ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය

11 ශ්‍රේණිය

ව්‍යාපාර අධ්‍යයන දෙපාර්තමේන්තුව
විද්‍යා හා තාක්ෂණ පීඨය
ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය

11 ශ්‍රේණිය

ව්‍යාපාර අධ්‍යයන දෙපාර්තමේන්තුව,
විද්‍යා හා තාක්ෂණ පීඨය,
ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය.

අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්ගේ පණිවුඩය

නව සහශ්‍රකයේ පළමු විෂයමාලා ප්‍රතිසංස්කරණය, වර්තමාන පාසල් අධ්‍යාපන ක්‍රමයේ පවතින ගැටලු කිහිපයක් මහ හරවා ගැනීම මුල් කොට ක්‍රියාත්මක වේ. සිතීමේ හැකියා, සමාජ හැකියා හා පුද්ගල හැකියා දුර්වලවීම නිසා අද තරුණ පිරිස් මුහුණපාන ප්‍රශ්න හඳුනා ගනිමින් ද, ඒ සඳහා හේතු පාදක වන කරුණු පියවරෙන් පියවර සොයා බලමින් ද, එම තත්ත්වයන් ජය ගැනීමට අවශ්‍ය පසුබිම සකසමින් ද මෙම විෂයමාලා ප්‍රතිසංස්කරණය සැලසුම් කර තිබේ.

ආසියාතික කලාපයේ රටවල් හා සසඳන කළ මීට පෙර අප රටේ අධ්‍යාපනය ප්‍රමුඛ ස්ථානයක පැවතිණි. එහෙත් අද මෙම කලාපයේ බොහෝ රටවල් ශ්‍රී ලංකාව අභිබවා අධ්‍යාපනික වශයෙන් ඉදිරියට ගොස් තිබේ. දන්නා දේ පවත්වාගෙන යාමට, පූර්වයෙන් තීරණය කරන ලද දේ ඉගෙනුමට හා පවත්නා දේ ඒ ආකාරයෙන් ම නැවත ගොඩ නැඟීමට, අධ්‍යාපනික ආයතන කාලයක් තුළ අඛණ්ඩව කටයුතු කිරීම මේ පසුබෑම සඳහා බලපාන හේතු කිහිපයක් වේ.

මේ සියලු කරුණු සලකා බලා පැහැදිලි දර්ශනයක් ඔස්සේ නව විෂයමාලා සම්පාදනය කිරීමට ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනයේ නිලධාරීන් උත්සාහ දරා ඇත. දන්නා දේ සංස්කරණය කරමින් ද, අලුත් දේ ගවේෂණය කරමින් ද, අනාගතයට අවශ්‍ය දේ ගොඩ නංවමින් ද හෙට දවසේ සාර්ථකත්වය සඳහා සුදානම ප්‍රදර්ශනය කළ හැකි සිසු පිරිසක් ගොඩනැංවීම මෙහි මූලික අරමුණ වේ. එහෙත් මේ තත්ත්ව සාක්ෂාත් කරගැනීම සඳහා ගුරු භූමිකාවේ කැපී පෙනෙන වෙනසක් අවශ්‍ය බව අමුතුවෙන් කිවයුතු නොවේ. මෙතෙක් කල් අපේ පන්තිකාමරවල කැපී පෙනුණ සම්ප්‍රේෂණ හා ගනුදෙනු ගුරු භූමිකා වෙනුවට ශිෂ්‍ය කේන්ද්‍රීය, නිපුණතා පාදක හා ක්‍රියාකාරකම් පෙරටු කර ගත් පරිණාමන ගුරු භූමිකාවේ ස්වරූපය මැනවින් වටහා ගෙන එම භූමිකාවට හුරුවීමට මේ අනුව ශ්‍රී ලාංකීය පාසල් ගුරුවරුන්ට සිදු වේ.

නව තත්ත්වයන්ට අනුගතවීම සඳහා අවශ්‍ය උපදෙස් රාශියක් ම ඇතුළත් මේ ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය, නව සහශ්‍රකයේ ඵලදායී ගුරුවරයෙකු වීමට ඔබට අත්වැල සපයනු ඇතැයි අපි උදක්ම විශ්වාස කරමු. මේ උපදෙස් පරිශීලනයෙන් ඔබේ දෛනික ඉගැන්වීමේ කටයුතු මෙන්ම ඇගයීම් කටයුතු ද පහසු කර ගැනීමට ඔබට අවකාශ සැලසෙනු ඇත. සිසුන් වෙනුවෙන් ඉදිරිපත් වන ගවේෂණ උපදෙස් හා වෙනත් ගුණාත්මක යෙදවුම් ද ගුරු කාර්යය පහසු කරවීමට හේතුවනු නිසැක ය. එසේම කාලසටහන්කරණයේ දී, සීමිත සම්පත් බෙදා දීමේ දී හා අභ්‍යන්තර අධීක්ෂණවල දී ප්‍රයෝජනවත් විය හැකි වටිනා තොරතුරු රැසක් විදුහල්පතිවරුන් වෙත ගෙන යාමට ද මේ ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය සහාය වේ.

පාසල් මට්ටමේ ඉහත සඳහන් පාර්ශව හැරුණ විට ආරම්භක හෝ අඛණ්ඩ ගුරු අධ්‍යාපන කටයුතුවල නියැලෙන ගුරු අධ්‍යාපනඥයින්ට හා ගුරු උපදේශකවරුන්ට මෙන්ම බාහිර අධීක්ෂණ හා නියාමන වැඩසටහන් මෙහෙයවන ධුරාවලියේ විවිධ මට්ටම්වල නිලධාරීන්ටත් ප්‍රයෝජනවත් වන පරිදි මෙම ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය සකස් කිරීමට සෘජුවම දායක වූ ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනයේ විද්‍යා හා තාක්ෂණ අධ්‍යාපන පීඨයේ සහකාර අධ්‍යක්ෂ ජනරාල් ආචාර්ය අයි. එල්. ගිනිගේ මහත්මිය ප්‍රධාන අනිකුත් නිලධාරීන්ට හා නන් අයුරින් සම්පත් දායකත්වය සැපයූ බාහිර විද්වතුන් සියලු දෙනාට මගේ ප්‍රණාමය හිමි වේ.

මහාචාර්ය ජේ. ඩබ්. වික්‍රමසිංහ
අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්
ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය.

පෙරවදන

ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය විසින් ඔබ අතට පත් කරනු ලබන මෙම ගුරු මාර්ගෝපදේශ උපදෙස් සංග්‍රහය ප්‍රධාන කොටස් තුනකින් සමන්විත ය. මෙම කොටස් පහත සඳහන් ආකාරයට සැකෙවින් හඳුන්වා දිය
හැකි ය.

* විස්තරාත්මක විෂය නිර්දේශය
* විෂය නිර්දේශය ක්‍රියාත්මක කිරීමට සහාය වන ක්‍රියාකාරකම් සන්තතිය
* ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය විස්තීරණය කිරීමේ උපකරණ

සවිස්තර විෂය නිර්දේශය, විෂය මාතෘකාවලින් හා අනුමාතෘකාවලින් ඔබ්බට යන ගුරු භූමිකාව තුළ ගත යුතු විවිධ තීරණ ගුරුවරුනට පැහැදිලි කර දෙන ප්‍රයෝජනවත් ලේඛනයකි. විෂය ප්‍රතිසංස්කරණයට හේතු වූ සාධක මෙන් ම විෂය අරමුණු හඳුන්වා දීමකින් ආරම්භ වන මෙයට විෂයය ආශ්‍රිත නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම් පෙළ ගැස්වීමක් ද ඇතුළත් කර ඇත. සිසුන් විසින් සංවර්ධනය කර ගත යුතු ඒ ඒ නිපුණතා මට්ටම ඇසුරු කොට ගත් දැනුම් පදනම විෂය සන්ධාරය ලෙස මෙහි සටහන් කර තිබීම මෙහි විශේෂ ලක්ෂණයකි. එම විෂය සන්ධාරය සිසුනට පවරා දීමට යොදා ගනු ලබන ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය හා ක්‍රම ද සලකා බලා ඒ සඳහා ගත වන කාල වකවානු තීරණය කර තිබීම මෙම කොටසේ තවත් විශේෂත්වයකි.

ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලියේ ගුණාත්මක බව ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා යෝජිත ගුණාත්මක යෙදවුම් පිළිබඳ ව පැහැදිලි අවබෝධයක් ගුරුවරුනට ලබාදීමට ද මෙම සවිස්තර විෂය නිර්දේශය උත්සාහ දරයි. ඒ අනුව අවශ්‍ය ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ද්‍රව්‍ය කල් ඇති ව ඇණවුම් කර අවශ්‍ය වේලාවට ලබා ගැනීමට ගුරුවරුනට අවස්ථාව ඇත. විෂය නිර්දේශයෙන් අපේක්ෂිත ඵල නෙලා ගැනීම තහවුරු කිරීම සඳහා වැදගත් වන වටිනා ඉහි රාශියක් ම තක්සේරුව හා ඇගයීම නම් වූ කොටසට ඇතුළත් කර තිබේ. ඵාසල් ප්‍රතිපත්ති හා වැඩසටහන්රැ යන මැයෙන් ඉදිරිපත් කරනු ලබන කොටස සෑම උපදේශක නායකයෙකු ම මැනවින් කියවා බලා තේරුම් ගත යුතුය. විෂය ඉගැන්වීම සඳහා කාලය වෙන් කිරීමේ දී ගුරුවරුනට ඉගැන්වීම් කටයුතු පැවරීමේ දී, විෂය සමගාමී වැඩසටහන ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී මෙන් ම ගුරු කාර්යය අධීක්ෂණය කිරීමේ දී අත්වැල සපයන වටිනා උපදෙස් සමූහයක් මෙම කොටස මගින් පාසල් කළමනාකරුවනට ලබා දීම අපේක්ෂිත ය.

ගුරු භූමිකාවේ කැපී පෙනෙන වෙනසක් අපේක්ෂා කරමින් ක්‍රියාත්මක වන නව සහශ්‍රයේ පළමු විෂයමාලා ප්‍රතිසංස්කරණය සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ගුරුවරයාට අවශ්‍ය සහාය උපරිම මට්ටමින් ලබා දීමට ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය කටයුතු කර තිබෙන බව සතුටින් දැනුම් දෙමු. ගුරු මාර්ගෝපදේශ උපදෙස් සංග්‍රහයේ දෙවන කොටස යටතේ විෂයමාලාව ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය ක්‍රියාකාරකම් සන්තතිය හඳුන්වා දී තිබීම මේ යටතේ සුවිශේෂ වේ. මේ ක්‍රියාකාරකම් ඒ ආකාරයෙන් ම ක්‍රියාත්මක කිරීම ගුරුවරුන්ගෙන් අපේක්ෂා නොකෙරේ. ඒ ඒ ගුරුභවතා සතු නිර්මාණශීලී හා විචාරාත්මක චින්තන හැකියා යොදවා එම ක්‍රියාකාරකම් සුදුසු පරිදි අනුවර්තනය කර ගැනීම ගුරුවරුන්ගෙන් අපේක්ෂා කෙරේ. නිදසුනක් වශයෙන් කණ්ඩායම් තුනක් සකස් කිරීමට උපදෙස් දී තිබේ නම් ඔබේ පන්තිකාමරයේ සිටින සිසුන් සංඛ්‍යාව මත සකස් කරනු ලබන කණ්ඩායම් ගණන තීරණය කිරීමට ඔබට සිදු වේ. ළමුන් 21 දෙනෙකු සිටින පන්තියකට මේ නිර්දේශය ඒ සැටියෙන් ම ගැලපුණ ද ළමුන් 42 ක් සිටින පන්තියක් සඳහා කණ්ඩායම් හයක් සැකසීම අවශ්‍ය වේ. වෙනත් වචනයෙන් කියතහොත් එක ම තේමාව ඔස්සේ කටයුතු කරන කණ්ඩායම් දෙක බැගින් සකස් කර ගැනීම මෙහි දී අත්‍යවශ්‍ය වේ. කුඩා පන්ති සමග කටයුතු කිරීමේ දී කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරිත්වයට අවකාශ සැලසෙන පරිදි සුදුසු තීරණ ගැනීමට ගුරුවරුන් බුද්ධිමත් ව කටයුතු කළ යුතු වේ.

ක්‍රියාකාරකම්වලට කාලය වෙන් කර ඇත්තේ අදාළ නිපුණතා මට්ටම් සාක්ෂාත් වන පරිද්දෙනි. ඒ අනුව මිනිත්තු 40හේ කාලච්ඡේදයෙන් පිට පැනීමට ඔබට සිදු වේ. ඒ ඒ නිපුණතා මට්ටම සාක්ෂාත් කර ගැනීමට ප්‍රමාණවත් කාලයක් ඒ ඒ ක්‍රියාකාරකම සඳහා ලබා දී තිබෙන අතර කාලසටහනෙන් ඔබට ලබා දී තිබෙන තනි හෝ ද්විත්ව කාලච්ඡේද හෝ ප්‍රයෝජනයට ගනිමින් මෙම ක්‍රියාකාරකම් සුදුසු පරිදි කොටස් කර ක්‍රියාත්මක කිරීම ඔබෙන් අපේක්ෂා කෙරේ. පෙර දිනක ආරම්භ කරන ලද ක්‍රියාකාරකමක් ඉදිරියට ගෙන යන සෑම අවස්ථාවක දී ම ඉන් පෙර නිම කරන ලද ක්‍රියාකාරකම් කොටස් පන්තියට සැකෙවින් හඳුන්වා දීම මේ අනුව ඔබෙන් බලාපොරොත්තු වේ. පාසල තුළ පවතින අවිනිශ්චිත තත්ත්ව හමුවේ මිනිත්තු 40ක හෝ මිනිත්තු 80ක හෝ කාලයක් සඳහා ඔබ විසින් ප්‍රවේශමෙන් සැලසුම් කරන ලද සැලසුම් ද ඔබ සම්පූර්ණ කර ගන්නේ කලාතුරකින් බව ඔබට රහසක් නොවේ.

කිසියම් නිපුණතා මට්ටමක් සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා විවිධ ක්‍රියාකාරකම් සකස් කළ හැකි බව ඔබ තේරුම් ගනු ඇත. ඒ අනුව යෝජිත ක්‍රියාකාරකම ඒ ආකාරයෙන් ම ක්‍රියාත්මක කිරීම ඔබෙන් කිසිවිටෙක බලාපොරොත්තු නොවේ. වඩා හොඳ ප්‍රවේශ, ගවේෂණ මෙන් ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය විස්තීරණය කළ හැකි විවිධ උපකරණ යොදා ගනිමින් සාර්ථක ඉගැන්වීමක ඔබ නිරත වනු දැකීම අපේ බලාපොරොත්තුව වේ. නව ප්‍රවේශ හමුවේ ඔබ අකර්මණ්‍යවීම වළක්වා ගැනීම සඳහා ඔබට අවශ්‍ය අත්වැල සැපයීම පමණක් ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය ඉටු කර තිබේ. ගුරු භූමිකාවේ කැපී පෙනෙන වෙනසක් රට පුරා ගුරුවරුන් තුළ ඇති කිරීමට මෙම අත්වැල ඔබට ධෛර්ය සපයනු ඇතැයි යන්න අපගේ ඒකායන විශ්වාසය වේ. එසේම මේ ක්‍රියාකාරකම්වලින් ඔබ්බට යමින් නව නිර්මාණවල යෙදෙන ගුරු භවතුන් දිරි ගැන්වීමට තිළිණ ක්‍රමයක් ද හඳුන්වා දීමට අපි අපේක්ෂා කරමු. එම තිළිණ සඳහා සුදුසුකම් ලැබීමට ඔබ කළ යුත්තේ ඔබ විසින් සකස් කරන නව ක්‍රියාකාරකම් සහකාර අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්, විද්‍යා හා තාක්ෂණ පීඨය (විෂයමාලා සංවර්ධන) ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය, මහරගම යන ලිපිනයට යොමු කිරීමයි. ඒ ඒ විෂය කමිටු ලවා එම ක්‍රියාකාරකම් අධ්‍යයනය කරවා තිළිණ සඳහා සුදුස්සන් තේරීම පසු ව සිදු කරනු ඇත.

ගුරු මාර්ගෝපදේශ උපදෙස් සංග්‍රහයේ තුන්වන කොටසට ඇතුළත් වන්නේ ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ගුරුවරයාට සහාය වන උපකරණ කට්ටලයකි. ක්‍රියාකාරකම් සමූහයක් කේන්ද්‍ර කොට ඉදිරිපත් වන මෙම උපකරණ පන්තිකාමරයෙන් බැහැර ව අඛණ්ඩ ව ඉගෙනුමක යෙදීමට සිසුනට අවකාශ සලසා දේ. එම උපකරණ ඇසුරෙන් සිසුන් ලබන ඉගෙනුම නිරතුරුව පරීක්ෂා කරමින් ඔවුනට උපස්ථම්භන ලබා දීම ඔබේ කාර්යය වන අතර මෙම ක්‍රියාකාරකම් හා සම්බන්ධ අවසන් ඵල පිළිබඳ ව ද සැලකිලිමත් වෙමින් සිසුන්ට උපස්ථම්භන ලබා දීම ප්‍රියජනක ඉගෙනුම් අත්දැකීම් ලැබීමට සිසුනට මං පාදනු ඇත. ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලියේ සාර්ථකත්වය සඳහා ඇගයීම් ක්‍රමවල ද කැපී පෙනෙන වෙනසක් අනිවාර්යයෙන් ම සිදු විය යුතු ය. පොදු විභාග ආශ්‍රිත අධ්‍යාපනික මට්ටම් සඳහා මූලාකෘති ප්‍රශ්නවල ස්වභාවය හඳුන්වා දීමට ද ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය උත්සාහ දරා තිබෙන්නේ එබැවිනි. විභාග ප්‍රශ්නවල ස්වරූපය පිළිබඳ අපේක්ෂිත වෙනස මේ අනුව තේරුම් ගන්නා ඔබ මෙයට පෙර ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය හැසිර වූ ආකාරයෙන් බැහැර වී දැයේ දූ පුතුන්ගේ චින්තන හැකියා, සමාජ හැකියා මෙන් ම පුද්ගල හැකියා ද වැඩි දියුණු වන ආකාරයේ ප්‍රයෝජනවත් ඉගැන්වීමක යෙදෙනු ඇතැයි යන්න අපගේ ඒකායන විශ්වාසය වේ.

ආචාර්ය ඉන්දිරා ලීලාමනී ගිනිගේ
සහකාර අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්
විද්‍යා හා තාක්ෂණ පීඨය
ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය

උපදේශකත්වය : ආචාර්ය අයි.එල්. ගිනිගේ, සහකාර අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්.

විෂයමාලා කමිටුව : ඩබ්.එම්.ඒ.බී. විජේසූරිය, ප්‍රධාන ව්‍යාපෘති නිලධාරී.
ඒ. සිවනේසරාජා, ප්‍රධාන ව්‍යාපෘති නිලධාරී.
පී.එච්. කුසුමාවතී, ව්‍යාපෘති නිලධාරිනී.
එම්.ඒ. ඉන්ද්‍රා පත්මිණී පෙරේරා, ව්‍යාපෘති නිලධාරිනී.
එස්.ආර්. රත්නජීව, සහකාර ව්‍යාපෘති නිලධාරී.
ඩී.එල්.සී.ආර්. අජිත් කුමාර, සහකාර ව්‍යාපෘති නිලධාරී.

විෂයමාලා නායකත්වය: ඩබ්.එම්.ඒ.බී. විජේසූරිය, ප්‍රධාන ව්‍යාපෘති නිලධාරී

සංස්කාරක මණ්ඩලය

එස්. නිශාන්ත මයා - කථිකාචාර්ය, කළමනාකරණ හා මූල්‍ය පීඨය, කොළඹ විශ්ව විද්‍යාලය.
පී.ජී.අමරපාල මයා - ජාතික උපදේ., ජාත්‍යන්තර කම්කරු සංවිධානයේ, එන්ටර්ග්‍රෝත් ව්‍යාපෘතිය.
එම්.ඩී. නන්දන කුරේ මයා - සංවර්ධන නිලධාරී, සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ අමාත්‍යාංශය.
එල්. ආර්. විජේගුණවර්ධන මෙවිය - රැකියා ස්ථාපන නිලධාරී, වෘත්තීය පුහුණු අධිකාරිය.
ඊ.ඒ.කේ. ද සිල්වා මෙවිය - රැකියා ස්ථාපන නිලධාරී, වෘත්තීය පුහුණු අධිකාරිය.
පියසේන වෙත්තසිංහ මයා - සංවර්ධන නිලධාරී, කුඩා ව්‍යා. සං. අංශය,යෞ. කටයුතු අමාත්‍යාංශය.
නීලමනී මෙන්ඩිස් මෙවිය - ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ශ්‍රී. ලංකා විවෘත විශ්ව විද්‍යාලය.
වසන්ත රණතුංග මයා - ස.අ.අ. කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, දෙහිඅත්තකණ්ඩිය.
සුනිල් රූපසේන මයා - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, ඇඹිලිපිටිය.
එම්.අයි. නෞෆර් මයා - ශ්‍රී.ලං.ගු.සේ. මදීනා ජාතික පාසල, සියඹලාගස්කොටුව.
ජේ.ඩී.එදිරිසිංහ මයා - ශ්‍රී.ලං.ගු.සේ.ඔලබොඩුව මහා විද්‍යාලය, ගෝනපොල, හොරණ.

ලේඛක මණ්ඩලය

එල්. අජන්තා විතාරණ මිය - ස.අ.අ. කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, මහනුවර.
සිරිමා නානායක්කාර මිය - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, ඇල්පිටිය.
පී.ජී. ටී. නන්දනී මිය මිය - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, මාතර.
එම්. පියසීලි මිය - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය,තෙල්දෙණිය
ඩබ්.ඒ. දයාරත්න මයා - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, තංගල්ල.
පී.ඩී.ප්‍රේමරත්න මයා - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, රත්නපුර.
එල්.ජී. ප්‍රේමතිලක මයා - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, කොත්මලේ.
ආර්. කොඩිප්පිලි ආරච්චි මිය - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, තඹුත්තේගම.
ඊ.එම්.ජේ. මැණිකේ මිය - ගුරු උපදේශක, කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, අනුරාධපුරය.
යූ.ඩී. විජේසිංහ මයා - ගුරු උපදේශක, ර/වටාපොත ම.වි. නිවිතිගල.
එස්. මලවරආරච්චි මිය - ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/ඡය/එම්.ඩී.එච්. ජයවර්ධන ම.වි. බත්තරමුල්ල.

සී.වී.බී. බස්නායක මිය	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. ව/ගිරි/මයුරපාද ජාතික පාසල, නාරම්මල.
එම්.කෝ. මුණසිංහ මිය	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/කොස්/වීරසේකර ම.වි. කටුකිතුල.
පී.ඒ. ආනන්ද මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/ හෝ/ ශ්‍රී පරාක්‍රම ම.වි.,හෝමාගම.
පී.කෝ. දීපාල් පෙරේරා මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/කැල/ දරණගම ම. විදුහල, සියඹලාපේ.
ඒ.වී. බන්දුසිරි මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/ජය/මහරගම ම.ම.වි.
ඩී.ජී. නන්දතිලක මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. ර/ විද්‍යාකර ම.වි. ඕපනායක.
ඩී.එස්. රාජපක්ෂ මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. මහ/ශාන්ත ජෝශප් බා.ම. වි. ගම්පොළ
ඩී.වී.එල්. උදයංගනී මිය	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/ ජය/මහරගම ම.ම.වි. මහරගම.
ජේ.ඩබ්ලිව්.නාලිකා දමයන්ති මිය	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. අ/හබරණ ම.වි. තෙල්දෙණිය.
කේ.ඩී.ඩී.එල්.වී.නානායක්කාර මිය	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. බප/කැල/යහපත් එඩේරා බා.වි. නායකකන්ද.
ඒ.එම්.සී.තෙන්නකෝන් මයා	-	ශ්‍රී. ලං.ගු.සේ. මහ/ ශ්‍රී ස්වර්ණජෝති ජාතික පාසල,කිරිබත්කුඹුර.

තාක්ෂණික සහාය : ජාත්‍යන්තර කම්කරු සංවිධානයේ, කොළඹ කාර්යාලය මගින් ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන එන්ටර්ප්‍රෝත් ව්‍යාපෘතිය

එක්සත් ජාතීන්ගේ සංවිධානයේ අනුබද්ධිත ආයතනයක් වන ජාත්‍යන්තර කම්කරු සංවිධානය (ILO) ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය සඳහා ජාත්‍යන්තර වශයෙන් පාසල් සහ ව්‍යාත්තීය මට්ටම්වලින් අධ්‍යාපන වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීමට සහාය දක්වනු ලැබේ. මෙම ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය විෂයමාලාව සංවර්ධනය කිරීමේ දී සහ ඉගෙනුම් ද්‍රව්‍ය පිළියෙල කිරීමේ දී එම සංවිධානය ක්‍රියාත්මක කරන "ව්‍යාපාර ගැන දැන ගන්න" (Know About Business) වැඩසටහන ප්‍රයෝජනයට ගන්නා ලදි.

පරිගණක වදන් සැකසුම: මංගලිකා විජේරත්න, ව්‍යාපාර අධ්‍යයන දෙපාර්තමේන්තුව.

පටුන

පිටු

- විස්තරාත්මක විෂය නිර්දේශය
  - විෂය හැඳින්වීම 1
  - විෂයයේ අරමුණු 2
  - නිපුණතා, නිපුණතා මට්ටම්, විෂය සංධාරය හා කාලය 3 - 10
  - පාසල් ප්‍රතිපත්ති හා වැඩසටහන් සංවිධානය 11

- ඉගෙනුම්- ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය
  - හැඳින්වීම 14 - 16
  - ක්‍රියාකාරකම් සන්තතිය 17 - 203

- තක්සේරුව හා ඇගයීම
  - හැඳින්වීම 205 - 206
  - ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය දීර්ඝ කිරීමේ උපකරණ 207 - 218

- ව්‍යාපාර සැලැස්ම (ආකෘතිය) 219 - 229

විස්තරාත්මක විෂය නිර්දේශය

හැඳින්වීම

ව්‍යවසායකත්වයේ පදනම ආර්ථික විද්‍යාව යි. ආර්ථික විද්‍යාව ඉගෙන ගැනීමේ අරමුණ ධනය නිර්මාණය කිරීම, බෙදාහැරීම හා පරිභෝජනය කිරීම සිදු කරන්නේ කෙසේ ද යන්න තීරණ ගැනීමට සමාජයට උදව් කිරීම ය. රටක ධනය නිර්මාණය කරන්නේ ව්‍යවසායකයින් ය. පුද්ගලයෙක් වශයෙන් ආර්ථික විද්‍යාව තම ජීවන කටයුතු කෙරේ බලපාන ආකාරය තක්සේරු කිරීම වැදගත් ය. ව්‍යාපාරිකයෙක් වශයෙන් ද ආර්ථික විද්‍යා සංකල්ප, ආර්ථිකයේ වෙනස්වීම් ස්වකීය ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරේ බලපෑම තක්සේරු කිරීම වැදගත් ය. ව්‍යවසායකයින් උපතින් බිහිවන බවට තර්කයක් පැවතුණත්, ව්‍යවසායකයින් අධ්‍යාපනය තුළින් සංවර්ධනය කළ හැකි බව හා නිර්මාණය කළ හැකි බව පිළිගෙන තිබේ. ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනයෙන් සිදු කෙරෙන්නේ පරිසරයේ සිදුවන වෙනස්වීම්වලට අනුව අනුවර්තනය විය හැකි පුද්ගලයින් බිහි කිරීම ය. ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය, අධ්‍යාපන පාඨමාලාවලට ඇතුළත්වීම ලොව නව ප්‍රවණතාවකි. ඇතැම් රටවල ඉංජිනේරු විද්‍යාව වැනි උපාධි පාඨමාලාවල ව්‍යවසායකත්වය අනිවාර්ය අංගයකි. ව්‍යවසායකත්ව සංකල්ප පාසල් මට්ටමේ දී සාමාන්‍ය අධ්‍යාපනය තුළින් ලබාදීම ඉතා ඵලදායී බව පිළිගෙන තිබේ. මෙය විෂයමාලාවේ විවිධ විෂයයන්ට සමෝධානය කිරීමෙන් හෝ වෙනම විෂයයක් වශයෙන් හෝ සිදු කළ හැකි ය. ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපන පාඨමාලා පිළිබඳ කරන ලද පර්යේෂණ අනුව ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය හදාරණ ශිෂ්‍යයන්ගේ ගණිතය, විද්‍යාව හා තාක්ෂණය වැනි විෂයයන්ගේ කාර්ය සාධනය ද; ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපන පාඨමාලා ක්‍රියාත්මක වන පාසලේ සමස්ත කාර්ය සාධනය ද, ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය ලබා දෙන ගුරුවරුන්ගේ නිර්මාණශීලී බව හා සඵලදායකත්වය ද වර්ධනය වී ඇති බව අනාවරණය කර ගෙන තිබේ.

ලෝකයේ ආර්ථිකයන් උග්‍ර ආර්ථික ප්‍රශ්නවලට මුහුණ දී තිබේ. ඊළඟ දශකයේ තරුණයන් මිලියන 500 ශ්‍රම බලකායට එක්වන බව හා අද තරුණයන් මිලියන 88 විරැකියාවෙන් පෙළෙන බව ගණන් බලා තිබේ. තරුණයන්ගේ විරැකියා ප්‍රතිශතය වැඩිහිටියන්ගේ විරැකියා ප්‍රතිශතයට වඩා දෙතුන් ගුණයකටත් වැඩි ය. මේ නිසා අධ්‍යාපනය කෙරේ යොදවන ආයෝජන අපතේ යාමක් බවට පත් වී ඇත. මෙයට හොඳම පිළියමක් ලෙස අධ්‍යාපනයේ සෑම මට්ටමකදී ම පිරිමි සහ ගැහැණු යන දෙපාර්ශ්වයටම ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය ලබා දිය යුතු බව ජාත්‍යන්තර පිළිගැනීමක් බවට පත්ව තිබේ.

2006 වර්ෂයේ සංඛ්‍යාලේඛන අනුව ශ්‍රී ලංකාවේ සාමාන්‍ය අධ්‍යාපනයේ 10 සහ 11 ශ්‍රේණිවල ඉගෙන ගැනීමෙන් අනතුරුව අ.පො.ස. (සා.පෙළ) විභාගයට පෙනී සිටින ශිෂ්‍යයන්ගෙන් 57% ගණිතය අසමත් ය. උසස් පෙළ හැදෑරීම සඳහා සුදුසුකම් ලබන්නේ 47% පමණ පිරිසකි. මෙලෙස තේරී උසස් පෙළ හැදෑරීමෙන් අනතුරුව සිසුන් 118770 එනම් 59.4% විශ්ව විද්‍යාල ප්‍රවේශය සඳහා සුදුසුකම් ලබති. එනම් 40% පමණ උසස් පෙළ අසමත් වෙති. එසේ සමත් වූ සිසුන්ගෙන් විශ්ව විද්‍යාලවලට ඇතුළත් කර ගෙන ඇත්තේ 16622ක් හෙවත් 14% පමණි. එනම් විශ්ව විද්‍යාලවලට සුදුසුකම් ලැබූ සිසුන් 110158ට විශ්ව විද්‍යාලවල දොර විවෘත නොවෙන බවයි. මේ අනුව සා.පෙළ විභාගයෙන් සහ උසස් පෙළ විභාගයෙන් පසු ශ්‍රම බලකායට එකතුවන තරුණ පිරිස සුළු පටු නොවන බව පැහැදිළි ය. එමෙන් ම මෙලෙස අපහසුවෙන් හා දැඩි තරගකාරීත්වයක් යටතේ විශ්ව විද්‍යාලවලට ඇතුළත් වී උපාධිය හදාරණ

ඔවුනට ද රැකියා නොමැත. රාජ්‍ය අංශයේ රැකියා අපේක්ෂාවෙන් පසුවන උපාධිධාරීන්ගේ සංඛ්‍යාවට සෑම වර්ෂයකම සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක් එකතුවේ. එමෙන් ම සෑම වර්ගයකම උපාධිධාරීන් රටට වැඩිවෙමින් පවතී. ඒ අතරතුර තාක්ෂණ විෂයයන් ඉගෙන ගන්නා පුද්ගලයන් සඳහා ඉල්ලුම වැඩිවෙමින් පවතී. මෙම තාක්ෂණික කුසලතාවලින් යුත් මානව සම්පතට රටේ සංවර්ධන කාර්යභාරයේ දී සැලකිය යුතු වෙනසක් කළ හැකි ය. ඒ සඳහා ඔවුනට ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනයෙන් ඌන පූරණයක් ලැබිය යුතු ය. ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය මහින් තරුණයන්ට අනුන් යටතේ සේවය කරන පුද්ගලයන් වශයෙන් නොව දෙපයින් නැගී සිට ස්වයං ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමටත්, ව්‍යාපාරිකයන් ලෙස සිටීමටත් අවශ්‍ය වන කුසලතා ලබා දෙනු ඇත. එමහින් ශ්‍රී ලංකාවේ මානව සම්පත ආර්ථිකයේ තිරසාර සංවර්ධනය සඳහා ඵලදායීව දායක කර ගැනීමටත්, අධ්‍යාපනය වෙනුවෙන් දරණ වියදම නාස්තියක් ලෙස නොව වටිනා ආයෝජනයක් බවට පත් කරලීමටත් කටයුතු කෙරෙනු ඇත.

මෙම ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහය ජ්‍යෙෂ්ඨ, ද්විතියික ශ්‍රේණි (10-11) සඳහා 2007 වර්ෂයේ සිට ක්‍රියාත්මක කෙරෙන අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ යටතේ හඳුන්වා දී ඇති ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයන විෂයයේ 11 ශ්‍රේණියට නියමිත නිපුණතා ආවරණය කරමින් සංවර්ධනය කර ඇති අතර, එය 2008 වර්ෂයේ සිට පන්ති කාමර ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් කටයුතුවල දී පරිශීලනය කළ හැකි ය.

විෂයයේ අරමුණු

1. සමාජයීය හා ආර්ථික සංවර්ධනයට දායක වන්නා වූ ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රජාවක් බිහිකිරීම සඳහා පදනමක් දැමීම.
2. ව්‍යාපාර කිරීමේ දී සැලැස්මක් ඇතිව ප්‍රවිෂ්ඨවීමට සැලැස්වීම.
3. ගතික පරිසරය තුළ ව්‍යාපාර සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය කෙරෙන නිපුණතා ගොඩනැඟීම.
4. ව්‍යවසායකත්ව වෘත්තීය මාවත කෙරෙහි නැඹුරු කිරීම.
5. ව්‍යවසායකත්ව ක්ෂේත්‍රයේ වැඩිදුරටත් අඛණ්ඩව අධ්‍යයනයේ යෙදීමට පෙළඹවීම.
6. ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා ඇල්මක් ඇති කිරීම.
7. ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා සංවර්ධනය කිරීමෙන් පුද්ගලයන්ගේ සමාජයීය භූමිකා සාර්ථක කර ගැනීමට සැලැස්වීම.
8. සමාජයීය වගකීම් සහ ආචාර ධර්ම පිළිපදින්නාවූ ව්‍යාපාර සංස්කෘතියක් නිර්මාණය කිරීම.

නිපුණතා, නිපුණතා මට්ටම්, විෂය සංධාරය හා කාලය		
නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	**අන්තර්ගතය**	**කාලච්ඡේද**
6. ව්‍යාපාර අවස්ථා ගවේෂණය කරයි.		**06**
6.1 ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර පරිසරයේ ප්‍රවණතා විශ්ලේෂණය කරයි.	• ව්‍යාපාර පරිසරය හා ප්‍රවණතා • අභ්‍යන්තර • බාහිර • දේශපාලන හා නෛතික • ආර්ථික හා ප්‍රජා • සමාජයීය හා සංස්කෘතික • විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික • ස්වභාවික හා භූගෝලීය	
6.2 හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථා තෝරා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර අවස්ථා විශ්ලේෂණය කරයි.	• ව්‍යාපාර අවස්ථා • ව්‍යාපාර අවස්ථා සංකල්පය • ව්‍යාපාර අදහස සහ ව්‍යාපාර අවස්ථා අතර වෙනස • හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවන්හි ලක්ෂණ • ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම හා ඇගයීම	
7. පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කෙරෙන සාධක විමර්ශනය කරයි.		**18**
7.1 පාරිභෝගික හැසිරීම් කෙරෙහි බලපාන සාධක අනාවරණය කරයි.	• පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන සාධක • මිල • සමාජ තත්ත්වය • රුචිය • ආදායම • ප්‍රවර්ධනය • පාරිභෝගික සේවා • අනෙකුත් නිෂ්පාදිත • සමජාතීය • අනුපූරක	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
7.2 පාරිභෝගිකයා තෝරීම සඳහා වෙළෙඳපොළ විමර්ශනය කරයි.	• පාරිභෝගික ඉලක්කකරණය • වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ • වෙළෙඳපොළ බණ්ඩනය • ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ • වෙළෙඳපොළ හිදැස	
7.3 පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලීමට නිෂ්පාදිත සැලසුම් කරයි.	• නිෂ්පාදිත • හර නිෂ්පාදිතය හා නිෂ්පාදිත මට්ටම් • ප්‍රමාණය • ගුණත්වය • සන්නම හා වෙළෙඳ ලකුණ • ඇසුරුම • අනෙකුත් ගුණාංග	
7.4 නිෂ්පාදිතය සඳහා යෝග්‍ය මිල තීරණය කරයි.	• නිෂ්පාදිතයක් මිල කිරීම • මිල කිරීමේ දී සලකා බැලිය යුතු සාධක • මිල කිරීමේ පරමාර්ථ • මිල කිරීමේ ක්‍රම • ලකුණු කළ මිල • ඉලක්ක - ඉපයුම් මිල • පවත්නා මිල	
7.5 නිෂ්පාදිතය සඳහා යෝග්‍ය බෙදාහැරීම් මාර්ග තෝරයි.	• බෙදාහැරීමේ මාර්ග • සෘජු • වක්‍ර • සිල්ලර • තොග • යෝග්‍ය බෙදාහැරීම් මාර්ගයක් තෝරා ගැනීමේ දී සලකා බලන සාධක	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
7.6 නිෂ්පාදිතය සඳහා යෝග්‍ය ප්‍රවර්ධන ක්‍රම තෝරා ගැනීමට ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය විශ්ලේෂණය කරයි.	• ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය • ප්‍රචාරණය • විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය • පෞද්ගලික විකුණුම් • සෘජු අලෙවිකරණය • මහජන සම්බන්ධතා • ප්‍රවර්ධන ක්‍රමයක් තෝරා ගැනීමේ දී සලකා බැලිය යුතු සාධක	
8.යෝග්‍ය සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග විශ්ලේෂණය කරයි. 8.1 හිමිකාරත්ව පදනම මත ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කරයි.	• ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග • පෞද්ගලික අංශය • කෝවළ ස්වාමි • හවුල් • සීමා සහිත සමාගම් • සමුපකාර සමිති • රාජ්‍ය අංශය • දෙපාර්තමේන්තු • සංස්ථා • සීමා සහිත සමාගම් • අවිධිමත් සංවිධාන	**09**
8.2 ව්‍යාපාර අදහසට යෝග්‍ය වන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරයි.	• තෝරා ගැනීමේ නිර්ණායක • ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය • ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය • නෛතික අවශ්‍යතා • වගකීම • කළමනාකරණය/ පාලන තරා තිරම • අඛණ්ඩතාව/ නෛතික පැවැත්ම • ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව • ස්වකීය කැමැත්ත	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
8.3 ව්‍යාපාර සංවිධාන ආරම්භ කිරීමේ දී අනුගමනය කළ යුතු නෛතික තත්ත්වය අනාවරණය කරයි.	• ආරම්භ කිරීමේ ක්‍රියාපටිපාටිය • ලියාපදිංචි කිරීම • ලිපිලේඛන කටයුතු	
9. ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූල්‍ය තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමට උපකාර කර ගැනීම සඳහා ගිණුම්කරණයේ පදනම ගවේෂණය කරයි.		12
9.1 ගනුදෙනු ව්‍යාපාරයක වත්කම්, වගකීම් හා හිමිකම්වලට ඇති කරන බලපෑම විග්‍රහ කරයි.	• ගිණුම්කරණයේ කාර්යභාරය • ගිණුම්කරණ සමීකරණය • වත්කම්, වගකීම්, හිමිකම් • ගනුදෙනු ගිණුම්කරණ සමීකරණයට ඇති කරන බලපෑම • ගනුදෙනුවක ද්විත්ව බලපෑම	
9.2 ගිණුම්කරණ සමීකරණය ඇසුරින් ව්‍යාපාරයක ලාභය හා මූල්‍ය තත්ත්වය අනාවරණය කරයි.	• ආදායම් ප්‍රකාශය • ආදායම • වියදම • ශේෂ පත්‍රය • වත්කම් • වගකීම් • හිමිකම්	
9.3 ව්‍යාපාරයක මුදලින් හා ණයට සිදුවන ගනුදෙනු වාර්තාකරණය අනාවරණය කරයි.	• ගනුදෙනු වාර්තා කරන මූලික පොත් හා මූලාශ්‍ර ලේඛන • මූලාශ්‍ර ලේඛන • මුදල් පොත • විකුණුම් පොත • ගැණුම් පොත	
10. ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.		36
10.1 ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ පෙර සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.	• ව්‍යාපාර සැලසුම සඳහා අවශ්‍යතාව • ව්‍යාපාර සැලසුම් සංකල්පය • ව්‍යාපාර සැලසුමක වැදගත්කම • ව්‍යාපාර සැලසුමක ආකෘතිය	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
10.2 ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ ව විස්තර සංක්ෂිප්තව ඉදිරිපත් කරයි.	• සංක්ෂිප්ත විස්තරයක ඇතුළත් තොරතුරු • ව්‍යාපාර අදහස • නිෂ්පාදිතය • තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීම • පාරිභෝගිකයා • වෙළෙඳපොළ • භූගෝලීය ප්‍රදේශය • තරහකරුවන් • වෙළෙඳපොළ කොටස • නිෂ්පාදිතය • මිල • ස්ථානය • ප්‍රවර්ධනය • නෛතික තත්ත්වයන්	
10.3 ව්‍යාපාරය සඳහා වූ නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළියෙල කිරීමේ පෙර සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.	• මෙහෙයුම් තොරතුරු • නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය • නිෂ්පාදන ක්‍රම • තාක්ෂණය • පිරියත • අමුද්‍රව්‍ය හා උපකරණ • ශ්‍රමය • ගබඩා හා තොග • තත්ව පාලනය	
10.4 නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කරයි.	• නිෂ්පාදන පිරිවැය • සෘජු පිරිවැය • ද්‍රව්‍ය • ශ්‍රමය • වෙනත් • වක්‍ර පිරිවැය • ද්‍රව්‍ය • ශ්‍රමය • වෙනත්	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
10.5 ව්‍යාපාරය සඳහා මානව සම්පත් සැලසුම පිළියෙළ කරයි.	• කාර්ය මණ්ඩල අවශ්‍යතාව • තනතුරු • කාර්ය • වගකීම • සුදුසුකම් • සංවිධාන ව්‍යූහය	
10.6 ව්‍යාපාරය සඳහා ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.	• ආයෝජනය • ඉඩම් • ගොඩනැගිලි • උපකරණ • විවිධ	
10.7 ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.	• කාරක ප්‍රාග්ධනය • කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය • මෙහෙයුම් පිරිවැය	
10.8 ව්‍යාපාරයේ ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර විශ්ලේෂණය කරයි.	• මූලාන මූලාශ්‍ර • හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය • ණය	
10.9 ව්‍යාපාරයේ මාසික විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කරයි.	• සෑම නිෂ්පාදනයක් සඳහා විකුණුම් • ප්‍රමාණය • මිල • පිරිවැටුම	
10.10 ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම පිළියෙල කරයි.	• එන මුදල් • හිමිකාරත්ව • ණය • විකුණුම් • අනෙකුත් • යන මුදල් • ආයෝජනය • මෙහෙයුම් පිරිවැය • පොළිය • අනෙකුත් • අතැති මුදල් • මුදල් ගිණුම	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
10.11 ව්‍යාපාරයේ ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කරයි.	• ඇස්තමේන්තුගත ශුද්ධ ලාභය • මුළු විකුණුම් • මුළු පිරිවැය • බදු පෙර ලාභය • බදු පසු ලාභය	
10.12 ව්‍යාපාරයේ ශේෂ පත්‍රය පිළියෙල කරයි.	• වත්කම් • ස්ථාවර • ජංගම • මුළු වත්කම් • වගකීම් • හිමිකාරත්ව • දිගුකාලීන වගකීම් • ජංගම වගකීම් • මුළු වගකීම්	
11. ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති උපකාර වැඩසටහන්වලින් ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.		09
11.1 ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීමට ආධාර කරන්නා වූ උපකාරක වැඩසටහන් අනාවරණය කරයි.	• ව්‍යාපාර සඳහා උපකාරක වැඩසටහන් • ක්ෂුද්‍ර පරිමාණ • කුඩා පරිමාණ • මධ්‍යම පරිමාණ • උපකාර විධි • මූල්‍යමය • මූල්‍යමය නොවන	
11.2 ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන විවිධ අදියරවල දී ලබා ගත හැකි උපකාර විශ්ලේෂණය කරයි.	• ව්‍යාපාරවල මූලික අදියර හා ලබාගත හැකි උපකාරක • ආරම්භ කිරීමට පෙර • ආරම්භක අදියර • ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන අදියර හා ලබා ගත හැකි සේවා	

නිපුණතා හා නිපුණතා මට්ටම්	අන්තර්ගතය	කාලච්ඡේද
11.3 ලබාගත හැකි උපකාරවලට ප්‍රවිෂ්ඨවීම සඳහා ක්‍රියාමාර්ග ගනියි.	• මූලාමය පහසුකම්වලට ප්‍රවේශවීම • නිවැරදි පුද්ගලයන් හා ආයතන • මූලික අවශ්‍යතා • ලිපිලේඛන කටයුතු • මූලාමය නොවන පහසුකම්වලට ප්‍රවේශවීම • නිවැරදි පුද්ගලයන් හා ආයතන • මූලික අවශ්‍යතා • ලිපිලේඛන කටයුතු	

පාසල් ප්‍රතිපත්ති සහ වැඩසටහන්

න්‍යායාත්මකව ඉගෙන ගන්නා විෂයය කරුණුවල ප්‍රායෝගික ව්‍යවහාරයන් පිළිබඳ ව අත්දැකීම් ලබාදීම, අපේක්ෂිත නිපුණතා වඩාත් ඵලදායීව වර්ධනය කිරීම සහ විෂයය කෙරෙහි ඇලීමක් ඇති කිරීම ආදිය සඳහා පාසල තුළ ක්‍රියාත්මක කළ හැකි වැඩසටහන් කීපයක් යෝජනා කළ හැකි ය. මෙම වැඩසන් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා පාසල් ප්‍රතිපත්ති සකස් කර ගැනීම වැදගත් ය. මෙම ප්‍රතිපත්තිවලට අනුව ක්‍රියාත්මක කළ හැකි ක්‍රියාකාරකම් පාසල් වාර්ෂික වැඩසටහනට ඇතුළත් කර ගැනීම යෝග්‍ය වේ. මෙහිදී පහත සඳහන් අංශ කෙරේ අවධානය යොමු කිරීම වැදගත් ය.

විෂයය සඳහා ගුරුවරයෙක් තෝරා ගැනීම.

- විෂයය සඳහා ඇල්මක් ඇති ගුරුවරයෙක් වීම.
- වාණිජ පුහුණු/වාණිජ උපාධි/ කාර්මික විද්‍යාලවල වාණිජ ඩිප්ලෝමා හෝ ගණකාධිකරණ ඩිප්ලෝමා හෝ කළමනාකරණ ඩිප්ලෝමා/ අධ්‍යාපනවේදී උපාධිය (වාණිජ විෂයයන් ඇතුළත් වූ) /සහිත ගුරුවරුන්

ගුරුවරුන් පුහුණු කර ගැනීම

- ගුරුවරුන් සේවාස්ථ පුහුණුවීම සඳහා වැඩසටහන්වලට සහභාගි කරවීම.
- ගුරු උපදේශකවරුන් මගින් අවශ්‍ය සහාය ලබා ගැනීම.
- විෂයයට අදාළ වූ පාසලේ සිටින වෙනත් පුහුණු ගුරුවරුන්ගේ සහාය ලබාදීම.
- උපාධ්‍යයන් පත් කර ගැනීම.

කාලය සහ අනෙකුත් සම්පත් සපයා ගැනීම.

- වෙන් කරන ලද කාලච්ඡේද 3න් සුදුසු කාලච්ඡේද දෙකක් සහ කාලච්ඡේද එකක් වනසේ කාලසටහන් පිළියෙල කිරීම.
- ගුණාත්මක යෙදවුම් සඳහා නියමිත කාලයට පෙර අවශ්‍යතා ලේඛන ලබා ගෙන ඒවා නියමිත වේලාවට ගුරුවරුන්ට ලැබෙන්නට සැලැස්වීම.
- නැවත නැවත ප්‍රයෝජනයට ගත හැකි ගුණාත්මක යෙදවුම් තබා ගැනීම සඳහා ක්‍රමවත් වැඩපිළිවෙලක් සකස් කර ගැනීම.
- මෙම විෂයයට අදාළ ක්‍රියාකාරකම් සඳහා ඉඩකඩ සහිත පන්ති කාමරයක් ලබා දීම.
- තෙවන විෂය කාණ්ඩය යටතේ ධීවර හා ආහාර තාක්ෂණය, කෘෂි හා ආහාර තාක්ෂණය, ගෘහ ආර්ථික විද්‍යාව යනාදී විෂයයන් සඳහා ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයන විෂයයක් තෝරා ගැනීම පිටිවහලක් වන බව අවධාරණය කරන්න.
- පළමු විෂය කාණ්ඩයේ වාණිජ විෂයයන් ලෙස ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනයත් ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණ අධ්‍යයනයත් ඇතුළත් නිසා සිසුන්ගේ ගුරුවරුන්ගේ කැමැත්ත මත විෂයයන් දෙකටම සිසුන් වෙන් කර ගැනීමට කටයුතු යෙදීම.
- පවත්නා පන්ති කාමර උපරිම ලෙස භාවිත කිරීම.
- ක්‍රියාකාරකම් කරන විට සිසුන් වැඩිපුර සිටින වීටක දී ගවේෂණ එක් මාතෘකාවක් කණ්ඩායම් කිහිපයකට ලබාදිය හැකි අතර, සිසුන් අඩු වූ අවස්ථාවක දී එක් කණ්ඩායමක් සේ සලකා සෑම මාතෘකාවක්ම, සෑම කණ්ඩායමටම ලබාදීමට කටයුතු කරන්න.

ක්‍රියාත්මක කළ හැකි ක්‍රියාකාරකම්

- ව්‍යවසායකත්ව සමාජ පිහිටුවීම.
- වෙළෙඳපොළවල් පැවැත්වීම
- වාණිජමය ව්‍යාපෘති ඇරඹීම. ඒ සඳහා සුදුසු සංවිධාන පිහිටුවීම.
- අලෙවි කළ හැකි ස්වයං නිර්මාණ ප්‍රදර්ශන
- ව්‍යාපාර සාකච්ඡා මණ්ඩල හා සම්මන්ත්‍රණ
- ව්‍යවසායකත්ව දින පැවැත්වීම.
- ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා වර්ධනය කිරීමට ඔබින ක්‍රියාකාරකම් හා ක්‍රීඩා නිර්මාණය කිරීම.
- ව්‍යවාසායකත්ව සම්මාන උළෙලක් පැවැත්වීම.
- ව්‍යාපාර තොරතුරු රැස් කිරීම (විවිධ මාධ්‍ය මඟින්)
- ව්‍යවසායකයින්ගේ ජීවන කථා එක් රැස් කිරීම හා සාකච්ඡා කිරීම.
- යම් යම් නිෂ්පාදිත නිපදපවා අලෙවි කිරීමට සැලැස්වීම.
- ස්වකීය සැබෑ ව්‍යාපාරයක් සඳහා වූ ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම හා එය මූල්‍ය ආයතනන සහයෝගයෙන් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

ප්‍රජාව සම්බන්ධ කර ගන්නා ආකාරය

- පහසුවෙන් කැඳවාගත හැකි හා සියලු දෙනාටම පිළිගත හැකි සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකු පාසලට කැඳවා ඔහුගේ අත්දැකීම් පිළිබඳ ව සිසුන්ට දේශනයක් සඳහා ඉඩ සැලැස්වීම.
- 10 වන ශ්‍රේණියේ අනෙකුත් සිසුන් ද ඔවුන්ගේ දෙමව්පියන් ද ඉහත දේශනයට සම්බන්ධ කර ගැනීම.

පාසල් අධීක්ෂණයේ දී අවධානය යොමු කළ යුතු කරුණු

- වාරසටහන් හා සූදානම් සටහන
- සැලසුම් කරන ලද නව නිර්මාණාත්මක ක්‍රියාකාරකම්
- ගුරුවරයා විසින් සකස් කරන ලද ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය දීර්ඝ කිරීමේ උපකරණ පාසලට උචිත ආකාරයට නව ඉගෙනුම් -ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය අනුව පාසල තුළ ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය සිදුවේ ද යන්න.
- ක්‍රියාකාරකම් ආශ්‍රීතව ගුරු සිසු සාකච්ඡා
- ගුණාත්මක යෙදවුම් භාවිතය
- ඇගයීම් ක්‍රියාවලිය

ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී මතුවන ගැටළු හා ඒ සඳහා යෝජනා

- එක් එක් පාසල් වාරය තුළ විෂය ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් කටයුතු සිදු කිරීමේ දී මතුවන ගැටළු පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කරන්න.
- පළමුව පාසලේ විවිධ පාර්ශ්වයන් සමඟ සාකච්ඡා කරමින් විසඳුම් කරා ළඟාවීමට කටයුතු යොදන්න.
  උදා: පන්ති කාමර ගැටළු - අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය හිඟකම
- දෙවනුව ගුරු උපදේශකවරුන් සහ වෙනත් අදාළ පුද්ගලයන්ට හා ආයතනවලට ඉදිරිපත් කරමින් විසඳුම් ලබා ගැනීමට කටයුතු යෙදීම.

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය

හැඳින්වීම

මෙම පාඨමාලාවට අදාළ ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය තීරණය කිරීමේ දී ගවේෂණය පදනම් කර ගෙන සිසු නිපුණතා ගොඩනැගීමට හැකි වන පරිදි ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාකාරකම් සැලසුම් කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කර ඇත. නිපුණතා පාදක අධ්‍යාපනය සඳහා මෙසේ සූදානම් වීමේ දී ගුරු භූමිකාවේ ද පැහැදිලි වෙනසක් අපේක්ෂා කෙරේ.

ඈත අතීතයේ සිට අපේ පන්ති කාමරවල බහුල ව ක්‍රියාත්මක වූ සාම්ප්‍රදායික සම්ප්‍රේෂණ ගුරු භූමිකාව (TRANSMISSION ROLE) හා පසු කාලීන ව හඳුන්වා දෙනු ලැබූ ගනුදෙනු ගුරු භූමිකාව (TRANSACTION ROLE) වර්තමාන පන්තිකාමර තුළ තවමත් කැපී පෙනේ. පාසල් හැර යන දරු දැරියන්ගේ චින්තන කුසලතා, සමාජ කුසලතා හා පුද්ගල කුසලතාවල අද දක්නට ලැබෙන පිරිහීම පිළිබඳ සලකා බලන විට ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය සංවර්ධනය විය යුතු බවත් එය සිදු විය යුතු ආකාරයත් හඳුනා ගැනීම අපහසු නොවේ.

සම්ප්‍රේෂණ ගුරු භූමිකාවේ දී සිසුන් උගත යුතු සියල්ල දන්නා අයෙකු ලෙස ගුරුවරයා පිළිගැනෙන අතර සිසුන් ඒ කිසිවක් නොදන්නා අය ලෙස සලකා ඔවුන් වෙත දැනුම සම්ප්‍රේෂණය කිරීම ගුරු කාර්යය බවට පත්වී තිබේ. ගුරුවරයාගෙන් සිසුනට දැනුම ගලා යාමට පමණක් සීමා වන දේශන මුහුණුවරක් ගන්නා මෙම ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය සිසු චින්තනය අවදි කිරීමට හෝ සිසුන්ගේ පෞද්ගලික හා සමාජ හෝ පුද්ගලික කුසලතා සංවර්ධනය කිරීමට හෝ ප්‍රමාණවත් ව දායක නොවේ.

ගුරුවරයා පන්තිය සමග ඇති කර ගන්නා දෙබස ගනුදෙනු භූමිකාවේ ආරම්භක අවස්ථාව වේ. ගුරුවරයාගෙන් පන්තියට හා පන්තියෙන් ගුරුවරයාට ගලා යන අදහස්වලට අමතර ව සිසු-සිසු අන්තර් ක්‍රියා ද පසු ව ඇති වීම නිසා මෙම දෙබස ක්‍රමයෙන් සංවාදයකට පෙරළේ. දන්නා දෙයින් නොදන්නා දෙයට, සරල දෙයින් සංකීර්ණ දෙයට මෙන් ම සංයුක්ත දෙයින් වියුක්ත දෙයට සිසුන් ගෙන යාම සඳහා ගුරුවරයා දිගින් දිගට ම ප්‍රශ්නකරණයේ නිරත වේ.

නිපුණතා පාදක අධ්‍යාපනයේ දී ශිෂ්‍ය කාර්යයන් ප්‍රබල ස්ථානයක් ගන්නා අතර පන්තියේ සෑම ළමයෙකු ම ඒ ඒ නිපුණතාව සම්බන්ධ ව අඩු තරමින් ආසන්න ප්‍රවීණතාවට හෝ ගෙන ඒමට මැදිහත් වන සම්පත් දායකයෙකුගේ (RESOURCE PERSON) තත්ත්වයට ගුරුවරයා පත් වේ. සිත් ගන්නාසුලු ආරම්භයක් සහිත ව ක්‍රියාකාරකමට ප්‍රවේශ වීම, ඉගෙනුමට අවශ්‍ය උපකරණ හා අනෙකුත් පහසුකම් සහිත ඉගෙනුම් පරිසරයක් සැලසුම් කිරීම, සිසුන් ඉගෙන ගන්නා අයුරු සමීප ව නිරීක්ෂණය කිරීම, ශිෂ්‍ය හැකියා හා නොහැකියා හඳුනා ගනිමින් ද අවශ්‍ය ඉදිරිපෝෂණ හා ප්‍රතිපෝෂණ ලබා දෙමින් ද සිසුන්ගේ ඉගෙනුම ප්‍රවර්ධනය කිරීම, සිසුන් ඉදිරිපත් කිරීම්වලට හා සාකච්ඡාවලට යොමුවන අවස්ථාවන්හි දී ඔවුන්ට මැනවින් සවන්දීම හා ඇගයීම මෙන් ම පන්තිකාමරයෙන් බැහැරට ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම දීර්ඝ කිරීම සඳහා සුදුසු උපකරණ සකස් කිරීම ද මෙහි දී ගුරුවරයාගෙන් ඉටු විය යුතු මූලික කාර්යයන් වේ. යථෝක්ත ගුරු කාර්යභාරය ඇසුරු කොට ගත් ගුරු භූමිකාව පරිණාමන භූමිකාව (TRANSFORMATION ROLE) ලෙස නම් කර තිබේ.

මෙම ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහයේ පළමු කොටස මහින් හඳුන්වා දෙනු ලබන විස්තරාත්මක විෂයමාලාව ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා යොදා ගත හැකි ක්‍රියාකාරකම් සන්තතිය එහි දෙවැනි කොටසට ඇතුළත් කර ඇත. මේ සෑම ක්‍රියාකාරකමක් ම අඩු තරමින් පියවර තුනක් ඇතුළත් වන පරිදි සංවර්ධනය කර තිබේ. ක්‍රියාකාරකම්වල පළමු වන පියවර මහින් සිසුන් ඉගෙනුමට බද්ධ කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරනු ලැබේ. එබැවින් මෙම පියවර සම්බන්ධ කර ගැනීමේ පියවර (ENGAGEMENT STEP) වශයෙන් නම් කර තිබේ. මෙහි ආරම්භයක් ලෙස ගුරුවරයා ගනුදෙනු භූමිකාවේ ලක්ෂණ ප්‍රදර්ශනය කරමින් සිසුන් සමඟ දෙබසකට මුල පුරයි. පසු ව සංවාදයකට පරිවර්තනය විය හැකි මේ දෙබස යටතේ ගවේෂණයේ යෙදීමෙන් සිසුන් සංවර්ධනය කර ගත යුතු මූලික නිපුණතා හා සම්බන්ධ පෙර දැනුම සිහිපත් කර ගැනීමටත්, ක්‍රියාකාරකම්වල ඉදිරිය පිළිබඳ ඉඟි ලබා ගැනීමටත් සිසුනට අවස්ථාව සැලසේ. මෙම අදහස් හුවමාරුව සඳහා යොදා ගත හැකි උපක්‍රම රාශියක් ගුරුවරයා සතු ව ඇත. ප්‍රශ්න ඉදිරිපත් කිරීම / පින්තූර, පුවත්පත් දැන්වීම් හා සැණ පත් (FLASH CARDS) වැනි උත්තේජක යොදා ගැනීම / ගැටලු, ප්‍රහේලිකා හෝ සිද්ධි අධ්‍යයන භාවිතය / දෙබස්, භූමිකා රංගන, කවි, ගීත, ආදර්ශන (DEMONSTRATIONS) සෘජුව හෝ ශ්‍රව්‍ය පට හෝ දෘශ්‍ය පට ඇසුරෙන් යොදා ගැනීම මෙවන් උපක්‍රම කිහිපයකි. සාරාංශ වශයෙන් පහත සඳහන් අරමුණු තුන සාක්ෂාත් කර ගැනීම මුල් කොට ක්‍රියාකාරකම්වල පළමු වන පියවර ක්‍රියාත්මක වේ.

- පන්තියේ අවධානය දිනා ගැනීම.
- අවශ්‍ය පෙර දැනුම සිහිපත් කර ගැනීමට සිසුන්ට අවස්ථාව ලබාදීම.
- ක්‍රියාකාරකමේ දෙවැනි පියවර යටතේ සිසුන් යොමු කිරීමට අපේක්ෂා කරන ගවේෂණයේ මූලිකාංග සිසුන්ට හඳුන්වා දීම.

ක්‍රියාකාරකමේ දෙවැනි පියවර සැලසුම් කර ඇත්තේ ගවේෂණය (EXPLORATION) සඳහා සිසුන්ට අවස්ථාව ලබා දීමටය. සිසුන් ගවේෂණයේ යෙදෙන්නේ ඒ සඳහා සුවිශේෂ ව සකස් කරන ලද උපදෙස් පත්‍රිකාවක් පදනම් කර ගෙන ය. ගැටලුවට සම්බන්ධ විවිධ පැති කණ්ඩායම් වශයෙන් ගවේෂණය කරමින් සහයෝගී ඉගෙනුමේ යෙදීමට සිසුන්ට හැකි වන පරිදි මෙම ගවේෂණය සැලසුම් කිරීමට ගුරුවරයාට සිදු වේ. සපයා ඇති සම්පත් ද්‍රව්‍ය ප්‍රයෝජනයට ගනිමින්, සතිමත් බවෙන් යුතු ව කණ්ඩායම් සාකච්ඡා මෙහෙයවමින් සිසුන් ගවේෂණයේ නිරතවීම මෙම පියවරේ වැදගත් ලක්ෂණ කිහිපයක් වේ. කාලයක් තිස්සේ එබඳු කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරකම්වල නිරත වීම නිසා ස්වයං විනය, අන්‍යයන්ට සවන්දීම, අන්‍යයන් සමඟ සහයෝගයෙන් වැඩ කිරීම, ඔවුනට උදවු වීම, කාල කළමනාකරණය, ගුණාත්මක බවෙන් ඉහළ නිපැයුම් ලබා ගැනීම, අවංක බව ආදී සාමාන්‍ය ජීවිතයට අවශ්‍ය වැදගත් කුසලතා රැසක් සංවර්ධනය කර ගැනීමට ද සිසුනට හැකියාව ලැබේ.

සිසුන් ගවේෂණය සඳහා යොමු කිරීමේ දී ශිෂ්‍ය කණ්ඩායම්වල නායකත්වය පිළිබඳ තීරණ ගැනීමෙන් ගුරුවරයා වැළකී සිටිය යුතු අතර සිසුන් අතරින් නායකයන් මතුවීමට අවශ්‍ය පසුබිම පමණක් මැනවින් සූදානම් කළ යුතු ය. සැහවුණු හැකියා පදනම් කර ගනිමින් අවස්ථාවෝචිත ව නායකත්වය ගැනීමේ වරප්‍රසාදය මේ අනුව සිසුනට හිමි වේ.

ක්‍රියාකාරකමේ තෙවැනි පියවරේ දී සෑම කණ්ඩායමකට ම තම ගවේෂණ ප්‍රතිඵල අන් අයගේ දැනගැනීම සඳහා ඉදිරිපත් කිරීමට අවස්ථාව සැලසේ. මෙහි දී ගුරුවරයා කළ යුත්තේ සමූහ ඉදිරිපත් කිරීම් සඳහා සිසුන් දිරිමත් කිරීමයි. සෑම සාමාජිකයෙකුට ම වගකීම් පැවරෙන පරිදි ඉදිරිපත් කිරීම් සැලසුම් කිරීමට සිසුන් මෙහෙයවීම ද

වැඩදායකය. සිසු අනාවරණ පැහැදිලි කිරීම (EXPLANATION) හා සම්බන්ධ මෙම පියවරේ වැදගත් ලක්ෂණයක් වන්නේ අපේ පන්තිකාමර තුළ නිතර ඇසෙන ගුරු කථනය වෙනුවට සිසු හඬ මතු වීමට අවස්ථා සම්පාදනය වී තිබීම ය.

ක්‍රියාකාරකම්වල නෙවන පියවරේ දී සොයාගැනීම් වැඩිදියුණු කිරීමට නැත්නම් විස්තාරණයට (ELABORATION) සිසුන් යොමු කිරීම අවශ්‍ය වේ. එක් එක් කණ්ඩායම ඔවුන්ගේ ඉදිරිපත් කිරීම් අවසන් කළ පසු ඒ පිළිබඳ සංවර්ධනාත්මක යෝජනා මතු කිරීමට ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායමේ සිසුන්ට පළමු ව ද අනෙක් කණ්ඩායම්වල සිසුනට දෙවනු ව ද අවස්ථාව ලබා දීමෙන් මෙය සිදු කෙරේ. කෙසේ වෙතත් අවසාන සමාලෝචනය බාර වන්නේ ගුරුවරයාට ය. සිසුන් නිරත වූ ගවේෂණයට අදාළ වැදගත් කරුණු සියල්ල පැහැදිලි වන සේත් සංකල්ප හා න්‍යායයන් පිළිබඳ නිවැරදි අවබෝධය සිසුන් තුළ තහවුරු වන සේත් මෙම සමාලෝචනය සිදු කිරීම ගුරුවරයාගෙන් අපේක්ෂා කෙරේ.

පන්තිකාමර ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය අපේක්ෂිත ආකාරයෙන් සාර්ථක ව ඉටු වන්නේ දැයි නිරතුරු ව සොයා බැලීම මෙම ක්‍රමවේදය යටතේ ගුරුවරුන් සතු ප්‍රධාන වගකීමකි. මේ සඳහා තක්සේරුව හා ඇගයීම යොදා ගත යුතු අතර ඒ සඳහා ප්‍රමාණවත් ඉඩකඩ ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය තුළ දී ම ලබා ගැනීමට සැලසුම්ගත ක්‍රියාකාරකම් ගුරුවරයාට අවස්ථාව සලසා දේ. ක්‍රියාකාරකමේ දෙවැනි පියවර යටතේ සිසුන් ගවේෂණයේ යෙදෙන විට තක්සේරුවටත් (ASSESSMENT), ක්‍රියාකාරකමේ නෙවන පියවර යටතේ සිසුන් පැහැදිලි කිරීම් හා විස්තාරණයට යොමු වන විට ඇගයීමටත් (EVALUATION) ගුරුවරයාට ඉඩ තිබේ. තක්සේරුව හා ඇගයීම පිළිබඳ විස්තරාත්මක විමසුමක් ගුරු මාර්ගෝපදේශ සංග්‍රහයේ තුන්වන කොටසෙහි දැක්වේ.

මේ දක්වා විස්තර කරන ලද ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය පරිණාමන භූමිකාව ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ගුරුවරයා යොමු කරවයි. මෙහි දී කණ්ඩායම් ගවේෂණයට මුල් තැන ලැබෙන අතර දෙබස්, සංවාද හා කෙටි දේශන සඳහා ද ගුරුවරයාට අවකාශ සැලසේ. ප්‍රවේශ පියවරේ දී දෙබසට හා සංවාදයට අවස්ථා ඇති අතර අවසාන පියවරේ සමාලෝචනය යටතේ කෙටි දෙසුමක් මගින් සංකල්ප තහවුරු කිරීමට ගුරුවරයාට ඉඩ ඇත. නව සහශ්‍රකයේ පළමුවන විෂයමාලා ප්‍රතිසංස්කරණය යටතේ ඉදිරිපත් වන මෙම විෂයමාලාව හා සම්බන්ධ ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රමවේදය සංවර්ධනය කිරීමේ දී පරිණාමන ගුරු භූමිකාවට අමතර ව සම්ප්‍රේෂණ හා ගනුදෙනු ගුරු භූමිකාවන්ට අදාළ වැදගත් ලක්ෂණ ගැන ද සැලකිලිමත් වීම මෙම ක්‍රමවේදයේ විශේෂත්වය ලෙස සඳහන් කළ හැකි වේ. මෙම විෂයයට අදාළ ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලියේ දී පහත සඳහන් ගුණාත්මක යෙදවුම් භාවිත කළ හැකි යි.

- වැඩ පොත්
- පාඨ ග්‍රන්ථ
- පාඨමාලා අත්පොත්
- ව්‍යාපාර සැළසුම් පිළිබඳ ආදර්ශ ආකෘති
- ලිපිද්‍රව්‍ය
- අධ්‍යාපන තාක්ෂණික ඉගෙනුම් ආධාරක
- ව්‍යවසායකයින් පිළිබඳ පළවී ඇති ප්‍රකාශන
- සැබෑ ව්‍යාපාර සැළසුම්

නිපුණතාව **6.0** : ව්‍යාපාර අවස්ථා ගවේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **6.1** : ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර පරිසරයේ ප්‍රවණතා විශ්ලේෂණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **6.1** : "ප්‍රවණතා තුළින් වාසි ලබමු."

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 6.1.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් පහක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 6.1.1 :
- පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- ගස ව්‍යාපාරයකට සමාන කොට පින්තූරයෙන් ගම්‍ය වන දේ මතු කර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

• පින්තූරයෙන් ඉතා සරු සාර, ශක්තිමත් ගසකට හා එම ගසෙන් ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගන්නා ජීවීන්ට යම් හේතුවක් මත සිදුවන දෙයක් පෙන්නුම් කරන බව
• පරිසරයෙන් මතු වුන ඉතා භයානක තර්ජන දෙකක් මහින් ගස ඉතා තදින් සොලවන බව.
• ගස සෙලවීමට ලක්වීමෙන් එහි ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගන්නා පාර්ශ්වයන් විවිධ දුෂ්කරතාවන්ට මුහුණ දී ඇති බව.
• ව්‍යවසායකයින් ආරම්භ කරන ව්‍යාපාරයක් ද ගසකට සමාන කළ හැකි බව.
• කුඩා පැළයක් විශාල රුකක් බවට පත් වී එයින් විවිධ ප්‍රයෝජනය අත් කර දෙන්නා සේ ව්‍යවසායකයින් කුඩාවට ආරම්භ කරන ව්‍යාපාර, විශාල ව්‍යාපාර බවට පත් වී සමාජයට විවිධ ප්‍රතිලාභ අත් කර දෙන බව.
• ව්‍යාපාරවලින් ද ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගන්නා විවිධ පාර්ශ්ව ඇති බව.

- පරිසරයේ ඇති වන තර්ජන මගින් ව්‍යාපාරවල මෙහෙයුම් කටයුතුවලට ද එලෙස බලපෑම් ඇති වන බව.
- එවැනි අනපේක්ෂිත බලපෑම් හේතුවෙන් සාර්ථක හා ශක්තිමත් ව්‍යාපාර වුවද අසාර්ථක විය හැකි බව.
- එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් ව්‍යාපාරයෙන් ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගන්නා අයිතිකරුවන්, සේවකයන්, ගනුදෙනුකරුවන්, රජය, මහජනතාව වැනි පාර්ශ්ව කෙරේ අහිතකර බලපෑම් උදාවන බව.
- ව්‍යාපාරවල මෙහෙයුම් කටයුතු කෙරේ ව්‍යාපාරය තුළින් මෙන් ම බැහැරින් ද බලපෑම් ඇති කරන සාධක ක්‍රියාත්මක වන බව.
- එම සාධක අභ්‍යන්තර සහ බාහිර වශයෙන් වර්ග කළ හැකි බව.
- අභ්‍යන්තර පරිසරයේ සාධක වශයෙන් සේවකයන්, ගනුදෙනුකරුවන්, කළමනාකරුවන්, පාරිභෝගිකයන් ආදී පාර්ශ්ව ක්‍රියාත්මක වන බව.
- සේවකයන්ගේ ආකල්ප, කළමනාකරුවන්ගේ තීරණ, පාරිභෝගිකයන්ගේ හා ගනුදෙනුකරුවන්ගේ විශ්වාසය එවැනි බලපෑම්වලට නිදසුන් බව.
- බාහිර පරිසරය දේශපාලන හා නෛතික, ආර්ථික සහ ප්‍රජා, සමාජයීය සහ සංස්කෘතික හා භූගෝලීය වශයෙන් වර්ග කොට දැක්විය හැකි බව.

  නිදර්ශන:
  - නීතිරීති පැනවීම, උද්ධමනය, පොලී අනුපාතය ඉහළයාම, අමුද්‍රව්‍ය හිඟවීම.
  - පාරිභෝගිකයන්ගේ රුචි අරුචිකම් වෙනස්වීම, තාක්ෂණ වෙනස්වීම, රජයේ ප්‍රතිපත්ති වෙනස්වීම, ලොක ආර්ථිකයේ බලපෑම්.

- මෙම අභ්‍යන්තර හා බාහිර පරිසර සාධකවල වෙනස්වීම් හා ප්‍රවණතා ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් කටයුතු කෙරේ බලපාන බව.
- ව්‍යාපාරයක අභ්‍යන්තර පරිසර සාධකවල ප්‍රවණතාවලට වඩා බාහිර පරිසර සාධකවල ප්‍රවණතා කෙරේ වැඩි අවධානයක් යොමු කරන බව.
- බාහිර පරිසර සාධකවල වෙනස්වීම් හේතු කොට ගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා ද උදාවන බව.
- මේ අනුව පරිසර සාධකවල ප්‍රවණතා පිළිබඳ සැළකිලිමත්වීමෙන් ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමට හැකි බව හා ව්‍යාපාරවලට ඇති වන තර්ජනවලින් සිදුවන අවදානම් අවම කර ගැනීමට ද හැකි වන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 6.1.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් පහකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 6.1.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාර පරිසරය අභ්‍යන්තර හා බාහිර වශයෙන් වර්ග කළ හැකි බව.
- ව්‍යාපාර ආයතනයකට පාලනය කළ හැකි විචල්‍යයන් ඇතුළත් පරිසරය අභ්‍යන්තර පරිසරය වන බව හා එහි පහත සඳහන් සාධක ඇතුළත් වන බව.
  - අයිතිකරුවන්
  - කළමනාකරුවන්
  - සේවකයින්
  - ගණුදෙනුකරුවන්
- අභ්‍යන්තර පරිසරයේ සාධකවල ක්‍රියාකාරිත්වය ව්‍යාපාර කටයුතුවල සාර්ථක හා අසාර්ථකවීමට හේතු විය හැකි බව.
- ව්‍යාපාර ආයතනයක බාහිර පරිසරය ආයතනයකට පාලනය කළ නොහැකි සාධකවලින් සමන්විත වන බව හා එහි පහත සඳහන් සාධක ඇතුළත් වන බව.
  - ආර්ථික හා ප්‍රජා පරිසරය :
    ජනගහණයේ වයස් ව්‍යූහය, ස්ත්‍රී පුරුෂ බව, ජනවාර්ගික සංයුතිය ආදී ප්‍රජා සාධක ද - බැංකු ණයදීම, පොළී ප්‍රතිශතය, මිල ගණන් වෙනස්වීම ආදී ආර්ථික සාධක ද මෙහි ඇතුළත් වන බව.
  - දේශපාලන හා නෛතික පරිසරය:
    රජයේ තීරණ, ප්‍රතිපත්ති, නීතිරීති පැනවීම, සානුබල ලබාදීම/ සහන ලබා දීම ආදිය මෙම පරිසරයේ ඇතුළත් වන බව.
  - ස්වභාවික හා භූගෝලීය පරිසරය:
    ස්වභාවික සම්පත්වල ඇති වන වෙනස්වීම්, දේශගුණික හා කාලගුණික තත්ත්වයන් ආදිය මෙම පරිසරයට ඇතුළත් සාධක බව.
  - විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික පරිසරය:
    විද්‍යාත්මක නව සොයා ගැනීම්, නව ශිල්ප ක්‍රම හඳුන්වාදීම මෙම පරිසරයට ඇතුළත් වන සාධක බව.
  - සමාජීය හා සංස්කෘතික පරිසරය:
    සමාජය තුළ පවතින චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර, ඇදහිලි හා විශ්වාස, පුරුදු සහ සම්මත යනාදිය මෙම පරිසරයට ඇතුළත් සාධක වන බව.
- ඉහත සඳහන් කරන ලද බාහිර පරිසර සාධකවල වෙනස්වීම් හේතු කොටගෙන ව්‍යාපාරික අවස්ථා උදාවන බව.

- ව්‍යාපාර බාහිර පරිසර සාධකවල ප්‍රවණතා හේතු කොටගෙන ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි යම් යම් තර්ජන ද මතුවිය හැකි අතර ඒ සඳහා නිදසුන් කිහිපයක් පහත ආකාරයෙන් දැක්විය හැකි බව.
  - තරහකරුවන් පැමිණීම
  - තරහකරුවන්ගේ නව උපාය මාර්ග
  - උද්ධමනය නිසා භාණ්ඩවල මිල මට්ටම් ඉහළ යාම
  - ස්වාභාවික විපත්
- ව්‍යාපාර බාහිර පරිසර සාධකවල ක්‍රියාකාරීත්වය පිළිබඳ ව නිරතුරුව විමසිලිමත් ව සිටීමෙන් ව්‍යාපාරික අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ලබා ගත හැකි බව හා ඇති විය හැකි තර්ජන හඳුනාගෙන ඒවාට සුදුසු ප්‍රතිචාර දැක්වීමට ක්‍රියාමාර්ග ගත හැකි බව.

(මිනිත්තු 60 යි.)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර පරිසරයේ ප්‍රභේද නම් කර විස්තර කරයි.
- පරිසරය විශ්ලේෂණය කර ව්‍යාපාර අවස්ථා සහ තර්ජන හඳුනා ගත හැකි බව පිළිගනියි.
- අදහස් මතුකර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර පරිසරය විශ්ලේෂණය කරයි.
- ප්‍රවණතා ගැන සැළකිලිමත් වී තීරණ ගනියි.
- තීරණ ගැනීමේ දී පරිසරය පිළිබඳ අවධානය යොමු කරයි.

ඇමුණුම 6.1.1

.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සෑහා උපදෙස්

"ප්‍රවණතා තුළින් වාසි ලබමු"

- පහත සඳහන් පරිසර ප්‍රවණතා තුළින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ප්‍රවණතා යුගලය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.

  යුගලය 1

  අ. අනාගතයේ වැඩිහිටියන්ගේ ප්‍රතිශතය ජනගහණයෙන් 20%ක ප්‍රමාණයක් වීම.

  ආ. බැංකු විසින් ව්‍යාපාරිකයන්ට අඩු පොළියට ණය සැපයීම.

  යුගලය 2

  අ. පොලිතීන් භාවිතයට සීමා පැනවීම.

  ආ. ජනවාර්ගික ගැටලුවලට විසඳුම් ලබාදීම සඳහා වැඩපිළිවෙලක් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

  යුගලය 3

  අ. ඛනිජ තෙල් නිෂ්පාදනය අඩුවීම.

  ආ. වායුගෝලීය උෂ්ණත්වය ඉහළයාම.

  යුගලය 4

  අ. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සඳහා පරිගණක භාවිතය වැඩිවීම.

  ආ. පළතුරු කල්තබා ගත හැකි නව ක්‍රම පිළිබඳ ව පර්යේෂණ පැවැත්වීම.

  යුගලය 5

  අ. සෑම නිවසකම රූපවාහිනී භාවිත වීම.

  ආ. ජනතාව පැරණි සමාජ චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර කෙරෙහි නැඹුරුව ඉහළ යාම.

- ඔබට ලැබුණු ප්‍රවණතා යුගලය ව්‍යාපාර පරිසරයේ කවර පරිසරවලට අදාළ දැයි දක්වන්න.
- එම පරිසර තුළ ක්‍රියාත්මක වන සාධක හඳුනා ගන්න.
- එම සාධකයන්ගේ ප්‍රවණතා කිහිපයක් දක්වන්න.
- එම ප්‍රවණතා තුළින් මතුවිය හැකි ව්‍යාපාර අදහස් 5ක් දක්වන්න.
- එම ව්‍යාපාර අදහස්වලට වඩාත් සුදුසු වන ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගන්න.
- එම ව්‍යාපාර අවස්ථාව කෙරේ ඇති විය හැකි තර්ජන හඳුන්වන්න.
- ඒවා තර්ජන ලෙස තීරණය කරන්නේ කුමන හේතු/සාධක පදනම් කරගෙන ද?
- ඔබගේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **6.0** : ව්‍යාපාර අවස්ථා ගවේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **6.2** : හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථා තෝරා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර අදහස් විශ්ලේෂණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම : "අදහස් අවස්ථා කර ගනිමු."

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 6.2.1ට ඇතුළත් අදහස් හා අවස්ථා දැක්වෙන පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපතක්
- ඇමුණුම 6.2.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කොළ හා මාකර් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 6.2.1 :
- අදහස් හා අවස්ථා දැක්වෙන පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- පින්තූරයෙන් පෙනෙන දෑ සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - කාර්මික පාඨමාලාවක ශිෂ්‍යයෙක් දේශනයට සවන් දෙන විට ඇති වන ව්‍යාපාර අදහසක් පින්තූරය මගින් දිස්වෙන බව.
  - ඒ ආකාරයට පුද්ගලයන්ට විවිධ මූලාශ්‍ර මගින් විවිධ ව්‍යාපාරික අදහස් ජනිත විය හැකි බව.
  - පහළ විය හැකි සෑම ව්‍යාපාර අදහසක්ම සාර්ථක ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් නොවිය හැකි බව.
  - ව්‍යාපාර අදහසක් ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත් වීමට නම් පහත සඳහන් කරුණු සපුරාලිය යුතු බව.
    - ප්‍රමාණවත් අලෙවියක් ඇති කර ගත හැකිවීම.
    - වියදම් කරන මුදල් සඳහා ප්‍රමාණවත් ඉපයීමක් ලබා ගත හැකි වීම.
    - අවශ්‍ය අරමුදල් සම්පාදනය කර ගත හැකි වීම.
    - ඒ හා සමාන භාණ්ඩ හෝ සේවා දැනටමත් සපයන ව්‍යාපාරිකයන් හා තරග කළ හැකිවීම.
    - එම ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තමාට අත්දැකීම්, දැනුම, කුසලතා පැවතීම.

(මිනිත්තු 15 යි)

ජියවර 6.2.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් සිසුන්ට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 60යි)

ජියවර 6.2.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා පිළිබඳ සොයා බැලීමෙන් ව්‍යාපාරික අදහස් මතුකර ගත හැකි බව.
- යම් යම් හොඳ ව්‍යාපාර අදහස් පහළවීම හෝ තිබූ පමණින් ම එය ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් නොවිය හැකි බව.
- මෙම තත්ත්වය තේරුම් නොගැනීම පසුකාලීන ව බොහෝ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට හේතු වී ඇති බව.
- ආයෝජකයාට ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභයක් අත් කරදීමට හැකියාවක් ඇති ආකර්ශනීය අදහසක් හෝ යෝජනාවක් ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ලෙස හැඳින්විය හැකි බව.
- ව්‍යාපාර අදහස් ඇති කර ගැනීම පහසු වුවත්, එය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බව නිශ්චය කිරීම දුෂ්කර බව.
- හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක දැකිය හැකි ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
    - හොඳ වෙළෙඳපොළක් ඇති කර ගත හැකි වීම.
    - ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ඉපයිය හැකි වීම.
    - වෙළෙඳපොළ තරහකාරීත්වයට මුහුණ දිය හැකි වීම.
    - ව්‍යාපාරිකයාගේ අපේක්ෂාවන් ඉටුකර දීමට හැකිවීම.
    - අවශ්‍ය සම්පත් රැස් කර ගත හැකි වීම.
    - ව්‍යාපාරික කටයුත්තට අදාළ පළපුරුද්ද හා දක්ෂතාවන් තිබීම.
    - රටේ පවත්නා නීතිරීතිවලට අනුකූල වීම.
    - ව්‍යාප්ත කරගත හැකි වෙළෙඳපොළක් පැවතීම.

- ව්‍යාපාර අදහසට හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තිබේදැයි නිවැරදිව හඳුනා ගැනීම සඳහා අවස්ථා විශ්ලේෂණය කළ යුතු බව.
- ව්‍යාපාර අවස්ථා විශ්ලේෂණයේ දී පහත සඳහන් කරුණු කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීමෙන් යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් තෝරා ගත හැකි බව.
  - පවතිනවාට වඩා ලාභදායී භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් බිහි කළ හැකි වීම.
  - නව සොයා ගැනීම්, නව සේවාවන් සහ නව ප්‍රවේශයන් තුළින් යම් කාර්යයක් සිදු කිරීමට පවත්නා ක්‍රමයට වඩා යෝග්‍ය ක්‍රමයක් වීම.
  - ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ප්‍රශ්න පවත්නා ආකාරයට වඩා වෙනස් ආකාරයකට නව තාක්ෂණයකින් යුතුව විසඳිය හැකි දෙයක් වීම.
  - තරහකරුවන්ගේ ව්‍යාපාර ස්ථානයට වඩා ගනුදෙනුකරුවන්ට පහසු ව්‍යාපාර ස්ථානයක් වීම.
  - තම ජීවන ශෛලිය හෝ අවශ්‍යතා මත විශේෂිත වූ නිෂ්පාදිතයකට නැඹුරු වූ පාරිභෝගික කොට්ඨාශයක් වීම.
- වඩාත් හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ලෙස ඇගයීමේ දී පහත සඳහන් කරුණු කෙරෙහි අවධානය යොමු කළ යුතු බව.
  - වෙළෙඳපොළ - ප්‍රමාණවත් පාරිභෝගික සංඛ්‍යාවක් සිටීම.
  - තම හැකියාවන් - තම හැකියා ව්‍යාපාරය සඳහා ගැළපීම.
  - කාර්ය මණ්ඩලය - ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා ව්‍යවසායකයා හා සම්බන්ධ වන පාර්ශ්වයන්ගේ ගුණාත්මක බව/ ගති ලක්ෂණ
  - තරහකාරීත්වය - තරහකරුවන්ට වඩා සුවිශේෂීවීම.
  - ප්‍රාග්ධනය, තාක්ෂණය හා අවශ්‍ය වෙනත් සම්පත් ලබා ගැනීමේ හැකියාව
  - ව්‍යාපාර පරිසරය - පවත්නා නෛතික තත්ත්වයන්ට අනුකූල වීම.

(මිනිත්තු 45 යි)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- හොඳ ව්‍යාපාර අදහසක ලක්ෂණ නම් කරයි.
- ව්‍යාපාර සාර්ථකවීම සඳහා හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථා තෝරා ගත යුතු බව පිළිගනියි.
- අවධානම හා ප්‍රතිලාභ සලකා බලා යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථා තෝරයි.
- පිළිගත් නිර්ණායක මත විකල්ප තෝරයි.
- සැසඳීම තුළින් තෝරා ගනියි.

ඇමුණුම 6.2.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

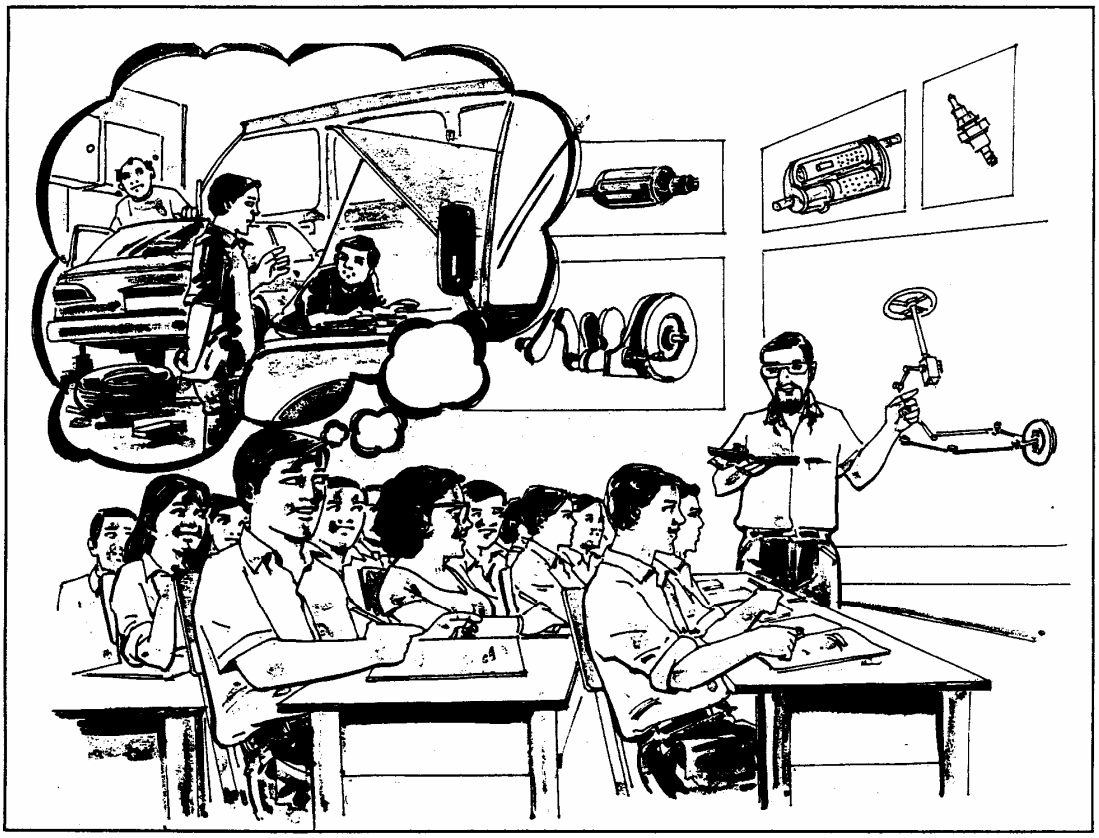
" අදහස් අවස්ථා කර ගනිමු"

- පහත සඳහන් ව්‍යාපාර අදහස් ලැයිස්තුව කෙරෙහි ඔබේ කණ්ඩායමේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - ප්‍රාථමික පන්තිවල ළමුන් සඳහා පොත් බෑගයක් නිපදවීම.
  - රූපලාවන්‍ය සේවා සැපයීම
  - දුරකථන සේවා සැපයීම
  - C.D තැටි, Video හා Audio පට විකිණීම
  - පාසල් ළමුන් සඳහා ධාන්‍ය ආහාරයක් සැපයීම
  - විසිතුරු මසුන් අලෙවි කිරීම
  - පාසල් නිල ඇඳුම් මැසීම
  - යතුරුපැදි ප්‍රවාහන සේවාවක් සැපයීම
  - බිත්ති සැරසිලි නිර්මාණයක් කිරීම

- ඉහත ව්‍යාපාර අදහස් අතුරෙන් ඔබ කැමති ව්‍යාපාර අදහස් තුනක් තෝරා ගන්න.
- ඔබ කණ්ඩායම තීරණය කරන තවත් ව්‍යාපාර අදහසක් එයට එකතු කර ගන්න.
- ස්වකීය හැකියා හා නොහැකියා ගැන සැළකිලිමත් වෙමින් එම ව්‍යාපාර අදහස් ඔබට ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් කර ගත හැකි දැයි නිශ්චය කිරීම සඳහා සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- එම ව්‍යාපාර අදහස් අතුරින් හොඳම ව්‍යාපාර අවස්ථාව තෝරා ගන්න.
- එය හොඳම ව්‍යාපාර අවස්ථාව බව තහවුරු කිරීමට හේතු ඉදිරිපත් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 6.2.1

අදහස් හා අවශ්‍යතා



නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **7.1** : පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන සාධක අනාවරණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **7.1** : "පාරිභෝගික හැසිරීම් හඳුනා ගනිමු."

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 7.1.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා තුනක්
- ඇමුණුම 7.1.2ට ඇතුළත් "පවුලක සංවාදය" පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැට්ග්නම් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.1.1 :
- ජංගම දුරකථනයක් මිලදී ගැනීමේ තීරණයක දී පුද්ගලයන් සැළකිලිමත් විය හැකි සාධක විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - ජංගම දුරකථනයක් මිලදී ගැනීමේ තීරණයක දී පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර කෙරේ බලපාන සාධක කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
    - මිල
    - දුරකථනයේ ඇති පහසුකම්
    - මෝස්තරය හා වර්ගය
    - සමාජයීය තත්ත්වය
    - බැටරිය හා එහි කාලසීමාව
    - සේවා ආවරණය වන ප්‍රමාණය
    - සේවා ගාස්තු ගෙවීමට ඇති හැකියාව
    - වෙනුවට භාවිත කළ හැකි වෙනත් දුරකථන
  - භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමේ දී පාරිභෝගිකයා වෙළෙඳපොළේ හැසිරීම සම්බන්ධව පහත සඳහන් කරුණු අඩු වැඩි වශයෙන් බලපා හැකි බව.
    - භාණ්ඩ හෝ සේවාවල මිල ගණන්
    - පාරිභෝගිකයාගේ කැමැත්ත
    - පාරිභෝගිකයාගේ ආදායම
    - පාරිභෝගිකයා නියෝජනය කරන සමාජය
    - ප්‍රචාරණය වැනි පෙළඹවීම

- වෙනුවට පාවිච්චි කළ හැකි වෙනත් භාණ්ඩවල හා
- යම් භාණ්ඩයක් පාවිච්චි කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන වෙනත් භාණ්ඩවල මිල ගණන්

- ව්‍යවසායකයන් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩවලට අලෙවියක් ඇති කර ගැනීමේ දී ඉහත සාධක ගැන සැළකිලිමත් විය යුතු බව

(මිනිත්තු 15 යි)

ඉයවර 7.1.2 :

- පන්තිය කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, සංවාදය ඇතුළත් කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැටිග්නම් පෑන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

ඉයවර 7.1.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීම හා සම්බන්ධ ව තීරණවල දී පාරිභෝගිකයා දක්වන ප්‍රතිචාර පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාට වෙනස් වන බව.
  - භාණ්ඩයක් තෝරා ගැනීමේ දී පාරිභෝගිකයා එම භාණ්ඩ මිල කෙරෙහි විශේෂ සැළකිල්ලක් දක්වන බව.
  - ඒ අනුව මිලදී ගන්නා භාණ්ඩය කුමක් ද? කොපමණ ද? කොතනින් ද ? යන තීරණ ගත හැකි බව හා මිලදී ගැනීමේ හැකියාවක් ද පාරිභොගිකයාට තිබිය යුතු බව.
  - පාරිභෝගිකයාගේ කැමැත්ත හෙවත් රුචිය ද භාණ්ඩ තෝරා ගැනීමේ දී වැදගත් වන බව
  - භාණ්ඩවල මිලදී ගැනීමේ හැකියාව හා පාරිභෝගික රුචිය ඉල්ලුම කෙරේ බලපාන බව.
  - පුද්ගලයාගේ සමාජ තත්ත්වය මත භාණ්ඩ තෝරා ගැනීමට පාරිභෝගිකයා පෙළඹෙන බව.

- ධනවත් බව, උගත් බව, රැකියාව, නාගරික, ග්‍රාමීය වශයෙන් වන නොයෙක් සාධක මත පාරිභෝගිකයන් සමාජයීය මට්ටම් නියෝජනය කරන බව හා තමන් මිලදී ගන්නා භාණ්ඩ හා සේවා මඟින් ස්වකීය සමාජ මට්ටම් පෙන්නුම් කිරීමට උත්සාහ කරන බව.
- ප්‍රචාරණය වැනි අලෙවි ප්‍රවර්ධන අනුව එක් එක් භාණ්ඩ තෝරා ගැනීමට පාරිභෝගිකයා පෙළඹෙන බව.
- පාරිභෝගිකයන්ට හොඳින් සැළකීම, ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා ඉටුකර දීම, අවශ්‍ය තොරතුරු ලබාදීම, අලෙවියෙන් පසු සේවය ආදී පාරිභෝගික සේවා ලබාදීම තුළින් භාණ්ඩ අලෙවිය වැඩි කර ගත හැකි බව.
- වෙළෙඳපොළක භාණ්ඩයක් වෙනුවට පාවිච්චි කළ හැකි තවත් භාණ්ඩ ඇති බව .
- එවැනි ආදේශක භාණ්ඩවල මිල, ගුණත්වය, ජනප්‍රියත්වය ආදිය ස්වකීය භාණ්ඩ හෝ සේවා මිලදී ගැනීම කෙරේ බලපාන බව.
- ඇතැම් භාණ්ඩ පාවිච්චි කිරීම සඳහා තවත් භාණ්ඩයක් (අනුපූරක භාණ්ඩයක්) අවශ්‍ය වන බව.

  නිදසුන්: සපත්තු සඳහා මේස්
  පෑන් සඳහා තීන්ත
  ජංගම දුරකථන සඳහා බැටරිය, චාජරය

- එවැනි අනුපූරක (ප්‍රතිබද්ධ) භාණ්ඩවල මිල සලකා බලන භාණ්ඩවල අලෙවිය කෙරේ බලපාන බව

(මිනිත්තු 45 යි)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- පාරිභෝගිකයන් වෙළෙඳපොළේ හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන සාධක නම් කර විස්තර කරයි.
- භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම කෙරෙහි පාරිභෝගික හැසිරීම් විවිධ වන බව පිළිගනියි.
- පාරිභෝගික හැසිරීම් තත්ත්ව භාණ්ඩය හෝ සේවාව කෙරෙහි ගළපයි.
- උචිත දෙය තේරීම සඳහා සසඳයි.
- සංවාදයක් අධ්‍යයනය කිරීමෙන් අවශ්‍ය තොරතුරු රැස් කරයි.

ඇමුණුම 7.1.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

" පාරිභෝගික හැසිරීම් හඳුනා ගනිමු."

- පහත සඳහන් මාතෘකා යුගල අතරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබී ඇති යුගලය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - භාණ්ඩයේ මිල හා පුද්ගලයන්ගේ ආදායම
  - ආදේශ කළ හැකි භාණ්ඩ හා යම් භාණ්ඩයක් පරිභෝජනය කිරීමට අවශ්‍ය වන වෙනත් භාණ්ඩ
  - ප්‍රචාරණ හා පාරිභෝගික සේවා
- පවුලක සංවාදය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබ කණ්ඩායමට ලැබුණු මාතෘකා යුගලයට අදාළ පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.
  - ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ ව මතු වූ තොරතුරු මොනවා ද?
  - එම තොරතුරු භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම හා සම්බන්ධ පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන බවට එකඟ විය හැකි ද? නොහැකි ද? හේතු දක්වන්න.
  - ඔබේ මාතෘකා යුගලය පාරිභෝගිකයාගේ මිලදී ගැනීම හා සම්බන්ධ තීරණ වේ. ඔබ ව්‍යාපාරිකයෙකු නම් ඒ හා සම්බන්ධ ඔබේ තීරණ කෙසේ විය හැකි ද?

- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 7.1.2

පවුලක සංවාදයක්

තාත්තා : දුව, පුතා කොහොම ද මේ දවස්වල පන්තියේ වැඩ
පුතා : පන්තියේ වැඩ නම් අපි හොඳට කරනවා තාත්තේ

දුව : ඒ වුනාට හැමදාම තාත්තා ඉස්කෝලෙ වැඩ ගැන විතරයි අහන්නෙ. මගේ සපත්තු දෙක කැඩිලා, දාන්න එකක් නැ කියලා හැමදාම මට කියනවා. අනේ අම්මේ තාත්තට කියන්නකෝ.

අම්මා : ඒක නම් ඇත්ත. දුවගෙ සපත්තු දෙක මාස දෙකකට කලින් අරන් දුන්නෙ. ඒත් ඉක්මණට කැඩිලා ගියානෙ. මම ගිහිල්ලා සපත්තු ගත්ත සාප්පුවෙ මුදලාලිට කතා කළාම ඒ ගොල්ලන් කිව්වා. ඉනින් සපත්තු දානකොට කැඩෙනවානෙ කියලා.

තාත්තා : මේ දවස්වල වියදමත් වැඩියි. ඕක සපත්තු හදන කෙනෙකුට දීලා හදා ගන්න බැලුවෙ නැත් ද?

දුව : චිකේයි මේවා හද හදා දාන්න පුළුවන් ද? යාළුවො එහෙම මොනවා නොකියයි ද?
තාත්තා : හොඳයි ටිකක් ලාභ තැනකින් හොයලා බලන්නකො

දුව : ලාබෙට තිබ්බා කියලා සපත්තු දාන්න පුළුවන් ද? එහෙනම් රබර් සෙරෙප්පු තමයි දාන්න වෙන්නෙ.
අම්මා : අර ගැමුණු මාවතේ සපත්තු කඩ දෙක තුනක් ම තියෙන්නෙ. එහෙ නම් හැම සාප්පුවකම අලුත් මෝස්තර තියෙනවා. මිල ගණනුත් අහගෙනයි අපි ආවෙ.

දුව : අම්මේ අර අපි බැලුවු "රිද්මා" සපත්තු දෙක නම් රු. 500 යි කිව්වා. ඒත් ඒක, සුදුපාට එක තරම් ලස්සන නෑ. ඒත් ඊට වඩා හොඳ සපත්තු දෙකක් තිබුණා "නිලූ" කියලා. ඒක නම් රු. 450/-කට දෙන්නම් කිව්වා. තවත් සපත්තු දෙකක් මොස්තරෙත් අලුත් "රංගා" කියලා. ඒක නම් රු. 750.00ක් කිව්වා. ඒක නම් අනිත් යාළුවෝ දාන ඒවා වගෙ.

තාත්තා : දුව ඔය කවුරුත් කරන ඒවා අපිට කරන්න බෑ. අනිත් එක ඔය තරම් සල්ලි කාටද තියෙන්නෙ. සපත්තු විතර ද, මේස් දෙකකුත් ඕනෙ. පොලිෂ් ඕනෙ.

අම්මා : ඒත් ඔයාට මතක ද දුව. අර "රංගා" සපත්තු දෙක රු. 750.00කට දෙනවා කිව්වෙ මේස් දෙකකුත් එක්කනෙ. ඒ ගොල්ලන් කිව්වා කැඩුණොත් එතන්ටම ගේන්න කියලා. හදලා දෙනවා කිව්වා. ආ ... තව එකක් පොලිෂ් ටින් එකකුත් දෙනවා කිව්වා නොමිලෙම.

පුතා : හරි හරි අම්මේ. "රංගා" සපත්තු ගැන ටවුමෙ හැමතැනම දැන්වීම් ගහල තිබුණා. ඒකෙ ලියලා තිබුණා " සුව පහසුවටත්, ලාභයටත් රංගා සපත්තු" කියලා. ඒකෙ අපි වගේ ඉස්කෝලෙ යන ළමයි තමයි සපත්තු දාලා හිටියෙ. හැබැයි සපත්තු ගන්නවා නම් අක්කට විතරක් නෙමෙයි මටත් ඕනෙ.

තාත්තා : පුතේ ඔයාගෙ සපත්තු දෙක තව ටික දවසක් දාන්න පුළුවන්නෙ. ඇයි මතක නැද්ද ගිය සතියේ මම ඒක මහල ගෙනත් දුන්නෙ. ඔයාට මම ලබන මාසෙ පඩි ගත්තම සපත්තු දෙකක් අරන් දෙන්නම් කෝ.

නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **7.2** : පාරිභෝගිකයා තේරීම සඳහා වෙළෙඳපොළ විමර්ශනය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **7.2** : "සොයමු, නිපදවමු, විකුණමු.

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 7.2.1ට ඇතුළත් " W " 5 දැක්වෙන පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපතක්
- ඇමුණුම 7.2.2 සමීක්ෂණ උපදෙස් ඇතුළත් පත්‍රිකාවේ පිටපතක්
- ඇමුණුම 7.2.3 ප්‍රමාණයේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 7.2.4 ඇතුළත් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා මාකාර් පෑන්/ පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.2.1 :
- " W " 5 ඇතුළත් පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- කවුද (Who) , කුමක් ද (What)
  කවදා ද (When), කොහේද (Where)
  කුමකටද (Why) යන ප්‍රශ්න 5 ඒ ඒ අංක අනුව පින්තූරවලට සුදුසු පරිදි ගැළපීමට සිසුන් යොමු කරන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - පින්තූරයෙහි දැක්වෙන "W " 5 පින්තූර අනුව ප්‍රශ්න පහත සඳහන් පරිදි ගැළපිය හැකි බව.
    1 කවුද ? 2 = කුමක් ද? 3 = කවදා ද? 4 = කොහේ ද?
    5 = කුමකට ද?
  - "W" 5 මගින් වෙළෙඳපොළක පාරිභෝගිකයින්ගේ හැසිරීම හොඳින් වටහා ගැනීම සඳහා ඔවුන් පිළිබඳ ව තොරතුරු රැස්කර ගැනීමට සුදුසු රාමුවක් සපයන බව.
  - " W" 5 මගින් පහත සඳහන් විස්තර සැපයෙන බව.
    - කවුද ? - නිෂ්පාදිතයක් සඳහා වන පාරිභෝගික පිරිස
    - කුමක් ද? - ඔවුන්ට අවශ්‍ය භාණ්ඩය හෝ සේවාව
    - කවදාද ? - ඔවුන් එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගන්නා වේලාව/ කාලය
    - කොහෙන්ද? - ඔවුන් එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගන්නා ස්ථානය
    - කුමකට ද? - ඔවුන්ට භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගැනීමේ අවශ්‍යතාව, හැකියාව හා ඔවුනගේ පුරුදු

- කිසියම් ව්‍යාපාරිකයෙකුට සෑම පාරිභෝගිකයෙකුගේම අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම දුෂ්කර බව.
- මේ නිසා ස්වකීය භාණ්ඩය සඳහා සුදුසු වෙළෙඳපොළ කොටස තෝරාගත යුතු බව.
- වෙළෙඳපොළ කොටස් කර ගැනීමෙන් අවශ්‍ය පාරිභෝගිකයින් පිරිස සඳහා අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග සැලසුම් කළ හැකි බව.
- සුදුසු වෙළෙඳපොළ කොටස තෝරා ගැනීම කෙරේ පහත සඳහන් සාධක බලපාන බව.
  - භූගෝලීය සාධක
  - පුද්ගලයා හා සම්බන්ධ සාධක
  - පුද්ගලයන්ගේ අධ්‍යාපනය
  - ආර්ථික තත්ත්වය
  - ස්ත්‍රී පුරුෂ බව
  - වයස
- ඒ අනුව භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය, මිල කිරීම, බෙදාහැරීම හා ප්‍රවර්ධනය යන අලෙවි කාර්යයන් සැළසුම් කළ හැකි බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 7.2.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට බෙදා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 7.2.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - පාරිභෝගිකයන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා විවිධ හා සංකීර්ණ බැවින් සියලු ම පාරිභෝගිකයින් තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරිකයෙකුට භාණ්ඩ හා සේවා ඉදිරිපත් කිරීම දුෂ්කර බව.

- නොසැපිරුණු යම් යම් අවශ්‍යතා හා වුවමනා වලින් පෙළෙන පාරිභෝගික පිරිසක් වෙළෙඳපොළක සිටිය හැකි බව හා එය වෙළෙඳපොලේ තිබෙන හිඩැසක් ලෙස හඳුනා ගත හැකි බව.
- කුඩාවට ආරම්භ කරන ව්‍යාපාරයක් සඳහා ව්‍යවසායකයෙකුට මෙම වෙළෙඳපොළ හිඩැස හඳුනා ගැනීම වඩාත් ප්‍රයෝජනවත් බව.
- භාණ්ඩ හා සේවා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමේ දී ඒවා මිලට ගන්නා පිරිස නිශ්චිතව හඳුනා ගත යුතු බව.
- භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම, බෙදාහැරීම, මිල කිරීම, ප්‍රවර්ධනය කිරීම යන අලෙවිකරණ මිශ්‍ර කාර්යයන් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා වෙළෙඳපොළ කොටස වෙන් කර හඳුනා ගත යුතු බව.
- වෙළෙඳපොළ කොටස් කර ගැනීම සඳහා පහත සඳහන් සාධක උපයෝගී කර ගත හැකි බව.
    - භූගෝලීය සාධක
    - වයස් ව්‍යූහය
    - ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය
    - පුද්ගලයන්ගේ ආර්ථික තත්ත්වය
    - රැකියාව
    - අධ්‍යාපන මට්ටම
    - පවුලක සංඛ්‍යාව
- එම වෙළෙඳපොළ කොටස ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ/ පාරිභෝගික පිරිස ලෙස හැඳින්වෙන බව.
- භාණ්ඩ හෝ සේවා සම්බන්ධව අපේක්ෂිත පාරිභෝගිකයින්ගෙන් තොරතුරු ලබා ගැනීම සඳහා අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රම දෙකක් පහත සඳහන් වන බව.
    - වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ
    - අවිධිමත් නිරීක්ෂණ
- ප්‍රශ්නාවලියක් පදනම් කර ගෙන වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණයක් කර අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගත හැකි බව.
- ඇසට පෙනෙන දකින දේ අනුව නිරීක්ෂණය කර අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගත හැකි බව.
- නිෂ්පාදිතයට අදාළ ව අපේක්ෂිත පාරිභෝගිකයන් පිළිබඳ ව දැන ගැනීමට අවශ්‍ය තොරතුරු කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
    - පාරිභෝගිකයින් පිළිබඳ ව වයස, ස්ත්‍රී පුරුෂ බව, විවාහක අවිවාහක බව, පවුල් තත්ත්වය, රැකියාව, ආදායම් මට්ටම යනාදියේ ඇති ප්‍රවණතාවන්

- **පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය වන දේ** : වෙළෙඳපොළ කොටස් කිරීමෙන් එක් එක් කණ්ඩායමට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා මොනවා දැයි කියා දැන ගැනීමට පහසු වේ.
- **පාරිභෝගිකයින් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගන්නා ස්ථානය:** දැනට මිලදී ගන්නේ කොතනින් ද? ඔවුන් තම ව්‍යාපාරයෙන් මිලදී ගැනීමට හේතු දැන ගැනීමට අවශ්‍ය වේ.
- **පාරිභෝගිකයින් මිලදී ගන්නා කාලය/ දිනය:** ගණුදෙනුකරුවන් මිලදී ගන්නේ කෙදිනක ද?

  (දිනපතා/ සතිපතා ආදී) ව්‍යාපාරිකයින්ට තම ව්‍යාපාර කටයුතු කළ යුතු පැය ගණන, ප්‍රචාරණ කටයුතු කළ යුතු කාලය, නිශ්චිත කාලයකට විකිණීම සඳහා තමන් සතුව තිබිය යුතු භාණ්ඩ ප්‍රමාණය නිගමනය කිරීමට හැකි වේ.
- **පාරිභෝගිකයින් මිලදී ගන්නා ආකාරය:** ගණුදෙනුකරුවන්ට භාණ්ඩ හෝ සේවා මිලදී ගැනීමට ඇති හැකියාව, මිලදී ගැනීමේ පුරුදු ආදිය, ගණුදෙනුකරුවන් මිලදී ගන්නා භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා ගෙවීම් කරන ආකාරය දැන ගැනීමෙන් ව්‍යාපාරිකයාට තම නිෂ්පාදිත සඳහා මිල කිරීමේ ප්‍රතිපත්ති හා ණයට ගැණුම් හා ණයට විකුණුම් ප්‍රතිපත්ති නිගමනය කළ හැකි ය.

(මිනිත්තු 60 යි)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- වෙළෙඳපොළ කොටස් කර ගැනීම සඳහා යොදා ගත හැකි නිර්ණායක නම් කර විස්තර කරයි.
- වෙළෙඳපොළක සියලු ම පාරිභෝගිකයින්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීමට නොහැකි නිසා නිශ්චිත පාරිභෝගික පිරිසක් ඉලක්ක කර ගත යුතු බව පිළිගනියි.
- සුදුසු ක්‍රමයක් භාවිත කරමින් වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණයක් පවත්වයි.
- තොරතුරු සපයා ගැනීම සඳහා විධිමත් ව දත්ත රැස් කරයි.
- තොරතුරු ඇසුරින් නිගමනවලට එළඹෙයි.

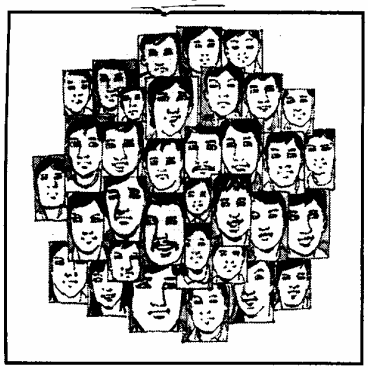
වෙළඳපොලෙහි "W" 5

2

4

3

1



?

5

ඇමුණුම 7.2.2

සමීක්ෂණ සඳහා උපදෙස් ගුරුවරයාට

- සමීක්ෂණයට භාජනය වන්නේ පාසලේ තෝරාගත් පන්තිවල සිසුන් ය.
- ඒ අනුව පන්තියේ සිසුන් පහත සඳහන් පරිදි කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
  - 7 ශ්‍රේණියට අදාළ ව ශිෂ්‍ය තොරතුරු රැස් කරන්න.
  - 10 ශ්‍රේණියට අදාළ ව ශිෂ්‍ය තොරතුරු රැස් කරන්න.

- පාසල පදනම් කරගත් සමීක්ෂණය සඳහා සූදානම් කර ඇති ප්‍රශ්නාවලිය, 7.2 ක්‍රියාකාරකම සිදු කිරීමට පෙරාතුව කලින් සතියේ උක්ත කණ්ඩායම්වලට ලබා දී අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගැනීමට සලස්වන්න.
- සමීක්ෂණයෙන් ලබා ගත් තොරතුරු, ක්‍රියාකාරකම 7.2 සිදු කරන දිනයේ රැගෙන එන ලෙස දන්වන්න.
- එක් එක් ශිෂ්‍ය කණ්ඩායමට සමීක්ෂණය සඳහා ඒ ඒ ශ්‍රේණියට අදාළව ප්‍රමාණවත් සිසුන් සංඛ්‍යාවක් තෝරා දෙන්න.
- කණ්ඩායම්වලට ලැබුණු මානෘකාවට අදාළ ව එක් කණ්ඩායමක් සම්පූර්ණ කළ යුත්තේ එක් ප්‍රශ්නාවලියක් පමණක් බව අවධාරණය කරන්න.

ඇමුණුම 7.2.3

පාසල පදනම් කර ගත් සමීක්ෂණය සඳහා ප්‍රශ්නාවලිය

1) පාරිභෝගික පිරිස කවුරුන් ද? .....

2) පාරීභෝගිකයන් පිරිමි හා ගැහැණු වශයෙන් පි. ගැ.

3) පාරිභෝගික පිරිස නියෝජනය කරන වයස් කාණ්ඩය

වයස් කාණ්ඩය	සංඛ්‍යාව
අවු. 11 - 13	
අවු. 13 - 17	
අවු. 17ට වැඩි	

4) ප්‍රතිවාර දෙන්නා ඇතුළුව පවුලේ සාමාජිකයන් ගණන හා පවුල් සංඛ්‍යාව

සාමාජිකයන් ගණන	පවුල් සංඛ්‍යාව
එක් කෙනෙක් සිටින	
2 සිටින	
3 සිටින	
4 සිටින	
5 සිටින	
5ට වැඩි	

5) පාසල් යාමට අමතර ව වෙනත් ආර්ථික කාර්යයක නිරත වන සිසුන් ගණන

පිරිමි : ..... ගැහැණු : .....

6) පහත සඳහන් කාර්යයන් සඳහා විවේක කාලය යොදවා ගන්නා පිරිස

විවේකය ගත කරන ආකාරය	සංඛ්‍යාව
රූපවාහිනී නැරඹීම	
ගුවන්විදුලියට සවන් දීම	
පිහිනීම	
ක්‍රීඩා කිරීම	
ඉවුම් පිහුම් කටයුතු	
ශාරීරික ව්‍යායාම	

ඇවිදීම	
පුවත්පත් බැලීම	
ගෙවතු වගාව	
චිත්‍ර ඇඳීම	
ගීත/ කතා නිර්මාණය	
ළමුන් බලා ගැනීම	
බයිසිකල් පැදීම	
රිය පැදවීම	
අන්තර්ජාලය සම්බන්ධ වීම	
පරිගණකයේ වෙනත් කාර්යයන්	
වෙනත් : නම් කරන්න.	

7) එදිනෙදා අවශ්‍ය වන එහෙත් පාසල තුළින් ලබා ගත නොහැකි නමුත් පාසල තුළින් ලබා ගැනීමට කැමති භාණ්ඩ හෝ සේවා 3ක් සඳහන් කරන්න.

1. ..... 3. .....

2. .....

ඇමුණුම 7.2.4

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

- පහත සඳහන් මාතෘකාවලින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබුණු මාතෘකාවට අදාළ ව ඔබ කණ්ඩායම විසින් සම්පූර්ණ කරන ලද පාසල පදනම් කර ගත් සමීක්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - 7 ශ්‍රේණියට අදාළ සිසුන්
  - 10 ශ්‍රේණියට අදාළ සිසුන්

- සමීක්ෂණ තොරතුරු සැළකිල්ලට ගෙන පාසල තුළ අලෙවි කළ හැකි භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් තුළින් මතු කර ගන්න.
- එම භාණ්ඩය අලෙවි කළ හැකි ඉලක්ක පාරිභෝගික පිරිස පිළිබඳ පහත සඳහන් තොරතුරු අනාවරණය කරන්න.
  - ස්ත්‍රී/ පුරුෂ භාවය
  - අයත් වයස් කාණ්ඩය

- ඉලක්ක පාරිභෝගික පිරිසට අලෙවි කළ හැකි යයි ඔබ යෝජනා කළ භාණ්ඩය තෝරා ගත්තේ එම පිරිසේ කුමන සාධක පදනම් කර ගෙන ද?
- එම භාණ්ඩය අදාළ පාරිභෝගිකයින් මිලදී ගන්නේ කුමන අවස්ථාවේදී ද? කුමක් සඳහා ද? යන්න සඳහන් කරන්න.
- ඉලක්ක පාරිභෝගික පිරිසක් හඳුනා ගැනීමෙන් ව්‍යවසායකයෙකුට ලැබෙන ප්‍රයෝජන මොනවා දැයි සාකච්ඡා මාර්ගයෙන් හඳුනා ගන්න.
- ඉලක්ක පාරිභෝගිකයින් පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගත හැකි වෙනත් විකල්ප ක්‍රම සාකච්ඡා කර ඉදිරිපත් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **7.3** : පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලීමට නිෂ්පාදිත සැලසුම් කරයි.

ක්‍රියාකාරකම : " නිෂ්පාදිතය හා සබැඳි අංග සොයමු."

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 7.3.1ට ඇතුළත් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් හතරක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.3.1 :
- ළමුන් දන්නා එහෙත් සුලභ නොවන භාණ්ඩයක් සපයා ගන්න.
  නිදර්ශන: CD හෝ නම්‍ය තැටියක්, ෆිල්ම් රෝල් බහාලනයක්, මාකර් පෑනක්, ජංගම දුරකථනයක්
- ස්වේච්ඡාවෙන් ඉදිරිපත් වන සිසුන් 06ක් හෝ 08ක් පන්තිය ඉදිරියට කැඳවා කණ්ඩායම් දෙකකට බෙදන්න.
- ඔබ සපයා ගත් භාණ්ඩය කණ්ඩායමක එක් සිසුවකුට ලබා දෙන්න.
- අනෙක් කණ්ඩායමේ සිසුවකු ලවා සිසුවා අත තිබෙන භාණ්ඩය වෙනුවට වෙනත් භාණ්ඩයක් නම් කරවන්න.
  නිදර්ශන: CD තැටිය සබන් කැටයක් ලෙස
- එසේ නම් කළ භාණ්ඩය පිළිබඳව විනාඩියක පමණ කතාවක් පැවැත්වීමට සලස්වන්න. සිසුවා අතේ තිබෙන භාණ්ඩය අනෙක් කණ්ඩායමේ සිසුවා නම් කළ භාණ්ඩය විය යුතු බව දන්වන්න.
- විනාඩියක කතාවකින් පසු භාණ්ඩය අනෙක් පිලට ලබා දී ක්‍රීඩාව ඒ අනුව කරගෙන යන්න.
- ක්‍රීඩාවෙන් අනතුරුව භාණ්ඩ පිළිබඳ ව සිසුන් කතා කළ කරුණු විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- ඒ ඒ සිසුන් කතා පැවැත්වීමෙන් භාණ්ඩ පිළිබඳ ව දැක්වූ තොරතුරු කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි බව.
  - භාණ්ඩයේ නම
  - භාණ්ඩවල මිල
  - භාණ්ඩයෙන් ලැබෙන ප්‍රයෝජන
  - ලබා ගත හැකි ස්ථානය
  - භාණ්ඩවල ප්‍රමාණය හා ගුණත්වය
  - විවිධත්වය
  - භාණ්ඩවල විශේෂ ගති ලක්ෂණ

- ඕනෑම නිෂ්පාදිතයක් ගත් කළ එම නිෂ්පාදිතයෙන් ලබාදීමට අපේක්ෂා කරන මූලික ප්‍රතිලාභයක් හා එය ලබාදීමට එකතු කර ඇති අමතර ප්‍රතිලාභ ඇති බව.
- නිෂ්පාදිතයක මූලික ප්‍රයෝජනය ලබාදීමේ දී එයට එකතු කරන ගුණාංග කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - ගුණත්වය
  - විවිධ ප්‍රමාණ
  - නිමාව
  - නම
  - වෙළෙඳ ළකුණ
  - ඇසුරුම/ බහාලන
  - දැවටුම
- වෙළෙඳපොළේ ඉලක්ක පාරිභෝගිකයන්ට ස්වකීය නිෂ්පාදිත කෙරෙහි අවධානය යොමු කරවා ගැනීම සහ පොළඹවා ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදිතය හා සම්බන්ධ ව ඉහත කරුණු උපාය මාර්ගිකව ව්‍යවසායකයන්ට භාවිත කළ හැකි බව.

(මිනිත්තු 15 යි)

ජියවර 7.3.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් හතරකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් සිසුන්ට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් කාර්යයන්හි නිරත කරවන්න.
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 60 යි)

ජියවර 7.3.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලන භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදිත ලෙස සැලකෙන බව.
  - නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයාගේ දෘෂ්ඨි කෝණයෙන් ඔහුගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා නිරූපනය වන බව.

- පාරිභෝගිකයන් ආකර්ශනය කර ගැනීම සඳහා මූලික ප්‍රයෝජනයට හා ප්‍රතිලාභවලට අමතරව වෙනත් ප්‍රතිලාභ එකතු කරමින් නිෂ්පාදිත සැලසුම් කරන බව.
- පාරිභෝගික අවශ්‍යතා ඉටු කිරීමට සුදුසු ප්‍රමාණවලින් නිෂ්පාදිතයන් සමන්විත විය යුතු බව හා නිෂ්පාදිතයක ප්‍රමාණයෙන් ඒවා මිලදී ගැනීම කෙරේ පාරිභෝගිකයා නැඹුරු කළ හැකි බව.
- නිෂ්පාදිත සැලසුම් කිරීමේ දී පාරිභෝගිකයා අපේක්ෂා කරන ගුණත්වයෙන් නිෂ්පාදිතය සමන්විත විය යුතු බව හා නිෂ්පාදිතයක ගුණත්වය, එහි මිල හා පාරිභෝගික තෘප්තිය අතර සෘජු සම්බන්ධතාවයක් පවතින බව.
- එක් නිෂ්පාදිතයක් වෙනත් නිෂ්පාදිතයකින් වෙන් කර හඳුනා ගැනීමට කිසියම් නාමයක් හෝ සළකුණක් යොදා ගන්නා බව හා එය සන්නම හෝ වෙළෙඳ ලකුණ ලෙස හැඳින්වෙන බව. (ව්‍යවසායකයකු ඉදිරිපත් කරන නිෂ්පාදිතයකට සන්නමක් අවශ්‍ය බව හා නිෂ්පාදිතයට නමක් තෝරා ගැනීමේ දී සැලකිලිමත් විය යුතු කරුණු කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - උච්චාරණය කිරීමේ පහසුව
  - කෙටි බව
  - පාරිභෝගිකයාට මතක තබා ගැනීමේ පහසුව
  - නිෂ්පාදිතයේ ප්‍රයෝජනය හැඟවීම
- නිෂ්පාදිත සැලසුම් කිරීමේ දී භාණ්ඩවලට ඇසුරුම් ද අවශ්‍ය විය හැකි බව.
- ඇසුරුම්, පෙට්ටි; බෝතල් හා දැවටුම් යනාදී වශයෙන් භාවිත වන බව.
- ඇසුරුමකින් ලැබෙන ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - භාණ්ඩයට ආරක්ෂාව
  - භාණ්ඩය පිළිබඳ තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීම
  - පාරිභෝගිකයා ආකර්ශනය කිරීම
  - ප්‍රවාහනය හෝ ගබඩාකරණය පහසුවීම
  - තෝරා ගැනීමේ පහසුව
- නිෂ්පාදිත සැලසුම් කිරීමේ දී එහි හැඩය, වර්ගය, මෝස්තරය, කල් පැවැත්ම ආදිය පිළිබඳව ද අවධානය යොමු කිරීමෙන් එය ව්‍යාපාරයට වාසි සහගත ලෙස යොදා ගත හැකි බව.

(මිනිත්තු 45 යි)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධ අලෙවිකරණ සාධක නම් කර විස්තර කරයි.
- නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධව අදාළ වන අලෙවි කරන සාධක මගින් ඉලක්ක පාරිභෝගිකයාගේ හැසිරීම කෙරෙහි බලපෑම් කළ හැකි බව පිළිගනියි.
- අලෙවිකරණ මිශ්‍රයෙහි නිෂ්පාදිතයට ඇතුළත් වන අලෙවි කාර්යයන් තුලනාත්මකව විමසයි.
- ප්‍රතිලාභ සලකා බලා භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගනියි.
- ප්‍රතිලාභ අනාවරණය කර ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදිත සසඳයි.

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" නිෂ්පාදිතය හා සබැඳි අංග සොයමු."

- පහත සඳහන් නිෂ්පාදිත අතුරෙන් ඔබ කණ්ඩායමට ලැබුණු නිෂ්පාදිත වර්ගය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - සබන්
  - දන්තාලේප
  - සිසිල් බීම
  - කිරිපිටි

- ඔබ කණ්ඩායමට ලැබුණු නිෂ්පාදිත වර්ගයට අදාළ ව වෙළෙඳපොලේ ඇති භාණ්ඩයක් ගැන අවධානය යොමු කරන්න. එය නම් කරන්න.
- එම භාණ්ඩයෙන් පාරිභෝගිකයාට ලබාදීමට අපේක්ෂා කරන මූලික ප්‍රතිලාභය කුමක් ද?
- පාරිභෝගිකයාට එම මූලික ප්‍රතිලාභය ලබාදීම සඳහා එම භාණ්ඩයට එක් කර ඇති වෙනත් අංග මොනවා ද?
- මෙම භාණ්ඩයට තවදුරටත් එකතු කිරීමට යෝග්‍ය යැයි ඔබ සිතන වෙනත් අංගෝපාංග යෝජනා කරන්න.
- ඔබ තෝරාගත් භාණ්ඩයේ නිෂ්පාදකයා එහි ගුණත්වය ගැන සැළකිලිමත් වී ඇති බවට ඔබට ඉදිරිපත් කළ හැකි කරුණු මොනවා ද?
- ඔබ තෝරාගත් භාණ්ඩයේ විවිධ ප්‍රභේදයන් තිබේ ද? ඒවා දක්වන්න.
- ඔබ නම් කළ භාණ්ඩය හා සමාන වෙනත් භාණ්ඩ වෙළෙඳපොලේ තිබේ ද?
- ඒ එකිනෙක භාණ්ඩ වෙන් කොට ඔබ හඳුනා ගත්තේ කවර අංග අනුව ද?
- යම් පාරිභෝගික කොට්ඨාසයක අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කිරීමට ඔබ යම් කිසි නිෂ්පාදිතයක් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන්නේ යැයි සිතන්න.
  - එම නිෂ්පාදිතය නම් කරන්න.
  - එම නිෂ්පාදිතයෙන් පාරිභෝගිකයන්ට ලබා දෙන මූලික ප්‍රතිලාභය දක්වන්න.
  - එම ප්‍රතිලාභය අත් කරදීම සඳහා ඔබේ නිෂ්පාදිතයට පහත සඳහන් ගුණාංග ඇතුළත් කරන්නේ නම් එයට හේතු ඉදිරිපත් කරන්න.
    - විවිධ ප්‍රමාණය
    - ගුණාත්මක භාවය
    - නම
    - ඇසුරුම
  - වෙනත් - නම් කර දක්වන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම **7.4** : නිෂ්පාදිත සඳහා යෝග්‍ය මිල තීරණය කරයි.
ක්‍රියාකාරකම **7.4** : " අලෙවි වන ලෙස මිල කරමු."
කාලය : මිනිත්තු 90 යි.
ගුණාත්මක යෙදවුම් : • ඇමුණුම 7.4.1ට ඇතුළත් පින්තූරය
• ඇමුණුම 7.4.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
• ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.4.1 : • "මම මෙහෙමයි මිල කරන්නෙ" යන පින්තූර සහිත ප්‍රකාශ පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
• එහි පුද්ගලයින් ප්‍රකාශ කරන දේ පිළිබඳ සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
• පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- පින්තූරවලින් ප්‍රකාශ වන්නේ භාණ්ඩවල මිල නියම කරන ක්‍රම කිහිපයක් බව.
- එම ප්‍රකාශනවලට අනුව පහත සඳහන් මිල කරන ක්‍රම හඳුනා ගත හැකි බව.
  - යොදන මුදලට ප්‍රතිලාභයක් ඇතිව මිල කිරීම.
  - දරණ ලද වියදමට ලාභයක් එකතු කර මිල කිරීම.
  - වෙළෙඳපොලේ ඒ හා සමාන වෙනත් භාණ්ඩ විකිණෙන මිල සලකා බලා මිල කිරීම.
- කවර මිල කිරීමේ ක්‍රමයක් වුවද වැයවූ මුදල ආවරණය වීම, ලාභයක් ඉපයීම, තරහකරුවන්ගේ භාණ්ඩවල මිල ගණන්වලට ගැළපීම, භාණ්ඩයට ඉල්ලුමක් ඇති කර ගැනීම ආදිය කෙරේ සැලකිලිමත් විය යුතු බව.

(මිනිත්තු 15 යි)

පියවර 7.4.2 : • පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
• කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
• කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
• කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

පියවර 7.4.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන සෑම භාණ්ඩයකටම හෝ සේවාවකටම මිලක් ඇති බව.
- පාරිභෝගිකයකුගේ දෘෂ්ඨි කෝණයෙන් නිෂ්පාදිතයක මිල ඔහුට පිරිවැයක් වන බව හා පාරිභෝගිකයා මිලෙහි සාධාරණත්වය ගැන සැලකිලිමත් වන බව.
- භාණ්ඩ හෝ සේවාවල මිල පිළිබඳ ව ව්‍යාපාරිකයා ද, පාරිභෝගිකයාට සෑහීමකට පත් විය යුතු බව හා මිල නිෂ්පාදිතයක ඉල්ලුම කෙරෙහි දැඩි ලෙස බලපාන බව.
- මිල තීරණය කිරීමේ දී සාමාන්‍යයෙන් අවධානය යොමු කරන සාධක කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
  - අපේක්ෂිත ලාභය
  - නිෂ්පාදනය සඳහා දරණ පිරිවැය
  - තරගකරුවන්ගේ භාණ්ඩවල මිල ගණන්
  - මිල පිළිබඳ ව රජයේ නීතිරීති
  - නිෂ්පාදිතය සඳහා පවත්නා වෙළෙඳපොළ ඉල්ලුම
- භාණ්ඩයකට මිලක් නියම කිරීමෙන් ආවරණය කර ගත යුතු තත්ත්ව කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - වෙළෙඳපොලේ රැඳී සිටීම
  - ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ලැබීම
  - පිරිවැය ආවරණය කර ගැනීම
  - භාණ්ඩ ඉක්මණින් මුදල් කර ගැනීම
- නිෂ්පාදිතවල මිල තීරණය කිරීමේ දී භාවිත කරන ක්‍රම කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
  - ලකුණු කළ මිල
  - ඉලක්ක ඉපයුම් මිල
  - පවත්නා මිල
- **ලකුණු කළ මිල** - නිෂ්පාදිතය සඳහා දැරූ පිරිවැයට යම් ලාභ ප්‍රතිශතයක් එකතු කිරීමෙන් ගණනය කරන බව.
- **ඉලක්ක ඉපයුම් මිල** - යෙදූ මුදලට අපේක්ෂිත ලාභ ප්‍රතිශතයක් එකතු කිරීමෙන් ගණනය කරන බව.
- **පවත්නා මිල -** තරගකරුවන්ගේ භාණ්ඩවල මිල ගණන් සැලකිල්ලට ගෙන තීරණය කරන බව.

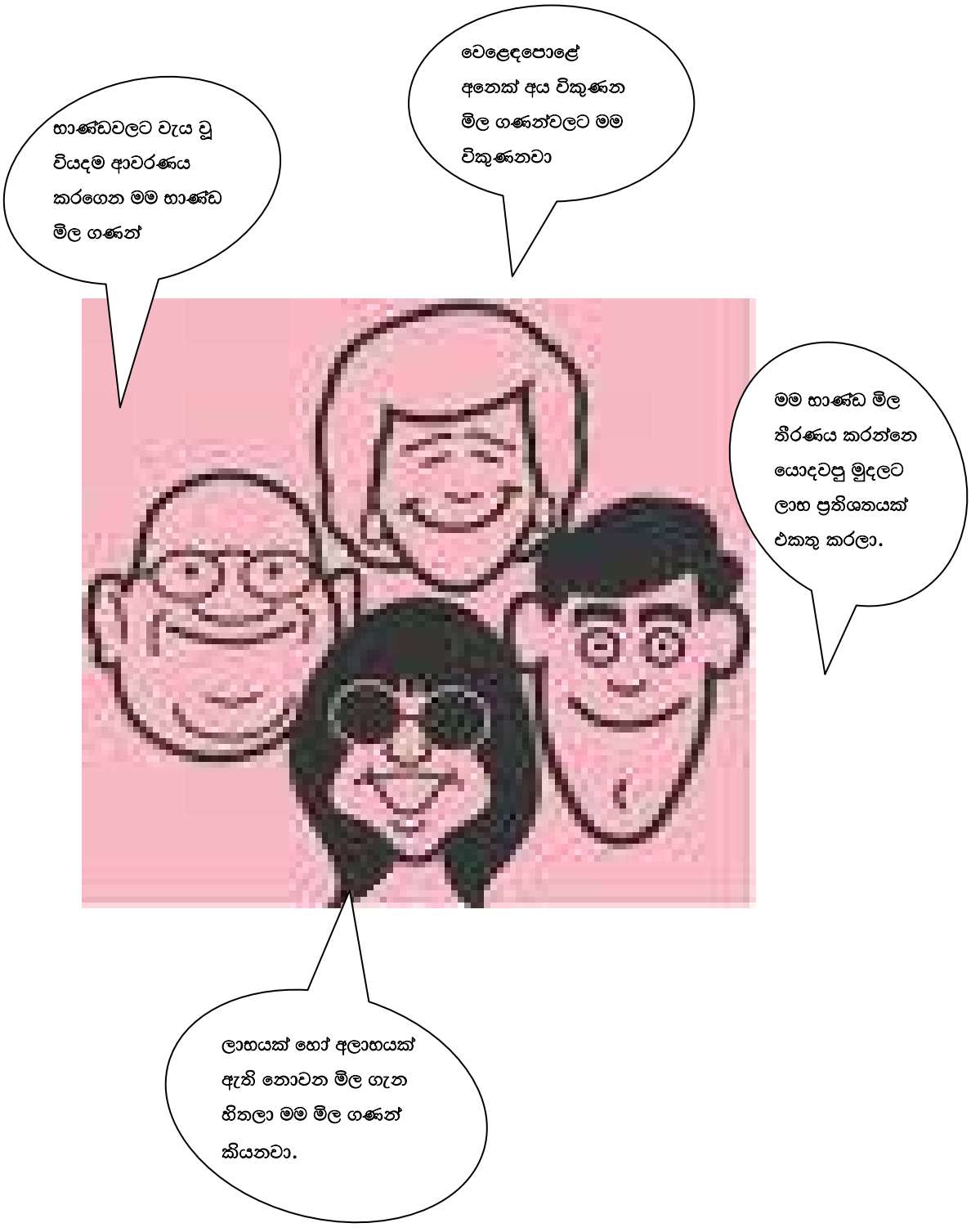
(මිනිත්තු 45 යි)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- නිෂ්පාදිතයක් මිල කිරීමේ දී අවධානය යොමු කළ යුතු සාධක නම් කරයි.
- භාණ්ඩයකට හෝ සේවාවකට නියම කරන මිල මගින් නිෂ්පාදකයා මෙන්ම පාරිභෝගිකයා ද තෘප්තිමත් විය යුතු බව පිළිගනියි.
- නිෂ්පාදිතයකට සුදුසු මිලක් තීරණය කරයි.
- තීරණ ගැනීම සඳහා තොරතුරු අදාළ කර ගනියි.
- පුද්ගලයන්ගේ ප්‍රකාශවලට නිවැරදි අර්ථකථන කරයි.

ඇමුණුම 7.4.1

මම මෙහෙමයි මිල කරන්නෙ



ඇමුණුම 7.4.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

, අලෙවි වන ලෙස මිල නියම කරමු.,

- පහත සඳහන් වන්නේ මූලික මිනිස් අවශ්‍යතා තුනකි. ඒවායින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන අවශ්‍යතාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - ආහාර
  - ඇඳුම්
  - නිවාස

- ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබුණු අවශ්‍යතාව සපුරාලීමට අදාළ ව වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කළ හැකි භාණ්ඩයක් හඳුනා ගන්න.
- එම භාණ්ඩය වෙළෙඳපොලේ විකිණිය හැකි මිල තීරණය කරන්න.
- එම මිල තීරණය කිරීමේ දී ඔබ විසින් සලකා බලන ලද කරුණු මොනවා ද?
- එම මිල නියම කිරීමෙන් ඔබ ඉටුකර ගැනීමට අපේක්ෂා කළ අරමුණු මොනවා ද?
- එම භාණ්ඩයේ ඉල්ලුම ඇති කර ගැනීම සඳහා ඔබ මිල උපායශීලීව කෙසේ භාවිත කරන්නේ ද?
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **7.5** : නිෂ්පාදිතය සඳහා යෝග්‍ය බෙදාහැරීම් මාර්ග තෝරයි.

ක්‍රියාකාරකම **7.5** : "මිලදී ගැනීම පහසු කරමු."

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 7.5.1ට ඇතුළත් පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපතක්
- ඇමුණුම 7.5.2ට අදාළ කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.5.1 :
- පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- පින්තූරයේ දැක්වෙන භාණ්ඩ වර්ග පිළිබඳ ව සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පාරිභෝගිකයන් එම භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා ස්ථාන විමසන්න.
- එම ස්ථානවලට එම භාණ්ඩ ලැබෙන ආකාරය විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- පින්තූරයෙහි දැක්වෙන භාණ්ඩ වෙළෙඳසල්වලට ලැබෙන මාර්ග කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
  - ව්‍යාපාරිකයා නිෂ්පාදනය කළ භාණ්ඩ වීම.
  - ව්‍යාපාරිකයා මිලදී රැගෙන ඒම.
  - නිෂ්පාදකයා විසින් ව්‍යාපාරික ස්ථානය වෙත සැපයීම.
  - අතරමැදියන්ගෙන් ලබා ගැනීම.
- නිෂ්පාදකයන් විසින් පාරිභෝගිකයන්ට භාණ්ඩ පහසුවෙන් මිලදී ගැනීමට සැලැස්විය යුතු බව.
- පාරිභෝගික පහසුව සළකා බලා නිෂ්පාදකයාම හෝ අතරමැදියන් මගින් භාණ්ඩ සැපයීම සිදු කරන බව.
- තොග වෙළෙන්දන් සහ සිල්ලර වෙළෙන්දන් වෙළෙඳ අතරමැදියන් ලෙස කටයුතු කරන බව.
- පාරිභෝගිකයන්ට භාණ්ඩ විකිණීම සිල්ලර වෙළෙන්දන් විසින් සිදු කරන බව.
- ව්‍යාපාරිකයන්ට භාණ්ඩ විකිණීම තොග වෙළෙන්දන් සිදු කරන බව.
- භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම් තීරණවල දී භාණ්ඩ මිලදී ගත හැකි ස්ථාන ගැන පාරිභෝගිකයා සැලකිලිමත් වන බව.
- පාරිභෝගිකයන් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා තැන ව්‍යාපාරිකයාගේ දෘෂ්ඨි කෝණයෙන් ස්ථානය වන බව හා පාරිභෝගිකයාගේ දෘෂ්ඨි කෝණයෙන් එය පහසු වන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ඉයවර 7.5.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

ඉයවර 7.5.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- නිෂ්පාදනය කවර තැනක සිදු වුවද, පාරිභෝගිකයා කවර ස්ථානයක සිටිය ද නිෂ්පාදනය කළ භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයා අතට පත් විය යුතු බව හා එය පහත සඳහන් පරිදි විය හැකි බව.
  - ඇතැම් භාණ්ඩ නිෂ්පාදකයා විසින් පාරිභෝගිකයාට සැපයීම. (එය සෘජු බෙදාහැරීම ලෙස හැඳින්වේ.)
  - බෙදාහැරීමේ දී අතරමැදියන් සම්බන්ධ කර ගැනීම. (එය වක්‍ර බෙදාහැරීම ලෙස හැඳින්වේ.)
- නිෂ්පාදිත මිලදී ගත හැකි ස්ථාන, පාරිභෝගිකයාගේ දෘෂ්ටි කෝණයෙන් බලන විට ඔහුගේ පහසුව වශයෙන් ද හඳුන්වන බව.
- සිල්ලර වෙළෙන්දා, තොග වෙළෙන්දා වක්‍ර බෙදාහැරීමේ දී අතරමැදියන් ලෙස කටයුතු කරන බව.
- නිෂ්පාදකයා හෝ වෙනත් වෙළෙඳ අතරමැදියකු පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ විකිණීම සිල්ලර වෙළෙඳාම බව.
- නිෂ්පාදකයා සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට හෝ වෙනත් වෙළෙඳ අතරමැදියන්ට භාණ්ඩ විකිණීම තොග වෙළෙඳාම වන බව.
- නිෂ්පාදකයාගේ ව්‍යාපාරික කාර්යභාරය පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - ද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම
  - නිෂ්පාදනය
  - නිමි ද්‍රව්‍ය තොග/ සිල්ලර වෙළෙන්දන්ට හා පාරිභෝගිකයන්ට බෙදාහැරීම

- අලෙවිකරණ පර්යේෂණ පැවැත්වීම
- භාණ්ඩ ප්‍රවර්ධනය කිරීම.

- නොග වෙළන්දාගේ කාර්යභාරය පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - මිලට ගැනීම හා විකිණීම
  - ප්‍රවාහනය
  - ගබඩා පවත්වාගෙන යාම
  - භාණ්ඩ වර්ග කිරීම ඇසුරුම් කිරීම
  - ප්‍රචාරණය - නිෂ්පාදකයාට තොරතුරු සැපයීම
- සිල්ලර වෙළෙන්දාගේ කාර්යයන් කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - පාරිභෝගිකයන්ට අවශ්‍ය කෙරෙන භාණ්ඩ රැස් කර තබා ගැනීම හා අලෙවි කිරීම.
  - භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ තොරතුරු සැපයීම
- මෙලෙස නිෂ්පාදකයා සෘජුවම හෝ අතරමැදියන් ලෙස සිල්ලර හා නොග වෙළෙන්දන් යොදාගෙන භාණ්ඩ බෙදාහැරීමේ දී සැලකිය යුතු සාධක කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - නිෂ්පාදිතයේ ස්වභාවය (නෂ්‍ය බව, කල්පවත්නා බව, තාක්ෂණික බව)
  - පාරිභෝගික ව්‍යාප්තිය/ විසිරීම
  - පාරිභෝගික ඉල්ලුම හා මිලදී ගැනීමේ රටා
  - අතරමැදියන් වෙනුවෙන් දැරීමට සිදුවන ලාභ ආන්තික
  - තරගකරුවන් යොදා ගන්නා බෙදාහැරීමේ ක්‍රම
  - පාරිභෝගිකයාට මිලදී ගැනීමේ පහසුව
- ව්‍යවසායකයන් ස්වකීය ව්‍යාපාරය පිහිටුවන ස්ථානය තීරණය කරන විට එම ස්ථානය සඳහා යන වියදමත්, ප්‍රවාහන වියදමත්, පාරිභෝගිකයාට පහසුවත් පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් විය යුතු බව.
- අඩු වියදම් සහ අඩු ගණුදෙනුකරුවන් සහිත ස්ථානයක් වූ විට ගණුදෙනුකරුවන් වැඩි කර ගැනීමට ප්‍රචාරණ ආදිය සඳහා වැඩි වියදමක් දැරීමට සිදුවන බව.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීමේ ක්‍රමයක් තෝරා ගැනීමේ දී සැලකිය යුතු සාධක නම් කර විස්තර කරයි.
- නිෂ්පාදිතයක අලෙවිය සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා උචිත බෙදාහැරීමේ මාර්ගයක් තෝරා ගත යුතු බව පිළිගනියි.
- පාරිභෝගිකයා ගැන සැලකිලිමත් වී උචිත බෙදාහැරීමේ ක්‍රමය තෝරයි.
- යෝග්‍ය ක්‍රමයට තෝරා ගැනීම සඳහා විකල්ප ක්‍රම තුලනාත්මක ව සසඳයි.
- එකඟත්වයන් ඇති කර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡා මෙහෙයවයි.

ඇමුණුම 7.5.1

ලාභයි, ලාභයි"

ඇමුණුම 7.5.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම
  - ව්‍යාපාරිකයන්ට භාණ්ඩ විකිණීම
  - පාරිභෝගිකයන්ට භාණ්ඩ විකිණීම

- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ ව ව්‍යාපාරිකයන්ගේ කාර්ය භාරය පැහැදිළි කරන්න.
- ඔබ භාණ්ඩ විකිණීමේ දී සැලකිල්මත් වන කරුණු මොනවා ද?
- එම කාර්යභාරය ඉටු කිරීම සඳහා ඔබේ ව්‍යාපාරය පිහිටන ස්ථානය තීරණය කිරීමට කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- එම ස්ථානය තීරණය කිරීමේ දී ඔබ සැළකිලිමත් වූ සාධක හඳුන්වන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **7.0** : පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කරන සාධක විමර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **7.6** : නිෂ්පාදිත සඳහා යෝග්‍ය ප්‍රවර්ධන ක්‍රම තෝරා ගැනීමට ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය විශ්ලේෂණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **7.6** : "අලෙවිය වැඩි කර ගනිමු."

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 7.5.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් පහක්
- ඩිමයි කොළ, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 7.6.1 :
- මහමැතිවරණයක්/මහජන ඡන්දයක් පැවැත්වීමට නියමිත කාලයක දී පරිසරයේ දැකිය හැකි සිදුවීම් විමසන්න.
- එම සිදුවීම්වල ස්වභාවයන්ගේ විවිධත්වයන් මතුකර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - මහජන ඡන්දයක දී විවිධ දේශපාලන පක්ෂවලින් මහජන නියෝජිතයින් වශයෙන් විවිධ පුද්ගලයන් ඉදිරිපත් වන බව.
  - එම ඡන්ද අපේක්ෂකයන්ගේ අභිප්‍රාය වැඩි ඡන්ද ප්‍රමාණයක් ලබා ගෙන ජයග්‍රහණය කිරීම බව.
  - මහජනතාවගෙන් ඡන්දය ලබා ගැනීම සඳහා ඔවුන්ව පොළඹවා ගැනීමට යොදා ගන්නා ක්‍රම කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
    - පෝස්ටර්
    - කටවුට් (රාමු සහිත දැන්වීම්)
    - රැස්වීම්
    - පෙළපාලි
    - බැනර්
    - අත්පත්‍රිකා
    - ශබ්ද වාහිනී
    - උත්සවවලට සහභාගි වීම
    - ඡන්ද දායකයින් දැනුවත් කිරීම
    - නිවෙස්වලට පැමිණීම
  - ඡන්ද දායකයන්ව පොළඹවා ඔවුන්ට ඒත්තු ගැන්වීම සඳහා භාවිත කරන එවැනි ක්‍රම ප්‍රවර්ධනයන් ලෙස සැලකෙන බව.
  - ව්‍යාපාරිකයන් ද ස්වකීය භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ පාරිභෝගි--කයින් දැනුවත් කිරීමට, පෙළඹවීමට නැවත නැවත සිහිපත් කිරීමට ක්‍රම යොදා ගත යුතු බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 7.6.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් පහකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

ජියවර 7.6.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- පාරිභෝගික අවධානය හා පිළිගැනීම ලබා ගත හැකි උසස් තත්ත්වයේ භාණ්ඩ හෝ සේවා ඒවායේ මිල, ඒවා මිලදී ගත හැකි ස්ථාන පිළිබඳ ව පාරිභෝගිකයා නොදැනුවත් නම් හොඳ අලෙවියක් ඇති කර ගැනීම දුෂ්කර බව.
- භාණ්ඩ හෝ සේවාවල මිල, මිලදී ගත හැකි ස්ථාන, දැනුම් දීමට, ඒත්තු ගැන්වීමට, යළි යලිත් මතක් කිරීම හා මිලදී ගැනීමට පොළඹවාලීම සඳහා ප්‍රවර්ධනය අවශ්‍ය බව.
- ඒ සඳහා ව්‍යාපාරිකයන් අනුගමනය කළ හැකි විකල්ප ක්‍රම ඇති බව හා ඒවා පහත සඳහන් පරිදි දැන්විය හැකි බව.
  - ප්‍රචාරණය
  - විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය
  - පෞද්ගලික අලෙවිය
  - සෘජු අලෙවිය
- ඔබේ පාරිභෝගිකයින් පිරිසකට අපෞද්ගලික ආකාරයෙන් තොරතුරු දැනුම් දීම සඳහා ප්‍රචාරණය භාවිත කරන බව. මේ සඳහා භාවිත කළ හැකි මාධ්‍ය කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - රූපවාහිනී
  - අත්පත්‍රිකා
  - පුවත්පත්
  - බැනර්
  - දැන්වීම්
  - ගුවන්විදුලිය
  - අන්තර්ජාලය

- පාරිභෝගිකයන් පෞද්ගලිකව මුණගැසී හෝ එසේ නොමැතිව ඔවුන් අමතා භාණ්ඩය විකිණීමට දරණ උත්සාහය පෞද්ගලික විකුණුම් බව.
- මේ සඳහා විකුණුම් සේවකයන් දුරකථන ආදිය යොදා ගන්නා බව.
- කෙටිකාලීනව වෙළෙඳපොලේ උත්තේජනයක් ඇති කිරීම සඳහා අනුගමනය කරන ප්‍රචාරණය හා පෞද්ගලික විකුණුම් හැර සෙසු ක්‍රම විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය බව.
- විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය සඳහා අනුගමනය කරන ක්‍රම කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - තෑගි දීම
  - තරඟ පැවැත්වීම
  - නොමිලේ භාණ්ඩ දීම
  - සේල් පැවැත්වීම
  - විකුණුම් මුද්දර ලබා දීම
  - නිෂ්පාදකයා විසින් ම පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ හෝ සේවා පිළිබඳ ව දැනුවත් කිරීම සෘජු අලෙවිය බව.

(මිනිත්තු 60 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් මිලදී ගැනීම සඳහා පාරිභෝගිකයින් දැනුවත් කිරීම හා ඒත්තු ගැන්වීම සඳහා ව්‍යාපාරිකයින් භාවිත කරන ක්‍රම නම් කරයි.
- ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාමාර්ග වලින් අලෙවිය ඉහළ නංවා ගත හැකි බව පිළිගනියි.
- පාරිභෝගිකයා නිෂ්පාදිතයා, පිරිවැය, ඵලදායී බව ආදී තත්ත්ව සළකා බලා උචිත ප්‍රවර්ධන ක්‍රම තෝරයි.
- උචිත ක්‍රම තේරීමේ දී නිර්ණායක පදනම් කර ගනියි.
- තේරීම් නිර්ණායක විවිධ තත්ත්වයන්ට ගළපයි.

ඇමුණුම 7.6.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" අලෙවිය වැඩි කර ගනිමු."

- පහත සඳහන් මිනිස් අවශ්‍යතා අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන අවශ්‍යතාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - ආහාර
  - ඇඳුම්
  - නිවාස
  - සන්නිවේදන
  - ප්‍රවාහන
  - අධ්‍යාපන

- ඔබේ අවශ්‍යතාවලට අදාළ ව ආරම්භ කිරීමට යෝග්‍ය යයි ඔබ සිතන ව්‍යාපාරයක් තීරණය කරන්න.
- එම ව්‍යාපාරයට අදාළ වෙළෙඳපොළ (පාරිභෝගිකයින්) පිළිබඳ සැළකිලිමත් වන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව එම පාරිභෝගිකයින් දැනුවත් කිරීමටත්, ඔවුන් පොළඹවා ගැනීම සඳහාත් ඔබට අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රමවේද තීරණය කරන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය, ප්‍රමාණය, මුදල් ශක්තිය, වෙළෙඳපොළ (පාරිභෝගිකයින්) යන තත්ත්ව සලකා බලා එම ක්‍රම අතුරෙන් වඩාත් සුදුසු ක්‍රමවේදය හෝ ක්‍රමවේද හඳුනා ගන්න.
- එම ක්‍රමවේදය/ ක්‍රමවේදවල උචිත බව තහවුරු කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතාව **8.0** : යෝග්‍ය සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග විශ්ලේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **8.1** : හිමිකාරත්ව පදනම මත ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **8.1** : " අයිතිය මත සංවිධාන තෝරමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 8.1.1ට ඇතුළත් ව්‍යාපාර සංවිධානවල නම් සඳහන් ලේඛනයේ විශාල කරන ලද ඡායා පිටපතක්
- 8.1.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඇමුණුම 8.1.3ට ඇතුළත් " ව්‍යාපාරයක් කතා කරයි." යන පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කොළ, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 8.1.1 :
- විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධානවල නම් ඇතුළත් පත්‍රිකාව පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- සිසුන් දන්නා වෙනත් එවැනි ව්‍යාපාර විමසා ප්‍රතිචාර හුණුපුවරුවේ සටහන් කරන්න.
- ලේඛනයෙහි සඳහන් ව්‍යාපාර වර්ග කර ගත හැකි පොදු පදනමක් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - ව්‍යාපාර වර්ග කිරීමේ දී පදනමක් ලෙස හිමිකාරත්වය යොදාගත හැකි බව.
  - ලේඛනයේ සඳහන් ව්‍යාපාර හිමිකාරත්වය මත පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැකි බව.
    - පෞද්ගලික අංශයේ සංවිධාන
    - රාජ්‍ය අංශයේ සංවිධාන
  - පෞද්ගලික අංශයේ සංවිධානවලට පහත සඳහන් සංවිධාන ඇතුළත් කළ හැකි බව
    - කේවළ ස්වාමි/ තනි හිමිකාරත්වය
    - හවුල්
    - සීමාසහිත සමාගම්
    - සමුපකාර සමිති

- රාජ්‍ය අංශයේ සංවිධානවලට පහත සඳහන් ඒවා ඇතුළත් කළ හැකි බව.
  - දෙපාර්තමේන්තු
  - සංස්ථා
  - රාජ්‍ය සමාගම්
- ඉහත සඳහන් ව්‍යාපාර සංවිධානවල අයිතිකරුවන් ගණන, අයිතිකරුවන්ගේ වගකීම, කළමනාකරණය, ප්‍රාග්ධනය සැපයීම, ලාභාලාභ බුක්ති විඳීම, ලියාපදිංචිය ආදී ලක්ෂණ මත එකිනෙක වෙනස්විය හැකි බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ඉයවර 8.1.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා හා "ව්‍යාපාරයක් කතා කරයි." යන තොරතුරු පත්‍රිකා, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් ඒ ඒ කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ඉයවර 8.1.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - පහත සඳහන් සංවිධාන වර්ග ඔබ හඳුනාගෙන ඇති බව.
    - කේවළ ස්වාමි ව්‍යාපාර/ තනි අයිතියක් ඇති ව්‍යාපාර
    - හවුල් ව්‍යාපාර
    - සීමා සහිත සමාගම්
    - සමූපකාර
    - රාජ්‍ය සංස්ථා
    - රාජ්‍ය දෙපාර්තමේන්තු
    - රාජ්‍ය සමාගම්
  - එක් පුද්ගලයකුට අයිති, ඔහු විසින් ම ප්‍රාග්ධනය සපයා, ඔහුගේ අභිමතය පරිදි පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර තනි ව්‍යාපාර වන බව.

- පුද්ගලයන් කිහිපදෙනෙකු එකතු වී ලාභ ලැබීමේ අරමුණින් හෝ එකඟතාවයක් මත පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර හවුල් ව්‍යාපාර බව.
- සමාගම නිකුත් කරන කොටස් මිලදී ගෙන එහි අයිතිකරුවන් බවට පත්වී සමාගම් පණත යටතේ ලියාපදිංචි කර පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර සීමා සහිත සමාගම් වන බව
- සාමාජිකයන් විසින් කොටස් මිලදී ගෙන ප්‍රාග්ධනයට දායක වී සමුපකාර සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි වී පවත්වාගෙන යන සමිති, සමුපකාර ව්‍යාපාර බව.
- රජයේ අයවැයෙන් අරමුදල් සම්පාදනය කරන රටේ අත්‍යවශ්‍ය වන සේවාවන් සැපයීම සඳහා රජයෙන් පත් කරන පාලකයන් හා සේවකයන් සහිත, ඉපැයුම්/ ආදායම් රජයේ ඒකාබද්ධ අරමුදලට යොමුවන ආයතන, දෙපාර්තමේන්තු බව.
- රජය හෝ රජයට සම්බන්ධ ආයතන වලින් අරමුදල් යොදවන පාර්ලිමේන්තු පනතක් යටතේ පිහිටුවනු ලබන, රජයෙන් පත් කරන පාලක මණ්ඩලයකින් පාලනය වන මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරික කටයුතු කරන ව්‍යාපාර ආයතනයක් රාජ්‍ය සංස්ථාව වන බව.
- සමාගම් පණත යටතේ ලියාපදිංචි කොට රජය හෝ රජයේ අනුබද්ධ ආයතනයක් හෝ කිහිපයක් කොටස් ප්‍රාග්ධනයෙන් වැඩි ප්‍රමාණයකට දායක වන සහ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයකින් පාලනය වන ව්‍යාපාර සංවිධානයක් රාජ්‍ය සමාගම් වන බව.
- පෞද්ගලික අංශයේ සීමිත සමාගම් හා සමූපකාර අනිවාර්යයෙන් ම ලියාපදිංචි කර පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර වුවත්, සමහර තනි ව්‍යාපාර හා හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමකින් තොරව පවත්වාගෙන යන අතර, එවැනි ව්‍යාපාර අවිධිමත් සංවිධාන වන බව.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර සංවිධාන හිමිකාරත්වය අනුව වර්ග කර ඒ සඳහා නිදසුන් සපයයි.
- ප්‍රාග්ධනය යොදන ආකාරය අනුව හිමිකාරත්වය වෙනස්වන බව පිළිගනියි.
- එකිනෙක ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග සසඳා බලයි.
- සංසිද්ධිවල වෙනස්කම් දැක්වීම සඳහා වර්ගීකරණයන් ගොඩනහයි. (සංසිද්ධිවල වෙනස්කම් දකියි.)
- සංකල්ප අතර සමාන/ අසමානතා දකියි.

ඇමුණුම 8.1.1

ව්‍යාපාරවල නම්

නිමාලි ග්‍රොසරීස්

රත්න ස්ටෝර්ස්

ලක්ෂ්මන් හා සමරවික්‍රම

සීමා සහිත දර්ශන සමාගම

අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව

සීමා සහිත ජයසේන සහ සමාගම

ශ්‍රී ලංකා වරාය අධිකාරිය

මහැවැලි සමුපකාර සමිති

ශ්‍රී ලංකා රූපවාහිනී සංස්ථාව

තැපැල් දෙපාර්තමේන්තුව

දාස සහෝදරයෝ

සීමා සහිත විකුම් (පෞද්.)සමාගම

රාජ්‍ය මුද්‍රණ නීතිගත සංස්ථාව

පෙරේරා සහ පුත්‍රයෝ

සමුපකාර ණය දෙන සමිතිය

ජාතික ඉතිරිකිරීමේ බැංකුව

සීමා සහිත එක්සත් ප්‍රවෘත්ති පත්‍ර සමාගම

ඇමුණුම 8.1.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" අයිතිය මත සංවිධාන තෝරමු."

- පහත සඳහන් මාතෘකා යුගල අතරින් ඔබ කණ්ඩායමට ලැබුණු මාතෘකා යුගලය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - යුගල 1 :
    - සැලුන්
    - මැහුම්කරුවෝ

  යුගල 2 :
    - පොත් ප්‍රකාශකයෝ
    - ණය සපයන්නෝ

  යුගල 3 :
    - යකඩ යකා
    - ජලයයි, මමයි

- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ සිද්ධි "ව්‍යාපරයක් කතා කරයි." යන පත්‍රිකාවෙන් තෝරා අධ්‍යයනය කරන්න.
- එම සිද්ධිවලින් ප්‍රකාශ කෙරෙන සංවිධාන වර්ගවල හිමිකාරත්වය කුමන පාර්ශ්වයට අයත් දැයි හඳුනා ගන්න.
- එම ව්‍යාපාර එම පාර්ශ්වයන්ට අයිති බව තහවුරු කිරීමට ඔබ ඉදිරිපත් කරන හේතු මොනවා ද?
- එම සංවිධානවල අයිතිය හා බැඳුණු වෙනත් කාරණා මොනවා ද?
- එම සංවිධාන යුගලයෙන් කියවෙන සංවිධාන වර්ග අතර තිබෙන සමානතා හා අසමානතා මොනවා ද?
- ඔබගේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ව්‍යාපාරයක් කතා කරයි

සැලුන්

මාව අයිති එක්කෙනෙකුට විතරයි. එයාට පුළුවන් විදියට මුදල් යොදලයි මාව බිහි කළේ. මගේ කටයුතුවලට අදාළ සියලු තීරණ ගන්නේ ඔහුයි. මගෙන් ඇති වන ලාභ, පාඩු විඳ දරා ගන්නේ ඔහුමයි. මගේ කටයුතු නිසා ඔහු අසීමිත ව වගකීමට බැඳෙනවා. ඔහුට අවශ්‍ය නම් මගේ නම ලියාපදිංචි කර ගන්නත් පුළුවන්. මට ඇති වන හැම කරදරයකදී ම පිහිටට ඉන්නේ ඔහුමයි. අයිතිකරුගේ කැපවීම මත මගේ දියුණුව තීරණය වෙනවා. ඔහු ගේ වියෝව, සිහිවිකල් වීම, බංකොලොත්වීම, බරපතල ලෙස රෝගාතුර වීම ආදිය නිසා මගේ කටයුතු අතරමඟ නවතින්නත් පුළුවන්.

මැහුම්කරුවෝ

උදයයි, ආනන්දයි, දීපාලුයි එකතු වෙලා මුදල් යොදවලා තමයි මාව බිහිකළේ. ඒ තුන්දෙනා එකතු වෙලා විස්කම් මැහුම්කරුවෝ නමින් මාව ලියාපදිංචි කරලා තියෙනවා. මා සම්බන්ධ හැම තීරණයක් ම ගන්නෙ ඒ තුන්දෙනා එකතු වෙලා. මම උපයන ලාභ, පාඩු තුන්දෙනාම බෙදා ගන්නවා. මගේ සියලු වගකීම් දරන්නෙ ඔවුන්. ඔවුන්ගෙ ශක්තිය සමඟ තමයි මගේ දියුණුව රැඳෙන්නෙ. තුන්දෙනාම කැමති නම් තව අය සම්බන්ධ කර ගන්නත් පුළුවන්. තුන්දෙනාට විවිධ දක්ෂතා තියෙන නිසා මගේ වැඩ කටයුතු වඩාත් සාර්ථක වී තියෙනවා. ඔවුන් අතර පොදු එකඟතාවයක් තිබෙන නිසා මගේ වැඩ කටයුතු බාධාවකින් තොරව ඉදිරියට කරගන යනවා. එහෙම වුණත් මේ අයගේ මරණය, උමතුවීම, බංකොළොත්වීම, තදබල ලෙස රෝගාතුර වීම ආදිය නිසා මගේ අවසානය සිදුවෙන්නත් පුළුවන්.

පොත් ප්‍රකාශකයෝ

මගේ උපත ලියාපදිංචි කරන්නේ සමාගම් පනත යටතේ යි. ඒ නිසා මමත් ඔබ වගේම වෙනම ම පුද්ගලයෙක් ලෙස සලකනවා. කොටස්කරුවන්ගේ දායකත්වයෙන් මාව ඇති කර ගන්න අවශ්‍ය විශාල ධනය සපයා ගන්නවා. මං වගේ අය රාජ්‍ය අංශයෙත්, පෞද්ගලික අංශයෙත් දකින්න ඉන්නවා. මගේ කටයුතු කරගෙන යන්නේ අධ්‍යක්ෂවරුන්. මා පිළිබඳ කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමාසහිත යි. මගේ නමින් රජයට බදු ගෙවනවා. මගේ ගණුදෙනු ක්‍රමානුකූල ව පොත්වල ලිවීමත්, ඒවා පිළිබඳ සොයා බැලීමත් කළ යුතුම යි. අයිතිකරුවන් වෙනස් වුවත්, නැතත් මගේ පැවැත්ම අඛණ්ඩ යි.

ණය සපයන්නෝ

සාමාජිකයන්ගේ යහපත උදෙසා ඔවුන් එකතු කරගත් මුදල්වලිනුයි මාව බිහි කළේ. මා ගැන විශේෂ උනන්දුවක් දකින්නේ සුළු ගොවීන්, සුළු නිෂ්පාදකයන් වැනි ආර්ථික අපහසුතාවයක් ඇති අය යි. මම උපයන ප්‍රතිලාභ සාමාජිකයන් අතර බෙදලා දෙනවා. මාව ලියාපදිංචි කරන්නෙ සමුපකාර පණත යටතේ. ඒ නිසා මට සාමාජිකයන්ගෙන් වෙන් වූ පැවැත්මක් තියෙනවා. මගේ පවුලේ තව සහෝදරයෝ ගොඩක් ඉන්නවා. සමහරු නිෂ්පාදන කටයුතු කරනවා. තවත් අය අලෙවි කටයුතුවල යෙදෙනවා.

සමහරු මුදලු කටයුතු කරනවා. (එයාල ණය දෙනවා, ඉතිරි කිරීමේ ගිණුම් පවත්වා ගෙන යනවා, උකස් කටයුතු කරනවා) අපි හැමෝම සහයෝගයෙන් ඉන්නවා. මගේ සාමාජිකයෝ වෙනස් වුණත් මම චිරාත් කාලයක් ජීවත් වෙනවා. මගේ කටයුතු සොයා බලන්නේ සාමාජිකයන් අතරින් තෝරාගත් අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයක් විසින්.

යකඩ යකා

රාජ්‍ය අවශ්‍යතාවයක් මත මහජනතාවට සේවය කිරීම සඳහා මාව පත් කර ගන්නවා. මගේ වියදමට අවශ්‍ය මුදල් සපයා දෙන්නේ හැම වර්ෂයකම රජයේ අයවැය මහිනි. මම උපයන හැම ආදායමක් ම රජයට දෙනවා. හැබැයි මම වැඩිය මහන්සි වෙන්නෙ ආදායම් උපයන්නට වඩා මහජනතාවට සේවාවන් සපයන්නයි. මගේ සියලු වැඩ කටයුතු කරන්නේ රාජ්‍ය නිලධාරීන්. මගේ වැඩ ප්‍රමාදයි කියා බොහෝ දෙනා ප්‍රකාශ කළත් වැඩවල තත්ත්වය ඉහළයි. මම මොනවා කළත් මගේ වගකීමේ සීමාවක් නෑ. හොඳයි කියන්නකො මම කවුද කියලා.

ජලයයි, මමයි

රජයේ අරමුණු ඉටුකර ගැනීම සඳහා පාර්ලිමේන්තුවට පණතක් ඉදිරිපත් කර මාව බිහි කළේ ය. ඔබගේ දිවි පැවැත්ම සඳහා සේවය කිරීමයි මගේ කාර්යය. මාව ඇති කරන්න දැරූ මූලධනයෙන් වැඩි ප්‍රමාණයක් වැය කර ඇත්තේ රජය යි. මට නීතිය ඉදිරියේ ස්වාධීන පුද්ගලයෙකු ලෙස පෙනී සිටීමට අයිතියක් තියෙනවා. මගේ සේවාව සැපයීමට සභාපතිවරයෙක්, අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයක් සිටීම මට ලොකු ශක්තියක්. මට බොහෝදෙනාගෙන් චෝදනා තිබෙනවා. ලාභ ලබන්නේ නැතිලු. වැඩ අකාර්යක්ෂමයිලු. දේශපාලකයෝ බලපෑම් කරනවාලු.

මම විවිධ රෝගාබාධවලින් පෙලුණත් ඒවාට නිසි ප්‍රතිකාර ලබාගෙන නීරෝගී ජවයක් ඇති පුද්ගලයෙකු වී රටේ ආර්ථික සංවර්ධනයට දායකවීම මගේ එකම අපේක්ෂාව යි. හොඳයි ඔබට පුළුවන් ද මම කවුද කියලා කියන්න.

නිපුණතාව **8.0** : යෝග්‍ය සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග විශ්ලේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **8.2** : ව්‍යාපාර අදහසට යෝග්‍ය වන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරයි.

ක්‍රියාකාරකම **8.2** : "සංවිධානවල යෝග්‍යතාව තෝරමු."

කාලය : මිනිත්තු 90යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 8.2.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඇමුණුම 8.2.2ට ඇතුළත් ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා වූ තොරතුරු වගුවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කොළ, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 8.2.1 :
- 5 ශ්‍රේණිය ශිෂ්‍යත්වය හොඳින් සමත් වූ සිසුවෙකුට පාසල් කීපයකට ඉල්ලුම් කිරීමට හැකියාව ඇත. ඔහුට සුදුසු පාසලක් තෝරා ගැනීමේ දී සැලකිලිමත් විය හැකි කරුණු සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - සුදුසු පාසලක් තෝරා ගැනීමේ දී පදනම් කර ගත හැකි සාධක කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
    - දුර
    - ගුරුවරු
    - භෞතික සම්පත්
    - වියදම
    - පහසුව
    - පෞද්ගලික කැමැත්ත
    - ප්‍රසිද්ධිය
    - පවුලේ අය සිටීම
  - පාසල ද සංවිධානයක් බව.
  - ව්‍යාපාර අදහස් සැබෑවට ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා පුද්ගලයෙකුට කවර හෝ සංවිධාන වර්ගයක් අවශ්‍ය බව.
  - ව්‍යාපාර සඳහා සුදුසු සංවිධානයක් තෝරා ගැනීමේ දී පදනම් කර ගන්නා සාධක කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
    - අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීම
    - ලාභය භුක්ති විඳීම

- බාහිරින් ණය ලබා ගැනීම
- ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට දායක වීම
- පිළිපැදිය යුතු නීතිමය අවශ්‍යතා
- ස්වකීය කැමැත්ත
- ව්‍යාප්ත කිරීම

- උචිත සංවිධාන වර්ගයක් තෝරා ගැනීම ව්‍යාපාර සාර්ථක වීමට හේතු වන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 8.2.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා, ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා වූ තොරතුරු වගුවේ පිටපත්, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

ජියවර 8.2.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාර අදහස් ක්‍රියාවට නැංවීමේ දී ඒ සඳහා සංවිධානයක් පිහිටුවා ගත යුතු බව.
- පුද්ගලයන් ආරම්භ කරන ව්‍යාපාර පහත සඳහන් ක්‍රම අතුරින් එක් ක්‍රමයකට සංවිධානය වන බව.
  - කේවළ ස්වාමි ව්‍යාපාර
  - හවුල් ව්‍යාපාර
  - සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්
  - සීමා සහිත පොදු සමාගම්
  - සමුපකාර සමිති
  - ඒ ඒ සංවිධානයට ආවේණික වූ යහපත් සහ අයහපත් ලක්ෂණ ඇති බව.
- එම යහපත් හා අයහපත් ලක්ෂණ තම ව්‍යාපාර අවස්ථාවට අනුව තුලනාත්මකව සලකා බලා උචිත ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරා ගත යුතු බව.

- ඒ සඳහා පහත සඳහන් නිර්ණායක පදනම් කර ගත හැකි බව.
  - **ක්‍රියාත්මක කරන ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය -** කුඩා පරිමාණ, මධ්‍ය පරිමාණ, මහා පරිමාණ
  - **ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය -** නිෂ්පාදන, වෙළෙඳ සේවා සැපයීම, සමාජීය සේවා ආදිය
  - **ඉටු කළ යුතු නීතිමය අවශ්‍යතා -** සෑම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් සඳහා ම ඉටු කළ යුතු පොදු නෛතික අවශ්‍යතා තිබේ. ඒ හැර ඒ ඒ සංවිධාන වර්ගයට අදාළ වූ සුවිශේෂ නෛතික අවශ්‍යතා තිබිය හැකි ය. ***නිදසුන්:*** ලියාපදිංචිය, වාර්තා සැපයීම.
  - **බාහිර ණය ආපසු ගෙවීමේ වගකීම** - බාහිරින් ව්‍යාපාරයට ණය ගතහොත් ඒවා ආපසු ගෙවිය

    යුතු ය. එය ව්‍යාපාරයට යෙදූ මුදල් හා පෞද්ගලික දේපල සමඟ ද බැඳී පැවතිය හැකි ය.
  - **කළමනාකරණය -** අවශ්‍ය ව්‍යාපාර තීරණ ගෙන එහි ප්‍රධාන ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාම බොහෝ විට ප්‍රාග්ධනය සැපයූ අයිතිකරුවන් මඟින් සිදුවේ.
  - **අඛණ්ඩ පැවැත්ම -** ව්‍යාපාරය අයිතිකරු සමඟ අන්‍යොන්‍ය වශයෙන් බැඳී පවතී ද නැද්ද යන්න

    අන්‍යෝන්‍ය ලෙස බැඳී පවතී නම් පැවැත්මක් නැත. සමාගම්, සමුපකාර අයිතිකරුවන්ගෙන් වෙන්ව පවත්නා සංවිධාන වර්ග වේ.
  - **ප්‍රාග්ධන සම්පාදනය -** ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමේ දී හා පවත්වාගෙන යාමේ දී ප්‍රාග්ධනය සැපයීමට සිදුවන්නේ අයිතිකරුවන්ට ය. තනි අයිතිකරු ස්වශක්තිය අනුව ප්‍රාග්ධනය සැපයීම සිදුවේ. අයිතිකරුවන් වැඩිවන විට වැඩි ප්‍රාග්ධනයක් සපයා ගත හැකි ය.
  - **ලාභාලාභ බුක්ති විඳීම -** ලාභ හිමිවන්නේ අයිතිකරුවන්ට ය. ඒ අනුව අයිතිකරුවන් වැඩි වන විට ලාභ ද, ඔවුන් අතර බෙදී යයි.
  - **ස්වකීය කැමැත්ත -** ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන පුද්ගලයාගේ කැමැත්ත විශේෂයෙන් බලපායි. මෙය තනි තීරණයක් විය නොහැක. පවුලේ අය වුවත් ඒ සඳහා බලපෑ හැකි ය. බොහෝ අය ස්වාධීනව කටයුතු කිරීමට කැමති ය.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක් තෝරා ගැනීම සඳහා භාවිත කළ හැකි නිර්ණායක නම් කරයි.
- ව්‍යාපාර අවස්ථාවට උචිත ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරා ගත යුතු බව පිළිගනියි.
- විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග අතරින් වඩාත් යෝග්‍ය ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරයි.
- තීරණ ගැනීමේ දී විවිධ සාධක පදනම් කර ගනියි.
- යහපත් හා අයහපත් ලක්ෂණ තුලනාත්මක ව සන්සන්දනය කරයි.

ඇමුණුම 8.2.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" සංවිධානවල යෝග්‍යතාව තෝරමු."

- පහත සඳහන් ක්ෂේත්‍ර අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික
  - කාර්මික
  - සේවා
- "ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග තේරීම සඳහා වූ තොරතුරු වගුව" හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.

- ඔබේ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයට අදාළ ව ආරම්භ කිරීමට සුදුසු යැයි අදහස් කරන ව්‍යාපාරයක් හඳුනා ගැනීම සඳහා සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- එම ව්‍යාපාරය හඳුන්වන්න.
- ඔබ තෝරාගත් ව්‍යාපාරය හොඳින් කරගෙන යාම සඳහා වඩාත් සුදුසු ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා එම සංවිධාන වර්ගයට ප්‍රමුඛත්වය දීමට ඔබ පදනම් කරගත් සාධක අනාවරණය කරන්න
- එසේ තෝරාගත් සංවිධාන වර්ගයේ පැවතිය හැකි අහිතකර ලක්ෂණ වේනම් සඳහන් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 8.2.2

ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා තොරතුරු වගුව

ව්‍යාපාර අවස්ථාවට යෝග්‍ය වන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තේරීමේ නිර්ණායක	ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය				
	කේවළ ව්‍යාපාර	**හවුල් ව්‍යාපාර**	**සීමා සහිත පෞද්ගලික සමාගම්**	**සීමා සහිත පොදු සමාගම්**	**සමුපකාර සමිති**
● අයිතිකරුවන් ගණන	එකයි	අවමය දෙකයි උපරිමය 20	අවමය දෙකයි උපරිමය 50	අවමය 07 පමණි	අවමය 10 පමණි
● ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය	කුඩා පරිමාණයෙන්	කුඩා පරිමාණයෙන්	කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණයෙන්	මධ්‍ය හා මහා පරිමාණයෙන්	කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණයෙන්
● නෛතික අවශ්‍යතා	බලපෑම අඩුයි	බලපෑම අඩුයි.	අනිවාර්යයි නීතිමය අවශ්‍යතා ඇත.	අනිවාර්ය නීතිමය අවශ්‍යතා ඇත.	අනිවාර්ය නීතිමය අවශ්‍යතා ඇත.
● බාහිර ණය සඳහා වගකීම්	අසීමිතය	අසීමිතය.	යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට සීමාවේ.	යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට සීමා වේ.	යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට සීමා වේ.
● කළමනාකරණය	අයිතිකරුවන්ගේ මෙහෙයවීම අනුව	අයිතිකරුවන්ගේ මෙහෙයවීම අනුව	අයිතිකරුවන්ගෙන් අධ්‍යක්ෂවරු පත් කර ගනී.	අධ්‍යක්ෂවරු ඇතුළු කළමනාකරුවන්	සභාපති ඇතුළු සාමාජිකයින් අතුරින් පත් කළ කමිටුවක්
● ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම	අයිතිකරු සමඟ බැඳී පවතී/ අඛණ්ඩ නොවේ.	හවුල්කරුවන් සමඟ බැඳී පවතී/ අඛණ්ඩ නොවේ.	අයිතිකරුවන් 50 තුළ කොටස් ලබා දී ප්‍රාග්ධනයට සහභාගි වී කරගත හැකි ය.	අයිතිකරුවන්ගෙන් බාහිරය/ අඛණ්ඩය	අයිතිකරුවන්ගෙන් බාහිරය/ අඛණ්ඩය
● ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව	ව්‍යාපාර කටයුක්තේ ස්වභාවය හා හවුල්කරුවන්ගේ හැකියාව මත තීරණය වේ.	ව්‍යාපාර කටයුක්තේ ස්වභාවය හා හවුල්කරුවන්ගේ හැකියාව හා කැමැත්ත මත තීරණය වේ.	තීරණය කරන අයිතිකරුවන් හට බෙදා දෙයි.	අයිතිකරුවන් කැමති සංඛ්‍යාවක් සඳහා කොටස් නිකුත් කර ප්‍රාග්ධනයට සහභාගි කර ගත හැකි ය.	අයිතිකරුවන් කැමති සංඛ්‍යාවක් සඳහා සමිතියේ ප්‍රාග්ධනයට කොටස් ලබා දී දායක කර ගත හැක.
● ලාභ අලාභ භුක්ති විඳීම	තනිව භුක්ති විඳියි.	හවුල්කරුවන් අතර බෙදී යයි.	තීරණය කරන ලාභය අයිතිකරුවන් හට බෙදා දෙයි.	තීරණ කරන ලාභය බෙදා දෙයි.	ලාභ බෙදීමක් නැත. ගනුදෙනු පදනම මත ප්‍රාග්ධනයට අනුව බෙදා දෙයි.
● ස්වකීය කැමැත්ත	ඉහත සාධක මත තීරණය වේ.	ඉහත සාධක මත තීරණය වේ.	ඉහත සාධක මත තීරණය වේ.	ඉහත සාධක මත තීරණය වේ.	ඉහත සාධක මත තීරණය වේ.

71

නිපුණතාව **8.0** : යෝග්‍ය සංවිධාන වර්ගය තේරීම සඳහා ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග විශ්ලේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **8.3** : ව්‍යාපාර සංවිධාන ආරම්භ කිරීමේ දී අනුගමනය කළ යුතු නෛතික තත්ත්වය අනාවරණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **8.3** : "ලියාපදිංචි කර විධිමත් කරමු."

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 8.3.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් හතරක්
- ඇමුණුම 8.3.2ට ඇතුළත් සාකච්ඡාවේ පිටපත් හතරක්
- ඩිමයි කොළ, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 8.3.1 :
- සිසුන් මේ වන විට සිදුකර ඇති ලියාපදිංචි වීම් විමසන්න.
- සිසුන් දන්නා වෙනත් ලියාපදිංචි වීම් ද විමසන්න.
- සිසුන් පාසලේ ලියාපදිංචි වීම සඳහා ඉදිරිපත් කළ ලේඛන විමසන්න.
- ලියාපදිංචි වීමේ අවශ්‍යතාවය ද විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - සිසුන් පාසලේ හා වෙනත් පාඨමාලා සඳහා ලියාපදිංචි වන බව.
  - පුද්ගලයන්ගේ උපත, විපත, විවාහය ලියාපදිංචි කරන බව
  - පුද්ගලයන් ලියාපදිංචි සිදු කරන වෙනත් දෑ කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
    - ඉඩම්
    - වාහන
    - ව්‍යාපාර නාම
    - කර්තෘත්වය
    - පේටන්ට් අයිතිය
  - සෑම ලියාපදිංචියකදී ම ඉටු කළ යුතු නෛතික අවශ්‍යතා ඇති බව.
  - ලියාපදිංචි වීම් සඳහා නීතියක් හා බලධාරී ආයතනයක් තිබෙන බව.
  - ලියාපදිංචි වීම් සඳහා විවිධ ලියකියවිලි ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.
  - ලියාපදිංචිවීමෙන් අයිතිය තහවුරු වීම, විධිමත් භාවයක් ඇතිවීම, සංගණනවලට පහසුවීම ආදිය සිදුවන බව.

- ව්‍යාපාර සංවිධාන ද ලියාපදිංචි කළ යුතු බව හා ඒ සඳහා ද බල පැවැත්වෙන යම් නීතියක්, ආයතනයක් හා සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා ඇති බව.
- ලියාපදිංචිවීමෙන් ව්‍යාපාර සංවිධානවලට විධිමත් බවක් ලැබෙන බව

(මිනිත්තු 15යි)

ඉයවර 8.3.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් හතරකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, සාකච්ඡාවේ පිටපත්, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් / පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- එක් එක් කණ්ඩායමට කුමන ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය පිළිබඳ කරුණු ඉදිරිපත් කළ යුතු දැයි සඳහන් කරන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

ඉයවර 8.3.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- පෞද්ගලික අංශයේ විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග ලියාපදිංචි කළ යුතු බව.
- කේවල ස්වාමි හා හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචිය අනිවාර්ය නොවුණත් ඒවා ද විධිමත්ව පවත්වා ගෙනයාම සඳහා ලියාපදිංචිය වඩාත් සුදුසු බව.
- ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය අනුව ලියාපදිංචිය හා සම්බන්ධ කරුණු ද විවිධ වන බව.
- ඒ ඒ ව්‍යාපාර සංවිධාන ලියාපදිංචිය හා සම්බන්ධ තොරතුරු පහත සඳහන් පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.
- **කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර හා හවුල් ව්‍යාපාර**
  - ව්‍යාපාර නාමය අයිතිකරුවන්ගේ සත්‍ය නම්වලින් පමණක් සැදුම්ලත් එකක් නම් ලියාපදිංචිය අනිවාර්ය නොවන බව හා එහෙත් ලියාපදිංචිය වැදගත් බව.
  - ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර දින 14ක් ඇතුළත එය සිදුවිය යුතු බව.
  - ලියාපදිංචියේ දී ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි වන අතර එහි නැවත යම් වෙනසක් කරනවා නම් ආකෘති පත්‍ර නැවත පිරවීමට සිදුවන බව.
  - ව්‍යාපාරය අයත් පළාත් සභාවේ ලියාපදිංචිය විය යුතු බව.
  - එහිදී අදාළ කර ගැනෙන්නේ 1918 අංක 06 ව්‍යාපාර නාම ආඥා පණත 149 වන වගන්ති බව

- ලියාපදිංචිය අනුමත කිරීමට බලය ඇත්තේ පළාත් සභාවේ සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර්වරයාට හෝ ප්‍රාදේශීය ලේකම්වරයාට බව.
- ලියාපදිංචියට අදාළ ආකෘති පත්‍ර ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයෙන් ලබා ගත යුතු බව
- එම ආකෘති පත්‍රය සම්පූර්ණ කොට අයිතිකරු අත්සන් කළ යුතු බව.
- හවුල් ව්‍යාපාරයක් නම් එහි සියලු ම හවුල්කරුවන් අත්සන් කළ යුතු බව.

- **සීමිත සමාගම්**
  - 2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කළ යුතු බව.
  - ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීමට පෙර සමාගම් ලියාපදිංචි කළ යුතු බව.
  - සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචිය සිදු කරන බව.
  - මෙය ව්‍යාපාරය පිහිටුවා ඇති පළාත් සභාවේ කළ හැකි බව.
  - සමාගම් ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා පහත සඳහන් ලියවිලි ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.
    - සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය
    - ව්‍යවස්ථානුකූල ප්‍රකාශය
    - අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ නාමලේඛනය
    - අධ්‍යක්ෂවරුන් ලෙස කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත ප්‍රකාශ කළ ලියවිල්ල
    - ප්‍රධාන කාර්යාලය පිහිටි ස්ථානයේ ලිපිනය

- **සමූපකාර**
  - සමූපකාර සමිතියක් සමුපකාර දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි කරන බව.
  - ඒ සඳහා 1972 අංක 05 දරණ සමුපකාර සමිති පනත බලපාන බව.
  - සමුපකාරයක් ආරම්භ කර මාස 06ක් තුළ ලියාපදිංචිය සිදු කළ යුතු බව.
  - සමුපකාර ලියාපදිංචිය සඳහා පහත සඳහන් ලියවිලි ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.
    - ලියාපදිංචි කිරීමේ අයදුම් පත්‍රය
    - සමිතියේ අතුරු ව්‍යවස්ථාවේ පිටපත් දෙකක්
    - සමිතිය පිහිටුවීමේ යෝග්‍යතාවය පිළිබඳ වාර්තාවක්
    - සමිතිය ලියාපදිංචිය සඳහා යෝජනා ස්ථිරත්වයට පත් වූ රැස්වීම් වාර්තාවේ පිටපතක්
    - සමිතියේ මුදල් පරිහරණය පිළිබඳ වාර්තාවක්
    - සමිතිය පිහිටි ස්ථානය පෙන්නුම් කරන සිතියමක්

- සමාජයීය සේවා සපයන ආයතන සමාජසේවා දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි වන බව.
- ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීමෙන් අත්කර ගත හැකි ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
    - ව්‍යාපාරයේ අයිතිය තහවුරු වීම
    - ව්‍යාපාරයට අනන්‍යතාවයක් ලැබීම
    - බැංකු ණය ලබා ගැනීමේ දී පහසුවීම
    - බදු ගෙවීමේ පහසු බව
    - ව්‍යාපාරයට විධිමත් බවක් හා පිළිගැනීමක් ලැබීම
    - රජයෙන් ලබාදෙන සානුබල (දිරිගැන්වීම්) ලබාගැනීමට හිමිකම
    - ලියාපදිංචි ගාස්තු රජයේ ආදායමක් වීම
    - සංගණන සඳහා ප්‍රයෝජනවත් වීම
    - ඒ ඒ ප්‍රාදේශීය බල අධිකාරවල ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තොරතුරු පැවතීම

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- එක් එක් ව්‍යාපාර සංවිධානවලට බලපාන නෛතික තත්ත්වයන් විස්තර කරයි.
- ව්‍යාපාර සංවිධාන ලියාපදිංචි කිරීමෙන් විවිධ ප්‍රයෝජන ලැබෙන බව පිළිගනී.
- ආරම්භ කිරීමේ ක්‍රියා පටිපාටිය වගු ගත කරයි.
- ලියාපදිංචි කිරීම පිළිබඳ විස්තර දක්වයි.
- ලිපිලේඛන කටයුතු සම්බන්ධ තොරතුරු ඉදිරිපත් කරයි.

ඇමුණුම 8.3.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" ලියාපදිංචි කර විධිමත් කරමු."

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරෙන් ඔබට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - කේවළ ස්වාමි ව්‍යාපාර
  - හවුල් ව්‍යාපාර
  - සීමිත සමාගම්
  - සමූපකාර

- ඔබට සපයා ඇති සාකච්ඡා ඇතුළත් පත්‍රිකාව හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාවට අදාළ ආරම්භ කිරීමේ දී අනුගමනය කළ යුතු නීතිමය අවශ්‍යතාවන් පහත දැක්වෙන කරුණු ඔස්සේ පැහැදිළි කරන්න.
  - ලියාපදිංචි කරන ආයතනය
  - ලියාපදිංචි කරන පනත
  - ලියාපදිංචියේ දී ඉදිරිපත් කළ යුතු ලියවිලි
  - ලියාපදිංචි කළ යුතු කාලවකවානු
  - ලියාපදිංචියෙන් ඇති ප්‍රයෝජන

- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

සාකච්ඡා පිටපත

- කුඩා ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යන දසුන් තම ව්‍යාපාරය සඳහා වැඩිපුර මුදලක් යෙදවීමට අවශ්‍ය විය. ඒ සඳහා ක්‍රමයක් ඔහු නොදැන සිටි අතර තම ව්‍යාපාරය් හිතවත් ගණුදෙනුකරුවකු වූ නීති උපදේශක මහතෙක් මුණගැසී විස්තර දැන ගැනීමට අදහස් කළේ ය.

නීති උපදේශකවරයා : ආ දසුන් මොකද මේ පැත්තේ බිස්නස් සරුද?

දසුන් : බිස්නස් එක නම් කරගෙන යනවා සර්

නීති උපදේශකවරයා : ඇයි මොකද දසුන් ප්‍රශ්නේ ?

දසුන් : පොඩි පොඩි මුදල් ප්‍රශ්න තමයි සර්

නීති උපදේශකවරයා : ඕවා ප්‍රශ්න ද දසුන්. කණගාටු වෙන්න එපා. ඔයාට පුළුවන්නෙ තව කවුරු හරි එකතු කරගෙන හවුල් ව්‍යාපාරයක් පටන් ගන්න. ඒවට වැඩිය නීතිමය තත්ත්වයන් බලපාන්නේ නැහැ. කේවළ ස්වාමි ව්‍යාපාර වගේම ව්‍යාපාරයේ නම විතරක් ලියාපදිංචි කළාම ඇති. හවුල්කරුවන්ගෙ නම්වලින් නැතුව වෙනත් නමකින් පවත්වාගෙන යනවා නම් විතරයි ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෙ. ඔයා කලින් කළා වගේම ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයෙන් ලියාපදිංචි කර ගන්න පුළුවන්. නම ලියාපදිංචි කරන්නේ ව්‍යාපාර නාම ආඥා පණත යටතේ. හැබැයි ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරලා දින 14ක් ඇතුළත ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෙ. හවුල්කරුවන් අතර ගැටළු අවම කර ගන්න ලිඛිත ගිවිසුමක් තියා ගැනීම වඩාත් සුදුසුයි.

දසුන් : ඒකත් හොඳ අදහසක් තමයි. එතකොට සමුපකාර කියන්නෙත් හවුල් ව්‍යාපාර වර්ගයක් ද සර්.

නීති උපදේශකවරයා : නෑ නෑ ඒක බොහොම වෙනස් වර්ගයක්. සමූපකාර සමිතියක් පටන් ගන්න අඩුම ගානෙ10 දෙනෙක්වත් ඕනෙ. සමුපකාර දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෙ. ඒ සමුපකාර සමිති පණත යටතේ. හැබැයි ව්‍යාපාර කටයුතු පටන් අරගෙන මාස 6ක් ඇතුළත ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෙ. හවුල් ව්‍යාපාර වගේ නෙමෙයි වෙනමම පැවැත්මකුත් තියෙනවා. ලියාපදිංචි කරන්න විශේෂ ලියවිලි ටිකක් සම්පූර්ණ කරලා ඉදිරිපත් කරන්න ඕනෙ. ඒවා තමයි අයදුම්පත්‍රයක්, අතුරු ව්‍යවස්ථාවේ පිටපත් දෙකක්, පිහිටුවීමේ යෝග්‍යතාවය පිළිබඳ වාර්තාවක්, යෝජනා ස්ථිර වූ රැස්වීම් වාර්තාවේ පිටපතක්, මුදල් පරිහරණය පිළිබඳ වාර්තාවක්

තියෙන්න ඕනෙ. තව සමිතිය තියෙන තැනට යන හැටි ඇඳලා දෙන්නත් ඕනේ.

දසුන් : හරි හරි තේරුණා සර්. ඒ කියන්නේ මට ව්‍යාපාරය දියුණු කර ගන්න සල්ලි ටිකක් හොයා ගන්න. හවුල් ව්‍යාපාරයක් පටන් ගන්න එක තමයි හොඳම නේද?

නීති උපදේශකවරයා : එහෙමම කියන්න බෑ දසුන්. ඔයාට පුළුවන්නෙ පෞද්ගලික සමාගමක් වුණත් පටන් ගන්න.

දසුන් : ඒ මොනව ද සර්. පෞද්ගලික සමාගම්

නීති උපදේශකවරයා : පෞද්ගලික සමාගම් කියන්නේ තවත් ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගයක්. සමාගම් වර්ග ගොඩක් තියෙනවා. දසුන්ට ලේසියෙන්ම පටන් ගන්න පුළුවන් පෞද්ගලික සමාගම්. හැබැයි සමාගම් වර්ග ඔක්කෝටම බලපාන්නෙ එකම නීතිරීති ටිකක්. සමාගමක් අනිවාර්යයෙන්ම නව සමාගම් පණත යටතේ සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෙ. වෙනත් ඒවා වගේ නෙමෙයි. සමාගම් ලියාපදිංචි කරන කල් ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කරන්න බෑ. ලියාපදිංචි කරන නිසා සමාගම වෙනම ම පුද්ගලයෙක් ලෙස සලකනවා. සමාගමකට බදු ගෙවීම වඩාත් පහසුයි. සමාගම ලියාපදිංචි කරන්න සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය, ව්‍යවස්ථානුකූල ප්‍රකාශය, අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ නාමලේඛනය, අධ්‍යක්ෂවරුන් වශයෙන් කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත ප්‍රකාශ කළ ලියවිල්ල, ප්‍රධාන කාර්යාලය පිහිටි ස්ථානයේ ලිපිනය කියන ලියවිලි ටික අවශ්‍ය වෙනවා.

දසුන් : ඉතින් සර්. ඔය ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කරයි කියලා ප්‍රයෝජනයක් තියෙනවා ද?

නීති උපදේශකිවරයා : අපෝ ! හුඟාක් ප්‍රයෝජන තියෙනවා. දසුන් ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කළාම, හරියට අපි අපේ උපත ලියාපදිංචි කළා වගේ. ඒ කියන්නෙ අපි මේ සමාජයේ පුද්ගලයන් කියලා පිළිගන්නෙ උප්පැන්න සහතිකයක් තියෙනවා නම් තමයි. ව්‍යාපාරයකුත් ලියාපදිංචි සහතිකයක් ලබා ගත්තම තමයි පිළිගැනීමක් ලැබෙන්නෙ. බැංකු ණය ගැනීම, බදු ගෙවීම වගේ අවස්ථාවල දී ඒක හුඟාක් පහසුයි. භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරලා, ව්‍යාපාර ආයතනවලට ඒවා විකුණන කොට ලියාපදිංචි අංකය අවශ්‍ය වෙන්න පුළුවන්. ලියාපදිංචිය ව්‍යාපාරයට විතරක් නෙමෙයි රටටත් වාසියක්. ඒක රටේ විවිධ තීරණ ගැනීමේ දී තොරතුරු ලබා ගැනීමට හේතු වෙනවා.

නිපුණතාව **9.0** : ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූල්‍ය තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමට උපකාර කර ගැනීම සඳහා ගිණුම්කරණ පදනම ගවේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **9.1** : ගනුදෙනු ව්‍යාපාරයක වත්කම්, වගකීම් හා හිමිකම්වලට ඇති කරන බලපෑම් විග්‍රහ කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **9.1** : " සමීකරණයකට ගනුදෙනු ගළපමු. "

කාලය : මිනිත්තු 150 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 9.1.1ට ඇතුළත් පින්තූරයේ පිටපතක්
- ඇමුණුම 9.1.2ට ඇතුළත් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 9.1.1 :
- පින්තූරය පන්තියට ප්‍රදර්ශනය කරන්න.
- දී ඇති ප්‍රකාශ සුදුසු පින්තූරයක් සමඟ ගැළපීමට සිසුන් පොළඹවන්න.
- ඒ අනුව ඒ ඒ පින්තූරයට වඩාත් ගැළපෙන්නේ යැයි ඔබ සිතන ප්‍රකාශ සුදුසු පරිදි ගළපන්න.
- එම ප්‍රකාශවල ඇතුළත් අදහස් පිළිබඳ පන්තිය විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- පින්තූරවල දැක්වෙන ප්‍රකාශ අනුව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට මුදල් සපයා ගත් ආකාරය කියවෙන බව.
- තමන් ළඟ ඇති මුදල් ද, අතමාරු කර ගන්නා මුදල් ද, බැංකුවලින් ලබා ගන්නා ණය මුදල් ද යොදවා ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ හැකි බව.
- එම විවිධ පාර්ශ්වයන්ගෙන් ලද මුදල් (සම්පත්)වලින් ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය වත්කම් මිලට ගන්නා බව.
- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අයිතිකරු විසින් යෙදූ මුදල "හිමිකම" ලෙස හඳුන්වන බව.
- එම හිමිකම ඔහුගේ ප්‍රාග්ධනය ලෙස සලකන බව.
- ව්‍යාපාරයට බාහිර පාර්ශ්වයන්ගෙන් ලබා ගන්නා ණය "වගකීම්" ලෙස හඳුන්වන බව.
- ව්‍යාපාරය සතු සම්පත් "වත්කම්" ලෙස හඳුන්වන බව.
- මෙම වත්කම් අත්පත් කර ගැනීම සඳහා ස්වකීය මුදල් ද බාහිරින් ලබාගන්නා මුදල් ද යොදවන බව.
- වත්කම්, හිමිකම්, වගකීම් අතර සම්බන්ධය සමීකරණයකින් පහත ආකාරයට දැක්විය හැකි බව.

  හිමිකම් + වගකීම් = වත්කම්

(මිනිත්තු 15යි)

ඉයවර 9.1.1 :

- පන්තිය කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන්/පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ඉයවර 9.1.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- සම්පත්වල අයිතිය වෙනස්වීම ගණුදෙනු ලෙස සැළකෙන බව.
- ව්‍යාපාරවල සිදුවන ගණුදෙනු පහත සඳහන් ලක්ෂණවලින් සමන්විත බව.
  - සම්පත්වල වෙනස්වීමක් සිදුවීම.
  - මුදලින් මැනිය හැකි බව.
- ගනුදෙනු සටහන් කිරීමේ වැදගත්කම පහත ආකාරයෙන් ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.
  - අමතකවීම්, මහහැරීම් සිදු නොවීම.
  - සීමිත සම්පත් මැනීම හා පාලනය පහසුවීම.
  - නෛතික අවශ්‍යතා ඉටු කිරීම. (සමාගම්වල)
  - මත ගැටුම් අවම කර ගැනීම. (හවුල් ව්‍යාපාරවල)
  - විවිධ පාර්ශ්වයන්ට තොරතුරු පහසුවෙන් සැපයිය හැකි වීම.

  නිදර්ශන: අයිතිකරුවෝ, කළමනාකරුවෝ
- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අයිතිකරු යොදන සම්පත් හිමිකම හෙවත් ප්‍රාග්ධනය ලෙස හඳුන්වන බව.
- ව්‍යාපාරය බාහිරින් සපයාගත් වත්කම් ආපසු එම පාර්ශ්වවලට ගෙවීමට ව්‍යාපාරය බැඳී සිටින අතර, එය වගකීම් ලෙස හඳුන්වන බව.

  නිදර්ශන:
  - බැංකු ණය
  - ණයට භාණ්ඩ ගැනීමෙන් ඇති වන ණයහිමියෝ
  - ගෙවිය යුතු වියදම්

- ව්‍යාපාරය සතු සම්පත් "වත්කම" ලෙස හඳුන්වන බව.

  නිදර්ශන:
  - මුදල්
  - බඩු තොගය
  - ණයගැතියෝ
  - ඉඩම් ගොඩනැගිලි, ලී බඩු

  ආදිය

- ගිණුම්කරණ කටයුතුවල දී ව්‍යාපාරය අයිතිකරුගෙන් වෙන්වූ වෙනම ම පැවැත්මක් ඇති ඒකකයක් ලෙස සළකන බව.
- හිමිකම්, වගකීම් හා වත්කම් අතර පවත්නා සම්බන්ධතාව පහත ගිණුම්කරණ සමීකරණයෙන් දැක්විය හැකි බව. හිමිකම් + වගකීම් =වත්කම්
- ගනුදෙනු නිසා ගිණුම්කරණ සමීකරණයේ අයිතමවල (සංරචකවල) වටිනාකම වෙනස් වන බව
- දී ඇති ගවේෂණයට අනුව ගණුදෙනු ගිණුම්කරණ සමීකරනයට ඇති කරන බලපෑම පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
-

	ප්‍රාග්ධනය	+ වගකීම්	= වත්කම්
1.	+ 50000	-	= +50000
2.			= + 5000
			= - 5000
3.		+20000	= +20000
4.			= +25000
			= -25000
5.		+10000	= +10000
6.		-10000	= -10000
	+50000	+20000	= 70000

- ඕනෑම ගනුදෙනුවක ද්විත්ව බලපෑමක් තිබෙන බව.

(මිනිත්තු 90 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ගිණුම්කරණ සමීකරණයේ සංරචක නම් කර විස්තර කරයි.
- ව්‍යාපාරයක පැවැත්ම සඳහා ගණුදෙනු සටහන් කිරීමේ වැදගත්කම අගය කරයි.
- ගනුදෙනු ගිණුම් සමීකරණයට අනුව ගොඩනහයි.
- ගනුදෙනු දත්ත සැකවින් වාර්තා කරයි.
- වෙනස්වීම් තුළ තුලිතතාව රැක ගනියි.

(1)

මේ ව්‍යාපාරය මම ආරම්භ කළේ මගේ ළඟ ඉතිරි කරගෙන තිබුන රු. 50,000ක් යොදවලා.

(2)

මට කියලා මගේ ළඟ ඉතිරි කර ගත්ත මුදලක් තිබුනෙ නෑ. බැංකුවෙන් රු. 75,000ක් ණයට අරගෙනයි මම මේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ.

(3)

මගේ ළඟ ඉතිරි කරගත් මුදලකුත් තිබුණා. බැංකුවෙනුත් ණයක් ගත්තා. ඒ සේරම යොදවලා තමයි මම මේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ.

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" සමීකරණයකට ගණුදෙනු ගකළපමු."

- පහත සඳහන් ගිණුම්කරණ මාතෘකා ඇසුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - වත්කම්
  - වගකීම්
  - හිමිකම්

- එම මාතෘකාව හඳුන්වන්න. නිදසුන් මඟින් අර්ථය වඩාත් පැහැදිළි කරන්න.
- තිළිණගේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවූ පහත සඳහන් ගණුදෙනු අතරින් මාතෘකාවට අදාළ ගණුදෙනු පමණක් තෝරා ගන්න.
  - රු. 50000ක් යොදා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම.
  - රු. 5000ක ලී බඩු මිලට ගැනීම.
  - රු. 20000ක් බැංකුවෙන් ණයට ගැනීම
  - විකිණීම සඳහා රු. 25000ක බඩු තොගයක් මිලට ගැනීම.
  - රු. 10000ක බඩු තොගයක් ණයට ගැනීම.
  - බැංකු ණයෙන් රු. 10000ක් ගෙවීම.

- ඔබ තෝරාගත් ගණුදෙනුවලට අනුව මාතෘකාවට අදාළ වටිනාකමේ අඩුවීම හෝ වැඩිවීම සුදුසු පරිදි අදාළ තීරුවේ සටහන් කරන්න.

ගනුදෙනුව	ප්‍රාග්ධනය +	වගකීම් =	වත්කම්
1. 2. 3. 4. 5. 6.			

  - මාතෘකාවට බලපෑම් ඇති කරන වෙනත් ගණුදෙනු හඳුනා ගෙන ඔබ විසින් සකස් කරන ලද ඉදිරිපත් කිරීම දීර්ඝ කරන්න.
  - සංරචකවල වෙනස්වීම් ගිණුම්කරණ සමීකරණයට බලපාන ආකාරය විමසා බලන්න.
  - ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණශීලීව ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **9.0** : ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූල්‍ය තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමට උපකාර කර ගැනීම සඳහා ගිණුම්කරණයේ පදනම ගවේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **9.2** : ගිණුම්කරණ සමීකරනය ඇසුරින් ව්‍යාපාරයක ලාභය හා මූල්‍ය තත්ත්වය අනාවරණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **9.2** : "ගනුදෙනු කරමු. ප්‍රතිඵල බලමු."

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 9.2.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 9.2.3ට ඇතුළත් කියවීම් ද්‍රව්‍ය පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 9.2.1 :
- ව්‍යාපාර කටයුතුවල අවසන් ප්‍රතිඵලය කුමක් විය හැකි ද? යන ප්‍රශ්නය පංතියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- අවසන් ප්‍රතිඵලය ගණනය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන තොරතුරු විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - ව්‍යාපාර කටයුතුවල මෙහෙයුම් ප්‍රතිඵලය ලාභ හෝ අලාභ විය හැකි බව.
  - ආදායම් හා වියදම් උපයෝගී කරගෙන ව්‍යාපාර කටයුතුවල එම ප්‍රතිඵලය ගණනය කළ හැකි බව.
  - ලාභය හෝ අලාභය ගිණුම්කරණ සමීකරණයක් ඇසුරින් ද දැක්විය හැකි බව.
  - ඒ සඳහා ආදායම් ප්‍රකාශයක් ද පිළියෙල කළ හැකි බව.
  - වත්කම්, වගකීම් හා හිමිකම් ඇසුරින් ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය තත්ත්වය පෙන්නුම් කිරීම සඳහා ශේෂ පත්‍රයක් පිළියෙල කළ හැකි බව.
  - ආදායම් ප්‍රකාශය හා ශේෂ පත්‍රය අතර සම්බන්ධයක් පවතින බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 9.2.2 :
- පන්තිය කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

පියවර 9.2.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.

- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවියෙන් ලැබෙන ඉපයීම ආදායම් ලෙස සැලකෙන බව.
- ව්‍යාපාරයක ආදායම් ඉපයීමට දායක වන ගෙවීම් වියදම් ලෙස සැලකෙන බව.
- ව්‍යාපාරයක ආදායම් හා එම ආදායම් ඉපයීමට වැය වූ වියදම් අතර වෙනස ලාභය හෝ අලාභය ලෙස හඳුන්වන බව.
- සිද්ධීන්වල ඇතුළත් ගනුදෙනු ඇසුරින් " රංග සන්නිවේදන පියස" ව්‍යාපාරයේ ලාභය හෝ අලාභය ගිණුම් සමීකරණය තුළින් පහත ආකාරයට දැක්විය හැකි බව.

	ප්‍රාග්ධනය +	(ආදායම් - වියදම්)	+ වගකීම්	= වත්කම්
1)	+100000			= 100000
2)			+50000	= 50000
3)				= +30000
				-30000
4)		(3000)		= -3000
5)		(250000)		= 250000
6)		(5000)		= -5000
7)		(85000)		= -85000
8)		(3000)		= -3000
9)		(2000)		= -2000
	100000 +	(250000-98000)	+50000	= 302000
	100000 +	152000	+50000	= 302000

- මෙම සේවා ව්‍යාපාරයේ ලාභය නිසා හිමිකම වැඩිවී ඇති බව.
- කෝතකී ව්‍යාපාරයට අදාළ ලාභය ගිණුම් සමීකරණය ගණනය කොට මෙසේ දැක්විය හැකි බව.

	ප්‍රාග්ධනය +	(ආදායම් - වියදම්)	+ වගකීම්	= වත්කම්
1)	200000			= 200000
2)			+100000	= 100000
3)				= + 50000
				= - 50000
4)				= + 25000
				= - 25000
5)		(2500)		= - 2500
6)		(1000)		= - 1000

	ප්‍රාග්ධනය +	(ආදායම් - වියදම්)	+ වගකීම්	= වත්කම්
7)		(7000)		= -700
8)		(3000)		= -3000
9)		(40000 - 25000)		= 40000
10)				= -25000
	200000 +	(40000 -32200)	+100000	= 307800
	200000 +	7800+100000		= 307800

- භාණ්ඩ විකුණන ව්‍යාපාරයේ ද හිමිකම ලාභය නිසා වැඩි වී ඇති බව.
- අලාභයක් සිදු වුවහොත් හිමිකම අඩු වන බව.
- ආදායම් ප්‍රකාශ මගින් ද ලාභය හෝ අලාභය පහත ආකාරයෙන් ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.
  - සේවා ව්‍යාපාරයේ ආදායම් ප්‍රකාශය පහත ලෙස දැක්විය හැකි බව.

රංග සන්නිවේදන පියස

2007 ජනවාරි මාසය සඳහා ආදායම් ප්‍රකාශය

	රුපියල්	
ආදායම්	250000	250000
සේවා සැපයීම මහින්		
අඩුකළා:		
වියදම්		
සේවා වියදම	85000	
වැටුප්	3000	
විදුලිය	5000	
ගෙවල්කුලි	3000	
උපකරණ අවත්වැඩියා	2000	(98000)
ලාභය		152000

- භාණ්ඩ විකුණන ව්‍යාපාරයේ ආදායම් ප්‍රකාශය පහත ආකාරයේ ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.

කෝතකී ව්‍යාපාරය

2007 ජනවාරි මාසය සඳහා ආදායම් ප්‍රකාශය

	රු	රු
ආදායම්		
විකුණුම්		40000
අඩුකළා:		
විකුණූ භාණ්ඩවල වියදම් :		
විකුණුම් පිරිවැය	25000	
ප්‍රවාහන වියදම්	2500	
විදුලි බිල්	1000	
දුරකථන බිල්	700	
සේවක වැටුප්	3000	(32200)
ලාභය		7800

- ආදායම් ප්‍රකාශයේ ප්‍රතිඵලය හිමිකමට පහත ආකාරයෙන් බලපාන බව.
  - ලාභය නිසා හිමිකම වැඩිවීම හා ඒ අනුව ප්‍රාග්ධනය වැඩිවීම.
  - අලාභය නිසා හිමිකම අඩුවීම හා ඒ අනුව ප්‍රාග්ධනය අඩුවීම.
- නිශ්චිත දිනකට පවතින වත්කම්, වගකීම් හා ප්‍රාග්ධනය දැක්වෙන ලේඛනය ශේෂ පත්‍රය ලෙස හඳුන්වන බව.
- ගිණුම්කරණ සමීකරණය ඇසුරින් ශේෂ පත්‍රයක ආකෘතිය පහත සඳහන් ආකාරයෙන් දැක්විය හැකි බව.

ශේෂ පත්‍රය (ආකෘතිය)

	රු.		රු.
ප්‍රාග්ධනය	xx	වත්කම්	xx
+/-			
ලාභය/ අලාභය	x		
වගකීම්	x		
	xx		xx

- දෙන ලද සිද්ධියට අදාළ ව ශේෂ පත්‍ර පහත ආකාරයට දැක්විය හැකි බව.

රංග සන්නිවේදන පියස

2007.01.31 දිනට ශේෂ පත්‍රය

		වත්කම්	
ප්‍රාග්ධනය	100000	උපකරණ	30000
+ ලාභය	152000	මුදල්	272000
	252000		
වගකීම්: බැංකු ණය	50000		
	302000		302000

කෝතකී ව්‍යාපාරය

2007.01.31 දිනට ශේෂ පත්‍රය

ප්‍රාග්ධනය	200000	වත්කම්	
+ ලාභය	7800	ගොඩනැගිලි	50000
	207800	මුදල්	257800
වගකීම්			
බැංකු ණය	100000		
	307800		307800

- ආදායම් ප්‍රකාශයේ දැක්වෙන මෙහෙයුම් ප්‍රතිඵලය ශේෂ පත්‍රයේ ප්‍රාග්ධනයට ගැළපෙන හෙයින් ආදායම් ප්‍රකාශය හා ශේෂ පත්‍රය අතර සම්බන්ධතාවයක් පෙන්නුම් කරන බව

(මිනිත්තු 60 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාරයක ආදායම් හා වියදම්වලට අදාළ ගනුදෙනු නම් කරයි.
- ලාභය හෝ අලාභය හිමිකමේ වෙනස්වීම් ඇති කරන බව පිළිගනියි.
- නිශ්චිත කාලයක් සඳහා ව්‍යාපාරයක ආදායම් ප්‍රකාශයත්, නිශ්චිත දිනකට ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය තත්ත්වයත්, අදාළ වර්ගීකරණයත් පදනම් කරගෙන අනාවරණය කරයි.
- ප්‍රතිඵල සෙවීම සඳහා සංරචක ගළපයි.
- අදාළතාවය හා අවශ්‍යතාව සළකා බලා තොරතුරු තෝරයි.

ඇමුණුම 9.2.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" ගනුදෙනු කරමු, ප්‍රතිඵල බලමු."

- පහත දී ඇති ව්‍යාපාර අතුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට අදාළ ව්‍යාපාරය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - කේතකී ව්‍යාපාරය
  - රංග සන්නිවේදන පියස
- ඔබට ලැබුණු ව්‍යාපාරයට අදාළ සිද්ධිය හොඳින් කියවන්න.

- ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය හඳුන්වන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපාරයේ අදාළ කාලය තුළ සිදුවූ ගණුදෙනු හඳුනා ගන්න.
- එම ගණුදෙනු පහත සඳහන් සංරචක යටතේ වර්ග කරන්න.
  - ආදායම්
  - වියදම්
  - වත්කම්
  - වගකීම්
  - ප්‍රාග්ධනය

- අදාළ ගණුදෙනු ගිණුම් සමීකරණයට ඇතුළත් කරගෙන අදාළ කාලය තුළ ආදායම්, වියදම් ගළපමින් ව්‍යාපාරයේ ලාභය හෝ අලාභය ගණනය කරන්න.
- ව්‍යාපාරයේ වත්කම් හා වගකීම් දැක්වෙන ලේඛනයක් පිළියෙල කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

ඇමුණුම 9.2.2

කෝතකී ව්‍යාපාරය

- කෝතකී, නිමි ඇඳුම් වෙළෙඳසළක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යයි. ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ, 2007 ජනවාරි මාසයේ එම ව්‍යාපාරය තුළින් පහත තොරතුරු සපයා ගත හැකි විය.
  ඇය සතුව තිබූ රු.200000ක මුදල ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමට ප්‍රමාණවත් නොවූ නිසා බැංකුවෙන් රු.100000ක ණය මුදලක් ද ලබාගෙන ඇත. ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාම සඳහා රු.50000ක කඩ කාමරයක් මිලට ගන්නා ලදි.

ජනවාරි මාසය තුළ දී රු. 25000ක් නිමි ඇඳුම් මිලදී ගැනීමට වැය වී ඇත. නිම ඇඳුම් ප්‍රවාහනයට (ගෙනඒමේකුලී) රු.2500 වැය වී ඇති බව ඇය පවසයි.

තව ද මාසයේ විදුලි බිල ලෙස රු.1000ද, රු.700ක දුරකථන බිල් සඳහා ද වියදම් දරා ඇත.ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා සහය ලබා ගැනීමට සේවිකාවක් බඳවාගෙන ඇත. ඇයට මාසික වේතන ලෙස රු.3000ක් ගෙවා ඇත.

කෝතකී විසින් ජනවාරි මාසය තුළ මිලට ගත් නිමි ඇඳුම් සියල්ල ම විකුණා ඇති අතර, ඒ සඳහා ලැබූ විකුණුම් ආදායම රු. 40000කි.

ඇමුණුම 9.2.3

රංග සන්නිවේදන පියස

- තමා උපයා ඉතිරි කරගත් රු. 100000ක මුදලක් යොදා හබරණ ප්‍රදේශවාසීන්ගේ අවශ්‍යතා වෙනුවෙන් රංග සන්නිවේදන සේවා ආයතනයක් ආරම්භ කරන ලදි. ඒ සඳහා ඔහු ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන බැංකුවෙන් රුපියල් 50000ක ණයක් ලබා ගන්නා ලදි.

  මෙම මුදලින් තම සේවා ආයතනයට අවශ්‍ය උපකරණ ලබා ගැනීමට රු. 30000ක් වැය කර ඇත. ආයතනය සඳහා මසකට රු. 3000ක වේතනයක් ගෙවීමේ පොරොන්දුව මත සේවිකාවක් බඳවා ගෙන තිබේ. ජනවාරි මාසය තුළ දුරකථන සේවාවලින් රු.250000ක ආදායමක් ලැබුණු අතර ඒ සඳහා පහත සඳහන් වියදම් දරා ඇත.

  - විදුලි බිල් රු. 5000
  - දුරකථන සේවා වියදම රු. 85000
  - ගෙවල්කුලී රු. 3000
  - උපකරණ අලුත්වැඩියා සඳහා රු.2000
  - සේවිකාව මාසික වේතන ලබාගෙන ඇත.

නිපුණතාව **9.0** : ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූල්‍ය තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමට උපකාර කරගැනීම සඳහා ගිණුම්කරණයේ පදනම ගවේෂණය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **9.3** : ව්‍යාපාරයක මුදලින් හා ණයට සිදුවන ගණුදෙනු වාර්තාකරණය අනාවරණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **9.3** : "ගණුදෙනු කරමු. පොත්වල ලියමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 9.3.1 කාර්ය මණ්ඩල සංවාදය ඇතුළත් ලේඛනයේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 9.3.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කඩදාසි, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 9.3.1 :
- කාර්ය මණ්ඩල සාකච්ඡාවේ සංවාදය පන්තියට සුදුසු ආකාරයට ඉදිරිපත් කරන්න.
- එම සාකච්ඡාවෙන් මතුවන කරුණු සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡා මෙහෙයවන්න.

  - කාර්ය මණ්ඩල සාකච්ඡාවට අනුව ව්‍යාපාරයක මුදලින් මෙන්ම ණයට ගණුදෙනු සිදුවන බව.
  - මෙම ගනුදෙනු වාර්තාකර තබා ගැනීම වැදගත් බව.
  - ගනුදෙනු තහවුරු කර ගැනීමට ලිඛිත සාක්ෂි අවශ්‍ය බව.
  - ඒවා මූලාශ්‍ර ලේඛන ලෙස හඳුන්වන බව.
  - මූලාශ්‍ර ලේඛන උපයෝගී කරගෙන මූලික පොත් සකස් කරන බව.
  - මුදල් හා ණය ගනුදෙනු සඳහා වෙන වෙනම මූලික පොත් පවත්වා ගන්නා බව.
  - එක් එක් මූලික පොත්වල වාර්තා කිරීම සඳහා වෙන වෙනම මූලාශ්‍ර ලේඛන භාවිත කරන බව.
  - මූලික පොත් විවිධ නම් වලින් හැඳින්වෙන බව.
    - ජර්නලය
    - උපයෝගී පොත්

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 9.3.2 :

- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ පත්‍රිකා, ඩිමයි කඩදාසි හා මාකර් පෑන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට බෙදා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා මූලික පොත්වල ගණුදෙනු සටහන් කිරීමට සිසුන් යොමු කරවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30යි)

පියවර 9.3.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- මුදලින් හා ණයට සිදු කරන ගනුදෙනු සටහන් කිරීමේ දී පහත සඳහන් වූ මූලික පොත් භාවිත කරන බව.
  - මුදලින් කෙරෙන ගණුදෙනු - මුදල් පොත
  - වෙළෙඳ භාණ්ඩ ණයට ගැණුම් - ගැණුම් පොත / ගැණුම් ජර්නලය
  - වෙළෙඳ භාණ්ඩ ණයට විකුණුම් - විකුණුම් පොත/ විකුණුම් ජර්නලය
- එම මූලික පොත්වල ගණුදෙනු සටහන් කිරීමට පහත සඳහන් මූලාශ්‍ර ලේඛන උපයෝගී කර ගන්නා බව.
  - මුදල් පොත - ලදු පත හා වවුචරය
  - ගැණුම් පොත - ගැණුම් ඉන්වොයිසිය
  - විකුණුම් පොත - විකුණුම් ඉන්වොයිසිය
- ව්‍යාපාරවල අවශ්‍යතාව මත විවිධ ස්වරූපයේ මූලාශ්‍ර ලේඛන පිළියෙල කර ගන්නා බව.
- මුදල් පොත නිශ්චිත කාලය අවසානයේ දී තුලනය කළ යුතු බව.
- දෙන ලද මාතෘකාවලට අනුව මුදල් පොත, ගැණුම් පොත, විකුණුම් පොත පහත ආකාරයට පිළියෙල කළ හැකි බව.

මුදල් පොත

දිනය	ලදු අංක	විස්තරය	මුදල රු.	දිනය	වවිවර අංක	විස්තරය	මුදල රු.
1/3		විකුණුම්	20000	1/3	7273	ගමන්ගාස්තු	200
1/4		විකුණුම්	7500	1/20	465	කම්කරු කුලී	500
				1/23	3750	ගැණුම්	17500
				1/31		ශේෂය ප/ගෙ	9300
			27500				27500
1/31		ශේෂය ඉ/ගෙ	9300				

විකුණුම් පොත

දිනය	ඉන්. අංක	ගැණුම්කරු	භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තරය				මුළු වටිනා කම රු.	ලෙ. පිටුව
			විස්තරය	ප්‍රමා:	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.		
1/20	657	කෝෂානි	සම්බා සහල්	10	1750	17500	17500	
1/22	2	නූපේ ස්ටෝ.	නාඩු සහල්	10	1000	10000	10000	
	657	මුළු ණයට						
	2	විකුණුම්					27500	

ගැණුම් පොත

දිනය	ඉන්. අංක	ගැණුම්කරු	භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තරය				මුළු වටිනාකම රු.	ලෙ. පිටුව
			විස්තරය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.		
1/8	1232	රත්න ස්ටෝර්ස්	නාඩු සහල්	20	750	15000	15000	
1/15	1633	තිසේරා සහල්	සම්බ සහල්	10	375	3750	3750	
		මුළු ණයට ගැණුම්					18750	

- මුදල් පොතේ ලැබීම් හා ගෙවීම් අතර වෙනසක් වේ නම් එය අත අතිරි මුදල ලෙස හඳුන්වන බව.
- ගැණුම් පොත හා විකුණුම් පොත නිශ්චිත කාලයක් අවසානයේ එකතු කර මුළු ණයට ගැණුම් හා මුළු ණයට විකුණුම් සොයා ගත හැකි බව.
- මූලික පොත් පවත්වා ගැනීමෙන් පහත ප්‍රයෝජන අත්වන බව.
  - ගණුදෙනු සාරාංශ කර දැක්වීම
  - ඉක්මණින් තොරතුරු ලබා ගත හැකි බව.
  - ක්‍රමවත්ව මුදල් පරිහරණය කළ හැකි වීම.
  - වංචා හා දූෂණ අවම කර ගත හැකි වීම.

(මිනිත්තු 60 යි.)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාරයක මුදලින් හා ණයට සිදුවන ගණුදෙනු වාර්තාකරණයට අදාළ ලේඛන නම් කරයි.
- ව්‍යාපාරයක ණයට හා මුදලට සිදුවන ගණුදෙනු වෙන් වෙන් වශයෙන් වාර්තා කර ගැනීම ප්‍රයෝජනවත් බව පිළිගනියි.
- මූලාශ්‍ර ලේඛන උපයෝගී කරගෙන මූලික පොත් පිළියෙල කරයි.
- තොරතුරු ක්‍රමවත්ව වාර්තා කරයි.
- තොරතුරු සාරාංශ වශයෙන් ලබා ගනියි.

ඇමුණුම 9.3.1

කාර්ය මණ්ඩල වාර්ෂික රැස්වීමේ සංවාදයක කොටසක්

- ගිණුම් ලිපිකරු,ප්‍රධාන කළමනාකරු සහ මුදල් අයකැමි මෙම සාකච්ඡාවට සහභාගි විය.

ප්‍රධාන කළමනාකරු : අපේ ව්‍යාපාරයේ මුදල් ගනුදෙනු එහෙම කොහොම ද?

මුදල් අයකැමි : සමහර ගනුදෙනුවල බිල්පත් මා ළඟ නැහැ.

ප්‍රධාන කළමනාකරු : ඒ මොන ගනුදෙනුවල ද?

මුදල් අයකැමි : බැංකුවට යන්න ත්‍රීවීලරයට ගෙවූ මුදල්/ පත්තර බිල්/ ගෙවල් කුලී ලැබුන ඒව වගේ දේවල තමයි.

ප්‍රධාන කළමනාකරු : ණය ගනුදෙනු එහෙම කොහොම ද?

ලිපිකරු : ණයට ගැණුම් වෙනමත්, ණයට විකුණුම් වෙනමත් සටහන් කරගෙන තියෙනවා. ඒ වුණත් ගනුදෙනු දෙකක ඉන්වොයිසි සොයා ගන්න බැරි වුණා.

කළමනාකරු : මොනව ද? ඒ ඉන්වොයිසි

ලිපිකරු : සිසිරට ණයට විකුණූ බඩුවල ඉන්වොයිසිය යි. රේබා සමාගමෙන් ණයට ගත් බඩුවල ඉන්වොයිසිය යි.

ප්‍රධාන කළමනාකරු : සමහර විට අත්පිට ගනුදෙනු ලිපිගොනුවේ ඇති. සොයා බලන්න.

ඇමුණුම 9.3.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ පත්‍රිකාව

" ගනුදෙනු කරමු. පොත්වල ලියමු."

- පහත සඳහන් මූලික පොත්වලින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මූලික පොත කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.

මුදල් පොත

දිනය	ලදුපත් අංකය	විස්තරය	මුදල රු.	දිනය	වවුවර් අංකය	විස්තරය	මුදල රු.

විකුණුම් පොත

දිනය	ඉන් අංකය	ගැණුම්කරු	භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තරය				මුළු වටිනාකම රු.
			වර්ගය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.	

ගැණුම් පොත

දිනය	ඉන් අංකය	ගැණුම්කරු	භාණ්ඩ පිළිබඳ විස්තරය				මුළු වටිනාකම රු.
			වර්ගය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.	

- බිල්පත් ගොනුව අධ්‍යයනය කොට ඔබේ මානෘකාවට අදාළ ලියවිලි තෝරා ගන්න.
- එම ලියවිලිවල ඇතුළත් ගනුදෙනු දින අනුව පෙළගස්වන්න.
- ඔබට ලැබී ඇති මූලික පොත්වල ගනුදෙනු ඇතුළත් කරන්න.
- මූලික පොතේ ගනුදෙනුවල එකතුව ගන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.

ඉන්වොයිසිය

රන්සි සමාගම
65, කෙලින් වීදිය
මහනුවර

ඉ.අ. 6572
දිනය : 2007.01.20

කේෂානි ව්‍යාපාරය
සේනානායක වීදිය
මහනුවර

ඔබගේ අංක 65 සහ 2007.01.01 ඇණවුමට පරිදි

ප්‍රමාණය	විස්තරය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.
10	සම්බා සහල් 50 කිලෝ. මිටි	1750	17500
			17500

අපගේ වෑන් රථයේ එවා ඇත.
සති දෙකක් තුළ මුදල් ගෙවිය යුතුය.

.....
කළමනාකරු

ඉන්වොයිසිය

රන්සි සමාගම
65, කෙලින් වීදිය
මහනුවර

ඉ.අ. 6573

නූපේ ස්ටෝර්ස්
72 B, මැණික්දිවෙල,
මැණික්හින්න.

ඔබගේ අංක 103 සහ 2007.01.01 ඇණවුමට පරිදි

ප්‍රමාණය	විස්තරය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.
10	නාඩු සහල් 50 කිලෝ. මිටි	1000	10000
			10000

3573 දරණ අපගේ වෑන් රථයේ එවා ඇත.
මසක් ඇතුළත වට්ටම 10%

ලදුපත් අංකය 5001

රන්සි සමාගම

දිනය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	ප්‍රමාණය	වටිනාකම රු.
2007.01.03	50 සම්බා kg සම්බා සහල්	2000	10	20000
				20000

ලදුපත් අංකය 5002

රන්සි සමාගම

දිනය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	ප්‍රමාණය	වටිනාකම රු.
2007.01.04	රම්සි සහල්	150	50	7500
				7500

වවුචරය

අංක 7273

වටිනාකම : රු.200.00

කාරණය : පොලිසැග් බෑග් ගෙනඒම සඳහා ගමන් වියදම් වෙනුවෙන් .....
දින රුපියල් දෙසීයක මුදලක් ලබා ගනිමි.

දිනය: 2007.01.03 .....

මුදල් ලබාගත් බවට අත්සන.

.....

අනුමත කරමි.

වවුචරය

අංක 7465

වටිනාකම : රු.500.00

කාරණය : සනීපාරක්ෂක කටයුතු වෙනුවෙන් 2007.01.23 දින රු. 500.00ක මුදලක් ලබා ගතිමි.

දිනය: 2007. .....

මුදල් ලබාගත් බවට අත්සන.

වවුචරය

අංක 3750

වටිනාකම : රු.17500.00

කාරණය : සම්බා සහල් සැපයීම වෙනුවෙන් 2007.01.28 දින රුපියල් දාහත්දහස් පන්සීයක මුදලක් ලබා ගතිමි.

දිනය: .....

අත්සන.

අනුමත කරමි.

ඉන්වොයිසිය

ඉන්වොයිස් අංක: 1232
රත්න සහල්
104, කඳුරුවෙල,
පොළොන්නරුව.
2007.01.08

රන්සි සමාගම,
65, කොළින් වීදිය
මහනුවර.

ප්‍රමාණය	විස්තරය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.
20	නාඩු සහල් 25 කිලෝ. මිටි	750	15000.00
	ලැබිය යුතු මුදල		15000.00

.....
කළමනාකරු

ඉන්වොයිසිය
තිසේරා සහල් බෙදා හරින්නෝ

රන්සි සමාගම
65, කොළින් වීදිය
මහනුවර

32, නව නගරය
අනුරාධපුරය
ඉ.අ. 1633
2007.01.15

ප්‍රමාණය	විස්තරය	ඒකක මිල රු.	වටිනාකම රු.
10	සම්බා සහල් 20 කිලෝ. මිටි	375	3750
			3750

.....
කළමනාකරු

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.1** : ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ පෙර සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.1** : "සිහින සැබෑ කර ගැනීමේ මංපෙත් සොයමු."

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් : **ඩී** ඇමුණුම 10.1.1ට ඇතුළත් නිවාස සැලැස්මේ විශාල කරන ලද පිටපතක්

ඩී ඇමුණුම 10.1.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්

ඩී ඇමුණුම 10.2.3ට ඇතුළත් බැංකු කළමනාකරු හා ව්‍යවසායකයකු අතර ඇතිවූ දෙබසෙහි පිටපත් දෙකක්

ඩී ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.1.1 :

- නිවාස සැලැස්ම පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- එවැනි සැලැස්මක ප්‍රයෝජන පිළිබඳ ව සිසු අදහස් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- පදිංචිය සඳහා නිවසක් ඉදිකිරීමට අපේක්ෂා කරන පුද්ගලයෙකු සිය නිවස පිළිබඳ ඇති කර ගන්නා සංකල්පනාව ඇතුළත් ලේඛනය නිවාස සැලැස්ම ලෙස සැලකිය හැකි බව.

ඩී එහි ඇතුළත් වන පිරිවිතර කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.

- නිදන කාමර
- සාලය
- ආලින්දය
- නාන කාමරය
- කුස්සිය

- එලෙසම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන විට ද සැලැස්මක් ඇතිව පිවිසිය යුතු බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්ම මගින් ව්‍යාපාරිකයාගේ ව්‍යාපාර අදහස ලේඛනගතව දැක්වෙන බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්ම සාමාන්‍යයෙන් විධිමත් ආකෘතියකට අනුව පිළියෙල කෙරෙන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 10.1.2 : • පන්තිය කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.

- ගවේෂණ උපදෙස්, "බැංකු කළමනාකරු හා ව්‍යවසායකයෙකු අතර ඇතිවූ සංවාදය" කියවීම් ද්‍රව්‍යයේ පිටපත්, ඩිමයි කඩදාසි, පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

පියවර 10.1.3 : • කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.

- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාර සැලසුමක් යනු ව්‍යාපාරයක අරමුණු හා පරමාර්ථ ද, ඒවා ඉටු කර ගන්නා ආකාරය ද ඇතුළත් කරමින් පිළියෙල කරනු ලබන වාර්තාවක් බව.
  - ව්‍යාපාර සැලසුමක ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
  - ව්‍යාපාරිකයාගේ ව්‍යාපාර අදහස බාහිර පාර්ශ්වයන්ට පැහැදිළි වීම.
  - ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරීත්වය සඳහා මහ පෙන්වීමක් ලැබීම.
  - ව්‍යාපාරයේ අනාගත දැක්ම විස්තර කිරීම.
  - අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කර ගැනීමට ව්‍යාපාරිකයාට නිවැරදි මග පෙන්වීමක් කිරීම.
  - ව්‍යවසායකයාට හඳුනාගත් ශක්තීන් වැඩි දියුණු කිරීමටත්, දුර්වලතා මගහරවා ගැනීමටත් උපකාරී වීම.
  - ව්‍යාපාරයක සේවක අවශ්‍යතා හා සුරක්ෂිතතාව දැක්වෙන හෙයින් සේවකයින් ඇද ගැනීමට උපකාරී වීම.
  - අනාගතයේ දී ඇති විය හැකි ගැටලු කල්තියා හඳුනාගෙන ඒවාට විසඳුම් ලබාදීමට උදව් වීම.
  - ව්‍යාපාරයේ කාර්ය සාධනය මැනීමට උපකාරී වීම.
  - විවිධ පාර්ශ්වවලට ව්‍යාපාර කෙරෙහි යහපත් ආකල්පයන් ඇති කර ගැනීමට ද උපකාරී වීම.

- ව්‍යාපාර සැලසුමක බොහෝදුරට පහත සඳහන් කොටස් අන්තර්ගත වන බව.
  - විධායක සාරාංශය
  - ව්‍යාපාර විස්තරය
  - වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ විශ්ලේෂණය
  - අලෙවිකරණ සැලසුම
  - නිෂ්පාදන හා මෙහෙයුම් සැලසුම
  - විස්තරාත්මක මූල්‍ය සැලසුම
  - පරිශ්‍රය හා උපකරණ
  - ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම
  - ඇමුණුම්

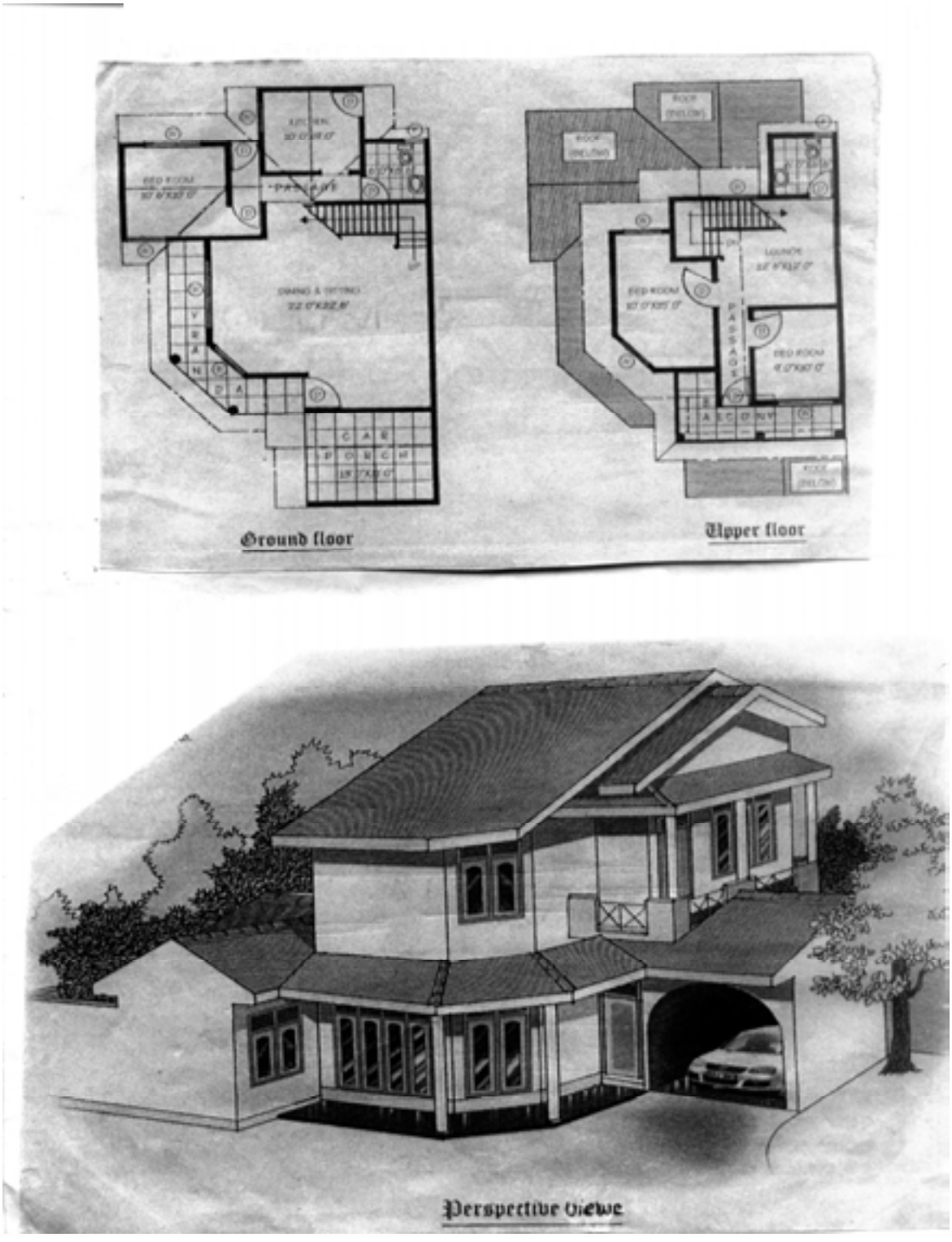
(මිනිත්තු 30 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර සැලසුමක වැදගත්කම හා ව්‍යාපාර සැලැස්මක ආකෘතිය පැහැදිළි කරයි.
- ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම සඳහා ව්‍යාපාර සැලසුමක අවශ්‍යතාවය පිළිගනියි.
- ව්‍යාපාර සැලසුමක ඇතුළත් කරන කරුණු හා ඒවායේ වැදගත්කම පෙළගස්වයි.
- සංවාදයක නොරතුරු ඇසුරෙන් අවශ්‍ය කරුණු උපුටා ගනියි.
- අදහස් නිර්මාණශීලීව ඉදිරිපත් කරයි.

ඇමුණුම 10.1.1

නිවාස සැලැස්ම



ඇමුණුම 10.1.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

" සිහින සැබෑ කර ගැනීමේ මංපෙත්

- පහත සඳහන් මාතෘකා ඇසුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
    - ව්‍යාපාර සැලසුමක වැදගත්කම
    - ව්‍යාපාර සැලසුමක ආකෘතිය / අන්තර්ගත කොටස්

- බැංකු කළමනාකරු සහ චන්දන අතර ඇති වූ සංවාදය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ කරුණු සංවාදය තුළින් තෝරා පෙළගස්වන්න.
- එම සංවාදයට සහභාගි වූ ව්‍යවසායකයා ඔබ නම් ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ ව බැංකු කළමනාකරුගෙන් තවදුරටත් පැහැදිළි කර ගත යුතු කරුණු සඳහන් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සුදුසු ආකාරයකට සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 10.1.3

බැංකු කළමනාකරු හා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන චන්දන අතර ඇති වූ සංවාදය

චන්දන : සුභ උදෑසනක් කළමනාකාර තුමනි, මම පුංචි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්න යන්නේ.

කළමනාකරු : සුභ උදෑසනක් වාඩි වෙන්න. මොන වගේ ව්‍යාපාරයක් ද ඔබ ආරම්භ කරන්න බලාපොරොත්තු වෙන්නෙ.

චන්දන : අළුත් මාදිළියේ මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කරන්න.

කළමනාකරු : ඔබ මගෙන් බලාපොරොත්තු වෙන්නෙ මොනවා ද?

චන්දන : මේ සඳහා අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීමට ඔබ ආයතනයෙන් ණයක් ගන්නයි ආවේ.

කළමනාකරු : ඔබ ආරම්භ කරන්න බලාපොරොත්තු වන ව්‍යාපාරය පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් සැලසුමක් එහෙම ගෙනාව ද?

චන්දන : නැහැ ඒ පිළිබඳ මම දැනගෙන සිටියෙ නැහැ.

කළමනාකරු : ඕනෑම කාර්යයක් කරන්න කලින් විධිමත් සැලසුමක් ඕන. ඔබ ගෙයක් හදනව නම් ඒ ගෙය හදන්න කලින් සැලසුමක් සකස් කරනව නේ.

චන්දන : මට ඒ පිළිබඳව අදහසක් ලබා දෙනව නම්. මම සැලසුමක් පිළියෙල කරල ගේන්නම්.

කළමනාකරු : ඔබ ආරම්භ කරන ව්‍යාපාරයේ අරමුණු ඵලදායී ලෙස ඉටු කර ගැනීම සඳහා මහ පෙන්වන නිවැරදි මාවත තමයි සැලසුම කියන්නේ. එහෙම නැත්නම් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ද, ඒවා ඉටු කර ගන්නා ආකාරය ද ඇතුළත් කරමින් පිළියෙල කරනු ලබන වාර්තාවක්.

චන්දන : බොහොම ස්තුතියි සර්, මට සැලසුම සඳහා අදහසක් නම් ආවා. ඒ වගේ සැලසුමක මොන වගේ තොරතුරු ද ඇතුළත් කරන්න ඕන.

කළමනාකරු : ව්‍යාපාර සැලසුමක ප්‍රධාන වශයෙන් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව විස්තරයක් ඇතුළත් කළ යුතුයි. ඒ තුළ ව්‍යාපාරයේ අයිතිය හා මූල්‍ය අවශ්‍යතා පිළිබඳ තොරතුරු ඇතුළත් කරන්න ඕන. මූල්‍ය අවශ්‍යතා පෙන්නුම් කිරීම මූල්‍ය ප්‍රතිපාදන ලබා ගැනීමේ දී උදව් වෙනවා. බැංකුවක් අනිවාර්යයෙන් ම ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය අවශ්‍යතා සලකා බලල තමයි ණය අනුමත කරන්නෙ.

චන්දන : මේ තොරතුරු විතර ද ව්‍යාපාර සැලසුමක ඉදිරිපත් කළ යුත්තේ.

කළමනාකරු : නෑ නෑ අන්තර්ගත කළ යුතු බොහොමයක් කරුණු තිබෙනවා. ඊළඟට වැදගත් වෙනව. වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණය පිළිබඳ තොරතුරු ලබාදීම. ඒ තුළින් තරඟකරුවන් වෙළෙඳපොලේ ප්‍රමාණය ආදී විස්තර ලබා ගැනීමට පුළුවන් නිසා අනාගතයේ දී ඇති විය හැකි ගැටලු කල්තියා හඳුනාගෙන ඒවාට විසඳුම් ලබාදීමට උදව් වෙනවා.

චන්දන : හරි හරි දැන්නම් මට මේපිළිබඳ ව දැනුමක් ලැබුණා.

කළමනාකරු : නෑ නෑ මේ විස්තර විතරක් නෙමෙයි. ව්‍යාපාර සැලසුමක අලෙවිකරණ, නිෂ්පාදන හා මෙහෙයුම් මානව සම්පත් හා විස්තරාත්මක මූල්‍ය සැලසුම් අනිවාර්යයෙන් ම අන්තර්ගත වෙන්න ඕන.

චන්දන : මේ තොරතුරුවලින් මොනවා ද ලැබෙන ප්‍රයෝජන.

කළමනාකරු : ඔය කියන සැලසුම්වලින් තමයි ව්‍යාපාරයක ක්‍රියාකාරීත්වය සඳහා මහපෙන්වන්නෙ. ඒවාගේ ම ව්‍යාපාරයේ දැක්ම හා නිෂ්ඨාව පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් වෙනවා. අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කර ගැනීමට මහ පෙන්වනවා. ශක්තීන් හඳුනා ගෙන ඒවා වර්ධනය කර ගන්න පුළුවන්. දුර්වලතා හඳුනා ගෙන ඒවා මහ හරවා ගැනීමට කටයුතු කරන්න පුළුවන්.

චන්දන : ව්‍යාපාරය පිහිටුවා ගන්නා ස්ථානය හා ඒ සඳහා යොදා ගන්නා උපකරණ පිළිබඳ ව සැලසුම් තුළ අඩංගු කළ යුතු නැත්ද?

කළමනාකරු : ඕන ඕන, එච්චර විතරක් නෙවෙයි. ඔබ ව්‍යාපාරය අනාගතයේ දී පුළුල් කරන්න අදහසක් තියෙනව නම් ඒ පිළිබඳවත් තොරතුරු ඇතුළත් කරන්න ඕන.

චන්දන : ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ හොඳ අදහසක් මේ තුළින් ලැබෙනව නේද?

කළමනාකරු : ඔව් ඔව් ඒ වගේ ම ව්‍යාපාරයේ කාර්යක්ෂමතාව මැනීමටත් උපකාර වෙනවා. ආයතනයේ කළමනාකරුවන් හා සේවකයන් පොළඹවා ගැනීමට සමස්තයක් වශයෙන් විවිධ පාර්ශ්වවලට ව්‍යාපාරය කෙරෙහි හොඳ ආකල්ප ඇති කර ගැනීමට මේ සැලසුම උපකාර වෙනවා.

චන්දන : ඔබතුමා සඳහන් කළ ඔය කරුණු සියල්ලම වාර්තාවක් මඟින් ඉදිරිපත් කරන විට ඒවා ඉදිරිපත් කළ යුතු අනුපිළිවෙලක් තියෙනවා ද?

කළමනාකරු : ඔව් ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට සැලසුම් වෙනස් වෙන්න පුළුවන්. මේ සඳහා නියමිත ආකෘතියක් ම යොදා ගන්න අවශ්‍ය ම නැහැ. ඉහත සඳහන් කළ තොරතුරු ටිකවත් ඇතුළත් කරන්න වෙනවා. ඊට අමතර ව සැලසුමේ ඇතුළත් සියලු ම කරුණු පිළිබඳ ව සාරාංශයක් මුලින් ම ඇතුළත් කරන්න ඕන. මුලින් ඉදිරිපත් කරන මෙම සාරාංශය විධායක සාරාංශය නමින් ද හඳුන්වනවා.

චන්දන : බොහොම ස්තුතියි සර්. මට ණය අනුමත කර ගන්න විතරක් නෙමෙයි. මෙම සැලසුම්කරණ ක්‍රියාවලියෙන් විශාල ප්‍රයෝජනයක් තිබෙන බව මට දැන් තේරෙනවා. මට මගේ මුදල් අවශ්‍යතාවය සපුරා දෙන්න ඔබතුමා උදව් කරන්න. මම ලබන සුමානෙ ව්‍යාපාර සැලසුමක් හදාගෙන එන්නම් කරුණු ගොඩක් අවබෝධ වුනා. මම ගිහින් එන්නම්.

කළමනාකරු: ඔබට ජය, අපේ ආයතනය නව නිර්මාණකරුවන්ට උදව් කරන්න කැමතියි. නමුත් ඕනම වැඩක යම් පිළිවෙලක් තියෙනවා. ඒ නිසා සැලසුම සමඟ ඉල්ලුම් කරන්න අපි උදව් කරන්නම්

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.2** : ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ විස්තර සංක්ෂිප්තව ඉදිරිපත් කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.2** : "අදහස් සංක්ෂිප්තව ඉදිරිපත් කරමු."

කාලය : මිනිත්තු 120 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.2.1ට ඇතුළත් ගීතයේ පිටපතක්
- ඇමුණුම 10.2.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.2.1 :
- ඉස්සන් මහුරන් ලොකු වැලි ගොව්වන් ..... යන ගීතය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- මෙම ගීතය තුළ අන්තර්ගතව ඇති ව්‍යාපාර කටයුතු හා සම්බන්ධ කරුණු සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- ගීතයෙන් ප්‍රකාශ වන්නේ මාළු වෙළෙදාමක් පිළිබඳ ව වන බව.
- මාළු වෙළෙඳාම පිළිබඳ ගීතයෙන් පහත සඳහන් කරුණු මතුවන බව.
  - භාණ්ඩය
  - වෙළෙඳපොළ
  - වෙළෙඳ ප්‍රදේශය
  - පාරිභෝගිකයින්
  - ඉල්ලුම
  - මිල
  - විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම සඳහා ගත් ක්‍රියාමාර්ග
- ව්‍යාපාරයක් සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ඉහත කරුණු බලපාන බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ විස්තර සංක්ෂිප්තව දැක්විය යුතු බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ පහත සඳහන් තොරතුරු සංක්ෂිප්තව සඳහන් කළ යුතු බව.
  - ව්‍යාපාර අදහස
  - තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීම
  - භාණ්ඩය හෝ සේවාව
  - පාරිභෝගිකයන්
  - අලෙවිකරණ මිශ්‍රය
  - නෛතික තත්ත්වය
  - වෙළෙඳපොළ

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 10.2.2 : • පන්තිය කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.

- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 60යි)

ජියවර 10.2.3 : • කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.

- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව පැහැදිළි අදහසක් ඇති කර ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය බව.
- මෙම අදහස පාරිභෝගිකයන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කරන නැතහොත් පාරිභෝගිකයා මුහුණ දෙන ගැටළුවකට විසඳුමක් වන භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් විය හැකි බව.
- ව්‍යාපාර අදහසට යෝග්‍ය වන ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගෙන ඒවා විශ්ලේෂණය කර, එම අදහස ප්‍රායෝගික ව ක්‍රියාත්මක කළ හැකි දෙයක් බවට සෑහීමකට පත්විය යුතු බව.
- ව්‍යවසායකයින්ගේ නිර්මාණශීලී හැකියාව තුළින් ජනිත වන අදහසක් අනුව පරිසරයේ අවස්ථා ප්‍රයෝජනයට ගනිමින් භාණ්ඩ හෝ සේවා සම්පාදනය කෙරෙන බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ දී ව්‍යාපාර අදහස් පිළිබඳ විස්තර සාරාංශගතව ඉදිරිපත් කළ යුතු බව හා එම විස්තරය සාමාන්‍යයෙන් ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ආරම්භයේදී ම දක්වන බව.
- එසේ වුවත් ව්‍යාපාර සැලැස්ම සම්පූර්ණයෙන් පිළියෙල කිරීමෙන් අනතුරුව මෙම ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ විස්තරය පිළියෙල කළ හැකි බව.
- ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ විස්තර නිෂ්පාදිතය, ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීමට පෙළඹවූ සාධක, ස්වකීය නිෂ්පාදිතය සඳහා වන පාරිභෝගිකයින්, වෙළෙඳ-පොළ, තරගකරුවන් ආදී ශීර්ෂ යටතේ වෙන වෙනම ඉදිරිපත් කරන බව.
- නිර්මාණශීලී ව්‍යාපාර අදහසට අනුව ව්‍යවසායකයා සැපයීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිෂ්පාදිතය වශයෙන් සලකන බව.

- නිෂ්පාදිතය යටතේ ව්‍යාපාර සැලැස්මෙහි පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සංක්ෂිප්තයේ ඇතුළත් කළ යුතු බව.
    - නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව හෝ කුමක් ද?
    - ඔබගේ නිෂ්පාදිතය භාවිත කරන්නන්ට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ මොනවා ද?
    - ඔබගේ නිෂ්පාදිතය වෙළෙඳපොලේ ඇති අනෙකුත් නිෂ්පාදිතවලින් වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද?
- ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීමට හේතු වූ කරුණු ද සංක්ෂිප්තයේ ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළෙඹීමට බලපෑ හේතු කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
    - තමා සතු කුසලතා හා සම්පත්
    - වෙළෙඳපොළ සම්බන්ධතා
    - පවුල් පරිසරය හා පිරිස් බලය
    - ව්‍යාපාර පරිසරය හා වෙළෙඳපොළ නව ප්‍රවණතා
    - ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය/ පුහුණුව
    - සාර්ථක ආදර්ශවත් චරිත
- තම භාණ්ඩය අලෙවි කිරීමට බලාපොරොත්තු වන පාරිභෝගිකයා සම්බන්ධයෙන් ද පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සංක්ෂිප්තයේ ඇතුළත් කළ යුතු බව.
    - ඉලක්ක පාරිභෝගිකයා කවුද?
    - පාරිභෝගිකයාගේ මිලදී ගැනීමේ පුරුදු හා රටාවන් කවරේ ද?
    - පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර මොනවා ද?
- තම ව්‍යාපාර අදහසට අනුව තෝරාගත් නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධ වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ ව සංක්ෂිප්තයක තොරතුරු ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- වෙළෙඳපොළ සම්බන්ධයෙන් පහත සඳහන් තොරතුරු වැදගත් බව.
    - නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධයෙන් අදාළ වන වෙළෙඳපොළ කුමක් ද?
    - එකී වෙළෙඳපොළ තෝරා ගැනීමට හේතු වූ කරුණු මොනවා ද?
    - වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ හා පුළුල් කිරීමේ අවස්ථා මොනවා ද?
- වෙළෙඳපොළ හා සම්බන්ධ පාරිභෝගික පිරිස භූගෝලීය වශයෙන් විසිරී සිටින ආකාරය ද සංක්ෂිප්තයේ ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- ඒ යටතේ පහත සඳහන් කරුණු වැදගත් බව.
    - ව්‍යවසායකයා තම නිෂ්පාදිත දිප ව්‍යාප්තව බෙදා හරින්නේ ද?
    - නොඑසේ නම් එය යම්කිසි ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා කරන්නේ ද?
    - එකී ප්‍රදේශ තවදුරටත් ව්‍යාප්ත කිරීමට අදහස් කරන්නේ ද?

- තම නිෂ්පාදිතය හා සම්බන්ධ තරගකරුවන් පිළිබඳව ද පහත සඳහන් තොරතුරු සංක්ෂිප්තයක ඇතුළත් කිරීම වැදගත් බව.
    - තම නිෂ්පාදිතය හා සම්බන්ධ තරගකරුවෝ කවුරුන් ද?
    - ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරවල තත්ත්වය කෙබඳු ද ?
    - ඔවුන් සතු වෙළෙඳපොළ කොටස කොපමණ ද?
    - තරහකරුවන් සතු ශක්තීන් හා දුර්වලතා කවරේ ද?
    - තරහයට මුහුණ දෙන ආකාරය සහ ඉන් ජය ලබා ගන්නා ආකාරය කෙසේ ද?
- තම නිෂ්පාදිතයට අදාළ වෙළෙඳපොළ කොටස හඳුනා ගත යුතු අතර එය බණ්ඩනය (කොටස්) කළ හැකි ආකාරය ද ව්‍යවසායකයා දැන ගත යුතු බව.
- තම නිෂ්පාදිතයේ විකුණුම් මිල තීරණය කිරීමේදී මිල කිරීමේ පරමාර්ථ, භාණ්ඩයට ඇති ඉල්ලුම ඇස්තමේන්තුගත පිරිවැය, මිල නිගමනය කිරීමේ ක්‍රම පිළිබඳව ද සලකා බැලිය යුතු අතර එම කරුණු ද සංක්ෂිප්තයේ ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- මීට අමතර ව තම නිෂ්පාදිතයට අදාළ මිල ප්‍රතිපත්තිය, ලැයිස්තුගත මිල, වට්ටම්, දීමනා හා ණය කාල සීමාව ද වැදගත් බව.
- නිෂ්පාදිතය බෙදා හරින ආකාරය ද සංක්ෂිප්තයක ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- බෙදාහැරීම හා සම්බන්ධ ව බෙදාහැරීමේ මාර්ග, ආවරණය වන ප්‍රදේශ, ප්‍රවාහනය, තොග ප්‍රමාණය, ගබඩා කිරීම් වැදගත් වන බව.
- තම නිෂ්පාදිතය සඳහා පාරිභෝගිකයින් ආකර්ශනය කර ගැනීම සඳහා ප්‍රවර්ධනය අවශ්‍ය බව.
- ප්‍රවර්ධනය හා සම්බන්ධව ප්‍රචාරණය, පෞද්ගලික විකුණුම්, විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය, මහජන සම්බන්ධතා හා සෘජු අලෙවිකරණය වැදගත් බව.
- ඉහත සඳහන් තොරතුරු පිළිබඳ ව සංක්ෂිප්ත විස්තරයක් ඇතුළත් කරන බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මේ මෙම කොටස විධායක සාරාංශය වශයෙන් ද හඳුන්වන බව.

(මිනිත්තු 85 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර සැලසුමක සංක්ෂිප්ත විස්තරයක ඇතුළත් කළ යුතු තොරතුරු නම් කරයි.
- අපේක්ෂිත ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ තොරතුරු සංක්ෂිප්ත විස්තරයක දැක්විය යුතු බව පිළිගනියි.
- ව්‍යාපාර අදහසක් පිළිබඳ තොරතුරු ඇසුරෙන් සංක්ෂිප්ත විස්තරයක ආකෘතියක් ගොඩනගයි.
- සංක්ෂිප්ත තොරතුරු ක්‍රමවත්ව ඉදිරිපත් කරයි.
- විස්තරාත්මක තොරතුරු සංක්ෂිප්තව දැක්වීම සඳහා ආකෘති ගොඩනගයි.

ඇමුණුම 10.2.1

ගීතය

- ඉස්සන් මගුරන් ලොකු වැලි ගොව්වන්
  මේ දැන් අල්ලපු මාළු
  ලාබයි ගන්නකො යාළු

- තලපතු මාළුව ඇහ ලේ වඩවයි
  මම නැහැ කියන්නෙ බේගල්
  කෝවල් කර කර ඉන්නේ ඇයි තව
  ඔතාල දෙන්න ද මේබල්

- සිලිං තුනයි වැල උඩහ ගෙදර මැගි අක්කට
  මේ දැන් වික්කෝ
  සත දහයක් අඩු කරලා දෙන්නම් ගන්නවාද
  ඇගි අක්කෝ

- හෙට්ටු කරල මයි වලව්වෙ හාමුගෙ
  නෝනා නිතරම ගන්නෙ
  තුට්ටුවෙ වාසිය වත් මට ලැබෙන්නෙ
  ඔහෙලා වැනි අයගෙන්නේ

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

" අදහස් සංක්ෂිප්තව ඉදිරිපත් කරමු."

- පහත සඳහන් ක්ෂේත්‍ර අතරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ක්ෂේත්‍රය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
- කෘෂි
- කාර්මික
- සේවා

- ඔබ කණ්ඩායමට ලැබුණු ක්ෂේත්‍රයට අදාළ ව ව්‍යාපාර අදහසක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් තුළින් තීරණය කරන්න.
- ව්‍යාපාර අදහසට අනුව ඔබ සැපයීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව හඳුන්වන්න.
- එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව තෝරා ගැනීමට ඔබ පෙළඹූ වූ සාධක කවරේ ද?
- ඔබ එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව සැපයීමට අපේක්ෂා කරන පිරිස (පාරිභෝගික කණ්ඩායම) විස්තර කරන්න.
- එම පිරිස භූගෝලීය වශයෙන් විසිරී සිටින ආකාරය පැහැදිළි කරන්න.
- එම පිරිස එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගැනීමේ රටාව කෙබඳු දැයි විස්තර කරන්න.
- ඔබ ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව දැනට පාරිභෝගිකයින් ලබා ගන්නේ
- කවුරුන්ගෙන් ද? කිනම් ස්ථානයකින් ද?
- ඔබ එම පාරිභෝගික පිරිසෙන් කොපමණ ප්‍රමාණයකට භාණ්ඩය හෝ සේවාව සැපයීමට අපේක්ෂා කරන්නේ ද?
- ඔබ අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව එම පාරිභෝගික කණ්ඩායම මිලදී ගනීවි යැයි ඔබ සිතන්නේ ද? එයට හේතු ඉදිරිපත් කරන්න.
- එම පාරිභෝගික කොටස ඔබගේ භාණ්ඩය හෝ සේවාව කෙරෙහි ආකර්ශනය කර ගැනීමට ඔබට ගත හැකි ක්‍රියාමාර්ග මොනවා ද?
- ඔබ ඉහත එක් එක් අවස්ථාවේ දී ගොනු කළ තොරතුරු සංක්ෂිප්තව ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු ආකෘතියක් ගොඩනහන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව 10.0 : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම 10.3 : ව්‍යාපාරය සඳහා නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළියෙල කිරීමේ පෙර සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම 10.3 : ,මෙහෙයුම් තොරතුරු ඇස්තමේන්තු කරමු,

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.3.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම් 10.3.2ට ඇතුළත් සිද්ධියේ පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි, ප්ලැටිග්නම් පෑන්/ පැස්ටල්
- කඩදාසි කීපයක්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

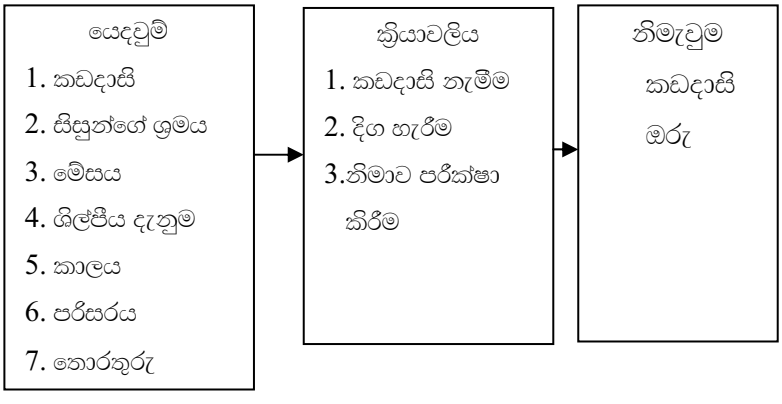
පියවර 10.3.1 :
- කඩදාසිවලින් ඔරුවක් සාදන ආකාරය ආදර්ශනය කර පෙන්වන්න.
- ස්වේච්ඡාවෙන් ඉදිරිපත් වන සිසුන් 10 දෙනෙකු පමණ පන්තිය ඉදිරියට කැඳවා ඒ අය කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය (ඉවත ලන අභ්‍යාස පොතක කොළ) ලබා දී ඔරුවක් සෑදීමට කණ්ඩායම් පෙරහුරුවක යොදවන්න.

. මිනිත්තු දෙකක කාලයක් තුළ හැකි තරම් ඔරු සෑදීමට කණ්ඩායමට පැවරෙන බව දැනුවත් කරන්න.

. කණ්ඩායම් ඔරු සෑදීමේ ක්‍රියාවේ යොදවන්න.

. කඩදාසිවලින් ඔරු සෑදීම නිෂ්පාදනයක් ලෙස සලකා පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- කඩදාසි ඔරු සෑදීමේ ක්‍රියාවලිය පහත පරිදි යෙදවුම් නිමැවුම බවට පත් කෙරෙන ක්‍රියාවලියක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.



- නිෂ්පාදනයක් බිහිකර ගැනීම සඳහා යොදවන ලද සියලු ම දෑ යෙදවුම් ලෙස හැඳින්විය හැකි බව.
- නිෂ්පාදිතයක් බිහිකර ගැනීමේ දී සිදු කරනු ලබන කාර්ය නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියක අවස්ථාවන් ලෙස දැක්විය හැකි බව.
- නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය අවසානයේ ලැබෙන ප්‍රතිඵලය නිමැවුම බව.
- මේ අනුව ඕනෑම නිෂ්පාදිතයක් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියක ප්‍රතිඵලයක් බව.
- නිෂ්පාදනය පහත සඳහන් ක්‍රමයකට සංවිධානය වී තිබිය හැකි බව.
  - ඒකක/ ඇනවුම් : ගැණුම්කරු ඉල්ලුම් කරන ආකාරයට නිපදවා දීම.
  - කාණ්ඩ : එක්වරකට එක් නිෂ්පාදිතයකින් භාණ්ඩ කීපයක් හෝ තොගයක් නිපදවීම.
  - ප්‍රවාහ : නිශ්චිත පිරිවිතර අනුව අඛණ්ඩව නිෂ්පාදනය විශාල වශයෙන් සිදුවීම.

- කඩදාසිවලින් ඔරු සෑදීම ද ඉහත එක් ක්‍රමයකට කළ හැකි බව.
- නිෂ්පාදනයේ දී අත්හුරු ක්‍රමය හෝ යන්ත්‍ර උපකරණ භාවිත කරමින් හෝ යම් තාක්ෂණයක් භාවිත කරන බව.
- නිෂ්පාදනය සඳහා පුද්ගලයන්ගේ ශ්‍රමය යොදා ගැනීම සිදුවන බව.
- නිෂ්පාදන කටයුතුවල දී අමුද්‍රව්‍ය සහ එම අමුද්‍රව්‍ය තොග පවත්වාගෙන යාම සඳහා ගබඩා ඉඩකඩ ද අවශ්‍ය බව.
- නිෂ්පාදනයේ ගුණාත්මක බව පවත්වා ගැනීමට තත්ත්ව පාලනයක් ද සිදු කළ යුතු බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජයවර 10.3.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා , "නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් තොරතුරු" කියවීම් ද්‍රව්‍යයේ පිටපත්, ඩිමයි කඩදාසි, ප්ලැටිග්නම් /පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට බෙදා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45 යි.)

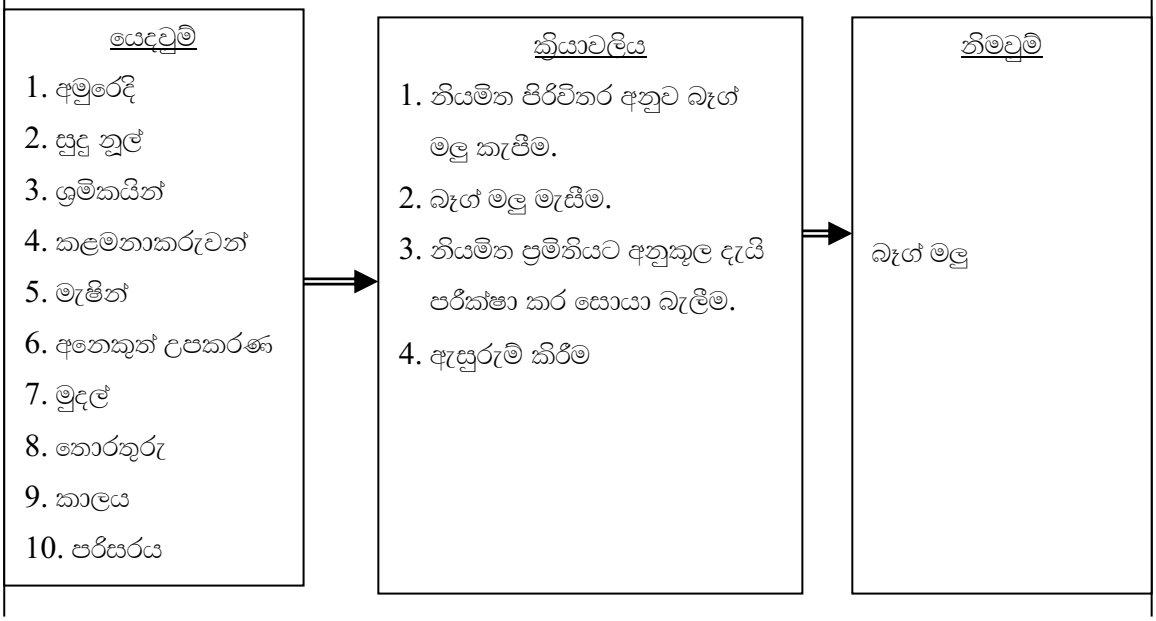
ජයවර 10.3.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කරන කණ්ඩායම්වලට ම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.

- පහත කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාර සැලැස්මක නිෂ්පාදන සැලැස්මක් ඇතුළත් බව.
- එම නිෂ්පාදන සැලැස්මෙහි ව්‍යාපාරිකයා අපේක්ෂා කරන නිෂ්පාදනය සඳහා වූ මෙහෙයුම් තොරතුරු ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.
- නිෂ්පාදන සැලැස්මක සාමාන්‍යයෙන් ඇතුළත් කෙරෙන මෙහෙයුම් තොරතුරු පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.

  - නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය : යෙදවුම් නිමැවුම් බවට පත් කරන ක්‍රියාවලිය
  - නිෂ්පාදන ක්‍රමය : ඇණවුම්/ කාණ්ඩ / ප්‍රවාහ
  - තාක්ෂණය : අත්හුරු ක්‍රමය හෝ යන්ත්‍ර සූත්‍ර භාවිතය
  - පිරියත හා උපකරණ : කර්මාන්ත ශාලා, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, සවිකිරීම් ආදිය
  - අමුද්‍රව්‍ය : නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා භාවිත කරන සෘජු ද්‍රව්‍ය
  - ශ්‍රමය : නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා යොදා ගන්නා පුද්ගලයින්ගේ කායික හා මානසික ප්‍රයත්න

  - ගබඩා හා තොග : අමුද්‍රව්‍ය සහ නිමි ද්‍රව්‍ය පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය ඉඩකඩ
  - තත්ව පාලනය : භාණ්ඩවල ගුණාත්මක භාවය පවත්වා ගැනීම සඳහා භාවිත කරන
  - ශිල්ප ක්‍රමය.
  - නිෂ්පාදනයට අදාළ වෙනත් වියදම්:
  - නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය සඳහා වූ නිෂ්පාදන සැලැස්මෙහි මෙහෙයුම් තොරතුරු පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය



<u>ද්‍රව්‍ය හා ශ්‍රමය</u>

අමුරෙදි මීටර්	375	මැෂින් ක්‍රියාකාරුවන්	02
සුදු නූල් කෝන්	04	අත් උදව්කරුවන්	01
ස්ට්‍රිප් කෑලි	6200	කළමනාකරුවන්	01
සිපර්	3100		

- <u>යන්ත්‍ර පිරිවිතර හා අනෙකුත් උපකරණ</u>

ඇඳුම් මැසීමේ යන්ත්‍ර	02	වීලර්	01
ටේප්	02	ඉදිකටු	
විදුලි ස්ත්‍රික්ක	01	ලී බඩු	
රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍ර	01	කතුරු	02
		මීටර් කෝදු	01

- <u>නිෂ්පාදනයට අදාළ වෙනත් වියදම්</u>

  විදුලිය

  ජලය

  අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහන

  යන්ත්‍ර සූත්‍ර අළුත්වැඩියාව හා නඩත්තු

  - o නිෂ්පාදන ක්‍රමය : ප්‍රවාහ නිෂ්පාදන ක්‍රමය
  - o නිෂ්පාදන තාක්ෂණය : නවීන තාක්ෂණයෙන් යුත් යන්ත්‍ර සූත්‍ර හා උපකරණ භාවිතය හා නවීන තාක්ෂණය භාවිත කළ හැකි මානව සම්පත් යොදා ගැනීම

- ගබඩාවල හා තොගවල අවශ්‍යතාව :

  නේවර් පැක් බෑග් මලු ව්‍යාපාරය අමුද්‍රව්‍ය තොග පවත්වාගෙන නොයයි.

  අවශ්‍ය වේලාවට අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් මිලට ගනියි.

- තත්ව පාලනය සඳහා ගන්නා ක්‍රියාමාර්ග : නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදිතයන්හි ගුණාත්මක බව පරීක්ෂා කරයි.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- o නිෂ්පාදන සැලසුමක ඇතුළත් කෙරෙන මෙහෙයුම් තොරතුරු විස්තර කරයි.
- o ව්‍යාපාර සැලැස්මක නිෂ්පාදන සැලැස්මක් ඇතුළත් විය යුතු බව පිළිගනියි.
- o නිෂ්පාදනයට අදාළ ව මෙහෙයුම් තොරතුරු නිෂ්පාදන සැලැස්මක දක්වයි.
- o පවතින තත්ත්වය අධ්‍යයනය කරමින් උපකල්පිත නිෂ්පාදනයක් සැලසුම් කරයි.
- o ක්‍රියාවලියක් ඇසුරින් ප්‍රතිඵල දකියි.

ඇමුණුම 10.3.1

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

" නිෂ්පාදන මෙහෙයුම් තොරතුරු ඇස්තමේන්තු කරමු."

- පහත සඳහන් ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍ර අතුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍ර ගැන අවධානය යොමු කරන්න.
  - o කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන
  - o කාර්මික නිෂ්පාදන

  - o නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ සිද්ධිය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
  - o ඔබගේ මාතෘකාවට අනුව ඔබට පහසුවෙන් කරගෙන යා හැකි යැයි අදහස් කරන ව්‍යාපාරයක් නිශ්චිතව හඳුනා ගන්න.
  - o එම ව්‍යාපාරයට අදාළ ව පහත සඳහන් තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.
  - o නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
  - o නිෂ්පාදනයට අවශ්‍ය කරන ද්‍රව්‍ය හා ශ්‍රමය
  - o අවශ්‍ය යන්ත්‍රෝපකරණ හා පිරියත
  - o දැරීමට සිදුවන වෙනත් වියදම් වර්ග
  - o නිෂ්පාදන ක්‍රමය
  - o භාවිත කරන තාක්ෂණය
  - o ගබඩාවල හා තොගවල අවශ්‍යතාව
  - o තත්ව පාලනය සඳහා ගන්නා ක්‍රියාමාර්ග

- ඔබේ අනාවරණ සුදුසු අයුරු සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.

ඇමුණුම 10.3.2

නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් තොරතුරු

පාසල් අධ්‍යාපනය අවසන් කළ සමන් ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට අදහස් කර ඇත. ඔහුගේ හැකියා සහ නොහැකියා ගැන සලකා බලා ඔහු තෝරාගත් ව්‍යාපාර අදහස වන්නේ බෑග් මලු නිෂ්පාදනය කිරීම යි.

මේ සඳහා අමු රෙදි මූලික ද්‍රව්‍ය ලෙස යොදා ගනිමින් බෑග් මලු 3000 නිපදවීමට ඔහු අදහස් කරයි. කවිද ඔහුගේ ව්‍යාපාරය නේවර් පැක් නමින් ලියාපදිංචි කිරීමට ද අදහස් කර ඇත.

ඔහුට ව්‍යාපාරය සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සපයා ගැනීම පිණිස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමට සිදුව ඇත. ඒ සඳහා ඔහු ව්‍යාපාර උපදේශකයෙකුගේ සහාය ද ලබා ගන්නා ලදි.

ඔහුගේ ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය පහත සඳහන් පරිදි ඔහු හඳුනා ගෙන ඇත.

1. අවශ්‍ය රෙදි තට්ටු වශයෙන් එලා ගැනීම.
2. පතොරම තබා බෑග් මලු කොටස් නියමිත පරිදි සළකුණු කර ගැනීම.
3. සළකුණු නිවැරදි දැයි පරීක්ෂා කිරීම.
4. නිසි පරිදි බෑග් මලු කොටස් කපා ගැනීම.
5. නිවැරදිව කොටස් කැපී ඇත් දැයි පරීක්ෂා කිරීම.
6. කපාගත් කොටස් අවශ්‍ය පරිදි වෙන් කිරීම.
7. බෑගයේ ඉදිරිපස කොටස මුද්‍රණය කර ගැනීම.
8. කපා වෙන් කර ගත් කොටස් නියමිත පරිදි මැසීම.
9. බෑගයේ කොක්ක (හැඩලය) සහ සිපරය ඇල්ලීම.
10. නැවත පරීක්ෂා කිරීම.
11. මසා නිමකළ බෑග් මලු මැදීම.
12. නියමිත පරිදි ඇසුරුම් කිරීම.

<u>මෙම ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය යෙදවුම් පහත පරිදි විය යුතු බවට හඳුනාගෙන ඇත</u>.

අමුද්‍රව්‍ය ලෙස යොදා ගන්නා අමුරෙදි මීටර් 375ක් ද, සුදු නූල් කෝන් 4ක් ද, ස්ට්‍රිප් කෑලි 6200ක් ද, සිපර් 3100ක් ද අවශ්‍ය වේ. එමෙන් ම මැෂින් ක්‍රියාකරුවන් දෙදෙනෙකු ද, අත් උදව්කරුවන් එක් අයකු ද, කළමනාකරුවන් එක් අයකුද අවශ්‍ය බවට ඇස්තමේන්තු කර ඇත. කළමනාකරු ලෙස අයිතිකරු වන සමන් විසින් ක්‍රියා කිරීමට අදහස් කරයි.

තමා සතුව පවතින රු. 100,000ක ඉඩම් ද, රු. 50,000 වන ගොඩනැගිල්ල ද ව්‍යාපාරයට යෙදීමට අදහස් කරයි. එමෙන් ම රෙදි මැසීමේ යන්ත්‍ර 02 ද, රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍ර 01 ද අවශ්‍ය බවට සැලසුම් කර ඇත. මීට අමතර ව අනෙකුත් උපකරණ ලෙස කතුරු 02, මීටර් කෝදු 01, වීලර් 01, ටේප් 02, ඉදිකටු, විදුලි ස්ත්‍රික්කයක් හා ලී බඩු ද වශයෙන් අනෙකුත් උපකරණ ප්‍රමාණයක් සපයා ගත යුතු ය.

වෙනත් වියදම් වශයෙන් විදුලිය, ජලය, යන්ත්‍ර අළුත්වැඩියාව හා නඩත්තු වියදම් හා අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහන වියදම් ද දැරීමට සිදුවේ.

නවතම මාදිළියේ යන්ත්‍ර සූත්‍ර භාවිත කිරීමට සමන් අපේක්ෂා කරයි. නිෂ්පාදිතවල ගුණත්වය වැඩිදියුණු කර ගැනීම මීට ප්‍රධාන හේතුවයි. සමන් සෑම නිෂ්පාදිතයක් ම පරීක්ෂාවට භාජනය කර, එහි ගුණත්වය පිළිබඳ සහතික වෙයි. එමෙන් ම ඉදිරි වර්ෂවල දී වෙළෙඳපොළ කොටස වැඩි කර ගැනීමටත්, තරහකාරීත්වයට මුහුණදීමටත් සමන් අපේක්ෂා කරනු ලබයි.

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙළ කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.4** : නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.4** : "නිෂ්පාදිත පිරිවැය හඳුනා ගනිමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.4.1ට ඇතුළත් විසිතුරු මැටි භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය දැක්වෙන පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පින්තූරයක්
- ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 10.4.3 සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන පිරිවැය පිළිබඳ කියවීම් ද්‍රව්‍ය පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කොළ, මාකර් පෑන්/පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.4.1 :
- විසිතුරු මැටි භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරන පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- එම පින්තූරයේ දැක්වෙන පුද්ගලයන් දෙදෙනාගේ කාර්යයන් විමසන්න.
- පින්තූරයේ දැක්වෙන පුද්ගලයින් නිෂ්පාදනය සඳහා වන දායකත්වය විමසන්න.
- මැටි භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා භාවිත කරන දෑ විමසන්න.
- එම නිෂ්පාදනය සඳහා දරන වියදම් වර්ග විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- පින්තූරයේ එක් අයෙක් විසිතුරු මැටි භාණ්ඩ නිපදවීමේ යෙදී සිටින අතර, අනෙක් කෙනා එය සුපරීක්ෂණය කරන බව.
- පින්තූරයෙහි මැටි භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය සඳහා භාවිත කෙරෙන පහත සඳහන් දෑ පෙනෙන්නට තිබෙන බව.
  - මැටි
  - උපකරණ
  - සායම්
  - ශ්‍රමය
  - අධීක්ෂණය
  - ලී බඩු උපකරණ
  - ගොඩනැගිල්ල
  - විදුලි ආලෝකය
- නිෂ්පාදනය සඳහා ඉහත සඳහන් දෑ භාවිත කිරීම වෙනුවෙන් වියදම් දැරීමට සිදුවන බව හා ඒවා නිෂ්පාදන පිරිවැය ලෙස සැලකිය හැකි බව.

- නිෂ්පාදනයේ දී ඒ ඒ නිෂ්පාදන ඒකක සඳහා වැය වූ ශ්‍රම පිරිවැය හා අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය ගණනය කළ හැකි බව.
- නමුත් සුපරීක්ෂණය, තත්ත්ව පාලනය වැනි කාර්යයන් සඳහා වැය වූ මුදල ඒ ඒ නිෂ්පාදන ඒකක අනුව නිශ්චිතව ගණනය කිරීම අපහසු බව.
- මේ අනුව නිෂ්පාදන පිරිවැය තුළ සෘජු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා වක්‍ර නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇතුළත් බව.
- පිරිවැය සෘජු හා වක්‍ර බව තීරණය කිරීමේ දී පහත සඳහන් කරුණු සැලකිල්ලට ගන්නා බව.
  - ඒ ඒ නිෂ්පාදන ඒකක අනුව පිරිවැය ගණන් බැලිය හැකි , නොහැකි බව.
  - මුළු පිරිවැය හා සැසඳීමේ දී සාපේක්ෂ වැදගත්කම.
- නිෂ්පාදනය සඳහා දායක වන වෙනත් වියදම් වර්ග තීරණය කිරීමේ දී පහත සඳහන් සාධක සළකා බලන බව.
  - සෑම නිෂ්පාදන ඒකකයක් සඳහා ම බාහිර පාර්ශ්වයනට ගෙවීමට සිදුවන වියදම්
  - නිෂ්පාදනයට සෘජුවම දායක නොවෙන එහෙත් අනියම් ආකාරයෙන් නිෂ්පාදනයට දායක වී ගෙවීමක් කිරීමට සිදුවන වියදම්.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 10.4.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, සිද්ධියට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ලිවීමට කඩදාසි හා පැස්ටල් ලබා දෙන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 10.4.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධව භෞතිකව පවතින සහ ඊට අදාළ සමස්ත පිරිවැයෙන් වැඩි අගයක් නියෝජනය වන අමුද්‍රව්‍ය හා ඇසුරුම් ද්‍රව්‍යය සෘජු ද්‍රව්‍යවලට අන්තර්ගත වන බව.
  - අමුද්‍රව්‍යමය ස්වරූපයක් ගත් දෑ නිමිද්‍රව්‍ය බවට පත් කිරීමට දායක වූ ශ්‍රමය සඳහා කරන ගෙවීම් සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය වන බව.

- සෑම නිෂ්පාදන ඒකකයක් පාසාම බාහිර පාර්ශ්වයකට ගෙවීමට සිදුවන වියදමක් වේ නම් ඒවා සෘජු වෙනත් වියදම් බව. (නිද: පුරස්කාර කුලී, කර්තෘභාග, ස්වාධිකාර හිමිකම)
- නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධව අවසන් නිෂ්පාදනය තුළ දෘශ්‍ය නොවන හෝ දෘශ්‍ය වුවද සමස්ත පිරිවැයෙන් අඩු අගයක් ගන්නා පිරිවැය වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය බව.
- අමුද්‍රව්‍ය ස්වරූපයක් ගත් දෑ නිමිද්‍රව්‍ය බවට පත් කිරීමට සහාය නොවන එහෙත් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය තුළ හඳුනා ගත හැකි වෙනත් ශ්‍රමය සම්බනධ වියදම් වක්‍ර ශ්‍රම වියදම් බව.
- ඉහත හඳුනාගත් කාර්යයන්වලට පරිබාහිරව හඳුනාගත් සෙසු වියදම් සියල්ල ම වක්‍ර වෙනත් වියදම් බව.
- මෙම සියලු ම වියදම්වල එකතුව මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය බව.
- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ මෙහෙයුම් තොරතුරු ඇසුරින් පහත සඳහන් පරිදි මුළු පිරිවැය ගණනය කර දැක්විය හැකි බව.

(1) සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය (මාසික)

පිරිවැය අයිතමය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	මුළු පිරිවැය රු.
සුදු අමු රෙදි	මීටර 375	62	23250
මුළු සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය			23250

(2) වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය (මාසික)

පිරිවැය අයිතමය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	මුළු පිරිවැය රු.
i. නූල්	කෝන් 4	80	320
ii. ස්ටිප්	කැබලි 6200	ශත 50	3100
iii. සිපර්	3100	3	9300
මුළු වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය			12720

(3) සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය (මාසික)

පිරිවැය අයිතමය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	මාසික වැටුප රු.	මුළු මාසික වැටුප රු.
i. මැෂින් ක්‍රියාකරු	2	9000	18000
මුළු සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය			18000

(4) වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය (මාසික)

තනතුර	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	මාසික වැටුප රු.	මුළු මාසික වැටුප් රු.
1. කළමණාකරු	1	12000	12000
2. අත්උදව්කරු	1	4000	4000
මුළු වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය	-	16000	16000

(5) වක්‍ර වෙනත් පිරිවැය (නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය) - මාසික

පිරිවැය අයිතමය	පිරිවැය රු.
1. විදුලි වියදම්	1800
2. යන්ත්‍ර සූත්‍ර නඩත්තුව/ අලුත්වැඩියාව	500
3. ජල බිල්පත්	380
4. ප්‍රවාහන වියදම්	500
5. යන්ත්‍ර හා උපකරණ ක්ෂය	1500
6. අනෙකුත් උපකරණ ක්ෂය	150
7. ලී බඩු ක්ෂය	200
මුළු වෙනත් වක්‍ර පිරිවැය	5030

පිරිවැය ලේඛනය (මාසික)

		රු.	රු.
<u>සෘජු ද්‍රව්‍ය:</u>			
රෙදි මීටර් (375 x 62)		23250	
<u>සෘජු ශ්‍රමය</u>			
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු (9000 x 2)		18000	
මුළු සෘජු පිරිවැය			41250
<u>වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය</u>			
නූල් (කෝන් 4 x 80)	320		
ස්ටිප් (කැබලි 6200 x.50)	3100		
සිපර් (3100x3)	9300		
		12720	

	12000		
වක්‍ර ශ්‍රම වියදම්	4000		
කළමනාකරු වැටුප		16000	
අත් උදව්කරු			
	1800		
වෙනත් වක්‍ර වියදම්	500		
විදුලිය	380		
යන්ත්‍ර නඩත්තුව	500		
ජල පරිභෝජනය	1500		
ප්‍රවාහනය	150		
ක්ෂයවීම් - යන්ත්‍ර	200	5030	
- අනෙකුත් උපකරණ			
- ලී බඩු			33750
			75000
මුළු වක්‍ර පිරිවැය			
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය			
ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය			
$\frac{75000}{3000}$ = රු. 25/-			

(මිනිත්තු 45)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- නිෂ්පාදනයේ දී ඇතුළත් වන පිරිවැය වර්ග නම් කර විස්තර කරයි.
- ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය දැන ගැනීම සඳහා මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කළ යුතු බව පිළිගනියි.
- නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තුවක් ඇසුරින් ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරයි.
- තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා වගු භාවිත කරයි.
- විස්තරාත්මක තොරතුරු සාරාංශ ගත කරයි.

ඇමුණුම 10.4.1

විසිතුරු මැටි බඳුන්

ඇමුණුම 10.4.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්

$ නිෂ්පාදිත පිරිවැය හඳුනා ගනිමු.

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධ සෘජු පිරිවැය
  - නිෂ්පාදිතයක් හා සම්බන්ධ වක්‍ර පිරිවැය

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් තොරතුරු හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබට ලැබී ඇති මාතෘකාව පැහැදිළි කර ගැනීම සඳහා කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- ඔබේ මාතෘකාව හඳුන්වන්න.
- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ තොරතුරු ඇසුරින් ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ පිරිවැය අයිතම තෝරා ගන්න.
- එම පිරිවැය වර්ග පිළිබඳ ව පහත තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.
- හඳුනාගත් පිරිවැය අයිතමයේ වටිනාකම,
  - නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ වියදම් ඔබේ මාතෘකාව යටතේ දැක්වීමට හේතු ඉදිරිපත් කරන්න.
  - අනෙක් කණ්ඩායම සොයාගත් පිරිවැය අයිතමය හා එහි වටිනාකම ලබා ගන්න.
  - ඒ අනුව බෑග් මලු නිෂ්පාදනයට වැය වන මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා බෑග් මල්ලක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන්න.

  - ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 10.4.3

නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය

- සමන් විසින් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂිත බෑග් මලු නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයට අදාළ අලෙවි සැලසුම මේ වන විටත් සකස් කර ඇත. සමන්ට දැන් අවශ්‍ය ව ඇත්තේ අපේක්ෂිත වාර්ෂික විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය නිෂ්පාදනය කරන්නේ කෙසේ දැයි තීරණය කිරීම යි. ඒ සඳහා ඔහු ව්‍යාපාර උපදේශක සේවා සපයන ආයතනයකින් උපදෙස් ලබා ගත් අතර, එම ආයතනය විසින් යෝජිත බෑග් මලු නිෂ්පාදිතයට අදාළ ව පහත සඳහන් විස්තර සපයන ලදි. මාසික අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය 3000 යි.

අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාවය

අයිතමය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල
1. අමු රෙදි	මීටර් 375	රු.62.00
2. සුදු නූල් කෝන් (යාර 3000)	කෝන් 4	රු.80.00
3. ස්ටිප්ස්	කැබලි 6200	ශත 50
4. සිපර්	කැබලි 3100	රු. 3

සෘජු හා වක්‍ර ශ්‍රම අවශ්‍යතාවය

තනතුර	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	මාසික වැටුප එක් සේවකයෙකුට
1. මැෂින් ක්‍රියාකරු	2	9000
2. අත් උදව්කරුවන්	01	4000
3. කළමනාකරු	01	12000

මාසික නිෂ්පාදනයට අදාළ වෙනත් වියදම් (මසකට)

1. විදුලිය රු. 1800
2. යන්ත්‍රසූත්‍ර නඩත්තුව/ අලුත්වැඩියාව රු. 500
3. ජලය/ පරිභෝජනය රු. 380
4. ප්‍රවාහනය රු. 500
5.

මිලදී ගැනීමට අපේක්ෂිත යන්ත්‍ර හා උපකරණ

අයිතමය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	ඒකක වටිනාකම	මිලට ගන්නා ආකාරය
1. රෙදි මැසීමේ යන්ත්‍ර	02	30000	බැංකු ණය මගින්
2. රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍රය	01	30000	බැංකු ණය සහ තමාගේ මුදලින්

- ලී බඩු

  නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා රු. 12000

  කාර්යාල කටයුතු සඳහා රු. 7,000

සමන් තම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට බලාපොරොත්තු වන්නේ තමාගේ ඉඩමක පවතින ගොඩනැගිල්ලක වේ. මෙම වත්කමේ වටිනාකම රු. 150000 ලෙස ගණන් බලා ඇත.

- අනෙකුත් උපකරණවල වටිනාකම රු. 9000කි.
- යන්ත්‍ර හා උපකරණ, ලී බඩු හා අනෙකුත් උපකරණ වාර්ෂිකව 20% බැගින් ක්ෂය කරනු ලැබේ.

ඇඳුම් මැසීමේ පාඨමාලාවක් හදාරා ඇති සමන්ට අවශ්‍ය තාක්ෂණික දැනුම නොඅඩුව තිබේ. ඔහු නවතම මාදිලියේ යන්ත්‍ර උපකරණ මිලදී ගැනීමට අපේක්ෂා කරයි. එයට හේතුව නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මක තත්ත්වය වැඩි දියුණු කර ගැනීම ය. එමෙන් ම ඉදිරි වසරවල දී වෙළෙඳපොළ කොටස වැඩිදියුණු කර ගනිමින් සාර්ථකව තරගකාරීත්වයට මුහුණදීමට සමන් අපේක්ෂා කරයි.

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.5** : ව්‍යාපාර සඳහා මානව සම්පත් සැලසුම් පිළියෙල කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.5** : "සංවිධානයක මිනිස් බලය"

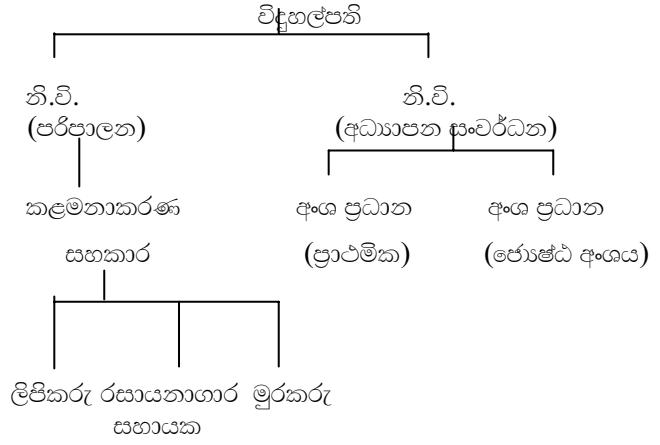
කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.5.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් තුනක්
- ඇමුණුම 10.5.2ට ඇතුළත් නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මානව සම්පත් පිළිබඳ කියවීම් ද්‍රව්‍යයේ පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.5.1 : ප්‍රශ්නය
- පාසල නැමති සංවිධානය තුළ ඇති තනතුරු කවරේ ද? යන සිසුන් වෙත යොමු කරන්න.
- එම තනතුරු අතර ප්‍රධාන හා උප තනතුරු කවරේ ද? එම තනතුරු අතර ඇති අන්තර් සම්බන්ධතාවය කුමක් ද යන ප්‍රශ්න ද සිසුන් වෙත යොමු කරන්න.
- මෙම තනතුරු අතර සම්බන්ධතාවය දැක්වෙන ව්‍යූහයක් (ගැලීම් සටහනක්) පුවරුවේ ගොඩ නහන්න. (ඔබේ පාසලට අදාළ ව සටහන ගොඩනහන්න.)
- ගොඩනහන ලද ව්‍යූහය පදනම් කර ගෙන පහත කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- පාසල නැමති සංවිධානයේ ප්‍රධාන සහ සෙසු තනතුරු ද, ඒවා අතර ඇති සම්බන්ධය ද පහත දැක්වෙන සටහනෙන් ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.



- සංවිධානයේ ප්‍රමාණය අනුව විවිධ තනතුරු පැවතිය හැකි බව.
- ඕනෑම සංවිධාන ව්‍යූහයක් තුළ ඒ ඒ තනතුරුවලට අදාළ ව මානව සම්පත නිශ්චිතව දැක්වෙන බව.
- මානව සම්පත ව්‍යාපාරයේ අරමුණු ඉටු වන පරිදි යොදා ගැනීම සඳහා විධිමත්ව ස්ථාන ගත කළ යුතු බව.
- විවිධ මානව සම්පත් අතර අන්තර් සම්බන්ධතාවයක් පැවතිය යුතු බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 10.5.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා ලිවීමට අවශ්‍ය පැස්ටල් ලබා දෙන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

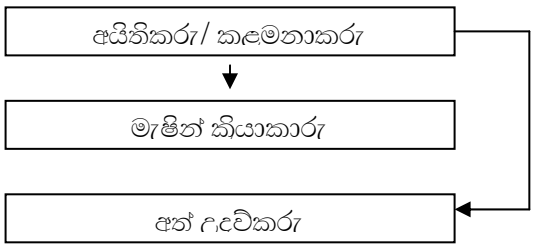
(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 10.5.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ඕනෑම සංවිධානයක් තුළ සංවිධානයේ අවශ්‍යතාවය අනුව තනතුරු ඇති බව.
- තනතුරකට අදාළ ව අපේක්ෂිත කාර්ය කොටසක් ඉටු කිරීමට තිබෙන බව.
- එම කාර්ය ඉටු කිරීම පිළිබඳ ව තනතුරු දරන පුද්ගලයන්ට වගකීමක් පවතින බව.
- තනතුරට අදාළ කාර්යයන් කාර්යක්ෂම ඉටු කිරීම සඳහා අවශ්‍ය අවම අධ්‍යාපන සුදුසුකම් හා වෘත්තීය සුදුසුකම් තිබිය හැකි බව.
- සංවිධානයක සාර්ථකත්වය සඳහා තනතුරුවලට අදාළ කාර්ය භාරය අපේක්ෂිත මට්ටමින් සිදුවිය යුතු බව.
- සංවිධානයක තනතුරු සමාන්තර පිරිස අතරත්, ඉන් ඉහළ හා පහළ මට්ටම්වල පුද්ගල කණ්ඩායම් අතරත් අන්තර් සම්බන්ධතාවයක් පැවතිය යුතු බව.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ දී ව්‍යාපාරය සඳහා අවශ්‍ය වන මානව සම්පත සැලසුම් කර දැක්විය යුතු බව.

- මානව සම්පත හා කාර්ය මණ්ඩල අවශ්‍යතාව ව්‍යාපාර සැලැස්මක පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය යුතු බව.
  - තනතුරු
  - ඒ ඒ තනතුරුවලට අදාළ කාර්යයන් හා වගකීම්
  - ඒ ඒ කාර්යයන් කිරීමට පුද්ගලයාට අවශ්‍ය කෙරෙන සුදුසුකම්
  - ව්‍යාපාර ආයතනයේ විවිධ තනතුරු හා කාර්ය බෙදී ගොස් ඇති ආකාරය දැක්වෙන සංවිධාන ව්‍යූහය/ සංවිධාන සටහන
  - නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාර සැලැස්ම අනුව මානව සම්පත් සැලැස්මට අදාළ තොරතුරු පහත සඳහන් පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.
    - අයිතිකරු: සමන් ය. ඔහු කළමනාකරු ලෙස කටයුතු කරයි. ඔහු සියලු ම මිලදී ගැනීම් සිදු කරයි.
    - කළමනාකරු : අයිතිකරුම ය. ඔහු කළමනාකරු ලෙස ව්‍යාපාරයේ පරිපාලන හා මූල්‍ය කටයුතු, නිෂ්පාදන සහ බෙදාහැරීම් කටයුතු, නිෂ්පාදිත මෝස්තරකරණය, අවසන් තත්ව පාලනය වැනි කටයුතු කරයි.
    - යන්ත්‍ර ක්‍රියාකාරු: යන්ත්‍ර ක්‍රියාකාරුවන් බෑග් මලු මැසීම, අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීම, නිමි ද්‍රව්‍ය බාර දීම හා තත්වපාලනය යනාදී කටයුතු සිදු කරයි.
    - අත් උදව්කරු: ව්‍යාපාරයේ දෛනික කටයුතු කරගෙන යාමට අවශ්‍ය සෑම කටයුක්තක්ම සිදු කරන කළමනාකරුට ද , යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුට ද ඔහුගේ සේවාව ලබාදෙයි.

සංවිධාන සටහන



- පරිපාලන වියදම් (මාසික)

වියදම් අයිතමය	**වටිනාකම (රු.)**
1. ලිපිද්‍රව්‍ය	400
2. සේවක සුභසාධනය	500
3. දුරකථන ගාස්තු	500
4. පරිපාලන ස්ථාවර වත්කම් ක්ෂය	117
මුළු පරිපාලන වියදම	1517

(මිනිත්තු 30 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- අදාළ තොරතුරු පදනම් කරගෙන මානව සම්පත් යන්න විස්තර කරයි.
- විවිධ සංවිධාන ව්‍යුහයන් තුළ මානව සම්පත් ව්‍යුහයක අවශ්‍යතාවය විග්‍රහ කරයි.
- විවිධ සංවිධානවල මානව සම්පත් සැලසුම් මතු කර ගනියි.
- කිසියම් තනතුරකට අදාළ කාර්ය භාරය ඉදිරිපත් කරයි.
- තනතුරු අතර සම්බන්ධතාවය දක්වයි.

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

- පහත සඳහන් ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍ර අතුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබී ඇති ක්ෂේත්‍රය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික
  - කාර්මික

- ඔබට සපාය ඇති නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ සංවිධාන හා කළමනාකරණය පිළිබඳ තොරතුරු හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබට ලැබී ඇති ක්ෂේත්‍රයෙන් ආරම්භ කිරීමට සුදුසු ව්‍යාපාරයක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් ඇසුරින් හඳුනා ගන්න.
- එම ව්‍යාපාරයට අදාළ ව පහත සඳහන් කරුණුවලට සම්බන්ධ ව කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
  - තනතුරු
  - තනතුරුවලට අදාළ වන කාර්යයන් හා වගකීම්
  - තනතුරුවලට අදාළ සුදුසුකම්
  - සංවිධාන ව්‍යූහය තුළ ඒ ඒ තනතුරු

- කණ්ඩායම් සාකච්ඡාව තුළින් මතු කරගත් තොරතුරු මත පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.
  - ඔබගේ ව්‍යාපාරයට නමක් යෝජනා කරන්න.
  - ව්‍යාපාරයේ කටයුතුවලට අදාළ ව ඔබ හඳුනාගත් තනතුරු නාම
  - ඒ ඒ තනතුරුවලට අදාළ ව ඉටු කිරීමට ඇති කාර්ය හා වගකීම්වල ස්වභාවය
  - එම තනතුරුවලට අවශ්‍ය වෙතැයි ඔබ සිතන අධ්‍යාපන හා වෙනත් සුදුසුකම්
  - ව්‍යාපාරයේ සංවිධාන ව්‍යූහය තුළ ඔබ හඳුනාගත් තනතුරු දැක්වෙන සංවිධාන සටහන

- සේවකයන් සඳහා දැරීමට සිදුවන වියදම් වර්ග ඒ ඒ කාර්යය අනුව වෙන වෙනම හඳුනාගෙන ඒ ඒ වියදම් සඳහා දැරීමට සිදුවන අපේක්ෂිත මාසික වියදම් ලැයිස්තු ගත කරන්න.

- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මානව සම්පත්

සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය කුඩා වුවත්, පරිපාලන අංශයක් ද ස්ථාපිත කිරීම අවශ්‍ය බව අදහස් කරයි. ඒ සඳහා ඔහු ව්‍යාපාර උපදේශක සේවා සපයන්නාගේ උපදෙස් ලබා ගන්නා ලදි. ඒ අනුව මානව සම්පත් සංවර්ධන අංශයට අදාළ වන පහත සඳහන් තොරතුරු අනාවරණය කර ගන්නා ලදි.

සමන් මෙම ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු වන අතර, ඔහු කළමනාකරු ලෙස ද කටයුතු කිරීමට අදහස් කරයි. ව්‍යාපාරයේ මානව සම්පත් කටයුතුවලට අදාළ ව තනතුරු, වගකීම් හා කාර්යභාරය පහත පරිදි වේ.

- අයිතිකරු - මිලදී ගැනීම (යෙදවුම්)

- කළමනාකරු - පරිපාලන හා මූල්‍ය කටයුතු
  - නිෂ්පාදන හා බෙදාහැරීම් කටයුතු
  - බැග් මෝස්තරකරණය
  - තත්ත්ව පාලනය

- යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු - රෙදි බෑග් මැසීම
  - තත්ත්ව පාලනය
  - අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීම හා නිමිද්‍රව්‍ය භාරදීම

- අත් උදව්කරු - ව්‍යාපාරයේ දෛනික කටයුතු අඛණ්ඩව පවත්වාගෙන යාමට සහාය වන සියලු ම සේවා ඉටු කිරීම.

සමන්ට බෑග් මැසීමේ කර්මාන්තයට අමතර ව අලෙවි කටයුතු පිළිබඳ දක්ෂතාවයන් ද ඇත. ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සඳහා සාමාන්‍ය අධ්‍යාපනයක් සහිත අදාළ ක්ෂේත්‍රයේ පුහුණුව හා පළපුරුද්දක් ලබා ඇති සේවකයින් කිහිපදෙනෙකු ද බඳවා ගැනීමට අදහස් කරයි.

සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ පරිපාලන කටයුතු වෙනුවෙන් මසක් සඳහා අපේක්ෂිත වියදම් පහත සඳහන් පරිදි වේ.

- ලිපිද්‍රව්‍ය වියදම රු. 400
- දුරකථන ගාස්තු රු. 500
- සේවක සුභසාධනය රු. 500

මීට අමතරව ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර දැරිය යුතු මෙහෙයුම් වියදම් ලෙස ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි ගාස්තුව රු. 500 ද, ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළියෙල කිරීමේ ගාස්තුව රු. 5000 ද, වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ කටයුතු සඳහා රු. 6000 ද වශයෙන් ඇස්තමේන්තු කර ඇත. පරිපාලන කටයුතුවල දී වැදගත් ලිපිලේඛන ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා වානේ අල්මාරියක් රු. 7000ට මිලදී ගැනීමට යෝජනා කර ඇත. වාර්ෂික ක්ෂය ප්‍රතිශතය 20% ක් බවට ඇස්තමේන්තු කර ඇත.

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.6** : ව්‍යාපාර සඳහා ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.6** : "ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.6.1ට ඇතුළත් " මේ දැන් අල්ලපු මාලු" පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පත්‍රිකාව
- ඇමුණුම 10.6.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් හතරක්
- ඇමුණුම 10.6.3ට ඇතුළත් සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය සැලසුමේ පිටපත් හතරක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.6.1 :
- "මේ දැන් අල්ලපු මාලු" පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- ධීවර කර්මාන්තයේ යෙදීම සඳහා අවශ්‍ය මූලික දේවල් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

• ධීවර කර්මාන්තයේ යෙදීම සඳහා මූලික වශයෙන් ඔරු, බෝට්ටු, දැල් වැනි දෑ අවශ්‍ය බව.
• ඒවා මිලදී ගැනීම සඳහා දරන ලද වියදම් ආයෝජනය ලෙස සැලකිය හැකි බව.
• මෙම ආම්පන්න (වත්කම්) මිලදී ගැනීම සඳහා කරන වියදම් ආරම්භක ප්‍රාග්ධන වියදම් ලෙස සැලකිය හැකි බව.
• ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා මූලික ධනයක් ආයෝජනය කළ යුතු බව.
• ආයෝජනය කළ යුතු ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය හා ප්‍රමාණය අනුව වෙනස් වන බව.
• ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන විට බොහෝදුරට ඉඩම් ගොඩනැගිලි, වාහන, යන්ත්‍ර උපකරණ ආදී වත්කම් අවශ්‍ය බව.
• මෙම වත්කම් ව්‍යාපාරයක කටයුතු සඳහා දිගු කලක් භාවිත කළ හැකි බැවින් ඒවා ස්ථාවර ස්වභාවයක් ගන්නා බව.
• ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන විට අවශ්‍ය වන මෙවැනි වත්කම්වල ආයෝජනය කරන මුදල් ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය ලෙස සැලකෙන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 10.6.2 : • පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.

- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, පැස්ටල්, ඩිමයි කඩදාසි කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

පියවර 10.6.3 : • කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.

- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී ආයෝජනය කරන මුදල ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ලෙස සැලකෙන බව.
- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා මූලික වශයෙන් ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනයක් අවශ්‍ය බව.
- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා ආයෝජනය කරන මුදල ව්‍යාපාරයේ සැලකිය යුතු කාලයක් යෙදවී තිබෙන බව.
- නිෂ්පාදන හෝ සේවා යන ආදී ව්‍යාපාර වර්ගය අනුව අවශ්‍ය කෙරෙන ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය වෙනස්වන බව.
- ව්‍යාපාරයක ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනයට පහත සඳහන් වත්කම් ඇතුළත් බව.
  - ඉඩම්
  - යන්ත්‍ර සහ උපකරණ
  - ගොඩනැගිලි
  - විවිධ (ඉහත අයිතමවලට ඇතුළත් නොවන)
- ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනයට ඇතුළත් වත්කම් සපයා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරිකයාට මුදල් ආයෝජනය කිරීමට සිදුවන බව.
- ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය ස්ථාවර වත්කම් නිවැරදිව තෝරා ගත යුතු බව.
- එමගින් ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය නිවැරදි ව ඇස්තමේන්තු කළ හැකි බව.

- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන ඉඩම්, ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර උපකරණ, ලී බඩු යනාදී වත්කම් ලබා ගත හැකි ක්‍රම කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි බව.
  - මිලදී ගැනීම
  - බද්දට ගැනීම
  - ස්වකීය වත්කම් යෙදවීම
  - කුලියට ගැනීම

- සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය වන ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය පහත පරිදි ගණනය කොට දැක්විය හැකි බව.

ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය

අයිතමය	අයිතිකරු සතු වත්කම්	යෝජිත		මුළු ප්‍රාග්ධන පිරිවැය
		අයිතිකරුගේ යෙදවුම්	ණය	
	රු.	රු.	රු	රු.
<u>ස්ථාවර වත්කම්</u>				
• ඉඩම්	100000	-	-	100000
• ගොඩනැගිලි	50000	-	-	50000
• යන්ත්‍ර හා උපකරණ				
• රෙදි මහන යන්ත්‍රය		10000	50000	60000
• රෙදි කපන යන්ත්‍රය		5000	25000	30000
• අනෙකුත් උපකරණ		9000	-	9000
• ලී බඩු				
• කම්හල		2000	10000	12000
• කාර්යාලය		7000	-	7000
උප එකතුව	150000	33000	85000	268000
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය/ වියදම්				
• ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචිය	-	500	-	500
• ව්‍යාපාර සැලසුම පිළියෙල කිරීම	-	5000	-	5000
• වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණය	-	6000	-	6000
උප එකතුව	-	11500	-	11500
මුළු ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය	150000	44500	85000	279500

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනයට අදාළ වන වත්කම් නම් කර විස්තර කරයි.
- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය අවශ්‍ය බව පිළිගනියි.
- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.
- කරුණු අනාවරණය කර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡා මෙහෙයව යි.
- කරුණු ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ආකෘති ගොඩනඟයි.

ඇමුණුම 10.6.1

"මේ දැන් අල්ලපු මාලු"

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්

" ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරමු."

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ
  - කාර්මික භාණ්ඩ
- සමන්ගේ " නේවර් පැක්" ව්‍යාපාරයට අදාළ සිද්ධිය හොඳින් අධ්‍යයනය කර එම ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය කෙරෙන ස්ථාවර වත්කම් හඳුනා ගැනීම සඳහා කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- ඔබට ලැබෙන මාතෘකාවට අදාළ ව ආරම්භ කිරීමට සුදුසු ව්‍යාපාරයක් තීරණය කරන්න.
- එම ව්‍යාපාරය හඳුන්වන්න.
- එම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන පහත සඳහන් අයිතම වර්ග හඳුනා ගන්න.
  - ඉඩම
  - ගොඩනැගිල්ල
  - යන්ත්‍ර සූත්‍ර
  - උපකරණ
  - ලී බඩු
  - ලියාපදිංචි කිරීම
  - වෙළෙඳ සමීක්ෂණ පැවැත්වීම
  - ව්‍යාපාර සැලසුම පිළියෙල කිරීම

- ඉහත අයිතම සපයා ගන්නා ආකාරය තීරණය කරන්න.

  නිදර්ශන :
  - දැනට තමන් සතු දෙයක් යෙදවීම
  - කුලිය/ බද්දට ගැනීම
  - මිලදී ගැනීම
- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය වන සෑම අයිතමයක් සඳහා ම වැයවන වියදම් ලැයිස්තු ගත කරන්න.
- ඔබගේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට වැයවන එම ස්ථාවර මුළු ප්‍රාග්ධනය විස්තරාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා සුදුසු ආකෘතියක් තීරණය කරන්න.
- ඔබ තීරණය කළ ආකෘතියට අනුව ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය කෙරෙන මුළු ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය පෙන්නුම් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණාත්මක ව සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නේවර් පැක් ව්‍යාපාරය - මූලය සැලසුම් විස්තර

- සමන්ගේ යෝජිත බෑග් මලු නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයට අදාළව ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ඇතුළත් කළ යුතු තොරතුරුවලින් සැලකිය යුතු ප්‍රමාණයක් මේ වන විට සාර්ථක ව ඇස්තමේන්තු කර ඇත. ඔහුට මේ අවස්ථාවේ දී ඇති ප්‍රධාන ගැටලුව අලෙවි නිෂ්පාදන හා මානව සම්පත්වලට අදාළ ව හඳුනා ගෙන ඇති තොරතුරු ව්‍යාපාරික වශයෙන් ක්‍රියාවට නැංවීම සඳහා අවශ්‍ය මූලය ඇස්තමේන්තුව සකස් කිරීම හා අවශ්‍ය මූලය ප්‍රතිපාදන සම්පාදනය කර ගැනීම යි. ව්‍යාපාර උපදේශක සේවා සපයන්නා විසින් ලබා දුන් උපදෙස්වලට අනුව සමන්ගේ ව්‍යාපාරයට අදාළ ව පහත සඳහන් තොරතුරු සොයා ගත යුතුව ඇත.
    1. ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය
    2. කාරක ප්‍රාග්ධනය
    3. ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය මූල්‍යයනය වන මූලාශ්‍ර

- ඉහත තොරතුරුවලට අදාළ ඇස්තමේන්තු පිළියෙල කර දෙන ලෙස ඔබෙන් ඉල්ලා සිටින අතර, ඒ සඳහා අවශ්‍ය වන සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ තොරතුරු පහත දැක්වේ.
    - මාසික බෑග් මලු නිෂ්පාදනය ඒකක 3000
    - ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය රු. 25
    - පිරිවැයට 40%ක ලාභ ආන්තිකයක් බලාපොරොත්තු වෙමින් විකුණුම් මිල තීරණය කරනු ලැබේ.
    - ඒ අනුව ඒකකයක විකුණුම් මිල රු. 35

- අලෙවි වියදම් (මාසික)
    - ප්‍රචාරණය (අත්පත්‍රිකා) සඳහා රු. 400
    - බෙදාහැරීම් සඳහා රු. 500

- නිෂ්පාදනයට අවශ්‍ය යන්ත්‍ර හා උපකරණ
  රු. 30000 බැගින් මහන මැෂින් 02,
  රෙදි කැපීමේ උපකරණය රු. 30000
  යන්ත්‍ර හා උපකරණ 20% බැගින් වාර්ෂික ව ක්ෂය කරයි.

- ලී බඩු උපකරණ,
  නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා රු. 12000
  කාර්යාලීය කටයුතු සඳහා රු. 7000
  මෙම ලී බඩු උපකරණ වාර්ෂිකව 20% බැගින් ක්ෂය කරනු ලබයි.

- අනෙකුත් උපකරණවල වටිනාකම රු. 9000
  (කතුරු, වීලර්, ටේප්, විදුලි ඉස්ත්‍රික්කය හා ඉදිකටු)
  අනෙකුත් උපකරණ වාර්ෂිකව 20% බැගින් ක්ෂය කරනු ලබයි.

- අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාවය (මාසිකව)

අමු ද්‍රව්‍ය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	ඒකක මිල රු.	මුදල් රු.
අමුරෙදි	මීටර 375	රු. 62	23250
නූල් වර්ග	කෝන් 04	රු. 80	320
ස්ටිප් පටි සඳහා	කැලි 6200	ශත 50	3100
සිපර්	කැලි 3100	රු. 3	9300

- ශ්‍රම අවශ්‍යතාවය
  - මැෂින් ක්‍රියාකරුවන් 2 එක් අයෙකුට රු. 9000 (මාසයකට)
  - අත් උදව්කරුවන් 01 රු. 4000 (මාසයකට)
  - කළමනාකරු සඳහා රු.12000 (මාසයකට)

- වෙනත් වියදම් නිෂ්පාදනයට අදාළ ව (මාසික)
  - විදුලිය රු.1800
  - යන්ත්‍ර සූත්‍ර නඩත්තුව රු. 500
  - ජල පරිභෝජනය රු.380
  - ප්‍රවාහනය රු. 500

- වෙනත් වියදම් -කාර්යාලය සඳහා (මාසික)
  - ලිපිද්‍රව්‍ය රු. 400
  - දුරකථන ගාස්තු රු. 500
  - සේවක සුභසාධනය රු. 500

- ආරම්භක මෙහෙයුම් වියදම් - මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය
  - ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම රු. 500
  - වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණය සඳහා රු. 6000
  - ව්‍යාපාර සැලසුම පිළියෙල කිරීම රු. 5000

- දැනට තමා සතු වත්කම්
  - ඉඩම රු. 100000
  - ගොඩනැගිල්ල රු. 50000

- අරමුදල් මූල්‍යයනය කිරීම

12% පොලී අනුපාතයකට රු. 85000ක ණය මුදලක් වාණිජ බැංකුවකින් ලබා ගැනීමටත්, එය වසර 4කින් ගෙවීමටත් අපේක්ෂා කරයි. ණය මුදලින් රු. 50000 මහන මැෂිම සඳහා ද, රු. 25000 රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍රය සඳහා ද රු.10000 කම්හලේ ලී බඩු සඳහා ද යෙදවීමට අපේක්ෂිත යි. සෙසු සියලු ම දේ සඳහා අවශ්‍ය මුදල් සමන්ගේ ආයෝජන ලෙස සැලකේ.

- කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවය

මාසිකව ඒකක 3000ක විකුණුම් ඉලක්කය සපුරා ගැනීම සඳහා ද, දෛනිකව නිෂ්පාදන කටයුතු පවත්වා ගෙනයාම සඳහා ද අවශ්‍ය වන මුදල් ඒ ඒ අවස්ථාවන්ට අනුව සම්පාදනය කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරයි. ඒ අනුව කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව සතියකට ප්‍රමාණවත් වන පරිදි පවත්වා ගැනීමට තීරණය කරන ලදි. මීට අමතර ව සෘජු අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීමේ දී ද සතියක ණය කාලසීමාවක් ලබා දීමට සැපයුම්කරුවන් එකහව ඇත. ණයට විකුණුම් සඳහා සතියක ණය සහන කාලයක් ගනුදෙනුකරුවන්ට ලබා දීමට සමන් තීරණය කර ඇත.

- ආදායම් බදු ගෙවීම

මෙම වර්ෂයේ ආදායම් බදු නිදහස් දීමනාව රු. 300,000ක් ලෙස උපකල්පනය කර ඇත. ඒ අනුව මාසික බදු නිදහස් දීමනාව රු. 25000කි. මෙම මාසික බදු නිදහස් දීමනාව ඉක්මවූ ශුද්ධ ලාභයක් වෙතොත් ඒ සඳහා 5%ක ආදායම් බද්දක් ගණනය කර ලාභයෙන් අඩු කර ගෙවීමටත් අදහස් කරයි.

- අයිතිකරුගේ යෙදවුම් : දැනටමත් දරා ඇති රු. 150000
  ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය සඳහා රු. 33000
  මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය සඳහා රු. 11500
  සතියක කාරක ප්‍රාග්ධනය සඳහා රු. 19076

- වෙළෙඳපොළ තොරතුරු
  නිෂ්පාදිතය : රෙදි බෑග් මලු
  වෙළෙඳපොළ : තිසරගම ප්‍රා.ලේ. බල ප්‍රදේශය
  තරහකරුවන් - පොලි පැක් හා සඳුන් ප්‍රඩක්ට්ස්
  තරහකරුවන්ගේ වෙළෙඳපොළ කොටස - පොලි පැක් 50%
  සඳුන් ප්‍රඩක්ට්ස් 30%

නිපුණතා 10.0 : වනපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා 10.7 : ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.

ක්‍රියාකාරකම10.7 : ,සංසරණාය වන ප්‍රාග්ධනය සොයමු.,

කාලය : මිනිත්තු 90 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.7.1ට ඇතුළත් ව්‍යාපාරයකට දැරීමට සිදුවන වියදම් ලැයිස්තුවේ විශාල කරන ලද පිටපතක්
- ඇමුණුම 10.7.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 10.7.3ට ඇතුළත් නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ කාරක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුවේ පිටපත් දෙකක්
- ක්‍රියාකාරකම 10.6 සඳහා භාවිත කළ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍යවල පිටපත්
- ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැටිග්නම් පෑන්

ඉගෙනුම්- ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.7.1 :
- ව්‍යාපාරයකට දැරීමට සිදුවන වියදම් ලැයිස්තුවේ විශාල කරන ලද පිටපතක් පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- වරකට සිසුවකු බැගින් කැඳවා එම වියදම් ලැයිස්තුවේ ඇති අයිතම, සපයා ඇති තීරු දෙකෙන් අදාළ නිවැරදි තීරුවේ ,□, ලකුණු යෙදීමට සලස්වන්න.
- අවසානයේ නිවැරදි ආකාරය ප්‍රකාශ කරන්න.
- පහත කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

- ව්‍යාපාරයකට දැරීමට සිදුවන වියදම් ඇතුළත් ලැයිස්තුවේ ඇතැම් වියදම් ස්ථාවර ස්වභාවයක් ගන්නා අතර, ඇතැම් වියදම් එදිනෙදා දැරීමට සිදුවන ඒවා බව.
- පුද්ගලයෙකුට ජීවත්වීමට රුධිරය අවශ්‍ය වන්නාසේ ම ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යාමට මුදල් අවශ්‍ය බව.
- ව්‍යාපාරයක් කරගෙන යාමේ දී දැරීමට සිදුවන වියදම් කිහිපයක් පහත සඳහන් පරිදි බව.
  - අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම
  - ණයට ගත් භාණ්ඩ සඳහා මුදල් ගෙවීම
  - වැටුප් ගෙවීම
  - දුරකථන බිල්පත් ගෙවීම
- ජල බිල්පත් ගෙවීම
- ප්‍රවාහන වියදම්
- පරිත්‍යාග

- මේවායින් ඇතැම් වියදම් දිනපතාම ද, ඇතැම් ඒවා ඉඳහිට ද දැරීමට සිදුවන බව.
- එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය අරමුදල් කාරක ප්‍රාග්ධනය ලෙස සැලකෙන බව.
- කාරක ප්‍රාග්ධනය නිතර වෙනස් වන බව.
- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී කාරක ප්‍රාග්ධනය ද ඇස්තමේන්තු කළ යුතු බව.
- කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය සහ ප්‍රමාණය මත වෙනස් විය හැකි බව.
- අපේක්ෂිත ව්‍යාපාරය සඳහා අදාළ ප්‍රාග්ධන අයිතම හඳුනා ගෙන, ඒ අනුව කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කළ යුතු බව.

(මිනිත්තු 15යි.)

පියවර 10.7.2 :
- පන්තිය කුඩා කණ්ඩායම් හතරකට වෙන් කරන්න.
- ගවේෂණ උපදෙස්, 10.6.3ට ඇතුළත් නේචර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි.)

පියවර 10.7.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලට ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- කාරක ප්‍රාග්ධනය අවශ්‍යතා සඳහන් වන ලේඛනයක් ඉදිරිපත් කර පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
    - ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යාමේ දී එදිනෙදා කටයුතු පවත්වා ගෙන යාමට මුදල් අවශ්‍ය බව.

- ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන මුදල් කාරක ප්‍රාග්ධනය ලෙස හැඳින්වෙන බව.
- අවශ්‍ය කෙරෙන කාරක ප්‍රාග්ධනය ව්‍යාපාර කටයුතුවල ස්වභාවය හා ප්‍රමාණය අනුව වෙනස් වන බව.

- කාරක ප්‍රාග්ධනය නිරතුරුව වෙනස් වන බව.
- ව්‍යාපාරයක ආදායම් ඉපයීමට කාරක ප්‍රාග්ධනය ඉවහල් වන බව.
- ව්‍යාපාරයක ආරම්භක කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා ප්‍රධාන වශයෙන් පහත ආකාරයෙන් කොටස් දෙකකට බෙදා දැක්විය හැකි බව.

  1. කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය
     - වැටුප් හා වේතන
     - සුභසාධන වියදම්

  2. මෙහෙයුම් පිරිවැය
     - අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය
     - ප්‍රවාහන වියදම්
     - විදුලිය වියදම්
     - ජල වියදම්
     - දුරකථන වියදම්
     - තැපැල් වියදම්
     - නඩත්තු වියදම්
     - ණය පොලී
     - අලෙවි ප්‍රවර්ධන වියදම්
     - බෙදාහැරීමේ වියදම්
     - වෙනත්

- සමන්ගේ නේචර් පැක් ව්‍යාපාරයේ තොරතුරු ඇසුරින් ඇස්තමේන්තු කරන ලද කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව පහත දැක්වෙන ආකාරයේ බව.

කාරක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව

පිඟැවැය අයිතමය	මාසික මුළු පිඟැවැය	කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවය (සතියකට)		සතියකට මුළු කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවය	මුදු මුදල
		කාvය මණ්ඩල පිඟැවැය	මෙහෙයුම් පිඟැවැය		
	රු.	රු.	රු.	රු.	රු.
(1) සෘජු හා වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය					
අමුරෙදි	23250	-	5813	5813	
නූල්	320	-	80	80	
ස්ට්‍රිප්	3100	-	775	775	

සිපර්	9300	-	2325	2325	8993
(2) සෘජු හා වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය					
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු වැටුප්	18000	4500	-	4500	
කළමනාකරු වැටුප්	12000	3000	-	3000	
අත් උදව්කරුගේ වැටුප්	4000	1000	-	1000	8500
(3) වෙනත් නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය					
විදුලිය	1800	-	450	450	
යන්ත්‍ර නඩත්තුව	500	-	125	125	
ජල පරිභෝජනය	380	-	95	95	
අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහනය	500	-	125	125	795
(4) පරිපාලන පොදු කාර්ය පිඟුවැය	400	-	100	100	
- ලිපිද්‍රව්‍ය	500	125	-	125	
- සේවක සුභසාධනය	500	-	125	125	
- දුරකථන ගාස්තු					350
(5) අලෙවි පෙදු කාර්ය පිරිවැය	400	-	100	100	
- ප්‍රචාරණය	500	-	125	125	225
- බෙදාහැරීමේ වියදම්					
(6) මූල්‍ය වියදම්	850	-	213	213	213
ණය පොලිය					
මුළු එකතුව	**76300**	**8625**	**10451**	**19076**	**19076**

(මිනිත්තු 30යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක:

- කාරක ප්‍රාග්ධනය අර්ථකථනය කරයි.
- ව්‍යාපාරයක එදිනෙදා කටයුතු පවත්වගෙන යෑම සඳහා මුදල් අවශ්‍ය බව පිළිගනියි.
- කාරක ප්‍රාග්ධනය ලැයිස්තු ගත කරයි.
- නිගමනවලට පැමිණීම සඳහා කණ්ඩායම් සාකච්ඡා පවත්වයි.
- තොරතුරු විධිමත්ව වර්ග කිරීම සඳහා ආකෘති ගොඩනගයි.

ඇමුණුම 10.7.1

ව්‍යාපාරයක් විසින් දැඟෙමට සි;වන වියදම' ලැයිස්තුව

වියදම් අයිතමය	**ස්ථාවර ස්වරූපයේ වියදම්**	**එදිනෙදා දැඟෙමට සි;වන වියදම්**
• යන්ත්‍ර උපකරණ මිලදී ගැනීම • වැටුප් ගෙවීම • අමුද්‍රව්‍ය/ බඩු තොග මිලදී ගැනීම • ණයට ගත් භාණ්ඩ සඳහා මුදල් ගෙවීම • ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි මිලදී ගැනීම • ගොඩනැගිලි අලුත්වැඩියාව • විදුලි බිල් ගෙවීම • කර්මාන්ත ශාලාව ඉදිකිරීම • රක්ෂණ ගාස්තු ගෙවීම • ඉන්ධන වියදම් • අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහන වියදම් • මෝටර් රථ මිලදී ගැනීම • අලෙවි ප්‍රවර්ධන වියදම් • සේවකයින්ට වැටුප් ගෙවීම		

ඇමුණුම 10.7.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්

, සංසරණය වන ප්‍රාග්ධනය සොයමු.,

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදිත
  - කාර්මික නිෂ්පාදිත
- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ තොරතුරු අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ මාතෘකාව යටතේ ආරම්භ කිරීමට සුදුසු ව්‍යාපාරයක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් තුළින් තීරණය කරන්න.
- එම ව්‍යාපාරය හඳුන්වන්න.
- එම ව්‍යාපාරය එදිනෙදා පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන වියදම් වර්ග හඳුනා ගැනීම සඳහා කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- අවශ්‍ය කෙරෙන ඒ ඒ අයිතමවලට මාසයක් සඳහා දැරීමට සිදුවන වියදම් තීරණය කරන්න.
- එම වියදම් පහත සඳහන් ශීර්ෂ යටතේ වර්ග කර ගන්න.

- කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය
- මෙහෙයුම් පිරිවැය

- ඉහත පිරිවැය වර්ග යටතේ සතියකට අවශ්‍ය කෙරෙන මුදල ගණනය කරන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපරයට අදාළ එදිනෙදා දැරීමට සිදුවන එම වියදම් අයිතම පහත සඳහන් පිරිවැය වර්ග යටතේ හඳුනා ගන්න.
  - සෘජු හා වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
  - සෘජු හා වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය
  - වක්‍ර වෙනත් පිරිවැය /නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය
  - පරිපාලන
  - අලෙවි
  - මූල්‍ය

- ඉහත පිරිවැය ශීර්ෂ යටතේ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වියදම් ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා සුදුසු ආකෘතියක් ගොඩනඟන්න.
- එම ආකෘතියට අනුව ඔබේ ව්‍යාපාරයට මාසයක් සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන කාරක ප්‍රාග්ධනය විස්තරාත්මකව ලේඛන ගත කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 10.7.3

,නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ,
කාරක ප්‍රාග්ධන ලැයිස්තුව

පිඟැවැය අයිතමය	මාසික මුළු පිඟැවැය රු.	කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවය (සතියකට)		සතියකට මුළු කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවය
		කාvය මණ්ඩල පිඟැවැය	මෙහෙයුම් පිඟැවැය	
1. අමුරෙදි	23250			
2. නූල්	320			
3. ස්ටිප්	3100			
4. සිපර්	9300			
5. යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු වැටුප්	18000			
6. කළමනාකරු වැටුප්	12000			
7. අත් උදව්කරුගේ වැටුප්	4000			
8. විදුලිය	1800			
9. යන්ත්‍ර නඩත්තුව	500			
10. ජල පරිභෝජනය	380			
11. අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහනය	500			
12. පරිපාලන පොදු කාර්ය පිඟැවැය				
- ලිපිද්‍රව්‍ය	400			
- සේවක සුභසාධනය	500			
- දුරකථන ගාස්තු	500			
13. අලෙවි පොදු කාර්ය පිරිවැය				
- ප්‍රචාරණය	400			
- බෙදාහැරීමේ වියදම්	500			
14. ණය පොළිය	850			
මුළු එකතුව	**76300**			

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.8** : ව්‍යාපාර ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර විශ්ලේෂණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.8** : " ආරම්භක වියදම් සොයමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම් 10.8.1ට ඇතුළත් පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපතක්.
- ඇමුණුම අංක 10.8.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ක්‍රියාකාරකම 10.6 සඳහා භාවිත කළ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍යවල පිටපත්
- ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැග්ටිනම් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.8.1 :
- පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපත පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- පින්තූරයේ දැක්වෙන පුද්ගලයා මුහුණ දී තිබෙන ගැටලු ව හා එයට ඔහු සිතන විසඳුම් සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - පින්තූරයේ දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීමේ දී පුද්ගලයන් මුහුණ දෙන ගැටලුවල දී පුද්ගලයන්ට සිහිවන විකල්ප විසඳුම් කිහිපයක් බව.
  - ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට මූලික ප්‍රාග්ධනයක් අවශ්‍ය බව.
  - ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගන්නා විකල්ප මාර්ග කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
    - තම ඉතුරුම්
    - පවුලෙන් හෝ හිතවතුන්ගෙන් ඉල්ලා ගැනීම.
    - ස්වකීය වත්කම් විකිණීම.
    - බැංකුවකින් හෝ වෙනත් බාහිර පාර්ශ්වයකින් ණය මුදලක් ලබා ගැනීම.
  - මුදල් සපයා ගන්නා විකල්ප මාර්ග සඳහන් කර ඇස්තමේන්තුවක් සකස් කළ යුතු බව.
  - බැංකුවකින්/ මූලා ආයතනයකින් ණයක් ලබා ගැනීමේ දී, ව්‍යාපාර සැලැස්ම සමඟ ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 10.8.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැටිග්නම් පෑන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.

- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ඉයවර 10.8.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

  - ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට මෙන්ම පවත්වාගෙන යාම සඳහා ද මුදල් අවශ්‍ය බව.
  - එම මුදල් පහත දැක්වෙන මාර්ගවලින් ලබා ගත හැකි බව.
    - ව්‍යාපාරිකයාගේ ඉතිරිකිරීම් හා තමා සතු වත්කම් විකිණීම මහින්
    - හවුල්කරුවෙකු සහභාගි කර ගැනීම මහින්
    - දිගුකාලීන හා කෙටිකාලීන ණය වශයෙන් බැංකු සහ වෙනත් මූල්‍ය ආයතන මහින්
    - පවුලේ අයගෙන්, හිත මිතුරන්ගෙන්
    - ව්‍යාපාරය උපයන ලාභ නැවත යෙදවීම
  - අයිතිකරු විසින් ම මුදල් ආයෝජනය කිරීමෙන් පහත සඳහන් වාසි අත්වන බව.
    - සියලු ම ලාභ ව්‍යාපාරිකයා සතුවේ.
    - බාහිර පුද්ගලයින්ට හා ආයතනවලට ඇති බැඳීම්වලින් නිදහස් වේ.
    - තමාගේ අභිමතය පරිදි ව්‍යාපාරය කළමනාකරණය කළ හැකි වේ.
  - ව්‍යාපාරිකයා විසින් මුලු මුදලම ආයෝජනය කිරීමෙන් ව්‍යාපාරිකයාට අනවශ්‍ය අවදානමක් දැරීමට සිදුවීම අවාසියක් බව.
  - වෙනත් පාර්ශ්වයන් සම්බන්ධ කර ගැනීමෙන් අවදානම බෙදී යන බව.
  - හවුල්කරුවෙකු බඳවා ගැනීමෙන් අනවශ්‍ය මැදිහත්වීම් හේතු කොටගෙන මතභේද පැන නැඟීමට ඉඩ පවතින බව.
  - පවුලෙන් හා හිත මිතුරන්ගෙන් ලබා ගත් මුදල් හේතුවෙන් ඔවුන්ගේ අවදානය ව්‍යාපාරය වෙත යොමු වන බව.
  - වෙනත් ආයතන මහින් ණය හා දීමනා ලබා ගැනීමේ දී ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා ඉටු කළ යුතු බව. ***නිදසුන්:*** (රාජ්‍ය නොවන සංවිධානයකින් ණය ලබා ගන්නා විට එහි සාමාජිකත්වය ලබා ගැනීමට සිදුවිය හැකි ය.)
  - මූල්‍ය ආයතනවලින් ණය ලබා ගැනීමේ දී දේපළ සුරැකුම් වශයෙන් බැඳීමකට යටත් විය හැකි බව.
  - ව්‍යාපාරිකයා විසින් ණය ලබා ගෙන ව්‍යාපාරයට මුදල් යොදවයි නම් ණය ලබා ගැනීමේ දී අත්වන වාසි හා අවාසි සලකමින් ප්‍රතිලාභ පිළිබඳව ද සලකා බැලිය යුතු බව.

- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනයෙන් සහ කාරක ප්‍රාග්ධනයෙන් සමන්විත වන බව හා මෙයට පෙර අවශ්‍ය කෙරෙන එම ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කර ඇති බව.
- සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අනුව ඇස්තමේන්තු කර ඇති ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය පහත සඳහන් පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.

ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව

විස්තරය	හිමිකරු යෙදවුම්		බැංකු ණය	එකතුව
	දැනට ඇති	යෝජිත		
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන වත්කම්				
• ඉඩම්	100000	-	-	100000
• ගොඩනැගිල්ල	50000	-	-	50000
• යන්ත්‍ර හා උපකරණ				
- මැසීමේ යන්ත්‍ර	-	10000	50000	60000
- රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍ර	-	5000	25000	30000
• අනෙකුත් උපකරණ	-	9000	-	9000
• ලී බඩු				
- නිෂ්පාදන අංශය	-	2000	10000	12000
- පරිපාලන අංශය	-	7000	-	7000
උප එකතුව	150,000	33000	85000	268000
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය				
• ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම	-	500	-	500
• ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කිරීම	-	5000	-	5000
• වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණය	-	6000	-	6000
උප එකතුව	-	11500	-	11500
කාරක ප්‍රාග්ධනය (සතියකට)				
• ද්‍රව්‍ය පිරිවැය				
• ශ්‍රම පිරිවැය	-	8993	-	8993
• නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය	-	8500	-	8500
• පරිපාලන පොදු කාර්ය	-	795	-	795
• අලෙවි පොදු කාර්ය	-	350	-	350
• ණය පොලිය	-	225		225
		213	-	213
උප එකතුව	-	19076	85000	19076
මුළු එකතුව	150000	63576		298576

- ඒ අනුව නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය සහ ණය ප්‍රාග්ධනය පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.

	දැනට ඇති	යෝජිත	එකතුව
• හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය	150000	63576	213576
• ණය ප්‍රාග්ධනය	-	85000	85000

- ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය පහත සඳහන් පරිදි වර්ග දෙකක් යටතේ පෙන්නුම් කළ හැකි බව.
  - හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය (දැනට ඇති සහ යෝජිත යන කොටස් දෙකේ එකතුව)
  - ණය ප්‍රාග්ධනය

- ලබාගත් ණය සඳහා පොළිය ද, ණය වාරික ද ආපසු ගෙවිය යුතු බව.
- ගෙවනු ලබන ණය වාරිකය සහ පොළිය මුදල් ප්‍රවාහයේ දී යන මුදල් ලෙස දැක්විය යුතු බව හා එය පහත සඳහන් පරිදි ගණනය කළ හැකි බව.

ලබාගත් මුළු ණය මුදල = රු. 85000

කාලය = වර්ෂ 4

පොළී ප්‍රතිශතය = 12%

වාර්ෂික ණය වාරිකය $= 85000 \div 4 = 21250$

මාසික ණය වාරිකය $= 21250 \div 12 = 1770$

ණය සඳහා වාර්ෂික පොළිය $= 8500 \times \frac{12}{100} = 10200$

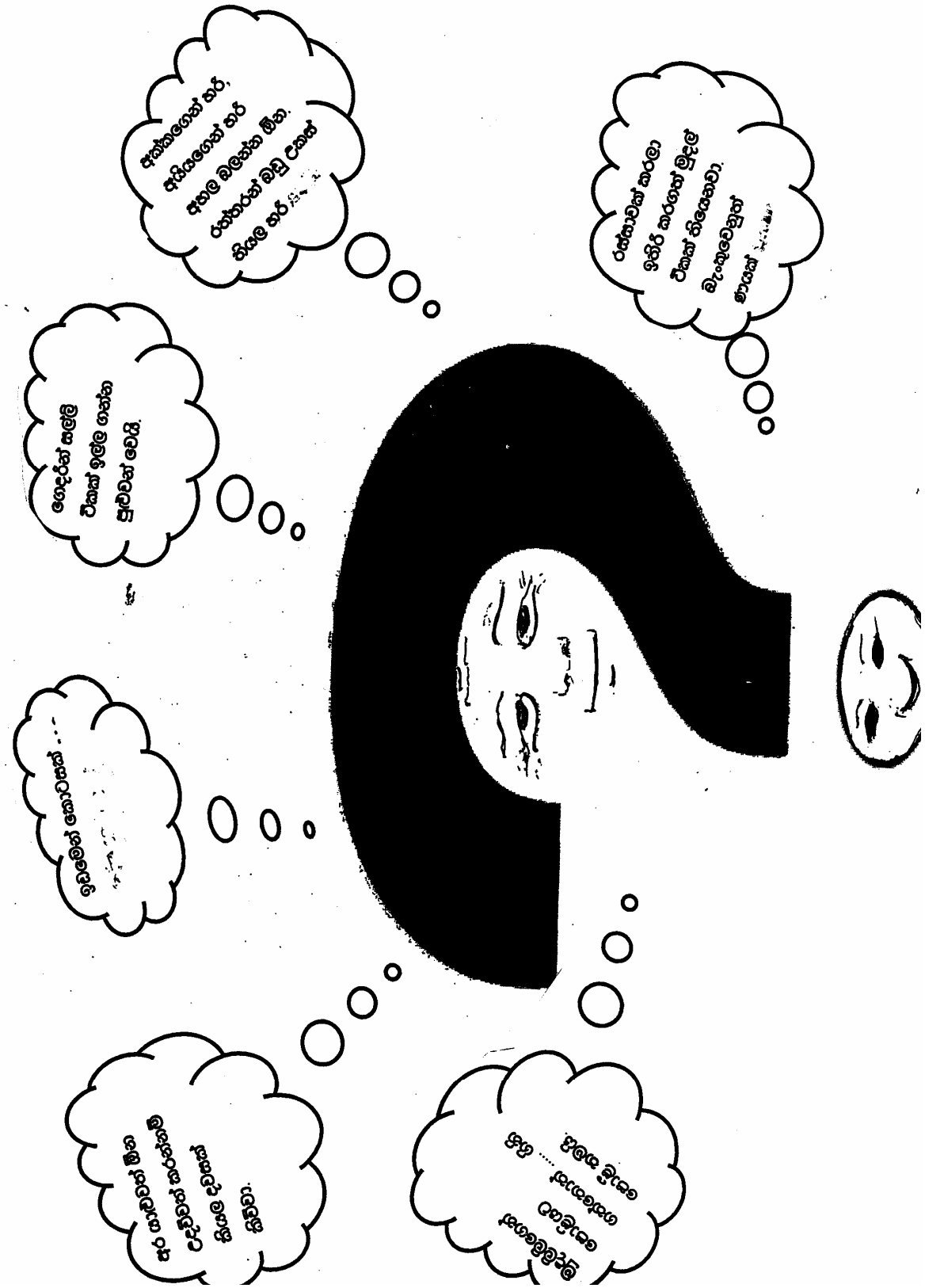
මාසික පොළිය $= 10200 \div 12 = 850$

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර නම් කර පැහැදිළි කරයි.
- ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමේ දී ප්‍රාග්ධනය අවශ්‍ය බව පිළිගනී.
- ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට අවශ්‍ය ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරයි.
- ප්‍රතිලාභ සලකා බලා තීරණ ගනියි.
- සාකච්ඡා මහින් මතුවන ක්‍රමවත් නොරතුරු වාර්තා කරයි.

මුදල් සොයා ගැනීම ප්‍රශ්නයක් ද?



කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්
" ආරම්භක වියදම් සොයමු."

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ
  - කාර්මික භාණ්ඩ

- "නේවර් පැක්" ව්‍යාපාරයේ 10.6 ක්‍රියාකාරකම සඳහා භාවිත කළ කියවීම් ද්‍රව්‍ය භාවිත කරන්න.
- නේවර් පැක් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම සඳහා වැයවේ යැයි ඇස්තමේන්තු කර ඇති පහත සඳහන් වියදම් වර්ග හඳුනා ගන්න.
  - ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය
  - කාරක ප්‍රාග්ධනය
  - මෙහෙයුම් පෙර වියදම්

- ඔබට ලැබුණ මාතෘකාව යටතේ ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන ව්‍යාපාරයක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මගින් තීරණය කරන්න.
- එම ව්‍යාපාරය හඳුන්වන්න.
- එම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වේ යැයි සිතන වියදම් පහත සඳහන් ශීර්ෂ යටතේ හඳුනා ගන්න.
  - ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය
    - ඉඩම
    - ගොඩනැගිලි
    - යන්ත්‍ර සූත්‍ර
    - උපකරණ
    - ලී බඩු
  - මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජන
    - ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම
    - ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කිරීම
    - වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ පැවැත්ම

- කාරක ප්‍රාග්ධනය (සතියකට අවශ්‍ය වන)
    - මුළු අමුද්‍රව්‍ය
    - ශ්‍රමය
- නිෂ්පාදනයට අදාළ වෙනත්
    - පරිපාලනය
    - අලෙවිය
    - ණය පොළිය

- ඔබේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය වන ඒ ඒ වියදම් පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කරන්න.
    - ඔබ විසින් යොදවන (මූලාශ්‍රය කරන)
    - ණය මඟින් යොදවන (බැංකු ණය මඟින් මූලාශ්‍රය කරන)

- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන මුදල ඒ ඒ ප්‍රධාන ශීර්ෂ යටතේ විස්තරාත්මක ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා සුදුසු ආකෘතියක් තීරණය කරන්න.
- එම ආකෘතිය ප්‍රයෝජනය ගෙන ඔබේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට වැය වන වියදම ලේඛන ගත කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.9** : ව්‍යාපාරයේ විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.9** : ,විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කරමු.,

කාලය : මිනිත්තු 105යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම් 10.9.1ටඇතුළත් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම් 10.9.2ට ඇතුළත් ක්‍රියාකාරකම 10.6 සඳහා භාවිත කළ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ සිද්ධියේ පිටපත් දෙකක්.

ඉගෙනුම්- ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.9.1 :
- පහත සඳහන් සමීකරණ පන්තියට ඉදිරිපත් කර ඇති තැන් සම්පූර්ණ කිරීමට උපදෙස් දෙන්න.
- සෘජු පිරිවැය ළ මුළු වක්‍ර පිරිවැය = ...

  ☐ = 33750 = 75000
- ඒකකයක පිරිවැය ළ ..... = ඒකකයක විකුණුම් මිල

  ☐ ළ 10 = 35
- ඒකකයක වි. මිල ⁰ මුළු විකුණුම් = මුළු පිරිවැටුම

  ☐ ⁰ 3000 = ☐
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - ඉහත සමීකරණය මඟින් නිෂ්පාදිතයකට අදාළ ව මුළු පිරිවැය, ඒකකයක පිරිවැය, ඒකකයක විකුණුම් මිල, නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය හා මුළු විකුණුම් ආදායම පිළිබඳව තොරතුරු සඳහන් වූ බව.
  - ව්‍යාපරයක් සඳහා පිළියෙල කරන ව්‍යාපාර සැලසුමකට ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත විකුණුම් පිළිබඳ ඇස්තමේන්තුවක් ඇතුළත් කළ යුතු බව.

- විකුණුම් පිළිබඳ ඇස්තමේන්තුවේ නිශ්චිත කාලයක් සඳහා පහත සඳහන් තොරතුරු ඉදිරිපත් කළ යුතු බව.
  - විකුණුම් ප්‍රමාණය
  - විකුණුම් මිල
  - මුළු විකුණුම් ආදායම හෙවත් පිරිවැටුම
  - අලෙවිය සඳහා දරණ වෙනත් වියදම්

(මිනිත්තු 15යි.)

පියවර 10.9.2 : • පන්තිය කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.

- ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා, ඩිමයි කඩදාසි, පැස්ටල් පෑන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි.)

පියවර 10.9.3 : • කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.

- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලට ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

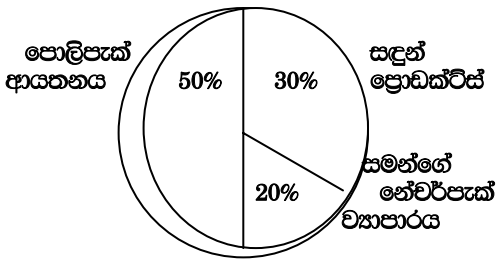
• ව්‍යාපාර සැලැස්මට නිශ්චිත කාලයක් සඳහා විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කළ යුතු බව.
• මෙහිදී අපේක්ෂා කරන විකුණුම් ප්‍රමාණය හා භාණ්ඩය විකිණීමට අපේක්ෂිත මිල සලකා එම කාලය සඳහා මුළු විකුණුම් වටිනාකම (පිරිවැටුම) ඇස්තමේන්තු කළ යුතු බව.
• විකුණුම් මිල තීරණය කිරීමේ දී නිෂ්පාදන ඒකකයක පිරිවැය හා අපේක්ෂිත ලාභය ද සැලකිල්ලට ගත යුතු බව.
• නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී ද අපේක්ෂා කරන විකුණුම් ප්‍රමාණය ගැන සැලකිලිමත් වූ බව.

- මෙම විකුණුම් ඇස්තමේන්තුව ව්‍යාපාරයේ සෙසු ඇස්තමේන්තු සඳහා පාදක වන බව.
- විකුණුම් ඇස්තමේන්තු සමඟ පහත සඳහන් තොරතුරු ද එහි ඇතුළත් කළ යුතු බව.
  - පාරිභෝගිකයා
  - තරඟකරුවන්
  - වෙළෙඳපොළ
  - තම වෙළඳපොළ කොටස
  - භූගෝලිය ප්‍රදේශය
  - නිෂ්පාදිතය, මිල, ස්ථානය හා ප්‍රවර්ධනය
- ඉහත තොරතුරු සංක්ෂිප්තව ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමේ දී ඇතුළත් කළ යුතු බව.
- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ ව අලෙවි සැලැස්ම පිළිබඳ තොරතුරු පහත සඳහන් පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.

- පාරිභෝගිකයා : සිල්ලර වෙළෙඳසල්වලින් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නන්
- වෙළෙඳපොළ : තිරසරගම ආශ්‍රිත ප්‍රාදේශීය ලේකම් බල ප්‍රදේශයේ සිල්ලර වෙළෙඳසල්වලින් භාණ්ඩ මිලදී ගන්නන්.
- භූගෝලීය ප්‍රදේශය : තිරසරගම ආශ්‍රිත ප්‍රාදේශීය ලේකම් කොට්ඨාසයේ යෝජිත භූගෝලීය ප්‍රදේශ වේ.
- තරගකරුවන් : ඉලක්ක අලෙවි ප්‍රදේශය තුළ තරගකරුවන් දෙදෙනෙක් වේ.
  1. පොලිපැක් ආයතනය
  2. සඳුන් ප්‍රොඩක්ට්ස්

- වෙළෙඳපොළ කොටස :

  වෙළෙඳපොළෙන් 50%ක් පොලිපැක් ආයතනය විසින් ද, වෙළෙඳපොළෙන් 30% සඳුන් ප්‍රොඩක්ට්ස් ආයතනය විසින් ද අත්පත් කරගෙන ඇති අතර සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත වෙළෙඳපොළ කොටස 20%කි.



- නිෂ්පාදිතය - බෑග්මලු
- මිල - මුළු පිරිවැයට ලාභ ප්‍රතිශතයක් එකතු කර විකුණුම් මිල තීරණය කර ඇති අතර ඒ අනුව බෑගයක මිල රු. 35 ක් වේ.
- ස්ථානය - සිල්ලර වෙළඳසල් හිමියන් මඟින් පාරිබෝගිකයන්ට බෙදාහැරීමට යෝජිතයි.
- ප්‍රවර්ධනය - අත්පත්‍රිකා මඟින් නිෂ්පාදිත ප්‍රචාරණය කෙරේ.
- නෛතික තත්ත්වයන් - ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කර ඇති අතර පරිසරයට බලපෑමක් නොවන හෙයින් මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියේ අවසරය ලබා ගත හැකිය.
- ඉහත සඳහන් තොරතුරු ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ ව ව්‍යාපාර සැලැස්මෙහි ඇතුළත් කිරීම සඳහා අවශ්‍ය බව.
- සමන්ගේ නේචර් පැක් ව්‍යාපාරයේ ව්‍යාපාර සැලැස්ම සඳහා අවශ්‍ය වන (මාසික) විකුණුම් ඇස්තමේන්තුව ද විකුණුම් සඳහා දැරීමට සිදුවන වෙනත් වියදම් ද පහත සඳහන් පරිදි ඇස්තමේන්තු කළ හැකි බව.

• **විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය**

නිෂ්පාදනය	මාසික නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය	වාර්ෂික නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය
බෑග් මලු	3000	36000

• විකුණුම් මිල - බෑග්මල්ලක විකුණුම් මිල රු. 35කි.

පිරිවැටුම

නිෂ්පාදනය	මාසික නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය	ඒකකයක විකුණුම් මිල රු.	මුළු පිරිවැටුම	
			මාසික රු.	වාර්ෂික රු.
බෑග් මලු	3000	35	105000	1260000

අලෙවි වියදම් (විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම්)

අයිතමය	මාසික වියදම රු.	වාර්ෂික වියදම රු.
ප්‍රචාරණය (අත්පත්‍රිකා)	400	4800
බෙදාහැරීමේ වියදම	500	6000
එකතුව	900	10800

(මිනිත්තු 45යි)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිවණායක :

- අලෙවි සැලැස්මක තිබිය යුතු මූලිකාංග විස්තර කරයි.
- අලෙවි සැලැස්ම තුළ ව්‍යාපාර - සැලැසුමෙහි සෙසු සැලසුම් සකස් වීමට අවශ්‍ය මූලික තොරතුරු ඇතුළත් වන බව පිළිගනියි.
- අරමුණු පැහැදිලි කර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවයි.
- සිද්ධියක තොරතුරු වෙනත් අවස්ථාවකට ගළපයි.

කණ්ඩායම් ගවේෂණය සඳහා උපදෙස්
, විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කරමු.,

- පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබී ඇති මාතෘකාව කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදිත
  - කාර්මික නිෂ්පාදිත

- සමන්ගේ නේචර් පැක් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ සිද්ධිය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ මාතෘකාවට අනුව ආරම්භ කිරීමට සුදුසු ව්‍යාපාරයක් සාකච්ඡාවක් මඟින් හඳුනා ගන්න.
- ඔබේ ව්‍යාපාරය මඟින් ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය කුමක් ද?
- එම භාණ්ඩය සඳහා වන පාරිභෝගිකයින් කව්රුන් ද?
- ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා වෙළෙඳපොළ පැහැදිලි කරන්න.
- වෙළෙඳපොළේ තරගකරුවන් කව්රුන්ද?
- ඔබ එම වෙළෙඳපොළෙන් කවර කොටසක් ආවරණය කිරීමට අපේක්ෂා කරන්නේ ද?
- එම භාණ්ඩය අපේක්ෂිත පාරිභෝගිකයින් වෙත සපයන්නේ කෙසේ ද?
- එම භාණ්ඩයට ඔබ කවර විකුණුම් මිලක් නියම කරනු ලබන්නේදැයි දක්වන්න.
- විකුණුම් වැඩි කර ගැනීම සඳහා ඔබ කවර උපක්‍රම භාවිත කිරීමට අදහස් කරන්නේ ද?
- ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා නෛතික වශයෙන් ඉටු කළ යුතු අවශ්‍යතා තිබේ ද? එසේ නම් ඒ මොනවා ද?
- ඔබේ ව්‍යාපාරය හා සම්බන්ධ පහත සඳහන් තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.
  - විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය මාසික හා වාර්ෂික
  - විකුණුම් පිරිවැටුම මාසික හා වාර්ෂික
  - අලෙවි වියදම් මාසික හා වාර්ෂික

- ඔබේ අනවරණ සුදුසු අයුරු සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සුදානම් වන්න.

නිපුණතාව **10.0** : ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.10** : ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම් පිළියෙල කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.10** : " යන එන මුදල්"

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.10.1 ඇතුළත් පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පින්තූරයක්
- ඇමුණුම 10.10.2 ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා 02ක්
- ක්‍රියාකාරකම 10.6 සඳහා භාවිත කළ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ සිද්ධියේ කියවීම් ද්‍රව්‍යවල පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා ප්ලැටිග්නම් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.10.1 :
- පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- ප්‍රස්තාරය යොදා ගනිමින් අලෙවි කළමනාකරු පැහැදිළි කරන ලද දෙය සිසුන්ගෙන් විමසන්න.
- විධායක කළමනාකරු අලෙවි කළමනාකරුගෙන් විමසා ඇති දෙය පිළිබඳව ද විමසන්න.
- මෙම ඉදිරිපත් කිරීම් අවස්ථාවට පෙර හා පසු අවස්ථාවල අලෙවි කළමනාකරු පැහැදිළි කර ඇති දෙය පිළිබඳව ද විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - පින්තූරයේ දැක්වෙන්නේ අලෙවි කළමනාකරු තම ව්‍යාපාරයේ පසුගිය වර්ෂයේ විකුණුම් ද ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා එන ආකාරය ද ව්‍යාපාරයේ කළමනාකරණ කණ්ඩායමට කරන ලද විස්තර කිරීමක් බව.
  - ව්‍යාපාරවල නිතිපතා මුදල් ගලා ඒම සහ ඉවතට මුදල් ගලා යාම සිදුවන බව.
  - ව්‍යාපාරයක මුදල් ගලා එන මාර්ග හා ව්‍යාපාරයෙන් ඉවතට මුදල් ගලා යන මාර්ග පහත දැක්වෙන පරිදි පවතින බව.
    - මුදල් ගලා එන මාර්ග
      - අත්පිට විකුණුම්වලින් මුදල් ලැබීම්
      - ණයට ගත් අයගෙන් මුදල් ලැබීම්
      - වෙනත්

        නිදසුන් : • ඉවත ලන ද්‍රව්‍ය විකිණීම (කාඩ් බෝඩ් බෝතල්)
        • අයිතිකරු ව්‍යාපාරයට මුදල් යෙදවුම්
    - වත්කම් විකිණීම

- මුදල් ඉවතට යන මාර්ග
  - ස්ථාවර වත්කම් මිලදී ගැනීම
  - අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම
  - ණයට ගත් භාණ්ඩ සඳහා ගෙවීම්
  - වැටුප් ගෙවීම්
  - බිල්පත් ගෙවීම්
  - බැංකු ණය ආපසු ගෙවීම්
  - ණය පොලී ගෙවීම්
  - ආදායම් බදු ගෙවීම්
  - වෙනත් ***නිදසුන් :*** පරිත්‍යාග
- නිශ්චිත කාලයක් තුළ ව්‍යාපාරයකට එන මුදල් හා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට යන මුදල් සැළකිල්ලට ගනිමින් මුදල් ප්‍රවාහය ගණනය කළ හැකි බව.
- මුදල් ප්‍රවාහය ගණනය කිරීමෙන් නිශ්චිත කාලයක් අවසානයේ ව්‍යාපාරයේ පවතින මුදල් ශේෂය දැන ගත හැකි බව.
- එම මුදල් ශේෂය ඊළඟ කාලච්ඡේදයේ ආරම්භක මුදල් ශේෂය ලෙස සලකන බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 10.10.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍ය, ඩිමයි කඩදාසි හා ලිවීමට අවශ්‍ය ජ්ලැටිග්නම් ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමකට සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

පියවර 10.10.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - ව්‍යාපාරයක මුදල් ගලා ඒම් හා ගලා යාම් ප්‍රවාහයක් සිදු වන බව.
  - නිශ්චිත කාලයක් තුළ මුදල් ගලා ඒම් හා මුදල් ගලා යාම් ගැලපීමෙන් එම කාලයට අදාල මුදල් ශේෂය සොයා ගත හැකි බව.
  - යම් කාලයක් අවසානයේ මුදල් ශේෂය ඊළඟ කාලයේ මුදල් ප්‍රවාහය සකස් කිරීමේ දී ඉදිරියට ගෙන එන මුදල් ශේෂයක් ලෙස ඇතුළත් කරන බව.
  - ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ දී අපේක්ෂිත ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම සකස් කළ යුතු බව.
  - සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ පළමු මාසය හා දෙවන මාසය සඳහා මුදල් ප්‍රවාහය පහත සඳහන් පරිදි සකස් කර ගත හැකි බව.

ඇස්තමේන්තු ගත මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම

අයිතමය	මාසික පදනම	
	පළමු මාසය රු.	දෙවන මාසය රු.
එන මුදල්		
• අයිතිකරුගේ යෙදවුම්	63576	-
• බැංකු ණය	85000	-
• අත්පිට විකුණුම්	78750	78750
• ණයට විකුණුම්වලින් ලැබීම් (සතියකට)	-	26250
• වෙනත්		
මුළු මුදල් ගලාඒම	227326	105000
යන මුදල්		
• ස්ථාවර වත්කම් මිලදී ගැනීම(ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි හැර)	118000	-
• මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය	11500	-
• අමුද්‍රව්‍ය - සෘජු ද්‍රව්‍ය (23250 - 5813)	17437	23250
- වක්‍ර ද්‍රව්‍ය	12720	12720
• ශ්‍රම පිරිවැය (සෘජු හා වක්‍ර)	34000	34000
• නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය		
- විදුලිය	1800	1800
- යන්ත්‍ර සූත්‍ර නඩත්තුව	500	500
- ජල පරිභෝජනය	380	380
- ප්‍රවාහනය	500	500
• පරිපාලන පොදු කාර්ය පිරිවැය		
- ලිපිද්‍රව්‍ය	400	400
- දුරකථන	500	500
- සේවක සුභසාධනය	500	500
• අලෙවි පොදු කාර්ය පිරිවැය		
- ප්‍රචාරණ වියදම්	400	400
- බෙදාහැරීමේ වියදම්	500	500
• ණය වාරික ගෙවීම්	1770	1770
• ණය පොලී ගෙවීම්	850	850
• ආදායම් බදු ගෙවීම්	-	87
මුළු මුදල් ගලායාම	201757	78157
ශුද්ධ අතිරික්තය / ඌණතාවය (අතඉතිරි)	25569	26843
පසුගිය මාසයේ ශේෂය	-	25569
මුදල් ශේෂය	25569	52412

* සෘජු ද්‍රව්‍ය සඳහා සතියකට ණය සහනයක් ලැබේ. (23250 ÷ 4 = 5813)

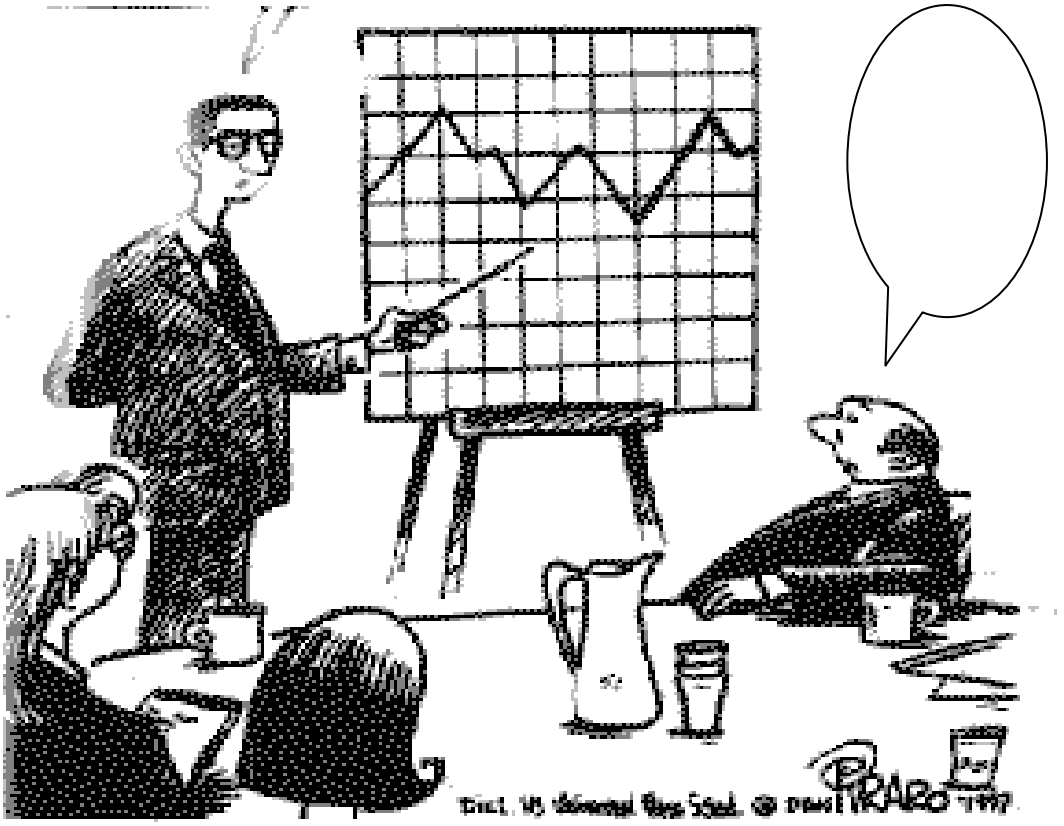
(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාරයක සිදුවන මුදල් ප්‍රවාහයක ඇතුළත් මූලික සංරචක නම් කර විස්තර කරයි.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහය සැලසුම් කර දැක්විය යුතු බව පිළිගනියි.
- මුදල් ප්‍රවාහ පුරෝකථනයක් මහින් ශුද්ධ මුදල් ශේෂය ගණනය කරයි.
- තොරතුරු පැහැදිළි ව ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ආකෘතිය ගොඩනහයි.
- ප්‍රතිඵල අනාවරණය කර ගැනීම සඳහා ගැළපීම් කරයි.

ඇමුණුම 10.10.1

මම දැන් ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්නේ අපේ ව්‍යාපාරයේ පසුගිය වර්ෂයේ ඒ ඒ මාසවල අත්පිට විකුණුම්වලින් ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා ආ ආකාරය පිළිබඳව යි. මෙම ප්‍රස්තාරයට අනුව පෙනී යනවා



ඇමුණුම 10.10.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාව

" යන එන මුදල්"

- පහත සඳහන් මාතෘකා දෙක අතරින් ඔබගේ කණ්ඩායමට ලැබී ඇති මාතෘකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
    1. පළමු මස මුදල් ප්‍රවාහය
    2. දෙවන මස මුදල් ප්‍රවාහය

- ඔබට ලැබී තිබෙන සමන්ගේ 10.6 ක්‍රියාකාරකමට යොදාගත් නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍ය නැවත හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළව නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට එන මුදල් සහ ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට යන මුදල් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් තුළින් මතු කර ගන්න.

- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ ව එන මුදල් සහ යන මුදල් ලැයිස්තු ගත කරන්න.
- මුළු මුදල් ගලාඒම සහ මුදල් ගලායෑම සැලකිල්ලට ගෙන ශුද්ධ මුදල් ශේෂය ගණනය කරන්න.
- සුදුසු ආකෘතියක් මඟින් ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **10.0 :** ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **10.11:** ව්‍යාපාරයේ ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **10.11:** " වියදම් ආදායම් ගළපමු, ලාභ සොයමු. "

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම් 10.11.1ට ඇතුළත් පින්තූරයේ විශාල කරන ලද පිටපතක්
- ඇමුණුම 10.11.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා පිටපත් තුනක්
- ක්‍රියාකාරකම 10.6 සඳහා භාවිත කළ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ කියවීම් ද්‍රව්‍යවල පිටපත්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.11.1 :
- පින්තූරය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- එම පින්තූරයේ දැක්වෙන ඒ ඒ ව්‍යාපාරිකයන් ස්වකීය ව්‍යාපාර කටයුතුවල ප්‍රතිඵල පිළිබඳ ප්‍රකාශ කරන දෙය විමසන්න.
- ව්‍යාපාරයක ලාභය ගණනය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු විමසන්න.
- ~~පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.~~

  - සතුටුදායක බව පෙන්වන මුහුණින් ලාභය ද, අසතුටුදායක බව පෙන්වන මුහුණින් අලාභය ද, අවසානයේ දැක්වෙන මුහුණින් ලාභ ද, පාඩු ද නොමැති විශ්මිත තත්ත්වයක් ප්‍රකාශ වන බව.
  - ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් ලාභ හෝ පාඩු ලැබිය හැකි බව.
  - ලාභය හෝ පාඩුව ව්‍යාපාර කටයුතුවල ප්‍රතිඵලයක් විය හැකි බව.
  - ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ දී ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කර පෙන්විය යුතු බව.
  - ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීමට විකුණුම් ආදායම, සෘජු නිෂ්පාදන පිරිවැය, වක්‍ර නිෂ්පාදන පිරිවැය හා නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය පිළිබඳ තොරතුරු අවශ්‍ය බව.
  - සෘජු හා වක්‍ර නිෂ්පාදන පිරිවැය සහ නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය සමඟ විකුණුම් ආදායම් ගැළපීමෙන් ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කළ හැකි බව.

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන දැනටමත් ගණනය කර ඇති පිරිවැය අයිතමයන් හා මාසික පිරිවැටුම පහත දැක්වන බව.
  - සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය රු. 23250
  - සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය රු. 18000
  - වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය රු. 12720
  - වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය රු. 16000
  - වක්‍ර වෙනත් පිරිවැය රු. 5030
  - විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම් රු. 900
  - පරිපාලන වියදම් රු. 1517
  - මූල්‍ය වියදම් - ණය පොළිය රු. 850
  - මුළු පිරිවැටුම (විකුණුම්) රු. 105000
- ඉහත වියදම් සහ ආදායම් සැලකිල්ලට ගෙන යම් කාලයකට ලාභය ගණනය කළ හැකි බව.

(මිනිත්තු 15යි)

පියවර 10.11.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ සිද්ධිය, ඩිමයි කඩදාසි, ප්ලැටිග්නම් පෑන් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයේ යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි.)

පියවර 10.11.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - ව්‍යාපාර සැලැස්ම සඳහා ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී නිශ්චිත කාලයක් සඳහා ව්‍යාපාරයේ මුළු විකුණුම්, මුළු පිරිවැය සහ ගෙවිය යුතු බදු සැලකිල්ලට ගත යුතු බව.

- සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය, සෘජු ශ්‍රමය, වක්‍ර ද්‍රව්‍ය, වක්‍ර ශ්‍රමය සහ වෙනත් පිරිවැය යන අයිතමවලින් මුළු පිරිවැය සමන්විත වන බව.
- මාසික මුළු පිරිවැටුම පහත පරිදි ඇස්තමේන්තු කළ හැකි බව.
  ඒකකයක් රු. 35 බැගින් ඒකක 3000 = රු. 105000
- ව්‍යාපාර සැලැස්මේ බදු පෙර ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කර දැක්වීමේ දී බදු ගළපමින් බදු පෙර ශුද්ධ ලාභය හා ආදායම් බදුවලට පසු ශුද්ධ ලාභය වශයෙන් ඇස්තමේන්තු කර දැක්විය යුතු බව.
- ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තු ගත ලාභය මත ගෙවිය යුතු ආදායම් බද්ද පහත සඳහන් පරිදි ගණනය කරන බව.
  - බදු පෙර ශුද්ධ ලාභය xxx
    අඩුකළා : බදු නිදහස් දීමනාව (xx)
    බදුවලට යටත් වන ලාභය xxx

    ගෙවිය යුතු බද්ද (.....%)
    බද්දට යටත් වන ලාභය x අදාළ බදු ප්‍රතිශතය

- ආදායම් බදු ගණනය කිරීමේ දී සලකා බලන බදු නිදහස් දීමනාව සහ බදු ප්‍රතිශතය කාලීනව වෙනස් වන බව.
- ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීම පහත සඳහන් ආකාරයට සිදු කළ හැකි බව.

මුළු විකුණුම්	xxx
අඩුකළා : මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය	(xx)
දළලාභය	xxx
අඩුකළා : නිෂ්පාදන නොවන මුළු පිරිවැය	(xx)
බදු පෙර ශුද්ධ ලාභය	xxx
අඩුකළා : ආදායම් බදු	(xx)
බදු පසු ශුද්ධ ලාභය	xxx

- සමන්ගේ නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ ව ශුද්ධ ලාභ ඇස්තමේන්තුව පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.

	රු.	රු.
මාසික විකුණුම්		105000
අඩු කළා :		
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		
සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය	23250	
සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය	18000	
වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය	12720	
වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය	16000	
වක්‍ර වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය	5030	(75000)
දළ ලාභය		30000
අඩු කළා : මුළු නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය		
විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම්	900	
පරිපාලන වියදම්	1517	
මූල්‍ය වියදම් (ණය පොළිය)	850	(3267)
බදුවලට පෙර ශුද්ධ ලාභය		26733
අඩු කළා : ආදායම් බදු 5% $\left(1733\times\frac{5}{100}\right)$		(87)
(මාසික රු. 25000ක බදු නිදහස් සීමාව හැර)		
බදුවලට පසු ශුද්ධ ලාභය		26646

- වක්‍ර වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය

විදුලිය	1800
නඩත්තු	500
ජල	380
ප්‍රවාහනය	500
යන්ත්‍ර ක්ෂය	1500
ලීබඩු ක්ෂය	200
උපකරණ ක්ෂය	150
	5030

- පරිපාලන වියදම්

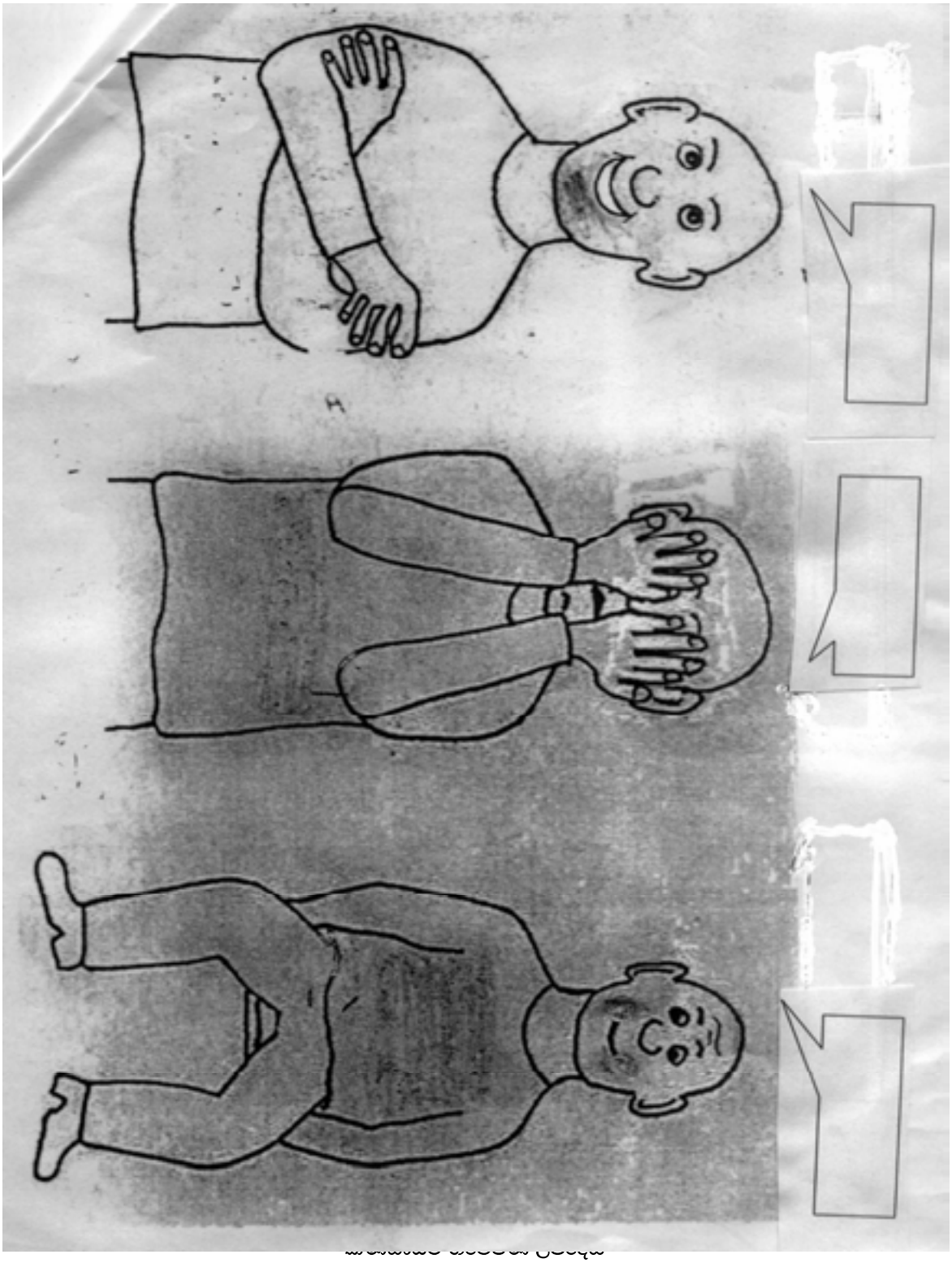
දුරකථන	500
ලී බඩු ක්ෂය	117
ලිපිද්‍රව්‍ය	400
සුභසාධනය	500
	1517

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරුකරණ හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීමට භාවිත කරන මෙහෙයුම් තොරතුරු නම් කරයි.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සඳහා ඇස්තමේන්තු ලාභාලාභ ගිණුමක් පිළියෙල කළ යුතු බව පිළිගනියි.
- ව්‍යාපාරයක මෙහෙයුම් තොරතුරු ඇසුරෙන් ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කරයි.
- ඇස්තමේන්තු ගත තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ආකෘති ගොඩනඟයි.
- කිසියම් කාර්යයක ප්‍රතිඵල ගළපයි.

ඇමුණුම 10.11.1



$ වියදම් ආදායම් ගළපමු, ලාභ සොයමු.

- පහත දැක්වෙන මාතෘකාවලින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන මාතෘකාව කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  1. කෘෂිකාර්මික භාණ්ඩ
  2. කාර්මික භාණ්ඩ

- 10.6.3 ක්‍රියාකාරකමට භාවිත කළ ඇතුළත් නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ සිද්ධිය නැවත අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබට ලැබුණ මාතෘකාවට අදාළ ව ආරම්භ කිරීමට සුදුසු ව්‍යාපාරයක් කණ්ඩායම් සාකච්ඡාවක් තුළින් තීරණය කරන්න.
- එම ව්‍යාපාරය මහින් අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂා කරන නිෂ්පාදිතය නම් කරන්න.
- එම භාණ්ඩය නිෂ්පාදනය කොට අලෙවි කිරීම දක්වා දැරීමට සිදුවන වියදම් වර්ග ගැන සැලකිලිමත් වී ඔබේ නිෂ්පාදිතයට අදාළ පහත සඳහන් තොරතුරු අනාවරණය කරන්න.
  - මාසයක් තුළ අලෙවි කිරීමට බලාපොරොත්තු වන නිෂ්පාදිත ප්‍රමාණය
  - එම ප්‍රමාණය නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා සෘජුවම යොදවන,
    - ද්‍රව්‍ය සඳහා වියදම
    - ශ්‍රමය සඳහා වියදම
  - එම ප්‍රමාණය නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා සෘජුවම දායක නොවන, ශ්‍රමය හා වෙනත් වියදම් .
  - නිෂ්පාදනයට අදාළ නොවන එහෙත් භාණ්ඩ විකිණීම තෙක් දැරීමට සිදුවන පහත සඳහන් වියදම් වර්ග
    - විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම්
    - පරිපාලන වියදම්
    - වෙනත් වියදම්

    නිදර්ශන: ණය සඳහා පොළිය

- ඉහත වියදම් සැලකිල්ලට ගෙන ලාභයක් ද ලැබෙන පරිදි ඔබ අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය සඳහා මිලක් තීරණය කරන්න.
- එම මිලට භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමෙන් මාසය සඳහා ලැබෙන මුළු විකුණුම් ආදායම ගණනය කරන්න.
- විකුණුම් ආදායම හා සියලු වියදම් සැලකිල්ලට ගෙන මාසය සඳහා ලාභය ගණනය කොට දක්වන්න.
- ලාභයෙන් සුදුසු බදු ප්‍රතිශතය අඩු කර ශුද්ධ ලාභය සොයා ගන්න.
- ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණාත්මක ව සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

නිපුණතාව **10.0 :** ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කරයි.

නිපුණතා මට්ටම 10.12: ව්‍යාපාරයේ ශේෂ පත්‍රය පිළියෙල කරයි.

ක්‍රියාකාරකම 10.12: "වත්කම්, වගකීම් සමාන කරමු."

කාලය : මිනිත්තු 90යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 10.12.1ට ඇතුළත් ව්‍යාපාරයක වත්කම් හා වගකීම් ලැයිස්තුවේ පිටපතක්
- ඇමුණුම් 10.12.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා දෙකක්
- ඇමුණුම 10.12.3ට ඇතුළත් නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය තොරතුරු සාරාංශය දැක්වෙන ලේඛනයේ පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැලැටිග්නම් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 10.12.1 :
- ලේඛනයේ දැක්වෙන ආකාරයට ව්‍යාපාරයක වත්කම් හා වගකීම් පුවරුවේ ලියන්න.
- එම ලැයිස්තුව ඇසුරින් වත්කම් හා වගකීම් හඳුනා ගැනීමට සලස්වන්න.
- මුළු වත්කම්වල එකතුව හා මුලු වගකීම්වල එකතුව රු. 1,427,000 වන පරිදි වෙන වෙනම ගණනය කිරීමට ද උපදෙස් දෙන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - මුළු වත්කම්වල එකතුව රු. 1427000 බව හා මුළු වගකීම්වල එකතුව ද රු. 1427000 බව.
  - නිශ්චිත දිනකට ව්‍යාපාරයක ඇති මුළු වත්කම්, මුළු වගකීම්වලට සමාන වන බව.
  - ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ දී ව්‍යාපාරයක වත්කම් හා වගකීම් ඇස්තමේන්තු කර ගත යුතු බව.
  - ව්‍යාපාරයක වත්කම්වල සංයුතිය පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කොට දැක්විය හැකි බව.
    - ස්ථාවර වත්කම්
    - ජංගම වත්කම්
  - ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළියෙල කිරීමේ දී ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර දරන මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනයන් වත්කම්වලට ඇතුළත් කර දක්වන බව.

- ව්‍යාපාරයක වගකීම්වල සංයුතිය පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කොට දැක්විය හැකි බව.
  - හිමිකාරත්වය
  - දිගුකාලීන වගකීම්
  - ජංගම වගකීම්
- වත්කම් හා වගකීම් ඉදිරිපත් කරමින් ඇස්තමේන්තු ගත ශේෂ පත්‍රයක් පිළියෙල වන බව.
- ශේෂ පත්‍රය ව්‍යාපාර සැලැස්මෙහි අංගයක් බව.

(මිනිත්තු15 යි)

ඉගෙනුම් ඵල 10.12.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්, නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තු ගත මූල්‍ය තොරතුරු සාරාංශය ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් කණ්ඩායම්වලට ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 30 යි)

ඉගෙනුම් ඵල 10.12.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.
  - ශේෂ පත්‍රය පිළියෙල කිරීමේ දී පහත සඳහන් අයිතම් සැළකිල්ලට ගත යුතු බව.
    - හිමිකාරත්වය
    - දිගුකාලීන වගකීම්
    - ස්ථාවර වත්කම්
    - ජංගම වත්කම්

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ ව ස්ථාවර වත්කම්වල ශුද්ධ අගය රු. 266033 බව.

	රු.
මුළු ස්ථාවර වත්කම් වටිනාකම	268000
අඩු කළා : මුළු ක්ෂයවීම්	1967
ස්ථාවර වත්කම්වල ශුද්ධ අගය	266033

- මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය වත්කමක් ලෙස සලකන බව හා එය රු. 11500ක් බව.
- මුළු වත්කම්වල වටිනාකම සෙවීමේ දී ජංගම වත්කම්වල වටිනාකම ද සැළකිල්ලට ගත යුතු බව
- එම ව්‍යාපාරයේ මුළු වත්කම්වල වටිනාකම රු.329,352 වන බව.

	රු.
මුළු ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම	266033
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය	11500
ජංගම වත්කම්වල වටිනාකම	51819
මුළු වත්කම්	329352

- අයිතිකරුගේ මුළු හිමිකමට ශුද්ධ ලාභය එකතුවන බව.
- මුළු වගකීම් තුළ අයිතිකරුගේ හිමිකාරත්වය නියෝජනය වන බව.

	රු.
අයිතිකරුගේ හිමිකම	213576
එකතු කළා : ශුද්ධ ලාභය	26646
අයිතිකරුගේ මුළු හිමිකම	240222

- මුළු බාහිර වගකීම් දිගුකාලීන හා ජංගමවලින් සමන්විත වන බව.

	රු.
දිගුකාලීන වගකීම්	83230
ජංගම වගකීම්	5900
මුළු බාහිර වගකීම්	89130

- මුළු හිමිකාරත්වය සහ බාහිර වගකීම්වල එකතුවෙන් මුළු වගකීම් සමන්විත වන බව.

	රු.
මුළු හිමිකාරත්වය	240222
මුළු බාහිර වගකීම්	89130
මුළු වගකීම්	329352

- සමන්ගේ ව්‍යාපාරයේ පළමු මාසයට අදාළ ශේෂ පත්‍රයේ වත්කම් හා වගකීම්වල සංයුතිය පහත දැක්වෙන පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි බව.

ඇස්තමේන්තු ගත ශේෂ පත්‍රය

අයිතමය	පළමු මාසය රු.	දෙවන මාසය රු.
• <u>ස්ථාවර වත්කම්</u>		
ඉඩම්	100,000	100000
ගොඩනැගිලි	50,000	50000
යන්ත්‍ර හා උපකරණ	90,000	90000
අනෙකුත් උපකරණ	9,000	9000
ලී බඩු	19,000	19000
වෙනත්	-	-
මුළු ස්ථාවර වත්කම්	268000	268000
<u>අඩු කළා :</u> ක්ෂයවීම්	(1967)	(3934)
ස්ථාවර වත්කම්වල ශුද්ධ අගය	266033	264066
• මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය	11500	11500
• <u>ජංගම වත්කම්</u>		
අමුද්‍රව්‍ය ඉතිරි තොගය	-	-
ලැබිය යුතු මුදල් (ණයගැතියෝ)	26250	26250
මුදල් ශේෂය	25569	52412
ජංගම වත්කම්වල එකතුව	51819	78662
• මුළු වත්කම්	329352	354228
• අයිතිකරුගේ හිමිකම	213576	240222
එකතු කළා: ශුද්ධ ලාභය	26646	26646
අයිතිකරුගේ මුළු හිමිකම	240222	266868
• දිගුකාලීන වගකීම් :		
බැංකු ණය	83230	81460
• ජංගම වගකීම්		
ණයහිමියෝ	5813	5813
ගෙවිය යුතු බදු	87	87
වෙනත්	-	-
මුළු ජංගම වගකීම්	5900	5900
මුළු වගකීම්	329352	354228

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ශේෂ පත්‍රයක් පිළියෙල කිරීම සඳහා යොදා ගන්නා සංරචක නම් කර විස්තර කරයි.
- ව්‍යාපාරයක මුළු වගකීම්වලට සමාන වන බව පිළිගනියි.
- දෙන ලද මූල්‍ය අයිතම ඇසුරින් ශේෂ පත්‍රයක් පිළියෙල කරයි.
- යම් සංසිද්ධියකට අදාළ වන තොරතුරු තෝරයි.
- තොරතුරු තාර්කික පදනමක් මත වර්ග කරයි.

ඇමුණුම 10.12.1

ව්‍යාපාරයක වත්කම් හා වගකීම්

	රු.
ඉඩම්	300000
ගොඩනැගිලි	350000
මෝටර් රථ	400000
යන්ත්‍ර සූත්‍ර	200000
මුදල්	82000
ලැබිය යුතු ආදායම්	20000
ලී බඩු	40000
බැංකුවෙන් ලබාගත් ණය	500000
ආරම්භක වියදම්	10000
තොග	15000
සැපයුම්කරුවන්ට ගෙවිය යුතු	25000
ගෙවිය යුතු බදු	2000
අයිතිකරුගේ හිමිකම	900000
ණයගැතියන්ගෙන් ලැබිය යුතු මුදල්	10000

ඇමුණුම 10.12.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්

" වත්කම්, වගකීම් සමාන කරමු."

- ශේෂ පත්‍රයක ඇති පහත සඳහන් සංරචක ඇසුරින් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන සංරචකය පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කරන්න.
  - පළමු මාසය අවසන් දිනට වත්කම් හා වගකීම් වටිනාකම්
  - දෙවන මාසය අවසන් දිනට වත්කම් හා වගකීම් වටිනාකම්

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයට අදාළ ව ඇස්තමේන්තුගත මූල්‍ය තොරතුරු සාරංශය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබේ මාතෘකාවට අදාළ ව වත්කම් හා වගකීම් හඳුනා ගැනීමට සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.
- වත්කම් පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කරන්න.
  - ශුද්ධ ස්ථාවර වත්කම්
  - මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය
  - ජංගම වත්කම්

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහයේ ඇස්තමේන්තුගත අවසාන ශේෂය අදාළ පරිදි ගළපන්න.
- වගකීම් පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කරන්න.
  - හිමිකම්
  - දිගුකාලීන වගකීම්
  - ජංගම වගකීම්

- ඉහත ඒ ඒ ශීර්ෂ යටතේ ඔබ හඳුනාගත් වත්කම් හා වගකීම්වලට අදාළ ව වටිනාකම් ඇතුළත් කරන්න.
- මුළු වත්කම් හා මුළු වගකීම්වල එකතුව ලබා ගන්න.
- ඉහත තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු ආකෘතියක් නිරූපණය කරන්න. එහි වත්කම් හා වගකීම් එම ආකෘතියේ ඇතුළත් කරන්න.
- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 10.12.3

" නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තුගත මූල්‍ය තොරතුරු සාරාංශය."

- නේවර් පැක් ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තු ගත මූල්‍ය තොරතුරු ඔබ මීට පෙර ක්‍රියාකාරකම් වලින් සපයාගෙන ඇත. එම මූල්‍ය තොරතුරු පහත දැක්වේ.
  - ස්ථාවර වත්කම් රු.

ඉඩම්	100000	අයිතිකරු යොදා ඇත.
ගොඩනැගිලි	50000	
යන්ත්‍ර	90000	
වෙනත් උපකරණ	9000	
ලී බඩු	19000	

- අයිතිකරුගේ යෝජිත යෙදවුම් රු.

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය සඳහා	33000
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය	11500
සතියක කාරක ප්‍රාග්ධනය	19076

	රු.
• මාසයක් සඳහා අපේක්ෂිත බදු පසු ශුද්ධ ලාභය	26646

- මුදල් ප්‍රවාහයේ ඇස්තමේන්තු ගත ශේෂය රු.

පළමු මාසයේ	25569
දෙවන මාසයේ	52412

- පළමු මාසයේ ක්ෂය රු. 1967
- සෑම මාසයකම ඒකක 750 ණයට විකිණීමෙන් ලැබිය යුතු මුදල රු. 26250
- අමුද්‍රව්‍ය සඳහා සෑම මාසයකම ගෙවිය යුතු මුදල රු. 5813
- මාසයක් සඳහා ගෙවිය යුතු අපේක්ෂිත බදු රු. 87
- බැංකු ණය වර්ෂ 4කින් ගෙවිය යුතුයි. පළමු හා දෙවන මාසයේ ණය වාරික ගෙවා ඇත.

නිපුණතාව **11.0 :** ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති උපකාර වැඩසටහන් වලින් ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීමේ සුදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **11.1 :**
- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීමට ආධාර කරන උපකාරක වැඩසටහන් හඳුනා ගෙන ඵල ලැබීමේ සුදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.

11.2 :
- ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන විවිධ අදියරවලදී ලබාගත හැකි උපකාර විශ්ලේෂණය කරයි.

ක්‍රියාකාරකම **11.1 :** "දිරිගැන්වීම් වලින් ඵල ලබමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 11.1.1ට ඇතුළත් සංවාදයේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 11.1.2ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත්
- ඇමුණුම 11.1.3ට ඇතුළත් කියවීම් ද්‍රව්‍යවල පිටපත්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 11.1.1 :
- සිසුන් දෙදෙනෙකු පන්තිය ඉදිරියට කැඳවා සංවාදය පන්තියට ඉදිරිපත් කරන්න.
- මිතුරන් දෙදෙනාගේ සංවාදයෙන් ඉදිරිපත් වූ අදහස් විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

• මිතුරන් දෙදෙනා අතර ව්‍යාපාර කටයුත්තකට අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීම පිළිබඳ ව සංවාදයක් සිදු වී ඇති බව.
• එම සංවාදයට අනුව අවිධිමත් මාර්ගවලින් නොව විධිමත් මාර්ගයකින් මුදල් සපයා ගැනීම උචිත බව.
• කුඩා ව්‍යාපාරවලට උදව් කිරීම සඳහා මූල්‍ය ආධාර සපයන විශේෂ වැඩසටහන් ඇති බව.
• මූල්‍ය ආධාර පමණක් නොව මූල්‍ය නොවන ආධාර ද කුඩා ව්‍යාපාරවලට ලබා දෙන බව.
• කුඩා ව්‍යාපාර ආර්ථිකයකට බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත් නිසා ඒවා දියුණු කිරීම සඳහා රජය මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන ආධාර ලබාදීමට කටයුතු කරන බව.
• ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමටත්, පවත්වාගෙන යාමටත් මෙම ආධාර සපයන බව.
• මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය නොවන උපකාර සැපයීම සඳහා රාජ්‍ය සහ පෞද්ගලික අංශයේ ආයතන ජාතික මට්ටමෙන් මෙන්ම, ප්‍රාදේශීය මට්ටම්වලින් ද ක්‍රියාත්මක වන බව.

- මූල්‍යමය සේවා බොහෝදුරට බැංකු විසින් සපයන අතර මූල්‍යමය නොවන සේවා සැපයීම සඳහා ලියාපදිංචි ආයතන ගණනාවක් ඇති බව.
- ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන බොහෝ අය ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති වැඩසටහන් සහ උපකාර ක්‍රම ගැන එතරම් දැනුමක් හෝ සැලකීමක් නැති බව.
- ව්‍යාපාර සඳහා ඇති උපකාර ලබා ගැනීමෙන් ව්‍යාපාර සාර්ථක කරගත හැකි බව.

(මිනිත්තු 15යි)

ජියවර 11.1.2 :
- පන්තියේ සිසුන් කුඩා කණ්ඩායම් තුනකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා, "ව්‍යවසායකයන් සඳහා උපකාර" කියවීම් ද්‍රව්‍යයේ පිටපත්, ඩිමයි කඩදාසි, මාකර් පෑන්, පැස්ටල් ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා කුඩා කණ්ඩායම් ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 11.1.3 :
- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර හැරුණු කොට සෙසු ව්‍යාපාර පරිමාණය අනුව ක්ෂුද්‍ර , කුඩා හා මධ්‍යම වශයෙන් වර්ග කර දක්වන බව.
- ස්වයං ව්‍යාපාර වශයෙන් කරන ඉතා කුඩා ව්‍යාපාර ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර ලෙස සැලකෙන බව.
- කුඩා හා මධ්‍යම ප්‍රමාණ ව්‍යාපාර සේවක සංඛ්‍යාව, ආයෝජිත ප්‍රාග්ධනය යන ආදී සාධක පදනම් කරගෙන ඒවා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වලින් වෙන් කර දක්වන බව.
- ව්‍යාපාරයේ පරිමාණය හා ව්‍යාපාරවලට සපයන දිරිගැන්වීම් අතර සම්බන්ධතාවක් පවතින බව.
- ක්ෂුද්‍ර, කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට සපයන උපකාර මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය නොවන වශයෙන් වර්ග කළ හැකි බව.

- ඉතා සහනදායී කොන්දේසි හා සුරැකුම් මත මුදලින් ලබා දෙන ආධාර මූල්‍යමය උපකාර බව.
- තාක්ෂණික, අලෙවිකරණ, යටිතල පහසුකම් යනාදියට ඇතුළත් වන උපකාර මූල්‍යමය නොවන උපකාර ලෙස සැලකෙන බව.
- මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය නොවන උපකාර ලබාදීම සඳහා ආයතන රාශියක් ක්‍රියාත්මක වන බව.
- මූල්‍යමය උපකාර ලබා ගත හැකි ව්‍යාපාර අවශ්‍යතා කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - **මිලදී ගැනීම් කටයුතු :** ඉඩම්, යන්ත්‍ර උපකරණ, ලී බඩු, වාහන, බඩු තොග
  - **ඉදිකිරීම් :** ඉඩම් සංවර්ධන, ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම්, විදුලිය, ප්‍රවාහන, සන්නිවේදන, ජලය ආදිය යටිතල පහසුකම්
  - **තාක්ෂණය ලබා ගැනීම**
  - **ව්‍යාපාරය නවීකරණය හා ව්‍යාප්ත කිරීම**
  - **නිෂ්පාදන සැකසීම් සහ ඇසුරුම් කටයුතු**
- ඉතාමත් ළිහිල් කොන්දේසි සහ විශේෂ සහන යටතේ ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර ණය ලබා ගත හැකි බව.
- මූල්‍යමය නොවන සේවා පුළුල් පරාසයක් තුළ ආවරණය වන බව හා එවැනි සේවා කිහිපයක් පහත දැක්විය හැකි බව.
  - තොරතුරු
  - ව්‍යවසායකත්ව පුහුණුව
  - වෙළෙඳපොළ සපයා ගැනීම
  - සේවක පුහුණුව
  - තාක්ෂණය ලබා ගැනීම
  - ඇසුරුම් තාක්ෂණය
  - විද්‍යුත් උපකරණ අලුත්වැඩියාව
  - අන්තර්ජාල පහසුකම් සපයා ගැනීම
  - ව්‍යාපෘති වාර්තා සැකසීම
  - ආනයනය හා අපනයනය
  - ව්‍යාපාර සංවිධාන පිහිටුවීම හා විවිධ ලියාපදිංචි කිරීම්
  - පිරිවැය අඩු කර ගැනීම හා නිෂ්පාදිතවල ගුණාත්මක බව වැඩි කර ගැනීම
  - ආහාර තාක්ෂණය
  - කෘෂිකාර්මික හා ගොවිපල තාක්ෂණය
- ඉහත සඳහන් කරන ලද මූල්‍යමය හෝ මූල්‍යමය නොවන උපකාර ව්‍යාපාරවල පහත සඳහන් අදියර හා සම්බන්ධතාවයන් පැවතිය හැකි බව.
  - ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර අදියර
  - ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන අදියර
  - ව්‍යාපාර කරගෙන යන අදියර
- ව්‍යවසායකයින් විසින් ස්වකීය අවශ්‍යතා නිවැරදිව තෝරා බේරා ගෙන ඒ අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීම සඳහා යොමුවීමෙන් ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගත හැකි බව.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීමේ සේවා වර්ග නම් කර විස්තර කරයි.
- ගතානුගතික පහසුකම්වලට වඩා වෙනස් වූ දිරිගැන්වීම් වැඩසටහන්වලට යොමුවීමෙන් ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගත හැකි බව පිළි ගනියි.
- ව්‍යාපාර කටයුතුවලට උචිත දිරිගැන්වීමේ වැඩසටහන් තෝරයි.
- පදනම් සාධක විග්‍රහ කරමින් අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.
- පහසුව වෙනුවට යෝග්‍යතාව මත තේරීම් කරයි.

ඇමුණුම 11.1.1

සංවාදය

කමල් : ශාන්ත මොකද අද මේ පැත්තෙ.

ශාන්ත: පොඩි හදිස්සි බිස්නස් වැඩකට අතමාරුවක් කර ගන්නයි ආවේ. මම ඒකට වැඩිපුරත් එක්ක ගෙවන්න සූදානම්.

කමල් : යාලුවෙක් විදිහට මම ශාන්තට අවවාදයක් කරන්නම්. එක් එක්කෙනාගෙන් පොලියට නම් සල්ලි ගන්න එපා.

ශාන්ත: ඇයි ඒ. මට ඉක්මණින් මුදල් අවශ්‍ය නේ.

කමල් : ඉක්මන් කොට බව අහලා නැත්ද? මගේ අත්දැකීම්වලින් තමයි මම මේ කියන්නෙ.

ශාන්ත: මොනව ද අප්පෙ ඔය අත්දැකීම්

කමල් : සල්ලි ඉක්මනට කීයක් පොලිය ගෙවන්න ඕන ද?

ශාන්ත: බැංකුවෙන් ගත්තත් පොලිය ගෙවන්න ඕන නෙ. අනික රස්තියාදුව. ඒ විතරක් යැ කොන්දේසි කීයක් ද?

කමල් : අපේ වගේ කුඩා ව්‍යාපාරවලට උදව් කරන ණය දෙන වැඩසටහන් දැන් කොච්චර තියෙනව ද? ණය විතරක් නොවෙයි උපදෙසුත් ලැබෙනවා. ඉස්සර වගේ නෙවෙයි මේ අපේ වගෙ පොඩි ව්‍යාපාරවලට අතහිත දෙන්න වෙනම ම බැංකුත් දැන් තියෙනවානෙ. දන්නෙ නැත්ද? පොඩ්ඩක් හොයල බලන්නකො. මම අද මේ තත්ත්වෙ ඉන්නෙ ඒ වගේ උදව් උපකාර නිසා කියලා බය නැතුව කියන්න පුළුවන්.

ශාන්ත: අනේ හැබෑවටම මම ඔය වගක් දැන ගෙන හිටියෙ නෑනෙ. ඉතින් මට තව විස්තර ටිකක් කියලා දෙන්නකෝ.

ඇමුණුම 11.1.2

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්

" දිරිගැන්වීම්වලනින් ඵල නෙලමු."

- පහත සඳහන් ව්‍යාපාර අංශ දෙකෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ව්‍යාපාර අංශයය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන්න.
  - නිෂ්පාදන ව්‍යාපාර
  - සේවා ව්‍යාපාර

- කියවීම් ද්‍රව්‍ය මැනවින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබට ලැබෙන ව්‍යාපාර අංශයට අනුව ව්‍යවසායකයෙකුට ආරම්භ කළ හැකි කුඩා පරිමාණයේ ව්‍යාපාරයක් නම් කරන්න.
- එම ව්‍යාපාර තෝරා ගැනීමට තුඩු දුන් හේතු ඉදිරිපත් කරන්න.
- ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය වේ යැයි සිතන මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන සේවා හඳුනාගෙන වෙන් වෙන්ව ලැයිස්තු ගත කරන්න.
- එම සේවා අවශ්‍ය වන ව්‍යාපාර අදියර නම් කර, කිනම් අවශ්‍යතාවන් ඉටු කර ගැනීමේ මේ සේවා දායක වේ දැයි පෙන්වා දෙන්න.
- ඔබේ අනාවරණ නිර්මාණාත්මකව සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

ඇමුණුම 11.1.3

උසස් පෙළ ශ්‍රේණියේ ඉගෙනුම ලබන ශිෂ්‍යාවක් විසින්
බිත්ති පුවත් පතකට ඵල කිරීම සඳහා සකස් කළ ලිපිය

ශ්‍රී ලංකාව තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා උචිත ආර්ථික, දේශපාලන හා නෛතික පරිසරයක් ක්‍රියාත්මක වන බව පෙනේ. කුඩා ව්‍යාපාරයන්, ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනයන් ශ්‍රී ලංකාව වැනි දියුණු වෙමින් පවත්නා රටකට ඉතා ප්‍රයෝජනවත් වේ. එබැවින් කුඩා ව්‍යාපාර ද, ව්‍යවසායකයින් ද දිරිගැන්වීම් සඳහා වූ විවිධ වැඩසටහන් විවිධ ආයතන මඟින් ක්‍රියාත්මක කෙරේ. යම් ව්‍යාපාරයකක් ආරම්භ කරන විට පවත්නා ව්‍යාපාරයක් පුළුල් කරන විට, එහි සාර්ථකභාවය දෘෂ්ඨි කෝණ කිහිපයකින් විමසා බැලීම පුළුවන. ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය විමසීමේ දී ව්‍යවසායකයින් එහි,

- වෙළෙඳපොළ
- තාක්ෂණය
- මූලාශ්‍රය
- නෛතික

යන ආදී සාධක කෙරෙහි සැලකිලිමත් විය යුතුයි.

මීට අමතර ව තම ව්‍යාපාරය සඳහා ලබා ගත හැකි ආධාර හා වෙනත් සහායන් ගැන ද සැලකිලිමත් විය යුතු ය. පවත්නා තොරතුරු අනුව තහවුරු වී තිබෙන්නේ ආරම්භ කරන බොහෝ ව්‍යාපාර වර්ෂ කිහිපයක් ගතවීමට පෙර වැසී යන බව යි. ආරම්භ කළ ව්‍යාපාරයක් අසාර්ථක වනවා යනු, ව්‍යාපාරිකයා ඒ සඳහා වැය කළ මුදල්, කාලය, ශ්‍රමය යනාදී සම්පත් අපතේ යාමකි.

එපමණක් නොව මේ නිසා ව්‍යාපාරිකයින් කායික, මානසික, සමාජයීය වශයෙන් ද පිරිහීමකට ලක් වේ. මේ නිසා ආරම්භ කරන ව්‍යාපාර ශක්තිමත් ව පවත්වා ගනිමින් සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයින් නිසි ක්‍රියාමාර්ග ගත යුතුයි.

ඕනෑම ආර්ථිකයක කුඩා ව්‍යාපාර අංශය, ඉතා වැදගත් කොට සැලකෙන බැවින් ශ්‍රී ලංකා රජය ද, කුඩා ව්‍යාපාර දියුණු කිරීම සඳහා විශාල අනුබලයක් ලබා දෙයි. එබැවින් සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ඔවුන්ට අවශ්‍ය උදව් හා උපකාර ලබාදීමට කටයුතු කරන ආයතන ගණනාවක් ශ්‍රී ලංකාව තුළ පිහිටුවා තිබේ. එම ආයතනවලට රාජ්‍ය අංශය පමණක් නොව පෞද්ගලික අංශයේ ආයතන ද ඇතුළත් වේ. මෙම ආයතනවලින් ඇතැම් ඒවා ජාතික මට්ටමින් සේවා සපයන අතර, ඇතැම් ආයතනවල සේවා යම් බල ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා වී ඇත. පොදුවේ ගත් කළ මෙම ආයතනවලින් ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා ලබා දෙන සහාය -මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන සේවා වශයෙන් වර්ග කළ හැකි ය. මෙවැනි උදව් උපකාර සලසා ඇතත් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන හා දැනටමත් පවත්වාගෙන යන පුද්ගලයින්ට මේ පිළිබඳ ව නිසි අවබෝධයක් නොමැති බව ද පෙනේ.

ව්‍යාපාරවලට ලබා දෙන උපකාරක හා දිරිගැන්වීම් ව්‍යාපාරයේ පරිමාණය අනුව වෙනස් විය හැක. ඇතැම් දිරිගැන්වීම් පරිමාණය නොසලකා ලබා දෙන අවස්ථා ද ඇත. ශ්‍රී ලංකාවේ බොහෝ විට ක්ෂුද්‍ර, කුඩා හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට ලබා දෙන විශේෂ දිරිගැන්වීම් ඇත.

ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර වශයෙන් අදහස් කරන්නේ ඉතා කුඩා පරිමාණයෙන් ක්‍රියාත්මක වන ව්‍යාපාරයන් ය. මේවායේ ලක්ෂණ කිහිපයක් වන්නේ අයිතිකරු විසින් ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සියල්ලම පාහේ ඉටු කිරීම, ඇතැම් විට කාලත්‍රයා හෝ පවුලේ හෝ සාමාජිකයන්ගේ ද සහාය ලබා ගැනීම. පවුලේ ව්‍යාපාරයක් ලෙස පවත්වා ගෙනයාම ආදියයි. ඇතැම් ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාරවල සේවකයින් සුළු සංඛ්‍යාවක් වුවද සිටිය හැකි ය. ගෘහස්ථ නිෂ්පාදන, පෞද්ගලික සේවා සැපයීම, සිල්ලර වෙළෙඳාම, සත්ත්ව පාලනය, කෘෂි වගා යනාදී ව්‍යාපාර බොහොමයක් ඉතා කුඩා ව්‍යාපාර වශයෙන් ක්‍රියාත්මක වන බව හඳුනාගෙන තිබේ.

මූල්‍යමය උපකාර හා දිරිගැන්වීම්

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමටත්, ආරම්භ කළ ව්‍යාපාර වැඩි දියුණු කිරීමටත්, රජයේ මෙන්ම පෞද්ගලික අංශයෙන් ද විවිධ උපකාර ලබා දේ. ඒ සඳහා විවිධ වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරනු ලැබේ.

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට හෝ වැඩි දියුණු කිරීමට මුදලින් ලබා දෙන සහායන් මූල්‍යමය උපකාර ලෙස අදහස් වේ. පරිත්‍යාග (දීමනා) ණය සහ කල්බදු යනාදී වශයෙන් මූල්‍යමය උපකාර ලබා දේ. රජය විසින් ආපසු අයකර නොගන්නා මුදල් ආධාර ඇතැම් අවස්ථාවල ලබා දේ.

කල්බදු ක්‍රමය යටතේ යන්ත්‍ර, වහන වැනි වත්කම් සපයා ගත හැකි ය. ව්‍යාපාරවලට බහුලව ණය සපයන අවශ්‍යතා ලෙස,

- අවශ්‍ය ඉඩම්, යන්ත්‍ර, වාහන වැනි වත්කම්
- බඩු තොග වත්කම්
- ආනයන/ අපනයන වෙළෙඳාම් කටයුතු
- නව තාක්ෂණය ලබා ගැනීම
- භාණ්ඩ සැකසීම හා ඇසුරුම් කිරීම
- ඉදිකිරීම හා සංවර්ධන කටයුතු
- ව්‍යාපාර මිලදී ගැනීම

දැක්විය හැකි ය.

ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර සඳහා වූ විශේෂ මූල්‍ය දිරිගැන්වීම්

ඉතා කුඩා ප්‍රමාණයේ ව්‍යාපාර සඳහා මූල්‍ය පහසුකම් සලසාලන ණය යෝජනා ක්‍රම මෙයින් අදහස් වේ. ක්ෂුද්‍ර ණය පහසුකම් ස්වයං රැකියාවක් වශයෙන් ව්‍යාපාර කිරීම සඳහා ලබා දෙන සංවර්ධන ණය

වර්ගයක් ලෙස සැලකේ. මෙම මූලා යෝජනා ක්‍රම යටතේ සැලකිය යුතු මුදලක් ඉතා ළිහිල් කොන්දේසි යටතේ ලබා ගත හැකි ය.

ක්ෂුද්‍ර ණය යෝජනා ක්‍රමයෙන් මූලා පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා දැනට කරගෙන යන ව්‍යාපාරයන් තිබීම අවශ්‍ය යි. දෙදෙනෙකුගේ පුද්ගල ඇප මත ණය ලබා ගත හැකි ය. එක් අයෙක් පවුලේ සාමාජිකයෝ විය යුතු ය. ණය ආපසු ගෙවීම සඳහා සහන කාලයක් ලබා දී ඇත. මෙම සහන කාලය තුළ පොලිය පමණක් ගෙවීමට හැකි ය.

අය කරන පොලී ප්‍රතිශතය ද සහනදායී වේ. ණය අනුමත කිරීමේ දී ව්‍යාපාරය පිළිබඳ පෙර හා පසු විපරම් කටයුතු සිදු කෙරේ.

මූල්‍යමය නොවන සේවා හා දිරිගැන්වීම්

ව්‍යාපාරයේ පරිමාණය කුමක් වුවත් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී හා පවත්වාගෙන යාමේ දී සපයනු ලබන මුදලින් නොවන ආධාර හා උපකාරක මූලා නොවන සේවා ලෙස දැක්විය හැකි ය. මෙම උපකාර තාක්ෂණික, යටිතල පහසුකම් උපදේශන වශයෙන් ප්‍රධාන අංග ගණනාවක් යටතේ වර්ග කර දැක්විය හැකි ය. ඉහත සේවා වර්ග යටතේ ව්‍යාපාරිකයාට අවශ්‍ය වන ව්‍යවසායකත්ව පුහුණුව, කළමනාකරණ පුහුණුව, ව්‍යාපාරවලට අදාළ තොරතුරු සපයා ගැනීම , ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම/ බලපත්‍ර ලබා ගැනීම, ව්‍යාපෘති වාර්තා සකස් කිරීම ආදිය සඳහා උපදෙස්, නෛතික සේවා, අලෙවි පර්යේෂණ , නව වෙළෙඳපොළ සොයා ගැනීම, යටිතල පහසුකම් සපයා ගැනීම, අවශ්‍ය යන්ත්‍ර සපයා ගැනීම හා අලුත්වැඩියා කර ගැනීම ආදිය සඳහා සහායන් ලබා ගත හැකි ය.

ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන විවිධ අදියර හා ලබා ගත හැකි උපකාර

ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන අදියර කිහිපයක් හඳුනා ගත හැකි ය. ව්‍යාපාරවලට ලබා ගත හැකි උපකාර හා ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන අදියර අතර සම්බන්ධතාවක් ද පවතී. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර ආරම්භක අදියර, ක්‍රියාත්මක අදියර වශයෙන් ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන අදියර තුනක් හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා ලබා දෙන ඇතැම් මූලා ආධාර වැඩසටහන්වලින් ඉඩම් හා වාහන මිලදී ගැනීම, ඉදිකිරීම් කටයුතු, යන්ත්‍ර සූත්‍ර මිලදී ගැනීම, අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම යනාදී වශයෙන් වන අදියර 4ක් හෝ 3ක් යටතේ එම මූලා ආධාර සපයන අවස්ථා දක්නට තිබේ. ඉහත සඳහන් කරන ලද ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක වන අදියරවල දී ව්‍යවසායකයින්ට ඇති වන විවිධ අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. ඒ ඒ අදියරවල දී පැන නගින අවශ්‍යතා නිසි පරිදි හඳුනා ගැනීම තුළින් අවශ්‍ය කෙරෙන සහායන් ලබා ගැනීම ද පහසු වේ.

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර ප්‍රථමයෙන් ව්‍යාපාර ස්ථානයක් අවශ්‍ය වේ. මේ සඳහා ස්වකීය ඉඩමක්, ගොඩනැගිල්ලක් සපයා ගත හැකි ය. එසේ නැතහොත් කුලී හෝ බදු පදනමක් මත එවැනි ස්ථානයක්

සපයා ගත හැකි ය. ඉඩමක් තිබේ නම් සංවර්ධන හා ඉදිකිරීම් කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය උපකාර සලසා ගත හැකි ය. කාර්මික ජනපද වලින් සංවර්ධනය කරන ලද ඉඩමක් රජයෙන් ලබා ගැනීමට ද පුළුවන. සංවර්ධන සහ ඉදිකිරීම් කටයුතුවලට ඉඩම සකස් කිරීම විදුලිය, ජලය, මාර්ග, දුරකථන ආදී යටිතල පහසුකම් සපයා ගැනීම, ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම් කටයුතු ආදිය ඇතුළත් ය.

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර ඉටු කර ගත යුතු තවත් අවශ්‍යතා කිහිපයක් වශයෙන් ලියාපදිංචි කිරීම්, බලපත්‍ර ලබා ගැනීම් ආදිය දැක්වීමට පුළුවන. ලියාපදිංචි කිරීම් යටතේ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය ලියාපදිංචි කිරීම, ස්වාධිකාරය සහ වෙළෙඳ ලකුණ ලියාපදිංචි ඇතුළත් කළ හැකි ය. බලපත්‍ර ලබා ගැනීම් යටතේ ව්‍යාපාර කටයුත්තේ ස්වභාවය අනුව ගත යුතු බලපත්‍ර තිබිය හැකි ය. එමෙන් ම පරිසර සංරක්ෂණය සම්බන්ධයෙන් ද ලබා ගත යුතු බලපත්‍ර හෝ අවසර තිබිය හැකි ය. විශේෂයෙන් රට තුළ, රටට අයත් මුහුදු සීමාවේ වෙරළ කලාපවල ඉදිකිරීම් කටයුතු සම්බන්ධව මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියෙන් පූර්ව අනුමැතිය ලබා ගත යුතු වේ.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය පූර්ව අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමෙන් අනතුරුව ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් කටයුතු ආරම්භ කළ හැකි ය. මේ අදියරේ දී අවශ්‍ය යන්ත්‍රෝපකරණ, කාර්යාල උපකරණ, සේවා උපකරණ, වාහන, භාණ්ඩ තොග හා අලෙවිකරණ, මූල්‍ය නෛතික යනාදී සේවා සපයා ගැනීමට සිදුවේ. ඉන් අනතුරුව ව්‍යාපාරය කරගෙන යන අතරතුර ද, ව්‍යාපාරිකයන්ට විවිධ අවශ්‍යතා පැන නඟී. ව්‍යාපාරයේ එදිනෙදා මෙහෙයුම් කටයුතුවල දී පැන නඟින විය හියදම් ඇතුළත් කාරක ප්‍රාග්ධනය සඳහා මූල්‍ය අවශ්‍යතා සපුරා ගත හැකි ය. ඒ හැර සේවකයන් පුහුණු කර ගැනීම, නව තාක්ෂණය ලබා ගැනීම, අලෙවිකරණ පර්යේෂණ පැවැත්වීම, නව වෙළෙඳපොළවල් සොයා ගැනීම, භාණ්ඩවල නිෂ්පාදන පිරිවැය අඩු කර ගැනීම හා ගුණාත්මක බව වැඩිකර ගැනීම, සේවකයන් සමබන්ධ බල පැවැත්වෙන නෛතික තත්ත්වයන් පිළිපැදීම, ආදායම් බදු ගෙවීම යනාදී අවශ්‍යතා රාශියක් පැන නඟී. ඒ හැර ව්‍යාපාරය තවදුරටත් පුළුල් කර ගැනීමට ද සිදු විය හැකි ය. මෙවැනි අවශ්‍ය සම්බන්ධ ගැටළු පවතී නම් අවශ්‍ය කෙරෙන සහායන් සලසා ගත හැකි ය.

නිපුණතාව **11.0** : ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති උපකාර වැඩසටහන් වලින් ඵල ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය කරයි.

නිපුණතා මට්ටම **11.3** : ලබා ගත හැකි උපකාරවලට ප්‍රවිෂ්ඨවීම සඳහා ක්‍රියාමාර්ග ගනියි.

ක්‍රියාකාරකම **11.3** : "උපකාර ලබා ගැනීමට පිවිසෙමු."

කාලය : මිනිත්තු 105 යි.

ගුණාත්මක යෙදවුම් :
- ඇමුණුම 11.3.1ට ඇතුළත් කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඇමුණුම 11.3.2ට ඇතුළත් සම්මුඛ සාකච්ඡාවේ පිටපත් දෙකක්
- ඩිමයි කඩදාසි හා පැස්ටල් පෑන්

ඉගෙනුම් - ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය :

පියවර 11.3.1 :
- මෝටර් රථ වාහනයක් නම් කිරීමට සිසුන්ට දන්වා එම වාහනය පැදවීමට ප්‍රවේශ වන ආකාරය විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සාකච්ඡාවක් මෙහෙයවන්න.

  - මෝටර් බයිසිකලයක් හෝ රථ වාහනයක් පැදවීමට ප්‍රවේශවීමේ දී එය ධාවනය කිරීමට පෙර ධාවනය කිරීම සඳහා සුදුසු තත්ත්වයේ පවතින බවට තහවුරු කර ගන්නා බව.
  - ව්‍යාපාරයක් වාහනය පන ගන්වා ගමන යාම සඳහා ඉතා කල්පනාකාරීව වාහනය පදවන බව.
  - අනතුරුව ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමේ දී ද ප්‍රථමයෙන් ව්‍යාපාරය කරගෙන යාමට අවශ්‍ය මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන සේවා සපයා ගැනීම සිදුවන බව.
  - ව්‍යාපාරවලට අවශ්‍ය මූල්‍ය හෝ මූල්‍ය සේවා සපයා ගැනීමේ දී ද විධිමත් ක්‍රමය අනුගමනය කළ යුතු බව.
  - ව්‍යාපාරිකයන් ස්වකීය අවශ්‍යතා අනුව මූල්‍ය හා මූල්‍ය සේවා හඳුනා ගැනීමෙන් අනතුරුව ඒවා සපයා ගත හැකි ආයතන, එම ආයතනවල මුණගැසිය යුතු පුද්ගලයන් හා ඒ සඳහා සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා ගැන දැන ගැනීම ප්‍රයෝජනවත් බව.
  - මෙහිදී ඒ ඒ ආයතන සමඟ දුරකථන, විද්‍යුත් තැපෑල යනාදී ක්‍රම මඟින් සම්බන්ධතා ඇති කර ගත හැකි බව.
  - ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති මූල්‍ය හෝ මූල්‍ය නොවන සේවා ලබා ගැනීමේ දී පූර්ව අවශ්‍යතා වශයෙන් සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
    - ලියාපදිංචි කිරීම
    - බලපත්‍ර ලබා ගැනීම

- අයදුම් පත්‍ර සම්පූර්ණ කිරීම
- ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

- ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙර සූදානමක් වශයෙන් මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන උපකාර ලබා ගැනීමේ ක්‍රියා පටිපාටි දැන ගැනීම ප්‍රයෝජනවත් බව.

(මිනිත්තු 15 යි)

ජියවර 11.3.2 :

- පෙර ක්‍රියාකාරකම පරිදි ම පන්තිය කුඩා කණ්ඩායම් දෙකකට වෙන් කරන්න.
- කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස් පත්‍රිකා, ඩිමයි කඩදාසි, මාකර් පෑන් ලබා දෙන්න.
- කාර්ය පවරා ගවේෂණයෙහි යොදවන්න.
- කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සිසුන් සූදානම් කරවන්න.

(මිනිත්තු 45යි)

ජියවර 11.3.3 :

- කුඩා කණ්ඩායම් අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කරවන්න.
- විස්තාරණය සඳහා ඉදිරිපත් කළ කණ්ඩායම්වලටම ප්‍රථම අවස්ථාව ලබා දෙන්න.
- සෙසු කණ්ඩායම්වල සංවර්ධනාත්මක යෝජනා විමසන්න.
- පහත සඳහන් කරුණු මතු කරමින් සමාලෝචනයක යෙදෙන්න.

- ක්ෂුද්‍ර, කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය උපකාර අවශ්‍ය බව.
- ණය වශයෙන් සපයන මූල්‍යමය උපකාර හා තාක්ෂණික, උපදේශක, අලෙවිකරණ, යටිතල යනාදී වශයෙන් සපයන මූල්‍ය නොවන සේවා ලබාදීම සඳහා රාජ්‍ය සහ පෞද්ගලික යන දෙඅංශයේම ආයතන ක්‍රියාකරන බව.
- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ඇති ආයතනික සේවා පිළිබඳ තොරතුරු සපයා ගත හැකි මාර්ග කිහිපයක් පහත සඳහන් වන බව.
  - රාජ්‍ය තොරතුරු කේන්ද්‍රයට දුරකථන අංක 1919ට ඇමතුමක් දීමෙන්
  - වෙබ් අඩවි පරීක්ෂා කිරීමෙන්
  - මුද්‍රිත ප්‍රකාශන පරිහරණය කිරීමෙන්
  - දුරකථන නාමාවලියේ කහ පිටු භාවිතයෙන්
  - පුවත්පත්වල පළ කෙරෙන දැන්වීම් භාවිතයෙන්
  - එම ආයතනවලට යාමෙන්
  - ව්‍යාපාර උපදේශකයන් මගින්

- ඒ ඒ ආයතන සමඟ දුරකථන ලිපි, විද්‍යුත් තැපැල් මඟින් සම්බන්ධවීමෙන්
- ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලවලින්
- පවුලේ සාමාජිකයන්, නෑදෑයන්, ගුරුවරුන් , යහළුවන් ආදී පුද්ගලයන් මඟින්

- මූල්‍ය පහසුකම් ප්‍රධාන වශයෙන් වාණිජ බැංකු, විශේෂිත බැංකු ඇතුළු මූල්‍ය ආයතනවලින් සලසා ගත හැකි බව.
- ජාතික, පළාත්, දිස්ත්‍රික්ක, ප්‍රාදේශීය සභා යනාදී මට්ටම්වලින් මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන සේවා සපයන ආයතන ව්‍යාප්තව ඇති බව.
- මූල්‍ය හෝ මූල්‍ය නොවන සේවා සපයා ගැනීමේ දී ඒ ආයතනවල හමුවිය යුතු පුද්ගලයින් පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි බව.
  - **මූල්‍ය සේවා -** බැංකු කළමනාකරු හෝ ණය නිලධාරී
  - **මූල්‍යමය නොවන සේවා -** ආයතන ප්‍රධානියා/ මහජන සම්බන්ධතා නිලධාරී/ තොරතුරු නිලධාරී/ ව්‍යාපාර උපදේශක සංවර්ධන නිලධාරී යනාදී තනතුරු
- මූල්‍යමය සේවා ලබා ගැනීමේ දී සපුරාලීමට සිදුවිය හැකි අවශ්‍යතා හා ලිපිලේඛන කටයුතු කිහිපයක් පහත දැක්වෙන බව.
  - බැංකු ගිණුමක් ඇරඹීම
  - දේපළ සුරැකුම් අවශ්‍ය විටක දී නිශ්චල දේපළක් (***නිදැ:*** ඉඩමක්) හෝ චංචල දේපළක් (***නිදැ:*** වාහනයක්)
  - එම දේපළවල නිරවුල් අයිතිය පිළිබඳ ව ලේඛන හා තක්සේරු වාර්තා
  - පුද්ගල ඇප සුරැකුම් අවශ්‍ය විටක දී ඇපකරුවන්ගේ වැටුප් වාර්තා, ආදායම් වාර්තා, පවුලේ සාමාජිකයෙක් නම් හෝ ඒ බව තහවුරු කිරීම සඳහා ලේඛන
  - ඇතැම් විට ග්‍රාම නිලධාරීවරයාගේ සහතික
  - ඇතැම්විට ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාර සංවිධානය ලියාපදිංචි කිරීම පිළිබඳ සහතිකය
  - ව්‍යාපෘති වාර්තාවක් හෝ ව්‍යාපාර සැලැස්මක්
  - ඇතැම් විට මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියෙන් ලබාගත් අනුමැතියක්
- මූල්‍යමය නොවන සේවා ලබා ගැනීමේ දී සපුරාලිය යුතු විශේෂිත අවශ්‍යතා හා ලේඛන කටයුතු නොමැති වුවත්, ලියාපදිංචිය අනුමත බලපත්‍ර ආදිය අවශ්‍ය විය හැකි බව.

(මිනිත්තු 45 යි.)

තක්සේරු හා ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම සඳහා ලබා දෙන මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන උපකාර සපයන ආයතන නම් කරයි.
- මූල්‍ය හා මූල්‍ය නොවන ආයතනික සේවා සලසා ගැනීමේ දී විධිමත් ක්‍රමයන් අනුගමනය කිරීම ප්‍රයෝජනවත් බව පිළි ගනියි.
- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම් ලබා ගැනීම සඳහා නිසි ක්‍රියා පිළිවෙතක් අනුගමනය කරයි.
- අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා පුද්ගල සම්බන්ධතා ඇති කර ගත හැකියි.
- කාර්ය ඵල සාක්ෂාත් කර ගැනීමේ පෙර සූදානමක් ලෙස අදාළ තොරතුරු සොයා බලයි.

කණ්ඩායම් ගවේෂණ උපදෙස්

" උපකාරවලට ලබා ගැනීමට පිවිසෙමු."

- පහත සඳහන් ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍ර දෙකෙන් ඔබේ කණ්ඩායමට ලැබෙන ක්ෂේත්‍රය කෙරේ අවධානයට යොමු කරන්න.
  - නිෂ්පාදන ව්‍යාපාර (කාර්මික හෝ කෘෂිකාර්මික)
  - සේවා ව්‍යාපාර

- කියවීම් ද්‍රව්‍ය අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඔබ ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන ව්‍යාපාරය ගැන සැළකිලිමත් වන්න.
- එම ව්‍යාපාරය සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන පහත සඳහන් උපකාර දෙවර්ගය කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.
  - මූල්‍ය උපකාර
  - මූල්‍ය නොවන උපකාර

- ඔබේ ව්‍යාපාරය අනුව ඉහත උපකාර දෙවර්ගය ලබා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන්නේ නම් අදාළ සේවා සපයන ආයතන හෝ සේවා පිළිබඳ අදාළ තොරතුරු ලබා ගත හැකි මාර්ග පෙළගස්වන්න.
- එම උපකාර දෙවර්ගය ඔබට පහසුවෙන් සපයා ගත හැකි ආයතන හඳුන්වන්න.
- ඒ ඒ ආයතනවලින් අදාළ විය හැකි උපකාර ලබා ගැනීම සඳහා ඔබ අනුගමනය කරන ක්‍රියා පටිපාටිය පහත සඳහන් ක්ෂේත්‍ර යටතේ ඉදිරිපත් කරන්න.
  - සම්බන්ධතා ඇති කර ගන්නා පුද්ගලයින්
  - සපුරාලීමට සිදුවිය හැකි පූර්ව අවශ්‍යතා

- ඔබේ අනාවරණ සමස්ත පන්තියට ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් වන්න.

සංවාදය

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාර උපදේශකයෙකු හා ඔහුගේ සේවය ලබා ගැනීමට පැමිණි සේවා දායකයෙකු අතර පැවති සාකච්ඡාවකින් උපුටා ගන්නා ලද කොටසකි.

උපදේශක : ආයුබෝවන් එන්න වාඩිවෙන්න.
සමන් : ස්තූතියි

සමන් : මම සමන්. දැනට බෑග් නිෂ්පාදනය කර අලෙවි කිරීමේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් පටන් ගෙන තියෙනවා. ඊට අමතර ව ත්‍රීරෝද රථ සහ මෝටර් සයිකල් අලුත්වැඩියා කිරීමේ ආයතනයක් පටන් ගන්නත් අදහසක් තියෙනවා. ඒත් මට ගැටළු රැසක්
මතු වී තිබෙනවා. මගේ ව්‍යාපාරය දියුණු කර ගන්න. ඔබේ උදව් අවශ්‍ය යි.

උපදේශක : සමන් මහත්මයා අධෛර්යමත් වෙන්න එපා. අපි වගේ ආයතන තියෙන්නේ ඔබ වැනි ව්‍යාපාරිකයන්ට අවශ්‍ය මඟ පෙන්වන්න තමයි. මම සූදානම් ඔබට අවශ්‍ය සේවය ලබා දෙන්න. කියන්න මොන වගේ ගැටළු ද ඔබ මුහුණ දීලා තියෙන්නෙ.

සමන් : ප්‍රධාන වශයෙන් ම මුදල් ගැටළු. ඒ කියන්නෙ අවශ්‍ය අරමුදල් සොයා ගැනීම. මුදල්වලට අමතර වෙනත් අවශ්‍යතාත් හුඟාක් තියෙනවා. මට තේරෙන්නෙ නැහැ මේ සේවා ලබා ගන්න මොන වගේ ආයතනවලට යන්න ඕන ද? ඒවයෙ හමුවෙන්න ඕන නිලධාරීන් කවුද? අවශ්‍ය කරන ලියවිලි සහ වෙනත් අවශ්‍යතා මොනවා ද? කියලා.

උපදේශක : කලබල වෙන්න එවා. මොන ව්‍යාපරිකයාට ද ගැටළු නැත්තෙ. ඔබ වැනි කුඩා ව්‍යාපාර කරගෙන යන ව්‍යාපරිකයන්ට මූල්‍යමය උපකාර සපයන ආයතනත්, තාක්ෂණික උපදේශක, අලෙවිකරණ, යටිතල පහසුකම් වනි මූල්‍යමය නොවන සේවා සපයන ආයතනත් තියෙනවා. මෙවැනි ආයතන රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික යන අංශ දෙකේ ම තියෙනවා.

සමන් : ඉතින් මම කොහොම ද? එවැනි ආයතන සොයා යන්නේ. එවැනි ආයතන පිළිබඳ තොරතුරු ලබා ගන්න පුළුවන් මාර්ග මොනවා ද?

උපදේශක : මම කියන්නම් එම ආයතන ගැන තොරතුරු සොයා ගන්න පුළුවන් මාර්ග.

දුරකථන අංක 1919 අමතා රාජ්‍ය තොරතුරු කේන්ද්‍රය,
අන්තර්ජාලය තුළ තියෙන වෙබ් අඩවි පරීක්ෂා කිරීම,

ආයතන මඟින් නිකුත් කෙරෙන මුද්‍රිත ප්‍රකාශන,
දුරකථන නාමාවලියේ කහ පිටු පරීක්ෂා කිරීම,
පුවත්පත්වල පළ කෙරෙන දැන්වීම් භාවිතයෙන් එම ආයතනවලට යාම,
අපි වගේ ව්‍යාපාර උපදේශක ආයතන,
ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලවලින්,
පවුලේ සාමාජිකයන්, නෑදෑයින්, ගුරුවරුන්, යහළුවන් සහ
හිතවත් වෙනත් ව්‍යාපාරික ආයතන
ආදී පුද්ගලයන් මඟින් ඔබට අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගන්න පුළුවන්.

සමන් : මට තියෙන ප්‍රධාන ම ගැටළුව තමයි අරමුදල් හිඟකම. ඒ නිසා මුලින් ම මට දැන ගන්න පුළුවන් ද ඒ සඳහා ණය පහසුකම් ලබා ගන්නට පුළුවන් ආයතන මොනවා ද කියලා.

උපදේශක : ණය ලබාදීම වැනි මූල්‍යමය සේවා සපයන ආයතන වර්ග දෙකක් දක්වන්න පුළුවන්. එක වර්ගයක් තමයි බලපත්‍රලාභී වාණිජ බැංකු. අනෙක් වර්ගය බලපත්‍රලාභී විශේෂිත බැංකු

සමන් : මොනව ද බලපත්‍රලාභී වාණිජ බැංකු කියන්නෙ නම් වශයෙන් දැන ගන්න පුළුවන් ද?

උපදේශක : ඔව් පුළුවනි, ඒවා කුඩා ව්‍යාපාරවලට ම විශේෂ වූ මූල්‍ය ආධාර වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරන ප්‍රධාන බැංකු කිහිපයක්,

ලංකා බැංකුව	මහජන බැංකුව
සීමා සහිත වාණිජ බැංකුව	සීමා සහිත හැටන් නැෂනල් බැංකුව
සීමා සහිත සෙලාන් බැංකුව	සීමා සහිත සම්පත් බැංකුව

මේවායේ ශාඛා සැම නගරයක ම වාගේ තියෙනවනේ. ඒවායින් විමසන්න පුළුවන් ඉන් සමහරක්.

සමන් : **එතකොට බලපත්‍රලාභී විශේෂිත බැංකු නම් කළොත්**

උපදේශක : ඔව්, මේ ආයතනවලින් විශේෂ මූල්‍ය අධාර ක්‍රම තිබෙනවා. ඒවා කිහිපයක් තමයි,

ශ්‍රී ලංකා ජාතික සංවර්ධන බැංකුව
ඩී.එෆේ.සී. සී. බැංකුව
එස්.එම්.ඊ. බැංකුව S.M.E

ඒ වගේ ම විවිධ පළාත්වල ප්‍රාදේශීය වශයෙන් පිහිටුවා ඇති සංවර්ධන බැංකු කිහිපයකුත් තියෙනවා. ඒවා නම්,

රජරට සංවර්ධන බැංකුව **රුහුණු සංවර්ධන බැංකුව**
සබරගමුව සංවර්ධන බැංකුව **ඌව සංවර්ධන බැංකුව**
වයඹ සංවර්ධන බැංකුව

මෙම සංවර්ධන බැංකුවල ඒ ඒ පළාතට සුවිශේෂ වූ මූල්‍ය ආධාර ක්‍රම ද සැලසුම් කරල තියෙනවා.

සමන් : හොඳයි, මම ඔය තිබූ කවර හෝ ආයතනයකට ගියොත් හමුවිය යුත්තේ කවුරුන් ද?

උපදේශක : බැංකු කළමනාකරු හෝ ණය නිලධාරී හමු වන්න. මූලික වශයෙන් ඒ අය සමඟ අවශ්‍යතාව සාකච්ඡා කරන්න ඕන.

සමන් : හොඳයි ඔය බැංකුවකින් ණයක් ලබා ගැනීමේ දී මා විසින් සපුරාලිය යුතු මූලික අවශ්‍යතා ගැන දැන ගන්න පුළුවන් ද?

උපදේශක: පුළුවනි, බැංකුවේ ගිණුමක් විවෘත කර තිබීම බොහෝ විට අවශ්‍ය ම දෙයක්. ඒ වගේ ම සුරැකුම් හැටියට යම් යම් දේ ඉදිරිපත් කිරීමට සිදුවිය හැකියි.

සමන් : **සු**රැකුම් හැටියට මොන වගේ දේවල් අවශ්‍ය වෙයි ද?

උපදේශක: නිරවුල් අයිතිය ඇති නිශ්චල හෝ චංචල දේපල, එම දේපලවල ඔප්පු, පිඹුරුපත් හා තක්සේරු වාර්තා වගේ දේවල් අවශ්‍ය විය හැකියි. සමහර විට පුද්ගල ඇප ඉදිරිපත් කිරීමට සිදුවිය හැකියි. එහි දී එම පුද්ගලයින්ගේ වැටුප් වාර්තා හෝ ආදායම් වාර්තා ඉදිරිපත් කිරීමට සිදු වෙනවා.

සමන් : ඔය දේවල්වලට අමතර ව වෙනත් දේ අවශ්‍ය වන්නෙ නැද්ද?

උපදේශක: තියෙනවා. ණය අයදුම් පත්‍රයක් සම්පූර්ණ කර ඉදිරිපත් කළ යුතු වෙනවා. ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව්‍යාපෘති වාර්තාවක් හෝ ව්‍යාපාර සැලැස්මක් අවශ්‍ය ම වෙනවා.

සමන් : හොඳයි, ඔබ කිව්වේ බැංකු හා මූල්‍ය ආධාර ගැනනෙ. මට අවශ්‍ය කරන මූල්‍ය නොවන අනෙකුත් සේවා ලබා ගන්න පුළුවන් ආයතන ගැනත් දැන ගන්න පුළුවන් ද?

උපදේශක: පුළුවනි, එවැනි ආයතන ගණනාවක් තියෙනවා. මේවායින් විවිධ වර්ගයේ සේවා සපයනවා. බෙහෝ ආයතන ශාඛා පිහිටුවා තිබෙනවා. එය දිස්ත්‍රික්, පළාත් ආදී

මට්ටම්වලින් ද පිහිටුවා තිබෙනවා. එම ආයතන කිහිපයක් නම් වශයෙන් කියනවා. මේ ලැයිස්තුව දිහා බලන්න. (සමන් ලැයිස්තුව බලයි.)

- **කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය**
- **ශ්‍රී ලංකා විද්‍යාත්මක හා කාර්මික පර්යේෂණ ආයතනය**
- **යෞවන කටයුතු අමාත්‍යාංශයේ කුඩා ව්‍යාපාර සංවර්ධන අංශය**
- **ජාතික ආධුනිකත්ව සහ වෘත්තීය පුහුණු අධිකාරිය**
- **ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය.**
- **ජාතික තරුණ සේවා සභාව**
- **නිස්කෝ ජාතික තරුණ සමූපකාරය**
- **ජාතික ශිල්ප සභාව**
- **ශ්‍රී ලංකා හස්ත කර්මාන්ත මණ්ඩලය**
- **ශ්‍රී ලංකා මෝස්තර මධ්‍යස්ථානය**
- **ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය**
- **ජගත් වෙළෙඳ මධ්‍යස්ථානය**
- **ජාතික ඇසුරුම් මධ්‍යස්ථානය**
- **ශ්‍රී ලංකා ජාතික ඉංජිනේරු පර්යේෂණ සහ සංවර්ධන මධ්‍යස්ථානය**
- **ස්මෙඩ් ව්‍යාපෘතිය - සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සංවර්ධකයෝ**
- **සෙෂේ (CEFE) නෙට් ශ්‍රී ලංකා ආයතනය**

සමන් : ඔබට ගොඩක් ස්තූතියි, ඉදිරියටත් මම ඔබේ සහාය තවදුරටත් බලාපොරොත්තු වෙනවා. එහෙනම් මම ගිහින් එන්නම්.

උපදේශක: හොඳයි, ගිහින් එන්න. අපි ඉන්නෙ ඔබ වගේ අයට උදව් කරන්න තමයි.

තක්සේරුව හා ඇගයීම

හැඳින්වීම

ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය මගින් අපේක්ෂිත ඉගෙනුම් ඵල සිසුන් විසින් සාක්ෂාත් කර ගැනීම තහවුරු කිරීම සඳහාත් සිසුන් ලභා කර ගත් ප්‍රවීණතා මට්ටම් හඳුනා ගැනීම සඳහාත් පන්ති කාමරයේ පහසුවෙන් ක්‍රියාත්මක කළ හැකි අන්තර් සම්බන්ධතාවකින් යුත් වැඩසටහන් දෙකක් ලෙස තක්සේරුව හා ඇගයීම හඳුන්වා දිය හැකිය. තක්සේරුව නිසි පරිදි සිදුවන්නේ නම් පන්තියේ ඉගෙනුම ලබන සියලු ම සිසුනට අදාළ නිපුණතා සම්බන්ධ ව ආසන්න ප්‍රවීණතාව වත් ලබා ගැනීම අපහසු නොවේ. අනෙක් අතට ඇගයීමෙන් අපේක්ෂා කරන්නේ සිසුන් ලභා කර ගත් ප්‍රවීණතා මට්ටම් කවරේ දැයි හඳුනා ගැනීමය.

තක්සේරු කිරීමේ යෙදී සිටින ගුරුවරුනට තම සිසුන් සඳහා දෙයාකාරයක මාර්ගෝපදේශකත්වය ලබා දිය හැකි ය. එම මාර්ගෝපදේශ පොදුවේ හඳුන්වන්නේ ප්‍රතිපෝෂණය (FEED BACK) හා ඉදිරිපෝෂණය (FEED FORWARD) යනුවෙනි. සිසුන්ගේ දුබලතා හා නොහැකියා අනාවරණය කර ගත් විට ඔවුන්ගේ ඉගෙනුම් ගැටලු මහහරවා ගැනීමට ප්‍රතිපෝෂණයත් සිසු හැකියා සහ ප්‍රබලතා හඳුනා ගත් විට එම දක්ෂතා වැඩි දියුණු කිරීමට ඉදිරි පෝෂණයත් ලබා දීම ගුරු කාර්යය වේ.

ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලියේ සාර්ථකත්වය සඳහා පාඨමාලාවේ නිපුණතා අතරෙන් කවර නිපුණතා කවර මට්ටමින් සාක්ෂාත් කළ හැකි වුයේ දැයි සිසුන් විසින් හඳුනා ගැනීම අවශ්‍ය වේ. ඇගයීම් වැඩපිළිවෙල ඔස්සේ සිසුන් ලභා කර ගත් ප්‍රවීණතා මට්ටම් විනිශ්චය කිරීම මේ අනුව ගුරුවරුන්ගෙන් බලාපොරොත්තු වන අතර සිසුන් හා දෙමව්පියන් ඇතුළු වෙනත් අදාළ පාර්ශවයන්ට සිසු ප්‍රගතිය සන්නිවේදනය කිරීමට ගුරුවරුන් යොමු විය යුතු වේ.

ඔබ වෙත ඉදිරිපත් කරන මෙම විෂයමාලාව ශිෂ්‍ය කේන්ද්‍රීය (STUDENT-CENTRED), නිපුණතා පාදක (COMPETENCY-BASED) ක්‍රියාකාරකම් දිශාභිමුඛ (ACTIVITY-ORIENTED) කර ගත් ප්‍රවේශයකින් යුක්ත වේ. ජීවිතය අර්ථවත් කර ගැනීම සඳහා ක්‍රියාවෙන් ඉගෙනුම, ගුරුවරයාගේ පරිණාමන භූමිකාවේ (TRANSFORMATION ROLE) හරය වේ.

පූර්වයෙන් සංවර්ධනය කළ ක්‍රියාකාරකම් සන්තතියක් ඔස්සේ ක්‍රියාත්මක වන මෙම විෂයමාලාව ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම, තක්සේරුව හා ඇගයීම සමඟ සමෝධානය කිරීමට උත්සාහ දරා ඇත. ඒ ඒ ක්‍රියාකාරකම්වල දෙවැනි පියවරේ දී සිසුන් කණ්ඩායම් වශයෙන් ගවේෂණයේ යෙදෙන විට ඔවුන් තක්සේරුකරණයටත් ක්‍රියාකාරකම්වල තුන් වැනි පියවරේ දී සිසුන් ස්වකීය අනාවරණ ඉදිරිපත් කිරීමට හා විස්තාරණයට යොමු වන විට ඔවුන් ඇගයීමටත් ගුරුවරයාට හැකි වේ. සිසුන් ගවේෂණයේ යෙදෙන විට සිසුන් අතර ගැවසෙමින් ඔවුන් ඉටු කරන කාර්යය නිරීක්ෂණය කරමින් සිසුන් මුහුණපා ඇති ගැටලු පන්ති කාමරය තුළ දී විසඳා ගැනීම සඳහා පහසුකම් සහ මාර්ගෝපදේශකත්වය සපයා දීම ගුරුවරයාගෙන් අපේක්ෂා කරන කාර්යය වේ.

තක්සේරුව හා ඇගයීම පහසුවෙන් සිදු කළ හැකි වන පරිදි පොදු නිර්ණායක පහක් යෝජනා කෙරේ. මෙම නිර්ණායක අතරෙන් පළමු නිර්ණායක තුන ඒ ඒ නිපුණතාව ගොඩ නැගීමට එකරාශි වී තිබෙන දැනුම, ආකල්ප හා කුසලතා මූලික කොට සැකසී තිබේ. අවසාන නිර්ණායක දෙක ජීවිතයට වැදගත් වන

හැකියා දෙකක් ප්‍රගුණ කර ගැනීමට සිසුනට අත දේ. මේ නිර්ණායක හා සම්බන්ධ වර්යා වෙනස්කම් පහ පන්තිකාමරය තුළ සිසුන් ක්‍රියාත්මක වීමේ දී හඳුනා ගැනීමට ගුරුවරයා උත්සාහ කළ යුතු අතර තක්සේරුව යටතේ එම වර්යා ගොඩ නැගීම තහවුරු කිරීමටත් ඇගයීම යටතේ එසේ ගොඩ නගා ගත් වර්යා ප්‍රමාණය කිරීමටත් ගුරුවරයා යොමු විය යුතු වේ.

තක්සේරුව හා ඇගයීම පිළිබඳ වැඩපිළිවෙල වැඩිදියුණු කිරීමෙන් ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය පුළුල් කළ හැකිය. මෙසේ ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම දීර්ඝ කිරීම සඳහා මුලින්ම කළ යුත්තේ ක්‍රියාකාරකම් සන්තතියට ඇතුළත් ක්‍රියාකාරකම්, කාණ්ඩ කිහිපයකට වෙන්කර ගැනීමයි. සිසු ඉගෙනුම විකසිත කළ හැකි ප්‍රභේද කිහිපයක් ඒ ඒ ක්‍රියාකාරකම් කාණ්ඩය හා බැඳෙන විෂය සන්ධාරය පදනම් කර ගනිමින් දෙවනුව හඳුනා ගත යුතුයි. තෝරාගත් ප්‍රභේද පදනම් කර ගෙන ගුරුවරයාට හා සිසුන්ට උපදෙස් ඇතුළත් වන පරිදි ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය දීර්ඝ කෙරෙන උපකරණ සකසා ගැනීම ඊළඟ පියවර වන අතර සෑම ක්‍රියාකාරකම් කාණ්ඩයක් ආරම්භයේ දී ම මෙම උපකරණ සිසුන්ට හඳුන්වා දීම ගුරුවරයාගෙන් අපේක්ෂා කරන කාර්යයි. මේ අනුව ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම දීර්ඝ කිරීම සඳහා ගුරුවරයෙකුට යොදා ගත හැකි ප්‍රභේද කිහිපයක් මතු දැක් වේ.

- සංකල්ප සිතියම් (CONCEPT MAPS)
- බිත්ති පුවත්පත් (WALL NEWS PAPERS)
- ප්‍රශ්න විචාරාත්මක වැඩසටහන් (QUIZZES)
- ප්‍රශ්න සහ පිළිතුරු පොත් (QUESTION AND ANSWER BOOKS)
- ශිෂ්‍යය කාර්ය සාධන ගොනු (PORTFOLIOS)
- සිසු නිර්මාණ ප්‍රදර්ශන (EXHIBITIONS)
- විවාද (DEBATES)
- සාකච්ඡා මණ්ඩල (PANEL DISCUSSIONS)
- සම්මන්ත්‍රණ (SEMINARS)
- ක්ෂණික කථා (IMPROMPTU SPEECHES)
- භූමිකා රංගන (ROLE PLAYS)
- සාහිත්‍ය විමසුම් ඉදිරිපත් කිරීම
  (PRESENTATION OF LITERATURE REVIEWS)
- ක්ෂේත්‍ර පොත් / ස්වභාව අධ්‍යයන දින පොත් / හොඳ වැඩ පොත් (FIELD BOOKS/ NATURE DIARIES)
- ප්‍රායෝගික පරීක්ෂණ (PRACTICAL TESTS)

පාඨමාර්ගයේ තුන්වන කොටස යෝජිත ඉගෙනුම හා ඉගැන්වීම දීර්ඝ කිරීමේ අවස්ථා හා ඒ සඳහා තෝරා ගෙන ඇති උපකරණ හඳුන්වා දීමට සැලසුම්කර තිබේ. මේ ආකාරයට ක්‍රියාකාරකම් තුළත් ඒවා අතරත් තක්සේරුව හා ඇගයීම දෙයාකාරයකින් සිදු කිරීමෙන් ඉගෙනුම්-ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය තව දුරටත් පුළුල් වන අතර ආශාවෙන් හා ප්‍රබෝධයෙන් ඉගෙනුමේ නියැලීමට සිසුනට හැකි වේ.

ඉගෙනුම් # ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය දීර්ඝ කිරීමේ උපකරණ 01

උපකරණය 01

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 02, උපකරණ 01

2. ආවරණය කෙරෙන

නිපුණතා මට්ටම් : 6.1/ 6.2

3. උපකරණයට අදාළ

විෂය සංධාරය : • ව්‍යාපාර පරිසරය හා ප්‍රවණතා අභ්‍යන්තර හා බාහිර

4. උපකරණයේ ස්වභාවය: ප්‍රශ්න සහ පිළිතුරු පොතක්

5. උපකරණයේ අරමුණු :
- ව්‍යවසායකයකු මුහුණ දිය හැකි ගැටළු හඳුනා ගැනීම.
- ඉහත ගැටඩි සඳහා විකල්ප විසඳුම් යෝජනා කිරීම.
- විෂය කරුණු නිර්මාණාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව ඇති කිරීම.
- ප්‍රායෝගිකව මතුවන ගැටඩි සඳහා සිසුන්ගේ අවධානය යොමු කරවීම.

6. කාලය : • විනාඩි 60

7. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :
- නිපුණතා මට්ටම් 6.1 ආරම්භයේදී ම නිපුණතා 6.2 මට්ටම අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- පහත සඳහන් පැවරුම ශිෂ්‍යයාට ලබා දෙන්න.
- සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් ගැන සිතන්න. ඔහුට ව්‍යාපාර අදහස ඇති වූ අවස්ථාවේ සිට මේ දක්වා මුහුණ දීමට සිදුවූ ගැටඩි ද ඒ සඳහා ඔහුගේ විසඳුම් ඇතුලත් වන පරිදි කුඩා පොතක් පිළියෙල කරන්න.

- මෙහිදී එම ව්‍යාවසායකයා වෙත යොමු කෙරෙන ප්‍රශ්න ද, ඔහු ඒ ඒ ප්‍රශ්න සඳහා දෙන පිළිතුරු ද කල්පනා කොට පැවරුම සකස් කරන්න.
  - කෝවළ පැවරුමක් ලෙස ලබා දෙන්න.
  - අවම ලෙස ප්‍රශ්න 12ක් පිළියෙල කිරීමට සිසුන්ට උපදෙස් දෙන්න.

- සිසුනට :
  - ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ක්‍රියාකාරකමෙහි යෙදෙන්න.
  - මෙම ප්‍රශ්න හා පිළිතුරු පොත ලිවීමේ දී එයට අදාළ වූ ව්‍යාපාරය ඔබේ ම ව්‍යාපාරයක් යයි සිතන්න.
  - ගැටඩි හා විසඳුම් ඉදිරිපත් කිරීමේ දී එක් එක් ගැටඩිව හා ඊට අදාළ විසඳුම පැහැදිළිව දක්වන්න.
  - ඔබේ නිර්මාණශීලීත්වය මතුවන ආකාරයට කුඩා පොතක් පිළියෙල කරන්න.
  - ගුරුවරයා නියම කරන කාලය තුළ නිමවුම භාර දෙන්න.

7. ඇගයීම් නිර්ණායක :
- නිවැරදිව හා ප්‍රමාණාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීම .
  (නිශ්චිත ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව නිර්මාණාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීමේ හැකියාව)
- යෝග්‍ය පිළිතුරු ඉදිරිපත් කිරීම.
- සකස් කරන ලද පැවරුමෙහි නිර්මාණශීලීත්වය
- අදාළ විෂය කරුණු ඉවහල් කරගෙන තිබීම.
- ගුරු උපදෙස් පිළිපැදීම හා නියමිත වේලාවට භාරදීම.

8. ලකුණු පැවරීම :
- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

උපකරණය 02

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 01 උපකරණ 02

2. ආවරණය කෙරෙන නිපුණතා මට්ටම් : 7.1/ 7.2/ 7.3/ 7.4/ 7.5/ 7.6

3. උපකරණයට අදාළ විෂය සංධාරය :

- පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බවලපාන සාධක
- පාරිභෝගික ඉලක්කකරණය
- නිෂ්පාදිතයක ගුණාංග
- නිෂ්පාදිතයන් මිල කිරීම
- නිෂ්පාදිතය සඳහා බෙදාහැරීමේ මාර්ගයක් තීරණය කිරීම
- ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය හා ප්‍රවර්ධන ක්‍රමයක් තෝරා ගැනීමේ දී සලකා බැලිය යුතු සාධක

4. උපකරණයේ ස්වභාවය :

- ප්‍රශ්නාවලි සැකසීම.

5. උපකරණයේ අරමුණු :

- වෙළෙඳපොළ හඳුනා ගැනීම.
- පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන විවිධ සාධක හඳුනා ගැනීම.
- නිෂ්පාදිතයක් සැලසුම් කිරීමට අවශ්‍ය දත්ත රැස් කිරීම.
- නිෂ්පාදිතයක් මිළ කිරීමට අවශ්‍ය තොරතුරු විමසීම.
- සුදුසු බෙදාහැරීමේ මාර්ග සොයා බැලීම.
- යෝග්‍ය ප්‍රවර්ධන ක්‍රමයක් තීරණය කිරීමට අදාළ තොරතුරු විමසීම.

6. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :

- නිපුණතා මට්ටම් 7.1 ආරම්භයේදී ම නිපුණතා 7.6 මට්ටම් දක්වා අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- සමීක්ෂණ ඇගයීම් ප්‍රබෝධය යටතේ පහත සඳහන් ඇගයීම් කළ යුතු බව දන්වන්න.

- වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණයක් සඳහා සුදුසු ප්‍රශ්නාවලියක් සැකසීම.
  - අවම ලෙස ප්‍රශ්න 20ක් ඇතුළත් විය යුතු බව.
  - උපකරණයේ අරමුණු ඉටුවන ආකාරයට ප්‍රශ්න සකස් කළ යුතු බව.
  - එක් එක් ශිෂ්‍යයා විසින් වෙන් වෙන්ව ප්‍රශ්නාවලි සකස් කළ යුතු බව.

- සිසුනට :
  - ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ක්‍රියාකාරකමෙහි යෙදෙන්න.
  - පාරිභෝගිකයා තෘප්තිමත් කෙරෙන සාධක විමර්ශනය කිරීමේ නිපුණතාව යටතේ ඉගෙන ගත් ක්‍රියාකාරකම් ඇසුරින් ප්‍රශ්නාවලියව සකස් කළ යුතු ය.
    - වෙළෙඳපොළ හඳුනා ගැනීම.
    - පාරිභෝගික හැසිරීම කෙරෙහි බලපාන විවිධ සාධක.
    - නිෂ්පාදිතයක් සැලසුම් කිරීමට අවශ්‍ය දත්ත.
    - නිෂ්පාදිතයක් මිල කිරීමට අවශ්‍ය තොරතුරු
    - සුදුසු බෙදාහැරීම් මාර්ග.
    - යෝග්‍ය ප්‍රවර්ධන ක්‍රමයක් තීරණය කිරීම යන අංශ යටතේ ප්‍රශ්න සකස් කළ යුතුයි.
    - ප්‍රශ්න කෙටි හා සරල විය යුතුයි.
    - පහසුවෙන් තේරුම් ගත හැකි විය යුතුයි.
    - පිළිතුර නිශ්චිත විය යුතුයි.
    - ආකර්ශණීය ප්‍රශ්න විය යුතුයි.

      (සම්පූර්ණ කළ ප්‍රශ්නාවලිය මනා නිමවුමක් ලෙස සකස් කළ යුතුයි.)
  - ප්‍රශ්නාවලිය ඉදිරිපත් කරන පිරිස ඔබ විසින් තීරණය කළ යුතුයි. ඒ අනුව ප්‍රශ්නාවලිය සකස් කරන්න.
  - තේරා ගත් නිෂ්පාදිතය සඳහන් කරන්න.
  - තෝරාගත් සමීක්ෂිතයන් සඳහන් කරන්න.
  - තෝරාගත් නිෂ්පාදිතය හා තෝරාගත් පාරිභෝගික පිරිස ප්‍රශ්නාවලියට ඉහතින් සඳහන් කරන්න.
  - සකස් කරන ලද ප්‍රශ්නාවලිය ගුරුතුමා දනුම් දෙන කාලය තුළ භාර දෙන්න.

7. ඇගයීම් නිර්ණායක :

- අරමුණු ඉටුවන ආකාරයට ප්‍රශ්න සකස් කිරීම.
- කෙටි, සරල හා නිශ්චිත පිළිතුරු ලබා ගත හැකි ප්‍රශ්න සැකසීම.
- නිශ්චිත නිෂ්පාදිතයක් හඳුනා ගැනීම හා ඉලක්ක පාරිභෝගික පිරිස හඳුනා ගැනීම.
- ප්‍රායෝගිකව යොදා ගත හැකි බව.
- උපදෙස් පිළිපැදීම හා නියමිත කාලයට නිම කිරීම.

8. ලකුණු පැවරීම :

- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

උපකරණය 03

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 11 උපකරණ 03

2. ආවරණය කෙරෙන නිපුණතා මට්ටම් : 8.1/ 8.2/ 8.3

3. උපකරණයට අදාළ විෂය සංධාරය :
- ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග (පෞද්ගලික/ රාජ්‍ය/ අවිධිමත්)
- සුදුසු ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරා ගැනීම හා ඒ සඳහා යොදා ගන්නා නිර්ණායක
- ව්‍යාපාර සංවිධාන ආරම්භ කිරීමේ ක්‍රියා පටිපාටිය

4. උපකරණයේ ස්වභාවය:
- ගවේෂන

5. උපකරණයේ අරමුණු :
- ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග කර ඇති පදනම හඳුනා ගැනීම.
- විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන හඳුනා ගැනීම.
- විවිධ නිර්ණායක සලකා බලා ව්‍යාපාර අදහසකට යෝග්‍යතම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය තෝරා ගැනීම.
- ව්‍යාපාර සංවිධාන ආරම්භ කිරීමේ ක්‍රියා පටිපාටි හඳුනා ගැනීම.

6. කාලය :
- ගවේෂනය සඳහා ගුරු භවතා විසින් තීරණය කරගත් කාලය - වාර්තාව සැපයීමට වි. 60

7. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :
- නිපුණතා මට්ටම් 8.1 ආරම්භයේදීම නිපුණතා 8.2 හා 8.3 මට්ටම් දක්වා අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- සිසුන්ට හුරු පුරුදු ව්‍යාපාරයක් ගවේෂණය කර වාර්තාවක් පිළියෙල කිරීමට සිදුවන බව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගැනීම සඳහා ශිෂ්‍යයාට අභිමත ක්‍රමයක් භාවිත කළ හැකි ය.
- තෝරාගත් ව්‍යාපාරය ගවේෂණය කිරීම සඳහා පහත සඳහන් කරුණු කෙරෙහි අවධානයට යොමු කළ යුතු බව දන්වන්න.
  - ව්‍යාපාර කටයුක්තේ ස්වභාවය
  - එහි අයිතිකරු/ අයිතිකරුවන්/ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය පිළිබඳ විස්තර

- ව්‍යාපාරය ආරම්භයේ සිට පැවත එන ආකාරය
- ව්‍යාපාරය හා එහි අයිතිකරු අතර ඇති සම්බන්ධය
- ව්‍යාපාරයේ නෛතික අවශ්‍යතා පිළිබඳ විස්තර
  (ලියාපදිංචි කිරීම/ බලපත්‍ර ලබා ගැනීම/ වෙනත් නීති රීතිවල බලපෑම.)
- ව්‍යාපාරයේ පරිමාණය
- ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ පාරිභෝගිකයින් පිළිබඳ විස්තර
- ව්‍යාපාර ස්ථානගත කිරීම පිළිබඳ යෝග්‍යතාව
- ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් ඔබ කරන යෝජනා

ඉහත කරුණු ඇතුළත් වනසේ සිසුන් ගවේශනයේ යොදවා ඒ පිළිබඳ වාර්තාවක් පිළියෙල කිරීමට සිසුන්ට උපදෙස් ලබා දෙන්න.

- සිසුනට :
- ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ගවේශනයේ යෙදමින් තොරතුරු රැස් කරන්න.
- රැස් කරගත් තොරතුරු ඇසුරින් පිළියෙල කරන ලද වාර්තාව ගුරුවරයා විසින් නියම කරන ලද කාලය තුළ භාර දෙන්න.

8. ඇගයීම් නිර්ණායක :

- අන්තර්ගතය විෂය කරුණුවලට අදාළ බව.
- වාර්තාව පූර්ණ බව.
- රැස් කර ගත් තොරතුරු සංවිධානාත්මකව ඉදිරිපත් කිරීම.
- ඉදිරිපත් කිරීමේ ප්‍රායෝගික බව/ නිර්මාණශීලී බව.
- ගුරු උපදෙස් පිළිපැදීම හා නියමිත කාලය තුළ නිම කිරීම.

9. ලකුණු පැවරීම :

- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

උපකරණය 04

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 2 උපකරණ 04

2. ආවරණය කෙරෙන නිපුණතා මට්ටම් : 9.1/9.2/ 9.3

3. උපකරණයට අදාළ විෂය සංධාරය :

- ගිණුම්කරණයේ කාර්ය භාරය
- ගණුදෙනු ගිණුම්කරණ සමීකරණයට කරන බලපෑම
- වත්කම්/ වගකීම්/ හිමිකම්
- ආදායම් ප්‍රකාශය
- ශේෂ පත්‍රය
- මූලික පොත් හා මූලාශ්‍ර ලේඛන
  (මුදල් පොත/ වික්‍රණුම් පොත/ ගැණුම් පොත)

4. උපකරණයේ ස්වභාවය:

- ද්විත්ව සටහන් ජර්නලය

5. උපකරණයේ අරමුණු :

- ගිණුම්කරණයට අදාළ මූලික පද ශිෂ්‍යයා විසින් තෝරා ගැනීම.
- ගිණුම්කරණ මූලික පද පිළිබඳ දැනුම වර්ධනය කිරීම.
- විෂය කරුණු පිළිබඳ ශිෂ්‍ය ප්‍රතිචාර ඉදිරිපත් කිරීමට සැලැස්වීම.

6. කාලය :

- විනාඩි 45 යි.

7. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :

- නිපුණතා මට්ටම 9.1 ආරම්භයේදී ම නිපුණතා 9.2 හා 9.3 මට්ටම දක්වා අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැන්වත් කරන්න.
- ද්විත්ව සටහන් ජර්නලය සඳහා සිසුන්ට පහත සඳහන් උපදෙස් ලබා දෙන්න.
  - 11 වන ශ්‍රේණියේ ව්‍යාවසායකත්ව අධ්‍යයනය පෙළපොතේ ගිණුම්කරණ පදනම යන මාතෘකාව හොඳින් අධ්‍යයනය කිරීමට සිසුන්ට උපදෙස් ලබා දෙන්න.
  - එහි ඇති වැදගත් ගිණුම්කරණ මූලික පද 10ක් තෝරා ගෙන පහත ආකාරයේ වගුවක ඇතුළත් කරන ලෙස උපදෙස් දෙන්න.

ගිණුම්කරණ පද	ශිෂ්‍ය ප්‍රතිචාර
1	1
2	2
3	3

- සිසුන් තෝරාගත් ගිණුම්කරණ පද පිළිබඳ ව ශිෂ්‍ය ප්‍රතිචාර ඊට ඉදිරියෙන් සඳහන් කරන ලෙස උපදෙස් දෙන්න.

- සිසුනට :
  - ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ගවේශනයේ යොදෙමින් තොරතුරු රැස් කරන්න.
  - ගුරුතුමා ලබා දෙන උපදෙස් අනුව වාර්තාවක් පිළියෙල කරන්න.
  - ගුරුවරයා ලබා දෙන වගුවෙහි ගිණුම්කරණ මූලික පද හා ඊට ඔබේ අදහස් එහි ඇතුළත් කරන්න.
  - ඔබේ ක්‍රියාකාරකමේ ප්‍රගතිය ගුරුවරවා සමඟ සාකච්ඡා කරන්න.

8. ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ප්‍රමාණවත් පද සංඛ්‍යාවක් තේරා ගැනීම
- ශිෂ්‍ය ප්‍රතිචාරවල නිවැරදි වීම
- අදහස් ඉදිරිපත් කිරීමේ නිර්මාණශීලී බව
- අතිරේක පොත් කියවීම
- ගුරු උපදෙස් පිළිපැදීම හා නියමිත කාලයට අවසන් කිරීම.

9. ලකුණු පැවරීම :

- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

උපකරණය 05

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 3 උපකරණ 05

2. ආවරණය කෙරෙන නිපුණතා මට්ටම් : 10.1/ 10.10

3. උපකරණයට අදාළ විෂය සංධාරය :

- ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීමේ පෙර සූදානම
- ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳව විස්තර ඉදිරිපත් කිරීම.
- නිෂ්පාදන සැලැස්ම ඉදිරිපත් කිරීමේ පෙර සූදානම.
- නිෂ්පාදන පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කිරීම.
- ව්‍යාපාර සඳහා මානව සම්පතක් සැලසුම් පිළියෙල කිරීම.
- ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කිරීම.
- කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කිරීම.
- ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර විශ්ලේෂණය කිරීම.
- මාසික විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කිරීම.
- මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම පිළියෙල කිරීම.

4. උපකරණයේ ස්වභාවය:
- කණ්ඩායම් පැවරුමක් (ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම.)

5. උපකරණයේ අරමුණු :

- දත්ත පුරෝකථනය කිරීම.
- ව්‍යාපාර සැලසුම් ආකෘතියක දත්ත ඇතුළත් කිරීම.
- ව්‍යාපාර සැලැස්මක ඇතළත් විය යුතු කරුණු අවබෝධ කර ගැනීම.
- සමස්ත ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම.

6. කාලය :

- විනාඩි 90 යි.

7. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :

- නිපුණතා මට්ටම් 10.1 ආරම්භයේදී ම නිපුණතා 10.10 මට්ටම අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- සිසුන් කණ්ඩායම් කරන්න.
- කණ්ඩායම්වලට ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ආකෘතිය ලබා දෙන්න.
- ඇමුණුමේ දක්වා ඇති ව්‍යාපාර සැලැස්මක ආකෘතිය භාවිතයට ගත හැකි ය.

- උපකල්පිත ව්‍යාපාරයක පහත ක්ෂේත්‍ර යටතේ ඇස්තමේන්තු පිළියෙල කිරීමට සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
  - නිෂ්පාදන පිරිවැය
  - මානව සම්පත්
  - ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය
  - කාරක ප්‍රාග්ධනය
  - ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර
  - මාසික විකුණුම්
  - මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම්
- එම ඇස්තමේන්තු ඇසුරින් දෙන ලද ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ආකෘතිය සෑම කණ්ඩායමක් ලවාම පිළියෙල කරවන්න.

- සිසුනට :
- ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ක්‍රියාකාරකමෙහි යෙදෙන්න.
- ඔබට ලබා දෙන ව්‍යාපාර සැලැස්මක ආකෘතිය හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.
- ඒ සඳහා අවශ්‍ය ඇස්තමේන්තු සකස් කිරීමට ගුරුවරයාගෙන් උපදෙස් ලබා දෙන්න.
- සකස් කළ ඇස්තමේන්තු ඇසුරින් ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ආකෘතියට අනුව නව සැලැස්මක් පිළියෙල කරන්න.
- නියමිත කාලය තුළ ගුරුතුමාට භාර දෙන්න.

8. ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ප්‍රමාණවත් තොරතුරු ඇතුළත් කරමින් ඇස්තමේන්තු ඉදිරිපත් කිරීම.
- තොරතුරුවල නිවැරදිභාවය හා ප්‍රායෝගික බව.
- ව්‍යාපෘති පිරිවැය නිවැරදිව ගණනය කිරීම.
- නිවැරදි මුදල් ප්‍රවාහයක් පිළියෙල කිරීම.
- උපදෙසස් පිළිපැදීම හා නියමිත දිනයට භාරදීම.

සැ.යු. ව්‍යාපාර සැලැස්මක සරළ ආකෘතියක් අමුණා ඇත. මෙම ක්‍රියාකාරකමේ ප්‍රතිඵලය පෙන්වීම සඳහා එම ආකෘතිය සිසුන්ට භාවිත කළ හැකි ය.

9. ලකුණු පැවරීම :

- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

උපකරණය 06

1. ඇගයීම් අවස්ථාව : වාරය 3 උපකරණ 06

2. ආවරණය කෙරෙන නිපුණතා මට්ටම් : 11.1/ 11.2/ 11.3

3. උපකරණයට අදාළ විෂය සංධාරය :
- ව්‍යාපාර සඳහා වූ උපකාරක වැඩසටහන්
- මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය නොවන උපකාරක වැඩසටහන්
- ලබා ගත හැකි උපකාරක වැඩසටහනක් හඳුනා ගැනීම.
- ලබා ගත හැකි උපකාරක වැඩසටහන් සඳහා ප්‍රවිශ්ඨවීමට ගන්නා ක්‍රියාමාර්ග

4. උපකරණයේ ස්වභාවය:
- වගු සටහනක් මහින් ඉදිරිපත් කිරීමක්

5. උපකරණයේ අරමුණු :
- වගුවක තොරතුරු ඇතුලත් කිරීම.
- ව්‍යාපාර දිරිගැන්වීම් සඳහා වූ වැඩසටහන් හඳුනා ගැනීම.
- ව්‍යාපර දිරිගැන්වීම මූල්‍යමය හා මූල්‍යමය නොවන ලෙස වර්ග කිරීම.
- වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරන ආයතන හඳුනා ගැනීම.

6. කාලය :
- වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරන ආයතන හඳුනා ගැනීම.

7. උපකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා උපදෙස් :

- ගුරුවරයාට :
- නිපුණතා මට්ටම් 11.1 ආරම්භයේදී ම නිපුණතා 11.3 මට්ටම අවසන් වූ පසු ඇගයීමක් කරන බව සිසුන්ට දන්වන්න.
- ඇගයීම් නිර්ණායක පිළිබඳ ව සිසුන් දැනුවත් කරන්න.
- පහත දක්වා ඇති පැවරුම සිසුන්ට ලබා දී වගුවක් මහින් ඉදිරිපත් කිරීම උපදෙස් දෙන්න.
- උපකරණ 05 යටතේ සිසුන් විසින් පිළියෙල කළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම පදනම් කර ගෙන ඊට අවශ්‍ය,
  - විවිධ උපකාරක වැඩසටහන් මොනවා ද යන්නත්,
  - එවැනි වැඩසටහන් අවශ්‍ය ඇයි ද යන්නත්,
  - එවැනි වැඩසටහන්වලට උපකාර කරන ආයතන මොනවා ද යන්නත්, පහත සඳහන් ආකාරයේ වගුවක ඉදිරිපත් කිරීමට දැනුවත් කරන්න.

දිරිගැන්වීම් වැඩ සටහන	මූල්‍යමය	මූල්‍යමය නොවන	අවශ්‍යවීමවට හේතුව	සපයන ආයතනය
1 2 3 4				

- සිසුනට :
  - ගුරුවරයාගේ උපදෙස් හා මහපෙන්වීම යටතේ ක්‍රියාකාරකමෙහි යෙදෙන්න.
  - අවශ්‍ය තොරතුරු වගුවක ඇතුළත් කිරීමෙන් පසු නියම කරන දිනයක දී ගුරුතුමාට භාර දෙන්න.

8. ඇගයීම් නිර්ණායක :

- ව්‍යාපාර සඳහා වූ උපකාරක වැඩසටහන් හඳුනා ගැනීම.
- වැඩසටහන්වල අවශ්‍යතාවය ඉදිරිපත් කිරීම.
- වැඩසටහන් සඳහා දිරිගැන්වීම් කරන ආයතන නම් කිරීම.
- නිවැරදිව වගුව තුළ ඇතුළත් කිරීම.
- ගුරු උපදෙස් පිළිපැදීම හා නියමිත කාලය තුළ භාරදීම.

9. ලකුණු පැවරීම :

- ඉතා හොඳයි
- හොඳයි
- සාමාන්‍යයි
- සංවර්ධනය විය යුතුයි

අ.පො.ස. (සා. පෙළ) ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයන විෂය හදාරන ලද හා ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන අය සඳහා

ව්‍යාපාර සැලැස්ම

ව්‍යාපාර අධ්‍යයන දෙපාර්තමේන්තුව
ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය,
මහරගම.

මෙම ව්‍යාපාර සැලැස්ම CEFE NET ශ්‍රී ලංකා ආයතනය විසින් පිළියෙල කර ඇති සැලසුමකින් උපුටා ගන්නා ලදි.

විධායක සාරාංශය

(ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ සංක්ෂිප්ත විස්තරය)

1. ව්‍යාපාරිකයාගේ නම :

   ලිපිනය :

2. නිෂ්පාදනය කරනු ලබන භාණ්ඩ/ සේවා :

3. මුළු ආයෝජනය :

4. ව්‍යාපාරිකයාගේ ආයෝජනය:

   පවතින :

   යෝජිත :

5. අපේක්ෂිත බැංකු ණය :

1. අලෙවි සැලැස්ම

1.1 නිෂ්පාදිතය/ භාණ්ඩ

1.1.1 දැනටමත් අලෙවිකරණ

1.1.2 ඉදිරියේ දී අලෙවි කිරීමට සැලසුම් කරනු ලබන භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ විස්තරය

1.2 ඉලක්ක කණ්ඩායම

1.3 ඉලක්ක අලෙවි ප්‍රදේශය

1.3.1 දැනට

1.3.2 ඉදිරියේ දී අපේක්ෂිත

1.4 තරඟකරුවන්ගේ සැපයුම් විශ්ලේෂණය :

භාණ්ඩ/සේවා සඳහා ප්‍රධාන තරඟකරුවන්	සපයනු ලබන භාණ්ඩ/සේවා	දළ වශයෙන් ඔවුන්ට ඇති වෙළෙඳපොළ කොටස %
1. 2. 3. 4.		

1.5 තම ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ කොටස :

භාණ්ඩ/සේවා	වර්තමාන වෙළෙඳපොළ කොටස %	සැලසුම්ගත වෙළෙඳපොළ කොටස %

1.6 තරඟකරුවන්ගේ අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග :

අලෙවිකරණ උපාංග (4ps)	උපාය මාර්ග
භාණ්ඩය (Products)	
මිල (Price)	
ස්ථානය (Place)	
ප්‍රවර්ධනය (Promotion)	

1.7 ව්‍යාපාරිකයොගේ යෝජිත/ සැලසුම් කර ඇති ව්‍යාපෘතියේ අලෙවි උපාය මාර්ග:

අලෙවිකරණ උපාංග (4ps)	උපාය මාර්ග
භාණ්ඩය (Products/ Service)	
මිල (Price)	
ස්ථානය (Place)	
ප්‍රවර්ධනය (Promotion)	

1.8 වාර්ෂික විකුණුම් පුරෝකථනය :

භාණ්ඩය/සේවාව	මාසයකට විකිණිය යුතු ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	සාමාන්‍ය මාසික විකුණුම් වටිනාකම (රු.)	වාර්ෂික විකුණුම් වටිනාකම		
				1 වසර	2 වසර	3වසර
එකතුව						

1.9 අලෙවි වියදම් :

අයිතමය	සාමාන්‍ය මාසික වියදම	වාර්ෂික වියදම්		
		1 වසර	2 වසර	3වසර
එකතුව				

2. නිෂ්පාදන හා තාක්ෂණික සැලැස්ම :

21. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ ගැලීම් සටහන

2.2 ව්‍යාපෘතියට අවශ්‍ය ස්ථාවර වත්කම්

2.2.1 ව්‍යාපෘතියේ දැනටමත් යොදවා ඇති ස්ථාවර වත්කම්

වත්කම්	වටිනාකම (රු.)	වාර්ෂික ක්ෂය (රු.)		
		1 වසර	2 වසර	3වසර
මුළු එකතුව				

2.2.2 මිලදී ගත යුතු ස්ථාවර වත්කම්

වත්කම්	වටිනාකම (රු.)	වාර්ෂික ක්ෂය (රු.)		
		1 වසර	2 වසර	3වසර
මුළු එකතුව				

2.3 අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාවය හා පිරිවැය

අමුද්‍රව්‍ය වර්ගය	මාසික අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	සාමාන්‍ය මිල	මාසික අමුද්‍රව්‍ය වටිනාකම	වාර්ෂික ක්ෂය (රු.)		
				1 වසර	2 වසර	3වසර
මුළු එකතුව						

2.4 වාර්ෂික ශ්‍රම අවශ්‍යතාව හා වියදම

සේවක වර්ගය	අවශ්‍ය පුද්ගලයින් සංඛ්‍යාව	ඉපැත සහැඹත සමඟ මාසික වැටුප	වාර්ෂික පිරිවැය (රු.)		
			1 වසර	2 වසර	3වසර
එකතුව					

2.5 වාර්ෂික නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය වියදම්

අයිතමය	පිරිවැය (රු.)		
	1 වසර	2 වසර	3වසර
එකතුව			

2.6 කර්මාන්ත ශාලා බිම් සැලැස්ම :

2.7 අපද්‍රව්‍ය බැහැර කිරීම් සහ පාරිසරික බලපෑම් :

28. මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය හා ඒකක පිරිවැය :

භාණ්ඩය	නිෂ්. ඒකක ප්‍රමාණය	වාර්ෂික අමුද්‍රව්‍ය මුළු පිරිවැය	වාර්ෂික මුළු ශ්‍රම පිරිවැය	වාර්ෂික මුර පොදු කාර්ය පිරිවැය	මුළු පිරිවැය එකතුව			
					1 වසර		2 වසර	
					මුළු	ඒකක	මුළු	ඒකක

3. මානව සම්පත් කළමනාකරණ සැලැස්ම

3.1 ව්‍යවසායකයින්. හවුල්කරුවන් පිළිබඳ විස්තරය

3.2 සංවිධාන ව්‍යූහයේ මූලික තනතුරු හා අදාළ වගකීම්

තනතුරු	කාර්ය	වගකීම	සුදුසුකම්

3.3 සංවිධාන ව්‍යූහය

3.4 ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙර මෙහෙයුම් කාර්යයන් හා වියදම්

කාර්යය	කාල රාමුව (සති)												වියදම්
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

4. මූල්‍ය සැලැස්ම

4.1 ව්‍යාපෘති පිරිවැය

අයිතමය	පවතින		යෝජිත		මුළු මුදල
	ව්‍යාපාරිකයාගේ	බැංකු ණය	ව්‍යාපාරිකයාගේ	බැංකු ණය	
ස්ථාවර වත්කම්: • ඉඩම් • ගොඩනැගිලි • යන්ත්‍රෝපකරණ • ළිඳ බඩු හා සවි කිරීම් • ..... •					
ස්ථාවර වත්කම් මුළු එකතුව (A)					
මෙහෙයුම් පෙර වියදම් • ..... • ..... •					
මෙහෙයුම් පෙර වියදම් මුළු එකතුව (B)					
කාරක ප්‍රාග්ධනය • අමුද්‍රව්‍ය (..... දින) • ශ්‍රමය • පොදු කාර්ය පිරිවැය • අලෙවි වියදම් • ණයට විකුණුම් (අදාළ වේ නම්)					
කාරක ප්‍රාග්ධන මුළු එකතුව (C)					
මුළු ව්‍යාපෘති පිරිවැය (A)+(B)+(C)					

4.2 ලාභ අලාභ ප්‍රකාශනය (ඉදිරි වර්ෂය සඳහා)

අයිතමය	ආරම්භ කිරීමෙන් පසු හා පුළුල් කිරීම		
	1 වසර	2 වසර	3 වසර
විකුණුම් ආදායම අඩුකළා : ආපසු ඒවුම්			
දළ විකුණුම් ආදායම අඩුකළා : බදු VAT/BTT %			
ශුද්ධ විකුණුම් ආදායම			
අඩුකළා : විචල්‍ය වියදම් • අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය • ශ්‍රම පිරිවැය • වෙනත් විචල්‍ය වියදම්			
මුළු විචල්‍ය පිරිවැය			
දළ ලාභය			
අඩුකළා: වක්‍ර පිරිවැය නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය අලෙවි වියදම් පරිපාලන වියදම්			
මුළු වක්‍ර පිරිවැය			
ක්‍රියාකාරී ලාභය			
අඩු කළා : ක්ෂයවීම් ණය පොළිය මෙහෙයුම් පෙර වියදම් කපා හැරීම			
බදුවලට පෙර ශුද්ධ ලාභය			
අඩු කළා : ආදායම් බදු			
බදු පසු ශුද්ධ ලාභය			

4.3 ණය ආපසු ගෙවීමේ සටහන

ආරම්භක ණය ශේෂය	වාර්ෂික වාරිකය	වාර්ෂික පොළිය	වසර අවසන් ශේෂය

4.4 මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

අයිතමය	පෙර මෙහෙයුම් කාලය	1 වසර	2 වසර	3 වසර
මුදල් ගලා ඒම අයිතිකරුගේ මුදල් බැංකු ණය අලෙවි ආදායම පසුගිය වසර ණයට විකුණුම් ඉදිරියට ගෙන ආ මුදල් ශේෂය				
මුළු මුදල් ගලා ඒම (A)				
අඩුකළා: මුදල් ගලා යාම ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි මිලදී ගැනීම යන්ත්‍ර හා උපකරණ මිලදී ගැනීම වෙනත් ස්ථාවර වත්කම් මිලදී ගැනීම මෙහෙයුම් පෙර වියදම් අමුද්‍රව්‍ය වියදම් ශ්‍රම වියදම් පොදු කාර්ය වියදම් අලෙවි වියදම් පරිපාලන වියදම් ණය වාරිකය ගෙවීම් ණය පොලී ගෙවීම වසර තුළ ගෙවූ වැට් බද්ද ගෙවිය යුතු වැට් බද්ද ගෙවූ ආදායම් බද්ද ගෙවිය යුතු ආදායම් බද්ද වෙනත් ගෙවීම්				
මුළු මුදල් ගලා යාම (B)				
අවසාන මුදල් ශේෂය (A-B)				

4.5 ඇස්තමේන්තුගත ශේෂ පත්‍රය

අයිතමය	මෙහෙයුම් පෙර වසර	1 වසර	2 වසර
ස්ථාවර වත්කම් - ඉඩම් - ගොඩනැගිලි - යන්ත්‍ර/ උපකරණ - වාහන මෝටර් රථ - ලී බඩු/ සවිකිරීම් - වෙනත්			
මුළු ස්ථාවර වත්කම්			
අඩුකළා: සමුච්චිත ක්ෂය වටිනාකම			
ස්ථාවර වත්කම්වල පොත් අගය : (A)			
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය			
අඩුකළා: සමුච්චිත මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනය කපා හැරීම			
මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජනයේ පොත් අගය (B)			
ප්‍රංගම වත්කම් - මුදල් - ලැබිය යුතු ණය - අවසාන තොගය			
මුළු ප්‍රංගම වත්කම් (C)			
මුළු වත්කම් (A) + (B) + (C)			
වගකීම් ප්‍රංගම වගකීම් - ගෙවිය යුතු බදු මුදල් - ගෙවිය යුතු කෙටිකාලීන ණය			
මුළු ප්‍රංගම වගකීම් (D)			
- දිගුකාලීන වගකීම් දිගුකාලීන ණය ශේෂය			
මුළු දිගුකාලීන වගකීම් (E)			
ව්‍යාපාරිකයාගෙ යෙදවුම් - තමාගේ යෙදවුම් - වසර අවසන් ශුද්ධ ලාභය			
ව්‍යාපාරිකයාගේ මුළු යෙදවුම් (F) මුළු වගකීම් (D)+(E)+(F)			