



කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ
ව්‍යවසායකයන් සඳහා

අත්‍යෝත

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ
ව්‍යවසායකයන් සඳහා
අත්පොත

2017

පළමු මුද්‍රණය
2015 දෙසැම්බර්

දෙවන මුද්‍රණය
2017 දෙසැම්බර්

වික්‍ර

හිඟුල්වල දිසානායක

ISBN: 978 - 955 - 575 - 318 - 0

මුද්‍රණය:

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකු මුද්‍රණාලය, රාජගිරිය



ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව

ජනාධිපති මාවත

කොළඹ 1

දුරකථන අංක: 011-247 7437/247 7448

මේ පොත ගැන ...

රටේ ආර්ථික දියුණුවට කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර නැතුව ම බෑ. මේ වගේ ව්‍යාපාර රට පුරා ම විසිරිලා තියෙන හින්දා මේවා හරහා රටේ හැම තැනට ම ධනය බෙදිලා යනවා. රටේ හැම පළාතක ම ඉන්න අයට රැකියා උත්පාදනය කරලා දෙනවා. අපේ රටේ ජාතික නිෂ්පාදනයටත්, අපනයනවලටත් සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් විශාල සේවයක් සැලසෙනවා. මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට පවා සුළු හා මධ්‍යම නිෂ්පාදන ආයතනවල නිෂ්පාදන හා සේවාවලින් යැපෙනවා.

මේ, අපේ රටට විතරක් සීමාවෙව්ව කාරණයක් නෙවෙයි. ලෝකයේ දියුණු රටවල පවා කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට විශාල වැදගත්කමක් ලබා දී තිබෙනවා. පවතින ව්‍යාපාරවලට උදව්කරන්න, ඒ ව්‍යාපාර මුහුණදෙන ගැටලුවලට විසඳුම් හොයලා දෙන්න, අලුතින් තව තවත් ඒ වගේ ව්‍යාපාර ඇති කරන්න අතහිත දෙන්න පියවර ගන්නවා.

අපේ රටේ කුඩා හා මධ්‍යම ව්‍යාපාරවලට අතහිත දෙන්නන් ඒ වගේ ම ක්‍රම විශාල ප්‍රමාණයක් හඳුන්වලා දීලා තියෙනවා. ඒවා ගැන විස්තර පවා පොත්පත් මාර්ගයෙන්, ගුවන්විදුලිය - රූපවාහිනිය වගේ මාධ්‍ය හරහා ප්‍රචාරය කරලා තියෙනවා. ඒත්, ඒ ගැන ප්‍රමාණවත් අවබෝධයක් අපේ බොහෝ දෙනෙක්ට ලැබීලා තියෙනවා කියන්න අමාරුයි.

ඒ හින්දා, මේ ඔබ අතට පත්වෙන්නේ ඒ වගේ විස්තර නැවත වතාවක් කියන පොතක් කියලා ඔබට හිතෙන්න පුළුවන්. එක විදිහකට සැලකුවොත් එහෙම හිතෙන එකේ වැරද්දක් නෑ. ඒත් මේ අත්පොතින් ඒ කරුණු ඉතාමත් සරල විදිහට, ගැමි වහරකින් ඉදිරිපත්කරන්න කටයුතු කරලා තියෙනවා. ඒ වගේ ම, ඒ විස්තර ප්‍රශ්න හා උත්තර ස්වරූපයෙනුත් ඉදිරිපත් කෙරෙනවා. මේ මාර්ගයෙන් අවශ්‍ය කරන මූලික කරුණු හැම එකක් ම පාහේ සරලවත් ඉතාමත් කෙටියෙනුත් ඉදිරිපත් කෙරෙනවා. ඒ හින්දා, මේ පොත පරිහරණය කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවල නිරත වෙන අයට වෙහෙසකර හා තීරස කටයුත්තක් වෙන එකක් නෑ.

පටුන

මෙම පොත ගැන ...	<u>iii</u>
1. මූලික අදහස්	<u>1</u>
2. ව්‍යවසායකයකු විසින් සලකා බැලිය යුතු මූලික කරුණු	<u>5</u>
3. ගිණුම් පවත්වාගැනීම	<u>15</u>
4. අලෙවිකරණය සම්බන්ධ ගැටලු	<u>33</u>
5. ව්‍යපාරයක් පවත්වාගෙන යෑම සඳහා සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා	<u>37</u>
6. ව්‍යපාරික උපදේශන ආයතන	<u>55</u>
7. බැංකු ණය	<u>69</u>



මූලික අදහස්

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර කියන්නේ මොනවා ද?

ව්‍යාපාරයක් කුඩා පරිමාණයේ එකක් ද මධ්‍ය පරිමාණයේ එකක් ද එහෙම නැතිනම් මහා පරිමාණයේ එකක් ද කියන එක තීරණය කරන්නේ කාරණා ගණනාවක් සලකලා. ඒ කාරණා තමයි,

- i. ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් යොදලා තියෙන ප්‍රාග්ධන අරමුදල් ප්‍රමාණය
- ii. ව්‍යාපාරයේ වාර්ෂික නිෂ්පාදනයේ මූල්‍ය වටිනාකම
- iii. ව්‍යාපාරයට අයිති වත්කමවල මූල්‍ය වටිනාකම
- iv. ව්‍යාපාරයේ සේවය කරන සේවක සංඛ්‍යාව



ව්‍යවසායකත්වය කියන්නේ මොකක් ද?

අපි මොකක් හරි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භකරන්නේ ප්‍රතිලාභයක් ලැබීමේ අරමුණ ඇති ව. ඒකට අපි කිසියම් ආකාරයක ආයෝජනයක් කරන්න ඕන. ඒ වෙනුවෙන් කැපවෙන්න, අවදානමක් දරන්න සූදානමක්, ඒ වගේ ම කැමැත්තක් අපි ගාව තියෙන්න ඕන. ඒ වගේ ම, ඒ වැඩේ දිගට ම කරගෙන යෑමේ හැකියාවකුත් ඕන කමකුත් අපි ගාව තියෙන්න ඕන. මේ විදිහට ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරලා, හොඳින් කළමනාකරණය කරලා පවත්වාගෙන යන්න යම් කෙනෙක් තුළ තියෙන හැකියාව සහ කැමැත්ත තමයි ව්‍යවසායකත්වය කියලා කියන්නේ.

එතකොට ව්‍යවසායකයා කියන්නේ?

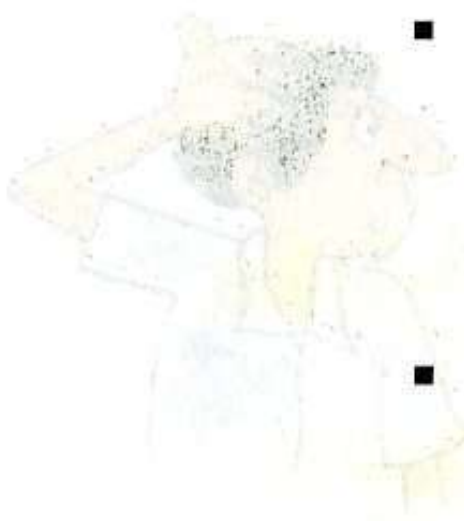
කලින් කියපු විදිහට ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරලා, හොඳින් කළමනාකරණය කරගෙන යන්න හැකියාව තියෙන, ඒ වගේ ම ඒ ගැන කැමැත්තක් තියෙන කෙනාට තමයි ව්‍යවසායකයා කියලා කියන්නේ.



සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් හඳුනාගන්නේ කොහොම ද?



- සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ ආරම්භ කරපු ව්‍යාපාර කටයුත්ත ඉතා හොඳින්, ඒ වගේම අලුත් අදහස් මුල් කරගෙන ඉස්සරහට කරගෙන යෑමේ කැමැත්තක්, හැකියාවක් තියෙන කෙනෙක්.
- ව්‍යාපාරයක අරමුණු එක් රැයකින් සපුරාගන්න බෑ. විවිධ බාධා, අභියෝගවලට මුහුණ දෙන්න වෙනවා. ඉතින් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ තමන් ආරම්භ කරපු ව්‍යාපාරය විවිධ බාධක, අභියෝග මැද්දේ දීර්ඝ කාලයක් ඉදිරියට කරගෙන යෑමේ අධිෂ්ඨානය සහ කැපවීම තියෙන කෙනෙක්.
- ඒ වගේ ම, සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ තමන්ට තියෙන, තමන්ට යොදාගන්න පුළුවන් සම්පත්වලින් උපරිම හා විවිධ ප්‍රයෝජන ලබාගැනීමේ හැකියාව තියෙන කෙනෙක්.



- සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ අනිත් අය ගේ අදහස්වලට ඇහුම්කන් දීලා, ව්‍යාපාරයේ අඩුපාඩුකම්වලට පිළියම් යෙදීමේ කැමැත්ත තියෙන කෙනෙක්.
- ඒ විතරක් නෙවෙයි. සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ නිතර ම අලුතින් යමක් ඉගෙනගන්න කැමැත්තක් තියෙන කෙනෙක්.

අවදානමක් නැතිව ව්‍යාපාරයක් කරන්න බැරි ද?

අපි ව්‍යාපාරයක් කරන්නේ ප්‍රතිලාභයක් ලබාගන්න. ව්‍යවසායකයෙක් කියන්නේ ම ප්‍රතිලාභයක් වෙනුවෙන් අවදානමකට මුහුණදීමට සූදානම් කෙනෙක්. අවදානමකට මුහුණ නො දී නිකම් ඉන්න තීරණය කළොත් ලැබෙන ප්‍රතිලාභයකුත් නෑ. ඉතින් ප්‍රතිලාභ ලබන්න පුළුවන් අවදානම්වලට මුහුණදීමෙන් තමයි. වැඩියෙන් ප්‍රතිලාභ ලැබීමට නම් වැඩියෙන් අවදානම්වලට මුහුණදීමට සූදානම් විය යුතුයි. හැබැයි ව්‍යාපාරයට අදාළ මූලික කරුණු හොඳින් තේරුම් ඇරන් කටයුතුකරනවා නම්, ඕනෑම අවදානමකට සාර්ථකව මුහුණදීලා වැඩි ප්‍රතිලාභයක් ලබාගන්න පුළුවන්.

ව්‍යවසායකයකු විසින් සළකා බැලිය යුතු මූලික කරුණු

ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමේ දී සළකා බැලිය
යුතු කරුණු මොනවා ද?

ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමේ දී සළකා බැලිය යුතු
මූලික කරුණු ගණනාවක් ම තියෙනවා.
මූලික ම වැදගත් කාරණය තමයි
නිෂ්පාදනය කරන්නේ මොනවා ද කියලා
තීරණය කරන එක.

නිෂ්පාදනය කරන්නේ මොනවා ද
කියලා තීරණය කරන එක?

ඔව්. අපි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භකරන්නේ
මොකක් හෝ භාණ්ඩයක්, එහෙම නැතිනම්
සේවාවක් නිෂ්පාදනය කරන්න. අපිට
පුළුවන් දැනට වෙළෙඳපොළේ තියෙන
භාණ්ඩයක් හරි සේවාවක් හරි නිෂ්පාදනය
කරන්න. එහෙම නැතිනම් අලුත් ම

භාණ්ඩයක් හරි සේවාවක් හරි නිෂ්පාදනය කරන්න. අපි බොහෝ වෙලාවට කරන්නේ වෙළෙඳපොළේ දැනට තියෙන භාණ්ඩයක්, එහෙම නැතිනම් සේවාවක් නිෂ්පාදනය කරන එක.

මොකක් ද මේ සේවාවක් නිෂ්පාදනය කරනවා කියන එකේ තේරුම?

භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කරනවා කියන එක අපි කාටත් තේරෙනවා. අපි හිතමු යම් කෙනෙක් කොණ්ඩය කපන සැලුන් එකක් ආරම්භකරනවා කියලා. එතකොට එයා සපයන්නේ සේවාවක්. එයා කිසි ම භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කරන්නේ නෑ. ඉතින් මේ විදිහට ව්‍යාපාරයක් විදිහට සේවාවක් සපයන එකට අපි සේවාවක් නිෂ්පාදනය කරනවා කියලා කියනවා.

හොඳයි අපි වෙළෙඳපොළේ දැනට තියෙන භාණ්ඩයක් හරි සේවාවක් හරි නිෂ්පාදනය කරන්න තීරණය කළොත්?

එහෙම අපිට එක සැරේ ම තීරණය කරන්න බෑ. එහෙම තීරණයක් ගන්න කලින් සලකා බලන්න ඕන කරුණු කාරණා ගණනාවක් ම තියෙනවා.



මොනවා ද ඒ කාරණා?



මූලිකව ම දැනට වෙළෙඳපොළේ තියෙන ඒ භාණ්ඩය එහෙම නැතිනම් සේවාව ගැන අවබෝධයක් තියෙන්න ඕන. ඒ භාණ්ඩයේ/සේවාවේ ගුණාත්මක බව ගැන දැනගන්න ඕන. ඒ භාණ්ඩයේ/සේවාවේ අඩුපාඩු, වැඩි දියුණු කළ යුතු අංග මොනවා ද කියලා අඳුනාගන්න ඕන. ඊ ළඟට ඒ වෙනුවට තමන් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයේ/සේවාවේ ගුණාත්මක බව කීරණයකරන්න ඕන. එහෙම නැතිව තමන් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයට/සේවාවට වෙළෙඳපොළේ ඉන්න පාරිභෝගිකයන් පොළඹවාගන්න බෑ.



පාරිභෝගිකයෝ කවුද කියලා අඳුනාගන්නත් ඕන ද?

ඔව්. අපි නිෂ්පාදනයක් කරන්නේ පාරිභෝගිකයන් වෙනුවෙන්. ඉතින් නිෂ්පාදන කටයුත්තක් පටන්ගන්න කලින් අපිට පාරිභෝගිකයෝ ගැන දැනීමක්, අවබෝධයක් තියෙන්න ඕන. වෙළෙඳපොළක විවිධ මට්ටම්වල පාරිභෝගිකයෝ ඉන්නවා. ඉහළ ආදායම්

ලබන අය ඉන්නවා. අතරමැදි ආදායම්, පහළ ආදායම් ලබන අය ඉන්නවා. ඒ විතරක් නෙවෙයි. අධ්‍යාපන මට්ටමේ හැටියටත් පාරිභෝගිකයෝ වර්ග කරන්න පුළුවන්.

ඉහළ අධ්‍යාපනයක් තියෙන අය සහ එව්වර ඉගැනීමක් නැති අය කියලා?

ඔව්. ඒ වගේ ම කිසිදු අධ්‍යාපනයක් නැති අය වුනත් ඉන්න පුළුවන්. ඒ විතරක් නෙවෙයි. වයස් මට්ටමේ හැටියටත් පාරිභෝගිකයෝ වෙනස්වෙනවා. ළමා, තරුණ, වැඩිහිටි විදිහට පාරිභෝගිකයෝ වර්ගකරන්න පුළුවන්. ගැහැණු - පිරිමි විදිහටත් පාරිභෝගිකයෝ අඳුනගන්න පුළුවන්.

එතකොට පිටරට පාරිභෝගිකයෝ?

ඒක ඇත්ත. අපි විදේශ වෙළෙඳපොළ ගැන හිතනවා නම් ඒ ඒ රටවල්වල පාරිභෝගිකයෝ ගැන හිතන්න ඕන. ඒ හින්දා, භාණ්ඩයක්/සේවාවක් නිෂ්පාදනය කරන්න තීරණය කරන කොට ඒක කවුරු වෙනුවෙන් ද නිෂ්පාදනය කරන්නේ

කියන එක හරියට ම අඳුනගන්න එක ඉතා ම වැදගත්. ඒ විතරක් නෙවෙයි. ඒ ඒ පාරිභෝගිකයන් ගේ රුචි අරුචිකම්, පාරිභෝජන රටා වගේ දේවල් ගැනත් දැනුමක්, අවබෝධයක් ලබාගන්න ඕන.

නිෂ්පාදනය කරන්නේ මොනවා ද,
නිෂ්පාදනය කරන්නේ කා වෙනුවෙන් ද
කියලා තීරණය කළාට පස්සේ?

ඊ ළඟට සලකා බලන්න ඕන වැදගත් ම කාරණය තමයි නිෂ්පාදනය කරන ක්‍රමය. මොන ක්‍රමයට ද, මොන තාක්ෂණය යොදාගෙන ද නිෂ්පාදනය කළ යුත්තේ කියන එක තීරණය කරන්න ඕන. සමහර භාණ්ඩ නිපදවන්න ඒ තරම් යන්ත්‍ර සූත්‍ර උවමනා නෑ. ශ්‍රමයෙන් විතරක් කරන්න පුළුවන්. ඒත් තවත් සමහර ඒවා නිපදවන්න යන්ත්‍ර සූත්‍ර ඕන වෙනවා. සමහර විට යන්ත්‍ර සූත්‍රත් එක්ක ශ්‍රමය හවුලේ යොදාගන්නත් පුළුවන්. මේක තීරණය කරන්න වෙන්නේ මොනවා ද නිෂ්පාදනය කරන්නේ, කා වෙනුවෙන් ද නිෂ්පාදනය කරන්නේ කියන කාරණා උඩ.



කොච්චරක් නිෂ්පාදනය කරන්න ඕන ද කියන එකත් වැදගත්?

ඔව්. වෙළෙඳපොළ අනුව ඒක තීරණයකරන්න පුළුවන්. උඩින් කියපු නිෂ්පාදනය කරන ක්‍රමය පවා කොච්චරක් නිෂ්පාදනය කරනවා ද කියන එකට සම්බන්ධයි. විශාල වෙළෙඳපොළකට වැඩි වැඩියෙන් නිෂ්පාදනය කරන තරමට වියදම අඩුකරගෙන ලාභය වැඩි කරගන්න පුළුවන්. කුඩා වෙළෙඳපොළකට මහා පරිමාණයෙන් නිෂ්පාදනය කරන එකේ තේරුමක් නෑ. කොහොම වුනත් වෙළෙඳපොළ අඳුනාගන්න කල් කුඩා පරිමාණයෙන් නිෂ්පාදනය කරන එක නුවණට හුරුයි. මොනවා, කොච්චරක්, කොහොම නිෂ්පාදනය කරනවා ද කියන එක තීරණයකරන්නේ වෙළෙඳපොළේ ප්‍රමාණය සහ ස්වභාවය උඩ.

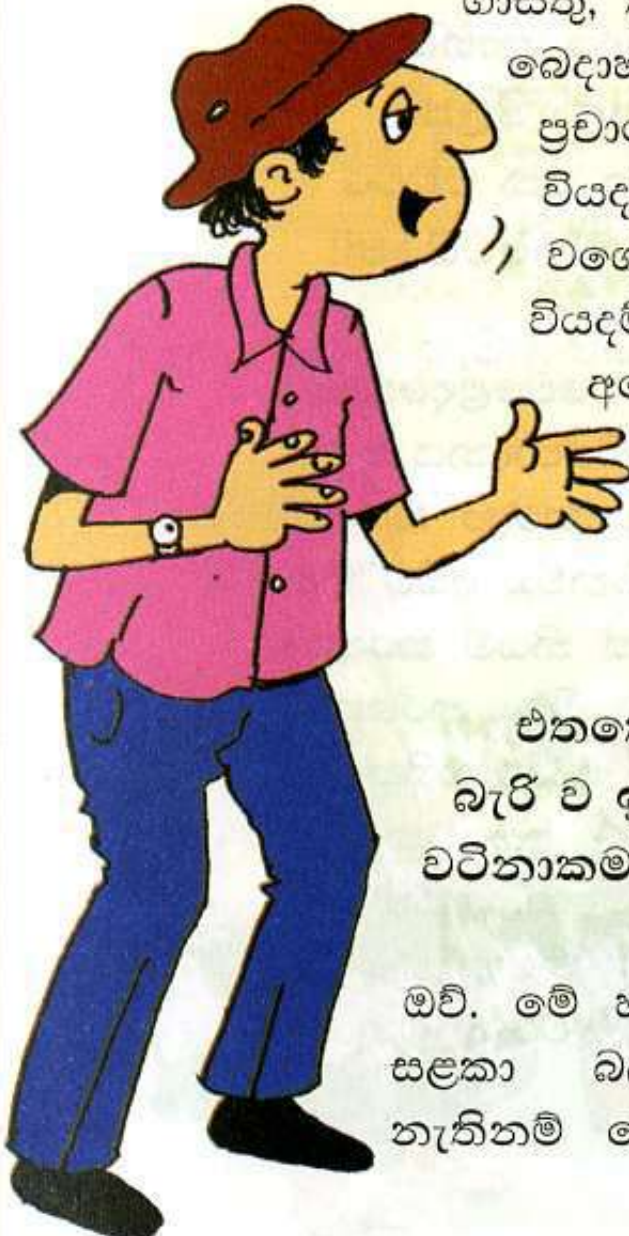
එතකොට මිල? නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයේ මිල තීරණය කරන්නේ කොහොම ද?

මේක ඉතා ම වැදගත් කාරණයක්. මිල තීරණය කරද්දී නිෂ්පාදනය ආරම්භ කරපු තැන ඉඳලා නිෂ්පාදනය වෙළෙඳපොළට

ගෙනියන කල් කරපු හැම වියදමක් ම සලකා බලන්න ඕන.

විස්තරාත්මක විදිහට කිව්වොත් ...?

අමු ද්‍රව්‍ය සඳහා කළ වියදම, සේවකයන්ට ගෙවපු වැටුප්, ජල - විදුලි - දුරකථන ගාස්තු, කුලී ගෙවීම්, බදු ගෙවීම්, බෙදාහැරීමේ වියදම්, වෙළෙඳ ප්‍රචාරණ කටයුතුවලට කරපු වියදම්, තත්ත්වපාලන සහතික වගේ දේවල් ගන්න කරපු වියදම් මූලිකයි. ඊට අමතරව, අපේක්ෂා කරන ලාභයත් මිලට එකතුවෙන්න ඕන.



එතකොට විකුණන්න බැරි ව ඉතිරිවෙන බඩුවල වටිනාකම?

ඔව්. මේ හැම දෙයක් ම හොඳින් සලකා බලන්න ඕන. එහෙම නැතිනම් ලොකු අලාභයක් වෙලා

ව්‍යාපාරය ඉදිරියට කරගෙන යන්න බැරිවෙන්න පුළුවන්. ඒ කියන්නේ ව්‍යාපාරය බංකොලොත් වෙන්න පුළුවන්. ව්‍යාපාරයක් බුන්වත්භාවයට පත්වෙනවා කියන්නේ ඒකට.

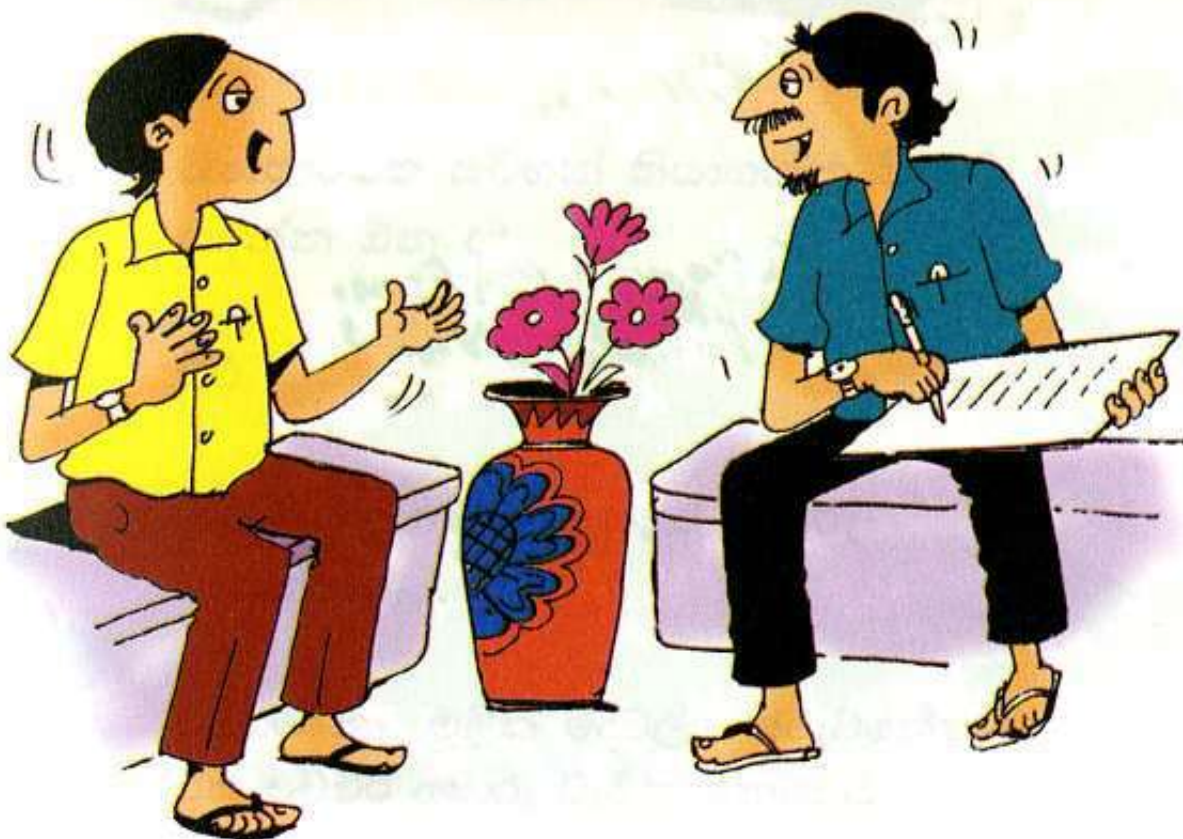


ඒ විදිහට හැම වියදමක් ම ඇතුළත්කරලා, ලාභය ගැනත් හිතලා මිලක් නියම කරන එක එව්වර අමාරු වැඩක් නෙවෙයිනේ!

එහෙම කියන්න බෑ. වෙළෙඳපොළේ තියෙන භාණ්ඩයක් අපි නිෂ්පාදනය කරන කොට අනිත් අය නියම කරලා තියෙන මිල ගැනත් හිතන්න වෙනවා. අපිට හිතු හිතු හැටියට අධික මිලක් නියම කරන්න බෑ. අපි නියම කරන මිල තරගකාරී එකක් වෙන්න ඕන. පාරිභෝගිකයෝ කොහොමත් කැමැති මිල අඩුවෙන් බඩු ගන්න. අපි චුන්න එහෙමනේ. ඉතින් අපි වෙළෙඳපොළේ අනිත් නිෂ්පාදකයන්ට තරගයක් දෙන්න පුළුවන් වෙන්න ඕන.

අපි නිෂ්පාදනයක් කරන කොට
 කොච්චර නම් දේවල්වලට වියදම්
 කරනවා ද? මේ හැම දෙයක් ම මතක
 තියගන්නේ කොහොම ද?

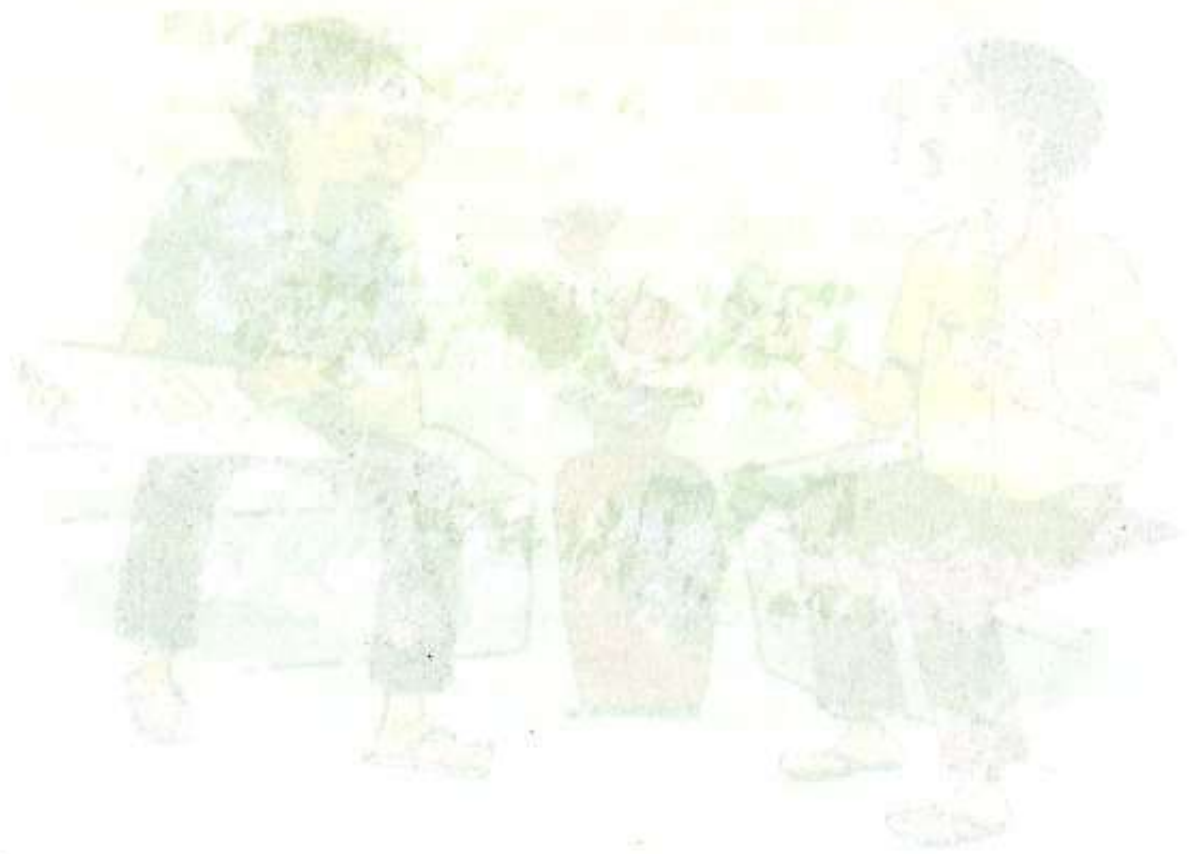
එහෙම හැම දෙයක් ම මතක තියාගන්න
 බෑ. මතක තියාගන්න ඕනත් නෑ. ඒ වැඩේ
 කරන්න පුළුවන් ව්‍යාපාරයට අදාළ හැම
 ගනුදෙනුවකට ම, වියදමකට ම අදාළ
 සටහන් තබාගැනීමෙන්. මේ සටහන්
 තැබීම දිනපතා ම කරන්න ඕන. මේකට
 තියන්නේ පොත් තබනවා කියලා. කුඩා
 ව්‍යාපාරයක් නම් ඒ වැඩේ - ඒ කියන්නේ
 පොත් තැබීම; තමන්ට ම කරන්න පුළුවන්.



මධ්‍ය පරිමාණයේ ව්‍යාපාරයක් නම් පොත්
තැබීමට විශේෂ දැනුමක් තියෙන අය ගේ
සේවය ලබාගන්න පුළුවන්.

මේක මහා අවුලක් වෙන්න බැරි ද?
වියදම් කියලා කොච්චරක් නම්
තියෙනවා ද!

ඒක කරන්නේ විධිමත් ක්‍රමයකට. ඒකට
විවිධ ගිණුම් හඳුන්න ඕන. ඒක පිළිවෙලට
කරන වැඩක්. ඕක තේරුම් ගත්තොත් මේ
ගිණුම් හඳුන වැඩේ එව්වර අමාරු වැඩක්
නෙවෙයි.



ගිණුම් පවත්වාගැනීම



ව්‍යාපාරයක සටහන් තියාගන්න ගිණුම්
හදන්න ඕන ද?

ඔව්.

ගිණුම් හදන එක හුඟාක් අමාරු
වැඩක්නේ ...

එහෙම නෑ. මූලික දේවල් තේරුම්ගන්නාම
ඒක එව්වර අමාරු වැඩක් නෙවෙයි.

ගිණුම් මහ ගොඩාක් තියෙනවා කියලා
කියනවානේ ...

මූලික වශයෙන් ගිණුම් වර්ග දෙකයි
තියෙන්නේ. අනික් හැම ගිණුමක් ම
හදන්නේ ඒ ගිණුම් වර්ග දෙකට අදාළ ව.

ගිණුම් වර්ග දෙකයි ...!

ඔව්. එක වර්ගයක් ආදායම් හා වියදම්
ගිණුම්. අනිත් වර්ගය වත්කම් හා වගකීම්
ගිණුම්.

මොකක් ද මේ ආදායම් හා වියදම්
ගිණුම්වලින් කෙරෙන්නේ?

ඒවා හදන්නේ ව්‍යාපාරයේ හැම
කටයුත්තකින් ම ලැබෙන ආදායමත්
ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් කෙරෙන
හැම වියදමුත් ඇතුළත් කරලා. මාසෙ
අන්තිමට ඒ තොරතුරු එකතුකරලා
වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුම හදනවා.
ඒ සම්පූර්ණ ආදායමයි වියදමයි අතර
වෙනසින් තමයි ව්‍යාපාරයේ ලාභය එහෙම
නැතිනම් අලාභය මොකක් ද කියලා
බලාගන්නේ.

වෙළෙඳාමෙන් ලැබෙන ආදායම ගැන නම් ලේසියෙන් හිතාගන්න පුළුවන්.



ඔව්. සරල ව ගත්තොත් තමන් ළඟ තියෙන භාණ්ඩ තොගය විකුණුවා ම ලැබෙන ආදායමෙන් භාණ්ඩ තොගය වෙනුවෙන් කළ වියදමත් ඉතිරි තොගයේ වටිනාකමත් අඩු කළා ම ලැබෙන එකට ව්‍යාපාරයේ ආදායම කියන්න පුළුවන්. හැබැයි අපි ඒකට කියන්නේ ව්‍යාපාරයේ දළ ලාභය කියලා.

ඒ කියන්නේ විකිණීමවලින් ලබන ආදායමෙන් විකුණූ භාණ්ඩවල ගත් මිල අඩුකරන්න ඕන?

ඔව්. තිබුණු තොගයේ මිලෙන් ඉතුරු වෙච්ච තොගයේ මිල අඩු කළා ම විකුණපු තොගය වෙනුවෙන් කරපු වියදම හොයා ගන්න පුළුවන්. භාණ්ඩ විකිණීමෙන් ලැබ්විච ආදායම අපි කොහොමටත් දන්නවා. මේ ආදායමයි විකුණපු තොගය වෙනුවෙන් කරපු වියදමයි අතර වෙනස තමයි දළ ලාභය.

ඒත් ඒවා සටහන්කරන්නේ මහ අමුතු
ක්‍රමයකටනේ. හර කියනවා, බැර
කියනවා ...

වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුම කියන්නේ
අවසාන ගිණුමක්. එහෙම එකක ව්‍යාපාරයේ
ආදායම් වියදම් වෙන් කරලා ලියන එක
විතරයි කරන්නේ. මේවා ලියන පිළිගත්ත
ක්‍රම තියෙනවා.

උදාහරණයකින් තෙරුම්කරලා දෙන්න
පුළුවන් ද?

පුළුවන්. හැබැයි වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ
ගිණුම හදන්නේ දළ ලාභය හොයන්න
විතරක් නෙවෙයි. ඒකෙන් ව්‍යාපාරයේ ශුද්ධ
ලාභයත් හදලා පෙන්න්නේ මින.

ශුද්ධ ලාභය හොයාගන්නේ
කොහොම ද?

කලින් කියපු විදිහට හොයාගත්ත දළ
ලාභයෙන් වෙළෙඳාම වෙනුවෙන් කරපු
අනිත් වියදම් අඩු කළා ම තමයි ශුද්ධ
ලාභය ලැබෙන්නේ.



අනිත් වියදම් කියන්නේ?

බඩු තොගයක් ඇරන් හරි හදලා හරි විකුණන කොට තව ගොඩාක් වියදම් කරන්න සිද්ද වෙනවානේ. බෙදාහැරීමේ වියදම් තියෙනවා.

// සේවක වැටුප් ගෙවන්න වෙනවා. වතුර බිල්, ලයිට් බිල් ගෙවන්න වෙනවා. බැංකු පොලී ගෙවන්න වෙනවා. කුලී ගෙවන්න වෙනවා. වාහන ලියාපදිංචි ගාස්තු, වාහන අලුත්වැඩියා කිරීමේ වියදම් මේ විදිහට ගොඩාක් වියදම් තියෙනවා.

ඒ වියදම් එකතුකරලා දළ ලාභයෙන් අඩුකරන්න ඕන?

ඔව්. එහෙම කළා ම තමයි ශුද්ධ ලාභය හොයාගන්න පුළුවන් වෙන්නේ.

උදාහරණයකින් පෙන්නලා දුන්නොත් තේරුම්ගන්න පුළුවන් වෙයි

අපි මෙහෙම හිතමු. සුනිමල් කියලා මහත්තයෙක් 2015 මාර්තු 1 වැනි දා



බැංකුවෙන් රුපියල් 120,000 ක් ණයට ඇරඹෙන අයිස්ක්‍රීම් නොග මිලට ඇරඹෙන සිල්ලරට විකිණීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරනවා. ඒ ණය අවුරුදු දෙකකින් ගෙවන්න ඕන. ව්‍යාපාරය පටන්ගන්න තමන් ගේ ඉතිරිකිරීමේ ගිණුමක තිබුණු රුපියල් 70,000 ක මුදලකුත් යොදවනවා.

මෙහෙම ව්‍යාපාරයකට නම්
 ශීතකරණයක් එහෙමත්
 ගන්න වෙයිනේ ...



ඔව්. ඒ මහත්තයා රුපියල් 65,000 ක් වියදම් කරලා අධිශීතකරණයක් ගන්නවා. ඒක තියන්න, වෙළෙඳාමට අදාළ අනිත් බඩු තියන්න ගෙදර කාමරයක් පිළියෙල කරගන්නවා. ඒ වැඩේට රුපියල් 10,000 ක් වියදම් වෙනවා. අයිස්ක්‍රීම් විකුණන්න යන්න පාවිච්චි කරපු මෝටර් සයිකලයක් රුපියල් 90,000 කට මිල දී ගන්නවා.

ඒවා ඉතින් වෙළෙඳාමට මිල දී ගන්න ස්ථිර දේවල්නේ

ඒ වගේ ඒවාට ව්‍යාපාරයේ වත්කම් කියලා කියනවා. ඒවා ව්‍යාපාරයේ වෙළෙඳ හා



ලාභාලාභ ගිණුමට ඇතුළත් කරන්නේ නෑ. ඒවා සටහන් කරන්නේ වත්කම් හා වගකීම් ගිණුම්වල. වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුමේ සටහන් කරන්නේ ඒ ඒ මාසය තුළ වෙළෙඳාම වෙනුවෙන් කරපු වියදම්.

ඒ කියන්නේ මාසයක් ඇතුළේ වියදම් - ආදායම්වලින් තමයි වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුම හදන්නේ. වත්කම් හා වගකීම් ගිණුම් වල තොරතුරු එකතුකරලා හදන ගිණුමට කියන්නේ ව්‍යාපාරයේ ශේෂ පත්‍රය කියලා.

මේ කියපු උදාහරණයෙන් ම විස්තර කළොත් ...

අපි මෙහෙම ගනුදෙනු ටිකක් උදාහරණයට ගනිමු.

අයිස්ක්‍රීම් තොගය මිල දී ගැනීමට (අත්පිට මුදලට)	= රු. 40,000.00
අයිස්ක්‍රීම් විකිණීමෙන් ලද ආදායම	= රු. 60,000.00
මාසය අවසානයේ ඉතිරි වූ අයිස්ක්‍රීම්වල වටිනාකම	= රු. 1000.00
මෝටර් සයිකලය ලියාපදිංචි කිරීමට	= රු. 450.00
මෝටර් සයිකලය අලුත්වැඩියාවට	= රු. 800.00
පෙට්‍රල් සඳහා වියදම	= රු. 1,800.00
විදුලි බිල	= රු. 1,800.00
වතුර බිල	= රු. 200.00
බැංකු ණය වාරිකය (120,000/මාස 24)	= රු. 5,000.00
බැංකු පොලිය - මාසයකට	= රු. 1,000.00
පන්සලට ආධාර කළා	= රු. 200.00
නිවසේ අවශ්‍යතාවකට ගන්නා	= රු. 2,000.00
අත ඉතිරි මුදල	= රු. 31,750.00

දැන් අපිට මේ ගනුදෙනු වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ
ගිණුමේ සටහන්කරන්න පුළුවන්.



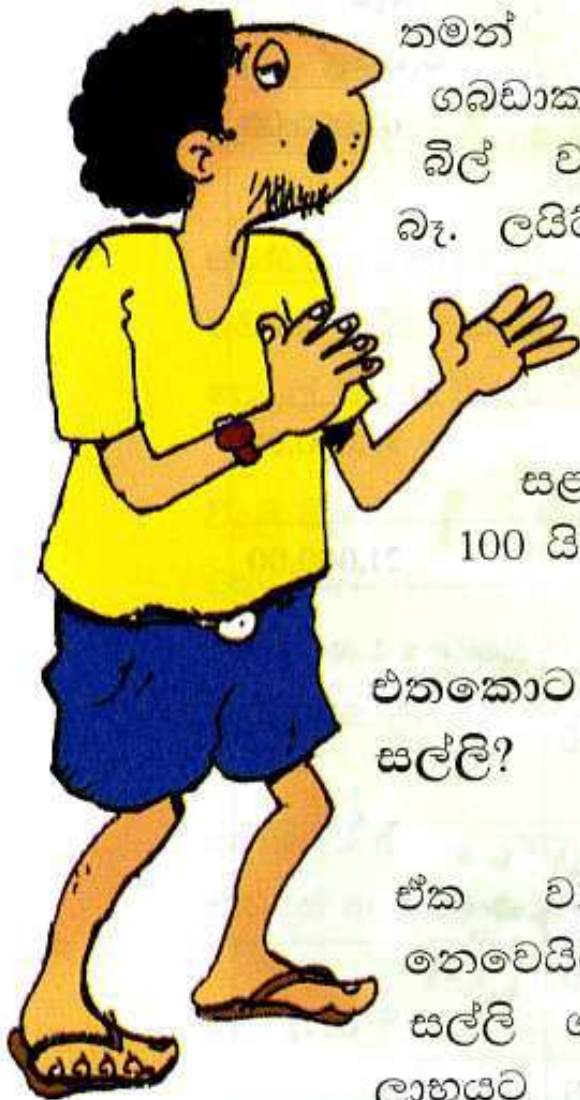
ඒකත් කරලා ම පෙනෙන්න ...

අපි මෙහෙම ලියමු.

සුනිමල් මහතා ගේ ව්‍යාපාරයේ වෙළෙඳ හා
ලාභාලාභ ගිණුම

විස්තරය	හර	බැර
	රුපියල්	රුපියල්
අයිස්ක්‍රීම් විකිණීම		60,000.00
අයිස්ක්‍රීම් මිල දී ගැනීම	40,000.00	
අඩුකළා:		
මාසය අවසානයේ ඉතිරි තොගය	1,000.00	
විකුණූ අයිස්ක්‍රීම් තොගයේ ගත් මිල		39,000.00
දළ ලාභය		21,000.00
අඩු කළා:		
අනෙකුත් වියදම්		
මෝටර් සයිකලය - ලියාපදිංචි ගාස්තු	450.00	
මෝටර් සයිකලය - අලුත්වැඩියාව	800.00	
මෝටර් සයිකලය - පෙට්‍රල්	1,800.00	
විදුලි බිල	1,200.00	
චතුර බිල	100.00	
බැංකු පොලිය	1,000.00	
පන්සලට දුන්නා	200.00	
මුළු අමතර වියදම		5,550.00
ශුද්ධ ලාභය		15,450.00

මේ සටහන් කරපු වියදම් කලින් කියපු ඒවාට වඩා වෙනස්නේ ...



ලයිට් බ්ලෙයි, චතුර බ්ලෙයි වෙනස්කමක් තියෙනවා. සුනිමල් මහත්තයා ගෙදර ම තමන් ගේ ව්‍යාපාරයේ අයිස්ක්‍රීම් ගබඩාකරලා තියෙන හින්දා සම්පූර්ණ බිල් ව්‍යාපාරයේ ගිණුමට දාන්න බෑ. ලයිට් බ්ලෙන් රුපියල් 1200 යි ගිණුමට දාලා තියෙන්නේ. ඉතිරි රුපියල් 600 එයා ගේ පුද්ගලික වියදමක් විදිහට සලකලා. චතුර බ්ලෙනුත් රුපියල් 100 යි ගිණුමට දාලා තියෙන්නේ.

එතකොට එයා ගෙදර වියදමට ගන්න සල්ලි?

ඒක ව්‍යාපාරයට කරපු වියදමක් නෙවෙයිනේ. අනිත් කාරණේ, ඒ සල්ලි ගන්නේ නැතිනම් ඒක ශුද්ධ ලාභයට එකතුකරන්න තිබුණා. ශුද්ධ ලාභය කියන්නේ ව්‍යාපාරයට එකතුවෙන වත්කමක්. ඉතින් ඒක ගන්න එකෙන් වත්කමක් තමයි අඩුවෙලා තියෙන්නේ. ඒ හින්දා ඒක සටහන් කරන්න ඕන ශේෂ පත්‍රයේ.

මෝටර් සයිකලේ හැම මාසේ ම ලියාපදිංචි කරන්නේ නැතේ

ඒක ඇත්ත. ඒක අවුරුද්දට ම අදාළ වියදමක්. හැබැයි ඒක ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් කරපු වියදමක්. ඒක එක මාසෙකට දැම්මත් එකයි. මාස 12ට බෙදලා දැම්මත් එකයි. ඒත් මෙතැන ඒක මේ මාසේ කරපු වියදමක් හින්දා මේ මාසයේ ලාභාලාභ ගිණුමට දාලා තියෙනවා.

එතකොට බැංකු වාරිකය?

ඒක ආපහු ගෙවලා නිදහස් වෙන්න ඕන වගකීමක්නේ. වත්කම්, වගකීම් සටහන් කරන්න ඕනේ වත්කම් හා වගකීම් ගිණුම්වල.

එතකොට බැංකු පොලිය?

ඒක අදාළ ණය මුදල - ඒ කියන්නේ වගකීම, ගෙවලා ඉවර වෙන කල් ඒ වෙනුවෙන් දරන්න ඕන වියදමක් හා සමානයි. ඉතින් ඒක සටහන්කරන්න ඕන වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුමේ.



එතකොට ශීතකරණය, මෝටර් සයිකලය කියන්නේ වත්කම්?

ඔව්. ඒවා සටහන්කරන්නේ ශේෂ පත්‍රයේ. ශීතකරණය, මෝටර් සයිකලය විතරක් නෙවෙයි. ශේෂ පත්‍රයේ සටහන් කළ යුතු වත්කම් තව තියෙනවා.



ඒ මොනවා ද?

ස්ථාවර ගොඩනැගිලි වෙනුවෙන් කළ ආයෝජන, ඉතිරි අයිස්ක්‍රීම් තොගය, අතේ ඉතිරි මුදල්.

ඉතිරි අයිස්ක්‍රීම් තොගය ...?

ඔව්. ඒක සුනිමල් මහත්තයා ගේ වත්කමක්. ඒක ඉක්මනින් මුදල් කරන්න පුළුවන් වත්කමක්. ශීතකරණය, මෝටර් සයිකලය වගේ ස්ථාවර වත්කමක් නෙවෙයි. අපි මේ වගේ ඉක්මනින් මුදල් කරන්න පුළුවන් වත්කම්වලට කියනවා ද්‍රවශීලතාව වැඩි වත්කම් කියලා.

එතකොට සුනිමල් මහත්තයා යොදවපු රුපියල් 70,000 ක මුදල?

ඒක වගකීමක්.

වගකීමක් ...? ඒක ඒ මහත්තයා ගේ වත්කමක් නෙවෙයි ද?

නෑ. ඒක වගකීමක්. වත්කමක් නෙවෙයි. ඒක තමයි සුනිමල් මහත්තයා ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් යොදවපු ප්‍රාග්ධනය. ඒක ව්‍යාපාරය පටන්ගන්න කලින් සුනිමල් මහත්තයා ළඟ තිබුණු වත්කමක්. හැබැයි ඒක ව්‍යාපාරයේ වත්කමක් නෙවෙයි. ඒ මහත්තයා තමන් ළඟ තිබුණු වත්කමක් ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් යොදවලා. ව්‍යාපාරය කරන එකෙන් ඒ වත්කම නැතිකරගන්න සුනිමල් මහත්තයාට බෑ. එයා ඒක රැකගන්න ඕන. ඒ හින්දා, ඒක ව්‍යාපාරයේ වගකීමක්.

ව්‍යාපාරයේ වත්කම් - වගකීම් සටහන් කරන විදිහත් පෙන්වනවා ද?

කලින් කියපු විදිහට ව්‍යාපාරයේ වත්කම් - වගකීම් සටහන් කරන්නේ ශේෂ පත්‍රයේ. ශේෂයක් කියන්න ඕන යම්කිසි කාලපරිච්ඡේදයක අවසානයට.

සාමාන්‍යයෙන් අවුරුද්ද අවසානයට. ඕන
නම් මාසය අවසානයටත් කියන්න පුළුවන්.

මේ කියපු උදාහරණයෙන් කිව්වේ
මාසයක් ඇතුළේ කරපු ගනුදෙනු
ගැනනේ ...

ඔව්. ඒ හින්දා අපිට මේ උදාහරණයට
ගැලපෙන විදිහට අදාළ මාසය
අවසානයට ශේෂ පත්‍රය හදලා
පෙන්වන්න පුළුවන්. ව්‍යාපාරය
පටන්ගත්තේ 2015 මාර්තු 1 වැනි දා.
ඒ හින්දා අපිට ශේෂ පත්‍රය ලියන්න
පුළුවන් 2015 මාර්තු 31 වැනි දාට.



අපි ඒක මෙහෙම ලියමු.

සුනිමල් මහතා ගේ ව්‍යාපාරය
2015 මාර්තු 31 වැනි දිනට ගේෂ පත්‍රය

වගකීම් - රුපියල්		වත්කම් - රුපියල්	
අයිතිකරු යෙදවූ මුදල් (ප්‍රාග්ධනය)	70,000.00	ස්ථාවර වත්කම් ගොඩනැගිලි	10,000.00
මාසය තුළ ලැබූ ඉද්ධ ලාභය	15,450.00	ශීතකරණය	65,000.00
එකතුව	85,450.00	මෝටර් සයිකලය	90,000.00
අඩුකළා			
ගැනිලි (පුද්ගලික වියදම්)	2,700.00	ඉතිරි අයිස්ක්‍රීම් තොගය	1,000.00
එකතුව	82,750.00	අත ඉතිරි මුදල්	31,750.00
ණය මුදල	120,000.00		
ආපසු ගෙවීම් (අඩුකළා)	5,000.00		
ඉතිරි ණය මුදල	115,000.00		
එකතුව	197,750.00		197,750.00

ඇයි ප්‍රාග්ධනයට ශුද්ධ ලාභය
එකතුකරන්නේ? ප්‍රාග්ධනය කියන්නේ
ව්‍යාපාරයේ වගකීමක්. ශුද්ධ
ලාභයක් උපයපු හින්දා ඒ වගකීම
අඩුවෙනවානේ ...

ප්‍රාග්ධනය කියන්නේ ව්‍යාපාරයේ
අයිතිකරුට ආපහු ගෙවන්න ඕන මුදලක්.
ශුද්ධ ලාභයත් එහෙමයි. ඒක ව්‍යාපාරයේ
හිමිකරු ගන්නේ නැතිව ව්‍යාපාරයට ම
යොදවනවා නම් ව්‍යාපාරයේ වගකීම තවත්
වැඩිවෙනවා. ඉතින් ප්‍රාග්ධනයට ශුද්ධ
ලාභය එකතුකරන්න ඕන.

ගෙදර උවමනාවකට ගන්නා කියලා
කිව්වේ රුපියල් දෙදාහයිනේ?

ඔව්. ඒත් අපි විදුලි බිලෙන් රුපියල්
හයසියකුයි, චතුර බිලෙන් රුපියල් සියකුයි
ගෙදර වියදම් කියලා සැලකුවා. ඒ වියදම්
වෙළෙඳ හා ලාභාලාභ ගිණුමට ඇතුළත්
කළේ නෑ. ඉතින් ඒ රුපියල් 700 ගෙදර
උවමනාවට ගන්න මුදලට එකතුවෙන්න
ඕන. එතකොට පුද්ගලික වියදම් රුපියල්
2,700 යි. ඒ මුදල ව්‍යාපාරයට තමන්

යොදලා තිබුණු මුදලෙන් - ඒ කියන්නේ
ප්‍රාග්ධනයෙන්, අඩුවෙන් මින.

අන්තිමට වගකීම්වල එකතුව
වත්කම්වල එකතුවට
සමානවෙන් මින ...?

ඒක වෙන් මින. සටහන් තැබීමේ
වරදක් තියෙනවා නම් මෙතනින්
හොයාගන්න පුළුවන්.

මේ විදිහට ගිණුම් සටහන් හදන
එක ඒ තරම් අමාරු වැඩක්
නෙවෙයි!

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් කරන
කෙනෙකුට නම් මේ වැඩේ තමන්ට ම
කරගන්න පුළුවන්. ගනුදෙනු වැඩි
මධ්‍ය පරිමාණයේ ව්‍යාපාරයකට
නම් ඒ වැඩේට දක්ෂ කෙනෙකු ගේ
සේවය ලබාගන්න එක වැදගත්.
කොහොම කළත් මේ විදිහට ගිණුම්
සටහන් තියාගන්න එක සෑහෙන්
ප්‍රයෝජන තියෙන කටයුත්තක්.



මොනවා ද ඒ ප්‍රයෝජන?

ගිණුම් සටහන් තියෙන එකෙන් පුළුවන් තමන් ගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ආදායම් ගැනත් ඒ ආදායම උපයන්න කරන වියදම් ගැනත් හොඳින් අවබෝධ කරගන්න. මොකක් හරි අනවශ්‍ය වියදමක් වෙනවා නම් ඒක හඳුනාගෙන වළක්වාගන්නත් පුළුවන්. ඒ වගේ ම, ලැබෙන්න ඕන ආදායමක් ලැබ්ලා නැතිනම් ඒකත් හඳුනාගන්න පුළුවන්. ව්‍යාපාරයෙන් ඇත්තට ම ලාභයක් ලැබෙනවා ද කියන එකත් බලාගන්න පුළුවන්. බැංකු ණය එහෙම ආපහු ගෙවන්න පුළුවන් ද කියන එක බලාගන්නත් පුළුවන්. බැංකුකරුවන්ටත් මේ ගිණුම ඉතාමත් ප්‍රයෝජනවත්.

මේක ඉගෙනගන්න එක වටිනවා...

ඔව්. මේ විදිහට ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ ගනුදෙනු හැම එකක් ම බොහොම පිළිවෙලට ගිණුම් සටහන් තැබීමෙන් බලාගන්න, හඳුනාගන්න පුළුවන්. වැරද්දක් තියෙනවා නම් ඒක හදාගන්න පුළුවන්.

අලෙවිකරණය සම්බන්ධ ගැටලු

මොන දේ කොහොම කළත් අන්තිමට
නියෙන ප්‍රශ්න නිෂ්පාදනය කරන ඒවා
විකුණගන්න එකතේ!

අලෙවිකරණය කියන්නේ වෙන ම
කලාවක්. මොන තරම් ඉහළින් නිෂ්පාදන
කටයුත්ත කළත් ඒවා විකුණගන්න බැරි
නම් හැම දෙයක් ම අසාර්ථක වෙනවා.
වෙළෙඳපොල ජයගන්න නම් අලෙවිකරණ
උපක්‍රම තේරුම්ගන්න ඕන.



මොනවා ද ඒ උපක්‍රම?



කලින් කියපු විදිහට වෙළෙඳපොළ, පාරිභෝගිකයා අඳුනගන්න එක තමයි මූලික ම. මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දී නම් මේ වෙනුවෙන් වෙළෙඳපොළ පර්යේෂණ පවා කරනවා. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්ට නම් සිද්ද වෙන්නේ වෙළෙඳපොළ ගැන, පාරිභෝගිකයෝ ගැන සාමාන්‍ය අවබෝධයක් ඇතිව කටයුතුකරන්න. හැබැයි එහෙම අවබෝධ කරගත්තා කියලා ඒක ප්‍රමාණවත් වෙන්නේ නෑ.

ඇයි ඒ?

පාරිභෝගිකයෝ දිනාගන්න ඕන. පාරිභෝගිකයෝ ආකාර්ෂණය කරගන්න ඕන. ඒ වෙනුවෙන් කරන්න ඕන කටයුතු ගණනාවක් ම තියෙනවා.

ඒ මොනවා ද?

මූලික ම දෙයක් තමයි නිෂ්පාදනයට පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කරගන්න

ප්‍රච්චන් හොඳ සන්නාමයක් යෙදීම. "ටොයෝටා", "නිසාන්", "කොකාකෝලා", "පෙප්සි", "සෝනි", "නැෂනල්" වගේ සන්නාම ලෝකයේ ම පාරිභෝගිකයෝ ආකර්ෂණය කරගන්න සමත්වෙලා තියෙනවා. මේ වගේ හොඳ සන්නාමයක් යොදාගන්න එක ප්‍රචාරණයටත් පහසුවක්.

ප්‍රචාරණයත්
අලෙවිකරණයට
අවශ්‍ය ම දෙයක්?



ඔව්. අපි ප්‍රචාරණයක් කළේ නැතිනම් පාරිභෝගිකයෝ කොහොම ද දැනගන්නේ අපේ නිෂ්පාදනය ගැන? වෙළෙඳ දැන්වීම් පළකරන්න ම උවමනා නෑ. නමුත් තමන් ගේ වෙළෙඳපොළට ගැලපෙන මට්ටමේ ප්‍රචාරණ කටයුත්තක් කරන්න ඕන. ඊට අමතරව නිෂ්පාදන ඇසුරුම් කටයුත්තත් ප්‍රචාරණයට අදාළයි.

ඒ කොහොම ද?

අද පාරිභෝගිකයෝ ඇසුරුමක් නැතිව නිෂ්පාදනයක් මිල දී ගන්නේ නැති තරම්. හොඳ ඇසුරුමක් දැක්කා ම

පාරිභෝගිකයාට ඒ ගැන ආශාවක් ඇතිවෙනවා. ඒකෙන් නිෂ්පාදනය ගැන යම් විදිහක සන්නිවේදනයක් කරන්නත් පුළුවන්. ඇසුරුමේ තමයි නිෂ්පාදනයට අදාළ සන්නාමය ඇතුළු බොහෝ විස්තර සඳහන්කරන්නේ. ඒ තොරතුරු අතරට විකුණුම් මිල, නිෂ්පාදනයේ බර, නිෂ්පාදකයා ගේ එහෙම නැතිනම් බෙදාහරින්නා ගේ ලිපිනය වගේ විස්තර ඇතුළත්කරන්න පුළුවන්. ඒ විතරක් නෙවෙයි. නිෂ්පාදනයේ ගුණාංග ගැනත් සඳහන් කරන්න පුළුවන්.

ඒ කියන්නේ, ආහාර ද්‍රව්‍යයක නම් පෝෂණ පදාර්ථ වගේ දේවල්?

ඔව්



ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යෑම සඳහා සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා

ව්‍යාපාරයක් පවත්වන්නේ නම් ඒක ප්‍රාදේශීය සභාවේ ලියාපදිංචි කරන්න ඕන නේ ද?

ප්‍රාදේශීය සභාවේ නෙවෙයි, ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයේ. හැබැයි ඒ, තනි පුද්ගල හරි හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කරනවා නම්. ඒක කරන්න ඕන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනතේ විධි විධානවලට යටත්ව. සීමාසහිත වගකීම් සහිත පුද්ගලික සමාගමක් ලියාපදිංචි කරනවා නම් ඒක කරන්න ඕන 2007 අංක 7 දරන සමාගම් පනතේ විධිවිධානවලට යටත්ව සමාගම් රෙජිස්ටාර් ජෙනරාල් දෙපාර්තමේන්තුවේ.

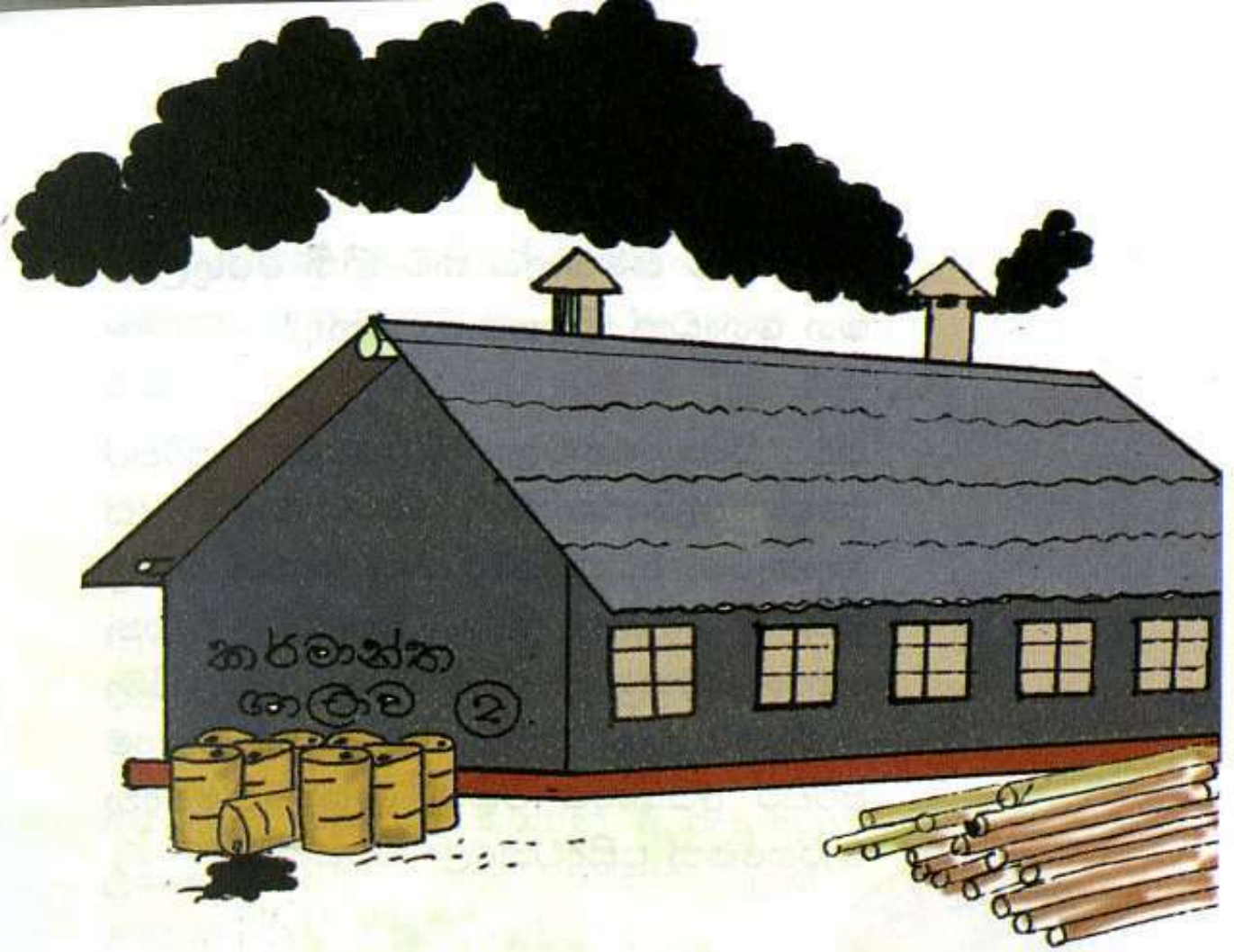


ප්‍රාදේශීය සභාවලින් බලපත්‍ර ගන්න පුළුවන් නේ ද?

ප්‍රාදේශීය සභා, නගර සභා, මහ නගර සභා - ඒ කියන්නේ පළාත් පාලන ආයතනවලින් සමහර ව්‍යාපාර කරන්න බලපත්‍ර ලබාගන්න පුළුවන්. ඒ ආයතන බදු අයකිරීමත් වරිපනම් අයකිරීමත් කරනවා. ඊට අමතරව පරිසර බලපත්‍ර නිකුත්කරන්න, සෞඛ්‍ය ආරක්ෂණ බලපත්‍ර නිකුත්කරන්න, කැලිකසල බැහැරකිරීමට අදාළ වැඩපිළිවෙල සම්බන්ධ කටයුතු හොයා බලන්න ඒ ආයතනවලට පුළුවන්. ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයේ හරි සමාගම් රෙජිස්ටාර් දෙපාර්තමේන්තුවේ හරි ලියාපදිංචි නොකර එහෙම නැතිනම් පළාත් පාලන ආයතනයකින් බලපත්‍ර හා අවසර ලබානොගෙන ව්‍යාපාර පටන්ගන්න එක නීති විරෝධීයි.

එතකොට මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියෙන් ගන්න ඕන බලපත්‍ර?

පරිසර ආරක්ෂණ බලපත්‍ර ලබාගැනීමට අදාළ විධිවිධාන සඳහන්කරලා තියෙන්නේ 2008 ජනවාරි 25 වැනි දා නිකුත් කරලා තියෙන අංක 1533/16 කියන ගැසට්



නිවේදනයේ. ඒ නිවේදනයේ සඳහන් කරලා තියෙනවා පළාත් පාලන ආයතනවලින් පරිසර බලපත්‍ර ලබාගන්න පුළුවන් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර 25 ක ලැයිස්තුවක්. ඊට අමතරව මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර 80 කත් මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර 33 කත් නම් ඇතුළත්කරපු ලැයිස්තු දෙකකුත් තියෙනවා. මේ ලැයිස්තු දෙකේ තියෙන ව්‍යාපාරවලට අදාළ පරිසර ආරක්ෂණ බලපත්‍ර ගන්න පුළුවන් මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියේ ප්‍රාදේශීය කාර්යාලයකින් හරි දිස්ත්‍රික්ක කාර්යාලයකින්

පරිසරයට සම්බන්ධ තව නීති රෙගුලාසි
මහ ගොඩක් තියෙනවා නේද?

තව සීමා පනවලා තියෙනවා. පරිසර
දූෂණ ඇතිවෙන්න පුළුවන් අප ජලය
මුදාහැරීම, අධික ශබ්ද නිකුත්කරන යන්ත්‍ර
සූත්‍ර ක්‍රියාත්මක කිරීම, පිපිරවීම්, වාහන
ගමානාගමනය සහ ඉදිකිරීම්වලට අදාළ සීමා
- ඒ කියන්නේ ප්‍රමිති නිර්ණායක, මධ්‍යම
පරිසර අධිකාරිය විසින් ගැසට් නිවේදන
මාර්ගයෙන් ප්‍රසිද්ධකරලා තියෙනවා.

මේ විස්තර දැනගන්නේ කොහොම ද?

මධ්‍යම පරිසර අධිකාරියෙන් ම දැනගන්න
පුළුවන්.

ලිපිනය: මධ්‍යම පරිසර අධිකාරිය
අංක 104,
ඩෙන්සිල් කොබ්බෑකඩුව මාවත,
බත්තරමුල්ල

දුරකථන අංක: 011- 787 7277/78/79/80;
011-288 8999

ව්‍යාපාරයක් පටන්ගන්න කොට තව මොනවා ගැන ද හොයලා බලන්න ඕන?

තව වැදගත් දෙයක් තමයි බදු ගෙවන එක.

ඇයි අපි මහන්සිවෙලා හොයාගන්න එකෙන් ආණ්ඩුවට බදු ගෙවන්නේ?

අපි අපේ ව්‍යාපාර කරන්න ආණ්ඩුවෙන් ලබාදෙන සේවා බොහෝමයක් මිලක් ගෙවන්නේ නැතිව පාවිච්චිකරනවා. මහාමාර්ග, ආරක්ෂාව වගේ දේවල් අපිට ව්‍යාපාර කරගෙන යන්න නැතිවම බෑ. ඒ වෙනුවෙන් ආණ්ඩුව විශාල වියදමක් දරනවා. ඊ ළඟට අධ්‍යාපනය, සෞඛ්‍ය වගේ දේවල්.

මේ නැම දෙයක් ම කරන්න ආණ්ඩුවට මුදල් ඕන. ඒ මුදල් හොයාගන්නේ බදු අයකිරීමෙන්.

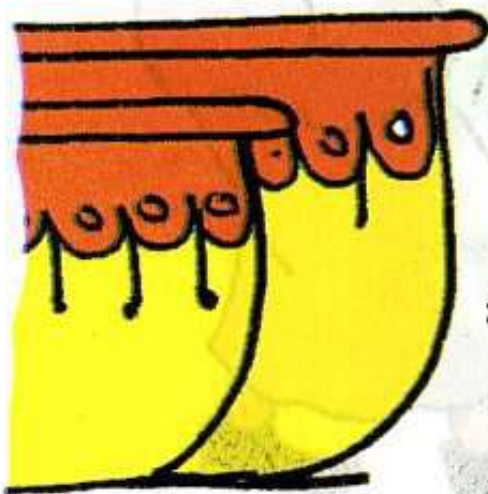


මේ පහසුකම් භුක්ති විඳින්නේ ව්‍යාපාර කරන අය විතරක් නෙවෙයිනේ?

ඒක ඇත්ත. ආණ්ඩුව බදු අයකරන්නේ ව්‍යාපාර කරන අයගෙන් විතරක් නෙවෙයි. හැමෝගෙන් ම එක එක විදිහට බදු අයකර ගන්නවා. බහුතරයක් ජනතාව බදු ගෙවන්නේ වක්‍ර විදිහට. භාණ්ඩයකට සේවාවකට පනවලා තියෙන අගය එකතු කරන ලද බද්ද වගේ ක්‍රමවලින් ඒ බදු ආදායම ආණ්ඩුවට ලැබෙනවා. ඒ බදු ආණ්ඩුවට එන්නේ ව්‍යාපාර ජනතාවට ලබාදෙන භාණ්ඩ හා සේවා මිල දී ගැනීමේ හරහා.

එතකොට ආදායම් බදු?

ඔව්. ඒක ව්‍යාපාරයේ ලාභය මත අයකරන බද්දක්. රැකියාවකින් ලැබෙන වැටුප්පෙණින් ආදායම් බදු ගෙවන්න ඕන. මේ හැම දේකටම ගැලපෙන විදිහට එක එක සීමා පනවලා තියෙනවා.



මේ වගේ බදු ගෙවන්න
 වුනා ම ව්‍යාපාරයක්
 බංකොලොත්
 වෙන්න පුළුවන්තේ ...

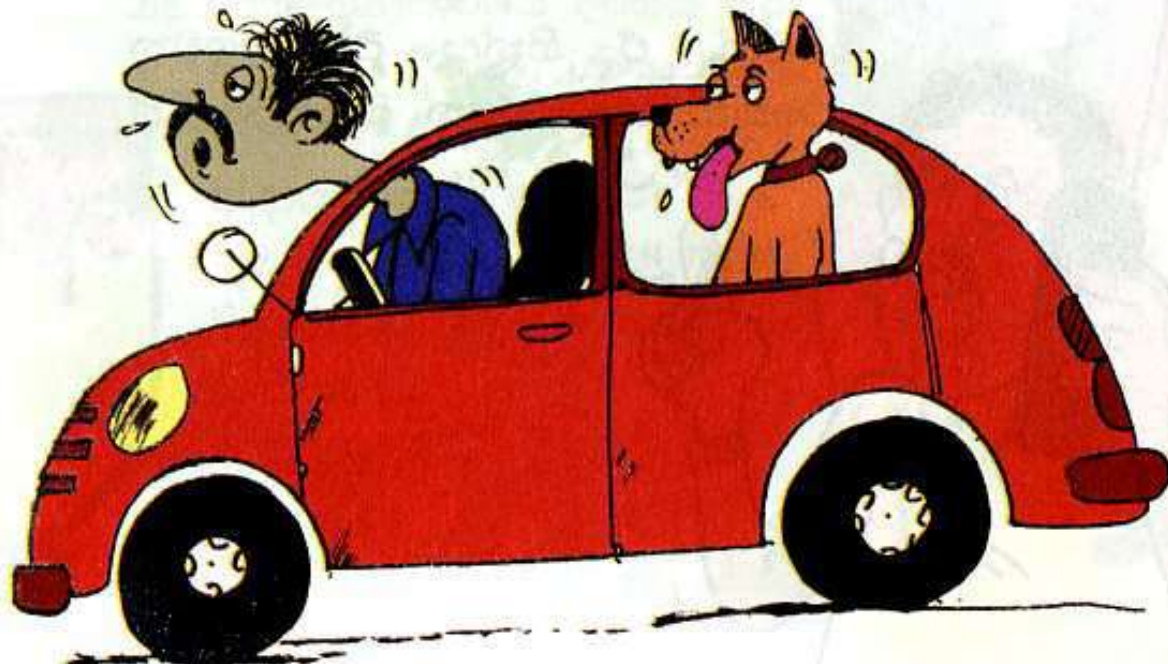


එහෙම නෑ. උපයන සම්පූර්ණ
 ආදායමට බදු ගෙවන්න කියලා
 නීති පනවලා නෑ. හුඟාක් සහන දීලා
 තියෙනවා. අමුද්‍රව්‍ය මිල දී ගන්න කොට,
 භාණ්ඩ ප්‍රවාහනය කරන කොට, ජල -
 විදුලි බිල්පත් ගෙවන කොට, වරිපනම්
 වගේ දේවල් ගෙවන කොට කොහොමත්
 බදු ගෙවීමක් කරලා ඉවරයි. ඒ වගේ දේවල්
 ආදායමෙන් අඩුකරලා පෙන්වන්න දේශීය
 ආදායම් පනතෙන් ඉඩ දීලා තියෙනවා.
 ජීවිත රක්ෂණ වාරික, කලින් කලට ලබාදෙන
 බදු සහන වගේ දේවලුත් අඩුකරන්න
 පුළුවන්. ඒ හින්දා බදු ගෙවන
 එකෙන් ව්‍යාපාරයක් බංකොලොත්
 වෙන්නේ නෑ.



වෙලාවකට බදු ගෙවන්න හිතෙන්නේ
නැත්තේ මේ වැඩේ බොහොම
සංකීර්ණ හින්දා ...

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක බදු ගණන් හඳුනා
එක නම් එව්වර අමාරු වැඩක් නෙවෙයි.
මධ්‍ය පරිමාණයේ ව්‍යාපාරයකට ඒ ගැන
දැනුමක් තියෙන ගණකාධිකාරීවරුන් ගේ
සේවය ලබාගන්න පුළුවන්. රට පුරා ම
බදු උපදේශක සේවාව ඒ ගැන දැනුමක්
කියෙන අය පවත්වාගෙන යනවා.
කොහොමත් බදු නොගෙවා ඉන්න එක
වැරද්දක්. පස්සේ කාලෙක දඩ මුදලුන්
ගෙවන්න වෙන්න පුළුවන්. එහෙම වුණොත්
නම් ඒක ව්‍යාපාරයේ පැවැත්මට බලපාන්න
පුළුවන්.





මේ ගැන විස්තර ලබාගන්න
පුළුවන් දේශීය ආදායම්
දෙපාර්තමේන්තුවෙන්
නේ ද?

ඔව්. දේශීය ආදායම්
දෙපාර්තමේන්තුවට,
එහෙම නැතිනම් ඒකේ ශාඛා
කාර්යාලයකට ගිහිල්ලා, එහෙමත් නැති
නම් ඒ දෙපාර්තමේන්තුවට ලියලා,
දුරකථනයෙන් කතා කරලා විස්තර
දැනගන්න පුළුවන්. දේශීය ආදායම්
දෙපාර්තමේන්තුවේ වෙබ් අඩවියෙන් අදාළ
විස්තර ඔක්කොම වගේ ප්‍රසිද්ධ කරලා
තියෙනවා.

ලිපිනය: දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුව
අංක 81,
ශ්‍රීමත් වික්‍රමපලම් ඒ. ගාඩනර්
මාවත
කොළඹ 2

දුරකථනය: 011 - 213 5135

වෙබ් අඩවිය: www.ird.gov.lk

ලියාපදිංචි කිරීමේ ගාස්තු, බලපත්‍ර
ගාස්තු, බදු වගේ දේවල්වලට අමතර ව
තව ගෙවන්න ඕන දේවල් කියෙනවා ද?

ලියාපදිංචි කිරීමේ ගාස්තුවක් ගෙවන්න
වෙන්වෙන් ව්‍යාපාරයක් පටන්ගන්න කොට.
බලපත්‍ර ගාස්තු ව්‍යාපාරය පටන්ගන්න
කොට ගෙවන්න වෙන්වෙන් පුළුවන්. අවුරුදු
පතා වගේ ගෙවන්න වෙන්වෙන් පුළුවන්.
බදු ගෙවන එක වාර්ෂිකව එහෙම නැතිනම්
මාසිකව කරන්න වෙන්වෙන් පුළුවන්. තව
ගෙවන්න ඕන දෙයක් තමයි සේවකයන්ට
වැටුප් ගෙවීමේ දී මාසික ව ගෙවන්න සිද්ධ
වෙන සේවක අර්ථසාධක අරමුදලේ දායක
මුදල්.

සේවකයන්ට වැටුප් ගෙවනවාට
අමතර ව මේ වගේ දේවල් ගෙවන්න
කියන්නේ ඇයි?

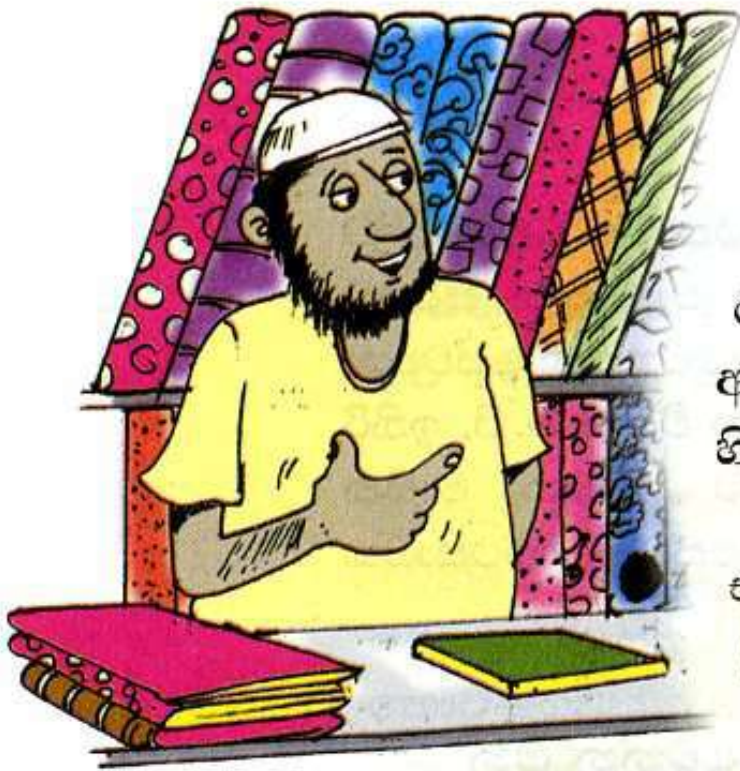
ඇත්තට ම කියනවා නම් මේක සේවකයාගේ
වැටුපට ම අදාළ ගෙවීමක්. සේවකයාට
කරන ගෙවීමෙන් කොටසක් වැටුප
විදිහට අදාළ මාසයේ දී ගෙවනවා. ඒ
ගෙවන වැටුපෙන් සියයට 20 කට සමාන

මුදලක් සේවක අර්ථසාධක අරමුදලට යොමුකරනවා. ගෙවන වැටුපෙන් සියයට 12 කට සමාන මුදලක් ගෙවන්නේ සේව්‍යයා - ඒ කියන්නේ, ස්වාමියා විසින් ම යි. ඉතිරි සියයට 8 සේවකයාට ගෙවන මාසික වැටුපෙන් අඩුකරලා සේවක අර්ථසාධක අරමුදලට යවන්න ඕන.

මේ දායක මුදල් යවන්න ඕන ස්ථීර සේවකයින් වෙනුවෙන් විතරයි නේ ද?

හැම සේවකයෙක් වෙනුවෙන් ම මේ දායක මුදල් යවන්න ඕන. ස්ථීර, තාවකාලික, කොන්ත්‍රාත් පදනම මත බඳවාගත්ත, පුහුණු වෙන, මුර ක්‍රමයට වැඩකරන කියලා වෙනසක් නෑ. මේක සේවකයන් ගේ වැටුපට අමතර දෙයක් කියලා හිතන්න ඕන නෑ. වැටුප් තීරණය කරන වෙලාවේ ම සේව්‍යයා විසින් ගෙවන්න ඕන සියයට 12 ත් ඇතුළත් කරලා ම ගණන් හැඳුවා ම හරි. මේක අමතර වියදමක් නෙවෙයි.





ඒ දායක මුදල්
සේවක අර්ථසාධක
අරමුදලට නො යවා
හිටියොත්?

ඒක ව්‍යාපාරයට අයිති
මුදලක් නෙවෙයි.
සියයට 12 කියන්නේ
සේවකයා වෙනුවෙන්

ගෙවන්න වෙන්කරපු මුදලක්. සියයට 8
කියන්නේ සේවකයාට ගෙවපු වැටුපෙන්
අඩුකර ගන්න මුදලක්. ඒ දෙක ම අයිති
සේවකයාට. ඒ විදිහට සේවකයාට අයිති
මුදලක් නොයවා ඉන්නවා කියන්නේ
වංචාවක්.

මේ දායක මුදල් යවන්න ඕන මහ
බැංකුට නේ ද?

දායක මුදල් මාසික ව යවන්න ඕන ශ්‍රී
ලංකා මහ බැංකුවේ සේවක අර්ථසාධක
අරමුදල් අධිකාරිට. මේ සඳහා ලියාපදිංචි
වෙන්න ඕන ලිපි ලේඛන ලබාගන්න
ඕන කමිකරු දෙපාර්තමේන්තුවෙන්.
ඒකට හේතුව තමයි, සේවක අර්ථසාධක

අරමුදලට අදාළ ලේඛන කළමනාකරණය කරන්නේ කම්කරු දෙපාර්තමේන්තුවෙන් වීම. ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අර්ථසාධක අරමුදල් දෙපාර්තමේන්තුව කරන්නේ අරමුදල් පරිපාලනය. ඒ හින්දා මේ ආයතන දෙක සමඟ ම සම්බන්ධතා පවත්වාගෙන යන්න ව්‍යවසායකයෝ කටයුතු කළ යුතුයි.

ඒ අය ගේ ලිපිනය, දුරකථන අංක ...

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අර්ථසාධක අරමුදල් දෙපාර්තමේන්තුව

ලිපිනය: අධිකාරි

සේවක අර්ථසාධක අරමුදල් දෙපාර්තමේන්තුව

13, ශ්‍රීමත් බාරොන් ජයතිලක මාවත කොළඹ 1

දුරකථන: 011-220 6642,

011-220 6690/91/92/93

විද්‍යුත් තැපෑල: epfhelpdesk@cbsl.lk

වෙබ් අඩවිය: www.epf.lk



කම්කරු දෙපාර්තමේන්තුවේ?

ලිපිනය: සේවක අර්ථසාධක අරමුදල
කම්කරු දෙපාර්තමේන්තුව
කම්කරු මහ ලේකම් කාර්යාලය
නාරාහේන්පිට
කොළඹ 5

දුරකථනය: 011-236 8917, 011-236 9216,
011-236 8904



ETF එක කියන්නේ?

ETF එක කියන්නේ සේවක භාරකාර අරමුදල. සේවකයින් 10 කට අඩුවෙන් ඉන්න පුණ්‍යාතන, පවුලේ සාමාජිකයන් විසින් පවත්වාගෙන යන ආයතනවලට සේවක භාරකාර අරමුදල අදාළ වෙන්නේ නෑ. නමුත් සේවක සංඛ්‍යාව නො සලකා පුද්ගලික අංශයේ සියළුම ආයතන මේ අරමුදලට තමන් ගේ සේවකයන් වෙනුවෙන් දායක මුදල් ගෙවන්න ඕන. ඒ අදාළ සේවකයා ගේ මාසයේ වැටුපෙන් සියයට 3කට සමාන මුදලක්.

ලිපිනය: සේවක භාරකාර අරමුදල
කම්කරු මහ ලේකම් කාර්යාලය
නාරාහේන්පිට
කොළඹ 5

දුරකථනය: 011-258 1704, 011-250 3941,
011-250 3943

වෙබ් අඩවිය: www.etfb.lk

**එතකොට පාරිභෝගික කටයුතු
පිළිබඳ අධිකාරියෙන් මොනවා ද
කෙරෙන්නේ?**

ඒ ආයතනය පිහිටුවලා තියෙන්නේ මූලිකව ම පාරිභෝගිකයන්ව ආරක්ෂා කරන්න. භාණ්ඩවල මිල ප්‍රදර්ශනය කිරීම, භාණ්ඩ නිෂ්පාදනයට, ගබඩා කිරීමට, ප්‍රවාහනයට අදාළ රෙගුලාසිවලට අනුකූලව කටයුතු කරනවා ද කියන එක සොයා බලන එක මේ අධිකාරියෙන් කරනවා. ඒ රෙගුලාසිවලට පටහැනි විදිහට වැඩකරන නිෂ්පාදකයන්ට, වෙළෙන්දන්ට විරුද්ධව නීතිමය ක්‍රියාමාර්ග ගන්න පාරිභෝගික කටයුතු පිළිබඳ අධිකාරියට පුළුවන්. ඊට අමතරව භාණ්ඩ හා සේවා සපයන ආයතන අතර තරගකාරීත්වය පවත්වාගැනීම ගැනත් හොයා බලනවා.

තරගකාරීත්වය පවත්වාගෙන යෑම
ගැන?

ඔව්. තරගකාරීත්වයක් නැතිනම්
ඒකාධිකාරියක් ගොඩනැගෙන්න
පුළුවන්. ඒක පාරිභෝගියන්ට හොඳ නෑ.
නිෂ්පාදනවල තත්ත්වය දියුණුවෙන්නෙත්
නෑ. ආයතන අතර තරගයක් තියෙන කොට
තමයි නිෂ්පාදන තත්ත්වය දියුණුවෙලා, මිල
මට්ටම් වුනත් අඩුවෙන්න පුළුවන්. ඉතින්
පාරිභෝගික කටයුතු පිළිබඳ අධිකාරිය ඒ
ගැනත් හොයලා බලනවා.

මේ ආයතනය අදාළ පාරිභෝගිකයන්ට
විතරක් නෙවෙයි ද?

එහෙම කියන්න බෑ. තරග විරෝධී
වර්ගවලින් එරෙහිව වෙළෙන්දන් හා
නිෂ්පාදකයන් ආරක්ෂා කරගෙන යහපත්
තරගකාරීත්වයක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම මේ
ආයතනයේ ඉලක්කවලින් එකක්. ඒ
හින්දා තරග විරෝධී වැඩවලින් තමන් ගේ
ව්‍යාපාරය මුදවාගන්න ඕන කරන
සහයෝගය මේ ආයතනයෙන් ලබාගන්න
ව්‍යාපාරිකයන්ට පුළුවන්.

මේ තොරතුරු දැනගන්නේ
කොහොම ද?

පාරිභෝගික කටයුතු පිළිබඳ අධිකාරියෙන්
දැනගන්න පුළුවන්.

ලිපිනය: පාරිභෝගික කටයුතු පිළිබඳ
අධිකාරිය
1 වැනි සහ 2 වැනි මහල
සනොස මහ ලේකම් කාර්යාල
ගොඩනැගිල්ල
අංක 27, වොක්සෝල් විදිය
කොළඹ 2

දුරකථනය: 011-7755 456/7

ක්ෂණික ඇමතුම්: 1977





ව්‍යාපාරික උපදේශන ආයතන

ව්‍යාපාරයක් කරගෙන යනකොට
මුහුණපාන්න සිද්දුවෙන ප්‍රධාන
ප්‍රශ්නයක් තමයි ඒකට ඕන කරන
තාක්ෂණික දැනුම නැති එක ...

එහෙම ප්‍රශ්න ඇතිවෙන්න පුළුවන්. ඒත්
එහෙමයි කියලා අකර්මන්‍ය වෙන්න, පසුබට
වෙන්න උවමනාවක් නෑ. ඒ වෙනුවෙන්
උදව් ලබාගන්න පුළුවන් ආයතන ඕන
තරම් තියෙනවා.

ඒ මොනවා ද?

ලංකාවේ හුඟාක් තැන්වල කාර්මික විද්‍යාල
පිහිටුවලා තියෙනවා. මේ ආයතනවල
විවිධ පාඨමාලා පවත්වනවා. විශේෂඥ
දැනුම තියෙන අය ඉන්නවා. ඒ කාර්මික
විද්‍යාලවල ඕන කරන යන්ත්‍රාගාර පවා
පිහිටුවලා තියෙනවා. ඒ තැන්වල දී පවා
ඕන කරන පුහුණුව ලබාගන්න පුළුවන්.



මේ ගැන විස්තර දැනගන්න පුළුවන් කොහෙන් ද?

ඒ ඒ කාර්මික විද්‍යාලවලින් ලබාගන්නත් පුළුවන්. කොළඹ ඕල්කොට් මාවතේ ටෙක්නිකල් හන්දිය පැත්තට වෙන් නිසෙන කාර්මික අධ්‍යාපන හා පුහුණුකිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ලබාගන්නත් පුළුවන්.



ලිපිනය: කාර්මික අධ්‍යාපන හා පුහුණුකිරීමේ දෙපාර්තමේන්තුව තැපැල් පෙට්ටිය 557 ඕල්කොට් මාවත කොළඹ 11

දුරකථනය: 011-234 8897

වෙබ් අඩවිය: www.techedu.gov.lk

ඒ තාක්ෂණ උපදෙස්තේ. ව්‍යාපාරයක් පටන්ගන්න ඕනකරන මූලික උපදෙස් ගන්න ඕන නම්?



ඒ උපදෙස් නාරාහේන්පිට කියෙන “නිපුණතා පියස” ආයතනයෙන් ලබාගන්න පුළුවන්. සුදුසු ව්‍යාපාරයක් තෝරාගන්න තැන ඉඳලා, ඒකට අවශ්‍ය බොහෝ උපදෙස් ඒ ආයතනයෙන් ලබාදෙනවා. ඒ වෙනුවෙන් උපදේශන වැඩසටහන්, පාඨමාලා පවත්වනවා.

නාරාහේන්පිට කොතැන ද කියෙන්නේ?

ඇල්විටිගල මාවතේ.

ලිපිනය: “නිපුණතා පියස”

අංක 354/2, ඇල්විටිගල මාවත
කොළඹ 5

දුරකථනය: 011-259 7802



කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවෙන්
උපදෙස් ලබාගන්න පුළුවන් නේ ද?

ඔව්. බීජ හා පැල ලබාගන්න, පශු සංරක්ෂණය
ගැන උපදෙස් ලබාගන්න, කෘමිනාශක -
වල්නාශක සහ පොහොර භාවිතය ගැන
උපදෙස් ලබාගන්න, අලුත් වගාක්‍රම ගැන
දැනගන්න වගේ බොහෝමයක් දේවල්
කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවෙන් කරගන්න
පුළුවන්. කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවට
අනුයුක්ත මේ වගේ වැඩවලට සම්බන්ධ
ආයතන විශාල ප්‍රමාණයක් රට පුරා ම
පිහිටුවලා තියෙනවා.

ඒ මොනවා ද?

ආයතන ලැයිස්තුවක් ම කියන්න පුළුවන්.

- උද්‍යාන හෝග ප්‍රවර්ධන ආයතනය
- කෘෂි ව්‍යාප්ති හා පුහුණු අංශය
- ගොවි පුහුණු මධ්‍යස්ථාන
- ගොවිපල යාන්ත්‍රික මධ්‍යස්ථානය
- තරුණ ගොවි සමාජ
- බීජ සහතික කිරීමේ සේවා
- කෘෂි තාක්ෂණ සේවා

මේ ගැන විස්තර දැනගන්න පුළුවන් එක තැනක් තියෙනවා ද?

තියෙනවා. කෙලින් ම කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවෙන් අහන්න පුළුවන්.

ලිපිනය: අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්
කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
පේරාදෙණිය

දුරකථනය: 1920

වෙබ් අඩවිය: www.agridept.lk

කෘෂිකර්ම නිෂ්පාදනවලට අදාළ වෙළෙඳපොළ ගැන දැනගන්න ඕන නම්?



ඒකට තියෙන හොඳ ම තැන තමයි කොළඹ තියෙන හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව ගොවි පර්යේෂණ හා පුහුණු ආයතනය. මේ ආයතනයෙන් කෘෂිකර්මයට අදාළ පර්යේෂණ වාර්තා, වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණ හා දත්ත වගේ දේවල් ලබාගන්න පුළුවන්.

කොහෙද ඒක තියෙන්නේ?

කොළඹ විජේරාම මාවතේ

ලිපිනය: හෙක්ටර් කොබ්බෑකඩුව
ගොවි පර්යේෂණ හා පුහුණු
ආයතනය
අංක 114, විජේරාම මාවත
කොළඹ 7

දුරකථනය: 011-269 2423

වෙබ් අඩවිය: www.harti.gov.lk

සුළු අපනයන හෝගවලට අදාළ
උපදෙස් ගන්න වෙන ම ආයතනයක්
තියෙනවා නේ ද?

ඔව්. සුළු අපනයන හෝග ප්‍රවර්ධනයට
අමාත්‍යාංශයක් ම පිහිටුවලා තියෙනවා.
ඒ අමාත්‍යාංශයෙන් මෙහෙයවන පුහුණු
සැසි, උපදේශන සේවාවලට සහභාගිවෙලා
අවශ්‍ය දැනුම ලබාගන්න පුළුවන්.



ලිපිනය: සුළු අපනයන හෝග ප්‍රවර්ධන
අමාත්‍යාංශය
"ගොවිජන මන්දිරය"
80/5, රජමල්වත්ත උයන
බත්තරමුල්ල

දුරකථනය: 011-288 6505

වෙබ් අඩවිය: www.mcropmin.lk

සත්තු ඇතිකරනවා වගේ ව්‍යාපාරයක්
කරනවා නම්?

එහෙම නම් ඒ සම්බන්ධ උපදෙස් ලබාගන්න
පුළුවන් ගන්නෝරුවේ තියෙන සත්ත්ව
නිෂ්පාදන හා සෞඛ්‍ය
දෙපාර්තමේන්තුවෙන්. සත්ත්ව
ගොවිපොළ ලියාපදිංචිය,
සත්ත්ව ආහාර නිෂ්පාදනය
හා අලෙවිය ලියාපදිංචිය, පශු
ඖෂධ ලියාපදිංචිය,
ආනයන හා අපනයන
කටයුතුවලට අදාළ උපදෙස්
මේ දෙපාර්තමේන්තුවෙන්
ලබාගන්න පුළුවන්.



ඒ තොරතුරු ගන්න ගන්නෝරුවට යන්න ඕන ද?

මේ දෙපාර්තමේන්තුවට අයිති පළාත්
කාර්යාලවලින් මේ සේවා ලබාදෙනවා.
පේරාදෙණියේ තියෙන ප්‍රධාන කාර්යාලයට
ලියලා, කතාකරලාත් විස්තර ලබාගන්න
පුළුවන්.

ලිපිනය: සත්ත්ව නිෂ්පාදන හා සෞඛ්‍ය
දෙපාර්තමේන්තුව
අංක 1020, ගැටමේ
පේරාදෙණිය

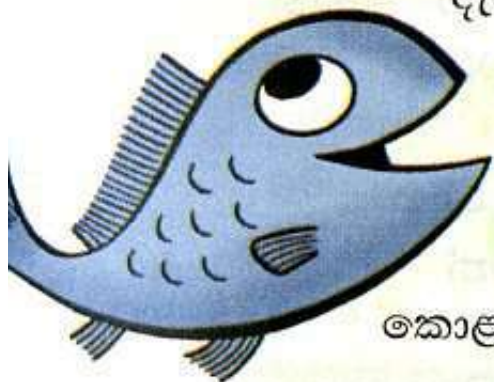
දුරකථනය: 081-238 8462

වෙබ් අඩවිය: www.daph.gov.lk

ධීවර නිෂ්පාදනවලට අදාළ කටයුත්තක් කරනවා නම් ...

එහෙම නම් ඒ සම්බන්ධ විස්තර ධීවර හා
ජලජ සංවර්ධන අමාත්‍යාංශයේ ලබාගන්න
පුළුවන්. ධීවර සමාජ සුරක්ෂිතතාව හා
සුභසාධනය, මත්ස්‍ය පසු අස්වනු හානි
අවමකිරීම - ඒ වගේ ම ධීවර නිෂ්පාදනවල

තත්ත්වය පාලනය හා සුරක්ෂිතතාව වැඩිදියුණු කිරීම, ධීවර ක්‍රියාකාරකම් සැලසුම්කිරීම හා අධීක්ෂණය, ජනතාවගේ පෝෂණ තත්ත්වය හා ආහාර සුරක්ෂිතතාව වැඩිදියුණු කිරීම, ධීවර සමාජ සංවර්ධනය වගේ කටයුතු ගොඩක් මේ අමාත්‍යාංශය යටතේ තියෙන ආයතනවලින් කෙරෙනවා. ඒ අමාත්‍යාංශයෙන් ඒ හැම විස්තරයක් ම දැනගන්න පුළුවන්.



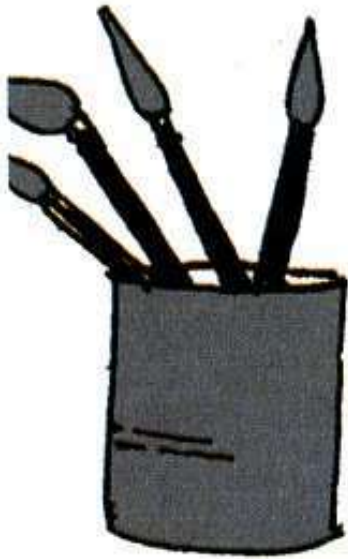
ඒ අමාත්‍යාංශය කොහෙද තියෙන්නේ?

කොළඹ මාලිගාවත්තේ.

ලිපිනය: ධීවර හා ජලජ සම්පත් සංවර්ධන අමාත්‍යාංශය
නව මහලේකම් කාර්යාලය
මාලිගාවත්ත
කොළඹ 10

දුරකථන: 011-244 6183 - 4

වෙබ් අඩවිය: www.fisheries.gov.lk



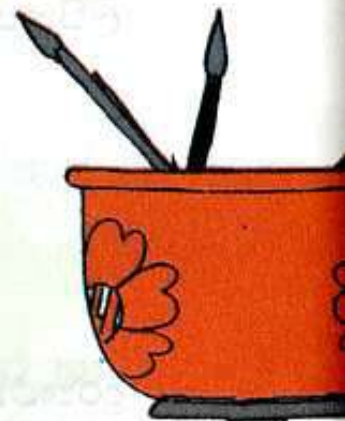
හස්ත කර්මාන්තවල නිරතවෙන අයටත් උපදෙස් ගන්න තැන් තියෙනවා ද?

ඔව්. ඒ සඳහා උපදෙස්ගන්න පුළුවන් තැන් සෑහෙන ප්‍රමාණයක් තියෙනවා. කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය, ජාතික ශිල්ප සභාව, ජාතික මෝස්තර මධ්‍යස්ථානය, තල් සංවර්ධන මණ්ඩලය වගේ ආයතනයවලින් මේ වගේ වැඩවලට උවමනා කරන උපදෙස්, විස්තර ලබාගන්න පුළුවන්.

ඒ තැන් සම්බන්ධ කරගන්න විදිහ දැනගන්න එකත් ප්‍රයෝජනවත්

ඒ හැම ආයතනයක ම ලිපිනය සහ දුරකථන අංක කියන්න පුළුවන්.

කාර්මික සංවර්ධන මණ්ඩලය
615, ගාලු පාර
කටුබැද්ද,
මොරටුව



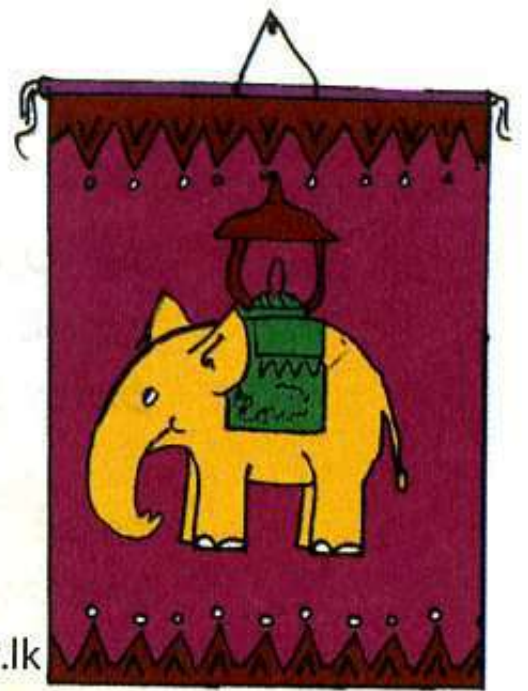
දුරකථනය: 011-260 5323, 260 5326-7,
011-260 5394

වෙබ් අඩවිය: www.idb.gov.lk

ජාතික ශිල්ප සභාව
ජනකලා කේන්ද්‍ර පරිශ්‍රය
පැලවත්ත
බත්තරමුල්ල

දුරකථනය: 011-278 5381

විද්‍යුත් ලිපිනය: craftscouncil@sltnet.lk



ජාතික මෝස්තර මධ්‍යස්ථානය
අංක 10, ද මෙල් පාර
කටුබැද්ද
මොරටුව

දුරකථනය: 011-260 7814

විද්‍යුත් තැපෑල: slndcrisep@yahoo.com

තල් සංවර්ධන මණ්ඩලය
244, ගාලු පාර
කොළඹ 4

දුරකථනය: 011-258 6820

විද්‍යුත් තැපෑල: info@katpahachcholai.com

වෙබ් අඩවිය: www.katpahachcholai.com

තල් වැවෙන්තේ කොළඹ නෙවෙයිනේ.
උතුරේ අය මේ වැඩවලට කොළඹ
එන්න ඕන ද?

එහෙම එන්න ඕන නෑ. යාපනේ,
මාන්නාරමේ, කිලිනොච්චියේ, මුලතිව්වල,
වවුනියාවේ, ත්‍රිකුණාමලේ, මඩකලපුවේ,
කල්මුණේ, කල්පිටියේ, වීරවිල,
කුරුණෑගල වගේ නගරවල මේ
ආයතනයට අයත් කාර්යාල පිහිටුවලා
තියෙනවා. මේ ආයතනයේ වෙබ්
අඩවියෙන් හරි කොළඹ කාර්යාලයට
දුරකථන ඇමතුමක් දීලා හරි ඒ තැන්වල
විස්තර දැනගන්න පුළුවන්.



කලා, සංස්කෘතික වැඩවලට සම්බන්ධ
ව්‍යාපාරයක් කරනවා නම්?

එහෙම ව්‍යාපාරයක් කරනවා නම් ඒකට
අදාළ උපදෙස්, සහයෝගය සංස්කෘතික
කටයුතු අමාත්‍යාංශයෙන් ලබාගන්න
පුළුවන්. ඒ අමාත්‍යාංශය පිහිටුවලා
තියෙන්නේ බත්තරමුල්ලේ සෙන්සිටිව්‍යායේ.

ලිපිනය: සංස්කෘතික කටයුතු අමාත්‍යාංශය
8 වන මහල
සෙන්සිටිව්‍යාය
බත්තරමුල්ල

දුරකථනය : 011-287 2001, 287 6586

වෙබ් අඩවිය: www.cultural.gov.lk

රටපුරා ම තියෙන සංස්කෘතික
මධ්‍යස්ථානවලින් මේ විස්තර ගන්න
බැරි ද?

පුළුවන්. ඒ හැම ආයතනයක ම විස්තර
අමාත්‍යාංශයේ වෙබ් අඩවියේ තියෙනවා.
අමාත්‍යාංශයට දුරකථනයෙන් කතාකරලාත්
ලබාගන්න පුළුවන්.

කුඩා කර්මාන්ත කරන අයට අපනයන
වැඩවලට සම්බන්ධ දැනුම මදියි.
මේ ගැන උපදෙස් ගන්නත් තැන්
තියෙනවා ද?

ඔව්. ඒ වැඩේට විස්තර ලබාගන්න පුළුවන්
හොඳ ම තැන තමයි අපනයන සංවර්ධන
මණ්ඩලය. ප්‍රධාන කර්‍යාලය තියෙන්නේ
කොළඹ නවමි මාවතේ.

ලිපිනය: ශ්‍රී ලංකා අපනයන සංවර්ධන
මණ්ඩලය

අංක: 42, නවමි මාවත

කොළඹ 2

දුරකථනය: 011-230 0705-11

වෙබ් අඩවිය: www.srilankabusiness.com

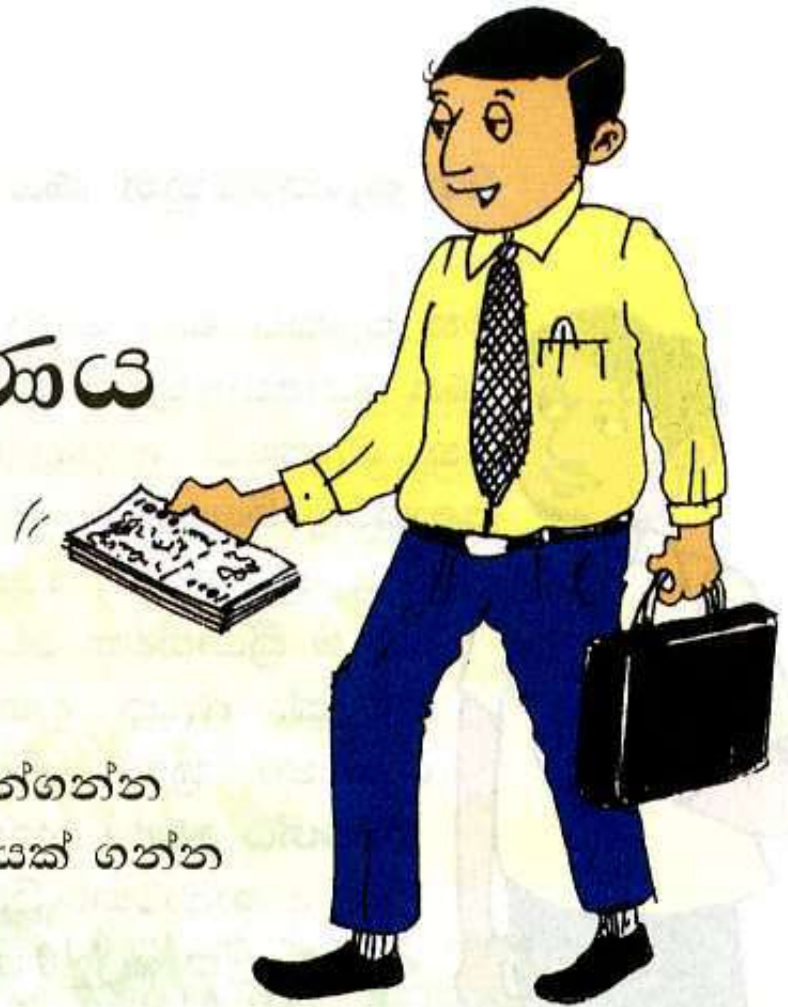


මේ ආයතනයට අයිති කාර්යාල පිට පළාත්වලත් තියෙනවා ද?

ඔව්. මධ්‍යම පළාත් කාර්යාලය තියෙන්නේ මහනුවර කොටුගොඩැල්ල විදියේ. දකුණු පළාත් කාර්යාලය තියෙන්නේ ගාල්ලේ ශ්‍රී දේවමිත්ත මාවතේ. හම්බන්තොටත් කාර්යාලයක් තියෙනවා. ඒ, සිරිබෝපුර තියෙන මාගම් රුහුණුපුර පර්පාලන සංකීර්ණයේ. වයඹ පළාත් කාර්යාලය තියෙන්නේ කුරුණෑගල දකුණු වට රවුම් පාරේ. නැගෙනහිර පළාත් කාර්යාලය තියෙන්නේ අම්පාර දිස්ත්‍රික්ක ලේකම් කාර්යාලයේ. උඹ පළාත් කාර්යාලය තියෙන්නේ බදුල්ල දිස්ත්‍රික්ක ලේකම් කාර්යාලයේ. මාන්නාරමේ දිස්ත්‍රික්ක කාර්යාලයකුත් තියෙනවා. තියෙන්නේ මන්නාරම දිස්ත්‍රික් ලේකම් කාර්යාලයේ. මේ තැන්වල වැඩි විස්තර ප්‍රධාන කාර්යාලයෙන් ලබාගන්න පුළුවන්



බැංකු ණය



ව්‍යාපාරයක් පටන්ගන්න
ගියාම බැංකු ණයක් ගන්න
එකතේ අමාරු

ඒක එව්වර අමාරු නෑ. සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට බැංකුවලින් ණය දෙනවා. ඒවා වෙනුවෙන් ම ක්‍රියාත්මක කරන ණය යෝජනා ක්‍රමත් තියෙනවා.

ඒ වෙනුවෙන් ම දෙන ණය?

ඔව්. ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව ක්‍රියාත්මක කරන සෞභාග්‍යා ණය යෝජනා ක්‍රමය එහෙම එකක්. මේ ණය යෝජනා ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක කරන්නේ ම කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරත වෙන අයට.

මහ බැංකුවෙහුත් ණය දෙනවා ද?



මහ බැංකුව ණය දෙනවා නෙවෙයි. මේ ණය යෝජනා ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක කරන්නේ මහ බැංකුවේ අරමුදල්වලින්. අපේ ගම් පළාත්වල තියෙන බැංකු හරහා නමයි මේ ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක වෙන්නේ. මේක රට පුරා ම ක්‍රියාත්මක වෙන ණය යෝජනා ක්‍රමයක්. බැංකු දාහතරක් මේ ණය යෝජනා ක්‍රමය ක්‍රියාත්මක කරන්න සම්බන්ධ වෙලා ඉන්නවා. ඒ බැංකුවක ඕනෑ ම ශාඛාවකට ගිහිල්ලා සෞභාග්‍යා ණය මුදලක් ඉල්ලුම්කරන්න පුළුවන්.

පොලිය?

පොලිය අවුරුද්දකට සියයට අටයි. රුපියල් මිලියන විසිපහක් වෙනකම් ණය දෙනවා.

මිලියන විසිපහක් කියන්නේ ලක්ෂ දෙසිය පනහක්නේ!

ඔව්. රුපියල් ලක්ෂ දෙසිය පනහක් වෙනකම් මුදලක් මේ සෞභාග්‍යා ණය යෝජනා ක්‍රමය යටතේ ලබාගන්න පුළුවන්.

මොන වගේ වැඩවලට ද මේ ණය
ලබාගන්න පුළුවන්.

තමන් ගේ කර්මාන්තයක් දියුණු කරගන්න
ඕන යන්ත්‍ර සූත්‍ර ගන්න. අනිත් අඩුපාඩු
පිරිමහා ගන්න මේ ණය ගන්න පුළුවන්.
හැබැයි ඉඩම් ගන්න, ගොඩනැගිලි හදන්න
මේ ණය දෙන්නේ නෑ.

වෙළෙඳාමකට?

කඩයක් දානවා වගේ වෙළෙඳාම් වැඩවලට
මේ ණය දෙන්නේ නෑ. වෙනත් ව්‍යාපාර
ගොඩකට ණය ලබාදෙනවා. මේ ගැන
විස්තර තමන්ට ළඟපාත තියෙන
බැංකුවකින් අහලා දැනගන්න
පුළුවන්.



එතකොට ස්වයං රැකියාවක් කරනවා නම්?

ඒකට - විශේෂයෙන් ම, වෘත්තීය පුහුණු ආයතනවලින් දැනුම ලබාගෙන සමාජයට එකතුවෙන තරුණ තරුණියන් වෙනුවෙන් ක්‍රියාත්මක කරන තවත් ණය යෝජනා ක්‍රමයක් තියෙනවා. ස්වයං රැකියා ප්‍රවර්ධන ණය යෝජනා ක්‍රමය කියලා තමයි ඒක හඳුන්වන්නේ. මේ ණය යෝජනා ක්‍රමයට අරමුදල් දෙන්නේ ආණ්ඩුවෙන්. ක්‍රියාත්මක කරන්නේ ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව.

එතකොට ඒ ණය ගන්නේ?

තමන් ගේ පළාතේ තියෙන බැංකුවකින් ගන්න පුළුවන්. මේකට බැංකු හතක් සම්බන්ධවෙලා තියෙනවා.

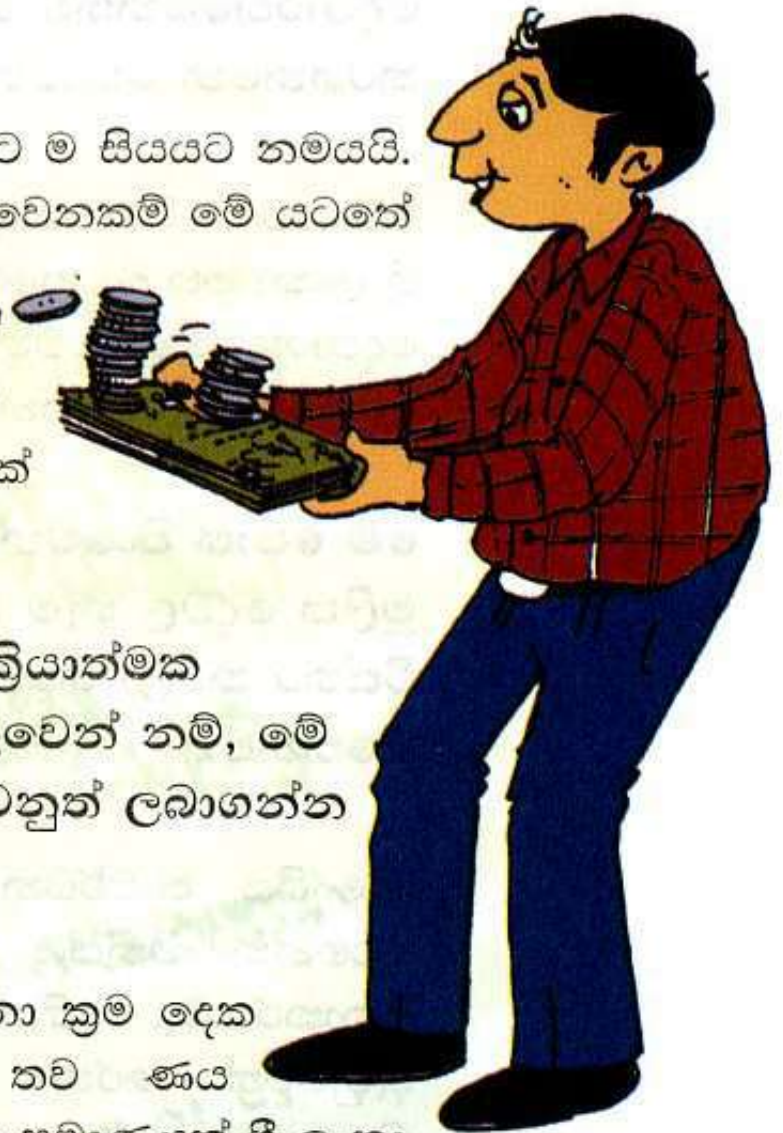


වැඩි පොළියක් අය කරන්නේ නැතුව
ඇති ...

ඔව්. පොළිය අවුරුද්දට ම සියයට නමයයි.
රුපියල් ලක්ෂ පහක් වෙනකම් මේ යටතේ
ණය ගන්න පුළුවන්.
ළඟ ම තියෙන " බැංකුවකින් විස්තර
ලබාගෙන ණය මුදලක්
ඉල්ලන්න පුළුවන්.

මේ ණය යෝජනා ක්‍රියාත්මක
කරන්නේ මහ බැංකුවෙන් නම්, මේ
විස්තර මහ බැංකුවෙන් ලබාගන්න
පුළුවන් ඇති?

ඔව්. මේ ණය යෝජනා ක්‍රම දෙක
විතරක් නෙවෙයි. තව ණය
යෝජනා ක්‍රම සෑහෙන ප්‍රමාණයක් ශ්‍රී ලංකා
මහ බැංකුවෙන් ක්‍රියාත්මක කරනවා. මේ
ක්‍රම දෙක තමයි කෙළින් ම සුළු හා මධ්‍යම
පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට අදාළ. මේ හැම
ණය යෝජනා ක්‍රමයක් ගැන ම විස්තර ශ්‍රී
ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන
දෙපාර්තමේන්තුවෙන් ලබාගන්න පුළුවන්.



මහ බැංකුවේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන
දෙපාර්තමේන්තුව සම්බන්ධ
කරගන්නේ කොහොම ද?

මේ පොත් පිංච නිකුත්කරලා තියෙන්නේ
ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන
දෙපාර්තමේන්තුවෙන්. පොතේ මුල ම
අදාළ විස්තර සඳහන් කරලා තියෙනවා.

මේ පොත් පිංචෙන් ඕන කරන
මූලික දේවල් හැම එකක් ම
විස්තර කරලා තියෙනවා කියලා
හිතෙනවා.

ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන ඉලක්ක
ජයගන්න මිනිස්සු දැනුම්වත්
නොකර බෑ. ඉතින් ජනතාව
දැනුම්වත් කරන වැඩසටහන්
ක්‍රියාත්මක කරන එකක් ශ්‍රී
ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රාදේශීය
සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ
එක රාජකාරියක්. මේ පොත් පිංච
නිකුත්කරලා තියෙන්නේ ඒ
වෙනුවෙන්.

