෙවි කටයුතු පමා කිරීමේ ක්‍රමයක් මෙරට ගොවිහු අනුගමනය නොකරති. යාපනයේ ගොවීන් පමණ අර්තාපල් බිජු වශයෙන් තබා ගැනීමේ පුරුද්දක් නොලත් බැවින් එවෙලේම මුළු නිෂ්පාදනයම වෙලඳ පොලට එවන අතර නුවරඑළිය සහ බදුල්ල දිස්ත්‍රික්ක වල ගොවීන් තම නිෂ්පාදනයෙන් 15%ක් වැනි ප්‍රමාණයක් බිජු වශයෙන් තබා ගෙන ඉතිරිය වෙලඳපොල කරා එවති.

වෙලඳපලේ අලෙවි කිරීම සිදු කරනු ලබන ප්‍රධාන අංශ තුනට පුද්ගලික හෝ සම්ප්‍රදායික අංශය, රාජ්‍ය අංශය හෝ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව, හා සමුපකාර අංශය හෝ මාක්පෙඩ් ඇතුළත් වෙයි. මේ අංශ තුන මගින්ම අර්තාපල් එකතු කිරීම (නිෂ්පාදකයාගෙන්) තොගු වෙලඳාම සහ සිල්ලර වෙලඳාම යන කරුණු තුනම ඉටු කරනු ලබයි. නමුත් අලෙවි

කරණයේදී 90%ක් පමණ සහභාගිත්වයක් දැනට උසුලනු ලබන්නේ මෙම පෞද්ගලික අංශය වශයෙන් හඳුනවන සම්ප්‍රදායික කොටසයි.

මෙම පුද්ගලික අංශය මගින්කෙරෙන වෙලඳාමේදී ජයග්‍රහණයට සම්මාදන් වන අතරමැදියන් රාශියකි. නිෂ්පාදකයා, ප්‍රවාහන නියෝජිතයා, කොළඹ කොමිස් අලෙවි නියෝජිතයා, නාගරික තොග වෙලෙන්දා, ප්‍රවාහනකරු (බොහෝවිට තොග වෙලෙන්දාමය) ග්‍රාමීය සිල්ලර වෙලෙන්දා හා පැරිහෝරිකයා වශයෙන් මේ මාර්ගයෙහි සිටින තැනැත්තන් හඳුනාගත හැකිය. සමහර විට මීට වඩා අතරමැදියන් පිරිසක් සිටීමට හැකි අතර, කෙලින්ම නිෂ්පාදකයින්ගෙන් පැරිහෝරිකයාට යන අවස්ථා ද තැනැත්තන් කිව නොහැකිය. අර්තාපල් නිෂ්පාදකයා ලඟට පැමිණෙන්නේ ප්‍රවාහන නියෝජිතයාය. ඔහු කොළඹින් එන ලොරි සඳහා අර්තාපල් එකතු කරන පුද්ගලයා වෙයි. මොහු සමහර විට කෙලින්ම ගොවියාට මිලදී නිෂ්පාදන ලබා ගෙන වෙලෙන්දාට සුළු ලාබයක් තබාගෙන දිකුණනු ලබයි. එසේ නැතිනම් කොළඹින් එන තොග වෙලෙන්දාගෙන් ලබා ගන්නා යම් දීප්තාවක් මත මෙම කටයුත්ත කරනු ලබයි. ඔහුගෙන් ලබා ගන්නේ කොළඹ කොමිස් අලෙවි නියෝජිතයාය. ඔහු විසින් එම අර්තාපල් කොළඹ තොග වෙලඳපොලේ එදිනෙදා නිෂ්පාදන වන මිලට අලෙවි කරනු ලබයි. නිෂ්පාදකයා ලබා ගන්නා මිල බොහෝ විට තීරණය කරනු ලබන්නේ කොළඹ සිටින මේ තොග වෙලෙන්දාය.

දැනට පවතින ක්‍රමය අනුව තොග වෙලෙන්දාට ලැබෙන මුදලින් ඔහු කෙමිස් වශයෙන් සියයකට 5ක් ලබා ගනී. ඉන් පසුව ප්‍රවාහන වියදම් ප්‍රවාහන කරුවාට ගෙවනු ලැබේ. ප්‍රවාහනය සඳහා අර්තාපල් කිලෝ 1කට දැලිමඩ සිට ගෙන එන විට ගත 35ක් පමණ ද, නුවරඑළිය සිට ගෙන ඒමට ගත 40ක් පමණ ද වැය වේ. නමුත් වර්තමානයේ යාපනය ප්‍රදේශයේ සිට කිලෝ 50ක් අර්තාපල් තොගයක් ගෙන ඒමට රු. 50ක් පමණ වැය වේ. එයට ප්‍රධාන හේතුව වන්නේ කලබලකාරී තත්වය මගින් ඇති

කරඇති දඩි අවදනම නිසා ප්‍රවාහන ගාස්තුව ඉහල යාමය. මෙය හැරුණ විට අර්තාපල් කිලෝ 50ක මිටියක් සඳහා පැටවුම් කුලිය



අලෙවි පර්යේෂණ අංශයේ  
පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ නිලධාරී  
**බණ්ඩාර රත්නායක**  
**විසිනි**



වශයෙන් රු. 2ක් ගෙවීමට සිදු වනු ඇත. මෙම නාට්‍යමිඹි කුලිය ද ගෙවිය යුක්තේ ගොවියා

විසිනි. එම මුදල් වෙන් කල නොහ වෙළෙන්ද ඉතිරිය ගොවියාට යවනු ලබයි. මේ අනුව පසුගිය ජනවාරියේදී කොළඹ පැවති සාමාන්‍ය නොහ මිල අනුව එක් එක් ප්‍රදේශයක අර්තාපල් නිෂ්පාදකයකු විසින් අර්තාපල් කිලෝ 100ක් සඳහා ලබා ගන්නා ආදායම පහත සටහනින් දක්වමු. මෙහිදී පැටවුම් කුලී, ප්‍රවාහන වියදම්, හා කොමිස් මුදල වෙන වෙනම දක්වා ඇති අතර, නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන ආදායම වෙලඳපොළේ මිලෙහි ප්‍රතිශතයක් වශයෙන් දක්වා ඇත.



වගාවේ වල් නෙලන කාර්තෘ පිරිසක්

දිස්ත්‍රික්කය	කොමස් වෙළෙ න්ද ලබන මුදල	ප්‍රවාහන වියදම්	පැවවුම් කුලී	කොමස් මුදල	නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන මුදල	තොග මිලෙන් නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන කොටස %
භූවරළිය	1292	40	4	64.60	1183	91.6 %
බදුල්ල	1200	35	4	60	1101	91.8 %
යාපනය	888	100	4	44.40	740	83.3 %

- කොමස් මුදල 5 % ය.
- නාට්‍යමි කුලී කීලෝ 50ක මිටියක් සඳහා රු. 2 වශයෙන් සලකා ඇත.

සියල්ල නිසි අයුරින් සිදුවන විට අද තත්වය අනුව භූවරළිය සහ බදුල්ල අර්තාපල් නිෂ්පාදකයන්ට තොග මිලෙන් 91%ක් පමණද, යාපනයේ ගොවියාට 83%ක් පමණද, හිමිකම් ලැබෙන බව ඉහත සඳහන් වගුව සනාථ කරයි.

කොළඹ තොග වෙළෙන්දාගෙන් අර්තාපල් ලබා ගන්නේ නාගරික යනාද වෙළෙන්දයි. ඔහු කොළඹින් කොග වෙළෙන්දට මුදල් ගෙවා ලබා ගන්නා අර්තාපල් තමාගේ වෙලද සැල වෙත ගෙන ගොස් යම්කිසි ප්‍රමාණයක ලාබයක් තබා ගෙන ග්‍රාමීය සිල්ලර වෙළෙන්දෙකුට විකුණයි.

ප්‍රවාහන කරු යනු තොග වෙළෙන්දාගෙන් තොග වශයෙන් ලබාගෙන සිල්ලර වෙලද සැල් වෙත ගෙන ගොස් විකුණනු ලබන පුද්ගලයන්ය. මොවුන් ද එසේ කරන්නේ යම් ලාබයක් සඳහාය. අවසානයේ අර්තාපල් පාරිභෝගිකයාට විකුණනු ලබන්නේ ග්‍රාමීය සිල්ලර වෙළෙන්දයි. පාරිභෝගිකයා අර්තාපල් ලබා ගන්නා මිල ග්‍රාමීය සිල්ලර වෙළෙන්දා ඒ සඳහා තීරණය කරනු ලබන මිලයි. පහත සඳහන් ලේඛණය මගින් සිල්ලර මිලෙහි ප්‍රතිභවයක් ලෙස නිෂ්පාදන මිල දැක්විය හැකිය.

වර්ෂය	% ගණන	වර්ෂය	% ගණන	වර්ෂය	% ගණන
1968	66	1973	74	1977	46
1969	64	1974	69	1978	72
1970	78	1975	57	1979	63
1971	54	1976	68	1980	72
1972	76				

මූලය : කෘෂිකාර්මික සංවර්ධන හා පර්යේෂණ අමාත්‍යාංශය.

1968 සිට 1980 දක්වා වර්ෂවල මෙම ප්‍රමාණය සැලකිල්ලට ගැනීමෙන් මෙය 46% (1977 දී) ක් 78% (1970 දී) ක් අතර පිහිටි බව පැහැදිලිය, මෙහි සාමාන්‍ය ප්‍රමාණය 66% කි. වෙනත් අයුරකින් ප්‍රකාශ කරන්නේ නම් අප රු. 10ක් ගෙවා මිලදී ගන්නා අර්තාපල් කීලෝ 1 ක් සඳහා ගොවියා ලබා ගන්නේ සාමාන්‍යයෙන් රු. 6.60ක මිලකි.

අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ හා මාක්පෙඩ් වල නියෝජිතයන් ගොවීන්ගෙන් නිෂ්පාදන ලබා ගැනීමට උත්සාහ කරනු ලබයි. තම නියෝජිතයන් ගොවීන් වෙත යවා ඒවා එකතු කර ගැනීමට සමහර කාලවලදී දරන උත්සාහයක් දැකිය හැකිය. බොහෝවිට දෙපාර්තමේන්තුවේ වෙලද සැල කරා ගොවියා කම හාණ්ඩ ගෙනවිත් භාරදිය යුතුය. නමුත් පුද්ගලික

වෙලෙන්දා වගා බිමටම වත් එම භාණ්ඩ මිලදී ගනී. ගොවියාට කිසි අපහසුතාවයකට හේතුවක් නැත. නමුත් අර්තාපල් අලෙවිය සඳහා මෙම අංශයේ සහභාගිත්වය මද බව පමණක් කිව හැකිය.

අර්තාපල් වල නිෂ්පාදන මිල මෙන්ම පාරිභෝගික වල (සිල්ලර මිල) අතර, 44%ක පමණ වෙනසක් ඇතැයි ඇත්තේ අලෙවි කරන රටාව තුළ නිරතුරුව ශ්‍රමණය වන අතර මැදියන් විසින් මෙම ක්‍රමයේ ඇති ප්‍රධාන දුර්වලතාවය වන්නේ නිෂ්පාදකයාට තමාගේ නිෂ්පාදන සඳහා මිලක් කිරණය කිරීමට නොහැකි වීමයි. ගොවියාට ගෙවන මිල කීරණය කිරීමේ අයිතිය බොහෝ විට කොමිස් කාලාවා මත රඳා පවතී. මුලින් මොවුන් දෙපිරිස අතර, හැදූනුම්කම පවා නොමැති වුවත් පසුව සම්බන්ධතා වර්ධනය වූ අයුරා දැකිය හැකිය.

රාජ්‍ය අංශයේ අලෙවිකරන කටයුතු දියුණු කිරීම මගින් මෙම තත්වය වෙනස් කළ හැකිය. ගොවියාට වඩාත් සාධාරණ මිලක් ලැබෙන අයුරින් අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට අර්තාපල් නොග ලබා ගත හැකිය. පෞද්ගලික අංශයක් සමඟ තරඟකාරී තත්වයක් ඇති කර ගැනීමට අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට හැකි නම් එම තරඟයේ මහඟු එල නෙලා ගන්නන් ගොවීන් හා පාරිභෝගිකයන් වෙතී. මේ සඳහා කළ හැකි එකම දෙය නිවැරදි සැලැස්මක් අනුව අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව, මාක්පෙඩ වැනි ආයතන ගොවීන් වෙතට වඩාත් සමීප වීමයි.

අර්තාපල් ඇසිරීම කරන්නේ බොහෝ මීට ගෝනී වලය. ප්‍රවාහණය කරන්නන් ලොරි වලය. මේ සමඟ එලවළු වර්ග 4 ප්‍රවාහනය කරනු ලබයි. ගෝනී වල ඇසිරීමෙන් තැලිම පොඩිවීම, අපතේ යාම, අවලක්‍ෂණ වීම, විෂය

ආසාදනය වීම වැනි දේ වලට හානිය විය හැකිය. නමුත් එය එලවළු වල කරමි සිදු නොවේ. කෙසේ වුවත් අර්තාපල් පෙට්ටි වල ඇසිරීමට පුරුදු වී නම් එයින් ලබා ගත හැකි සාපේක්ෂ වාසිය කැඩී වනු ඇත.

අස්වැන්න නෙලීමෙන් පසු එලවළු වල බර අඩුවීම සාමාන්‍යයෙන් සිදු වන දෙයකි. නමුත් මෙය ඉතාම අඩුවෙන් සිදු වන එලවළු වර්ග වන්නේ අර්තාපල් සහ ලුණුය. මේ හැරුණ විට අර්තාපල් වල නොග තත්වයේ අපතේ යාමද ඉතා අඩුය. හේතුව නොග පිටින් අලෙවි කිරීම වන අතර, එදිනෙද කොළඹට ලැබෙන නොග බොහොමයක් එදිනම අලෙවි කරන නිසා ණාග තත්වයේදී නාස්තිය අඩුය. සිල්ලර තත්වයේදී නාස්තිය අඩුය. සිල්ලර තත්වයේදී මෙය තරමක් වෙනස් වේ. හොඳ තත්වයෙන් ප්‍රවාහනය නොකරයි නම් ප්‍රවාහනයේදී සිදු වන හානි නිසා නාස්තිය 10%ක් පමණ සිදු වනු ඇත. නමුත් මෙය සුඤ්ච ලෙස කරයි නම් සිල්ලර තත්වයේදී වුව ද නාස්තිය 5%-6% දක්වා අඩු කර ගැනීමට හැකිය.

අර්තාපල් ඇසිරීමේදී වර්ගීකරණය කිරීම තවමත් ක්‍රියාත්මක වන්නේ ඉතාමත් මද වශයෙනි. දැනට නුවරඑළියේ මෙම ක්‍රමය යම්කමින් ක්‍රියාත්මක වේ. මෙම ක්‍රමය වර්ධනය කිරීම වඩාත් යෝග්‍ය වනුයේ ඉන් පලයා ගත හැකි වාසි නිෂ්පාදකයාට මෙන්ම අලෙවිකරුවාට ද ලැබෙන නිසාය. මෙම ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක කිරීම මගින් කල් තබා ගැනීමේ හැකියාව වැඩි වීම, අර්තාපල් වල දැකුම්කළු බව වැඩි වීම, තරඟ කාරත්වයට මුහුණ දීම හැකියාව කියුණු වීම, මිලදී ගැනීමේදී ද්‍රව්‍යය අන්තීම කාලය ඉතුරු වීම හා රුචිය ඇති වීම, ප්‍රවාහනයේදී අපතේ යාම අඩුවීම, මිල කිරීමේ කාර්යක්ෂමතාවය වැඩි වීම හා වාසි ලබා ගත හැකිය.