

# ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය තුළින් අලෙවි ගැටළුවට විසඳුමක් ලැබී ඇත් ද?

ගොවි නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ මිලක් නොලැබීම වර්තමානයේ ගොවියා මුහුණ දෙන ප්‍රධාන ගැටළුවක් බවට පත්ව තිබේ. දිනෙන් දින ඉහළ යන යෙදවුම් මිල නිසා මෙම නිෂ්පාදන වල මිල ද නිරතුරු ඉහළ යමින් පවතී. තව ද, අස්වනු නෙළන කාලයට මෙම ද්‍රව්‍යවල වෙළෙඳපොළ මිල ඉතා කිසිඳු ලෙස පහළ බසින අතර නැවත අවාරය වන විට එම මිල වැඩිවීම ආරම්භ වේ.

මේ ආකාරයට ගොවි නිෂ්පාදන මිල ඉහළ හා පහළ යාම හේතුවෙන් ගොවියා ගැටලු රාශියකට මුහුණ දෙන අතර ගොවිතැනින් ඉවත්වීමට ද, එය එක් හේතුවක් වී තිබේ. තවත් පැත්තකින් ගොවි ද්‍රව්‍ය මිලදී ගෙන වෙනත් නිෂ්පාදන සිදු කරන අයට ද ඒවා අලෙවි කරන අයට ද මෙය ගැටළුවක් ව පවතී. තව ද, මෙසේ ගොවි නිෂ්පාදන ඉහළයාම පාරිභෝගිකයාගේ ජීවන වියදම ඉහළ යාමට ද හේතුවකි. මේ කරුණු සියල්ලටම හේතුපාදක වී ඇත්තේ ගොවි නිෂ්පාදන ලාභදායී සාධාරණ ස්ථාවර මිලක පවත්වා ගැනීමට නො හැකිවීමයි. මෙලෙස ගොවි නිෂ්පාදන සාධාරණ මිලකට අලෙවි කිරීම සඳහා ගැණුම්කරුවන් හා ගොවීන් අතර ඇති කර ගනු ලබන එකඟතාවයක් ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක් ලෙස හැඳින් වේ.

## ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම අර්ථකතනය

ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන ගොවියා විසින් සාකච්ඡා කර තෝරා ගත් ගැණුම්කරුවෙකුට, ඉදිරි දිනයක දී තීරණය කරන ලද සාධාරණ වූ මිලකට අලෙවි කිරීම සඳහා එම ගොවියා සහ ගැණුම්කරුවා අතර එකඟතාවය පල කරන ලියැවිල්ල ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම වේ.

## ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක අඩංගු විය යුතු කරුණු

- ගොවියා විසින් නිපදවනු ලබන බෝගයේ ඉදිරි මිල
- එම බෝගයෙන් සැපයීමට බලාපොරොත්තු වන ප්‍රමාණය
- බෝගයේ ගුණාත්මක තත්ත්වය කෙසේ ද යන්න

- එම බෝගය අසුරන්නේ කෙසේ ද, ප්‍රවාහනය හා ගැණුම්කරුට භාරදෙන ආකාරය පිළිබඳව
- එම නිෂ්පාදන භාර දෙන්නේ කවද ද යන්න
- එම නිෂ්පාදනයේ මිල
- මෙම ගිවිසුම ක්‍රියාත්මක වීම සහතික කර ගැනීමට අනුගමනය කරන ක්‍රියාමාර්ග
- යම් ආකාරයකින් ගිවිසුම උල්ලංඝනය කරන්නේ නම් ඇතිවිය හැකි ප්‍රතිවිපාක
- ගිවිස ගැනීමෙන් පසු වෙළෙඳපොළ යම් අසමානතා ඇති වුවහොත් එකඟ වූ මිල 5% - 10% දක්වා ප්‍රමාණයක් අඩු වැඩි කිරීමට ඇති හැකියාව

## මෙම ගිවිසුමේ ප්‍රධාන ලක්ෂණයන්

ගොවි ජනතාව දැනුවත් කර ගැණුම්කරුවන් හා කටයුතු කිරීමට පහසුකම් සපයන්නෙකුගේ සේවය ලබාදීමට කටයුතු කිරීම මෙම ගොවි සහන වැඩපිළිවෙළේ මූලික ලක්ෂණයකි.

## පහසුකම් සපයන්නා

- ගොවි ජනතාව ජීවත් වන ප්‍රදේශ වල බැංකු කළමනාකරුවන් (ලංකා බැංකුව, මහජන බැංකුව, සෙලාන් බැංකුව, කොමර්ෂල් බැංකුව, රුහුණු, කඳුරට, ඌව, සබරගමුව, රජරට හා වයඹ සංවර්ධන බැංකුවල)
- සර්වෝදය ආයතනයේ ප්‍රාදේශීය නිලධාරීන්
- මහවැලි සංවර්ධන අධිකාරිය, කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව, ගොවිජන සේවා දෙපාර්තමේන්තුව හා ග්‍රාමීය ප්‍රදේශයන්හි සංවර්ධන කටයුතුවල යෙදී සිටින නිලධාරීන්

## පහසුකම් සපයන්නාගේ කාර්යභාරය

- ගැණුම්කරුවන් හා ගොවීන් අතර සාකච්ඡා පවත්වා පාර්ශව දෙක අතර ගිවිසුමකට එළඹීමට උදව් දීම.

මෙහිදී,

- ගිවිසුම පිළිබඳ හැඳින්වීම
- ගිවිසුමේ ඇති වාසි පාර්ශව දෙකටම හැඳින්වීම
- අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත බෝගය, නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය, අලෙවි ප්‍රමාණයන් පිළිබඳව තීරණ ගැනීම
- විකිණීමට අපේක්ෂිත ඉදිරි මිල තීරණය කිරීම (විස්තර පසු පිටුවල ඉදිරිපත් කෙරේ)

බෝගයේ ඉදිරි මිල තීරණය වන්නේ කෙසේ ද?

මෙහි දී, ආකාර 03ක් යටතේ මිල තීරණය වීම සිදු කෙරේ.

එනම්,

1. නිෂ්පාදන වියදම පදනම් කර ගෙන මිල තීරණය කිරීම

බෝගයේ නිෂ්පාදන වියදම පිළිබඳ පවත්නා දත්ත අනුව හෝ සාකච්ඡා මාර්ගයෙන් පාර්ශව දෙක එකඟතාවයට පත් වනු ඇත. පසුව, එම මිලට 50%ක ලාභයක් එකතු කර විකුණුම් මිල ගණනය කෙරේ.

උද :- නිෂ්පාදන වියදම	=	රු. 10.00
50% ලාභය	=	රු. 5.00
	-----	
ඉදිරි මිල	=	රු. 15.00

2. වෙළෙඳපොළ සාමාන්‍යයෙන් තීරණය වන මිල අනුව ඉදිරි මිල තීරණය කිරීම

වෙළෙඳපොළේ දී අදාළ බෝගය සම්බන්ධව ලබා ගත හැකි වූ වාර්ෂික මිල ගණන්වල සාමාන්‍ය මිල අනුව ඉදිරි මිල තීරණය වේ.

3. ලෝක වෙළෙඳපොළේ පවතින මිල අනුව ඉදිරි මිල තීරණය වීම

මෙසේ මිල තීරණය වන්නේ,

- සමහර අවස්ථාවල දේශීය බෝගයේ මිල විදේශයෙන් ගෙන්වන බෝගයේ මිලට වඩා වැඩි අවස්ථාවන් හි දී,
- විදේශයෙන් ගෙන්වන භාණ්ඩ ගුණාත්මක තත්ත්වයේ ඉතා උසස් වේ. සම්මත ප්‍රමිතියට පවතී. එවැනි අවස්ථාවන් හි දී,

- තොග වෙළෙන්දාට අවශ්‍ය ප්‍රමාණය ඇතවුම් කර ලබා ගත හැකිය. ඒ අනුව ඔහුට ඉදිරි සැලසුම් සකස් කර ගැනීමේ හැකියාව ලැබේ. එවැනි අවස්ථාවන් හි දී,

### ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක් තුළින් ඇතිවන වාසි

#### 1. ගොවීන්ට ඇතිවන වාසි

- තමන්ගේ නිෂ්පාදන සඳහා ස්ථාවර මිලක් ලැබීම.
- ස්ථිර වෙළෙඳපොළක් නිර්මාණය වීම
- නිෂ්පාදනය හා මිල පිළිබඳව නිශ්චිත අදහසක් වගාව ආරම්භයේ සිටම ගොවියාට ඇතිවන බැවින් තම ගොවිතැන් සාර්ථකව හා ක්‍රමවත්ව පවත්වා ගෙන යාමට හැකියාව ලැබීම.
- අලෙවියේ ගැටළුවක් නොමැති නිසා ගොවියා තෘප්තිමත්ව ඇති බැවින් නිෂ්පාදනයේ දී පිරිවැය අවම කර ගැනීම, නව තාක්ෂණ ක්‍රම භාවිතය, ඉහළ අස්වනු ලබා ගත හැකි බීජ භාවිතය, ඉහළ ගුණාත්මක තත්ත්වයෙන් යුතු උසස් නිෂ්පාදනයකට ගොවියා යොමු වීම.

#### 2. ගැණුම්කරුට ඇතිවන වාසි

- ගැණුම්කරුවාට තමාගේ ඉදිරි ව්‍යාපාර කටයුතු මනාව සැලසුම් කර ගැනීමට හැකි වීම.
- නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය ආනයනය කිරීම වෙනුවට දේශීය නිෂ්පාදන යොදා ගැනීම නිසා නිපදවන භාණ්ඩ පිළිබඳ තීරණය සොයා බැලීමට හැකි වීම.

#### 3. පහසුකම් සපයන්නාට ඇතිවන වාසි

- ගිවිසුම්වල වටිනාකම මත කිසියම් කොමිස් මුදල් පහසුකම් සපයන්නාට ලැබීම.
- කොමිස් මුදල් බැංකුවේ ආදායමක් හැටියට ලබා ගත හැකි වීම.
- ගිවිසුමට සහභාගී වන ගොවීන් හා ගැණුම්කරුවන් රාශියක් බැංකුවේ ගනුදෙනුකරුවන් වීම.

**මෙම ක්‍රමයෙන් නිසි ඵල නෙලා ගැනීමට ගොවීන් දහ ගත යුතු කරුණු.**

- i. නිරතුරු තම භාණ්ඩයේ ගුණාත්මක තත්ත්වය රැක ගැනීම.
- ii. අවම පිරිවැයක් යටතේ තම නිෂ්පාදන වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීම තුළින් උපරිම ලාභයක් ලබා ගැනීමට හැකියාව ලැබීම.
- iii. ගැණුම්කරුවන් වෙත වර්ෂය පුරා අඛණ්ඩව තම නිෂ්පාදන ලබා දීම.
- iv. තනිව කටයුතු කරනු වෙනුවට ගොවීන් සංවිධානය වී කණ්ඩායම් වශයෙන් කටයුතු කිරීම යනාදිය යි.

**ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ක්‍රමයේ දී ගොවි සංවිධාන වල කාර්යභාරය**

- 1. මෙහි දී, ගැණුම්කරුවන් විසින් ගොවි නිෂ්පාදන කොඟ වශයෙන් ලබා ගැනීම සිදු කරයි. ගොවීන් ද, ගොවි සංවිධාන වශයෙන් මේ කාර්යය සඳහා යොමුවීම වැදගත් ය.
- 2. තම ප්‍රදේශයේ නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය හඳුනා ඒවා ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් යටතේ අලෙවියට මංපෙන් සෑදිය යුතු ය.
  - මෙහි දී, මේ සම්බන්ධව ගොවීන් දැනුවත් කිරීම.
  - ණය ලබා ගැනීමේ කටයුතු වැනි සමස්ත ක්‍රියාවලියටම ගොවි සංවිධානය දයක වීම.
- 3. අලෙවියේ දී ලැබෙන මිල, එම නිෂ්පාදන සපයන කාල සීමාව හා ගුණාත්මක තත්ත්වය වැනි ප්‍රධාන කරුණු පිළිබඳව අදාළ නිලධාරීන් සමඟ සාකච්ඡා කර ගොවීන් දැනුවත් කිරීම.

**ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම අත්සන් කිරීම**

- මෙම ගිවිසුම ගොවියා හා ගැණුම්කරු අතර හෝ ගොවි සංවිධාන හා ගැණුම්කරු අතර අත්සන් කළ හැකිය.

ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය ගොවියාට ඉතා සහනදායී වැඩ පිළිවෙළකි. අස්වනු නෙලන

කාලය තුළ ඇති වන මිල පහළ යාම්වලට මෙය හොඳ විකල්පයක් වනු ඇත. ආරම්භයේ දී වගා කරන බෝගය හඳුනා ගෙන තමන්ගේ ගැණුම්කරු ද හඳුනා ගැනීමට හැකි නම්, අලෙවි කටයුතු පාඩුවකින් තොරව සිදු කර ගැනීමට හැකිය. ගැණුම්කරුට මිල දී ගැනීමට පහසු කරවන අතර ගොවියාට ලාභ ලැබෙන නිසා නවීන තාක්ෂණය කෙරේ යොමු වීමට ද හැකියාව ලැබේ. බැංකුවට හොඳ ගනුදෙනු කරුවන් රාශියක් ලැබේ. මෙය සැමට වාසිදයක ක්‍රමයක් ලෙස හඳුන්වාදිය හැකිය.

මේ තුළින් ගොවි නිෂ්පාදන සඳහා සාධාරණ අලෙවි ක්‍රමයක් අපේක්ෂා කෙරේ. අනුරාධපුර පසු අස්වනු තාක්ෂණ ආයතනය විසින් සිදු කරන සහල් සැකසුම් ගම්මාන වැඩපිළිවෙළේ පවතින සහල් අලෙවි ගැටළුවට හොඳ විසඳුමක් ලෙස ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය හඳුන්වා දිය හැකිය. ඒ සඳහා පහසුකම් සපයන්නන්ගේ දයකවීම ඉතාම අවම මට්ටමක තිබේ. පහසුකම් සපයන්නා ගේ කාර්යභාරය නිසි අයුරින් සිදු නොවීම නිසා ඒ සඳහා ගැටළු පවතී. නිෂ්පාදන පිරිවැය අඩුවීම, නිෂ්පාදන ධාරිතාව වැඩි කිරීම වැනි කටයුතු සඳහා උපදෙස් සහ පහසුකම් ලබා දෙන කණ්ඩායම් වැඩි වුව ද නිෂ්පාදනයෙන් පසු අලෙවියේ එද සිට වර්තමානය දක්වා ගොවියා නිරන්තර ගැටළු රාශියකට මුහුණ දෙයි.

ශ්‍රී ලංකාවේ පවතින සුපිරි වෙළෙඳසල් ජාලය වෙත මෙම ක්‍රමය මුලින්ම හඳුන්වාදීමට කටයුතු කරන්නේ නම් එය වුව ද ගොවි ජනතාව වෙත යම් අන්දමක හෝ සහනයක් වනු නිසැක ය. ඒ නිසා, ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය වඩා වේගවත් කිරීම පවතින අලෙවි ගැටළුවලට යම් තරමක හෝ විසඳුමක් වනු නො අනුමානය.

(ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රකාශනයක් වන 'ගොවි සහනය' තමැති සඟරාව ආශ්‍රයෙන් මෙම ලිපිය සකස් කරන ලදී.)

