2 ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දක්වෙන තේමා පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

2.1 ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම සහ එහි ප්‍රතිලාභ

2.2 ව්‍යාපාර සැලැස්ම සහ අන්තර්ගතය

* අලෙවි සැලැස්ම
* මෙහෙයුම් සැලැස්ම
* මූල්‍ය සැලැස්ම

ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට සූදානම් වෙමු

එකම පන්තියේ ඉගෙනගත් ජයන්ත උසස් පෙළ සමත් ව උසස් අධ්‍යාපනයට යොමු වූ අතර සුසන්ත තම පියාගේ ව්‍යාපාර කටයුතුවලට එක් විය. කලකට පසු හමුවූ මිතුරන් අතර ඇති වූ පහත දැක්වෙන සංවාදයට ඔබේ අවධානය යොමු කරන්න.

ජයන්ත : මොකද? පොඩි මුදලාලි කඩේ පැත්තක් ම වහල දමල තියෙන්නේ. කෝ දැන් බේකරිය නැද්ද? මං ආවේ සීනි බනිස් එකක් කන්න හිතාගෙන.

සුසන්ත : මොනවා කරන්නද? තාත්තා ලෙඩ වුණා. ගොඩක් වියදම් කළා. වෙළෙඳාම ඔක්කෝම වැටුණා. මල්ලිත් සල්ලි ටිකක් දෙන්න ඇහුවා. ඒකටත් මං කැමති වුනේ නැහැ. හවුලේ කැඳත් හොඳ නැහැනේ.

ජයන්ත : ඒ කතාව වැරදියි. කිහිප දෙනෙක් එකතුවෙලා සාර්ථක ව කරන ව්‍යාපාර කොතරම් තියෙනවාද? මල්ලිත් එකතු කරගෙන ම ව්‍යාපාරය හොඳට කරගෙන යන්න පුළුවන්. "හැබැයි පිළිවෙළකට" හොඳ නමකුත් දමලා ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කරලා ම පටන් ගන්නකෝ. එතකොට කාගෙත් හොඳ පිළිගැනීමකුත් තියෙනවා.

සුසන්ත : මම මුලදි බැංකුවකටත් ගියා ණයක්වත් ගන්න හිතාගෙන. ඔය එක එක ජාතියෙ වාර්තා වගයක් ඉල්ලුවා. මං ඒ වැඩෙත් අත් ඇරලා දැම්මා.

ජයන්ත : අපි මුල ඉඳලා ආයෙත් පටන් ගනිමු. මමත් ඔයාට උදවු කරන්නම්. ඕනෑම වැඩක් සැලැස්මක් ඇතිව කළොත් වරදින්නේ නැහැ. උපදෙස් ගන්න ආයතනත් තියෙනවා. අපි මොනවද කරන්න ඕන, කොහොමද කරන්න ඕන කියලා ඉස්සර වෙලා හිතලා බලමු. ඊට පස්සේ ගැළපෙන විදියට සැලසුම් සහගත ව ආයෙත් ව්‍යාපාරය පටන් ගනිමු. පරණ ගොඩනැගිලි ටිකයි උපකරණ ටිකයි තියෙනවනෙ. හරියට සැලැස්ම ඉදිරිපත් කළොත් බැංකුවකිනුත් උදව් ගන්න පුළුවන්. එතකොට වැඩ කටයුතු ටික කරගෙන යන්න මුදල් ප්‍රශ්නයක් වෙන එකක් නැහැ. එහෙනම් අපි **"ගමේ හාල්වලින් ම පාන් හදමු"**

ඉහත දැක් වූ සංවාදය කියවීමෙන් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ක්‍රමානුකූල ව හා සැලසුම් සහගත ව කළ යුතු බව හැඟී යන්නට ඇත. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරිමේ දී සැලකිය යුතු කරුණු පිළිබඳ ව අපි තව දුරටත් විමසා බලමු.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

හැඳින්වීම

මිනිසාට සිය එදිනෙදා දිවිපෙවෙත පවත්වාගෙන යාම සඳහා විවිධ නිෂ්පාදිත පරිභෝජනය කිරීමට සිදු වේ. මෙම නිෂ්පාදිත සියල්ල තමාට ම නිෂ්පාදනය කරගත නොහැකි ය. එම නිසා සිය අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට වුවමනා වන දෑ වෙළඳපොළ තුළින් ලබා ගැනීමට සිදු වී තිබේ. මේ අනුව වර්තමානයේ නිෂ්පාදකයෝ වෙළෙඳපොළ සඳහා නිෂ්පාදිත ඉදිරිපත් කරති. ඒ සඳහා පුද්ගලයෙකු හෝ පුද්ගල කණ්ඩායම් ඒකරාශි වෙමින් විවිධ ආකාරයේ ව්‍යාපාර සංවිධාන පිහිටුවා ඇත. එනම්, තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර, හවුල් ව්‍යාපාර, සංස්ථාපිත සමාගම්, සමුපකාර සමිති යනාදී වශයෙනි.

විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන ක්‍රම යටතේ දැඩි බලාපොරොත්තු සහිතව ආරම්භ කරන ඇතැම් ව්‍යාපාර ඉතා ඉක්මනින් බිඳ වැටී ඇති අවස්ථා දක්නට ඇත. එහෙත් බොහෝ ව්‍යාපාර ඉතා සාර්ථකව ව්‍යාපාර ලෝකයේ දිගු කලක් පවතී. ඒ සඳහා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙනයාමේ දී ව්‍යාපාර සැලැස්ම පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

මෙම පරිච්ඡේදයේ දී පහත සඳහන් මූලික යෙදුම් පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කෙරේ.

- නෛතික ලේඛන
- වෙළෙඳපොළ
- අලෙවි සැලැස්ම
- මූල්‍ය සැලැස්ම
- පිරිවැය
- ලාභය
- ඒකකයක මිල
- මෙහෙයුම් සැලැස්ම

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

2.1 ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම සහ එහි ප්‍රතිලාභ

ශ්‍රී ලංකාව තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙනයාම සඳහා විවිධ අයුරින් සංවිධානය විය හැකි බව මේ වන විට ඔබ දැනගෙන සිටී. ව්‍යාපාර ආරම්භකොට පවත්වා ගෙන යාම සඳහා එම ව්‍යාපාර වල ස්වභාවය අනුව ලියාපදිංචි කිරීම කළ යුතු වේ.

ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීම පහත දැක්වෙන පරිදි සිදු කෙරේ.

- ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කිරීම.
- ව්‍යාපාරය නීතිගත කිරීම සඳහා ලියාපදිංචි කිරීම.

ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කිරීම

ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කිරීම යනු ව්‍යාපාරයට යොදන නම ලියාපදිංචි කිරීම ය. ඒක පුද්ගල ව්‍යාපාර හා හවුල් ව්‍යාපාර එම ව්‍යාපාර අයිතිකරුවන්ගේ සම්පූර්ණ නමින් හැර වෙනත් නමකින් **ව්‍යාපාරය** පවත්වාගෙන යන්නේ නම් ලියාපදිංචි කිරීම අනිවාර්ය වේ.

නිදසුන් :
- හසිත් ගාල්ලගේ සිය වෙළෙඳ ව්‍යාපාරය "ගාල්ලගේ වෙළෙඳසැල" ලෙස භාවිත කරන්නේ නම්
- සමන්ත දිසානායක විසින් "සමනල ව්‍යාපාරය" නමින් වෙළෙඳසැල පවත්වාගෙන යන්නේ නම්
- පියල් අමරසිංහ සහ බන්දුල කාන්ත "පියල් සහ බන්දුල සහෝදරයෝ" නමින් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යන්නේ නම් ලියාපදිංචි කළ යුතු ය.

ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කිරීම කළ යුත්තේ 1918 අංක 6 දරණ ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත යටතේ ය.

එසේ වුව ද ව්‍යාපාරය අයිතිකරුගේ සම්පූර්ණ නමින් පවත්වාගෙන යන්නේ නම් ලියාපදිංචි කිරීම අවශ්‍ය නොවනු ඇත. ව්‍යාපාර නාමයෙහි යම් වෙනසක් සිදු කරන්නේ නම් ආකෘති පත්‍ර නැවත සම්පූර්ණ කර අදාළ බලධරයා වෙත ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

මෙම ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ බලධරයා වනුයේ අදාළ පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාර නාම රෙජිස්ට්‍රාර්වරයා ය. එසේ වුවද ලියාපදිංචිය සඳහා අවශ්‍ය ඉල්ලුම් පත්‍රය ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලවලින් ලබාගත යුතු ය. එම හැකියාව ලැබී තිබෙන්නේ ප්‍රාදේශීය ලේකම්වරුනට උප රෙජිස්ට්‍රාර් බල තල පැවරී ඇති බැවිනි. ලියාපදිංචි කිරීමට අදාළ ගාස්තු නියම කිරීම ඒ ඒ පළාත් සභාවලට පැවරී ඇති බලතල අනුව සිදු කෙරේ. මෙම ව්‍යාපාර ආරම්භ කර දින 14ක් ඇතුළත ලියාපදිංචිය සඳහා අයදුම්පත ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

ව්‍යාපාරය නීතිගත කිරීම සඳහා ලියාපදිංචි කිරීම

ව්‍යාපාරය නීතිගත කිරීම සඳහා ලියාපදිංචි කිරීම යනු ව්‍යාපාරයට නීතිමය පුද්ගල භාවයක් ලබා ගැනීම වෙනුවෙන් ලියාපදිංචි කිරීම ය. නීතිමය පුද්ගල භාවය යන්නෙන් අදහස් වන්නේ ව්‍යාපාරික නාමයෙන් නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු ලෙස කටයුතු කිරීමේ හැකියාව ලැබීම ය. තනි පුද්ගල හා හවුල් ව්‍යාපාරවල ව්‍යාපාරික නාමය ලියාපදිංචි කළ ද ඒවා සඳහා නෛතික පුද්ගල භාවයක් හිමි නොවේ. ව්‍යාපාරයක් එම සංවිධාන ක්‍රමයට අදාළ පනතේ සඳහන් බලධරයා වෙත ලියාපදිංචි කිරීමෙන් නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු ලෙස පිළිගැනේ. මෙය සංස්ථාපනය කිරීම ලෙස ද හඳුන්වයි.

එසේ සංස්ථාපනය විය යුතු සංවිධාන වර්ග කිහිපයක් සහ ඒ සඳහා අදාළ වන පනත් 2.1 වගුවෙන් දැක්වේ.

සංවිධාන වර්ගය	නෛතික ලේඛන
සංස්ථාපිත සමාගම්	2007 අංක 07 දරණ සමාගම් පනත
සමූපාකාර සමිති	1972 අංක 05 දරණ සමූපකාර සමිති පනත
සමිති සංවිධාන	2007 අංක 07 දරණ සමාගම් පනත (පුණ්‍ය සමාගමක් වශයෙන් කටයුතු කරන්නේ නම්)

2.1 වගුව ව්‍යාපාර සංවිධාන ලියාපදිංචිය සඳහා අදාළ පනත්

ඉහත දැක්වෙන පනත්වලට අනුව ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ දී අනුගමනය කළ යුතු ක්‍රියා පිළිවෙළක් පවතී. මේ සඳහා සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතාවයන් හා ලියාපදිංචිය සිදුකළ යුතු ස්ථාන පිළිබඳ ව පහත සඳහන් වේ.

සංස්ථාපිත සමාගම්

මෙම ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය ශ්‍රී ලංකාවේ කවර පළාතක ආරම්භ කරනු ලැබුව ද ලියාපදිංචිය සිදු කළ යුත්තේ සමාගම් රෙජිස්ටාර් කාර්යාලයේ ය. මේ සඳහා සමාගම් රෙජිස්ටාර්වරයා විසින් නිශ්චිත ව හඳුන්වා දී ඇති අයදුම්පත පුරවා ඒ සඳහා සම්බන්ධ වන එක් එක් කොටස්කරු විසින් අත්සන් කර පහත සඳහන් ලේඛන සමග සමාගම් රෙජිස්ටාර් වෙත ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

- යෝජිත සමාගමේ නම පිළිබඳ ප්‍රකාශය
- සමාගමේ සාංගමික ව්‍යාවස්ථාවලිය සමාගමේ පරමාර්ථය, කොටස් හිමියන්ගේ අයිතිවාසිකම් හා බැඳීම් සහ සමාගමේ කළමනාකරණය හා පරිපාලනය පිළිබඳ විස්තර ඇතුළත් ප්‍රකාශය.
- අධ්‍යක්ෂකවරුන් වශයෙන් කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත පල කිරීමේ ප්‍රකාශය
- ලේකම් ලෙස කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත දක්වන ප්‍රකාශය

සමූපකාර සමිති

මෙම සමිති ලියාපදිංචිය සිදු කරන්නේ ඒ ඒ පළාත් සභාවල සමූපකාර සංවර්ධන කොමසාරිස් විසිනි. ඒ සඳහා පහත දැක්වෙන ලිපි ලේඛන ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

- අයදුම් පත්‍රය
- අතුරු ව්‍යවස්ථාවේ පිටපත් දෙකක්
- සමිතිය පිහිටුවීමේ ආර්ථික යෝග්‍යතාව පිළිබඳ වාර්තාව
- සමිතිය ලියාපදිංචිය සඳහා යෝජනාව සම්මත කරගනු ලැබූ රැස්වීම් වාර්තාවේ පිටපත් දෙකක්
- සාමාජික මුදල් පරිහරණය පිළිබඳ වාර්තාව
- සමිතිය පිහිටි ස්ථානය පෙන්නුම් කරන සිතියම
- කාරක සභිකයන්ගේ නම් ලැයිස්තුවක් හා ඔවුන් පිළිබඳ විස්තර

සමිති සංවිධාන

සමාජයේ හෝ සාමාජිකයන්ගේ සුබ සිද්ධිය අරමුණු කර ගනිමින් විවිධ කටයුතුවල නිරත වන සංවිධාන ඇත. ඒවා ලියාපදිංචිය එම සමිති නිරත වන කටයුතුවල ස්වභාවය අනුව වෙනස් ආකාරයකට සිදු කරනු ලැබේ. නිදසුන් පහත දැක්වේ.

ක්‍රීඩා සමිති

ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයේ ලියාපදිංචිය සිදු කිරීම කළ යුතු ය. මේ සඳහා එම කාර්යාලයේ ක්‍රීඩා නිලධාරියාගෙන් ලබාගත් අයදුම් පත්‍රය නිසි ලෙස සම්පූර්ණ කර ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

අන්‍යෝන්‍යාධාර සමිති

ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයේ ලියාපදිංචි කළ යුතු ය. එම කාර්යාලයේ සමාජ සේවා නිලධාරියාගෙන් ලබාගත් අයදුම් පත්‍රය නිසි ලෙස සම්පූර්ණ කර ඉදිරිපත් කළ යුතු ය.

ඉහත දැක්වෙන අයුරින් ඒ ඒ ව්‍යාපාර සංවිධානවලට අදාළ ව හඳුන්වා දී තිබෙන නෛතික ලේඛනවලට අනුව නියමිත ලියවිලි අදාළ බලධාරියා වෙත ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ලියාපදිංචි සහතික ලබා ගැනීමට හැකියාව තිබේ.

සංවිධාන වර්ගය කුමක් වුවද ඇතැම් සුවිශේෂ ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීම සඳහා විශේෂ බලපත්‍ර ලබා ගත යුතු ව ඇත. බලපත්‍ර නිකුත් කරන බලධරයා ඒ ඒ ව්‍යාපාරය අනුව වෙනස් වේ. 2.2 වගුව මඟින් දැක්වෙන්නේ එවැනි ව්‍යාපාර කිහිපයක් සඳහා බලපත්‍ර ලබාගත යුතු ආයතනයන්ය.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

ව්‍යාපාරය	ආයතන
ඉංග්‍රීසි බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය අලෙවිය	සෞඛ්‍යය අමාත්‍යාංශය
කර්මාන්ත ශාලා	මධ්‍යම පරිසර අධිකාරිය
නියෝජිත තැපැල් කාර්යාල	ශ්‍රී ලංකා තැපැල් දෙපාර්තමේන්තුව
බේකරි	පළාත් පාලන ආයතන
විදේශ රැකියා නියෝජිත ආයතන	විදේශ සේවා නියුක්ති කාර්යාංශය
රියදුරු පුහුණු පාසල්	මෝටර් ප්‍රවාහන කොමසාරිස් දෙපාර්තමේන්තුව
මුද්‍රණාල	ලේඛනාරක්ෂක දෙපාර්තමේන්තුව
වාණිජ බැංකු	ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව

2.2 වගුව ව්‍යාපාර සඳහා බලපත්‍ර ලබාගත යුතු ආයතන

මේ අයුරින් සලකා බලන විට ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීමේ කාර්යය සරල වූවක් ම නොවේ. ඒ සඳහා විවිධ ලියවිලි සම්පාදනය කළ යුතු ය. කිසියම් වෙහෙසක් දැරිය යුතු ය. මෙසේ භාර දූර කටයුත්තක් වුව ද නීතියේ නියමයන් ඉටු කිරීම සිදු කළ යුතුව ඇත.

ලියාපදිංචි කිරීමෙන් ව්‍යාපාරයකට අත්කරගත හැකි ප්‍රතිලාභ

* ව්‍යාපාරයේ අයිතිය තහවුරු වීම.
  ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් ඇතිවිය හැකි විවිධ ගැටලුවල දී සිය අයිතිය තහවුරු කරගත හැකි වේ.
* ව්‍යාපාරයට අනන්‍යතාවයක් ලැබීම.
  ව්‍යාපාර ලෝකයේ තරගකාරිත්වයට මුහුණ දෙමින්, කරන කටයුතුවල දී සෙසු ව්‍යාපාරවලින් වෙන් කොට හඳුනා ගැනීමේ වාසි භුක්ති විඳීම.
* ණය ලබා ගැනීමේ දී පහසුවක් ලැබීම.
  ව්‍යාපාරය පිළිබඳ විශ්වාසයක් ඇතිවන නිසා ණය සැපයුම්කරුවන් ණය සැපයීමට පෙළඹෙනු ඇත.
* ව්‍යාපාරයක් වශයෙන් කටයුතු කිරීමේ දී පිළිගැනීමක් ලැබීම.
  විවිධ ගිවිසුම්වලට එළඹීමේ දී මෙම පිළිගැනීම වැදගත් වේ.

- රජයෙන් ලබාදෙන දිරිගැන්වීම් ලබා ගැනීමට සුදුසුකමක් වීම.
  ව්‍යාපාර සඳහා රජය විසින් විවිධ පහසුකම් සපයයි. එම පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා ලියාපදිංචි ගත ව්‍යාපාරවලට වැඩි අවස්ථාවක් සැලසේ.
- නීතිමය රැකවරණය සැලසීම.
  අනෙකුත් තරගකාරී ව්‍යාපාරවලින් ඇති කරන අභියෝගවලින් ජය ගැනීමට උපකාර වනු ඇත.

මෙවැනි ප්‍රතිලාභ තුළින් ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථක ව පවත්වා ගැනීමට දිරිය ලැබේ. එම නිසා ඇතැම්විට ලියාපදිංචිය අනිවාර්ය නොවූ ව්‍යාපාර පවා ලියාපදිංචි කිරීමට යොමුවන බව පෙනේ.

ක්‍රියාකාරකම් 01

පහත දැක්වෙන කරුණු කෙරේ අවධානය යොමු කරන්න.

1. දයා ලොකුගේ "දයා ෆාමසි" නමින් ඉංග්‍රීසි බෙහෙත් අලෙවි සැලක් ඇරඹීමට අදහස් කරයි.
2. ප්‍රියන්ත රාමනායක හා සංජීව රාමනායක "රාමනායක සහෝදරයෝ " නමින් එළවළු තොග වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට අදහස් කරති.
3. ඉන්දික මුතුකුමාරණ තමන්ගේ මිතුරන් කිහිපදෙනෙකු සම්බන්ධ කරගනිමින් කුළුබඩු ඇසුරුම් කිරීමට කර්මාන්ත ශාලාවක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂාවෙන් සිටී.

මෙම ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීම සඳහා අනුගමනය කළ යුතු ක්‍රියා පිළිවෙළ පහත දැක්වෙන අයුරින් පෙළගස්වන්න.

- බලපත්‍ර ලබා ගැනීම
- ලියාපදිංචි කිරීම

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

2.2 ව්‍යාපාර සැලැස්ම සහ එහි අන්තර්ගතය

පාසල් සිසුවකු වශයෙන් ඔබට තව දෙවසරකින් අ.පො.ස. (සාමාන්‍ය පෙළ) විභාගයට මුහුණ දීමට සිදුවනු ඇත. සියලු ම විෂයයන් සඳහා සාර්ථක ව පිළිතුරු සැපයීම ඔබගේ අපේක්ෂාවයි. ඔබගේ අධ්‍යාපන කටයුතු සඳහා විවිධ සම්පත් අවශ්‍ය වන බව ඔබ දනී. ඒ සඳහා ප්‍රමාණවත් කාලයක් වෙන් කළ යුතු බව ද ඔබ දැන සිටිය යුතු ය. නමුත් මෙම කාලය තුළ දැනුම වර්ධනය කර ගන්නවා මෙන් ම සමාජයේ යහපත් පුරවැසියෙකු වීමට අවශ්‍ය වන පරිදි කණ්ඩායමක් වශයෙන් කටයුතු කිරීමේ සහ වැඩ කිරීමේ හැකියාව ද ලබාගත යුතු ය. මේ සඳහා ඔබේ ඉදිරි කාලය ගත කළ යුතු ආකාරය පුරෝකථනය කිරීමෙන්, ඒ අනුව ක්‍රියා කිරීමෙන් සාර්ථකත්වයට ළඟාවීම, එනම් සමබර පෞරුෂයක් ඇති පුරවැසියෙකු බවට පත්වීම දුෂ්කර කාර්යයක් නොවනු ඇත. ඔබේ දිවි පැවැත්ම සඳහා මෙසේ සැලසුම් කිරීම ප්‍රයෝජනවත් වනු ඇත.

ව්‍යාපාර කටයුත්තක් ආරම්භ කිරීමට අදාළ ක්‍රියා පිළිවෙළෙහි වැදගත් කාර්යයක් ලෙස "සැලසුම් කිරීම" හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. විධිමත් ව ව්‍යාපාර ආරම්භ කරන්නේ නම් සැලැස්මක අවශ්‍යතාව පවතී. බොහෝ ව්‍යාපාර ආරම්භ කර ඉතා කෙටි කාලයකින් ඒවා අසාර්ථක වී ඇති බව පෙනී ගොස් තිබේ. මේ සඳහා බලපාන ලද ප්‍රධානතම හේතුව ලෙස සැලකෙන්නේ ව්‍යාපාර අදහසක් තිබුණ ද නිවැරදි ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සහිත ව කටයුතු නොකිරීම ය. ව්‍යාපාර විසින් සැලසුම් අනුගමනය කරමින් තම ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථකත්වය කරා ගෙනයන බව දක්නට ලැබේ. එහෙත් ඇතැම් ව්‍යාපාර, සැලසුම් කෙරෙහි දක්වන්නේ නුහුරු බවකි. ව්‍යාපාර කටයුත්ත සඳහා කොතරම් කැපවීමකින් කටයුතු කළ ද අසාර්ථක සැලසුමක් මත සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බලාපොරොත්තු විය නොහැකි ය.

2.1 රූප සටහන

"ඕනෑම ව්‍යාපාර කටයුත්තක් ආරම්භ කිරීමට පෙර එය සිදු විය යුතු ආකාරය පිළිබඳ ව සිතා බලා කුමක්? කෙසේ? කවුද කරන්නේ ද? යන්න තීරණය කිරීම සැලසුම්කරණය ලෙසත්, එය ලිඛිත ව ඉදිරිපත් කිරීම සැලසුම ලෙසත් හැඳින්වේ."

එම නිසා ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් සැලැස්මකට අනුව තම ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු කළ යුතු බව ඔබට මේ මගින් අවබෝධ විය යුතු ය.

ඒ තුළින් ව්‍යාපාරය සාර්ථකත්වය කරා ගෙනයාමට හැකි බව ඔබට පැහැදිලි වනු ඇත.

ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කිරීමට පෙර සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් හඳුනා ගත යුතු ය. එම හඳුනාගත් ව්‍යාපාර අවස්ථාවට අදාළ ව ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ දී පහත සඳහන් දෑ කෙරේ අවධානය යොමු කළ යුතු ය.

1. වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතා
2. තෝරාගත් ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි කටයුතු පිළිබඳ සැලසුම්කරණය
3. මූල්‍ය සම්පත් අවශ්‍යතා/කළයුතු ආයෝජනය
4. මෙහෙයුම් කටයුතු
5. මානවසම්පත් අවශ්‍යතා

1. වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතා

වෙළෙඳපොළ අධ්‍යයනයන් මගින් වෙළෙඳපොළ අවශ්‍යතා පිළිබඳ ව හෙළිදරව් කරගත හැකි තොරතුරු පහත දැක්වේ.

වෙළෙඳපොළ ස්වභාවය

* නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධයෙන් පවත්නා වෙළෙඳපොළ (නිෂ්පාදිතය ඉදිරිපත් කරන්නේ කා සඳහා ද?)
* වෙළෙඳපොළ ප්‍රමාණය (ඒකක ප්‍රමාණය)
* පවත්නා වෙළෙඳපොළ තුළ නිෂ්පාදිත ඉදිරිපත් කළ යුතු ආකාරය
* වෙළෙඳපොළ කොටස පුළුල් කිරීමේ ඉඩ ප්‍රස්ථා

ඉල්ලුම

* ව්‍යාපාර අවස්ථාවට අදාළ පාරිභෝගිකයන් දේශීය/විදේශීය
* භාණ්ඩ හා සේවා මිලයට ගන්නා ආකාරය
* මිලයට ගැනීමේ පුරුදු හා රටා
* මිලයට ගැනීමේ දී සැලකිලිමත්වන කරුණු මිල/ගුණත්වය/පහසුව

තරගකාරී තත්ත්වය

* ව්‍යාපාරයේ තරගකරුවෝ කවරහු ද?
* ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරවල තත්ත්වය කෙබඳු ද?
* ඔවුන් සතු වෙළෙඳපොළ කොටස කොපමණ ද?
* තරගකරුවන් සතු ශක්තීන් හා දුර්වලතා මොනවා ද?
* තරගයට මුහුණ දීම සඳහා අනුගමනය කළ යුතු උපාය මාර්ග මොනවා ද?

2. තෝරාගත් ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි කටයුතු සැලසුම් කිරීම

හඳුනාගත් ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් ක්‍රියාත්මක කිරීමට එක එල්ලේ ම යොමු නොවී ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි කටයුතු පිළිබඳ ව සිතා බැලීම වැදගත් වේ. වෙනත් ආකාරයකට පැවසුවහොත්, සමස්ථ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව "පුරෝකථනය" කළ යුතු ව ඇත. මෙහි දී ව්‍යාපාරයක දැක්ම සහ මෙහෙවර තීරණය කළ යුතු ය.

දැක්ම : ආයතනය අනාගතයේ දී කවර තත්ත්වයට පත් වන්නේ ද යන්න පිළිබඳ ව දැක්ම මගින් ප්‍රකාශ වේ. එනම් ආයතනයේ අනාගත අපේක්ෂාව පෙන්වයි. එය සමස්ත ආයතනය සඳහා මඟ පෙන්වන, ආයතනයේ සමස්ත කාර්යභාරය සම්පිණ්ඩනය කරන ප්‍රකාශයකි. දැක්ම ස්ථාපිත කරන්නේ කළමනාකාරීත්වය විසිනි.

නිදසුන් :
- පුණ්‍යායතනයකට පහත සඳහන් ආකාරයේ දැක්මක් තිබිය හැකිය.
  දිළිඳුකමෙන් තොර ලොවක්

මෙහෙවර : සෑම ව්‍යාපාර සංවිධානයකට ම එහි පැවැත්මට හේතුවක් තිබිය යුතු ය. එම හේතුව මෙහෙවර ප්‍රකාශය මගින් පැහැදිළි කරනු ලබයි. එනම් ආයතනයේ ප්‍රධාන කාර්යභාරය හා ක්‍රියාකාරි බව ප්‍රකාශ කරයි.

නිදසුන් :
- ඉහත පුණ්‍යායතනය රැකියා වියුක්තිකයන්ට රැකියා පුහුණුව ලබාදීම.

මේ අනුව පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳව නිවැරදි තීරණ ගත යුතු ය.

- ✸ කරන්නේ කුමක් ද? තෝරාගත් භාණ්ඩය නිපදවීම පමණක් හෝ නිපදවීම හා බෙදාහැරීම හෝ බෙදාහැරීම පමණක් හෝ ආදී ලෙස අදළ කටයුතු තීරණය කළ යුතු ය.
- ✸ කරන්නේ කෙසේ ද? තෝරාගත් භාණ්ඩයට අදළ ව පහත සඳහන් කරුණු තීරණය කළ යුතු ය.

නිදසුන් :
- නිෂ්පාදන ක්‍රම පිළිබඳ ව
- භාවිත කරන තාක්ෂණය
- පිරියත සැලැස්ම
- ගබඩා කිරීම

- ✸ කාල සීමාව තෝරාගත් ව්‍යාපාර අදහසට අනුව වෙළෙඳපොළට භාණ්ඩ හා සේවාවන් සැපයීමට සිදුවන කාල සීමාව හොඳින් තීරණය කළ යුතු ය.

නිදසුන් :
- වර්ෂය මුළුල්ලේ ම ද?
- කිසියම් කාල වකවානුවකට ද? (අප්‍රේල් / මැයි මාසයේ ද?)
- දිවා කාලයේ ද? / රාත්‍රී කාලයේ ද?

3. මූල්‍ය සම්පත් අවශ්‍යතා

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමේ දී ඒ වෙනුවෙන් ප්‍රමාණවත් මුදලක් ආයෝජනය කළ යුතු ය. මෙහිදී පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳ වෙන් වෙන් ව සලකා බැලීම අවශ්‍ය වනු ඇත.

- අවශ්‍ය මුදල් ප්‍රමාණය කොපමණ ද?
- මුදල් අවශ්‍ය වන්නේ කවර අවස්ථාවල දී ද?
- මුදල් සපයා ගන්නේ කවර ආකාරයෙන් ද?
  - තමන් විසින් ම සපයා ගන්නවා ද?
  - බාහිර මාර්ගවලින් සපයා ගන්නවා ද? (බැංකු ණය, ආයතනික ණය, ආධාර)

4. මෙහෙයුම් කටයුතු

ව්‍යාපාරයක් විසින් කිරීමට අදහස් කරනු ලබන නිෂ්පාදන කාර්යය සම්බන්ධ මූලික කටයුතු මින් අදහස් කෙරේ. ව්‍යාපාරයේ අනාගත මෙහෙයුම් කටයුතු කාර්යක්ෂම ව මෙන් ම සඵලදායී ලෙස පවත්වාගෙන යාම සඳහා පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කළ යුතු ය.

✱ ස්ථානගත කිරීම

ව්‍යාපාර ස්ථානය පිළිබඳ ව සොයා බැලිය යුතු කරුණුවලට නිදසුන් ලෙස,

- ඉඩම්වල/ගොඩනැගිලිවල පිරිවැය
- අපද්‍රව්‍ය බැහැර කිරීමට ඇති පහසුව
- සන්නිවේදන පහසුකම්
- බල ශක්තිය
- වෙළෙඳපොළට සමීප බව
- අමුද්‍රව්‍ය පහසුවෙන් ලබාගත හැකි වීම
- දේශගුණික තත්ත්වය
- ජල පහසුව
- ප්‍රවාහන පහසුකම්
- ආයතනික පහසුකම් (බැංකු වැනි)
- සේවකයන් සපයා ගැනීමට හැකි වීම

✱ අදාළ වන යන්ත්‍ර උපකරණ

- අවශ්‍ය යන්ත්‍ර උපකරණ
- ලබාගත හැකි ආකාරය
  අත්පිට මුදලට/ණයට/කල්බදු ක්‍රමයට
- දේශීය විදේශීය වශයෙන් ලබාගත හැකි ද?
  විදේශයකින් ආනයනය කරන්නේ නම් තීරුබදු/ සහන මොනවා ද?
- මිල ගණන්
- යන්ත්‍ර නඩත්තු කටයුත

✱ අවශ්‍ය ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි

- කොපමණ ප්‍රමාණයෙන් ද?
- මිලයට ගැනීමට සිදුවන ප්‍රමාණය
- ලබා ගත හැකි විකල්ප මාර්ග බදු/කල්බදු
- අයිතිකරු සතු ව දැනට තිබෙන ප්‍රමාණය
- ඒ සඳහා වැයවන මුදල

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

✱ යොදා ගන්නා තාක්ෂණය හා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය

ව්‍යාපාර අදහසේ ස්වභාවයට මෙන් ම ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමාණය අනුව ද යොදා ගත හැකි තාක්ෂණය හා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය වෙනස් විය හැකි ය.

- ශ්‍රම සූක්ෂ්ම — යන්ත්‍ර උපකරණ වැඩිපුර භාවිතා නොකොට ශ්‍රමය වැඩිපුර යොදා ගැනීම
- ප්‍රාග්ධන සූක්ෂ්ම — ශ්‍රමයට සාපේක්ෂ ව යන්ත්‍ර උපකරණ වැඩිපුර යොදා ගැනීම

✱ කළමනාකරණය

- ව්‍යාපාර කටයුතු අයිතිකරු විසින් සිදු කරනවා ද?
- බාහිර අයගේ සේවය ලබා ගන්නවා ද?

5. මානව සම්පත් අවශ්‍යතාව

ආයතනයක කාර්යභාරය ඉටු කිරීමට දායක වන සේවක මණ්ඩලය, මානව සම්පත ලෙස සළකනු ලැබේ.

මොවුන් ප්‍රධාන කොටස් දෙකකට බෙදිය හැකි ය.

- ✱ කළමනාකරණ සේවකයින්
- ✱ කළමනාකරණ නොවන සේවකයින්

ව්‍යාපාරයක් සතු අනෙකුත් සම්පත් හා සසඳන විට මානව සම්පත බෙහෙවින් වැදගත් ය. එයට බලපා ඇති හේතු කිහිපයකි.

- ✱ මානව සම්පත සජීවී වූවකි
- ✱ ප්‍රතික්‍රියා දැක්වීමට හැකියාව තිබේ
- ✱ පුහුණුව තුළින් වඩා සංවර්ධනය කළ හැකි ය
- ✱ නිර්මාණශීලී වේ

මෙහිදී සැලකිලිමත් විය යුතු කරුණු

- ✱ අවශ්‍යවන මුළු සේවක සංඛ්‍යාව
- ✱ සේවක වර්ග
- ✱ පුහුණු/නුපුහුණු වශයෙන් කොපමණ ද?
- ✱ ස්ථිර ද?/අනියම් ද?
- ✱ පුහුණුවීම් ලබා දෙන ආකාරය
- ✱ අනාගතයේ ඇති විය හැකි පුරප්පාඩු

සැලසුමක් සකස් කිරීම තුළින් ලබා ගත හැකි ප්‍රයෝජන කිහිපයක්

* ව්‍යාපාරයේ අරමුණු කරා ළඟාවීමට නිවැරදි මග පෙන්වීමක් වීම.
* විකුණුම් හා ලාභ ඉලක්ක සපුරා ගත හැකිවීම.
* අනාගත දැක්ම ඉදිරිපත් කිරීම.
* මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට උපකාරී වීම.
* සැලසුම හා සැබෑ ක්‍රියාකාරිත්වය සැසඳීමෙන් ව්‍යාපාරයේ ප්‍රගතිය තක්සේරු කරගත හැකි වීම.
* ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සම්පත් හඳුනා ගැනීමට හැකි වීම සහ ඒ සඳහා අවශ්‍යවන පිරිවැය තක්සේරු කිරීමට හැකි වීම.
* ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට සහ ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීමට හැකිවීම.
* ව්‍යාපාරිකයාගේ ව්‍යාපාරික අදහස බාහිර පාර්ශවයන්ට පැහැදිලි වීම (ණය දෙන ආයතන වැනි)
* හඳුනාගත් ශක්තීන් වැඩි දියුණු කිරීමටත්, දුර්වලතා මග හරවා ගැනීමටත් උපකාරී වීම.
* ව්‍යාපාරයේ සුරක්ෂිතතාව දැක්වෙන හෙයින්, සේවකයන් ආකර්ශනය කර ගැනීමට උපකාරී වීම.
* අනාගතයේ දී ඇතිවිය හැකි ගැටලු කල්තියා හඳුනාගෙන ඒවාට විසඳුම් ලබා දීමට උපකාරී වීම.
* විවිධ පාර්ශවවලට ව්‍යාපාරය කෙරෙහි යහපත් ආකල්ප ඇතිකර ගැනීමට උපකාරී වීම.

ක්‍රියාකාරකම් 02

ඔබ ජීවත්වන ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාර සඳහා යෝග්‍ය භෞතික සම්පත් තිබේ. එමෙන් ම විවිධ හැකියාවන්ගෙන් යුත් මානව සම්පත් ද තිබේ. මෙම කරුණු සැලකිල්ලට ගනිමින් සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගත හොත්, එම ව්‍යාපාරයට සහයෝගය දක්වන බව ප්‍රදේශයේ මූල්‍ය ආයතනයක් විසින් ප්‍රකාශ කර ඇත. ඒ අනුව පහත දැක්වෙන කරුණු ඇතුළත් වන සේ, ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමට ඔබේ මිතුරා/මිතුරිය සමග සූදානම් වන්න.

* නිෂ්පාදිතය කුමක් ද?
* වෙළෙඳපොළේ ස්වභාවය
* ඉල්ලුම
* තරගකරුවන්ගේ ස්වභාවය

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

* ස්ථානගත කිරීම
* භාවිතයට ගැනීමට අපේක්ෂිත යන්ත්‍ර උපකරණ
* නිෂ්පාදනය කරන කාල සීමාව

කරුණු ඉදිරිපත් කිරීමේ දී ඇස්තමේන්තුගත සංඛ්‍යා දත්ත ද (♦ අවශ්‍ය යන්ත්‍ර සංඛ්‍යාව, ♦ ඉල්ලුම් කරන ඒකක ප්‍රමාණය, ♦ නිෂ්පාදිත කාල සීමාව යනා දී) ඉදිරිපත් කිරීම අවශ්‍ය වනු ඇත.

ව්‍යාපාර සැලැස්මක අන්තර්ගතය

ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරුණු පිළිබඳ ව ඔබ දැන් හොඳින් අවබෝධ කරගෙන ඇත. ව්‍යාපාර සැලැස්මක අන්තර්ගතය පහත සඳහන් අකාරයට ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

* අලෙවි සැලැස්ම
* මෙහෙයුම් සැලැස්ම
* මූල්‍ය සැලැස්ම

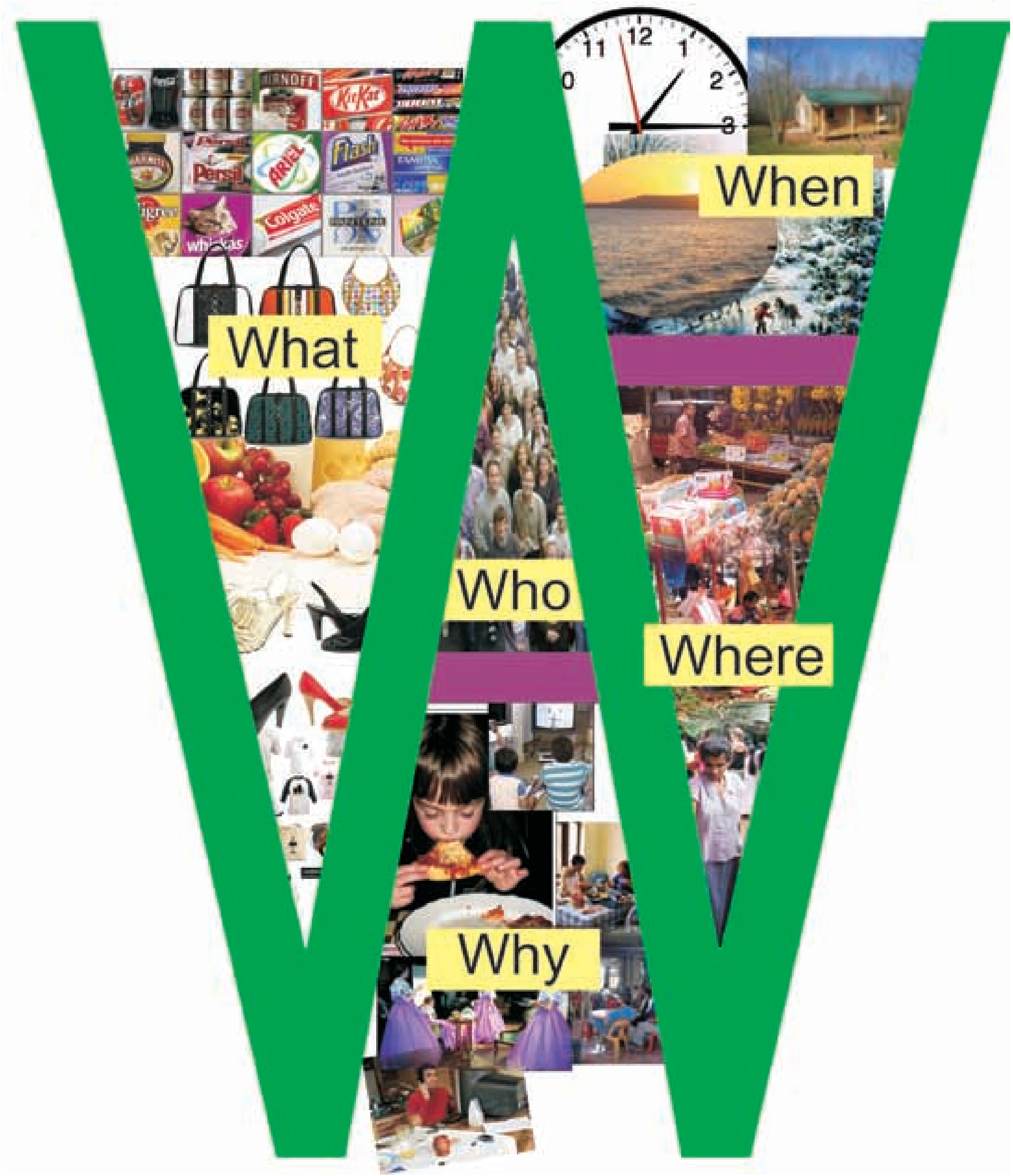
අලෙවි සැලැස්ම

තම භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ නිශ්චිත අලෙවි ඉලක්කයක් කරා යාමට කිසියම් ඉදිරි කාලච්ඡේදයක දී අනුගමනය කළ යුතු ක්‍රියා පිළිවෙල අලෙවි සැලැස්මකින් පෙන්නුම් කරයි. අලෙවිකරණයේ දී උත්සාහ දරනුයේ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කළ හැකි භාණ්ඩ හා සේවාවන් අලෙවි කිරීම තුළින් ව්‍යාපාරික අරමුණු කරා ළඟාවීමට ය. මේ නිසා අලෙවි සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ දී වෙළෙඳපොල පිළිබඳව කරනු ලබන සමීක්ෂණ බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත් වනු ඇත.

අලෙවි සමීක්ෂණයක දී පාරිභෝගිකයන්ගේ හැසිරීම් රටාව හොඳින් වටහා ගැනීම ඉතා වැදගත් ය. ඔවුන් පිළිබඳ ව තොරතුරු රැස්කර ගැනීමේ ක්‍රමයක් ලෙස **W5 රාමුව** භාවිතයට ගත හැකි ය.

Who	කවුද?	නිෂ්පාදිතයක් ඉල්ලුම් කරන පාරිභෝගික පිරිස
What	කුමක්ද?	ඔවුන්ට අවශ්‍ය භාණ්ඩය හෝ සේවාව
When	කවදද?	ඔවුන් එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගන්නා කාලය/වේලාව
Where	කොහෙන්ද?	එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිල දී ගන්නා ස්ථානය
Why	කුමකටද?	ඔවුන්ට භාණ්ඩය හෝ සේවාව මිලදී ගැනීමේ අවශ්‍යතාවය හා හැකියාව සහ ඔවුන්ගේ පුරුදු

W5



නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

අලෙවි සැලැස්මක අන්තර්ගත විය යුතු කරුණු

* අපේක්ෂිත විකුණුම්/ආදායම්
* අපේක්ෂිත වියදම්
* අපේක්ෂිත ලාභය

අපේක්ෂිත විකුණුම්/ආදායම්

කවර ආකාරයේ ව්‍යාපාර කටයුත්තක නියැලුන ද එමගින් යම් ඉපැයුමක් අපේක්ෂා කරනු ලැබේ. ඒ ඒ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය අනුව ලබන ඉපැයුම වෙනස් වේ.

නිදසුන් :
- වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක — විකුණුම් ආදායම
- සේවා ව්‍යාපාරයක — සේවා සඳහා ලැබෙන ආදායම්

එමෙන් ම නිශ්චිත කාලපරිච්ඡේදයක් තුළ අපේක්ෂිත ඉපැයුම පහත දැක්වෙන පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදායම = ඒකකයක අපේක්ෂිත මිල X සැලසුම් කළ ඒකක ප්‍රමාණය

නිදසුන් • සමන්තගේ වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයේ .... වර්ෂය සඳහා අපේක්ෂිත ආදායම් සැලැස්ම පහත දැක්වේ.

ව්‍යාපාරය	වර්ගය	ප්‍රමාණය	ඒකක විකුණුම් වටිනාකම	වටිනාකම රු.
වෙළෙඳ	ජංගම දුරකථන	100	8000	800 000
සේවා මධ්‍යස්ථාන	මෝටර් රථ සේවා කිරීම	80	800	64 000

මෙසේ අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදායම්/ සේවා ආදායම් එම ව්‍යාපාරයට අදාළ වන පරිදි **කාලය පදනම් කර ගනිමින්** සැලසුම් කරගත හැකි ය.

නිදසුන් : ● මාසික සැලැස්ම සඳහා

සිමෙන්ති ගඩොල් අලෙවි ආයතනයක් පවත්වාගෙන යන සරණදස, සකස් කළ මාසික අලෙවි ආදායම් සැලැස්මක් පහත දැක්වේ.

භාණ්ඩ වර්ගය	ජ	පෙ	මා	අ	මැ	ජු	ජූලි	අගෝ	සැප්	ඔක්	නො	දෙ	එකතුව
සිමෙන්ති ගඩොල්													
ඒකක ගණන	25000												
ඒකකයක මිල රු.	30												
විකුණුම් ආදායම රු.	750000												

කල්පිත සංඛ්‍යා යොදගෙන ඉදිරි මාස සඳහා සැලැස්ම සම්පූර්ණ කරන්න.

නිදසුන් : ● වාර්ෂික සැලැස්ම සඳහා

ලී බඩු නිෂ්පාදනය කිරීමේ යෙදී සිටින ආයතනයක් සකස් කළ වාර්ෂික අලෙවි ආදායම් සැලසුමක් පහත දක්වේ.

භාණ්ඩය	පළමු වසර	දෙවන වසර	තුන්වන වසර
අල්මාරි			
ඒකක ගණන	15		
එකකයක මිල රු.	65000		
විකුණුම් ආදායම රු.	975000		

කල්පිත සංඛ්‍යා යොදගෙන ඉදිරි වර්ෂ සඳහා වාර්ෂික සැලැස්ම සම්පූර්ණ කරන්න.

අපේක්ෂිත වියදම්

අදළ ව්‍යාපාර කටයුත්ත පවත්වාගෙන යාමේ දී විවිධ වියදම් දැරීමට සිදු වේ. එම වියදම් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

* විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම්
  - වෙළෙඳ භාණ්ඩ ලබා ගැනීම
  - ප්‍රචාරණය
  - ප්‍රවාහනය
  - සේවක වැටුප්
  - විකුණුම් කොමිස්
  - ගොඩනැගිලි කුලී
  - වෙනත්

පහත දැක්වෙන අයුරින් වියදම් පුරෝකථනයක් සකස් කිරීමට පුළුවන.

නිදසුන් : • මාසික සැලැස්ම සඳහා (මාස 03ක් වෙනුවෙන්)

"මදුරු දැල්" අලෙවි කිරීමට බලාපොරොත්තු වන චතුරිකා විසින් පහත දැක්වෙන අයුරින් වියදම් සැලැස්මක් සකස් කර තිබේ.

වියදම්	ජනවාරි		පෙබරවාරි		මාර්තු	
• භාණ්ඩ මිලට ගැනුම්	60000					
• ගෙන ඒමේ කුලී	15000	75000				
අනෙකුත් වියදම්						
• සේවක වැටුප්	8000					
• ප්‍රවාහන	2000					
• විකුණුම් වියදම්	1000					
• වෙනත්	9000	20000				
		95000				

කල්පිත සංඛ්‍යා යොදගෙන ඉතිරි මාස සඳහා ද වියදම් සැලසුම් කරන්න.

අපේක්ෂිත ලාභය

අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදායම හා අපේක්ෂිත වියදම් අතර වෙනස අපේක්ෂිත ලාභය වශයෙන් සලකනු ලැබේ. එනම්,

අපේක්ෂිත ලාභය = අපේක්ෂිත විකුණුම් ආදායම් − අපේක්ෂිත වියදම්

ක්‍රියාකාරකම් 03

අ. සුදුසු භාණ්ඩයක් තෝරා ගෙන එය අලෙවි කිරීමට අදළ ව මාස 03 ක් සඳහා වියදම් පුරෝකථන වාර්තාවක් සකස් කරන්න.

ආ. ඔබ කණ්ඩායම නිමි ඇඳුම් සිල්ලරට විකිණීම සඳහා වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට බලාපොරොත්තු වන බව සිතන්න. එම ව්‍යාපාරය සඳහා ඉදිරි වර්ෂ 3 කට අදළ වන සේ අලෙවි ආදායම් ප්‍රකාශයක් සකස් කරන්න.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

මෙහෙයුම් සැලැස්ම

ව්‍යාපාරිකයා විසින් තම ව්‍යාපාර අදහසට අනුව විකුණුම් පුරෝකථනය කිරීමෙන් පසු භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදනය කර අලෙවි කරනුයේ නම් ඒ සඳහා සූදානම් විය යුතු ය.

මෙහෙයුම් සැලැස්මක් යනු භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිපදවීමට පෙර නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට අවශ්‍ය වන යන්ත්‍රෝපකරණ අමුද්‍රව්‍ය ආදී දෑ මෙන් ම දැරීමට සිදුවිය හැකි අනෙකුත් සියලු වියදම් තීරණය කරමින්, සකස් කරනු ලබන්නකි. මෙහෙයුම් සැලැස්ම සකස් කිරීමේ දී පහත සඳහන් කරුණු සැලකිල්ලට ගත යුතු ය.

* අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන පිරිවැය
    - අමුද්‍රව්‍ය
    - ශ්‍රමය
    - වෙනත් වියදම්
* අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය
* අපේක්ෂිත ඒකක පිරිවැය
* අපේක්ෂිත ලාභාන්තිකය
* ඒකකයක අපේක්ෂිත මිල

නිෂ්පාදන පිරිවැය

නිෂ්පාදන ආයතනයක් විසින් නිෂ්පාදන සම්පත් උපයෝගි කර ගනිමින් භාණ්ඩ නිපදවීම සිදු කරයි. එම සම්පත් ලබා ගැනීම සඳහා වියදම් කිරීමට සිදු වේ.

මේ අනුව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිපදවීම සඳහා භාවිත කෙරෙන ආර්ථික සම්පත්වල වටිනාකම පිරිවැය ලෙස හඳුන්වයි.

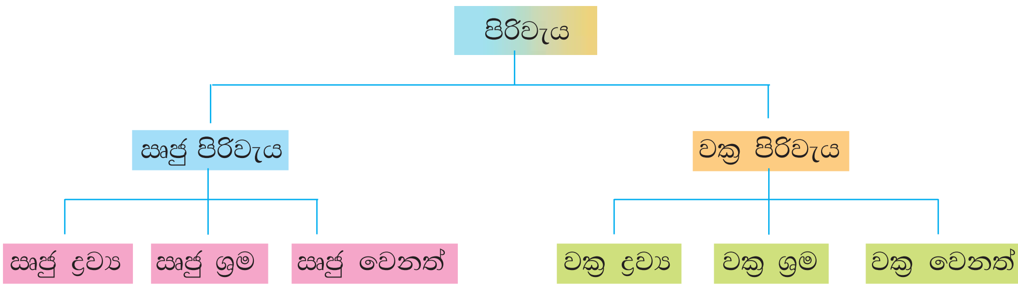
නිෂ්පාදන පිරිවැය පිළිබඳ ව දැන සිටීම නිෂ්පාදන ආයතනයකට බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත් ය. එමගින්

* මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය දැන ගැනීම
* ඒකක පිරිවැය නිශ්චය කිරීම
* ලාභාන්තිකය තීරණය කිරීම
* ඒකකයක විකුණුම් මිල තීරණය කිරීම

පහසු වනු ඇත.

නිෂ්පාදන පිරිවැය එහි ස්වභාවය අනුව ඍජු පිරිවැය සහ වක්‍ර පිරිවැය වශයෙන් ප්‍රධාන කොටස් දෙකකට බෙදීමට පුළුවන. 2.1 ගැලීම් සටහන මගින් දක්වෙන්නේ පිරිවැය මූලිකාංග විස්තර කිරීමකි.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.



2.1 ගැලීම් සටහන

සෘජු පිරිවැය

භාණ්ඩ නිෂ්පාදනයට සෘජු ව ම අදාළ වන පිරිවැය සෘජු පිරිවැය නම් වේ. සෘජු පිරිවැය එහි මූලිකාංග අනුව පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැකි ය.

- සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
- සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය
- සෘජු වෙනත් වියදම්

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය

යම් නිෂ්පාදිතයක සත්‍ය වශයෙන් ම ඇතුළත් වී තිබෙන භෞතික සම්පත්වල වටිනාකම

නිදසුන් : • අල්මාරියක් නිෂ්පාදනය කිරීමට යොදා ගත් දැවවල වටිනාකම

සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය

භාණ්ඩයක් නිපදවීමට සෘජු ව ම සහභාගීවන ශ්‍රමිකයනට ගෙවන වැටුප්

නිදසුන් : • අල්මාරිය නිපදවීමට සම්බන්ධ වූ වඩු කාර්මිකයන්ට ගෙවූ වැටුප

සෘජු වෙනත් වියදම්

භාණ්ඩයක් නිපදවීමේ දී යොදා ගන්නා සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැයත්, සෘජු ශ්‍රම පිරිවැයත් හැරුණු විට සෘජු ව ම යොදා ගන්නා වෙනත් දෑ සඳහා කරන වියදම වෙනත් සෘජු වියදම් ලෙස හැඳින් වේ.

නිදසුන් : • එක් එක් ගැනුම්කරුවන් ඉල්ලා සිටින මෝස්තරය නිර්මාණයට ගෙවූ මුදල

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය, සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය හා සෘජු වියදම් යන සියල්ලෙහි එකතුව **ප්‍රාථමික පිරිවැය** ලෙස හඳුන්වයි. එය මුළු සෘජු පිරිවැය ලෙස ද හැඳින්විය හැකි ය.

නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය

නිෂ්පාදිත භාණ්ඩ ඒකකයක් සමග එක එල්ලේ ම හඳුනාගත නොහැකි පිරිවැය නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය හෙවත් වක්‍ර පිරිවැය ලෙස හඳුන්වනු ලැබේ. මෙය පහත දැක්වෙන මූලිකාංගවලින් සමන්විත ය.

- වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය
- වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය
- වක්‍ර වෙනත් පිරිවැය

වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැය

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදාළ ව එක එල්ලේ ම හඳුනා ගත නොහැකි ද්‍රව්‍ය සඳහා දරන වියදම්.

නිදසුන් : • අල්මාරිය වර්ණ ගැන්වීමේ දී සුමට කිරීම සඳහා යොදගත් වැලි කඩදසි

වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැය

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදාළ ව එක එල්ලේ ම සම්බන්ධ කළ නොහැකි ශ්‍රමය සඳහා දරන වියදම්.

නිදසුන් : • මුරකරුවන්ට ගෙවන වැටුප්

වක්‍ර වෙනත් වියදම්

නිෂ්පාදන ඒකකයකට අදාළ ව එක එල්ලේ ම සම්බන්ධ කළ නොහැකි වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පිරිවැයත් වක්‍ර ශ්‍රම පිරිවැයත් නොවන අනෙකුත් වියදම්

නිදසුන් : • රක්ෂණ, විදුලිය, යන්ත්‍ර ක්ෂය, කම්හල් කුලී යනාදිය.

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

ඒකකයක පිරිවැය

එක් ඒකකයක් නිපදවීම සඳහා වැයවන නිෂ්පාදන පිරිවැය ඒකකයක පිරිවැය ලෙස හැඳින් වේ. මෙය පහත සඳහන් ආකාරයට ගණනය කළ හැකි ය.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

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

ලාභාන්තිකය

ව්‍යාපාර ආයතන විසින් තම නිමැවුම වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමේ දී ගැනුම් කරුවන් ආකර්ශනය කර ගැනීම මෙන් ම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම ගැන ද සිතා බලමින් ඒ අනුව පිරිවැයට එකතු කරන අගය ලාභාන්තිකය වශයෙන් හඳුනා ගත හැකි ය.

ලාභාන්තිකය වැඩි වුවහොත් භාණ්ඩයේ මිල ඉහළ යනු ඇත. එවිට ආයතනයට ගැනුම්කරුවන් අඩු විය හැකි ය.

ලාභාන්තිකය අඩු වුවහොත් මිල එතරම් වැඩි නොවනු ඇත. ගැනුම්කරුවන් වැඩිවේ.

ඒකකයක විකුණුම් මිල

නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂිත මිල මෙනමින් හඳුන්වයි. ගණනය කරන ආකාරය පහත දැක්වේ.

ඒකකයක විකුණුම් මිල = ඒකකයක පිරිවැය + ලාභාන්තිකය

නිෂ්පාදන ආයතනයක් භාණ්ඩයක මිල තීරණය කිරීමේ දී මූලික පිරිවැයට නිශ්චිත ලාභාන්තිකයක් එකතුකර මිල නියම කරයි. මෙය, **පිරිවැය මත මිල තීරණය කිරීම** යනුවෙන් හඳුන්වයි.

ඒකකයක මිල තීරණය කිරීමේ දී ඒකකයක පිරිවැය වැදගත් සාධකයක් වුවත් මෙහිදී සලකා බැලිය යුතු තවත් සාධක ද තිබේ.

- නිෂ්පාදිතයට ඇති ඉල්ලුම
- ආයතනය මුහුණ දෙන වෙළෙඳපොළ තරගකාරීත්වය
- නිෂ්පාදිතය සම්බන්ධයෙන් ඇති රුචි අරුචිකම්

නිෂ්පාදන පිරිවැය සැලැස්ම

දැන් අපි නිෂ්පාදන පිරිවැය සැලැස්මක සකස් කරමු.

නිදසුන් :
- සුජානි, මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අදහස් කරයි. 20xx ජනවාරි මාසයේ මල් බඳුන් 200ක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා පිළියෙල කළ අපේක්ෂිත පිරිවැය සැලැස්ම පහත දක් වේ.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

.... වර්ෂයේ ජනවාරි මාසය සඳහා පිරිවැය සැලැස්ම

භාණ්ඩය මල් බඳුන්	වර්ෂය රු.	 රු.
සෘජු ද්‍රව්‍ය සිමෙන්ති හා මැටි	45,000	
සෘජු ශ්‍රමය පෙදරේරු කුලී	10,000	
සෘජු වියදම් ඇසුරුම්	4,000	
ප්‍රාථමික පිරිවැය		59,000
වක්‍ර ද්‍රව්‍ය වැලි කඩදාසි	3,000	
වක්‍ර ශ්‍රමය අත් උදව්කරු කුලී	2,000	
වක්‍ර වෙනත් වියදම් විදුලිය	16,000	
පොදු කාර්ය පිරිවැය		21,000
මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය		80,000

පිරිවැයට 10%ක ලාභාන්තිකයක් තබාගෙන විකුණන්නේ නම් ඒකකයක විකුණුම් මිල පහත පරිදි ගණනය කළ හැකි ය.

නිෂ්පාදනය කිරීමට අපේක්ෂිත ඒකක සංඛ්‍යාව 200

ඒකකගත පිරිවැය $= \dfrac{\text{රු. } 80,000}{200}$

$= \text{රු. } 400$

ලාභාන්තිකය පිරිවැයෙන් 10% $= 400 \times \dfrac{10}{100} = 40$

ඒකකයක විකුණුම් මිල $= 400 + 40$

$= \text{රු. } 440$

ක්‍රියාකාරකම් 04

බුද්ධි ප්‍රිය වසර ගණනාවක් තිස්සේ වෙසක් උත්සව සමයට වෙසක් කූඩු නිපදවා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන්නෙකි. පසුගිය වසරේ නිපදවූ වෙසක් කූඩු 1000 මෙවර තවත් 500 කින් වැඩි කිරීමට ඔහු තීරණය කරන ලද්දේ ගියවර ඉල්ලුමට සරිලන සේ සැපයුම ඉදිරිපත් කිරීමට නොහැකි වූ නිසා ය. පහත දැක්වෙන කරුණු කෙරේ සැලකිලිමත් වන්න.

- වර්ග තුනකින් වෙසක් කූඩු සාදනු ලබයි.
  (අට පට්ටම්, නෙළුම් මල්, තාරකා)
- පෙබරවාරි මුල දී නිෂ්පාදන කටයුතු පටන්ගෙන අප්‍රේල් 30 වන විට නිම කරයි. මැයි මුල සතියේ වෙළෙඳපොළට නිකුත් කරයි.
- සොහොයුරාගේ නිවසේ කොටසකුත් මේ සඳහා යොදාගෙන සාධාරණ කුලියක් ගෙවයි.
- ප්‍රධාන අමුද්‍රව්‍ය වශයෙන් යකඩ කූරු, බට පතුරු, බීම බට, යොදා ගනී.
- විදුලියෙන් ක්‍රියාත්මක වන යන්ත්‍ර භාවිතයට ගනී.
- මිතුරන් තුන් දෙනෙක් නිෂ්පාදන කටයුතුවලට සහාය වේ. ඔවුන්ට සාධාරණ වැටුපක් ගෙවයි.
- කූඩු එහා මෙහා ගෙනයාමට ද රාත්‍රී කාලයේ ආරක්ෂාවට ද අත් උදව් කරුවෙක් සිටී.
- වෙසක් කූඩු වර්ග තුනෙන් සමාන ප්‍රමාණයන් නිපදවයි.

බුද්ධි ප්‍රිය මෙතෙක් කල් වෙසක් කූඩු නිපදවූ නමුත් ප්‍රමාණවත් ලාභයක් උපයා නැත. එමනිසා මෙවර නිෂ්පාදනයට පෙර පිරිවැය සැලැස්මක් සකස් කිරීමට ඔහු ඔබගේ සහයෝගය බලාපොරොත්තු වේ.

- වෙනත් උත්සව පදනම් කරගෙන ද වෙළෙඳපොළට නිෂ්පාදන ඉදිරිපත් කරනු ලැබේ. එවැනි උත්සවයක් වෙනුවෙන් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු නිෂ්පාදනයක් තෝරාගෙන ඒ සඳහා පිරිවැය සැලැස්මක් සකස් කර පන්තියේ ප්‍රදර්ශනය කරන්න.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

මූල්‍ය සැලැස්ම

පාසල් සිසුවෙකු වුවත් ඔබට ද මුදල් වැය කළ යුතු අවස්ථා ඇත.

නිදසුන් :
- බෝල් පොයින්ට් පෑනක් මිලට ගැනීම
- පාසල් ආපන ශාලාවෙන් ආහාර පාන මිලට ගැනීම

මේ සඳහා ඔබට මුදල් ලැබෙන ආකාරයන් ද තිබේ. ඇතැම්විට ඔබේ දෙමාපියන් දිනපතා මුදල් දෙනු ඇත. ඇතැම් විට සතියට/මාසයට වශයෙන් ඔබට අවශ්‍ය මුදල් ලබා දෙනු ඇත. මෙසේ ඔබට ලැබෙන මුදල මනා ලෙස වියදම් කිරීම තුළින් සමහර විට යම් මුදලක් ඉතිරි කර ගැනීමට පවා හැකියාව ලැබෙනු ඇත. හොඳින් තෝරා බේරා ගෙන අවශ්‍ය ම දේට මුදල් යෙදවීම මගින් ඉහළ තෘප්තියක් ලබා ගැනීමට හැකියාව සැලසෙනු ඇත.

මෙම ප්‍රයෝජන ලබා ගැනීමට ඔබට හැකි වන්නේ ලැබෙන මුදලත් පසුගිය අත්දැකීම් අනුව වියදම් කිරීමට සිදුවන මුදලත් පිළිබඳ ව සැලසුම් සහගත ව කටයුතු කිරීම තුළිනි. එසේ නම් ව්‍යාපාරයකට ද මේ පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් වීම වැදගත් වනු ඇත.

ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වයට බෙහෙවින් බලපානුයේ මූල්‍ය සම්බන්ධයෙන් ගන්නා තීරණයන් ය. මෙම තීරණ ගැනීම සැලැස්මක් සහිත ව කිරීමෙන් අඩු ආයෝජනයකින් මහඟු ඵල ලබමින් සාර්ථක වූ ව්‍යාපාර දක්නට ලැබේ. සැබවින් ම අරමුදල් ලබා ගැනීම පිළිබඳ ව පමණක් සැලකිලිමත් වීම මූල්‍ය සැලැස්මක් නො වේ. එනම්, ලබාගත් අරමුදල් නිසි අයුරින් සම්පත්වල ආයෝජනය පිළිබඳ ව ද සැලකිලිමත් වීම මෙහිදී අවශ්‍ය වනු ඇත.

එමනිසා මූල්‍ය සැලසුමක දී අවධානය යොමු කළ යුතු ප්‍රධාන කරුණු දෙකක් තිබේ.

- මූල්‍ය සම්පාදනය
- මූල්‍ය යෙදවීම

බොහෝ ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමේ දී මෙන් ම පවත්වාගෙන යාමේ දී ආයතනය විසින් මුහුණපාන ප්‍රධාන ම අභියෝගය වන්නේ සැලසුම් කරගත් කටයුතු සඳහා ප්‍රමාණවත් තරම් මූල්‍ය සම්පාදනයක් කරගත හැකි ද යන්න ය. එම නිසා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට ප්‍රථමයෙන් අවශ්‍ය ආයෝජන මුදල නිගමනය කිරීම අවශ්‍ය වේ. ඉන්පසු එම ආයෝජන මුදල කෙසේ සම්පාදනය කර ගන්නේ ද යන්න පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

මේ අනුව කුමන සම්පත්වල මූල්‍යනය කළ යුතු ද යන්න පැහැදිලි ව හඳුනා ගත යුතු ය.

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

මූල්‍ය යෙදවීම

මූල්‍ය යෙදවීමේ දී ප්‍රධාන වශයෙන් පවත්නා සම්පත්/වත්කම් වර්ග දෙකක් පවතින බව පෙනේ.

01. ව්‍යාපාර කටයුතු අඛණ්ඩ ව පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන දිගුකාලීන වත්කම්/ස්ථාවර වත්කම්/ජංගම නොවන වත්කම්

ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙනයාම සඳහා යන්ත්‍රෝපකරණ, ගොඩනැගිලි, පරිගණක යනාදිය වුවමනා වේ. මේවා ලබා ගැනීම සඳහා විශාල මුදලක් යෙදවීමට සිදු වේ. මෙසේ ව්‍යාපාරය තුළ වර්ෂයකට වඩා වැඩි කාලයක් පවතින වත්කම් දිගුකාලීන වත්කම් වශයෙන් සැලකේ.

නිදසුන් :
- ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර උපකරණ, රථවාහන

02. මෙහෙයුම් කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය වන කෙටිකාලීන වත්කම්/ජංගම වත්කම්

දිගුකාලීන වත්කම් තිබුණ ද ඒවා ක්‍රියාත්මක තත්ත්වයට පත් කිරීමට තවත් දෑ අවශ්‍ය වේ.

නිදසුන් :
- යන්ත්‍රයක් තිබුණ ද නිෂ්පාදන කටයුතු සිදු කිරීම සඳහා අමුද්‍රව්‍ය ලබාගත යුතු ය.
- වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක ප්‍රමාණවත් ගොඩනැගිලි, වෙළෙඳ උපකරණ තිබුණ ද විකිණීම සඳහා බඩු තොග ලබාගත යුතු ය.

මේවා ලබාගැනීම සඳහා ප්‍රමාණවත් තරම් මුදල් තිබිය යුතු ය. මේ අයුරින් ව්‍යාපාරයේ එදිනෙදා කටයුතු පවත්වාගෙනයාම සඳහා විවිධ සම්පත් අවශ්‍ය වන බව පෙනේ. මේවා කෙටිකාලීන වත්කම් යනුවෙන් හඳුන්වයි. ජංගම වත්කම් යන නම ද භාවිතා කෙරේ.

නිදසුන් :
- තොගය
- ණය ගැතියෝ
- මුදල් ශේෂය
- බැංකු ශේෂය

එදිනෙදා ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමට ව්‍යාපාරයකට තිබිය යුතු කෙටි කාලීන වත්කම් කාරක ප්‍රාග්ධනය නමින් ද හඳුන්වනු ලැබේ. ව්‍යාපාරයක ජංගම වත්කම්වලින් කාරක ප්‍රාග්ධනය නිරූපණය කෙරේ.

ඉහත දැක්වෙන අයුරින් ව්‍යාපාරය සඳහා සම්පත් අවශ්‍යතාවන් පිළිබඳ ව හොඳින් අවබෝධ කරගත යුතු ය. එනම් දිගුකාලීන වත්කම් සඳහා අවශ්‍ය වන මූල්‍ය මෙන් ම එදිනෙදා කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය වන මූල්‍ය (කාරක ප්‍රාග්ධනය) පිළිබඳ ව ද සැලකිලිමත් විය යුතු ය. මෙසේ මූල්‍ය අවශ්‍යතා පිළිබඳ ව සොයා බැලීමෙන් පසු ව මෙම මූල්‍ය සම්පාදනය කර ගන්නේ කවර ආකාරයෙන් දැයි විමසා බැලීමට යොමු වීම වැදගත් ය.

මූල්‍ය සම්පාදනය

කිසියම් පුද්ගලයෙක් තනි ව්‍යාපාරිකයෙකු වශයෙන් සිය අරමුදල් ව්‍යාපාරය සඳහා යෙදවීමට පුළුවන. එහෙත් සමහර විට ව්‍යාපාර කටයුත්ත ප්‍රමාණයෙන් විශාල නම් ඒ සඳහා අවශ්‍ය වන විශාල මුදල තමාට තනියෙන් යෙදවීම අපහසු විය හැකි ය. මෙහිදී මුදල් සම්පාදනය කරගත හැකි විකල්ප මාර්ග ද තිබෙන බව දැනගත යුතු ය.

- ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරුවන් වශයෙන් කටයුතු කිරීමේ අරමුණෙන් ව්‍යාපාරයට අරමුදල් සැපයීමට පුළුවන. මෙය **ප්‍රාග්ධන සම්පාදනය** යනුවෙන් හඳුන්වනු ලැබේ.
- ව්‍යාපාරයට නිවැරැදි සැලැස්මක් තිබේ නම් අරමුදල් සැපයීමට ඉදිරිපත් වන බාහිර පාර්ශවයන් සිටී. එවැනි ව්‍යාපාර සඳහා බැංකු සහ වෙනත් මූල්‍ය ආයතන ණය සැපයීමට ඉදිරිපත් වනු ඇත. මෙසේ ව්‍යාපාරිකයා යොදන අරමුදලට අමතර ව කිසියම් මුදලක් බාහිර පාර්ශවයන්ගෙන් ලබාගන්නවා නම් ඒවා **බාහිර වගකීම්/බාහිර බැඳීම්** යනුවෙන් හඳුන්වනු ලැබේ.

මෙම බාහිර බැඳීම්

- කෙටිකාලීන මූල්‍ය මාර්ග ඔස්සේ මෙන් ම
- දිගුකාලීන මූල්‍ය මාර්ගවලින් ද සම්පාදනය කරගත හැකි ය.

පහත දැක්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයකට මූල්‍ය සැලැස්මක් සකස් කිරීමට මග පෙන්වීමකි.

ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව

විස්තරය	හිමිකරු යෙදවුම් රු.	බාහිර ණය රු.	එකතුව රු.
<u>ජංගම නොවන වත්කම්</u> ඉඩම් ගොඩනැගිලි යන්ත්‍ර			
උප එකතුව			
<u>කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා (මාසික)</u> අමුද්‍රව්‍ය විදුලිය ශ්‍රමය වෙනත් වියදම්			
උප එකතුව			
මුළු එකතුව			

නොමිලේ බෙදාහැරීම සඳහා ය.

මූල්‍ය ප්‍රකාශ පිළියෙල කිරීම

බාහිර ආයතනවලින් මූල්‍ය සම්පාදනය කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් විසින් පිළියෙල කොට ඉදිරිපත් කළ යුතු ප්‍රකාශන කිහිපයක් වේ. මේ අතුරින් මූල්‍ය ප්‍රකාශ වැදගත් වේ. ව්‍යාපාරයක් විසින් සකස් කොට ඉදිරිපත් කළ යුතු මූල්‍ය ප්‍රකාශ කිහිපයකි.

* මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය (Cash flow statement)

  යම් නිශ්චිත කාලයක් තුළ දී ව්‍යාපාරයකට අපේක්ෂිත මුදල් ගලා ඒම සහ ගලා යාම පෙන්නුම් කරන ප්‍රකාශයයි.

* ආදායම් ප්‍රකාශය (Income statement)

  යම් නිශ්චිත කාල සීමාවක් තුළ දී එම ව්‍යාපාරයේ අයහාර ප්‍රතිඵලය පෙන්නුම් කරන ප්‍රකාශයයි. එනම් ව්‍යාපාරයක ලාභය/අලාභය ඉපැයූ ආකාරය මෙම ප්‍රකාශය තුළින් පෙන්නුම් කරයි.

* ශේෂ පත්‍රය (Balance sheet)

  යම් කාලච්ඡේදයක් අවසාන දිනට ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය තත්ත්වය පෙන්නුම් කරන ලේඛනය යි. එහි එදිනට ඇති වත්කම් හා වගකීම් පෙන්නුම් කරයි.

බාහිර ආයතනවලින් මූල්‍ය සම්පාදනය කර ගැනීම සඳහා අවම වශයෙන් වර්ෂ තුනක ඇස්තමේන්තුගත මූල්‍ය ප්‍රකාශ ඉදිරිපත් කළ යුතු වේ.

ඔබට මෙම කරුණු පිළිබඳ ව ඉදිරි පාඩම්වල දී වැඩිදුර අධ්‍යයනය කළ හැකි වේ.

ක්‍රියාකාරකම් 05

ඔබට පහත දැක්වෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා ඇති බව සිතන්න.

- සිංහල අවුරුදු උත්සවය සඳහා කේක් නිෂ්පාදනය
- පාසලක පළමු ශ්‍රේණිය සඳහා ඩෙස් පුටු නිෂ්පාදනය
- ආපන ශාලාවකට දිනපතා ඉදිආප්ප සැපයීම

ඔබගේ මිතුරෙකු මින් එක ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරාගෙන ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය ඇස්තමේන්තුවක් සකස් කර දෙන ලෙස ඔබගෙන් ඉල්ලා සිටී.

- ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව සකස් කිරීමට පෙර ඔබ හා මිතුරා අතර ඇතිවන සංවාදය ඉදිරිපත් කරන්න. (වාචිකව හෝ ලිඛිතව)
- ආරම්භක ප්‍රාග්ධන ඇස්තමේන්තුව ඒ සංවාදය ඇසුරින් සකස් කරන්න.

මෙය කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරකමක් ලෙස ද යොදා ගත හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම් 06

පහත දී ඇති එක් එක් කරුණු කෙරෙහි සැලකිලිමත් වන්න.

අ. පහත දැක්වෙන නිෂ්පාදන අවස්ථාවන් ඔබට ඉදිරිපත් වී තිබේ.

- බේකරි නිෂ්පාදනය
- ලී බඩු නිෂ්පාදනය
- මැටි මල් බඳුන් නිෂ්පාදනය
- පාසල් ළමුන් සඳහා ටයි පටි නිෂ්පාදනය
- පාසල් සිසුන් සඳහා නිල ඇඳුම් නිෂ්පාදනය

ආ.
- ඔබ තනිවම ව්‍යාපාර කටයුත්තක යෙදීමට කැමතියි.
- වැඩිමල් සොහොයුරා සමග ව්‍යාපාරය කිරීමට වඩාත් කැමතියි.
- හිතවත් මිතුරන් 10 දෙනෙක් සමග ව්‍යාපාර කටයුත්තේ යෙදීමට ද කැමතිය.

ඇ.
- ව්‍යාපාරය සඳහා ආකර්ශනීය නමක් භාවිතා කිරීමට කැමතියි.
- තම නම්වලින් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමට කැමතියි.

ඈ.
- වැඩිපුර යන්ත්‍ර යොදා ගැනීමට කැමතියි.
- මිනිස් ශ්‍රමය යොදා ගැනීමට වැඩි කැමැත්තක් දක්වයි.

ඉ.
- තමන්ගේ මුදල් පමණක් ව්‍යාපාරයට යෙදීමට කැමතියි.
- අවශ්‍ය වුවහොත් පිටස්තර අයගෙන් ණය සපයා ගැනීමට ද කැමති ය.

ඊ.
- ව්‍යාපාරය සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාමට පිරිවැයෙන් 15%ක ලාභයක් අපේක්ෂා කරයි.

ඉහත දක්වා ඇති අවස්ථා අතුරෙන් ඔබට සුදුසු යම් නිෂ්පාදන අවස්ථාවක් තෝරා ගන්න.

සපයා ඇති අනෙකුත් කරුණු සැලකිල්ලට ගනිමින් ඔබේ කැමැත්තට අනුව ගැළපෙන කරුණු පෙළගස්වන්න.

තෝරාගත් ව්‍යාපාර අවස්ථාව සඳහා ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමේ සූදානම ප්‍රදර්ශනය වන සේ වැදගත් යැයි සැලකෙන වාර්තා සකස් කරන්න.

[q [