කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණය සඳහා ගොවි සංවිධාන (පුත්තලම සහ මොණරාගල දිස්ත්‍රික්කවල ක්‍රියාත්මක කෘෂිද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණය පිළිබඳ ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණයේ අත්දැකීම්)

හැඳින්වීම.

ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය ට කෘෂිකර්මයෙන් ලැබුණු දායකත්වය පසු ගිය දශක දෙක තුළ දී සැලකිය යුතු අනුපාතයකින් පහළ ගොස් ඇතත්, අදත් ශ්‍රී ලංකාව කෘෂිකාර්මික රටක් සේ සැලකිය හැකි ය. කෘෂිකර්මාන්ත ක්ෂේත්‍රය සමස්ත ආර්ථ ව්‍යුහයේ දළ දේශීය නිෂ්පාදිතය ට කරනු ලබන දායකත්වය 20% කි. මෙරට සේවා නියුක්ත ශ්‍රම බලකායෙන් 40% ක් පමණ ම සේවා නියුක්තව සිටින්නේ කෘෂිකාර්මික ක්ෂේත්‍රයේය. (ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය, 1998). මේ නිසා ශ්‍රී ලංකාවේ සමාජ ආර්ථික සංවර්ධනයෙහි ලා කෘෂිකර්මය ට මෙන් ම ඒ හා බැඳී පවතින කෘෂි අලෙවිකරණයටද හිමි වන්නේ අද්විතීය ස්ථානයකි.

ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂි අලෙවිකරණය සම්බන්ධයෙන් සලකා බලන කල දැකිය හැකි විශේෂ ලක්ෂණ කිහිපය කි. ඉන් ප්‍රධාන එකක් වන්නේ කුඩා ප්‍රමාණයේ කෘෂි නිෂ්පාදකයින් විශාල සංඛ්‍යාවකින් කෘෂිකාර්මික අංශය සමන්විත වීම හා එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් ඔවුන් ට වෙළඳපොළ කෙරෙහි ප්‍රමාණවත් බලපෑමක් කළ නො හැකි වීමයි. (රූපසේන 1998) කෘෂි නිෂ්පාදන ග්‍රාමීය ප්‍රදේශවල ස්ථාන ගත වීම තවත් ලක්ෂණයකි. ග්‍රාමීය ප්‍රදේශවල ප්‍රවාහනය, පණිවුඩ හුවමාරුව, විදුලිබලය වැනි පහසුකම් සීමිත නිසා කෘෂි නිෂ්පාදන බෙදා හැරීම අකාර්යක්ෂම වන බැවින් බෙදා හැරීමේ වියදම ද අධිකය. (රූපසේන 1998) අලෙවිකරණය කෙරෙහි බලපා ඇති තවත් ලක්ෂණයක් නම් කෘෂි නිෂ්පාදන කාලීනවීමයි. නිෂ්පාදන කාලීනවීම යනු අවුරුද්ද පුරාම ඒකාකාරී ලෙස නිෂ්පාදනය නොවීමයි. මේ නිසා අවුරුද්දේ එක කාලයක මිල ඉහළ යාමත්, තවත් කාලයක මිල පහළ යාමත් සිදු වේ. කෘෂි අලෙවිකරණයේ තවත් කැපී පෙනෙන ලක්ෂණයක්වී ඇත්තේ කෘෂි නිෂ්පාදනවලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීම සඳහා ගබඩා පහසුකම් හා කල් තබාගැනීමේ පහසුකම් ප්‍රමාණවත් තරම් අප රට සතුව නොතිබීමයි. මේ නිසා නිෂ්පාදන අපතේ යාම විශාල ලෙස සිදු වෙයි. කෘෂි අලෙවිකරණය කෙරෙහි අයහපත් ලෙස බලපානු ලබන මෙකී ලක්ෂණ නිසාම කෘෂිකාර්මික අංශයේ නියැලෙන ගොවීන් ට නිරන්තරයෙන්ම ගැටලු රැසක ට මුහුණදීම ට සිදුවී තිබේ. මෙම ගැටලු අතර ප්‍රධානතම ගැටලුවවී ඇත්තේ ගොවීන් ගේ නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ ගොවිපොළ මිලක් නොලැබීමයි. සාධාරණ ගොවිපොළ මිලක් නොලැබෙමින් තිබියදී පාරිභෝගිකයා විසින් මිලදී ගනු ලබන කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ ගැනුම් මිලක් පැවතීම මෙම ගැටලුවේ තවත් පැතිකඩකි. කරුණු කුමක් වුවද, කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා අවම ගොවිපොළ මිලක් හා ඉහළ ගැණුම් මිලක් එකවර පැවතීම අලෙවිකරණ පද්ධතිවල පවතින අකාර්යක්ෂමතාවක් බව නම් පැහැදිලි ය.

අප රට තුළ ක්‍රියාත්මක වන විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය නිසා පෞද්ගලික අංශය කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණයෙහි විශාල කාර්යභාරයක් ඉටු කරනු ලබයි. ඇතැමුන්ගේ මතයවී ඇත්තේ පෞද්ගලික අංශය විසින් හිතාමතා ඇති කරනු ලබන වෙළඳපොළ අක්‍රමිකතාවන් නිසා ඉහතකී ගැටලුව බෙහෙවින් සංකීර්ණවී ඇති බවයි. කෙසේ වුවද මේ ගැටලුව ට මුහුණදීම සඳහා ඇති එක් කාලෝචිත විකල්පයක් ලෙස විසිරී ඇති සුළු ගොවීන් ඒකරාශී කිරීම සහ ඔවුන් තුළ සංවිධාන මට්ටමින් කේවෙල් කිරීමේ හැකියාව වර්ධනය කිරීම යෝජනාවී ඇත.

ශ්‍රී ලංකාවේ සුළු ගොවීන් ට විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තරමක නුහුරු අත්දැකීමකි. අද ඔවුන් ට කටයුතු කිරීම ට සිදුවී ඇත්තේ නිරන්තරයෙන් චලනය වන වෙළඳපොළ සාධක සහිත ආර්ථික පසුබිමක් තුළය. විවෘත ආර්ථිකය තුළ වැඩි ලාභයක් ලැබීම ට තම් වෙළඳපොළ මුල් කර ගෙන, වෙළඳපොළේ අවශ්‍යතා හඳුනාගෙන ඒ අනුව නිෂ්පාදන කටයුතු කළයුතුය. වෙළඳපොළ අවශ්‍යතාව ට වඩා නිෂ්පාදනය වැඩිකළහොත් මිල විශාල ලෙස පහත වැටිය හැකිය. එවිට නිෂ්පාදකයා ගේ ආදායම අඩුවෙයි. අනෙක් අතට වෙළඳපොළ අවශ්‍යතාව ට වඩා නිෂ්පාදන අඩුවීම නිසා මිල විශාල ලෙස ඉහළ යයි. තම නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිල මට්ටමක් පවත්වා ගැනීම සඳහා උපක්‍රමශීලී වගා සැලැස්මක් සකස් කර ගැනීමටත්, අවස්ථාවෝචිත අලෙවි උපක්‍රම තීරණය කර ගැනීමටත් මෙකී මිල හැසිරීම තේරුම් ගැනීම අත්‍යාවශ්‍ය වේ. ගොවීන් සංවිධානාත්මක ව කටයුතු කිරීමෙන් හා පූර්ව සූදානමකින් යුතුව නිෂ්පාදනය හා අලෙවි සැලසුම් සකස් කිරීම මගින් ගොවියාට මෙන්ම පාරිභෝගිකයා ට ද සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීම ට හැකිවේද යන්න පරීක්ෂා කර බැලීම පිණිස ක්‍රියාත්මක කළ ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණයක අත්දැකීම් පිළිබඳව මෙම පර්යේෂණ ලිපියෙන් සාකච්ඡා කෙරෙයි.

ව්‍යාපෘතියේ වැදගත්කම:

මෙම ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණ ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කරන ලද්දේ මොණරාගල හා පුත්තලම යන පරිපාලන දිස්ත්‍රික්ක දෙක තුළ ය. මෙකී දිස්ත්‍රික්කවල ජීවත්වන ජනතාවගෙන් බහුතර කොටසක් කෘෂිකර්මය ආශ්‍රිත කටයුතුවලින් ජීවත්වන බැවිනුත්, එකී ප්‍රදේශවල කෘෂි අලෙවිකරණය ප්‍රබල ප්‍රශ්නයක් බව ට පත්ව ඇති බැවිනුත්, පර්යේෂණය දියත්කිරීම සඳහා මෙම ප්‍රදේශ තෝරාගනු ලැබීය. විවෘත ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති නිසා සුළු ගොවීන් ට මුහුණදීම ට සිදුවන කෘෂි අලෙවි ගැටලුවල ට මුහුණ දීමේ උපක්‍රමයක් වශයෙන්ද, සුළු ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීමේ මාධ්‍යයක් වශයෙන් ද , රට තුළ ක්‍රියාත්මක වන විවිධ වෙළඳ ආයතන හා රාජ්‍ය ආයතන සමඟ සුළු ගොවීන් සම්බන්ධ කරවීමේ උපක්‍රමයක් වශයෙන් ද දියත් කරනු ලැබූ මෙම පර්යේෂණය තත්කාලීන සමාජ ආර්ථික ගැටළු සඳහා මුහුණ දීමට ගොවීන් පෙළඹවීමේ කාලෝචිත උපක්‍රමයක් ලෙසද හැඳින්විය හැකි ය.

ව්‍යාපෘතියේ අරමුණු:

ගොවි ජනතාවගේ ජීවන මට්ටම හා ආදායම් තත්ත්වය ඉහළ නැංවීම සඳහා ඔවුන්ගේ කෘෂි නිෂ්පාදනවලට සාපේක්ෂව ඉහළ මිලක් හා අඛණ්ඩ වෙළඳ පොළක් ලබාදීමට රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික අංශයේ වෙළඳ හා සේවා සපයන ආයතන සමඟ ගොවීන් සංවිධානාත්මකව සම්බන්ධ කරවීම ප්‍රධාන අරමුණ වන අතර ඊට අදාළ විශේෂිත අරමුණු පහත සඳහන් වේ.

1. ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන ප්‍රදේශවල පවතින අලෙවිකරණ පරිසරය පිළිබඳ නිරීක්ෂණ මට්ටමින් අධ්‍යයනය කර සුළු ගොවීන්ට කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණය පිළිබඳ දැනුමක් සහ අවබෝධයක් ලබාදීම.

11. දැනට ප්‍රදේශයේ ක්‍රියාත්මක ගොවි සංවිධාන, අලෙවිකරණ කටයුතු කිරීම සඳහා යෝග්‍ය වන පරිදි ශක්තිමත් කිරීම හා ධෛර්යමත් කිරීම. මෙහිදී, ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කිරීම, කෘෂි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම සහ රැස් කිරීම, ගබඩා කිරීම, මිල කිරීම, භාණ්ඩවල තත්ත්වය, ගුණාත්මක බව පිළිබඳ දැනුවත් කිරීම හා තේරීම් කිරීම, ඇසුරුම් කිරීම, ප්‍රවාහනය, මූල්‍ය කළමනාකරණය යනාදිය පිළිබඳ ප්‍රායෝගික ක්‍රියාකාරකම්වල ට යොමු කරවනු ලැබේ.

111. වෙළඳුන්, නිෂ්පාදන සැකසුම් කරන ආයතන, අපනයන සමාගම් හා අනෙකුත් අදාළ ආයතන සමඟ කෙළින්ම ගොවි සංවිධාන හා ගොවි නියෝජිතයන් සම්බන්ධ කරවීම. ගොවි සංවිධාන හා කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණය සඳහා සහාය සේවාවන් සපයන ආයතන සමග සම්බන්ධතා ගොඩ නැගීම.

1V. අලෙවි ගැටළුවල ට සාර්ථකව මුහුණ දීම සඳහා ගොවි සංවිධානවල ට අවශ්‍ය මඟ පෙන්වීම, උපදෙස් ලබාදීම සහ ප්‍රගති සමාලෝචන කාර්යයන්හි නියුක්ත වීම.

V අඛණ්ඩව ව්‍යාපෘති කටයුතු කර ගෙන යාම සඳහා ගොවි සංවිධානවලින් තෝරාගත් කාර්යක්ෂම නියෝජිතයන්ගෙන් සමන්විතවූ අලෙවි කමිටු පිහිටුවීම.

ක්‍රමවේදය.

මෙම ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණ ව්‍යාපෘතිය හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය විසින් ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන සාමාන්‍ය පර්යේෂණ ව්‍යාපෘතිවලට වඩා තරමක් වෙනස් ය. හුදෙක් දත්ත එකතුකිරීමේ, විශ්ලේෂණය කිරීමේ හා නිර්දේශ සැපයීමේ කාර්යයෙන් ඔබ්බට ගොස් අලෙවිකරණය සම්බන්ධයෙන් ගොවි ජනතාව මුහුණ දෙනු ලැබූ ගැටළුවල ට ක්‍රියාකාරී විසඳුම් සෙවීම මෙම පර්යේෂණයේ ප්‍රධානතම ක්‍රමවේදය යි. පහත සඳහන් වන්නේ විවිධ ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් මත ගොඩනැංවන ලද පර්යේෂණ අදියර සහිත ක්‍රමවේදය යි.

මෙම පර්යේෂණ ව්‍යාපෘතියෙන් අපේක්ෂිත අරමුණු ඉටු කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපෘතිය සැලසුම් කිරීමේදී දැඩි අනම්‍ය ක්‍රමවේදයක් පිළිබඳව විශ්වාසය නොතැබිණි. ඒ වෙනුව ට, අත්දැකීමෙන් පෝෂණය වන, වඩා නම්‍ය ක්‍රමවේදයක් පිළිබඳ අවධානය යොමු කළ අතර පර්යේෂණයේ ප්‍රථම අදියර වූයේ මෙම ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා තෝරා ගත් ප්‍රදේශවල පවතින කෘෂි නිෂ්පාදන සහ අලෙවිකරණ පරිසරය විවිධ උපාය උපක්‍රම භාවිතා කිරීම මගින් අධ්‍යයනය කොට ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන වාර්තා සකස් කිරීම යි. දෙවනුව මෙකී අලෙවි ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අනුබලය ලබා ගත හැකි විවිධ වාණිජ ආයතන හා රාජ්‍ය ආයතන පිළිබඳව සොයා බලා ඒ පිළිබඳව වාර්තා සකස් කරනු ලැබිණ. සැලසුම්ගත පුහුණු ක්‍රම මගින් ප්‍රදේශයේ ගොවීන්, අදාළ රාජ්‍ය නිලධාරීන්, රාජ්‍ය නොවන නිලධාරීන් ආදීන් අලෙවිකරණ ක්ෂේත්‍රයේ පුහුණු කරවීම මෙම ක්‍රියාත්මක පර්යේෂණයේ තුන්වන අදියර යි. අලෙවි ගැටළු විසඳාලීම කෙරෙහි සෘජු ලෙසම බලපාන කෘෂි ව්‍යාපාර ආදී ක්ෂේත්‍රයන් සඳහා ගොවීන් හා අනෙකුත් අදාළ කණ්ඩායම් පුහුණු කරලීම සිව්වැනි ක්‍රියාකාරී අවස්ථාව විය.

සාකච්ඡා, සම්මන්ත්‍රණ හා විවිධ සන්නිවේදන මාධ්‍ය තුළින් ගොවි සංවිධාන සහ වෙළඳ ආයතන සමග සම්බන්ධතාවයක් ගොඩ නැංවීම ඉන් අනතුරුව සිදු කරනු ලැබූ අතර අවශ්‍ය පාර්ශ්වයන් සඳහා වැදගත්වන අලෙවි තොරතුරු සැපයීම ඊළඟ අවස්ථාව විය. මෙහිදී වෙළඳපොළ මිල, තොග සැපයුම, අපනයන වෙළඳපොළ, නිෂ්පාදන සැකසුම් කරන ආයතනවල අවශ්‍යතාවයන් යනාදිය පිළිබඳ අවශ්‍ය පරිදි දැනුවත් කිරීම් කරනු ලැබිණි. ගොවි සංවිධාන මගින් ගොවීන්ගේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය, ප්‍රදේශයේ පවතින මිල ට වඩා ඉහළ මිලක ට එකතු කර රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික වෙළඳ සංවිධානවලට කෙළින්ම සැපයීම ට කටයුතු යෙදීමත්, ප්‍රදේශයේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීම සඳහා ගොවි සංවිධානවල ප්‍රමාණවත් මුදල් නොමැති බැවින් ගොවීන් විසින් ම පිහිටුවා ගනු ලබන අරමුදලක් ඇති කිරීමත් මෙම ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණයේ ඉතා වැදගත් සන්ධිස්ථානයක් විය. ව්‍යාපෘතියේ කටයුතු නොකඩවා ඉදිරියට කරගෙන යාම අරමුණු කොට

කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවි කිරීම සඳහා රාජ්‍ය මෙන් ම රාජ්‍ය නොවන ආයතන අතර සම්බන්ධීකරණ ජාලයක් ගොඩ නැගීමත්, ඒ ඒ ප්‍රදේශවල ගොවි සංවිධාන ඒකාබද්ධ කර තෝරා ගත් නියෝජිතයන්ගෙන් සමන්විත අලෙවි කමිටුවක් පිහිටුවා ගැනීමත්, යන අවස්ථා දක්වා අද පර්යේෂණ ව්‍යාපෘතිය ගමන් කර තිබේ.

උක්ත පර්යේෂණ ක්‍රමවේදය ක්‍රියාව ට නංවනු ලැබූ ආකාරය පහත විස්තර වේ. ප්‍රථමයෙන් ම ව්‍යාපෘතිය සඳහා පුත්තලම සහ මොණරාගල යන දිස්ත්‍රික්ක දෙකේ වඩාත්ම යෝග්‍ය ප්‍රදේශ තෝරා ගන්නා ලද අතර, දිස්ත්‍රික්කවල ගොවිජන සේවා දෙපාර්තමේන්තුවේ සහ කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ නිලධාරීන් ගේ නිර්දේශ තෝරා ගැනීම් සඳහා ඉවහල් කර ගනු ලැබිණ.

පර්යේෂණය සඳහා තෝරා ගත් ප්‍රදේශ

දිස්ත්‍රික්කය	ගොවිජන කේන්ද්‍රය	ගොවි සංවිධාන
පුත්තලම	තබ්බෝව	05
	නවගත්තේගම	05
	ආනමඩුව	05
මොණරාගල	තෙළුල්ල	05
	තණමල්විල	05
	වැල්ලවාය	05

තෝරා ගනු ලැබූ ගොවිජන කේන්ද්‍ර බල ප්‍රදේශ සහ ගොවි සංවිධාන දිස්ත්‍රික්කයේ සැලකිය යුතු කොටසක් නියෝජනය කරනු ලබයි.

අනතුරුව සිදු වූයේ කෘෂි නිෂ්පාදන පිළිබඳ ව තොරතුරු රැස්කිරීමයි. මෙහිදී තෝරා ගන්නා ලද ගොවිජන කේන්ද්‍ර බල ප්‍රදේශවල ප්‍රධාන වශයෙන් වගා කරන සහ අලෙවිකරණ ගැටළු පවතින භෝග හඳුනා ගැනීම සිදු විය. එම භෝග වර්ග දිස්ත්‍රික්ක අනුව පහත සඳහන් පරිදි විය.

හඳුනා ගත් ප්‍රධාන කෘෂි භෝග.

පුත්තලම දිස්ත්‍රික්කය

පොල්පලා
සියඹලා
දිවුල්
අඹ
සිංහල බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය
වට්ටක්කා,
දෙහි

මොණරාගල දිස්ත්‍රික්කය

ධාන්‍ය : මුං ඇට, කව්පි, රටකජු

එළවළු : කරවිල, වම්බටු, එළබටු, පිපිඤ්ඤා, කැකිරි, මාළුමිරිස් අළුකෙසෙල්,

බණ්ඩක්කා, දෙහි

පලතුරු : ගස්ලබු, කෙසෙල්, අඹ

ඒ ඒ ප්‍රදේශවල නිෂ්පාදනය කරනු ලබන කෘෂි භෝග හඳුනා ගැනීමෙන් පසු එම භෝග අවශ්‍ය කරන ආයතන සහ වෙළඳපොළවල් පිළිබඳ සොයා බලන ලදී. ඒ අනුව කෘෂි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම ට කැමති ආයතන හා වෙළඳ සංවිධාන රැසක් සොයා ගැනීමට හැකි විය.

අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘතිය සඳහා සහාය දීමට ඉදිරිපත් වූ ආයතන/වෙළඳපොළවල්

1. ලංකා කැනරීස් ආයතනය.
2. කාගිල්ස් සුපිරි වෙළඳ සංකීර්ණය.
3. කැළණිවැලි අපනයන සමාගම.
4. කොළඹ මැනිං වෙළඳපොළේ වෙළඳ සේවක සංගමය.
5. පිටකොටුව තොග වෙළඳපොළ.(හතරවන හරස් වීදිය)
6. සමුපකාර තොග වෙළඳ සංස්ථාව. (ස.තො.ස)
7. සමුපකාර සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව.
8. ගොවිජන සේවා දෙපාර්තමේන්තුව.
9. කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව.
10. කෘෂි සංවර්ධන අධිකාරිය.

තෝරා ගත් ආයතන හා ගොවි සංවිධාන අතර සබඳතා ගොඩනැගීම අනතුරුව සිදු විය. මෙහිදී සමහර ආයතන ක්ෂේත්‍රයට ම ගොස් ගොවීන් ට කරුණු පැහැදිලි කර අලෙවි සබඳතා ඇති කර ගත් අතර ඇතැම් ආයතන සම්බන්ධ කරනු ලැබුයේ ගොවි සංවිධාන නියෝජිතයන් එම ආයතනවල ට කැඳවා ගෙන ගොස් හඳුන්වා දීමෙනි. මෙම ක්‍රියාදාමය තුළ වෙළඳපොළ ට සුදුසු වන පරිදි කෘෂි නිෂ්පාදන සැකසීම, ඒවායේ ප්‍රමිතීන්, ඇසිරීම, ප්‍රවාහනය හා ගබඩා කිරීම යනාදිය පිළිබඳ ව ගොවීන් දැනුවත් කිරීම් ද, ඔවුනොවුන් අතර අදහස් හුවමාරු කර ගැනීම් ද සිදු විය.

ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය මැදිහත් වූයේ ඒ ඒ පාර්ශ්වයන් ට අදාළ වෙළඳපොළ තොරතුරු සපයා දීමටයි. වෙළඳපොළ අවශ්‍යතාව, මිල ගණන්, යනාදිය පිළිබඳව ගොවීන් ට තොරතුරු සපයනු ලැබූ අතර, ගොවිපොළේ නිෂ්පාදනය වන කෘෂි නිෂ්පාදන, අපේක්ෂිත මිල ගණන්, සැපයිය හැකි කාලය යනාදී තොරතුරු වෙළඳපොළ ට හා අනෙකුත් ආයතනවල ට සපයන ලදී. මෙසේ අදාළ තොරතුරු විටින් විට සපයා දීමෙන් ඔවුනොවුන් අතර වෙළඳ සම්බන්ධතා දිගින් දිගටම ඇති කිරීම ව්‍යාපෘතියේ ප්‍රධාන උපාය මාර්ගයක් විය.

අලෙවිකරණ ව්‍යාපෘතිය කර ගෙන යාම සඳහා ඒ ඒ ගොවි සංවිධානවලින් තෝරා ගන්නා ලද ක්‍රියාකාරී සාමාජිකයින්ගෙන් සමන්විත අලෙවි කමිටු පිහිටුවීම පර්යේෂණ ක්‍රියාදාමයේ ඊළඟ අදියර විය. අලෙවි කමිටු මගින් කෘෂි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීම, ප්‍රවාහනය කිරීම, සැකසීම හා අදාළ ආයතනවල ට අලෙවි කිරීම යන කටයුතු සෘජුව ම කර ගෙන යන ලද අතර අරමුදල් රැස් කිරීම, ගොවි සංවිධාන ශක්තිමත් කිරීම, කුඩා අලෙවි කණ්ඩායම් ගොඩ නැගීම මගින් කමිටුවල අනාගත පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීමේ වගකීම ද ඒවාට පැවරී තිබුණි. හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනයේ අවසන් ක්‍රියාමාර්ගය වූයේ ව්‍යාපෘතියේ කටයුතු ඉදිරිය ට නොනවත්වා කරගෙන යාම සඳහා අලෙවි කමිටු, වෙළඳපොළවල් හා අනෙකුත් ආයතන අතර සම්බන්ධීකරණ ජාලයක් ගොඩනැගීමයි.

විශේෂ නිරීක්ෂණ :

මෙම ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණය කර ගෙන යාමේදී ගොවි සංවිධාන නියෝජිතයන්, ගොවීන්, විවිධ ආයතන හා රජයේ නිලධාරීන් සමඟ සෘජුවම සම්බන්ධවී කටයුතු කිරීමට ආයතනය ට සිදු විය. මෙම කටයුතු කර ගෙන යාමේදී නිරීක්ෂණය කරන ලද ප්‍රධාන ලක්ෂණ දෙකකි.

I. ගොවිහු කාලයක් තිස්සේ සංවර්ධන වැඩසටහන් පිළිබඳව ලැබූ නිසරු අත්දැකීම් මත පදනම් ව මෙවැනි වැඩසටහන් පිළිබඳ විශ්වාසයක් නොතැබීම හා ආකල්පවල එල්බසිටියහ. මේ තත්ත්වය නිසා ඉන් ඔබ්බට ඔවුන් ගෙන යාම සඳහා විශේෂ ප්‍රයත්නයක් දැරීමට සිදුවූ අතර වැඩසටහන සඳහා ගොවීන් දිරිගැන්වීම උදෙසා වැඩසටහන මඟින් යම් ආර්ථික ප්‍රතිලාභ ලැබෙන බව ඒත්තු ගැන්වීම ද සිදු විය.

II. රාජ්‍ය හා වෙනත් ආයතන සමග කටයුතු කිරීමේදී ඒ ඒ ආයතනවල ක්‍රියාත්මක නීතිරීති හා ප්‍රතිපත්ති ගොවීන්ට ඒ ආකාරයෙන්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමට අපහසුවීම. මේ තත්ත්වය නිසා මෙතෙක් ක්‍රියාත්මක කළ කිසිදු අලෙවි වැඩසටහනක් සාර්ථකව කර ගෙන යාමට අපහසුවී ඇත. එහෙත් මෙම වැඩසටහන තරමක් වෙනස් මුහුණුවරක් ගත් නිසා ගොවීන් තුළ විශේෂ උනන්දුවක් හා උද්‍යෝගයක් ඇති වූ බව නිරීක්ෂණය කළ හැකි විය.

ව්‍යාපෘතියේ ප්‍රතිලාභ සහ අතුරු ප්‍රතිඵල.

මෙම ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක වීමත් සමගම ඒ ඒ ප්‍රදේශවල ගොවීන්ට ප්‍රතිලාභ රැසක් අත් වූ අතර, ඊට අමතරව අතුරු ප්‍රථිඵල රාශියක් ද ජනිත වී තිබේ. මෙම සෘජු ප්‍රථිඵල සහ අතුරු ප්‍රථිඵල පහත සඳහන් වේ.

1. ගොවීන්ට සංවිධානයවීම තුළින් කේවෙල් කිරීමේ හැකියාව ලැබීම.

මෙම ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීමට පෙර ගොවීන් අලෙවි කටයුතු කරනු ලැබුවේ තනි තනිවම ය. ඔවුන්ට තම නිෂ්පාදනවල මිල තීරණය කිරීමක් හෝ කේවෙල් කිරීමක් කිරීමේ හැකියාවක් හෝ තිබුණේ නැත. ගොවීන් ට තම නිෂ්පාදන ඒ ඒ ප්‍රදේශවල මුදලාලිලාට හා එකතු කරන අතරමැදියන්ට ඔවුන් තීරණය කරන ලද මිලකට විකිණීමට සිදු විය. එහෙත් පර්යේෂණ වැඩසටහනින් පසුව තත්ත්වය වෙනස්වී තිබේ. අද ඔවුන්ගේ සංවිධාන ගොවීන් වෙනුවෙන් පෙනී සිටී. එබැවින් ගොවීන් ට තම නිෂ්පාදන සඳහා කේවෙල් කිරීම ට හැකියාවක් ලැබී තිබේ. ගොවීන්ට අපේක්ෂිත මිලට භාණ්ඩ අලෙවි කර ගත නොහැකි නම් තම භාණ්ඩ අලෙවි නොකර සිටීමට පවා ශක්තියක් ගොවීන් ට ලැබී ඇත. මෙවැනි අවස්ථාවල ගොවීන්ට ඇතිවන මූල්‍යමය ගැටළු විසඳා ගැනීමේදී ගොවි සංවිධානය මැදිහත් වනු ලබන අතර තම භාණ්ඩ සඳහා ස්ථිර වෙළඳපොළක් කෙරෙහි විශ්වාසයකින් යුතුව කටයුතු කිරීම ට ගොවීන් දිරිගත් වනු ලැබේ.

11. ගොවීන් සංවිධානාත්මකව කටයුතු කරන හෙයින් ඔවුන්ගේ ගොවිපොළ මිල වැඩි කර ගත හැකිවීම.

ගොවීන් කණ්ඩායමක් ලෙස සිටින බැවින් ඒ තුළ ඇති කේවෙල් කිරීමේ ශක්තිය මත ගොවිපොළ මිල වැඩි කර ගත හැකි ය. ගොවීන් කොළඹ තොග වෙළඳපොළේ මිල ගණන් පිළිබඳ අවබෝධයකින් සිටින බැවින් හැකි සෑම අවස්ථාවක ම ඔවුහු කොළඹ මිලට

ආසන්න මිලක් ලබා ගැනීමට උත්සාහ කරති. පහත සඳහන් වන්නේ ගොවි සංවිධාන මගින් ගොවිපොළ මිල වැඩිකර ගත් අවස්ථා කීපයකි.

ගොවිපොළ මිල වැඩිවීම.

භාණ්ඩය	ප්‍රමාණය		ගොවිපොළ මිල	කොළඹ මිල	ලැබුණු මිල
පොල්පලා	(කි.1)	රු:	8 - 10	23 - 25	24 *
සියඹලා	(කි.1)	රු:	4 - 6	08 - 12	11 *
අළු කෙසෙල්	(කි.1)	රු:	8 - 12	20 - 24	17 * *
කෝලිකුට්ටු	ගෙඩි	/රු:	1.50 - 2.00	04 - 06	3 - 4 * *
ගස්ලබු	(කි.1)	රු:	3 -6	15 - 20	10 - 12 * *

* 1997 ජුනි සිට 1998 ජුනි දක්වා
* * 1998 අප්‍රේල් සිට 1998 ජුනි දක්වා.

මීට අමතරව සාමාන්‍යයෙන් එළවළු මිල කලින් ගොවිපොළ මිලට වඩා කි: එකකට රු: 2 ත් 5 ත් අතර ප්‍රමාණයකින් ඉහළ ගොස් ඇත.

111. කෘෂි නිෂ්පාදනවල ට නිශ්චිත වෙළඳපොළක් ඇති කර ගත හැකි වීම.

දිගු කලක් තිස්සේ ම ගොවීහු තම නිෂ්පාදන බොහොමයක් එම ප්‍රදේශවල කඩහිමියන් ට හෝ තොග රුස් කරන්නන් ට අලෙවි කිරීමට පුරුදුව සිටියහ. ඔවුන්ට වෙළඳපොළ පිළිබඳ නිශ්චිත භාවයක් නොතිබිණි. වෙළෙන්දා මිලදී නොගතහොත් නිෂ්පාදන අලෙවි කර ගත නොහැකි විය. එහෙත් වර්තමානයේ ගොවීන්ගේ ම සංවිධානයක් බිහිවී ඇති බැවින් ද, ගොවි සංවිධාන සමග සම්බන්ධ වූ වෙළඳ ආයතන රුසක් ඇති බැවින් ද, ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා සාපේක්ෂ වශයෙන් නිශ්චිත වෙළඳපොළක් ඇති බව පිළිගත හැකි ය.

1v. ගොවි සංවිධානවලට අලෙවි කටයුතු සඳහා කෙළින් ම සම්බන්ධ විය හැකි වීම.

සාමාන්‍යයෙන් ගොවි සංවිධාන ගොවීන් ගේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීමට ඉදිරිපත්වීම ඉතාමත් අඩුය. එයට හේතුව ගොවි සංවිධාන මිලදී ගත් ද්‍රව්‍ය නැවත අලෙවි කිරීම සඳහා නිශ්චිත වෙළඳපොළක් නොතිබීමයි. එහෙත් මෙම කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවි කිරීම පිළිබඳ ක්‍රියාකාරී ව්‍යාපෘතියේ ප්‍රථිඵලයක් ලෙස දැන් තත්ත්වය වෙනස්වී ඇත. ගොවි සංවිධාන කොළඹ පිහිටි වෙළඳ සංවිධාන සමඟ සම්බන්ධවී සිටින බැවින් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවල ට හොඳ වෙළඳපොළක් ඇත. ඒ නිසා ගොවි සංවිධානවලට කෙළින්ම අලෙවි කටයුතු සඳහා සම්බන්ධ විය හැකිවී තිබේ.

v. ගොවීන් අතර අලෙවිකරණ දැනුම වැඩිදියුණු කර ගත හැකි වීම.

ගොවීන් සාම්ප්‍රදායානුකූලව ම නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා ප්‍රමුඛස්ථානයක් දී තිබූ අතර, අලෙවිය පිළිබඳව මොවුනට එතරම් උනන්දුවක් හෝ දැනුමක් තිබුණේ නැත. එහෙත් මෙම ක්‍රියාකාරී ව්‍යාපෘතිය තුළින් තත්ත්වය සම්පූර්ණයෙන්ම වෙනස්වී තිබේ. එනම් දැන් ගොවීන් ට වෙළඳපොළේ හැසිරීම ගැන හොඳ අවබෝධයක් තිබෙන නිසා වෙළඳපොළ ට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදනය කිරීමට හැකිවී තිබේ. එමෙන්ම වෙළඳපොළේ මිල හැසිරීම පිළිබඳවද ගොවීන් ට හොඳ අවබෝධයක් ද ඇත.

vi. ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක වන ප්‍රදේශවල ඵලදායි අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලියක් ගොඩනගා ගත හැකි වීම.

ගොවීන් තම නිෂ්පාදන කෙලින්ම තම ගොවි සංවිධානවල ට අලෙවි කිරීමට බැඳී සිටින අතර සාමාන්‍ය වෙළඳපොළේ මිලට වඩා ඉහළ මිලක් ලබා ගත හැකි වී ඇත. විවිධ ආයතනවල හා වෙළඳපොළවල්වල ඉල්ලුම ට සාපේක්ෂව භාණ්ඩ සැපයුම් කිරීමට හැකියාව ලැබී ඇත. උදා: කාගිල්ස් ආයතනයට හොඳ තත්ත්වයේ කෙසෙල් කිලෝ 1000 ක් අවශ්‍ය වීම නිසා එම ඇනවුම ට සැපයීම ට හැකිවූ අතර ලංකා කැනරීස් ආයතනයට ද පැපොල් කිලෝ 5000 අවශ්‍ය බව දැන්වීම නිසා එය ද සැපයීමට හැකිවිය. මේ සෑම අවස්ථාවකදී ම ගොවි සංවිධානවල ට ප්‍රමුඛත්වය ලබා දී ඇත.

vi. ව්‍යාපෘති ප්‍රදේශවල වෙළඳපොළ මූල්කර ගත් නිෂ්පාදන රටාවක් ඇති වීම.

හොඳ මිලක් හා වෙළඳපොළක් ඇති කෘෂි නිෂ්පාදන කෙරෙහි වැඩි නැඹුරුවක් ඇති වීම. උදා: තෙළුල්ල ප්‍රදේශයේ ගස්ලබුවලට විශේෂ උනන්දුවක් දැක්වීම. හේතුව ගස්ලබුවල ට හොඳ මිලක් හා වෙළඳපොළක් ලැබීමයි. තණමල්විල ප්‍රදේශයේ තල වගාව සීමා කොට හා ඒ වෙනුව ට කෙසෙල් හා පොල්පලා වගා කිරීමට පෙළඹී ඇත්තේ සාම්ප්‍රදායික වගාවක් වන තල සඳහා හොඳ වෙළඳපොළක් හා මිලක් නොලැබීම නිසා එම වගාව වෙනුව ට වෙනත් වගාවල ට නැඹුරුවීමයි. වැල්ලවායේ සමහර ප්‍රදේශවල කුඹුරුවල වී වෙනුව ට බතල වගාව ආරම්භ කොට ඇත.

vii. ව්‍යාපෘතිය හේතුවෙන් ප්‍රදේශයේ කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉහළ මිල මට්ටම් පවත්වාගෙන යාම.

මේ තත්ත්වය ව්‍යාපෘතියේ අතුරු ප්‍රතිඵලයක් ලෙස සිදුවන්නකි. ප්‍රදේශයේ කෘෂි නිෂ්පාදනවල ට හොඳ මිලක්/ඉහළ මිලක් ගොවි සංවිධාන විසින් ගෙවන විටදී අතරමැදියන් ට එම භාණ්ඩ තවදුරටත් අඩු මිලක ට ගත නොහැකි වී ඇත. ඒ නිසා ඔවුහු ද උපක්‍රමයක් ලෙස මිල වැඩිකර ගැනීම ට පෙළඹී සිටිති. ඒ නිසා සාමාන්‍ය වෙළඳපොළේ මිල ගණන් නිතැතින් ම ඉහළ යාමක් සිදුවෙයි. මේ සඳහා උදාහරණ කීපයක් දැක්විය හැකිය. පුත්තලමේ පොල්පලා කිලෝ 1 ක සිල්ලර මිල රු: 6-8 සිට රු: 20-22 දක්වා ඉහළ යාම, සියඹලා මිල රු: 6 සිට රු: 10-12 දක්වා ඉහළ යාම, මෙන් ම මොණරාගල දිස්ත්‍රික්කයේ ව්‍යාපෘති ප්‍රදේශවල සෑම කෘෂි නිෂ්පාදනයකම මිල 30% ත් 50% ත් අතර ප්‍රමාණයකින් වැඩිවීම(ව්‍යාපෘති කාලසීමාව තුළ) මේවා අතර වැදගත් වේ.

viii. ගොවීන් තම නිෂ්පාදන වැඩිකිරීම සඳහා විශේෂ උනන්දුවකින් කටයුතු කිරීම.

තම නිෂ්පාදනවල ට හොඳ මිලක් හා වෙළඳපොළක් ඇති බැවින් ගොවීන්ට විශ්වාසයකින් යුක්තව තම නිෂ්පාදන කිරීම ට හැකි වීම නිසා කලක් තිස්සේ වගා නොකළ ඉඩම් පවා වගා කිරීම ට ගොවීන් පෙළඹී ඇත.

ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී පැන නගින ප්‍රායෝගික ගැටළු:

මූලික දැනුවත් කිරීම්වලින් අනතුරුව කෙටි කාලයක් තුළදී වැඩසටහන ක්‍රියාකාරී තත්ත්වය ට පත් කිරීම ට හැකි විය. මෙම වැඩසටහන ප්‍රායෝගික වශයෙන් ක්‍රියාව ට නැංවීමේදී එය මෙහෙයවන නිලධාරීන් ට මෙන්ම වැඩසටහන ක්‍රියාත්මක කරන ගොවි සංවිධානවලටද වැඩසටහන කොතෙක් කාලෝචිත වුවත් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ගැටළු රැසකට මුහුණ පැමට සිදු වී ඇත. ඒවා නම්,

1. ප්‍රමිතීන් ට අනුව වෙළඳපොළ ට ගැලපෙන කෘෂි ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදනය කිරීම පිළිබඳ ගැටළුව.
2. වෙළඳ ගිවිසුම්වල ට අනුව කටයුතු කිරීමේ අපහසුතාවය.
3. කෘෂි ද්‍රව්‍ය එකතු කිරීම/ප්‍රවාහනය කිරීමේ අපහසුතාවය.
4. කෘෂි ද්‍රව්‍ය ගබඩා කර තබා ගැනීමේ අපහසුකම්.
5. මිල කිරීම හා මූල්‍යමය ගැටළු සහ
6. බාහිර පරිසරයෙන් එල්ලවන ගැටළු වේ.

මෙම ගැටළු අතරින් ප්‍රමිතීන් ට අනුව වෙළඳපොළ ට ගැලපෙන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම ඉතාමත් ම වැදගත් විය. මෙතෙක් ගොවීන් ට ප්‍රමිතීන් පිළිබඳව දැනුමක් හෝ අවශ්‍යතාවයක් තිබී නැත. ඔවුන් නිපදවන ඕනැම ආකාරයේ කෘෂි නිෂ්පාදනයක් ඒ ආකාරයෙන් ම අතරමැදි වෙළෙන්දෝ මිලදී ගැනීම ට පෙළඹී සිටියහ. එහෙත් එහිදී ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය වූයේ ඔවුන් ට ලැබෙන මිල ප්‍රමාණවත් නොවීමයි. වෙළඳපොළේ එදිනෙදා පවතින මිලෙන් 30% ක් වත් ගොවියා ට නොලැබුණි. එහෙත් මෙම වැඩසටහනේ දී සමහර කෘෂි නිෂ්පාදනවලට කොළඹ වෙළඳපොළේ පවතින මිලටත් වඩා ඉහළ මිලක් කෙළින්ම ගොවියා අතටම ලබාදීම ට කටයුතු කර ඇත. එසේ වුවත් එම නියම මිල සම්පූර්ණයෙන් ම ලබා ගැනීම ට නියමිත ප්‍රමිතියට අනුව භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කර තිබිය යුතු අතර ඒ සඳහා අමතර වෙහෙසක් ද දැරීම ට සිදුව ඇත. මේ සඳහා මුල් අවධියේදී ගොවීන් එතරම් උනන්දුවක් දැරුවේ නැත. උදා: සියඹලා අලෙවියේදී ගස්වලින් කඩා ගන්නා සියඹලා කෙළින් ම ඒ තත්ත්වයෙන් ම අතරමැදියා ට දීමට හැකි වූයේ කිලෝවක් රු: 4-6 ත් අතර මිලකටය. එහෙත් නිසි පරිදි සකසන ලද සියඹලා කිලෝ එකක් සඳහා රු: 10 ත් 15 ත් අතර මිලක් ලබා ගැනීම ට හැකි විය. මේ පිළිබඳ ගොවියා ට එතරම් අවබෝධයක් තිබුනේ නැත. නමුත් කාලයත් සමගම හොඳ භාණ්ඩවල ට හොඳ මිලක් ලබා ගත හැකි බව තේරුම් ගෙන මෙම ප්‍රමිති තත්ත්වයේ සියඹලා නිෂ්පාදනය කිරීම ට ගොවීන් පෙළඹී ඇත. 1997 අග භාගය වන විට පුත්තලම දිස්ත්‍රික්කයේ සියඹලාවලින් 50% ම ප්‍රමිතියට සකස් කරවා ගත හැකිවූ අතර පොල්පලා 100% ක් ම ප්‍රමිතියට සකස් කර ගත හැකි විය. පොල්පලා සඳහාද කි. 1 කට රු: 6-8 වෙනුවට කි: 1 කට රු: 20-25 ක හොඳ මිලක්/හොඳ ආදායමක් ලබා ගැනීම සඳහා විශේෂ උනන්දුවක් දක්වන බව පෙනුනි.

එමෙන් ම අදාළ සමාගම් හෝ රාජ්‍ය ආයතන සමග වෙළඳ ගිවිසුම් ඇතිකර ගෙන කටයුතු කිරීමේදී ද ගැටළු රැසකට මුහුණ පැමට සිදුවී ඇත. එනම් එම ගිවිසුමේ ප්‍රකාර භාණ්ඩ වර්ග හා ප්‍රමාණයන් නිශ්චිත කාලයක් තුළ සපයා දීමට අපහසුවීම, මුදල් ගනුදෙනුවලදී චෙක්පත් භාවිතය, පමාවී ගෙවීම, ප්‍රවාහනය කරදීම ට සිදුවීම, ඇසිරීම හා නිශ්චිත ප්‍රමිතීන් ට සැකසීම යනාදී ගැටළුවල ට මෙම වැඩසටහන ක්‍රියාත්මක කරන ගොවි සංවිධානවල ට මුහුණදීම ට සිදුවී ඇත. මේ තත්ත්වයන් මත සමහර ඇනවුම් සැපයුම් කිරීමට අපහසුවී ඇති අතර ම දැනට සැපයුම් කරන ආයතනවල ට පවා අඛණ්ඩව සැපයුම් කිරීමට ද දුෂ්කරවී ඇත. උදාහරණ වශයෙන් ආයුර්වේද සංස්ථාවේ ඇනවුම්වලදී නිශ්චිත භාණ්ඩ වර්ග හා ප්‍රමාණයන් තීරණය කර ඇති අතර ඒ සියල්ල එකවර සැපයීම ට අපහසුවී ඇත. ලංකා කැනරීස් ආයතනය හා කාර්ගිල්ස් යන ආයතනවල ඇනවුම්ද නියමිත දිනවලදී ලබා දීමට අපහසු වී ඇත. මෙයට ප්‍රධාන හේතුව සැලසුම්ගත කෘෂි රටාවක ට නිෂ්පාදන කටයුතු නොකිරීමයි. එහෙත් වර්තමානයේ තත්ත්වය

හොඳින් තේරුම් ගත් ගොවීන් යම් නිශ්චිත සැලසුමක ට අනුව කෘෂි කටයුතු කිරීම ට පවා පෙළඹී ඇති බව පෙනේ. මෙය ද මෙම වැඩසටහනේ තවත් වැදගත් අතුරු ප්‍රතිඵලයකි.

කෘෂි ද්‍රව්‍ය ගොවීන්ගෙන් මිලදී ගැනීම, ප්‍රවාහනය කිරීම, ගබඩා කිරීම යන කාර්යයන්වලදී ද ගොවි සංවිධානවල ට විවිධ අපහසුතාවල ට මුහුණදීම ට සිදුවී ඇත. මෙහිදී කෙළින්ම අදාළ සමාගම්වල ට හෝ ආයතනවල ට ගොවීන්ගෙන් කෘෂි නිෂ්පාදන තොග ලබාදීමට තරම් ප්‍රමාණවත් තොග ඔවුන් සතුව නැත. සුළු ගොවීන් නිසා එක් ගොවියෙක් ළඟ ඇත්තේ ඉතා සීමිත තොගයකි. ඒ නිසා කෙරෙනුයේ ගොවි සංවිධාන මගින් ගොවීන් ළඟ ඇති තොග ලබා ගෙන රැස්කිරීම සහ ප්‍රමාණවත් තොගයක් එකතු කරගත් විට අදාළ ආයතනය ට දන්වා අලෙවි කර ගැනීමයි. මේ කාර්යයේදී ගොවි සංවිධානවල වගකීම පිළිබඳ ගැටළුවක් ද මතුවී ඇත. එමෙන් ම ගොවි සංවිධාන බොහොමයකට ප්‍රවාහන පහසුකම් නැත. ඒ තත්ත්වය තුළ ගොවීන්ගෙන් මිලදී ගත් ද්‍රව්‍ය එක් ස්ථානයක ට ප්‍රවාහනය කිරීමද වැදගත් ප්‍රශ්නයකි.

එමෙන් ම මෙම ද්‍රව්‍ය අලෙවි කර ගන්නා තුරු ගබඩා කර තබා ගැනීම, ආරක්ෂා කිරීම ගැටළු සහගත ය. ගොවීන්ට විශාල තොගයක් ගබඩා කිරීමට ප්‍රමාණවත් ගබඩා නැත. කුඩා මඩුවක හෝ ගොවීන්ගේ ගෙවල්වල කුඩා කාමරයක මේ කාර්යය කරනු ලැබේ. මේ සඳහා විකල්පයක් ලෙස ගොවි සෙවන යොදා ගැනීම ට අදහස් කළද අවශ්‍ය ස්ථානවල ට ගොවි සෙවනක් ලැබී නොතිබීම ද තවත් ප්‍රශ්නයකි.

එමෙන්ම ගොවි සංවිධාන මගින් කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිය සඳහා අදාල ආයතන සමග ගිවිසුම් ඇති කර ගෙන ඒවාට අනුකූලව අලෙවි කටයුතු අවසන් වන තුරුම ගොවි සංවිධානවලට අවදානමක් දැරීමට සිදු වෙයි. මෙම අවදානම ට ලැබෙන ප්‍රතිලාභය පිළිබඳව ද සැලකිලිමත් විය යුතු ය. මේ පිළිබඳව නිශ්චිත වූ නිගමනයක් නැත. මෙහිදී ගොවි සංවිධානය ලාභයක් ලබා ගතහොත් එය ද තවත් අතරමැදියෙකු බව ට පත්වීම ට ඉඩ ඇත. මේ සඳහා ප්‍රතිපත්තිමය වශයෙන් තීරණයක් ගත යුතු ව ඇත. මෙහිදී මූල්‍යමය අංශය ඉතාමත් වැදගත් ය. මෙවැනි කාර්යයක ට ප්‍රමාණවත් අරමුදලක් ගොවි සංවිධානවල ට නැත. ඒ නිසා කිසියම් අරමුදලක් කෙටි කාලයක් තුළ රැස් කර ගත හැකි වැඩපිළිවෙලක් තිබිය යුතුයි.

මෙවැනි ව්‍යාපෘතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී බාහිර පරිසරයෙන් එල්ලවන ගැටළු පිළිබඳව ද විමසිලිමත්වීම ට සිදුවේ. විශේෂයෙන් මෙවැනි වැඩසටහනකින් ගොවියා ට හොඳ මිලක් හා යහපතක් සැලසෙන විට අතරමැදියා ට මෙන් ම ප්‍රදේශයේ කෘෂි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගන්නා මුදලාලිලා ට මෙතෙක් කලක් ලද ලාභය තවදුරටත් ලබා ගත නො හැකි වනු ඇත. ඔවුන්ට තවදුරටත් අඩු මිලකට භාණ්ඩ ලබා ගැනීමට නො හැකිවනු ඇත. මේ ආකාරය ට තමන් ට සිදුවීම ට යන ආර්ථිකමය අවාසිය ගැන තේරුම්ගත් අතරමැදියන් ගොවීන් ට සහ ගොවි සංවිධාන නියෝජිතයන් ට විවිධ බලපෑම් පවා කිරීම ට පෙළඹී ඇත. ඒ අතරතුර ඉලක්ක ගොවීන්ගෙන් කිසිදු ප්‍රමිතියකින් තොරව ඉහළ මිලකට තාවකාලිකව කෘෂි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම තුළින් ඔවුන් නොමඟ යැවීමටත්, තත්ත්වයෙන් පහත් කෘෂි නිෂ්පාදන උසස් ප්‍රමිති තත්ත්වයේ ඒවා සමග සඟවා මෙම වැඩසටහන මගින් අලෙවි කිරීමටත් උත්සාහ කර ඇත. ඔවුන්ගේ අරමුණවී ඇත්තේ කෙසේ හෝ මෙම වැඩසටහන අපකීර්තියට පත් කර අසාර්ථක කර දැමීමයි. මෙම වැඩසටහන සාර්ථකව කරගෙන ගිය හොත් අතරමැදියා ට එයින් විශාල පහරක් වදින බව ඔවුන් තේරුම් ගෙන ඇත. එමනිසා මෙම වැඩසටහන මෙහෙයවන නිලධාරීන් ට පවා උපක්‍රමශීලීව බාධා පමුණුවා ඇති බව වාර්තා වී ඇත. මෙයට පිළියමක් වශයෙන් විවිධ උපක්‍රම අනුගමනය කරමින් එම ප්‍රදේශවල සිටින අතරමැදියන් ද මෙම වැඩසටහන ට විවිධ ආකාරයෙන් සම්බන්ධ කර ගැනීම ට දැනටමත් කටයුතු යොදා ඇත. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් සමහර අතරමැදියෝ ගබඩා පහසුකම්, මූල්‍ය පහසුකම් මෙන්ම ප්‍රවාහන පහසුකම් පවා ලබාදීමට ඉදිරිපත්වී සිටිති.

නිගමනය :

කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකර ගැනීම මෙන්ම ඒවාට සාධාරණ මිලක් ලබා ගැනීම පිළිබඳ ගැටළුවේ අන්තයටම ගොස් සිටින අපේ සාම්ප්‍රදායික ගොවියා කොතෙක් සංවිධානය කළත්, කොතෙක් දැනුවත් කළත් ඔවුන්ගේ යල් පැන ගිය අශුභවාදී ආකල්පවලින් බැහැර කරවීම තරමක් අසීරු කාර්යයක් බව මෙම ක්‍රියාකාරී පර්යේෂණයේ නිරීක්ෂණවලින් මනාව ඔප්පු වී ඇත. එම නිරීක්ෂණවලට අනුව බහුතරයක් ගොවීහු හැමවිටම ඊළඟ කන්නයේ අස්වනුවලින් ධනවත් වීමට පෙරුම් පුරමින් සිටිති. ඔවුන්ට ද විවිධ වූ අපේක්ෂාවන් ඇත. ඒ හැම දෙයක්ම ඊළඟ කන්නයේ අස්වනු විකුණා සපුරා ගැනීම ට බලාපොරොත්තු වෙති. එහෙත් මෙම අපේක්ෂාවන් ප්‍රායෝගික ව ක්‍රියාත්මක කර ගැනීම ට උචිත පසුබිමක් හෝ ධෛර්යයක් ගොවීන් ට තවම නැත. මෙහිදී රාජ්‍ය මට්ටමින් හෝ ආයතනික මට්ටමින් හෝ ඉටු කළ යුතු කාර්යයන් රැසක් ඇත. මෙම කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණය නම් වූ ක්‍රියාකාරී ව්‍යාපෘතියද උක්ත කාර්යයන්වල අංශු මාත්‍රයකි. මේ තුළින් ගොවීන්ට යම් තරමක හෝ සතුටුදායක සහනදායක සේවයක් සිදු වී ඇත.

මේ ආකාරයට අනෙකුත් සහායක කාර්යයන්ද ඉටු වුවහොත් ඉහත විස්තර කළ ගැටළුවලට ගොවියා ට හෝ ගොවි සංවිධානවල ට තවදුරටත් මුහුණ දීමට සිදු නො වනු ඇත. ග්‍රාමීය කෘෂිකාර්මික අංශය නඟා සිටුවීම පිණිස ගොවියා ගේ ජීවන තත්ත්වය උසස් කරලීම සඳහා විවිධ දිරිගැන්වීම් කළ යුතුව ඇත. විශේෂයෙන් දුෂ්කර ප්‍රදේශවල ගොවිජන කේන්ද්‍ර මට්ටමින් හෝ කෘෂි ද්‍රව්‍ය සඳහා ප්‍රවාහන පහසුකම් ලබා දීම, ගබඩා ඉදි කර දීම, ගොවි සංවිධානවල ට අවශ්‍ය අරමුදල් සඳහා ණය ක්‍රම ඇති කිරීම වැනි කටයුතු කෙටි කාලයක් තුළ කළ යුතුව ඇත.

මීට අමතරව පවතින කෘෂිකර්ම රටාවේ මූලික වෙනස්කම් ඇතිවන පරිදි නැතහොත් යැපුම් කෘෂිකර්මය වෙනුව ට ව්‍යාපාරික කෘෂිකර්මය ට නැඹුරු වීම ට ඇති සැලසුම් සකස් කර ඒවා සඳහා රජය මඟින් අරමුදල් ප්‍රතිපාදනය කර ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ආර්ථික ශක්තිය ලබා දිය යුතු බව පැහැදිලිව පෙනී යයි. කෘෂිකර්මය කෘෂි ව්‍යාපාරයක් ලෙස නැඹුරු කරනු වස් මූලික යෙදවුම් කිරීම මින් අදහස් කෙරෙයි. යටිතල පහසුකම් සංවර්ධනයෙන් ද මීට පිටුබලයක් ලැබේ. මාර්ග පහසුකම්, විදුලිබලය, දුරකථන පහසුකම් වැනි පහසුකම් ඇති කර දුෂ්කර ප්‍රදේශවල පවා කෘෂිකර්මය ආශ්‍රිත ව්‍යාපාර ඇති කිරීම ට ආයෝජකයින් මෙන්ම ගොවි සංවිධාන දිරිමත් කළ හැකිය. මේ සඳහා ඒ ඒ ප්‍රදේශවල ට ආවේනික වූ සම්පත් අනුව වඩාත් උචිත කෘෂි ව්‍යාපාර එකක් හෝ දෙකක් ඇති කළ හැකි ය.

මෑත දී කෘෂිකර්මය නඟා සිටුවීම සඳහා දිරිදීම් රැසක් ලබා දී ඇතත් ඒ සියල්ලම පාහේ යොමු වී ඇත්තේ අපනයන කෘෂිකර්මය සඳහා ය. ඊට වඩා පුළුල් මට්ටමින් සාමාන්‍ය ගොවි ජනතාව ට සහන ලබා දිය යුතුව ඇත. මෙහිදී කෘෂි ද්‍රව්‍ය අපනයනකරුවන්ට බදු සහන රැසක් ලබා දී තිබේ. එහෙත් ඉලක්ක නිෂ්පාදන වැඩි කිරීම ට දායක වන සාමාන්‍ය ගොවි ජනතාව ට එතරම් සැලකිය යුතු සහනයක් ලබා දී නැත. මෙම ගොවීන් ට ද යම් තරමකින් හෝ සහනයක් ලබා දුන්නේ නම් කෘෂිකර්මය මෙයට වඩා ඉක්මණින් ප්‍රගතියක් කරා යනු ඇත. එයින් අපනයනය ද වැඩි කර ගත හැකි වනු ඇත. එපමණක් නොව කෘෂි නිෂ්පාදනය වර්ධනය වීමෙන් රැකියා වැඩි වීම, ආදායම් ඉහළ යාම යනා දී බහුවිධ ප්‍රතිඵල ඇති විය හැකි ය. මෙවන් අලෙවි වැඩසටහනක් වඩාත් සාර්ථක කර ගැනීම ට ද එය පිටුවහලක් විය හැකි ය.

සංක්ෂිප්ත සටහන.

ශ්‍රී ලංකාවේ සමාජ-ආර්ථික සංවර්ධනයෙහි ලා කෘෂිකර්මයට මෙන්ම ඒ හා බැඳී පවතින කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවිකරණයට ද හිමි වන්නේ අද්විතීය ස්ථානයකි. එහෙත් මෑතකාලීන වශයෙන් කෘෂිකර්මාන්තයේ වර්ධනයට අලෙවිකරණය දැඩි බලපෑමක් කරන බව පෙනේ. මේ නිසාම කෘෂිකාර්මික අංශයේ නියැලෙන ගොවීන්ට නිරන්තරයෙන්ම ගැටළු රැසකට මුහුණ දීමට සිදුවී තිබේ. මේ අතර ප්‍රධානවී ඇත්තේ ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා ප්‍රමාණවත් ගොවිපළ මිලක් නොලැබීමයි. තත්ත්වය මෙසේ තිබියදීත් පාරිභෝගිකයා විසින් මිලදී ගනු ලබන කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා අවම ගොවිපළ මිලක් හා ඉහළ පාරිභෝගික ගැනුම් මිලක් එකවර පැවතීම කෘෂි අලෙවිකරණයේ අකාර්යක්ෂමතාව මනාව පෙන්නුම් කරයි.

විවෘත ආර්ථික ක්‍රමය තුළ පෞද්ගලික අංශයේ ක්‍රියාකාරීත්වය වැඩි නිසා ඉහතකී ගැළුව බෙහෙවින් සංකීර්ණවී ඇති අතර මේ සඳහා මුහුණ දීමට උචිත කාලෝචිත විකල්පයක් ලෙස සුළු ගොවීන් ඒකරාශී කර සංවිධානය කිරීම සහ ඒ තුළින් තේවෙල් කිරීමේ හැකියාව වර්ධනය කිරීම වැදගත්ය.

මේ සඳහා **කෘෂි ද්‍රව්‍ය අලෙවි කිරීම පිළිබඳ ක්‍රියාකාරී ව්‍යාපෘතිය** නමින් වැඩසටහනක් පුත්තලම සහ මොණරාගල දිස්ත්‍රික්කවල ක්‍රියාත්මක කර ඇත. මෙහි මූලික අරමුණ ගොවි ජනතාවගේ ජීවන මට්ටම හා ආදායම් තත්ත්වය ඉහළ නැංවීම සඳහා ඔවුන්ගේ කෘෂි නිෂ්පාදනවලට සාපේක්ෂව ඉහළ මිලක් හා අඛණ්ඩ වෙළඳපොළක් ලබාදීමට රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික අංශයේ ආයතන සමග ගොවීන් සංවිධානාත්මකව සම්බන්ධ කිරීමයි. මේ සඳහා ගොවීන්ට හා අදාළ නිලධාරීන්ට විවිධ උපාය උපක්‍රම භාවිතා කරමින් මනා පුහුණුවක් හා දැනුමක් ලබා දුන් අතර ව්‍යාපෘතිය නොකඩවා කර ගෙන යාම පිණිස ගොවි සංවිධාන නියෝජිතයන්ගෙන් සමන්විත අලෙවි කමිටු පිහිටුවන ලදී. මෙම කමිටුවල ක්‍රියාකාරීත්වය හේතුකොට ගෙන තේවෙල් කිරීම තුළින් ඉහළ මිලක් ලබා ගත හැකිවීම, නිශ්චිත වෙළඳපොළක් ඇති කර ගත හැකි වීම, ගොවීන් හා ගොවි සංවිධාන අතර අලෙවි දැනුම වැඩි කර ගැනීම තුළින් ඔවුන්ට කෙළින්ම වාණිජ ආයතන සමඟ ගනුදෙනු කළ හැකි වීම, ගොවීන්ට ඉහළ මිලක් ලැබෙන බැවින් ඔවුන් තම නිෂ්පාදන වැඩි කිරීම හා ඒවායේ තත්ත්වය උසස් කිරීමට පෙළඹීම, වෙළඳපොළ මූල් කර ගත් නිෂ්පාදන රටාවක් බිහිවීම යනාදී සෘජු හා අතුරු ප්‍රතිඵල රැසක් අත්වී ඇත. මෙම කාර්යයන් සිදු වන ආකාරය හා මුහුණ පෑමට සිදුවන බාධක මේ ලිපිය මඟින් සවිස්තරාත්මකව පැහැදිලි කර ඇත.

ආශ්‍රිත ග්‍රන්ථ

1. කෘෂිකර්ම හා ඉඩම් අමාත්‍යාංශය (1995) කෘෂිකර්ම ඉඩම් හා වන සම්පත් කටයුතු පිළිබඳ ජාතික ප්‍රතිපත්ති රාමුව.

2. කෘෂිකර්ම හා ඉඩම් අමාත්‍යාංශය (1997) කෘෂිකාර්මික ප්‍රතිපත්ති නිර්දේශ.

3. කෘෂිකර්ම හා ඉඩම් අමාත්‍යාංශය, (1993/94) කෘෂිකාර්මික ක්‍රියාත්මක වැඩසටහන්.

4. හෙක්ටර් කොබ්බැකඩුව ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය, (1990 ජූනි) ගොවි ජනතාව, ගොවි සංවිධාන.

5. හෙක්ටර් කොබ්බැකඩුව ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය, (1998 සැප්තැම්බර්)

6. මහජන බැංකුව, (1996 මැයි) ආර්ථික විමසුම, කෘෂි ආශ්‍රිත කර්මාන්ත.

7. කෙයාර් ජාත්‍යන්තර ආයතනය, (1997) සරුකෙත පුවත්.

8. රූපසේන, එල්.පී. (1998) කෘෂිකාර්මික ද්‍රව්‍යවල මිල හැසිරීම, හෙක්ටර් කොබ්බැකඩුව ගොවිකටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනය.

9. සේනානායක, එම්.එස්. (1994). සුළු පරිමාණ කෘෂි ව්‍යාපාර කළමනාකරණය පිළිබඳ ශ්‍රී ලංකාවේ අත්දැකීම්. ලොස්බානෝස් විශ්ව විද්‍යාලයය, පිලිපීනය.