1 ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පණාත්මක රාමුවක් ගොඩනගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.1	: ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය විශ්ලේෂණය කරයි.

අ. ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය හා එහි සංවර්ධනය

ආ. ඓතිහාසික හා සංස්කෘතික සාධක

ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පයේ පරිණාමය 16 වන සියවස තරම් ඈතට දිව යයි. එම යුගයේ දී කිසියම් ආර්ථික කටයුත්තක් කිරීම සඳහා භාරගන්නා අය හෝ එම කටයුත්තට සහභාගීවන අය හැඳින්වීම සඳහා ව්‍යවසායකයා යන වචනය භාවිත කරන ලදී. පසුව නිර්මාණාත්මක වූත්, අවදානම් සහිත වූත් කටයුතුවල නිරතවන්නා හැඳින්වීමට මෙම වචනයම යොදා ගැනිණි.

මේ අනුව පහත දැක්වෙන අර්ථ කථනයන් ඉදිරිපත් විය.

- **අවිනිශ්චිතතාවට සහ අවදානමට මුහුණ දෙන්නා**
  රිචඩ් කැන්ටිලන් - CANTILLON 1755

  අවිනිශ්චිතතාව යන්නෙන් අදහස් කරන ලද්දේ තමාගේ ආයෝජනයට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ නිශ්චිත නොවන බව යි. එය අඩුවැඩි විය හැකිය. සමහර විට ප්‍රතිලාභය ශූන්‍ය විය හැකිය.

  අවදානම යනු පාඩු සිදුවීම සහ යොදන ලද මූල ධනය අඩු හෝ හානි වීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩි වීම යි. ව්‍යවසායකයන්ගේ අවිනිශ්චිතතාව හා අවදානම වැඩි වන විට අත්වන ප්‍රතිලාභ වැඩිවේ.

- **අර්ථ ක්‍රමයක් තුළ නිෂ්පාදන සාධක එක්රැස් කරන්නා**
  ජීන් බැප්ටිස් සේ 1815

  ආර්ථිකයක් තුළ ඇති භූමිය, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය යන නිෂ්පාදන සාධක එකට රැස් කරන්නා ව්‍යවසායකයා ලෙස ඔහු අර්ථ ගන්වයි. සැබෑ ලෙස ම සාධක රැස්කර සංයෝජනය කිරීමෙන් නිෂ්පාදනයක් බිහි වේ.

- **අර්ථ ක්‍රමය තුල පවත්නා අවස්ථා සොයමින් ඒ පසුපස යන්නා**
  කර්ස්නර්

  මෙයින් අදහස් කරන්නේ නව නිෂ්පාදන අවස්ථා සොයන බවයි. නව නිෂ්පාදන අවස්ථාවන්ගෙන් නව නිපැයුම් බිහිකිරීම ව්‍යවසායකයාගේ කාර්යය වේ. ආර්ථිකයක් පෝෂණය වන්නේ නව නිපැයුම් මගිනි.

- **නව අමුද්‍රව්‍යවලින් නවතම භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් හඳුන්වා දීමට නව සංවිධාන බිහිකරන්නා**
  ජෝෂප් ෂුම් පීටර්

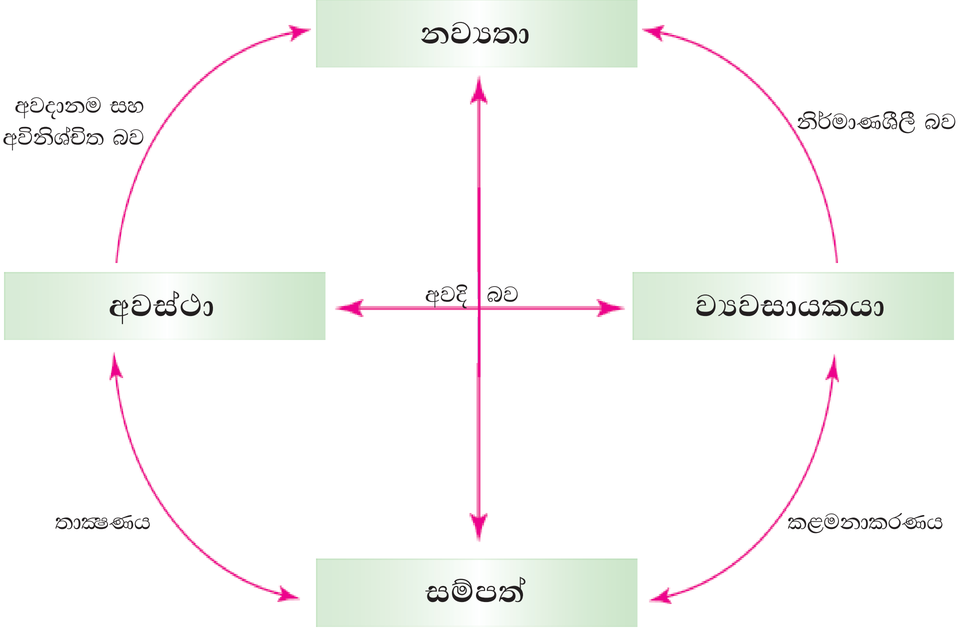
  ඔහු පවසනුයේ ව්‍යවසායකයා හැම විට ම අලුත් ලෙසට සිතන අලුත් දේ හඳුන්වා දෙන අලුත් සංවිධාන බිහි කරන්නෙකු බව යි. මෙහිදී නිර්මාණශීලීත්වය, අවදානම හා අවිනිශ්චිතභාවයට මුහුණ දිය හැකි කෙනකු ලෙස එයින් අදහස් වේ.

- **නිතර ම වෙනසක් සොයමින් එහි ප්‍රතිඵල ලෙස එය තමාගේ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් කර ගැනීම ව්‍යවසායකත්වය යි.**
  පීටර් ඩ්‍රැකර්

- **ප්‍රාග්ධනය හා ශ්‍රමය අතර අතරමැදියකු ලෙස කටයුතු කරන්නා ව්‍යවසායකයා ය.**
  ඔක්ස්ෆර්ඩ් ඉංග්‍රීසි ශබ්දකෝෂය

- **නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නෝ නව අංගෝපාංග එකතුකොට, පවත්නා භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නවීකරණය කර කාර්යක්ෂම ව හා ඵලදායි අන්දමට එය පවත්වා ගැනීම ව්‍යවසායකත්වය යි.**
  අන්තර්ජාතික කම්කරු සංවිධානය

ඉහත සඳහන් විවිධ වූ අදහස් අර්ථ දැක්වීම් හා නිර්වචනවලින් පෙනී යන්නේ ව්‍යවසායකත්වය හුදෙක් ප්‍රතිඵල ලෙස අර්ථ දැක්විය හැකි සංකල්පයක් බව යි. ඒ අනුව සමාජයේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා ඇති නව අවස්ථා හඳුනා ගෙන එමගින් නව්‍යතා (භාණ්ඩ හා සේවා) සම්පාදනයත් නිර්මාණශීලී ව නිමැවුම් ඉදිරිපත් කිරීමත් අවදානම තක්සේරු කර එය අවම කර ගැනීමත් ව්‍යවසායකත්වය වන බව ය.



සටහන 1.1

ඉහත සටහනින් දැක්වෙන්නේ ව්‍යවසායකත්වය හඳුනා ගත හැකි ආකාරය යි. ව්‍යවසායකයා, අවස්ථා සහ සම්පත් යන මූලයන් තුන අතර අන්තර්සම්බන්ධයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස අවදානම හා අවිනිශ්චිත බව අභිබවා නිර්මාණශීලී ව නව නිමැවුම් එකී ආර්ථික සමාජය වෙත ලබා දෙයි. අවස්ථා සහ ව්‍යවසායකයා අතරත්, අවස්ථා සහ සම්පත් අතරත්, ව්‍යවසායකයා සහ සම්පත් අතරත් අන්‍යෝන්‍ය සබඳතාව දෙපැත්තට ම දිවෙන ඊතල වලින් පෙන්නුම් කරන අතර අවස්ථා හා නව්‍යතා අතර සහ ව්‍යවසායකයා සහ නව්‍යතා අතර එක්පැත්තකට පමණක් ඊතල දිවේ. එයින් පෙන්වන්නේ අවදානම සහ අවිනිශ්චිත බව අභිබවා නිර්මාණශීලී ව්‍යවසායකයා නව්‍යතා (නව භාණ්ඩ හා නව සේවා) සමාජයට ලබා දෙන බව යි.

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ සංකල්පය කාර්මීකරණයත් සමග සීඝ්‍රයෙන් වෙනස්වීම්වලට භාජනය වී තිබේ. නමුත් කාර්මික විප්ලවයෙන් පසුව ඇති වූ තාක්ෂණික දියුණුවත් සමග අවදානමට මුහුණ දීමට අමතර ව නිර්මාණශීලී පුද්ගලයන් හා සංවිධාන ද ව්‍යවසායකයින් ලෙස සැලකින.

මේ අනුව ව්‍යවසායකත්වය යනුවෙන් හඳුන්වනු ලබන්නේ අවදානම් සහිත ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් ග්‍රහණය කර ගැනීමෙන් නව නිපැයුම් බිහි කිරීමේ ශක්තිය යි.

- **අවදානම**

  නව්‍යතා (නවතම භාණ්ඩ හා සේවා) සම්පාදනය මගින් අනිවාර්යයෙන්ම අවදානමක් දරයි. අවදානම යනුවෙන් අදහස් කරණුයේ නව්‍යතාව ඉදිරිපත් කිරීමේ දී එයට ලැබෙන වටිනාකම පිළිගත හැකි හෙවත් ගණනය කළ හැකි ප්‍රතිලාභයක් ජනිත කරන්නේ ද යන්නයි. උදාහරණයක් වශයෙන් පියල් නමැති ව්‍යාපාරිකයා නවීනතම දුරකතනයක් නිෂ්පාදනය කර වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරයි. ඔහුට ඒ සඳහා වසරක කාලයක් සහ එක් දුරකථනයක් වෙනුවෙන් රුපියල් 20,000/- පිරිවැයක් දැරීමට සිදුව තිබේ. එහෙත් එවැනි සහ එයට වඩා බහුකාර්ය දුරකතන වෙළෙඳපොළට එම අවස්ථාවේ දී ම ඉදිරිපත් වී ඇත. පියල්ගේ නිෂ්පාදිතයට වෙළෙඳපොළ මිලකරන ලද්දේ රුපියල් 12,000/- කි. එක් දුරකතනයකට රුපියල් 8,000/- ක පාඩුවක් පියල් දැරිය යුතු ය.

- **අවිනිශ්චිතතාව**

  ව්‍යවසායකයා නව්‍යතා (නවතම භාණ්ඩ හා සේවා) සම්පාදනයේ දී ඉහත සඳහන් අවදානම මෙන්ම අවිනිශ්චිතතාවක් ද දරයි. අවිනිශ්චිතතාව යනු නිෂ්පාදිත නව්‍යතාවට උචිත වන ලෙස වෙළෙඳපොළ තත්වයන් සකස් නොවී තිබීම යි. සාර්ථක ව්‍යවසායකයා අනාගත වෙළෙඳපොළ තත්වයන් ප්‍රශස්ත ලෙස පුරෝකථනය කළ හැකි පුද්ගලයෙකු වීමෙන් අවිනිශ්චිතතාවය ජයගනී.

- **ව්‍යවසායකත්වය හා එහි සංවර්ධනය**

  ප්‍රංශ භාෂාවේ 17 වන සියවසේ පැවති ENTREPRENDRE යන වචනය සහ UNDERHERN යන ජර්මන් භාෂාවේ ඇති වචනවලින් මෙම සංකල්පය විකාශනය වූ බව සමහර විද්වත්හු පවසති. ඒවායින් හැඟවෙන අදහස නම් මුලින්ම ආරම්භ කරනවා, එකඟතාවයකට එනවා වැනි අදහසකි.

ව්‍යවසායකත්වයේ ඉතිහාසය මිනිසා තරම් ම පැරණි ය. මිනිසා සංස්කෘතිය නමැති ඇඳුමින් සැරසෙන්නට ආරම්භ කළදින සිට ව්‍යවසායකත්වය ද ඇරඹුණු බව පෙනේ. ඔහුගේ අවශ්‍යතාවන් සහ වුවමනාවන්ගේ ප්‍රමාණය ඉහළ යන විට තමාට ම තම අවශ්‍යතා හා උවමනාවන් සඳහා මෙවලම් උපකරණ ආහාර ද්‍රව්‍ය සහ වෙනත් දේ නිපදවා ගැනීමට නොහැකි වූ විට අන් අයගේ සහ සමූහයන්ගේ ආධාරය උපකාරය සෙවීමට සිදු විය. එහි ප්‍රතිඵලයකි ව්‍යවසායකයන් බිහිවීම. ව්‍යවසායකයා කවරකු දැයි අර්ථ දක්වන කැන්ටිලන්ට් නම් ආර්ථික විද්‍යාඥයා ව්‍යවසායකයා හැඳින්වීම සඳහා "අවිනිශ්චිත මුදලකට අලෙවිය සඳහා භාණ්ඩ මිලට ගන්නෝ" යනුවෙන් නිර්වචනයක් සපයන ලද්දේ එබැවිනි.

අන් අයගේ අවශ්‍යතා සහ වුවමනා සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම කරන්නන්ගේ අවශ්‍යතා සහ උවමනා පූරණය සඳහා කැප වෙන්නන් කැප කරනුයේ තමා සහ තම පවුලේ අවශ්‍යතා සහ උවමනා වේ. ඒවා පූරණය සඳහා යම් ක්‍රමයක් සකස්කර ගැනීමට අවශ්‍ය වේ. එහිදී අවම මිලට මිලදී ගැනීම හා උපරිම මිලට විකිණීම යන්න ඔවුන් වෙත නිරායාසයෙන් ම පැමිණේ. එබැවිනි 1776 ව්‍යවසායකයා හඳුන්වන ඇඩම්ස්මිත් ලාභයක් අත් කර ගැනීම සඳහා වෙළඳපොළ ඉල්ලුම සැපයුම බවට පත් කරන නියෝජිතයින් ලෙසින් අර්ථ ගන්වන ලද්දේ.

වර්තමානයේ මිනිස් අවශ්‍යතා හා උවමනා සීඝ්‍ර ලෙස ඉහළ යයි. එක අවශ්‍යතාවක් පූරණය සඳහා වෙළෙඳපොළ තුළ ඇති භාණ්ඩ විවිධාකාර වේ. පුද්ගල උවමනා සංකීර්ණ වේ. උදාහරණ ලෙස ගෙදර සිට කාර්යාලයට යෑම සඳහා ප්‍රවාහන පහසුකම් සොයන පුද්ගලයෙක් කාරයක් මිලදී ගැනීම සඳහා යයි. එහිදී වෙළෙඳපොළ තුළ ඇති වාහන වර්ග තරඟන උවමනාව අනුව අවශ්‍යතාව පූරණය කර ගනී. වාහන නිපදවන්නන් හා අලෙවි කරන්නන් එකී අවශ්‍යතාව ඉටු කිරීම සඳහා පුද්ගල උවමනාවන් හඳුනා ගෙන නිෂ්පාදන සහ අලෙවි කටයුතු කරයි. එබැවින් 1985 දී පීටර් ඩ්‍රකර් "ව්‍යවසායකයා නිතරම වෙනසක් සොයයි. එයට ප්‍රතිචාර දක්වයි. එය හොඳ අවස්ථාවක් කරගනියි." යනුවෙන් ''ව්‍යවසායකයා'' යන්න අර්ථගන්වන ලද්දේ ය.

"ව්‍යවසායකයා" කවුරුන්දැයි ඓතිහාසික ව හඳුනා ගැනීමෙන් පසු ව්‍යවසායකත්වය යනු කුමක් දැයි හඳුනා ගත හැක.

ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනාගෙන ව්‍යාපාරික තීරණයක් ගෙන එය සාර්ථක අසාර්ථක විය හැකි බවේ අවිනිශ්චිතතාව තුළ ඇති අවදානමට මුහුණ දෙමින් තම ව්‍යාපාරික අරමුණු හා ඉලක්ක සපුරා ගැනීම සඳහා සම්පත් සංයෝග කරමින් නවෝත්සාහයක් සඳහා යොමු වන්නා ව්‍යවසායකයා ලෙස හැඳින්වීමට පුළුවන.

ව්‍යවසායකත්වය හා එහි සංස්කෘතික සාධක

සාමූහික ක්‍රියාකාරකම් සහිතව ජීවත්වීමට ආරම්භ කළ මිනිසා එම සමූහයට ආවේනික වූ සිරිත් විරිත් (කළයුතු දෑ, නොකළයුතු දෑ) ඇගයීම තුළින් හර පද්ධතීන් නිර්මාණය කර ගැනීම ආරම්භ කළේ ය. ඒ අනුව විවිධ වූ ආර්ථික සාමාජික, දේශපාලන, ආගමික, බුද්ධිමය, නිර්මාණයන් බිහිකරණු දැකිය හැකි ය. පරම්පරාවකින් තවත් පරම්පරාවකට මේ දේපල පැවරීම නිසා ඊළඟ පරම්පරාව ඉහත කී දෑ තවදුරටත් සංවර්ධනය කර ඉදිරි

සාමාජිකයන්ට ඉතිරි කර පවරා දීමක් සිදු කරයි. කෙසේ වෙතත් මේ සාකච්ඡාවට බඳුන් වූ නිර්මාණයන් එකී සමූහය ජීවත් වූ පරිසර පසුබිම එනම්,

- භූ විෂමතාවය
- සුළං හමන දිශාව හා සුළඟේ වේගය
- උෂ්ණත්වය
- වර්ෂාපතනය

. . .වැනි සාධක අනුව හැඩගැසුන බව පැවසිය හැකි ය. මැදපෙරදිග ජනතාව නිෂ්පාදනයට වඩා භාණ්ඩ හුවමාරුව (මිලට ගැනීම විකිණීම) වෘත්තියක් කරගනු ලැබුවේ ජීවත් වූ පරිසරය බැව් නොරහසකි. දකුණු ආසියාතිකයන් කෘෂිකාර්මිකයන් වූයේ පරිසර සාධක බලපෑ නිසා ය. මධ්‍යම යුරෝපයේ කාර්මික විප්ලවය සිදු වන්නේ ඊට අදාළ සම්පත් කේන්ද්‍රගත ව ඇත්තේ ඒ රටවල බැවිනි. කෙසේ වුවත් ව්‍යවසායකත්වයේ සංවර්ධනය සිදු වන්නේ සමාජයේ සංස්කෘතික ඇගයීම් හා හරපද්ධති රාමුවක් සංරෝධකයක් ලෙස පවතිද්දී ය. නිර්මාණශීලීත්වය නව්‍යතාව හා ව්‍යවසායකත්ව අත්දැකීම් සහිත ව්‍යවසායකයා සංස්කෘතීන් හා උප සංස්කෘතීන් තුළ දක්නට ලැබෙන විශේෂිත ලක්ෂණ තම ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් සඳහා යොදා ගනී. සමහර ව්‍යවසායකයන් එම සාධක විසින් හසුරුවාලනු දක්නට ලැබේ.

ව්‍යවසායකයන්ගේ ගති ලක්ෂණ මැනවින් හඳුනා ගැනීම මෙහි දී වැදගත් වේ. ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන වෙළෙඳපොළ පවතින අවකාශය තීරණය කරන අතර ඔවුන් සතු සුවිශේෂී ගති ලක්ෂණ ඔවුන්ගේ කුසලතා සහ නිපුණතා වර්ධනයට අවකාශ සලසයි. එසේම එක්රැස් කර ගත් සුවිශේෂී දේවලින් සුවිශේෂ නිමැවුමක් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කර වෙළෙඳපොළ ජය ගනී. මේ සියල්ලම රඳා පවතින්නේ ව්‍යවසායකත්වයට පසුබිම සකසන සංස්කෘතික හා පරිසර රාමුව තුළ හෝ එහි කවුලුවලින් පැනගොස් කරන නව නිමැවුම මිනිස් අවශ්‍යතා සහ උවමනාවලට උචිත වන්නේ ද යන පැනයට දෙන පිළිතුර අනුව ය. ඒ අනුව අද ව්‍යවසායකත්වය මිනිස් උවමනා නිෂ්පාදනය කරයි. සමාජය ව්‍යවසායකත්වයේ පාලම යි.

ක්‍රියාකාරකම

1. දී ඇති අර්ථකථන ඇසුරෙන් ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳව ඔබේ සිතට නැගෙන සංකල්පය කෙටියෙන් විස්තර කර දක්වන්න.
2. අවදානම හා අවිනිශ්චිතතාව හැඳින්වීම සඳහා උදාහරණ ගොනු කර ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩ නගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.2	: සමාජයීය ආර්ථික සංවර්ධනය සඳහා ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය අගය යි.

ව්‍යවසායකත්වයේ ආර්ථික හා සමාජයීය ප්‍රතිලාභ

ව්‍යවසායකත්වය තුළින් රටක ආර්ථිකයට හා පොදුවේ සමාජයට විවිධ ප්‍රතිලාභ ලැබේ. සංවර්ධනය වන ආර්ථිකයක ව්‍යවසායකත්වය මගින් ඉටුවන්නේ විශාල මෙහෙවරකි. එහිදී. . .,

ව්‍යවසායකයා
- නව්‍යතා බිහිකරයි.
- නව ව්‍යාපාර අරඹයි.
- අවදානම භාර ගනියි.
- අවිනිශ්චිතතාවයන්ට මුහුණ දෙයි.
- තීරණ ගනියි.
- සම්බන්ධීකරණය කරයි.

මේ අනුව ව්‍යවසායකත්වය තුළින් පහත ආකාරයට ප්‍රතිලාභ ලැබේ.
- ජාතික
- ප්‍රාදේශීය
- පුද්ගල

ජාතික වශයෙන් සැලකූ විට,

- **සම්පත් භාවිතයට ගැනීම.**

  කොපමණ සම්පත් රටක තිබුණත් සංවර්ධනයට මග පෑදෙන්නේ ඒවා ඵලදායී ලෙස ප්‍රයෝජනයට ගැනීම තුළිනි. අවශ්‍යතරම් හොඳ ව්‍යවසායකයින් පිරිසක් සිටින රටක් සංවර්ධනය කිරීම අසීරු කටයුත්තක් නොවේ.

  රටක ව්‍යවසායකයන් ප්‍රමාණය වැඩි වන විට රටේ සම්පත් උපරිමයට යොදවා ගැනීම සිදු වේ. ඒ තුළින් සම්පත් වලින් උපරිම ඵල නෙලා ගැනීමට පුළුවන.

- **හොඳ වෙළෙඳ පොළක් බිහිවීම.**

  අප භාණ්ඩ හා සේවා පරිභරණය කරන්නේ ව්‍යවසායකයන් ඒවා නිපදවීමට, බෙදාහැරීමට ඉදිරිපත් වූ නිසා ය. අපගේ සුව පහසු දිවි පෙවෙතකට අවශ්‍ය සියලු භාණ්ඩ හා සේවා ලැබෙනුයේ එම ව්‍යවසායකයන්ගේ කැපවීම හා මහන්සියේ ප්‍රතිඵල ලෙස ය.

  ව්‍යවසායකයන් ව්‍යවසායකත්වය කෙරෙහි වැඩියෙන් නැඹුරු වන විට නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය ඉහළ යාමෙන් හොඳ වෙළෙඳපොළක් බිහිවේ.

- **රැකියා බිහිකිරීම.**

  ව්‍යවසායකත්වය කෙරෙහි යොමුවන විට ඒ තුළින් නව ව්‍යාපාර අවස්ථා ජනිත වේ. එවිට එම ව්‍යාපාර සඳහා ශ්‍රමිකයින් අවශ්‍ය වේ. ඒ තුළින් නව රැකියා අවස්ථා ජනිත වේ.

- **ජනතාවගේ ජීවන තත්ත්වය ඉහළ යාම**

  නව නිෂ්පාදන වෙළෙඳපොළට පැමිණීමත් සමඟ වෙළෙඳපොළෙහි පවතින භාණ්ඩ හා සේවාවන් ප්‍රමාණය වැඩි වීමෙන් වෙළඳපොළ මිල මට්ටම් අඩු වේ. එවිට පාරිභෝගිකයෝ විවිධ භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගනිති. එවිට ඔවුන්ගේ ජීවන තත්ත්වය ඉහළ යයි.

ප්‍රාදේශීය වශයෙන් සැලකූ විට,

ඕනෑම රටක විවිධ ප්‍රදේශ විවිධ භෞතික සම්පත් වලින් යුක්ත ය. මෙම සම්පත් හෙළිදරව් කරගනිමින් ඒවාට වටිනාකමක් ඇති කිරීම ව්‍යවසායකත්වය මගින් සිදු වේ. මෙසේ සම්පත් හඳුනාගෙන ගැලපෙන ක්‍රියාවලියේ නිරතවීම තුළින්,

- **නාගරීකරණය අවම වීම සිදු වේ.**

  ග්‍රාමීය ප්‍රදේශවල නව ව්‍යාපාර අවස්ථා ඇති වීම නිසා එම ප්‍රදේශවලින් නගරයට ඇදී යන ජනගහනය අඩු වේ.

- **නවාන්‍යතා බිහිවේ.**

  එක් ව්‍යවසායකයෙකු මගින් තවත් ව්‍යාපාර අවස්ථා ඇති වේ.
  නිදසුන් : කර්මාන්ත ශාලාවලට සේවකයෝ ප්‍රවාහනය කිරීම. ආහාර පාන සැපයීම, නේවාසික පහසුකම් සැලසීම.

- ප්‍රාදේශීය වශයෙන් සංවර්ධනයක් සිදු වේ.

  අදාළ ව්‍යවසාය සඳහා යටිතල පහසුකම් සැපයුම තුළින් ප්‍රවාහන කටයුතු, මහා මාර්ග, සන්නිවේදන කටයුතු, විදුලි බල සැපයුම යනාදී යටිතල පහසුකම් සංවර්ධනය වේ.

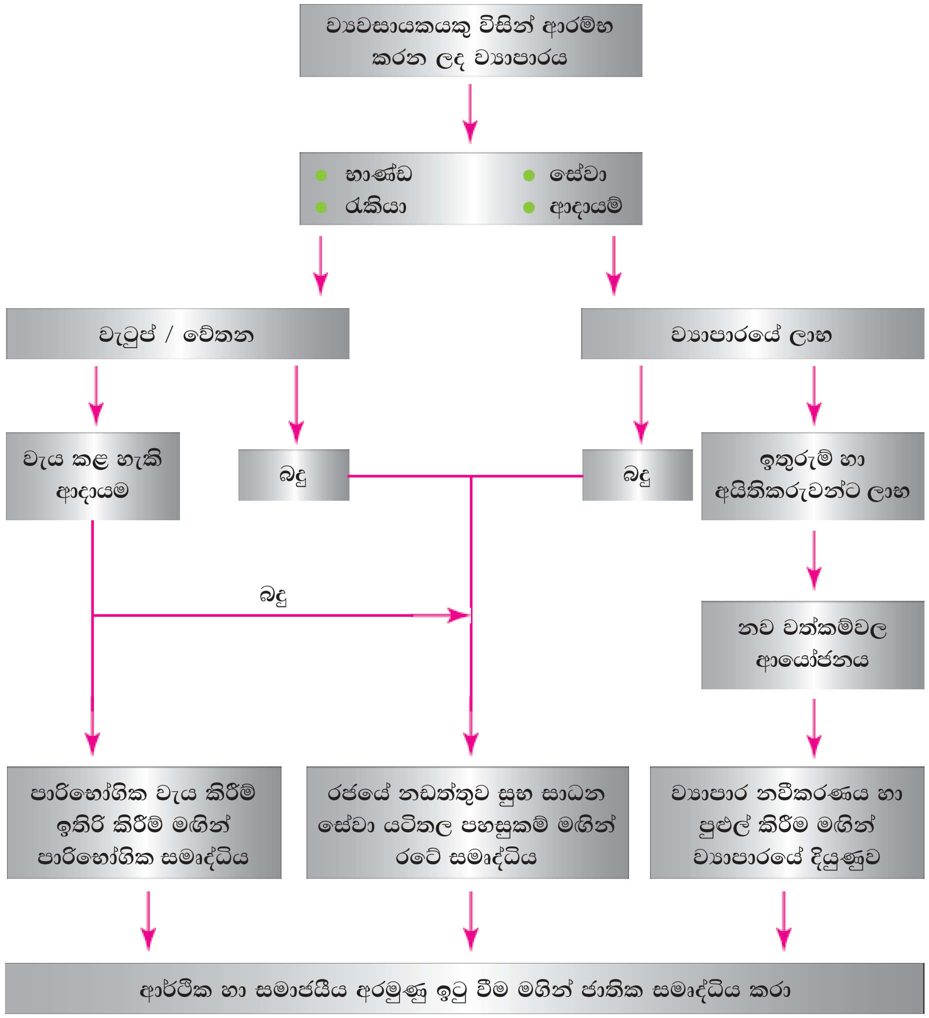
පුද්ගල වශයෙන් සැලකූ විට,

තමන්ගේ ම යමක් කිරීමට කැමැත්ත ඇති ඕනෑම අයකුට පහසුවෙන් ව්‍යවසායකයකු විය හැකි ය. කිසියම් අදහසක් නිෂ්පාදනයක් බවට පත් කිරීමෙහි ලා ඔවුහු පුරෝගාමී වෙති. ඔබ ප්‍රදේශයේ සිටින ව්‍යවසායකයන් කිහිප දෙනෙකු ගැන ඔබ මෙහි දී සිහිපත් කරන්න. තමා සතු හැකියා භාවිතයට ගත හැකි සම්පත් පිළිබඳ ව අධ්‍යයනයකින් පසුව නිර්මාණශීලී ව යමක් බිහිකරන්නා ස්වයං රැකියා අවස්ථාවක් සොයා ගනී. අනෙක් අයට ද රැකියා අවස්ථා ජනිත කිරීමට ඔහු පුරෝගාමී වේ.

සමාජ ආර්ථික සංවර්ධනයට ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය

- නව ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීම
- රැකියා ලැබීම
- ආදායම් ඉහළයාම
- භාණ්ඩ හා සේවා තෝරා ගැනීමට ඉඩකඩ ලැබීම
- පරිභෝජන තත්ත්වය ඉහළ යාම
- පුද්ගල ආකල්ප වෙනස්වීම
- තමාට සුවිශේෂී වූ හැකියා හා දක්ෂතා වලින් ප්‍රයෝජන ගත හැකි වීම ආදී ලෙස

ව්‍යවසායකත්වයේ ආර්ථික හා සමාජයීය ප්‍රතිලාභ



සටහන 1.2
සමාජ ආර්ථික සංවර්ධනයට ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය

ඔබේ අධ්‍යයනය පිණිස දක්වා ඇති 1.2 සටහන අධ්‍යයනයෙන් ව්‍යවසායකත්වයේ ආර්ථික හා සමාජ ප්‍රතිලාභ මනාව වැටහෙනු ඇත.

ඉහළ සිට පහළට එය සාකච්ඡා කරමු. ව්‍යවසායකයෙකු ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යනු ලබන ව්‍යාපාරයකින් මූලික ව පාර්ශ්ව දෙකක් ප්‍රතිලාභ භුක්ති විඳී. එනම් සේවකයා සේව්‍යයා යන දෙපාර්ශ්වය යි. තෙවැනි හා සිව්වැනි පාර්ශ්ව නම් පාරිභෝගිකයා සහ සමාජය යි. ව්‍යාපාරයකින් භාණ්ඩයක් හෝ සේවයක් නිෂ්පාදනය කරන අතර එය නිෂ්පාදනයේ දී රැකියා ජනිත කරයි. එය අලෙවි කර නිෂ්පාදකයා ආදායම් ලබයි.

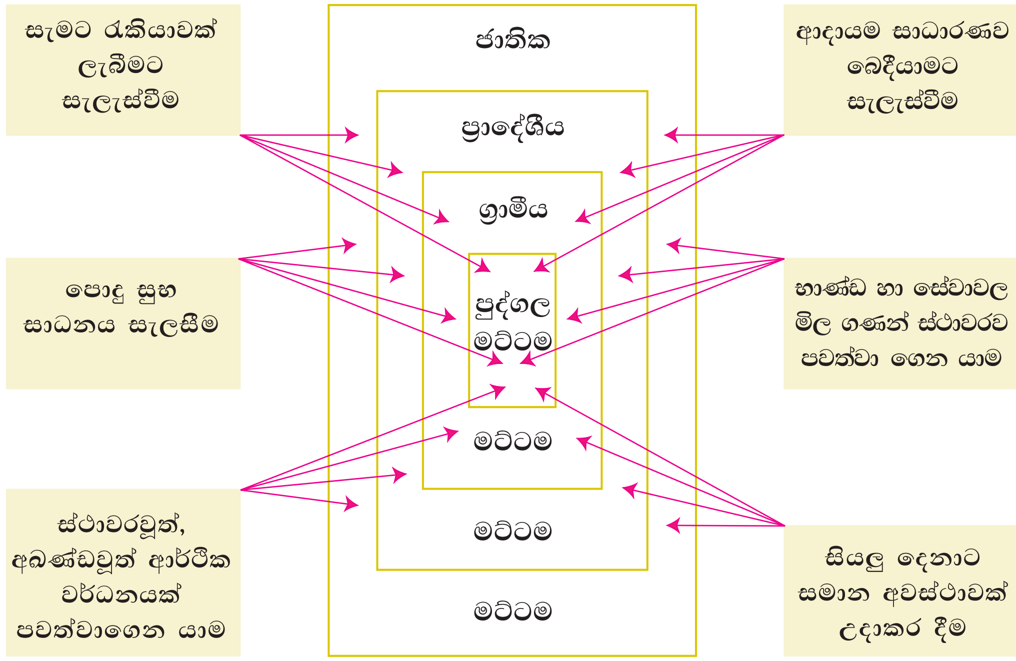
සමාජයේ සාමාජිකයන්ට රැකියා ලැබේ. පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩයක් හෝ සේවයක් ලැබේ. එමෙන් ම ව්‍යවසායකයාට ලාභයක් ලැබේ. රැකියාවක් ලබන ශ්‍රමිකයාට වැටුපක් හෝ වේතනයක් ලැබේ. සමාජීය වශයෙන් ගත් කල වැයකළ හැකි ආදායම ඉහළ යන අතර රජයේ ආදායම් බදු අගය ඉහළ යයි. පුද්ගල ඉතුරුම් ඉහළ යයි. ආර්ථිකයේ කුටුම්භ ජීවන තත්වය ඉහළ යයි. අනෙක් අතට ව්‍යාපාරික ලාභය වැඩි වීමෙන් ව්‍යාපාරික ආදායම ඉහළ යයි. ව්‍යාපාරික ඉතුරුම් සහ ව්‍යාපාරික බදු ඉහළ යයි. ව්‍යාපාරික ඉතුරුම් ව්‍යාපාරය සංවර්ධනය හා නව ව්‍යාපාරවල ආයෝජනය කරන අතර රාජ්‍ය බදු ආදායම ඉහළ යන බැවින් සමාජ සුභ සාධනයට වැය කළ හැකි ආදායම වැඩි වේ. පාරිභෝගිකයා හට තම අවශ්‍යතා හා උවමනා ප්‍රශස්ථ ලෙස සාක්ෂාත් කර ගත හැකි භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ලැබේ. එහි අවසාන එළඹුම වන්නේ ආර්ථිකයේ සමෘද්ධිමත් භාවය හා කුටුම්භ සන්තෘප්තිය යි.

ව්‍යවසායකත්වය තුළින් ව්‍යාපාර බිහි වීමට මග පෑදෙන අතර එවැනි ව්‍යාපාරයන් හි ව්‍යවසායකත්ව භූමිකාව තුළින් පහත දැක්වෙන කරුණු ඉටු වේ.

- රැකියා අවස්ථා බිහි වීම
- නිදහස් ව්‍යාපාර ක්‍රමය පවත්වා ගෙන යාම
- යහපත් තරගකාරීත්වය ප්‍රවර්ධනය කිරීම
- ධනය උත්පාදනය කිරීම
- සෞභාග්‍යය පැතිරවීම
- නවතම හා නිර්මාණශීලී ක්‍රියාවන් තහවුරු කිරීම
- සමාජ ස්තරවල සංවර්ධනය දිරිමත් කිරීම
- සමාජයීය ප්‍රගතිය
- ආර්ථික වර්ධනය

මෙසේ ව්‍යවසායකයෝ

- ★ වෙළෙඳපොළෙහි ඇති හිඩැස් හඳුනා ගැනීම
- ★ අරමුදල් සහ අනෙකුත් සම්පත් හඳුනා ගැනීම
- ★ ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ කළමනාකරණය
- ★ අවිනිශ්චිත තත්වයන් නිසා හට ගන්නා වූ අපහසුතාවන් දරා ගැනීම යනාදිය මගින් ආර්ථිකයට වෙනසක් සිදු කරති.



සටහන 1.3
ව්‍යවසායකත්වයේ සමාජ හා ආර්ථික ප්‍රතිලාභ බෙදී යන අන්දම

මෙම සටහන අනුව ව්‍යවසායකත්වය යනු ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යාම හා පෞද්ගලික ලාභ ඉපයීම නොවන බව ඔබට හැඟෙනු ඇතැයි සිතමි. පුද්ගලයාගේ සිට ග්‍රාමීය ප්‍රාදේශීය හා ජාතික තලය දක්වා එයින් සිදුවන ප්‍රතිලාභ මෙහි දර්ශනය කරයි. එසේ ම ව්‍යවසායකත්වයේ හා ව්‍යවසායකයාගේ කාර්ය භාරය මැනවින් පැහැදිලි කරයි. මෙම ක්‍රියාවලිය ආර්ථිකයේ පහළ මට්ටමේ සිට ඉහළ මට්ටම දක්වා සමාජ සාධාරණත්වය ඉටු වන අයුරින් සිදු විය යුතු ය. අවසාන වශයෙන් මෙයට එකතු කිරීමට තවත් සාධක ඇත. එනම් පරිසර සංරක්ෂණය හා සුරක්ෂණය පිළිබඳ සැලකිලිමත් වීම යි.

► ක්‍රියාකාරකම

1. ඔබගේ ප්‍රදේශය විවිධ සම්පත් හඳුනා ගන්න. මෙම සම්පත් ආශ්‍රිතව ඔබට ව්‍යවසායකයකු වශයෙන් යොමු විය හැකි ක්ෂේත්‍ර නම් කර ඒ එක් එක් කටයුත්තේ දී භාවිතයට ගන්නා ප්‍රධානතම සම්පත් සඳහන් කරන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ භූගෝලීය හා සමාජ පරිසරය තුළින් බිහි විය හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා ලේඛනයක් සකස් කරන්න. එමඟින් ලබාගත හැකි ප්‍රතිලාභ ලැයිස්තු ගත කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	:	ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩනගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.3	:	ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග සංවර්ධනය කර ගැනීමෙන් ජීවන ඵලදායිත්වය ඇතිකර ගනියි.

ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග. . .

ව්‍යවසායකයන් විසින් ඇති කර ගත යුතු ගුණාංග අතුරින් ප්‍රධාන කොට සැළකිය හැකි දෑ කිහිපයකි.

- **දැක්ම. . .**

  අප සැම කෙනෙක් වෙත ම කිසියම් දර්ශනයක්, අනාගත දැක්මක් තිබීම වැදගත් ය. යම් යම් අරමුණු හා ඉලක්ක ගොඩ නගා ගනිමින් ඒ තුළින් තම අනාගතය සාර්ථක කර ගත හැකි ය. පුද්ගලයන්ට නොව ආයතනවලට ද මෙය එකසේ වැදගත් වනු ඇත.

  පුද්ගලයාගේ හෝ ආයතනයේ දර්ශනය මත ප්‍රතිපත්ති සකස් වේ. ප්‍රතිපත්ති මත ක්‍රියාවලීන් සිදු වේ. ප්‍රශස්ත ඉලක්ක ගොඩ නැගීම හා ඒ කරා ලඟා වීම සඳහා ඉහත සඳහන් දර්ශනය, ප්‍රතිපත්ති ක්‍රියාවලින් අතිශයින් ම වැදගත් කමක් දරනු ඇත.

- **ආරම්භය. . .**

  හොඳ ඇරඹුමක් මගින් හොඳ නිමාවක් හිමි වේ. එම නිසා අවශ්‍ය දෑ හොඳින් හඳුනා ගෙන ආරම්භයට මුහුණ දිය යුතු ය. විශේෂයෙන් නව ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනා ගැනීම වැදගත් ය.

  යම් ක්‍රියාවක් ආරම්භ කිරීමට හැකියාවක් තිබීම හොඳ ගුණයකි. පවත්වා ගෙන යාම පහසු වන අතර ආරම්භ කිරීම අපහසු ය. සමහර පුද්ගලයෝ යමක් ආරම්භ කිරීමට පසුබට වෙති. මනෝ භීතියෙන් පෙළෙති. සාර්ථක අසාර්ථක භාවය පිළිබඳව සැක ඇති කරති. ව්‍යවසායකයකු තුළ තිබිය යුතුම ගුණාංගයකි ආරම්භක හැකියාව. නව ව්‍යාපාර අවස්ථා මඟ නොහැරීමට මේ ගුණාංගය තිබිය යුතු ය.

- **පරිකල්පනික චින්තනය. . .**

  අලුත් දෙයක් සිතා අලුත් ආකාරයකට දකිමින් අලුත් ක්‍රියාමාර්ගයක් ගැනීමට යොමු වීම ව්‍යවසායකත්වයෙන් විය යුත්තකි.

  එකම දේ පිළිබඳව විවිධ කෝණ වලින් සිතීමත් එක් දෙයක් තුළ බොහෝ දේවල් දැකීමත් දෙයක මුල දුටු විට අවසානය ගැන සිතා ගැනීමට ඇති හැකියාවත් එක් දෙයකින් තවත් දෙයක් නිර්මාණය කිරීමත් පරිකල්පනයයි. සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයකු හට මෙම චින්තනය තිබීමෙන් ඔහු නිර්මාණශීලී වේ. නව නිමැවුම් ලෝකයට ලබා දෙයි.

- **නම්‍යශීලීත්වය. . .**

  ව්‍යාපාර පරිසරය වෙනස් වන සුළු ය. මෙම වෙනස්වීම්වලට අනුකූල ව තම ව්‍යාපාරික අභිලාෂයන් ද වෙනස් කිරීමට කැමැත්තක් දැක්විය යුතු ය. පරිසරය විසින් තමා වෙනස් කරන තෙක් බලා නොසිට පරිසරයට අනුව වහාම වෙනස් වීමක් මෙහි දී අපේක්ෂා කරයි.

- **ඒත්තු ගැන්වීමේ බලය. . .**

  තමා හා සිටින සහායකයන්ට (බාහිර මෙන්ම අභ්‍යන්තර පරිසරයේ) තමාගේ අදහස් ඒත්තු ගැන්වීමේ බලය තිබීම අවශ්‍යතාවයක් වේ. එමගින් ඔහු සමාජයේ යම් වෙනසක් සිදු කරන නියෝජිතයා බවට පත් වනු ඇත.

- **නායකත්ව හැකියාව. . .**

  සම්පත් නියම ආකාරයට හසුරුවමින් තමාගේ ක්‍රියාකාරීත්වය පිළිබඳ මත අන් අයට පැහැදිලි කරමින් ඒත්තු ගන්වමින් පෙරමුණ ගෙන කටයුතු කරයි. නොපසුබස්නා ශක්තියකින් යුක්ත ව, නිතරම අවධානයෙන් යුතු ව සිය අත්දැකීම් මත නිවැරදි හා යෝග්‍යතම තීරණය, කරුණු සහිතව නිගමනය කරයි.

විවිධ පර්යේෂකයන් සාර්ථක ව්‍යවසායකයන්ගේ ගුණාංග පිළිබඳව කරන ලද පරීක්ෂණ ඇසුරින් පහත දක්වෙන ආකාරයෙන් ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග ඉදිරිපත් කර තිබේ.

1. **සිහිනය**

   තමා හා තම ව්‍යාපාරය සම්බන්ධව ඇති අනාගත දැක්ම ය. නමුත් සිහිනය සැබෑකර ගැනීමට අවශ්‍ය ශක්තිය තිබීම අවශ්‍ය වේ.

2. **තීරණාත්මක බව**

   කල් පසු නොකර ඉක්මනින් තීරණවලට එළඹීමට ඇති හැකියාව මින් අදහස් කෙරේ. ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වය සඳහා අවස්ථාවට අනුව ඉක්මනින් තීරණ ගැනීම වැදගත් වේ.

3. **ක්‍රියාකාරී බව**

   තීරණ ගැනීමෙන් පසුව ඒවා හැකි ඉක්මනින් ක්‍රියාවට නැගිය යුතු ය.

4. **අධිෂ්ඨානශීලී බව**

   ව්‍යාපාර කටයුත්ත ආරම්භ කිරීමේ සිට පවත්වා ගෙන යාමේ දී සියළු බාධාවලට අභීතව මුහුණ දීමේ ශක්තිය යි.

5. **කැපවීම**

   මුලු කාලය ම ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් ම යොමුවීම ඇතැම් විට පවුල් ඒකක සමග ඇති සම්බන්ධතාවලින් පවා දුරස්ත වී දවසේ මුළු කාලය ම වසරේ සෑම දිනයක් ම ව්‍යාපාරය සඳහා ම යොමු වීම යි.

6. **ඇල්ම**

   තම ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු කරන්නේ ආදරයෙන් ඇල්මක් ඇතිව ය. එම ගුණාංගය හේතුවෙන් ව්‍යාපාරය සාර්ථකත්වයට පත් වේ.

7. **විස්තර ලබාගැනීම/ තොරතුරු**

   වර්තමානයේ තොරතුරු මහඟු සම්පතකි. තොරතුරු වලට අනුව වෙනස් වෙමින් කටයුතු කිරීම සාර්ථකත්වයට හේතු වේ.

8. **දෛවය**

දෛවයට/ ඉරණමට අනුව නොව තම ක්‍රියාකාරීත්වයට මුල් තැනක් දෙයි. වෙනත් බලවේග මත නොව තම ශක්තිය මත අනාගතය රඳාපවතින බව සිතයි.

9. **මුදල් කළමනාකරණය**

මුදල් මත රැඳීම අරමුණ නොවේ. මුදල් ලැබීම සාර්ථකත්වයේ එක් ලක්‍ෂණයක් පමණකි. නිවැරදි තීරණ මත පිහිටා කටයුතු කළේ නම් මුදල්මය ප්‍රතිලාභ ද අත්පත් වන බව දනී.

10. **බෙදාහැරීම**

කණ්ඩායම් හැඟීමෙන් කටයුතු කිරීම එනම් තම සාර්ථකත්වයට දායක වූ තමා හා සිටින සහායකයන්ට ද සිය ව්‍යාපාරයේ අයිතිය බෙදාදීමට ක්‍රියා කිරීම.

ක්‍රියාකාරකම

1. පුවත් පත් මගින් ද රූපවාහිනී, ගුවන් විදුලි සාකච්ඡා ඇසුරින් ද ව්‍යවසායකයන් පිළිබඳ තොරතුරු හෙලිදරව් කෙරේ. ජනප්‍රිය ව්‍යවසායකයකු තෝරා ගෙන ඔහු තුළ පවතින ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග පිළිබඳ ව අධ්‍යයනය කරන්න.

2. (ව්‍යාපෘතියකි.)
ඔබ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාර කටයුතු වල නිරත වන විවිධ ව්‍යවසායකයෝ සිටිති. ඉන් එක් අයකු තෝරාගෙන ඉහත දක්වූ ගුණාංග ඔවුන් තුළ කොතරම් දුරට තිබේදැයි පරීක්‍ෂා කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩ නගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.4	: ව්‍යවසායකත්වය සංවර්ධනය වීමට ඇති අභියෝග පිටු දැකීමට පියවර ගනියි.

අභියෝග. . .

ව්‍යවසායකත්වය සංවර්ධනය වීම කෙරෙහි ඇති අභියෝග අතරින් ප්‍රධානතම ඒවා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- **මනෝවිභීතිය** (mindset)

  පුද්ගලයාට ම ආවේනික වූ එක ම ආකාරයකට සිතීම.

  උදාහරණ : • *ආවේනික අලසකම*
  • *උත්තේජනයක් නොවීම*
  • *සිතිවිලි රටාව*

- **සංස්කෘතිය**

  මෙහි දී තමා ජීවත් වන සමාජය හා සංස්කෘතික පරිසරය මගින් ඇති කරන බලපෑම් අදහස් කෙරේ.

  උදාහරණ : • *පුද්ගල ආකල්ප*
  • *පරම්පරාගත සිරිත්*
  • *විශ්වාස*

- **ආගම**

  තමා අදහනු ලබන ආගම තුළින් ද අභියෝග ඇති කරයි.

  උදාහරණ : • *බුද්ධාගමට අනුව පංච ශීලය අනුගමනය කරන විට නොකළ යුතු යයි හැඟවෙන ව්‍යාපාර තිබේ.*
  • *ඉස්ලාම් ආගමට අනුව මුදල් ණයට දීමේ (පොළියට) කටයුතු පිටුදැකීම.*

- **පවුල**

  මෙහි දී තම පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ අදහස්, මතවාද බාධක සේ ඉස්මතු වේ.

  උදාහරණ : • *දෙමාපියන්ගේ අභියෝග*
  • *සොයුරු සොයුරියන්ගෙන් ඇතිවන බාධා*
  • *නෑදෑයන්ගෙන් ඇතිවන බාධා*
  • *බිරිඳගෙන්/ස්වාමිපුරුෂයාගෙන්, දූ දරුවන්ගෙන් ඇති වන බාධා*

- **පරිසරය**

  බාහිර පරිසරයේ විවිධ තත්වයන් බාධක බවට පත්වීම දක්නට ලැබෙන්නකි. මෙහි දී,

  1. දේශපාලන පරිසරයෙන් ඇතිවන බාධා
  2. නෛතික පරිසරයෙන් ඇතිවන බාධා
  3. ආර්ථික පරිසරයෙන් ඇතිවන බාධා යනාදිය දැක්විය හැකි ය.

මෙම අභියෝගවලින් ජය ගැනීම සඳහා

- දැඩි අධිෂ්ඨානය
- කැපවීම
- නම්‍යශීලීබව
- උනන්දුව
- උපායශීලී බව ගොඩනගා ගත යුතුය.

අපේක්ෂිත අරමුණු කරා ළඟා වීමට උත්සාහ කිරීමේ දී එළඹෙන කවර හෝ බාධා ජයගෙන පෙරට යාමේ අදිටන තිබිය යුතු ය.

↓

අරමුණ ළඟා කර ගැනීම සඳහා කැපවීම තුළින් තව තවත් ජයග්‍රහණ ලබා ගැනීමට උනන්දු විය යුතු ය.

↓

පරිසරයේ වෙනස්වීම්වලට අනුව වෙනස්වීමේ හැකියාව ලබාගත යුතු ය.

↓

අරමුණට යොමුවීමේ උනන්දුව ඇති කරගත යුතු ය.

↓

අවස්ථාවලට මුහුණ දීම සඳහා සම්පත් භාවිතය ආශ්‍රිත උපායශීලීත්වය වර්ධනය කරගත යුතු ය.

ක්‍රියාකාරකම

''මා සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු බවට පත් වූයේ අභියෝග පිටු දකිමින් අරමුණු ඉටු කර ගැනීමට යොමු වූ නිසා ය.'' ඉහත දැක්වෙන ප්‍රකාශය තහවුරු වන සේ මාධ්‍යවේදියකු හා ව්‍යවසායකයකු අතර පැවති සාකච්ඡාවක් ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩ නගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.5	: සමාජීය ව්‍යවසායකත්ව ක්ෂේත්‍රයෙහි උදා කර ගත හැකි අවස්ථා විශ්ලේෂණය කරයි.

සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වය. . .

මූල්‍යමය ප්‍රතිලාභ අපේක්ෂාවෙන් පුද්ගලයින් ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීම පිළිබඳව ඉහත දී සාකච්ඡා කරන ලදි. එයට අමතර ව මූල්‍යමය ප්‍රතිලාභ මූලික කර නොගනිමින් සමාජයට මෙහෙවරක් කිරීමේ චේතනාවෙන් ව්‍යවසායකත්වය සඳහා පුද්ලයෝ යොමු වෙති. මෙහි දී ඒ සඳහා පුද්ගලයින් ලෙස, කණ්ඩායම් ලෙස හෝ සංවිධාන ලෙස සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වය සඳහා යොමු වීම සිදු විය හැකි යි.

සමාජයීය සුභසාධනය උදෙසා කටයුතු කිරීම සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයේ අරමුණ වේ. ඇතැම් ව්‍යවසායකයන් ව්‍යාපාර මගින් නොයෙකුත් පරිත්‍යාග කිරීම, උදව් උපකාර කිරීම, යනාදිය සිදුකරන අවස්ථා ඔබ දැක ඇත. මෙවැනි සමාජ සත්කාර, සමාජ සුභසාධන කටයුතු ඔවුන් විසින් සිදුකරනු ලැබුව ද, ඔවුන් සමාජ ව්‍යවසායකයන් නොවන බව ද වටහා ගත යුතු ය. ඒවා හුදු පරිත්‍යාග පමණි.

සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයට නිදසුන් ලෙස,

- නිවාස අහිමි අයට නිවාස තනා දීම සඳහා යොමු වීම.
- පාසල් හැර ගිය අයට වෘත්තීය අධ්‍යාපන පාඨමාලා ක්‍රියාත්මක කිරීම
- පරිසර සංරක්ෂණ වැඩසටහන් පෙන්වා දිය හැකි ය.

සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීමෙන් අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල

- මානසික තෘප්තිය
- ප්‍රශංසාව ලබා ගැනීම
- නායකත්වය හිමි වීම
- පිළිගැනීම
- සාරධර්ම වැඩි දියුණු කිරීම
- පරෝපකාරය,

මෙවැනි ප්‍රතිලාභ අපේක්ෂාවෙන් සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීමක් දක්නට ලැබේ.

සමාජ ව්‍යවසායකත්වයට ඇති ප්‍රවණතා

අතීතයේ ද මිනිසුන් තුළ අනුන්ට උපකාර කිරීම, දයාව, කරුණාව වැනි ගුණාංග පැවතිය ද සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයක් ලෙස ඒ සඳහා යොමු වීමක් සිදු වූයේ නැත.

එහෙත් වර්තමානයේ පුද්ගල ආකල්ප වෙනස් වීම සහ සාරධර්ම ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා සමාජයීය ව්‍යවසායක්තවය කෙරෙහි යොමු වීමේ ප්‍රවණතාවක් දක්නට ලැබේ.

එසේ ම සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වය ලාභය හෝ ධනය ඉපැයීමේ පරමාර්ථ මුලික කර නොගනිමින් සමාජයීය වටිනාකම් හා සාරධර්ම පෝෂණය කිරීමේ අරමුණින් ක්‍රියාත්මක වන අතර ඒ සඳහා ව්‍යවසායකයන් යොමු වීමේ අතීතයට වඩා වැඩි ප්‍රවණතාවක් ඇත.

සමාජයීය ව්‍යවසාය ක්‍රියාත්මක වන මට්ටම්

- ග්‍රාමීය මට්ටම
- ප්‍රාදේශීය මට්ටම
- ජාතික මට්ටම

ග්‍රාමීය මට්ටම

ගමක්/කුඩා නගරයක් සඳහා සමාජ සුභසාධන මෙමගින් සැලසේ. ග්‍රාමීය මට්ටමේ සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වය සඳහා විවිධ ආකාරයෙන් කටයුතු කෙරේ. එමගින් ග්‍රාමීය ජනතාවට සුභසාධනයක් උදා කර දීම අරමුණු වේ.

- පුද්ගලයින්ට අඩු මිලට නිවාස ඉදිකර දීම
- වන්දනා ගමන් සංවිධානය කිරීම
- අඩු ආදායම් ලබන දරුවන්ට පාසල් උපකරණ සපයා දීම

ප්‍රාදේශීය මට්ටම

ගම් හෝ නගර කිහිපයක එකතුවෙන් ප්‍රාදේශීය මට්ටම බිහි වේ. මෙහි දී ප්‍රාදේශීය බල ප්‍රදේශයක වෙසෙන ජනතාවට මෙමගින් සුභ සිද්ධියක් උදා වේ. මෙහි දී පහත සඳහන් කාර්යයන් නිදසුන් ලෙස දැක්විය හැකි ය.

නිදසුන් :-

- ප්‍රාදේශීය රෝහල් වලට උපකරණ සැපයීම
- පාසල් අලුත්වැඩියා කිරීම
- වෛද්‍ය සායන පැවැත්වීම

ජාතික මට්ටම

ජාතික මට්ටමේ දී සිදු වන්නේ රට තුළ වෙසෙන ජනගහනයේ සමාජ සුභසාධනය ලැබිය යුතු සියලුම පුද්ගලයින්ගේ අවශ්‍යතා ඉටු කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයන් සංවිධානය වීමයි. ඔවුහු ජාතික මට්ටමේ දී විශාල කාර්ය භාරයක් ඉටු කරති.

නිදසුන් :-

- ජලය, විදුලිය නොමැති ප්‍රදේශවලට ජලය, විදුලිය ලබා දීම.
- සුනාමි වැනි ආපදා අවස්ථාවල අවතැන් වූවන්ට නිවාස තනා දීම.
- ගොවීන්ට කෘෂි උපකරණ ලබා දීම

මෙසේ ග්‍රාමීය, ප්‍රාදේශීය, ජාතික යන මට්ටම්වල දී සමාජ සුභසාධන කර්තව්‍යයන් සඳහා පහත සඳහන් ආකාරයට සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වී ඇත.

- ස්වාධීන පුද්ගලයින්
- විවිධ සංගම්
- විවිධ බහුජන සංවිධාන
- රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන

සමාජ ව්‍යවසායකයන් බිහි වීමට හේතු

- ආත්ම තෘප්තිය
- පුණ්‍ය කටයුතු කෙරෙහි ලැදියාව
- මානව දයාව
- සාරධර්ම වර්ධනය වීම
- පරාර්ථකාමී බව
- නායකත්වය
- ප්‍රසිද්ධිය, කීර්ති නාමය

සමාජයීය ව්‍යවසායකත්වය මගින් සමාජයට සහ ආර්ථිකයට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ

- සමාජයීය පුද්ගල සුභ සාධනය
- සමාජයීය හා සංස්කෘතික සාරධර්ම පෝෂණය වීම
- රජයට සුභ සාධනය වෙනුවෙන් දැරීමට සිදු වන වියදම අවම වීම
- මානව ප්‍රාග්ධනයේ ගුණාත්මක බව වැඩි වීම
- පුද්ගලයින්ගේ දිළිඳුකම හා නූගත්කම ආශ්‍රිත ගැටලුවලට පිළියමක් වීම.

ක්‍රියාකාරකම

ඔබ සමාජයීය ව්‍යවසායකයකු යයි උපකල්පනය කරමින් පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

1. ඔබ තෝරාගත් සමාජයීය ව්‍යවසායේ නම කුමක් ද?
2. එහි අරමුණු මොනවා ද?
3. ඔබගේ සමාජයීය ව්‍යවසාය කුමන මට්ටම් දක්වා ව්‍යාප්ත වේ ද?
4. ඒ තුළින් ඔබ සුභ සාධන ලාභීන්ට සලසා දෙන ප්‍රතිලාභ මොනවා ද?
5. එම ප්‍රතිලාභ ලබන පාර්ශ්ව කවරේ ද?
6. ඔබ මෙම ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීමෙන් ඔබට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ මොනවා ද?
7. ඔබ ඒ සඳහා අරමුදල් ලබා ගන්නේ කෙසේ ද?
8. ඔබගේ සමාජයීය ව්‍යවසායක කටයුත්ත සඳහා දැරීමට සිදු වන පිරිවැය ඇස්තමේන්තුවක් සකස් කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩ නගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.6	: ව්‍යවසායකයන් වශයෙන් කාන්තාවන්ගේ දායකත්වය තක්සේරු කරයි.

කාන්තා ව්‍යවසායකත්වය. . .

ව්‍යවසායකත්ව කාර්යය සඳහා කාන්තාවන් යොමු වීම කාන්තා ව්‍යවසායකත්වයයි. විවිධ ජාතීන්ගේ සංස්කෘතීන් අනුව කාන්තාවන් ව්‍යවසායකත්වය සඳහා යොමු වීම කෙරෙහි විවිධ සීමාවන් පවතී. එම නිසා අතීතයේ සිට ම ව්‍යවසායකත්වය සඳහා පිරිමින් යොමු වුව ද කාන්තාවන් ඒ සඳහා යොමු වීම සිදු වූයේ ඉතාමත් අඩු මට්ටමකිනි.

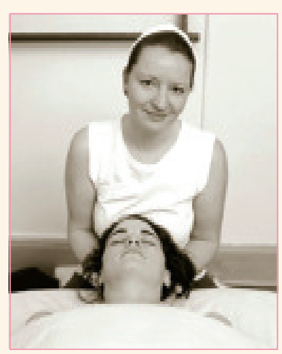
ප්‍රවණතාව

වර්තමානයේ දී පිරිමින් මෙන් ම කාන්තාවන් ද ව්‍යවසායකත්වය සඳහා යොමු වීමේ ප්‍රවණතාවක් දක්නට ඇත. ඒ අනුව දේශීය වශයෙන් මෙන් ම ජාත්‍යන්තර වශයෙන් ද කාන්තාවන් මේ සඳහා දායක වීමට පටන් ගෙන ඇත. ශ්‍රී ලංකාවේ ද මෑත කාලයේ විවිධ අංශ සඳහා කාන්තාවන් ව්‍යවසායකයන් ලෙස ඉදිරිපත් වී ඇත. විශේෂයෙන් නිමි ඇඳුම් ක්ෂේත්‍රයේ කටයුතු සඳහා කාන්තා ව්‍යවසායකයන් විශාල වශයෙන් දායක වී ඇත. එසේ ම රූපලාවන්‍ය කටයුතු, මල් වගාව සහ අලෙවිය, භෝජනාගාර සේවය වැනි දෑ සඳහා ද කාන්තාවෝ ව්‍යවසායකයන් ලෙස කටයුතු කරති.

- මල් වගාව

- මනාලියන් හැඩගැන්වීම

- දිවා සුරැකුම් මධ්‍යස්ථාන, පෙර පාසල්



- රූපලාවන්‍ය කටයුතු

දායකත්වය

කාන්තාවන් ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීම තුළින් ඔවුහු විවිධාකාර දායකත්වයන් සපයති. එනම්,

- ආර්ථිකයට • සමාජයට • පවුලට • තමන්ට

ආර්ථිකයට

කාන්තාවන් ව්‍යවසායක කාර්ය සඳහා යොමු වීම තුළින් ඔවුහු ආර්ථිකයට විවිධ අයුරින් දායක වේ. එනම්,

- ජාතික ආදායම ඉහළ යාම
- නව රැකියා අවස්ථා බිහි වීම
- දේශීය සම්පත්වලින් ප්‍රයෝජන ගැනීම
- රජයට බදු ආදායමක් ලැබීම
- වෙළෙඳපොළට භාණ්ඩ හා සේවා ගලා ඒම
- පාරිභෝගිකයන්ට හොඳ භාණ්ඩ පරිහරණයටත් සේවා ලබා ගැනීමටත් හැකි වීම
- ජීවන මට්ටම ඉහළ යාම

යනාදී ලෙස ආර්ථික වශයෙන් සංවර්ධනයක් සිදු වේ.

ආර්ථිකයට

සමාජයට

සමාජයට

කාන්තා ව්‍යවසායකත්වය තුළින් ලාභ ලබන විට එයින් සමාජයට ද ප්‍රතිලාභ හිමි වේ. එනම් එම ලාභවලින් යම් ප්‍රමාණයක් සමාජ සුභ සාධනය සඳහා ද යෙද වෙන බැවිනි.

එසේ ම රැකියා වියුක්තියට පිළියමක් වීම නිසා සමාජයීය වශයෙන් පුද්ගලයින්ගේ ජීවන මට්ටම ඉහළ යාම සිදු වේ.

පිරිමි ව්‍යවසායකයන් නැඹුරු නොවන බොහෝ ක්ෂේත්‍රවලට කාන්තාවන් යොමු වීමේ ප්‍රවණතාවක් ඇත.

පවුලට

කාන්තාව ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීමෙන් තම පවුලට ද වාසි දායක වීමට අවස්ථාව ලැබේ. පවුලේ ආර්ථික ශක්තිය ඉහළ යාම පවුලේ ස්ථාවර බවක් ඇතිවීම ජීවන තත්වය ඉහළ යාම, සමාජ පිළිගැනීම යනාදිය එම පවුලේ අයට ද හිමි වේ. දිනෙන් දින ජීවන වියදම ඉහළ යන තත්වයක පවුලේ ආදායමට සිදු වන දායකත්වය අගය කළ යුත්තකි.

තමන්ට

ව්‍යවසායකත්වයට යොමු වීමෙන් කාන්තාවන්ගේ ආර්ථික ශක්තිය ඉහළ යාම, ආත්ම අභිමානයක් ඇති වීම, අත්දැකීම් ලබා ගැනීමට හැකි වීම, සමාජයීය පිළිගැනීම ඇති වීම යන මේවා තුළින් තමාට ද යම් තෘප්තිමත් භාවයක් ඇති වීම විශේෂ වේ.

ව්‍යවසායකයන් වශයෙන් කටයුතු කිරීම සම්බන්ධ ව කාන්තාව කෙරෙහි පහත දැක්වෙන ආකල්ප හා විවාද තිබේ.

- සමාජයීය හා සංස්කෘතික සම්ප්‍රදායන්ට පටහැනි වේ යැයි සිතීම.
- ව්‍යවසායකත්වය කෙරේ යොමු වී ඇති කාන්තාවන් කෙරෙහි වැරදි දෘෂ්ටි කෝණයකින් බැලීම.

කාන්තා ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනයට බලපාන අභියෝග

- පුරුෂ ආධිපත්‍යය
- අවදානම භාර ගැනීමට මැලි වීම
- කාන්තාවන් අතර ජනප්‍රිය ව්‍යාපාරවලින් ඔබ්බට වෙනත් ව්‍යාපාරවලට පිවිසීමට මැලි වීම.
- සමාජයීය වශයෙන් ඇති ආකල්ප පිටු දැකීම දුෂ්කර වීම
- සාම්ප්‍රදායික බවින් මිදීමට අකමැති වීම.
- කාන්තාවන් වීම
- ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රවර්ධන වැඩසටහන් අඩුකම.

► ක්‍රියාකාරකම්

1. කාන්තාවන්ට ව්‍යවසායකයන් වශයෙන් කටයුතු කළ හැකි ක්ෂේත්‍ර හඳුන්වා දෙමින් ඔබ ප්‍රදේශයේ කාන්තාවන්ට යොමු විය හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා දැක්වෙන සේ කාන්තා සමිතියක දී ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු කතාවක් සකස් කරන්න.
2. කාන්තාවකට ව්‍යවසායකත්වයෙහි යෙදීමේ දී මුහුණ දීමට සිදු වන අභියෝග පිළිබඳ කාන්තා ව්‍යවසායකයකු සමග සාකච්ඡා කර එම තොරතුරු ඇසුරින් පුවත්පතකට ලිපියක් සකස් කරන්න.

නිපුණතා අංක 1	: ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය සඳහා සංකල්පනාත්මක රාමුවක් ගොඩ නගයි.
නිපුණතා මට්ටම 1.7	: ව්‍යවසායකත්ව කාර්යයක් වශයෙන් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර විශ්ලේෂණය කරයි.

කුඩා ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය. . .

ඔබ මේ වන විට ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව යම් අවබෝධයක් ලබා ඇත. එසේ නම් අනාගත දිනයක කුඩා ව්‍යාපාරයක හිමිකරුවකු වීමේ බලාපොරොත්තුවක්, සමාජයට අළුත් යමක් ඉදිරිපත් කිරීමේ අවස්ථාවක් ඔබේ සිත තුළ පහළ වීමට ඉඩ ඇත. මෙහි දී කුඩා ව්‍යාපාර පිළිබඳව හඳුනාගැනීම අවශ්‍ය වනු ඇත.

කුඩා ව්‍යාපාර පිළිබඳව මුළු ලොව ම පිළිගත් නිර්වචන නොමැත. යොදාගන්නා ස්ථානය අනුව එය විවිධාකාරව විග්‍රහ කරනු ලැබේ. එමෙන්ම එම විග්‍රහයන් රටින් රටට ද වෙනස් වේ. මේ නිසා කුඩා ව්‍යාපාර හඳුනා ගැනීම සඳහා ප්‍රමාණාත්මක හා ගුණාත්මක නිර්ණායකයන් කිහිපයක් භාවිතයට ගනු ලැබේ.

ප්‍රමාණාත්මක නිර්ණායක

1. ආයෝජිත ප්‍රාග්ධනය
2. සේවක සංඛ්‍යාව
3. භාවිතයට ගන්නා බලශක්ති ප්‍රමාණය
4. ස්ථාවර වත්කම්වල වටිනාකම
5. නිෂ්පාදන ධාරිතාව
6. වාර්ෂික පිරිවැටුම

ගුණාත්මක නිර්ණායක

1. ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය
2. ව්‍යාපාර සංවිධාන ක්‍රමය
3. භාවිත කරන තාක්ෂණය
4. භාවිත කරන කළමනාකරණ ශිල්ප ක්‍රමය
5. වෙළෙඳ පොළ

පහත දැක්වෙන්නේ ජපානය හා ඇමෙරිකා එක්සත් ජනපදය කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හඳුනා ගෙන ඇති ආකාරය යි.

ජපානය

ව්‍යාපාර වර්ගය	සේවක සංඛ්‍යාව
නිෂ්පාදන	20 ට නොවැඩි
වාණිජ සේවා	5 ට නොවැඩි

ඇමෙරිකා එක්සත් ජනපදය

ව්‍යාපාර වර්ගය	සේවක සංඛ්‍යාව
නිෂ්පාදන	500-1500
වාණිජ සේවා	250-1500

ශ්‍රී ලංකාව කුඩා ව්‍යාපාර හඳුන්වා දෙන පොදුවේ පිළිගත් නිර්වචනයක් නොමැත. එහෙත් යම් යම් ආයතන ඒ සඳහා විවිධ නිර්ණායකයන් යොදා ගෙන ඇත.

1. **යොදවා ඇති ප්‍රාග්ධනය රු. මිලියන 4 නොඉක්මවන ව්‍යාපාර**

   කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සංවර්ධනය සඳහා ශ්‍රී ලංකාවේ පිහිටුවා ඇති රාජ්‍ය ආයතන කිහිපයක් මේ අයුරින් හඳුන්වා දෙනු ලැබේ.

නිදසුන්:-

- කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය
- කාර්මික තාක්ෂණික ආයතනය
- කුඩා කර්මාන්ත දෙපාර්තමේන්තුව

2. **භාවිත කරන විදුලි බල ධාරිතාව කිලෝවොට් ඇම්පියර් 50 ට අඩු**
   - ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව

3. **සේවක ප්‍රමාණය 50 ට අඩු**
   - ග්‍රාමීය කර්මාන්ත සංවර්ධන අමාත්‍යාංශය
     (මෙම මිනුම් කාලීන ව වෙනස් විය හැකිය)

කුඩා ව්‍යාපාර වර්ග කිරීම

කුඩා ව්‍යාපාර ද,

- අයිතිය
- පරමාර්ථය
- නිෂ්පාදන කටයුතුවල ස්වභාවය
- සංවිධාන වර්ගය
- ප්‍රමාණය
- ලියාපදිංචිය

ආදී පදනම් යටතේ වර්ගීකරණය කළ හැකි ය.

පහත සඳහන් ලක්ෂණවලින් දෙකක් හෝ ඊට වඩා ඇති ව්‍යාපාර කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ලෙස සැලකීමට බොහෝ දෙනෙක් පෙළඹී සිටිති.

1. ස්වාධීන කළමනාකරණය (සාමාන්‍යයෙන් අයිතිකරු විසින්)
2. අයිතිකරු විසින් සපයන ලද මූලධනය පමණක් යොදා ගැනීම.
3. ප්‍රධාන වශයෙන් මෙහෙයුම් හෝ විකුණුම් ව්‍යාපාරය පිහිටි ප්‍රදේශයට සීමා වීම.
4. මුළු කර්මාන්තය හා සසඳා බලන විට නිමැවුම් ප්‍රමාණය හා විකුණුම් පරිමාව සාපේක්ෂ ව කුඩා වීම.
5. වෙළෙඳපොළ කුඩා වීම.
6. අඩු ආයෝජනයක් වීම.

කුඩා ව්‍යාපාර වලට හිමි තත්ත්වයන්

සංවර්ධිත හා සංවර්ධනය වෙමින් පවත්නා රටවල කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර එම රටවලට ඉටු කරන්නේ සුවිශාල මෙහෙයකි.

ඇමෙරිකා එක්සත් ජනපදය

ව්‍යාපාර වලින් 89% ක් පමණ කුඩා ව්‍යාපාර වේ.

ජපානය

සියලු ම පුද්ගලික ව්‍යාපාර වලින් 99.4% ක් ද සේවා නියුක්තියෙන් 81.1% ක් ද කුඩා ව්‍යාපාර වෙතින් ඉටු වේ.

ඉන්දියාව, ශ්‍රී ලංකාව ඇතුළු බොහෝ ආසියානු රටවල ව්‍යාපාරවලින් 80% කට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් කුඩා ව්‍යාපාර වේ. තවද මෑතක සිට ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා ව්‍යාපාර සංඛ්‍යාව තව දුරටත් වැඩිවෙමින් පවතින බව පෙනේ.

උදාහරණ : පාසල් සිසුන් සඳහා ප්‍රවාහන සේවය
සන්නිවේදන මධ්‍යස්ථාන (දුරකථන සේවය ලබා ගත හැකි ස්ථාන)
සැකසූ ආහාර පාන අලෙවිය
නිමි ඇඳුම් අලෙවිය

කුඩා ව්‍යාපාරවල වැදගත් කම

පහත දැක්වෙන කරුණු සම්බන්ධයෙන් සලකන විට කුඩා ව්‍යාපාරවලින් ඉතා වැදගත් කාර්ය භාරයක් ඉටු වන බව සැලකිය හැකි ය.

1. **රැකියා අවස්ථා බිහි කිරීම.**
   නව ව්‍යාපාරයක් බිහිවීම යනු රැකියා අවස්ථාවන් ගණනාවක් ඇති වීමකි.

2. **දේශීය සම්පත් උපයෝගී කර ගැනීම.**
   කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර මුළුමනින් ම පාහේ දේශීය සම්පත් මත යැපේ.

3. **මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවාවන් ලබා දීම.**
   බොහෝ විට මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවාවන් සපයනුයේ කුඩා ව්‍යාපාරයන් ය.

4. **කුසලතා දියුණු කිරීම.**
   ව්‍යාපාරිකයාගේ සහ එහි ශ්‍රමිකයන්ගේ කුසලතා මෙ මඟින් වර්ධනය වේ.

5. **පවත්නා තත්ත්වයට මුහුණ දීමට අවශ්‍ය නම්‍යතාව තිබීම.**
   ආයෝජන ප්‍රාග්ධනය විශාල නොවීම නිසා නම්‍යශීලී විය හැකි ය.

කුඩා ව්‍යාපාරවල ශක්තීන්/වාසි

බොහෝ අවස්ථාවල කුඩා ව්‍යාපාරවලට මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට නොමැති ශක්තීන්/වාසි තිබෙන බව පෙනේ. පහත දැක්වෙන්නේ එවැනි අවස්ථා කිහිපයකි.

1. **නව නිෂ්පාදන හඳුන්වා දෙන විට,**
   ව්‍යවසායකයකු අලුත් දෙයක් ඉදිරිපත් කරන විට එය කුඩා පරිමාණයෙන් ආරම්භ කිරීම වඩා යහපත් ය. එවිට අවදානම අවම කර ගත හැකි ය. අවිනිශ්චිතතාව ද අවම වේ.

2. **ව්‍යාපාර හිමියාගේ පෞද්ගලික අවධානය යොමු කිරීම අවශ්‍ය වූ විට,**
   ව්‍යාපාරය කුඩා වන විට අවශ්‍ය සෑම දෙයක් කෙරෙහි ම අවධානය යොමු කිරීමට ව්‍යාපාර හිමියාට ඉඩකඩ තිබේ. නිරන්තර සැලකිලිමත් බව ව්‍යාපාරයේ ස්ථාවර භාවය ඇති වීමට බලපායි.

3. **වෘත්තීය හෝ යම් කුසලතාවක් මත ගොඩ නැගුණු හැකියාවන්ට සම්බන්ධ පුද්ගලික සේවාවන් ලබා දීම ප්‍රධාන වූ විට,**

සිය නිෂ්පාදන හෝ සේවා අලෙවි කිරීමේ දී සිය සේවකයන්ගේ වෘත්තීය හෝ වෘත්තීය නොවන සේවාවන් පාවිච්චි කරන ව්‍යාපාර කුඩා වීම වාසියකි.

උදාහරණ : රූපලාවන්‍ය කටයුතු, දන්ත වෛද්‍ය සේවය

4. **භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා ඇති වෙළෙඳ පොළ ප්‍රාදේශීය වීම.**
5. **ඉක්මනින් නරක්වන භාණ්ඩ නිෂ්පාදන කිරීම හෝ බෙදාහැරීම සඳහා.**
6. **සීමිත වෙළෙඳ පොළක් පැවතීම**

   උදාහරණ : පුද්ගලයන්ට, අවස්ථාවට ගැළපෙන සේ ඇඳුම් මැසීම
7. **ඉල්ලුමේ හෝ ශෛලියේ වෙනස්කම් කර්මාන්තයේ කැපී පෙනෙන ලක්‍ෂණයක් වන විට,**

   උදාහරණ : කාන්තා ඇඳුම් නිර්මාණය
8. **සේවකයන් සමග සමීප සබඳතාවක් පවත්වා ගෙන යාමට හැකිවීම. මෙයින් විශ්වාසී බව හා කාර්යක්‍ෂම බව වර්ධනය වේ.**

කුඩා ව්‍යාපාරවල දුර්වලතා හා ගැටලු

කුඩා ව්‍යාපාරයන් අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු අතර ප්‍රධානතම ඒවා පහත දැක්වේ.

1. මූල්‍ය දුෂ්කරතා
   මෙහි දී ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීම මෙන් ම ප්‍රසාරණයට අවශ්‍ය අරමුදල් ලබා ගැනීමේ ගැටලුව ද මුල් වේ.
   උදාහරණ : ණය ලබාගැනීමට අවශ්‍ය ඇප ඉදිරිපත් කිරීමේ අපහසුව.
2. හැම විට ම කාර්යක්‍ෂම සේවකයන් බඳවා ගැනීම අපහසු වීම.
3. දියුණු මට්ටමේ සැලසුම්කරණයක් නොමැති වීම.
4. කළමනාකරණ හැකියාව නොමැති වීම.
5. සමහර විට තෝරාගත් ව්‍යාපාරික ස්ථානය නොගැළපීම.
6. මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර සමග තරග කිරීමේ අපහසුව.
7. ව්‍යාපාරයේ විවිධ කාර්යයන් ඉටු කිරීමට කාලය හිඟ වීම.
8. පර්යේෂණ කාර්යයන්ට පහසුකම් නොමැති වීම.
9. භාණ්ඩය හෝ සේවාව වෙළෙඳ පොළට ඉදිරිපත් කිරීමේ දුෂ්කරතාව.
10. නව තාක්‍ෂණය භාවිතයට ගැනීමේ දුෂ්කරතාව.

ඉහත දැක්වෙන ඇතැම් දුර්වලතා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල වුව ද දක්නට ලැබේ. කෙසේ වුවත් මෙම ගැටලු බොහොමයක් ම ඇති වන්නේ අයෝග්‍ය සැලසුම් හා මෙහෙයුම්වල ප්‍රතිඵල ලෙස බව සඳහන් කළ හැකි ය. ව්‍යවසායක අවස්ථා හඳුනාගත් පරිණත ව්‍යවසායකයකුට ඉහත සඳහන් දුර්වලතා මඟ හරවාගත හැකි ය.

කුඩා ව්‍යාපාරයන්හි දී සාර්ථක ව්‍යවසායකත්වයක් සඳහා අවශ්‍ය ප්‍රධාන කුසලතා

සාර්ථක කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට සහ කළමනාකරණයට අවශ්‍ය දක්ෂතාවන් සඳහා නිදසුන් පහත දැක්වේ.

දැනුම

- ව්‍යාපාරික අවස්ථා
- පාරිභෝගිකයන්
- නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
- ව්‍යාපාර කළමනාකරණය
- වෙළෙඳ පොළ
- තරඟකරුවන්
- තාක්ෂණික කරුණු
- සහායන් ලබා ගත හැකි මාර්ගයන්

යන කරුණු ගැන තොරතුරු සහිත වීම හෝ හුරුවක් ඇති බව.

දක්ෂතාවයන්

තාක්ෂණික අංශයෙන් හෝ කළමනාකරණය පිළිබඳව විය හැකි ය. පහත දැක්වෙන ක්ෂේත්‍රයන්හි කටයුතු කිරීමට ඇති හැකියාව මින් අදහස් වේ.

තාක්ෂණික

- ඉන්ජිනේරුමය
- පරිගණකකරණය
- නිෂ්පාදන තාක්ෂණය
- කාර්මික ශිල්පය

කළමනාකරණ

- අලෙවිකරණය
- මූල්‍ය කළමනාකරණය
- සංවිධානය නිෂ්පාදන කළමනාකරණය
- මානව සම්පත් කළමනාකරණය
- නායකත්වය

විශේෂ ගුණාංග

සාර්ථක ව්‍යවසායකයකුගේ පෞද්ගලික චරිත ලක්ෂණ

- අවස්ථාවන් දැකීම සහ ඒ මත ක්‍රියාකිරීම
- නොපසුබට උත්සාහය
- පෞද්ගලික ව තොරතුරු සෙවීම
- ගුණාත්මක තත්වය කෙරෙහි සැලකිලිමත් වීම
- භාරගත් ගිවිසුමක් සම්පූර්ණ කිරීමට බැඳී සිටීම
- කාර්යක්ෂමතාවට නැඹුරු භාවය
- ගණනය කළ අවදානම් දැරීම
- ක්‍රමානුකූල ව සැලසුම් කිරීම
- ආත්ම විශ්වාසය ප්‍රදර්ශනය කිරීම
- පළමු උත්සාහයෙන් ම ගැටලු විසඳීම
- බලපෑමක් ඇති කළ හැකි දක්ෂ උපාය මාර්ග භාවිත කිරීම

ක්‍රියාකාරකම

1. කුඩා ව්‍යාපාර විවිධ ගැටලු වලට මුහුණ පෑව ද ඒවායේ සාර්ථකත්වය රටේ සංවර්ධනයට ඉවහල් වනු ඇත. මේ පිළිබඳ ව ඔබගේ අදහස් ඉදිරිපත් කරන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ ඇති කුඩා ව්‍යාපාරවලින් කීපයක් තෝරාගෙන ඒවායින් ඉටුවන කාර්යයන් ලයිස්තුගත කරන්න.
3. කණ්ඩායම් වැඩ - කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට සැරසෙන ඔබේ මිතුරකුට ඔබ දෙන උපදෙස් කණ්ඩායම සමග සාකච්ඡා කර ලියන්න.
   - පන්තියට ඉදිරිපත් කර අනෙක් අයගේ ද අදහස් ලබා ගන්න.
   - ඔබේ ලේඛනය ඒ අනුව සංශෝධනය කරන්න.