

වාසිය සුළු නොවන

සුළු අපනයන හෝග

සුළු අපනයන අතුරින් කරදමුංග, කරාබු නැටි, ගම්මිරිස්, කුරුඳු, කොකෝව, කෝපි සහ සයිකා සඳහා ලාභ ලැබිය හැකි, විදේශීය වෙලඳ පොළෙහි හොඳ ඉල්ලුමක් තිබෙන බව අප කවුරුන් දන්නා කරුණක්. දීර්ඝ ඉතිහාසයක් තිබෙන අපේ මේ සුළු අපනයන බෝගවලට අනෙකුත් නිෂ්පාදිත රටවල් සමඟ විදේශීය වෙළඳ පොළවලදී තරඟ කිරීමට සිදුවී තිබේ. මන්ද යත්, මෙම බෝගයන්ගේ ලෝක සැපයුමෙන් අප නිපදවන්නේ ඉතාම සුළු ප්‍රමාණයක්. එම නිසා ඒ සුළු ප්‍රමාණයට හොඳ මිලක් ලබා ගැනීමට ඒවා ඉතා උසස් තත්ත්වයෙන් නිෂ්පාදනය කළ යුතුය. කෝපි, කරදමුංග, හා ගම්මිරිස් සඳහා ඉතා හොඳ අනාගතයක් ඇති බව දැනට මත් ප්‍රකාශයට පත්කොට තිබේ.

දැනට විවිධ ක්‍රම මගින් මෙම බෝග අලෙවිය සිදු කෙරේ. එම නිසා දේශීය වෙලඳ පොළේ කොපමන ප්‍රමාණයක් අලෙවි වේද, කොපමණ ප්‍රමාණයක් පරිභෝජනය කෙරේදැ නිශ්චිත නොවේ. දේශීය පරිභෝජනය ඉතා සුළු ප්‍රමාණයක් වන අතර සම්පූර්ණ නිෂ්පාදනයම වාගේ අපනයනය කෙරේ. මෙම නිෂ්පාදනයන්ගේ සම්පූර්ණ අලෙවි කරන ව්‍යුහයම වාගේ පුද්ගලික අංශය මගින් පාලනය කරයි. දැනට යටිතැන් පිහිටා ඇති අපනයන ගම්මානය රජයේ ආයතනයක් හැටියට මෙම බෝග මිලදී ගැනීමේ කාර්යයේ නියැලී සිටී.

මෙම බෝග වගා කිරීම බොහෝදුරට කෙරෙනුයේ ගෙවතු වගා ලෙසටය. මිශ්‍ර බෝග ලෙස මේවා වගා කර ඇති නිසා එක් එක් බෝගයේ අස්වැන්න නෙලාගත් පසු විකුණා ගනී. මෙම ද්‍රව්‍ය විකිනීමේදී අස්වැන්න සුළු ප්‍රමාණය බැගින් වරින්වර විකිනීමට ඇතැම් පුරුදුවී ඇති අතර ඇතැමෙක් ඒවා නෙලාගත් විෂයම් අලෙවි කරයි. මෙය බොහෝ විට ගොවියාගේ ආර්ථික තත්ත්වය මත රඳා පවතී.

මෙම සුළු ගොවීන්ගෙන් විශාල පිරිසකගේ අදහස නම් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවලට සාධාරණ

මිලක් ලැබෙන බවය. මොවුන් මේ ද්‍රව්‍යවල තත්ත්වය උසස් කිරීමට උත්සාහ නොගන්නේ එසේ නොකළද යම්කිසි මිලක් ලැබෙන නිසාය. හොඳ මිලක් ලබාගැනීමට බෝග හොඳ තත්ත්වයෙන් තිබිය යුතුය යන හැඟීම මෙම වෙළඳුන්ට නැතිබව පැහැදිලිය. නමුත් වගා කටයුතු සාර්ථකව කරගෙන යන ගොවීහු මෙම ද්‍රව්‍යයන්ට ඉහල මිලක් ලබාගත හැක්කේ කෙසේද යන්න මනාව දනිති. විශාල වශයෙන් වගාව කරන ගොවීහු මෙම බෝගවල තත්ත්වය උසස් කරගත හැක්කේ කෙසේද, අස්වැන්න වැඩිකර ගත හැක්කේ කෙසේද යන්න ගැන සුළු අපනයන බෝග ව්‍යාප්ති නිලධාරී මහතුන්ගෙන් තොරතුරු අසා දනගෙන ඒ අනුව කටයුතු කරති. මේ නිසා මෙම ගොවීහු උසස් තත්ත්වයේ නිෂ්පාදන වෙලඳපොළ ගැන මනා හැඟීමක් ඇති මෙම ගොවීහු ඔවුන්ට ලැබෙන මිලෙන් කිසියෙක්ම සැහිමට පත් නොවෙති. එක් එක් ද්‍රව්‍යයට එදිනෙදා පවතින මිල මෙම ගොවීන් දැනගන්නේ කිවටුම් නගරයේ ඇති වෙළෙන්දන් ගෙනී. කෙසේ වෙතත් සුළු අපනයන බෝග වගාවේ නියැලුණු ගොවීහු රජයේ මිලදී ගැනීමේ ආයතනයකට කැමැත්ත පළ කරති. නමුත් ඔවුන්ගේ අභිප්‍රාය වන්නේ ඉහළම මිල ගෙවන තැනකට තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීමය.

පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ
නිලධාරීන්
විශ්‍රාම පෙරේරා
විසිනි

වෙළඳුන් මෙම බෝග මිලදී ගැනීමේදී ශ්‍රේණිගත කිරීමක් කරන අතර එය ගොවීන්ගේ ශ්‍රේණි කිරීමට සමාන නොවන බව ගොවීන්ගේ හැඟීමයි. මෙම ශ්‍රේණි කිරීම එක් එක් වෙළඳුන්ගෙන් වෙළඳුන්ට ද සමාන නොවන බව මොවුන්ගේ හැඟීමයි. කෙසේ වෙතත් වෙළඳුන්

මෙම බෝග කුමන ආකාරයකින් ශ්‍රේණි කරන්නේද යන්න ගැන අවබෝධයක් ගොවීන්ට නොමැත. ඇතැම් ගොවීන් යටිතල අපනයන නිෂ්පාදන සමාගමට ගොස් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන අලෙවිකරන බැවින් ඉහළ මිලක් ලබා ගැනීමට නම් මෙම ද්‍රව්‍ය කුමන ආකාරයෙන් වෙළඳපොලට ඉදිරිපත් කළ යුතුද යන්න ගැන මනා අවබෝධයක් ලබාගෙන ඇත.

සුළු අපනයන බෝග වගා කරන ඇතැම් ගොවීහු ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන වෙළඳපොලට ගෙන නොපන අතර නිවසක් නිවසක් පාහේ ඇවිද මෙම නිෂ්පාදන එකතු කරන වෙළඳුන්ට විකිණීමට පුරුදුවී ඇත. මෙම ගොවීහු මෙම ද්‍රව්‍ය විකිනීමට ප්‍රථමයෙන් මිල පිළිබඳ තොරතුරු අවට ගොවීන්ගෙන් හෝ ගමේ වෙළඳුන්ගෙන් දැන ගනී. එක් වරකට කිලෝ 1-10 දක්වා ප්‍රමාණයක් ඒ ඒ බෝගයේ වර්ගය අනුව විකිනීම සිදු කෙරේ. මෙසේ එකතු කිරීමට පැමිණෙන වෙළඳුන්ගෙන් මුදල් ලබාගෙන කෝපි කරදමුංගු, ගම්මිරිස්, කරාටු, ආදී ද්‍රව්‍ය මිලදී ගනී. පසුව එදින හවසන් නගරයේ සිටින වෙළඳුන්ට එම ලබාගත් මුදලට සරිලන ප්‍රමාණයට මෙම ද්‍රව්‍ය තොග විකිනීම සිදුවේ.

සෑම ප්‍රධාන නගරයකම වාගේ නගරයේ තොග එකතු කරන එක් එක් තොග වෙළෙන්දෙක් සිටී. ඔහු එම තොග එකතු කර ප්‍රධාන නගරයේ හෝ කොළඹ සිටින කොමිස් වෙළඳුන්ට විකිනීම කරයි. එසේ නැතහොත් සමහර ද්‍රව්‍ය විශේෂයෙන්ම කොකෝවා, නිෂ්පාදන ආයතන වලට විකුණයි. මේ නිසා බෝහෝ විට අපනයන කරුවන්, රසකැවිලි නිෂ්පාදකයන් සහ තොග වෙළඳුන් අතර ඉතා කිට්ටු සම්බන්ධතාවයක් පවතී. මෙය ඔවුන් අතර ණය ගනුදෙනු පහසුකිරීමට ඉවහල් වේ. බොහෝ තොග වෙළඳුන් කොමිස් නියෝජිතයන් මගින් අලෙවිය සිදු කිරීමට අකමැතිය මෙයට හේතුව කොමිස් නියෝජිතයන් 4%ක කොමිස් මුදලක් අය කිරීම සහ භාණ්ඩ භාරදුන් විටම මුදල් නොගෙවීමය. මීට අමතරව බ්‍රෝකර් සමාගම් වලට මෙම ද්‍රව්‍ය භාරදීම ද සිදු කෙරේ එවිට භාණ්ඩ බාරදුන් අවස්ථාවේම එම ද්‍රව්‍ය වල වටිනාකමෙන් 80%ක මුදලක් ගෙවන අතර, එම මුදලට 20%ක වාර්ෂික පොළියක් අයකෙරේ.

මෙම ද්‍රව්‍ය අවසාන වශයෙන් කොළඹ බ්‍රෝකර් වරුන්ගේ සංගමයේ පවත්වන වෙන්දේසියට ඉදිරිපත් කෙරේ. කරදමුංගු, හා කරාටු

පමණක් අනිවාර්යයෙන්ම අපනයනය කිරීමට නම් මෙම වෙන්දේසියෙන් මිලදී ගත් බවට සහතිකයක් ඉදිරිපත් කළ යුතුය. අපනයන කරුවන්ට මෙම ද්‍රව්‍ය නියමිත තත්ත්වයෙන් යුක්තව නියමිත ප්‍රමාණයෙන් මිලදී ගත නොහැක. එම නිසා සමහර ද්‍රව්‍ය පිටකොටුවේ සිටින වෙළඳුන්ගෙන් මිලදී ගැනීමට සිදුවී තිබේ.

මෙම වෙන්දේසිය මිල පිළිබඳ තොරතුරු රටේ බොහෝ ප්‍රදේශ වලට පතුරුවා හරියි. පිටපලාත්වල සිටින වෙළඳුන් මෙම මිල පිළිබඳව සලකා බලා ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම සිදු කරයි.

කොකෝවා, කෝපි, සාදික්කා, කරදමුංගු, හා ගම්මිරිස් මිල එම ඇටවල පාට, මෝරා ඇති ප්‍රමාණය, නරක් වූ බීජ ප්‍රමාණය, පුපුරා ඇති බීජ ප්‍රමාණය හා ඒවායේ තෙතමනය මත රඳා පවතී. මිල එක් එක් ශ්‍රේණියෙන් ශ්‍රේණියට වෙනස් වේ.

සුළු අපනයන බෝග අලෙවියේදී ඉතා වැදගත් වනුයේ ප්‍රමිති කිරීම සහ ශ්‍රේණිගත කිරීමය. එම නිසා කුමන ආකාරයකින් හෝ ගොවීන් පාරිභෝගිකයින්ට අවශ්‍ය ආකාරයේ ද්‍රව්‍ය නිපදවීම සඳහා උනන්දු කළ යුතුය. මන්ද යත් අලෙවියේ ආරම්භය පරිභෝජනය නිසාය. විශේෂයෙන්ම මෙම අපනයන ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදන කරන ප්‍රධාන රටවල් සෑහ තරග කිරීමට අපට සිදුවන නිසා අපේසුළු නිෂ්පාදන ඉතා උසස් තත්ත්වයෙන් නිපදවීමට අප ගොවීන්ට අවබෝධයක් ලබා දීම ඉතා වැදගත් ය.

