

4

ව්‍යවසායකත්වය සහ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

- 4.1 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර
- 4.2 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාව
- 4.3 ආර්ථික සංවර්ධනයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය
- 4.4 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති
- 4.5 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සීමා
- 4.6 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු
- 4.7 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට ගත හැකි ක්‍රියා මාර්ග
- 4.8 ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකා
- 4.9 ව්‍යවසායකයෙකු වර්ධනය කර ගත යුතු කුසලතා

4.1 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර

පළමු පාඩම අවසාන කොට දෙවන පාඩමට පිවිසෙන ඔබ ව්‍යාපාර සංකල්පය පිළිබඳ පුළුල් අදහසක් ලබාගෙන ඇතැයි අපි සිතමු. ව්‍යාපාර විවිධ පදනම් ඔස්සේ වර්ග කළ හැකි ය. මෙසේ හඳුනාගත හැකි එක් පදනමක් වනුයේ ව්‍යාපාරවල ප්‍රමාණය අනුව ව්‍යාපාර වර්ග කිරීම යි. එම පදනම මත ව්‍යාපාර වර්ග කුනකට බෙදිය හැකි ය.

එනම්

- ★ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර
- ★ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර
- ★ මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වශයෙනි.

ඉහත ව්‍යාපාර වර්ග අතුරින් ඔබ ප්‍රදේශයේ බහුල ව පැතිර පවතින ව්‍යාපාර වර්ගය කුමක් ද යි හොඳින් නිරීක්ෂණය කරන්න. අදාළ නිරීක්ෂණවලින් පසු ව ඒවා බොහොමයක් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර වන බව ඔබට අවබෝධ වනු ඇත. මෙය ඕනෑම රටකට පොදු තත්ත්වයකි. මින් පැහැදිලි වන්නේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආර්ථිකය තුළ වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකරන බව යි.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර පිළිබඳ සාකච්ඡා කරන විට දී ඒ සඳහා විවිධ පාර්ශ්ව නිර්වචන ඉදිරිපත් කර තිබෙන අතර ඉන් එක් අර්ථ නිරූපණයක් පහත දැක්වේ.

පෞද්ගලික හිමිකාරත්වය යටතේ ස්වාධීන ව මෙහෙයවනු ලබන සාපේක්ෂ ව කුඩා සේවක සංඛ්‍යාවක් හා අඩු ආයෝජනයක් සහිත ව්‍යාපාර කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර නම් වේ.



ක්‍රියාකාරකම 01

කුඩා ව්‍යාපාරිකයා නැමැති මාසික සඟරාවට සම්මුඛ සාකච්ඡාවක් ලබා දුන් නවීන් ප්‍රනාන්දු මහතාගේ කතාවෙන් උපුටා ගත් තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

මම මේ ව්‍යාපාරය ඇරඹීමට යෙදවුණේ මගේ ම කුඩා ඉඩම් කැබැල්ලයි, b෭. 5000 ක් වැනි යුළු මුදලකුයි විතරයි. ව්‍යාපාරයේ වැඩ කටයුතුවලට යෙදවුණේ දෙනුන් දෙනෙක් යම්බන්ධ කරගන්නා. මේක මගේ ම ව්‍යාපාරයක් නිසා වැඩ කරගෙන යාමත් හරි ම ජනාප්‍රියයි. වෙළඳ කටයුතු බොහෝ විට ගමට ම ජවනක් සීමා වෙනවා. ලොකු ව්‍යාපාර යමග තරග කරන්න ජනාප්‍රිය වුනත් මගේ ව්‍යාපාරයට ශක්තිමත් ජනතමක් තිබෙනවා.....

ඉහත ඡේදය හොඳින් කියවා කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගතිලක්ෂණ 5ක් හඳුනා ගන්න.

ඔබ විසින් කුඩා ව්‍යාපාරවල හඳුනාගත් ගති ලක්ෂණ පහත සඳහන් ඒවා දැයි සොයා බලන්න.

- * කුඩා ප්‍රාග්ධනයක් යොදා තිබීම
- * සේවක සංඛ්‍යාව අඩු වීම
- * ව්‍යාපාරය තනි අයිතිකරුවෙකු සතු වීම
- * ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී තීරණ ගැනීමට ඇති පහසුව
- * ව්‍යාපාර කටයුතු කුඩා ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා වීම

4.2 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාව

මෙම ඒකකය අධ්‍යයනයට පැමිණි ඔබ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ අවබෝධයක් මේ වන විටත් ලබාගෙන ඇතැයි සිතමු. මෙහි දී බොහෝ සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් ඔවුන්ගේ ආරම්භය කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් සිදු ව ඇති බව ඔබට අවබෝධ කරගත හැකි වනු ඇත.

ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා මෙන් ම සැඟ ව තිබෙන ශක්ති (විභව්‍යතා) ප්‍රායෝගික ව භාවිත කරමින් ව්‍යාපාර වර්ධනය කර ගැනීමට අවස්ථාව උදා වේ. බොහෝ නවෝත්පාදන බිහි වී ඇත්තේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළිනි. ඔවුන්ට තම නිර්මාණශීලී චින්තනය අවදි කරමින් අලුත් නිෂ්පාදිත අත්හදා බැලීමට පහසු වේ.

වර්තමානයේ දී වෙළඳපොළ තුළ ක්‍රියාත්මක වන මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වෙළඳපොළේ පවතින කුඩා ව්‍යාපාර අවස්ථා කෙරෙහි උනන්දු නොවෙයි. මෙහි ප්‍රතිඵලය පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීමට නොහැකි වූ වෙළඳපොළ කොටසක් (වෙළඳපොළේ පවතින හිදැස) නිර්මාණය වීමයි. මෙවැනි වෙළඳපොළ හිදැස් හොඳින් අධ්‍යයනය කරමින් එතුළින් සාර්ථක ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් උදා කර ගැනීමට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ඉවහල් වේ.

මෙසේ ඉහත සඳහන් පරිදි තම කුසලතා සහ විභව්‍යතා හඳුනා ගනිමින්, නිර්මාණශීලී චින්තනය ඔස්සේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් වෙළඳ ලොව ජයගත් ශ්‍රී ලාංකිකයන් බොහොමයකි.

මේ අනුව

- * බොහෝ සාර්ථක මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ආරම්භක අවස්ථාව කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් වීම
- * ව්‍යවසායකයන්ට නිර්මාණශීලී කුසලතා ප්‍රායෝගිකව පහසුවෙන් භාවිත කළ හැකි වීම සහ ඒ තුළින් නවෝත්පාදන බිහි වීම
- * වෙළඳපොළ හිදැස හඳුනාගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහා පිවිසිය හැකි වීම

ආදිය කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය අතර ඇති සම්බන්ධතා ලෙස හඳුනා ගත හැකි ය.



ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා මත කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර කුලීන් ලොව ජයගත් ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යවසායකයන් ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න.

4.3 ආර්ථික සංවර්ධනයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය

දේශීය ආර්ථික සංවර්ධනයේ දී කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය පහත සඳහන් සාධක ඔස්සේ සාකච්ඡා කළ හැකි ය.

- ★ රැකියාවල නිරත වූ පිරිස (සේවා නියුක්තිය) වැඩි වීම
 ග්‍රාමීය හා ප්‍රාදේශීය වශයෙන් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආරම්භ වීම හේතු කොට ගෙන ඒවායේ රැකියා අවස්ථා පුළුල් වේ. එවිට එම රැකියාවන්හි පුද්ගලයන් නිරත වීම කුලීන් සේවා නියුක්තිය වර්ධනය වේ.
- ★ ජාතික නිෂ්පාදනය වැඩි වීම
 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර කුලීන් විවිධ නිෂ්පාදිත බිහි වේ. ඒවායේ අගය එකතු කිරීම කුලීන් රටේ ජාතික නිෂ්පාදනය වර්ධනය වේ.
- ★ පුද්ගලයන් අතර ආදායම් බෙදී යාමේ විසමතාව අඩු වීම
 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර රට පුරා ව්‍යාප්තවීම කුලීන් ඒවායේ රැකියා අවස්ථා පුළුල් වේ. එමගින් අදාළ පාර්ශ්ව වෙත ආදායම් හිමිවේ. මෙසේ වැඩි පිරිසක් වෙත ආදායම් ලැබීම කුලීන් ආදායම් බෙදී යාමේ විසමතාව අවම වේ.
- ★ මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර කුලීන් නොසපයන භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම
 වෙළඳපලේ සියලු ම පාර්ශ්වයන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් සපුරාලීම අපහසු කාර්යයකි. එම වෙළඳපොල හිඳුස මනාව හඳුනාගත හැකි කුඩා පරිමාණ ව්‍යවසායකයාට ඉතා පහසුවෙන් අදාළ නිෂ්පාදිත වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීමට අවස්ථාව උදාවේ.
- ★ කාලයාගේ ඇවෑමෙන් මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර බවට පත්වීම
 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හිමිකරුවන්ට තම උනන්දුව, කැපවීම, තම නිර්මාණශීලීත්වය කුලීන් කාලයත් සමග තම ව්‍යාපාරය මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර බවට පත්කර ගැනීමේ අවස්ථාව උදා කරගත හැකි ය.
- ★ දේශීය දැනුම හා සම්පත් භාවිතයට ගැනීම
 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ස්වකීය ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා බොහෝ විට භාවිත කරන්නේ දේශීය දැනුම හා සම්පත් ය. එම නිසා ඒවා අපතේ නොයාම, ඒවාට වෙළඳපලක් ඇති වීම සහ ආර්ථික අගයක් එකතු වීම ආදී තවත් ප්‍රතිලාභ විවෘත වේ.

4.4 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති

සෑම රටක ම ආර්ථික සංවර්ධනයේ දී කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සාර්ථක පැවැත්ම අත්‍යවශ්‍ය සාධකයකි. ඒ සඳහා කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති වැදගත් වේ.



රූපය 4.1

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාම පිණිස යොදාගන්නා සහ යොදා ගත හැකි සියලු ම වාසිදායක සාධක ශක්ති යනුවෙන් අදහස් වේ.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත ව දැකිය හැකි ශක්ති කිහිපයකි.

- ★ සීමිත සම්පත් ප්‍රමාණයකින් (ප්‍රාග්ධනය) වුව ද ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ හැකි වීම
- ★ පවත්නා දේශීය තාක්ෂණය වුව ද භාවිත කළ හැකි වීම
- ★ ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී පරිසර වෙනස්වීම්වලට පහසුවෙන් අනුගත වීමට හැකි වීම
- ★ ව්‍යාපාර කටයුතුවල දී රජයෙන් ලැබෙන විශේෂ දිරිගැන්වීම්
- ★ සේවකයන් බඳවා ගැනීම හා පුහුණු කිරීම පහසු වීම
- ★ සේවකයන්ගේ බහුවිධ කුසලතාවලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගතහැකි වීම
- ★ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සේවයේ නියුතු සේවක පිරිස් වැඩි වරප්‍රසාද අපේක්ෂා නොකිරීම
- ★ ව්‍යාපාර කටයුතුවලට පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ සහභාගිත්වය ලබාගත හැකි වීම
- ★ ගතික පරිසරයට ක්ෂණික ව ප්‍රතිචාර දැක්වීමේ පහසුව

4.5 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සීමා

වර්තමානයේ දී සෑම රටක ම ආර්ථිකය තුළ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ව්‍යාප්තිය බහුල ව දක්නට ලැබෙන සුලබ දසුනකි. නමුත් ඒවා ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාමේ දී ඊට ම ආවේනික වූ සීමා පවතී.

මෙහි දී සීමා ලෙස හැඳින්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාමේ දී එම ක්‍රියාකාරීත්වයට බාධා පමුණුවන හෝ ක්‍රියාකාරීත්වය සීමා කරවන සාධක සමූහය වේ.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත සීමා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ★ ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගන්නා මාර්ග සීමා වීම
ව්‍යාපාර ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගැනෙන්නේ අයිතිකරුගෙනි. එය ප්‍රමාණවත් නොවූ විට වෙනත් පාර්ශ්වයකින් ණය මුදල් ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය වුවත් මෙවැනි ව්‍යාපාරවලට එහි දී විවිධ වූ සීමා පැවැතිය හැකි ය.
- ★ නවීන තාක්ෂණය භාවිත නොවීම
තාක්ෂණය පිළිබඳ ව පවතින අවබෝධය අඩු වීමත් ඒවා ලබාගැනීමට අධික මුදලක් වැය වීමත් නිසා නවීන තාක්ෂණය භාවිත නොකෙරෙයි.
- ★ වෙළඳපල සීමා වීම
කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල වෙළඳ කටයුතු තම ප්‍රදේශයට, ගමට පමණක් සීමා වීම නිසා වෙළඳපල කුඩා වේ.
- ★ ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට තම පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ මැදිහත් වීම වැඩි වීම
ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ මැදිහත් වීම අනවශ්‍ය පරිදි සිදු වීම දක්නට ලැබේ. ඒ හේතුවෙන් ගෙන ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට බාධා පැමිණීම සිදුවිය හැකි ය.
- ★ ව්‍යාපාර හිමිකරුගේ ව්‍යාපාරික පළපුරුද්ද සහ දැනුම සීමාකාරී වීම
බොහෝ විට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් සතු දැනුම හා පළපුරුද්ද ඉතා සීමිත ය. එම නිසා තම ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක ව පවත්වාගෙන යාමේ දී ඊට බාධා පැමිණේ.

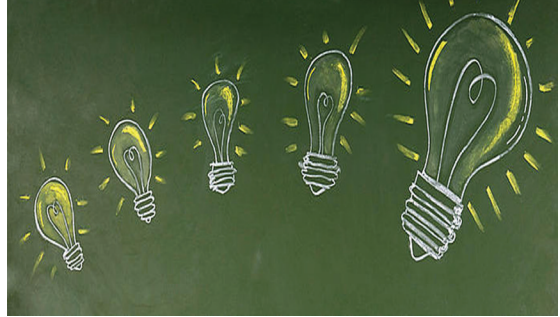
4.6 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු

බොහෝ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර විවිධ හේතු නිසා අසාර්ථක වී තිබෙන අයුරු ඔබ දැක තිබේ ද? එවැනි ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ ඔබගේ අවධානය යොමු කළහොත් ඊට හේතු වූ කරුණු බොහොමයක් ම ප්‍රායෝගික හේතු වන බව ඔබට අවබෝධ වනු ඇත. මෙසේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීම සම්බන්ධ ව ඔබ කළ නිරීක්ෂණ ඔස්සේ ඊට හේතු වූ කරුණු ලැයිස්තුගත කළහොත් ඒවා බොහොමයක් පහත සඳහන් හේතු සමග සැසඳෙනු ඇත.

- ★ ව්‍යාපාරයේ මුදල් කටයුතු පාලනය දුර්වල වීම
- ★ තරගකාරීත්වයට මුහුණ දීමට අපහසු වීම
- ★ ව්‍යාපාරික කටයුතු සැලසුම්වලින් තොර ව සිදු කිරීම
- ★ බොහෝ ව්‍යාපාරිකයන් ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස නොසිතීම
- ★ ව්‍යාපාරයේ පවතින සම්පත් නිවැරදි ව පාලනය නොකිරීම
- ★ ව්‍යාපාරික කටයුතු සම්බන්ධයෙන් පවතින පළපුරුද්ද ප්‍රමාණවත් නොවීම
- ★ දුර්වල මානව සම්බන්ධතා

4.7 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට ගතහැකි ක්‍රියාමාර්ග

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර බොහෝමයක් විවිධ හේතු මත අසාර්ථක විය හැකි බව ඉහත කරුණු තුළින් ඔබට වැටහෙනු ඇත. එසේ නම් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ කාර්යභාරය විය යුත්තේ ඒවා අසාර්ථක වීමට හේතු හඳුනාගෙන සාර්ථක විසඳුම් සොයා ගනිමින් ව්‍යාපාරය නිවැරදි ව මෙහෙයවීම වේ.



රූපය 4.2

ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රියාමාර්ග කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ★ ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා නිවැරදි සැලසුම් සැකසීම හා ඒවාට අනුව ක්‍රියාත්මක වීම
- ★ ප්‍රවීණයන්ගෙන් අවශ්‍ය උපදෙස් සහ මගපෙන්වීම් ලබා ගැනීම
- ★ ගනුදෙනු නිවැරදි ව වාර්තා කිරීම
- ★ බාහිර පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීම හා අවශ්‍ය ප්‍රතිචාර දැක්වීම
- ★ ව්‍යාපාරිකයාගේ පෞද්ගලික ජීවිතය ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් වෙන් කොට තැබීම
- ★ වෙළඳපල පහසුකම්, ණය පහසුකම්, පර්යේෂණ කටයුතු ආදී කාර්ය සඳහා උදව් වන රාජ්‍ය ආයතනවල සහය ලබා ගැනීම
- ★ යහපත් මානව සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම



ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබ ප්‍රදේශයේ පවත්වාගෙන යන කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් තෝරාගෙන ඒ පිළිබඳ ව හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.

1. ඔබ තෝරාගත් ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යවසායකයාටත්, ආර්ථිකයටත් අත්වන ප්‍රතිලාභ දෙක බැගින් වෙන වෙන ම දැක්වන්න.
2. එම ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී ව්‍යවසායකයා වශයෙන් මුහුණ පෑමට සිදු වෙතැ යි ඔබ සිතන ගැටලු 2 ක් ඉදිරිපත්කොට ඒවාට විසඳුම් යෝජනා කරන්න.

4.8 ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකා

යම් කටයුත්තක් කිරීමේ දී එයට අදාළ එක් එක් පාර්ශ්වය විසින් ඉටු විය යුතු කාර්යභාරය භූමිකා යනුවෙන් අදහස් කෙරේ. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක කටයුතු කරන විට දී ද ව්‍යවසායකයෙකුට බොහෝ කාර්ය ඉටු කිරීමට සිදු වේ. ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස ඉටුකරනු ලබන එම කාර්යභාරය ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුනක් ලෙස පවුල නැමති ආයතනයේ පියාගේ කාර්යභාරය පිළිබඳ ව මදක් සිතා බලන්න. ඔහු ආරක්ෂකයෙකු ලෙස, මග පෙන්වන්නෙකු ලෙස, සේවා නියුක්තිකයෙකු ලෙස, ගුරුවරයෙකු ලෙස ආදී වශයෙන් විවිධ භූමිකා රාශියක නියැලෙමින් පවුල නැමති ආයතනය සාර්ථක ව පවත්වාගෙන යයි. මෙසේ ම ඔබගේ විදුහලේ විදුහල්පති තුමා ද විවිධ භූමිකා රාශියක නියැලෙන බව ඔබට වටහාගත හැකිවනු ඇත.

ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස ක්‍රියාත්මක වන විට දී ඔහු අයිතිකරුවෙකු ලෙස, කළමනාකරුවෙකු ලෙස සහ නායකයෙකු ලෙස විවිධ භූමිකාවල නියැලේ. මෙම ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා වෙන වෙන ම දැක්වූව ද ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය උදෙසා අදාළ භූමිකා අතර පවතින අන්තර් සම්බන්ධතාව ඉතා වැදගත් වේ.

අයිතිකරුගේ භූමිකාව

සෑම ව්‍යාපාරයක ම අයිතිය (හිමිකාරත්වය) යම් පාර්ශ්වයකට හිමි වනුයේ ඊට සම්පත් යෙදවීම තුළිනි. මෙසේ ව්‍යාපාරයක හිමිකාරත්වය ලබා ගැනීම උදෙසා සම්පත් විවිධ අයුරින් යෙදවිය හැකි වේ. එනම් මුදලින් යෙදවීම හෝ ලී බඩු, ඉඩ කඩම් ආදී භෞතික සම්පත් යෙදවීම හෝ තම හැකියාව දක්ෂතාව ආදිය යෙදවීම කළ හැකි ය.

ව්‍යවසායකයෙකු ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කරගැනීම පිණිස අවශ්‍ය සම්පත් සැපයීම, අවදානම් දැරීම, වැදගත් තීරණ ගැනීම ආදී කාර්ය ඉටු කිරීම අයිතිකරුගේ භූමිකාව වේ.

නිදසුන් :-

- ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය උපකරණ මිල දී ගැනීම
- ලාභ හෝ පාඩු විඳ දරා ගැනීම

කළමනාකරුගේ භූමිකාව

ව්‍යාපාරයක සම්පත් එහි අරමුණු හා පරමාර්ථ නිවැරදි ව ඉටුකරගත හැකි වන පරිදි හැසිරවීම වැදගත් අවශ්‍යතාවකි. මෙය සරල ව කළමනාකරණය ලෙස හඳුනාගත හැකි ය. ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වය සඳහා අයිතිකරු කළමනාකරණ භූමිකාවේ දක්ෂ ලෙස නියැලිය යුතු ය.

ඒ අනුව ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් ලෙස සපයා ගත් සම්පත් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු ළඟා කර ගැනීම පිණිස නිසි ලෙස භාවිත කිරීම කළමනාකරණ භූමිකාව ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීම
සැලසුමට අනුව කටයුතු සිදුවනවා දැයි විමසා බැලීම

නායකයාගේ භූමිකාව

ව්‍යාපාරයක ස්ථාපිත අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටුකර ගැනීමේ දී විශේෂයෙන් ම සජීවී සම්පතක් ලෙස මානව සම්පත හැසිරවීම උදෙසා නිවැරදි නායකත්වයක් සැපයීම අවශ්‍ය වනු ඇත. මානව සම්පත සැමවිට ම අදාළ කාර්යයන් හි දී ඔවුන් ප්‍රතිචාර දක්වන බැවින් ඊට නිසි නායකත්වයක් සැපයීම අවශ්‍යතාවකි.

ව්‍යවසායකයෙකු ව්‍යාපාරයේ විවිධ කාර්යයන්හි නියැලී මානව සම්පත නිසි පරිදි මෙහෙයවමින්, උනන්දු කරවමින් හා අවශ්‍ය පරිදි බලපෑම් කරමින් සිදුකරන කාර්යභාරය නායකයාගේ භූමිකාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුන් :-

සේවකයන් පෙළඹවීම හා අවශ්‍ය මග පෙන්වීම
කාර්ය ඉටු කරගැනීමේ දී සේවකයන් මෙහෙයවීම

ඉහත භූමිකා වෙන් වෙන් වශයෙන් සලකා බැලූව ද කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක මෙම සෑම භූමිකාවක ම නිරත වීමට ව්‍යවසායකයාට සිදු වේ. මේවා එකිනෙක මත අන්තර් සම්බන්ධතාවක් ඇත.



ක්‍රියාකාරකම 04

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් පත්වාගෙන යන ලහිරු සිරිමාන්න ප්‍රදේශයේ ප්‍රචලිත ව්‍යවසායකයෙකි. ඔහුගේ ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ කරුණු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ✦ තමන් සතු මුදල් යොදවා ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන ලදී.
- ✦ ඔහු ව්‍යාපාරය පැහැදිලි දැක්මක් ඇති ව ආරම්භ කරන ලදී.
- ✦ සම්පත් නිසි පරිදි කළමනාකරණය කිරීමට ලහිරු සැමවිට ම උත්සාහ ගත්තේ ය.
- ✦ ව්‍යාපාරයේ සේවකයින් සමග කටයුතු කිරීමේදී ඔවුන් උනන්දු කරමින් නිසි මග පෙන්වීමට උත්සුක විය.

- ✦ වැඩකටයුතු කිරීමේදී සේවකයන් සමග තම අදහස් හුවමාරු කරගත්තේ ය.
- ✦ සෑම කාර්යයක් ම නිවැරදි ව සංවිධාන ය කොට ක්‍රියාවට නැංවීම ඔහුගේ අරමුණ විය.
- ✦ ලහිරු නව නිෂ්පාදිත වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීමට දැඩි උනන්දුවකින් සිටින අතර ඒ පිළිබඳ ව කිසියම් අවදානමක් පවතින බව ද අවබෝධ කරගෙන ඇත.
- ✦ උසස් තත්වයේ භාණ්ඩ නිපදවීම ඔහුගේ එක් අරමුණක් විය.
- ✦ සැලසුම්ගත ප්‍රතිඵල හා සත්‍ය ප්‍රතිඵල සැසඳීම ඔහුගේ පුරුද්දක් විය.
- ✦ මෙම සෑම කාර්යයක් ම පිටුපස තිබෙන්නේ ලහිරුගේ නිවැරදි තීරණ ගැනීමේ හැකියාව වේ.

ඉහත කරුණු හොඳින් අධ්‍යයනය කරමින් ව්‍යවසායකයෙකුගේ කාර්ය 10ක් හඳුනාගෙන එම කාර්යවලට අදාළ භූමිකාව පහත සඳහන් වගුවෙහි සපයා ඇති නිදසුනට අනුව සම්පූර්ණ කරන්න.

අංකය	කාර්යය	ව්‍යවසායකයාගේ භූමිකාව
1	ප්‍රාග්ධනය සැපයීම	අයිතිකරුගේ භූමිකාව
2
3
4
5
6
7
8
9
10

4.9 ව්‍යවසායකයෙකු වර්ධනය කරගත යුතු මූලික කුසලතා

මේ වන විට ඔබ ව්‍යවසායකයෙකුගේ අයිතිකරුගේ භූමිකාව, නායකයාගේ භූමිකාව සහ කළමනාකරුගේ භූමිකාව පිළිබඳ ව හොඳ අවබෝධයක් ලබාගෙන ඇතැයි අපි සිතමු. මෙවැනි භූමිකා නිරූපණය කිරීම පිණිස ව්‍යවසායකයාට හැකියා හා කුසලතා අවශ්‍ය වේ.

ශිෂ්‍යයෙකු වශයෙන් ඔබගේ භූමිකාව නිරූපණය කිරීම පිණිස මනා අවබෝධය, මතක තබා ගැනීමේ හැකියාව, නිවැරදි ව ලිවීමේ හැකියාව, විනයවත් බව ආදී ඔබ සතු කුසලතා කොපමණ ප්‍රයෝජනවත් වේ ද යන්න නිදසුනක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

ව්‍යවසායකයෙකුට තම භූමිකා සාර්ථක ව ඉටු කිරීම පිණිස තිබිය යුතු මූලික කුසලතා සමූහයකි. මේවායින් කිහිපක් පිළිබඳ ව අවබෝධ කර ගනිමු.

තාක්ෂණික කුසලතා

කිසියම් ආයතනයක හෝ සංවිධානයක කාර්යයන් හි නියැලීමේ දී ඊට අදාළ සුවිශේෂී ක්‍රමයක් හෝ තාක්ෂණයක් හෝ භාවිත කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති දැනුම, පළපුරුද්ද මෙන් ම හැකියාව තාක්ෂණ කුසලතාව වශයෙන් හඳුනා ගැනේ. මේවා අවශ්‍ය වන්නේ වැඩ කිරීමට පමණක් ම නොව අන් අය නිවැරදි ව හැසිරවීම සඳහා ද වේ.



රූපය 4.3

නිදසුන් :-

- ව්‍යාපාරයට ගෙනා යන්නුයක් නිවැරදි ව ස්ථානගත කිරීම, ක්‍රියාත්මක කිරීම, අලුත්වැඩියා කිරීම වැනි කාර්ය කිරීමට ඇති කුසලතාව
- විධිමත් පටිපාටියක් අනුගමනය කොට වඩා හොඳ සේවකයෙකු බඳවා ගැනීමට ඇති හැකියාව

මානව කුසලතා

ආයතනයක අභ්‍යන්තර හෝ බාහිර ව සිටින පුද්ගලයන් සමග යහපත් අන්තර් පුද්ගල සම්බන්ධතා ගොඩනගා ගැනීමට අවශ්‍ය පසුබිම නිර්මාණය කිරීම, උනන්දු කිරීම හා ඒ සඳහා අදාළ පාර්ශ්ව පෙළඹවීම වැනි කාර්ය කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව මානව කුසලතාව වේ. විශේෂයෙන් ම සජීවී සම්පතක් වශයෙන් පුද්ගල කණ්ඩායම් සමග කටයුතු කරන විටදී මානව කුසලතා වැදගත් වේ.



රූපය 4.4

නිදසුන් :-

- ව්‍යාපාරයේ පුද්ගල කණ්ඩායම් සමග වැඩ කිරීමේ දී අදහස් හුවමාරු කරගැනීම
- ඔවුන්ට වැඩ පැවරීම මෙන් ම සේවකයන් පෙළඹවීම වැනි කාර්ය කිරීමට ඇති කුසලතාව

සංකල්පනාත්මක කුසලතා

ව්‍යාපාරය සමස්තයක් ලෙස සලකා බලමින් අනාගතයේ දී ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක කරගැනීමට අවශ්‍ය තීරණ ගැනීම, ඒවා වැඩි දියුණු කිරීම සහ ඊට අවශ්‍ය උපාය මාර්ග තීරණය කොට ක්‍රියාත්මක කිරීම වැනි කාර්ය කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව සංකල්පනාත්මක කුසලතා වේ.



රූපය 4.5

නිදසුන් :-

- නව නිෂ්පාදිත බිහි කිරීම
- නව වෙළඳපොල සොයා ගැනීම
- ව්‍යාපාරික තරගකාරීත්වයට මුහුණ දීම

කණ්ඩායමක් සමග කටයුතු කිරීමේ කුසලතා

ව්‍යාපාරික කටයුතුවල දී විවිධ කණ්ඩායම්, විවිධ පුද්ගලයන් සමග එකතු වී කටයුතු කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට සිදු වේ. මෙසේ ආයතනයක සිටින විවිධ පුද්ගලයන් එකතු කොට සමූහයක් ලෙස කටයුතු කරමින් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටු කර ගැනීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව කණ්ඩායමක් සමග කටයුතු කිරීමේ කුසලතාව ලෙස නම් කෙරේ.



රූපය 4.6

නිදසුන් :-

- කණ්ඩායම් වැඩ ක්‍රමය
- කණ්ඩායම් හැඟීම

සන්නිවේදන කුසලතා

ආයතනයේ විවිධ පාර්ශ්ව අතර තොරතුරු බෙදාහැරීමට, අවශ්‍ය තොරතුරු රැස් කරගැනීමට මෙන් ම ඒවා ක්‍රමානුකූල ව වාර්තා කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකු සතු හැකියාව සන්නිවේදන කුසලතාව ලෙස නම් කෙරේ.



රූපය 4.7

නිදසුන් :-

රැස්වීම් පැවැත්වීම, පණිවිඩ බෙදා හැරීම, අවශ්‍ය පාර්ශ්ව වෙත අදාළ වාර්තා සහ තොරතුරු බෙදා හැරීම

උපදේශන කුසලතා

ව්‍යාපාරික කටයුතුවල දී ඊට විශාල සේවක පිරිසක් සම්බන්ධ වේ. එවැනි විටෙක දී ඔවුන් අතර විවිධ ප්‍රායෝගික ගැටලු ඇති වේ. එවැනි ගැටලුකාරී අවස්ථාවල ව්‍යවසායකයෙකු අදාළ පාර්ශ්වයන්ට නිවැරදි මග පෙන්වීම හා උපදෙස් ලබා දෙමින් කටයුතු කිරීමේ හැකියාව උපදේශන කුසලතාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුන් :-

සේවකයන්ගේ පෞද්ගලික ප්‍රශ්න හා සේවකයන් අතර ඇතිවන ගැටලු සහ සුභ සාධනය සම්බන්ධයෙන් ඇති වන ගැටලු

ආදර්ශවත් ව කටයුතු කිරීමේ කුසලතාව

ආයතනයක හෝ සංවිධානයක සැලසුම්ගත අරමුණු ළඟා කරගැනීම පිණිස තම සේවක කණ්ඩායම් නිවැරදි ව මෙහෙයවමින් අවශ්‍ය මග පෙන්වීම් ලබා දෙමින් සෑම විට ම මූලිකත්වය ගෙන ක්‍රියා කරමින් කටයුතු කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකු සතු හැකියාව ආදර්ශවත් ව කටයුතු කිරීමේ කුසලතා ලෙස හඳුනාගත හැකි ය.

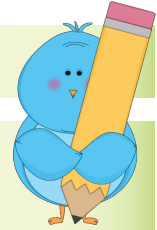
නිදසුන් :-

ව්‍යාපාරයක් අලාභ ලබන විට දී එයින් අධෛර්යවත් නොවී ව්‍යාපාරය නැංවීමට උනන්දු වීම
නියමිත වෙලාවට වැඩ කටයුතුවල නිරත වීම
සාධාරණ ව කටයුතු කිරීම



ව්‍යවසායකයෙකු වශයෙන් තම භූමිකා ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී කවර කුසලතා අවශ්‍ය වේ දැ යි ඔබ සිතන්නේ ද? ඒවා නම් කොට කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් යන්න කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
02. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර ඇති සම්බන්ධතාව පෙන්වුම් කරන්න.
03. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ නම් කර, එක් ගති ලක්ෂණයක් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
04. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ප්‍රයෝජනවත් වන අන්දම කරුණු 3ක් මතු කරමින් දක්වන්න.
05. බොහෝ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ ද පසු කාලීනව අසාර්ථක වීමේ ස්වභාවයක් දැකිය හැකි ය. එයට හේතු වන කරුණු මොනවාද?
06. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් තුළ දැකිය හැකි ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා නම් කරන්න.
07. පහත සඳහන් ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා කෙටියෙන් හඳුන්වන්න.
 - තාක්ෂණික කුසලතා
 - මානව කුසලතා
 - කණ්ඩායම් සමග කටයුතු කිරීම