2 ව්‍යවසායකයා

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.1	: ව්‍යවසායකත්ව පදනමක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකත්ව පසුබිම පරීක්ෂා කරයි.

ව්‍යවසායකත්වය සිදුකරන්නා ව්‍යවසායකයා වේ. මුල් යුගවල දී නිෂ්පාදන සාධක සංයෝග කරමින් ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවන්නා ව්‍යවසායකයා ලෙස හැඳින්විය. නමුත් වර්තමානයේ ඊට වඩා වැඩි මෙහෙයක් ව්‍යවසායකයා වෙතින් සිදු කෙරේ.

- ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගනියි.
- අවදානම අවම කිරීමට, පාලනය කිරීමට උත්සාහ ගනී.
- මිනිස් අවශ්‍යතා හා උවමනා සපුරා ලන නව නිර්මාණ බිහි කරයි.

ඔබ කුඩා කාලයේ දී මිතුරු මිතුරියන් සමග එක් වී සෙල්ලම් ගෙවල් තැනූ හැටි, සෙල්ලම් පාසල් හදා ගුරුවරුන් මෙන් ක්‍රියාකළ හැටි, සෙල්ලම් කඩ දමා වෙළෙඳාම් කළ හැටි සිහිපත් කරන්න. එසේ ම කුඩා අවදියේ දී මම ලොකු වුනා ම ගුරුවරියක් වෙනවා, දොස්තර මහතකු වෙනවා යනාදී වශයෙන් කළ ප්‍රකාශ මතකයට ගන්න. ඔබ කළ ක්‍රියාකාරකම්, ඔබේ සිහින ඔබ වැඩි වියට පත්වීමත් සමග ම පාසල් අධ්‍යාපන කටයුතුවලට දැඩි ලෙස නැඹුරුවීමත් තුළින් යටපත් වී යන බව පෙනේ. අපගේ පාසල් අධ්‍යාපනය තුළින් ඍජුව ම යොමු කරනු ලබන්නේ..,

- වෛද්‍ය
- ගුරු
- ඉංජිනේරු
- ලිපිකරු

යනාදී වශයෙන් මානසික ශ්‍රමය අගය කරන රැකියා හා වෘත්තීන් වෙත ය. මෙම යොමු වීම තුළ රැකියා සොයන්නන් බිහි වීම වැළැක්විය නොහැකි ය. එහෙත් රටකට වඩා අවශ්‍ය වන්නේ රැකියා මවන්නන් මිස යදින්නන් නොවේ. එම නිසා පරිසරය තුළින් නව ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීමට ව්‍යවසායකයා යොමු විය යුතු ය.

උදාහරණ :
- *කාන්තාවන් රැකියාවල නිරත වීම*
- *සැකසූ ආහාර නිෂ්පාදනයට යොමු වීම.*
- *දිවා සුරැකුම් මධ්‍යස්ථාන ඇති කිරීම*
- *ඇඳුම් මැසීම*
- *රූපලාවන්‍ය කටයුතුවල යෙදීම*

සම්පත් සංයෝග කරමින් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයට යොමු වීම සැබවින් ම අවදානම් සහිත වූවකි.

- තමා ඉදිරිපත් කරන නිමැවුම පාරිභෝගිකයා පිළිගනියි ද?
- දැනට වෙළෙඳ පොළේ තිබෙන ගුණාත්මක භාණ්ඩ හා සේවා සමග තරග කළ හැකි ද?
- මිල අනුව තරග කළ හැකි ද?
- කලට වේලාවට බෙදා හැරීමට හැකියාව තිබේ ද?

යනාදී වශයෙන් අවදානම් රැසකට මුහුණ දීමට සිදු විය හැකි ය. එසේ වුවත් ව්‍යවසායකයන් මේ සඳහා නොබියව ඉදිරිපත් වීම අවශ්‍යවනු ඇත.

වර්තමාන සමාජය බෙහෙවින් සංකීර්ණ වූවකි. මිනිසා එක ම අවශ්‍යතාවය ඉටු කර ගැනීම සඳහා විවිධ භාණ්ඩ හා සේවා පරිභරණය කිරීමට යොමු වී තිබේ.

උදාහරණ :

අවශ්‍යතාව	වුවමනා
1. ආහාර	බත්
	රොටී
	සුප්
2. ඇඳුම්	කලිසම්
	කමිස
	ගවුම්

මේ නිසා ව්‍යවසායකයා මිනිස් අවශ්‍යතා හඳුනා ගෙන විවිධාකාරයෙන් ඔවුන්ගේ වුවමනා සපුරා ලන නව ලෝකයට ගැළපෙන සේ තම නිමැවුම් ඉදිරිපත් කිරීමට පුරෝගාමී විය යුතු ය.

උදාහරණ :
- *ඉතා ඉක්මනින් සකස් කළ හැකි ආහාර වර්ග*
- *සුවපහසු දිවියකට අවශ්‍ය භාණ්ඩ වර්ග*
- *විනෝදාත්මක කටයුතුවලට අවශ්‍ය භාණ්ඩ*
- *කාර්යයන් කාර්යක්ෂම කරන මෙවලම්*

ව්‍යවසායකයා බිහි වීම. . .

ව්‍යවසායකයන් බිහි වීම පිළිබඳ ව විවිධ අධ්‍යයනයන් සිදු කර තිබේ. මෙහි දී එළඹ ඇති නිගමන දෙකකි.

1. ව්‍යවසායකයන් සහජයෙන් ම (උප්පත්තියෙන්) බිහි වේ.
2. ව්‍යවසායකයන් නිර්මාණය වේ.

පළමු ප්‍රකාශය පිළිබඳ සලකා බැලුව හොත් සැබවින් ම ව්‍යාපාර පසුබිමක් ඇති පවුල් වල උපත ලබන දරුවන් කුඩා කල සිට ම එම පරිසරය අනුව හැඩ ගැසෙමින් ව්‍යවසායකත්වයට නැඹුරු වීමක් දක්නට ලැබේ. ලංකාවේ වර්තමානයේ ව්‍යාපාර කටයුතුවල යෙදෙන ඇතැම් අය එම ව්‍යාපාරයේ ම දෙවැනි හෝ තුන්වැනි පරම්පරාව නියෝජනය කරති.

එහෙත් මෙම අදහස වර්තමානයේ එතරම් ම පිළිගැනීමට ලක් නොවේ. ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ සියල්ල ඇති ව ඉපදීමට හැකි නම් කොතරම් අගනේ ද? එහෙත් සාමාන්‍යයෙන් එසේ වන්නේ කලාතුරකිනි. මේ නිසා ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ අද පවතින වඩා පිළිගත් අදහස වී ඇත්තේ එය ඉගැන්විය හැකි දෙයක් බවයි. 20 වන සියවස අග භාගය වන විට ව්‍යවසායකයන් සකස් කරන ආකාරයේ විවිධ පාඨමාලා බිහි වී ඇත. විවිධ අධ්‍යාපන ආයතන බිහි වී ඇත.

ව්‍යවසායකත්ව පසුබිම. . .

පහත දැක්වෙන කරුණු මෙහි දී සැලකිල්ලට යොමු කෙරේ.

- පවුල
- අධ්‍යාපනය
- පලපුරුද්ද / අත්දැකීම්
- වයස
- විනෝදාංශ
- විවාහය

- **පවුල**

  ව්‍යවසායකයන් බිහි වීම මෙන් ම සංවර්ධනය වීම සඳහා ද පවුල් පසුබිම ඉතාමත් වැදගත් වේ. එක් අතකින් පාරම්පරික උරුමයන් එනම්, පවුලේ පවත්නා ව්‍යාපාරික වටපිටාව මෙහි දී වැදගත් වේ. බොහෝ ව්‍යවසායකයන් මධ්‍යම පාන්තික ආර්ථික රටාවන් තුළින් බිහි වී ඇති බවට ද මතවාද පවතී. එමෙන්ම පවුලේ අගහිඟකම පදිංචිය වෙනස් වීම් වැනි හේතු මත ද ව්‍යවසායකයන් බිහි වූ බවට දේශීය මෙන් ම ජාත්‍යාන්තර වශයෙන් නිදසුන් පවතී. කෙසේ වුව ද ව්‍යවසායකයකු බිහි වීම සඳහා පවුලේ පරිසරය අනිවාර්ය බලපෑමක් කරයි ද යන්න තවදුරටත් සිතා බැලිය යුතු කරුණකි.

- **අධ්‍යාපනය හා පුහුණුව**

  මනා අධ්‍යාපනය හා පුහුණුවක් තුළින් සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් බිහිව තිබේ. කිසියම් ක්ෂේත්‍රයකට අදාළව ලබාගත් අධ්‍යාපනය තුළින් ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනයක් සලසා ගත හැකි වේ. මෙමගින් ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග ඉස්මතු කොට සංවර්ධනය කළ හැකි ය. වර්තමානයේ ලොව සෑම රටක ම පාහේ මෙවැනි පහසුකම් සලසන වෘත්තීය ආයතන ක්‍රියාත්මක වේ.

- **පළපුරුද්ද**

  යම් තැනැත්තකුට පාරම්පරික ධනයක් නොමැති වුව ද අත්දැකීම් හා පළපුරුද්ද පදනම් කර ගනිමින් සාර්ථක ව්‍යවසායක මාර්ගයකට අවතීර්ණ විය හැකි ය.

- **වයස**

  වයස්ගත පුද්ගලයකුට වඩා තරුණ අයකුට ව්‍යාපාරික කාර්යයකට අවතීර්ණවීම හා තීරණ ගැනීම පහසු වනු ඇත. එහෙත් පරිණත ව්‍යාපාරිකයකු බවට පත් වන්නේ අත්දැකීම් වැඩියෙන් ලැබීමෙනි.

- **විනෝදාංශ**

  ඇතැම් අය යම් යම් කටයුතුවල නිරත වන්නේ විනෝදාංශයක් වශයෙනි. මෙසේ විනෝදාංශයක් වශයෙන් කරන දෙය කාලයාගේ ඇවෑමෙන් ව්‍යාපාරයක් බවට පත්කර ගැනීමට ද ඉඩ තිබේ.

- **විවාහය**

  විවාහය පසුබිම් කරගෙන ව්‍යවසායකත්වයට නැඹුරු වීමක් ද දක්නට ලැබේ. එනම් ස්වාමි පුරුෂයාගේ/භාර්යාවගේ පෙළඹවීම හෝ සහයෝගය මත ව්‍යවසායකයකු බවට පත්වන අවස්ථා ද බහුල ය.

ඉහත සඳහන් කරුණුවලට අමතර ව ව්‍යවසායකයන් බිහිවීමට හා සංවර්ධනය වීමට බලපාන තවත් කරුණු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති - කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් දිරිගන්වන රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති උදාහරණ වශයෙන් දැක්විය හැකි ය.

සංස්කෘතික පදනම - මුස්ලිම්වරුන්ගේ ව්‍යාපාරික ඥානය උදාහරණ වශයෙන් දිය හැකි ය.

සමාජ ආර්ථික පසුබිම - ව්‍යාපාරවල යෙදෙන පිරිස වැඩියෙන් ඇසුරු කිරීම

ආගමික බලපෑම් - බෞද්ධයන් මාංශ වෙළඳාමෙන් වැළකීම

ස්වාධීනත්වය අගය කිරීම - කෙනකු යටතේ රැකියාවක යෙදීමට අකමැති වීම

ව්‍යවසායකයන් බිහිවීම පිළිබඳව පහත දැක්වෙන අයුරින් ද විග්‍රහ කළ හැකි ය.

ව්‍යවසායකයකු වීමට තීරණය කිරීමට හේතු

පැවති තත්වයෙන් වෙනස් වීම

වෙනස් කිරීමේ සිද්ධිය
- රැකියාව අහිමි වීම
- රටකින් රටකට වාසය සඳහා පැමිණීම/සරණාගතයකු වීම
- වර්තමාන රැකියාව කෙරෙහි කළකිරීම
- පවුලේ අර්බුද
- වෙනත්

විශ්වසනීය උදාහරණයක භූමිකාව
- සංස්කෘතිය
- පවුල
- ඇසුරු කරන්නන් සහ මිත්‍රයන්
- තමනට පිළිගත හැකි පුද්ගලයින්ගේ ආදර්ශ

ව්‍යවසායකත්ව කුසලතාවක් තිබීම
- විශේෂ ගුණාංග හෝ චරිත ලක්ෂණ
- දැනුම
- දක්ෂතාවන්
- වැඩ පරිසරය උදා: පළපුරුද්ද

හැකියාවන් ලබා දෙන්නා වූ පරිසරය
- රජයේ ප්‍රතිපත්ති
- ප්‍රමාණවත් යටිතල පහසුකම්
- මූල්‍ය සහාය
- ව්‍යාපාර සහායයන්

► ක්‍රියාකාරකම

1. මා ව්‍යවසායකයකු බවට පත්වීමට හේතු වූ පසුබිම් සාධක යන මැයෙන් පුවත් පතකට සඟරාවකට ලිපියක් සකස් කරන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ ඇති ව්‍යවසායක් තෝරාගෙන ව්‍යවසායකයකු බිහි වීමට බලපෑ පසුබිම සාකච්ඡා කරන්න.

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.2	: සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු වීමෙන් ලබන ප්‍රතිලාභ විශ්ලේෂණය කරයි.

ව්‍යවසායකත්වයේ ප්‍රතිලාභ. . .

සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු වීමෙන් තමන්ට මෙන්ම සමස්ත සමාජයට ම සැලසෙන ප්‍රතිලාභ රාශියකි. එහෙත් වඩා පුළුල් ව සලකා බලන විට ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර තුනක් ඔස්සේ හඳුනාගත හැකි ය.

- මූල්‍යමය ප්‍රතිලාභ
- සමාජයීය ප්‍රතිලාභ
- මානසික තෘප්ත ප්‍රතිලාභ

මූල්‍යමය ප්‍රතිලාභ පිළිබඳව සැලකුවහොත්,

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් සාර්ථක වීමෙහි ලා තීරණාත්මක සාධකයක් වන්නේ මූල්‍ය සම්පත් ය. අවශ්‍ය ආකාරයට, අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් සපයා ගැනීමට මෙන් ම නිසි අයුරින් යෙදවීම ද සිදු කළ යුතු ය. විධිමත් ලෙස මූල්‍ය කටයුතු සැලසුම් සහගත ව මෙහෙයවිය යුතු ය. මේ අනුව, පිරිවැය අඩු අවදානම අඩු මාර්ගවලින් මූල්‍ය සම්පාදනය කර ගැනීම.

මූල්‍ය යෙදවීම කාර්යක්ෂම අයුරින් සිදු විය යුතු ය. මෙමගින් ව්‍යාපාරයෙන් සාර්ථක ප්‍රතිලාභ අත්කර ගත හැකි ය.

1. පිරිවැය අඩුවීම හේතුවෙන් නිෂ්පාදිතවල මිල අඩු වී වෙළඳපොළ ඉල්ලුම වැඩි වේ.

2. සමස්ත පිරිවැය අඩු වීම තුළින් ව්‍යාපාරයේ ලාභදායකත්වය ඉහළ යයි.

මෙසේ එක් එක් ව්‍යාපාරිකයාට පෞද්ගලිකවත්, සමස්ත ආර්ථිකයටත් මූල්‍යමය ප්‍රතිලාභ සැලසෙනු ඇත.

සමාජයීය ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ සැලකුව හොත්,

සමාජයීය පරිසරයේ එක් අංශයක් ලෙස ව්‍යාපාර කටයුතු හඳුනා ගත හැකි ය. ව්‍යවසායකත්වය නිසා,

- සමාජයට රැකියා උත්පාදනය කරන්නකු බවට පත් වේ.
- වෙළෙඳපොළට භාණ්ඩ හා සේවා සපයන්නකු වීමෙන් මිනිසුන්ගේ ජීවන තත්ත්වය ඉහළ නංවා ලීමට දායක වේ.
- සමාජය තුළ නායකත්වයක් හිමි වේ.

- මෙතෙක් භාවිතයට නොගත් විවිධ සම්පත් භාවිතයට ගැනීමෙන් වැඩදායක කටයුත්තක් සඳහා මුල පුරයි.
- සමාජයට ආවේණික සංස්කෘතීන් පවත්වා ගෙන යාමට සහාය වේ.
  නිදසුන් : වන්දනා චාරිකා

මානසික තෘප්ත ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ සැලකුව හොත්,

තමා සතු කුසලතාවන්ට අනුව කටයුතු කිරීම තුළින් ආත්ම තෘප්තියක් ලබන්නෝ සිටිති. මෙහිදී ලාභ ලැබීමේ අරමුණට වඩා ඉස්මතු වන්නේ යම් කටයුත්තක් ඉටුකිරීමෙන් ලබන තෘප්තිමත් බව යි. සම්පත් භාවිතයට ගැනීම, තමන්ගේ දැනුම හා කුසලතාවය උපයෝගී කර ගනිමින් අලුත් යමක් ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ස්වයං තෘප්තියට පත්වීමේ මානුෂික අවශ්‍යතාව සපුරා ගනියි.

පොදුවේ ගත් කළ ව්‍යවසායකයකු වශයෙන් කටයුතු කිරීම තුළින් ලැබෙන ත්‍යාගයන් සහ පිරිවැය මෙසේ දැක්විය හැකි යි.

ව්‍යාපාරයන්හි ව්‍යවසායකත්වයෙන් ලැබෙන ත්‍යාග හා පිරිවැය

- නිදහස් සහ ස්වාධීන බව
- ප්‍රතිලාභ සහ රැකියා සැපයීම (ආයෝජකයින්ට, සැපයුම්කරුවන්ට, බැංකුකරුවන්ට, සේවකයන්ට, පාරිභෝගිකයන්ට)
- ආර්ථිකමය වටිනාකමක් ඇති භාණ්ඩ (නිෂ්පාදන/සේවා, සේවකයන්ට ආදායම්)
- ස්වයං සම්පූර්ණ බව

ව්‍යාපාරයන්හි ව්‍යවසායකත්වයේ පිරිවැය

- වැය කරන ලද කාලයේ ප්‍රමාණය
- වැය කරන ලද ශක්තිය
- ජීවිතයෙහි වැදගත් කාරණා අත් හැරීම/කැප කිරීම
- සීමිත වූ සමාජ ජීවිතය (ක්‍රීඩා/විවේකය)
- පවුලේ සාමාජිකයන් සමග අඩු කාලයක් වැය කිරීම
- පෞද්ගලික උත්සාහය
- මුදල් ආයෝජනය

► ක්‍රියාකාරකම

ව්‍යවසායකත්වය තුළින් සැලසී ඇති මූල්‍ය ප්‍රතිලාභ හා සමාජයීය ප්‍රතිලාභ සම්බන්ධ තොරතුරු දැනගැනීම සඳහා ශ්‍රී ලංකාවේ එක් ව්‍යවසායකයකු සම්බන්ධව අධ්‍යයනයක් කර වාර්තාවක් ඉදිරිපත් කරන්න.

(මෙය කණ්ඩායම් පැවරුමක් ලෙස පන්තිය කණ්ඩායම් කිහිපයකට බෙදා යොමු කිරීම වඩා උචිතය.)

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.3	: ව්‍යවසායකයන් සාර්ථක වීමේ සාධක විශ්ලේෂණය කරයි.

සාර්ථකත්වයේ සාධක. . .

ව්‍යාපාරික කටයුත්තකට පිවිසෙන ව්‍යාපාරිකයාගේ සාර්ථකත්වයට ඉවහල් වන සාධක රැසකි. ඉන් වඩාත් වැදගත් වන සාධක පහත දැක්වේ.

- සම්පත් කළමනාකරණය
- පිරිවැය පිළිබඳ සැලකිලිමත් බව
- ගනුදෙනුකරු පිළිබඳ සැළකිලිමත් බව
- යෝග්‍ය ස්ථානගත කිරීම
- අවදානම් කළමනාකරණය
- වාර්තා තබාගැනීම
- වාර්තා විශ්ලේෂණය - විශ්ලේෂිත තොරතුරු අනුව නිවැරදි ව අනාගත තීරණ ගැනීම

සම්පත් කළමනාකරණය

ව්‍යාපාරිකයෙකුගේ මනසේ ඇතිවන ව්‍යාපාරික අදහස ඔස්සේ සම්පත් භාවිතයට ගැනීම ප්‍රධාන වේ. මෙහි දී පළමුවෙන් ම අවශ්‍යවන්නා වූ සම්පත් (යෙදවුම්) හඳුනා ගත යුතු ය. ඒවා අධ්‍යයනය කොට ඇගයීමකට ලක් කළ යුතු ය.

මෙහි දී භාවිතා වන සම්පත් වර්ග පහත දැක්වේ.

1. භෞතික සම්පත්
2. මානව සම්පත්
3. මූල්‍ය සම්පත්

- **භෞතික සම්පත්**
  1. ඉඩම් ගොඩනැගිලි
  2. යන්ත්‍ර සූත්‍ර
  3. නිෂ්පාදනයේ යෙදවුම් (අමුද්‍රව්‍ය)

  තම ව්‍යාපාරයට අයත් ඉඩම් සහ ගොඩනැගිලි නිසි ලෙස භාවිතයට ගැනීම කළ යුතු ය. දෙපාර්තමේන්තු ස්ථානගත කිරීම, යන්ත්‍ර සූත්‍ර ස්ථානගත කිරීම, පිවිසුම් දොරටු හා පිටවීමේ දොරටු අවහිරයකින් තොරව පවත්වා ගෙන යාම ව්‍යාපාරයේ කාර්ය සාධනය බාධාවකින් තොරව ඉතා කෙටි කාලයකින් සිදුවන අයුරින් සෑම භාණ්ඩයක් ම සෑම ගෘහ උපකරණයක් ම ස්ථානගත කිරීමට වග බලා ගත යුතු ය.

  එසේම භූමිය ව්‍යාපාරයේ සේවකයන්හට සහ ගනුදෙනුකරුවන්හට ප්‍රියමනාප ලෙසත් අලංකාර ලෙසත් ප්‍රයෝජනවත් ලෙසත් උචිත ලෙසත් සකස් කිරීම හා භාවිත කිරීම කළ යුතුය.

- **මානව සම්පත්**

මානව සම්පත් කළමනාකරණය ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වයට ඉතා වැදගත් ය. ශ්‍රමිකයා ජීවියකු ලෙස සිතිය යුතු ය. මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ දී **ගෙට්සල් න්‍යාය** බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත් වේ. පුද්ගලයාගේ ජෛවීය අවශ්‍යතා, මානසික අවශ්‍යතා පූරණය වන අයුරින් ද සේවක විභව්‍යතාවන් ව්‍යාපාරයේ වර්ධනයට හේතු වන අයුරින් ද ඉවහල් වන අයුරින්ද මානව සම්පත තනතුරු ගත කළ යුතු ය. සාර්ථක ව්‍යාපාරයක මානව සම්පත ක්‍රියාකරනුයේ එම ව්‍යාපාරය ඔවුන්ගේය යන හැඟීමෙනි. එසේම එහි ආයෝජකයා මානව සම්පත පිළිබඳව සලකනුයේ ඔවුන් තමාගේ ම පිරිසක් ලෙස ය.

අනවශ්‍ය තනතුරු ඉවත් කළ යුතු අතර අවශ්‍ය නව තනතුරු ඇති කිරීමට බිය විය යුතු නැත. ඉවත් කරනුයේ තනතුරු මිස පුද්ගලයන් නොවේ. ඇති කරනුයේ නව තනතුරු මිස පුද්ගලයන් බඳවාගැනීමට අවශ්‍ය නිසා ම සකස් කරන ලද නාමික තනතුරු නොවේ.

- **මූල්‍ය සම්පත් කළමනාකරණය**

පිරිවැය පාලනය කළ යුතුය. අනවශ්‍ය වියදම් අවම කළ යුතු ය. එසේම ලාභය සඳහාම නිෂ්පාදනයේ මිල තීරණය නොකළ යුතු ය. ගිණුම් තොරතුරු (විශ්ලේෂණය මෙන්ම සංස්ලේෂණය ද ලෙස) විවෘතව ගනුදෙනුකරුවන්හට අන් ව්‍යාපාරිකයන්හට සේවකයන්හට දැනගන්නට සැලැස්විය යුතු ය. මුදල් යෙදවුම් හා මුදල් ලැබීම් ඉතාමත් විධිමත් ලෙසත් සුරක්ෂිත ලෙසත් නිවැරදි ලෙසත් පවත්වා ගෙනයාම ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වයට බලපායි.

යන්ත්‍ර සූත්‍ර

කාර්යක්ෂමතාව හා ඵලදායිතාව වැඩි දියුණුවන ආකාරයටත් අනවශ්‍ය පිරිවැය අවම වන ලෙසත් නිෂ්පාදනයට උචිතම යන්ත්‍ර සහ මෙවලම් විධිමත් පටිපාටියක් අනුගමනය කරමින් ඉවත් කිරීමට වග බලා ගත යුතු ය.

යෙදවුම්

අමුද්‍රව්‍ය මිල දී ගැනීමේ දී හා නිෂ්පාදනයට යොදවා ගැනීමේ දී ඵලදායිතාව උපරිම වන ලෙස භාවිත කළයුතු වේ. වර්තමාන ව්‍යවසායකත්වයේ දී නාස්තිය පිළිබඳ කතා නොකරන අතර එය ශූන්‍ය අගයක් ලෙස හඳුන්වනු ලැබේ.

නිෂ්පාදනයේ ගුණාත්මකභාවයට ගැලපෙන යෙදවුම් මිල දී ගැනීමෙන්ම අවශ්‍යතරම් තොග ක්‍රමවත් හා විධිමත් අයුරින් රැස් කිරීමට වගබලා ගත යුතු ය. අනවශ්‍ය තොග රැස්කිරීම් නිසා අනවශ්‍ය ලෙස ගබඩා ඉඩ ඇහිරීම සිදු වේ. සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයෙක් එසේ නොකරයි.

මේ සියල්ල මනා ලෙස කළමනාකරණය කිරීමෙන් අපේක්ෂිත අරමුණු කරා ළඟා විය හැකි ය.

පිරිවැය පිළිබඳ සැලකිලිමත් බව

ව්‍යාපාර කටයුත්ත සඳහා භාවිතයට ගන්නා යෙදවුම් වෙනුවෙන් පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වේ.

සමස්ත නිෂ්පාදනය මිල කිරීමේ දී පිරිවැය සෘජු ව ම බලපායි.

පිරිවැය වැඩි වන විට නිෂ්පාදනයේ විකුණුම් මිල ඉහළ යයි.

- **පිරිවැය අඩු වන විට නිෂ්පාදනයේ විකුණුම් මිල පහළ යයි.**

  මෙහි දී පිරිවැය යන්නෙන් පොදුවේ අදහස් කරන්නේ නිෂ්පාදිත (භාණ්ඩ හා සේවා) සඳහා භාවිත කරන ලද විවිධ සම්පත් හෙවත් යෙදවුම්වල අගයයි. එසේ නැතහොත් ඒ සඳහා දැරූ මිල ගණන් එකට එකතු කොට ගණනය කරන ලද වටිනාකම යි.

  භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයේ දී දැරූ වියදම එය දැරූ පුද්ගලයාට ආපසු අය කර ගත හැකි වේ නම් එය පිරිවැය වන බවත් එසේ ආපසු අය කර ගත නොහැකි නම් වියදම ලෙසට හැඳින්විය හැකි බවත් මින් පැහැදිලි වේ.

  ව්‍යවසායකයා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයේ දී දැරූ පිරිවැය හඳුනා ගැනීම හා ඒ පිළිබඳ වැඩි සැලකිල්ල දැක්වීම කරුණු කිහිපයක් නිසා වැදගත් වේ. උදාහරණ වශයෙන්

  1. නිෂ්පාදිත තොගයේ හා නිෂ්පාදිත ඒකකයක මුළු පිරිවැය දැන ගැනීමට
  2. නිෂ්පාදිත ඒකක මිල තීරණය කිරීමට
  3. නිෂ්පාදිත ඒකකයකින් ලබා ගත හැකි ලාභ ප්‍රමාණය (ලාභ ආන්තිකය) දැන ගැනීමට පිරිවැය හඳුනා ගැනීම අවශ්‍ය යි.

- **පිරිවැය වැඩි විය හැකි ක්‍රම කීපයක්**

  1. නොසැලකිලිමත් ලෙස යෙදවුම් මිල දී ගැනීම
  2. පිරිවැය පාලනයක් නොමැති වීම
  3. අනවශ්‍ය මිල දී ගැනීම්
  4. ඌන සේවා නියුක්තිය නිසා ශ්‍රමය අපතේ යෑම
  5. අනවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය තොග ගබඩාකරණය නිසා යල් පැනීම හා විනාශ වීම
  6. නිෂ්පාදන දුර්වලතා නිසා ඉවත් කිරීම් වැඩි වීම

පිරිවැය අඩු කරගත හැකි ක්‍රම කීපයක්.

1. වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ නිරීක්ෂණය හා සැලකිලිමත් වෙමින් කාර්යක්ෂම ලෙස යෙදවුම් (අමුද්‍රව්‍ය) මිලදී ගැනීම
2. ව්‍යාපාරය තුළ පිරිවැය පාලන විධි ක්‍රමයක් ක්‍රියාත්මක කිරීම
3. අවශ්‍යතම මිලදී ගැනීම් පමණක් කිරීම
4. ප්‍රශස්ත සේවක මණ්ඩල කළමනාකරණය
5. අමුද්‍රව්‍ය සහ නිමි ද්‍රව්‍ය තොග පාලනය
6. නිෂ්පාදන ප්‍රමිතිකරණය මගින් ඉවත් කිරීම් ශූන්‍ය කිරීම
7. ප්‍රශස්ත තාක්ෂණ ක්‍රමයක් භාවිත කිරීම
8. අපද්‍රව්‍ය කළමනාකරණය

එම නිසා පිරිවැය පිළිබඳ සැලකිලිමත් වීමෙන්.,

පිරිවැය අඩුකරගත හැකි ක්‍රම තුළින්...,

- මිල අඩුකර ගත හැකි ය.

මිල අඩුකර ගැනීම තුළින්...,

- ගණුදෙනු කරුවන් ආකර්ශනය කරගත හැකි ය.
- විකුණුම් පිරිවැටුම වැඩි කර ගත හැකි ය.

ගණුදෙනුකරු පිළිබඳ සැළකිලිමත් බව

භාණ්ඩ හුවමාරු කිරීමෙන් ආරම්භ වූ ව්‍යාපාර කටයුතු අද ගෝලීය මට්ටම දක්වා ව්‍යාප්ත වී තිබේ. මේ අනුව විවිධ අලෙවිකරණ සංකල්පයන් ව්‍යාපාරිකයන් විසින් අනුගමනය කරන ලදී. වර්තමානයේ වඩාත් ම පිළිගනු ලබන්නේ ගණුදෙනුකරු මුල් කර ගැනීමය. ප්‍රචලිත අලෙවිකරණ සංකල්පය වන්නේ ගණුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා ඉටුකිරීම තුළින් ඔවුන් තෘප්තිමත් කිරීම යි.

ගණුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතාවයන් හා උවමනාවන් තෘප්තිමත් කිරීමට හැකිවන සේ භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීමට යොමු විය යුතු ය. ඒ ඒ ගණුදෙනුකරු පිළිබඳව තොරතුරු අධ්‍යයනය කර ගැළපෙන සේ භාණ්ඩ හා සේවා ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ඔවුන්ගේ ලැදියාව දිනා ගැනීමට හැකි වේ. එය ව්‍යාපාරයේ දිගුකාලීන සාර්ථක භාවයට ඉවහල් වේ.

උදාහරණ :
- *යම් පාරිභෝගිකයෙක් වැඩි සීනි තේ වලට ප්‍රිය කරයි.*
- *තවත් කෙනක් අඩු සීනි තේ වලට ප්‍රිය කරයි.*
- *තවත් කෙනකු ප්‍රිය කරන්නේ වැඩි කහට තේ වලටයි.*

ආපන ශාලා හිමියෙක් මෙසේ සිතුවහොත්. . .
ඔහුගේ ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලිය වෙනසකට ලක් කළ යුතුවේ.

යෝග්‍ය ස්ථානගත කිරීම

ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව විවිධ ස්ථාන පිළිබඳව පළමුව සොයා බලා සමීක්ෂණය කොට ඒවායේ වාසි අවාසි පිළිබඳව සැලකිලිමත් වෙමින් ස්ථාන ගත කිරීම කළ යුතු ය. මෙහිදී.,

- අමුද්‍රව්‍ය ලබාගැනීමේ පහසුව
- බල ශක්තිය ලබාගැනීමේ පහසුව
- පරිවහන පහසුව
- පුහුණු හෝ නුපුහුණු ශ්‍රමය ලබාගැනීමේ පහසුව
- වෙළෙඳපොළ වෙත පහසුවෙන් ළඟාවිය හැකි බව සහ
- දේශගුණය පිළිබඳව ද සෙවීම වැදගත් වේ.

අවදානම් කළමනාකරණය

ව්‍යවසායකත්වයේ මූලික ලක්ෂණයක් වන්නේ සම්පත් පිළිබඳ අවදානම දැරීමයි. තමන් සතු සම්පත් යොදවමින්, තම කාලය කැප කරමින් ව්‍යාපාරික කටයුත්තක නිරත වීම සැබවින් ම අවදානමකි. නමුත් නිසි අයුරින් මැන තක්සේරු කර ගත් විට භාරගැනීම හෝ ප්‍රතික්ෂප කිරීම යන්න තීරණය කළ හැකි ය. එම නිසා භාරගත් අවදානම මැනවින් කළමනාකරණය කිරීම මගින් සාර්ථකත්වය කරා යොමු විය හැකි ය.

වාර්තා තබාගැනීම

කොතරම් නිරවුල් මානසික තත්වයක් තිබුණ ද ව්‍යාපාරයට අදාළ කුඩු මහත් සියලු දෑ මතකයේ රඳවා ගැනීම ඒතරම් පහසු නොවේ. එම නිසා අමතක වීම් හේතුවෙන් ව්‍යාපාරයට හානි සිදු වේ.

උදාහරණ :
- *ලැබිය යුතු දේවල් නොලැබීම.*
- *ගනුදෙනුකරුවන් අමනාප වීම.*
- *තීරණ ගැනීම අපහසු වීම.*
- *අසාර්ථක තීරණ ගැනීම.*

එම නිසා සෑම ව්‍යවසායකයකුම සිය දෛනික ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ වාර්තා තබාගැනීම අවශ්‍ය වේ.

මෙහි දී,

- මුදලින් මැනිය හැකි තොරතුරු
- මුදලින් මැනිය නොහැකි තොරතුරු වශයෙන් වර්ග කොට ඒවා අවශ්‍ය පරිදි, විස්තරාත්මක ව, සාරාංශ ගත ව වාර්තා තබාගැනීම කළ යුතු වේ.

මෙම සාධකවලට අමතර ව ව්‍යවසායකයන්ගේ පෞද්ගලික සාධක ද සාර්ථකත්වයට ඉවහල් වේ. එනම්,

මෙහි දී,

- දැනුම
- කුසලතා
- පෞරුෂ ගති ලක්ෂණ යන අංශ පිළිබඳව සැළකිලිමත් විය යුතු ය.

දැනුම. . .

ඕනෑම රටක, ඕනෑම අර්ථ ක්‍රමයක ව්‍යාපාර අවස්ථා එමට ඇත. මේවා හඳුනා ගැනීමට, ඒවා ක්‍රියාත්මක කිරීමට, මැනවින් පවත්වා ගෙන යාමට අවශ්‍ය ව්‍යවසායකත්ව දැනුමෙන් පෝෂිත වීම වැදගත් ය. දැනුම සහිත ව්‍යවසායකයා

වෙළෙඳපොළේ අවශ්‍යතා හා වුවමනාවලට සරිලන ව්‍යාපාරික අවස්ථා තෝරා බේරා ගනී.

සම්පත්වලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගනී.

ව්‍යවසායකත්ව දැනුම,

- *විෂයානුබද්ධව* - එනම් එම ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමේ සිට වෙළෙඳපොළට තම නිෂ්පාදනයන් ඉදිරිපත් කිරීම දක්වා පුළුල් දැනුම අදහස් කරයි.
- *කළමනාකරණයට අදාළව* - ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය, මානව සම්පත්, නිෂ්පාදන හා අලෙවි කරන යන අංශයන්ට අදාළ කළමනාකරණ හැකියාව පිළිබඳව ය.
- *තාක්ෂණ ක්‍රම පිළිබඳව විය හැකි ය.* - නිෂ්පාදන හා අලෙවි ප්‍රවර්ධන කටයුතු ආශ්‍රිතව භාවිතයට ගත හැකි ය.

නමුත් ඊට අමතරව,

- ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
- නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ හා සේවා මිල කිරීම. ආදී කරුණු සම්බන්ධයෙන් ද ප්‍රමාණාත්මක දැනුමක් තිබීම අවශ්‍ය වනු ඇත.

කුසලතා. . .

ව්‍යවසායකයකු සතු දැනුමට අමතරව කුසලතා පූර්ණ වීම ද අවශ්‍යතාවයකි. මෙම කුසලතා තුන් ආකාරයකින් හඳුනාගත හැකි ය.

1. තාක්ෂණික කුසලතා
2. මානව සම්බන්ධතාවය පිළිබඳ කුසලතා
3. මනෝභාවාත්මක කුසලතා (ඉදිරි තත්ත්වයන් දැකීමේ කුසලතාව)
4. කළමනාකරණ කුසලතා වශයෙනි.

පෞරුෂ ගති ලක්ෂණ

දැනුම මෙන්ම කුසලතාව තිබුණ ද ව්‍යාපාර අරඹා සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම සඳහා ව්‍යවසායකයන් සතුව සුවිශේෂී ගති ලක්ෂණ තිබිය යුතුය. මෙම ගති ලක්ෂණ කෙරෙහි පුද්ගල ආකල්ප බලපායි. එම නිසා දැනුම කුසලතා මෙන්ම පහත සඳහන් ගති ලක්ෂණ ද සහිත සමබරතාව සාර්ථක ව්‍යවසායකත්වය සඳහා අවශ්‍ය වේ.

උදාහරණ :
- *සුභවාදී බව*
- *නායකත්වය හා පෞරුෂය*
- *නම්‍යශීලීත්වය*
- *නිරීක්ෂණශීලී බව*
- *අභිප්‍රේරණය*
- *ගතානුගතික නොවීම*
- *කාරුණික වීම*
- *ඉවසීම*
- *නිර්මාණාත්මක බව*

සුභවාදී බව

ව්‍යවසායකයා යමක් දෙස බලනුයේ යහපත් ආකල්පයකිනි. බාධක වලින් පසුතැවිල්ලට පත් නොවේ. ඍණ ආකල්ප නොමැත. සෑම විටම කටයුතු කරන්නේ ධනාත්මක ආකල්පයෙනි.

නායකත්වය හා පෞරුෂය

ව්‍යවසායකයා සම්පත් නියම ආකාරයට හසුරුවමින් තම ක්‍රියාකාරීත්ව ගමන් මග අන් අයට පැහැදිලි කරමින්, ඒත්තු ගන්වමින් පෙරමුණ ගෙන කටයුතු කරයි. නොපසුබස්නා ශක්තියකින් යුක්ත ය. නිතර ම අවධානයෙන් යුතුව සිය අත්දැකීම් මත නිවැරදි හා යෝග්‍යතම තීරණ සහ නිගමනවලට එළඹෙයි.

යම්කිසි අරමුණක් ඉටුකර ගැනීම සඳහා පුද්ගලයකුගේ හෝ සමූහයකගේ හෝ චර්යා රටාවන් කෙරෙහි බලපෑමක් කිරීමට ඔහු හෝ ඔහුගේ නිශ්චිත අරමුණක් කරා මෙහෙය වීමට ඇති හැකියාව නායකත්වය ලෙස සැලකිය හැකි ය. ව්‍යවසායකයකු ව්‍යාපාරික අරමුණු ඉටුකර ගැනීම උදෙසා තම ව්‍යාපාරය තුළ මෙන්ම ව්‍යාපාරික ලෝකයේදී ද නායකයකු ලෙස හැසිරීමට සිදු වේ.

ව්‍යාපාරය තුළ දී.,

- ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාම
- සේවක සම්බන්ධතා පැවැත්වීම.
- සම්පත් මෙහෙයවීම,.... සඳහා නායකත්වය ගනු ඇත.

ව්‍යාපාර ලෝකයේ දී....,

- වෙනත් ආයතන සමග
- වෙනත් ව්‍යාපාර සමග
- ගණුදෙණුකරුවන් සමග,....

සම්බන්ධතා පවත්වා ගෙන යාමේ දී නායකත්ව ගුණාංග ප්‍රදර්ශනය කිරීම අවශ්‍ය වේ. එමෙන් ම පෞරුෂය නිසා ද එම කටයුතු තව පහසු හා සාර්ථක වනු ඇත. සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයකු වීම සඳහා අන් අය ආකර්ශනය කරගත හැකි පෞරුෂයක් තිබීම වැදගත් වේ. පෞරුෂය සකස් කර ගත හැකි ලක්‍ෂණ සමූහයකි.

නම්‍යශීලීත්වය

ව්‍යාපාරික පරිසරය නිරන්තරයෙන් වෙනස්වීමට ලක්වේ. මෙම වෙනස්වීම් වලට අනුකූලව තම ව්‍යාපාරික අභිලාෂයන් ද වෙනස් කිරීමට කැමැත්තක් දක්වයි. පරිසරය විසින් තමා වෙනස් කරන තෙක් නොසිට පරිසරයට අනුව වහාම තමා වෙනස්වීම සිදු කරයි.

නිරීක්‍ෂණශීලී බව

ව්‍යාපාර පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්වීම් වහාම හඳුනා ගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා බවට පත්කර ගැනීමට නිරීක්‍ෂණශීලී වීම අවශ්‍ය වේ. එමගින් අන් කෙනෙක් අත්පත් කරගැනීමට පෙර ව්‍යාපාර කටයුතු වලට යොමු විය හැකි වේ.

අභිප්‍රේරණය

යම් ව්‍යාපාර අරමුණක සාර්ථකත්වය වෙනුවෙන් දිගු කාලයක් කැපවීමෙන් ක්‍රියාකිරීමට පෙළඹීම මින් අදහස් කරයි.

ගතානුගතික නොවීම

ඇතැම් අයට ප්‍රමාණවත් ධන සම්පත් තිබුණ ද ඒවා ඵලදායි මාර්ග වල ආයෝජනය කිරීමට මැලි වේ. මිත්‍යා මතවල රැඳෙමින්, තමා ජීවත් වන සමාජ ආර්ථික පරිසරයට අනුව ගතානුගතික අයුරින්ම සිතති.

උදාහරණ : ● *ඇතැම් අය සත්ව පාලන කටයුතු වලට අකමැති ය.*
● *ඇතැම් අය ණය ලබාගැනීමට කැමති නැත.*

නමුත් බුද්ධිමත් ව්‍යවසායකයා තමා ජීවත් වන පරිසරයේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා හඳුනා ගෙන ඊට අනුකූල වන අයුරින් තම අදහස් හැඩ ගස්වා ගැනීමට පෙලඹෙයි. ගතානුගතික සිතුවිලි වලින් මිදී අලුත් ලෙස සිතීමට යොමු වෙයි.

කාරුණික වීම

අරමුණු ඉටුකර ගැනීමේදී අන් අයගේ මනෝභාවයන් හඳුනාගෙන ක්‍රියාකළ යුතු ය. එවිට අදාළ පාර්ශවයන්ට සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීමට හැකිවනු ඇත.

ඉවසීම

ව්‍යාපාරය පිළිබඳව වඩාත් ම උචිත ම තීරණය ගත යුතු ය. එම නිසා සුදුසුතම අවස්ථාව එළඹෙන තෙක් ඉවසිලිමත්ව සිටීම මින් අදහස් කරයි.

ක්‍රියාකාරකම

1. ඔබගේ ප්‍රදේශයෙන් බිහිවී සාර්ථකත්වය කරා ලඟා වූ ව්‍යවසායකයන් පිළිබඳ තොරතුරු සොයා ඔවුන්ගේ සාර්ථකත්වයට ඉවහල් වූ ගුණාංග සොයා බලා ඒ පිළිබඳ විග්‍රහයක යෙදෙන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ අසාර්ථක ව්‍යාපාරිකයන් සිටී නම් එසේ වීමට හේතු සාධක විමසමින් යෝජනා ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.4	: සාර්ථක ව්‍යවසායකයන්ගේ අත්දැකීම් විශ්ලේෂණය කිරීමෙන් සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු වීමට ක්‍රියාමාර්ග ගනියි.

සාර්ථක ව්‍යවසායකයින්ගේ යථාර්ථය. . .

සම්පත් සංවිධානය කරමින් ව්‍යවසායකයන් බවට පත්වූ සෑම කෙනෙක් ම එකසේ සාර්ථකත්වය කරා ළඟා වී නොමැත.

- ඇතැම් අය අසාර්ථක බවට පත්වී තිබේ.
- ඇතැම් අය පටන් ගත් මට්ටමේ ම පවත්වා ගැනීමට සමත්ව තිබේ.
- ඇතැම් අය අතිශයින් ම සාර්ථකත්වය කරා ළඟා වී තිබේ.
  (ශ්‍රී ලංකාව ඇසුරින් විවිධ නිදසුන් ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.)

මේ අනුව සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයන්ගේ අත්දැකීම් ඇසුරින් සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු වීම සඳහා අවශ්‍ය ක්‍රියාමාර්ග ගත යුතු ය.

මෙහිදී,
- ප්‍රේරණයන්
- අභියෝග
- ආචාර ධර්ම
- උපායන්
- ප්‍රතිලාභ
- කාර්ය සාධනය

සහ අනෙකුත් කටයුතු සම්බන්ධයෙන් කෙටි පැහැදිලි කිරීමක් පහත දැක්වේ.

ප්‍රේරණයන්

යම් ව්‍යාපාර අරමුණක සාර්ථකත්වය සඳහා දිගු කාලයක් කැපවෙමින් ක්‍රියා කිරීමට පෙලඹීම මින් අදහස් කෙරේ.

අභියෝග

උසස් අභිලාෂ ඇත්තකු විය යුතු ය. ඒවා මුදුන්පත් කර ගැනීමේ දී ඉදිරිපත් වන බාධක වලට මුහුණ දෙමින් ඉලක්කයන් සපුරා ගැනීමෙන් නොනැවතී, නව ඉලක්ක කරා යොමු විය යුතු ය.

ආචාර ධර්ම

අතීතයේ මෙන් නොව නූතන ව්‍යවසායකයන් තමන්ට පැවරී ඇති ආචාර ධර්ම ගැන ද සිත යොමු කළ යුතුය. ඒ අනුව ගණුදෙනුකරුවන්ට, පරිසරයට හා සමස්ත සමාජයට ම වැඩදායක ආකාරයට ක්‍රියා කළ යුතු ය.

උපායන්

තෝරා ගත් අරමුණු, ඉලක්ක ජය ගැනීම සඳහා සුදුසු උපාය මාර්ග සැලසුම් කළ යුතු ය. අවස්ථානුකූලව ක්‍රියාත්මක කළ යුතු ය.

ප්‍රතිලාභ

තම ව්‍යාපාරයෙන් සැලසෙන ප්‍රතිලාභ

- තමන්ට
- තම ප්‍රදේශයට
- රටට
- සමාජයට

ආදී වශයෙනි. මේවා මූල්‍ය මෙන්ම මූල්‍ය නොවන ඒවා විය හැකි ය.

කාර්ය සාධනයන්

සිය කාර්ය සාධනය ක්‍රමානුකූලව සංවිධානය කිරීම අවශ්‍ය ම කටයුත්තකි. මෙහි දී අන් අයට ද

- නායකත්වය දෙමින්
- සුභවාදීව සිතමින්
- වැඩට කැපවෙමින්

ක්‍රියා කළ යුතු ව ඇත.

ක්‍රියාකාරකම

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යවසායකයන් තිදෙනෙකුගේ ප්‍රකාශයන් ය.

1. මා තවමත් සිටින්නේ පටන්ගත් තැනම කියා මට සිතේ.
2. කුඩා කඩයක් දමා ව්‍යාපාර කටයුතු ඇරඹූ මා අද විශාල ව්‍යාපාරිකයෙක් බවට පත්ව ඇත.
3. ව්‍යාපාර කටයුතු නිසා අද මම උන්හිටිතැන් අහිමිවූවෙකි.

මෙම ප්‍රකාශයන් සම්බන්ධයෙන් ඔබගේ අදහස් ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.5	: වෙනත් වෘත්තීන් සමග සන්සන්දනය කරමින් ව්‍යවසායකත්ව වෘත්තීය කෙරෙහි ඇල්මක් ඇතිකර ගනියි.

වෘත්තීය අවස්ථා. . .

බොහෝ, දෙනෙක් පාසල් අධ්‍යාපනයෙන් අනතුරුව තෘතීයික අධ්‍යාපන අවස්ථා සොයා යෑමේ දී විශ්ව විද්‍යාල, කාර්මික විද්‍යාල හා අනෙකුත් විද්‍යාස්ථාන කරා යොමුවෙති. මෙහි දී දැනුම මුල් කර ගත් අධ්‍යාපනයක් ලැබීමට වැඩි නැඹුරුතාවයක් දක්වති. මේ සෑම ආකාරයක් ම පිටුපස ඇත්තේ යමෙකු යටතේ සේවය කරමින් රැකියාවක නිරත වීමේ අරමුණ යි. නැතහොත් ආදායම් මාර්ගයක් වශයෙන් නිශ්චිත වැටුපක් ලබා ගැනීම යි. නමුත් ව්‍යවසායකත්වයට නැඹුරුවීම තුළින් තමන්ට ජීවනෝපාය මාර්ගයක් සැලසෙන අතර සමාජයේ අනෙක් පාර්ශවයන්ට ද වෘත්තීය අවස්ථා සඳහා මග පාදා දිය හැකි ය. මේ අනුව පුද්ගලයින් විවිධ ආර්ථික කටයුතුවල නිරත වේ. එනම්,

- රැකියා
- වෘත්තීන්
- ව්‍යවසායකයන් යනාදී වශයෙනි.

රැකියා

රැකියාවක් ලෙස අදහස් කරන්නේ කිසියම් වැටුපකට ශ්‍රමය සැපයීම යි.
නිදසුන්: ගුරු, ලිපිකරු, කම්කරු

වැටුප් ලබන රැකියාව

වාසි	අභියෝග
1. විශේෂ හෝ නිශ්චිත වගකීම	1. නියෝග පිළිපැදිය යුතු ය.
2. ස්ථිර ආදායමක්	2. පහසුවෙන් හඳුනා නොගත් හැකියාවන්
3. අමතර ප්‍රතිලාභ	3. ස්ථිර ආදායම
4. වැඩ කිරීමට ස්ථිර කාල වේලාවක්	4. සීමාසහිත වගකීම්
5. ස්ථාවර අනාගතයක්	5. අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමට අසීරු වීම
6. ස්ථිර පාලන සීමාවන්	6. සේව්‍යයා මත යැපෙන පසුබිම
7. අවම අවදානම් ස්වභාවය	

වෘත්තීන්

ගාස්තුවක්, දීමනාවක් හෝ වෙනත් එවැනි ප්‍රතිලාභයක් සඳහා ශ්‍රමය සැපයීම යි.
උදාහරණ : ගණකාධිකාරි, නීතිඥ, තක්සේරු කටයුතු, බඳු උපදේශනය

ව්‍යවසායකයන්

සිය දැනුම හා ශක්තීන් යොදා ගෙන තමාගේ ම ව්‍යාපාරයක් මෙහෙයවීම යි.

ව්‍යවසායකයා

වාසි

1. අනුගමනය කිරීම වෙනුවට නායකත්වය
2. අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමට හැක
3. නිර්මාණශීලී විය හැක
4. ආදායම් ලැබීමේ හැකියාව
5. නිදහස් තීරණ ගත හැකිය
6. මූලාරම්භයක් ගත හැකි ය.
7. වැඩ කරන්නා වූ පරිසරය පාලනය කළ හැකි ය.
8. නියෝග නිකුත් කළ හැකි ය.

අභියෝග

1. නියමිත පැය ගණනක් නොමැතිව වැඩි කාලයක් වැඩ කළ යුතු වීම
2. වැඩි වගකීම
3. අවදානම් දැරිය යුතු වීම
4. ආදායම ස්ථාවර නොමැති මෙන්ම ආදායම් පිළිබඳ සහතිකයක් ද නොමැත
5. අමතර ප්‍රතිලාභ නැත
6. මුදල් පිළිබඳ කටයුතු සමග නිරතුරු සම්බන්ධ වේ.
7. කාලය සීමාසහිත බව
8. අස්ථිර අනාගතය
9. ඉගෙනීමේ කෙළවරක් නැත.
10. වැඩ පැවරීමට අපහසු ය.
11. ලියකියවිලි සම්බන්ධ වැඩ අධික වීම
12. සේවකයින් මත රඳා පවතී.

වෙනත් වෘත්තීන් හා ව්‍යවසායකත්වය පහත සඳහන් පරිදි සැසඳීම

රැකියා ලාභී	ව්‍යවසායකයා
• ස්වාධීන නැත.	• ස්වාධීනය
• අන් අයගේ අරමුණු ඉටු කිරීමට කටයුතු කරයි	• තමන්ගේ අරමුණු සපුරා ගැනීමට කටයුතු කරයි
• අනුන්ගේ තීරණ ක්‍රියාත්මක කරයි	• තමන්ගේ තීරණ ක්‍රියාත්මක කරයි
• අයිතිය හිමි නොවේ	• අයිතිය හිමි වේ.
• වැටුප් හිමි වේ. එය සීමාසහිත ය.	• ආදායම් හිමි වේ.
• අවදානම දැරීමක් නැත	• අවදානම දරයි
• වගකීම සීමිත යි	• වගකීම අසීමිත ය.

ක්‍රියාකාරකම

ව්‍යවසායකත්වය වෘත්තීන් බිහිකරයි. ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යවසායකයන්ගේ ව්‍යාපාර ඇසුරින් ඉහත කියමන පිළිබඳ වාර්තාවක් ඉදිරිපත් කරන්න.

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.6	: ස්වකීය ව්‍යවසායකත්ව සිහිනය සැබෑකර ගැනීමට අවස්ථා ලුහු බඳියි.

ව්‍යවසායකයෙක් වීමේ නැඹුරුතාව. . .

ව්‍යවසායකත්ව සිහිනය සැබෑ කරගැනීමට ඇති අවස්ථා පිළිබඳව නිරන්තරයෙන් ම සෙවිල්ලෙන් සිටිය යුතු ය. තරගකාරී ව්‍යාපාරික ලෝකය තුළ ඉන් ජය ගැනීම සඳහා යොමුවීමේ දී,

- දැනුම හා සම්ප්‍රජානනය ගොඩනැගීම.
- කුසලතා අත්පත් කරගැනීම.
- සහයෝගී පරිසරය සම්බන්ධයෙන් හොඳ අවධානයක් යොමු කිරීම අවශ්‍ය වේ.

සෑම ව්‍යවසායකයකු ම යම් දැනුමක් පදනම් කර ගනිමින් ව්‍යවසායකත්වයට අවතීර්ණ වේ. මෙහිදී පවත්නා දැනුම තව දුරටත් මුවහත් කර ගැනීම සඳහා පවත්නා අධ්‍යාපනික වැඩ සටහන් පිළිබඳව සැළකිලිමත් වෙමින් කටයුතු කළ යුතු ය. මෙහි දී,

- මාධ්‍ය විසින් ප්‍රචාරණය කරනු ලබන
- ආයතන විසින් මෙහෙයවනු ලබන විවිධ වැඩ සටහන් තිබේ.

මේවා,
- මුදල් අය කරන
- මුදල් අය නොකරන වශයෙන් ද,
- නිශ්චිත කාලයක් පදනම් කර ගත් සහ
- සති අන්ත පාඨමාල වශයෙන් ද පැවැත්වේ.

දැනුම පමණක් නොව කුසලතා අත්පත් කරගැනීම පිළිබඳව ද සැළකිලිමත් විය යුතු ය. මේ සඳහා ද විවිධ පුහුණු වැඩ සටහන් පවතී. ඒ අනුව විවිධ දේශීය ආයතන තුළින් මෙන්ම වෙනත් රටවල ආයතනවල අනුග්‍රහය මගින් ද මෙවැනි පුහුණු වීම්වලට අවස්ථාව සලසා ගත හැකි ය.

උදාහරණ :
- *කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය*
- *අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය*
- *ව්‍යාපාර කළමනාකාරීත්ව ආයතනය*

ව්‍යවසායකත්වය සඳහා නැඹුරුවීමේ දී සහයෝගී පරිසරය වැදගත් වන ආකාරය ඉතා පුළුල් ලෙස හඳුනා ගත හැකි ය.

- ප්‍රතිපත්ති
- ධනාත්මක ආකල්ප
- ආයතනික සහයෝගය

යන අංශ ඔස්සේ සළකා බැලීමට පුළුවන.

ඕනෑම රටක රාජ්‍ය ආයතන රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති සැලසුම් කිරීමේ දී ව්‍යවසායකත්වය කරා නැඹුරු කරවන ආකාරයෙන් ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනය කිරීමට යොමු විය යුතු ය.

ඒ අනුව ව්‍යවසායකයන්ට සුදුසු වන

- මූල්‍යමය දිරිගැන්වීම්
- යටිතල පහසුකම්
- බදු සහන
- සහනාධාර
- වෙළෙඳපොළ පහසුව

වැනි පහසුකම් සැලසෙන ආකාරයට ප්‍රතිපත්ති සකස් කළ යුතු ය.

- අවදානම ඇතත් ඒ සම්බන්ධව නොබියව මුහුණ දීමට
- මූල්‍යමය ගැටළු ඇතත් ඒවා විසඳා ගත හැකි බවට
- වෙළෙඳපොළ බාධක ජයගත හැකි බවට
- සම්පත් ලබා ගැනීම හා සංවිධානයේ ගැටළු විසඳා ගත හැකි බවට

ධනාත්මක ආකල්ප වලින් පෝෂිත විය යුතු ය.

- මූල්‍ය පහසුකම්
- පුහුණු පහසුකම්
- උපදේශනාත්මක පහසුකම්
- වෙළෙඳ පොළ පහසුකම්

යනාදිය අවශ්‍ය විටෙක සැපයෙන ආකාරයෙන් ආයතනික ව්‍යුහයක් පැවතීම ද ව්‍යවසායකත්වයට යොමු කිරීමට මහෝපකාරී වනු ඇත.

ක්‍රියාකාරකම

1. ව්‍යවසායකත්වයට නැඹුරුවීම සඳහා ධනාත්මක ආකල්ප වර්ධනය කර ගනිමු. යන මැයෙන් බිත්ති පුවත්පතකට ලිපියක් සකස් කරන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ ව්‍යවසායකයකු සමග සාකච්ඡාකර ඔහු තම කටයුතු කෙරේ දක්වන ආකල්ප පිළිබඳ විග්‍රහයක යෙදෙන්න.

නිපුණතා අංක 2	: ව්‍යවසායකයකු වීමේ ඇල්මක් ප්‍රදර්ශනය කරයි.
නිපුණතා මට්ටම 2.7	: ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක කොටස්කරුවකු වීමේ ඇල්ම ඇතිකර ගනියි.

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය. . .

ව්‍යවසායකත්වයට අදාළ වූ විශේෂිත අගයන්, ආකල්ප හා චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර සමූහයක් ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියක් යනුවෙන් අදහස් වේ.

එසේ ගොඩ නැගී ඇති ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතීන් ව්‍යාපාරවල ස්වභාවය අනුව වෙනස් වේ.

නිදසුන්.

- ඇඟළුම් ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය
- වැවිලි (වතු) අංශයේ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය
- පරිගණක ආශ්‍රිත ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය
- පිටකොටුව මැනිං වෙළෙඳ පොළේ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය

ව්‍යවසායකත්ව සමාජ

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතීන් තුළ ව්‍යවසායකත්ව සමාජ බිහි වේ. ව්‍යවසායකයන් ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරික කටයුතුවල උන්නතිය සඳහා ස්වේච්ඡාවෙන් පිහිටුවා ගන්නා සංවිධාන විශේෂයකි ව්‍යවසායකත්ව සමාජ.

ප්‍රදේශ අනුව ව්‍යවසායකත්ව කාර්යභාරය අනුව ව්‍යාපාරවල ස්වභාවය අනුව මේවා එකිනෙකට වෙනස් වේ. ඒවායේ අරමුණු ද වෙනස් වේ.

නිදසුන්: වෙළෙඳ සංගම්
නව නිපැයුම්කරුවන්ගේ සංගම්
වැවිලි කරුවන්ගේ සංගම්
ආනයන/අපනයන කරුවන්ගේ සංගම්

අගයන් හා ආකල්ප

ව්‍යාපාරික සංස්කෘතීන් තුළ ඒවාට ම ආවේණික වූ අගයයන් සහ ආකල්ප පවතී. එම අගයන් සහ ආකල්ප ඒ ඒ ව්‍යාපාරවලට පොදුවේ ඇති කරගත් ඒවා ය.

මෙහිදී යම් යම් වටිනාකම්, අගයක් ලෙස සලකයි.

නිදසුන්: අසාධාරණ වූ වෙළෙඳ කටයුතුවලින් වැළකීම
ආචාරධර්ම රකිමින් ව්‍යාපාර කටයුතුවල යෙදීම.

ආකල්ප යනු යහපත් සිතිවිලි ය. නිදසුන්: පාරිභෝගිකයින් නොරැවටීම

මෙසේ අගයන් සහ ආකල්පවලට මුල් තැන දෙමින් ව්‍යවසායකත්ව කටයුතු කරගෙන යාම මෙහි දී සිදු වේ.

චාරිත්‍ර/වාරිත්‍ර

ව්‍යවසායක සංස්කෘතීන් තුළ චාරිත්‍ර වාරිත්‍රවලට ගරු කරමින් කටයුතු කිරීම සුලභව දක්නට ලැබේ.

නිදසුන් : එක් එක් ආගම් අනුව පවත්වනු ලබන චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර ආයතන තුළ ඇති කරගත් චාරිත්‍ර වාරිත්‍ර

සම්බන්ධතා

ව්‍යවසායක සංස්කෘතීන් තුළ විවිධ සම්බන්ධතා ගොඩ නගා ගැනීමක් සිදු වේ. ගනුදෙනු කරුවන්, ව්‍යාපාර කළමනාකරුවන්, සේවකයන්, සමාන ව්‍යාපාර, රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික ආයතන, රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන සමාජ සුභසාධනය අවශ්‍ය ළමා නිවාස, මහළු නිවාස වැනි මේ සියලු අය අතර මනා සම්බන්ධීකරණයක් ඇති කර ගැනීමෙන් ව්‍යවසායක කාර්යය පහසු වනවා මෙන් ම එමගින් අනෙකුත් පුද්ගල සහ ආයතනවලට ද ඉන් ප්‍රයෝජන ලබා ගත හැකි වේ.

ආයතන

ව්‍යවසායක සංස්කෘතියක් තුළ දී ව්‍යවසායකයන්ට විවිධ ආයතන සමග සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීමට සිදු වේ.

නිදසුන් : ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාල
නගර සභා/ප්‍රාදේශීය සභා
බැංකු
මෝටර් රථ ප්‍රවාහන දෙපාර්තමේන්තුව
වාණිජ මණ්ඩලය
කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය
අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලය

ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතීන් තුළ මෙවැනි ආයතන සමඟ සහසම්බන්ධතා ගොඩනගා ගැනීම තුළින් එම ව්‍යවසායකත්ව කාර්යයන් ඵලදායීව පවත්වා ගෙන යාමට පිටුවහලක් ලැබේ.

► ක්‍රියාකාරකම

1. ඔබ ප්‍රදේශයේ ඇති ව්‍යවසායකත්ව සමාජ කිහිපයක් නම් කරන්න.
2. ව්‍යවසායකයන් සම්බන්ධතා පවත්වා ගෙන යන ආයතනවල කාර්යභාරය සැකෙවින් දක්වන්න.