

# 2

## ව්‍යවසායකත්වය හා ව්‍යාපාර අතර අන්‍යෝන්‍ය සම්බන්ධතාව



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

- 2.1 ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාරිකයා හැඳින්වීම
- 2.2 අවශ්‍යතා හා වුවමනා
- 2.3 ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ
- 2.4 ව්‍යවසායකයා සහ ව්‍යාපාරිකයා අතර සමානකම්
- 2.5 ව්‍යවසායකයා සහ ව්‍යාපාරිකයා අතර වෙනස්කම්
- 2.6 ව්‍යවසායක වර්ග
  - ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෝ
  - සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ
  - අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයෝ



ක්‍රියාකාරකම 01

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව මෙන් ම ව්‍යාපාර පිළිබඳ ව ද ඔබ සතු ව ඇති අවබෝධය පහත සඳහන් පිරික්සුම් ලැයිස්තුවට පිළිතුරු සපයා පරීක්ෂා කර ගත හැකි ය. ඒ සඳහා පහත දී ඇති ප්‍රකාශ කියවා එකඟ වේ / එකඟ නොවේ / නිශ්චිත ව කිව නොහැක යන තීරු තුළ ඔබේ පිළිතුරට ✓ ලකුණ යොදන්න.

අනු අංක	ප්‍රකාශය	එකඟ වේ	එකඟ නොවේ	නිශ්චිතව කිව නොහැක
1	ව්‍යාපාර කටයුතුවල නියැලීම සම්බන්ධ ව අවදනමක් ඇත.			
2	සංවිධානවල කටයුතු කරන සේවකයන්ට ද ව්‍යවසායකයන් මෙන් කටයුතු කළ හැකි ය.			
3	ව්‍යවසායකයන් නවෝත්පාදන බිහි කිරීම ඔස්සේ මිනිස් අවශ්‍යතා සපුරාලනු ලැබේ.			
4	මිනිස් අවශ්‍යතා තෘප්තිමත් වන්නේ භාණ්ඩ හා සේවා පරිභෝජනය කිරීමෙනි.			
5	ව්‍යාපාරිකයන් ව්‍යවසායකයන් ලෙස ද හැඳින්විය හැකි ය.			
6	ව්‍යාපාර කටයුතු ලාභ ඉපයීමේ පරමාර්ථයෙන් සිදු වේ.			
7	ගනුදෙනු සිදු වීම ව්‍යාපාරවල ලක්ෂණයකි.			
8	ලාභ අපේක්ෂාවෙන් තොර ව ද ව්‍යාපාර කටයුතුවල නියැලිය හැකි ය.			
9	ව්‍යවසායකයන් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම ව්‍යාපාරවල කාර්ය භාරයකි.			
10	ව්‍යාපාර නොමිලේ සේවා සපයනු නොලැබේ.			

ඔබගේ පිළිතුරුවල වැරදි නිවැරදි බව මෙම පාඩම අධ්‍යයනය කිරීමෙන් පසු පරීක්ෂා කර බලන්න.

## 2.1 ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාරිකයා හැඳින්වීම

ව්‍යාපාර යනු ඔබට අමුතුවෙන් පැහැදිලි කළ යුතු දෙයක් නොවේ. එයට හේතුව වනුයේ අප ව්‍යාපාර සමග නිරන්තර ව ගනුදෙනු කරන බැවිනි. අපගේ දෛනික අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීම සඳහා අප කොතරම් භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණයක් පහත දැක්වෙන අවස්ථාවල පරිභෝජනය කරන්නේ ද යන්න සිතා බලන්න.

නිදසුන් :-

- උදෑසන මුහුණ කට සේදීම
- තේ පානය කිරීම
- දෛනික ව ආහාර සැකසීම
- රූපවාහිනිය නැරඹීම
- රැකියාවට හෝ පාසලට යාමට සුදුනම් වීම

මෙවැනි කටයුතු සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා රාශියක් අප පරිහරණය කළ යුතු ය. විවිධ ආයතන හෝ පුද්ගලයන් නිපදවන භාණ්ඩ හා සේවා මිනිසා ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටුකර ගැනීමට සැලැස්වීම දක්වා කොපමණ සංකීර්ණ ක්‍රියාවලියක් සිදු වේ ද යන්න සිතා බලන්න. මෙලෙස භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම හා බෙදාහැරීම ඇතුළත් සියලු කටයුතු සිදු කරනුයේ ව්‍යාපාර විසින් ය. දැන් අපට ව්‍යාපාර යනු කුමක් ද යි හඳුනාගත හැකි ය.

ව්‍යාපාර යනු මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම, බෙදාහැරීම හා සම්බන්ධ වූ සියලු ම කටයුතු ය. මෙම කටයුතුවල නියැලී පුද්ගලයන් ව්‍යාපාරිකයන් ලෙස සැලකිය හැකි ය.

## 2.2 අවශ්‍යතා හා වුවමනා

මිනිසාගේ ජීවිතය පවත්වා ගෙන යාමට අනිවාර්යෙන් ම සපුරා ගත යුතු දෑ අවශ්‍යතා ලෙස සැලකේ. මිනිසාගේ අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමේ විවිධ ස්වරූප වුවමනා ලෙස සැලකේ. සෑම වුවමනාවක් ම අවශ්‍යතාවක් මත බිහි වී ඇත. ඒ අනුව වුවමනා පිරිමසා ගැනීම තුළින් අවශ්‍යතා ඉටුවන බව සැලකිය හැකි ය.

## අවශ්‍යතා හා වුවමනා අතර වෙනස්කම්

අවශ්‍යතා	වුවමනා
1. මූලික ව පැන නගියි.	අවශ්‍යතාව මතු වූ පසු දෙවනුව ව පැන නගියි.
2. සීමිත ය.	එක් අවශ්‍යතාවක් ඉටුකර ගැනීමට වුවමනා රාශියක් ඇත.
3. සියලු දෙනාට ම පොදු ය.	එක් එක් අයගේ පෞද්ගලිකත්වය අනුව වුවමනා විවිධ වේ.
4. උත්පත්තියක් සමග ඇති වේ.	පුද්ගලයන්ට අවශ්‍ය පරිදි ව්‍යවසායකයන් හෝ ව්‍යාපාරිකයන් නිර්මාණය කරයි.

අවශ්‍යතා හා වුවමනා පිළිබඳ ව ඉගෙනගත් ඔබ ඒ සමග බැඳී පවතින භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ ව අවබෝධය ලබා ගැනීම වැදගත් වේ. භාණ්ඩ හා සේවා යනු මිනිසාගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලන ඕනෑ ම දෙයකි.

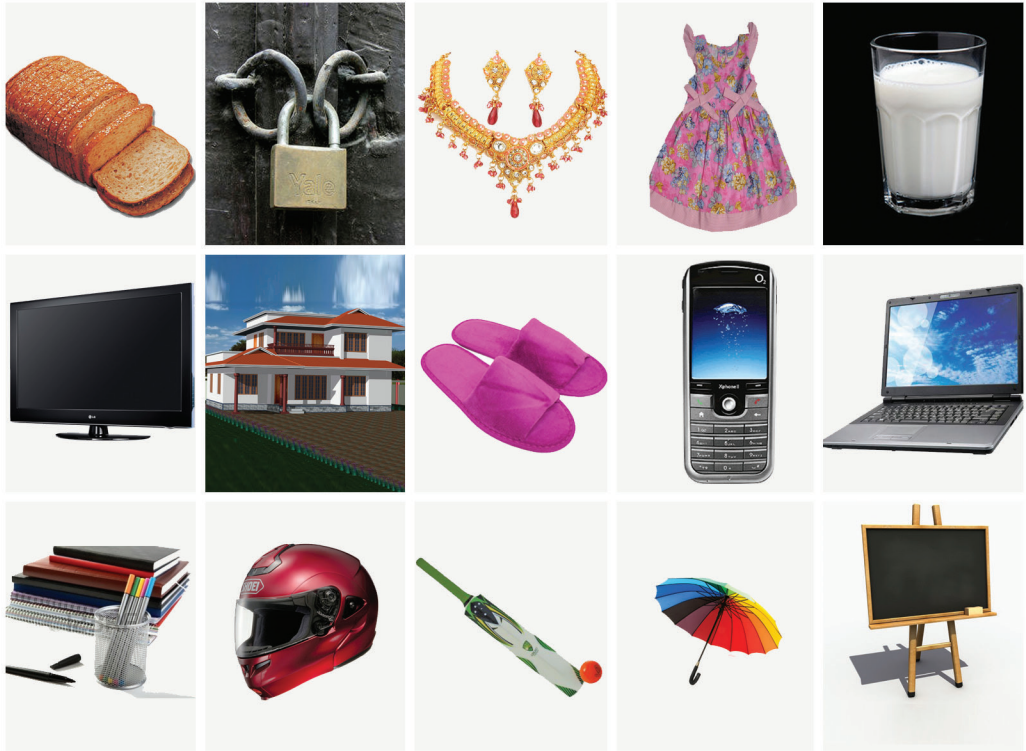
පහත වගුව ඇසුරින් භාණ්ඩ හා සේවාවල ඇති සුවිශේෂී ලක්ෂණ කිහිපයක් හඳුනා ගනිමු.

භාණ්ඩ	සේවා
ස්පෘශ්‍ය වේ. එබැවින් භෞතික පැවැත්මක් ඇත.	අස්පෘශ්‍ය වේ. එබැවින් භෞතික පැවැත්මක් නැත.
ගබඩා කළ හැකි ය.	ගබඩා කළ නොහැකි ය.
සමජාතීය බව ආරක්ෂා කළ හැකි ය.	සමජාතීය බව ආරක්ෂා කළ නොහැකි ය. සපයන පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාටත් අවස්ථාවෙන් අවස්ථාවටත් වෙනස් වේ.
පාරිභෝගිකයා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට අත්‍යවශ්‍ය නොවේ.	බොහෝ විට පාරිභෝගිකයා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ කොටසකි.
සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ හැකි ය.	සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ නොහැකි ය.



ක්‍රියාකාරකම 02

පහත සඳහන් පින්තූර නිරීක්ෂණය කරන්න.



ඉහත පින්තූරවල දැක්වෙන එක් එක් අයිතම පහත දැක්වෙන කුමන අවශ්‍යතා ඉටු කරන්නේ ද යි සඳහන් කරන්න. එක් නිදසුනක් ඔබට සපයා ඇත.

අවශ්‍යතාව	අවශ්‍යතාව ඉටුකර ගතහැකි අයිතම (යම් භාණ්ඩයකින් අවශ්‍යතා කිහිපයක් වුව ද ඉටුකළ හැකි ය.)
ආහාර නිවාස ඇඳුම් පැළඳුම් ආරක්ෂාව අධ්‍යාපනය විනෝදාංශ සන්නිවේදනය	පාන් ගෙඩිය, කිරි විදුරුව ..... ..... ..... ..... .....

## 2.3 ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ

ව්‍යාපාර පිළිබඳ ව ඔබගේ අවබෝධය තව දුරටත් පුළුල් කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරවල පවත්නා ගති ලක්ෂණ කිහිපයක් විමසා බලමු

ගති ලක්ෂණ	පැහැදිලි කිරීම
ව්‍යාපාරයේ සම්පත් ගනුදෙනුවල යෙදවීම	සෑම ව්‍යාපාරයක් විසින් ම භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම හෝ මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම යන කටයුතුවල නිරත වේ.
ගනුදෙනු අඛණ්ඩ ව සිදුවීම.	බොහෝ විට ව්‍යාපාරවල සිදුවන ගනුදෙනු එක් ගනුදෙනුවකින් හෝ කිහිපයකින් අවසන් නොවී නැවත නැවත සිදු වේ.
අරමුණක් පැවතීම	ලාභ අරමුණු කරගත් මෙන් ම ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර ද පවතී.
අවදානමක් පැවතීම	ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් ලාභ මෙන් ම පාඩු ද සිදුවිය හැකි ය. මෙම අවිනිශ්චිතතාවට ව්‍යාපාරවලට මුහුණ දීමට සිදු වේ.
මිල මත ගනුදෙනු සිදුවීම	භාණ්ඩ විකිණීමේ දී හෝ මිලදී ගැනීමේ දී වටිනාකම ප්‍රකාශ කරනුයේ මිල මගිනි.
ආර්ථික කටයුත්තක් වීම	භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය හෝ බෙදාහැරීම සඳහා සීමා සහිත වූ සම්පත් භාවිත කිරීම නිසා ද මිල මත ගනුදෙනු කිරීම නිසා ද මෙය ආර්ථික කටයුත්තක් ලෙස සැලකේ.

## 2.4 ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා අතර සමානකම්

ව්‍යාපාර කටයුතු ව්‍යාපාරිකයන් මෙන් ම ව්‍යවසායකයන් විසින් ද සිදු කරනු ලැබේ. මෙම දෙපාර්ශ්වය අතර පහත දැක්වෙන සමානකම් දැකිය හැකි ය.



රූපය 2.1

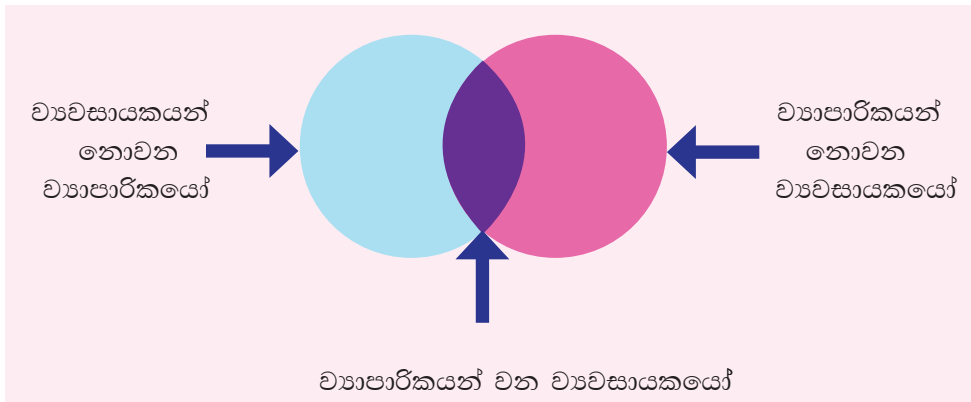
- \* ආර්ථික කටයුත්තක යෙදීම
- \* අවදානමකට මුහුණ දීම
- \* ගනුදෙනුවල නිරත වීම
- \* සම්පත් භාවිත කිරීම
- \* නිෂ්පාදනය, මිලදී ගැනීම හා විකිණීම සම්බන්ධ තීරණ ගැනීම
- \* තරගයට මුහුණ දීම
- \* පැවැත්ම ගැන සිතීම
- \* ස්වයං පෙළඹවීමක් තිබීම



රූපය 2.2

## 2.5 ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා අතර වෙනස්කම්

සෑම ව්‍යාපාරිකයෙකු ම ව්‍යවසායකයෙකු වන්නේ නැත. එසේ ම සෑම ව්‍යවසායකයෙකු ම ව්‍යාපාරිකයෙකු ද නොවේ. මෙම සම්බන්ධතාව පහත දැක්වෙන වෙන් රූපය මගින් අවබෝධ කරගන්න.



රූපය 2.3

පහත ඉදිරිපත් කර ඇත්තේ ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා එකිනෙකාගෙන් වෙනස් වන ආකාරය යි. මෙම දෙපාර්ශ්වය වෙනස්වන ලක්ෂණ හොඳින් අවබෝධ කරගන්න.

ව්‍යාපාරිකයා	ව්‍යවසායකයා
<p>ව්‍යාපාර කටයුතුවල යෙදෙන්නන් ගතානුගතික හා සම්ප්‍රදයික ක්‍රමයකට ය.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          බොහෝ සම්ප්‍රදයික සිල්ලර වෙළඳ ව්‍යාපාර</p>	<p>පරිසරයේ වෙනස්කම් සැලකිල්ලට ගනිමින් නිර්මාණශීලී නවෝත්පාදන පදනම් කරගෙන ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවයි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          සුපිරි වෙළඳසැල්</p>
<p>අවදානම භාර ගැනීමට එතරම් කැමැත්තක් නොදක්වයි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          ව්‍යාපාරය පුළුල් කරගැනීමට උනන්දු නොවීම</p>	<p>අවදානම හොඳින් තක්සේරුකර දැරිය හැකි අවදානම් භාර ගනියි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          නව ආයෝජන ඔස්සේ ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම          නව වෙළෙඳපලවලට ප්‍රවිශ්ට වීම</p>
<p>තරගයට මුහුණ දීමට එතරම් කැමැත්තක් නොදක්වයි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          වෙනත් ව්‍යාපාර බිහිවීම පිළිබඳ ව ඇති අකමැත්ත          ආනයනික භාණ්ඩ කෙරෙහි ඇති බිය</p>	<p>තරගය කැමැත්තෙන් සොයා යයි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          තරගය අභියෝගයක් කොට ගනී.</p>
<p>පවතින සම්පත්වලින් වුව ද උපරිම ප්‍රයෝජන නොගැනීම</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          ගොඩනැගිලි, යාන වාහන, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, අමු ද්‍රව්‍ය ඉතා අවම මට්ටමින් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම</p>	<p>පවතින සම්පත් අවශ්‍යතාවලට අනුව උපරිම ලෙස ප්‍රයෝජනයට ගැනීම</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          තිබෙන සීමිත සම්පත් උපරිම අයුරින් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම          අපතේ යන ද්‍රව්‍යවලින් අතුරු නිෂ්පාදන බිහි කිරීම</p>



<p>ගතානුගතිකව ගැටලු විසඳීමට උත්සාහ ගැනීම</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          ගනුදෙනුකරු පැමිණි විට විකිණීම දැනට තිබෙන භාණ්ඩ හා සේවා පමණක් විකිණීම</p>	<p>ගැටලු නිර්මාණශීලී ව විසඳයි.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          ගනුදෙනුකරු සොයා ගොස් විකිණීම පාරිභෝගිකයාගේ සැගවුණු අවශ්‍යතාවලට ගැලපෙන ලෙස භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය</p>
<p>ඉතා ආසන්න ඉලක්ක ඇති කර ගැනීම</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          ඉක්මන් ලාභ ලැබීම භාණ්ඩ කෙසේ හෝ විකිණීම</p>	<p>දිගුකාලීන දැක්මක් සහිත ව දුරදර්ශී ව ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          වෙළඳපලේ දිගුකලක් රැඳී සිටීම පාරිභෝගිකයා නැවත ආයතනයට ගෙන්වා ගැනීමට කටයුතු කිරීම</p>
<p>ව්‍යාපාරය තිබෙන තත්වයෙන් ම පවත්වා ගැනීමෙන් සැහීමට පත්වේ.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          පදික වෙළඳාම සම්ප්‍රදායික සිල්ලර වෙළඳම</p>	<p>ව්‍යාපාරය දිනෙන් දින පුළුල් කර ගනියි. පවතින තත්වය ගැන සැහීමට පත් නොවේ.</p> <p><b>නිදසුන් :-</b>          නව වෙළඳපල සොයා යාම අපනයන කරුවෙක් බවට පත් වීම</p>

සමස්තයක් ලෙස ඉහත දැක්වූ තොරතුරු අනුව ව්‍යවසායකයන්ට ව්‍යාපාරිකයන්ට වඩා සාර්ථක වීමේ හැකියාවක් ඇති බව නිගමනය කළ හැකි ය.

## 2.6 ව්‍යවසායක වර්ග

ප්‍රධාන වශයෙන් වර්ග තුනක් හඳුනා ගැනීමට පුළුවන.

### ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෝ

සාමාන්‍යයෙන් ලාභ අපේක්ෂාවෙන් ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරතවන ව්‍යවසායකයෝ ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයන් ලෙස හැඳින්වෙති.

- නිදසුන් :-**
- සිල්ලර වෙළඳ ව්‍යාපාරිකයා

## සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ

සමාජයේ ප්‍රශ්නවලට නිර්මාණාත්මක ව විසඳුම් ඉදිරිපත් කරන පුද්ගලයෝ සමාජයීය ව්‍යවසායකයන් ලෙස හැඳින්වෙති.

අද සමාජය ප්‍රශ්න රාශියකට මුහුණ දී තිබේ. වසංගත රෝග පැතිර යාම, පෝෂණ ගැටලු, නූගත් කම, මත් ද්‍රව්‍ය භාවිතය, දුගීබව යන ගැටලු ඉන් කිහිපයකි. මෙම ගැටලු නිර්මාණශීලී ව විසඳීමට උත්සාහ කරන පුද්ගලයෝ සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ වෙති.

### නිදසුන් :-

- ග්‍රාමීන් ණය යෝජනා ක්‍රමය
- වසංගත රෝග මර්දන වැඩ පිළිවෙළ හඳුන්වා දීම

සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ මෙම ප්‍රශ්නවලට විසඳුම් ඉදිරිපත් කර සමාජ පරිවර්තනයක් කිරීමට ඉදිරිපත් වෙති. මෙය ප්‍රාදේශීය, ජාතික හා අන්තර්ජාතික වශයෙන් ක්‍රියාත්මක වනු දැකිය හැකි ය. ලෝක ප්‍රසිද්ධ සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ බොහෝ වෙති.

### නිදසුන් :-

- මහත්මා ගාන්ධි කුමා, මාරි කියුරි මැතිනිය, මහාචාර්ය මොහොමඩ් යුනුස්

ජාතික වශයෙන් ද ප්‍රසිද්ධ වී සිටින සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ බොහෝ වෙති.

### නිදසුන් :-

- සී. ඩබ්ලිව්. ඩබ්ලිව්. කන්තන්ගර මැතිකුමා

## අභ්‍යන්තරික (ආයතනික) ව්‍යවසායකයෝ

මෑත අවධියේ බෙහෙවින් අවධානයට ලක් වී ඇති ව්‍යවසායක පිරිසක් වනුයේ අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයන් ය. මෙම ව්‍යවසායකයන් දැකිය හැකි වන්නේ ආයතන තුළ සේවයේ නියුතු පුද්ගලයන් අතර ය.

ආයතන තුළ ඉහළ තනතුරු දරන එමෙන් ම ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග ඇති පුද්ගලයෝ අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයන් ලෙස සැලකෙති. ඔවුහු තම ආයතන අන් ආයතනවලට ආදර්ශ ලබා දෙන ආකාරයට වෙනස් කරති.

### නිදසුන් :-

- ගුණත්ව සම්මාන හිමි කර ගත් රජයේ ආයතනවල ප්‍රධානීන්
- එලදායිතා සම්මාන හිමිකරගත් විදුහල්වල ප්‍රධානීන්



### ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබගේ අවශ්‍යතා කිහිපයක් සඳහන් කර ඒවා ඉටුකර ගන්නා විවිධ ස්වරූප පහත දැක්වෙන ආකාරයේ වගුවක් තුළින් දක්වන්න.

අවශ්‍යතාව	ඒ සඳහා යොදා ගන්නා භාණ්ඩ / සේවා	සපුරාගන්නා ආකාරය



### ක්‍රියාකාරකම 04

ඔබ අනාගතයේ පහත සඳහන් කවර වර්ගයේ ව්‍යවසායකයෙක් වීමට කැමැත්තක් දක්වන්නේද ? හේතු දක්වමින් පැහැදිලි කරන්න.

1. ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෙක්
2. සමාජයීය ව්‍යවසායකයෙක්
3. අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයෙක්



### ක්‍රියාකාරකම 05

ඔබ ජීවත්වන පරිසරය තුළ ව්‍යාපාර ලක්ෂණ සහ ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණ දැකිය හැකි ව්‍යාපාර හඳුනාගෙන ලැයිස්තුගත කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. අවශ්‍යතා හා වුවමනා යන්න හඳුන්වන්න.
02. භාණ්ඩ, සේවාවලින් වෙනස් වන්නේ කෙසේද?
03. අවශ්‍යතා හා වුවමනා අතර වෙනස්කම් 3ක් ලියන්න.
04. ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ 5ක් ලියන්න.
05. ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා සංසන්දනය කරන්න.
06. ව්‍යවසායකයන් වර්ග නම් කොට එම වර්ග සඳහා නිදසුන් 2 බැගින් ලියන්න.