අස්වැන්නේ නිසි පල

ගොවි කටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණුකිරීමේ ආයතනයේ විමර්ශක **ලලිත් ජයසූරිය විසිනි**

නිෂ්පාදිත ගොවි ද්‍රව්‍ය පිළිබඳ මූලිකප්‍රශ්ණ දෙකකි, එකක් පහසුවෙන් අලෙවි කරගත නොහැකි වීමයි, අනික පහසුවෙන් මිලදී ගත නොහැකි වීමයි. පලමුවැන්න ගොවියාගේ ප්‍රශ්ණය වන අතර දෙවැන්න පාරිභෝගිකයාගේ ප්‍රශ්ණය වේ. එකකට එකක් පරස්පර විරෝධි, එහෙත් සම්බන්ධ වූ මේ ප්‍රශ්ණ යුගලය ඇති වී තිබෙන්නේ ඇයි? ඒවායේ ස්වභාවය කුමක්ද? දිය හැකි විසඳුම් මොනවාද? යන කරුණු ගැන සංවාදයක් ඇති කිරීම සමස්ත ජනතාවගේම හිතසුව පිණිස වේ. ඊට හේතුව මේ ප්‍රශ්ණ දෙක වටා මුළු මහත් කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන හා පාරිභෝජන රටාවේ බරපතල ගැටළු සමුදයක් ගොඩ නැගී තිබීමයි.

තම නිෂ්පාදන සාධාරණ මිළකට විකුණා ගත නොහැකි ගොවින් පිරිසක් සෑම බෝගයක් ගැනම පාහේ සලකා බලන විට ලෙහෙසියෙන් හඳුනා ගත හැකිය. එසේම ඒ ආහාර ද්‍රව්‍ය පහසු මිලකට ගත නොහැකිව ලතවෙන ජන සමූහයක්ද නිතරම පාහේ හමුවේ. පළමු කොටස බොහෝ විට ශ්‍රී ලංකාවේ ගම්බද පෙදෙස් නියෝජනය කරන අතර, දෙවන කොටස නාගරිකය නියෝජනය කරති. එසේ බෙදීම සෑම සාධාරණ නොවිය හැක. එහෙත් කෘෂිනිෂ්පාදනයේ බහුතරය ගම්බද ප්‍රදේශ වලින් ලැබෙන අතර නගර බද වැඩි පාරිභෝජනයක් කරන බැවින් ඒ අදහස තහවුරු වේ.

වෙළෙඳ පොලේ මිල හා නිෂ්පාදන මිල

ආහාර ද්‍රව්‍ය කීපයක් පිළිබඳ ඔක්තෝබර් මාසයේදි පාරිභෝගිකයා ගෙවූ මිළ සහ ගොවියාට ලැබුණු මිල පිළිබඳ විස්තර සලකා බලමු. පාරිභෝගිකයෝ සිල්ලර කඩයෙන් හාල්කිලෝව රු. 6/- – 7.50 අතර මිලකට ගත්හ. එවිට සහල් කිලෝ 70 මිටියක් රු. 420/- 525/- අත්‍ර මිල වේ. අවම වශයෙන් වී බුසලකින් හාල් කිලෝ 14 ක් ලබාගත හැකි අතර මේ මිල අනුව වී බුසලක මිල රු. 84/- – 105/- අතර වේ. මේ මාසය තුල ගල්ගමුවේ වී බුසලක මිල රු˙ 65/-ද අනුරාධපුරයේ 67/- ක්ද, හම්බන්තොට 66/-ක්ද ලෙස වාර්තා වී තිබුනි. ඔක්තෝබරය වී අස්වනු ගන්නා මාසයක් නොවන නිසා, ඒ ප්‍රදේශ වල මිලේද තරමක් වැඩිවීමක් ඇත. නමුත් වැඩි දෙනා ලබාගත් අස්වැන්න අලෙවි කරන ලද මාසවූ ජූලි, අගෝස්තුවල ඒ ප්‍රදේශවල වී මිල මීට වඩා අඩුය. ගොවියාගේ බිස්සේ වී ඇටය. පාරිබෝගිකයාගේ මල්ලට සහල් ඇටයක් වී පැමිණීමේ ක්‍රියා දමයට යම් ප්‍රමාණයක වියදමක් ගෙවීම සාධාරණ වූවත්, එහි පරතරය මේ තරම් විශාල වූයේ ඇයි. තොග කරණයේ හා වැසිබර කාලගුණයේ වාසිය ලබා ගත්තේ ගොවියා හෝ පාරිභෝගිකයා නොවේ.

එලවලු වාරයේදී වැලිමඩ, තිස්සමහාරාමය සහ මාතලෙන් සදකාලිකව නැඟුණු හඩ වූයේ සාධාරණ මිලකට තම නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමට නොහැකි වූ ගොවීන්ගේ අඳෝනාවය. කොළඹ හා බොහෝ නාගරිකවල පාරිභෝගිකයෝ වාරයක් අවාරයක් කෙසේ වෙතත්, මීට හාත්පසින්ම විරුද්ධ වන පරිදි, අධික මිලක් ගෙවා එලවලු මිලට ගනිති. තිස්සමහාරාමයේ පන්නගමුවේ දී කිලෝ 20 ක පෙට්ටියක් රුපියල් හයක් වූ තක්කාලි. කිලෝව රුපියල් හතර බැගින් පාරිභෝගිකයා සිල්ලර කඩයෙන් ගෙනයනු අත්දැක ඇත්තෙමු. එක එකක් උදහරන ලෙස ගෙන නොබැලුවත්, ගෝවා, වම්බටු, අමුමිරිස් සහ අනිකුත් සෑම එලවලුවකටම. පාහේ මෙම ප්‍රශ්ණය පොදුය.

නෙලීමට සමඟි වෙමු

පාරිභෝගිකයා රු. 1.20 - 1.40 ක මිළක් ගෙවා බිත්තරයක් මිලට ගන්නා අද, තමනට රුපියලකටත් අඩු මිලකට බිත්තර විකිණීමට සිදුව ඇතැයි නිෂ්පාදකයෝ පවසති. මෙවැනි වාතාවරණයකදී සම්ප්‍රදයික ක්‍රමය වී ඇත්තේ අතර මැදියාට දෝෂාරෝපණය කිරීමයි. අතර මැදියා ලබා ගන්නා ලාභය ප්‍රමාණයට වැඩි අවස්ථා දක්නට ඇති බව ඇත්තය. එහෙත් එය මිල පරතරය අධිකවීමට එකම හේතුව නොවේ· එසේ නම් ඊට හේතුවන අනිකුත් සාධක කීපයක් විමසා බලමු.

(ප්‍රවාහන වියදම් අඩුකිරීමටද ගොවි පාරිභොගික සමගිය අවශ්‍යය.)

සාධාරණ මිලක් නොලැබීම

කන්නයේ අස්වනු නෙලන සමයේ දී මිල අඩුවීම සෑම බෝගයකටම පාහේ පොදු කරුණකි· මෙහිදී ඉක්මණින් නරක්වන සුළු වර්ගවල එලවලු, පලතුරු වැනි දේවල් මිල පරතරය ඉතාම ඉහළ යයි. තිස්සමහාරාමයේ ගොවීන් කීපදෙනෙකුගේ අදහස් වලට අනුව. ඒ ප්‍රදේශයේ ඇත්තේ නිෂ්පාදනය අඩුවීම පිළිබඳ ප්‍රශ්ණයක් නොවේ. මුළු වර්ෂයටම සෑහෙන වර්ෂාව මාස දෙක තුනක් තුල ඇද හැලෙන අතර, ඉතිරි මුලු කාළය තුල ප්‍රදේශය දැඩි නියඟයකට ගොදුරු වේ. මීට සමානුපාතිකව, අවුරුද්දටම සෑහෙන නැතිනම් ඊටත් වඩා එලවලු හා පලතුරු පිරී ඉතිරී යයි. එහෙත් වාරය ඉතාම සීමිත කාලයකදී අවසන් වෙයි. මෙම චකවානුව තුල මිල ඉතාම අඩු වෙතත් වාරය අවසන් වූ වහාම. එය ඉහළ මට්ටමකට නගී. වාරය තුළදී එය පැත්තකින් සාධාරණ මීලක් ලබා ගැනීමේ අපහසුව මෙන්ම අනිත් පැත්තෙන් නාස්තිය වැඩිවීමද සිදුවේ. මේ ප්‍රශ්නය විසඳිය හැක්කේ, එලවලු හා පලතුරු වර්ග කල් තබා ගත හැකි ක්‍රමයක් සැකසීමෙන් (ටින් කිරීමේ හෝ වෙනත් ආකාරයක) පමණක් බව ඔවුහු පැවසූහ.

දනට ශ්‍රී ලංකාවේ පලතුරු හා එලවලු ඇහිරීමේ කර්මාන්ත ශාලා කීපයක් රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික අංශය මගින් ක්‍රියාත්මක වෙතත්, ඒවා තවමත් නිෂ්පාදනයෙන් සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක් මිලදී ගැනීමට සමත්කම් පෙන්වා නැති බව කණගාටුවෙන් පෙන්වා දිය යුතුය. සමහර අවසථා වලදී විශාල යන්ත්‍ර වලට අවශ්‍ය තරම් පලතුරු සැපයුමක් නැතිව තිබියදී තවත් පෙදෙසක විශාල නිෂ්පාදනයක් කුණුවී යයි. ගල්ගමුවේ ගොවින් වසරකදී නිපද වන වට්ටක්කා ගොගය තිස්සමහාරාමයේ නැතිනම් මාතලේ තක්කාලි නිෂ්පාදනය, එසේත් නැත්නම් බදුලු දිස්ත්‍රික්කයේ අලිගැට පේර අස්වැන්න නාස්ති වීමට ඉඩ ලැබෙන්නේ ඇයි? මේ ප්‍රශ්නය තුල මා දකින්නේ, ශ්‍රී ලංකාවේ පලතුරු ඇහිරීමේ කම්හල් නොමැතිවීම නොවේ. ඒවා සථාන ගතවී ඇති වැරදි ආකාරය සහ, එකතුකිරීමේ ක්‍රමයේ උදසීන තාවයයි.

හදිසි මුදල් අවශ්‍යතාව නිසාද ගොවීන්ට අස්වනු නෙලා ගත් පසු තම බෝග කල්තබා ගත නොහැකි වෙයි. විශේෂයෙන්ම වී, කවුපි, මුං, රටකජු, වැනි ඉක්මණින් හානි සිදු නොවන බෝගයන් පවා කන්නයේ අස්වනු නෙලන සමයේදී සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතාම පහල මිල ගණන් වලට අලෙවි කිරීමට ගොවියාට සිදුවේ. වගා කාලය තුලදී ලබාගත් ණය ඉක්මණින් පියවීම සහ ඊළඟ කන්නයට සූදනම්වීම සඳහා තම අස්වනු ඉක්මණින් විකිණීමට යන සුලු ගොවියාගේ නිෂ්පාදිතය තොග කරණයේ පහසු ගොදුරක්

බවට පත්වේ. කොළඹ හෝ පිටස්තර ප්‍රදේශ වල මිළ පිළිබඳ නොදැනුවත් කම මෙන්ම සුලු ප්‍රමාණයක අස්වනු තොගයක් අලෙවිය සඳහා සුපුරුදු වෙළෙඳ පළෙන් පිටතට යැවීමට අධෛර්ය වීමද ගොවියාගේ අවාසියට හේතුවේ.

විශාල අඩුවක්

පාරිභෝගිකයාගේ පැත්තෙන් ගත්විටද මෙම අඩුව පැහැදිලිව දනේ. අද ජීවන තත්වය අනුව බොහෝ දෙනා ඇබ්බැහිවී ඇත්තේ එදිනෙදට අවශ්‍ය ආහාර ද්‍රව්‍ය සුලු ප්‍රමාණයන් ගෙන් මිලට ගැනීමටයි. බොහෝ විට ණය ගනුදෙනු සිරිතක් වශයෙන් කෙරේ. සැමද එකම වෙළෙන්දෙකු ගෙන් බඩු මිලට ගැනීමට මින් පෙළඹේ. ඒ එසේ නොවතුදු, පවතින ජීවන රටාව අනුව වෙළඳපල මිල පිළිබඳව කරුණු සොයමින් සිටී මට බොහෝ දෙනාට වේලාවක් නැත නව ශ්‍රී ලංකාවට අත්‍යවශ්‍ය ආහාර ද්‍රව්‍යයන්ගේ එදි නෙද මිල ගැන නිවැරදි දර්ශික සපයන ආය තනයක අවශ්‍යතාව අද වඩාත් ඉස්මතුව පෙනේ. මෙවැන්නක් ගොවියාට සහ පාරිභෝගිකයාට එකසේ ප්‍රයෝජනවත්ය.

ගොවියාගේ අවාසියට හේතුවන තවත් මූලික කරුණක් වනුයේ, කන්නය තුල වැවිය යුතු බෝග වර්ග තෝරා ගැනීමේ නිශ්චිත පද නමක් නොවීමයි. වැඩි ඉල්ලුම හා ඒ හේතු කොටගෙන ඉහළ නගින මිල අනුව වගා කළ යුතු බෝගය තෝරා ගැනීම බොහෝ මීට දක් ලැබෙන ක්‍රමය වේ. එහෙත් මේ කන්නයේ නොහොත් වර්ෂයේ වැඩි මිලක් ලැබෙන බෝග යට ලබන 'වර්ෂයේ දීත් ඒ මිලම සහතිකලෙස ලැබේ යැයි අපේක්ෂා කළ නොහැක. ගම්පහ දිස්ත්‍රික්කයේ කහ සහ ඉඟුරු වවන්නන් ගතවූ දශකය තුල ලබා ගන්නා ලද අත්දැකීමක් මෙහිලා සඳහන් කරමි. කහ සහ ඉඟුරු බොහෝදුරට සමාන ක්‍රමයකට කළහැකි වගාවන් දෙකකි. නමුත් නිතරම පාහේ මෙයින් එක් වර්ගයක් අධික මිලකට අලෙවි වන අතර, අනික ඊට සාපේක්ෂව ඉතාම අඩුමිලකට අලෙවි කිරීමට සිදුවේ. මුලදී එක් වර්ෂයක ඉඟුරු මිල අධික වුවහොත් අනික් වර්ෂයේත් ඉඟුරු වගාවම හැකි පමණ වැඩියෙන් කිරීමට පුරුදුවී සිටියහ. නමුත් මෙවිට ඊළඟ වර්ෂය තුළ කහ සැපයුම අඩුවී, මිල ඉහළ යාම සිදුවූ අතර ඉඟුරු මිල අඩුවීම සිදුවූ අවස්ථා එමටය. මෙසේම කහ ප්‍රමාණයට වඩා වැවූ අවස්ථාවලදී, මිළ අඩුවීමේ ගැටළුව වද අවුරුදු ගණනාවක් තිස්සේ මුහුණදීමට විය. මෙසේ මේ පාඩම කිහිපවිටක් ලත් පසු ගම්පහ ගොවීහු තමන් දන්නා ආර්ථික විද්‍යාවෙන් මීට විසඳුමක් සොයා ගත්හ. ඒ අනුව අද වැඩි පිරිස කරන්නේ කහ සහ ඉඟුරු දෙවගයම සම ප්‍රමාණ යකින් වැවීමයි. එය එක්තරා ආකාරයක ස්වය. රක්ෂණයකි.

ප්‍රවාහන වියදම

අධික ප්‍රවාහන වියදම හැමවිටම පාහේ ගොවින්ගේ මිළ අඩුවීමට මෙන්ම පාරිභෝගික යින් ගෙවන මිල වැඩිවීමටද හේතු වේ. ප්‍රවාහ නයේ අයහපත් තත්වය නිසා විශාල ප්‍රමාණයක් ද්‍රව්‍ය නාස්ති වී යන අතර, ඉන්ධන මිළ වැඩි වන වාරයක් පාසා ප්‍රවාහන ගාස්තු එමෙන් කිප ගුණයක් වැඩිවන නිසා, ඒ බර ඉසිලීමට සිදුවනු යේද ඔවුනටය.

"අතරමැදියා" යන සම්ප්‍රදායික වදනින් හඳුන් වනු ලබන පිරිසගෙන් ගොවියාගේ සිට පාරිභෝ ගිකයා දක්වා අස්වනු ගෙන ඒමේදී යම්කිසි සේව යක් නොහොත් කාර්යයක් නියත වශයෙන්ම සිදු වේ. එම කාර්යයන් ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කළ හොත් මිලට ගත් බෝග අස්වනු රැකබලා ගැනීම, සකස් කිරීම කුණුවන නාස්තිවන හා ඉතිරි වන දේ පිළිබඳ අවදානම දැරීම; ණය ගණුදෙනු වලට මුහුණ පෑම, කඩකුලී ගෙවීම, සේවක වැටුප් ගෙවීම, බැංකු හෝ මූල්‍ය සැපයුවනට පොලී ගෙවීම, වැනි කරුණු එහි අනිවාර්යයෙන්ම සට හන් කිරීමට සිදුවෙයි. මේ කාර්යයන් සඳහා අද පෞද්ගලික වෙළෙන්ද රජයේ අනුබද්ධ ආය තන සහ සමුපකාර ආයතන නෙ කොටස් තුනම ඉදිරිපත්ව ඇත.

ඇත අතීතයේ මෙන්ම අදත්. මින් වැඩි කොටස නියෝජනය කරන්නේ පෞද්ගලික වෙළෙන්දය. රාජ්‍ය ආයතන අතර අලෙවි කිරිමේ දෙපාර්තමේන්තුව වී අලෙවි මණ්ඩලය වැනි ඒවා ප්‍රමිඛ තැනක් ගනී. කෙසේ වුවද, ඒවාට වෙළෙඳ පල තරඟයට මුහුණ දීමේදී පෞද්ගලික වෙළෙන් දට තරම් නම්‍ය වැඩපිළිවෙලක් ක්‍රියාත්මක කිරී මට නොහැකි බව පෙනේ. වී අලෙවි මණ්ඩලය රුපියල් 57.50 ට මිලට ගත් වී බුසලකට පෞද් ගලික වෙළඳුන් රුපියල් 70 ට අධික මිලක් ගෙවූ අවස්ථා වාර්තා වී තිබිනි. මීට වෙනස් අන්දමකින්

ක්‍රියා කරන හැකි, සමුපකාර ආයතන කිහිපයක්, අද සමහර බෝග වර්ග සම්බන්ධයෙන්, දියුණු වැඩ පිළිවෙලක් අනුගමනය කරනු දකින හැකිය. මාක්පෙඩ් ආයතනය එලවලු වෙළඳමේදී, සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක ප්‍රගතියක් දක්වා ඇත. එසේම, නිෂ්පාදකයින්ගේ සමුපකාර සංගම් වර්ග කීපයක් අද කැපී පෙනෙන තත්වයට දියුණු වෙමින් පවතී විශේෂයෙන්ම, තෙත් කලාපයේ පොල් නිපදවන්නන්ගේ සමුපකාර සමිති ගම්පහ දිස්ත්‍රික්කයේ බුලත් ගොවීන්ගේ සමිති හා කිරිනිපදවන්නන්ගේ සංවිධාන මේවා අතර කැපී පෙනෙයි. එවැනි ආයතන රජයේ ආධාර නොමැතිව තමන්ගේම වූ වැඩ පිළිවෙලක් අනුගමනයකිරීමට තරම් ඉදිරියට ආ අවස්ථා ගණනාවකි. මෙහි දී, (දැනට ලදරු අවසථාවේ පවත්නා) වෙළඳ අමාත්‍යාංශයේ අනුග්‍රහයෙන් ක්‍රියාත්මක වන "පාරිබෝගික කමිටු" සමග සම්බන්ධ වී ක්‍රියා කළහැකි සුළු ගොවීන්ගේ සමුපකාර හෝ නිෂ්පාදකයින්ගේ සංගම් පිහිටුවීම, ගොවීන්ටත් පාරිභෝගිකයින්ටත් සෙත සැලසිය හැකි එකමගකි.

විසඳුම එකමුතුවයි

මේ අතින් වඩාත් ඉදිරියට ගිය වවුනියා දිස්ත්‍රික්කයේ වෙට්ටිකුලම්හි සමුපකාරිකයින් ගත් ක්‍රියා මාර්ගයක් නිදසුනක් ලෙස දක්වමු. ඔවුහු ප්‍රදේශයේ උඳු අස්වැන්න සහතික මිලට වැඩි මුදලකට ගෙන එයින් සුළු කර්මාන්ත ශාලාවක පපඩම් නිෂ්පාදනය කර බෙද හැරියහ. මේ තුළින් එක් අතකින් ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදනයට ඉහළ මිලක් ලැබුණු අතර, අනික් පැත්තෙන් පාරිභෝගිකයින්ට පිරිසිදු උඳු පපඩම් අඩුමුදලකට ලබා දිමට ඔවුහු සමත්වූහ. තිස්සමහාරාමය විවිධ සේවා සමුපකාර සමිතියද පසුගිය මහ කන්නයේ වී අස්වැන්න මිලට ගැනීමේදී වඩාත් උපක්‍රමශීලීව කටයුතු කලාය. වී අලෙවි මණ්ඩලයේ මිලවූ රුපියල් 52/- ට වඩා වැඩි මිලකට ප්‍රදේශයේ පෞද්ගලික වෙළෙන්දන් ඉදිරිපත් වූ අතර, ප්‍රාදේශීය තත්වයන් සලකා බලා විවිධ සේවා සමුපකාර සමිතියද තරගකාරී මිලකට වී මිලට ගැනීමට ඉදිරිපත් විය. එසේ රැස්කර ගත් තොග සහල් කර තමන්ගේ පාරිභෝගිකයින්ට (ආහාර මුද්දර සඳහා) නිකුත් කිරීම කරන ලදී.

දැනට ලංකාවේ දියුණු තත්වයට පත්ව නැති එහෙත් අනාගතයේ දී අපේක්ෂා කළයුතු තවත් අංශයක් නම් සමුපකාර අතර අන්තර් සහයෝගයයි. ඒ තුළින් ප්‍රාදේශිකව බහුල නිෂ්පාදන අනික් ප්‍රදේශයක සමුපකාරයට කෙළින්ම ලබා ගැනීමට අවස්ථාව සැලකිය හැකි අතර, ප්‍රවාහන වියදම් අඩු කිරීමද කල හැක. හම්බන්තොට සිට, බඩු ගෙනඒම සඳහා කොළඹ පැමිණෙන හිස් ලොරියක ලුණු තොගයක් ගෙන ආවහොත් එයින් විශාල මුදලක් ඉතිරි කරගත හැකි බව අමුතුවෙන් පැහැදිලි කළයුතු නොවේ.

මෙසේම අද දුම්කොළ ගොවිහු තීරණය කල මිලක් සඳහා ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදනය කරති. ඔවුන් කන්නය මුලදී ලංකා දුම්කොළ සමාගම සමග කේවල් කර තමන් වවන බෝගය සඳහා නිශ්චිත මිලක් තීරණය කර ගැනීමට තරම් ප්‍රබල ලෙස සංවිධානය වී සිටිති. එපමණක් නොව ණයක්‍රම, සහ විවිධ වූ පහසුකම් ද ඒ තුළින් දිනා ගැනීමටද ඔවුහු සමත්ව ඇත. ඒ දුම්කොළ වවන්නන්ගේ සංවිධානය තුළිනි.

කවර සංවිධානයක් හෝ වේවා ගොවියාත් පාරිභෝගිකයාත් කෙළින්ම සම්බන්ධ කර වීමට කටයුතු කරන හොත් එයින් විපුල පල අත්වනු නොඅනුමානය. මක්දයත්, ඔවුන් දෙපක්ෂයේම විමුක්තියේ මාවත වැටී ඇත්තේ එවන් එකමුතුවක් හරහා බැවිනි.