ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

11 ශ්‍රේණිය

අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව

සියලු ම පෙළපොත් ඉලෙක්ට්‍රොනික් මාධ්‍යයෙන් ලබා ගැනීමට www.edupub.gov.lk වෙබ් අඩවියට පිවිසෙන්න.

ප්‍රථම මුද්‍රණය 2015
දෙවන මුද්‍රණය 2016
තෙවන මුද්‍රණය 2017
සිවුවන මුද්‍රණය 2018
පස්වන මුද්‍රණය 2019
හයවන මුද්‍රණය 2020

සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි.

ISBN 978-955-25-0417-4

අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව විසින්
පානළුව, පාදුක්ක පිහිටි රජයේ මුද්‍රණ නීතිගත සංස්ථාවේ
මුද්‍රණය කරවා ප්‍රකාශයට පත්කරන ලදි.

Published by : Educational Publications Department
Printed by : State Printing Corporation, Panaluwa, Padukka.

ශ්‍රී ලංකා ජාතික ගීය

ශ්‍රී ලංකා මාතා

අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා

සුන්දර සිරිබරිනී, සුරැඳි අති සෝබමාන ලංකා

ධාන්‍ය ධනය නෙක මල් පලතුරු පිරි ජය භූමිය රම්‍යා

අපහට සැප සිරි සෙත සදනා ජීවනයේ මාතා

පිළිගනු මැන අප භක්ති පූජා

නමෝ නමෝ මාතා

අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා

ඔබ වේ අප විද්‍යා - ඔබ ම ය අප සත්‍යා

ඔබ වේ අප ශක්ති - අප හද තුළ භක්ති

ඔබ අප ආලෝකේ - අපගේ අනුප්‍රාණේ

ඔබ අප ජීවන වේ - අප මුක්තිය ඔබ වේ

නව ජීවන දෙමිනේ නිතින අප පුබුදු කරන් මාතා

ඥාන වීර්ය වඩවමින රැගෙන යනු මැන ජය භූමි කරා

එක මවකගෙ දරු කැල බැවිනා

යමු යමු වී නොපමා

ප්‍රේම වඩා සැම භේද දුරැර ද නමෝ නමෝ මාතා

අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා

අපි වෙමු එක මවකගෙ දරුවෝ
එක නිවසෙහි වෙසෙනා
එක පාටැති එක රුධිරය වේ
අප කය තුළ දුවනා

එබැවිනි අපි වෙමු සොයුරු සොයුරියෝ
එක ලෙස එහි වැඩෙනා
ජීවත් වන අප මෙම නිවසේ
සොඳින සිටිය යුතු වේ

සැමට ම මෙත් කරුණා ගුණෙනී
වෙළී සමගි දමිනී
රන් මිණි මුතු නො ව එය ම ය සැපතා
කිසි කල නොම දිරනා

ආනන්ද සමරකෝන්

පෙරවදන

දියුණුවේ හිණිපෙත කරා ගමන් කරනා වත්මන් ලොවට, නිතැතින්ම අවැසි වනුයේ වඩාත් නව්‍ය වූ අධ්‍යාපන ක්‍රමයකි. එමඟින් නිර්මාණය කළ යුත්තේ මනුගුණදම් සපිරුණු හා කුසලතාවලින් යුක්ත දරුපරපුරකි. එකී උත්තුංග මෙහෙවරට ජව බලය සපයමින්, විශ්වීය අභියෝග සඳහා දිරියෙන් මුහුණ දිය හැකි සිසු පරපුරක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා සහාය වීම අපගේ පරම වගකීම වන්නේ ය. ඉගෙනුම් ආධාරක සම්පාදන කාර්යය වෙනුවෙන් සක්‍රීය ලෙස මැදිහත් වෙමින් අප දෙපාර්තමේන්තුව ඒ වෙනුවෙන් දායකත්වය ලබා දෙන්නේ ජාතියේ දරුදැරියන්ගේ නැණ පහන් දල්වාලීමේ උතුම් අදිටනෙනි.

පෙළපොත විටෙක දැනුම් කෝෂ්ඨාගාරයකි. එය තවත් විටෙක අප වින්දනාත්මක ලොවකට ද කැඳවාගෙන යයි. එසේම මේ පෙළපොත් අපගේ තර්ක බුද්ධිය වඩවාලන්නේ අනේකවිධ කුසලතා පුබුදු කරවාගන්නට ද සුවිසල් එළි දහරක් වෙමිනි. විදුබිමෙන් සමුගත් දිනක වුව අපරිමිත ආදරයෙන් ස්මරණය කළ හැකි මතක, පෙළපොත් පිටු අතර දැවටී ඔබ සමඟින් අත්වැල් බැඳ එනු නොඅනුමාන ය. මේ පෙළපොත සමඟම තව තවත් දැනුම් අවකාශ පිරි ඉසව් වෙත නිති පියමනිමින් පරිපූර්ණත්වය අත් කර ගැනුමට ඔබ සැම නිරතුරුව ඇප කැප විය යුතු ය.

නිදහස් අධ්‍යාපනයේ මහානර්ඝ ත්‍යාගයක් සේ මේ පුස්තකය ඔබ දෝතට පිරිනැමේ. පෙළපොත් වෙනුවෙන් රජය වැය කර ඇති සුවිසල් ධනස්කන්ධයට අර්ථසම්පන්න අගයක් ලබා දිය හැක්කේ ඔබට පමණි. මෙම පාඨ්‍ය ග්‍රන්ථය මනාව පරිශීලනය කරමින් නැණ ගුණ පිරි පුරවැසියන් වී අනාගත ලොව ඒකාලෝක කරන්නට දැයේ සියලු දූ දරුවන් වෙත දිරිය සවිය ලැබේවායි හදවතින් සුබ පතමි.

පෙළපොත් සම්පාදන කාර්යය වෙනුවෙන් අප්‍රමාණ වූ සම්පත්දායකත්වයක් සැපයූ ලේඛක, සංස්කාරක හා ඇගයුම් මණ්ඩල සාමාජික පිරිවරටත් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුවේ කාර්ය මණ්ඩලයේ සැමටත් මාගේ හදපිරි ප්‍රණාමය පුද කරමි.

පී. එන්. අයිලප්පෙරුම
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් ජනරාල්
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව
ඉසුරුපාය
බත්තරමුල්ල
2020.06.26

නියාමනය හා අධීක්ෂණය	පී.එන්. අයිලප්පෙරුම අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් ජනරාල් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව
මෙහෙයවීම	ඩබ්ලිව්.ඒ. නිර්මලා පියසීලි අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් (සංවර්ධන) අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව
සම්බන්ධීකරණය	යූ. ඒ. නාලිනී සෙනෙවිරත්න සහකාර කොමසාරිස් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව
	එල්. කේ. එස්. ඩී. පීරිස් සහකාර කොමසාරිස් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව (2020)

ලේඛක මණ්ඩලය

ඩී. එස්. රාජපක්ෂ	සහකාර අ. අ. , කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, බලංගොඩ
එස්. ඒ. ඩී. සුබසිංහ	ගුරු වෘත්තිය, ධර්මරාජ විද්‍යාලය, මහනුවර
එම්. පී. එස්. ආර්. පෙරේරා	කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය
සුපුනි ලියනගුණවර්ධන	කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය
කේ. වයි. ජේ. සෝමරත්න	කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය
එම්. එම්. එම්. ඉල්යාස්	ගුරු උපදේශක, කලාප කාර්යාලය, ගම්පහ
සී.එල් .එම්. නවාස්	ගුරු උපදේශක, කලාප කාර්යාලය, ඉබ්බාගමුව
එම්. එම්. එම්. අස්මි	ගුරු වෘත්තිය, රසීක් ෆරීඩ් ම. වි. පනාපිටිය, කරන්දෙණිය

සංස්කාරක මණ්ඩලය

රුක්මල් වීරසිංහ	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය
ආචාර්ය එම්. ඩී. පුෂ්පකුමාරි	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය
යූ. ඒ. නාලිනී සෙනෙවිරත්න	සහකාර කොමසාරිස්, අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව
ඒ. බී. විජේසූරිය	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය

අවසාන සංස්කරණය සහ ඇගයීම

රුක්මල් වීරසිංහ	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය

සෝදුපත් කියවීම

ජෙසිකා විජයවික්‍රම	ස. අ. අ. (විශ්‍රාමික), කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, හලාවත

පරිගණක අක්ෂර සංයෝජනය

ඒ. වී. අයේෂා දිල්රුක්ෂි	අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව

පටුන

1	ව්‍යාපාර සැලැස්ම	01
2	අලෙවි සැලැස්ම	09
3	නිෂ්පාදන සැලැස්ම	23
4	පරිපාලන සැලැස්ම	29
5	මූල්‍ය සැලැස්ම	37
6	ව්‍යාපාර සංවිධාන	61
7	ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය	83
	පාරිභාෂික වචන මාලාව	104

පිවිසෙන්න නිදහසේ සතුටින් දැනුම සොයා..

The National e-learning Portal for the General Education

ට... www.e-thaksalawa.moe.gov.lk

පරිච්ඡේදය 01

ව්‍යාපාර සැලැස්ම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

1.1 ව්‍යාපාර සැලැස්ම හැඳින්වීම

1.2 ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංයුතිය

1.3 ව්‍යාපාර සැලැස්මක අවශ්‍යතාව

1.1 ව්‍යාපාර සැලැස්ම හැඳින්වීම

" ඔබ සැලසුම් කිරීමට අසමත් වන්නේ නම් ඔබ අසමත් වීමට සැලසුම් කරන්නේය "

ඉහත කියමන කළමනාකරණ ක්ෂේත්‍රයේ ඉස්මතු කරන්නේ සාර්ථකත්වය සඳහා සැලසුමක ඇති අවශ්‍යතාවයි. ඕනෑම කාර්යයක් සාර්ථක කර ගැනීමට සැලැස්මක් තිබීම අවශ්‍ය වේ. 10 වන ශ්‍රේණියේ දී විවිධ ඇගයීම් ක්‍රම භාවිත කරමින් ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගන්නා ආකාරය අධ්‍යයනය කළ ඔබ එම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන අවබෝධය ලබාගත යුතු ය. මෙසේ තෝරාගත් ව්‍යාපාර අවස්ථාව සැබෑ ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කර ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා සැලසුම් පිළියෙල කිරීම ව්‍යවසායකයාගේ මූලික කාර්යයකි. මෙම පරිච්ඡේදය හැදෑරීමෙන් ඔබට ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළිබඳ ව මූලික අවබෝධයක් ලැබෙනු ඇත.

පහත දැක්වෙන ක්‍රියාකාරකමෙහි නිරත වීමෙන් ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළිබඳ ව ඔබගේ අවබෝධය වඩාත් තහවුරු කරගත හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම 01

පහත සඳහන් ප්‍රකාශ කියවා ඒවා නිවැරදි නම් ✔ ලකුණ ද වැරදි නම් ✖ ලකුණ ද ඉදිරියේ ඇති කොටුව තුළ සඳහන් කරන්න.

අනු අංකය	ප්‍රකාශය	✔ / ✖
01	සෑම පුද්ගලයෙකුට ම හෝ සංවිධානයකට ම ඉටු කර ගැනීමට යම් යම් අරමුණු තිබේ.	
02	ආරම්භ කරන සෑම ව්‍යාපාරයක් ම සාර්ථක වේ.	
03	යහමින් මුදල් යෙදවීමෙන් පමණක් ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගත හැකි ය.	
04	පරිසරයේ සිදුවන වෙනස්කම් සමඟ ව්‍යාපාර සැලසුම් අනුගත විය යුතු ය.	
05	ව්‍යාපාරයක කටයුතු පිළිබඳ ව පසුවිපරම් කිරීමට නම් සැලැස්මක් තිබිය යුතු ය.	
06	ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීමේ දී බාහිර පරිසරය පිළිබඳ නිශ්චිත පුරෝකථන කිරීම අවිනිශ්චිත ය.	
07	පරිසර සාධක නිරන්තරයෙන් වෙනස්වන බැවින් ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළියෙල කිරීම අවශ්‍ය නොවේ.	
08	ඕනෑම අරමුණක් සාර්ථක කර ගැනීමට සැලැස්මක් තිබීම අවශ්‍ය වේ.	

සැලසුම් ව්‍යාපාර පරිසර තත්ත්වය විමසා බලා පිළියෙල කළ යුතු ය. එසේ පිළියෙල කරන ලද සැලසුම් තුළින් සීමිත සම්පත් භාවිත කරමින් විවිධ උපායමාර්ග අනුගමනය කරමින් ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වය ළඟා කරගත හැකි විය යුතු ය. එසේ නොවීමෙන් පිහිටුවාගත් අරමුණු ඉටු නොවිය හැකි අතර ඒ සඳහා යෙදවූ සම්පත් ද අපතේ යා හැකි ය.

රූපය 1.1

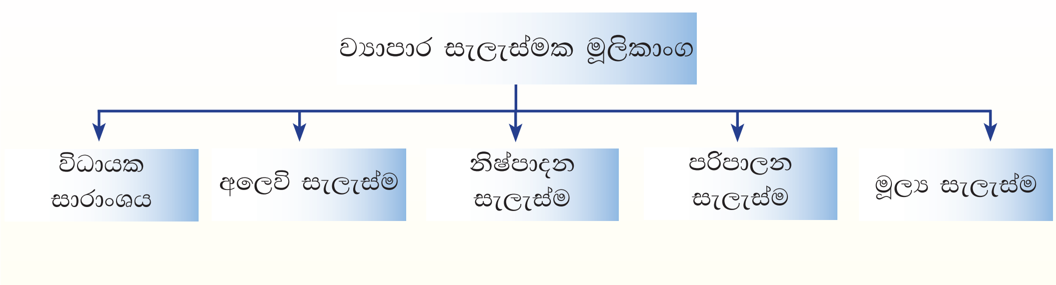
ඔබේ පාසල විවිධ සැලසුම් අනුව ක්‍රියාත්මක වෙමින් පවතින අධ්‍යාපන ආයතනයකි. පාසලේ ප්‍රධාන කාර්යාලයේ ඇති වාර්ෂික ලිත ඔබ දක ඇතැයි සිතමු. එය පාසලේ අදාළ වර්ෂය තුළ ක්‍රියාත්මක කිරීමට අපේක්ෂිත ක්‍රියාකාරකම් ඇතුළත් සැලැස්මකි. එමෙන්ම ඔබට ලැබී ඇති පන්ති කාලසටහන ද සැලසුමක් සඳහා ඉදිරිපත් කළ හැකි නිදසුනකි.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී සහ පවත්වාගෙන යාමේ දී එම ව්‍යාපාරය මගින් ළඟා කර ගැනීමට අපේක්ෂිත අරමුණු හා ඒ සඳහා ක්‍රියාත්මක කිරීමට අපේක්ෂිත විවිධ කාර්යයන් සංවිධානය කර විධිමත් ආකාරයකට පිළියෙල කරනු ලබන ලේඛනය ව්‍යාපාර සැලැස්මක් ලෙස සැලකිය හැකි ය.

මෙම පැහැදිලි කිරීමට අනුව ඔබ විසින් නිරත වූ ඉහත සඳහන් ක්‍රියාකාරකමෙහි නිවැරදිතාව නැවත පරීක්ෂා කරන්න.

1.2 ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංයුතිය

ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංයුතිය මූලිකාංග කිහිපයකින් සමන්විත වේ. ඉන් පහත දැක්වෙන මූලිකාංග පිළිබඳ ව ඔබගේ අවධානය යොමු කරමු.



රූපය 1.2 - ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංයුතිය

ඉහත දක්වන ලද එක් එක් මූලිකාංග පිළිබඳ ව කෙටියෙන් විමසා බලමු.

01. විධායක සාරාංශය

ව්‍යාපාර සැලසුමක සංක්ෂිප්තය විධායක සාරාංශය ලෙස හැඳින්විය හැකිය. ව්‍යාපාර සැලසුමක් පරිශීලනය කරනු ලබන පුද්ගලයෙකුට ව්‍යාපාරයේ වැදගත්ම කරුණු සාරාංශ ව ඉදිරිපත් කිරීම මෙහි දී සිදුවේ.

ව්‍යාපාර සැලසුම පරිශීලනය කරන පුද්ගලයෙකුට විධායක සාරාංශයක් කියැවූ පසු එම කරුණු මගින් ව්‍යාපාරය ගැන චිත්‍රයක් මනසේ නිර්මාණය වීමට සමත් වෙන පරිදි විධායක සාරාංශය ඉදිරිපත් කළ යුතු ය. මෙය බොහෝ විට තනි පිටුවකින් ඉදිරිපත් කරයි.

රූපය 1.3

විධායක සාරාංශයක අන්තර්ගත වන්නේ

- ව්‍යාපාරයේ නම, කර්මාන්ත ක්ෂේත්‍රය කුමක්ද යන්න ඉතා කෙටියෙන්
  ව්‍යවසායකයා විසින් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමට අපේක්ෂිත ව්‍යාපාරයේ නම සහ එහි ස්වභාවය ආදිය පිළිබඳ ව දැක්වීම

- අලෙවිකරණ සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු මතුකරමින් එහි සාරාංශය
  ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයන්, අපේක්ෂිත ඉල්ලුම හා සැපයුම, නිෂ්පාදිතයේ මිල, බෙදා හැරීමේ හා ප්‍රවර්ධනයේ සුවිශේෂිතා සහ තරගකාරීත්ව වාසි ළඟා කර ගැනීමේ උපක්‍රම ආදිය දැක්වීම

- නිෂ්පාදන සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු මතුකරමින් එහි සාරාංශය
  නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය, නිෂ්පාදන පිරිවැය සහ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ සුවිශේෂීභාවය ආදී කරුණු දැක්වීම

- පරිපාලන සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු මතුකරමින් එහි සාරාංශය
  පරිපාලන ව්‍යුහය, පරිපාලන කටයුතු සිදුවන ආකාරය ආදී කරුණු දැක්වීම

- මූල්‍ය සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු මතුකරමින් එහි සාරාංශය
  ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය වන අරමුදල්, ඒවා සම්පාදනය කර ගන්නා ආකාරය සහ ලාභදායීතාව ආදී තොරතුරු දැක්වීම

- ව්‍යාපාරයේ සුවිශේෂීභාවය ඉතා කෙටියෙන්

නිෂ්පාදිතයේ සුවිශේෂීතාව, බෙද හැරීමේ සුවිශේෂීතාව ආදී කරුණු මගින් තරගකාරී ආයතනවලින් තම ආයතනය වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද යන්න දැක්වීම

- ව්‍යාපාර සැලසුම සකස් කර ඉදිරිපත් කිරීමේ පරමාර්ථ හා අරමුණු කෙටියෙන් නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට හෝ පවතින ව්‍යාපාරයක් පුළුල් කිරීමට අවශ්‍ය බැංකු ණයක් ලබා ගැනීමට හෝ තමාගේම ආයෝජනයක් සඳහා ඉදිරි කටයුතු විධිමත් ව කළමනාකරණය කිරීමට ද යන්න දැක්වීම

විධායක සාරාංශයට පසු පිටුවෙහි ව්‍යාපාරයේ සාමාන්‍ය තොරතුරු පිළිබඳ ව දීර්ඝ විස්තරයක් දක්වයි. එහි ව්‍යාපාරය සහ අයිතිකරුවන් පිළිබඳ ව තොරතුරු දැක්වේ.

02. අලෙවි සැලැස්ම

ව්‍යාපාරයක අලෙවි ඉලක්ක සපුරා ගන්නේ කෙසේ ද යන්න මෙම කොටසින් විස්තර කෙරේ. මෙහි දී අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව, ඒ සඳහා ඇති ඉල්ලුම, අලෙවි උපායමාර්ග, අලෙවි වියදම් සහ අලෙවි ආදයම් යන කරුණු පුරෝකථනය කර ඉදිරිපත් කරයි.

03. නිෂ්පාදන සැලැස්ම

අලෙවි සැලැස්මෙන් පුරෝකථනය කරන ලද භාණ්ඩ හෝ සේවා ප්‍රමාණය සැලකිල්ලට ගෙන ඒවා නිෂ්පාදනය කිරීමට වැය වන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කොට දක්වන කොටස නිෂ්පාදන සැලැස්ම වේ.

04. පරිපාලන සැලැස්ම

ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය වේ යැයි අපේක්ෂා කරන මානව සම්පත් පිළිබඳ තොරතුරු හා ඒ සඳහා වන පිරිවැය ඇතුළත් කොට සැකසෙන කොටස පරිපාලන සැලැස්මයි.

රූපය 1.4

05. මූල්‍ය සැලැස්ම

ව්‍යාපාරයක අරමුදල් සම්පාදනය හා යෙදවීම පිළිබඳ ව ද ආදයම්, වියදම් හා ලාභය පිළිබඳ ඇස්තමේන්තුව ද ඇතුළත් කොටස මූල්‍ය සැලැස්මයි.

ඔබ ඉහත දැක්වූ කරුණු මගින් ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළිබඳ මූලික අවබෝධයක් ලබා ගන්නට ඇත. ව්‍යාපාරිකයෙකුට ව්‍යාපාර සැලැස්මක් අවශ්‍ය වීමට හේතු විමසා බලමු.

1.3 ව්‍යාපාර සැලැස්මක අවශ්‍යතාව

01. ව්‍යාපාර අදහස පැහැදිලි කිරීමට

ව්‍යාපාරිකයා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව පිළිබඳවත් එහි සුවිශේෂීත්වය පිළිබඳවත් ව්‍යාපාරය කෙරෙහි උනන්දුවන පාර්ශ්වයන්ට පැහැදිලි කිරීමට උපකාරී වේ.

02. ව්‍යාපාරය සඳහා මග පෙන්වීමට

ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී එක් එක් පාර්ශ්ව විසින් කළ යුතු කාර්යයන් සඳහා යොමු කරවීමට හැකි වේ.

රූපය 1.5

03. ව්‍යාපාර පරිසරය පිළිබඳ ව අවබෝධ කර ගැනීමට

ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යන පරිසර තත්ත්ව නිරන්තර ව වෙනස් වීමට ලක්වේ. ව්‍යාපාරයේ දැනට පවත්නා අභ්‍යන්තර තත්ත්ව මෙන්ම බාහිර තත්ත්ව වන ආර්ථික, සමාජයීය, දේශපාලන හා තාක්ෂණික තත්ත්ව හා ඒවායේ වෙනස් වීම හා ස්වාභාවික පරිසරය වෙනස් වීම යනාදී තත්ත්ව කල්තබා හඳුනා ගැනීමට ව්‍යාපාර සැලසුම්කරණය ඉවහල් වේ.

04. ව්‍යාපාරයේ අනාගත දිශාව පෙන්වා දීමට

ව්‍යාපාරය අනාගතයේ කුමන තත්ත්වයකට පත්වීමට අපේක්ෂා කරන්නේ ද යන්න පැහැදිලි කිරීමට හැකි වේ.

05. අරමුදල් සම්පාදනය කර ගැනීමට

ලාභ ලබන ව්‍යාපාරවල ආයෝජනය කිරීමට අරමුදල් සපයන්නන් කැමැත්තක් දක්වති. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් මගින් ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වය හා අපේක්ෂිත ප්‍රතිලාභ පෙන්නුම් කෙරේ. බැංකු වැනි ආයතනවලට අරමුදල් සැපයීම පිළිබඳ ව තීරණ ගැනීමට ව්‍යාපාර සැලැස්ම අත්‍යවශ්‍ය වේ.

06. වෙළෙඳපළ පිළිබඳ හොඳ තක්සේරුවක් ලබාගැනීමට

ව්‍යාපාරයක සාර්ථක අසාර්ථක බව තීරණය වීමට වෙළෙඳපළ ඉල්ලුම ප්‍රධාන සාධකයක් වේ. තරගකරුවන් පිළිබඳ ව ද ඔවුන්ගේ වෙළෙඳපළ කොටස හා අලෙවි උපක්‍රම පිළිබඳ ව ද දැනගෙන ඒවාට ගැළපෙන පරිදි උපායමාර්ග සකස් කිරීම සඳහා සැලසුම් අවශ්‍ය වේ.

07. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සම්පත් හඳුනා ගැනීමට

ව්‍යාපාර සැලැස්ම මගින් ව්‍යාපාර කාර්යයන් ට අවශ්‍ය වන භෞතික හා මානව සම්පත් හඳුනාගත හැකි වේ.

08. ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය දැන ගැනීමට

ව්‍යාපාර කටයුතු පුරෝකථනය කොට ආරම්භ කළ හොත් යම් නිශ්චිත කාලයක් අවසානයේ ව්‍යාපාරය ලබන ප්‍රතිඵලය වටහා ගත හැකි ය. මැනවින් පුරෝකථනය කළ ව්‍යාපාර සැලැස්මකින් ව්‍යාපාරය අනාගතයේ සාර්ථක හෝ අසාර්ථක වේ ද යන්න වර්තමානයේ තක්සේරු කර අවිනිශ්චිත තත්ත්ව සඳහා මුහුණ දීමට හැකි වේ.

09. ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව සමස්ත අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට

ව්‍යාපාර සැලැස්මක් මගින් ඉදිරි නිශ්චිත කාලයක් තුළ ව්‍යාපාරයේ විවිධ ක්‍රියාකාරකම් සවිස්තර ව දක්වන බැවින් එහි අනාගත ස්වරූපය පිළිබඳ ව පැහැදිලි අවබෝධයක් ලබා ගත හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම 02

පහත දක්වෙන්නේ ව්‍යාපාර සැලැස්මක ඇතුළත් කරන තොරතුරු කිහිපයකි. එම තොරතුරු ඇතුළත් වන්නේ ව්‍යාපාර සැලැස්මක කුමන කොටසට ද යන්න තෝරා ඉදිරියෙන් ලියන්න.

අනු අංකය	විස්තරය	සැලැස්ම
01	තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපක්‍රම	
02	ව්‍යාපාරයට අවශ්‍යවන සේවකයන් වර්ග	
03	සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සංක්ෂිප්තය	
04	ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව	
05	ඇස්තමේන්තුගත කාර්යාල සේවක වැටුප්	
06	ඇස්තමේන්තුගත ප්‍රචාරණ වියදම්	
07	එක් එක් සේවක කාණ්ඩ සඳහා තිබිය යුතු අවම සුදුසුකම්	
08	පුරෝකථනය කළ කම්හල් විදුලිය ගාස්තු	
09	ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය	
10	ව්‍යාපාරයේ මුදල් ගලා ඒම් හා මුදල් ගලා යාම්	
11	නිෂ්පාදන ඒකකයක පිරිවැය	
12	ව්‍යාපාරයේ පිහිටීම	
13	අලෙවි පුරෝකථනය	
14	ඉලක්ක අලෙවි ප්‍රදේශ	
15	වාර්ෂික අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාව	

පිළිතුරු ලියමු

01. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් යනුවෙන් ඔබ අදහස් කරන්නේ කුමක් ද?

02. ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූලිකාංග නම් කරන්න.

03. ව්‍යාපාර සැලැස්මකින් ප්‍රයෝජන ලබන පාර්ශ්ව දක්වන්න.

04. යම් ව්‍යාපාරයකට සැලැස්මක් නොමැති වීමෙන් එම ව්‍යාපාරය මුහුණ පෑ හැකි ගැටලු කවරේ දැයි දක්වන්න.

05. ව්‍යාපාර සැලැස්මක විධායක සාරාංශය යන කොටස වැදගත් වන ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.

පරිච්ඡේදය 02

අලෙවි සැලැස්ම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

2.1 අලෙවි සැලැස්ම හැඳින්වීම

2.2 වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණය

2.3 යෝජිත ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග

2.4 විකුණුම් පුරෝකථනය

2.5 අලෙවි ආදායම හා අලෙවි වියදම

2.6 අලෙවි ස්ථාවර වත්කම්

2.7 අලෙවි සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

2.1 අලෙවි සැලැස්ම හැඳින්වීම

සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්මේ පදනම ලෙස අලෙවි සැලැස්ම හඳුන්වා දිය හැකි ය. එසේ වන්නේ අලෙවි සැලැස්මේ ඇතුළත් ඉලක්ක වෙළෙඳපළ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සහ ඉල්ලුම් කරන ඒකක ප්‍රමාණය ආදී කරුණු පදනම් කරගෙන සමස්ත සැලැස්මේ සෙසු කොටස් පිළියෙල කෙරෙන බැවිනි.

ව්‍යවසායකයා විසින් අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව, එයට අදාළ වෙළෙඳපළ හා අලෙවි කිරීමට අදාළ උපායමාර්ග පැහැදිලි කොට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව සම්බන්ධ අලෙවිය හා අලෙවි වියදම් පුරෝකථනය කොට ඉදිරිපත් කිරීම අලෙවි සැලැස්මෙන් සිදුවේ.

ව්‍යාපාරයක අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව, ඉලක්ක වෙළෙඳපළ හා ඉලක්ක වෙළෙඳපළට ළඟා වන ආකාරය දැක්වෙන ලේඛනය අලෙවි සැලැස්මයි.

අලෙවි සැලැස්මක පහත දැක්වෙන කොටස් අන්තර්ගත වේ.

- ☆ වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණය
- ☆ යෝජිත ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග
- ☆ විකුණුම් පුරෝකථනය
- ☆ විකුණුම් ආදායම හා අලෙවි වියදම
- ☆ අලෙවි ස්ථාවර වත්කම්

මෙම එක් එක් තොරතුරු පිළිබඳ ව කෙටියෙන් විමසා බලමු

2.2 වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණය

වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණය යනුවෙන් අදහස් කරන්නේ ව්‍යාපාරය හා බැඳුණු වෙළෙඳපළ පිළිබඳ විමසා බැලීමකි. ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා ඇති ඉල්ලුම, ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයන්, තරගකරුවන්ගේ ස්වභාවය හා ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණ උපක්‍රම ආදිය පිළිබඳ ව ගැඹුරින් සොයා බැලීමකි. මේ තුළින් ව්‍යවසායකයාට තම ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග තීරණය කිරීම සඳහා සලකා බැලිය යුතු සාධක පිළිබඳ ව මූලික අවබෝධයක් ලබා දේ.

වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයක මූලික පරමාර්ථය වන්නේ අලෙවි සැලැස්ම වඩාත් නිවැරදි ව පිළියෙල කර ගැනීමට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගැනීම යි. එබැවින් අලෙවි සැලැස්මේ පළමු පියවර ලෙස වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයක් කළ යුතු වේ.

වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයකට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබාගැනීම

වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයට අවශ්‍ය තොරතුරු විවිධ ආකාරයෙන් රැස් කරගත යුතු ය. එහි දී පහත දැක්වෙන ක්‍රම බහුල ව භාවිත කෙරේ.

- ☆ පාරිභෝගිකයන්ට ප්‍රශ්නාවලි ලබා දී පිළිතුරු ලබා ගැනීම
- ☆ පාරිභෝගිකයන් සමග සම්මුඛ සාකච්ඡා කිරීම
- ☆ වෙළෙඳපළ තුළ පාරිභෝගිකයන් ගනුදෙනු කරන ආකාරය නිරීක්ෂණය කිරීම
- ☆ පුවත්පත්, සඟරා, වාර්තා, අන්තර්ජාලය වැනි මූලාශ්‍ර අධ්‍යයනය කිරීම

වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයක දී අවධානය යොමු කළ යුතු කරුණු

1. ස්වකීය භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා ඇති ඉල්ලුම

   ව්‍යවසායකයා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂා කරන්නේ දැනටමත් වෙළෙඳපළේ අලෙවියට ඇති භාණ්ඩයක් විය හැකි ය. එසේ නැතහොත් යම් වෙනසක් ඇති කළ භාණ්ඩයක් හෝ නවතම භාණ්ඩයක් විය හැකි ය. ඒ සඳහා පාරිභෝගිකයන් ගේ මිල දී ගැනීමට ඇති කැමැත්ත හා මිල දී ගැනීමේ හැකියාව පරීක්ෂා කිරීම මෙයින් අදහස් වේ.

2. ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා

   තම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිල දී ගනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරන හෝ අනාගතයේ මිල දී ගැනීමට පොළඹවා ගැනීමට හැකි වේ යැයි අපේක්ෂා කරන පාරිභෝගිකයන් ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා වේ.

පහත දැක්වෙන නිදසුන් මගින් ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා හඳුනා ගනිමු.

භාණ්ඩය හෝ සේවාව	ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා
අභ්‍යාස පොත්	පාසල් සිසුන්
රන් භාණ්ඩ	කාන්තාවන්
පහ වසර ශිෂ්‍යත්ව පෙරහුරු පොත	4 සහ 5 වසරවල සිසුන්
ජංගම දුරකථන අලුත්වැඩියා සේවාව	ජංගම දුරකථන භාවිත කරන්නන්
ක්‍රීඩා භාණ්ඩ	ක්‍රීඩකයන්

ව්‍යවසායකයා තම ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා වඩාත් නිවැරදි ව හඳුනාගත යුතු ය. ඒ නිසා පාරිභෝගිකයාගේ වයස, ආදායම, ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය, රැකියාව, සමාජ තත්ත්වය වැනි සාධක අනුව ද වර්ග කර ගැනීම මගින් ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා වඩාත් සුවිශේෂී ව හඳුනාගැනීමට හැකිවනු ඇත.

3. තරගකරුවන්

ව්‍යවසායකයා විසින් ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාවට සමාන භාණ්ඩ හෝ සේවා වෙළෙඳපළට සපයන්නන් තරගකරුවන් ලෙස සැලකේ. වෙළෙඳපළේ විවිධ සන්නම් නාම යටතේ තම භාණ්ඩයට හෝ සේවාවට සමාන ව ඉදිරිපත් කොට ඇති තරගකාරී භාණ්ඩ හෝ සේවා සපයන්නන් මීට අයත් වේ. උදා: දන්තාලේප, සබන්, චොකලට්, දුරකථන සේවා.

තව ද එම වර්ගයේම භාණ්ඩ හා සේවා නොවූ ව ද තම භාණ්ඩයට හෝ සේවාවට ආදේශක විය හැකි භාණ්ඩ හා සේවා ද දක්නට ඇත.

පහත දක්වෙන නිදසුන් මගින් ආදේශක භාණ්ඩ හඳුනා ගනිමු

නිෂ්පාදිතය	ආදේශකය
රෙදි සෝදන සබන් කැට	රෙදි සේදුම් කුඩු
බටර්	මාගරින්
බටහිර වෛද්‍ය සේවා	ආයුර්වේද වෛද්‍ය සේවා
කුලී කාර් රථ සේවය	ත්‍රී රෝද රථ සේවය
තේ	කෝපි

මේ අනුව තරගකාරිත්වය අධ්‍යයනයේ දී සමජාතිය භාණ්ඩ මෙන්ම ආදේශක භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ ව මෙන්ම තරගකරුවන්ගේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග පිළිබඳව ද සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

***ක්‍රියාකාරකම* 01**

වෙළෙඳපළේ ඇති භාණ්ඩ හා සේවා කිහිපයක් තෝරාගෙන එම තෝරාගත් භාණ්ඩ හා සේවා සම්බන්ධ ව සමාන හා ආදේශක භාණ්ඩ ලියා දක්වන්න.

භාණ්ඩය/සේවාව	විවිධ සන්නම් නාම ඇති සමාන නිෂ්පාදිත	ආදේශක නිෂ්පාදිත

2.3 යෝජිත ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග

වෙළෙඳපළ තොරතුරු සොයා බැලීමෙන් පසු තරගකරුවන්ගේ අලෙවිකරණ උපක්‍රම පිළිබඳ ව වැටහීමක් ව්‍යවසායකයාට ලැබේ. එම තරගකරුවන්ට මුහුණ දී සාර්ථකත්වයට පැමිණිය හැකි වන පරිදි තම ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණ උපායමාර්ග තෝරා ගත යුතු ය. අලෙවිකරණ උපායමාර්ග තේරීමේ දී අලෙවි මිශ්‍රය ආශ්‍රිත ව තීරණ ගැනීම වැදගත් වේ. නිෂ්පාදිතය, මිල, බෙදාහැරීම හා ප්‍රවර්ධනය යනු අලෙවි මිශ්‍රයේ ප්‍රධාන විචල්‍යයන් වේ. මේවා 4Ps යනුවෙන් ද හැඳින්වේ. මේවා පිළිබඳ ව කෙටි විස්තරයක් පහතින් දැක්වේ.

රූපය 2.1

නිෂ්පාදිතය (Product)

පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතා හෝ වුවමනා ඉටුකර දීමට වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිෂ්පාදිතය ලෙස හැඳින්වේ.

තමා ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවා සම්බන්ධවත් ඒවායේ අන්තර්ගතය, හැඩය, ගුණය, ප්‍රමාණය, වෙළෙඳනාමය වැනි ගුණාංග හසුරුවන ආකාරය පිළිබඳවත් මෙහි දී සලකා බලනු ලැබේ.

මිල (Price)

භාණ්ඩය හෝ සේවාව ලබා ගැනීමේ දී පාරිභෝගිකයා දැරිය යුතු පිරිවැය භාණ්ඩයේ මිල වේ. මිල භාණ්ඩයක ඉල්ලුම කෙරෙහි ද ව්‍යවසායකයාගේ ලාභය කෙරෙහි ද බලපාන ප්‍රධාන සාධකයකි.

තමා ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව සම්බන්ධ ව මිල කිරීමේ උපායමාර්ග, මිල ලකුණු කරන ආකාරය, වට්ටම් දෙන්නේ නම් ඒ පිළිබඳ ව යනාදී කරුණු මෙහි දී සලකා බලයි.

ස්ථානය (Place)

තම භාණ්ඩය හෝ සේවාව ඉලක්ක පාරිභෝගිකයා වෙත ළඟාකර දීම සඳහා අනුගමනය කරන ක්‍රියාමාර්ග මෙයින් අදහස් වේ. එනම් නිෂ්පාදකයාගේ සිට සෘජු ව ම පාරිභෝගිකයාට අලෙවි කිරීම, සිල්ලර වෙළෙඳුන් මගින් පාරිභෝගිකයාට අලෙවි කිරීම, නිෂ්පාදකයාගෙන් තොග වෙළෙඳුන්ට ද ඔවුන්ගෙන් සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට ද අවසානයේ පාරිභෝගිකයා වෙත භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම ආදී ලෙස පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ හෝ සේවා ලබා ගැනීමට පහසුව සැලසීමට විවිධ උපායමාර්ග භාවිත කළ හැකි ය.

මෙහි දී තම භාණ්ඩය හෝ සේවාව අදාළ පාරිභෝගිකයා වෙත ළඟා කර දීමට උක්ත උපායමාර්ගයන්ගෙන් උචිත උපායමාර්ග සලකා බැලිය යුතු ය.

ප්‍රවර්ධනය (Promotion)

වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩ හෝ සේවාවලට ඉල්ලුමක් ඇති කරගැනීමට ද පවතින ඉල්ලුම වැඩි කරගැනීමට ද ඉලක්ක පාරිභෝගිකයා ආකර්ෂණය කරගැනීමට ද භාවිත කරන උපක්‍රම ප්‍රවර්ධනය ලෙස හැඳින්වේ.

මේ සඳහා පහත දැක්වෙන ආකාරයේ ක්‍රම භාවිත කළ හැකි ය.

- රූපවාහිනිය, ගුවන්විදුලිය, පුවත්පත්, බැනර්, අත් පත්‍රිකා, පෝස්ටර් ආදී ව්‍යාපාරිකයන් බහුල ව භාවිත කරන ප්‍රචාරණ උපක්‍රම

රූපය 2.2

- නව තාක්ෂණය භාවිත කොට අන්තර්ජාලයේ වෙබ් අඩවි, මුහුණු පොත (Facebook) වැනි ප්‍රචාරණ උපක්‍රම
- ජංගම දුරකථන මගින් කෙටි පණිවිඩ සේවය (SMS)
- ගැනුම්කරුවන් පෞද්ගලික ව මුණගැසී භාණ්ඩ හෝ සේවා ඉදිරිපත් කිරීම
- විවිධ සමාජ සේවා, කලාත්මක කටයුතු ආදී වැඩසටහන් සංවිධානය කිරීම

ඉහත විස්තර කළ අයුරින් තම භාණ්ඩය හෝ සේවාව වෙත පාරිභෝගිකයා යොමුකර ගැනීමට සහ රඳවා ගැනීමට භාවිත කරන ප්‍රවර්ධන ක්‍රම පිළිබඳ ව අලෙවි සැලැස්මක සඳහන් විය යුතු ය.

2.4 විකුණුම් පුරෝකථනය

ඉදිරි නිශ්චිත කාලයක දී ව්‍යවසායකයා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවා ප්‍රමාණය තීරණය කිරීම විකුණුම් පුරෝකථනයයි. වෙළෙඳපළ තොරතුරු විශ්ලේෂණයෙන් පසු ව තම භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා ඉලක්ක වෙළෙඳපළ තුළ පවතින ඉල්ලුම පිළිබඳ ව අවබෝධ කරගත හැකි ය. මෙහි දී තමා ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා පුළුල් වූ වෙළෙඳපළක් තිබිය හැකි ය.

රූපය 2.3

ව්‍යාපාරය ආරම්භක අවස්ථාවේ දී ම මෙම මුළු ඉල්ලුම ආවරණය නොකළ ද තමාගේ ශක්තිය අනුව තමාට අත්පත් කර ගත හැකි වෙළෙඳපළ කොටසෙහි විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය පුරෝකථනය කළ හැකි ය.

නිදසුන් :-

යම් භාණ්ඩයක් සඳහා අදාළ ප්‍රදේශය තුළ සතියකට ඒකක 15 000ක ඉල්ලුමක් ඇති බව අනාවරණය විය. දැනට සිටින තරගකරුවන් සපයන්නේ ඉන් ඒකක 12 000ක් පමණි. එනම් ඒකක 3 000ක් සඳහා වෙළෙඳපළ හිඩැසක් ඇත. එම ඒකක 3 000ක ප්‍රමාණයම සැපයිය හැකි ද නැතිනම් ඉන් කොටසක් පමණක් සපයන්නේ ද යන්න නව ව්‍යවසායකයා තීරණය කළ යුතු ය.

විකුණුම් පුරෝකථනයක දී අපේක්ෂිත අලෙවි ප්‍රමාණය දිනකට, සතියකට, මසකට, තෙමසකට, වර්ෂයකට ආදී ලෙස පුරෝකථනය කරගැනීම තීරණ ගැනීමට පහසු කරයි. එසේ පුරෝකථනය කරගත් විකුණුම් ප්‍රමාණය අලෙවි සැලැස්මෙහි සඳහන් කළ යුතු ය.

ක්‍රියාකාරකම 02

පහත දැක්වෙන සුවිශේෂී පාරිභෝගික කොට්ඨාස ඉලක්ක කරගෙන ව්‍යවසායකයෙකුට ඉදිරිපත් කළ හැකි භාණ්ඩයක් සහ සේවාවක් බැගින් ලියා දක්වන්න.

අනු අංකය	ඉලක්ක වෙළෙඳපළ	භාණ්ඩය	සේවාව
01	වයස 65 ඉක්මවූ ජනතාව		
02	පෙර පාසල් දරුවන්		
03	මැද පෙරදිග රැකියා අපේක්ෂිත කාන්තාවන්		
04	පෞද්ගලික බස් හිමියන්		
05	විදෙස් උසස් අධ්‍යාපනය අපේක්ෂිත සිසුන්		
06	විදුලි කාර්මිකයන්		
07	රැකියා කරන මවුවරුන්		
08	කුඩා පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්		
09	වෛද්‍යවරුන්		
10	දියවැඩියා රෝගීන්		

2.5 විකුණුම් ආදායම හා අලෙවි වියදම

විකුණුම් ආදායම

අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවා විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය ඒකකයක අපේක්ෂිත විකුණුම් මිලෙන් ගුණ කිරීමෙන් ලැබෙන අගය අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදයම වේ.

අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදයම = අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවා විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය x ඒකකයක අපේක්ෂිත විකුණුම් මිල

අලෙවි වියදම

භාණ්ඩ හෝ සේවා අලෙවි කිරීමට අදාළ ව දරන සියලු වියදම් මීට අයත් වේ.

නිදසුන් :-

අලෙවි කළමනාකරුවන්ගේ හා අලෙවි සේවකයන්ගේ වැටුප් හා වේතන

අලෙවි මධ්‍යස්ථාන ඇත්නම් ඒවායේ කුලිය, නඩත්තු වියදම්, විදුලිය, ජලය, රක්ෂණය ආදී වියදම්

දුරකථන, ලිපි ද්‍රව්‍ය ආදී අලෙවි කාර්යාල වියදම්

ප්‍රචාරණය හා ප්‍රවර්ධනය සඳහා වූ වියදම්

අලෙවි රථ, අලෙවි අංශයේ ඇති කාර්යාල උපකරණ හා සවි කිරීම් වැනි ස්ථාවර වත්කම් ඇත්නම් ඒවායේ පිරිවැය සහ ආයු කාලය සලකා යම් වටිනාකමක් වියදමක් ලෙස සැලකිය යුතු ය. එය ක්ෂය වියදම ලෙස හැඳින්වේ.

ඉහත දක්වූ ආකාරයට ආයතනයේ මුළු විකුණුම් ආදායම සහ අලෙවි වියදම පිළිබඳ පුරෝකථන කරන ලද දත්ත අලෙවි සැලැස්මට ඇතුළත් කළ යුතු ය.

2.6 අලෙවි ස්ථාවර වත්කම්

ව්‍යාපාරයේ අලෙවි හා බෙදාහැරීමේ කාර්යයන් ට සෘජු ව අදළ වන ස්ථාවර වත්කම් අලෙවි ස්ථාවර වත්කම් වේ.

නිදසුන් :-

අලෙවි හා බෙදාහැරීමේ කාර්යයන්වල දී භාවිත වන ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර උපකරණ හා රථ වාහන, කාර්යාල උපකරණ හා ලී බඩු

රූපය 2.4

2.7 අලෙවි සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

ඉහත දක්වන ලද සංකල්ප තව දුරටත් තහවුරු කර ගැනීම සඳහා පහත දක්වා ඇති සිද්ධිය ඇසුරින් අලෙවි සැලසුමක් සකස් කර ඇති ආකාරය අධ්‍යයනය කරමු.

ව්‍යාපාර අදහස් ගණනාවක් අධ්‍යයනය කළ අකිල ව්‍යවසායකයා යෝගට් නිෂ්පාදනය කිරීමට තෝරා ගත්තේ ය.

ආරම්භක අවස්ථාවේ ඔහු වෙසෙන රත්නපුර අරලිය ප්‍රදේශය ඉලක්ක කරගෙන ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට තීරණය කළේ ය. එම ප්‍රදේශයේ සිදුකළ වෙළෙඳපළ පිළිබඳ සොයා බැලීමට අනුව යෝගට් වෙළෙඳපළ සම්බන්ධයෙන් රැස්කරගත් තොරතුරු පහත දැක්වේ.

රත්නපුර අරලිය ප්‍රදේශයේ ජනගහනය 40 000කි.
ජනගහනයෙන් 5%ක් සෑම දිනකම යෝගට් ආහාරයට ගනී. දැනට වෙළෙඳපළේ යෝගට් අලෙවියෙන් 75%ක් කිරි යෝගට් වන අතර 25%ක් පලතුරු යෝගට් වේ.

තරගකරුවන් පිළිබඳ විස්තර

තරගකරුවන්	මාසික සැපයුම	වෙළෙඳපළ කොටස
රජරට යෝගට්	12 000	20%
සෞම්‍යා යෝගට්	18 000	30%
ABC Food සමාගම	6 000	10%
Healthy Food සමාගම	24 000	40%
මුළු සැපයුම	60 000	100%

තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපක්‍රම

නිෂ්පාදිතය :- කිරි යෝගට් හා පලතුරු යෝගට් ලෙස වර්ග දෙකකින් ඉදිරිපත් කිරීම

මිල :- වෙළෙඳපළ මිල අනුව මිල නියම කිරීම

ස්ථානය :- සිල්ලර වෙළෙඳසල් මගින් පාරිභෝගිකයාට බෙදාහැරීම

ප්‍රවර්ධනය :- වෙළෙඳසල්වල යෝගට් නාමය යෙදූ නාම පුවරු ප්‍රදර්ශනය හා පෝස්ටර් ප්‍රදර්ශනය

තම ප්‍රදේශය තුළ යෝගට් ඉල්ලුමෙන් 50% බාහිර සමාගම්වලින් සපයන බවත් 50% ක් ප්‍රදේශයේ සිටින නිෂ්පාදකයන් දෙදෙනෙක් සපයන බවත් අනාවරණය විය.

ඒ අනුව ආරම්භක වර්ෂයේ දී ඉලක්ක ප්‍රදේශයේ අලෙවියෙන් 10% අත්පත් කර ගැනීමටත් ඒ සඳහා පහත සඳහන් උපායමාර්ග අනුගමනය කිරීමටත් තීරණය කරන ලදී.

නිෂ්පාදිතය :- කිරි යෝගට් හා පලතුරු යෝගට් වර්ග නිෂ්පාදනය

මිල :- වෙළෙඳපළ තරගකාරී මිල

ස්ථානය :- සිල්ලර වෙළෙඳසල් හා ආපන ශාලා මගින් බෙදාහැරීම හා නිෂ්පාදන ස්ථානයෙන් අලෙවි කිරීම

ප්‍රවර්ධනය :- අලෙවිසල ආශ්‍රිත ව පෝස්ටර් ප්‍රදර්ශනය, කුඩා ළමුන් සඳහා ස්ටිකර් ලබා දීම

යෝගට් බෙදාහැරීම සඳහා රු. 480 000ක් වටිනා ත්‍රීරෝද රථයක් මිල දී ගැනීමට අපේක්ෂා කරයි.

අපේක්ෂිත අනෙකුත් වියදම් පහත දැක්වේ.

ත්‍රී රෝද රථයේ වාර්ෂික ක්ෂය ප්‍රමාණය රු. 4 800

රක්ෂණ වාරිකය වාර්ෂික ව රු. 4 800

මාසික ඉන්ධන හා සේවා ගාස්තුව රු. 7 200

මාසික අලෙවි සේවක වැටුප් රු. 10 000

පෝස්ටර් මුද්‍රණය සඳහා මාසික වියදම් රු. 1 500

ස්ටිකර් මුද්‍රණය සඳහා මාසික වියදම් රු. 2 000

සතියකට දින 5ක් බෙදාහැරීමේ කටයුතුවල නිරත වේ. වෙළෙඳපළෙහි යෝගට් ඒකක මිල රු. 30කි. කිරි යෝගට් හා පලතුරු යෝගට් මිල අතර වෙනසක් නැත.

අලෙවි සැලැස්ම

1. නිෂ්පාදිතය

අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය පිළිබඳ විස්තර

1. කිරි යෝගට් (කිරි, සීනි, වැනිලා සහිත)
11. පලතුරු යෝගට් (කිරි, සීනි, වැනිලා, පලතුරු කොටස් හා ජෙලි සහිත)

2. ඉලක්ක කණ්ඩායම

රත්නපුර අරලිය ප්‍රදේශයේ ජීවත්වන ජනගහනයයි. ජනගහනය 40 000කි.

3. ඉලක්ක අලෙවි ප්‍රදේශය

රත්නපුර අරලිය ප්‍රදේශය

4. භාණ්ඩය සම්බන්ධ වෙළෙඳපළ

භාණ්ඩය	ඉලක්ක පාරිභෝගික සංඛ්‍යාව	පාරිභෝගික රටාව	මාසික ඉල්ලුම		වාර්ෂික ඉල්ලුම	
			ප්‍රමාණය	වටිනාකම මිල x ඒකක ප්‍ර.	ප්‍රමාණය	වටිනාකම රු.
1. කිරි යෝගට්	1500 (දෛනික)	වර්ෂය පුරා පැතිරුණු ඉල්ලුමක් ඇත	45 000 (60 000 x 75%)	1 350 000 (45 000 x 30)	540 000 (45 000 x 12)	16 200 000 (540 000 x 30)
2. පලතුරු යෝගට්	500 (දෛනික)	එම	15 000 (60 000 x 25%)	450 000	180 000	5 400 000
			60 000	1 800 000	720 000	21 600 000

5. තරගකරුවන්ගේ සැපයුම් විශ්ලේෂණය

	ප්‍රධාන තරගකරුවන්	සපයනු ලබන භාණ්ඩ හා සේවා	ඔවුනට ඇති වෙළෙඳපළ කොටස
1	රජරට ඉන්ඩස්ට්‍රීස්	කිරි යෝගට්/පලතුරු යෝගට්	20 %
2	සෞම්‍යා ඉන්ඩස්ට්‍රීස්	එම	30 %
3	ABC ෆුඩ් සමාගම	එම	10 %
4	Healthy ෆුඩ් සමාගම	එම	40 %
			100 %

6. ව්‍යාපාරිකයාගේ ඉලක්ක වෙළෙඳපළ කොටස

භාණ්ඩය	සැලසුම්ගත වෙළෙඳපළ කොටස
1. කිරි යෝගට්	10 %
2. පලතුරු යෝගට්	10 %

7. තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපායමාර්ග

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය	උපායමාර්ග
භාණ්ඩය Product	කිරි හා පලතුරු ලෙස වර්ග දෙකකින් යෝගට් ඉදිරිපත් කිරීම ගුණාත්වය හා සෞඛ්‍යාරක්ෂිත බව තහවුරු කිරීම
මිල Price	තරගකාරී මිල නියම කිරීම
ස්ථානය Place	සිල්ලර වෙළෙඳසල් මගින් බෙදාහැරීම
ප්‍රවර්ධනය Promotion	යෝගට් නාමය යොද වෙළෙඳසල්වල නාම පුවරු යෙදීම අලෙවි ප්‍රදේශය තුළ ප්‍රචාරක පෝස්ටර් ප්‍රදර්ශනය

8. ව්‍යාපාරිකයාගේ යෝජිත අලෙවිකරණ උපායමාර්ග

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය	උපායමාර්ග
භාණ්ඩය Product	කිරි යෝගට් හා පලතුරු මිශ්‍ර යෝගට් වර්ග දෙකකින් ඉදිරිපත් කිරීම
මිල Price	තරගකාරී මිල නියම කිරීම
ස්ථානය Place	ආපනශාලා, සිල්ලර වෙළෙඳසල් සහ නිෂ්පාදන ආයතනය මගින්
ප්‍රවර්ධනය Promotion	අලෙවිසල ආශ්‍රිත ව පෝස්ටර් ප්‍රදර්ශනය, ස්ටිකර් ලබා දීම මගින් කුඩා ළමුන් ආකර්ෂණය කිරීම

9. ව්‍යාපාරිකයාගේ වාර්ෂික විකුණුම් පුරෝකථනය

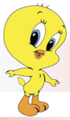
භාණ්ඩය/සේවාව	මාසික අපේක්ෂිත විකුණුම් ඒකක	ඒකක මිල රු.	මාසික විකුණුම් රු.	වාර්ෂික විකුණුම් රු.
කිරි යෝගට්	4 500	30	135 000	1 620 000
පලතුරු යෝගට්	1 500	30	45 000	540 000
එකතුව	(100%) 6 000		180 000	2 160 000

10. අලෙවි වියදම

අයිතම	මාසික විකුණුම් වියදම රු.	වාර්ෂික විකුණුම් වියදම රු.
අලෙවි සේවක වැටුප්	10 000	120 000
වාහන ක්ෂය	400	4 800
අලෙවි රථ රක්ෂණ	400	4 800
ඉන්ධන හා සේවා වියදම්	7 200	86 400
පෝස්ටර් මුද්‍රණයට	1 500	18 000
ස්ටිකර් සඳහා	2 000	24 000
එකතුව	21 500	258 000

11. අලෙවි ස්ථාවර වත්කම්

අයිතමය	වටිනාකම රු.	වාර්ෂික ක්ෂය රු.
ත්‍රී රෝද රථය	480 000	4 800



ක්‍රියාකාරකම 03

රසකැවිලි නිෂ්පාදනය කර අලෙවි කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ යුතු යැයි තීරණය කළ සස්මිතා ප්‍රදේශයේ ආපනශාලා කිහිපයකට ගොස් අලෙවි කිරීමට ඇති රස කැවිලි වර්ග පිළිබඳ ව සහ ඒවායේ ඉල්ලුම පිළිබඳ ව සොයා බැලීමට අදහස් කළා ය.

වෙළෙඳසැල් හිමියන්ගේ තොරතුරු අනුව තිරිඟුපිටි ආශ්‍රිත රසකැවිලි නිෂ්පාදනය කරන නිෂ්පාදකයන් රැසක් සිටිය ද සහල් පිටි හා කුරක්කන් පිටි ආශ්‍රිත ව රසකැවිලි නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා අඩු පිරිසක් සිටින බව ඇය අවබෝධ කර ගත්තා ය.

විවිධ සෞඛ්‍යමය හේතු නිසා ජනගහනයෙන් සැලකිය යුතු පිරිසක් සහල් පිටි හා කුරක්කන් පිටි භාවිතයට නැඹුරු වන බවත් වෙළෙඳපළ තොරතුරු අධ්‍යයනයේ දී ඇය අනාවරණය කර ගත්තා ය. එමෙන්ම පහත දැක්වෙන තොරතුරු ද එක්රැස් කරගන්නා ලදි.

ඇය ජීවත් වන අකුරැස්ස ජයගම ප්‍රදේශයේ 80 000ක් පමණ ජනගහනය සිටින බව

ඉන් 20%ක් කුරක්කන් හා සහල්පිටි මිශ්‍ර ආහාරවලට රුචිය දක්වන බව

ඔවුන් දින දෙකකට වරක්වත් රසකැවිලි සඳහා ඉල්ලුම් කරන බව

දැනට සිටින ප්‍රධාන තරගකරුවන් හා ඔවුන්ගේ වෙළෙඳපළ කොටස පහත පරිදි වන බව

විමන්සි රසකැවිලි නිෂ්පාදිත - 30%
අරුන්දතී රසකැවිලි නිෂ්පාදිත - 35%

ඔවුන් පහත සඳහන් අලෙවි උපක්‍රම භාවිත කරන බව ද අනාවරණය විය.

රසවත් බව හා සෞඛ්‍යාරක්ෂිත බව තහවුරුව
දින දෙකකට වරක් බෙදාහැරීම හා ඉතිරිවන ආහාර ආපසු ලබා ගැනීම
රසකැවිලි පිළිබඳ වෙළෙඳසැල් ආශ්‍රිත ව දැන්වීම් පුවරු ප්‍රදර්ශනය

ඇය වෙළෙඳපළෙන් 25%ක් ආවරණය වන සේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමටත් තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපක්‍රම එලෙසින් ම භාවිත කරන අතරතුර තම නිෂ්පාදිත පිළිබඳ ව අත් පත්‍රිකා මගින් දැනුවත් කිරීමටත් තීරණය කරන ලදි.

ඇය ආරම්භයේ දී ම සහල් හා කුරක්කන් පිටි මිශ්‍ර කේක් සහ අළුවා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට තීරණය කළ අතර ඒවායේ වෙළෙඳපළ මිල පහත දැක්වෙන පරිදි නියම කිරීමට තීරණය කරන ලදි.

කේක් - රු.20

අළුවා - රු.10

නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම සඳහා රු. 200 000ක් වටිනා යතුරු පැදියක් මිලට ගැනීමට තීරණය කරන ලදි.

පහත දැක්වෙන වියදම් ඇස්තමේන්තු කරන ලදි.

නිෂ්පාදිත බෙදා හැරීමේ සේවකයාට මසකට රු. 15 000ක වැටුපක් ලබා දීම

වාර්ෂික රක්ෂණ ගාස්තු රු. 3 000

මාසික ඉන්ධන ගාස්තු රු. 10 000

මාසික සේවා ගාස්තු රු. 1 500

යතුරු පැදිය වාර්ෂික ව රු. 4 800ක් ක්ෂය වේ යැයි ඇස්තමේන්තු කර ඇත.

දැන්වීම් පත්‍රිකා හා පුවරු සඳහා වාර්ෂික ව රු. 6 000ක මුදලක් වැය වේ යැයි අපේක්ෂා කෙරේ.

ඉහත තොරතුරු ඇසුරින් සස්මිතා රසකැවිලි ව්‍යාපාරයේ අලෙවි සැලැස්ම පිළියෙල කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.

01. අලෙවි සැලැස්ම යනු කුමක්ද?

02. අලෙවි සැලැස්මේ අඩංගු කොටස් නම් කරන්න.

03. 4Ps නම් කර කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

04. වෙළෙඳපළ විශ්ලේෂණයකට තොරතුරු ලබා ගන්නා ක්‍රම මොනවාද?

05. අලෙවි ස්ථාවර වත්කම් යන්න පැහැදිලි කරන්න.

පරිච්ඡේදය 03

නිෂ්පාදන සැලැස්ම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

3.1 නිෂ්පාදන සැලැස්ම හැඳින්වීම

3.2 නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය

3.3 නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම්

3.4 නිෂ්පාදන පිරිවැය

3.5 ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය

3.6 නිෂ්පාදන සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

3.1 නිෂ්පාදන සැලැස්ම හැඳින්වීම

නිෂ්පාදන සැලැස්ම ව්‍යාපාර සැලැස්මක තවත් වැදගත් මූලිකාංගයකි. එය පිළියෙල කිරීමේ මූලික අරමුණු නම් මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කිරීමත් ඒ ඇසුරින් නිෂ්පාදන ඒකකයක පිරිවැය ගණනය කිරීමත් ය.

ඔබ මීට ඉහත දී ඉගෙනගත් අලෙවි සැලැස්මේ දී ව්‍යාපාරිකයා අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවා ප්‍රමාණය ඇස්තමේන්තු කරන ලදි. ඉන්පසුව අවශ්‍යවන්නේ එම භාණ්ඩ හෝ සේවා ප්‍රමාණය නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා වන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කර ගැනීමයි. ඒ සඳහා ව්‍යවසායකයා නිෂ්පාදන සැලැස්මක් පිළියෙල කර ගත යුතු ය.

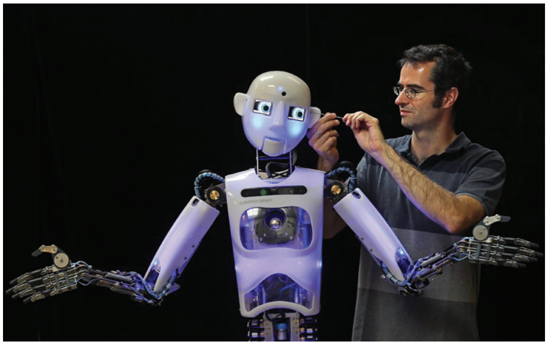
යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් අවසන් නිෂ්පාදිතය බවට පත්කර ගැනීමේ දී ඒ සඳහා කිසියම් වියදමක් දැරීමට සිදුවන බව ඔබට වැටහෙනු ඇත. නිදසුනක් ලෙස ඔබ භාවිත කරන අභ්‍යාස පොත් ගැන සලකා බලන්න. ඒ සඳහා මූලික වශයෙන් කඩදාසි, ඇමුණුම් කටු, මුද්‍රිත පිටකවර වැනි ද්‍රව්‍ය අවශ්‍ය වන්නා සේම එම පොත් කැපීම, බැඳීම ආදිය සඳහා යන්ත්‍ර සූත්‍ර හා උපකරණ ද අවශ්‍ය වේ. එපමණක් ද නොව එම කටයුතු කිරීම සඳහා සේවකයන් ද අවශ්‍ය වේ.

මේ සෑම දෙයක් සඳහා ම යම් වියදමක් දැරීමට සිදු වේ. නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණය වැඩි වන විට අවශ්‍ය වන ද්‍රව්‍ය ද, සේවකයන් ද, ඒ සඳහා වැය වන පිරිවැය ද වැඩි වේ. එම සියලු වියදම් සැලකිල්ලට ගෙන නිෂ්පාදන සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම අවශ්‍ය වේ.

කිසියම් අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණයක් සඳහා දැරීමට සිදුවන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කර පිළියෙල කරනු ලබන ලේඛනය නිෂ්පාදන සැලැස්ම වශයෙන් හැඳින්විය හැකි ය.

නිෂ්පාදන සැලැස්මක ඇතුළත් තොරතුරු පහත දැක්වේ

- නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
- නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම්
- නිෂ්පාදන පිරිවැය
  - ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
  - ශ්‍රම පිරිවැය
  - වෙනත් පිරිවැය
- ඒකක පිරිවැය



රූපය 3.1

මෙතැන් සිට එම තොරතුරු එකිනෙක තව දුරටත් අධ්‍යයනය කරමු.

3.2 නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය

අලෙවි සැලැස්මේ දී පුරෝකථනය කළ අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිපදවන්නේ කෙසේ දැයි විස්තර කිරීම නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියෙන් සිදු වේ. එනම් අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවා ව නිෂ්පාදනය කිරීමට යොදා ගන්නා යෙදවුම්, එම යෙදවුම්වලට සිදු කරන වෙනස්කම් සහ අවසාන නිෂ්පාදිතය පිළිබඳ ව සවිස්තර අවබෝධයක් ලබා දීමට නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය ඉදිරිපත් කළ යුතු ය. මෙහි දී යෙදවුම් යනුවෙන් අදහස් කරන්නේ යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන සම්පත් ය.

කිරි තේ කෝප්පයක් සකස් කර ගැනීම නිදසුනක් ලෙස ගෙන නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය පිළිබඳ ව අවබෝධය පුළුල් කර ගනිමු.

යෙදවුම්	පරිවර්තන ක්‍රියාවලිය	නිමැවුම
ජලය	ජලය කේතලයකට දමා උණු කිරීම	කිරි තේ කෝප්පය
සීනි	උපකරණ පිරිසිදු කිරීම	
තේ කොළ	කිරිපිටි හා සීනි ජෝගුවට දමා මිශ්‍ර කිරීම	
කිරිපිටි	තේ කුඩු ජෝගුවකට දමා උණුවතුරෙන් තැම්බීම	
කේතලය	තේ පෙරණයට දමා පෙරා ගැනීම	
ගෑස්ලිප	කිරි හා සීනි සමග පෙරා ගත් තේ මිශ්‍ර කිරීම	
ගෑස්	සෝදා පිරිසිදු කරගත් කෝප්පවලට කිරි තේ පෙරා ගැනීම	
කෝප්පය		
ජෝගු		
පෙරනය		
හැන්ද		
බන්දේසිය		
ශ්‍රමය		

ඉහත දැක්වෙන ආකාරයට ඕනෑම නිෂ්පාදිතයක් සම්බන්ධ ව යෙදවුම් නිමවුම් සබඳතාව දක්වන නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියක් පවතී. එය පහත දැක්වෙන ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

යෙදවුම් → පරිවර්තන ක්‍රියාවලිය → නිමැවුම

ක්‍රියාකාරකම 01

පහත දැක්වෙන එක් එක් නිෂ්පාදිතවල නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලි පැහැදිලි කරන්න.

දැව මේසය
කමිසය
මැටි ගඩොල

3.3 නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම්

නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සඳහා නැවත නැවත දිගු කාලීන ව භාවිත කරන ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ වැනි දේ නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම් ලෙස හඳුන්වා දිය හැකි ය.

3.4 නිෂ්පාදන පිරිවැය

යම් නිෂ්පාදිත ඒකක ප්‍රමාණයක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමය හා වෙනත් වියදම් වෙනුවෙන් දරන ලද පිරිවැයවල එකතුව මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ලෙස ගණනය කෙරේ.

නිෂ්පාදන පිරිවැය = ද්‍රව්‍ය පිරිවැය + ශ්‍රම පිරිවැය + වෙනත් පිරිවැය

මෙම එක් එක් පිරිවැය පිළිබඳ ව තවදුරටත් අධ්‍යයනය කරමු.

ද්‍රව්‍ය හා ද්‍රව්‍ය පිරිවැය

යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදනය කිරීමේ දී භාවිත කරන යෙදවුම් ද්‍රව්‍ය වේ. නිෂ්පාදනයේ දී ද්‍රව්‍ය ලෙස යොදා ගන්නා දේ සඳහා වැය වන මුදල ද්‍රව්‍ය පිරිවැය ලෙස ගැනේ.

> ඉහත නිදසුනෙහි ජලය, සීනි, තේ කොළ, කිරි පිටි, යන යෙදවුම් අමුද්‍රව්‍ය වන අතර ඒවා සඳහා වන පිරිවැය අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය වේ.

ශ්‍රමය හා ශ්‍රම පිරිවැය

යෙදවුම් නිමවුම් බවට පත්කරන ක්‍රියාවලිය සඳහා මිනිස් ශ්‍රමය අවශ්‍ය වේ. ශ්‍රමය වෙනුවෙන් ගෙවීමක් කළ යුතු වන අතර එය ශ්‍රම පිරිවැය නම් වේ. එම ගෙවීම් වැටුප් හා වේතන ලෙස හැඳින්වේ

නිෂ්පාදනයට වැය වන වෙනත් වියදම්

ඉහත දැක්වූ අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය සහ ශ්‍රම පිරිවැයට අමතර ව නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා දැරීමට සිදුවන වෙනත් වියදම් ද ඇත. ඒවා නිෂ්පාදනයට වැය වන වෙනත් වියදම් ලෙස සැලකිය හැකි ය. ඉහත නිදසුනෙහි තේ පිළියෙල කරන අවස්ථාවේ ආලෝකය ලබා ගැනීම සඳහා විදුලි බුබුලක් දල්වූයේ නම් ඒ සඳහා ද පිරිවැයක් ඇත. එසේ පොදුවේ දරන වියදම් මේ ගණයට අයත් වේ. එමෙන්ම නිෂ්පාදනය සඳහා යොදා ගන්නා ස්ථාවර වත්කම් පිරිවැයෙන් ඒවායේ ආයු කාලය සලකා යම් වටිනාකමක් වියදමක් ලෙස සැලකිය යුතු ය. එය ක්ෂය වියදම ලෙස හැඳින්වේ.

නිෂ්පාදන ආයතනයක ආලෝකකරණයට වැයවන විදුලිය, මුරකරුගේ වැටුප, කර්මාන්ත ශාලාව රක්ෂණය කර ඇත්නම් ඒ සඳහා වන වියදම, ස්ථාවර වත්කම් ක්ෂය ආදිය මෙම වර්ගයට අයත් වේ.

3.5 ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය

මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය නිෂ්පාදිත ඒකක සංඛ්‍යාවෙන් බෙදූ විට ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කළ හැකි වේ.

$$\text{ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය} = \frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{නිෂ්පාදිත ඒකක සංඛ්‍යාව}}$$

3.6 නිෂ්පාදන සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

ඉහත දක්වන ලද සංකල්ප තව දුරටත් තහවුරු කර ගැනීම සඳහා පහත දක්වා ඇති සිද්ධිය ඇසුරින් නිෂ්පාදන සැලසුමක් සකස් කර ඇති ආකාරය අධ්‍යයනය කරමු.

මායා රන්දියගේ ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන වියදම් පිළිබඳ ඇස්තමේන්තුව පහත දැක්වේ. මෙම ව්‍යාපාරයේ මසකට සිමෙන්ති හා වැලි මිශ්‍රිත බ්ලොක්ගල් 12 000ක් නිෂ්පාදනය කරයි.

මාසික වියදම් ඇස්තමේන්තුව

එකක් රු. 900 බැගින් සිමෙන්ති මලු 150
එකක් රු. 6 000 බැගින් වැලි කියුබ් 50
එකක් රු. 50 බැගින් ලිහිසි තෙල් ලීටර් 20
ජලය රු. 3 000
විදුලිය රු. 3 000
නඩත්තු වියදම් රු. 1 000
පුහුණු ශ්‍රමිකයාගේ මාසික වැටුප රු. 25 000
නුපුහුණු ශ්‍රමිකයාගේ මාසික වැටුප රු.10 000
යන්ත්‍ර ක්ෂය රු. 2 000

මායා රන්දියගේ ව්‍යාපාරය
නිෂ්පාදන සැලැස්ම

අයිතමය	මාසික අවශ්‍යතාව	ඒකක මිල රු.	මුළු වියදම රු.
සිමෙන්ති මලු	150	900	135 000
වැලි කියුබ්	50	6 000	300 000
ලිහිස්සි තෙල් ලීටර්	20	50	1 000
ජලය	-	-	3 000
විදුලිය	-	-	3 000
නඩත්තු වියදම්	-	-	1 000
පුහුණු ශ්‍රමිකයා	01	25 000	25 000
නුපුහුණු ශ්‍රමිකයා	01	10 000	10 000
යන්ත්‍ර ක්ෂය	-	-	2 000
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය	-	-	480 000
ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය	480 000	÷ 12 000	40

ක්‍රියාකාරකම 02

පහත දැක්වෙන්නේ දෛනික ව කලු දෙදෙල් 25kg ක් නිපදවන 'ප්‍රණීත රසකැවිලි' නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයේ දෛනික වියදම් ලැයිස්තුවයි. ඒ ඇසුරින් ව්‍යාපාරයේ මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන්න.

අයිතමය	දෛනික අවශ්‍යතාව	ඒකක වියදම රු.	මුළු වියදම රු.
සීනි	15 kg	100	1 500
හාල් පිටි	20 kg	100	2 000
පොල් ගෙඩි	20	50	1 000
කජු මද, එන්සාල් වැනි රසකාරක	200 g	-	600
දර මිටි	04	100	400
ශ්‍රමිකයා (වැටුප්)	1	1 500	1 500

පිළිතුරු ලියමු.

01. නිෂ්පාදන සැලැස්ම ඔබ හඳුනාගන්නේ කෙසේ ද?
02. නිෂ්පාදන සැලැස්මක ඇතුළත් අංග මොනවා ද?
03. නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම් යනු කවරේ ද?
04. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය නිදසුනක් මගින් විස්තර කරන්න.
05. ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන ආකාරය දක්වන්න.

පරිච්ඡේදය 04

පරිපාලන සැලැස්ම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

4.1 පරිපාලන සැලැස්ම හැඳින්වීම

4.2 පරිපාලනමය තනතුරු හා කාර්යයන්

4.3 සේවක වැටුප් හා වේතන

4.4 අනෙකුත් පරිපාලන වියදම්

4.5 පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම්

4.6 පරිපාලන සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

4.1 පරිපාලන සැලැස්ම හැඳින්වීම

ව්‍යාපාරයක කටයුතු අයිතිකරුට හෝ අයිතිකරුවන්ට පමණක් තනි ව කරගෙන යාම අපහසු බැවින් විවිධ මානව සම්පත්වල සහය අවශ්‍ය වේ. මෙසේ අවශ්‍ය වේ යැයි අපේක්ෂා කරන මානව සම්පත් පිළිබඳ ව තොරතුරු හා පිරිවැය ඇස්තමේන්තු ඇතුළත් කොට සැකසෙන කොටස පරිපාලන සැලැස්ම ලෙස හඳුන්වා දිය හැකි වේ. එමගින් ව්‍යාපාරයේ ඒ ඒ පුද්ගලයන්ගේ කාර්යයන් හා වගකීම් ද බලතල ද විස්තර කර දක්වයි.

රූපය 4.1

පරිපාලන සැලැස්මක ඇතුළත් තොරතුරු පහත දැක්වේ.

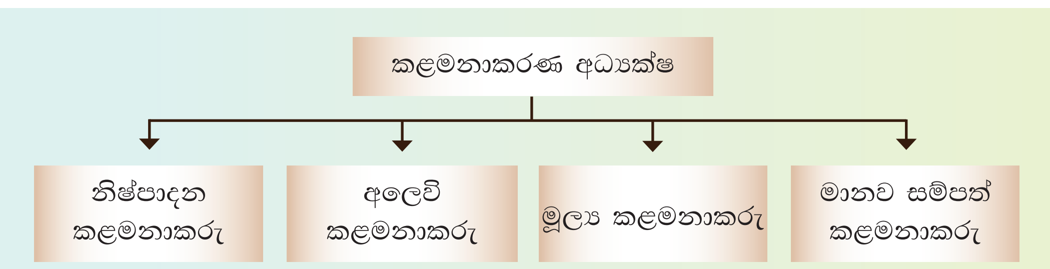
- පරිපාලනමය තනතුරු හා කාර්යයන්
- සේවක වැටුප් හා වේතන
- අනෙකුත් පරිපාලන වියදම්
- පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම්

මෙතැන් සිට එම තොරතුරු එකිනෙක තව දුරටත් අධ්‍යයනය කරමු.

4.2 පරිපාලනමය තනතුරු හා කාර්යයන්

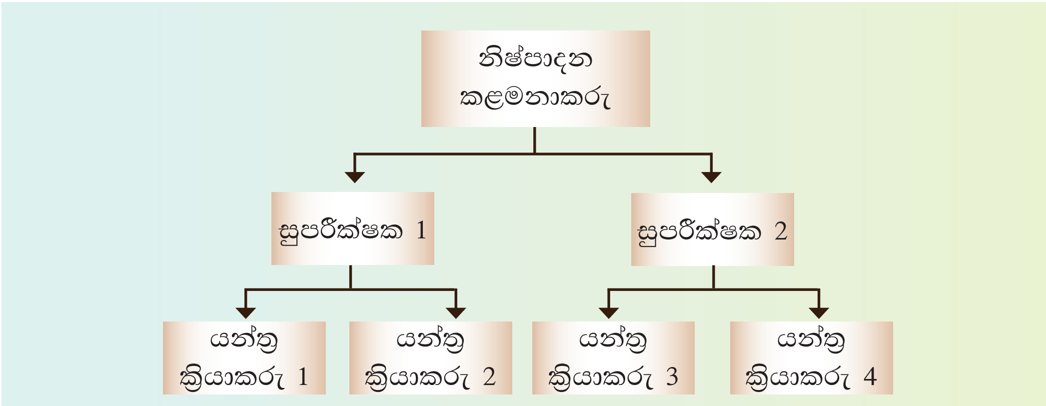
ව්‍යාපාරයක නිෂ්පාදන, අලෙවි, මූල්‍ය සහ පරිපාලන ආදී කටයුතුවලට අදාළ ව ව්‍යාපාරය තුළ පිහිටුවා ඇති අංශවල ඇති තනතුරු, එම තනතුරු දරන අයට අයත් කාර්යයන්, වගකීම් හා අදාළ සුදුසුකම් නිශ්චිත ව දැක්වීම පරිපාලන සැලැසුමක අවශ්‍යතාවකි. යම් ආයතනයක කාර්යයන් අනුව අංශ බෙදී ඇති ආකාරයත් ඒ අනුව ඇති කළ තනතුරු හා ඒවායේ පෙළ ගැස්මත් සංවිධාන සටහනකින් දැක්විය හැකි ය.

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාර ආයතනයක් එම ව්‍යාපාරයේ මූලික කාර්යයන්ට අනුව බෙද ඇති අංශ සඳහා පරිපාලන තනතුරු පිහිටුවා ඇති ආකාරය පිළිබඳ සංවිධාන සටහනක් සඳහා වන නිදසුනකි.



රූපය 4.2

ඉහත දක්වන ලද සංවිධාන සටහනෙහි නිෂ්පාදන අංශයේ තනතුරු පිහිටුවා ඇති ආකාරය පිළිබඳ සංවිධාන සටහනක් සඳහා නිදසුනක් පහත දක්වේ.



රූපය 4.3

පරිපාලන සැලැස්මක තනතුරු, කාර්යයන් හා වගකීම් දැක්වීම සඳහා පහත දක්වෙන ආකාරයේ සටහනක් භාවිත කළ හැකි ය. එහි දක්වෙන්නේ ආයතනයක ගණකාධිකාරී තනතුරට අදාළ ව කාර්යයන්, වගකීම් හා සුදුසුකම් වේ.

කාර්යය	වගකීම	සුදුසුකම්
මිල දී ගැනීම් කමිටුව අධීක්ෂණය අවසන් ගෙවීම් අනුමත කිරීම චෙක්පත් අත්සන් කිරීම මූල්‍ය ප්‍රකාශන සකස් කිරීම	නියමිත දිනට මූල්‍ය ප්‍රකාශන ඉදිරිපත් කිරීම	වරලත් ගණකාධිකාරීවරයෙකු වීම

ක්‍රියාකාරකම 01

1. ඔබගේ පාසලේ පරිපාලන ව්‍යුහය දක්වෙන සංවිධාන සටහන ඇඳ දක්වන්න
2. එම සංවිධාන සටහනේ තනතුරු 03කට අදාළ ව පහත දක්වෙන වගුව සම්පූර්ණ කරන්න

තනතුර	කාර්යයන්	වගකීම්	සුදුසුකම්

4.3 සේවක වැටුප් හා වේතන

ව්‍යාපාරයේ එක් එක් අංශයන්හි තනතුරු දරන්නන්ට ගෙවීමට අපේක්ෂිත මුළු ගෙවීම් ඇස්තමේන්තු කොට දැක්වීම පරිපාලන සැලසුමක අවශ්‍යතාවකි. ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු හෝ අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් සේවය කරයි නම් හා ඒ වෙනුවෙන් වැටුප් ගෙවීම අවශ්‍ය වන්නේ නම් එම වැටුප් ද ගණනය කොට සැලසුමට ඇතුළත් කළ යුතු වේ.

4.4 අනෙකුත් පරිපාලන වියදම්

ඉහත සඳහන් කළ පරිපාලන වැටුප් හා වේතනවලට අමතර ව ව්‍යාපාරයේ පරිපාලන කටයුතුවලට අදාළ ව දැරීමට සිදුවන වෙනත් වියදම් වේ නම් ඒවා ද වියදම් ඇස්තමේන්තුවෙහි දැක්විය යුතු ය.

එනම් ගොඩනැගිලි කුලී, දුරකථන වියදම්, ලිපි ද්‍රව්‍ය වියදම්, පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම් වේ නම් එහි නඩත්තු, අලුත්වැඩියා හා ක්ෂය වියදම්, කාර්යාලයීය විදුලි වියදම්, තැපැල් වියදම්, වරිපනම් බදු ආදී පරිපාලන කටයුතුවලට අදාළ වියදම් මෙම ඇස්තමේන්තුවට ඇතුළත් කළ යුතු වේ.

4.5 පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම්

ව්‍යාපාරයක පරිපාලන කටයුතුවලට ඍජු ව ම අදාළ වන ලෙස භාවිත කරන ස්ථාවර වත්කම් ද වේ.

ගොඩනැගිලි හා සවි කිරීම්, කාර්යාලයීය උපකරණ යනාදී පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම් ආදිය නිදසුන් වේ.

4.6 පරිපාලන සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

ඉහත දක්වන ලද සංකල්ප තව දුරටත් තහවුරු කර ගැනීම සඳහා පහත දක්වා ඇති සිද්ධිය ඇසුරින් පරිපාලන සැලසුමක් සකස් කර ඇති ආකාරය අධ්‍යයනය කරමු.

ගීතා වීරසූරිය පාසල් අධ්‍යාපනයෙන් පසු වෘත්තීය පුහුණු පාඨමාලාවකට සම්බන්ධ විය. එහි දී ඇය ගමන් මලු නිෂ්පාදනය සම්බන්ධයෙන් මනා දැනුමක් හා පුහුණුවක් ලබා ගත්තාය. ඉන් අනතුරුව ඇය කෙටි කාලයක් ගමන් මලු නිෂ්පාදන ආයතනයක සුපරීක්ෂකවරියක ලෙස කටයුතු කළා ය. රැකියාවෙන් ඉවත් වූ ගීතා තමාටම අයිති ගමන් මලු නිෂ්පාදන ආයතනයක් ආරම්භ කිරීමට අදහස් කරයි.

මහන යන්ත්‍ර 10ක් යොදා නව ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අදහස් කළ ඇය ඒ සඳහා නගරයේ ගොඩනැගිල්ලක් කුලියට ගැනීමට තීරණය කළා ය. ඇය ආයතනයේ ප්‍රධාන කළමනාකාරිණිය ලෙස කටයුතු කිරීමට අදහස් කරන අතර ඒ සඳහා මාසික ව රු. 25 000ක වේතනයක් ලබා ගැනීමට ද අපේක්ෂාවෙන් සිටී. ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන කළමනාකරණ කටයුතු කරන අතරම මිල දී ගැනීමේ හා අලෙවි කිරීමේ කටයුතු ද ගමන් මලු සාදන රෙදි කැපීම ද ඇයගේ කාර්යයන් කොට සලකයි.

ඇයගේ සහයට අ. පො. ස. (උ . පෙ.) විභාගය සමත් ව සිටින තම සොහොයුරා ව්‍යාපාර කටයුතුවලට සහකාර කළමනාකරු වශයෙන් සම්බන්ධ කර ගන්නා අතර සෙසු සේවිකාවන් 10 දෙනාගේ කටයුතු සොයා බැලීම හා ගිණුම් තැබීමේ කටයුතු ඔහුට පැවරීමට අපේක්ෂා කරයි. ඒ වෙනුවෙන් ඔහුට රු. 15 000ක මාසික වැටුපක් ගෙවීමට යෝජිත ය. යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුවන් ගමන් මළු මැසීමේ කාර්යයෙහි නිරත වේ. යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුවන් අ. පො. ස. (සා. පෙ.) විභාගය සමත් විය යුතු අතර ඇඳුම් මැසීම පිළිබඳ ව මාස 06ට වැඩි පළපුරුද්දක් තිබිය යුතු ය.

ආයතනයේ පරිපාලන කටයුතුවලට අදාළ වියදම් පහත සඳහන් පරිදි වේ යැයි ගණන් බලා ඇත.

මාසික දුරකථන වියදම් රු. 2 000
මාසික ලිපි ද්‍රව්‍ය වියදම් රු. 250
වාර්ෂික රක්ෂණ ගාස්තු රු. 1 500

ව්‍යාපාරය රු. 65 000ක් වටිනා කාර්යාලයීය උපකරණ මිල දී ගැනීමට අපේක්ෂිත ය. කාර්යාලයීය උපකරණ වාර්ෂික ව පිරිවැයෙන් 12%ක් ක්ෂය වියදම් ලෙස කපා හැරීමට යෝජිත ය.

පරිපාලන සැලසුම

1. ව්‍යවසායකයන් පිළිබඳ විස්තර

ව්‍යවසායකයා : ගීතා වීරසූරිය

සුදුසුකම් : අ. පො. ස. (උ. පෙ:) සමත්
වෘත්තීය පුහුණු සහතිකය
වැඩ පළපුරුද්ද

2. සංවිධාන සටහන

ප්‍රධාන කළමනාකාරිණිය
↓
සහාය කළමනාකරු
↓
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුවන් 10

3. සංවිධාන ව්‍යුහයේ මූලික තනතුරු හා වගකීම්

තනතුර	කාර්යය	වගකීම්	සුදුසුකම්
ප්‍රධාන කළමනාකාරිණිය	ව්‍යාපාර කළමනාකරණ කටයුතු මිල දී ගැනීම් කටයුතු අලෙවි කිරීමේ කටයුතු ගමන් මලු සඳහා රෙදි කැපීම	කාර්යක්ෂම ව නිෂ්පාදන, අලෙවි හා පරිපාලන කටයුතු මෙහෙය වීම තත්ත්ව පාලනය	අ.පො.ස (උ. පෙ:) වෘත්තීය පුහුණු සහතිකය වැඩ පළපුරුද්ද
සහය කළමනාකරු	සේවක කටයුතු අධීක්ෂණය ගිණුම් කටයුතු හා ගිණුම් වාර්තා තැබීම	නිෂ්පාදන ඉලක්ක සපුරාලීම ගිණුම් කටයුතු	අ.පො.ස. (උ. පෙ:)
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුවන්	ගමන් මලු මැසීම	ප්‍රමිතියට අනුව නිෂ්පාදනය නිෂ්පාදන ඉලක්ක සපුරාලීම	අ.පො.ස. (සා. පෙ:) වැඩ පළපුරුද්ද (මාස 06ට වැඩි)

4. පරිපාලන වියදම්

අයිතමය	වියදම (මාසික) රු.	වියදම (වාර්ෂික) රු.
කළමනාකරුගේ වේතනය	25 000	300 000
සහාය කළමනාකරුගේ වේතනය	15 000	180 000
කාර්යාලයීය උපකරණ ක්ෂය	650	7 800
රක්ෂණ ගාස්තු	125	1 500
දුරකථන වියදම්	2 000	24 000
ලිපි ද්‍රව්‍ය වියදම්	250	3 000
		515 000

5. ස්ථාවර වත්කම්

අයිතමය	වටිනාකම රු.	වාර්ෂික ක්ෂය රු.
		1 වසර
කාර්යාලයීය උපකරණ	65 000	7 800

ක්‍රියාකාරකම 02

පහත දැක්වෙන්නේ ඇඟළුම් කර්මාන්ත ශාලාවක තනතුරු කිහිපයකි.

1. නිෂ්පාදන කළමනාකරු
2. පරිපාලන නිලධාරී
3. මූල්‍ය කළමනාකරු
4. අලෙවි කළමනාකරු
5. මහන යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු
6. ගිණුම් ලිපිකරු

ඉහත එක් එක් තනතුරු සඳහා ගැළපෙන සුදුසුකම්, කාර්යයන් හා වගකීම් පහත දෙන ලද විස්තර තුළින් තෝරා මෙම වගුව සම්පූර්ණ කරන්න.

තනතුර	සුදුසුකම්	කාර්යයන්	වගකීම්
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

සුදුසුකම්

1. අධ්‍යාපන පොදු සහතික පත්‍ර සාමාන්‍ය පෙළ විභාගය සමත් වීම සහ මාස 06ක ඇඳුම් මැසීම පිළිබඳ පළපුරුද්ද
2. අලෙවිකරණය පිළිබඳ විශේෂ උපාධිය
3. මානව සම්පත් කළමනාකරණය පිළිබඳ උපාධිය
4. විලාසිතා නිර්මාණය හා නිපැයුම් ප්‍රවර්ධන උපාධිය
5. වරලත් ගණකාධිකාරීවරයෙකු වීම
6. උසස් පෙළ වාණිජ විෂයන් සමත් වීම හා ගිණුම්කරණ පාඨමාලාවක පළමු අදියර සමත් වීම

කාර්යයන්

1. මූල්‍ය තීරණ ගැනීම
2. නිෂ්පාදන කටයුතු මෙහෙයවීම
3. ඇඳුම් මැසීම
4. සේවකයන්ගේ ලිපිගොනු නඩත්තු කිරීම
5. දෛනික ගනුදෙනු සටහන් කිරීම
6. ප්‍රවර්ධන ඉසව් සංවිධානය

වගකීම්

1. අඛණ්ඩ ව නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුවීම තහවුරු කිරීම
2. අලෙවි ඉලක්ක සපුරාලීම
3. අභිප්‍රේරණය වූ සේවක කණ්ඩායමක් නඩත්තු කිරීම
4. දෛනික නිෂ්පාදන ඉලක්ක සපුරාලීම
5. නිවැරදි ව ගනුදෙනු හා වාර්තා තැබීම
6. ආයතනයේ මූල්‍ය ස්ථාවරත්වය තහවුරු කිරීම

පිළිතුරු ලියමු.

01. පරිපාලන සැලැස්ම යනු කුමක්ද?

02. පරිපාලන සැලැස්මක ඇතුළත් වන තොරතුරු මොනවාද?

03. පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම් නම් කරන්න.

04. වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක පරිපාලනය මූලික වශයෙන් බෙදිය හැකි අංශ නම් කොට ඒවායේ තනතුරු නාම දක්වන්න.

05. නිෂ්පාදන කළමනාකරුවෙකුට පැවරෙන කාර්යයන් කිහිපයක් නම් කරන්න.

පරිච්ඡේදය 05

මූල්‍ය සැලැස්ම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

5.1 මූල්‍ය සැලැස්ම හැඳින්වීම

5.2 ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර කාර්යයන් සහ වියදම්

5.3 මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව

5.4 අපේක්ෂිත මුදල් ගලා ඒම් සහ මුදල් ගලා යාම් පිළිබඳ ලේඛනය

5.5 ව්‍යාපාර ප්‍රතිඵල ගණනය

* සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්ම

5.1 මූල්‍ය සැලැස්ම හැඳින්වීම

පසුගිය පරිච්ඡේදවල දී ව්‍යාපාර සැලැස්මක අඩංගු විය යුතු අලෙවි, නිෂ්පාදන සහ පරිපාලන සැලැස්ම පිළිබඳ ව ඔබ අධ්‍යයනය කර ඇත. මෙම පරිච්ඡේදයේ දී ව්‍යාපාර සැලැස්මක අවසාන හා වැදගත් ම වූ කොටසක් වන මූල්‍ය සැලැස්ම පිළිබඳ ව විස්තර කෙරේ. අපේක්ෂිත ව්‍යපාරයේ ආයෝජනය සඳහා වූ මූල්‍ය අවශ්‍යතා සහ ව්‍යාපාරයේ ලාභදායිත්වය පුරෝකථනය කර දක්වන්නේ මූල්‍ය සැලැස්ම නම් කොටසිනි.

මූල්‍ය සැලසුම මගින් අපේක්ෂිත ව්‍යාපාරය සඳහා ආයෝජනය කිරීමට අපේක්ෂිත මුදල් ද, ව්‍යාපාරය තුළට ගලා එන මුදල් හා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට ගලා යන මුදල් ද, දෛනික ව ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය වියදම් ද ඇස්තමේන්තු කෙරේ. එමෙන්ම නිශ්චිත කාලයක් තුළ ව්‍යාපාරයේ පුරෝකථනය කළ ආදයම හා වියදම සැලකිල්ලට ගෙන ලැබේ යැයි අපේක්ෂිත ලාභය ද මෙහි පෙන්නුම් කෙරේ.

මූල්‍ය සැලසුමක් මගින් ව්‍යවසායකයාට පහත දැක්වෙන ප්‍රයෝජන ලැබේ.

- ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය වන අරමුදල් ප්‍රමාණය නිගමනය කර ගැනීමට
- මූල්‍ය ගැටලු අවම කර ගැනීමට
- නිශ්චිත කාලච්ඡේදයක් අවසානයේ ව්‍යාපාරය ලබන ප්‍රතිඵලය එනම් ලාභය දැන ගැනීමට
- එම ප්‍රතිඵලය ප්‍රමාණවත් ද යන්න ඇගයීමට

මූල්‍ය සැලැස්මක අන්තර්ගත කොටස් පහත දැක්වේ.

- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර කාර්යයන් හා වියදම්
- මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව
- අපේක්ෂිත මුදල් ගලා යාම් සහ මුදල් ගලා ඒම් ලේඛනය
- ව්‍යාපාර ප්‍රතිඵල ගණනය

මෙම එක් එක් කොටස් පිළිබඳ ව කෙටියෙන් විමසා බලමු.

5.2 ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර කාර්යයන් හා වියදම්

ඕනෑම කාර්යයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ඒ සඳහා සම්පූර්ණ කළ යුතු කාර්යයන් සහ දැරිය යුතු වියදම් පවතී. එමෙන්ම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ද ව්‍යවසායකයා කළ යුතු කාර්යයන් හා ඒවා සඳහා දැරිය යුතු වියදම් ද වේ. එවැනි කාර්යයන් සහ වියදම් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ වියදම්

නව ව්‍යාපාර කටයුත්තකට එළඹීමට ප්‍රථම ව කෙරෙන මූලික කටයුත්තක් වන්නේ එම ව්‍යාපාරය සම්බන්ධ ව වෙළෙඳපළ අධ්‍යයනය කිරීමයි. එයට අපි වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණය යැයි කියමු. එසේ අපේක්ෂිත ව්‍යාපාර කටයුත්ත සම්බන්ධ ව අවශ්‍ය තොරතුරු එක් රැස් කර ගැනීම, ඒවා විශ්ලේෂණය කර ගැනීම හා වාර්තා සකසා ගැනීම ආදී කටයුතු වෙනුවෙන් දරන වියදම් මීට අයත් වේ.

නිදසුන් :-

පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා තරගකරුවන්, භාණ්ඩ හා සේවා බෙදහරින ආකාරය සහ භාණ්ඩය හෝ සේවාව විකිණිය හැකි මිල ගණන් ආදී කරුණු පිළිබඳ ව අධ්‍යයනය කිරීම සඳහා වන වියදම්

ස්ථානය සංවර්ධනය සඳහා වන වියදම්

ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීමට පෙර ව්‍යාපාර පරිශ්‍රය ඊට අවශ්‍ය වන ලෙස සකසා ගත යුතු ය. ඒ සඳහා දැරීමට සිදුවන වියදම් මීට අයත් වේ.

නිදසුන් :-

විදුලිය, භූමිය සැකසීම, ජල පහසුකම්, අන්තර්ජාල පහසුකම්, දුරකථන ජාල පහසුකම් ස්ථාපනය සඳහා වන වියදම් සහ පරිශ්‍රය සකස් කිරීම හා පිරිසිදු කිරීම ආදිය සඳහා වන වියදම්

රූපය 5.1

අමුද්‍රව්‍ය හා උපකරණ සොයා බැලීම සඳහා වන වියදම්

ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීමට ප්‍රථම ව්‍යාපාර කටයුතුවලට අවශ්‍ය වන උපකරණ ලබාගෙන ස්ථාපිත කරගත යුතු ය. එසේම නිෂ්පාදන කටයුත්තක දී නම් ලාභදායි ව අමුද්‍රව්‍ය, උපකරණ ආදී සැපයුම් සේවා ලබාගත හැකි ක්‍රම හා ආයතන ආදිය පිළිබඳ ව්‍යවසායකයා තොරතුරු සපයාගත යුතු ය. ඒවා සපයන ආයතන, මිල ගණන්, ආදිය පිළිබඳ තොරතුරු සොයා ගැනීම සඳහා දරන වියදම් මීට අයත් වේ.

නිදසුන් :-

සැපයුම්කරුවන් වෙත ගොස් ද්‍රව්‍ය හා උපකරණ පරීක්ෂා කිරීමට යන වියදම්, ලිපි ලේඛන හුවමාරු වීමේ වියදම්, සාම්පල පරීක්ෂාව ආදිය සඳහා වන වියදම්

ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා වන වියදම්

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන විට අදාළ බලය ලත් ආයතනවල ලියාපදිංචි විය යුතු ය. තව ද ඇතැම් ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා සුවිශේෂී අනුමැතිය හෝ බලපත්‍ර ලබා ගත යුතු ය.

නිදසුන් :-

කළුගල් කැඩීම සම්බන්ධ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන විට දී පහත දැක්වෙන ආයතනවලින් විශේෂ බලපත්‍ර ලබාගත යුතු වීම

ශ්‍රී ලංකා මධ්‍යම පරිසර අධිකාරිය

පුරාවිද්‍යා දෙපාර්තමේන්තුව

භූ විද්‍යා හා පතල් කැනීම් කාර්යාංශය

මේ ආකාරයට ව්‍යාපාරයේ ලියාපදිංචියට හා විශේෂ බලපත්‍ර ලබා ගැනීම සඳහා වන වියදම් මීට අයත් වේ.

වෙනත් වියදම්

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම වෙනුවෙන් දැරීමට සිදුවන ඉහත සඳහන් නොවූ අනකුත් සියලුම වියදම් මේ ගණයට අයත් වේ.

නිදසුන් :-

නෛතික කටයුතු සඳහා යන වියදම්, ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කිරීමට යන වියදම්, ආරම්භක දින උත්සව වියදම් ආදිය

රූපය 5.2

ක්‍රියාකාරකම 01

නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ 'ප්‍රතිභා' ව්‍යාපාරයේ වියදම් කිහිපයක් පහත දැක්වේ. ඒවා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර වියදම් යටතට ගැනේ නම් ✓ ලකුණ ද එසේ නොවේ නම් ✗ ලකුණ ද ඉදිරියේ ඇති කොටුව තුළ යොදන්න.

අනු අංකය	වියදම	✓ / ✗
01	වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ සඳහා ABC සමාගමට රු. 25 000 ක් ගෙව්වා	
02	කාර්යාලයට ලී බඩු මිල දී ගත්තා රු. 60 000	
03	බලපත්‍ර සඳහා ප්‍රාදේශීය සභාවට ගෙව්වා රු. 1 500	
04	ගොඩනැගිලි පිරිසිදු කිරීමට ගෙව්වා රු. 5 000	
05	විදුලි සැපයුම ලබා ගැනීම සඳහා පරිශ්‍රය සකස් කර ගැනීමට රු. 4 000	
06	පරිගණක ජාලයේ රැහැන් ඇදීමේ ගාස්තුව රු. 8 000	
07	පරිගණක යන්ත්‍ර 10ක් මිල දී ගත්තා රු. 800 000	
08	ව්‍යාපාර සැලැස්ම සැකසීම වෙනුවෙන් ගෙව්වා රු. 20 000	
09	ව්‍යාපාර ආරම්භක දිනයේ සංග්‍රහ වියදම් රු. 8 500	
10	සැපයුම්කරුවන් සමග තොරතුරු හුවමාරු කරගැනීම සඳහා වූ වියදම් රු. 1 000	

5.3 මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂිත ව්‍යවසායකයාට යෝජිත ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා කොපමණ මුදලක් ආයෝජනය කළ යුතු දැයි කල් තබා දැන ගැනීම ඉතාමත් වැදගත් වේ. මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව එම අවශ්‍යතාව උදෙසා සකස් කරනු ලබන කොටසකි. ඇතැම් විටක මෙය 'ව්‍යාපෘති පිරිවැය' ලෙස ද හඳුන්වනු ලැබේ.

මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුවක අන්තර්ගතය

ව්‍යාපාර සැලැස්මක ඇතුළත් මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව පහත සඳහන් කොටස්වලින් සමන්විත ය.

- ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම
- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර දැරිය යුතු වියදම්
- ව්‍යාපාර කටයුතු දෛනික ව පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය වන මූලික අරමුදල (කාරක ප්‍රාග්ධනය)

ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම

ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමේ දී ඉඩම්, ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර උපකරණ, රථවාහන, ලීබඩු ආදී වත්කම් අවශ්‍ය වේ. මෙවැනි වත්කම් ව්‍යාපාර වෙනුවෙන් වර්ෂ කිහිපයක් භාවිත කළ හැකි වේ. මෙහිදී ව්‍යාපාරයේ ස්ථාවර වත්කම් ලෙස සලකා බැලෙන්නේ මීට පෙර දැක්වූ නිෂ්පාදන, අලෙවි හා පරිපාලන සැලසුම්වල ඇතුළත් කළ සියලු ස්ථාවර වත්කම් සහ ඒවායේ වටිනාකම් ය.

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර දැරිය යුතු වියදම්

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට ප්‍රථම දැරිය යුතු වියදම් මොනවා දැයි 5.2 කොටසින් අධ්‍යයනය කර ඇත. මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව සැකසීමේ දී එම වියදම් සියල්ල අදාළ කර ගැනේ.

ව්‍යාපාර කටයුතු දෛනික ව පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය වන වියදම

ව්‍යාපාරයේ කටයුතු අඛණ්ඩ ව පවත්වාගෙන යාමට තරම් ප්‍රමාණවත් මුදලක් ව්‍යාපාරය ආරම්භක අවස්ථාවේ සිට ව්‍යවසායකයා සතු ව පැවතිය යුතු ය. මෙසේ එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන මුදල් ප්‍රමාණය කාරක ප්‍රාග්ධනය යන නමින් ද හඳුන්වයි.

ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය තීරණය කිරීමේ දී ව්‍යාපාරයේ කටයුතු ආරම්භ කර ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා එන තෙක් ගතවන කාලයට අවශ්‍ය වන නිෂ්පාදන වියදම්, අලෙවිකරණ වියදම් සහ පරිපාලන වියදම් ගණනය කරගත යුතු වේ.

එනම් එම කාලයට අදාළ අමු ද්‍රව්‍ය, සේවක වැටුප්, ජලය, විදුලිය, දුරකථන, ප්‍රචාරණ, බෙදාහැරීමේ වියදම්, බදු කුලිය, පොලී ආදී සියලු වියදම් ගණනය කරගත යුතු වේ.

ව්‍යාපාරයක කාරක ප්‍රාග්ධනය ඌන ව හෝ අතිරික්ත ව පවත්වාගෙන යාම අහිතකර වේ. අවශ්‍ය තරම් කාරක ප්‍රාග්ධනය නොමැති වුවහොත් දෛනික ව්‍යාපාර කටයුතු සුමට ව හා අඛණ්ඩ ව කරගෙන යාමට බාධා ඇති වේ.

නිදසුන් :-

අමුද්‍රව්‍ය නිසි වේලාවට මිල දී ගැනීමට අවශ්‍ය මුදල් ප්‍රමාණවත් නොවුවහොත් එදිනෙද නිෂ්පාදන කටයුතු සිදු කිරීමට නොහැකි වන අතර සියලු ව්‍යාපාරික කටයුතු ඇණ හිටීම හා ප්‍රමාද වීම මගින් ව්‍යාපාරයට අලාභ ඇති වීම

කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවට වඩා වැඩිපුර මුදලක් ළඟ තබා ගැනීමෙන් ඒවා වෙනත් ආයෝජනයක යොදවා ලබාගත හැකි ව තිබූ ආදායමක් නොලැබී යාම

ඌන කාරක ප්‍රාග්ධන අවස්ථාවකදී යම් අවශ්‍යතාවක් සඳහා ක්ෂණික ව මුදල් සම්පාදනය කර ගැනීමේ දී වැඩි පොලියක් ගෙවීමට හෝ අවාසි සහගත තත්ත්වයන්ට මුහුණ දීමට සිදු වීම

ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම, ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර දැරිය යුතු වියදම් සහ ව්‍යාපාර කටයුතු දෛනික ව පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය වන වියදම් සඳහා කළ යුතු ආයෝජන මුදල තීරණය කළ පසු ඒවා සම්පාදනය කරගනු ලබන්නේ අයිතිකරුවන්ගේ මුදලින් ද බාහිර පාර්ශ්වයන්ගෙන් ලබා ගත් මුදලින් ද යන්න තීරණය කළ යුතු ය.

පහත දැක්වෙන අභ්‍යාසය මගින් මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුවක් පිළියෙල කරන්නේ කෙසේද යන්න අධ්‍යයනය කරන්න.

සරත් සිරිවර්ධන මහතාගේ 'වර්ධන' අභ්‍යාස පොත් ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් සැකසූ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ තොරතුරු පහත දැක්වේ.

වියදම් ඇස්තමේන්තු	රු.
කඩදාසි කපන යන්ත්‍රය මිල දී ගැනීම	150 000
ලියාපදිංචි ගාස්තුව	1 500
විදුලි සබඳතාව ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය පරිශ්‍රය සැකසීම	25 000
කාර්යාලයීය ලී බඩු සඳහා	80 000
කාර්යාලයට පරිගණකයක් මිල දී ගැනීම	65 000
අලෙවි රථයක් මිල දී ගැනීම	1 500 000
ෆැක්ස් යන්ත්‍රයක් මිල දී ගැනීම	15 000
ව්‍යාපාර සැලසුම සැකසීමේ වියදම්	22 000
සමාරම්භක දිනයේ උත්සව වියදම්	15 200
වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ වියදම්	18 000

නිෂ්පාදන ආයතනය ලෙස භාවිත කිරීමට අපේක්ෂිත ගොඩනැගිල්ල සරත් සිරිවර්ධන මහතාට අයත් වන අතර එහි වටිනාකම රු. 2 000 000කි.

අලෙවි රථය මිල දී ගැනීමට රු. 1 000 000ක බැංකු ණයක් ලබා ගැනීමට යෝජිත ය.

තව ද ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාම සඳහා සති 02ක කාලයක වියදම්වලට ගැළපෙන මුදලක් අවශ්‍ය බව තක්සේරු කොට ඇති අතර එම ප්‍රමාණය රු. 350 000ක් පමණ වේ.

"වර්ධන" අභ්‍යාස පොත් ව්‍යාපාරය
මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව

	යෝජිත ආයෝජනය		මුළු ආයෝජනය රු.
	අයිතිකරු යොදවන මුදල රු.	බැංකු ණය රු.	
ස්ථාවර වත්කම්			
ගොඩනැගිල්ල	2 000 000		2 000 000
අලෙවි රථය	500 000	1 000 000	1 500 000
කාර්යාලයීය ලී බඩු	80 000	-	80 000
පරිගණක යන්ත්‍රය	65 000	-	65 000
ෆැක්ස් යන්ත්‍රය	15 000	-	15 000
කඩදාසි කපන යන්ත්‍රය	150 000		150 000
A. මුළු ස්ථාවර වත්කම්	2 810 000	1 000 000	3 810 000
ආරම්භ කිරීමට පෙර වියදම්			
වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ වියදම්	18 000	-	18 000
ලියාපදිංචි ගාස්තු	1 500	-	1 500
විදුලි සබඳතාව ලබා ගැනීම	25 000	-	25 000
ව්‍යාපාර සැලසුම් සැකසීම	22 000	-	22 000
සමාරම්භක උත්සව වියදම	15 200	-	15 200
B. ආරම්භ කිරීමට පෙර වියදම්	81 700	-	81 700
කාරක ප්‍රාග්ධනය			
දෛනික ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා	350 000		350 000
C. මුළු කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව	350 000	-	350 000
මුළු ආයෝජනය (A+B+C)	3 241 700	1 000 000	4 241 700

මේ අනුව සරත් සිරිවර්ධන මහතාට ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය මුළු අරමුදල රු. 4 241 700 වන අතර ඉන් රු. 1 000 000ක් බැංකු ණයක් ලෙස ලබා ගැනීමටත් රු. 2 000 000ක් වටිනා අයිතිකරුගේ ගොඩනැගිල්ල ව්‍යාපාරයට යෙදවීමටත් රු. 1 241 700 මුදල ඔහුගේ පෞද්ගලික මුදලින් යෙදවීමටත් නියමිත ය.

ක්‍රියාකාරකම 02

පහත දැක්වෙන්නේ මොහොමඩ් ඉත්තිකාර් මහතා ආරම්භ කිරීමට යෝජිත ඇඟලුම් නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරය සම්බන්ධ තොරතුරු කිහිපයකි. ඒ ඇසුරින් 'ඉත්තිකාර් ගාමන්ට්ස්' ආයතනය සඳහා වූ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ මුළු ආයෝජන සැලැස්ම සකස් කරන්න.

අයිතමය	වියදම රු.
මහන මැෂින් 10ක් මිල දී ගැනීමට	400 000
ගොඩනැගිල්ලට විදුලිය ලබා ගැනීමට	25 000
දුරකථන සබඳතාව ලබා ගැනීමට	23 000
කාර්යාලයීය උපකරණ ලබා ගැනීමට	63 000
වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ වියදම්	4 500
රෙදි කපන යන්ත්‍රයක් මිල දී ගැනීමට	200 000
ජල පහසුකම ස්ථාපිත කර ගැනීමට	11 000
ව්‍යාපාර සැලසුම සකසා ගැනීමට	15 000

ව්‍යාපාර ස්ථානය සඳහා මොහොමඩ් මහතා සතු රු. 1 800 000ක් වටිනා ගොඩනැගිල්ල භාවිත කිරීමට අපේක්ෂිත ය.

තව ද දැනටමත් ඔහු සතු රු. 200 000ක් වටිනා මහන මැෂින් 05ක් ද ව්‍යාපාරයට යෙදවීමට අදහස් කරයි.

මහන මැෂින් 10ක් මිල දී ගැනීමට හා රෙදි කපන යන්ත්‍රයක් මිල දී ගැනීමට රු. 600 000ක බැංකු ණයක් ගැනීමට ද අපේක්ෂා කරයි.

දෛනික ව්‍යාපාරික කටයුතු කරගෙන යාමට අවශ්‍ය අත තිබිය යුතු මුදල රු. 400 000කි.

5.4 ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ගලා ඒම් සහ මුදල් ගලා යාම් පිළිබඳ ලේඛනය

යම් අනාගත නිශ්චිත කාලඡේදයක් තුළ යෝජිත ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා ඒම් හා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් ගලා යාම් ඇතුළත් කර සකසන ලේඛනයයි. මෙම ලේඛනය සැකසීමෙන් යම් නිශ්චිත කාලච්ඡේදයක් අවසානයේ ව්‍යාපාරයේ ඇති මුදල් ප්‍රමාණය ගණනය කරගත හැකි වේ. මෙමගින් අනාගත නිශ්චිත කාලයක් තුළ ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා ඒම්, ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් ගලා යාම් සහ නිශ්චිත කාලය අවසානයේ මුදල් ශේෂය දක්වයි.

මුදල් ගලා ඒම්

ව්‍යාපාරයක මුදල් ගලා ඒම් ලෙස සටහන් කරන්නේ

- අයිතිකරුවන් යොදවන ප්‍රාග්ධනය
- ණය මුදල් ලබා ගැනීම
- විකුණුම් සඳහා මුදල් ලැබීම
- ණයගැතියන්ගෙන් ලැබීම්
- ගොඩනැගිලි හෝ වෙනත් වත්කම් කුලියට දී ලබන ආදායම්
- ව්‍යාපාරයේ මුදල් ආයෝජනය කොට ලබන ආයෝජන ආදායම් හා පොලී ආදායම්

ආදී ලෙස කුමන ආකාරයෙන් හෝ ව්‍යාපාරය තුළට මුදල් ගලා ඒම් ය.

මුදල් ගලා යාම්

ව්‍යාපාරයක මුදල් ගලා යාම් තීරණය වන්නේ එම ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන, අලෙවි, පරිපාලන සහ මූල්‍ය සැලසුම්වල අඩංගු කරන ලද වියදම් ඇස්තමේන්තුවලට අනුව ය. මේ අනුව ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් ගලා යාමට හේතුවන කරුණු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- වත්කම් මිල දී ගැනීම
- අමුද්‍රව්‍ය හෝ වෙළෙඳ භාණ්ඩ තොග මිල දී ගැනීම
- විදුලිය, දුරකථන, රක්ෂණ, ප්‍රවාහන, බදු කුලී සේවක වැටුප් ගෙවීම ආදී වියදම් ගෙවීම
- ණයහිමියන්ට ගෙවීම
- ණය වාරික ගෙවීම හා ණය පොලිය ගෙවීම
- බදු මුදල් ගෙවීම

මුදල් ශේෂය

නිශ්චිත කාලච්ඡේදයක් තුළ ව්‍යාපාරයේ මුදල් ගලා ඒම් හා මුදල් ගලා යාම් අතර වෙනස එම කාලච්ඡේදය අවසාන දිනට ඇති මුදල් ශේෂය ලෙස දැක්විය හැකි ය.

රූපය 5.3

ඉදිරි වර්ෂයක කාලය සඳහා ව්‍යාපාරයක ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ගලා ඒම් හා මුදල් ගලා යාම් ලේඛනයක් පිළියෙල කර ඇති ආකාරය අධ්‍යයනය කරන්න.

නිදසුන් :-

පාසල් උපකරණ අලෙවි සැලක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂිත භාසිතගේ ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාර සැලැස්මෙන් ඉදිරි වර්ෂය සඳහා උපුටා ගත් තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

	රු.
ව්‍යාපාරයට යොදවන භාසිතගේ මුදල්	1 000 000
අපේක්ෂිත අලෙවි ආදායම	3 000 000
බැංකු ණය ලබා ගැනීම	500 000
ගොඩනැගිලි කුලිය ගෙවීමට	120 000
විදුලි බිල සඳහා	12 000
ණයහිමියන්ට ගෙවීමට	18 000
සේවක වැටුප් ගෙවීමට	300 000
වෙළෙඳ තොග ලබා ගැනීමට	2 300 000
ණය වාරික හා පොලිය ගෙවීමට	228 200
වීදුරු අල්මාරි 08ක් මිල දී ගැනීමට	300 000
පොත් රාක්ක සැකසීමට	250 000
කාර්යාල උපකරණ මිලට ගැනීමට	60 000
මෙහෙයුම් පෙර වියදම් දැරීමට	48 000
ණයගැතියන්ගෙන් ලැබීම	100 000

භාසිතගේ ව්‍යාපාරය
පළමු වර්ෂය සඳහා ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

විස්තරය	රුපියල්	රුපියල්
මුදල් ගලා ඒම්		
අයිතිකරුගේ යෙදවීම	1 000 000	
බැංකු ණය ලබා ගැනීම	500 000	
අපේක්ෂිත අලෙවි ආදායම	3 000 000	
ණයගැතියන්ගෙන්	100 000	
මුළු මුදල් ගලා ඒම්		4 600 000
මුදල් ගලා යාම්		
ගොඩනැගිලි කුලිය ගෙවීම	120 000	
විදුලි බිල ගෙවීම	12 000	
ණයහිමියන්ට ගෙවීම	18 000	
සේවක වැටුප් ගෙවීම	300 000	
වෙළෙඳ තොග ලබා ගැනීම	2 300 000	
ණය වාරික හා පොලිය ගෙවීම	228 200	
වීදුරු අල්මාරි 08ක් මිල දී ගැනීම	300 000	
පොත් රාක්ක සැකසීම	250 000	
කාර්යාල උපකරණ මිලට ගැනීම	60 000	
මෙහෙයුම් පෙර වියදම්	48 000	
මුළු මුදල් ගලා යාම්		(3 636 200)
කාලච්ඡේදය අවසානයේ මුදල් ශේෂය		963 800

ක්‍රියාකාරකම 03

පහත දැක්වෙන්නේ රෝෂිතගේ ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාර සැලැස්මෙන් ඉදිරි වර්ෂය සඳහා උපුටා ගත් තොරතුරු වේ. ඒ ඇසුරින් ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ගලා ඒම් සහ මුදල් ගලා යාම් පිළිබඳ ලේඛනය සකස් කරන්න. වර්ෂය අවසානයේ දී මුදල් ශේෂය පෙන්වා දෙන්න.

විස්තරය	වටිනාකම රු.
අයිතිකරු ව්‍යාපාරයට යොදවන මුදල්	500 000
බැංකු ණය ලැබීම්	250 000
විකුණුම් ආදායම්	1 860 000
උපකරණ මිලට ගැනීම	120 000
මේස හා පුටු මිල දී ගැනීම	300 000
පරිසරය අලංකාර කිරීමේ වියදම්	60 000
ව්‍යාපාර සැලැස්ම සැකසීමේ වියදම්	5 000
විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම	1 100 000
විදුලි බිල් ගෙවීම සඳහා	20 000
ජල බිල් ගෙවීම සඳහා	25 000
ණය වාරික ගෙවීමට	55 000
ලියාපදිංචි ගාස්තු	1 500

5.5 ව්‍යාපාර ප්‍රතිඵල ගණනය

ව්‍යාපාරිකයෙකු යම් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමෙන් බලාපොරොත්තු වන්නේ ලාභයක් ලැබීමයි. යම් ව්‍යාපාරයක් නිශ්චිත කාලයක් අවසානයේ අත්පත් කර ගන්නා ලාභය වර්තමානයේ දැන ගැනීමට නම් අපේක්ෂිත ආදායම් හා වියදම් සැලකිල්ලට ගෙන අවසන් ලාභය පුරෝකථනය කළ යුතු වේ.

ව්‍යාපාර සැලැස්මක ප්‍රධාන අංගයක් වන මූල්‍ය සැලැස්මෙහි ඇතුළත් කරන ඇස්තමේන්තු ගත ආදායම් ප්‍රකාශය ව්‍යාපාරිකයාගේ එම අවශ්‍යතාව සපුරා දේ.

මෙම ලේඛනයෙහි මූලික වශයෙන් පහත දැක්වෙන කරුණු ඇතුළත් වේ.

- ඇස්තමේන්තුගත මුළු ආදායම
- ඇස්තමේන්තුගත මුළු වියදම
- අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය

ඇස්තමේන්තුගත මුළු ආදායම

අදාළ නිශ්චිත කාලය තුළ ව්‍යාපාරය අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවාවල මුළු වටිනාකම ඇස්තමේන්තුගත විකුණුම් ආදයම වේ. එහි දී අත්පිට මුදලට මෙන්ම ණය පදනමට කළ විකුණුම් ද සැලකිල්ලට ගත යුතු වේ. එමෙන්ම ව්‍යාපාරයක් විසින් ඉපැයීමට අපේක්ෂිත වෙනත් ආදයම් ඇත්නම් ඒවා ද සඳහන් කළ යුතු ය. මේ අනුව ඇස්තමේන්තුගත මුළු ආදායම යනු යම් කාලච්ඡේදයක් තුළ ඉපැයීමට අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදායම සහ අනෙකුත් අපේක්ෂිත ආදායම්වල එකතුව වේ.

ඇස්තමේන්තුගත මුළු වියදම්

අදළ නිශ්චිත කාලය තුළ අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩ හෝ සේවා වෙනුවෙන් දැරීමට සිදුවන සියලුම පිරිවැය ඇස්තමේන්තුගත මුළු වියදම නම් වේ. මෙම වියදම ගණනය කිරීමේ දී නිෂ්පාදන පිරිවැය හා නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය වශයෙන් වෙන වෙන ම දැක්විය යුතු ය.

නිෂ්පාදන පිරිවැය

ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන කටයුතුවලට ඍජු ව දායක වන්නා වූ වියදම් මේ යටතට ගැනේ. නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනයේ දී පහත දැක්වෙන වියදම් පිළිබඳ ව සලකා බැලිය යුතු ය.

- අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය
- ශ්‍රම පිරිවැය
- වෙනත් පිරිවැය (පොදු කාර්යය පිරිවැය)

නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය

ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන කටයුතුවලට ඍජු ව දායක නොවන්නා වූ වියදම් මේ යටතට ගැනේ. ඒවා නම්,

- අලෙවි සැලැස්මේ අඩංගු විකිණීමේ හා බෙදහැරීමේ වියදම්
- පරිපාලන සැලසුමේ අඩංගුවන පරිපාලන වියදම්
- මූල්‍ය සැලැස්මේ ඇතුළත් වන මූල්‍ය වියදම් (ණය පොලිය ආදිය)

අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය

ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තුගත මුළු ආදායමින් ඇස්තමේන්තුගත මුළු වියදම්වල එකතුව අඩු කළ විට ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය ලැබේ. එය ලාභයක් හෝ අලාභයක් විය හැකි ය. ප්‍රතිඵලය ලාභයක් වන්නේ නම් සහ එය යොදවන මුදලට ප්‍රමාණවත් යැයි ආයෝජකයා තෘප්තිමත් වන්නේ නම් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට තීරණය කළ හැකි වේ.

රූපය 5.4

ප්‍රතිඵලය අලාභයක් වූයේ නම් අලාභ ලබන එවැනි අවස්ථාවක ඒ සඳහා තීරණයක් ගැනීමට ව්‍යවසායකයාට මග පෙන්වීමක් ලබා දේ.

ඉදිරි වර්ෂයක කාලය සඳහා ව්‍යාපාරයක අවසන් ප්‍රතිඵලය ගණනය කිරීමේ ලේඛනයක් පිළියෙල කර ඇති ආකාරය අධ්‍යයනය කරන්න.

නිදසුන් :-

පහත දැක්වෙන ''සිරිසර රසකැවිලි'' ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ අඩංගු තොරතුරු ඇසුරින් එහි පළමු වර්ෂය සඳහා අවසන් ප්‍රතිඵලය ගණනය කරමු.

අයිතමය	**වටිනාකම රු.**
විකුණුම් ආදායම	3 000 000
අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය	1 500 000
ශ්‍රම පිරිවැය	300 000
වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය	285 000
විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම්	60 000
පරිපාලන වියදම්	72 000
මූල්‍ය වියදම් (ණය පොලිය)	24 000

''සිරිසර රසකැවිලි'' ව්‍යාපාරය
පළමු වර්ෂය සඳහා අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල ගණනය කිරීමේ ලේඛනය

	රු.	රු.
විකුණුම් ආදායම		3 000 000
අඩු කළා -මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		
අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය	1 500 000	
ශ්‍රම පිරිවැය	300 000	
වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය	285 000	(2 085 000)
අඩු කළා - මුළු නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය		
විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම	60 000	
පරිපාලන වියදම්	72 000	
මූල්‍ය වියදම්	24 000	(156 000)
ශුද්ධ ලාභය		759 000

මේ අනුව ''සිරිසර රසකැවිලි'' ව්‍යාපාරිකයා පළමු වසර තුළ ව්‍යාපාරික කටයුතුවලින් රුපියල් 759 000ක ශුද්ධ ලාභයක් ඉපැයීමට අපේක්ෂිත ය.

ක්‍රියාකාරකම 04

පහතින් දැක්වෙන්නේ විසිතුරු පැළ අලෙවි කිරීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂාවෙන් කටයුතු කරන අමල් ප්‍රනාන්දුගේ 'විසිතුරු පැළ තවාන' වෙනුවෙන් සැකසූ ව්‍යාපාර සැලැස්මෙන් උපුටා ගත් තොරතුරු වේ. එම තොරතුරු ඇසුරින් පළමු වර්ෂය සඳහා අමල් ප්‍රනාන්දුගේ ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය ගණනය කරන්න.

අයිතමය	වටිනාකම රු.
අපේක්ෂිත විකුණුම් අදායම	1 800 000
අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය	320 000
ශ්‍රම පිරිවැය	360 000
වෙනත් නිෂ්පාදන වියදම්	220 000
අලෙවි වියදම්	48 000
පරිපාලන වියදම්	36 000
මූල්‍ය වියදම්	24 000

සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්ම

මේ වන විට ඔබ අලෙවි සැලැස්ම, නිෂ්පාදන සැලැස්ම, පරිපාලන සැලැස්ම, මූල්‍ය සැලැස්ම යනාදී ව්‍යාපාර සැලසුමක මූලිකාංග පිළිබඳ ව හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්නට ඇතැයි සිතමු. එම සැලසුම්වල දත්ත භාවිත කරමින් ව්‍යාපාරයක් විසින් සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරනු ලැබේ.

පහත දැක්වෙන විස්තරය මගින් සරල කරන ලද ආකෘතියකට අනුව ව්‍යාපාරයක සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරන ආකාරය අධ්‍යයනය කරන්න.

උදූරා ලෙදර් ප්‍රඩක්ට්ස්

අනුරාධපුර සඳළුලිය ප්‍රදේශයේ පදිංචි උදූරා මධුවන්ති පාසල්වල වර්ණ හා නිල ලාංඡන සහිත ව ඒ ඒ පාසලට අනන්‍ය වූ පසුම්බි නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට තීරණය කළා ය.

පළමුවෙන්ම ඇය තමා ජීවත් වන ප්‍රදේශය ඉලක්ක කොට නිෂ්පාදන කටයුතු ඇරඹීමට තීරණය කළා ය. ඇය කරන ලද වෙළෙඳපළ අධ්‍යයනයෙන් අනාවරණය වූයේ එම ප්‍රදේශය තුළ 60 000කට ආසන්න ශිෂ්‍ය සංඛ්‍යාවක් සිටින බවත් ඉන් 50%ක් ආසන්න වශයෙන් ශිෂ්‍යාවන් වන බවත් ය. සෑම ශිෂ්‍යාවක්ම වර්ෂයකට වරක් පසුම්බියක් මිල දී ගන්නා බව ද අනාවරණය කර ගන්නා ලදී.

පාසල් උපකරණ අලෙවිකරුවන් රු. 100 සිට 200 දක්වා තරගකාරී මිල ගණන්වලට විවිධ වර්ගයේ පසුම්බි අලෙවි කරන බව ද අනාවරණය විය. ළමුන්ගේ සිත් ඇද ගැනීමට විවිධ වර්ගවල රූප සහිත ස්ටිකර් අලවා ඇති පසුම්බි වෙළෙඳුන් විසින් ඉදිරිපත් කොට තිබුණි.

තරගකරුවන් පිළිබඳ විස්තර මෙසේ ය.

තරගකරුවන්	නිෂ්පාදිතය	වෙළෙඳපළ කොටස
මල්කි පාසල් උපකරණ	පසුම්බි	60%
සිසිර පාසල් උපකරණ	පසුම්බි	40%

පසුම්බියක් සඳහා වන ඇස්තමේන්තුගත අමු ද්‍රව්‍ය වියදම් පහත පරිදි විය.

	රු.
කෘත්‍රිම සම් සඳහා	25
අනෙකුත් උපාංග සඳහා	7
ලාංඡන මැසීමට	20
	52

පසුම්බිවල පතරොම් කැපීම සඳහා අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර උසස් පෙළ විභාගය සමත් වසර 5ක වැඩ පළපුරුද්ද ඇති තරුණියක් බඳවා ගැනීමට තීරණය කළ අතර ඇය වැඩ මූලික තනතුරේ තැබීමට ද තීරණය කළා ය. ඇයගේ මාසික වැටුප රු. 20 000කි. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය අධීක්ෂණය ඇයට පැවරේ.

මාසික ව රු. 15 000ක වැටුපකට අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර සාමාන්‍ය පෙළ විභාගය සමත් මාස 06ක වැඩ පළපුරුද්ද ඇති මහන යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරවන්නියන් දෙදෙනෙකු බඳවා ගැනීමට ද අපේක්ෂිත ය.

ඇණවුම් ලබා ගැනීම, අලෙවි කටයුතු හා කළමනාකරණ කටයුතු උදාරා විසින්ම කරගෙන යාමට අදහස් කරයි. ඒ වෙනුවෙන් මාසික ව රු. 25 000ක මාසික වැටුපක් ලබා ගැනීමට ඇය අපේක්ෂා කරයි.

අපේක්ෂිත සෙසු මාසික වියදම් පහත පරිදි වේ.

	රු.
කම්හල් විදුලිය	2 500
දුරකථන වියදම්	1 200
ප්‍රවාහන වියදම්	5 000

අමු ද්‍රව්‍ය ගෙන ඒමටත්, නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීමටත් රු. 360 000ක් වටිනා ත්‍රී රෝද රථයක් මිලට ගත යුතු අතර එහි අපේක්ෂිත ජීවිත කාලය වසර 10කි. පසුම්බි මැසීම සඳහා එකක් රු. 60 000ක් වටිනා මහන මැෂින් 02ක් මිලට ගන්නා අතර ඒවායේ ප්‍රයෝජනවත් ජීව කාලය අවුරුදු 05ක් යැයි ඇස්තමේන්තු කරන ලදි.

රු. 1 000 000ක් වටිනා තමා නමට ඇති ගොඩනැගිල්ල නිෂ්පාදන ස්ථානය ලෙස භාවිත කිරීමට යෝජිත ය. මෙම ගොඩනැගිල්ල වාර්ෂිකව 12% බැගින් ක්ෂය කිරීමට අදහස් කරයි. 10% වාර්ෂික පොලියට ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන බැංකුවෙන් රු. 500 000ක ණයක් ලබා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන අතර ආපසු ගෙවීමේ කාලය අවුරුදු 05කි. පළමු වර්ෂය සඳහා ගෙවිය යුතු ණය වාරිකය රු. 120 000කි.

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර පහත සඳහන් වියදම් දැරීමට අපේක්ෂිත ය.

	රු.
ලියාපදිංචි ගාස්තුව	1 200
විදුලිය ලබාදීම සඳහා	7 000
ආරම්භක දින වියදම්	5 000

දෛනික ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමට පවත්වා ගතයුතු මුදල රු. 75 000ක් බව තක්සේරු කොට ඇත.

පාසල් අලෙවිසල් හරහා නිෂ්පාදිත විකිණීමට ඉදිරිපත් කරන අතර පසුම්බියක් අලෙවිසැල් වෙත නිකුත් කරන මිල රු. 170ක් වේ. පළමු වර්ෂය තුළ ශිෂ්‍යාවන්ගෙන් 50%කට පසුම්බි අලෙවි කිරීමට හැකි වේ යැයි අපේක්ෂිත ය.

ව්‍යාපාර සැලැස්ම

1. විධායක සාරාංශය

1.1 ව්‍යාපාරයේ නම, කර්මාන්ත ක්ෂේත්‍රය :-

1.2 අලෙවිකරණ සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු :-

1.3 නිෂ්පාදන සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු :-

1.4 පරිපාලන සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු :-

1.5 මූල්‍ය සැලසුමේ ඉතාම වැදගත් කරුණු :-

1.6 ව්‍යාපාරයේ සුවිශේෂීභාවය :-

1.7 ව්‍යාපාර සැලසුම සකස් කර ඉදිරිපත් කිරීමේ පරමාර්ථ හා අරමුණු :-

2. අලෙවි සැලැස්ම

2.1 නිෂ්පාදිතය

2.2 ඉලක්ක අලෙවි කණ්ඩායම

2.3 ඉලක්ක අලෙවි ප්‍රදේශය

2.4 අපේක්ෂිත භාණ්ඩය සම්බන්ධ වෙළෙඳපළ

භාණ්ඩය	ඉලක්ක පාරිභෝගික සංඛ්‍යාව	පරිභෝජන රටාව	මාසික ඉල්ලුම		වාර්ෂික ඉල්ලුම	
			ප්‍රමාණය	වටිනාකම රු.	ප්‍රමාණය	වටිනාකම රු.

2.5 තරගකරුවන්ගේ සැපයුම් විශ්ලේෂණය

ප්‍රධාන තරගකරුවන්	සපයනු ලබන භාණ්ඩ හා සේවා	දළ වශයෙන් ඔවුනට ඇති වෙළෙඳපළ කොටස්

2.6 තම ඉලක්ක වෙළෙඳපළ කොටස

භාණ්ඩය/සේවාව	පවතින වෙළෙඳපළ කොටස් ප්‍රමාණය	සැලසුම්ගත වෙළෙඳපළ කොටස

2.7 තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපායමාර්ග

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය	උපායමාර්ග
නිෂ්පාදිතය - Product	
මිල - Price	
ස්ථානය - Place	
ප්‍රවර්ධනය - Promotion	

2.8 ව්‍යාපාරිකයාගේ යෝජිත අලෙවිකරණ උපායමාර්ග

අලෙවිකරණ ශ්‍රිතය	උපායමාර්ග
නිෂ්පාදිතය - Product	
මිල - Price	
ස්ථානය - Place	
ප්‍රවර්ධනය - Promotion	

2.9 වාර්ෂික විකුණුම් පුරෝකථනය

භාණ්ඩය	මසකට විකිණීමට අපේක්ෂිත ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	සාමාන්‍ය මාසික විකුණුම් වටිනාකම රු.	වාර්ෂික විකුණුම් වටිනාකම රු.

2.10 අලෙවි වියදම්

අයිතමය	සාමාන්‍ය මාසික විකුණුම් වියදම රු.	වාර්ෂික විකුණුම් වියදම රු.

2.11 අලෙවි ස්ථාවර වියදම්

අයිතමය	වටිනාකම රු.	වාර්ෂික ක්ෂය රු.
		1 වසර

03. නිෂ්පාදන සැලැස්ම.

3.1 නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කිරීම

අයිතමය	මාසික අවශ්‍යතාව	ඒකක මිල රු.	මුළු වියදම රු.
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය			
ඒකක පිරිවැය			

3.2 නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම්

අයිතමය	වටිනාකම රු.	වාර්ෂික ක්ෂය රු.
		1 වසර

04. පරිපාලන සැලැස්ම

4.1 ව්‍යවසායකයන් පිළිබඳ විස්තර

ව්‍යවසායකයාගේ නම :- ....

ලිපිනය :- ....

සුදුසුකම් :- ....

4.2 සංවිධාන ව්‍යුහය

සංවිධාන ව්‍යුහයේ මූලික තනතුරු හා වගකීම්

තනතුර	කාර්යය	වගකීම්	සුදුසුකම්

4.3 පරිපාලන වියදම්

අයිතමය	වියදම (මාසික) රු.	වියදම (වාර්ෂික) රු.

4.4 පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම්

අයිතමය	වටිනාකම රු.	වාර්ෂික ක්ෂය රු.
		1 වසර

05. මූල්‍ය සැලැස්ම

5.1 ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර කාර්යයන් හා වියදම්

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර කාර්යයන්	වියදම රු.

5.2 මුළු ආයෝජන ඇස්තමේන්තුව

	යෝජිත ආයෝජන		මුළු ආයෝජන රු.
	අයිතිකරු යොදවන රු.	බැංකු ණය රු.	
ස්ථාවර වත්කම්			
මුළු ස්ථාවර වත්කම් (A)			
ආරම්භ කිරීමට පෙර වියදම්			
මුළු ආරම්භ කිරීමට පෙර වියදම් (B)			
කාරක ප්‍රාග්ධනය			
මුළු කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව (C)			
මුළු ආයෝජනය (A+B +C)			

5.3 ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශනය

	රු.	රු.
මුදල් ගලා ඒම අඩු කළා - මුදල් ගලා යාම්		
කාලච්ඡේදය අවසානයේ මුදල් ශේෂය		

5.4 අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල ගණනය කිරීමේ ලේඛනය

	රු.	රු.
විකුණුම් ආදයම අඩු කළා - මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය අඩු කළා - මුළු නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය		
ශුද්ධ ලාභය		

පිළිතුරු ලියමු.

01. මූල්‍ය සැලැස්ම යනු කුමක්ද?

02. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර දැරිය යුතු වියදම් දක්වන්න.

03. ආයෝජන ඇස්තමේන්තුවක ඇතුළත් වන කරුණු දක්වන්න.

04. ව්‍යාපාරයකට මුදල් ගලා ඒමේ සහ ගලා යාමේ මාර්ග කවරේද?

05. ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශනයක ඇතුළත් වන කරුණු මොනවාද?

පරිච්ඡේදය 06

ව්‍යාපාර සංවිධාන

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

6.1 ව්‍යාපාර සංවිධාන හැඳින්වීම

6.2 ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම

6.3 කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර

6.4 හවුල් ව්‍යාපාර

6.5 සංස්ථාපිත සමාගම්

✷ වරලත් ව්‍යාපාර

6.1 ව්‍යාපාර සංවිධාන හැඳින්වීම

වර්තමානයේ දී පුද්ගලයන්ට තම අවශ්‍යතා සහ වුවමනා ඉටුකර දීම පිණිස විවිධ ව්‍යාපාර සහය වේ. මේ අනුව පුද්ගලයන්ගේ දෛනික ජීවිතයේ සියලු ම කාර්යයන් සමග ව්‍යාපාර සම්බන්ධ වේ. දෛනික මිනිස් අවශ්‍යතා වන ආහාරපාන ඇඳුම් පැළඳුම් ආදිය පමණක් නොව සියලු ම එදිනෙදා අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරවල මැදිහත්වීමක් දක්නට ලැබේ. මෙම ව්‍යාපාර විවිධ ආකාරයට සංවිධානය වී ඇත. එම එක් එක් සංවිධාන පිළිබඳ ව අධ්‍යයනය කිරීම මෙහි දී අපේක්ෂා කෙරේ.

නිදසුන් :-

ඔබ භාවිත කරන පොත්පත්, පෑන්, පැන්සල් යනාදී භාණ්ඩ

බැංකු සේවා, රක්ෂණ සේවා ආදිය සපයන විවිධ ආයතන

ක්‍රියාකාරකම 01

ඔබ නිවසේ එදිනෙදා වුවමනාවන් කිහිපයක් දක්වා ඒවා සපුරා ගැනීමට සහය වන ව්‍යාපාර ආයතන නම් කරන්න.

අනු අංකය	වුවමනාව	ව්‍යාපාර ආයතනය
01.		
02.		
03.		
04		
05.		

ඉහත ක්‍රියාකාරකමෙහි නියැලුණු ඔබට තම අවශ්‍යතා සහ වුවමනා සපුරාගැනීම පිණිස විවිධ පාර්ශ්වයන්ගේ සහය ලබාගැනීමට සිදුවන බවත්, මේ සියල්ල පසුපස ව්‍යාපාර පවතින බවත් පැහැදිලි වනු ඇත. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට හා පවත්වාගෙන යාමට පුද්ගලයන් කණ්ඩායම් ලෙසින් සංවිධානය විය යුතු ය. මෙසේ පොදු අරමුණක් ඉටුකර ගැනීම පිණිස ඒකරාශි වූ පුද්ගල කණ්ඩායමක් **සංවිධාන** නම් වේ. මේ අනුව වර්තමානයේ දී මිනිසුන්ගේ අවශ්‍යතා සහ වුවමනා ඉටුකිරීම පිණිස විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන බිහිවී ඇත.

මිනිස් අවශ්‍යතා සහ වුවමනා සපුරාලීම පිණිස සීමිත සම්පත් භාවිත කරමින් ලාභ ඉපැයීම, සමාජ සුභසාධනය හෝ වෙනත් කිසියම් අරමුණක් ඉටුකර ගැනීම පිණිස භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය හා බෙදාහැරීමේ නිරත වන ආයතන ව්‍යාපාර සංවිධාන වේ.

ඕනෑම ව්‍යාපාර සංවිධානයක පොදුවේ දක්නට ලැබෙන ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ☆ පොදු අරමුණක් පැවතීම
- ☆ සීමිත සම්පත් භාවිතය
- ☆ සංවිධාන ව්‍යුහයක් පැවතීම
- ☆ ආර්ථික කටයුත්තක නියැලීම
- ☆ පුද්ගල කණ්ඩායමක් ඒකරාශී වී සිටීම (අයිතිකරුවන්, සේවකයන් ආදිය)

6.2 ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම

වර්තමානයේ දී මිනිසුන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම පිණිස විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග ගොඩනගාගෙන ඇත.

මෙසේ නිර්මාණය වී තිබෙන විවිධ ස්වරූපයේ ව්‍යාපාර සංවිධාන, විවිධ නිර්ණායක අනුව වර්ග කළ හැකි ය. ඒවා අතරින් බහුල ව භාවිත වන පහත දැක්වෙන ප්‍රධාන නිර්ණායක පමණක් සලකා බැලේ.

- ☆ හිමිකාරත්වය අනුව
- ☆ අරමුණ අනුව

හිමිකාරත්වය අනුව ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට මූල්‍ය සම්පත් සපයා ඇති ආකාරය පදනම් කර ගනිමින් ව්‍යාපාරයේ හිමිකාරත්වය විස්තර කෙරේ. ව්‍යාපාරයට සම්පත් යොදවන පාර්ශ්ව හිමිකරුවන් ලෙස හැඳින්වේ. ව්‍යාපාරයක් උපයන ලාභ හෝ අලාභ භුක්ති විඳින්නේ ව්‍යාපාරයේ හිමිකරුවෝ ය.

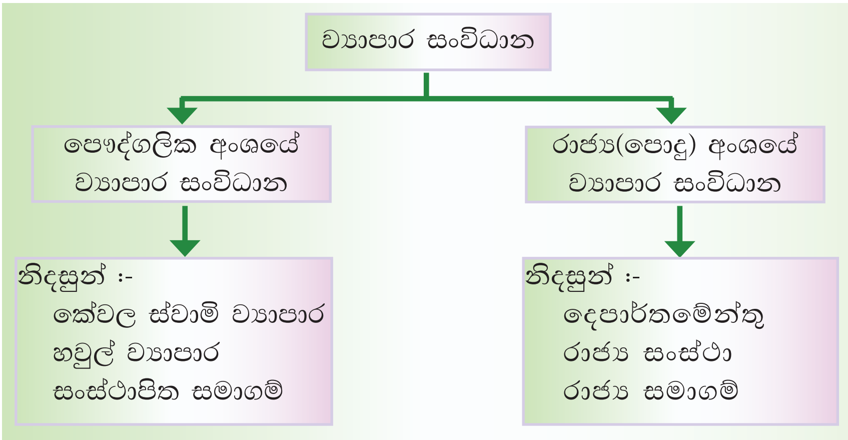
හිමිකාරත්වය පදනම් කරගනිමින් ව්‍යාපාර සංවිධාන පහත දැක්වෙන ලෙස වර්ග කෙරේ.

- ☆ පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාර
- ☆ රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර

ව්‍යාපාරවලට පුද්ගලයෙකු හෝ පුද්ගල කණ්ඩායමක් මූල්‍ය සම්පත් යොදා ඇති විට ඒවායේ හිමිකාරත්වය පෞද්ගලික අංශය සතු වේ. එවිට ඒවා පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාර වේ.

එසේම ව්‍යාපාර සඳහා රජය මූල්‍ය සම්පත් යොදා ඇති විට දී ඒවායේ හිමිකාරත්වය රජය සතු වන අතර එවිට ඒවා රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර ලෙස හැඳින්වේ.

හිමිකාරත්වය අනුව ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කළ හැකි ආකාරය පහත දැක්වේ.



රූපය 6.1 හිමිකාරීත්වය අනුව ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම

අරමුණ අනුව ව්‍යාපාර සංවිධානය වර්ග කිරීම

ව්‍යවසායකයෝ විවිධ අරමුණු සාක්ෂාත් කරගැනීමේ අභිලාශයෙන් ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යති. ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යන අරමුණු අනුව ඒවා පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැකි ය.

- ලාභ අරමුණ කරගත් ව්‍යාපාර
- ලාභ අරමුණු කරනොගත් ව්‍යාපාර

ව්‍යවසායකයකු ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යනු ලබන්නේ පිරිවැයක් දරමින් භාණ්ඩ හා සේවා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කොට ලාභ ඉපැයීම ප්‍රධාන අරමුණ කරගෙන නම්, එවැනි ව්‍යාපාර ලාභ අරමුණු කරගත් ව්‍යාපාර ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

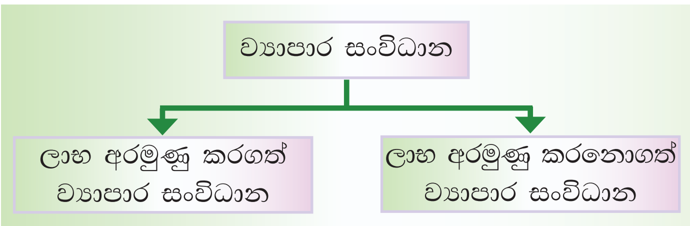
පෞද්ගලික රෝහල්
පෞද්ගලික බැංකු
සුපිරි වෙළෙඳසැල්
ඇඟළුම් නිෂ්පාදන ආයතන

එසේම සමහර ව්‍යාපාරවල ප්‍රධාන අරමුණ පිරිවැයක් දරා භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම තුළින් ලාභ ඉපැයීම නොව සාමාජයීය වශයෙන් ප්‍රතිලාභ ලබා දීමයි. එවැනි ව්‍යාපාර ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

රතු කුරුස සංවිධානය
සිංහ සමාජය
සර්වෝදය
ක්‍රීඩා සංගම්

ලාභ අරමුණු කරගත් ව්‍යාපාර සහ ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර පෞද්ගලික අංශයේ මෙන්ම රාජ්‍ය අංශයේ ද ක්‍රියාත්මක වේ. අරමුණ පදනම් කර ගනිමින් ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම 6.2 රූපය මගින් නිරූපණය කෙරේ.



රූපය 6.2 අරමුණු අනුව ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කිරීම

ක්‍රියාකාරකම 02

ඔබගේ එදිනෙදා ජීවිතයේ වුවමනාවන් ඉටුකර ගන්නා ආයතන කිහිපයක් සඳහන් කර එම ආයතන සම්බන්ධ ව තොරතුරු පහත දී ඇති වගුවට අනුව සම්පූර්ණ කරන්න.

අනු අංකය	ආයතනය	අරමුණ	හිමිකාරත්වය
01	සුපිරි වෙළෙඳසල	ලාභය	පෞද්ගලික
02			
03			
04			
05			

ඉහත තොරතුරු අධ්‍යයනය කළ ඔබට ව්‍යවසායකයන් විසින් ආරම්භ කොට පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාර විවිධ පදනම් ඔස්සේ වර්ග කළ හැකි බව අවබෝධ වී ඇතැයි සිතමු. මෙම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග අතුරින් තමන්ට වඩාත් ම සුදුසු ව්‍යාපාර සංවිධානය කුමක් දැයි තෝරාගෙන එය පවත්වාගෙන යාම සඳහා ව්‍යවසායකයෙකු දක්ෂ විය යුතු ය.

මෙම පරිච්ඡේදයේ අප සාකච්ඡා කරනු ලබන්නේ හිමිකාරත්වය පදනම් කර ගනිමින් පවත්වාගෙන යනු ලබන පෞද්ගලික අංශයේ පහත දැක්වෙන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග පිළිබඳ ව පමණි.

- ☆ කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර
- ☆ හවුල් ව්‍යාපාර
- ☆ සංස්ථාපිත සමාගම්

6.3 කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර

වර්තමානයේ බොහෝ ව්‍යවසායකයන් විසින් ආරම්භකොට පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් ලෙස කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර හඳුනාගත හැකි ය. මේවා ඒක පුද්ගල ව්‍යාපාර, තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර යන නම්වලින් ද හැඳින්වේ. ව්‍යවසායකයන්ට සුළු ප්‍රාග්ධනයකින් ඉතා පහසුවෙන් මේවා ආරම්භ කළ හැකි බැවින් ලොව සෑම රටකම පාහේ මෙම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය ව්‍යාප්ත වී ඇති බව පෙනේ.

රූපය 6.3

හිමිකාරිත්වය තනි පුද්ගලයෙකු සතු, අයිතිකරු විසින් ම ආරම්භ කොට ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාර කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර වේ.

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරවල මූලික ලක්ෂණ

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරවල මූලික ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ ප්‍රාග්ධනය අයිතිකරු විසින් යෙදවීම

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය වන විවිධ සම්පත් ලබා ගැනීම සඳහා මූලික ප්‍රාග්ධනයක් අවශ්‍ය වේ. එම ප්‍රාග්ධනය අයිතිකරු විසින් ම සැපයීම කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක ලක්ෂණයකි. තමා ඉතිරි කරගත් මුදලකින්, නෑදෑ හිතමිතුරන්ගෙන් සපයාගත් මුදලකින්, තම වත්කමක් විකුණා හෝ ඇපයට තබා ලබාගත් ණය මුදලකින් හෝ මූල්‍ය ආයතනයකින් ලබාගත් ණය මුදලකින් වැනි විවිධ මාර්ගවලින් ව්‍යාපාරයට ප්‍රාග්ධනය සපයා ගත හැකි ය.

☆ හිමිකාරත්වය තනි පුද්ගලයෙකු සතු වීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරවලට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය සපයන්නේ තනි පුද්ගලයෙකු බැවින් ඒවායේ හිමිකාරත්වය ද ප්‍රාග්ධනය සැපයූ එම පුද්ගලයාටම හිමි වේ.

☆ ලාභ හෝ පාඩු තනි ව භුක්ති විඳීම

ව්‍යාපාරය විසින් උපයන ලාභය ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු සතු වේ. එසේම ව්‍යාපාරයට අලාභයක් ඇති වුවහොත් එය ද අයිතිකරුට තනි ව විඳ දරා ගැනීමට සිදුවේ.

☆ අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නොමැති වීම

අයිතිකරුගේ මරණය, සිහිවිකල්වීම හෝ වෙන යම් අකර්මණ්‍යතාවක දී එම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම අවසන් විය හැකි ය.

☆ අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වීම

වගකීම යනුවෙන් සාමාන්‍යයෙන් අදහස් වන්නේ ව්‍යාපාරය සඳහා බාහිර පාර්ශ්වයන්ගෙන් ලබාගත් ණය පියවීම සඳහා ඇති බැඳීමයි. මෙවැනි ව්‍යාපාරවල අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වේ. එනම් ව්‍යාපාරිකයා සතු පෞද්ගලික දේපල පවා ව්‍යාපාරයේ වගකීම් පියවීමට කැප කිරීමට සිදුවිය හැකි බවයි.

☆ ලියාපදිංචිය අනිවාර්ය නොවීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම අනිවාර්ය නොවේ. එසේ වුව ද තම ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම ඉතා ප්‍රයෝජනවත් වේ. එසේ ලියාපදිංචි කරන්නේ නම් එය ව්‍යාපාර නාම ලියාපදිංචිය වේ. මෙහි දී ලියාපදිංචි කරනුයේ ව්‍යාපාරයේ නම වේ. ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචිය සිදු කෙරෙන්නේ 1918 අංක 06 දරන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත අනුව අදාළ පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාරය පවතින බල ප්‍රදේශයේ ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයෙනි.

☆ නෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැති වීම

මෙවැනි ව්‍යාපාරවලට ව්‍යාපාරයේ නමින් නීතිමය කටයුතුවල යෙදිය නොහැකි බව මින් අදහස් කෙරේ. එසේ කිරීමට අවශ්‍ය නම් ව්‍යාපාරිකයාගේ පෞද්ගලික නමින් ඒවා සිදු කළ යුතු වේ.

නිදසුන් :-

නඩු පැවරීම, බැංකු ණය ගැනීම, රථ වාහන මිල දී ගැනීම වැනි කටයුතු ව්‍යාපාර නාමයෙන් නොව අයිතිකරුගේ නමින් කළ යුතු ය.

☆ අයිතිකරුගේ අභිමතය පරිදි ව්‍යාපාරය මෙහෙයවිය හැකි වීම

නිදසුන් :-

සේවකයන් බඳවා ගැනීම හා ඉවත් කිරීම
ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල් කිරීම
භාණ්ඩවල මිල පිළිබඳ තීරණ ගැනීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම පහසු වුව ද, ඒ සඳහා ව්‍යවසායකයෙකු විසින් ප්‍රායෝගික ව අනුගමනය කළ යුතු පියවර කිහිපයකි. ඒවා පහත සඳහන් පරිදි වේ.

☆ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට බලාපොරොත්තු වන බල ප්‍රදේශයේ ප්‍රාදේශිය ලේකම් කාර්යාලයෙන් පහත දැක්වෙන ඉල්ලුම් පත්‍ර ලබා ගැනීම

1. තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර නාමයක් ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා වූ ඉල්ලුම් පත්‍රය
2. ව්‍යාපර නාම ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා වූ ග්‍රාම නිලධාරි වාර්තාවට අදාළ ඉල්ලුම්පත්‍රය

☆ ග්‍රාම නිලධාරි සහතික කළ වාර්තාව හා සම්පූර්ණ කරන ලද ආකෘති පත්‍රය ලියාපදිංචි කිරීමට අදාළ ගාස්තුව සමග ප්‍රාදේශීය ලේකම් වෙත භාරදීම

ඉහත ලියකියවිලි හා ගාස්තු ගෙවීමෙන් පසු ව ඒවා පිළිබඳ ප්‍රාදේශීය ලේකම් විසින් කරුණු සොයා බලා පිළිගන්නේ නම් ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කර ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කිරීමේ සහතිකය නිකුත් කෙරේ.

ක්‍රියාකාරකම 03

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අදළ ආකෘති පත්‍ර සපයා ගන්න.

01. එම ආකෘති පත්‍රවල විමසා ඇති කරුණු නිරීක්ෂණය කරන්න.
02. ඔබේ යහළුවන් සමග සාකච්ඡා කර එම ලේඛන සම්පූර්ණ කිරීමට අවශ්‍ය තොරතුරු ගොනු කරන්න.

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරවල වාසි

☆ සුළු ප්‍රාග්ධනයකින් වුවද ආරම්භ කළ හැකි වීම
☆ පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ සහය ලබාගත හැකි වීම
☆ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමේ පහසුව

- ව්‍යාපාරිකයාගේ උනන්දුව හා කැපවීම මත ව්‍යාපාරය දියුණු කරගත හැකි වීම
- ස්වාධීන ව තීරණ ගත හැකි වීම
- සියලුම ලාභ අයිතිකරු සතුවීම
- ව්‍යාපාරික තොරතුරුවල රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා වීම
- බලපාන නීතිරීති අල්ප වීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරවල සීමා

- ප්‍රාග්ධන සම්පාදන මාර්ග සීමා වීම
- ව්‍යාපාරයට නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි නොවීම
- අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වීම
- ව්‍යාපාරයට අඛණ්ඩ පැවත්මක් නොමැති වීම
- ව්‍යාපාර අලාභ අයිතිකරුට තනි ව දැරීමට සිදුවීම
- අයිතිකරු තනි ව ගනු ලබන ව්‍යාපාරික තීරණ ඇතැම් විට අසාර්ථක වීම

ක්‍රියාකාරකම 04

සමන් විසින් තමා ඉතිරිකරගත් සුළු මුදලකින් වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළේ ය. එම ආරම්භක කටයුතු සඳහා ඔහුට වැඩි වෙහෙසක් හා කාලයක් දැරීමට සිදු නොවීම පිළිබඳ ව ඔහු සතුටු විය. ඔහු ව්‍යාපාරයට කැපවීමෙන් වැඩ කළේ ය.

විවිධ දුෂ්කරතා මතු වුව ද ඔහු ඒවාට ක්ෂණික විසඳුම් ලබා දෙමින් එම ගැටලු තම අත්දැකීම් බවට පරිවර්තනය කර ගනිමින් ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන ගියේ ය. එක් විටක දී සේවකයෙකු ගෙන් සිදු වූ අත් වැරැද්දක් නිසා ඔහුට විරුද්ධ ව ගනුදෙනුකරුවෙකු නඩු පවරනු ලැබූ බැවින් සමන්ට උසාවියේ පෙනී සිටීමට ද සිදු විය. කෙසේ වුව ද තමාගේ සැලසුම් අනුව ක්‍රියාත්මක වෙමින් ව්‍යාපාරය ලාභදායී ව පවත්වාගෙන යාමට ඔහුට හැකි විය.

තම ව්‍යාපාරය තව දුරටත් දියුණු කර ගැනීමට සමන්ට අවශ්‍යතාවක් මතු වුව ද ඒ සඳහා අමතර ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීම දුෂ්කර බව ඔහුට අවබෝධ විය. මෙහි දී තව දුරටත් බැංකු ණය ලබා ගැනීමේ හැකියාව තිබුණ ද ඒවා බේරුම් කිරීමේ අවදානම හේතු කොට ගෙන ඔහු ඒ සඳහා උනන්දු නොවිය.

තම ව්‍යාපාරයේ වැඩ කටයුතු අධික බැවින් සමන් රෝගාතුර තත්ත්වයට පත් වුව ද ව්‍යාපාර කටයුතු හැකි පමණ සාර්ථක ව කිරීමට ඔහු නිතර ම වෙහෙස ගත්තේ ය.

01. ඉහත දක්වූ ව්‍යාපාරය කුමන ව්‍යාපාර සංවිධානයකට අයත් ද? ඔබේ පිළිතුරට හේතු දක්වන්න.

02. එම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයේ වාසි හා සීමා දක්වන්න.

6.4 හවුල් ව්‍යාපාර

පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් ලෙස හවුල් ව්‍යාපාරවලට ද ආර්ථිකය තුළ වැදගත් ස්ථානයක් හිමි ව ඇත. ව්‍යවසායකයන් තනි තනි ව ව්‍යාපාරික කටයුතුවල නිරතවීමට වඩා සාමූහික ව ක්‍රියාකළ හැකි වීම හවුල් ව්‍යාපාර බිහි වීමට හේතු වී ඇති බව පෙනේ. එමෙන්ම වැඩි ප්‍රාග්ධනයක් රැස්කර ගැනීම, නිවැරදි කළමනාකරණ තීරණ ගැනීම, විවිධ කුසලතා ඇති පාර්ශ්ව ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ කර ගැනීම වැනි අවශ්‍යතා මුල් කරගෙන හවුල් ව්‍යාපාර බිහි වී ඇති බව කිව හැකි ය. ගණකාධිකාරී, නීතීඥ, බදු, වෛද්‍ය වැනි වෘත්තීමය ක්ෂේත්‍රවල යෙදෙන පාර්ශ්ව ද නිෂ්පාදන හා වෙළෙඳ කටයුතුවල යෙදෙන පාර්ශ්ව ද හවුල් ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යනු දැකිය හැකි ය.

ශ්‍රී ලංකාවේ පවත්වා ගෙන යන හවුල් ව්‍යාපාර සම්බන්ධයෙන් 1890 හවුල් ව්‍යාපාර ආඥා පනත බලපැවැත්වේ. එම පනතට අනුව හවුල් ව්‍යාපාර පහත දැක්වෙන පරිදි නිර්වචනය කර ඇත.

ලාභ ලැබීමේ අරමුණින් පුද්ගලයන් දෙදෙනෙකු හෝ ඊට වැඩි පිරිසකගේ සම්බන්ධතාව හවුල් ව්‍යාපාර වේ.

රූපය 6.4

හවුල් ව්‍යාපාරවල මූලික ලක්ෂණ

හවුල් ව්‍යාපාරවල දැකිය හැකි සුවිශේෂී වූ ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ හවුල්කරුවන් සංඛ්‍යාව

හවුල් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා සිටිය යුතු අවම හවුල්කරුවන් සංඛ්‍යාව දෙදෙනෙකු විය යුතු අතර උපරිම හවුල්කරුවන් සංඛ්‍යාව විසිදෙනෙකුට සීමා කර ඇත.

☆ හවුල්කරුවන් අතර ගිවිසුම්ගත සම්බන්ධතාවක් පැවතීම

හවුල්කරුවන් අතර ඇති කරගත් එකඟතා මත හවුල් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ වේ. එම එකඟතාව ලිඛිත ව, වාචික ව හෝ ව්‍යංගයෙන් ඇති විය හැකි ය. මෙසේ හවුල් ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වය ආශ්‍රිත ව හවුල්කරුවන් අතර ඇතිකරගත් එකඟතාව හවුල් ගිවිසුම ලෙස හැඳින්වේ.

☆ අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නොමැති වීම

හවුල් ගිවිසුම වෙනස් වීම, හවුල්කරුවෙකුගේ මරණය, උමතුවීම, බුන්වත් වීම වැනි හේතු මගින් හවුල් ව්‍යාපාරයේ පැවැත්මට බාධා ඇතිවිය හැකි බව මින් විස්තර කෙරේ.

☆ හවුල්කරුවන්ගේ වගකීම් අසීමිත වීම

හවුල් ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වය තුළින් ඇතිවන වගකීම් සඳහා හවුල්කරුවන් සීමාවකින් තොර ව වගකීමෙන් බැඳෙන බව මින් පැහැදිලි කෙරේ. හවුල් ව්‍යාපාරයේ වගකීම් පියවීමේ දී එහි වත්කම් ප්‍රමාණවත් නොවේ නම් හවුල්කරුවන්ගේ පෞද්ගලික දේපළ පවා සීමාවකින් තොර ව යොදවමින් ව්‍යාපාරයේ ණය පියවීමට හවුල්කරුවන්ට මෙහි දී සිදුවේ.

☆ නෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැතිවීම

හවුල් ව්‍යාපාරයක් නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු ලෙස නොසලකන බැවින් හවුල් ව්‍යාපාරයේ නමින් නීතිමය කටයුතුවලට එළඹීමට නොහැකි වේ. එම නිසා හවුල් ව්‍යාපාරය ආශ්‍රිත නීතිමය කටයුතුවල දී හවුල් ව්‍යාපාරයේ නමින් නොව ඒ ඒ හවුල්කරුවන්ගේ පෞද්ගලික නාමයන්ගෙන් කටයුතු කිරීම සිදුවේ.

☆ හවුල් ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම අනිවාර්ය නොවීම

හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම අනිවාර්ය නොවේ. එහෙත් හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමෙන් බොහෝ ප්‍රයෝජන අත් කර ගත හැකි ය. මෙහි දී ලියාපදිංචි කරනු ලබන්නේ ව්‍යාපාරයේ නාමයයි. ලියාපදංචි කිරීම 1918 අංක 06 දරන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත අනුව අදාළ පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාරය පිහිටි බල ප්‍රදේශය අයත් ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලය මගින් සිදු කර ගත හැකි ය.

☆ සෑම හවුල්කරුවෙකුම සෙසු හවුල්කරුවන්ගේ නියෝජිතයෙකු වීම

හවුල් ව්‍යාපාරයේ කටයුතුවල දී ඒ ඒ හවුල්කරුවා විසින් සිදුකරනු ලබන කාර්යයන් සම්බන්ධයෙන් අනෙක් හවුල්කරුවන් ද වගකීමට බැඳේ. එම නිසා සෑම හවුල්කරුවෙකුම අන් හවුල්කරුවන්ගේ නියෝජිතයෙකු ලෙස සැලකේ.

හවුල් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ අයුරින් ම හවුල් ව්‍යාපාර ද ආරම්භ කළ හැකි ය. එහෙත් හවුල් ව්‍යාපාරයක හවුල්කරුවන් උපරිම වශයෙන් විසිදෙනෙකු සිටිය හැකි බැවින් ආරම්භ කොට පවත්වා ගෙන යාමේ දී විවිධ ප්‍රායෝගික ගැටලුවලට මුහුණදීමට සිදුවිය හැකි ය. හවුල් ගිවිසුමක් වාචික ව හෝ ව්‍යංගයෙන් හෝ ලිඛිත යන ආකාරවලින් ඇති කර ගත හැකි වුවද ලිඛිත ගිවිසුමක් මත හවුල් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාම වඩාත් යෝග්‍ය වේ.

රූපය 6.5

මෙසේ ඇති කර ගන්නා ගිවිසුම්ගත ලිඛිත එකඟතාව හවුල් ඔප්පුව ලෙස හැඳින්වේ.

හවුල් ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත ව ඇති කරගනු ලබන ගිවිසුම්ගත එකඟතාව ලිඛිත ව සිදු කිරීම වැදගත් වනුයේ ප්‍රායෝගික ව හවුල් ව්‍යාපාරයේ ඇතිවිය හැකි ගැටලුවලින් තොර ව එය පවත්වාගෙන යාම පිණිස වේ.

හවුල් ගිවිසුමක ඇතුළත් විය හැකි එකඟතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ☆ හවුල්කරුවන් ප්‍රාග්ධනය සපයන ආකාරය
- ☆ හවුල්කරුවන් ලාභ පාඩු බෙදා ගන්නා ආකාරය
- ☆ හවුල්කරුවන් ව්‍යාපාරයේ කටයුතුවලට දායක වන ආකාරය
- ☆ හවුල්කරුවන්ගේ වැටුප් ලබා ගැනීම
- ☆ හවුල්කරුවන්ගේ යුතුකම් හා අයිතිවාසිකම්
- ☆ හවුල් ව්‍යාපාරයේ කටයුතු අවසන් කිරීම සම්බන්ධ තොරතුරු
- ☆ ප්‍රාග්ධනයට අමතර ව හවුල්කරුවන් සපයනු ලබන ණය සඳහා පොලී ගෙවීම
- ☆ හවුල් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාම සම්බන්ධයෙන් වෙනත් පොදු එකඟතා

හවුල් ව්‍යාපාරවල වාසි

- ☆ පහසුවෙන් ආරම්භ කළ හැකි වීම
- ☆ වැඩි ප්‍රාග්ධනයක් රැස්කරගත හැකි වීම
- ☆ සාමූහික තීරණ ගත හැකි වීම
- ☆ හවුල් ව්‍යාපාරයේ වගකීම් හවුල්කරුවන් අතර බෙදී යාම
- ☆ හවුල්කරුවන් සතු විවිධ කුසලතා ප්‍රයෝජනයට යොදාගත හැකි වීම

හවුල් ව්‍යාපරවල සීමා

- ☆ වගකීම අසීමිත වීම
- ☆ නෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැති වීම
- ☆ හවුල්කරුවන් අතර මත ගැටුම් ඇතිවිය හැකි වීම
- ☆ ව්‍යාපාරයේ ලාභය හවුල්කරුවන් අතර බෙදී යාම
- ☆ අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නොමැති වීම
- ☆ යම් හවුල්කරුවෙකු විසින් සිදුකරන වැරදි ක්‍රියාවක ප්‍රතිඵල අනෙකුත් හවුල්කරුවන්ට බලපෑම

ක්‍රියාකාරකම 05

අමල් පියරත්න සහ කමල් ජයරත්න එක් ව ආරම්භ කළ නිමි ඇඳුම් අලෙවි කිරීමේ හවුල් ව්‍යාපාරය රත්න ඩ්‍රෙස් නමින් ලියාපදිංචි කිරීමට එකඟ වූහ. හවුල් ව්‍යාපාරය සඳහා දෙදෙනාම රුපියල් 50 000ක්- බැගින් ප්‍රාග්ධනය යෙදීමටත්, ව්‍යාපාරයේ ලාභ-පාඩු දෙදෙනා අතර සම සම ව බෙදා ගැනීමටත් එකඟ විය. කමල් වෙනත් වෘත්තියක නියැලීම නිසා ඔහු ව්‍යාපාර කටයුතුවලට සම්බන්ධ නොවීමට තීරණය කළ අතර මාසික ව රුපියල් 20 000ක වේතනයකට අමල් ව්‍යාපාරයේ අලෙවි කටයුතුවලට සම්බන්ධ විය යුතු බවට එකඟ වන ලදි. තවද, ප්‍රාග්ධනයට අමතර ව හවුල්කරුවන් ව්‍යාපාරයට යොදවන අතිරේක අරමුදල් සඳහා 10% වාර්ෂික පොලියක් ගෙවීමට ද තීරණය කරන ලදි. එසේ ම නව හවුල්කරුවෙකු ව්‍යාපාරයට බඳවා ගන්නේ නම් ඔවුන් දෙදෙනාගේම කැමැත්ත මත එය සිදුවිය යුතු බවට තීරණය විය.

ඉහත තොරතුරු ඇසුරෙන් රත්න ඩ්‍රෙස් හවුල් ව්‍යාපාරයට අදාළ ව හවුල් ඔප්පුවක් පිළියෙල කරන්න.

6.5 සංස්ථාපිත සමාගම්

පෞද්ගලික අංශය නියෝජනය කරනු ලබන ප්‍රබල ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් ලෙස සංස්ථාපිත සමාගම් හඳුනා ගැනේ. සංස්ථාපිත සමාගම් ආරම්භ කිරීම සම්බන්ධයෙන් ශ්‍රී ලංකාවේ 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත බල පැවැත්වේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ සමාගම් පනතට අනුව එක් පුද්ගලයෙකුට වුවද සංස්ථාපිත සමාගමක් ආරම්භ කළ හැකි බැවින් බොහෝ ව්‍යවසායකයන් මේවා ආරම්භ කිරීමට උනන්දුවක් දක්වන බව පෙනේ. එසේම සංස්ථාපිත සමාගම් සඳහා නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි වීම ද ජනප්‍රිය වීමට හේතු වී ඇත.

සංස්ථාපිත සමාගම් පහත සඳහන් පරිදි සරල ව අර්ථ දැක්විය හැකි ය.

2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කරන ලද නෛතික පුද්ගලභාවයක් හා අඛණ්ඩ පැවැත්මක් ඇති ව්‍යාපාර සංවිධානය සංස්ථාපිත සමාගම් වේ.

සංස්ථාපිත සමාගම්වල මූලික ලක්ෂණ

සංස්ථාපිත සමාගම්වල පොදුවේ දැකිය හැකි මූලික ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ සමාගම් පනත යටතේ සංස්ථාපනය කරන ලද ආයතනයක් වීම

සෑම සමාගමක් ම 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ සංස්ථාපනය කළ යුතු ය. එය සිදු කරන්නේ සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් දෙපාර්තමේන්තුවේ සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර්වරයා විසිනි.

☆ කොටස්කරුවන් මගින් ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගැනීම

සංස්ථාපිත සමාගමකට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගනු ලබන්නේ කොටස් ප්‍රාග්ධනය තුළිනි.

☆ කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමාසහිත වීම

සංස්ථාපිත සමාගමක ණය හා වෙනත් බැඳීම් සම්බන්ධයෙන් කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමිත වේ. සමාගමෙන් මිලදී ගත් කොටස්වල වටිනාකමට පමණක් කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමාවන බව මින් අදහස් කෙරේ.

☆ සමාගමේ කළමනාකරණ කටයුතු අධ්‍යක්ෂවරු මගින් සිදු කිරීම

සමාගමක කළමනාකරණ කටයුතු සිදු කරනු ලබන්නේ සමාගමේ කොටස්කරුවන් වන අයිතිකරුවන් විසින් තෝරාපත් කර ගන්නා අධ්‍යක්ෂවරු විසිනි.

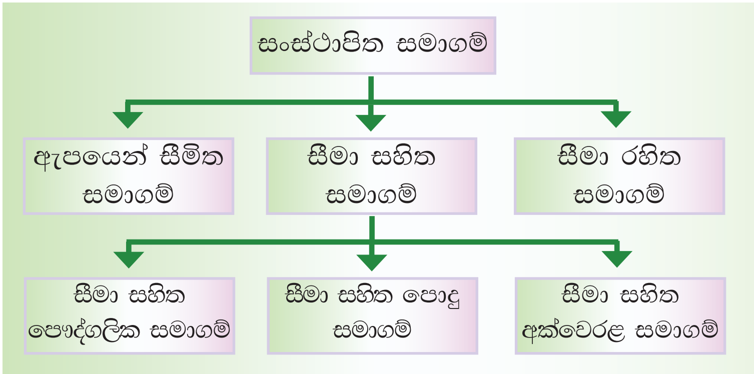
☆ අඛණ්ඩ පැවැත්මක් හිමිවීම

සංස්ථාපිත සමාගමක් එහි කොටස්කරුවන්ගෙන් වෙන් වූ ස්වාධීන ඒකකයකි. එබැවින් සමාගමේ කොටස්කරුවෙකුගේ මිය යාම, බුන්වත් වීම, පූර්ණ හෝ අර්ධ අකර්මණ්‍යතාව වැනි හේතු සමාගමේ පැවැත්මට බාධාවක් නොවේ.

☆ නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි වීම

2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ සමාගම් සංස්ථාපනය කෙරේ. එබැවින් සංස්ථාපිත සමාගමක් නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු ලෙස සැලකේ. එමනිසා ගිවිසුම්වලට එළඹීම, වත්කම් අත්පත් කර ගැනීම, මූල්‍ය ආයතනවලින් ණය මුදල් සම්පාදනය කරගැනීම වැනි කාර්යයන්හි දී සමාගමේ නමින් ඒවා ක්‍රියාත්මක කළ හැකි ය.

2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනතට අනුව ආරම්භ කළ හැකි සමාගම් වර්ග 6.6 සටහන මගින් නිරූපනය කෙරේ.



රූපය 6.6 සමාගම් පනත අනුව ඇරඹිය හැකි සමාගම් වර්ග

සමාගම් පනතට අනුව විවිධ වර්ගයේ සමාගම් ආරම්භ කළ හැකි ය. මෙහි දී අප සාකච්ඡා කරනු ලබන්නේ සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම් පිළිබඳ ව පමණි. බොහෝ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන් විසින් ස්වකීය ව්‍යාපාර සඳහා මෙම වර්ගයේ සමාගම්වලට වැඩි කැමැත්තක් දක්වනු ලැබේ.

සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්

ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යවසායකයන් අතර වර්තමානයේ දී ජනප්‍රිය වී තිබෙන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් ලෙස සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම් හඳුනාගත හැකි ය. එක් පුද්ගලයෙකුට වුවද ආරම්භ කළ හැකි වීම, නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමිවීම, පවුලේ සාමාජිකයන් හිතමිතුරන් වැනි පාර්ශ්ව සම්බන්ධ කර ගනිමින් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ හැකි වීම වැනි කරුණු මෙම පසුබිම නිර්මාණය වීමට හේතු වී ඇති බව පෙනේ.

2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත මගින් ද සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම් පිළිබඳ අර්ථ නිරූපණයක් ඉදිරිපත් කොට ඇති අතර එය සරල ව මෙසේ දැක්විය හැකි ය.

සමාගමක් විසින් නිකුත් කරන කොටස් මිල දී ගන්නා ලෙස පොදු මහජනතාවට ආරාධනා කළ නොහැකි, සාමාජික සංඛ්‍යාව 50 කට සීමාවන, වගකීම යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට පමණක් සීමා වන සමාගම් සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගම් වේ.

පහත සඳහන් එක් එක් ක්ෂේත්‍රයන්හි ශ්‍රී ලංකාව තුළ ක්‍රියාත්මක වන සීමිත පෞද්ගලික සමාගම් සඳහා නිදසුනක් බැගින් ඉදිරිපත් කරන්න.

අනු අංකය	ක්ෂේත්‍රය	පෞද්ගලික සමාගම්
01.	සංචාරක	
02.	අධ්‍යාපන	
03.	වෙළෙඳ	
04.	නිෂ්පාදන	
05.	කෘෂිකර්ම	
06.	ඉදිකිරීම්	

සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම් ආරම්භ කිරීම

සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගමක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාම සඳහා 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කළ යුතු ය. ඒ සඳහා සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර්වරයා වෙත ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා පහත දැක්වෙන ලියවිලි 04 අදාළ අයදුම් පත්‍රය සමග ඉදිරිපත් කළ යුතු වේ.

01. සමාගමේ නම පිළිබඳ ප්‍රකාශය

සීමා සහිත සමාගමකට නාමයක් තෝරා ගැනීමේදී අනුගමනය කළ යුතු විධිවිධාන 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ පෙන්වා දී ඇත.

නිදසුන් :-

දැනට භාවිත කරන නමක් හෝ ඊට ආසන්න අනුරූප නමක් හෝ සමාගමේ නාමය ලෙස භාවිත නොකළ යුතු බව

ශ්‍රී ලංකා, රාජ්‍ය, ජනාධිපති වැනි වචන කණ්ඩ සමාගමේ නාමය සඳහා භාවිත නොකළ යුතු බව

02. සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය

සීමා සහිත සමාගමක සාමාන්‍ය පරිපාලනය හා සම්බන්ධ තොරතුරු ඇතුළත් ප්‍රකාශය සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය වේ. 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනතට අනුව සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලියේ පහත දැක්වෙන තොරතුරු ඇතුළත් වේ.

සමාගමේ පරමාර්ථ
සමාගමේ කොටස් හිමියන්ගේ බැඳීම් හා අයිතිවාසිකම්
සමාගමේ කළමනාකරණය හා පරිපාලනය සම්බන්ධ තොරතුරු

03. සමාගමේ අධ්‍යක්ෂවරු ලෙස කටයුතු කිරීමට ඒ ඒ අධ්‍යක්ෂවරයාගේ කැමැත්ත පිළිබඳ ප්‍රකාශනය

04. සමාගමේ ලේකම්වරයා ලෙස කටයුතු කිරීමට එම ලේකම්වරයාගේ කැමැත්ත පිළිබඳ ප්‍රකාශනය

මෙම ඉදිරිපත් කරනු ලබන ලියවිලි පිළිබඳ ව සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර්වරයා සෑහීමට පත්වන්නේ නම් සමාගම 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කරනු ලැබේ. ලියාපදිංචි කිරීමෙන් පසු සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර්වරයා විසින් සංස්ථාපන සහතිකය නිකුත් කරනු ලැබේ.

සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගමක ලක්ෂණ

සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්වල පොදුවේ දැකිය හැකි ප්‍රධාන ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ සමාගමේ කොටස් මිලට ගැනීමට පොදු මහජනතාවට ආරාධනා කළ නොහැකි වීම

සීමිත පෞද්ගලික සමාගම්වල කොටස් මිලදී ගැනීම පවුලේ සාමජිකයන් සහ හිතමිතුරන් වැනි පාර්ශ්ව අතර පමණක් සිදු කෙරේ. මෙම සමාගම්වල කොටස් මිලට ගන්නා ලෙස පොදු මහජනතාවට ආරාධනා කළ නොහැකි ය.

☆ අවම සාමාජික සංඛ්‍යාව 01 වන අතර උපරිම සංඛ්‍යාව 50ක් වීම

2007 සමාගම් පනතට අනුව එක් පුද්ගලයෙකුට වුවද සමාගමක් ආරම්භ කළ හැකි බැවින් සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්වල අවම කොටස්කරුවන් සංඛ්‍යාව 01කි. එසේම මෙවැනි සමාගම්වල උපරිම කොටස්කරුවන් සංඛ්‍යාව සමාගම් පනත මගින් 50 කට සීමා කොට ඇත.

☆ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයක් මගින් කළමනාකරණය කිරීම

සීමිත සමාගම්වල කළමනාකරණ කටයුතු අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයක් මගින් සිදු කෙරේ. මේ සඳහා සීමිත පෞද්ගලික සමාගමක අවම වශයෙන් එක් අධ්‍යක්ෂවරයෙක්වත් සිටිය යුතු බව සමාගම් පනතෙහි දක්වේ. එසේ වුව ද සිටිය යුතු උපරිම අධ්‍යක්ෂවරුන් සංඛ්‍යාව පිළිබඳ ව සඳහන් කොට නැත.

☆ නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි වීම

- අඛණ්ඩ පැවැත්මක් තිබීම
- ගිණුම් තැබීම හා විගණනය අනිවාර්ය වීම
- වගකීම සීමා සහිත වීම

සීමිත පෞද්ගලික සමාගම්වල වාසි

- එක් පුද්ගලයෙකුට වුව ද ආරම්භ කළ හැකි වීම
- පවුලේ සාමාජිකයන්, නෑදෑ හිත මිතුරන් සම්බන්ධ කර ගනිමින් සමාගම ආරම්භ කළ හැකි වීම
- විධිමත් බවක් හා ඉහළ පිළිගැනීමක් පැවතීම
- වගකීම සීමිත වීම
- නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි වීම
- අඛණ්ඩ පැවැත්මක් තිබීම

සීමිත පෞද්ගලික සමාගම්වල සීමා

- පවුලේ සාමාජිකයන්, නෑදෑ හිත මිතුරන් වැනි පාර්ශ්වවලට කොටස් නිකුත් කරන බැවින් වැඩි ප්‍රාග්ධනයක් රැස්කර ගැනීමට අපහසු වීම.
- අනිවාර්යයෙන් පිළිපැදිය යුතු නීති රීති හා ක්‍රියා පටිපාටි පැවතීම
- සමාගමේ උපරිම කොටස්කරුවන් ගණන 50 සීමා කිරීම හේතුවෙන් වැඩි පිරිසකට සම්බන්ධ වීමට ඇති අවස්ථා සීමා වීම

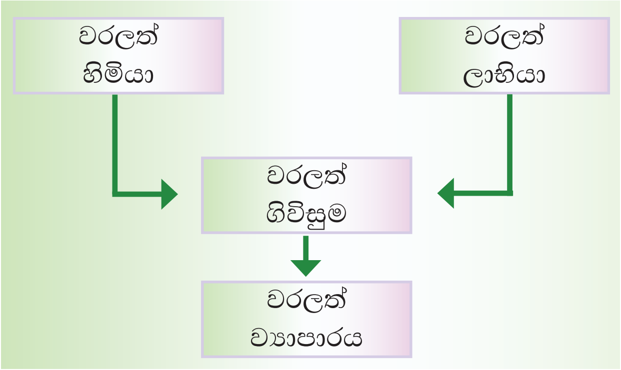
වරලත් ව්‍යාපාර

ශීඝ්‍රයෙන් වෙනස්වන ව්‍යාපාර පරිසර තත්ත්වයන්ට මුහුණ දීම සඳහා ඇති වූ ව්‍යාපාර සංකල්පයක් ලෙස වරලත් ව්‍යාපාර හඳුනාගත හැකි ය. මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර සමග සම්බන්ධ වී ව්‍යවසායකයාට තම ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමට මෙමගින් අවස්ථාව ලැබේ. මෙම ව්‍යාපාර තනි පුද්ගල, හවුල් ව්‍යාපාර හෝ සංස්ථාපිත සමාගම් යන සංවිධාන වර්ග යටතේ ක්‍රියාත්මක විය හැකි ය.

කිසියම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සපයන ව්‍යාපාර ආයතනයක්, සිය වෙළෙඳ නාමය යටතේ එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිශ්චිත වෙළෙඳපළ ප්‍රදේශයක අලෙවි කිරීමට තවත් ව්‍යාපාර ආයතනයකට බලය පැවරීමට යොදාගන්නා ව්‍යාපාර වරලත් ව්‍යාපාර වේ.

වරලත් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

වර්තමානයේදී වරලත් ව්‍යාපාර විවිධ ස්වරූපයෙන් ආරම්භ කොට ක්‍රියාත්මක කෙරේ. එසේ වුවත් සෑම වරලත් ව්‍යාපාරයකම මූලික සැකසුම පහත දැක්වේ.



රූපය 6.7 වරලත් ව්‍යාපාරයක මූලික සැකසුම

වරලත් ව්‍යාපාර හා සම්බන්ධ ප්‍රධාන පාර්ශ්ව දෙකකි.

☆ වරලත්හිමියා/වරලත්කරු
ස්වකීය නිෂ්පාදිත නිශ්චිත වෙළෙඳපළ ප්‍රදේශයක තමාගේ වෙළෙඳ නාමය භාවිත කරමින් අලෙවි කිරීමට අවසරය ලබාදෙන පාර්ශ්වය වේ. ඔහුගේ පරමාර්ථ වන්නේ ස්වකීය වෙළෙඳපළ ප්‍රාග්ධනය ආයෝජනයකින් තොර ව පුළුල් කර ගැනීම හා ආදායම් ඉපැයීම වැනි කරුණු වේ.

☆ වරලත්ලාභියා
වරලත්හිමියාගේ සන්නම් නාමය භාවිත කරමින් නිශ්චිත වෙළෙඳපළ ප්‍රදේශයක භාණ්ඩ හෝ සේවා අලෙවි කිරීමට අවසරය ලබාගන්නා පාර්ශ්වය වේ.

මෙවැනි ව්‍යාපාර සම්බන්ධතාවක් ඇති කර ගැනීම සඳහා වරලත්හිමියා සහ වරලත්ලාභියා යන දෙපාර්ශ්වය අතර ගිවිසුම්ගත සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනගා ගත යුතු ය. එය වරලත් ගිවිසුම නම් වේ. වරලත් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාම පිළිබඳ ව පොදු එකඟතා වරලත් ගිවිසුමට ඇතුළත් කරයි.

එවැනි පොදු එකඟතා සඳහා නිදසුන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

නිදසුන් :-

වරලත්ලාභියාට වරලත්හිමියා විසින් සපයන සේවා

අලෙවියට අවසර ලබා දී තිබෙන භාණ්ඩ වර්ග

වරලත්ලාභියා විසින් වරලත්හිමියාට කරන ගෙවීමේ වටිනාකම

මෙසේ වරලත්හිමියා සහ වරලත්ලාභියා විසින් ඇති කරගත් වරලත් ගිවිසුමේ ප්‍රතිඵලය ලෙස වරලත් ව්‍යාපාරය ඇරඹේ. මෙහි දී වරලත්හිමියා විසින් තම වෙළෙඳ නාමය යටතේ භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීමට වරලත්ලාභියාට ලබාදෙන අවසරය මත ගාස්තු අය කෙරේ. එසේ අයකරන ගාස්තුව පුරස්කාරය ලෙස හැඳින්වේ.

වරලත් ව්‍යාපාරවල මූලික ලක්ෂණ

වරලත් ව්‍යාපාරවල පහත දැක්වෙන මූලික ලක්ෂණ නිරූපණය වේ.

☆ වරලත්හිමියා හා වරලත්ලාභියා ලෙස දෙපාර්ශ්වයක් සම්බන්ධ වීම

නිශ්චිත වෙළෙඳපළ ප්‍රදේශයක තම වෙළෙඳනාමය යටතේ භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීමට අවසරය ලබාදෙන්නේ වරලත්හිමියා ය. එම අවසරය මත අදාළ වෙළෙඳනාමය යටතේ නිශ්චිත වෙළෙඳපළ ප්‍රදේශ තුළ භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරනු ලබන්නේ වරලත්ලාභියා විසිනි. මෙසේ වරලත් ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත ව වරලත්හිමියා හා වරලත්ලාභියා ලෙස දෙපාර්ශ්වයක් සම්බන්ධ වේ.

☆ වරලත්හිමියා හා වරලත්ලාභියා අතර ගිවිසුම්ගත සම්බන්ධතාවක් පැවතීම

වරලත් ව්‍යාපාර ආරම්භවනුයේ වරලත්හිමියා සහ වරලත්ලාභියා අතර ඇතිකරගත් එකඟතාවක් මත ය. මෙසේ ඇතිකරගත් ලිඛිත එකඟතාව වරලත් ගිවිසුම ලෙස හැඳින්වේ.

☆ වරලත්ලාභියා විසින් වරලත්හිමියාට ගෙවීමක් කිරීම

වරලත්හිමියා විසින් තමන්ගේ වෙළෙඳනාමය යටතේ භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීමට වරලත්ලාභියාට අවසරය ලබාදෙන්නේ කිසියම් ගාස්තුවක් මත වේ. මේ පිළිබඳ තොරතුරු වරලත් ගිවිසුමේ ඇතුළත් විය යුතු ය.

වරලත් ව්‍යාපාරවල වාසි

වරලත් ව්‍යාපාරවල ක්‍රියාකාරිත්වය තුළින් වරලත්හිමියාටත්, වරලත්ලාභියාටත් පොදුවේ අත්පත් කරගත හැකි වාසි කිහිපයකි.

වරලත්හිමියාට අත්පත් කරගත හැකි වාසි

- ☆ වරලත්හිමියාට ඔහුගේම ආයෝජනයකින් තොරව වෙනත් වෙළෙඳපළ තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල් කර ගැනිමට අවස්ථාව උදා වීම
- ☆ විශාල සේවක මණ්ඩලයක් පවත්වා ගැනීමෙන් දැරීමට සිදු වන පීඩනය අවම කර ගනිමින් මහා පරිමාණ වාසි භුක්ති විඳීමට හැකි වීම
- ☆ වරලත්හිමියාට ආදායමක් ලැබීම

වරලත්ලාභියාට අත්පත් කරගත හැකි වාසි

- ☆ වරලත්හිමියාගේ කීර්තිනාමයෙන් ලාභයක් ඉපැයීමට වරලත්ලාභියාට අවස්ථාව උදාවීම
- ☆ වරලත්හිමියාගේ කීර්තිනාමය මත වරලත්ලාභියාට ජනප්‍රිය වෙළෙඳපළකට පහසුවෙන් ප්‍රවේශ විය හැකි වීම
- ☆ වරලත්හිමියාගේ කළමනාකරණ පුහුණුව වරලත්ලාභියාට හිමිවීම

වරලත් ව්‍යාපාරවල සීමා

වරලත්හිමියාට

- ☆ වරලත්ලාභියාගේ අසාර්ථක වෙළෙඳ කටයුතු තුළින් වරලත්හිමියාගේ කීර්තිනාමයට හානි සිදුවිය හැකි ය
- ☆ වරලත් ව්‍යාපාර කටයුතු කිරීමේදී ඇතිවන නෛතික බැඳීම් හා සීමාවන්ට යටත් වීමට සිදු වීම

වරලත්ලාභියාට

- ☆ වරලත් ව්‍යාපාර ක්‍රමය ලබාගැනීමට වරලත්ලාභියාට නෛතික ගාස්තු, බැංකු ගාස්තු, ස්ථාපිත කිරීමේ වියදම් වැනි පිරිවැය දැරීමට සිදුවීම
- ☆ වරලත්හිමියාගේ පාලනයක් ඇති නිසා වරලත්ලාභියාට පූර්ණ ස්වාධීනත්වයෙන් යුතු ව කටයුතු කළ නොහැකි වීම
- ☆ වරලත්හිමියාට ඉහළ පුරස්කාරයක් හා ගාස්තු ගෙවීමට සිදු විය හැකි වීම

ක්‍රියාකාරකම 07

විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධානවල ලක්ෂණ අඩංගු ප්‍රකාශ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

01. තනි පුද්ගලයෙකුට හිමි, අඛණ්ඩ පැවැත්මක් හා නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි ව්‍යාපාර

02. පුද්ගලයන් කිහිපදෙනෙකු එකතු වී ප්‍රාග්ධනය යොදා පවත්වාගෙන යන වගකීම් අසීමිත ව්‍යාපාර

03. තනි පුද්ගලයෙකු විසින් පවත්වාගෙන යන වගකීම් අසීමිත සහ නෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැති ව්‍යාපාර

ඉහත ප්‍රකාශ හොඳින් කියවා පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

01. ඒ ඒ ප්‍රකාශයෙන් විස්තර කරන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය දක්වන්න.
02. එක් එක් ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය සඳහා ව්‍යාපාර නාමයක් බැගින් යෝජනා කරන්න.
03. ඒ ඒ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයට අදාළ වන අණ පනත් නම් කරන්න.

ක්‍රියාකාරකම 08

ශ්‍රී ලංකාවේ ක්‍රියාත්මක වන වරලත් ව්‍යාපාර නම් කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.

01. ව්‍යාපාර සංවිධානවල පොදුවේ දක්නට ලැබෙන ලක්ෂණ මොනවාද?

02. කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක දැකිය හැකි මූලික ලක්ෂණ මොනවාද?

03. හවුල් ගිවිසුමක ඇතුළත් විය හැකි කරුණු දක්වන්න.

04. හිමිකාරත්වය අනුව ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කරන්න.

05. වරලත් ගිවිසුමකට සම්බන්ධ විය හැකි පාර්ශ්ව නම් කරන්න.

පරිච්ඡේදය 07

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

7.1 සංස්කෘතිය යන්න හැඳින්වීම

7.2 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය හැඳින්වීම

7.3 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් නිර්මාණය වීමේ අවශ්‍යතාව

7.4 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීම සඳහා හිතකර සමාජයීය හා ආර්ථික සාධක

7.5 ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන සමාජයීය සාධක

7.6 ව්‍යවසායකත්වය තුළ කාන්තාවගේ භූමිකාව

7.7 ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම හා සමාජ වගකීම

7.8 ව්‍යවසායකයන් සඳහා පවතින දිරිගැන්වීම්

7.1 සංස්කෘතිය යන්න හැඳින්වීම

මානව ශිෂ්ටාචාරය ආරම්භයේ සිට ම මිනිසා තමාගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටුකර ගැනීමේ දී සමාජයේ විවිධ පාර්ශ්වයන් සමග මෙන්ම විවිධ සංස්කෘතීන් සමග බැඳී කටයුතු කරනු දක්නට ලැබේ. සංස්කෘතියක ඇති වටිනාකම් සමූහය මගින් පුද්ගලයන් හැඩගැස්වීමක් සිදු වේ. සංස්කෘතියක් යනු සමාජයක ජීවත්වන පුද්ගල සමූහයක් අතර පවතින්නා වූ ඔවුන්ටම ආවේණික විශ්වාස, වටිනාකම්, ආකල්ප, හැසිරීම් රටා, විවිධ අදහස්, ඇදහීම්, සිරිත් විරිත්, සම්මත ආදිය ලෙස සරල ව විග්‍රහ කළ හැකි ය. මෙම සංස්කෘතික අංගයන්ගේ ලක්ෂණ අනුව එම පුද්ගල සමූහයේ චර්යාව තීරණය වේ.

නිදසුන් :-

ශ්‍රී ලාංකික ජන සමාජයේ සිංහල, දමිළ, මුස්ලිම්, බර්ගර් වැනි ජන කොට්ඨාස ජීවත් වන අතර එම සමාජ කණ්ඩායම්වල ඔවුන්ට ම ආවේණික වූ විවිධ අගයන්, විශ්වාස, ආකල්ප මෙන්ම විවිධ චර්යාවන් තිබීම

රූපය 7.1

7.2 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය හැඳින්වීම

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය යනු ව්‍යවසායකයන්ටම ආවේණික වූ විශේෂිත ගති පැවතුම්, ආකල්ප, විශ්වාස, අදහස්, හැසිරීම් රටා, චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර, සම්මත යනාදී අංගවල එකතුවකි.

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් තුළ වෙසෙන පුද්ගලයකු ව්‍යවසායකත්ව ගතිලක්ෂණවලට හිමිකම් කියන පුද්ගලයකු බවට පත් වේ. එනම් එම පුද්ගලයා නිර්මාණශීලී ව අවදානම් භාරගන්නා හා නවෝත්පාදනයේ යෙදෙන සුභවාදී ව සිතන පුද්ගලයෙකි. එසේම එවැනි පුද්ගලයන් වර්තමානයේ පවත්නා දෑ සම්බන්ධයෙන් අතෘප්තිමත් ව පවත්නා තත්ත්වය වෙනස් කිරීමට උත්සහ දරන්නෝ වෙති. එසේම ඔවුහු පරිසරයට සංවේදී පුද්ගලයන් වන අතර එම සංවේදීතාව නිසා ම අවස්ථා හඳුනාගෙන ඒ පසුපස හඹා යාමේ හැකියාව ඇති පුද්ගලයෝ වෙති. අවස්ථා හඳුනාගත් සැණින් ඔවුහු ඒවා ප්‍රයෝජනයට ගනිති.

7.3 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් නිර්මාණය වීමේ අවශ්‍යතාව

ලෝකයේ බොහෝ රටවල් දියුණු වී ඇත්තේ සංස්කෘතික හා සමාජයීය බලවේගවල අනුබලය නිසා ය. ශ්‍රී ලංකාව ද වඩාත් දියුණු වීමට උත්සහ දරමින් සිටින රටක් බැවින් ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක අවශ්‍යතාව ඉස්මතු වී තිබේ. ශ්‍රී ලංකාවේ පවතින පහත සඳහන් කර ඇති බොහොමයක් ආර්ථික හා සමාජයීය ගැටලු සඳහා සාර්ථක විසඳුම් මෙමගින් ලබා ගත හැකි වනු ඇත.

☆ විරැකියාවට විසඳුමක් වීම

ශ්‍රී ලංකාව තුළ විරැකියාව සැලකිය යුතු ප්‍රතිශතයක පවතී. මෙම විරැකියාවේ ස්වභාවය ඉතා සංකීර්ණ ය.

නිදසුන් :-

නූගත් ශ්‍රමිකයන්ට වඩා උගත් ශ්‍රමිකයන් අතර විරැකියාව වැඩි වීම

වයස අවුරුදු 30ට අඩු තරුණයන් අතර විරැකියාව ඉහළ ප්‍රතිශතයක් ගැනීම

ශ්‍රී ලංකාවේ ශ්‍රම බලකායෙන් සැලකිය යුතු ප්‍රතිශතයක් රැකියා සඳහා විදේශගත වීම

උගත් කාන්තාවන් අතර විරැකියාව ඉහළ මට්ටමක පැවතීම

එබැවින් ශ්‍රී ලංකාවේ ශ්‍රම බලකාය සඳහා රැකියා නිර්මාණය කිරීම ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් තුළ ඉතා පහසුවෙන් සිදුකළ හැකි කාර්යයකි.

☆ ආර්ථික වර්ධනයක් ළඟා කර ගත යුතු වීම

ආර්ථිකයක් වර්ධනය වීමට නම් එම ආර්ථිකය තුළ නිෂ්පාදනය කරන්නා වූ භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණය වර්ධනය විය යුතු ය. ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් තුළින් ඕනෑම රටකට ඉහළ ආර්ථික වර්ධනයක් ලබා ගත හැකි ය.

☆ භාවිත නොවන සම්පත් සුලභ ව තිබීම

ශ්‍රී ලංකාව සම්පත්වලින් පිරි භූමියකි. වර්තමානයේ දී එම සම්පත් නිසි පරිදි ප්‍රයෝජනයට ගෙන නැත. එම භාවිතයට නොගත් සම්පත් යොදා ගනිමින් නිෂ්පාදිත බිහි කිරීමේ හැකියාව ඇත.

☆ නව රැකියා නිර්මාණය කරන්නන් බිහිකර ගත යුතු වීම

ශ්‍රී ලංකාවේ ජනගහන වර්ධන වේගයට සාපේක්ෂ ව රැකියා සැපයීම දුෂ්කර වී ඇත. රැකියා නිර්මාණය කළ හැක්කේ ව්‍යවසායකයන්ට පමණි. රැකියා සැපයීම සඳහා නව ව්‍යාපාර බිහි කළ යුතු ය. එවිට එම ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යාමේ දී මෙන්ම වැඩි දියුණු කිරීමේ දී ඍජු හා වක්‍ර රැකියා නිර්මාණය වේ.

☆ ආදායම් බෙදීයාමේ විෂමතාව අවම කළ යුතු වීම

රටේ ජනගහනයෙන් කුඩා කොටසකට ජාතික ආදායමෙන් වැඩි කොටසක් ද රටේ ජනගහනයෙන් විශාල කොටසට ජාතික ආදායමෙන් කුඩා කොටසක් ද හිමි වීමෙන් ආදායම් බෙදී යාමේ විෂමතාව ඇති වේ.

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය ප්‍රචලිත වීම හරහා බොහෝ පුද්ගලයන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව හැකියාව වර්ධනය වේ. එම හැකියා මගින් ඔවුනට ලාභ ඉපැයිය හැකි වේ. තව ද සේවා නියුක්තිය ඉහළ යාමෙන් පහළ ආදායම් ලබන කොටසට ආදායම් ගලා යාම ද සිදු වේ. මෙමගින් ආදායම් බෙදීයාමේ විෂමතාව අවම වේ.

7.4 ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීම සඳහා හිතකර සමාජයීය හා ආර්ථික සාධක

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීම සඳහා හිතකර වන සමාජයීය හා ආර්ථික සාධක බොහෝ ය. එම සාධක කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ හිතකර ආර්ථික පරිසරයක් පැවතීම

ව්‍යවසායකයන්ට නව ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට මෙන්ම ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යාමට සුදුසු ආර්ථික පරිසරයක් තිබිය යුතු ය. ණය පොලී අනුපාතිකය අඩු වීම, ආදායම් මට්ටම් ඉහළ යාම, හිතකර විදේශ විනිමය අනුපාතික වැනි ආර්ථික සාධක ව්‍යාපාර කටයුතුවලට හිතකර ආකාරයෙන් තිබීම වැදගත් වේ.

☆ ස්ථාවර දේශපාලන තත්ත්වය

ව්‍යවසායකත්වය මූලික කොට ගනිමින් සහ ආරක්ෂා කර ගනිමින් ආර්ථික හා සමාජයීය ගැටලුවලට විසඳුම් සෙවීම සඳහා හිතකර ප්‍රතිපත්ති සහ නීති රීති සම්පාදනය කරන, ව්‍යවසායකත්වයේ ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ ව අවබෝධ කරගත් දේශපාලන අධිකාරියක් පැවතීම ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීමට මහඟු රුකුලක් වේ.

☆ රාජ්‍ය හා වෙනත් ආයතනවල දිරිගැන්වීම්

ව්‍යවසායකත්වය නංවාලීම සඳහා රජයට මෙන්ම රාජ්‍ය ආයතනවලට ද විශාල සහයෝග යක් ලබා දිය හැකි ය. මූල්‍යමය දිරි ගැන්වීම් මෙන්ම මූල්‍යමය නොවන දිරිගැන්වීම් ලබා දීම මගින් ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය දියුණු කරගත හැකි වේ.

නිදසුන් :-

බදු සහන ලබා දීම
සහන පදනම යටතේ ණය ලබා දීම
විවිධ උපදෙස් හා පුහුණු ලබා දීම
ආධාර ලබා දීම
දේශීය හා විදේශීය ගැනුම්කරුවන් මුණගැස්වීම
ප්‍රදර්ශන වැඩමුළු ආදිය සංවිධානය කිරීම

☆ ව්‍යවසායකත්වය දිරිගන්වන පවුල් පසුබිමක් පැවතීම

ව්‍යවසායකත්වය දිරිගන්වන පවුල් පසුබිමක් පැවතීම ද ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් ඇති කිරීම කෙරෙහි ධනාත්මක ව බලපායි. ව්‍යවසායකත්ව දක්ෂතා ඉස්මතු වන පරිදි කටයුතු කළ හැකි පරිසරයක් පවුල තුළ නිර්මාණය කර ගැනීම තුළින් අනාගතයේ සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් බිහිවීමට හේතු වේ. එමෙන්ම ඇතැම් පවුල් ව්‍යාපාර ආරම්භ කර දිගින් දිගටම ඒවා පවත්වාගෙන යාම තුළින් ඔවුන්ගේ ඉදිරි පරම්පරාවන් ද ව්‍යවසායකත්ව කාර්ය සඳහා යොමු වීමේ වැඩි ප්‍රවණතාවක් පැවතීම ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීම කෙරෙහි බලපාන තවත් හිතකර සාධකයකි.

☆ විශාල ව්‍යාපාරවලින් ලැබෙන දිරිමත් කිරීම්

විශාල ව්‍යාපාර තම ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමේ දී සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සහයෝගය නිරන්තරයෙන් ලබා ගනී. එබැවින් සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යාමට නිරන්තරයෙන් විවිධ දිරිගැන්වීම් සිදු කරනු ලබයි.

නිදසුන් :-

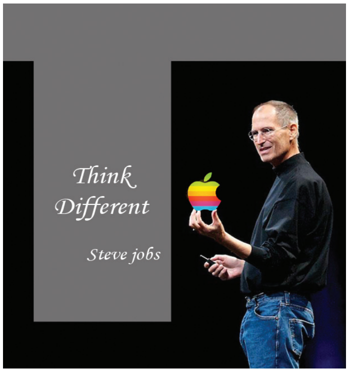
විශාල ව්‍යාපාර සඳහා අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය හා උපාංග සුළු ව්‍යාපාර හරහා ලබා ගැනීම
ඇතැම් නිෂ්පාදන කාර්යයන් සුළු ව්‍යාපාර වෙත විතැන් කර තිබීම (උප කොන්ත්‍රාත්)

☆ සම්පත් ලබා ගැනීමේ හැකියාව

සම්පත් සුලබ ව තිබීම හා ඒවා නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා යොදා ගත හැකි වීම ව්‍යවසායකත්වය දිරිමත් කරන සාධකයකි.

☆ ආදර්ශ චරිත

සාර්ථක ව්‍යවසායකයන්ගේ ආදර්ශ චරිත සමාජයේ වැඩි වශයෙන් දක්නට ලැබීම ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් නිර්මාණය වීම සඳහා බලපාන ප්‍රබල කරුණකි. එවැනි මග පෙන්වීම් නව ව්‍යවසායකයන්ට තමන් යා යුතු මග කියා දෙයි.



රූපය 7.2

'වෙනස් ව හිතන්න'
ඇපල් පරිගණක සමාගමේ නිර්මාතෘ ස්ටීව් ජොබ්ස්

☆ විවිධ පාර්ශ්වයන්ගේ දිරිමත් කිරීම්

එනම් පවුලේ සාමාජිකයන්ගෙන්, පාසලෙන්, විවිධ සමිති සංගම්වලින් හා මිතුරන්ගෙන් ව්‍යවසායකත්වය සඳහා දෙනු ලබන දිරිමත් කිරීම් ද ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් ඇති වීමට හිතකර ව බලපායි. වර්තමානයේ පුවත්පත් හා විද්‍යුත් මාධ්‍යවලට ද මේ සඳහා සුවිශේෂී කාර්යයක් ඉටු කළ හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම 01

ශ්‍රී ලංකාවේ සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් දෙදෙනෙකු හඳුනා ගන්න.

ඔවුන්ගේ ජීවිත කතාවෙහි ගමන් මග පිළිබඳ ව සොයා බලන්න.

නව ව්‍යවසායකයන්ට ඔවුන්ගේ ජීවිත කතාවලින් ලබා ගත හැකි ආදර්ශ කිහිපයක් ලැයිස්තුගත කරන්න.

7.5 ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන සමාජයීය සාධක

පුද්ගලයෙකුට ව්‍යවසායකයකු වීම හේතුවෙන් පුද්ගලික ව හිමිවන ප්‍රතිලාභ රැසකි. එමෙන්ම ව්‍යවසායකයන් රටේ ආර්ථිකයට ද ඉතා ඉහළ ප්‍රතිලාභ අත්කර දෙති. රටක් සංවර්ධනය කරා ගෙනයාමේ යාන්ත්‍රණය ද ව්‍යවසායකත්වයයි. එනමුත් බොහෝ පිරිසක් ව්‍යවසායකයන් වීමට මැලි කමක් දක්වති.

මෙසේ ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන සමාජයීය සාධක කිහිපයක් පිළිබඳ ව සොයා බලමු.

☆ වැටුප් ලබන රැකියාවකට ඇති ඉහළ පිළිගැනීම

ශ්‍රී ලංකාවේ බොහෝ පිරිසකගේ සිහිනය වනුයේ ඉහළ වැටුප් ලබා ගත හැකි උසස් රැකියාවක් කිරීමයි. එයට හේතු වී ඇත්තේ පුද්ගලයෙකුගේ සාර්ථකත්වය හා පිළිගැනීම ඔහු හෝ ඇය කරනු ලබන රැකියාවෙන් මැනීමට සමාජය පුරුදු වී සිටීම ය. මෙම ආකල්පය නිසා ස්වකීය ව්‍යවසායකත්ව හැකියා යටපත් කරමින් රැකියා අපේක්ෂිත ව කාලය ගත කිරීමට පුරුදු වී සිටී.

☆ අවදානම් හා අභියෝග භාර ගැනීමට ඇති අකැමැත්ත

ව්‍යවසායකයකු සතු විය යුතු ප්‍රධාන ලක්ෂණයක් වනුයේ කළමනාකරණය කරගත හැකි අවදානමක් භාර ගැනීමයි. ඔවුන් නව්‍යතා සාර්ථක කර ගැනීමේ අභියෝග භාර ගත යුතු ය. එසේ අවදානම හා අභියෝග භාර ගැනීමට පුද්ගලයන් තුළ ඇති අකැමැත්ත ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන තවත් බාධකයකි.

☆ අධ්‍යාපනය තුළින් දිරිමත් කිරීමක් සිදු නොවීම

නිර්මාණශීලී මනසකින් ලොව දකින, දැනට පවතින්නා දෑ වෙනසකට භාජනය කළ හැකි, අවදානම් හා අභියෝග භාරගන්නා පිරිසක්, පවත්නා සම්ප්‍රදයික අධ්‍යාපන ක්‍රමය තුළින් බිහි කිරීම සඳහා අනුබලයක් නොලැබීම ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන සාධකයකි.

☆ රාජ්‍ය දිරිගැන්වීම් ප්‍රමාණවත් නොවීම

ශ්‍රී ලංකාව තුළ ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය කිරීමට ඇති ප්‍රතිපත්තිවල දුර්වලතා හා ව්‍යවසායකයන් නගා සිටුවීම සඳහා කරනු ලබන දිරි ගැන්වීම් ප්‍රමාණවත් නොවීම ද ව්‍යවසායකත්වයට එරෙහි වන සාධකයකි.

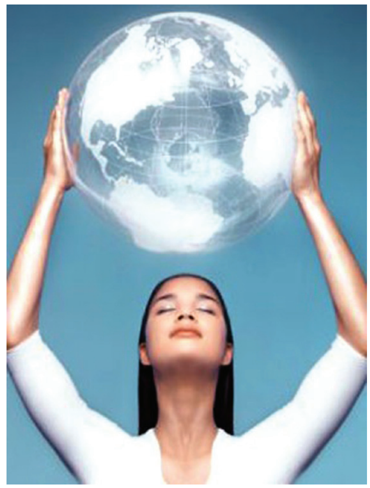
☆ යැපුම් මානසිකත්වයෙන් යුක්ත වීම

වර්තමානයේ ශ්‍රී ලංකාවේ බොහෝ පිරිසක් තමන්ට දෙමව්පියන්ගේ උරුම වන දෑ කෙරෙහි විශාල බලාපොරොත්තු තබා ගන්නා අතර එම උරුමයන් ලද පසු ඒවා වියදම් කරමින් ජීවත් වීමට උත්සහ දරති. එසේම රජයෙන් ලැබෙන සහනාධාර අපේක්ෂාවෙන් සිටිති. තම උත්සාහයෙන් තමන්ට අවශ්‍ය දෑ උපයා ගැනීමට වෙහෙස වීමට මැලිකමක් දක්වති. එවැනි මානසිකත්වයක් පුද්ගලයන් තුළ පැවතීම ව්‍යවසායකත්වය කෙරෙහි යොමු වීමට ඇති ඍණාත්මක සාධකයකි.

7.6 ව්‍යවසායකත්වය තුළ කාන්තාවගේ භූමිකාව

'තොටිල්ල පදවන අත ලොව ආණ්ඩු කෙරේ'

මෙම කියමනෙන් වැටහෙන්නේ කාන්තාව තුළ තිබෙන සුවිශේෂී හැකියාවයි. ඔවුන් සතු ව පවතින නිර්මාණශීලිත්වය, කැප වීමෙන් වැඩ කිරීමේ හැකියාව, අවදානම් දැරීමේ ශක්තිය, බුද්ධිමත්භාවය මෙන්ම ස්ථානෝචිත ප්‍රඥාව, නම්‍යශීලිත්වය ආදී ගුණාංග හේතු කොට ගෙන ඕනෑම කාර්යයක් සාර්ථකත්වය කරා මෙහෙයවිය හැකි ය. මෙම ගුණාංග හේතු කොට ගෙන තනි ව හෝ කණ්ඩායමක් වශයෙන් නව ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනාගෙන එය තම ව්‍යාපාරය බවට පත් කර ගනිමින් හා අනෙකුත් පුද්ගලයන්ට ද රැකියා අවස්ථා සපයමින් කාන්තාවන් වර්තමානයේ සාර්ථක ව ව්‍යවසායකත්වය කාර්යය සඳහා යොමු වී ඇත.



රූපය 7.3

කාන්තාවන් ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා ඉදිරිපත් වීමේ අවශ්‍යතාව

වර්තමානයේ කාන්තාවන් ව්‍යවසායකත්වය සඳහා යොමු වීම අත්‍යවශ්‍ය කරුණක් බවට පත් වී ඇත. ඒ සඳහා බලපාන කරුණු රාශියක් පවතී.

☆ යහපත් ආර්ථික තත්ත්වයක් ළඟා කර ගැනීම සඳහා

වර්තමානයේ ජීවන වියදම ඉහළ ගොස් ඇති බැවින් තනි පුද්ගලයෙකුගේ ආදායමින් නිවසේ ආර්ථික කටයුතු කරගෙන යාම අපහසු වී ඇත. මෙම තත්ත්වය මගහරවා ගැනීම සඳහා කාන්තා පාර්ශ්වය ද ව්‍යාපාර කිරීම මගින් ආදායම් ඉපැයීම සඳහා යොමු වීම අවශ්‍ය ව ඇත.

☆ ජනගහනයෙන් බහුතරයක් කාන්තාවන් වීම

ශ්‍රී ලංකා ජනගහන සංයුතිය විශ්ලේෂණය කිරීමේ දී බහුතරය කාන්තා පාර්ශ්වය නියෝජනය කරයි. මෙමගින් අපට නිගමනය කළ හැකි වන්නේ ශ්‍රී ලංකාවේ ශ්‍රම බලකායේ සැලකිය යුතු කාන්තා නියෝජනයක් පවතින බවයි. එබැවින් කාන්තාවන් ව්‍යාපාර කිරීම කෙරෙහි යොමු වී රටේ ආර්ථිකය නංවාලීම සඳහා ඔවුන්ගේ දායකත්වය ලබා ගත යුතු ව ඇත.

☆ කාන්තාවන් අතර විරැකියාව බහුල ව තිබීම

කාන්තාවන් අතර විරැකියාව ඉහළ මට්ටමක පවතී. එය රටේ පවතින සම්පත් නාස්තියකි. කාන්තාවන් ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා යොමු වීම මගින් ඔවුන් ජාතික නිෂ්පාදිතය ඉහළ නැංවීම සඳහා දායක කරගත හැකි ය. එමගින් ඔවුනට මෙන්ම අන් අයට ද රැකියා අවස්ථා ජනිත කළ හැකි බැවින් සේවා වියුක්තියට ද විසඳුමක් ලබා ගත හැකි ය.

☆ කාන්තා දායකත්වය අවශ්‍ය වන ව්‍යාපාර පැවතීම

කාන්තාවන් සතු විශේෂ නිපුණතා, මෘදු ගුණය, කරුණාවන්ත බව ආදී ගුණාංග මුල් කර ගනිමින් පවත්වාගෙන යා යුතු ඇතැම් ව්‍යාපාර සඳහා කාන්තා දායකත්වය අවශ්‍ය වේ.

නිදසුන් :-

පෙර පාසල් සේවය, හෙද සේවය, රූපලාවණ්‍ය කටයුතු, දිවා සුරැකුම් මධ්‍යස්ථාන, විලාසිතා නිර්මාණ ආශ්‍රිත කටයුතු

☆ කාන්තාවන් ඉහළ අධ්‍යාපනයක් ලබා ගැනීමේ ප්‍රවණතාව

වර්තමාන සමාජය තුළ සිටින කාන්තාවන් පාසල් අධ්‍යාපනය මෙන්ම උසස් අධ්‍යාපනය සඳහා යොමු වීමේ වැඩි ප්‍රවණතාවක් දක්නට ලැබේ. ඉහළ අධ්‍යාපනයක් ලැබූ පසු ඉන් ප්‍රයෝජන ගැනීම සඳහා ස්වාධීන ව ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම කෙරෙහි යොමු වීම තුළින් රටේ ආර්ථික දියුණුව සඳහා දායක විය හැකි ය.

කාන්තාවන්ට ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා ඇති අවස්ථා

කාන්තාවන්ට ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා ඉදිරිපත් වීම සඳහා ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ ඉඩ ප්‍රස්ථා තිබීම වැදගත් වේ. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ දැකිය හැකි එවැනි අවස්ථා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

☆ සේවා සඳහා ඉහළ ඉල්ලුමක් නිර්මාණය වී තිබීම

වර්තමානයේ පුද්ගල කාර්යබහුලත්වය, සමාජ හා ආර්ථික තත්ත්වය ඉහළ යාම ආදී කරුණු හේතු කොට ගෙන මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීමට විවිධ සේවා සඳහා ඉහළ ඉල්ලුමක් නිර්මාණය වී ඇත. එම සේවාවන් සැපයීම සඳහා දායක වීමට කාන්තාවන්ට ඉඩ ප්‍රස්ථා විවෘත ව පවතී.

නිදසුන් :-

සැකසූ ආහාර අලෙවි කිරීම
ලොන්ඩ්‍රි සේවය
දිවා සුරැකුම් සේවය

රූපය 7.4

☆ සුළු ආයෝජනයකින් සහ අඩු අවදානමක් සහිත ව ආරම්භ කළ හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා බහුල ව තිබීම

නිදසුන් :-

අවස්ථා කළමනාකරණය - විවිධ උත්සව සංවිධානය කිරීම
දේශීය/විදේශීය චාරිකා සංවිධානය කිරීම

☆ කාන්තාවන් සඳහා ම විශේෂිත වූ මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන දිරි ගැන්වීම් හඳුන්වා දී තිබීම

නිදසුන් :-

සහන පොලී හෝ පොලී රහිත බැංකු ණය ලබා දීම
ව්‍යවසායකත්ව පුහුණු වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීම

☆ කාන්තාව කෙරෙහි පැවති සමාජ ආකල්ප වෙනස් වෙමින් පැවතීම

නිදසුන් :-

සමාජයේ කාන්තාවන්ට ඇති පිළිගැනීම වර්ධනය වීම

වත්මන් සමාජය කාන්තාවන්ගේ ආර්ථිකමය දායකත්වය අවශ්‍ය බව පිළිගැනීම

පුරුෂ පක්ෂය පමණක් නියැලුණු කටයුතුවල කාන්තාවන් නියැලීම

රූපය 7.5

ව්‍යවසායකයෙකු වීමට කාන්තාවන් තුළ ඇති ශක්ති කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ✰ කාන්තාවන්ටම ආවේණික වූ කුසලතා යොදා ගත හැකි වීම
- ✰ ස්වයං විනයක් පැවතීම
- ✰ පුද්ගලික ජීවිතය සහ ව්‍යාපාරික කාර්යයන් සමබර ව කළමනාකරණය කර ගැනීමට ඇති හැකියාව
- ✰ කාලය නිසි පරිදි ප්‍රයෝජනයට ගැනීම
- ✰ නිර්මාණශීලිත්වය ඉහළ මට්ටමක පැවතීම
- ✰ විවිධ පාර්ශ්ව සමග සුහද සම්බන්ධතා ගොඩනැගීම හා ඒ තුළින් විශ්වාසය ගොඩනගා ගැනීමට ඇති හැකියාව
- ✰ කාන්තාවන් සාධාරණ හා විශ්වාස කළ හැකි බවට සමාජය තුළ පවතින ආකල්පය
- ✰ පිරිමැසුම් සහිත බව

කාන්තා ව්‍යවසායකත්වයට ඇති බාධා

කාන්තාවන්ට ව්‍යාපාර කරගෙන යාමේ දී විවිධ බාධා පවතී. ඇතැම් විට එම බාධා ඔවුන් ව්‍යවසායකත්ව කාර්යයෙන් ඉවත් කිරීමට හේතු වී ඇත. එවැනි බාධා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

රූපය 7.6

- ✰ පෞද්ගලික ජීවිත භූමිකාව හා ව්‍යවසායකත්ව භූමිකාව යන පැතිකඩ දෙකම සමබර ව පවත්වා ගැනීමට ඇති අභියෝගය
- ✰ කාන්තාවන්ට තම ගෘහ ජීවිතයට මුල්තැන දීමට සිදුවන අතර එහි දී ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ඇති අවධානය අඩු විය හැකි වීම
- ✰ කාන්තාවගේ ස්වාධීනත්වය සමාජය තුළ තවමත් ස්ථාපිත නොවීම
- ✰ සම්ප්‍රදායෙන් ඔබ්බට ගොස් ව්‍යාපාර කටයුතු කිරීමට ඇති අකැමැත්ත
- ✰ කාන්තා ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රවර්ධන වැඩසටහන් ප්‍රමාණවත් නොවීම
- ✰ ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීමේ දුෂ්කරතාව

ක්‍රියාකාරකම 02

නවීෂා 8 වන ශ්‍රේණියේ ශිෂ්‍යාවක් වන අතර ඇය ආර්ථික අපහසුතා ඇති පවුලක වැඩිමහල් දියණිය වූවා ය. ඇයගේ සහෝදරයා 4 වන ශ්‍රේණියේ ඉගෙනුම ලබයි. ඇයගේ පියා පෞද්ගලික ආයතනයක සුළු සේවකයෙකු වූ අතර මව ගෘහණියක වූවා ය. පියාගේ වේතනය නවීෂාගේ නිවසේ සියලු වැඩ කටයුතුවලට ප්‍රමාණවත් නොවූ නමුත් එම මුදලින් වැඩි කොටසක් දරුවන්ගේ අධ්‍යාපනයට යොදවා ඉතිරි මුදල් අරපිරිමැස්මෙන් නිවසේ අනෙකුත් අවශ්‍යතාවලට යොදා ගැනීමට නවීෂාගේ මව වගබලා ගත්තා ය. අඟහිඟකම් තිබුණ ද ඔවුන් ඉතා සතුටින් ජීවත් විය.

දිනක් නවීෂාගේ පියා හදිසි අනතුරකට මුහුණ පා ඔත්පල වූ බැවින් ඔහුගේ රැකියාව අහිමි විය. ඇයගේ පියාට වෛද්‍ය ප්‍රතිකාර කිරීම සඳහාත් නිවසේ වැඩ කටයුතු සඳහාත් ආදායමක් නොලැබූ තම මවගේ අසරණ කම දුටු නවීෂා දුක් වූවා ය. නවීෂාගේ මව ඉතා ධෛර්යවන්ත කාන්තාවක් වූ අතර ඇය ස්ව උත්සාහයෙන් නැඟී සිටීමට අදිටන් කර ගත්තා ය. නවීෂාගේ මව ඉතිරිකරගත් සුළු මුදලකින් ප්‍රදේශයේ ඇති සම්පත් භාවිත කරමින් කුඩා අත්බෑග් නිෂ්පාදන ආයතනයක් ආරම්භ කළා ය. දිවා රෑ නොබලා වෙහෙස වී තම ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් වැඩ කරන අතරතුර තම පියාගේ වැඩකටයුතු ද නොපිරිහෙලා ඉටු කරන තම මවගේ කැපවීම පිළිබඳ ව නවීෂා විශ්මයට පත් වූවා ය.

ඇයගේ නිර්මාණ වෙළෙඳපළේ ඇති අනිකුත් අත් බෑග්වලට වඩා වෙනස් මුහුණුවරක් ගත් අතර එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස තම නිෂ්පාදිතවල අලෙවිය වර්ධනය කර ගැනීමට ඇය සමත් වූවා ය. ඉතා කෙටි කලකින් ප්‍රදේශයේ කාන්තාවන් 04 දෙනෙකුට තම ආයතනයේ රැකියා ලබා දීමට හැකියාව ලද ඇය ප්‍රදේශයේ ජනප්‍රිය සහ සාර්ථක චරිතයක් බවට පත් වූ අතර ප්‍රදේශයේ මහිලා සමිතියේ කාරක මණ්ඩලයේ සාමාජිකාවක් ලෙස ද තේරී පත් වූවා ය. තම දරුවන්ගේ අධ්‍යාපන කටයුතු සාර්ථක ව පවත්වාගෙන යාම, ඔවුන් පෝෂණය කිරීම සඳහා ප්‍රමාණවත් ආදායමක් ඉපැයීම වැනි කරුණු ඇය පෞද්ගලික ජීවිතයේ භූමිකා සහ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකාව යන පැතිකඩ දෙක ම සමබර ව පවත්වා ගැනීමට ඇති අභියෝගයට සාර්ථක ව මුහුණ දී ඇති බවට සාක්ෂියක් වූවා ය.

සම්පූර්ණ සුවය ලැබූ නවීෂාගේ පියා ඔහු ඔත්පල ව සිටි කාලය තුළ නවීෂාගේ මව ලද ජයග්‍රහණය පිළිබඳ ව සෑහීමට පත් ව සිටි හෙයින් වෙනත් රැකියාවක් සොයා නොගොස් ඇයගේ ව්‍යාපාරයටම සම්බන්ධ වී එය තවත් දියුණු කිරීමට තීරණය කළේ ය. නවීෂා ද හොඳින් අධ්‍යාපනය ලබා තම මව මෙන් සාර්ථක ව්‍යවසායිකාවක වීමට අදිටන් කර ගත්තා ය.

ඔබ විසින් ඉහත විස්තරය හොඳින් කියවා පහත දක්වෙන ප්‍රශ්න සඳහා පිළිතුරු සපයන්න.

01. නවීෂාගේ මවගේ ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග හඳුනා ගන්න.

02. ඇය කාන්තා ව්‍යවසායකත්වයට පැවති බාධා ජයගෙන ඇති ආකාරය විස්තර කරන්න.

ක්‍රියාකාරකම 03

රටේ ආර්ථික වර්ධනය සඳහා කාන්තාවන්ගේ දායකත්වය විස්තර කෙරෙන පුවත් පත්/සඟරා ආදියෙහි පළවන වාර්තා එකතු කරන්න.

එම වාර්තා පන්ති කාමරයේ සාකච්ඡා කොට ඔවුන් දිරිමත් වීමට හේතු සහ ඔවුන් මුහුණ දුන් අභියෝග හඳුනාගන්න.

ක්‍රියාකාරම 04

ඔබගේ ප්‍රදේශයේ ඇති ප්‍රයෝජනයට නොගත් ස්වාභාවික සම්පත් හඳුනාගන්න.

එම සම්පත් යොදා ගනිමින් කාන්තාවකට කළ හැකි සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථා මොනවාද යන්න ලැයිස්තුගත කරන්න.

7.7 ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම හා සමාජ වගකීම

ව්‍යාපාර ආචාර ධර්ම

ව්‍යාපාරයක් විසින් පරිසරයට හා වෙනත් කිසිඳු පාර්ශ්වයකට හානි සිදු නොවන ආකාරයෙන් සාධාරන ව ලාභ ඉපැයිය යුතු ය. ඒ සඳහා ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යාමේ දී ආචාරධර්ම පද්ධතියකට අනුකූල ව කටයුතු කළ යුතු ය.මෙම ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ පුද්ගලයන්ගේ අගනාවන් මත පදනම් වේ.

යම්කිසි පුද්ගලයෙකු හෝ පුද්ගල කණ්ඩායමක් විසින් කුමක් නිවැරදි ද කුමක් වැරදි ද නැතහොත් කුමක් හොඳද කුමක් නරකද යන්න සම්බන්ධයෙන් ලිඛිත ව, වාචික ව හෝ ව්‍යංගයෙන් පැමිණ ඇත්තා වූ පොදු එකඟතා ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම වේ.

නිදසුන් :-

සෑම ව්‍යාපාර කටයුත්තක දී ම පාරිභෝගිකයා පළමු කොට සැලකීම
ස්වාභාවික පරිසරයට හානි නොවන ආකාරයෙන් කටයුතු කිරීම

ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම තීරණය වීමෙහි ලා ප්‍රධාන පාර්ශ්ව 3ක් බලපෑම් ඇති කරයි.

1. ප්‍රවර්ථකයන් (ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන්නන්)
2. ආයතනයේ සාමාජිකයන්
3. බාහිර සමාජය

ක්‍රියාකාරකම 05

ව්‍යාපාරයක් අනුගමනය කළ යුතු ආචාර ධර්ම කිහිපයක් යෝජනා කරන්න

ක්‍රියාකාරකම 06

ව්‍යාපාරයක් තුළ සිදුවිය හැකි ආචාර ධර්ම විරෝධී කාර්යයන් ලැයිස්තුගත කරන්න

ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම්

ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම් සම්බන්ධයෙන් සාම්ප්‍රදායික මතය වනුයේ ව්‍යාපාරය විසින් එහි අයිතිකරුවන්ගේ ආයෝජිත ප්‍රාග්ධනයට උපරිම ප්‍රතිලාභ ලබා දිය යුතු බවයි. එහෙත් වර්තමානයේ ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම ඉතා පුළුල් සංකල්පයක් බවට පත් වී ඇත.

ව්‍යාපාරයකට තම අයිතිකරුවන් කෙරෙහි මෙන්ම ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වන හා පෝෂණය වන සමස්ත බාහිර සමාජය කෙරෙහිම වගකීමක් ඇති බව ව්‍යාපාර සමාජ වගකීම් යන්නෙන් අදහස් වේ.

එබැවින් ව්‍යාපාර වර්තමාන සමාජයේ පවතින ගැටලු වන පරිසරය ආරක්ෂා කිරීම, ආර්ථික සංවර්ධනය, සමාජ හා සංස්කෘතික වර්ධනය, සාමකාමී සමාජයක් ඇති කිරීම යනාදී කරුණු කෙරෙහි අවධානය යොමු කළ යුතු ය.

ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම් මට්ටම්

ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම පහත දැක්වෙන ආකාරවලින් ඉටුකළ හැකි ය.

01. ආර්ථික වගකීම
02. නීතිමය වගකීම
03. සදාචාරාත්මක වගකීම
04. පරාර්ථකාමී වගකීම

1. ආර්ථික වගකීම

ව්‍යාපාර අයිතිකරුවන්ගේ ප්‍රතිලාභ වැඩි කිරීමට දායක වන වගකීම් වේ. මේවා ඉටු කිරීම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම සඳහා අත්‍යවශ්‍ය වේ.

නිදසුන් :-

ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය ස්ථාවරත්වය ආරක්ෂා කිරීම, ලාභදායීත්වය, සීමිත සම්පත් කාර්යක්ෂම ව භාවිත කිරීම

2. නීතිමය වගකීම

එනම් රජය හා වෙනත් ආයතන විසින් පනවනු ලබන නීති රීතිවලට අනුකූල ව ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමයි.

නිදසුන් :-

සේවක අර්ථසාධක අරමුදල් නිසි පරිදි ගෙවීම්
පරිසර දූෂණය අවම කිරීම
තහනම් කළ අමුද්‍රව්‍ය භාවිතයෙන් වැළකීම

3. සදාචාරාත්මක වගකීම

ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වන සමාජය විසින් නිවැරදි යැයි පිළිගනු ලබන ලිඛිත හෝ ව්‍යංග රීතිවලට අනුකූල වීමයි.

මෙම වගකීම් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාම සඳහා අත්‍යවශ්‍ය නොවුණ ද විවිධ සමාජ පාර්ශ්වයන්ගේ අපේක්ෂා වන බැවින් මෙවැනි වගකීම් ව්‍යාපාර විසින් ඉටු කරයි.

නිදසුන් :-

කාන්තාවන්ට සහ සුළුතර ජන කොට්ඨාසවල පුද්ගලයන්ට සම රැකියා අවස්ථා ලබා දීම

සේවක පුහුණුව හා සංවර්ධනය

භාණ්ඩය/සේවාවේ ගුණාත්මකභාවය වර්ධනය කිරීම

4. පරාර්ථකාමී වගකීම

පරාර්ථකාමී වගකීම යනු ව්‍යාපාරයේ පැවැත්මට අත්‍යවශ්‍ය නොවන සහ සමාජයේ විවිධ පාර්ශ්ව විසින් ව්‍යාපාරය තුළින් ඍජු ව ම අපේක්ෂා නොකරන වගකීම් වේ. ව්‍යාපාරය ස්වේච්ඡාවෙන් ඉටු කරනු ලබන කිසිම ප්‍රතිලාභයක් අපේක්ෂා නොකරන ඉහළම තලයේ පිහිටි වගකීම් පරාර්ථකාමී වගකීම් යටතට වැටේ.

නිදසුන් :-

ක්‍රීඩා, අධ්‍යාපන, සෞඛ්‍ය වැනි ප්‍රජා කටයුතු සඳහා අනුග්‍රහය දැක්වීම
ස්වාභාවික ව්‍යසනවලින් විපතට පත්වන්නන් නගාසිටුවීම

ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දු වන පාර්ශ්ව

ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යෑම නිසා ඍජු ව ම හෝ වක්‍රාකාර ව බලපෑමට පත්වන පාර්ශ්ව ව්‍යාපාරයක් කෙරෙහි උනන්දු වන පාර්ශ්ව ලෙස හඳුන්වයි.

එම පාර්ශ්වයන්ගේ විවිධ වූ අපේක්ෂා පවතී. එවැනි අපේක්ෂා සඳහා නිදසුන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

පාර්ශ්වය	අපේක්ෂාව
අයිතිකරුවන්	යෙදවූ ප්‍රාග්ධනයට ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභයක්
සේවකයන්	සාධාරණ වැටුපක් ලැබීම හා රැකියාවේ සුරක්ෂිත බව
ණයහිමියන්	ලබාදුන් ණය නියමිත කාල සීමාවේ දී අයකර ගැනීම
රජය	නීති රීතිවලට අනුකූල වීම, බදු මුදල් නිසි පරිදි අයකර ගැනීම
පාරිභෝගිකයන්	සාධාරණ මිලකට ගුණාත්මක භාණ්ඩ ලබා ගැනීම

ඉහත නිදසුන් පරිදි විවිධ පාර්ශ්ව තම අපේක්ෂාවන් ඉටු කරනු ඇතැයි බලාපොරොත්තු වන අතර එසේ නොවන අවස්ථාවල දී ව්‍යාපාරයට එරෙහි ව කටයුතු කිරීමට පෙළඹේ. එම නිසා ව්‍යාපාරයක් තම ප්‍රතිපත්ති මෙන්ම ආචාරධර්ම ඉහත පාර්ශ්වයන්ගේ අපේක්ෂා ඉටුවන ආකාරයට පිහිටුවා ගැනීම වැදගත් වේ.

සමාජ වගකීම පිළිපැදීමෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ

- ව්‍යාපාරයේ කීර්තිනාමය වර්ධනය වීම
- ව්‍යාපාරයේ දිගු කාලීන පැවැත්ම ස්ථාපිත වීම
- පැන නැගිය හැකි නීතිමය ප්‍රශ්න අවම වීම
- ව්‍යාපාරයේ භාණ්ඩ හෝ සේවාවලට ඇති ඉල්ලුම ඉහළ යාම මගින් ඉහළ ලාභදායකත්වයක් සහතික වීම
- සේවකයන්ගේ චිත්ත ධෛර්ය ඉහළ යාම හා ව්‍යාපාරය කෙරෙහි ලැදියාව වර්ධනය වීම

ක්‍රියාකාරකම 07

පහත දැක්වෙන ප්‍රකාශ සත්‍ය නම් ✓ ලකුණ ද අසත්‍ය නම් ✗ ලකුණ ද ප්‍රකාශය ඉදිරිපිට ඇති හිස් කොටුවෙහි දක්වන්න.

අනු අංකය	ප්‍රකාශය	✓ / ✗
01	තම අපද්‍රව්‍ය සෞඛ්‍යාරක්ෂිත ව බැහැර කිරීම සඳහා අධික පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වුව ද එම පිළිවෙළ අනුගමනය කිරීම එම ව්‍යාපාරය කෙරෙහි හොඳ ප්‍රතිරූපයක් නිර්මාණය වීමට හේතු වේ.	
02	යම් ආර්ථිකයක සුභසාධනය ඉහළ නංවාලීමේ වගකීම එම ආර්ථිකය තුළ පවතින ව්‍යාපාර කෙරෙහි ද පවතී.	
03	ව්‍යාපාරයක් විසින් සමාජය පිළිගනු ලබන සාධාරණ ආචාරධර්මවලට අනුගත වීම තුළින් ව්‍යාපාරය කෙරෙහි උනන්දු වන පාර්ශ්ව තෘප්තිමත් භාවයට පත් වේ.	
04	ව්‍යාපාරයක් විසින් සපුරාලිය යුතු සමාජයීය වගකීම් පිළිපදින ආකාරය එම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම තීරණය වීම කෙරෙහි බලපායි.	
05	පරාර්ථකාමී වගකීම යනු සමස්ථ සමාජය විසින් ව්‍යාපාර විසින් කළ යුතු යැයි අනිවාර්යයෙන් ම බලාපොරොත්තු වන වගකීම් වේ.	

7.8 ව්‍යවසායකයන් සඳහා පවත්නා දිරිගැන්වීම්

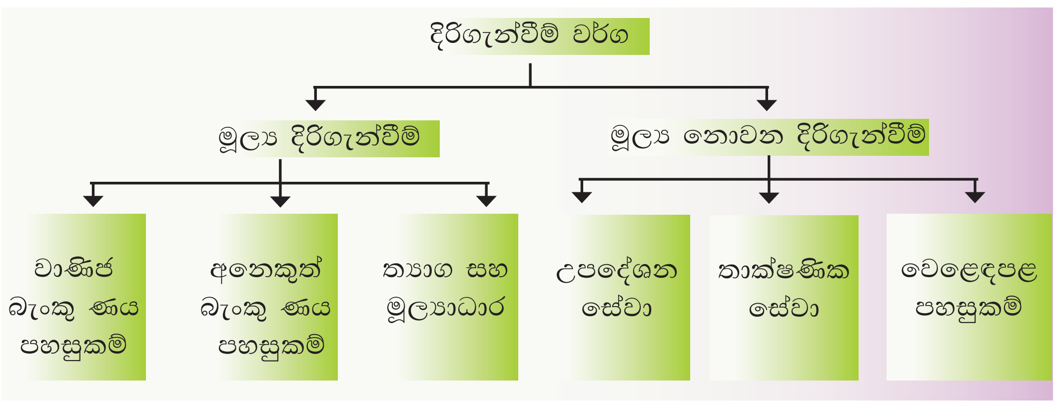
රටක ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය වීම මගින් එම රටට ඉතා විශාල ප්‍රතිලාභ රැසක් අත් වේ. එහි ඇති වැදගත්කම නිසා ම විවිධ රාජ්‍ය ආයතන මෙන්ම පෞද්ගලික ආයතන ද ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය කිරීමට උත්සාහ දරයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ව්‍යවසායකයන්ට නව ව්‍යාපාර ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමට විවිධ දිරිගැන්වීම් ලබා දෙනු දැකිය හැකි ය.

ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන්නන්ට රජයේ දිරිගැන්වීම් අවශ්‍ය වීමට හේතු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ව්‍යවසායකයන්ට නව ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම සඳහා උනන්දුව ඇති කරවීමට
- ව්‍යවසායකයන්ගේ ව්‍යාපාර අදහස් ව්‍යාපාර බවට පරිවර්තනය කිරීමට අවස්ථාව ලබා දීමට
- ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන්නන් තුළ ආත්ම විශ්වාසය හා සුභවාදී ආකල්ප ඇති කරවීම සඳහා
- ව්‍යවසායකයන්ට සාර්ථක ප්‍රවේශයක් ලබා දීමට
- රජයක් විසින් අපේක්ෂා කරන සමාජයීය සුභසාධන කටයුතු පවත්වාගෙන යාම සඳහා

දිරිගැන්වීම් වර්ග

රජය විසින් ලබාදෙන විවිධ දිරිගැන්වීම් ප්‍රධාන වශයෙන් පහත දැක්වෙන පරිදි වර්ග කළ හැකි ය.



රූපය 7.7

මූල්‍ය දිරිගැන්වීම

ව්‍යාපාරයකට ලබාදෙන මූල්‍යමය ස්වරූපයක් ගන්නා ආධාර මූල්‍ය දිරිගැන්වීම් වේ.

නිදසුන් :-

සහන පොලී අනුපාතයක් යටතේ ණය පහසුකම් ලබා දීම
ඇප සුරැකුම් රහිත ණය ලබා දීම
ණය ආපසු ගෙවීම් කාල සීමාව වැඩි කිරීම
මූල්‍යමය ප්‍රදාන

මූල්‍ය නොවන දිරිගැන්වීම්

ව්‍යාපාරයකට ලබාදෙන මූල්‍යමය ස්වරූපයක් නොගන්නා ප්‍රතිලාභ මූල්‍ය නොවන දිරිගැන්වීම් වේ. එනම් තාක්ෂණික, අලෙවි ආදී යටිතල පහසුකම් සැපයීමයි.

නිදසුන් :-

- ව්‍යවසායකයන් පුහුණුව
- සේවකයන් පුහුණුව
- අලෙවිකරණ පුහුණුව
- ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීමට උපදේශනය
- තාක්ෂණික පුහුණුව ලබා දීම
- ඇසුරුම්කරණය පිළිබඳ දැනුම ලබා දීම
- වෙළෙඳපළ සොයා දීම

ක්‍රියාකාරකම 08

පහත දැක්වෙන දිරි දීම් මූල්‍ය දිරිගැන්වීම් ද නැතහොත් මූල්‍ය නොවන දිරිගැන්වීම් ද යන්න හඳුනා ගන්න.

අනු අංකය	දිරිගැන්වීම	පිළිතුර
01	රාජ්‍ය බැංකුවකින් රු. 100 000ක ණයක් ලබා ගැනීම	
02	ආපසු නොගෙවන පදනම මත රු. 500 000ක ආධාරයක් ලැබීම	
03	රාජ්‍ය ආයතනයකින් රු. 10 000ක් වටිනා යන්ත්‍රයක් පරිත්‍යාගයක් ලෙස ලැබීම	
04	ව්‍යාපාරයේ භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය සම්බන්ධයෙන් තාක්ෂණික උපදෙස් ලබා දීම	
05	විශේෂ ප්‍රවර්ධන වැඩසටහනක් යටතේ භාණ්ඩ ඇසුරුම්කරණය පිළිබඳ උපදෙස් ලබාගැනීම සඳහා වැඩමුළුවකට සහභාගී වීමට අවස්ථාව ලබා දීම	
06	අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය විසින් සංවිධානය කරනු ලබන ප්‍රදර්ශනයක් සඳහා සහභාගි වී විදේශීය ගැනුම්කරුවන් සම්බන්ධ කර ගැනීමට අවස්ථාව ලැබීම	
07	ප්‍රදර්ශන භූමියක පිහිටි රු. 10 000ක් වටිනා වෙළෙඳ කුටියක් ව්‍යවසායකයෙකු හට නොමිලේ ලබා දීම	

දිරිගැන්වීම් සපයන ආයතන

විවිධ රාජ්‍ය ආයතන මෙන්ම පෞද්ගලික ආයතන ද ව්‍යවසායකයන්හට දිරිගැන්වීම් ලබා දීමේ කාර්යයෙහි නිරත ව සිටී.

මූල්‍ය දිරිගැන්වීම් ලබාදෙන ආයතන සඳහා නිදසුන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- සියලුම දේශීය වාණිජ බැංකු
- වාණිජ බැංකු නොවන වෙනත් මූල්‍ය ආයතන

මූල්‍ය නොවන දිරි දීම් ලබා දෙන ආයතන කිහිපයක් සහ ඒවා මගින් සපයන සේවා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය	ආයෝජන ඉඩ ප්‍රස්තා පිළිබඳ ව උපදෙස් සැපයීම කාර්මික තොරතුරු සැපයීම තාක්ෂණික සහාය ලබා දීම ඉංජිනේරු සේවා සැපයීම කර්මාන්ත සඳහා වෘත්තීය සේවා සහ මූලික පහසුකම් සැපයීම අලෙවිකරණ සේවා සැපයීම
කාර්මික තාක්ෂණ ආයතනය	කර්මාන්ත සඳහා තාක්ෂණික උපදේශකත්වය ලබා දීම විද්‍යාගාර හා කාර්මික උපකරණ ක්‍රමාංකනය කර දීම නිෂ්පාදන හා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සංවර්ධනය කිරීම කර්මාන්ත සහ විද්‍යාගාර මිනුම් විද්‍යුත් උපකරණ අලුත්වැඩියාව අමුද්‍රව්‍ය සහ නිමි භාණ්ඩ පරීක්ෂාව හා තත්ත්ව පාලනය තාක්ෂණික පුහුණුව කර්මාන්තවල තාක්ෂණික දෝෂ නිර්ණය කිරීම

ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය	ශ්‍රී ලංකාව තුළ අපනයනයට හිතකර පසුබිමක් ඇති කිරීම
ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය	ජාතික ප්‍රමිති සකස් කිරීම භාණ්ඩ තත්ත්ව සහතික නිකුත් කිරීම තත්ත්ව පද්ධති සහතික කිරීම අපනයන භාණ්ඩවල තත්ත්වය පරීක්ෂා කිරීම ආනයන පරීක්ෂාව තත්ත්වය වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා උපදෙස්

ක්‍රියාකාරකම 09

ඔබ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නේ යැයි සිතන්න. එම ව්‍යාපාරයට මූල්‍ය නොවන පහසුකම් ලබා ගත හැකි ආයතන නම් කර එම ආයතනවලින් ලබා ගත හැකි මූල්‍ය නොවන දිරි දීම් හඳුනා ගන්න.

පිළිතුරු ලියමු.

01. ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය යන්න කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
02. ශ්‍රී ලංකාව තුළ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් නිර්මාණය කළ යුත්තේ ඇයි දැයි කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.
03. ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් බිහි වීම සඳහා හිතකර වන සමාජයීය සාධක ලැයිස්තුගත කරන්න.
04. ව්‍යාපාරයක් කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන පාර්ශ්ව 4ක් නම් කරන්න.
05. ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම් යන්න කෙටියෙන් හඳුන්වා එම වගකීම් පිළිපැදීමේ අවශ්‍යතාවය පෙන්නුම් කරන්න.
06. මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන දිරිගැන්වීම්වලට උදාහරණ 2ක බැගින් දෙන්න.

(මෙම පොතෙහි දැක්වෙන සියලු ම පින්තූර අන්තර්ජාලය ඇසුරෙන් උපුටා ගන්නා ලදි.)

පාරිභාෂික වචන මාලාව

Administrative plan	පරිපාලන සැලැස්ම
Articles of Association	සංස්ථාපන සහතිකය
Brand names	සන්නම් නාම
Business organization	ව්‍යාපාර සංවිධානය
Business plan	ව්‍යාපාර සැලැස්ම
Capital	ප්‍රාග්ධනය
Cash balance	මුදල් ශේෂය
Cash inflows	මුදල් ගලා ඒම්
Cash outflows	මුදල් ගලා යාම්
Continued existence	අඛණ්ඩ පැවැත්ම
Demand	ඉල්ලුම
Ethics	ආචාර ධර්ම
Executive summary	විධායක සාරාංශය
Financial Incentives	මූල්‍ය දිරි ගැන්වීම්
Fixed assets	ස්ථාවර වත්කම්
Franchise	වරලත් ව්‍යාපාරය
Franchise agreement	වරලත් ගිවිසුම
Franchisee	වරලත්ලාභියා
Franchisor	වරලත්හිමියා
Human resources	මානව සම්පත්
Incentives	දිරිගැන්වීම්
Incorporated company	සංස්ථාපිත සමාගම්
Industrial Technology Institute	කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය
Input	යෙදවුම
Labour cost	ශ්‍රම පිරිවැය
Legal personality	නෛතික පුද්ගලභාවය
Market share	වෙළෙඳපළ කොටස
Marketing mix	අලෙවි මිශ්‍රය
Marketing plan	අලෙවි සැලැස්ම
Marketing strategies	අලෙවිකරණ උපයායමාර්ග

Material cost	ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
Non-financial Incentives	මූල්‍ය නොවන දිරිගැන්වීම්
Off shore companies	සීමා සහිත අක් වෙරළ සමාගම්
Ordinance	ආඥා පනත
Output	නිමවුම
Ownership	හිමිකාරත්වය
Partnership	හවුල් ව්‍යාපාර
Partnership agreement	හවුල් ගිවිසුම
Partnership deed	හවුල් ඔප්පුව
Planning	සැලසුම්කරණය
Price	මිල
Private limited companies	සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්
Private sector businesses	පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාර
Production plan	නිෂ්පාදන සැලැස්ම
Production process	නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
Promotion	ප්‍රවර්ධනය
Public sector businesses	රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර
Purchasing power	මිල දී ගැනීමේ හැකියාව
Questionnaires	ප්‍රශ්නාවලි
Role models	ආදර්ශ චරිත
Sales expenditure	අලෙවි වියදම්
Sales forecast	විකුණුම් පුරෝකථනය
Sales income	අලෙවි ආදායම්
Share holder	කොටස්කරුවා
Social responsibility	සමාජ වගකීම
Sole proprietorship	කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරය
Unit cost	ඒකක පිරිවැය
Unlimited companies	සීමා රහිත සමාගම්
Unlimited liability	අසීමිත වගකීම