උගත් තරුණයින් ගොවිතැනට යොමුකල හැකි මගක්

වෙළඳ පොළ සඳහා නිෂ්පාදනය යන්න ශ්‍රී ලංකාවට අළුත් සංකල්පයක් නො වේ. අප කවුරුත් දන්නා පරිදි ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්ම ක්ෂේත්‍රය වැවිලිකරය හා ග්‍රාමීය කෘෂිකාර්මික යන දෙඅංශයෙන් සමන්විත වේ. ග්‍රාමීය කෘෂිකාර්මික ක්ෂේත්‍රයට පමණ ඉතිහාසයක් නො මැති වුව ද, තේ, පොල් හා රබර් වලින් සමන්විත වැවිලිකරය සංවිධානය වී ඇත්තේ වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදනය යන තේමාව යටතේය. මෙම සංකල්පයේ මූලික හරය වී ඇත්තේ වෙළඳ පොළයි. වෙළඳ පොල යනු (සෑම විටම පිහිටීම අතින් එක් ස්ථානයකට පමණක් සීමා නො වන) මිල දී ගන්නන් හා අලෙවි කරන්නන් හමුවන ස්ථානයයි. මිල දී ගන්නන් නැතහොත් වඩාත් පැහැදිලිව කිවහොත් ඉල්ලුමක් නො මැති නම් වෙළඳ පොලක් නො පවතී. කෙසේ නමුදු අලෙවිකරන්නන් හා සැපයීමක් ඇත්නම් ව්‍යුත්පන්න ඉල්ලුමක් ඇති වේ යයි යමෙකුට තර්ක කළ හැකිය. සමහර විශේෂිත භාණ්ඩවලට මෙබඳු ඉල්ලුමක් ඇති විය හැකි නිසා මෙම අදහස පිළිබඳව විවාද නො කරන නමුදු සාමාන්‍යයෙන් පොදු ජනතාව පරිභෝජනය කෙරෙන අත්‍යාවශ්‍ය ද්‍රව්‍යයන් පිළිබඳව නම් මෙවැන්නක් අවශ්‍යයෙන්ම ඇති නො වන බව සඳහන් කළ යුතුය. විදේශිකයන් විසින, තේ. රබර්. හා පොල්, මෙරටෙහි මහා පරිමානයෙන් වගා කරන ලද්දේ විදේශ වෙළඳ පොළෙහි ඉල්ලුමක් තිබූ නිසාය. එහෙයින් නිෂ්පාදනයන් සඳහා වෙළඳ පොළේ අවශ්‍යතාවය නැගවුනේය.

අපට අදාල ක්ෂේත්‍රය වන ග්‍රාමීය කෘෂිකාර්මික ක්ෂේත්‍රය දෙස නෙත් යොමු කරමු.

සමහර ආහාර බෝග එතෙරින් ගෙන්වීම නැවැත්වූ විට ඒවාට අනුරූප බෝග නිෂ්පාදනය කළ ගොවීන්ගේ ලාභය වැඩි වූ බව මෑත අත් දැකීම් වලින් පෙනේ. මිල කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන අපේ ගොවීන් නව තාක්ෂණය හා හැකියාවන් පිළිබඳව සලකා බලන්නේ ඔවුන් ගේ ආදායම හා ලාභය වැඩිකර ගන්නා මගක් ලෙසිනි. මෙම සංකල්පයේ අනෙක් වාසිය වන්නේ අපේ තරුණ පරපුර කෘෂිකර්මයට යොමු කිරීමට ඇති හැකියාවයි.

ගොවි කටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනයේ අලෙවි හා ආහාර ප්‍රතිපත්ති අංශයේ ප්‍රධාන

ආචාර්ය

ප්‍රෙඩ්රික් අබේරත්න විසිනි

ග්‍රාමීය කෘෂිකාර්මික අංශ වෙළඳ පොල කරා යොමු කිරීමට හා එමගින් ගොවි ජනතාවගෙ ආදායම වැඩි කිරීමට නව වෙළඳ පොලක් තිබේ ද වඩාත් සරලව කිව හොත් නිෂ්පාදනයට ඉල්ලුමක් තිබේද යන්න සොයා බැලීම ඉතාමත් වැදගත්ම පූර්ව අවශ්‍යතාවයක් වන්නේය. වෙළඳ පොල බිඳ වැටීම නිසා ගොවීන්ට පහර වැදුන අවස්ථා රාශියක් අපි අත් දැක ඇත්තෙමු. සෝයා බෝංචි නිෂ්පාදනය වැඩි වී අලෙවි කර ගත නො හැකිවීම අතීතයෙන මෙයට සපයෙන මනා නිදසුනකි. එහෙයින් සුරක්ෂිත වෙළඳ පොලක වැදගත්කම මෙහි දී හුවා දැක්විය යුත්තක් නො වේ.

මෙම සංකල්පය ක්‍රියාවට නැංවීම සඳහා අවශ්‍ය වන අනෙක් අවශ්‍යතා ගැන සාකච්ඡා කිරීමට පෙර අලෙවිය සඳහා නිෂ්පාදනයෙහි වාසි මොනවාදැයි සලකා බලමු. අප සියළු දෙනා ම දන්නා පරිදි ශ්‍රී ලංකාවේ සහල් නිෂ්පාදනය බොහෝ විට ආහාරමය සුරක්ෂිතාවය සහ සමාජ, සංස්කෘතිකමය හේතු හා බැඳී පවතී. මෙයට අමතර ව අනෙක් බෝග හා සසඳන කල සහල් වලින් ලැබෙන ලාභය සීමිතය. නව තාක්ෂණ භාවිතයෙන නිෂ්පාදනය වර්ධනය වූවත් නිෂ්පාදන වියදම වැඩි වීමට සාපේක්ෂව සහල්වල මිල මට්ටම පහත් නිසා ලැබෙන ලාභය අඩුවිය. මෙම තත්ත්වය යටතේ වී ගොවියා යැපුම මට්ටමින් ඉහළට ආවේ බොහෝ කලාතුරකිනි. පරම්පරා ගණනාවක් තිස්සේ යැපීම සඳහා මිශ්‍ර බෝග වැවූ හේන් ගොවියා ගේ තත්ත්වයත් මෙයට සමානය. කෙසේ නමුදු සමහර ආහාර බෝග එතෙරින් ගෙන්වීම නැවැත්වූ විට ඒවාට අනුරූප බෝග නිෂ්පාදනය කළ ගොවීන් ගේ ලාභය වැඩි වූ බව මෑත අත්දැකීම් වලින්, පෙනේ. මිල කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන අපේ ගොවීන් නව තාක්ෂණය හා හැකියාවන් පිළිබඳව සලකා බලන්නේ ඔවුන් ගේ ආදායම හා ලාභය වැඩි කර ගන්නා මගක් ලෙසිනි. මෙම සංකල්පයේ අනෙක් වාසිය වන්නේ අපේ තරුණ පරපුර කෘෂිකර්මයට

මෙම සංකල්පය ක්‍රියාත්මක වීමට, වෙළඳ පොළ පූර්ව අවශ්‍යතාවයකැයි පෙර සඳහන් කරන ලදී. දෙවැන්න වෙළඳ පොළේ ඉල්ලුම සැපිරීමට නිෂ්පාදනය කිරීමයි. පළමුවෙන්ම වෙළඳ පොළේ තරග කිරීමට හැකිවන පමණට මිල අඩු විය යුතුය. අපණයනය සඳහා නිෂ්පාදනය කරන්නේ නම් දේශීය මිල මට්ටම ලෝක වෙළඳ පොළේ මිලට වඩා අඩුවෙන් පැවතිය යුතු වෙයි. එසේ නොවුවහොත් අපණයන කළ නො හැකිය. එලෙසින්ම, යම් භාණ්ඩයක් ලෝක වෙළඳ පොළේ අඩු මිලකට පවතින්නේ නම් ආනයනය කිරීම ලාභ දායකය. මේ සියල්ලෙන් පැහැදිලි වන්නේ, "සාපේක්ෂ වාසිදායකත්වය" සංකල්පයේ අගයයි.

යොමු කිරීමට ඇති හැකියාවයි. වත්මන් අධ්‍යාපන ක්‍රමයෙන් තරුණයන් යොමු කරන්නේ කාර්යාලීය ආශ්‍රිත රැකියා සඳහාය. අපේ සම්ප්‍රදායික කෘෂිකාර්මික ක්‍රමයෙහි ඇති වෙහෙසකාරී බව පමණක් නොව ඉන් ලැබෙන ලාභය අඩු වීමත් මෙම තත්ත්වය ඇති වීමට හේතු සාධක විය. අලෙවිය සඳහා නිෂ්පාදනය යන සංකල්පය, ලාභදායක භෝග හඳුනා ගැනීමත් සමඟ ක්‍රියාත්මක වුවහොත් උගත් තරුණයන් කෘෂිකර්මයට වඩාත් යොමු වීමට හේතු වන අතර ඔවුන් ගේ අධ්‍යාපන පසුබිම නව තාක්ෂණය උප යෝගී කර ගැනීමට ද ආධාර වේ. මෙම සංකල්පයෙන් සමස්තයක් ලෙස, මුළු රටටම ලැබෙන වාසි රාශියකි. මෙමගින් අපේ කෘෂිකාර්මික වගා රටාව ඒක භෝග වගා ක්‍රමයෙන් බහු බෝග වගා ක්‍රමයකට සංක්‍රමණය වනු ඇත. මෙමගින් විදේශ වෙළඳ පොළේ ඉල්ලුමක් ඇති භෝග නිෂ්පාදනය කිරීම තුළින් අපට අත්‍යාවශ්‍යය වූ විදේශ විනිමය ලබාගත හැකිය. අප රටෙහි ඉල්ලුමක් ඇති භෝග නිෂ්පාදනය කිරීම තුළින් විදේශ විනිමය රැක ගත හැකිය. කෘෂි උවදුරු, රෝග නිසා හෝ වෙළඳ පොළේ මිල අඩුවීම නිසා හෝ එක් භෝගයකට වන අහිතකර බලපෑම තවත් බෝගයකින් ආරක්ෂා කර ගත හැකිය. අලෙවිය සඳහා නිෂ්පාදනයෙන් සේවා අංශයට ලැබෙන පිටු බලය ද ඉමහත්ය. ප්‍රවාහනය, ගබඩා කිරීම, ඇසුරුම් වැනි සේවා ව්‍යාප්ත වීමෙන් රැකියා ඉඩ ප්‍රස්තා නිතැතින්ම වැඩිවනු ඇත.

අලෙවිය සඳහා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියෙහි ප්‍රශ්න නැත්තේ නො වේ. මෙම අවාසිදායක බලපෑම් කෙරෙහි මනා අවධානයක් යොමු කළ හොත් පමණකි, වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදන වැඩ සටහන සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කළ හැක්කේ. විශේෂයෙන් හේන් ගොවිතැන් කරන අපේ ගොවි ජනතාව සඳහා විවිධ බෝග වගා කරන බව ප්‍රසිද්ධ කරුණකි. මෙම බෝග වලට ධාන්‍ය, අල, හා එළවළු ඇතුලත් වේ. මේ මගින් එම ජනතාව ගේ බොහෝ පෝෂණ අවශ්‍යතා සපිරෙන බව පිළිගත යුක්තකි. වෙළඳ පොල සඳහා බෝග සීමිත ප්‍රමාණයක් වගා කිරීම නිසා පෝෂණ පිළිබඳ ප්‍රශ්න පැන නැගිය හැකිය. එනිසා පෝෂණ අවශ්‍යතා පිළිබඳව දැනුමක් හා නො. තුරු බෙදා හැරීමක අවශ්‍යතාවය ප්‍රමුඛත්වය ගනී. භෞතික ජීවිතය සැපවත්

ශ්‍රම සුලභතාවය ගැනද සැළකිය යුතු වේ

සමස්තයක් වශයෙන් වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදනය හොඳ සංකල්පයකි. නිෂ්පාදනය අලෙවිය කරා යා යුතුය. මේ සඳහා සුදුසු බෝග සත්ත්ව පාලන ව්‍යාපෘති තෝරා ගැනීමේදී ප්‍රදේශයේ බාහිර ලක්ෂණ මෙන් ආවේනික, ලක්ෂණද තේරුම් ගත යුතුය. අවසන් වශයෙන් වෙළඳ පොල බිඳ වැටීම හා මිල උච්චාවචනයන් වලින් ගොවීන් ආරක්ෂා කළ යුතු බව අවධාරණය කළ යුතුය.

කරන භාණ්ඩ මිල දී ගැනීමට පමණක් නොව පෝෂණ ගුණයෙන් යුතු පරිභෝජන භාණ්ඩ මිල දී ගැනීමටත් පෙලඹී මෙන් වැඩි වන ආදායම නැණවත්ව වැය කිරීමට ජනතාවට හැකි වන්නේ එවිටය. අනෙක් වැදගත් කරුණ වන්නේ විදේශ වෙළඳ පොලේ මිල පහල ගිය හොත් වෙළඳ පොලේ ඇති වන මිල උච්ඡාවචනයන් වලට ගොවීන් මුහුණ දෙන ආකාරයයි. එහෙයින් ආරම්භයේ සිටම සහතික මිල ක්‍රමයක් ඇති කිරීමට රජය පියවර ගත යුතු අතර මිල උච්චාවචනයක් ඇති නොවීමට ආරක්ෂිත තොග ප්‍රමාණයන් රැස් කල යුතුය. අපේ කෘෂි නිෂ්පාදනයන්හි කල් නොපවතින ස්වභාවය ගැන සලකන විට මෙය පවසන තරම් පහසුවෙන් කල හැක්කක් නො වේ. දැන් යායවල සම්පූර්ණයෙන් ම වී වගා කරන ගොවින් එකිනෙකා එකිනෙකට වෙනස් භෝග වගා කිරීම ආරම්භ කළ හොත් ජල පාලනය වැනි කටයුතු අපහසුවනු ඇත. එහෙයින්, යායේ සියළුම ගොවීන් එක් භෝගයක් වගා කළ යුතු වේ.

වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදන වැඩ සටහනේ පූර්ව අවශ්‍යතාවයන් කවරේ දැ යි විමසා බැලිය යුතුය. මෙම සංකල්පය ක්‍රියාත්මක වීමේදී, වෙළඳ පොල පූර්ව අවශ්‍යතාවකැයි පෙර සඳහන් කරන ලදී. දෙවැන්න වෙළඳ පොලේ ඉල්ලුම සැපිරීමට නිෂ්පාදනය කිරීමයි. නිෂ්පාදන මිල මේ සඳහා වෙළඳ පොලේ මිල සමග තරඟකාරී විය යුතුය. අපණයනය සඳහා නිෂ්පාදනය කරන්නේ නම් දේශීය මිල මට්ටම ලෝක වෙළඳ පොලේ මිලට වඩා අඩුවෙන් පැවතිය යුතු වෙයි. එසේ නො වුවහොත් අපණයන කළ නො හැකිය. එලෙසින් ම, යම් භාණ්ඩයක් ලෝක වෙළඳ පොලේ අඩු මිලකට පවතින්නේ නම් ආනයනය කිරීම ලාභ දායකය. මේ සියල්ලෙන් පැහැදිලි වන්නේ, **''සාපේක්ෂ වාසිදායකත්වය''** සංකල්පයේ අගයයි. සරලව කිවහොත් ඉන් අදහස් කරන්නේ යම් ප්‍රදේශයකට ආවේනික ලක්ෂණ හා එම ප්‍රදේශයේ වගා කෙරෙන බෝග හෝ සත්ත්ව පාලන ව්‍යාපෘතියකට ඇති යෝග්‍යතාවයයි. මෙය තවත් පැහැදිලි කළ හොත් ඉහත සඳහන් කරුණු දෙක නිෂ්පාදන වියදමත් එමගින් නියම මිලත් පාලනය කරනු ලැබේ. උදාහරණයක් වශයෙන් ශ්‍රමය වැඩිපුර අවශ්‍ය ව්‍යාපාරයකට ප්‍රදේශ දෙකක් යෝග්‍ය නම්, ඒ දෙකෙන් මිනිස් ශ්‍රමය වැඩි පුර ඇති ප්‍රදේශය ඒ සඳහා වඩාත් සුදුසු වේ. මක්නිසාද යත්, ලාභ මිනිස් ශ්‍රමය නිෂ්පාදන වැය අඩුකිරීමට හේතු වන හෙයිනි. **සාපේක්ෂ වාසිදායකත්වයේ** මූල ධර්මය මෙයයි. යම් ප්‍රදේශයක් වගා වලට හෝ / හා සත්ත්ව පාලන කටයුතු වලට යෝග්‍යදැයි මෙම සාපේක්ෂ වාසිදායකත්ව නියමයන් අනුව ආර්ථික හා තාක්ෂණික විමර්ශනයන් කළ හොත් අවම නිෂ්පාදන වියදමක් අනුව කළ හැකි වගා ප්‍රදේශ එකතුවක් ලබාගත හැකිය. තරඟකාරී මිලට අලෙවි කිරීම සාර්ථක කිරීම තුලින්, වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදන අරමුණු ඉටු කර ගත හැකිය. එහෙත් මෙය ඉටු කර ගනු පිණිස ප්‍රදේශයේ භෞතික ලක්ෂණ, වගා / සත්ත්ව පාලන කටයුතු වල තාක්ෂණ අවශ්‍යතා ප්‍රදේශයේ ආවේනික ලක්ෂණ, ව්‍යාප්ති සේවාවන් ගේ ප්‍රමාණවත් බව හා අනෙක් සහායක සේවා පැවතීම ආදිය පිළිබඳ තොරතුරු රැසක් අවශ්‍ය කෙරේ.

වෙළෙඳ පොල සඳහා සුදුසු කෘෂි බෝගයක්: මිරිස්

(15 වෙනි පිටුවට)

උගත් තරුණයන් ගොවිතැනට යොමු කළ හැකියි

(9 වෙනි පිටුවෙන්..........)

සමස්තයක් වශයෙන් වෙළඳ පොල සඳහා නිෂ්පාදනය හොඳ සංකල්පයකි. නිෂ්පාදනය අලෙවිය කරා යා යුතුය. මේ සඳහා සුදුසු බෝග හා සත්ත්ව පාලන ව්‍යාපෘති තෝරා ගැනීමේ දී ප්‍රදේශයේ බාහිර ලක්ෂණ මෙන් ආවේනික, ලක්ෂණ ද තේරුම් ගත යුතුය. අවසන් වශයෙන් වෙළඳ පොල බිඳ වැටීම හා මිල උච්ඡාවචනයන් වලින් ගොවීන් ආරක්ෂා කළ යුතු බව අවධාරණය කළ යුතුය.