

4

ව්‍යාපාර

4.1 කුඩා ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම සඳහා බලපාන සාධක හඳුනා ගනිමු

මෙම පරිච්ඡේදය අධ්‍යයනය කිරීමෙන් ඔබට,

- ව්‍යාපාරයක් අරඹා එය සාර්ථකව පවත්වා ගෙන යාම සඳහා බලපාන සාධක පෙළ ගැස්වීමටත්,
- එම සාධකවල අදාළ බව අත්හදා බැලීමටත්,
- ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගෙන ස්වතක්සේරුවක යෙදෙමින් යෝජනා ඉදිරිපත් කිරීමටත්,

හැකියාව ලැබෙනු ඇත.



මිනිස් අවශ්‍යතා ඉටු කිරීමට මැදිහත්ව සිටින විවිධ ව්‍යාපාර අපට දක්නට ලැබේ. ඒවා පරිමාණය අනුව කුඩා, මධ්‍යම හා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වශයෙන් වර්ග කළ හැකි ය. අප මෙහි දී විශේෂයෙන් අවධානය යොමු කරනු ලබන්නේ පාරිභෝගිකයාට වඩාත් සමීප ඔවුන් අතර වඩාත් ප්‍රචලිත කුඩා ව්‍යාපාර පිළිබඳව යි.



කුඩා පරිමාණයේ එළවළු වෙළෙඳසැලක්

කුඩා ව්‍යාපාර

කුඩා ව්‍යාපාරවල ස්වභාවය ආර්ථික මට්ටම් හා අරමුණු අනුව ආයතනයෙන් ආයතනයට වෙනස් වේ. එසේ වුව ද කුඩා ව්‍යාපාරවල දක්නට ලැබෙන පොදු ලක්ෂණ කිහිපයක් සලකා බැලීමෙන් මෙය හඳුනා ගැනීම පහසු වේ. පහත දක්වා ඇත්තේ එවැනි පොදු ලක්ෂණ කිහිපයකි.

- රුපියල් මිලියන 15ට අඩු ප්‍රාග්ධනයක් ආයෝජනය කර තිබීම මෙය වර්තමාන තත්ත්වයයි. ඉදිරියේ දී මෙය වෙනස් විය හැකි ය.
- සේවයේ යොදවා ඇති ශ්‍රමිකයන් සංඛ්‍යාව සාමාන්‍යයෙන් 15 හෝ ඊට අඩු වීම
- මහා පරිමාණ යන්ත්‍ර සූත්‍ර භාවිත නොකිරීම
- වෙළෙඳපොළ සීමා සහිත වීම

මෙවැනි ලක්ෂණවලින් සමන්විත ස්වාධීන අයිතිය යටතේ ක්‍රියාත්මක වන ව්‍යාපාර ඒකකයක් කුඩා ව්‍යාපාරයක් ලෙස හැඳින්විය හැකි ය.

වෙළෙඳපොළෙහි පවතින කුඩා ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමට ව්‍යවසායකයින් කුඩා ව්‍යාපාරවලට ඇතුළු වේ. මෙවැනි කුඩා ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමට මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයෝ උනන්දු නොවෙති. ඔවුන්ගේ ආයෝජනවලට සාපේක්ෂව ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභ නොලැබීම එයට හේතුව යි.

ඔබ නිවසේ එදිනෙදා භාවිතයට ගැනෙන භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳව මඳක් සිතන්න. ඒවායින් බොහොමයක් කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ගේ නිෂ්පාදන වේ. රටේ ජාතික නිෂ්පාදනයට විශාල දායකත්වයක් දරන මෙවැනි ව්‍යාපාරිකයන් පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා රාශියක් ඉටු කර දීමට සමත් වී ඇත. කුඩා ව්‍යාපාර පවත්වා ගෙන යන ව්‍යවසායකයින්ගේ නිෂ්පාදන කිහිපයක් පහත රූපයේ දක්වේ.



කුඩා පරිමාණයෙන් සිදු කරන නිෂ්පාදන

ව්‍යවසායකයන් කුඩා ව්‍යාපාර වෙත නැඹුරු වීමට හේතු

- පහසුවෙන් ආරම්භ කළ හැකි වීම
- ආරම්භ කිරීමට විශාල ප්‍රාග්ධනයක් අවශ්‍ය නොවීම
- ගනුදෙනුකරුට සමීප වීමේ හැකියාව වැඩි වීම
- නීතිරීති ලිහිල් වීම
- උසස් තාක්ෂණික උපක්‍රම අවශ්‍ය නොවීම
- මහා පරිමාණ යන්ත්‍ර සූත්‍ර භාවිත නොවීම
- මිනිස් සම්පත් උපරිම වශයෙන් යොදා ගත හැකි වීම
- රජයෙන් ලබා දෙන ව්‍යාපාර දිරි ගැන්වීමේ සහන ලබා ගත හැකි වීම
- තම සහජ දක්ෂතාවන්, පාරම්පරිකව උරුම වූ ශිල්ප පහසුවෙන් ප්‍රයෝජනයට ගැනීමට හැකි වීම

ක්‍රියාකාරකම් 4.1



ඔබ ප්‍රදේශයේ පවතින කුඩා ව්‍යාපාරයක් තෝරා ගන්න. එම ව්‍යාපාරය සම්බන්ධව පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කරන්න.

- ව්‍යාපාරයේ නම
- ඉටු කරනු ලබන කාර්යය (නිෂ්පාදනය කිරීම, අලෙවි කිරීම හෝ සේවා සැපයීම)
- ආයෝජනය කර ඇති ප්‍රාග්ධනය පිළිබඳ තොරතුරු
- සේවක සංඛ්‍යාව
- නිෂ්පාදන කටයුතු සිදු කරන ආකාරය (යන්ත්‍රානුසාරයෙන් ද? මිනිස් ශ්‍රමයෙන් ද?)
- ව්‍යාපාරික කටයුතු ව්‍යාප්ත වී පවතින සීමාව

මෙම ව්‍යාපාරයෙහි කුඩා ව්‍යාපාරයක ලක්ෂණ ප්‍රදර්ශනය වේ දැයි තොරතුරු විශ්ලේෂණය කර බලන්න. ඔබගේ පන්තියේ යහළුවන් විසින් රැස් කළ තොරතුරු සමග ඔබ රැස් කළ තොරතුරු සසඳා බලා කුඩා ව්‍යාපාරයක පොදු ලක්ෂණ හඳුනා ගන්න.

කුඩා ව්‍යාපාර වර්ධනය වීම නිසා රටක ආර්ථික සංවර්ධනයට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ

- දේශීය නිෂ්පාදන දියුණු වේ.
- රැකියා අවස්ථා වැඩි වේ.
දියුණු රටවල පවා රැකියාවලින් 90% ක් ම උත්පාදනය කරනුයේ කුඩා ව්‍යාපාර තුළිනි.
- ආර්ථිකයේ සියලු අංශ අතර සමබර වර්ධනයක් ඇති වේ.
- ජනතාවගේ ජීවන තත්ත්වය උසස් වේ.
- නොදියුණු ප්‍රදේශ දියුණු වේ.
- ප්‍රාදේශීය සම්පත් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම තුළින් ආදායම් තත්ත්වය ඉහළ යයි.
- ග්‍රාමීය ප්‍රදේශවල කුඩා ව්‍යාපාර දියුණු වීමෙන් රැකියා අපේක්ෂිත තරුණ පිරිස් නගරයට ඇදී ඒම අවම වේ.
මේ නිසා ජන පීඩනය වැඩි වීමෙන් ඇති වන පාරිසරික, සෞඛ්‍ය ගැටලු ආදී විවිධ ගැටළු අවම වේ.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර එය සාර්ථකව පවත්වා ගෙන යාම සඳහා බලපාන සාධක

සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමේ දී එහි සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක පිළිබඳ දැනුවත් වීම ඉතා වැදගත් ය. ව්‍යවසායකයකු විසින් සිදු කළ යුතු විවිධ කාර්ය පහත දැක් වේ.

- ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක හඳුනා ගැනීම
- එම සාධක ව්‍යාපාරයට අදාළ කර ගැනීම
- තමා සතු සම්පත් ඵලදායී ලෙස යොදා ගැනීම
- නව තාක්ෂණික වෙනස් වීම් හඳුනා ගෙන ඒවාට අනුගත වීම
- තරගකාරීත්වයට සාර්ථකව මුහුණ දෙමින් නව ව්‍යාපාර අවස්ථා මතු කරගෙන ක්‍රියාත්මක කිරීම

මෙම කාර්යයන් මනා ලෙස අවබෝධ කර නොගන්නා ව්‍යවසායකයින්ගේ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩි බැවින් මේ පිළිබඳව සැලකිලිමත් වීම ඉතා වැදගත් ය.

ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වය කෙරෙහි බලපාන සාධක

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වයට බලපාන තීරණාත්මක සාධක යි. මෙම සාධක පිළිබඳ නිවැරදි ඇගයීමක් කිරීම වැදගත් වේ. ව්‍යවසායකයා එයට අදාළ කුසලතාවලින් හෙබි අයෙකු විය යුතු ය. එසේ නැතහොත් ඒ සඳහා සුදුසු පුද්ගලයෙකුගේ උපදේශන සහාය ලබා ගත යුතු ය.

- මුදල්, ශ්‍රමය, ද්‍රව්‍ය හා වෙනත් සම්පත්

ව්‍යාපාරිකයෙකුට විවිධ කටයුතු සඳහා මුදල් අවශ්‍ය වේ.

- අමුද්‍රව්‍ය හෝ තොග මිල දී ගැනීම
- තොග පවත්වා ගෙන යාම
- ණය හිමියන්ට මුදල් ගෙවීම්
- ගෙවල් කුලී, විදුලි බිල්, දුරකථන ගාස්තු, වරිපනම් ගාස්තු, ප්‍රවාහන වියදම් වැනි එදිනෙදා කළ යුතු වියදම් පියවීම
- ස්ථාවර වත්කම් මිල දී ගැනීම

මෙම කටයුතු සුදුසු පරිදි ඇස්තමේන්තු කර සැලසුම් සකස් කළ යුතු ය. ව්‍යාපාරික අයවැය, ආදායම් හා වියදම්, නිෂ්පාදන පිරිවැය සඳහා කලින් ඇස්තමේන්තු කර මුදල් ලබා දීමෙන් මුදල් ඵලදායී මාර්ගවල යෙදවිය හැකි ය. එමෙන් ම ව්‍යාපාර සඳහා අමුද්‍රව්‍ය මිල දී ගැනීමේ දී ඒවායේ ගුණාත්මක බව, ප්‍රමිතිය හා විවිධ මිල ගණන් විමසා බලා සසඳා ව්‍යාපාරයට වාසිදායක වන සේ ලබා ගත යුතු යි.

සේවක අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීම හා තීරණය කිරීම පිළිබඳව ද ව්‍යවසායකයාට විශාල වගකීමක් පැවරේ. පුහුණු ශ්‍රමය හා නුපුහුණු ශ්‍රමය යොදවන ආකාරය සෑම විට ම ව්‍යාපාරයේ ඵලදායීතාවය ඉහළ නැංවෙන ආකාරයට සැලසුම් සකස් කර ක්‍රියාත්මක කළ යුතු ය. සේවක ඵලදායීතාව සාපේක්ෂව ඔවුන්ට ගෙවන වැටුප් ද ආකර්ෂණීය විය යුතු අතර ඔවුන් දිරි ගැන්වීම සඳහා ද උපාය මාර්ග යෙදීම ව්‍යාපාරිකයා සතු වගකීමකි. ශ්‍රමයට අමතරව ව්‍යාපාරයට යොදන අනෙකුත් සියලු සම්පත් ඵලදායී ලෙස යෙදවීමට ද ඔහු සමත් විය යුතු ය.

● තාක්ෂණික දැනුම (Technology)

තමාගේ ව්‍යාපාර කටයුත්ත පිළිබඳව ගැඹුරට අවබෝධ කරගෙන කටයුතු කිරීමේ දී ඒ සඳහා වඩාත් අවශ්‍ය වන්නේ තමා සතු තාක්ෂණ දැනුමයි. භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමේ දී නව ප්‍රවණතා හඳුනා ගැනීමේ හැකියාව, භාණ්ඩවල ගුණාත්මක බව වැඩි දියුණු කිරීම, පිරිවැය අවම කර ගැනීම හා නව නිෂ්පාදන ක්‍රම යොදා ගැනීම පිළිබඳව තාක්ෂණ දැනුම කුඩා ව්‍යාපාරිකයාගේ කටයුතු සාර්ථකත්වයට දැඩි ලෙස බලපායි.

● තොරතුරු (Information)

භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කිරීමට පූර්ව අවස්ථාවේ සිට පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු ව්‍යාපාරිකයකුට තොරතුරු අවශ්‍ය වේ. භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කිරීමට පෙර අවශ්‍ය සැලසුම් සකස් කිරීම, සංවිධානය කිරීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා තොරතුරු සහාය කර ගැනීමට සිදු වේ.

- උදාහරණ :-
- විවිධ වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතා පිළිබඳ තොරතුරු
 - අමුද්‍රව්‍ය සැපයුම්කරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු
 - අමුද්‍රව්‍යවල මිල ගණන් පිළිබඳ තොරතුරු
 - භාණ්ඩවල ගුණාත්මක බව සහ ප්‍රමිති පිළිබඳ තොරතුරු
 - තරගකරුවන්ගේ තොරතුරු
 - භාණ්ඩ බෙදා හැරීමේ ජාල පිළිබඳ තොරතුරු
 - මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ තොරතුරු
 - අලෙවි පහසුකම් සපයන ආයතන පිළිබඳ තොරතුරු
 - අලෙවි ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග පිළිබඳ තොරතුරු

මෙවැනි තොරතුරු ලබා ගැනීමෙන් කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ට තම සැලසුම් නිවැරදිව සකස් කර ක්‍රියාත්මක කිරීමට පහසු වේ.

● වෙළෙඳපොළ (Market)

කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන ව්‍යවසායකයකු තමා නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාවට වෙළෙඳපොළක් තිබේ ද යන්න වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණයක් මගින් සොයා බැලිය යුතු ය. වෙළෙඳපොළ යනු යම් නිෂ්පාදිතයක් මිල දී ගැනීමට කැමැත්තක් හා හැකියාවක් ඇති ගනුදෙනුකරුවන් සමූහයකි. කුඩා ව්‍යාපාරිකයා ඉලක්ක කරනු ලබන්නේ කුඩා ප්‍රදේශයක සීමිත වෙළෙඳපොළක් බැවින් තොරතුරු ලබා ගැනීම පහසු ය.

● ශක්ති (Strengths)

සාර්ථක ව කුඩා ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගැනීම සඳහා පහත දැක්වෙන ශක්තීන් වැදගත් වේ.

- ව්‍යවසායකයා සතු විශේෂ දක්ෂතා හා විශේෂ හැකියාවන්
- ව්‍යාපාරයේ සිටින දක්ෂ පුහුණු ශ්‍රමිකයන්
- ප්‍රශස්ත මට්ටමේ පවතින සම්පත්
- ව්‍යාපාරයේ වාසිදායක පිහිටීම
- සාර්ථකව ව්‍යාපාර තරගකාරීත්වයට මුහුණ දීමේ හැකියාව
- තම ව්‍යාපාර කටයුතුවලට නව තාක්ෂණය යොදා ගැනීමේ හැකියාව
- උසස් කීර්තිනාමය හා හොඳ වෙළෙඳපොළක් සකස්ව තිබීම

● අවස්ථා (Opportunities)

බාහිර පරිසරයේ ඇති යම් යම් වාසිදායක තත්ත්ව තම ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට යොදා ගැනීමට ඇති හැකියාව අවස්ථා නමින් හැඳින්වේ. කුඩා ව්‍යාපාර අරඹන ව්‍යවසායකයන්ට ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට බලපාන වාසිදායක අවස්ථා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- වෙළෙඳපොළක් පැවතීම
- තරගකරුවන් නැතිවීම හෝ අඩු වීම
- සම්පත් බහුලව තිබීම
- පුහුණු ශ්‍රමය තිබීම
- රජයේ හිතකර ප්‍රතිපත්ති
- ආර්ථික මට්ටමින් උසස් ක්‍රියා ශක්තියක් ඇති පාරිභෝගික කොටසක් සිටීම
- ආර්ථික ස්ථාවරභාවය

ව්‍යවසායකයෝ

ව්‍යවසායකයෙක් යනු කිසියම් ප්‍රතිලාභයක් ළඟා කර ගැනීම සඳහා යමක් කිරීමේ නව මාර්ග උත්පාදනය කරන්නෙකි. ව්‍යවසායකයෝ සෑමවිට ම තමා අවට පරිසරය ගවේෂණය කරමින්, විශ්ලේෂණයේ යෙදවමින්, සිතා බලමින් නව අදහස් නව අවස්ථා බවට පත් කරන්නෝ ය. ඔවුහු කිසියම් ක්‍රියාවලියක් උත්පාදනය කරමින් තම අභිමතාර්ථ මුදුන්පත් කර ගන්නෝ ය. විස්මිත දෑ එළි දක්වන්නෝ ය.

ව්‍යවසායකත්ව පුද්ගල චරිත අතර ව්‍යාපාරිකයා, ප්‍රාදේශීය ලේකම්වරයා, වෛද්‍යවරයා, විනිසුරුවරයා, පූජකවරයා ආදී අය හඳුනා ගත හැකි ය. ඒ අනුව ගොවිපොළ, පන්සල, පල්ලිය, පාසල, විශ්වවිද්‍යාල, රජයේ ව්‍යාපාර, ආරෝග්‍යශාලා යනාදී සෑම තැනක ම ව්‍යවසායකයින් දක්නට ලැබේ.

ඔබේ ප්‍රදේශයේ ඇතැම් පාසල් දෙස බලන්න. දක්ෂ විදුහල්පතිවරු ඉතා කෙටි කාලයක් තුළ අපේක්ෂිත අභිමතාර්ථ ඉටු කර ගැනීමට නව වැඩ සටහන් නිර්මාණය කරති. එම වැඩසටහන් ක්‍රියාවේ යොදවමින් පාසල වේගවත් සංවර්ධනයක් කරා ගෙන යාමට සමත් වෙති. එයට හේතුව එම විදුහල්පතිවරුන් විසින් තමාගේ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ ක්‍රියාවේ යෙදවීමයි.

ඔබ අවට ඇති පන්සල හෝ පල්ලිය පිළිබඳව සිතන්න. හික්ෂුන් වහන්සේලා හෝ පූජකවරුන් තම දයකයින්ට අවශ්‍ය සේවා නිර්මාණශීලීව හා කාර්යක්ෂමව ඉටු කර දීමෙන් එම ස්ථාන ජනයාට ප්‍රයෝජනවත් ස්ථාන බවට පත් කරනු ලබන්නේ ඔවුන් දක්ෂ ව්‍යවසායකයින් වන නිසා ය.

ආරෝග්‍යශාලාවල විවිධ විස්කම් කරන වෛද්‍යවරු ඔබ දැක ඇත. විවෘත හදවත් සැත්කම්, නළ දරු උපත්, දෙබිඩි දරු සැත්කම් ආදී මේ සියල්ල අලුත් අදහස්, අලුත් ක්‍රමෝපායන් අනුව උත්පාදනය කරමින් ක්‍රියාත්මක කිරීමට හපන්කම් ඇති වෛද්‍ය ව්‍යවසායකයින්ගේ ක්‍රියාවන් ය.

ව්‍යාපාරික ව්‍යවසායකයෝ

ව්‍යවසායකත්වය වඩාත් කැපී පෙනෙනුයේ ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රයේ ය. ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගෙන මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා නව්‍යතා සම්පාදනය හා අවදනම් අවස්ථා කළමනාකරණය කරන්නා ව්‍යාපාරික ව්‍යවසායකයෙකි. නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාමට ඔහුට හැකියාව ඇත. විවිධ ව්‍යාපාරික ව්‍යවසායකයන් නිෂ්පාදනය කළ විස්මිත නිර්මාණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.



ෆැක්ස් යන්ත්‍රය

දුරකථනය

පරිගණකය

ශ්‍රී ලංකාවේ කාන්තා ව්‍යවසායකයන් දිරිය කතුන් ලෙස පසුගිය දශක කිහිපය තුළ සිට ම ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රයට නැඹුරු වීමේ වැඩි ප්‍රවණතාවක් දක්නට ලැබේ. කාන්තාවන් තුළ අධ්‍යාපන මට්ටම් දියුණු වීම, ශ්‍රම බලකාය තුළ කාන්තා නියෝජනය ඉහළ යාම, කාන්තාවන් ව්‍යාපාර කටයුතුවලට දයක විය යුතු කොටසක් ලෙස සැලකීම, පවුලේ ආදායම් තත්ත්ව වැඩි කර ගැනීමේ අවශ්‍යතාව මතු වීම යන හේතූන් කාන්තා ව්‍යවසාය වර්ධනය වීමට හේතු විය.



ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ නියැලෙන දිරිය ව්‍යවසායික කාන්තාවක්

ක්‍රියාකාරකම් 4.2



ඔබ වඩාත් සිත්ගත් ව්‍යවසායකයින් දෙදෙනෙකුගෙන් ප්‍රදර්ශනය වූ ගති ලක්ෂණ පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කර ඒවා අපේ ජීවිතයට සම්බන්ධ කර ගැනීමෙන් ලැබිය හැකි ප්‍රයෝජන පිළිබඳ වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකු සතු ලක්ෂණ

විවිධ අංශවල, විවිධ පුද්ගලයින් සාර්ථක අන්දමින් ව්‍යවසායකත්වයේ යෙදෙන ආකාරය මේ වන විට ඔබ අධ්‍යයනය කර ඇත. මේ සෑම වර්තයක ම දැකිය හැකි පොදු ව්‍යවසායකත්වය ගති ලක්ෂණ කිහිපයක් ඇත.

• නායකත්වය

අන් අයගේ සේවය ලබා ගනිමින් කාර්යක්ෂමව කටයුතු කිරීමේ හැකියාව නායකත්වය යි. කටයුතු සැලසුම් කිරීම, සංවිධානය කිරීම, මෙහෙයවීම, අධීක්ෂණය කිරීම, පසු විපරම් කර බැලීම හා අන් අයගේ අදහස් ලබා ගනිමින් අභිමතාර්ථ ඉටු කර ගැනීමට ක්‍රියා කිරීම නායකත්ව භූමිකාව යි. කණ්ඩායමක් සමග වැඩ කිරීමේ දී නායකත්ව ලක්ෂණ ඉතා වැදගත් වේ. කණ්ඩායමේ සියලු ම සාමාජිකයින්ට සුභදැයිලී ලෙස ඇහුන්කන් දීම, ඉවසීම, කැපවීමෙන් හා වගකීමෙන් කටයුතු කිරීම ආදී ගුණාංග ප්‍රදර්ශනය කරමින් ක්‍රියාවෙන් තම සාමාජිකයින්ගේ හෝ සේවාවලාභීන් තුළ පිළිගැනීමට ලක් වන්නා හොඳ නායකයෙකි. හොඳ නායකයෙක් වීමට බලය සහ පිළිගැනීම යන අංග දෙක ම අවශ්‍ය වේ.

ක්‍රියාකාරකම් 4.3



පන්ති කාමරයේ දී හෝ විෂය සමගාමී ක්‍රියාකාරකමක දී ඔබ නායකත්වය දැරූ අවස්ථාවක් පිළිබඳ සිතන්න. එහි දී ඔබ හැසුරුණු ආකාරය පිළිබඳ සිතා පහත සඳහන් නායකත්ව ගති ලක්ෂණ කොපමණ දුරට ඔබ තුළ තිබුණේ දැයි මැන බලන්න.

- පැවරූ කාර්යයේ දී ඔබ සැලැස්මකට අනුව ක්‍රියා කළා ද?
- සියලු කටයුතු මැනවින් සංවිධානය කළා ද?
- කණ්ඩායම් සාමාජිකයන් සියලු දෙනාට ම ඔවුන්ගේ ප්‍රබලතා හා දුබලතා අනුව කාර්යයන් පැවරුවේ ද?
- සෑම දෙනාගේ ම අදහස්වලට ඉවසීමෙන් යුතුව ඇහුම්කන් දුන්නා ද? ප්‍රතිවිරුද්ධ අදහස් දක් වූ අය ගැන ඔබ කෝප වූවා ද නැත්නම් එම අදහස් පෝෂණය කරමින් ක්‍රියාවට සම්බන්ධ කර ගත්තා ද?
- කාර්ය අවසාන වනතුරු වගකීමෙන් හා කැපවීමෙන් ක්‍රියා කළා ද?
- සුදුසු අවස්ථාවල දී කල් පසු නොවී තීරණ ගෙන විසඳුම් ලබා ගත්තා ද?
- කණ්ඩායමේ සහයෝගය ලබා ගැනීමට ඔබ සමත් වූවා ද?
- ඔබේ සැලසුම්, සංවිධාන කටයුතු හා කණ්ඩායම මෙහෙයවා අරමුණු ඉටු කරගත් ආකාරය ගැන ඔබේ ගුරුතුමාගේ ප්‍රශංසාවට ඔබ භාජනය වූවා ද?

● **නවෝත්පාදනය**

අලුත් අදහසක් සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කිරීමට හැකි තත්වයට පත් කිරීම නවෝත්පාදනය යි. කෙනෙකුගේ නිර්මාණශීලී හැකියාව ක්‍රියාවට නංවන්නේ නවෝත්පාදනයෙනි. ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රයේ අපට බහුලව නවෝත්පාදන දැකිය හැකි වේ. දැනුම පුපුරා යන නූතන ලෝකයේ අලුත් සොයා ගැනීම් රාශියකි. ව්‍යවසායකයන් තම නිර්මාණශීලී හැකියාවන් ක්‍රියාවට නංවමින් විස්කම් දක්වන ආකාරය අන්තර්ජාලය, නවීන වෙළෙඳපොළ හා නොයෙකුත් සන්නිවේදන මාධ්‍ය හරහා ඔබට දැකගත හැකියි.

නවෝත්පාදන සිදු කළ හැකි ආකාර 2කි.

1. කිසියම් සමාජ අවශ්‍යතාවක් ඉටු කිරීම සඳහා අලුත් නිමැවුමක් හඳුන්වා දීම
2. පවතින භාණ්ඩයකට නව්‍යාංගයක් එකතු කිරීම

ප්‍රථම වතාවට ජංගම දුරකථනයක් වෙළෙඳපොළට හඳුන්වා දීමෙන් එම ව්‍යවසායකයා ඔහුගේ අලුත් අදහසක් ක්‍රියාවට නංවා නවෝත්පාදනයක් සිදු කර ඇත. වරින් වර නව්‍යාංග ජංගම දුරකථනයට එකතු කරමින් ඉන් සිදුවන සේවා පුළුල් කිරීම නව්‍යාංග එකතු කරමින් සිදු කරන නවෝත්පාදනය යි. උදහරණ ලෙස ඡායාරූප ගැනීම, වීඩියෝ කිරීම, අන්තර්ජාල පහසුකම් හා ක්‍රීඩා එම නව්‍යාංගවලින් කිහිපයක් පමණි.

● **කැපවීම**

අරමුණු ඉටුකර ගැනීමට යොදන උපරිම හා අඛණ්ඩ උත්සාහය කැපවීම යි. බාධක කම්කටොලු, තර්ජන, උවදුරු, පාඩු ආදිය ගැන කම්පා නොවී නොපසුබට උත්සාහයෙන් ක්‍රියා කිරීම ද කැපවීම වේ. ව්‍යාපාරිකයන් සාර්ථකත්වය තමා වෙත සමීප කර ගැනීමට දිවා, රැ, අවි, වැසි නොබලා ව්‍යාපාරික කටයුතු වෙනුවෙන් ම ඇප කැප වේ. එවැන්නෝ ජය ගනිති.

● **වගකීම**

තම පාලනය තුළ සිදු කරන කාර්යයන් පිළිබඳ හේතුකාරත්වය භාර ගැනීමට ඇති ස්වයං පෙළඹවීම වගකීම යි. තමාට පැවරී ඇති කාර්යය අවබෝධ කර ගනිමින් තම පාලනය යටතේ ඇති සියලු පාර්ශවයන්ට අවංකව, සාධාරණව කටයුතු කිරීමට ඇති බැඳීම ද වගකීම ලෙස හැඳින්විය හැක.

● **තීරණ ගැනීම**

කල් පසු නොවී අවශ්‍ය තැන්වල දී සුදුසු තීරණ ගැනීමේ හැකියාව මින් අදහස් කෙරේ. තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියක් ඇත. අවසාන තීරණය ගැනීමට පෙර විකල්ප විසඳුම් මාර්ග සොයා බැලිය යුතු ය. දෙවනුව ඒ එක් එක් විකල්ප විසඳුම් මාර්ගවල වාසි අවාසි පිළිබඳ තොරතුරු සොයා ඒවා සංසන්දනය කරමින් වඩාත් සුදුසු විසඳුම තෝරා ගැනීමේ නිවැරදි තීරණය ගැනීමේ ප්‍රතිලාභ අත්කර ගත හැකි ය.

පහත දැක්වෙන සිදුවීම් අධ්‍යයනය කරන්න.

ගැටලුව

ත්‍යාග ලෙස ලැබුණු මුදලක් ඵලදායී ලෙස වියදම් කරන ආකාරය තීරණය කිරීම

විකල්ප විසඳුම්

- අත්‍යවශ්‍ය පොත් කිහිපයක් මිල දී ගැනීම
- පාසලට යාමට පා පැදියක් ගැනීම
- අබලන් වූ පාවහන් යුවල වෙනුවට අලුත් පාවහන් යුවලක් ගැනීම
- ජංගම දුරකථනයක් මිල දී ගැනීම

තීරණය

ජංගම දුරකථනයක් මිලට ගැනීම

වාසි	අවාසි
<ul style="list-style-type: none"> ● යහළුවන් සමග නිතර කතා කිරීමට හැකි වීම ● අන්තර්ජාලය හරහා විවිධ තොරතුරු ලබා ගත හැකි වීම ● ඡායාරූප ලබා ගත හැකි වීම ● විභාග ප්‍රතිඵල බලා ගත හැකි වීම ● ● 	<ul style="list-style-type: none"> ● විදුහල්පතිතුමා දැනගත හොත් ජංගම දුරකථනයත්, මුදලත් අහිමි වීම ● නඩත්තු කිරීම සඳහා තවත් මුදල් අවශ්‍ය වීම ● පාසලේ නීතිවලට පටහැනි වීම ● ●

මේ අන්දමින් හැකි තරම් වාසි අවාසි සොයා වැඩි වාසි ලැබිය හැකි යහපත් විසඳුම අවසාන තීරණය ලෙස තෝරා ගන්න.

● අවදනම් දරීම

ක්‍රියාත්මක කරන කටයුතු අසාර්ථක වීමේ ඉඩකඩ ඇති බව වටහා ගෙන අභියෝග භාර ගැනීමට ඇති කැමැත්ත හා හැකියාව අවදනම් දරීම යි. ව්‍යවසායකයා වෙනස් කිරීම්වල යෙදෙන විට සිදුවිය හැකි වාසි අවාසි මැන බලමින් අවාසි අවම වන සේ තීරණ ගෙන අවදනම් දරයි. ඒ අනුව දක්ෂ ව්‍යවසායකයා අවදනමට නොබියව මුහුණ දේ. ඒ අවදනම් මැන බැලීමට ඔහු දක්ෂයකු වන බැවිනි.

● ගැටලු විසඳීමේ හැකියාව

තමාට ඉදිරිපත් වන අවශ්‍යතා හා අභියෝග භාර ගෙන විසඳුම් ලබා දීමේ හැකියාව ගැටලු විසඳීමේ හැකියාව යි. සෑම ගැටලුවකට ම විසඳුමක් පවතින බැවින් වඩාත් වාසිදායක විසඳුම තෝරා ගැනීම වැදගත් වේ.

ගැටලු විසඳීමේ දී ක්‍රියාවලියක් ඇත.



ව්‍යවසායකයකු විමේ අරමුණු සහ ස්වතක්සේරුව

ව්‍යවසායකයකු විමේ අරමුණු

ව්‍යවසායකයකු විමේ අරමුණු පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාට වෙනස් වේ. ඒවායින් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- නව නිර්මාණ එළි දැක්වීම
- ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයන්ට නවාංග එකතු කරමින් ලාභ උපරිම කර ගැනීම
- පවුලේ ආදායම් තත්ත්ව ඉහළ නැංවීම
- ශුභ සාධන හා සමාජ සේවා කටයුතු ඉටු කිරීම
- රටේ ආර්ථික සංවර්ධනය ඇති කිරීම
- රැකියා උත්පාදනය කිරීම
- ජනතාවගේ ජීවන තත්ත්වය උසස් කිරීම

ස්වතක්සේරුව

වෙනත් කෙනෙකුට සාපේක්ෂව තමා ඇගයීමට භාජනය කිරීම ස්වතක්සේරුව යි. කිසියම් නිර්ණායක කිහිපයක් පදනම් කර ගනිමින් මෙය සිදු කරනු ලබයි. උද්‍යෝගයක් ලෙස තව කෙනෙකු නායකත්ව භූමිකාව ඉටු කරන ආකාරය දෙස බලා තමාට එම අවස්ථාව ලැබුණහොත් තෝරා ගත් අයට සාපේක්ෂව තමා තුළ කොතරම් දුරට නායකත්ව ගති ලක්ෂණ පවතී දැයි මැන බැලිය හැකි ය. එවැනි මැන බැලිය හැකි නායකත්ව ගති ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- සැලසුම් සහගතව වැඩ කිරීමේ හා මනා සංවිධාන හැකියාව
- කණ්ඩායම සමග වැඩ කිරීමේ දී ඔවුන්ගේ පිළිගැනීමට ලක්වන පරිදි සුහද ව වැඩ කිරීමේ හැකියාව
- ඉවසීම හා අන්‍ය අදහස්වලට ඇහුන්කන් දීමේ ගුණය
- කැපවීමෙන් හා වගකීමෙන් කටයුතු කිරීම

ක්‍රියාකාරකම් 4.4



ඔබ ප්‍රදේශයේ ව්‍යවසායකයින් දෙදෙනෙකු තෝරා ගෙන ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථකත්වයට හෝ අසාර්ථකත්වයට බල පෑ හේතු පහත දැක්වෙන වගුවෙහි ලැයිස්තු ගත කරන්න.

අනු අංකය	සාර්ථකත්වයට බල පෑ හේතු	අසාර්ථකත්වයට බල පෑ හේතු
01		

ව්‍යාපෘතියක් ඇසුරින් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ හඳුනාගෙන ස්වතක්සේරුවක යෙදෙමු

කුඩා ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක හා ව්‍යවසායකයෙකු සතුව පැවතිය යුතු ගති ලක්ෂණ පිළිබඳව අපි මෙතෙක් උගත් කරුණු ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් බවට පත් කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපෘති අධ්‍යයනයක් සිදු කරමු.

ව්‍යාපෘති ගැටලුව

ඔබට වඩාත් සමීප, හොඳින් නිරීක්ෂණ කටයුතු සිදු කළ හැකි, ඔබ ප්‍රදේශයේ සාර්ථකව පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාරයක් තෝරා ගන්න. මෙම ව්‍යාපාරය හා ව්‍යවසායකයා ඔබගේ සිත් ගැනීමට හේතු වූ සාධක හා ඔහු තුළ පවතින විශේෂ ගති ලක්ෂණ පිළිබඳ ගවේෂණයක යෙදෙමින් පහත සඳහන් ක්‍රියාකාරකම්වල යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාරය ස්ථානගත කිරීමේ යෝග්‍යතාව, ඔහු සතු ශක්තීන් හා අවශ්‍යතා, ඔහුගේ ව්‍යවසායික පෞරුෂය වැනි විවිධ හේතු ව්‍යාපාරය සාර්ථකත්වයට බලපා ඇති ආකාරය පිළිබඳ තොරතුරු රැස්කර ඒවා පෙළ ගස්වන්න.
- අසාර්ථක අවස්ථා ද ඔබට ප්‍රදර්ශනය වුවහොත් ඒවා පිළිබඳව ද තොරතුරු රැස් කර හේතු විශ්ලේෂණය කරන්න.
- මෙම ව්‍යාපාරිකයා තුළින් ඔබට ප්‍රදර්ශනය වූ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කර පෙළ ගස්වන්න.
- ඔබ සතු ව්‍යාපාරයක් ලෙස මෙය පවත්වා ගෙන යන්නේ නම් ඔබ සතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ මොනවා ද? එය හඳුනා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරිකයාගෙන් ප්‍රදර්ශනය වූ ගති ලක්ෂණ සමග සසඳා ස්වතක්සේරුවක යෙදෙන්න.

පුර්ව සදානම

ව්‍යාපෘතියට අදාළ දෛනික තොරතුරු වාර්තා කිරීම සඳහා ක්ෂේත්‍ර පොතක් ද ව්‍යාපෘති ආරම්භක කාර්යයේ සිට අවසානය දක්වා සියලු ක්‍රියාකාරකම් පිළිබඳ ව තොරතුරු රැස් කිරීම සඳහා ස්වනිර්මාණ සංග්‍රහයක් ගොඩ නගා ගැනීමට ලිපි ගොනුවක් සුදුනම් කර ගන්න. මේවා භාවිත කිරීමේ දී සතියකට වතාවක් වත් ඔබේ ගුරුතුමාට හෝ ගුරුතුමියට පෙන්වා අවශ්‍ය උපදෙස් ලබා ගන්න.

සැලසුම් කිරීම

ව්‍යාපෘතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා පළමුවෙන්ම කළ යුත්තේ අවශ්‍යතාව අනුව කාර්යයන් හඳුනා ගැනීමයි. කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවකින් පසු පහත සඳහන් කරුණු සැලසුම් කරන්න.

- ගැටලු අධ්‍යයනය සඳහා පහසුවෙන් සහාය ලබා හැකි ඔබ වඩාත් කැමති සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යන ව්‍යවසායකයකු තෝරා ගන්න.
- අරමුණු ඉටු කර ගැනීමට යොදා ගත හැකි ක්‍රියාකාරකම් හා ඒවායේ පියවර අනුපිළිවෙලට සකස් කරන්න.
- ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක හා ඒවා ව්‍යාපාරයට අදාළ කර ගැනීම තක්සේරු කිරීම සඳහා සුදුසු උපකරණ සකස් කරන්න (ආදර්ශය බලන්න).
- ව්‍යවසායකයා තුළ ප්‍රදර්ශනය වන ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගෙන ඒවා තක්සේරු කිරීම සඳහා සුදුසු උපකරණ සකස් කරන්න (ආදර්ශය බලන්න).
- ස්වතක්සේරුව තුළින් ව්‍යවසායකයාට සාපේක්ෂව තමා තුළ වර්ධනය වූ හා වර්ධනය විය යුතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ මැන බැලීමට සුදුසු උපකරණයක් සකස් කරන්න. (ආදර්ශය බලන්න)
- ක්‍රියාත්මක කිරීමට අපේක්ෂිත කාර්යයන් ක්‍රියාවේ යෙදවීම සඳහා පහත සඳහන් ආකෘතිය ආදර්ශයට ගනිමින් ක්‍රියාකාරී සැලැස්මක් පිළියෙළ කරන්න. සීමිත කාලය ඵලදායී ලෙස ක්‍රියාවේ යොදවා අරමුණු ළඟා කර ගැනීම මෙහි අරමුණ යි.

ක්‍රියාකාරී සැලැස්ම

කාර්ය අංකය	කාර්යය	කාල රාමුව			
		සතිය (1)	සතිය (2)	සතිය (3)	සතිය (4)
		1234567	1234567	1234567	1234567
01	මූලික කණ්ඩායම් සාකච්ඡාව				
02	ක්‍රියාකාරකම් පියවර සැලසුම් කිරීම				
03	ව්‍යාපාර නිරීක්ෂණ කටයුතු				
04	ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක සෙවීම				
.....				
.....				
.....				
.....	ස්වතක්සේරුව හා සංවර්ධනය කළ යුතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගැනීම				
.....				
.....				
.....	ව්‍යාපෘතිය නිම කිරීම				

තීරණ ගැනීම

තොරතුරු හා මූලාශ්‍ර යොදා ගනිමින් පහත සඳහන් තීරණ ගන්න.

- ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රය, පරිමාණය, නිරීක්ෂණ කටයුතු කිරීමේ පහසුව, ව්‍යාපාරිකයාගේ සහාය ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව යන කරුණු සලකා බලමින් ගැටලු අධ්‍යයනය සඳහා සුදුසු ව්‍යාපාරික ස්ථාන හා ව්‍යවසායකයන්
- දත්ත රැස් කිරීම සඳහා යොදා ගත යුතු උපකරණ හා ඒවා යොදා ගන්නා ආකාරය
- තක්සේරුව සඳහා යොදා ගන්නා ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වයට බලපාන සාධක
- ව්‍යවසායකයාගෙන් ප්‍රදර්ශන වන ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ තක්සේරුවට භාජනය කරන ආකාරය
- තමා තුළ පවතින ව්‍යවසායික ගති ලක්ෂණ ස්වතක්සේරුවක් මගින් මැනීම සිදුකරන ආකාරය

ක්‍රියාත්මක කිරීම

- සැලසුම් කළ ක්‍රියාකාරකම් අරමුණු ඉටු වන සේ අනුපිළිවෙළින් ක්‍රියාත්මක කරන්න.
- පළමුව ව්‍යාපාරිකයා දැනුවත් කොට ඔහුගේ සහාය ලබා ගනිමින් ගවේෂණය අරඹන්න. ව්‍යාපාර අවස්ථා තෝරා ගැනීම, ව්‍යාපාරය පිහිටුවීම සඳහා තෝරාගත් ස්ථානය, සංවිධානය පවත්වා ගෙන යාම හා අලෙවිකරණ කටයුතුවල දී පහත සඳහන් සාධක යොදාගෙන ඇති ආකාරය පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කරන්න. ඒවා තක්සේරු කිරීම සඳහා නිරීක්ෂණ පත්‍රිකා යොදා ගන්න.
- මුදල්, ශ්‍රමය, ද්‍රව්‍ය හා වෙනත් සම්පත් ඵලදයී ලෙස ව්‍යාපාරයට යොදා ඇති ආකාරය පිළිබඳ සොයා බලා කරුණු වාර්තා කර ගන්න.
- නිෂ්පාදනයේ දී නව ප්‍රවණතා හඳුනා ගැනීමේ හැකියාව, භාණ්ඩවල ගුණාත්මක වැඩි දියුණු කිරීම, පිරිවැය අවම කර ගනිමින් අඩු මිලට භාණ්ඩ සැපයීම සිදු කරන ආකාරය සොයා බලන්න.
- නව තාක්ෂණය යොදා ගැනීමේ හැකියාවන් හඳුනා ගන්න.
- සාර්ථකව ව්‍යාපාර තරගකාරීත්වයට මුහුණ දීමෙන් හොඳ වෙළෙඳපොළක් සකස් කර ගෙන ඇති ආකාරය හා ඔහුගේ වෙළෙඳ උපාය ක්‍රම සොයා බලන්න.
- ව්‍යවසායකයා සතු විශේෂ දක්ෂතා, දක්ෂ පුහුණු ශ්‍රමිකයින් සුලභව පවතින සම්පත්, ව්‍යාපාරයේ වාසිදායක පිහිටීම ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වයට බලපා ඇති ආකාරය විමසා බලන්න.

උදාහරණ:- තරගකරුවන් නැති වීම හෝ අඩු වීම, රජයේ හිතකර ප්‍රතිපත්ති ආදිය පිළිබඳ සොයා බලන්න.

- ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට යොදවා ගෙන ඇති ආකාරය තක්සේරු කිරීම සඳහා පහත දැක්වෙන ආදර්ශ නිරීක්ෂණ පත්‍රිකා ආකෘතිය යොදා ගන්න. ඒ සඳහා ද ඉහත ලකුණු ප්‍රදානය කළ ලකුණු පරිමාණයම අනුගමනය කරන්න.

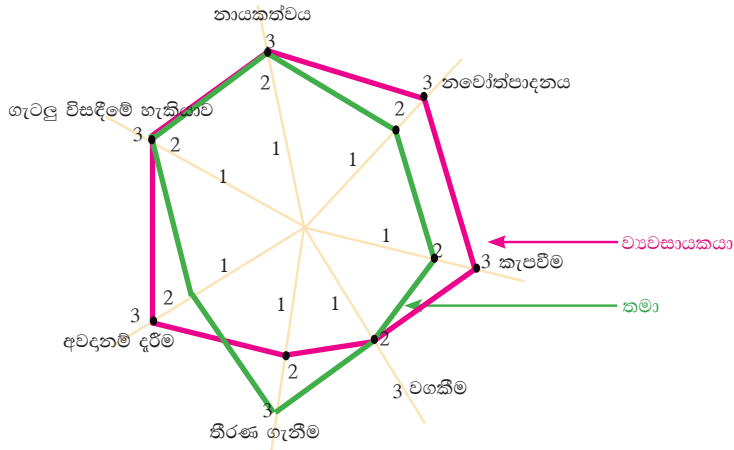
ආදර්ශ නිරීක්ෂණ පත්‍රිකාව

අනු අංකය	ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ	ව්‍යවසායකයා	තමා
01	නායකත්වය	03	03
02	නවෝත්පාදනය	03	02
03	කැපවීම	03	02
04	වගකීම	02	02
05	තීරණ ගැනීම	02	03
06	අවදානම් දරීම	03	02
07	ගැටලු විසඳීමේ හැකියාව	03	03

- මෙම ලකුණු පදනම් කර ගනිමින් දෙදෙනාගේ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ සංසන්දනය කිරීම සඳහා ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරයක් නිර්මාණය කරන්න.

ආදර්ශ නිරීක්ෂණ පත්‍රිකාවක් යොදා ගනිමින් ව්‍යවසායකයා තුළින් ප්‍රදර්ශනය වූ හා තමා තුළ පවතින බවට තහවුරු කර ගත් ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණවලට ප්‍රදානය කළ ලකුණු පදනම් කර ගනිමින් ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරයක් නිර්මාණය කර දෙදෙනාගේ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ සංසන්දනය කරන ආකාරය පහත පැහැදිලි කර ඇත. පුද්ගලයින් දෙදෙනෙකු පිළිබඳ සංසන්දනාත්මක ඇගයීමක් සඳහා සංඛ්‍යා වගු උපයෝගී කර ගැනීමට වඩා ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරයෙන් දිස්වෙන රූපය තුළින් වඩාත් පැහැදිලි අදහසක් හෝ තීරණයක් ගත හැකි වේ.

ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරය නිර්මාණය කිරීම සඳහා කඩදසි මත මධ්‍ය ලක්ෂ්‍යයක් සලකුණු කොට නිරීක්ෂණය කළ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ සංඛ්‍යාවට සමාන රේඛා සංඛ්‍යාවක් මධ්‍ය ලක්ෂ්‍ය වටා ඇඳ ගන්න. රේඛාව කොටස් 3කට බෙදා නිරීක්ෂණයේ දැක්වෙන ආකාරයට 1,2,3 වශයෙන් ලකුණු සටහන් කරන්න. ලබා ගත් ලකුණු ඒ ඒ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණය වෙනුවෙන් වෙන් වූ රේඛාවේ වර්ණවත් පැන් දෙකකින් ලක්ෂ්‍ය යොදමින් සලකුණු කර පසුව එම ලක්ෂ්‍ය බහු අස්‍රයක් නිර්මාණය වන ලෙස යා කරන්න.



ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරය

මෙම ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරය යොදා ගැනීමෙන් දෙදෙනා තුළ ඇති ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ පැහැදිලිව හඳුනා ගත හැකි අතර දියුණු වූ සහ වර්ධනය විය යුතු ගති ද පැහැදිලිව ප්‍රදර්ශනය වේ. ඒ අනුව අඩුපාඩු සකස් කර ගනිමින් වර්ධනය විය යුතු ගති ලක්ෂණ වැඩ දියුණු කර ගැනීමට කටයුතු කළ හැකි ය.

- මේ අන්දමින් ස්වකක්ෂේරුවේ දී ඔබ ලබා ගත් ලකුණු ව්‍යවසායකයාගේ ලකුණුවලට සාපේක්ෂව මැන බැලීම සඳහා ධ්‍රැවක ප්‍රස්තාරයක් නිර්මාණය කරන්න.

පසු විපරම

මේ සඳහා පහත සඳහන් දෑ විමර්ශනය කර බලන්න.

- රැස් කර ගත් තොරතුරු විශ්ලේෂණය කරමින් ව්‍යවසායකයා කොපමණ දුරට ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට අවශ්‍ය සාධක අදාළ කර ගෙන ඇති අයුරු සෙවීම
- ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු, නායකයා හා මෙහෙයවන්නා වශයෙන් අලුත් යමක් අලුත් ක්‍රමෝපායන්ට ඉදිරිපත් කිරීමට ඔහුගේ ව්‍යාපාරික භූමිකාවන් කොපමණ දුරට සමත් වූයේ දැයි විමර්ශනය කිරීම
- ව්‍යාපාරයේ දෛනික කටයුතුවල දී ව්‍යවසායකයාගේ කැපී පෙනුණ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හා වර්ධනය විය යුතු ගති ලක්ෂණ ඇතුළත් ලේඛන දෙකක් සකස් කිරීම
- එක් එක් සාමාජිකයාගේ අපේක්ෂාවන් අනුව ව්‍යවසායකයකු වීමේ අරමුණු සොයා ලේඛන ගත කිරීම
- එම තක්සේරුවෙන් තමා වර්ධනය කර ගත යුතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගෙන සාර්ථකව කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වා ගෙන යාමට ඔබ තුළ ඇති ශක්තිය විමර්ශනය කර බැලීම

ඉහත සඳහන් පියවර ඔස්සේ ව්‍යාපෘති අධ්‍යයනයක නිරත වීමේ දී ඔබට ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් රාශියක් ලැබේ. එම අත්දැකීම් අනාගතයේ සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමටත්, එය පවත්වාගෙන යාමටත්, බලපාන සාධක නිවැරදිව හා අදාළ පරිදි තෝරා ගැනීමටත්, හැකියාව ලබා දෙන අතර දක්ෂ ව්‍යවසායකයකු වීමට ද අවස්ථා උදා කරයි.

4.2 කුඩා ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව පවත්වා පසු විපරම් කරමු

මෙම පරිච්ඡේදය අධ්‍යයනය කිරීමෙන් ඔබට,

- සරල ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කර කුඩා ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමටත්,
- ව්‍යාපාර ආචාර ධර්ම හා නීති රීතිවලට අනුකූල ව සාර්ථකව ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යාමටත්,
- ව්‍යාපාර කටයුතුවල යෙදී ප්‍රගතිය මැන බලා වැඩි දියුණුව සඳහා යෝජනා ඉදිරිපත් කිරීමටත්,

හැකියාව ලැබෙනු ඇත.



වෙළෙඳපොළ කුඩා හිඳුස් හඳුනා ගනිමින් වෙළෙඳපොළට පිවිසෙන ව්‍යවසායකයෙකු සඳහා වඩාත් යෝග්‍ය වන්නේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීම යි. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයකින් ලබන අත්දැකීම් අනාගතයේ දී මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අත්වැලක් වේ. වර්තමානයේ දී ලෝක වෙළෙඳපොළේ මහත් කීර්ති නාමයක් දිනා ගෙන ඇති මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර මෙන් ම ශ්‍රී ලංකාවේ බොහෝ මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර ප්‍රථමයෙන් වෙළෙඳපොළට පිවිස ඇත්තේ කුඩා ව්‍යාපාර ලෙස ය. පහත දැක්වෙන්නේ සාර්ථකව අරඹා ලාභදායී ලෙස සාර්ථක පවත්වා ගෙන යන කුඩා ව්‍යාපාරයකි.



කුඩා ව්‍යාපාර බොහෝ විට තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයක් ලෙස ස්වාධීන හිමිකාරත්වය යටතේ සංවිධානය වේ. ව්‍යවසායකයකුට සමාජයීය අවශ්‍යතා හඳුනා ගනිමින්, අවදානම් හා අවිනිශ්චිතතාවලට සාර්ථකව මුහුණ දෙමින්, සම්පත් කාර්යක්ෂමව හා ඵලදායී ලෙස යොදවමින්, නිර්මාණශීලී නව නිපැයුමක් හෝ සේවාවක් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කළ හැකිය. එමගින් ව්‍යාපාරය සාර්ථකත්වය කරා මෙහෙය වීමට හැකි වන්නේ එහි සියලු කටයුතු සැලසුම් කර ක්‍රියාත්මක කිරීමෙනි.

පහත දැක්වෙන්නේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර එය පවත්වා ගෙන යාමේ දී සැලකිලිමත් විය යුතු පියවර ඇතුළත් රූප සටහනකි.



කුඩා ව්‍යාපාරයක් අරඹා ලාභදායී ලෙස පවත්වා ගෙන යාමේ පියවර

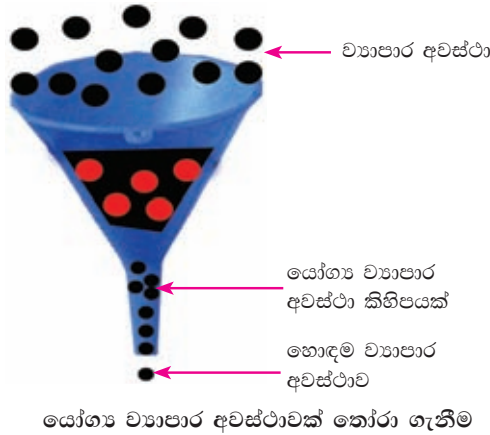
● ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම

වෙළෙඳපොළ කිසියම් සමාජයීය අවශ්‍යතාවක් සඳහා පාරිභෝගික ඉල්ලුමක් ඇතත් සැපයුමක් නොමැති අවස්ථා ව්‍යාපාර අවස්ථා හෝ වෙළෙඳපොළ හිඳුස ලෙස ඔබ හඳුනාගෙන ඇත.

උදාහරණ :- ඔබේ පාසල් සිසුන්ගේ දෛනික අවශ්‍යතා මිල දී ගැනීමට පාසලේ හෝ අවට ස්ථානයක් නොතිබීම

මෙහි සිසු අවශ්‍යතාවල ඉල්ලුම හා සැපයුම අතර හිඳුසක් පවතියි. එය වෙළෙඳපොළ අවස්ථාවකි. මෙය හඳුනා ගන්නා ව්‍යවසායකයකුට ව්‍යාපාර අවස්ථාව ප්‍රයෝජනයට ගනිමින් ලාභ ලබන කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ හැකි ය.

• විකල්ප විසඳුම් මාර්ග සෙවීම



පාසල් සිසුන්ගේ දෛනික අවශ්‍යතා ලෙස පාසල් උපකරණ, ආහාර පාන, ක්‍රීඩා භාණ්ඩ හා පොත්පත් ආදී වශයෙන් විකල්ප අවස්ථා කිහිපයක් තිබිය හැකි ය. මේ සෑම විකල්පයක් පිළිබඳව ම එකිනෙකට සාපේක්ෂව ලැබිය හැකි වාසි අවාසි තුල්‍යාත්මකව සැසඳීම සඳහා තොරතුරු සෙවිය යුතු ය. ව්‍යාපාර අවස්ථාව තෝරා ගැනීමෙන් උදාවිය හැකි වාසිදායක අවස්ථා, වෙළෙඳපොළ ඉල්ලුම, පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි බව, ඒ සඳහා තමා තුළ ඇති ශක්තීන්, ව්‍යාපාරය සඳහා යෙදිය හැකි තම ප්‍රාග්ධනය, සම්පත් සුලබතාව, ශීල්පීය ශ්‍රේණිය, තරගකරුවන්ගෙන් එල්ලවිය හැකි බාධක හා තර්ජන වැනි සාධක සලකා බැලීමෙන් අනතුරුව තමා යොදන ආයෝජනයට වාසිදායක ප්‍රතිලාභයක් ලැබෙන විකල්පය විසඳුම් මාර්ගය ලෙස තෝරා ගත හැකි ය.

• ව්‍යාපාර සැලැස්ම

ඉහත කරුණු පිළිබඳව සැලකිලිමත් වීමෙන් අනතුරුව ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කළ යුතු ය.

ව්‍යාපාරිකයෙකුට සාර්ථකව ව්‍යාපාරයක් අරඹා, පවත්වාගෙන යාමට ව්‍යාපාර සැලැස්මක් උපකාර වේ. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් ව්‍යාපාරයේ පරිමාණය හා එහි ස්වභාවය අනුව වෙනස් විය හැකි ය. එම නිසා සියලු ව්‍යාපාර සඳහා පොදු ව්‍යාපාර සැලැස්මක ආකෘතියක් ඉදිරිපත් කිරීමට අපහසු ය. අත්‍යවශ්‍ය කරුණු පමණක් මුල් කරගත් කුඩා ව්‍යාපාර සැලැස්මක ආකෘතියක් පහත දැක්වේ.

ව්‍යාපාර සැලැස්ම

ව්‍යාපාරයේ නම සහ ලිපිනය:

1. ව්‍යාපාර අදහස හා අරමුණු :

2. ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය :

3. තෝරාගත් ව්‍යාපාර සංවිධානය:

4. නිෂ්පාදිතය :.....

5. මුදල් යොදවන ආකාරය :.....

6. අනෙකුත් තරගකරුවන්ගේ භාණ්ඩවලින් වෙනස්වීමට හේතුවන විශේෂ ගුණාංග හා සුවිශේෂතා :.....

7. වෙළෙඳපොළ

ඈ. අපේක්ෂිත පාරිභෝගික සංඛ්‍යාව :.....

ඈඈ. මුළු ඉල්ලුමෙන් සැපයිය හැකි ප්‍රතිශතය :.....

8. අපේක්ෂිත මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය :.....

9. අලෙවිකරණය :.....

10. ලාභදයින්වය :.....

11. ව්‍යාපාර ආචාර ධර්ම හා නීතිරීති :.....

● ව්‍යාපාර අදහස හා අරමුණු


මෙහි දී පළමුව, ව්‍යාපාරයේ නම ද, දෙවනුව ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කිරීමට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවය ද සඳහන් කරමින් මෙම ව්‍යාපාරය තෝරා ගැනීමට තමා පෙළඹවූ හේතු හා අපේක්ෂිත අරමුණු සඳහන් කළ යුතු යි. එය සංක්ෂිප්ත කෙටි විස්තරයක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

● ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය

නිෂ්පාදන හෝ අලෙවි හෝ සේවා වලින් කුමන වර්ගයකට අයත් භූමිකාවක් ඉටු කරන ව්‍යාපාරයක් ද යන්න මෙහි දී සඳහන් කළ යුතු යි. ඇතැම් ව්‍යාපාර නිෂ්පාදන කටයුතු පමණක් ද, ඇතැම් ව්‍යාපාර අලෙවි කටයුතු පමණක් ද තවත් ව්‍යාපාර නිෂ්පාදන, අලෙවි හා සේවා යන සියල්ලටම ද ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු කරනු ලබයි.

● තෝරාගත් ව්‍යාපාර සංවිධානය

ව්‍යාපාර සංවිධාන කටයුතු සිදු කරනු ලබන්නේ හිමිකාරත්වය යටතේ තනි පුද්ගලයකු විසින් ද හවුල්කරුවන් කිහිපදෙනෙකු විසින් ද කුඩා සමාගමක් වශයෙන් ද යන වග මෙහි දී සඳහන් කළ යුතු ය.

<p>ක්‍රියාකාරකම් :-</p> <p>රූප සටහනේ දැක්වෙන සම්පත් ආධාර කරගෙන සපයා ඇති වගුවෙහි අසා ඇති ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. මතු කර ගත හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා <ul style="list-style-type: none"> * * * 2. සාර්ථක කුඩා ව්‍යාපාරයකට සුදුසු ම ව්‍යාපාර අවස්ථාව ලෙස ඔබේ තේරීම කුමක්ද? <p>.....</p> 3. එහි ව්‍යාපාර අදහස හා අරමුණු <p>.....</p> 4. ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය <p>.....</p> 5. තෝරාගත් ව්‍යාපාර සංවිධානය <p>.....</p>
--	---

● නිෂ්පාදිතය (product)

ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩයේ නිෂ්පාදිත සැලැස්මේ විස්තර මෙයින් දැක්වේ. භාණ්ඩය නිෂ්පාදනය කිරීමේ දී භාවිත කරන යෙදවුම් කවරේ ද යන්නත් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සිදු කරන ආකාරයත්, ඒ අතර භාවිත කරන නිෂ්පාදන ක්‍රම, යොදා ගන්නා තාක්ෂණය, අමු ද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමය, තත්ත්ව පාලනය, ප්‍රමිති, ගුණාත්මක බව රැක ගැනීම සඳහා යොදා ගන්නා වැඩ පිළිවෙළ සැලසුම් කරන ආකාරය යනාදිය මෙයින් පෙන්වුම් කෙරේ. මෙය සැපයුම් දමයකින් ද සැලසුම් කළ හැකි ය. ඔබ අධ්‍යයනය කර ඇති සැපයුම් දමය පිළිබඳ තොරතුරු අනුව ඉහත කරුණු සැලසුම් කරන අයුරු පිළිබඳ සිතා බලන්න.

● මුදල් යොදවන ආකාරය

හිමිකරුවා විසින් ප්‍රශ්නය වශයෙන් ව්‍යාපාරයට යොදවන මුදල් ඵලදායී ලෙස යොදවන ආකාරය සැලසුම් කිරීම මින් සිදු වේ. මෙය මූල්‍ය සැලැස්ම ලෙස ද හැඳින්වේ. ඕනෑ ම ව්‍යාපාරයක් සඳහා මුදල් යෙදවීමේ දී අවශ්‍යතා 2ක් පිළිබඳ සැලකිලිමත් විය යුතුය.

- කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා
- ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා

කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා යනු ඵදිනෙදා ව්‍යාපාර හෝ නිෂ්පාදන කටයුතු කර ගෙන යාමේ දී අවශ්‍ය වන මුදල් ය.

- විදුලි ගාස්තු, ජල ගාස්තු, වරිපනම් ගාස්තු, ගෙවල් කුලී හා වැටුප් වැනි වියදම් ගෙවීම සඳහා මුදල්
- පිටතින් ලබාගත් අමුද්‍රව්‍ය තොග හා සේවා යනාදිය සඳහා ගෙවිය යුතු මුදල්
- පිටතින් කුඩා ව්‍යාපාරිකයාට ලැබීමට තිබෙන මුදල්

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා යනු ව්‍යාපාරයේ කල් පවතින සම්පත් මිල දී ගැනීමට කරන වියදම් ය.

උදාහරණ :- ආපණ ශාලාවක් පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාරිකයෙක් මිල දී ගන්නා වතුර උණුකරන බොයිලේරුව, ගෑස් ලිප, කෝප්ප, පිඟන් ආදිය ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා වෙයි. ඔහුගේ කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා වන්නේ සීනි, තේ කොළ, කෑම වර්ග, වැටුප් ගෙවීම් හා බිල්පත් ගෙවීම් වැනි වියදම් ය.

ක්‍රියාකාරකම් 4.5



කැවුම් නිෂ්පාදනය කර කුඩා රස කැවිලි ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යන කාන්තා ව්‍යවසායකයකුගේ කැවුම් නිෂ්පාදනය පිළිබඳ පහත සඳහන් සැලැස්ම සකස් කරන්න.

1. නිෂ්පාදන සැලැස්ම
2. මූල්‍ය සැලැස්ම

මූල්‍ය සැලැස්ම සකස් කිරීමේ දී පහත වගුව උපකාර කර ගන්න.

මූල්‍ය සැලැස්ම

මුදල් යොදවන ආකාරය		
	කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා	ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා
1
2
3
4
5

- අනෙකුත් තරගකරුවන්ගේ භාණ්ඩවලින් වෙනස්වීමට හේතු වන විශේෂ ගුණාංග හා සුවිශේෂතා සැලසුම් කිරීම

මෙහිදී පහත දැක්වෙන සුවිශේෂතා හේතු දැක්විය හැකිය.

- අනෙකුත් ආදේශක භාණ්ඩවලට වඩා මිල අඩු වීම
- ගුණයෙන් උසස් සංයෝජන භාවිත කිරීම
- ප්‍රමිතිය උසස් වීම
- ආකර්ෂණීය වීම
- කල් පැවැත්ම
- ක්‍රියානුරූපී බව
- විකල්ප ප්‍රයෝජන ලබාගත හැකි වීම

● වෙළෙඳපොළ

මෙමගින් අදහස් වනුයේ භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම සඳහා ඉලක්ක කරගත් පාරිභෝගික කොටස දළ වශයෙන් කොපමණ ද? එය මුළු වෙළෙඳපොළ ඉල්ලුමෙන් කිනම් ප්‍රතිශතයක් පමණ ද යන්න සැලසුම් කිරීම යි. පාසල මුළු වෙළෙඳපොළ ලෙසත් තෝරා ගෙන සැලසුම් කළ හොත් පන්තියක සිසුන් 40ක් සිටි නම් ඉන් තමන්ට සැපයිය හැකි ප්‍රතිශතය 75% ක් ද, 50%ක් ද යනා දී වශයෙන් සැලසුම් කළ හැකි වේ. සැලසුම් කිරීමෙන් ඉලක්ක පාරිභෝගික කොටස් අතිශය තෘප්තිමත් වන ආකාරයට භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමටත් ඉල්ලුමට සරිලන භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් පමණක් නිපදවීමටත්, එමගින් තොග ගොඩ ගසා ගැනීමෙන් හා යල් පැතීමෙන් සිදුවන හානි අවම කර ගැනීමටත් හැකි වේ.

● ඇස්තමේන්තුගත මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය

භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කිරීමේ දී අමු ද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමය හා වෙනත් වියදම් සඳහා පිරිවැය දැරිය යුතුය. එසේ වියදම් දැරීමට අපේක්ෂිත අමුද්‍රව්‍ය වියදම්, ශ්‍රම වියදම් හා පොදුවේ නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා දැරීමට අපේක්ෂිත වෙනත් වියදම් එකට එකතු කළ විට ඇස්තමේන්තු ගත මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ලැබේ. එය නිෂ්පාදනය කළ ඒකක ගණනින් බෙදූ විට ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය ලැබේ.

● වෙළෙඳ හෝ අලෙවිකරණ සැලැස්ම

නිෂ්පාදන අවස්ථාවේ සිට භාණ්ඩ හා සේවා පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු විවිධ අලෙවිකරණ කාර්යයන් සිදු කළ යුතුය. ඒවා සැලසුම් කර ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් ව්‍යාපාරය සාර්ථක වේ. එවැනි කාර්යයන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ සැලසුම් සකස් කිරීම
- ඉලක්ක පාරිභෝගික පිරිස් හඳුනා ගැනීම සඳහා සුදුසු ක්‍රියාමාර්ග
- අපේක්ෂිත විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය සැලසුම් කිරීම
- නිෂ්පාදන අංශයට පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා පිළිබඳව ඉදිරිපත් කළ යුතු නව අදහස් හා යෝජනා සැලසුම් කිරීම
- විකුණුම් මිල තීරණය කිරීම

- භාණ්ඩයේ ආකර්ෂණය හා ආරක්ෂාව සඳහා ඇසුරුමක් හා ලේඛනයක් සැලසුම් කිරීම
- පාරිභෝගිකයා දැනුවත් කිරීමේ සුදුසු ප්‍රචාරණ මාධ්‍යයක් හා එය ක්‍රියාත්මක කළ යුතු ආකාරය සැලසුම් කිරීම
- පාරිභෝගික ඉල්ලුම ප්‍රවර්ධනය කර ගැනීම සඳහා වෙළෙඳ උපාය මාර්ග සැලසුම් කිරීම

ඉහත කටයුතු සැලසුම් කිරීම අලෙවිකරණ සැලැස්මකින් සිදු වේ.

• **ලාභදායීත්වය**

වෙළෙඳපොළට නිෂ්පාදනය කළ භාණ්ඩය අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත මිල හා අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන පිරිවැය අතර වෙනස අපේක්ෂිත ලාභය යි. බොහෝ විට ව්‍යාපාරිකයන් ලාභදායීත්වය තීරණය කරනු ලබන්නේ දැරීම සිදු වන මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැයේ ප්‍රතිශතයක් ලෙස ය.

උදාහරණ :-

මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැයෙන් 25%ක් දළ ලාභය ලෙස සලකා භාණ්ඩයේ මිල නියම කරනු ඇත. ඒ අනුව භාණ්ඩයේ මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය රු 100/= ක් නම් ඉන්

25%ක් දළ ලාභය ලෙස සලකා නියම කරන විට මිල රු. 125/= ක් වේ.

ලාභ ප්‍රතිශතය තීරණය කිරීම ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට වෙනස් වනු ඇත.

ක්‍රියාකාරකම් 4.6



ඔබේ සිතෙහි පහළවූ ව්‍යාපාර අදහසක් මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට ඔබ පෙළඹුනේ නම් එහි අලෙවිකරණ කටයුතු සැලසුම් කරන ආකාරය පිළිබඳ කෙටි විස්තරයක් ඉදිරිපත් කරන්න.

11. ව්‍යාපාර ආචාර ධර්ම හා නීති රීති

කුඩා ව්‍යාපාරිකයා තම නිෂ්පාදන කටයුතු ආරම්භ කර, පවත්වා ගෙන යාමේ දී මුළු මහත් සමාජයට ම යහපතක් වන පරිදි එය සිදු කළ යුතුය. ඒ අනුව පවතින නීතිරීති අනුගමනය කරමින් අවංකව, සාධාරණව සත්‍යවාදීව හා අනෙකුත් තරගකරුවන්ට හෝ පරිසරයට හා ප්‍රජාවට හානි නොවන සේ පවත්වා ගෙන යාම සඳහා වැඩ පිළිවෙළ සැලසුම් කළ යුතුයි.

උදාහරණ :- ව්‍යාපාරයෙන් බැහැර කෙරෙන අපද්‍රව්‍ය අවට පරිසරයට සෘජුව ම මුදු නොහැර බැහැර කිරීම සඳහා පිළිගත් ක්‍රමවේදයක් සැලසුම් කර ක්‍රියාත්මක කිරීම

කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා සරල නීතිරීති සමූහයකි. කුඩා ව්‍යාපාරය තමා නමින් පවත්වා ගෙන යන්නේ නම් 1918 අංක 06 දරණ ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත අනුව පළාත් සභා ප්‍රඥප්තිය යටතේ පළාත් සභාව මගින් ලියා පදිංචි කළ බවට සහතිකය ව්‍යාපාර ස්ථානයේ ප්‍රදර්ශනය කළ යුතුයි. කිරුම් මිනුම් උපකරණ සහතික කරවා ගත යුතු ය. විකිණීමට ඇති භාණ්ඩවල

මිල දර්ශනයක් ද එල්ලා තැබිය යුතුයි.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්ට වැදගත් වන ආයතන

- ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලය - ලියා පදිංචි කිරීම හා නීතිරීති දැන ගැනීම සඳහා
- නගර සභා හා ප්‍රාදේශීය සභා - යටිතල පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා
- බැංකු හා මූල්‍ය ආයතන - ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම හා වෙනත් ගනුදෙනු සඳහා
- වෘත්තීය පුහුණු අධිකාරිය - සේවක පුහුණුවීම් සිදු කිරීම සඳහා
- කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය - උපදෙස් ලබා ගැනීම සඳහා
- ජාතික මෝස්තර මධ්‍යස්ථානය- මෝස්තර නිර්මාණ තොරතුරු ලබාගැනීම සඳහා
- ජාතික ඇසුරුම් මධ්‍යස්ථානය - ඇසුරුම් පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගැනීම සඳහා
- දිස්ත්‍රික් ව්‍යාපාර සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව - උපදෙස් හා විවිධ සහන ලබා ගැනීම සඳහා

කුඩා ව්‍යාපාරයක් සැලසුම් කිරීමේ දී සලකා බැලිය යුතු උපකාරක සේවා

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා සහාය වන විවිධ සේවා ඇත. ඒවා උපකාරක සේවා නමින් හැඳින්වේ. බැංකු සේවා, ප්‍රවාහනය, රක්ෂණය, සන්නිවේදනය හා ප්‍රචාරණය යන සේවා ඒ අතර ප්‍රධාන වේ.

බැංකු සේවා

කුඩා ව්‍යාපාරවල ව්‍යාපාරික කටයුතු පහසු කර ගැනීම සඳහා බැංකු ඉමහත් සේවාවක් ඉටු කරනු ලබයි. ඒ අතර පහත දැක්වෙන සේවා සුවිශේෂී වේ.

- වෙත්පත් භාවිතයට හා ස්වයංක්‍රීය ටෙලර් යන්ත්‍ර භාවිතයට ඉඩ සලසා දීමෙන් ව්‍යාපාරිකයාගේ කාලය ඉතිරි කර දීම හා ගනුදෙනුවල ආරක්ෂාව සුරක්ෂිත කර දීම



- ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වා ගෙන යාමටත් ඉදිරි කටයුතු සංවර්ධනය කිරීමටත් අවශ්‍ය ණය මුදල් සපයා දීම

ප්‍රවාහන මාධ්‍යය



කුඩා ව්‍යාපාර මගින් නිෂ්පාදනය කළ භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දීම සඳහා සුදුසු ප්‍රවාහන මාධ්‍ය ලෙස පා පැදිය, යතුරුපැදිය, ත්‍රී රෝද රථ, කුඩා වෑන්, කුඩා ලොරි ආදිය දැක්විය හැකි ය. කුඩා ව්‍යාපාරිකයාගේ මූල්‍ය ශක්තිය අඩු බැවින් වාහනයක් මිල දී ගැනීමට ශක්තියක් නොමැති අවස්ථාවල කුලී පදනම මත යොදා ගත හැකි ප්‍රවාහන මාධ්‍යයක් තෝරා ගැනීම වාසිදායක මෙන් ම නැණවත් ක්‍රියාවක් ද වනු ඇත.

රක්ෂණය



ව්‍යාපාරිකයන්ට විවිධ අවදානම්වලට මුහුණදීමට සිදු වේ. ගිනි උවදුරු, සොර සතුරු, හදිසි අනතුරු ඒ අතර ප්‍රධාන වේ. මේවා නිශ්චිත ව සිදුවන අවස්ථා කිව නොහැකි අතර එවැනි අනතුරුවලින් වැළකී සිටීම ද අපහසු ය. එම නිසා අවදානම අවම කිරීමේ ක්‍රමයක් ලෙස රක්ෂණය කුඩා ව්‍යාපාරිකයාට උපකාර වේ. ඔහුට සිදු විය හැකි අනතුරු වලින්

වන අලාභය තුනී කර ගැනීමට රක්ෂණ ආයතන උපකාර වේ. මෙහි දී අලාභයට ලක් වන්නා වූ දේපොළට මූල්‍යමය වශයෙන් වන්දියක් ගෙවනු ලැබේ. එම නිසා ව්‍යාපාරික දේපළ රක්ෂණය කිරීමට මැදිහත්ව සිටින ආයතනයක තම ව්‍යාපාරය රක්ෂණය කිරීම වැදගත් වේ.

සන්නිවේදනය



ව්‍යාපාරික කටයුතු සන්නිවේදනය කිරීමට සුදුසු මාධ්‍යයක් තෝරා ගැනීම ද කුඩා ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීමට ඉවහල් වේ. වෙළෙඳ ව්‍යාපාරික කටයුතු ප්‍රචාරණය කර ගැනීමටත් ගනුදෙනුකරුවන් හා සේවකයන් අතර පණිවුඩ හුවමාරු කර ගැනීමටත්, උපකාරක සේවා සපයන ආයතන සමග සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීමටත් වඩාත් ලාභදායී සන්නිවේදන මාධ්‍යයක් තෝරා ගැනීම වැදගත්

ය. මේ සඳහා වඩාත් පහසු ලාභදායී මාධ්‍යය වන්නේ දුරකථනය යි, ව්‍යාපාරයේ අභ්‍යන්තර සන්නිවේදන කටයුතු සඳහා රැස්වීම් පැවැත්වීම් හා දැන්වීම් පුවරුව භාවිත කළ හැකිය.

සන්නිවේදන කටයුතු සඳහා රැස්වීම් පැවැත්වීම් හා දැන්වීම් පුවරුව පාවිච්චි කළ හැක. ප්‍රචාරණය



පාරිභෝගිකයන් දැනුවත් කිරීමට ප්‍රචාරණ මාධ්‍යයක් සහ අවශ්‍ය නම් ප්‍රචාරණ ආයතනයක් තෝරා ගැනීම පිළිබඳව ද කුඩා ව්‍යාපාරිකයා සැලසුම් කළ යුතු ය. කුඩා ව්‍යාපාරිකයන් විසින් වෙළෙඳපොළ තම ප්‍රදේශයට සීමාවන බැවින් ඔහු තෝරා ගත යුතු වන්නේ අඩු වියදම් සහිත අත් පත්‍රිකා පෝස්ටර්, බැනර්, ශබ්ද විකාශන යන්ත්‍ර හා කට වචනයෙන් ප්‍රචාරණය කරන ක්‍රමයන් ය. ප්‍රචාරණ වියදම භාණ්ඩයේ නිෂ්පාදන වියදමට එකතු වීම නිසා මිල වැඩි වීමෙන් තමාට සිදුවිය හැකි අවාසිදායක තත්ත්වය පිළිබඳව ගැන ප්‍රචාරණ මාධ්‍යයක් තෝරා ගැනීමේ දී සිතා බැලිය යුතු ය.

ගබඩාකරණය

කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ගේ කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ගබඩාකරණ වැඩපිළිවෙළක් ද සැලසුම් කළ යුතු ය. අලෙවියට නොතබන අතිරික්ත භාණ්ඩ ගබඩා කර තැබීම සඳහා සුදුසු ක්‍රමවේදයක් අනුගමනය කළ යුතු ය. එමගින් සැලසෙන වාසි පහත දැක්වේ.

- සොර සතුරන්ගෙන්, පළිබෝධවලින් හා අහිතකර කාලගුණික තත්ත්ව මගින් සිදු විය හැකි හානි අවම කිරීම
- තම නිෂ්පාදන කටයුතු අඛණ්ඩව පවත්වා ගෙන යාමට හැකි වීම
- පාරිභෝගික අප්‍රසාදයට ලක් නොවී ඔවුන්ගේ ඇණවුම් නියමිත කාලයට ලබා දීමට හැකි වීම

කුඩා ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම හා එහි වැඩි දියුණුව සඳහා සිදු කළ හැකි ක්‍රියාකාරකම්

- ව්‍යාපාර සංවර්ධනය සඳහා අවශ්‍ය මූල්‍ය මාර්ග සොයා බලා ඒවා ලබා ගැනීමට කටයුතු කිරීම
- ක්‍රමවත් ව්‍යාපාර සැලසුමකට අනුව ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යාම
- යටිතල පහසුකම් හොඳින් සැපයෙන ස්ථානයක ව්‍යාපාරය ස්ථානගත කිරීම
 යටිතල පහසුකම් අඩු වන විට නිෂ්පාදන හා සෙසු පිරිවැය වැඩි වී මිල ඉහළ යාම නිසා අලෙවිකරණ ගැටළු ඇති වේ.
- නව දැනුම ලබා ගැනීමට කටයුතු කිරීම
 කුඩා ව්‍යාපාරිකයන් බොහෝමයක් තරගකාරී වෙළෙඳපොළ කටයුතු කිරීමට අවශ්‍ය කරන දැනුම හා හැකියාව නොමැති අය වේ. භාණ්ඩ විශේෂීකරණය, අලෙවිය වැඩිකර ගැනීමේ ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග හා බෙදා හැරීමේ උපාය මාර්ග පිළිබඳ අවශ්‍ය දැනුම ලබා ගැනීමෙන් කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා පුළුල් වෙළෙඳපොළක් ඇතිකර ගත හැකි ය. කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය, කාර්මික තාක්ෂණ ආයතන වැනි ආයතන වෙත යොමු වී නව තාක්ෂණ දැනුම ලබා ගැනීම ව්‍යාපාරවල ප්‍රගතියට විශාල පිටිවහලක් වේ.

- ආර්ථික, තාක්ෂණික, සමාජයීය හා සංස්කෘතික ආදි විවිධ අංශයන්හි සිදුවන වෙනස්වීම් හඳුනා ගෙන එම තත්ත්වවලට මුහුණ දීම සඳහා තම ශක්තීන් දියුණු කර ගැනීමට කටයුතු කිරීම
කුඩා ව්‍යාපාරිකයා පරිසරයේ සිදුවන වෙනස්වීම් පිළිබඳ නිතර අවදියෙන් සිටිය යුතු ය. වෙනස් වීම් සමග පරිසරයෙන් ඇතිවන තර්ජන පිළිබඳව ද අවධානයෙන් යුතුව කටයුතු කිරීමෙන් ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගත හැකි ය.

කුඩා ව්‍යාපාරවල ගිණුම් කටයුතු පවත්වා ගෙන යාම

කුඩා ව්‍යාපාරවල ගිණුම් කටයුතු ක්‍රමවත් වාර්තා කර තැබීම ඉදිරි ප්‍රයෝජනය සඳහා ඉතා වැදගත් වේ. මුදල් ලැබීම හා ගෙවීම් වාර්තා කිරීමට මුදල් ලේඛනයක් ද ආදායම් හා වියදම් ප්‍රකාශයක් ද පවත්වාගෙන යාම කුඩා ව්‍යාපාරිකයකුට ප්‍රමාණවත් ය.

• මුදල් ලේඛනය (ලැබීම් හා ගෙවීම් වාර්තා)

ව්‍යාපාරයට ලැබෙන මුදල් හා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට ගෙවන මුදල් සටහන් කරන ලේඛනය මුදල් ලේඛනය වේ. ලැබුණු මුදල් හා ගෙවූ මුදල් අතර වෙනස ව්‍යාපාරිකයාගේ අත ඉතිරි මුදල යි. මුදල් ලේඛනයක් සැකසීම සඳහා කිසියම් නිශ්චිත කාල සීමාවක් පදනම් කර ගනී. ඒ ඒ ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාරික ගනුදෙනුවල ස්වභාවය හා පරිමාව අනුව කාලය තීරණය කරනු ඇත. එය මාසිකව, ත්‍රෛමාසිකව, අර්ධ වාර්ෂිකව හෝ වාර්ෂිකව පිළියෙල කර ගැනීමෙන් ඉතිරි මුදල් ශේෂය ගණනය කරයි. එයින් ඉදිරි කටයුතු අරපිරීමැස්මෙන් කිරීමට මුදල් යොදවා ගැනීමට අවස්ථා සැලසේ.

ආදර්ශ මුදල් ලේඛනයක ආකෘතියක් පහත දැක්වේ. ව්‍යාපාරයකට මුදල් ලැබෙන ප්‍රභවයන් ලැබීම් තීරුවේ ද ව්‍යාපාරයෙන් සිදු කරන ගෙවීම්, ගෙවීම් තීරුවේ ද දැක්වේ.

ගෝතම් ව්‍යාපාරය

2016 - 12- 3 දිනෙන් අවසන් වර්ෂය සඳහා මුදල් ලේඛනය

දිනය	විස්තරය	රුපියල්	රුපියල්
	මුදල් ලැබීම්		
	ප්‍රාග්ධනය වශයෙන් ව්‍යාපාරයට යෙදූ මුදල්	X X X X X	
	භාණ්ඩ විකිණීමෙන් ලද මුදල්	X X X X X	
	බැංකු තැන්පත් පොලී ලැබීම්	<u> X X X</u>	
			X X X X X X
	මුදල් ගෙවීම්		
	අමු ද්‍රව්‍ය/ තොග මිල දී ගැනීම්	X X X X X	
	වත්කම් මිල දී ගැනීම්	X X X X	
	ප්‍රචාරණ වියදම්	X X X	
	ගෙවල් කුලී	X X X	
	විදුලිය ගාස්තු	X X X	
	ඇසුරුම් ගාස්තු	X X X	
	රක්ෂණ ගාස්තු	<u> X X X</u>	
	අත ඉතිරි මුදල් ශේෂය		<u> X X X X X</u>
			X X X X X

● ආදායම් හා වියදම් පිළිබඳ ගිණුම් වාර්තා

තම ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථකව ඉදිරියට ගෙන යාමට කැමැත්තක් දක්වන නැණවත් ව්‍යාපාරිකයෝ නිශ්චිත කාලයක් පදනම් කර ගනිමින් එහි ප්‍රගතිය මැන බලති. ඒ සඳහා තම ව්‍යාපාරික ආදායම් හා වියදම්වලට අදාළ ගනුදෙනු ආදායම් ප්‍රකාශනයක වාර්තා කර ගැලපීම සිදු කල යුතුය.

● ආදායම් ප්‍රකාශනය

ආදායම් ප්‍රකාශනයක අඩංගු වන මූලිකාංග දෙකකි.

1. යම් කාල සීමාවක් තුළ දී ව්‍යාපාරයට ලැබුණු ආදායම්
2. එම කාල සීමාව තුළ දී ව්‍යාපාරය මෙහෙයුම් කටයුතු සඳහා සිදු කළ වියදම්

මෙම ආදායම් හා වියදම් දෙක අතර වෙනස ව්‍යාපාරිකයා එම කාලය තුළ දී ඉපැයූ ලාභය හෝ අලාභය යි.

ක්‍රියාකාරකම් 4.7



කුඩා ව්‍යාපාරිකයකු සැලකිල්ලට ගනිමින් ඔබ මුදල් ගනුදෙනු (ලැබීම් හා ගෙවීම් දෙකම ඇතුළත් වන සේ) 10ක් ද ආදායම් හා වියදම් අයිතම 10ක් ද ලියා මුදල් ලේඛනයක් හා ආදායම් ප්‍රකාශනයක් සාදන්න.

පහත සඳහන් තොරතුරු පිළිබඳ ඔබේ අවධානය යොමු කරන්න.

කුඩා ව්‍යාපාරිකයෙකු වන අමර පාසල් නිල ඇඳුම් මැසීමේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යයි. 2016 දෙසැම්බර් මස ඔහුගේ ව්‍යාපාරික කටයුතු පිළිබඳ තොරතුරු පහත දැක්වේ. එහි ආදායම් හා වියදම් පදනම් කර ගෙන ආදායම් ප්‍රකාශනයක් පිළියෙල කරන්න.

ඇඳුම් මැසීමෙන් ලද මුදල්	රු. 38200
ඇඳුම් මැසීම සඳහා දූරු නිෂ්පාදන පිරිවැය	රු. 12500
සේවක වැටුප්	රු. 3500
ගෙවල් කුලිය	රු. 1000
විදුලි ගාස්තු	රු. 350
දුරකථන ගාස්තු	රු. 400
වෙනත් වියදම්	රු. 600
ඉතිරි වූ රෙදි කැබලි විකුණා ලැබූ මුදල්	රු. 200

මෙම ගනුදෙනු පදනම් කර ගෙන ආදායම් ප්‍රකාශනයක් සාදන අයුරු දැන් විමසා බලමු.

අමර් ව්‍යාපාරය
2016 දෙසැම්බර් මස සඳහා ආකියම් ප්‍රකාශනය

විස්තරය	රුපියල්	රුපියල්
ආදායම් :-		
ඇඳුම් මැසීමෙන් ලද මුදල්	38200	
ඉතිරි රෙදි කැබලි විකිණීමෙන් ලද මුදල්	<u>200</u>	38400
වියදම් :-		
සේවක වැටුප්	3500	
ගෙවල් කුලිය	1000	
විදුලි ගාස්තු	350	
දුරකථන ගාස්තු	400	
වෙනත් වියදම්	<u>600</u>	<u>5850</u>
ආදායම/ශුද්ධ ලාභය		<u>22550</u>

අමරගේ ව්‍යාපාරයේ 2016 දෙසැම්බර් මාසය සඳහා ලැබූ ශුද්ධ ලාභය රු. 22550කි.

● **ආයෝජනය කළ හැකි විකල්ප මාර්ග**

● **බැංකු හා වෙනත් මූල්‍ය ආයතනවල ගිණුම්වල තැන්පත් කිරීම**

ඉතිරි කිරීමේ ගිණුම් හා ස්ථාවර තැන්පත් ගිණුම් ආරම්භ කර මුදල් තැන්පත් කිරීමෙන් ආදායමක් හා තම මුදලට සුරක්ෂිතතාවක් ලබා ගැනීමට කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ට හැකි වේ. ඉතිරි කිරීමේ ගිණුම් සඳහා පොලී ආදායම අඩු වන අතර ස්ථාවර තැන්පත් සඳහා පොලී ආදායම වැඩි ය.

● **භාණ්ඩාගාර බිල්පත් හා භාණ්ඩාගාර බැඳුම්කරවල ආයෝජනය කිරීම**

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ඉතිරි කිරීම් භාණ්ඩාගාර බිල්පත්වල හා බැඳුම්කරවල ද ආයෝජනය කළ හැකි ය. මේ සඳහා දිවයින පුරා ලංකා බැංකු ශාඛාවලින් සේවා සපයයි. රජයට කෙටිකාලීන අරමුදල් සපයා ගැනීම සඳහා භාණ්ඩාගාර බිල්පත් නිකුත් කරන අතර ඒ සඳහා ආයෝජකයාට ඉහළ පොලියක් හා සුරක්ෂිතතාවක් ලබා දේ. භාණ්ඩාගාර බැඳුම්කර නිකුත් කරනු ලබන්නේ දිගු කාලීන ණය අවශ්‍යතා සඳහා ය. මේ මගින් ද ආයෝජකයාට ඉහළ පොලියක් හා සුරක්ෂිතතාවක් ලබා දේ.

● **කොටස් වෙළෙඳපොළෙහි ආයෝජනය කිරීම**

ලියාපදිංචි වූ ලේඛනගත සමාගම්වල කොටස් හා ණයකර ආදි සුරකුම්පත් මිල දී ගැනීමේ හා විකිණීමේ කටයුතු කරනු ලබන ස්ථානය කොටස් වෙළෙඳපොළ යි. වෙළෙඳපොළේ සමාගම්වල කොටස් මිල අඩු වන විට කොටස් මිල දී ගැනීමෙන් කොටස් මිල වැඩි වන විට කොටස් විකිණීමෙන් ලැබෙන ලාභාංශවලට අමතරව ලාභ ලබා ගත හැකිය. කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ට තමා ඉතිරි කරගත් මුදල් තම ප්‍රදේශයේ කොටස් වෙළෙඳපොළ ශාඛාවක තැරුවකරුවකු හමු වී උපදෙස් ලබාගෙන ආයෝජනය කළ හැකි වේ.

ව්‍යාපෘතියක් ඇසුරෙන් කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර සාර්ථකව පවත්වා ගෙන යන ආකාරය පිළිබඳව අධ්‍යයනය කරමු

නව්‍යාංගයක් එකතු කරමින් වටිනාකමක් එක් කළ හැකි භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා තෝරා ගන්න. එය විකුණා ලාභ ලැබිය හැකි කුඩා ව්‍යාපාරයක් මතු කර ගන්න.

ව්‍යාපාරය පිහිටුවීමේ සිට භාණ්ඩය පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු ක්‍රියාදාමය තුළ සිදුවන පවතින සියලු ව්‍යාපාරික කටයුතු නව්‍යාතා ප්‍රදර්ශනය වන ආකාරයෙන් කිරීමත්, ගනුදෙනු වාර්තා කරමින් පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර ලබා ගෙන ප්‍රගතිය මැන බලා අවශ්‍ය ප්‍රතිපෝෂණ යෝජනා ඉදිරිපත් කරන ආකාරයත් ව්‍යාපෘති ක්‍රියාකාරකම් තුළින් ප්‍රදර්ශනය කරන්න.

මෙම ව්‍යාපෘතිය කිරීමේ දී ඔබ විසින් අනුගමනය කළ යුතු ක්‍රියා පිළිවෙළ පහත දැක්වේ. මැටි ආශ්‍රිත නිෂ්පාදනයක් ඇසුරින් මෙම උදහරණය දැක්වේ.

A - සැලසුම් කිරීම

පහත සඳහන් ආකාරයෙන් කාර්යයන් සැලසුම් කරන්න.

- සාර්ථක විසිතුරු මැටි නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයක් පිහිටුවා පවත්වාගෙන යාම පිළිබඳ කුඩා ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සැලසුම් කරන්න.
- ඒ සඳහා අදාළ කර ගත හැකි ව්‍යාපාර සාධක පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කරන්න.
- නව්‍යාංග එකතු කිරීමට සුදුසු වෙළෙඳපොළේ ඉල්ලුමක් පවතින මැටි භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තර තොරතුරු රැස් කරන්න.
- ව්‍යාපාරය පිහිටුවීමට අපේක්ෂිත ව්‍යාපාර සංවිධානය හා ඊට අදාළ නීතිරීති පිළිබඳ තොරතුරු සපයා ගන්න.
- මැටි නිෂ්පාදන සැපයුම්කරුවන්, පාර්ශවකරුවන් හා තරගකරුවන් පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගන්න.
- ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් කටයුතු සිදු කෙරෙන ආකාර හා ඒ ඒ අංශවල අදාළ භූමිකාවන් හා වගකීම් පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කරන්න.
- ව්‍යාපාරය ආරම්භයේ සිට භාණ්ඩය පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු ක්‍රියාදාමය පිළිබඳ සැපයුම්දාමයක් සැලසුම් කරන්න.
- පවත්වාගෙන යා යුතු ව්‍යාපාර ආචාර ධර්ම සහ වැඩ පිළිවෙළ පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කරන්න.
- ක්‍රියාකාරී සැලැස්මක් මගින් ලැබී ඇති නිශ්චිත කාලය භාවිතයට ගනිමින් කාර්යයන් ඉටු කරන ආකාරය පහත ආදර්ශයේ දැක්වෙන අයුරින් සැලසුම් කරන්න.

- කරගතකාරී වෙළෙඳුන්ගේ භාණ්ඩ , මිල ගණන්, ප්‍රමිති හා ගුණාත්මක භාවය, යොදා ගෙන ඇති අලෙවිය ප්‍රවර්ධනය කළ හැකි උපාය මාර්ග, ප්‍රචාරණ මාධ්‍ය පාරිභෝගිකයා වෙත භාණ්ඩ බෙදා හරින ක්‍රම, සම්පත් කළමනාකරණය කරන අන්දම ආදිය සලකා බලා තම ව්‍යාපාරයට සුදුසු තීරණ ගැනීමට යොමුවන්න.

තීරණ ගැනීමෙන් අනතුරුව ව්‍යාපාරය පිහිටුවා පවත්වා ගෙන යාමට අවශ්‍ය කටයුතු ක්‍රියාත්මක කරන්නේ කෙසේ දැයි විමසා බලමු.

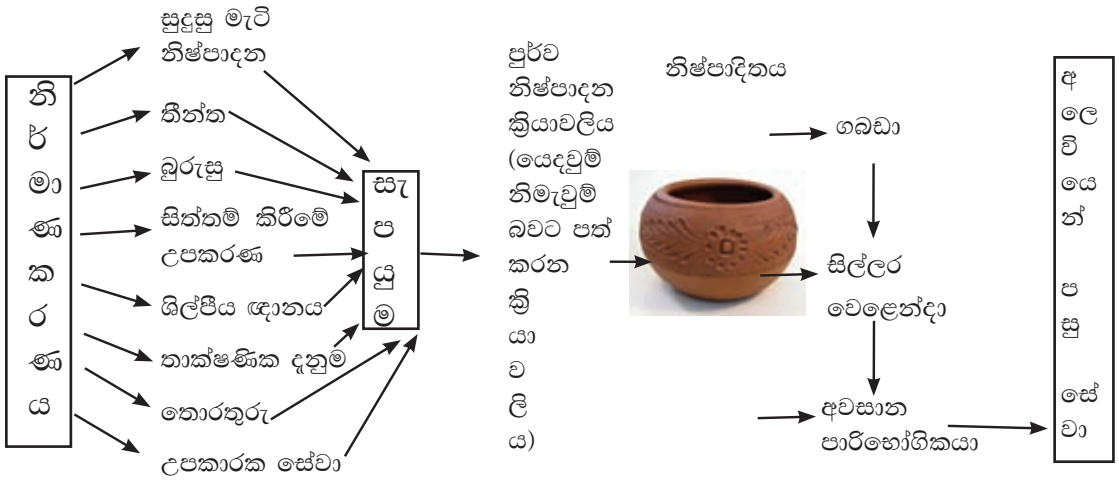
C - ක්‍රියාත්මක කිරීම

- සකස් කළ කාල රාමුවට අනුව ක්‍රියාවලියට අදාළ කාර්යයන් පෙළ ගස්වා ගන්න.
- මැටි නිෂ්පාදන සිදු කර අලෙවි කෙරෙන කුඩා ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ සරල ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කරන්න.
- ව්‍යාපාරය පිහිටුවීමට යෝග්‍ය යයි සලකා තීරණය කරගත් සාධක යොදා ගනිමින් ව්‍යාපාරය පිහිටුවන්න.
- සුදුසු ව්‍යාපාර සංවිධානයක් තෝරා ගන්න.
තනි පුද්ගල, හවුල් හෝ කුඩා සමාගමක් ලෙස සංවිධානය වන්නේ ද යන්න තීරණය කරන්න.
- ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පහසුව සඳහා ව්‍යාපාරයේ කටයුතු පහත සඳහන් පරිදි ක්‍රියාකාරී අංශ 4කට බෙදා ගන්න.
 - නිෂ්පාදන අංශය
 - මුදල් හා ගිණුම් කටයුතු අංශය
 - අලෙවිකරණ අංශය
 - මානව සම්පත් කළමනාකරණ හා තොරතුරු සැපයීමේ අංශය

මෙම අංශවල විවිධ භූමිකා හඳුනාගෙන සැලසුම් කළ පරිදි ක්‍රියාවේ යෙදෙන්න.

- අංශ තුළ වෙන් වෙන්ව කටයුතු කළත් සියලු දෙනා විසින් ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන්නේ එකම ව්‍යාපාරයක් බැවින් සියලු අංශ අවශ්‍යතා පරිදි සහයෝගයෙන් එක් ව වැඩ කරන්න.

- පහත පෙනෙන පරිදි සැපයුම් දාමයක් සකස් කර ක්‍රියාවේ යොදවන්න.



සැපයුම් දාමය supply chain

මෙහි දී පාසලේ සියළු පාසල් සිසුන් වෙළෙඳපොළ ලෙසත් 10 ශ්‍රේණියෙන් ඉහළ සිසුන් ඉලක්ක පාරිභෝගිකයන් ලෙසත් සලකා ඔබට කැමති සේ නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය තීරණය කරන්න. සිල්ලර වෙළෙන්දන් ලෙස 9 ශ්‍රේණිවල නියෝජිතයන් පත් කර ගන්න. එදිනෙදාට අලෙවි නොවන ඉතිරි භාණ්ඩ රැස්කර ගබඩා කර තැබීමට සුදුසු ස්ථානයක් තෝරා ගෙන භාණ්ඩ සුරක්ෂිත ව තබන්න.

- ව්‍යාපාරය පිළිබඳ පාරිභෝගිකයන් දැනුවත් කිරීම සඳහා කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ට සුදුසු අඩු වියදම් සහිත පෝස්ටර් හා දැන්වීම් ප්‍රචාරණ මාධ්‍යයක් ලෙස යොදා ගන්න. මේවා ප්‍රදර්ශනය කිරීම සඳහා පාසල් භූමිය යොදා ගන්න.
- විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම සඳහා උපාය මාර්ග ලෙස මිල අඩු කර විකිණීම, විශේෂ සහන ලබා දීම හා ත්‍යාග ලබා දීම් වැනි ක්‍රියාමාර්ග ක්‍රියාවේ යොදවන්න.
- ව්‍යාපාරයේ සිදුවන මුදල් කටයුතු ක්‍රමවත්ව තබා ගනිමින් ඉදිරි ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීමට පියවර ගන්න.
- ආදායම් ප්‍රකාශයක් පිළියෙළ කර ලාභය හෝ අලාභය ගණනය කරන්න.
- සෑම ව්‍යාපාරික කටයුත්තක දී ම පාරිභෝගිකයන්ට මෙන් ම සමාජයේ සෑම පාර්ශවයන්ට යහපතක් වන සේ අවංකව, සාධාරණව, සත්‍යවාදීව කටයුතු කිරීමට පියවර ගන්න.
- අවසාන පාරිභෝගිකයා පාරිභෝජනයෙන් පසුව වුව ද අතිශය කෘතඥව වන ආකාරයට ඔබේ මෙහෙවර ඉටු කරන්න.
- සෑම අංශයක ම කටයුතු නිරීක්ෂණය කර නවෝත්පාදන හැකියාවන් ලබා දීමට අපොහොසත් වූ තැන් හඳුනාගෙන දියුණුවට අවශ්‍ය පියවර ගන්න.

D - පසු විපරම

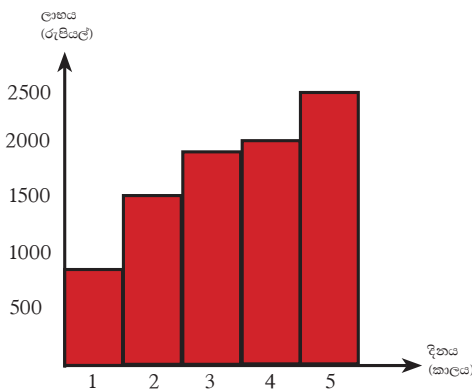
නිශ්චිත කාලයක් පදනම් කර ගනිමින් සමස්ත ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය විමසා බලන්න. මේ සඳහා අලෙවිකරණ කටයුතු සිදු කර අවසන් සතියේ දින 5 යොදා ගන්න. එක් එක් දින ලැබූ ආදායම් හා එදින වියදම් අතර වෙනස සොයා ලාභය ගණනය කරන්න.

සාර්ථකත්වය මැනීමේ මිණුම් දණ්ඩක් ලෙස ලාභය පදනම් කර ගනිමින් ස්තම්භ ප්‍රස්තාරයක් අඳින්න.

කුඩා ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යන පුද්ගලයෙකුගේ ආසන්න දින 5ක ලාභය පහත දක්වා ඇත.

දිනය	ලාභය
1	800
2	1500
3	1800
4	2000
5	2200

මෙම දත්ත පදනම් කර ගෙන ස්තම්භ ප්‍රස්තාරයක් අඳිමු.

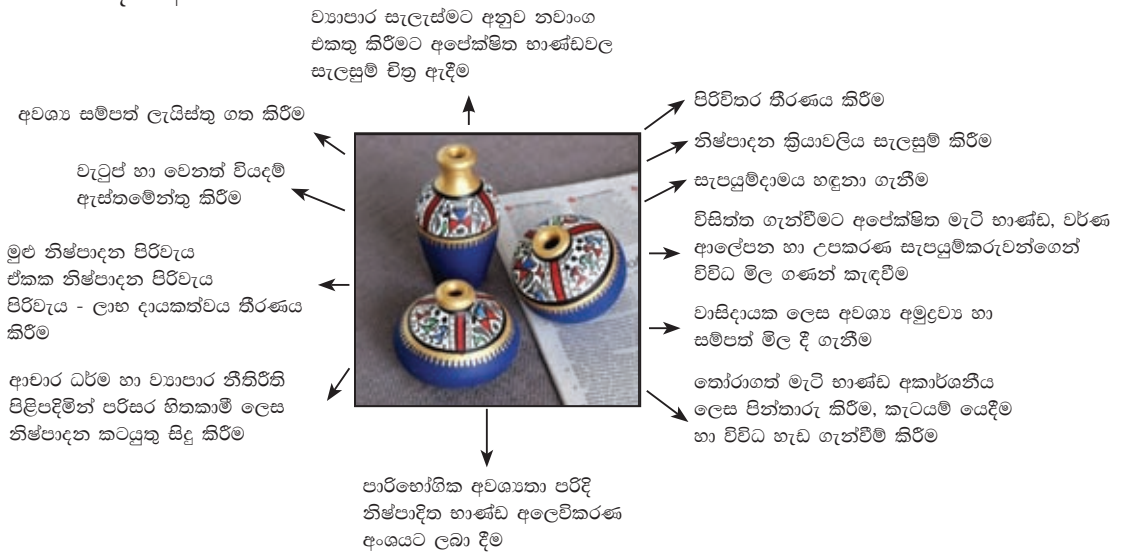


මෙම උදාහරණයට අනුව ව්‍යාපාරය ක්‍රමයෙන් සාර්ථකත්වය කරා ගමන් කරමින් සිටින බව පැහැදිලි වේ. ඔබගේ ව්‍යාපාරයේ දියුණුව මැනීම සඳහා ද මෙවැනි ස්තම්භ ප්‍රස්තාරයක් නිර්මාණය කරන්න.

- නිෂ්පාදන, අලෙවිකරණ, මුදල් හා ගිණුම් කටයුතු, මානව සම්පත් කළමනාකරණ හා තොරතුරු සැපයීමේ අංශයන් තම තමන්ගේ භූමිකාවන් කොපමණ දුරට නවෝත්පාදන හැකියා ප්‍රදර්ශනය වන අයුරින් ඉටු කළේ දැයි විමර්ශනය කරන්න.
- ව්‍යාපාරයේ සෑම අංශයක ම ඒ ඒ කාර්යයන්ට නායකත්වය දුන් සාමාජිකයන් තම ව්‍යවසායික ගති ලක්ෂණ පෙන්නුම් කළ අවස්ථා ලැයිස්තුගත කරන්න.

- තම ව්‍යාපාරික කටයුතුවලින් ලාභ ඉපැයූ ආකාරය, මුදල් ඉතිරි කළ ප්‍රමාණ සහ ඒවා අතිරේක ආයෝජන මාර්ගවල යෙදවීමට ඇති අවස්ථා පිළිබඳ සාකච්ඡා මගින් හඳුනා ගෙන ඉදිරිපත් කරන්න. ඒ පිළිබඳ කුඩා වාර්තාවක් සකස් කරන්න.
- නිශ්චිත කාලයක් තුළ පවත්වා ගෙන ගිය ව්‍යාපාරික කටයුතුවල ප්‍රගතිය මැන අවශ්‍ය ප්‍රතිපෝෂණ යෝජනා පිළිබඳ සාකච්ඡා කරන්න. සියලු සාමාජිකයන්ගේ අදහස්වලට අනුව ස්වනිර්මාණ සංග්‍රහය ඉදිරිපත් කරන්න.

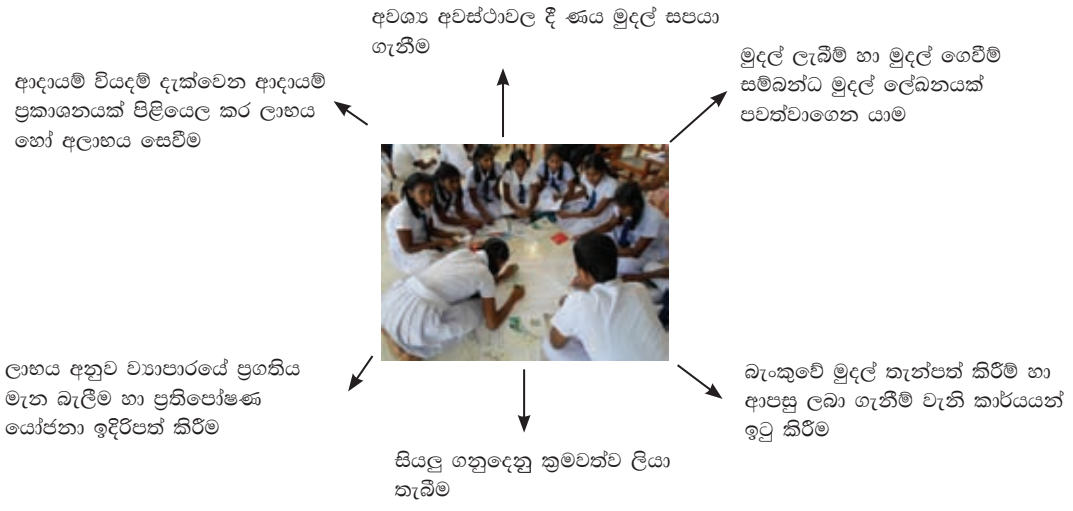
1. නිෂ්පාදන අංශය



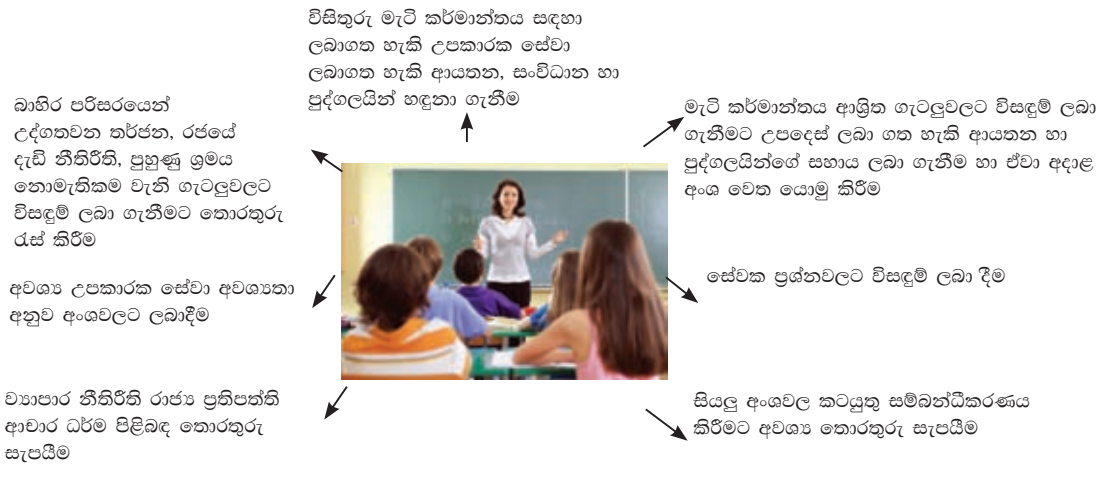
2. අලෙවිකරණ අංශය



3. මුදල් හා ගිණුම් කටයුතු අංශය



4. මානව සම්පත් කළමනාකරණ හා තොරතුරු සැපයීමේ අංශය



මෙම පොතෙහි ඇතුළත් කර ඇති සියළුම පින්තූර අන්තර්ජාලය ඇසුරෙන් ලබා ගෙන ඇත.