

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය



ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රකාශනයකි

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය

ස්වකීය බුද්ධිය, ධනය, කාලය හා ශ්‍රමය කැපකොට මහත්වූ
විශ්වාසයෙකින් යුතුව අනේකාකාර ව්‍යාපාර බිහි කරන හා
නානාවිධ හැල හැප්පිම් මධ්‍යයේ වුව, ඒවා පෝෂණය කරමින්,
ඒ ව්‍යාපාර තුළින්ම අමිල වූ සමාජ මෙහෙවරක යෙදෙන,
අපේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාවට පිරිනැමෙන
නිලිණයෙකි මේ පොත.



ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව

2011

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය 2011

රචනය : ඩබ්ලිව්.එම්. කරුණාරත්න

එම්.එස්.කේ. ධර්මවර්ධන

සිතුවම් : හිඟුල්වල දිසානායක

පළමු මුද්‍රණය 2011

ISBN 978-955-575-237-4

මුද්‍රණය : ලේසර්ග්‍රැෆික් (පුද්ගලික) සමාගම

කොළඹ 05

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රකාශනයකි



අපිත් නිවාඩි කබිරාල්
අධිපති

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව

30, ජනාධිපති මාවත, කොළඹ 1, ශ්‍රී ලංකාව.

2011.12.29

අධිපති තුමාගේ පණිවුඩය

ලොව අනෙකුත් රටවල මෙන්ම ශ්‍රී ලංකාවේ ද සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරික ආයතන විශාල සංඛ්‍යාවක් රට පුරා විසිරී පවතී. දිනපතාම පාහේ අළුත් ව්‍යාපාර බිහි වේ. මෙම ව්‍යාපාරික ආයතන තුළ දහස් සංඛ්‍යාත පිරිසක් සේවා නියුක්තව සිටිති. එසේම සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය අංශයෙන් ජාතික ආර්ථික සංවර්ධනයට සැපයෙන දායකත්වය අති මහත්ය. ප්‍රාදේශීය වශයෙන් ස්ථාපිත වූ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වලින් ආර්ථික සංවර්ධනයේ ප්‍රතිලාභ රටේ සියළුම පළාත්වලට ව්‍යාප්ත වේ. එබැවින් එවැනි ව්‍යාපාර සංවර්ධනයට රජයෙන් පහසුකම් සලස්වා තිබේ. රජයේ විවිධ ක්‍රියාමාර්ග වලට සහාය වෙමින් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව දිවයින පුරා සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සංවර්ධනය සඳහා මූල්‍ය අංශයේ දායකත්වය ලබාදීමට කටයුතු යොදා තිබේ.

ව්‍යාපාරිකයෙකු සතු සුවිශේෂී ව්‍යාපාරික ගති ලක්ෂණ සුළු හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් භාර්ථක ලෙස පවත්වාගෙන යෑමට මහත් සේ උපකාර වේ. එහිදී ව්‍යාපාරයෙන් නිපදවන භාණ්ඩ හෝ සේවාවල ගුණාත්මක බව වැඩිදියුණු කිරීම, ගිණුම් තබා ගැනීම, අයවැය පාලනය, සේවක පරිපාලනය, බැංකු සමග ගනුදෙනු කිරීම වැනි වැදගත් කරුණු පිළිබඳව ව්‍යවසායකයා මනාව දැනුවත්ව සිටිය යුතුය. "කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය" තමැති මෙම ග්‍රන්ථයෙහි කුඩා ව්‍යාපාර හිමියන්ට ප්‍රයෝජනවත් එවැනි කරුණු ගණනාවක් ම අත්තර්ගත කර තිබේ. එබැවින් තමන්ගේම ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාරික ප්‍රජාවට මෙහි අඩංගු කරුණු ප්‍රයෝජනවත් වේ යැයි මම අදහස් කරමි.

ශ්‍රී ලංකාව සිසු ආර්ථික සංවර්ධනයකට අවතීර්ණව ඇති මේ කාලයේදී අපේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව විසින් ඉටු කරන කාර්යයන් වලදී මේ ග්‍රන්ථය ඔවුන්ට ප්‍රයෝජනවත් වේවා යි ප්‍රාර්ථනය කරමි. මම ඔවුන්ට සුභ පතමි.

අපිත් නිවාඩි කබිරාල්

පෙරවදන

ශ්‍රී ලංකාව වේගවත් සංවර්ධන මාවතකට අවතීර්ණව ඇති මේ අවධියේදී, රටේ ආර්ථික අභිවෘද්ධිය සඳහා සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයට සුවිශේෂ කාර්ය භාරයක් ඉටු කිරීමට පුළුවන. භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය වැඩිකිරීමට, රැකියා රක්ෂා උත්පාදනයට මෙන්ම ප්‍රාදේශීය ආර්ථික අසමතුලිතතාවයන් දැරීමට ද සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට විශේෂ හැකියාවක් තිබේ. අප ඒ හැකියාව තේරුම් ගත යුතු අතර, එම හැකියාව වර්ධනය කිරීමට ද පිළියම් යෙදිය යුතුය.

මෙම පොතේ කරුණු රාශියක්ම සංග්‍රහගත කළේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුව විසින් ක්‍රියාවට නැංවූ ණය යෝජනා ක්‍රම තුළින් අප ලැබූ අත්දැකීම් ඇසුරිනි. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් තම ව්‍යාපාර දියුණු කර ගැනීමට ගන්නා උත්සාහය එහිදී අප විසින් ඉතා හොඳින් නිරීක්ෂණය කරන ලදී. අප පිළිගන්නා හැටියට ව්‍යවසායකයා යනු ඉතාමත්ම වැදගත් පුද්ගලයෙකි. අවදානමකට මුහුණ දෙමින්, තරඟකාරී පරිසරයක විවිධ ගැටළු බාධක මැද ව්‍යාපාරයක් සාර්ථක කර ගැනීම සුළුපටු කාර්යයක් නොවේ.

එවැනි අභියෝගයක් බාරගෙන තම ව්‍යාපාර දියුණුකර ගැනීම සඳහා වෙහෙසවන සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් දැන සිටිය යුතු කරුණු කිහිපයක් ඉතා කෙටියෙන් සාකච්ඡා කිරීම මේ පොතේ අරමුණයි. මේ විෂය ගැන ලියැවුණු පොතපත ද අපි කියවල බැලුවා. අන්තර්ජාලයෙන් තොරතුරු ගන්නා, නමුත් ඒ සියල්ල අපේ රටේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයාට උවමනා තරමටයි මෙහි ඇතුළු කරල තියෙන්නේ.

එබැවින් මේ පොත ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ පාඨ ග්‍රන්ථයක් නම් නොවේ. මෙය ලියන ලද්දේ ව්‍යාපාරික ලෝකයේ දහසකුත් එකක් බාධක උෂ්කරතා මැද තම ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට වෙර දරන සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ සැබෑ ව්‍යාපාරිකයින්ගේ ප්‍රයෝජනය පිණිසයි. එසේම ව්‍යාපාරික ලෝකයට පිවිසීමට අදහස් කරන ආශ්‍රිත ව්‍යවසායකයාට ද මෙය උපකාර වෙන්හ පුළුවන්.

අනාගත ශ්‍රී ලංකාවේ සෞභාග්‍යය උදෙසා සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායයෙහි ඇති වැදගත්කම නිතර පෙන්වාදෙන ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අධිපති අපිත් නිවාඩ් කබිරාල් මැතිතුමා මෙම පොත සම්පාදනයට අපව යොමු කරවීම සම්බන්ධයෙන් අපි එතුමාට ස්තූතිවන්ත වෙමු. කළමනාකරණය හා ගිණුම් තබාගැනීම පිළිබඳ මෙම පොතේ දෙවන කොටස මුලුමනින්ම රචනා කිරීමෙන් අතිරේක අධ්‍යක්ෂ එම්.එස්.කේ. ධර්මවර්ධන මහතාගෙන් ලද සහාය විශේෂයෙන් අගය කරමි. මුල් කෙටුම්පතෙහි අන්තර්ගත වූ කරුණු පිළිබඳව ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ සහකාර අධිපති සුනිල් ලංකාතිලක මහතා විසින් දැක්වූ අදහස්ද බෙහෙවින් ප්‍රයෝජනවත්වූ බව ස්තූති පූර්වකව සටහන් කරමු. උතුරු නැගෙනහිර පලාත්වල ව්‍යවසායකයින් ගෙන් කරුණු රැස්කිරීමේදී ප්‍රබෝධනී ව්‍යාපෘතියේ කණ්ඩායම් නායක ආර්. ශ්‍රී පත්මනාදන් මහතාගෙන් ලැබුණු සහායද අගය කරමි.

එසේම පොතේ මුල් පිටපත යතුරු ලියනය කළ රාණී රත්නායක මහත්මියට, වටිනා පිටකවරයක් නිර්මාණය කරදුන් ආරක්ෂක දෙපාර්තමේන්තුවේ අතිරේක අධ්‍යක්ෂ සාලිය බාලසූරිය මහතාට, අගනා සිතුවම් ඇඳ දුන් හිඟුල්වල දිසානායක මහතාට, ඡායාරූප කරණයෙන් සහාය වූ අප හිතවත් රෝහණ ලියනපතිරණ හා පී. කමල් රොෂාන් යන ඡායාරූප ශිල්පී මහතුන්ටද, මෙම පොතෙහි මුද්‍රණ කටයුතු මනාව නිමකර දුන් ලේසර්ග්‍රෑෆික් ආයතනයේ අධිපතිතුමා ඇතුළු කාර්ය මණ්ඩලයටද මාගේ ගෞරවනීය ස්තූතිය පුද කරමි.

ශ්‍රී ලංකාවේ සමාජ-ආර්ථික සුභ සිද්ධිය උදෙසා සිය සහජ දක්ෂතා කැප කරන ධෛර්යවන්ත සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායක ප්‍රජාවට අපි මේ කුඩා ග්‍රන්ථය නිලිණා කරමු. අපි ඔවුන්ට සුභාසිංගනය කරමු.

ඩබ්ලිව්.එම්. කරුණාරත්න
සහකාර අධිපති
01.08.2011

පටුන

	පිටුව
අධිපතිතුමාගේ පණිවුඩය	iii
පෙරවදන	v

1 කොටස

1. කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය	01
2. ව්‍යවසායකයා	11
3. ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ	21
- ලෝක ප්‍රකට ව්‍යවසායකයෝ	24
- අපේ ව්‍යවසායික ප්‍රජාව	30
4. ව්‍යාපාරික අදහස් ඇතිවන්නේ කොහොමද?	45
5. ඔබේ ව්‍යාපාරය	59

2 කොටස

1. කළමනාකරණය	87
2. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වල ගිණුම් තබා ගැනීම	105
උප ග්‍රන්ථය	121
ආශ්‍රිත ග්‍රන්ථ	134

I කොටස



ඉවතීම, අප්‍රතිගත ධෛර්යය සහ වෙහෙස මහත්සියෙන්
වැඩ කිරීම තුළින් සාර්ථකත්වය සඳහා උදව් වන,
පරාජය කළ නොහැකි සංවිලිණයක් සකස්කර දෙයි.

කේල් කානගි

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය

1.1 ස්වභාවය

ව්‍යාපාරයක ප්‍රමාණය මත බැලීමේදී එයට යොදා ඇති ප්‍රාග්ධනය, නිෂ්පාදන ධාරිතාවය එහි සේවය කරන සේවක සංඛ්‍යාව බලකෝති උපයෝගිතාවය හා එහි වාර්ෂික නිෂ්පාදන අලෙවි වටිනාකම (පිරිවැටුම) යන කාරණා සැලකිල්ලට ගනු ලැබේ. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ලෙස ව්‍යාපාර වර්ගී කරණය කිරීමේදී අදාළ කරගන්නා සංඛ්‍යාවන් හා අගයන් සහිත මිනුම්ද රටින් රටට වෙනස් වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ බැංකු ගණු-දෙනුවලදී, වාර්ෂික පිරිවැටුම රුපියල් දශලක්ෂ 140 ට අඩු ව්‍යාපාර සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය ලෙස සලකනු ලැබේ. වර්ෂ කීපයකට පෙර ව්‍යවසාය සංවර්ධන අමාත්‍යාංශය නිගමනය කළ හැටියට යම් ව්‍යාපාරයකට අයත් ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි වල වටිනාකම හැර අනෙකුත් වත්කම් වල මුලු වටිනාකම රුපියල් දශලක්ෂ 20කට අඩුනම් ඒවා කුඩා ව්‍යාපාර ලෙසත් රුපියල් දශලක්ෂ 21 සිට 50 අතර ඒවා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර ලෙසත් හඳුනාගන්නා ලදී.



යම් ව්‍යාපාරක අදහසක් ප්‍රායෝගික ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කරන පුද්ගලයකුට අපි ව්‍යවසායකයා යැයි කියමු. එම අදහස ආර්ථිකමය වැදගත් කමක් සහිත ව්‍යාපාරක අවස්ථාවක් බවට පත්කිරීමට එම අය තුල තිබූ හැකියාව ව්‍යවසායකත්වය ලෙස හඳුනාගැනීමට පුලුවන. මෙය සුවිශේෂී හැකියාවකි, ව්‍යවසායකත්වය උපතින්ම ලැබෙන හැකියාවක් යැයි අදහසක් පවතී. නමුත් උනන්දුව තිබේ නම් ඕනෑම අයෙකුට එම ව්‍යවසායකත්වය හැකියාවන් දියුණු කර ගැනීමට පුලුවන.

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේදී යම් මූල ධනයක් යෙදවීම අවශ්‍ය වේ. අපි එයට ප්‍රාග්ධනය යැයි කියමු. ව්‍යාපාරයකට යොදවන එම ප්‍රාග්ධනයද කොටස් දෙකකට බෙදේ. ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය හා කාරක ප්‍රාග්ධනය යනුවෙනි.

බොහෝ කාලයක් තිස්සේ ප්‍රයෝජනයට ගත හැකි ඉඩම්, ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ ආදිය ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනයයි. ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය යොදාගෙන නිෂ්පාදන කටයුතු කිරීමට අවශ්‍යවන දෑ කාරක ප්‍රාග්ධනය ලෙස හඳුන්වයි. ඒ අනුව ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන කටයුතු වලදී කාලිනව සෘජුවම යොදාගන්නා අමුද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමිකයින්, ඉන්ධන, ජලය, තැපැල්, ප්‍රවාහන වැනි සේවාවන්ද, අලෙවි කරුවන්ට ගෙවන කොමිස්, රක්ෂණ ගාස්තු ආදී විවිධ වක්‍ර වියදම්ද කාරක ප්‍රාග්ධනය ලෙස සැලකේ.

1.2 සංවර්ධනයට ලැබෙන දායකත්වය

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය රටක ආර්ථික හා සමාජ සංවර්ධනයට සැලකිය යුතු දායකත්වයක් සපයන බව අද කවුරුත් පාහේ පිළිගන්නා කරුණකි.



- නොයෙකුත් නව නිර්මාණ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය තුළින් බිහිවේ.

- ලොකු ව්‍යාපාර හා සසඳන විට මෙම ව්‍යාපාර වලට අඩු ප්‍රාග්ධන ප්‍රමාණයකින් වැඩි රැකියා අවස්ථා ගණනක් බිහි කිරීමේ හැකියාව පවතී.

- ප්‍රාදේශීය වශයෙන් නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය හා රැකියා උත්පාදනය සිදුවන බැවින් ප්‍රාදේශීය සංවර්ධනයට උපකාර වේ.



- මෙවැනි ව්‍යාපාර වලින් විශාල පිරිසකට ස්වයං රැකියා අවස්ථා සැලසෙන අතර සෘජු හා වක්‍ර රැකියා අවස්ථා සහ නොයෙකුත් සේවා සැපයීමේ අවස්ථාවන්ද නිසා ප්‍රාදේශීයව ජීවත්වන ජනයා අතර දිළිඳු කම අඩු කරලීමටද උපකාර වේ.

- ප්‍රදේශවල පවතින සම්පත් ඵලදායී ලෙස නිෂ්පාදන කටයුතු වලට යොදා ගැනීමට හැකිවේ. එමගින් ග්‍රාමීය නිෂ්පාදන වලට වෙළඳපලක්ද සැපයේ.

- අඩු සම්පත් ප්‍රමාණයක් යොදා ආරම්භ කළ ද පසුව විශාල කර්මාන්තයක් බවට දියුණු කර ගැනීමට ඉඩකඩ පවතී.



1.3 ස්වාධීනත්වය

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වල කැපී පෙනෙන ලක්ෂණයක් වන්නේ ස්වාධීනත්වයයි.

- කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයකට ස්වාධීන පැවැත්මක් ඇත. ව්‍යවසායකයකු මෙවැනි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නේ සමාජයේ යම් අවශ්‍යතාවයක් සම්පූර්ණ කිරීම සඳහාය. ඒ නිසා බාහිර ආධාර හැරුණු විට ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යෑමට පුළුවන.
- හැමවිටම ව්‍යාපාරයෙන් සමාජයට කිසියම් වටිනාකමක් ලබාදී ආදායම් උපයා ගනී.

අප ජීවත්වන පරිසරය තුළ ක්‍රියාත්මකව පවතින පහත සඳහන් ඕනෑම කුඩා හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක ස්වභාවය, ක්‍රියාකාරකම්, එයින් සැලසෙන සේවාව විභාග කර බැලීමෙන් ඉහතින් සඳහන් කළ කරුණු ඔබටම වටහා ගැනීමට පුළුවන්.

තේ කඩයක්
 මුද්‍රණාලයක්
 බේකරියක්
 ධාන්‍ය ඇඹරුම් හලක්
 බාබර් සාප්පුවක්
 සිල්ලර බඩු වෙළඳාමක්
 ටයර් වැඩපලක්
 ගෘහ භාණ්ඩ නිපදවීම
 පුද්ගලික රෝහලක්
 අභ්‍යාස පොත් නිපදවීම

ආපන ශාලාවක්
 ඇඳුම් මැසීමේ ව්‍යාපාරයක්
 රස කැවිලි නිෂ්පාදනය
 කිරි ආශ්‍රිත නිෂ්පාදන
 රූප ලාවණ්‍ය මධ්‍යස්ථානයක්
 වාහන අලුත්වැඩියා කිරීම
 රන් හා රිදී භාණ්ඩ නිපදවීම
 යකඩ වැඩ පලක්
 ඖෂධ අලෙවි කිරීම
 ඖෂධ නිපදවීම

පරිගණක සේවා මධ්‍යස්ථානයක්
 විදුලි භාණ්ඩ අලුත්වැඩියාව
 රසායනික ද්‍රව්‍ය කර්මාන්තයක්
 රබර් ආශ්‍රිත කර්මාන්තයක්
 සම්භාණ්ඩ නිපදවීම
 අත්කම් භාණ්ඩ නිපදවීම
 පොල් ආශ්‍රිත කර්මාන්ත
 පළතුරු බීම නිෂ්පාදනය
 කොම්පෝස්ට් පොහොර නිපදවීම
 උද්‍යාන අලංකරණය

මේ ලැයිස්තුවට එකතු කළ හැකි කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සංඛ්‍යාව අති විශාලය.



ඉතින් මෙවැනි ස්වාධීන ව්‍යාපාරයක හිමිකරුවකු වන සෑම ව්‍යවසායකයකුටම තමන් ගැනත් තම ව්‍යාපාරය ගැනත් නිහතමානීව සතුටු වීමට පුළුවන.

මතක තබා ගන්න !

ව්‍යාපාරිකයෙකු විසින් අවධානය යොමු කළයුතු කරුණු ගණනාවක්ම තියෙනවා.



1



2



3

බැංකුව



4



5



1.4 අවධානය යොමුවිය යුතු කරුණු

තමන් කරන ව්‍යාපාරය කුමක් වුවද එය කිසියම් ප්‍රමිතියකට, පිලිවෙලකට, ලක්ෂණව හා අතිශයින්ම ලාභදායක ලෙස පවත්වාගෙන යෑමට සෑම ව්‍යවසායකයකුම දැන සිටිය යුතුය. ඒ සඳහා ව්‍යවසායකයාට උපකාර වන කරුණු රාශියක් පවතී.

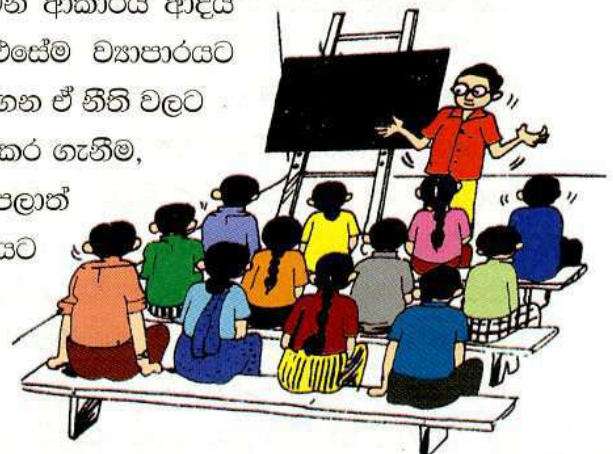
1.4.1 ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ

ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යන පුද්ගලයා බොහෝවිට සමාජයේ අනෙක් පුද්ගලයන්ට වඩා වෙනස් වර්ත ලක්ෂණ ඇති අයෙකි. ව්‍යාපාරයක් දියුණු කර ගැනීමට උවමනා කරන ඒ විශේෂ වර්ත ලක්ෂණ වලට අපි ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ යැයි කියමු. ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ මොනවාදැයි කවුරුත් දැන සිටිය යුතුය. එම ලක්ෂණ ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට උපකාර වන්නේ කෙසේදැයි විමසා බැලිය යුතුය. ඒ සමගම තමන්ට ඒ ගති ලක්ෂණ තිබේදැයි සොයා බැලිය යුතුය. එම ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ දියුණු කර ගැනීමට ඕනෑම අයෙකුට පුළුවන. සාර්ථකත්වයට පත් දේශීය හා විදේශීය ව්‍යවසායකයන් රැසකගේ ගති ලක්ෂණ මෙහි දෙවන තුන්වන පරිච්ඡේද කියවීමේදී හඳුනා ගැනීමට පුළුවන.



1.4.2 දැනුම

ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යෑමේදී ඊට අදාළ කාරණා ගැන හොඳ දැනුමක් හා පළ පුරුද්දක් තිබීම අත්‍යවශ්‍යය. නිෂ්පාදන ශිල්ප ක්‍රම හා සම්පත් යොදවන ආකාරය ආදිය ගැන දැනුම හා පළපුරුද්ද ඉතා ප්‍රයෝජනවත්ය. එසේම ව්‍යාපාරයට අදාළවන නීති රාමුව ගැන ද හොඳ අවබෝධයක් ලබාගෙන ඒ නීති වලට අනුව කටයුතු කළ යුතුය. මෙහිදී ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කර ගැනීම, බලපත්‍ර ලබා ගැනීම, කම්කරු නීති, පාරිසරික නීති, පලාත් පාලන ආයතනවල නීති හා රෙගුලාසි ආදී ව්‍යාපාරයට අදාළ හා බලපාන කරුණු ගැන සොයා බලා ඒවාට අනුව කටයුතු කළ යුතුය.



1.4.3 බැංකු පුරුදු

හොඳ බැංකු පුරුදු ඇති අයෙකුට තම ව්‍යාපාරය වැඩි දියුණුකර ගැනීමට බැංකුවෙන් ලබාගත හැකි පහසුකම් වල සීමාවක් නැත. නමුත් බොහෝ සුළු, කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්ට බැංකු පහසුකම් ගැන අත්තේ අඩු දැනුමකි. ඒ නිසා ඔවුන් බැංකු සමඟ ගනු-දෙනු කරන්නේ ද අඩුවෙනි.

ව්‍යවසායකයා බැංකුව සමඟ සුභද්‍රැවි සම්බන්ධයක් පවත්වා ගැනීමට දක්ෂ විය යුතුය. ඉතිරි කිරීමේ ගිණුමක මුදල් ඉතිරි කිරීම මගින් බැංකු ගනු-දෙනු ආරම්භ කළ හැකිය. මේ ඉතිරි කිරීම තුළින් තමන්ටම අයත් ධනයක් වර්ධනය කර ගැනීමට පුලුවන.

ජංගම ගිණුමක් ආරම්භ කොට ව්‍යාපාරයේ සියලු ගනු-දෙනු එම ගිණුම හරහා සිදු කළ යුතුය. එයින් ව්‍යාපාරය පිළිබඳව බැංකුවට ද හොඳ අවබෝධයක් ලැබේ. ණය ලබා ගැනීමට ද පහසුවේ. ලබාගත් ණය නිසි පරිදි ව්‍යාපාරයට යොදවා ව්‍යාපාරයෙන් ලාභ උපදවාගෙන නියමිත දින වකවානු වලදී ණය ගෙවා නිම කළ යුතුය. එලෙස ගනු-දෙනු කරන ව්‍යාපාරිකයාට බැංකුවේ උපකාරයෙන් තම ව්‍යාපාරය දියුණුකරගෙන කෙටි කළකින්ම ධනවත් පුද්ගලයකු බවට පත්වීමට ඉඩකඩ තිබේ.

1.4.4 ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් තබා ගැනීම

බොහෝවිට කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වල ආදායම් වියදම් තොරතුරු පිළිවෙලකට ලියා තබාගන්නේ නැත. මෙය ලොකු අඩු-පාඩුවකි.



ව්‍යාපාරයේ සියලුම ආදායම් වියදම් නිසි පිළිවෙලට ලියා තබාගත යුතුය. දිනපතා එම ගණන් හිලවු පොත් පත්වල සටහන් කළ යුතුය. තම ව්‍යාපාරයේ නියම තත්ත්වය දැන ගැනීමට නම් ගිණුම් තබාගැනීම අත්‍යවශ්‍ය දෙයකි.

බැංකු ගනු-දෙනුවලදී ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් පොත් ඉතා ප්‍රයෝජනවත් වේ. ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් පවත්වා ගන්නා සහ ආදායම් බදු ගෙවන ව්‍යාපාරිකයන්ට බැංකුවේ ලොකු පිළිගැනීමක් තිබේ.

බොහෝ අය ආදායම් බදු ගෙවන්න වේයැයි බියෙන් ආදායම් වියදම් ගිණුම් පොත් වල නොලියන බව ප්‍රසිද්ධ රහසකි. ආදායම් බදු ගෙවීමට බිය විය යුතු නැත. ආදායම් බදු ගෙවීම අපගේ යුතුකමකි. ඒ වගේම ව්‍යාපාරිකයෙකුට එය ආඩම්බරයට කරුණකි. එයින් තමන්ට සමාජයීය පිළිගැනීමක් ද ලැබේ.

ආදායම් බදු ගණන් බලන්නේ ව්‍යාපාරයේ මුලු ආදායම මත නොවේ. ඒ මුලු ආදායමෙන් අදාළ සියලුම වියදම් අඩු කිරීමෙන් පසු ඉතිරිවන ලාභය මතයි. ඒ ලාභයෙන් වර්ෂයකට යම් මුදල් ප්‍රමාණයක් ආදායම් බද්දෙන් නිදහස් වේ. තවත් බද්දෙන් නිදහස් කරගත හැකි ආදායම් වර්ග තිබේ. ඒ සියල්ල අඩු කළ විට ඉතිරිවන ලාභය මත සියයට 5 සිට 35 දක්වා (ආදායම වැඩිවන ප්‍රමාණය අනුව) ආදායම් බදු ගණනය කරයි. ඒ අනුව බදු වශයෙන් ගෙවීමට සිදුවන්නේ ඉතා සුළු මුදලකි. ඉතිං ආදායම් බදු ගෙවීම මග හැරීම සඳහා කෙනෙක් ව්‍යාපාරයේ ආදායම් වියදම් සටහන් නොකිරීමෙන් පාඩු සිදුකර ගන්නේ තමන්ටමය. ආදායම් වියදම් පොත්පත්වල ලියා තබාගෙන ඒ අනුව ආදායම් බදු වශයෙන් යම් මුදලක් රජයට ගෙවනවාට වඩා වැඩි පාඩුවක් ගිණුම් සටහන් නොකිරීමෙන් ව්‍යාපාරයට සිදුවේ.

ආදායම් බදු

එක්තරා ආදායම් සීමාවකට වඩා ඉහලින් උපයන සියලුම ශ්‍රී ලාංකික පුරවැසියන් සහ ව්‍යාපාර විසින් රජයට ආදායම් බදු ගෙවිය යුතුවේ. මෙසේ රැස්කරන බදු මුදල් යොදවා රජය අපට ප්‍රයෝජනවත් පොදු සේවාවන් රැසක් ලබාදෙයි. මහා මාර්ග, පාසැල්, රෝහල්, දුම්රිය, වරාය ආදී නොයෙකුත් පොදු සේවා සංවර්ධනය කරමින් මහජනයාට ප්‍රයෝජනවත් ලෙස ඒවා පවත්වාගෙන යන්නේ මෙම බදු මුදල් වලිනි. එබැවින් බදු ගෙවීම ඉහල ආදායම් ලබන අයගේ වගකීමකි. මෙය වාර්ෂිකව ගෙවිය යුතු බද්දකි. ව්‍යාපාරයක් විසින් එකතු කළ අගය මත ගෙවන වැට් බද්ද මාසිකව ගෙවිය යුතුය. ඉහල ආදායම් ලබන පුද්ගලයන් හා ව්‍යාපාර බදු ගෙවීම සඳහා දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුවේ ලියාපදිංචි විය යුතුය.

ආදායම් - වියදම් පිළිබඳ සියලු තොරතුරු ලියා තබා ගැනීම හෝ ගිණුම්ගත කිරීම බදු ගණනය කිරීමේදී පහසුවකි.

ව්‍යාපාරයෙන් උපයන ආදායම් වලින් ව්‍යාපාරයට අදාල වියදම් අඩු කිරීමෙන් පසු ඉතිරිවන ලාභය මත බදු ගණනය කරයි.

එසේ අඩුකළ හැකි වියදම් මොනවාද ?

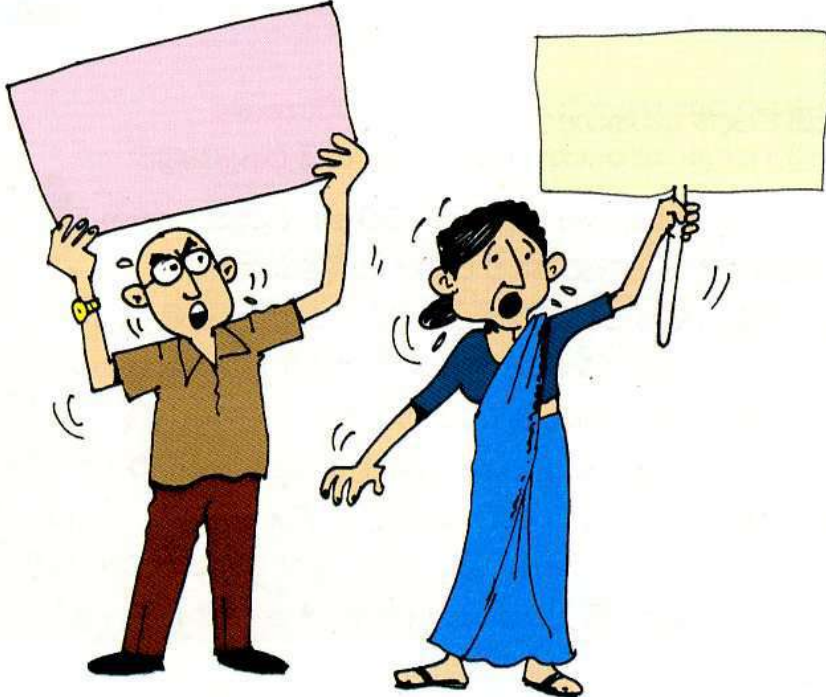
- ව්‍යාපාරය තුළ නිෂ්පාදනය සඳහා පාවිච්චි කළ අමුද්‍රව්‍ය සඳහා වැය කළ මුදල්
- ව්‍යාපාරයේ සේවක පිරිසට ගෙවූ වැටුප් හා දීමනා
- විදුලිය, ජලය, අලුත් වැඩියාවන්, නඩත්තු, උපදේශන ආදී අත්‍යවශ්‍ය වියදම්
- අලෙවි කිරීම සඳහා දරන විවිධ වියදම්, එනම් ප්‍රවාහනය, ප්‍රචාරක, දිරි දීමනා, කොමිස් ආදී ප්‍රවර්ධන කටයුතු වලට යන වියදම්
- ගෙවල් කුලී, බලපත්‍ර ගාස්තු, රක්ෂණ, සුභ සාධනය ආදී පරිපාලන වියදම්
- එසේම ව්‍යාපාරයේ යොදවා ඇති ස්ථාවර ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ උපකරණ, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, වාහන, පරිගණක, පරිගණක මෘදුකාංග, ස්ථිර ගොඩනැගිලි ආදිය වෙනුවෙන් ඒවායේ වටිනාකමින් යම් ප්‍රතිශතයක් ක්ෂය කිරීම් සඳහා අඩු කල හැක.

ඊට අමතරව, ව්‍යාපාරයට ණයක් ලබාගෙන ඇත්නම් ණය පොලී, ලිසිං වාරික වගේම ආපසු අයකරගත නොහැකි ණය ද අඩුකිරීමට පුළුවන. බදු වලින් නිදහස් ආදායම් මොනවාදැයි සවිස්තරව දැනගත හැක්කේ බදු නිලධාරීන්ගෙනි. බදු වශයෙන් ගෙවිය යුත්තේ එලෙස වියදම් අඩුකළ පසු ඉතිරිවන ලාභයෙන් සුළු කොටසකි. එබැවින් දේශීය ආදායම් දෙපාර්තමේන්තුවේ නිලධාරීන්ගෙන් අදාල උපදෙස් ලබාගෙන සුදුසු පරිදි කටයුතු කිරීම ඉහල ආදායම් ලබන තත්ත්වයකට පත්වන සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයින්ගේ වගකීමකි.

බදු ගෙවන ව්‍යාපාරයක් යනු සියලුම ගණු-දෙනු ගිණුම් ගත කරන ව්‍යාපාරයකි. හොඳින් ගිණුම් පවත්වාගෙන යන බැවින් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට බැංකු වලටද අවස්ථාව ලැබේ. ආදායම් බදු ගෙවන බැවින් පිලිගැනීමක්ද තිබේ. එවැනි ව්‍යාපාරයකට බැංකු ණය පහසුකම් ලබා ගැනීමද එතරම් අසීරු නොවේ.

1.4.5 සේවක කළමනාකරණය

තම ව්‍යාපාරයේ සේවයේ නියුක්ත අයගේ සුභසාධනය ගැන සැලකිලිමත් වීම සෑම ව්‍යාපාරිකයකුගේම යුතුකමකි. සේවකයින්ට ජීවත්වීමට සරිලන වැටුප් ගෙවීම, අනිකාල හා වෙනත් දීමනා ගෙවීම, ඔවුන්ගේ ජීවිත ආරක්ෂාව, සුභ සාධනය සඳහා නිසි පියවර ගැනීම සේවක අර්ථ සාධක අරමුදල්, රක්ෂණය කර ඇත්නම් රක්ෂණ වාරික ආදිය ගෙවීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ඒ සියල්ල ව්‍යාපාරයේ වියදම් ලෙස ගිණුම් ගත වේ. සේවකයින්ට කරන කිසිම වියදමක් බදු වලට අසුවන්නේ ද නැත. අනෙක් අතට තෘප්තිමත් සේවකයින් ඔවුන්ගේ උපරිම ශක්තියෙන් ව්‍යාපාරයට සේවය ලබාදෙයි. එයින් ව්‍යාපාරයද තව තවත් දියුණු වේ. අසතුටින් සිටින සේවකයින්ගෙන් ව්‍යාපාරයට ප්‍රයෝජනයක් නැත. එවැනි සේවකයින්ට ව්‍යාපාරයට පාඩු පවා සිදු කළ හැක. සේවකයින්ගේ නොමනා හැසිරීම නිසා පාරිභෝගික ජනයා ව්‍යාපාරයෙන් ඉවත්වීමට පුළුවන. මේ නිසා සේවක කළමනාකරණය ගැන ව්‍යාපාරිකයා විශේෂ සැලකිල්ලක් යොමු කළ යුතුවේ.



මේ පුද්ගල වර්ත ලක්ෂණ ඔබටත් තිබේද ?

- ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට ඇති ශක්තිය
- ස්වාධීනත්වය
- නිර්මාණශීලී භාවය
- දැඩි ආත්ම විශ්වාසය
- ධනාත්මක ආකල්ප
- වැඩ කිරීමට ඇති කැමැත්ත



- අවදානම භාරගැනීමට ඇති ධෛර්යය
- විශ්වාසය තැබිය හැකි බව
- වැඩ පමා නොකිරීම
- යහපත් සමාජ සම්බන්ධතා
- වැඩවල ගුණාත්මක භාවය ගැන උනන්දු වීම
- කළමනාකරණ හැකියාව

- ඉගෙනීමට ඇති කැමැත්ත
- නොපසුබට උත්සාහය
- අවංක භාවය
- මූල්‍ය විනය

ව්‍යවසායකයකු ලෙස
සාර්ථකවීම සඳහා මේ
වර්ත ලක්ෂණ ඔබට ඉතා
ප්‍රයෝජනවත්.

ඔබ ඇලුම් කරන දේ කරන්න. ඔබ සැබෑවින්ම ඉහළ දේ සොයාගන්න.
වෙනසක් කරන්න. ශ්‍රේෂ්ඨ කාර්යයක් කිරීමේ
එකම මාර්ගය වන්නේ ඔබ කරන දෙයට ඇලුම් කිරීමයි.

ස්ටීව් ජොබ්ස්



Do What you love to do. Find your true passion,
Make a difference. The only way to do great
work is to love what you do.

Steve Jobs

ව්‍යවසායකයා

(තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් කරන පුද්ගලයා)

2.1 ව්‍යවසායකයා



ව්‍යාපාරයක සම්පූර්ණ අවදානම භාරගෙන එය සංවිධානය කොට කළමනාකරණය කරන පුද්ගලයා ව්‍යවසායකයාය. ඒ අනුව අලුත් ව්‍යාපාරයක් මෙහෙය වීමේ වගකීමට උරදෙන පුද්ගලයා ව්‍යවසායකයෙකි. ව්‍යවසායකයා අලුත් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වෙළඳපොළට හඳුන්වා දෙයි. එසේ නැතහොත් දැනටමත් වෙළඳපොළේ තිබෙන භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් තවදුරටත් දියුණු කොට නව ආකාරයකට ඉදිරිපත් කරයි.

ව්‍යවසායකයා අපූර්ව පුද්ගලයෙකි !

ව්‍යාපාරික අවස්ථාව කල් ඇතිව හඳුනාගෙන ඒ අනුව භාණ්ඩ හෝ සේවාවන් නිපදවා ලාභ උපයා ගැනීමට ක්‍රියාකාරී වීම ව්‍යවසායකත්වයයි. මෙහිදී ව්‍යාපාරික අවස්ථාව ලෙස ගත යුත්තේ කුමක්ද?

2.2 ව්‍යාපාරික අවස්ථාව

යම් අවශ්‍යතාවයක් ඉටු කිරීම සඳහා අවශ්‍ය විය හැකි භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිපදවීමට ඇති ඉඩප්‍රස්ථාවයයි.

අතින් අයට නොපෙනෙන ව්‍යාපාරික අවස්ථාවන් ව්‍යවසායකයාට පෙනේ.

ව්‍යාපාරික අවස්ථාව කල් ඇති හඳුනාගැනීමට හැකි වීම ව්‍යවසායකයෙකු තුළ ඇති තීක්ෂණභාවය පෙන්නුම් කරයි. ව්‍යවසායකයා අනාගතය කල් ඇතිව දකී.

අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලය ලබාගැනීම සඳහා ඒ දුර ගොවා ගමන් කිරීමට ද ව්‍යවසායකයා සූදානම්ය. ඒ ගමනේදී මුහුණදීමට සිදුවන ඕනෑම බාධකයකට හෝ අභියෝගයකට මුහුණදීමට ද ව්‍යවසායකයා සූදානම්ය. සාර්ථකත්වය පිලිබඳ විශ්වාසයකින් හා දැඩි අධිෂ්ඨානයකින් කටයුතු කරන ව්‍යවසායකයා අරමුණු දිනා ගැනීම සඳහා ඉලක්ක හඹා යයි. ඒ සඳහා ව්‍යාපාරය මෙහෙයවීමේ ජවය ඔහු/ඇය සතුය.



කලින් කලට සමාජයේ ඇතිවන අවශ්‍යතා විවිධය. එම අවශ්‍යතා ඉටු කරලීම තුළින් ප්‍රතිලාභ වැඩි කර ගැනීමේ හැකියාව ඇති බව ව්‍යවසායකයා දකී.

2.3 වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීම

ව්‍යවසායකයා වෙනස්කම් සිදුකිරීමට ද පසුබට නොවේ.



තමන් දැනටමත් කරගෙන යන ව්‍යාපාරයක වුවද පැවැත්ම හා දියුණුව සඳහා කලින් කලට කළ යුතු වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීමට ව්‍යවසායකයාට පුළුවන.

එවැනි වෙනස්කම් කිරීම ඕනෑම ව්‍යාපාරයක පැවැත්මට අහ්‍යාවශ්‍ය වේ. තරඟකාරීත්වයට මුහුණ දීමටද වෙනස්කම් සිදු කළ යුතු වේ.

පාරිභෝගිකයන්ගේ කාලීන අවශ්‍යතා ඉටුකිරීමට ද වෙනස්කම් සිදු කළ යුතුය.

කාලීන අවශ්‍යතාවයන්ට අනුව වෙනස් නොවී පවතින ව්‍යාපාර දුර්වල විය හැක. ඒ නිසා පාරිභෝගිකයින් රඳවා ගැනීමට, ආකර්ෂණය කර ගැනීමට, වැඩි කර ගැනීමට උවමනා කරනවා නම් පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවයන්ට ගැලපෙන පරිදි හැසිරීමට ව්‍යාපාරයට සිදු වේ.

සිදු කළ යුතු වෙනස්කම් කල් ඇතිව දැකීම, සාර්ථක ව්‍යවසායකයකුගේ ලක්ෂණයකි.

2.4 ආයෝජනය

ව්‍යාපාරික අවස්ථාවන් හඳුනා ගැනීම හෝ පවත්නා ව්‍යාපාරයක දියුණුව හා පැවැත්ම වෙනුවෙන් කළ යුතු වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීම පමණක් මෙහිදී ප්‍රමාණවත් නොවන බව ව්‍යවසායකයා දැනී.

හඳුනා ගන්නා අවස්ථාවන්ගෙන් ප්‍රයෝජනය ගත යුතුය. සිදුකළ යුතු වෙනස්කම් නිසි වේලාවටම සිදුකළ යුතුය.

ඇත්ත වශයෙන්ම ක්‍රියාවට බහින්න සිදු වන්නේ මෙහිදීය.

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් තුළින් හාණ්ඩ හෝ සේවා නිපදවීම සඳහා මූල ධනය හා සම්පත් යෙදවිය යුතුය. ඒ කියන්නේ ආයෝජනය කිරීමට පියවර ගත යුතුය.

ව්‍යවසායකයා ස්වයං දැක්මක් හා ධනාත්මක ආකල්ප වලින් යුතුව ක්‍රියාකාරී වන අයෙකු බැවින් ආයෝජනය කිරීමට පසුබට නොවේ.

ආයෝජනයට සැලැස්මක් තිබිය යුතුය.

ව්‍යාපාරයේ ප්‍රායෝගික බව හා ලාභදායීතාවය පිළිබඳ විශ්වාසයක් ද තිබිය යුතුය.

මේ විශ්වාසය මත, පාරිභෝගිකයින්ට අනාගත දිනෙක අවශ්‍ය වන හාණ්ඩ හෝ සේවා නිපදවීම සඳහා වර්තමානයේදී ආයෝජනය කිරීමට ව්‍යවසායකයා මැලි නොවේ.



ව්‍යවසායකයා ක්‍රියාකාරීකයෙකි.

2.5 අවදානම

ආයෝජනයේදී
ව්‍යවසායකයා
අවදානමක් භාරගනී.



අවදානමක් භාර ගන්නා බැවින් ඔහු/ඇය තම ආයෝජනය සාර්ථක කර ගැනීම උදෙසා උපරිම කැප වීමෙන් යුතුව කටයුතු කරනවා ඇත.

මේ විදියට බලන කොට තමන්ටම අයත්, තමන් විසින්ම ක්‍රියාවට නංවන ව්‍යාපාරයක් වෙනුවෙන් ආයෝජන අවදානමක් දරන පුද්ගලයා ව්‍යවසායකයෙකි.

ඉතින් ව්‍යවසායකයා අපූර්ව පුද්ගලයෙක් නොවේද ?

ඔහු / ඇය නිතරම පාහේ අලුත් දෙයක් නිර්මාණය කරයි. ව්‍යාපාරය රැක බලාගන්නේ අලුත උපන් බිලිදෙනු බලාගන්නා අයුරිනි. එලෙසින්ම ව්‍යාපාරය පෝෂණය කරයි, එබැවින් ව්‍යවසායකයා ප්‍රයෝජනවත් පුද්ගලයෙකි.

රටක ආර්ථික වර්ධනයට විශාල වශයෙන් දායක වන්නෙකි.

ව්‍යවසායකයා යනු අතිශයින්ම ගරු කටයුතු පුද්ගලයෙකි

2.6 ව්‍යවසායකයාගේ ලෝකය

තමාගේ ස්වාමියා වෙත අයෙකු නොව තමාම බව ව්‍යවසායකයා දනී. ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් තමන් කරන කැප කිරීම් වල ප්‍රතිලාභ තමන්ටම ලැබෙන බව දන්නා බැවින් ව්‍යාපාරය දියුණු කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයා සිය උපරිම ශක්තිය යොදවයි.

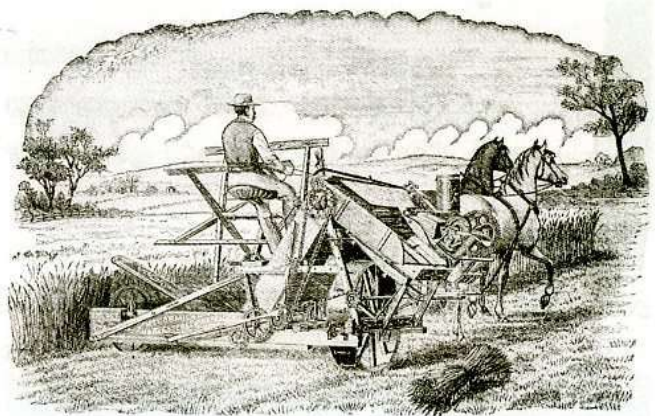
මේ සුවිශේෂී බව නිසාම ව්‍යවසායකයාගේ ලෝකය ද ආකර්ෂණීය වූවකි.



2.7 කල් ඇතිව හඳුනා ගත් ප්‍රසිද්ධ ව්‍යාපාරික අවස්ථා කීපයක්

2.7.1 අස්වනු නෙලන යන්ත්‍රය

ගොවිපල කටයුතු සඳහා ශ්‍රමය සපයා ගැනීම විශදුම් අධික දුෂ්කර කටයුත්තක් ව පැවැති කාලයේදී නිපදවන ලද අස්වනු නෙලන යන්ත්‍රයට ඇමරිකානු ආර්ථිකයේ ලොකු වෙනසක් කරන්න පුළුවන් වුණා. මේ යන්ත්‍රය නිර්මාණය කරල වෙළෙඳපොලට ඉදිරිපත් කළේ මැක් කොමික්. දරුවන් අට දෙනෙකු සහිත පවුලේ වැඩිමහල් දරුවා වූ මැක් කොමික් කිසිම විධිමත් අධ්‍යාපනයක් ලබල නැහැ. ඔහුගේ පියා ගොවිපල උපකරණ අලුත්වැඩියා කරන්නෙක්. ඒ නිසා යන්ත්‍ර සූත්‍ර පිළිබඳ ප්‍රායෝගික දැනීමක් ලබා ගැනීමට ඔහුට පුළුවන් වුනා.



මැක් කොමික් විකාගේ නගරයට ඇවිත් කර්මාන්තය ආරම්භ කරල තියෙන්නේ පොඩි මුදලක් අතේ ඇතිව.

ලොකු ගොවිපලකට ශ්‍රමිකයින් රාශියක් උවමනායි. අස්වනු නෙලීමට උපකරණයක් තිබේනම් එය ලොකු පහසුවක් වන බව ඔහු දුටුවා. අස්වනු නෙලන යන්ත්‍රයක් පිළිබඳ අදහස මතු වුයේ එවැනි වාතාවරණයක් තුලයි.

ඔහු අස්වනු නෙලන යන්ත්‍රයක් සැලසුම් කළා. ජේටන්ට් බලපත්‍ර ලබාගෙන වෙළෙඳපලට ආවා. අස්වනු රැස් කිරීමේ කාර්යයේදී මැක් කොමික් ගේ යන්ත්‍රය ඇමරිකානු ගොවියාට ඉතා ප්‍රයෝජනවත් වුණා. එය ක්‍රමයෙන් දියුණුවට පත්වී අද තිබෙන අන්තර් ජාතික මට්ටමේ ඒකාබද්ධ අස්වනු නෙලන යන්ත්‍රය (Combined Harvester) දක්වා වැඩි දියුණු වුණා.

ඇමරිකානු ගොවියාගේ ගැටලු අතරින් මැක් කොමික් තම අනාගත ව්‍යාපාර අවස්ථාව කල් තිසා දුටුවා.

ඇමරිකානු ගොවියාගේ ප්‍රශ්නය වටහා ගැනීමට මැක් කොමික් සමත්වුනා. ඔහු නමාගේ පාරිභෝගික ජනතාව හඳුනා ගත්තා. පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවයට අනුව භාණ්ඩය සැලසුම් කළා. ව්‍යාපාරය සඳහා ආයෝජනය කළා. ඉහළම ප්‍රතිලාභ ලැබුවා.

2.7.2 ඛනිජ තෙල් පිරිපහදුව හා බෙදාහැරීම

ජෝන් ඩී. රොක්පෙලර් පිටිතය ආරම්භ කළේ සහකාර පොත් තබන්නකු විදියට ඔහු ලිපිකරුවකු ලෙස සේවය කරමින් මුදල් ඉතිරි කළා.



පසු කලෙක තමන්ගේම ප්‍රාග්ධනයක් සම්පාදනය කර ගැනීමෙන් පසු, රොක්පෙලර් තෙල් පිරිපහදු කිරීමේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් පටන් ගත්තා. ඔහුට වුවමනා වුණේ වැඩි දෙනෙකුට අවශ්‍ය වන භාණ්ඩයක් විකිණීමයි. මෝටර් වාහන පාවිච්චි කරන සැමටම ඛනිජ තෙල් අවශ්‍ය වන බව රහසක් නොවේ. එදා ඇමරිකාවේ ජනතාවට අවශ්‍ය වුණේ අඩු-වියදමකට ඛනිජ තෙල් ලබා ගැනීමයි. ඒ අවශ්‍යතාවය ඉටු කිරීම සඳහා තෙල් පිරිපහදු කොට බෙදාහැරීම සිදු කළ යුතු බව රොක්පෙලර් අවබෝධ කර ගත්තා. දිගින් දිගටම මුදල් ආයෝජනය කිරීම මගින් ව්‍යාපාරය පුළුල් කළා. අන්තිමේදී රොක්පෙලර් මුළු ඇමෙරිකාව පුරාම තෙල් බෙදාහරින විශාලතම ව්‍යාපාරය ගොඩනැගුවා.

එක් අවස්ථාවක රොක්පෙලර් මුළු ලෝකයේම වඩාත්ම ධනවත් පුද්ගලයා හැටියට නම්කරලා තියෙනවා. ඒ අවස්ථාවේදී ඇමෙරිකානු ඩොලර් බිලියන 1.5 ක ධනයක් උරුම කරගෙන සිටි රොක්පෙලර් ඉතිහාසගත වූයේ තමන්ගේම උත්සාහයෙන් එතරම් ධනයක් උපයාගත් එකම තනි පුද්ගලයා හැටියට ය.

රොක්පෙලර් දිගටම යම් ආයතනයක සේවකයෙකු ලෙස ජීවත් වුණා නම් කිසිවකු අද ඔහු ගැන කතා කරන එකක් නැහැ. ඔහු ව්‍යාපාරයක අයිතිකරුවකු වූ නිසා මුලු ලෝකයම ඔහු ගැන දැන ගත්තා.

ඛනිජ තෙල් සඳහා වන වර්ධනය වන ඉල්ලුම නිරීක්ෂණය කිරීම තුළින් රොක්පෙලර් තම අනාගත ව්‍යාපාරික අවස්ථාව හඳුනාගත්තා.

2.7.3 පවුලේ වාහනයක් (Family car)

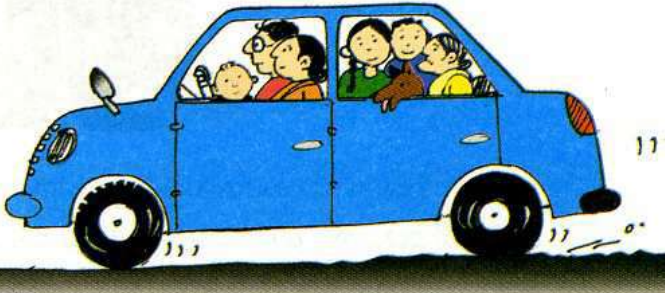


හෙන්රි පෝඩ් අනාගත ව්‍යාපාරික අවස්ථාව කල් ඇතිව හඳුනාගත් තවත් ප්‍රසිද්ධ ව්‍යවසායකයෙක්.

ඔහුට ස්වයං දැනීමක් තිබුණා.

සෑම ඇමෙරිකන් පවුලකටම දරා ගතහැකි මිලකට කාර් එකක් විකිණීම ඔහුගේ අභිලාෂය වුණා.

ඇමෙරිකානු ජන සමාජය තුළ වර්ධනය වන මැද පන්තියේ අවශ්‍යතා හා සිතූම් පැතුම් පිළිබඳව ඔහුට අවබෝධයක් තිබුණා, ඒ අනුව පෝඩ් වාහන වෙළෙඳපොළ කල් ඇතිව දුටුවා. පාරිභෝගික ප්‍රජාව හඳුනා ගත්තා. පාරිභෝගික රුචිය හා ඔවුන්ගේ ආදායම් මට්ටම හඳුනා ගත්තා. ඒවාට ගැලපෙන ආකාරයට භාණ්ඩය නිෂ්පාදනය කළා.



ඔහු මිය ගියේ ලෝකයේ ලොකුම වාහන නිපදවීමේ කර්මාන්ත ශාලාවේ හිමිකරු හැටියට.

2.8 සාර්ථකවූ අපේම ව්‍යාපාර

අපේ රටෙන් මේ වාගේ සාර්ථක වූ ව්‍යවසායකයින් දහස් සංඛ්‍යාත ගණනක් ඉන්නවා.

අපේ රටේ සාර්ථකත්වයට පත්වූ ව්‍යවසායන් රාශියක් පවතී. ඒ දේශීය ව්‍යාපාර නාම ලේඛණයේ, මැලිබන්, ඇන්ටන්, ආර්පිකෝ, පිනසේන, කැමල්, දම්රෝ, සිද්ධාලේප, ලින්ක් නැවුරල්, මන්චි, නිකාඩෝ, ඕදිරිස්, නවලෝක, වෙන්ඩෝල් වැනි ප්‍රසිද්ධ ආයතන රාශියකි.

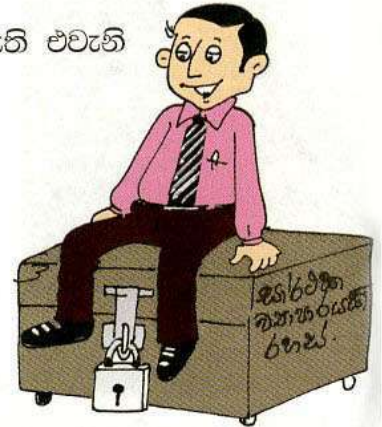
ජාතික වශයෙන් හා ප්‍රදේශීය වශයෙන් ඔබ දන්නා හඳුනන, ඔබ අසා ඇති එවැනි ව්‍යවසායකයින් ගැන කරුණු සොයා බලන්න.

ඔවුන්ගේ සාර්ථකත්වයේ රහස් මොනවාද ?

ඔවුන් කල් ඇතිව හඳුනාගත් ව්‍යාපාරික අවස්ථා මොනවාද ?

ඔවුන්ගෙන් උගත හැකි පාඩම් මොනවාද ?

අප විසින් හඳුනාගත් සාර්ථක ව්‍යවසායකයින් කීප දෙනෙකුගේ තොරතුරුද මෙහි අන්තර්ගත කර ඇත.



2.9 ව්‍යාපාර අසාර්ථක වන්නේ ඇයි?

තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් අරඹා, එය දියුණු කර ලාභදායී ලෙස පවත්වාගෙන යාම පහසු දෙයක් නොවේ. එය අභියෝගාත්මක කාර්යයකි. එයට ඔබ සූදානම්ද?

මතක තබා ගන්න. වර්ෂයකට ලොව පුරා දහස් ගණන් ව්‍යාපාර අසාර්ථක වෙනවා.



පාරිභෝගිකයා ආකර්ශණය කර ගැනීමට උනන්දු නොවන ව්‍යාපාරයකට පැවැත්මක් නැත. පාරිභෝගිකයින්ට ආචාරශීලී හා ගුණාත්මක සේවාවක් සැපයීම අවශ්‍යයි. සේවකයින්ට හොඳ වැටුප් හා දීමනා ගෙවා ආචාරශීලී සේවයක් පවත්වා ගැනීමට ඔවුන් මෙහෙයවිය යුතුයි.

2.9.1 ඉතා දුර්වල සැලසුම්

ස්වයං දැක්මක් තිබෙන ව්‍යාපාර සැලසුම් නොමැති විට ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට අසීරු විය හැක.

අපේක්ෂා කළ හැකි සියළු බාධක හා අවදානම සැලසුම සකස් කිරීමේදී සැලකිල්ලට නොගැනීම ද ව්‍යාපාරයක් අසාර්ථක වීමට හේතු විය හැක.

ඇති විය හැකි අනතුරු, අන්තරායන් හා අවදානම් කල් ඇතිව දැක සුදුසු විකල්ප ක්‍රියාමාර්ග යෙදීම රක්ෂණ ආවරණ ලබා ගැනීම, විකල්ප ව්‍යාපාර සැලසුම් පවත්වා ගැනීම, අඛණ්ඩව ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙනයාමේ සැලසුම් හා හදිසි අවස්ථාවකදී ගැනීම පිණිස තැන්පත් ධනයක් තබා ගැනීම වැනි තමන්ට ගැලපෙන සුරක්ෂිත ක්‍රමයක් අනුගමනය කළ යුතුයි.

එවැනි සැලැස්මක් නැතිවිට අනපේක්ෂිත හානියකදී මුල ව්‍යාපාරයම නැතිවී යාමට පුලුවන.

2.9.2 ව්‍යාපාර තෝරා ගැනීමේ දුර්වලතා

ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීමට උවමනා සාධක ගැන සොයා නොබලා වෙනත් කෙනෙක් කරන දෙයක් හෝ අසා ඇති දෙයක් අනුව ව්‍යාපාර තෝරා ගන්නා අය බොහෝ විට අසාර්ථක වේ.

2.9.3 ව්‍යාපාර ඥාණය

ව්‍යාපාරයට අදාල මූලික දැනුම හා පළපුරුද්ද නොමැතිව ආරම්භ කරන ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීම අසීරුය.

ශිල්පීය ඥාණය, වෙනස්වන තාක්ෂණය, නව දැනුම හා තාක්ෂණය, කාලීනව දියුණුවන වන දැනුම හා ශිල්ප ක්‍රම සමග එක්ව නොයන ව්‍යාපාරයක් තරඟකාරී වාතාවරණය තුළ පසෙකට තල්ලුවී යයි.

2.9.4 කළමනාකරණ ගැටළු

අසාර්ථකවූ ව්‍යාපාර වලින් වැඩිම සංඛ්‍යාවක් උෂ්කරතාවලට මුහුණ දී ඇත්තේ දුර්වල කළමනාකරණය හේතුවෙනි.

ව්‍යාපාරයේ අරමුදල්, සේවකයන්, භෞතික වස්තූන්, කාලය හා කාලීන තොරතුරු නිවැරදි ලෙස කළමනාකරණය කර ගැනීමට නොහැකිවීම ආසාර්ථකත්වයේ මූලයි.

2.9.5 දුර්වල ව්‍යවසායකත්වය

ව්‍යාපාරිකයා තුළ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ නොමැතිවීම කොපමණ අරමුදල් යෙදවුවත් ව්‍යාපාරය සාර්ථක කරගැනීම අසීරුවේ.

2.9.6 මූල්‍ය දුර්වලතා

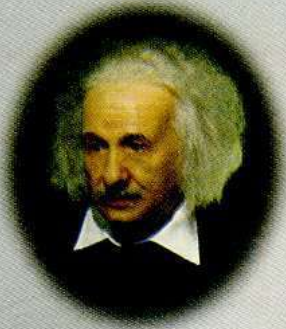
මුදල් ගනුදෙනු පිළිබඳ කිසිවක් සටහන් කර තබා නොගන්නා ව්‍යාපාරයක් අසාර්ථක වීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩියි.

ගිණුම් තබාගෙන නැති බැවින් යම් අවස්ථාවකදී ව්‍යාපාරයේ පවතින මූල්‍ය තත්ත්වය ගැන කිසිවක් නොපෙනෙන බැවිනි. එවැනි තත්ත්වයකදී ව්‍යාපාරය සතු මුදල් ව්‍යාපාරිකයාගේ පුද්ගලික ප්‍රයෝජනයට ගැනීම නිසා මුදල් අව-භාවිතය සිදුවිය හැක. ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යෑමට ප්‍රමාණවත් තරම් මුදල් ප්‍රමාණයක් ව්‍යාපාරය තුළට නොලැබීමෙන් එය මූල්‍ය අර්බුදවලට ලක් වී, අසාර්ථකවීමට පුළුවන.

මූල්‍ය විනය නැති පුද්ගලයා ව්‍යාපාරය සතු සම්පූර්ණ ධනය තම ධනය ලෙස සලකා හිතූ පරිදි වියදම් කරයි, එසේම අනවශ්‍ය අභිතකර මූල්‍ය නින්දු ගනී. එවැනි ව්‍යාපාර බංකොලොත් වේ. මේ නිසා ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය තත්ත්වය දැනගැනීම සඳහා ගිණුම් පොත් තබා ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ.



සියළු ශ්‍රේෂ්ඨ කටයුතු වල රහස උත්සාහය සහ ස්වශක්තිය යි.
ගුස්ටාවුස් එග් ස්විජර්



ශ්‍රේෂ්ඨයින් හැම විටම උහන් ඇහැස් ඇත්තවුන්ගේ
බලවත් විරෝධයන්ට මුහුණදී ඇත.

ඇල්බට් අයින්ස්ටයින්

Great spirits have always encountered
violent opposition from mediocre minds.

Albert Einstein

විරෝධයන්ට මුහුණදීමට සිදුවීම ස්වාභාවිකය. සෑම සාර්ථක ව්‍යවසායකයකුටම ජීවිතයේ එක්තරා අවස්ථාවකදී හෝ කිසියම් ආකාරයක විරෝධතාවයකට මුහුණදීමට සිදුව තිබේ. ඔබ නිවැරදි නම්, ඔබ හරදේ කරන්නේ නම් විරෝධයන්ට බිය විය යුතු නැත. විරෝධය දක්වන්නවුන්ට කළ හැක්කේ විරෝධය දැක්වීම පමණි. ඔවුන්ට ශ්‍රේෂ්ඨ නිර්මාණයන් කළ නොහැක. ඵලදායී කාර්යයන් කිරීමටද නොපුලුවන. ව්‍යවසායකයා යහපත් අරමුණු වෙනුවෙන් නිවැරදි කාර්යයක යෙදෙයි නම් ඔහුගේ/ඇයගේ ජයග්‍රහණය වළකා ලීමට හුදු විරෝධතාවයන් ප්‍රමාණවත් නොවේ.



ජීවිතය ජය ගැනීමේ හැකිය නම්,
කෙනෙකුට උදාවන අවස්ථාවන් සඳහා සූදානම්ව සිටීමයි.

බෙන්ජමින් ඩිස්බායෙලි
හිටපු ඕනෑම අඟුරු

එක් එක් අයට ලැබෙන අවස්ථාවන් වෙනස්ය. ඒ ඒ කාලවලදී තමන්ට ලැබෙන 'අවස්ථාවන්' මග හැරිය හොත් පසුව පසුතැවීමට සිදුවේ. එබැවින් අවස්ථාවන් මග නොහැර ඒ අවස්ථාවන්ගෙන් ප්‍රයෝජනය ගැනීමෙන් ජීවිතය සාර්ථක කරගත හැකි බව පැහැදිලිය. එහෙත් එළඹෙන අවස්ථාවට මුහුණදීමට තමන් සුදානම් නැත්නම් ව්‍යවසායකයකු ලෙස සාර්ථක වීමට ඇති අවස්ථාවද ගිලිහී යෑමට පුලුවන.



අවදානමක් ආර් නො ගන්නානාක් ඔබ අසාර්ථක නො වනු ඇත.

නමුත්, අවදානමක් ආර් නො ගන්නානාක්

ඔබට ජයග්‍රහණය කිරීමටද නොහැකි වනු ඇත.

රිචර්ඩ් නික්සන්

If you take no risks, you will suffer no defeats.

But if you take no risks, you win no victories.

Richard M. Nixon

ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ

3.0 සංවාදයක්



අද අපි හමුවන්නේ දේශකීර්ති ධනසේකර මැතිතුමා

ඔබතුමා ව්‍යවසායකයෙක් !

ඔව් මම ව්‍යාපාරිකයෙක්.

අපට පෙනෙනවා ඔබතුමා සාමාන්‍ය අයට වඩා වෙනස් බව

ඔව්. මම අනිත් අය වගේ නෙවෙයි.

හොඳයි අනිත් අයට වඩා ඔබතුමාගේ නියෝග වෙනස්කම් කීපයක් අපට කියන්න පුළුවන්ද?

මහත්තයෝ, අනිත් අය වගේ මම මගේ වැඩ පැය අටට සීමා කරන කෙනෙක් නොවෙයි. බොහෝවිට මම පැය 10ක් 12 ක් සමහරවිට ඊටත් වඩා කාලයක් එක දිනට වැඩ කරනවා. ඒක මට සතුටක්.

මොකද මට ඉලක්කයක් තියෙනවා. මම මගේ ඉලක්කයට යනවාමයි.

මම මේ ව්‍යාපාරය පටන් ගත්තේ හොඳට හොයලා බලලයි. මට ඕනෑ වුනේ මගේ පාරිභෝගිකයින්ට අලුත් දෙයක් දෙන්නයි. මම ඒක කළා.

පිට රටින් එන ඒවටත් වඩා ඉහළ ගුණාත්මක තත්ත්වයක් තියෙන භාණ්ඩයක් අපේ පාරිභෝගිකයන්ට දරාගන්න පුළුවන් මිලකට දෙන්නයි මම උත්සාහ කළේ.

ඒකට මට දැනුම තිබුණා. පළපුරුද්ද තිබුණා.

මම දැනගෙන හිටියා අපේ රටේ පාරිභෝගිකයින්ගේ හිත දිනා ගන්න මට පුළුවන් බව.

හැම ප්‍රශ්නයකදීම මම සැලැස්මකට අනුවයි වැඩ කළේ. මට වැරදුන හැම දෙයකින්ම මම පාඩමක් ඉගෙන ගන්නා. ඒ විතරක් නෙවෙයි. අනිත් අයට වැරදුනාම ඒවාත් මට හොඳ පාඩම් වුණා.



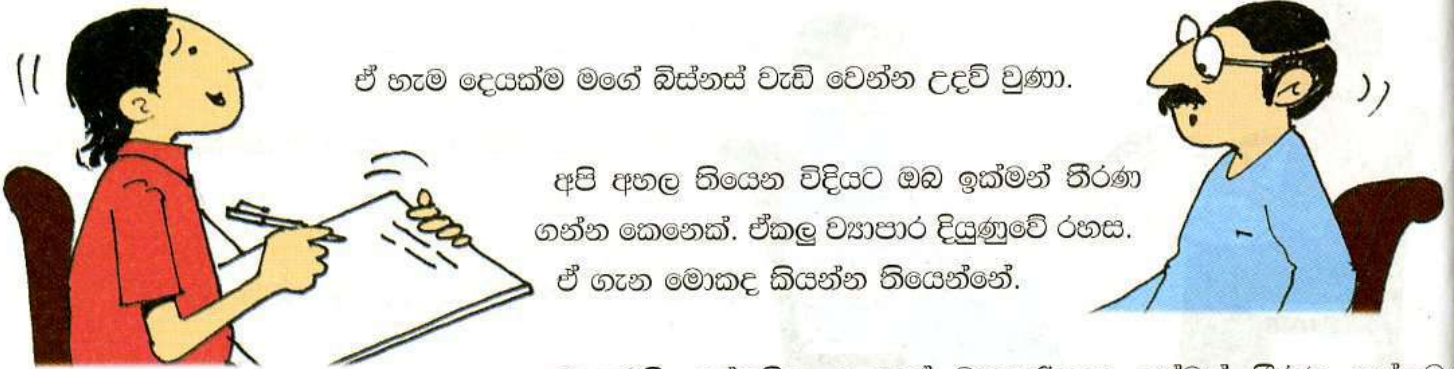
බාධක කරදරවලට මුහුණ දෙන්න බැර නම් ව්‍යාපාරයක් උඩට ගන්න අමාරුයි මහත්තයෝ.

ඔබ කලින් කලට ඔබේ නිෂ්පාදනවලට යම් යම් වෙනස්කම් කරනවා කියලා ප්‍රසිද්ධයි. ඇයි එහෙම කරන්නේ ?

මහත්තයෝ අපි ජීවත් වෙන්නේ වේගයෙන් වෙනස් වන සමාජයක. මිනිස්සුන්ගේ සිතූම් පැතුම් ගනු-දෙනු රුචි-අරුචිකම් කලින් කලට වෙනස් වෙනවා. ඒවා ගණන් ගන්නේ නැතිව පරණ විදියටම හිටියොත් බිස්නස් පාඩු වෙනවා.

මම මගේ නිෂ්පාදනවල නොයෙකුත් වෙනස්කම් සිද්ධි කරලා තියෙනවා.

ඇසුරුම වෙනස් කළා, ප්‍රමාණය වෙනස් කළා. දැන් නොයෙකුත් ප්‍රමාණ වලින් තියෙනවා. මගේ කර්මාන්තශාලාවේ ඇතුළු පවා මම වෙනස් කළා.



ඒ හැම දෙයක්ම මගේ බිස්නස් වැඩි වෙන්න උදව් වුණා.

අපි අහල තියෙන විදියට ඔබ ඉක්මන් තීරණ ගන්න කෙනෙක්. ඒකලු ව්‍යාපාර දියුණුවේ රහස. ඒ ගැන මොකද කියන්න තියෙන්නේ.

මෙහෙමයි. පුද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාරිකයා ඉක්මන් තීරණ ගන්නවා කියන කතාව ප්‍රසිද්ධයි නමා. නමුත් කරුණු හොයා නොබලා ආචාර ගියාට ආවේගශීලීව බිස්නස් කරන්නේ නැහැ. කාරණා හොයල බලල තමයි තීරණ ගන්නේ.

ඔබ තීරණයක් ගන්නකොට හොයල බලන කාරණා මොනවාද ?

ප්‍රධාන කාරණය මේකයි. මම ගන්න තීරණය මගේ බිස්නස් එකේ දියුණුවට බලපාන්නේ කොහොමද? අලුතින් යොදවන්න වෙන්නේ මොනවාද? අලුතින් සේවකයෝ ඕනැද? උපකරණ ඕනැද? මුදල් වැය කරන්න වෙනවද? කොපමණ මුදල් අවශ්‍යද? මුදල් හොයා ගන්නේ කොහොමද? තැන්පත් ධනය යොදවනවාද? බැංකු ණය ගන්නවාද? ණය සහ පොලී කියක් වෙයිද? කොපමණ කාලයකින් ගෙවිය යුතුද? ඒ කාලය තුළ ණය ගෙවන්න තරමට බිස්නස් එකේ ආදායම වැඩි වෙනවාද? තව කොයි තරම් දේවල් හොයා බලන්න තියෙනවාද? ඉතිං ප්‍රමාණවත් තරමට කරුණු දැනගෙන මිස තීරණයක් ගත යුතු නැහැ.

අවසාන වශයෙන් ඔබේ සාර්ථකත්වයේ රහස අපට කියන්න පුළුවන්ද?

මහත්තයෝ මම බොහොම දුර ගමනක් ආව කෙනෙක්. කුඩාවට ආරම්භ කරපු මගේ ව්‍යාපාරය අද මේ තත්ත්වයට ගේන්න මට ගොඩක් මහන්සි වෙන්න සිද්ධි වුණා. දුර දිග බලා වෙහෙස මහන්සි වී වැඩ කිරීම ඇරුණාම වෙන විශේෂ රහසක් නැහැ.

මට හරි සතුටුයි. අද මම ඉතාමත්ම සතුටින් ඉන්න මිනිහෙක්. එදා මාසේ පඩියට රස්සාවකට යන්නේ නැතුව ව්‍යාපාරයක් කරන්න තීරණය කරපු දවසේ මට ලොකු සිහිනයක් තිබුණා. අද මම ඒ සිහිනය සැබෑවක් බවට පත් කරගෙනයි ඉන්නේ.

ඉතිං සිහින ජය ගැනීමේ රහස අපට කීවේ නැහැනේ.

රහස මේකයි.

අවදානම වශයෙන්ම කේ
සාර්ථකත්වයේ රහස්
අපට කියන්න ඉල්ලන්නද...?

අරමුණු ඉටු කර ගැනීම සඳහා ලොකු කැපවීමකින් යුතුව ජයග්‍රහණය
හඹා යා යුතුයි. බාධක හිරිහැර එන්න පුළුවන්. ඒවායින් අධෛර්යය නොවී
දිගටම ව්‍යාපාරය පවත්වා ගන්න ඕනෑ.



මේ ගමනේදී මට උදව් කරපු හතර ගොල්ලක්
ඉන්නවා.

- මගේ පාරිභෝගිකයෝ
- මගේ බැංකුව
- මගේ සේවක - සේවිකාවෝ
- මගේ පවුලේ උදව්‍යීය

මම ඒ සියලු දෙනාටම ස්තූතිවන්ත වෙනවා.



අසතුට ධෛර්යමත් ව විඳි දර්ශනාතන අයුරු දැන් මිනිසා තරම් ප්‍රසංශාවට
ලක්වන අන් කිසිවෙක් මෙලොව නැත.

There is nothing in the world so much
admired as a man who knows how to bear
unhappiness with courage.

Seneca

3.1.1 හෙන්රි පෝර්ඩ් 1863-1947

නව-නිපැයුම් කරුවෙක්

ධනවත් ගොවිපවුලක උපත ලැබූ හෙන්රි පෝර්ඩ්, 19 වැනි ශතවර්ෂයේ ඇමරිකාවේ පැවැති නියම ග්‍රාමීය පරිසරය අන්දමු පුද්ගලයෙකි. එසේවුවද, ගොවිපලේදී ඔහුගේ වැඩි අවධානය යොමු වූයේ කාර්මික උපකරණ වලටයි. කුඩා කල සිටම කාර්මික ශිල්පය කෙරෙහි නැඹුරුවූ ඔහු සිය පියා විසින් තැනි කල සාක්කු ඔරලෝසුව ගලවා බලා එහි කාර්මික ක්‍රියාකරකම් හැඳුරු බව සඳහන්වේ. වයස 15 දී, ගමේ ටයිම් පීස් ඔරලෝසු අලුත්වැඩියා කරන්නා වූයේ ඔහුය. ඔහු ගොවිතැන් කිරීමට එතරම් ආශා කළේ නැත. 1879 දී හෙන්රි පෝර්ඩ් ගොවිපලට ආසන්න නගරයේ කුඩා ව්‍යාපාරයක කාර්මික අත වැස්සෙකු ලෙස සේවයට බැඳුණා. පුරා වර්ෂ 3 ක් ඔහු කාර්මික අතවැස්සකු ලෙස කාර්මික උපකරණ අලුත්වැඩියා හා නඩත්තුව ඉගෙන ගත්තා. නැවත ගොවිපලට පැමිණි හෙතෙම පියාගේ ගොවිපලේ තිබූ කාර්මික උපකරණ අලුත් වැඩියා කිරීමටත් ඒවා නඩත්තු කිරීමටත් සහය වුණා. 1891 දී ඔහු කුඩා කර්මාන්ත ශාලාවක කාර්මික ඉංජිනේරුවරයෙකු ලෙස සේවයට බැඳුණි. 1893 දී එම කර්මාන්ත ශාලාවේම ප්‍රධාන ඉංජිනේරු ලෙස උසස් කරනු ලැබිණි. අලුත් පදවියත් සමග ඔහුට කාර්මික උපකරණ පිලිබඳ ඔහුගේ පර්යේෂණ හා අත්හදා බැලීම්වලට වැඩිපුර කාලය යෙදවීමට අවස්ථාව ලැබුණි. ඔහු කාර්මික ක්‍රියාකාරකම් හදාරන ලද්දේ ස්වයං උත්සාහයෙනි. මෝටර් රථ එන්ජිමක් නිපදවීම සඳහා ඔහු වර්ෂ 10 කට අධික කාලයක් පර්යේෂණ කළේය.

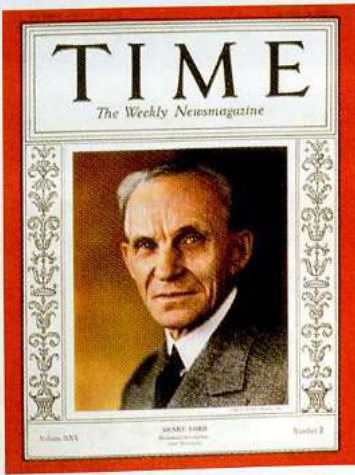
එම පර්යේෂණ වල ප්‍රතිඵලය වශයෙන් 1896 දී හෙන්රි පෝර්ඩ් පළමුවරට රෝද හතරේ වාහනයක් නිෂ්පාදනය කර ඉදිරිපත් කරන ලදී. පුද්ගලයෙකුට හසුරුවා ගත හැකි, බණිප් තෙල් වලින් ක්‍රියාත්මකවන එන්ජිමක් සහිත රෝද හතරේ මෝටර් රථ නිපදවූ තවත් බොහෝ දෙනෙකු සිටියේය. එසේ වුවද ඇමරිකාව වාහන නිපදවන රටක් බවට පත් කිරීමට දායක වූ කීපදෙනා අතර පුරෝගාමී පුද්ගලයා ලෙස ඉතිහාස ගත වූයේ හෙන්රි පෝර්ඩිය.

ව්‍යවසායකයෙක්

හෙන්රි පෝර්ඩ්ගේ සිහිනය වූයේ පවුලකට දරාගත හැකි සාධාරණ මිලකට කාර්යක්ෂම, විශ්වාස දායක හා ධාවනයට පහසු මෝටර් රථයක් නිපදවීමයි. 1908 දී මොඩල් ටී වාහනය නිපදවමින් ඔහු ඒ සිහිනය සැබෑ කරගත්තේය. 1918 වනවිට ඇමරිකාව තුළ ධාවනය වූ මෝටර් රථ, වලින් සියයට 50 ක්ම මොඩල් ටී වාහන විය. ඒ සමගම ලොව පුරා පෝර්ඩ් මෝටර් රථ අලෙවිය වර්ධනය වෙමින් තිබුණි, කොටස් එකලස් කිරීම මගින් දෛනිකව විශාල මෝටර් රථ සංඛ්‍යාවක් නිපදවිය හැකි කර්මාන්ත ශාලාවක් මිවිගන් හි ආරම්භ කළ ඔහු 1929 වන විට ලෝකයේ විශාලතම මෝටර් රථ නිෂ්පාදන ආයතනයේ හිමිකරු බවට පත්විය. 1932 වනවිට මුලු ලෝකයේම නිෂ්පාදනය වන මෝටර් රථ සංඛ්‍යාවෙන් තුනෙන් එකක්ම නිපදවන ලද්දේ පෝර්ඩ් මෝටර් රථ කර්මාන්තශාලාවෙනි.

හෙන්රි පෝර්ඩ් ඇමරිකානු ඩොලර් බිලියන 188 ක ශුද්ධ වත්කමක් නිර්මාණය කළ ව්‍යවසායකයෙක් විය.

පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය වන්නේ ධාවනය කිරීමට පහසු වාහනයක් බව ඔහු දුටුවේය. එසේම එය අලුත්වැඩියා කර ගැනීමට පහසු හා ලාභදායී විය යුතුය. ඔහු වෙළඳපොල මැනවින් හඳුනා ගත්තේය.



1935 ජනවාරි TIME
 සඟරාවේ මුල්පිටුවේ පළවූ
 හෙන්රි පෝර්ඩ්ගේ පින්තූරය

ඒ සමගම වාහනයේ විකුණුම් මිලදු සාධාරණ විය යුතු බව ඔහුගේ අදහස විය. (1908 දී පෝර්ඩ් සිය නිෂ්පාදනය අලෙවි කලේ ඩොලර් 825 කටය. පසුව තවදුරටත් එහි මිල අඩුකරන ලදී)

හෙන්රි පෝර්ඩ් අනාගත ඉලක්කයන් දිනාගැනීම සඳහා සැලැස්මක් අනුව ක්‍රියාකාරී වූ ව්‍යවසායකයෙක් විය.

"සෑම ඇමරිකානු පවුලකටම දරාගත හැකි මිලකට සුව පහසු මෝටර් රථයක් නිපදවීම" ඔහුගේ අභිලාෂය විය. ඔහු ඒ අරමුණු ඔස්සේ වෙහෙස නොබලා සිය කටයුතු සංවිධානය කිරීමෙන් සාර්ථක ප්‍රතිඵල අත්කර ගත්තේය.

හෙන්රි පෝර්ඩ් යනු තනි පුද්ගලයෙකි. ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණ හේතුවෙන් ඔහු ලක්ෂ සංඛ්‍යාත අනෙක් පුද්ගලයන්ගෙන් වෙනස්වූ පුද්ගලයෙක් විය.

ඔහු ඇමරිකානු ජාතියට අප්‍රමාණ සේවයක් ඉටුකළ ව්‍යවසායකයෙක් හැටියට ඉතිහාසයට එක්විය. ඇමරිකාවේ පමණක් නොව ලොව පුරා ලක්ෂ සංඛ්‍යාත පිරිසකට රැකිරික්ෂා සැපයීමට ඔහුගේ කාර්යාත්මකයට හැකිවිය. වාර්ෂිකව ඩොලර් බිලියන ගණනක ධනයක් උපයා ගැනීමටද එයින් ඇමරිකාවට අවස්ථාව සැලසුනි. ඉතිං, ව්‍යවසායකයා යනු අපූර්ව පුද්ගලයෙක් නොවේද ?



සාර්ථකත්වය වනිනු ලබන්නේ විනිසුකු සාක්ෂාත්
 කරගන්නා දෙයින් තොව නිරන්තරයෙන් තැරගෙන
 අවහිරතාවන්ට එරෙහි අරගලයේ දී
 බහු වෙතින් පළවන්නා වූ ධේර්යය හා
 බහු වෙත එල්ල වන්නා වූ එදිරිවාදිකම්වල තරම වැඩිනි.

Success is not measured by what a man accomplishes,
 but by the opposition he has encountered
 and the courage with which he has maintained
 the struggle against overwhelming odds.

Charles Lindbergh

ඉදිරි දැක්මක් තිබූ ව්‍යවසායකයෙක්

රොක්පෙල් ඇමරිකාවේ ඛනිජ තෙල් බෙදා හැරීමේ ව්‍යාපාරයේ ප්‍රමුඛයා මෙන්ම දානපතියෙකු ලෙසද ඉමහත් ප්‍රසිද්ධියක් ලබාගත් ව්‍යවසායකයෙකි. ස්ටැන්ඩර්ඩ් ඔයිල් සමාගම පිහිටුවන ලද්දේ ඔහු විසිනි.

ඉතා කුඩාවට ආරම්භ කරන ලද ව්‍යාපාරයක් වුවද, රොක්පෙල්ගේ තික්ෂණ ව්‍යාපාර ද්‍රෝණිය මත කෙටිකලක් ඇතුළත එය ස්ථාවර පදනමක් සහිත ප්‍රබල ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොඩ නැගුණි. මුල් කාලයේදී ඔහු වඩ වඩාත් මුදල් ණයට ගෙන ආයෝජනය කළ අතර, වාර්ෂික ලාභයද මුලුමනින්ම යළි යළිත් ව්‍යාපාරයටම ආයෝජනය කළේය. එබැවින් ව්‍යාපාරයේ මුල ධන පදනම ශක්තිමත් විය.

අනෙකුත් තරඟකාරී තෙල් පිරිපහදු සමාගම් රැසක් මිලදී ගැනීමෙන් හෝ පාරිභෝගිකයාට වඩා අඩු මිලකට තෙල් අලෙවිකිරීම මගින් තරඟකාරීන් පරාජය කොට තෙල් පිරිපහදු හා බෙදාහැරීමේ කේෂත්‍රයේ ඒකාධිකාරය හිමිකර ගැනීමට ඔහුට හැකිවිය. ඒ අතර ස්ටැන්ඩර්ඩ් ඔයිල් සමාගම පෙට්‍රොලියම් පදනම් කරගත් විවිධ අතුරු නිෂ්පාදන 300කට වැඩි ගණනක් නිපදවීමටද සමත්විය. සමාගමට ම අයත් නල මාර්ග හා බවුසර් ආදිය යොදාගෙන පාරිභෝගිකයන් වෙත තෙල් බෙදාහැරීමේ ක්‍රම හේතුවෙන් 19 වැනි ශත වර්ෂයේ අග භාගය වෙද්දී ඇමරිකාවේ ඛනිජ තෙල් පිරිපහදුව හා බෙදාහැරීමේ ව්‍යාපාරයෙන් සියයට 90 ක් ම අයත්ව තිබුණේ රොක් පෙල්ටය.



රොක්පෙල් වයස 18 දී

රොක්පෙල් තරුණ වයසේ සිටම පැහැදිලි ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණ පෙන්නුම්කල පුද්ගලයෙක් විය. ඔහුට ව්‍යාපාරයක් දියුණුකර ගැනීමේ ස්වයං උවමනාවක් තිබුණි. ඒ සඳහා සුදුසු ව්‍යාපාරය නිශ්චිතව හඳුනා ගන්නා ලදී. ව්‍යාපාරය දියුණු කරන මුල් කාලයේදී ණය මුදල් වලට අමතරව සියලුම වාර්ෂික ලාභ යළි යළිත් ව්‍යාපාරයේ ආයෝජනය කරන ලදී. ඔහුට ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීම පිළිබඳ ස්ථීර විශ්වාසයක් පැවැතුණි. ඒ නිසා දැඩි අවදානමක් භාරගෙන ණයට ගත් මුදල් ව්‍යාපාරයේ ආයෝජනය කළේය. ව්‍යාපාරය දියුණුකර ගැනීමට වෙහෙස නොබලා වැඩ කළේය.

තරුණ රොක් පෙල් පරමාර්ථයන් දෙකක් වෙනුවෙන් වෙහෙසවී ඇත. පළමුවැන්න වූයේ ඩොලර් ලක්ෂයක් උපයාගැනීමයි. දෙවැන්න අවුරුදු 100 ක් ජීවත්වීමයි. ඔහු ඇමරිකානු ඩොලර් බිලියන 663 ක ශුද්ධ චත්තමක් උපයාගැනීමට සමත්විය. 1937 දී ඔහු මියගියේ වර්ෂ 98 සම්පූර්ණවීමට තවත් මාස 2 ක් තිබියදීය. වයස 86 දී ඔහු විසින් තමන් ගැනම රචනා කරනලද වගන්තියකින් කියැවුණේ විනෝද වෙන්හත් වැඩ කරන්නටත් තමා මුලසිටම උගත් බවයි.

"මගේ ජීවිතය ඉතා ශ්‍රීතිමත් දීර්ඝ නිවාඩුවක් වැනිය. එය වැඩ වලින් හා විනෝදයෙන් පිරි තිබුණි."

අනාගතය දුටු ව්‍යවසායකයා



පියාගේ මරණයෙන් පසු පවුලේ ආර්ථික දුෂ්කරතා හේතුවෙන් පාසැලෙන් ඉවත්වූ ජෝර්ජ් ඊස්ට්මන්, රක්ෂණ ව්‍යාපාරයක පණිවුඩ කරුවකු ලෙස සතියකට ඩොලර් 3 ක වැටුපට සිය පළමු රැකියාවට බැඳෙන විට ඔහුගේ වයස අවුරුදු 14 ක් පමණි. ඔහුගේ කාර්යඥානවය මත වර්ෂයක් ඇතුළත වෙනත් රක්ෂණ ආයතනයක කාර්යාල සහායක පත්වීමක් ලබා ගැනීමට ඔහුට හැකිවිය. ටික කලකින්ම ඔහු රක්ෂණ ගිවිසුම් සම්පාදනය කරන්නකු බවට පත්විය. වැඩි වැටුප් ලබා ගැනීමේ අරමුණින්ම ස්ව-උත්සාහයෙන් ගණකාධිකරණය හැඳුරු ඊස්ට්මන්ට නොබෝ කලෙකින් ඉතිරි කිරීමේ බැංකුවක කණිෂ්ඨ ලිපිකරු පත්වීමක් ලබාගැනීමට හැකිවිය.

විනෝදගමනක් යෑමට සුදානම්ව එවකට පැවැති සංකීර්ණවූත් විශාලවූත් කැමරාව පිළිබඳ අධ්‍යයනයක යෙදුණු හෙතෙම පළමුවරට අතේ ගෙන යා හැකි කුඩා කැමරාවක් පිළිබඳ සිහිනය දැටුවේය.

එතැන් පටන් හේ ඒ සිහිනය සැබෑවක් කරගැනීම සඳහා නිරන්තර පර්යේෂණවල නිරතවුණි. දිවා කාලයේදී බැංකුවේ රැකියාව කළ ඔහු රාත්‍රී කාලයේදී සිය මවගේ මුලුතැන් ගෙය සිය විද්‍යාගාරය බවට පත්කර ගත්තේය. දිගින් දිගටම කරන ලද අත්හදා බැලීම් සාර්ථක වනවිට කුඩා කැමරාවක සිහිනය මුදුන් පමුණුවා ගැනීමේ අධීෂ්ඨානයද ප්‍රබල විය. මුලින්ම ඡායාරූප කරණයට අවශ්‍ය ෆිල්ම් රෝල් නිපදවීමට ඔහු සමත්විය. ඒ සඳහා ඔහුට පේටන්ට් බලපත්‍රය ලැබුණි. ඒ සමග ෆිල්ම් රෝල් යොදා කුඩා කැමරාව නිර්මාණය කිරීමට ඔහු වෙහෙස ගත්තේය.

ඇතැම් දිනෙක ඔහු කොපමණ වෙහෙසට පත්වූයේද යත් දිවා කාලයේ හැඳසිටි ඇඳුම්න්ම උදුන ළඟ බිම වැතිර නිදා සිටින අයුරු පසු දින උදයේ තමන් දකින්නේයැයි ඔහුගේ මව වරෙක ප්‍රකාශ කර තිබේ. ඔහුගේ උත්සාහයේ ප්‍රතිඵල වශයෙන් අවසානයේදී සැහැල්ලු අංගෝපාංග ඇති කැමරාවක් නිර්මාණය විය. ඊස්ට්මන් නව-නිපැයුම්කරුවකු මෙන්ම ව්‍යවසායකයකු ද විය.

ඔහුට අවශ්‍ය වූයේ කැමරාවද පැන්සලයක් වැනි හුරු බුහුටි හා භාවිතයට පහසු උපකරණයක් කිරීමයි. ඔහු සිය සැහැල්ලු කොඩැක් කැමරාව අලෙවි කරණු පිණිස 1888 දී වෙළඳ දැන්වීමක් නිර්මාණය කළේය. “ඔබ බොත්තම තද කරන්න ඉතිරි හරිය අපි කරන්නම්” යනුවෙන් එහි සඳහන් විය.

සාමාන්‍ය මිනිසුන්ටත් කැමරාව පාවිච්චි කළ හැකි බව ඔහු දැන සිටියේය. ඒ සඳහා උපකරණය වඩාත් සරල කල යුතු බව ඔහුගේ අදහස විය. ඔහුගේ වෙළඳ දැන්වීමෙන් කොඩැක් කැමරාව කොතරම් සරල උපකරණයක්ද යන්න ප්‍රකට විය. ප්‍රතිඵලය වූයේ බොහෝ දෙනා කැමරා පාවිච්චි කරන්නට පටන් ගැනීමයි. කෝටිපතියෙකු වීමට ඊස්ට්මන්ට වැඩිකලක් ගතවූයේ නැත.

චින්තලයෙන් ආරම්භකළ ගමන.



ලෝකයේ වැඩිම අලෙවියක් ඇති යතුරු පැදිය නිපදවා ඩොලර් බිලියන ගණනක වත්කමක් ඇති බහු ජාතික වෙළෙඳ සමායතනයක් ගොඩ නැගීමේ ගෞරවය හිමිවන්නේ සොයිවිරෝ හොන්ඩා මහතාටය. ව්‍යාපාර දියුණු කිරීමේදී ඉහලම අවදානමක් ගත් හොන්ඩා මහතා තමන්ටම ආවේණිකවූ කළමනාකරණ ක්‍රමයක් ස්ථාපිත කළ ව්‍යවසායකයෙක් විය. ඔහුගේ කළමනාකරණයේදී සේවක මණ්ඩලය සමග සුහදශීලීව සෘජු ලෙස සාකච්ඡා කිරීම මගින් කළමනාකරණය හා සේවක පිරිස අතර සමීප සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනැගීමට මුල්තැන දෙයි. ව්‍යාපාරයේ යහපතට හේතුවන අදහස් කෙළින්ම සේවකයින්ගෙන් ලබාගැනීමටද ඔහු උනන්දු විය.

ඔහුගේ පියා යකඩ වැඩපලක් පවත්වා ගෙන ගිය අතර මව රෙදි වියන්තියක වූවාය. කුඩා කල සිටම ව්‍යාපාරික පරිසරයක් අත්විඳීමට ඔහුට අවස්ථාව ලැබුණි. ඉතා ලාබාල වයසේ සිටම හොන්ඩා සිය පියාගේ බයිසිකල් අලුත්වැඩියා කරන චින්තලයේ වැඩටද සහාය විය.

ප්‍රථම වතාවට හොන්ඩා මහතා රෝද හතරේ වාහනයක් දැටවේ 1914 දීය. තමන් මහත් ආශාවෙන් යුතුව ඒ වාහනය පසු පස වේගයෙන් දිව ගිය බව පසුකලෙක ඔහු සිහිපත් කලේය. ඒ වාහනයේ බලයෙන්ම ඒ තරම් වේගයෙන් එය ධාවනය වූයේ කෙසේදැයි පුංචි සොයිවිරෝට වටහා ගන්නට නොහැකි විය. එහෙත් වාහනයෙන් විසිරුණු පෙට්‍රල් සුවඳ ඔහු මහත් අතිරුචියකින් ආසාදනය කලේය. කාර්මික යන්ත්‍ර සූත්‍ර වල අභ්‍යන්තරය හඳුනා ගැනීමට ඔහුට මහත් ඕනෑකමක් තිබුණි. ඔහුට ඒ කුතුහලය ඇති වූයේ පියාගේ ආභාෂයෙනි.

වෙහෙසවී වැඩ කිරීමටත් යාන්ත්‍රික නිෂ්පාදන වලට ගරු කිරීමටත් ඔහුව මෙහෙයවන ලද්දේ පියා විසිනි.

වරෙක පුංචි සොයිවිරෝ අහස් යාත්‍රා සංදර්ශනයක් බැලීමට ගියේ පියාගේ චින්තලයෙනි තිබූ පාපැදියකිනි. ඔහු කිලෝ මීටර් 20 ක් පැදගෙන ගියේය. එහෙත් සංදර්ශන කුටියට ඇතුල්වීමට තරම් මුදලක් ඔහු අත නොවීය. අහස් යානාවක ක්‍රියාකාරීත්වය දැකීමට ඔහු කෙතරම් ආශා කළේද යත් අසල තිබූ ගසකට නැග ඔහු එය නැරඹුවේය. චින්තලයෙනි තිබූ පාපැදියක් රැගෙන යාම ගැන පියා ඔහුට දෝෂාරෝපණය කළේ නැත. දරුවාගේ උත්සාහය හා ධෛර්ය ගැන පියා බෙහෙවින් සතුටු විය. 1922 දී ටෝකියෝ නගරයට පැමිණි සොයිවිරෝ හොන්ඩා මහතා රථවාහන සාදන ආයතනයක ආධුනිකයෙකු ලෙස සේවයට බැඳුණි. සොයිවිරෝගේ දස්කම් ගැන ඉව වැටුණු ආයතන ප්‍රධානියා ඔහුට යාන්ත්‍රික කටයුතු හා වාහන එන්ජින් අලුත්වැඩියාවන් ගැන මනා පුහුණුවක් ලබා දුන්නේය. එපමණක් නොව ගණු-දෙනු කරුවන් සමග කටයුතු කළ යුතු ආකාරයත් උගන්වන ලදී. එතැන් පටන් සොයිවිරෝ හොන්ඩා සිය නිර්මාණ ශීලී ව්‍යවසායක

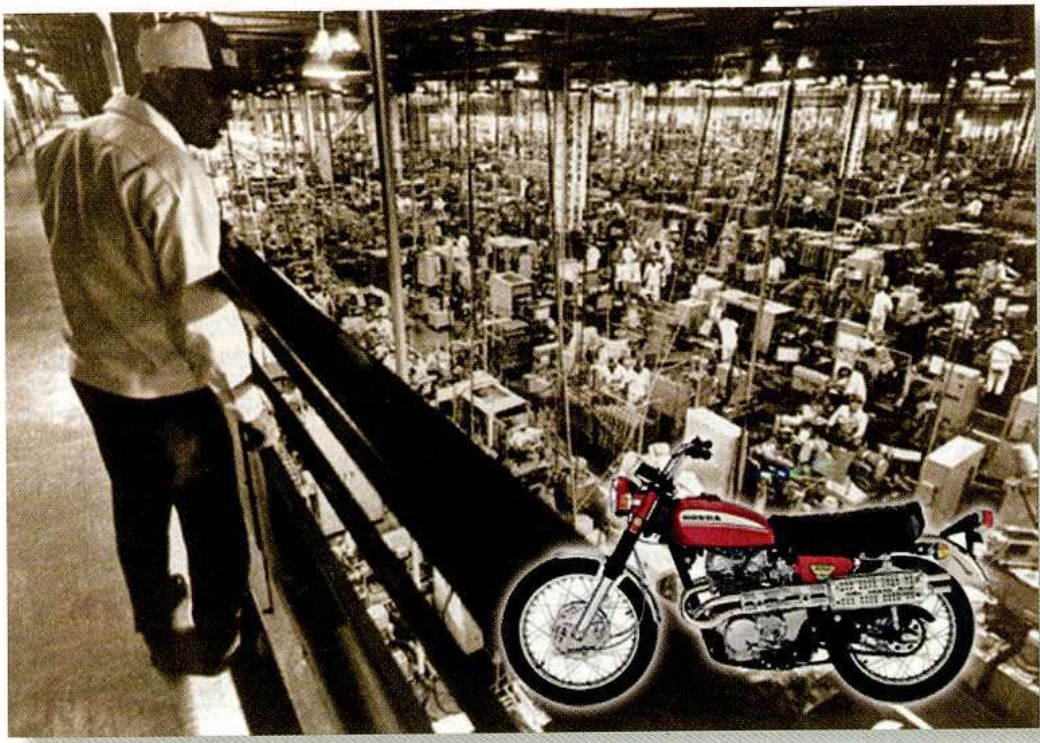


ජීවිතයට අවහිරණ විය. එම කොමිෂනර්ගේම රේස් කාර් නිපදවීම, හා එහි ශාඛාවක් සිට ප්‍රදේශයක පවත්වා ගෙන යෑම, එන්ජින් කොටස් නිපදවීම, වාහන රේස්වලට සහභාගිවීමෙන් අලෙවි ප්‍රවර්ධනය කිරීම ඇතුළු විවිධ කාර්යන්හි නියැලුණු හොන්ඩා මහතා 1948 දී හොන්ඩා මෝටර් කොමිෂනරිය ආරම්භ කරන ලදී.

එකම අරමුණක් ඔස්සේ දීර්ඝ කාලයක් විවිධ බාධක උෂ්කරතාවලට මුහුණ දෙමින් අප්‍රතිහත ධෛර්යකින් යුතුව කටයුතු කළ ව්‍යවසායකයකු ලෙස සොයිචිරෝ හොන්ඩා පැසසුමට ලක්වේ. ඔහු පසු කළ සෑම දිනයක්ම, සෑම වසරක්ම අරමුණ දිනා ගැනීම සඳහා කිසියම් අත්දැකීමක් පාඩමක් හෝ උපදේශයක් ඔහුගේ ජීවිතයට එක් කළ බව පැහැදිලිය. සිය නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා මෝටර් රථ ධාවන තරඟවල දී ඔහු විසින්ම එම රථ පදවා ඒවායේ කායනීක්ෂම තාවය හා ගුණාත්මක භාවය ගැන අවබෝධ කර ගැනීමට සලස්වා තිබේ.

“හොන්ඩා” යතුරු පැදිය නිපදවා එය ජපානයේ පමණක් නොව ඇමරිකාව ඇතුළු බටහිර රටවල් ගණනාවකම අලෙවි කිරීමට සොයිචිරෝ හොන්ඩා ට අවස්ථාව ලැබුණි. 1963 වනවිට ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය තුළ වැඩියෙන්ම අලෙවි වූ යතුරු පැදිය වූයේ හොන්ඩා යතුරු පැදියයි. 1973 දී හොන්ඩා කම්පැණියේ සේවයෙන් විශ්‍රාම ගත් සොයිචිරෝ හොන්ඩා 1991 දී අවසන් නුස්ම හෙලිය.

පියාගේ වින්කලයේ සිට හොන්ඩා මෝටර් රථ කම්පැණිය දක්වා දීර්ඝ ගමනක යෙදුණු සොයිචිරෝ හොන්ඩා සියලු බාධක මැඩගෙන ව්‍යාපාරික ලෝකයේ පෙරමුණට ආ ආදර්ශවත් ව්‍යවසායකයෙකි.



3.2 අපේ ව්‍යවසායික ප්‍රජාව

ව්‍යවසායකත්වය ගැන කතා කරන බොහෝ දෙනා උදාහරණයට ගන්නේ හෙන්රි පෝර්ඩ් වැනි ලෝක ප්‍රසිද්ධ පිරිසට ව්‍යාපාරිකයින් පමණයි. අපේ රටේ ආදර්ශයට ගත හැකි ව්‍යවසායකයින් දහස් ගණනක් ඉන්නවා. ලොකු රටවල වෙළඳපල විශාලයි. ව්‍යාපාරික අවස්ථා සංඛ්‍යාවත් වැඩියි. ඉතිං විශාල වෙළඳපලකට විශේෂිත භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කරලා විශාල ධනයක් උපයා ගන්න ඒ අයට පුළුවන් වුණා. ඔවුන් ලෝක ප්‍රසිද්ධ වුයේ ඒ අනුවයි. නමුත් ඔවුන් ළඟ තිබුණු ව්‍යවසායික ගති ලක්ෂණ අපේ ව්‍යවසායකයින් තුලත් ඒ විදියටම තියෙනවා. ලෝක ප්‍රසිද්ධ ව්‍යවසායකයින් ළඟ තිබුණු ව්‍යවසායික ගති ලක්ෂණ මොනවාද?

- ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම.
- හය නැතිව අවදානමක් බාර ගැනීම.
- ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට තිබූ ආශාව.
- වෙහෙසවී වැඩ කිරීම.
- පර්යේෂණ දැනුම.
- සිදුවන වෙනස්කම් නිරීක්ෂණය කිරීම.
- සේවකයින්ට හොඳින් සැලකීම.

- ආත්ම විශ්වාසය.
- දැඩි කැපවීම අප්‍රතිහත ධෛර්ය.
- නොපසුබට උත්සාහය.
- වෙළඳපල ජය ගැනීම.
- ගුණාත්මක තත්ත්වය ගැන සැලකිලිමත්වීම.
- පාරිභෝගිකයා කෙරෙහි සැලකිලිමත් වීම.
- මනා කළමනාකරණය.

මේ ගුණාංග එලෙසින්ම තිබූ ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යවසායකයින් දහස් ගණනක් අපට ඉන්නවා. ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාර ලෝක ප්‍රකට ව්‍යාපාර එක්ක බලනවිට ප්‍රමාණයෙන් කුඩා වුවද ව්‍යාපාර දියුණු කර ගැනීමට ඔවුන් තුල තිබූ හැකියාව අතින් ඔවුන්ද ලෝක ප්‍රසිද්ධ ව්‍යවසායකයින් හා සමානයි. අතැම් ව්‍යාපාර රටතුලත් රටින් පිටත් නම තියලා තියෙනවා. බලන්න මැලිබන්, ඇන්ටන්, ආර්පිකෝ, පිනසේන, කැමල්, දම්රෝ, සිද්ධාලේප, ලින්ක් නැවුරල්, මන්වි, නිකාඩෝ, ඕදිරිස්, වෙන්ඩෝල්, නවලෝක ආදී සාර්ථකත්වයට පත්වූ ව්‍යාපාර කොපමණ ගණනක් තියෙනවාද? මේ ව්‍යාපාර බොහෝමයක්ම කුඩාවට ආරම්භ කරලා ජාතික තලයට ගොඩ නැගුණු ඒවා. තව ප්‍රාදේශීය වශයෙන් ඉහල මට්ටමකට පැමිණි ව්‍යාපාරත් දහස් ගණනක් තියෙනවා.

ඉතිං අපි කල්පනා කළා අපි දන්නා හඳුනන ආදර්ශමත් කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් කීපදෙනෙකුගේ විස්තරත් මේ පොතට ඇතුල් කලොත් ඔවුන්ගේ සාර්ථකත්වයෙන් ඔබටත් යම් පාඩමක් ඉගෙන ගන්න ලැබෙයි කියලා. ඒ අනුව පසුගිය වර්ෂ දහයක පමණ මෑත කාලයේදී ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් ක්‍රියාවට නැංවූ, ඉසුරු, සුසහන, ජීවන ශක්ති, කෘෂි නවෝදය, භාග්‍යා, සරුසාර, අභිවාද්ධි, පිබ්බෙන උතුර, විස්කම්, ප්‍රබෝධිති, සෞභාග්‍යා වැනි ණය යෝජනා ක්‍රම තුලින් ලංකා බැංකුව, මහජන බැංකුව, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුව, සෙලාන්, ලංකා පුත්‍ර, සණස, හැටන් නැෂනල් වැනි මූල්‍ය ආයතනවල සහයෝගය ලබා ඉදිරියට ආ දහස් සංඛ්‍යාත ව්‍යවසායකයින් අතුරින් තෝරාගත් කීප දෙනෙකුගේ තොරතුරු සිද්ධි අධ්‍යයනයන් හැටියට මෙයට ඇතුලත් කළෙමු. ඇත්ත වශයෙන්ම ඔවුන් හැමදෙනාම ආදර්ශමත් ව්‍යවසායකයින් පිරිසක්. තවත් එවැනිම ආදර්ශවත් ව්‍යවසායකයින් සිය ගණනක් අප හා සම්බන්ධකම් පවත්වන නමුත් පොත විශාල වන බැවින් සියලු දෙනාගේම තොරතුරු මෙහි ඇතුලත් කිරීමට නොලැබීම ගැන කණගාටු වෙමු.

අපේ ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යවසායක ප්‍රජාව ආදර්ශමත් වර්ත වලින් හෙබි උත්සාහවන්ත පරපුරකි. අද ව්‍යාපාර කරන ඔබටත් හෙට ව්‍යාපාර ලෝකයට එන අයටත් ඔවුගෙන් ලබාගත හැකි පාඩම් බොහෝය.

චන්තෙන් බිහිවූ ව්‍යවසායකයා



අංගප්පන් අංගමුත්තු මහතා

භූමි ජ්‍යෙෂ්ඨයෙක් වන චන්තක චතු කම්කරු පවුලක උපත ලැබූ අංගප්පන් අංගමුත්තු මහතා ඉතාමත්ම දුෂ්කර ගමන් මාර්ගයක් ඔස්සේ ඉමහත් ධෛර්යකින් යුතුව ඉදිරියට ආ ව්‍යවසායකයෙකි.

ඔහුගේ පාසැල් අධ්‍යාපනය පහේ පන්තියට සීමා වූවක් විය.

"ආර්ථික අමාරුකම් හිඟ මගේ පාසල් ගමන නැවැතුණා. වයස අවුරුදු දහයේදී මගේ පළ මුඛ්‍ය රක්ෂාවට මට මඩකලපුවට යන්න වුණා. එහේ ගෙදරක මෙහෙකාරයෙක් හැටියට මම අවුරුදු දෙකක් වැඩකළා. ආපසු හැටන් ඇවිත් ලොකු වෙළඳ ආයතනයක කම්කරුවෙක් හැටියට සේවයට බැඳුණා. එතන අවුරුදු දහයක් බර වැඩ කළා. මම ඉස්සෙල්ලාම කොළඹ ආවේ 1986 දී. ඒ ආවෙන් ලොකු කඩයක බර වැඩ කරන්නයි."

"සත්ව ආහාර නිෂ්පාදනය කරල බෙදාහරින ආයතනයක කම්කරුවෙක් හැටියට වැඩ කරද්දී මට ගොඩක් දෙනෙක් හඳුනාගන්න ලැබුණා. අවංකව, මහන්සියෙන් වැඩ කළ හිඟ ඒතන මුදලාලින් එතනට එන ගණු-දෙනු කාර්යයන් හැමෝගෙම විශ්වාසය දිනාගන්න මට පුළුවන් වුණා." අංග මුත්තු මහතා තම ව්‍යාපාරික සිහිනය දකින්නේ මෙහිදීය. කොළඹට බිත්තර ගෙනෙන සත්ව ගොවිපල හිමියන් ඒවා විකුණා සත්ව ආහාර රැගෙන ආපසු යන බව ඔහු දුටුවේය.

"බිත්තර විකිණීමේ බිස්නස් එකක් කරන්න ඕනැ කියලා මට ආශාවක් ඇතිවුණා"

එහෙත් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට ප්‍රමාණවත් ප්‍රාග්ධනයක් ඔහු සතුව තිබුණේ නැත. ඔහුගේ අවංක කමත් වෙහෙස නොබලා වැඩ කිරීමෙන් දිනාගත් විශ්වාසයන් මෙහිදී ඔහුට මහත්සේ උපකාර විය. රටේ නොයෙක් ප්‍රදේශවලින් පැමිණි සත්ව ගොවිපල හිමියන් අංගමුත්තු තරුණයාට යම් බිත්තර ප්‍රමාණයක් ණයට දීමට කැමැති විය. ඒ අනුව ඔහු දිනපතාම ඔවුන්ගෙන් බිත්තර දස දහසක් පමණ ණයට ලබා ගෙන සිල්ලර මිලට බිත්තර විකිණීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළේය. ණයට බිත්තර දුන් ගොවිපල හිමියන් ඊළඟ සතියේදී පැමිණි විට ඔහු තොග මිලට ණය බේරුම් කළේය.

"ඒ දවස්වල බිත්තරයක් ගත පණහකට ගන්න පුළුවන්, මම ඒවා කඩවලට දැමීමේ ගත හැටි ගණනේ. මේ ව්‍යාපාරය ටිකෙන් ටික දියුණු වුණා. එක දවසට බිත්තර ලක්ෂ එකහමාරක් විකුණන තත්ත්වයට ආවා. මගේ දවසක ලාභය රුපියල් පහලොස් දහසට වැඩි වුණා. මේ විදියට ටිකෙන් ටික සල්ලි එකතු කරලා හැටන් ප්‍රදේශයෙන් ඉඩමක් ගත්තා."

චතු කම්කරුවන්ට ඉඩම් වල අයිතියක් නොතිබුණි. ඔවුන් චන්තේම කෙළවරක නනා ඇති ලැයිත් කාමරවල ජීවත්වූ පිරිසකි. පුද්ගලික ඉඩමක් විකිණීමට ඇති බව දැනගත් වහාම අංග මුත්තු මහතා ඒ ඉඩම මිලට ගත්තේ ගොවිපලක් ආරම්භ කිරීමේ පරමාර්ථයෙනි. ඒ අනුව ඔහු මුලින්ම ඵලවලු වගාවක් ආරම්භ කරන ලදී. ඔහු ගව පාලනය ආරම්භ කළේ කුඩා වැස්සි පැටවු දෙදෙනෙකු ගෙනි. ගව දෙනුන් බලා ගැනීම සඳහා සේවකයකු යෙදවීමට සිදුවිය. සේවක වියදම් අනුව ගව දෙනුන් දෙදෙනෙකු ඇති කිරීම පාඩු බැවින් තවත්

දෙනුන් තුන් දෙනෙකු මිලට ගෙන සුළුවෙන් ආරම්භ කළ ගව පාලන ව්‍යාපාරය අද වනවිට සතුන් සියය ඉක්මවා ගිය කිරි නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයක් ලෙස දියුණුවට පත්වී ඇත.

දිනකට කිරි ලීටර් 1000 ක් නිපදවීම ඔහුගේ ආරම්භක ඉලක්කය විය. තවත් වසරකදී දිනකට ලීටර් 2000 ක් නිපදවීමට ඔහු අපේක්ෂා කරයි. එපමණක් නොව මසකට කිරි ගන්නා දෙනුන් දහ දෙනෙකු බැගින් ගොවිජීව අලෙවි කිරීමට ද ඔහු බලාපොරොත්තු වෙයි.

“එක දෙනෙකුගෙන් කිරි ලීටර් 30 ක් 35 ක් ගන්නා එක අමාරු දෙයක් නොවෙයි. සතුන්ට හොඳට කෂම දෙන්න ඕනෑ ඇති තරම් වතුර බොන්න තියෙන්න ඕනෑ. දවසට ලීටර් 35 ක් දෙන සත්තු දැන් මා ගාව ඉන්නවා. අපි සතා මුල ඉඳලම හොඳට ආදරයෙන් හදා ගන්නවා. පැටියා ඉපදිලා පළමු මාසයේ දිනකට කිරි ලීටර් 6 ගානේ බොන්න දෙනවා දෙවැනි මාසේ දවසට ලීටර් 5 යි තුන්වැනි මාසේ සති දෙකක් දවසට ලීටර් 4 ගානේ දෙනවා. මුල් දින 75 මේ විදියට කිරි දන්නාම ඒ පැටියා හොඳට ශක්තිමත්ව තිරෝගිව වැඩෙනවා. වෙලාවට පණු බෙහෙත් දෙන්න ඕනෑ. කිරි ලීටරයට සාන්ද්‍ර ආහාර ග්‍රෑම් 400 ගානේ දෙන්න ඕනෑ. ඊට අමතරව හොඳ තණකොළ කිලෝ ග්‍රෑම් 30 ක් විතර එක දෙනකට දවසට දෙනවා. ඒවාගේ හදන දෙනක් ලේසියෙන්ම අවුරුදු දහයක් දොළහක් තියාගන්න පුළුවන්. හැබැයි සතුන්ට හොඳට සළකන්න ඕනෑ. මගේ එළදෙනුන්ට නම් රබර් කාපට් පවා බිමට දමලයි තියෙන්නේ ඒ නිසා දෙනුන්ගේ කකුල් තුවාල වෙන්නේ නැහැ නිදාගන්නාම ඇඟ තුවාල වෙන්නේ නැහැ බිමට කාපට් එළුවාම සතුන්ට හරි සනීපයි. මෙට්ට වගේ.”

“දවසට කිරි ලීටර් 30 ක් දෙන එළදෙනෙකුට මම ලීටර් 15 ක් වටිනා කෂම දෙනවා. අද කිරිමිල අනුව දවසට රුපියල් 1500 ක ආදායමක් ලැබෙනවා. ඉතින් දෙනකට දවසකට රුපියල් 750 ක් වියදම් කළාට පාඩු නැහැ.”

මේ වනවිට අංගමුත්තු මහතා ඔහුගේ ව්‍යාපාරය විවිධාංගී කරණය කර තිබේ. ඔහු සත්ව ආහාර නිපදවීම, ප්‍රදේශයේ කිරි එකතු කිරීම, බිත්තර අලෙවිය, තොග වෙළඳාම ආදී ක්ෂේත්‍ර රැසක සිය ව්‍යාපාරික කටයුතු මෙහෙයවයි. ඇතැම් ව්‍යාපාර කොළඹ කේන්ද්‍ර කරගෙන සිදු කරනු ලැබුවත් හැටින් හි පිහිටි සත්ව ගොවිපල ඔහුගේ මූලස්ථානය වී තිබේ. ගොවිපල ආශ්‍රිතව, කිරි පරීක්ෂා කිරීමේ පර්යේෂණාගාරයක්, ශීත ගබඩා හා සත්ව ආහාර ගබඩා පවත්වාගෙන යයි. ප්‍රදේශයේ කිරි නිෂ්පාදනයේ යෙදෙන කුඩා ගොවීන් 300 කට වැඩි පිරිසකගෙන් දිනපතා කිරි ලීටර් 5000 කට අධික ප්‍රමාණයක් ඔහු මිලදී ගනී. ගොවිපල ඇතුලත හා පිටත විවිධ කටයුතු කරන ස්ථීර සේවක මණ්ඩලයට අමතරව සත්ව ආහාර නිෂ්පාදනය කරන සේවකයින් කිරි ප්‍රවාහන ලොරි රථවල සේවකයින් ඇතුළු 50 කට ආසන්න පිරිසක් අංග මුත්තු මහතාගේ ව්‍යාපාරයෙහි සේවා නියුක්තව සිටී.

කිසිම මූලික ප්‍රාග්ධනයක් නොමැතිව විශ්වාසය, අවංක භාවය හා හොඳ හිත මත ණයට ගත් දේ විකිණීමෙන් ආරම්භ කළ ව්‍යාපාරයක් අද වනවිට මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායක් දක්වා ඉහල තලයකට ගෙන ඒමට පහේ පන්තිය දක්වා අධ්‍යාපනය ලැබූ අංග මුත්තු මහතා සමත්ව සිටී.

ඔහු කොමර්ෂල් බැංකුව, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුව, සත්ව නිෂ්පාදන හා සෞඛ්‍ය දෙපාර්තමේන්තුව හා නෙස්ලේ ආයතනය වැනි ආයතන සමග සුභද සමීප සබඳතා පවත්වා ගෙන යයි. බැංකු නිලධාරීන්, පශු වෛද්‍යවරු හා සත්ව සංවර්ධන උපදේශකවරු ඇතුළු ආදාල සියලුම නිලධාරීන්ද කිරි සපයන ගොවීන් හා තමන්ගේම සේවක මණ්ඩලයද, ගවයින්ට තණ කොළ, සත්ව ආහාර සඳහා අමුද්‍රව්‍ය ආදිය සපයන විවිධ සැපයුම් කරුවන්ද ඇතුළු පන්සියයකට ආසන්න විවිධ තරාතිරම්වලට අයත් පුද්ගලයන් සමග නිරන්තරව සුභද ශීලී ලෙස කටයුතු කරමින් සිය ව්‍යාපාරික කටයුතු කරගෙන යෑමට ඒ මහතා සමත්ව ඇත.

ව්‍යාපාරයක් දියුණු කර ගන්න විධානම උපකාර වන කාරණය කුමක්දැයි මම අංග මුත්තු මහතාගෙන් විමසුවෙමි.

“දවසකට කිරි ලීටර් 50 ක් දොවාගන්න පුලුවන් ගව දෙනක් මගේ ගොවිපලෙන්ම හදාගන්නයි මගේ එකම බලාපොරොත්තුව. තව අවුරුදු දෙකක් ඇතුලත මම ඒක කරනවා.”

“Quality” ගුණාත්මක තත්ත්වය. හැම දේකම ගුණාත්මක තත්ත්වය ඉහළම මට්ටමින් පවත්වා ගන්න ඕනෑ. ඒ ගැන නිතරම විමසිල්ලෙන් ඉන්න ඕනෑ.”

ස්ව උත්සාහයෙන්ම ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය සපයා ගෙන දැනසක් කරදර බාධක ගැටලු මැදදේ අධිජයානගීලි ලෙස කුඩා ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකත්වය කරා මෙහෙයවූ අංගප්පන් අංගමුත්තු නමැති ඒ ධෛර්යවත් මිනිසාට අපි සුභ පතමු.

ඔහුගේ පිළිතුර වුයේ එයයි.

ඔබේ අනාගත බලාපොරොත්තු මොනවාදැයි මම යලි විමසුවෙමි.



අපේ ශ්‍රේෂ්ඨතම ජයග්‍රහණය වන්නේ කිසිදු තොවැටි නිවීම නොවේ,
වැටෙන හැම වාච්ඡකදීම නැවැත් නැගීසිටීමයි.

කොන්ෆියුසියස්



“Our greatest glory is NOT in never falling, but in rising every time we fall.”

Confucius

සම්ප්‍රදායික ග්‍රාමීය කර්මාන්තයක් නවීකරණය කළ ව්‍යවසායකයා

අනාදිමත් කාලයක් සිට අපේ ජනතාව, ආයුර්වේද ඖෂධ හා වෙනත් අවශ්‍යතා සඳහා මී පැණි සපයා ගත්තේ මහ වනාන්තර තුලිනි. ගස් බෙහ ආදිය පොරොවෙන් කපා හෙලා ගින්දර හෝ දුම් අල්ලා මී මැසි ජනාවාසයේ මැස්සන් මරා විනාශ කරමින් මී පැණි අස්වනු නෙලාගනු ලැබිණි. ජනාවාසයේ කුඩා සතුන් කිරිවද යැයි කියමින් ආහාරයට ගනු ලැබිණි. කාලයෙක සිට සිදුවූ මෙම විනාශකාරී ක්‍රියා කලාපය හේතුවෙන් වසරින් වසර මී පැණි අස්වනු අඩුවන්නට විය. නොදියුණු ක්‍රම වලින් රැස්කර ගන්නා මී පැණි වල අපද්‍රව්‍යද බහුලව පැවැතුණි. ඒවා කල්තබා ගැනීමද අපහසු විය. මේ කාරණා හේතුවෙන් රටට අවශ්‍ය මී පැණි පිටරටවලින් ආනයනය කිරීම ඇරඹුණි.

උසස්පෙල විභාගය සමත්වීමෙන් පසු අගුණකොල පැලැස්සේ කෘෂිකර්ම විද්‍යාලයෙන් කෘෂිකර්ම ඩිප්ලෝමාව සමත් වූ සුමිත් රත්නායක සම්ප්‍රදායික මී පැණි කර්මාන්තය නවීකරණය කළහොත් එයින් රටටම පුළුල් ප්‍රතිලාභ අත්වන අයුරු දැටුවේය. එමගින් ගොවීන්ට හොඳ ආදායම් මාර්ගයක් සලස්වන අතරම තමන්ටද හොඳ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් උදාකරගත හැකි බව ඔහුට පෙනුණි. ඒවනවිට ඔහු උභව පලාත් සභාව හා සර්වෝදය සිසිස් ආයතනය ඒකාබද්ධව ක්‍රියාවට නැංවූ කෘෂි සංවර්ධන ව්‍යාපෘතියක ව්‍යාපෘති නිලධාරියෙක් ලෙස සේවය කරමින් සිටියේය. ව්‍යාපෘතිය තුලින් තමන් ලැබූ අත්දැකීම් ඔස්සේ මී පැණි නිෂ්පාදනයට රට තුල ඇති විභවතාවය හඳුනාගත් සුමිත් තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා රැකියාවෙන් ඉවත් විය.

පලාත් සභා ව්‍යාපෘතියේ ප්‍රතිපාදන අවසන් වීමෙන් පසු ව්‍යාපෘතියේ ගොවීන්ට ද මී පැණි නිෂ්පාදන කටයුතු කරගෙන යෑම ගැටලු කාරී වූ අතර ගොවීන්ගේ මී

පැණි එක්රැස්කර අලෙවි කිරීමේ කටයුතු අඛණ්ඩව කිරීමට කැමැති ව්‍යවසායකයකු සොයා ගැනීමද අපහසු විය.

මී පැණි නිෂ්පාදනය කිරීම හෝ ඒවා එක්



සුමිත් ප්‍රසන්න රත්නායක මහතා

රැස්කර අලෙවි කිරීම සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් ලෙස කිසි කෙනෙකු විශ්වාස කළේ නැත. රටට අවශ්‍ය මී පැණි ප්‍රමාණය දැනටමත් පිටරටින් ආනයන කරන නමුත් රට තුලින්ම පිරිසිදු මී පැණි නිපදවා අලෙවි කිරීමේ හැකියාවක් පවත්නා බව සුමිත් විශ්වාස කළේය. ඔහු 1998 දී පිරිසිදු මී පැණි නිපදවීමේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ ඒ විශ්වාසය ඇතිවය.

මී පැණි සඳහා වෙළඳ පොලේ ඉල්ලුමක් තිබුණි. නමුත් ශ්‍රී ලංකාවේ නිපදවන මී පැණි පිළිබඳ විශ්වාසයක් නොවීය. විශේෂයෙන්ම ඖෂධ නිෂ්පාදන ආයතන වලට රටතුල නිපදවන මී පැණිවල ගුණාත්මක තත්ත්වය ගැන විශ්වාසයක් නොවීය. නමුත් උභව පලාත තුල පවත්නා පාරිසරික සාධක අනුව ගුණාත්මක භාවයෙන් ඉහලම මී පැණි නිපදවීමේ විභව තාවයක් ඇති බව සුමිත් දැන සිටියේය.

අභියෝගය ජය ගැනීමට නම් මී පැණි කර්මාන්තය නවීකරණය කළ යුතු බව ඔහු තීරණ කලේය. මී මැසි ජනාවාස විනාශ කර පැණි ලබාගන්නවා වෙනුවට මී

මැසි පෙට්ටි භාවිතාකර සාර්ථක ලෙස පැණි නිපදවාගත හැකි බව ගොවීන්ට තේරුම් කර දෙන ලදී. ඒ සමගම පැණි වදුවලට හෝ මී මැස්සන්ට හෝ කිසිදු හානියක් සිදු නොකර පැණි නිස්සාරණය කර ගන්නා විධික්‍රම හා උපකරණද හඳුන්වා දෙන ලදී. 1998 සිට මේ දක්වා උග්‍රව පලාතේ හා උතුරු මැද පලාතේ ගොවීන් 38,000 කට තමන් විසින්ම විධිමත් මී මැසි පාලන පුහුණුව ලබාදී ඇති බව සුමත් ප්‍රකාශ කරයි. ඒ පුහුණුව ලද ගොවීන්ගෙන් 9000 ක පිරිසක් මී පැණි අලෙවිය සඳහා ඔහු සමග ගිවිසුම් අත්සන් කර ඇත.

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් හඳුන්වාදෙන ලද **ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය*** යටතේ තමන් සමග ගිවිසුම් වලට එළඹී ගොවීන්ගේ මී පැණි නිෂ්පාදනය මිලදී ගැනීම සඳහා සුමත් මහජන බැංකුවෙන් විශේෂ ණය පහසුකම් ලබා ගත්තේය. මෙම විධිවිධාන යොදා ගැනීමත් සමගම මී මැසි පෙට්ටි නිෂ්පාදනය හා ගොවීන් අතර බෙදා හැරීම, පැණි නිස්සාරක උපකරණ සැපයීම පැණි රැස් කිරීම, ගබඩා කිරීම, පැණි සකස් කිරීම හා බෝතල් කිරීම ඇතුළු සංකීර්ණ ක්‍රියාවලියක් සහිත ව්‍යාපාරයක් ස්ථාපිත විය. ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුමකට ඇතුල්වීම සඳහා එක් ගොවියෙකුට අඩුම තරමින් මී මැසි පෙට්ටි (ජනාවාස) 10 ක් වත් තිබිය යුතුය. මී මැසි ජනාවාස 10 කින් වර්ෂයකට රුපියල් 80,000 කට වඩා වැඩි වටිනාකමක් සහිත පැණි නිපදවා ගැනීමට පුළුවන. ඇතැම් ගොවීන්ට ජනාවාස 200 කට වඩා තිබේ. ජනාවාස 10 ත් 240 ත් අතර හිමි ගොවීන් 9000 ක් අද වනවිට සුමත්ගේ ව්‍යාපාර ජාලය තුළ ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් ගතව සිටිති. මෙම ගොවීන් කුඩා කණ්ඩායම් වශයෙන් සංවිධානය කර ඇති අතර ඔවුන් අතරින් විශේෂයෙන් පුහුණු කළ කණ්ඩායම් නායකයින් 16 දෙනෙකු විසින් ගොවීන්ගෙන් පැණි රැස්කර ගැනීම සිදු කරනු ලබයි. මේ නිසා ගොවිපලේ සිටම අපද්‍රව්‍ය මිශ්‍ර නොවූ පිරිසිදු මී පැණි ලබාගැනීමට සුමත්ට හැකියාව ලැබේ.

“මම ප්‍රතිපත්තියක් වශයෙන් නන්නාඳුනන අය එකතු කරන මී පැණි මිලට ගන්නේ නැහැ. හැම අවුරුද්දෙම ජනවාරි මාසෙදී අපි ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් අත්සන් කරනවා. අවශ්‍ය පුහුණු කිරීම් හා දැනුවත් කිරීම් අවුරුද්ද පුරාම සිදු කරනවා. මී පැණි නිස්සාරණය කරන වෙලාවෙදීම හැම මී මැසි ජනපදයක්ම පිරිසිදු කරන නිසා ඒවා බොහොම කාලයක් පවතිනවා. නිෂ්පාදනයත් වැඩියි. අපි රැස්කරන හැම මී පැණි තොගයකින්ම සාම්පලයක් CISR එකට යවලා ප්‍රමිති වාර්තාවක් ලබා ගන්නවා. ඊට පස්සේ තමා බෝතල් කරන්නේ.”

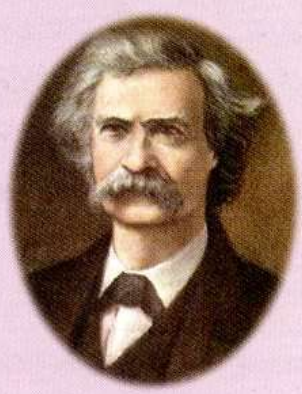
සුමත්ගේ ව්‍යාපාරය නිසි කළමනාකරණ පිළිවෙත් අනුගමනය කරන බවට ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති කාර්යාංශය විසින් සහතික කරලා තියෙනවා. 2006 වසරේ 9 සිට පිටපිටම සුමත්ගේ උග්‍රව බී හනි ව්‍යාපාරය මොනරාගල දිස්ත්‍රික්කයේ හොඳම ව්‍යවසාය හැටියට සම්මාන ලබාගෙන තියෙනවා. ඒ අතරම උග්‍රව පලාතේ විශිෂ්ඨතම නිෂ්පාදන, ජාතික මට්ටමේ ව්‍යවසාය පිළිබඳ ජනාධිපති සම්මානය පවා ලබා ගෙන තියෙනවා.

“අපි 2011 දී ව්‍යාපාරය පුද්ගලික සමාගමක් හැටියට ලියාපදිංචි කළා. දැනට ස්ථීර සේවකයින් 11 ක් මා ළඟ වැඩ කරනවා. කොමිස් මත සේවය කරන 16 දෙනෙක් කේෂත්‍ර කටයුතු කරනවා. කුඩා කණ්ඩායම් ක්‍රමය මත සංවිධානගත වූ 9000 කට අධික ගොවි ප්‍රජාවක් සහිත ජාලයක් තුළින් අවුරුද්දකට මී පැණි මෙට්‍රික් ටොන් 120 කට වැඩි ප්‍රමාණයක් නිපදවල අපි වෙළඳ පොලට නිකුත් කරනවා. ආයුර්වේද ඖෂධ නිෂ්පාදන ආයතන රැසකටම අපි මී පැණි තොග වශයෙන් සපයනවා. සතොසටත් පුද්ගලික අංශයේ වෙළඳ ව්‍යාපාර වලටත් අපේ මී පැණි විවිධ ප්‍රමාණයේ බෝතල් වශයෙන් අලෙවි කරනවා. අපේ සේවකයින් හරිම තෘප්තිමත්, වැටුප්, දීමනා, ඊ.පී.එෆ්, ඊ.ටී.එෆ් සියල්ලම ගෙවනවා. අපි රජයට ආදායම් බදුත් ගෙවනවා.”

* **ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් ක්‍රමය** යනු වර්තමානයේ තිරණය කරන මිලක් යටතේ අනාගත දිනයකදී යම් භාණ්ඩයක් අලෙවි කිරීම සඳහා සැපයුම්කරුවකු හා ගැණුම් කරුවකු අතර ඇති කර ගන්නා වෙළඳ ගිවිසුමකි.

ඉතින් මේ සියලු කටයුතු වලදී ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවත්, මහජන බැංකුවත්, සර්වෝදය සිසිස් ආයතනයත් මට ලබාදුන් ආධාර උපකාර හා අවවාද අනුශාසනා මගේ ගමනට බොහොම ප්‍රයෝජනවත් වුණා මම ඒ හැම දෙනාටම ස්තූතියෙන් වෙනවා.

"තවමත් අපි පිටරටවලින් මී පැණි ආනයනය කරනවා ශ්‍රී ලංකාවට අවශ්‍යවන සම්පූර්ණ මී පැණි ප්‍රමාණය රට තුලින්ම නිපදවා ගැනීම තමා මගේ එකම අධිෂ්ඨානය....!"



ඉතා ශ්‍රේෂ්ඨ මිනිසුන්, බබට ද බවුන් ලෙස ව ශ්‍රේෂ්ඨත්වයට පැවිණිය හැකි බව ඒත්තු ගන්වයි.

මාර්ක් ට්වේන්

Really great people make you feel that you too, can become great.

Mark Twain

වෘත්තීය අත්දැකීම් තුළින් ව්‍යවසායකත්වයට නැඹුරුවූ නව නිපැයුම් කරුවෙක්

කොත්මලේ සීතල කඳුකරයේ මධ්‍යම පංතික පවුලක උපත ලැබූ අරුණ කාන්තා ඛණ්ඩාර මහතා ගමේ පාසැලෙන් හා මහනුවර ධර්මරාජ විද්‍යාලයෙන්ද අධ්‍යාපනය ලැබූ අයෙකි. පතල් කටයුතු බලාගන්නෙකු වශයෙන් මුලින්ම ව්‍යාපාරික ලෝකයට ඇතුල් වූ ඔහු පසුව දිවයිනේ ප්‍රමුඛ පෙලේ ව්‍යාපාරික ආයතනවල අලෙවි කටයුතු වලට සම්බන්ධ වීමෙන් ව්‍යාපාරික ලෝකය විනිවිද දකින්නට සමත්විය. රසායනික ද්‍රව්‍ය අලෙවි කිරීමෙන් ආරම්භ කළ ඔහුගේ වෘත්තීය ජීවිතය අතිශයින්ම සාර්ථක විය. නඩත්තු ඉංජිනේරුවන්ට අවශ්‍යවන රසායනික ද්‍රව්‍ය හා ලිහිසි තෙල් වර්ග අලෙවි කිරීම තුළින් ඉහල ආදායමක් උපයා ගැනීමට ඔහු සමත් විය.

රසායනික ද්‍රව්‍ය පිළිබඳ අත්හදා බැලීම් කිරීමෙන් පසු කර්මාන්ත ශාලාවල බොයිලේරු හා අනෙකුත් උපකරණවල කැල්සියම් හා සිලිකා බැඳීම ඉවත් කිරීම පිළිබඳ ක්ෂේත්‍රයේ ප්‍රවීණයෙක් බවට පත්වූ ඛණ්ඩාර කටාර් රාජ්‍යයේ ආරම්භ කළ රසායනික ද්‍රව්‍ය හා ලිහිසි තෙල් සැපයුම් ආයතනයක ප්‍රධාන අලෙවි කළමනාකරු වශයෙන්ද පත්විය. මහ මුහුදේ තෙල් කැණීම් සඳහා ගොඩනගන අටලු වල මලකඩ බැඳීම නැවැත්වීමේ තාක්ෂණික ක්‍රම හා තාප හුවමාරු උපකරණ වල සිලිකා බැඳීම ඉවත් කරන ක්‍රම භාවිතයට ගැනීමෙන් ඔහු විදේශයන්හිදී කීර්තිමත් වෘත්තීය ජීවිතයක් ගත කළේය.

ශ්‍රී ලංකාවේ ගොවීන්ගේ වී නිෂ්පාදනය විකුණා ගැනීමේදී මතු වූ දුෂ්කරතා අධ්‍යයනය කරමින් පසු කලෙකදී ඛණ්ඩාර මහතා නව මාවතකට පිවිසුණි.

ඔහු ඒ කාලයේදී ගල්ග් ඔයිල් කම්පැනියේ (ශ්‍රී ලංකාවේ) සේවය කරමින් සිටියේය. වැඩිවන වී නිෂ්පාදනයෙන් කොටසක් සහල් පිරි නිපදවීමට යොදාගන්නොත්

ගොවියාට තම නිෂ්පාදනය සාධාරණ මිලකට විකුණාගත හැකිවන බව ඔහු කල්පනා කළා. ඒ විතරක්ද දැනට පාවිච්චි කරන තිරිඟු පිරි ප්‍රමාණයද අඩුකරන්න පුළුවන්.



අරුණ කාන්තා ඛණ්ඩාර මහතා

හාල්පිරි වලින් නිපදවන ඕනෑම ආහාරයක් තිරිඟු පිරි නිෂ්පාදනවලට වඩා ගුණාදායක බවත් රසවත් බවත් පර්යේෂණ මගින් ඔප්පු වෙලා තියෙනවා. එහෙම නම් සහල් පිරි නිෂ්පාදනයට අනිවාර්යයෙන්ම හොඳ වෙළඳ පොලක් තියෙන්න ඕනෑ.

එතැන් සිට ඛණ්ඩාර මහතා කල්පනා කලේ තිරිඟු පිරි වෙනුවට සහල් පිරි නිපදවීමට අදාල කරගත යුතු තාක්ෂණය ගැනයි. සහල් පිරි වලින් පාන් හැඳීමට කතා කරන අය ඊට අවශ්‍ය තාක්ෂණය ගැන හිතුවේ නැහැ. ඛණ්ඩාර මහතා අවුරුදු ගණනාවක් ඒ පිළිබඳව පර්යේෂණ කළා. අන්තිමේදී ඔහුට ඒ තාක්ෂණය සොයා ගන්න පුළුවන් වුනා.

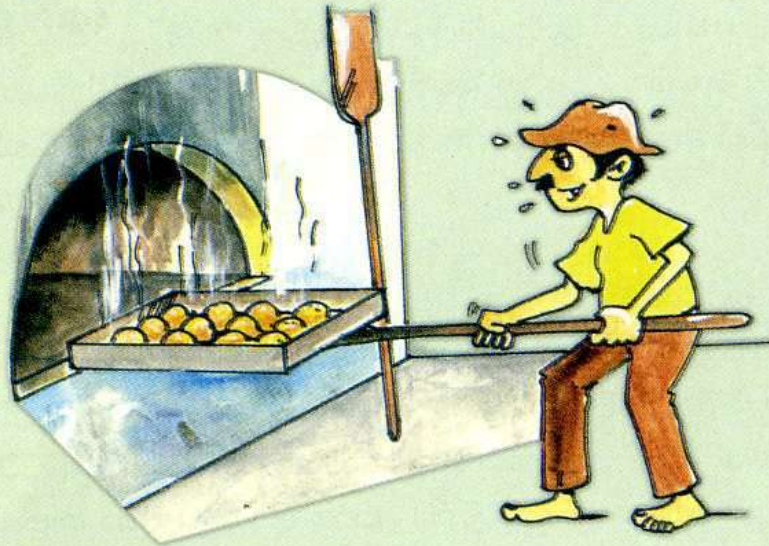
තිරිඟු පිරි වලට ආදේශකයක් වශයෙන් සහල් පිරි යොදාගෙන පාන් ඇතුලු ඕනෑම බේකරි නිෂ්පාදනයක් සාදාගත හැකි බව ඒ සමගම ඔහු ප්‍රත්‍යක්ෂ කර ගත්තා.

2011 වර්ෂයේ ජනවාරි මාසයේදී ඔහු සහල් පිරි කර්මාන්ත ශාලාව අරම්භ කළා. නොයෙක් දෙනා තාක්ෂණික වශයෙන් කළ නොහැකි දෙයක් හැටියට පසෙක දමා තිබූ කාර්යයක් ඔහු ප්‍රායෝගිකව කළ හැකි දෙයක් බව එහිදී ඔප්පු කළා. ඔහු ප්‍රකාශ කරන පරිදි අද වනවිට ඔහු ජාතික කොමිපැණි පවා ඛණ්ඩාර මහතාගේ සහල්පිරි ජාත්‍යන්තර ප්‍රමිතීන්ට අනුකූල වන බව

පිළිගෙන තිබේ. එම සහල් පිටි යොදා නිපදවන නොයෙකුත් රසකැවිලි, පාන්, කේක්, බිස්කට්, නූඩ්ල්ස් ආදිය වෙළඳ පොළේ මිලදී ගැනීමට තිබේ.

සහල් පිටි කර්මාන්තය වෙනුවෙන් බණ්ඩාර මහතා අතිශය බරපතල අවදානමක් බාරගත්තේය. ඒ හා සමානම අවදානමකට ඔහුගේ බැංකුව වන ලංකා බැංකුව ද උර දුන්නේය. මෙහිදී බණ්ඩාර මහතාගේ මිතුරන් මෙන්ම දේශීය නිෂ්පාදන ගැන උනන්දුවෙන් බොහෝ අය ඔහුගේ සහායට සිටි. ඔහු ඉටු කළේ මුලු මහත් ජාතියටම අත්‍යවශ්‍ය වූ සේවාවක් බව දන්නෝ

ටික දෙනෙකි. ඉදිරියේදී වැඩිවන වී නිෂ්පාදනය අලෙවි කිරීමට නව කේන්ද්‍රයක් දැන් විවෘතව පවති. එයින් වී මිල ස්ථාවර වීමෙන් ගොවි ජනතාවට ඉමහත් සෙතක් සැලසෙනු ඇත. අනෙක් අතින් තිරිඟු පිටි සඳහා පිටරට ඇදී යන කෝටි සංඛ්‍යාත ධනස්කන්ධය මෙරට තුලම රඳවා ගත හැකිවනු ඇත. පාරිභෝගික ජනතාවට වඩා සෞඛ්‍ය සම්පන්න ආහාර පරිභෝජනයට අවස්ථාව සැලසෙනු ඇත. තම වෘත්තීය හා සියලු සේසත පරදවම තබා මෙවන් ජාතික වැදගත් කමක් සහිත ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පුරෝගාමීවූ අරුණ කාන්ත බණ්ඩාර නමිවූ ව්‍යවසායකයාට අපි ජය පතමු.



සාර්වකන්වය සඳහා වැදගත් වන කාරණා තුනකි

- අන් අයට වඩා දැන ගන්න.
- අන් අයට වඩා වැඩ කරන්න.
- අන් අයට වඩා අඩුවෙන් බලාපොරොත්තු වන්න.

විලියම් ෂේක්ස්පියර්

“Three sentences for getting success:
know more than others, work more than
others and expect less than others.”

William Shakespeare

ගොවිපලෙන් මතු වූ ව්‍යවසායකයා

හොරණ මිවනපලානේ උපන් හෙක්ටර් කුලරත්න මහතා අධ්‍යාපන පොදු සහතික පත්‍ර උසස්පෙල විභාගය දක්වා ඉගෙන ගත් නමුත් ඔහුට විශ්ව විද්‍යාලය යෑමට වරම් ලැබුණේ නැත. උසස්පෙල හමාර වනවාත් සමගම ඔහු වෘත්තීය ක්‍රීඩා වලට අමතරව කුඩා ගව පට්ටියක්ද පවත්වාගෙන ගියේය. ගව දෙනුන් වැඩි සංඛ්‍යාවක් සහිත තරමක් විශාල ගවපාලන ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යෑමට හෙක්ටර් කල්පනා කළේය.



හෙක්ටර් කුලරත්න මහතා

ආරම්භයේ සිටම ඒ සඳහා ඔහු පශු වෛද්‍ය නිලධාරීන්ගේ උපදෙස් පැතීය. අධ්‍යාපනයක් ලබා සිටි අයෙකු බැවින් නවීන පශු වෛද්‍ය උපදෙස් ඒ අයුරින්ම පිළිපැදීමට ඔහුට හැකි විය. කෘත්‍රීම සිංචන මාර්ගයෙන් ටිකෙන් ටික ඔහුගේ ගව පට්ටියට දෙමුහුන් ගව දෙනුන් එකතු වන්නට විය. ඔහු කිරි අලෙවි කළේ මිල්කෝ ආයතනයටයි. හොරණ පශු වෛද්‍ය නිලධාරී මහත්මියගේ උපදෙස් අකුරටම පිළිපදිමින් ඔහු උසස් තත්ත්වයේ තණ කොළ වගා කළේය. කිරි මිල ගණන් පහල මට්ටමක තිබුණු අවදියේදී, බොහෝ කලක සිට ගව පාලනයේ යෙදුණු අය පවා ගවයින් විකුණා දැමීය. කිරි සඳහා ගවයින් ඇති කිරීම අන්තිම අලාභදායක රැකියාවක් බව ඔවුහු ප්‍රකාශ කළහ. නමුත් ඒ කාලයේදීම හෙක්ටර් හොඳ ගවදෙනුන් මිලට ගනිමින් පට්ටියේ කිරි දෙනුන් සංඛ්‍යාව වැඩි කළේය. පශු වෛද්‍ය උපදෙස් අනුව ගව දෙනුන්ට නියමිත මාත්‍රාවන්ට අනුව සාන්ද්‍ර ආහාර පෝෂණීය තණ කොළ, විටමින් වර්ග, ඛනිජ ලවණ සහ ඇති තරම් ජලය සැපයූ බැවින් හෙක්ටර්ට ව්‍යාපාරය අලාභ වූයේ නැත.

හින්දා මට හොඳ මිලක් ලැබුණා. මම කවදාවත් කිරිවලට වතුර මිශ්‍ර කරන්නේ නැහැ. එතකොට ෆැටි එක අඩුවෙනවා මිලත් අඩුයි. සුදුපාට කළාට වතුරට සල්ලි ගෙවන්න බැහැනේ."

"පශු වෛද්‍ය තුමිය මට කීවා එල කිරි දිගටම මිල්කෝ එකට දෙන්න. කැමති නම් මී කිරි වලින් මුදවාපු කිරි හදලා වැඩි මිලකට විකුණා ගන්න බලන්න කියලා."

එතුමියගේ උපදේශය ගැන මම දිගින් දිගටම හිතුවා ඊට පස්සේ අත්හදා බැලීමක් හැටියට මුලින්ම කිරි ලීටර් 15 කින් මුදවපු කිරි නිෂ්පාදනය ආරම්භ කළා. මට තේරුණා මුදවපු කිරි විකිණීමෙන් ලාභය වැඩිවෙන බව. කිරි මුදවපුවාම අද මිල ගණන් වල හැටියට අමු කිරි ලීටරයකට ගෙවන මිලට වඩා රුපියල් දහයක් පහලොවක් අතර වැඩිවීමක් තියෙනවා.

මට ව්‍යාපාර කරන්න දැනීමක් තිබුණේ නැහැ. ඉතින් මුලින් මුලින් අහල පහල කඩවලට වික්කා. මුල ඉඳල ඉතාම හොඳට ඉහලම තත්ත්වයෙන්ම කිරි මුදවපු නිසා මගේ කිරිහට්ටි වලට ඉල්ලුම එන්න එන්නම වැඩි වුණා. රසය, ගුණය, පැහැය

"මගේ සතුන්ගෙන් වැඩි කිරි ප්‍රමාණයක් ගන්න පුළුවන්. අනික කිරිවල ෆැටි එකත් වැඩියි. ඒ

කල් තබා ගැනීමේ හැකියාව, කිරි ප්‍රමාණය ආදී හැම අංශයකින්ම මගේ කිරි හට්ටි වෙළඳ පලේ ඉදිරියටම ආවා. මම වෙනත් අයගෙන් පවා කිරි මිලට අරගෙන නිෂ්පාදනය වැඩි කළා. ගව දෙනුන් කිහිප දෙනෙකුම අලුතින්ම මිලට ගත්තා, ඉතින් මගේ උත්සාහය දැකල මට පශු වෛද්‍ය අංශයෙන් ගොඩක් උදවු ලැබුණා. නිෂ්පාදනය කරන කිරි හට්ටි සෞඛ්‍යාරක්ෂිතව ගබඩා කර තැබීමට ගබඩාවක් හාදාගන්නත් මට ආධාර ලැබුණා.

මගේ සත්ව ගොවිපල ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් ආරම්භ කරපු පළමුවැනි කිරි ගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානය* හැටියට තෝරාගෙන කිරි ගවදෙනුන් හුවමාරු කරන ස්ථානයක් විදියට දියුණු කරලා තියෙනවා. මගේ කිරිගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානයෙන් දැනට කිරි දෙනන් 1600 කට වැඩිය යාපනය, වවුනියා, පාදක්ක, ගම්පහ වගේම රටේ අනෙක් පළාත්වලටත් දීම තියෙනවා. ළඟදී ගම්පහ බැසිල් රාජපක්ෂ ඇමතිතුමාගේ වැඩ සටහනකට හොඳ ගව දෙනුන් 45 ක්ම මිලට ගත්තේ මගෙන්. හෙක්ටර් කිරිගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානය ගැන කතාකරන්නේ ඉමහත් සතුටින්.

කිරි ගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානය හරහා ගව දෙනුන් වැඩි මිලකට අරගෙන නැවත ගොවීන්ට විකුණන හින්දා මස් කඩ අයිතිකරුවන් පවා ඔහු සමග උරණ වී තිබේ.

එසේ වුවද, හොඳ වැස්සි පැටවන් හෝ ගව දෙනුන් ගව සානනාගාරයකට ගෙන ගිය බව ආරංචි වූ විගසම එහි ගොස් එම සතුන් මිලදී ගැනීමෙන් මරණයෙන් මුදවාගෙන තම ගොවිපලට ගෙන එන බව ඔහු ප්‍රකාශ කරයි.

අද ඔහු ඉතා ක්‍රමානුකූලව පාලනය කරන කිරි නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයක් තුල දිනකට කිරි ලීටර් 1200 ක් මුදවා අලෙවි කරයි. ගවදෙනුන් අලෙවි කරන ව්‍යාපාරයද සාර්ථක ලෙස පවත්වාගෙන යයි. ඔහුගේ ව්‍යාපාරය තුලින් ස්ථිර සේවකයින් 18 දෙනෙකුට හා අනියම් සේවකයින් 4 දෙනෙකුට රැකියා අවස්ථාවන් උත්පාදනය වී ඇත. ශිතාගාර පහසුකම සහිත ලොරි රථ, වෑන් සහ කිරි නිෂ්පාදනාගාරයක්ද සහිත සුළු පරිමාණ මුදවපු කිරි නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයේ සම්පූර්ණ ගිණුම් කටයුතු පාලනය හා මෙහෙයවීම සිදු කරන්නේ හෙක්ටර් කුලරත්න විසිනි. තම ව්‍යාපාරයෙන් නිපදවන මුදවපු කිරි වල ගුණාත්මක භාවය හේතුවෙන් වෙළඳපලේ ඕනෑම ආකාරයක තරඟයකට මුහුණදී ලාභදායී ලෙස තම ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යා හැකි බවට ඔහු තුල දැඩි විශ්වාසයක් පවතී.

"කිරි ලීටර් කීපයක් කලයකට දමාගෙන බයිසිකලෙන් ගිහිං කිරි විකුණලයි මම ව්‍යාපාරය පටන් ගත්තේ. මේ අවුරුදු කීපය තුල මා ලබාගත් ජයග්‍රහණ ගැන මට හරි සතුටුයි."

අපි ඔහුගේ ව්‍යාපාරය තව තවත් දියුණු වේවායි සුභාශිංසනය කරමු.

* කිරි ගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානයක් යනු කිරි ලබාදිය හැකි වයස් කාණ්ඩයේ සිටින ගවදෙනුන් එක් රැස්කර, කිරිගව පාලනයෙහි නියුතු ගොවීන්ට අලෙවි කරන ස්ථානයකි. දෙනුන් විකිණීමට සිදුවන අවස්ථා වලදී, මිලදී ගැනීම සඳහා ගොවිමහතෙකු ඉදිරිපත් නොවුවහොත් මස් පිණිස විකිණීම හැර ගොවීන්ට වෙනත් විකල්පයක් නොවිය. එවැනි අවස්ථාවලදී තම දෙනුන් කිරිගව සම්පත් මධ්‍යස්ථානය වෙත විකුණා මුදල් ලබාගැනීමට ගොවිමහතුවන්ට දැන් අවස්ථාව සැලසී තිබේ. ගවයින් ඇතිකරන අයටද එතැනින් සතුන් මිලට ගැනීමට පුලුවන්.

වැටි වැටි ඉදිරියටම ගිය ව්‍යවසායකයෙක්



කුඩා කල සිටම ඉගෙනීමෙහි දක්ෂ යකු වූ සුභසිංහ පාසැල් යන අවදියේදීම වෙළඳාමට යොමු වූ ව්‍යවසායකයෙකු විය. ඔහු පාසැල්

දේශ බන්ධු ඒ.එම්. සුභසිංහ මහතා ඇරි ගෙදරවත් පියාගේ වැඩවලට උදවු විය. පියා රැකියාව වශයෙන් කළේ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාපාරිකයකුගේ පොල් වේලීමයි. මව සුළු වෙළඳාම් කටයුතු කළාය. සුභසිංහ පාසැල් ගියේ පා ගමනෙනි. නතර දෙනෙකුගෙන් යුතු පවුලේ එකම පිරිමි දරුවා වූයේ ඔහුය. පාසැල් යන අවදියේදීම ඔහු කුඩා වෙළෙඳ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළේය. ඔහු කලේ ගමේ පැසුණු කෙසෙල් කැන් රැස්කර ඒවා ඇවරි වලට වෙන්කොට සන්ලයිට් පෙට්ටියක අසුරා බයිසිකලයේ බැඳගෙන නගරයට ගෙන ගොස් විකිණීමයි. ආපසු ගමට එනවිට අලු ඒණු, පරිප්පු වැනි ගමේදී අලෙවි කළ හැකි දේ රැගෙන ආවේය. කෙටි කලකදී කරත්තයකින් බඩ ගෙනවුත් විකුණන මට්ටමට ඔහුගේ සිල්ලර කඩය දියුණු විය.

උසස් පෙල විභාගය සමත්ව විශ්ව විද්‍යාලයට ඇතුල්වීමට වරම් ලැබුවද සුභසිංහ ඉහල අධ්‍යාපනය වෙනුවට ව්‍යාපාරය තෝරා ගත්තේය. ඔහු කුලියාපිටියේ රජයේ රෝහලේ ආපන ශාලාව බදු ගත්තේය. ටික කලකින්ම එලවල මාර්කට් එක් කඩයක් ලබා ගැනීමට ඔහුට හැකිවිය. නමන්ටම වාහනයක් නොතිබූ බැවින් එලවල සපයා ගැනීමේ දී ඔහුට නොයෙකුත් දුෂ්කරතා වලට මුහුණ දෙන්නට සිදුවිය. එබැවින් රැස්කරගත් මුදල් යොදවා පාවිච්චි කළ වාහනයක් මිලට ගත්තේය. එලවල වෙළඳාම සරු විය. නමුත් අනපේක්ෂිත ලෙස

වාහනය පෙරලි විනාශ වූ නිසා ඔහුට ලොකු පාඩුවක් සිදුවිය.

"ඒක හරියට ශ්‍රිස් ගනේ උඩටම නැගලා කොඩිය අල්ලලා බිමට වැටුණා වගේ දෙයක්" වැටුණු සුභසිංහ සිතුවේ ඒ ආකාරයටය.

ඔහු නැවැත් ආරම්භ කළේය. මෙවර ඔහු ඉතා කුඩාවට කිරි අලෙවි හලක් පටන් ගත්තේය. නගරය නවීකරණය කිරීමේදී ඔහුගේ කිරිහල තිබූ බිම් කඩද පවරාගත් හෙයින් නැවැත් මාර්ගය වැසුණි. නමුත් ඔහු නතර වූයේ නැත. කඩ පේලියක පිහිටි කඩයක් බද්දට ගෙන ඔහු නැවැත් වරක් සිල්ලර වෙළඳාමට බැස්සේය. ඒ වනවිට ඔහු හෙදියක හා විවාහ වී සිටියේය. "ප්‍රේමා ට්‍රේඩර්ස්" නමින් ඔහු නව ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කරන ලදී.

"ව්‍යාපාරය පටන් ගත් කාලයේ ඉඳලම මම බැංකු සමග ඉතා හොඳින් ගණු-දෙනු කළා. මම ලේසියෙන් පස්සට නොයන බව බැංකු කළ මනාකාර මහත්වරු දැනං තිටියා. ඉතිං මට උවමනා අවස්ථාවලදී බැංකු ණය ලබා ගැනීමට පුලුවන් වුණා."

කුලියාපිටිය ප්‍රදේශයේ කරන ලද වෙළඳ ව්‍යාපාර වලින් රැස්කරගත් මුදල් යොදවා සුභසිංහ කොළඹ හයිඩ්පාක් කෝනර් හි කඩ කාමරයක් බද්දට ගත්තේය. ඔහුගේ ව්‍යාපාර අභියෝගයට සාර්ථකත්වයට පත්වූයේ කොළඹ දීය.

මය කාලේදී නිව් බර්නාඩ් සත්ව ආහාර නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයට අමුද්‍රව්‍ය සැපයීමට මට අවස්ථාව ලැබුණා. බඩ ඉරිඟු, හාල් නිවුඩු, පුන්හක්කු ආදී ද්‍රව්‍ය රටපුරා

විවිධ ප්‍රදේශවලින් රැස්කරලා නිව් බර්නාඩ් ව්‍යාපාරයට දුන්නා. ඒ ව්‍යාපාරයේ අයිතිකාර මහත්මයා මට බොහෝම උදවු කළා.

"අවුරුදු 10 ක් විතර ඔය රස්සාව කරන කොට මටත් හිතුණා සත්ව ආහාර නිෂ්පාදනයට බහින්න. මා අතෙත් සැලකිය යුතු මුදලක් තිබුණා. බැංකුවලින් ණය ගන්නත් පුලුවන් වුණා. ව්‍යාපාරය ගැන මට ලොකු විශ්වාසයක් තිබුණා. ශ්‍රීස් ගනේ උඩටම නැගලා කොඩිය අල්ලල කීප වාරයක්ම බිමට වැටුණු මිනිහෙක් මම. ඒත් මම පසුබට වුනේ නැහැ. මගේ ලොරි හැප්පිලා තියෙනවා, බඩු තොග වලට හානි වෙලා තියෙනවා. ඒ හැම අවස්ථාවකම ප්‍රශ්නයට මුහුණ දීලා උඩට එන්න මට පුලුවන් වුණා."

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවෙන් හඳුන්වා දුන් ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම නිසා මට රටපුරාම ගොවීන් එක්ක ගිවිසුම් අත්සන් කරලා බඩ ඉරිඟු මිලට ගන්න අවස්ථාව ලැබුණා. බැංකු වලින් මට දිගටම උදවු කළා. ඉතිං අද මම ප්‍රේමා සත්ව ආහාර නමින් ලොකු ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යනවා.

මම ව්‍යාපාර කීපයක්ම පටන් ගත්තා. සංචාරක මණ්ඩලයේ ලියාපදිංචි හෝටලයක්, සත්ව ගොවිපලක් සත්ව ආහාර නිෂ්පාදනය හා බෙදාහැරීම, අමුද්‍රව්‍ය රැස්කිරීම හා ආයතනවලට විකිණීම, අන්නාසි වගාවක් සහිත පොල් වත්තක් ඇතුලු ව්‍යාපාර කීපයක්ම අද මා යටතේ පවතිනවා.

ඉතිං අද වෙනකොට සේවක සේවිකාවක් 100 කට වැඩි ගණනක් ඉන්න ව්‍යාපාරයක්, අමුද්‍රව්‍ය සපයන ගොවි පවුල් දහස් ගණනක්, සතුන් ඇතිකරන පවුල් සිය ගණනක් ! මේ ඔක්කොම මගේ ව්‍යාපාරය සමග බැඳිලයි ඉන්නේ.

ව්‍යාපාරයේ සියලුම ගණු-දෙනු ගිණුම් ගත කරනවා. ආදායම් බදු ගෙවනවා, වෙලාවට බැංකු ගණු-දෙනු පියවනවා. ව්‍යාපාරිකයෙක් වුණාම ඕනෑම අවදානමකට මුහුණදීලා ආපසු නැගිටින්න සැලැස්මක් තියෙන්න ඕනෑ. තමුන්ට ඉලක්කයක් තිබිය යුතුයි. කරන වැඩේ හරියට කරන්න ඕනෑ. ඒකට හොඳ කැපවීමක් අවශ්‍යයි. ගතානුගතික විදියට හිතලා බැහැ අපි නිර්මාණශීලී වෙන්න ඕනෑ. දේශබන්දු සුභසිංහ මහතාගේ පණිවුඩය එයයි.

අපේ ව්‍යවසායකයින් කීප දෙනෙකුගේ ව්‍යාපාරික ජයග්‍රහණ ගණනාවක්ම පිළිබඳ උදාහරණ කීපයක් 4 හා 5 වන පරිච්ඡේද යටතේද දක්වා ඇත.

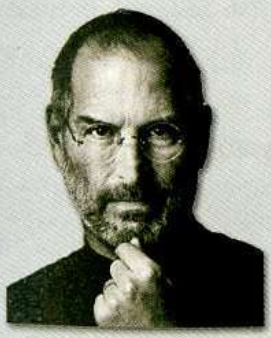
සුළුවෙන් අරඹන්න

සාර්ථක වූ ව්‍යාපාර බොහෝමයක්ම ආරම්භ කර ඇත්තේ ඉතා කුඩා පරිමාණයෙනි. ඒ හැම ව්‍යාපාරයකටම පසුව පුලුල් කිරීමේ ඉඩකඩ තිබුණි.

සුළුවෙන් ආරම්භ කිරීමේ ප්‍රයෝජන රාශියකි. ලොකු ප්‍රාග්ධනයක් වියදම් කළ යුතු නැත. අවදානම දුරා ගැනීමට පුලුවන. ව්‍යාපාරය පිළිබඳව පළපුරුද්දක් ලැබේ.

න්‍යායට වඩා ප්‍රායෝගික ක්‍රියාව හැමවිටම ඉස්මතු වී පෙනේ. ක්‍රියාව ගැන නියම අත්දැකීම ලැබෙන්නේ පොත් කියවීමෙන් හෝ දේශනවලට ඇහුම්කන් දීමෙන්ම නොව පොද්ගලිකව ඒ ක්‍රියාව අත්හදා බැලීමෙනි. කුඩා ව්‍යාපාරයක් තුළින් ඒ අත්දැකීම ලබා ගැනීමට ව්‍යවසායකයා දක්ෂ විය යුතුය. පොත් පත්වල ඇති න්‍යායික දැනුම ක්‍රියාව තුළින් ලැබූ අත්දැකීම් හා සසඳා බැලීමට පුලුවන.

සුළුවෙන් අරඹූ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රතිචාර අනුව ඉදිරි සංවර්ධන කටයුතු තීරණය කළ හැක. මෑතකදී අභාවප්‍රාප්ත වූ ස්ටීව් ජොබ්ස් නමැති ව්‍යවසායකයෙක් බවට පත්වූ සුප්‍රසිද්ධ පරිගණක විද්‍යාඥයා ඔහුගේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කර ඇත්තේ කුඩා ගරාජයක් තුලය. වැදගත් වන්නේ ආරම්භ කළ ආකාරයට වඩා ආරම්භ කළ ව්‍යාපාරයයි. දියුණු කිරීමේ විභවතාවයක් සහිත ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් ඉහලම තලයට ගෙන ඒමට සාර්ථක ව්‍යවසායකයකුට පුලුවන්කම තිබේ.

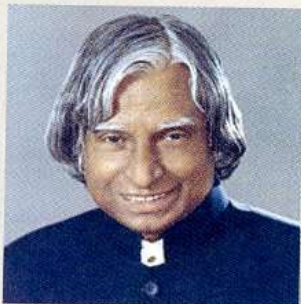


ඉතා සරල, කුඩා දේ වලින් වැඩක් ඇරඹන්න. ඉක්බිතිව ක්‍රමයෙන්
සංකීර්ණ දෑ වෙත විය නැගන්න.

ස්ටීව් ජොබ්ස්

Take a handful of simple things to begin with,
and then progress to more complex ones.

Steve Jobs



සිහින සැකෑ විටට නම්

සිහින දැකිය යුතුය.

You have to dream before your
dreams can come true.

ආචාර්ය අබ්දුල් කලාම්

Dr. Abdul Kalam

ව්‍යාපාරික අදහස් ඇතිවන්නේ කොහොමද ?

4.1 ව්‍යාපාරික අදහස් ඇතිවෙන හැටි

හෙයින්කේ නමැති තායිලන්ත ජාතික ව්‍යවසායකයා පෙන්වා දෙන පරිදි පුද්ගලයෙකුට ව්‍යාපාර අදහස් ඇතිවන මාර්ග 3 ක් තිබේ.

පළමුවැන්න කෙනෙකු දැනටමත් යෙදී සිටින රැකියාවයි.

රැකියාවක් කරද්දී ඒ තුළින්ම ව්‍යාපාරික අදහසක් සොයා ගැනීමට ඇති අවස්ථාවන් බහුලය. හෙන්රි පෝර්ඩ් හුරු බුහුටි වාහනයක් ගැන කල්පනා කලේ කාර්මික ආයතනයක ප්‍රධාන ඉංජිනේරුවරයා ලෙස සේවය කරන අතරතුරය.

දෙවැන්න පුද්ගලයෙකුගේ විනෝදාංශ හෝ එම අය සිය ප්‍රධාන කාර්යයෙන් බැහැරව යෙදෙන කටයුතුය.

එවැනි කටයුතු කෙරෙහි පුද්ගලයාගේ විශේෂ කැමැත්තක් පවත්නා බැවින් ඒවා ආශ්‍රීතව ව්‍යාපාරික අදහස් උත්පාදනය වීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩිය. ඊටිස්මන් පොඩ් කැමරාවක් ගැන සිහින දුටුවේ විනෝදාත්මක ඡායාරූප කරණය තුළිනි.

තුන්වැන්න නිරීක්ෂණයයි එදිනෙදා ජීවිතයේ තමන්ට හෝ වෙනත් අයවලුන්ට හෝ මුහුණ දීමට සිදුවන විවිධ ගැටළු සහගත සිදුවීම් හෝ ක්‍රියාකාරකම් ඔස්සේ කල්පනා කිරීමෙන් ව්‍යාපාරික අදහස් උත්පාදනය විය හැක. රොක්පෙලර් සමාජයීය අවශ්‍යතාවයන් නිරීක්ෂණය තුළින් තෙල් පිරිපහදු කිරීමේ ව්‍යාපාර අදහස හඳුනා ගන්නා විය හැක.

මීට අමතරව ව්‍යාපාරික අදහස් උපදවන තවත් මාර්ග දෙකක් හඳුනාගෙන ඇත.

ජන මාධ්‍ය වාර්තා ඇසුරින්ද නොයෙකුත් සමාජ අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. පොදුවේ මහජනයා මුහුණදෙන විවිධ දුෂ්කරතා, ඇතැම් භාණ්ඩ හෝ සේවාවල පවත්නා දුර්වලතා මාධ්‍ය මගින් ප්‍රචාරය වේ. ඒවා අනුසාරයෙන් ව්‍යාපාරික අවස්ථාව හඳුනා ගැනීමට හැකියාව තිබේ.

ඇතැම් භාණ්ඩ හෝ සේවාවන් පිළිබඳ පාරිභෝගිකයින් දක්වන අදහස්ද අලුත් ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමේදී ප්‍රයෝජනවත් වියහැක. මීට අමතරව විවිධ වෙළෙඳ හා අධ්‍යාපන පුද්ගලයන් නැරඹීමෙන්, පුද්ගලයින් සමග ගැඹුරු සාකච්ඡාවල යෙදීමෙන් ව්‍යාපාර අදහස් ලබාගැනීමට පුළුවන.

4.2 ළමා ව්‍යවසායකයා

වයස 14 දී හෙයින්කේ මෝටර් රථ ධාවන තරඟ නැරඹීමටත්, මෝටර් සයිකල් ධාවනයටත් උනන්දුව ළමයෙක් විය. ඔහු බැංකොක් නගරයේ ධාවන තරඟ කරුවන්ට උදව් කර ඇත. මේ තරඟ වලට පුවත් පත් මගින් යම්

ප්‍රසිද්ධියක් ලබාදීම සුදුසු ශැසි ඔහු කල්පනා කලේය. ඔහු එක්තරා පුවත් පුවත් පත් කාර්යාලයකට ගොඩ වැදී මෝටර් රථ හා ධාවන තරඟ පිළිබඳ සතියකට වරක් තිරු ලිපියක් සම්පාදනය කිරීමට අවස්ථාව දෙන ලෙස ඉල්ලා සිටියේය.

තිරු ලිපිය සමග යම් වෙළඳ දැන්වීමක්ද පළ කල යුතුය යන කොන්දේසියට යටත්ව පුවත්පත ඒ සඳහා ඔහුට අවස්ථාව සලසන ලදී. ඒ අවස්ථාවේදී ඔහුට පුවත්පත් දැන්වීම් කලාව ගැන කිසිම දැනුමක් තිබුණේ නැත. නමුත් මෝටර් රථ ධාවන තරඟ හා බැඳුණු ව්‍යාපාර, ටයර් සමාගම්, ගරාජ් හිමියන් වැනි අය ගැන ඔහු දැන සිටියේය. ඔහු පුවත්පත් දැන්වීම් පිළිබඳ අදහස ඔවුන් සමග කතා කරන ලදී. ඔවුන්ගේ භාණ්ඩ හා සේවා වලට අදාල වෙළඳ දැන්වීම් එම පුවත්පතේ පළකිරීමට ව්‍යාපාර හිමියන් කැමැති වූහ.

තිරු ලිපි ලිවීම ඇරඹුණි. ඒ සමගම පුවත්පතට වෙළඳ දැන්වීම් සැපයීමද සිදුවිය. වෙළඳ දැන්වීම් වලින් පුවත්පතට ආදායම් ලැබෙන විට පුවත්පත හෙයින්කේට මාසික දීමනාවක් ගෙවීම අනුමත කරන ලදී. ඔහු දැන්වීම් සැපයීමෙන් පමණක් නැවැතුණේ නැත. මෝටර් රථ පිළිබඳ සිත් ගන්නා සුලු තිරු ලිපි සමග ව්‍යාපාරිකයින්ගේ කටයුතු පිළිබඳ පුවත්පත් අතිරේකද පළකරන්නට විය. පුවත්පත් වල ආදායම් වැඩිවිය. හෙයින්කේ ටද සැලකිය යුතු ආදායමක් ලැබුණි. මේ පිළිබඳව ඔහු ප්‍රකාශ කලේ, "කිසියම් හිදැසක් තිබුණා. මම කළේ ඒ හිදැස පිරවීම පමණයි" යනුවෙනි.

ඒ අතර ඔහු තවත් හිදැසක් උටුවේය. විශාල ගොඩනැගිලි වල පිහිටා ඇති කාර්යාල පිරිසිදු කිරීම එවකට ලොකු ප්‍රශ්නයක්ව තිබුණි. කාර්යාල පිරිසිදු කිරීමේ සේවාව සපයන ව්‍යාපාරයක් ඔහු ආරම්භ කලේය. පිරිසිදු කරන්නන් පිරිසක් බඳවා ගත් ඔහු කොන්ත්‍රාත්තු මත විශාල ගොඩනැගිලි ශුද්ධ පවිත්‍ර කිරීමේ සේවාව සපයන ලදී. නිරීක්ෂණය තුලින් හඳුනාගත් ව්‍යාපාර අදහසක් වූ බැවින් එය වඩාත් සාර්ථක විය.



වයස 21 ක් වනවිට තමා යටතේ මිනිසුන් 200 ක් පමණ සේවයකරමින් සිටි බවත් ඒ අතරම "අතිසාර්ථක දැන්වීම් ප්‍රචාරණ සමාගමක අයිතිකාරයා වූ බවත්" හෙයින්කේ ප්‍රකාශ කරයි.

එක හොඳ වැඩක් තවත් එවැනි හොඳ වැඩකට මග පාදයි. උවමනා වන්නේ අවස්ථාව හඳුනාගැනීම පමණක් බව ඔහු කියයි. මිනිසුන්ගේ ජීවන වර්ෂාවන් දෙස බැලීමෙන් සිදුවන්නාවූ වෙනස්කම් නිරීක්ෂණය කරන්න පුලුවන්. “ඒ වෙනස්කම් සිදුවන දිසාව හැකි ඉක්මනින්ම අල්ලා ගැනීමයි දක්ෂතම” ඊට පස්සේ වැල යන පැත්තට මැස්ස ගහනවා. “ඔබේ ව්‍යාපාරික කටයුත්ත කොතරම් විශාලද කුඩාද යන්න ප්‍රශ්නයක් නොවේ. මූල ධර්මය වෙනස් නොවී පවතී.

අවශ්‍යතාවය හඳුනාගන්න වෙනත් කෙනෙකු ඉදිරිපත්වීමට පෙර පුලුවන් ඉක්මනින් ඒ අවශ්‍යතාවය සම්පූර්ණ කරන්න”

ළමා වයසේදීම ව්‍යාපාර කටයුතු ඇරඹූ හෙයින්කේ ඔහුගේ ප්‍රථම ව්‍යාපාර සමාගම ලියාපදිංචි කලේ පාසැල් අවදියේදීමය. ගතවූ වසර 40 දී ඔහුගේ ව්‍යාපාරය අලෙවි, සංචාරක හොටෙල් ව්‍යාපෘති, ආහාර හා දේපල වෙළඳාම, ආදී විවිධ කේෂත්‍රයන්හි පැතිරුණු පුලුල් සමාගම් සමූහයක් ලෙස වර්ධනය වූ අතර, 12000 කට අධික පිරිසකට රැකියා සැපයීමට සමත්වී තිබේ.

ඔහු අපූර්ව පුද්ගලයෙකි. ඔහු ව්‍යාපාර ඇරඹීම දැකින්තේ යම් පුද්ගල අවශ්‍යතාවයක් සම්පූර්ණ කිරීමට ගන්නා උත්සාහයක් හැටියටය.

අවශ්‍යතාවය නිසි ලෙස සම්පූර්ණ කළ හැකි නම් ඒ සඳහා මිල ගෙවීමට මිනිසුන් සූදානම්ය.

4.2.1 ව්‍යාපාර අදහස් ගොනු කිරීම



මේ උත්සාහයේදී ව්‍යවසායකයාට පැවරෙන කාර්යභාරය අතිමහත්ය. ව්‍යාපාරික අවස්ථාව හඳුනා ගැනීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නැත. මූල ව්‍යාපාරයම සැලසුම් කළ යුතුය. ඒ සඳහා තමන් කැපවන තරමට තමන්ට සතුටු විය හැකි බව ඔහුගේ මතයයි. ව්‍යාපාරයක් සංවර්ධනය කර ගැනීමේදී තමන් දැඩි කැපවීමකින් වැඩ කරන අතරම අන්‍යයන්ගේ දැනුමින් වැඩ ගැනීමටද සමත්විය යුතුය. ව්‍යවසායකයාට නිතරම ඉදිරි දැක්මක් තිබිය යුතුය. අලෙවි කිරීමේ උපාය මාර්ග දැකගත යුතුය. අඩුපාඩුකම් ආසාර්ථකත්වයන් හඳුනාගෙන ඒවායින් ඉගෙන ගනිමින් පසුබට නොවී ඉදිරියට යායුතු වේ.

ව්‍යවසායකයා නිතරම තම කාලය කළමනාකරණය කරගැනීමට දක්ෂ විය යුතුය.

අර්බුද වලදී ඉක්මනින් ක්‍රියාකාරී විය යුතු අතර ඕනෑම ව්‍යසනයකට, ගැටලුවකට හෝ සිදුවීමකට මුහුණදී ඉදිරියට යෑමට නිතරම සූදානම් පිට සිටිය යුතුය. සූදානම් පිට සිටීම යනු ඕනෑම හදිසි තත්ත්වයක් යටතේ ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යෑමේ විකල්ප ක්‍රම සහිතව එවැනි අවස්ථාවකදී ක්‍රියාකල යුතු ආකාරය පිළිබඳ කල් ඇතිව සැලසුම්කර පූර්ව විධිවිධාන යොදාගෙන සිටීමයි. එයින් ව්‍යාපාරය නොවැටී පවත්වාගෙන යෑමට හැකියාව ලැබේ. හෙයින්කේට අනුව වැදගත් වන්නේ ව්‍යාපාරික අදහසයි. මුදල් නොවේ.

4.3 ව්‍යවසායකයා යනු මුදල් පසු පසම හඹා යන්නෙක් නොවේ.



අරමුණ විය යුත්තේ මුදල් ගොඩ ගසා ගැනීම නොවේ. හොඳ ව්‍යාපාරික අදහසක් තිබේ නම්, පළමුවෙන්ම කළ යුත්තේ ඒ අදහස කාර්වක ලෙස ක්‍රියාවට නංවන්නට හැකි බව ඔප්පු කිරීමයි. ඇතැම් අය ඒ ව්‍යාපාරික අදහස තුළින් උපයාගත හැකි මුදල් ප්‍රමාණය ගැන සිහින දකින නමුත් එයින් උත්පාදනය වන අවසන් නිෂ්පාදිතය ගැන කල්පනා කරන්නේ නැත.

අවසන් නිෂ්පාදිතය ගුණාත්මකව දුර්වල නම් පාරිභෝගිකයා එය ප්‍රතික්ෂේප කරයි. කොපමණ හොඳ ව්‍යාපාර අදහසක් වුවද එහි නිෂ්පාදිතය පාරිභෝගිකයාගේ සතුටට හේතුවන්නේ නැත්නම් මුදල් උපයාගැනීමේ සිහිනයක් ඉබේම බොඳවී යනු ඇත.

අවසන් නිෂ්පාදිතය ගුණාත්මකව දුර්වල නම් පාරිභෝගිකයා එය ප්‍රතික්ෂේප කරයි.



“ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යෑමේදී පුදුම සහගත කාරණය නම්, වැඩිදෙනා මුදල් වලට වැඩි අවධානයක් යොමු කිරීමයි. ව්‍යාපාරයේ සිදු කිරීමට බලාපොරොත්තුවන සේවය කෙරෙහි ඔවුන් දක්වන්නේ අඩු අවධානයකි. මම ඒ පිලිවෙලට ප්‍රතිවිරුද්ධ පිලිවෙතක් අනුගමනය කරමි. මුදල් ගැන සිහිය යුත්තේ කරන වැඩවල ප්‍රතිඵලයක් ලෙසයි. එසේ නැතිව වැඩ කිරීමට පෙර ලැබිය යුතු දෙයක් හැටියට නොවේ.

- හෙන්රි ජෝර්ඩ් -

ව්‍යවසායකයා මුදල් පසු-පස හඹා යා යුතු ද නැත. මුදල් පසු පස හඹායාන ව්‍යවසායකයාට තම ව්‍යාපාරයේ ගුණාත්මක වර්ධනය ගැන සිතන්නට අවකාශ අඩුය. නැතහොත් තමන් නිපදවන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ ගුණාත්මක තත්ත්වය පිළිබඳ ඔහු සැලකිලිමත් වන්නේ නැත. මෙයින් තරඟකාර වාතාවරණයකදී හොඳින් ලෙස වෙළඳ පොල කඩා වැටී බරපතල පාඩු සිදුවීමට ඉඩ තිබේ.



එබැවින් ව්‍යවසායකයා හඹා යා යුත්තේ තමන් නිපදවන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ ගුණාත්මක තත්ත්වය තව තවත් වැඩිදියුණු කිරීමට අදාළ වන කාරණා පිටුපසයි. එසේ කිරීමෙන් තමන්ගේ තරඟකාරී ආයතනවලට වඩා පාරිභෝගිකයා ආකර්ෂණය කරගත හැකි ගුණාත්මක බවින් උසස් භාණ්ඩයක්/සේවාවක් නිපදවීමට ව්‍යවසායකයාට අවස්ථාව ලැබේ.

ව්‍යාපාරික අවස්ථාව මැනවින් වටහා ගන්න. පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතාවය උපරිම මට්ටමින් ඉටුකරන්න. ඒ සඳහා ඔබේ කාර්යය අවංකව සම්පූර්ණ කරන්න. මුදල් ඔබ පසුපස හඹා ඒමට පටන් ගන්නවා ඇත. ගුණාත්මක භාවය සඳහා නිසි මිල ගෙවීමට පාරිභෝගිකයා මැලිවන්නේ නැත.



පිටු අංක 50 - 57 අතර දක්වා ඇති උදාහරණ වලින් තමන්ට ව්‍යාපාරික අදහස් ඇතිවූ අන්දම පිළිබඳව අපේ ව්‍යවසායකයින් දක්වන අදහස් විස්තර වේ.

විනෝදාංශය ව්‍යාපාරයක් බවට පත් කරගත් කාන්තා ව්‍යවසායිකාව



වමිපිකා සුදසිංහ මහත්මිය

මගේ නම එච්.එම්.සී. වමිපිකා. මගේ ස්වාමි පුරුෂයා ශ්‍රී ලංකා යුද්ධ හමුදාවේ උසස් නිලධාරියෙක්. විවාහ වෙන්න කලින් මම පරිගණක ක්ෂේත්‍රයේ රැකියාවක්

කළා. පස්සේ මම රැකියාවෙන් අස්වුණා. ගෙදර දොර බලාගෙන ළමයින්ගේ අධ්‍යාපන කටයුතු ආදියට උදව් කරන අතරේ මොනව හරි ව්‍යාපාරයක් කරන්න ඕනෑ කියල මම හිතුවා.

විවේක කාලය ප්‍රයෝජනවත් දෙයකට යොදන්න මට ඕනෑ වුණා. කාලයෙක ඉඳලා මම විනෝදාංශයක් වශයෙන් ගෘහ අලංකාරයට මල් වගාව කළා. නොයෙකුත් උත්සව වලට නිතරම මල් අවශ්‍යවන බව මම දැක්කා. වැඩිපුර වෙළඳපලේ නැති මල් වර්ගයක් වැඩිවෙත් අලෙවි කරගන්න පුළුවන් කියලා මම හිතුවා.

ඇය ජර්බරා (Gerbera) නමැති මල් විශේෂය වගා කිරීමට තීරණය කළේ ඒ අනුවයි. මල් පිළිබඳ කෘෂි විශේෂඥයින්ගේ මතයට අනුව නම් බස්නාහිර පලාතේ පසත් දේශගුණයත් ජර්බරා වගාවට සුදුසු නැත.

විනෝදාංශයක් වශයෙන් මල් වගාවේ යෙදීමෙන් ලත් ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් තිබූ නිසා ඇය එම මතය පිළිගත්තේ නැත. ජර්බරා මල් වගාව ආරම්භ කළ ඇය විද්‍යාත්මක වගා ක්‍රම අනුගමනය කරමින් වගාව හොඳින් නඩත්තු කළාය. නොබෝ කලෙකින්ම ඇය අතිශය සාර්ථක මල්වගාවක හිමිකාරියක් බවට පත්වූවාය.

ඇය සිය ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ ස්වාමි පුරුෂයාගෙන් ලබාගත් මුදල් වලිනි. ඉන්දියාවේ පුනේ හි පිහිටි උද්‍යාන වගාව පිළිබඳ අන්තර් ජාතික පුහුණු මධ්‍යස්ථානයේ නේවාසික පුහුණුව ලබද්දී ශ්‍රී ලංකාවේ බස්නාහිර පලාතට සමාන දේශගුණයක් ඇති පුනේ ප්‍රදේශයේ ජර්බරා මල් වගාව ඉතා සාර්ථක ලෙස පවත්වාගෙන යන බව ඇය අත් දැටුවාය. ඇය ඉන්දියාවෙන් පැල 1000 ක් මෙරටට ආනයනය කළාය. රසායනික ද්‍රව්‍ය භාවිතා නොකොට මල් වගා කිරීම, ගැඩවිල් පණුවා මාර්ගයෙන් කොම්පෝස්ට් නිපදවා ගැනීම, ගැඩවිල් පණු දියර දිලිර හා කෘමි නාශකයක් වශයෙන් මල් වගාවට භාවිතා කිරීම, මල් වර්ණ ගැන්වීම සහ ඉහල තාක්ෂණය භාවිතයෙන් වගාවට ජල සම්පාදනය කිරීම ඇතුළු තාක්ෂණික කරුණු රාශියක් ඇය ඉගෙන ගත්තාය.

ඉන්දියාවේ පිහිටි නෙදර්ලන්ත මල් නිෂ්පාදන සමාගමක් මාර්ගයෙන් ඇය අදටත් අඛණ්ඩවම නව තාක්ෂණය පිළිබඳ දැනුම ලබාගනී. අන්තර්ජාලය ඔස්සේ විවිධ ආයතන හා සම්බන්ධ වීමෙන්ද, විද්‍යුත් තැපෑල මගින් තොරතුරු හුවමාරු කරගැනීමෙන්ද සුදසිංහ මහත්මිය මල් සඳහා පවතින අන්තර්ජාතික වෙළඳපල මැනවින් හඳුනාගෙන සිටී. ඇය සෑම වර්ෂයකම ඉන්දියාවට ගොස් තාක්ෂණික කාරණා හා වෙළඳ පොල තොරතුරු ගවේශණය කරයි.

මුලින්ම කොළඹ ඩින්ස් පාරේ මල් අලෙවිසල් වලට මල් සැපයූ ඇය කෙටි කලකදී පෞද්ගලික මල් වෙළෙඳ ආයතන හෝටල් සහ අපනයන කරුවන් ඇතුළු සම්පූර්ණ මල් වෙළඳපලම හඳුනාගත්තාය. මල් සඳහා ඇති දිනෙන් දින වැඩිවන ඉල්ලුම සපුරාලීමට ඇයට පමණක්ම කළ නොහැක. ඇය 300 කට ආසන්න කාන්තාවන් පිරිසක් පුහුණු කොට මේ වනවිට මල්

Saying it with flowers

Hobby turns to money spinner for Champika Sudasinghe

SANJEEVI JAYASURIYA

Flowers are fascinating items of decoration, which are used in many occasions and functions that is close to our lives. Champika Sudasinghe has made steady progress in growing Gerbera flowers that has supplemented her family income.

plants and advice which I am happy to help them.

Q. How do you balance family and business?

A. I give first priority to my husband and my two children. They leave home around six o'clock and I have free time after that. I have a helper and that has made things easier. My husband is a tower of strength and motivates me a lot. I manage time and give quality time for my family.

Her family business background has influenced her in her business career. She was interviewed by Daily News Business. Excerpts of the interview:

ශ්‍රී ලංකාවේ මල් වලට ඇත්තේ අසීමිත ඉල්ලුමකි. සාමය උදාවීමත් සමග සංචාරකයින්ගේ පැමිණීම වර්ධනය වූයෙන් රට තුළ හෝටල් වලින්ද මල් සඳහා විශාල ඉල්ලුමක් ඇතිවී තිබේ. කාලයෙන් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තමන්ගේම වන ස්වාධීන ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමටත් පවුලේ ආදායම වැඩි දියුණු කර ගැනීමටත්, රටට ජනතාවට ඵලදායී සේවයක් කිරීමටත් සිතාගෙන

වගාව සඳහා යොමුකර ඇත. දේශීය මෙන්ම අන්තර්ජාතික වෙළඳ පලේ ඉල්ලුම් කරුවන් අසීමිත මල් ප්‍රමාණයක් අඛණ්ඩවම ඉල්ලා සිටී.

දෙන බව ඇය කතවේදීව ප්‍රකාශ කරයි.

යුධ ගැටුම් වලදී ආබාධිත වූ රණවිරුවන් සමග එක්ව යුද්ධ හමුදා භූමියේම මල් වගාවක් පවත්වාගෙන යන ඇය ශ්‍රී ලංකා රජපවාහිනී සංස්ථාව සහ ස්වාධීන රජපවාහිනිය වැනි නාලිකා ඔස්සේ සිය දැනුම මුළු ශ්‍රී ලංකාවේ ම කාන්තා පරපුරට ලබාදීමටද වෙහෙසෙයි. ඇය අතිමානවත් කාන්තා ව්‍යවසායිකාවකි. පටක රෝපණයෙන් ඕකිඩි පැල නිෂ්පාදනය සඳහා විද්‍යාගාරයක් ඇරඹීමටත් තවත් කාන්තා ව්‍යවසායිකාවන් හා එක්ව ඕකිඩි වගාව ව්‍යාප්ත කිරීමටත් ඇය බලාපොරොත්තුව සිටී.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යවසායක ප්‍රජාවට ඔබ දෙන පණිවුඩය කුමක්දැයි මම ඇයගෙන් විමසුවෙමි.

**“හරියට ඉගෙන ගන්න
පුංචිවට පවත් ගන්න**

අත්හදා බැලීම් කරන්න, එයින් තව තවත් නැවත නැවතත් ඉගෙන ගන්න

කරන වැඩේට කාලය හා ශ්‍රමය කැප කරන්න

අධිෂ්ඨානයෙන් හා ධෛර්යයෙන් යුතුව වැඩ කරන්න

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් අනිවාර්යයෙන්ම දියුණු කරන්න පුළුවන්... !

රැකියාවෙන් ස්වයං රැකියාවකට යොමුවූ ව්‍යවසායිකාවක්



කුසුම් වික්‍රමසිංහ මහත්මිය

ඒ දවස්වල විශ්ව විද්‍යාලයට යන්නට මට අඩුවෙන් ලකුණු 3 යි. ඉතිං කරන්න දෙයක් නැහැ. රැකියාවකුත් නැහැ. අන්තිමේ නිදහස් වෙළඳ

කමහලක ඇඳුම් මැසීමට ගියා. එතැනදී මට පිට පිටම උසස්වීම් ලැබුණා. අන්තිමට තත්ත්ව පාලිකා ධුරය ලැබුණා. පස්සේ චුබ්බායි වලට ගිහින් එහේ ඇඟලුම් කමහලක සුපර්වයිසර් කෙනෙක් හැටියට අවුරුදු 3 ක් විතර වැඩ කළා. ශ්‍රී ලංකාවට ඇවිත් නැවැත්වී ඇඟලුම් කර්මාන්තයක නිෂ්පාදන කළමනාකරු හැටියට සේවය කළා. ඊට පස්සේ පුද්ගලික හේතු මත ඒ රැකියාවෙන් අස්වෙලා ආපසු කරුණාගල ගමට ආවා.

ඇඟලුම් කේෂත්‍රයේ තිබුණු සම්බන්ධතාවයන් නිසා ඇයට විදේශ ඇණවුමක් සඳහා බැග් නිෂ්පාදනය කිරීමේ අවස්ථාව ලබා ගැනීමට හැකි විය. ඒ අනුව ඇය පදිංචිව සිටි කඩහපොල නිවස පිටුපස මඩුවක සේවක සේවිකාවන් හත්දෙනෙකු යොදාගෙන ව්‍යාපාරය මුලින්ම ආරම්භ කර ඇත. මුල් අවස්ථාවේ සිටම ඇයට ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුවේ පහසුකම් ලැබුණු අතර බැංකුව සමග හොඳින් ගනු-දෙනු කළ බැවින් ඇගේ ව්‍යාපාරය පුලුල් කර ගැනීමටද බැංකුවේ සහාය නොමදව ලැබිණි.

අද වනවිට මගේ ව්‍යාපාරයේ සේවක සේවිකාවන් සිය දෙනෙක් ඉන්නවා. ඊට අමතරව ගෙවල්වල ඉඳලම රෙදි මහලා බාරදෙන පිරිසකුත් මට සම්බන්ධයි. ලොකු

කර්මාන්ත වල උප කොන්ත්‍රාත්තු වලට මහනවා. ඒ වගේම මගේ අයිටම් කීපයකුත් කෙලින්ම පිටරට වෙළඳ පොලට දෙනවා. 2008 ආර්ථික අවපාතය කාලේ සේවක පිරිස 20 ට අඩු වුණා. ලෝකල් මාර්කට් එකටත් ඇඳුම් මහන නිසා ව්‍යාපාරය බේරුණා. මගේ ඇඳුම්වල නිමාව ඉතාම ඉහලයි. පිටරටවලින් හොඳ ඉල්ලුමක් තියෙනවා. උත්සව කාලවලට ලෝකල් මාර්කට් එකෙන් මට ලොකු ඕඩර් ලැබෙනවා. පිටරට වෙළඳපල දිනාම බලාගෙන ඉන්න හොඳ නැහැ. රට ඇතුලේ වෙළඳපලත් අල්ලා ගන්න ඕනෑ. ඇඳුම්වල නිමාව හොඳ නම් වෙළඳපල ප්‍රශ්නයක් නොවේ. මිනිස්සු රෙදි අඳිනකල් මේ කර්මාන්තය වැටෙන්නේ නැහැ මහත්තයා.

අලුතින් ව්‍යාපාර පටන් ගන්න අයෙකුට දෙන්න තියෙන පණිවුඩය කුමක්දැයි මම ඇයගෙන් විමසුවෙමි.

මහන්සිවෙලා වැඩ කරන්න ඕනෑ. පිටරට ඕඩරයකට ඇඳුම් මහන කොට දවසට පැය 24 ම වැඩ කරපු අවස්ථා තිබුණා. කරන ඕනෑම දෙයක් හැකි ඉහලම මට්ටමින් කරන්න ඕනෑ. අද මිනිස්සු බලන්නේ මුදලට වඩා ගුණාත්මක තත්ත්වයයි. සේවක සේවිකාවන්ට හොඳට සළ කන්න ඕනෑ. වැටුප්, දීමනා, බෝනස්, ඊ.ටී.එල්, ඊ.සී.එල් ඔක්කොම නිසි විදියට ගෙවන්න ඕනෑ. මොකද සේවක සේවිකාවෝ තමයි ව්‍යාපාරය හොඳින් පවත්වාගෙන යන්නේ. අනෙක බැංකුව එක්කත් හොඳ සම්බන්ධයක් තියා ගන්න ඕනෑ මට නම් වයඹ සංවර්ධන බැංකුව ගොඩක් උපකාර කරලා තියෙනවා.

"දුප්පත් පවුල් හතලිහකට වඩා මේ ව්‍යාපාරය නිසා ජීවත්වෙනවා කියලා දකින කොට මට දැනෙන්නේ ලොකු සතුටක්"

පොල් තෙල් වෙළඳපොළ ආක්‍රමණය කළ අම්මයි පුතයි

කළාණවතී සිය සැමියා සමග එක්ව පහල ගොමු ගොමුවේ පිහිටි සිය නිවාසයට යාබදව කුඩා සිල්ලර කඩයක් ආරම්භ කළාය. සැමියා අහල පහළ ගෙවතු වලින් පොල් රැස්කර ප්‍රදේශයට



කේ.කේ. කළාණවතී මහත්මිය පැමිණෙන ලොරි රථවලට ඒවා අලෙවි කළේය. පසුව ඇය සිල්ලර කඩයට යාබදව කුඩා තේ පැන් සැලක්ද ආරම්භ කළාය. කඩයට පැමිණි අසල්වාසීන් ගෙන් ඇතැමෙක් මුදල් වෙනුවට පොල් ගෙඩි කිහිපයක් දීමෙන් ඔවුන්ගේ ගණු-දෙනු පිය වූහ. මේ හේතුවෙන් ටික කලකදී ඇගේ කඩය පොල් රැස්කරන තැනක් බවට පරිවර්තනය විය.

ලොරි වලට පොල් පැටවීමේ ක්‍රම ලාභයක් ලැබුණා. පොල් වේලා වික්කොන් ඊට වඩා ලාභ ලැබෙන බව අපට පෙනුණා. තෙල් හිඳින මෝල් වලට වේලාපු පොල් විකුණන්න



තිරංග ඩයස් මහතා (පුතා) පුලුවන්. ඉතිං අපි පොල් වේලීමේ ව්‍යාපාරයකුත් පටන් ගත්තා. ටික කාලයක් යනකොට අපිට හිතුණා පොඩි තෙල් මෝලක් දැමීමොක් පොල් තෙල් හිඳින්නත් පුලුවන් කියලා. මම 1987 ඉඳලම ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුවේ (වයඹ) ගණු-දෙනු කාරියක්. හොඳින් ගණු-දෙනු කරපු හින්දා පහසුකම් ගන්න අමාරුවක් වුනේ නැහැ. තෙල් හිඳින මෝලක් පටන් ගැනීමේ අදහසට බැංකුවත් කැමැති වුණා.

අපි පටන් ගත්තේ කුඩාම පරිමාණයේ තෙල් මෝලක්. අවට ගෙවල්වලින් ගෙනෙන පොල් වලින් තෙල් හිඳලා දෙන එක නමයි මුලින්ම කළේ. මේ විදියට සිල්ලරට තෙල් හිඳින කොට වෙළඳපොලට තෙල් සපයන්නන් අපට පුලුවන් නේද කියලා හිතුණා. මේ කාලේ වෙන කොට පුතා සාමාන්‍ය පෙල සමත් වෙලයි හිටියේ. එයා අපේ වැඩවලට දිගටම උදව් කළා. පිට පලාත්වල වෙළඳපලවලට ගිහින් තෙල් විකිණීම බාර ගත්තේ පුතා. එයා ව්‍යාපාරයට ගොඩක් කාලය කැපකළා. ගෙදර හිඳින තෙල් කොළඹට අරගෙන ඇවිත් ලොකු මුදලාලිලා එක්ක කතාකරලා තෙල් විකිණීම ආරම්භ කළා. නමුත් අපේ තෙල්වල කහට පාට නිසා වෙළඳපොලේ හොඳ ඉල්ලුමක් තිබුනේ නැහැ. ඒක අපට ලොකු ප්‍රශ්නයක් වුණා.

ඉතිං පුතා මේ ගැන හොයලා බැලුවා. අපි පොල් වේලන ක්‍රමය නිසා කුරුටු වගේම ගින්දර දුමත් තෙලට කලවම් වෙනවා. එතකොට මේක නිෂ්පාදනය කරන ක්‍රමයේ තියෙන තාක්ෂණික ගැටලුවක්. පුතා ලොකු තෙල් මෝල්වලට ගිහින් බැලුවා. අලුත් මැෂින් ගැන ඉගෙන ගත්තා. අපට මිනිෂ වුණා අලුත් මෙෂින් හයි කරන්න. ආයෙත් අපට වයඹ සංවර්ධන බැංකුවේ උදවු ලැබුණා. අලුත්ම මැෂින් හයිකරලා කර්මාන්තය නවීකරණය කරගන්නට පස්සේ අපි නිපදවන පොල් තෙල් අද වෙළඳපොලේ තියෙන ඉස්තරම්ම ගුණාත්මක තත්ත්වය සහිත පොල් තෙල් වලට දෙවැනි නැහැ.

අද අපට හොඳ කර්මාන්ත ශාලාවක් තියෙනවා ශ්‍රී ලංකාවේ නොයෙක් පලාත්වලට අපි පොල් තෙල් සපයනවා. සියලුම මුදල් ගණු-දෙනු පොත්පත්වල ලියනවා. සේවකයින් 15 දෙනෙක් දිනපතාම වැඩ. ඊ. පී.එෆ්, ඊ.ටී.එෆ් ඔක්කොම ගෙවනවා. 2005 අවුරුද්දේ ඉඳලා දිගටම ආදායම් බදුත් ගෙවනවා.

පොල් ගෙඩියෙන් අහක යන දෙයක් නැහැ. පොල් ලෙලි කපලා විකුණන්න පුළුවන්. කෝප්පරා දෙන්න පුළුවන්. පොල් කටුත් මුදල් කරන්න පුළුවන්. හොඳම තත්වයේ තෙල් හින්දාම අයිත්වෙන පුත්තක්කුත් හොඳම මිලකට අලෙවි වෙනවා. දිගටම වැඩ කලොත් දවසකට තෙල් ටොන් 6 ක් නිපදවන්න පුළුවන්. අපට හොඳ වෙළඳ පොලක් තියෙනවා. හැම දෙයක්ම කරන්නේ සැලැස්මකට අනුවයි. අපි දන්නවා වෙළඳපොලේ මිල ඉහල පහල යන හැටි. ඒ ඔක්කොම දැනගෙන සුදානම් පිටයි අපි ඉන්නේ.

මගේ සාර්ථකත්වයට හේතුවුණු කාරණා රාශියක් තියෙනවා. පොඩ්වට පටන් ගත්තු ව්‍යාපාරයක්. දැනුම ලබාගෙන වෙළඳපලේ අවශ්‍යතාවයට අනුව ව්‍යාපාරය පුලුල් කලා. මගේ පුතා දවසට පැය 24 ම වැඩ කරපු දවස් තියෙනවා. බැංකුව අපට ගොඩක් උදව් කලා ඇත්තටම වයඹ සංවර්ධන බැංකුව නිසා තමයි අපි මේ තරම් ඉක්මනට දියුණු වුනේ.



තමන් කරන දෙයින් සතුටු විය නො හැකි නම් විනිසුන්ට ජය ලැබිය හැක්කේ ඉතා කලාතුරකිනි.

ඩේල් කානගි

People rarely successes unless they have fun in what they are doing.

Dale Carnegie

ව්‍යවසායකයෙක් බවට පත්වූ සොළුරු ගායකයා



ශාලිත අභය වික්‍රම මහතා

ශාලිත අභය වික්‍රම දිවයිනේ නමගිය ගායකයෙක්. ඔහු ජීවිතය පටන් ගත්තේ කලාකාරයෙක් හැටියටයි. තමන් විසින්ම නිර්මාණය කළ අරුත්බර ගී පද මාලාවන් තමන්ටම

අනන්‍යවූ මධුර ස්වරයකින්

ගායනා කිරීමෙන් සංගීත ලොව අති මහත් ජනාදරයකට පාත්‍ර වූ ශාලිත අභයගේ කාර්ය බහුල ජීවිතයක් ගත කළ කෙනෙක්.

“අපේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ගැන මමත් බිරිඳත් හිතර සාකච්ඡා කළා. අන්තිමේ අපි තීරණය කළා අපි දන්න දෙයකින්ම පටන් ගන්න. ඔය විදියට නමා අපි මුලින්ම ‘කලා කෙත’ නමින් සංගීත පාසැලක් ආරම්භ කළේ.”

ටික කලකින්ම “කලා කෙත” නිර්මාණය, ගායනය හා වාදනය පුහුණු කළ සංගීත ආශ්‍රමයක් බවට පත් වූවා, ළමා, තරුණ, වැඩිහිටි හැමෝටම අපි ඉගැන්වුවා. ඔය විදියට අපි අවුරුදු ගණනාවක්ම “කලා කෙත” පවත්වාගෙන ගියා වැඩිහිටියන් පවා කලාකෙතෙන් සංගීතය ඉගෙන ගත්තා. විෂය බාහිර ක්‍රියාකාරකමක් හැටියටත් සමහර ළමයි සංගීතය නිර්මාණය හා ගායනය පුරුදු කළා. ළමයි සෞන්දර්ය විෂයන් පුහුණුවෙන කොට අනෙක් විෂයන් ද ඔවුන් ආසාවෙන් ඉගෙන ගන්න බව දෙමව්පියන්ට තේරුම් ගියා. ඉතින් පංතියට ළමයි වැඩිවුණා. දිනපතාම හවස් වරුව ළමයිනිටත් රාත්‍රී දහය වනතුරු වැඩිහිටියන්ටත්, ඉගැන්වුවා. සති අන්ත දිනවල විශේෂ පංති පැවැත්වුවා.

ඒ වනවිට අපේ පුතා අන්තර්ජාතික පාසැලකට යවලයි හිටියේ, අපේ කලාකෙතේ ළමයිනිට කොයිතරම් මහන්සියෙන් උගන්වනවාද? නමුත් අන්තර්ජාතික පාසැලේ ඒ කැපවීම අපි දැක්කේ නැහැ. ඇයි අපිටත් බැරද අන්තර් ජාතික පාසැලක් පටන් ගන්න ? මේ අදහස මුලින්ම ආවේ මගේ බිරිඳගෙන්. ළමයිනිට හිතේ සැහැල්ලුවෙන් සතුටින් විනෝදයෙන් ඉගෙන ගන්න වාතාවරණයක් හදල ඉංග්‍රීසි මාධ්‍යයෙන් උගන්වනවා. අනිත් කාටත් වඩා හොඳට ඒක අපට කරන්න පුලුවන්.

මේ අධීක්ෂකයා අතිව කලාකෙත පවත්වාගෙන යන අතරම ඔවුන් කුඩාම ළමයිනිට Lower Nursery Class එකක් ආරම්භ කර ඇත. “ඒක ඉතාම සාර්ථක වුණා. ඉතින් අපි Upper Nursery Class එකත් පටන් ගත්තා. ඊට පස්සේ Pre Grade අන්තිමේදී අපි Grade 1 Class පටන් ගත්තා. 2005 දී මුල්ම පංතියට හිටියේ ළමයි 14 දෙනයි. අද ඒ ළමයි Grade 8 පංතියේ ඉගෙන ගන්නවා. මේ අවුරුදු අට ඇතුලත අපි Wise International School එක බොහොම ඉහල මට්ටමකට දියුණු කරලා තියෙනවා.

අපේ ජාත්‍යන්තර පාසැල අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුවේ අනුමත විද්‍යාලයක්. ආණ්ඩුවේ පාඨ ග්‍රන්ථ වලට අමතරව අපේ ළමයිනිට බ්‍රිතාන්‍යයේ හා ඉන්දියාවේ අධ්‍යාපන ආයතනවල භාවිතා කරන පාඨ ග්‍රන්ථත් උගන්වනවා. අට වැනි ශ්‍රේණියට එනකොට අපේ ළමයෙකුට භාෂා හතරක් ලියන්න, කියවන්න, කතාකරන්න පුලුවන්. සිංහල, දෙමළ, ඉංග්‍රීසි හා ජපන් භාෂා ප්‍රවීණත්වය ලබාදීම අපේ ප්‍රධාන අරමුණක්.

ඉතිං අපේ ළමයි කොහොමත් අනිත් අයට වඩා ඉදිරියෙන්. විදේශ භාෂා දන්නවා නම් ඕනෑම විෂයක් ඉගෙන ගන්න ලේසියි. පොත් තියෙනවා. අන්තර්ජාලයෙන් වුණත් දැනුම ලබාගන්න භාෂා දැනුම උවමනයි.

අපි කරන්නේ ව්‍යාපාරයක්ම නොවෙයි. මේක හිතට සැනසුම ලැබෙන වැඩක්, රටට සමාජයට සේවයක් සිද්ධවෙන කටයුත්තක්. අපේ ළමයින්ගේ දෙමව්පියෝ ලොකු ආදායම් ලබන අය නොවෙයි. ඔවුන්ට පහසු විදියට ගෙවීම් කරන්න පුළුවන්. දරුවන්ගේ කුසලතා වර්ධනය වන අපූරුව දකිනකොට අපට හරිම සතුටුයි. ඒ දෙමව්පියන්ට කොපමණ සතුටු ඇද්ද? අපේ පාසැලේ ළමයි විදේශ භාෂා දැනුමට අමතරව තව ගොඩක් දේ ඉගෙන ගන්නවා. සංගීතය, ගීත ගායනය, නර්තනය, අඳහස් ඉදිරිපත් කිරීම, රඟපෑම ආදී හැම දෙයක්ම ඉගෙන ගන්නවා. මාසෙකට සැරයක් පිහිනීමේ පුහුණුවකුත් ලබාදෙනවා. පංති කාමර ටයිල් කරලා විදුලි පංකා හයි කරලා සුඛෝපභෝගී වාතාවරණයක් හදලා තියෙනවා. දුටුලි හැ හරිම පිරිසිදුයි. ඉතිං ළමයි ආසාවෙන් ඉගෙන ගන්නවා.

ගුරු මණ්ඩලයන් ඉහලම කැපවීමකින් සේවය කරනවා. ලෝකයේ ඕනෑම රටකට ගිහින් නම්බුකාර විදියට රස්සාව කරගන්න පුළුවන් ආකාරයට ළමයි පුහුණු කරන ඒක තමා අපි කරන්නේ. **“අපේකම තියාගෙන ලෝකය දිනාගනිමු”** කියන එකයි අපේ ආදර්ශ පාඨය වෙන්නේ. ළමයා ආශා කරන දේ මොකක්ද එයාගේ කුසලතාවය මොනවටද ඒ කුසලතාවය දියුණු කර ගැනීමට අවස්ථාව සලසන එක තමයි අපේ අරමුණ. ඒක දෙමව්පියෝ දන්නවා. හැම ළමයාම දොස්තර කෙනෙක් කරන්න බැහැ. ළමයාගේ හැකියාවට අනුව ඉදිරියට යන්න මග සලසන එකයි කරන්න ඕනෑ.

අපේ විද්‍යාලයේ වාර්ෂික විවිධ ප්‍රසංගයට විශේෂ අමුත්තා ලෙස පැමිණි මහාචාර්ය කාලෝ ෆොන්සේකා මැතිතුමා කීවා **“ශාලිත කියන**

සංගීත වේදියා ඇතුලේ බොහොම ගාම්භීර අධ්‍යාපනාඥයෙකුත් ඉන්න බව මට ජේනවා” කියලා ඉතිං එතුමාගේ ඒ හැඳින්වීම මට ලොකු ආඩම්බරයක්.

මේ කටයුතු වලදී ඔබට බාධක දුෂ්කරතා මතු වුණේ නැද්ද යි මම විමසුවෙමි.

ඇයි නැත්තේ. නිකංමනිකං නිකමෙකුට විතරයි දුෂ්කරතා නැත්තේ. වැඩ කරන හැමෝටම දුෂ්කරතා එනවා ඒවාට මුහුණ දෙන්න ඕනෑ. කාලෙකදී ඒ ඔක්කොම මග ඇරිලා යනවා. ව්‍යාපාරය ගැන මට හරි සතුටුයි. දියුණුවෙන්නේ ක්‍රම ක්‍රමයෙන් වසරින් වසර ටිකත් ටික **“Slow, but steady growth”**.

“මට එකක් කියන්න පුළුවන් Wise International School එකෙන් පිටවෙන දරුවෙකුට ලෝකයේ ඕනෑම තැනකට ගිහිං නම්බුකාර විදියට එයාගේ රස්සාව කරන්න පුළුවන්. කවදාවත් රස්සාවක් නැතිව යන්නේ නැහැ.”

සංගීතය සිය ආත්මය කරගත් මිනිසෙකු සිය බිරිඳ හා එක්ව අතිශය භාරදුර වගකීම් සහිත ව්‍යාපාරයක් ගොඩනැගුවේ කොහොමද?

“හැම දෙයක්ම නිසි විදියට කළමනාකරණය කරගන්න ඕනෑ විශේෂයෙන්ම මුදල්, සමහරු මුදල් ලැබෙන කොට වීරයෝ වෙනවා. ව්‍යාපාරයේ මුදලුන් පුද්ගලිකව වියදම් කරලා බංකොලොත් වෙනවා. අනෙක අත්‍යවශ්‍ය දේ මුලින් කරන්න ඕනෑ. ටිකෙන් ටික ව්‍යාපාරය දියුණු කරන්න ඕනෑ. මේ කටයුතු දියුණු කරගන්න හැම වෙලාවෙම මට අත හිත දෙන හැටන් නැෂනල් බැංකුවට මම ස්තූති වන්න වෙනවා.”

ආණ්ඩුවේ රස්සාව තුළින් ව්‍යාපාරික අවස්ථාව හඳුනාගත් ව්‍යවසායකයෙක්



ඔහු නමින් රංජිත් ඩයස්, භූගර්භ විද්‍යාව (Geology) පිළිබඳ උපාධිධරයකු වූ තරුණ රංජිත් මුලින්ම භූ විද්‍යාඥයකු ලෙස භූ විද්‍යා සමීක්ෂණ දෙපාර්තමේන්තුවේ රැකියාවකට බැඳුණි.

රංජිත් ඩයස් මහතා

දිවයිනේ පවත්නා සියලුම

බණිප වැලි නිධි පිළිබඳව මනාව අධ්‍යයනය කිරීමට එහිදී ඔහුට අවස්ථාව ලැබුණි. ඒ අතරම ඔහු රත්න විද්‍යාව (Gemmology) පිළිබඳව ද වැඩිදුර අධ්‍යාපනය ලැබීය. පසුව අපනයන සංවර්ධන මණ්ඩලයට එක්වූ රංජිත්ට දේශීය හා විදේශීය වෙළඳපොල ක්‍රියාකාරීත්වය ප්‍රායෝගිකව අත් විඳීමේ අවස්ථාව ලැබුණි. එයින් අනතුරුව ඔහු ශ්‍රී ලංකා මහවැලි අධිකාරියේ ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධන අංශයේ රැකියාවකට බැඳුණි. එහිදී පුරා වර්ෂ එකොළහක් තිස්සේ බණිප වැලි හා වෙනත් දේශීය අමුද්‍රව්‍ය යොදාගෙන කරනු ලබන දේශීය අත්කම් භාණ්ඩ පිළිබඳව පෘථුල දැනුමක් ලබා ගැනීමට ඔහුට හැකිවිය. තරුණ ව්‍යවසායකයන් සමග රාජකාරී කටයුතුවල නියැලීමේදී තමන් තුලම පැවැති ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ ඉස්මතුව වැඩි වර්ධනය වන බව ඔහුට පෙනුණි.

තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් කිරීමේ දැඩි උවමනාවෙකින් සිටි රංජිත් රාජ්‍ය සේවයෙන් ඉවත්වී 1994 දී රන් රුවන් නමින් තමන්ගේම ව්‍යාපාරික ආයතනයක් ලියාපදිංචි කරන ලදී. බණිප වැලි වලින් සාදනු ලබන තැඟි භාණ්ඩ හා ගෘහ අභ්‍යන්තර සැරසිලි නිර්මාණයන් ඔහුගේ ආරම්භක නිෂ්පාදන භාණ්ඩ විය.



SAMPLES OF MINERAL SAND CRAFTS

“ඉලක්කයකට යන්න නම් ව්‍යවසායකයකුට යම් තරමක පසුතල දැනුමක් වගේම සෑහෙන අත්දැකීම් ද තියෙන්න ඕනෑ. රජයේ සේවාව තුළින් මට ඒ දැනුමයි අත්දැකීම්යි දෙකම ලැබුණා. මා දන්නා දෙයින් උපරිම සේවයක් කරන්න ලැබෙන්නේ නැති බව මට පෙනුණා. ඉතිං මම තීරණය කළා වැටුපකට සේවය කරනවාට වඩා මගේම ව්‍යාපාරයක් පටන් ගන්න එක හොඳයි කියලා”



SAMPLES OF MINERAL SAND CRAFTS

“මම විද්‍යාඥයෙක්, නමුත් මගේ ව්‍යාපාරය විද්‍යාවයි කලාවයි දෙකේම සම්මිශ්‍රණයක්. ඛනිජ හා පාෂාණ යම් ප්‍රමාණයක් යොදාගෙන ඉතා ඉහල වටිනාකමක් තියෙන නිර්මාණයක් කරන්න අපට පුලුවන්. එකතු කළ අගය වැඩිම නිෂ්පාදන කරන්නේ අපි.”

අපි මුලින්ම ලාම්පු කවර, ආහරණ පෙට්ටි වාගේ සම්ප්‍රදායික නිර්මාණවලින් තමයි පටන් ගත්තේ. ටිකෙන් ටික වෙළඳ පලේ ඉල්ලුමට අනුව තව නොයෙකුත්

නිර්මාණ රාශියක්ම අපට නිපදවන්න සිද්ධ වුනා. අද වෙන කොට විත්‍ර, මූර්ති, ප්‍රතිමා, බිත්ති සැරසිලි, ආලේඛන විත්‍ර, ආහරණ පෙට්ටි ආදී විවිධ නිර්මාණ අප ළඟ තියෙනවා. සුද්දෙන් පස්සේ අපේ රටට එන පිටරට සංචාරකයින් පිරිස වැඩිවුණා. එකෙන් අපේ භාණ්ඩ වලටත් හොඳ වෙළඳ පොලක් ඇති වෙලා තියෙනවා. ඛනිජ වැලි හා වෙනත් පාෂාණ වර්ග යොදාගෙන කරන සුවිශේෂ නිර්මාණ හින්දා අපේ නිෂ්පාදන මූල ඉඳලම අද්විතීය හා ඉහලම මට්ටමක තියෙනවා.



“ශ්‍රී ලංකාව කියන්නේ ඉහල වටිනාකමක් තියෙන ඛනිජ වර්ග රාශියක් එකරාලීම් තිබෙන අසීමිත වටිනාකම් සම්භාරයක් සහිත සම්පත් තිබියක්. මොනවද අපට නැත්තේ ? තිරුවානා හුණු, මැටි, පුනක්කං මැණික්, විදුරු වැලි, ඉල්මහයිට්, රූපයිල් මොනසයිඩ්, සර්කෝන් වැලි, නලාතු මිනිරන් (මයිකා) පැන්සල් මිනිරන් (ග්‍රැපයිට්) ගාර්නට් වැලි, මැණික්.....!

තවමත් අපි මේ සම්පත් වලින් ප්‍රයෝජනයට ගන්නේ ඉතාම ටිකයි. මේ ඛනිජ වර්ග උපයෝගී කරගෙන කරන්න පුලුවන් දේ අප්‍රමාණයි. ව්‍යාපාරික අවස්ථා මහත් රාශියක් තියෙනවා. රට පුරාම තිබෙන අපේ ඛනිජ සම්පත් ගැන පර්යේෂණ කරලා මුලින්ම වාර්තා කලේ ආනන්ද කුමාරස්වාමි මැතිතුමා. ඒ 1907 දී.

ඔබේ ව්‍යාපාරය

නොයෙකුත් නිෂ්පාදන සාධක ඒකරාශී කරගෙන, ලාභ ලැබීමේ පරමාර්ථය ඇතිව යම් පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවයක් ඉටු කිරීම සඳහා සැලැස්මකට අනුව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදනය කිරීම ව්‍යවසායකත්වය හැටියට නිර්වචනය කරන්න පුළුවන්.

භාණ්ඩ හෝ සේවා නිපදවීමට ඔබට ව්‍යාපාරයක් තිබිය යුතුයි. මීට පෙර සඳහන් කළ විවිධ කාරණා වලට අනුව ව්‍යාපාරයක් තෝරා ගැනීමේදී සලකා බැලිය යුතු කරුණු ගණනාවක් තියෙනවා.

ඒ මොනවාද ?

5.1 පුද්ගල අවශ්‍යතාවයන් හා උවමනාවන්.

නිපදවන්නේ මොනවාද ?

යම් මිනිස් අවශ්‍යතාවයක් ඉටු කර ගැනීමට නොයෙකුත් ක්‍රම, හා විධි හෝ භාණ්ඩ තියෙන්න පුළුවන්. උදාහරණයක් වශයෙන් “ආහාර” යනු මූලික මිනිස් අවශ්‍යතාවයකි. මේ අවශ්‍යතාවය සපුරාලීමට විවිධ පුද්ගලයින්ට විවිධ දෑ විවිධ ආකාරයෙන් ඉදිරිපත් කරන්න පුළුවන්. මෙහිදී පුද්ගල උවමනාවන් විවිධය. එලෙස උද්ගත වන විවිධ මිනිස් උවමනාවන් හරි හැටියට අවබෝධ කර ගෙන පාරිභෝගිකයා උපරිම වශයෙන් තෘප්තිමත් කළ හැකි භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම පිණිස සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථාව හඳුනා ගැනීම ව්‍යවසායකයාගේ දක්ෂතාවයයි.





එම්.ආර්.එම්. මුසාදික් මහතා

අපේ තාත්තා තමයි මුලින්ම මේ ව්‍යාපාරයට මුල්ගල තැබුවේ. එතුමා රජයේ විද්‍යාලයක ගුරුවියෙකු විදියට වැඩ කරන ගමන් බිඩි ඔහු ව්‍යාපාරයක් පටන් ගත්තා. කිප දෙනෙක් ඔහු බිඩි සති අන්ත දිනවලදී කැකිරාව, මරදන් කඩවල ආදී ප්‍රදේශවලට අරගෙන ගිහිං විකුණලා තියෙනවා. එයා බොහෝම දුක් මහන්සියෙන් මේ ව්‍යාපාරය ගොඩ නැගුවේ. අල්ලි කියන නම දැමීමේ මගේ පියා. අවුරුදු 18 කට පෙර පියා අභාවප්‍රාප්ත වුණා. එතැන ඉඳලා ව්‍යාපාරය දියුණු කලේ මමයි. අපි ආහාර නිෂ්පාදනය පටන් ගත්තා. පපඩම්, නුඩල්ස්, ජෑම්, කෝඩියල් ඊට අමතරව භාල් පිරි, කුරහන් පිරි, උඳු පිරි වගේ පිරි වර්ගත් නිපදවල වෙළඳ පලට දානවා. අපි නිතරම පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතාවයන් ගැන හොයලා බලනවා.

අපි පරම්පරා තුනක ව්‍යාපාරයක්. ඊළඟ පරම්පරාව මගේ පුතාලා ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ වුණා. ඒ ගොල්ලො අලුත් තාක්ෂණය එකතු කළා. සෝදා පිරිසිදු කළ සහල් වලින් පිරි නිපදවන්නේ අපි පමණයි. අපේ ව්‍යාපාරය නිසා කෘෂිකාර්මික හෝග නිෂ්පාදනය කරන ගොවීන් දහස් ගණනකට හොඳ මිලක් ලැබෙනවා. දැන් අවුරුදු කීපයක ඉඳලම අපි ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් යටතේ උඳු මිලදී ගන්නවා. අපි ගොවියා ළඟටම ගිය නිසා රුපියල් 30 ට තිබුණු උඳු කිලෝව රුපියල් 100 ට වැඩි මිලකට අලෙවි කරගන්න අද ඔවුන්ට පුලුවන් වෙලා තියෙනවා. ගමේ ගොවියාත් එක්ක සම්බන්ධ වීමට ලැබුණු එකක් ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට උපකාර වුණා. ඉතිං එතැනදී රජයත්, ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවත්, මහජන බැංකුවත් අපට දුන්නු සහයෝගයට අපි ස්තූති කරනවා. අපි රට ඇතුළේ හොඳ නමක් ඇති කරගෙන යි ඉන්නේ. මුල ඉඳලම කරපු හැම දෙයක්ම නියම විදියට හරි ඉහලින්ම කළ නිසා පාරිභෝගිකයාට අප ගැන විශ්වාසයි.

අපේ ව්‍යාපාරය පටන් ගත්තේ පවුලේ ව්‍යාපාරයක් හැටියටයි (Family Business). ඉතිං එදා ඉඳලම පවුලේ හැමෝම ව්‍යාපාරයට උපකාර වෙනවා. භාර්යාව, දරුවෝ ව්‍යාපාරය හොඳට කරගෙන යෑමට දෙන උදවු මිල කරන්න බැහැ. ඉතිං පවුලක් වශයෙන් අපි එකට ඉන්න එක තමා ලොකුම ශක්තිය.

5.2 පාරිභෝගික රුචිය

භාණ්ඩ හෝ සේවා වලට ඇති පාරිභෝගික කැමැත්ත.

නිතර වෙනස්වීම් වලට භාජනය වන පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවයන් සංතෘප්ත කළ හැකි දේ නිපදවන ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් තෝරා ගැනීමට පුළුවන් (උනට පවතින ව්‍යාපාරයක වුවද භාණ්ඩ හා සේවාවන් වලට තිබෙන පාරිභෝගික කැමැත්ත හා රුචිය කලින් කලට වෙනස් වේ.) අලුතින් උද්ගතවන අවශ්‍යතා පවතී. මෙතෙහිදී අවශ්‍ය වන්නේ පාරිභෝගික කැමැත්ත කුමක්දැයි නිරීක්ෂණය කරමින් ඒ අනුව ව්‍යාපාරය සැලසුම් කිරීමයි.

5.2.1 පාරිභෝගික රුචිය හඳුනාගනිමින් නිර්මාණාත්මක ලෙස ව්‍යාපාරය මෙහෙයවන ව්‍යවසායකයෙක්



දේශමාන්‍ය

නිල් සාලිය රාජපක්ෂ මහතා

මම පටන් ගත්තේ ටේලර් කෙනෙක් විදියට. බොත්තම් කාසියේ ඉඳලා ඉහලම ඇඳුම් මෝස්තරය දක්වා ඕනෑම ඇඳුමක් මහන්න මම ඉගෙන ගත්තා. වැඩක් සාර්ථකව කරන්න නම් ඒ ගැන සැහෙන දැනීමක් තියෙන්න ඕනෑ. හදිසි අනතුරකින් මගේ එක් අතක් අක්‍රිය වුණා. එහෙම කෙනෙකුට මොනවද කරන්න තියෙන්නේ. ස්විස් ටිකට් විකුණන්න පුළුවන්. නැත්නම් ඉල්ලාගෙන කන්නයි වෙන්නේ. මම එහෙම හිතුවේ නැහැ. මගේ මිත්‍ර පාකිස්ථාන් ජාතිකයෙකු ගෙන් මසා නිම කළ ඇඳුම් තොග මිලට ලබාගෙන සුළු ලාභයක් තියාගෙන මම වික්කා. මම මහ පොල පුද්ගල 10 කම ඒ රෙදි විකුණලා තියෙනවා, ලාභය අඩු වුණාට වැඩියෙන් විකිණුන හින්දා මට ලොකු ආදායමක් ලැබුණා. වැඩි ලාභ ලබන්න ගියා නම් ඒ තරම් රෙදි විකුණන්න ලැබෙන එකක් නැහැ.

මගේ නිතවත් මිත්‍රයෙකුත් එක්ක එකතු වෙලා රෙදි මහන මැෂින් 3 කින් අපි මේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළා. අද මහන මැෂින් 100 කට වඩා තියෙනවා සේවක සේවිකාවන් 150 ක් විතර මේ කර්මාන්ත ශාලාවේ වැඩ කරනවා. දේශීය වෙළඳ පලටත්, විදේශීය වෙළඳපලටත් අපි ඇඳුම් මහනවා.



ඇඳුම් නිර්මාණය කිරීම විශේෂයි. එක මෝස්තරයක් දිගටම මහත්තන හොඳ නැහැ. නිතරම අපි අලුත් ඇඳුම් මොස්තර වෙනස් කරලා මහනවා. ඒ නිසා අඛණ්ඩ ඉල්ලුමක් තියෙනවා. ගල් අඟුරු පෙට්‍රොලියම් වගේ අමුද්‍රව්‍ය වලින් හඳුනා රෙදි වලින් අපි මහත්තනේ නැහැ. අපි ඉස්තරම්ම තත්ත්වයේ රෙදි වලින් ඉහළම ගුණාත්මක තත්ත්වයක් තියෙන අලුත් නිර්මාණ කරන නිසා අලෙවි කිරීම අපට නම් ප්‍රශ්නයක් නොවෙයි.

මම අතින් අයටත් කියන්නේ කවදාවත් ව්‍යාපාරයේ මුදල් පුද්ගලික ප්‍රයෝජනයට ගන්න එපා කියලයි. ණය ගෙවා ගන්න බැරුව, ලිසි වාරික ගෙවන්නේ නැතුව අමාරුවේ වැටුණා අය ගැන මම හොඳට දන්නවා. **ඇයි එහෙම වුනේ. ව්‍යාපාරයට යොදවන්න තිබුණු මුදල් ඒ අය තමන්ගේ පුද්ගලික සැප විහරණයට යොදාගත්තු නිසා.** බැංකු ණය වෙලාවට ගෙවන්න ඕනෑ. මම ගණු-දෙනු කරන්නේ සෙලාන් බැංකුව සමග.

සේවකයින්ට හොඳට ගෙවන්න ඕනෑ. ඒ ගොල්ලෝ ගැන බලන්න ඕනෑ. 1997 ඉඳලා මා ගාව වැඩ කරන සේවක පිරිසක් මට ඉන්නවා. අපි නීතියට අනුව සියලුම ගෙවීම් කරනවා. ආදායම් බදුත් ගෙවනවා.

5.3 වෙළෙඳපොල හඳුනා ගැනීම

නිෂ්පාදනයට ඇති වෙළෙඳපොල කුමක්ද ?



තමන් නිපදවීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩයට හෝ සේවාවට තිබෙන/තිබිය හැකි වෙළෙඳපොල නිවැරදිව නිශ්චිතව හඳුනා ගැනීම ඉතා වැදගත්ය. පාරිභෝගිකයින් විය හැක්කේ කවුරුන්ද යන්න නිශ්චිතවම දැන සිටිය යුතුය. පොසිලුමයින්ද, කාන්තාවන්ද, විනෝදකාමීන්ද, යම් වෘත්තියක යෙදී සිටින අයද ආදී වශයෙන් නිශ්චිතව හඳුනා ගැනීමෙන් ඔවුන්ගේ උවමනාවන්ට ගැලපෙන පරිදි භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිර්මාණාශීලී ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැක.

5.3.1 ව්‍යාපාරික අවස්ථාව මැනවින් හඳුනාගත් ව්‍යවසායකයෙක්

සා මානව පෙල විභාගයෙන් පසු උසස් පෙළ හැදෑරුවද කේ.එස්.ටී. තවදුරටත් ඉගෙනීමට එතරම් උනන්දු වූයේ නැත. ඔහුගේ පියා මධ්‍යම ප්‍රමාණයේ සත්ව ගොවිපල හිමියෙක් විය. පියාගේ ගොවිපලට සත්ව ආහාර සැපයූ ව්‍යාපාරිකයින් දැන හඳුනාගැනීමට ඔහුට අවස්ථාව ලැබුණි. ඒ අනුව සත්ව ආහාර අලෙවි කිරීමේ එජන්සියක් ලබාගත් කේ.එස්.ටී. 1984 දී ඔහුගේ ප්‍රථම ව්‍යාපාරය වූ සත්ව ආහාර අලෙවි කිරීමේ කටයුත්ත ආරම්භ කළේය. කෙටි කලකින්ම එය මාසයකට සත්ව ආහාර මෙට්‍රික් ටොන් 1500 කට වඩා අලෙවි කරන ව්‍යාපාරයක් බවට පත්විය.



කේ.එස්.ටී. පෙරේරා මහතා

ඒ අතරම සත්ව ආහාර නිෂ්පාදන ආයතනයකට වියලි බඩ ඉරිඟු ඇට විකිණීමටද ඔහුට අවස්ථාව ලැබුණි. එහිදී ඔහු දේශීය බඩ ඉරිඟු වගාව ගැන සොයා බැලීය. පිරිවටවලින් ආනයනය කරන බඩ ඉරිඟු වලට වඩා ලාභදායක ලෙස දේශීය බඩ ඉරිඟු සැපයීම හැකි බව ඔහුට තේරුම් ගියේය. මේ කාලය වනවිට දේශීය බඩ ඉරිඟු අවශ්‍යතාවය රටවලින්ම නිපදවා ගැනීමට

යුතු බවට රජය තීරණය කර තිබුණි. ඔහු කෘෂි කර්ම අමතසාංශයේ නිලධාරීන් සහ බඩ ඉරිඟු මිලට ගන්නා සත්ව ආහාර නිෂ්පාදන සමාගම් සමග සාකච්ඡා කළේය. වගාවට රාජ්‍ය අනුග්‍රහය ලැබෙන බවත් රටතුල විශාල ඉල්ලුමක් තිබෙන බවත් ඔහු තහවුරු කර ගත්තේය.

එසේවුවද, දේශීය බඩ ඉරිඟු වගාව තිබුණේ ඉතාම පහල තැනකය. එය කිසිසේත්ම වාණිජ වගාවක් නොවීය. අස්වනු සකස් කළේ ඉතා සම්ප්‍රදායික ක්‍රම වලටය. ඒවා සත්ව ආහාර වලට සුදුසු නොවීය. දැන් අවශ්‍ය වන්නේ වගාව ව්‍යාප්ත කිරීම බව ඔහුට පෙනුණි. ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් හඳුන්වා දුන් ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම ප්‍රලිබ්ධව ඔහුට දැනගන්නට ලැබුණේ මේ අවස්ථාවේදීය.

ගොවීන් සමග ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් අත්සන් කරන ගැණුම් කරුවන්ටද බැංකු මගින් ණය පහසුකම් සලස්වන බව ඔහු දැන ගත්තේය. කේ.එස්.ටී. එම ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම සඳහා ඉදිරිපත් විය. ඔහු ගොවීන් තෝරා ගත්තේ අනුරාධපුර දිස්ත්‍රික්කයෙනි. ඒ වනවිටත් ඔහු මිනින්නලේ නගරය ආසන්නව බඩ ඉරිඟු රැස්කරන මධ්‍යස්ථානයක් පිහිටුවා තිබුණි.

කේ.එස්.ටී. ව්‍යාපාරික අවස්ථාව ඉතා හොඳින් අවබෝධ කරගෙන සිටියේය.

1999 දී ඔහු මුල්ම ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් අත්සන් කළේ බඩ ඉරිඟු කිලෝ එකක් රුපියල් නවය බැගින් මිලදී ගැනීමටය. ඒ අවස්ථාවේ සිටම ඔහු බඩ ඉරිඟු වල ගුණාත්මක තත්ත්වය දියුණු කිරීමට අදාල කොන්දේසි ගිවිසුමට ඇතුළු කළේය.

ගිවිසුම් ගතවූ ගොවීන්ට ඔහු අධි ඵලදාවක් සහිත බීජ හා පොහොර සපයන ලදී. බඩ ඉරිඟු බීජ කරල් වලින් වෙන් කිරීමේ යන්ත්‍ර හඳුන්වා දෙන ලදී. ඒ සමගම බඩ ඉරිඟු වියලන උපකරණ සහිත විශාල ගබඩා සංකීර්ණයක් මිනින්නලේ නගරාසන්නව ඉදිකරන ලදී. එක් අවස්ථාවකදී ගොවීන් 15000 කට ආසන්න සංඛ්‍යාවක් ඔහු සමග ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් වලට ඇතුළත්ව සිටියේය.

මේ වනවිට ඔහු සියඔලාණ්ඩුවේද ගබඩා සංකීර්ණයක් ඉදිකර තිබේ. ශ්‍රී ලංකාවේ බඩ ඉරිඟු නිෂ්පාදනය ප්‍රවර්ධනය කිරීමට දායකවූ කීප දෙනා අතර විශිෂ්ඨතම ව්‍යවසායකයා හැටියට ඔහු සම්මානයට පාත්‍ර විය.

"විභාගය අසමත් වන අයටත් විශ්ව විද්‍යාල වරම් නොලබන අයටත් ව්‍යාපාරික ලෝකයේ ඇති ඉඩකඩ විස්තර කරමින් දේශනයක් පවත්වන ලෙස මගේ විදුහලෙන් මට ආරාධනයක් ලැබුණා."

අද ව්‍යාපාරික ලෝකයේ ඉන්න අයගෙන් වැඩි දෙනා විශ්ව විද්‍යාල අධ්‍යාපනය ලැබූ අය නොවෙයි. ඒ නිසා විභාගය අසමත් වුණත් විශ්ව විද්‍යාලයට යන්න නොලැබුණත් දුක් වෙන්න එපා, ඔබට දිනාගන්න ලොකු ලෝකයක්ම තියෙනවා කියලා මම එදා ඒ ළමයින්ට පෙන්වලා දුන්නා. ව්‍යාපාරික ලෝකය ඒ තරමටම විශාලයි. සීමාවක් නැතිව ඉහලට යන්න පුලුවන්."

තම නිෂ්පාදනයට වෙළෙඳපොළේදී මුහුණ දීමට සිදු විය හැකි තරගකාරීත්වය කල් ඇතිව වටහා ගත යුතුය. නව තාක්ෂණය යොදාගෙන නිෂ්පාදන වියදම අඩු කර ගනිමින්, නිර්මාණශීලී ලෙස ගුණාත්මක නිෂ්පාදනයක් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමට පුළුවන. ඇතැම් දේශීය නිෂ්පාදනයකට පිටරටින් එන භාණ්ඩයක් සමග තරග කිරීමට සිදුවිය හැකිය. ඇතැම් විට දැනටමත් තමන්ගේ භාණ්ඩයට සමාන දෑ වෙළෙඳපොළේ තිබිය හැකිය. එවැනි තත්ත්වයකදී තරග කරුවන් කවුද? ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවල තත්ත්වය කුමක්ද? මිල කියද ආදී කරුණු සොයා බලා ඒවාට ගැලපෙන පරිදි තම භාණ්ඩය ඉදිරිපත් කිරීමට සිදුවනු ඇත.

5.4.1 තරගකාරීත්වයට මුහුණදීම සඳහා උපාය මාර්ග සොයා ගිය ව්‍යවසායකයෙක්



2009 යුද්ධය ඉවරවෙනවාත් එක්කම නැගෙනහිර පලාතේ රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන ගණනාවක නොයෙකුත් වැඩවල යෙදෙන්න මට අවස්ථාව ලැබුණා. මුලින්ම සහන කටයුතු ඊට පස්සේ නැවත පදිංචි කිරීමේ කටයුතු. එතැනදී මම දැක්කා ළමයි බොහෝ දෙනෙක් මන්ද පෝෂණයට ගොදුරු වෙලා හිටියේ. විවිධ වැඩ සටහන් යටතේ අපි ළමයින්ට කිරි බොන්න දුන්නා. ඉතිං නැගෙනහිර පලාත තුල කිරි නිෂ්පාදන වලට ලොකු ඉල්ලුමක් තිබෙන බව මට තේරුම් ගියා. 2009 යුද්ධය අවසාන වුණාම මාව කිලිනොච්චියට මාරු කළා. එහෙ අවතැන් වූවන්ගේ සහන වැඩ වලට, පදිංචි ප්‍රදේශයෙන් ගොඩක් දුර නිසා මම කිලිනොච්චියට ගියේ නැහැ. මම රස්සාවෙන් අයින් වුණා.

අරුලානන්ද රාජා රමේෂ් මහතා

ආණ්ඩුවෙන් හදලා අත්හැරල දාලා තිබුණු කිරි පැකට් කිරිමේ පොඩි කර්මාන්ත ශාලාවක් මම බද්දට ගත්තා. එතැනදී මම මුදවපු කිරි සහ කිරි ටොපි නිෂ්පාදනය පටන් ගත්තා. නමුත් කර්මාන්තය පිහිටුවල තිබුණු ප්‍රදේශය ව්‍යාපාරයට සුදුසු නැහැ, ලාභ කරන්න අමාරුයි. ඒ අතරේ මම මට වැඩිපුර ලැබෙන කිරි වෙන් ව්‍යාපාරකයකට විකුණන ව්‍යාපාරයකුත් පටන් ගත්තා ඔය අතරේදී USAID core ව්‍යාපෘතියෙන් යෝජනා කැඳවල තිබුණා කිරි නිෂ්පාදන ව්‍යාපෘතියකට. මම මගේ යෝජනා ඉදිරිපත් කළා. ඒ අයගේ සහයෝගයත් ඇතිව මම ඉලුප්පඩ්වෙනෙයි වල මගේ ව්‍යාපාරය පටන් ගත්තා. කුඩා කණ්ඩායම් ක්‍රමය යටතේ ගොවීන් 600 ක් සංවිධානය කරලා ඉන්නවා. සමිතින් හදලා තියෙනවා. ඒ ගොවීන් බැංකුවලට සම්බන්ධ කරලා තියෙනවා. උදේ පාන්දරම කර්මාන්ත ශාලාවට ගෙනෙන කිරි ඉතාම හොඳයි දවල් 9-10 පසු වුනොත් කිරි ඇඹුල් වෙනවා. මුදවන්න හොඳ නැහැ. ඉතිං අපේ සංවිධානය වූ ගොවීන්ට උදෙන්ම කිරි දොවලා දෙනවට ලීටරයකට රුපියල් තුනක් වැඩිපුර ගෙවනවා. නැවුම් කිරි වලින් හදන නින්දා අපේ කිරිහට්ටි වලට කිසි තරගයක් නැහැ. මගේ කර්මාන්තයේ ධාරිතාවයට වඩා වැඩිපුර ලැබෙන කිරි මම වෙන් ව්‍යාපාරකයෙකුටත් විකුණනවා.

"ඉන්දියාවේ මුදුණය කරන පශුමයි (Pasumai) කියන සඟරාව මම 2008 ඉදලම කියවනවා. කිරි නිෂ්පාදනය ගැන අලුත්ම දැනුම ඒ සඟරාවේ තියෙනවා. මේවාගේ කිරි අශ්‍රිත ව්‍යාපාරයක් පටන් ගන්න මුලින්ම මට අදහස ආවේත් පශුමයි සඟරාවෙන්....."

5.5 තම දැනුම හා පළපුරුද්ද

ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීමේදී ඒ පිළිබඳව තමන්ට ඇති දැනුම හා පළපුරුද්ද අතිශය ප්‍රයෝජනවත් වේ. හෙන්රි පෝර්ඩ්, පෝර්ප් ඊට්ස්මන් වැනි අය අතිශයින්ම සාර්ථක වූයේ ඔවුන් අතගැසූ නිෂ්පාදනයන් පිළිබඳව ඔවුන්ට තිබුණු අද්විතීය දැනුම හා පළපුරුද්ද නිසාවෙනි.

5.5.1 තමන්ගේම දැනුම හා පළපුරුද්ද මත විශ්වාසය තබා ආරම්භ කළ ව්‍යාපාර

ටීරාදෙණිය විශ්වවිද්‍යාලයෙන් කෘෂිකර්ම විෂය හැඳුරු ගාමිණී මල් වගාව පිළිබඳ විශේෂ පුහුණුවක් ලැබූ උපාධිධාරියෙකි. ඔහු මල්වගාව හා සම්බන්ධ පුද්ගලික ව්‍යාපාර කිහිපයකම කළමනාකරුවෙකු ලෙස සේවය කර ඇත. ඒ කාලයේදී ඔහු ශ්‍රී ලංකාවේ මල් හා කොල වර්ගවලට තිබෙන අසීමිත විදේශීය වෙළඳපල හඳුනාගත්තේය.



කේ.ඕ. ගාමිණී මහතා

තමන් විසින්ම මල් අපනයනය කිරීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ චේතනාවෙන් යුතුව ඔහු රැකියාවෙන් ඉවත්විය. 2002 වසරේදී රුපියල් 50,000 ප්‍රාග්ධනයක් යොදවා පර්චස් 40 ක කුඩා ඉඩමක ඔහු වගාව ආරම්භ කළේය. ඔහු සෙලාන් බැංකුව සමග හොඳ ගනු-දෙනු සබඳතාවයක් පවත්වා ගනී.

එදා ඉඳලම අපි කෙලින්ම අපනයන වෙළඳ පොලට මලුයි කොල වර්ගයි සපයනවා. අද වෙනකොට අක්කර 26 ක් විතර වගාව කරනවා. ඊට අමතරව අප සමග ගිවිසුම් ගතවී වගාකරන ගොවීන් අක්කර 50 ක විතර වගා කරලා තියෙනවා. අපි ඒ අයට පැලැටි, පොහොර, උපදෙස්, ඇසුරුම් භාජන ආදී සියල්ලම සපයනවා. ඒ අයගේ නිෂ්පාදන අපිම මිලයට ගන්නවා. සාමාන්‍යයෙන් පොල් අක්කරයක වචන ගොවියෙකුට මාසෙකට රුපියල් 50,000 කට වැඩි ආදායමක් ලැබෙනවා.

"කෘෂි කර්මය පදනම් කරගත් ව්‍යාපාර වලට අද රට ඇතුළෙන් රටින් පිටත් හොඳ වෙළඳ පොලක් තියෙනවා. ඒ වුණාට වැඩි දෙනාගේ අදහස කාර්යාල රස්සාවක් කරන්නයි. ඉතිං සීමිත වැටුපකට කාර්යාලයක වැඩ කරනවාට වඩා තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් කළොත් ලොකු ආදායමක් උපයන්නත් පුලුවන්. අනිත් අයට රස්සා දෙන්නත් අපට පුලුවන්."





උදය විජයනායක මහතා

කරණාගල දිස්ත්‍රික්කයේ කිරිදිගල්ල නැමැති කුඩා ගමක දේපල හිමි මධ්‍යම පාඨක පවුලක උපත ලද උදය විජයනායක මහතා කුඩා කාලයේ සිටම කෘෂි කාර්මික කටයුතු වලට ඇල්මක් දැක්වූ අයෙකි. අධ්‍යාපන පොදු සහතික පත්‍ර උසස් පෙල විභාගයෙන් සමත් වුවද ඔහුට විශ්ව විද්‍යාලයට යෑමට වරම් නොවීය. පසුව ඔහු ඉන්දියාවට ගොස් එහි සත්ව පාලන කටයුතු පිළිබඳ වැඩිදුර අධ්‍යයනය කළේය. ශ්‍රී ලංකාවේ මෙන්ම සත්ව පාලනය ඉන්දියාවේදී කුඩා ගොවීන්ගේ ගෘහස්ථ ආදායම් මාර්ගයෙකි. එසේ වුවද, **ඉන්දියාවේ සුළු ගොවීන් අපට වඩා ගරු සරු ඇතිව ගවයාට දිය හැකි උපරිම සැප පහසුකම් ලබා දෙන බව ඔහු නිරීක්ෂණය කළේය. ඉන්දියාවේ පශු වෛද්‍ය සේවාවන්ද මනාව**

සංවිධානය වී තිබේ. ගව දෙනුන් දෙනුන් දෙනෙකු පාලනය කරන ඉන්දියානු ගොවියෙක් ප්‍රමාණවත් මාසික ආදායමක් ලබයි. ගවයින්ට ඉස්තරම්ම සාන්ද්‍ර ආහාර තෘණ වර්ග, වියලි ආහාර ද්‍රව්‍ය හා ඇති තරම් ජලය සැපයීමට ඉන්දියාවේ ගොවීන් මහත්සේ වෙහෙසෙයි. ගව පාලනය වෘත්තීයත් වශයෙන් තෝරා ගැනීම විජයනායක මහතාගේ දෙමව්පියන් හෝ මිත්‍රයින් කිසිවෙකු අනුමත කලේ නැත. එය අලාභ දායක හා අති දුෂ්කර කාර්යයක් ලෙස ඔවුන් සිතූ බැවිනි. නමුත් ඉන්දියානු අත්දැකීම් අනුව, පහසු අන්දමින් කාර්යක්ෂම ලෙස ගව පාලනය ව්‍යාපාරය ආරම්භ කලේ පියාගෙන් ලැබුණු ඉඩමකය. මුලින්ම සමුපකාර ග්‍රාමීය බැංකුවෙන් ණය මුදලක් ලබාගත් විජයනායක මහතා අනතුරුව මහජන බැංකුවෙන් හා ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුවෙන් ලබාගත් පහසුකම් යටතේ අද වනවිට ඉතා ඉහල මට්ටමක සත්ව ගොවිපලක් නිර්මාණය කර ඇත. මෙහිදී පශු වෛද්‍ය නිලධාරීන්ගෙන්ද ඔහුට උපදෙස් හා සේවාවන් නොඅඩුව ලැබී ඇත.

ගවයින්ට දිය හැකි උපරිම සැප පහසුකම් ලබාදීම ඔහුගේ සාර්ථකත්වයේ රහසයි. "බොහෝ දෙනා බලන්නේ ලැබෙන කිරි ප්‍රමාණය ගැන විතරයි සතාගේ සෞඛ්‍යය, ආහාර, ජලය හා වෙනත් අවශ්‍යතා ගැන දක්වන්නේ අඩු සැලකිල්ලක්. ඒ අයට ගව පාලනය පාඩුයි. මම ගව දෙනුන්ට දිය හැකි උපරිම පහසුකම් සලස්වලයි තියෙන්නේ, කොටින්ම ගව නිවසට රබර් කාපට් අතුරලා තියෙන්නේ. ගවයින්ට හරි පහසුයි. කිරි නිෂ්පාදනයත් වැඩියි." විජයනායක කියයි. ඔහුගේ ගව දෙනුන් නිරෝගිය, පුෂ්ටිමත්ය, වැඩි කිරි නිෂ්පාදනයක් කරන්නන් පුලුවන.

"මම 2012 වර්ෂයේ ඉඳල අලුත් ව්‍යාපාරයකට යනවා එදිනම දොවාගත් අමු කිරි බෝතල් කරලා ඉන්දියාවේ වගේ නිවෙස් වලටම හිඟිං අලෙවි කිරීමට සැලසුම් කරලා තියෙනවා. දැනට ගොවිපලේ සේවක සේවිකාවන් 9 දෙනෙක් ඉන්නවා, මේ අලුත් ව්‍යාපාරයටත් තවත් සේවකයින් ගන්න වෙනවා."

පශු සම්පත් සංවර්ධන අමාත්‍යාංශයෙන් 2011 වර්ෂයේ කොළඹදී පැවැත්වූ සත්ව පුද්ගලයන්ගේදී මුලු ශ්‍රී ලංකාවෙන්ම දෙමුහුන් අංශයෙන් හොඳම ගව දෙනට තේරුනේ මගේ ගොවිපලේ දෙනෙක්. ඉතිං අපේ රටට ගැලපෙන ගව දෙනෙක් අභිජනනය මගින්ම හදාගන්නයි මගේ වැයම."

5.6 නිශ්චාදනය සඳහා යෙදවුම් හා සම්පත් සපයා ගැනීම

අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය, මුදල්, උපකරණ, මිනිස් ශ්‍රමය, ඇතැම් විට පුහුණු ශ්‍රමය සපයා ගන්නේ කෙසේද ? තෝරාගන්නා ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය යෙදවුම් මොනවාද? ඒ සඳහා වැය කිරීමට මූල ධනය සපයා ගන්නේ කෙසේද? යන්න ගැන විශේෂයෙන් සැලකිලිමත් විය යුතුය.

ආයෝජනය පිළිබඳ තීරණය ගැනීමට ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තමන්ට පූර්ණ විශ්වාසයක් තිබිය යුතුය.

මිනෂම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේදී යම් ප්‍රාග්ධනයක් වැය කිරීමට සිදුවේ. ප්‍රාග්ධනයකොටස් දෙකකි.

ස්ථාවර ප්‍රාග්ධනය - අවුරුදු ගණනාවක් ප්‍රයෝජනයට ගත හැකි වන පරිදි ගොඩනැගිලි, උපකරණ ආදී දේ සඳහා

කාරක ප්‍රාග්ධනය - ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යෑමේදී අවශ්‍ය යෙදවුම් මිලට ගැනීම සඳහා කෙටි කාලීනව අවශ්‍ය වන ධනය

ප්‍රාග්ධනය සපයා ගන්නා ආකාරය ද වැදගත් වේ. තමන්ගේම මුදල්, ඥාති මිත්‍රාදීන්ගෙන් ලබාගන්නා මුදල්, බැංකුවකින් හෝ වෙනත් ණය දෙන ආයතනයකින් පොලියට ගන්නා මුදල් මේ සඳහා යෙදවිය හැක. මුදල් සපයා ගන්නා ක්‍රමය අනුව ගෙවීමට සිදුවන පොළිය, තමන්ට ඇතිවන බැඳීම් ආදිය ද ගණනය කළ යුතුය.

පහත දක්වා ඇති අපේම උදාහරණ බලන්න.

5.6.1 විශ්වාසය හා හොඳහිත ඇපයට තබා ණයට භාණ්ඩ ලබාගත් අංගප්පත් අංගමුත්තු මහතා බිත්තර විකිණීමේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ තමන්ගේම ප්‍රාග්ධනයක් නොමැතිවය. ණයට ලබාගත් බිත්තර සිල්ලර මිලට විකිණීමට ඔහුට හැකිවිය. තොග බඩු විකුණන කඩයක බර වැඩ කරන කම්කරුවෙකුට ණයට බිත්තර දීමට පුද්ගලයෙකුට ඔහු ගැන මොනතරම් විශ්වාසයක් තිබිය යුතුද? අංගමුත්තු මහතා විශ්වාසය තැබිය හැකි පුද්ගලයෙක් විය. අන්‍යයන්ගේ විශ්වාසය දිනා ගැනීමටද ඔහු සමත්විය. ඔහු ස්වභාවයෙන්ම හිත හොඳ මිනිසෙකි. තමන්ගේම යැයි කිවහැකි ප්‍රාග්ධනයක් නොමැතිව වුවද ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට ඔහුට හැකි වූයේ විශ්වාසය හා හොඳහිත ඇපයට තැබීමට හැකිවූ බැවිනි. ව්‍යාපාර අදහස ලාභදායී නාවයෙන් යුතු නම් ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීම ගැටලුවක් නොවේ.

5.6.2 අම්මා දුන් මුදලින් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ දිල්ලරැක් මුහන්දිරම් මහතාට ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට තරම් ප්‍රාග්ධනයක් තිබුනේ නැත. එහෙත් තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් දියුණු කර ගැනීමේ අදහස ඔහු තුළ දැඩිව මුල්බැස තිබුණි. ඔහුගේ අරමුණු හා හැකියාවන් පිළිබඳ වඩා හොඳින් දැන සිටියේ ඔහුගේ මවය.

ව්‍යාපාරය සඳහා ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය සැපයුවේ මව විසිනි.

වම්පිකා සුදසිංහ මහත්මියගේ ව්‍යාපාරය සඳහා ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය සපයන ලද්දේ ඇගේ ස්වාමි පුරුෂයා විසිනි.

5.6.3 විධිමත් මූල්‍ය ආයතන වලින් ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීම

කේ.කේ. කළුසාණවතී මහත්මියගේ පොල් තෙල් නිෂ්පාදනය කිරීමේ ව්‍යාපෘතිය සඳහා අරමුදල් සපයන ලද්දේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුවෙනි. ව්‍යාපාර යෝජනාව බැංකුව විසින්ද අධ්‍යයනය කර තිබේ. ව්‍යවසායකයාගේ හැකියාවන්, බැංකුව සමග කරන ලද පෙර ගනු-දෙනුවල ස්වභාවයන්, ව්‍යාපෘතියේ ලාභදායීතාවයන් සැලකිල්ලට ගත් බැංකුව ඇයට තෙල් සිඳින මෙහින් හා වෙනත් උපකරණ ලබා ගැනීමට ණය ප්‍රදානය කර තිබේ.

අරුණ නිශාන්ත මලලගම මහතාගේ ව්‍යාපාරය 2004 සුනාමියෙන් මුලු මහින්ම විනාශයට පත්වුවකි. සිදුවූ පාඩුව මිලියන ගණනකි. ව්‍යාපාරය විනාශ වුවත් ව්‍යාපාර හැකියාව විනාශ වූයේ නැත. ඒසා මහත් ව්‍යසනයකට පසු යලි නැගී සිටීමට ගත් උත්සාහය ලංකා බැංකුවේ පැසසුමට ලක්විය. ව්‍යාපාර යෝජනාව පිළිබඳ ශබ්දතා වාර්තාව හැඳුරු බැංකුව සුසහන ණය යෝජනා ක්‍රමය යටතේ ඉතා සහනදායී පොලි ප්‍රතිගතයකට ණය මුදල් ප්‍රදානය කරන ලදී.

කුමාර දිසන් මහතාගේ දේපල සියල්ලම යද්ධියෙන් විනාශ වී සරණාගතයකු බවට පත්ව සිටියේය. ඔහුට ව්‍යාපාරය යලි ඇරඹීමට ණය පහසුකම් (ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය) සපයන ලද්දේ ද බැංකුව විසිනි.



උපදෙස් පිලිපැදීමට ඉගෙන නොගත් අයෙකුට කිසිදුක
 යාර්චක අණදෙනෙකු බවට පත්විය නොහැක.

ඇරිස්ටෝටල්

"He who has never learned to obey,
 cannot be a good commander."

Aristotle



ඕනෑම නිෂ්පාදනයක, ගුණාත්මක භාවය වැඩි කිරීමටත්, නිෂ්පාදන වියදම අඩු කර ගැනීමටත් විශාල වශයෙන් නිපදවීමටත් එසේම අනර්ඝ නිමාව, පිරිමැසුම්දායක බව, පාරිභෝගික ආකර්ශණය ආදිය තහවුරු කර ගැනීමටත් තාක්ෂණය ඉතා වැදගත් සාධකයකි. ව්‍යාපාරයක් තෝරා ගැනීමේදී තමන් භාවිතා කිරීමට අදහස් කරන තාක්ෂණය ගැන ද විශේෂයෙන් සැලකිලිමත් විය යුතුය. තාක්ෂණය පිළිබඳ ප්‍රමාණවත් දැනුමක් ව්‍යවසායකයාට තිබේ නම් ව්‍යාපාරයට ගැලපෙන උචිත තාක්ෂණය තෝරා ගැනීමට පුළුවන.

නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයේ ගුණාත්මක භාවය වැඩි කිරීමට මෙන්ම එහි නිෂ්පාදන මිල අඩුකර ගැනීමටද තාක්ෂණය උපකාර විය හැකි බව පහත උදාහරණයෙන් පෙනේ.

5.7.1 තමන්ගේම යන්ත්‍රෝපකරණ වලින් ඉහලම තාක්ෂණය භාවිතා කරමින් වාහන අමතර කොටස් නිපදවන තරුණ ව්‍යවසායකයා.

පීයාගේ ගරාජයෙහි අත් උදව්කරුවෙකු ලෙස අත්දැකීම් ලැබූ දිල්ලරක් කාර්මික විද්‍යාලයෙන් යාන්ත්‍රික වැද්දුම් ශිල්පය හැදෑරීමට තීරණය කළේ කවදාහෝ දිනෙක තමන්ගේම කර්මාන්තයක් ආරම්භ කිරීමේ චේතනාවෙනි. ඒ වනවිට ඔහු උසස්පෙල විභාගය සමත්ව සිටියේය. කාර්මික විද්‍යාලයේ අවුරුදු දෙකක පුහුණුව ලබන කාලයේදී ඔහුට ඩේල් කානගි ගේ පොතක සිංහල පරිවර්තනයක් කියවන්නට ලැබිණි. තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් කරන්නම ඕනෑ යන සිතුවිල්ල ස්ථිර ලෙසම මුල් බැස ගත්තේ එයින් පසුවය. ඔහු වාහන අමතර කොටස් අලෙවි සැල් කීපයකට ගොස් කරුණු විමසා බැලීය. මැසි පර්ශ්‍යුසන් ලොකු ට්‍රැක්ටර් වල විදුලි සංඥා ලාම්පු නිපදවිය හැකි බවට ඔහුට විශ්වාසයක් ඇති විය. ඒ අනුව සිය මවගෙන් ඉල්ලාගත් රුපියල් දහසක ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය යොදා දිල්ලරක් සිය ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේය. පීයාගේ ගරාජයේ විඩුණු උපකරණ පාවිච්චියට ගත් හෙතෙම මුලින්ම නිපදවූ සංඥා ලාම්පු වල නිමාව ගැන සතුටු වූයේ නැත. හොඳ නිමාවක් ගන්න නම් ඊට ගැලපෙන තාක්ෂණය යොදාගත යුතු බව තේරුම්ගත් දිල්ලරක් ඉතා කෙටිකාලයක් තුළ විද්‍යුත් වාප පෑස්සුම්, TIG වෙල්ඩින්, යාන්ත්‍රික වැද්දුම් ශිල්පය, රබර්, පයිබර් ග්ලාස් හා ප්ලාස්ටික් විදුරු භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය පිළිබඳ පාඨමාලා හදාරා අවශ්‍ය දැනුම ලබාගත්තේය. ඉන් අනතුරුව ඔහු සිය කර්මාන්තයට උවමනා කරන සියලුම යන්ත්‍ර අලුතින්ම නිර්මාණය කළේය. අන්තිමේදී තමන්ගේම මැෂින් වලින් තමන්ගේම අවිච්චි කරලා නිෂ්පාදනය කළ විදුලි සංඥා ලාම්පුවක් ඔහු රාජ්‍ය ආයතනයක ප්‍රධාන ඉංජිනේරුවරයෙකු වෙත ඉදිරිපත් කලේය. එය දිල්ලරක් විසින් නිෂ්පාදනය කළ එකක් යැයි ඉංජිනේරුවා විශ්වාස කලේ නැත. දිල්ලරක් ස්වකීය අධීක්ෂණයේ නිසි ප්‍රතිඵල ලැබී ඇතැයි විශ්වාස කලේ එදිනයි.



දිල්ලරක් මුහන්දිරම් මහතා

දිල්ලරක් මුහන්දිරම් මහතා

නිෂ්පාදන වියදම අඩු කිරීම මගින් භාණ්ඩයේ මිල වැඩි නොකර, වෙළඳ පොල අල්ලාගත හැකි බව තාක්ෂණය දියුණු කරගත් විට ඔහුට අවබෝධ විය. එතැන් සිට ඔහුගේ නිෂ්පාදන සඳහා පාවිච්චි කරන සියලුම යන්ත්‍ර සැලසුම් කලේ ඔහු විසිනි. අද ඔහු විසින්ම නිපදවාගත් යන්ත්‍රෝපකරණ සහිත කර්මාන්ත ශාලාවක් පවත්වාගෙන යන දිල් රැක් ට්‍රැක්ටර් වල විදුලි සංඥා ලාම්පු, නාම පුවරු ඇතුලු අමතර කොටස් ගණනාවක්ම නිෂ්පාදනය කරයි.

"මගේ ව්‍යාපාරය මා විසින්ම ගොඩ නගා ගත් එකකි. සියලුම මැෂින් මා විසින්ම සාදාගත් ඒවා. නිෂ්පාදන භාණ්ඩවල ගුණාත්මක තත්ත්වය වැඩි කරන උවමනා හැම දෙයක්ම පිළිබඳ පර්යේෂණ කරමින් ඒවා දියුණු කිරීමට මම කටයුතු කළා. මම වැඩ කලේ තැන් වැරදි ක්‍රමය අනුව (Trial and error) මගේ පර්යේෂකයාත් මමයි ප්‍රවර්ධකයාත් මමමයි. ලෝකයේ සාර්ථකවූ මිනිසුන් දියුණුවේ හිනිමග තමන් විසින්ම සාදාගත් අය බව කානගී කියලා තියෙනවා. මගේ ආදර්ශ පාඨයත් එයයි. මම හැම විටම මගේ නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මක තත්ත්වය ගැන උනන්දු වුණා. මට වඩා මගේ භාණ්ඩ වලට කතා කිරීමේ හැකියාව තිබිය යුතුයි කියලා මා විශ්වාස කරනවා. බඩු හොඳ නම් වෙළඳපල ප්‍රශ්නයක් නොවෙයි. අද මට සපයා ගන්න බැරි තරමට ලොකු ඉල්ලුමක් තියෙනවා."

"එංගලන්තයේ හදන ඔර්පිනල් එකට වඩා මගේ භාණ්ඩ හොඳයි කියලා පාවිච්චි කරන අය කියනවා. ඉතිං ඊට වඩා සතුවක් තියෙනවාද?"

මොනවද ඔබට තිබුණු බාධක මම ඔහුගෙන් විමසුවෙමි. "මුලින් මුලින් මම හඳුනා ගත් දෙයක් විකුණුවේ නැහැ. මල්ලක දමාගෙන අනුරාධපුරයට අරගෙන ගිහිං විකුණා ගන්න බැරුවේ ආපසු අරං ආව කාලයකුත් තිබුණා. හැබැයි මමත් පස්සට ගියේ නැහැ. හැම පාඩුවක්ම මට හොඳ අත් දැකීමක් වුණා. වෙළඳපලට උවමනා විදියට මගේ නිෂ්පාදනය කරන්න නම් තාක්ෂණය දියුණු කළ යුතු බව මට පෙනුණා. ඊට අවශ්‍ය මැෂින් හැඳුවා. දින ගණන් සැලසුම් කරලයි මෙමින් හදන්න පටන්ගත්තේ ඉතිං මගේ උත්සාහය සාර්ථක වුණා. අද මගේ නිෂ්පාදන වලට හොඳ කීර්ති නාමයක් තියෙනවා."

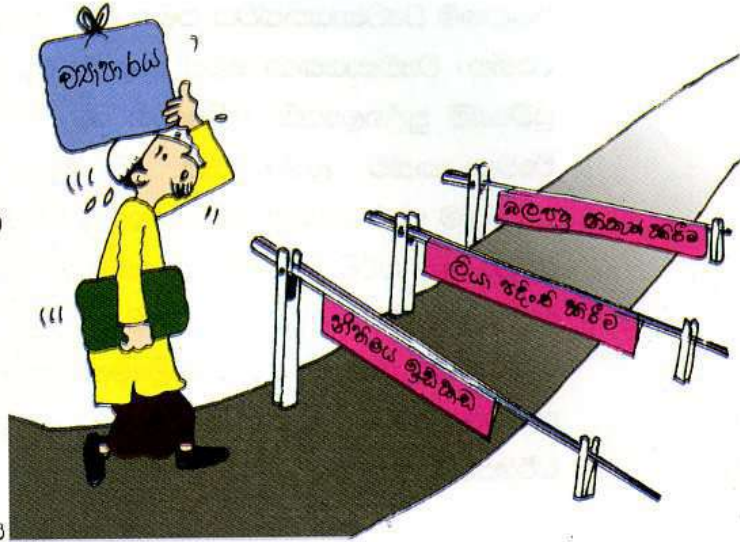


මගේ ව්‍යාපාරය වයඹ පලාත් සභාවේ විශේෂ අගැයීමට ලක්වුණා. විශිෂ්ටතම ව්‍යවසායක සම්මානයත් මට ලැබිලා තියෙනවා. මුල ඉඳලම මගේ කර්මාන්තයේ දියුණුවට අතහිත දෙන්නේ වයඹ සංවර්ධන බැංකුව. ඒ ගොල්ලෝ මා ගැන විශ්වාසය තබලා ලොකු අවදානමක් අරගෙන මට උදවු කරලා තියෙනවා.

ඉතිං රස්සා පෝලිමේ ඉන්නේ නැතිව අනුන්ට රැකියා ලබාදෙන්න පුලුවන් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්න හැකිවීම සම්බන්ධයෙන් මම ගොඩාක් සතුටු වෙනවා."

5.8 නීතිය

කොපමණ ලාභදායී ව්‍යාපාරික අදහසක් වුවද එය නීති විරෝධී නම් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ නොහැක. නීති විරෝධී ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම දඬුවම් ලැබිය හැකි වරදක් වනවා පමණක් නොවෙයි තමන්ගේ කාලය, සම්පත් හා කීර්ති නාමය ද මුළුමනින්ම විනාශ වීමට ද එය හේතු විය හැකියි. එබැවින් තමන් අදහස් කරන ව්‍යාපාරයට අදාළ නීතිමය කරුණු ගැන ද සොයා බැලිය යුතුය. විශේෂයෙන් පාරිභෝගික ආරක්ෂණ නීති, ව්‍යාපාරවලට අදාළ පාරිසරික නීති බලපත්‍ර, ලියාපදිංචි කිරීම, වෙළෙඳ නාම වලට අදාළ නීති රීති හා කම්කරු නීති ආදිය ගැන සැලකිලිමත් විය යුතුය.



5.8.1 ඔබේ ව්‍යාපාරය නීත්‍යානුකූල විය යුතුය. එය සමාජ-විරෝධී නොවිය යුතුයි.

ලක්බිම, දිවයින, දිණාමින, ලංකාදීප පත්‍රවලින් උපුටාගත් පහත දැක්වෙන පුවත් සිරස්තල බලන්න.

රබර් හා ඔට්ටපාලු වල බර වැඩි කිරීමට අපද්‍රව්‍ය එකතු කරයි
රබර් අලෙවිකරුවෝ දැඩි අපහසුතාවක

පාරිභෝජනයට නුසුදුසු අයිස් පැකට් හඳුනා-විකුණු දෙදෙනකුට රු.30,000 දඩ

පාරිභෝගික නීතිරීති මායිම් නොකළ වෙළෙඳුන් 4 කට රු. 29,500ක් දඩ

වංචනික ලෙස භාල් විකුණා දඩ කඩ

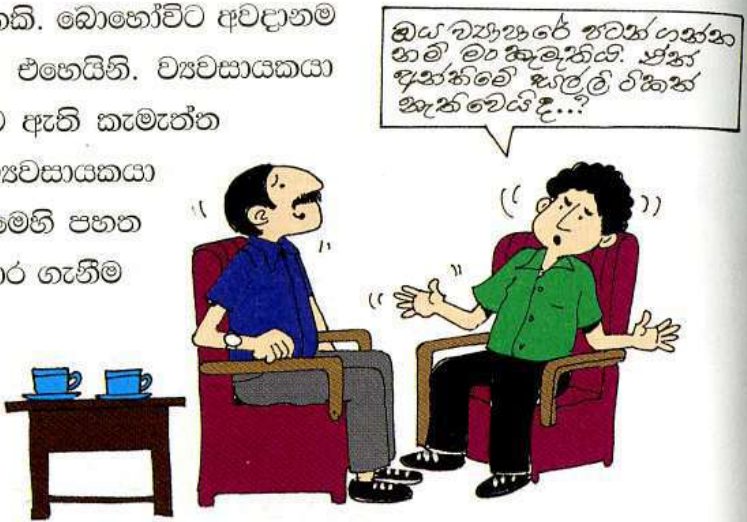
මස් සමග අයිස්ක්‍රීම් - පෙරදින සැකසූ පැට්ස් කට්ලට්ස් එකම ශීතකරණයේ - ව්‍යාපාරිකයන් 4 ක් වැරදිකරුවෝ වෙති

ඇලේ වැලි ගොඩදමා රු.5000ක් දඩකඩ

පාරිභෝජනයට නුසුදුසු ආහාර විකුණා රු.3000ක් දඩ කඩ.

මේ ආකාරයට නීති, රීති, සඳාචාරය හා සංස්කෘතික වටිනාකම් ආදිය නොසලකා මුදල් ඉපැයීමට කරන කටයුතු වලින් ව්‍යවසායකත්වය ඉස්මතු නොවේ. එවැනි කටයුතු කිරීමෙන් සිදුවන්නේ ව්‍යවසායකයා සතු ගරුත්වය හා සමාජ පිලිගැනීමද නැතිවී යාමයි.

අවදානම ව්‍යවසායකත්වය සමග බැඳී පවතින්නකි. බොහෝවිට අවදානම දරන්නා ව්‍යවසායකයා ලෙස හඳුන්වා ඇත්තේ එහෙයිනි. ව්‍යවසායකයා සුවිශේෂී පුද්ගලයෙකි. අභියෝග බාර ගැනීමට ඇති කැමැත්ත ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණයකි. ඒ අනුව, ව්‍යවසායකයා අවදානම භාර ගන්නේ අභියෝගයක් ලෙසිනි. මෙහි පහත දක්වා ඇති පරිදි ඕනෑම අවදානමක් පැනලා භාර ගැනීම ව්‍යවසායකත්වය නොවේ. අවදානම භාර ගන්නේ එය තක්සේරු කර බැලීමෙන් පසුවය. සාර්ථක අසාර්ථක භාවය ඕනෑම දේකට පොදු ධර්මභාවයකි.



5.9.1 ගණනය කරන ලද අවදානම (Calculated Risk)

අවදානමක් ගන්න එක ඇත්ත.

ඒ වුණාට කරුණු විමසා බලන්නේ නැතිව එක පාරටම පැනල අවදානමක් ගන්න හොඳ නැහැ.

ඕනෑම තීරණයක් ගන්න කලින් ඊට අදාල හැම කාරණයක් ගැනම සොයා බලන්න ඕනෑ. තමන්ට අත්දැකීම් තියෙනකොට සමහර කරුණු තේරුම් ගන්න පහසුයි. නැත්නම් අත්දැකීම් ඇති විශ්වාසවන්ත කෙනෙකුගෙන් අහන්නවත් ඕනෑ.

හොඳ වෙළෙඳපොලකුත් තියෙන බව පෙනවා නම් නිෂ්පාදනයට උවමනා දේත් සම්පූර්ණ නම් තමන්ට වැඩේ කරන්නත් පුලුවන් නම් නිෂ්පාදනයට බහින එක තමා ඔතන තියෙන අවදානම.

ඉතින් ඒ අවදානම ගන්න වෙනවානේ. නැත්නම් කොහොමද වැඩක් පටන් ගන්නේ. හැම අලුත් භාණ්ඩයක්ම නැත්නම් සේවාවක්ම ඉපදෙන්නේ ඒ විදියටයි.

අනික අවදානම ගැන තමන් දන්නවා නම් එහි බලපෑම අඩු කර ගන්න හැකි උපක්‍රම ගැනත් කල් ඇතිව හිතන්න පුළුවන්. ලාභ වෙනන්නත් පුළුවන්. පාඩු වෙනන්නත් පුළුවන්. නමුත් තමන්ට නොවැටී ඉදිරියට යන්න සැලසුමකුත් තියෙන්න ඕනෑ.

පාඩු වුණොත් සිදු විය හැකි වැඩිම අලාභය කීයද? ඒ පාඩුව දරා ගත හැකිද? ඒ පාඩුව භාතිය අවම කර ගැනීමට ක්‍රම තිබේද? පාඩුවක් වුණත් බිස්නස් එක නොවැටී ගෙන යා හැකිද? ඒ විදියට ගණන් බලන එක ඉතාමත්ම අවශ්‍ය දෙයක්.

එහෙම ගණන් බලල අවදානමක් ගන්න කොට තමුන්ගේ ව්‍යාපාරයට බලපෑමක් නැහැ. මගේ හැම නිෂ්පාදනයක්ම වෙළෙඳපොලට දැමීමේ ඒකෙ අවදානම ගණන් බැලීමෙන් පසුවයි.

- සාර්ථකවූ ව්‍යවසායකයෙක් -



5.10 අලෙවි කරන්නේ කොහොමද ?

ව්‍යාපාරයට ලාභයක් ලැබෙන පරිදි පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවයන් ඉටුකරදීමේ ක්‍රියාවලිය අලෙවිකරණය ලෙස කෙටියෙන් හඳුනා ගැනීමට පුළුවන.

යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සාර්ථක ලෙස අලෙවි කරගැනීමට කරුණු ගණනාවක් උපකාර වේ.

- එයට පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවය උපරිම මට්ටමින් තෘප්තිමත් කිරීමට හැකියාව තිබිය යුතුය.
- එහි මිල නිවැරදි ලෙස තීරණය කර තිබිය යුතුය.
- එය පාරිභෝගික ජනතාව අතර ප්‍රචාරණය කිරීමේ ක්‍රමයක් තිබිය යුතුය.
- පාරිභෝගිකයාට එය ලබා ගැනීම පහසු විය යුතුය.

5.10.11 වෙළඳ පොල තීරණය කරන්නේ කොහොමද ?

භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් අලෙවි කර ගැනීමට නම් එය මිලදී ගනි යැයි අපේක්ෂා කරන පාරිභෝගික පිරිස කවුරුන්දැයි නිශ්චිතවම හඳුනා ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ඔවුන් කවුද? ගැහැණු ද, පිරිමිද, දෙනෙල්ලමද, ළමයින්ද?

කුමන වයස් කාණ්ඩයකට අයත් පිරිසක්ද? ඔවුන්ගේ ආදායම්, රැකියාවක් හා අධ්‍යාපන මට්ටම් මොනවාද? ඔවුන්ට එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව අවශ්‍යවන්නේ කුමන අවස්ථාවලදීද? ආදි වශයෙන් විවිධ ආකාරයෙන් පාරිභෝගික පිරිස හඳුනාගෙන සිටිය යුතුය. එම භාණ්ඩය-හෝ සේවාව සම්බන්ධයෙන් ඔවුන් සිතන පතන අයුරු අනුමාන බුද්ධියෙන් දැන සිටිය යුතුය. ඔවුන් එයින් බලාපොරොත්තුවන ප්‍රයෝජනය කුමක්දැයි වටහා ගත යුතුය.

ඒ අනුව භාණ්ඩයට ඇති වෙළෙඳපොල හා ඉල්ලුම තීරණය කළ හැක. ඊට ගැලපෙන ආකාරයට ප්‍රචාරක කටයුතු හා අලෙවි කරන ක්‍රමය ද සංවිධානය කළ යුතුය.

5.10.12 නිෂ්පාදනයේ මිල තීරණය කරන්නේ කොහොමද ?

මෙහිදී මූලිකම පාරිභෝගිකයාගේ පැත්තෙන් සිතන්න. වියදම් කරන මිලට සරිලන වටිනාකමක් භාණ්ඩයෙන් හෝ සේවාවෙන් පාරිභෝගිකයාට ලැබිය යුතුය. මිල තීරණය කිරීමේදී අඩුම තරමින් පහත සඳහන් කරුණු සැලකිල්ලට ගත යුතුය.

- නිෂ්පාදනය සඳහා ගිය වියදම
- බෙදාහැරීමේ හෝ විකිණීමේ වියදම
- ප්‍රචාරක වියදම
- භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ ගුණාත්මක භාවය
- තරඟකාරී භාණ්ඩවල මිල
- ඒ වෙනුවට යොදාගත හැකි (ආදේශක) භාණ්ඩවල මිල
- රජයේ, පලාත් පාලන ආයතනයේ නීති රීති
- ලාභය



සෑම ව්‍යවසායකයෙක්ම සාර්ථක අලෙවිකරුවෙක්ද විය යුතුය. විනෝදකාමී ජනයා අතර කුඩා කොඩුක් කැමරාවට හොඳ ඉල්ලුමක් තිබිය හැකි බව පෝර්ට් රීස්ට්මන් දුටුවේය. ඔහු කැමරාව ඉතා සරල උපකරණයක් බව පෙන්වූම් කළේය. කැමරාව පාවිච්චි කරන පුද්ගලයාට කරන්න තියෙන්නේ බොත්තම තද කිරීම පමණි. “ඉතිරි හරිය අපි කරල දෙන්නම්” යනුවෙන් ඔහු ප්‍රචාරක දැන්වීමේ සඳහන් කළේ එබැවිනි.

ශ්‍රී ලංකාවේ අපේ කුඩා ව්‍යාපාරිකයින්ටද අලෙවිකරණය පිළිබඳ හොඳ දැනුමක් ඇති බව සඳහන් කල යුතුය. කුඩා කඩයක් ඉදිරිපිට මේ දැන්වීම එල්ලා තිබුණි.

විශේෂ මූලත්ව

එම දැන්වීම දකින මූලත් හපන අයෙකුට විශේෂත්වය කුමක්දැයි සොයා බැලීමට සිතෙනු ඇත.

එක් කුඩා ආපන ශාලාවක අයකැමි වූයේද අයිතිකරුමය. මුදල් ගෙවීමට නමා වෙත පැමිණෙන පාරිභෝගිකයින්ට පෙනෙන ලෙස පහත සඳහන් වගන්තිය බිත්තියේ ලියා තිබුණි.

කෑම හොඳනම් යාලුවන්ට කියන්න නරක නම් මට කියන්න
- අයකැමි -

බොහෝ සිල්ලර වෙළෙඳසල් වල පහත සඳහන් වගන්තිය ලියා තිබෙනු දක්නට පුළුවන.

අද මුදලට - හෙට ණයට !

5.11 ව්‍යාපාර සැලසුම් කළ යුත්තේ ඇයි ?

ව්‍යාපාර සැලසුම මගින් ඔබේ අදහස් අන්‍යයන්ට පැහැදිලිව හඳුනා ගැනීමට පුළුවන. විශේෂයෙන් බැංකු නිලධාරීන්ට, තාක්ෂණ නිලධාරීන්ට හා උපදේශකයින්ට ඔබේ සැලැස්ම කියවා ඒ අනුව තීරණ ගැනීමට පුළුවන.

ව්‍යාපාර සැලැස්ම යනු හුදු ලියවිල්ලක් පමණක් නොවේ. එය තුළ ඔබ දකින ඔබේ හා ව්‍යාපාරයේ ශක්තීන්, දුර්වලතා, තර්ජන හා අභියෝග සහ ව්‍යාපාරික වශයෙන් ලාභදායී අවස්ථාවන් ද ඇතුළත් විය යුතුය.

දුර්වලතා දැනගැනීමෙන් ඒවා මගහරවා ගැනීමට පියවර ගත හැක. ඒ අනුව ඔබ දුටු දුර්වලතා මගහරවා ගන්නා ආකාරය ද ලියන්න.

තර්ජන හා අභියෝග ගැන කල් ඇතිව සිතන විට ඒවාට මුහුණ දීමේ උපාය මාර්ග පාදා ගැනීමට අවස්ථාව ලැබේ. ඇති විය හැකි තර්ජන හෝ අභියෝග මොනවාද? ඒවාට මුහුණ දෙන්නේ කෙසේද? ලියන්න.



ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සැලැස්ම ඔබ ම සාදා ගත යුතුය. එය ඔබගේ අත් අකුරින්ම සටහන් කරගත යුතුය.

මුලින්ම ව්‍යාපාරික අදහස් පිළිබඳ ඔබේ හිතට එන අදහස් නිදහසේ ලිවීමෙන් ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස්කර ගැනීම පහසුය. ඒ අදහස් නැවත සිතා බැලීමටද එයින් අවස්ථාව ලැබේ.

ව්‍යාපාරය පටන් ගැනීමේ සිට ආදායම් ලබන අවස්ථාව දක්වා තිබෙන සියලුම පියවරයන් හා වැඩ කටයුතු ලියන්න.

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ දවසේ සිට එහි ප්‍රගතිය මැන බැලීමට උපකාර වන්නේ මේ ව්‍යාපාර සැලසුමයි. ව්‍යාපාර සැලැස්මකට උපකාර වන ආකෘතියක් මෙහි උපග්‍රන්ථයෙහි ඇතුළත් කර ඇත.

5.12 ඔබේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳව ව්‍යාපෘති වාර්තාවක් සාදා ගැනීමට ඔබටම පුළුවන්.

ව්‍යාපෘති වාර්තාවක ඇතුළත් විය යුතු කරුණු ගණනාවකි.

- ඔබේ ව්‍යාපාරයේ අරමුණු මොනවාද ?
- ව්‍යාපාරය ක්‍රියාවට නංවන්නේ කෙසේද?
- එය ආරම්භ කරන්නේ කුමන ස්ථානයේද?
ඒ ස්ථානය තෝරා ගැනීමට හේතු මොනවාද?
- උවමනා කරන යෙදවුම් මොනවාද? ඉඩම්, ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ, අමුද්‍රව්‍ය, මිනිස් බලය, ආදිය සපයා ගත හැකිද?
මේවා සඳහා යෙදවීමට අවශ්‍ය මුදල් කොපමණද? මුදල් සපයා ගන්නේ කෙසේද?
- බලධාරීන්ගෙන් බලපත්‍ර හා අවසර ලබා ගත හැකිද? (පරිසර නීති හා ගැටේද?)
- ඉලක්කගත පාරිභෝගික ජනතාව කවුද?
ඔවුන් වෙත තම නිෂ්පාදන ඉදිරිපත් කරන්නේ කෙසේද?
- ව්‍යාපාරයේ මූලික ආයෝජනයෙන් පසු එය පවත්වාගෙන යෑමේ දී දැරිය යුතු වියදම් මොනවාද?
(අමුද්‍රව්‍ය මිල, සේවක වැටුප්, ප්‍රවාහන ගාස්තු, විදුලිය, ජලය, දුරකථන, සංග්‍රහ, කොමිස්, ප්‍රවාහන ගාස්තු, රක්ෂණ ආදී වියදම්)
- මාසයක නිෂ්පාදනය කොපමණද?
මසකදී නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ ඒකක ගණන.
මාසික නිෂ්පාදන වියදම කීයද?
ඒකකයක නිෂ්පාදන වියදම කීයද?
මාසික නිෂ්පාදන වියදම ඒකක ගණනින් බෙදූ විට ඒකකයක වියදම ලබාගත හැක.
- මාසික ආදායම කීයද? ඒකකයක විකුණුම් මිල × විකුණන ඒකක ප්‍රමාණය = ආදායම
- මාසිකව අපේක්ෂිත ලාභය කොපමණද? ආදායම - වියදම = දළ ලාභය
දළ ලාභය × 12 වාර්ෂික ලාභය
මේ වාර්ෂික දළ ලාභයෙන් යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ ආදියේ වාර්ෂික ක්ෂය වටිනාකම අඩු කළ යුතුය. එසේම ණය සඳහා අය කරන පොලී අඩුවිය විය යුතුය. එවිට ලාභය ලැබේ. ආදායම් බදු ගෙවිය යුත්තේ මේ වියදම් අඩුවූ පසු ලැබෙන ලාභය මතයි.
- අපේක්ෂිත අවදානම කුමක්ද? අවදානම අඩු කර ගැනීමට ගන්නා පියවර කවරේද?
- ඉහත ආදායම් වියදම් තත්ත්වයන් යටතේ බැංකු ණය මුදලක් ලබාගෙන ඊට අදාළ පොලිය සමග එම ණය ආපසු ගෙවීමට හැකිද?

ඔබට ආදර්ශයට ගත හැකි ව්‍යාපෘති වාර්තාවක සැකිල්ලක් මෙහි උපග්‍රන්ථ 1 හි දක්වා ඇත.

5.13 ණය දෙන ආයතනය ඔබේ ව්‍යාපෘති වාර්තාව අංශ කීපයක් යටතේ විමසා බලනු ඇත.

● **තාක්ෂණික ශබ්දතාවය**

ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට තරම් ප්‍රමාණවත් තාක්ෂණික ඥාණය, ශිල්පීය දැනුම, තාක්ෂණික උපකරණ හා මෙවලම් තිබේද?



● **මූල්‍යමය ශබ්දතාවය**

දිගුකාලීන ප්‍රාග්ධන ආයෝජන කොපමණද?

කෙටිකාලීන ක්‍රියාකාරී වියදම් කොපමණද?

නිෂ්පාදනය සඳහා දරන වියදමට වඩා ආදායමක් ලැබේද?

ව්‍යාපාරය නිසා වැඩි වන ආදායම කොපමණද? ඒ ලැබෙන

ආදායම ස්ථාවරද?

අඛණ්ඩව මුදල් ගලා ඒමට මාර්ග තිබේද?

ව්‍යාපෘතියේ ආදායමින් වියදම් අඩු කළ පසු ඉතිරි මුදලින් ණය වාරික හා පොලී ගෙවිය හැකියද?

ණය ගෙවූ පසු ව්‍යාපාරිකයාට ප්‍රමාණවත් මුදලක් ඉතිරිවේද?

● **වාණිජමය ශබ්දතාවය**

ව්‍යාපාරයට උවමනා අමුද්‍රව්‍ය, මිනිස් බලය ආදිය සපයා ගත හැකියද?

නිෂ්පාදනයට හොඳ වෙළෙඳපොලක් තිබේද?

ඉල්ලුම් සපුරාලිය හැකියද? ගබඩා ආදිය තිබේද?

අලෙවිකරණ සැලසුම කුමක්ද?



● **සමාජීය ශබ්දතාවය**

ව්‍යාපෘතියෙන් සමාජයට ඇතිවන යහපත කුමක්ද?

සමාජයට අවදානමක් තිබේද?

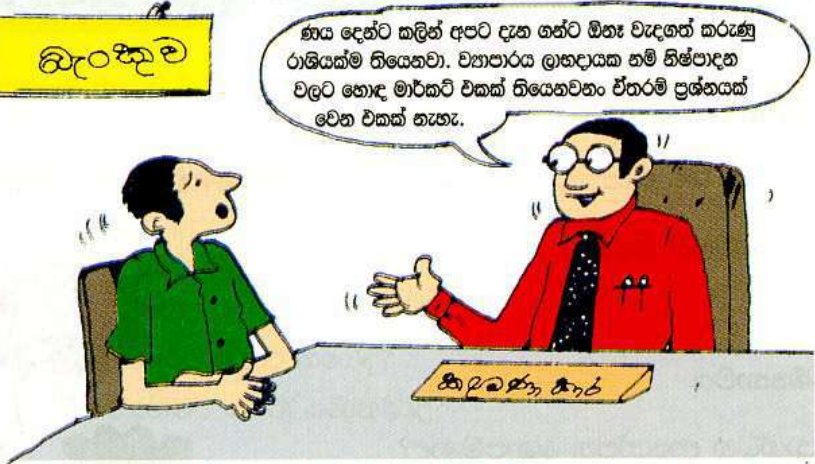
පරිසරයට හානි වේද? සංස්කෘතික ගැටලු උද්ගත කරයිද?

නිති විරෝධීද?

● **ආර්ථික ඵලදායිතාවය**

සමස්ත වශයෙන් ව්‍යාපෘතියෙන් රටට ප්‍රදේශයට අත්වන ප්‍රතිලාභ කවරේද?

බැරපිළි



5.14 ව්‍යාපාරයක් සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා උපකාරවන පුද්ගල වර්ග ලක්ෂණ

පුද්ගලයෙකුට සාර්ථක වීම සඳහා අවශ්‍යවන ප්‍රධානතම සාධකයක් නම් ධනාත්මක ආකල්පයන්ය. ධනාත්මක ආකල්ප නොමැති අයට ව්‍යාපාරිකයන් ලෙස සාර්ථකවීම අසීරුය.

දුෂ්කරතාවයන්ට මුහුණදීමට ඇති ධෛර්යය
 අත්දැකීම් වලින් ඉගෙනගත යුතුය.
 සුභවාදී විය යුතුය.
 වැරදීම්වලින් පාඩම් ඉගෙනගත යුතුය.
 නමැතිලි විය යුතුය.
 ආවේගශීලී නොවිය යුතුය.

අධිෂ්ඨානශීලී විය යුතුය.
 අන්‍යයන් හෙලා දැකිය යුතු නොවේ.
 සන්නිවේදන හැකියාව ප්‍රගුණ කළ යුතුය.
 දැනුම වඩවා ගත යුතුය.
 කැපවීම අත්‍යවශ්‍ය වේ.

ආචාරශීලී විය යුතුය.

එක් පුද්ගලයෙකු තුළ සියලුම ධනාත්මක ආකල්ප තිබිය නොහැක. එහෙත් වැඩිපුර ධනාත්මක ආකල්ප ඇති පුද්ගලයා වඩා සාර්ථකය.

5.14.1 දුෂ්කරතාවයන් ඉදිරියේ නොසැලී ඉදිරියටම ගිය ව්‍යවසායකයෝ

(අ) විශාඛා දර්ශනී ඛණ්ඩාර මහත්මිය

විශාඛා ඇගේ රූපවලාවන්‍ය මධ්‍යස්ථානය පවත්වාගෙන ගියේ තංගල්ල නගරයේ මුහුදු බඩ පැත්තේය. 2004.12.26 දින ඇයට අමතක නොවන දිනයකි. ඇයට පමණක් නොව සියලු ලක්වාසී ජනතාවට එදින ශෝක දිනයක් විය. සුනාමි රළු පහරින් ඇගේ ව්‍යාපාරික ස්ථානය මුලුමනින්ම විනාශවූයේ එදිනයි. විනාශය රූපියල් ලක්ෂ අනුවකට තක්සේරු කරනලදී. හම්බන්තොට වාණිජ මණ්ඩලයෙන් ඇයට රු. 75,000 ක ආධාරයක් ලැබිණ. වෙනත් කිසිදු ආධාරයක් ඇයට ලැබුණේ නැත. “මම ආධාර පස්සේ ගියේ නැහැ. මම බුදු දහම අදහන කෙනෙක්. සියල්ල අනිත්‍යයි. මේක ස්වාභාවික ව්‍යසනයක්. අඩලා දොඩලා පලක් නැහැ. අවශ්‍ය වන්නේ කාරුණී තේරුම් අරගෙන ආපසු ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන එකයි කියලා මම හිතුවා.”



ඒ වනවිටත් ඇගේ ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කර තිබිණි. ගනු-දෙනු සියල්ල ගිණුම්ගත කර ආදායම් බදු ද ගෙවූ අයෙකු විය. ලංකා බැංකුව සමග ද හොඳින් ගනු-දෙනු කළ අයෙකු විය. මේවාගේ ව්‍යසනයකදී ආධාර දෙනවා කියලා කොපමණ කරන්නද? පොල් අතු, හැලිවලං, ආහාර ද්‍රව්‍ය, ඇඳුම් ආදී උවමනා දේ බෙදනවා හැර විනාශ වූ ව්‍යාපාරයක් ගොඩ නංවන්නට තරම් ආධාරයක් කරන්න කාටවත්ම බැහැ. එකම පිළිසරණ බැංකුවෙන් ණයක් ගන්න එක විතරයි ලංකා බැංකුව **සුසහන ණය යෝජනා ක්‍රමය*** යටතේ මට රුපියල් ලක්ෂ විසිපහක ණය මුදලක් ලබා දුන්නා.

විශාඛා බණ්ඩාර මහත්මිය සුනාමියෙන් විනාශ වූනේ මගේ ව්‍යාපාරය සතුව තිබුණු දේපොල විතරයයි. මගේ ව්‍යාපාර දැනුම උදුරා ගන්නට සුනාමියට බැහැ. මම සුදුසුකම් ලත් රූපලාවන්‍ය ශිල්පිනියක්, මම පොඩි කාලේ ඉඳුලම තාත්තාගේ පොටෝ සාප්පුවේ වැඩ කරලා බිස්නස් කරන හැටි ඉගෙන ගෙන තියෙනවවා. මම තමා මුලින්ම තංගල්ල නගරයේ අංග සම්පූර්ණ රූපලාවන්‍ය මධ්‍යස්ථානයක් පටන් ගත්තේ 1987 දී. මට හොඳට බිස්නස් තිබුණා. විනාශය වෙනකොට මට ඕඩර්ස් ගොඩක් ලැබිලයි තිබුනේ. මම ඒ එකක්වත් අතහැරියේ නැහැ. මාසයක් ඇතුලත වෙනත් ගොඩනැගිල්ලක මම ව්‍යාපාරය අලුතින්ම විවෘත කළා.

ඇය 2008 අවුරුද්දේ හම්බන්තොට දිස්ත්‍රික්කයේ හොඳම කාන්තා ව්‍යවසායිකාව ලෙස සම්මාන ලැබුවාය. දැනට ඇය හම්බන්තොට දිස්ත්‍රික් වාණිජ මණ්ඩලයේ අධ්‍යක්ෂිකාවත් වන අතර, දිස්ත්‍රික් රූපලාවන්‍ය ශිල්පීන්ගේ සංගමයේ සභාපතිනිය ද වේ.

මේසා මහත් විපතකින් හානියට පත්වීමෙන් පසුවත් මාසයක් වැනි කෙටි කාලයක් ඇතුලත ව්‍යාපාරය යළි ගොඩනැගීමට තිබූ අධිෂ්ඨානශීලීත්වය අගය කරමින් සෙසු ව්‍යවසායකයින්ට ඔබ දෙන පණිවුඩය කුමක්දැයි මම ඇගෙන් විමසුවෙමි.

"මුලින්ම සුදුසුකම් හදාගන්න ඕනෑ. තමන්ට කරන ව්‍යාපාරික කටයුත්ත පිළිබඳ සෑහෙන දැනීමක් පළපුරුද්දක් ලබාගන්න ඕනෑ. දෙවනුව ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කරන්න ඕනෑ. නීත්‍යානුකූලව කටයුතු සියල්ල හරියට කරලා තියෙන්න ඕනෑ. තුන්වෙනුව, බැංකුව සමග අවංකව ගනු-දෙනු කරන්න ඕනෑ. හොඳ ගනු-දෙනු කරුවාට බැංකුවේ මුදල් තමන්ගේ ගෙදර තියෙන මුදල් වගේ පාවිච්චි කරන්න පුලුවන්. ඇත්තටම ලංකා බැංකුව තමයි මට අඬගහල සුසහන ණය මුදල ලබා දුන්නේ. අවසාන වශයෙන් කිසිදේකට පසුබට වෙන්න හොඳ නැහැ. වැටෙන එක ස්වාභාවිකයි.

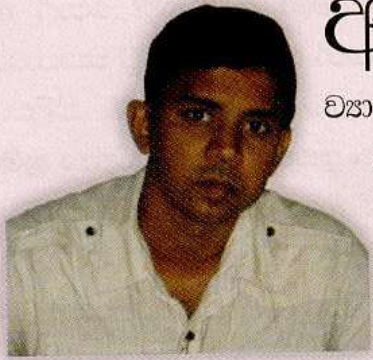
වැටුනාම ආපසු නැගිටින එක තමයි අධිෂ්ඨානය. ඒකම තමා දක්ෂ කම".



විශාකා දර්ශනී අතින් හැඩවුණ සුන්දර මනාලියෝ

නවලය

* **"සුසහන ණය යෝජනා ක්‍රමය"** යනු සුනාමි ව්‍යවසානයෙන් විනාශයට පත් කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර යළි නගා සිටුවා ගැනීම සඳහා සහනයන් හතරක් සහිතව ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් හඳුන්වා දුන් විශේෂ ණය ක්‍රමයකි. ව්‍යාපාරය යළි ඇරඹීමට ප්‍රමාණවත් ණය මුදලක් ප්‍රදානය කිරීම, අඩු පොලි ප්‍රතිශතය, අවුරුද්දක සහන කාලය හා ආපසු ගෙවීමට වර්ෂ 8 ක කාලයක් ලබාදීම එම සහනයන් ය. මෙම ණය ක්‍රමය යටතේ ලංකා බැංකුව, මහජන බැංකුව, රුහුණු සංවර්ධන බැංකුව, හැටන් නැෂනල් බැංකුව ඇතුලු මූල්‍ය ආයතන 14 ක් හානියට පත් ව්‍යාපාර 5297 කට රු. මිලියන 3101 ක් ප්‍රදානය කරන ලදී.



අපි කරන්නේ පවුලේ ව්‍යාපාරයක් (Family Business). මගේ තාත්තාත් මල්ලිත් මේ ව්‍යාපාරයේ කටයුතු වලට සහාය වෙනවා. අත්තමම තාත්තා තමා මුලින්ම ව්‍යාපාරය පටන් ගත්තේ. පෞරාණික භාණ්ඩ අලෙවි මධ්‍යස්ථානයක් ලෙස ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කරලා තිබුණාට අපි සංචාරක ව්‍යාපාරය ආශ්‍රිතව ව්‍යාපාර කටයුතු කීපයක්ම කරනවා. අපි දේශීය පැරණි සිතුවම් ලැලි පුවරු මත යලි සිත්තම් කරනවා. ඒක හොඳ බිත්ති සැරසිල්ලක්. අපේ පැරණි චිත්‍ර ගෘහ උපකරණ මත සිතුවම් කරන්නත් පුළුවන්. ඊට අමතරව පැරණි ගෘහ භාණ්ඩ රැස්කරලා ඒවා ප්‍රතිසංස්කරණය කරනවා. ලොකු හෝටල් වලට, බංගලා ආදියට එවැනි භාණ්ඩ අලෙවි කරන්න පුළුවන්. අපේ දේශීය සිතුවම් කලාවට පිටරැටියන්ගේ විශේෂ ආකර්ෂණයත් තියෙනවා. ඉතින් අපි වෙස්මුහුණු කැපීම ආගමික වැදගත්කමක් සහිත රූප කැපීම ආදියත් කරගෙන යනවා.

අරුණ නිශාන්ත මලලගම මහතා

අපේ ආයතනය Buddhi Traditional Key පිහිටලා තිබුණේ තෙල්විත්ත පැරැලිය ගමේ. 2004 දෙසැම්බර් සුනාමිය අවස්ථාවේදී ව්‍යාපාරය සම්පූර්ණයෙන්ම විනාශයට පත්වුණා. දැව තොග, වඩු උපකරණ, පින්තාරු කළ චිත්‍ර ගොඩනැගිලි වාහන ආදී ඔක්කොම රුපියල් මිලියන 15 ක විතර අපේ මුළු සේසතම සුනාමියෙන් විනාශයට පත් වුණා. ඒ අවස්ථාවේදී සුසහනන නාය ක්‍රමය යටතේ අපට ලංකා බැංකුවෙන් ලැබුණු නාය මුදල යොදවලා මාස කීපයක් ඇතුලත අපි ආපසු ව්‍යාපාරය පටන්ගත්තා. සංචාරකයන්ගේ පැමිණීම අඩුවුන නිසා බිස්නස් ඊකක් අඩු වුණා. හැබැයි අපි අප ළඟ සිටි කිසිම සේවකයෙක් ගෙදර යැවුවේ නැහැ. අපි ඒ අයට තත්ත්වය පහදලා දුන්නා. ඔවුන් ව්‍යාපාරය යලි ගොඩ නැංවීමට අපට උදවු වුනා. ඊක කාලයක් යනකොට අපේ නිෂ්පාදන වලට කලිං වගේම වෙළඳපලක් ඇති වුණා.

අපේ ආයතනය Buddhi Traditional Key පිහිටලා තිබුණේ තෙල්විත්ත පැරැලිය ගමේ. 2004 දෙසැම්බර් සුනාමිය අවස්ථාවේදී ව්‍යාපාරය සම්පූර්ණයෙන්ම විනාශයට පත්වුණා. දැව තොග, වඩු උපකරණ, පින්තාරු කළ චිත්‍ර ගොඩනැගිලි වාහන ආදී ඔක්කොම රුපියල් මිලියන 15 ක විතර අපේ මුළු සේසතම සුනාමියෙන් විනාශයට පත් වුණා. ඒ අවස්ථාවේදී සුසහනන නාය ක්‍රමය යටතේ අපට ලංකා බැංකුවෙන් ලැබුණු නාය මුදල යොදවලා මාස කීපයක් ඇතුලත අපි ආපසු ව්‍යාපාරය පටන්ගත්තා. සංචාරකයන්ගේ පැමිණීම අඩුවුන නිසා බිස්නස් ඊකක් අඩු වුණා. හැබැයි අපි අප ළඟ සිටි කිසිම සේවකයෙක් ගෙදර යැවුවේ නැහැ. අපි ඒ අයට තත්ත්වය පහදලා දුන්නා. ඔවුන් ව්‍යාපාරය යලි ගොඩ නැංවීමට අපට උදවු වුනා. ඊක කාලයක් යනකොට අපේ නිෂ්පාදන වලට කලිං වගේම වෙළඳපලක් ඇති වුණා.

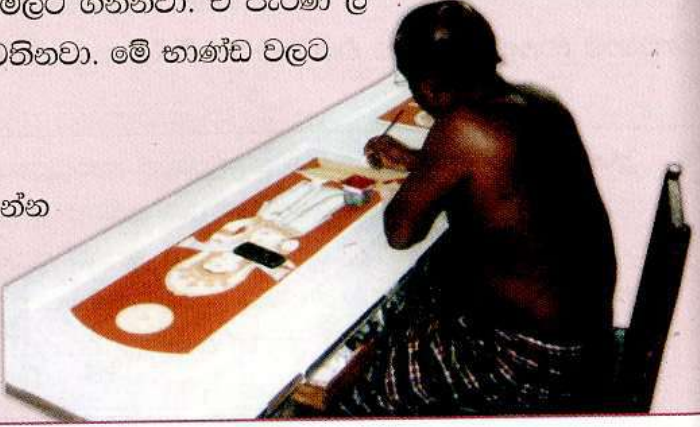


සුනාමියෙන් විනාශ වුනා කියලා අඩ අඩා හිටිය නම් අපිට වෙන්වේ හැමදාම අඩන්න. නමුත් අපි ඔක්කොම අභියෝගයට එකා වාගේ මුහුණ දුන්නා. ව්‍යාපාරය කෙටි කාලයක් ඇතුලත දියුණු තත්ත්වයට ගන්න පුළුවන් වුනේ ඒ විදියට අභියෝගය වටහා ගෙන ප්‍රශ්නවලට මුහුණ දුන්න නිසයි.

අපේ ව්‍යාපාරය විශේෂයි. තව කෙනෙකුට කොපි කරලා කරන්න තරම් ලේසි නැහැ. අපි රටපුරා පුරාණ විහාර හා දේවාල වලට ගිහිං පැරණි චිත්‍ර පොටෝ අරගෙන ඇවිත් සංරක්ෂණය කරලා තියෙනවා. විවිධ වෙස් මුහුණු, දේව රූප, බුද්ධ රූප, චිත්‍ර ආදිය අප ළඟ රැස්කරලා තියෙනවා ඒවා තමයි අපි ලී පුවරු මත ගෘහ භාණ්ඩ මත ආපසු සිතුවම් කරන්නේ. අපි යොදාගන්නේ ඉතා පැරණි ලී. පරණ නිවාස කඩා ඉවත්කරන කොට ඒවායේ ලී අපි මිලට ගන්නවා. ඒ පැරණි ලී මත කරන නිර්මාණ වල තත්ත්වය ඉතා උසස් කාලයක් පවතිනවා. මේ භාණ්ඩ වලට ලෝකය පුරාම ගැණුම් කරුවෝ ඉන්නවා.

ලී. පරණ නිවාස කඩා ඉවත්කරන කොට ඒවායේ ලී අපි මිලට ගන්නවා. ඒ පැරණි ලී මත කරන නිර්මාණ වල තත්ත්වය ඉතා උසස් කාලයක් පවතිනවා. මේ භාණ්ඩ වලට ලෝකය පුරාම ගැණුම් කරුවෝ ඉන්නවා.

මේ ව්‍යාපාරය සුවිශේෂ ව්‍යාපාරයක් කලාත්මක දැනුම තියෙන්න ඕනෑ. කේෂත්‍රය හඳුනා ගන්න ඕනෑ. වෙළඳපොල සම්බන්ධතා ගොඩනගා ගන්න ඕනෑ. ශිල්පීන් පුහුණු කරගන්න ඕනෑ. ලොකු ආයෝජනයක් කරන්නත් වෙනවා.



අපි පවුලේ හැමෝම එක වගේ මහන්සි වෙනවා. අපට ලංකා බැංකුවෙන් ලැබුණු සහයෝගය ව්‍යාපාරය මේ තත්ත්වයට ගොඩ ගන්න බොහෝම උපකාර වුණා.

හැමවිටම වැදගත් වන්නේ භාණ්ඩයේ ගුණාත්මක තත්ත්වයයි. නියම දීප්තියෙන් යුතුව අවුරුදු ගණනාවක් පවතින විදියට විත්‍ර නිර්මාණය කරන එක අභියෝගයක්. පාවිච්චි කරන දැව වර්ගය, වර්ණ, මැලියම්, ආදී හැම දෙයක්ම උසස්ම තත්ත්වයේ වෙන්න ඕනෑ. නැත්නම් ගුණාත්මක තත්ත්වය පවත්වා ගන්න අමාරුයි. ශ්‍රී ලාංකික අනන්‍යතාවය, ඉහල ගුණාත්මය හා නිෂ්පාදනවල කල් පැවැත්ම කියන කාරණා වලින් තමා අපට අද තියෙන කීර්ති නාමය. ගොඩ නැගිලා තියෙන්නේ.



සෑම දෙයක්ම බලව එරෙහිව යන අවස්ථාවකදී බල සිතියට
 නගා ගත යුතු දෙයක් ඇත. එනම් අභ්‍යන්තර යානයක්
 ගැනිතන වන්නේ සුළඟට විරුද්ධ දිශාවට බවයි.
 සුළං හමන දිශාවට නොවේ.

හෙන්රි ජෝර්ජ්

උතුරු පලාතේ යුද ගැටුම් උත්සන්න වීමට පෙර කුමාරදීපන් වන්නි ප්‍රදේශය තුළ ජායාරූප කරණයෙහි යෙදුණු මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයෙකු විය. ජායාරූප ගැනීම, විකිසෝගත කිරීම හා ශබ්ද වාහිනී යන්ත්‍ර සැපයීම ඔහුගේ ව්‍යාපාරය විය.



පී. කුමාරදීපන් මහතා

2009 වන විට වන්නි ප්‍රදේශය මුලුමනින්ම යුද ගැටුම් වලට මැදි වූයෙන් සාමාන්‍ය ජන ජීවිතය උඩුයටිකුරු විය. උපන් ගම් බිම් හැරදා ජනයා විවිධ ප්‍රදේශවලට සංක්‍රමණය වූහ. කුමාරදීපන්ගේ ව්‍යාපාරයද විනාශයට පත්විය. වසර දහයක් තිස්සේ ගොඩ නගාගත් දේපල සමග රුපියල් ලක්ෂ 70 කට වඩා වටින ඔහුගේ ව්‍යාපාරය මුළු මනින්ම විනාශ විය. කුමාරදීපන් සරණාගතයකු බවට පත්විය.

2009 මැද භාගයේදී අභ්‍යන්තරකව අවතැන් වූ පුද්ගලයකු ලෙස (IDP) කුමාරදීපන් ශ්‍රී ලංකා රජයේ හමුදා රැකවරණය යටතේ සෙට්ටිකුලම සරණාගත කඳවුරට ඇතුල් කරන ලදී. එම වසරේම නොවැම්බර් මාසයේදී කඳවුරෙන් පිටත්වූ කුමාරදීපන් යාපනයට ගියේය. ඔහුට යළි ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට උවමනා විය. එහෙත් ඔහු අත කිසිම මුදලක් නොවීය. ඔහු දස අතේ කල්පනා කළේය.

කලකට පෙර ඔහුගේ ජංගම ගිණුම පවත්වාගෙන ගිය බැංකු ශාඛාවට ඇතුල් වූ කුමාරදීපන් අලුතින්ම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා උදවු කළ හැකිදැයි විමසා බැලීය. බැංකු කළමනාකරුගෙන් සතුටු දායක පිළිතුරක් ලැබුනේ නැත. බැංකු ණය ලබා ගැනීමට ඔහුට සුදුසුකම් නැති බව පහදා දෙන ලදී. කිකිළියන් කිහිප දෙනෙකු ඇති කිරීමට කැමැති නම් සුළු ණය මුදලක් ලබාදීම පිළිබඳ සලකා බැලිය හැකියැයි ඔහුට උපදෙස් ලැබිණි.

නල්ලූර් හි පිහිටි කන්දසාම් කෝවිලේ සිට ඔහු සිය අතීතය ආවර්ජනා කළේය. එදා තමන් ජංගම ගිණුම් හිමියෙකු ලෙස රුපියල් දහස් ගණනින් ගනු-දෙනු කළහැටි ඔහුට සිහිපත් විය.

"මම කොහොම හරි මගේ ව්‍යාපාරය ආපසු පටන් ගන්නවා කියලා මම අධිෂ්ඨාන කර ගත්තා".

ඒ වනවිට ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව 'පිබිඳෙන උතුර'* නමින් විශේෂ ණය යෝජනා ක්‍රමයක් උතුරු පලාත ක්‍රියාත්මක කරන බවට ප්‍රචාරය වී තිබුණි. උතුරු පලාත තුළ නැවත පදිංචි කරන ලද අවතැන් වූ පුද්ගලයන්ටද සිය ජීවනෝපාය කටයුතු ඇරඹීමට මේ ණය ක්‍රමය යටතේ ණය පහසුකම් ලබා ගත හැකි බව ඔහුට අසන්නට ලැබිණි.

"ඊට පස්සේ මම ලංකා බැංකුවේ අවිච්චේලි ශාඛාවට ගිහිං කෙළින්ම කළමනාකාර මහත්මයා මුණ ගැහුණා. යුද්දෙට කලින් තිබුණු මගේ ව්‍යාපාරය ගැනත් මම කීවා. සුළු පරිමාණයෙන් හරි ඒ ව්‍යාපාරයම ආපසු පටන් ගන්න උදව් කරන ලෙස මම ඉල්ලා සිටියා."

* පිබිඳෙන උතුර යුද ගැටුම් වලින් අවතැන්ව සිටි යළි පදිංචි කරන ලද අයද ඇතුළත්ව උතුරු පලාතේ පදිංචි අනෙකුත් අයගේ හානියට පත් ව්‍යාපාර ප්‍රතිසංස්කරණය හා ආර්ථික කටයුතු යළි ආරම්භ කිරීමට පහසුකම් සැලැස්වීමේ අරමුණින් ආරම්භ කළ ණය යෝජනා ක්‍රමයකි. යාපනය, මුලතිව්, කිලිනොච්චිය, මන්නාරම හා වවුනියාව යන දිස්ත්‍රික්ක 5 තුළ ක්‍රියාත්මක විය. මෙම යෝජනා ක්‍රමය යටතේ කුඩා ව්‍යාපාර 15,508 කට රුපියල් මිලියන 2000 ක් ප්‍රධානය කරන ලදී.

විනාශවූ ව්‍යාපාරය ආපසු ගොඩ නැගීමේ දැඩි අඛණ්ඩතාවයත්, හැකියාවන් ඊට අවශ්‍ය පළ පුරුද්දත් කුමාරදීපන් තුල තිබෙන බව වටහාගත් කළමනාකාර මහතා පිබිදෙන උතුර යටතේ ඒ සඳහා ප්‍රමාණවත් ණය මුදලක් ලබා දීමට පියවර ගත්තා.

කුමාරදීපන් යලි පිවිතය ආරම්භ කළේය. වෘත්තීය ඡායාරූප ශිල්පීන්ට අවශ්‍ය කරන වර්ගයේ කැමරාවක් සහ අවශ්‍ය අනෙකුත් ආම්පන්න මිලදී ගත් ඔහු ඉතාමත්ම සුළු පරිමාණයේ ඡායාරූප ශාලාවක් විවෘත කරන ලදී.

ව්‍යාපාරය සුළු පරිමාණ වුවද පළපුරුදු ව්‍යවසායකයකු එය පිටුපස සිටි බැවින් ඉතා කෙටි කලකින් ව්‍යාපාරය ඉහලම සාර්ථකත්වයට පත්විය.

වසරක ඇවෑමෙන්, ඡායාරූප ශාලාවේ නවීකරණ කටයුතු සඳහා බැංකුව මේ ව්‍යවසායකයාට තවත් ණය මුදලක් ලබා දුන්නේය.

අද වනවිට (2011) ඔහුගේ ව්‍යාපාරය යුද්ධයට පෙර පැවැති තත්ත්වයටම පත්කර ගැනීමට ඔහුට හැකිවී තිබේ. අවිච්චේලි හි තමන්ගේම ගොඩනැගිල්ලක අතිශය සාර්ථක අන්දමින් සිය ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යන කුමාරදීපන් දැන් තම ශ්‍රව්‍ය දෘශ්‍ය හා ශබ්ද විකාශන පරිපාලන ව්‍යාපාරය මුලුමනින්ම ඩිජිටල් තාක්ෂණයට පරිවර්තනය කිරීමට අවශ්‍ය විධිවිධාන යොදමින් සිටී.

මුලු සේකතම විනාශයට පත්ව, රටතුලම අවතැන් ව අප්‍රමාණ දුක් පීඩා විඳ, සරණාගතයකු බවට පත්වුවද ව්‍යවසායකයකු තුල පවතින ව්‍යවසායකත්වය විනාශ වන්නේ නැත.

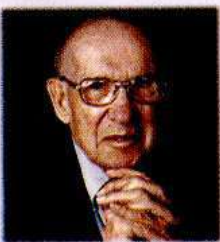


ගුණාත්මක භාවය යනු ඔබ විසින් භාණ්ඩයට හෝ සේවාවට
එකතු කරන දෙයක් නොවේ, පාරිභෝගිකයා විසින් ඔබේ
භාණ්ඩ හෝ සේවාව තුළින් ලබාගන්නා දෙයයි.

2 කොටස

බල ක්‍රියාවට බහිතවා නම් බලට ඩිනර දෙයක් කිරීමට පුලුවන.
 කරන කාර්යය පිළිබඳව බලේ පිරිසටත් පැහැදිලි දැක්මක් තිබේ නම්,
 නම නමත් කරන විවිධ කාර්යයන් සමස්ත ක්‍රියාවට දායක වන ආකාරය
 ගැන ඔවුන්ට හොඳ වැටහීමක් තිබේ නම් සෑම දෙනාම සාර්ථකත්වය කරා
 එකම දිශාවකට ගමන් කරනවා ඇත.

ස්ටීවන් කුපර්



කාර්යක්ෂමතාවය යනු කරන දේ නිවැරදිව කිරීමයි,
 එලදායිතාවය යනු නිවැරදි දේ කිරීමයි.

ජීට් බ්‍රැක්

කළමනාකරණය

1.1 කුඩා හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර කළමනාකරණය

ඕනෑම කටයුත්තක සාර්ථකත්වය සඳහා ඒ කාර්යයට අදාළ පිළිවෙත්වලට අනුව නිවැරදිව හා ප්‍රමිතීන්ට එකඟව කටයුතු සිදු කළ යුතුය. එමෙන්ම යම්කිසි ව්‍යාපාරයක් අලුතින් ආරම්භ කිරීමේදී හෝ පවත්නා ව්‍යාපාරයක් ක්‍රමවත්ව හා විධිමත් ලෙස දියුණු කර ගැනීමට කටයුතු කිරීමේදී ද ඒ ව්‍යාපාරයට අදාළ සම්මත පිළිවෙත් හා ප්‍රමිතීන්ට අනුව කටයුතු කළ යුතුය. ව්‍යාපාරය සාර්ථක වන්නේ එසේ කිරීමෙනි.

ඒ අනුව ඔබත් ඔබේ ව්‍යාපාරය කළමනාකරණය කිරීමේදී අනිවාර්යයෙන්ම කළමනාකරණ විද්‍යාත්මක ක්‍රමෝපායන් හෙවත් මූලික කළමනාකරණ සිද්ධාන්තයන් අනුගමනය කළ යුතුයි.

1.2 කළමනාකරණය යනු කුමක්ද

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යනු ලබන්නේ කිසියම් මිනිස් අවශ්‍යතාවයක් ඉටු කිරීම සඳහාය. එසේ කිරීමේදී ව්‍යාපාරය විසින් මුදුන් පමුණුවා ගැනීමට අපේක්ෂා කරන අරමුණු හෝ පරමාර්ථ ද පවතී. මිනිස් අවශ්‍යතා ඉටු කරන අතර තම ව්‍යාපාරික පරමාර්ථද ඉටු කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරය සතු මානව හා භෞතික සම්පත් කාර්යක්ෂම හා ඵලදායී ලෙස ප්‍රයෝජනයට ගත යුතුය. ඒ අනුව ඊට අදාළ කාර්යයන් සැලසුම් කිරීම, සංවිධානය කිරීම, පාලනය හා එම කටයුතු මෙහෙයවීම කළමනාකරණයයි.

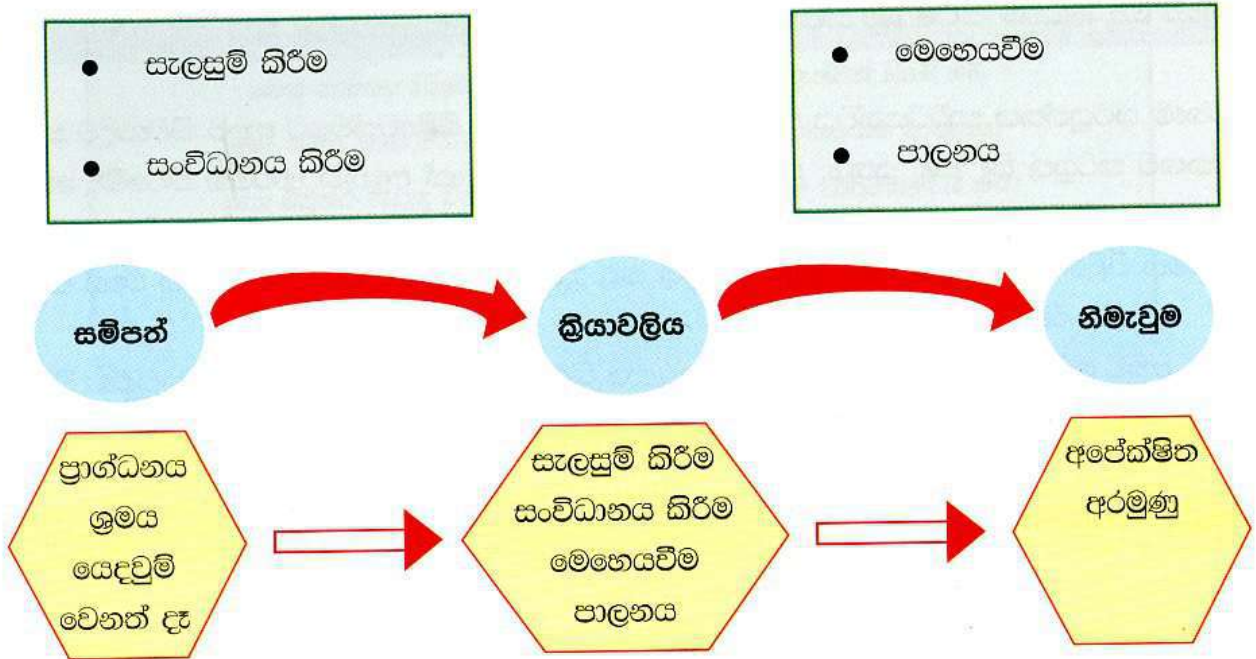
- මෙහිදී ව්‍යාපාරය සතු පවතින සම්පත් කාර්යක්ෂමව භාවිතා කළ යුතුයි.
- අවම පිරිවැයකින් උපරිම ඵල ලැබෙන පරිදි ඒවා පාවිච්චි කළ යුතුය.
- ව්‍යාපාරයේ අරමුණු අපේක්ෂිත මට්ටමින් මුදුන් පමුණුවා ගැනීම ඉලක්කය විය යුතුය.

1.2.1 ව්‍යාපාරයක තිබෙන සම්පත්

- මිනිසුන් / මානව සම්පත් / ශ්‍රමය
- මුදල්
- අමු ද්‍රව්‍ය
- භාවිතා කරන ක්‍රම / ක්‍රමෝපායන්
- යන්ත්‍ර සූත්‍ර / උපකරණ / වාහන
- වෙළඳපොල

1.3 කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය

ව්‍යාපාරයක් සතු සම්පත් යොදාගෙන **අපේක්ෂිත අරමුණු** මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා ක්‍රියා කිරීමේදී අනුගමනය කළයුතු කිසියම් ක්‍රියාවලියක් තිබේ. අපි මෙය **කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය** ලෙස නම් කරමු. එනම් පවත්නා සම්පත් යෙදවිය යුතු ආකාරයයි. මෙහිදී පියවර කීපයක් පවතී.



මෙම ක්‍රියාවලිය තුළ කළමනාකරණ මූලිකාංග එකිනෙකට බැඳී පවතී. ඒවා නිසි ලෙස ක්‍රියාත්මක වුනොත් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු දිනා ගැනීමට පුළුවන.

+ මේ කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවෙනවාදැයි සිතා බලන්න. +
 කළමනාකරණය යනු, නිවැරදි දේ නිවැරදිව කිරීමයි.
 නිවැරදි දේ නිවැරදිව කිරීම කළමනාකරණය වන්නේ නම්
 වැරදි දේ නිවැරදි ලෙස සිදු කිරීම, නිවැරදි දේ වැරදි ලෙස සිදු කිරීම හෝ
 වැරදි දේ වැරදි ලෙස සිදු කිරීම කළමනාකරණය නොවන බව මතක තබා ගත යුතුය. +

දැන් ඔබේ කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය දෙස නැවත බලන්න. **නිවැරදි දේ නිවැරදිව කිරීමට** උනන්දු වන්න. සාර්ථකත්වයේ රහස එයයි !.

1.4 කළමනාකරු

නිවැරදි දේ නිවැරදි ලෙස කරන පුද්ගලයා **කළමනාකරු** ලෙස හඳුනා ගනිමු.

ව්‍යාපාරයේ සම්පත්, කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය තුළින් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු දිනා ගැනීම සඳහා මෙහෙයවන්නේ කළමනාකරු විසිනි.

බොහෝවිට සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවල අයිතිකරු විසින්ම ව්‍යාපාරය කළමනාකරණය කරනු ලැබේ. එවිට එවැනි ව්‍යාපාරයක කළමනාකරු වන්නේද අයිතිකරුමයි. එහි වරදක් නැත.

+ ඔබ ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු ලෙස, ව්‍යාපාරය කළමනාකරණය කරයි නම් +
 ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සම්පත්, ඔබ අපේක්ෂා කරන අරමුණු ලබා ගැනීම සඳහා
 කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය තුළින් මෙහෙයවන්නේ ද ඔබමය. මෙහිදී ඔබේ ව්‍යාපාරය
 සුළු පරිමාණ වුවත්, මධ්‍ය පරිමාණ වුවත්, එහි කළමනාකරු හැටියට ඔබට
 බරපතල වගකීමක් දැරීමට සිදුවේ.

ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු වන ඔබට කළමනාකරණ කාර්යය ඉටුකර ගැනීම සඳහා සුදුසුකම් ඇති පුද්ගලයකු හෝ පුද්ගල කණ්ඩායමක් යොදවා ගැනීමටද පුළුවන. එවිට එම අය ඔබේ ව්‍යාපාරයේ කළමනාකරු හෝ කළමනාකරුවන් බවට පත්වේ.

හොඳින් මතක තබා ගන්න !

මුළු ව්‍යාපාරයම මෙහෙය වන්නේ කළමනාකරු විසිනි. ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය ගැන හොඳින්ම දන්නා පුද්ගලයා කළමනාකරුය. ව්‍යාපාරය සතු සම්පත් ගැන මනා වැටහීමක් කළමනාකරුට ඇත. ව්‍යාපාරයට ඇති දුෂ්කරතා, දුර්වලතා හා ගැටළු ගැනද කළමනාකරුට මනා අවබෝධයක් තිබිය යුතුය. ඒ අවබෝධය මත කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය තුළින් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු දිනා ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරය මෙහෙය වීම කළමනාකරු ගේ කාර්යයි.

කළමනාකරු කුසලතා පුර්ණ පුද්ගලයෙකි. ඔහු / ඇය

- තීරණ ගන්නෙකු විය යුතුය. එනම් කළමනාකරු ඵලදායී තීරණ ගන්නා පුද්ගලයෙකු විය යුතුය.
- වගකීම බාර ගන්නා පුද්ගලයෙකු විය යුතුය. ඉලක්ක මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා ක්‍රියාකාරී වන අයෙකු විය යුතුය.
- සම්පත් ඵලදායීව හා කාර්යක්ෂමව මෙහෙයවමින් ව්‍යාපාරයට ජීවය ලබා දීමට හැකි අයෙකු විය යුතුය.
- ව්‍යාපාරය මනාව සැලසුම් කිරීමට හැකි අයෙකු විය යුතුය.
- ව්‍යාපාරයේ අරමුණු ඉටු කරලීමට කැපවන අයෙකු විය යුතුය.
- සේවකයින් ඵලදායී ලෙස මෙහෙය වීමට හැකි විය යුතුය.
- කණ්ඩායමට නායකත්වය දිය යුතුය.
- තොරතුරු හුවමාරුව (සන්නිවේදන කාර්යය) නිසි පරිදි කළ හැකි අයෙකු විය යුතුය.
- තම කණ්ඩායම දිරිමත් කර සාර්ථකත්වය කරා මෙහෙයවිය හැකි අයෙකු විය යුතුය.
- සේවකයින්ට වැඩ කිරීමට අවශ්‍ය සුවදායක වාතාවරණයක් සැකසීම ගැන උනන්දු වන්නකු විය යුතුය.
- සැමටම පහසුකම් සපයන්නෙකු විය යුතුය.
- තම දැනුම, කුසලතාවය, පළපුරුද්ද හා හැකියාව තුළින් ව්‍යාපාරයේ අභිවෘද්ධියට උපකාර වන ක්‍රියාවන් සිදු කළ හැකි නිර්මාණශීලී අයෙකු විය යුතුය.



- වටා පිටාවේ සිදුවන වෙනස හා සංවර්ධනය පිළිබඳ නිරන්තර අවධානයෙන් සිටින අයෙකු විය යුතුය.
- වෙනස් වීම් කළමනාකරණය කර ගත යුතුය.
- ගැටුම් කළමනාකරණය කිරීමට දක්ෂතාවයක් තිබිය යුතුය.
- ව්‍යාපාර කටයුතු තුළින් සමාජයේ යහ පැවැත්මටද විශාල දායකත්වයක් ලබා දෙන අයෙකු විය යුතුය.

ඔබගේ ව්‍යාපාරය මෙහෙයවීමේදී ඔබ හෝ ඔබගේ කළමනාකරු ඉහත සඳහන් හැකියාවන් යොදා ගන්නේද යන්න මදක් විමසා බලන්න.

● ව්‍යාපාරයට මූල ධනය යොදවා එය ආරම්භ කර පවත්වා ගෙන එන නමුත් දැනට පවත්නා කාර්ය බහුලත්වය නිසා ඔබට ඇතැම් කළමනාකරණ කාර්යයන් ඉටු කිරීම අපහසු බව දැනේ නම් සුදුසුකම් සහිත දක්ෂ කළමනාකරුවකු පත්කර ගැනීම ඔබේ ව්‍යාපාරයේ මතු දියුණුවට උපකාරී විය හැකිය. එයින් ඔබට ඇති අධික පීඩනයද අඩු වේ. ඔබට ඉතා සැහැල්ලුවෙන් යුතුව ව්‍යාපාරයේ වර්ධනය අධීක්ෂණය කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ.

1.5 කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය හඳුනා ගනිමු.

1.5.1 සැලසුම් කිරීම

සැලසුම් කිරීම යනු සියළුම කළමනාකරණ කාර්යයන් සඳහා වන මූලික අත්තිවාරම හෙවත් පදනමයි. සැලසුම් කිරීමේදී සියළුම ව්‍යාපාරික තීරණ හා ක්‍රියා මාර්ග සාකච්ඡාවට ලක්වේ. මෙහිදී විශේෂයෙන්ම ඉදිරි කාලපරිච්ඡේදය තුළ තම ව්‍යාපාරය ගමන් කළ යුතු දිශාව හා අත්කර ගත යුතු ප්‍රතිඵල හෝ පරමාර්ථ තීරණය කරයි. ඒ අනුව කළමනාකරු කුමක්, කොපමණ, කෙසේ, කවදා, කවුරුන් විසින්, කවර ආකාරයකට සිදු කළ යුතුද යන කරුණු සැලසුම් කරයි.

සමාජයේ අනෙකුත් පුද්ගලයින් පවා එදිනෙදා කටයුතු කිරීමේදී සැලසුම් සකස් කරයි. උදාහරණයක් වශයෙන් පුද්ගලයෙක් තමාගේ ආදායම ප්‍රයෝජනවත් ලෙස වියදම් කරන ආකාරය පිළිබඳව සැලසුම් සකස් කරයි. ගුරුවරයෙක් ඉදිරියේදී ඉගැන්වීමට ඇති දේවල් පිළිබඳව සැලසුම් කරයි. නමුත් ව්‍යාපාරික සැලසුම් ඒවාට වඩා වෙනස්ය.



පුද්ගලයෙකුට මෙන්ම ව්‍යාපාරයකටද සැලසුම් අවශ්‍ය වන්නේ අනාගතයේදී තමන් සිටිය යුත්තේ කවර ස්ථානයකද යන්න කල් ඇතිව තීරණය කිරීම සඳහාය.

බෙහෝ විට අනාගතය නොපෙනෙන දේ වලින් ගහණය. නැතිනම් අවිනිශ්චිතතාවයන් බහුලය. එබැවින් අනාගතයට ගැලපෙන ආකාරයට සැලසුම් සකස් කිරීමද දුෂ්කර කාර්යයකි. සැලසුම් සකසීම සඳහා ව්‍යාපාරයේ අනාගත අපේක්ෂාවන් හා අනාගතයේ සිදු විය හැකි වෙනස්කම් පිළිබඳව පුළුල් දැක්මක් තිබිය යුතුය. අවිනිශ්චිතතා වලින් පිරි තිරන්තර වෙනස්වීම් වලට හාස්නය වන පරිසරයකට ගැලපෙන පරිදි ව්‍යාපාරය මෙහෙයවා ගැනීමට උපකාර වන එකම උපකරණය සැලසුම්කරණයයි. මෙහිදී වර්තමානයේ දැවෙන ප්‍රශ්නවලට වඩා මැදි හා දිගුකාලීනව ඇති විය හැකි තත්ත්වයන්ට මුහුණ දීම සඳහා වැඩ පිලිවෙලක් සකසීම ගැන අවධානය යොමු කෙරේ.

මේ නිසා දිගුකාලීන, මධ්‍ය කාලීන සහ කෙටි කාලීන වශයෙන් සැලසුම් සකස් කරමින් අවශ්‍ය අවස්ථාවලදී සුදුසු උපාය මාර්ග භාවිතා කර තම ව්‍යාපාරය දිගු කාලයක් තුළ ඉතා සාර්ථකව ඉදිරියට පවත්වා ගැනීමට ව්‍යාපාරිකයා සුදුසු පියවර ගත යුතුය. නූතන ව්‍යාපාරික ලෝකය තුළ සැලසුම් කිරීමකින් තොරව ව්‍යාපාරික පැවැත්මක් ගැන සිතීමටවත් නොහැකි තත්ත්වයක් පවතී.



1.5.2 සැලසුම් කිරීමෙන් ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රයෝජන මොනවාද ?

- සැලසුම මගින් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ වඩාත් පැහැදිලිව තීරණය වේ.
- සැලසුම ව්‍යාපාරයේ සියළුම අනාගත කටයුතු සඳහා මඟ පෙන්වයි.
- ව්‍යාපාරයේ අරමුණු / පරමාර්ථවලට ලඟාවීම සඳහා අනුගමනය කළ යුතු ක්‍රියා මාර්ග හඳුනා ගැනීමට පුලුවන.
- හිඟ සම්පත් වලදායි ආර්ථික කටයුතුවල යෙදවීම මගින් ව්‍යාපාර ආයතනයේ කාර්යක්ෂමතාවය වර්ධනය කර ගැනීමට හැකියාව ලැබේ.

- ව්‍යාපාරික කටයුතුවල පාලනය පහසුවේ.
- වෙනස් වන පරිසරය තුළ ආයතනයේ පැවැත්ම සහ වර්ධනය තහවුරු කර ගැනීමට හැකියාව ලැබේ.
- නිතර නිතර පරීක්ෂා කර බැලීමෙන් ව්‍යාපාරය සැලසුමට අනුව ක්‍රියාකාරී වන්නේද යන්න ගැන දැන ගැනීමට පුළුවන. සිදුවන අඩුපාඩු නිවැරදි කරගත හැක. උද්ගතවන වෙනස්කම් වලට සුදුසු පරිදි ක්‍රියා කළ හැක.

1.5.3 ව්‍යාපාරික සැලසුමක අන්තර්ගත විය යුතු ප්‍රධාන කරුණු



කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක ප්‍රධාන පරමාර්ථයක් වන්නේ ලාභ ලැබීමයි. වෙනත් අරමුණුද තිබිය හැක. සැලසුම් සකස් කරන විට එක් එක් වර්ෂකදී කොපමණ ලාභයක් අපේක්ෂා කරන්නේද යන්න ප්‍රමාණ කර දැක්වීමට පුළුවන. ව්‍යාපාරය සතු සම්පත් යොදා ගෙන ප්‍රායෝගිකව ලබා ගත හැකි ලාභය තීරණය කළ යුතුය. එම පරමාර්ථ මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා කටයුතු කරන විට අනුගමනය කරන ප්‍රතිපත්තිද සැලසුමට ඇතුළු කළ යුතුය. එම ප්‍රතිපත්තිවලට ගැලපෙන පරිදි අනුගමනය කරන ක්‍රියා මාර්ග තිබිය හැක. ඒ සියල්ල ලේඛන ගත කිරීම සුදුසුය. එම ක්‍රියා මාර්ග අනුගමනය කර ව්‍යාපාරය පවත්වා ගෙන යෑමේදී වැය කිරීමට සිදුවන මුදල් ප්‍රමාණය හා ලැබෙන ආදායම ද ගණනය කළ යුතුවේ. ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාමාර්ග සංඛ්‍යාත්මකව පෙන්වන්නේ අයවැය තුලින්. අයවැය මගින් ව්‍යාපාරයේ ගමන් මාර්ගය පිළිබඳ හොඳ අවබෝධයක් ලැබෙන අතර, යහපත් මූල්‍ය පාලනයකට එය හොඳ උපකරණයක් ද වේ.

1.6 සංවිධානය කිරීම

සංවිධානයක් කියන්නේ කුමක්ද? නිශ්චිත අරමුණක් හෝ අරමුණු කිහිපයක් ඉටු කර ගැනීම සඳහා ක්‍රියාත්මක වන පුද්ගලයන් දෙදෙනෙකු හෝ ඊට වඩා වැඩි ගණනින් යුත් කණ්ඩායමකට අපි සංවිධානයක් යැයි කියමු.

ඔබගේ ව්‍යාපාර ආයතනය ද සංවිධානයකි.

ඕනෑම සංවිධානයකින් සිදු වන්නේ සාමූහිකව ක්‍රියා කිරීමෙන් ඉටු කරගත යුතු යම් යම් අරමුණු සපුරා ගැනීමකි.

බොහෝ කාර්යයන් මිනිසාට තනිව ඉටු කළ නොහැක. තනිව ඉටු කර ගත නොහැකි ක්‍රියාවන් සාර්ථක ලෙස ඉටු කර ගැනීමට පිරිසක් අවශ්‍ය වේ.

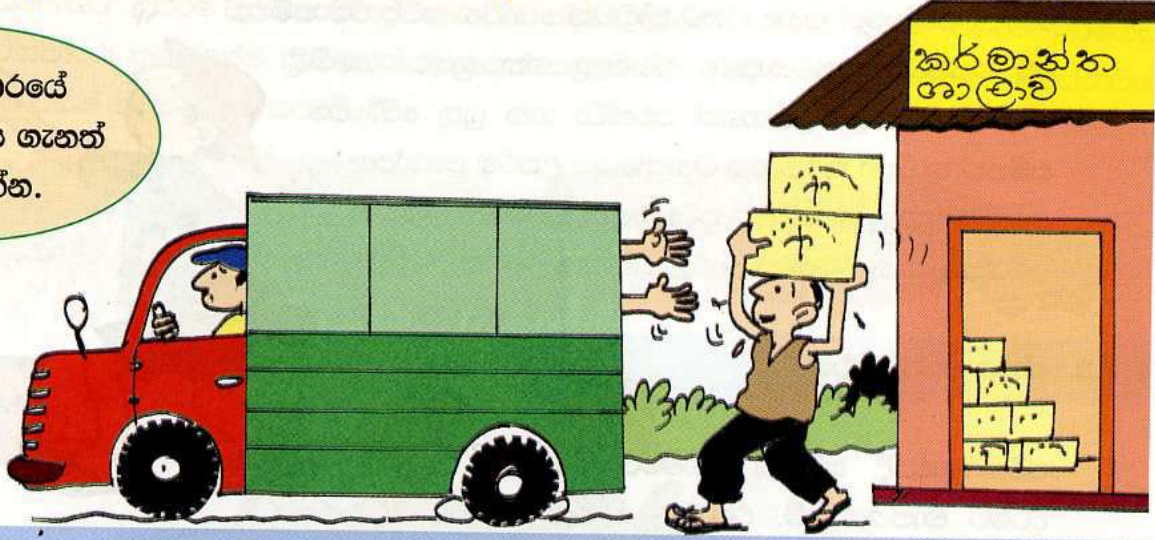
සංවිධානයක් ඇති වන්නේ සාමූහිකව ඉටු කර ගත යුතු අරමුණු දිනා ගැනීමටයි.
- ක්‍රිස් ආග්‍රිස් -

ව්‍යාපාරය තුළ ක්‍රියාකාරී වන මිනිසුන් යම් යම් කටයුතු වලට යොදවා සංවිධානගත ආකාරයට මෙහෙයවීම කළමනාකරුට පැවරෙන කාර්යයකි. එහිදී ඔවුන් අතර තොරතුරු හුවමාරුව, ඔවුන්ට නායකත්වය සැපයීම සහ අන්තර් පුද්ගල සම්බන්ධතා හැසිරවීම ආදී කරුණු කෙරෙහි කළමනාකරුගේ අවධානය යොමු වේ.

පුද්ගලයින් විවිධ කාර්යයන් ඉටු කිරීම සඳහා සංවිධානය කිරීමෙන් පසුව කළ යුතු එක් එක් කාර්යය කොටස් කණ්ඩායම්වලට හෝ පුද්ගලයන්ට බෙදා දෙයි. එයින් ශ්‍රම විභජනය සිදුවේ. ඒ අනුව කාර්යයන් පිළිබඳ විශේෂ ප්‍රාගුණ්‍යයක් නැතිනම් විශේෂඥතාවයක් ලබා ගැනීමට පුද්ගලයන්ට අවස්ථාව ලැබේ. ඒ කාර්යයන් සිදු කරන අය වෙත යම් යම් බලතල හා වගකීම් බෙදා හැරීමක් ද සිදු කරනු ලැබේ. ඒ සමගම සියළුම කොටස් සම්බන්ධීකරණය කර ගැනීම ද කළමනාකරුගේ වගකීමකි. ව්‍යාපාරයේ පොදු අරමුණු දිනා ගැනීම සඳහා සියළුම දෙනා ඒකාබද්ධවී කටයුතු කරන්නේ එවිටයි.

සංවිධානය කිරීමේ මූලිකම අරමුණ වන්නේ ව්‍යාපාරයේ අරමුණු දිනා ගැනීම සඳහා සියළුම දෙනා ඒකාබද්ධව ක්‍රියා කිරීමට අවශ්‍ය වාතාවරණය නිර්මාණය කිරීමයි

ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සංවිධාන ක්‍රමය ගැනත් සිතා බලන්න.



1.7 මෙහෙයවීම

1.7.1 සම්පත්

ව්‍යාපාරයක අරමුණු අපේක්ෂිත මට්ටමින් ඉටු කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරය සතු සියළුම සම්පත් නිසි පරිදි මෙහෙවීම සිදු කරනු ලැබිය යුතුය. මෙය කළමනාකරුට පැවරෙන තවත් කාර්යයකි.

භෞතික සම්පත් මෙහෙයවීම පහසු වුවත් මානව සම්පත මෙහෙයවීම එතරම් පහසු කාර්යයක් නොවේ.

ව්‍යාපාරයේ යොදවා ඇති භෞතික සම්පත් සියල්ල ව්‍යාපාරයේ අරමුණු මුදුන් පමුණුවා ගැනීමට උචිත පරිදි යොදා ගත යුතුය. මෙහිදී ප්‍රධාන වශයෙන්ම ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ හා වාහන ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා නිසි ඵලදායිතාවයෙන් යුතුව භාවිතා කරන්නේද යන්න සොයා බලා අවශ්‍ය පියවර ගැනීමට කළමනාකරුට සිදුවේ. මෙහිදී පාර්ශවයන් අතර ඉතා හොඳින් තොරතුරු හුවමාරු (සන්නිවේදනය) විය යුතුය. එබැවින් කළමනාකරු සේවක පිරිස අතර හොඳ සන්නිවේදකයෙකු විය යුතුය. එසේම ඔවුන්ට තොරතුරු ලබා දෙන්නෙකු ද විය යුතුය.

භෞතික සම්පත් මෙහෙයවීමේදී පහත සඳහන් අවාසිදායක තත්ත්වයන් ගැන අවධානය යොමු කළ යුතුය.

- සම්පත්වල සම්පූර්ණ ධාරිතාවය ප්‍රයෝජනයට නොගැනීම
- සම්පත් පාවිච්චියට නොගෙන නිෂ්ප්‍රයෝජන ලෙස තබා ගෙන සිටීම
- නිසි පරිදි අලුත්වැඩියාවන් සිදු නොකිරීම
- ව්‍යාපාරයට ප්‍රයෝජනයක් නොවන වෙනත් කටයුතු සඳහා යොදා ගිබීම
- අව භාවිතය හෙවත් ව්‍යාපාරයේ සම්පත් වෙනත් අයගේ ප්‍රයෝජනයට යොදා ගැනීම
- විනාශ වීමට ඉඩ හැර පැවතීම

මේ සෑම අවස්ථාවකදීම ව්‍යාපාරයට සිදුවන්නේ පාඩුවකි. ව්‍යාපාරය සතු ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර උපකරණ හා වාහන වැනි දේපල ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සඳහා පාවිච්චි කිරීමට බලය පවරා ඇති සේවකයින් සමග නිතර සාකච්ඡා කිරීමෙන් ඒවා ගැන සොයා බැලීමෙන් ව්‍යාපාරයට පාඩුවක් නොවන පරිදි එම සම්පත් මෙහෙයවීමට කළමනාකරු වගබලා ගත යුතුය. මෙහිදී සම්පත් පිළිබඳ ලේඛණයක් පවත්වා ගත යුතු වේ. එම සම්පත් භාවිතා කරන අය ව්‍යාපාරයට උපරිම ප්‍රයෝජන ලැබෙන පරිදි එම සම්පත් පරිහරණය කරන්නේ ද යන්න අධීක්ෂණය කළ යුතුය.



1.7.2 ක්ෂය වෙන් කිරීම

පරිහරණයේදී සම්පත් ගෙවීමට හා දිරීමට භාජනය වේ. එබැවින් දේපල ක්ෂයවීම වෙනුවෙන් වාර්ෂිකව වෙන් කිරීම් කළ යුතුය. උදාහරණ වශයෙන් වාහනයක් සඳහා ක්ෂය වෙන් කිරීම් වර්ෂයකට 20% කි. අවුරුදු 5 කදී වාහනයේ මුළු වටිනාකමට සරිලන මුදලක් ලාභයෙන් වෙන්කර, ව්‍යාපාරය සතුව පවතින බැවින් අවශ්‍ය නම් පරණ වාහනය විකුණා අලුත් වාහනයක් මිලට ගැනීමට වුවද පුළුවන.

බොහෝ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර ආදිය මෙවැනි ක්ෂය වෙන් කිරීමක් කරන්නේ නැත. ඔවුහු ව්‍යාපාරයෙන් ලැබෙන සියලුම ආදායම් තම ලාභය ලෙස සලකා වියදම් කරති. ටික කලකදී ව්‍යාපාරයේ කිසියම් දේපලක්, උපකරණයක්, යන්ත්‍රයක් අක්‍රීය වුවහොත්, ඒ අවස්ථාවේ දී අලුතින්ම එම උපකරණ මිලදී ගැනීමට ප්‍රමාණවත් මුදලක් ව්‍යාපාරය සතුව නොපවතී. සමහරවිට අලුත්වැඩියා කර ගැනීමට හෝ ප්‍රමාණවත් මුදලක් නැත. **එයින්ම ව්‍යාපාරයේ කටයුතු ඇණ හිටින්නට පුළුවන.** එබැවින්, මෙම ක්ෂය වෙන් කිරීම කළමනාකරු විසින් සිදු කළ යුතු අතර, ඕනෑම අවස්ථාවක එම වෙන් කළ මුදල් ව්‍යාපාරය තුලින් ලබා ගෙන අදාල උපකරණ අලුතින් මිලදී ගැනීම වැනි කටයුතු කරගත හැකි වන පරිදි සුරක්ෂිතව තබා ගත යුතුය. මොනම තත්ත්වයක් යටතේ වත් ව්‍යාපාරයේ කටයුතු අඩපණ වීමට ඉඩකඩ තැබිය යුතු නැත. එය භෞතික සම්පත් පාලනයේදී කළමනාකරු සතු වගකීමයි.

1.7.3 මානව සම්පත් කළමනාකරණය

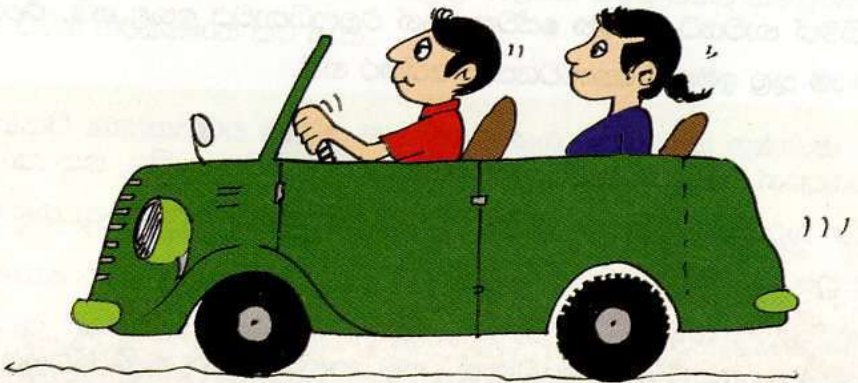
ව්‍යාපාරය සතු මානව සම්පත් පාලනය ද කළමනාකරුගේ වගකීමකි. ව්‍යාපාරයට සේවකයින් බඳවා ගන්නා ආකාරය පැහැදිලිව ප්‍රතිපත්තිමය වශයෙන් තීරණය කර ලේඛනගතව තබා ගත යුතුය. ඒ ප්‍රතිපත්තියට අනුව බඳවා ගන්නා සේවකයින්ට කාර්යයන් පැවරීම, අධීක්ෂණය, විනයානුකූල කටයුතු කිරීම දිරි ගැන්වීම් පිලිවෙත, උසස්වීම් වැනි කරුණු පිළිබඳව සියලු සේවක සේවිකාවන් දැන ගෙන සිටිය යුතුය.

සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරයක කළමනාකරුට තමන්ගේ සේවක පිරිස ව්‍යාපාරයේ අරමුණු කරා නිවැරදිව හා උද්යෝගිමත් ලෙස මෙහෙයවීමට හැකියාව තිබිය යුතුය.

1.7.3.1 සේවකයින් දිරිගැන්වීම

යම් ව්‍යාපාරයක සේවය කරනු ලබන සේවකයින් සෑමවිටම සිය කැමැත්තෙන්ම සහ තෘප්තිමත් ලෙස ව්‍යාපාර ආයතනයට උපරිම දායකත්වයක් ලබාදීම සඳහා දිරිමත්ව සිටිය යුතුය. එලෙස දිරිමත්ව සේවකයින් ව්‍යාපාරය තමන්ගේම කාර්යයක් වශයෙන් සලකා සිය උපරිම සේවාව සපයන අවස්ථාවන් රාශියක්ම අප විසින් නිරීක්ෂණය කර තිබේ.

සේවකයන් සිය කැමැත්තෙන්ම, තෘප්තිමත් ලෙස ව්‍යාපාරය තුළ වැඩ කිරීමට දිරි ගැන්වීමේ හැකිවන පෙළඹවීමේ ක්‍රියාවලිය අභිප්‍රේරණය ලෙස හැඳින්වේ.



සේවකයින් දිරිමත් කිරීම සඳහා කළමනාකරුවන් විසින් පහත සඳහන් විධි ක්‍රම ගැන දැන සිටිය යුතුය.

- තමන්ගේ ඉටු නොවූ උවමනාවන් ඉටු කර ගැනීමට අනාතයේදී අවස්ථාවක් ලැබේය යන විශ්වාසයෙන් සේවකයින් ව්‍යාපාරයෙහි කාර්යයන් උනන්දුවෙන් කරයි. එවැනි අවස්ථාවක ඒ ඉටු නොවූ උවමනාවන් ඉටු කර ගැනීමට ඔවුන්ට උදව් කිරීම මගින් සේවකයින් අභිප්‍රේරණය කළ හැකිය.
- වාර්ෂිකව වැටුප් වැඩි කිරීම, වෙනත් දීමනා ලබා දීම, අතිකාල පැය අනුව ගෙවීම, කාලයට අනුව ගෙවීම, කැලි ප්‍රමාණය අනුව ගෙවීම ආදිය මගින් සේවකයින් ඉලක්ක ඉක්මවා යෑමට පෙළඹවීමක් කළ හැක.
- දිරි ගැන්වීමේ ක්‍රියාවලිය සඳහා මුදල් වලින් කරන දීමනාවලට අමතරව සේවකයින්ගේ සමාජ අවශ්‍යතා හඳුනා ගෙන ඒවා සම්පූර්ණ කිරීමද වර්තමානයෙහි අනුගමනය කරන ක්‍රමයකි.

සේවකයින් ඔවුන්ගේ රැකියාව මගින් ගරුත්වයක් ද අපේක්ෂා කරයි. අභිමානවත් සමාජ ජීවිතයක් ගත කිරීමට ඔවුන්ගේ රැකියාවද උදව් විය යුතුය.

- ඒ අනුව සේවකයින්ට වැටුප් හා අනෙකුත් මුදල්මය දීමනාවලට අමතරව ඔවුන්ගේ කාර්යයන් අගය කරනු ලැබීම ද දිරිගැන්වීමකි.
- කාර්ය සාධනය හා නිර්මාණශීලී බව අගය කිරීමත් ඒ අනුව ඔවුන්ට උසස් වීම් ලබා දීමත් සිදු කළ හැක.

ඒබ්බහම් මැස්ලෝ ප්‍රකාශ කරන අන්දමට

- මුල්ම අවස්ථාවේදී සේවකයකු තම මූලික අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමට උත්සාහ දරනු ඇත. තම රැකියාව තුළින් හෝ වෙනත් ක්‍රමවලින් හෝ එම අවශ්‍යතා ඉටු කර ගන්නා පුද්ගලයා තෘප්තිමත් වී දිරිමත්ව සිටිනු ඇත.
- ඉන්පසුව ඔහු තම රැකියාවේ ස්ථිර භාවය ගැනත්, ආරක්ෂණ විධිවිධාන ගැනත් උනන්දු වන අතර ඒවා ගැන සැහීමට පත්වීමෙන් පසුව වඩ වඩාත් දිරිමත්ව සේවය කිරීමට පෙළඹේ.
- තුන්වන අවස්ථාවේදී ඔහු සමාජීය අවශ්‍යතා පිළිබඳව උනන්දු වේ. ඊට අවශ්‍ය වාතාවරණයද අපේක්ෂා කරයි. කණ්ඩායමක් ලෙස ජීවත් වීමටත්, එම කණ්ඩායම තුළ පිලිගැනීමට පාත්‍ර වීමටත්, ඒ තුළින් තම ප්‍රතිරූපය ගොඩනංවා ගැනීමටත් ඔහු/ඇය උත්සාහ දරයි. සමාජමය පිළි ගැනීම තුළින් තෘප්තිමත් භාවයට පත්වන සේවකයාගේ ඵලදායිතාවය ඉහළ යයි. එපමණක් නොව ඔහු/ඇය කණ්ඩායම තුළ ඉමහත් ගෞරවයක් ද අත්කර ගනී.

මෙය සේවකයකුගේ සම්මානනීය අවශ්‍යතාවයක් ලෙස දැක්විය හැකිය. කුසලතා තුළින් නිර්මාණශීලී අවස්ථා ජනිත කර ලීමට රැකියාව තුළින් ඉඩකඩ ලැබී එමගින් සේවකයා තෘප්තියක් අත් කර ගනී නම් එයින් ඔහුගේ ආත්මාභිමානය වර්ධනය වේ.

කොතරම් වැටුප් හා ඉහළ දීමනා ලැබුණත්, තම ආත්මාභිමානය ඒ සියල්ලටම වඩා අගය කරන සේවකයින් තම ගරුත්වයට තර්ජනයක් වන්නේ නම් කළකිරීමට පත් වේ.

අවසන් වශයෙන් ආත්ම පරිපූර්ණතා අවශ්‍යතාවයද සේවකයකු ව්‍යාපාරය තුළින් ඉටු කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරයි. සේවකයෙකුට තම හැකියාව, දක්ෂතා හා කුසලතා තුළින් ආයතනය තුළ ඉදිරියට යෑමට අවස්ථාව තිබිය යුතුය. එවැනි අයට ආයතනය තුළ සුදුසු අවස්ථාවන් ලැබීමෙන් තමන් ජීවිතයේ ඉහළම ගෞරවයට පාත්‍රවුවාසේ සලකා ආයතනයට වඩාත් ගුණාත්මක සේවයක් ලබා දීමට පෙළඹේ.

එබැවින් සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායවල කළමනාකරුවන්ද ව්‍යාපාරය තුළ සේවය කරනු ලබන සේවකයින්ගේ අවශ්‍යතා පිළිබඳව නිරන්තරවම අවධානය යොමු කළ යුතුය.

ඒ අනුව ඒ ඒ අවස්ථාවලදී සේවකයෙක් පළමුව ඉටු කර ගැනීමට උත්සාහ දරනු ලබන බලවත්ම අවශ්‍යතාවය කුමක්දැයි කළමනාකරුවන් දැන සිටිය යුතුයි.

සේවකයින්ට හිමි වැටුප් ගෙවීම, සුදුසු අවස්ථාවේදී වැටුප් වැඩි කිරීම, සේවාව අගයීමට ලක් කිරීම, වැඩිදුර පුහුණු කිරීම, උසස් කිරීම, සුදුසු පරිදි සේවා පරිසරයක් සකස් කරදීම, නිතසානුකූලව විනය කටයුතු සිදු කිරීම, නිවැරදි ලෙස නායකත්වය ලබා දීම, වෙනස්කම්වලට භාජනය නොකිරීම ආදී සම්මත අභිප්‍රේරණ ක්‍රම සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ද තම ව්‍යාපාර මෙහෙය වීමේදී යොදා ගැනීමට වගබලාගත යුතුය.

1.7.4 නායකත්වය

ව්‍යාපාරයක් මෙහෙයවීමේ කාර්යයේදී ඵලදායී නායකත්වයක් පැවතීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ව්‍යාපාර සංවිධානයට නායකත්වය දෙමින් එයට මග පෙන්වීම සඳහා කළමනාකරුට බලය තිබේ. කළමනාකරු හැමවිටම ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත අරමුණු මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා කටයුතු මෙහෙයවනු ලබයි. ඒ අනුව කළමනාකරු හැමවිටම නිවැරදි දැක්මක් ඇතිව ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවිය යුතුය. ව්‍යාපාරය ගමන් කරන්නේ කවර දිශාවකටද යන්න තීරණය කළ හැක්කේ එසේ කිරීමෙනි. බොහෝ විට අසාර්ථක වූ ව්‍යාපාර පිළිබඳව සෝදිසි කිරීමේදී පෙනී ගොස් ඇත්තේ එයට ප්‍රධාන හේතුව කළමනාකරණයේ දුර්වලතාවය බවයි. බොහෝවිට ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු විසින්ම ව්‍යාපාරය මෙහෙයවූ අවස්ථාවල කළ මනාකරණ දුර්වලතා හේතුවෙන් ව්‍යාපාරය අවුල් ජාලයක් බවට පත්ව සම්පූර්ණයෙන්ම විනාශයට පත්වූ අවස්ථා අප විසින් නිරීක්ෂණය කර ඇත.

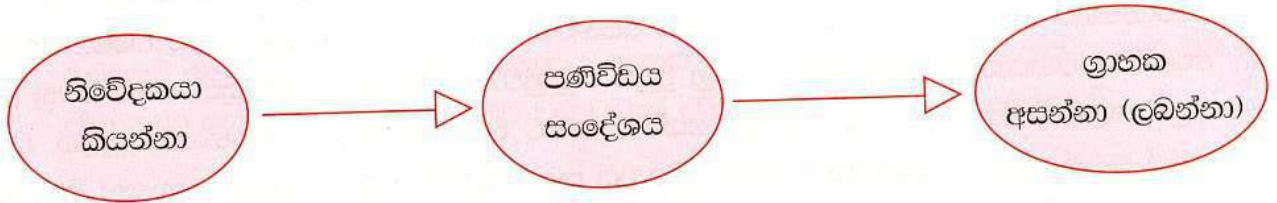
ව්‍යාපාරයකට නායකත්වය දීමේදී නායකයකු තුල තිබිය යුතු ගුණාංග රැසකි.

නායකයා නිදහස් මානසිකත්වයක් ඇති ක්‍රියාශීලී පුද්ගලයකි. ඔහු/ඇය ඉවසීමේ ගුණය ඇති අයෙකි. ස්ථානෝචිත ප්‍රඥාවෙන් යුක්ත විය යුතුය. අධීක්ෂක ශීලිය. නායකයා විශ්වාසය තැබිය හැකි අයෙකු විය යුතුය. අන්‍යයන් හා හොඳ සම්බන්ධතා පවත්වා ගත හැකි වගකීමක් දරණ අයෙකු විය යුතුය. තම පිරිස උනන්දු කරවා යම් ඉලක්කයක් ඵලදායී ලෙස මුදුන් පමුණුවා ගැනීමට කටයුතු කරන්නෙකි. නායකයා ආචාරශීලිය, අපක්ෂපාතීය. අර්බුදයන් හමුවේ නොසැලී සිටින හොඳ පෞරුෂත්වයක් මෙන්ම පරිණත භාවයක්ද සහිත ආදර්ශවත් පුද්ගලයෙකි.

1.7.5 සන්නිවේදනය

ඕනෑම ව්‍යාපාර ආයතනයකට සන්නිවේදනය ඉතා වැදගත් වේ. සංකීර්ණ ව්‍යාපාරික පරිසරය තුල නිරන්තරයෙන් සිදු වන වෙනස්වීම් ව්‍යාපාරයේ සැම දෙනාටම දැන ගැනීමට හොඳ සන්නිවේදන ක්‍රමයක් තිබිය යුතුය.

කියන්නා ප්‍රකාශ කරන තොරතුරු ඒ ආකාරයෙන්ම අසන්නා (ග්‍රාහකයා) විසින් ලබා ගන්නේ නම් එතැන සාර්ථක සන්නිවේදනයක් වූයේ යැයි කිව හැක.



නමුත් ප්‍රකාශ කරන දේ විකෘති වී ප්‍රචාරය වන්නේ නම් එතැන නිසි සන්නිවේදනයක් සිදු නොවේ.

ව්‍යාපාරයක් තුළද සන්නිවේදනය නිසි පරිදි සිදු නොවීමෙන් විවිධාකාර ගැටළු හට ගනී. එයින් වැඩ කරන අය අතර සන්නිවේදන පරතරයක් ඇතිවේ. ඒ තුළින් සේවකයන් තුළ ගැටුම් පවා ඇති විය හැකිය. එමෙන්ම ව්‍යාපාරයේ අරමුණු නිසියාකාරව ඉටු කර ගැනීමට ද එය බාධාවකි.



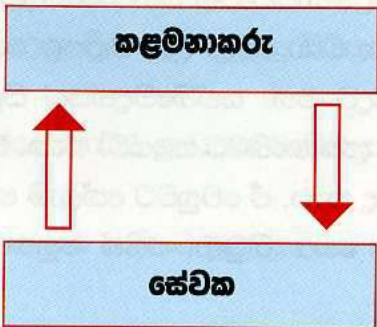
සන්නිවේදනයේ දුර්වලතා කළමනාකරණ ගැටුම් වලට හේතුවිය හැක.

සන්නිවේදනය සිදු වන ආකාර දෙකකි.

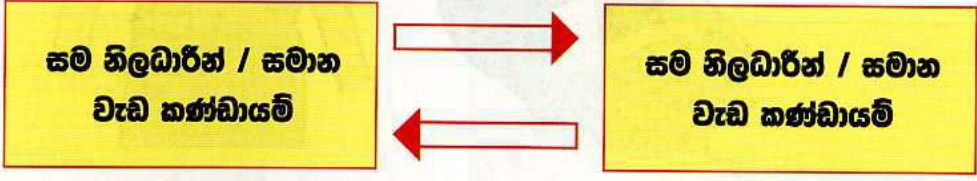
● **සිරස් සන්නිවේදනය**

● **තිරස් සන්නිවේදනය**

සිරස් සන්නිවේදනය යනු කළමනාකරණ ධුරාවලියේ ඉහළ සිට පහළටත් පහළ සිට ඉහළටත් තොරතුරු ගලා යෑමයි.



- **සිරස් සන්නිවේදනයේදී** ප්‍රතිපත්ති, තීරණ, අරමුණු පරමාර්ථ, කාර්ය සාධනය හා පසු පෝෂණය ඉහළ සිට පහළට ගලා යයි. සේවක ගැටළු, ව්‍යාපාරය වැඩි දියුණු කිරීමට අදාළ යෝජනා, කාර්ය සාධන වාර්තා, ගිණුම්කරණ තොරතුරු, වෙළඳපල දත්ත, දුක්ගැහවිලි, ආරවුල් පිළිබඳ තොරතුරු පහළ සිට ඉහළට ගලා යයි.
- **තිරස් සන්නිවේදනය** යනු එකම මට්ටමේ හෝ සම මට්ටමේ කළමනාකරුවන් / මාණ්ඩලික නිලධාරීන් අතර සිදුවන තොරතුරු හුවමාරුවයි. තිරස් සන්නිවේදනයේදී සම මට්ටමේ අය අතර තොරතුරු සාකච්ඡා වීමෙන් පසු වැදගත් හා අදාළ කරුණු පමණක් සෙසු අය වෙත දැනුම් දීම වඩාත් සුදුසුය. මෙම සාජු හා ඉක්මන් සන්නිවේදන ක්‍රමයකි.



● **අවධිමත් සන්නිවේදනය**

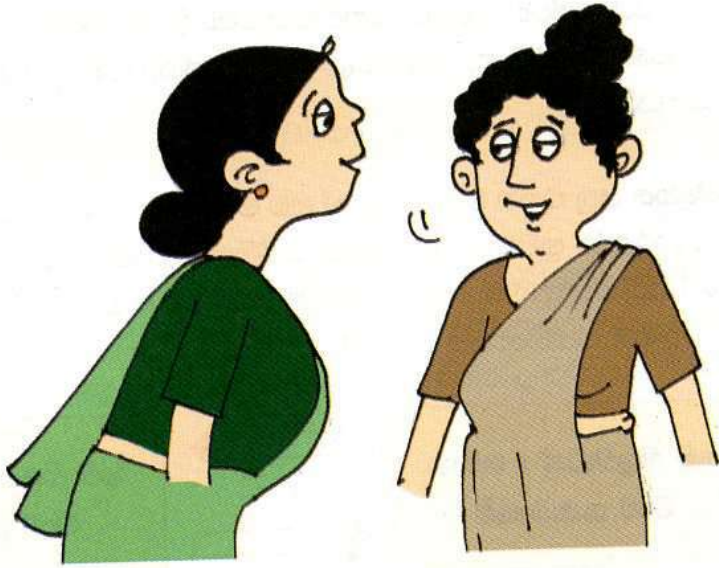
ඉහත සඳහන් ආකාරයට විධිමත් සන්නිවේදනයක් සිදු නොවන විට සේවකයින් එක් රැස්වන ස්ථානවලදී අවධිමත් ආකාරයේ තොරතුරු හුවමාරු සිදුවීමට පටන් ගනී. මෙය නිල නොවන සන්නිවේදන ක්‍රමයකි. මෙහිදී පුද්ගලයින් හා කණ්ඩායම් ඔවුන්ගේ විවිධ අවශ්‍යතාවයන් ඉටු කර ගැනීම සඳහා ඔවුන් හිතන හිතන දෑ කටකතා ස්වරූපයෙන් ව්‍යාප්ත කරනු ඇත.

කටකතා වලින් සත්‍යතාවය ඉස්මතු නොවේ. ඒ නිසා සත්‍ය තොරතුරු දැනගත යුතු අයට ලැබීමට සැලැස්වීම සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර කළමනාකරුවන් විසින් තම ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවීමේදී කළ යුතු දෙයකි. සේවකයින්ට, පාරිභෝගිකයින්ට, ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරුවන්ට ඒ ඒ පාර්ශ්ව අතර විධිමත් ලෙස තොරතුරු හුවමාරු කර ගැනීමට අවශ්‍ය සෑම පියවරක්ම ගත යුතුය.

මෙහිදී අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රම කිහිපයක්ම ඇත.

- සෑම වැදගත් තොරතුරක්ම සේවකයින්ට දැන්වීමට කටයුතු කිරීම
- ලිඛිතව ලබාදිය හැකි නම් වඩාත් සුදුසුය.
- සේවක යෝජනා, පැමිණිලි, දුක් ගැනවිලි ආදිය ඉදිරිපත් කිරීමට අවශ්‍ය පහසුකම් සැලසීම
- සේවක රැස්වීම් විධිමත්ව පැවැත්වීමට අවශ්‍ය විධි විධාන යෙදීම
- ඕපා දූප, කටකථා ආදිය තුළින් ඇති වන ප්‍රති විපාක සේවකයින්ට පැහැදිලි කර දීම.

අර්බුදකාරී තත්ත්වයන්ට මුහුණදුන් බොහෝ ව්‍යාපාර පිළිබඳව කළ සොයා බැලීම් වලදී දැකගත හැකි වූ එක් කාරණයක් වූයේ ප්‍රධාන කළමනාකරුවන් ව්‍යාපාරය තුළ විවෘත හා විධිමත් සන්නිවේදන ක්‍රමයක් අනුගමනය නොකළ බවයි. ඒ නිසා වැඩ බෙදා දීම, බලතල පැවරීම හා විවිධ අවස්ථාවලදී සේවකයින් විසින් කළ යුතු කාර්යයන් පිළිබඳව මනා සන්නිවේදනයක් සිදුව නැත. ව්‍යාපාර සංවර්ධනයට අදාළ තොරතුරු පහළ සේවකයන් වෙත දැන ගැනීමට සලස්වා නැත. ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය සඳහා ඔවුන්ගේ අදහස් ලබා ගැනීමක් කර තිබුණේද නැත. ඒ වෙනුවට කේලාම් හා ගතු කියනා කීප දෙනෙකුගෙන් ලැබෙන තොරතුරු මත ව්‍යාපාරික තීරණ ගෙන තිබුණි. එයින් බහුතර සේවක පිරිසක් කලකිරීමට පත්ව සිටි අවස්ථා නිරීක්ෂණය කළ හැකිවිය.



1.8 පාලනය

සෑම ව්‍යාපාරයකටම පාලන ක්‍රමයක් පැවතිය යුතුය. ව්‍යාපාර සැලැස්මට අනුව කරන ක්‍රියාකාරකම් අපේක්ෂිත ආකාරයට ඉටු කිරීමටත් යම් වෙනසක් සිදුවී ඇත්නම් ඒවා නිවැරදි කිරීමටත් පාලන ක්‍රමය උපකාරී වේ. පාලනයක් නැත්නම් සැලැස්ම ක්‍රියාවට නැංවීමට නොහැක. ව්‍යාපාරය අයාලේ යෑමට පුළුවන. ව්‍යාපාරය අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල කරා මෙහෙයවන්නේ පාලන ක්‍රමය මගිනි.

පාලනය තුළින් කළමනාකරුගේ සැලකිල්ල යොමු වන කරුණු රාශියකි.

- ව්‍යාපාරයේ සේවකයන් ව්‍යාපාරයේ අපේක්ෂිත අරමුණු දිනා ගැනීමට උචිත පරිදි සේවය කරන්නේද?
- සේවකයන් කරන කාර්යයන් සුපරීක්ෂණය කරනු ලබන්නේද?
- යෙදවුම් හා නිමැවුම් ක්‍රියාවලිය අපේක්ෂිත පරිදි සිදු වන්නේද?
- යෙදවුම් හා නිමැවුම්වලට අදාළ වන අයවැය පාලනය, තොග පාලනය, නිෂ්පාදන හා ද්‍රව්‍ය පාලනය, ක්‍රියාත්මක වන්නේද?
- පාරිසරික වෙනස්කම්වලට මුහුණ දීම සඳහා සුදුසු විධික්‍රම පවතීද?
- සේවකයින්ගේ හා නිලධාරීන්ගේ කාර්ය සාධනය මැනීම සඳහා සුදුසු මානකයන් පවතීද?
- කළින් කලට ඇතිවන බාධා ගැටළු ආදියට මුහුණ දීමට තරම් ව්‍යාපාරය ශක්තිමත්ද?

පාලනයක් නොමැති ව්‍යාපාරය මවක නැති දුවක සේ ක්‍රියා කරනු ඇතැයි අතීත පුරාවෘත්තයක සඳහන් වේ.

1.8.1 පාලන ක්‍රම

විවිධ ව්‍යාපාර විසින් තම ව්‍යාපාරවලට ගැලපෙන පරිදි පාලන ක්‍රම / පාලන උපක්‍රම භාවිතා කරයි. පාලනය තුළින් බලාපොරොත්තු වන්නේ ව්‍යාපාර ආයතනයේ තිබෙන සම්පත් අරපිරිමැස්මෙන් යුතුව යොදා ගෙන අපේක්ෂිත අරමුණු මුදුන් පමුණුවා ගැනීමයි. ඒ සඳහා කළමනාකරුවන් විසින් පහත සඳහන් පාලන ක්‍රම අනුගමනය කරයි.

- අයවැය පාලනය
- මූල්‍ය පාලනය
- අභ්‍යන්තර පාලනය
- ණයගැති පාලනය
- ණයහිමි පාලනය
- ද්‍රව්‍ය පාලනය
- ස්ථාවර වත්කම් පාලනය

- තොග පාලනය
- අලෙවිකරණ පාලනය
- මානව සම්පත් / සේවක මණ්ඩල පාලනය
- තත්ත්ව පාලනය
- කළමනාකරණ විගණනය
- ඵදිනෙදා වියදම් පාලනය

මෙම පාලන ක්‍රමවලින් තම ව්‍යාපාරයට අදාල වන පාලන ක්‍රම පමණක් යොදා ගෙන සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර කළමනාකරුවන්ටද තම ව්‍යාපාරයන් පාලනය කිරීමට පුළුවන. මෙම සියළුම පාලන ක්‍රම යොදා ගැනීමක් මෙහිදී අපේක්ෂා නොකරන අතර, තම ව්‍යාපාරයට ගැලපෙන හා අදාල පාලන ක්‍රම පමණක් යොදා ගැනීම ප්‍රමාණවත් වේ.

ශ්‍රී ලංකාවේ බොහෝ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට එක් මූලික හේතුවක් ලෙස දුර්වල පාලන ක්‍රම හඳුනා ගත හැක. කිසිදු පාලන ක්‍රමයක් භාවිතයට නොගන්නා ව්‍යාපාරද දක්නට ලැබුණි. විශේෂයෙන්ම මූල්‍ය පාලන ක්‍රම, මුදල් පාලන උපක්‍රම, අයවැය පාලනය, වියදම් පාලනය, ද්‍රව්‍ය පාලනය, තොග පාලනය, ස්ථාවර වත්කම් පරිහරණයේ පාලනය, මූල්‍ය වාර්තා පවත්වා ගැනීම, විගණනය, මූල්‍ය දත්ත විශ්ලේෂණය, කාල කළමනාකරණය වැනි පාලන ක්‍රමයන් පිළිබඳ කිසිම අවබෝධයක් නොමැති කම හා ඒවා ව්‍යාපාරයට යොදා නොගැනීම හෝ එවැනි පාලන ක්‍රම අනුගමන කිරීමට දක්වන මැලිකම ව්‍යාපාර අසාර්ථකවීමට හේතු වේ.

බැංකු විසින් ණය ප්‍රදානය කරන විට ව්‍යාපාරයට සුදුසු පාලන ක්‍රම හරියාකාරව ක්‍රියාත්මක වන්නේ දැයි සලකා බැලීම අත්‍යවශ්‍ය බව සඳහන් කළ යුතුය.

ප්‍රමාණවත් පාලන ක්‍රම නොමැති ව්‍යාපාර වලට සුරැකුම්/දේපළ මත ණය ප්‍රදානය කොට අවසානයේදී ව්‍යාපාරිකයා අර්බුදයකට පත් කිරීමට වඩා විධිමත් පාලන ක්‍රම ස්ථාපිත කරන ලද ව්‍යාපාර වලට ණය ලබා දීමෙන් ව්‍යාපාර සංවර්ධනය කළ හැකි බව පෙනී ගොස් තිබේ.

1.9 ව්‍යාපාරික පරිසරය

තම ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක වන්නේ කුමන පරිසරයකද යන වග කළමනාකරු මනාව දැන සිටිය යුතුය. ඒ පරිසර සාධක ව්‍යාපාරයේ දියුණුවට බලපාන බැවින් ඒවා ගැන සැලකිලිමත් වීම, පාලනය කර ගැනීම හෝ එම සාධක වලට ගැලපෙන පරිදි හින්දු හිරණ ගැනීම සිදු කළ යුතුය.

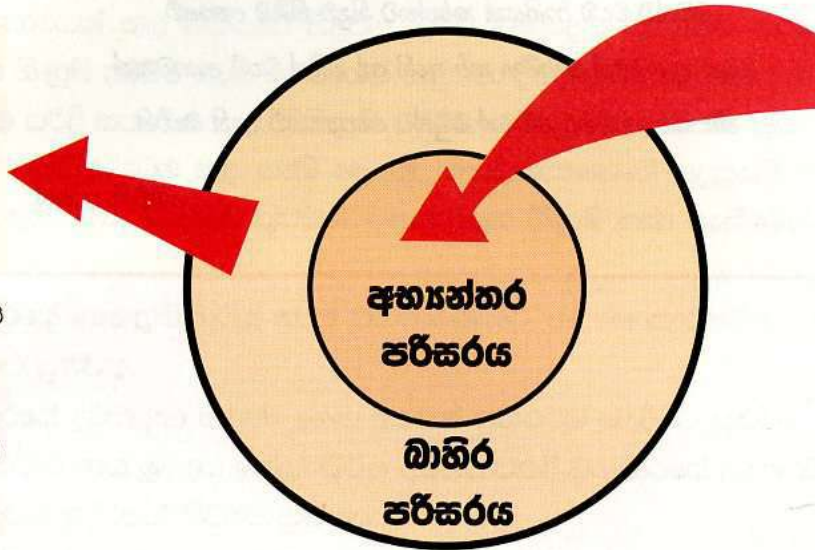


යම් දැයෙකු ඉහලම සාර්ථකත්වයක් අත්කර ගැනීම යනු
 අනිත් දැයටත් එවැනිම සාර්ථකත්වයක්
 අත්කරගත හැකි බවට අදහසින් සැහැනීමයි.

ඒබ්‍රහම් ලින්කන්

ව්‍යාපාරික පරිසරය

- පාරිභෝගිකයින්
- රුචි-අරුචිකම්
- නීති
- ආදායම් බදු
- සංස්කෘතික පරිසරය
- පිටරට ආනයන
- තරඟකාරී නිෂ්පාදන
- ප්‍රචාරය



- අයිතිකරු
- කළමනාකරු
- සේවක පිරිස
- යන්ත්‍රෝපකරණ
- ගොඩනැගිලි
- වාහන
- අමුද්‍රව්‍ය
- භාණ්ඩනොග
- කීර්තිනාමය



යම් වැදගත් අරමුණක් මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා ක්‍රියාව පමණක්ම නොසැලැස් වී සඳහා සිහිනද දැකිය යුතුය. සැලසුම් පමණක් ප්‍රමාණවත් නැත, විශ්වාසයද තිබිය යුතුය.

අනුභවමය ප්‍රාග්ධන

මිනිසුන් ඒකා විඳින දැඩි අසහන කාරිත්වයට හේතුව ඉදිරියේදී
 ඔවුන්ට වැඩි භාගයක් කරන්නට සිදුව තිබීම නොවේ.
 ඔවුන් දැනටමත් ආරම්භ කර ඇති දේ වලින් වැඩි කොටසක්
 නිම කර ගැනීමට තවමත් ඔවුන්ට නොහැකිව ඇති බැවිනි.

ඩේවිඩ් ඇලන්



බිය ඇතිවීමට හේතුව තමා ගැන විශ්වාසය මැකීමයි. විශ්වාසය
 මැකීමට හේතුව ඔබට කළ හැකි දේ ගැන ඔබේ නොදන්නා කමයි.

ඩේල් කානගි

Fear is the result of a lack of confidence.
 A lack of confidence is the result of
 not knowing what you can do.

Dale Carnegie

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගිණුම් තබා ගැනීම

2.1 ගිණුම් තබා ගත යුත්තේ ඇයි ?

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් තුළ නිතිපතා සිදුවන විවිධ ගනුදෙනු සියල්ලම පිළිවෙලකට සටහන් කර ගැනීම ව්‍යාපාරයක ගිණුම් තැබීම ලෙස කෙටියෙන් හඳුන්වා දීමට පුළුවන. එලෙස ගනුදෙනු සටහන් කර ගැනීමට උපකාර වන පරිදි සකස් කර ඇති ගිණුම් ලේඛන කට්ටලයක් ද තිබේ. ක්‍රමවත් ලෙස ගිණුම් තබා ගැනීම ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරුටම කළ හැකි දෙයකි. එසේ නැතහොත් සුදුසුකම් ඇති ගිණුම් ලිපිකරුවකු ගේ සේවය ඒ සඳහා ලබා ගැනීමට පුළුවන. ව්‍යාපාරයක ගිණුම් තබා ගැනීමෙන් ලැබෙන ප්‍රයෝජන රාශියකි.

- ව්‍යාපාරයේ ලාභදායීතාවය ගැන ව්‍යාපාරිකයාට/කළමනාකාරීත්වයට පූර්ණ අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට පුළුවන.
- ව්‍යාපාරයේ දුර්වලතා හඳුනා ගෙන ඉක්මන් ප්‍රතිකර්ම යෙදීමට පුළුවන.
- බැංකුවකින් ණය මුදලක් ඉල්ලා සිටින අවස්ථාවකදී ව්‍යාපාරයේ ලාභදායීතාවය පිළිබඳ පැහැදිලි වාර්තාවක් ඉදිරිපත් කිරීමට පුළුවන.
- ආදායම් බදු ගෙවීම ආදී නීතිමය වගකීම් ඉටු කිරීමට ව්‍යාපාරික ගිණුම් උපකාරී කර ගැනීමට පුළුවන.

2.2 ව්‍යාපාර ගනු-දෙනු ක්‍රමවත් ලෙස වාර්තා කිරීම

ව්‍යාපාරයක ගිණුම් තබා ගැනීමේදී මුලින්ම වැදගත් වන්නේ ව්‍යාපාරය තුළ නිරන්තරව සිදුවන සියළුම ගනු-දෙනු ක්‍රමවත් ලෙස වාර්තා ගත කිරීමයි.

ගනු-දෙනු වාර්තා කිරීම යන්නෙන් අදහස් වන්නේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක සිදුවන්නාවූ සියළුම ආකාරයේ ගනු-දෙනු කිසියම් පිළිවෙලකට සටහන් කර පවත්වා ගෙන යාමයි. එසේම ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට අදාළ වෙනත් විස්තර ද වාර්තා කර තබා ගැනීම ප්‍රයෝජනවත් වේ. මෙහිදී සිදුවන්නේ එදිනෙදා සිදුවන ව්‍යාපාර කටයුතු වලට අදාළ සිද්ධීන් හා ගනු-දෙනු පිළිබඳව විස්තර ලියා තබා ගැනීමයි.

මෙලෙස කිසියම් පිළිවෙලකට සවිස්තරාත්මකව තබා ගන්නා ගනු-දෙනු වාර්තා පදනම් කරගෙන සකස් කරන යම් යම් විශ්ලේෂණාත්මක තොරතුරු, ප්‍රකාශන හා වාර්තා, මූල්‍ය ප්‍රකාශන හෙවත් මූල්‍ය වාර්තා ලෙස හැඳින්වේ.

මූල්‍ය වාර්තාවලට උවමනා වන සියළුම ගනු-දෙනු හා සිද්ධීන්වලට අදාළ විස්තර ඇතුළත් සටහන් ලියා තැබීම ව්‍යාපාරිකයාගේ වගකීමකි.

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයෙකුට තම ව්‍යාපාරයට අදාළ වන්නා වූ සියළුම ගනු-දෙනු හා සිද්ධීන් විස්තරාත්මකව ලියා තබා ගැනීමෙන් හා ඒවා පදනම් කර ගෙන ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය ප්‍රකාශන පිළියෙල කර ගැනීමෙන් ඉමහත් ප්‍රතිලාභ ලබා ගැනීමට පුළුවන.

ව්‍යාපාරවල ක්‍රියාකාරීත්වය සඳහා විවිධ සම්පත් අවශ්‍ය වේ. මෙම සම්පත් ව්‍යාපාරය හිමි ව්‍යාපාරිකයාගෙන් / ව්‍යාපාරිකයින්ගෙන් හෝ වෙනත් බාහිර පාර්ශවයන්ගෙන් සපයා ගැනීමට පුළුවන. එම සම්පත් උපයෝගී කරගෙන ව්‍යාපාරයක් මෙහෙයුම් කටයුතු සිදු කරයි. එමෙන්ම ව්‍යාපාරයට නොයෙකුත් සිදුවීම්වලට මුහුණ දීමටත් සිදු වේ.

ව්‍යාපාරයක මෙහෙයුම් කටයුතු පොදුවේ ගනු-දෙනු ලෙස හඳුනා ගනු ලබයි. මෙම මෙහෙයුම් කටයුතු යනු ව්‍යාපාරය සහ විවිධ පාර්ශවයන් අතර සිදුවන සම්පත් හුවමාරු කිරීම්වලට අදාළ සිදුවීම්ය. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සම්පත් ලබා ගන්නා ආකාරය හා එම සම්පත් භාවිතා කර මෙහෙයුම් කටයුතු සිදු කිරීමේ ක්‍රියාවලිය තුළින් (ගනු-දෙනු තුළින්) ගිණුම්කරණයේදී ඉතා වැදගත් වන මූලික සිද්ධාන්ත දෙකක් හඳුනා ගෙන ඇත.

පළමුවැන්න

ව්‍යාපාරය අයිතිකරුවන්ගෙන් වෙන්වූ ස්වාධීන ඒකකයකි.

ව්‍යාපාරය සඳහා එහි අයිතිකරු (ව්‍යාපාරිකයා) විසින් කොපමණ සම්පත් යොදනු ලැබුවද ව්‍යාපාරය අයිතිකරුගෙන් වෙන්වූ ස්වාධීන ඒකකයක් ලෙස පවතී. වාණිජ නීතියට අනුවද ව්‍යාපාරයට වෙනම නීතිමය පදනමක් තිබේ.

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයින් !

සෑම විටම, ඔබේ ව්‍යාපාරය ඔබෙන් වෙන්වූ වෙනම නීතිමය ඒකකයක් බව සිතේ තබා ගන්න. එවිට ඔබගේ ව්‍යාපාරය ඉතාමත් ස්වාධීන ලෙස හා සාර්ථක ලෙස පවත්වා ගෙන යාමට ඔබට හැකියාව ලැබේ.

දෙවැන්න

ව්‍යාපාරය මගින් කරන සෑම ගනු-දෙනුවකින්ම ව්‍යාපාර ඒකකයට සෘජු බලපෑම් දෙකක් උද්ගත වේ. මෙම ද්විත්ව බලපෑම පදනම් කරගෙන ගිණුම් සටහන් තැබීමේ ද්විත්ව සටහන් න්‍යාය ගොඩ නැගී ඇත.

2.3 ව්‍යාපාරයක් සඳහා යොදා ගනු ලබන විවිධ සම්පත්

- යන්ත්‍ර සූත්‍ර, මෝටර් රථ, ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි, උපකරණ වැනි භෞතික සම්පත්
- ව්‍යාපාරිකයා යොදවන මුදල්, බැංකුවලින් ලබා ගන්නා ණය, වෙනත් මූල්‍ය ආයතනවලින් ලබා ගන්නා ණය මුදල්, වෙනත් පුද්ගලයින්ගෙන් ලබා ගන්නා මුදල් වැනි මූල්‍ය සම්පත්.
- ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් කටයුතු සිදු කරනු ලබන මානව සම්පත් කළමනාකරුවන්, සුපරීක්ෂකවරුන්, ලිපිකරුවන්, පුහුණු ශ්‍රමිකයන්, නුපුහුණු ශ්‍රමිකයන්, ෆෝමන්වරු.
- විවිධ ආයතනවලින්, පුද්ගලයින්ගෙන්, පර්යේෂකයන්ගෙන් හා අන්තර්ජාල වැනි මූලාශ්‍රයන්ගෙන් සොයා ගනු ලබන තොරතුරු වැනි බුද්ධිමය සම්පත්.



මෙම සියළුම සම්පත් ව්‍යාපාරයක "වත්කම්" යනුවෙන් හැඳින්වේ. මේවායේ අයිතිය ව්‍යාපාරිකයාට තිබේ. නමුත් ඒවා ව්‍යාපාරය සතු වත්කම් බව තේරුම් ගත යුතුය.

2.4 ව්‍යාපාරයක සිදුවන ගණු-දෙනු

ව්‍යාපාරයක් පවත්වා ගෙන යාමේදී නොයෙක් ආකාරයේ සම්පත් හුවමාරු වීම් හෙවත් ගණු-දෙනු සිදුවේ.

උදාහරණ : (1) මුදල් ලැබීම්

- පාරිභෝගිකයන් ව්‍යාපාරයෙන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම විකිණූ එම භාණ්ඩ සඳහා ව්‍යාපාරයට මුදල් ලැබේ.
- ඔබ බැංකුවෙන් ණයක් ලබා ගැනීම ඒ තුළින් ඔබගේ ව්‍යාපාරයට ආයෝජනය සඳහා මුදල් ලැබේ.
- ව්‍යාපාරය විසින් බැංකුවේ ස්ථාවර තැන්පතුවක් පවත්වා ගනී. ඒ සඳහා බැංකුවෙන් ව්‍යාපාරයට පොලී මුදල් ලැබේ.

මෙම සියලුම ගණු-දෙනුවලින් ඔබේ ව්‍යාපාරය තුලට මුදල් ගලා එයි. එනම් ව්‍යාපාරයක් භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවිකිරීම හා ණය ගැනීම ආදිය මගින් ව්‍යාපාරය තුලට මුදල් ලබා ගනී.

උදාහරණ : (2) මුදල් ගෙවීම්

- ඔබ ව්‍යාපාරය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගනී.
එම භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් ගෙවයි.
- ව්‍යාපාරය දුරකථන, විදුලිය සහ ජලය ආදිය ලබා ගනී.
එම සැපයුම් ආයතනවලට මුදල් ගෙවනු ලබයි.
- ව්‍යාපාරය සේවක පිරිසකගේ සේවය ලබා ගනී.
ව්‍යාපාරය එම සේවකයින්ට වැටුප් ලෙස මුදල් ගෙවයි.
- ව්‍යාපාරය සඳහා බැංකුවෙන් ණය ලබා ගනී.
ණය වාරික හා පොලී එම බැංකුවට මාසිකව ගෙවනු ලැබේ.

නොයෙකුත් අවශ්‍යතා සඳහා ව්‍යාපාරයක් මෙලෙස මුදල් වියදම් කරයි. මේ සියලු අවස්ථාවලදී ඔබගේ ව්‍යාපාරයෙන් මුදල් පිටතට ඇදී යෑම සිදුවේ.

උදාහරණ : (3) ගනුදෙනුවක් නැත

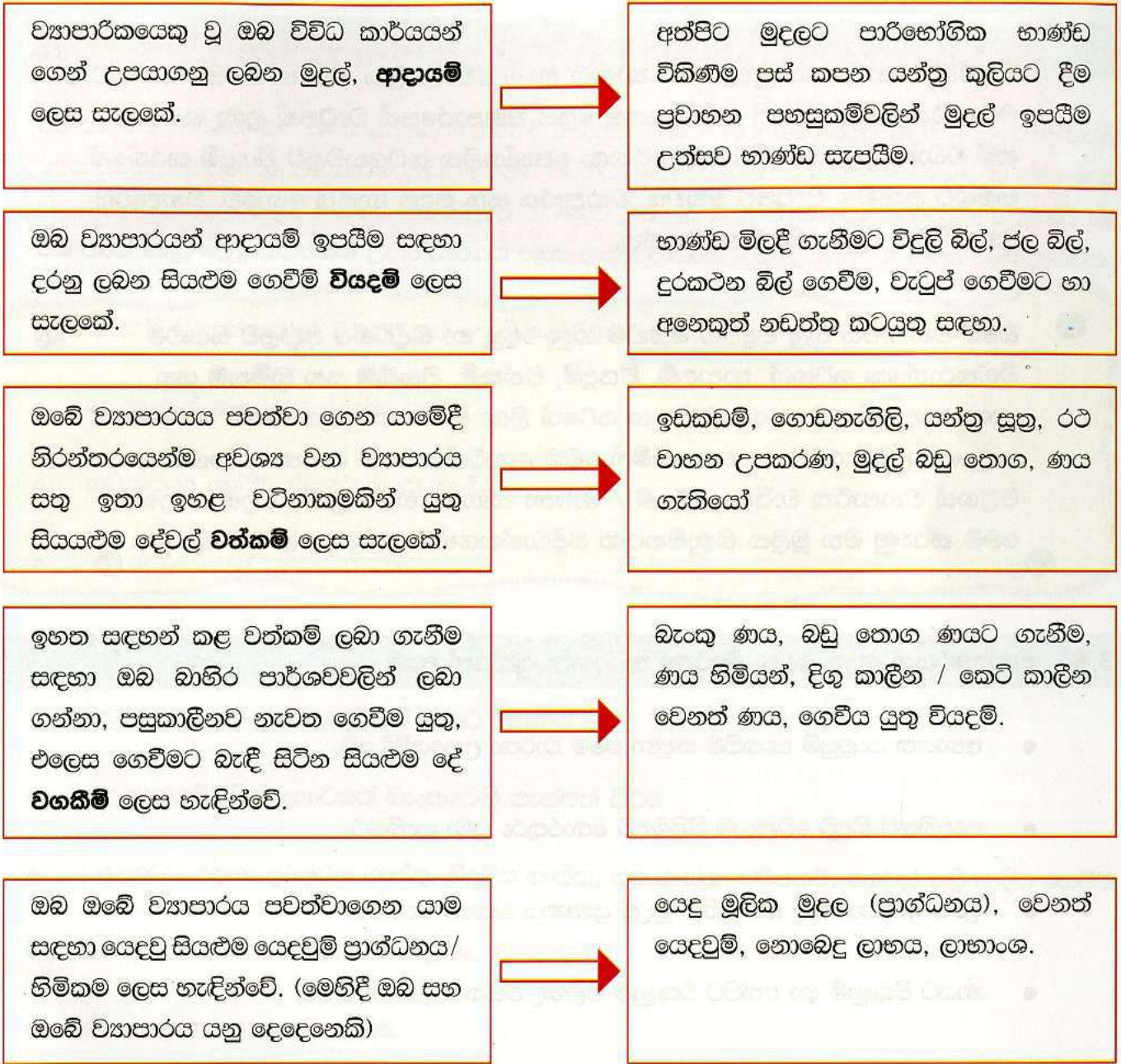
එමෙන්ම ඔබගේ ව්‍යාපාරය තුළ ගනු-දෙනුවක් නොවන එහෙත් ව්‍යාපාරයට බලපාන කිසියම් විශේෂිත සිදු වීමක් විය හැකිය.

- ඔබේ ව්‍යාපාරයෙන් බඩු තොගයක් සොරකම් කිරීම.
ගනු-දෙනුවක් සිදු නොවේ.
- ව්‍යාපාරයේ බඩු තොගයකට ජලය හෝ රසායනික ද්‍රව්‍යයක් මිශ්‍ර වීම
ගනු-දෙනුවක් සිදු නොවේ.
- ව්‍යාපාරයේ ගින්නකින් බඩු තොග විනාශ වීම.
ගනු-දෙනුවක් සිදු නොවේ.
- ඔබේ ව්‍යාපාරයට විරුද්ධව නඩුවක් සඳහා එන්තර්වාසියක් ලැබීම.
ගනු-දෙනුවක් සිදු නොවේ.

මෙම ගනුදෙනු හා විවිධ සිදුවීම් අතරින් ගිණුම් වාර්තාවන්ට ඇතුළත් වන්නේ මොනවාද? මුදලින් මැනිය නොහැකි දේ පිළිබඳ වාර්තා තබාගැනීමක් සිදු නොවේ. ඒ අනුව අප වාර්තා තබාගත යුත්තේ මුදලින් මැනියහැකි ගනු-දෙනු හා ව්‍යාපාරයට මූල්‍ය බලපෑමක් ඇති ගනු-දෙනු හෝ සිද්ධි පමණි.

2.5 ව්‍යාපාරික ගනු-දෙනු වර්ගීකරණය

ගිණුම්කරණයේ පහසුව සඳහා ඉහතින් සාකච්ඡා කරන ලද ගනු-දෙනු හා සිද්ධීන් මූලික වශයෙන් අපට පහත පරිදි වර්ගීකරණය කර දැක්විය හැකිය.



අසාර්ථක වූ ව්‍යාපාර පිළිබඳව සොයා බැලීමේදී පෙනී ගිය තවත් වැදගත් කරුණක් වූයේ **බොහෝ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන් තම පරිභෝජන කටයුතු හා ව්‍යාපාර කටයුතු වෙන්ව හඳුනා ගැනීමට අසමත්ව ඇති බවයි.** තවද ව්‍යාපාරයේ ගනු-දෙනු පිළිබඳ කිසිදු සටහනක්ද නොවීය. එබැවින් **ඔබ හා ඔබේ ව්‍යාපාරය** දෙදෙනෙකු බව පැහැදිලිව සිතේ තබාගෙන ඒ අනුව ගිණුම් වාර්තා තබාගත යුතුය.

- ඔබ මුදල් යොදවා ඔබේ ව්‍යාපාරය මතවින් කළමනාකරණය කලවිට ඔබට ඉහළම ප්‍රතිලාභ අත්කර ගැනීමට පුළුවන.
- ඔබ ව්‍යාපාරයේ සම්පත් පොද්ගලිකව පරිභෝජනය කලහොත් ඔබට ව්‍යාපාරයෙන් ලැබියහැකි ප්‍රතිලාභ අඩුවේ.

එබැවින් පෞද්ගලික පරිභෝජනය සඳහා ලබා ගන්නා මුදල් හා භාණ්ඩ වෙනම වාර්තා කර තබාගත යුතු අතර, එය ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් වලට ද ඇතුළත් කළ යුතුය. එලෙස පෞද්ගලිකව පරිභෝජනයට ගන්නා මුදල්, **මුදල් ගැනිලි** ලෙසද භාණ්ඩ, **භාණ්ඩ ගැනිලි** ලෙසද ගැලපීම් කිරීම තුළින් ඔබගේ ව්‍යාපාර කටයුතු නිවැරදිව පවත්වා ගැනීමට පුළුවන. මෙලෙස ගිණුම්කරණයේදී ඔබේ ව්‍යාපාරය වෙනම ඒකකයක් ලෙස දක්වනු ලැබේ.

වරින්වර ව්‍යාපාරයේ මුදල් හෝ භාණ්ඩ ඔබේ පෞද්ගලික පරිභෝජනයට ගන්නවාට වඩා, ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සේවකයෙකු ලෙස ව්‍යාපාරයෙන් වැටුපක් ලබා ගන්නවා නම් වඩාත් සුදුසුය. එවිට ව්‍යාපාරිකයා පෞද්ගලික කටයුතුවලට වියදම් කරන්නේ තමන්ට ලැබෙන වැටුපට අනුවය. ව්‍යාපාරය සතු මුදල් නාස්ති නොවේ. ව්‍යාපාරය දිනෙන් දින දියුණුවේ. සිතා බලන්න.

● ඔබේ ව්‍යාපාරය තුළ සිදුවන සියළුම ගණු-දෙනු හා සිද්ධීන්ට අදාළව සියළුම විස්තරාත්මක සටහන්, ආදායම්, වියදම්, වත්කම්, වගකීම් සහ හිමිකම් යන ඉහත සඳහන් ප්‍රධාන කොටස් පහ යටතේ ලියා තබාගත යුතුය. ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ගණු-දෙනු නිවැරදිව හඳුනා ගනිමින් මෙම කොටස් යටතේ වාර්තා තබාගැනීම පිළිගත් ව්‍යාපාරික වාර්තා කිරීමේ / වාර්තා තබා ගැනීමේ ක්‍රමය ලෙස සැලකේ. මෙම කරුණු මත මූලික ගිණුම්කරණ සිද්ධාන්තයන් සියල්ලම ගොඩනැගී ඇත.

2.6 ව්‍යාපාරයක් ගණු-දෙනු වාර්තා තබාගත යුත්තේ ඇයි

- අනාගත සැලසුම් සැකසීම සඳහා මෙම වාර්තා උපයෝගී වේ.
- දෛනිකව සිදුවූ වෙළඳාම පිළිබඳව තොරතුරු ලබා ගැනීමට
- දවස අවසානයේදී අත ඉතිරි මුදල් ප්‍රමාණය සොයා ගැනීමට
- ණයට විකුණුම් හා අත්පිට විකුණුම් පිළිබඳ විස්තර ලබා ගැනීමට
- අමතකවීම් වලක්වා ගැනීම සඳහා
- අන් අයට තොරතුරු ලබා දෙන මාධ්‍යයක් ලෙස ප්‍රයෝජනයට ගැනීමට
- මුදල් හා අයවැය පාලනය සඳහා
- ව්‍යාපාරයේ සැබෑ තත්ත්වය පිළිබඳව ව්‍යාපාරිකයාට පැහැදිලි විග්‍රහයක් ලබාගැනීමට
- ව්‍යාපාරයේ මුදල් ආයේජනය කිරීමට බලාපොරොත්තු වන වෙනත් අයට තොරතුරු ලබාදීම සඳහා
- නීත්‍යානුකූලව හා ව්‍යවස්ථාපිතව ගෙවිය යුතු ආදායම් බදු, උපයන විට ගෙවීම් බදු, අගය එකතු කල වටිනාකම මත බදු හා වෙනත් එවැනි ගෙවීම් පිළිබඳව තීරණ ගැනීමට

- පිරිවැය වැඩි වීම, අලෙවිය පහල වැටීම ආදී තොරතුරු වාර්තා මගින් ලබාගත හැකිය
- අතීතයේ කවර ආකාරයකින් කටයුතු කර තිබේද? යන්න බලා අනාගතය පිළිබඳව පුරෝකථනය කිරීමට

2.7 සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගනු-දෙනු

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වා ගෙන යාමේදී නොයෙක් ආකාරයේ ගනු-දෙනු සිදුවේ. ආරම්භ කරන අවස්ථාවේදී මෙන්ම එම ව්‍යාපාරය දිගින් දිගටම පවත්වා ගෙන යාමේදී මෙලෙස විවිධාකාර වූ ගනු-දෙනු සිදු කිරීමට ව්‍යාපාර කළමනාකරුවන්ට සිදුවේ. ඒ අනුව සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක පොදුවේ සිදු විය හැකි ගනු-දෙනු කිහිපයක් උදාහරණයක් ලෙස පහත දැක්වෙන පරිදි සාරාංශ ගතකිරීමට පුළුවන.

- කිසියම් මුදලක් යොදා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම
- බැංකුවෙන් ණය මුදලක් ලබා ගැනීම
- බඩු තොග අත්පිට මුදලට මිලට ගැනීම
- බඩු තොග ණයට මිලදී ගැනීම
- බඩු තොගයෙන් හෝ කොටසක් අත්පිට මුදලට විකිණීම
- බඩු තොගයෙන් හෝ කොටසක් ණයට විකිණීම
- ලද ආදායම්වලින් කොටසක් බැංකුවෙහි තැන්පත් කිරීම
- ව්‍යාපාරය සඳහා දුරකථන ගාස්තු, විදුලිය ගාස්තු, ජල ගාස්තු, වරිපනම්, ගෙවල් කුලී ආදිය ගෙවීම
- බැංකු ණයෙන් කොටසක් ගෙවා දැමීම
- ණය සඳහා වන පොලී ගෙවීම
- ව්‍යාපාරයට බදු කුලී, ගෙවල් කුලී වැනි ආදායම් ලැබීම
- අබලි ද්‍රව්‍ය විකුණා ආදායමක් ලැබීම
- බැංකුවේ තැන්පත් කළ මුදල්වලින් කොටසක් ආපසු ලබා ගැනීම
- ව්‍යාපාරිකයා පෞද්ගලික ප්‍රයෝජනය සඳහා ව්‍යාපාරයෙන් බඩු තොගයක් ගැනීම
- ව්‍යාපාරිකයා පෞද්ගලික ප්‍රයෝජනය සඳහා ව්‍යාපාරයෙන් මුදල් ලබා ගැනීම
- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රයෝජනය සඳහා වාහනයක්, යන්ත්‍ර සූත්‍ර මිලදී ගැනීම

- සේවකයින්ට වැටුප්, සේවක අර්ථ සාධක අරමුදල්, සේවක භාරකාර අරමුදල්, පාරිතෝෂිත මුදල්, ප්‍රසාද දීමනා හා වෙනත් දීමනා ලබා දීම
- ව්‍යාපාරය කිසියම් ආයතනයකට පරිත්‍යාග ලබා දීම
- ආදායම් බදු ඇතුළු වෙනත් ව්‍යවස්ථාපිත ගෙවීම් සිදු කිරීම
- ව්‍යාපාරයට කිසියම් පරිත්‍යාගයක් හෝ වෙනත් යම් දෙයක් ලැබීම

මෙවැනි නොයෙක් ආකාරයේ ගනු-දෙනු රාශියක් ඒ ඒ ව්‍යාපාරවල ස්වභාවය අනුව සිදුවන අතර, සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයකු වශයෙන් ඔබ ඔබගේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවන මෙවැනි ගනු-දෙනු පිළිබඳව විමසිලිමත්ව කටයුතු කළ යුතුය. එම ගනු-දෙනු ඔබගේ ව්‍යාපාරයට ගැලපෙන මූල්‍ය ප්‍රකාශන කට්ටලයකට ඇතුළත් කර ගැනීමට ඔබට පුළුවන. එවිට ඔබට ඔබේ ව්‍යාපාරයේ සැබෑ තත්ත්වය පිළිබඳව ඉතා පැහැදිලි අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට අවස්ථාව ලැබේ.

ගිණුම් වාර්තා තබා ගැනීමෙන් විවිධ ගනු-දෙනු වලින් ඔබගේ ව්‍යාපාරයේ වත්කම්, වගකීම්, ආදායම්, වියදම් සහ හිමිකම සඳහා සිදු වන බලපෑම පිළිබඳව ඔබට පැහැදිලි අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට පුළුවන.

2.8 ද්විත්ව සටහන් තැබීම

ව්‍යාපාරයක සිදුවන විවිධ ගනු-දෙනු වලදී ව්‍යාපාරය සතු සම්පත්වල ස්වභාවයේ ඇතිවන වෙනස්වීම් සටහන් කළ යුතුය. ඒ ගනු-දෙනු සටහන් කළ යුත්තේ මුදල්මය වශයෙනි. මෙය ගිණුම් පොත්වල සටහන් තැබීමයි. ගිණුම්කරණයේදී අදාළ ගනු-දෙනු සටහන් කරනු ලබන්නේ ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය පදනම් කරගෙනය.

මුදලින් මැන දැක්විය හැකි සෑම ව්‍යාපාරික ගනු-දෙනුවක්ම ක්‍රියාකාරීත්වය අතින් ද්විත්ව ස්වරූපයක් ගනී. එනම් සෑම ගනු-දෙනුවක්ම ගිණුම් දෙකක එකවර සටහන් කෙරේ. මෙම ද්විත්ව සටහන් ස්වරූපය ගිණුම්කරණයේදී “හර” (Debit) සහ “බැර” (Credit) වශයෙන් හඳුනා ගනී.

“ඒ අනුව ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය යනු එක් ගිණුමක හර වටිනාකමට සමානව තවත් ගිණුමක බැර වටිනාකමක් ඇති කෙරෙන පරිදි ව්‍යාපාරයක සිදුවන සියළුම ගනු-දෙනු ගිණුම් දෙකක එකවර සටහන් කෙරෙන පරිදි ගිණුම් තැබීමේ ක්‍රමයයි.”

මේ අනුව ඕනෑම ව්‍යාපාරයක සිදු වන ගනු-දෙනුවල ද්විත්ව බලපෑම පිළිබඳව ව්‍යාපාර ගිණුම්කරණයේ යෙදෙන පුද්ගලයින් විසින් මැනවින් අවබෝධ කර ගෙන සිටිය යුතුය. ඉන්පසු ගනු-දෙනු පිළිබඳව තබා ගෙන ඇති වාර්තා අනුව නිවැරදි ලෙස ද්විත්ව සටහන් ගිණුම්වලට ඇතුළත් කළ යුතුයි.

මෙම ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය මුලින්ම හඳුන්වා දෙන ලද්දේ ඉතාලි ජාතික ගණිතඥයකු වූ ලුකා පැසියෝලි විසිනි.

මෙය නිවැරදිව අවබෝධ කර ගතහොත් ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් සටහන් තැබීමත් ඒ තුළින් මූල්‍ය වාර්තා පිළියෙල කිරීමත් ඔබටම කරගත හැකි වේ.

2.9 ගිණුම්

ගිණුම්කරණයේදී ගිණුම යන්නද ඉතා වැදගත්ය. එයද මැනවින් හඳුනා ගත යුතුය. ඉහත සඳහන් කළ ගනු-දෙනුවල ද්විත්ව බලපෑම නිවැරදිව හර හා බැර ලෙස සටහන් කරන්නේ ගිණුම තුලය. ගනු-දෙනුවක් නිවැරදිව හර සහ බැර වශයෙන් සටහන් කිරීමට නම් ගිණුම් හා ගනු-දෙනුවේ ද්විත්ව ස්වරූපය මැනවින් හඳුනා ගැනීමට හැකි විය යුතුය.

උදාහරණයක් වශයෙන් ගිණුමක ඉතා සරල ආකෘතියක් පහත දක්වා ඇත.

..... ගිණුම

හර

බැර

දිනය	විස්තර	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)

ඉහත ආකෘතියට අනුව,

- පළමුව ගිණුමේ නම / ශීර්ෂය ලියන්න (ගිණුමේ ඉහලින්)
- වම් පැත්ත හර ලෙසද දකුණු පැත්ත බැර ලෙසද සලකයි
- ගනු-දෙනුව සිදුවූ දිනය දක්වන්න. (දිනය තීරුව තුල)
- ද්විත්ව සටහනට අනුව අදාලවන අනෙක් ගිණුමේ නම ලියන්න. (විස්තරය තීරුව තුල)
- සිදුවූ ගනු-දෙනුවේ වටිනාකම රුපියල් වලින් ලියන්න. (වටිනාකම තීරුව තුල)

2.10 ගිණුම් වර්ග

මිනෑම ව්‍යාපාරයක සිදු වන ගනු-දෙනුවක් වත්කම්, වගකීම්, ආදායම්, වියදම් සහ හිමිකම් අනුව වර්ග කර දැක්විය හැකි බව ඉහතදී සාකච්ඡා කර ඇත. දැන් මෙම එක් එක් ගනු-දෙනුවක් ඉහත වර්ගීකරණයට අනුව ගිණුම්වලට ඇතුළු කර ගැනීමට ඔබට පුළුවන. ඒ අනුව අපට ව්‍යාපාරයේ ගනු-දෙනුවලට අදාල ගිණුම් වර්ග 5 ක් හඳුනාගත හැක.

වත්කම් ගිණුම්

වගකීම් ගිණුම්

ආදායම් ගිණුම්

වියදම් ගිණුම්

ප්‍රාග්ධන ගිණුම්

ඕනෑම ව්‍යාපාරයක පවතින්නේ මෙම ගිණුම් වර්ග 5 පමණි. එබැවින් ඕනෑම ව්‍යාපාරිකයෙකුට මෙය මතුවන්නේ අවබෝධ කර ගතහොත් තම ව්‍යාපාරයේ ගිණුම්කරණය ඉතා සරලව සිදු කිරීමට හැකියාව ලැබේ.

2.11 ගනු-දෙනු ගිණුම්වල සටහන් තැබීම

දැන් ඔබ ගනු-දෙනු පිළිබඳවත්, ගිණුම් පිළිබඳවත්, ගිණුම් වර්ග පිළිබඳවත් යම් අවබෝධයක් ලබා ගෙන ඇත. එමෙන්ම ගිණුම් තැබීමේදී ගනු-දෙනුවල ද්විත්ව ස්වභාවය පිළිබඳවත්, එයින් ගිණුම්වලට සිදු වන බලපෑම පිළිබඳවත් අවබෝධයක් ලබා ඇත.

එම ද්විත්ව බලපෑම ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය තුළින් ගිණුම්වල හර හා බැර වශයෙන් සටහන් තබනු ලැබේ. ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය අනුව ගනු-දෙනුවකින් සිදු වන බලපෑම වැඩි වීම ධන (+) ලෙසටත් අඩු වීම සෘණ (-) ලෙසටත් සිදු වන බව අවබෝධ කරගත යුතුය.

මෙලෙස ද්විත්ව ස්වරූපයෙන් යුතුව සටහන් තබන ලද සියළුම ගිණුම් ඇතුළත් පොත ලෙජරය ලෙස හඳුන්වනු ලබයි.

ඒ අනුව ලෙජරයේ ඇතුළත් ගිණුම් වර්ග 5 සඳහා ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය මෙසේ දැක්විය හැකිය.

ගිණුම් වර්ගය	තැබිය යතු ශේෂය
වත්කම් ගිණුම්	හර
වගකීම් ගිණුම්	බැර
ආදායම් ගිණුම්	බැර
වියදම් ගිණුම්	හර
ප්‍රාග්ධන / හිමිකම් ගිණුම්	බැර

ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය අනුව ව්‍යාපාරයක සිදු වන ගනු-දෙනු කිහිපයක් ගිණුම්වල සටහන් කරන ආකාරය පිළිබඳව උදාහරණයක් පහතින් දක්වා ඇත.

උදාහරණය

සුපුන් ගේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවූ ගනු-දෙනු කිහිපයක්

1. 2011.01.02. දින රු.150,000 ක් යොදා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම
2. 2011.01.03 දින අත්පිට මුදලට රු.50,000 ක බඩු මිලදී ගැනීම
3. 2011.01.05 දින රු.25,000 ක බඩු අත්පිට මුදලට විකිණීම
4. 2011.01.07 දින රු.75,000 ක බැංකු ණයක් ලබා ගැනීම
5. 2011.01.15 දින රු.4,200 ක විදුලි බිල්පත් ගෙවීම
6. 2011.01.17 දින රු.1,500 ක ගෙවල් කුලී ගෙවීම
7. 2011.01.25 දින සේවක වැටුප් වශයෙන් රු. 27,000 ක් ගෙවීම
8. 2011.01.26 දින රු.1,700 ක් වරිපනම් ගාස්තු ලෙස ගෙවීම
9. 2011.01.27 දින රු. 1,000 ක පරිත්‍යාගයක් වශයෙන් ගෙවීම
10. 2011.01.30 දින රු.22,000 ක කාර්යාල උපකරණ මිලට ගැනීම

මෙම ගනු-දෙනු ලෙපරයේ ගිණුම්වල සටහන් කළයුතු ආකාරය මෙසේ සාරාංශ කර දැක්විය හැකිය.

දිනය	ගනුදෙනුව	හර කරන ගිණුම	බැර කරන ගිණුම
2011.01.02	රු.150,000 ක ප්‍රාග්ධනය යෙදීම	මුදල් පොත	ප්‍රාග්ධන ගිණුම
2011.01.03	රු.50,000 ක අත්පිට මුදලට භාණ්ඩ ගැනීම	ගැණුම් ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.05	රු.25,000 ක භාණ්ඩ අත්පිට මුදලට විකිණීම	මුදල් පොත	විකුණුම් ගිණුම
2011.01.07	රු.75,000 ක බැංකු ණයක් ලබා ගැනීම	මුදල් පොත	බැංකු ණය ගිණුම
2011.01.15	රු.4,200 ක විදුලි බිල්පත් ගෙවීම	විදුලි ගාස්තු ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.17	රු.1,500 ක ගෙවල් කුලී ගෙවීම	ගෙවල් කුලී ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.25	රු.27,000 ක වැටුප් ගෙවීම	වැටුප් ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.26	රු.1,700 ක වරිපනම් ගාස්තු ගෙවීම	වරිපනම් ගාස්තු ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.27	රු.1,000 ක පරිත්‍යාගයක් සිදු කිරීම	පරිත්‍යාග ගිණුම	මුදල් පොත
2011.01.30	රු.22,000 ක කාර්යාල උපකරණ මිලට ගැනීම	කාර්යාල උපකරණ ගිණුම	මුදල් පොත

ඉහත දක්වා ඇති උදාහරණයට අනුව මෙම සරල ගිණුම් තැබීම ඔබටම සිදුකළ හැකිය. බොහෝ විට ඔබගේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවන ගනු-දෙනු ඉහත දක්වා ඇති පරිදි සරල ඒවා විය හැකිය. ඒවා නිශ්චිතව, නිරන්තරයෙන්ම සිදුවන ගනු-දෙනු බැවින් එම ගනු-දෙනු සටහන් තබාගැනීමට ඔබටම පුළුවන් වේ. පසුගිය කාලයේ අප නිරීක්ෂණය කළ ව්‍යාපාරවල සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයින් තමන්ට හැකි පමණින් වාර්තා ලියා තබාගෙන තිබුණි. එසේම එම වාර්තා මත පදනම්ව ගිණුම් පිළියෙල කර ගැනීම ද

සිදු කර තිබුණි. පසුව ගිණුම්වල අඩුපාඩුකම් මගහරවා ගෙන ක්‍රමවත් ලෙස ඒවා පිළියෙල කර ගැනීම සඳහා ගණකාධිකාරීවරුන්ගේ සහාය ලබාගෙන තිබුණි. එලෙස ගිණුම් තබාගෙන තිබූ ව්‍යාපාර සියල්ලම පාහේ සාර්ථක ලෙස ක්‍රියාත්මක වූ ඒවාය.

ඔබට ගිණුම් තබා ගැනීමේදී යම් අපහසුතාවයක් ඇත්නම්, ගැටළු මතුවේ නම් හෝ කාර්ය බහුලත්වය නිසා ඒ සඳහා වෙලාවක් නොමැති නම්, ඒ සඳහා ගිණුම් ලිපිකරුවකුගේ හෝ ගිණුම් පිළිබඳව දැනුමක් ඇති අයෙකුගේ සේවය ලබාගැනීමට පුලුවන. ව්‍යාපාරය පුළුල් වනවිට වාර්තා තබාගැනීම පමණක් ප්‍රමාණවත් නොවන අතර, මූල්‍ය වාර්තා සකස් කිරීම කෙරෙහි ද අවධානය යොමු කළ යුතු වේ. එබැවින් මූල සිටම ගිණුම් ලිපිකරුවෙකුගේ සේවය ලබා ගැනීම සුදුසුය.

2.12 ගිණුම්ගත කිරීම

ගනු-දෙනු ගිණුම්ගත කිරීම යනු අදාල ගිණුමේ නිවැරදි ලෙස සටහන් පැහැවීමයි. ඉහත උදාහරණයේ දැක්වෙන උපචිතයේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවූ සියලුම ගනු-දෙනු අදාල ගිණුම්වල නිවැරදිව සටහන් තබා ඇති අන්දම පහත දැක්වේ.

සෑම ගනුදෙනුවක්ම ඔබට ද්විත්ව සටහන් මූලධර්මය අනුව ගිණුම්වල මෙසේ සටහන් කර දැක්විය හැකිය.

හර			මුදල් පොත			බැර		
දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)			
2011.01.02	ප්‍රාග්ධන ගිණුම	150,000	2011.01.03	ගැණුම් ගිණුම	50,000			
2011.01.05	විකුණුම් ගිණුම	25,000	2011.01.15	විදුලි ගාස්තු ගිණුම	4,200			
2011.01.07	බැංකු ණය	75,000	2011.01.17	ගෙවල් කුලී ගිණුම	1,500			
			2011.01.25	වැටුප් ගිණුම	27,000			
			2011.01.26	වරිපනම් ගිණුම	1,700			
			2011.01.27	පරිත්‍යාග ගිණුම	1,000			
			2011.01.30	කාර්යාල උපකරණ ගිණුම	22,000			

- * මුදල් වත්කමකි. මුදල් වැඩිවන නිසා මුදල් ගිණුම හර කෙරේ (හර සටහන්)
- * මුදල් වත්කමකි. මුදල් අඩුවන නිසා මුදල් ගිණුම බැර කෙරේ. (බැර සටහන්)

හර			ප්‍රාග්ධන ගිණුම			බැර		
දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)			
			2011.01.02	මුදල්	150,000			

- * අයිතිකරුගේ හිමිකම නිරූපණය කිරීම සඳහා ප්‍රාග්ධන ගිණුම බැර කෙරේ. (බැර සටහන්)

හර

ගැනුම් ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.03	මුදල්	50,000			

* ගැනුම් වියදමකි. වියදම් නිරූපණය කිරීම සඳහා ගැනුම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහන්)

හර

අත්පිට විකුණුම් ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
			2011.01.05	මුදල්	25,000

* අත්පිට විකුණුම් ආදායමකි. එම නිසා ආදායම් වැඩි වීම අදාළ ආදායම් ගිණුම බැර කෙරේ. (බැර සටහනකි)

හර

බැංකු ණය ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
			2011.01.07	මුදල්	75,000

* බැංකු ණය ගිණුම වගකීමකි. එම නිසා බැංකු ණය ගිණුම බැර කෙරේ. (බැර සටහනකි.)

හර

විදුලි ගාස්තු ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.15	මුදල්	4,200			

* විදුලි ගාස්තු ගෙවීම වියදමකි. එම නිසා වියදම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි)

හර

ගෙවල් කුලී ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.17	මුදල්	1,500			

* ගෙවල් කුලී ගෙවීම වියදමකි. එම නිසා වියදම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි.)

හර

වැටුප් ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.25	මුදල්	27,000			

* වැටුප් ගෙවීම වියදමකි. එම නිසා වියදම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි)

හර

වර්ෂනම් ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.26	මුදල්	1,700			

* වර්ෂනම් ගෙවීම වියදමකි. එම නිසා වියදම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි.)

හර

පරිත්‍යාග ගිණුම

බැර

දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.27	මුදල්	1,000			

* පරිත්‍යාග කිරීම වියදමකි. එම නිසා වියදම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි)

හර

කාර්යාල උපකරණ ගිණුම

බැර

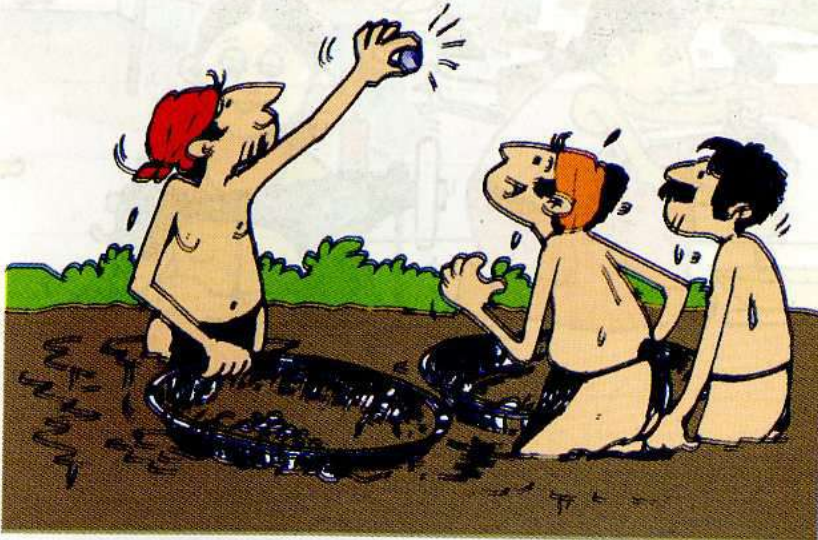
දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)	දිනය	විස්තරය	වටිනාකම (රු.)
2011.01.30	මුදල්	22,000			

* කාර්යාල උපකරණ මිලට ගැනීම වත්කම් වැඩිවීමකි. එම නිසා වත්කම් ගිණුම හර කෙරේ. (හර සටහනකි.)

ඉහත සඳහන් ආකාරයේ ගනු-දෙනු රාශියක් දිනපතා, මාසපතා සිදුවේ. ඒ සියල්ලම නිසි ලෙස ගිණුම් ගත කළ යුතුය. මෙලෙස සටහන් කරගන්නා ගනු-දෙනු සටහන් වලින් සෑම මසකම ගිණුම් තුලනය කර ගැනීමට පුළුවන්. එහිදී ලැබෙන ගිණුම් ශේෂයන් යොදාගෙන ශේෂ පිරික්සුමක් සාදා ගැනීමට පුළුවන්. මෙලෙස සෑම මසකම ව්‍යාපාරයේ තත්ත්වය පිළිබඳ අවබෝදයක් ලබා ගැනීමට ශේෂ පිරික්සුම උපකාර වේ. එසේම වර්ෂ අවසානයේ සාදා ගන්නා ශේෂ පිරික්සුම යොදාගෙන ඔබේ ගිණුම් ලිපිකරුට ඔබේ ව්‍යාපාරයට අදාල සියලුම මූල්‍ය වාර්තා පිළියෙල කර ගැනීමට පුළුවන.

- නිෂ්පාදන ගිණුම්
- වෙළඳ හා ලාභ අලාභ ගිණුම
- ශේෂ පත්‍රය
- අනෙකුත් ගිණුම් සටහන්

මෙම වාර්තා මාසිකව, අර්ධ වාර්ෂිකව හෝ වාර්ෂික පිලියෙල කර ගැනීමට පුළුවන. එලෙස සාදා ගන්නා මූල්‍ය වාර්තා උපකාර කරගෙන ව්‍යාපාරයට අදාළ තීරණ ගැනීමට හැකියාව ලැබේ. එසේම විගණන නිලධාරීන්ට, බැංකු වලට, අදායම් බදු නිලධාරීන්ට ආදී ආයතන වලට ඉදිරිපත් කිරීමටද පුළුවන. ගිණුම් ප්‍රකාශන ඕනෑම ව්‍යාපාරයක සැබෑ තත්ත්වය පෙන්නුම් කරන කැඩපත් වැනිය. එබැවින් ඔබේ ව්‍යාපාරයෙන් ගනු-දෙනු සම්මත ආකාරයට ගිණුම් ගත කර ගැනීම කෙරෙහි සැලකිලිමත් වන්න.





උප ග්‍රන්ථය 1

ව්‍යාපාර සැලසුම

ඔබගේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ කෙටි හැඳින්වීමක් මෙහි පහත ලියන්න. විශේෂයෙන් ව්‍යාපාරයේ නිපදවන හෝ නිපදවීමට බලාපොරොත්තු වන භාණ්ඩ හෝ සේවාව ගැන සඳහන් විය යුතුය. ඒ පිළිබඳ ඔබගේ දැනුම හා පළ පුරුද්ද, නිපදවන ප්‍රමාණයන්, ඒවා නිපදවන ක්‍රමය හා මෙම ව්‍යාපාරය තෝරා ගැනීමට හේතු වූ කරුණු ආදිය සඳහන් කරන්න.

Blank lined area for writing the business plan details.

2. භාණ්ඩ හා සේවා විකුණුම් සැලසුම

1.	විකිණීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව පිළිබඳ කෙටි විස්තරයක්.				
2.	විකිණීමට අපේක්ෂා කරන ප්‍රදේශය හා ඒ ප්‍රදේශය තෝරා ගැනීමට හේතු හා විකුණන ක්‍රමයද දක්වන්න.				
3.	භාණ්ඩය හෝ සේවාව විකුණන්නේ කාටද ඉලක්ක කරන ගැණුම්කරුවන් සිත්‍රී/ පුරුෂ/ තරුණ/ ළමා රැකියා කරන ආදී. වශයෙන් දක්වන්න.				
4.	විකිණිය හැකි ප්‍රමාණය	දිනක විකුණුම් ප්‍රමාණය	මසක විකුණුම් ප්‍රමාණය	වර්ෂයක විකුණුම් ප්‍රමාණය	වර්ෂයක ආදායම
	ඒකකයක විකුණුම් මිල.				
5.	පළමු වර්ෂයට වඩා දෙවන තුන්වන වර්ෂවල විකුණුම් ප්‍රමාණය හා ආදායම වැඩිවේද? ඒ කොහොමද ?				

3. නිෂ්පාදන සැලසුම

3.1 ව්‍යාපාරය සඳහා යොදවා ඇති ස්ථාවර වත්කම්

වත්කම් වර්ගය	ප්‍රමාණය	වටිනාකම රුපියල්	වත්කම් පාවිච්චි කළහැකි වර්ෂ ගණන	වර්ෂයකට ක්ෂය වන ප්‍රතිශතය
ඉඩම්				
ගොඩනැගිලි				
යන්ත්‍ර සූත්‍ර				
උපකරණ				
එකතුව				

3.2 අමු ද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාවය

උවමනා අමුද්‍රව්‍ය වර්ගය	ඒකකයක මිල	මසකට උවමනා ප්‍රමාණය	අමුද්‍රව්‍ය සඳහා මසකට වියදම	අමුද්‍රව්‍ය සඳහා වර්ෂයකට වැයවන මුදල (මසක වියදම × 12)
1				
2				
3				
4				
5				
එකතුව				

3.3 සේවක වියදම් (මාසික)

සේවක වර්ගය	අවශ්‍ය ගණන	මාසික වැටුප් වියදම්	අර්ථ සාධක 12%	සේවක භාරකාර අරමුදල 3%	වෙනත් දීමනා	මුළු වියදම
කළමනාකරු						
ගිණුම් ලිපිකරු						
කමිකරු						
දෛනික කුලීකරුවන්						
වෙනත්						
එකතුව						

3.4 සේවක වියදම් (මාසික)

= රු.

(1) සේවක වැටුප් හා දීමනා (මාසික වියදම් × 12)

එකතු කළා :

= රු.

වර්ෂය තුළ සේවකයින්ට ගෙවූ

වෙනත් විශේෂ දීමනා

සම්පූර්ණ සේවක

= රු.

වියදම් (වාර්ෂික)

3.5 ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා වන පොදු වියදම්

වියදම් වර්ගය	මාසික වියදම	වාර්ෂික වියදම
ජලය		
විදුලිය		
දුරකථන		
නඩත්තු		
ප්‍රවාහන		
අලුත්වැඩියා		
වෙනත්		
එකතුව		

3.6 නිෂ්පාදනය කරන ප්‍රමාණය

(භාණ්ඩයක් නම් කැලි ගණන කිලෝ ගණන ආදී වශයෙන්ද

සේවයක් නම් සේවාව ලැබූ මිනිසුන් ගණන සැපයු වාර ගණන ආදී වශයෙන්ද ඒකකය තීරණය කරන්න.)

	නිපදවන භාණ්ඩය හෝ සේවාව	ඒකකය	දිනකදී නිෂ්පාදනය කරන ඒකක ගණන	නිෂ්පාදනය කරන ඒකක ගණන	
				මසකට	වර්ෂයකට
1					
2					
3					
4					
5					
එකතුව					

3.7 ඒකකයක නිෂ්පාදන වියදම

වර්ෂයක නිෂ්පාදන ඒකක ගණන	අමුද්‍රව්‍ය සඳහා වාර්ෂික වියදම	වාර්ෂික සේවක වියදම	වෙනත් වියදම් වාර්ෂික	මුළු වාර්ෂික නිෂ්පාදන වියදම 5 (2+3+4)	ඒකකයක නිෂ්පාදන වියදම (වාර්ෂික වියදම බෙදීම ඒකක ගණන)
1	2	3	4		
1					
2					
3					
4					

3.8 වාර්ෂික විකුණුම් ආදායම

භාණ්ඩය හෝ සේවාව (1)	වර්ෂයක් තුළ විකුණන ඒකක ප්‍රමාණය (2)	ඒකකයක විකුණුම් මිල (3)	වාර්ෂික දළ විකුණුම් ආදායම (2 x 3)
1			
2			
3			
4			
5			

4. මූල්‍ය සැලසුම

4.1 අස්තමේන්තු කළ ලාභ අලාභ ප්‍රකාශය

ශීර්ෂය	පළමු වසර	දෙවන වසර	තුන්වන වසර
චාර්ෂික දළ විකුණුම් ආදායම			
අඩු කළා: කොමිස් වෙළෙඳ බදු			
ශුද්ධ විකුණුම් ආදායම			
අඩු කළා : අමු ද්‍රව්‍ය සේවක වියදම් පොදු වියදම් වත්කම් ක්ෂය කිරීම වෙනත් නිෂ්පාදන වියදම්			
මුළු නිෂ්පාදන වියදම			
දළ ලාභය (ශුද්ධ විකුණුම් ආදායම - මුළු නිෂ්පාදන වියදම)			
අඩු කළා: විකිණීම සඳහා වන වෙනත් වියදම් (වක්‍ර වියදම්)			
මුළු වක්‍ර වියදම්			
මෙහෙයුම් ලාභය (දළ ලාභය - වක්‍ර වියදම්)			
අඩු කළා: ණය සඳහා පොලී විවිධ වියදම්			
මෙහෙයුම් වියදම්			
ආදායම් බදුවලට පෙර ලාභය (මෙහෙයුම් ලාභය - මෙහෙයුම් වියදම)			
අඩු කළා අදායම් බදු			
ශුද්ධ ලාභය			

4.2 මුදල් ප්‍රවාහය

ශීර්ෂය	පළමු වසර	දෙවන වසර	තුන්වන වසර
ව්‍යාපාරය තුලට මුදල් ගලා ඒම මුදලට විකිණීමෙන් ආදායම ණය ආපසු අයවීම ප්‍රාග්ධනය බැංකු ණය මුදල් ශේෂය (වසර මුල) වෙනත්			
ව්‍යාපාරයට ගලා ආ මුදල මුදල (අ)			
ව්‍යාපාරයෙන් පිටතට මුදල් ගලා යෑම අමු ද්‍රව්‍ය වත්කම් මිලට ගැනීම සේවක වැටුප් හා දීමනා පොදු වියදම් පරිපාලන වියදම් අලෙවිය සඳහා කළ වියදම් රක්ෂණ ගාස්තු ණය වාරික ගෙවීම ණය සඳහා පොලී බදු ගෙවීම වෙනත්			
පිටතට ගලා ගිය මුදල මුදල (ආ)			
ව්‍යාපාරය තුලට ගලා ආ මුළු මුදලින් (අ) ගලාගිය මුදල මුදල (ආ) අඩු කළ පසු වර්ෂය අවසානයේදී ඉතිරි වූ මුදල			

ඔබ යුළු කාර්යයක් සාර්ථකව නිම කර ඇත්නම්,
 විශාල කාර්යයක් වුවද සාර්ථකව නිම කිරීමට හැකි යැයි
 ඔබ තුළ ඇත්ත විශ්වාසයක් ඇති කරගන්න.

ජෝසප් ස්ටෝරි

Have confidence that if you have done
 a little thing well, you can do a bigger thing well, too.

Joseph Storey



අපේ ලොකුම දුබලතාවය නම් උත්සාහය අත්හැර දැමීම ය.
 නිතරම තව එක වරක් වත් උත්සාහ කිරීම,
 සාර්ථකත්වය කරා යාමේ නිශ්චිතම මාර්ගය වේ.

තෝමස් අල්වා එඩිසන්

"Our greatest weakness lies in giving up.
 The most certain way to succeed is always
 to try just one more time."

Thomas Alva Edison



"ශ්‍රේෂ්ඨ මිනිසුන් නොමැතිනම් ශ්‍රේෂ්ඨ දර්මණක් කරා කිසිදු ළඟා විය නොහැක.
මිනිසුන් ශ්‍රේෂ්ඨ වන්නේ ඔවුන් එසේ වීමට දැඩිකරණ කාර් ගතහොත් පමණකි"

චාල්ස් ඩිගෝල්
(ප්‍රංශයේ හිටපු ජනාධිපතිවරයෙක්)

"Nothing great wil ever be achieved without
great men and men are great only
if they are determined to be so"

Charles De Gaulle

ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීම

සුළු හා මධ්‍යම පරිමාණ ව්‍යාපාර ඒවායේ අයිතිය අනුව පහත සඳහන් පරිදි වර්ග කළ හැක.

- තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර
- හවුල් ව්‍යාපාර
- පෞද්ගලික සමාගම්

තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර

ශ්‍රී ලංකාව තුළ බහුලව දක්නට ඇත්තේ තනි පුද්ගල ව්‍යාපාර වේ. එනම් ව්‍යාපාරයේ අයිතිය තනි පුද්ගලයෙකු සතුව පවතින සහ ව්‍යාපාරයේ ඇති සියළුම වත්කම් හා වගකීම් සඳහා එම අය විසින් පුද්ගලිකව වගකීමට බැඳෙන ව්‍යාපාරයි. මෙවැනි ව්‍යාපාරවල ප්‍රාග්ධනය යෙදවීම සහ පරිපාලන කටයුතු හිමිකරු විසින්ම සිදු කරනු ලබයි. එමෙන්ම බොහෝ විට පවුලේ සාමාජිකයින් සේවකයින් ලෙස කටයුතු කරනු ලැබේ.

හවුල් ව්‍යාපාර

පුද්ගලයන් දෙදෙනෙකු හෝ ඊට වැඩි පිරිසකගේ මුදල් ආයෝජනයෙන් (උපරිම 15 දෙනෙකු) අරඹා ඔවුන් විසින් පාලනය සහ අයිතිය පවත්වා ගෙන යනු ලබන ව්‍යාපාර හවුල් ව්‍යාපාර වේ. මේවායේ සියළුම වත්කම් හා වගකීම් හවුල්කරුවන් අතර බෙදී යයි. එමෙන්ම ව්‍යාපාරයේ සියළුම කටයුතු හවුල්කරුවන් විසින් සිදු කරනු ලබයි.

සමාගම්

සමාගමක් යනු ඉතා විධිමත් ලෙස පවත්වා ගෙන යන ව්‍යාපාර සංවිධානයකි. සමාගමක අයිතිය පවතින්නේ කොටස්කරුවන් සතුවය. එය මෙහෙයවනු ලබන්නේ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය විසිනි.

ඔබේ ව්‍යාපාරය සමාගමක් නම්, එය සංස්ථාගත කළ පසු වෙනම නෛතික ඒකකයක් ලෙස සලකනු ලබයි. ඒ අනුව එය වෙනම නෛතික පුද්ගලයකු බවට පත්වේ. එවිට එම නෛතික පුද්ගල භාවය තුළ සමාගමට එම සමාගම් නාමය භාවිතා කර ව්‍යාපාරය දිගින් දිගටම කරගෙන යාමට, දේපල මිලදී ගැනීමට, සේවකයින් බඳවා ගැනීමට, මුදල් ණය ගැනීමට, ගිවිසුම්වලට එළඹීමට වැනි කටයුතු සඳහා අයිතියක් හා බලයක් ලැබේ. ඒ අනුව එම සමාගම සතු දේපල එහි අයිතිකරුවන්ගේ සහ අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ දේපලවලින් වෙන්ව පවතී. සමාගමේ කටයුතුවලදී අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ සහ කොටස්කරුවන්ගේ දේපලවලට බැඳීමක් හෝ වගකීමක් නැත. එබැවින් සමාගමක අධ්‍යක්ෂවරයෙක් හෝ කොටස්කරුවෙක් මියගියත් සමාගම දිගින් දිගටම ක්‍රියාත්මකව පවතිනු ඇත.

පෞද්ගලික සමාගම්

අඩුම වශයෙන් කොටස්කරුවන් 2 හෙකු හෝ උපරිම වශයෙන් 50 දෙනෙකු විසින් පිහිටුවා ගන්නා සංවිධානයකි. පෞද්ගලික සමාගමක කොටස් මහජනයාට හෝ එහි සේවකයින්ට පැවරිය නොහැක.

- පොදු සමාගම් හා ජනතා සමාගම් ලෙස ලියාපදිංචි කළහැකි නවත් සමාගම් වර්ග ද ශ්‍රී ලංකාවේ ක්‍රියාත්මක වේ.

2007 අංක 07 දරණ සමාගම් පනතේ විධිවිධාන අනුව සියළුම සමාගම් සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් යටතේ ලියාපදිංචි විය යුතුය. ව්‍යාපාර නාමයද ලියාපදිංචි කළ යුතු වේ. ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කරන්නේ 1918 අංක 6 ව්‍යාපාර නාම ලියාපදිංචි කිරීමේ ආඥා පනත යටතේය.

සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් ජෙනරාල්
 සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් දෙපාර්තමේන්තුව
 400 ඩී.ආර්. විජේවර්ධන මාවත කොළඹ 10.

පවතින ව්‍යාපාරයක වුවද එහි නාමයේ කිසියම් වෙනසක් සිදු වුවහොත් එයද ලියාපදිංචි කළ යුතුය.

ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන විස්තර හා ලේඛන

- ලියාපදිංචි කිරීමට බලාපොරොත්තු වන ව්‍යාපාරයේ නම
- ව්‍යාපාරයේ සාමාන්‍ය ස්වභාවය
- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රධාන කාර්යාලය පවතින ස්ථානය
- ව්‍යාපාරය තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයක් නම්
 - අයිතිකරුගේ සම්පූර්ණ නම
 - අයිතිකරුගේ පුරවැසි භාවය
 - අයිතිකරුගේ සාමාන්‍ය පදිංචි ස්ථානය
 - අයිතිකරුට වෙනත් ව්‍යාපාර ඇත්නම් ඒ පිළිබඳ විස්තර

ව්‍යාපාරය හවුල් ව්‍යාපාරයක් නම්

- හවුල් ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන නම සහ මීට පෙර පැවති නම
- හවුල්කරුවන්ගේ සම්පූර්ණ නම් හා ජාතික හැඳුනුම්පත් අංක
- හවුල්කරුවන්ගේ පුරවැසි භාවය
- එක් එක් හවුල්කරුවන් පදිංචි ස්ථාන සහ වෙනත් ව්‍යාපාර ඇත්නම් ඒ පිළිබඳ විස්තර
- අයිතිකරුවන්ගේ සම්පූර්ණ නම් සහ මීට පෙර පැවති සම්පූර්ණ නම්
- ව්‍යාපාර නාමය සහ ලියාපදිංචි නාමය
- ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික ස්ථාන

තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරය හෝ හවුල් ව්‍යාපාරය කොළඹ පිහිටා ඇත්නම් ව්‍යාපාර නාමය සහ හවුල්කරුවන්ගේ / අයිතිකරුවන්ගේ නම / නම් ලියාපදිංචි කළ යුත්තේ කොළඹ පිහිටි පළාත් සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් කාර්යාලයේය.

නම් පුද්ගල ව්‍යාපාරය හෝ හවුල් ව්‍යාපාරය කොළඹින් පිට පිහිටා ඇත්නම් ව්‍යාපාර නාමය සහ හවුල්කරුවන්ගේ / අයිතිකරුවන්ගේ නම / නම් ලියාපදිංචි කළ යුත්තේ අදාල ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයේය.

හවුල් ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කරන විට අයදුම්පත සමග ලිඛිත හවුල් ගිවිසුමක් ඇතුළත් කිරීම වඩාත් සුදුසුය. එම ගිවිසුමෙහි හවුල්කරුවන් අතර එකඟ වූ නීති රීති සහ සම්බන්ධතාවයන් දැක්විය හැකිය.

ව්‍යාපාරය සමාගමක් නම් පහත සඳහන් විස්තර අදාළ අයදුම්පත ජාතික හැඳුනුම්පත හෝ වෙනත් පිලිගත් හඳුනාගැනීමේ ලියවිලි සමග සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් වෙත ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

- ව්‍යාපාරයේ නාමය
- ප්‍රධාන කාර්යාලය පවතින ස්ථානය
- අධ්‍යක්ෂවරුන්ගේ සම්පූර්ණ නම් හා රටවැසි භාවය
- ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කළ දිනය
- අභ්‍යන්තර පරිපාලනය විස්තරවන සංස්ථා පත්‍රය
- වෙනත් අදාළ ලියවිලි

සමාගමක් ශ්‍රී ලංකාව තුළ නීත්‍යානුකූලව ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීමට පෙර සංස්ථාපිත බවට පත්විය යුතුය. සමාගමක් සංස්ථාගත වූ විට එය නීත්‍යානුකූල වෙනම ඒකකයක් බවට පිලිගන්නා අතර, එයට අනෙකුත් ව්‍යාපාර හා පුද්ගලයන්ගෙන් වෙන්වූ වාසි, අයිතිවාසිකම් සහ වගකීම් හිමි වනු ඇත. සමාගමක් සංස්ථාගත වීම සඳහා 2007 අංක 7 දරණ සමාගම් පනතේ විධිවිධාන අනුව සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් යටතේ ලියාපදිංචි විය යුතුය.

ලියාපදිංචිය සඳහා සමාගමේ අයදුම්පත සෑම කොටස්කරුවකුගේම අත්සන සහිතව සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් වෙත ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් විසින් අයදුම්පත අනුමත කළ පසු ශ්‍රී ලංකාව තුළ සමාගම ලියාපදිංචි කළ බවත්, ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වා ගෙන යාමට බලය පවතින බවත් තහවුරු කරමින් සහතිකයක් නිකුත් කරනු ලැබේ. ලියාපදිංචි කොට මසක් ඇතුළත සමාගම විසින් ඒ බව සිංහල, දෙමළ සහ ඉංග්‍රීසි පුවත්පත්වල ප්‍රසිද්ධ කළ යුතුය.

ආශ්‍රිත ග්‍රන්ථ

1. Entrepreneurship growth and Economic intergration (2009) Edited by Dr.V.B. Angradi, Dr. H.S Cheema and Dr. M.R. Das Himalage publishing House, Mumbai, India.
2. Effortless Entreprneurship - By Nich Friedman and Omar Soliman (2010) Three Rivers Press Newyork, U.S.A.
3. Entrepreneurship - by Cyntia L. Greene (2008) Cengage Learning India Pvt Ltd. New Delhi, India.
4. ඔබේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන්න. ජාත්‍යන්තර කම්කරු සංවිධානය I.L.O. SIYB ව්‍යාපෘතිය, කොළඹ.
5. How to make money Felix Dennis (2011) Cox and Wyman, Reading R.G.I.G.B.
6. යෞවන ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය, පී.පී. අමරපාල (2010) යෞවන රැකියා ව්‍යාපෘතිය, ජාත්‍යන්තර කම්කරු සංවිධානය, ජපානය.
7. Entrepreneurship in the new millennium by Donald F. Kuratko and Rechard M. Hodgetts Cengag Learning India Pvt Ltd, New Delhi, India.

ආශ්‍රිත වෙබ් අඩවි

Wikipedia - William Heinecke

Business in Asia Com

New World Encyclopedia

Encyclopedia of World Biography

ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ ලොකු පිබිදීමක් ඇතිවී පවත්නා මේ කාලයේදී, කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ට පැවැරී ඇති වගකීම සුළු පටු නොවේ. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට හා පවත්වාගෙන යෑමට සුදුසු වාතාවරණය ගොඩ නැගී තිබේ. දේශීය ව්‍යාපාර සංවර්ධනය සඳහා රාජ්‍ය අනුග්‍රහයද ලැබෙමින් පවතී. විදේශ වලින් ආනයනය කරන බොහෝ දෑ රට තුළම නිපදවා ගැනීම ගැන වෙන කවරදාටත් වඩා වැඩි උනන්දුවක් දැන් පවතී. මේ තත්ත්වය ව්‍යවසායික ප්‍රජාවට ප්‍රයෝජනවත් වේ. ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවද අනෙකුත් සහභාගීත්ව මූල්‍ය ආයතන හා එක්ව මෙම අංශයට මූල්‍ය පහසුම් ව්‍යාප්ත කිරීමෙහි ලා විශේෂ වැඩ සටහන් ක්‍රියාවට නංවා ඇත.

මූල්‍ය පහසුකම් සමග ව්‍යවසායකත්ව දැනුමද ප්‍රවලිත කළ යුතු බව පිළිගත් සත්‍යයකි. ව්‍යවසායකත්වය දුර්වල පුද්ගලයෙකුට මූල්‍ය පහසුකම් පමණක් ප්‍රමාණවත් නොවේ. එබැවින් මෙවැනි ප්‍රකාශනයක් එලි දැක්වීම කෙරෙහි අපව යොමු කළ ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අධිපති අපීන් නිවාඩි කඩිරාල් මැතිතුමාට අපගේ ස්තුතිය පළ කරමු. මෙම කාර්යයේදී අපට සහාය වූ සහකාර අධිපති සුනිල් ලංකාතිලක මහතා ඇතුළු සෙසු කාර්ය මණ්ඩල සාමාජිකයින්ටත් අප හා අත්වැල් බැඳගෙන මෙම ණය යෝජනා ක්‍රම ක්‍රියාත්මක කරන ලංකා බැංකුව, මහජන බැංකුව, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුව ඇතුළු අනෙකුත් සහභාගීත්ව බැංකු ආයතන වල සහෝදර නිලධාරීන්ටත් අපගේ ගෞරවණීය ස්තුතිය පළ කරමු.

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් ක්‍රියාවට නැංවූ විවිධ ණය යෝජනා ක්‍රම යටතේ පහසුකම් ලබාගත් සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් දහස් ගණනක් අතුරෙන් තෝරාගත් කිහිප දෙනෙකුගේ තොරතුරු යම් යම් කරුණු පැහැදිලි කිරීම සඳහා උදාහරණ වශයෙන් මෙම පොතට අන්තර්ගත කළෙමු. ඔවුන්ගේ ව්‍යවසායක ගති ලක්ෂණ, ව්‍යාපාරික ඥාණය හා දුෂ්කරතා විඳ දරා ගනිමින් ව්‍යාපාරික ලෝකය ජයග්‍රහණය කිරීම වැනි කරුණු ආශ්‍රයෙන් පාඨකයාට එලදායී අත්දැකීමක් ලබාදීමට එමගින් අපි උත්සාහ කළෙමු. ඒ සඳහා කැමැත්ත පළකරමින් ස්වේච්ඡා වෙන්ම ඉදිරිපත් වූ ව්‍යවසායක මහත්ම මහත්මීන්ටද අපගේ ගෞරවණීය ස්තුතිය හිමිවේ.

මේ කේෂත්‍රය තුල අපගේ අදහස් පෝෂණයට උපකාරී වූ සිය ගණනක් වූ පිරිස අතුරින් ලංකා බැංකුවේ ප්‍රධාන කළමනාකාර ඩබ්.ඒ.සී තිසේරා, ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන බැංකුවේ ප්‍රධාන කළමනාකාර ගාමිණී අබේරත්න, දිලිඳු භාවය අඩු කිරීමේ ප්‍රබෝධනී ණය ව්‍යාපෘතියේ කණ්ඩායම් නායක ආර්. ශ්‍රී පද්මනාදන් හා පුහුණු විශේෂඥ ගාමිණී සිරිනන්දන යන මහතුන්ට අපගේ විශේෂ ස්තුතිය හිමිවේ.

මෙම පොත අලංකාර කිරීමට අපට උදව් වූ චිත්‍ර ශිල්පී හිඟුල්වල දිසානායක, ඡායාරූප ශිල්පී රෝහණ ලියනපතිරණ හා පී. කමල් රොෂාන් යන මහතුන්ටද අගනා පිට කවරයක් නිර්මාණය කර දුන් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ආරක්ෂක දෙපාර්තමේන්තුවේ අතිරේක අධ්‍යක්ෂ සාලිය බාලසූරිය මහතාටද අපගේ ස්තුතිය පළ කරමු. අවසාන වශයෙන් මනා ලෙස පොත මුද්‍රණය කළ ලේසර් ග්‍රැෆික් ආයතනයේ අධිපතිතුමා ඇතුළු කාර්ය මණ්ඩලයටද අපගේ ස්තුතිය පුද කරමු.

ඩබ්.එම්. කරුණාරත්න

එම්.එස්.කේ. ධර්මවර්ධන

2011.12.20

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වලින් ඕනෑම රටක ආර්ථික සංවර්ධනයට සැලකිය යුතු දායකත්වයක් ලැබේ. මූලික වශයෙන් දේශීය සම්පත් උපයෝගී කරගැනීම මගින් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයටත්, රැකි රක්ෂා උත්පාදනයටත් මෙම ව්‍යාපාර වලින් ඉහල දායකත්වයක් ලැබෙන බව පිළිගත් කරුණකි. මීට අමතරව ප්‍රාදේශීයව පවත්නා දිළිඳුකම අඩු කිරීමටත් කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් පිටුබලයක් ලැබේ. කෙසේවුවද, මෙවැනි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භකර පවත්වාගෙන යෑම අභියෝගාත්මක කාර්යයකි. ඒ සඳහා හොඳ ව්‍යාපාරික ශ්‍රේණියක් මෙන්ම සැලකිය යුතු පළපුරුද්දක් ද අවශ්‍ය වේ. සෑම සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු තුළම දක්ෂ කළමනාකරුවෙකු සිටී. අනෙක් අතට නිවැරදි කළමනාකාරීත්වයක් නැති විට ව්‍යාපාරිකයාගේම නීති විරෝධී කටයුතු, ණය පැහැර හැරීම්, නාස්තිකාර වියදම්, විශ්වාසය කඩ කිරීම් ආදී නොමනා හැසිරීම් වලින් ව්‍යාපාරය මුලුමනින්ම බිඳ වැටුණු අවස්ථාද පවතී.



කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය නමැති මේ පොතෙන් අපේ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට ප්‍රයෝජනවත් වන කරුණු ගණනාවක්ම සැකෙවින් විස්තර කිරීමට උත්සාහ දරා ඇත. එහිදී ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව පවත්වාගෙන යෑමට උපකාරවන සාධක මෙන්ම සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු තුළ දක්නට ලැබෙන ගුණාංගද හුවා දක්වා තිබේ. එසේම ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන කාරණාද කෙටියෙන් සාකච්ඡා කර තිබේ.

මෙම ග්‍රන්ථය බිබ්ලිවි.එම්. කරුණාරත්න හා එම්.එස්.කේ. ධර්මවර්ධන යන මහතන්ගේ සම කර්තෘත්වයෙන් රචිතය.

බිබ්ලිවි.එම්. කරුණාරත්න මහතා දැනට ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ සහකාර අධිපති වරයෙකු ලෙස සේවය කරයි. ඔහු ජේරාදෙණිය ශ්‍රී ලංකා විශ්ව විද්‍යාලයේ ගෞරව උපාධිධරයෙකි. එසේම ඔහු ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්ව විද්‍යාලයේ නීතිවේදී ගෞරව උපාධියද ශ්‍රී ලංකා නීති විද්‍යාලයේ ගෞරව සාමාර්ථයද ලබා ශ්‍රී ලංකා ප්‍රජාතන්ත්‍රවාදී සමාජවාදී ජනරජයේ ශ්‍රේෂ්ඨාධිකරණයේ නීතිඥවරයකු ලෙස දිවුරුම් දී ඇත. පුරා වසර 30 කට අධික කාලයක් දිවයිනේ විවිධ පලාත්වල කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ගේ යහපත උදෙසා විධිමත් බැංකු පහසුකම් ප්‍රවලිත කිරීම අරමුණු කරමින් ක්‍රියාත්මක කරන ලද සංවර්ධන ණය යෝජනා ක්‍රම තුලින් ඔහු ලත් අත්දැකීම් ද මෙම ග්‍රන්ථය සම්පාදනයේදී ඒ මහතාට උපකාරී වී තිබේ.

එම්.එස්.කේ. ධර්මවර්ධන මහතා දැනට ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධන දෙපාර්තමේන්තුවේ අතිරේක අධ්‍යක්ෂ වරයෙකු ලෙස සේවය කරයි. ඔහු කැළණිය විශ්ව විද්‍යාලයේ වාණිජ විද්‍යා වේදී ගෞරව උපාධියද (B com) එම විශ්ව විද්‍යාලයේම වාණිජ විද්‍යාපති (M com) උපාධියද ලබා එම ක්ෂේත්‍රයේ දේශකයකු ලෙස නමක් දිනා ගත්තෙකි. ඒ මහතා මහ බැංකු සේවයට එක්වීමට පෙර කැළණිය විශ්ව විද්‍යාලයේ වාණිජ හා කළමනාකරණ පීඨයේ කථිකාචාර්යවරයකු ලෙසද සේවය කර ඇත.



මෙම පොතෙහි අන්තර්ගතය අපේ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායික ප්‍රජාවගේ ව්‍යාපාර ශ්‍රේණිය සංවර්ධනය සඳහා ප්‍රයෝජනවත් වේ යැයි කතුවරු අපේක්ෂා කරති.