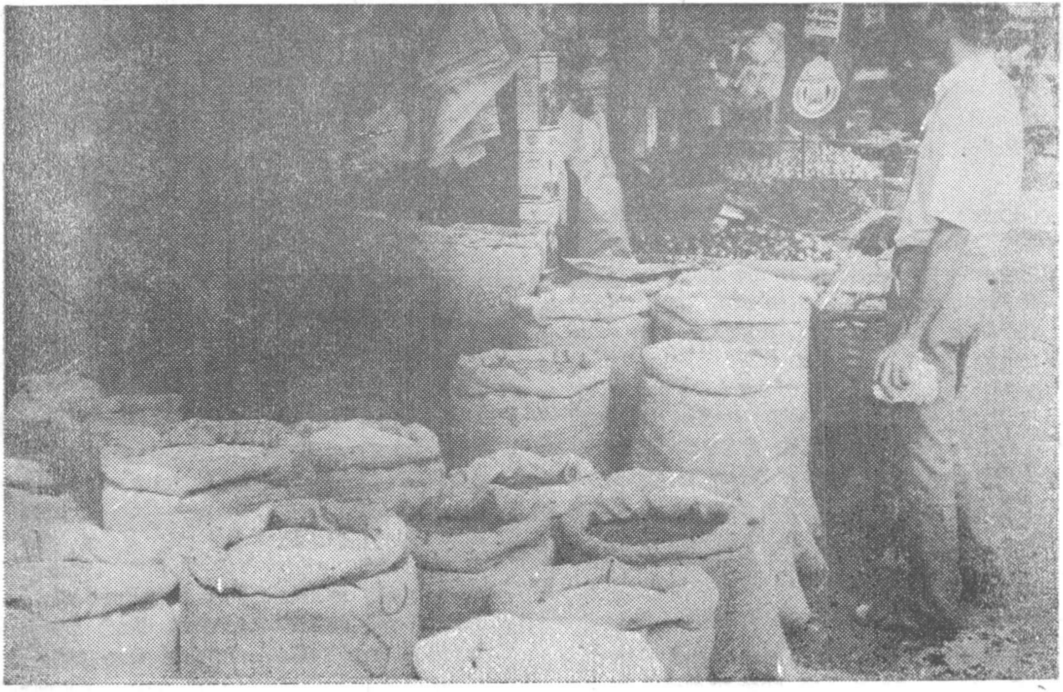


සහල් වෙළෙඳපළ නව මගකට

අපේ සහල් වෙළඳපළේ හැසිරීම මෑතක සිට පැහැදිලි වෙනසකට පරිවර්තනය වෙමින් පවත්නා බව පැහැදිලිව පෙනී යන කරුණකි. ශ්‍රී ලංකාවේ වී නිෂ්පාදනය ඉහළ යමින් පවත්නා බව අප කවුරුත් දන්නා කරුණකි. දැනට ගණන් බලා ඇති පරිදි අප රටේ පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවන් සපුරා ගැනීම සඳහා වසරකට සහල් ටොන් ලක්ෂ 16 ක් පමණ අවශ්‍ය වෙයි. දැනට රටේ වී නිෂ්පාදනය වර්ධනය වෙමින් පවතින වේගයට අනුව යහපත් දේශගුණික තත්වයක් සහ රටේ සන්සුන් තත්වයක් පවතී නම් අපගේ සම්පූර්ණ සහල් අවශ්‍යතාවයට අප රට තුළ නිපදවා ගැනීම ඉතාමත් පහසු කාර්යක් නිසා රට දේශීය සහලින් ස්වයංපෝෂිත භාවය කරා පැමිණිය හැකිය. සහල් නිෂ්පාදනය මේ තත්වයට

ගෙන ඒම සඳහා පසුගිය වර්ෂ 10 ක පමණ කාල සීමාව දෙස බලන විට වී නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම සඳහා සෑම ප්‍රයත්නයක්ම පාල දරා ඇති අතර රටේ වී නිපැයුම දළ වශයෙන් මෙ. ටො. දශ ලක්ෂ 2.5 පමණ වෙයි.

මෙම කර්තව්‍යයේදී පැහැදිලිව පෙනෙන කරුණක් නම ස්වයංපෝෂිත භාවය උදෙසා දේශීය නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම සඳහා ගත හැකි ප්‍රයත්න ගත්තා මිස වී සහ සහල් වල වාණිජමය ස්වරූපය පිළිබඳ කිසිදු සැලකිලිමත් භාවයක් දක්වා නැති බවය. මෙහිදී නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය වැඩි කිරීම සඳහා වැඩි අස්වනු ලැබිය හැකි බීජ වර්ග සොයා ගැනීම, දියුණු වගා ක්‍රම, පොහොර රසායනික ද්‍රව්‍ය භාවිතය, භූමිය වැඩි වශයෙන් භාවිතයට ගැනීම, ජල සම්පාදන ක්‍රම දියුණු කිරීම ආදිය භාවිතයට ගෙන ඇත. එහෙත් වැඩි ගුණාත්මකභාවයකින් යුතු සහල් නිපදවිය හැකි වී වර්ග උසස් ශ්‍රේණි වලට අනුව සහල් සකස් කිරීම, ඒවා ඒ අනුව ශ්‍රේණි කිරීම, නාස්තිය අවම කිරීම සම්බන්ධ දැඩි අවධානයක් යොමු නොකර කටයුතු කිරීමේ හේතුවෙන් අද වෙළඳපලේ පවතින නව ප්‍රවනතාවය අනුව සහල් නිෂ්පාදකයා සහ පාරිභෝගිකයා අතර ගැටුම්කාරී තත්වයක් පැන නැගී ඇත. එදා නිෂ්පාදකයා වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කරන ඕනෑම තත්වයක සහල් මිලදී ගැනීමට පාරිභෝගිකයා පෙළඹුනත් අද පාරිභෝගිකයා ඊට වඩා වෙනස් අත් දමින් වෙළඳපලේ හැසිරෙයි. පාරිභෝගිකයා දැන් හොඳ තත්වයේ සහල් වැඩිපුර ගැනීමට පෙළඹෙන අතර තත්වයෙන් පහත් සහල් අඩු මිලකට වුවත් ගැනීමට වැඩි කැමැත්තක් නැත. ඒ අතර, නිෂ්පාදකයා අඩු පිරිවැයක් යටතේ වැඩි ප්‍රතිලාභ ලැබිය හැකි උපක්‍රමශීලී උපාය මාර්ගවලින් කටයුතු කිරීමට උත්සාහ කලත් තාර්කික පාරිභෝගිකයා හැමවිටම අඩු වියදමකින් වැඩි ගුණාත්මකභාවයකින් යුතු උසස් දෙයක් ලබා ගැනීමට උත්සාහ කරයි. මේ අනුව අද සහල් වෙළඳපලේ නිෂ්පාදක සහ පාරිභෝගිකයන් අතර ගැටීමක් පවතින අතර එහිදී සුළු පරිමාණ නිෂ්පාදකයන් වෙළඳපලෙන් ඉවතට විසිවන අතර වෙළඳපලේ අභියෝගයට මුහුණ දිය හැකි ශක්තිමත් නිෂ්පාදකයින් ඉදිරියට එන තත්වයක් ඇත.

මේ අනුව ලංකාවේ සහල් නිපැයුම වැඩි වුවත් ඒවා ගුණාත්මක භාවයෙන් උසස් මට්ටමක නොපවතී. විශේෂයෙන් සහල් නිපදවන අනෙකුත් රටවල් සමග සාපේක්ෂ වශයෙන් බලන විට ලංකාවේ නිෂ්පාදිත සහල්වල තත්වය එතරම් සතුටුදායක නොවන බව මෑතකාලීන පර්යේෂණ වාර්තා පෙන්නුම් කර දී ඇත. එහෙත් දැන් මේ තත්වය තේරුම් ගත් සහල් නිෂ්පාදකයන් සහල්වල තත්වය පිළිබඳ විශේෂ අවධානයක් යොමු කරන ස්වභාවයක් පවතින බව පෙනී යයි. කෙසේ වෙතත් රටේ නිපදවන සහල් ප්‍රමාණය නිශ්චිත වශයෙන්ම මෙතෙකැයි නිගමනය කිරීමට අපහසු වී ඇත්තේ සහල් සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලියට නියුතු පෞද්ගලික අංශයේ නිෂ්පාදකයන් ඉතා විශාල සංඛ්‍යාවක් සහභාගී වන නිසාය. එසේ නමුදු කෘෂිකර්ම සංවර්ධන හා පර්යේෂණ අමාත්‍යාංශයේ තොරතුරු වලට අනුව අද දේශීය අවශ්‍යතාවයට සාපේක්ෂව නිෂ්පාදනයේ වර්ධනයක් සිදුවී ඇති බව නම් ඉතා පැහැදිලිය.

පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ
නිලධාරී
එම්. එස්. සේනානායක විසිනි

ශ්‍රී ලංකාවේ දේශීය සහල් අවශ්‍යතාව හා නිෂ්පාදනය (මෙ. ටො. දහස්වලින්)

වර්ෂය	දේශීය අවශ්‍යතාව	දේශීය නිෂ්පාදනය
1981	1520	1342
1982	1538	1297
1983	1561	1495
1984	1579	1456
1985	1603	1602

මූලාශ්‍රය:-කෘෂිකර්ම සංවර්ධන හා පර්යේෂණ අමාත්‍යාංශයේ සංඛ්‍යා ලේඛණ

සංඛ්‍යා සටහනෙන් පෙන්නුම් කරන ආකාරයට දේශීය අවශ්‍යතාවයෙන් සෑහෙන කොටසක් දේශීය වශයෙන් නිෂ්පාදනය කරන බව පෙනේ. මේ තත්වය මත අද අවශ්‍ය කරන්නේ එදා අමතක කල වාණිජමය ස්වරූපය පිළිබඳව දැඩි ලෙස සැලකිලිමත් වීමේ අවශ්‍යතාවයයි. වර්තමානයේ වී/සහල් නිෂ්පාදනය වාණිජ ඒකකයක් මෙන්ම ප්‍රධාන ආර්ථික මාර්ගයක්ද වන්නේය. මෑත කාලීන අපගේ නිරීක්ෂණ වලට අනුව අද වෙළඳපලේ

විශාල වශයෙන් අලෙවියට ඇති තත්වයෙන් බාල සහල් වලට වඩා තත්වයෙන් උසස් සහල් මිල තරමක් අධික වුවත් වැඩියෙන් ඉල්ලුම් කිරීමේ ප්‍රවනතාවයක් ඇත. නමුත් සම්ප්‍රදායික සහල් සකස් කිරීමේ ක්‍රම තවමත් භාවිතා කරන නිසා බොහෝ සුළු පරිමාන සහල් නිෂ්පාදකයන් තත්වයෙන් උසස් සහල් නිෂ්පාදනය කිරීමට අසමත් වී ඇත. එබඳු සහල් නිෂ්පාදකයන් අද විශාල වශයෙන් වෙළඳ පලෙන් ඉවත් වෙමින් සිටින අතර නව තාක්ෂණික ක්‍රම භාවිතා කරන මහ පරිමාන පෞද්ගලික සමාගම් වැනි ආයතන අළුතින් සහල් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට සහ වෙළඳපලට ඇතුල් වී ඇත. මේ තත්වය ඇති වී තිබෙන්නේ සහල් නිෂ්පාදනය දැඩි ලෙස වාණිජ කරණයට නතු වීමේ හේතුවෙනි.

මේ අනුව අද වී සහල් නිෂ්පාදකයා ඉදිරියේ ඇති අභියෝගය ඉතා උසස් තත්වයේ සහල් නිෂ්පාදනය කිරීම සහ වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීමයි. නව තාක්ෂණ ක්‍රම අපතේ යාම අඩුකිරීම හොඳ ගුනත්වයෙන් සහ තත්වයෙන් උසස් සහල් වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීම, ශ්‍රේණිගත කිරීම සම්බන්ධ දැඩි ලෙස සැලකිලිමත් වීම ඒ සමග කළ යුතුවේ. එසේ නොකල හොත් නිෂ්පාදකයාට තව දුරටත් වෙළඳපොළ අල්ලා ගැනීම සහ වෙළඳ පලේ රැඳී සිටීමට හැකියාවක් නොලැබෙනු ඇත.

මෙම තත්වය තේරුම් ගත් රාජ්‍ය අංශය සහල් නිපදවන රාජ්‍ය සහ පෞද්ගලික අංශ දෙකටම පොදු වන සේ නව ප්‍රතිපත්ති සකස් කර ඇත. එයට හොඳම උදාහරණයක් නම් මෑතදී අභ්‍යන්තර වෙළඳාම් පිළිබඳ දෙපාර්තමේන්තුව නිකුත් කළ සියලුම සහල් නිෂ්පාදකයන් සහල් මිටිවල නිෂ්පාදනය කල ආයතනයේ නම සහ බර සඳහන් කිරීම කළ යුතුය යන නියෝගයයි.

නිත්‍යානුකූල නොවන මාර්ග වශයෙන් ගොවියා නිපදවන වී පෞද්ගලික මෝල් හිමියන්ට කොටසක් අලෙවි කරන අතර පෞද්ගලික වෙළඳුන්ට මෙන්ම සුළු වෙළඳුන්ටද කොටසක් අලෙවි කරයි. මොවුන් විසින් සහල් සකස් කර පාරිභෝගිකයන්ට ලබා දෙනු ලබයි. (

මෙම ක්‍රම දෙකම ඉතාමත් සරල වන අතර දැඩි තරඟකාරී බවක් හෝ සංකීර්ණ බවක් ඒ තුළ ගැබ්ව නැත. හේතුව මෙම කාල සීමාවේ සහල් නිෂ්පාදනය වාණිජ්‍යත්වයකට එතරම් දුරට යොමුවී නොතිබීමයි. ඊට වඩා වැඩි අවධානයක් යොමු කර තිබුනේ නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම සම්බන්ධයෙනි. නිෂ්පාදනයක් තාබේ නම් අලෙවකර ගැනීමේ ගැටළුවක් නොපැවතුනා බව මෙයින් පැහැදිලි වෙයි. එහෙත මෑතකාලීන තත්වය බොහෝ දුරට මෙයට හාත්පසින්ම වෙනස්ය. ඒ තුළ ඇත. ඇත්තේ දැඩි තරඟකාරී ස්වරූපයකි.

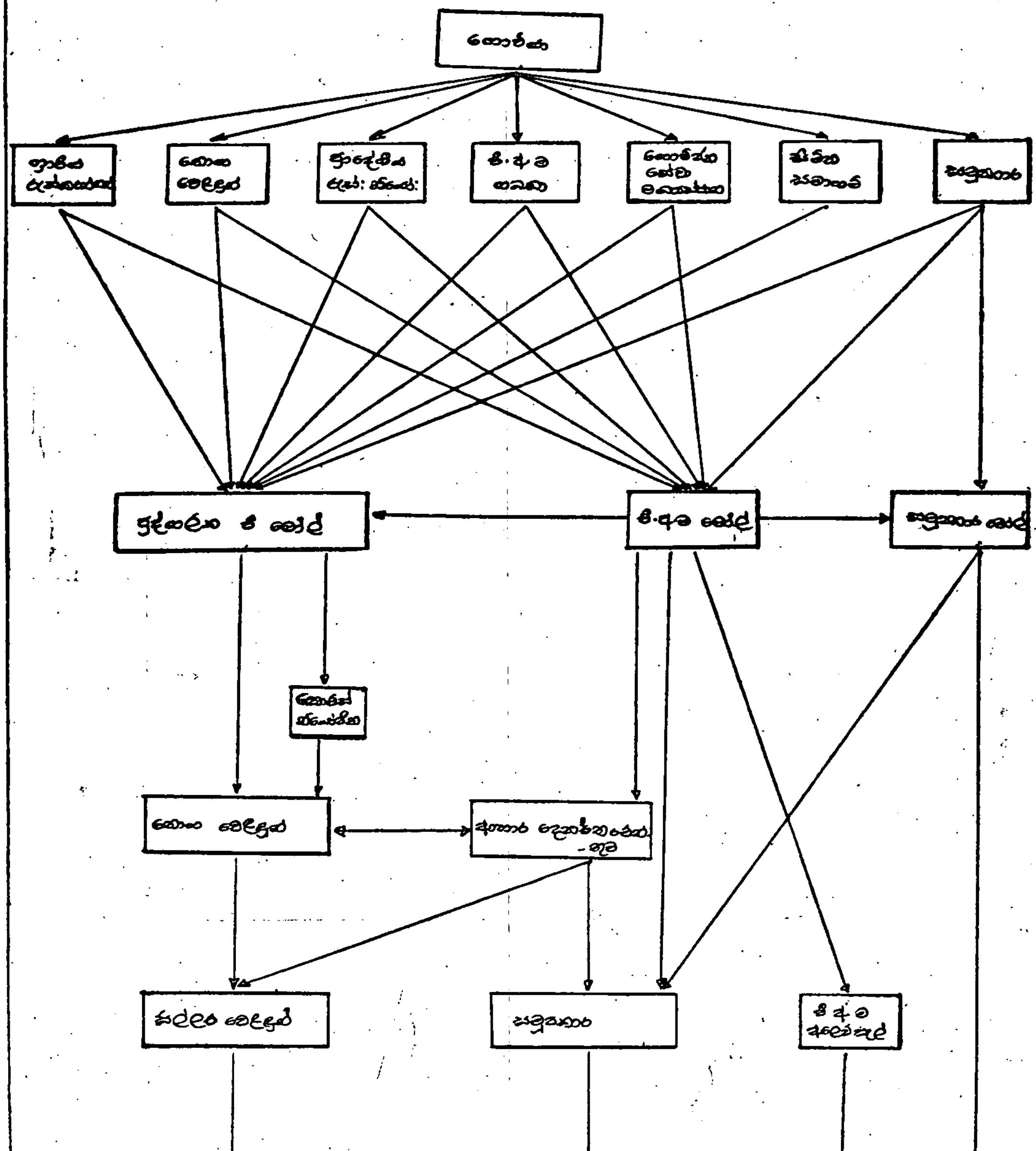
ඒ අනුව රූප සටහන් අංක 3 පෙන්නුම් කරන පරිදි වී/සහල් නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා යාමේදී දැඩි තරඟකාරී බවක් සහ සංකීර්ණ බවක් පැහැදිලි වෙයි. මෙම ක්‍රියාවලියේදී පෞද්ගලික අංශය සහ රාජ්‍ය අංශය තරඟකාරීව මෙන් පෞද්ගලික අංශයත් වී අලෙවි මණ්ඩලයත් ක්‍රියා කරනු ලබයි. සහතික මිලට වඩා විවෘත වෙළඳපලේ වී මිල ඉහළ පවතින තාක් පෞද්ගලික අංශයට ගොවීන් වී අලෙවි කරයි. මේ අවස්ථාවලදී වී අලෙවි මණ්ඩලයට වී නොලැබෙන අතර පෞද්ගලික අංශය තරඟකාරීව වී මිලදී ගනු ලබයි. මේ නිසා සහතික මිලට වඩා වී මිල පහළ යාමට ඉඩක් නැත.

විශේෂයෙන් ප්‍රාථමික මට්ටමින් ගොවීන්ගෙන් වී මිලදී ගැනීමේදී මිලදී ගනු ලබන ආයතන හා පුද්ගලයන් රාශියක් සිටී. ගොවිපලවලදී රැස් කරන්නන්, ප්‍රාදේශීය තොග වෙළඳුන් වී එකතු කිරීමේ නියෝජිතයන්, වී අලෙවි මණ්ඩල ප්‍රාදේශීය ශාඛා සහ ජංගම රැස් කිරීමේ මධ්‍යස්ථාන ගොවිජන සේවා මධ්‍යස්ථාන, සීමිත සමාගම් සහ සමුපකාර සමිති වශයෙන් ගැනුම්කරුවන් රැසක් සිටින අතර ඔවුන් තරඟකාරීව වී මිලදී ගැනීම කරනු ලබයි.

මෙසේ රැස් කරනු ලබන වී පෞද්ගලික අංශයේ මෝල්, වී අලෙවි මණ්ඩලයේ මෝල් සහ සමුපකාර සමිතිවල මෝල් වලින් සහල් බවට පත් කරන අතර එම සහල් පිළිවෙලින් පෞද්ගලික අංශයේ මෝල් වලින් කොමිස් වෙළඳුන් හා තොග වෙළඳුන් මගින් සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට යවනු ලබන අතර තව කොසත් තොග වෙළඳුන් මගින් ආහාර දෙපාර්තමේන්තුවට ගනු ලබයි. වී අලෙවි මණ්ඩලය සහ සමුපකාර මෝල් වලින් සකස් කරනු ලබන සහල් ආහාර දෙපාර්තමේන්තුව සමුපකාර සහ කෙලින්ම වී අලෙවි මණ්ඩලයේ වෙළඳ මධ්‍යස්ථාන මගින් පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දෙනු ලබයි. මෙහිදී ගොවියාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා වී/සහල් යාමේදී සංකීර්ණ ක්‍රියාවලියක් පසු කරමින් එය සිදුවන බව කිය හැකිය. (රූප සටහන් අංක 3)

මෙම තොරතුරු අනුව ඉහත පැහැදිලි කර ඇති ආකාරයට සහල් වෙළඳපලේ මෑත කාලීන නව පැහැදිලි පරිවර්තනයක් සිදුවී ඇති බව කිව හැකිය.

නූතන අලෙවිකරණ ප්‍රවාහය



රූප සටහන අංක III