

වසාභාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

2

# ගොවි පුහුණු වැඩිකටහන

ගොවිපළ වසාභාරික පාසල



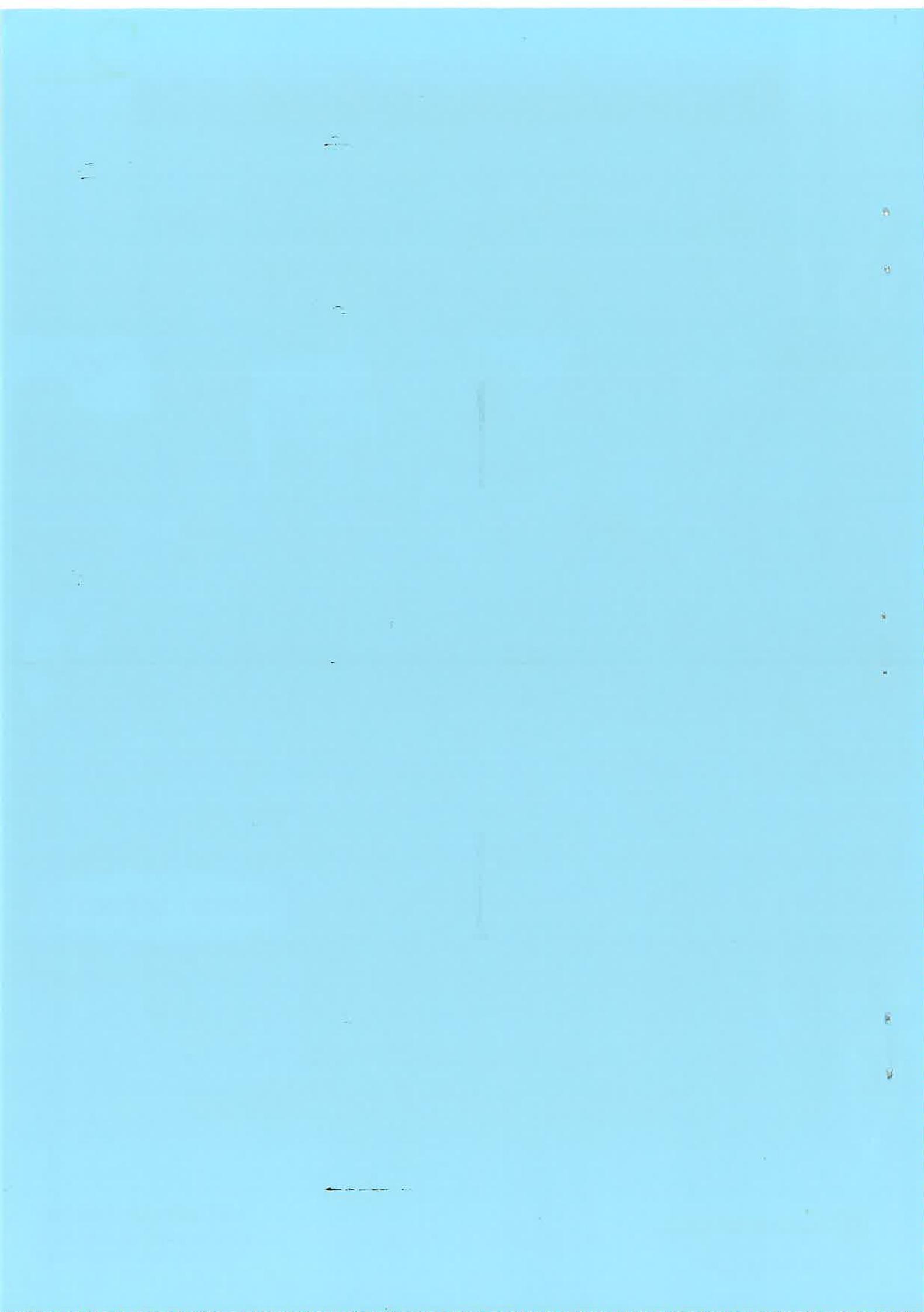
ගොවිපළේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය  
විමාන බැලීම හා  
වෙළෙඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම



කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය

THE WORLD BANK  
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

කූෂ්ම නවීකරණ ව්‍යුත්තවිය  
විව්චාය න්‍යෑමයාක්කල් තීටුම්  
Agriculture Modernization Project



ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම  
ගොවි පුහුණු වැඩසටහන  
ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල

වැඩපොත - පළමු කොටස

ගොවිපළේ ජවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම හා  
වෙළඳපළ ඇවශ්‍ය හඳුනාගැනීම

2018



කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය



THE WORLD BANK  
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP

කෘෂි නවිකරණ ව්‍යාපෘතිය  
විව්‍යාප න්‍යෝමයමාක්කල් ත්‍රිත්‍යම්  
Agriculture Modernization Project

**සම්බන්ධිකරණය හා මාර්ගෝපදේශකත්වය**

**අයි.ඊ. තිලකරත්න**

**පුහුණු විශේෂයෙන්, කෘෂි නිවේදන ව්‍යාපෘතිය,**

**කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය**

**BSc. (Agri.), MSc. (Agri. Extension)**

**කෘෂි නිවේදන ව්‍යාපෘතියේ අවශ්‍යතා අනුව නැවත සැකසීම**

**චි.චිම්.චඩ්ලිව්. දූසනායක**

**ලාඛ පළාත් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ විශ්‍යාමික කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ**

**BSc. (Agri.) SL, MSc. (Agri. Extension) - UK**

**2018**

**නව සංස්කරණය සඳහා විෂය දූයකත්වය**

**චි. අධ්‍යිකුරිය**

**කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ කෘෂි ව්‍යාපාර සංවර්ධන ඒකකයේ විශ්‍යාමික ප්‍රධානී**

**BSc. (Agri.) SL, MSc. (Agri. Education) - USA**

**ප්‍රියංශ්‍ය මාදුන**

**පළාත් කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ (ලතුරුමැදා)**

**BSc. (Agri.) SL, MSc. (SA in GIS & RS) - The Netherlands**

**විතු කිර්මාණය, සැලසුම හා මුද්‍රණය:**

**ප්‍රින්ට් ඇන්ඩ් ප්‍රින්ට් ගුරුත්වීම් පුද්ගලික සමාගම**

**අංක 06, ශ්‍රී ලංකාධිරාජ මාවත, මාලිගාවත්ත, කොළඹ 10.**

**දුරකථනය: 011 2687870**

**විද්‍යුත් තැපෑල: printgraphic2@gmail.com**

**මුළුණ :**

1. Farm Business School, Facilitators' Hand Book, by Dr. David Khan, Former Senior Officer, on Agri Business and Enterprise Development, FAO
2. ගොවීපොල ව්‍යාපාරක පාසල - පහසුකාරක අත් පොත, 2013/14 -  
චි. අධ්‍යිකුරිය, ඡි.චිම්. ඔබ්ලිව්. දූසනායක, ප්‍රියංශ්‍ය මාදුන



## පෙරවදින

මෙම වැඩපොත සැලසුම් කර තිබෙන්නේ ඔබේ ගමේ පවත්වන, ගොවීපළ ව්‍යාපාරක පාසල් (ගොව්‍යා පාසල) වැඩසටහනට සම්බන්ධවන ගොවීත් වන ඔබ සඳහාමයි. ඔබ සතු කාෂි ව්‍යාපාරක කුසලතා ව්‍යාපාරය කර ඔබේ ගොවීපලේ ලාභාංශ වැඩි දියුණු කිරීම අපේ අරමුණයි. ගොවීන්ගේ බේරු නෝ සත්ත්ව නිෂ්පාදන වැඩපිළිවෙළවල් පූරා සාකච්ඡා විය යුතු පහත දැක්වෙන විෂය කරුණු මෙයට ඇතුළත් කර තිබේ.

- 1 ගොව්‍යා පාසල කියන්නේ කුමකට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම හා විය පවත්වා ගෙන ආකාරය නිර්ණය කිරීම.
- 2 ව්‍යාපාරයක් ලෙස කාෂි නිෂ්පාදන කිදුකිරීම අවශ්‍ය වන්නේ ඇයිද යන්නටත් ගොවීන්ගේ නිපැයුම් අලෙවිකරණයටත් අදාළවන මූලික සංක්‍රෑප අවබෝධ කර ගැනීම.
- 3 ඔබ සතු සම්පත් සහ ගොවීපලේ දැනට පවතින තත්ත්වය හඳුනා ගැනීම.
- 4 ඔබට සුදුසු වඩාත් ලාභදායී බේරු/නිෂ්පාදන හඳුනා ගැනීම.
- 5 හඳුනාගත් බේරු/නිෂ්පාදන වලට ගැලපෙන පරිදි ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලසුම් පිළියෙළ කිරීම.
- 6 ගොවීපළ සටහන් සහ වාර්තා පවත්වා ගැනීම.
- 7 ඔබ ක්‍රියාත්මක කරන ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම කොතෙක් දුරට සාර්ථක ව්‍යුතා දැයි ඇගයීම.
- 8 ගොවීපලේ සංවර්ධනය සඳහා ඔබට දැනගැනීමට අවශ්‍ය සහ ප්‍රයෝගනවත් වන වෙනත් විෂය කරුණු සාකච්ඡා කිරීම.

ඉහත සඳහන් කරුණු හා බැඳෙන මාතෘකා රැසක් අතරින් ඔබට අවශ්‍ය, ඔබ කැමති දේ තෝරාගෙන ඉගෙනීමට මෙහිදී හැකිවේවි. පුහුණු රැස්වීම්වලදී සාකච්ඡා කරන ප්‍රධාන කරුණුවල සාරාංශයක් සහ ඒ ආශ්‍රිත ආහාසන් මෙම වැඩපොතේ තිබෙනවා. අනාගතයේදී ඔබේ ගොවීපළ දැනට වඩා ලාභ උපද්‍රවන ආකාරයෙන් පවත්වා ගැනීමට හැකි වන අයුරින් සැලසුම් සකස්කර ගැනීමටත් වාර්තා පවත්වා ගැනීමටත් හැකිවන ආකාරයට මෙම පොතට ඇතුළත් ප්‍රායෝගික ක්‍රියාකාරකම් සකස් කර ඇත.

එඩඟින් ගොව්‍යා පාසලට සහභාගි වන්නට ලැබීම ඔබ ලද හාග්‍රයක් බව සලකන්න.



## තුති පිළිම

කෘෂිකර්ම අංශය නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතියට සම්බන්ධ ගොවීන්ගේ ව්‍යාපාරික හිසුණුතාවය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ගොවීපලු ව්‍යාපාරික පාසල් ප්‍රවේශය උපයෝගී කරගෙන සිදු කරන පූහුණු කිරීම්වලදී භාවිතා කිරීම සඳහා මෙම පූහුණුකරුවන්ගේ අන්පොත/පූහුණුලාභී ගොවී මහත්ම මහත්මීන්ගේ වැඩි දින පොත් තුන සකස් කරන ලදී.

මෙම පොත් පිළියෙළ කිරීමේදී ලේක බිංකුවෙන් ලැබුණු මූල්‍ය දායකත්වය ඉතාමත් ගෞරවයෙන් අයය කරන අතර ශ්‍රී ලංකා ලේක බිංකු කන්ඩායමේ භායක ඇත්තිඛා යේ. ගුවිලන්ඩ් මහතාගෙන් ලැබුණු සහයෝගය කෘෂිකර්ම ප්‍රවේශ කරමි. තවද කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශයේ හිටපු උග්‍රීම් යේ. විජයරත්න මහතා සහ වර්තමාන උග්‍රීම් කේ.ඩී.චී.චිස්. රුවන්වන්ද මහතාගෙන් මෙම කාර්යයයේදී දැක්වූ සහයෝගය ගෞරවයෙන් සිහිපත් කරමි. තවද ව්‍යාපෘතියේ අධ්‍යක්ෂතුම්ය වන රී.චිස්. වීරකේන් මහත්මීය ඇතුළු ව්‍යාපෘති කළමනාකරණ තීක්‍රයේ සියලුම කාර්යය මත්ත්වීම් නියමිත කාලය තුළදී මෙම පොත් පිළියෙළ කර අවසන් කර ගැනීම සඳහා ප්‍රසම්පාදන හා අනෙකුත් කටයුතුවලදී දැක්වූ තොමද දායකත්වය වෙනුවෙන් මාගේ ස්තූතිය පිරිනමම්.

මෙට පෙර ආහාර හා කෘෂිකර්ම සංවිධානයේ ආධාර සහිතව 2010-2013 කාලයේදී ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්ම ව්‍යාපෘති කාර්ය මත්ත්වීම හා ගොවීන්ගේ ව්‍යාපෘතියකත්ව යුතුනය ඉහළ නැවැවීමේ අරමුණින් හියාත්මක කළ “කෘෂිකර්ම ව්‍යාපෘතියකත්ව සංවර්ධනය තුළින් කෘෂිකර්ම ව්‍යාපෘති පදනම් ගැනීමත් කිරීම” සඳහා වූ ව්‍යාපෘතිය මගින් මුදුණුය කර තිබෙන පහසුකාරක අන්පොත හා ගොවී පූහුණු වැඩිපොත් පාදක කරගෙන කෘෂිකර්ම අංශ නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතියේ පූහුණු අවශ්‍යතාවයන්ට ගැලුපෙන පරිදි නැවත සංස්කරණය කර දුන් සි.චී.මි.චිං. දුසනායක, ඩී. අඩ්බිසුරය, ප්‍රසංජනී මාධ්‍ය යන මහත්ම මහත්මීන්ට ද මාගේ හෘද්‍යාංශම ස්තූතිය මෙහිදී පිරිනමම්.

මෙලෙස මෙම පොත් නැවත සංස්කරණය කිරීම සඳහා ගොවීන්ගේ ප්‍රතිපොළණය නැවත ලබා ගැනීමේදී උතුරු මැද පළාත් නියෝජන ව්‍යාපෘති අධ්‍යක්ෂ ඒ.ඩී.ඩී. නන්ද කුමාර මහතා ඇතුළු කාර්යය මත්ත්වීමෙන් සහ උතුරු පළාත් නියෝජන ව්‍යාපෘති අධ්‍යක්ෂ කේ. පදනමාදන් මහතා ඇතුළු කාර්යය මත්ත්වීමෙන් ලද සහයෝගය ඉමහත් ලෙස අයය කරනු කැමැත්තෙමි. මෙම පොත් පෙළ දෙමළ මාධ්‍යයට පරිවර්තනය කිරීමේ භාරදුර කාර්යය ඉටුකර දුන් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ තොරතුරු හා සන්නිවේදන මධ්‍යස්ථානයේ අධ්‍යක්ෂ විස්. පෙරයසාම් මහතාගේ දායකත්වය ඉතා අයය කොට සළකන අතර ඒ පිළිබඳව මාගේ කෘෂිකර්ම පිරිනමම්.

විසේම මෙම පොත්පෙළ ඉතා කෙරීකාලයක් තුළ සින්ගන්නාසුලු අයුරින් මුදුණුය කර දීමෙන් දැක්වූ සහයෝගයට ප්‍රින්ටි ඇත්ති ප්‍රින්ටි ගුරික්ස් පුද්ගලික සමාගමට ද ස්තූතිය පුදුකරම්.

අවසාන වශයෙන් මෙම පොත්පෙළ සාර්ථකව නිම කර ගැනීම සඳහා නන් අයුරින් සහාය දැක්වූ සියලුම දෙනා වෙත මගේ ස්තූතිය පිරිනමම්.

අඩි.ඩී. තිලකරත්න

පූහුණු විශේෂය

කෘෂිකර්ම අංශය නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතිය



# පළටුන

පෙරවදුන	iii
තුති පිළුම	v
ගොච්චෝල ව්‍යාපාර පාසලක් යනු කුමක්ද?	1
ගොච්චෝල ව්‍යාපාරික පාසල කියන්නේ කුමකටද?	2
ගොච්චා පාසල් වැඩසටහනේ පෙළගැස්ම	3
<b>පළමුවන පියවර</b>	
ගොච්චලේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැඳීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	
<b>1 වන ඒකකය: ගොච්චල ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම</b>	
1 වන රුස්වීම: ගොච්චා පාසල් වැඩ සටහන වග කන්නයට ගැලපෙන ලෙස සකසා ගැනීම	4
2 වන රුස්වීම: ගොච්චා පාසල් ගොච්චා කන්බායම හාරුගතයුතු වශයෙන්	5
<b>2 වන ඒකකය: මූලික ව්‍යාපාරික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම</b>	
3 වන රුස්වීම: ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොච්චානේ කිරීම	9
4 වන රුස්වීම: ගොච්චා ව්‍යාපාරයකයෙක් ලෙසින්	27
5 වන රුස්වීම: සාර්ථක ව්‍යාපාරයකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ	29
6 වන රුස්වීම: ගොච්චල ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම	30
<b>3 වන ඒකකය: අප ඇත් සිටින තන කුමක් දී?</b>	
7 වන රුස්වීම: ගොච්චලේ වත්මන් තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම	35
8 වන රුස්වීම: ගොච්චල විශ්ලේෂණය ක්‍රියාවට හැරවීම	41
9 වන රුස්වීම: අලෙවිකරණය හා වෙළඳප්පාල අවබෝධ කරගැනීම	47
10 වන රුස්වීම: වෙළඳප්පාල සමික්ෂණය සඳහා සූදානම් විම	53
11 වන රුස්වීම: වෙළඳප්පාල සමික්ෂණ වාර්ථාව ඉදිරිපත් කිරීම	60



## ගොවිපළ ව්‍යාපාර පාසලක් යනු කුමක් ද?

(ඔබේ ව්‍යාපාර නිලධාරියාගෙන් දැනගත් දේවල් ද අසුරු කරගෙන පහත තිබෙන ප්‍රශ්නවලට ඔබ සිතත ආකාරයට උත්තර සහයන්න.)

- “ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලක්” යන්නෙන් ඔබට වැටහෙන්න් කුමක් ද?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලක් ඔබට අවශ්‍යවන්න් ඇදයි? ඊට සහභාගිවීමෙන් ඔබට ලබාගතහැකි වාසි මොනවාද?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- වෙනත් ගොවි පූජුණු වැඩසටහන් සමඟ සැසැදීමේ දී ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලෙහි ඔබ දකින වෙනස්කම් මොනවාද?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලට සහභාගිවී ඔබ විශේෂයෙන් ඉගෙනීමට බලාපොරොත්තු වන්නේ මොනවාද?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසල කියන්නේ කුමකට ද?

### 1. ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලක් යනු කුමක් ද?

මෙයි ගොවිපළේ පවතින විවිධ නිෂ්පාදන හා එවා අපෙවී කර ගැනීම සම්බන්ධයෙන් ඇති ගැටලු විසඳා ගැනීමටත්, විම නිෂ්පාදන සඳහා සුදුසු වෙළඳපළ ආණිත අවස්ථාවන් නඳනාගැනීමටත් ගොවීන් කන්ඩායමක් ලෙස රැස් වී සහයෝගයෙන් කටයුතු කරන ස්ථානය ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලයි.

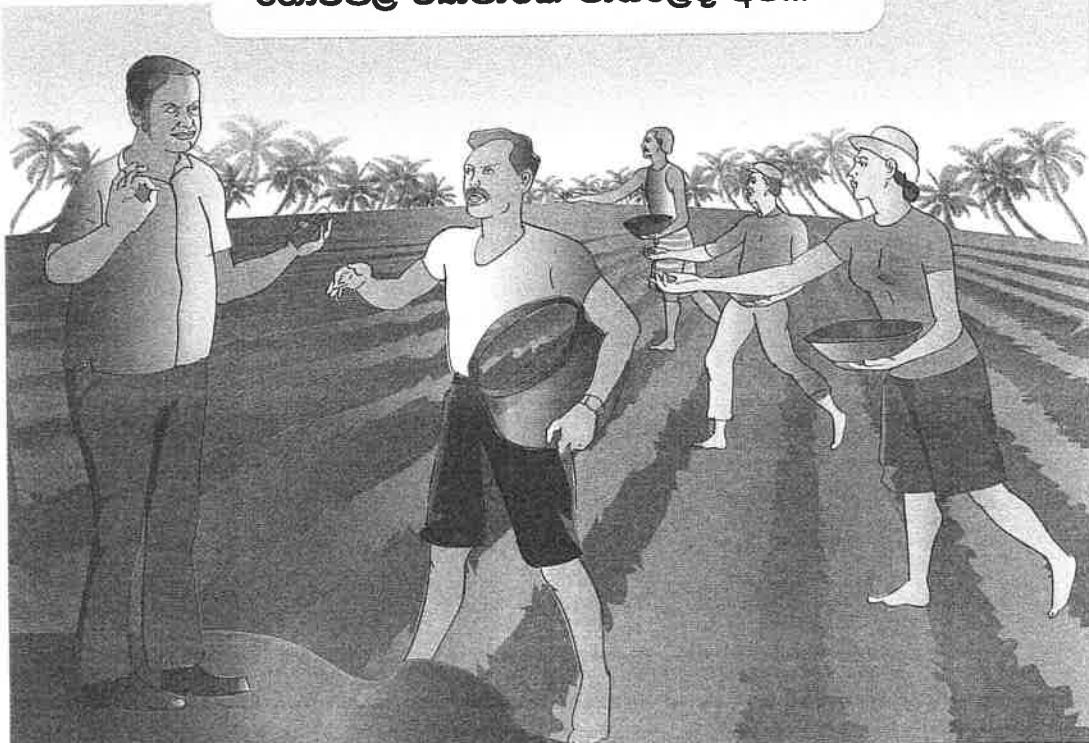
### 2. ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලක අවශ්‍යතාවය හා වාසිය කුමක් ද?

වෙළඳපොලක් ඉලක්ක කරගෙන යම් කෘෂි නිෂ්පාදනයක් කිරීම සඳහා ඔබට අවශ්‍ය දැනුම හා කුසලතා සංවර්ධනය කර ගැනීම සඳහා මෙය ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත. ඒ අනුව ව්‍යාපාරයක් ලෙස තම ගොවිපළ සංවර්ධනය කර ගැනීමටත් ඔබ සතුව නිඛෙන සම්පත්වලින් උපරිම ප්‍රයෝගන ලැබේමටත් අවස්ථාව සඳහායේ.

### 3. ගොවීන් සඳහා ඇති වෙනත් ප්‍රහුණු වැඩසටහන් සමඟ සයෙනිමේ දී ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසල වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද?

- මෙය කිරීමෙන් ඉගෙනිමේ වැඩ පිළිවෙළකි. දේශන මගින් ඉගෙන්වීම නොකෙරෙන තරමිය.
- වැඩ ප්‍රමුඛන්වයක් ලබා දෙන්නේ විකිනෙකාගේ අත්දැකීම් පදනම් කරගත් අන්තේන්න ඉගෙනිමකටය.
- වෙළඳපළ හැසීම් රාවාවට ප්‍රමුඛන්වයක් ලැබෙන ලෙසත්, ගොවීන්ගේ වර්තමාන අවශ්‍යතා වලට ගැලපෙන ලෙසත්, මෙහිදී ඉගෙනගන්නා කරනු මොනවාදැයි තීරණය කරනු ලබයි. සාමාන්‍යයෙන් වගා කන්නය ඇරුණුමට පෙර මෙම වැඩ සටහන පටන්ගෙන කන්නය අවසන්ව මද කළක් යනතේක් පවත්වනු ලබයි.

### ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසලලේදී අඩි...



- කිරීමෙන් ඉගෙන ගනීමු
- වික්ව ජය ගනීමු
- ව්‍යාපාරක දැනුම ලබාගනීමු

## ගොවුනා පාසල් වැඩකටහනේ පෙළගැස්ම...

- පළවන පියවර : ගොවුපලේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම
- 1 වන ඒකකය : ගොවුපළ ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම
- 1 වන රැස්වීම : ගොවුපළ ව්‍යාපාරික පාසලක අවශ්‍යතාව
- 2 වන රැස්වීම : කණ්ඩායම් ගත කිරීම හා රැස්වීම් කාලකටහන සකස් කිරීම
- 2 වන ඒකකය : මූලික ව්‍යාපාරික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම
- 3 වන රැස්වීම : ව්‍යාපාර්යක් ලෙස ගොවුනෑන් කිරීම
- 4 වන රැස්වීම : ගොවියා ව්‍යවසායකයෙක් ලෙසින්
- 5 වන රැස්වීම : සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ
- 6 වන රැස්වීම : ගොවුපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාඛ ලැබීම
- 3 වන ඒකකය : අප දැන් සිටින තැන කුමක් දී?
- 7 වන රැස්වීම : ගොවුපලේ වත්මන් තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම
- 8 වන රැස්වීම : ගොවුපළ විශ්ලේෂණයන් ලත් ප්‍රතිඵල ත්‍රියාවට නැංවීම
- 9 වන රැස්වීම : අලෝචනාරාය හා වෙළඳපොල අවබෝධ කරගැනීම
- 10 වන රැස්වීම : වෙළඳපළ සමික්ෂණය සඳහා සූජාතම වීම
- 11 වන රැස්වීම : වෙළඳපළ සමික්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම



## 1 වන රැස්වීම - ගොවුකා පාසල් වැඩ සටහන වගා කන්නයට ගැලපෙන ලෙස සත්‍යාගාර ගැනීම

උදාහරණය :- ගොවී කන්ඩායමට අදාළ බෝගය, බඩ ඉරිග - පවත්වන රැස්වීම් වාර ගණන 35

අවධිය	රැස්වීම ගණන	අමුස්සුව	සාපේන්මෙමර්	ඡන්මෙමර්	නොවැමෙර්	දෙස්සෙමෙර්	ජනවාරි	පෙබරවාරි	මාරුත්	ආප්‍රේල්	මැයි	ඇශ්‍ය	ඡූලි
<b>කන්නය ආරම්භවීමට පෙර</b>													
1. පවත්නා තත්ත්වය හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	10												
2. සැලසුම් කිරීම	07												
<b>කන්නය තුළ</b>													
3. ත්‍රියාත්මක කිරීම	12												
<b>කන්නය නිම වූ පසු</b>													
4. ඇගයීම හා ඉදිරි කන්නයට නැවත සැලසුම් කිරීම	05												

එයේ ගොවිපළ ව්‍යාපාර පාසල පැවැත්වෙන ආකාරය සැලසුම් කරන්න

### ..... ගොවිපළ ව්‍යාපාර පාසල - රැස්වීම් දින වකවානු

අවස්ථාව	රැස්වීම් ගණන	කාල වකවානුව
<b>කන්නය ආරම්භවීමට පෙර</b>		
1. පවත්නා තත්ත්වය හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	.....	
2. සැලසුම් කිරීම	.....	
<b>කන්නය තුළ</b>		
3. ත්‍රියාත්මක කිරීම	.....	
<b>කන්නය නිම වූ පසු</b>		
4. ඇගයීම හා ඉදිරි කන්නයට නැවත සැලසුම් කිරීම	.....	

2 වන රැක්වීම - ගොවුන පාසලේ ගොවි තත්ත්වායම භාරගතයෙනු වගකීම්

(සියලු දෙනා සාකච්ඡාකර ගොවී කණ්ඩායමට ගැලපෙන පරිදි සකසා ගන්න)

කාරණය	සැපයීම හෝ වගකීම දුරන අය කවුද?
■ කණ්ඩායමේ සාමාජිකයින් සම්බන්ධීකරණය හා පත්‍රිව්‍ය තුවමාරුව	
■ ආහාර / තේ සංවිධානය කර සැපයීම	
■ ලිපි දුව්‍ය හා ලේඛන තබාගෙන අවශ්‍ය විට රැගෙන ජීම	
■ කණ්ඩායමේ කටයුතුවලට මුදල් රස්කිරීම, පාලනය හා ගිණුම් ලේඛන පවත්වාගැනීම	
■ ප්‍රවාහන අවශ්‍යතා සංවිධානය හා සැපයීම	
■ රස්වෙන ස්ථානය පිරසිදුව තබා ගැනීම	
■ ගොවනා පාසල සඳහා නාම ප්‍රවරුවක් සකසා පද්ධානය කිරීම	
■ ගොවනා පාසල් සාමාජිකයින් සඳහා නැඳුණුම්පතක් සකසා සැපයීම	
■ පාසලට අභාෂ ලිපි වාර්තා හා ලේඛනා කටයුතු	
■ .....	
■ .....	

## ଗୋପନୀ ପାଇସଲ୍ଲେ ଦ୍ୱାରା ଅପରେଟେ କରାଯାଇଥିବା



ගොවනා පාසල සඳහා භාවිත නීති-රිති

ගොවනා පාසලේ දී අපි...

ප්‍රමාද නොවී පැමිණෙමු



කවුරුතේ එක්ව තීරණ ගනීමු

පාසලේ කටයුතුවලට බාධාවන ඩිසිවක් නොකරමු



සහයෝගයෙන් කටයුතු කරමු





## ରୈକ୍ସ୍‌ଵିତି କୁଲାଙ୍ଗିତନ କେବଳିମ

මාසය	රුස්ක්‍රේටන දිනයන්	මගේ වගකීම්

## ගොව්‍යා පාසල පටන්වාගෙනයාම සඳහා වූ සාමාජික එකතුවා පත්‍රය

### ගොව්‍යා පාසල - කොන්දේසි පත

(මෙය මග පෙන්වීමති. ගොව්‍යා කණ්ඩායමේ විකශන්තාව මත වෙනස් කර සකසා ගත හැක)

- ගොව්‍යා පාසල පටන්වන ස්ථානය : .....  
වේලාව : .....
- අවශ්‍ය තේ පැන් සපයන ක්‍රමය : .....  
.....
- සැම සාමාජිකයෙකුටම සමාන පදනමකින් දායකත්වය දැක්වීමටත්, තීරණ ගැනීමටත් ඇති අයිතිය පිළිගනීම්. අනිකෙකුට බාධා නොකරම්.
- සැමවිටම කණ්ඩායමේ සාමාජිකයින්ගේ අනු-දැනුම ඇතිව සාමුහිකව තීරණ ගනීම්.
- සැමවිටම, විකිනෙකාට, සමානත්වයෙන් හා ගෞරවයෙන් යුත් යුතු සැලකම්.
- පාසල තුළ යහපත්ව හැසිරෙම්. කණ්ඩායමක් ලෙස කටයුතු කරම්.
- අප කණ්ඩායමේ අවශ්‍යතා වෙනුවෙන් කැප වෙමි; බැඳෙම්; අවංක වෙමි.
- මා දුරන මතයට හැම අයෙකුම හැම විටම විකශ නොවන බව පිළිගනීම්. මගේ අදහස් කණ්ඩායම විසින් ප්‍රතික්ෂේප කළනොත් කේප නොවෙමි.
- සැම රෝස්වීමක් සඳහාම මම සහනාගි වෙමි.
- මගේ මතයට විරැද්ධ වුවත්, බහුතරයේ තීරණය මම පිළිගනීම්.
- ගොව්‍යා පාසල සම්බන්ධ කටයුතු, විවෘතව, විනිවිදුව හා වගකීමෙන් යුතුව මුළු මුද්‍රණය මෙයින් පෙන්වනු ලැබේ.
- .....  
.....
- .....  
.....
- .....  
.....

..... ගොව්‍යා පාසලේ සාමාජිකයෙක් වශයෙන් .....

..... වන මම, ඉහත නිති-රිති වලින් බැඳී සිටීමට විකශ වෙමි.

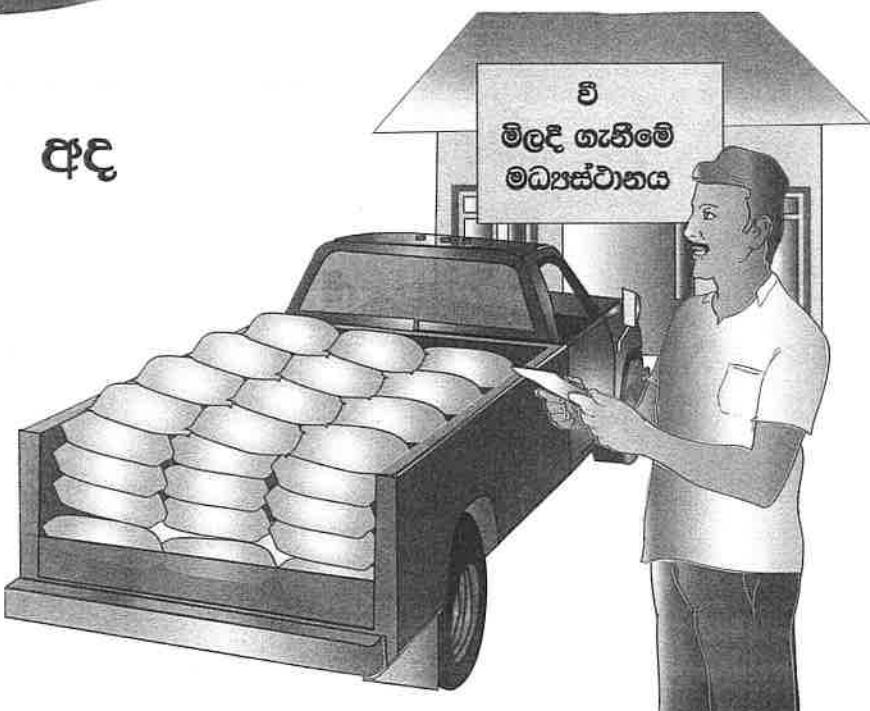
නම හා අත්සන : .....

දිනය : .....

### 3 වන රැක්වීම - වකාශාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

අතිනයේ සිට මේ දක්වා ගොවිතැන් රඳාව වෙනස් වූ  
ආකාරය ගැන සිතා බලමු.

### ගොවිතැන වෙනස් වුන හැටි



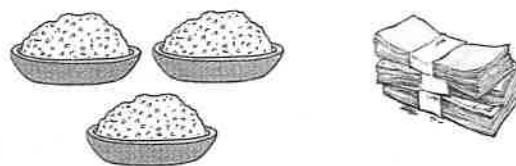


ගොවිකැන වෙනසට වුන කැරී  
ඩම වෙනසට හේතු මෙනවාද ?  
නියමිත කොටුවේ උත්තර සපයන්න.

50  
දුශකයට  
පෙර

ආහාර සඳහා වගා කිරීම මුදල් සඳහා වගා කිරීම

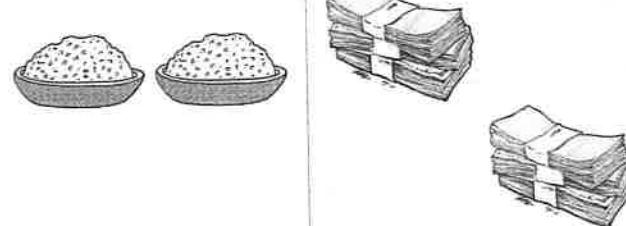
ඔබ දැකින වෙනසට හේතු  
පහත සටහන් කරන්න



50 - 80  
දුශක අතර  
කාලය

ආහාර සඳහා වගා කිරීම මුදල් සඳහා වගා කිරීම

ඔබ දැකින වෙනසට හේතු  
පහත සටහන් කරන්න

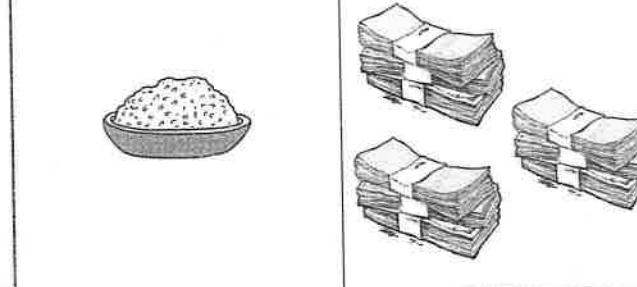


80  
දුශකයට  
පසු

ආහාර සඳහා වගා කිරීම

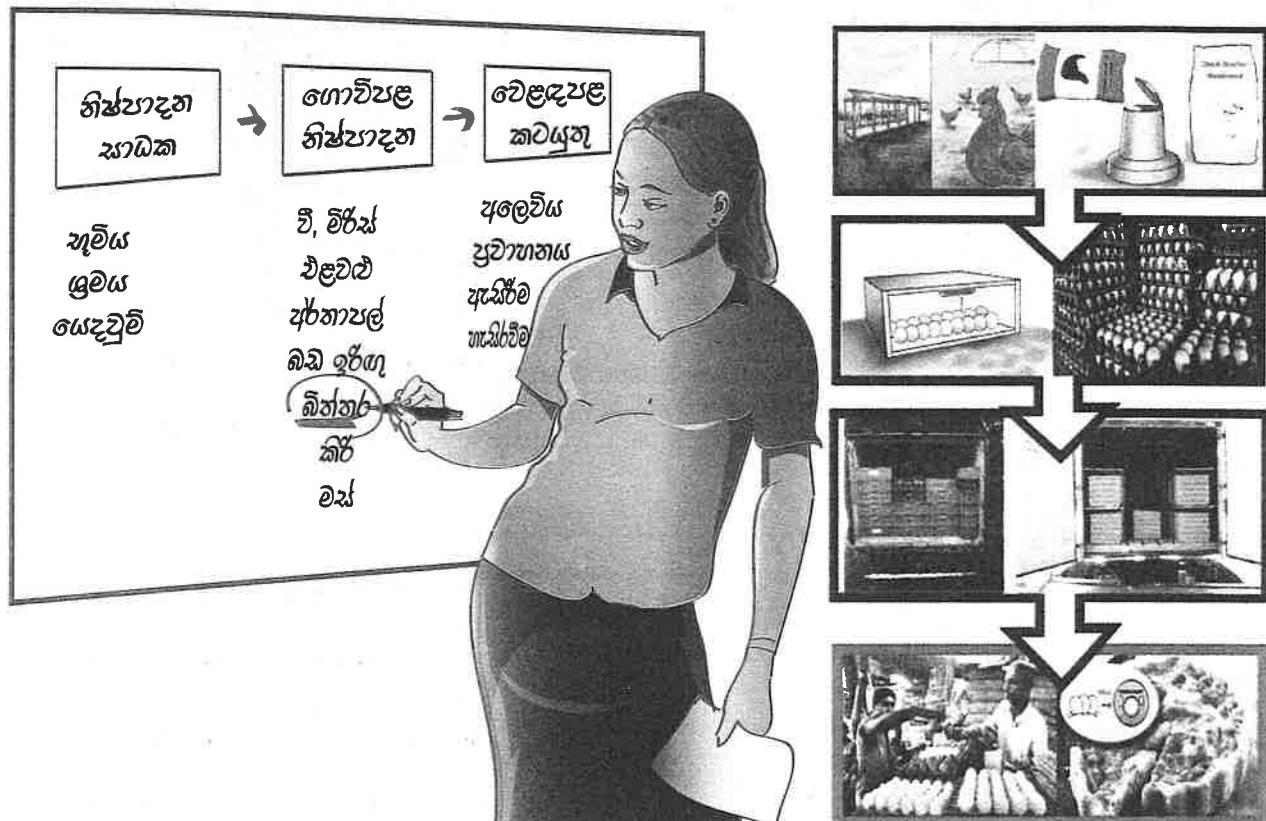
මුදල් සඳහා වගා කිරීම

ඔබ දැකින වෙනසට හේතු  
පහත සටහන් කරන්න



## ගොවිපෙළ ව්‍යාපාරයක නම්

ගොවිපෙළ ව්‍යාපාරයක සංස්කරණ



උදාහරණ:

හුමිය, ගුමිය, යෙදුවුම් (බේප, පොහොර, සත්ව ආහාර), ප්‍රතිය, සේවා (කුම් සේවා - රක්ෂණය - වගා ත්‍යා)

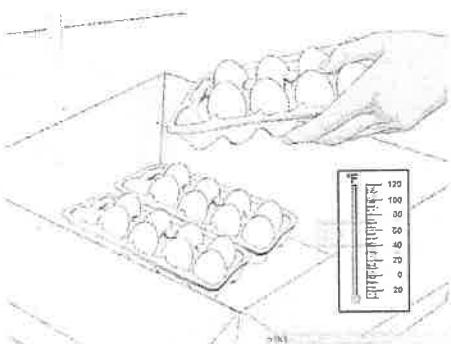
උදාහරණ:

වී, බ්‍රිඩ්, මස්, බිත්තර

උදාහරණ:

අලෙවිය, ප්‍රවාහනය, ඇකීරීම, හැසිරවීම

## මගේ ගොවිපොල ව්‍යාපාරයට අදාළ සංස්කරණ මොනවාද?



මගේ නිෂ්පාදන	අවශ්‍යවන නිෂ්පාදන සාධක	අවශ්‍ය වෙළෙඳපොල කටයුතු

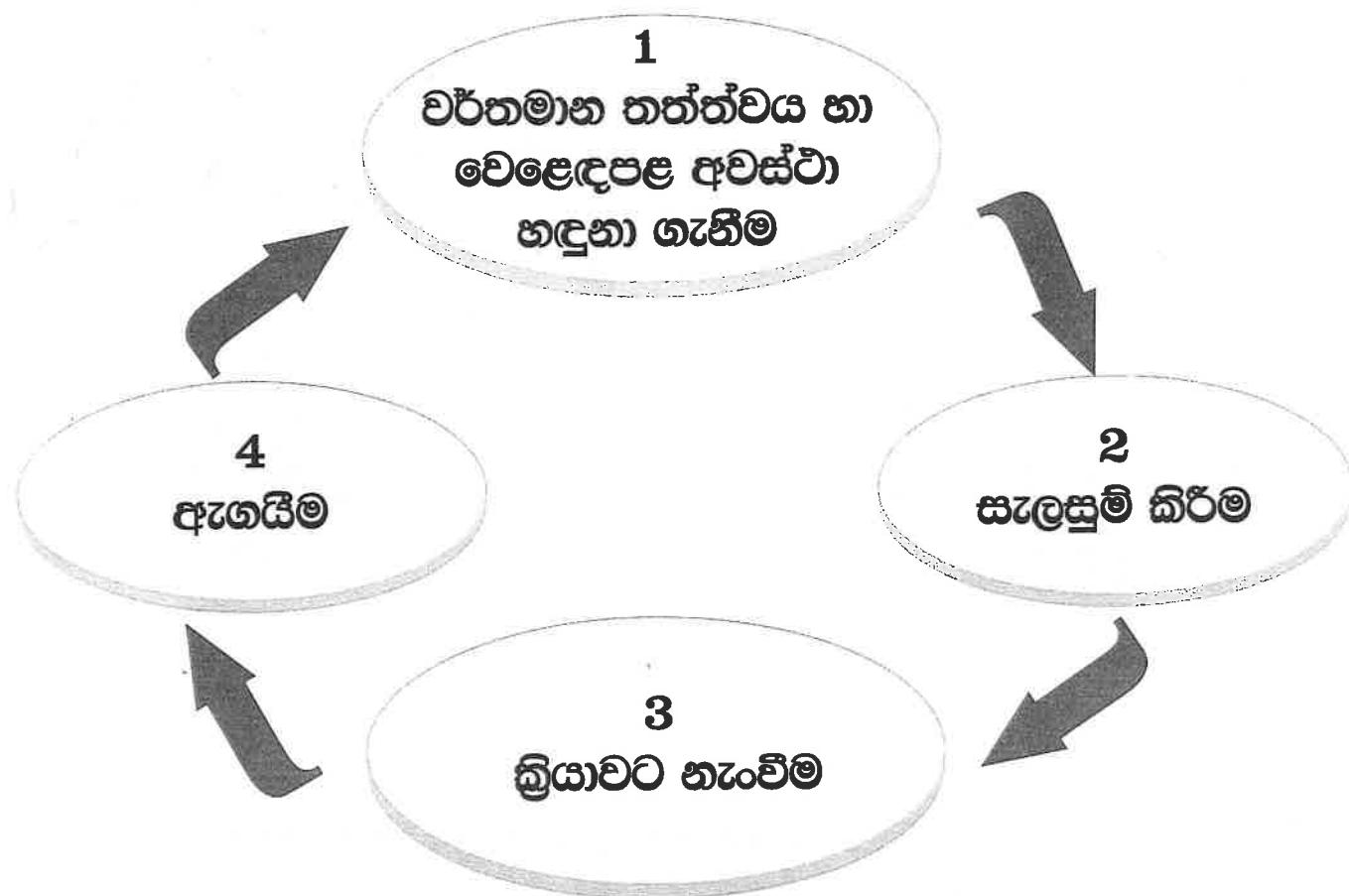
සිනා බලන්න: මබේ ගොවිපොල ව්‍යාපාරයෙන් උපරිම ලාභයක්

උපයා ගැනීම සඳහා ඉහතදී ඔබ හඳුනාගත්

එක් එක් ව්‍යාපාර සංස්කරණක් කළමනාකරණය කර පවත්වා ගත යුත්තේ කෙසේ ද ?



## ගොවිනළ ව්‍යාහාර ව්‍යුග

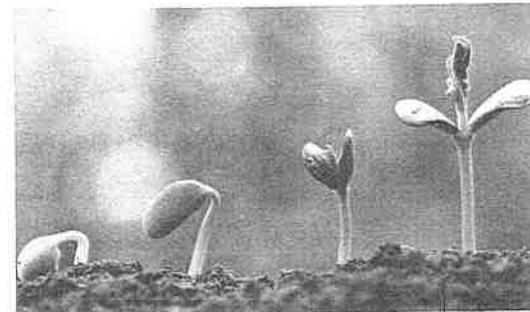


සිංහල තොරතුව  
(තිශ්‍ය, පොහොර ආදිය සූදානම් කිරීම)

බේග/සත්ව නිෂ්පාදනය

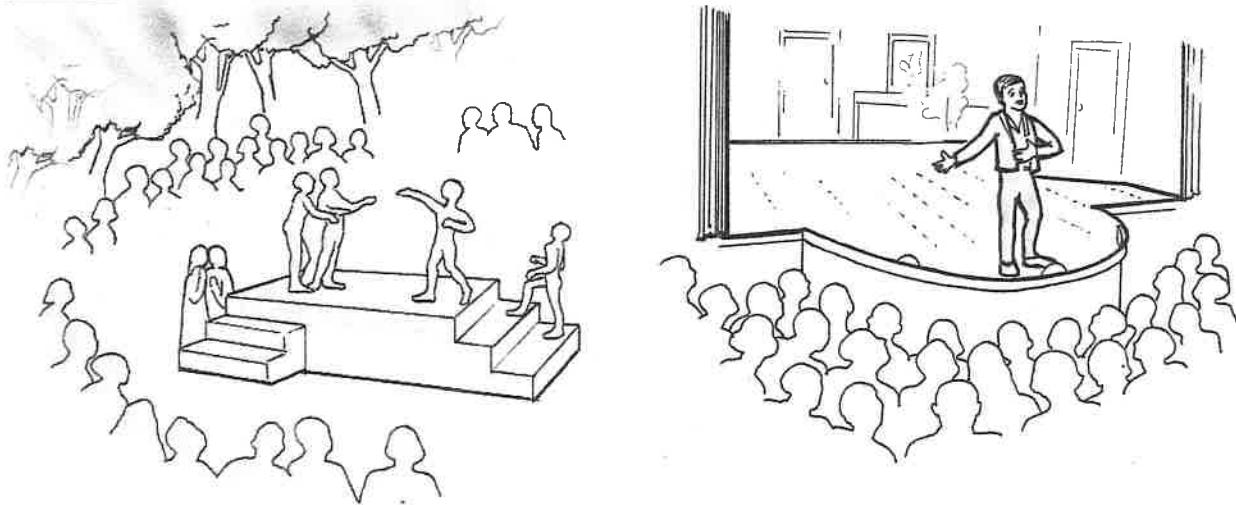
නිෂ්පාදනයන් අලෙවිය

පසු විපරාම  
(අදාළ කටුෂුතු හිසි ආකාරයෙන් වේදුයි සොයාබැලීම)



## සිද්ධී අධ්‍යයනය : රංජිත්ගේ කතාව

ගොට් මහතුති, මේ කථාව ඔබගේම හෝ ඔබ දැන්නා කෙනෙකුගේ වන්න පූජාවකි. මෙය කිහිප වතාවක් හෝ කියවා වහි ඇතුළත් කරුණු හොඳුන්ම හිතට ගන්න. හැකිනම් කන්ඩායමේ අනිත් අයත් සමඟ මේ කථාව ගොවනා පාසල්දී රුදුක්වන්න.



පළමු කොටස :

ගොට්පොල් පවතින තත්ත්වය විශ්ලේෂණය සහ වෙළඳපොල අවස්ථා හඳුනාගැනීම

සාමාන්‍ය ගැමී පවතුනු අයත් විකම පිරිමි දරුවා ලෙස උපත ලැබූ රංජිත් තමාගේ පාසල් අධ්‍යාපන කටයුතු 10 වසර්න් නිමා කර නගරයට පැමිණියේ ගොටිතැන කුටි නිසා ඒට වඩා හොඳ ආදායම් ලැබෙන පහසු රැකියාවක් සොයාගැනීමටයි. නගරයේ තිබෙන ආපනුගාලා සහ සිල්ලර වෙළෙද ව්‍යාපාරවල අඩු වැටුප් බෙන තාවකාලික රැකියා කිහිපයකම ඕනෑ නිරත වුණා. ඒ අවස්ථාවේ දී ඔහු දැනගත්තා කිසිම රැකියාවක් පහසු නොවන බව. බොහෝ ව්‍යාපාර මුළු දී ඉතා කුඩාවට පටන්ගෙන අයිතිකරුගේ නොපැනුවුයේනා උත්සාහය හා කැපවීම නිසා දියුණුවට පත්කරගෙන තිබෙන බවත් ඔවුන් ඉතාම උපායකීමේ කටයුතු කරන බවත් රංජිත් නිරික්ෂණය කළා. රංජිත්ටත් ඔවුන් මෙන්ම දියුණුවට පත්වීමේ දැඩි උච්චතාවක් තිබුනා. නමුත් ගමී සිරි පියා වල් අලියෙකුගේ පහරක්මකට ලක්ව ඔත්පළ වීම නිසා විසර හතරකට පසු නගරයේ පිටිතය අතහැර පවුල් වගකීම් හාරගැනීමට ආපසු ගෙදර ඒමට ඔහුට සිදුවුණා.

අක්තරයක කුණුරු ඉඩමත් ගෙදරන් සැනුප්‍රමකට පමණ ඇතින් පිහිටි හේතුන් පවුල් පිටිනෝපාය ලෙස වගා කිරීම දැන් ඔහුට උරුමයි. පියා බිරුපතල ලෙස ආධාධියට ලක්ව සිරි නිසා මිස ගැමියන්ට තුරු පුරුදු කුටි ගොටිතැන් තුමය උරුම කරගැනීමට රංජිත්ගේ කැමැත්තක් තිබුනේ නැහැර. නමුත් මේ අවස්ථාවේ පවුල් විදිනෙදා අවශ්‍යතාවන් ඉටුකර ගත යුතුව ඇත්තේ ගොටිතැන මගින්ම වන නිසා අවශ්‍ය තරම් මුදල් ඉපැයීමට හැකි ලෙස ගොටිතැන සිදු කිරීම අවශ්‍ය බව රංජිත් සිතුවා. රංජිත්ට ගොටිතැන පිළිබඳව තිබූ පළපුරුද්ද අඩුයි. කුණුරු ඉඩමේ වී වගා කිරීමෙන් පවුල් සහල් අවශ්‍යතාවය පිරිමකා ගන්නට හැකිවන නමුත් අනෙකුත් අවශ්‍යතා සඳහා මුදල් උපයාගතයුතු වන්නේ උස්ධීම් වගාව මගිනුයි. තම පියා අනුගමනය කළ උස්ධීම් බෝග වගා රටාවෙන් උඩුණු ආදායම ගැන සතුවුවන්නට බැරි බව දැන්නා රංජිත් වැඩි ලාභයක්

ලැබිය හැකි ලෙස වෙනසක් සිදු කිරීම  
ආවශ්‍ය බව හිතුවා. ඒ නිසා දැනට  
ප්‍රදේශයේ කරන උස්ස්ම් ගොවිතැන්  
කටයුතු පිළිබඳවත් වැඩි  
ආදායමක් ඉපයිම පිණිස වගා  
කළයුතු බේශ මොහවා දැයි  
දැන ගැනීමටත් සුදුස්සන්ගෙන්  
උපදෙස් සහ තොරතුරු  
බඩාගැනීමට රංජිත් තීරණය  
කළු.

ගම් ගොවින් හැම  
කෙනෙක්ම වාගේ බේෂ්වී,  
මුනු, මිරස් සහ බ්බුරුරු  
අභ්‍යනුත් සමාන ගොවිතැන්  
රටාවකට පුරුෂී සිරිය. ජල  
සම්පාදනය සහිතව උස්ස්ම්  
බේශ වගා කළේ කිහිප  
දෙනෙක් පමණයි. බොහෝ  
විට ඔවුන් භාවිතා කළේ  
තමුන්ම නිපදවාගත් හෝ  
වෙනත් ගොවියෙකුගෙන්  
සපයාගත් බිජ වර්ගයි. නවීන  
ගොවිතැන් තුම සඳහා ඔවුන්  
නැඹුරුව සිටියේ නැහැ.

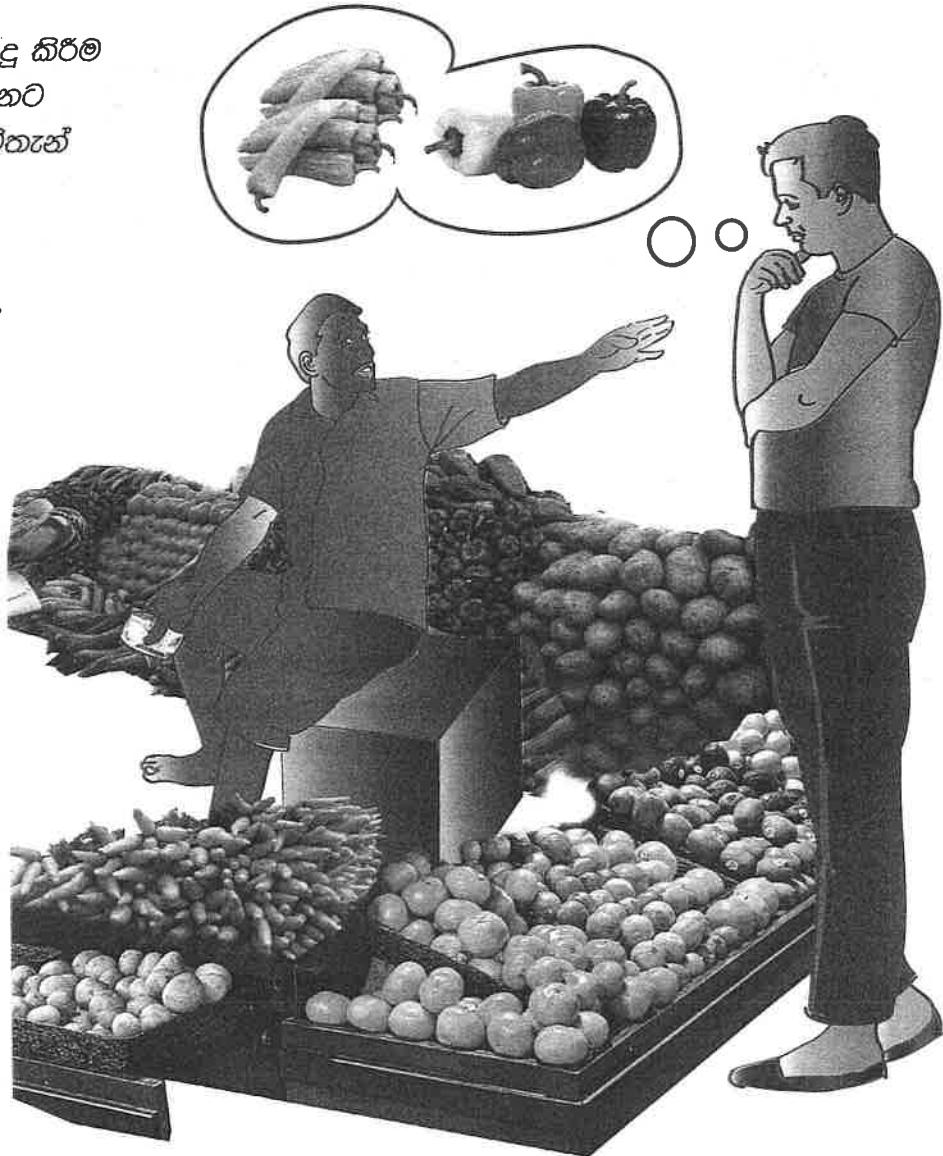
ගොවින් බොහෝ දෙනෙක් තම

තමුන් නිපදුවනු ලබන දෑ අලුවි කළේ

ගමට පැමිණෙන සංචාරක ගැනුම්කරුවන්ටයි. "අපි මේවට පුරුදුවෙලයි ඉන්නේ; වෙළෙන්දෙක් හේතුර ආවම තියෙන දෙයක් විකුණුලා දානවා; ඒක අපිට පහසුයි; සමහර වෙළාවට ඒ අය බඩු  
ගන්නේ කතු කොල්ලට; ඒ අය ඉල්ලන මිළර බඩු දෙනෙන කැමති අය සින තරම් ඉන්න නිසා  
කරන්න දෙයක් නැහැ" කියා සමහර පැවසුවා. විශේම කළාම සතුවුදායක ලාභයක් නොලැබුනත්  
පහසුව සහ අත්සිට මූල්‍ය ලැබෙන නිසා විසේ කිරීමට ඔවුන් පුරුදුව සිරින බව රංජිත් නේරාම්  
ගත්තා. ගම් කවුරාත් හඳුන බේශ මගහැර වෙනත් බේශයක් නිෂ්පාදනය කළුත් ඉහළ මිලක්  
ඉල්ලා සිරීමට හැකියාවක් ලැබෙන බවත්, මිට වඩා සතුවුදායක අලුවි තුමයක් තිබේ දැයි  
සොයා බැඳු යුතු බවත් රංජිත් වටහා ගත්තා. දැඩිල්ල ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේ කොමිස් එළඟ්‍ය  
වරයෙකුට එළවුල් යැවීම හෝ නගරයේ සතිපොළට තම නිෂ්පාදන රැගෙන ගොස් අලුවි කිරීම  
ඒ සඳහා වූ විකල්ප බව ඔහු දැනගත්තා. ඒත් මේ තුම දෙනෙක්ම තිබෙන අවධානම වැඩියි.

විදිනෙදා පවතින මූලත්‍යන් බොහෝටිට අසතුවුදායක ලෙස පහත වැටෙන අවස්ථා බහුලයි.

ල්වගේම ප්‍රවාහනය, වෙළඳ පොල ගාස්තු, කොමිස් ආදිය ගොවීමටත් සැලකිය යුතු අමතර  
වියදමක් දරන්නටත් සිදුවනවා. නගරයේ සිල්ලර වෙළෙඳසැල්වල සේවය කර තිබූන පළපුරුද්ද  
උපයෝගී කරගෙන මේ සඳහා යමක් කළ හැකි වේ දැයි ඔහු සිතුවා. ඒ අනුව ඉගම තිබෙන  
නගරයේ එළවුල් වෙළෙන්දන් හමුවී වඩා නොද ලාභයක් උපයාගත හැක්කේ කුමක් නිෂ්පාදනය  
කළුත් දැයි ඔහු සොයා බැඳුවා.



இහුගේ ගොවීපොලේ වගාකිරීමට හැකියාව තිබෙන බේරු වර්ග කිහිපයක් අතරන් මාල්මිරස් සඳහා නොදු ඉල්ලුමක් පවතින බව නගරයේ අලේවිසැල් වෙතින් ඔහුට දැනගන්නට ලැබූනා. විසිනුන් සි.ඒ.ඩ, වර්ගය සඳහා විශේෂ පාරිභෝෂික ඉල්ලුමක් හා බොහෝදුරට ස්ථාවර මිලක් තිබෙන බව ඔහු දැනගත්තා. රංපින් දින්නවා මාල්මිරස් වගාව සාමාන්‍ය මිරස් වගාව හා බොහෝදුරට සාමාන්‍ය බව. සාමාන්‍ය මිරස් වර්ග ඔහුලට ඔහුගේ ගම් පුදේශයේ වගා කරන නිසා සි.ඒ.ඩ, මාල් මිරස් වගා කිරීම අපහසු නොවන බව ඔහු සිතුවා. නගරයේදී ඔහුට හමුවූ වෙළෙන්දන් අතරන් තිදෙනෙකු මාල්මිරස් මිලදී ගැනීමට කැමැත්ත දැක්වූවා. උසස් තත්ත්වයෙන් නිෂ්පාදනය සපයනවා නම් කිලෝග්‍රැම් විකකට රු. 50 ක සාමාන්‍ය මිලක් ගොවීමට හැකිබව ඔවුන් පැවසුවා.

තමා ඉතා දුකසේ හරි හම්බිකර ඉතිරිකරගත් මුදල් මෙකි වගාව සඳහා ආයෝජනය කිරීමට ප්‍රථමයෙන් විම වගාවෙන් කොපමණු ලාභයක් උපයාගත හැකිදැයි දැනගැනීමට රංපිත්ට අවශ්‍ය වුණා. විනිසා ඔහු මාල්මිරස් වගාව සිදුකරන පුදේශයකට ගොස් විම ගොවීන් හමුවේ මාල්මිරස් වගාවේ ලාභදායීත්වය පිළිබඳව විමසා බැඳුවා. විම ගොවීන් රංපිත්ට පැවසුවේ සැලුකිලිමත්ව වගා කටයුතු කළේත් විම වගාවෙන් ආකර්ශනීය ප්‍රතිලාභයක් උපයාගත හැකි බවයි. වගාව සඳහා අනුගමනය කරන ත්‍රියාමාර්ග හා වගා පිළිවෙත් පිළිබඳ තොරතුරු ද විම ගොවීන්ගෙන් විමසා දැනගැනීමට රංපිත් අමතක කළේ හැනැ. මෙසේ දැනගත් තොරතුරු වලට අමතරව මාල්මිරස් වගාව පිළිබඳ විධීමනත් තොරතුරු සහ වගා තාක්ෂණ උපදෙස් ලබාගනීමට ඔහු පුදේශය හාර කෘෂි ව්‍යාප්ති උපදේශකවරය හමුවූනා. ඇයගේ උපදේශය වූයේ නව වගාව අක්කර  $\frac{1}{4}$  කින් ආරම්භ කරන ලෙසයි. CA8 වර්ගයේ මාල්මිරස් අක්කරයකින් කි.ග්‍රැම් 10,000 ත් 12,000 ත් අතර අස්වෑන්නක් ලබාගත හැකි බවත් ඒ අනුව අක්කර  $\frac{1}{4}$  කින් කි.ග්‍රැම් 2,500 ත් 3,000 ත් අතර අස්වෑන්නක් බලාපොරොත්තු වියහැකි බවත් ඇගෙන් ඔහු දැනගත්තා. ඇය සැපයු බේරු වගා වියදම් සහ ආලායම් ආණ්ඩ තොරතුරු අනුව රැඡියල් 10 ත් 15 ත් අතර වියදම්කින් මාල් මිරස් කිලෝග්‍රැම් 1 ක් නිපදවීම කළහැකි බව රංපින් දැනගත්තා. ඒ නිසා පුදේශයේ වවන වෙනත් බේරුවලින් ලැබෙන ලාභයට වඩා බොහෝ වියා සාමාන්‍ය මාල්මිරස් වගාවෙන් ලබන්නට පුළුවන් බව රංපිත්ට වැටෙනුනා.

ඔහු රිසින් සිදුකළ ඉහත සඳහන් මුළුක ගොවීමන් කටයුතු වලින් පසුව ඔහුගේ වගා බිමෙන් අක්කර  $\frac{1}{4}$  ක මාල්මිරස් ද ඉතිරි බිමේ සාම්ප්‍රදායික බේරුවන බඩුරිණු, මුනු සහ බේංච් ආදිය වගා කිරීමටත් ඔහු තීරණය කළා.



## ප්‍රශ්න :

1. ගම් ගොඩින් වගා කටයුතු කරන ආකර්ෂණීය පිළිබඳව රංඡින් වටහාගත් දේ මොනවාද?
2. වම තත්ත්වයන්ගෙන් මිදීම සඳහා කුමක් කළ යුතු දැයි රංඡින් සිතුවාද? විසේ සිතා ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද?
3. නගරයේ වෙළෙන්දන් හමුවීම මගින් රංඡින් ඉගෙන ගත් දේ මොනවාද?
4. අවසානයේ රංඡින් තීරණය කළේ කුමක් කිරීමටද?

## දෙවන කොටස : සැලසුම් කිරීම

මෙතෙක් සොයාගත් තොරතුරු පදනම් කරගෙන ආරම්භයක් ලෙස අක්කර  $\frac{1}{4}$  ක මාල්මිරස් වගාකර, අස්වේන්න යාබද නගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනෙකුට සැපයීමට රංඡින් තීරණය කළා. ඒ අනුව මාල්මිරස් කිලෝග්‍රැම් 2,500 ක් නිපදවා කිලෝග්‍රැම් 01ක් රු. 50/- බැංකින් විකිණීම මගින් රු. 125,000 ක් උපයා ගැනීම ඔහු ඉලක්කය වුවා.

වම ඉලක්කය සපුරා ගන්නට නම් රංඡින් මෙතෙක් සිනේ පිළියෙල කර ගත් සැලස්ම සත්‍ය වශයෙන්ම ක්‍රියාවට නැංවීම අවශ්‍යයි. තිපදිවන දෑ අලේවී කිරීම සඳහා වෙළෙන්ද දැනුවත් කර විකුත කරගත යුතුයි; භාවිතා කරන තීජ්පාදන තාක්ෂණ කුමය අනුව තමාට අවශ්‍ය යෙදුවුම් මේලට ගත යුතුයි; කම්කරු ගුමය සංවිධානය කරගත යුතුයි; බිම හා තවාන් සකසාගත යුතුයි; පැල සිටුවිය යුතුයි. තීතර තීතර වගාව පරීක්ෂාකර යම් ගැටුවක් ඇත්තාම් පිළියෙම කළ යුතුයි. විසේම අස්වනු නෙමන විට ඒවා නිසි ලෙස අසුරා නගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනා වෙත ප්‍රවාහනය කළ යුතුයි.

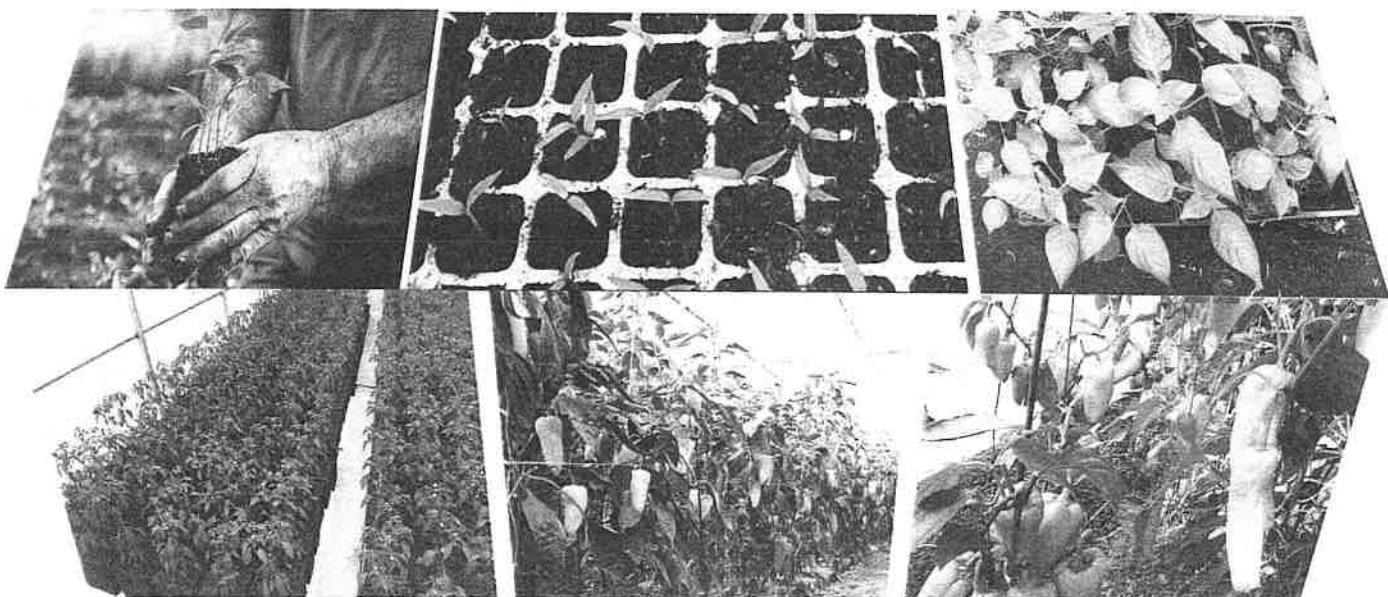
ලැබිය හැකි ආදායමට වඩා වැදුගත් වන්නේ සියලුම වියදුම් අඩු කිරීමෙන් පසු ඉතිරිවන ලාභයයි. මෙම වගාවෙන් කොපමණ ලාභයක් උපයාගත්තට පූඩ්වන් ද යන්න නිසැකවම දැනගත්තට නම් වගාවට අවශ්‍ය බිජ, පොහොර, පැලුබේදිනාකු සහ කුලී ගුමය වැනි යෙදුවුම් වලටත් අස්වන්න අලෙවියටත් දැරීමට සිදුවන වියදුම් ගණන් බලා විම වියදුම ලැබෙන ආදායමෙන් අඩුකරගත යුතුයි. කෘෂිකර්ම උපදේශකවරිය ලබාදුන් තොරතුරු ඇසුරින් පූඩ්මයෙන්ම ඔහු වගාවට අවශ්‍ය සියලු යෙදුවුම් සහ ඒවා සඳහා දැරිය යුතු වියදුම සොයා දැනගත්තා. බිම සකස් කිරීම, හා ප්‍රවාහනය ආදි සේවා වලටත් අස්වන්න ඇසිරීම සඳහා ගන්නා පෙරිටිවලටත් කම්කරුවන් සඳහාත් ඔහුට දුරන්නට සිදුවන වියදුම ද ඔහු ගනන් බැලුවා. ඔහු ගණන්බැලු ආකාරයට සියලුම යෙදුවුම් සහ සේවා සඳහා ඔහුට දුරන්නට වෙන වියදුම රු. 25,000 ක් විතර වෙනවා. වම වියදුම දාරා අක්කර  $\frac{1}{4}$  ක මාල මිරස් වගා කිරීමෙන් ඔහුට දැනෙන සම්පූර්ණ ලාභය රු. 100,000 පමණ වන බව ඔහු දැනගත්තා. මෙය පුදේශයේ හැරියට සතුවූ වියහැකි ලාභයක්.

ප්‍රග්‍රහණ:

1. රංජිත්ගේ සැලසුම විස්තර කරන්න.

තෙවන කොටස : ත්‍රියාන්මක කිරීම (සංචාරිතානය, නිෂ්පාදනය අලෙවිකිරීම සහ පසු විපරීම)

වගා කන්නය ඇරඹීමට පෙර තමුන් විසින් නිපදවන මාල් මිලට ගැනීමට කැමති වූ වෙළඳුන්ට තමුන් ඒවා නිපදවා සපයන බව දැනුම් දුන්නා. කෘෂිකර්ම උපදේශකවරය ඔහුට ලබා දුන් උපදේශේ අනුව එම කටයුත්තට අවශ්‍ය යෙදුවුම් ද මිලට ගත්තා. තමාට වගා කටයුතු සඳහා සහය සැපයිය හැකි කමිකරුවන් සහ බිම් සකසන යන්තු ද සොයාගෙන වගා බිම හා තවාන් සකසා තවාන්ට බිජ සිටවා ගත්තා. නමුත් අනෙකුත්ත වැස්සක් නිසා බිජවල පැලුවීම දුරවලවීම හා දියමලන්කීම නිසා ආරම්භයේම ගැටුව ඇතිවුනා. ආදුනික අවධියේ ද මෙටැනි ගැටුව ඇතිවීම ස්වභාවික බව පැවතු කෘෂිකර්ම උපදේශකවරය ඔහු දිරිගහ්වා නැවත ඩිජ තවාන් දුමාගැනීමට අවශ්‍ය උපදේශේ ලබා දුන්නා. ඒ අනුව ඔහු මාල්මිරස් නැවත තවාන් දුමා පැල සිටුවා ගත්තා. මෙහිදී රු. 1,500 ක අමතර වියදමක් දැරීමටත් සති තුනක් පමණ වගාව ප්‍රමාද කිරීමටත් ඔහුට සිදුවුනා. වෙළෙන්දන් තිදෙනාට පොරෝන්ද වූ මෙස හා ඔවුන්ගේ විශ්වාසය රැකෙන මෙස උසස් තත්ත්වයේ මාල්මිරස් ඔවුනට සැපයීම අවශ්‍ය බව රංඡිත් සිතුවා. අමතර වියදමක් දරන්නට සිදුවුන්න් ඔහු දැන්නවා මෙම වගාවෙන් තවමන් ඔහුට ලාභයක් ඉහැමට අවස්ථාව තිබෙන බව. ඒ නිසා ඔහුට ලැබුණු උපදේශේ හොඳින් පිළිපාදුම්න් වගා පාලන කටයුතු සිදුකළා.



මුදලීම සිදුවුනු ඇඟියේදිය නිසා කළුන් සැලසුම් කළ දිනවලට වඩා මසකට පමණ පසුවයි අස්වෙන්න නෙළීමට සිදුවන්නේ. ඒ අනුව ප්‍රවාහන කටයුතු නැවත සැලසුම් කළා. රංඡිත්ගේ මාල්මිරස් වගාව හොඳින් වැඩුනා. අස්වෙන්න නෙළීමට ආසන්න වනවිට ඒවා අලෙවිය සඳහා ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු ජ්ලාස්ටික් ඇසිරුම් ඔහු සුදුනම් කරගත්තා. මසක් ප්‍රමාදවී තමුත් රංඡිත්ට මාල්මිරස් වගාවෙන් හොඳ අස්වෙන්නක් නෙළාගැනීමට හැකිවුණා.

අලෙවිය සඳහා උසස් තත්ත්වයෙන් මාල්මිරස් සැපයිය යුතු බව වෙළඳුන් රංඡිත්ට කළුන්ම කියා තිබුන නිසා තම අස්වෙන්න ක්ෂේත්‍රයෙන් නෙළාගත්තා අවස්ථාවේදීම පරික්ෂාකර පිරිසිදුබව සුරක්මටත්, ප්‍රමිතියට හොමැති කරල් බැහැර කිරීමටත් රංඡිත් කටයුතු කළා. සුදුසු කරල් පමණක් කි.ග්‍රෑම් 25 බැංකින් ජ්ලාස්ටික් පෙරිටිවල ඇසිරුවා. බර කිරීමා අවස්ථාවේ රංඡිත්ට තේරුම්ගන්නට ප්‍රාග්‍රහණ ඔහු ලබාගත් මාල්මිරස් අස්වෙන්නේ 25%ක් පමණ ප්‍රාග්‍රහණීම්, අසාමාන්‍යතා ආදි හේතුන් මත ඉවත් කිරීමට සිදුවී තිබෙන බව. ලැබෙන මුළු අස්වෙන්න කිගෝරුස්ම් 2,500 ක් වූනොත් මෙයේ ඉවත්

කිරීමට සිදුවන මාල්මිරස් ප්‍රමාණය කි.ග්‍රෑම් 625 ක්. මේ අවස්ථාවේ රංජිත් නැවත තම ආදායම් හා වියදුම් ගණනයකර බැලුවා. රු. 31,250 ක් වන ඉවත දුමන අස්වෙන්නේ වට්නාකම අඩුකළත් තවමත් වම වගාවෙන් ඔහුට ලාභ ලබන්නට හැකියාව තිබෙනවා.

ඇහු විසින් කළින් සුදානම් කරගත් ප්‍රවාහන ක්‍රමය භාවිතා කරමින් ප්‍රථම වටයේ අස්වෙන්න තගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනා වෙත ඔහු ගෙනගියා. සැපයීමේ ප්‍රමාදය නිසා වෙනත් ගොවීයෙකු සම්බන්ධ කරගත් බව පවසම්න් පළමු වෙළෙන්දා රංජිත්ගේ මාල්මිරස් මිලට ගැනීම ප්‍රතික්ෂේප කළා. නමුත් තමා නිපදවූ මාල්මිරස් ඉතාම උසස් ගුණාත්මයෙන් යුත් බව වෙළෙන්දාට පෙන්නා දුන් පසු රංජිත් සපයන මාල් මිරස් මිලට ගැනීමට නැවතන් ඔහු විකාර වුනා. සැපයීම ප්‍රමාද වන බව කළින්ම වෙළඳුන්ට නොදැන්වීම වරදක් බව රංජිත්ට වැටහුනා.

රංජිත්ගේ සැපයුමට මුදල් ගෙවීමට හැකිවන්නේ දෙමසකට පසුව බව දෙවන වෙළෙන්දා පවසා සිටියා. තමුන් සපයන්නේ උසස් තත්ත්වයෙන් බවත්, මිට වඩා නොදු මිලට ගැනීමේ ක්‍රමයක් නොමැතිනම් විම වෙළෙන්දා සමග ඉදිරියට ගනුදෙනු කිරීමට නොහැකිවන බවත් රංජිත් පවසා සිටියා. විවිධ භාරදෙන තොරයෙන් 50%කට මුදල් වහාම ගෙවීමටන් ඉතිරිය මීළග වටයේ අස්වෙන්න සපයන අවස්ථාවේදී ගෙවා නිමකිරීමටන් දෙවන වෙළෙන්දා විකාර වුනා.

වෙනත් ගොවීන්ගෙන් අඩු මිලකට මාල්මිරස් ලැබෙන බව පවසම්න් තුන්වන වෙළෙන්දා කළින් එකා වූ මිල ගෙවීම ප්‍රතික්ෂේප කළා. අනිකුත් ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන සමග සකසුනවීට තම නිෂ්පාදන



වඩා ඉහළ ගුණාත්මක තත්ත්වයක පවතින බව රංජිත් මෙම වෙළෙන්දාට ද පෙන්නා දුන්නා. නගරයේ අනෙක් වෙළෙද ආයතනවලට ද කළීන් විකාර වූ මෙටර මේවා විකුණු බව රංජිත් පෙන්නා දුන්නා. මේ ආකාරයට රංජිත්ට තම උච්ච නියමිත මෙටර ගැනීමට තුන්වන වෙළෙන්දා ද විකාර කරගත හැකිවිනා.

### ප්‍රශ්න :

1. රංජිත් මාල්මිරස් බිජ සිටුවීමත් සමගම සිදුවූ දේ කුමක්ද? වම බාධාවලින් මිදීම සඳහා ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාදා? විසේ කළේ ඇයි?
2. අස්වෙන්න නෙළීමට ආසන්න වන විට රංජිත් කළේ කුමක්ද?
3. අස්වෙන්නේ ගුණාත්මය රැකගැනීම සඳහා රංජිත් ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාදා?
4. අස්වෙන්න විකිණීම සඳහා වෙළෙන්දන් හමුවූ විට රංජිත්ට මුහුණාපෑමට සිදුවූ ගැටලු මොනවාදා?
5. වම ගැටලුවලින් නිදහස්වීමට ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාදා?

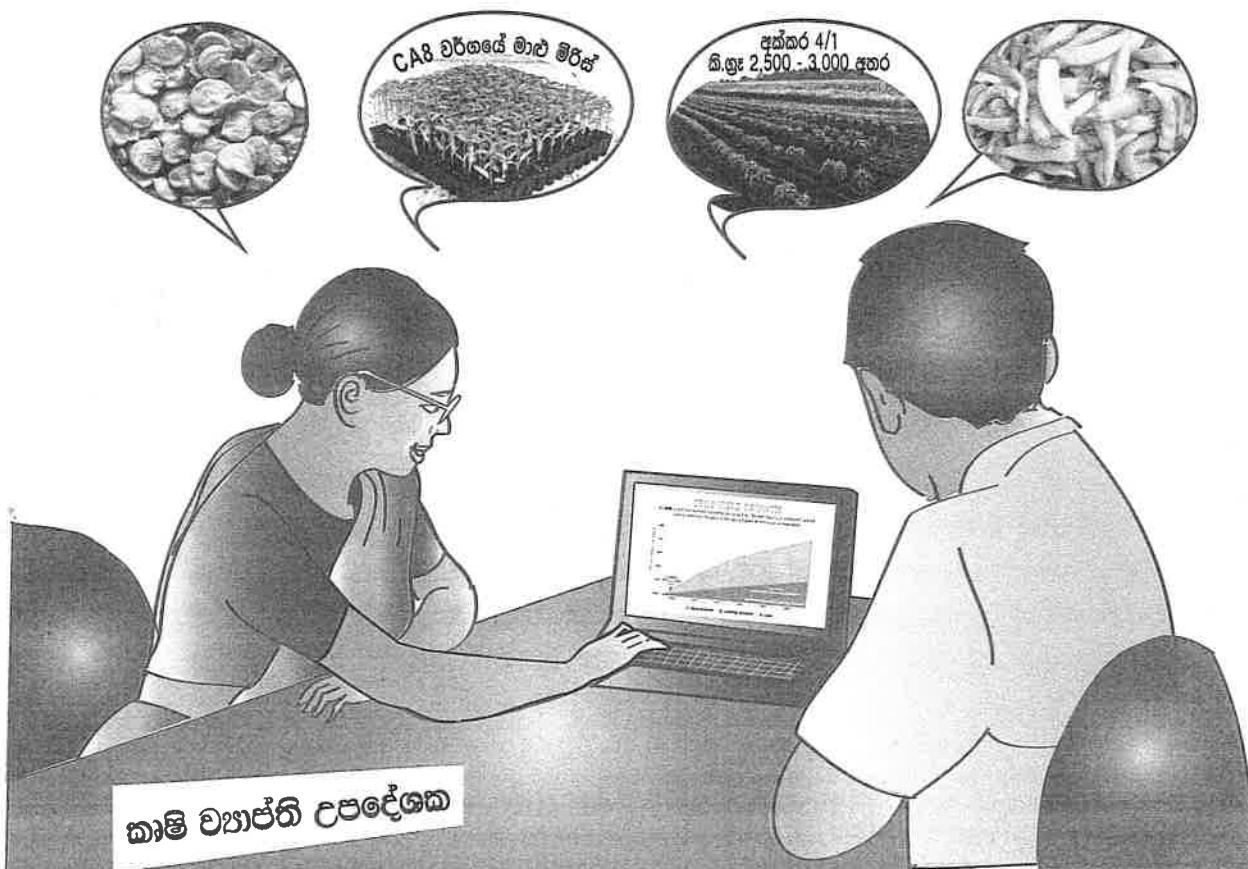
### සිව්වන කොටස : ඇගයීම

තුන්වන වටයේ අස්වෙන්න ද වෙළෙදුන්ට සැපසු පසු රංජිත් ආපසු ගෙදර ආවේ මහත් සතුවකින් යුතුවයි. වෙළෙදුන් සමග ඉතා උතා උපතුම්කිලිව කටයුතු කළයුතු බවමේ වන විට ඔහු ඉතා හොඳුන්ම වැඩහි තීබුණා. තමා නිපදවූ මාල්මිරස් සියල්ල විකුණා අවසාන කළත් මාල්මිරස් වන්පාරය මුලදී සැලසුම් කළ ආකාරයටම ක්‍රියාත්මක නොවන නිසා මුළු සැලස්මත් සත්‍ය වශයෙන්ම වය ක්‍රියාත්මකව ආකාරයත් අතර සංසන්දහාත්මක විශ්ලේෂණයක් සිදුකිරීම අවශ්‍ය බව ඔහු සිතුවා. සත්‍ය වශයෙන්ම වන්පාරයෙන් ඔහු උපයාගත් ලාභය කොපමතා දැයු දැනගැනීමට ද ඔහුට අවශ්‍ය වූනා.

රංජිත්ගේ මුළු සැලස්ම වූයේ මාල මිරස් වන්පාරයෙන් රුපියල් 125,000 ක් ආදායමක් ලබාගෙන දුල වශයෙන් රුපියල් 100,000 පමණ වූ ලාභයක් උපයාගැනීමයි. මාල්මිරස් කි.ග්‍රැම් 2,500 ක් අලෙවි කිරීමට ඔහු සැලසුම් කර තීබුණා. නමුත් සත්‍ය වශයෙන්ම ඔහු අලෙවිකර තීබුන් කි.ග්‍රැම් 2000 ක් පමණයි. ඒ අනුව කිලෝවකට රු. 50 බැංකින් ඔහු ලද ආදායම රු. 100,000 ක්. බිජ නැවත මීලට ගෙන සිටුවීමට ගිය අමතර වියදුම ඇතුළුව යෙදුවුම් සහ සේවා සඳහා ඔහු වැයකර තීබු මුදල රු. 27,000 ක් වූවා. ඒ අනුව ගණන් බැඳුවීට ඔහු උපයාගත් ලාභය රු. 73,000 ක් බව ඔහු වටනා ගත්තා.

පසුගිය කන්නයේ දී සිදුවූ අඩු පාඩු ඊළා කන්නයේ දී මගහරවා ගත්තොත් අනිවාර්යයෙන්ම මීට වඩා වැඩි ලාභයක් තමුන්ට ලබාගත හැකිබව ඔහු වටහා ගත්තා. ව්‍යුපමතාක් ද නොව මාල මිරස් නිපදවීමෙදීන් අලෙවි කිරීමෙදීන් ඔහු ලද අත්දැකීම් මෙන්ම දියුණු කරගත් වන්පාරක සම්බන්ධතා ප්‍රයෝගනයට ගෙන ඊළා කන්නයේ ඒවා වගා කරන වපසරිය වැඩි කිරීමටත් ඔහු සිතුවා. තමා ලැබූ අත්දැකීම් ඇගයීමකට ලක් කළ රංජිත් පහත තිබෙන වගුවේ සඳහන් ආකාරය අනාගත කටයුතු සැලසුම් කළා.

සමතා බලු කාරණය	ඉදිරි කන්නයේ කටයුතු කළයුතු ආකාරය
නූසුදෙු තත්ත්වයේ බිජ මිලට ගැනීම නිසා තව්‍යාන් සාර්ථක නොවීම	විශ්වාස දායී ආයතනයකින් සහතික කළ බිජ මිලට ගත යුතුය
අස්වයන්හෙත් 25%ක් පමණු තෝරා අපනේ යාම	නගරයේ ආහාර සකසන ක්‍රියා වලට අඩුම්ලකට අලෙවී කිරීම ගැන සොයා බැලීය යුතුය
වෙළෙන්දන් මුදල් ගෙවීම ප්‍රමාද කිරීම හා අඩු මිලක් ගෙවීමට තැන් කිරීම	සැපයුමට පෙර විකශ්‍රාතාවයක් ලබා ගැනීමට සහ ඉදිරි වෙළෙද ගිවිසුම් ඇතිකර ගැනීමට තුළ කළයුතුය
ම්‍යුණු කන්නයේ දී වැඩිපුර වපසරයක් (අක්කරයක්) වගා කළ හැකි ද?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ නගරයේ සීරින අනික් වෙළෙන්දන් සමග ද සම්බන්ධතා ඇතිකර ගත යුතුය</li> <li>■ දැමුල්ල ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේ විශ්වාසදායක ගැනුම් කරවෙක් සොයා ගත යුතුය</li> <li>■ වර්තමාන ගැනුම්කරුවන්ට සපයනු ලබන ප්‍රමාණ වැඩි කළ යුතුය</li> <li>■ පළපුරුදු කමිකරුවන්ගේ සේවය ලබා ගැනීමට උපායකීම් විය යුතුය</li> <li>■ අගල් දෙකේ ජල පොම්පයක් මිලට ගත යුතුය</li> <li>■ වගා ම්‍යුද තවත් ගැසුරු කර සකසාගත යුතුය</li> </ul>



මිශ්‍රග කන්නයේ මාල මිරස් වගාව වඩා නොදුන් කරන්නට සිතුවත් ඒ පිළිබඳව අවසන් තීරණයක් ගත හැකි වන්නේ තමුන් සිතාගත් වැඩි දියුණු කිරීම් සත්‍ය වගයෙන්ම ක්‍රියාත්මක කරන්නට හැකියාවක් පවතිනවා දැයි තව දුරටත් විමර්ශනය කිරීමෙන් පසුවයි. වැඩිදුර සොයා බලා ඉදිර කන්නයේ සැලසුම් සකස්කර යුතුයි. තමුන් සිතු දේවල් කරන්නට ප්‍රථමන්වන බවට වූ ආත්ම විශ්වාසයක් රංජිත්ට තිබෙනවා. ඒ තිසා රීඛග කන්නයේ දී මුහුණ දෙන්නට සිදුවන නව අනියෝගවලින් ජය ලබන්නට ඔහුට හැකි වේවි.

රංජිත්ගේ කරාවෙන් ඔබට බොහෝ දේවල් ඉගෙන ගන්නට හැකි වන්නට ඇති. ගොවනා පාසලට නොකඩවා පැමිණියාත් ඔබටත් රංජිත් වගේ කුසලතා තිබෙන කෘෂි ව්‍යාපාරකයෙක් වන්නට ප්‍රථමන්වනි.

#### ප්‍රශ්න :

1. තම අස්වනේන අලෙවී කර අවසන් වූ පසු රංජිත් සොයා බැඳුවේ කුමක්ද? විසේ කිරීම අවශ්‍ය කළේ ඇයි?
2. අවසන් වූ කන්නය පිළිබඳව තමාම විෂින් සිදුකල විශ්ලේෂණයෙන් රංජිත් ඉගෙන ගත් කරැණු මොනවාදා? විම කරැණු ආශ්‍රිත බාධා නැවත ඇතිනොවීමට ඔහු ක්‍රියා කරන්නේ කෙළෙසද?
3. රංජිත්ට ලාභයක් ලැබීමට හැකි ව්‍යුතාදා? ඒ බව ඔහු දැනගේත්තේ කෙළෙසද? ඉදිරියේදී තවත් වැඩියෙන් ලාභ ලැබීමට ඔහු සැලසුම් කරන්නේ කෙළෙසද?

## රංජිත්ගේ කතාව - පිළිතුරු පත්‍රය

පළමු කොටස: ගොවීපොලේ පවතින තත්ත්වය විශ්ලේෂණය සහ ව්‍යාපාරක අවස්ථා හඳුනාගනීම

ප්‍රශ්න :

1. ගමේ ගොවීන් බෝග නිෂ්පාදන කටයුතු ආණිතව රංජිත් දුටු දුර්වලකම් මොනවාදා?

.....

.....

.....

.....

2. විම දුර්වලකම් මග හරවාගෙන ගොවීපොලීන් ලබන ආදායම් වැඩිකර ගැනීමට කුමක් කළයුතු දැකී රංජිත් සිතුවාදා? විසේ සිතා ඔහු කළේ මොනවාදා? විසේ කිරීම වැදගත් වන්නේ ඇයි?

.....

.....

.....

.....

3. නගරයේ වෙළෙන්දන් හමුවීම මගින් රංජිත් ඉගෙනගත් දේ මොනවාදා?

.....

.....

.....

.....

4. අවසානයේ රංජිත් තිරනුය කළේ කුමක් කිරීමටදා? විසේ කිරීම සුදුසු බවට විශ්වාසයක් ඔහුට ඇතිවූයේ ඇයි?

.....

.....

.....

.....

**දෙවන කොටස : සැලසුම්කර්ම**

**ප්‍රශ්න :**

1. රංජිත්ගේ සැලසුම විස්තර කරන්න.

**තෙවන කොටස : ත්‍රියාන්තක කිරීම්: සංවිධානය, තිෂ්පාදනය පසු විපරාම සහ අපේක්ෂා කිරීම**

**ප්‍රශ්න :**

1. රංජිත් මාලිම්රච් ඩිජ් සිටුවීමත් සමගම සිදු වූ දේ කුමක්ද? ඒ සඳහා ඔහු ගත් ක්‍රියාර්ථ මොනවාදු? විසේ කළේ ඇයි?

2. අස්වැන්න නෙළීමට ආසන්න වනවිට රංජිත් කළේ කුමක්ද?

3. අස්වැන්න විකිනීම සඳහා වෙළෙන්දන් වෙත ගෙන හිය විට රංජිත්ට මුහුණුපෑමට සිදු වූ ගැටුව මොනවාදු?

4. විම ගැටලු සමනය කර ගැනීමට ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාදා?

.....

.....

.....

.....

.....

**සිව්වන කොටස : අභේදීම**

1. තම ආස්ථෙන්න අලෙවි කර නිවසට පැමිණි රංජිත් කලේ කුමක්ද? ඒ අයි?

.....

.....

.....

.....

.....

2. තම මාල මිරිස් වගාව පිළිබඳව සිදුකළ විශ්ලේෂණයෙන් රංජිත් ඉගෙන ගත් කරුණු මොනවාදා? විම කරුණු පිළිබඳව ඉදිරි කන්නයේදී ඔහු ක්‍රියා කළ යුත්තේ කෙලෙසද?

.....

.....

.....

.....

.....

3. රංජිත්ට ලාභයක් ලැබීමට හැකි ව්‍යුතා දා? ඒ බව ඔහු ඇනගත්තේ කෙලෙසද? ඉදිරියේදී තවත් වැඩියෙන් ලහ ලැබීමට ඔහුගේ සැබුහුමේ අතුපත් කරන්නේ මොනවාදා?

.....

.....

.....

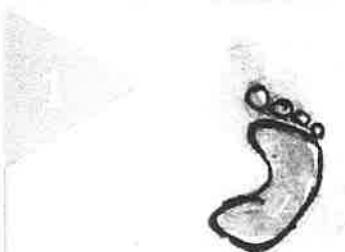
.....

.....

## 4 වන රැක්වීම - ගොවිය ව්‍යවහාරකයෙකු වශයෙන්

ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය සඳහා ඔබට නිඩිය යුතු හැකියාවන්

රංජත් වෙත මෙන්ම ඔබ වෙත ද පැවතියුතු ව්‍යාපාරක කුසලතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ. ඔබ සිතත පරිදි රංජත්ට හා ඔබටද එවා ඇත්තම් ✓ ලක්ණ ද නැත්තම් X ලක්ණ ද යොදන්න



ආරම්භක ගක්රිය

නොතෙක් දුෂ්කරතා හා බාධා තිබුණාත් යම් (ව්‍යාපාරක) කටයුත්තක් ආරම්භ කිරීමට ඇති දැඩි ආකාච හා උත්ත්දුවයි.



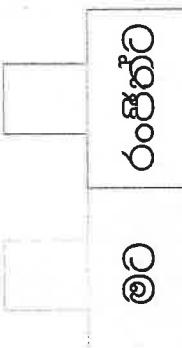
තොරතුරු සොයායාම

තම ව්‍යාපාරය දියුණු කිරීම සඳහා ප්‍රයෝගනවත් වෙළඳපොල, නව සොයාගැනීම් හා වෙනත් ව්‍යාපාරක තොරතුරු නිතරම සෙවීමයි.



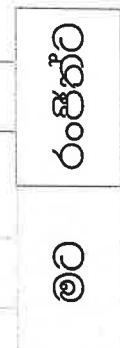
ක්‍රියාක්ෂීලි බව

සීමිත කාලයක් තුළ වැඩි වැඩි ප්‍රමාණයක් කිරීමයි.



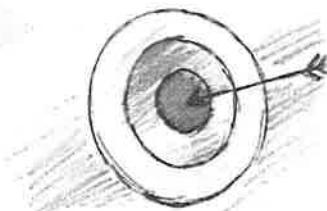
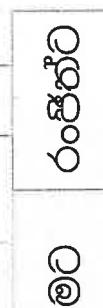
අවස්ථා සොයා යාම

නිතරම යමක් වඩා හොඳුන් කිරීමට හා ඉන් දැනට වඩා ප්‍රතිලාභ ලැබීමට හැකි විකල්ප කුම පිළිබඳව විමස්මීමක්ව සිට එවා ප්‍රයෝගනයට ගැනීමයි.



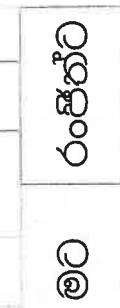
ගුණාත්මක රැකිම

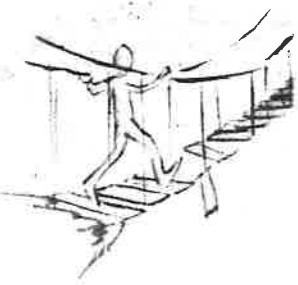
තමා කරන සෑම කටයුත්තක්ම හා නිෂ්පාදනය කරන හාන්ඩියක්ම ඉහළම හෝ නියමිත ප්‍රමිතියක්න් පවත්වා ගැනීමයි.



ඉලක්ක පිශිවුම්

නිශ්චිත ප්‍රතිල්ලයක් වෙත තීරණය කළ කාලයක් තුළ යාම.

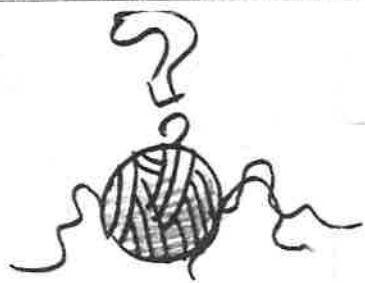




රුංස්කේත්  
මට

### අවදානම ගැනීම

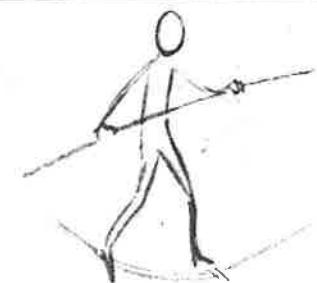
වැරදුනෙහි අලාභය නාරගැනීමට සූදානම්ව අලුත් දේශීල් කිරීම.



රුංස්කේත්  
මට

### ප්‍රශ්න විසඳුම

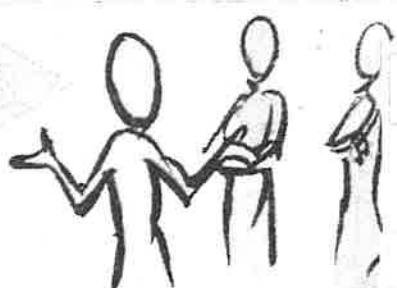
පැනනගින ගැටුවලට සාර්ථකව සහ ප්‍රායෝගිකව විසඳුම් දීමේ හැකිකම



රුංස්කේත්  
මට

### ස්වාධීනත්වය හා ආත්ම විශ්වාසය

අනුත්ගේ උපදෙස් මත නොව තමුන් විසින් ව්‍යුහෙන තීරණ මත පදනම්ව ඉදිරියට යාම.

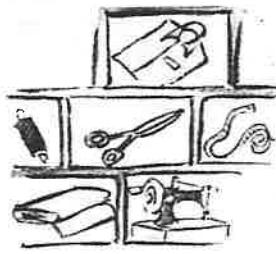


රුංස්කේත්  
මට

### වෙළෙඳපළ සඩුකා ගොඩනා ගැනීම හා

#### පොළඩ්චා ගැනීම

දක්ෂ ලෙස කිවා කර තමාගේ අදාළය්වලට අනෙක් පාර්ශ්වයන් කැමති කර ගැනීමට පෙන්වනු ලැබේ.



රුංස්කේත්  
මට

### කුමවත්ව සැලසුම් කිරීම

අඩුම දේශ ප්‍රමාණයකින් යුත්තාව (විශාපාරය) පවත්වාගෙන යාමට හැකි ලෙස කටයුතු සංවිධානය

රුංස්කේත්  
මට



රුංස්කේත්  
මට

### නොසැලී සිටීම

අනියෝග සහ අලාභනානී හමුවේ පසුනොඩිස අරමුණ වෙත යාම.



රුංස්කේත්  
මට

### විවුම වෙනුවෙන් කැපවී කටයුතු කිරීම

විශාපාරයට සම්බන්ධ සියල්ලන්ගේ විහ්වාසය රැකිම, අවංකත්වය

ව්‍යුහසාකයින් වශයෙන් ඔබේ හැකියාවන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගැනීමට මෙම අන්‍යාසය උදි වන්නට ඇත.

මෙහි ඇතුළත් වික් වික් කාරණයට අභාළල තම තමන්ගේ කුසලතා වැඩි දියුණු කර ගන්නේ සහ දුර්වලතා හැකි කර ගන්නේ කොනොමද යන්න කවුරුත් විකතුව සාකච්ඡා කරන්න. දුර්වලතා හැකියාවන් බවට පත්කර ගන්නේ කෙසේද දී කරා කළ යුතුයි.

## 5 වන රැක්වීම - කාර්ලක ව්‍යවසායයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ

සාර්ථක ව්‍යවසායයෙකු සතුව පැවතියයුතු පහත දැක්වෙන ගති ලක්ෂණ ඔබටත් තිබේ ද නැදුදු යන්න ලකුණු කරන්න. ඔබ සතුව නැති කුසලතා හෙවත් ඔබේ දුර්වලතා නැති කර ගන්නා ආකාරය ද ඊට ඉදිරියෙන් ඇති කොටුවේ සටහන් කරන්න.

මට තිබියයුතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ	ආයත	නැත	නැති හම්, මා කළ යුතු දේ?
1. සංම විවම නායකත්වය ගෙන කටයුතු කිරීම			
2. ආත්ම විශ්වාසයෙන් යුතුව කටයුතු කිරීම			
3. දැක්මක් හා ඉලක්ක තිබීම			
4. ක්‍රියාක්ෂීව, ජවසම්පන්නව නොපසුබව උත්සාහයෙන් ක්‍රියා කිරීම			
5. අවබ්‍යන්මී හාර ගෙන අල්ත් දේශීල් කිරීම			
6. අන් අය පොලුඩීවා ගෙන අවශ්‍ය කටයුතු සාර්ථකව ඉටු කර ගැනීම			
7. කිසිසේත් අත් නොහරින දැඩි අධිෂ්කානයක් තිබීම			
8. වැරදීම් වලින් ඉගෙනගෙන ඉදිරියට යා නැකි වීම			
9. තමන් ගේ ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් දැඩි හා අසාමාන්‍ය ලෙස කැපවීම			
10. අනියෝගාත්මකව හා තරගකාරීව ක්‍රියා කිරීම			
11. නවසනාවයන් කරා යොමු වීම (අන් අයට වඩා වෙනස් ආකාරයකට ව්‍යාපාරය කිරීම)			
12. පරාජයන් හමුවේ නොසැලී සිරීම			
13. අවංක බව හා විශ්වාසනීය බව රැකීම			

## 6 වන රැක්සීම - ගොවිපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් ඇරඟීමට පෙර ඒ පිළිබඳව ඔබ දැන සිටිය යුතු කරනු ලදී.

මෙයි ගොවිපළ ව්‍යාපාරය ගැන සිතා පහත සඳහන් ප්‍රශ්න වලට වික විශ්ලේෂණ දීමට ඔබට හැකි දැයි බලන්න. විකදු ප්‍රශ්නයකට හෝ ඔබට පැහැදිලි පිළිබඳක් දීමට නොහැකි නම් ඔබේ ව්‍යාපාරය ඒ ආක්‍රිතව අසාර්ථක විමට තිබෙන හැකියාව වැසි ය.

1. මා නිපද්‍යන්හේ කුමක් ද, කොපමතා ප්‍රමාණයක් ද? .....

.....

2. නිපද්‍යන්හේ කෙසේ ද, කවදා ද? .....

.....

3. මගේ ගොවිපලේ විය නිපද්‍යිය හැකි ද? ඔව් ....., නැත .....

4.	අවශ්‍ය සම්පත් හා යොදුවුම්	මේවා සපයාගන්නා ආකාරය

5. කුමන අන්දමේ ගුමයක් මට අවශ්‍ය ද? වීවා සපයාගත හැකි ද? .....

.....

6. මා නිපද්‍යන දේ අලේවියට සුදුසුම වෙළඳපළ කුමක් ද, වියට සම්බන්ධවෙන්හේ කොහොමද?

.....

.....

7. වියට වෙළඳපලේ දී ලැබීය හැකි මූල කුමක් ද? .....

.....

8. විසේ විකිනීම ලාභදායී ද? ..... ඔව් ..... නැත .....

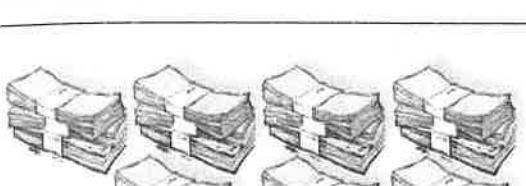
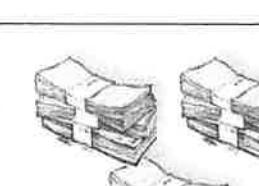
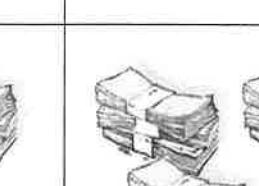
9. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය තරම් මුදල් මා ලග තිබෙනවා ද? ඔව් ..... නැත .....

.....

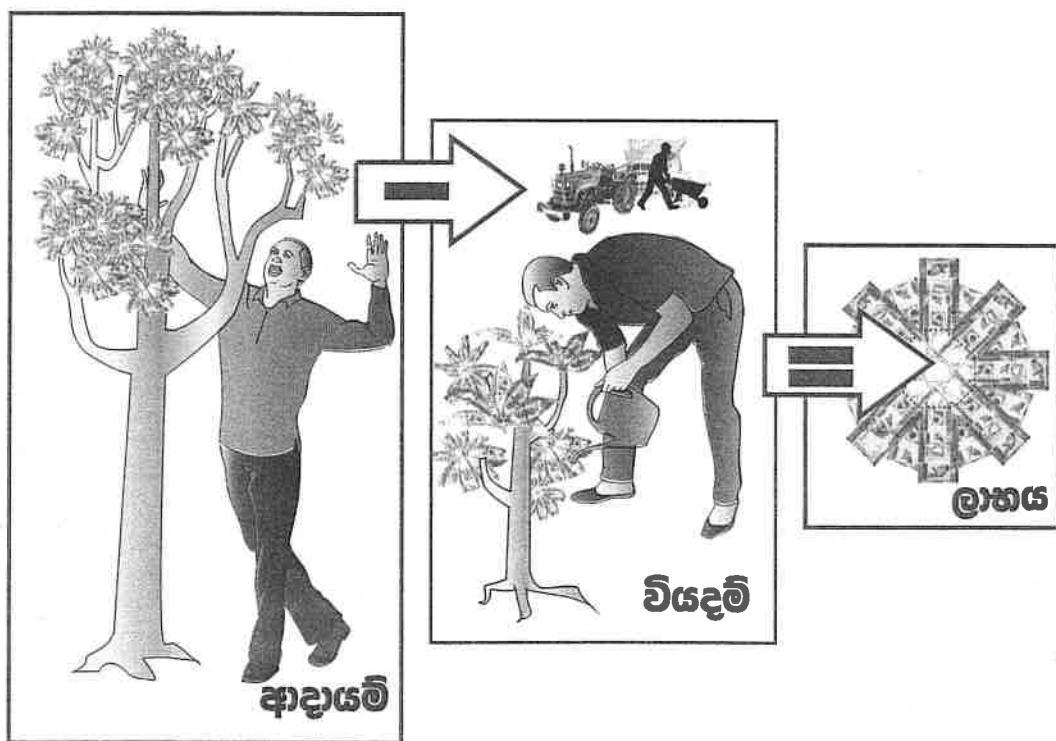
10. දුරන්නට සිදුවන අවදානම් මොනවා ද? ඒ පිළිබඳව කරන්නේ කුමක් ද? .....

.....

## గොවිපළ ව්‍යාපාරයක ලාභදායිතාවය

ගොවිපළ ආදායම	ගොවිපළ වියදුම්	ලභය
ගොවිපලේ නිපදවනු ලබන සියලුම ද්‍රව්‍ය වල වට්තාකම (නිශ්චාදීත ද්‍රව්‍ය විකිණීමෙන් ලබුණු මුදල් හා පරිහෝජනයට ගත් ද්‍රව්‍ය ප්‍රමාණයේ වට්තාකම)	භාණ්ඩ නිශ්චාදීතයන් අලෙවී කිරීමත් වෙනුවෙන් කරනු ලබන සියලු වියදුම්	ආදායම්න් වියදුම් අඩු කළ විට අත ඉතිරි වන මුදල
		

## ලැංගය යනු කුමකද?



ଅଛୁଟାମ୍ବ - ଲିଙ୍ଗମ୍ବ = ଲାକ୍ଷ୍ମୀ

- ගොවීපොලේ නිපදවන දේ විකුණා ලැබෙන ආදායම් වලින්
  - ගොවීපොලේ කියලු වියදම් සහ අපෙශී කටයුතුවලට යන වියදම් කපා හැරීමෙන් පසු ඉතිරිවන මූදල ගොවීපොලේ ලාභයයි.

**ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් හා ගොවිපළ ව්‍යාපාරයයක් අතර  
වෙනස අවබෝධ කර ගැනීම**

**ගොවිපළ ව්‍යාපාරය**

සමස්ථ ගොවිපළම සැලකිල්ලට ගත්වේ විහි නිපදවන සියලු දෑ සහ සපයනු ලබන සියලුම සේවා ගොවිපළ ව්‍යාපාරයයි. ඔබේ ගොවිපොල ව්‍යාපාරයෙන් නිපදවන දුව්‍ය සහ සපයන සේවා මොනවා ද ?

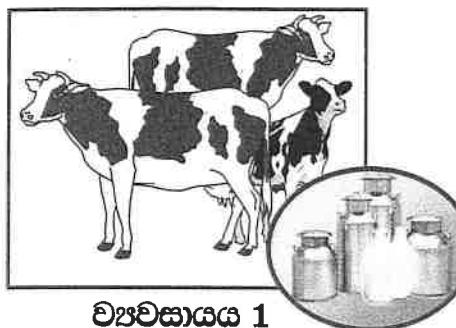
.....  
.....  
.....

**ගොවිපළ ව්‍යාපාරය**

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් තුළ ව්‍යාපාර කිහිපයක් තිබිය හැක. ගොවිපළ තුළ ඇති වික් වික් බේග නිශ්පාදනයක් හෝ සත්ව නිශ්පාදනයක්, ව්‍යාපාරයක් ලෙස සැලකේ. ගොවියෙක් විසින් බඩා ඉරුණු, බේංචි හා බිත්තර නිපදවනු ලදායිය හැක. මේ හැම විකක් ම වෙන් වෙන් ව්‍යාපාරයය ක් වේ. බඩා ඉරුණු වික් ව්‍යාපාරයකි; බේංචි තවත් ව්‍යාපාරයය කි; බිත්තර තවත් ව්‍යාපාරයකි.



## ගොවිජල ව්‍යවසායයන්



ව්‍යවසායය 1



ව්‍යවසායය 2

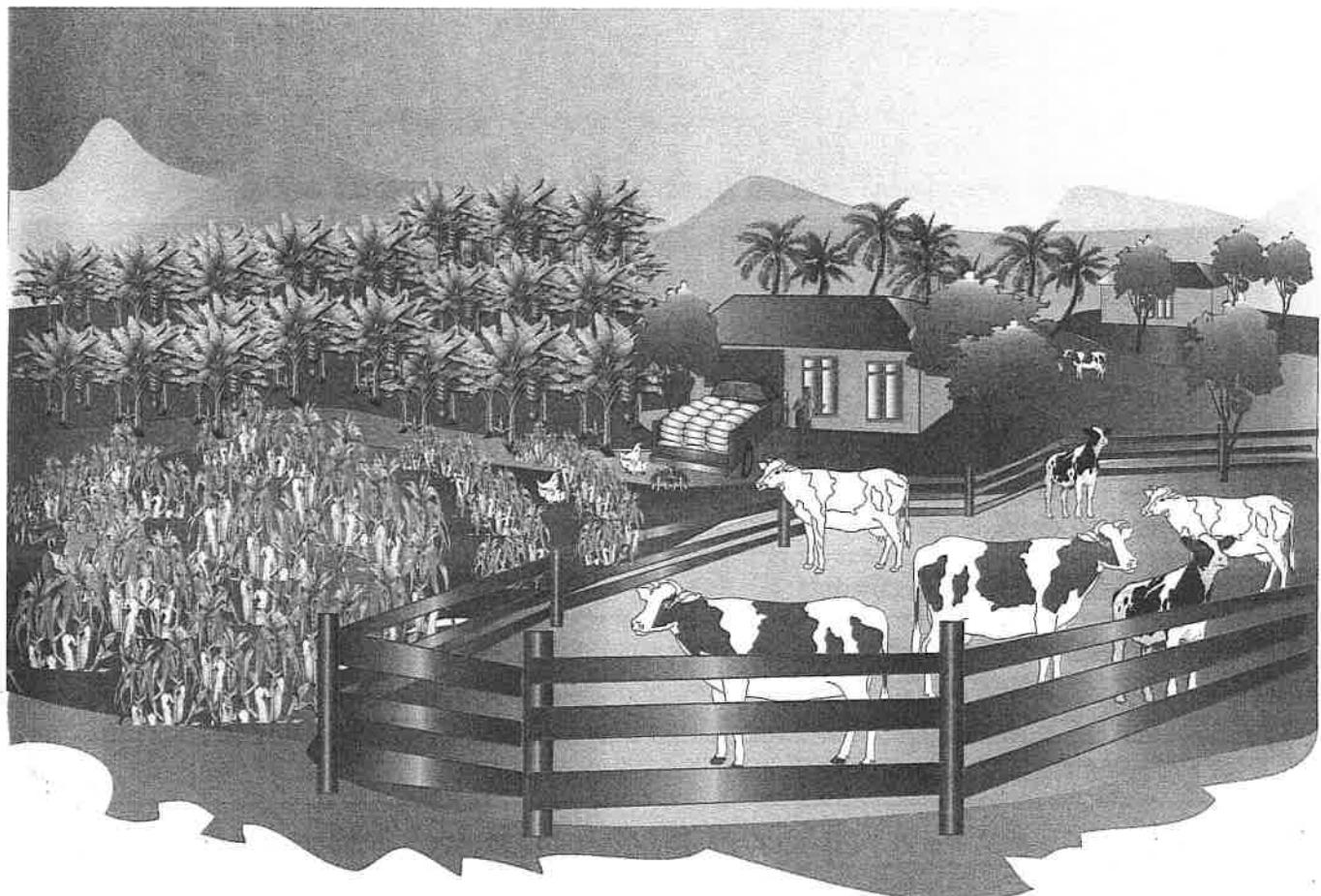


ව්‍යවසායය 3

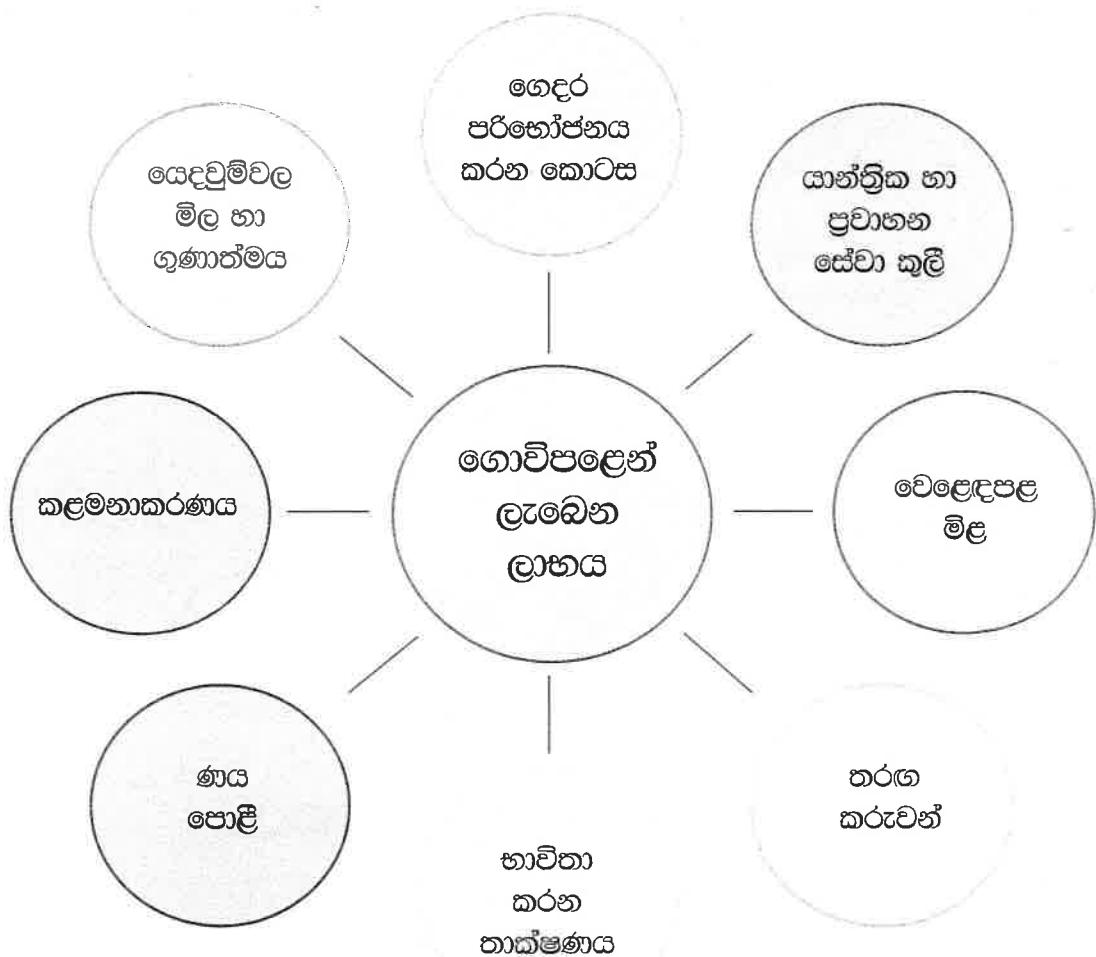


ව්‍යවසායය 4

## ගොවිජල ව්‍යාතාරය



## ගොවිපලේ ලාභය අඩවිමට හෝ වැකිවීමට බලපාන්නේ මොනවා ද?



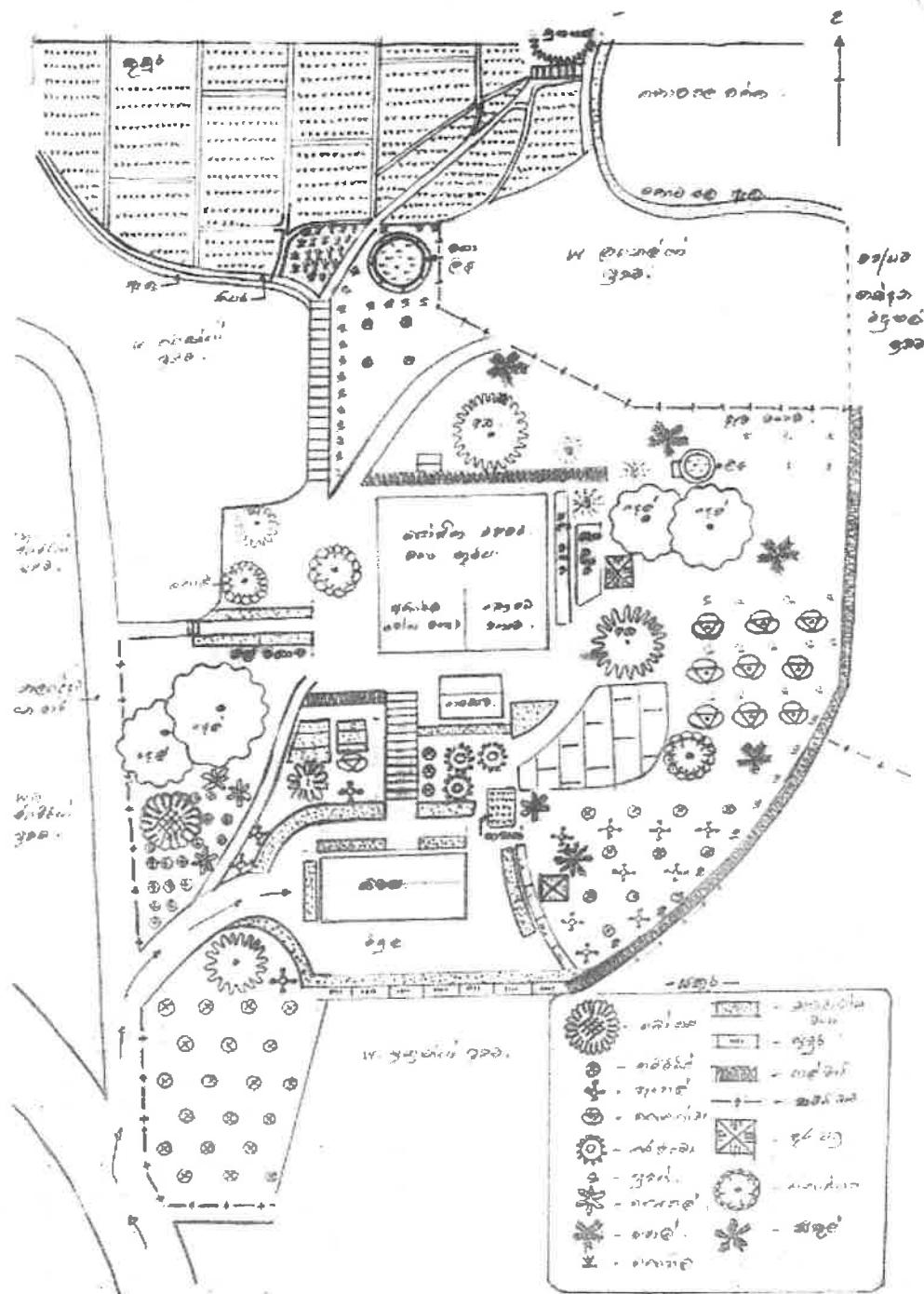
පැවරුම: මගේ ගොවිපොලෙන් ලබන ලාභය වැකි කරගන්න කළහැකි දේවල්

බලපාන දේවල්	ලාභය වැකි කරගන්න කළහැකි දේ
යෙදුවුම්වල ගුණාත්මක	
යෙදුවුම්වල මිල	
බෝග කළමනාකරණ කුමය	
ත්‍යාට ගන්නා මුදල්	
යොදාගන්නා නිෂ්පාදන තාක්ෂණය	
තරගකාර ගොවීන් බහුලකම	
අපෙශිකරන මිල	
ගෙදර පාවිචිචිකරන අස්වෙන්න	

7 වන රුක්සීම - ගොවිපලේ වත්මන් තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම

මුලින්ම ඔබේ ගොවිපොලේ වර්තමාන තත්ත්වය දැක්වෙන සිනියලක් අඩුමු.

2013 වසරේ මාතලේ දිස්ත්‍රික්කයේ යටුත්ත කෘෂි උපදේශක කොටසේ උඩස්ථීරය ගම් කෘෂිකර්ම උපදේශක එ් වැම් සුනිල් බණ්ඩාර මහතා ආරම්භ කළ ගොවීපොල ව්‍යාපාරක පාසලට සහභාගී වූ ධිනයේන විදානගේ ගොවී මහතා ගේ ගොවීපොලේ සිතියම පහත දැක්වේ.



මේලුග පිටුවේ සියලු ගොවීපළ ද සිතියම් ගත කර විහි තිබෙන ශක්තීන් සහ දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු. ගොවීපළ විශාල නම් ලොකු කඩදාසියක් විය ඇඳු පොතට අමුණාගන්න.

## මගේ ගොවිපළ

නම: ..... ගොවිපලේ ව්‍යක්තිය අක්කර .....

පිහිටි ස්ථානය: .....

ලැංඡම නගරය සහ වෙළෙඳ මධ්‍යස්ථානයට තිබෙන දුර : .....

## වගේ ගොවිපළු ව්‍යාහාරය තුළ අභි ගක්තින / දුරවලතා

- ගුම්ය
- ඉඩම
- ඇඟුම
- ජලය
- ප්‍රාගධිනය
- කළමනාකරණය



වික් වික් නිර්නායකවලට අදාළව තම කමන්ගේ ගොචීපළ තුළ ඇති ශක්තීන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු. උදාහරණය: සිරසේන ගේ ගොචීපලේ දැනට බඩා ඉරුණු සහ වී වගා කරයි. ඔහුගේ වික්ලේෂණය මෙසේය

නිර්නායක (විනාශාරමය සාධක)	ශක්තිය	දුර්වලකම
හුමිය ගොචීපළ කටයුතු සඳහා ගොදා ගැනීම	වගා බ්‍රෙමෙන් වැඩි කොටසක බඩා ඉරුණු ඉතා හොඳින් වගා කරන්නට පුළුවනි. වී කොටසේ වෙනත් බෝගත් හොඳට වගා කරන්න පුළුවනි.	මහ කන්නයේ උල්ලිය දමන උස්බෑම් කොටසේ ඉරුණු වගාව සාර්ථක නැහැ
තේරා ගත් බෝග හා සත්ත්ව පාලන කටයුතු	වෙනත් බෝග මෙන් නොව බඩා ඉරුණු වගාවත් අපෙළවියන් පහසුයි කුණුරු ඉඩමේ සිර්සම්බා වී වවනවා	කවුරුන් වගේ බඩා ඉරුණු වවන නිසා වියින් ලැබෙන ලාභය අඩුයි
කෘෂි තාක්ෂණය ලබා ගැනීමට ඇති නැකියාව හා හාවිතය	කෘෂි උපදේශක තුමා මම හොඳට හඳුනන නිසා උද්විගන්න පහසුයි. මගේ ජංගම දුරකථනයෙන් ගොචී මිතුරු සහ 1920 සේවා ගන්න පුළුවනි	විතුමා කාර්යාලයට වින්නේ බලාභාර විතරක් නිසා වෙනත් දිනයක හමුවීම අපහසුයි
යෙදුවුම් සපයා ගැනීම හා හාවිතය	ධිර් සහ පොහොර ගමීම තියෙන කබින් ත්‍යාට් ගන්නත් පුළුවනි	ගමේ කබින් ගන්න බඩු රිකක් බාලයි. මිලත් රිකක් ඉහළයි
හෙශතික සම්පත් සපයා ගැනීම හා හාවිතය	කාමර 2ක් සහිත ගොක් හඳුගෙන තියෙනවා	ගබඩා කාමරයක් හදාගන්න පුළුවන් නම් අවාරයේ මිල වැඩිවීමේ වාසි ගන්න පුළුවනි
ගුම්ය සපයා ගැනීම හා හාවිතය	වගාවට අවශ්‍ය වැඩි රික කරගන්න පැවුලේ කරීරිය විකතු වුනාම හොඳටම ඇති	දරුවේ ගොචීතයේ වැඩි වෙළට වින්න අකමැතියි. මම නොහිටියෙත් වී වපුරන්න කෙනෙක් නෑ
අස්වෙන්න නෙලීම, සැකසීම, අසේරීම හා ගබඩා සිරීම	කරල් වික පැවුලේ හතරදෙනාට කඩා ගන්න පුළුවනි. මහපාර අයිනට දාලා ඉක්මනින් වේලාගන්නත් පුළුවනි	කුලී වුක්වරෙන් කරල් පාගන කොට ඇට කුඩාවෙලා අපතේ යන ප්‍රමාණය වැඩි වෙනවා. පොලන්නත් වෙනවා
අලෙවිය, ප්‍රවාහනය හා බඩු බෙදා හැරීමේ වැඩි පිළිවෙළ	ගමීන් නගරයේන් ධානක ගැනුම්කරුවන් එමවයි. කුලීයක් ගියත් විකුණුන්න නගරයට යාම වාසයි	නගරයට යන පාර අඛුතන් නිසා විහෙ ගියෙත් ද්‍රව්‍යම රස්තියාද වෙනවා

වලදා  
නුගේ

ව

ංන  
ඇමුදී

ර

ඩක්

හි

ඩීන්ස  
වී

නු  
ත්යෙන

නිසා  
යොදු

නිර්භායක (ව්‍යාපාරමය සාධක)	ආක්ෂණය	දුර්වලකම
ඉතිරි කිරීම්	වගාවට අවශ්‍ය තරම් මුදුලක් බැංකුවේ නියෙන නිසා ණය අවශ්‍ය නැහැ	ප්‍රැක්ටරයක් ගන්න තරම් සල්ලි ඉතුරු කරගන්න තවම බැරි වුනා
මුදල් සපයා ගැනීම් හා නාවිතය	හඳුනියේ සිනවෙන මුදුලක් නංගිගෙන් ඉල්ලා ගත්තත් පොතෙන් සල්ලි අරගෙන ඉක්මනට එක දෙනවා	ඊවී එක නොගත්තා නම් වාරක කුමෝට ගෙවන්න ප්‍රැක්ටරයක් ගන්න නිඩුනා
වාර්තා හා වාර්තා තබා ගැනීම	හැම ආදායමක්ම සහ වියදමක්ම මම සටහන් පොතේ ලියා ගන්නවා	හරියට ලාභ-අලාභ වාර්තාවක් හදාගන්න මම තවම දැන්නේ නැහැ
යෙදුවුම් හා සේවා සපයන්නන් සමඟ සම්බන්ධතා	බම් භානු මහින්දගේ ව්‍යෙක්සරය ... කොළ පාගන යන්ත්‍රය 0714115.....	මහින්ද පොරොන්ද නිතරම කඩ කරනවා
වෙළඳපළ හා සම්බන්ධතා	කොඩියාන KST ආයතනය පෙරේරා මහතා සමඟ ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුමක් අභිකරගන්න පුළුවනි	ඉදිරි ගිවිසුම් කරන CIC ආයතනයේ අංකය මම දැන්නේ නැහැ
නාය ලබා ගත හැකි අය හා සම්බන්ධතා	සන්ස බැංකුව - දෙන්නේක් ඇපවේලා රුපියල් 50,000 ක් ගන්න පුළුවනි	

අන්තාසය: මබේ ගොවීපොලේ අඹති ශක්තීන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගෙනිමු

මා සහ මගේ ගොවීපොල තුළ තිබෙන ශක්තීන් හා දුර්වලතා

(ඉදිරි පිටුවේ තිබෙන සිරසේනගේ ගොවීපළ උදාහරණය අනුව ඔබ අදින ලද විතුයේ ඇතුළත් විශ්තර ද සිහියට ගනීමින් පහත වගුව පුරවන්න)

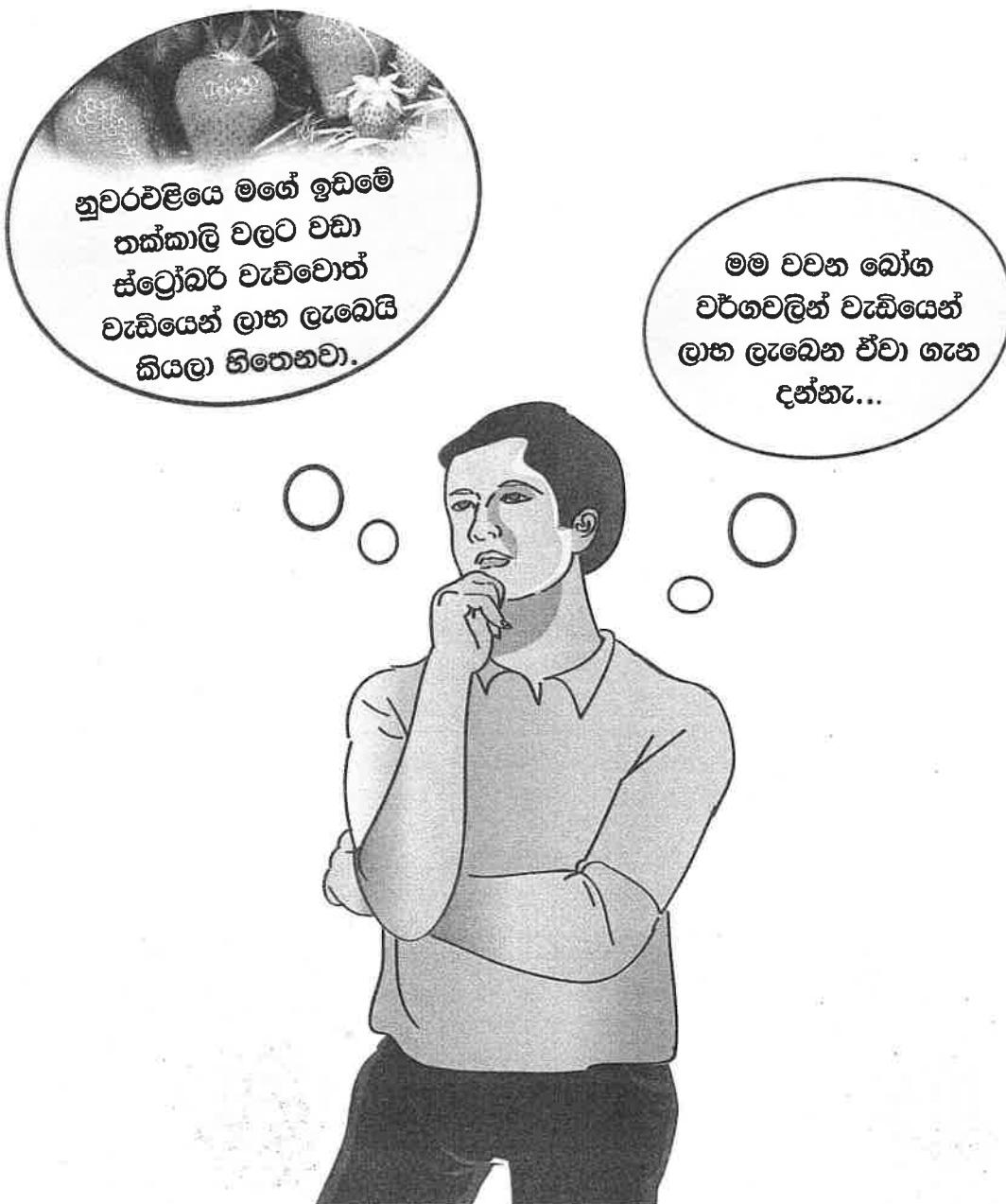
ඉදිරි කන්නයේ මගේ ගොවීපොල නිෂ්පාදන:

නිර්නායක (ව්‍යාපාරමය සාධක)	ශක්තිය	දුර්වලකම
භූමිය හා එය ගොවීපළ කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම		
බේග හා සත්ව පාලන කටයුතු තෝරා ගැනීම		
කෘෂි තාක්ෂණය ලබා ගැනීමට අඹති හැකියාව හා භාවිතය		
යෙදුවුම් හා සේවා සපයා ගැනීම හා භාවිතය (බේජ, පොහොර, කුලී යන්ත්‍ර, රක්ෂණය)		
හෝමික සම්පත් සපයා ගැනීම හා භාවිතය		
ඉමය සපයා ගැනීම හා භාවිතය		
අස්වෙන්න නෙළීම, සැකසීම, අසිරීම හා ගබඩා කිරීම		
අමෙවිය, පුවාහනය හා ඔබු බෙදා හැරීමේ වැඩ පිළිවෙළ		
ඉතිරි කිරීම්		
මූල්‍ර සපයා ගැනීම් හා භාවිතය		
වාර්තා හා වාර්තා තබා ගැනීම		
යෙදුවුම් සපයන්නත් සමග සම්බන්ධතා		
වෙළඳුපළ හා සම්බන්ධතා		
ත්‍ය ලබා ගත හැකි අය හා සම්බන්ධතා		

## 8 වන රැක්වීම - ගොවිපළ විශ්ලේෂණයෙන් ලත් ප්‍රතිඵල ක්‍රියාවට නැංවීම

පසුගිය රැක්වීමේදී අපි තම තමුන් සහ තමුන්ගේ ගොවිපොළවල තිබෙන ගක්තින් සහ දුර්වලතා හඳුනා ගත්තෙමු. දැන් කළයුතු වන්නේ අපේ ගොවිපොළවල් විමින් උපරිම ලාභයක් ලබාගැනීම සඳහා දැනට හඳුනාගෙන තිබෙන ගක්තින් ප්‍රයෝගනයට ගත්තේ කොහොමද යන්නත්, ගොවිපොළේ තිබෙන දුර්වලතා නැතිකර ගත්තේ කොහොම ද යන්නත්, තීරණය කර ක්‍රියාත්මක කිරීමයි. සිරසේන තම ගොවිපොළේ තිබේ යයි හඳුනාගත් ගක්තින් සහ දුර්වලතා ඉදිරි ගොවිපොළ සංවර්ධනය සඳහා යොදාගත්තේ කොයි ආකාරයට දැයි ඉදිරි පිටුවේ උදාහරණයක් වශයෙන් දක්වා තිබේ.

### ගත්තින් ප්‍රයෝගනයට ගත්තූ.



දුර්වලතා හඳුනා ගත්තූ...  
හඳුනාගෙන නැති කරුම්...

**ලඛුහරණය:-** සිරසේනගේ ගොච්පලේ තිබුණු ශක්තින් හා දුර්වලතා අනුව ඉදිරෝගේ කරන්නේ  
මොනවාදැය මහු නිරණය කළ ආකාරය

ශක්තිය	ශක්තියෙන් ප්‍රයෝගන ගත්ත කරන දේවල්
වගා බිමෙන් වැඩි කොටසක බඩා ඉරුණු ඉතා හොඳුන් වගා කරන්නට පුළුවනි. වී කොටසේ වෙනත් බේෂෑගත් හොඳට වගා කරන්න පුළුවනි.	දෙමුහුන් බඩුඉරුණු අක්කර 2 ක වවනවා.
වෙනත් බේෂෑග මෙන් හොට බඩා ඉරුණු වගාවන් අලේවියත් පහසුයි කුණුරු ඉඩමේ කීර් සම්බා වී වවනවා	ඉරුණු අක්කර 2 න් අක්කර බාගයක් කිරී කරලු වලට කඩනවා. කීර් සම්බා අක්කර බාගයයි
කෘෂි උපදේශක තුමා මම හොඳට හඳුනන නිසා උදුවිගත්ත පහසුයි. මගේ ජංගම දුරකථනයෙන් ගොට් මිතුරු සහ 1920 සේවා ගත්ත පුළුවනි	ඛඩා ගිහින් කෘෂි උපදේශක මහත්තයා හමුවෙලා සහතික බිත්තර වී ගත්ත ගොඳා ගත්ත වා. වී ගමනම අස්වැන්න වැඩි බඩුඉරුණු ගැනත් අහනවා
බීජ සහ පොහොර ගම්මා තියෙන කඩින් න්‍යායට ගත්ත පුළුවනි	මුදල් නිගයක් ව්‍යුනොත් විතරක් ගම්මා කඩින් වීවා ගත්ත වා
කාමර 2ක් සහිත ගෙයක් හඳුගෙන තියෙනවා	ධාන්‍ය මිල අඩු කාලෙදී මම වික කාමරයක් ගබඩාවක් හැරියට පාවිච්චි කරනවා
වගාවට අවශ්‍ය වැඩි රික කරගත්ත පවුලේ කටිරිය විකතු ව්‍යුනාම හොඳවම ඇති	වික වික්කෙනාට හොඳට කරන්න පුළුවන්කම තියෙන වැඩි වී අයට පවරනවා
කරල් රික පවුලේ හතරදෙනාට කඩා ගත්ත පුළුවනි. මහපාර අයිනට දාලා ඉක්මනින් වේලාගත්ත පුළුවනි	කිරී කරල් කඩා ලමයි දෙන්නා ලබා පාර අයින් විකුනනවා. වී ගමනම ඉරුණු ඇටයි වී රිකයි පාර අයින් දාලා වේලාගත්ත පුළුවනි
ගම්මා නගරයේන් දාන්‍ය ගැනුම්කරුවන් ව්‍යුතයි. මෙර කුලී ගියන් විකුත්තාන්න නගරයට යාම වාසියි	කළඹල නොවී හොඳ මිලක් ලැබෙන වෙලාව විනකල් ඉදාලා නගරයට ගිහින් විකුත්තනවා
වගාවට අවශ්‍ය තරම් මුදලක් බැංකුවේ තියෙන නිසා න්‍යාය අවශ්‍ය නැශනු	ඉතිරිකිරීම් රික වික වැඩි කරගෙන වුක්ටරයක් ගත්ත බැංකුවෙන් න්‍යායක් ගත්ත වා
හඳුකියේ විනවෙන මුදලක් නංගිගෙන් ඉල්ල ගත්තත් පොතෙන් සල්ලේ අරගෙන ඉක්මනට රික දෙනවා	විශ්වාසය කඩා නැති නිසා වුක්ටරය ගත්ත මුදල් අඩුවක් තිබුනොත් නංගිගෙන් ගත්ත වා
හැම ආදායමක්ම සහ වියදමක්ම මම සටහන් පොතේ ලියා ගත්ත වා	කන්නය ඉවරුවුනාම ගොවීපලෙන් ලැබූන ලාභය කොට්ටරක්ද කියලා මම ගණන් බලනවා
බම් භාන මහින්දගේ වුක්ටරය .... කොට පාගන යත්තුය 0714115.....	අඩුම මිලට මේ කටයුතු කරන්නේ මේ අයයි
කොඩියාන KST ආයතනය පෙරේරා මහතා සමග ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක් ඇතිකරගත්ත පුළුවනි	කන්නය පටන්ගත්ත කුලීන් ගිහින් හොයා බලනවා
සම්පූර්ණ බැංකුව - දෙන්නෙක් අපවෙලා රුපීයල් 50,000 ක් ගත්ත පුළුවනි	

ඒන්

ල්

යු

ඩී

වා

න

ය

දුර්වලතම	විය හැකිරශන්හේ කොහොම ද
මහ කන්නයේ උල්දිය දුමන උස්බිම් කොටසේ ඉරිගු වගාච සාර්ථක නැහැ	ඒ කොටසේ මම ගැඹුරට කානු දාගන්නවා
කවුරුත් වගේ බඩු ඉරිගු වවන නිසා වියින් ලැබෙන ලාභය අඩුයි	වැඩිම අස්වැන්න දෙන වර්ගයක් වවනවා කොටසක් කිරී කරල්වලට විකුණුවා
විනුමා කාර්යාලයට වින්නේ බලාභාව විතරක් නිසා වෙනත් දිනයක හමුවීම අපහසුයි	ඇහුට කළින් දන්වලා හමුවෙනවා
ගමේ කඩින් ගන්න බඩු ටිකක් බාලයි. මිලත් ටිකක් ඉහළයි	වුවමට යන බෙලාවක බීජ සහ පොහොර ගෙනත් තියාගන්නවා
ගබඩා කාමරයක් හඳුගන්න පුළුවන් නම් අවාරයේ මිල වැඩිවීමේ වාසි ගන්න පුළුවනි	දැනට තාවකාලිකව ගේ ඇතුළේ කාමරයක් ගබඩා වැඩිව ගන්නවා
දුරුවෝ ගොවීතන් වැඩි වලට වින්න අකමැතියි. මම නොහිටියොත් වී වපුරන්න කෙනෙක් නෑ	දුරුවෝ වැඩි කළාම සත්තෝසමක් දෙනවා
කුලී චුක්ටරෙන් කරල් පාගන කොට ඇට කුඩාවෙලා අපතේ යන ප්‍රමාණය වැඩි වෙනවා. පොලන්නත් වෙනවා	ලබන කන්නේ කොල මධින මැසිමක් කුලියට ගන්නවා
නගරයට යන පාර අඛලන් නිසා විනෙ ගියෙන් දුවසම රස්තියාද වෙනවා	විහෙ යන දුවසට කරන්න තියෙන වැඩි කීපයක්ම විකවර කරගෙන වැනවා
වුක්ටරයක් ගන්න තරම් සල්ලී ඉතුරු කරගන්න තවම බැරි වුනා	ලීසිං කුමේට ගන්න පුළුවන්ද කිය බලනවා
විවිධ නොගත්තා නම් වාරික කුමේට ගෙවන්න චුක්ටරයක් ගන්න තිබුනා	අතනවශය නොවන දේවල් වලට කරන වියදුම්වලට සීමාවක් දා ගන්නවා
හරියට ලාභ-අලාභ වාර්තාවක් හඳුගන්න මම තවම දන්නේ නැහැ	කෘෂි උපදේශකගෙන් විය දැනගන්නවා
මහින්ද පොරොන්ද නිතරම කඩ කරනවා	නිතර නිතර කථාකරලා ගෙන්න ගන්නවා
ඉදිරි ගිවිසුම් කරන CIC ආයතනයේ අංකය මම දන්නේ නැහැ	වුවමට ගියාම විතනටත් යනවා

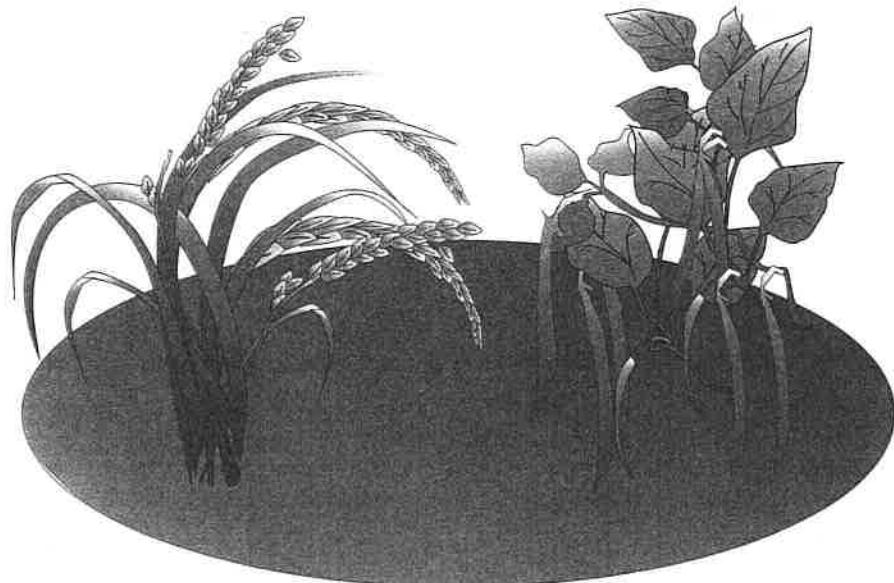
අභ්‍යාසය: 34 වන පිටුවේ ඔබේ ගොවීපොල ගැන කළ විශ්ලේෂණය අනුව  
මුදුරුයේ දී ඔබ කරන දේවල්

ගක්තිය	ගක්තියෙන් ප්‍රයෝගන ගේන කරන දේවල්

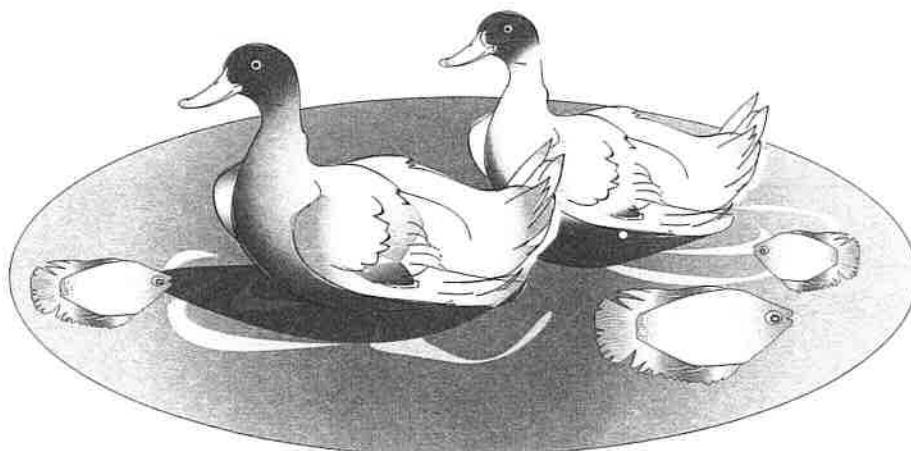
දුර්වලකම	විය හැකිකරගන්නේ කොහොම ද

ගොවිපළ ව්‍යවසායයන් අතර ඇති සම්බන්ධතා අවබෝධ කර ගැනීම

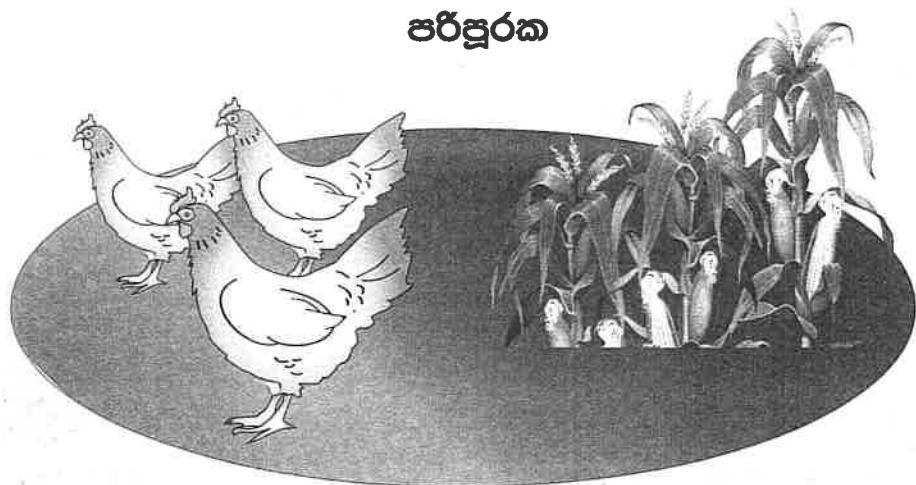
## ව්‍යවසායයන් හඳුනා ගතිමු



තරගකාරීන්



පරිපුරක



අනුපුරක

#### 4. මුළු ආදායම හා රාජය

ව්‍යවසාය .....	
මුළු අස්වැන්න (කි.ගුණ.) (1)	
නරකේලී අපනේ තිය කොටස (කි.ගුණ.) (2)	
මුළු අස්වැන්නෙන් ලාභයට දායක වන ප්‍රමාණය (අලේවී, පරීනෝජන, පරිත්‍යාග හා ගබඩා කළ ප්‍රමාණ වල විකතුව) (කි.ගුණ.) = 1 - 2 (3)	
වෙළඳපලේ දී ලබාගැනීමට අපේක්ෂාත විකිනුම් මිල (කි.ගුණ.1 සං රුපියල්)(4)	
..... මුළු ආදායම (රුපියල්) = 3 x 4	

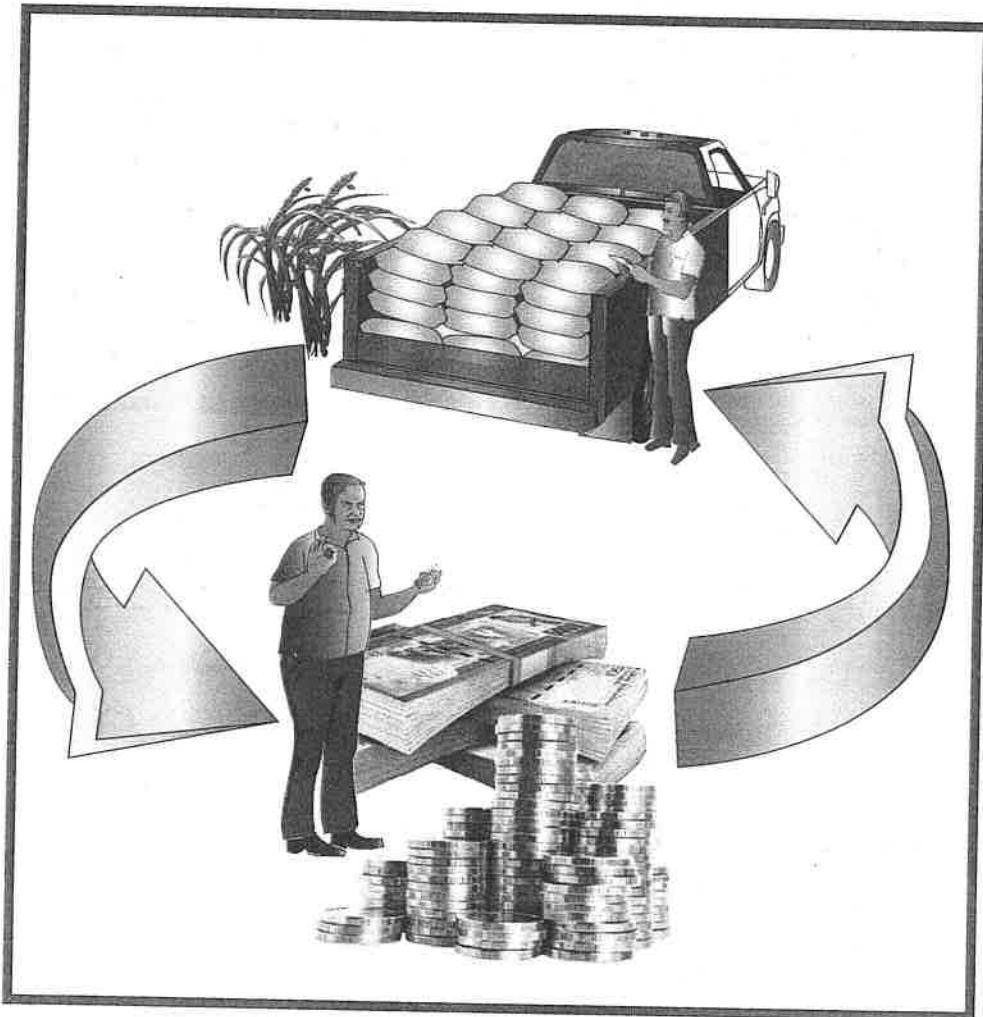
රාජය = මුළු ආදායම - (මුළු නිෂ්පාදන වියදම් + මුළු අලේවී වියදම්)

කාරණය	රුපියල්
..... ව්‍යවසාය මුළු ආදායම (1)	
මුළු නිෂ්පාදන වියදම (2)	
මුළු අලේවී වියදම් (3)	
..... රාජය = (1) - (2 + 3)	

## 9 වන රැක්වීම - අලෙවිකරණය හා වෙළෙඳපළ අවබෝධකර ගැනීම

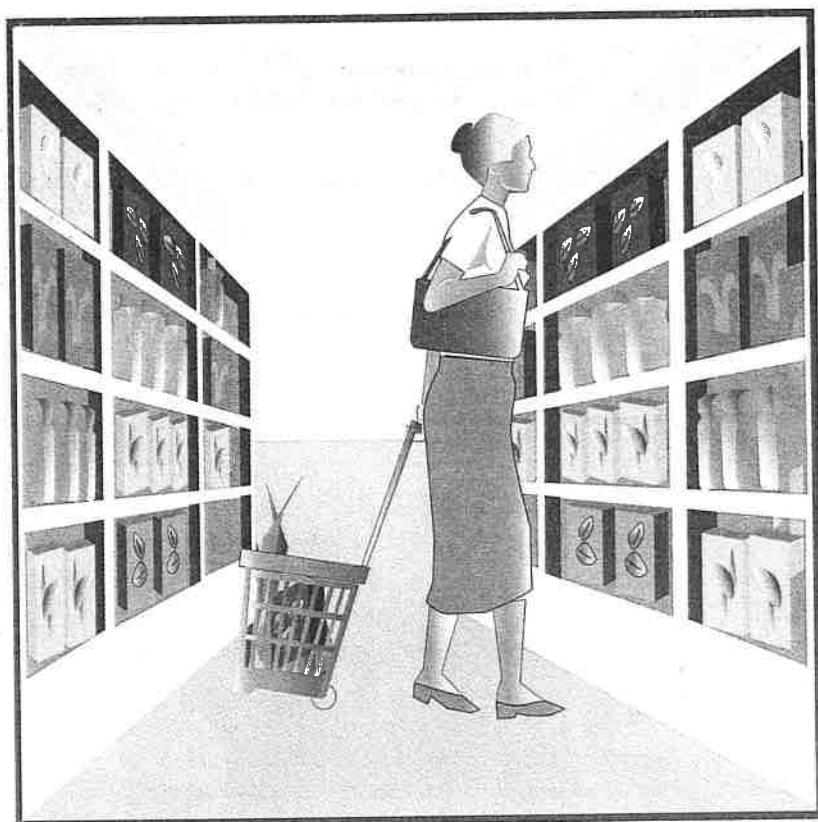
### අලෙවිකරණය හා වෙළෙඳපළ නිර්වචනය කිරීම

රංජිත් වෙත මෙන්ම ඔබ වෙත ද පැවතියයුතු ව්‍යාපාරික කුසලතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ. ඔබ සිතන පරිදි රංජිත්ට හා ඔබටද වේවා ඇත්තේ ✓ ලකුණ ද නැත්තම් X ලකුණ ද යොදුන්න



### අලෙවිකරණය

යම් නිෂ්පාදනයක්, නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු සිදුවන ගනු-දෙනු ක්‍රියාදාමය අලෙවිකරණයයි.



## වෙළඳපල

හාන්ඩ හා සේවාවන් ගනු-දෙනු කෙරෙන ස්ථානය  
වෙළඳපලයි. අලෙවි කරන්නන් ගෙන්,  
මිලට ගන්නන් ගෙන්, නිෂ්පාදකයන් ගෙන් හා  
මිල යාන්ත්‍රණයන් ගෙන් වෙළඳපල නිර්මාණය වේ.

මුදල් සඳහා හාන්ඩ හා සේවාවන් නුව-මාරුවීම අලෙවිකරණයයි

විකුණ්නේ

නිෂ්පාදන

මිලට  
ගන්නේ

නිෂ්පාදකය

නිෂ්පාදන

අසිජිම

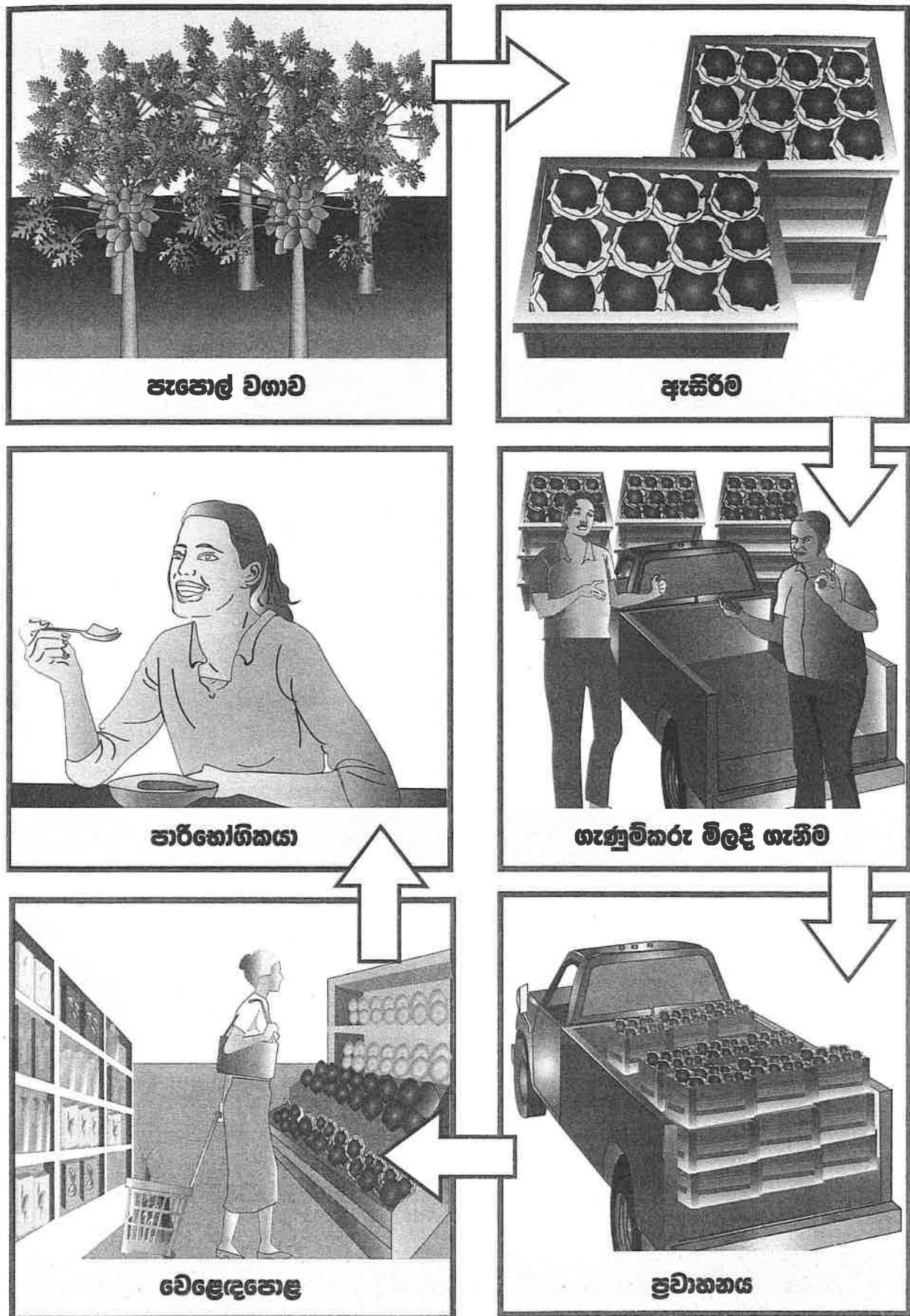
භාෂිරවීම

ප්‍රවාහනය

පාරිභෝගිකය

**වෙළඳපල ක්‍රියාදාමය**

# වෙළඳත්‍ර ක්‍රියාදාමය



## මම ඇලෙවි කරන්නේ කොතැනටද?

මග ගොවිතල තුළට ද?



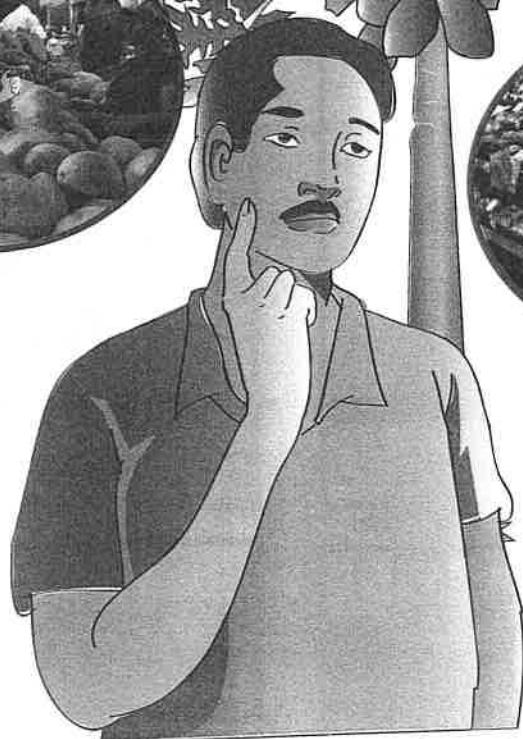
සත් නොල තුළ ද?



කොය වෙළෙඳ නොටට ද?



ක්‍රෑක්ටර් වෙළෙඳ සඳහට ද?



## මේ වෙළෙඳකළවල ගැන මම මොනවා දැනගත්ත යිනිද?

- \* විවෘත කරන වේලාව
- \* ඒ ඒ වෙළෙඳපළට කොච්චර ප්‍රමාණ වලින් හින වෙයිද?
- \* කොමිස් දෙන්න වෙයිද?
- \* ප්‍රවාහනයට කොච්චර වියදම් වෙයිද?

## අපළුවිකරණය කළ හැක්කේ කොහේදී ද? සෞයා බලා තීරණය කිරීම

උදාහරණය:- නිෂ්පාදනය - බඩ ඉරුණ

1. නිෂ්පාදනය විකිනීම සඳහා ඇති විවිධ වෙළඳපළවල් මොනවා ද?

- ගමේ කබේ,
- සියලුණ් බුවේ තොග කඩ, කොඩියාන KST සමාගම, CIC සමාගම
- සත්ව ආහාර ආයතන
- මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් විලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම
- ජාජරණ තුළ ප්‍රිපෝෂ ආයතනය

2. එම වෙළඳපළවල් සඳහා අවශ්‍ය කොපමත් ප්‍රමාණ වලින් ද?

- ගමේ කබේ: කිලෝග්‍රැම් 1 සිට ඉහළට
- සියලුණ් බුවේ තොග කඩ, කොඩියාන KST සමාගම, CIC සමාගම - කිලෝග්‍රැම් 100 ට ඉහළ තොග
- කුඩා සත්ව ආහාර ආයතන - කිලෝග්‍රැම් 500 ට ඉහළ තොග
- මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් විලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම - කිලෝග්‍රැම් 5000 ට ඉහළ තොග
- ජාජරණ තුළ ප්‍රිපෝෂ ආයතනය - කිලෝග්‍රැම් 500 ට ඉහළ, ගිවිසුම් ගත අයට පමණයි

3. එම වෙළඳපළවල් වලට යාමට නොදුම වෙළාව කුමක් ද?

සත්ව ආහාර ආයතන - මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් විලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම - ජාජරණ තුළ ප්‍රිපෝෂ ආයතනය - කුලින් ක්‍රියාකාර සූදානම් කරගත් දිනක හා වේලාවක යා යුතුය

4. එම වෙළඳපළවල් ගැන ඔබ දැන්නේ මොනවා ද?

ගමේ කබේ ප්‍රමිතියක් නොඩුවයි. නමුත් ගෙවන මිල අඩුය. අනෙක් ආයතන වලට බාහෘත සැපයීමේ දී 14% කටවත් තෙතමනය අඩුවන සේ වියලුය යුතුය.

5. එම වෙළඳපළවල් ගැන දැන ගන්නට අවශ්‍ය යයි ඔබ සිත්තේ මොනවා ද?

- අවශ්‍ය ප්‍රමිතිය,
- ඇකීරීමේ බර,
- තොග භාරදුන් වහාම මුදුල් ගෙවනවා ද?
- කොන්ත්‍රාත් කුම වලට වගා කිරීමේ පහසුකම් තිබේ ද?
- වෙක්පත් මගින් ගෙවීම් කොතේක් ප්‍රමාද වේ ද?
- විකාර තොග සපයන විට වට්ටම් ලැබේද?
- ගොවිපොළටම පැමිණා මිලට ගැනීම කරනවා ද?
- .....
- .....
- .....

(எம்பதிய நித்தோடுநயன் கர்ந்து குறி குறிவிட்டு முடிந்)

: କିମ୍ବା ଯାହିଁ ବୁଝିଲେ ତଥାପି ଦୂରେ ଦୂରେ

## වෙළෙඳපළ කමික්ෂණය



පහත ඇතුළත් වගුවල විවිධ ආකාරයේ වෙළඳ අවස්ථා ආශ්‍රිතව සොයා දැනගැන යුතුව පවතින කරුණු රෝකක් පෙළුගස්වා ඇත. ඔබ සිටින ප්‍රදේශයේ හෝ ඔබේ නිෂ්පාදනයන් අලෙවිකිරීම කදානා විහාරයක් පවතින ප්‍රදේශවල සිටින ගැනුම් කරවෙන් මෙන්ම කෘෂි නිෂ්පාදකයින් ද හැකි පමණ හමුවන්න. සති පොලවල් සහ ගොවීන්ගේ වෙළඳපොලවල් වලට ද ගොස් විමසා බලන්න. ඔවුන්ගේන් සපයාගනු ලබන තොරතුරු අනුව ඔබේ නිෂ්පාදන අලෙවි කළ යුත්තේ කා හට ද යන්න සහ අලෙවි කරනු ලබන කුමක් ද යන්න තීරණය කරන්න.

මෙහි ඇතැලත් සියලුම ප්‍රශ්න ඔවුන්ගේන් තොට්සන්න. ඇසිය යුත්තේ ඔබට වැදගත්වන තොරතුරු වලට අදාළ ප්‍රශ්න පමණකි.

## වෙළඳපළ සමික්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය

### තොග වෙළෙන්දේ

(දූෂ්‍රීල්ලේ හා මැතිං වෙළඳපොලේ කොමිස් වීජන්ත වරු, නගරයේ ධාන්ත තොග ගැනුම්කරුවන්, ආදින් හමුවේ වික් වික් ගැනුම්කරුවන්ට අදාළ තොරතුරු වෙන වෙනම රස් කරන්න)

වෙළඳ ආයතනයේ නම හා විස්තර ..... ..... .....  <b>තොග වෙළෙන්දීන්</b>	<b>1</b> මිලට ගන්න ගොවීපළ නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>2</b> කොහො දී, කොපමත් ප්‍රමාණ වලින් මිලට ගනු ලබන්නේ දී?
	<b>3</b> මුදල ගෙවීමේ කුමය ඔබට ගැලුපෙනවා දී?
	<b>4</b> සමුහ වශයෙන් ලොකු තොග සැපයීම කළ හැකි දී? විශේෂ මිලක් රීට ලැබේ ද ගමටම විත් මිලට ගැනීම කළ හැකි දී?
	<b>5</b> අදාළ නිෂ්පාදන සඳහා ඔවුන් ගෙවන මිල කුමක් දී? නැතිනම් සාධාරණ කුමයකට මිල නිරතාය කරනු ලබන්නේ දී?
	<b>6</b> නිෂ්පාදනය සැපයියයුතු කාල විකවානුව කුමක්දී? දින කියකට වරක් මිලට ගන්නේ දී?
	<b>7</b> ඔබට වඩාත්ම ලාභඛායේ වන්නේ මොන නිෂ්පාදනය සැපයුවෙන් දී?
	<b>8</b> වැඩිම මිලක් ලැබන්නේ කොයි කාලයේ දී? (මාසය හෝ කන්නය)
	<b>9</b> සැපයියයුතු නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය කුමක් දී?
	<b>10</b> ආයතනයට අවශ්‍ය අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>11</b> වර්තමානයේ ව්‍යාපෘති සඟයනු ලබන්නේ කුමන ගොවීන් දී?
	<b>12</b> ඔවුන් සඟයන සේවා, තම විකාපාර පුරුෂ් කර ගැනීම පිණිස ඔවුන් කරන දෑ මොනවා දී? (නාය හෝ යෙදුවුම් ගොවීන්ට සැපයීම, නායට විධිතිම, ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	<b>13</b> නිෂ්පාදන සඟය ගැනීමේ දී ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොනවා දී?

### විශේෂ ගැනුම්කරුවන්

(සූපිරි වෙළඳ ආයතන, අපනයන ආයතන, කර්මාන්ත කරුවන්, ආහාර සැකසුම් කරුවන්)

ආයතනයේ නම සහ ලිපිනය;	<b>1</b>	වැඩියෙන්ම මිලට ගන්නා ගොවීපළ නිෂ්පාදන මොනවා දු?
	<b>2</b>	මේවා මිලට ගන්නේ කුමකට දු?
	<b>3</b>	කොපමතා ප්‍රමාණයක් මිලට ගන්නේ දු?
	<b>4</b>	සමූහ අගෝධිය කළ නැකි දු? ගමට විත් මිලට ගැනීම කරනවා දු?
	<b>5</b>	දින තියකට වරක් සැපයීම් කිරීම අවශ්‍ය දු? හිටිසුම්ගත වීම අවශ්‍ය දු?
	<b>6</b>	වඩාන්ම ලාභජායි වන්නේ මොන නිෂ්පාදන සැපයුවාත් දු?
	<b>7</b>	වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ දු? (මාසය හෝ කන්නය)
	<b>8</b>	සැපයීයයුතු නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මක කුමක් දු?
	<b>9</b>	ඡ්‍යුවන් ඉල්ලා සිටින අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා දු?
	<b>10</b>	ඡ්‍යුවන් එවා මිලට ගන්නේ මොන ගොවීන්ගෙන් දු?
	<b>11</b>	ඡ්‍යුවන් සපයන සේවා, තම ව්‍යාපාර පුළුල් කර ගැනීම පිණිස කරන දැන මොනවා දු? (න්‍ය හෝ යෙදුවුම් ගොවීන්ට සැපයීම, ණයට විකිතිම, ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	<b>12</b>	නිෂ්පාදන සපයා ගැනීමේ දී ඡ්‍යුවන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොනවා දු?

## සිල්ලර වෙළෙන්දේ

ගොවීපොලවලට විත් දුව්‍ය එකතු කරන්නන් සති පොලවල වෙළෙන්දන් ගම්මා හෝ  
නගරයේ වෙළෙන්දන්

<b>සිල්ලර වෙළෙන්දන්</b>	<b>1</b> වැඩියෙන්ම මිලට ගන්නා ගොවීපළ නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>2</b> ඔවුන් මේවා මිලට ගන්නේ ඇයි?
	<b>3</b> කොපමණ ප්‍රමාණයක් ඔවුන් මිලට ගන්නේ දී?
	<b>4</b> අදාළ නිෂ්පාදන සඳහා ඔවුන් ගෙවන මිල කුමක් දී? නැතිනම් සාධාරණ කුමයකට මිල තීරණය කරනු ලබන්නේ දී?
	<b>5</b> නිෂ්පාදනය දීන කීයකට වරක් මිලට ගන්නේ දී?
	<b>6</b> තව කොපමණ ප්‍රමාණයක් මිලට ගන්නට ඔවුන් සිතන්නේ දී?
	<b>7</b> වඩාත්ම ලාභජායි වන්නේ මොන නිෂ්පාදන දී?
	<b>8</b> වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ දී? (මාසය හෝ කන්නය)
	<b>9</b> ඔවුන්ට අවශ්‍ය නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මක කුමක් දී?
	<b>10</b> ඔවුන්ගෙන් වැඩි ඉල්ලුමක් ඇති අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>11</b> ඔවුන් ඒවා මිලට ගන්නේ මොන ගොවීන්ගෙන් දී?
	<b>12</b> නිෂ්පාදන සපයා ගැනීමේ දී ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොනවා දී?

## ගොවීන්

(ඇබට විවිධ වෙළෙඳපොලවල් වලදී හමුවන විවිධ නිෂ්පාදනයන් කරනු ලබන ගොවීන් මේ අයත්ය.)

<b>ගොවීන්</b>  හමුව වෙළෙඳපොල .....  ගොවීයාගේ විස්තර .....  <b>ගොවීන්</b>	<b>1</b> වැඩියෙන්ම විකුණාන ගොවීපළ නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>2</b> ඔවුන් මේවාම නිපදවන්නේ ඇයි?
	<b>3</b> කොපමණ ප්‍රමාණයක් ඔවුන් විකුණාන්නේ දී?
	<b>4</b> ඔවුන්, ඉල්ලම තක්සේරු කරන්නේ කෙසේ දී?
	<b>5</b> නිෂ්පාදනය කොතරම් කළකට වරක් විකුණාන්නේ දී?
	<b>6</b> නිෂ්පාදනය සැපුවම මෙම වෙළෙඳපොලේ විකුණාන්නේ ඇයි?
	<b>7</b> වඩාත්ම ලාභඝායී වන්නේ මොන නිෂ්පාදන දී?
	<b>8</b> වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ දී? (මාසය හෝ කන්නය)
	<b>9</b> නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මක කුමක් දී?
	<b>10</b> ගුණාත්මයෙන් ඉහළ ග්‍රේනිවල නිෂ්පාදන වලට ඉහළ මිලක් ලැබෙනවා දී?
	<b>11</b> උසක් ගුණාත්මයේ නිෂ්පාදන වලට ගෙවන මිල කොතරම් ඉහළ දී?
	<b>12</b> වෙළඳපලේ වැඩි ඉල්ලමක් ඇති අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා දී?
	<b>13</b> කන්ඩායම් අලෙවි කුම අනුගමනය කරනවා දී?
	<b>14</b> ගොවීන් තම ව්‍යාපාර පුලුල් කර ගැනීම පිළිස කරන්නේ මොනවා දී? (නායට විකිනීම, ප්‍රවිරුධිනය, ඇස්කීම් ආදිය)
	<b>15</b> ගොවීන් අලෙවියේ දී මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ එවා දී?

## තරගකාරීන්

(ඇබට විවිධ වෙළෙඳපොලුවල් වලදී හමුවන, ඔබ නිපදවන ද්‍රව්‍යම නිපදවා ඇමෙවී කරන  
ගොඩන් මේ අයන්ය.)

<b>තරගකාරුවන්</b>	<p><b>1</b> කවු දී කොහො දී කොපමත් ප්‍රමාණයක් සපයනවා දී?</p>
	<p><b>2</b> ඔබට වසා විශේෂත්වයක් සහිත නිෂ්පාදන ඔවුන් සපයනවා දී? කුමන මිලකට දී?</p>
	<p><b>3</b> ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවල ගණාත්මක කුමක් දී?</p>
	<p><b>4</b> ඔවුන් තම ව්‍යාපාර වඩාත් තරගකාරී හා ලාභඝායී කර ගැනීම පිළිස කරන්නේ මොනවා දී? (ලභ. ප්‍රවර්ධනය, අයිතිවාසිකිය)</p>
	<p><b>5</b> ඔවුන්ට කුමන ආකාරයේ කුසලතා තිබේ දී? ඒවා වැඩි දියුණු කෙරෙනවා දී?</p>
	<p><b>6</b> ඔවුන් (විකුණාන්නන්) අතර කවුරුන් හෝ නිෂ්පාදන ඇලෙවියේදී වාසිලායක තත්වයක සිටිනවා දී?</p>
	<p><b>7</b> ඒවායින් ඉගෙන ගත හැක්කේ මොනවා දී?</p>
	<p><b>8</b> ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ ඒවා දී?</p>

### ප්‍රචාරකයෝ

(ඔබේ ගොවීපොලුන් විවිධ වෙළඳපොලවල් අතරත් ප්‍රචාරන කටයුතු කළහැකි  
සේවා සපයන්නන් මේ අයන්ය.)

<b>ප්‍රචාරකයින්</b>	<b>1</b> මොන විධියේ ප්‍රචාරන පහසුකම් ඔවුන් ලැ තිබෙනවා දී?  <b>2</b> ප්‍රචාරන ගාස්තු ඔබට ගැපුපෙනවා දී?  <b>3</b> යම් විශේෂීන ද්‍රව්‍යයක් වෙනුවෙන් විශේෂ ප්‍රචාරන පහසුකමක් ලබා දිය හැකි දී?  <b>4</b> පැවතීම බැමත් ගාස්තු වලට අභ්‍යුත් දී?  <b>5</b> නියමිත වෙළාවට ගොවීයාගෙන් ඔවු පටවා ගැනීම ගැන සහතික විය හැකි දී? ඒ කෙසේ දී?  <b>6</b> වෙළඳපළට වෙළාවට යාම ගැන සහතිකයක් දෙනවා දී? ඒ කෙසේ දී?  <b>7</b> ආරක්ෂාකාරී ප්‍රචාරනයක් සහතික වන්නේ දී?  <b>8</b> කොපමණ කළකට වරක් හාන්ඩ ප්‍රචාරනයේ යෙදෙනවා දී?  <b>9</b> ඔවුන් මූහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ ඒවා දී?
---------------------	---

ඔබේ ගොවීපොල් තිබෙන නිෂ්පාදනයන්වලට ගැඹුපෙන සහ ඔබට පහසුවෙන් ලුගාවිය හැකි වෙළඳපොලක්  
ගැන සිතා එහි පවතින තත්ත්වයන්ට සුදුසු ප්‍රශ්න ලැයිස්තුවක් අල්තින් සකස්කර ගන්න. ඒ ප්‍රශ්නවලට උත්තර  
ලබුණාත් ඔබට වඩා වාසිදායක අන්දමින් ඔබේ නිෂ්පාදන අලෙවී කරගන්නට ලැබේවි ද කියා හැවත වීමසා  
බලන්න. දැන් ඔබ වෙළඳපොල සම්බන්ධතාය සඳහා යාමට සුදුනමිය.

11 වන රැක්වීම - වෙළෙඳපල සමික්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම

ගොවී කත්ත්බායම / මා අවධානය යොමුකළ හෝග .....  
 .....සමික්ෂණයට ලක් කළ  
 වෙළඳපොළවල් හා ආයතන ..... හමුව  
 වෙනත් අය: ගොවීන් - තරගකරුවන් - ප්‍රවාහකයින් ආදිය  
 සොයාගත් වැදගත් කරනු

ମର୍ଗେ ନିତ୍ୟପାଦନ ଆଲୋଵିକଳ ହାତି ବୁମ ପାଲିବାରେ ଶିଳ୍ପିଙ୍କର ନିରତୁ:

