

සුළු ගොවියාගේ බිත්තර වෙළෙඳ පල

ලංකාවේ සුළු පරිමානයේ බිත්තර නිෂ්පාදන ගොවී පලවල් ඉතා විශාල වශයෙන් පිහිටුවා ඇත්තේ පොල් ත්‍රිකෝණය ආශ්‍රිත ප්‍රදේශයේ හා බෙරුවල සිට හලාවත දක්වා වූ මුහුදුබඩ තීරයේ ය. මීට අමතරව අවිස්සාවේල්ල, ගම්පොල, යක්කල හා යටියන්තොට වැනි රට අභ්‍යන්තර ප්‍රදේශයන්හිද සුළු පරිමානයේ බිත්තර නිෂ්පාදනයන් පවතී. 1973 දී ශ්‍රී ල කා මහ බැංකුවේ පාරිභෝගික මූල්‍ය සමීක්ෂණයෙන් ලංකාවේ එක් පුද්ගලයෙකුගේ වාර්ෂික බිත්තර පරිභෝජනය බිත්තර 14.3 ක් බව පෙන්වා දෙන අතරම එක් පරිභෝගික පවුලක (කුටුම්භයක) ආහාර සඳහා දරණ මුළු වියදමෙන් බිත්තර සඳහා වැය වන්නේ 1.1%ක් තරම් සුළු ප්‍රමාණයන් බවද පෙන්වා දෙයි. ලෝකයේ අනෙක් රටවල් හා හා සසඳා බලනදීව ලංකාවේ බිත්තර පරිභෝජනය ඉතාමත්ම පහත් මට්ටමක පවතින බව මේ අනුව දක්විය හැක.

**වෙළෙඳ පොළට බිත්තර
ලැබෙන්නේ කොහොමද?**

ලංකාවේ කුඩා පරිමාණ නිෂ්පාදකයාගේ සිට වෙළෙඳ පොළ දක්වා බිත්තර ගලා ඒමේ ක්‍රියාවලිය දෙස බලන විට අද එය මුල්

සුභයට ඊඩා පැහැදිලිවම වෙනස් වීම් දකිය හැක. 1977 ට පෙර බිත්තර නිෂ්පාදකයින් තමන්ගේ

පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ නිලධාරී
ඩබ්ලිව්. ජී. සෝමරත්න විසිනි.

ඇත්තේ බිත්තර ප්‍රවාහනයේදී වන අධික වියදම හා කැඩී බිඳී යාමෙන් වන නාස්තිය සුළු නිෂ්පාදකයාට කිසිසේත්ම දැරිය නොහැකි එකක් වීමයි. නමුත් තොග වෙළඳුන් තමාගේම ප්‍රවාහන මාධ්‍යයන් මගින් ගොවිපලටම විත් බිත්තර එක් රැස් කරගෙන යාම මගින් ඇත්තෙන්ම සුළු නිෂ්පාදකයාට ඉතාමත්ම විවිධා සේවයක් සලසා දෙයි. මෑතකදී කරන ලද සමීක්ෂණයකින් පෙන්වා දෙන පරිදි සමීක්ෂණයට



නිෂ්පාදන තොග රැස් කරන්නන් මගින් තොග වෙළඳුන් වෙත හෝ කෙලින්ම තොග වෙළඳුන් වෙත යැවූ මුත් එම ක්‍රමය අද වන විට වෙනස් වී බිත්තර තොග වෙළඳුන් නිෂ්පාදකයාගෙන් කෙලින්ම මිලදී ගැනීමේ තත්ත්වයට පරිවර්තනය වී ඇත. මෙයට හේතුවී

භාජනය කරන ලද සුළු පරිමාණ නිෂ්පාදකයින්ගෙන් 80% පමණම තම නිෂ්පාදකයන් කෙලින්ම තොග වෙළෙඳුන්ට සපයන බව පැහැදිලි වේ. මෙහිදී තොග වෙළෙඳුන් ලබා ගන්නා බිත්තර සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගේ මාර්ගයෙන් හෝ තවත් පරිහරණය කරන්නන්

රජයේ හමුදා ආරෝග්‍ය ශාලා, හෝටල්) මගින් පරිභෝගිකයින් වෙත ලබා දෙයි. මෙම පෞද්ගලික අංශයේ තොග වෙළඳුන්ට අමතරව රාජ්‍ය අංශයේ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවද එම කාර්යන්හි නියුක්ත වී සිටියි. වර්තමාන නිදහස් වෙළඳ ප්‍රති පත්තිය යටතේ අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ පවත්නා ප්‍රති පත්තිය තත්වයන් නිසා (විශේෂයෙන් මිල තීරණය කිරීමේ ප්‍රති පත්තිය) පෞද්ගලික අංශය හා තරඟ කිරීමේදී එය පසුබසින තත්වයක පවතින බව කිව යුතුය. විශේෂයෙන් 1977 දී අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව විමධ්‍යගත කිරීමෙන් පසුව නිෂ්පාදන ප්‍රදේශයන්හි කරන ලද බිත්තර එකතු කිරීම අත්හැරීමත් සමගම මෙහි එකතුවන බිත්තර ප්‍රමාණය එන්න එන්නම අඩුවීමක් පෙන්නවයි.

බිත්තර නිෂ්පාදනය හා ඉල්ලුමේ වෙනස්වීම

ශ්‍රී ලංකාවේ බිත්තර නිෂ්පාදනයේ දී ප හැදිලීමට කැපී පෙනෙන කාල පරිච්ඡේදයන් දෙකක් පවතියි. ජූනි සිට ඔක්තෝබර් දක්වා කාලය තුළදී ඉතා විශාල වශයෙන් බිත්තර නිෂ්පාදනය උන අතරම එම බිත්තර විශාල පරිමාණයෙන් වෙළඳ පලට ලැබෙයි. නමුත් ඔක්තෝබර් වලදී කිකිළියන්ගේ පෙද හැලීම (Moulting Periot) හා දෙසැම්බර් වල පවත්නා අධික ශී දේශගුණ කක්වය නිසා ඔක්තෝබර් වලින් පසු කාලයේදී බිත්තර නිෂ්පාදනයේ අඩුවීමක් දැකිය හැක. තත්වය එසේ වුවද දෙසැම්බර් මාසයේදී නත්තල් වැනි උත්සව කාලයන් වීම නිසා බිත්තර වලට පවත්නා ඉල්ලුම ඉහල යාම ඇත්තෙන්ම

බිත්තර මිල ඉහල දැමීමේ තීරණාත්මක යාධකයක් බවට පත් වේ. මේ අනුව නොවැම්බර් සිට ජූනි අතර කාලයේදී වෙළෙඳ පලට ලැබෙන බිත්තර ප්‍රමාණය ඉතාමත්ම අඩු එකක් වුවද අප්‍රියෙල් මාසයේ සිංහල අවුරුදු කාලයේදී බිත්තර ඉල්ලුමේ තරමක වැඩිවීමක් එහි මිල ඉහල යාමකට හේතුවූ බවද පැහැදිලිවම දැක්විය හැක.

ශ්‍රී ලංකාවේ බිත්තර නිෂ්පාදනය හා ආගමික විශ්වාසයන් අතර පැහැදිලිවම පෙනෙන සම්බන්ධතාවයක් දැකිය හැක. කුඩා පරිමාණයේ බොහෝ නිෂ්පාදකයින් විශේෂයෙන් කිතුණු ආගම හෝ ඉස්ලාම් ආගම අදහන්නන්

වන අතරම සිංහල එමෙන්ම බොහෝ බෞද්ධයන් මෙවැනි සත්වපාලන චර්යාපාරයන්ට දක්වන අනුකූලතාව බොහෝ සෙයින් මද එකක් බවද පැවසිය හැක.

සුළු ගොවියාට බිත්තර නිෂ්පාදනයෙන් අවාසි?

1983 ජනවාරි මාසයේදී ගොවි කටයුතු පර්යේෂණ හා පුහුණු කිරීමේ ආයතනයේ අලෙවි පර්යේෂණ ඒකකය මගින් කරන ලද අලෙවි වියදම් හා ලාභ පිළිබඳ සමීක්ෂණයෙන් පෙන්වා දෙන අන්දමට පහත දැක්වෙන සංඛ්‍යා සටහනකින් සුළු ගොවියාගේ තත්වය පැහැදිලි කරවයි.

සංඛ්‍යා සටහන බිත්තර සඳහා අලෙවි කරණ වියදම් හා ලාභ

	බිත්තර 100	රු: ශත	%
(1) නිෂ්පාදන සාධනයේදී මිල ඇහිරීම සඳහා වියදම (ශ්‍රමික පිරිවැය සමග)	115.50	92.4	
"	1.50	1.2	
(2) නිෂ්පාදකයාගේ විකුණුම් මිල (උප තොග වෙළෙන්දට) ප්‍රවාහන වියදම් (කි. මී. 34) ඇහිරීම් සහ පැටවීමේ වියදම් කැඩීම් හා බිඳීම් පාඩු* ලාභය	117.00	93.6	
"	1.00	0.8	
"	80	0.64	
"	1.17	0.94	
"	2.03	1.62	
(3) උප තොග වෙළෙන්දගේ විකුණුම් මිල (සිල්ලර වෙළෙන්දට) ප්‍රවාහන වියදම් (කි. මී. 6) පැටවීමේ වියදම් ලාභය	122.00	97.60	
"	0.41	0.32	
"	0.16	0.13	
"	2.43	1.95	
(4) සිල්ලර වෙළෙන්දගේ විකුණුම් මිල පාරිභෝගිකයාට)	125.00	100.00	

(1)* බිත්තර 100 ක් ඇහිරීමේදී හා ප්‍රවාහනයේදී ඉන් 1% පමණ කැඩී බිඳී යයි)

මේ අනුව පැහැදිලිවම පෙන්විය හැකි දෙයක් වන්නේ බිත්තර සියයක් සඳහා පාරිභෝගිකයා ගෙවන මිලෙන් 92.4% ක්ම කුඩා පරිමාණයේ බිත්තර නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන බවයි. ඇත්තටම අද පවත්නා උද්ධමනකාරී තත්ත්වය හමුවේ නිෂ්පාදන වියදම් දැරීමට නිෂ්පාදකයාට නොහැකිබව අපි දන සිටින නමුදු තරඟකාරීත්වය හමුවේ වෙළෙඳ පොලේ ලැබෙන මිලෙන් වැඩිපුරම ප්‍රමාණයක් සුළු පරිමාණ බිත්තර නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන බව මේ අනුව ප්‍රකාශ කළ හැකිය, එමෙන්ම අද කුඩා පරිමාණ නිෂ්පාදකයන් ඔවුන්ට ලැබෙන මිල ගැන මැසිච්ලි තගතත් වෙළෙඳ පොල තරඟ කාරීත්වය නිසා එපමණ මිලක් වුවද ලැබීම සතුටුදායකය. නො එසේ නම් ඒකාධිකාරී තත්ත්වයක් වෙළෙඳපොලේ ඇති ද්‍රව්‍යභාත්

තත්ත්වය තවදුරටත් පහළ යා හැකි බව අවධාරණයෙන් පැවසිය හැක.

එළඹිය හැකි නිගමනයන්

දැනට ශ්‍රී ලංකාවේ පවත්නා බිත්තර වෙළඳාම දෙස බලන විට බොහෝ කුඩා පරිමාණයේ බිත්තර නිෂ්පාදකයින්ටම විශේෂිත වූ තොග වෙළඳන්දන් දැකිය හැක. එයට හේතු වී ඇත්තේ බොහෝ තොග වෙළඳුන් කුඩා පරිමාණ නිෂ්පාදකයාට අවශ්‍ය ණය පහසු කම් (කුකුල් ගෙවල් ඉදි කිරීම, පැටව් මිලදී ගැනීම ආදිය සඳහා) කිසිම පොළියක් රඹිතව සපයා දීමත් නිෂ්පාදකයාගේ නොයෙකුත් අවශ්‍යතා (කුකුල් කැළීම) ගොවි පලටම ප්‍රවාහනය කරදීමත් ආදී උපහසුකම් සලසා තිබීමයි. ඇත්තට ම අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව එවැනි පහසුකම් සපයන තත්ත්වයක නොසිටීම අද වන විට

වෙළෙඳ පොලේ ඔවුන් දරණ කොටස අඩුවීමට බොහෝ සෙයින් ඉවහල් වී ඇත.

මීට අමතරව අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවේ පවත්නා දුච්ච ශ්‍රේණි කරණයන් ආකාරයකටම මිල තීරණය කිරීමේ ප්‍රතිපත්තියත්, ගෙවීම් වලද සිදුවන කාල පමාවන් නිසා බොහෝ කුඩා පරිමාණයේ බිත්තර නිෂ්පාදකයින් අලෙවි කිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවට තම නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමට මැලි බවක් දක්වයි.

වර්තමානයේ වෙළෙඳ පොලේ පවත්නා තරඟකාරීත්වය නිසා සුළු පරිමාණ බිත්තර නිෂ්පාදකයාට ලැබෙන මිල ගණන් තුලින් ඔවුන්ට ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ලැබෙන අතර, අති විශාල ලාභයක් නම් නොලැබෙන බව ඉදුරාම පැවසිය හැක.

අතීතයෙන් එන අපේ උරුමයත්
මෑත ලොවේ නව තාක්ෂණයත්
එකට එකතුවී ඔබ වෙත ගෙන එන

ගොවි ජනතාව

නීතිපතා ලබාගැනීමට දායක වන්න

වසරක දායක මිල රු. 10.00