ශ්‍රී ලංකාවේ කුළු බඩු අලෙවිකරණය

ශ්‍රී ලංකාව සාම්ප්‍රදයික වශයෙන් කුළු බඩු අපනයන කරන රටකි. කුරුඳු අපනයනය කිරීම පිළිබඳව එය ප්‍රමුඛත්වයක් ගෙන ඇත. කෙසේ වෙතත් අන්තර් ජාතික සම්මතයන් හා සංසන්දනය කර බැලූ විට මෙරට අපනයන ප්‍රමාණය සුළු ය. පවත්නා වැඩි මිළ ගණන් හා වැඩි වන ලෝක ඉල්ලුම ද අනුව මෙවැනි කුළු බඩු වර්ග කිහිපයකට ම යහපත් අනාගතයක් ඇති සෙයක් පෙනෙන්නට තිබේ. නුදුරු අනාගතයේ දී දේශීය නිෂ්පාදනයේ සැලකිය යුතු වැඩිවීමක් ඇති වනු ඇතැයි අපේක්ෂිත ය. දේශීය නිෂ්පාදනය වැඩිවේය යන මතය විවිධාකාර ආධාර අනුබලදීම් වලින් හා රජය විසින් දනට සපයා ඇති අනාගත සැලැස්මයන්හි ද අන්තර්ගත සහනාධාර යෝජනා ක්‍රමයන් ගෙන් ද තවදුරටත් ශක්තිමත්ව ඇත්තේ ය.

අලෙවිකරණ ව්‍යුහය

පවත්නා අලෙවිකරණ ව්‍යුහය රට මැද පිහිටි ප්‍රදේශයන්හි, කඳු රටේ පහත් භූමි ප්‍රදේශවල හා පහත රට නිරිත දිග ප්‍රදේශ යන්හි ද ප්‍රාථමික වශයෙන් කුළු බඩු වගා කරනු ලැබේ. රට මැද පිහිටි ප්‍රදේශයන්හි එය සාමාන්‍යයෙන් වගා කරනුයේ කරාබු නැටි, සාදික්කා, ගම්මිරිස්, කෝපි, කෝකෝවා යනාදිය සහිත මිශ්‍ර වතු වැවිල්ලක් හැටියට ය. මේ අතර කඳු රටේ හා නිරිත දිග ප්‍රදේශයන්හි ද වඩා බහුල වශයෙන් දක්නට ලැබෙනුයේ කරදමුංගු හා කුරුඳු තනි වගාවන් ය. මෙම විවිධ වර්ග ව්‍යාප්තිය හා විවිධ බෝග වගා ක්‍රමතිබිය දී පවා කුළු බඩු වර්ග පහේ අලෙවිකරණ ව්‍යුහය සමානය.

1. නිෂ්පාදකයෝ — අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලියේ මුල් අදියර සමන්විතව ඇත්තේ නිෂ්පාදකයාගෙනි. නිෂ්පාදකයෝ ඇවිද කුළු බඩු එකතු කරන්නන්, ගමේ වෙළෙන්දන් හෝ තොග ගැණුම්කරුවන් ගේ ද මාර්ගයෙන් ස්වකීය නිෂ්පාදන අලෙවි කරති. මෙවැනි එක් එක් මාර්ග වල නොහොත් නිපැයුම් පිට කරන මාර්ගවල කාර්යක්ෂමතාව අගැයීම දුෂ්කර කාර්යයකි. ඊට හේතුව තොග බලා ගත හැකිකම හා මුදල් අවශ්‍යතාවන් අනුව නිෂ්පාදකයන් විසින් එක් මාර්ගයකට වඩා භාවිත කරනු ලැබීම යි. කුළු බඩු කර්මාන්තයේ වෙළෙඳාම සඳහා රැස් කිරීම් කාර්යය ඇවිද එකතු කරන්නන්, ගමේ වෙළෙන්දන් හා තොග ගැණුම්කරුවන් විසින් කරනු ලැබේ. විකුණා දැමීමට පෙර ඔවුහු සුළු සුළු තොග එකතු කර මහ තොග බවට පත් කරති.

2. ඇවිද එකතු කරන්නෝ– ඇවිද එකතු කරන්නෝ ගොවිපොළ වල් කරා ගොස් සුළු තොග වශයෙන් නිපැයුම් එකතු කරති. මෙම තොග ප්‍රමාණයෙන් කි. ග්‍රෑම් 1 සිට 5 දක්වා වේ. ඔහු ප්‍රධාන වශයෙන් ගොවිපලවල් කරා යන්නේ පයිනි. ඔහු සැතපුම් පහක් හෝ ඊට වැඩි දුරක් ගමන් කර දිනක දී ගම් හතරකට හෝ පහකට හෝ යයි. දිනක දී ඔහු පැමිණෙන ගොවිපලවල් සංඛ්‍යාව මෙන් ම එකතු කරනු ලබන නිපැයුම් ප්‍රමාණය ද විවිධාකාර වේ. එය රඳා පවතිනුයේ ගොවිපලවලින් නිපැයුම් ලබා ගත හැකි වීම හා ඇවිද එකතු කරන්නා අතැති මුදල් ප්‍රමාණය ද මත ය. රැස් කරනු ලබන නිපැයුම් එදිනෙදා ම ගමේ වෙළෙන්දට

හෝ තොග ගැණුම් කරුට හෝ විකුණා දමනු ලැබේ. එසේ කරනුයේ පසුද වෙළෙඳ ම කිරීම පිණිස ඇවිද එකතු කරන්නාට මුදල් අවශ්‍ය බැවිනි.

3. ගමේ වෙළෙන්දෝ– ගමේ වෙළෙන්දෝ ගමේ කඩයක් නොහොත් වෙළඳ සැලක් සැලක් පවත්වා ගෙන යයි. ඔහු සාමාන්‍ය වෙළෙඳ භාණ්ඩ විකිනීම කරයි. කුළු බඩු වෙළඳාම ඔහු ගේ අතිරේක කාර්යයකි. ඔහු විකිණීම පිණිස ස්වකීය වෙළඳ සැල කරා එකී භාණ්ඩ රැගෙන එන නිෂ්පාදකයන් ගෙන් මිළ දී ගනී. ගමේ වෙළෙන්දගේ කාර්ය භාරය වැදගත් ය. නිෂ්පාදකයනට හදිසියේ මුදල් අවශ්‍ය වූ විට එය ලබා ගත හැකි විශ්වාස දයක මාර්ගයක් වන බැවිනි. ඇවිද එකතු කරන්නා මෙන් නොව ගමේ වෙළෙන්ද නිපැයුම් සොයා නොයයි. ඔහු මිළ දී ගන්නේ සිය වෙළෙඳ සැලට රැගෙන එන ප්‍රමාණය පමණයි. මුදල් අවශ්‍යතාව අනුව ගමේ වෙළෙන්ද ඔහු විසින් රැස් කරන ලද නිපැයුම් සතියකට වරක් තොග ගැණුම්කරුට විකුණයි.

ඇවිද එකතු කරන්නා හා ගමේ වෙළෙන්ද ද ප්‍රධාන වශයෙන් ස්වකීය භාණ්ඩ විකුණා දමන්නේ තොග ගැණුම්කරුටය. ඊට හේතුව සම්පත් (ප්‍රධාන වශයෙන් මුදල්) හිඟකම ය. මුදල් හිඟව ඇත්තේ රැස්කළ නිපැයුම් කෙළින්ම කොළඹ සිටින විකුණුම් නියෝජිතයනට විකුණා දැමීමට ය. පවත්නා ක්‍රමය අවුල් කිරීමට ඔවුන් නොකැමැති වීම ද ඊට හේතු විය හැකි ය. තොග වෙළෙන්ද ට පිටු පෑමට උත්සාහකළ හොත් ඔවුනට හිරිහැර විඳුමට සිදු වීමට ඉඩ තිබේ.

4. තොග ගැණුම්කරුවෝ– තොග ගැණුම්කරු, නිෂ්පාදකයන්, ඇවිද එකතු කරන්නන් හා ගමේ වෙළෙන්දන් ද විසින් ඔහු කරාගෙන එනු ලබන නිපැයුම් මිළ දී ගෙන රැස් කරයි. ඔහු සාමාන්‍යයෙන් කුළු බඩු වගා කරන ප්‍රදේශය කට කිට්ටුව පිහිටි නගරයක වෙළෙඳ සැලක් පවත්වා ගෙන යයි. හෙතෙම ප්‍රමාණය හෝ තත්වය ගැන හෝ තැකීමක් නොකර තමා කරා ගෙනෙන සියළු ම නිෂ්පාදන මිළ දී ගනියි. හෙතෙම සාමාන්‍ය වෙළඳ භාණ්ඩ විකිණීම හෝ හුදෙක් කුළු බඩු හා වෙනත් අදළ නිෂ්පාදන විකිණීම හෝ කළ හැකි ය. තොග ගැණුම්කරු කොළඹ සිටින කොමිස් නියෝජිතයන් හෝ වෙන්දේසිකාර තැරැව් කරුවන් මගින් එම නිෂ්පාදන විකිණීම කරයි. නැතහොත් අපනයන කරුවකු හට කෙළින්ම එය විකුණයි.

කුළු බඩු රැස් කර වෙළෙඳාම් කිරීමේ ව්‍යාවෘතව සිටින අතරමැදියන් තිදෙනාට අලෙවිකරණ ක්‍රමය තමන් විසින් ම පවත්වා ගෙන යන අතර තම පෞද්ගලික ලාභය තකා අවදනම් මිළ දී ගැනීම හා විකිණීම කරයි. මේ විවිධ මට්ටමේ අතර ගණුදෙනු කෙරෙනුයේ මුදලින්ම ය.

5. තැරැව්කරුවෝ හා කොමිස් නියෝජිතයෝ– සාමාන්‍යයෙන් විශාල වශයෙන් නිපදවන්නන්, තොග ගැණුම්කරුවන් හෝ අපනයන කරුවන් වන ස්වකීය ගණුදෙනු කරුවන් වෙනුවෙන් මිළ දී ගැනීම් හා විකිණීම තැරැව්කරුවන් හා කොමිස් නියෝජිතයන් විසින් කරනු ලැබේ. කොළඹ ස්ථාපිත තැරැව්කාර නියෝජනායතනයක් ඇත. කොළඹ තැරැව්කාරුවන් ගේ සංගමය සමන්විතව ඇත්තේ එයිනි. මෙම තැරැව් කාර නියෝජිතායතනය කුළු බඩු පමණක් නොව, වෙනත් කෘෂිකාරමික නිෂ්පාදන ගැනි හා අලෙවි කිරීම කරනු ලැබේ. මේ සියළු ම තැරැව්කරුවෝ ඔවුන් පෙනී සිටින්නන් වෙනුවෙන් සතියකට වරක් කොළඹ දී පැවැත් වෙන වෙන්දේසියේ දී විකිණීම කරති.

කොළඹ කටයුතු කරන කොමිස් නියෝජිතයෝ විශාල සංඛ්‍යාවක් සිටිති. ඔවුන් කටයුතු කර ගෙන යන්නේ ප්‍රධාන වශයෙන් පිටකොටුවේ කුළු බඩු විකිණීම කෙරෙන කොටසේ ය. කොමිස් නියෝජිතයෝ ඔවුන් පෙනී සිටින්නන් විකිණුම කෙරෙන කොටයේ කොමිස් වෙනුවෙන් කොමිස් පිට මිළ දී ගැනීම හා විකිණීම කරති. විශාල නිෂ්පාදකයෝ ද තොග ගැණුම්කරුවෝ ද කොමිස් නියෝජිතයන් ගේ සේවාව ලබා ගනිති.

6. අපනයනකරුවෝ- ශ්‍රී ලංකාවේ කුළුබඩු අලෙවිකරණ ව්‍යුහයේ අවසන් පුරුක වනුයේ අපනයන කරු ය. කොළඹ කාර්යාල පිහිටුවා ගෙන සිටින අපනයන කරුවෝ විශාල සංඛ්‍යාවක් ඇත්තාහ. ඔවුන් නිෂ්පාදකයන් ගෙන් කෙළින් ම නිෂ්පාදන මිළ දී ගැනීම හෝ ප්‍රසිද්ධ වෙන්දේසිවලින් විවෘත වෙළෙඳ පොලෙන් හෝ කොමිස් නියෝජිතයන් ගෙන් නැතහොත් තැරැව් කරුවන් ගෙන් කෙලින්ම මිළ දී ගැනීම කරති. එසේ කරනුයේ වෙළෙඳ පොලේ කැලැඹීමක් ඇති නොවන පරිද්දෙනි. අපනයන කිරීම සඳහා බොහෝ අපනයන කරුවෝ විදේශීය වෙළෙඳ ආයතන සමඟ ඇති කර ගෙන තිබෙන ඉදිරි ගිවිසුම් අනුව මිළ දී ගැනීම් කරති.

අලෙවිකරණ කාර්යාවලීන් හා කාර්යයන්

1. සකස් කිරීම- කුළුබඩු සකස් කිරීම එහෙම පිටින් ම අව්වෙන් වියලා ගැනීමට සීමා වී ඇත. නිෂ්පාදිතය ඒවා වගා කරන වතුවල හෝ ගොවිපොලවල තෙදිනක් හෝ පස් දිනක් හෝ දක්වා පැදුරුවල ගෝනිවල හෝ එවැනි ඇතුරුම් ද්‍රව්‍යවල අතුරා අව්වෙන් වියළා ගනු ලැබේ. කාල ගුනයේ වෙනස්වීම් වලට භාජනය වන බැවින් ද, ඇතැම් විටෙක එක සමාන ලෙස වියළා නොගැනීම නිසා ද මෙසේ සකස් කිරීම හොඳ තත්වයෙන් කල් තබා ගැනීම කෙරෙහි බලපායි. අනිත් අතට කරදමුංගු පදම් කරන අටු ඇති නිෂ්පාදකයන් විසින් කෘත්‍රිම තත්වයන් යටතේ නිසි නියම පරිදි සකස් කර ගැනීම ද කරනු ලැබේ. මෙපරිදි සියුම් ලෙස පදම් කිරීමෙන් සමාන ලෙස වියලුණු හරිත වර්ණ නිෂ්පාදිතයන් ලැබේ. වෙළෙඳ පොලේ දී ඊට ලැබෙනුයේ වැඩි මිළකි. වියළා පදම් කරන අටු නොමැති නිෂ්පාදකයෝ ඒවා ඇති අයට ඉතාම අඩු මිළකට කරදමුංගු විකුණති. එසේ නැතහොත් කිලෝ ග්‍රෑමයකට රුපියල් 5.50 බැගින් සුළු මුදලක් ගෙවා වියළා පදම් කරවා ගනිති. ඇතැම් විටෙක සුළු නිෂ්පාදකයෝ අමු කරදමුංගු අව්වෙන් වියළා ගනිති. එසේ සකස් කර ගන්නා කරදමුංගු එක සමාන ලෙස වියළී නැත. සුදු පාටට හැරී ඇති ඒවා තත්වයෙන් ඉතාම බාල ය. එබැවින් වෙළෙඳ පොල් දී ලැබෙනුයේ ද ඉතාම අඩු මිළකි. දුම්ගස්වාපදම් කිරීම සඳහා කරදමුංගු කිලෝ ග්‍රෑමයකට රුපියල් 3.75 සිට 4.50 දක්වා ගාස්තුවක් අය කරනු ලැබේ. එම ගාස්තුව පදම් කිරීම කරන ප්‍රමාණය මත රඳා පවතී.

තවදුරටත් තැරැව්කරුවන් හෝ කොමිස් නියෝජිතයන් මගින් අලෙවි කිරීම පිණිස වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය කොළඹ රැගෙන යන නිෂ්පාදකයනට සේවා ගාස්තු නම් අමතර වියදම දරන්නට සිදුවේ. මෙය වූ කලී ස්වකීය සේවා ගාස්තු වශයෙන් කොමිස් ඒජන්ත වරුන් හෝ තැරැව්කරුවන් හෝ විසින් අය කරනු ලබන ගාස්තුය. කොමිස් නියෝජිතයනට ගෙවිය යුතු ගාස්තුව සියයට දෙකක කොමිස් මුදලක් හා අවසන් විකුණුම් මිලෙන් තැරැව් ගාස්තුව වශයෙන් සියයට 1 ක් හා පැටවීමට බැම් ගාස්තුව වශයෙන් ගෝනියකට ශත 75 ක් ද, විවිධ වියදම් ද වේ. තැරැව්කාර ගාස්තුව අවසන් වෙන්දේසි මිළෙන් සියයට 1 ක් ද, ගුදම් ගාස්තුව වශයෙන් වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය කිලෝග්‍රෑමයකට ශත 4 1/2 ක් ද, ප්‍රසිද්ධ වෙන්දේසි ගාස්තු වශයෙන් ගොඩකට ශත 25 ක් හා සියයට දෙකක ව්‍යාපාර පිරිවැටුම් බද්දක් ද වේ.

තොග ගැණුම් භාවිතය වඩා එලදයි වන අතර, විකුණුම් මාර්ග වශයෙන් ඇවිද එකතු කරන්නන් හා ගමේ වෙළෙන්දන් යොදා ගැනීමෙන් කොළඹ වෙළෙඳ මිළෙන් අඩු ප්‍රතිශතයක් ලබා ගත හැකි ය. තවදුරටත් ඇවිද එකතු කරන්නන්ට කරදමුංගු හා ගම්මිරිස්වලින් 10% ට අධික ආන්තිකයක් ද, සාදික්කා වලින් සියයට 20 පමණ ආන්තිකයක් හා කරාබු නැටි වලින් සියයට 15 කට අධික ආන්තිකයක් ද ලැබේ. අනිත් අතින් තොග ගැණුම්කරුවෝ කරදමුංගු වලින් 5% ක ගම්මිරිස් වලින් 20% ක, සාදික්කා වලින් 40% ක හා කරාබු නැටි වලින් 50% ක ආන්තිකයක් භුක්ති විඳිති. සාදික්කා හා කරදමුංගු සඳහා නිෂ්පාදකයනට වෙළෙඳ මිලෙන් අඩු ප්‍රතිශතයක් ලැබීමට

ප්‍රධාන වශයෙන් හේතු වී ඇත්තේ සාදික්කා හොඳ හැටි පැහීමට පෙර නෙලා ගැනීම හා වර්ග කිරීමක් නොකිරීම ය. කරාබු නැටි සම්බන්ධයෙන් බලන කළ ඊට හේතු වී ඇත්තේ හොඳ හැටි සකස් නොකිරීම ය.

තොග ගැනුම්කරුවන් විසින් ගෙවනු ලබන මිළට වඩා බෙහෙවින් අඩු මිලක් ඇවිද එකතු කරන්නන්ගෙන් හා ගමේ වෙළෙන්දන්ගෙන් නිෂ්පාදකයනට ලැබුණ ද පැටවීම්, බැම් හා ප්‍රවාහන කාර්යයන් ඔවුන් විසින් කරනු ලබන බැවින් නිෂ්පාදකයාට පහසුවක් සැලැසේ. නිසි නියම අලෙවි ක්‍රමාංශයන් නොමැති වීම හේතු කොට ගෙන ඇවිද එකතු කරන්නට හා ගමේ වෙළෙන්දට ද විකිණීමට නිෂ්පාදකයා පෙළඹේ. අනික් අතට තොග ගැනුම්කරුවන් ගණු දෙනු කර ගෙන යන නගරවලට ඇසන්නව සිටින නිෂ්පාදකයනට සිය නිෂ්පාදන ඔවුනට විකිණීමෙන් වඩා හොඳ මිළක් ලබා ගත හැකි ය.

බොහෝ විට නිෂ්පාදකයනට ස්වකීය නිෂ්පාදිත ඔසවා ගෙන තොග ගැනුම් කරුවන් ගේ වෙළෙඳ සැල් කරා බොහෝ දුර පයින් ගමන් කිරීමට සිදුවේ. නිෂ්පාදකයා තොග ගැනුම් කරුට නිතර නිතර සැපයීම් කරන්නකු නොවේ නම් ඔහු ගේ උත්සාහයට ලැබෙන ගාස්තුව ප්‍රමාණවත් නොවේ. සුළු නිෂ්පාදකයා මේ සියළුම කරුණු සැලකිල්ලට ගෙන ඇවිද එකතු කරන්නන් ගේ හා ගමේ වෙළෙන්දන් ගේ ද සේවාව ලබා ගැනීමට කැමැත්ත දක්වයි. පසුව සඳහන් කළ අලෙවි කරණ නියෝජිතයන් ගම්වල ප්‍රධාන කාර්ය භාරයක් ඉටු කරනුයේ එබැවිනි.

නිගමනය– විශේෂිත අලෙවිකරණ කාර්යයක් ඉටු නොකරන නමුත් හුදෙක් නිෂ්පාදිත එකතු කිරීමත්, දම්වැල ඔස්සේ පුරුකෙන් පුරුක කරා යැවීමත් කරන අතර මැදියන් හත් දෙනෙකුගෙන් දනට පවත්නා අලෙවි කරන ව්‍යුහය සංයුක්තව පවත්නා බව ඉහත දක්වන ලද සාකච්ඡාවෙන් පැහැදිලිය. මෙම අතරමැදියන් ගේ කාර්ය හේතු කොට ගෙන නිෂ්පාදකයන් සූරා කෑමට භාජනය වන නමුදු අලෙවිකරණයට නිසි නියම පහසුකම් යොදා නොතිබීම නිසා ඔවුන් ගේ සේවාවන් මුළුමනින් ම බැහැරලිය නොහේ. පවත්නා අලෙවි කරණ ව්‍යුහයේ කැපී පෙනෙන ඌණතා පහත දක්වේ.

ඇසිරීම– නිෂ්පාදකයන් විසින් මෙන් ම අලෙවිකරණ අතරමැදියන් විසින් ද විශේෂයෙන් කුළුබඩු කිලෝග්‍රෑම් හතළිහ සිට පනහ දක්වා ප්‍රමාණයක් පිරවිය හැකි ගෝනිවල පුරවා අසුරනු ලැබේ. පැටවීමේදී හා බෑමේ දී ද ගෝනිවල ඇසිරීම නිසා කුළුබඩු වලට හානියක් සිදු නොවන නමුත් කෘමීසතුන් ගෙන් හානි පැමිණීම ද අපවිත්‍ර වීම යනාදිය ද එනිසා සිදුවේ. එබැවින් එහි තත්වය බාල ව ගබඩා කර තැබිය හැකි කාල සීමාව ද අඩු වේ. ඇලුමිනියම් පත් අතුරන ලද තේ පෙට්ටිවල හෝ ඝන කළු පොලිතීන් ඇසුරුම් සහිත ගෝනිවල හෝ බහා අපනයන කරනුයේ කරදමුංගු පමණකි. ගොඩ බාන ස්ථානය කරා ළඟා වන තෙක් කරදමුංගුවල තත්වය ආරක්ෂා කිරීමට මෙසේ ඇසිරීම උපකාරවත් වේ.

ප්‍රවාහනය– ස්වකීය නිෂ්පාදන තොග ගැනුම්කරුවනට විකුණන සුළු නිෂ්පාදකයන් ඔවුන් වෙත යාම පිණිස පාවිච්චි කරනුයේ පොදු වාහනය. එසේ නැතහොත් ඔවුහු ඇතැම් විට පයින්ම යති. විශාල වශයෙන් නිපදවන්නන් හට හා අලෙවිකරණ අතරමැදියනට ද මෝටර් කාර් හෝ ලොරි වැනි පෞද්ගලික වාහන ඇත. පොදු වාහනවලින්ද ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා අඩු මුදලක් වැය වන අතර, (භාණ්ඩ පොදියක් සඳහා ශත 50 සිට රු. 1.50 දක්වා මුදලක් වැය වේ. එය ප්‍රවාහනය කරනු ලබන භාණ්ඩ ප්‍රමාණය මත රඳාපවතී). පෞද්ගලික වාහනවලින් ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා වැඩි මුදලක් වැය වන අතර, එය සාමාන්‍ය යෙන් කිලෝග්‍රෑම් 50 කට රු. 2.50 සිට රු. 3.00 දක්වා වේ.

අලෙවිකරණ වියදම, මිළ ගණන් හා උපාන්තයන්

විවිධ අතරමැදියන් විසින් විශේෂිත අලෙවිකරණ කාර්යයන් හෝ කාර්ය ක්‍රමයක් හො නොකරන බැවින් අලෙවිකරණය සඳහා

ඔවුනට දරන්නට සිදු වනුයේ සුළු වියදමක් බව කලින් කරන ලද සාකච්ඡාවෙන් පෙනීයේ. අතරමැදියන් විසින් කරනුයේ හුදෙක් නිෂ්පාදිතයන් රැස් කිරීම පමණකි. ඔවුන් විසින් දැරිය යුතු අලෙවිකරණ වියදම සුළුය.

නිෂ්පාදකයන් ගේ අලෙවිකරණ වියදම සුළු බවත් එය කිලෝ ග්‍රෑමයකට රු. 10 සිට 15 දක්වා පැහැදිළිව ඇත. ඇවිද එකතු කරන්නට ඉතා සුළු වියදමක් දරන්නට සිදු වන හෝ වියදමක් කොහෙත්ම දරන්නට සිදු නොවන අතර ගමේ වෙළෙන්දනට දරන්නට සිදු වනුයේ සුළු වියදමකි. එය ද ප්‍රධාන වශයෙන් ඇසිරීම හා ප්‍රවාහනය සඳහා ය. එම වියදම සාමාන්‍යයෙන් ශත 15 සිට 20 දක්වා වේ. අනිත් අතින් ස්වකීය වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය විකිණීම පිණිස කොළඹ රැගෙන යාමට සිදු වන බැවින් තොග ගැණුම් කරුවනට ඊට වඩා ස්වල්ප යක් වැඩි වියදමක් දරන්නට සිදු වේ. රැගෙන යාම පිණිස තොග ගැණුම්කරුවනට අතිරේක වියදමක් දරන්නට සිදුව ඇති බැවින් ඔහු ගේ වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය කිලෝ ග්‍රෑමයකට දරන්නට සිදු වන අලෙවිකරණ වියදම ශත 25 ක් පමණ වේ. තවදුරටත් ගොවිපොළ වල අව්වෙන් වියළා පදම් කිරීම හේතු කොට ගෙන කරදමුංගු, කුණු, දූවිලි, සත්ව වසුරු යනාදියෙන් අපවිත්‍ර වේ. නිෂ්පාදිතයේ තත්වයද පහත වැටේ.

ආහාර කර්මාන්තය සඳහා එතෙරින් ඇමෙරිකා එක්සත් ජනපදයට ගෙන් වනු ලබන සෑම නිෂ්පාදනයක් සම්බන්ධයෙන් ම තත්වය හා පිරිසිදු කම රැකීම පිළිබඳ දැඩි නීති රීති මෑත අවුරුදුවල දී ඇමෙරිකානු ආහාර හා ඖෂධ සංවිධානය විසින් පනවා ඇති බව නොබෝද කොළඹ දී පවත්වන ලද 'කුළු බඩු අලෙවිකරණය' පිළිබඳ සමුළු වක දී පෙන්වා දෙන ලදී. ලෝකය පුරා ඇති කුළු බඩු ගෙන්වන ප්‍රධාන රටවල් විසින් ද එම නීති රීති වැඩියෙන් ක්‍රියාත්මක කර තිබේ. එබැවින් ලෝක වෙළෙඳ පොලේ තරඟ කිරීම පිණිස උසස් තත්වයෙන් හා පිරිසිදු කමින් ද යුතු කුළු බඩු නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා නිසි සෞඛ්‍යාරක්ෂක සකස් කිරීම් ක්‍රමවලට විශේෂ සැලකිල්ලක් දැක්වීම ගැන වැඩි අවධාරණයක් කළයුතු නැත.

විශේෂිත ක්‍රම අනුව සකස් කිරීම සම්බන්ධයෙන් අලෙවිකරණ ක්‍රමයේ විවිධ අතරමැදියන් විසින් සැලැකිල්ලක් නොදැක්වීම කණගාටුවට කරුණකි. ඔවුහු, හුදෙක් වියදම් අඩු කර ගැනීම පිණිස රැස් කරන ලද ද්‍රව්‍ය ඊළඟ අතරමැදියාට යවති. අවශ්‍යතාවයක් ඇති වුවහොත් ඇතැම් විටෙක අතරමැදියකු විසින් කුළු බඩු නැවත ශුද්ධ කර හලා ගැනීමට ඉඩ ඇත.

("ආර්ථික විමසුම" සඟරාවෙනි)