

ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවිය පිළිබඳ හැඳින්වීමක්

ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදනයන් අලෙවි කිරීම ගැන කථා කිරීමට පළමු "කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන අලෙවිය" යන්නෙන් අප අදහස් කරන්නේ කුමක්ද යන්න විමසා බැලීම වටී. "අලෙවිය" යන්නට පොත් පත්වල දී ඇති පුළුල් තේරුම නම් "යම්කිසි භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදන අවසානව සිට පාරිභෝජන අවස්ථාව දක්වා ගෙන යාමේ ක්‍රියාවලිය" යන්නයි. 'කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන අලෙවිය' යනු ගොවි මහතන් විසින් නිෂ්පාදනය කරනු ලබන භාණ්ඩ ගොවිපලේ සිට පාරිභෝගිකයාට ලැබෙන ස්ථානය වන වෙළඳ පල තෙක් ගෙන යාමේ ක්‍රියාවලිය ලෙස අපට හැඳින්විය හැකිය. මෙම ක්‍රියාවලිය සිදුවීමට

 පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ නිලධාරී
 පී. ජේ. ගුණවර්ධන

විසිති.

 නම් තවත් සේවා රාශියක් අවශ්‍ය වේ. එනම් භාණ්ඩ එක් රැස් කිරීම, ප්‍රවාහනය, ගබඩා පහසුකම් සැපයීම, භාණ්ඩ වෙළඳපලට එක් කිරීම, මුදල් සැපයීම, බෙද හැරීම, විකිණීම ආදියයි. කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන අලෙවිය ගැන අප කථා කරන විට ඉහතින් දක්වූ සේවාවන් සියල්ලම ඇතුළත් විය යුතුවේ.

මෙම සේවාවන් ඉටු කිරීමට බිහි වී ඇති සංවිධාන හා ව්‍යාපාර සියල්ල ඒකකයක් ලෙස ගත් කල එය 'අලෙවි ක්‍රමය' වශයෙන් අපට හැඳින්විය හැකිය. මෙම අලෙවි ක්‍රමය ඒ ඒ කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩයට වෙනස් විය හැකිය. උදාහරණයක් වශයෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ වී හා හාල් අලෙවි කිරීමට ඇති ක්‍රමයට වඩා වෙනස් අලෙවි ක්‍රමයකි එළවළු සඳහා තිබෙන්නේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික ක්‍රමයේ ප්‍රධාන පදනම කෘෂිකර්මය වේ. මෙම කෘෂිකාර්මික අර්ථ ක්‍රමය සම්ප්‍රදයික වශයෙන් වතු අංශය හා දේශීය අංශය ලෙස බෙදා විග්‍රහ කිරීම සිරිතකි. වතු අංශය ගත් කල තේ, පොල් සහ රබර් වගාවන් ප්‍රධාන වන අතර තවත් සුළු අපනයන බෝගද එහි නිෂ්පාදනය කෙරේ. වතු අංශයේ මෙම බෝග සඳහා එහි ආරම්භයේ සිටම

භොදිත් සංවිධානය වූ අලෙවි ක්‍රමයක් තිබුණු බව පැහැදිලිය. මෙහි නිපදවන භාණ්ඩ වැඩි හරියක අවසාන වෙළඳ පොල වන්නේ පිට රටවල්ය.

දේශීය කෘෂිකාර්මික අංශයේ වී, එළවළු සහ අනිකුත් අතිරේක ආහාර බෝග වගා කිරීම සහ සතුන් ඇති කිරීමද මෙරට ප්‍රයෝජනය සඳහාම කෙරේ. මේ නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය වලින් පිටරට යවන ප්‍රමාණය (අමු ද්‍රව්‍ය වශයෙන් හෝ සකස් කළ ද්‍රව්‍ය වශයෙන්) ඉතා නොසැලකිය යුතු තරම්ය. ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකාර්මික අලෙවිය ගැන කථා කරන විට මේ නිසා අප අවශ්‍යයෙන්ම මුල් තැන දිය යුත්තේ දේශීය අංශයේ නිපදවන භාණ්ඩවලටයි. මෙම ලිපියේ සාකච්ඡා කෙරෙන්නේද එවැනි නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම ගැනයි.

දේශීය අංශයේ නිෂ්පාදනය කෙරෙන භාණ්ඩ වලින් වැඩි හරියක් ඉක්මණින් නරක් වන සුළු ඒවායි. එහෙත් වී හා වෙනත් ධාන්‍ය වර්ග, රතු ලූණු, අර්තාපල් ආදිය නරක් නොවී කාලයක් තබා ගත හැකිය කෙසේ වෙතත් පොදු වශයෙන් ගත් කල මෙම ද්‍රව්‍ය ඉතා කෙටි කාලයක් ඇතුළත පාරිභෝජනයට ගත යුතු වේ. ගොවිපලේ එසේත් නැත්නම් නිෂ්පාදනය කරන ස්ථානයේ වැඩි කලක් එම ද්‍රව්‍ය තබා ගත නොහැකිය. එම නිසා ඒවා හැකි ඉක්මණින් හා කාර්යක්ෂම අයුරින් පාරිභෝජකයා වෙත ළඟා කරවීම අවශ්‍ය වේ. ඇත්ත වශයෙන්ම අපේ අලෙවි ක්‍රමයට පැවරී ඇති ප්‍රධාන කාර්යයද එයයි.

මෙම කාර්යය කොතරම් භොදිත් පවතින අලෙවි ක්‍රමය මගින් ඉටු කෙරේද යන්න එම අලෙවි ක්‍රමයේ කාර්යක්ෂමතාව මතීන විට අවශ්‍යයෙන්ම සැලකිල්ලට ගත යුතු ප්‍රධාන කරුණ වේ. අලෙවි ක්‍රමයේ ඇති වැදගත්කම පෙන්වන තවත් කරුණකි නිෂ්පාදකයින්, පාරිභෝගිකයින් අතර යම්බන්ධතාවන් ඇති කිරීම. කෙලින්ම නිෂ්පාදකයා හෝ ගොවියා විසින් පාරිභෝගිකයාට බඩු විකිණීම අද සිදු වන්නේ ඉතා අල්ප වශයෙනි. ගමේ නිපදවන ද්‍රව්‍ය ගෙනැවිත් දී සැතපුම් සිය ගණන් ඇත නගරවල සිටින පුද්ගලයින්ගේ අවශ්‍යතා පිරි මැසීම අලෙවි ක්‍රමයෙන් සිදු වන වැදගත් සේවයක් හැටියට හැඳින්විය හැකිය.

ගොවිපල මට්ටමේ අලෙවිය

තමන්ගේ ගෙදර පාරිභෝජන අවශ්‍යතා පිරිමසා ගත් පසු ඉතිරි වන අතිරික්තය ගොවීන් (නිෂ්පාදකයා) විසින් වෙළඳපොළට යවනු ලැබේ. මෙසේ යැවීම සඳහා එක් එක් මාර්ග එක් එක් නිෂ්පාදකයා විසින් යොදා ගනී. මේවා අලෙවි ක්‍රමය තුළ ඇති 'අලෙවි මාර්ග' ලෙස හඳුන්වනු ලැබේ. මේ මාර්ගද බෝග අනුව වෙනස් විය හැකිය. උදාහරණ ලෙස වී අලෙවි කිරීමේදී වැඩි වශයෙන් යොදා ගන්නා අලෙවි මාර්ගය නම් නම් සමුපකාරයයි. (සමුපකාරය ක්‍රියා කරන්නේ වී අලෙවි මණ්ඩලයේ ගම් මට්ටමේ නියෝජිතයා ලෙසය.) නමුත් ලොරි වලින් පැමිණ මිළදී ගන්නා පුද්ගලික වෙළෙඳුන්ට, ගමේ කඩවලට හා වෙනත් වෙළෙඳුන්ට තම වී අලෙවි කරන ගොවිහුද සිටිති.

එළවළු ගොවිපල මට්ටමේදී මාර්ග කීපයකට විකුණනු ලැබේ. උදාහරණයක් වශයෙන් වැලිමඩ පළාතේ එළවළු වැඩි වශයෙන්ම විකුණනු ලබන්නේ කොළඹ තොග වෙළඳ පලේ සිටින කොමිස් ඒජන්ත වරුන් මාර්ගයෙනි. තවත් සමහරවිට කොළඹ හෝ මහනුවර තොග වෙළඳපොළවල සිටින වෙළෙන්දෝ තම නියෝජිතයන් යවා ගොවීන්ගෙන් එළවළු මිළදී ගනිති. මොවුන්ට අපි "එක් රැස් කරන නියෝජිතයින්" යයි කියමු. මේ හැරුණු විට ලොරි වලින් ගොස් එළවළු මිළදී ගන්නා පිට පළාත්වල සිල්ලර හා තොග වෙළෙන්දෝද සිටිති. අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට හා සමුපකාරවලටද තම එළවළු අලෙවි කරන ගොවිහුද සිටිති. නමුත් පර්යේෂණවලදී හෙළි වූ අසුරු එවැනි ආයතනවලට එළවළු අලෙවි කරන ගොවීන්ගේ සංඛ්‍යාව සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතා සුළුය.

සමහර ගොවිහු තමන්ගේ නිෂ්පාදනයන් ගොවිපලේදී හෝ තම ගෙදරදී හෝ කිට්ටුම පාරක් අසලට ගෙනැවිත් හෝ අලෙවි කරන අතර සමහරු තම නිෂ්පාදන අසල ඇති පොලකට ගෙන ගොස් එහිදී තොග වශයෙන්

වෙළෙන්දන්ට හෝ සිල්ලර වශයෙන් පාරිභෝගිකයින්ට හෝ විකුණති. මේ නිසා පොළද සමහර පළාත්වල ගම් මට්ටමේ අද පවතින ප්‍රධාන අලෙවි මාර්ගයක් වී තිබේ. සමහර ගොවීන් වෙළෙන්දන්ට තම නිෂ්පාදන විකුණනු ලබන්නේ බ්‍රෝකර්වරුන්ගේ මාර්ගයෙනි. මේ හැරුණු විට ගමේ කඩවලටද, කෙලින්ම පාරිභෝගිකයින්ටද සුළු ප්‍රමාණ වලින් තම නිෂ්පාදන විකුණා තමන්ට එදිනෙදාට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය මිලයට ගන්නා ගොවීන්ද තැත්තේ නොවේ.

ගොවිපල මට්ටමේදී කිරි, බිත්තර, මස්, මිරිස්, ලුණු, අර්තාපල්, මුං ඇට, කවිපි ආදිය අලෙවි කිරීමේදී ඉහත දක්වූ පුද්ගලික අලෙවි මාර්ග තවමත් වැදගත් තැනක් ගනී. මෙහිදී රාජ්‍ය හා සමුපකාර අංශවලට හිමි වන්නේ සුළු තැනකි. ජාතික කිරි මණ්ඩලය මගින් අරඹා ඇති එකතු කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන 53 කින් පමණ නිෂ්පාදකයින්ගෙන් කිරි එකතු කරනු ලබයි. එහෙත් විශේෂයෙන් වියළි කලාපීය ප්‍රදේශවල කිරි මිළදී ගැනීමේදී ජාතික කිරි මණ්ඩලය එතරම් වැදගත් ස්ථානයක් නොදරයි. මෙයට ප්‍රධාන හේතුව වී ඇත්තේ එම ප්‍රදේශවල නිපදවනු ලැබෙන කිරි ප්‍රමාණය එකතු කිරීමට මධ්‍යස්ථාන පිහිටුවීම එතරම් ලාභදායී නොවන බවට හැඟීමක් තිබෙන නිසාය. කෙසේ වෙතත් තවමත් ලංකාවේ මධ්‍ය-කෙත් ප්‍රදේශයේ කිරි නිෂ්පාදකයන් - 25% ක් පමණ, තම කිරි ජාතික කිරි මණ්ඩලයට අලෙවි කරන්නේ. බිත්තර හා මස් අලෙවියද තනිකරම වාගේ පුද්ගලික අංශය අතේ පවතී. පළතුරු, මිරිස්, ලුණු, අර්තාපල්, මුං ඇට, කවිපි ආදියද ප්‍රධාන වශයෙන් ගොවිපල මට්ටමේදී අලෙවි කරනු ලබන්නේ කොමිස් ඒජන්ත වරුන්ට හා වෙනත් පුද්ගලික වෙළෙන්දන්ටය. අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව හා සමුපකාරවලටද මෙම ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනීමේ බලය හා අවකාශ ඇතත් එම ආයතන තවමත් පුද්ගලික අංශය සමඟ ගොවිපල මට්ටමේදී සැහෙන තරඟයක යෙදීමට පොහොසත් වී නොමැත.

රාජ්‍ය ආයතන ආයතන දුර්වලතා

රාජ්‍ය ආයතන හා සමුපකාර ගොවිපල මට්ටමේදී ගොවි නිෂ්පාදන මිලදී ගැනීමේදී පුද්ගලික අංශයට පසුබෑ සිටින්නේ ඇයි? මෙයට බලපාන නොයෙක් හේතු පර්යේෂණ වලදී සොයාගෙන තිබේ. රාජ්‍ය ආයතන රජයේ වැටුප් ලබන සේවකයින්ගෙන් සමත් වී තිබීම මින් එකකි. මේ නිසා ගොවීන් සමඟ ඔවුන්ගේ ඇති සම්බන්ධකම් ගනු දෙනුවකට පමණක් සීමා වේ. නමුත් පුද්ගලික වෙළෙන්දන් සහ ගොවීන් අතර වෙනත් සමාජ ආර්ථික සම්බන්ධතාද (ණය දීම, මහලු කුලා වැනි උත්සවවලට සහභාගී වීම, නිෂ්පාදනයට මුදලින් උදව් දීම, ගොවීන්ට අවශ්‍ය පාරිභෝගික ද්‍රව්‍ය ගෙනැවිත් දීම ආදී) පවතියි. තවත් හේතුවක් නම් රාජ්‍ය ආයතන මගින් ගොවි නිෂ්පාදන මිලදී ගන්නා විට කරන තේරීම්, වර්ග කිරීම් ආදිය හිරිහැරයක් ලෙස ගොවීන් විසින් සැලකීමයි. වර්ග කිරීම් හා තේරීම් අවශ්‍ය වූත් යහපත් වූත් දෙයක් වුවද අඩු අවබෝධයක් ඇති ගොවිහු මෙය වරදවා වටහා ගනිති. පුද්ගලික වෙළෙන්දන් මෙවැනි තේරීම් වැනි දේ නොකළත් අඩු මිලක් ගෙවන නිසා එයින් අමුතු වාසියක් සිදු නොවේ. ගොවීන්ට අලෙවිකරණය පිළිබඳ මනා අවබෝධයක් ලබා දීම මෙය මහහැරවිය හැකි මහකි.

ගොවීන්ට මුදල් ගෙවීමේදී රාජ්‍ය ආයතනවල ඇති වන ප්‍රමාද දෝෂද, එම ආයතන ගොවීන් අතර ජනප්‍රිය නොවීමට හේතුවක් වී ඇත. පුද්ගලික වෙළෙන්දෝ බොහෝවිට එවෙලේම මුදල් ගෙවති. එසේ නොගෙවුවත් තම මුදල් ඔවුන් ළඟ එකතුවීමට හැරීමට ගොවීන් බිය නොවන්නේ ගොවීන් හා පුද්ගලික වෙළෙන්දන් අතර තහවුරු වී ඇති අන්‍යෝන්‍ය විශ්වාසය නිසාය.

සමහර ප්‍රදේශවල රාජ්‍ය ආයතන කෙළින්ම නිෂ්පාදකයින්ගෙන් මිලදී නොගෙන බ්‍රෝකර් වරුන් හෝ වෙනත් පුද්ගලික වෙළෙන්දන්ගෙන් ගොවි නිෂ්පාදන මිලයට ගන්නා අවස්ථාත් ඇත. මෙහිදී රාජ්‍ය ආයතන පිහිටුවීමේ එක් අරමුණක් වන ගොවියාට නියම මිලක් ලබා දීම ඉටු නොවේ. මෙවැනි තත්වයක් ගොවීන්ට දැන ගන්නට ලැබුණු විට එම ආයතන ඔවුන්ට එපා වීම පුද්ගලයන් නොවේ. කෙසේ වුවද රාජ්‍ය ආයතනවල අරමුණ නිෂ්පාදකයාට හොඳ මිලක් ගෙවන අතරම පාරිභෝගිකයාට සාධාරණ මිලකට භාණ්ඩ සැපයීමය. එහෙත් පුද්ගලික අංශයේ බලාපොරොත්තුව උපරිම ලාභ ලැබීමය. එනිසා රාජ්‍ය අංශයේ ආයතනවල අඩුපාඩු මහ හරවා එම ආයතනවලට තම ද්‍රව්‍ය විකිණීමට ගොවීන් පෙළඹවීමට හැකි සෑම උත්සාහයක්ම ගත යුතුව ඇත.

නිෂ්පාදන එකතූකිරීම සහ ප්‍රවාහණය

මෙතෙක් අප සාකච්ඡා කළේ ගොවිපල මට්ටමේදී කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන එක් රැස් කිරීම සඳහා ඇති අලෙවි මාර්ග පිළිබඳවයි. මිලහට අලෙවි ක්‍රමයෙන් ඉටු වන අනිකුත් සේවාවන් ගැන බලමු. ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකාර්මික ද්‍රව්‍ය (බෝග සහ සත්ව නිෂ්පාදන) නිෂ්පාදනය කරනු ලබන්නේ විශාල ගොවිපලවල් මගින් නොවේ. නිෂ්පාදන ඒකක සාපේක්ෂ වශයෙන් කුඩා ඒවාය. එමනිසා එක් එක් ගොවිපලෙන් නිපදවන ද්‍රව්‍ය ප්‍රමාණය මුළු රටේම නිපදවන ද්‍රව්‍යවල ප්‍රමාණයෙන් ඉතා සුළු කොටසකි. ගොවිපල මට්ටමේ මෙකී සුළු ප්‍රමාණයෙන් ඇති ද්‍රව්‍ය සාපේක්ෂ වශයෙන් විශාල නොග ලෙස උක් රැස් කිරීම අලෙවි ක්‍රමයෙන් සිදුවන ප්‍රථම වැදගත් සේවාවයි. මෙසේ එක් රැස් කිරීමට සෑම ගොවිපලක්



ගම්බද එළවළු නාගරික වෙළඳ පොළට එයි.

පාසාම යාමට සිදු වුවහොත් එය වියදම් වැඩි වන දෙයක් වෙයි. එනිසා ගම් මට්ටමේදී සුළු වශයෙන් ඇති නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය එක තැනකට තොග වශයෙන් එක් රැස් කිරීමේ පුරුද්ද ගොවීන් අතර ඇති කිරීමෙන් එවැනි වියදම් අඩු කර ගැනීමට එහි පවතින අලෙවි මාර්ග සමත් වී තිබේ. මෙහිදී එවැනි රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානවලට නිෂ්පාදන ගෙන ඒමේ, ප්‍රවාහනය කිරීමේ වියදම් නිෂ්පාදකයන් (ගොවීන්) විසින්ම දරනු ලැබේ. මෙයට තවත් හේතුවක් වී ඇත්තේ ගම් ඇතුළත ගොවිපල පිහිටි ස්ථානවලට පිවිසීමට ඇති මාර්ග බොහෝවිට වාහන යා නොහැකි තත්වයකින් යුක්ත වන නිසාය. මේ නිසා ගොවි පලේ සිට යම්කිසි විශේෂ මධ්‍යස්ථානවලට නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය රැස් කිරීම සිදු වේ. මේ මගින් අලෙවි ක්‍රමයේ තවත් වැදගත් සේවාවක් වන ප්‍රවාහනයේ එක් කොටසක් නිෂ්පාදකයා විසින්ම ඉටු කරනු ලැබේ.

මෙසේ නියමිත මධ්‍යස්ථානවලට නිෂ්පාදිත ද්‍රව්‍ය ගෙන ඒම ගොවීන් විසින් හිසමත තබාගෙන හෝ තවලම මගින් හෝ එසේත් නැත්නම් කරත්ත, බයිසිකල්, ට්‍රැක්ටර් වැනි වාහන යොදාගෙන ඒවා ප්‍රවාහනය කිරීම හෝ සිදු වේ. කුළියට ගත් වාහනවලට කිසියම් ගෙවීමක්ද කිරීමට සිදු වේ. මෙලෙස නිෂ්පාදකයන් විසින්ම ප්‍රවාහන වියදමේ මූලික කොටසක් දරනු ලබනු බව පෙනේ.

මිලහට මෙසේ නියමිත මධ්‍යස්ථානවලට එක් රැස් කරන ලද භාණ්ඩ බෙදා හැරීමේ (තොග) මධ්‍යස්ථානවලට ගෙන යාම ප්‍රවාහනයේ වැදගත් කාර්යයයි. මේ සඳහා විවිධ ක්‍රම යොදා ගැනේ. සමුපකාරවල සිට වී අලෙවි මණ්ඩලයේ ගබඩාවලට වී ගෙන යාම සඳහා සමුපකාරයේ ලොරි යොදා ගැනේ. එළවළු හා පළතුරු බොහෝවිට ගමේ සිට නගරයේ ශාලා වෙළඳපලවලට ගෙන එන්නේ ලොරි මගිනි. පුද්ගලික ප්‍රවාහන සේවා, අලෙවි දෙපාර්තමේන්තුවේ සහ සමුපකාර අලෙවි සංගමයේ ලොරි මෙම කාර්යයේ යෙදේ. කිරි ප්‍රවාහනය මෙයින් තරමක් වෙනස් වන්නේ ඒ සඳහා විශේෂ වූ ශීතකරණ පහසු කම් ඇති බඩුසර් අවශ්‍ය වන නිසාය. ජාතික කිරි මණ්ඩලය එවැනි බඩුසර් මගින් ගම් මට්ටමේ එකතු කිරීමේ මධ්‍යස්ථානවල සිට

මෙරට ගොවි නිෂ්පාදන ප්‍රවාහන ක්‍රම නිෂ්පාදන විවිධතා අනුව සකස් වී නැත. අලෙවි රටාවේ මුල්ම පියවර වන එකතුව හා ප්‍රවාහණ විෂමතා නිසා වන අපතේයාම් ද අවසානයේ පැටවෙනුයේ පාරිභෝගිකයා මත ය.

ප්‍රධාන බෙදා හැරීමේ මධ්‍යස්ථානවලට කිරි ප්‍රවාහනය කරයි.

1974 න් පසුව ඉන්ධන, අමතර කොටස් ආදියේ මිල ඉහළ යාම නිසා ප්‍රවාහන ගාස්තු ඉහළ යාම සිදු විය. මේ හේතුවෙන් කෘෂි නිෂ්පාදන ප්‍රවාහනය ඉතා වියදම් සහිත දෙයක් වී තිබේ. අපේ රටේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදන ප්‍රවාහනයේදී දුම්රිය යොදා ගැනෙන්නේ අඩුවෙනි. ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහනයේදී ප්‍රශ්න කිහිපයක් ඇති වී තිබේ. ඉන් එකක් නම් වාහන මදිකමයි. නමුත් මෑතක සිට ලොරි ගෙන්වීම වැඩි වී ඇති නිසා මේ ප්‍රශ්නය තරමක්දුරට හෝ මග හැරේ යයි බලාපොරොත්තු වේ. තවත් ප්‍රශ්නයක් නම් නිබෙන වාහන බොහොමයක් පැරණි ඒවා නිසා අතර මග නතරවීම ආදිය සිදු වීමෙන් එළවළු වැනි තරක් වන සුළු ද්‍රව්‍ය ඉක්මණින් ගෙන ඒමට බැරි වීමයි. දැනට අපේ රටේ ඇති ප්‍රවාහණ ක්‍රම ඒ ඒ භාණ්ඩවලට ගැලපෙන අයුරින් සකස් වී නැත. උදාහරණයක් වශයෙන් වී, ධාන්‍ය ආදිය ගෙන යාමට දැනට ඇති ලොරි ගැලපුනත්, එළවළු, බිත්තර, පළතුරු ආදිය ගෙන යාමට යෝග්‍ය අයුරින් ඒවා තනා නැත. දැනට එළවළු යනාදිය ගෝනි, පෙට්ටි ආදියේ අසුරා ලොරිවල වහලවල් මත පවා පටවා ප්‍රවාහනය කෙරේ. නිසි පරිදි වාහන ශාලා නොලැබීම හා අවි වැසි ආදියට ලක් වීමෙන් භාණ්ඩ අපතේ යාම සිදු වේ. මෙය එම භාණ්ඩ වලට පාරිභෝගිකයා විසින් ගෙවිය යුතු මිල වැඩි වීමට එක් හේතුවක් වී තිබේ.

සිල්ලර වෙළඳාම කරන ස්ථානවලට මෙම භාණ්ඩ ගෙනයාමටද ඉහත කී ප්‍රවාහන ක්‍රම යොදා ගැනේ. මෙහිදී ප්‍රවාහනයට ඇති දුර ප්‍රමාණය කලින් තරම් නොවන නිසා මේ අවස්ථාවේ භාණ්ඩ අපතේ යාම හා ප්‍රවාහන වියදම් වැඩි වීමක් සිදු නොවේ.

ගබඩා පහසුම

ගොවිපල මට්ටමේදී ඇති ගබඩා පහසුකම් කිසියෙක් ප්‍රමාණවත් නොවන නිසාත්, සමහර භාණ්ඩ ස්වභාවයෙන්ම ශීත ගබඩා පහසුකම් නැතිව තබා ගත නොහැකි නිසාත් මිල ගැන නොතකා ඒවා විකිණීමට නිෂ්පාදකයින්ට සිදු වී ඇත.

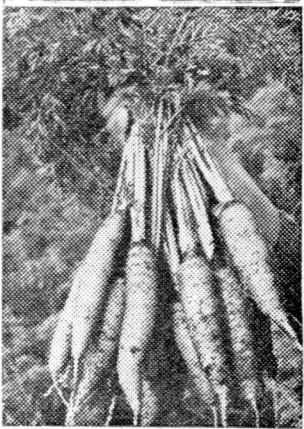
වි ගබඩා කිරීම සඳහා සමුපකාරවල ඇති පහසුකම්ද ඉතා අල්ප බව මැනදී පෙනී ගියේය. ගබඩා තිබුණද ඒවා නවීන හෝ භාණ්ඩවලට උපරිම ආරක්ෂාව සපයන අයුරින් හෝ නිර්මාණය නොව නැත. වි අලෙවි මණ්ඩලය මගින් මේ සඳහා මැනදී පිටරටින් ගෙන්වන ලද "පෙරනිමී ගබඩා" සහ එමගින් ගොඩ නගන ලද "සයිලෝ ගබඩා" වුවද අපේ වී අස්වැන්න ගබඩා කර තබා ගැනීමට තරම් ප්‍රමාණවත් කොවේ.

තොග වෙළඳ මට්ටමේදී එළවළු, පළතුරු යනාදිය ගබඩා කිරීමට හරිහැටි පහසුකම්

නැත. සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට එම භාණ්ඩ විකුණනතුරු තාවකාලික ගබඩා හැටියට ඒවා ගමේ සිට ප්‍රවාහනය කිරීමට යොදා ගත් ලොරිම යොදා ගනු ලැබේ. අලෙවි දෙපාර්තමේන්තුවේ ශීත ගබඩා පහසුකම්ද ප්‍රමාණවත් නොවේ. බොහෝවිට එම ගබඩාවල එළවළු හා පළතුරු තබා ගැනෙන්නේ එක් රැයක් පමණි. අපේ රටේ කෘෂි කාර්මික අලෙවි සේවාවන්ගේ දුර්වලම අංශය ගබඩා පහසුකම් යයි කිවහොත් එය වැරදි නොවනු ඇත. ධාන්‍ය වර්ගවල මිළ ඉහළ පහළ යාම වැලැක්වීම සඳහා භාණ්ඩ භිභ කාලයට වෙළඳපලට ඒවා නිකුත් කිරීමට සහ භාණ්ඩ වැඩි කාලයේ ඒවා ගබඩා කර තබා ගැනීම සඳහා හොඳින් සැකසුනු ප්‍රමාණවත් ගබඩා පහසුකම් තිබීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. නමුත් එළවළු, පළතුරු, කිරි, බිත්තර වැනි වඩාත් ඉක්මණින්ම නරක් වන භාණ්ඩ ගැන මෙලෙසින්ම කිව නොහැකිය ඒවා ඉතා කෙටි කාලයක් ගබඩා කර තැබීම සඳහා ශීත ගබඩා පහසුකම්ද අවශ්‍ය වන්නේය.

නිෂ්පාදන වෙළඳපොල සඳහා සකැසීම

කෘෂි නිෂ්පාදන භාණ්ඩ වෙළඳපලට යැවීමට පෙර සකස් කිරීම කිහිපයක් කළයුතු වේ. උදාහරණ වශයෙන් වි වේලීම, පෙලීම, වර්ග කිරීම, ඇසිරීම සහ එළවළු ශුද්ධ කිරීම, ඇසිරීම, වර්ග කිරීම හැඳින්විය හැකිය. මෙවැනි කරුණුවලට ගොවිපල මට්ටමේදී යොදන අවධානය ඉතා සුළුය. කලින්ද සඳහන් කළ පරිදි වර්ග කිරීම, තේරීම ආදිය සමහර ගොවීන් සලකන්නේ ඔවුන්ට කරක හිරිහැරයක් ලෙසිනි. ඇසිරීම පවා කරනු ලබන්නේ එක් ඇසුරුමකට යන විශදම අඩු කර ගන්නා අදහසින් විනා භාණ්ඩ අපතේ යාම වළක්වන අදහසකින් නොවේ. තොග වෙළඳ මට්ටමේදී එළවළු නැවත වර්ග කිරීමත්, තේරීමත් හෝ ශුද්ධ කිරීමක් සිදු වන්නේම නැත. මේ සියළුම කටයුතු කළ යුත්තේ සිල්ලර වෙළෙන්දන්ගේ. එහිදී අපතේ යන ප්‍රමාණයටත් ඔහුට විශදම් දැරීමට සිදු වන නිසා සිල්ලර මිල ඉහළින් නියම කරයි. අවසානයේ එම බර පැටවෙන්නේ පාරිභෝගික යාටය.



ගොවිපල නිෂ්පාදන වර්ග කිරීම, ශුද්ධ කිරීම හා වෙනත් ආකාරවලට පෙරලීම වැනි වෙළඳපලට සකස් කිරීම කටයුතු මෙරට ගොවිපල මට්ටමේදී සිදුවන්නේ නැත. මෙය බොහෝවිට සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට පැවරෙන කටයුත්තකි.

කෘෂි භාණ්ඩ ගොවිපල මට්ටමේදීම වෙනත් ආකාරවලට පෙරලා සකස් කර විකිණීම ශ්‍රී ලංකාවේ සිදු වන්නේ ඉතා අඩුවෙනි. සුළු වශයෙන් වී සහල් කර විකිණීමක් අනිතරයේ තිබුණද, දැන් වී වශයෙන්ම විකිණීම ජනප්‍රිය වී ඇත. කිරි වලින් ගිතෙල්, වීස් හෝ බටර් සෑදීමක් කෙරෙන්නේ නැත. බිත්තර, මස් ආදියෙන් වෙනත් ආහාර ද්‍රව්‍ය සාදා විකිණීමද නොකෙරේ. එළවළු හා පළතුරු එම ස්වරූපයෙන්ම විකුණනු ලැබේ. ඇත්තවශයෙන්ම ගොවිපල මට්ටමේදී එවැනි එදේ සකස් කර විකිණීම ආර්ථික වශයෙන් ලාභදායක නොවේ. එම නිසා අපේ රටේ කෘෂි නිෂ්පාදන භාණ්ඩ විකුණනු ලබන්නේ අමු ද්‍රව්‍ය වශයෙනි. සමහරවිට එම අමු ද්‍රව්‍ය සිල්ලර වෙළඳපලින් පාරිභෝගිකයා දක්වාම එලෙසම ළඟා වේ. නමුත් සමහර භාණ්ඩ ගොවිපල මට්ටමේදී තිබූ ස්වරූපයෙන් මදක් වෙනස්ව පාරිභෝගිකයා වෙත ළඟා වේ. උදාහරණයක් වශයෙන් ගොවියාගෙන් ලබා ගන්නා වී පාරිභෝගිකයා වෙත ළඟා වන්නේ

සහල් වගයෙනි, ගොවිපල වලින් ලබා ගන්නා කිරි විවිධ ස්වරූපයෙන් කිරි මණ්ඩලය මගින් පාරිභෝගිකයාට අලෙවි කරයි. කිරි මණ්ඩලය මගින් බටර්, කිරි පිටි ආදියද සකස් කරනු ලැබේ.

එළවළු හා පළතුරු පාරිභෝගිකයාට ළඟා වෙන්නේ වැඩි වශයෙන්ම ගොවිපලේ කිඬු ස්වරූපයෙනි. නමුත් සමහර රජයේ හා පුද්ගලික ආයතන මගින් නොයෙක් කර්මාන්ත සඳහා සමහර එළවළු හා පළතුරු යොදා ගැනේ. උදාහරණ ලෙස අලෙවි දෙපාර්තමේන්තුවේ පළතුරු වින් කිරීමේ කර්මාන්තශාලාවේ නිපදවන පළතුරු ජූම්, කෝඩියල් ආදිය දැක්විය හැකිය. සාමාන්‍ය වෙළඳපලේ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලීමෙන් පසු ඉතිරි වන අතිරික්ත භාණ්ඩ එවැනි කර්මාන්තවල යොදා ගැනීම යහපත්ය. එක් අතකින් එයින් භාණ්ඩ අපතේ යාම වළක්වන අතර අනිත් අතින් විවිධ රුවකින්-වයෙන් යුතු පාරිභෝගිකයින්ට විවිධ ආකාරයේ භාණ්ඩ ලබා දීම සිදු වේ. ඊට අමතරව පළතුරු හිඟ කාලයේදී පළතුරු ජූම්, කෝඩියල් යනාදිය වෙළඳපොළින් මිළදී ගෙන ආදේශණයක් වශයෙන් පාරිභෝජනයට ගැනීමට මින් පාරිභෝගිකයාට අවස්ථාවක් සැලසේ.

කෙසේ වෙතත් අපේ රටේ බොහෝ කෘෂි කර්මික නිෂ්පාදනයන් දේශීය වෙළඳපලේ එදිනෙදා පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලීමට පවා සම්පූර්ණයෙන් සමත් වී නැත. මේ නිසා එම භාණ්ඩ ඇසුරින් ඇති වන කර්මාන්ත එතරම් දියුණු තත්වයක නොපැවතීම පුද්ගලයන් නොවේ. සමහර කාලවලදී එවැනි කර්මාන්ත සඳහා අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය හිඟ වීමෙන් එම

මුදල් යෙදවුම සහ සැපයුම

කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවියේදී අවශ්‍ය වන ජවත් වැදගත් සේවාවක් නම් මුදල් යෙදවීම හා මුදල් සැපයීමයි. මුදල් සපයා ගන්නා ක්‍රම දෙකක් ඇත. එකක් තමන් ළඟ ඇති මුදල් වන අතර අනික ණය ලබා ගැනීමයි. මෙසේ මුදල් අවශ්‍ය වන්නේ භාණ්ඩ මිළදී ගැනීම, ප්‍රවාහනය කිරීම, ගබඩා කර තැබීම, වෙළඳාමට ඉඩ කඩ ලබා ගැනීම ආදියටයි. ලංකාවේ සුළු ගොවීන්ට තමන් ළඟ ඇති තමන්ගේම මුදල් ප්‍රමාණය මෙම වියදම

කර්මාන්තශාලා නියමිත ධාරිතාවට අඩුවෙන් වැඩ කිරීම නිසා සමපත් අපතේ යාමක්ද සිදු වේ.

ශීත කළ එළවළු පැකට් ආදිය සඳහා අපේ රටේ එතරම් ඉල්ලුමක් නැත. සෑම නිවසකම පාහේ ශීතකරණ පහසුකම් නොතිබීම මෙයට ප්‍රධාන හේතුවක් වේ. මේ නිසා පහසුකම් තිබුණත් එවැනි දේ නිපදවීම ඇණ හිට තිබේ. අනික් අතින් එදිනෙදා එළවළු සඳහා ඇති ඉල්ලුම සපුරාලීමට දැනට පවතින සැපයුම ප්‍රමාණවත් නොවන නිසා ශීත කළ එළවළු සකස් කිරීම ප්‍රශ්නයක්වේ. වැඩිදුරටත් එවැනි දේ අධික වියදම් සහිත වන බැවින් අප රටට තවම මෙය නොගැලපෙන දෙයක් විය හැකිය. මේ සඳහා අධික මිළ ගෙවීමට සිදු වීම පාරිභෝගිකයින්ට බරක් වන හෙයිනි.

අපේ රටේ කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ සකස් කිරීම පිළිබඳව කපාකරන විට මුල් තැන ගන්නේ වී කෙටීමයි. දැනට වී කෙටීම කරනු ලබන්නේ වී අලෙවි මණ්ඩලයේ සමුපකාරවල සහ පුද්ගලික අයිතිය ඇති වී මෝල් මගිනි. වී කෙටීමට ඇති පහසුකම් තවමත් මද බව අපට අසන්නට ලැබේ. දැනට පවතින බොහෝ වී මෝල් ඉතා පැරණි වන අතර ඒවා සඳහා අවශ්‍ය අමතර කොටස් නැති කමින් අළුත්වැඩියා කිරීම ඇණහිට ඇත. පැරණි වී මෝල් වලින් සහල් සකස් කිරීමේදී සහල් ඇට අනවශ්‍ය ලෙස බිඳී යාම සිදු වන අතරම අවශ්‍ය ප්‍රමාණයට නිවුඩු ඉවත් කිරීමටද නොහැකි වී තිබේ. මෙය සහල්වල තත්වයට කෙලින්ම බලපායි. වෙනත් ධාන්‍ය ඇඹරීමට ඇති පහසුකමද මෙයට සමානය.

ගොවි නිෂ්පාදන හා සම්බන්ධ ණයදීම මගින් අලෙවිය තමන් වෙත නතු කර ගැනීමට පුද්ගලික වෙළෙඳුන් සමත් වී ඇත.

පිරිමසා ගැනීමට බොහෝ විට ප්‍රමාණවත් නොවේ මේ නිසා අලෙවිය සඳහාද ණය ලබා ගැනීමට සිදු වී තිබේ. අලෙවිය සඳහාම සුළු ගොවීන්ට ණය ලබා දීමක් රාජ්‍ය අංශයෙන් හෝ වෙනත් ආයතනවලින් නොකෙරේ. එහෙත් අලෙවිය සමඟ බැඳ තිබෙන නිෂ්-

පාදන ණය දීම දක්නට ලැබේ. මෙහිදීද පෙරට එන්නේ රාජ්‍ය අංශය නොව පුද්ගලික අංශයයි. සමුපකාරවලට වී විකිණීමේදී ගොවීන් වි නිෂ්පාදනය සඳහා ගත් ණය අඩු කර ගැනීමට නීතියක් එක්කරා කාලයකදී මෙ රටෙහි තිබුණි. සමුපකාරවලට වී විකිණිය යුතු යයි අනිවාර්ය නීතියක් දැන් නැති නිසා රාජ්‍ය අංශයෙන් ගන්නා ණය අලෙවියක් සමඟ බැඳුණු බැවින් දැන් සිදු වන්නේ නැත.

ගොවිපල මට්ටමේදී නිෂ්පාදනයට පුද්ගලික වෙළෙඳුන් විසින් දෙනු ලබන ණය අලෙවි යේදී ආපසු අයකර ගන්නා අයුරු වැලිමඩ ප්‍රදේශයේ එළවළු අලෙවිය ගැන පිරික්සීමේදී හොඳින් පෙනී යන කරුණකි. එළවළු නිෂ්පාදනයට පමණක් නොව වෙනත් පුද්ගලික කාරණා උදෙසාද අතමාරු සහ ණය මුදල් දීම පුද්ගලික වෙළෙඳුන්ගේ පුරුද්දක් මෙන්ම උපක්‍රමයක්ද වී තිබේ. කොමිස් නියෝජිතයින් ගොවීන්ගේ අමාරු අවස්ථාවලදී ණය මුදල් දී එළවළු අස්වැන්නෙන් ඒවා අඩු කර ගනියි. මෙයින් ඇති වන සමාජ-ආර්ථික බැඳීම නිසා ගොවීන්ට එක්කරා විශේෂිත වෙළෙඳුන්ගේ කම එළවළු විකිණීමට සිදු වන අතර තමන්ට ලැබෙන මිල ගැනද මේ නිසා ගොවිහු සැලකිල්ලක් නොදක්වති.

කොමිස් නියෝජිතයෝ ගොවීන්ට පමණක් නොව ඔවුන් වෙනුවෙන් ගොවිපල මට්ටමේදී භාණ්ඩ එක් රැස් කරන ඔවුන්ගේ ඒජන්ත වරුන්ටද, බ්‍රෝකර් වරුන්ටද එම භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට අවශ්‍ය මුදල් ණයට සපයති. සමහර විට ඔවුහු සිල්ලර වෙළෙඳුන්ටද ණයට භාණ්ඩ නිකුත් කරති. මේ අනුව ණය ක්‍රමය මගින් තමන්ට භාණ්ඩ සපයන හා තමන්ගෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ගනු දෙනු කරු වන් අල්ලා ගැනීමක් කිරීමට තොග වෙළෙඳුන්ට හැකි වී තිබේ. එම තොග වෙළෙඳුන් බොහෝවිට ණය මුදල් ලබා ගන්නේ ඔවුන්ගේ කාණ්ඩයේම අයගෙන් නැත්නම් බැංකු හා මුදල් දෙන සමාගම් වැනි මූල්‍ය ආයතන වලින්ය.

සමුපකාර හා වෙනත් රාජ්‍ය ආයතන පවා අලෙවියේදී අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය ණය අරමුදලින් සපයා ගනී. උදහරණයක් ලෙස සමුපකාර සමිති වී මිලදී ගැනීමට අවශ්‍ය ණය මුදල් ලබා ගන්නේ මහජන බැංකුවෙනි. සමහර සමුපකාර සමිති එවැනි ණය ආපසු නොගෙවීම නිසා නැවතත් අලෙවිය සඳහා අවශ්‍ය ණය ලබා ගැනීමට නුසුදුස්සන් වී තිබීම ප්‍රකට කරුණකි.

වෙළඳපල තොරතුරු ගොවීන්ට සැපයීම

වෙළඳපල තොරතුරු සැපයීමද අලෙවි ක්‍රමය මගින් ඉටු විය යුතු තවත් වැදගත් සේවාවකි. මිල පිළිබඳ තොරතුරු මින් ප්‍රධාන තැනක් ගනියි. නිෂ්පාදකයන් (ගොවීන්) බොහෝවිට වැඩි මිලක් ඇති භාණ්ඩ නිපදවීමටත්, වැඩිම මිල ගෙවන අලෙවි මාර්ගයට තම භාණ්ඩ විකිණීමටත් පෙළඹීමක් (මිල ප්‍රතිචාරය) ඇති බව පර්යේෂණ අධ්‍යයන වලින් පෙනී ගොස් ඇත. මේ නිසා ගොවීන්ට අවශ්‍ය වන මිල පිළිබඳ තොරතුරු ඉක්මණින් හා නිවැරදි අයුරින් ලබා දීම අලෙවි ක්‍රමයේ එක් යුතුකමකි. තමන්ට ලැබෙන මිල ගැන පූර්ව අවබෝධයක් ඇත්නම් වෙළෙඳුන් සමඟ කේවෙල් කොට තම නිෂ්පාදනවලට සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීමට ගොවීන්ට මින් ඉඩ ලැබේ. ඒ අතරම තොග වෙළඳපලවල ඇති භාණ්ඩවල ප්‍රමාණය ආදිය ගැන තොරතුරු දැන ගැනීමෙන් තමන් නිපදවන භාණ්ඩය

කොතරම් දුරකට අලෙවි කළහැකිවේද යන්න ගැනත් ගොවීන්ට අවබෝධයක් ඇති වේ. මේ මගින් එක් වෙළඳපලක් හා තවත් වෙළඳපලක් අතර මිලේ පවතින පරතරය, ඒ වෙළඳපලවල් දෙක අතර ප්‍රවාහන වියදමට පමණක් සමාන වන තෙක් අඩු කිරීමට හැකි වේ. මෙය 'මිල කාර්යක්ෂමතාවය' ලෙස අපි හඳුන්වමු.

මේ හැරුණුවිට පාරිභෝගික අවශ්‍යතා, රුචි-අරුචි කම් නිෂ්පාදකයින්ට දැක්වීමද අලෙවි ක්‍රමයේ එක් යුතුකමකි. එසේ කිරීමෙන් වෙළඳපොලේ වැඩි ඉල්ලුමක් ඇති භාණ්ඩ නිපදවීමට ගොවීන්ට හැකි වේ.

මෙරට කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවි ක්‍රමය මගින් මේ ඉහත සඳහන් සේවාවන් සැපයීම එතරම් සතුටුදායක නොවේ. වී සහ ධාන්‍ය වර්ග ආදී සහතික මිලක් ඇති ද්‍රව්‍යවල මිල ගොවිහු

දැනිනි. මේ නිසා එම මිලට අඩුවෙන් චිකිණි-
මට (අධික සැපයුමක් ඇති අවස්ථාවලදී හැර)
ගොවිහු මැළි වෙති. නමුත් එළවළු වැනි එවැනි
සහතික කළ වෙළඳපලක් හා මිලක් නැති
ද්‍රව්‍යවල මිල තොරතුරු නිෂ්පාදකයින්ට වැඩි
වශයෙන් දැන ගැනීමට ලැබෙන්නේ ඒවා
ගෙන යාමට එන වෙළෙඳුන්ගෙනි. වෙළෙන්
දන් අතර ඇති වන සාකච්ඡාවලදී ඔවුන්
නිෂ්පාදන එකතු කර ගන්නා මිල ගැන කථිකා
කරගෙන එකම මිලක් ගෙවන නිසා වෙළෙන්
දන්ගෙන් දැන ගන්නා මිලෙන් නිෂ්පාදකයාට
වැඩි ප්‍රයෝජනයක් අත් නොවේ. අලෙවි
සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව පුවත් පත් සහ
ගුවන් වීදුලිය ප්‍රචාරය කරන මිල යම් බලපෑමක්
කළද එම මිල බොහෝවිට පුද්ගලික
වෙළෙන්දන් ගෙවන මිලට වඩා අඩුය.
නමුත් මෙලෙස ප්‍රචාරය කරනු ලබන මිල
ගණන් වෙළඳපලේ ඇත්තෙන්ම එදිනෙදා
පවතින මිල ගණන් නොවේ. මේ නිසා
නොග වෙළඳ පලවල අධික මිල ගණන්
පවතින අවස්ථා වලින් නියම ප්‍රයෝජනයක්
ගොවියාට ලැබෙන්නේ නැත.

කිරි නිෂ්පාදකයින්ට කිරි මණ්ඩලය මගින්
ගෙවනු ලබන්නේ නියමිත මිලක් නිසා ඒ
මිල නිෂ්පාදකයින් හොඳින් දැනිනි. පුද්ගලික
වෙළෙන්දන්ට කිරි විකුණන විට එම මිල

නොග වෙළඳාම

මෙතෙක් අප සාකච්ඡා කළේ කෘෂි නිෂ්පා
දන ගොවිපල මට්ටමේදී එක් රැස් කිරීම සහ
එනැන් සිට බෙදා හැරීමේ (නොග වෙළඳාම)
මට්ටමට එනතුරු අලෙවි ක්‍රමය මගින් ඉටු
කරන සේවාවන් පිළිබඳවයි. මිලභට අපි
නොග වෙළඳාම ගැනද කරුණු ස්වල්පයක්
සලකා බලමු.

නොග වෙළඳාමේ නියැලී පුද්ගලයන්
සංඛ්‍යාව හා ආයතන ගණන, ගම් මට්ටමේ
හා සිල්ලර වෙළඳ මට්ටමේ අලෙවියේ යෙදී
සිටින පුද්ගලයන් හා මධ්‍යස්ථාන ගණනට
වඩා අඩුය. නොග වෙළඳාමේ ස්වභාවය ඒ
ඒ කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩයට වෙනස් වේ.
උදාහරණයක් ලෙස වී අලෙවිය ගතහොත්
නොග වෙළඳ අවසාව වන්නේ වී අලෙවි
මණ්ඩල ගබඩා වලින් හාල් මෝල්වලට වී
නිකුත් කිරීමේ අවස්ථාවයි. මෝල් වලින්
කොටන ලද සහල් ආහාර පාලක දෙපාර්ත-
මේන්තුවට නිකුත් කිරීමද වී අලෙවි මණ්ඩල
ගබඩා වලින්ම සිදු කෙරේ. මෙය වී සම්බන්ධව
ඇති ප්‍රධාන බෙදා හැරීමේ අවස්ථාවයි.

තම නිෂ්පාදන සඳහා වන මිල ගණන්
ඉක්මණින් හා නිවැරදිව ලබාදීම අලෙවි
රටාවේ යුතුකමකි. එහෙත් සහතික
මිලක් ඇති නිෂ්පාදන හැර සෙසු දේ
සඳහා ගොවීන්ට වෙළෙන්දන්ගේම
පිළියරණ පැතිමට සිදුව ඇත. මෙය
මෙරට කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවි රටාවේ
කැපී පෙනෙන දුර්වලතාවයකි.

පදනම් කරගෙන ඊට වැඩි මිලක් ඉල්ලීමට
නිෂ්පාදකයාට පුළුවන, නමුත් කිරි මණ්ඩලයේ
මධ්‍යස්ථාන නැති ප්‍රදේශවල නිෂ්පාදකයින්ට
එබඳු කේවෙල් කිරීමේ හැකියාවක් නැත.

සමහර කෘෂි භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමේදී
නිවැරදි වෙළඳපල තොරතුරු ඉක්මණින්
නොලැබෙන නිසා මිල තීරණය කිරීමේදී
වෙළෙන්දන්ට සැහෙන බලපෑමක් ඇති කළ
හැකිය. මේ නිසා අනවශ්‍ය ලෙස එම භාණ්ඩ
වල සිල්ලර මිල ඉහළ යාම වැලැක්විය
නොහැකි කරුණක් වී ඇත. වෙනත් අයුරකින්
කිවහොත් මිල පිළිබඳ කාර්යක්ෂමතාවය ඇති
කිරීමට අපේ කෘෂි භාණ්ඩ අලෙවි ක්‍රමය සමත්
වී නැත.



නිෂ්පාදකයා හා වෙළෙන්ද හමු නොවුනද,
වෙළඳාම නිසියාකාරව සිදුවීම එළවළු නොග
වෙළඳාමේ කැපී පෙනෙන ලක්ෂණයකි.
දෙපැත්තම හොඳින් හඳුනාගන්නේ ලොරිය පමණි.

කිරි මණ්ඩලය මගින් එකතු කිරීමේ
මධ්‍යස්ථාන වලින් මිලදී ගන්නා කිරි ඊළඟට
මණ්ඩලයේ ප්‍රධාන රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථානයට
යැවේ. මෙහිදී නැවත බෙදා හැරීමක් ඇති
වේ. එනම් සිල්ලරට කිරි සපයන මධ්‍යස්ථාන
වලට, පිරි කිරි කර්මාන්ත ශාලාවට ආදී වශ-

යෙනි. එළවළු අලෙවිය පැහැදිලි නොග
වෙළඳාමකින්ද යුක්ත දෙයක් ලෙස පෙන්විය
හැක. ගම් මට්ටමෙන් එක් රැස් කරන එළවළු
වැඩි කොටසක් ඊළඟට යැවෙන්නේ කොළඹ,
නුවර හා යාපනයේ පිහිටි පුද්ගලික නොග
වෙළඳපලවලටත්, කොළඹ පිහිටි අලෙවි
සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ සහ සමුපකාර
අලෙවි සංගමයේ නොග වෙළඳපලවලටත්ය.
මේ ස්ථාන වලින් මිළහට සිල්ලර වෙළඳ
මධ්‍යස්ථානවලට හා සිල්ලර වෙළෙඳුන්ටත්,
හෝටල්, ආපනශාලා ආදියටත් එළවළු බෙදා
හැරීම සිදු කෙරේ. පළතුරු නොග වෙළඳුම
පිළිබඳවද මේ තත්වය අදුළ වේ.

පිටකොටුවේ පුද්ගලික එළවළු නොග
වෙළඳුන් 300ක් පමණ සිටිති. ඔවුන් හැම
කෙනෙකුටම වාගේ සර් වෙළඳසැලක්ද එහි
වැඩ කරන සේවකයන්ද ඇත. ප්‍රවාහන ගාස්තු
කම්කරු කුලී හැරුණවිට තවත් 10% ක
කොමිස් මුදලක් මොවුහු තමන් මාර්ගයෙන්
නිෂ්පාදන අලෙවි කරන අයගෙන් අය කරති.
මේ නිසාය මොවුන් කොමිස් ඒජන්තවරු කියා
හඳුන්වනු ලබන්නේ.

සිල්ලර වෙළඳාම

කෘෂි භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයින්ට අලෙවි
කරන අවස්ථාව අපි සිල්ලර වෙළඳාම කියා
හඳුන්වමු. සිල්ලර වෙළඳාමේ යෙදී සිටින
සංඛ්‍යාව ප්‍රමාණය කිරීමට අපහසු තරම්
විශාලය. වී අලෙවි මණ්ඩලය මගින් ආහාර
දෙපාර්තමේන්තුවට නිකුත් කරනු ලබන සහල්
පාරිභෝගිකයින්ට බෙදා හැරීම කරන්නේ
සමුපකාර සමිති මාර්ගයෙනි. මේ හැර වී
අලෙවි මණ්ඩලයේම සිල්ලර වෙළඳසැල්ද
තිබේ. පුද්ගලික සිල්ලර කඩ මගින් පුද්ගලික
අලෙවි ක්‍රමයෙන් මිළදී ගන්නා වී සහල්

නොග මෙන්ම සිල්ලර වෙළඳාම තනිකරම
වාගේ පුද්ගලික වෙළඳුන් අතේ පවතින්නකි.
ගොවිපල මිලට ගැණුම් මෙන්ම පාරිභෝගික-
යන්ට විකිණීම තෙක් වන ක්‍රියාවන් පාලනය
කරන නීති රීති තිබුණද ඒවා නිසි පරිදි
ක්‍රියාත්මක නොවීම අප අලෙවි රටාවේ තවත්
දුර්වලතාවයකි. තරාදිය නිතොරවම වෙළෙන්-
දගේ පැත්තට බරවී ඇත.

එළවළු නොග වෙළඳපල අනිකුත් වෙළඳපල
වලට වඩා සංවිධානාත්මක ස්වරූපයකින්
ක්‍රියාත්මක වේ. නමුත් මෙහි දැනට ඇති පහසු
කම් ඉතා ස්වල්පය. තදබලය නිසා එළවළු
රැගෙන එන වාහන හැරවීම පවා ප්‍රශ්නයක්
වී තිබේ. කොළඹ නගරයේ හා ඒ අවට
උප නගරවල සිටින ජනගහණයට අවශ්‍ය
එළවළු සැපයීමට දැනට පවතින වෙළඳපල
ප්‍රමාණවත් නොවේ. මේ නිසා කොළඹ
ඔරුගොඩවත්තේ අළුතින් නොග වෙළඳපලක්
පිහිටුවීමට යෝජනාවක් ඇති නමුත් තවම
එය ක්‍රියාත්මක වී ඇත.

කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමේදී
වඩාත් ලාභ ලබන්නේ පුද්ගලික නොග
වෙළෙඳුන් බවට සැකයක් නැත එයට හේතුව
ඔවුන් එක් පැත්තකින් ගම් මට්ටමේ අලෙවි-
යක්, අනිත් පැත්තෙන් සිල්ලර වෙළඳාමක්
යන දෙකම පාලනය කරන හෙයිනි. බොහෝ
විට නොග වෙළඳ මට්ටමේදී (එළවළු වැනි
දේ විශේෂයෙන්) නැවත භාණ්ඩ තේරීමක්,
වර්ග කිරීමක් හෝ ඇසිරීමක් සිදු නොවේ.
නොග පිටින්ම විකිණීම නිසා ඔවුන්ට අලාභ
යක් සිදු නොවේ. අලාභය සිදු වන්නේ සිල්ලර
වෙළෙඳුන්ට සහ එමගින් පාරිභෝගිකයන්ටය



කර පාරිභෝගිකයින්ට විකිණීම කරයි. සමුපකාරය මගින් සහල් සපයනු ලබන්නේ පුද්ගලික කැපවලින් විකුණනු ලබන මිලට වඩා අඩු මිලකටය. එහෙත් එසේ විකිණීමට ඇති සහල් වර්ග අල්ප වන අතර ඒවායේ තත්වය එතරම් උසස් නොවේ.

කිරි, පාරිභෝගිකයින්ට අලෙවි කිරීම කිරි මණ්ඩලයේ බලය ලත් වෙළෙඳුන් විසින් කරනු ලැබේ. විකුණන මිල නියම කරනු ලබන්නේ කිරි මණ්ඩලය විසිනි. සකස් කරන ලද කිරි ආහාරද බලය ලත් වෙළෙඳුන් හා සමුපකාර මගින් පාරිභෝගිකයින්ට විකුණනු ලැබේ. පුද්ගලික අලෙවි ක්‍රමයෙන් එකතු කරනු ලබන කිරි පුද්ගලික වෙළෙඳ-සැල්වල (සුළු පරිමාන වශයෙන්) පාරිභෝගිකයින්ට අලෙවි කිරීම සිදු කෙරේ.

එළවළු සිල්ලර වෙළෙඳාමෙන් 95%ක් පමණම පුද්ගලික වෙළෙඳුන් අතේ පවතී. ස්ථිර වෙළෙඳ සැල් මෙන්ම පදික වේදිකා වෙළෙඳුන්ද මෙයට අයත් වේ. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්ත-මේන්තුවේ සිල්ලර වෙළෙඳසැල්ද රට පුරා

තිබුණද ඒවායේ ඇති එළවළු තත්වය අතින් එතරම් සතුටුදායක නොවේ. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව හා සමුපකාර අලෙවි සංගමය මගින්ද එකතු කරන එළවළු වලින් වැඩි කොටසක් අලෙවි වන්නේ පුද්ගලික වෙළෙඳුන් මාර්ගයෙනි. සමුපකාර අලෙවි සංගමයේද සිල්ලර වෙළෙඳසැල් අතලොස්සක් පමණ කොළඹ නගරයේ පිහිටුවා තිබේ.

කෘෂි නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය පාරිභෝගිකයාට අලෙවි කිරීම පිළිබඳ තවත් පැත්තක් ගැන සාකච්ඡා කළයුතුව ඇත. එනම් කෙලින්ම නොව වක්‍ර මාර්ගයෙන් පාරිභෝගිකයා වෙත කෘෂි භාණ්ඩ ලඟා වෙන අයුරුයි. එනම් හෝටල්, ආපන-ශාලා ආදිය මගින්ද තොග වශයෙන් හෝ සිල්ලරට භාල්, එළවළු, පළතුරු, බිත්තර, කිරි, මස් ආදිය මිලදී ගෙන ඒවා ආහාර වශයෙන් සකස් කොට පාරිභෝගිකයාට ලබා දීමයි. මෙහිදී තවත් පුද්ගලයන් හා ආයතන කොටසක් පාරිභෝගිකයාත්, වෙළෙඳුන් අතරට එක්වෙයි. කෙසේ වුවද මෙවැනි, ආයතන හෝ පුද්ගලයන් සම්ප්‍රදායික වශයෙන් අලෙවි ක්‍රමය ඇතුළතට නොගැනේ.

නීති රීති හා මිල පාලනය

කෘෂි කාර්මික නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය අලෙවිය පිළිබඳ රජයේ නීති රීති හා රෙගුලාසි ප්‍රමාණ වත් හා ප්‍රාණවත් අයුරින් බලපාන්නේ නැත. කිරුම්, මිණුම් ආදියේදී බලපාන නීති තිබුණද ඒවා හරිහැටි ක්‍රියාත්මක නොවේ. මේ නිසා වෙළෙඳුන් විසින් බොහෝවිට නිෂ්පාදකයාත්, පාරිභෝගිකයාත් දෙදෙනාම වංචා කරනු ලැබේ. ගොවිපල මට්ටමේදී භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා වෙළෙඳුන් එම භාණ්ඩ කිරීමට හවිතා කරන තරුදී සමහරවිට නියමිත බර අඩුවෙන් පෙන්වුම් කරයි. තවත් දුර්වලතාවක් වන්නේ කිරීමට හා මැනීමට හවිතා කරන ක්‍රම හා උපකරණ විවිධ වර්ගයේ හා විවිධ තත්වයේ ඒවා වීමයි. සිල්ලර වෙළෙඳාම ගත් කල භාල්, රතු ජෑණු, එළවළු ආදිය කිරීමේදී හා මැණීමේදී පාරිභෝගිකයින් වංචා කරන අවස්ථා තිබේ. මෙය වැඩි වශයෙන් සිදු වන්නේ පදික

වේදිකා වෙළෙඳාමේදීය. මේ ඉහතින් දැක්වූ භාණ්ඩ සඳහා නිසි පරිදි මිල පාලන ක්‍රමයක්ද ක්‍රියාත්මක නොවේ. මේ නිසා මේවායේ මිල නියම කරනුයේ වෙළෙඳුන්ගේ මනාපය අනුවය.

මස් සඳහා පාලන මිලක් නියම කර තිබුණද, කිරීමේදී පාරිභෝගිකයින් වංචා කිරීම සඳහා වෙළෙඳුන් විසින් නොයෙකුත් කුට උපක්‍රම යොදා ගනු ලැබේ. බිත්තර, පළතුරු ආදියේ මිල නියම කිරීමද වෙළෙඳුන් විසින් හිතමතයේ කරනු ලබන දෙයකි. කිරි මණ්ඩලයේ කිරි පාරිභෝගිකයින්ට සැපයීම කරනු ලබන්නේ නියමිත පාලන මිලකට අනුවය. එහෙත් විවෘත වෙළෙඳපලේ වෙනත් ස්ථානවල විකුණන කිරි සඳහා එවැනි නියමිත මිලක් නැත. පාරිභෝගික ආරක්‍ෂණ නීතිද මෙහිදී නිසි අයුරින් ක්‍රියාත්මක වන්නේ නැත.

සමිපිණිධන හා නිගමන

ගොවිපල මට්ටමේදී වී, එළවළු, පළතුරු බිත්තර ආදිය රැස් කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රාග්-ධනය ඇත්නම් ඕනෑම අයෙකුට එම කාර්යයේ යෙදීමට නීතියෙන් අවසර ඇත. එහෙත් ඔවුන් ඉන් ලබන අධික ලාභ පාලනය කිරීම සඳහා රෙගුලාසි ක්‍රියාත්මක වන්නේ නැත. මස් වෙළඳාම රාජ්‍ය හා පළාත් පාලන ආයතන වලින් බලය ලත් වෙළෙඳුන්ට පමණක් සීමා වේ. එය විශේෂිත පුද්ගලයන් පිරිසකට පමණක් සීමා වී ඇති දෙයක් වී ඇත. මේ නිසා මස් වෙළඳාමට පිවිසීමේ අවස්ථාව ප්‍රාග්ධනය ඇති හැම අයෙකුටම කළහැකි දෙයක් නොවේ.

එළවළු, පළතුරු, බිත්තර ආදී අනිකුත් ද්‍රව්‍ය අලෙවි කිරීමේදී තරඟය වැළැක්වීමේ උපක්‍රම රාශියක් වෙළෙඳුන් විසින්ම යොදාගෙන ඇත. ඉන් එකක් නම් දැනට වෙළඳාමේ යෙදී සිටින අය අතර සාකච්ඡා මාර්ගයෙන් මිළ තරඟය වැළැක්වීමයි. ඔවුහු එකතු වී අඳහන් වෙළඳාමට වෙනත් පුද්ගලයින් එකතු වීම වළක් වති. ශාරීරික තර්ජන පවා ලෙහිදී උපක්‍රමයක් ලෙස යොදා ගන්නා අවස්ථා නැත්තේ නොවේ. මේ නිසා අලෙවියට පිවිසීමේ හා ඉන් පිටවීමේ නිදහස තහවුරු කිරීමට නීති රීති, රෙගුලාසි තිබිය යුතු බවද එවැනි නීති රීති දැනට නිසි අයුරින් ක්‍රියාත්මක වන්නේ නැත.

මෙතෙක් අප සාකච්ඡා කළ කරුණු අනුව පෙනී යන්නේ ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවිය තවමත් අසංවිධානාත්මක හා අකාර්යක්ෂම අයුරින් ක්‍රියාත්මක වන බවයි. අපේ කෘෂිකාර්මික ප්‍රතිපත්ති සඳහාද නිෂ්පාදන කිරීමේදී 'අලෙවිය' නමැති වැදගත් අංශයට නිසි අවධානයක් යොමු කළයුතුව තිබේ. කෘෂි භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය ගැන පමණක් වැඩි අවධානයක් දීම උචිත නොවේ. උද්භරණයක් ලෙස වී නිෂ්පාදනය ගනිමු. අනාපේක්ෂිත අයුරින් වී නිෂ්පාදනය වැඩි වීමක් දැවහොත් ගබඩා, ප්‍රවාහන සහ වී කෙටීමේ පහසුකම් පුළුල් වශයෙන් අවශ්‍ය වේ වී. නිෂ්පාදනය අඩු වන විට ප්‍රයෝජනයට ගැනීම සඳහා සැලසෙන කාලයක් වී ගබඩා කොට තබා ගත හැකි අන්දමේ ගබඩා අවශ්‍ය වේ. මේ නිසා අලෙවි සේවාවක් හොඳින් සැලසුම් කිරීම ගැනද නිෂ්පාදනය සැලසුම් කරන විටම අවධානය යොමු කළ යුතුය මේ හැරුණු විට භාණ්ඩ නිෂ්පාදනයට පළමුව එය වෙළඳවලට පැමිණෙන අවදිය වන විට තිබිය හැකි ඉල්ලුම සහ මිළ ගැන හොඳ අවබෝධයක් ලබා ගැනීම අවශ්‍ය වේ. මේ සඳහා වෙළඳපල පර්යේෂණ

ඉතා වැදගත් වේ. මෙසේ වැඩි ඉල්ලුමක් පැවතිය හැකි භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ගොවීන්ට ඉන් අනුබල ලබාදීම කළ හැකි වේ. අලෙවිය ගැන නොසිතා නිෂ්පාදනය කිරීමෙන් ගොවීන් අධෛර්යයට පත් වීම අනිවාර්යයෙන්ම සිදු වන්නකි.

අනික් අතින් 'අලෙවිය' වෙනම ඒකකයක් ලෙස ගෙන දියුණු කිරීමට යාමද ප්‍රතිඵල රහිතය. මෙය දියුණු කළ යුත්තේ නිෂ්පාදනය සමඟමය 'අලෙවිය, නිෂ්පාදනයට බැඳ තැබීම' යනුවෙන් මෙය හැඳින්විය හැකිය. අලෙවිකරණයේ සහභාගී වන ආයතන නිෂ්පාදන අලෙවිය පමණක් නොව බිප් වර්ග, පෝර, කෘෂි රසායන, ණය මුදල් ආදියද ගොවීන්ට සපයා නිෂ්පාදනයට සහාය වීම අවශ්‍යය. වැලිමඩ ප්‍රදේශයේ කොමිස් ඒජන්ත වරුන් ගොවීන් අතර ජනප්‍රිය වීමේ රහස නිෂ්පාදන අලෙවියට පමණක් නොව නිෂ්පාදනයටද ඔවුන් අතරින් දීමයි.

අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවට නිෂ්පාදනයට සහභාගී වීම කළ නොහැකිය. සමුපකාර අලෙවි සංගමය සමහර අවස්ථාවලදී ගොවීන්ට අවශ්‍ය යෙදවුම්ද ලබා දීමට කටයුතු කරයි. කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම හා අලෙවි කිරීම යන කාර්යයන් දෙකම කාර්යක්ෂම අයුරින් ඉටු කිරීම සඳහා දැන් පෙරට පැමිණ ඇති අදහසක් නම් ගොවීන් අතර නිෂ්පාදකයින්ගේ සමීච් පිහිටුවා ගැනීමයි. වැලිමඩ ප්‍රදේශයේ එළවළු නිෂ්පාදකයන් අතර ලෙවැනි සමීච් කීපයක් දැන් පිහිටුවා තිබේ. මෙම සමීච්වල අරමුණ නම් නම් නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය යන කරුණු දෙකම සමීචියෙන්ම ඉටු කර තොග වෙළඳ මට්ටමට එතතුරු ඇති අතරදී පුද්ගලික වෙළෙඳුන් මහභූර නිෂ්පාදකයින්ට හොඳ මිලක් ලබා දීම හා පාරිභෝගිකයින්ට සාධාරණ මිලකට එළවළු ලබා දීමයි. මේවායේ කාර්යක්ෂමතාවය ලැබිය හැක්කේ වසර දෙක තුනක ක්‍රියාකාරීත්වයකින් පසුවය. එහෙත් අනිකුත් කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ (විශේෂයෙන් පළතුරු, රතුඑළු, මිරිස්, බිත්තර ආදිය) නිෂ්පාදකයන් අතරේ ලෙවැනි සමීච් අත්හදා බැලීමක් ලෙස ආරම්භ කිරීම දැනට නිෂ්පාදකයින් හා පාරිභෝගිකයින් මුහුණපාන ප්‍රශ්නවලට විසඳුම් සෙවීමේ ආරම්භයක් වනු ඇත. මෙහිදී රජයේත්, ප්‍රතිපත්ති සඳහාද නිෂ්පාදනය කරන අයගේත්, පර්යේෂණ ආයතනවලත් සහයෝගය කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදකයින්ට ලබා දීම අත්‍යවශ්‍ය වේ.