

# බිත්තර නිපැයුමට බලපාන කරුණු සමහරක්

පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ නිලධාරී, අතුල වන්දසිරි විසිනි.

ශ්‍රී ලංකාව වැනි සංවර්ධනය වන රටවල ජනතාවට මාංශ ජනක ආහාර සැපයීමේදී පහසුවෙන්ම ලබාදිය හැක්කේ බිත්තරයි. වසු පැටියකු කිරිදෙනක් වීමට අඩු වශයෙන් අවුරුදු තුනක් ගත වේ. මස් ලබා දීමට ඊටත් වඩා කලක් ගත වේ. එළුවන්, උරන් වූවද ඇති කිරීමට හා මස් ලබා ගැනීමේ තත්වයට පත් කිරීමට සැලකිය යුතු කාලයක් ගත වන්නේය. එහෙත් කුකුල් පැටවෙකු මාස 5-6 කාලයකදී බිත්තර ලබා දීමට පටන් ගනී. මසට ඇති කරන ම්‍රෝයිලර් කුකුල් පැටවකු සති 10 කදී ඒ සඳහා සම්පුර්ණයෙන්ම සූදනමීය. තවද හරක්, එළුවන් හා උරන් ඇති කිරීමට සාපේක්ෂ වශයෙන් බලන විට වැඩි භූමි ප්‍රමාණයක්ද, වැඩි මූල ධනයක්ද අවශ්‍ය වේ. ඒ අනුව බලන කල ග්‍රාමීය ගෘහ කර්මාන්තයක් වශයෙන් කුකුලන් ඇති කිරීම ව්‍යාප්ත කිරීම ශ්‍රී ලංකාවට වඩා සුදුසු වන බව පැවසිය හැක. මෙය මාංශ ජනක ධාතු ලබා දෙන ආහාරයක් තමන් විසින්ම සපයා ගැනීමට අවතරව ඉතා අඩු කලකින් අඩු අතිරේක ආදායම් ගෙන දෙන ඒවන මාර්ගයක්ද වන්නේය.

ගෘහ කර්මාන්තයක් වශයෙන්:- ගෘහ කර්මාන්තයක් වශයෙන් ගම්වල සෑම අයෙකුම කුකුලන් ඇති කිරීමට උනන්දු කළ යුතුය. කෘෂිකර්ම උපදේශකයන් හෝ කුකුලන් ඇති කිරීම පිළිබඳ විශේෂ දැනුමක් ලත් වෙනත් උපදේශකයන් ලවා මෙයින් ලැබෙන වාසි පිළිබඳව ගම්වාසීන්ට අවබෝධයක් ලබාදිය යුතුය. ගමේ පාසැල ප්‍රචාරක මධ්‍යස්ථානයක් වශයෙන් පත් කර ගැනීමට පුළුවන් වන අතර පාසැල් ප්‍රධානියා හෝ වගා නිලධාරී තැන මෙම වැඩ පිළිවෙලේ ප්‍රධාන පුරුකක් බවට පත් කිරීමට පුළුවන. ආරම්භයේදී වියදම ඉතා අඩුවෙන් සිදුවන සේ කටයුතු කිරීම වැදගත් වේ.

අවිස්සාවේල්ල මැතිවරණ කොට්ඨාශයේ පුවක්පිටිය, එගොඩගම, හිඟුරල, අස්වත්ත, නිරිපොල, දිද්දෙනිය, කලුවාදුර, සිරිසඳ, මිපිලාව තුම්පෝදර යන ගම්වල ගෘහ කර්මාන්තයක් වශයෙන් කුකුලන් ඇති කිරීම සැලකිය යුතු අන්දමින් ව්‍යාප්ත වී තිබේ. එහිදී දැන ගැනීමට ලැබුණු අන්දමට පළමුවෙන් වරිට්ටි බිත්ති, පොල් අතු වහල හා බිත්ති වලට පුවක් පටි හෝ උණ පටි ගැසූ කුකුල් කොටුවක් අඩු විය



කුකුලන් ඇති කිරීම ගෘහ කර්මාන්තයක් ලෙස පුළුල් කළ යුතුය.

දමින් තනා ගැනීමට පුළුවන. කුකුල් පැටවු 100 කින් හෝ 150 කින් මේ අනුව පවත්ගෙන ක්‍රම ක්‍රමයෙන් ආදායම් ලැබෙන විට සරීර ගොඩනැගිල්ලක් සාදා වඩා ක්‍රමානුකූලව හා විදුහුකුලව පටන් ගැනීමටද, පැටවුන්ගේ ප්‍රමාණය වැඩි කිරීමටද හැකිවනු ඇත.

**රජයේ සහාය:-** කුකුළන් ඇති කිරීම ජනප්‍රිය කිරීමට හා ව්‍යාප්ත කිරීමට රජය විසින් වැදගත් වැඩ කොටසක් ඉටු කළ යුතුය. ගම් මුත් අතර ජනප්‍රිය කිරීමේ එක් ආධාරකයක් වශයෙන් රජයට ආරම්භයේදී පැටවුන් 100 බැගින් නොමිලයේ බෙදාදීමට පුළුවන. කුකුල් කොටුව සකස් කිරීම හා පැටවුන් ඇති දඩි කිරීම පිළිබඳව කෘෂි කර්ම උපදේශකගේ හා පශු වෛද්‍ය නිලධාරීන්ගේ ක්‍රියාකාරී සහාය ලබා දීමට කටයුතු සැලැස්වීම ඉතා වැදගත් වන්නේය. මුල් කාලයේදී බෙහෙත් ලබා දීමද නොමිලයේ කළ හැක. ව්‍යාපාරයෙහි නියැලෙන්නන් නිසියාකාර අවබෝධයක් ලබා ගන්නා තුරු නිතර නිතර පරීක්ෂා කිරීම, උපදෙස් ලබා දීම විශේෂයෙන්ම කළ යුතුය. වගා නිලධාරීන්ට කුකුළන් ඇති කිරීම ගැන දැනීමක් හා පුහුණුවක් ලබා දීමෙන් මෙම කටයුත්ත ඉටු කර ගැනීමට පුළුවන. ඇත්ත වශයෙන්ම නිසියාකාරව ව්‍යාපාරයක් වශයෙන් ගෙන යාමට කටයුතු කරන අයට අධීක්ෂණ නිලධාරී යාගේ රෙකමදරුව උඩ එය ව්‍යාප්ත කිරීමට බැංකු ණය ලබා දීමට කටයුතු කළ යුතුය.

**කුකුල් කෑම:-** ප්‍රධාන කුකුල් කෑම නිෂ්පාදකයා ලංකා තෙල් හා මේද සංයුක්ත මණ්ඩලයයි. තෙල් හා මේද සංයුක්ත මණ්ඩලය තවත් අරමුණු රාශියක් ඇතිව පටන් ගන්නා ලද නමුත් දැනට එහි ප්‍රධාන ව්‍යාපාරය මෙන්ම ආදායම් මාර්ගය වී ඇත්තේ කුකුල් කෑම නිෂ්පාදනයයි. නොවැම්බර් මස 01 වන දින සිට රජය සත්ව ආහාර ටොන් එකක මිල රු. 400 දක්වා අඩු කර ඇත. මෙය ඇත්ත වශයෙන්ම කුකුළන් ඇති කිරීමේ ව්‍යාපාරය දියුණු කිරීමට හා එයින් බිත්තර නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමට ගන්නා ලද ප්‍රතිඵලයයි පියවරකි. අප හමු වූ කුකුල් ගොවි පැවල් හිමි බොහෝ දෙනෙක් මෙම කුකුල් කෑම මිල අඩු කිරීමේ කීරණය ගැන ප්‍රශංසා මුඛයෙන් කරා කළහැක.

බිත්තර මිල කෙරෙහි කුකුල් කෑම කෙලින්ම බලපායි. එහෙත් කුකුල් කෑම ලබා ගැනීමේ

**බිත්තර මිල කෙරෙහි කෙලින්ම බලපාන කුකුල් කෑම නිකොරවම භවවනු දක්නට ලැබේ. කුකුල් කෑම වංචාවන්ද බහුලව සිදුවන්නකි?**

ප්‍රශ්නය බොහෝ තැන්වල දක්නට ලැබුණි. ගම්මුත්ට සිදුවට ගොස් සංඝාචෙන් කුකුල් කෑම බැගයක් හෝ දෙකක් මිල දී ගෙන ඒමට නුපුළුවන. එහෙයින් සිදුවී ඇත්තේ වෙනත් පුද්ගලික වෙළෙන්දෙකුගෙන් මිල දී ගැනීම හෝ සංඝාචෙන් මිල දී ගෙන අවුත් නැවත විකුණන වෙළෙන්දෙකුගෙන් මිල දී ගැනීමය. පුද්ගලික වෙළෙන්දන් නොයෙක් දේවල්, සමහරවිට වැලි පවා එකතු කොට කුකුල් කෑම විකුණන බවට ලැබුණු පැමිණිලි අපමණය. මෙහි ඇත්ත නැත්ත බැලීමට වැඩිදුර යාමක් අවශ්‍ය නොවුණි. එක් අයෙක් අළුත්ම කුකුල් කෑම බැගයකින් සවල්පයක් ගෙන නැමිලිය කට දමා සේදු විට හරි අඩක් වැලි බව අපට ඇස් පනාපිටම පැහැදිලි විය. මෙවා මිල දී ගැනීමට සිදුවී ඇත්තේ වෙනත් විකල්ප මාර්ගයන් නොමැති නිසා බව ඔහු පැවසුවේය. සංඝාචේ කුකුල් කෑම මලු ගලවා වෙනත් දේවල් මිශ්‍ර කර නැවත නිකුත් අන්දමට සකස් කොට සංඝාචේ කුකුල් කෑම ලෙසින් විකුණන බවද දැන ගන්නට ලැබුණි.

**අලෙවිහල්**

අවිස්සාවේල්ලේ පුවක්පිටිය මෙහි ලා කදිම නිදසුනකි. ඒ ප්‍රදේශයට මසකට කුකුල් කෑම ටොන් 150 ක් පමණ අවශ්‍යය. ඉහත සඳහන් අනෙක් ගම්ද සැලකිල්ලට ගතහොත් අවශ්‍ය කුකුල් කෑම ප්‍රමාණය සුළු නොවේ. නමුත් සංඝාචේ අලෙවි පොළක් එම ප්‍රදේශයේ නැත. එහෙයින් කුකුල් කෑම අලෙවිය ව්‍යාපාරිකයින් කිහිප දෙනෙකුගේ ග්‍රහණයට හසු වී ඇත. කුකුල් කෑම ගොනුවීන් දෙන නිසා බිත්තරද ඔවුන්ටම ඔවුන් සඳහන් කරන මිලටම අලෙවි කිරීමට සිදුවී ඇත. මේ අනුව සුළු නිෂ්පාදකයා පැති දෙකකින් සුරා කෑමට හාජ්තය වේ. සෑම නගරයකම තෙල් හා මේද සංයුක්ත මණ්ඩලයේ සිල්ලර වෙළඳ පලක් විවෘත කිරීමෙන් මෙම අහිතකර ව්‍යාපාරය නවත්වා කුකුළන් ඇති කිරීම සුළු කරමාත්තයක් වශයෙන් ව්‍යාප්ත කිරීමට හැකි වන්නේය.

බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය:- බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය මිල ද ඉතා අධික ලෙස ඉහළ ගොස් ඇති බව බොහෝ දෙනෙකු පැමිණිලි කළහ. අත්‍යවශ්‍ය බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය සාධාරණ මිලකට ලබාදීම අවශ්‍යයෙන්ම කළ යුතුය. පුළුල් ප්‍රචාරයක් ඇති කොට, ආයතන තීරු බදු ඉවත් කොට ගොවිජන සේවා මධ්‍යස්ථාන මගින් මෙම අත්‍යවශ්‍ය බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය සැබෑ කුකුල් ගොවිපළ හිමියාට සාධාරණ මිලකට ලබා දිය හැක.

දවසේ පැටවුන්:- කුකුළන් ඇති කිරීමේ ලාභවත් වැදගත් බාධකයක් වී ඇත්තේ දවසේ පැටවුන් ලබා ගැනීමට ඇති දුෂ්කරතාවයයි. දවසේ පැටවු විකිණීම මගින් මුළු කුකුල් ගොවි පල ව්‍යාපාරයම ව්‍යාපාරිකයන් අතලොස්සක් මගින් පාලනය කරනු ලබයි. බොහෝ විට පැටවු ලබා ගැනීමට අත්තිකාරම් මුදල් ගෙවා මාස 03-06 කාලයක් බලා සිටිය යුතුය. රජයේ ගොවිපලෙහි පැටවුන් තත්‍යයෙන් බාල බවත්, පුද්ගලික අංශයේ පැටවු වඩා හොඳ බවත් සාමාන්‍යයෙන් පතුරුවා ඇති අදහසකි. මෙය දවසේ පැටවු විකිණීමේ ඒකාධිකාරය පුද්ගලයින් කීප දෙනෙක් අතට පත් වීමට රුකුල් දී ඇත. දවසේ පැටවු නිදහස් කිරීම

අධික ලාභ දෙන ඒකාධිකාරයක් ගොඩ නගා ගැනීමට මිස උනන්දුවක් දක්වන්නන්ට වඩා හොඳ කුකුල් පැටවුන් ලබා දීම කෙරේ උනන්දු වී නැත.

මෙහිලා ඉතාම නවීන උපකරණ හා යන්ත්‍ර සුත්‍ර ගෙන්වා ගැනීමට රජයට බාධාවක් නැත. කරදරගොල්ල රජයේ ගොවිපල පරික්ෂා කිරී මේදී දවසේ පැටවුන් නිපදවීම පෞද්ගලික සංස්ථා වලට වඩා ඉතාම විදුනුකුලව හා ආරක්ෂාකාරීව කරන බව පැහැදිලි විය. සලහර පෞද්ගලික ආයතන වල විෂබීජ ඇතුල්වීම වැලැක්වීම සඳහා ආරක්ෂාකාරී ලෙස කටයුතු කිරීම ආදී පියවර ගැන එතරම් සැලකිල්ලක් නොදක්වනු දත්තා ලදී. තවද පෞද්ගලික ස්ථාන වලට බො මිල ගණන් ද අඩුය. එසේ නම් කළ යුත්තේ ප්‍රචාරයක් දී අලුත් දියුණු වර්ග යක ජනක පරම්පරාවක් ආයතන කොට අඩු මිලකට දවසේ පැටවු නිකුත් කිරීමයි. එසේ කළහොත් දවසේ පැටවු නිකුත් කිරීමේ පෞද් ගලික ඒකාධිකාරය බිඳ වැටෙනවා පමණක් නොව සාධාරණ මිලකට නිදහසේ හොඳ පැටවු ගැනීමට ලැබීමෙන් කර්මාන්තය ව්‍යාප්ත වීමට රුකුල් ලැබෙනු ඇත.



## බිත්තර වෙළඳුම විධිමත් කළ යුතුයි!

මිල තීරණය කිරීම හා අලෙවිය:- නොයෙ කුන් දුක් ගැහැට වීද කුකුල් කොටුව හද ගත් තත් සුළුවෙන් එහි යෙදෙන අයට වඩා කම් කටොලු වලට මුහුණ දීමට වන්නේ බිත්තර අලෙවි කිරීමේදීය. බිත්තර මිල තීරණය කිරීම පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයන් කීප දෙනෙකු අතෙහි පවතින බව පරික්ෂණ වලදී හෙළි වී තිබේ. ඇත්තෙන්ම මෙහිදී අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්ත මෙන්තුවට සැලකිය යුතු බලපෑමක් කිරීමට හැකි වී ඇති බවක් පෙනෙන්නට නැත. බිත් තර වෙළඳ පොළ ප්‍රධාන වශයෙන් පාලනය කරමින් හා එදිනෙද මිල තීරණය කිරීම කෙරෙහි බලපෑමක් කරන්නේ වැල්ලවත්තේ හා පිටකොටුවේ බිත්තර වෙළඳුමෙහි නියුතු ව්‍යාපාරිකයන් කීප දෙනෙකු මගිනි. ඔවුන් ගන්නා තීරණය අනුව ට්‍රිපොලි වෙළඳ සැළ ඇතුළු අනෙක් සියලුම ස්ථානවල බිත්තර මිල නියම වන බව අනාවරණය වී ඇත. මේ හේතුව නිසා කුකුල් කෑම මිල කුමක් වුවද,

කෘතීම බලපෑම මගින් බිත්තර වෙළඳ පොළ පාලනය කිරීමට මෙම ව්‍යාපාරිකයන් කීප දෙනා සමත් වී ඇත.

කුකුල් කෑම මිල අඩු වුවද, පාරිභෝගිකයා අතට එම වාසිය යානොදී තොග රැස් කිරීම හා නිදහස් කිරීම ආදිය මගින් මිල ඒ අන්දමින්ම තබා ගැනීමට කටයුතු කිරීමට පුළුවන. උදහරණ වශයෙන් මෑතකදී රජය මගින් කුකුල් කෑම ටොන් එකක මිල රු. 400/- ක් අඩු කළේ බිත්තර මිල අඩු කිරීම පෙරදැරි කර ගෙනය. දින කීපයකදී එය ශත -/65 දක්වා අඩු වූ අතර නැවතත් පෙර මිලටම දැන් ගෙන එනු ලැබ ඇත. මිල අඩු වූ අවස්ථාවේ නිෂ්පාදකයින්ගෙන් ද ශත -/58 61 අතර මිල කට ගනු ලැබිණ. බොහෝ විට සිල්ලර මිල නැවත වැඩි වූ විටද නිෂ්පාදකයාට ගෙවන මිල ඒ මට්ටමේම තබයි. මේ අනුව වෙළෙඳුන්ද හා අතරමැදියා සෑම වෙනස් විමකදීම වැඩි වාසි යක් බුක්ති විඳිනු ලබයි.

බිත්තර නිෂ්පාදනය, අලෙවිය හා පාරිභෝජනය සලකා බැලීමේදී කීප ආකාරයකට සිදු වන බව පෙනේ.

### අලෙවි මාර්ග

1. නිෂ්පාදකයා  
—  
එක් රැස් කරන වෙළෙන්දා  
—  
තොග වෙළෙන්දා  
—  
සිල්ලර වෙළෙන්දා  
—  
පරිභෝජනය
2. නිෂ්පාදකයා  
—  
පරිභෝජනය
3. නිෂ්පාදකයා  
—  
තොග වෙළෙන්දා  
—  
සිල්ලර වෙළෙන්දා  
—  
පාරිභෝජනය
4. නිෂ්පාදකයා  
—  
තොග වෙළෙන්දා  
—  
පරිභෝජනය
5. නිෂ්පාදකයා  
—  
එක් රැස් කර විකුණන වෙළෙන්දා  
—  
පරිභෝජනය

නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා අතර පසු කරන අවස්ථා ගණන වැඩි වන්නට වැඩි වන්නට එනම් අතර මැදියන්ගේ සංඛ්‍යාව අනුව නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන මිල අඩු වන අතර පාරිභෝගිකයාට ගෙවීමට සිදු වන මිල වැඩි වේ. මෙය වැඩි වශයෙන්ම සිදු වන්නේ අංක 1 හා අංක 3 ක්‍රමවලදීය. මුල් ක්‍රමය අනුව බිත්තර නිෂ්පාදනය වැඩිපුර සිදු වන ප්‍රදේශවලට අගනුවරින් හෝ වෙනත් නගර වලින් වෙළෙන්දන් ගොස් බිත්තර එකතු කර

ගෙන පැමිණ වැල්ලවත්ත හෝ පිටකොටුවේ තොග වෙළඳපලට විකුණයි. ඉන්පසු සිල්ලර වෙළෙන්දන් මගින් පාරිභෝගිකයා අතට පත් වෙයි. තුන්වන ක්‍රමය අනුව නිෂ්පාදකයා තම බිත්තර කොළඹට ගෙන අවුත් හෝ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ එකතු කිරීමේ මධ්‍යස්ථානවලට විකුණයි. ඉන්පසු සිල්ලර වෙළෙන්දන් මගින් පාරිභෝගිකයා අතට පත් වෙයි. මෙහි තොග වෙළෙන්දන්ගේ ගණයට අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ ත්‍රිපොලී වෙළඳ සැලඳ අයත් වේ. සමහරවිට වැල්ලවත්ත වෙළඳ පොලේ හා අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ අලෙවි කිරීමේ පිළිවෙල අංක 4 වද අයත් වේ. අංක 2 සැලැස්ම අනුව වැඩිම ලාභයක් නිෂ්පාදකයකුට ලැබිය හැක. එමෙන්ම අවශ්‍ය නම් පාරිභෝගිකයාට අඩුම මිලකට බිත්තර ලබාදීමට පුළුවන. ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන මණ්ඩල අංශ යටතේ ගොවිපලවල් හා එහිම විකුණුම් හල් ඇති කළ නිසා නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝගිකයා ගොවීන්ට සම්බන්ධ වේ. එමෙන්ම එලිපත්ව හවුස් ආයතනය වැනි ආයතනවල ගොවිපලවල නිෂ්පාදන එම ආයතනවලම අලෙවි සැල්වලින් කෙළින්ම අලෙවි කිරීමට හැකි වෙයි. 5 වැනි සැලැස්මට ඇතුළත් වන්නේ ගම්වලට ගොස් බිත්තර එක් රැස් කර තැනින් තැන ඇවිද කෙළින්ම පාරිභෝජනය සඳහා වෙළඳාම් කරන පුද්ගලයන්ගේ ක්‍රමයයි.

### වැල්ලවත්ත

නිෂ්පාදකයන් වෙත ගොස් බිත්තර මිලට ගෙන අවුත් තොග වෙළඳ පොලේ විකිණීමේ ක්‍රමය යටතේ නිෂ්පාදකයාට වැල්ලවත්තේ සිල්ලර මිලට වඩා ගත 05 08 දක්වා උඩු මිලක් ලැබේ. කෙළින්ම කොළඹට ගොස් තළන්ගේ නිෂ්පාදන විකුණන අයට සිල්ලර මිලට වඩා ගත 04-05 වැඩි මිලක් ලැබේ. කෙසේ වුවත් බිත්තර වෙළඳපොල පාලනය කරනු ලබන්නේ ප්‍රධාන වශයෙන් වැල්ලවත්තේ වෙළඳ සැල් මගිනි. වෙනත් අන්දමකින් කිවහොත් පුද්ගලයින් කීප දෙනෙකු විසිනි. කරුණු සොයා බැලූ විට පැහැදිලි වී ඇත්තේ වෙනත් විශේෂ හේතුවක් නිසා නොව ක්‍රමයෙන් ඒ තත්වයට ගොඩ නැගී ඇති බවත්, බිත්තර විකිණීමේ හා නිෂ්පාදනයේ යෙදෙන සෑම අයෙකුම වැල්ලවත්තේ මිල කෙරෙහි විශිෂ්ටත්වයක් වීම හා ඒ අනුව තමන්ගේ විකුණුම් හා ගැණුම් මිල තීරණය කිරීමට පටන් ගෙන ඇති බවත්ය.

අතර මැදියන්ගේ ග්‍රහණයෙන් මුදු නිෂ්පාදකයාට හා පාරිභෝගිකයාට සාධාරණ මිලක් ලබා දීමට හැකි වන පරිදි අලෙවි ක්‍රමය සංවිධානය කළ යුතුය. නිෂ්පාදකයාට බිත්තරයට ශත 01 ක් අඩු වීම යනු, අවසානයේ විශාල අලාභයක් ලැබීමයි එමෙන්ම පාරිභෝගිකයාට බිත්තරයක් වැනි සුළු පාරිභෝජන භාණ්ඩයකින් ශත ගණනක් වැඩි වීම යනු අවසානයේ විශාල පාඩුවකි. අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට මෙහිදී විශාල සේවයක් කළහැකිව තිබේ. බිත්තර වෙළඳ පොල වැනි වෙළඳ පොලක් පාලනය කිරීමට හා එමගින් විශාල සේවයක් කිරීමට හැකියාව තිබුනත් ඒ ගැන සොයා බැලීම හා අවශ්‍ය ප්‍රතිකර්ම සෙදීමක් ගැන කල්පනා නොකිරීම හා එවැන්නක් ගැන අවධානය යොමු නොකිරීම ප්‍රධාන හේතුව බව කිව හැකිය. පොදුවේ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව කෙරෙහි නිෂ්පාදකයන් එල්ල කරන වෝදනා කීපයකි.

**වෝදනා**

1. බිත්තර ශ්‍රේණි කිරීම (ට්‍රිපොලියේ හැර ශ්‍රේණි කිරීමේ වෙන ක්‍රමනොමැති කම);
2. මුදල් ලබා ගැනීමේ අපහසුකම් හා ප්‍රමාදය
3. ප්‍රවාහනය කිරීමේ ප්‍රශ්නය.
4. වැල්ලවත්ත හෝ පිටකොටුවට වඩා නිතරම අඩු මිලක් ලැබීම.

මේ සෑම ගැටළුවක්ම අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට විසඳීමට පුළුවන. ලැබෙන බිත්තර ප්‍රමාණය ගැන පමණක් සලකා සාමාන්‍ය ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ ආකල්පය අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට නොමැති වීම ප්‍රධාන බාධකය බව පෙනේ. පෞද්ගලික ව්‍යාපාරිකයා තමන්ගේ ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට භාණ්ඩ අලෙවිය වැඩි කිරීමට සෑම උපාය මාර්ගයක්ම ක්‍රියාත්මක කරයි. එය ගොඩ නගා ගැනීමට මහත් උනන්දුවකින් ක්‍රියා කරයි. මෙම ලක්ෂණ වලින් තොරව උද්භිත හා දරදඹු ආකල්පය වෙළඳ ව්‍යාපාරිකයෙකුට කිසිසේත් නොගැලපේ. ගොඩ නගා ගැනීමේ කාල පරිච්ඡේදයේදී නම්‍යතාවය ඉහලින් අවශ්‍ය වේ. පෞද්ගලික වෙළඳ පොලට ශ්‍රේණි නොකර බිත්තර මිලට ගැනීමට

හැකි නම් අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව එයම අනුගමනය කිරීමට අපහසුවක් තිබිය නොහැක. සෑම මිලදී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථානයකින්ම සුළු නිෂ්පාදකයාට එම අවසානවේම තම භාණ්ඩ විකුණා මුදල් ලබා ගැනීමට පහසුකම් සැලසීම අපහසුවක් නොවේ. දැනටමත් එය ක්‍රියාත්මක කරන අතර සුළු අත් මුදල් අය කර ගැනීම ආදිය කලට වේලාවට නොකරීම ආදී නිලධාරීන්ගේ ප්‍රමාද දෝෂයන් නිසා නිෂ්පාදකයා සමහරවිට දුෂ්කරතාවන්ට මුහුණ පානවා පමණක් නොව පොදුවේ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට දෝෂ දර්ශනයට ලක් කෙරේ.

**මිලට ගැනීමේ ඒකක**

බිත්තර නිෂ්පාදනය කරන ප්‍රදේශවල මිලට ගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන පිහිටු විය යුතුය. එසේ නැතිනම් සතියකට දිනක් හෝ දෙකක් ක්‍රියාත්මක වන පරිදි මිලට ගැනීමේ ජංගම සේවයක් ක්‍රියාත්මක කළහැක. එවිට ඒ දින යන්ට නිෂ්පාදකයන් පුරුදු වී තමන්ගේ නිෂ්පාදන ගෙනවුත් අවුත් අලෙවි කරනු ඇත. කොළඹට ප්‍රවාහනය කිරීමේ ගාස්තු භාග්‍රමය ඉතුරු වන අතර ඔවුන්ට විශාල පහසුවක් හා ලාභයක්ද ලැබෙනු නොඅනුමානය. බොහොමයක් සුළු නිෂ්පාදකයින් මේ ප්‍රශ්නය සැලකර සිටී අතර එවැනි සේවයක් සැලසුවහොත් තමන්ගේ නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමට කැමැත්ත පළ කළහ. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ ලංකාව පුරා විසිරී යන අලෙවි ක්‍රමයක් දැනටමත් පවතින නිසා තරඟ කාරී මිලකට භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම එතරම් ගැටළුවක් නොවනු ඇත. නිෂ්පාදනය පවතින නැරඹිලට හා උප නගරවලට ගොස් මිලදී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන හෝ අඩු වශයෙන් මිලදී ගැනීමේ ජංගම සේවයක් ආරම්භ කිරීම හේතු කොට ගෙන නිෂ්පාදකයාට වැඩි මිලක් ලබා දීමේ හා පාරිභෝගිකයාට අඩු මිලකට භාණ්ඩ ලබා දීමේ ක්‍රියාවලිය සාර්ථක වනු නොඅනුමානය. අවශ්‍ය වන්නේ පරමාර්ථවලට ගැලපෙන පරිදි ව්‍යාපාරික ආකල්පයක් යටතේ හැඩ ගැස්වීමයි. අතර මැදියන්ගේ තර්ජන වළක්වා නිෂ්පාදක, පාරිභෝජක යෙක සැලසෙන අලෙවි ක්‍රමයක් ඇති කිරීමට හැකි වන පරිදි අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ අලෙවි සැල් පද්ධතිය ප්‍රති සංවිධානය කළ යුතුය.