

# ගොවිතැන් කටයුතු වලින් වැඩි ලාභ ලැබීමට .... කෘෂිකාර්මික අලෙවිකරණය

**1977 වර්ෂයේ විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය හඳුන්වා දීමත් සමඟ ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය තුළ ව්‍යුහාත්මක වෙනස්කම් රාශියක් දක්නට ලැබුණි. එතෙක් පැවැති දැඩි නීති රීති ලිහිල් කිරීමත් සමඟ ආර්ථික ක්‍රමය සුළු විය.**

සේවා සහ කාර්මික අංශයන් හි, දියුණුවක් සිදුවූයේ නම් ඊළඟට ඇතිවන ප්‍රශ්නය කෘෂිකාර්මික අංශයේ දියුණුවක් සිදු වූයේ ද? යන්නයි. එකී අංශයේ ද දියුණුවක් ඇති විය. පොහොර හිඟය, බීජ හිඟය, රාජ්‍ය ආයතන

නිෂ්පාදනයට කරන දායකත්වය 5% දක්වා අඩු කොට තිබේ. එමගින්, කෘෂිකර්මාන්තයෙහි පිරිහීමක් ඇතැයි අදහස් නොකෙරේ. ඇමරිකාව, විශාල වශයෙන් කෘෂිකර්මික ද්‍රව්‍ය අපනයනය කරනු ලබයි. සහල් අපනයනය අතින් ලෝකයේ දෙවැනි ස්ථානය ඇමරිකාවට හිමි වේ.

**විවෘත ආර්ථිකය නිසා කෘෂිකර්මය කඩා වැටී ඇතැයි බොහෝ දෙනෙක් තර්ක කරති.**

නිදසුනක් ලෙස ආනයන නීති රීති ලිහිල් කිරීමත් සමඟ බස්, ලොරි, වෑන්, කාර්, ත්‍රී රෝද රථ, මෝටර් සයිකල් වැනි වාහන සුලභ විය. ඒ සමඟ ඒවාට අවශ්‍ය උපකරණ සපයන අංශ සහ එකී වාහන අළුත් වැඩියා කිරීමේ ස්ථාන බිහි වූ අතර ඒ තුළින් ප්‍රවාහන අංශය මගින් විශාල පිරිසකට රැකියා අවස්ථා සැලසිණි. මේ ආකාරයට බැංකු, වරාය, දුරකථන, විදුලි බලය, වැනි සේවා අංශ විවෘත ආර්ථිකයත් සමඟ වර්ධනය වූයේය. මෙම අංශවල දියුණුව නිසා අද මෙරට දළ දේශීය නිෂ්පාදනය තුළ 50% කට වැඩි ප්‍රමාණයක දායකත්වයක් සේවා අංශය තුළින් ලබා දේ. එමෙන්ම, කාර්මික අංශයේ ප්‍රගතියක් ද ඇති විය. විදේශීය ආයෝජන ගලා ඒම නිසා නව කර්මාන්ත ශාලා බිහි වූ අතර අමුද්‍රව්‍ය ආනයන ලිහිල් කිරීම නිසා දේශීය කර්මාන්ත තුළ ද දියුණුවක් දක්නට ලැබුණි. මේ නිසා, 1998 වසර වන විට, දළ ජාතික නිෂ්පාදනයට කාර්මික අංශයෙන් කරන දායකත්වය ද 25% දක්වා ඉහළ ගියේය.

මිලදී ගැනීමේදී පැවැති ප්‍රශ්න සහ ගැටළු විවෘත අර්ථ ක්‍රමය නිසා විසඳුණි. එසේම, නිෂ්පාදනය වැඩිවීමක් ද වාර්තා වී තිබේ. සහල් ආනයන 10% දක්වා අඩු කිරීමට සමත් වුවද, 1998 වසර වන විට, රටේ දේශීය නිෂ්පාදනයට කරන දායකත්වය 19% දක්වා අඩුවිය. මෙම කරුණ පදනම් කරගෙන, **විවෘත ආර්ථිකය නිසා කෘෂිකර්මය කඩා වැටී ඇතැයි බොහෝ දෙනෙක් තර්ක කරති.** එය සම්පූර්ණයෙන්ම සත්‍යයෙන් තොර වුවකි. මිනුම රටක ආර්ථිකයේ මුළු අවස්ථාවේ කෘෂිකාර්මික අංශයෙන් කරන දායකත්වය ඉතා ඉහල මට්ටමක පවතී. එවැනි ආර්ථික ක්‍රමයක් 'ප්‍රාථමික ආර්ථික ක්‍රමයක්' ලෙස හඳුන්වයි. ප්‍රාථමික ආර්ථික ක්‍රමය ඉදිරියට ගමන් කරන විට කර්මාන්ත, ප්‍රවාහන, බැංකු, රක්‍ෂණ, වරාය, දුරකථන වැනි අංශ ආර්ථිකයට එකතු වේ. ඒ සමගම, **කෘෂිකර්මාන්ත අංශයේ සාපේක්ෂ වැදගත්කම අඩුවී ගිය ද, නිරපේක්ෂ අගය ඉහළ යයි. අද ඇමරිකා එක්සත් ජනපදයේ කෘෂිකර්මික අංශය, එරට දේශීය**

විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තුළ, ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්මාන්තය දියුණු වුවද, එකී දියුණුව ගැන සැහීමකට පත්විය නොහැක. පසුගිය දශක දෙක තුළ කෘෂිකාර්මික අංශයේ වර්ධන වේගය පැවතුනේ වසරකට 2% ක් වැනි පහල අගයකිනි. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය වර්ධනය කිරීමේදී කෘෂිකාර්මික අංශයෙන් මීට වඩා වැඩි දායකත්වයක් ලබා දිය යුතු වේ. දළ දේශීය නිෂ්පාදනයට කරන දායකත්වය 19% දක්වා අඩු

**සහල් අපනයනය අතින් ලෝකයේ දෙවැනි ස්ථානය ඇමරිකාවට හිමි වේ.**

වුවද, කෘෂිකාර්මික අංශයේ සේවා නියුක්ති ප්‍රමාණයේ විශාල අඩු වීමක් වාර්තා නොවේ. දැනටත් මුළු සේවා නියුක්ති ප්‍රමාණයෙන් 45% කෘෂිකාර්මික අංශයේ රැදී සිටී. ඇමරිකා එක්සත් ජනපදයේ දළ දේශීය නිෂ්පාදනයට කෘෂිකර්මාන්තයෙන් කරන

දයකත්වය 5% දක්වා අඩුවන විට, කෘෂි අංශයේ නියැලී ප්‍රමාණය 43% දක්වා අඩු වී තිබුණි. මෙරට ප්‍රධාන ගැටළුව එසේ නොවීමයි. මෙරට කෘෂිකාර්මික අංශයේ අතිරික්ත ශ්‍රමය උරා ගැනීමට සමත්වන ආකාරයේ කාර්මික

**සාධාරණය  
යනුවෙන් කුමක්  
අදහස් කරන්නේද?**

සේවා අංශවල වර්ධනයක් සිදු නොවීය. වර්තමානයේ කෘෂිකාර්මික අංශයේ සෘජුව හෝ වක්‍රව සේවය කරන පිරිස විශාල සංඛ්‍යාවකි. මුළු ජනගහනයෙන් 77% පමණ වන ග්‍රාමීය ජනතාව වැඩි දෙනෙක් කෘෂිකර්මාන්තය දියුණු කිරීම සඳහා පැහැදිලි වැඩ පිළිවෙලක් විවෘත ආර්ථික ක්‍රමයට සමගාමීව ක්‍රියාත්මක නොකළේය. එවැනි වැඩ පිළිවෙලක් විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක වන රටකට අත්‍යාවශ්‍ය වේ. ආර්ථිකය විවෘත කිරීමත් සමඟ කෘෂිකර්මාන්තය ද තරහකාරී පරිසරයට ගැලපෙන ආකාරයට තවකරණය කල යුතු වේ. මෙරට තුළ එවැනි තත්ත්වයක් නොවූ නිසා බලාපොරොත්තු වූ ආර්ථික වර්ධන වේගයට සමීප වීමට අසීරු විය. වාර්ෂික වර්ධන වේගය 8% මට්ටමේ ආර්ථිකය තුළ පවත්වා ගැනීමට 35% ආයෝජනයක් තිබිය යුතු යැයි ගණන් බලා තිබේ. දැනට, මෙරට ආයෝජනය 25% කට සීමා වී ඇත. දේශීය ඉතිරි කිරීම් 18% සහ විදේශ ආයෝජන 7% ක තුළින් 25% ක ආයෝජන ප්‍රතිශතයක් ලංකාව පවත්වා ගෙන යනු ලැබ තිබේ. ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්මාන්තය දියුණු කළේ නම් දේශීය ඉතිරි කිරීම් ප්‍රතිශතය මීට වඩා ඉහල නංවාගෙන ඉහල ආර්ථික වර්ධන වේගයක් උදකර ගත හැකිව තිබුණි. **ඉන්දියාව,**

**මැලේසියාව** වැනි රටවල දේශීය ඉතිරි කිරීම් දේශීය නිෂ්පාදනයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස 30% ඉක්මවයි. කෘෂිකාර්මික අංශයේ නියැලී ජනතාවගේ ආදායම් මට්ටම් ඉහළ නොයාම නිසා දේශීය වෙළඳපොළ පුළුල් වීමක් සිදු නොවේ. දැනට දේශීය ව්‍යාපාරිකයන් වැඩි දෙනෙකු ප්‍රකාශ කරන්නේ තමන්ගේ විකුණුම් අඩු වී ඇති බවයි. අර්තාපද, ලොකු ඵ්‍යුණු සහ වියලි මිරිස්, මෙරට කෘෂි අංශයේ වැඩි ආදායම් ලබාදෙන බෝග ලෙස 1996 වන තෙක් පැවතුනි. 1996 වසරෙන් පසු නිදහස් ආනයනයන් සමඟ එකී බෝග වගාව සම්පූර්ණයෙන්ම බිඳ වැටුණි. ඒ වෙනුවට, ඉහල ආදායමක් ලබා දෙන බෝග ගොවීන්ට හඳුන්වා නොදුන්නේය. ප්‍රතිඵලය වූයේ ගොවීන්ගේ ප්‍රධාන ආදායම් මාර්ගය ඇහිරී යාමයි.

**ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය වැඩි දියුණු කිරීමට නම් මෙරට කෘෂිකර්මාන්තය ඇද වැටී ඇති තත්ත්වයෙන් මුද්‍රගත යුතුය. එකී කාර්ය භාරය තුළ, කෘෂිකාර්මික අලෙවිකරණය කෙරෙහි ප්‍රමුඛත්වයක් දිය යුතු වේ.** පසුගිය දශක දෙකක කාලය තුළම එම ක්‍ෂේත්‍රය කෙරෙහි සැලකිය යුතු

කවුරුත් පිළිගනිමු. මෙහිදී, **අලෙවි පහසුකම් වැඩිවන විට, නිෂ්පාදනය ඉහල යන බව පිළිගන්නේ අතලොස්සක්.** කෘෂිකාර්මික ක්‍ෂේත්‍රය මුහුණ පා ඇති අලෙවිකරණ ගැටළු සාකච්ඡා කර එයට ඇති විසඳුම් ඉදිරිපත් කිරීම මෙම ලිපියේ අරමුණකි. ගැටළුව නිසියාකාරව හඳුනා ගැනීම ගැටළුවක් විසඳීමට ඉතාමත් අවශ්‍යය. (Problem identification is a key to solve the problem). එබැවින්, පසුගිය 20 වසර තුළ, කෘෂි අලෙවිකරණ ක්‍ෂේත්‍රයේ කරන ලද පර්යේෂණ තුළින් ලබාගත් දැනුම මත මෙම ලිපිය සකස් කර තිබේ.

කෘෂිකාර්මික ක්‍ෂේත්‍රය තුළ දැනට පවතින අලෙවිකරණ ගැටළු විවිධ පුද්ගලයෝ විවිධ ආකාරයට දකිති. ගොවීන් සමඟ සාකච්ඡා කරන විට, ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය ලෙස සිය නිෂ්පාදන වලට සාධාරණ මිලක් නොලැබෙන බව කියැවේ. **මාධ්‍යවේදීන් වැඩි දෙනෙකු ප්‍රකාශ කරන්නේ වෙළඳුන් විසින් ගොවීන් සුරාකනු ලබන බවයි.** ගෝලීයකරණයට පක්‍ෂව කථා කරන විද්වතුන් බොහෝ දෙනෙකුගේ මතය වී ඇත්තේ කෘෂි කර්මාන්තයේ කාර්යක්‍ෂමතාව හීන බවයි. නිෂ්පාදන වියදම් ඉහල

**මාධ්‍යවේදීන් වැඩි දෙනෙකු ප්‍රකාශ කරන්නේ වෙළඳුන් විසින් ගොවීන් සුරාකනු ලබන බවයි.**

අවධානයක් යොමු වූයේ නැත. **අලෙවිකරණය නිෂ්පාදනයට සම්බන්ධ නැති බාහිර සාධකයක් ලෙස වැඩි දෙනෙක් කල්පනා කරති. එය මිත්‍යාවකි. රසායනික පොහොර, ගොවි ණය, වාරි ජලය මෙන්ම අලෙවිය ද නිෂ්පාදන යෙදවුමකි.** වාරි ජලය වැඩිවන විට, පොහොර භාවිතය වැඩිවන විට, ණය පහසුකම් වැඩිවන විට, නිෂ්පාදනය වැඩි වන බව අපි

බවත්, එලදයිතාව අඩු බවත්, ඔවුන් ගෙන හැර දක්වති. පසු අස්වනු නාස්තිය ඉහළ බවට තවත් කණ්ඩායමක් තර්ක කරති. මේ ආකාරයට විවිධ ජන කොටස් අලෙවි ගැටළු විවිධ ආකාරයට ගෙන හැර දක්වති. මෙම කරුණු එකින් එක විග්‍රහ කර එයට විසඳුම් ඉදිරිපත් කිරීම වර්තමානයේ දී කළ යුතු වූ කාර්යයකි.

සිය නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් නොලැබේ යැයි ගොවීන්ගේ චෝදනාව මූලිකව විග්‍රහ කර බලමු. **මෙහිදී, මූලිකවම මතු වන ප්‍රශ්නය සාධාරණ යනුවෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද, යන්නයි.** තමන් විසඳුම් කරන

**තව පත්තයේ කෑම බීම වෙළඳපොල තුළ දක්නට ලැබේ.**

මුදලට ප්‍රමාණවත් ආදායමක් නොලැබේ ද? එකී මුදල බැංකුවක තැන්පත් කළා නම් හෝ වෙනයම් ව්‍යාපාරයක යෙදවුවා නම් මිට වඩා වැඩි ආදායමක් ලබා ගත හැකි යැයි ගොවීන් කල්පනා කරනවාද? එසේ නැත්නම් තම පවුලේ අවශ්‍යතාවන් පිරිමසා ගැනීමට ප්‍රමාණවත් ආදායමක් නොලැබෙන බවද? ගොවීන් තම නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් නොලැබේ යැයි කරක කරන්නේ වෙන කිසිවක් නිසා නොව, ආදායම විසඳුමට ප්‍රමාණවත් නොවන බැවිනි. ඔවුන්ගේ තර්ක පදනම් වන්නේ සිය අතීත අත්දැකීම් පදනම් කර ගෙනය. 1977 වසරට පෙර ක්‍රියාත්මක වූ ආර්ථිකය තුළ, සිය නිෂ්පාදන සඳහා විසඳුමට සාපේක්ෂව ඉහළ මිලක් ලැබුණි. එමහිත් ලද ආදායමෙන් මුළු පවුලම තඩත්තු කිරීමට හැකියාව තිබුණි. මෙහිදී, පසුගිය දශකය තුළ, මේ තත්ත්වය වෙනස් විය. එම නිසා, තම නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් නොලැබේ යැයි ගෙන හැර දක්වති.

සිය නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමෙන් ලැබෙන ආදායම පවුලේ තඩත්තුවට ප්‍රමාණවත් නොවන විට, අතුරු ප්‍රශ්න රාශියක් මතු වේ. තම වගා කටයුතු වැඩි දියුණු කිරීමට, එනම් පොහොර යෙදීමට, වැඩි දියුණු කළ බීජ වර්ග මිලදී ගැනීමට යනාදී කරුණු සඳහා මුදල් නොමැති වීම

හේතුවෙන් වගාවෙන් උපරිම ඵලදාව ලබා ගැනීමට නොහැකි වේ. විසඳුමට ප්‍රමාණවත් තරම් ආදායමක් නොලැබෙන විට, ණය ගැනි භාවයට පත් වේ. පවුලේ පාරිභෝජන මට්ටම පහල වැටීම නිසා **මන්ද පෝෂණය** වර්ධනය වෙයි. පවුලේ විශේෂයෙන් තරුණයන් අතර අසහනය වැඩි වේ. විවෘත ආර්ථිකයන් සමග මිනිස් අවශ්‍යතාවන් පුළුල් වී තිබේ. **තව පත්තයේ කෑම-බීම වෙළඳපොල තුළ දක්නට ලැබේ.** දුරකතන, රථ වාහන, රූපවාහිනී යන්ත්‍ර භාවිතය ඉහළ මට්ටමක පවතී. මේ අනුව, විවෘත ආර්ථිකයන් සමග මිනිස් අවශ්‍යතාවන් වර්ධනය වී ඇති අතර කෘෂි ආර්ථිකයේ ආදායම අඩු වී තිබේ. මෙකී අවශ්‍යතාවන් සපුරා ගැනීමට නොහැකිව කෘෂි අංශයේ ජීවත්වන පවුල් ලකුවෙහි. ගොවි පවුල්වල ආදායම පහත වැටීම බරපතල සමාජ ආර්ථික ප්‍රශ්නයකි. ගොවි පවුල්වල ආදායම වැඩි කරන්නේ කෙසේද? ඒ සඳහා ගත හැකි පියවරයන් මොනවා ද? රජය මැදිහත් වී ගොවි නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ මිලක් ලබා දිය යුතු යැයි සමහරු

**කිරීමට සිදු වේ.** එවිට ජනතාවට බර තවත් වැඩි වේ. ඒ නිසා, අතීතයේ කටයුතු කළ ආකාරයට කටයුතු කිරීමට නම්, මෙම ආයතන පවත්වාගෙන යාමට යෝජනා කිරීම තේරුමක් නැත. තමන්ගේ ව්‍යාපාර කටයුතු වලින් එකී ආයතන තඩත්තු කළ හැකි තත්ත්වයට පරිපාලනය කාර්යක්ෂම කළ හැකි නම් ගොවි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීමට රාජ්‍ය ආයතන ජිනිටුවීමේ වරදක් තිබිය නොහැකිය. එවැනි තත්ත්වයක් අප රටේ ක්‍රියාත්මක වන ලකුණු තවම දක්නට නොලැබේ. එබැවින්, ගොවි නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් ලබාදීමට රාජ්‍ය ආයතන මැදිහත් වී මිලදී ගැනීම් කළ යුතුය, යන යෝජනාව කෙරෙහි ප්‍රමුඛත්වයක් දී කටයුතු කළ නොහැක. එසේනම් වෙනත් විකල්ප ක්‍රියා මාර්ග කවරේද?

මෙහිදී වැදගත් වන්නේ, මෙම ප්‍රශ්නයට විසඳුම් ගොවි මහතන් තුළින්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමයි. තමන් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයට උපරිම මිලක් ලබා ගැනීමට නොහැක්කේ ඇයි? කර්මාන්තකරුවෝ තමන්ගේ

**මහජන මුදලින් නඩත්තු වන මෙවැනි ආයතන ඉදිරියටත් පවත්වා ගැනීමට වඩ වඩාත් බදු අය කිරීමට සිදු වේ.**

යෝජනා කරති. **අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව** යලි පිහිටුවීමටත්, **වි අලෙවි මණ්ඩලය** නගා සිටුවීමටත්, කටයුතු කළ යුතු බව ඒ අයගේ අදහස් අතර වේ. මෙහිදී මතු වන ප්‍රශ්නය නම් අතීතයේ මෙම ආයතන පාඩු මත පවත්වා ගෙන යාමයි. තවදුරටත්, මෙම ආයතන තඩත්තු කිරීමට මහජන මුදල් වැය කිරීමයි. **මහජන මුදලින් නඩත්තු වන මෙවැනි ආයතන ඉදිරියටත් පවත්වා ගැනීමට වඩ වඩාත් බදු අය**

නිෂ්පාදන සඳහා මිල තීරණය කරති. ගොවි මහතන් මූලිකවම කළ යුත්තේ තමන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා උපරිම මිලක් ලබා ගැනීමට තමන් මූලික ව කටයුතු කළ යුතු බවයි. එහි **වගකීම රජයට හෝ තවත් කෙනෙකුට පැවරීම ව්‍යාපාරිකයකුගේ ලක්ෂණය නොවේ.** විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තුළ ගොවිතැන රැක ගැනීමට මූලිකවම කළ යුත්තේ ගොවීන් ව්‍යාපාරිකයින් ලෙස කටයුතු කිරීමයි. ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ

**ප්‍රධාන ලක්ෂණය ලාභ උපරිම කිරීමයි.** ඒ සඳහා, අඩු වියදමින් භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමටත්, නිපද වූ භාණ්ඩය උපරිම මිලට අලෙවි කිරීමටත් ගත හැකි හැම ක්‍රියාමාර්ගයම ගනු ලැබේ. අඩු වැටුපට ශ්‍රමිකයන් ලබාගෙන උපරිම අත්දමින් වැඩ කරවා ගනී. ඒ මෝල් හිමියන් වැඩි දෙනෙකු

ලබයි. මේ අන්දමට කල්පනා කරන ගොවි මහතන් අපේ රටේ කොපමණ සිටීද? එම ප්‍රමාණය 5% පමණ සුළු පිරිසකි. ඔවුහු සමාජයේ ඉහල මට්ටමක ජීවත් වෙති. මේ අනුව, ගොවි මහතන්, තමන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමට මූලික කළ යුත්තේ ව්‍යාපාරිකයෙකු ලෙස

හැකි වේ. ව්‍යාපාරික ලෝකයේ කටයුතු සිදුවන්නේ මෙලෙසිනි. මෙසේ හවුල් වී කටයුතු කිරීමේ දී, ගබඩා තැනීමට, උපකරණ මිලදී ගැනීමට, වාහන මිලදී ගැනීමට යනාදී කරණු සඳහා මුදල් අවශ්‍ය වේ. ඊට අමතරව, තාක්ෂණ දැනුම අවශ්‍ය වීමට ඉඩ තිබේ. ඒ සඳහා රාජ්‍ය අනුග්‍රහය ලබා දිය යුතුය. අද විදේශීය ආයෝජකයන්ට විවිධාකාරයේ සහන රජය විසින් ලබා දේ. එමෙන්ම, ඔවුන් මෙරටට ගෙන්වා ගැනීමට විශාල මුදල් වැයකර යටිතල පහසුකම් (ප්‍රවාහන, දුරකථන, විදුලිය) වැඩි දියුණු කිරීමට රජය ප්‍රමුඛතාව දී කටයුතු කරයි. ඒ හා සමාන පහසුකම් දිරි දීමනා කෘෂි අංශය නගා සිටුවීමට රජය ලබා දිය යුතු වේ. අද අලෙවි ප්‍රශ්න උග්‍රවීමට එක් ප්‍රධාන හේතුවක් නම් කෘෂි නිෂ්පාදන ප්‍රදේශවල යටිතල පහසුකම් දුර්වල මට්ටමක පැවතීමයි. මහා මාර්ග තුළ වාහන ගමනාගමනය ඉතාම දුෂ්කරය. ඒ නිසා වෙළෙන්දේ ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීමට එම ප්‍රදේශ වලට යාමට මැලි කමක් දක්වති. එවිට නිෂ්පාදන මිල අඩු වේ. ගොවි බිම්වල සිට ප්‍රධාන මහා මාර්ග දක්වා ඇති පාරවල් ඉතාමත් දුර්වල මට්ටමක පවතී. මේ නිසා, ගොවි ද්‍රව්‍ය, ඕනිස් ශ්‍රමය යොදා ප්‍රවාහනය කිරීමට සිදු වේ. ඒ සඳහා ගෝතියකට

**වගකීම, රජයට හෝ තවත් කෙනෙකුට පැවරීම ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ ලක්ෂණය නොවේ. විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තුළ, ගොවිතැන රැක ගැනීමට මූලික කළ යුත්තේ, ගොවීන් ව්‍යාපාරිකයන් සේ කටයුතු කිරීමයි. ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ ප්‍රධාන ලක්ෂණය ලාභ උපරිම කිරීමයි.**

කම්කරුවන්ගෙන් උපරිම වැඩ ලබා ගැනීමට, කරන වැඩ ප්‍රමාණයට පමණක් මුදල් ගෙවනු ලබයි. උද්‍යෝගයක් ලෙස වී ගෝතියක් "අවිටියෙන්" ගෙන කොටා සහල් කර ගෝතී කිරීමට රුපියල් පහක් ගෙවයි. ගොයම් කපන කාලයේ අඩු මිලට වී මිලදී ගෙන ගබඩා කර ගනී. එවිට, ඉහළ මිලට වී මිලදී ගැනීමක් අවශ්‍ය නොවේ. එමගින් වියදම අඩු වේ. වී කොටා සහල් කර විවිධ ප්‍රදේශවල සිටින කොග වෙළඳුන් වෙත ගොස් අලෙවි කරයි. බොහෝ දුරට මුදල් ලබා ගන්නේ පසු අවස්ථාවකදීය. පාරිභෝගිකයන්ගේ මිලදී ගැනීමේ රටාව අවබෝධ කරගෙන විකුණුම් වැඩිකර ගැනීම සඳහා කිලෝ 10 පැකට් සකස් කර අලෙවි කරති. මේ හැම ක්‍රියාවලියකම අවසාන අරමුණ වන්නේ ලාභය වැඩිකර ගැනීමයි. ඒ සඳහා වියදම් අඩු කිරීමට ගත හැකි හැම ක්‍රියාමාර්ගයක් ගැනම කල්පනා කර ක්‍රියාත්මක කරයි. එමෙන්ම, ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමටද උපක්‍රම සොයා ක්‍රියාත්මක කරනු

කටයුතු කිරීමයි. එසේ කිරීමට නොහැකි නම් ගොවිතැනින් ඉවත් වීමට සිදුවේ. එය ගොවි මහතන්ට පමණක් නොව, වෙළඳ මහතන්ට ද පොදු සනාතන ධර්මතාවයකි. 1977 දී විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය හඳුන්වා දුන් පසු ව්‍යාපාරිකයින් විශාල පිරිසක් සිය ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමට නොහැකිව නතර කර දමා තිබේ. එමෙන්ම, 1977 වසරට පසු අළුතින් ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ සමහර ව්‍යාපාරිකයන්ට ද ව්‍යාපාරය තුළ දිගුකල් රැඳී සිටීමට නොහැකි වී ඇති බව වාර්තා වේ. විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තුළින් වාසි ලබා ගැනීමට හරි දේ තෝරා ගෙන හරියට කළ යුතුය (Effectiveness and efficiency).

බොහෝ විට, මෙම කාර්යයන් තනි තනිව ගොවීන්ට කළ නොහැකි විය හැකිය. එක අදහසකට ගොනු කර ගත හැකි කිහිප දෙනෙකු එකතුවීම ඊට සාර්ථක විසඳුමකි. එම හවුලට නීතිමය පදනමක් දීමට හවුල් ව්‍යාපාරයක් ලෙස ලියාපදිංචි කළ

**හරි දේ තෝරා ගෙන හරියට කළ යුතුය**

රු.15-20 මුදලක් දිය යුතුය. ගමනේ දුර සැතපුම් එකක් හෝ දෙකක් වීමට ඉඩ තිබේ. මෙහිදී, අනුරාධපුර නගරයේ සිට කොළඹට ගෝතියක් ප්‍රවාහනය කිරීමට අය කරනු ලබන්නේ ද

රු 25-30 මුදලක් පමණි. මේ නිසා, කෘෂිකාර්මික ගැටළු විසඳීමේදී, රජයේ ප්‍රධාන කාර්ය භාරය විය යුත්තේ යටිතල පහසුකම් දියුණු කිරීමයි. මිල සම්බන්ධව කටා කරන විට, වැඩි දෙනෙකු මතු කරන ප්‍රශ්නයක් නම්

තවත් අලෙවිකරණ ගැටළුවකි. වැඩිම නාස්තියක් එළවළු සහ පළතුරු සඳහා වාර්තා වේ. එකී ප්‍රමාණය 30%-40% දක්වා වන බව බොහෝ සමීක්ෂණ වාර්තා සඳහන් කරයි. මෙහිදී එළවළු සම්බන්ධව ද මෑතක දී කරන

ශීත ගබඩා, ශීතකරන ලද ලොරි, අපතේ යාම වලක්වා ගැනීමට බොහෝ දෙනා ගෙන හැර පාන යෝජනා වේ. 'පොඩි දෙයින් පටන් නොගෙන, විශාල දෙයින් ආරම්භ කිරීම' ශ්‍රී ලංකාවට උරුම වූවකි. එහි අසාර්ථක බව පෙනී පෙනී එම වැරද්ද දිගටම කිරීම එක් අතකින් විහිළුවකි. හොඳම නිදසුන වන්නේ, සුපිරි වෙළෙඳසැල් (Super market), නගර සභා/ප්‍රාදේශීය සභා විසින් ඉදිකිරීම යි. සුපිරි වෙළෙඳසැල් 99% ක්ම අසාර්ථක ය. බොහොමයක 50%, ක් වත් වෙළෙඳසැල් විවෘතව නැත. තව තවත් සුපිරි වෙළෙඳ සැල් මෙරට ඉදිවෙමින් පවතී. අලෙවිය සැමද එක ලෙස නොපවතී. කාලයත් සමග වෙනස්වීම් වලට භාජනය වේ. ඒ නිසා, අවුරුදු 25-30 ක් සඳහා ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම තේරුමක් නොමැති කාර්යයකි. වඩා යෝග්‍ය වන්නේ සරල ආකාරයට (Simple structure) ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීමයි. කටුගස්කොට නොග වෙළෙඳපොල සංකීර්ණය තුළ ගොඩනැගිලිවල හල තනා ඇත්තේ අති විශාල කොන්ක්‍රීට් බාල්ක යොදා ගනිමිනි. ආර්ථික වර්ධනයත් සමග විශාල නොග වෙළෙඳ පොලවල් (Terminal Market) වැදගත් කමින් අඩුවී යයි. ඒ වෙනුවට, නිෂ්පාදන ප්‍රදේශ හා පාරිභෝගික ප්‍රදේශ

**කෘෂිකාර්මික ගැටළු විසඳීමේ දී, රජයේ ප්‍රධාන කාර්යභාරය විය යුත්තේ යටිතල පහසුකම් දියුණු කිරීම වේ.**

මිල අඩු වැඩි වීමයි. නිෂ්පාදනය වැඩි වන විට, විශාල වශයෙන් මිල අඩුවීමත් නිෂ්පාදනය හිඟ වන විට මිල විශාල වශයෙන් වැඩිවීමත්, කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ වලට ආවේනික ලක්ෂණයකි. එම තත්ත්වය අවම කිරීමට වෙළෙඳපොල සැපයුම් මනාව කළමනාකරණය කළ යුතු වේ. නිෂ්පාදනය සංවිධානය කළ යුතු වූවකි. එකම බෝගය ගොවීන් වැඩි පිරිසක් වගා කිරීම සීමා කළ යුතුය. විකල්ප බෝග ඒ වෙනුවට හඳුන්වා දිය යුතු වේ. අවාරයේ වගා කිරීමට ගොවීන් දිරිමත් කළ යුතුය. ගබඩා කළ හැකි බෝග ගබඩා කිරීමට, අවශ්‍ය මූල්‍ය පහසුකම් ගොවීන්ට ලබා දීම අවශ්‍යය. වගාවට මෙන්ම වගා කළ බෝග අස්වනු නෙලූ පසු වැඩි මිලකට අලෙවි කිරීම සඳහා කල් තබා ගැනීමට ගබඩා කිරීමේ ණය ක්‍රම ක්‍රියාත්මක කළ යුතුව පවතී. ආහාර තාක්ෂණ විද්‍යාව (Food Technology ) දියුණු කර, ආහාර සැකසීම් වැඩි දියුණු කළ යුතුවේ. එවිට, අස්වනු නෙලන කාලයේ ඇතිවන අතිරික්ත නොග ආහාර සැකසීම සඳහා යොදාගෙන අවාරයේ වෙළෙඳපොලට මුදා හැරිය හැකිය. සෝයා මස් මෙයට කදිම නිදසුනකි.

ලද අධ්‍යයනයකින් (මර්ල් මෙනෙ - 1996 ) පසු අස්වනු නාස්තිය එළවළු සඳහා 15-20% පමණ බව හෙළිවී තිබේ. ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීම් ආයතනයේ අලෙවි හා ආහාර ප්‍රතිපත්ති අංශය කොළඹ සහ අවට එළවළු සිල්ලර වෙළෙන්දන් සමඟ කළ විමසීම් වලදී ප්‍රකාශ වූවේ ද එළවළු නාස්තිය 10%-20% අතර පවතින බවයි. ඔවුහු 30%-40% නාස්තියක් සිදුවන බව කිසිසේත් පිළිනොගනිති. ගෝවා කොළ ඉවත් කිරීම විශාල වශයෙන් සිදුවන්නේ, ගොවීන් ගෝවා ගෙඩිය ආරක්ෂා කිරීම සඳහා හිතා මතාම කොළ සහිත ව එවන නිසාය. වෙළෙන්දන් බොහෝ දෙනෙකු ප්‍රකාශ කලේ තත්ත්වයෙන් බාල එළවළු අඩු මිලට අලෙවිකරණ බවකි. එළවළු හා පළතුරු අපතේ යාමට වඩා මිල අඩුකොට විකිණීම නිසා වටිනාකම් අඩුවීම බරපතල ප්‍රශ්නයක් ලෙස වෙළෙන්දන් විසින් වාර්තා කරනු ලැබෙයි. එම ප්‍රතිශතය 30%-40% ක් විය හැකිය. නාස්තිය හෝ වටිනාකම් අඩුවීම තුළින් අවසාන වශයෙන් වන පාඩුව ගොවියා වෙතම යොමුවීමක් සිදුවේ. එනම් අඩු මිලක් තීරණය වීමයි. එනිසා, අපතේයාම සහ වටිනාකම අඩුවීම වලක්වා ගැනීමට කටයුතු කළ යුතුය.

**"පොඩි දෙයින් පටන් නොගෙන, විශාල දෙයින් ආරම්භ කිරීම"**

අතර කෙලින්ම වෙළෙඳ ගනුදෙනු සිදු වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ පවා 1980 දශකයේ මැද භාගයේ සිට මෙම ක්‍රමය ආරම්භ වී, අද වන විට වර්ධනය වී තිබේ. ඒ නිසා,

**පසු අස්වනු නාස්තිය (Post Harvest losses)** අද වැඩි දෙනෙකුගේ කටා බහට ලක් වූ

විදේශ ආධාර මත වුවද, කටුගස්කොට වැනි සුවිසල් ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම ජාතික අපරාධයක් වේ. මේවා ඉදිකිරීමට පෙර වෙළඳුන් සමඟ සාකච්ඡා නොකරන්නේ මන්ද? නාස්තිය පිටු දැකීමට ගබඩා

ප්‍රතිකර්ම යෙදීමට පෙර සොයා බැලිය යුතු කාරණයකි. නාස්තියට ප්‍රධාන හේතුව, නොසැලකිල්ල බව මගේ විශ්වාසයයි. එළවළු පැටවීමට බැමට සම්බන්ධ අය, එළවළු කෙරෙහි කිසිම සැලකිල්ලක්

වැඩිවීමට ප්‍රධාන හේතුවක් බව මතක තබාගත යුතු කරුණකි. වෙළෙන්දන්ට අවශ්‍ය ප්‍රමාණයට භාණ්ඩ ලබාදීම වැදගත් වන්නේ එනිසාවෙනි.

**නිෂ්පාදනයට ලැබෙන මිලක්, පාරිභෝගිකයාට ගෙවන මිලක්, අතර දඩ පරතරයක් තිබීම තවත් අලෙවිකරණ ප්‍රශ්නයක් ලෙස විශේෂයෙන් මාධ්‍යවේදීභූ දක්වයි.** නිදසුනක් ලෙස දකුණින් එළවළු මිල යි. එළවළු සඳහා පාරිභෝගිකයා ගෙවන මිලෙන් නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන්නේ 50% ටත් වඩා අඩු ප්‍රමාණයකි. අපතේ යාම නිසා, මෙසේ වන බව සමහරු තර්ක කරති. වෙළඳුන් සුරාකන බවට තවත් වෝදනාවකි. කෙසේ වෙතත්, සත්‍ය එයම නම් නොවේ. සිල්ලර වෙළඳුන් ගැනුම් මිලට රු.10-15ක් කිලෝ එකට එකතු කර විකිණීම, මිල පරතරයට ප්‍රධාන හේතුවකි. යාමාන්‍යයෙන් නිෂ්පාදකයෙකුට රු.10 ක් කිලෝකට ලැබෙන විට, තොග මිල රු.15 වන අතර සිල්ලර මිල රු.25 පමණ වේ. මේ තොරතුරු මත, සිල්ලර වෙළෙන්ද අධික ලාභ ලබන්නෙකු බව කෙනෙකුට සිතිය හැක. මෙහිදී මොවුන් තොග වෙළෙන්දන් හා සසඳන විට, ආර්ථික අතින් ඉතා පහල මට්ටමක සිටී. තොග වෙළඳුන් සුළු ලාභයක් තබා ගෙන,

**නාස්තියට ප්‍රධාන හේතුව, නොසැලකිල්ල බව මගේ විශ්වාසයයි.**

ඉදිකිරීම මෙවැනි තවත් අපරාධයකි. මහවැලි ව්‍යාපාරයේ මාර්ඪි ව්‍යාපෘතිය යටතේ ශීත ගබඩාවක් පොළොන්නරුවේ ඉදිකර අසාර්ථක වී තිබේ. ශීත ගබඩා, ශීත වාහන යොදා ගන්නා විට, ඒවා සඳහා පාරිභෝගිකයා ගෙවිය යුතුය. ඒ එළවළු සඳහා ගෙවන මිල මගිනි. එළවළු මිල ඉහල යයි. හඬ තහන පාරිභෝගිකයන් තවත් වැඩි මුදලක් ගෙවීමට කැමැති ද? ඔවුන්ට එවැනි වැඩි මුදල් ගෙවා ඉස්තරම් වර්ගයේ එළවළු අවශ්‍ය ද? ශ්‍රී ලාංකික අප එළවළු සකස් කරන්නේ කැබලි වලට කපා, එෂුණු, මිරිස්, කහ වැනි තුන පහ සමඟ පොල්කිරි මිශ්‍ර කර ගැනීමෙනි. ඒ නිසා, එළවළු වර්ගවල ප්‍රමාණය සහ පැහැය අපට වැදගත් නොවේ. එළවළු බාගෙට තම්බා පාරිභෝජනය කරන යුරෝපීය රට වලට තම් ඉස්තරම් වර්ගයේ එළවළු අවශ්‍ය බව සත්‍යයකි. අපි ඒ සඳහා සුදුනම් වන්නේ නම් ශීත ගබඩාවට පෙර නිෂ්පාදනය ගැන කල්පනා කළ යුතු වේ. මාර්ඪි ව්‍යාපෘතියේ ශීත ගබඩාව අසාර්ථක වූයේ ගබඩාවට අවශ්‍ය තරම් එළවළු අවුරුද්ද පුරා නොලැබීම නිසාවෙනි.

දක්වන්නේ නැත. ගොවියා අස්වනු නෙලීමේදී/අැසිරීමේදී සැලකිල්ලක් නොදක්වයි. ඉදුනු තක්කාලි /ඉදුනු වම්බටු ගොතියේ මැදට දමනු ලබයි. ඉන් හොඳ ඒවා ද තරක් වේ. අස්වනු නෙලන විට නියමිත කාලය පසුවන තෙක් බලා සිටී. ඒ නිසා, වැටකොළ /බණ්ඩක්කා විශාල ප්‍රමාණයක් සිල්ලර වෙළෙන්දන් විසින් විසි කරති. ගොවීන්ගේ පටන් සිල්ලර වෙළෙන්ද දක්වා, දැනුවත් කිරීමේ වැඩ සටහන් ආරම්භ කිරීම, නාස්තිය පිටු දැකීමේ වැඩ සටහන් ආරම්භ කිරීම, යනාදිය නාස්තිය පිටු දැකීමේ මුල් පියවර විය යුතු වේ. මිලදී ගන්නා සතුටු කිරීම (Customer Satisfactions) සංකල්පය, කෘෂි අලෙවිකරණයට ඇතුළු කළ යුතුය. ගොවියාගෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නේ වෙළෙන්ද ය. වෙළෙන්ද මිලදී ගන්නේ

**නාස්තියට පිළියම් ගැන කතා කරන ශ්‍රී ලංකාව, නාස්තිය පිළිබඳව හරියාකාර අධ්‍යයනයක් සිදු කොට නැත.**

**නාස්තියට පිළියම් ගැන කතා කරන ශ්‍රී ලංකාව, නාස්තිය ගැන හරියාකාර අධ්‍යයනයක් කර නැත.** කුමන මට්ටමේ, කුමන හේතු මත නාස්තිය වනවාද යන්න

නැවත විකිණීම සඳහා වේ. ඒ නිසා, වෙළෙන්දන්ට අවශ්‍ය ප්‍රමාණය, අවශ්‍ය ආකාරයට, අවශ්‍ය වේලාවට, ලබාදීම ගොවීන්ගේ වගකීමකි. එසේ කළහොත්, අපතේ යාම අඩුවනවා පමණක් නොව, ඉහල මිලක් ද ගොවි මහතුවට ලැබේ. නිෂ්පාදන බහුල වීම ද, අපතේ යාම

විශාල ප්‍රමාණයක් විකුණන අතර සිල්ලර වෙළෙන්දේ විශාල ලාභයක් තබාගෙන සුළු ප්‍රමාණයක් විකුණති. බොහෝ දෙනෙකු විකුණන්නේ කිලෝ 100 ක් තරම් සුළු ප්‍රමාණයකි. මෑත කාලයේ, එළවළු සිල්ලර වෙළඳුමට විශාල වශයෙන් තරුණ කොටස් පෙළඹී සිටී. ඕනෑම පොලක, වැඩිපුර

සිටින්නේ එළවළු සිල්ලර වෙළෙඳුන් ය. රැකියා හිඟය නිසා, එදිනෙද ජීවත්වීම සඳහා එළවළු වෙළෙඳුමට පිවිසි බව බොහෝ දෙනෙකු ප්‍රකාශ කරයි. රු.5000/- පමණ තිබේ නම්, එළවළු වෙළඳාමට පිවිසිය හැකි වේ. මුදල් නැතිව

**කෘෂිකාර්මික අලෙවිකරණය** තුළ තරඟකාරිත්වය අඩුවීම ද, අලෙවිකරණ ප්‍රශ්නයක් ලෙස පෙන්වා දිය හැක. ගොවිපල මට්ටමේ තරඟකාරිත්වයක් බොහෝ ප්‍රදේශවල දක්නට නොලැබේ. ගොවි ද්‍රව්‍ය මිලදී

පරිච්ඡේද පිළිබඳ දැනුවත් කළ යුතු වේ. තමන්ගේ ගේ නිෂ්පාදන අලෙවිකරණ වෙළඳ පොලවල් තුළ පවතින මිල, පාරිභෝගික රුචිය, භාණ්ඩ සැපයුම පිළිබඳ ගොවීන් අවබෝධයෙන් සිටීම වැදගත්ය. ඒ සඳහා, එදිනෙද පවතින මිල ගණන් ගුවන් විදුලිය, රූපවාහිනිය පුවත්පත් මගින් ගොවිජනතාව වෙත ගෙන යා යුතු වේ. එමෙන්ම, ලෝක ආහාර හා කෘෂිකර්ම සංවිධානයට අනුව, මිල තොරතුරු තීරණ ගැනීමට යොදා ගන්නා ආකාරය පිළිබඳව තුන්වන ලෝකයේ ගොවීන් දැනුවත් කිරීම අත්‍යාවශ්‍යය.

**තමන්ගේ නිෂ්පාදන වලට ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමට නම් සංවිධානය වී තම නිෂ්පාදන කොට / සිල්ලර වෙළඳ පොළවල් කරා ප්‍රවාහනය කර විකිණිය යුතු වේ.**

වුවද, කොට වෙළෙන්දෙකු සමඟ සම්බන්ධ වීමෙන් එළවළු වෙළෙඳුමට ඇතුළත් වීමට ඉඩකඩ තිබේ.

පොදුවේ ගත් විට නිෂ්පාදන මිලක්, සිල්ලර මිලක් අතර පරතරයට හේතුව, පුද්ගලයන් විශාල ප්‍රමාණයක් අලෙවි කටයුතු වලට සම්බන්ධ වීමයි. ගොවියාගෙන් ගමේ සිටින එකතු කරන්නා මිලදී ගනී. ඔහුගෙන් පිටතින් පැමිණි කොට වෙළෙන්දෙකු මිලදී ගැනීම සිදු කරයි. ඔහු සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට අලෙවි කරයි. කාර්මික භාණ්ඩ එසේ නොවේ. නිෂ්පාදකයා විසින්ම බොහෝ දුරට සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට අලෙවි කරයි. **ගොවීන් තමන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමට නම් සංවිධානය වී තම නිෂ්පාදන කොට/සිල්ලර වෙළඳපොළවල් කරා ප්‍රවාහනය කර විකිණිය යුතු වේ.** දැනට ලංකාවේ 'සුපර් මාර්කට්' බිහිවෙමින් පවතී. ගොවීන් සංවිධානය වීම තුලින් **සුපර් මාර්කට්** වලට එළවළු/පළතුරු සැපයීමට පුළුවන. ආරෝග්‍ය ශාලා, හමුදා කඳවුරු, වරාය වැනි ආයතන වලට ආහාර ද්‍රව්‍ය සැපයීමට ද හැකිය. දැනට, ඒ කාර්ය කරන්නේ අතරමැදි කොටස විසිනි. නිෂ්පාදකයින් සංවිධානය වී ඒ සඳහා යොමු වීම අවශ්‍යය.

ගැනීම්, කිහිප දෙනෙකුට පමණක් සීමා වී පවතී. ඔවුහු කතිකා කරගෙන මිල තීරණය කරති. **බොහෝ ගොවීන් ගමේ සිටින මුදලාලීන්ට තම ගොවි ද්‍රව්‍ය විකිණීමට බැඳී සිටී.** ඔවුන්ගෙන් මුදල් ණයට ගැනීම, තෙල් පොහොර ණයට ගැනීම, පාරිභෝගික භාණ්ඩ ණයට ගැනීම ඊට හේතුවයි. මේ තත්ත්වයෙන් මිදීමට නම්, ණය ලබා ගැනීමේ පහසුකම් වැඩිකළ යුතුය. **'සණස'** ණය ක්‍රමය ගොවීන් අතර ජනප්‍රිය වී තිබේ. එය තවදුරටත් ව්‍යාප්ත කිරීම කාලෝචිත ය. එමෙන්ම, ගොවීන් තුළ භාණ්ඩ අලෙවියේ ද, කෙවල් කිරීමේ ශක්තිය වැඩි කළ යුතු වේ. වෙළඳපොළේ පවතින මිල ගණන් පිළිබඳ අවබෝධයක් ගොවීන් තුළ නොමැති බව දන්නා වෙළෙන්දේ, වෙළෙඳපොළේ මිල

වෙළඳපොළ තරඟකාරිත්වය වැඩි කිරීම සඳහා රැකියා විරහිත තරුණයන් කෘෂි අලෙවිකරණයට ඇතුල් වීමට දිරිමත් කළ යුතුය. ඒ සඳහා, ඔවුන්ට ව්‍යවසායකත්ව පුහුණුවක් ලබාදී අවශ්‍ය මූල්‍ය පහසුකම් ලබා දිය යුතු වේ. ආහාර ද්‍රව්‍ය ආනයනය කිරීමේ දී තරඟකාරිත්වයක් දක්නට නොලැබේ. ආනයනික මිලක්, කොට මිලක් අතර විශාල පරතරයක් පවතී. එමෙන්ම, **සහල් මිල ඉහළ යන නොවැම්බර් - ජනවාරි කාලයේ දී වී මිලක්, සහල් කොට මිලක් අතර පරතරය සෙසු කාල වලට වඩා ඉහළ මට්ටමක පවතී.** ඊට හේතුව වන්නේ මෝල් හිමියන් එම කාලයට ඉහළ ලාභයක් පවත්වා ගැනීමයි. මේ

**බොහෝ ගොවීන් ගමේ සිටින මුදලාලීන්ට තම ගොවි ද්‍රව්‍ය විකිණීමට බැඳී සිටී.**

පහල බැස ඇතැයි පවසා අඩු මිලට භාණ්ඩ මිලදී ගනිති. **කොළඹ,** කොට මිල අඩු වී ඇතැයි බොරුවට ද පවසති. මේ තත්ත්වයෙන් ගොවීන් මුදවා ගැනීමට නම් වෙළඳ පොළ මිල ගණන් පිළිබඳව ගොවීන් දැනුවත් කළ යුතුය. භාණ්ඩ වැඩිපුර වෙළඳ පොළට එන කාල

තත්ත්වයන් වලක්වාලීම සඳහා අළුතින් අය අලෙවි කටයුතු වලට සම්බන්ධ කර තරඟකාරිත්වය වැඩිකළ යුතු වේ. කෘෂිකාර්මික අලෙවි ගැටළු විසඳීමට පැහැදිලි වැඩ පිළිවෙලක් නොමැතිකම බලවත් අඩුපාඩුවකි. දැනට අනුගමනය

කරන්නේ, **ප්‍රශ්නයක් ඇති වූ විට, ඊට පිළියම් යෙදීම (Reactive Policy) මිස ප්‍රශ්නය ඇතිවීමට පෙර, ඒ සඳහා සොයා බලා කටයුතු කිරීමක් (Proactive Policy) නොවේ. කෂණික ප්‍රතිකර්ම (Ad-hoc solution) නිසා නැති ප්‍රශ්න ඇතිවීමට පුළුවන. උදාහරණයක් ලෙස මිලිස්, අර්තාපල් සහ ලොකු ජූණු ආනයන බලපත්‍ර අහෝසි කිරීම හේතුවෙන්, රටේ ගොවි ජනතාව තුළ විශාල අසහනකාරී තත්ත්වයක් ඇතිවිය. ඔවුන්ගේ ආදායම සීඝ්‍රයෙන් අඩු වූ අතර බැංකු ණය ගෙවා ගැනීමට**

**නොහැකි මට්ටමකට පත් විය. මෙවැනි පියවරවල් ගත යුතුව තිබුණේ එක්කෝ විකල්ප බෝග ගොවීන්ට හඳුන්වාදී නැතිනම් මෙම බෝගවල වියදම් අඩුවන වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් පසුවය. මේ නිසා අද අවශ්‍ය වන්නේ කෘෂි අලෙවි ගැටළු සඳහා විධිමත් වැඩ සටහනක් සැකසීමයි. මෙහි දී, මුද්‍රිත්ම ඉලක්ක හඳුනාගෙන ඒ ඉලක්ක කරා ළඟා වීමට වැඩ සටහන් සකස් කළ යුතු වේ. වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරවීමට ඒ සඳහා අවශ්‍ය මූල්‍ය, තාක්ෂණික හා ශ්‍රම සම්පත් ලබාදිය යුතුමය. වැඩ**

සටහන් අපේක්ෂිත ආකාරයට ක්‍රියාත්මක වන්නේ ද යන්න පිළිබඳ නිරතුරු විපරම් කළ යුතුවේ.

**එල්.පී. රූපසේන**

**අර්ථ ශාස්ත්‍රඥ**  
 හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව  
 ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු  
 කිරීමේ ආයතනය