අලෙවි පැනයට නව විසඳුමක්

මහවැලි සංවර්ධන ව්‍යාපාර ජනාවාස වෙත කාර්යක්ෂම නව අලෙවි ක්‍රමයක් හඳුන්වා දීමට, මහවැලි සංවර්ධන ඇමති තැන්පත් ගාමිණී දිසානායක මැතිතුමා උත්සාහයක් ගන්නා බව මෑතකදී පුවත්පත් වල පළවිය. ඇමෙරිකානු සමාගමක් පූර්ණ වශයෙන් මෙම කටයුත්තට මැදිහත් වේ. මහවැලි ගොවියන් විසින් යල් කන්නයේදී නිෂ්පාදනය කරනු ලබන පලතුරු, එළවලු සහ අතිරේක ආහාර බෝග මිලදී ගැනීම, ගබඩා කිරීම සහ පිටරට වෙළඳපල සඳහා නිර්යාත කිරීම මෙම සමාගමේ කාර්යභාරයයි. මේ සඳහා එම සමාගම මුදල් ආයෝජනය කරනු ලබන අතර, ශීත ගබඩා කිරීම මගින් එළවලු කල් තබා ගැනීමට කටයුතු කිරීම අලුත් යෝජනාය. මෙම ප්‍රයත්නය සර්වප්‍රකාරයෙන්ම යහපතට හේතුවන බව අපගේ බලවත් විශ්වාසයයි.

මෙහිදී නිෂ්පාදනය එක් අංශයකි. ඒ සඳහා මුදල් වියදම් වේ. වියදමට වැඩි ආදායමක් නොලැබෙන විට පාඩුවේ. බොහෝවිට වෙළඳ පල සඳහා නිෂ්පාදනය කරන විට මෙය වැදගත් වේ. පවුලේ ශ්‍රමයෙන්ම වැඩ කරන, මුදල් භාවිතයක් නොකරන, හැම අතින්ම ස්වයංපෝෂිත ගොවියෙකුට මෙම නීතිය බල නොපායි. එහෙත් අද සමාජ ආර්ථික තත්වය අනුව හැම අතින්ම ස්වයංපෝෂිත ගොවියෙක් ඇතිවිය නොහැකිය. අනෙක් අතට නිෂ්පාදනය කරන්නේ මොනවාද යන්න ගැනත් බුද්ධිමත් තීරණයක් ගැනීමට ගොවියාට හැකිවිය යුතුය. මෙම තීරණයන්ට කෘෂිව්‍යාප්ති සේවා හා ගොවි ජනසේවා වැනි රාජ්‍ය ආයතන මගින් මහ පෙන්වාදිය යුතුය. එහෙත් ලංකාවේ සාමාන්‍ය ගොවියා කෙරෙහි මෙය එතරම් බලපා නැති බව පෙනේ. කාර්යක්

සරුසාර අස්වැන්න: අලෙවියට නව රැල්ලක්

ෂම ගොවි සංවිධාන නොතිබීම නිසා පොදු පිළිවෙත් ගැනීමට නොහැකි විය. කටයුතු ආරම්භයේදී වෙළඳපල පිළිබඳව ගොවියා දක්වන අඩු අවධානයද මෙයට හේතු වේ. තමා නිපද වූ නිෂ්පාදනය වැඩිම ලාභයක් ඇතිව විකිණීමට ගොවියා උත්සාහ කරන බව සැබෑ නමුත්, ගොවිතැන් ආරම්භයේ සිටම එවැනි බලාපොරොත්තුවකින් ඔහු වැඩ කළේද යන්න සැක සහිතය. සෑම ගොවියෙක්ම 'වට්ටක්කා' වගා කළහොත් නිෂ්පාදනය වැඩිවේ. එහෙත් රටේ පවතින එදිනෙද වට්ටක්කා පරිභෝජනය සැලකිය යුතු ලෙස වැඩි නොවේ. මේ නිසා අස්වනු නෙලන කාලයට, ගොවියාට ලැබෙන මිල බොහෝ අඩු විය හැකි අතර පාරිභෝගිකයා ගෙවන මිල සුළු වශයෙන් අඩු විය හැකිය. මේ අනුව නිෂ්පාදකයා තුළ පාරිභෝගික රුචිය පිළිබඳවද දැනීමක් තිබිය යුතුය. මෙය වෙළෙන්දට ලාභ වුවද මුළු නිෂ්පාදනයම මාසයක් දෙකක් ඇතුළත අලෙවි කළ නොහැකිය. මේ නිසා වැඩි ලාභයක් සඳහා අඩු මිලට ගෙන ගබඩා කිරීමට වෙළෙඳුන් පෙළඹේ. මෙය ගොවියාගේ ඇසින් බලන විට ඔහුට පාඩුවකි. වගා කරන අවස්ථාවේදී ඔහු මේ ගැන කල්පනා කළේ නැත. එහිදී ඔහු කල්පනා කළේ පරිසරයට වඩාත්ම උචිත වීම, අඩු මහන්සිය අඩුවියදම ආදී කරුණුය.

කෘෂිකාර්මික සංවර්ධනයේ දී ඉතා වැදගත් අනෙක් අංශය නම් අලෙවිකරණයයි. මෙහිදීද, මුදල් සහ වෙනත් සම්පත් යෙදවිය යුතුවේ. ආයෝජකයා නිතරම උපරිම ලාභය ගැන කල්පනා කරයි. මේ නිසා නිෂ්පාදකයාද අලෙවි කරුණු ගැන අවබෝධයෙන් සිටිය යුතුය. අලෙවිකරණය පිළිබඳ මෙතෙක් රාජ්‍යය අංශ පවා කල්පනා කළේ පටු ආකාරයෙනි. අනෙක් කරුණනම්, වැඩි ඉල්ලුමක් ඇතිවිය හැකි භෝගය කුමක්ද? දැනට තමා සතු සම්පත් වලින් එම භෝගය සාර්ථකව වගා කළ හැකිද? යන්න ගැන ගොවියා තුළ ස්ථිර අදහසක් නොතිබීමය. මෙය අවස්ථාවාදී අතර මැදියන්ට සහ වෙළඳුන්ට වාසිදායක විය. ඔවුන්ට නිතරම වැඩි ලාභයක් ලැබුනි. මෙයින් ගොවියන් මන්දෝත්සාහී වූ හෙයින් කාර්යක්ෂම යෙදවුම් මගින් අස්වනු වැඩිකර ගැනීමට බොහෝ ගොවියන් තුළ උත්සාහයක් නොතිබුනි. වෙළඳපලට අවශ්‍ය භෝග වැඩිපුර නිෂ්පාදනය කිරීමෙන් පමණි, නිෂ්පාදකයාට වැඩි ලාභයක් අත්වනුයේ. එසේ නොමැති විට කෘතිම මිල නියම කරමින් ගොවියා ආරක්ෂා කරන ලෙස රජයට කරදර කිරීමට සිදුවේ. කෘතිම සීමා බන්ධන සහ මිල නියම කිරීම නිදහස් වෙළඳ ප්‍රතිපත්තිය අනුව රජයට සහ ගොවියාට අවාසි විය හැකිය.

නව අලෙවි කරණ වැඩ පිළිවෙල මගින් ගොවියා තුළ විශ්වාසයක් ඇතිවේ. මිළ පිළිබඳ ඔහුට සෑහීමකට පත්විය හැකිය, වඩා ලාභදායික වනුයේ කුමන භෝගය නිෂ්පාදනය කිරීමෙන්ද කියා මැන බැලීමට ඔහුට හැකිය. ඒ අනුව වැඩිපුර යෙදවුම් භාවිතා කොට වැඩි අස්වැන්නක් ලබා තම ගොවිපල ආදායම වැඩිකර ගැනීමට ඕනෑම ගොවියෙකුට අවකාශ ලැබේ.

මෙතෙක් අතර මැදියන්ගේ සහ වෙළෙන්දන්ගේ මැදිහත් වීමෙන් පාලනය කරනු ලැබූ එළවලු සහ අතිරේක ආහාර වෙළෙඳපල එකී ස්වරූපයෙන් නිදහස් වී, ගොවියාට වඩාත් වාසිදායක වන ආකාරයට සකස් විය හැකිය.

මේ අනුව ඉදිරියේදී, බටහිර සහ මැද පෙරදිග රටවල ඇතිවන ඉල්ලුමට මෙරට වියළි කලාපයේ පහසුවෙන් වගා කළ හැකි පළතුරු වර්ග එනම්, අඹ, ගස්ලබු, දෙළුම් සහ දෙහි, සහ එළවලු වර්ග වන ගෝවා, බීට්, කැරට්, සහ අනෙකුත් දේශීය එළවලු වර්ග රට පැටවීම සිදු කෙරේ. එම සමාගමට මෙම ක්‍රියාවලියේදී ලාභ දයක ආකාරයකින් සහභාගිවීමට නම් මෙම පලතුරු සහ එළවලු අඛණ්ඩ ලෙස සැපයීමට මහවැලි ගොවියාට හැකිවිය යුතුය. මේ අනුව ගොවියාගේද ආදයම මාසික වශයෙන් පවත්වාගෙන යාමට ඔහුට හැකියාව ලැබේ. ඉහත සඳහන් වැඩ පිළිවෙලෙහි වටිනාකම තවත් වැඩි වනුයේ නිෂ්පාදනය සහ වෙළඳාම පිළිබඳ මෙතෙක් පැවැති අකාර්යක්ෂමතාවයන්ට වඩා උචිත පිළියම් මෙමගින් සපයනු ලබන බැවිනි.