

දේශීය

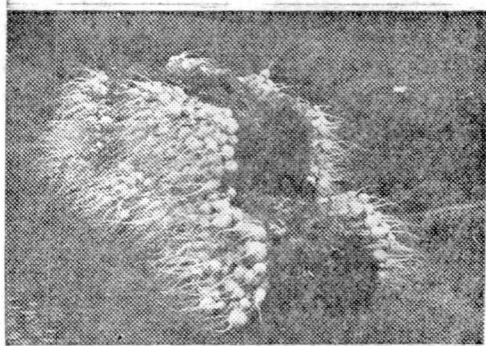
එළවළු වෙළඳාම

ශ්‍රී ලංකාවේ ගිම්මරිය වැව්පොළ පමණකි. මේදා කපාගෙන මහ කඳු බෑවුමේ අඩි පාරවල් ඔස්සේ ඇදෙන කවලම. සමහරක් එකතුවීන් තවත් සමහරක් තනි තනිවින් ගොන්න වස්සන් පිට එළවළු පටවා මේ ගෙන යන්නේ හුන්නස් ගිරියේ පොලටයි. හැමදාම ඉරිදාට හුන්නස් ගිරිය කඩ මණ්ඩියේ සිට බැඳු හැම අතකින් ම පෙනෙන්නේ සැතපුම් පහ දහය දුර ගම්මාන වල සුළු ගොවීන් තම නිෂ්පාදන අලෙවි කර ගන්නට එන අයුරුයි.

වික වෙලාවක් පාර දෙපස තම නිෂ්පාදන සමඟ පෙල ගැසී සිටින ඔවුන්ට කවදන් හුරු පුරුදු වෙළඳුන් පැමිණෙනු පෙනෙයි. මොවුන් කුඩා ලොරි ගණනාවකින් එනු දක්නට ලැබේ. නමුත් මේ වෙළඳාම ඇරඹෙන්නේ අලෙවි සංචාරක දෙපාර්තමේන්තුවේ ලොරිය බඩු මිලදී ගන්නට පසුවයි. ඔවුන් සාමාන්‍යයෙන් වෙළඳුන් අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ මිලට වඩා රාත්තලකට ගත පහක් දහයක් වැඩිපුර දෙයි. ඒ වුනාට තරාදියක්, ගණු දෙනුත් හරිද? නැක්ද? ඒවා නම් කියන්නට බැහැ.

ප්‍රවෘත්ති ප්‍රකාශන නිලධාරී
සරත් දයානන්ද විසිනි.

පරම්පරා ගණනාවක් මේ විදිහටයි මේ කටයුතු සිදුවුනේ අදත් ඒක සිද්ධ වෙන්නේ ඒ විදිහටයි. මේ සුළු ගොවියෙක් ගෙන එන්නේ අවු මිලිස් රාත්තල් 30 40 ක්, තක්කාලි රාත්තල් 50 60 ක් ආදී වශයෙන්. ඉතින් සතියකට වරක් හම්බ වෙන මුදල රු. 50. 00 ක් ඉක්මවන්නේ එමගෙන් කලාතුරකිනි. වෙළඳුන් භොදාට ගණු දෙනු කර පුරුදු අයය. සාමාන්‍යයෙන් අතමාරුවට මුදලක් ගන්නට උනත් පුළුවනි. ඒ නිසා කාගෙ කාගේත් සිත් නොහොද කර ගැනීමක් නැතිව කටයුතු කරගෙන යන්න උත්සාහ කරනවා.



තොග වෙළඳාමට යැවීමට ලොරිය එනතුරු පාර අයිතේ තිබෙන රාඳු කොහසක්

ඔය සඳහන් කරපු විස්තරය ගොවීන් නිපද වන එළවළු අලෙවි කිරීමේ එක් සරළ අවස්ථා වක් පමණකි. අලෙවි රටාව මේ වගේ සරළ එකක් හෝ මෙයට වඩා හුඟක් සංකීර්ණ එකක් හෝ වෙන්නට පුළුවනි. සංකීර්ණ තත්වයක් ගන්නේ ගොවියාට පාරිභෝගිකයාත් අතර පරතරය දුරස්තඵ වූ තරමටයි. ඔවුන් අතර ගණු දෙනු සිදු කරන තවත් පිරිසක් නැතහොත් අතර මැදි පිරිස වැඩි වූ තරමටයි. ඔවුන් අතින් අලෙවි කිරීම එළවළු සම්බන්ධව නම් එළවළු රැස් කිරීම, තේරීම, පිරිසිදු කිරීම, වර්ග කිරීම, ගබඩා කිරීම, මිටි කිරීම, ගෝනි හා පෙට්ටිවල බහාලීම, සැපයුම් කරුවන් හා සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම, අලෙවි මාර්ග සොයා බැලීම, ප්‍රවාහනය, නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා දක්වා යාමේ ගබඩා කෙරෙන එළවළුවල 'හිරවන' මුදල දරා ගැනීම, වෙළඳ අවදනම් දැරීම, මිල ගණන් පරීක්ෂා කිරීම මෙකී නොකී කටයුතු රාශියක් සිද්ධ වෙනවා. ඒ විතරක් නොවෙයි. ඔබට පෙනී යනවා ඇති එළවළු අලෙවිය අතරමැදි විශාල පිරිසකට රැකියා ලබා දෙන මාර්ගයක් වන බව.

කෘෂි කාර්මික අලෙවිය රටක ආර්ථික හා සමාජ සංවර්ධනයෙහි ලා ඉතා වැදගත් කරුණක්. ඕනෑම රටක් කෘෂිකම්යෙහි නිෂ්පාදනය වැඩිකර ගැනීමට හැම උත්සාහයක්ම ගන්නවා. අලෙවි පහසුකම් මගින්, නිෂ්පාදනයේ යෙදී සිටින ගොවීන්ට, වැඩි අස්වැන්නක් ගැනීමට යෙදෙන ඔහුගේ අතිරේක උත්සාහයට සරිලන ආදායමක් ලාබයක් ගැනීමට හැකි වූ විටයි, එය වඩාත් සාර්ථක උත්සාහයක් වන්නේ. අතින් අතින්

රටක ජාතික ආදායම හා විදේශ විනිමය උපයීම වැඩි වන්නේ පවතින වෙළඳ පොළ පුළුල් කිරීමෙනුත්, අළුත් වෙළඳ පොලක් ඇඳා ගැනීමෙනුත්. මෙයට රටක අභ්‍යන්තරයේ මෙන්ම ඉන් බාහිරවත් (පිටරට වෙළඳපොලවල් සොයා ගැනීම මගින්) කරන්න ඕනෑ දෙයක්.

එළවළු වර්ග

ශ්‍රී ලංකාවේ එළවළු ප්‍රධාන වශයෙන් උඩරට හා පහත රට එළවළු කියා වර්ග කෙරෙනවා. කැරට, බීට, තෝකෝල්, ලීක්ස්, බෝංචි වගේ සෞඛ්‍ය කලාපීය එළවළු වර්ග උඩරට එළවළු හැටියට හැඳින්වෙනවා. මේවා වගා කෙරෙන්නේ නුවරඑළිය, බදුල්ල, මහනුවර වගේ උඩරට පළාත්වලයි. වටකකා, පතෝල, මැකරල්, බටු වගේ ඒවා පහත රට එළවළු ගණයට වැටෙනවා. මේවා වියළි මෙන්ම තෙත් කලාපීය පහත් බිම්වල වගා කෙරෙනවා. විශේෂයෙන් කුරුණෑගල, අනුරාධපුරය, හම්බන්තොට වගේ දිස්ත්‍රික්ක පහත රට එළවළු සඳහා ප්‍රසිද්ධයි.

එළවළු උපරිම දෛනික අවශ්‍යතාවය (අවුත්ස)

	කොළ එළවළු	සෙසු එළවළු
ලමයින් 1-2	1/2	1
3-4	1	2
5-6	1	2
7-8	1	2
9-10	1	2
පිරිමි ළමයින් 11-12	2	4
13-14	2	4
15-19	2	4
ගැහැණු ළමයින් 11-12	2	4
13-17	2	4
ගර්භනී මවු වරුන්	2	6
කම්කරුවන් සඳහා	2	4
වැඩ කරන ස්ත්‍රීන් සඳහා	1	3
කම්කරුවන්	2	4
වැඩපලෙඹි නොයෙදෙන අය	2	3

මූලාශ්‍රය: වෛද්‍ය පර්යේෂණ ආයතනය

අද ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහණය සඳහා නිර්දේශිත ප්‍රමාණවලට අනුකූලව නම් අවශ්‍ය වන එළවළු ප්‍රමාණය වර්ෂයකට ටොන් 7,50,000 ක් යැයි ගණන් බලා ඇත. මෙයින් හැඟී යන්නේ දිනකට එළවළු ටොන් 2,000 ක් මෙරට වෙළඳ පොලට නිෂ්පාදකයින් යැවිය යුතු බවයි එළවළු මිළ සාමාන්‍ය වාර්ෂික පරිභෝජනය

එක් පුද්ගලයෙකුට රාත්තල් 74.74 ක්ද, දිනකට අවුත්ස 3 1/2 ක්ද පමණ වන්නේ යයි සංඛ්‍යා ලේඛන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ගණන් බලා තියෙනවා. මේ ප්‍රමාණය කලින් සඳහන් කළ වෛද්‍ය පර්යේෂණයන්ගේ නිර්දේශිත ප්‍රමාණ යට වඩා බෙහෙවින් අඩුයි.

දැනට පවතින පාරිභෝගික උවමනාවන් නම් රටේ එළවළු ටොන් 6,00,000 ක් නිෂ්පාදනය කිරීමෙන් පිරිමසා ගන්නට පුළුනි. මේ එක් එක් පාරිභෝගික ප්‍රමාණයන් තීරණය කරනු වස් එක් අතකින් එළවළු වර්ග සුළඟවීම අනුවද අනිත් අනිත් ආදායම ප්‍රමාණය හා ජීවන තත්වය අනුවද බව පෙනී ගොස් තිබෙනවා.

ශ්‍රී ලංකාවේ පවුලක එළවළු පාරිභෝජනය මාස දෙකක් තුළ (අවුත්ස)

ලබන සාමාන්‍ය ආදායම (රුපියල්)	එළවළු පාරිභෝජනය (අවුත්ස)
0-50	42.36
51-100	49.00
101-200	51.50
201-400	55.64
401-800	59.32
801-1600	72.19
1,601-2,000	80.47
2,001-3,000	88.75
ඊට වැඩි	83.69
සාමාන්‍ය ප්‍රමාණය	62.07

කෙසේ වුවද දැනට පවතින ඒක පුද්ගල එළවළු පරිභෝජන ප්‍රමාණය වසරකට 1.8% ප්‍රමාණයක් වැඩි වීගෙන යන බව 1971 දී මේ ගැන සොයා බැලූ සී කවුල්ස්මන් මහතා අනුමාන කර තිබේ. එළවළු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය පිළිබඳ ප්‍රශ්න සියල්ලම වාගේ විසඳා ගන්නේ සාමාන්‍ය එළවළු පරිභෝජනය 20% කට වඩා වැඩි නොවනු ඇතැයි සාමාන්‍ය අදහසයි.

ජනතාවට අවශ්‍ය එළවළු සැපයීමේදී සීමාකාරි කරුණු දෙකක් දක්නට ලැබේ. එනම්

(අ) නාගරීකරණය හේතුවෙන් වැඩි වන නගරවල ඒකරාශී වන ජනතාවට අවශ්‍යතාවයන්;

(ආ) නිෂ්පාදන අඩුවී පිරිමසාලන අත්දැමට එළවළුවල මනා බෙද හැරීමක් යන ඒවායි.

නගරබද පෙරෙස්වල එළවළු වගා කරන්නට බැහැ. කරන්න පුළුවන් එකම දේ සමහරක් තැන්වල ගෙවතු වගා කිරීමයි, අනිත් අනිත් කොළඹ පවතින එළවළු මිල ගණන් උඩරට හා අතිකුත් පළාත්වල එළවළු මිල ගණන් කීරණය වීම කෙරෙහි බලපැවැත්වෙයි. දත් නගරවල ජනතාවට දිනකට එළවළු වොන් 220 ක් පමණ හෝ වර්ෂයකට වොන් 85,060 ක් පමණ අවශ්‍ය වෙනවා. කොළඹට පමණක් දිනකට වොන් සියයක් පමණ අවශ්‍ය වෙනවා.

භීෂ කාල

සාමාන්‍ය එළවළු බොහෝමයකම භීෂයක් ඇති වීමෙන් ඒවායේ මිල ගණන් ඉහළ යන එක් කාලයක් තිබේ. එනම් මැයි, ජූනි, ජූලි මාසවල මෙබඳු තත්වයක් ඇති වේ. එළවළු බහුල වන මාස දෙකකි. රටේ පළාත් බොහොමයකට විශේෂයෙන් වියළි කලාපයේ පෙබරවාරි හා මාර්තු මාසවල වැඩියෙන් එළවළු නිෂ්පාදනය කෙරෙන අතර දෙවනුව අගෝස්තු, සැප්තැම්බර් හා ඔක්තෝබර් මාසවල උඩරට හා මැද රට කලාපවල එළවළු නිෂ්පාදනයන්හි බහුලතාවයක් දක්නට ඇත. දෙසැම්බර් (නත්තල් සමය), අප්‍රියෙල් (අළුත් අවුරුදු සමය) මාසවල එළවළු මිල ගණන් බොහෝ ඉහළ නගී.

ඉල්ලුම

එළවළු නිෂ්පාදනය ගැන සලකන විට එහි සංවර්ධනය පිළිබඳ ප්‍රශ්න වලින් ඉතා වැදගත් කරුණක් ලෙස පෙනී යන්නේ දනට වගා කරනු ලබන බිම් ප්‍රමාණය වැඩි කිරීමට වඩා වගා කෙරෙන ප්‍රමාණය ඒ අයුරින්ම පවත්වා ගැනීමත්, ඊළඟට, අවුරුද්ද මුළුල්ලේම එළවළු ඵර්ග සැපයීම සහතික කරනු වස් නිෂ්පාදන ක්‍රම වෙනස් කිරීමෙනුත්ය. යම් හෙයකින් එබඳු නිවු ක්‍රම නැත්නම් වැඩි අස්වැන්නක් ගැනීමට කටයුතු කිරීම මගින් නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමක් නොකලොත් පවතින තත්වයන් යටතේ 28% කින් අවුරුදු පතා වැඩි වන ඉල්ලුම පිරිමසා ලන්නට පවත් අක්කර 5 000 බැගින් අවුරුදු පතා අළුතින් වගා කරන්නට සිදු වේ යැයි කවුප්ටන් මහතා පෙන්වා දී තිබේ.

එළවළු ගොවිතැනෙහි යෙදී සිටින ගොවීන් බොහොම දෙනෙක් සුළු ගොවීන්. විශාල ධන ආයෝජනයක් යෙදෙන ව්‍යාපාරයක් හැටියට නොවෙයි මවුන් එළවළු වගා කරන්නේ. මේ



එළවළු එක්රැස් කිරීම හා අලෙවිය විධිමත් කිරීම වඩා වැදගත් පියවරක් ලෙස සැලකේ. වැඩි දෙනා එළවළු වගා ඇත්තේ අක්කර 1/8-1/4 දක්වා කුඩා ඉඩම්වල. ඊට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක් අක්කර 1-10 දක්වා වූ බිම්වල වගා කරයි. එළවළු වගාකරන බිම් ප්‍රමාණය වැඩි කර එළවළු නිෂ්පාදනය වැඩි කිරීමෙන් කිරීමෙන් එළවළුවල මිල පහත හෙලුවොත් පහර වදින්නේ විශාල සංඛ්‍යාවක් වන අර සුළු ගොවීන්ටයි. මේ තත්වයන් පවතින නිසා ඒ අන්දමේ ක්‍රියාමාර්ගයක් කිසිවකු ක්‍රියාත්මක කර නැහැ. මේ නිසා එළවළු වගා කරන බිම් ප්‍රමාණය පුළුල් නොකර එළවළු එක් රැස් කිරීම හා අලෙවි කිරීම වඩාත් කාර්යක්ෂම අන්දමට සංවිධානය කිරීම වඩා වැදගත් දෙයක් හැටියට සලකනවා. මෙරට කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදනය බෙදා හැරීම, කෘෂි-කාර්මික නිෂ්පාදන නියෝජිතවරු (ලියා පදිංචි කිරීම), කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන (වර්ග කිරීම හා ලකුණු කිරීම), සහ කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන (පාලනය) යන පාර්ලිමේන්තු අනුපනත් වලින් පාලනය කෙරේ.

එළවළු සැපයීම පිළිබඳ ගැටළු බොහෝමයක්ම උද්ගත වන්නේ සංවිධානය නොවූ සුළු ගොවීන් විශාල සංඛ්‍යාවක් සිටීම නිසයි. මේ එක කරුණක්. සැපයීමේදී වන තවත් ප්‍රධාන ගැටළුවක් නම් එකිනෙකට වෙනස් ප්‍රධාන එළවළු වර්ග 50 ක් සහ විවිධ ප්‍රදේශයන්හි එකිනෙකට වෙනස් කලාපවල නිපදවීම. මෙරට එළවළු නිෂ්පාදනය 25% ක් පමණ ලැබෙන්නේ දිස්ත්‍රික්ක තුනකින්. මහනුවර, නුවරඑළිය, බදුල්ල මේ දිස්ත්‍රික්කයි. මේ දිස්ත්‍රික්ක තුනේ නිෂ්පාදනයන් වොන්

2,00,000 කට ආසන්න යැයි සැලකෙනවා. තුවරළිය දිස්ත්‍රික්කයේ එලවළ ගොවිතැන ස්ථිර වගාවක් හැටියට කරගෙන යන එකක්.

එලවළ නිෂ්පාදකයාගේ සිට කොළඹ ගෘහ යක මුළුතැන් ගෙය කරා එලවළ එනවිට එතෙක් එහි සේවාව සලසන පිරිස කොටස් කීපයකින් යුක්ත වෙනවා.

කොමිස් ඒජන්ත

(අ) කොමිස් ඒජන්තවරු; මොවුන් කෙළින්ම පිට පලාත්වල එලවළ නිෂ්පාදනය කරන ගොවීන් සමඟ හෝ අතරමැදි එලවළ එකතු කරන නියෝජිතයින් හා කිට්ටු සම්බන්ධතාවයක් ඇතිව කටයුතු කරයි.

(ආ) සමුපකාර සංවිධාන

(ඇ) පොලවල්

(ඈ) ගම්බද තැනින් තැන ගොස් එකතු කරන්නන්

(ඉ) අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව හා සමුපකාර අලෙවි සංගමය (මාක්ෆෙපඩ ආයතනය)

'කොමිස් ඒජන්ත' ක්‍රමය එළවළු වෙළඳාම ගැන සලකනවිට අවුරුදු සියයකට වඩා පැරණියි. මේ ක්‍රමය අනුව කොළඹ සිටින කොමිස් ඒජන්තවරුන්ගේ නියෝජිතයන් හැටියට කටයුතු කරන එළවළු එක් රැස් කරන්නේ එලවළු ප්‍රදේශවල සිටියි. පුළු නිෂ්පාදකයින් බොහෝවිට මොවුන්ගේ මාර්ගයෙන් එලවළු කොළඹ කොමිස් ඒජන්තවරුන් වෙත එවන්නේ. වඩා විශාල ලෙස නිෂ්පාදනයේ යෙදී සිටින අය කෙළින් ම කොළඹට එළවළු එවනවා.

අතරමැදියන්

මේ දෙකොටසටම හැඳින්වෙන්නේ 'අතර මැදියන්' හැටියයි. අද නොයෙකුත් දෙනා මොවුන්ගේ වෙළඳ ලෝකයේ සිදු වන අත්‍යා වශ්‍ය සේවා නොතකා හුදෙක් 'ගසා කන අතරමැදියන්' හැටියට සැමවිටම සලකයි. ඒ කොහොම වුවත් 'අතරමැදියන්' අති පුරාණ වාණිජමය ආයතනයක් නැතිනම් සංස්ථාවක් යැයි කියන්නට පුළුවනි. වෙනකක් තබා ශ්‍රීක දර්ශනීකයකු වන 'ජලේටෝ' ඔහුගේ සුප්‍රසිද්ධ 'රිපබ්ලික්' නැවැති ග්‍රන්ථයේද වෙළඳ අතරමැදියන්ගෙන් වන වැදගත් සේවය සඳහන් කර තිබේ. ඉන්දියානු මහාවාර්ය වරයකු වන බී. බී. මුකර්ජි ඔහුගේ 'ඉන්දියාවේ කෘෂි

කාර්මික නිෂ්පාදන අලෙවිය' නමැති ග්‍රන්ථයේ 'අතරමැදියන්' ගැන සඳහන් කර ඇත්තේ මේ අන්දමටයි. "ශ්‍රම විභාජනය අනුව සැකසුණු ආර්ථිකයක බෙද හැරීමේ කටයුතු සිදු කිරීමේදී නිෂ්පාදකයා හා පාරිභෝජනය අතර කටයුතු වල නිසි ආකාර හැඩ ගැස්මක් ඇති කිරීමට සහයවීම මගින් ඔවුන් නිෂ්පාදකයන්ගේ හා පරිභෝජකයින්ගේ කාලයද ධනයද ඉතිරි කරලයි. ඒ හේතුවෙන් අතරමැදියන් 'අතු ගා දැමීම' කරන්නට පුළුවන් දෙයක් හැටියට විවේචකයින් සිතනවා නම් ඒක මුලාවක් කියන්නට පුළුවනි. කොහොම වුවත්

නිෂ්පාදන බෙද හැරීමේදී සිදු වන පිරිවැය අඩු කර ගැනීම වැදගත් දෙයක්. මෙය බෙද හැරීමේ ක්‍රම වඩා කාර්යක්ෂම කිරීමෙන් හා වඩා සෘජු කිරීමෙන් සිදු කළ හැක්කක්". අලෙවි ක්‍රමයේ ප්‍රතිසංස්කරණය කිරීම බොහෝ දුරට නිෂ්පාදන මාර්ග වැඩි දියුණු කිරීමෙන්, එක් රැස් කිරීම මනා අන්දමින් සිදු කිරීමෙන්, ඒවා වර්ගීකරණය හා ප්‍රමාණික කිරීම, හොඳ ගබඩා තත්වයන් හා ප්‍රවාහන සේවා, වෙළඳ අවදනම් අඩු කර ගැනීම හා මනා ප්‍රවාරක සේවයක් ලබා දීමෙන් කරන්න පුළුවන්. ඒ ගැන අප අතරමැදියන්ට පමණක්ම දෙස් පැවරීම සුදුසු නැහැ නොවේද?

සබඳතාව

නැවතත් ලංකාවේ එළවළු බෙද හැරීම ගැන බලනවිට 'කොමිස් ඒජන්තවරුන්' නිෂ්පාදකයින්ගෙන් එකතු කරන නියෝජිතයින් අතර ඇත්තේ ඉතා කිට්ටු සම්බන්ධතාවයක් යැයි කියන්න පුළුවන්. නිෂ්පාදකයින්ගේ උච්චතාවලට පහසුවෙන් ණය ලබා ගන්නට පුළුවනි. ව්‍යාපාරික කටයුතුන් පෝර්ම පිරවීමා දියෙන් තොරව පහසු ක්‍රමයට කර ගත හැකියි. මේ ඔක්කෝම කියල මේ ක්‍රමයේ අඩුවක් පාඩුවක් ඇති වන එකක් කියල කියන්නට බැහැ. නමුත් හුඟක් සාර්ථක ක්‍රමයක්.

ගොවිපලවල ගොවි මහත්තරු එළවළු කපා ගත්තහම. ගලව ගත්තහම වර්ග කිරීමක් හේම කරන පුරුද්දක් හා සාමාන්‍යයෙන් නැහැ. ඒ අය බොහෝවිට හිතන්නේ එහෙම කලොත් අරහෙන් මෙහෙන් ගහල ඇබිත්තක් කරල්, කුඩා අල වෙළඳපොලට යවා ගන්න හැකි වෙන්නේ නැහැ කියල. මේක ලොකු හපන්කමක් කියලා සැලකුවත් වෙන්නේ ඒකෙ අතින් පැත්ත. එහෙම දේවල් එලවළු

එකතු කරන නියෝජිත හා කොමිස් ඒජන්ත වරු බාර ගන්නා විට ගෙවන්නේ බාල මිලකි. සමහරවිට නිෂ්පාදකයින්ගෙන් එසේ ලබා ගන්නා එලවළු වර්ග කර විකුණා වර්ග කිරීමේ වාසිය ගන්නේ ඔවුන්. ඉතින් මේ තත්වයට ඔවුන්ට දොස් පවරන්න බැහැ. නිෂ්පාදකයින් වර්ග කිරීම කරන්නේ තක්කාලි පෙට්ටිවලට ඇසිරීමේදී ලොකු කුඩා වඩා වශයෙන් අසුරන එකයි. තවත් අය තක්කාලි රතු පැහැ ගන්නා තුරු දින 5 10 ක් තබා ගැනීමක් කරනවා. එහෙම නැතිනම් එලවළු මැරුණ කොල කඩා දන එක වගේ දෙයක් තමයි ඔවුන් අතින් සිදු වන ලොකුම දෙය.

ඇහිරීම

මිටි සකස් කිරීම නැතිනම් පොදි ගැහීමේදී බොහෝවිට ප්‍රයෝජනයට ගන්නේ ගෝනි හා ලැලි පෙට්ටියි. තක්කාලි බහාලන්නේ බොහෝ විට බට පතුරු වලින්, ලැලි වලින් හද ගත් පෙට්ටිවලයි. බට පෙට්ටියක නිෂ්පාදිත මිල රු. 2.00-3.00 ක් පමණ වේ. ලැලි පෙට්ටියක් රු. 7.00-10.00 ක් පමණ. ගෝණියක වටිනා කම රු. 2.50 ක් වනර. සමහර කොමිස් ඒජන්තවරු අලෙවි කිරීමෙන් පසුව හිස් ගෝනි හා පෙට්ටි ගෙන ආපසු ගොවීන්ට භාර දෙයි. එහෙම නැත්නම් අළුතින් එලවළු එවනවිට ඒවා හුවමාරු කර ගනියි. තවත් සමහරක් කොමිස් ඒජන්තවරු නියෝජිත වරුන්ගේ මාර්ගයෙන් නිෂ්පාදකයින්ට, ගම් පලාත්වල ගොවීන්ගෙන් එලවළු එකතු කරන්නන්ට, ගෝනි හා පෙට්ටි නොමිලයේම වාගේ සපයයි. කෙසේ වුවද මෙසේ සිදු වන්නේ ඔවුන් අතර වෙලඳ සම්බන්ධතා ඉතාමත් තහවුරු වන තත්වයකට පැමිණි හසුවයි. මේ හැර ඇතැම් සමුපකාර සංවිධානද ගොවීන්ට ආපසු භාර දීමේ පදනම මත ඇහිරීමේ භාණ්ඩ ගෝනි සපයනු ලබයි.

ඊලඟට අපිට ගොවීන්ගෙන් එකතු කර ගන්නා අන්දම ගැන විකක් සොයලා බලන්න පුළුවනි. මෙහිදීත් සැහෙන විවිධත්වයක් දක්නට කිබෙනවා. සමහරවිට ඒ ඒ පලාත්වල එළවළු එක් රැස් කරන්නන් කෙත්වලදී එකතු කරන එළවළු එහිදීම මිටි බැඳ පාරවල් අසලට හිසමකින් හරක් තවලම් මගින් ගෙන එයි. එතැන ඉඳලා කුලියට ගන්නා වාහනයකින් බොහෝවිට ප්‍රවාහනය කරන්නේ. තවත් විටකදී ගොවීන් සමූහයක් එකතුවී වාහනයක්

ගෙන එළවළු ප්‍රවාහනය කරයි. මේ කාර්ය යෙහිම යෙදී සිටින ප්‍රවාහන කරුවන් මේ පලාත්වල සිටිති. කුඩා ලොරි. වෑන් ඔවුන් ඊට යොදා තිබේ. කොමිස් ඒජන්තවරු, නියෝජිතයින්, අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ ඩීපෝව, පොල, සමුපකාරයේ මිලදී ගන්නා ස්ථානය යනාදී තැන්වලට එලවළු ගලා එන්නේ මේ අන්දමටයි.

ප්‍රවාහණය

එකතු කිරීමේ නියෝජිත වරුන් දිනපතා එකතුවන එලවළු කොළඹ කොමිස් ඒජන්ත වරුන් වෙත ප්‍රවාහනය කරති. ලොරි ප්‍රධාන ප්‍රවාහන මාර්ගයයි. විශේෂයෙන් එලවළු වගේ නිෂ්පාදන ඒවායේ නරක්වන ස්වභාවයත්, තැලි පොඩි වීමට ඇති ඉඩක් නිසා ලොරි ජන ප්‍රිය වී තිබෙනවා. දුම්රියෙන් යැවීම පමණ සහගතයි. ඒවගේම පරිස්සමත් අඩුයි. මේ සංමාන්‍ය ලොරියක ධාරිතාව වෙන් 3 1/2 ක් කුඩා ලොරියක ධාරිතාව වෙන් 1 1/2 ක් පමණි. හැන්දෑ යාමේ එලවළු පටවාගෙන පිටත් වන ලොරි උදේ වන විට පිටකොටුවේ තොග වෙලඳ පොලේ පෝලීමට ඇවිත්. මේ ප්‍රවාහන කටයුතුවල යෙදෙන අය රටට කැප වුන අය. ඔවුන් එලවළු එකතු කිරීම ප්‍රවාහනය කිරීම යන දෙකම කරන්නේ කලාතුර කිනි. ඔවුන්ගේ ප්‍රධාන කටයුත්ත බාරදෙන 'බඩු කැලි' ගණන (ගෝනි, පෙට්ටි, මිටි) නිසි විදිහට යා යුක්තව භාර දීමයි. සාමාන්‍යයෙන් ලොරියක මේ වගේ 'බඩු කැලි' 125-150 ක් ලොරිය ඇතුළේත්, තවත් 25 50 ක් වහලේත් පටවා ගන්න පුළුවනි. සාමාන්‍යයෙන් වැඩිමනත් වහලේ පටවන්නේ ගෝනි බඳු එලවළු වර්ගයි. මේ ප්‍රවාහන කරුවන්ගේ වගකීම 'බඩු කැලි' ගණන භාර දීම තෙක් පමණයි. ප්‍රවාහනයෙන් එලවළුවලට මොනවා වෙනවද කියන එක ඔවුන්ගේ ප්‍රශ්නයක් හැටියට සලකන්නේ නැහැ. කොහොම වුනත් මේ ප්‍රවාහන කරන එලවළු භාර දෙන විට ඒ මිටි කිරා බලයි. අපතේ යෑම් 5% - 20% දක්වා වෙනස් වන බව පෙනී ගොස් තිබේ.

මිල ගණන්

දන් දිනපතා කොළඹ වෙළඳපොලේ මිල ගණන් ගුවන් වීදුලිය මගින් ප්‍රචාරය කිරීමට සලස්වා ඇත. බොහෝ ගොවීන් උනන්දු වන්නේ යැවූ එළවළුවලට කඩිමුඩියේ මුදල් ගැනීමට වඩා ඒවා වෙළඳපොල ලබන මිල ගණන් ගැන ඔවුන් සොයා බලන තව ක්‍රමයක්

තමයි ඊට කලින් 'වේ' බිල් පත්‍රවල සඳහන් මිල ගණන් සොයා බැලීම. මේ හැරෙන්නට ඔවුන්ගේ අතර සාකච්ඡා මාර්ගයෙන් කොළඹ පවතින මිල හා සාමාන්‍ය ආදායම පිළිබඳ දැනුමක් ඔවුන් ලබයි. තවත් මිල සොයන ක්‍රමයක් නම් අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්ත- මේන්තුවේ මිලදී ගැනීමට ගෙන මිලයි.

මුදල් ගෙවීම

නිෂ්පාදකයින්ගේ එලවළුවලට මුදල් ගෙවන ක්‍රම කිහිපයකි.

1. බඩු භාර දීමේදී මුදල් ගෙවීම: මෙය අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව, සමුපකාර සමිති, ඇතැම් එකතු කරන නියෝජිතයින්, නැතින් තැන ගොස් එක් රැස් කරන වෙලදුන් විසින් කරනු ලැබේ.

2. ඉන්වොයිස් ලැබීමෙන් පසුව මුදල් ගෙවීම: සමුපකාර සමිති හා සමහරක් එලවළු එකතු කරන්නන් විසින් කරනු ලැබේ.

3. නිෂ්පාදන විකිණීමෙන් පසුව මුදල් ඉල්ලා සිටින ඕනෑම වෙලාවක ගෙවීම.

නිෂ්පාදකයින් බොහෝ දෙනෙක් කොමිස් ඒජන්තවරුන්ව 'බැංකුවක්' හැටියට සලකනු ලබයි. එලවළු ගොදුරු බොහෝ දෙනෙක් සෑහෙන මුදලක් මේ කොමිස් ඒජන්තවරුන් ලඟ එකතු වීමට හරිති. ඒ වගේම හදිසි අවස්ථාවක් වුවහොත් තමාට හිමි මුදලට වඩා වැඩි මුදලක් වුවද අත්තිකාරම් වශයෙන් කොමිස් ඒජන්තවරුන්ගෙන් ඔහුට ලබා ගත හැක. තවද නිෂ්පාදක සුළු ගොවියා හොඳ හිත රැක ගැනීමේ අවයෝග ඇතැම් කොමිස් ඒජන්තවරු වෙලදායා මිල අඩුවන අවස්ථාවල කොමිස් මුදල පවා අඩු නොකරගෙන මුදල ගෙවන අවස්ථා අපමණය.

රජයේ ආයතන වලින් එළවළු වෙලදා- මෙහි වඩා වැදගත් බලපෑමක් ඇති කරන්නේ අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවයි. ශ්‍රී ලංකාවේ නිපදවෙන හැම එළවළු නිෂ්පාදනය කින්ම මිලදී ගැනීම අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ අරමුණ නොවෙයි. එම දෙපාර්තමේන්තුව වැඩි උනන්දුවක් ගන්නේ පෞද්ගලික වෙළෙඳුන් ඒකාධිකාරය නැති කර වඩා පුළුල්වූ තරඟකාරී තත්වයන් ඇති කරලීමයි. කෙසේ දුටත් දැනට අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවෙන් වෙළදපොළේ එළවළු වලින් 20%-25% ක් පමණ වූ ප්‍රමාණයක්

සම්බන්ධව කටයුතු කිරීමයි. නමුත් වෙලද පොළේ කලින් සඳහන් කල අන්දමේ තත්වයක් ඇති කරලීමට නම් අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්ත- මේන්තුව එලවළු වෙලදාමේදී රටේ නිෂ්පාදිත වලින් 50% ක්වත් ගත යුතුයි. අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව 1977 නිෂ්පාදකයින්ගේ මිලදී ගත් එලවළු ප්‍රමාණය රාත්තල් 400 ලක් 52 කි. මෙය 1968/69 වර්ෂවල මිලදී ගත් ප්‍රමාණයට වඩා දෙගුණයකටත් වැඩිය. මේ ප්‍රමාණය එකතු කරගෙන ඇත්තේ අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව එලවළු එකතු කරන මධ්‍යස්ථාන 49 කිනි. එලවළු වැඩිම ප්‍රමාණයක් එකතු කරගෙන ඇත්තේ නුවර- එළිය, අපල්ලාගොඩ, බණ්ඩාරවෙල යන ප්‍රදේශ වලිනුයි.

තොග වෙළදාම

කොළඹ කොමිස් ඒජන්තවරු එළවළු තොග වෙළදාමේ සාමාන්‍ය එළවළු වර්ග 5 6 ක් පමණ ගණු දෙනු කරයි. එක් වගා වකදී එක වෙළෙන්දෙකු වටටක්කා පමණක්ද, තවත් අයෙක් දෙහි පමණක්ද වෙළදාම් කරනු දක්නට ලැබීම සාමාන්‍ය දෙයක්. විශාල වශයෙන් තොග වෙළදාමේ යෙදෙන කොමිස් ඒජන්තවරු දිනකට වොන් 10-15 ක එළවළු සම්බන්ධ ගනු දෙනු කරන අතර ඊට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක් තොග වෙළදාම් කටයුතුවල යෙදී දිනකට වොන් 2-5 ප්‍රමාණයක වෙළදාම් කරයි.

තොග වෙළදාම: කොළඹ පෞද්ගලික තොග වෙළද පොළ එළවළු තොග වෙළද පොළවල් අතරින් විශාලතම එකයි. මෙය පිටකොටුවේ කවිවේරිය පාරේ පිහිටුවා ඇත. එහි කටයුතු පටන් ගෙන ඇත්තේ 1900-1905 බැවින් සෑහෙන ඉතිහාසයක් එයට ඇත. මෙහි ප්‍රධාන කොටස් හතරක් දක්නට තිබේ. එයින් බරේ 'මාර්කට්' එකේ එලවළු කාමර 28 (10'X12') ක් ඇත. තොග වෙලදපොළ කඩ කාමර 267 කි (6'X6'). කෙසෙල් වෙලද පොළ කඩ කාමර 25 (6'X15'), පලතුරු වෙලදපොළ කඩ කාමර 28 කි (6'X8'). මීට අමතරව 1950 දී කොළඹ නගර සභාව කඩ කාමර 28 කින් යුතු (6'X8') තවත් වෙලද පොළක් පිහිටුවා ඇත.

පෞද්ගලික තොග වෙලද පොළේ මුළු බිම් ප්‍රමාණය වර්ග අඩි 17,644 කි. රටේ හැම පලාතකින්ම වාගේ එළවළු මෙහාට ගලාගෙන

එන අතර වෙළඳ කටයුතු උදාසන 6. 00 ට පමණ ආරම්භ වේ. මීල සාධකරණය වීම සිදු වන්නේ උදාසන 9. 00 9. 30 අතර කාලයේදීය.

මෙහි කොමිස් ඒජන්තවරු 300 ක් කටයුතු කරන අතර ඉන් විශාල වෙළඳ ව්‍යාපාරයක් හැටියට එම කටයුතු කරන 200 දෙනෙක් පමණද, තවත් සියදෙනෙක් පමණ වඩා ප්‍රබල කොමිස් ඒජන්තවරු තොග මිලට ගෙන නැවත උප තොග වෙලදාම් කරන අතර ඊට අමතරව සිල්ලර වෙලදාමක්ද ඔවුන් විසින් කරනු ලබයි. සමහරවිට මේ අය නිෂ්පාදක-යින්ගේ හොඳ හිත නෑස් වී යාමාදිය නිසා එළවළු කොමිස් වෙලදාම ගිලිහී ගිය අය විය හැකිය.

සිල්ලර වෙළඳාම

කෙසේ වුවත් දිනකට ටොන් 100 ක් පමණ පොද්ගලික කොමිස් වෙළෙන්දෝ ගනු දෙනු කරන නිසා එහි ඇත්තේ විශාල තදබදයකි. විශේෂයෙන් උදාසන 8. 30 11 00 දක්වා මෙය දකින්නට ඇත මෙහි එළවළු ක්‍රමානුකූලව බෙද හැරීමත්, වර්ග කිරීමත් ඉඩක් නොමැති නිසා එළවළු වැඩි වශයෙන්ම අලෙවි කෙරෙන්නේ ලොරිවල කිබියදීමය.

මාර්ක්ෂ්පෙඩ් ආයතනය (ශ්‍රී ලංකා සමුපකාර අලෙවි සංගමය) 1971 සොන්ඩර්ස් පෙදෙසේ එළවළු තොග වෙලදාමෙහි පිහිටුවන්නට යෙදී ඇත එහිදී සමුපකාරවලින් 5% ක්ද, නිෂ්පාදකයින්ගෙන් 10% ක්ද වූ කොමිස් මුදලක් එහි කරන වෙලදාමවලදී අය කරනු ලැබේ.

අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ නොග වෙලදාමෙහි පිටකොටුවේ පිහිටුවා ඇත. මෙයට නිෂ්පාදන ලැබෙන මාර්ග පහකි. (අ) රට පුරා පිහිටි අලෙවි සංවර්ධන දෙපාර්ත-මේන්තුවේ ඩීපෝ' 49 මගින් (ආ) අලෙවි සංවර්ධන නිලධාරීන් සුපරික්‍ෂාව යටතේ සමහරක් නිෂ්පාදකයින් නම් ලොරි වලින් කෙලින්ම එහි නිෂ්පාදිත එවයි (ඇ) සමුපකාර සමිති ඔවුන්ගේ ලොරිවල එවන නිෂ්පාදිත (ඈ) රජයේ ගොවිපලවල්, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන මණ්ඩලවල නිෂ්පාදිත (ඉ) නිෂ්පාදකයින් පුද්ගලිකවම තොග වෙලදාමට ගෙන එන එළවළු යනාදිය ඒවාය.

සාමාන්‍යයෙන් තොග වෙලදාම රජයේ අංශයෙන් 20.0% ක්ද, සමුපකාරවලින් 5.0% ක්ද, හා පොද්ගලික තොග වෙලදාම 75% ක්ද, පමණ පාලනය වන්නේ යැයි සැලකිය හැකිය.

සිල්ලර වෙළඳාම: සාමාන්‍යයෙන් කොමිස් ඒජන්තවරු ඔවුන්ගේ එළවළු මිලදී ගන්නා සිල්ලර වෙළෙඳුන් වෙත තොයන අතර, සිල්ලර වෙළෙන්දා ඔහුගේ උවමනා සපුරා ගැනීමට තොග වෙළෙඳුන් වෙත යයි. සාමාන්‍ය

යෙන් එළවළු උවමනාවට වඩා පිරි ගිය අවසාන වල දිනපතා ගණු දෙනු කරන සිල්ලර වෙළෙන්දන් වෙත තොග වෙළෙන්දන්ගේ උවමනා වෙන්ම බෙදයි. එහිදී කරන ඊ ඒ එළවළු වර්ග වල මිල සිල්ලර වෙළෙන්දාට දැන්වීම පමණය ඔවුන් විසින් කරන්නේ.

සිල්ලර වෙළෙඳුම් සිදු කෙරෙන මාර්ග පහකි. (අ) පුද්ගලික වෙළෙඳුන් - ප්‍රධාන වශයෙන් පොදු වෙලද මධ්‍යස්ථාන (මාර්කට්) වල හා (ආ) කොමිස් ඒජන්තවරු (ඇ) සමුපකාරවල සිල්ලර වෙලදාම (ඈ) අලෙවි සංවර්ධනය (ඉ) මාර්ක්ෂ්පෙඩ් ආයතනය.

මේ වෙළඳ පොලවල ප්‍රමාණය විවිධාකාර වේ. කොල්ලුපිටියේ පොදු වෙළඳ (මාර්කට්) පොල විශාලතම එකක් හැටියට සැලකිය හැක. එහි සාමාන්‍යයෙන් භනියකට එළවළු රාත්තල් 10,000 ක් පමණ විකිණේ යැයි සැලකේ. මෙයට වඩා කුඩා පොදු වෙළඳ මධ්‍යස්ථානයකි, බොරැල්ල, එහි භනියකට රාත්තල් 7,000 ක් පමණද, මරදාන භනියකට රාත්තල් 4,000 ක් පමණද අතිකුත් වෙලද මධ්‍යස්ථාන වල (මාර්කට්) භනියකට රාත්තල් 3,000 ක් පමණද අලෙවි කෙරේ. හොඳ වෙළෙඳාමක් ඇති පුද්ගලික මොදලයන් භනියකට එළවළු රාත්තල් 700 1,000 ක් පමණද, ඊට වඩා අඩු වෙළඳාමක් ඇති අය භනියක රාත්තල් 150 400 දක්වාද ප්‍රමාණයක් අලෙවි කරන බව සොයා බලා ඇත.

අපනය

සාමාන්‍යයෙන් සුළු වෙළෙන්දෙකු ලබා ගන්නා එළවළුවල 20% ක් පමණ තැලී පොඩි වී අපනයන තත්වයක් වේ. එළවළු ඉතාම නරක තත්වයක වී නම් ඒවා තොග වෙළෙන්දාට ආපසු යවා මුදල් ආපසු ගනී එඩාන්ම නරක තත්වයක නොවේ නම් තැලී පොඩි වී ගිය කොටස් කපා දමා වෙලදාම් කරයි සාමාන්‍යයෙන් පාරිභෝගිකයින්ට විකුණන එළවළු සෑහෙන හොඳ තත්වයකින් යුතුව තබා ගැනීමට වෙහෙස ගනී. එහිදී ඒවා සේදීම අනවශ්‍ය කොටස් කපා දැමීම, මැරුණ හා තැඳුන කොටස් ඉවත් කරලීම යනාදිය කරනු ලැබේ. මෙයට අමතරව දිය ඉසීමෙන් එළවළුවල හොඳ පෙනුම රැක ගැනීමටද කටයුතු කරයි.

සාමාන්‍ය සිල්ලර වෙළෙන්දෙකු එළවළු තොග වශයෙන් ලබා ගත් පසු ඒවා ලොකු මධ්‍ය හා කුඩා ප්‍රමාණවලට වර්ග කරනු ලබයි. හැම සිල්ලර වෙළෙන්දෙකුම පාහේ මෙය ප්‍රයෝජනවත් කටයුත්තක් හැටියට සලකනු ලැබේ. දවසේ වෙළඳ ගනු දෙනු අඩු වෙලාවල මොවුන් මෙබඳු සකස් කිරීමට නිරතව සිටිනු දක්නා ලැබේ.