

කෘෂි නිෂ්පාදන අලෙවියේ දී නැතිවම බැරී....

අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය

ව්‍යාප්ති සේවයේ අරමුණ ගොවි ජනතාව දැනුවත් කිරීමයි. මෙහි දී ගොවීන් දෙයාකාරයකට දැනුවත් කිරීමක් අපේක්ෂා කෙරේ. උපරිම නිෂ්පාදනයක් ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය තාක්ෂණික දැනුම

සැලකේ. මෙම ලිපියේ අරමුණ වන්නේ අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවයේ ඇති වැදගත් කම හා ශ්‍රී ලංකාව තුළ එවැනි සේවයක් ස්ථාපනය කළ යුතු ආකාරය විග්‍රහ කිරීමයි.

මෑත කාලයේ රටේ කෘෂිකාර්මික ප්‍රතිපත්තිවල අරමුණ වී ඇත්තේ ගොවීන්ගේ ආදායම වැඩි කිරීමටයි. ගොවීන්ගේ ආදායම තීරණය වන්නේ වෙළඳපොළ මිල අනුව වේ. ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමට පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය භාණ්ඩය, අවශ්‍ය ආකාරයට, අවශ්‍ය වේලාවට, අවශ්‍ය ස්ථානයට, දරා ගත හැකි මිලකට ලබා දිය යුතුය. ඒ සඳහා ගොවීන් වෙළඳපොළ ක්‍රියාකාරීත්වය පිළිබඳව දැනුවත් විය යුතු වේ. මේ සඳහා අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවාවක් අවශ්‍යය. එමගින් යැපුම් මට්ටමේ පවතින දේශීය කෘෂි බෝග අංශය වාණිජ කෘෂිකර්මයක් බවට පරිවර්තනය කර දේශීය ගොවීන්ගේ ආදායම ඉහළ නැංවීමට හැකියාව ලැබේ.

නව බීජ වර්ග සහ නව පොහොර වර්ග භාවිතාකර භූමියෙන් උපරිම අස්වැන්න ලබාදීම මෙහි අරමුණයි.

ලබාදීම එක් අංශයකි. නව බීජ වර්ග සහ නව පොහොර වර්ග භාවිතා කර භූමියෙන් උපරිම අස්වැන්න ලබාදීම මෙහි අරමුණයි. නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම පදනම නිසා මෙම ව්‍යාප්ති සේවය නිෂ්පාදනය පදනම් කරගත් ව්‍යාප්ති සේවය ලෙස හඳුන්වයි. (Production Oriented Extension Service) නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීම සඳහා භූමිය පාදක වන නිසා භූමිය පදනම් කරගත් ව්‍යාප්ති සේවය (Land Base Extension Service) ලෙස ද හඳුන්වයි. උපරිම ආදායමක් ලබා ගැනීමට වෙළඳපොළ පිළිබඳව ගොවියා දැනුවත් කිරීම අනෙක් අංශයයි. වගා කළ යුතු බෝගය, වගාකළ යුතු කාලය, විකිණිය යුතු ආකාරය, විකිණිය යුතු කාලය, විකිණිය යුතු ස්ථානය / පුද්ගලයා සහ විකිණිය යුතු මිල පිළිබඳව ගොවියා දැනුවත් කිරීමක් මෙමගින් සිදු කෙරේ. මෙම දැනුවත් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය (Marketing Extension Service) ලෙස

වැදගත්කම

දැනට රටේ ක්‍රියාත්මක වන්නේ නිෂ්පාදන ව්‍යාප්ති සේවය පමණි. එමගින් ගොවීන්ට සිය නිෂ්පාදනයෙන් උපරිම ඵලදාවක් ලබාගත හැකි ආකාරය පිළිබඳව දැනුවත් කෙරේ. හරිත විප්ලවයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස මෙරට කෘෂි ක්ෂේත්‍රයේ මුල් තැන දුන්නේ අත්කරයකින් ලැබෙන අස්වැන්න වැඩිකර ගැනීමටයි. මෑතක් වනතුරුම, කෘෂිකාර්මික ප්‍රතිපත්තිවල අරමුණ වූයේ ද ආහාරයෙන් ස්වයං-පෝෂිත කිරීමයි. මේ තත්ත්වය තුළ ව්‍යාප්ති සේවයේ කාර්ය භාරය වූයේ ඵලදායීතාව

ශ්‍රී ලාංකිකයන්ට අවේනික වූ ලක්ෂණයක් නම් වෙනස් විමට දක්වන මැලිකමයි. ඒ තත්ත්වය තුළ විවෘත ආර්ථිකය හඳුන්වා දී දැනට දශක දෙකකටත් වඩා වැඩි වුවත් ගොවි ජනතාව තවමත් කල්පනා කරන්නේ පහසු බෝගය

හරිත විප්ලවයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස මෙරට කෘෂි ක්ෂේත්‍රයේ මුල් තැන දුන්නේ අත්කරයකින් ලැබෙන අස්වැන්න වැඩිකර ගැනීමටයි.

වැඩිකර නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමයි. මේ තත්ත්වය තුළ ව්‍යාප්ති නිලධාරීන්ට අලෙවි ගැටළු වලට උපදෙස් දීමට දැනුමක් හා පුහුණුවක් නොලැබුණි.

වගා කිරීමටත්, රජය මැදිහත් වී මිල දී ගත යුතු බවක් ය. වෙළඳ පොළ අවශ්‍යතාවන් ගැන සිතා බෝග තෝරා ගෙන නිෂ්පාදන වියදම් අඩු කර, ගුණාත්මක

භාණ්ඩ වෙළඳපොලට ඉදිරිපත් කිරීමට කල්පනා කරන්නේ ඉතාමත් සුළු පිරිසකි. එවැනි තත්ත්වයක අවශ්‍යතාවය වර්තමානයේ දී මතු වී තිබේ.

තිබිය යුතුය. වර්ෂ කිහිපයක මිල හැසිරීම තුළින් අඛණ්ඩව මිල ඉහල යන බෝග වගා කිරීම සඳහා තෝරා ගත යුතු වේ. උද්‍යෝගයක් ලෙස පසු ගිය වර්ෂ

දඹල වලට ද එම තත්ත්වය උද වූයේය. වගා කල යුතු කාලය තීරණය කිරීමට ද වාර්ෂික මිල හැසිරීම පිළිබඳ අවබෝධයක් තිබිය යුතුය. එමගින් බෝගවල මිල වැඩි කාලයට වෙළඳපොලට සැපයුම එන ආකාරයට වගා කල යුතු වේ. උද්‍යෝගයක් ලෙස එළවළු මිල ගණන් මැයි - ජූලි හා දෙසැම්බර් - ජනවාරි දක්වා ඉහල යයි. එම කාලයට වෙළඳ පොලට එළවළු සපයනු ලබන ආකාරයට නිෂ්පාදනය සැලසුම් කළ හොත් ඉහල මිලක් ලබාගත හැකිය.

මෝල් ගහ, වංගෙඩිය මුළුතැන්ගෙයින් ඉවත් වී ඇත

වත්මන් සමාජ පරිසරය වෙනස් වී ඇත. පෙර මෙන් නොව ගෘහනියෝ රැකියා කරති. පාසල් දරුවෝ දුරස්ථ පාසල් වලට යති. ගෘහ සේවිකාවන්ගේ කුළිය ඉතාමත් ඉහල මට්ටමක පවතී. මේ තත්ත්වය තුළ පහසු, පිරිසිදු භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයාට ඉදිරිපත් කල යුතුය. කදිම උද්‍යෝගය නම් මුළුතැන්ගෙය කුඩා වීමයි. මීට වසර විසිපහකට පමණ පෙර තැනූ නිවෙස් තුළ මුළුතැන් ගෙය වෙනම කාමර දෙකක් සහිතව ගොඩ නැගුවත් අද එය ප්‍රධාන නිවස තුළ කාමරයකට සීමා වී තිබේ. **මෝල් ගහ, වංගෙඩිය මුළුතැන්ගෙයින් ඉවත් වී ඇත.** එසේ නම් වෙනස් වන සමාජයට අනුව ගොවි නිෂ්පාදන වල ස්වරූපය ද වෙස් විය යුතු වේ. මේ කාර්යයන් පිළිබඳව දැනුවත් කිරීමට අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවයක් තිබිය යුතුය.

කිහිපය තුළ මු. ඇට මිල අඛණ්ඩව ඉහල ගොස් ඇත. ඒ තුළින් දේශීය වෙළඳපොලට අවශ්‍ය තරම් මු. ඇට නොලැබෙන බව කිය වේ. **1996 රතු පරිප්පු කිරුබදු රහිතව ආනයනය කිරීමක් සමඟ මෙරට මු. ඇට නිෂ්පාදනය අඩාල විය.** මේ තත්ත්වය තුළ මු. ඇට ආනයනය කිරීමට සිදු වී තිබේ. 2001 වසර තුළ මු. ඇට මෙ.ටො. 8667 ආනයනය කර ඇත. ඒ සඳහා රුපියල් මිලියන 266 මුදලක් වැය කරනු ලැබිණි. ඕස්ට්‍රේලියාවෙන් මු. ඇට ප්‍රධාන වශයෙන් ආනයනය කරන අතර ආනයනික මු. ඇට කිලෝවක් වරායට පැමිණෙන විට රු. 30.00 පමණ වේ. සිල්ලර මිල මේ වන විට රු. 80/= දක්වා ඉහල ගොසිනි. වගා කල යුතු වර්ගය තෝරා ගැනීමේ දී පාරිභෝගිකයා වැඩි මිලක් ලබා දෙන වර්ගය තෝරා ගත යුතුය. උද්‍යෝගයක් ලෙස දිග පතෝල, කොළ පැහැති දඹල, රතු බතල දක්විය හැක. **වැඩි එලදවක් ලබා දෙන, ප්‍රවාහනයට පහසු, ඇසිරීමට පහසු, කෙටි පතෝල වර්ගයක් කෘෂිකර්ම**

* වෙළඳපොල තොරතුරු සැපයුම

ප්‍රධාන තොග වෙළඳපොල වල මිල දැන ගැනීම තුළින් ගොවීන්ට තම නිෂ්පාදන විකිණිය යුතු මිල පිළිබඳව ගැනුම්කරුවන් සමඟ කේවල් කළ හැකිය. එමෙන්ම, **විකිණිය යුත්තේ කාට ද ?** යන්න තීරණය කළ හැකිය. උද්‍යෝගයක් ලෙස **කොළඹ, දඹුල්ල එළවළු මිල ගණන් දැන ගැනීම තුළින් ක්‍රමවත්ව ගොවියාට තම එළවළු කොළඹ යවනවා ද ? දඹුල්ලට යවනවා ද ? එසේ නැතිනම් ක්‍රමවත්ව පැමිණෙන වෙළඳුන්ට අලෙවි කරනවා ද ? යන්න තීරණය කළ හැකි වේ. පුවත්පත්, රූපවාහිණි හා රේඩියෝ මාර්ගයෙන් මිල ගණන් ප්‍රචාරණය කිරීම තුළින් ගොවීන් වෙත මිල තොරතුරු ලබා දිය**

සාර්ගභාරය

අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය මගින් පහත සඳහන් කාර්යයන් ඉටු කරනු ලැබේ.

- * නිෂ්පාදනය සැලසුම් කිරීමට උපදෙස් දීම

වෙළඳපොළේ ඉහල මිලක් ලබා ගැනීම සඳහා වගා කල යුතු බෝගය, වගා කල යුතු වර්ගය සහ වගා කල යුතු කාලය පිළිබඳව ගොවීන් දැනුවත් කෙරේ. මේ කාර්යයන් සඳහා වෙළඳපොළේ මිල හැසිරීම පිළිබඳ අවබෝධයක් ව්‍යාප්ති නිලධාරීන්ට

පුවත්පත්, රූපවාහිණි හා රේඩියෝ මාර්ගයෙන් මිල ගණන් ප්‍රචාරණය කිරීම තුළින් ගොවීන් වෙත මිල තොරතුරු ලබා දිය හැකිය.

දෙපාර්තමේන්තුව හඳුන්වා දුන්නක් ඒ සඳහා පාරිභෝගිකයන් අකමැති නියා වැඩි මිලක් නොලැබුණි. ඒ තත්ත්වය තුළ එම වර්ගය වෙළඳ පොළින් ඉවත් විය. දම් පැහැති

හැකිය. ඊට අමතරව පසිස්ථානය වැනි රටවල ක්‍රියාත්මක වන ආකාරයට ගොවීන් නිතර ගැවසෙන සමූපකාරය, වෙළඳසැල් වැනි ස්ථානවල මිල පුවරු

සවිකළ හැකිය. 'කෙයාර්' ආයතනය විසින් මෙවැනි වැඩසටහනක් හම්බන්තොට දිස්ත්‍රික්කයේ මීගහපදුර, යෝධකණ්ඩිය යන ගම්මානවල දැනට ක්‍රියාත්මක කරනු ලැබේ.

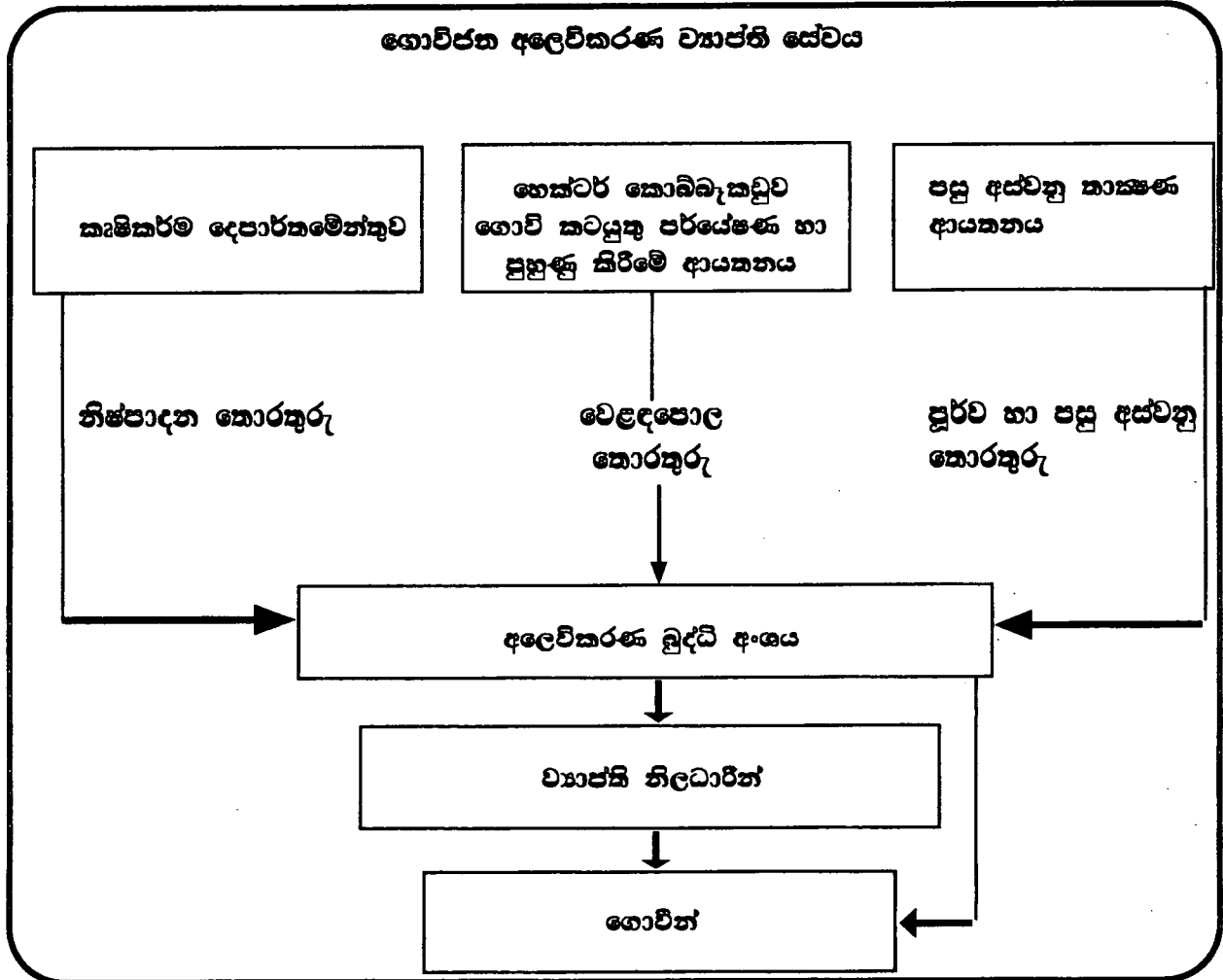
කරන්නේ හදිසි මුදල් අවශ්‍යතාවෙන් වෙනුවෙන්. එවැනි අවස්ථාවල 'වි සුරැකුම' වැනි ණය යෝජනා ඇති කළ යුතු වේ. ඒවාට ගොවීන් යොමු කළ යුතු වීම ද වැදගත් ය.

වත්තේ ගැනුම්කරුවන් සහ විකුණුම්කරුවන් (Match Maker) සම්බන්ධ කිරීමයි. කුඩා නිෂ්පාදකයින් බහුල නිෂ්පාදන සහ පාරිභෝගික ප්‍රදේශ අතර පරතරය වැඩි ලංකාව වැනි රටකට මෙය ඉතා වැදගත් ය. එමගින් ගොවියාට තම නිෂ්පාදන අලෙවිකර ගැනීමට විකල්ප අලෙවි මාර්ග සොයා ගැනීමට පුළුවන.

* නිෂ්පාදන යෙදවුම් සැපයුම
පොහොර, බීජ, ණය වැනි දෑ කලට වේලාවට සපයාදීම සඳහා ගොවීන් සංවිධානය කිරීම

* වෙළඳපොල සොයාදීම
මෙහි දී අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය මගින් ගොවීන්ට තව නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමට

ගොවිජන අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය



අලෙවිකරණ ව්‍යාප්ති සේවය මගින් කළ යුත්තකි. එහිදී වෙළඳපොලේ වැඩි ඉල්ලුමක් තිබෙන වර්ගයට අදාළ බීජ ලබාදීමට කටයුතු කළ යුතු වේ. කාබනික පොහොර යොදන බෝග සඳහා වෙළඳ පොලේ වැඩි ඉල්ලුමක් තිබේ නම් එකී පොහොර ලබා දීමට කටයුතු කළ යුතුය. **වි වැනි ධාන්‍ය වර්ග අස්වැන්න නෙලූ විගස අලෙවි**

ගැනුම්කරුවන් සොයාදීම කළ යුතුය. අපනයනකරුවන්, සැකසුම්කරුවන්, කොග වෙළඳුන්, රාජ්‍ය ආයතන සහ ගොවීන් අතර සම්බන්ධතාවය ගොඩනැගිය යුතුය. මේ සඳහා ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් ගැනුම්කරුවන් සමඟ සම්බන්ධතා පවත්වා ගෙන ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතාවන් හඳුනා ගැනීම අවශ්‍යය. මෙහි දී ව්‍යාප්ති නිලධාරියාගේ කාර්ය භාරය

* පෙර හා පසු අස්වනු කටයුතු පිළිබඳව දැනුවත් කිරීම
පූර්ව හා පසු අස්වනු කටයුතු ශ්‍රී ලංකාවේ පහත් මට්ටමක පවතී. නියමිත වේලාවට අස්වනු නෙලා නොගැනීම, අප ද්‍රව්‍ය ඉවත් නොකිරීම, ඇසිරීම, බෑම, පැටවීම වැනි කටයුතු වල

කරුණු නිසා නිෂ්පාදන අපතේ යාම වැඩි වී තිබේ. නිෂ්පාදකයින් සිය නිෂ්පාදන වර්ග නොකිරීම නිසා හොඳ තත්වයේ භාණ්ඩ වලට ලැබෙන්නේ ද අඩු මිලකි.

සංවිධානය වීමේ ඇති වැදගත්කම, සාමූහික තීරණ ගැනීමේ ශක්තිය, කළමනාකරණ දැනුම, මූල්‍ය පාලනය වැනි අංශ පිළිබඳව පුහුණුවක් දිය යුතුය.

දැනට සිටින ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට අලෙවි-කරණය පිළිබඳ පුහුණුවක් දිය යුතුය.

දැනට වර්ග කිරීම, තේරීම කරනු ලබන්නේ වෙළෙන්දා විසිනි. එමගින් ඔහුගේ ලාභය වැඩි කරනු ලබයි. **අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය** මගින් අස්වනු නෙලන ක්‍රම, තේරීම, ගබඩා කිරීම, වර්ග කිරීම, ඇසිරීම හා සැකසීම, පිළිබඳව ගොවීන් සහ ඒ කටයුතු කරන සෙසු අතරමැදියන් දැනුවත් කෙරේ. ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට එකී දැනුම ඒ සම්බන්ධව කටයුතු කරන **පශ්චාත් අස්වනු තාක්ෂණ ආයතනය** මගින් ලබා දිය හැකිය.

* **සාමූහික අලෙවි කටයුතු සඳහා ගොවීන් සංවිධානය කිරීම**

කුඩා නිෂ්පාදන එක් රැස් කිරීමට වැඩි වියදමක් වැය වේ. එමෙන්ම, නිෂ්පාදන සීමිත වනවිට වර්ග කිරීම වැනි කටයුතු ප්‍රායෝගික නොවේ. එබැවින්, **සාමූහික අලෙවිකරණය තුලින් වියදම් අඩුකර ගැනීමට පුළුවන.** එමෙන්ම, නිෂ්පාදනය එක් රැස් වන විට වෙළඳුන් සොයා ගැනීමට ද පුළුවන. ස්ථාන රැස් කින් මිල දී ගන්නවාට වඩා එක ස්ථානයකින් මිල දී ගැනීම වෙළඳුන්ට වාසිදායකය. ගොවීන් සංවිධානය කිරීමේ දී මතුවන ප්‍රධාන ගැටළුව ගොවීන්ට කළමනාකරණ නිපුණතාවක් නොමැති වීම යි. එබැවින්, නායකත්වයට සුදුසු ගොවි මහතන් සොයා ගැනීම අපහසු වී තිබේ. **අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය තුලින් ගොවීන්ට**

අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවයක් ස්ථාපනය කිරීම

අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති නිලධාරීන් අළුතින් පත් කරනවාට වඩා දැනට සිටින ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට අලෙවි කරණ ව්‍යාපෘති සේවයට සම්බන්ධ කිරීම වියදම් අඩු ය. එමෙන්ම, නිෂ්පාදන සහ අලෙවි තොරතුරු ඒකාබද්ධ වීමක් එමගින් කළ හැකි වේ. මේ සඳහා **දැනට සිටින ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට අලෙවි-කරණය පිළිබඳ පුහුණුවක් දිය යුතුය.** එකී පුහුණුව අවසානයේ දී, ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට වෙළඳ පොල ක්‍රියාකාරීත්වය, අලෙවි වියදම්, මිල විශ්ලේෂණය යන කරුණු පිළිබඳ මනා අවබෝධයක් ලැබී තිබිය යුතුය. එබැවින්, පුහුණු වැඩ සටහනට කෘෂි බෝග වෙළඳපොල සංවිධානය හා ක්‍රියාකාරීත්වය, අලෙවිකරණ කාර්යයන්, මිල පරතරය, කාලීන මිල උච්ඡාවචනය, වාර්ෂික මිල වෙනස්වීම, පසු අස්වනු තාක්ෂණය ආදිය ඇතුළත් වීම වැදගත් ය. ඊට අමතරව, එදිනෙදා වෙළඳපොළ තොරතුරු ලබා ගැනීමට වෙළඳුන් සම්බන්ධ කිරීමට ආයතනික ව්‍යුහයක් තිබිය යුතුය. ඒ සඳහා **ගොවිජන සේවා මධ්‍යස්ථානය තුළ අලෙවිකරණ බුද්ධි අංශයක් (Marketing Intelligent Unit) ඇති කළ යුතු ය.** ඒ ඒකකයට පරිඝනක පහසුකම් සැලසිය යුතු ය. එමගින් තොරතුරු සැපයීම කළ හැකිය. මෙම ඒකකයේ ප්‍රධාන කාර්ය භාරය වන්නේ ව්‍යාපෘති

නිලධාරීන්ට අවශ්‍ය තොරතුරු සැපයීම හා කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා වෙළඳ පොල සොයා දීමයි. මෙම ඒකකයට **ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ ආයතනය** සහ **පසු අස්වනු තාක්ෂණය ආයතනය** මගින් තොරතුරු සැපයිය යුතුය. යෝජිත අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය පිළිබඳ සටහනක් පහත දැක් වේ.

අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය සෘජු මිල දී ගැනීම් සහ විකිණීම් වලට නොයා යුතුය. රජයේ මිල දී ගැනීම්, වියදම් අධික, අකාර්යක්ෂම සහ පල රහිත ය. එහි ප්‍රධාන කාර්ය විය යුත්තේ **උපදෙස් දීම (Advising)** සහ **පහසුකම් සැපයීම (Facilitate)** යි. එමෙන්ම, අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය අවධානය යොමුකල යුත්තේ සමස්ථ **ගොවිපල ක්‍රමය හා ගොවිපල ආදායම ඉහල නැංවීම (System Approach)** කෙරෙහි ය. එමෙන්ම, අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවය සාර්ථක වීමට සෙසු උපකාරක සේවා සපයන බැංකු, පර්යේෂණ ආයතන, වෙළඳ සංගම්, ප්‍රවෘත්ති කාර්යාලය වැනි ආයතන සමඟ අඛණ්ඩ සම්බන්ධතාවක් තිබිය යුතු ය. යැපුම් කෘෂිකර්මය වාණිජ කෘෂිකර්මයක් බවට පරිවර්තනය කිරීමට ක්‍රියාකරන මෙවන් යුගයක ඒ සඳහා අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘති සේවයක් ඇති කිරීම කෙරෙහි ක්ෂණික අවශ්‍යතාවක් සේ සලකා අවධානය යොමු විය යුතුය.

එල්.පී.රූපසේන

අර්ථ ශාස්ත්‍රඥ

හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව ගොවි කටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනය