5 ව්‍යාපාර සැලැස්ම

හැඳින්වීම

ලෝකයේ සෑම රටක ම පාහේ ආර්ථිකය තුළ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වැදගත් වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ තත්ත්වය ද එය ම ය. බොහෝ මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර බිහි වී ඇත්තේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලිනි. ශ්‍රී ලංකාව ඇතුළු බොහෝ රටවල සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් බොහොමයක් ආරම්භ කර කෙටි කලකින් වැසී යන තත්ත්වයක් පවතී. මෙයට ප්‍රධාන හේතුව ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව නිවැරැදි දැක්මක් නොතිබීම යි. ව්‍යාපාරයක දැක්මෙන් අදහස් වන්නේ ව්‍යාපාරය දිගු කාලීන ව සාක්ෂාත් කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරන තත්ත්වය යි. මේ සඳහා අංග සම්පූර්ණ ව්‍යාපාර සැලසුමක් අවශ්‍ය වේ. ව්‍යාපාර සැලසුමෙන් ව්‍යාපාරයේ අදාළ නිෂ්පාදිත, මානව සම්පත්, අලෙවිකරණය, මූල්‍ය සම්පත් යන ඒවා පිළිබඳ තොරතුරු ඉදිරිපත් කැරේ. මේ පරිච්ඡේදයෙන් අපේක්ෂා කැරෙන්නේ ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීමට අදාළ ඉහත කී අංග විස්තර කිරීමත් ව්‍යාපාර අදහස ක්‍රියාත්මක කිරීමේ පූර්ව සූදානමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලසුමක් පිළියෙල කිරීමේ හැකියාව ලබා දීමත් ය.

ව්‍යාපාර සැලසුමක අවශ්‍යතාව

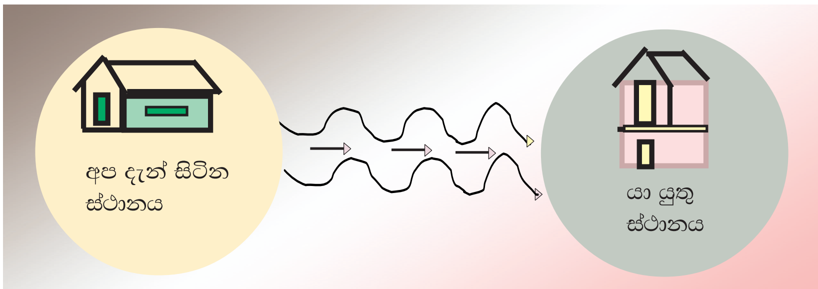
ව්‍යාපාර සැලසුම් සංකල්පය

ව්‍යාපාර සැලසුමක් යන්නෙන් අදහස් කැරෙන්නේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ද ඒවා ඉටු කර ගන්නා ආකාරය ද ඇතුළත් කරමින් පිළියෙල කැරෙන වාර්තාවකි.

එකී අරමුණු ඵලදායි ලෙස ඉටුකර ගැනීම සඳහා මඟ පෙන්වන, නිවැරැදි මාවතක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලසුම් යොදා ගත හැකි ය. ව්‍යාපාර පරිසරය වෙනස් වීම්වලට දිනෙන් දින ලක් වේ. සම්පත්වල හිඟ වීම, තාක්ෂණය ශීඝ්‍රයෙන් වෙනස් වීම, නව තරගකරුවන් වෙළෙඳ පොළට පිවිසීම, පාරිභෝගික රුචිය වෙනස් වීම යන ආදි අභියෝගවලට සාර්ථක ලෙස මුහුණ දීමට නම්, ව්‍යවසායකයා වර්තමානය මෙන් ම අනාගතය පිළිබඳ ව ද දැඩි අවධානයක් යොමු කළ යුතු වේ.

ව්‍යාපාර සැලසුමකින් පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සැපයෙයි.

අප දැන් සිටින්නේ කොතැන ද ?
අප යා යුතු වන්නේ කොතැනට ද ?
අප එතනට යන්නේ කෙසේ ද ?



5.1 රූප සටහන

අලුත් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම හෝ පවත්නා ව්‍යාපාරයක් පුළුල් කිරීම හෝ සඳහා ව්‍යාපාර සැලසුමක් පිළියෙල කිරීම අතිශයින් වැදගත් වේ.

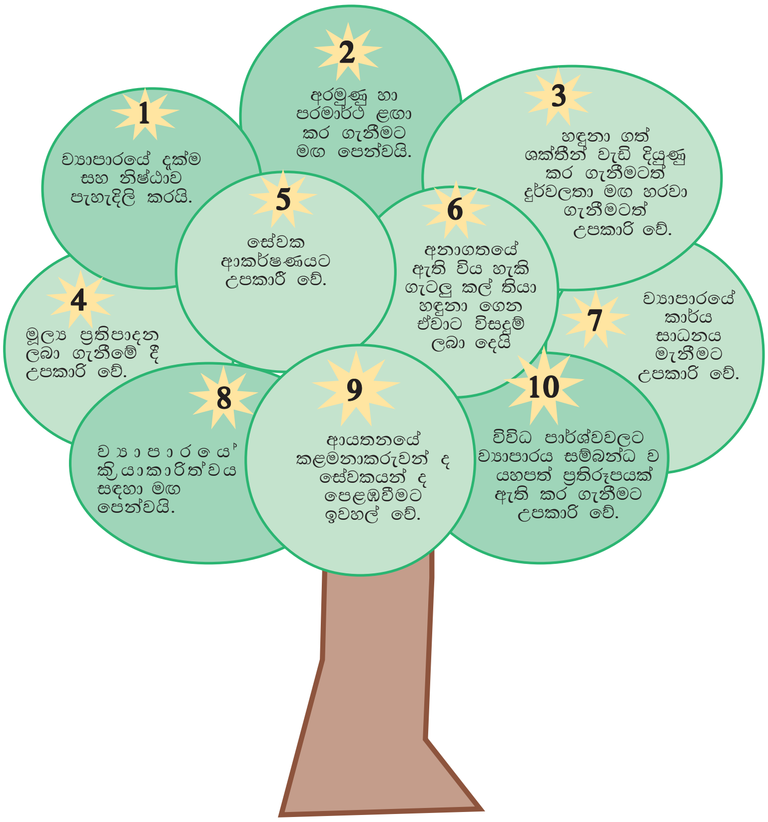
ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළිබඳ ව ලබා ගන්නා නිපුණතාව යම් රැකියාවක සාර්ථක ලෙස නිරත වීමටත් වඩා හොඳ ජීවන තත්ත්වයක් ළඟා කර ගැනීමටත් මහඟු අවස්ථාවක් සලසා දෙනු ඇත.

ව්‍යාපාර සැලසුමක වැදගත්කම

ව්‍යාපාර සැලසුමක් පිළියෙල කිරීම ව්‍යාපාරයකට බෙහෙවින් වැදගත් වේ. එහි වැදගත්කම 122 පිටුවේ ඇති රූප සටහන ඇසුරෙන් පැහැදිලි කළ හැකි ය.

ව්‍යාපාර දැක්ම සහ නිෂ්ඨාව පැහැදිලි කරයි.
අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කර ගැනීමේ මඟ පෙන්වයි.
හඳුනා ගත් ශක්තීන් වැඩි දියුණු කිරීමටත් දුර්වලතා මඟ හැරවීමටත් උපකාරී වේ.
මූල්‍ය ප්‍රතිපාදන ලබා ගැනීමේ දී උපකාරී වේ.
සේවක ආකර්ෂණයට උපකාරී වේ.
අනාගතයේ ඇති විය හැකි ගැටලු කල් තියා හඳුනා ගෙන ඒවාට විසඳුම් ලබා දෙයි.
ව්‍යාපාරයේ කාර්ය සාධනය මැනීමට උපකාරී වේ.
ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වය සඳහා මඟ පෙන්වයි.
ආයතනයේ කළමනාකරුවන් ද සේවකයන් ද පෙළඹවීමට ඉවහල් වේ.

විවිධ පාර්ශ්වවලට ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් යහපත් ප්‍රතිරූපයක් ගොඩ නඟා ගැනීමට උපකාරි වේ.



5.2 රූප සටහන

මේ කරුණු එකිනෙක මී ළඟට සාකච්ඡා කරමු.

ව්‍යාපාර දැක්ම හා නිෂ්ඨාව පැහැදිලි කිරීම

දැක්ම යනු ව්‍යාපාරයේ අනාගතය පිළිබඳ ව දර්ශනයකි. යම් පුද්ගලයකු හෝ ආයතනයක් හෝ අනාගතයේ දී කවර තත්ත්වයට පත් විය යුතු ද යන්න දැක්මෙන් පෙන්නුම් කැරේ. මෙයින් දැක්වෙන්නේ ව්‍යවසායකයාගේ අපේක්ෂා මොනවා ද, ව්‍යාපාර සංවිධානය ගෙන යන්නේ කොතැනට ද යන්න පිළිබඳ ව පුළුල් චිත්‍රයකි.

ව්‍යාපාරයේ දැක්ම කවර ආකාරයකට ළඟා කර ගන්නේ ද යන්න නිෂ්ඨාව මඟින් (මෙහෙවර ප්‍රකාශයෙන්) පැහැදිලි කැරේ. ව්‍යාපාර සැලැස්මකින් හෙළිදරව් වන්නේ ව්‍යාපාරය දැක්ම කරා යන ගමන් මඟ යි.

අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කර ගැනීමේ මඟ පෙන්වීම

ආයතනයක දිගු කාලීන අපේක්ෂා, අරමුණු නමින් හැඳින්වේ. පරමාර්ථ ලෙස සැලකෙන්නේ කෙටි කාලීන ව සපුරා ගැනීමට අදහස් කැරෙන අපේක්ෂා ය. ව්‍යාපාර සැලසුමක අරමුණු හා පරමාර්ථ ලිඛිත ව දක්වා තිබීමෙන් සිදු වන්නේ ඒවා සපුරා ගැනීමට උනන්දුවක් ඇති වීම යි. එයින් ව්‍යාපාරිකයාට නිවැරැදි මඟ පෙන්වීමක් ද ලැබේ.

ශක්තීන් වැඩි දියුණු කිරීම හා දුර්වලතා මඟ හැරවීම

ව්‍යාපාර සැලසුමකින් ශක්තීන් තව දුරටත් වර්ධනය කිරීමටත් හඳුනා ගත් දුර්වලතා මඟ හැරවීමටත් ව්‍යවසායකයාට අවස්ථාව ලැබේ.

මූල්‍ය ප්‍රතිපාදන ලබා ගැනීමට උපකාරි වීම

ව්‍යාපාරයේ අරමුදල් අවශ්‍යතාව කොපමණ ද, එකී අරමුදල් අවශ්‍ය වන්නේ කවර අවස්ථාවල දී ද, අරමුදල් සපයා ගත යුත්තේ කෙසේ ද යන ඒවා ව්‍යාපාර සැලසුමෙන්, පෙන්නුම් කැරේ. අයිතිකරු යොදවන මුදල් ප්‍රමාණවත් නො වේ නම් අවශ්‍ය මුදල් ලබා ගැනීමට ද මෙය උපකාරයක් වනු ඇත. බොහෝ මූල්‍ය ආයතන මූල්‍ය පහසුකම් සැපයීමේ දී ණය ඉල්ලුම් පත්‍ර සමඟ ව්‍යාපාර සැලසුම ද ඉල්ලා සිටියි. එයට හේතුව වන්නේ ණය ආපසු ගෙවීමේ හැකියාව සහතික කිරීම සඳහා ව්‍යාපාර සැලසුම ඉතා හොඳ මිනුම් දණ්ඩක් වීම යි.

සේවක ආකර්ෂණයට උපකාරි වීම

ව්‍යාපාර සැලැස්මක් තුළින් ඒ ව්‍යාපාරයේ අනාගත සාර්ථකත්වය පැහැදිලි කැරේ. සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් සඳහා සේවකයන් යොමු වනු ඇත. එලෙස සේවක ආකර්ෂණය සිදු වේ.

අනාගත ගැටලු කල් තියා හඳුනා ගැනීමට හැකි වීම

ව්‍යාපාර සැලසුම පිළියෙල කරන විට අනාගතයේ දී පැන නැඟිය හැකි ගැටලු ද අවදානම් තත්ත්ව ද පිළිබඳ ව දැන ගැනීමට ඉඩ සැලසෙයි. එහෙයින් එසේ ඇති විය හැකි ගැටලු සඳහා කල් තියා සූදනම් වෙමින් ඒවාට සාර්ථක ලෙස මුහුණ දීමට ව්‍යවසායකයාට හැකියාව ලැබේ.

ව්‍යාපාරයේ කාර්ය සාධනය මැනීම

ක්‍රියාකාරිත්වයෙන් පසු ව්‍යාපාරය අපේක්ෂා කළ අරමුණු ඉටු වූයේ ද යන්න නිශ්චය කිරීම සඳහා මිනුමක් ලෙස ව්‍යාපාර සැලසුම භාවිත කළ හැකි ය. ව්‍යාපාරයේ සාර්ථක භාවය හෝ අසාර්ථක භාවය හෝ එමඟින් නිගමනය කළ හැකි ය.

ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වය සඳහා මඟ පෙන්වීම

ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරිත්වයට අදාළ විවිධ අදියරවල දී ඒවා නියම ආකාරයට ඉටු වේ ද යන්නත් සම්පත් හැසිරවීම නිසි ලෙස සිදු වේ ද යන්නත් සොයා බැලීම සඳහා ව්‍යාපාර සැලසුම් බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත් වේ.

ව්‍යාපාරයේ නිරත වූවන් පෙළඹවීම

ව්‍යාපාරයේ සැලැස්මට අනුව ක්‍රියාත්මක වීමට සේවකයන් යොමු කිරීමක් සිදු වේ.

ව්‍යාපාරය සම්බන්ධ යහපත් ප්‍රතිරූප ගොඩ නඟා ගැනීම

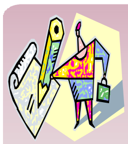
ව්‍යාපාර පිළිබඳ ව උනන්දුවක් දක්වන ගනුදෙනුකරුවන්, ණය හිමියන් යන ආදි පාර්ශ්වයනට ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් යහපත් ප්‍රතිරූප ඇති කර ගැනීමට, ව්‍යාපාර සැලසුම උපකාරි වේ. නිදසුන් වශයෙන් දක්වතොත් ආයෝජකයනට ආයෝජන තීරණ ගැනීමටත් ගනුදෙනුකරුවනට ව්‍යාපාරය සමඟ ගනුදෙනු පවත්වා ගෙන යාමටත් එය ඉවහල් වේ.

ව්‍යාපාර සැලසුමක ආකෘතිය

ව්‍යවසායකයෝ විවිධ ස්වභාවයේ ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරත වෙති. ඇතැම් ව්‍යාපාර කටයුතු කෙටි කාලීන වන අතර, ඇතැම් ඒවා දිගු කාලීන වේ. මේ කරුණු නිසා සියලු ම ව්‍යාපාර සඳහා පොදු ව්‍යාපාර සැලසුමක ආකෘතියක් ඉදිරිපත් කිරීම දුෂ්කර වේ. කෙසේ වෙතත් ඕනෑ ම ව්‍යාපාර සැලසුමක නිෂ්පාදන සැලසුම, අලෙවි සැලසුම, සංවිධාන සැලසුම, මූල්‍ය සැලසුම යන අංග ඇතුළත් වී තිබෙනු දැකිය හැකි ය.

ව්‍යාපාර සැලැසුමක බහුල වශයෙන් ඇතුළත් වන කරුණු පහත දක්වා ඇත;

1. විධායක සාරාංශය
2. ව්‍යාපාර විස්තරය
3. වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ විශ්ලේෂණය
4. අලෙවිකරණ සැලසුම
5. නිෂ්පාදන හා මෙහෙයුම් සැලසුම
6. මානව සම්පත් සැලසුම
7. විස්තරාත්මක මූල්‍ය සැලසුම
8. පරිශ්‍රය හා උපකරණ
9. ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම
10. ඇමුණුම්.



ක්‍රියාකාරකම

ඔබ ප්‍රදේශයේ පවත්නා සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් හඳුනා ගන්න. ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ගවේෂණයක යෙදී, එහි සාර්ථකත්වයට බලපෑ හේතු ලැයිස්තුගත කරන්න.

ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ සංක්ෂිප්ත විස්තරය

ව්‍යාපාර සැලසුමක ව්‍යාපාරය පිළිබඳ විස්තර සංක්ෂිප්ත ව ඇතුළත් විය යුතු ය. එකී සැලැස්මේ ඉදිරිපත් කරන තොරතුරු ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට වෙනස් වේ. බහුල වශයෙන් ව්‍යාපාර අදහස, නිෂ්පාදිතය, ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹවීම, පාරිභෝගිකයා, වෙළෙඳ පොළ, භූගෝලීය ප්‍රදේශය, තරගකරුවන්, වෙළෙඳ පොළ කොටස හා අලෙවි මිශ්‍රය යන ඒවා පිළිබඳ තොරතුරු මෙහි ඇතුළත් වේ.

ව්‍යාපාර අදහස

ව්‍යවසායකයා ආරම්භ කිරීමට බලාපොරොත්තු වන ව්‍යාපාරය පිළිබඳ විස්තරයක් ලුහුඬින් සැපයීම සිදු විය යුතු ය. මෙහි ව්‍යවසායකයා සම්බන්ධයෙන් ඔහුගේ දැක්ම හා නිෂ්ඨාව, ඔහු ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව යන ආදිය පැහැදිලි ව දැක්විය යුතු ය.

නිෂ්පාදිත

නිෂ්පාදිතය පිළිබඳ තොරතුරු ඇතුළත් කිරීම අවශ්‍ය වේ.

මෙහි දී පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සැපයෙන විට නිෂ්පාදිතය පිළිබඳ තොරතුරු එළිදරව් වේ.

නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව හෝ කුමක් ද ?
නිෂ්පාදිත භාවිත කිරීමෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ මොනවා ද ?
නිෂ්පාදිතය , වෙළෙඳ පොළේ ඇති අනෙකුත් නිෂ්පාදිතවලින් වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද?

ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීම

ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයා පෙළඹීමට හේතු වූ කරුණු ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සංක්ෂිප්ත හැඳින්වීමේ ඇතුළත් විය යුතු ය. ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීමට තුඩු දෙන කරුණු කීපයක් පහත දැක්වේ;

ව්‍යාපාර අදහස සඳහා ව්‍යවසායකයා සතු කුසලතා
වෙළෙඳ පොළ සම්බන්ධතා
පවුල් පරිසරය හා පිරිස් බලය
ව්‍යවසායකයා අවට පවතින සම්පත්
ව්‍යාපාර පරිසරය හා වෙළෙඳ පොළ ප්‍රවණතා
තාක්ෂණික කුසලතා හා අධ්‍යාපනය තුළින් ලැබෙන පිටිවහල
ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යාපනය
ආදර්ශවත් ව්‍යවසායකත්ව චරිත.

පාරිභෝගිකයා

පාරිභෝගිකයා සම්බන්ධයෙන් පහත සඳහන් ආකාරයේ තොරතුරු සංක්ෂිප්ත හැඳින්වීමේ ඇතුළත් විය යුතු ය ඃ

අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන අදහසට අදාළ පාරිභෝගිකයා යනු කවරෙක් ද?
පාරිභෝගිකයා භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගන්නා ආකාරය කෙබඳු ද?
භාණ්ඩයෙන් හෝ සේවාවෙන් හෝ ඔහු අපේක්ෂා කරන්නේ කුමක් ද?
පාරිභෝගිකයාගේ මිලට ගැනීමේ පුරුදු හා රටා මොනවා ද?
පාරිභෝගිකයා භාණ්ඩයේ ගුණත්වය පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් වන්නේ කෙසේ ද?

වෙළෙඳ පොළ

වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ ව පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු ව්‍යාපාර සැලසුමේ සංක්ෂිප්ත

විස්තරයේ ඇතුළත් විය යුතු යඃ

නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධයෙන් අදාළ වන වෙළෙඳ පොළ කුමක් ද?
එකී වෙළෙඳ පොළ තෝරා ගැනීමට තුඩු දුන් කරුණු මොනවා ද?
පවත්නා වෙළෙඳ පොළ තුළ අදාළ භාණ්ඩත් සේවාත් විකිණීම කෙතෙක් දුරට සාර්ථක වී තිබේ ද?
වෙළෙඳ පොළ අවශ්‍යතා අනුව සපයන්නේ කෙසේ ද?
වෙළෙඳ පොළ පුළුල් කිරීමේ ඉඩ ප්‍රස්තා තිබේ ද?

භූගෝලීය ප්‍රදේශය

භූගෝලීය ප්‍රදේශය සම්බන්ධයෙන් පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු වශයෙන් ලැබෙන තොරතුරු සංක්ෂිප්ත හැඳින්වීමේ ඇතුළත් විය යුතු ය:

ව්‍යවසායකයා තම නිෂ්පාදිතය බෙදා හරින්නේ ද?
යම් කිසි ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා කරන්නේ ද?
එකී ප්‍රදේශ තව දුරටත් ව්‍යාප්ත කිරීමට අදහස් කරන්නේ ද?

තරගකරුවෝ

තරගකරුවන් පිළිබඳ පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සංක්ෂිප්ත හැඳින්වීමේ ඇතුළත් විය යුතු ය:

ව්‍යාපාරයේ තරගකරුවෝ කවරහු ද?
ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරවල තත්ත්වය කෙබඳු ද?
ඔවුන් සතු වෙළෙඳ පොළ කොටස කොපමණ ද?
තරගකරුවන් සතු ශක්තීන් හා දුර්වලතා මොනවා ද?
තරගයට මුහුණ දීම සඳහා අනුගමනය කරන උපාය මාර්ග කවරේ ද?

වෙළෙඳ පොළ කොටස

වයස් ව්‍යුහය, ආදායම් මට්ටම, ස්ත්‍රී පුරුෂ භාවය, ජීවන රටාව, භූගෝලීය ප්‍රදේශ යන ආදිය අනුව කොටස් කර ගත් වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් කළ යුතු ය.

අලෙවිකරණ මිශ්‍රය

ව්‍යාපාරය සඳහා අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග තීරණය කළ යුතු වන්නේ වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ ව පුළුල් අවබෝධයක් ලබා ගැනීමෙන් පසු ව ය. අලෙවිකරණ මිශ්‍රයට අදාළ ව

නිෂ්පාදිතය, මිල, ස්ථානය (බෙදා හැරීම), ප්‍රවර්ධනය යන ආදිය පිළිබඳ කරුණු සංක්ෂිප්ත ව මෙහි දැක්විය යුතු ය.

නෛතික තත්ත්ව

ව්‍යාපාරික කාර්යය සඳහා බලපාන නීතිමය තත්ත්වය මෙහි දී පැහැදිලි කැරේ. මේ යටතේ ව්‍යාපාරය ලියා පදිංචි කිරීම, ලබා ගත යුතු බලපත්‍ර යන ආදිය පිළිබඳ විස්තර සංක්ෂිප්ත ව දැක්විය යුතු ය.

නිෂ්පාදන සැලැස්ම

යම් නිෂ්පාදන ආයතනයක්, එහි නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට අවශ්‍ය යන්ත්‍ර සූත්‍ර, අමු ද්‍රව්‍ය ආදි දෑ තීරණය කරමින් මුළු ආයතනය වෙනුවෙන් සකස් කැරෙන වැඩ පිළිවෙළ, නිෂ්පාදන සැලැස්ම ලෙස හැඳින්වේ. නිෂ්පාදන සැලසුම සකස් කිරීමේ දී මෙහෙයුම් තොරතුරු ලුහුඬින් දැක්විය යුතු ය. නිෂ්පාදන සැලැස්මේ ඇතුළත් කළ යුතු මෙහෙයුම් තොරතුරු වන්නේ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය, නිෂ්පාදන ක්‍රම, භාවිත කරන තාක්ෂණය, පිරියත සැලැස්ම, උපකරණ හා අමු ද්‍රව්‍ය, ගබඩා හා තොග, ශ්‍රමය හා තත්ත්ව පාලනය යන ඒවා පිළිබඳ ව ය.

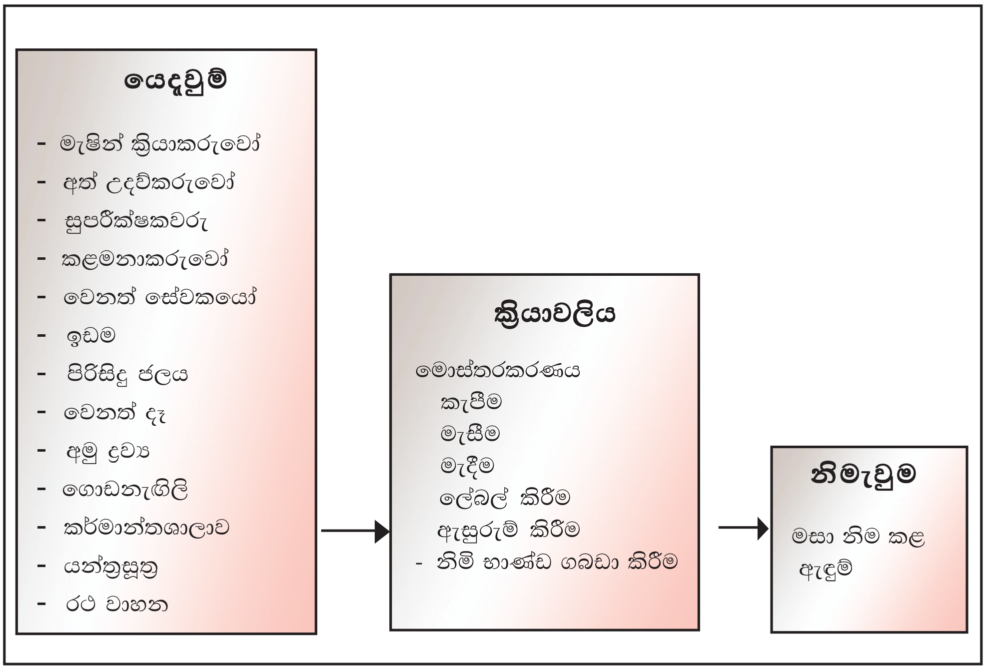
මේ එක් එක් මෙහෙයුම් තොරතුරු පිළිබඳ සංක්ෂිප්ත විස්තරයක් පහත දැක්වේ:

නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය

නිෂ්පාදනය සඳහා යෙදැවුම් භාවිත කරනු ලැබේ. යෙදැවුම් නිමැවුම් බවට පත් කරන ක්‍රියාවලිය නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය ලෙස සරල ව හැඳින්විය හැකි ය. ව්‍යාපාර සැලසුමේ නිෂ්පාදිතයට අදාළ ව නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය දැක්විය යුතු ය. ඇඳුම් නිෂ්පාදනය කිරීමට අදාළ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය පිළිබඳ නිදසුනක් පහත දැක් වේ.

5.3 රූප සටහන

ඇඟලුම් කම්හලක නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය



නිෂ්පාදන ක්‍රම

නිෂ්පාදනය විවිධ ක්‍රම යටතේ සංවිධානය කැරේ. නිෂ්පාදන ක්‍රමය පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදන සැලැස්මේ සංක්ෂිප්ත ව දක්විය යුතු ය. නිෂ්පාදකයා අනුගමනය කරන නිෂ්පාදන ක්‍රමය පහත සඳහන් ඒවායින් එකක් විය හැකි යː

ඇණවුම මත නිෂ්පාදනය
කාණ්ඩ නිෂ්පාදනය
ප්‍රවාහ (රේඛීය) නිෂ්පාදනය.

ඇණවුම මත නිෂ්පාදනය

නිමැවුම සිදු වන්නේ පුද්ගලයන්ගේ ඇණවුමට අදළ ව නම් එය ඇණවුම මත නිෂ්පාදනය ලෙස හැඳින්වේ.

ඇඳුම් මැසීම, නිවාස තැනීම, කොණ්ඩා කැපීම, උත්සව කටයුතු සඳහා ආහාර සැපයීම යන මේවා නිදසුන් ලෙස දක්විය හැකි ය.

මේ ක්‍රමයේ දී නිෂ්පාදිතය ඇණවුම් කරන්නාගේ වුවමනාවලට සරි ලන පරිදි, නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සැලසුම් කිරීමත් එය පාලනය කිරීමත් කරනු ලැබේ.

කාණ්ඩ නිෂ්පාදනය

කාණ්ඩ නිෂ්පාදන ක්‍රමයේ මූලික ලක්ෂණය වන්නේ පාරිභෝගික ඉල්ලුම අනුව භාණ්ඩයක් හෝ භාණ්ඩයෙන් ඒකක කීපයක් හෝ එක වර නිපදවීම ය.

මේ නිෂ්පාදන ක්‍රමය ඇණවුම් මත නිෂ්පාදන ක්‍රමයත් ප්‍රවාහ නිෂ්පාදන ක්‍රමයත් අතර පවත්නා නිෂ්පාදන ක්‍රමයක් ලෙස ද හැඳින්විය හැකි ය.

නිදසුන්

පාන් නිෂ්පාදන
තූර්ය වාදක කණ්ඩායමක් සඳහා අවශ්‍ය ඇඳුම් නිෂ්පාදනය කිරීම
පාසලකට අවශ්‍ය ඩෙස්, පුටු නිෂ්පාදනය කිරීම
කේටරින් සේවා.

මෙහි දී ව්‍යවසායකයා නිෂ්පාදනය සැලසුම් කිරීමේ දී ඉල්ලුම්කරුවන්ගේ වුවමනා මත එය සිදු කරන නිසා කාණ්ඩයෙන් කාණ්ඩයට භාවිතයට ගන්නා සම්පත් වෙනස් කිරීම පිළිබඳ ව ද සලකා බැලිය යුතු වේ.

ප්‍රවාහ නිෂ්පාදනය

යම් නිෂ්පාදිතයක් වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා අඛණ්ඩ ව නිෂ්පාදනය කිරීම ප්‍රවාහ නිෂ්පාදනයේ ලක්ෂණය වේ.

මෙහි දී නිශ්චය කරන ලද පිරිවිතර මත නිමැවුම සිදු කැරේ.

නිදසුන්

ඇඳුම්, සබන්, විස්කෝතු, සිසිල් බීම, ගුවන් විදුලි යන්ත්‍ර, රූපවාහිනී යන්ත්‍ර, මෝටර් රථ.

ඉහත සඳහන් කළ නිෂ්පාදන ක්‍රම අධ්‍යයනය කිරීමෙන් ව්‍යවසායකයාට, තම නිෂ්පාදිතය සඳහා යෝග්‍ය ම නිෂ්පාදන ක්‍රමය තෝරා ගෙන, ඒ අනුව තම නිෂ්පාදනය සැලසුම් කළ හැකි ය.

තාක්ෂණය

නිෂ්පාදන සැලසුමක් සකස් කිරීමේ දී නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා භාවිත කරන තාක්ෂණය පිළිබඳ ව විශේෂ අවධානයක් යොමු කළ යුතු වේ. නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා නව තාක්ෂණය යොදා ගැනීම නිසා ඵලදායකත්වය වර්ධනය වීම, අපතේ යාම අවම වීම, නිෂ්පාදිතයේ ගුණාත්මක බව වැඩි දියුණු වීම, හිතකර පරිසරයක් නිර්මාණය වීම, සන්නිවේදනය වර්ධනය වීම යන ආදි ප්‍රතිලාභ බොහොමයක් ලබා ගත හැකි ය.

ව්‍යවසායකයකු ස්වකීය නිෂ්පාදනය සඳහා භාවිත කරන තාක්ෂණය පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදන සැලැස්මේ සංක්ෂිප්ත ව දැක්විය යුතු ය.

පිරියත සැලැස්ම

5.4 රූප සටහන

නිෂ්පාදන කටයුතුවලට අදාළ ව කම්හල් බිම් සැලැස්ම, යන්ත්‍රසූත්‍ර හා සවි කිරීම් ද ඒවා ස්ථාන ගත කර ඇති ආකාරය ද පිරියත සැලැස්ම නමින් හැඳින්වේ. නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළියෙල කිරීමේ දී නිෂ්පාදනයට අදාළ ව පිරියත සැලැස්ම පිළිබඳ තොරතුරු විස්තර කර දැක්විය යුතු ය. එහි දී ව්‍යාපාරය පිහිටුවීමට බලාපොරොත්තු වන භූමිය හා කර්මාන්ත බිම් සැකැස්ම, යන්ත්‍රාගාරය යන්ත්‍රසූත්‍ර ස්ථානගත කිරීමට බලාපොරොත්තු වන ආකාරය යන මේවා පිළිබඳ තොරතුරු දැක්විය යුතු ය.

අමු ද්‍රව්‍ය හා උපකරණ

නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයේ ස්වභාවය අනුව, නිෂ්පාදනය සඳහා යොදා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන අමු ද්‍රව්‍යත් උපකරණත් පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදන සැලසුමේ දැක්විය යුතු ය. ඒ යටතේ ඉදිරිපත් කළ යුතු කරුණු කීපයක් පහත දැක්වේ:

නිෂ්පාදිත බිහි කිරීම සඳහා අවශ්‍ය අමු ද්‍රව්‍ය
ඒ ද්‍රව්‍ය ලබා ගන්නා මූලාශ්‍ර
නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය උපකරණ.

ශ්‍රමය

5.5 රූප සටහන

නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය සේවක සංඛ්‍යාව, සේවකයන් වර්ග (පුහුණු / නුපුහුණු), ඔවුන් බඳවා ගැනීමේ සැලසුම්, පුහුණු වීම් ලබා දීමේ ප්‍රතිපත්තිය යන මේවා පිළිබඳ තොරතුරු නිෂ්පාදන සැලසුමේ ඇතුළත් කළ යුතු වේ. පළමු වන වර්ෂය සඳහා අවශ්‍ය සේවක සංඛ්‍යාවත් ඉදිරි වර්ධන අදියරවල දී ඒ අවශ්‍යතා පුළුල් වන

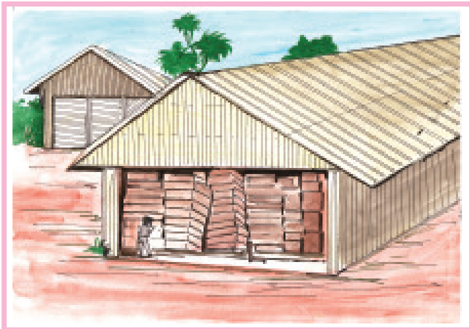
නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

ආකාරයත් පැහැදිලි විය යුතු ය. ශ්‍රම අවශ්‍යතා සැලසුම් කිරීමේ දී කළමනාකරණ සේවකයන් ද කළමනාකරණ නොවන සේවකයන් ද හඳුනා ගත යුතු ය.

ගබඩා හා තොග

තොග රැස් කර තබන ස්ථානය ගබඩාව ලෙස සාමාන්‍යයෙන් හැඳින්වේ. ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා ප්‍රයෝජනයට ගැනීමේ අරමුණින් තබා ගන්නා ඕනෑ ම භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් තොගය ලෙස හැඳින්විය හැකි ය. නිෂ්පාදන කටයුතුවල දී පහත සඳහන් ආකාරයට තොග පැවතිය හැකි ය:

- අමු ද්‍රව්‍ය
- අර්ධ නිමි භාණ්ඩ
- නිමි භාණ්ඩ.



5.6 රූප සටහන

නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළියෙල කිරීමේ දී තොග පිළිබඳ හා තොග පවත්වා ගැනීම පිළිබඳ තොරතුරු සංක්ෂිප්ත ව දැක්විය යුතු ය.

තත්ත්ව පාලනය

පාරිභෝගික අවශ්‍යතාත් වුවමනාත් ඉටු වන පරිදි භාණ්ඩවල ගුණත්වය ආරක්ෂා කර ගැනීමට ගන්නා ක්‍රියා මාර්ග මෙයින් අදහස් කෙරේ. නිෂ්පාදිතයකින් අපේක්ෂා කරන ගුණාත්මක භාවය සෑම භාණ්ඩයක ම පවත්වා ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදකයා ගන්නා ක්‍රියා මාර්ග නිෂ්පාදන සැලැස්මේ විස්තර කර දැක්විය යුතු ය.

භාණ්ඩවල තත්ත්වය උසස් මට්ටමකින් පවත්වා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරයකට ගත හැකි විකල්ප ක්‍රම කීපයක් පහත දැක්වේ.

- **SLS සහතික ලාංඡනය ලබා ගැනීම**

  SLS සහතික ක්‍රමය යනු ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනයේ ප්‍රමිතිවලට අනුව භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කර ඇති බවට සහතිකයකි. මේ සහතිකය නිෂ්පාදිතයේ ඇසුරුමේ දක්වා ඇත.

  අන්තර්ජාතික ප්‍රමිති අනුගමනය කිරීම ISO 9000 කාණ්ඩය
  අන්තර්ජාතික ප්‍රමිති සංවිධානය හඳුන්වා දී ඇති ප්‍රමිතිවලට අනුකූල ව නිෂ්පාදන කටයුතු කිරීම.

පරිසර සංරක්ෂණය පිළිබඳ අන්තර්ජාතික ප්‍රමිති ISO 14000
පරිසර සංරක්ෂණය පිළිබඳ ප්‍රමිති අනුගමනය කිරීම.

නිෂ්පාදන පිරිවැය

භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරන ආයතන ද භාණ්ඩ අලෙවි කරන ආයතන ද වර්තමානයේ බහුල ව දක්නට ලැබේ. නිෂ්පාදන ආයතනයක් ලෙස සැලකෙන්නේ අමු ද්‍රව්‍ය උපයෝගි කර ගෙන නිමි භාණ්ඩ නිපදවන ආයතනයකි. භාණ්ඩ අලෙවි කරන ව්‍යාපාරයක් ලෙස සාමාන්‍යයෙන් සැලකෙන්නේ භාණ්ඩ හෝ සේවා හෝ විකිණීමේ යෙදෙන ආයතනයකි.

වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක ප්‍රධාන කාර්යය භාණ්ඩ මිලට ගැනීමත් ඒවා විකිණීමත් වේ. නිෂ්පාදන ආයතනයක ප්‍රධාන කාර්යය වන්නේ නිෂ්පාදන සම්පත් උපයෝගි කර ගනිමින් භාණ්ඩ නිපදවීම යි. ඒ සම්පත් ලබා ගැනීම සඳහා යම් වියදමක් දැරීමට සිදු වේ.

මේ අනුව යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් හෝ නිපදවීම සඳහා භාවිත කැරෙන ආර්ථික සම්පත්වල වටිනාකම, පිරිවැය ලෙස හැඳින්වේ.

නිෂ්පාදන පිරිවැය

නිෂ්පාදකයකු නිශ්චිත කාලච්ඡේදයක් තුළ නිපදවන භාණ්ඩ සඳහා දරන වියදම නිෂ්පාදන පිරිවැය නමින් හැඳින්වේ.

ව්‍යවසායකයෝ තීරණ ගැනීමේ දී නිෂ්පාදිතයේ පිරිවැය වැදගත් සාධකයක් ලෙස සලකති. මේ නිසා සැම නිෂ්පාදන ආයතනයක් ම එහි නිෂ්පාදිතයේ පිරිවැය ගණනය කරයි.

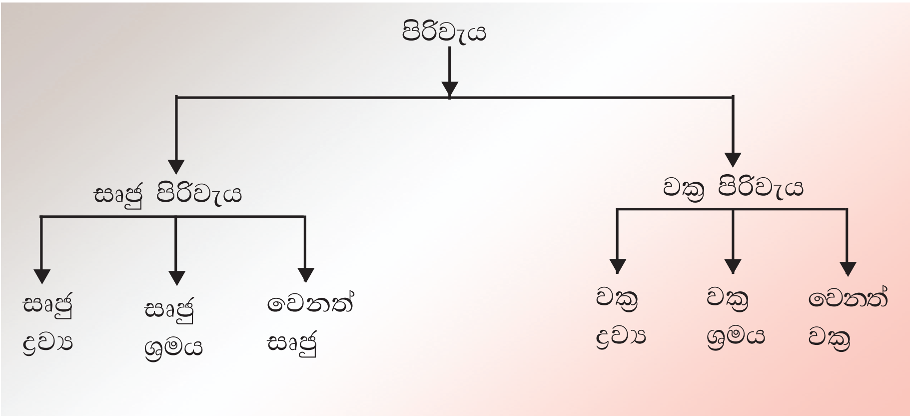
නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කිරීම නිෂ්පාදන ආයතනයකට වැදගත් වන්නේ පහත සඳහන් කරුණු නිසා ය ඃ

- මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය දැන ගැනීමට
- ඒකක පිරිවැය නිශ්චය කිරීමට
- ලාභ ප්‍රමාණය තීරණය කිරීමට
- ඒකකයක විකුණුම් මිල තීරණය කිරීමට
- නිෂ්පාදන පිරිවැය පාලනය කිරීමට.

නිෂ්පාදන පිරිවැය, එහි ස්වභාවය අනුව සෘජු හා වක්‍ර වශයෙන් ප්‍රධාන කොටස් දෙකකට බෙදිය හැකි ය. මෙහි දී පිරිවැය නිෂ්පාදන ඒකකයකට සෘජු ව ම වෙන් කළ හැකි ද, නැද් ද යන්න පදනම වේ.

සෘජු පිරිවැය හා වක්‍ර පිරිවැය විවිධ කොටස්වලට බෙදිය හැකි ය. එකී බෙදීම් පහත සඳහන් ගැලීම් සටහන අධ්‍යයනය කිරීමෙන් පැහැදිලි කර ගත හැකි ය.

පිරිවැය මූලිකාංග



ගැලීම් සටහනේ දැක්වෙන අයිතම පිළිබඳ ව මී ළඟට සලකා බලමු.

සෘජු පිරිවැය

භාණ්ඩ ඒකකයකට සෘජු ව ම අදාළ වන පිරිවැය සෘජු පිරිවැය ලෙස හැඳින්වේ. සෘජු පිරිවැය, එහි මූලිකාංග අනුව පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැකි ය :

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය
වෙනත් සෘජු වියදම්.

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය

යම් භාණ්ඩයක, සත්‍ය වශයෙන් ම ඇතුළත් වී ඇති භෞතික සම්පත්වල වටිනාකම සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය වේ.

නිදසුන් පොත් මුද්‍රණ ආයතනයක් භාවිත කරන කඩදාසි හා තීන්ත.

සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය

භාණ්ඩයක් නිපදවීමට සෘජු ව ම සහභාගි වන ශ්‍රමිකයනට ගෙවන වැටුප්, සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය වේ.

නිදසුන් පොත් මුද්‍රණ සේවකයනට ගෙවන වැටුප්.

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

වෙනත් සෘජු වියදම්

භාණ්ඩයක් නිපදවීමේ දී යොද ගන්නා, සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැයත් සෘජු ශ්‍රම පිරිවැයත් හැරුණු විට, සෘජු ව යොද ගන්නා වෙනත් දෑ සඳහා කරන වියදම් වෙනත් සෘජු වියදම් ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් පොතේ කතුවරයාට ගෙවන කතෘ භාගය.

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය, සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය, වෙනත් සෘජු වියදම් යන මේවායේ එකතුව ප්‍රාථමික පිරිවැය යනුවෙන් හැඳින්වේ.

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය	xx
සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය	xx
වෙනත් සෘජු වියදම්	xx
ප්‍රාථමික පිරිවැය	xxx

වක්‍ර පිරිවැය

නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ ඒකකයක් සමඟ එක එල්ලේ ම හඳුනා ගත නොහැකි පිරිවැය, වක්‍ර පිරිවැය ලෙස හැඳින්වේ. මෙය නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය ලෙස ද නම් කැරේ.

වක්‍ර පිරිවැය එහි මූලිකාංග අනුව පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැකිය :

වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය
වෙනත් වක්‍ර වියදම්.

වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදළ ව එක එල්ලේ ම සම්බන්ධ කළ නොහැකි ද්‍රව්‍ය, වක්‍ර ද්‍රව්‍ය ලෙස හැඳින්වේ. එකී වක්‍ර ද්‍රව්‍ය සඳහා දරන වියදම් වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය වේ.

නිදසුන පොත් මුද්‍රණ යන්ත්‍රයට යොදන ලිහිසි තෙල් සහ අමතර කොටස්.

වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදාළ ව එක එල්ලේ ම සම්බන්ධ කළ නොහැකි ශ්‍රමය සඳහා දරන වියදම් වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය වේ.

නිදසුන් අධීක්ෂණ නිලධාරිනට ගෙවන වැටුප්, මුරකරුවනට ගෙවන වැටුප්, ගිණුම් ලිපිකරුවනට ගෙවන වැටුප්.

වෙනත් වක්‍ර වියදම්

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදාළ ව එක එල්ලේ ම සම්බන්ධ කළ නොහැකි ,වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැයත් වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැයත් නොවන අනිකුත් වියදම්, වෙනත් වක්‍ර වියදම් ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන ගොඩනැගිලි කුලී, යන්ත්‍ර ක්ෂය, විදුලිය.

වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය, වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය, වෙනත් වක්‍ර වියදම් යන මේවායේ එකතුව නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය යනුවෙන් ද හැඳින්වේ.

වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය	xx
වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය	xx
වෙනත් වක්‍ර වියදම්	xx
නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය	xxx

ව්‍යවසායකයකුට තම නිෂ්පාදිතයේ පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී ඒ සඳහා පිරිවැය ලේඛනයක් සකස් කර ගත හැකි ය. එසේ සකස් කරන පිරිවැය ලේඛනයක ස්වරූපය මෙසේ දැක්විය හැකි ය.

පිරිවැය ලේඛනය

සෘජු ද්‍රව්‍ය	xx	
සෘජු ශ්‍රමය	xx	
වෙනත් සෘජු වියදම්	xx	
මුළු සෘජු පිරිවැය / ප්‍රාථමික පිරිවැය		xxx
වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය	xx	
වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය	xx	
වෙනත් වක්‍ර වියදම්	xx	
මුළු වක්‍ර පිරිවැය/නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය		xxx
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		xxxx

මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය, නිෂ්පාදිත ඒකක ගණනින් බෙදා, ඒකකයක පිරිවැය පහත සඳහන් ආකාරයට ගණනය කළ හැකි යඃ

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

නිදසුන

පොත් මුද්‍රණාලයක ඉදිරි මාසය සඳහා පොතක පිටපත් 10 000ක් නිෂ්පාදනයට අදාළ ඇස්තමේන්තුගත පිරිවැය පිළිබඳ තොරතුරු පහත දැක්වේඃ

කඩදාසි සහ තීන්ත	613 200
පොත් මුද්‍රණය කරන සේවක වැටුප්	180 000
විදුලි වියදම	8 000
මුරකරු වැටුප්	12 000
යන්ත්‍රවලට යොදන ලිහිසි තෙල් හා අමතර කොටස්	14 000
සුපරීක්ෂක වැටුප්	39 000
පුරස්කාරය	300 000
යන්ත්‍ර ක්ෂය වීම්	4 800

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

	රු
ගොඩනැගිලි කුලී	50 000
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුවන්ගේ වේතන	29 000

ඉහත ඇස්තමේන්තුගත තොරතුරු භාවිත කරමින් පහත සඳහන් එවා ගණනය කරන්න.

මුළු සෘජු පිරිවැය
මුළු වක්‍ර පිරිවැය (නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය)
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය
ඉහත මුද්‍රණාලය නිපදවන පොතක, නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන්න.

පිරිවැය ලේඛනය

	රු	රු
සෘජු ද්‍රව්‍ය කඩදාසි හා තීන්ත	613 200	
සෘජු ශ්‍රමය පොත් මුද්‍රණ සේවක වැටුප්	180 000	
වෙනත් සෘජු වියදම් පුරස්කාරය	300 000	
මුළු සෘජු පිරිවැය		1 093 200
වක්‍ර ද්‍රව්‍ය ලිහිසි තෙල් හා අමතර කොටස්	14 000	
වක්‍ර ශ්‍රමය මුරකරු වැටුප්	12 000	
සුපරික්ෂණ වැටුප්	39 000	
යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරුගේ	29 000	
වෙනත් වක්‍ර වියදම් විදුලි වියදම්	8 000	
යන්ත්‍ර ක්ෂය	4 800	
ගොඩනැගිලි කුලී	50 000	
මුළු වක්‍ර පිරිවැය / මුළු නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය		156 800
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		1 250 000

i මුළු සෘජු පිරිවැය = රු 1 093 200

ii මුළු වක්‍ර පිරිවැය = රු 156 800

iii මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය = රු 1 250 000

iv පොතක පිරිවැය $= \dfrac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{නිෂ්පාදිත ඒකක සංඛ්‍යාව}}$

$= \dfrac{1\ 250\ 000}{10\ 000}$

= රු 125

1. නිෂ්පාදන ආයතනයක් සම්බන්ධයෙන් ,පහත සඳහන් පිරිවැය අයත් වන්නේ සෘජු පිරිවැයට ද එසේ නැත හොත් වක්‍ර පිරිවැයට ද යන්න පහත සඳහන් වගුවේ දක්වන්න.

ආයතනය	පිරිවැය	සෘජු ද / වක්‍ර ද
(අ) බේකරිය	1) පාන් පුළුස්සන්නාගේ වැටුප	----------------
	2) පොත් තබන්නාගේ වේතනය	----------------
	3) පාන් පිටි	----------------
	4) බේකරි ගොඩනැගිල්ලේ ක්ෂය	
(ආ) ඇඟලුම් කම්හල	1) රෙදි	----------------
	2) කම්හල් වරිපනම්	----------------
	3) මහන මැෂින් ක්‍රියා කරවන්නියන්ගේ වැටුප්	----------------
	4) මහන මැෂින් නඩත්තු වියදම්	----------------

(2). ව්‍යවසායකයෙක් නව මාදිලියේ හාන්සි පුටුවක් නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂා කරයි. ඒ සඳහා ඇස්තමේන්තුගත පිරිවැය තොරතුරු පහත දැක්වේ:

	රු
දැව පිරිවැය	25 000
වඩු කාර්මික වැටුප්	10 000
විදුලි වියදම්	1 500
වෙනත් සෘජු වියදම්	6 000
වඩු කම්හල් කුලිය	5 000
පොලිෂ්	1 000
අනෙකුත් උපකරණ (වැලි කඩදාසි , බුරුසු, ඇණ)	2 500
සුපරීක්ෂකගේ වේතනය	9 000

(1). මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන්න.

(2). ඉහත ඇස්තමේන්තු කරන ලද පිරිවැය යොදා ගනිමින් නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂා කරන හාන්සි පුටු ගණන 40 නම් පුටුවක නිෂ්පාදන පිරිවැය සොයන්න.

කාර්ය මණ්ඩල අවශ්‍යතාව

ආයතනයක සේවයේ යෙදී සිටින සේවකයෝ මානව සම්පත් ලෙස සැලකෙති. කළමනාකරණ සේවකයන් ද කළමනාකරණ නොවන සේවකයන් ද වශයෙන් ඔවුන් ප්‍රධාන කොටස් දෙකකට බෙදිය හැකි ය. අනෙකුත් සම්පත් හා සාපේක්ෂ ව බලන විට මානව සම්පත බෙහෙවින් වැදගත් වේ. එයට තුඩු දෙන කරුණු රාශියකි . ඒවායින් සමහරක් පහත දැක්වේ:

- මානව සම්පත සජීවී වීම, සප්‍රාණික වීම හා ක්‍රියාකාරී වීම
- සිතීමටත් ප්‍රතික්‍රියා දැක්වීමටත් හැකියාවක් තිබීම
- අනෙකුත් සියලු සම්පත් පිළිබඳ තීරණය කැරෙන්නේ මානව සම්පත වීම
- කණ්ඩායම් වශයෙන් එක් වීමේ හැකියාව තිබීම. (වෘත්තීය සමිති නිදසුනක් වේ)
- නිර්මාණශීලි හැකියාව.

මානව සම්පත් සැලසුම යනු යම් ආයතනයක පරමාර්ථ හා අරමුණු ඉටු කර ගැනීම පිණිස අනාගත මානව සම්පත් අවශ්‍යතා නිශ්චය කිරීමත් එකී අවශ්‍යතා ඉටු කර ගැනීමත් පිණිස සකස් කැරෙන වැඩ පිළිවෙළ වේ. මානව සම්පත් සැලසුම් පිළියෙල කිරීමෙන් ව්‍යාපාර ආයතනයකට ප්‍රයෝජන කීපයක් ලැබේ. එකී ප්‍රයෝජනවලින් සමහරක් පහත දැක්වේ.

අනාගත සේවාදයක අවශ්‍යතා පුරෝකථනය කළ හැකි වීම
මානව සම්පත වඩා කාර්යක්ෂම ලෙස යොදා ගත හැකි වීම
අනාගත සේවක අවශ්‍යතා කලින් දැන ගැනීම නිසා එයට සූදානම් වීමෙන් ව්‍යාපාරය අඩපණ වීම වළක්වා ගත හැකි වීම
හදිසි බඳවා ගැනීම් නිසා සිදු විය හැකි අධික පිරිවැය අවම කර ගත හැකි වීම
සේවකයන්ගේ සංවර්ධන අවශ්‍යතා හඳුනා ගත හැකි වීම
උසස් නිපුණතා ඇති සේවකයන් බඳවා ගත හැකි වීම.

මානව සම්පත් සැලසුමක සාමාන්‍යයෙන් ඇතුළත් කැරෙන තොරතුරු කීපයක් වේ. ඒවා පහත දැක්වේ:

ව්‍යවසායකයකු අලුතින් අරඹන ව්‍යාපාරයක් නම් මුළු සේවක සංඛ්‍යාව
අවශ්‍ය සේවකයන්ගේ තත්ත්වය
පැවතිය හැකි මුළු පුරප්පාඩු සංඛ්‍යාව
අවශ්‍ය කරන සේවකයන් පුහුණු අය ද නුපුහුණු අය ද අනියම් අය ද ස්ථිර අය ද යන්න.

මානව සම්පත් අවශ්‍ය කරන කාල සීමාව

ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව මානව සම්පත් අවශ්‍ය කැරෙන කාල සීමාව වෙනස් වේ. ව්‍යාපාරය ඉදිරියේ දී පුළුල් කිරීමට අදහස් කැරේ නම් ඒ කාල වකවානු අනුව සේවක අවශ්‍යතාව වැඩි වේ.

අවශ්‍ය කරන ශ්‍රමික වර්ගය

කළමනාකරුවන් ද ලිපිකරුවන් ද කම්කරුවන් ද රියැදුරන් ද යන ආදි වශයෙන් කොතරම් සංඛ්‍යාවක් අවශ්‍ය වේ ද යන්න මෙයින් අදහස් කැරේ.

මානව සම්පත් සැලසුම පිළියෙල කිරීමේ දී කාර්ය මණ්ඩල අවශ්‍යතා තීරණය කිරීමට ඒ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය බලපාන හෙයින් පහත සඳහන් කරුණු කෙරෙහි ද අවධානය යොමු කළ යුතු වේ.

භාණ්ඩය හෝ සේවාව හෝ සඳහා පවත්නා ඉල්ලුම අනාගතයේ දී වැඩි වන්නේ නම් මානව සම්පත් අවශ්‍යතාව ද වැඩි කළ යුතු වීම නිදසුනක් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

ආයතනයේ අරමුණු, උපාය මාර්ග හා පරමාර්ථ

වත්මන් නිෂ්පාදනය ඉදිරි වර්ෂ තුන ඇතුළත 50%කින් වැඩි කිරීම පියවර කීපයක් ඔස්සේ කිරීමට ආයතනය අපේක්ෂා කරත් නම් ඒ අනුව කාර්ය මණ්ඩල අවශ්‍යතාව තීරණය කළ යුතු වීම නිදසුනක් වේ.

නිෂ්පාදන ක්‍රමය

ශ්‍රමය වැඩි පුර යොදා ගන්නේ ද, ප්‍රාග්ධනය වැඩිපුර යොදා ගන්නේ ද යන්න තීරණය කළ යුතු ය. ශ්‍රමය වැඩි පුර යොදා ගන්නේ නම් එය ශ්‍රම සූක්ෂ්ම ලෙස සැලකේ. ඒ අනුව වැඩි සේවක පිරිසක් අවශ්‍ය වේ.

ඉල්ලා අස්වීම්, ඉවත්ව යාම්, විශ්‍රාම යාම්

ඉදිරි කාලය තුළ මේ කරුණු මත කොපමණ සේවක පුරප්පාඩු සංඛ්‍යාවක් ඇති වන්නේ ද යන්න ඇස්තමේන්තු කළ යුතු වේ.

නිවාඩු

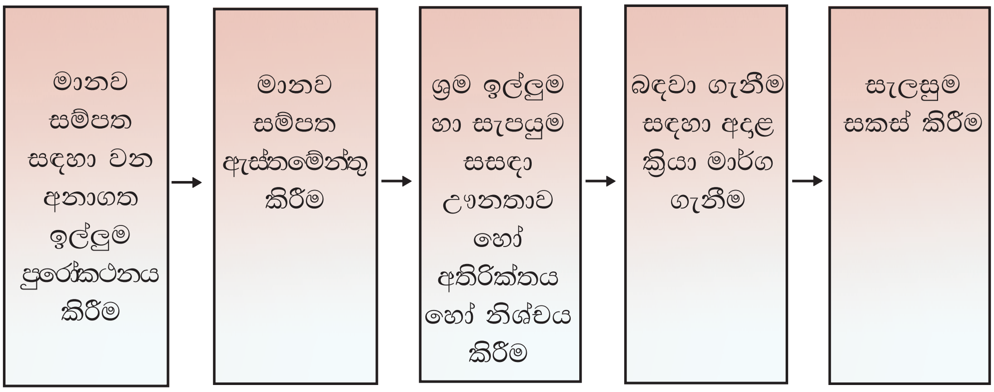
වැටුප් රහිත හා වැටුප් සහිත වශයෙන් ඉදිරි කාලයේ දී නිවාඩු ගන්නේ ද යන්න කෙරෙහි සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

බාහිර සාධක

මෙහි දී තාක්ෂණික වෙනස් වීම් ද ශ්‍රමිකයන් කෙරෙහි බලපාන නීතිරීති ද ගැන අවධානය යොමු කළ යුතු ය. පරිගණක යොදා ගැනීම නිසා ශ්‍රම අවශ්‍යතාව අඩු වීම නිදසුනක් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

කුඩා ව්‍යාපාරයක මානව සම්පත මෙහෙයවනු ලබන්නේ එහි අයිතිකරු විසිනි. විශාල ව්‍යාපාරයක නම් මේ සඳහා මානව සම්පත් කළමනාකරුවෙක් සිටී. ඒ හැර ඔහු යටතේ ක්‍රියාත්මක වන මානව සම්පත් දෙපාර්තමේන්තුවක් ද පවතී. කෙසේ වුව ද ව්‍යාපාරයක මානව සම්පත් සැලසුම් කිරීමේ දී පහත සඳහන් ක්‍රියා පිළිවෙළ අනුගමනය කිරීම වැදගත් වේ.

මානව සම්පත් සැලසුම්කරණ ක්‍රියාවලිය



මානව සම්පත් සැලසුම පිළියෙල කිරීම සඳහා අදළ පියවර ඉහත ගැලීම් සටහනින් දැක්වෙන අතර ඒ පියවර පහත සඳහන් අයුරු පැහැදිලි කළ හැකි යː

- **අනාගත ඉල්ලුම පුරෝකථනය කිරීම**

  මෙහි දී ව්‍යාපාර ආයතනයේ ස්වභාවය, අරමුණු හා උපාය මාර්ග, නිෂ්පාදන ක්‍රමය, විශ්‍රාම යාම්, ඉවත්ව යාම් නිවාඩු යන ආදි කරුණු සලකා බැලිය යුතු ය.

- **මානව සම්පත් සැපයුම ඇස්තමේන්තු කිරීම**

  පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාරයක් නම් අභ්‍යන්තර සේවක සැපයුම තීරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ. උසස් වීම් නිදසුනක් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය. බාහිර සේවක සැපයුම සලකා බැලීමේ දී රජයේ නීතිරීති හා ප්‍රතිපත්ති, සේවා වියුක්තිය යන ආදි කරුණු කෙරෙහි ද අවධානය යොමු කළ යුතු වේ.

- **ශ්‍රම ඉල්ලුම හා සැපයුම සසඳා ඌනතාව හෝ අතිරික්තය හෝ නිශ්චය කිරීම.**

  ව්‍යාපාර ආයතනයේ ඒ ඒ අංශවල ඌනතාවක් හෝ අතිරික්තයක් හෝ පවතී දැයි සොයා බැලිය යුතු ය.

- **බඳවා ගැනීම සඳහා අදළ ක්‍රියා මාර්ග ගැනීම**

  සේවක පුරප්පාඩු පිරවීම සඳහා මුලින් ම ආකර්ෂණය කර ගැනීමත් තෝරා ගැනීමත් වැදගත් වේ. ආකර්ෂණය යනු පුරප්පාඩු සඳහා ඉල්ලුම් කිරීමට යෝග්‍ය පුද්ගලයන් පොළඹවා ලීමේ ක්‍රියාවලිය වේ.

ආකර්ෂණය වූ අයදුම්කරුවන් අතරින් පුරප්පාඩු සඳහා පුද්ගලයන් තෝරා ගැනීම සුදුසු ක්‍රමයකට කළ යුතු වේ.

තෝරා ගැනීම සඳහා අයදුම් පත්, සම්මුඛ පරීක්ෂණ, වෛද්‍ය පරීක්ෂණ, බුද්ධි පරීක්ෂණ ,සේවා නියුක්ත විභාග, ප්‍රායෝගික පරීක්ෂණ යන ඒවා බොහෝ (දුරට යොදා ගැනේ.

තෝරා ගැනීමෙන් පසු අදාළ රැකියාවලට සේවකයන් පත් කිරීම බඳවා ගැනීම නම් වේ. පවත්වා ගෙන යන ආයතනයක් සම්බන්ධයෙන් නම් බඳවා ගැනීම් කැරෙන්නේ ආයතනය තුළින් ද එසේ නැත හොත් එයින් බාහිර ව ද යන්න තීරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ.

- මානව සම්පත් සැලසුම් සකස් කිරීම

මානව සම්පත් සැලසුම පිළියෙල කිරිමේ දී තනතුරු, කාර්ය, වගකීම, සුදුසුකම්, සංවිධාන ව්‍යුහය යන මේවා පිළිබඳ ව සලකා බැලිය යුතු ය.

තනතුරු

මානව සම්පත් සැලසුම් කිරීමේ දී ව්‍යාපාර ආයතනයේ පුරප්පාඩුවලට අදළ තනතුරු මොනවා ද යන්න සලකා බැලිය යුතු ය.

තනතුරක් යනු යම් රාජකාරියක් ඉටු කිරිම සඳහා නීත්‍යනුකූල ව ලැබී ඇති තත්ත්වය යි.

විධායක තනතුර, ලිපිකාර තනතුර යන මේවා නිදසුන් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

තනතුරක ඇති ප්‍රධාන මූලිකාංග කීපයකි. ඒවා පහත දැක්වේ.

කටයුතු
රාජකාරි
වගකීම්.

මේ එකිනෙක මී ළඟට සාකච්ඡා කරමු.

කටයුතු

නිශ්චිත ක්‍රියාකාරකමක් කටයුත්තක් ලෙස හැඳින්වේ.

කටයුතු රාශියක් භාර පුද්ගලයකු අතින් ඉටු කැරෙන විශාල වැඩ කොටස රාජකාරි නම් වේ. වෙනත් විධියකින් කියත හොත් රාජකාරි නිර්මාණය වන්නේ කටයුතු රාශියක් එකතු වීමෙනි.

වගකීම

පැවරී ඇති කාර්යය නිසි ලෙස ඉටු කිරීමට ඇති බැඳියාව වගකීම ලෙස හැඳින්වේ. මෙය යුතුකම් ද අවශ්‍යතා ද පිළිබඳ හැඟීමක් වන අතර එය රැකියා නිර්මාණය ලෙස ද හැඳින්වේ. ආයතනයක නිශ්චිත තනතුරක කටයුතු, රාජකාරි, වගකීම්, වැඩ කිරීමේ තත්ත්ව යන මේවා රැකියා විස්තරය නම් වාර්තාවේ ඇතුළත් වේ.

සුදුසුකම්

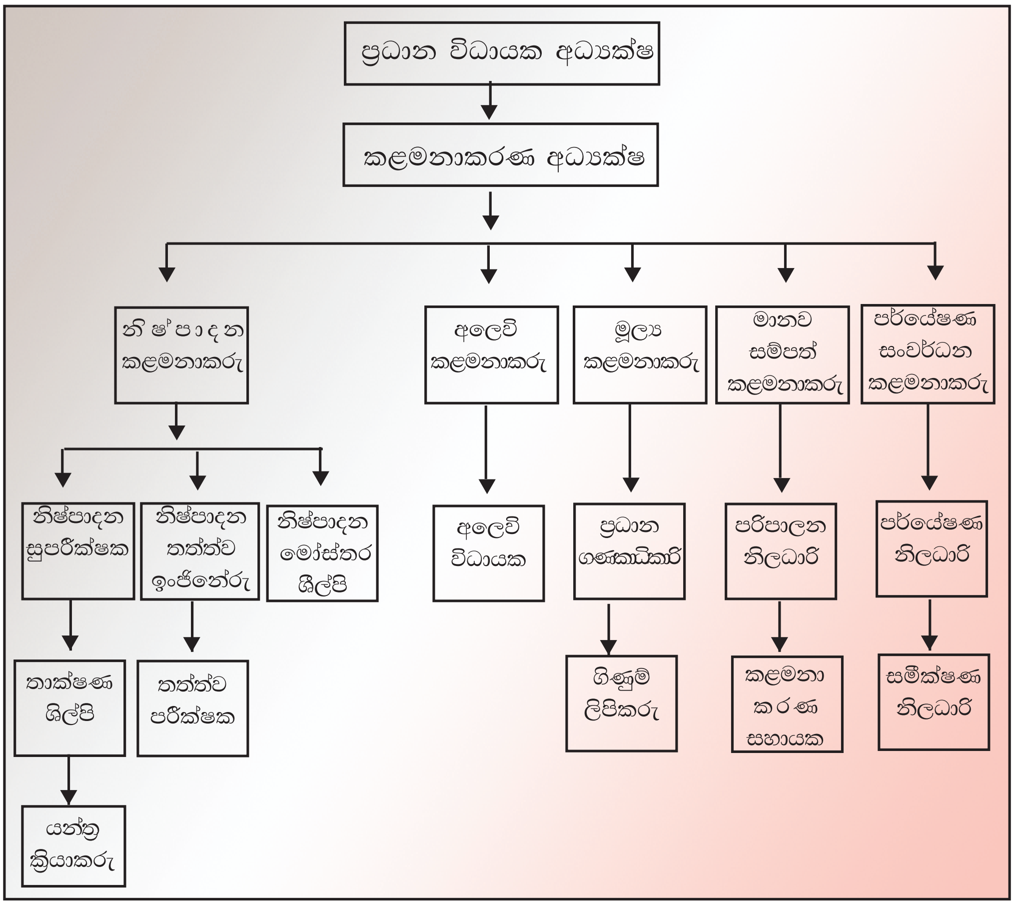
රැකියාවල නිරත පුද්ගලයන් තුළ ඒ ඒ කාර්යයට අදාළ සුදුසුකම් තිබිය යුතු වේ. ඒ සුදුසුකම් පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් ලියවිල්ල, රැකියා පිරිවිතර නමින් හැඳින්වේ.

ඒ ඒ රැකියාවට අදාළ සුදුසුකම් වෙනස් වේ. අදාළ සුදුසුකම් කීපයක් පහත දැක්වේ:

අධ්‍යාපන සුදුසුකම්
වෘත්තීය සුදුසුකම්
කායික සුදුසුකම්
අවශ්‍ය පළපුරුද්ද
ආකල්ප හා හැදියා
විශේෂඥ කුසලතා
භාෂා දැනුම
බුද්ධි මට්ටම.

සංවිධාන ව්‍යුහය

ව්‍යාපාරයක ඇති විවිධ අංශත් තනතුරුත් අතර පවත්නා අන්තර් සම්බන්ධතාව සංවිධාන ව්‍යුහය ලෙස හැඳින්වේ. මේ යටතේ වගකීම් ද බලතල ද බෙදා හැරීම සිදු වේ. සංවිධාන ව්‍යුහය සංවිධාන සටහනකින් ඉදිරිපත් කළ හැකි ය. මධ්‍ය පරිමාණයේ ව්‍යාපාර ආයතනයක සංවිධාන ව්‍යුහය පිළිබඳ නිදසුනක් පහත දැක්වේ.



සංවිධාන සටහන

නිදසුන ව්‍යවසායකයෙක් දැනට කුඩා පරිමාණයෙන් පවත්වා ගෙන යන ඇඟලුම් කම්හලක් ලබන වර්ෂයේ දී නවීකරණය කර, මධ්‍ය පරිමාණ මට්ටමින් පවත්වා ගෙන යාමට අපේක්ෂා කරයි. ඒ අනුව ඔහු මානව සම්පත් අවශ්‍යතාව පහත සඳහන් ආකාරයට සැලසුම් කර ඇත.

සේවක වර්ගය	ශ්‍රේණිය	මානව සම්පත් ඉල්ලුම	මානව සම්පත් සැපයුම	අවශ්‍ය සේවක (පුරප්පාඩු) සංඛ්‍යාව
කළමනාකරුවෝ	විධායක	05	05	
	සුපරීක්ෂක	06	01	05
	ගණකාධිකාරි	01	01	
	නිෂ්පාදන තත්ත්ව ඉංජිනේරු	01		01
	නිෂ්පාදන මෝස්තර ශිල්පි	01		01
	පරිපාලන නිලධාරි	01		01
	තාක්ෂණ ශිල්පි	01		01
	තත්ත්ව පරීක්ෂක	01		01
කළමනාකරණ නොවන සේවකයෝ	කළමනාකරණ සහායක	06	03	03
	ලිපිකරු	07	03	04
	සමීක්ෂණ විෂය භාර	01		01
	යන්ත්‍ර ක්‍රියාකරු	05	02	03
	පුහුණු කම්කරු	12	06	06
	නුපුහුණු කම්කරු	16	08	08
	මුළු සේවක අවශ්‍යතාව			35

ක්‍රියාකාරකම

අලුත් මාදිලියේ මල් බඳුනක් නිපදවීම පිළිබඳ ව තාක්ෂණික හැකියාවක් ඔබට ඇතැයි සිතන්න. ඔබ එය කුඩා පරිමාණයෙන් ආරම්භ කර, පළමු වන වර්ෂය අවසානයේ දී දීප ව්‍යාප්ත ව බෙදා හැරීමට බලාපොරොත්තු වන්නෙහි නම් ආරම්භක අවස්ථාවත් ඉදිරි වර්ෂයත් සඳහා සේවක අවශ්‍යතාව සැලසුම් කරන්න.

ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී අත්පත් කර ගැනීමට අවශ්‍ය වන දිගු කාලීන වත්කම්, ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය වේ. ඒ සඳහා දරන සම්පත්වල පිරිවැය, ආයෝජනය යන පදයෙන් අදහස් කැරේ.

ව්‍යාපාරය සඳහා ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීමේ දී ව්‍යවසායකයා ඒ පිළිබඳ ව වැඩි අවධානයක් යොමු කළ යුතු වේ. එහි දී බලපාන කරුණු කීපයක් පහත දක්වා ඇත:

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය සඳහා කරන ආයෝජනය සාපේක්ෂ වශයෙන් විශාල වීම
ස්ථාවර වත්කම් සඳහා කරන ආයෝජනය ඉක්මනින් වෙනස් කළ නොහැකි වීම
මේ ආයෝජනය, දිගු කාලීන වශයෙන් විශාල ලාභ ගෙන දෙන ආයෝජන මාර්ගයක් වීම
ස්ථාවර වත්කම්වල නඩත්තු පිරිවැය, විශාල අගයක් ගැනීම
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය .ව්‍යාපාරය බිහි කරන නිෂ්පාදිතවල ඵලදායිතාව තීරණය කරන ප්‍රධාන සාධකයක් වීම.

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අයිතමවලට ගැනෙන වත්කම් කීපයක් පහත දැක්වේ:

ඉඩම්
ගොඩනැගිලි
යන්ත්‍ර
උපකරණ
රථ වාහන.

මේ වත්කම් එකිනෙක මී ළඟට සලකා බලමු.

ඉඩම්

ආරම්භ කරන නිෂ්පාදන කටයුත්තේ ස්වභාවය හා පරිමාණය අනුව , ඉඩම් අත්පත් කර ගත යුතු වේ. ව්‍යාපාරයට ඉඩම් මිලට ගැනීම හෝ බදු ක්‍රමයට අත්පත් කර ගැනීම හෝ කළ හැකි ය. ඒ හැර ඉඩම, ව්‍යාපාර කටයුත්තට යෝග්‍ය වන පරිදි සංවර්ධනය කර ගැනීම ද අවශ්‍ය වේ.

ගොඩනැගිලි

කර්මාන්තශාලාව පවත්වා ගෙන යාම
ව්‍යාපාර කාර්යාලය පවත්වා ගෙන යාම
අමු ද්‍රව්‍ය හෝ නිෂ්පාදිත හෝ ගබඩා කර තබා ගැනීම
අනිකුත් උපකරණ ආරක්ෂිත ව ස්ථානගත කිරීම.

යන ආදි කටයුතු සඳහා සුදුසු ආකාරයට ගොඩනැගිලි තිබිය යුතු වේ. ව්‍යාපාර කටයුත්තට උචිත වන පරිදි ගොඩනැගිලි ඉදි කිරිම හෝ බදු ක්‍රමයට ලබා ගැනීම හෝ කළ හැකි ය.

යන්ත්‍ර

නිෂ්පාදන කටයුතු කැරෙන ව්‍යාපාර ආයතනයක් සඳහා යන්ත්‍ර ඉතා වැදගත් වේ. ඒ ඒ නිෂ්පාදන කටයුත්තේ ස්වභාවයත් පරිමාණයත් මත ආයතනයට අවශ්‍ය වන යන්ත්‍ර විවිධ වේ. නිෂ්පාදිත බිහි කිරීමේ දී ඒවා සඳහා යොදා ගැනෙන යන්ත්‍රසූත්‍ර නිසි ප්‍රමිතියකින් පැවතීම අවශ්‍ය වන හෙයින් ඒවා ලබා ගැනීමේ දී විශේෂ සැලකිල්ලක් යොමු කිරීම ඉතා වැදගත් වේ. මේ සඳහා ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අයිතමයක් ලෙස යන්ත්‍රවල ආයෝජනය කරන විට, ඉහළ ප්‍රමිතියකින් යුත් වගකීමක් සහිත යන්ත්‍ර මිලට ගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයාගේ විශේෂ අවධානය යොමු විය යුතු ය. ඒ හැර ඒවා මිලට ගැනීමෙන් පසු සැපයෙන සේවාව, යන්ත්‍රවල නඩත්තු කටයුතු, අලුත්වැඩියා කිරීම් සිදු කරන ආකාරය යන මේවා පිළිබඳ ව ද සලකා බැලීම වැදගත් වේ.

උපකරණ

ව්‍යාපාරයක, නිෂ්පාදන හා අනිකුත් පරිපාලන කටයුතු සඳහා විවිධ ආකාරයේ උපකරණ අවශ්‍ය වේ.

නිදසුන්

නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය වන විවිධ උපකරණ
කාර්යාලයීය උපකරණ
සවි කිරීම් හා කාර්යාල භාණ්ඩ.

රථ වාහන

ව්‍යාපාරයකට පහත සඳහන් ආකාරයේ කටයුතු සඳහා මෝටර් වාහන අවශ්‍ය වේ.

නිෂ්පාදනයට අවශ්‍ය අමු ද්‍රව්‍ය ආයතනය වෙත ගෙන ඒම
ගබඩාව හෝ වෙළෙඳ පොළ හෝ වෙත නිෂ්පාදිත යොමු කිරීම.

ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කිරීම නිවැරැදි ආකාරයට කළ යුතු ය. එසේ නොවුණ හොත් අපේක්ෂිත අරමුණු, ඉටු කර ගැනීම ගැටලුසහගත වේ. නිෂ්පාදිතයකට අදාළ නිදසුනකින්, ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරමු.

නිෂ්පාදිතය ළදරුවන් සඳහා මුද්‍රිත ඇඳ ඇතිරිලි එකකින් ද කොට්ට උර හතරකින් ද යුත් නිෂ්පාදිත කට්ටලයක්.

වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කරන නිෂ්පාදිත ප්‍රමාණය සති දෙකකට වරක් නිෂ්පාදිත ඒකක 100 බැගින්

යොදා ගන්නා ශ්‍රමික සංඛ්‍යාව　　　පුහුණු ශ්‍රමිකයෝ 10 දෙනෙක් හා නුපුහුණු ශ්‍රමිකයෝ 10 දෙනෙක්

ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා ඇස්තමේන්තුව

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අයිතමය	ඒකක සංඛ්‍යාව	ඒකක වටිනාකම රු	මුළු වටිනාකම රු
1) පර්චස් 40කින් යුත් ඉඩම් කැබැලි	01	2 000 000	2 000 000
2) අඩි 20 x 20 කාමරවලින් යුත් ගොඩනැගිලි	02	175 000	350 000
3) ගබඩා කාමර (20 x 20)	01	175 000	175 000
4) මහන මැෂින්	04	30 000	120 000
5) මධ්‍යම ප්‍රමාණයේ වෑන් රථ	01	2 200 000	2 200 000
6) ලී බඩු　පුටු	10	500	5 000
මේස	05	2 000	10 000
මුළු ඇස්තමේන්තුගත පිරිවැය			4 860 000

ක්‍රියාකාරකම්

ඔබ විශේෂ මෝස්තරයකින් යුත් මල් පෝච්චි නිෂ්පාදනය කර, ඒවා වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂා කරන්නේ යැයි සිතන්න. මේ සඳහා අවශ්‍ය ශිල්පීය දැනුම ඔබ සතු වෙතැයි උපකල්පනය කරන්න.

ව්‍යාපාර ආයතනය පවත්වා ගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන ගොඩනැගිල්ල ඉදි කිරීමත් අනිකුත් අදාළ කටයුතුත් සඳහා ඉඩම් කැබැල්ලක් අවශ්‍ය වේ.

මල් පෝච්චි සැකසීමේ කටයුතු සඳහා උපකරණ කීපයක් මිලට ගැනීම අවශ්‍ය වන අතර කාර්යාලයීය උපකරණ සඳහා ද යම් පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වේ.

- අමු ද්‍රව්‍ය ගෙන ඒමත් නිෂ්පාදිත බෙද හැරීමත් සඳහා වාහනයක් මිලට ගැනීමට ද සිදු වේ.

ව්‍යාපාරය සඳහා සුදුසු පරිමාණයක් තීරණය කර, ඒ සඳහා අවශ්‍ය වන ස්ථාවර ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කරන්න.

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය

ව්‍යාපාර අත්කර ගත් විවිධ ප්‍රාග්ධන අයිතම ක්‍රියාකාරී තත්ත්වයට පත් කර, යම් නිමැවුමක් බිහි කිරීම සඳහා ප්‍රමාණවත් කාරක ප්‍රාග්ධනයක් තිබීම අවශ්‍ය බව සැලකිල්ලට ගත යුතු ය. මෙහි දී කාරක ප්‍රාග්ධනය වශයෙන් හැඳින්වෙන්නේ, එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වා ගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන අරමුදල් ය. මේ අරමුදල් ව්‍යාපාරයේ කෙටි කාලීන මෙහෙයුම් කටයුතුවල දී දෛනික ව දැරීමට සිදු වන වියදම් සඳහා යෙදේ.

කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා තීරණය කිරීම කෙරෙහි බලපාන ප්‍රධාන සාධක රාශියක් වේ. ඒවායින් කීපයක් පහත දැක්වේ:

- ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය
- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය
- ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්ති
- නිෂ්පාදන කටයුතු සිදු කරන ආකාරය
- නිෂ්පාදිතය සඳහා ඉල්ලුම් තත්ත්වය / වෙළෙඳ පොළ
- ව්‍යාපාරයේ ණය ප්‍රාග්ධනය
- ණය ලබා ගැනීමට ඇති ඉඩ ප්‍රස්තා
- සැපයුම්කරුවන් ඉදිරිපත් කරන කොන්දේසි
- කාලීන ප්‍රවණතා.

ප්‍රමාණවත් කාරක ප්‍රාග්ධනයක් තිබීම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්මටත් එහි සාර්ථකත්වයටත් බෙහෙවින් බලපායි. ව්‍යාපාර කාර්යය සඳහා ප්‍රමාණවත් කාරක ප්‍රාග්ධනයක් නොතිබීම නිසා සිදු වන්නේ දෛනික ව්‍යාපාර කටයුතු අපේක්ෂිත අයුරින් පවත්වා ගැනීමට නො හැකි වීම යි. ණය හිමියනට කලට වේලාවට මුදල් නොගෙවීම නිසා ව්‍යාපාර කටයුතුවලට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය ලබා ගත නොහැකි වීම, නිදසුනක් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය. ඒ හැර ව්‍යාපාරය බුන්වත් තත්ත්වයට පත් විය හැකි ය.
ව්‍යාපාරයක ආරම්භක කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් දෙකකට පහත සඳහන් අයුරු බෙදිය හැකි ය.

- කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය
- මෙහෙයුම් පිරිවැය

මේ දෙ වර්ගය මී ළඟට සලකා බලමු.

කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය

ඕනෑ ම ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය සඳහා එහි කාර්ය මණ්ඩලයෙන් ඉමහත් සේවාවක් සැලසෙයි. ඉතා කුඩා ව්‍යාපාරවල පවා අයිතිකරුට සහාය වන්නෝ සිටිති.

කාර්ය මණ්ඩලය, කළමනාකරුවන්ගෙන් ද කළමනාකරුවන් නොවන සේවකයන්ගෙන් ද සමන්විත වේ. ඔවුන් සඳහා දැරීමට සිදු වන පිරිවැය පහත සඳහන් අයුරු වර්ග දෙකකට බෙදිය හැකි යඃ

කාර්ය මණ්ඩලය සඳහා වන සෘජු වියදම්
කාර්ය මණ්ඩලය පුහුණු කිරීමේ වියදම්.

කාර්ය මණ්ඩලය සඳහා වන සෘජු වියදම්

ව්‍යාපාර ආයතනයේ ස්වභාවයත් ප්‍රමාණයත් අනුව අවශ්‍ය වන සේවකයන් බඳවා ගත යුතු වේ. සේවකයන් බඳවා ගැනීමේ පටිපාටියේ සිට ආයතනයේ සේවයේ යෙදී සිටින තාක් කල් ද ඔවුන් සේවය හැර යන විට ද දැරීමට සිදු වන වියදම් විවිධාකාර වේ. නිදසුන් කීපයක් පහත දැක්වේඃ

ආයතනයේ සේවක අවශ්‍යතා පිළිබඳ ව රැකියා අපේක්ෂකයනට දැනුම් දීම සඳහා යන වියදම් (මේ සඳහා පුවත් පත් හෝ වෙනත් සන්නිවේදන මාධ්‍යයක් හෝ යොදා ගත හැකි ය.)
තෝරා ගැනීම සඳහා යන වියදම
ලිඛිත පරික්ෂණ ,සම්මුඛ පරීක්ෂණ, කුසලතා පරීක්ෂණ යන ආදි ක්‍රම යොදා ගැනේ.
බඳවා ගත් සේවකයනට පාරිශ්‍රමික ගෙවීම/ වැටුප් ගෙවීම
ශුභ සාධන කටයුතු සඳහා වන වියදම්
වෛද්‍ය පහසුකම්, නිල ඇඳුම්, ආහාරපාන, ප්‍රවාහන කටයුතු
රජයේ නියමයන් ඉටු කිරීම
සේවක අර්ථසාධක අරමුදල් ගෙවීම
සේවා නියුක්තිකයන්ගේ භාර අරමුදල් ගෙවීම.

සේවකයන් පුහුණු කිරීමේ වියදම්

ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය මත සේවක අවශ්‍යතා ද වෙනස් වේ. ඒ අනුව පුහුණු සේවකයන් ද නුපුහුණු සේවකයන් ද බඳවා ගැනීම අවශ්‍ය වේ. කෙසේ වෙතත් නියැලෙන කාර්යයේ ස්වභාවය අනුව කාර්ය මණ්ඩලය පුහුණු කිරීම ඵලදායි වේ. පුහුණුව පහත සඳහන් පරිදි ක්‍රම කීපයකින් ලබා දිය හැකිය:

විශේෂිත ආයතනයකට යොමු කිරීම
කාර්යයේ නිරත වෙමින් පුහුණුව ලබා දීම / සේවස්ථ පුහුණුව.

ව්‍යාපාර ලෝකය වෙනස් වීම්වලට නිරතුරු ව ම භාජන වේ . භාවිත කරන උපකරණත් යොදා ගන්නා තාක්ෂණයත් වෙනස් වන නිසා ඒවාට අනුරූප වන සේ සේවකයන් පුහුණු කිරීම අවශ්‍ය වේ. එලෙස ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන කටයුතුවල ගුණාත්මක භාවය වැඩි කර ගත හැකි ය. එහෙයින් සේවක පුහුණුව සඳහා වැය වන වියදම් සම්බන්ධයෙන් පූර්ව ඇස්තමේන්තු සකසා තිබීම අවශ්‍ය වේ. එලෙස කාර්ය මණ්ඩල පුහුණුව සඳහා යොද ගත හැකි ක්‍රම පිළිබඳ ව සොයා බැලීමෙන් ගුණාත්මක ක්‍රියාවලියක් අවම පිරිවැයකින් යෝග්‍ය ආකාරයට සකස් කිරීමේ හැකියාව ලැබේ.

මෙහෙයුම් පිරිවැය

ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යාමේ දී ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා දැරීමට සිදු වන වියදම් මෙහෙයුම් පිරිවැය වේ.

මේ මෙහෙයුම් පිරිවැය ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව පහත සඳහන් අයුරු වෙනස් වේ:

නිෂ්පාදන ව්‍යාපාර අමු ද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීම
වෙළෙඳ ව්‍යාපාර වෙළෙඳ ද්‍රව්‍ය ද නිමි භාණ්ඩ ද ලබා ගැනීම
සේවා ව්‍යාපාර සේවාවේ ස්වරූපය.

ඉහත දැක්වූ ව්‍යාපාර වර්ග සලකන විට ඒවායේ ඇතැම් මෙහෙයුම් වියදම් වෙනස් වුවත් ඒ සෑම ව්‍යාපාරයකට ම පොදු මෙහෙයුම් වියදම් ද ඇති සේ පෙනේ.
සේවකයනට වැටුප් ගෙවීම එකී පොදු මෙහෙයුම් වියදම්වලට නිදසුනක් වේ.

විවිධ බිල්පත් ගෙවීම
විදුලිය
ජලය
දූරකථන
අනපේක්ෂිත අවස්ථාවලට මුහුණ දීම
ඇණවුම් ද්‍රව්‍ය නොලැබීම
විදුලි කප්පාදුවක් නිසා විදුලි උත්පාදක යන්ත්‍රයක් බද්දට ගැනීමට සිදු වීම
ස්වාභාවික උවදුරක් නිසා ගබඩාවේ ඇති ද්‍රව්‍යවලට හානි සිදු වීම.

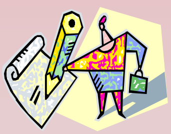
ව්‍යාපාර කටයුත්තක් ආරම්භ කිරීමට අදහස් කරන විට ඒ සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කිරීම පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කළ යුතු ය. නිදසුනක් ඇසුරෙන් මෙය පැහැදිලි කළ හැකි ය.

රසාධිකා මහත්මිය සිය ව්‍යාපාර අදහස සඳහා අවශ්‍ය කාරක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තු කර ඇති ආකාරය මී ළඟට සලකා බලමු.

කුඩා ළමයින් සඳහා මුද්‍රිත ඇඳ ඇතිරිලි සහ කොට්ට උර පිළියෙල කිරීම.
එක් කට්ටලයක් ඇඳ ඇතිරිලි එකකින් ද කොට්ට උර හතරකින් ද සමන්විත වේ.

අවශ්‍ය ආරම්භක කාරක ප්‍රාග්ධනය ගණනය කිරීම

කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය	සේවක සංඛ්‍යාව		සේවක වැටුප් රු	මුළු වැටුප රු
පුහුණු	08		6 000	48 000
නුපුහුණු	04		4 000	16 000
මෙහෙයුම් පිරිවැය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	වටිනාකම	64 000
රෙදි	මී 1 000	34	34 000	
නූල්	කැරලි 160	10	1 600	
වර්ණක	ටියුබ් 12	100	1 200	
පින්සල්	10	40	400	
විදුලිය			1 700	
ජලය			200	
වෙනත්			1 900	41 000
				105 000



ක්‍රියාකාරකම

මාසයක් සඳහා කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා පිළිබඳ වාර්තාවක් සැකසීම.
මඟ පෙන්වීම

නිෂ්පාදන කටයුත්ත මුද්‍රිත කොට්ට උර මැසීම
සති දෙකකට වරක් කොට්ට උර 100 බැගින් වෙළෙඳ පොළට සැපයීමට අපේක්ෂා කැරේ.
ශ්‍රමික සංඛ්‍යාව 20 වේ.
අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය මසකට වරක් මිලට ගැනේ.
වෙළෙඳ පොළේ පවතින මිල සැලකිල්ලට ගත යුතු ය.

මෙය වෙනස් නිෂ්පාදන කටයුත්තක් සඳහා වුව ද යොදා ගත හැකි ය.
පන්තියේ සිසුන් කණ්ඩායම් කීපයකට බෙදා වාර්තා සකස් කිරීම.

පහත සඳහන් ආකෘතිය අනුගමනය කළ හැකි ය.

ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව			
විස්තරය	හිමිකරු යෙදැවුම්	බැංකු ණය	එකතුව
ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන වත්කම් ඉඩම ගොඩනැගිලි යන්ත්‍ර උපකරණ රථ වාහන වෙනත් ස්ථාවර වත්කම් උපයෝගිතා (ජලය හා විදුලිය ලබා ගැනීම)			
උප එකතුව			
මෙහෙයුම් පෙර වියදම් ව්‍යාපාරය ලියා පදිංචි කිරීම ගොඩනැගිලි සැලසුම් පිළියෙල කිරිම වෙනත්			
උප එකතුව			
කාරක ප්‍රාග්ධනය (මාසයක් සඳහා) අමු ද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහන වැටුප් හා වේතන විදුලිය ජලය තැපැල් හා දුරකථන කඩ කුලී ලිපි ද්‍රව්‍ය			
උප එකතුව			
මුළු එකතුව			

ආරම්භක ප්‍රාග්ධන සම්පාදන මාර්ග

හැඳින්වීම

ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ව්‍යාපාරයේ සියලු ම අංශ අතර සම්බන්ධතාව ඇති කිරීමට ඉවහල් වේ. එසේ වුවත් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී මෙන් ම පවත්වා ගෙන යාමේ දී ද ව්‍යවසායකයා මුහුණ පාන ප්‍රධානතම අභියෝගය වන්නේ ප්‍රමාණවත් තරම් මූල්‍ය සම්පාදනයක් හෙවත් ප්‍රාග්ධන සම්පාදනයක් ලබා ගත හැකි ද යන්න යි. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය, කාරක ප්‍රාග්ධනය, වර්ධන ප්‍රාග්ධනය යන අවශ්‍යතා සම්බන්ධයෙන් සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාවට සරිලන සේ ප්‍රාග්ධන සම්පාදනය කර ගැනීමෙන් වැඩි සාර්ථකත්වයක් ලබා ගත හැකි ය.

ආරම්භක ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධන ප්‍රමාණය ඒ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවයත් ප්‍රමාණයත් අනුව වෙනස් විය හැකි ය. එහෙත් අරමුදලක් නැති ව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ නොහැකි නිසා ප්‍රාග්ධන මූලාශ්‍ර පිළිබඳ ව සැලකිල්ලක් දැක්වීම ව්‍යාපාර කටයුත්ත ආරම්භ කිරීමට පෙර කළ යුතු ය.

සම්පාදන මූලාශ්‍ර දෙයාකාරයකට බෙදිය හැකි ය.

- හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය
- ණය ප්‍රාග්ධනය.

හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය

හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය යන්නෙන් නිරූපණය කැරෙන්නේ ව්‍යාපාරය තුළ අයිතිකරුවන්ගේ පෞද්ගලික ආයෝජනය යි.

ව්‍යාපාරයක සාර්ථක අසාර්ථක බව තීරණය වන්නේ අයිතිකරුවන්ගේ ක්‍රියාකාරිත්වය මත ය. ව්‍යාපාරය අසාර්ථක වුව හොත් යෙදූ අරමුදල් අහිමි වීමේ අවදානමට අයිතිකරුවෝ මුහුණ පාති.

මේ අනුව හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය ලෙස ලබා ගත් මුදල් නැවත ගෙවීමේ වගකීමට ව්‍යාපාරය බැඳී නො පවතී. එය ව්‍යාපාරය ලබන වාසියක් ලෙස සැලකිය යුතු ය. කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය මුදල්වලින් අඩක් හිමිකරුගෙන් ලැබිය යුතු බව මුදල් විශේෂඥයෝ පවසති.

හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය පහත දැක්වෙන පරිදි සපයා ගත හැකි ය:

- පෞද්ගලික ඉතුරු කිරීම්
- පවුලේ සාමාජිකයෝ, මිතුරෝ යන ආදි සමීපතමයෝ
- හවුල්කරුවෝ
- පෞද්ගලික ආයෝජකයෝ.

මේ එකිනෙක මී ළඟට සලකා බලමු.

පෞද්ගලික ඉතුරු කිරීම්

මෙයින් අදහස් කරන්නේ ලද ආදායමෙන් පරිභෝජනය නො කර, ඉතුරු කර ගත් මුදල් ය. ඕනෑ ම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී ව්‍යවසායකයකුගේ මූලික අවධානය යොමු වන්නේ මේ ප්‍රභවය කෙරෙහි ය. ඉතුරු කර ගත් මුදල් ව්‍යාපාරය ඇරඹීමට ප්‍රමාණවත් නම් අනෙකුත් මාර්ග කෙරෙහි සැලකිල්ලක් නො දැක්වේ.

සමීපතමයෝ

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා ඉතුරු කිරීම් ප්‍රමාණවත් නොවන විට විකල්ප මාර්ග කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීමට සිදු වේ. මෙහි දී සැලකිල්ල මුලින් ම දක්වන්නේ සමීපතමයන් වන නෑදෑයන්ගේත් මිතුරන්ගේත් මූල්‍ය සහාය ලබා ගැනීම පිළිබඳ ව ය. ව්‍යවසායකයා කෙරෙහි පවතින විශ්වාසය මෙන් ම ඔහුට ඇති ලැදියාව මත ද මේ පාර්ශ්ව ආයෝජනය සඳහා ඉදිරිපත් වනු ඇත. මෙහි ඇති විශේෂ ලක්ෂණය වන්නේ වෙනත් බාහිර පාර්ශ්ව මෙන් නොව මොවුන් ව්‍යවසායකයා සාර්ථකත්වය කරා යන ගමනේ දී වඩා ඉවසිලිමත් ලෙස ව්‍යාපාරය සමඟ රැඳී සිටීම යි. වෙන විධියකින් කියත හොත් ඔව්හු යෙදූ මුදල් කඩිනමින් ලබා ගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයා පීඩාවට පත් නො කරති. එසේ වුවත් මේ ප්‍රභවයේ අවාසි ද පවතී. ඒවා මී ළඟට සාකච්ඡා කරමු.

ව්‍යාපාරය සාර්ථක වෙතැයි යන දැඩි විශ්වාසයෙන් ව්‍යාපාර අවදානම පිළිබඳ ව ද සැලකිල්ලක් නො දක්වමින් මුදල් ආයෝජනය කර යම් හෙයකින් එය අසාර්ථක වුව හොත් පැවති සුහදතාව නැති වීමට ද පිළිවන. එහෙයින් මේ ප්‍රභවයෙන් ප්‍රාග්ධනය සම්පාදනය කර ගැනීමේ දී ව්‍යවසායකයා කළ යුත්තේ ආයෝජන අවදානම සම්බන්ධයෙන් ඒ ඒ පාර්ශ්ව දැනුවත් කිරීම යි.

හවුල්කරුවෝ

මෙය හිමිකම් ප්‍රාග්ධනය සම්පාදනය කර ගැනීම සඳහා බහුල ව භාවිත කැරෙන ප්‍රභවයක් ලෙස සඳහන් කළ හැකි ය. මුදල් ඇති පුද්ගලයන් හවුල්කරුවන් ලෙස බඳවා ගැනීමෙන් අවශ්‍ය අරමුදල් සම්පාදනය කර ගත හැකි ය. මේ ක්‍රමයෙන් ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය ශක්තිය ප්‍රමාණවත් ආකාරයකට වර්ධනය කර ගැනීමට පුළුවන. එය වාසියක් වේ.

එහෙත් මෙහි ද අවාසි පවතී. ව්‍යාපාරයේ තීරණ ගැනීමේ දී සෙසු හවුල්කරුවෝ ද ඔවුන්ගේ අදහස් ඉදිරිපත් කරති. එහෙයින් ව්‍යවසායකයාගේ ස්වාධීනත්වය නැති වේ. ඒ හැර ව්‍යාපාර ලාභය ද හවුල්කරුවන් අතර බෙදී යයි.

පෞද්ගලික ආයෝජකයෝ

ප්‍රතිලාභයක් අපේක්ෂාවෙන් ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා මුදල් යොදවන්නෝ ආයෝජකයන් නමින් හැඳින්වෙති. ඉතුරු කර ගත් මුදල් ලාභදායි කටයුත්තකට යෙදවීම ආයෝජකයන්ගේ අපේක්ෂාව වේ. මේ ආයෝජකයෝ විවිධ අරමුණු ඇති ව මුදල් ආයෝජනය කරති.

- ඉහළ මූල්‍ය ප්‍රතිලාභ ලැබීම
- ඵලදායි ව්‍යාපාර කටයුත්තකට සම්බන්ධ වීමේ තෘප්තිය
- ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව හා සම්බන්ධ ව සිටීමේ සමාජීය අවශ්‍යතාව.

ඉහත ප්‍රභව භාවිත කිරීමෙන් ව්‍යවසායකයාට මූල්‍ය ශක්තිවලින් පමණක් නොව කළමනාකරණ ශක්තිවලින් ද පිරිපුන් පුද්ගලයන් සමඟ කටයුතු කිරීමේ අවස්ථාව උදා වේ.

ණය ප්‍රාග්ධනය

යම් පාර්ශ්වයකින් ණය පදනම මත ලබා ගන්නා මුදල් ණය ප්‍රාග්ධනය ලෙස හැඳින්වේ.
ඉහත දක්වූ ප්‍රභවවලින් ලැබෙන මුදල් ප්‍රමාණවත් නො වන විට විකල්ප ණය මාර්ග යොදා ගත හැකි ය. මෙලෙස ලබා ගන්නා මුදල් සඳහා පොළී ගෙවීමට සිදු වේ. ඒ හැර ලබා ගත් එකී මුදල ගිවිස ගත් කාලය අවසානයේ දී ආපසු ගෙවීමට ද සිදු වේ. එහෙයින් ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීමේ ප්‍රවණතාව ගැන ණය සපයන්නෝ සැලකිලිමත් වෙති. අසාර්ථක ව්‍යාපාර සඳහා මුදල් සැපයීමට ඔව්හු මැලි වෙති.

ව්‍යාපාරයකට ණය ප්‍රාග්ධනය ලබා ගත හැකි මාර්ග කීපයක් වේ. ඒවායින් ප්‍රධානතම ක්‍රම පහත දක්වේ:

- වෙළෙඳ ණය
- උපකරණ ණය
- මුදල් ණය
- උකස් ණය.

මේ එකිනෙක පිළිබඳ ව මී ළඟට සාකච්ඡා කරමු.

වෙළෙඳ ණය

මෙයින් අදහස් කැරෙන්නේ ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය අදාළ සැපයුම්කරුවන්ගෙන් ණය පදනම මත ලබා ගැනීම යි. නිෂ්පාදකයන්ගෙන් අමු ද්‍රව්‍ය ණයට ලබා ගැනීමත් විකිණීම සඳහා අවශ්‍ය භාණ්ඩ වෙළෙඳුන්ගෙන් ණයට ලබා ගැනීමත් නිදසුන් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

සැපයුම්කරුවන් කොන්දේසි පනවා තිබීම ද දක්නට ලැබේ. කලට වේලාවට ණය බේරුම් කරන විට ඇතැම් ණය සැපයුම්කරුවෝ (ණය හිමියෝ) අයවිය යුතු මුදලෙන් යම් ප්‍රමාණයක් අඩු කරති. මේ අඩු කිරීම් වට්ටම් යනුවෙන් හැඳින්වේ . මේ ක්‍රමයේ වාසිය වන්නේ ණයට ගත් ද්‍රව්‍ය ව්‍යාපාර කටයුත්ත සඳහා යොදවා මුදල් උපයා ගැනීමෙන් පසු ණය බේරුම් කිරීමේ අවස්ථාව ව්‍යාපාරිකයාට ලැබීම යි. විකිණීම සඳහා ගත් බඩු විකුණා මුදල් ලැබීමෙන් පසු, ද්‍රව්‍ය සැපයුම්කරුවනට මුදල් ගෙවීම නිදසුනක් වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

උපකරණ ණය

ව්‍යාපාර කටයුත්තට අවශ්‍ය යන්ත්‍ර, උපකරණ යන ආදි ප්‍රාග්ධන අයිතම ණය පදනම මත ලබා ගැනීම මෙයින් අදහස් කැරේ. බොහෝ ව්‍යපාරිකයනට ව්‍යාපාර කටයුත්ත ආරම්භ කරන අවස්ථාවේ දී ප්‍රමාණවත් මූල්‍ය ශක්තියක් නො තිබිය හැකි ය. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය යන්ත්‍ර උපකරණ ආදි අයිතම ඒ අවස්ථාවේ දී ම මිල දී ගැනීමට සිදු වුව හොත් මූල්‍ය දුෂ්කරතාවක් ඇති විය හැකි ය. මෙලෙස උපකරණ ණය සැපයීමෙන් ව්‍යාපාර කටයුත්ත ආරම්භ කිරීමත් පවත්වා ගෙන යාමත් සඳහා ලැබෙන සහයෝගය වැදගත් වේ.

මෙහි දී මූලික ගෙවීමක් පමණක් කර වත්කම ගෙන භාවිත කිරීමේ හැකියාව ලැබේ. ඉතුරු මුදල වාරික වශයෙන් ගෙවිය යුතු වේ.

නිදසුන් යන්ත්‍රයේ වටිනාකම රු 75 000කි. මුල් වාරිකය රු 7 500කි. මෙහි දී රු 7 500ක් ගෙවා රු75 000හේ යන්ත්‍රය ව්‍යාපාර කාර්යය සඳහා යෙදවිය හැකි ය.

යම් ප්‍රාග්ධන අයිතමයකට අදාළ මුළු මුදල නො ගෙවා එය භාවිතයට ගත හැකි වීම වාසියක් වේ. මේ ක්‍රමයේ දී වාරික ගෙවීමට සිදු වන්නේ ව්‍යාපාර කටයුත්තෙන් උපයන ආදයමෙන් වන නිසා ප්‍රමාණවත් ආදයමක් ඉපැයීමට කටයුතු කිරීම ව්‍යවසායකයන්ගේ වගකීම වනු ඇත.

මුදල් ණය

ගිවිස ගත් කාලච්ඡේදයක දී පොළිය සමඟ නැවත බේරුම් කිරීමේ එකඟතාව ඇති ව මුදල් ලබා ගැනීම මුදල් ණය ලෙස සැලකේ. ව්‍යාපාරිකයනට ව්‍යාපාර කටයුත්ත ආරම්භ කිරීමේ දී මෙන් ම පවත්වා ගෙන යාමේ දී ද විවිධ පාර්ශ්වවලින් ලබා ගන්නා භාණ්ඩත් සේවාත් සඳහා මුදලින් ගෙවීමට සිදු වේ. මේ සඳහා විධිමත් ආයතනවලින් මෙන් ම අවිධිමත් ආකාරයෙන් ද මුදල් සොයා ගැනීම සිදු වේ. පොළිය ගෙවීම ,ගිවිස ගත් ආකාරයට ණය මුදල බේරුම් කිරීම යන ආදි වශයෙන් ණය සපයන්නා 0පනවන කොන්දේසිවලට අනුව කටයුතු කිරීමට ව්‍යාපාරිකයාට සිදු වේ.

මෙකී ණය කෙටි කාලීන මෙන් ම දිගු කාලීන වශයෙන් ද ලබා ගත හැකි ය. කෙටි කාලීන ණය යනුවෙන් හැඳින්වෙන්නේ වර්ෂයකට අඩු කාලයක දී ගෙවා නිම කළ යුතු ණය වේ.

වාණිජ බැංකු
මූල්‍ය සමාගම්
බලපත්‍රලාභි විශේෂිත බැංකු
ස.ණ.ස. සමුපකාර බැංකු
රාජ්‍ය හා රාජ්‍ය නොවන මූල්‍ය ආයතන යන ආදිය

ණයට මුදල් සපයන ආයතන වේ.

උකස් ණය

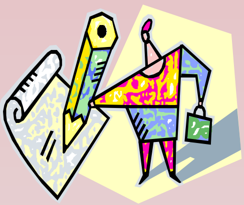
ව්‍යාපාර සතු විවිධ වත්කම් ඇපයට තබා ගෙන, සැපයෙන ණය මෙයින් අදහස් කැරේ. මෙහි දී ණය වශයෙන් ලැබෙන්නේ ඇප ලෙස ඉදිරිපත් කරන වත්කමට අඩු මුදලකි. මෙහි දී සාමාන්‍යයෙන් ලැබෙන්නේ වත්කමේ වටිනාකමින් 70%ක් පමණ ය. ඉහළ පොළියක් බොහෝ විට අය කැරේ. ගම්බද මෙන් ම නාගරික ව ද මේ පදනම මත ණය සපයන පුද්ගලයන් මෙන් ම ආයතන ද ඇත. මෙයින් සැලසෙන වාසියක් ලෙස දැක්විය හැක්කේ විධිමත් ආයතනයකින් ණය ලබා ගන්නවාට වඩා ඉක්මනින් ද පහසුවෙන් ද මුදල් ලබා ගත හැකි වීම යි.

හිමිකරු යෙදැවුම සහ ණය මූල්‍යනය කිරීම

මුදල් දෙන ආකාරය	වාසි	අවාසි
හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය පෞද්ගලික ඉතුරුම්	සියලු ම ලාභ හිමි වීම ණය ප්‍රමාණය අඩු වීම අලාභ ලැබීමේ අවදානම නිසා සාර්ථකත්වය සඳහා කටයුතු කිරීම ඕනෑ ම අපේක්ෂිත ණය දෙන්නකු කෙරෙහි හොඳ විශ්වාසයක් ගොඩ නගා ගත හැකි වීම	පාඩු ලැබීමේ අවස්ථා පැවතීම පෞද්ගලික කැප වීම සඳහා බල කළ හැකි වීම අනෙකුත් ආයෝජකයන්ගේ ඉතුරුම් භාවිතයෙන් ලැබෙන ලාභය අහිමි වීම
මිතුරන් සහ පවුලේ සාමාජිකයන් සම්බන්ධ කර ගැනීම	වැඩි මුදලක් ලැබීම වැඩි ප්‍රමාණයක් ණයට ලබා ගැනීමේ හැකියාවක් තිබිය හැකි වීම මූල්‍ය අවදානම බෙදා ගැනීම	ලාභයෙන් කොටසක් අත් හැරිය යුතු වීම. අයිතියෙන් කොටසක් අත් හැරිය යුතු වීම
හවුල් ව්‍යාපාරයක් පිහිටු වීම	මුදල් ලැබීමේ පහසු ප්‍රභවයක් වීම පීඩනය සහ බලපෑම් අඩු වීම	පෞද්ගලික සම්බන්ධකම් නැති වී යාමේ අවදානම අනවශ්‍ය මැදිහත් වීම් වැඩි වීම
සීමාසහිත සමාගමක් පිහිටු වීම	මුදල් විශාල ප්‍රමාණයක් ලබා ගත හැකි වීම මූල්‍යමය අවදානම් බෙදා ගැනීම නීත්‍යානුකූල බැරකම්/වගකීම් අඩු වීම. අය බදු ඉතුරුම්	ලාභයෙන් කොටසක් අත් හැරිය යුතු වීම පාලන අයිතියේ කොටසක් අත් හැරිය යුතු වීම.
මූල්‍යමය ආයතන සමඟ වැඩ කිරීම	කුඩා ව්‍යාපරවලට උපකාර වීම. ණය පහසුවෙන් සපයා ගත හැකි වීම.	ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට වැඩි කැමැත්තක් දැක්වීම.

මුදල් දෙන ආකාරය	වාසි	අවාසි
සියලු ම ආකාරයේ ණයට ගැනීම්	සාපේක්ෂ ව ලබා ගැනීම පහසු වීම ව්‍යාපාර පාලනයත් අයිතියත් පවත්වා ගෙන යා හැකි වීම වැඩි වාසියක් තිබෙන කාලයක දී ගෙවීමට හැකි වීම මුදල් ඉතුරු කිරීමට හැකි වීම වියදමින් අයබදු අඩු කළ හැකි වීම ලාභවලින් නැවත ගෙවීමට (උද්ධමනය නිසා) හැකි වීම	අධික පොළී වියදම් අනාගත ලාභවලින් නැවත ගෙවීම් කළ නො හැකි වීමේ අවදානම අනිසි ලෙස යෙදීමත් වැඩි පුර භාවිතයත් පහසු වීම. මූල්‍ය සහ විශ්වස්‍ය තොරතුරු බෙද ගැනීම. ණය දෙන්නා ණය ගන්නා වෙත බාධක පැනවීම.

ක්‍රියාකාරකම්



01. ඉතුරු කර ගත් යම් මුදල් ප්‍රමාණයක් ඔබ වෙත තිබේ. ඔබේ වැඩිමහල් සොහොයුරා ව්‍යාපාර කටයුත්තක් සඳහා සහාය වීමට සූදනමින් සිටී. සාර්ථක ව්‍යාපාර සැලැස්මක් ඉදිරිපත් කර තිබෙන හෙයින් බැංකුව ද ඔබට ණය මුදලක් සැපයීමට එකඟ වී ඇත.

ඉහත දක්වූ කරුණු සැලකිල්ලට ගෙන ඔබගේ ව්‍යාපාරයේ ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ප්‍රභව සහ වටිනාකම් දක්වෙන වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

02. ඉතුරු කර ගත් මුදලක් ඔබ වෙත තිබේ. හිතවත්තු දෙ දෙනෙක් ව්‍යාපාරයට හවුල් වීමට කැමැත්තෙන් සිටිති. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය යන්ත්‍ර උපකරණ අත්පිට මුදලට ගතහොත් අනෙකුත් කටයුතු සඳහා මුදල් ගැටලුවක් ඇති බව පෙනේ. අමු ද්‍රව්‍ය සපයා මාස 02ක කට පසු මුදල් ලබා ගැනීමට කැමැති බව හිතවත් ව්‍යාපාරිකයෙක් පවසයි. ප්‍රදේශයේ .... බැංකුව ද උපරිම වශයෙන් රු................. ක ණයක් දීමට කැමැත්ත පළ කර ඇත.

මේ තොරතුරු පදනම් කර ගෙන ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ප්‍රභව හා වටිනාකම් දක්වෙන වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

ව්‍යාපාරයේ මාසික විකුණුම්

කවර ආකාරයේ ව්‍යාපාර කටයුත්තක නිරත වුව ද එයින් අපේක්ෂා කරන්නේ යම් ඉපැයුමක් ලබා ගැනීම යි. ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව ලබන ඉපැයුම වෙනස් විය හැකි ය.

නිදසුන්

- නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයක දී ගනුදෙනුකරුවනට නිෂ්පාදිත සැපයීම
- වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක දී ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ඉල්ලීම අනුව භාණ්ඩ සැපයීම
- සේවා ව්‍යාපාරයක දී ගනුදෙනුකරුවාට අපේක්ෂිත සේවා ලබා දීම.

පොදුවේ ගත් කල මේ සැම එකක් ම විකුණුම් අවස්ථාවක් ලෙස සැලකිය හැකි ය.

ව්‍යාපාර කටයුත්තේ සාර්ථකත්වය මැන ගැනීමට නම් සත්‍ය විකුණුම් ද අපේක්ෂිත විකුණුම් ද අතර සම්බන්ධතාව සොයා බැලිය යුතු වේ. ව්‍යාපාරිකයා විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරුණු කීපයක් පහත දැක්වේ:

- ප්‍රමාණය
- මිල
- පිරිවැටුම.

මේ එකිනෙක මී ළඟට සලකා බලමු.

ප්‍රමාණය

විකුණුම්වල සංඛ්‍යාත්මක ස්වභාවය, ප්‍රමාණය ලෙස සැලකේ.

විකුණුම් සිදු කැරෙන්නේ යම් ඒකකයක් පදනම් කර ගෙන ය. ඒ අනුව යම් කාලච්ඡේදයක් තුළ විකිණීමට අපේක්ෂිත ඒකක සංඛ්‍යාව අපේක්ෂිත විකුණුම් ප්‍රමාණය ලෙස සැලකේ. මේ ඒකක විවිධ නම්වලින් හැඳින්වේ. නිදසුන් කීපයක් පහත දැක්වේ.

වෙළෙඳ ව්‍යාපාර	විකුණුම් ද්‍රව්‍ය	ඒකකය
	එළවළු	ග්‍රෑම්
	කුළු බඩු	ග්‍රෑම්
	මාළු	ග්‍රෑම්
	මස්	ග්‍රෑම්
	ඛනිජ තෙල්	ලීටර
	රෙදි	මීටර
	ඉඩම්	හෙක්ටයාර
නිෂ්පාදන ව්‍යාපාර	නිෂ්පාදන ද්‍රව්‍ය	ඒකකය
	පාන්, බිත්තර	ගෙඩිය
	නිල ඇඳුම්	ඇඳුම
	ලී බඩු	පුටුව,මේසය
සේවා ව්‍යාපාර	සපයන සේවාව	ඒකකය
	කොණ්ඩා කැපීම	පුද්ගලයා
	අලුත්වැඩියාව	මෝටර් රථය

මිල

භාණ්ඩ හෝ සේවා හෝ සඳහා අය කැරෙන මුදල් ප්‍රමාණය මිල වශයෙන් හැඳින්විය හැකි ය.

මිල විවිධ නම්වලින් ප්‍රකාශ කළ හැකි ය.

නිදසුන්	කොණ්ඩා කැපීම	ගාස්තුව
	අලුත්වැඩියාව	ගාස්තුව

භාණ්ඩ හෝ සේවා හෝ ලබා ගන්නා ගනුදෙනුකරුවන් ඒ සඳහා හුවමාරු කරන වටිනාකම මිල ලෙස හැඳින්වේ. ව්‍යවසායකයා මිල තීරණය කිරීම ඉතා බුද්ධිමත් ලෙස කළ යුතු ය. එයට හේතුව ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම මෙන් ම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම කෙරෙහි ද එය බෙහෙවින් බලපෑම යි. එහෙයින් කවර ස්වභාවයක ව්‍යාපාර ආයතනයක් වුව ද එහි භාණ්ඩවලත් සේවාවලත් මිල තීරණය කිරීමේ දී කරුණු කීපයක් සලකා බැලිය යුතු වේ.

අදාළ ව්‍යාපාර කටයුත්ත සඳහා දැරීමට සිදු වන පිරිවැයත් ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ඉල්ලුමත් තරගකරුවන්ගේ මිලත් එකී කරුණුවලට නිදසුන් වේ.

මිල ප්‍රකාශ කැරෙන ආකාරය පිළිබඳ ව නිදසුන් කීපයක් පහත දැක්වේ:

අර්තාපල් කිලෝග්‍රෑම් 1 ක්	රු 40/
කිරි ලීටරය	රු 45/
චීත්ත රෙදි මීටරය	රු 60/
කොණ්ඩා කැපීම එක් පුද්ගලයකුට	රු 75/
කමිසයක් මැසීම	රු 125/

පිරිවැටුම

විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය විකුණුම් මිලෙන් ගුණ කිරීමෙන් (වැඩි කිරීමෙන්) ලැබෙන අගය පිරිවැටුම ලෙස සැලකේ.

එය පහත සඳහන් ආකාරයට ගණනය කළ හැකි ය:

විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය x ඒකකයක විකුණුම් මිල = පිරිවැටුම

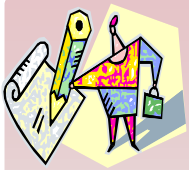
පහත දැක්වෙන්නේ ආයතන දෙකක විකුණුම් ඇස්තමේන්තු කර ඇති ආකාරය යි.

ලී බඩු නිෂ්පාදන ආයතනයක්

වර්ගය	ප්‍රමාණය				ඒකක මිල රු	පිරිවැටුම රු	මුළු වටිනාකම රු
	1 සතිය	2 සතිය	3 සතිය	4 සතිය			
මේස	10	10	10	10	6 000	240 000	
පුටු	50	50	50	50	400	80 000	320 000

ඇසුරුම් කළ කිරි විකුණන ආයතනයක විකුණුම් ඇස්තමේන්තුව

කාලය	වර්ගය	ප්‍රමාණය ලීටර	ලීටරයක මිල	පිරිවැටුම
ජනවාරි	සාමාන්‍ය	300	40	12 000
	වැනිලා රස	100	45	4 500
	චොක්ලට් රස	100	50	5 000
පෙබරවාරි	සාමාන්‍ය	300	40	12 000
	වැනිලා රස	150	45	6 750
	චොක්ලට් රස	150	50	7 500



ක්‍රියාකාරකම්

1. ඔබ මැටි මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කර වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කරන ව්‍යවසායකයකු යැයි සිතන්න.
විවිධ හැඩයෙන් ද විවිධ ප්‍රමාණයෙන් ද යුත් මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කරන බව සලකන්න.

මේ තොරතුරු අනුව අප්‍රේල් මාසය සඳහා මාසික විකුණුම් ඇස්තමේන්තුවක් පිළියෙල කරන්න.

2. සේවා සපයන ආයතනයක් උපකල්පනය කරමින් මාසික ඇස්තමේන්තුවක් සකසන්න.

ව්‍යාපාරයේ මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුම් පිළියෙල කිරීම

යම් කාලයක් තුළ ව්‍යාපාරයට මුදල් ගලා ඒම් සහ ගලා යාම් පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් වෙමින් පිළියෙල කැරෙන වාර්තාව මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය ලෙස හැඳින්වේ.

මේ ප්‍රකාශය සාමාන්‍යයෙන් පිළියෙල කැරෙන්නේ ඉදිරි වර්ෂය හෝ අර්ධ වර්ෂය හෝ සඳහා ය. මේ අනුව අපේක්ෂිත ආදායම් ලැබෙන කාල වකවානු, අපේක්ෂිත වියදම් සඳහා ගෙවීමට සිදුවිය හැකි කාල වකවානු ද දැක්වෙන සේ පිළියෙල කැරෙන ඇස්තමේන්තුව මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය ලෙස සැලකිය හැකි ය.

මුදල් ප්‍රවාහ සැලැස්ම මෙලෙස සකස් කිරීමෙන් ආදායම් ලැබෙන්නේ කවදා ද කවර මට්ටමකින් ද යන්න දැන ගත හැකි වේ. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට කොපමණ මුදලක් අවශ්‍ය වේ ද, ආරම්භක වියදම් ගෙවීමට ලැබෙන මුදල ප්‍රමාණවත් ද, ආදායම අඩුවෙන් ලැබෙන කාල වකවානු මොනවා ද, ඒ කාලය තුළ පිටතට ගෙවීම සඳහා ලැබෙන ආදායම ප්‍රමාණවත් ද යන ආදි වශයෙන් මූල්‍ය ඌනතා මෙන් ම මූල්‍ය අතිරික්තතා ද කල් තබා දැන ගැනීමට මේ සැකැස්ම උපකාරි වේ. මෙසේ පහත සඳහන් පරිදි මනා මූල්‍ය කළමනාකරණයක් ඇති කළ හැකි යː

- මුදල් ඌනතාවක් පැවතිය හැකි කාලය හඳුනා ගෙන එයට පිළියම් සොයා ගත හැකි ය.
- මුදල් අතිරික්තයක් ඇති වන බව දැන ගෙන ඒ මුදල් ඵලදායි කටයුත්තක යෙදැවීම සම්බන්ධයෙන් තීරණ ගත හැකි ය.

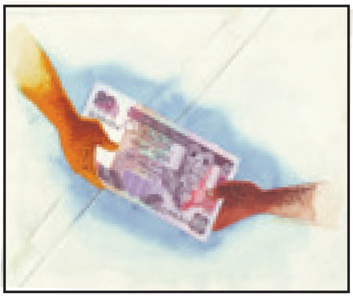
නිදසුන් මුදල් වැඩි පුර තිබේ නම් පවතින ව්‍යාපාර කටයුත්ත පුළුල් කිරීම සඳහා අවශ්‍ය උපකරණ මිල දී ගැනීම.

මුදල් ප්‍රවාහ සැලසුමක පහත සඳහන් ප්‍රධාන කොටස් දෙක ඇතුළත් වේ.

01. එන මුදල් / මුදල් ගලා ඒම

02. යන මුදල් / මුදල් ගලා යාම

මේ කොටස් දෙක මී ළඟට සලකා බලමු.



5.7 රූප සටහන

එන මුදල්/ මුදල් ගලා ඒම

ව්‍යාපාරයකට යම් කාල වකවානුවක් තුළ දී මුදල් විවිධ ආකාරයට ලැබේ. ප්‍රධානතම මාර්ග පහත දැක්වේ:

හිමිකරුවන්ගෙන්
ණය
විකුණුම්
අනෙකුත්

මේ මාර්ග ලුහුඬින් සලකා බලමු.

හිමිකරුවන්ගෙන්

අයිතිකරු /අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරයට යොදන මුදල් ය. මෙය ප්‍රාග්ධනය සැපයීම ලෙස ද හැඳින්වේ.

ණය

බාහිර පාර්ශ්වවලින් නැවත බේරුම් කිරීමේ එකඟතාව ඇති ව ගන්නා මුදල් ණය ලෙස සැලකේ. මේ වෙනුවෙන් පොළී ගෙවීමට සිදු වේ. පුද්ගලයන්ගෙන් හෝ ආයතනවලින් හෝ ණය ලෙස මුදල් ලබා ගැනේ. ඒවා ගිවිස ගත් ආකාරයට පියවිය යුතු ය.

විකුණුම්

ව්‍යාපාරයේ මූලික කටයුත්තෙන් ලැබෙන මුදල් මෙයින් අදහස් කැරේ. ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධානතම ආදායම් මාර්ගය වන්නේ ද මෙය යි. එහෙයින් මේ සම්බන්ධයෙන් වැඩි අවධානයක් යොමු කිරීම අවශ්‍ය ය. මෙහි දී අත්පිට විකිණීම නිසා ලැබෙන මුදල් ද ණයට විකිණීම නිසා ණය ගැතියන්ගෙන් ලැබෙන මුදල් ද සැලකිල්ලට ගැනේ.

අනෙකුත්

ව්‍යාපාරයකට මුදල් ලැබෙන වෙනත් මාර්ග ද පවතී. ඇතැම් ව්‍යාපාර මූලික ව්‍යාපාර කටයුත්තට අමතර ව කරන වෙනත් කටයුතුවලින් ආදයම් ලබයි. පහත දක්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයකට මුදල් ලැබෙන අනිකුත් මාර්ග සඳහා නිදසුන් කීපයකි:

ගොඩනැගිලිවලින් ලැබෙන කුලී
ණය සැපයීම නිසා ලැබෙන පොළී
භාවිතයට ගත නොහැකි පැරැණි වත්කම් විකිණීමෙන් ලැබෙන මුදල්
නියෝජිත කටයුතුවලින් ලැබෙන කොමිස්.

යන මුදල් / මුදල් ගලා යාම

ව්‍යාපාර කටයුතු කර ගෙන යාමේ දී ලබා ගන්නා භාණ්ඩ හෝ සේවා හෝ සඳහා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් යයි. යම් කාල වකවානුවක් තුළ ව්‍යාපාරයෙන් බැහැරට මුදල් ගලා යාමට තුඩු දෙන කරුණු ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව වෙනස් වේ. එහෙත් සැම ව්‍යාපාරයක ම මුදල් ගලා යාමට සාමාන්‍යයෙන් හේතු වන කරුණු කීපයක් පහත දක්වේඃ

ආයෝජනය
මෙහෙයුම් කටයුතු
පොළී
අනෙකුත්.

මේ එකිනෙක මී ළඟට සාකච්ඡා කරමු.

ආයෝජනය

ව්‍යාපාර කටයුත්ත සඳහා දිගු කල් පැවැත්මකින් යුත් ප්‍රාග්ධන අයිතම ලබා ගැනීමට සිදු වේ.
නිදසුන් රථ වාහන , ලී බඩු , යන්ත්‍ර උපකරණ
මේ කටයුතු සඳහා මුදල් ගෙවීම ආයෝජනය වේ.

මෙහෙයුම් පිරිවැය

එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරයෙන් බැහැරට යන මුදල් මෙයින් අදහස් කැරේ.

නිදසුන් අමු ද්‍රව්‍ය හා වෙනත් භාණ්ඩ තොග ලබා ගැනීම
වැටුප් හා වේතන
විදුලිය, රක්ෂණ, ගොඩනැගිලි කුලී, ප්‍රවාහන යන ආදිය සඳහා ගෙවීම.

පොළිය

බාහිර පාර්ශ්වවලින් ලබා ගත් ණය මුදල් සඳහා ගිවිස ගත් ආකාරයට පොළී ගෙවීමට සිදු වේ.

අනෙකුත්

ගත් ණය මුදල් ආපසු ගෙවීම
බදු මුදල් ගෙවීම.
මෙකී ගෙවීම් කළ යුතු කාලය නිශ්චිත ව හඳුනා ගත යුතු ය.

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයක මාස 03ක කාලයට අදාළ මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශයක ආදර්ශය යි.

සහන් උඩවත්ත

2008 ජනවාරි 01 සිට මාර්තු 31 සඳහා මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

	ජනවාරි	පෙබරවාරි	මාර්තු
මුදල් ලැබීම			
ප්‍රාග්ධනය	75 000		
බැංකු ණය	15 000		
විකුණුම්	40 000	60 000	75 000
වෙනත් ආදායම්	3 500	4 000	6 200
මුදල් ලැබීම්	133 500	64 000	81 200
මුදල් ගෙවීම්			
අමු ද්‍රව්‍ය	24 000	32 000	32 000
වැටුප්	8 000	9 000	9 000
විකුණුම් වියදම්	4 200	5 000	3 500
විදුලිය	1 200	1 700	1 700
ණය වාරිකය		1 500	1 500
වත්කම් මිලට ගැනීම	48 000		
	1 500	2 000	2 000
මුදල් ගෙවීම්	86 900	51 200	49 700
ශුද්ධ අතිරික්තය / හිඟය	46 600	12 800	31 500
පසු ගිය මාසයේ ශේෂය		46 600	59 400
මුදල් ශේෂය	46 600	59 400	90 900

මේ ආකාරයට ව්‍යාපාරයේ අවශ්‍යතාව මත මාස 06කට, අවුරුදු 1කට යන ආදි වශයෙන් මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශ සකස් කිරීමට පුළුවන.

අතැති මුදල්

ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යාමේ දී එදිනෙදා කටයුතු සඳහා මුදල් ගෙවීමට සිදු වේ. එමෙන් ම එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් මුදල් ලැබීම ද සිදු වේ. මෙසේ මුදල් ලැබීම්වලින් මුදල් ගෙවීම් අඩු වූ විට යම් මුදල් ප්‍රමාණයක් ව්‍යාපාරය තුළ රැඳී පවතී. මෙය අතැති මුදල් යනුවෙන් හැඳින්වේ.

සෑම දිනක ම හෝ යම් කාලච්ඡේදයක් අවසානයේ දී හෝ අතැති මුදල් ප්‍රමාණය ගණනය කිරීම සඳහා පිළියෙල කැරෙන වාර්තාව මුදල් ගිණුම නමින් හැඳින්විය හැකි ය. මුදල් පොත යනුවෙන් හැඳින්වෙන්නේත් එය ම ය.

මුදල් ගිණුම සකස් කරන ආකාරය

(01) සෑම දිනක ම අවසානයේ අතැති මුදල දැන ගැනීම සඳහා

දිනය	ගනුදෙනුව	(හර) මුදල් ඇතුළට	(බැර) මුදල් පිටතට	ශේෂය

(02) කාලච්ඡේදය අවසානයේ අතැති මුදල් දැන ගැනීම සඳහා

දිනය	විස්තරය	එන මුදල්	දිනය	විස්තරය	යන මුදල්

මේ අනුව මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය යනු යම් කාලච්ඡේදයකට අදාළ අපේක්ෂිත ගලා ඒම් හා ගලා යාම් දක්වෙන වාර්තාව ය. මුදල් ගිණුම යනු සැබැවින් ම මුදල් ගෙවීම් හා ලැබීම් ද ගිණුම් කාලච්ඡේදය අවසාන දිනට අතැති මුදල් ප්‍රමාණය ද දක්වෙන වාර්තාව යි.

(01) තාරුකා ව්‍යාපාරයේ මුදලින් ලැබීම් ද ගෙවීම් ද පිළිබඳ තොරතුරු පහත දක්වේ:.

මාර්තු	රු
01 අයිතිකරු ප්‍රාග්ධනය යෙදැවීම	75 000
02 බැංකු ණයක් ලබා ගැනීම	15 000
04 අත්පිට මුදලට යන්ත්‍රයක් ලබා ගැනීම	48 000
05 මිල දී ගත් භාණ්ඩ	24 000
07 රක්ෂණ ගාස්තු ගෙවීම	500

16	වැටුප් ගෙවීම	8 000
20	විදුලි වියදම ගෙවීම	1 400
21	අත්පිට විකුණුම්	33 000
23	ලැබූ කොමිස්	1 300
24	ගැනිලි මුදල්	1 500
27	තැපැල් හා දූරකථන වියදම	600
30	විකුණුම් වියදම්	6 300
31	ගොඩනැගිලි කුලී	5 000

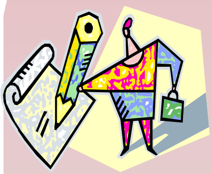
එදිනෙදා අතැති මුදල් දැන ගැනීම සඳහා මුදල් පොත

දිනය	ගනුදෙනුව	(හර) මුදල් රු	(බැර) මුදල් රු	ශේෂය රු
01	ප්‍රාග්ධනය යෙදැවීම	75 000		75 000
02	බැංකු ණය	15 000		90 000
04	යන්ත්‍ර මිල දී ගැනීම		48 000	42 000
05	භාණ්ඩ මිල දී ගැනීම		24 000	18 000
07	රක්ෂණ ගාස්තු ගෙවීම		500	17 500
16	වැටුප් ගෙවීම		8 000	9 500
20	විදුලි වියදම්		1 400	8 100
21	බඩු විකිණීම	33 000		41 100
23	කොමිස් ලැබීම	1 300		42 400
24	ගැනිලි		1 500	40 900
27	තැපැල් හා දූරකථන ගාස්තු		600	40 300
30	විකුණුම් වියදම්		6 300	34 000
30	ගොඩනැගිලි කුලී		5 000	29 000
30	අවසාන ශේෂය (අත ඉතිරි මුදල)			29 000

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

කාලච්ඡේදය අවසානයේ අතැති මුදල් දැන ගැනීම සඳහා මුදල් පොත

දිනය	ගනුදෙනුව	එන මුදල රු	දිනය	ගනුදෙනුව	යන මුදල රු
01	ප්‍රාග්ධනය	75 000	04	යන්ත්‍ර	48 000
02	බැංකු ණය	15 000	05	භාණ්ඩ	24 000
21	බඩු විකිණීම	33 000	07	රක්ෂණ ගාස්තු	500
23	කොමිස්	1 300	16	වැටුප්	8 000
			20	විදුලි වියදම්	1 400
			24	ගැනිලි	1 500
			27	තැපැල්	600
			30	විකුණුම් වියදම්	6 300
			30	ගොඩනැගිලි කුලී	500
			31	අතැති මුදල්	29 000
		1 24 300			1 24 300
04/01	අතැති මුදල	29 000			



ක්‍රියාකාරකම්

(01) ගමට කිරුළ ව්‍යාපෘතියේ 2008 වර්ෂයේ ඉදිරි මාසය සඳහා මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශයක් සකසන්න.
සැලකිය යුතු ය.

මුදල් ගලා යෑම් 04ක්වත් ඇතුළත් විය යුතු ය.
මාස 03 කට වරක් ණය වාරික ගෙවීමට සිදු වේ.
යන්ත්‍රයක් පස් වන මාසයේ දී මිල දී ගැනීමට සිදු වේ.

(02) පහත දැක්වෙන තොරතුරු ඇතුළත් කර, බන්දුලගේ ව්‍යාපාරයේ මාර්තු මාසයේ මුදල් ගිණුම සකස් කරන්න. මාර්තු 31 දිනට අතැති මුදල කොපමණ ද ?

	රු
01) අයිතිකරු ව්‍යාපාරයට මුදල් යෙදැවීම	50 000
02) ණය මුදලක් ලබා ගැනීම	10 000
03) ව්‍යාපාරයට අවශය යන්ත්‍රයක් ගැනීම	15 000
10) බලපත්‍ර ගාස්තු ගෙවීම	400
12) රක්ෂණ ගාස්තු ගෙවීම	600

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

14) ගොඩනැඟිලි කුලී ගෙවීම	2 500
17) ද්‍රව්‍ය / භාණ්ඩ මිල දී ගැනීම	21 000
20) වැටුප් ගෙවීම	7 000
22) විදුලි වියදම්	1 700
23) බඩු විකිණීම	32 000
24) අලුත්වැඩියා වියදම	4 200
26) පුද්ගල ප්‍රයෝජනය සඳහා යොද ගැනීම	1 500
28) තැපැල් හා දූරකථන ගාස්තු	1 200
29) ප්‍රවාහන ගාස්තු	800

ව්‍යාපාරයේ ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කිරීම

ව්‍යාපාරය යම් කාලච්ඡේදයක් තුළ ක්‍රියාත්මක වී ඇත්තේ ලාභ ලබමින් ද පාඩු ලබමින් ද යන්න දැන ගැනීම පිණිස ලාභාලාභ ප්‍රකාශය ප්‍රයෝජනවත් වේ. ලාභ අලාභ ඇස්තමේන්තු කිරීමේ දී අවධානය යොමු කළ යුතු කරුණු කීපයක් වේ. ඒවා පහත දැක්වේ.

(i) විකුණුම්

අත්පිට මුදලටත් ණයටත් කළ විකිණීම් මෙයට ඇතුළත් වේ.

(ii) විකුණූ භාණ්ඩවල පිරිවැය (විකුණුම් පිරිවැය)

යම් කාලච්ඡේදයක් තුළ විකුණූ භාණ්ඩ සඳහා ව්‍යාපාරය දරන පිරිවැය යි.

ගණනය කරන ආකාරය

කාලච්ඡේදය ආරම්භයේ තිබූ තොගයේ වටිනාකම	xx
එකතු කළා	
කාලච්ඡේදය තුළ මිලට ගත් තොගයේ වටිනාකම	xx
	xxx
අඩු කළා	
කාලච්ඡේදය අවසානයේ ඉතුරු බඩු තොගයේ වටිනාකම	xx
විකුණූ භාණ්ඩවල පිරිවැය (විකුණුම් පිරිවැය)	xxx

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

(iii) දළ ලාභය

විකුණුම් ආදායමෙන් විකුණුම් පිරිවැය අඩු කිරීමෙන් ලැබෙන අගය යි.

(iv) වියදම් / මූල්‍ය පිරිවැය

ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යෑම සඳහා වැය වන ශ්‍රම වියදම් ද අනෙකුත් වියදම් ද මෙයට ඇතුළත් වේ.

නිදසුන්
- වැටුප් හා වේතන
- ගොඩනැඟිලි කුලී
- රක්ෂණ වියදම්
- විදුලි වියදම්
- ප්‍රචාරණ වියදම්
- අලුත්වැඩියා වියදම්
- තැපැල් හා දූරකථන වියදම්

ශුද්ධ ලාභය / බදු පෙර

දළ ලාභයෙන් වියදම් අඩු කළ විට ඉතුරු වන ප්‍රමාණය ශුද්ධ ලාභය වේ. මේ ප්‍රමාණය දැන ගැනීමෙන් ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වන්නේ කවර ප්‍රමාණයක ලාභ ලබමින් ද ,එසේ නැත හොත් අලාභ ලබමින් ද යන්න අවබෝධ කර ගත හැකි ය. මෙය බදු පෙර ලාභය ලෙස ද හැඳින්වේ.

ආදායම් බදු

ව්‍යාපාර ආයතන දේශීය ආදායම් පනතේ නියමයන් ඉටු කළ යුතු ය. මේ අනුව අදාළ වර්ෂයේ ශුද්ධ ලාභය මත රජයට බදු ගෙවීමට සිදු වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ දැනට ක්‍රියාත්මක වන බදු ක්‍රමය යටතේ ආදායම් බදු ගෙවීමේ දී ආයතනය කළ යුත්තේ බදු ප්‍රමාණය ස්ව තක්සේරු ක්‍රමයට කාර්තු පදනම (මාස 03ක්) මත ගණනය කර දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුවට එකී බදු ගෙවීම යි. එහෙයින් ලාභාලාභ ප්‍රකාශය සකස් කිරීමේ දී කැරෙන්නේ ස්ව තක්සේරුව මත ආදායම් බදු ගැළපීම යි.

බදු පසු ලාභය

තක්සේරු කරන ලද බදු මුදල් ප්‍රමාණය බදු පෙර ශුද්ධ ලාභයෙන් අඩු කිරීමෙන් ලැබෙන අගය, බදු පසු ලාභය ලෙස හැඳින්වේ.

කුමර විදුහලකට පාසල් නිල ඇඳුම් සහ ටයි පටි විකිණීමේ නිරත "දේවක" වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයේ 2008 ජනවාරි මාසය සඳහා ශුද්ධ ලාභය ඇස්තමේන්තු කරමින් සකස් කරන ලද වාර්තාවක් පහත දැක්වේ.

දේවක වෙළෙඳ ව්‍යාපාරය
2008 ජනවාරි මාසය සඳහා ඇස්තමේන්තුගත ලාභාලාභ ප්‍රකාශය

විකුණුම්		
අත්පිට විකුණුම්	80 000	
ණයට විකුණුම්	15 000	
මුළු විකුණුම්		95 000
විකුණු භාණ්ඩවල පිරිවැය		
ආරම්භක තොගය	14 000	
මිලට ගැනීම	45 000	
	59 000	
අඩු කළා		
අවසන් තොගයේ වටිනාකම	8 000	
විකුණුම් පිරිවැය		51 000
දළ ලාභය		44 000
වියදම්		
වැටුප් හා වේතන	8 000	
ගොඩනැගිලි කුලී	3 000	
විදුලි බලය	1 400	
රක්ෂණ ගාස්තු	300	
තැපැල් හා දුරකථන වියදම්	400	
විකුණුම් වියදම්	1 200	
මුළු වියදම්		14 300
අයබදුවලට පෙර ශුද්ධ ලාභය		29 700
අඩු කළා		
තක්සේරු කරන ලද බදු		4 000
අයබදුවලට තක්සේරු කරන ලද ශුද්ධ ලාභය		25 700

ක්‍රියාකාරකම -

(01) ඉහත දැක්වෙන ලාභාලාභ ප්‍රකාශය අනුව පහත දැක්වෙන එක් එක් අවස්ථාවට අදළ සුදුසු පදය යොදා හිස් තැන් පුරවන්න.

i) අත්පිට විකුණුම් හා .... එකතු කිරීමෙන් මුළු විකුණුම් අගය ලැබේ.

ii) විකුණූ බඩුවල පිරිවැය සෙවීම සඳහා ආරම්භක තොගයට .... එකතු කර .... අඩු කළ යුතු ය.

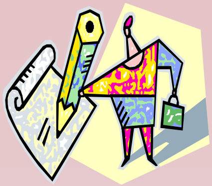
iii) .... අගයෙන් .... අඩු කළ විට දළ ලාභය ලැබේ.

iv) බදු පෙර ශුද්ධ ලාභය සෙවීම සඳහා දළ ලාභයෙන් .... අඩු කළ යුතු ය.

v) ආදායම් බදුවලට පෙර ලාභයෙන් .... අඩු කළ විට .... ලැබේ.

(02) පහත දැක්වෙන තොරතුරු ඇසුරින් 2008 මාර්තු මස 31 දිනෙන් අවසන් වන මාසය සඳහා දිලුම්ගේ ලාභාලාභ ප්‍රකාශය ඉදිරිපත් කරන්න.

	රු
මාර්තු 01 වන දිනට තොගය	7 500
මිල දී ගත් බඩු තොගය	35 000
අත්පිට විකුණුම්	72 000
ණයට විකුණුම්	15 000
වැටුප් හා වේතන	4 000
විදුලි වියදම්	1 700
ප්‍රචාරණ වියදම්	3 000
ගොඩනැගිලි කුලී	4 000
වෙනත් වියදම්	2 700
මාර්තු 31 දිනට,	
ඉතුරු තොගය	9 900



බදු තක්සේරුව ශුද්ධ ලාභයෙන් 20%ක් බව උපකල්පනය කරන්න.

i බදු පෙර ලාභය කොපමණ ද ?
ii බදු පසු ලාභය කොපමණ ද?

(03) ලොකුගේ ව්‍යාපාරයේ හිමිකරු 2008 මාර්තු මාසය සඳහා වූ පහත දැක්වෙන තොරතුරු ඔබට ඉදිරිපත් කර ඇත.

	රු
අත්පිට විකුණුම්	75 000
ණයට විකුණුම්	13 000
අත්පිට ගැනුම්	3 400
වේතන	5 000
විදුලි වියදම්	1 300
ප්‍රවාහන වියදම්	1 200
ප්‍රචාරණ කටයුතු	700
වෙනත් වියදම්	900
ණය පොළී	1 200
කාලච්ඡේදයේ ආරම්භක දිනට තොගය	9 500
කාලච්ඡේදයේ අවසාන දිනට තොගය	7 400
තක්සේරු කරන ලද බදු මුදල	4 500

බදු පෙර ශුද්ධ ලාභයත් බදු පසු ශුද්ධ ලාභයත් දැන ගත හැකි වන සේ ලාභාලාභ ප්‍රකාශයක් සකස් කර දෙන මෙන් ඔහු ඔබගෙන් ඉල්ලා සිටී.

ව්‍යාපාරයේ ශේෂ පත්‍රය පිළියෙල කිරීම

ශේෂ පත්‍රයක ඇතුළත් වන අයිතමත් ශේෂ පත්‍රයක් පිළියෙල කරන ආකාරයත් ඔබ දැනට මත් අධ්‍යයනය කර ඇත. එහෙයින් ඒ සම්බන්ධයෙන් මෙහි දී සාකච්ඡා නො කැරේ.

ව්‍යාපාරයේ ශේෂ පත්‍රයක් පහත දැක්වේ.

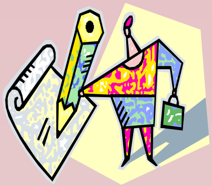
දේවකගේ ව්‍යාපාරය
2008 ජනවාරි 31 දිනට ශේෂ පත්‍රය

	රු	රු
වත්කම්		
ජංගම වත්කම්	16 000	
මුදල්	3 000	
ලැබිය යුතු මුදල්	8 000	
තොග		27 000
ස්ථාවර වත්කම් / ජංගම නොවන වතකම්	85 000	
ඉඩම් හා ගොඩනැඟිලි	35 000	
යන්ත්‍ර උපකරණ		120 000
මුළු වත්කම්		147 000
වගකීම් හා ශුද්ධ වටිනාකම		
ජංගම වගකීම්		
ගෙවිය යුතු වියදම්	3 000	
ගෙවිය යුතු බදු	4 000	7 000
දිගු කාලීන වගකීම්		
උකස් ණය	8 000	
බැංකු ණය	15 000	23 000
මුළු වගකීම්		30 000
හිමිකම් (ප්‍රාග්ධනය /ශුද්ධ වටිනාකම්)		117 000
		147 000

මේ ආකෘතිය සම්බන්ධයෙන් පහත දැක්වෙන කරුණු කෙරෙහි ඔබගේ අවධානය යොමු විය යුතු ය.

වත්කම් = වගකීම් + ශුද්ධ වත්කම්
ශුද්ධ වත්කම් = මුළු වත්කම් මුළු වගකීම්
ශුද්ධ වත්කම් / ශුද්ධ වටිනාකම ලෙස සැලකෙන්නේ හිමිකරු ප්‍රාග්ධනය යි.

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි



ක්‍රියාකාරකම්

(01) ගාල්ලගේ සහෝදරයෝ විසින් පවත්වා ගෙන යනු ලබන ව්‍යාපාරයක 2008 ජනවාරි 15 දිනට අදාළ පහත සඳහන් තොරතුරු ඔබට දී තිබේ:

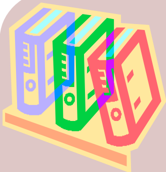
	රු
යන්ත්‍රෝපකරණවල වටිනාකම	80 000
ලී බඩු හා උපකරණ	12 000
අතැති මුදල්	9 500
ලැබිය යුතු මුදල්	7 000
උකස් ණය	25 000
ගෙවිය යුතු වියදම්	4 500
ගෙවිය යුතු බදු	3 000
තොගය	12 500

(අ) මේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රාග්ධනය ගණනය කරන්න.
(ආ) පිළිගත් ආකෘතියකට අනුව ශේෂ පත්‍රය සකස් කරන්න.

(02) "මෙත්සිරි" පලතුරු වෙළෙඳාමේ නිරත වන්නෙකි. 2008 මාර්තු 12 දිනට ඔහුගේ ව්‍යාපාරයේ තොරතුරු පහත දැක්වේ:

	රු
ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි	240 000
වෙළෙඳ උපකරණ	20 000
බැංකු ණය	18 000
ගෙවිය යුතු වියදම්	3 500
ගෙවිය යුතු බදු	4 500
මුදල්	19 000
තොගය	14 000
ලැබිය යුතු මුදල්	8 500

ශේෂ පත්‍රයක් සකස් කරමින් තම හිමිකාරත්වය කෙතෙක් ද යන්න අනාවරණය කරන ලෙස මෙත්සිරි ඔබගෙන් ඉල්ලයි.



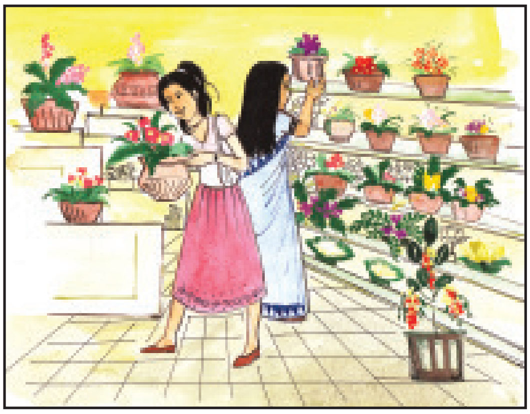
සාරාංශය

ව්‍යාපාර අදහසක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී පූර්ව සූදනමක් වශයෙන් ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීම ද ඒ සම්බන්ධ අනෙකුත් ක්‍රියාකාරකම් ද පිළිබඳ ව මේ වන විට ඔබ ප්‍රමාණවත් අවබෝධයක් ලබා ගෙන ඇත. ව්‍යාපාර සැලැස්මෙන් පෙන්නුම් කැරෙන්නේ ආ යුතු ගමන් මඟේ විවිධ අදියර ය. "ඔබ සිටින්නේ කොතැන ද ඔබ යා යුත්තේ කොතැනට ද" යන්න සැලැස්මෙන් තහවුරු කැරේ.

ව්‍යාපාර සැලැස්මක එක ම අරමුණ හුදෙක් අරමුදල් සපයා ගැනීම නොවේ. එය අරමුණුවලින් එකක් පමණි. ව්‍යාපාර අදහස පිළිබඳ ව විස්තරාත්මක ව සොයා බලමින් නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළියෙල කර, පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කළ හැකි ය. මානව සම්පත් සැලසුම පිළියෙල කරමින් ශ්‍රම පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කළ හැකි ය. ආරම්භක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා සැලසුම් කිරීමෙන් අරමුදල් සම්පාදන මාර්ග පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් විය හැකි ය. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් මෙලෙස සැකසීමෙන් සිදු වන්නේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ අවබෝධය තහවුරු වීම යි.

ව්‍යාපාර සැලසුමක ආදර්ශයක්

ව්‍යාපාර සැලසුමක් සකස් කර ගැනීමේ පදනම ලෙස මේ ආදර්ශ ව්‍යාපාර සැලසුම ඉදිරිපත් කැරෙන අතර මෙහි සඳහන් නම්, ස්ථාන, සංඛ්‍යා යන ඒවා කල්පිත වේ.



5.8 රූප සටහන

1. සාරාංශය

සඳුන් මහතා නවීන මාදිලියේ මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂා කරයි. "ආසිරි මල් බඳුන්" නමින් විවිධ වර්ගයේ මල් බඳුන් රාශියක් නිෂ්පාදනය කිරීමට හේ අපේක්ෂා කරයි. මල් බඳුන් සඳහා වෙළෙඳ පොළ තුළ දැඩි තරගකාරී තත්ත්වයක් පැවතුණත් නවීන තාක්ෂණය යොදා ගනිමින් ද ස්වාභාවික පෙනුම ආරක්ෂා කර ගනිමින් ද දිගු කාලයක් පවත්නා මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කිරීම ඔහුගේ අරමුණ වේ.

1.1 ව්‍යාපාර අදහස

මේ ව්‍යාපාරයේ ආරම්භකයා වන සඳුන් මහතා, කෘත්‍රිම මල් නිෂ්පාදනය පිළිබඳ ව දේශීය පාඨමාලාත් විදේශීය පාඨමාලාත් කීපයක් හදාරා ඇත. ඒ හැර කෘත්‍රිම මල් ප්‍රදර්ශන කීපයකට ද ඉදිරිපත් වී සම්මාන ද දිනා ඇත.

පාරිභෝගික වරණයට මුල් තැන දෙමින් සැම නිවසක් ම අලංකාර කිරීම සඳහා මල් බඳුන් සැපයීම සඳුන් මහතාගේ අපේක්ෂාව යි.

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කර පළමු වර්ෂය තුළ විකුණුම් මත 40%ක ලාභයක් හෝ අපේක්ෂා කරයි. දෙ වන වර්ෂයේ දීත් තෙ වන වර්ෂයේ දීත් විකුණුම් ඒකක ප්‍රමාණය 50% ද 100% ද තෙක් වැඩි කර ගැනීමට හේ අදහස් කරයි.

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

1.2 නිෂ්පාදිතය

මේ මල් බඳුනේ ආවරණය ප්ලාස්ටික්වලින් නිම වේ. මල් ද කොළ ද ඒවා සඳහා විශේෂිත, රෙදි ඉටි ආදි ද්‍රව්‍යවලින් නිෂ්පාදනය කැරේ. "ආසිරි මල් බඳුන්" වෙළෙඳ පොළේ ඇති අනිකුත් මල් බඳුන්වලින් කැපී පෙනෙන්නේ එකී මල්වලට ආවේණික සුවඳක් තිබීම නිසා ය. එහෙයින් පාරිභෝගිකයාට තම නිවසේ පරිසරය මනා සුවඳකින් පවත්නා ගෙන යාමට හැකි වීම, මේ නිෂ්පාදිතයේ විශේෂත්වයක් වේ. මේ අනුව ගෙවන මිලට වැඩි ප්‍රතිලාභයක් මේ බඳුන්වලින් ලැබෙන බව පැවසිය හැකි ය.

1.3 තෝරා ගැනීම සඳහා පෙළඹීම

මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය පිළිබඳ ව කුඩා කල සිට ම පැවති උනන්දුවත් ඒ සම්බන්ධ විවිධ පාඨමාලා හදරා තිබීමත් මෙකී නිෂ්පාදිතය තෝරා ගැනීමට හේතු වූ මූලික ම සාධකය වේ. පියා සිය නිවසේ, සිමෙන්ති මල් පෝච්චි නිෂ්පාදනය කිරීම නිසා ලත් ආභාෂය ද මෙයට පිටිවහලක් විය.

1.4 පාරිභෝගිකයා හා වෙළඳපොළ

ගෘහ අලංකරණයට කැමැති සියලු ම දෙනා මේ නිෂ්පාදිතයේ ඉලක්ක පාරිභෝගිකයෝ වෙති. මුල් වර්ෂය තුළ දී දකුණු පළාත තුළ පමණක් නිෂ්පාදිත බෙද හැරීමට අපේක්ෂා කැරේ. දෙ වන, තෙ වන වර්ෂවල දී අනිකුත් පළාත්වලට ව්‍යාප්ත කිරීමට අදහස් කැරේ.

1.5 තරගකරුවෝ

මල් නිෂ්පාදනය හා සම්බන්ධ වන විවිධ තරගකරුවෝ රාශියක් වෙළෙඳ පොළේ සිටිති. තම නිෂ්පාදිත ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිතවලට වඩා වෙනස් මුහුණුවරකින් යුක්ත වීමත් එසේ ම සුවඳ ගැල්වූ එකකුත් වීමත් නිසා තරගයට මුහුණ දීම අපහසු නොවනු ඇතැයි විශ්වාස කැරේ.

1.6 අලෙවිකරණය.

1.6.1 නිෂ්පාදිතය

මේ නිෂ්පාදිතය සඳහා වූ බඳුන විශේෂ යන්ත්‍රයක උපකාරයෙන් ප්ලාස්ටික්වලින් නිර්මාණය කැරේ. මල් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා දේශීය වෙළෙඳ පොළේ ඇති විශේෂිත රෙදි ද ඉටි වර්ග ද ඇතුළු අනිකුත් දෑ මිලට ගැනීමට අපේක්ෂා කැරේ.

නිෂ්පාදිතයේ ප්‍රධාන ගුණාංගය වන්නේ, උසස් නිමාව හා කල්පැවැත්ම යි. නිෂ්පාදිත සඳහා වසරක වගකීම් සහතිකයක් දීමට අදහස් කැරෙන අතර, "ආසිරි" යන වෙළෙඳ ලකුණ නෛතික ව ලබා ගැනීම ද අපේක්ෂා කැරේ.

1.6.2 මිල කිරිම

වෙළෙඳ පොළ නායකයා වීමේ පදනම මත, මල් බඳුන්වල මිල නියම කිරීම අපේක්ෂා කැරේ. මිල නියම කිරීමේ දී නිෂ්පාදන පිරිවැයට ලාභ ප්‍රතිශතයක් එකතු කරමින් මිල තීරණය කිරීමට අදහස් කැරේ. සැම මල් බඳුනක ම අදාළ මිල ලකුණු කිරීමට අදහස් කැරෙන අතර ලකුණු කළ මිලෙන් යම් ප්‍රතිශතයක් උත්සව කාලවල දී වට්ටමක් ලෙස අඩු කිරීමට ද අපේක්ෂා කැරේ.

1.6.3 බෙදා හැරීම

මල් බඳුන් බෙද හැරිමේ දී සෘජු බෙද හැරීම් ප්‍රතිපත්තියක් අනුගමනය කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ. සඳුන් මහතා සතු විශේෂයෙන් සකස් කැරුණු ත්‍රි රෝද රථය ඒ සඳහා යොද ගැනෙන අතර, විශේෂ පොළ පැවැත්වෙන ස්ථානවල දී නිෂ්පාදිත බෙද හැරීමට කටයුතු කිරීම අපේක්ෂා කැරේ. තොග විශාල වශයෙන් ගබඩා කිරිමක් සිදු නො වේ. නිෂ්පාදනය සිදු කළ විගස බෙද හැරීමට අපේක්ෂිත ය.

1.6.4 ප්‍රවර්ධනය

ප්‍රවර්ධනය සඳහා විශාල මුදලක් වැය කිරීමට අපේක්ෂා නො කැරේ. ප්‍රචාරණය සඳහා එක් එක් වෙළෙඳ පොළ පරිශ්‍රය තුළ විශාල ප්‍රමාණයේ බැනරයක් ප්‍රදර්ශනය කිරීමටත් ගෙන් ගෙට යමින් හඳුන්වා දීමටත් අදහස් කැරේ.

2. ව්‍යාපාර විස්තරය

විවිධ ආකාරයෙන් යුත් මල් බඳුන් වර්ග 25කට වැඩි ප්‍රමාණයක් නිපදවීමට සඳුන් මහතා අපේක්ෂා කරයි.

2.1 ව්‍යාපාරයේ අයිතිය

තනි ව්‍යාපාරයක් ලෙස පවත්වා ගෙන යාමට සඳුන් මහතා අදහස් කරයි. "ආසිරි මල් නිෂ්පාදකයෝ" නමින් එය ලියා පදිංචි කිරීම අපේක්ෂා කැරේ.

2.2 ව්‍යාපාරයේ ආරම්භක මූල්‍ය අවශ්‍යතා

ඇස්තමේන්තුගත මූල්‍ය අවශ්‍යතා පහත ලේඛනයෙන් දැක්වේ:

	රු	රු
ආරම්භක ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා		
ඉඩම්	360 000	
ගොඩනැගිලි	280 000	
යන්ත්‍ර	120 000	
ලී බඩු හා උපකරණ	140 000	
		900 000
කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා		
කාර්ය මණ්ඩල පිරිවැය	360 000	
ණය ආපසු ගෙවීම්	210 000	
වෙනත් මෙහෙයුම් පිරිවැය	340 000	910 000
මුළු මූල්‍ය අවශ්‍යතාව		1810 000
අරමුදල් සම්පාදනය		
අයිතිකරුගේ ආයෝජනය	1 200 000	
දිගු කාලීන බැංකු ණය	500 000	
කෙටි කාලීන ණය	110 000	1 810 000
ප්‍රාග්ධනය හා වගකීම්		1 810 000

2.3 ස්ථානගත කිරීම

"ආසිරි" මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා තම නිවස ආසන්නයේ ඇති පර්චස් 40ක ඉඩමක් මිලට ගැනීමට අදහස් කැරෙන අතර එහි අඩි 20 ✕ 20 ප්‍රමාණයේ කාමර දෙකකින් යුත් තහඩු සෙවිලි කළ ගොඩනැගිල්ලක් ඉදි කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ.

3. වෙළෙඳ පොළ පිළිබඳ විශ්ලේෂණය

"ආසිරි" මල් බඳුන් අලෙවිය සඳහා ප්‍රදේශයේ පවතින සති පොළ උපයෝගි කර ගැනේ. නිෂ්පාදිත ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා සඳුන් මහතා සතු, විශේෂයෙන් සකස් කරන ලද ත්‍රිරෝද රථය යොද ගැනෙන අතර විකුණුම් කටයුතු සඳහා පුද්ගලයෝ ද සහායට ගැනෙති. සතියේ දින පහ අලෙවි කටයුතු සඳහා වෙන් කැරෙන අතර ඉතුරු දින නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා යොද ගැනීමට සැලසුම් කර ඇත. පාරිභෝගික අදහස් විමසීම සඳහා වෙළෙඳ පොළ සමීක්ෂණයක් පැවැත්වීමට යෝජිත ය.

4. අලෙවිකරණ සැලසුම

ගනුදෙනුකරු සංකල්පය කේන්ද්‍රීය කර ගත් අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග අනුගමනය කිරීමට "ආසිරි නිෂ්පාදකයෝ" ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂාව යි. මෙහි දී ප්‍රචාරණය, නිෂ්පාදිතය පිළිබඳ ව දැනුවත් කිරීම සඳහා පමණක් යොද ගැනෙන අතර විශ්වාසය මූලික වශයෙන් තැබෙන්නේ කට වචනයෙන් සිදු වන ප්‍රචාරණය කෙරෙහි ය. විකුණුම් ප්‍රවර්ධනයක් ලෙස, උත්සව සමයේ දී වට්ටම් දීමත් ගෙන් ගෙට ගොස් පාරිභෝගිකයාට නිෂ්පාදිතය හඳුන්වා දීමත් අපේක්ෂා කැරේ.

5. නිෂ්පාදන හා මෙහෙයුම් සැලසුම්

5.1 නිෂ්පාදන ක්‍රම

පළමු වන වර්ෂය තුළ දී නිෂ්පාදන කටයුතු සුළු ලෙස ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ. ඒ සඳහා සුපරීක්ෂකවරයෙක් ද පුහුණු ශ්‍රමිකයෙක් ද කම්කරුවෙක් ද යොද ගැනෙති. මල් බඳුන් සෑදීම සඳහා විශේෂිත යන්ත්‍රයක් ද උපයෝගි කර ගැනේ.

නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ දී බොහෝ දුරට යොද ගැනෙන්නේ නිෂ්පාදකයා (අයිතිකරු) සතු ව පවතින ශිල්පීය ඥානය යි. මල් වර්ණ ගැන්වීමත් තත්ත්ව පාලනයත් මෝස්තර කටයුතුත් සඳහා නව තාක්ෂණය යොද ගැනේ. මේ නිෂ්පාදිතය සඳහා ප්‍රමිති සහතිකය ඉදිරියේ දී ලබා ගැනීමට අපේක්ෂා කැරේ.

5.2 අමු ද්‍රව්‍ය

මේ නිෂ්පාදිතය සඳහා අමු ද්‍රව්‍ය වශයෙන් ප්ලාස්ටික්, රෙදි, ඉටි, සිමෙන්ති වැලි, විලවුන්, විවිධ වර්ණ යන මේවා යොද ගැනේ.

5.3 නිෂ්පාදන පිරිවැය

අයිතිකරුගේ ආයෝජනයට අමතර ව බාහිරින් සපයා ගැනෙන ණය සඳහා 10% ක වාර්ෂික පොළියක් ගෙවිය යුතු වේ. වර්ෂය ආරම්භයේ පවතින ණය ශේෂය මත පොළී ගෙවිය යුතු වේ. බැංකු ණය වර්ෂ 5ක් තුළ සමාන වාරිකවලින් නිදහස් කළ යුතු වේ. ඒ හැර නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම නිසා මුල් පිරිවැය (වටිනාකම) මත 10%ක ක්ෂය වීමක් යන්ත්‍රවලින් වෙන් කළ යුතු වේ.

ශුද්ධ ලාභය මත 15%ක ආදායම් බදු ගෙවිය යුතු බවට ඇස්තමේන්තු කැරේ. පළමු වර්ෂය තුළ දී මල් බඳුන් 2 000ක් නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ. ඇස්තමේන්තුගත නිෂ්පාදිත පිරිවැය ලේඛනය පහත දැක්වේ:

	රු	රු
ද්‍රව්‍ය පිරිවැය		
ප්ලාස්ටික්, රෙදි, සිමෙන්ති	240 000	
තීන්ත, අමතර ද්‍රව්‍ය	80 000	320 000
ශ්‍රම පිරිවැය		
සෘජු නිෂ්පාදන වැටුප්	120 000	
සුපරීක්ෂක වැටුප	96 000	
කම්හල් කළමනාකරණ වේතන	144 000	360 000
අනෙකුත් නිෂ්පාදන පිරිවැය		
විදුලි වියදම	18 000	
රක්ෂණ ගාස්තු	12 000	
ණය සඳහා පොළී	61 000	
යන්ත්‍ර ක්ෂය වීම	12 000	
වෙනත් නිෂ්පාදන වියදම	17 000	120 000
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		800 000

නොමිලේ බෙදා හැරීම පිණිසයි

5.4 මිල කිරීම හා විකුණුම් පුරෝකථන

නිෂ්පාදන පිරිවැයට 40%ක ලාභ ප්‍රතිශතයක් එකතු කර, නිෂ්පාදිතයේ මිල තීරණය කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ.

ඒ අනුව,

ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය $= \dfrac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{නිෂ්පාදිත ඒකක ගණන}}$

$= \dfrac{\text{රු } 800\ 000}{\text{ඒකක } 2\ 000}$

$= \text{රු } 400$

නිෂ්පාදිත ඒකකයට එකතු කැරෙන ලාභය, එහි නිෂ්පාදන පිරිවැයෙන් 40%ක් වේ. ඒ අනුව ලාභ කොටස,

$= 400 \times \dfrac{40}{100}$

$= \text{රු } 160$

නිෂ්පාදිත ඒකකයේ විකුණුම් මිල = පිරිවැය + ලාභ කොටස

$= 400 + 160$

$= \text{රු } 560$

සියලු ම විකුණුම් අත්පිට මුදලට පමණක් කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ. පළමු වන වර්ෂයට සාපේක්ෂ ව දෙ වන වර්ෂයේ දී 50%කින් ද තෙ වන වර්ෂයේ දී 100%කින් ද නිෂ්පාදන කටයුතු පුළුල් කර, විකුණුම් ඒ ප්‍රමාණයෙන් ම පවත්වා ගැනීමට අදහස් කැරේ. ඒ සඳහා වන විකුණුම් පුරෝකථනය පහත වගුවෙන් දැක්වේ:

	පළමු වන වර්ෂය	දෙ වන වර්ෂය	තෙ වන වර්ෂය
නිෂ්පාදනය කර විකුණන මල් බඳුන්	2 000	3 000	4 000
විකුණුම් ආදායම (එකක් රු 560 බැගින්)	1 120 000	1 680 000	2 240 000
පළමු වන වර්ෂයට සාපේක්ෂ ව වර්ධනය වේගය	—	50%	100%

6. මානව සම්පත් සැලසුම

ඉදිරි වර්ෂ දෙක තුළ නිෂ්පාදන හා අලෙවිය පුළුල් කැරෙන අතර එයට අනුකූල ව මානව සම්පත් අවශ්‍යතාව පෙන්නුම් කැරෙන සැලසුම පහත දැක්වේ:

ශ්‍රමික වර්ගය	පළමු වන වර්ෂය	දෙ වන වර්ෂය	තෙ වන වර්ෂය
*කළමනාකරු	01	01	01
පුහුණු ශ්‍රමික	01	01	02
නුපුහුණු කම්කරු	01	02	03
සුපරීක්ෂක	01	01	02
මුළු ශ්‍රමික අවශ්‍යතාව	04	05	08

* කළමනාකරු ලෙස කටයුතු කරන්නේ ව්‍යාපාරයේ හිමිකරු ය.

7. විස්තරාත්මක මූල්‍ය සැලසුම

7.1 මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

නිෂ්පාදනය කැරෙන මල් බඳුනක් සඳහා පුහුණු ශ්‍රමිකයාට රු 35ක් ද, නුපුහුණු ශ්‍රමිකයාට රු 25ක් ද ගෙවනු ලැබේ. සුපරීක්ෂකවරයාගේ මාසික වැටුප රු 8 000 ද කළමනාකරුගේ මාසික වැටුප රු 12 000 ද විය යුතු යැයි තීරණය කර ඇත.

පළමු වන, දෙ වන, තෙ වන යන වර්ෂ සඳහා අපේක්ෂිත මුදල් ගලා ඒම හා මුදල් ගලා යැම පහත සඳහන් මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශයෙන් දැක්වේ:

	පළමු වන වර්ෂය	දෙ වන වර්ෂය	තෙ වන වර්ෂය
මුදල් ලැබීම්			
අත්පිට විකුණුම්	1 120 000	1 680 000	2 240 000
මුළු ලැබීම්	1 120 000	1 680 000	2 240 000
මුදල් ගෙවීම්			
කාර්ය මණ්ඩල ගෙවීම්			
• සෘජු නිෂ්පාදන වැටුප්	120 000	255 000	580 000
• සුපරීක්ෂක වේතන	96 000	96 000	192 000
• කළමනාකරණ වේතන	144 000	144 000	144 000
ද්‍රව්‍ය සඳහා වියදම්	320 000	480 000	640 000
විදුලි වියදම්	18 000	24 000	30 000
ණය පොළී	61 000	40 000	30 000
රක්ෂණ ගාස්තු	12 000	12 000	12 000
වෙනත් නිෂ්පාදන වියදම්	17 000	25 000	32 000
කෙටි කාලීන ණය ගෙවීම්	110 000		
ආයෝජන (15% ස්ථාවර තැන්පතු)			800 000
බැංකු ණය ගෙවීම්	100 000	100 000	100 000
ප්‍රචාරණ හා විකුණුම් වියදම්	45 000	60 000	80 000
ආදායම් බදු ගෙවීම්	41 250	79 800	73 200
මුළු ගෙවීම්	1 084 250	1 315 800	2 713 200
ශුද්ධ මුදල් ලැබීම්	35 750	364 200	(473 200)
ආරම්භක මුදල් ශේෂය	910 000	945 750	1 309 950
අවසාන මුදල් ශේෂය	945 750	1 309 950	836 750

7.2 ඇස්තුමේන්තුගත ලාභය

පළමු වන වර්ෂ තුනේ ඇස්තුමේන්තුගත ලාභය දැක්වෙන වාර්තාව පහත දැක්වේ.

	පළමු වන වර්ෂය රු	දෙ වන වර්ෂය රු	තෙ වන වර්ෂය රු
විකුණුම්	1 120 000	1 680 000	2 240 000
අඩු කළා විකුණුම් පිරිවැය	800 000	1 088 000	1 672 000
දළ ලාභය	320 000	592 000	568 000
අඩු කළා වෙනත් මෙහෙයුම් වියදම්			
ප්‍රචාරණ හා විකුණුම් වියදම්	45 000	60 000	80 000
බදුවලට පෙර ශුද්ධ ලාභය	275 000	532 000	488 000
අඩු කළා ආදායම් බදු	41 250	79 800	73 200
බදු පසු ශුද්ධ ලාභය	233 750	452 200	414 800

7.3 ඇස්තමේන්තුගත ශේෂ පත්‍රය

පළමු වන වර්ෂය සඳහා ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තුගත ශේෂ පත්‍රය පහත දැක්වේ.

ආසිරි මල් බඳුන් නිෂ්පාදකයෝ .... දිනට ශේෂ පත්‍රය					
		රු			රු
ප්‍රාග්ධනය		1 200 000	ජංගම නොවන වත්කම්		
එකතු කළා : ශුද්ධ ලාභය		233 750	ඉඩම්		360 000
		1433 750	ගොඩනැගිලි		280 000
ජංගම නොවන වගකීම්			යන්ත්‍ර	120 000	
10% බැංකු ණය		400 000	අඩු කළා : ක්ෂය වීම්	12 000	108 000
			ලී බඩු හා උපකරණ		140 000
					888 000
ජංගම වගකීම්			ජංගම වත්කම්		
			මුදල්		945 750
		1 833 750			1 833 750

8. පරිශ්‍රය හා උපකරණ

"ආසිරි මල් බඳුන් නිෂ්පාදකයෝ" ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යාම සඳහා පර්චස් 40ක තව ඉඩමක් මිල දී ගැනීමට අදහස් කරයි. සඳුන් මහතා දැනට පදිංචි නිවස ආසන්නයේ ඇති ඉඩම මිල දී ගන්නා අතර එය පිහිටා ඇත්තේ විදුලිය හා ප්‍රවාහන පහසුකම් සහිත ප්‍රදේශයක ය. ඉඩම තුළ අඩි 20 × 20 කාමර 2ක් ඉදි කිරීමට අපේක්ෂා කැරෙන අතර නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා යොද ගැනෙන විශේෂ යන්ත්‍රය එක් කාමරයක සවි කැරේ. අනෙක් කාමරය භාවිත කැරෙන්නේ මල් බඳුන් තැන්පත් කිරීමටත් උපකරණ තබා ගැනීමටත් ය. ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල්වත් ම තවත් ගොඩනැගිල්ලක් ඉදි කිරීමට අපේක්ෂා කැරේ.

ක්‍රියාකාරකම් 01

" ආසිරි මල් බඳුන් නිෂ්පාදකයෝ " ව්‍යාපාරයේ දෙ වන වර්ෂය අවසාන වන දිනටත් තෙ වන වර්ෂය අවසාන වන දිනටත් ශේෂ පත්‍ර වෙන වෙන ම පිළියෙල කරන්න.