# 3 සාමාන්‍ය ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා

| | | |
|---|---|---|
| **නිපුණතා අංක 3** | : | විවිධ ක්ෂේත්‍ර සඳහා විශේෂිත වූ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා ගවේෂණය කරයි. |
| **නිපුණතා මට්ටම 3.1** | : | ව්‍යවසායකයන්ගේ සාමාන්‍ය භූමිකා සහ කාර්ය භාරය පරීක්ෂා කරයි. |

ව්‍යවසායකයා ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනා ගනිමින් ඒවා ග්‍රහණය කර ගනිමින් ඒවා ක්‍රියාත්මක කළ හැකි අදහස් බවට පරිවර්තනය කිරීම සඳහා තමන්ගේ කාලය, ධනය, ශ්‍රමය, මුදල් සහ කුසලතා යොදවමින් තරගකාරී ව්‍යාපාර ලෝකය තුළ එම අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීම හා එයින් ප්‍රතිලාභ ජනිත කරවීම සඳහා නව්‍යතා බිහි කරන්නකු වේ.

ඉහත ක්‍රියාවලිය තුළ දී ව්‍යාපාරිකයාට විවිධ භූමිකා යටතේ කටයුතු කිරීමට සිදු වේ. ඒවා නම්,

- අයිතිකරු/සේව්‍යයා
- කළමනාකරු
- නායකයා යන භූමිකාවන් වේ.

ව්‍යවසායක භූමිකාවල කාර්යයන්

**අයිතිකරු/සේව්‍යයා**

- සම්පත් සැපයීම
- අවදානම් දැරීම
- ප්‍රතිලාභ භුක්ති විඳීම

**කළමනාකරු**

- සැලසුම් කිරීම
- සංවිධානය කිරීම
- සම්පත් බෙදා හැරීම
- සම්බන්ධීකරණය
- අධ්‍යක්ෂණය/මෙහෙයවීම

**නායකයා**

- මෙහෙයවීම
- සන්නිවේදනය
- තීරණ ගැනීම
- පෙළඹවීම/අභිප්‍රේරණය

**ව්‍යවසායකත්ව කාර්යයන්**

ව්‍යවසායකයකු අයිතිකරුවකු කළමනාකරුවකු සහ නායකයකු වශයෙන් ක්‍රියා කිරීමේ දී පහත සඳහන් කාර්යයන් ඉටු කළ යුතු වේ.

- වෙනසක් ඇති කිරීම
- අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීම
- නිර්මාණාත්මක ව සහ නව්‍යාත්මක ව ක්‍රියා කිරීම
- අවශ්‍ය සම්පත් සෙවීම
- ඵලදායී ජාල ගොඩ නැගීම
- ආපදාවලට මුහුණ දීම
- අවදානම් කළමනාකරණය
- ව්‍යාපාර මෙහෙයවීම
- ගනුදෙනුකරුට ප්‍රමුඛත්වය ලබා දීම
- ධනය වැඩි කිරීම

**වෙනසක් ඇති කිරීම**

ව්‍යවසායකයා යනු හැම විට ම වෙනසක් ඇති කරමින් නව්‍යතා බිහි කරන්නකු වේ. පවතින තත්වය එසේ ම පවත්වා ගෙන යාම ව්‍යවසායක කාර්යභාරය නොවේ. ඔහුගේ පැවැත්ම හා සාර්ථකත්වය රඳා පවතින්නේ පවතින තත්වය වෙනස් කිරීමෙනි. නිදසුන් ලෙස කිරිපිටි නිෂ්පාදකයා එයට පමණක් සීමා වීම නිසා ඔහුගේ නිෂ්පාදන අවකාශය ඇහිරේ. ඔහු කිරිපිටි මෙන් ම වෙනත් කිරි ආහාර නිපදවන්නකු විය යුතු යි. එකම ඇසුරුම භාවිත කිරීම පාරිභෝගික සාර්ථකත්වය අඩු කරයි. එබැවින් ඔහු නිෂ්පාදන ඇසුරුම වෙනස් කළ යුතු ය.

**අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීම**

නව ව්‍යවසායක අවස්ථාවලින් ඔහු ප්‍රයෝජනය ගන්නකු විය යුතු ය. අවස්ථා යනු නව්‍යතාවයන් (භාණ්ඩ හා සේවා) වෙළෙඳපොළ වෙතට ඉදිරිපත් කිරීමට යාමේ දී උද්ගත වන සහ උද්ගත කරන ව්‍යාපාරික අවස්ථා වලට යොමු වීමයි.

**නිර්මාණාත්මක හා නව්‍යාත්මකව ක්‍රියා කිරීම**

ව්‍යවසායකයා නිර්මාණශීලී විය යුතු ය. තිබෙන දෙය එසේ ම පවත්වා ගෙන යාමට වඩා නිර්මානාත්මක ව අලුත් ලෙසකින් අලුත් ම දේ (නව්‍යතම භාණ්ඩ) සමාජයට ලබා දීමට උත්සාහ කළ යුතු ය. එවිට ව්‍යාපාරික අවස්ථා වැඩිවන අතර ව්‍යාපාර ලෝකයේ ස්ථාවර කීර්තිනාමයක් ගොඩ නගාගත හැකි වේ.

**අවශ්‍ය සම්පත් සෙවීම**

තම නිර්මාණයට අදාළ සම්පත් ඉතාම කාර්යක්ෂම ලෙස සොයාගත යුතු ය. තිබෙන සම්පත් ප්‍රයෝජනයට ගන්නා අතරම නව සම්පත් දොරටු විවර කර ගත යුතු ය. ඒවා කාර්යක්ෂම ලෙස පරිහරණය කළ යුතු ය.

### ඵලදායී ජාල ගොඩනැගීම

සඵලදායී අන්තර් සම්බන්ධතා සිරස් හා තිරස් ලෙස ගොඩ නගා ගත යුතු වේ. තමාට වඩා ඉහළ ස්තර මෙන්ම පහල ස්තර අතරත් සමාන්තර ස්තරය අතරත් ජාලීය සබඳතා පවත්වා ගැනීමෙන් අන්තර් පෝෂණය ලබා ගෙන ඌනතා අවම කර ගත හැකි වේ.

### ආපදාවල දී මුහුණ දීම

හදිසි ආපදාවල දී සැලීම හෝ පසුබෑම ව්‍යවසායකයකුහට නොගැලපේ. එම ආපදාව ඉතා කාර්යක්ෂම ලෙස කළමනාකරණය කළ යුතු වේ. එහිදී ව්‍යාපාරය විසින් ඒ සඳහා පවත්වාගෙන ආ සංචිත ප්‍රයෝජනයට ගත හැකි වේ. ආපදාව සිදු වී ඉතා කෙටි කලකින් යලි යථාතත්ත්වයට පත්වීම සැබෑ ව්‍යවසායකයකුගේ ලක්ෂණයයි.

### අවදානම් කළමණාකරනය

අවදානම පිළිබඳව මෙම පොතේ පෙර පිටුවක විස්තර විය. අවදානම් කළමනාකරණය යනු මුහුණදෙන අවදානම් වටිනාකමේ අගය අවම කර ගැනීමට විචක්ෂණ සහ බුද්ධිමත් ලෙස ක්‍රියාකිරීම යි. එම හැකියාව ව්‍යවසායකයාගේ සාර්ථක භාවයට බලපායි.

### ව්‍යාපාරය මෙහෙයවීම

අපේක්ෂිත අරමුණු ළඟා කර ගැනීම සඳහා නියමිත ඉලක්කය වෙත ව්‍යාපාරය මෙහෙය වීමට ඔහුට හැකි විය යුතු ය. නිදසුන් වශයෙන් ප්‍රදේශයේ සමාජ සුභසාධනය සඳහා ඩෙංගු මර්ධනය අපේක්ෂිත අරමුණ නම් ඒ සඳහා අනුගත ඉලක්ක පිහිටුවා ක්‍රියාවලියේ යෙදී සිටින පිරිස මෙහෙය විය යුතු ය.

- අපද්‍රව්‍ය විධිමත් ව බැහැර කිරීම
- ජල රැඳවුම් විනාශය
- මදුරු කීට විනාශය
- ජනතාව දැනුවත් කිරීම උදාහරණ ලෙස දැක්විය හැකි ය.

### ගණුදෙනුකරුට ප්‍රමුඛත්වය දීම

වර්තමානයේ ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතියේ ප්‍රමුඛ විද්‍යාමානයක් වන්නේ ගනුදෙනුකරු ඉලක්ක ගත වීම යි. ඔහුගේ තෘප්තිමත්භාවය සඳහා විවිධ ව්‍යාපාරික සාධකයන් ව්‍යවසායයන් තුළ ක්‍රියාත්මක කරයි. සමස්ත ගනුදෙනුකරුවන් වෙනුවට කණ්ඩායම් ඉලක්ක කර සුවිශේෂ ව්‍යවසායක කාර්යයක් ක්‍රියාත්මක කරනු දක්නට හැකි වේ.

### ව්‍යවසායකයා විශේෂයෙන් යොමු වූයේ ව්‍යාපාර කටයුත්තකට නම් ව්‍යාපාරයන්හි ව්‍යවසායකයන්ගේ භූමිකාවන්

1. ප්‍රවර්ධකයින් — ව්‍යවසායකයිනට පරිසරය විශ්ලේෂණයටත් එහි අවස්ථා හඳුනා ගැනීමටත් සම්පත් යෙදවීමට සහ අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමට ඇති හැකියාවන් නිසා ඔවුහු ප්‍රවර්ධකයින් වෙති.

2. හවුල් කරුවන්

පහත සඳහන් හේතූන් නිසා ව්‍යවසායකයන්, විසින් වෙනත් අය ව්‍යාපාර සඳහා සහභාගී වීමට පොළඹවනු ලබති.

a) ව්‍යාපාරයේ ඇති සාර්ථක හෝ අසාර්ථක වීමේ සාධක ප්‍රමාණය

b) ව්‍යාපාර අදහසේ ඇති සංකීර්ණ බව නිසා එය පවත්වා ගෙන යාමට තනි පුද්ගලයකුට වඩා වැඩි පිරිසක් අවශ්‍ය වීම.

c) අන් අයගේ බලපෑම්, පළපුරුද්ද සහ හැකියාවන් ප්‍රයෝජනවත් වීම

d) මිත්‍රත්වය හෝ හැඳුනුම්කම් ඒකාබද්ධ ව්‍යාපාර සමාගම් තුළින් තහවුරු වීම

3. කොටස්කරුවන්

පහත සඳහන් තත්වයන් යටතේ දී විභවයන් ඇති ව්‍යවසායකයන් හට කොටස්කරුවන් ලෙස සහභාගී විය හැකි ය.

a) ව්‍යාපාරයට බොහෝ ආයෝජන අවශ්‍ය වූ විට

b) ඔවුනට තම සම්පූර්ණ කාලය ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් කැපකිරීමට අවශ්‍ය නොවූ විට

c) ඔවුන්ගේ ආයෝජන ව්‍යාප්ත කිරීම මගින් අවදානම අඩු කර ගැනීමට අවශ්‍ය විට.

d) එවැනි ව්‍යාපාර කළමනාකරණය කිරීමට ශක්තියක් නොමැති විට.

4. අධ්‍යක්ෂවරු

ව්‍යාපාරයෙහි අරමුණු නංවාලීමට අවශ්‍ය ධනාත්මක අදහස් සපයමින්, ව්‍යවසායකයෝ අධ්‍යක්ෂවරුන් ලෙස ක්‍රියා කරති. ඒවා නම්,

a) සියලු නීති අවශ්‍යතාවන් සමග එකඟ වීම සහතික කිරීමෙන්.

b) සේවකයන්ගේ අයිතීන් ආරක්ෂා කිරීමෙන්, විශේෂයෙන් ම කාන්තාවන් සඳහා පිළිගත් ප්‍රමිතීන්ට අනුව රැකියා අවස්ථා සැපයීම

c) ආයෝජනය මත ප්‍රතිලාභ සම්බන්ධව කොටස් කරුවන්ගේ උනන්දුව ආරක්ෂා කිරීම මගින්

d) ව්‍යාපාරය කරගෙන යාමේ දී අවංකව සහ උද්යෝගයෙන් කටයුතු කරන බවට සහ වංචාවලින් සහ රැවටිලිවලින් තොර බවට සහතික කිරීම මගින්

e) සමාජ වගකීම් සහ බලාපොරොත්තු සපුරාලන බවට සහතික කිරීම මගින්

5. සංවිධායකයෝ — ව්‍යවසායකයන්ට සාර්ථක ව කටයුතු පාලනය කිරීමට හෝ මැන බැලීමට සහ සේවකයන් අතර සම්බන්ධය පැවැත්වීම පහසු කිරීමට ව්‍යාපාරයෙහි සංවිධානාත්මක ව්‍යුහයක් තිබීම යෝග්‍ය වේ. මෙම සංවිධානාත්මක ව්‍යුහය විධිමත් හෝ අවිධිමත් විය හැකි ය. උදාහරණ වශයෙන්,

a) පවුලක විවිධ සාමාජිකයන් හට විවිධ තනතුරු පවරා දීම.

b) කුඩා ව්‍යාපාර පවත්වා ගෙන යාමට යොදා ගන්නා ලද සහායකයන් හට පරිපාලන තනතුරු ලබා දීම.

6. අදහස් උපදවන්නෝ — ව්‍යවසායකයෝ නව අදහස් ඉදිරිපත් කරති. එම අදහස් ඔහුගේ/ඇයගේ අදහස් ව්‍යාපාරයේ පුළුල් වීමේ වේගය නිර්ණය කරන බැවින් මෙය ව්‍යවසායකයන් හට ඉතා වැදගත් වේ. උදා: නව මෝස්තර සහ නිෂ්පාදන භාවිතයේ නව ආකාරයන්.

7. අවදානම් දරන්නෝ — ව්‍යවසායකයෝ, ව්‍යාපාරයෙහි අවදානම දරති. උදා: ලාභ හෝ අලාභ ලැබීමට සමාන අවස්ථා සහිත ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ද මෙවැනි අවදානම් දැරීමකි.

8. සැලසුම් කරන්නෝ — සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීමෙහි වැදගත්කම සහ ඉහත ක්‍රියාවන්හි දී සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී එන සීමාවන් ව්‍යවසායකයෝ දනිති.

9. පාලනය කරන්නෝ — ව්‍යවසායකයෝ අනුගාමිකයන් නොව පාලකයෝ ය. ඔවුහු අවසාන තීරණ ගෙන ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලියෙහි එන සියලුම අවස්ථාවන් පාලනය කරති.

10. සම්බන්ධීකරණය කරන්නෝ — ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සියලු ම නිෂ්පාදන සාධක ව්‍යවසායකයන් විසින් සම්බන්ධීකරණය කළ යුතු ය. එනම් ප්‍රාග්ධනය ශ්‍රමය සහ භූමිය යි.

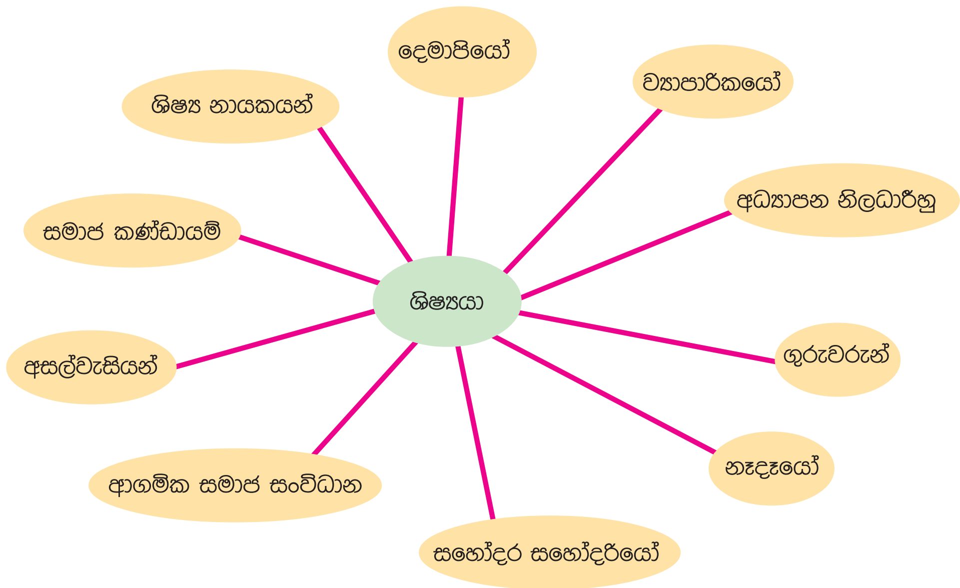
## ▶ ක්‍රියාකාරකම

''ව්‍යවසායකයන්ගේ කාර්ය භාරය අගය කරමු''

ප්‍රදේශයේ ව්‍යවසායකයන් ඇසුරෙන් තොරතුරු අධ්‍යයනය කර වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

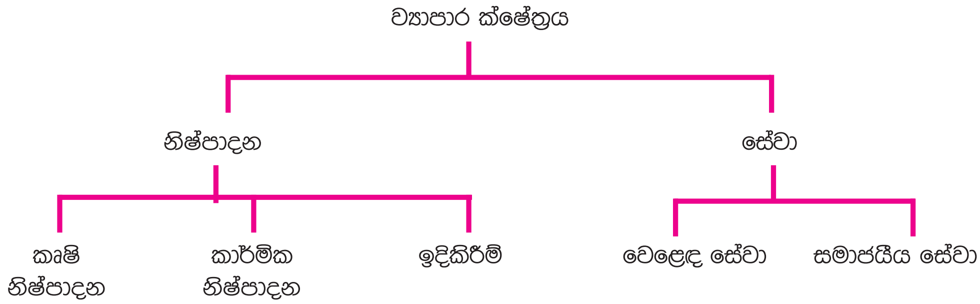
| | |
|---|---|
| **නිපුණතා අංක 3** | : විවිධ ක්ෂේත්‍ර සඳහා විශේෂිත වූ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා ගවේෂණය කරයි. |
| **නිපුණතා මට්ටම 3.2** | : නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යවසායකයන්ගේ වෙසෙසි භූමිකාව විශ්ලේෂණය කරයි. |

ඕනෑම පුද්ගලයකුට මෙන්ම සංවිධානයකට ද ඒ හා සබැඳි කුලකයක් ඇත. ඔබ පාසල් ශිෂ්‍යයකු වශයෙන් කටයුතු කිරීමේ දී ඔබ හා බැඳෙන එවැනි විවිධ භූමිකා කුලකයන් ගැන සිතා බලන්න.

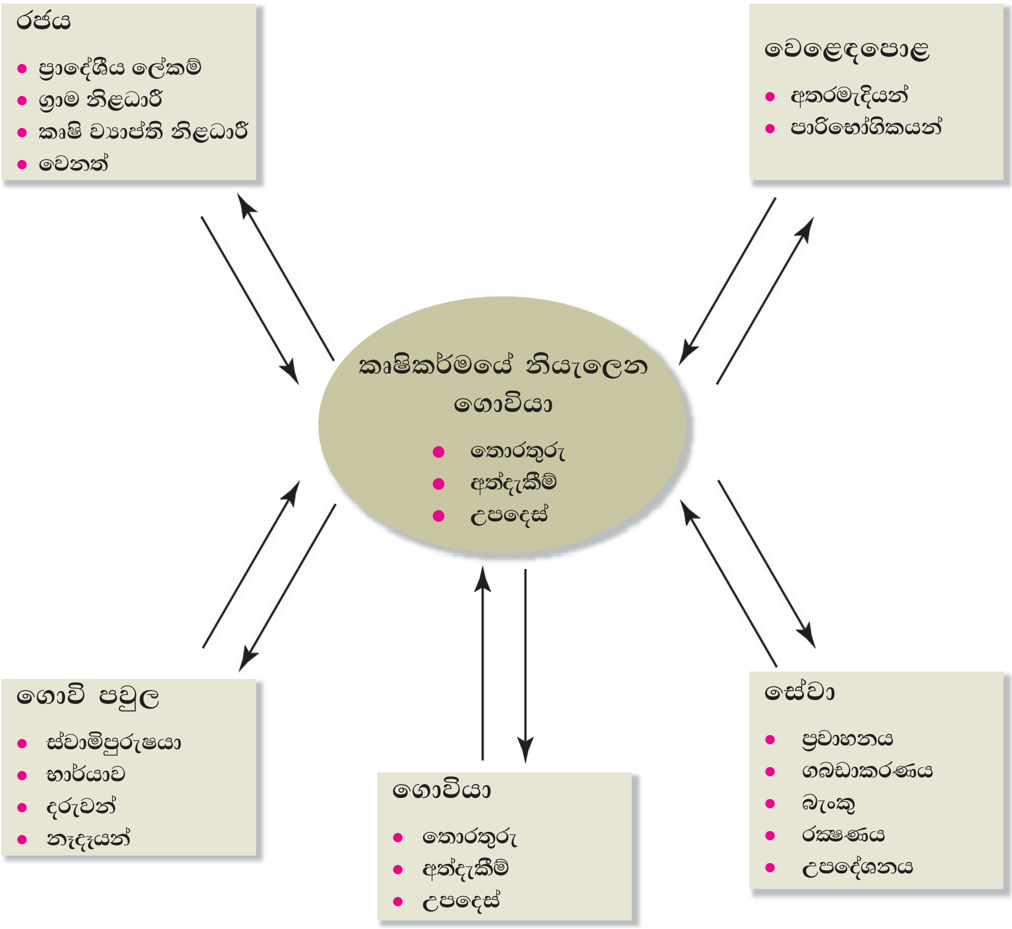



මෙම සටහනෙන් දැක්වෙන්නේ කුලකයන් කිහිපයකි. මෙම තත්වය ඔබට පමණක් නොව ඕනෑම පුද්ගලයකුට හෝ සංවිධානයකට පොදු ය. එමෙන් ම ව්‍යවසායකයකුට ද මෙවැනි භූමිකා කුලක සම්බන්ධතාවක් පවතී. ඔබේ ජීවන සාර්ථක අසාර්ථකත්වය සඳහා ඔබ අවට ඇති කුලකයන්ගේ බලපෑම ඉවහල් වනු ඇත. එමෙන් ම ව්‍යවසායකත්වයට ද සිය සාර්ථක අසාර්ථකත්වය සඳහා අවට ඇති කුලකයන් බලපානු ලැබේ.

මේ පිළිබඳව සලකා බලන විට ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ ඇති විවිධ කොටස් පිළිබඳව අවබෝධ කර ගැනීම අවශ්‍ය වනු ඇත. එය පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කිරීමට පුළුවන.



කෘෂි නිෂ්පාදනය හා සම්බන්ධයෙන් සලකා බලන විට ගොවියාට බලපෑම් ඇතිකරන පාර්ශවයන් කෙරෙහි අවධානය යොමු විය යුතු ය.



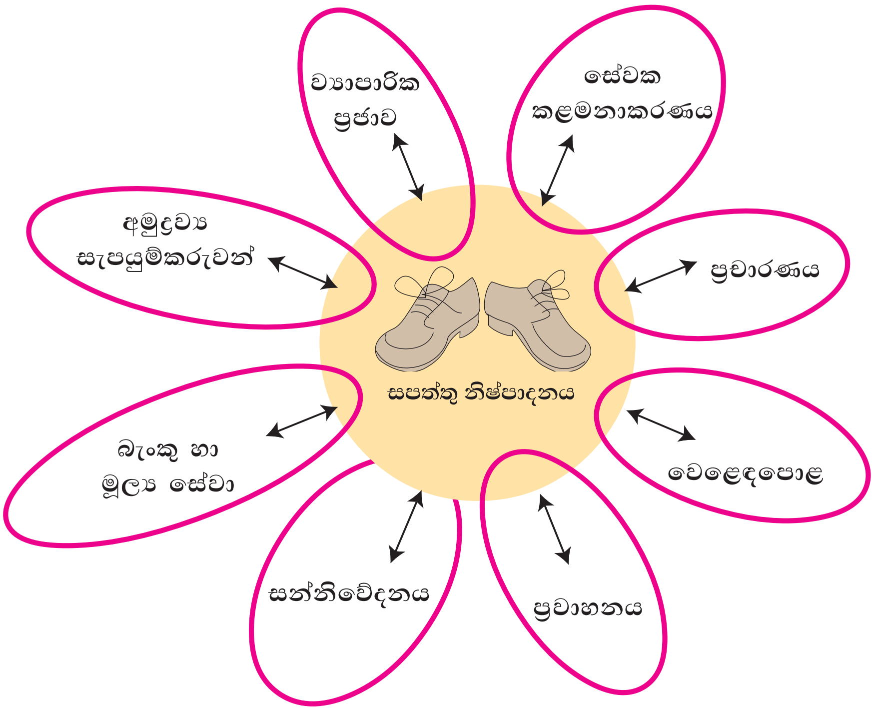

ඉහත සඳහන් භූමිකාවල කුලකයන්ගේ සාර්ථකත්වය ගොවියාගේ සාර්ථකත්වයට ඉවහල් වේ.

**කර්මාන්ත**

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව වර්ග කර ඇති ආකාරයට අනුව මෙම අංශය ක්ෂේත්‍ර කිහිපයකින් සමන්විත වේ.

- පතල් හා කැනීම්
- නිමැවුම් කර්මාන්ත
- විදුලිය හා ජලය
- ඉදිකිරීම්

මෙම සෑම ක්ෂේත්‍රයක ම කටයුතු සිදුකිරීම ට ව්‍යවසායකයන්ට අවස්ථාව ලැබී තිබේ. ඒ අනුව ව්‍යවසායකයකු විසින් සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථාව හඳුනා ගෙන ඒ හා ඇති බලපෑම් කරන ක්ෂේත්‍රයන්ට ගැලපෙන සේ සිය ක්‍රියාකාරීත්වය යොමු කළ යුතු ය. නිදසුනක් පහත දැක්වේ.

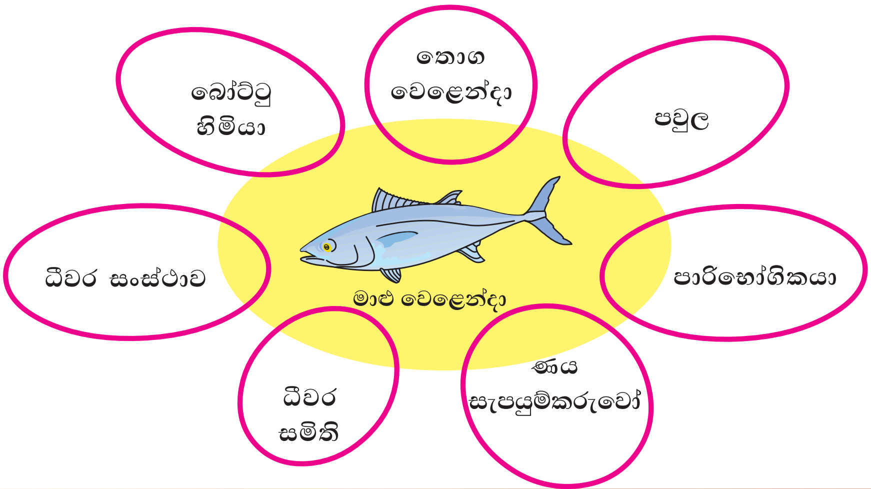



ඉහත සපත්තු නිෂ්පාදකයාගේ සාර්ථකත්වයට ඔහුට සම්බන්ධ භූමිකා කුලකයන්ගේ සාර්ථකත්වය බලපායි.

### ක්‍රියාකාරකම

1. ශ්‍රී ලංකාවේ නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යවසායකත්වය නැඹුරු වී ඇති ක්ෂේත්‍ර සම්බන්ධ ගවේෂණයක යෙදෙන්න.
2. ඔබ ප්‍රදේශයේ ඇති ව්‍යාපාරිකයකු සම්බන්ධ වන භූමිකාවක් පිළිබඳ විග්‍රහයක් කරන්න.
3. ශ්‍රී ලංකාවේ ග්‍රාමීය අංශයේ ව්‍යවසායකත්වය තුළ වඩා වැදගත් වන්නේ කෘෂිකාර්මික අංශය යි. මෙම ප්‍රකාශය සනාථ කිරීම සඳහා ඔබ ප්‍රදේශය ඇසුරින් තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.

| | |
|---|---|
| **නිපුණතා අංක 3** | : විවිධ ක්ෂේත්‍ර සඳහා විශේෂිත වූ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා ගවේෂණය කරයි. |
| **නිපුණතා මට්ටම 3.3** | : සේවා ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යවසායකයන්ගේ වෙසෙසි භූමිකාව විශ්ලේෂණය කරයි. |

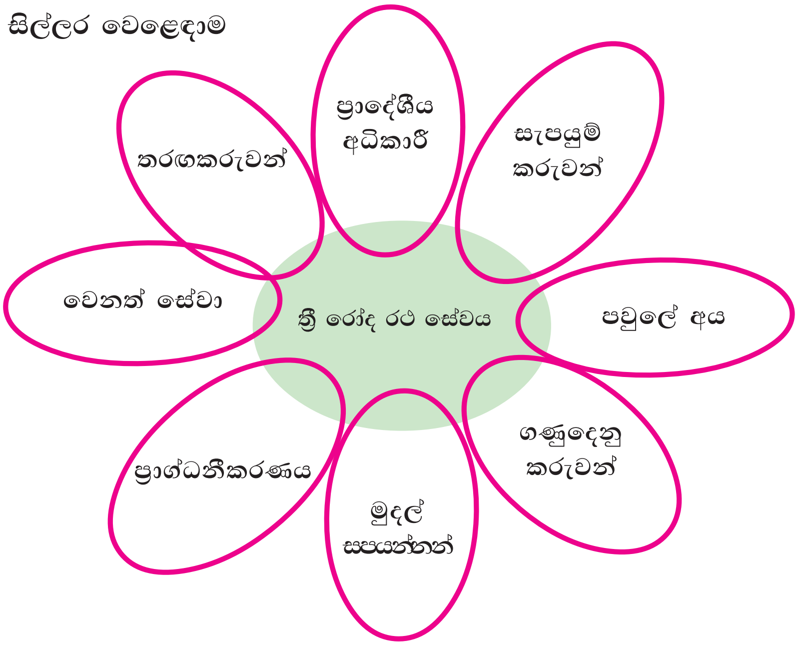



## සේවා අංශය. . .

මිනිසාගේ දිවි පැවැත්ම සඳහා භාණ්ඩ පමණක් නොව විවිධ මාදිලියේ සේවාවන් ද පරිහරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ. මෙම සේවා සැපයීම සඳහා යොමු වීමට ව්‍යවසායකයන්ට අවස්ථාව සැලසී තිබේ. සේවා අංශයේ ප්‍රධානතම ක්ෂේත්‍ර කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- යටිතල පහසුකම් (ජලය, විදුලිය, සන්නිවේදනය, මහාමාර්ග, අපද්‍රව්‍ය බැහැර කිරීම)
- ප්‍රවාහනය, ගබඩාකිරීම හා සන්නිවේදනය
- මූල්‍ය සේවා, දේපල වෙළෙඳාම් හා ව්‍යාපාරික සේවා

තොග හා සිල්ලර වෙළෙඳාම



**සමාජයීය සේවා**

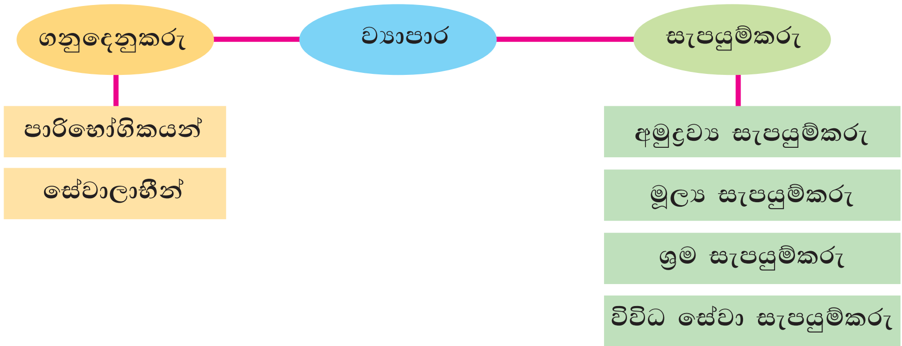
වර්තමානයේ මිනිස්සු විවිධ ආකාරයෙන් තම අරමුණු ඉටුකර ගැනීමට සංවිධානය වී සිටිති. මෙහිදී අන්‍යෝන්‍ය වශයෙන් සහයෝගයෙන් ජීවත් වීමට ලාභය අරමුණු කර නොගෙන පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර කටයුතු ද තිබේ. ඒවා සමාජයට වැඩදායී, ප්‍රයෝජනවත් ලෙස හඳුනාගැනීමට පුළුවන.

*නිදසුන් : අන්‍යෝන්‍යාධාර සමිති/සුභසාධක සමිති/මරණාධාර සමිති*

මෙම භූමිකා කුලකයන් අතරින් සැපයුම්කරුගේ භූමිකාව හා ගනුදෙනුකරුගේ භූමිකාව බෙහෙවින් වැදගත් වේ. විවිධ ව්‍යවසායකයන්ගේ සැපයුම්කරුවෝ විවිධ වෙති. මෙය අමුද්‍රව්‍ය, මූල්‍ය, ශ්‍රමය, හෝ විවිධ සේවා විය හැකි ය.

ගනුදෙනුකරුගේ භූමිකාව ව්‍යවසායේ ස්වරූපය අනුව වෙනස් වේ. ඔහු පාරිභෝගිකයෙක් හා සේවා ලාභියෙක් විය හැකි ය.

නිදසුන් : මාලු වෙළෙන්දකුගේ ගනුදෙනුකරු වන්නේ පාරිභෝගිකයා ය.
ත්‍රිරෝද රථ සේවයේ ගනුදෙනුකරු වන්නේ එහි සේවාලාභියා ය.




## ක්‍රියාකාරකම

ශ්‍රී ලංකාවේ නාගරික අංශයේ දී සේවා ව්‍යවසායකත්වයට වැඩි වැදගත්කමක් ලැබේ. හේතු දක්වන්න. ඔබට ආසන්න නගරයක් තෝරා ගන්න.

| | | |
|---|---|---|
| **නිපුණතා අංක 3** | : | විවිධ ක්ෂේත්‍ර සඳහා විශේෂිත වූ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා ගවේෂණය කරයි. |
| **නිපුණතා මට්ටම 3.3** | : | තෝරාගන්නා ලද වෙසෙසි ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර පරිසර ප්‍රවණතා අනාවරණය කරයි. |

## ගතික පරිසරය තුළ ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා. . .

වේගයෙන් වෙනස් වන ව්‍යාපාරික ලෝකයක ජීවත් වීමට අපට සිදුවී තිබේ. මෙම වෙනස්වීම් වලට ප්‍රතික්‍රියා දැක්වීමට හැකි, නිර්මාණශීලී, නව්‍යතා සම්පාදනයෙහිලා යොමුවිය හැකි ව්‍යවසායකයන්ගේ අවශ්‍යතාව සෑම රටකට ම පාහේ දැනෙමින් පවතී. මේ අනුව තෝරාගත් ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා තුළ අවධානය යොමු කරනු ලබන පරිසර ප්‍රවණතා කිහිපයකි.

- තොරතුරු කළමනාකරණය
- ආචාර ධර්ම
- විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය
- තාක්ෂණය
- ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර
- සමාජ වගකීම්
- සැපයුම් දාමයට සම්බන්ධ වීම
- තරගකාරීත්වය
- ගණුදෙනුකරු බලවත් වීම

ඉහත දැක්වෙන ප්‍රවණතා සම්බන්ධයෙන් කෙටි හැඳින්වීමක් පහත දැක්වේ.

**තොරතුරු කළමනාකරණය**

ආයතනයකට අභ්‍යන්තර මෙන්ම බාහිර මූලාශ්‍ර වලින් ද දත්ත ලැබේ. මෙම සියලුම දත්ත එකසේ ප්‍රයෝජනවත් නොවිය හැකි ය. ඒ අනුව ලැබෙන සියලුම දත්තවලින් යම් ප්‍රමාණයක් ප්‍රයෝජනවත් වන දත්ත තෝරාගෙන ආයතනයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටුකර ගැනීමට හැකිවන ආකාරයට එම දත්ත සකස් කර ගැනීම අවශ්‍ය වේ.

මෙසේ දත්තවල ස්වරූපය වෙනස්කොට සකස්කර ඉදිරිපත් කිරීම තොරතුරු යනුවෙන් හඳුන්වන අතර ඒ සඳහා අනුගමනය කරණ ක්‍රියාපටිපාටිය තොරතුරු තාක්ෂණය යනුවෙන් හඳුන්වයි. එම තොරතුරු ව්‍යාපාරික අනාගත තීරණ ගැනීම උදෙසා භාවිත කිරීම හා ඒවායින් විවිධ නිමැවුම් සැකසීම තොරතුරු කළමනාකරණය යි.

පුද්ගලයන්ට මෙන්ම ආයතනවලට ද සිය මෙහෙයුම් කටයුතු සාර්ථකව සිදුකිරීමට තොරතුරු කළමනාකරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ.

**සමාජ වගකීම්**

සමාජය තුළ වෙසෙන සෑම දෙනාගේ ම සුභ සිද්ධිය සුරැකෙන පරිදි සමාජයේ එක් සාමාජිකයකු ලෙස වගකීමෙන් යුක්තව කටයුතු කිරීම ව්‍යවසායකත්වය සතු සමාජ වගකීම වේ. මෙය දෙයාකාරයකින් හඳුනා ගෙන ක්‍රියා කළ යුතු ය.

1. සමාජයට වගකීම
2. පාරිභෝගිකයාට වගකීම

සමාජයට වගකීම යනු තම පාරිභෝගිකයන්ට පමණක් නොව සමස්ත සමාජයේ සෑම පාර්ශවයක් ගැන ම අවබෝධයකින් යුක්ත ව සාධාරණ ව කටයුතු කිරීමයි. පාරිභෝගිකයාට වගකීම යනු ඔවුන් තෘප්තිමත් කිරීම පමණක් නොව,

- අවංක වීම
- සාධාරණ වීම
- ගෞරව කිරීම යනාදිය යි.

**ආචාර ධර්ම**

ව්‍යවසායකයා විසින් තමාටත්, තමන් හා කටයුතු කරන අභ්‍යන්තර මෙන් ම බාහිර පාර්ශවයන්ටත් සමස්ත සමාජයටත් යහපතක් වන අයුරින් හොඳ හා නරක පිළිබඳව අවබෝධයකින් යුක්තව කටයුතු කිරීම යි.

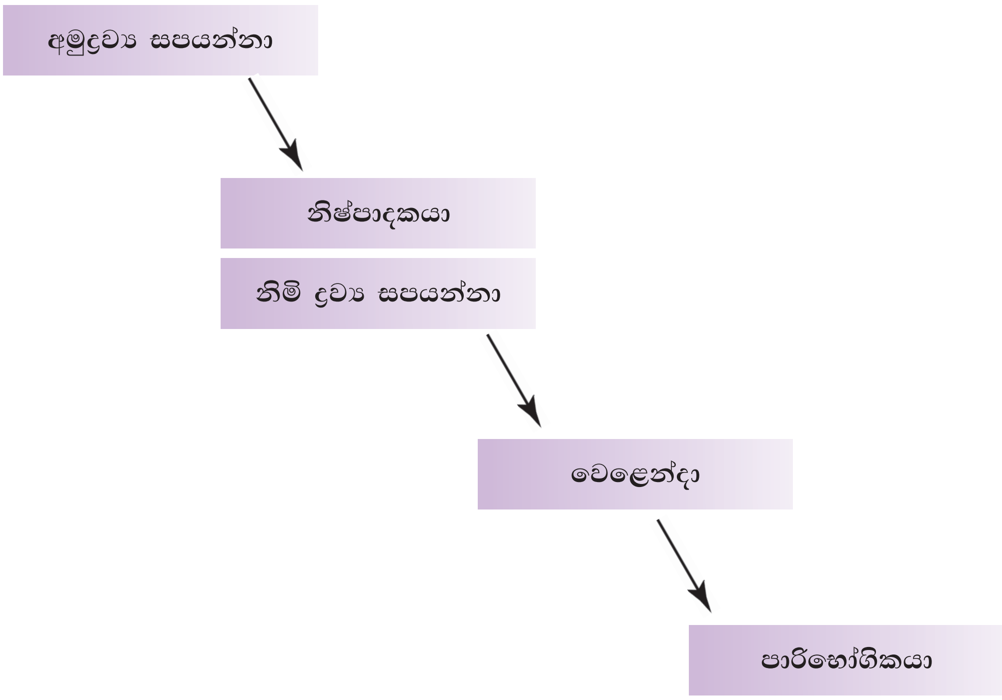
**සැපයුම් දාමය**

ව්‍යාපාරිකයා ව්‍යාපාර ලෝකයේ එක් පුරුකකි. එම නිසා තමන් ඇතිකර ගත් සබඳතාවය නොබිඳී පවත්වා ගෙන යාමට කටයුතු කිරීම වැදගත් ය.

මෙහිදී
- ඉදිරිපස බැඳීම්
- පසුපස බැඳීම්

වශයෙන් හඳුනා ගත හැකි ය.

සැපයුම් දාමයට නිදසුන්



### විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය

පරිගණක හා සන්නිවේදන තාක්ෂණය ඔස්සේ අන්තර්ජාලය හරහා ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරතවීම විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය ලෙස හඳුන්වයි. විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය තුළ වර්තමාන වෙළෙඳපොළ ස්ථානයක් නොව අවකාශයක් (Space) බවට පත් වේ. එබැවින් සාර්ථක ව්‍යවසායකයකුට ගෝලීය වෙළෙඳපොළට පිවිසීම මහඟු ව්‍යාපාර අවස්ථා උදාකර ගැනීමට හේතු වේ.

### තරගකාරීත්වය

වර්තමාන ගෝලීයකරණ නව ප්‍රවණතා යටතේ මුළු විශ්වය ම එක ම වෙළෙඳපොළක් බවට පත්ව තිබෙන නිසා වෙළෙඳපොළ ජය ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර අතර ඇත්තේ දැඩි තරඟයකි. සාර්ථක ව්‍යවසායකයා තරඟකාරීත්වය අභියෝගයක් ලෙස භාර ගෙන එය ජය ගැනීමට දැඩි අධිෂ්ඨානයෙන් හා දැඩි කැපවීමෙන් කටයුතු කරනු දැකිය හැකි ය. මේ සඳහා ඉලක්ක ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ශනය කර ගැනීමට ප්‍රයෝජනවත් ක්‍රමෝපායන් යොදා ගැනීමට සිදු වේ.

### තාක්ෂණය

අප අද ජීවත් වන්නේ තාක්ෂණික දියුණුවේ මුදුන් මට්ටමට ලඟාවූ අවධියක ය. පරිගණක හා සන්නිවේදන තාක්ෂණය වේගයෙන් දියුණු වී ඇති අතර එමගින් නව භාණ්ඩ, නව සේවා ව්‍යාපාර ලෝකයට එක්වෙමින් පවතී. මේවා පරිහරණය කිරීමෙන් මිනිසාගේ ජීවන රටාවන් ද වෙනස්වීම්වලට ලක්වන අතර යළි යළිත් නවෝත්පාදනයන්ගේ අවශ්‍යතාවය ඇති වේ.

### ගණුදෙනුකරු බලවත් වීම

වර්තමාන බොහෝ ගනුදෙනුකරුවන් පාරිභෝගිකයන් වශයෙන් සිය අයිතිවාසිකම් දැන සිටීමත් වගකීම් දැන ඒ අනුව කටයුතු කිරීමත් දැකිය හැකි ය.

එසේම සන්නිවේදන තාක්ෂණයේ දියුණුව මත වෙළෙඳපොළ තොරතුරු ඉක්මනින් දැනගත හැකි වීම ව්‍යාපාර ලෝකයේ නිතර සිදු වන වෙනස්කම් පිළිබඳ හොඳ අවබෝධයෙන් සිටීම වැනි කරුණු මත ගනුදෙනුකරුවන් බලවත් පිරිසක් බවට පත්ව තිබෙනු දැකිය හැකි ය. මේ නිසා වෙළෙඳපොළ තුළ ගනුදෙනුකරුවන් තමා වෙත රඳවා තබා ගැනීම සඳහා පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳව අවධානය යොමු කිරීමට සිදුවනු ඇත.

1. පාරිභෝගිකයා සම්බන්ධව වගකීම් අඛණ්ඩව දැරීම
2. ඉහළම ගුණාත්මක භාවයෙන් යුක්ත භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම
3. ගනුදෙනුකරුවන්ට ආචාරශීලී වීම
4. වඩාත් සාධාරණ හා නිවැරදි මිල ප්‍රතිපත්තියක් හා මිල ව්‍යුහයක් පවත්වා ගැනීම

### ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර

ගෘහ ආශ්‍රිතව කෙරෙන ඉතා කුඩා ස්වයං රැකියා ව්‍යපාර ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාර ලෙස සලකනු ලැබේ. බොහෝවිට මේවායෙන් ලැබෙන ආදායම ව්‍යාපාරයෙහි නියැලෙන්නාගේ යැපීම සඳහා පමණක් ප්‍රමාණවත් වේ. පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ සහයෝගය ලබමින් කටයුතු කරන අතර රැකියා අවස්ථා බිහිකිරීමට දක්වන බලපෑම ඉතාමත් අඩු ය.

## ක්‍රියාකාරකම

1. ගතික ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ ඇති ප්‍රවණතාවයන්ට මුහුණ දෙමු. කල්පිත ව්‍යවසායකයකු තමාට මුහුණ දීමට සිදුවන තත්වයන් පිළිබඳව හිතවතකුට කරන ප්‍රකාශනයක්, දෙබසක් ලෙස ඉදිරිපත් කරන්න.

2. තෝරාගත් ව්‍යාපාරයක් හා සම්බන්ධව පවත්නා ඉදිරිපස බැඳීම් හා පසුපස බැඳීම් නිදසුන් මගින් ඉදිරිපත් කරන්න.