

1

වසාතාරයක් ලෙස ගොවිනැන් කිරීම කදාහා

මූලික වසාතාරික සංකල්ප (ගොවි ප්‍රහුණු වැඩසටහන)



ප්‍රහුණුකරුවන් කදාහා
අත්‍යොත

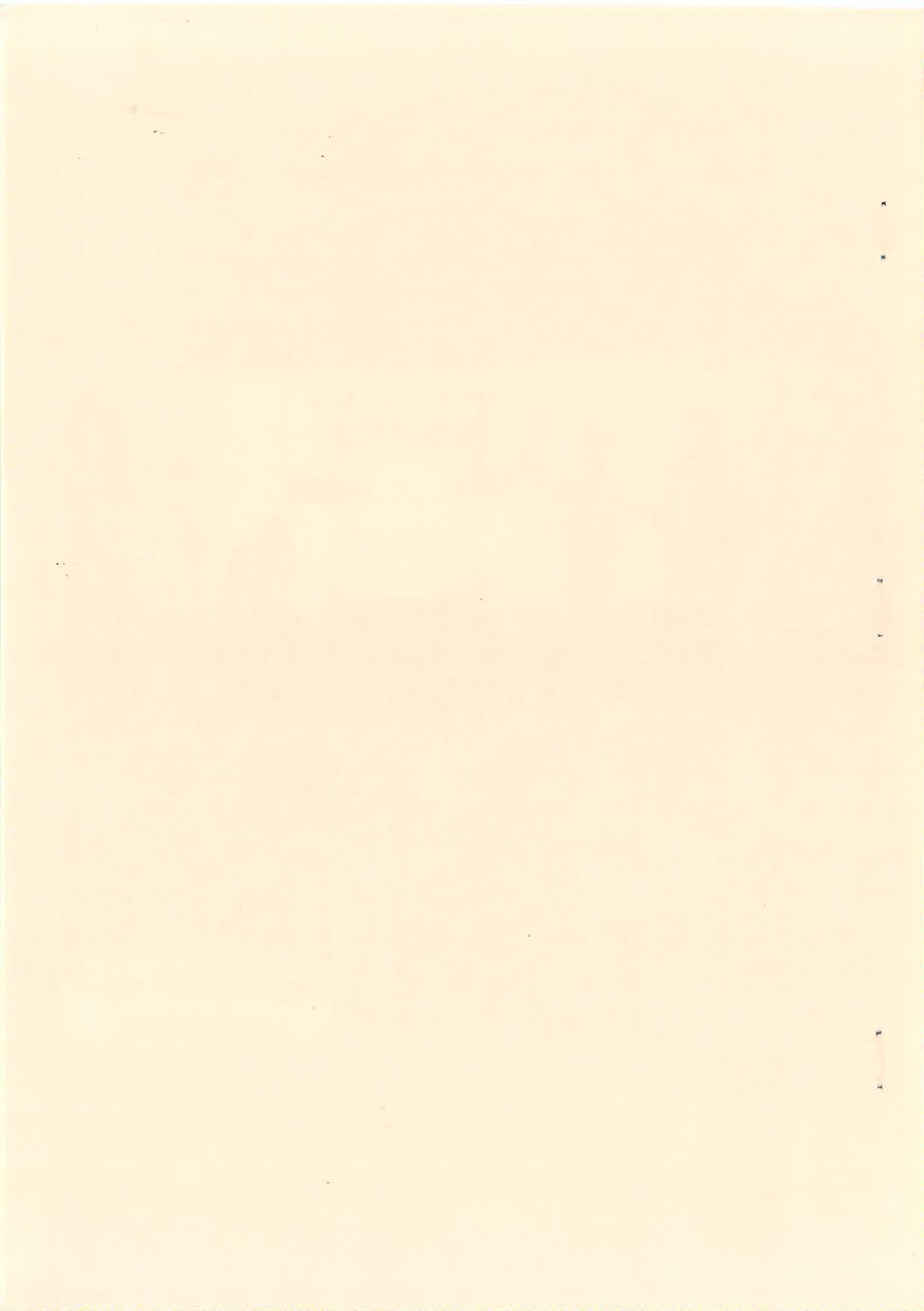


කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය



THE WORLD BANK
WORLD BANK GROUP

කෘෂි නවීකරණ ව්‍යුකාරිය
විව්‍යාප න්‍යාමයාක්කල ජ්‍යෑතම්
Agriculture Modernization Project



ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම සඳහා
මුලික ව්‍යාපාරික සිංකල්ප
(ගොවී පූහුණු වැඩසටහන)

ප්‍රහුණුකරුවන් සඳහා අත්තොත



කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය



THE WORLD BANK
IBRD - IDA | WORLD BANK GROUP

කෘෂි නිවේකරණ ව්‍යාපෘතිය
විව්‍යාය න්‍යෝනමයාක්කල් ත්‍රිට්‍යම්
Agriculture Modernization Project

සම්බන්ධිකරණය හා මාර්ගෝපදේශකත්වය

අසි.ජී. තිලකරත්න

පුහුණු විශේෂයු, කාම් නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය,

කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය

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

කාම් නවීකරණ ව්‍යාපෘතියේ අවශ්‍යතා අනුව නැවත සැකසීම

චී.විම්.චඩිලිවි. දූසනායක

ලැව පළාත් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ විශාලික කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ

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

2018

නව සංස්කරණය සඳහා විෂය දැයකත්වය

චී. අබේසුරිය

කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ කාම් ව්‍යාපාර සංවර්ධන ඒකකයේ විශාලික ප්‍රධානී

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

ප්‍රියංජ්‍යී මාදුන

පළාත් කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ (ලතුරු මදුලු)

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

විතු නිර්මාණය, සැලසුම හා මුද්‍රණය:

ප්‍රින්ටි ඇන්ඩ් ප්‍රින්ටි ගුරුපික්ස් පුද්ගලික සමාගම

අංක 06, ශ්‍රී බෝධිරාජ මාවත, මාලිගාවත්ත, කොළඹ 10.

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 අත්පොත, 2013/14 -
චී. අබේසුරිය, අසි.ජී. තිලකරත්න, ප්‍රියංජ්‍යී මාදුන



පෙරවදන

කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය, ලෝක බැංකුව සමග එක්ව, ශ්‍රී ලාංකික ගොවීන්ගේ කෘෂි එල්බායිස්ට්‍රේ වර්ධනය කිරීම්, ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන විවිධාංශීකරණයන් අරමුණු කරගෙන ක්‍රියාත්මක කරගෙන යන කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය මගින් තරගකාරී තත්ත්වයන්ට සාර්ථකව මුහුණාදෙමින් වෙළෙඳපොල අවශ්‍යතාවයන් සපුරාලන අන්දමේ කෘෂි නිෂ්පාදනයන් සිදුකළ හැකි, කෘෂි ව්‍යවසායකයන් බිජිකිරීම සඳහා කටයුතු කරනු ලබයි. ව්‍යාපෘතියේ ප්‍රධාන ඉලක්කගත සේවාලාභීන් වන්නේ සුඩා පරිමානා ගොවීන් වන අතර ඔවුන් අතරන් වැඩි දෙනෙක් සාම්ප්‍රදායික ගොවීනෙන් තුම්බලට ඇඟිබෙනි වූ හා පහළ මට්ටමක අධ්‍යාපනයන් ලැබූ ග්‍රාමීය ප්‍රජාවට අයත් වන නිසා අපේක්ෂිත අන්දමින් වානිජ කෘෂිකාර්මික කටයුතු කර ඔවුන් නැඹුරු කරගැනීම අභියෝගාත්මක කටයුත්තක්ව පවතී. විඛැවීන් ගොවීන්ගේ බාරතා වර්ධනය සහ කුසලතා වර්ධනය සඳහා යොමු වූ විශේෂ ප්‍රහුණු වැඩිසටහනන් සිදු කිරීමට ද විශේෂ ආදර්ශන සේෂ්‍රු පිහිටුවා ඒවා තුළීන් ඔවුන් ලබන අත්දැකීම් ආණ්ඩු ගොවීන් තුළ මුල් බැසැගත් ආකල්පවල පරිවර්තනයක් සිදුකරගැනීමට අපේක්ෂිතය. මෙම අන්පොනේ ඉදිරිපත් කර ඇති ගොවීපොල ව්‍යාපාරික පාසල (ගොව්‍යා පාසල) නම්න් හඳුන්වනු ලබන ගොවී ප්‍රහුණු වැඩිසටහනන් ප්‍රධාන අරමුණ වනුයේ ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව හා කළමනාකරණ හැකියා ඉහළ නැංවීම මගින් ගොවීන්ගේ බාරතා සහ කුසලතා වර්ධනයට දායක වීමයි.

ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා වර්ධනය කිරීම සඳහා ප්‍රහුණු වැඩිසටහනන් පවත්වන පහසුකාරක ව්‍යාප්ති නිලධාරීන්ට මෙම අත්පොත භාවිතා කළ හැකිය. මෙහි විෂය අන්තර්ගතය සඳහා වූ මූලාශ්‍ය වන්නේ, ආකාර හා කෘෂිකර්ම සංවිධානයේ, කෘෂි ව්‍යාපාර සහ ව්‍යවසාය සංවර්ධනය පිළිබඳ ජේෂණ්ද නිලධාරී, ආචාර්ය ඩීවිඩි කහන්ගේ 'ගොවීපොල ව්‍යාපාර පාසල් ප්‍රහුණු අත්පොත' වේ. මුල් පොනේ ඇතුළත්ව තිබූ සමහර කොටස් මෙන්ම නිදසුන් ද ඉවත්කොට, විය මෙරටට උචිත වන ආකාරයෙන් අලුතින් මියා, සංස්කරණය කර තිබේ. කෘෂිකර්ම

දෙපාර්තමේන්තුවේ හා පුද්ගලික අංශයේ කම්මි ව්‍යාපෘති නිලධාරී කණ්ඩායම් රැසක් සහභාගි කරගත්, පහසුකරවන් පූහුණු කිරීමේ පාදමාලාවල දී ඉදිරිපත් වූ යෝජනා හා අදහස් මෙන්ම දිවයිනේ පලාත් 4 ක පවත්වන ලද ගොවීපොළ ව්‍යාපාර පාසල් රාජියක දී අප මැං අත්දැකීම් ද උපයෝගී කරගෙන, කම්මි නවීකරණ ව්‍යාපෘතියේ අවශ්‍යතාවයන්ට ගැලුපෙන ලෙස මෙම පොත සහ මේ සමඟ හාවතා කරන ගොවීන්ගේ වැඩිපොත් අලුත්න් සකසා තිබේ.

අප ගොවී ප්‍රජාවගෙන් බහුතරය ඉහළ මට්ටමක අධ්‍යාපනයක් නොලද ද, වැඩිහිටියේ වෙති. ඒ නිසා ඔවුන්ගේ කුසලතා වර්ධන වැඩසටහන් වැඩිහිටි අධ්‍යාපන මූලධර්මවලට අනුකූලව සැකසිය යුතු වේ. ව්‍යවහාරීකරණ විෂය කොටස් ඇතුළත් නොකොට, පහසුවෙන් ඉගෙනීම සඳහා සුදුසුවන, අත්දැකීම් පාදක වූ, සරල කුම්වේදයන් භාවිතා කෙරෙන අයුරුන් මෙම ප්‍රහුණුව සැලසුම් කර තිබේ. වික් ප්‍රහුණු සැකසියක් තුළදී බුඩා විෂය පථයක් පමණක් ආචාරණය කෙරෙන රැස්වීම් 35 කින් සමන්විත වන ලෙස සකසා තිබෙන මෙම පායමාලාව නිම කිරීම සඳහා දිගු කළක් අවශ්‍ය වේ. අප විසින් තිරිදේශ කරන ප්‍රහුණු ප්‍රවේශය වන්නේ “කිරීමෙන් ඉගෙනීම” වේ. මෙහිදී යම් කෘෂි නිෂ්පාදනයක් සිදුකරන අතරතුර පියවරෙන් පියවරට, අත්දැකීම් ලබමින්, සේමින් සේමින් ඉගෙනීමට ගොවීන්ට අවස්ථාව සරසා දෙනු ලබයි. අවශ්‍ය කුසලතා ප්‍රමාණවත් තරමින් ගොවීන් විසින් ගුහනාය කරගන්නා තෙක්, ප්‍රජාව වගා කන්නයක් හෝ කන්න කිහිපයක් තිස්සේ, මෙම ඉගෙනීමේ ක්‍රියාවලිය නොකඩවාම පවත්වා ගෙන යාම අවශ්‍ය විය හැක. මෙහිදී ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් වෙත පැවරෙන ප්‍රධාන වගකීම වන්නේ ‘අත්දැකීම් තුළින් ඉගෙනීම සඳහා ගොවීන්ට අවශ්‍යවන පහසුකම් සැලැස්වීම’ වේ. වගා කන්නය ඇරඹීමට පෙර සිටම මෙකි පහසුකරණ කටයුතු ඇරඟීන අතර වීම කටයුතු නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ විවිධ පියවරයන් පසුකරමින් අමෙව්කරණය සිදුකරන තෙක් ද, ඉන්පසු සමස්ත කටයුතු පිළිබඳව ඇගයීමක් සිදුකර ඊළග කන්නයේ නිෂ්පාදන කටයුතු නැවත සැලසුම් කිරීම දක්වා නොකඩවාම සිදුකරනු ලබයි.

තේරා ගන්නා ගොවී කන්ඩායමේ සාක්ෂරතාව ඉහළ මට්ටමක පවතී නම් සැසි කිහිපයකට අයත් සමහර විෂය කොටස් විකට එකතුකර, දේශන ස්වරූපයෙන් ඉගෙන්වීම මගින් ගතවන කාලය කෙටි කරගත හැකිය. නමුත් මෙති ඇතුළත් ප්‍රායෝගික අභ්‍යාස ආදිය විශේෂිතම කිරීම අවශ්‍ය වනු ඇත. නිශ්චිත වෙළඳපොලක් ඉලක්ක කොට ගත් කෘෂි ව්‍යාපාරයක් ලෙස තම ගොවීපොලට් පවත්වාගෙන යාමට හැකි වන ආකාරයෙන්, ගොවීන් සතු දැනුම වර්ධනය කිරීමටත්, ඊට සමාඟිතව ඔවුන් සතු ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා වැසි දියුණු කිරීමටත් පහසුකාරක නිලධාරියට හැකි වනු ඇත්තේ අනවරතව සිදු කරන මේ ත්‍රියාදාමයේ ප්‍රතිච්චයක් ලෙසය.

පහසුකරණ කටයුතු කරන කෘෂි ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට විශේෂ උපදෙස්

ව්‍යවසායකත්ව තුළලනා ව්‍යාධිනය පිළිස යොමුවන පහසුකාරකයකු සතු කාර්යභාරය ඉතා පූජ්‍යාත්මකය. ඒ නිසා සාර්ථකව ගොවනා පාසලක් පැවත්වීම සඳහා ව්‍යාපෘති නිලධාරීන්ට දැඩි වෙහෙස මහන්සියෙන්, කැපවී කටයුතු කිරීමට සිදුවේ. ගොවනා පාසලට සම්බන්ධවන සියලු දෙනාම අනාගතය පිළිබඳව වූ දක්මක් හා ඉලක්ක සකසාගෙන, ඒවා සාක්ෂාත් කරගැනීම පිළිස නොපසුබව කටයුතු කරනි. එසේ කිරීමේ දී ලැබෙන පිටමාන අන්දකීම් තුළින් ඉගෙනීම සිදුවේ. ගොවනා පාසලක් තුළින් ව්‍යාධිනය කෙරෙන්නේ නුදෙක්ම රීට සහභාගි කරගන්නා ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව තුළලනා පමණක් නොවේ. දිගින් දිගිවම මෙම කටයුත්තෙහි නියැලෙන ක්ෂේත්‍ර නිලධාරීන්ගේ වාත්තීය තුළලනා ද ඒ සමගම වේගයෙන් දියුණුවන නිසා මෙම පහසුකාරක නිලධාරීන් තමා සේවය කරන ආයතනයේ, සේවා ලාභී ගොවීන්ගේ සහ සමාජයේ පිළිගැනීමට ලක්වන නිසා මෙම අවස්ථාව වාත්තීය පිවිතයේදී ඔවුනට ලැබෙන මිල කළ නොහැකි දායාදයක් වන බව සැම ව්‍යාපෘති නිලධාරයෙනු විසින්ම වටහාගත යුත්තකි. ඒ බව මෙම පාධිමාලාව හඳාරන ලද ව්‍යාපෘති නිලධාරී බොහෝදෙනෙක් විසින් සනාථ කර තිබේ. පාධිමාලාවේ ඇතුළත් සැලසුම්කරණයේ පියවර ගැහැ පිවිතයේ සාර්ථකත්වය පිළිස ද ප්‍රයෝගනයට ගත හැකි වීම අමතර වාසියකි.

ගොවනා පාසල් පිළිබඳව අප සිදුකළ ක්ෂේත්‍ර නිර්ක්ෂණයන් අනුව පහත සඳහන් උපදෙස් සපය ඇත. ගොවනා පාසලක් සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම සඳහා ඒවා ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත.

ගොවනා පාසල සඳහා සහභාගි කරගන්නා ගොවීන් තෝරා ගැනීම

වයස් හෝ ලිංග හේදයකින් තොරව සිනම කෘෂි නිෂ්පාදනයක නිර්තවන සිනම අයෙකු ගොවනා පාසලක් සමග සම්බන්ධ කර ගත හැකිය. විනමුත් පාසලේ කටයුතු සතුවූ දායක ලෙසක්, කාර්යක්ෂමවත් කිරීම සඳහා ගොවීන් තෝරා ගැනීමේ දී පහත සඳහන් කරගනු පිළිබඳව ව්‍යාපෘති නිලධාරයාගේ අවධානය යොමු කිරීම සුදුසු ය. ප්‍රථම වරට ගොවනා පාසලක් ආරම්භ කරනු ලබන නිලධාරයෙකුට තම පහසුකරණ කටයුතු වඩාත් හොඳින් ඉටු කිරීම සඳහා විශේෂයෙන්ම මෙම කරගනු ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත.

1. හැකිතාක් දුරට සම වයස් කාණ්ඩායක ගොවීන් කන්ඩායමක් තෝරා ගන්න. සේවී-පූරුෂ වශයෙන් ඔවුන් වෙන් කිරීම අවශ්‍ය නොවේ. ලෙපක්ෂයම නියෝගනය වීම කන්ඩායම් කටයුතු පහසු කරයි.

- 2 සම ජාතීය කෘෂි නිෂ්පාදනයන්හි නිරත ගොවී කණ්ඩායමක් තෝරා ගත හැකි නම් ඔබේ කටයුතු වඩා පහසුවෙන් කළ හැකිය. (ලඛනරාශු- බඩුවූරුගු ගොවීන්) ඔවුන්ගේ ගොවීපොළවල නිෂ්පාදන එලදායී මට්ටම් වික හා සමානව තිබීම ඇවශ්‍ය නොවේ. කණ්ඩායමට ආයත් හැම දෙනාම විකම නිෂ්පාදනයක නිරත වේ නම් වෙළෙඳපොළ සම්ක්ෂණ මත පදනම්ව කෘෂි නිෂ්පාදනවලට මේ විකතු කිරීම සහ සමූහ අමෙවිකරණය වැනි ක්‍රියා මාර්ග වෙත ඔවුන් යොමු කිරීම පහසු වේ.
- 3 කියවීම, ලිවීම සහ සරල ගණනය කිරීමේ හැකිය කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් සතුව පවතී නම් වය ද ඔබේ කටයුතු වඩා පහසුවෙන් කිරීමට ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත. ලඛනරාශු ලෙස ගොවීපොළ වාර්තා තබා ගැනීම මුදල් ගෙන සටහන් සැකසීම, ලාභ-අලාභ ගිණුම් සැකසීම.
- 4 වානිජ කෘෂි නිෂ්පාදනයක් සිදු කළහැකි ගොවීපොළක් සහ අනෙකුත් සම්පත් ඔවුනට තිබේ නම් විවැනි ආය සතු ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා ඉක්මනීන්ම වර්ධනය කිරීමට ඇති විෂය ඉහළය.
- 5 ඔබ විසින් සිදුකරනු ලබන කෘෂි ව්‍යුහ්ති කටයුතු සඳහා උනන්දුවෙන් සහ සහයෝගය දක්වමින් කටයුතු කරන ගොවීන් පිරිසක් මෙම කටයුත්ත සඳහා තෝරා ගන්න. ගොවනා පාසලට සම්බන්ධ සම පුහුණු සැසියක් සඳහාම තෝරාගත් ගොවීන් පිරිස අධින්ධවම සහභාගි කර ගැනීම ඉතා වැදගත් වන නිසා ගොවීපොළ කටයුතුවලට ප්‍රමුඛත්වයක් දෙමීන් කඩිසරව කටයුතු කරන ආය තෝරා ගත්තොත් ඔවුන් නොකඩවාම ගොවනා පාසලට පැමිණීමට උත්සුක වනු ඇත.
- 6 රංගනය, ගායනය, වාදනය හා විතුණාය වැනි විශේෂ කුසලතා සහිත ගොවීන් කණ්ඩායම තුළ සිටී නම් ඔවුන් මගින් සහභාගිවන්නන්ගේ සිත් ඇද බැඳු තබාගෙන, විනෝදාත්මකව සහ ක්‍රියාකාරී අන්දුලීන් ගොවනා පාසල පවත්වාගෙන යාමට හැකියාවක් ඇතිවේ. විඛැවීන් විවැනි ආය ද කණ්ඩායම තුළ රඳවා ගැනීමට කටයුතු කිරීම යෝගා වේ. ගොවනා පාසලේ සමහර සැසි තුළ නාට්‍යානුසාරයෙන් කෙරෙන සිද්ධී අධ්‍යයන අඩංගු වේ. විවිධ මෙක් සුවිශේෂී කුසලතා සහිත ගොවීන් වී සඳහා ප්‍රයෝගනයට ගත හැකිය.
- 7 ගොවනා පාසලෙහි ආකෘතිය අනුව කන්න පදනම මත නිපදවන කේරීකාලීන කෘෂි නිෂ්පාදන ඇසුරු කර ගත් ප්‍රායෝගික කටයුතු මගින් ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා තැබැවීම සිදුකරයි. නමුත් විවිධ කෘෂි නිෂ්පාදනයන්හි නිරත මිණු ගොවී කණ්ඩායමක් සමඟ වුව ද ගොවනා පාසලක් සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාමට පළපුරුදු පහසුකාරකයෙකුට හැකියාව ඇත. විකම කෘෂි ව්‍යවසායක පමණක් නිරතවන ගොවීන් සූජන නොවේ. නමුත් ගොවනා පාසලේ දී වරකට වික් ගොවීපොළ ව්‍යවසායක් සංවර්ධනය සඳහා යොමුවීම ආධුතික

පහසුකාරක නිලධාරයෙකුට වඩාත් උච්ච වනු ඇත. විකි ව්‍යවසායේ එමඟුදීත්වය වර්ධනය සඳහා කටයුතු කර ලබා ගන්නා අත්දැකීම් හා පළපුරුද්ද පසුව අනිකුත් ව්‍යවසායන්හි එමඟුදීත්වය වර්ධනය කිරීම සඳහා ද ගොඳුගැනීමට ඔහුට හැකිය.

පහසුකාරක නිලධාරන් සතු වගකීම්

- I. ස්වයං වීනය ඉහළම මට්ටමකින් පවත්වා ගන්න. ගොව්‍යාපාසල ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා වර්ධනය කෙරෙන ස්ථානයක් වන බැවින් ඔබ සියල්ලන්ටම ආදර්ශයක් වන ආකාරයට හැසිරීම අවශ්‍යය. කිසිවිටෙක ප්‍රමාද වී නොපැමිණිය යුතු අතර කළීන් සූදානම් නොවී පංති පැවැත්වීම ද නොකළ යුතුය. නියමිත දින නියම කරගත් වේලාවට පාසල පටන්ගත යුතුය. විශේෂ රාජකාරයක් නිසා හෝ හඳුනී තත්වයක් මෙදිනට යෙදුනොත් හැකි ඉක්මනින් සාමාජිකයින්ට ඒ බව දැන්වා සිරිය යුතුය.
- II. ගොව්‍යාපාසලේ කාලය කළමනාකරණය කරගැනීම ඉතා වැදගත් නිසා සුදුසු දෘම්ජ ආධාරක කළීන් සකසා ප්‍රයෝගනයට ගත යුතුය.
- III. ගොව්‍යාපාසලේ විෂය අන්තර්ගතය සහ පවත්වනු ලබන රැස්වීම් වාර ගණනා තෝරාගත් ගොවී කණ්ඩායමේ අවශ්‍යතාවයන්ට අනුව වෙනස් කරගත යුතුය. උදාහරණයක් ලෙස ගොවී කණ්ඩායමට අදාළ බේරු හෝ සත්ව නිෂ්පාදන පිළිබඳ තාක්ෂණික උපදෙස් සපයන හෝ ප්‍රායෝගික කටයුතු සහිත සැසි ද පැවැත්වීම අවශ්‍ය වන්නේ නම් ඒවා ද වැඩසටහනට ඇතුළත් කළ යුතුය.
- IV. වික් වික් රැස්වීම පැවැත්විය යුතු ආකාරය පිළිබඳව මෙහි ඇතුළත් උපදෙස් තුදෙක් මග පෙන්වීමක් ලෙස සැරැකිය යුතුය. සැම විටම වියම අනුගමනය කිරීම අවශ්‍ය නොවේ. ප්‍රහුතු සැසියේදී සාක්ෂාත් කර ගැනීමට අපේක්ෂිත අරමුණු ඉවුමේ හම්, අවස්ථාවට සුදුසු වෙනත් උපයමාරුග අනුගමනය කරමින් රැස්වීම පැවැත්වීමේ වරදක් නැත.
- V. තාක්ෂණික උපදෙස් හා ආධාර සපයමින් බේරු හෝ සත්ත්ව නිෂ්පාදන ප්‍රවර්ධනය පිණිස සිදුකරන කෘෂි ව්‍යාප්ති කටයුතුවලින් ලැබෙන ප්‍රතිච්ල බොහෝවිට තාවකාලිකය. විබැවින් හැකි සැමවිටම විම වැඩසටහන් ද ගොව්‍යාපාසලේ විෂය අන්තර්ගතය කිරීම සුදුසු වන අතර විවිධ ලැබිය තැකි සාර්ථකත්වය ද ඉහළය. ගොව්‍යාපාසල තුළින් බිඛිවන ව්‍යාපාරක හැඳුරුවක් සහිත ගොවී ප්‍රජාව හා සංවිධාන සම්ග ව්‍යාප්ති කටයුතු කිරීම ඔබට මහත් පහසුවක් වනු ඇත.
- VI. ගොව්‍යාපාසල සඡීවී අයුරින් සියලු දෙනාගේ ක්‍රියාකාරී සහභාගිත්වය ඇතිව පවත්වාගෙන යා යුතුය. වික් විෂයකින් තවත් විෂයකට මාරුවන අවස්ථාවලදී විනෝදය දැනවන කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරකමක් සිදුකරවීම මගින් කණ්ඩායමේ

උදෙස්ගය දිගටම පවත්වා ගත හැකිය. හැකි සෑම විටම ගොවනු පාසලට අමතර පහසුකරවෙකු (සහෝදර ව්‍යාප්ති නිලධාරෙකු) ද සම්බන්ධ කරගත හැකිනම් කන්ඩායමේ අවධානය වඩා නොදුන් පවත්වාගත හැකිය.

- VII. ගොවනා පාසල කළමනාකරණය සඳහා ප්‍රයෝගනවත් වන විවිධ වගකීම් (උඟ රස්ක්වීම් ස්ථානය සුදානම් කර තැබේම, තේ පැන් සුදානම් කිරීම, කමින් පැවති රස්ක්වීමේදී ඉගෙනගත් දැක සමාලෝචනය කිරීම) සාමාජික ගොවීන් අතර සුදුසු පරිදි බෙදා දිය යුතුය.

VIII. සමහර ප්‍රහුතු සැකි සඳහා ගොවීන් කළේ ඇතිව සුදානම් කිරීම අවශ්‍ය විය හැක. උදාහරණයක් ලෙස කෙටි නාට්‍ය ආකාරයෙන් කෙරෙන වර්ත නිර්පත්‍යන් අවශ්‍ය විට ඒ සඳහා යෝගය ඇය තෝරා වගකීම් පැවරීම හා ප්‍රහුතු කිරීම සුදුසුය. වෘතින් ලැබෙන ප්‍රතිඵල ආකර්ෂණීය වේ.

IX. කන්ඩායමට ඇයන් ගොවීන් විසින් නිෂ්පාදනය කරනු ලබන කෘෂි ද්‍රව්‍ය සහ එවා ආශ්‍රිත ලාභාංශ තව දුරටත් වැඩි කරගැනීම සඳහා ගතහැකි විකල්පීය ත්‍රියා මාර්ග පිළිබඳ දැනුමක් සහ අවබෝධයක් කෘෂි ව්‍යාප්ති නිලධාරියාට තිබිය යුතුය. ගොවීපොළවල පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විශ්ලේෂණය සහ සැලසුම් සැකසීමේ කටයුතුවලදී එවා ගොවීන්ට ප්‍රයෝගනයට ගත හැකිය.

X. ගොවීන්ට පූර්වාදීරුණ කරගත හැකි ප්‍රදේශයේ පවතින කෘෂිව්‍යාපාර මොනවා දැයි හඳුනාගෙන එවායෙහි කළමනාකරුවන් සමඟ තිබෙන සබඳතාවය ද වර්ධනය කරගැනීමට ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් කටයුතු කළ යුතුය. එවා වෙත ගොවී කන්ඩායම කැදුවාගෙන යාම සහ විම ව්‍යවසායකයින් ගොවනා පාසල වෙත කැදුවා පියවරෙන් පියවර තම ව්‍යාපාරය දියුණුවට පත් කරගත් ආකාරය පිළිබඳ විස්තර ගොවීන්ට දැනුගත්තා සැලස්වීම ද බොහෝ ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත.

XI. ව්‍යාප්ති නිලධාරීන් සතුව සතුවායක අන්දමේ සන්නිවේදන සහ තොරතුරු තාක්ෂණ කුසලතා පැවතිය යුතුය. ඒ අනුව කාලීන මිල ගණන්, වෙළෙඳපොල තොරතුරු, තාක්ෂණික සොයාගැනීම්, යොදුවුම් සහ සේවා සපයන්නන් ආදි තොරතුරු සපයාගැනීමට ගොවී කන්ඩායමට ඔහුට උද්ව්‍යවිය හැකිය. ගොවීන්ට ප්‍රයෝගනවත් වන සියලුම පෞද්ගලික රාජ්‍ය හා රාජ්‍ය නොවන සංවිධාන සමඟ ද මහු සම්බන්ධතා පවත්වාගත යුතුය. වෘතීන් ආයතන මගින් යාවත්කාලීනව සකසන බේරු හෝ සත්ත්ව නිෂ්පාදන ආශ්‍රිත ඇය-වැය ලේඛන සපයාගෙන ප්‍රයෝගනයට ගතයුතුය.

XII. මෙම පොතෙහි ඇතුළත් රංජිත්ගේ කරාව ඇතුළත් සිද්ධි අධ්‍යයනය ප්‍රහුතුව ලබන ඕනෑම කන්ඩායමක් සඳහා පොදුවේ හාවිතා කළ හැකිය. නමුත් විය බැංකි වශයෙන් යෝගය වන්නේ කෙටි කාලීන කන්න බේරු නිෂ්පාදකයින්

සඳහාය. එබැවින් වෙනත් කාමේ නිෂ්පාදන හෝ සත්ව නිෂ්පාදනයන්හි නිරත ගොවී කණ්ඩායම් පුහුණු කෙරෙන අවස්ථාවලදී මෙක් කටාව එම කණ්ඩායම්වලට ගැලපෙන ලෙස වෙනස් කිරීම හෝ වෙනත් සුදුසු කටාවක් ආදේශකිරීම වඩා යෝග්‍ය වනු ඇත.

XIII. ගොවිපොළ වන්පාර පාසල් සඳහා සහභාගිවන ගොවින්ගේ ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳව වන මූලික කුසලතාවලට අමතරව ඔවුන් සතු තාක්ෂණික දැනුම සහ තාක්ෂණික හැකියාවල ද වර්ධනයක් සිදුකිරීම අවශ්‍ය වන අවස්ථාවන් උදාවිය හැක. උදාහරණයක් වශයෙන් කාබනික ගොවිතැනී, යහපත් කාමිකාරීමික පිළිවෙත් සහ ඒකාබද්ධ පැලිබේද පාලනය වැනි තාක්ෂණික පුහුණු ඔවුන්වෙත සැපයීම අවශ්‍ය වට ඒ සඳහා සුදුසුකම් ලත් තාක්ෂණික උපදේශකයින්ගේ සහය ලබා ගනිමන් ඒවා ලබාදීමට පහසුකාරකයා විසින් කටයුතු කළ යුතුය. එවැනි නිෂ්පාදනයන් කර අවතිර්නා එම සඳහා අවශ්‍ය උපකරණ හා අනෙකුත් පිරිවය සහ ආදායම් පිළිබඳ තොරතුරු එම විශේෂ උපදේශකවරුන්ගේ සපයාගෙන ඒවා අදාළ පරදි ගොවිපොළ නිෂ්පාදන සැපසුම් කටයුතු සඳහා භාවිතා කළ යුතුය.

X

හඹදින්වීම

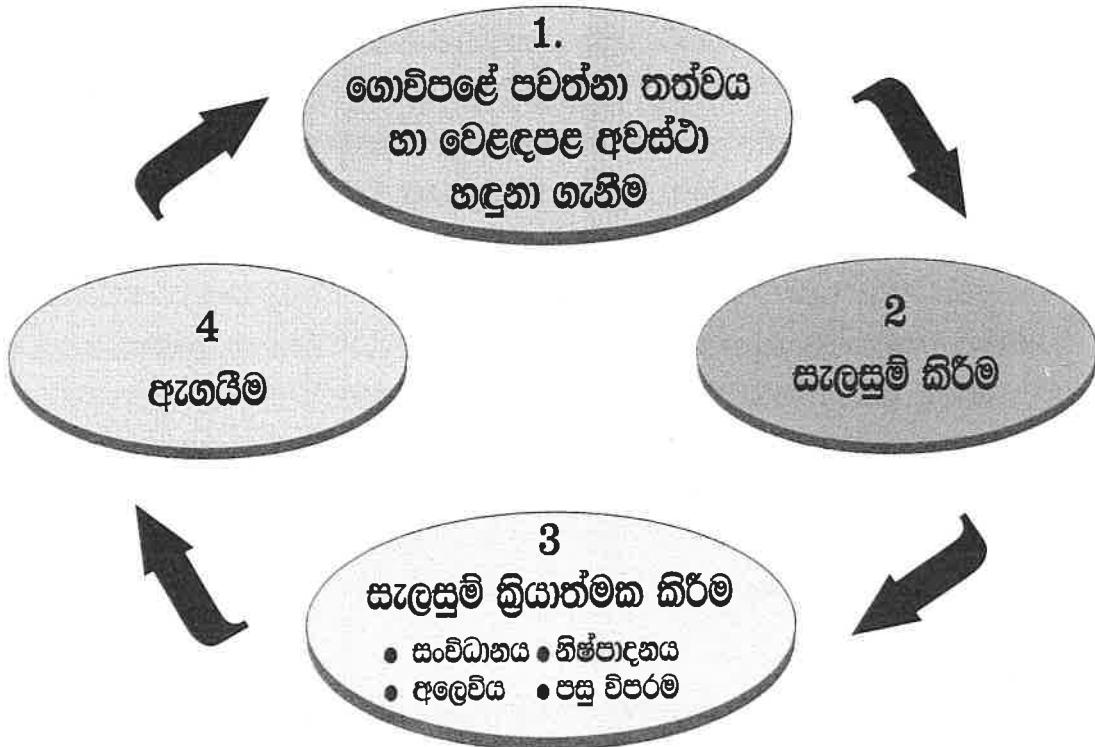
ගොචිපළ ව්‍යාපාරික පාසල (ගොච්‍යා පාසල)

ගොච්‍යා පාසල යනු ගොචින්, කුඩා කණ්ඩායම් වශයෙන් වික්ව, තමන්ගේම පරිසරය තුළ සිටිමින්, වානිජ ගොචී කටයුතු පිළිබඳව ඉගෙන ගන්නා ස්ථානයකි. වහි තිබෙන විශේෂත්වය වන්නේ, සිය කෘෂි නිෂ්පාදනයන් සිදුකරගෙන යන අතරතුර දී, ලබන ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් සමඟ ගළපා ගිණිමින්, ගොචින් විසින්ම ඉගෙනීම සිදු කිරීමයි. ගොච්‍යා පාසලක් පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය වන්නේ සීමිත සම්පත් ප්‍රමාණයකි. සේවන සහිත විළිමහනක, ගොචී ගෙදරික හෝ ප්‍රජා ගාලාවක එය පැවැත්විය හැක. රීට සහභාගි කරගන්නා ගොචින් සතුව රුවීමේ, කියවීමේ හා ගණනය කිරීමේ මූලික හැකියා තිබීම අවශ්‍ය වුවත්, ඔවුන් ඉහළ මට්ටමේ විධිමත් අධ්‍යාපනයක් ලැබුවන් වීම අත්‍යවශ්‍ය නොවේ. වනමුන් ගොච්‍යා පාසලක් පවත්වාගෙන යාම කළ යුත්තේ පහසුකාරක ප්‍රහුණුව ලැබූ උපදේශකයින් /ප්‍රහුණුකරුවන් විසින් පමණකි.

ගොචිපළ ව්‍යාපාරික පාසලට අනුළත් ඉගෙනීමේ අදියර සහ එවා ක්‍රියාත්මක කරන ආකාරය

ගොචිපළ ව්‍යාපාරික පාසල (ගොච්‍යා පාසල) යනු අමුත් අදහසකි. තම ගොචිපළ වඩා ලාභ ඉපැයීමට හැකි ලෙස පවත්වාගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය දැනුම හා කුසලතා වර්ධනය කර ගැනීමට ගොචින්ට උදාවී කිරීම විහිදී සිදුකෙරේ. තමුන්ගේ පරිසරය තුළදීම සමූහයක් වශයෙන් වික්රේස් වෙමින්, තම අත්දැකීම් භුවමාරු කරගනීම්, ව්‍යාපාරයක් ලෙස තම ගොචිපළවල් පවත්වා ගතයුත්තේ කෙසේ දැයි ඉගෙනගැනීම සඳහා මෙහිදී පහසුකම් සැලසේ. සමස්ථ ප්‍රහුණු වැඩ සටහන සැලසුම් කර ඇත්තේ පහත විස්තර කර තිබෙන ගොචිපළ ව්‍යාපාර වක්‍රයට අනුපත්වන අදියර 4 ක් කේන්දු කර ගෙනය.

ගොවිපලේ ව්‍යුතාර වතුය



කණ්ඩායම් අන්තර්සායක් ලෙස ගොවීන්ට ලබා දෙන, ගොවී සින් තුළට කාවදින අන්දමේ සිද්ධි අධ්‍යයනයක් (රංජිත්ගේ කරාව) මගින් ගොවනා පාසලේදී මෙකි අදියර හතර සවිස්තරාත්මකව හැඳුළුමට ගොවී කණ්ඩායම පොළඹවනු ලැබේ. ඉන්පසුව පවත්වන රැස්වීම්වලදී සහ ඒ සමඟ පවත්වන ප්‍රායෝගික අන්තර්සායවලදී ගොවීපොළ වන්තාර වතුයට අයත් වික් වික් පියවර තුළදී ගොවීයෙකු විසින් කටයුතු කළ යුතුව පවතින ආකාරය පිළිබඳව සවිස්තරාත්මකව හැඳුළුමේ අවස්ථාව ගොවීන්ට ලැබේ.

1 වන පියවර - ගොවිපලේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම් හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම

මූලික වන්තාරක සංකල්ප සහ ව්‍යුතාරක ගති උක්ෂණ පිළිබඳව ප්‍රමාණවත් අවබෝධයක් ගොවීන්ට ලැබෙන අයුරින් මෙම පියවරට අයත් රැස්වීම් සකසා ඇත. පසුගිය කන්නවල තම ගොවිපල නිෂ්පාදන කටයුතු හා අමෙවිකරණ කටයුතු සිදුකළ ආකාරය පිළිබඳව ස්වයං වීමරුණයක යෙදීමට ප්‍රථමයෙන්ම ගොවීන් යොමුකරනු ලැබේ. ඒ අනුව පසුගිය කාලය තුළදී තම තමුන් සිදුකළ ත්‍රියාත්මකම්වලින් යහපත් සහ අයහපත් ප්‍රතිඵලයක් ලබාගැනීමට නම් ඉදිරි කන්නවලදී වෙනස් කළ යුතු දෑ මොනවා දැයි මුවන්ට අවබෝධ කරගැනීමට මෙකි ආවර්ගනය ප්‍රයෝගනවත් වනු

ඇත්. සාර්ථක කෘෂි ව්‍යවසායකයෙකු හමුවේ අත්දැකීම් පිළිබඳව සාකච්ඡා කිරීමට සැලැස්වීම සහ ඔහු තුළ විද්‍යාමානවන ව්‍යවසායක ගත් ලක්ෂණ අවබෝධ කරගැනීමට සැලැස්වීම මගින් වාතින කෘෂිකරුමය පිළිබඳ යහපත් ආක්ලේපයන් ගොවීන්ගේ සිත්තු ස්ථානය කිරීමට ද කටයුතු කෙරේ. ඉන්පසු තම ගොවීපොළ ව්‍යාපාරය විතුයකට නැංවීමට ගොවීන් ගොමුකරන අතර විය ආශ්‍රිතව වික් වික් ගොවීන් සතු ශක්තින් සහ දුර්වලතා හඳුනාගැනීමට සැලස්වනු ලැබේ. ඉන්පසු, සරල වෙළෙඳපොළ සම්ක්ෂණයක් මගින් අනාගතයේදී 'තම නිෂ්පාදන අපෙශ් කිරීම සඳහා වඩා හොඳ ස්ථානයක් තිබේ ද' යන්න හඳුනාගැනීමට ද ඔවුන් මෙහෙයවනු ලබයි. අනාගතයේදී ගොවීපොළ ව්‍යාපාරයේ නිර්තවන විට මෙහෙත් තමුන් විසින් දේශ සහිතව කටයුතු කළ අවස්ථා මග හරවා ගැනීමටත්, වෙනස් හෝ ප්‍රතිසංස්කරණය කළ යුතු දෑ මොනවා දැයි තීරණය කිරීමටත්, ගොවීන් සමත්වන්නේ මෙක් ක්‍රියාකාරකම්වල ප්‍රතිචලනයක් වශයෙනි.

2 වන පියවර - සැලසුම් කිරීම

1 වන පියවරේ දී සිදුකළ විශ්ටේෂණ මත පදනම්ව, අනාගතය සඳහා වූ දැක්මක් අනුව තම ගොවීපළවල්වලට සුදුසු නිෂ්පාදන ඉලක්ක සකසා ගැනීම සඳහා ගොවීන් ගොමු කිරීම, මෙම පියවරේ දී සිදුවේ. නිෂ්චිත ඉලක්ක ඉටු කර ගැනීම සඳහා විධීමත් ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස්කර ගැනීම ද මෙම අදියරේ දී ඔවුනු සිදුකරනි.

3 වන පියවර - සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීම

2 වන පියවරේදී සකස් කළ තම ගොවීපළ ව්‍යාපාර සැලැසුම් ක්‍රියාවලි නැංවීම වැඩි සටහනේ මෙම පියවරේදී සිදුකෙරේ. ගොවීපළ ව්‍යාපාරය ක්‍රියාත්මක කෙරෙන අතරතුරදීම නිෂ්පාදන කටයුතු සංවිධානය නිෂ්පාදනය කිරීම අපෙශ් කිරීම සහ පසු විපරම යන අවස්ථාවලට සමගාමීව පවත්වන පූහුණු සැසි රුසක් ඇසුරන් මෙම පියවරට අදාළ දැනුම සහ කුසලතා වර්ධනය කරගැනීමට ගොවීන්ට අවස්ථාව ලැබයි.

4 වන පියවර - අඟයීම හා නැවත සැලසුම් කිරීම

තම තමන් විසින් ක්‍රියාත්මක කරනු ලැබූ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම සමාලෝචනයකට ලක් කොට විය කොතරම් සාර්ථක ලෙස ක්‍රියාත්මක වී දැයි සොයා බැඳීම මෙම පියවරේ දී සිදුවේ. කුමක් සාර්ථක විද්‍යා, කුමක් විතරම් දුරට සාර්ථක නොවී ද යන්න විමසා, ඉදිරියේදී කළයුතුවන වෙනස්කම් මොනවාදැයි තීරණය කරනු ලැබයි. ඉන්පසු පසුගිය ගොවීනු සිය අත්දැකීම් අනුව අවශ්‍ය වෙනස්කම් සිදුකරමින් රීලුග කන්නය සඳහා වඩා හොඳ නව ව්‍යාපාර සැලැස්මක් පිළියෙළ කරති.

පෘති

පෘති අංකය

පෙරවුන	iii	
පහසුකරණ කටයුතු කරන කම් ව්‍යාප්ති නිලධාරීන්ට විශේෂ උපදෙස්	v	
හඳුන්වීම	ix	
ගොච්චල ව්‍යාපාර ව්‍යුහ	x	
වශිස්වහන් පෙළගැස්ම	1	
පළමු වන පියවර	: සමාරම්හය හා මූලික ව්‍යාපාරක සංක්ල්ප පිළිබඳ අවබෝධය	3
1 වන ඒකකය	: ගොච්චල ව්‍යාපාරක පාසල ආරම්භ කිරීම	4
1 වන රැස්වීම	: ගොච්චල ව්‍යාපාරක පාසලක අවශ්‍යතාව හඳුනාගැනීම	5
2 වන රැස්වීම	: කණ්ඩායම්ගත කිරීම හා රැස්වීම කාලස්වහන සකස් කිරීම	10
2 වන ඒකකය	: මූලික ව්‍යාපාරක සංක්ල්ප අවබෝධ කර ගැනීම	13
3 වන රැස්වීම	: ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොච්චලත් කිරීම	14
4 වන රැස්වීම	: ගොච්චා ව්‍යාපාරයකයෙක් ලෙසින්	20
5 වන රැස්වීම	: සාර්ථක ව්‍යාපාරයකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ	22
6 වන රැස්වීම	: ගොච්චල ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම	25
දෙවන පියවර	: ගොච්චලේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය ව්‍යාපාර බැඳීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම	28
3 වන ඒකකය	: අප දැන් සිටින තැන කුමක් දී?	29
7 වන රැස්වීම	: ගොච්චලේ වර්තමාන තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම	30
8 වන රැස්වීම	: ගොච්චල ව්‍යාපාරය ක්‍රියාවට හැරවීම	32
9 වන රැස්වීම	: අමෙවිකරණය හා වෙළඳපොල අවබෝධ කරගැනීම	34
10 වන රැස්වීම	: වෙළඳපළ සමික්ෂණය සඳහා සූදානම් වීම	37
11 වන රැස්වීම	: වෙළඳපළ සමික්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම	40
තෙවන පියවර	: සැලසුම් කිරීම	42
4 වන ඒකකය	: අප ය යුත්තේ කොතැනට දැකී අවබෝධ කර ගැනීම	43
12 වන රැස්වීම	: ගොච්චල ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම	44

5	වන ඒකකය	: ගොච්චා ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් සකස් කිරීම	46
13	වන රෝස්වීම	ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම	47
14	වන රෝස්වීම	තෝරාගත් ව්‍යවසායට අදාළ ආදායම් සහ වියදම් අනුව සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම	51
15	වන රෝස්වීම	මූල්‍ය කළමනාකරණය	55
16	වන රෝස්වීම	ගොච්චා ව්‍යාපාරක සැලැස්මක සංස්කීර්ණය	60
17	වන රෝස්වීම	තහි ව්‍යවසායයක් සඳහා ගොච්චා ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් පිළියෙළ කිරීම	67
18	වන රෝස්වීම	කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම	69
හතරවන පියවර	:	ක්‍රියාත්මක කිරීම	71
6	වන ඒකකය	: නිෂ්පාදන කන්නය තුළ සිදු කළ යුතු ක්‍රියාකාරකම්	72
19	වන රෝස්වීම	ගොච්චා ව්‍යාපාරක වාර්තා තබා ගැනීම-හඳුන්වා දීම	73
20	වන රෝස්වීම	ගොච්චාලේ නිෂ්පාදන සහ කමිකරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම	76
21	වන රෝස්වීම	ගොච්චාලේ මුදල් රුක්මී සහ වියදම් වීම පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම	78
22	වන රෝස්වීම	ගොච්චාලේ නඩත්තු කළ යුතු අනෙකුත් වාර්තා	81
23	වන රෝස්වීම	අප්‍රේ නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීම	85
24	වන රෝස්වීම	සමුහ අලෙවීකරණ සංකළේප	87
25	වන රෝස්වීම	සමුහ මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම	92
26	වන රෝස්වීම	ගිවිසුම් ගත ගොච්චාන අවබෝධකර ගැනීම	94
27	වන රෝස්වීම	ගිවිසුම් ඇගයීම	96
28	වන රෝස්වීම	ව්‍යාපාරක අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය	100
29	වන රෝස්වීම	ගොච්චා ව්‍යාපාරක තත්ත්ව සැසදීම	105
30	වන රෝස්වීම	අගය එකතු කිරීම	108
පස්වන පියවර	:	අභ්‍යායන හා යැලි සැලසුම් කිරීම (ප්‍රතිසැලසුම්කරණය)	114
7	වත ඒකකය	: නිෂ්පාදන කන්නය අවකන් වූ පසු සිදු කරන ක්‍රියාකාරකම්	115
31	වත රෝස්වීම	ගොච්චා ව්‍යාපාරක පාසලේ ප්‍රතිලාභ තක්සේරු කිරීම	116
32	වත රෝස්වීම	ව්‍යාපාරක සැලැස්ම ඇගයීම	119
33	වත රෝස්වීම	රීලග කන්නය සඳහා ගොච්චා ව්‍යවසායන් තෝරා ගැනීම	125
34	වත රෝස්වීම	සමස්ථ ගොච්චා සඳහා ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් සකස් කිරීම	128
35	වත රෝස්වීම	වැඩ සැලැස්ම පිළියෙළ කිරීම	132

වැඩසටහන් පෙළගැස්ම

පළමු වන පියවර : සමාරමිනය හා මූලික ව්‍යාපාරික සංක්ල්ප පිළිබඳ අවබෝධය

1 වන ඒකකය : ගොවිපොල ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම

1 වන රුස්වීම : ගොවිපොල ව්‍යාපාරික පාසලක අවශ්‍යතාව හඳුනාගැනීම

2 වන රුස්වීම : කණ්ඩායම්ගත කිරීම හා රුස්වීමේ කාලසටහන සකස් කිරීම

3 වන ඒකකය : මූලික ව්‍යාපාරික සංක්ල්ප අවබෝධ කර ගැනීම

3 වන රුස්වීම : ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

4 වන රුස්වීම : ගොවිකා ව්‍යවසායයකයෙක් ලෙසින්

5 වන රුස්වීම : සාර්ථක ව්‍යවසායයකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ

6 වන රුස්වීම : ගොවිපොල ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම

දෙවන පියවර : ගොවිපොල් පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැඳීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම

7 වන ඒකකය : අප දැන් සිරින තැන තුමක් දී?

7 වන රුස්වීම : ගොවිපොල් වර්තමාන තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම

8 වන රුස්වීම : ගොවිපොල විශ්ලේෂණය ක්‍රියාවට නැරවීම

9 වන රුස්වීම : අමෙවිකරණය හා වෙළඳපොල අවබෝධ කරගැනීම

10 වන රුස්වීම : වෙළඳපළ සම්ක්ෂණය සඳහා සූජානම් විම

11 වන රුස්වීම : වෙළඳපළ සම්ක්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම

තෙවන පියවර : සඡලසුම් කිරීම

12 වන ඒකකය : අප යා යුත්තේ කොනැනට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම

12 වන රුස්වීම : ගොවිපොල ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම

13 වන ඒකකය : ගොවිපොල ව්‍යාපාරික සඡලසුමක් සකස් කිරීම

13 වන රුස්වීම : ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම

14 වන ඒකකය : තෝරාගත් ව්‍යවසායයට අදාළ ආදායම් සහ වියදුම් අනුව සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම

15 වන රුස්වීම : මූල්‍ය කළමනාකරණය

16 වන රුස්වීම : ගොවිපොල ව්‍යාපාරික සඡලසුමක සංස්ධික

- 17 වන රුස්වීම : තති ව්‍යවසායයක් සඳහා ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම
- 18 වන රුස්වීම : කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම

හතරවන පියවර : ක්‍රියාත්මක කිරීම

- 6 වන ජ්‍යෙකකය :** නිෂ්පාදන කන්නය තුළ සිදු කළ යුතු ක්‍රියාකාරකම්
- 19 වන රුස්වීම : ගොවීපළ ව්‍යාපාරක වාර්තා තබා ගැනීම-හඳුන්වා දීම
- 20 වන රුස්වීම : ගොවීපළේ නිෂ්පාදන සහ කමිකරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම
- 21 වන රුස්වීම : ගොවීපළේ මුදල් ලැබීම් සහ වියදම් වේම පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම
- 22 වන රුස්වීම : ගොවීපළේ නඩත්තු කළ යුතු අනෙකුත් වාර්තා
- 23 වන රුස්වීම : අපේ නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීම
- 24 වන රුස්වීම : සමූහ අලෙවිතරණ සංකල්ප
- 25 වන රුස්වීම : සමූහ මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම
- 26 වන රුස්වීම : ගිවිසුම් ගත ගොවීතැන අවබෝධකර ගැනීම
- 27 වන රුස්වීම : ගිවිසුම් අඟයීම
- 28 වන රුස්වීම : ව්‍යාපාරක අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය
- 29 වන රුස්වීම : ගොවීපළ ව්‍යාපාරක තත්ත්ව සැසදීම
- 30 වන රුස්වීම : අගය එකතු කිරීම

පස්වන පියවර : අඟයීම හා යැලි සැලසුම් කිරීම (ප්‍රතිසැලසුම්කරණය)

7 වන ජ්‍යෙකකය : නිෂ්පාදන කන්නය අවසන් වූ පසු සිදු කරන ක්‍රියාකාරකම්

- 31 වන රුස්වීම : ගොවීපළ ව්‍යාපාරක පාසලේ ප්‍රතිලාභ තක්සේරු කිරීම
- 32 වන රුස්වීම : ව්‍යාපාරක සැලැස්ම අඟයීම
- 33 වන රුස්වීම : රීලුග කන්නය සඳහා ගොවීපළ ව්‍යවසායයන් තෝරා ගැනීම
- 34 වන රුස්වීම : සමස්ථ ගොවීපළ සඳහා ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් සකස් කිරීම
- 35 වන රුස්වීම : වැඩ සැලැස්ම පිළියෙල කිරීම

පළමු පියවර:

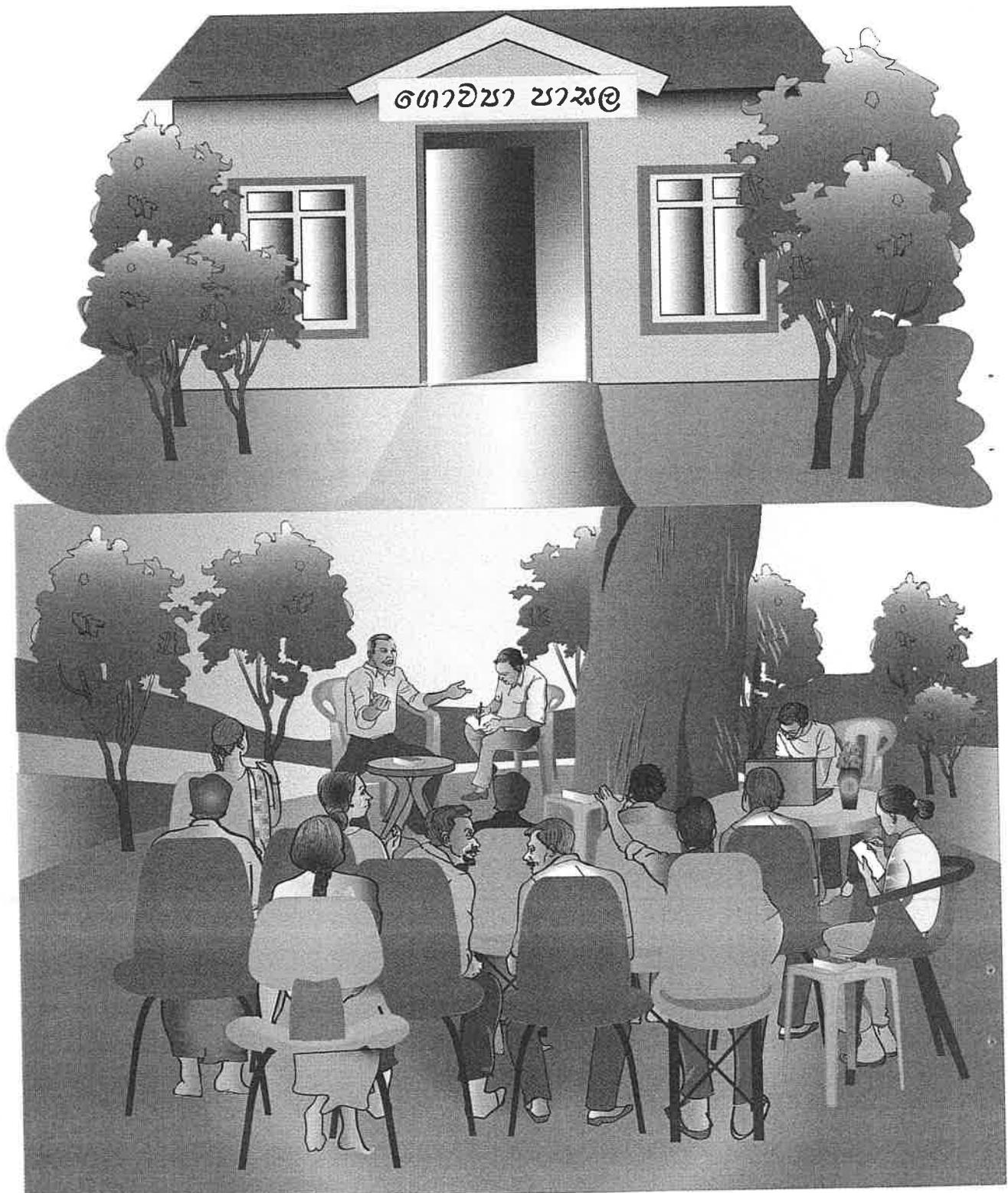
කමාරමිහය

ගොවින්ල ව්‍යාහාරික තාක්ෂණ ආරම්භ කිරීම සහ මුළුක ව්‍යාහාර සංකළුත පිළිබඳ අවධාරණය



1 වන ඒකතය

ගොවීපළ ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම



1 වන රැක්වීම්: ගොවිපළ ව්‍යාතාරික තාක්ලක අවශ්‍යතාවය?

(കാലയ പെട്ടെന്ന് 3)

ଅରମ୍ଭିତୁ

- * ගොවීන් විකිණෙකා හඳුනාගෙන සුහදුතාව වර්ධනය කර ගනිති.
 - * ගොවීපළ ව්‍යාපාරක පාසල යනු කුමක් දැයි විස්තර කිරීමට ගොවීන්ට හැකිවේ.
 - * වැඩසටහනත් වගා කන්නයත් අතර ඇති සම්බන්ධතාවය ගොවීන් අවබෝධ කර ගනී.
 - * මෙම වැඩසටහනට සම්බන්ධවීමෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ විස්තර කිරීමට ගොවීන්ට හැකිවේ.

පියවර 01: සුදානම් වීම

මෙම පොතෙහි පෙරවදාන සහ IX වන පිටුව දක්වා ඇතුළත් කර තිබෙන තොරතුරු කියවා ගොවසා පාසල යනුවෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද යන්නත් වියට සම්බන්ධවීමෙන් ගොවීන්ට ලැබෙන ප්‍රතිලාභ මොනවාද යන්නත් ඔබ විසින් නොදින්ම අවබෝධ කරගෙන සිටීම අනිවාර්ය අවශ්‍යතාවයකි. එම අමතරව මෙම පොත සම්පූර්ණයෙන්ම කියවා පාඨිමාලාව ඉදිරෝගේදී පවත්වනු ලබන ආකාරය සහ වියට ඇතුළත්ව තිබෙන විෂය කරනු පිළිබඳව ද අවබෝධයක් ඔබ ලබ සිටිය යුතුය. ඔබ ලබ තිබෙන පහසුකාරක ප්‍රහුතුවේදී ඉගෙනගත් කරනු නැවත ආවර්ශනය කර ගැනීමට මෙය උපකාර වනු ඇත.

ව්‍යාපාරක මට්ටම්න් කැමිත් නිෂ්පාදනයක තීරත්වීමට විහවයක් තිබෙන උනන්දුවක් දක්වන ගොවි කන්ඩායමක් මේ වැඩසටහන සඳහා තෝරාගැනීම සුදුසුය. ව්‍යවහාර අය තෝරා ගැනීමෙන් ඔබගේ ඉදිරි කටයුතු පහසු වේ. ඔබේ ක්ෂේත්‍ර අත්දැකීම් අනුව සුදුසු ගොවීන් කටයුතු යන්න තීරණය කරන්න. ගොවා පාසලට සහනාධීම සඳහා ඔවුන්ට පුද්ගලිකවම ආරාධනා කරන්න. නියමිත දිනට සතියකට වත් පෙර, ඔබ ආරාධනා කළ හැම ගොවීයෙකුම මුණාගැසී, නියමිත දිනට ඔවුන්ගේ පැමිණීම තහවුරු කර ගන්න. ඉදිරියේදී ක්‍රියාත්මක කරන කැමිත් නිශ්චරණ හෝ වෙනත් ව්‍යාපෘතින්ට සම්බන්ධ ගොවි කන්ඩායමක් තෝරාගනු ලබන්නේ නම් ඔබේ කටයුතු පහසු වනු ඇත. සම ජාතිය හෝ සත්ත්ව නිෂ්පාදනයන්හි ඔවුන් නියැලෙන්නේ නම් ඉදිරි ගොවීපල් සැලසුම් කටයුතු වඩාත් කාර්යක්ෂමව කිරීමට හැකිවන නිසා ඒ අනුව ගොවීන් තෝරා ගන්න.

ගොවු පාසල් පළමුවන විධීමන් රැස්වීම ගොවීන්ගේ මතකයේ රැදෙන අන්දුම්න් හා ඔවුන් වශිකටහනට ආකර්ෂනය වන ආකාරයෙන් කිරීම අවශ්‍යය. පාසල් සමාරම්භක අවස්ථාවට ගොවීන්ගේ ගෝරවයට ලක්වූ විශේෂ අමුත්තෙකුට ආරාධනා කිරීම වඩාත් යෝගී වේ. ඔහු පිදේශයේ පිළිගත් ව්‍යාපාරකයෙකු හෝ ආගමික නායකයෙකු වීම සුදුසුය. ඔබ කරන්නට යන්නේ කුමක්දයේ මෙම විශේෂ ආරාධිතයාට කළුන්ම පැහැදිලි කර තබන්න. වානිජ කාෂ නිෂ්පාදනය පිළිබඳව ගොවීන් උනන්ද කෙරෙන ආකාරයෙන් මෙම රැස්වීම අමතා කෙටි කාවක් කිරීමට ඔහුට සැලස්න්න. රැස්වීමේ සමාරභය කෙටිව එහෙත් වාර්තානුකුල අංග වලුන් සමන්වීතව සිදුකරන්න. එසුව සංග්‍රහයක් පවත්වා එය අවසන් කරන්න.

පියවර 02: රැස්වීම පැවතන්වීම හා වැඩ සටහනේ අරමුණ පැහැදිලි කිරීම

රැස්වීමට පැමිණි සියලුදෙනා පිළිගන්න. ගොවිපළ ව්‍යාපාරක කුසලතා වර්ධනය කර ගැනීමට ඔවුන් දක්වන උනන්දුව නිසා මෙම ආරාධනාව කළ බව පවසන්න. ඔබ විසින් මෙම ප්‍රදේශයේ දී සිදුකර තිබෙන ක්ෂේත්‍ර නිරික්ෂණ අනුව ඔවුන්ගේ වර්තමාන කෘෂිකරු තුවල ඔබ දුටු දුර්වලකම් සහ ගොවීන් විසින් ප්‍රයෝගනයට නොගන්නා අවස්ථා ආශ්‍රිත උදාහරණ ඉදිරිපත් කරමින් වාතින් පදනමක් සහිතව ගොවිතැන් කිරීම මගින් ගොවිපොළවල ලාභාංශ වැඩිකර ගත හැකි අන්දම ගෙන ඔවුන් සමග සාකච්ඡා කරන්න. (උදාහරණයක් ලෙස ගොවි කණ්ඩායමට අයත් සියල්ලන්ම බඩා ඉරිගු නිපදවන අය නම් සමුහ අලෙවිකරණය සඳහා කණ්ඩායමක් ලෙස යොමු වීමෙන් ඒවා සඳහා ලැබෙන මිළ වැඩි කරගත හැකි බව අවධාරණය කළ හැකිය.) ගොවීන් අතට වැඩපොත ලබා දෙන්න. විහි විවිධ ක්රියා වෙත ගොවීන්ගේ අවධාරණය යොමු කරවන්න. මෙම ගමන් මග ඔස්සේ ඉදිරියට කටයුතු කළේන් සාර්ථක කෘෂි ව්‍යාපාරකයෙකු වීමට හැම දෙනාවම හැකිවන බව කෙරියෙන් පැහැදිලි කරන්න. ලබාදුන් වැඩපොතේ, ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා දියුණු කිරීමට ප්‍රයෝගනවත් වන පත්‍රිවුඩ හා අන්‍යාස ඇතුළත්ව තිබෙන බවත්, ඊට අමතරව විදිනෙදා ඉගෙන ගන්නා කරගතු විහි සටහන් කර ගන්නට හැකි බවත් පැහැදිලි කරන්න. සිය දක්ෂතා වර්ධනය කරගැනීමට අවශ්‍ය නම් නොවරදුවාම රැස්වීම්වලට සහභාගි විය යුතු බවත් පැමිණෙන හැම විටකම, අමතක නොකර මෙම වැඩපොත රැගෙන ආ යුතු බවත් දියන්න.

පියවර 03: විකිනෙකා හඳුනාගැනීම

දිගු කාලයක් තිස්සේ සහයෝගයෙන් වික්ව වැඩ කිරීමට සිදුවන බැවින් කණ්ඩායමේ හැමදෙනාම විකිනෙකා නොදින් හඳුනාගැනීම වැදගත් ය. ආගන්තුකයින් සිරීනම්, තම තමන්ව, තමන් විසින්ම කෙරියෙන් හඳුන්වා දෙන ලෙස ඉල්ලා සිරීන්න. ඔබේ ව්‍යාප්ති කුසලතාවයන් ප්‍රයෝගනයට ගතිමින් විනෝදාත්මක සරල හඳුනාගැනීමේ අන්‍යාසයක් සිදුකොට විකිනෙකා හඳුනාගැනීම වඩාත් සුදුසුය.

පියවර 04: ගොවිපළ ව්‍යාපාරක පාසල යනු කුමක් ද? යන්න පැහැදිලි කිරීම

ගොව්‍යා පාසල යන්නෙන් අදහස් වන්නේ කුමක්ද යන්නත්, ඊට සම්බන්ධ වීමෙන් තම තමන් විසින් මැගෙනීමට බලාපොරාත්තුව සිරීන්නේ මොනවාද යන්නත් පිළිබඳව සමාලෝචනයක් කිරීම මීග්‍ර අවස්ථාව බව ගොවීන්ට පවසන්න. වික් කණ්ඩායමකට 3-5 දෙනෙක් ඇතුළත් කර සහභාගිවන්නන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට බෙදුන්න. ඔවුන්ගේ වැඩපොත අංක 01 යටතේ - 1 වන පිටුවේ තිබෙන ප්‍රශ්න විකින් වික කණ්ඩායම් වශයෙන් සාකච්ඡා කර, ඊට ලැබෙන ප්‍රතිචාර අනුව, පිළිතුරු පොතේම සටහන් කරන ලෙස දැන්වන්න. පවරන උදාහරණ කටයුත්ත අවසාන කිරීම සඳහා මිනිත්තු 15-20 ක් පමණ ඔවුන්ට ලබා දෙන්න. ඉන්පසු පහත දැක්වෙන අන්දමට වික් වික් ප්‍රශ්නය වෙන් වශයෙන් ගතිමින් ඔවුන් විසින් සපයා තිබෙන අදහස් බෙදාහදා ගැනීමට උදාව් කරන්න. සැමවිටම ගොවීන් සපයා තිබෙන පිළිතුරු අගය කරන්න.

1. "ගොවීපළ ව්‍යුහාරික පාසලක්" යන්නෙන් ඔබට වැටහෙන්නේ කුමක් දු?

හැම කණ්ඩායමකටම තම අදහස් ඉදිරිපත් කිරීමට ඉඩ දී පසුව ගොවීපළ ව්‍යුහාරික පාසල යනු තම තමුන් විසින් නිෂ්පාදනය කරනු ලබන කෘෂි ද්‍රව්‍ය ආශ්‍රිතව පවතින තාක්ෂණික හා අලෙවිකරණ ගැටළ විසඳා ගැනීමට මෙන්ම ඒවා ආශ්‍රිත වෙළඳපළ අවස්ථාවන් පිළිබඳව සාමූහිකව හා සහයෝගයෙන් විමසීම් සිදුකර, තීරණාගැනීම පිණිස ගොවීන් ඒකරාණ කෙරෙන ස්ථානයක් බව පැහැදිලි කරන්න.

2. ගොවීපළ ව්‍යුහාරික පාසලක් ඔබට අවශ්‍යවන්නේ ඇයි? ඊට සහභාගිවීමෙන් ඔබට ලබාගතහැකි වාසි මොනවාදා?

සංම කණ්ඩායමකම ප්‍රතිචාරයන්ට නොදින් අනුමිකන් දී, වෙළඳපළ පිළිබඳව පවතින අවිනිශ්චිතතාවයකින් තොරව සහ උසස් වලදුයේතාවයකින් යුත්තව කෘෂි ද්‍රව්‍ය නිපදවීම සියලුම ගොවීන්ගේ අවශ්‍යතාවයක් වන බව සිහිගන්වන්න. ගොවු පාසලට සහභාගිවීම මගින්, ඉහත කි අවශ්‍යතාවයන් සපුරාගැනීමට හැකිවන ආකාරයෙන් තමාගේ දැනුම හා ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා දියුණු කර ගැනීමට අවස්ථාව ලැබෙන බවත්, ඒ අනුව අනාගතයේදී වඩා බාහදායි ලෙස කෘෂි නිෂ්පාදනයන් සිදුකළ හැකි වනු ඇති බවත් පවසන්න. ඒ සඳහා උනන්ද්‍රවක් දක්වන සම අදහස් ඇති ගොවීන් කණ්ඩායමක් ලෙස සංවිධානය කර, අදාළ කුසලතා වර්ධනය සඳහා මෙහිදී කටයුතු කෙරෙන බවත්, ඒ නිසා මෙම වැඩසටහන මගින් ගොවීන්ට මහන් වාසියක් සැලසෙන බව ද පවසන්න.

රජයෙන් සැපයෙන ද්‍රව්‍යමය හෝ මූල්‍යමය සහනාධාර බලාපොරොත්තුවෙන් රස්ස්වීමට පැමිණි ගොවීන් කණ්ඩායම තුළ සිරිනු ඇත. විවැනි අය ගොවු පාසලින් තමුන්ට ලැබෙන්නේ මොනවාදයේ වීමසා සිරිනු ඇත. යම්කිසි යථාර්ථවාදී නොවන මූල්‍යධාර ඉල්ලීම්, දීමනා ආදිය පිළිබඳව ඔබට කළ හැකි දී සිම්ත බව මූලදීම ඔවුන්ට පවසන්න. විවැනි වාසි අප්පේෂාවෙන් පැමිණි ගොවීන් ඉක්මනින්ම ගොවු පාසලින් ඉවත්ව යති. විවිධ ප්‍රායෝගික හේතු නිසා ද සමහරැන්ට ඉවත්ව යාමට සිදුවේ. සාර්ථක ගොවු පාසලක් පවත්වාගෙන යාම සඳහා නොකඩවා ඊට සහභාගිවන ගොවීන් 15-20 ක් පමණ සිරීම ප්‍රමාණවත්ද. පහසුකාරකය දක්ෂ නම් රැදෙන ප්‍රමාණය වැඩිය. සාමාන්‍ය ව්‍යුහා කටයුතුවලදී පොදුවේ ගොවීන්ට ලබාදෙන යම් රාජ්‍ය හෝ වෙනත් අනුග්‍රහයක් වේ නම් ඒවා මෙම කණ්ඩායමට ලැබීමට සැලැස්වීමේ වරදක් නැත. කෙසේ වුවද ඔබ විසින් නිර්මාණය කළ යුතුව ඇත්තේ ආන්ම විශ්වාසයෙන් යුත්තව ස්වේච්ඡායෙන් හැකි සිරිය හැකි කෘෂි ව්‍යවසායකයින් ය. ඒ නිසා සහනාධාර මත යැපීම සඳහා මුළුන් කිසියේත් දීරි ගැනීම නොකළ යුතුය.

3. වෙනත් ගොවී පුහුණු වැඩසටහන් සමග සැකදිමේ දී ගොවීපළ වකාපාරික පාසලෙහි ඔබ දකින වෙනස්කම් මොනවාද?

සියලුම කණ්ඩායම්වලින් ප්‍රතිචාර ලබාගත් පසුව වැඩපොත අංක 01 කි - 2 වන නිවුවට කාගේත් අවධානය යොමුකරමින් ගොවනා පාසලෙහි පහත දැක්වෙන විශේෂ ලක්ෂණ අවධාරණය කරන්න;

- * 'කිරීමෙන් ඉගෙන ගැනීමට සැලස්වීම' ගොවනා පාසලෙහි ඇති ප්‍රධාන විශේෂත්වය වේ. විඛැවින් ඉගෙනීම සිදුවන්හේ ගොවීන්ට තුරුපුරදු ඔවුන්ගේම පරිසරය ආශ්‍රිතවය. ගොවීපළ වකාපාරික පාසලකදී මූලිකත්වය ලබා දෙන්නේ ගොවීන්ට ප්‍රායෝගිකව විසඳුම් අවශ්‍ය වන විෂය කරුණුවලට ය. විමතිසා දේශන ගාලා සහ පුහුණු උපකරණ ආදි පහසුකම් රීට අවශ්‍ය නොවන තරම් වේ.
- * මෙම ඉගෙනීමේ ක්‍රියාවලිය තුළදී පහසුකාරකයාගේ මග පෙන්වීම අනුව තම තමාට පවරනු ලබන විවිධ ක්‍රියාකාරකම් ගොවීන් විසින් ඉටු කරනු ලබති. අවස්ථානුකුලට පැන නැගින ගැටළු විසඳාගනු ලබන්නේ සාමූහික විකාශනාවයන්ට අනුවය. විකිනෙකා විසින් ලබා තිබෙන ප්‍රායෝගික අත්දැකීම් හා පළපුරුද්ද අදාළ සාමූහික තීරණවලට විළැකීම සඳහා ප්‍රායෝගිකයට ගනිති. තාක්ෂණික දැනුම වර්ධනය කර ගැනීමේ අවශ්‍යතාවයකදී හැර මෙහිදී කෙරෙන ඉගෙනීම සඳහා විශේෂයෙන් අවශ්‍ය නොවේ. පුහුණු විෂයයන් තෝරා ගන්නේ සහභාගිවන්නන්ගේ අවශ්‍යතාවලට අනුකුලටය.
- * වාර්ෂික හෝග නිෂ්පාදනය ආශ්‍රිත ගොවනා පාසලක දී අඩු වශයෙන් වික් නිෂ්පාදන වතුයක් වත් සම්පූර්ණයෙන් ආවරණය වන පරිදි මෙම පුහුණුව පවත්වනු ලැබේ. වගා කන්නය ආරම්භ වීමට පෙරත්, කන්නය තුළදී සහ කන්නය නිම වූ පසුවත් තම ගොවීපළේ නිෂ්පාදනවලට අදාළව ගොවීන් විසින් සැබැජවටම ක්ෂේත්‍රයේදී සිදුකරන හෝ සිදුකළයුතු කාර්යයන්ට සම්බන්ධ කෙරෙමෙන් වික් කටයුතුවලට සම්ගාමීව පවත්වනු ලබන පුහුණු සැකි අනුව ඉගෙනීම සිදුවේ. නමුත් බහු වාර්ෂික හෝග හෝ සන්ව පාලනය වැනි දිගු කාලීන කෘෂි නිෂ්පාදනයන් ආශ්‍රිත ගොවනා පාසලක දී සම්පූර්ණ නිෂ්පාදන වතුයක් ආවරණය කෙරෙනතෙක් ගොවනා පාසල පැවැත්වීම ප්‍රායෝගික නොවේ.

4. ගොවීපළ වකාපාරික පාසලට සහභාගිවී ඔබ විශේෂයෙන් ඉගෙනීමට බලාපොරොත්තු වන්නේ මොනවාද?

සසම කණ්ඩායමකම අදහස් වීමසා එවා පිටු පෙරපුනයේ / සුදු ලක්ෂ්‍ය සටහනන් කර, එවා ප්‍රධාන විෂයන් හෝ මාත්‍රකා වශයෙන් හඳුනා ගත හැකි ලෙස කාණ්ඩ කර පොදු විකාශනාවයකට පැමිණෙන්න. වැඩි පොත අංක 1 කි 3 වන නිවුවේ ඇතුළත් වැඩසටහනන් පෙළගැස්ම මේ සඳහා ආධාර කර ගන්න.

පියවර 05: වැඩි සටහනේ අන්තර්ගත ක්‍රියාකාරකම් සහ වගා කන්නය අතර සම්බන්ධය පැහැදිලි කිරීම

සහනාගි වන්නන්ගේ අවධානය වැඩිපොතේ අංක 01 යටතේ - 4 වන කිටුවෙන් අනුළත් වගුව වෙත ගොමු කරන්න. මෙම පුහුණු වැඩි සටහන සැලසුම් කර ඇත්තේ ගොවීපළ ව්‍යාපාර වත්‍යයට ඇතුළත්වන අදියර 4 කේත්ද කර ගෙන බව ඔවුන්ට පැහැදිලි කිරීම සඳහා කළීන් සකසාගත් විම වත්‍යයක රූපයක් හෝ වෙනත් දෘශ්‍යභාඛාරකයක් ප්‍රයෝගනයට ගන්න. වතුයේ වික් වික් අදියර හා සම්බන්ධ ක්‍රියාකාරකම් වගා කන්නය සමඟ සම්බන්ධ වන ආකාරය පියවරෙන් පියවරට පැහැදිලි කරන්න.

1. කොටස: පවත්නා තත්ත්වය හා වෙළුදුපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම (කන්නය ආරම්භවීමට පෙර)
2. කොටස: සැලසුම් කිරීම (කන්නය ආරම්භවීමට පෙර)
3. කොටස: ක්‍රියාත්මක කිරීම (කන්නයක් තුළ)
4. කොටස: ඇගයීම හා යළි සැලසුම් කිරීම (කන්නය නිම වූ පසුව)

ඉහත සඳහන් සෑම කොටසක් යටතේම පුහුණු සැකිවලදී ආවරණය කෙරෙන ප්‍රධාන මාත්‍යකා කීපයක් ගෙන වික් වික් ක්‍රියාකාරකම්වල ඇති වැදගත්කම කෙරියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

ගොවීන් විසින් ඉදිරි කන්නය සඳහා තෝරාගන්නා ව්‍යවසායේ නිෂ්පාදන වත්‍යයට සමාගාමීව මුළු ගොවා පාසල් වැඩිසටහනේහි පුහුණු සැකි ද සැලසුම් විය යුතු බව මතක් කරන්න. මෙය සිදුකරන ආකාරය කළීන් සකසාගත් ආකෘතියක් (වැඩිපොත අංක 01 - 4 වන කිටුව) හාටිතා කරමින් විස්තර කර දෙන්න. කන්නය ආරම්භ වීමට පෙර පවත්නා තත්ත්වය හා සැලසුම් කිරීමේ රස්වීම් නිමකර තිබිය යුතු බව ද අවධාරණය කරන්න.

පියවර 06: පුහුණුවාහි ගොවීන් සතු කාර්යයන් සහ වගකීම් පැහැදිලි කිරීම

ගොවා පාසල් දී උගත් දේ පිළිබඳව ගෙදර දී නැවත මෙනෙහි කිරීම පිනිස පුහුණුවාහි ගොවීන් උනන්ද කරන්න. මෙම ගොවා පාසල නොනවත්වා පවත්වාගෙන යාම සඳහා කටුරුත් හැකි ආකාරයෙන් දායක වියයුතු බව කියන්න. වැඩිපොත අංක 01 හි 5 වන කිටුවෙන් ඇතුළත් සැපයීම් හා වගකීම් ලැයික්තුවට ගොවීන්ගේ අවධානය යොමු කරවා ඊළග රස්වීමට පැමිණෙන විට, මේ පාසල වෙනුවෙන් තමුන්ට කුමක් කළ හැකි ද යන්න ගෙන සිතා බලා පැමිණෙන රෙස කියන්න. මෙම සැකියේ කෙරෙනා දැ සමාග්‍රීවනය කර ඊළග රස්වීමේ දිනය වේලාව හා ස්ථානය යළින් තහවුරු කරගන්න. ඊළග රස්වීමටත්, වැළැමින සියලු රස්වීම්වලටත් තමන්ගේ වැඩි පොත අනිවාර්යයෙන්ම රැගෙන වින මෙන් මතක් කරන්න. ඊළග රස්වීමට පැමිණීමට කන්ඩායම තුළ බලවත් උනන්දවක් ඇති කිරීමට ද වග බලා ගන්න.

2 වන රැස්වීම්: කණ්ඩායම් ගතකිරීම හා රැස්වීම් කාලසටහන සැකකීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම තමන් විසින් කුමන ආකාරයේ දායකත්වයක් ලබා දෙන්නේ දැයි ගොවීන් විසින්ම තීරණයකර ගොවනා පාසල් වැඩසටහන සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම සඳහා විකාර වේ.
- * ගොවනා පාසල සඳහා භාවිතා කළයුතු නීති-රීති මොනවාදැයි තීරණය කර එවාට සියල්ලන් විකාර වේ.
- * රැස්වීම් කාලසටහන සැලසුම් කර ඒ අනුව පූහුණු සැයි පැවත්වීමට සහනාගි වන්නන් විකාර වේ.

පියවර 01: රැස්වීමේ අරමුණු පැහැදිලි කිරීම

සහනාගි වන්නන් පිළිගෙන, ඉහත සඳහන් කර තිබෙන රැස්වීමේ විස් විස් අරමුණු ඉදිරිපත් කරමින් එවා පිළිබඳව සියලු දෙනා පොදු විකාරත්වයකට පැමිණීම අවශ්‍ය බව කියන්න. සහනාගිවන්නන්ගේ දායකත්වය, මධ්‍යන් පොදුවේ පිළිගත් නීති පදනම් පැවත්වා තුවුණු තීරීම සහ නිෂ්චිත කාලසටහනකට අනුව රැස්වීම, ගොවනා පාසල් වැඩසටහනේ සාර්ථකත්වය කෙරෙහි කොතරම් වැදුගත් වන්නේ ද? යන්න ගොවීන්ට පැහැදිලි කරන්න.

පියවර 02: දායකත්වය - කවුරුන් කුමක් ලබා දිය යුතු ද?

මෙම පූහුණුවේ ප්‍රතිලාභ, පහසුකම් සලසන සහ පූහුණුව ලබන ලෙපාර්ශවය වෙතම ලබා ගැනීමට සඳහා සියල්ලන්ගේම සත්‍යාචාර දායකත්වය මෙම පූහුණුවට ලැබිය යුතුවේ. සහනාගි වන්නන් කුඩා කණ්ඩායම් 4 කට බෙඳා, ගොවනා පාසල් වැඩසටහන ඉදිරියට ගෙන යාම පිනිස 'කාගෙන් කුමක් ඉටු විය යුතු ද' යන්න විනාඩි 15-20 ක කාලයක් තුළ සාකච්ඡා කිරීමට අවස්ථාව සලසන්න. වැඩපොත අංක 01 හි - 5 වන පිටුවෙහි සැපයීම් සහ වගකීම් නම්න් විකිනෙකාගේ දායකත්වය සටහන් කිරීම සඳහා සැකසු දළ සැකිල්ලක් තිබේ. රැස්ව සිටින ගොවී ප්‍රහාර අවශ්‍ය පරිදි විම ලැයිස්තුව මෙම වැඩසටහනට ගැලපෙන ආකාරයට වෙනස් කර සකසා ගන්නා ලෙස දැන්වන්න. විකම දෙයක් කිහිප දෙනකු විසින් ලබා දෙන්නේ නම් ඊට ගැලපෙන ආකාරයට දින වකවානු තීරණය කරන්න. විනාඩි 20 ර පසුව කළින් සුදානම් කරගත් පිටු පෙරලන කොළයක, සහනාගි වන්නන්ගේ යෝජනා සටහන් කරන්න. අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම ඉටුවිය යුතුව තිබෙන කිසිවක් මගහැරී තිබේ දැයි විමසිලුමත් වන්න. වැසේ තිබේ නම් ඒ බව සහාවට ප්‍රකාශකර සුදුස්සේකුට විම වගකීම හාර කරන්න. අවසානයේ දී සිනෑම කෙනෙකට දැකඩා ගැනීමට හැකි ලෙස මෙම සටහන රැස්වීම් ගාලාවේ සුදුසු තැනක පුද්ගලණය කරන්න. තම තමුන් විසින් භාරගෙන තිබෙන වගකීම් අමතක නොවීම සඳහා වැඩපොත **අංක 1 හි 6 වන පිටුවේ** ඇති වගුවේ ඒවා සටහන්කර තබා ගැනීමට ගොවීන් යොමු කරන්න.

පියවර 03: ගොවනා පාසල සඳහා භාවිතා කරන නීති-රිති සම්මුතිය

ගොවනා පාසල සාර්ථක ලෙස පවත්වාගෙන යාම සඳහා පහසුකම් සහයන ඔබ ද අභ්‍යුත් සියලු දෙනාම පොදු නීති රිති මාලාවකට අනුව කටයුතු කිරීම අවශ්‍ය බවත් මෙම අවස්ථාව ඒ සඳහා වන බවත් ගොවීන්ට පවසන්න.

සාර්ථක කණ්ඩායමක ගුණාංශ ලෙස තමන් දැකින දේ කුමක් දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ඔවුන්ගේ පිළිතුරු සියල්ලන්ට දැකගත හැකි ලෙස පුවරුවේ හෝ පිටු පෙරලනයේ මියන්න. ප්‍රමාණවත් තරම් අදහස් පළ වූ පසුව, වැඩපොත අංක 01 හි - **6 වන පිටුවට ගොවනා පාසල සඳහා භාවිත නීති රිති** ගෙනහැර දැක්වා ඒ හැම කරුණාකින්ම අදහස් කරන දේ ගෙන සියල්ලන්ගේම විකශ්‍රාතාව ලබා ගන්න. නීති වෙළාවට නොපැමිණීම, භාරගත් වගකීමක් පැහැර හැරීම, ජංගම දුරකථනය නාඛ්‍යීම වැනි වැරදි වලක්වා ගැනීම අවශ්‍ය වන නිසා නිෂ්චිත ද්‍රීඩ මුදලකට යටත් කිරීම හෝ වෙනත් සුදුසු දුමුවමකට යටත් කිරීම සුදුසුය. සම්මුතියට අදාළ සියලු කරුණු සඳහා සියල්ලන්ගේ විකශ්‍රාත්වය ලබා පැවතු නව කරුණු තීබේ නම් ඒවා තම වැඩපොතේ අදාළ පිටුවේ අභ්‍යුත් කරන ලෙසත්, පහත තීරුවේ අතුළත් වාක්‍යය සම්පූර්ණ කර විකශ්‍රාත්වය පළකර තම අත්සන ගොදාන ලෙසත්, සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න.

සම්මුතිය සහිත පිටු පෙරලනයක් කළින් සුදානම් කරගෙන තබා ගන්න. විම කොළය බිත්තිය මත අලවා, ඊට විකශ්‍රාත්වය පළකරමින්, ඒ මත සියලු දෙනාගේ අත්සන් ලබා ගන්න.

පියවර 04: කාල සටහන සැලසුම් කිරීම

සුදුසු දින දෑර්ඝනයක් කාමරයේ තබාගෙන, වැදගත් නිවාඩු දින, ආගමික දින වැනි දේ ඒ මත සටහන් කරන්න. අද ද්‍රව්‍යේ කළයුතු වැදගත්ම දේ වන්නේ ගොවනා පාසල් කාලසටහන සැලසුම් කිරීම බවත් මෙහිදී තීරණය කළ යුතු කරුණු 4ක් ඇති බවත් ගොවීන්ට දැන්වන්න;

- කොපමණ කළකට වරක් කණ්ඩායම හමුවිය යුතු ද?
- සතියේ කුමන දිනවල හමු විය යුතු ද?
- රස්වීම ආරම්භ කළ යුතු හා අවසන් කළ යුතු වේලාව කුමක් විය යුතු ද?
- වී වී දිනවල කුමන විෂය කරුණු සාකච්ඡාවට ගත යුතු ද?

කණ්ඩායමට පොදු විකශ්‍රාත්වයකට පැමිණිය හැකිවන ලෙස ඉහත ප්‍රශ්න වික විකක් බැඳීන් ගෙන සාකච්ඡා කරන්න.

ගොවීපොලු ව්‍යුහපාර වකුයේ 1 වන අදියරට අයත්වන **ගොවීපොලේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැඳීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීමට** අදාළව ඇති රස්වීම් 11 සඳහා ප්‍රථමයෙන්ම අවධානය ගොවීකර ඒ සඳහා සුදුසු දින තීරණය කරන්න. පහත දැක්වෙන පිළිවෙළට විය පිටපත් කර ගන්නා ලෙස උපදෙස් දෙන්න.

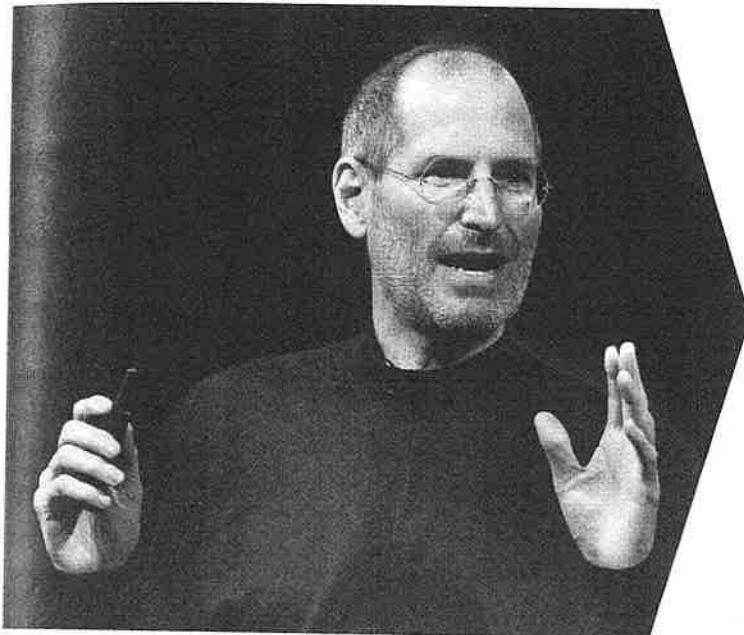
රුස්වීම් අංකය හා මාත්‍රකාව	පවත්වන දිනය හා වේලාව	ස්ථානය

අවශ්‍ය නම් ගොවීපොල ව්‍යාපාරක වගකේ රූග ඇදියරවලට අඟල ප්‍රහුණු සැසි පවත්වන අකාරය ද මේ අවස්ථාවේදීම තීරණය කළ හැකිය. ඉදිරෝගේදී සිදුකිරීමට නියමිත ගොවීපොලවල සහ වෙළෙඳපොල පවතින තත්ත්ව විශ්ලේෂණයේ ද හෙළුවන කරනු ඇතුළු සකසාගත් ප්‍රහුණු කාලසටහනට නව ප්‍රහුණු සැසි විකතු කිරීම අවශ්‍ය වීමට ඉඩ තිබේ. උදාහරණයක් ලෙස නිපදවන බඩුවිරුණුවල දුර්වල ගුණාත්මක තිසා ගොවීපොලවල ලාභලාභීතාව අවුළු තිබේ නම් කාගේත් විකශන්‍යවය මත ඉහළ ප්‍රමිතයේ බඩුවිරුණු නිෂ්පාදනය පිළිබඳ තාක්ෂණික සැසි කාලසටහනට විකතු කිරීම අවශ්‍ය විය හැක.

සකසාගත් කාලසටහනෙහි මොනයම් හෝ වෙනසක් කෙරේ නම්, විය සිදුවිය යුත්තේ පොදු විකශන්‍යතාවයෙන් පමණක් බව සහ කාලසටහන ඇතුළු පැමිණීම ගොවීන්ගේ වගකීම බවත් ප්‍රකාශ කරන්න. මේ රුස්වීම් සිට තම තමුන්ට ගැළපෙන සාර්ථක කෘෂි ව්‍යාපාරයක් සැලසුම් කිරීම සඳහා පාදක වන සංක්‍රේප සාකච්ඡා කෙරෙන ගොවීන පාසල ආරම්භ කිරීමට සියල්ල සූදානම් බව ප්‍රකාශ කර, රුස්වීම අවසන් කරන්න.

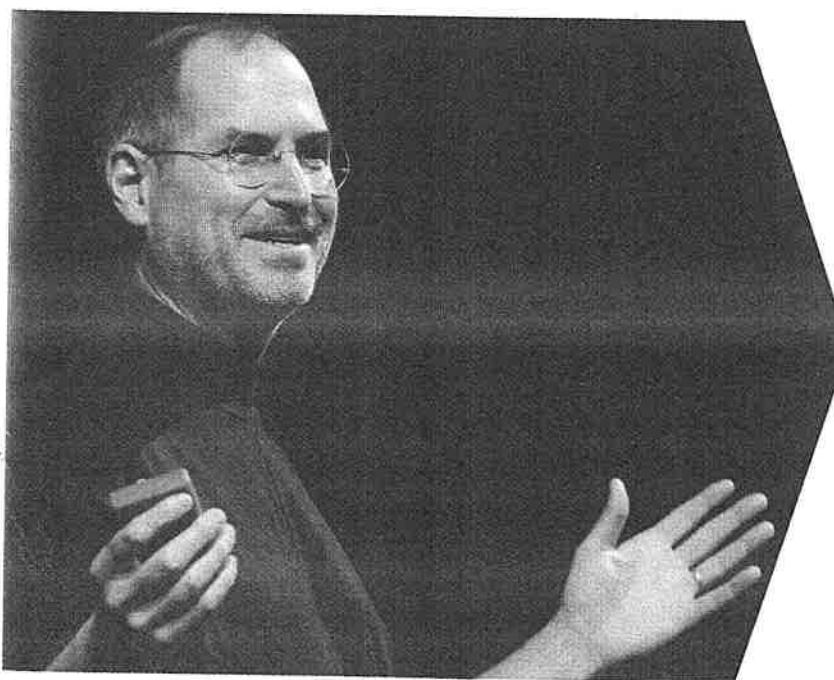
4 වන ඒකකය

මුලික ව්‍යාපාරික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම



බාහේ දේ පිළිබඳව
එකවිට කරදුර
නොවන්න. පොඩියට
පටන්ගන්න, ලොකුවට
හිතන්න.

-Steve Jobs-
ස්ට්‍රේච් ජෝබ්ස්



නිතරම, තවත්
ඉදිරියට යාමේ
මිතාකයෙන්
පෙලෙන්න.
අනුවත්තායෙක් මෙන්
නව දැනුම
සොයන්න.

-Steve Jobs-
ස්ට්‍රේච් ජෝබ්ස්

3 වන රස්කීම්: ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

(කාලය පැය 3-4)

අරමුණු

- * ගොවිපළ වාණිජමය පදනමක් මත පවත්වාගෙන යාමේ අවශ්‍යතාවය ගොවීන් අවබෝධ කරගනී.
- * ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක පවත්නා ප්‍රධාන කොටස් (සංස්කරණ) ගොවීන් හඳුනා ගනී.
- * ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයක් ස්ථාපනය කිරීමේ දී හා එය සාර්ථකව කළමනාකරනය කිරීමේ දී ගොවිපළ ව්‍යාපාර විකුත් අයන් පියවර අනුව කටයුතු කළ හැකි ආකාරය ගොවීන් වටහා ගනී.

ගොවනා පාසලට ගොවීන් ආකර්ෂනය වන වැදගත්ම රස්කීම මෙය වන නිසා ගොවීන්ගේ සිතට තදින් කා වදින අන්දමින් මෙම රස්කීම සංවිධානය කිරීම අතිශයින්ම වැදගත් ය. සහභාගි කරගන්නා ගොවී කන්ඩායමේ අධ්‍යාපනික මැරිටම් පහළ මැරිටමක පවතී නම් තරමක් වැඩි කාලයක් ගතකර හෝ මෙහි ඇතුළත් ව්‍යාපාරක සංකල්ප ගොවීන්ට ඉතා නොදින් අවබෝධ කර ගැනීමට සැලක්වීම අවශ්‍යය. සපයා තිබෙන සිද්ධි අධ්‍යාපන අනුසාසන ගොවී කන්ඩායම ලබා නාට්‍යනුසාරයෙන් ඉදිරිපත් කරවීම ඉතා සාර්ථක වන බව අප සිදුකර තිබෙන වැදගත් නිරික්ෂණයකි. ව්‍යවත්තක් සිදු කරනු ලබන්නේනම් තිර රවනයක් සකසා සතියකට වත් පෙර ගොවීන් නිහිපදෙනෙක් එස් සඳහා තෝරා පූහුණු කිරීම අවශ්‍යය. මෙම රස්කීමේ දී ගොවීන් විසින් ලබා ගන්නා අත්දැකීම් ඉදිරියේදී පැවතෙශ්වෙන පූහුණු සැසිවලදී ද නිතර නිතර උදාහරණ ලෙස ගත හැකි නිසා වැනිපුර කාලයක් වැයකරමින් හෝ මෙම රස්කීමට අයන් අංග සම්පූර්ණ කරන්න.

01 - රස්කීමේ අරමුණු පැහැදිලි කිරීම

සහභාගි වන්නන් පිළිගෙන, ඉහත සඳහන් කර තිබෙන රස්කීමේ අරමුණු සියලු දෙනා සමඟ කෙටියෙන් සාකච්ඡා කරන්න. සහභාගි වන්නන් සියලු දෙනා අත තම තමන්ගේ වැඩි පොත ඇති බව තහවුරු කරන්න. ගොවීන් විසින් දැනට කරනු ලබන ගොවිතැන් කටයුතුවලට අදාළව පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳව මිතිත්ත නිහිපයක සාකච්ඡාවක් කරන්න;

- ඔබ ගොවියෙක් වූයේ ඇයි?
- විසේ වූයේ ඔබටත්, ඔබේ පවුලටත් අවශ්‍ය ආහාර නිපදවීමට දී?
- විසේ නැතිනම් ආහාර නිෂ්පාදනයට හා මුදල් ඉපයීම යන දෙකටම දී?
- නැතිනම් මුදල් ඉපයීමට පමණක් ද

විකිනොකා වෙතින් බොහෝ සේයින් වෙනස් ආකාරයේ පිළිතුර මේ සඳහා ලැබෙන්නට ඇති ඉඩ කඩ වැඩිය. ඇතැම් ගොවීන් ආහාර මෙන්ම මුදල් සඳහා ද සමාන ප්‍රමාණ නිපදවදී, වෙනත් අය

මුදල් ඉපයෝගී වැඩි ප්‍රමාණයක් ද, තවත් අය ආහාර සඳහා වැඩි ප්‍රමාණයක් ද නිපදවන බව තහවුරු වනු ඇත.

02 - වාණිජ ගොවිතැන් පරිසරය

අවුරුදු 60 ක පමණ කාල සීමාවක් තුළ ආහාර සඳහාත්, මුදල් සඳහාත් නිෂ්පාදනය කිරීමේ රටාවේ වෙනස්වීම නිර්පෙනුය කෙරෙන රුප සටහන සහිත වැඩිපොත අංක 01 - 9 වන පිටුවට යොමුවන ලෙස දැන්වන්න. රුප සටහනෙන් අදහස් කෙරෙන්නේ කුමක්ද යි, හැකිනම් ප්‍රකාශ කරන ලෙස දැන්වන්න. කාලයත් සමඟ විකිනෙකාගේ අවශ්‍යතා වෙනස්වී තිබෙන බවත් ගොවිතැන් ක්‍රම ද ඊට සමගාමීව වෙනස් වී ඇති බවත් අවධාරණය කිරීම සඳහා සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න.

50 දැනකයට පෙර බහුතර ගොවී පිරිස ආහාර සඳහා වැඩි ප්‍රමාණයක් හා මුදල් සඳහා අඩු ප්‍රමාණයක් නිපද වූහ. 50 - 80 දැනක අතර කාලයේ ආහාර හා මුදල් සඳහා සමාන ප්‍රමාණවලින් නිපද වූහ. වෙහෙන් 80 දැනකයට පසු ගොවීහු ආහාරවලට වඩා වෙළඳපළ සඳහා වැඩි ප්‍රමාණයක් නිපදවීම පිණිස යොමු වී ඇත. කාලයත් සමඟ ජීවිතයේ අවශ්‍යතා වෙනස් වී ඇති ලෙසින්ම, ගොවිතැන් ක්‍රම ද වෙනස් වී ඇති අන්දම විස්තර කන්න. අතිතයේදීට වඩා අද ජීවත් වීමට මුදල් අවශ්‍ය ය. වැඩැවීන් පවුලේ පරිනෝජනය සඳහා ගොවිතැන් කරනවාට වඩා වැඩිනෙළාට වියදමට අවශ්‍ය මුදල් ඉපයෝගී සඳහා ගොවිතැන ගොදා ගන්නා තත්ත්වයක් අද පවතී. ව්‍යුහයා ගොවිපළ ව්‍යුහයා මෙස් දැකීම වැදගත් ය.

03 - ගොවිපළ ව්‍යුහයා සංස්කීර්ණය

ගොවිපළක් හා වෙනත් ව්‍යුහයා මෙයෙන් අතර ඇති සමානතා පිළිබඳව කළේපනා කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. බුද්ධිකළම්බන අභ්‍යාසයකින් සහභාගි වන්නන්ගේ අදහස් ලබා ගෙන, ඒවා පුවරුවේ හෝ පිටු පෙරලනයේ හැකිතාක් දුරට කාණ්ඩ කරමින් ලියන්න. “ගොවිපළ ව්‍යුහයා සංස්කීර්ණය” ඇතුළත් වැඩිපොත අංක 01 හි - 11 වන පිටුවට යොමුව, සාකච්ඡාව අවසාන කරන්න. භාණ්ඩ නිපදවන, සේවා සපයන ස්ථාන සේම වගා කරන ගොවිපළ ද, ව්‍යුහයා මෙයෙන් බව පැහැදිලි කරන්න. ගොවිපළක වගා කෙරෙන නැතහොත් නිපදවනු බඩන දුව්‍යවලට උඩාහරණ ගැන සිතා, ඒවා අදාළ පිටුවේ මැද තීරුවේ ගොවිපළ නිෂ්පාදනය යටතේ ලියන්නට උපදෙස් දෙන්න. උඩාහරණ පිළිබඳව අදහස් බෙදා-හදා ගන්නට ඔවුන්ට කියන්න. උඩා : වී, මේරිස්, වැළවල්, අර්තාපල්, බඩුරුණ, බිත්තර, කිර ආදිය ඒ අතර තිබෙනු ඇත. පුවරුව මත “ගොවිපළ නිෂ්පාදනය” යනුවෙන් ලියා, නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන්නේ මොනවා දැයි අසන්න. ලැබෙන පිළිතුර “නිෂ්පාදන සාධක (හුමිය, ඉමුය, ප්‍රාග්ධනය)” ලෙස “ගොවිපළ නිෂ්පාදනය” යන්නට වම් පසින් ලියා, ‘නිෂ්පාදන සාධක’ වල සිට “ගොවිපළ නිෂ්පාදනය” වලට ඉරක් අදින ලෙස සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. “නිෂ්පාදන සාධක” වලට නිදුසුන් කිපයක් තමන්ගේ වැඩිපොතේ ලියන මෙන් දැන්වන්න. ගොවිපළ නිෂ්පාදනවලට සිද වන්නේ කුමක් දැයි ඊළාගට සහභාගි වන්නන්ගේ අසන්න. පිළිතුර වන්නේ මේවා වෙළඳපොලට යවා අලෙවිකරන බවයි. එවිට “ගොවිපළ නිෂ්පාදනය” යන්නට දකුණු පසින් “වෙළඳපළ කටයුතු” යනුවෙන් ලියා ගොවිපළ නිෂ්පාදනවල සිට “වෙළඳපළ කටයුතු” දක්වා ඉරක් අදින්න. ඒ යටතේ ඇකීම්, පුවරුවන්, ආදි නිදුසුන් කිපයක් සාකච්ඡාවට ගන්න. තමුන් විසින් කරන ගොවිපළ ව්‍යුහයා මොනවා දැයි තම වැඩි නොනේ 12 වන පිටුවේ ඇති වගුවේ මියන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට කියන්න.

සිදුකිරීම නිෂ්පාදනයට සහ අලෙවි කිරීමට අයත් වන අතර සැලැස්මේ කාර්යයන් හා ක්‍රියාකාරීත්වයන්ට අදාළව සිදුවන ප්‍රගතිය ගැන විමසිලිමත් වීමත්, සැලසුම් කළ පරිදි කටයුතු සිදුවෙනවා දැයි සොයා බැලීමත් පසු විපරාමට ඇතුළත් ය. සරල උදාහරණ ඉදිරිපත් කරමින් මෙති ක්‍රියාකාරකම්වල අවශ්‍යතාවය තේරේම් ගැනීමට ගොවීන්ට සහය වන්න.

4 වන පියවර: අඟයිම

සැලැස්ම සාර්ථකව ක්‍රියාත්මකව ද නැති ද යන්නත්, ඉලක්කයන් සපුරා ගැනුණි ද යන්නත් තක්සේරු කිරීම ඇඟයිම යි. ගොවීන් විසින් ක්‍රියාත්මක කරනු ලැබූ සියලු දේ ගැන ගැමුරු මෙස පරික්ෂා කිරීම හා ඔවුන්ගේ අපේක්ෂාවන් කොතොක් දුරට ඉටුවෙනි දැයි මැන බැලීම රීට ඇතුළත් වන බව පවසන්න.

05 - රංඡිත්ගේ කරාව

මෙතොක් විස්තර කර දුන් ගොවීපළ ව්‍යාපාර වතුයේ පියවර 4 වම අදාළ කරනු ලැබේද කර ගැනීම සඳහා කන්ඩායම් අභ්‍යන්තරයක තීරත්වීම අවශ්‍ය බව සහනාගි වන්නන්ට කියන්න. සහනාගි වන්නත්, කුඩා කන්ඩායම් 4 කට බෙඳා, වැඩපොත අංක 01 නි - **14 වන පිළිබඳ තීබන ගොවීපළ ව්‍යාපාර වතුය හා සම්බන්ධ රංඡිත්ගේ කරාව අධ්‍යයනය කිරීමට දෙන්න.** කොටස් 4 කින් යුත්ත විම කරාව හොඳින් කියවා, කන්ඩායම් වශයෙන් සාකච්ඡා කර වික් වික් කොටසක් අවසානයේ ලබා දී තීබන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සොයාගන්නා මෙස ඔවුන්ට දැන්වන්න. (නාට්‍යමය හා විනෝදාත්මක ආකාරයෙන් මෙම කරාව ගොවීන් ලබා රුග්‍ර දැක්විය හැකිනම් වඩා අගන් ය)

1 වන කොටස: පවත්නා තත්ත්වය හඳුනාගැනීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා සොයා යාම

රංඡිත්ගේ කරාවේ පළමු කොටස කියවා අවසන්වූ පසු කන්ඩායමක් වශයෙන් විනාඩි 10 ක් තුළ සාකච්ඡා කර ඒ කොටසට අදාළව අසා තීබන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සොයාගැනීමට අවස්ථාවක් ලබා දෙන්න. පසුව වික වික ප්‍රශ්නයක් බැඳීන් අසම්න් සාකච්ඡාවට පිවිසෙන්න. මේ පියවරේ දී, තම ගොවීපොල ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන තත්ත්වය සියලුම මෙස පරික්ෂා කිරීම හා අවස්ථා සොයා යාම යන්නෙන් අදහස් වන දේ සහනාගි වන්නන් විසින් අවබෝධ කර ගත යුතුමය. පහත දැක්වෙන පරිදි කරාවේ 1 වන කොටස සාරාංශ කරන්න.

- 1- තම ගමේ ගොවීන්ගේ ගොවීපළවල්වල හෝග නිෂ්පාදන රටාව පිළිබඳව සොයා බලා රංඡිත් වටහා ගත් ගැටු සහගත අවස්ථා මොනවා දී?
(සෑම කෙනෙක්ම පානේ විකම හෝග සාම්ප්‍රදායික තුම අනුව වගා කිරීම, වෙළඳපළක් දෙසට යොමු නොවීම හා ගොවීපළට මුළුන්ම පැමිණුන කාට ව්‍යව ද ටිකින්ම අදිය මෙහිදී සෑම දෙනාගේම අවධානයට යොමුවිය යුතු කරනු වේ.)
- 2- හඳුනාගත් අවාසි සහගත තත්ත්ව මගහරවා ගැනීම සඳහා රංඡිත් තීරණය කළේ කුමක් කිරීමට දා ඔහු විය කළේ කෙසේ දී? මෙය වැදගත් වන්නේ ඇයි?
(තමා වෙනස් දෙයක් වගා කළ යුතු බව, වෙළඳපොල පිළිබඳව කළ සොයාබැලීම, ඒ අනුව අනින් අයගෙන් ඇතිවන තරගකාරීත්වය අඩු කර ස්ථාවර සතුවුදායක මිලක් ලබා ගැනීම මෙහිදී අවධානයට යොමුවිය යුතු වේ.)

- 3- වෙපදුඩ්පළට ගොස් සිදු කළ සොයා බැඳීම්වලින් රංජිත් සොයා ගත්තේ කුමක් දා?
(இந்து நிபදுவிமலை கூகி ஹேர் அதற்கு CA8 மாலிமிரசீ விடு கலெக்டர் விடு ஒக்ல
லாக்காக் கட்டியதை கூகி விட டைனாய்தீம் வே.)
- 4- ரංජිත් கர்ந்து தீர்ணாய கலே கුමක් දා? மே பிலிப்பில் இந்து வீ தரம் விழவாසயக්
திழினேஷ் ஆகே?
(CA8 மாலிமிரசீ விடுகோவி நகரதே கட்டினாதே அலேவி கரவுகளுக்கு விதிநில, விடு
கரவுகள் செப்பது தோர்ந்து சுப காஷி கட்டிலைக்கவரிய கே சுப கூதை கூதை, அலேவி கரவுகள
ஒன திழு பலப்புரட்டீ, மேதீ அவ்வாகவுட யோழுவிய கூதை வே.)

2 வகு கோவக: "செலுப்பு கிரிம"

விடுபோத அங்கு 01 கி - 13 வகு கீழுள்ள செலுப்பு கிரிம பிலிப்பில் பேரே கியவு ரංජිத්க்கே
செலுப்புமே விடுதலை பியவர் வகுயென் தமன் டுகின டே கஞ்சியம் தூல சுகவிதூ கிரிமத வினாகி 5க்
கத கருத மேன் டுக்குவதே.

ஒன் பகுவ தமன்கே விடுபாராயுட அவகா யேடுவும் மோகவு ட, தமன் நிபදுவுக்கு மோகவு ட,
கிழ்பாடுநாய அலேவி கர்ந்தே கேஸ් ட, கோபமான லாக்காக் கிலாபோரோத்து வந்தே ட யந கருத்து
ரංජිத் விதிக் கூது செலுகில்லேங் கட்டினா கந்து கூது விடு ஒத்து கரவுக்கு போடு சுகவிதூவுக்கு பூவேக
வீ தம தமன்கே யோவிப்பு விடுபார சிட்டு ட மேஸ් செலுப்பு சுகக் கிரிம அவகா விடு பவசங்கு.

3 வகு கோவக: தியாத்மக கிரிம

சுக்காடு வந்துக்கே விடுபோத அங்கு 01 கி - 19 வகு கீழுள்ள செலுப்பு கிரிம கிரிம பிலிப்பில் பேரே கியவு மேல்
கிரிம, நிபදுவிம, அலேவிய, பகுவிப்பும் யந கோவக் சுதித தியாத்மக கிரிம பிலிப்பில் பேரே கியவு மேல்
சுலக்கு, ஒன்பகு குவி கஞ்சியமிவுலு பேரே கியவு அலூலு அசு திவென பூக்குவுலு பிலிதூர வினாகி
10 க் தூல சுகவிதூ கிரிமத டேங்க. ஒன் பகுவ மூல கஞ்சியம் சுமாக சுகவிதூவ அரசுக்கு.

செலுப்பு கிரிமே விகும அவகாகாவய விய தியாத்மக கிரிம கீ. தியாத்மக கிரிம பூவான தியாகாரக்கும்
4 கின் சுமங்கிலிய. ரංජිத் தூல செயவீ திழு விடுபாராகாக்கு விகு விடு பியவரயக்கு அலூலு விகு விடு பிலிதூர வினாகி
திரெப்பாய வீ திவென ஆகாரா சுகவிதூ கருங்க.

- சுங்கிவான கிரிம - ஒலக்காகா நிழ்பாடுநாயக் கே வகா குண்டுக்கு நிழ்பாடுநாய கிரிம
சிட்டு அவகா கீடு டே விக்கீஸ் கிரிம தீர் அயத் வே. யோவிப்பு விடுபாராகக்கீடு கோகோ ஸெகின்
மே யுத்தே அடுக்க கேரெந்தே யேடுவும் மீலு கேதீம, குமய சூலுகும் கர கேதீம கு யுத்து
சிறு கோய கேதீம கீ. ரංජිத் மே கீடு வியல்ல கர திவெ.
- நிபදுவிம - ஹேரை விடு கிரிம நைதீகம் சுதுக் கேதிக் கிரிம ஆடி திய செலுப்பு விடு நிழ்பாடுநாயக்
விடு கிரிமத அலூலு யோவைக் விதிக் கருது குது கீடு கீடு குது குது குது குது குது குது குது
பூல கீழுவிம, வல் பாலநா, போகோர யேட்டீம, சுதுக்கு ஆகார கு பல செப்பிம ஆடி.
- அலேவி கிரிம - யுத்தே நிழ்பாடுநாய குல புமநிக் விய அலேவி குல ஹோகை வே. மீலு கைத்துக்கே
ரைக்குத்தை கைத்தை ஆகாராய அலூல நிழ்பாடுநாய சுகக்கு குடிர்பத் குல கூதை. யோவிப்பு
விடுபாராய்க் கைத்தை ஆகாராய விடு ஆகாரா கு ரீர அயத் பியவரயக் வித்தர கருங்க.
பீரகிடு கிரிம, அகிரிம, புவாகாநா, கு அலேவி கிரிம ரீர அசெதுபத் குர்யயக் கு. ரංජිத் ட மேக்
பியவர அநுவ குது கர திவென விடு கீதிபத் கருங்க.

- පසු විපරම - සියලු දේ සැලසුම් කළ පරදි සිදු වන්නේ ඇය විමසා බැලීම සහ අවස්ථාවට උච්ච වන පරදි සැලස්මේ සූල් වෙනස්කම් සිදු කිරීම ද මේට අනුළත් කාර්යයකි. රංජිත්ගේ කතන්දරයේ මුළු අවස්ථාවේ ඔහුට හොඳ බිජ තොලැබුණ තිසා නැවත බිජ සිටුවීමට සිදු විය.

පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න වටා මුළු කත්ත්වායම සමඟ සාකච්ඡාවට පිවිසෙන්න:

1. බිජ තවාන් කළ පසුව සිදුවෙන් කුමක් ද? ඒ පිළිබඳව රංජිත් කලේ කුමක් ද? විසේ කලේ ඇයි?
2. අස්වැන්න නෙශීමට ආසන්න වෙද්දී රංජිත් කලේ මොනවා ද?
3. වෙළෙඳපාළට සුදුසුවන ආකාරයට අස්වැන්න සැපයීමට රංජිත් කලේ මොනවා ද?
4. අලෙවිය සඳහා වෙළෙඳන් තිදෙනා ප්‍රශ්න මාල් මිරස් ගෙනහිය විට සිදු වූයේ කුමක් ද?
5. ඒ පිළිබඳව ඇතිවූ ගැටලු රංජිත් විසඳා ගත්තේ කෙසේ ද?

තම තමුන්ගේ ගොවිපළ නිෂ්පාදනයන් පිළිබඳ සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කරන අවස්ථාවලදී ද අනපේක්ෂිත විවිධ ගැටලු පැන නැගීම සිදුවිය හැකි බවත් තම තමුන් සතු ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා වරිධනය කර ගත්තොත් එවාට සාර්ථක ලෙස මුහුණ දෙමින් අපේක්ෂිත ඉලක්ක කරා ලුණාවිය හැකි බවත් ගොවීන්ට වටහා දෙන්න.

4 වන කොටස: ඇගයිම

පහත සඳහන් ප්‍රශ්න කේත්ද කරගෙන මුළු කත්ත්වායම සමඟ සාකච්ඡාවට පිවිසෙන්න;

1. රංජිත්ගේ නිෂ්පාදනය, මාල් මිරස් මුළුමනින්ම විකුණා අවසන්ව ඔහු කලේ කුමක් ද? ඇයි ඒ?
2. රංජිත් ලාභයක් ලැබූවා ද? ඔහු විය දැන ගත්තේ කෙසේ ද?
3. තම ඇගයිමෙන් රංජිත් උගත් දේවල් මොනවා ද? ඉන් පසුව ඔහු සැලසුම් කරන්නේ කුමක් කරන්නට ද?

ඇගයිමේ වැදගත්කම ඩුවා දක්වමින් සාකච්ඡාව අවසාන කරන්න. කුමක් සාර්ථක වීද, කුමක් අසාර්ථක වී දැයි ගොවියාට දැන ගැනීමට ඇගයිම ආධාර වේ. තමන්ගේ ව්‍යාපාරය වඩාත් ලාභදායී වික් බවට පත්කර ගැනීම සඳහා කළ යුත්තේ කුමක් දැයි දැන ගැනීමට ද ගොවියාට වියින් හැකියාව ලැබේ. රැස්වීමේ දී ආවරණය කෙරෙන ප්‍රධාන සංක්‍රේපයන් මතකයට නංවමින් 3 වන රැස්වීම අවසාන කරන්න; ගොවා පාස්ල් වැඩිකරහනේ අතිශයීම් වැදගත් අංශයක් වන ගොවිය ව්‍යවසායකයෙක් කරවන සංක්‍රේපය රිළුග රැස්වීමේ දී සාකච්ඡා කරන බව දන්වන්න.

4 වන රස්වීම: ගොවිය ව්‍යවසායකයෙක් වශයෙන්

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ව්‍යවසායක සාර්ථකත්වය සඳහා ගොවීන් තුළ අතිවාර්යෙන් තිබිය යුතු හැකියාවන් හඳුනාගනී
- * තමා සතු ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන් පිළිබඳව ස්වයං ඇගයිමක් කිරීමට ගොවීන්ට හැකිවේ

සමාලෝචනය

ගොවීපොළ ව්‍යාපාර විතුරු ඇතුළත් රූප සටහනක් උදුව කර ගතිමින් පසුගිය රස්වීමේදී ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම පිළිබඳව ඉගෙනගත් කරගතු සහ රංජිත් කටයුතු කළ ආකාරය ගොවීන්ගේ සිහියට නංවන්න. අද දින රස්වීම තම තමුන් සතුව කොතොක් දුරට ව්‍යවසායකත්ව හැකියා තිබේ දැයි අවබෝධ කරගැනීම පිණිස වන බව හියන්න. සහභාගි වන්නන් පිළිගෙන, රස්වීමේ අරමුණු සියලු දෙනා සමඟ සාකච්ඡා කරන්න. සහභාගි වන්නන් සියලු දෙනා අත තම වැඩ පොත ඇති බව තහවුරු කරන්න.

පියවර 01: ව්‍යවසායක සාර්ථකත්වය සඳහා කෙනෙකු සතුව තිබිය යුතු හැකියාවන්

මොනොතක් ඇස් ව්‍යාගෙන, තමන් දැන්නා වඩාත්ම සාර්ථක ව්‍යවසායකයා නැතහොත් ව්‍යාපාරිකයා ගැන මතකයට නංවා ගන්නා ලෙස කන්ඩායමට දක්වන්න. මිනිත්තු 3 - 4 ට පසුව ඇස් අරින්නට කියන්න. කිසියම් පුද්ගලයෙක් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙක් යැයි වික් වික්කෙනා සිතන්නට හේතුවූ කරගතු අන් අය හා බෙදාහදා ගන්න. තමන්ගේ දැක්මට අනුව සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයෙක් වන්නට කෙනෙකු තුළ තිබිය යුතු ප්‍රධාන හැකියාවන් මොනවා ද? සහභාගි වන්නන්ගේ ප්‍රතිචාරයන් පිටුපෙරලනයේ සටහන් කරන්න.

සහභාගි වන්නන් වැඩිනොහ අංක 01 හි 27, 28 වන පිටුවලට යොමු කර, විනි ඇතුළත් ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන් කෙරීයෙන් පැහැදිලි කරන්න. මිට යෝර රස්වීමේ දී හැඳුරන ලද රංජිත්ගේ කතන්දරය ඔවුනට සිහි ගන්වන්න. සහභාගි වන්නන් යුගල වශයෙන් බෙදා යළින් වරක් එම කතන්දරය වෙත යොමු වී, රංජිත් ප්‍රාග තිබේ යැයි ඔවුන් සිතන ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන්. පිටුවේ සලකනු කරන ලෙස උපදෙස් දෙන්න. ඒ සඳහා වන නිදසුන් ද සොයාගන්නා ලෙස ඔවුන්ට කියන්න. මිනිත්තු 15 කට පසුව සියල්ලන් සමඟ කරන සාකච්ඡාවක් ලෙස වික් වික් හැකියාවන්. රංජිත් තුළ නිඩුනේ දැයි අසා වැසේ වී නම් නිදසුනක් දෙන ලෙස ඉල්ලන්න.

පියවර 02: තමා ලග ඇති ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන් මොනවා දැයි හඳුනාගැනීම

වැඩපොත අංක 01 නි - 27, 28 වන පිටුවල, තමන්ට ඇතැයි සිතෙන ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන් සලකුණු කරන්නට උපදෙස් දෙන්න. ඉන් පසුව සාකච්ඡාවකට යොමුව, විකිණීකාගේ වැඩි දියුණු කළ යුතුව ඇතැයි සිතන හැකියාවන් හඳුනා ගන්න. තමන්ගේ හැකියාවන් දියුණුකර ගත හැක්කේ කෙසේ දැයි සහභාගී වන්නන්ගේ අසන්න. ඒ සඳහා සුදුසු අදහස් කීපයක් නම්;

- සාර්ථක ව්‍යාපාරකයන් මූණා ගැසී, ඔවුන්ට නිර්ක්ෂණය කරන්න. ඔවුන් හා කරා කරන්න. ඔවුන්ගෙන් ඉගෙන ගන්න.
- ඔබට දියුණු කර ගැනීමට අවශ්‍ය දේ හඳුනාගෙන, ඒ මත පුහුණුවක් ලබා ගන්න.
- මෙම ගොවනා පාසල් පුහුණුවේ විවිධ අවස්ථා වලදී, ඔබට බලපාන සීමාකාරී තත්ත්වයන් ජය ගැනීමට හේතුවන පියවර ඉදිරිපත් කර සාකච්ඡා කරන්න.
- පහසුකාරකයින් හා සාකච්ඡා කරමින් බාධාවන් ජයගත හැකි අන්දම ඔවුන්ගෙන් විමසන්න.

හැම කෙනෙක්ම, තමන්ගේ පෝද්ගලික ව්‍යවසායකත්ව හැකියාවන් වැඩි දියුණු කර ගැනීමේ ප්‍රයන්තයක සතුය ලෙස යොදා යුතු බව ප්‍රකාශ කරමින් මෙම රස්වීම නිමා කරන්න.

5 වන රැක්වීම: කාර්පික ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ව්‍යවසායකයෙකු යනු කවරේක් දැයි අර්ථ දැක්වීමට ගොඩින්ට හැකිවේ.
- * ව්‍යවසායයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගැනීමට හැකි වේ.
- * සහභාගි වන්නන්ට තම ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා තක්සේරු කිරීමට හැකිවේ.
- * තම තමන් සතු කුසලතා හා දුර්වලතා හඳුනා ගෙන කුසලතා වැඩි දියුණු කර ගැනීමටත්, දුර්වලතා නැති කර ගැනීමටත් ක්‍රියා කිරීමට පෙළගෙන දැයි ආකළ්පමය වෙනසක් ගොඩින්ට ඇතිකර ගත හැකිවේ.

සමාලෝචනය

පසුගිය රැක්වීමේදී තම තමුන් සතුව ව්‍යවසායකත්ව හැකියා කොනේක් දුරට තිබේ දැයි සොයා බැඳු බව මතක් කරන්න. මෙම රැක්වීමේදී ද ව්‍යවසායයෙකු යනු කවරේක් දැයි හඳුනා ගැනීමටත්, ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ අවබෝධ කරගැනීමටත් තවදුරටත් උත්සාහ ගන්නා බව පවසන්න. මෙය අදියර 2 කින් ඉටු කෙරෙන බවත්, ප්‍රථමයෙන්ම පුද්ගලයේ සිටින කාර්පික ව්‍යාපාරිකයෙක් හෝ කීප දෙනෙකු සහභාගි කරගන්නා කන්ඩායම් සාකච්ඡාවක් මැතින් ව්‍යවසායකයෙකු සතුව පවතින ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගැනීමට සලස්වන බව කියන්න. ඉන්පසු ඔවුන් සතුව පවතින ගති ලක්ෂණ අතරින් තමන් එහි ගති-ලක්ෂණ මොනවා දැයි හඳුනා ගැනීමටත්, තමන් තුළ අලුතින් වර්ධනය කරගත යුතුව පවතින ගති-ලක්ෂණ මොනවා දැයි හඳුනා ගැනීමටත් අවස්ථාව සලසන බවත් කියන්න.

පියවර 01: පුද්ගලයේ සිටින ව්‍යවසායකයන් හමුවීම

සැකිය පැවැත්වීමට දින කීපයකට පෙර කාර්පික, පිළිගත් ව්‍යවසායකයන් දෙනුන් දෙනෙකුට ගොව්‍ය සැකිය පැවැත්වීමට අඟුරු ආරාධනා කළ යුතුය. ඔවුන් සහභාගි වන්නන් සමය සහයෝගයෙන් වැඩි කළ හැකි, කෘෂි පාසලට ආරාධනා කළ යුතුය. ඔවුන් සහභාගි වන්නන් සමය සහයෝගයෙන් වැඩි කළ හැකි, කෘෂි ක්ෂේත්‍රයට සම්බන්ධ ව්‍යාපාරික කටයුතු කරන අය වීම අවශ්‍ය වේ. මෙම කන්ඩායම් සාකච්ඡාවේ අරමුණා සැම ආරාධිතයෙකුටම සාරාංශ කර පැහැදිලි කළ යුතුයි. විනාඩි 05-10 ක් තුළ තමන් පිළිබඳවත්, තමන්ගේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳවත් විස්තරයක් කිරීමට හා සහභාගිවන්නන් විසින් අසනු බෙඩන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දීමට සූදානම්ව පැමිණෙන ලෙස ඔවුන්ගෙන් ඉල්ලා සිටිය යුතුයි.

පියවර 02 - ව්‍යාපාරිකයින් සමග සාකච්ඡාවට ගොවීන් සුදානම් කිරීම

ප්‍රාදේශීය ව්‍යාපාරිකයින් පැමිණීමට පෙර සැසිය ආරම්භ කරන්න. බුද්ධි කළම්බන අහසාසයක් මගින් ඔවුන්ගෙන් ඇසීමට ඇති ප්‍රශ්න මොනවා දැයි කළින්ම තීරණය කර සිටින්න. ආරාධිත ව්‍යවසායකයින් තමන්ගේ කතන්දර කියන අවස්ථාවේ දී ඔහුගෙන් ප්‍රකාශ වන වැදගත් ගති ලක්ෂණ අහසාස පොන් සටහන් කරගන්නා ලෙස කියන්න. ඔවුන්ගෙන් ඇසිය හැකි ප්‍රශ්නවලට උදාහරණ කිහිපයක් පහත දැක්වේ;

1. ඔබ මෙම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ ඇයි?
2. ඔබ මෙම ව්‍යාපාරය කොපමතා කාලයක් කර තිබේ දී?
3. ව්‍යාපාරයෙන් ලාභ ඉපද්‍රවීම සඳහා කොපමතා කාලයක් අවශ්‍ය වුනා දී?
4. වියින් ලාභයක් ඉපද්‍රවීමට හැකි බව වටහා ගත්තේ කෙසේ දී?
5. ව්‍යවසායකයෙක් වශයෙන් ඔබෙන් කෙරෙන වැදගත්ම කාර්යය කුමක් දී?
6. ව්‍යවසායකයෙක් වශයෙන් ඔබ වඩාත්ම ප්‍රවේශම් වන්නේ කුමක් සඳහා දී?
7. ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ අතරන් වැදගත්ම ඒවා වන්නේ මොනවා දී?
8. ඔබට, අවදානම බලපාන්නේ දී? ඔබ, අවදානම භාර ගන්නේ දී?

පියවර 03: ප්‍රාදේශීය ව්‍යවසායකයින් සමග සාකච්ඡාව

ව්‍යාපාරිකයින් හඳුන්වා දෙන්න. තමන් පිළිබඳ කතන්දරය කියන ලෙස ඔවුන්ට කියන්න. ප්‍රශ්න ඇසීමට සහභාගි වන්නන් උනන්ද කරන්න.

පියවර 05: ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ හඳුනා ගැනීම

ව්‍යාපාරිකයින් කීප දෙනෙකුට අප සටහන් දී ඇති නිසා ඉගෙන ගත් දේ ගොනු කිරීමට අප දැන් සුදානම් බව ප්‍රකාශ කරන්න. සාකච්ඡා වටයේ දී හෙළිකරගත් ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ මේ වන විට සහභාගි වන්නන් තම සටහන් පොත්වල ලියාගෙන ඇත. විකකට 3-5 දෙනෙක් සිටින කණ්ඩායම්වලට සහභාගි වන්නන් ගොනු කර මෙම කුඩා කණ්ඩායම් සාමාජිකයින් අතර තම තමන් ලියාගත් තොතුරු සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. සෑම කණ්ඩායමක්ම මෙම කරුණු අනුසාරයෙන් ව්‍යවසායකයෙකු තුළ තිබිය යුතු සේ සලකනු ලබන ප්‍රධාන ගති ලක්ෂණ පහක් ඉදිරිපත් කළ යුතු බව දැන්වන්න.

ඉන් පසුව වරකට වික් කණ්ඩායමක් බැංගින් ඉදිරියට පැමිණා තමන් හඳුනාගත් ලක්ෂණ 5 පිළිබඳව කෙටි විස්තරයක් ඉදිරිපත් කළ යුතුය. කණ්ඩායම් වලින් ලියාවෙන විම ලක්ෂණ ප්‍රවරුවේ විකතු වී යද්දී වරකට වඩා විකම දේ නොලියවෙන්නට විමසිල්ලෙන් සිටින්න. පොදු බවකින් යුතු ලක්ෂණ විකට ගොනු කරන්න.

සියලු කන්ඩායම් කාර්යය නිමකළ පසුව මේවා අතරින් වඩාත්ම වැදගත් ලක්ෂණ වන්නේ කුමන වේවා ද යන්නට අදාළව සාකච්ඡාව අරඹන්න. ව්‍යවසායකයෙක් වෙතින් දකින්නට ඇපේක්ෂා කරන වඩාත්ම වැදගත් ලක්ෂණ 5-10 ක් හඳුනා ගන්නා තෙක් සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න.

පියවර 06: ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා තක්සේරුව

මෙතෙක් ගොවේන් විසින් වටහාගත් කරුණු අනුව ඔවුන්ට තමා සතු ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා පිළිබඳව තක්සේරුවක් කිරීම සඳහා දැන් අවස්ථාව දෙන බව කියන්න. දෙදෙනෙකුගෙන් යුත් යුගලවලට කන්ඩායම බෙදා රීට අදාළව වැඩිපොත අංක 01 හි - 29 වන කිටුවකි ඇතුළත් අභ්‍යාසයෙහි නිරත කරවන්න. ඔවුන්ගේ කාර්යකාර්ය වන්නේ විකි ලක්ෂණ අතරින් තමා ප්‍රාග කියක් තිබේ දැයි තක්සේරු කිරීමට අනෙකාන්තව උදවා කිරීම යි. පළමු ලක්ෂණයෙන් ආරම්භ කරන්න. ඒ පිළිබඳව එකිනෙකාට කරා කරන්න. මෙය ඔබට තිබෙනවා ද? නැද්ද? විම ලක්ෂණයට අදාළ දුර්වලතාවක් පවතී නම් විය නැති කිරීමට කුමක් කළ යුතු දැයි තීරණය කරන ලෙස ද ඔවුන්ට කියන්න.

මෙයේ තමන් සතු ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා පිළිබඳව එකිනෙකා කරා බහ කරමින් තක්සේරුව සම්පූර්ණ කරන ලෙස යුගලවලට දන්වන්න. සියලු දෙනා කාර්යය නිම කළ පසුව තම තමන්ගේ තක්සේරුව මුළු කන්ඩායම හා බෙදා-නදා ගන්නා ලෙස දන්වන්න. සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න.

6 වන රැක්වීම: ගොවිපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ගොවිපළ ව්‍යාපාරයේ සංස්කිතිය ආශ්‍රිතව සොයා බැලීය යුතුවන වැදගත් කරනු ලොනවාදැයි හඳුනාගනී.
- * ගොවිපළ ව්‍යාපාරයට අදාළ ගොවිපළ ආදායම්, වියදම් හා ලාභය පිළිබඳ සංකල්පය වටහාගනී.
- * ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් හා ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් අතර වෙනස හඳුනාගනී.
- * ගොවිපළ ලාභදායිතාවට බලපෑම් කරවන සාධක හඳුනාගනී.

සමාලෝචනය

මේ වන විට ගොව්‍යාපාර පාසලට අයත් ගොවී කන්ඩායම තම තමුන් ගේ ව්‍යාපාරයකත්ව ගති ලක්ෂණවල යම් වර්ධනයක් අත්කරගත් අය වෙති. ඔවුන් සතු ගොවිපොල ව්‍යාපාර වඩාත් ලාභදායි අන්දමින් පවත්වාගෙන යාම සඳහා තම ව්‍යාපාරයට අයත් සංස්කිතියක් පිළිබඳවම සැලකිල්ල යොමු කිරීම අවශ්‍ය බව ඔවුනට පවතින්න. ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිනැන් කිරීම පිළිබඳව ඉගෙනගැනීමේ දී (වැඩි පොත 1 කි 11 පිටුව) විකිණීකාගේ ගොවිපොලවල ව්‍යාපාර සංස්කිතිය පිළිබඳව අවබෝධයක් ලබා තිබෙන බව ගොවීන්ට මතක් කරන්න. සහභාගි වන්නන් පිළිගෙන, රස්ක්වීමේ අරමුණු සියලු දෙනා සමඟ සාකච්ඡා කරන්න. සහභාගි වන්නන් සියලු දෙනා අත, තම වැඩි පොත ඇති බව තහවුරු කරන්න.

පියවර 01 - ව්‍යාපාරයේ සංස්කිති ආශ්‍රිත බුද්ධි කළම්බනය

කෙනෙකුගේ ගොවිපළ, ව්‍යාපාරයක් ලෙස සැලකීමට හැකි බව සහභාගි වන්නන්ට මතක් කරන්න. ඔහුගේම ව්‍යාපාරයක පැවතීම නිෂ්පාදන සාධක (හූමිය, ඉමය, ප්‍රාග්ධනය, යොදවුම්) නිෂ්පාදනය හා වෙළඳපොල සමඟ බැඳී ඇත. තමන්ගේ ගොවිපළ ව්‍යාපාරය සාර්ථක විකක් බවට පත්කර ගැනීම සඳහා ඉහත සඳහන් කළ ව්‍යාපාර සංස්කිති ආශ්‍රිතව දැනගත යුතු හා කළ හැකි දේ පිළිබඳව බුද්ධි කළම්බන අන්‍යායාක යොදෙන්නට උපදෙස් දෙන්න. ප්‍රකාශ වන අදාළස් ප්‍රවරුවේ ලියන්න.

පියවර 02 - ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වයට බලපාන කරනු

සියලු අදහස් සටහන් වූ පසුව තම වැඩිපොත අංක 01 කි - 30 වන පිටුවට යොමුවන ලෙස සහභාගි වන්නට කියන්න. විහි තිබෙන 'ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට පෙර ඒ පිළිබඳව ඔබ දැන සිටිය යුතු කරනු' යන ප්‍රශ්නාවලියට ගොවීන්ගේ අවධානය යොමුකරවන්න. ව්‍යාපාර සංස්කිති උපයෝගී කරගන්නා ආකාරය පිළිබඳව නගනු ලබන සරල ප්‍රශ්නවලට ගොවීන්ට ලබාදිය හැකි පිළිතුරු අනුව

පියවර 04 - ගොච්චල ව්‍යාපාරය හා ගොච්චල ව්‍යවසායය

මීගු සාකච්ඡාව, ගොච්චල ව්‍යාපාරය හා ගොච්චල ව්‍යවසාය අතර වෙනස හඳුනා ගැනීම පිණිස බව සහභාගි වන්නන්ට පවසන්න. වැඩපොත අංක 01 හි - **32 වන කිරුවට** ගොච්චල ව්‍යාපාරය සකස් වී ඇත්තේ විවිධ ගොච්චල ව්‍යවසායයන් ගෙන් බව අවබෝධ කරවීම පිණිස සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. වගා කරනු ලබන වික් වික් හෝගයක් හෝ ඇති කරනු ලබන යම් සත්ත්ව විශේෂයක් ව්‍යවසායයක් ලෙස සැලකේ.

ගොච්චයක්, වී බඩු ඉරිණු එළවල් වැනි දෙයක් හෝ බිත්තර කිරී වැනි දෙයක් හෝ නිපදවයි. වී වික් ව්‍යවසායය කි. බිත්තර තවත් ව්‍යවසායය කි. සමස්ථ ගොච්චල විකට ගත් කළ, විය ගොච්චල ව්‍යාපාරය කි. ගොච්ච ඇතැම් විට, සමහර තීරණ මූල ගොච්චලටම අදාළව ගත්තා අතර තවත් විටෙක, වික් ව්‍යවසායයක් පිළිබඳව පමණක් සලකා තීරණ ගනිති. මෙම වෙනස පැහැදිලිව අවබෝධ කර ගත යුතුය. වියදුම් හා ලාභ ගණනය තීරීමේ දී, මෙම වෙනස ගැන දැනුවත්ව සිටීම අවශ්‍යය.

පියවර 05 - ගොච්චලේ ලාභය කෙරෙන් බලපාන විවිධ සාධක

ගොච්චල ලාභය කෙරෙන් බලපාන විවිධ සාධක සියල්ල පිළිබඳ පැහැදිලි අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට සහභාගි වන්නන්ට සහාය වනු පිණිස පුවරුව මත රුවුමක් ඇදු වී තුළ “ගොච්චල ලාභය” ලියන්න. ශිනෑම ගොච්චල ව්‍යාපාරයක ලාභය කෙරෙන් බලපාන්නේ යයි ඔවුන් සිතන කරනු මොනවා දැයි අසන්න. පහත දැක්වෙන කරනු ආවරණය වන අන්දමට අවධානය තබා ගනිමින් ප්‍රතිචාර සටහන් කර ගන්න;

- යොදවුම් මිල හා ගුණාත්මක
- වෙළෙඳපාල ඉල්ලුම
- තරගකරුවෝ
- ණය පොලී අනුපාත
- ගහස්ථ පරිගෙන්සනය
- වෙළෙඳපාල මීල
- භාවිතාකරන තාක්ෂණය
- කළමනාකරණය

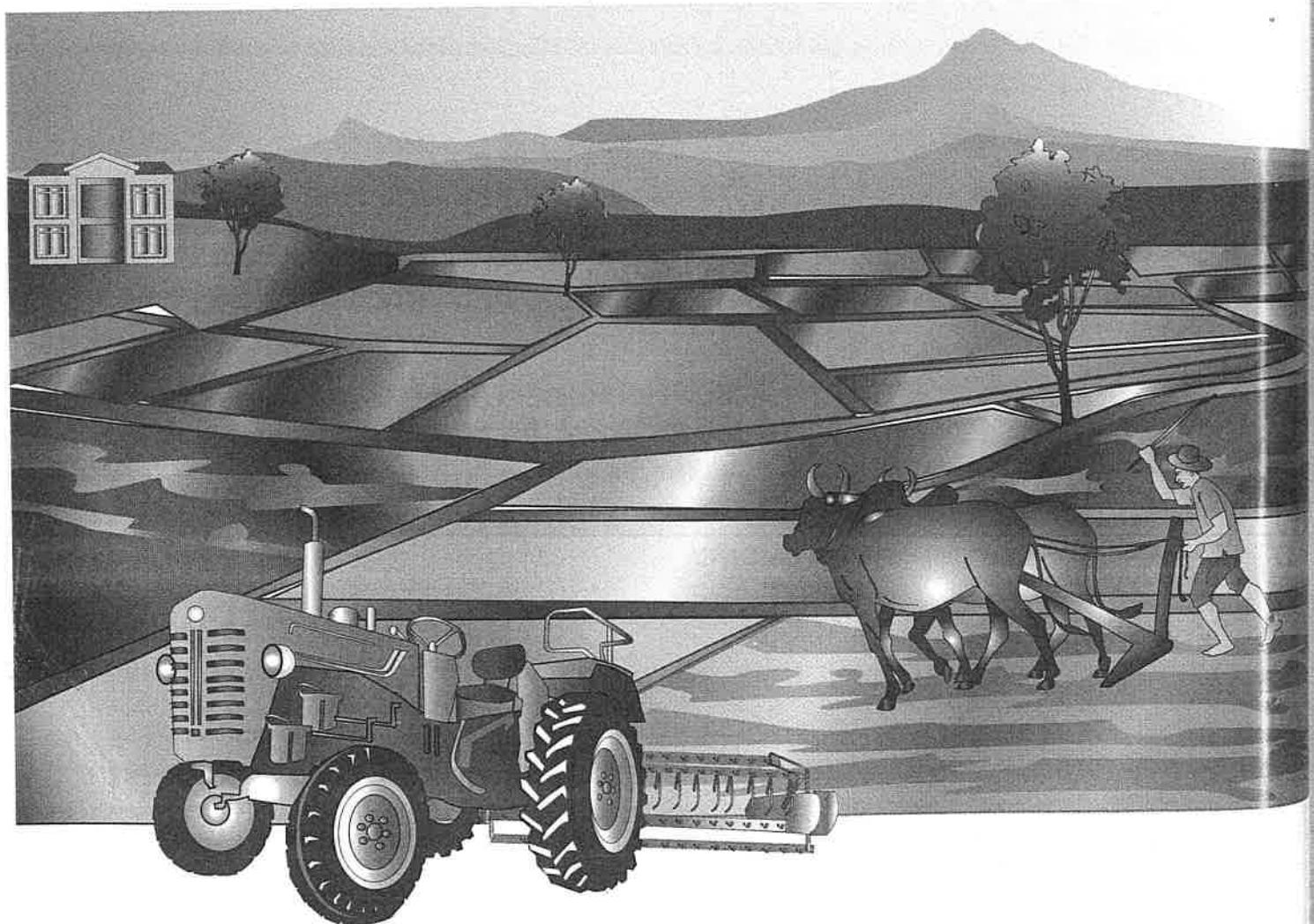
ඉහත දැක් වූ සෑම කරනුක්ම, ගොච්චල ලාභයට බලපාන්නේ කෙසේ දැයි ප්‍රශ්න කරන්න. උදා: තරගකරුවෝ වැඩි ගණනක් වෙළෙඳපාලට පැමිණිය හොත්, මීල පහළ යා හැකියි. නැතහොත් අඩු කාලයකින්, අඩු වියදුම්න් වඩා පහසුවෙන් නිපදවිය හැකි තාක්ෂණයක් හඳුන්වා දුන් කළ, ලාභාංශ ඉහළ යා හැකිය. වැඩිපුර කරනු සාකච්ඡාවේ දී විකතු වුවහොත් ඒවා වැඩපොත අංක 01 හි - **34 වන කිරුවේ සටහන් කර ගන්නා මෙන් දැන්වන්න.**

පියවර 06 - සාර්ථකය

ලාභය, ගොච්චල ව්‍යාපාරයක් හා ගොච්චල ව්‍යවසායයක් අතර පවතින වෙනස ගොච්චල ව්‍යාපාරයක ලාභාංශ කෙරෙන් බලපාන සාධක යන ප්‍රධාන කරනු, සාර්ථක කර ඇත්තේමට සූලි ක්‍රියාකාරීතියක් මිඛිංගු කරන්න. ඊළුග රැස්ක්වීමට පෙර වැඩපොතේ මේවාට අදාළ කොටස් හදාරා, විමුණුමට ඔක් කරන ලෙස දැන්වන්න.

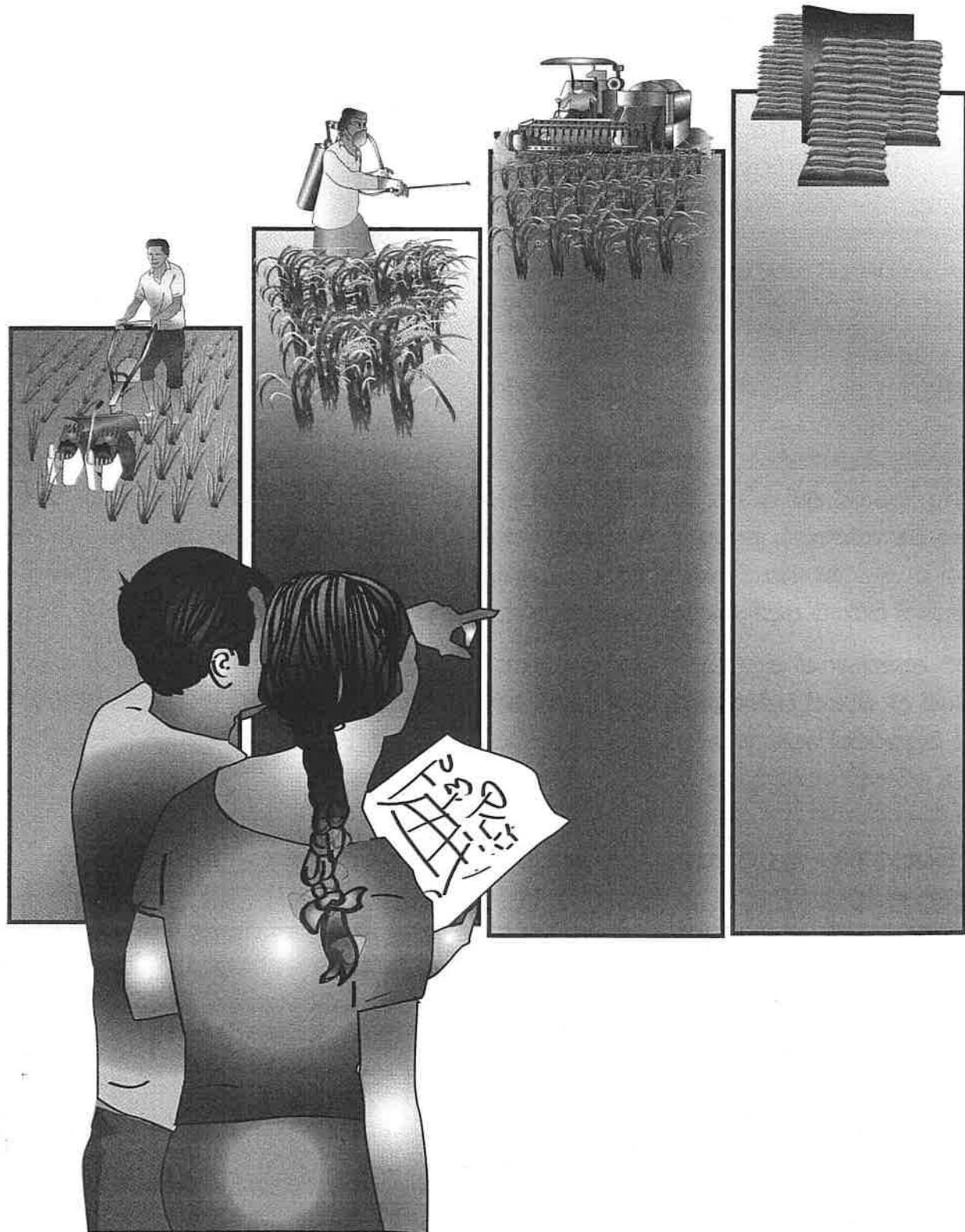
දෙවැනි පියවර්:

ගොවිජලේ කට්තින වර්තමාන තත්ත්වය විමකා බැලීම හා
වෙළුඳත් අවස්ථා හඳුනාගැනීම



4 වන ඒකතය

අප දැන් සිටින තැන කුමක් ද?



7 වන රස්කේවීම: ගොවිපලේ වත්මන් තත්ත්වය තක්සේරු කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම තමන්ගේ ගොවිපල සිතියමට නැඟීමට ඉගෙන ගනී.
- * තම තමන්ගේ ගොවිපල තුළ ඇති ගක්තින් හා දුර්වලතා හඳුනා ගනී.
- * හඳුනාගත් ගක්තින් හා දුර්වලතා පිළිබඳව තක්සේරුවක් කිරීමට ගොවීන්ට හැකි වේ.

පියවර - 01

සහභාගි වත්මන් රස්කේවීමට පිළිගෙන, දිනට නියමිත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සෑම කෙනෙකු අත් වැඩපොතේ පිටපතක් ඇති බව තහවුරු කරන්න.

පියවර 02 - ගොවිපල සිතියමට නැඟීම

ද්‍රවයේ මුළුම අභ්‍යාසය තම තමන්ගේ ගොවිපල සිතියමට නැඟීම බව කියන්න. අදාළ කාර්යය සඳහා 2-3 දෙනාගෙන් යුත් කුඩා කත්ත්බායම්වලට වෙන් කරන්න. සහභාගි වත්මන් විම කාර්යයේ නියමෙන් අතර විනි පරිමාතාය ගැන හෝ නිරවද්‍යතාවය ගැන හෝ සැලකිල්ලන් විය යුතු නැත. වැඩපොත අංක 01 හි - 36 වන පිටපතේ විය ඇදිය යුතුය. සරලව පැන්සමෙන් ඇදි විෂයක් මෙයට සැඟේ. තමන්ගේ සිතියම අදාළීන් සෙසු අය හා අදහස් නුවමාරු කර ගත යුතුය.

මෙම අභ්‍යාසයෙන් පසුව ගොවිපලට් සසඳන ලෙස දැන්වන්න. ඒවා විකිනෙකට සමාන වත්මන් මෙම අභ්‍යාසයෙන් පසුව ගොවිපලට් සසඳන ලෙස දැන්වන්න. ඒවා විකිනෙකට සමාන වත්මන් කෙසේ දී? වෙනස් වත්මන් කෙසේ දී? විහෙම වත්මන් ඇයි? පොදු කරනු ගැන විමසිලිමන් වත්මන්. අති බහුතරයක් දෙනා තමන්ගේ ගොවිපල සිතියමට නැඟූ මුළුම අවස්ථාව මෙය විය හැක. ඒ නිසා මෙය බොහෝ දෙනෙකුට ඉතා තෘප්තිමතන් අවස්ථාවක් වනු ඇත.

පියවර 03 - ගොවිපොලේ තිබෙන ගක්තින් හා දුර්වලතා හඳුනාගැනීම

සෑම කෙනෙකුමටම තමන් ඇදි සිතියම අනුව විම ගොවිපල හා සම්බන්ධ ගක්තින් හා දුර්වලතා ගන්නට ඉඩ සලසා දෙන්න. කිසියම් ගොවිපලක ගක්තින් හා දුර්වලතා පිළිබඳව ඇගයිමක් හඳුනා ගන්නට ඉඩ සලසා දෙන්න. කිසියම් ගොවිපලක ගක්තින් හා දුර්වලතා පිළිබඳව ඇගයිමක් හඳුනා ගන්නට ඉඩ සලසා දෙන්න. සාකච්ඡාවට තුළින් වැඩපොත අංක 01 හි 38 වන පිටපතේ ඇති නිරණායක වැසි කොටසක් ආවත්තය වූ බවට වගබලා ගන්න.

පියවර 04 - ගොච්චෙලේ තිබෙන ගක්තීන් හා දුර්වලතා තක්සේරුව

වැඩපොත අංක 01 හි - 40 වන පිටුවට යොමුව දෙන ලද නිර්ණායක (ව්‍යාපාරමය සාධක) වලට අදාළව තම තමන්ගේ ව්‍යවසායයන් කොතරමි ගක්තීන් ද, නැතිනම් දුර්වල දැයි ස්වයං තක්සේරුවක් කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දන්වන්න. විහි උදාහරණයක් ලෙස සපයා තිබෙන සිරසේනගේ ගොච්චෙලේ ස්වයං තක්සේරුව කියවා කළ යුතු දෑ තේරුම ගෙන ඉන් පසු තම තමන්ගේ ගොච්චෙලුවලට අදාළව විය කිරීමට යොමු කරන්න. මෙම අන්තර් සම්පූර්ණ කිරීමට විනාඩි 30 කාලයක් අවශ්‍ය වේ.

ස්වයං තක්සේරුව අවසන් කළ පසුව සහභාගි වන්නන්ට විකකට 2-3 දෙනා බැඟින් වන, නැකි නම් සමාන ව්‍යවසායයන් සහිත අය විකට සිටින කුඩා කණ්ඩායම්වලට වෙන් කරන්න. ඉන්පසු ගොච්චු ව්‍යාපාරයේ පළමුවන කරුණ ලෙස දක්වා තිබෙන 'ගොච්චු භූමිය හා විය ගොච්චු කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම' පිළිබඳව තක්සේරුව පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන මෙන් සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. සාකච්ඡාවට විනාඩි 20 ක් වෙන් කරන්න.

තමන්ගේ ගොච්චු භූමිය හා විය ගොච්චු කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම සම්බන්ධව ගක්තීන්ට හා දුර්වලකම්වලට නිදුසුන් ඇත්තේ දැයි කණ්ඩායම් වලින් විමසන්න. තිබෙන ගක්තීන්ට හා දුර්වලකම්වලට නිදුසුන් අදාළ තීරුවල ලියන්න.

මෙම විශ්ලේෂණ ක්‍රියාදාමය ගෙදර තිය පසු ද ක්‍රියාවට තැබූවා යුතු දෙයක් බව පෙන්නා දෙමින් රැස්වීම අවසන් කරන්න. ගක්තීන් හා දුර්වලතා පිළිබඳව හැකිතාක් ලිය තබන මෙන් දන්වන්න. තමන්ට ලිවීම අපහසු නම්, නිවසේ හෝ අසල් වාසින් අතර කෙනෙකුගේ සහාය රීට ලබා ගත හැක. රීලුග රැස්වීමේදී විසේ සටහන් කළ ගක්තීන් හා දුර්වලතා සඳහා ගත යුතු ක්‍රියාමාර්ග මොනවා දැයි තීරණය කිරීමට තිබෙන නිසා අනිවාර්යයෙන් මෙය කිරීම අවශ්‍ය බව ප්‍රකාශ කරන්න.

08 වන රැස්වීම: ගොචිපොල විශ්වේෂණය ක්‍රියාවල හරඹා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තමන්ගේ ගොචිපලේ ලාභාංශ වෙත වැඩිම බලපෑම් කරන ගක්තින් හා දුර්වලකම් හඳුනා ගනී.
- * ගොචිපල ලාභාංශ වැඩි කර ගැනීම සඳහා දුර්වලතා නැති කිරීමට ගත යුතු ක්‍රියාමාර්ග තීරණය කරයි.
- * ගොචිපල ලාභාංශ වැඩි කර ගැනීම සඳහා ගක්තින් ප්‍රයෝගනයට ගන්නා ආකාරය හඳුනා ගනී.
- * ගොචිපල ව්‍යවසායයන් අතර වෙනස අවබෝධ කර ගනී.

පියවර 01

සහභාගිවන්නන් රැස්වීමට පිළිගෙන, විදිනට තියම්ත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සෑම කෙනෙකු අනේම වැඩිපොතේ පිටපතක් ඇති බව තහවුරු කරන්න. ගක්තින් හා දුර්වලතා පිළිබඳ අන්තර් නැවත කිරීමට නැම කෙනෙකුම අවස්ථාවක් ලබා ගත්තේ දැයි විමසන්න. අමතර උත්සාහයක් දැරූ අයට ප්‍රශ්නකා කරන්න. ගෙදුර ගිය පසු අන් අය හා මෙම වැදුගත් අත්දැකීම බෙදා-හඳු ගැනීමේ අත්දැකීම් ගෙන අදහස් විමසන්න.

පියවර 02 - ලාභාංශ වෙත වැඩිම බලපෑම් කරන ගක්තින් හා දුර්වලකම් සඳහා ගත යුතු ක්‍රියාමාර්ග

වැඩිපොත අංක 01 හි - 42 හා 43 වන පිළිවලට ගොමුව, විහි ඇති නිදුසුන් දෙස අවධානය ගොමු කරන මෙන් සහභාගිවන්නන් ගෙන් ඉල්ලා සිටින්න. කණ්ඩායම්වලට යළින් ගොනුවේ පහත දැක්වෙන කාරුයයට ගොමුවන ලෙස දැන්වන්න;

- තමන්ගේ ගොචිපලේ ලාභාංශ වෙත වැඩිම බලපෑම් කරන්නේ යයි හැගෙන වික් ගක්තියක් හා වික් දුර්වලකමක් ඕනෑම ව්‍යවසායකින් හඳුනා ගන්න.

මෙනැන් සිට සාකච්ඡාව ඉදිරියට ගෙන යමින්,

- ගොචිපල ලාභාංශ වැඩි කර ගැනීම සඳහා ගක්තින් ප්‍රයෝගනයට ගන්නා ආකාරය හා දුර්වලතා නැති කිරීමට ගත යුතු ක්‍රියාමාර්ග හඳුනා ගන්න.

වැඩිදෙනෙක් අන්තර් සම්පූර්ණ කළ පසු සෑම කණ්ඩායමක්ම ගක්තියක් හා දුර්වලකමක් හඳුනාගෙන ඒට අවශ්‍ය ක්‍රියාකාරක්වය ඉදිරිපත් කිරීමට ගොමු කරමින්, ප්‍රධාන කණ්ඩායම හා සාකච්ඡාවට ව්‍යුත් සියලුම ප්‍රත්‍යාග්‍ය සහභාගි වන්නන් සියලු දෙනාම අවබෝධ කරගත්තේ දැයි ඔබ සැහීමට පත්වන තුරුම සාකච්ඡාව කරගෙන යන්න. විවිධත්වයෙන් යුත් උදාහරණ ඉදිරිපත් කෙරෙන බවටත්, සියලුම නිර්ණායක (ව්‍යාපාරමය සාධක) ආවරණය කෙරෙන බවටත් වගබලා ගන්න.

පියවර 03 - ගොච්චල ව්‍යවසායයන් අතර වෙනස්කම් අවබෝධ කර ගැනීම

මීගු කාර්යය, ගොච්චල ව්‍යවසායයන් අවබෝධ කර ගැනීම බව පටසන්න. තම ගොච්චලේ නිපදවන්නේ මොනවා දී? නිෂ්පාදනය කරන හාන්ඩයට කරන්නේ කුමක් දී? සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. මෙම ප්‍රශ්න කිපය ගැන විශේෂ අවධානය දෙන්න;

- ඔබ කොතරම් නිපදවනවා දී?
- පුවුලේ පරිනෝජනයට කොතරම් ගන්නවා දී?
- කොතරම් ප්‍රමාණයක් බෙදා හදා ගන්නවා දී?
- කොතරම් ප්‍රමාණයක් විකුණුනවා දී?

තම ගොච්චල ව්‍යවසායයන්ගේ වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීමට ඔවුනට හැකියාව ඇතිදැයි වීමසන්න. ගොච්චල තුළ විකකට වැඩි ව්‍යවසායයන් ගණනක් තිබිය හැකි බැවින්, ව්‍යවසායයක් යනු තනි නොගයක් හෝ නිෂ්පාදනයක් බව මතක් කරන්න. තමන් සතු විවිධ ව්‍යවසායයන් හොඳින් වටහා ගැනීම සැබැවින්ම වැදගත් බව පටසන්න. ඒවා විකිනෙක හා තරගකාරී දී? නැතිනම් පරිපූරක දී? ගන්න දැන ගැනීම ද අවශ්‍ය ය. ලියන-පුවරුව මත මෙම වදන් 3 ලියන්න;

තරගකාරීන් පරිපූරක අනුපූරක

මෙම වචනවලින් තමන්ට වැටහෙන්නේ කුමක්ද සි අසන්න. වික වික පදය යටතේ ඔවුන්ගේ ප්‍රතිචාර සටහන් කර වැඩිපොන අංක 01 - පිටු අංක 45 වෙත යොමුව පහත කරනු විස්තර කරන්න;

- තරගකාරී ව්‍යවසායයන්, විකම සම්පත් හාවිතය සඳහා විකිනෙකා හා තරග කරන්.
- පරිපූරක ව්‍යවසායයන්, වික් ව්‍යවසායකින් පමණක් අනෙකට වාසි සැලස්.
- අනුපූරක ව්‍යවසායයන්, ව්‍යවසාය දෙක අතර විකිනෙකට අන්තේන්නව වාසි සැලස්.

මෙම සැසියේ කටයුතු අවසන් කරන්න. රීගු රෝගීමේදී මේ කියලු දෙනාම හමුවීමට බලාපොරොත්තු වන බව ප්‍රකාශ කරන්න.

09 වන රැස්වීම්: අලෙවිකරණය හා වෙළඳපළ අවබෝධ කර ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * අලෙවිකරණය හා වෙළඳපළ යනු කුමක් දැයි නිවැරදිව නිර්වචනය කිරීමට හැකි වේ.
- * අලෙවිකරණ ත්‍රිකාවලියට ඇතුළත්වන පියවර දැනගත්.
- * තම නිෂ්පාදන අලෙවිකරණය කළ හැක්කේ කොහොදී ද, එවා පිළිබඳව දැන සිටිය යුතු වැදගත් කරගතු මොනවා ද යන්න දැනගත්.

පියවර - 01

සහභාගි වන්නන් රැස්වීමට පිළිගෙන, දිනට නියමිත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සැම කෙනෙකු අතේ වැඩපොතේ පිටපත ඇති බව තහවුරු කරගන්න.

පියවර 02 - වෙළඳපළ හා අලෙවි කිරීම අර්ථ කථනය කිරීම

ලියන පූරුෂෙවි වම් පස "අලෙවි කිරීම" ලියන්න. මෙයින් අදහස් වන්නේ කුමක් දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ප්‍රතිචාරවල වැදගත් වෙන සටහන් කරන්න. දැන් පූරුෂෙවි දකුණු පැත්තේ "වෙළඳපළ" ලියන්න. මෙයින් වැටහෙන්නේ කුමක් දැයි නැවතත් සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසා, වෙළඳපළ පිළිබඳව ඔවුන්ගෙන් ලැබෙන ප්‍රතිචාර සටහන් කරන්න. වැඩපොත අංක 01 හි - **47, 48 ප්‍රාග්ධනය**, පහත දැක්වෙන අර්ථකරණයන් පැහැදිලි කරන්න;

- අලෙවිකරණය
- වෙළඳපළ

අලෙවිකරණය පිළිබඳව තම තමන්ට ඇති අත්දැකීම් පදනම් කරගෙන සාකච්ඡාව ආරම්භ කරන්න. සාකච්ඡාව කරගෙන යාමට පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න කිහිපය උදාවී කරගෙන, ප්‍රධාන අලෙවිකරණ සංකල්ප හඳුන්වා දීමට වගඩලා ගන්න;

- වෙළඳපලේ දී හාන්ඩ විකුණා ඇත්තේ කවුද?
- ඔවුනු කුමන නිපැයුම් විකුණුවේ ද?
- හාන්ඩයේ කොපමණ ප්‍රමාණයක් ඔවුන් විකුණුවේද?
- නිපැයුම වෙළඳපළ වෙත ගෙන ආවේ කෙසේද?
- මෙය කොතරම් භොඳීන් සිදුවේ ද?
- වෙළඳපළ කෙබඳ විකක් වේද?
- ඔබට මොන විධයේ අපහසුතා නිඩුනේ ද?
- වෙනක් දෙයක් කරන්නට සිතනවා නම් ඒ කුමක් ද?

පියවර 03 - අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලියේ පියවර

විකකට 3-5 දෙනෙකු බැංකින් සහනාගේ වන්නන් කණ්ඩායම්වලට වෙන් කරන්න. තමන්ට නුරු පුරුදු නිෂ්පාදනයක් තෝරා ගන්නා ලෙසත්, තෝරා ගත් නිෂ්පාදනයට අදාළව, පුවරුවේ දැක්වෙන මේ ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දෙන්නටත් කණ්ඩායම්වලට උපදෙස් දෙන්න;

- අවසාන පාර්නෝගිකයා කවුදා?
- මෙම නිෂ්පාදනය අලෙවී කිරීමට ඇති විවිධ වෙළෙඳපොපුවල් මොනවා දා?
- නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීමේ දී ඔබට මූලුණා දීමට සිදුවිය හැකි බාධක මොනවා දා?

විනාඩී 20 කින් පසුව පහත දැක්වෙන සංකල්පයන් පැනවැදුම්වන ලෙස සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න.

- ගොවියාගේ අතින් ආරම්භ වී, අවසාන පාර්නෝගිකයා හැනහොත් හාවිතා කරන්නා වෙතට නිෂ්පාදනයක් යාමේ දී අත් ගණනාවකින් විය මාරු වනවා ඇත. ගොවියාගේ පටන් අවසන් පාර්නෝගිකයා දැක්වා ගමන් ගන්නා මෙම පියවර සියල්ල වික්ව ගත්විට, 'අලුවී දාමය' නම් වේ.
- දාමයේ වික් වික් පියවරක් පාසා නිෂ්පාදනයට අයයක් විකතු කෙරේ. ඒ හැම පියවරකදීම නිෂ්පාදනයට වියදමක් ද විකතු කෙරේ. පුවාහනය, ගබඩා කිරීම, ඇසිරීම, හසුරැවීම යනාදී කටයුතුවලට වියදම විකතු කෙරේ.
- ගොවින්, ප්‍රදේශයේම වෙළඳපළට තම නිෂ්පාදන අලෙවී කරන්නේ නම් තම ලාභාංශ ඉහළ මට්ටමක තබාගත හැකි වුව ද, විසේ අලෙවී කරන්නට පිළිවන් වන්නේ කුඩා ප්‍රමාණයක් පමණි. විය නගරය දැක්වා හෝ අනතර්පාතික වෙළඳපළ දැක්වා යැවීමට හැකි නම් වැඩි හාන්ඩ ප්‍රමාණයක් අලෙවී කළ හැකි වනු ඇත. විහෙත් ගොවියාට මේ වෙනුවෙන් වෙනත් වෙළඳන් හා විවිධ අයගේ සහාය අවශ්‍ය වනු ඇත. ඒ හැම විකකදී ම, නිෂ්පාදනයේ අයට, වියදමක් විකතු විම සිදු වේ. වියදම් වැඩිවන විට ලාභාංශ පහතට වැට්ටේ.

වැඩිපොත අංක 01 හි - **47, 48 පිටුවලට** යොමු වෙමින් පහත කරනු නැවත මතක් කරන්න සාකච්ඡාව අවසන් කරන්න;

- නිෂ්පාදනයක් කියා දෙයක් පවතින්නේ, ගැනුම්කරුවෙක් ඒ සඳහා ගෙවීමක් කිරීමට සුදානම් නම් පමණයි.
- නිෂ්පාදනයක් අලෙවී කළ හැක්කේ ගණු-දෙනුකරුවෙක් සිටී නම් පමණයි.
- විම නිසා අලෙවිකරණය යනු තීරණාත්මක සාධකයකි.

පියවර 04 - අමෙවිකරණය කළ හැක්කේ කොහොදී දී?

දුවසේ අවසාන අන්තර්ගත වශයෙන් ඔවුන් බහුලව නිෂ්පාදනය කරන නිෂ්පාදනයක් හඳුන්වා දෙන මෙන් දැන්වන්න.

වැඩපොත අංක 01 හි - 51 වන පිටුව පෙරපා විනි එම නිෂ්පාදනයයේ නම ලියවන්න. සහභාගී වන්නන්ට කන්ඩායම් 5 ට බෙදා, හැම කන්ඩායමක්ම තමන් තෝරාගත් භාණ්ඩය සම්බන්ධයෙන් එම පිටුවේ දී ඇති ප්‍රශ්න ගැන සාකච්ඡා කරන මෙන් උපදෙස් දෙන්න;

- නිෂ්පාදනය සඳහා ඇති විවිධ වෙළුදුපළ මොනවා දී?
- ඒවාට අවශ්‍ය භාණ්ඩ ප්‍රමාණයන් මොනවා දී?
- මෙම වෙළුදුපළවල් භාවිතයට ගැනීමට ගෝගම කාලය තුමක් දී?
- මෙම වෙළුදුපළ ගැන ඔවුන් දන්නේ මොනවාදී?
- මෙම වෙළුදුපළ ගැන ඔවුන් දැන සිටිය යුතු යැයි සිතක වෙනත් දේ මොනවා දී?

කන්ඩායම් සාකච්ඡාව අවසන් කළ පසුව, ප්‍රශ්නයෙන් ප්‍රශ්නය ගෙන සමස්ථ කන්ඩායම සමග කන්ඩායම් සාකච්ඡා කරන්න. තමන්ගේ නිෂ්පාදනයන් වෙනුවෙන් තිබෙන වෙළුදුපළ කොයි විධියේ විකක් දැයි දැන සිටීම වැදගත් බව අවධාරණය කරන්න. ඒසේම ඒවාගේ පහසුකම්, සීමා, කොන්දේසි ආදිය, දැන සිටීම වැදගත් බව අවධාරණය කරන්න. ඒ අනුව සම්බන්ධ විය හැකි ආකාරය, විවෘත වන වේලාව වැනි දේ ගැන ද දැන සිටීම වැදගත්ය. ඒ අනුව තමන් භාවිතා කළ යුතු, වෙළුදුපළ පිළිබඳව තීරණයක් ගැනීමට හැකිවනු ඇත.

වෙළුදුපළ හා අමෙවි කිරීම පිළිබඳව තවත් කරනු සොයා ගන්නේ කෙසේද යන්න රේපර රැස්වීමේ දී සාකච්ඡා කරන බව ප්‍රකාශ කර, රැස්වීමේ කටයුතු අවසන් කරන්න.

10 වන රැක්සීම: වෙළඳපළ සමික්ෂණය සඳහා සූදානම් විම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම නිෂ්පාදන අපේක්ෂකරන විවිධ වෙළඳපළවල් පිළිබඳව කුමන තොරතුරු දැනසිටීම අවශ්‍ය දැයි දැන ගනී.
- * විවිධ ආකාරයේ වෙළඳපළ ගනුදෙනුකරුවන් ගෙන් අවශ්‍ය තොරතුරු සපයා ගැනීමට සූදානම් වේ.
- * අභාෂ වෙළඳපළට ගෙළපෙන ආකාරයෙන් සමික්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය සකසා ගනී.

පියවර 01 - සැකියට පෙර සූදානම

අඩුම වශයෙන් සැකියට දින 2-3 ට පෙර ගොවනා පාසල පැවැත්වෙන ස්ථානයට ආසන්නයේ ඇති වෙළඳපළක් හඳුනාගත යුතුය. වේලාසනින් විහි ගොසින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳව සොයා බලන්න;

- සහභාගි වන්නන්ට ඉගෙන ගැනීමට අවශ්‍ය තරම් දේ විහි සිදුවන බව තහවුරු කර ගන්න (ප්‍රමාණවත් නිෂ්පාදන සංඛ්‍යාවක් වෙළඳපළ තුළ ගනුදෙනු විය යුතුය.)
- ගවේෂණය පිනිස ඇති තරම් වෙළඳස්ක් වෙළඳපල් වෙළඳපලේ ඇති බවට තහවුරු කරගන්න.
- විහි යාමට සුදුසුම දිනය හා වේලාවන් දැන ගන්න.
- වෙළඳපළ පිළිබඳව විමසීමට, තොරතුරු ලබා ගැනීමට හා කඩා කිරීමට හමුවිය යුතු අය හඳුනා ගන්න.
- වාර්කාව සංවේධානය කරගන්න.
- අවශ්‍ය නම් ප්‍රවාහන කටයුතු ද සංවේධානය කර ගන්න.

අභාෂය පවත්වන්නට පෙර, වෙළඳපළ තත්ත්වය හා අවස්ථාවන් පිළිබඳව දැනුවත් අය හා කඩා කර තිබේම හා ප්‍රකාශිත තොරතුරු ඇතෙකාත් ඒවා රෝස්කර ගැනීම ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත. සහභාගි වන්නන් හා බෙදා-හදා ගැනීම පිනිස විම තොරතුරු සූදානම් කරගන්න.

පියවර 02 - වෙළඳපළ සමික්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය හඳන්වා දීම

සහභාගි වන්නන් රැක්සීමට පිළිගෙන, දිනට නියමිත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සෑම කෙනෙකු අත් වැඩිපොතේ පිටපත ඇති බව තහවුරු කරගන්න. තමන්ට වෙළඳපළ ගැන මොන විධියේ තොරතුරු අවශ්‍ය දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් විමසන්න. ඔවුන්ගෙන් ලැබෙන ප්‍රතිචාරයන්ට ඇතුළත් කරුණු අතර පහත දැක්වෙන ඒවා ද විය නැකිය;

- නිෂ්පාදන වෙළඳපළට පෙර වන්නේ කෙසේ ද?
 - එක් වත් නිෂ්පාදනවල කොතරම් ප්‍රමාණයක් මෙම වෙළඳපළ තුළ දිනකට හුවමාරු වේද?
 - නිෂ්පාදනය සඳහා ඉහළම ඉල්ලම ඇති වන්නේ කොයී අවස්ථාවේ ද? වසර පුරාම ද? යම් කාලවල පමණක් ද?
 - හාටෝ කරනු ලබන ඇසීරීම් කුම වෙතොත් වී මොනවා ද? නිෂ්පාදන හසුරුවන්නේ කවුද?
 - නිෂ්පාදනයේ රෝගීක තත්ත්වය කුමක් ද? විය වෙනස් වනවා ද? ඒ කෙසේ ද? ඒ ඇයි?
 - විකුණුනු ලබන නිෂ්පාදනයේ තීක්ෂණවත් කවුරු ද? නිෂ්පාදකය වෙනත් කෙනෙක් ද? මෙය ක්‍රියාත්මක වන්නේ කෙසේ ද?
 - නිෂ්පාදන මිලට ගන්නේ කවුරුන් ද?
 - නිෂ්පාදනවලට ගෙවීම් කරන්නේ කෙසේ ද?
 - මුදල් පරිහරණය කරනු ලබන්නේ කෙසේ ද?
 - විකිණුන් භාවිත නිෂ්පාදනයට සිදුවන්නේ කුමක් ද?
- ඉහත කරගෙනු පාදක කරගෙන, වෙළඳපළ සමික්ෂණ ප්‍රශ්නවලිය හඳුන්වා දීමට වැඩපොත **අංක 01 හි - 42 වන පිටුවට** ගොමු වන්න. විකුත් තීක්ෂණ දෙනෙක් වන ලෙස කුඩා කණ්ඩායම්වලට සහභාගි භාවිත වන්නේ ගොනු වන්නට උපදෙස් දෙන්න. ප්‍රශ්නවලිය ක්‍රියාත්මක විමර්ශනය කරන්න. වැඩිදුර සාකච්ඡා කළ යුතු කරගෙනුක් වේ නම්, සටහන් කර තබා ගන්න.
- විනාඩි 15-20න් පසුව සාකච්ඡාවක් ආරම්භ කර, වැඩිදුර පැහැදිලි කිරීමක් හෝ විස්තර කිරීමක් හෝ අවශ්‍ය කරගෙනු පිළිබඳව සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න.

දැන සහභාගි වන්නන් වෙළඳපළ සමික්ෂණයක් සඳහා සූදානම්ව, කණ්ඩායමක් ලෙස එක් රැස්වනු ඇති සහභාගි වන්නන් වෙළඳපළ සමික්ෂණයක් සඳහා සූදානම්ව, කණ්ඩායමක් ලෙස විකුත් තීක්ෂණ විමර්ශන කරන්න. මේ වෙනුවෙන් සූදානම් කර තිබෙන වෙළඳපළ පිළිබඳව දකින්නට කැමෙති බව ප්‍රකාශ කරන්න. මේ වෙනුවෙන් සූදානම් කර තිබෙන වෙළඳපළ සමික්ෂණය වෙළඳපළ සූදානම් කිරීමක් අවශ්‍ය වන්නේ හෝ වැඩිදුර සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. ඉතා පැහැදිලි අරමුණක් ඇතිව නොවේ නම් විය, කාලය නාස්ති කිරීමක් බව පැහැදිලි කරන්න.

පියවර 03 - වෙළඳපළ සමික්ෂණය සැලසුම් කිරීම

කණ්ඩායම, නැවතන් කුඩා කණ්ඩායම් 40 බෙදා, වෙළඳපළ සමික්ෂණය සැලසුම් කිරීම පිනිස විකුත් කණ්ඩායම, තමන්ට වෙළඳපළ සමික්ෂණය සැලසුම් කිරීමට වී ඒ කණ්ඩායමට හිඳුනස්. තමන්ට වෙළඳපළ යා හැකි දිනය භා වෙලුව පිළිබඳව තීරණය කිරීමට වී ඒ කණ්ඩායමට නිධනය. තමන්ට වෙළඳපළ යා හැකි දිනය භා වෙලුව වැඩිදුර පිළිබඳව තීරණය කිරීමට වී ඒ කණ්ඩායමට හිඳුනස්.

තමන්ට වෙළඳපළ යා හැකි දිනය භා වෙලුව පිළිබඳව තීරණය කිරීමට වී ඒ කණ්ඩායමට හිඳුනස්. අවස්ථා පැවතින් පිළිබඳව වැඩිදුර සාකච්ඡාව මෙහෙයුම් සැලසුම් කිරීමට වැඩිදුර පිළිබඳව තමන්ට වැඩිදුර සාකච්ඡාව මෙහෙයුම් සැලසුම් කිරීමට වැඩිදුර සාකච්ඡාව මෙහෙයුම් සැලසුම් කිරීමට හිඳුනස්.

තමන්ගේ සමික්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

පියවර 04 - වෙළඳපළ වාරිකාව සඳහා පෙර සූදානම

වෙළඳපළ වාරිකාව සඳහා පහත දැක්වෙන අදහස් සමුහය සහභාගි වන්නන්ට දෙන්න;

- මුළුන්ම වට-පිටාවේ සැරසරා නිරීක්ෂණයක් කරන්න.
- තමන්ට අදාළ නිෂ්පාදන දෙක වීකිනීම, මිලට ගැනීම හා හසුරුවේම සිදුවන්හේ කවුරුන් අතින් දැයි සටහන් කරගන්න.
- අදාළ නිෂ්පාදන සඳහා ඇකීරීම, ප්‍රවාහනය, ගේනිගත කිරීම වැනි සේවාවන් සපයන අය හඳුනා ගන්න.
- මෙම නිෂ්පාදන අමෙවී කිරීමට අදාළව කිසියම් තුළුමාවක් මුළුකරන සෙසු අය කවුරුන් දී?

වෙළඳපළක කටයුතු කරන අය සාමාන්‍යයෙන් කාර්යභාෂාල බවක් පෙන්වති. ඊටත් වඩා යම් යම් තොරතුරු හෙළිඳුවේ කිරීමට ඔවුන් මැලිකමක් දක්වන්නේ ආදායම් දොරටමේන්තුව, තරගකරුවන් වැනි අය පිළිබඳව ඔවුන් තුළ පවතින සැකමුදු හැඳිම නිසයි.

ගොවියා ව්‍යවසායකයෙක් වශයෙන් සාකච්ඡා කළ 04 වන රැස්වීමේ දී හඳුනා ගන්නට ලැබුන කුසලතා 13 සහභාගි වන්නන්ට මතක් කරන්න. තමන් තුළ පවතින හැකියාවන්, විශේෂයෙන් ආරම්භක ගක්රිය, තොරතුරු ගවේෂණය, තුමානුකුල සැලසුම්කරණය, පොලුඩුවා ගැනීම වැනි ඒවා උපයෝගි කරගැනීමට ලැබෙන මහඟ අවස්ථාවන්ගෙන් එකක් මෙය බව සහභාගි වන්නන්ට පැහැදිලි කර දෙන්න. සාර්ථක තුමෝෂායන් ගැන කළුපනා කිරීමට ද අවශ්‍ය බව කියන්න.

ඊළඟ රැස්වීමේ දී හැම කණ්ඩායමක් ම, එකකට විනාඩි 10 බැඳීන් ගෙන තෝරාගත් නිෂ්පාදන යුගල පිළිබඳව වෙළඳපළ සම්ක්ෂණ වාරිකාව ඉඳිරිපත් කළ යුතු බව හැවතත් මතක් කර, රැස්වීම අවසන් කරන්න. වෙළඳපළ සම්ක්ෂණයට සුභ පතන්න.

11 වන රස්කීම්: වෙළඳපළ සමික්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * වෙළඳපළ සමික්ෂණයෙන් රස්කරගත් තොරතුරු සම්පිණ්ධිතය කිරීමට හා ඉදිරිපත් කිරීමට හැකි වේ.

පියවර 01 - වෙළඳපළ සමික්ෂණ තොරතුරු ගොනු කිරීම

සහභාගි වන්නන් රස්කීමට පිළිගෙන, දිනට නියමිත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සැම කෙනෙකු අතේ වැඩපොතේ පිටපත ඇති බව තහවුරු කරගන්න.

සහභාගි වන්නන්ට, තම තමන් වෙළඳපළ සමික්ෂණ වාර්තාවට සම්බන්ධ වූ කණ්ඩායම්වලට නැවත ගොනුවන ලෙස දැන්වන්න. තමන් රස්කරගත් තොරතුරු සම්පූර්ණ වශයෙනුත්, පිළිවෙශිත්ත් තබාගෙන ඇති දැයි තහවුරු කරගන්න. සමික්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය අනුව විනි ප්‍රධාන හීර්ජවලට තම තොරතුරු ගොනු කරන්න. කාල කළමනාකරණ ආවශ්‍යතාව නිසා මුළුන් හැම කණ්ඩායමක්ම වික් නිෂ්පාදනයකට අදාළව පමණක් සුදානම් විය යුතුය. කාලය ලබාගත හැකිවුව හොත් අනෙක් නිෂ්පාදනයට අදාළ තොරතුරු ද ඉදිරිපත් කිරීමට අවස්ථාව ලබා ගත හැක.

පියවර - 02

කණ්ඩායම් හතරම ඉදිරිපත් කර අවසන් වූ පසුව පහත දැක්වෙන ලෙස සාකච්ඡාව ආරම්භ කරන්න;

- මෙම වෙළඳපළ සමික්ෂණ වාර්තාව ප්‍රයෝගනවත් විකක් වේදා? ඔව් නම්, ඒ ඇයි? ඔවුන් මිට පෙර කර ඇති වාර්තාවලින් මෙය වෙනස් වූයේ කෙසේ දී?
- තොරතුරු ලබා ගැනීමේ දී කණ්ඩායම කුමන විධියේ උපාය මාර්ගයක් අනුගමනය කළේ දී? කණ්ඩායම කිහිපය් ගැවෙළුවකට මුහුණා දැන්නේ දී? ඔව් නම් විම තත්ත්වය හසුරුවා ගත්තේ කෙසේ දී?
- මිට පෙර රස්කීමකදී සාකච්ඡාවට ගන්නා ලද ඇතැම් කුසලතා හාවිතා කිරීමට මෙහිදී අවස්ථාව ලැබුණේ දී? නිශ්චිත උපාහරණ සමග විස්තර කරන්න. අඛණ්ඩ ලෙස මෙවන් කුසලතා හාවිතයට ගැනීමේ වැදුගත් කම අවධාරණය කරන්න.

පියවර - 03

ප්‍රයෝගනවත් සම්බන්ධතා ගොඩනගා ගැනීමට හැකි වූයේ දැයි සහභාගි වන්නගේන් අසන්න. ඇති කර ගත් සම්බන්ධතා හා ඒවා ගොවනා පාසල්වලට හා සාමාජිකයින්ට උදෑව් වන අන්දම පිළිබඳව තොරතුරු ලබා ගන්න.

ලඛාගත් තොරතුරුවල අසම්පූර්ණ බවක් පෙනේ නම් වේචා ඉස්මතු කර දක්වා, තව දුරටත් අවශ්‍ය තොරතුරු රැස්කර ගැනීමට කණ්ඩායම යොමු කිරීමට පියවර ගන්න.

මිනින්ම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට යාමේදී වෙළඳපළ හා වෙනත් සම්බන්ධතාවල වැදගත්කම අවධාරණය කරන්න. උදා: වැඩිපිටිමට පෙර චුක්ටර් හිමිකරුවා සමඟ, බීජ හා පොහොර කඩය සමඟ, මූල්‍ය ආයතන හා සංවිධාන සමඟ (තාය අවශ්‍ය නම්) තාක්ෂණික උපදෙස් හා තාක්ෂණය සඳහා ව්‍යාප්ති යේවය සමඟ සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම අවශ්‍යතාවයකි.

තම තමන්ගේ ව්‍යාපාරක අවශ්‍යතා ප්‍රවිරෝධනය කර ගැනීමට මෙම සම්ක්ෂණය අනිගියින්ම උපකාරී වන බව පෙන්වා දෙන්න. මෙම ක්‍රියාවලිය අඛණ්ඩව ඉදිරියටත් කරගෙන යාමේ අවශ්‍යතාව අවධාරණය කරන්න.

අවශ්‍ය කාරණා සඳහා වෙළඳපළ හා වෙනත් ආයතන සමඟ සම්බන්ධවීම හා සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම පුරුදේදක් වශයෙන් ගොවීන් කළ යුතුය. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. නීත්ස්පාදන පිළිබඳව අවබෝධයක් නොලැබූ අය ප්‍රශ්න අසා, දැනුම ඇති අය සමඟ අත්දැකීම් බෙදා-හදා ගැනීමට අවස්ථාව සලසා දෙන්න. උගත් දේ සාරාංශ කරන්න.

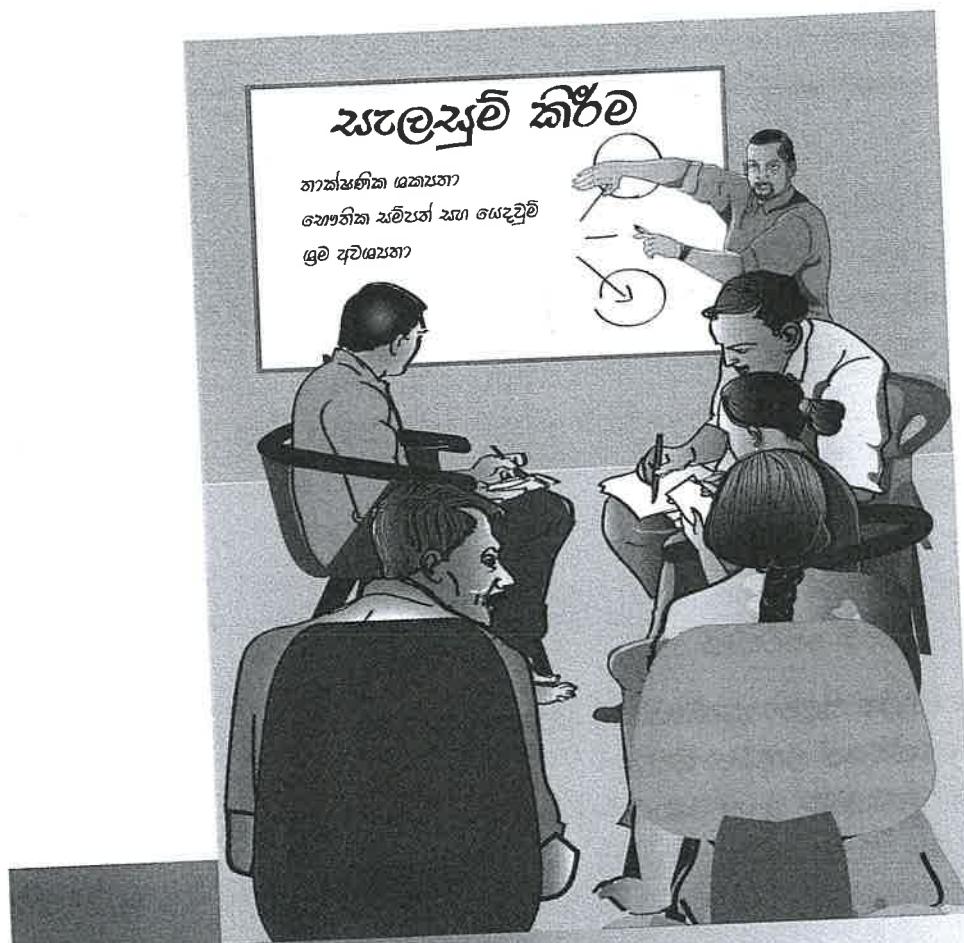
පියවර - 04

වැඩිදුර තොරතුරු අවශ්‍ය කරන අංශ පිළිබඳව සටහන් තබා ගන්නා ලෙස කණ්ඩායම්වලට කියන්න. උදා: ණාය ප්‍රහවයන්, යොදවුම් සපයන්නන් සිරින ස්ථාන, කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව වැනි ආයතනවලින් ලබා ගත හැකි යොවන් ආදිය.

රීජය සැකිය වන ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම සඳහා මෙම සම්ක්ෂණය පිළිබඳ දැනුමෙන් දායකත්වයක් ලබාධින බව පෙන්වා දෙන්න. උදා: විමනිසා තම ව්‍යාපාරයට අදාළව තොරතුරු ලබා ගත නොහැකි වූ කාරණයක් වූයේ නම්, රීජය රැස්වීමට පෙර යළිත් වරක් වෙළඳපළට ගොසින් වීම අවශ්‍යතාව සපුරා ගත යුතුය.

තෙවන පියවර:

සැලකුම් කිරීම



41

අද
පිළිබඳ

4 වන එකකය

අප යා යුත්තේ කොතැනට දැඟ
අවබෝධ කර ගෙනීම



12 වන රස්කේම්: ගොචීපළ ව්‍යාපාර සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * “දැක්ම” යනු කුමක් දැයි වටහා ගනී.
- * “ඉලක්කය” යනු කුමක් දැයි වටහා ගනී.
- * තමන්ගේ ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගනී.

අභ්‍යන්තරය:

සහභාගී වන්නන් රස්කේමට පිළිගෙන, මෙදින සිට ඉදිරියට පවත්වනු බඩන රස්කේම කිහිපය සහභාගී වන්නන් පිළිගෙන, මෙදින සැලසුමක් සකස්කරගැනීම පිනිස වෙන්වන බව කියන්න. මෙදින රස්කේම පවත්වන්නේ අප අනාගතයේදී ය යුත්තේ කොතැනකට ද යන්න තීරණය කිරීම පිනිස බවත් පවසන්න. වෙනත් ආකාරයකින් පැවසුවහාත් මෙදින පවත්වන රස්කේමේ අරමුණු වන්නේ තම තමුන්ගේ ගොචීපළ ව්‍යාපාර සඳහා දැක්මක් සහ ඉලක්ක සකස්කරගැනීම පිනිස වන බවත් පවසන්න. මීට පෙර දිනෙක කන්ඩායම හමුවී සාකච්ඡා කළ සාරුරුක කෘෂි ව්‍යාපාරකයින් සංම කෙනෙක්ම අනාගතය පිළිබඳව වූ දැක්මක් හා විය කරා ලුගාවීම සඳහා සකස්කරගත් ඉලක්ක අනුව කටයුතු කරන අය බව සිහියට නංවන්න. රංජන්ගේ කරාවේ රංජත් කටයුතු කළේ ද විලෝසින්ම බව මතකයට නංවන්න.

පියවර 01 - දැක්ම

සංම කෙනෙකු අන්ම වැඩිපොතේ පිටපත ඇති බව තහවුරු කරගන්න.

“දැක්ම” කියන්නේ මොකක්ද? සහභාගී වන්නන්ගෙන් අසන්න. දැක්මක් යනු යම් දෙයක අනාගතය “දැක්ම” කියන්නේ මොකක්ද? සහභාගී වන්නන්ගෙන් අසන්න. දැක්මක් යනු යම් දෙයක අනාගතය දැක්සේ විය යුතු දැයි කියැවෙන ප්‍රකාශයකි. තමන්ගේ ගොචීපළ සඳහා විවත් දැක්මක් තබාගෙන වී නමන්ගේ වී අවබෝධය බෙදාහදා ගන්නා මෙන් ඉල්ලා සිටින්න. අනාගතය “දැකින්නට” නම තමන්ගේ වී අවබෝධය බෙදාහදා ගන්නා මෙන් ඉල්ලා සිටින්න. අනාගතය “දැකින්නට” නම් වර්තමානයට “අනියෝග” කළ යුතු බව කියන්න. සහභාගී වන්නන් විකකට 3-5 දෙනෙක් ඇතුළත් වන කුඩා කන්ඩායම් කිහිපයකට බෙදා, පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන ලෙස දන්වන්න;

- මගේ ගොචීපළ ව්‍යාපාරය වැඩි දියුණු කළ හැක්කේ කෙසේ ද?
- වඩා හොඳ ගොචීපළක් සඳහා මට ඇති දැක්ම කුමක් ද?
- අනාගතයේදී මගේ ගොචීපළ කුමන විධියේ විකක් වේවි ද?

මුළුන්ම, ‘තමන්ගේ පොදුගලුක දැක්ම විය හැක්කේ කුමක් ද!’ යන්න පිළිබඳව මුද්ධිකලමිඛන අන්තර්ගතයක නියැලෙන ලෙසත්, දැක්ම පැහැදිලිව ප්‍රකාශ කිරීමට විකිනෙකාට උදා කරන ලෙසත් කන්ඩායමට උපදෙස් දෙන්න.

දැන් වැඩපොත අංක 02 - 2 වන පිටුවට යොමු වේ, වික් ගොවීපළක් සඳහා වූ දැක්ම වෙතට අවධානය ලබා දෙන්න. "දැක්ම" කෙනෙකුගේ මුහුණ හා සමාන බවත්, මුහුණු දෙකක් වික සමාන නොවන බවත් පෙන්වා දෙන්න. වික් වික් පුද්ගලයෙක්, තමන්ගේ දැක්මේ හිමි කරවා විය යුතුය.

තමන්ගේ දැක්ම කුමක් දැයි තිරණය කර විය වැඩපොතේ **අංක 02 - 4 වන පිටුවේ සටහන් කරන ලෙස සහනාගි වන්නන්ට කියන්න.** කාර්යය සම්පූර්ණ කළ පසුව තම තමන්ගේ දැක්ම, අන් අය හා බෙදාහදා ගන්නට කැමැති නම්, වියට අවස්ථාව සලසන්න. "දැක්ම" යනු අනාගතය සඳහා දකින සිහිනයක් වැනිය. යමෙක් කොයි දිකාවට යොමු විය යුතු දැයි යන මග පෙන්වීමක් ඉන් සිදුකෙරේ. දැන් සිටින හැකියා මට්ටම ඉක්මවා ඉඩිරියට යන්නට ඔබව වියින් පොළුම්වයි. දැක්මකින් තොරව කටයුතු කරන පුද්ගලයින් සාමාන්‍යයෙන් දිවිය පුරාම හැම්බාම විකම මට්ටමක සිටිනු ඇත.

පියවර 02 - ඉලක්කය

ව්‍යාපාර සංවර්ධනයට අදාළ තවත් වැදගත් සංක්‍රාන්තික වන්නේ "ඉලක්කය" යයි. ඉලක්කය යනු තමන්ගේ දැක්ම වෙත ලැබා වීමට යොදා ගන්නා හිතිමගක් වේ. විහි තිබෙන වික් වික් පියවර නගිම් විනම් ඉලක්ක විකින් වික සපුරාගත් පසු අවසානයේ දැක්ම කරා ලැබා විය හැක. තම තමන්ගේ අනාගත ඉලක්ක මොනවා දැයි හෙළිකර ගැනීම සඳහා කණ්ඩායම බුද්ධිකම්බන අන්‍යාසයකට යොමු කරවන්න. ප්‍රතිචාරයන් පුවරුවේ සටහන් කරන්න. **වැඩපොත අංක 02 - 3 වන පිටුවට සහනාගි වන්නගේ අවධානය යොමු කර විහි ඇති නිදුසුන් පැහැදිලි කරන්න.**

පියවර 03 - ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම

තමන් වෙනුවෙන් ඉලක්ක කිහිපයක් පිහිටුවා ගැනීම අවශ්‍ය බව පවසා සහනාගිවන්නන් යුගල වශයෙන් වෙන් කරගන්න. ඉන්පසු වික් සාමාජිකයෙක් පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නය අනෙක් සාමාජිකයාගෙන් ඇසිය යුතුය;

- ඔබගේ දැක්ම කරා යාමට ගොවීපළ තුළ කළ යුතු වෙනස්කම් මොනවා දී?

ප්‍රශ්නයට පිළිතුරු දෙන සාමාජිකයා, විම පිළිතුරු **වැඩපොත අංක 02 - 4 වන පිටුවේ** මගේ ඉලක්ක ලෙස සටහන් කරගත යුතුය. ඉන් පසුව මෙම කාර්යයම නැවත කරමින් මුළුන් ප්‍රශ්නය ඇසු සාමාජිකයා දැන් පිළිතුරු දීමට යොමු කෙරේ. සියලු දෙනා කාර්යය තිම කළ පසුව තම තමන් මියාගෙන ඇති දැක්ම හා ඉලක්ක කියල්ලන්ම සමග සාකච්ඡා කිරීමට වේලාවක් ලබා දෙන්න. කාලය ඉතිරිකරගැනීම සඳහා සාකච්ඡාව සීමා කිරීමට අවශ්‍ය වේ. නමුත් අන්‍යාසයේ අරමුණු කරා සියල්ලන්ම ගැනීම ඇති දැයි පරීක්ෂාකාරී වන්න. අවශ්‍ය පරීක්ෂා මග පෙන්වන්න. දේශයක් වේනම් තිවරයෙදි කිරීමට උපකාර කරන්න.

වැඩපිටහනේ රීලුග පියවර ආරම්භ කිරීමට සඳහා සියලුම දෙනා දැක්ම සහ ඉලක්ක යනු මොනවා දැයි අවබෝධ කරගෙන, තම තමන්ගේ ව්‍යාපාරයන් සඳහා ඒවා සකස්කරගෙන තිබිය යුතුය.

ම්‍යුළු රැස්වීම තමන්ගේ ගොවීපොළවලට සුදුසු ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සංවර්ධනය කිරීම සඳහා වන බවත්, විසේ කිරීම අනිච්චය අවශ්‍යතාවයක් වන තිසා නොවරදාවාම තමන්ගේ වැඩපොත ද රැගෙන තියුම්ත දින පැමිණාන ලෙස ගොවීන්ට මතක් කරන්න.

5 වන ඒකතය

ගොවීපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සකස් කිරීම



13 වන රැක්වීම: ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * විවිධ ව්‍යවසායන් සඳහා ගොවීපොලේ පවතින තාක්ෂණික ගක්ෂතාවන් හඳුනාගනී.
- * ව්‍යවසායන් ඇරඹීම සඳහා හෝතික සම්පත් හා යෙදුවුම් ඇති/නැති බව තක්සේරු කරයි.
- * ව්‍යවසායන් ඇරඹීම සඳහා ඉමය සපයා ගැනීමට හැකි/නොහැකි බව තක්සේරු කරයි.
- * ක්‍රියාත්මක කිරීමට විහවයක් ඇති වඩාත්ම ව්‍යාපෘති ව්‍යවසාය කුමක් දැයි තීරණය කරයි.

පියවර 01 - හරඳින්වීම සහ අරමුණු පැහැදිලි කිරීම

ඉදිරියේදී සැකසීමට අපේක්ෂිත ගොවීපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම සඳහා තම ගොවීපළ තුළ ක්‍රියාත්මක කිරීමට සුදුසු නොදුම ව්‍යවසාය තෝරා ගන්නා ආකාරය මෙදින රැක්වීමේදී ගොවීන්ට දැනගන්නට ලැබෙන බව කියන්න.

පසුගිය රැක්වීමේදී තම තමුන්ගේ අනාගතය පිළිබඳ දැක්මක් තීරණාත්‍ය කරගෙන ඉලක්ක පිහිටුවා ගේ බව සහභාගි වන්නන්ට මතක්කර දෙන්න. ඒ අනුව ඉෂේධ කර ගැනීමට යන දේ කමින්ම තීරණයකර තිබෙන අතර එවා වෙත ප්‍රාග්ධන සුදුසුම මාර්ගය කුමක් දැයි තෝරාගත යුතුව පවතී. වහි පළමුවන පියවර වන්නේ සුදුසු ව්‍යවසායක් හඳුනා ගැනීමයි. වෙළඳපලේ පවතින තත්වයන් සලකා බලා වැඩි බාහු බ්‍රහ්ම ගැනීම සඳහා අමුත් ව්‍යවසායයක් හඳුනා ගැනීමට ඔවුන්ට අවශ්‍ය වනු ඇත. විනමුත් විම ව්‍යවසායන් වික් වික් ගොවීපොලුවල ස්ථාපිත කිරීමට තීරණය කළයුත්තේ වහි තාක්ෂණික සුදුසු බව, සම්පත් අවශ්‍යතා, සහ ඉම අවශ්‍යතා වැනි කරුණු රැසක් සොයා බලා සැකීමකට පත්විය හැකිනම් පමණකි.

රැක්වීමේ අරමුණු සහභාගි වන්නන් සමඟ සාකච්ඡා කරන්න. එවා ඉටුකර ගැනීම සඳහා පහත දැක්වෙන පියවර සතර ක්‍රියාත්මක කළ යුතුවනු ඇත.

- ව්‍යවසාය අනුව කුඩා කන්ඩායම් සාදා ගන්න.
- විහවයක් සහිත ව්‍යවසායයන් ආශ්‍රිතවත;
 - ◆ තාක්ෂණික ගක්ෂතා අධිකාරිතයක් කරන්න.
 - ◆ හෝතික සම්පත් හා යෙදුවුම් ඇති/නැති බව තක්සේරු කරන්න.
 - ◆ ඉම අවශ්‍යතා හා බ්‍රහ්ම ගැනීමට අවශ්‍ය විට එවා ඇති/නැති බව තක්සේරු කරන්න.

පියවර 02 - ව්‍යවසාය කන්ඩායම් සාදා ගැනීම

සමහරවිට මෙම ගොවා පාසල පවත්වනු ලබන්නේ යම් නිෂ්පාදනයක තියැලෙන ගොවී කන්ඩායමක් සඳහා විය හැකිය. තමුන් විසින් නියැලෙන ව්‍යවසාය වෙනස් තීරීමට අපහසු විවැනි අවස්ථාවල දී අමුත් කුඩා කන්ඩායම් සක්දීම අවශ්‍ය නොවේ. නමුත් මෙම රැක්වීමේ

ඉදිරි පියවරවල දී කණ්ඩායමට අයන් සමහර ගොවීන්ට තමා විසින් තෝරාගෙන තිබෙන්නේ තම ගොවීපොළට සුදුසුම ව්‍යවසාය නොවන බව වැටහෙනු ඇත. කණ්ඩායම විවිධ ව්‍යවසායන්හි නිරත අයගෙන් සමන්වීත නම් පහත සඳහන් පරිදි කටයුතු කරන්න.

වැඩපොත අංක 02 - 4 වන පිටුවේ ඇති "1 වන පියවර - ව්‍යවසාය කණ්ඩායමක් සාඛා ගැනීම" යටතේ සඳහන් කර තිබෙන ප්‍රශ්න උපයෝගී කරගෙන තෝරාගැනීමට විෂවයක් තිබෙන ව්‍යවසායන් කිහිපයක් පැලිබඳව සාකච්ඡාවක් අරුණුන්න. ඒ සඳහා ගොවීන් දක්වන ප්‍රතිචාර අනුව ප්‍රමුඛත්වයක් තිබෙන ව්‍යවසාය කිහිපයක් ඒවායේ යෝගේනාවය පරික්ෂාකර බැලීම සඳහා තෝරාගන්න. මෙත් වික් වික් ව්‍යවසායක් පැලිබඳව වැඩිදුර අධ්‍යයනය සඳහා 3 - 5 ලේනෙකු ගෙන් යුත් කුඩා කණ්ඩායම බැංකින් සකසා සාකච්ඡාව ඉදිරියට මෙහෙයවන්න. තෝරා ගනු ලදූ වික් ව්‍යවසායක් වෙනුවෙන් වික් කණ්ඩායමක් හෝ තිබිය යුතුය.

පියවර 03 - තාක්ෂණික ගක්ෂතාව

2 වන පියවර යටතේ කුඩා කණ්ඩායම් ප්‍රථමයෙන්ම තමුන් නියෝජනය කරන ව්‍යවසායෙහි තාක්ෂණික යෝගේනාව පරික්ෂා කර බලා සැකීමට පත්විය යුතුය. අදාළ ව්‍යවසාය වන්නේ තොගයක් නම් විය ගොවීපොලේ පවතින පස, දේශගුණාය, තු ලක්ෂණ, පළ සැපයුම් තත්ත්වය යනාදී සාධකවලට ගැඹුපෙන්නේ ද යන්න පරික්ෂා කර ගත යුතුයි. තාක්ෂණික ගක්ෂතාවක් නැති ව්‍යවසායන් තෝරා නොගත යුතුය. උවාහරණයක් ලෙස කපු හෝ ගැයෙන් මල් භට ගෙන, එම ගන්නට නම් දිගු වියලි කාලයක් අවශ්‍ය වේ. තම ප්‍රදේශයේ ව්‍යවත් තත්ත්වයක් නො පවතී නම්, වහි කපු වග කිරීම පිණිස හැකියාවක් නැත. හෝග වගාව සහ සත්ව පාලනය යන දෙකටම අදාළ ව්‍යවසායන් අප්‍රාප සාකච්ඡා කෙරෙන බවට වග බලා ගන්න.

තමන්ගේ ගොවීපළ තෝරාගත් ව්‍යවසායට සුදුසු වේ දැයි තීරණය කිරීමට එකිනෙකාට උදාවී වන ලෙස කුඩා කණ්ඩායම්වලින් ඉල්ලා සිටින්න. ඒ සඳහා **වැඩපොත අංක 02 - 7 වන පිටුවේ - 2 වන පියවර යටතේ** - තාක්ෂණික ගක්ෂතාව තක්සේරු කිරීම පැලිබඳ වගුව උපයෝගී කර ගන්න. සලකා බලන වික් වික් සාධකය යටතේ, තමන්ගේ ගොවීපළේ සුදුසු නුසුදුසු බව වහි සටහන් කළ යුතුය. මේ සඳහා කණ්ඩායමෙන් කණ්ඩායමට ගොසින් උදාවී කරන්න. සියලුම සාධක සලකා බලා සමස්ත තක්සේරුවක් ද ඔවුන් විසින් ලබා දුය යුතු වේ.

වික් වික් කණ්ඩායම කාර්යය අවසන් කළ පසුව මෙතෙක් කළ සාකච්ඡාවල ප්‍රතිඵල පොදුවේ බෙදා-හඳු ගන්නා ලෙස ඉල්ලා සිටින්න. කිසියම් කණ්ඩායමක් නියෝජනය කළ ව්‍යවසායක තාක්ෂණික නුසුදුසු බව හෙළුවිවහොත්, විම කණ්ඩායම වෙනත් ව්‍යවසායයක් තෝරා ගෙන අන්තර් නැවත කළ යුතු වේ.

පියවර 04 - හොඳික සම්පත් සහ යෙදුවුම් ලබා ගැනීමට ඇති / නැති බව

3වන පියවරේ දී ව්‍යවසාය සඳහා වන තාක්ෂණික ගක්ෂතාව සම්පූර්ණ කරගත් පසුව ඒ සඳහා ප්‍රමාණවත්ව හොඳික සම්පත් සහ යෙදුවුම් ලබා ගැනීමට ඇති බව තහවුරු කර ගත යුතුයි. මේ සඳහා 3 වන පියවරේ දී අනුගමනය කළ ක්‍රමවේදයම යොදා ගන්න. අවශ්‍ය සියලු සම්පත් ලබා ගත හැකි නම් ව්‍යවසායය තෝරා ගත යුතුයි. අදාළ විසින් සටහන් කිරීම සඳහා වැඩපොත **අංක**

02 - 9 වන පිටුවේ 3 වන පිකවරේ හෝතික සම්පත් සහ යෙදුවුම් ලබා ගැනීමට ඇති/නැති බව සඳහන්ව ඇති වගුව ප්‍රයෝගනයට ගන්න.

මෙම අන්තරාස්ථා සඳහා පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු තිබිය යුතුය:

1. කුමන හෝතික සම්පත් මට අවශ්‍ය දී? (නාය, බිජ, පොහොර වැනි යෙදුවුම්)
2. වික විකතින් කොපමතා අවශ්‍ය දී?
3. ගොවිපොල මරිටමෙන් වික විකතින් කොපමතා සපයා ගත හැකි දී?
4. කොපමතා ප්‍රමාණයක් මිලට ගත යුතු දී?
5. මිලට ගන්නේ කොහොන් දී?

තම තමන්ගේ ව්‍යවසායයන් සඳහා අවශ්‍ය වන හෝතික සම්පත් මොනවා දැයි කළේපනා කර බලන ලෙස කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. හෝගයක් වෙනුවෙන් නම් බිජ, පොහොර, පළුළුබේද නාංක වැනි දේ මේ අතර වේ. උපකරණ, මෙවලම්, ආයුධ, ගබඩා දුව්‍ය, යන්තු සූත්‍ර වැනි ඒවා ද ඊට ඇතුළත් විය යුතුයි. සත්ව පාලන ව්‍යවසායකට නම් ආහාර දුව්‍ය, ඔං්ජද, උපකරණ, කුඩා ආම්පත්න වැනි දේ ඇතුළත් විය යුතුයි. මෙම සම්පත්වලට ගොවිපොල මරිටමෙන් සපයා ගත හැකි ඒවා මෙන්ම මිලට ගත යුතු ඒවා ද ඇතුළත් වීම අවශ්‍යයි. සම්පත් ලැයිස්තුව සම්පූර්ණ කළ පසුව තම තමන්ගේ ලැයිස්තු හා ඒවායේ ප්‍රමාණයන් හා සැපයුම් ප්‍රහව සටහන් කරන ලෙස ඉල්ලා සිටින්න. සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න. සියලු දේ ආවරණය වී තිබේ දී? යමක් අතහැරි තිබේ දී? කිසියම් කණ්ඩායමකට අවශ්‍ය හෝතික සම්පත් ලබා ගැනීමට නො හැකි බව පෙනී දිය නොත් වෙනත් ව්‍යවසායක් තෝරාගෙන, ක්‍රියාදාමය යැලිත් මුළ සිට අනුගමනය කළ යුතුයි.

පියවර 05 - අවශ්‍ය විට ගුම සම්පත් ලබා ගැනීමට ඇති/නැති බව තක්සේරුව

මේ වන විට, සියලු දෙනා විසින් තාක්ෂණිකව සුදුසු හෝතික සම්පත් තිබෙන හෝ සපයාගත හැකි, ව්‍යවසායන් හඳුනාගෙන අවසන්ය. මීළගට ඉතිරිව ඇත්තේ ඒවායේ ගුම අවශ්‍යතා පිළිබඳව සොයා බලා, ඒවා සපයා ගැනීමට තිබේ දැයි වීමසා බැඳීමයි. අවශ්‍ය ගුමය සපයා ගත හැකි නම්, තව දුරටත් ඉදිරියට යා හැක. නැතිනම් වෙනත් ව්‍යවසායක් තෝරා ගත යුතුයි. තම තමන්ගේ වත්මන් ගොවිපලේ ගුම තත්ත්වය පිළිබඳව වීමසන්න. සාකච්ඡාව සඳහා මාර්ගෝපදේශයක් ලෙස පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න හාවතා කරන්න;

- මේ කවුරුන් හෝ පවුලේ ගුමය උපයෝගී කරගන්නවා දී?
- මේ කවුරුන් හෝ කුල් ගුමය ලබා ගන්නේ දී?
- මේ කවුරුන් හෝ අත්තම් යොදා ගන්නේ දී?
- ගුමය කුලියට ගත යුතු ද නැති ද යන්න තීරණය කරන්නේ කෙසේ දී?
- ගුමය අවශ්‍ය වේලාව තීරණය කරන්නේ කෙසේ දී?
- ගුමය කුලියට ගන්නට ඇත්තේ කොහොන් දී?

සාකච්ඡාව අවසන් වූ පසුව **වැඩිපොත අංක 02 - 10 වන පිටුවේ**, “4 වන පියවර-ගුම අවශ්‍යතාව සහ ලබා ගැනීමට ඇති/නැති බව” ට යොමු වන්න. පිටුවේ දී ඇති ප්‍රශ්න කෙරෙහි අවධානය යොමු

කිරීමේ අවශ්‍යතාවය පැහැදිලි කර දෙන්න. හෝග වගාච සඳහා බිම සැකසීම, සිටුවීම, වල් මරුධනය, පළුබෝධ පාලනය, පොහොර යෝදීම, ජලය සැපයීම, අස්වනු නෙලීම වැනි කරුතව්‍යන් සියල්ල පිළිබඳව කළ යුතුයි. සත්ව පාලන ව්‍යවසායයකට නම් ආහාර ලබාදීම, ජලය සියල්ල පිළිබඳව තුළු පිරිස්ථ කිරීම, බෙහෙත් දීම, පැටවුන් බලාගැනීම ආදි විවිධ නිෂ්පාදන කටයුතු පිළිබඳව විමසා බැලීය යුතුයි.

මෙයින් තමන්ට කොපමන ගුම ප්‍රමාණයක් අවශ්‍ය දැයි තක්සේරු කළ යුතුයි. කම්කරුවන් කිදෙනෙන් දීන කියකට, කුමන අවස්ථාවේ අවශ්‍ය දැයි ගුම සැලැස්මේ සටහන් කරන්න. සාකච්ඡාව අවසන් වූ පසුව තම ව්‍යවසායයන් සඳහා කුලී ගුම අවශ්‍යතාව සාකච්ඡාවට ගන්නා මෙන් දැන්වන්න. විනාඩි 10ක් මේ සඳහා ලබා දී, 11 වන කිටුවේ ඇති ගුම සැලසුම සකස් කරන මෙන් දැන්වන්න.

කන්ඩායම් තම කාර්යය අවසන් කළ පසුව වික කන්ඩායමකින් වික් අයෙකු බැඳින් ඉදිරිපත්ව තම ගුම සැලැස්ම ඉදිරිපත් කරන ලෙස දැන්වන්න. සාකච්ඡාවට උනන්ද කරවන්න. සාකච්ඡාව නිම වූ පසුව සාකච්ඡා කළ දේ බෙදා-හදා ගන්නා ලෙස කන්ඩායම්වලට කියන්න. යම් කන්ඩායමකට කුලී ගුමය අවශ්‍ය වූයේ ද? ඔවුන් තීරණය කළේ කුමක් කරන්න ද? යම් කන්ඩායමකට අවශ්‍ය ගුමය ලබා ගැනීමට අපහසු බවක් පෙනේ නම් ඔවුන් වෙනත් ව්‍යවසායයක් තෝරා ගෙන අන්තර් නැවත කළ යුතුය.

වැඩසටහන නිමා කිරීමට පෙර සියලුම දෙනා සැසියේ අරමුණු කරා ලගාවී සිටී ද යන්න ගැන ඔබ සැසිමකට පත්වන්න. මෙම සැසිය අවසන් වනවිට වෙළඳපොල සම්ක්ෂණයේ දී ගොවීන් විසින් හඳුනාගත් ව්‍යවසායයන් කිහිපයක් සඳහා තාක්ෂණික ගබනතා අධිස්‍යනයක් කර, ඒ සමගම හෝතික සම්පත්, යොදවුම්, ගුමය ඇති නැති බව, ආදි අවශ්‍යතාවයන් පිළිබඳව ද සොයා බලා තමාට වඩාත් වාසි සහගතවන හා ක්‍රියාත්මක කළනැකි ව්‍යවසායයක් තෝරාගැනීමට ගොවීන්ට නැකිවනු ඇත.

14 වන රැස්වීම: තෝරාගත් ව්‍යවසායයෙක් ආදායම් සහ වියදුම් අනුව සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ගොවිපොලේ ව්‍යවලුස වියදුම් මොනවා දැයි දැනගති.
- * ගොවිපළ ව්‍යවසායක් සඳහා සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීමට හැකි වේ.
- * ගොවිපොලේ ස්ථාවර වියදුම් මොනවා දැයි දැනගති.
- * ගොවිපොලේ වත්කම්වල ක්ෂේත්‍රයේ ගණනය කිරීමට හැකි වේ.

සමාලෝචනය

මේ වන විට ගොවිපොල ව්‍යවසායක් අයුරින් ත්‍රියාත්මක කිරීමට සුදුසු ව්‍යවසායයක් ගොවින් විසින් තෝරාගෙන තිබෙන අතර ඉන් කොපමණ ලාභයක් උපයාගත හැකිවනු ඇති ද යන්න සොයාගත යුතුව තිබේ. සරල අය-වැය ලේඛනයක් සැකසීම මගින් මේ පිළිබඳ අදහසක් ලබාගත හැකිය. නමුත් ඒ සඳහා ගොවිපළ වියදුම් පිළිබඳ අවබෝධයක් ගොවින්ට තිබිය යුතුය. වැඩිවින් මෙයින රැස්වීම ඒ සඳහා වන බව පවසන්න.

පියවර 01 - ව්‍යවලුස වියදුම්

සහභාගි වන්නන් රැස්වීමට පිළිගෙන, දිනට නියමිත අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. සෑම කෙනෙකුගේම අයේ වැඩිපොන් පිටපත ඇති බව තහවුරු කරන්න. පූරුෂ මත “ව්‍යවලුස වියදුම්” යැයි ලියන්න. ඉන් වැටහෙන්නේ කුමක් දැයි සහභාගිවන්නන් ගෙන් අසන්න. ඔවුන්ගේ අදහස් සටහන් කර ගනීමින්, ව්‍යවලුස වියදුම්වලට උපයාගත ඇති අය-වැය පිළිබඳ අවබෝධයක් ගොවින්ට තිබිය යුතුය. බැහැවින් මෙයින රැස්වීම ඒ සඳහා වන බව පවසන්න.

පියවර 02 - අය-වැය ලේඛනය

අය-වැය ලේඛනයක් යෙනෙන් තමන්ට වැටහෙන්නේ කුමක් දැයි සහභාගි වන්නන්ගේ අසන්න. අදහස් සටහන් කරගෙන, ව්‍යවසායක අය-වැය ලේඛනයක් යනු උපයාගත් ආදායම් හා නිෂ්පාදනය සඳහා දරන ලද වියදුම්වල ලැයිස්තුවක් බව පෙන්වා දෙන්න. එය, ව්‍යවසායක ලාභය ගණනය සඳහා යොදා ගත හැකි බව ද පවසන්න.

ගොවිපළ අය-වැය ආකෘතියක් පූරුෂ මත අදින්න. සහභාගි වන්නන් වැඩිපොන් අංක 02 - 13 වන පිටපතේ ඇති වගුවට යොමු කරන්න. ඕනෑම අය-වැය ප්‍රකාශයක ප්‍රධාන අංගයන් වන්නේ ආදායම, වියදුම හා ලාභයයි. මෙය ලාභය තක්සේරු කිරීම සඳහා හාවිතා කළ හැකි පොදු ආකෘතියක් බව පවසන්න. තනි ව්‍යවසායක ලාභය තක්සේරු කිරීම සඳහා අන්තර්ගතයක් කිරීමට

පොතේ ඇති වගුව හාටිතා කරන්න. තවදුරටත් ඉදිරියට යාමට පෙර අය-වැය ප්‍රකාශයක ප්‍රධාන අංග අවබෝධ කර ගැනීම ඉතා වැදුගත් බව ප්‍රකාශ කරන්න.

ආදායම නිරවචනය කරන්නට සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. ආදායම යනු ගොවීපලේ නිෂ්පාදනවල ආදායම නිරවචනය කරන්නට සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. ආදායම යනු ගොවීපලේ නිෂ්පාදනවල සම්පූර්ණ වට්නාකම බව පැහැදිලි කරන්න. නිෂ්පාදිතය විසින්මෙන් ලැබෙන මුදල්වලින් ලැබෙන්නේ ආදායමයි. ගොවීන් විසින් පරිනෝජනය කරන හෝ පරිත්‍යාග කරන හෝ ඩීප වශයෙන් තබාගන්නා ආදායමයි. ගොවීන් විසින් පරිනෝජනය කරන හෝ පරිත්‍යාග කරන හෝ අවධාරණය කරන්න.

- ආදායම ගණනය කරන්නේ විකිතු, පරිනෝජනය කළ, පරිත්‍යාග කළ හෝ මොන යම් හෝ කුමයකට හාටිතා කරන කොටස්වල අයය ඒකකයක වෙළඳපළ මිලෙන් ගුණ ඩිරිමෙනි.

ඔබ විසින් සමාන ව්‍යවසායයන් විකට සිටින ලෙස සහභාගිවන්නන් අනු කණ්ඩායම්වලට වෙන් කර තිබේ. තම තමන් තෝරාගත් ඒ ඒ ව්‍යවසායයන් සඳහා අය වැය ආකෘතියක් පිරවීමට කණ්ඩායම්වලට දැන් අවස්ථාව ලැබෙන බව කියන්න. **වැඩිපොත අංක 02 - 14 වන පිටුවට යොමුව,** තෙවන මුදල්වලට දැන් අවස්ථාව ලැබෙන බව කියන්න. මෙය ව්‍යවසායයක ලාභඳුයිත්වය දෙන ලද කාර්යය සඳහා පියවරෙන් පියවර උපදෙස් ලබා දෙන්න. මෙය ව්‍යවසායයක ලාභඳුයිත්වය දෙන ලද කාර්යය පහත දෙන්න.

සහභාගි වන්නන් වැඩිපොත අංක 02 - 13, 14 හා 5 වන පිටුවලට යොමුකර, අක්කරෙයක බඩිඉරිය ව්‍යවසායයක් සඳහා අය-වැයක් සකස් කරන්නට විනාඩි 15 ක් ගත කරන ලෙස දැන්වන්න. කාර්යය ව්‍යවසායයක් සඳහා අය-වැයක් සකස් කරන්නට විනාඩි 15 ක් ගත කරන ලෙස දැන්වන්න. කාර්යය අවසන් වූ පසුව ක් විස් කණ්ඩායමේ ගොවීපළ ආදායම, වියදම හා ලාභය කොපමතා දැයි අසන්න. එවා කණ්ඩායමේ කණ්ඩායමට වෙනස් වනු අත. කාට හෝ මෙහිදී ගැටළුවක් වී දැයි අසන්න. ව්‍යවසායයක ලාභාංග වැඩි තිරිමට ගත හැකි පියවර මොනවා දැයි ඉහත ප්‍රතිව්‍යා අනුව සිතිය ව්‍යවසායයක ලාභාංග වැඩි තිරිමට ගත හැකි පියවර මොනවා දැයි ඉහත ප්‍රතිව්‍යා අනුව සිතිය හැකි දැයි අසන්න. ප්‍රතිචාර සටහන් කරගෙන, ලාභාංග වැඩි කර ගැනීම පහත සඳහන් දේවල් කළ හැකි බව පෙන්වා දෙන්න;

- හාන්ඩියට ඉහළ මිලක් ලැබේමෙන්
- අස්වෙන්න ඉහළ නැංවීමෙන්
- විකල්ප යෙදුවුම්, වියදම් අඩු තාක්ෂණා, ගුම වියදම් අඩු කරවන උපක්‍රම ආදිය හාටිතයෙන්, හෙවත් විවළු වියදම් අඩු කිරීමෙන්

තම ව්‍යවසාය කණ්ඩායම් තුළ නිදිමින්, ඔවුන්ගේ ව්‍යවසායන් වඩා ලාභඳුයි කර ගැනීම පිණිස ක්‍රියාත්මක තිරිමට යෝජනා කරන කරගෙනු සාකච්ඡාවට හාජනය කරන ලෙස දැන්වන්න.

තම ව්‍යවසාය කණ්ඩායම් තුළ නිදිමින්, ඔවුන්ගේ ව්‍යවසායන් වඩා ලාභඳුයි කර ගැනීම පිණිස හෝග වගාවේදී රසායනික පොහොර වෙනුවට කොමිපෝස්ට්‍රි පෝර යෙදීම, සත්ව පාලනයේ දී ගවයින් සහ්ය සාක්ෂි ආභාර සමග දීමට පෝෂ තසනා වග කිරීම ආදිය නිදුසුන් සේ ගත හැක. ප්‍රවර්ගේ සඳහා සාක්ෂි ආභාර සමග දීමට පැහැදිලි කිරීම පිණිස යෝරා ගත හැක. සහභාගි වන්නන්ගෙන් මේ විමසීම් කරන්න;

- මෙම යෝජනා කරන වෙනස නිසා ව්‍යවසායෙන් දැන් ලැබෙනවාට වඩා වැඩි ආදායම් ලැබෙන්නේද?
- එසේ නම් ඒ, මොන හෝතු නිසාදී?

ඔවුන් යෝජනා කළ වෙනස්කම් සිදුකළවාත්, අස්වෙන්න වැඩි වීමෙන් හෝ ආදායම වැඩි වීමෙන් හෝ යෙදුවුම් අඩු කිරීමෙන් වැඩි ප්‍රතිලාභයක් ලබා දෙන්නට විය සමත් වේ දැයි කොයා බලන්න.

පියවර 03 - ස්ථාවර වියදුම්

පුවරුව මත “ස්ථාවර වියදුම්” යැයි ලියන්න. ඉන් වැටහෙන්නේ කුමක් දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ඔවුන් එෂ සඳහා සපයන උදාහරණ වික විකක් පිළිබඳව ඔවුන්ගේ අදහස් සටහන් කරන්න. **වැඩපොත අංක 02 - 16 වන තියුවේදී ඇති තිද්සුන් හා පැහැදිලි කිරීම් අනුව ප්‍රමාණවත්ව කරනු ආවරණය වන බවට වග බලා ගන්න.**

විවෘත වියදුම් මෙන් වික් වික් ව්‍යවසායයකට පමණක් නොව සමස්ථ ගොවීපලේ තිබෙන බොහෝ ව්‍යවසායයන් සඳහා පොදුවේ මෙම වියදුම් අදාළ වන බව සඳහන් කරන්න. නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය වෙනස් වුව ද මෙම වියදුම් වෙනස් නොවේ. නිෂ්පාදන කාර්යයක් සිදු නොවන අවස්ථාවලදී වුව ද මෙම වියදුම් පවතී.

ස්ථාවර වියදුම්වලට උදාහරණ ලබා දෙන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. පුතිවාර, පුවරුවේ ලියන්න. පහත දැක්වෙන ස්ථාවර වියදුම් කීපයටත් ප්‍රකාශ වන ලෙස සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න; උදාහරණයක් ලෙස උක්වරයක් සඳහා යන වියදුම් වික් ව්‍යවසායයකට පමණක් සිමා නොවේ. විය සමස්ථ ගොවීපළ සඳහාම කරන වියදුමක් බව පහදා දෙන්න.

- මූල ගොවීපලේ ප්‍රයෝගනය සඳහා මෙවලමක් මිලට ගැනීම
- බර අදින ගවයෙක් මිලට ගැනීම
- ගබඩාවක් ඉදිකිරීමට වියදුම් කිරීම
- ගොවීපළ යටිතල පහසුකම වියදුම් - උදා: වැටක් ඉදි කිරීම
- ස්වීර කමිකරු ගුම්ය හා කළමනාකරණ වියදුම්
- ක්ෂේරීම්

පියවර 04 - ක්ෂේරීම ගණනය කිරීම

උක්වරයක්, නුගලක් හෝ ගොවීපොලේ හාවිතා කරන වෙනත් මෙවලමක් කාට හෝ තිබේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. විම හාන්ධිය සඳාකාලිකව හාවිතා කළ හැකි විකක් දී? ගොවී යාමට ගොදුරු වෙනවා දී? මේ වන විට විය කොතරම් කාලයක් විය හාවිතා කර තිබේ දී? කොතරම් කාලයකට වරක් විය අලුත් කරනවා දී? යන අතුරු ප්‍රශ්න ද අසන්න.

නගන ලද ප්‍රශ්න ඇසුරු කරගෙන සැම උපකරණයකටම මුදල්මය අගයක් ඇති බව පැහැදිලි කරන්න. වියට ඉහළම අගයක් පවතින්නේ අලුත් පිට වන අතර කාලයක් තිස්සේ පාවිච්චියට ගෙන වියින් තව දුරටත් වැඩික් ගත නොහැකි විට, රීට අගයක් නැත. ක්ෂේරීම යනු කාලයන් සමඟ උපකරණයක් හෝ මෙවලමක් වැනි සම්පතක අඩුවෙමින් යන අගය පැහැදිලි කිරීමට ගොදා ගන්නා ව්වනයක් බව පවසන්න.

හාවිතය සමඟ උපකරණයක අගය වසරක් පාසා පහළට යයි. මුදල් වශයෙන් පසුම්බියෙන් ඉවත් නොවුවත්, උපකරණයේ අගයෙන් කොටසක් හැම වසරක් අවසානයේම ඉවත්ව ඇත. විසේ ඉවත්ව හිය අගය, ගොවීපළට අදාළව ගණනයට ගතයුතු වියදුමක්. ක්ෂේරීම ගණනය කිරීමෙන්, උපකරණයක වාර්ෂික වියදුම නිර්ණය කිරීමට හැකිවන බව පෙන්වා දෙන්න.

ක්ෂයවීම ගණනය කිරීමට කරුණු දෙකක් අවසරවන බව පවසන්න. මුළුන්ම, පළමුවෙන්ම උපකරණය මිලට ගත් අවස්ථාවේ විහි වට්නාකම දැන සිටිය යුතුයි. දෙවනුව, විය කොතරී කාලයක් භාවිතයට ගත හැකි දැයි දැන සිටිය යුතුයි. අපි අලුත් නගුලක් මිලට ගත්තේ යයි සිතමු. අලුත් පිට රුපියල් 100,000 ක් වට් යැයි සිතමු. නගුල අවුරදු 10ක් පුරා භාවිතයට ගත හැක. වෙනත් අයුරකින් කිවහොත් විහි ආයු කාලය අවුරදු 10 කි. ඒ අනුව සෑම වසරක් අවසානයේම නගුලේ ආරම්භක අගයෙන් දැනයෙන් පංගුවක් (10% ක්) බැඳීන් අඩවි. විනම්, නගුලේ ආරම්භක අගයෙන් රුපියල් 10,000 බැඳීන් අවුරදු 10 ක් පුරා අඩු වී (ක්ෂය වී) යනු ඇත. අවුරදු 10 අවසානයේ විහි වට්නාකම, මුළුනින්ම ක්ෂයවී ඇත. අවසානයේ විහි අගය ගුනය.

ක්ෂයවීම යනු, ගොවිපලේ ලාභාංශ ගණනය කිරීමේදී භාවිතයට ගත්තා ස්ථාවර සම්පතක වාර්ෂික අගය නැතහොත් වට්නාකමින් වාර්ෂිකව අඩවියි.

වැඩසටහන තිමා කිරීමට පෙර සියලුම දෙනා සැකියේ අරමුණු කරා ලගාලී සිටින්නේ ද යන්න ගැන ඔබ සැකිමට පත්වන්න. මෙම සැකිය අවසන් වන විට;

- විවළු වියදුම් යනු මොනවාදූ?
- ස්ථාවර වියදුම් යනු මොනවාදූ?
- භාන්ධයක ක්ෂයවීම භා විය ගණනය කරන ආකාරය

ගොවීන්ට අවබෝධ වී තිබේ දැයි නැවත වීමසන්න. ජ්‍යෙෂ්ඨ භාවිතා කරමින් ගොවිපොල ව්‍යවසායය සඳහා සරල අය වැය ලේඛනයක් ඔවුන්ටම සකස්කරගත හැකි විය යුතුයි.

15 වන රැස්වීම: මූල්‍ය කළමනාකරණය

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ව්‍යවසායයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙනිමේ දී සපුරාගත යුතු මූල්‍ය අවශ්‍යතාවයන් හඳුනා ගනී.
- * මූල්‍ය අවශ්‍යතා ඇස්කමේන්තු කිරීමේ හැකියාව වර්ධනය කර ගනී.
- * නාය මූල්‍යක් වෙත යොමුවිය යුතු වන්නේ නම් ඒ ඇස්? කවදා දු? යන්න අවබෝධ කර ගනී.
- * මූල්‍ය නායට ගැනීමේ දී සලකා බැලිය යුතු කරනු වටහා ගනී.
- * මූල්‍ය සපයා ගැනීමේ විනවයක් ඇති ප්‍රහව හඳුනා ගනී.

මෙම රැස්වීමේ පසු භාගයේදී පුද්ගලයේ ගොවීන්ට නාය මූල්‍ය සපයන ප්‍රධාන ආයතනයක් සමග ගොවීන්ට සාකච්ඡා කිරීමට තිබේ. එබැවින් කළුන්ම මේ සඳහා සුදුසු ආයතනයක් ඔබ විසින් හඳුනාගෙන එයට මෙදින රැස්වීමට පැමිණෙන ලෙස ආරාධනා කර තිබිය යුතුය. නාය සැපයීමේ ක්‍රමවලට අදාළ තොරතුරු හා අන්පත්‍රිකා ආදිය ද රැගෙන එන ලෙස ඔවුන්ට දැන්වා තිබිය යුතුය. වෙනත් නාය සපයන ආයතනවල මුදින පත්‍රිකා ආදිය ද සොයාගැනීමට උත්සුක විය යුතුය.

සමාලෝචනය

ඉදිරි කන්නයේ දී ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා සුදුසු වික් ව්‍යවසායයක් තෝරාගත් අපි මේ වන විට වියට අදාළ ආදායම් හා වියදුම් පිළිබඳ තක්සේරුවක් සිදුකර ඉන් ලැබිය හැකි දළ ලාභය පිළිබඳ අදහසක් ලබා සිටිමු. ව්‍යවසායක් ද තොව ව්‍යවසායට අදාළ විවළන වියදුම් මොනවා ද යන්න සහ ඒවා දැරීමට සිදුවන්නේ කුමන අවස්ථාවල ද යන්න ද අවබෝධ කරගෙන සිටිමු.

කුමන හෝ හේතුවක් නිසා ව්‍යවසාය ක්‍රියාත්මක කරන අතරවාරයේ දී යම් විවළන වියදුමක් දැරීම පිණිස මූල්‍ය මූල්‍ය තොමැති ව්‍යවහාර් ව්‍යාපාරය අසාර්ථක වීමට විය හේතු විය හැක. ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය අවශ්‍යතා ඇස්කමේන්තු කිරීමත් අත ඇති මූල්‍ය අවසන් වන්නේ නම් අදාළ වියදුම් දැරීම සඳහා නාය මූල්‍ය සපයාගැනීමත් ගැන දැන සිටීම වැදගත් වන්නේ විබැඳීනි. මෙදින රැස්වීම පවත්වන්නේ ඒ සඳහා බව පවසා රැස්වීමේ අරමුණු ගොවීන්ට පැහැදිලි කරන්න. වැඩිපොත සියලු දෙනාම රැගෙනවිත් තිබේ දැයි විමසිලුමත් වන්න.

ගොවීයෙක් ණය ලබා නොගත යුත්තේ කුමන තත්ත්වයන් හමුවේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න:

- නාය ආපසු ගෙවීමේ අපහසුතාවක් පෙනෙන්නට ඇති විට
- නාය කොන්දේසි හා අවශ්‍යතා තමන්ට අවාසිඩායක බව පෙනෙන විට
- නාය හාවිතා කිරීමේ නිශ්චිත වැඩිපිළිවෙළක් නැති විට

පියවර 03 - මුදල් නායට ගැනීමේ දි සොයා බැලිය යුතු කරනු

ගොවීයෙක් නායක් ලබා ගැනීමේ තීරණයට විළුණීමට පෙර ඊට අදාළ කොන්දේසි දැන සිරිය යුතු බව මතකයට නිංවන්න. නාය දීමට සැරසෙන බැංකුවකින් හෝ පුද්ගලයෙකුගෙන් හෝ ක්ෂේත්‍ර නාය ආයතනයකින් නායක් ගන්නා පුද්ගලය විසින් දැනගත යුතු වන වඩාත්ම වැඳුගත් කොන්දේසි මොනවා දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ප්‍රතිවාර පුවරුවේ මියන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 22 වන නිවුවට ගොමුකරවා පහත කරනු ඇවාරනය කරන්න.

පොලී අනුපාත: පොලීයක් යනු මුදල් නායට ගැනීමේ වියදුම ය. සාමාන්‍යයෙන් මෙය ප්‍රකාශ කරන්නේ ප්‍රතිශතයක් වශයෙනි. නාය ලබා ගන්නා ස්ථානය අනුව පොලී අනුපාත වෙනස් විය හැක. වංචාකාර පුද්ගලයින්ගෙන් ගොවීන් ආරක්ෂා කර ගනීම සඳහා රජය සාමාන්‍යයෙන් මෙම පොලී අනුපාත සම්බන්ධව සීමාවන් පනවයි. පොලී ප්‍රතිශතය සාධාරණ විය යුතුය.

බැංකු අයකිරීම්: පොලීයට අමතරව ඇතැම් නාය දෙන්නන් විසින් යම් නිශ්චිත මුදලක් නාය පරිපාලන ගාස්තු වශයෙන් අය කරනු ලබයි. විම මුදල, වෙනම ගාස්තුවක් ලෙස හෝ පොලීයටම ඇතුළත් කළ ගාස්තුවක් ලෙස නාය වාරික ගෙවනවිට අයකරනු ඇත. ලබා ගන්නා නාය මුදල කුඩා නම් බැංකු ගාස්තුවක් ඊට වික්වීම අවාසි සහගත විය හැක.

නාය ආපසු ගෙවන කාලය: නාය ආපසු ගෙවීම පිනිස ගොවීන්ට ලැබෙන කාලයයි. නාය ලබා ගන්නා ආයතනය අනුව විය ගෙවීමට ලබාදෙන කාලයේ යම් යම් වෙනස්කම් තිබිය හැකිය. තෝරාගත යුත්තේ ව්‍යවසායයට ගැපුපෙන ආපසු ගෙවුම් කාලයකි. බලාපොරොත්තු වූ අවසාන ගෙවීමේ දිනයට පෙරානුව නාය මුදල ගෙවා අවසන් කිරීමට අවස්ථාවක් ලැබුණුත් පොලීය පිළිබඳ සහනයක් ලැබෙන්නේ ද යන්න විමසා බැලිය යුතුය.

නාය මුදලක් ලබාගැනීමේ දි සොයා බැලිය යුත්තේ මොනවා දැයි දැන් ගොවීන් දැන සිරින අතර මීපුගට කළ යුතුව ඇත්තේ සාධාරණ කොන්දේසි මත ඔවුන්ට නාය සැපයිය හැකි ආයතන හඳුනාගැනීමයි. මේ සඳහා අනුගමනය කළ හැකි හොඳම කුමය වන්නේ පුද්ගලයේ පවතින නාය සපයන ආයතන සහ පුද්ගලයින් හඳුනාගෙන ගොවී කණ්ඩායම ව්වා වෙත බැඳුවාගෙන ගොස් තොරතුරු සපයා ගැනීමයි. නමුත් ඒ සඳහා තවත් දිනයක් වැයවන නිසා පහත සඳහන් විකල්ප කුමය අනුගමනය කරමු.

සිභාන කාලය: නායක් ලබා ගැනීමත්, නාය ආපසු ගෙවීම පටන් ගත යුතු කාලයත් අතර කාල පරාතරයයි. ඇතැම් ව්‍යවසායයන් ගෙන් ආදායමක් ලැබීම පටන් ගන්නේ විය අරඹා යම් කාලයක් ඉකුත්ව ගිය පසුවය. වැඩැවීන් ව්‍යවසායයට වඩාත්ම උච්ච සහන කාලයක් දෙනු ලබන නාය සිපයන්නේක් තෝරාගත යුතුය.

පැවරුම: ණය දෙන ආයතනයකට ගොස් තොරතුරු රස්කීරිම

ගොවුනා පාසල් සාමාජිකයන් නාය දෙන පුද්ගලයෙක් වෙත හෝ ආයතනයක් වෙත යොමුකර නාය දීමේ තුම හා විහිදී අනුගමනය කරනු ලබන කොන්දේසි ගැන සාකච්ඡා කිරීමට අවස්ථාවක් සූදානම් කරන්න. අනෙකු ආරම්භ කිරීමට පෙර පුද්ගලයේ ඇති නාය දෙන ආයතන හෝ පුද්ගලයින් හඳුනා ගැනීමට සහභාගි වන්නන්ට සිදුවේ. මේවා අතර බිංඩු, වෙනත් නාය දෙන සංවිධාන හා පුද්ගලයින් විය හැකිය. මෙම අනෙකු සහභාගිවන්නන් කණ්ඩායම් ලෙස යවන්න. මෙම ආයතනවලට ගොවී කණ්ඩායමේ පැමිණීම ගැන කළුන් දැන්විය යුතුය. සෑම කණ්ඩායමකටම වික් ස්ථානයකටවත් යමට තරම් ප්‍රමාණවත් ස්ථාන ගණනක් සූදානම් කර ගැනීමට වශයෙන් ගන්න.

විම ආයතන මගින් සපයන මුදිත පත්‍රිකා ආදිය ද හැකිතාක් රස්කී කර ගන්න.

නාය දීමේ දී සැලකිල්ලට යොමුවිය යුතු පොලී අනුපාතය, නාය ගෙවීමේ කාල සීමාව, සහන කාලය හා බිංඩු අය කිරීම්, නාය ලබා ගැනීමේ දී ඇති පහසුව යන කරුණු පහට අදාළව ඕනෑම පහවයකින් තොරතුරු විකතු කර ගන්නා ලෙස කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඇපකරුවන් අදී තවත් අමතර කරුණු පිළිබඳව ඔවුන්ගෙන් විමසන්නටත්, මුදිත ද්‍රව්‍ය යමක් තිබේ නම් එවා විකතු කර ගන්නටත් කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. තොරතුරු ලබා ගැනීමේ දී නිශ්චිත කරුණුවලට අදාළව සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. නාය ලබා දෙන්නේ ගන්න පදනම්න් ද, කෙටි කාලීනව ද, දිගු කාලීනව ද, කුමන කාර්යයන් සඳහා ද යනුවෙන් තොරතුරු සටහන් කර ගත යුතුයි. සපයාගත් නව තොරතුරු යොදාගෙන ගෙදර දී වැඩිපොන අංක 02 - 22 වන කිටුවේ ඇති වගුව සම්පූර්ණ කළ යුතුය.

16 වන රැක්වීම: ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංස්ටික

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මේහි ඇතුළත්ව තිබිය යුතු සංස්ටික (ප්‍රධාන අංග) මොනවා ද යන්න දැනගති.
- * වික් වික් සංස්ටිකයක් යටතේ ඇතුළත් කළ යුත්තේ කුමන තොරතුරු දැයි පිළිබඳ අවබෝධ කර ගති.

සමාලෝචනය

ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක් යනු ඉදිරියේදී ගොචිපළක් තුළ ත්‍රියාත්මක කරන විධිමත් හා පිළිගත් රාමුවක් අනුව සකසා හිඛෙන වැඩි පිළිවෙළකි. ව්‍යාපාරයේ පසුබිම, නිෂ්පාදනය, ආපේරිය ආදි වශයෙන් වන ප්‍රධාන කොටස් කිහිපයකින් යුත්තව මෙම සැලැස්ම සම්පාදනය කර තිබේ. යම් කෘෂි නිෂ්පාදනයක් සිදුකිරීමේ සිට අලෙවි කර අවසන්වන තැන දක්වා කුමක්, කාලයේ විසින් සැලැස්ම ද යන්නත්, අඩු කටයුතු ඉටුකිරීම සඳහා අවශ්‍ය කවදා, කෙසේ, කවුරුන් විසින් කරනවා ද යන්නත්, අඩු කටයුතු ඉටුකිරීම සඳහා අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගන්නා ආකාරයත් මෙන්ම ඉන් බලාපොරොත්තුවන ප්‍රතිච්‍රිත කුමක් ද යන්නත් මෙයි සැලැස්මක අනිවාර්යයෙන්ම අඩංගුවන ප්‍රධාන තොරතුරු වේ. තොරතුරු ව්‍යවසායක් සඳහා වූ ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකසා ගැනීම සඳහා ඉහත සඳහන් කළ තොරතුරු සඳහා වූ ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සකසා ගැනීම සඳහා ඉහත සඳහන් කළ තොරතුරු සැකසීමට නියමිත ව්‍යාපාර සැලැස්මේ වී ඒ කොටස්වලට කළින් සකසාගෙන තිබෙන සැකසීමට නියමිත ව්‍යාපාර සැලැස්මේ වී ඒ කොටස්වලට කළින් සකසාගෙන තිබෙන තොරතුරු විධිමත්ව ඇතුළත් කර විය නිම කිරීම කිරීමට දැන් අපි භූභානම් සිටිමු. වැඩෙන් තොරතුරු විධිමත්ව ඇතුළත් කරනු ලබන්නේ ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක තිබිය මෙම රැස්වීමේදී අවධානය යොමු කරනු ලබන්නේ ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක තිබිය යුතු ප්‍රධාන අංග හඳුනා ගැනීමට සහ ඒ වික් යටතේ ඇතුළත් කළ යුතු තොරතුරු මොනවා දැයි දැනගැනීම සඳහාය.

පියවර 01 - ගොචිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මක සංස්ටික

ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමට පෙර සැලැස්ම පිළිබඳ සංකල්පය අවබෝධ කරගෙන තිබීම ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීම පැහැදිලි කරන්න. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් යන්නෙන් තමන්ට වැට්ටහෙන්නේ කුමක් දැයි ගොචිපළ අසන්න. වැඩිනොත අංක 02 - 23 වන පිටුවට යොමුවී ගොචිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක ප්‍රධාන සංස්ටික වන්නේ,

1. පසුබිම
2. ගොචිපළ නිෂ්පාදන සැලැස්ම
3. අලෙවි සැලැස්ම

4. ප්‍රාග්‍ය
5. මුදල් ලබා ගැනීමට ඇති නැති බව
6. අවදානම් යන අංශයන් බව පවසන්න

සියලු දෙනාටම පහසුවෙන් තේරුම් ගත හැකිවීම පිතිස, මුලදී අපි ගොවීපොලේ ක්‍රියාත්මක කරන තනි ව්‍යවසායයක් සඳහා සරල සැලැස්මක් සහසා ක්‍රියාත්මක කරමු යැයි යෝජනා කරන්න. කන්නය අවසානයේදී සමස්ථ ගොවීපළම නියෝජනය වන ව්‍යාපාර සැලැස්මක් යළිත් පිළියෙල කිරීමට නියමිත බව කියන්න. ගොවීපළට අයත් ව්‍යවසාය සියලුම විධින් ආවරණය කෙරෙන නිසා ව්‍යම සැලැස්ම, වඩා සංකීර්ණ විකක් වන බව ද, අවසානයේදී තම තමන්ගේ ගොවීපළවල් සඳහා සුදුසු ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් තමන් අතින්ම පිළියෙල කරගත හැකි වන බව ද කියන්න.

ඉන්පසු ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සියලු සංස්ටක වික විකක් බැඟින් විස්තර කිරීම අරුණන්න.

පියවර 02 - පසුබිම

ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක පළමු සංස්ටකය විහි “පසුබිම” වේ. තේරාගත් ව්‍යවසායයට අදාළ වැදගත් හා මූලික තොරතුරු මේ යටතේ සඳහන් කළ යුතුය. උදා: දැක්ම හා ඉලක්ක. යම් ව්‍යවසායක් තේරා ගැනීමේ වැදගත්කම ද විහි ඇතුළත්ය. අනාගතයේදී ඉටුකර ගැනීමට අපේක්ෂාවෙන් සිටින දේවල් පිළිබඳව නිරතුවෙම අවධානයෙන් සිටීමට “පසුබිම” යටතේ සපයන විස්තර ව්‍යවසායකයින්ට උපකාරී වේ.

පියවර 03 - ගොවීපළ නිෂ්පාදන සැලැස්ම

ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක 2 වන සංස්ටකය “ගොවීපළ නිෂ්පාදන සැලැස්ම” වේ. වියට අදාළ වියදුම්වල සටහන් තබන ආකාරය වැඩිපොත අංක 02-23 හා 24 වන පිටුවල දක්වා ඇත. නිපදුවන්නේ කැමි හෝගයක් නම් වගා කරන හෝගය සහ ව්‍යසරිය කොපමතා ද යන තොරතුරු සටහන් කළයුතුය. විය සත්ව පාලන ව්‍යවසායක් නම් සත්ත්ව විශේෂයත්, සතුන් ගණනත් ඇතුළත් කරන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 23 වන පිටුවේ නිසුළු උපයෝගී කරගෙන සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. මෙම කාර්යයට විනාඩි 5-10 ක් දෙන්න. ඔවුන් කාර්යයේ නියැලෙද්දී කණ්ඩායමෙන් කණ්ඩායමට ගොස් අවශ්‍ය අයට උදාවී කරන්න. අවසානයේ තම තමන්ගේ ගොවීපොලාවට අදාළ වන ව්‍යවසාය සහ සැලසුම් කරන නිෂ්පාදන ප්‍රමාණ මොනවා ද යන්න අන් අය හා බෙදා හඳු ගැනීමට අවස්ථාව සලසන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. විකම ව්‍යවසායය තේරාගත් කණ්ඩායම් විකකට වඩා සිටී නම්, ව්‍යම සැලසුම් විකම ආකාරයේ ද? විසේ නැතිනම් ඒ ඇයි ද? යන්න සාකච්ඡා කරන්න.

මේපාර ගොවීපළ ව්‍යාපාරවල වියදුම් මොනවා ද යන්න සලකා බලන බව කියන්න. මෙදින රස්ස්වීමේදී, සලකා බලන්නේ තේරාගත් ව්‍යවසායේ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ වියදුම් පමණක් බව ද කියන්න. තේරා ගනු ලැබූ ව්‍යවසායයන් සඳහා සියලු වැවල් වියදුම් සටහන් කළ පසු අපේක්ෂිත මුළු වැවල් වියදුම් ගණනය කරන ආකාරය පෙන්වා දෙන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 24 වන පිටුවේ උදාහරණය, මග පෙන්වීමක් සේ යොදා ගන්න. ස්ථාවර වියදුම් තිබේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ස්ථාවර වියදුම් බොහෝ දුරට සමස්ථ ගොවීපළම සඳහා කරන පොදු වියදුම් හෙයින් තනි ව්‍යවසායන්ට, බෙදා වෙත් කිරීම පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. ඒ සඳහා වැඩි පොන් 25 පිටුවේ ඇති

ස්ථාවර වියදුම් වගුව ආධාර කර ගන්න. අනතුරුව මූල් නිෂ්පාදන වියදුම ගණනය කරන ආකාරය පෙන්වා දෙන්න.

ලාභ පාඩු නැති මිල හා ලාභ පාඩු නැති අස්වැන්න

වැඩිනොහ අංක 02 - 26 වන පිළිච්ච ගොමුව තම නිෂ්පාදනයට ගොවීපළ බේමේ දී ලබා ගත යුතුව පවතින අවම මිල ගණනය කරන ආකාරය විස්තර කර දෙන්න. මෙම තොරතුරු තමාගේ භාණ්ඩයට මිලක් නියම කිරීමටත්, ගැනුම්කරුවන් හා සාර්ථක ලෙස කේවල් කිරීමටත්, ප්‍රයෝගනවත් වන බව පැහැදිලි කරන්න. විම මිලට අඩු මිලක් නිෂ්පාදනයට ලැබුනොත් වියින් පාඩුවක් ඇතිවන බව පැහැදිලි කරන්න. ඔබ දත්තා උපාභරණයක් ගෙන පහත දැක්වෙන සම්කරණය පුවරුව මත ලියා පහදා දෙන්න.

ලාභ-පාඩු නැති අවස්ථාවේ දී ගොවීපළ බේමේ දී
ලබා ගත යුතු අවම මිල

මූල් නිෂ්පාදන වියදුම
ලැබෙන අස්වැන්න

ඉගෙනීමට ඇති ඊළුග සංක්ලේෂය වන්නේ ලාභ-පාඩු නැති අස්වැන්නයි. නිෂ්පාදන වියදුම් පියවා ගැනීමට පමණක් සැහෙන සේ නිෂ්පාදනය කළ යුතු අවම මාරිටම මෙයයි. මූල් නිෂ්පාදන වියදුම, නිෂ්පාදනයේ ඒකකයක විකුණුම් මිලෙන් බෙදීමෙන් මෙම අගය ලැබේ. “ලාභ-පාඩු නැති අස්වැන්න” පුවරුව මත ලියන්න. ලාභ-පාඩු නැති අස්වැන්න තීරණය කර ගැනීමට උපාභරණයක් ගෙන පහත දැක්වෙන සම්කරණය පුවරුව මත ලියා පහදා දෙන්න. ගොවීයාට තම නිෂ්පාදන මාරිටම තවත් වැඩි කරගත හැකි නම්, වඩාත් ඉහළ ලාභයක් ලබන්නට ඔහුට හැකි වේ.

ලාභ-පාඩු නැති අස්වැන්න = **මූල් නිෂ්පාදන වියදුම**
නිෂ්පාදනයේ ඒකකයක විකුණුම් මිල

කිර, බිත්තර, මුද්‍රවපු කිර, යෝගරී, බිම්මල්, මීමැසි පාලනය වැනි ව්‍යවසායයන් හා විවිධ සකස් කළ නිෂ්පාදනයන් ආණ්ඩු ව්‍යවසායයන් (උදා: සහල් පිටි පැකරී, බිජිටි පැකරී) සඳහා ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාව (Break Even Point) සොයාගැනීමට පහත දැක්වෙන සම්කරණය යොදාගන්න.

ලාභ-පාඩු නැති අවස්ථාවේ දී
විකුණුම් ප්‍රමාණය

මූල් ස්ථාවර පිරිවැය
ඒකක විකුණුම් මිල - ඒකක විවෘත පිරිවැය

පියවර 04 - අලෙවී සැලැස්ම

ගොවීපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක 3 වන සංස්කීර්ණය - අලෙවී සැලැස්ම වන අතර විය හා බැඳෙන පහත සඳහන් කරගතු ගෙන මතක් කරන්න.

- නිෂ්පාදනයක් විකිනිය හැක්කේ, වියට පාරෙන්ගිකයෙක් කිරී නම් පමණයි.
- විම නිසා, ගොවීපළ ව්‍යාපාරික සාර්ථකත්වයට අලෙවීකරණය ඉතා වැදුගත්ය.

වැඩපොත අංක 02-28 වන පිටුවේ “අලෙවී සැලැස්ම” උදාහරණය සාකච්ඡා කරන්න. තමන්ගේ නිපයුම් විකිනීම කෙසේ කළ යුතු දැයි අලෙවීකරණ සැලැස්මේ පෙන්නුම් කරන අන්දම විස්තර කරන්න. මෙම සැලැස්මට අලෙවී වියදුම, ඉලක්ක වෙළඳපළ, විකිනීමට ඇති ප්‍රමාණය, ගොවීපළ බැමේ දී නිෂ්පාදිතයට ලබා ගත යුතු අවම මිල සහ අපේක්ෂිත වෙළඳපළ මිල යනාදී කරනු ඇතුළත් විය යුතුයි. පහත දැක්වෙන කරණු විස්තර කරන්න.

නිපයුමකට ලැබෙන මිල, සාධක ගණනාවකින් තීරණය කෙරේ. වියින් වික්නේ වන්නේ, විම හාන්ඩය විකුණාන තැනයි. ඔබේ නිපයුම, මිලට ගැනීමට ඔබේ ගොවීපළට වින කෙනෙකුට විකිනිය හැක. නැතිනම් ඔබට ආසන්නම වෙළඳපළට ගෙන ගොසින් විය විකිනිය හැකියි. විසේන් නැතිනම්, විය වෙනත් වෙළඳපළක දී විකිනිය හැකියි. වික වික තැනක දී ඔබේ නිපයුමට ලැබෙන මිල ද වෙනස් වේ.

නිපයුම, ගොවීපළ භූමියේදීම විකිනෝ නම්, එවිට ලැබෙන මිල ගොවීපළ බැමේ විකිනුම් මිලයි. සාමාන්‍යයෙන් මෙය ඔබේ නිපයුමට ලැබෙන අඩුම මිලයි. විහෙන් විම මිලට විකිනීමේ දී ප්‍රවාහනය සඳහා ඔබට වියදුම් වන්නේ නැත. විම නිසා ඔබට ලැබෙන මිල අඩු වුවද, ඔබේ වියදුම ද අසිය.

ගොවීපළෙන් පිටත වෙළඳපළක දී නිපයුම විකිනීමේ දී ලැබෙන මිල වෙළඳපළ විකිනුම් මිලයි. වෙළඳපළේ දී හාන්ඩය විකිනීම සඳහා ඔබට ඇයිරීමට හා ප්‍රවාහනයට, අතිරේක වියදුමක් දැරීමට සිදු වේ. ඔබේ නිපයුම ගොවීපළෙන් පිටත වෙළඳපළක දී විකිනීම පිණිස සුදානම් කිරීමට ඔබට යෙදුවීමට සිදුවන අතිරේක මුදල, අලෙවී කිරීමේ වියදුම වශයෙන් හැඳින් වේ. මෙම මිල ගොවීපළ බැමේ අවම විකිනුම් මිලට විකතු කළ විට, වෙළඳපළේ දී ලබාගත යුතු අවම මිල ඔබට ලැබෙනු ඇත.

මිල තීරණය කිරීමට සහභාගිවන්නන්ට උදාවීකරන්න. පහත දැක්වෙන උදාහරණ ප්‍රවරුවේ ලියන්න:

- නිපයුම - තක්කාලී
- නිෂ්පාදිතයට ගොවීපළ බැමේ දී ලබා ගත යුතු අවම විකිනුම් මිල - රුපියල් 20
- අලෙවීකරණ වියදුම - රුපියල් 5
- වෙළඳපළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිනුම් මිල - රුපියල් 25

ඔබට වෙළඳපළේ දී තක්කාලී සඳහා ලබා ගත යුතු අවම විකිනුම් මිල කිගුරු 01 කට රුපියල් 25 නම්, පාන ලැබීම සඳහා රීට වඩා වැඩි මිලකට විකිනීම කළ යුතුය. විහෙන් මෙහි දී ඔබට ලබාගත හැකි මිල රීට වඩා අඩු නම්, ගොවීපළ බැමේ දීම විය විකිනීම වඩා වාසි සහගතය.

මේ අනුව, ඔබ දැන සිරිය යුතු කරනු 03 කි:

- ඔබේ නිපයුම ඔබේ ගොවීපළේ දීම විකිනුවේ නම්, ඔබට ලැබිය හැකි මිල කුමක් දී?
- වෙළඳපළේ දී ඔබේ නිපයුම විකිනුවේ නම්, ඔබට ලැබිය හැකි මිල කුමක් දී?
- ඔබේ නිපයුම වෙළඳපළට ගෙනයාම සඳහා කොපමණ වියදුමක් දැරීමට ඔබට සිදුවේ දී?

මෙම ප්‍රශ්න 03ට පිළිතුරු තිබේ නම්, ඔබ හාන්ඩය විකිනිය යුත්තේ කෙසේ දැයි තීරණය කළ හැක. තම තමන්ගේ අපෙවීකරණ සැලසුම් පිළිබඳව අවබෝධ කර ගැනීමට විකිනෙකාට උදාවී කරන ලෙස දැන්වන්න. පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නවලට අභ්‍යාවත ඔවුන් සාකච්ඡා කළ යුතුය;

- මම හාටිතා කළ යුත්තේ කුමන වෙළඳපළ දී?
- වික් වික් වෙළඳපළක දී කොපමණ හාන්ඩ් ප්‍රමාණයක් විකිණිය හැකි දී?
- මගේ නිපදෙහුම, ගොවිපළ බිමෝදී ම විකිණුවේ නම් මට බ්‍රබාගත හැකි මිල කුමක් දී?
- වික් වික් වෙළඳපළකින් මට අපේක්ෂා කළ හැකි මිල කුමක් දී?
- වික් වික් වෙළඳපළක දී මට දැරිමට සිදුවිය හැකි වියදුම කොපමණ දී?
- කල්පනාවට ගත යුතු වෙනත් වැදගත් කරුණු මොනවා දී?

මුතුන් සාකච්ඡාව නිමකළ පසු, සෑම සහභාගි වන්නේක්ම, තම වැඩි පොතේ තොරතුරු සටහන් කර ගත යුතුයි. කාර්යය නිම වූ පසු තම වෙළඳපළ සැලැස්ම අන් අය හා බෙදා හැඳු ගන්න උනත්ද කරන්න. වෙළඳපළ සැලැස්ම තර්කානුකූල ලෙස පෙනෙනවා දී? යම් කෙනෙකුට යෝජනා කිරීමට කිසිවක් ඇත් දී?

පියවර 05 - ලාභය

ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක 4 වන සංස්ටකය ලාභය වේ. වැඩිපොන අංක 02 - 31 වන පිටුවට ගොමුව, ලාභය පිළිබඳ සංකල්පය සමාලෝචනය කරන්න. විය ගණනය කරන ආකාරය ද වීමසන්න. ගොමුව ලාභය යනු ආදායම්න් සියලු වියදුම් අඩුකළ විට ඉතිරියයි. තමන් තෝරාගත් ව්‍යවසායයේ ලාභය පිළිබඳව මෙතැන් සිට සාකච්ඡා කරන බව පැහැදිලි කරන්න. පහත ප්‍රශ්න 03 ට මුතුන් පිළිතුරු සෙවිය යුතු වේ;

- කුමන හාන්ඩ් මුතුන් විකුණ්නේන් දී?
- නිෂ්පාදනයෙන් කොපමණ ප්‍රමාණයක් විකුණ්නේන් දී?
- ඒකකයක් සඳහා කොපමණ මිලක් අපේක්ෂා කරන්නේ දී?

කෘෂි ව්‍යවසායකයෙකු බොහෝවිට තම මුළු අස්වැන්නම අලෙවි කරන්නේ නැත. ඉන් කොටසක් ගහස්ත පරිනෝජනයට, පරිත්‍යාග වශයෙන් බ්‍රබාදීමට හෝ ගබඩා කිරීමට වෙන් කරයි. වීමෙන්ම ඉන් තවත් කොටසක් නරක්වීයාම නිසා අපතේ යා හැක. පරිනෝජන, පරිත්‍යාග හා ගබඩා කළ ප්‍රමාණයන් ආදාළ ව්‍යවසායයේ ආදායමේම කොටසකි. නරක්වී අපතේ ගියහොත් සිදුවන්නේ පාඩුවකි. විඛැවෙන් මෙක් සියල්ල සැලකිල්ලට ගනීමින් මුළු ආදායම ගණනය කළ යුතය. මුළු ආදායමෙන් මුළු නිෂ්පාදන වියදුම හා මුළු අපෙවි වියදුම අඩු කිරීමෙන් ලාභය ගණනය කළ හැක.

ලාභය - මුළු ආදායම - (මුළු නිෂ්පාදන වියදුම + මුළු අපෙවි වියදුම)

තම තමන් ආදායම් ගණනය කළ ආකාරය අන් අය සමඟ සාකච්ඡා කර, දොසක් තිබේ නම් නිවැරදි කරවන්න. ඉන්පසු අපේක්ෂා ලාභය ගණනය කරන්න. සියල්ලෝම කාර්යය අවසන් කළ පසුව තම් තමන්ගේ අපේක්ෂා ලාභය අන් අය සමඟ බෙදා හැඳු ගන්නා ලෙස කියන්න.

පියවර 06 - සැලසුම්ගත කටයුතු සඳහා මුදල් ඇති/නැති බව

ගොචීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක 5 වන සංක්‍රෑතය මෙයයි. හෝග ව්‍යවසායයක් ලාභඥයි වුවත් ලාභය ලැබේන්නේ වගා කන්නය අවසානයේදී ය. කන්නය තුළ ගොචීතැනට අදාළ කටයුතු කරගෙන යාම සඳහා අවශ්‍ය පමණාට මුදල් තිබේ දැයි දැන ගැනීම ඉතා වැදුගත් වේ. විසේ මුදල් නැතිනම්, කුමක් කරන්නේ දැයි තිරණයක් ගැනීමට ඕනෑම සිදු වේ. පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නය සාකච්ඡා කිරීමට කණ්ඩායම් යොමු කරන්න:

- මගේ ගොචීපළ ව්‍යවසායය ක්‍රියාවට නැංවීම සඳහා අවශ්‍ය තරම් මුදල් තිබේ ද?

වැඩපොත අංක 02 - 34 වන පිටුවේ වගුව යොදාගෙන මුදල් ඇති/නැති බව සංක්‍රෑතය සාකච්ඡා කරනු බඩන බව පැහැදිලි කරන්න. කිසියම් මාසයක හෝ කිස්විත කාල පරිවිෂේෂයක දී තම ගොචීපළ ව්‍යාපාරය තුළට කොතරම් මුදල් ප්‍රමාණයක් ලැබේන්නේ ද, විසේම විම කාල සීමාව තුළ කොතරම් මුදල් ප්‍රමාණයක් තම ගොචීපළ ව්‍යාපාරයෙන් ඉවතට යන්නේ ද? යන්න පැහැදිලිව මෙයින් පෙන්වා දෙන බව පැහැදිලි කර දෙන්න. යම්කිසි මාසයක් තුළ ව්‍යාපාරයෙන් ඉවතට යන මුදල් ප්‍රමාණය ව්‍යාපාරය තුළට වින ප්‍රමාණයට වැඩි නම් විම මාසය සඳහා අතිරේක මුදලක් සොයා ගැනීමට ගොචීකාර සිදුවින බව පෙනේ.

ගොචීන්ට මුදල් අවශ්‍යතාව කොයි අවස්ථාවේ ඇති වේ දැයි කියා සිතනවා ද යන්න සහභාගි වන්නන්ගෙන් අහන්න. අවශ්‍ය මුදල්වල අඩුවක් පෙන්වන මාසවල, ව්‍යවසායන් වෙනුවෙන් මුදල් සපයා ගත යුතු බව පැහැදිලි කර දෙන්න. සමස්ථ මූල්‍ය අවශ්‍යතාව තක්සේරු කිරීම සඳහා වැඩිපුර අත ඇති මුදල හා නිය මුදල් කොපමණ වැදුගත් වන්නේ ද යන්න පැහැදිලි කර දෙන්න. **වැඩපොත අංක 02 - 33 වන පිටුවේ.**

(අ) ති ප්‍රමාණය (ආ) නි ප්‍රමාණයට වඩා වැඩි නම්, ව්‍යවසාය සඳහා අවශ්‍යතරම් මුදල් තිබෙන බවත්,

(ඇ) ති ප්‍රමාණය (ආ) නි ප්‍රමාණයට වඩා අඩු නම්, ව්‍යවසාය සඳහා අවශ්‍යතරම් මුදල් නැති බවත් පැහැදිලි කරන්න.

තමන්ට මුදල් අවශ්‍ය තරම් තිබේ නම්, අනිකෙකු ගෙන් මුදල් සපයා ගැනීමක් අවශ්‍ය නොවේ. අවශ්‍ය තරම් මුදල් නැති නම් කන්නය තුළ දී අවශ්‍ය වන මුදල් සපයා ගැනීම සඳහා සැලසුම් කළ යුතු වනවා ඇත. අවශ්‍ය අමතර මුදල් ප්‍රමාණය ආකෘතියේ (ඇ) කොටසේ ලිඛිය යුතුය. අමතර මුදල් මොන මොන මාසවල අවශ්‍යවේ ද යන්න සාකච්ඡා කරන ලෙස කණ්ඩායම්වලට උපදෙස් දෙන්න. අතිරේක මුදල් අවශ්‍ය වන මාස ආකෘතියේ (ඇ) කොටසේ සටහන් කළ යුතුයි. තමන්ට අවශ්‍ය වන අතිරේක මුදල් ලබා ගැනීමට හැක්කේ කොහොන් දැයි විමසන්න. පුවරුව මත තීරු දෙකක් සටහන් කරන්න:

මුදල් බඩා ගත හැක්කේ කොහොන්ද? ප්‍රමාණය

මුදල් ලබා ලැතිමේ විභවයක් ඇති ප්‍රහා හා ප්‍රමාණයන් පිළිබඳව බුද්ධි කළම්බන අහභාසයකට සහභාගි වන්නන් යොමු කරන්න. කණ්ඩායමේ හැම කෙනෙකටම තම ව්‍යවසායය වෙනුවෙන් මුදල් ලබාගත හැකි බව පිළිබඳ සැලැස්මක් සකස් කරන ලෙස දැන්වන්න. සංම ප්‍රහාවයක් සමඟ රිට අදාළ ප්‍රමාණයන් ද සටහන් කර ගන්න. සංම කණ්ඩායමක්ම කාර්යය අවසන් කළ පසුව, වික්

කන්ඩායමකින් වික්කෙනෙකු බැංගින් තමන් පිළියෙල කළ මූදල් බඟ ගැනීමට ඇති බව දැක්වෙන සැලස්ම අනෙක් අය හා සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරවන්න. සැලස්ම ප්‍රයෝගනවත් විකක් දැයි වීමසන්න. විය ක්‍රියාත්මක කළ හැකි විකක් ද? සෑම කරණක්ම ආවරණය වේද?

පියවර 07 - ගොවිතැනේ අවදානම්

ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලස්මක 6 වන සංසටහය “ගොවිතැනේ අවදානම්” වේ. ගොවිතැනේ කිරීමේදී “අවදානම්” යන්නෙන් වැටහෙන්නේ කුමක් දැයි වීමසන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. “අවදානම්” ගෙන ඔවුන්ගේ අත්දැකිම් සාකච්ඡාවට යොමු කරන්න. තම ව්‍යවසායන්ට හානිකර විය හැකි ලෙස සිදුවිය හැකි දේවල් පිළිබඳව සහභාගි වන්නන්ගේ වීමසන්න.

- තම ව්‍යවසාය, තාක්ෂණිකව, කළ හැකි දෙයක් නමුදු නිෂ්පාදනයට අදාළව වැරදි යන්නට ඉඩ ඇති තනේ මොනවා ද?
- අමෙවිකරණයට බලපාන අවදානම් මොනවා ද?
- මූල්‍යමය ලෙස බලපාන අවදානම් මොනවා ද?
- මානව සම්පත් කෙරේ බලපාන අවදානම් මොනවා ද?
- ඉහත ඒවා නිවැරදි කර ගැනීම සඳහා ගතයුතු ක්‍රියාමාරුග මොනවා ද?

කිසියම් අවදානමක් තම ගොවිපළ ව්‍යාපාරයට හානිකර අන්දමට බලපාන ආකාරය පිළිබඳව අතිරේක ප්‍රශ්න යොමු කරමින්, ඉදිරිපත් වන අදහස් වැඩ්ඩියුර වීමසන්න.

- නිපැයුමක වෙළඳපළ මිල පහත වැටුනෙන් විභින් බලපෑම කුමක්වේ ද?
- පළිබේද හානියක් ඇතිවුවහොත්, විභින් බලපෑම කුමක්වේ ද?
- සැපයුම්කරුවන්ගේ පොනොර ප්‍රමාණය ප්‍රමාද වුවහොත් විභින් බලපෑම කුමක්වේ ද?

වැඩපොත අංක 02 - 35 වන තියුවට සහභාගි වන්නන්ගේ අවධානය යොමු කරවන්න. තම ව්‍යවසාය ගෙන සිත යොමු කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. මෙම ව්‍යවසායන් සමඟ ඔවුන්ට මුහුණාදීමට සිදුවිය හැකි අවදානම පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන ලෙස කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඔවුන් වෙළඳපළ මිල වෙනස්වීම්, අස්වන්නේ අඩවීම්, නිෂ්පාදන වියදුම් ඉහළයාම් හා වෙනත් විවැනි අවදානම් ගෙන කළේපනා කළ යුතුය.

සෑම කන්ඩායමක්ම කාර්යය හමාර කළ පසුව ඒ ඒ කන්ඩායම රියා ඇති දේ අනෙක් කන්ඩායම් හා බෙදා-හදා ගන්නා ලෙස ඉල්ලා සිටින්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. වික් වික් කන්ඩායමක අදහස් පිළිබඳව අනෙක් කන්ඩායම් හිතන්නේ කුමක් ද? මෙය ප්‍රයෝගනවත් ද?

මෙම සැකිය අවසානයේ දී සියලු දෙනාම ගොවිපොල ව්‍යාපාර සැලස්මක තිබිය යුතු අංග පිළිබඳව පැහැදිලි අවබෝධයක් බඟා තිබිය යුතුය.

17 වන රැක්වීම: තනි ව්‍යවසායයක් සඳහා ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තනි ව්‍යවසායක් සඳහා තමන්ගේ ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කර ගැනීමට ගොවීන්ට නැකිවේ.

පියවර 01 - ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස්කිරීම

කළුන් වතාවේ රැක්වීම් වාරයේ දී සාකච්ඡා කළ ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ විවිධ සංස්ටක පිළිබඳව කඩිනම් සමාලෝචනයක් කර ගොවීන්ගේ මතකය ආවර්ජනය කරන්න. ඉන්පසු වැඩිනොහ අංක 02 - 41 වන නිවුවේ, ව්‍යාපාර සැලැසුම් ආකෘතිය වෙත ගොවීන් යොමුකර විහි සියලුම කොටස් කුමාණුකුලව කියවීමට අවස්ථාව සලසන්න. මේ වන විට ඔවුන් තමන් තෝරාගත් ව්‍යවසායන් පිළිබඳව තාක්ෂණික ගෙන්නාව, හෝතික සම්පත් හා යෙදවුම් ලබා ගැනීමට ඇති නැකියාව හා ඉම අවශ්‍යතාව සපුරා ගැනීමට ඇති නැකියාව තක්සේරු කර තිබෙන බව මතක් කරන්න. තෝරාගත් ව්‍යවසාය මෙකි ගෙන්නා සහිත විකක් නම්, 41 වන නිවුවේ සිට 48 නිවුව දක්වා ඇති ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැසුම් ආකෘතිය පිරවීම ආරම්භ කළ යුතුය.

- ව්‍යාපාරයට අදාළ පසුඩීම වශයෙන් ගොවියාගේ නම, ලිපිනය, දිස්ත්‍රික්කය, සැලසුමට අදාළ කාලය සටහන් කළ යුතුය.
- දැන් සියලු දෙනාම පහත සඳහන් කරනුවලට අදාළ තොරතුරු සපයමින්, තම තමන්ගේ ව්‍යාපාර සැලසුම සම්පූර්ණ කිරීමට පියවර ගන්න. 13 සිට 16 දක්වා පැවති රැක්වීම් වාරවලට අදාළව වැඩි පොතේ සිදුකර තිබෙන අන්‍යාසවලින් මෙම සැලැස්ම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු සපයා ගතහැකි බව මතක් කරන්න.
 - ගොවිපළේ නිශ්චාදන සැලැස්ම
 - අලෙවී සැලැස්ම
 - ලාභදායීතාව
 - සැලසුම් සහගත කටයුතු සඳහා මුදල් ඇති/නැති බව
 - අවදානම

විකම ව්‍යවසායයක් හා සම්බන්ධ සහභාගී වන්නන් විකට සිටින දේ විකකට 3-5 දෙනා බැඟීන් වන කණ්ඩායම්වලට ගොනු කරන්න. නිශ්චාදන කාල සීමාවක් - පැය 1 ක් හෝ 2 ක් ලබා දී, වික්ව වැඩි කිරීමට උනන්ද කරන්න. තම තමන්ගේ ව්‍යාපාර සැලසුම්වලට අදාළව, ව්‍යාපාර කොනේක් දුරට කාර්යය නිම කර ඇත්දැයි පරීක්ෂා කරන්න.

පියවර 02 - පොදු සාකච්ඡාව

වික් කණ්ඩායමක්න් වික් ව්‍යාපාර සැලැස්මක්, කණ්ඩායමේ විකශ්‍රත්වයෙන් පොදුවේ සාකච්ඡා කිරීම සඳහා තෝරා ගන්නා ලෙස දැන්වන්න. තම ව්‍යාපාර සැලැස්ම ඉදිරිපත් කිරීමට පළමු කණ්ඩායමට යුතු නොවන්න. ප්‍රශ්න ඇසීමට සහභාගි වන්නන් උනන්ද කරවන්න. වම ව්‍යාපාර සැලැස්ම වැඩි අවස්ථාව දෙන්න. ප්‍රශ්න ඇසීමට සහභාගි වන්නන් උනන්ද කරවන්න. ගොවිපළ ව්‍යාපාර දැක්ම දියුණු කර ගැනීම පිනිස යෝජනා ලබා දෙමින් ඔවුන්ට උදවි කරන්න. ගොවිපළ ව්‍යාපාර දැක්ම කරා ලංචිමට, ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම දායක වන්නේ කෙසේ දැයි කණ්ඩායම්වලින් වීමසා අවශ්‍ය පැහැදිලි කිරීම් කරන්න.

කණ්ඩායම් සියල්ල තමන් තෝරාගත් ව්‍යාපාර සැලැස්ම ඉදිරිපත් කළ පසුව සමස්ත අභ්‍යන්තරය ඒකාබද්ධ කාර්යයක් බවට පත් කරන්න. සම කෙනෙකුවම ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය නොදින් වැටහි ඇතිබව තහවුරු කර ගන්න. සම කෙනෙක් ප්‍රශ්න තමන් තෝරාගත් ක්‍රියාවලිය පිළිබඳ සැලැස්ම සැකසීම සඳහා අවශ්‍ය සම්පූර්ණ තොරතුරු තිබෙන බව සනාථ ව්‍යවසාය පිළිබඳ සැලැස්ම සකස් කරන්න. තම තමන්ගේ කරගත්න්. රැස්වීමේ කටයුතු අවසන් කිරීමට පෙර තෝරාගත් ව්‍යවසායක් සඳහා තම තමන්ගේ ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කර තිබිය යුතුයි. වෙනත් සාකච්ඡා කළ යුතු කිසිවක් නො ඇසීමට ප්‍රශ්න නො තිබේ දැයි වීමසා බලා මෙදින කටයුතු අවසන් කරන්න.

18 වන රස්කේම්: කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තමන්ගේ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීමට ගොවීන් සමත්වේ.

පියවර 01 - කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම

සහභාගිවන්නේ පිළිගෙන, රස්කේමේ අරමුණු ඔවුන් හා සාකච්ඡා කරන්න. සියලු දෙනා අතර වැඩපොන් පිටපත ඇති බව සනාථ කරගන්න. මේ අවස්ථාව වන විට, ව්‍යාපාර සැලැස්ම සූදානම් හෙයින්, විය ක්‍රියාවට නැංවීම පිණිස අවශ්‍ය වන,

- හෝතික සම්පත්, යෙදුවුම්, ඉමය සපයාගැනීම
- සම්පත් කළමනාකරණය
- අවදානම් කළමනාකරණය
- නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
- වෙළඳපොල කටයුතු
- අලෙවිය වැනි දේ පිළිබඳව බොහෝ කාර්යයන් කිරීමට සූදානම් විය යුතු බව පැහැදිලි කරන්න.

වැඩපොන අංක 02 - 49 වන නිවුවේ “කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම” ට ගොමුව, විනි ඇති පෝරමයේ කළ යුතුව ඇති වැඩි, ආරම්භ කරන දීන, අවසාන කරන දීන, ක්‍රියාකාරකම සඳහා යෙදවෙන මුළු දීන ගණන හා වගකීම් ඇතුළත් ලැයිස්තුව සම්පූර්ණ කරගත හැකි බව පැහැදිලි කරන්න. වැඩි සැලැස්ම අවශ්‍ය පරිදි උප කොටස්වලට බෙදාගෙන සකස් කළ හැක. පොන් රීලුග නිවුවේ ඇති නිදර්ශනය ද මෙම කාර්යයට උදුව කරගන්න.

විවිධ උප කොටස්වලට අභ්‍යාවත බුද්ධී කළම්බන අන්‍යාසයට ගොමුව, ප්‍රකාශවන අදහස් සටහන් කරගත යුතු බව දැන්වන්න. අවශ්‍ය නම් පහත දැක්වෙන ක්‍රියාකාරකම් මෙයට ආධාර කරගන්න:

හෝතික සම්පත් හා යෙදුවුම් සඳහා:

- යෙදුවුම් මේලට ගැනීම සහ කුලී සේවා සපයාගැනීම සඳහා මුදල් සැපයුම සූදානම් කර ගන්න.
- සේවා සපයන්නේ කවුදුයි තෝරා හා වික් වික් ද්‍රව්‍යයක / සේවාවක මිල තහවුරු කරගන්න.
- ද්‍රව්‍ය විකතු කර ගැනීම හා බෙදා හැරීම පිණිස ප්‍රවාහන කටයුතු සූදානම් කරන්න.
- ඇත්තුවුම් කරන්න; ද්‍රව්‍ය හාර ගන්න.

ශ්‍රමය සඳහා:

- අසල පිහිටි පුදේශවලින් ඒ ඒ කාර්යය සඳහා පළපුරුදු කම්කරුවන් හඳුනාගන්න
- අනෙක් ගොවීන්ගේ ඉම ප්‍රහවයන් ගැන වීමසන්න.
- ඉමයේ මිල අඩුකර ගැනීමට උපකාරවන තාක්ෂණික හිල්ප කුම හඳුනා ගන්න.
- වඩා කාර්යක්ෂමව වැඩි කළ හැකිවන අන්දමට කම්කරුවන් පුහුණු කරන්න.

අමෙවිකරණය සඳහා:

- විහා වෙළඳපොළකට ගොස් සොයා බලන්න.
- විවිධ ප්‍රවාහන කුම පිළිබඳව සොයා බලන්න.
- ඇසිරැම් කරන විවිධ කුම හා පහසුකම් ගැන සොයා බලන්න.
- නිශ්චිත වෙළඳුන් හා සම්බන්ධතා ඇතිකර ගන්න.

අවදානම් සඳහා:

- වෙළඳපොළ අවදානම් අඩුකර ගැනීමේ කුම ගැන සොයා බලන්න.
- නිෂ්පාදන අවදානම් පිළිබඳව කටයුතු කළ හැකි අයුරු සොයා බලන්න.

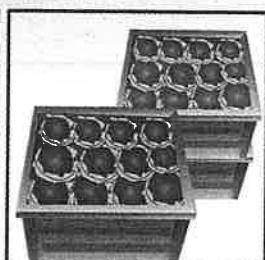
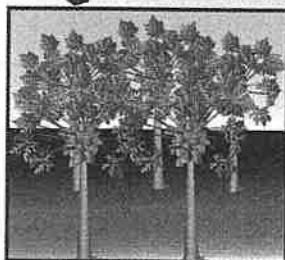
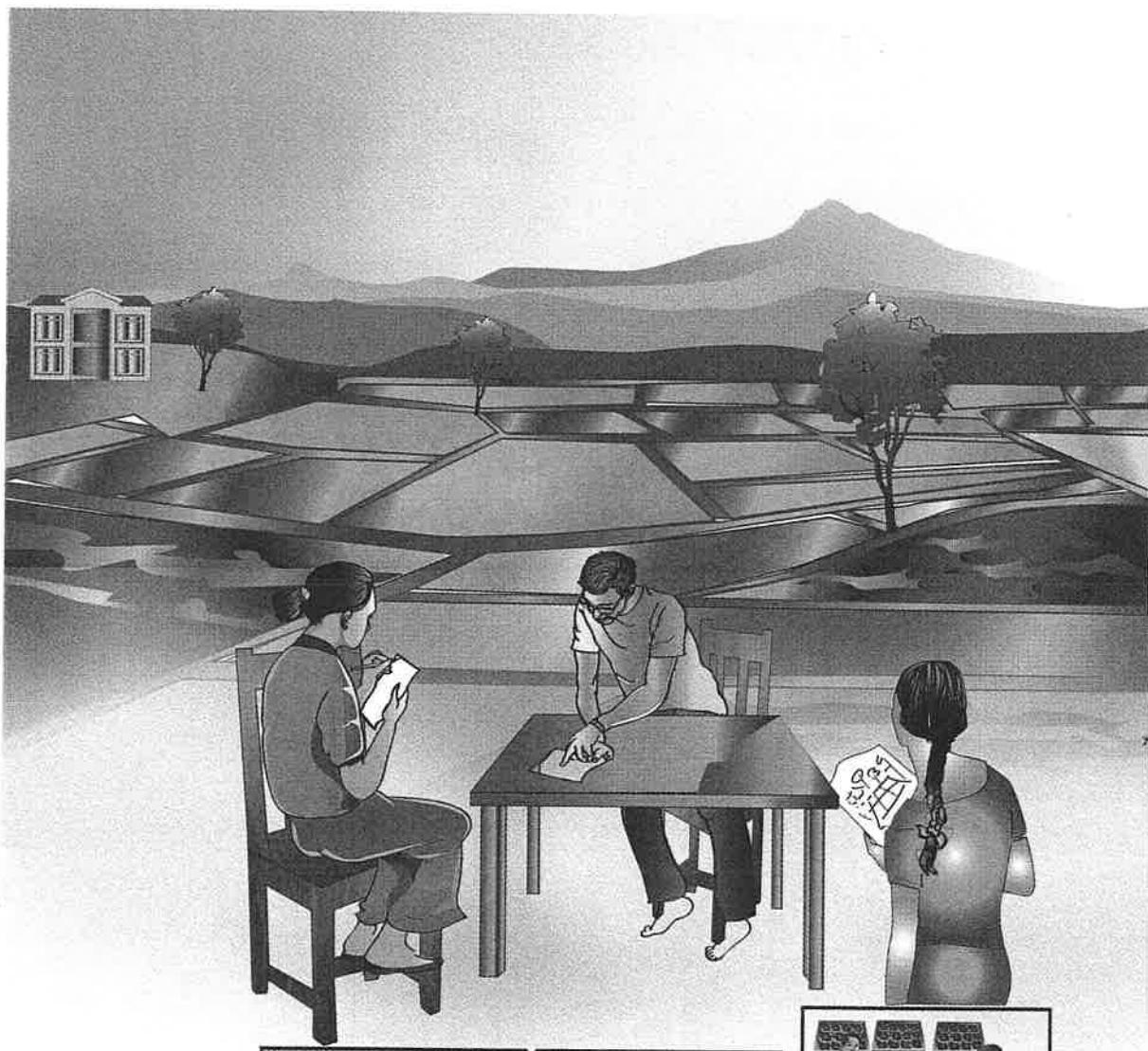
දැන්, තම තමන්ගේ ව්‍යවසායක කන්ඩායම්වලට විකතු වී, තමන් තෝරාගත් ව්‍යවසායය වෙනුවෙන් වැඩි සැලැස්මක් පිළියෙළ කිරීම ආරම්භ කරන ලෙස සහනාගි වන්නන්ට දන්වන්න. කාර්යය අවසන් කළ පසුව සියලු කන්ඩායම් තම තමන්ගේ වැඩි සැලසුම් අනෙක් අය හා බෙදා-හදා ගන්නා ලෙස දන්වන්න. ප්‍රකාශවන අදහස් පුවරුවේ ලියන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. සාලා තිබෙන කාර්ය සැලසුම්වල සමානකම් තිබේ දී? වෙනස් නම්, ඒ ඇසි? කිසියම් දෙයක් ගිලිහි ගොසින් තිබේ දී? වීමසා බලන්න.

මෙම සැකිය අවසන් කිරීමට පෙර සැකියේ මූලික ආරම්භ වන ගොවීපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය කරන කාර්ය සැලැස්ම සියලු දෙනාම සකසා තිබිය යුතුය.

ගෙදර තිය පසු තමන්ගේ සැලැස්ම ගෙදර අය හා සාකච්ඡා කිරීමටත්, අවශ්‍ය වෙනස්කම් කිරීමටත් අමතක නොකරන මෙන් සහනාගි වන්නන්ට කියන්න. ව්‍යාපාර සැලැස්ම ක්‍රියාවට නැංවීමේ, පොදු ආම්පන්නයක් ලෙස කාර්ය සැලැස්ම හාවතා කළ යුතු බව ප්‍රකාශ කරන්න. උපදෙස් අවශ්‍ය වීම අවස්ථාවක දී තමන්ගේ කන්ඩායමේ සාමාජිකයන්, වෙනත් ගොවීන් සහ පහසුකාරකයින් සමග සම්බන්ධ වීමට ගොවීන් උනන්දු කරන්න.

හතරවන පියවර:

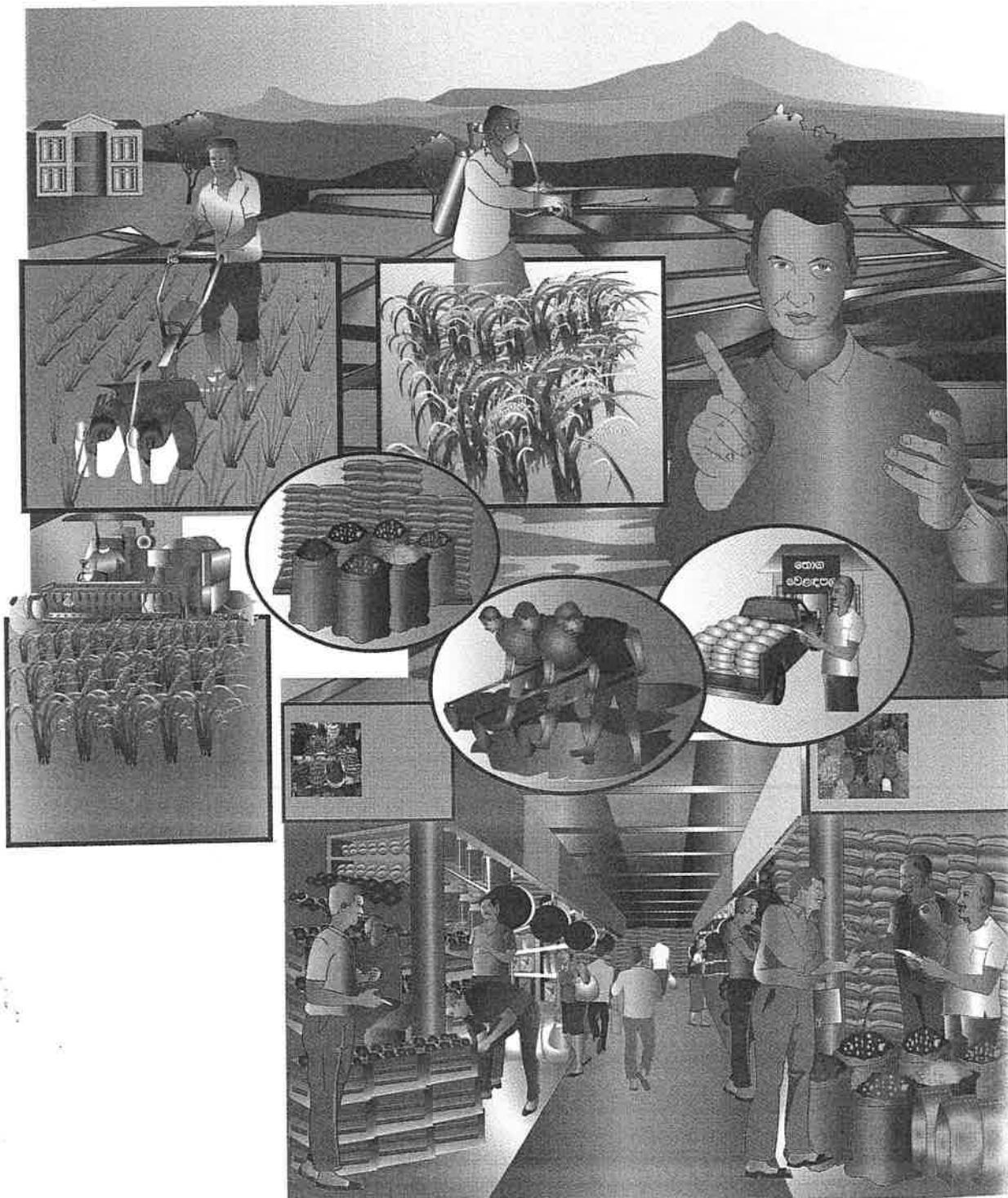
ත්‍රියාතමක කිරීම



6 වන ඒකකය

නිෂ්පාදන කන්නය තුළ සිදු කළ යුතු ක්‍රියාකාරකම්

- නිෂ්පාදනය
- වාර්තා තබාගැනීම
- අලෙවිකරණය



19 වන ගැස්වීම: ගොචිපළ ව්‍යාපාරයක වාර්තා තබා ගැනීම - හැඳුන්වීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ගොචිපළ ව්‍යාපාරය සාර්ථකව නඩත්තු කිරීම සඳහා අවශ්‍යවන තොරතුරු සපයාගත හැකි පරදී ගොචිපළ වාර්තා තබා ගැනීමේ වැදගත්කම හා අවශ්‍යතාවය දැනගති.
- * තම ගොචිපොලේ නඩත්තු කළයුතු විවිධ වර්ගවල වාර්තාවන් මොනවා දැයි හඳුනාගති.

පියවර - 01

සැසියේ අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්නය සහනාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ඔබට මුණා ගැසෙන ගොචියක්, තමාට පසුගිය කන්නයේ ඉතා භෞද තක්කාලී ඇස්වැන්නක් ලැබුණා බව ප්‍රකාශ කළහොත් ඔබට මහුගැන් දැනගැනීමට වඩාත්ම අවශ්‍ය වේ යයි හිතෙන්නේ මොනවාගේ තොරතුරු දී ප්‍රශ්නය ගැන කළේපනා කරන්නට ප්‍රමාණවත් කාලයක් ලබා දී, ප්‍රතිචාරයන් පුවරුවේ සඳහන් කරන්න. තම තමන්ගේ ප්‍රශ්න මොනවා දැයි තනි තනිව, සෑම සහනාගි වන්නකුගෙන්ම අසන්න. පුළුල් පරාසයක කරනු මත ප්‍රශ්න ඉදිරිපත් කළ හැකි වුවත්, ත්වාට පිළිතුරු ලැබෙන්නේ ගොචිය තබා ගන්නා වාර්තා මත බව පැහැදිලි කර දෙන්න. ගොචිපළ ව්‍යාපාරයක කාර්ය සාධනය විශ්ලේෂණය සඳහා වාර්තාවල වැදගත්කම මෙම සාකච්ඡාව සිස්සේ ඉස්මතු කිරීමට වගබලා ගන්න.

පියවර 02 - නූමිකා රංගනය

සහනාගි වන්නන් දෙදෙනෙකු ස්වේච්ඡාවෙන් සහනාගි කරවාගෙන, නූමිකා රංගනයක් කිරීමට, පහත දී ඇති පුහුණු සටහන් අංක 01 හාවිතා කරන්න. පිටපත හැඳුරීම සඳහා ඔවුන් දෙදෙනාට කාලයක් දී, රංගනය ඉදිරිපත් කිරීමට සූදානම් කරවන්න. රංගනය ඉදිරිපත් කිරීමෙන් පසුව පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න කන්ඩායමට යොමු කරන්න;

- නූමිකා රංගනයේ සිදුවීම කුමක් පදනම් කරගත් විකක් දී?
- කුමාර හා තම සැමියා මුදල් පරානාය කළ ආකාරය ගැන පටලවීල්ලක් ඇති කරගත්තේ ඇයි?
- මුදල් පරානාය කිරීම පිළිබඳව ඇති වූ පටලවීල්ල වලක්වා ගැනීමට කළ යුතුව තිබුණේ කුමක් දී?

සාකච්ඡාවේ දී ලැබෙන ප්‍රතිචාරය, නිවැරදි වාර්තා හා තොරතුරු තබාගැනීමේ වැදගත්කම ඉස්මතු කිරීම සඳහා යොදා ගන්න.

පියවර 03 - වාර්තා තබා ගැනීම වැදගත් වන්නේ ඇයි?

සහභාගි වන්නන් සමඟ, “වාර්තා තබා ගැනීම වැදගත් වන්නේ ඇයි?” යන්න පිළිබඳව සාකච්ඡාව අරඹීන්න. වාර්තාවලින් ඉටුකර ගන්නට බලාපොරොත්තු වන්නේ කුමක් දී? වාර්තා, ගොවීයාට උදාව් වන්නේ කෙසේ දී? වාර්තා තබා නොගැනීම නිසා කුමක් සිදුවිය හැක්කේ දී? වාර්තා පිළිබඳ තම තමන්ට ඇති අත්දැකිම් පදනම් කරගෙන සාකච්ඡාවට දායකවන්නත් උනන්ද කරන්න. ගොවීපළ වාර්තා පවත්වා නොගන්නේ ඇයි යන්න පිළිබඳව බුද්ධි කළමිඛන අභ්‍යාසයක් කරන්න. ලැබෙන ප්‍රතිචාර අතර පහත කරගතු විය හැකිය:

- වාර්තා තබා ගැනීමේ වැදගත්කම නොදැන සිටීම
- විය කෙසේ සකස් කළ යුතු දැයි නොදැන සිටීම
- විය සංකීර්ණ වැඩක් කේ දැකීම
- ප්‍රමාණවත් කාලයක් තමන්ට නැතිකම

වැඩපොන අංක 02 - 52 වන පිටුවට යොමුවේ, වහි අන්තර්ගත වාසි හඳුන්වීමට ඉඩ සමස්න්න.

පියවර 04 - ගොවීපළ වාර්තා වර්ග

මුළු කණ්ඩායම කුඩා කණ්ඩායම් 04කට බෙදා, තම තමන්ට භුරු පුරුදු වාර්තා වර්ග නම් කරන්නට අවස්ථාව දෙන්න. කුමන විධියේ වාර්තා වර්ග අවශ්‍ය දැයි ඔබ සිතන්නේ දී? ප්‍රතිචාරය පුවරුවේ මියන්න. සාකච්ඡාවෙන් ඉස්මතු වන කරගතු පදනම් කරගෙන, වඩාත්ම වැදගත් ගොවීපළ වාර්තා වර්ග හඳුනාගන්න. **වැඩපොන අංක 02 - 53 වන පිටුවේ ලැයිස්තුවට අවධානය යොමු කර දී ඇති ගොවීපළ වාර්තා වර්ගවලට නිදහස් විස්තර කරන්න.**

වික් වික් ගොවීන් විසින් 17 වන රැස්ට්‍රිම් වාරයට අදාළව සැකසු ගොවීපොල ව්‍යාපාරක සැලසුමට අයත් විවිධ වැඩකටයුතු අපේක්ෂිත ආකාරයෙන්ම ඉටුවූවා දැයි සොයාගැනීම සඳහා මෙම වාර්තා අත්‍යවශ්‍ය වන බව ඔවුනට පැහැදිලි කර දෙන්න. ඉදිරියෝදු පවත්වන රැස්ට්‍රිම්වලදී මෙම වාර්තා නඩත්තු කිරීම පිළිබඳව ඉගෙනගත හැකි බව පවසන්න.

මෙම සැකසු නිම කිරීමට පෙර ගොවීපොල වාර්තාවල වැදගත්කම සියලු දෙනාම වටහාගෙන තිබේ ද යන්න සහ ගොවීපොල වාර්තා වර්ග මොනවා ද යන්න දැන සිටී ද යන කරගතු පිළිබඳව සැකීමකට පත් වන්න.

ප්‍රතිචාර සටහන 01: වාර්තා තබා ගැනීමට අදාළ හුමිකා රංගනය

පසුගිය කන්නයේ වී ඇස්වෙන්න, වැඩිම මිලට නොවුවත්, සහතික මිල තරමටම වාගේ විකුණා ගන්නට ලැබුණා නිසා, මේ වතාවේ මෝටර සයිකලයක් ගන්නට කුමාරට පූජාවන් වුණා. විය, කාලෙක ඉදන් ඔහු දැකුප්පීනයක්. ඒ වගේම, කාලෙක ඉදන් කුමාරින් හින දැක දැක ඉන්නේ ගස් උපක් ගන්නයි. ගමේ ගෙවල් ගණනකට මේ වන විට ගස් උපක් ගණනාවක් ගෙනත් තිබෙනවා දකින කුමාරට, ද්‍රව්‍යින් ද්‍රව්‍ය මේ උවමනාව වැඩි වෙනවා.

- කුමාර - අපේ කාන්තා සම්බිජියෙන් මේ වතාවේ කණ්ඩායමේ කුමයට බඩු වයයක් ගෙවන්න ගන්න සූදානම් වෙනවා. මමත් හිතාගෙන ඉන්නේ ගස් උපක් ගන්නයි.
- කුමාර - වියි... අපිට වේක ගන්න ඊළුග කන්නය වෙනකම් ඉන්න වෙයි. මේ සැරේ සල්ලී ඉවරයි.
- කුමාර - වැහෙම නොවෙයි, අපි ණයක් අරගෙනවත් මේක ගමුදා?
- කුමාර - එය නම් ගත හැකි, පොලිය තමයි වැඩි. අපි ගත්තු එය ගෙවල තියෙන නිසා සරත් මුදලාලි ගෙන්වත් අහල බිලමු.
- කුමාර - මුදලාලි ඊළුග කන්නේ ගෙවනකම් රැඡියල් 5,000 විතර එයට ගන්න බලන්නයි අවෝ?
- මුදලාලි - දෙන්න නම් පූජාවන්. ඒත් කුමාර හියපාර ගත්ත එයටත් තව කොටසක් තියෙනවා නේ ද ගෙවන්න?
- කුමාර - ඇයි මුදලාලි, අපි කොටස් කොටස් ගෙවලා ඉවරකරා නේ?
- මුදලාලි - නැ... නැ... නොදුට මතක් කරන්න කුමාර. මට මතකයි හරියටම, මට නම් අන්තිම වාරකේ සල්ලී හමිඳ වුණේ නැහැ. මට සල්ලී ලැබුණු ගමන්ම මේ පොතේ ලියනවාමයි. මේ බලන්න ගෙවලා තියෙන්නේ කොටස් දෙකයි. තව රු.1,500 දෙන්න තියෙනවා.
- කුමාර - ඇයි කුමාර ද්‍රව්‍යක් අපි වේදා වුවමට ශින්ල්ල එන ගමන් මේක ගෙවා නේ දා? ඔයා ගෙවූ ද්‍රව්‍යක් ලියා ගත්තේ නැද්දා?
- කුමාර - ලියාගත්තේ නම් නැහැ. ඒත් මට මතකයි වේ සල්ලී දුන්න වාගේ. මාර ප්‍රශ්නයක් නේ වුණේ?
- කුමාර - අපිත් මේවා ලියා ගත්තා නම් මෙහෙම වෙන්නේ නැහැ නේ.
- මුදලාලි - ඒක නේන්නම්. ඔය ගනු දෙනු හරියට ලියල තියා ගන්න සිනක. නැත්ත්නම් ඕව අමතක වුනාම නැති ප්‍රශ්න ඇති වෙනවා. බලන්ධිකෝ ඉතින් මටත් මහා මොකදෝ වගේ.
- කුමාර - ඒක අමතක කරලා දාමු මුදලාලි. ඒක ඉතින් අපේ වරදක් නේ. මින් ඉස්සරහට වැහෙම නොවෙන්න අපි වග බ්‍රාගන්නම්.

20 වන රස්කීම්: ගොවිපලේ නිෂ්පාදන සහ කමිකරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම ගොවිපොලේ නිෂ්පාදන වාර්තා සහ කමිකරු වාර්තා තබා ගැනීමට ගොවීන් ඉගෙන ගති.

මෙදින රස්කීමේ අරමුණු කුමක් දැයි පවත්න්න. නිෂ්පාදන වාර්තාවක් පවත්වාගෙන යාමෙන් මෙදින රස්කීමේ අරමුණු කුමක් දැයි පවත්න්න. නිෂ්පාදන වාර්තාවක් පවත්වාගෙන යාමෙන් ගොවීන්ට ලැබෙන ප්‍රයෝගන පහත සඳහන් ආකාරයෙන් සාකච්ඡා කරමින් පැහැදිලි කරන්න.

පියවර 01 - නිෂ්පාදන වාර්තා

- වැඩි පොතෙහි 17 වන රස්කීම යටතේ ඇතුළත් කළ තමන්ගේ නිෂ්පාදන සැලැස්ම කොතරම් දුරට සාර්ථක රෙස ක්‍රියාත්මක කිරීමට හැකි වූයේ දැයි දැන ගැනීමටත්
- කණ්ඩායමේ වික් ගොවිපළක නිෂ්පාදනය වෙනත් විකක නිෂ්පාදනය සමඟ සංස්ඩනය කිරීමටත්
- නිෂ්පාදනයේ එකකයක් නිපදවීමට යන වියදම සොයාගැනීමටත්
- මූලශ කන්තයේ දී යම් නිෂ්පාදනයක අඩු කිරීමක් හෝ වැඩි කිරීමක් කරනවා ද යන්න තීරණය කිරීමටත්

මෙම වාර්තාව ගොවියාට උපකාර වේ. ඒ නිසා තම ගොවිපොලේ පවත්වාගෙන යන සියලුම විසභාගයෙන් ලැබෙන නිෂ්පාදනයන්ට අදාළව මෙම වාර්තාව පවත්වාගෙන යාම අවශ්‍ය බව ව්‍යවසායයන්ගෙන් ලැබෙන නිෂ්පාදනයන්ට අදාළව මෙම වාර්තාව පවත්වාගෙන යාම අවශ්‍ය බව ගොවීන්ට අවධාරණය කරන්න. වැඩි පොතෙහි ඇතුළත් විශ්‍යම් සැලැස්ම සඳහනා යොදා ගන්න. ගොවීන්ට අවධාරණය කිරීමේ මුදලක් සැලැස්ම පිළිබඳ ප්‍රයෝගන් අත්‍යුත්‍ය වැඩි මූල්‍ය මූල්‍ය විශ්‍යම් සැලැස්ම සඳහනා යොදා ගෙන් නිෂ්පාදනවලට අදාළ තොරතුරු අඩංගු කළ හැකි බව පැහැදිලි කර ඒ සඳහනා මුළු ගැනීම. නිෂ්පාදනවලට අදාළ තොරතුරු අඩංගු කළ හැකි බව පැහැදිලි කර ඒ සඳහනා මුළු ගැනීම.

පියවර 02 - කමිකරු වාර්තා

කළුන් සැලැස්ම් කර තිබූ පරිදි ගොවිපොලේ නිෂ්පාදන කටයුතුවලදී වික් වික් කාර්යය ඉවු කිරීම කළුන් සැලැස්ම් කර තිබූ පරිදි ගොවිපොලේ නිෂ්පාදන කටයුතුවලදී වික් වික් කාර්යය ඉවු නිෂ්පාදන සඳහනා අවශ්‍ය යැයි ඇස්කීමෙන්තු කළ ඉම විකක ගණන කොතොක් දුරට කාර්යක්ෂමව හාවිතා සඳහනා අවශ්‍ය යැයි ඇස්කීමෙන්තු කළ ඉම විකක ගණන කොතොක් දුරට කාර්යක්ෂමව හාවිතා සඳහනා ඇවුතු බව වැඩි ප්‍රයෝගන්ට පත්වන විය වෙත වෙනම පවත්වාගෙන යන කමිකරු වාර්තාවකින් වඩාත් කාර්යය්ෂ්මව වික් ව්‍යවසායයක් සඳහනා වෙන වෙනම පවත්වාගෙන යන කමිකරු වාර්තාවකින් වඩාත් කාර්යය්ෂ්මව වික් ව්‍යවසායයක් සඳහනා වෙන වෙනම පවත්වාගෙන යන සොයාගත හැක. සමාන ව්‍යවසායයන් කරන කමිකරුවන් හාවිතා වන්නේ කුමන ව්‍යවසායට ද යන්න සොයාගත හැක. සමාන ව්‍යවසායයන් කරන කණ්ඩායමේ ගොවිපොල දෙකක ඉම හාවිතා කාර්යය්ෂ්මතාව සැසැලුමට ද මෙය හාවිතා කළ හැක.

විඛිනොන අංක 02 - 54 වහ තියුවේ කම්මිකරු වාර්තා ආකෘතියට නෙත් යොමු කරන ලද ගොචීන්ට තියන්න. සංම ත්‍රියාකාරීත්වයක් සඳහාම අවස්ථ කම්මිකරුවන් ගණන පිළිබඳ තොරතුරු මෙම වගුවේ ඇතුළත් කළ යුතු වේ. අනාගත කම්මිකරු අවශ්‍යතා පිළිබඳව වටහා ගන්නට ව්‍යැහි වාර්තා නිශ්චිත දිනක දී යෙදූව කම්මිකරු සංඛ්‍යා සටහන් කෙරේ. “වරු හා දින ගණන” යටතේ යම් නිශ්චිත පිරිමී දී සත්‍ය වශයෙන්ම වැඩෙහි යෙදුණු වරු හා දින ගණන සටහන් කෙරේ. යම් කටයුත්තක් සේවකයින්/කම්මිකරුවන් ලබා ඉටු කරගත් සැණින් අදාළ තොරතුරු වගුවේ සටහන් තිරීම වැදගත් වේ. ගොචීපලේ කටයුතු සිදු කෙරෙන සංම දිනකම එය කළ යුතුය. මෙම විස්තර පහසු නොවනු ඇත. ඉම කම්මිකරු වාර්තා තඩා ගැනීම වැදගත් බව සහභාගි වන්නන්ට අවබෝධ රැස්වීම අවසානයේ, මෙහි අඩංගු කරනු සමාලෝචනය කර, රැස්වීම අවසන් කරන්න.

21 වන රැක්වීම: ගොවිපොලේ මුදල් ලැබීම් සහ වියදම් වීම් පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම ගොවිපොලේ මුදල් ලැබීම (ගොවිපළට ලැබෙන මුදල්) පිළිබඳව සහ
- * මුදල් වියදම් (ගොවිපළින් පිටතට යන මුදල්) පිළිබඳව වාර්තා තබා ගැනීමට ගොවීන් ඉගෙන ගනී.

සහභාගි වන්නන් පිළිගන්න. ගොවිපළ වාර්තා තබා ගැනීම පිළිබඳ පසුගිය රැක්වීම්වලදී ඉගෙන ගත් දේවල් කඩිනමින් සමාලෝචනය කර, මෙදින රැක්වීමේ අරමුණු කුමක් දැයි පවසන්න.

පියවර 01 - මුදල් ලැබීම වාර්තා (ගොවිපළට ලැබෙන මුදල්)

මුදල් ලැබීම වාර්තා පිළිබඳව සාකච්ඡාව අරඹන්න. මෙම වාර්තාවල වැදගත්කම ගැන අවබෝධයක් තිබේද හි අසන්න. තමන්ගේ වික් වික් ව්‍යවසායක් වෙනුවෙන් ගොවීන් වෙන් වශයෙන් මුදල් ලැබීම වාර්තා තබා ගත යුතු බව සඳහන් කරන්න. රේඛය සැලසුම් කිරීමේ දී ව්‍යවසාය ආය - වැය සකස් කිරීමට මෙය උපකාර වේ. ගොවීන් විසින් සකසා තිබෙන ව්‍යාපාර සැලසුමෙහි තිබෙන මුදල් ගලන සටහන සම්ග සත්‍ය වශයෙන් ඉන් උපයන ආදායම කොතේක් දුරට ගැලපෙන්නේ ද යන්න මේ වාර්තාව අනුව සංස්ක්‍රාන්තය කළ හැක. විමර්ශන් අනාගත කටයුතු සඳහා අත ඇති මුදල් ප්‍රමාණවත් ද යන්න ගොවීන්ට දැනගැනීමට පූජාවනි. වැඩපොන අංක 02 - 55 වන තියුවේ මුදල් ලැබීම වාර්තාවට ගොමුවේ, විහි වික් වික් වික් ශේෂයක් යටතේ පහත කාරණා විස්තර කර දෙන්න. ව්‍යවසායයේ නිෂ්පාදන විකිණීමෙන් ගොවියාට මුදල් ලැබීම පිළිබඳ තොරතුරු මෙම විස්තරවලින් තෙළෙවේ.

- පළමු වන තීරුවේ "දිනය" යටතේ නිෂ්පාදිතය අලෙවී කළ දිනය සටහන් කෙරේ.
- නිෂ්පාදිතයට අදාළ විස්තර "විකිණු නිෂ්පාදිතය" තීරුවේ ලියාවේ.
- "ප්‍රමාණය" තීරුවේ විකිණු උවන ප්‍රමාණය ඇතුළත් වේ. මෙහිදී භාණ්ඩයේ එකකය සංඛ්‍යාත්මකව, කි.ග්‍රෑ., ඩීටර්, මලු ආදි වශයෙන් සටහන් කිරීමට අමතක නොකළ යුතුය.
- හතර වන තීරුවේ "එකක මිල" යටතේ විකිණු භාණ්ඩයේ එකකයක මිල (මිලට ගන්නා පුද්ගලය, භාණ්ඩයේ එකකයකට ගෙවූ මිල) වාර්තා කෙරේ.
- පස් වන තීරුව "මුළු ආදායම" සඳහායි. ව්‍යවසායයක මුළු ආදායම, අදාළ භාණ්ඩයේ එකක මිල, විකිණු භාණ්ඩ ප්‍රමාණයෙන් ගුණ කිරීමෙන් ලැබෙන බව කළින් සැසිවල දී අපි ඉගෙන ගනීමු. භාණ්ඩ විකිණීමෙන් ගොවිපළ තුළට මුදල් වන නිසා, මෙය "මුදල් ලැබීම්" නම් වේ. මෙයේ ලැබෙන මුදල් ප්‍රමාණය රඳු පවත්නේ නිෂ්පාදනය කළ ප්‍රමාණය, විකිණු නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය හා නිෂ්පාදනයේ එකකයක් විකිණු වෙළඳපළ මිල මතයි.

- අවසාන තීරුවේ “විස්තර” යටතේ නිෂ්පාදන විකිණීමේ දී ව්‍යවසායයට බලපාන ලෙස යමක් සිදු වී නම් ව්‍යවහාර නිර්ක්ෂණ සටහන් කර තැබිය හැක. උදා: භාණ්ඩයට වෙළඳපලේ දී උදේ කාලයේ ලැබුණු මිල, සටස් කාලයේ දී ලැබුණු මිලට වඩා තොද බව සටහන් කර තැබිය හැක.

මුදල් ලැබීම් වාර්තා යාචන්කාරීනව නඩත්තු කිරීම (update) ඉතා වැදගත් බව විස්තර කරන්න. දිනපතා එ් ඒ දිනය අවසානයේ වෙළඳපලීන් ආපසු පැමිණීමෙන් පසුව තොරතුරු වාර්තා කිරීම යහපත් පුරුදේදකි. නිෂ්පාදන කාර්ය අවසානයේ දී සියලුම අපෙක්ෂා ආදායම් මුදල් ලැබීම් වාර්තාවට ඇතුළත්ව තිබිය යුතුය. ගොවීන් විසින් මෙම වාර්තාවේ ස්වභාවය වටහාගෙන ඇති බවට සැහීමට පත් වන්න. ලැබුණු මුදල් ප්‍රමාණයට අමතරව අලෝවියේ විස්තර ද ලියා තැබීම වැදගත් බව සහභාගි වන්නන් අවබෝධ කරගෙන තිබිය යුතුය. **වැඩි ජොනෙහි 58-66 පිටුව දක්වා** තිබෙන අර්ථාපල් ව්‍යවසාය ආණ්ඩු උදාහරණය මගින් තවදුරටත් පැහැදිලි කිරීම් සිදුකර, ප්‍රායෝගික ක්‍රියාකාරකමක් ලෙස තම ගොවීපොළ ආදායම් සපයා තිබෙන හිස් වගුවට ඇතුළත් කරවන්න.

එම උදාහරණයට අනුව ගොවීයා තම නිෂ්පාදිතය, විකුණාන හැම වතාවකම විකිණු දිනය, විකිණු ප්‍රමාණය, ලැබුණු ඒකක මිල භා මුළු වටිනාකම වාර්තා කළ යුතුය. තමන් අර්ථාපල් විකිණීමෙන් කොපමතා ආදායමක් ලබා ගත්තේ දැයි කන්නය අවසානයේ දී හරියටම දැනගැනීමට මේ අනුව පහසුය. වශෝනීම්, තමන්ගේ නිෂ්පාදනයට වැඩීම මෙන්ම අඩුම මිල ලැබුණේ කවදා ද, කොතැනදී ද කියා සොයා ගැනීම ද පහසුය. තමන්ගේ අනාගත අලෝවිකරන කටයුතු සැලසුම් කිරීමේ ද ගොවීයාට මෙය උපකාර වේ.

පියවර 02 - මුදල් වියදුම් වාර්තා (ගොවීපැලීන් පිටතට යන මුදල්)

මුදල් වියදුම් වාර්තාවේ ප්‍රයෝගනවත් බව ගැන සාකච්ඡා කරන්න. ගොවීයා තමාගේ වික් වික් ව්‍යවසායන් වෙනුවෙන් වෙන් වෙන්ව මුදල් වියදුම් වාර්තා තබා ගත යුතු බව පැහැදිලි කරන්න. ගොවීපොලේ නිපදවු නිෂ්පාදනයන් කිහිපයක් විකවර අලෝවිකරන විට පොදුවේ ප්‍රවාහන වියදුමක් දරනු ලැබුවත් වම මුදල සාධාරණ පරිදි කොටස්වලට වෙන්කර ඒ ඒ නිෂ්පාදනයට අදාළ වියදුමක් ලෙස ඇතුළත් කළ යුතු බව පෙන්වා දෙන්න. රේපුර සැලසුම් කිරීමේ දී, ව්‍යවසාය අය වැය පිළියෙළ කරන විට මෙය ප්‍රයෝගනවත් වේ. වැඩිපොනේ මුදල් වියදුම් වාර්තා කොටසට යොමුව; මුදල් වියදුම් වන ආකාර විස්තර වශයෙන් සාකච්ඡා කරන්න. ගොවීපොළක මුදල් වියදුම් කිරීමට සිදුවන සියලු ක්‍රියාකාරකම් (ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනීම හෝ සේවාවන්වලට ගෙවීම) පිළිබඳව මේ යටතේ සලකා බලන්න. වැඩි පොන් සපයා තිබෙන ආකෘතිය පහත දැක්වෙන සේ විස්තර කරන්න:

- කිසියම් යෙදුවුමක් මිලට ගත්තේ නම් හෝ සේවාවක් ලබා ගත්තේ නම් පළමු වන තීරුවේ වම දිනය සටහන් කෙරේ.
- මිලට ගත් දෙය හෝ සේවාව පිළිබඳව වාර්තා කෙරෙනුයේ දෙවන තීරුවේ දී.
- රේපුර තීරුවේ ප්‍රමාණය යටතේ, ද්‍රව්‍ය මිලට ගත්තේ නම් ප්‍රමාණය සටහන් විය යුතුයි. සේවාවන්වලට ගෙවීම පිළිබඳව නම් වම ප්‍රමාණය සටහන් විය යුතුය. මෙහිදින, මිනුම් ඒකකය අදාළ පරිදි සටහන් වීම අවශ්‍ය යි. උදා: කි.ගු. /හෙක්ටර්/අඛකර/ලේටර්/ මලු ආදිය.
- හතර වන තීරුවේ ඒකක වියදුම යටතේ යෙදුවුමේ හෝ සේවාවේ ඒකකයක වියදුම සටහන් කළ යුතුය.

- පස්වන ශීර්ෂය යටතේ, යෙදුවුමේ හෝ සේවාවේ මූල්‍ය වියදුම සටහන් කෙරේ. මේ කළුන් සඡියක දැ ඉගෙන ගත් පරිදි මූල්‍ය වියදුම ගණනය කෙරෙනුයේ ප්‍රමාණය, එකකයක වියදුම්න් ගුණ කිරීමෙනි.
- අවසාන තීරුවේ “විස්තර” යටතේ ව්‍යවසායයට බලපාන ලෙස යමක් සිදු වී නම් විවැනි නිරීක්ෂණ සටහන් කර තැබිය හැක.

වැඩ පොනේ 58-66 පිටුව දක්වා නිබෙන අර්ථාපල් ව්‍යවසාය ආශ්‍රිත උදාහරණය මගින් තවදුරටත් පැහැදිලි කිරීම් සිදුකර ප්‍රායෝගික ක්‍රියාකාරකමක් කරවන්න. විම උදාහරණය වෙත ගොමු වී, මෙම කන්නයේ එක් වික් ගොවිය විසින් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා තෝරාගත් ව්‍යසායට අදාළව අවශ්‍ය වන යෙදුවුම් හා දුව්‍ය මිලට ගැනීම සඳහා වැය කළ මුදල් මෙහි සටහන් කළ යුතු බව පැහැදිලි කරන්න. කිසියම් මිල දී ගැනීමක් කළ හැම විටකම මෙම ආකෘතියේ විය සටහන් කළ යුතුය. (ගොවිපොලෙනි ක්‍රියාත්මක කරන අනෙකුත් ව්‍යවසායයන්ට ද වෙන වෙනම මුදල් වියදුම් වීමේ වාර්තා නඩත්තු කිරීම සුදුසු වන බව කියන්න. විසේ නොකරන්නේ නම් සපයා නිබෙන ආකෘතියේ ‘විස්තර’ යටතේ අදාළ වියදුම කුමන ව්‍යසායයන්ට අදාළ ද යන්න දැක්වීය යුතුය. හෝග කිහිපයකට පොදුවේ පොනාර මිලට ගන්නා අවස්ථාව සහ මූල්‍ය ගොවිපලේම බිම් සකසන අවස්ථාව මේ උදාහරණයක් වේ.) මුදල් ලැබීම් වාර්තාව පරිදිම, කන්නය අවසානයේදී, අදාළ නිෂ්පාදනය කිරීමට හා අලෙවි කිරීමට කොපමණ මුදල් ප්‍රමාණයක් වියදුම් කර ඇත්දැයි දැන ගැනීම සඳහා මුදල් වියදුම් වාර්තා ගොවියට උපකාර වේ.)

මෙම වාර්තාවෙන් තමන් කවදා කොතැනකදී විම මුදල් වියදුම් කළේ ද කියා දැන ගැනීමට ද ගොවියට හැකි වේ. තමන්ගේ ව්‍යවසාය සඳහා නිෂ්පාදන හා අලෙවි කරන උපාය මාර්ගයන් සැලසුම් කිරීමේ දී මෙය වැදගත් වේ. රැස්වීම අවසානයේ තමා ක්‍රියාත්මක කරන ව්‍යවසායකට අදාළ මුදල් ලැබීම් සහ මුදල් වියදුම් වාර්තා පවත්වාගෙන යන ආකාරය ගොවීන් විසින් අවබෝධ කරගෙන තිබිය යුතුයි.

22 වන රස්කේම: ගොවීපලේ නඩත්තු කළ ශ්‍රී අනෙකුත් වාර්තා

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ගොවීපල ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදනයන්ට අදාළව;
 - කොපමතා ප්‍රමාණයක් පවුලේ පරිහෝජනය සඳහා වැය වන්නේ දැයි දැන ගැනීම සඳහා වාර්තාවක් සැකසීමට හැකියාව ලබයි.
 - කොපමතා ප්‍රමාණයක් පරිත්‍යාග සඳහා වැය කරන්නේ දැයි දැන ගැනීම සඳහා වාර්තාවක් සැකසීමට හැකියාව ලබයි.
 - කොපමතා ප්‍රමාණයක් ගබඩා කළේ ද, යන්න සහ ඉන් කොපමතාක් නරක් වූයේ දැයි දැන ගැනීම සඳහා වාර්තාවක් සැකසීමට හැකියාව ලබයි.
- * වාර්ෂික ක්ෂයවීමේ අයයන් ගණනය කරගැනීම හැකිවන ආකාරයෙන් ගොවීපොලේ තිබෙන ස්ථාවර වත්කම්වල වාර්තාවක් පවත්වා ගැනීමට ගොවීන්ට හැකිවේ.
- * ගොවීපල ව්‍යාපාරයේ වික් වික් ව්‍යවසායයන්ට අදාළවන ලාභ-අලාභ වාර්තාවක් සකස් කිරීමට ගොවීන්ට හැකිවේ.

පියවර - 01

සහනාගි වන්නන් පිළිගන්න. මේ රස්කේම ද ගොවීපල වාර්තා තබා ගැනීම පිළිබඳව බව මතක් කර දෙන්න. පසුහිය රස්කේම් කටයුතු කඩිනම්න් සමාලෝචනය කර, වාර්තා තබා ගැනීමේ ආකෘති පිරවීම කළේ දැයි විමසන්න. පැහැදිලි නැති දෙයක් අත්දැයි විමසා අවශ්‍ය නම් පැහැදිලි කර දෙන්න.

පියවර 02 - පවුලේ පරිහෝජන සහ පරිත්‍යාග, ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ වාර්තා

ගොවීපල ව්‍යවසායයේ නිෂ්පාදනය ගොවීන් විසින් විවිධ ආකාරවලින් ප්‍රයෝගනයට ගනු බඩන බවට උඛනරණ ගොවීන්ගෙන්ම විමසා ප්‍රවරුවේ ලියා පෙන්වන්න. නිෂ්පාදනය කරන ද්‍රව්‍ය කුමන ආකාරයෙන් ප්‍රයෝගනයට ගනු ලැබුවත් එම නිසා ව්‍යාපාරයට භාණිතයක් සිදු නොවියුතු බවත් නිපදවී දෙයට සිදු වූයේ කුමක් දැයි පැහැදිලිව ලේඛනගත වී තිබෙම ව්‍යාපාරයක තිබෙන වැදගත් ලක්ෂණයක් බව කියන්න.

ගොවීපොල ව්‍යාපාරයක් නම් නිෂ්පාදිතයේ මුළු ප්‍රමාණයම මුදල් කර ගැනීම සඳහා විකුණානවා ද, නැතිනම් විය සම්පූර්ණයෙන්ම ආභාරයට ගන්නේ ද, විසේත් නැතිනම් ඉන් කොටසක් වත් ආභාරයට ගන්නවා ද යන්න ව්‍යාපාරකයෙක් ලෙස සිතා තීන්දු කළ යුත්තකි. එම සඳහා පවුලේ පරිහෝජනයට ගැනෙන නිෂ්පාදිතයේ වටිනාකම දැනගෙන සිටීම අවශ්‍ය බව පෙන්වා දෙන්න.

මේ අයුරින්ම තම තමුන් විසින් ගොවීපොලේ නිෂ්පාදනවලින් කොටසක් පරිත්‍යාග වශයෙන් දෙන්නේ නම් විය ව්‍යාපාරයට දැරිය හැකි මැටිමකින් පාලනය කර පවත්වා ගැනීම සඳහා විසේ දෙන ප්‍රමාණයේ වටිනාකම කොපමතා දැයි දැන සිටිය යුතු බව පවසන්න.

- ස්ථාවර වත්කම් වාර්තාව යම් උපකරණයක් වැනි දෙයක් මිලට ගත්තේ කුමකට දී කවදා ද වශයෙන් මතක් කර ගැනීමට ගොවීන්ට උදෑවී වන ලේඛනයකි.
- උපකරණය අලුත්වැඩියා කිරීමට හෝ ඉවත් කර අලුත් විකක් ගැනීමට හෝ කටයුතු කිරීමට මෙම වාර්තාව ගොවීයාට උදෑවී වේ.
- සමස්ථ ගොවීපලේ ලාභය ගණනය කිරීම සඳහා ස්ථාවර වියදුම් ගණනය කිරීමට ද මෙම වාර්තාව උදෑවී වේ.

වැඩපොන අංක 02 - 63 වන පිටුවේ “ස්ථාවර වත්කම් වාර්තාවට” යොමුව, ගොවීපලේ ව්‍යවසායයන්ට අඟුලට, ස්ථාවර වියදුම් ගැන වැඳගත් තොරතුරු මෙයින් සැපයෙන බව පැහැදිලි කරන්න. සංම දෙයකම මිලට ගත් දිනය, ගෙවූ මිල, භාණ්ඩයේ පිට-කාලය එහි ඇතුළත් වේ. භාණ්ඩයක පිට-කාලය, විකින් විකට වෙනස් වේ. උක්ටරයක පිට-කාලය අවුරුදු 10 ක් වශයෙනුත්, වතුර පොම්පයක් වැනි උපකරණයක පිට-කාලය අවුරුදු 05 ක් වශයෙනුත් ගත හැක.

සාකච්ඡාවට අදාළ ප්‍රති-පෝෂණය ලබා ගෙන සහභාගි වන්නන් සියලු දෙනාටම වාර්තාවල ස්වභාවය නොදින් වැටහි තිබෙන බව තහවුරු කර ගත්න. ස්ථාවර වත්කම් වාර්තාවට ඇතුළත් විය යුතු කරගතු පැහැදිලි කරන්න. **වැඩපොනකි 58-66 පිටුව දක්වා තිබෙන අර්ථාපල් ව්‍යවසාය ආණිත උදාහරණය මගින් තවදුරටත් පැහැදිලි කිරීම් සිදුකර ප්‍රායෝගික ක්‍රියාකාරකමක් කරවන්න.**

පියවර 05 - ලාභ-අලාභ වාර්තාව

සංම ව්‍යවසායයක් වෙනුවෙන් ලාභ පාඩු ප්‍රකාශයක් සකස් කිරීම සඳහා මුදල් ලැබීම වාර්තාව හා මුදල් වියදුම් වාර්තාව සමග පවුලේ පාර්නෝජන, පරිත්‍යාග, ගබඩාකල හා නරක්වීම් ප්‍රමාණයන් පිළුබඳ වාර්තාව යොදා ගත හැක. වැඩ පොන් ලාභ-අලාභ වාර්තාව වෙත යොමුවී, විය විස්තර කරන්න. මුළුන්ම, අදාළ ව්‍යවසාය කුමක් ද යන්න ලිවිය යුතු සි.

සංම ලාභ-අලාභ වාර්තාවක්ම නිශ්චිත කාල පරිවිශේදකට යටත් විය යුතුයි. හෝග සඳහා මෙය සාමාන්‍යයෙන් වික් වගා කන්නයකි. ව්‍යුපත් සඳහා විය මාස කිපයක් වන අතර ඇතැම් හෝගවලට විය වසරක් විය හැකි ස්ටීර හෝග සඳහා විය අවුරුදු කිහිපයකි. සත්ව පාලනය සඳහා විය මිලට ගත් දින සිට විකිනීම සිදු කළ අවස්ථාව දක්වා කාලයයි. වික් වික් ගොවීයෙකුට නිශ්චිත ඉඩම් ප්‍රමාණයක් හෝ සතුන් සංඛ්‍යාවක් ඇති අතර ගොවීපලේ ලාභදායිතාව ගණනය කිරීමේ දී ව්‍යවසායයේ ව්‍යපසරය/ප්‍රමාණය යටතේ විය සටහන් කරයි. විම නිසා ගොවීපලේ ව්‍යපසරය (අක්කර) හෝ ප්‍රමාණය (සතුන් ගණන) ලියා තබා ගණනය කිරීම්වල දී විම සංඛ්‍යා ප්‍රායෝගනයට ගත යුතුය. තමන්ගේ වාර්තාවල අදාළ තොරතුරු නිවැරදිව සටහන් කළ යුතු බව සහභාගි වන්නන්ට පවත්තාන්. උදාහරණයක් කරවන්න. **වැඩපොන අංක 02 - 65 වන පිටුවට යොමු වී, ලාභ-අලාභ ප්‍රකාශයක් සකස් කරන්න.**

- පළවන නීරුවේ ආදායම, වියදුම හා ලාභය යන කරගතු සටහන් කළ හැකිය.
- දෙවන නීරුවේ ප්‍රමාණය සටහන් වේ.
- “විකක මිල හෝ වියදුම” ශීර්ෂය යටතේ වියදුම් සඳහා විකකයකට ගෙවූ මිල හෝ ආදායම් සඳහා ලැබුණ මිල සටහන් කෙරේ.

23 වන රස්කේවීම්: ඇලේ නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * භාණ්ඩයක් අලෙවී කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරගතු වටහා ගනී.
- * තමන්ගේ නිෂ්පාදිතය අලෙවී කිරීම පිළිබඳව අත්දැකීම් බෙදා හදා ගනී.

අපගේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලසුම ක්‍රියාවට නැංවු අප, නිෂ්පාදන කටයුතු අවසන්කර ඒවා අලෙවී කිරීමේ අවස්ථාවට ලැයා වී සිටිමු. නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීම පිළිබඳව කළ යුතු දී අලෙවී සැලස්මේ ඇතුළත්ව තිබුණු ද වී භා බැඳෙන කරගතු වර්තමාන තත්ත්වයට අදාළව වීමසා බලා ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා පවත්වනු බඩන මෙම රස්කේවීම අදියර 2 කින් යුත්ත බව කියන්න. විනි පළමු අදියර නිෂ්පාදනයක් අලෙවී කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරගතු සහ අලෙවී කටයුතු සඳහා වෙළෙඳපොලට යාමට සූලානම් වීම පිළිබඳව සාකච්ඡා කර තීරණවලට වැළැකීම සඳහා වේ. ඉන්පසු අලෙවිය සිදු කිරීම සඳහා කන්ඩායම් විසිර යයි. පසුව කන්ඩායමේ කැමැත්ත අනුව නැවත දිනක වික්ව, රස්කේවීමේ දෙවනි අදියර පවත්වන අතර, විනි දී නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීමේදී විකිනෝකා ලබාගත් අත්දැකීම් සමාලෝචනය කර, ඒ වී නිෂ්පාදන අලෙවී කිරීම සඳහා මින් පසුව අනුගමනය කිරීමට සුදුසුවන ක්‍රියාමාර්ග මොනවා දැයි තීරණය කෙරෙනු ඇත.

පියවර 01 - භාණ්ඩයක් අලෙවී කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරගතු

ව්‍යාපාරය අනුව ගොවීන් කන්ඩායම්වලට බෙදන්න. වැඩිගොන අංක 02 - 66 වන පිටුවට ගොමුවන්න. තමා නියෝජනය කරන ව්‍යාපාරයේ, වික් නිෂ්පාදනයක් ගැන සැලකා බලන විට;

- විය අලෙවී කිරීමට අනුගමනය කරන ක්‍රියා මාර්ගය
- විය අලෙවී කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරගතු

පිළිබඳව සාකච්ඡා කර විකශ්‍රේෂණයට විනමෙන් දැන්වන්න. ඉන් පසු සියල්ලන්ම නැවත වික්වී වික් වික් කන්ඩායමේ යෝජන සාකච්ඡාවට භාජනය කර පොදු තීරණවලට වැළඳේන්න.

පියවර 02 - අලෙවී කිරීමට සූලානම් වීම

රස්කේවීමේ මෙම අදියරය සඳහා පැය 1 ක් පමණ ගත කරන්න. තමන්ගේ නිෂ්පාදිත අලෙවී කිරීමට අදහස් කරන්නනේ කුමන වෙළඳපළට ද? රීට හේතුව කුමක් දැයි සහනාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ප්‍රතිචාර, ප්‍රවරුවේ සටහන් කරන්න. මෙසේ සකස්කරගත් ලැයිස්තුවේ ඇතුළත් වෙළඳපළවල් ගැන සාකච්ඡා කරන්න. ව්‍යාපාරය අනුව බෙදාගත් ඒ වී කන්ඩායම් වෙළඳපළ වෙත ලැයා වූ පසු ඔවුන් කරන්නට යන දේ ගැන බුද්ධිකම්ධනයක යෙදෙන්න.

සහනාගි වන්නන් ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරය කන්ඩායම්වලට නැවත ගොමු කරවන්න. තම නිෂ්පාදිතයෙන් කොටසක්වත් විකිනීම සඳහා සැලස්මක් පිළියෙල කරන මෙන් හැම කන්ඩායමකටම පවරන්න.

වැඩපොත අංක 02 - 44 හා 45 වන පිටුවලට යොමුව ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම තුළ ඇති තමන්ගේ අලෙවිකරණ සැලැස්ම සැලකිල්ලට ගෙන පහත ඇති ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දිය යුතුයි. සියලු දෙනා කාර්යය නිම කළ පසුව, තම අලෙවිකරණ සැලැස්ම අන් අය හා බෙදා-හඳා ගැනීමට යොමු කරන්න.

- ▶ නිෂ්පාදිතය කුමක් දී?
- ▶ ඔවුන් උපයෝගී කර ගන්නා වෙළඳපළ කුමක් දී?
- ▶ ඔවුන් වෙළඳපළට යන්නේ කොයි අවස්ථාවේ දී? කවදා දී? කොයි වෙළාවේ දී?
- ▶ නිෂ්පාදිතය විකිණීම සඳහා සූදානම් කිරීම පිණිස ඔවුනට කරන්නට ඇත්තේ කුමක් දී?
- ▶ තමන්ගේ නිෂ්පාදිතය වෙළඳපළට ගෙන යන්නේ කෙසේ දී?
- ▶ තම නිෂ්පාදිතය විකිණීමට විහි ගෙන යාමට පෙර සූදානම් කරන්නේ කෙසේ දී?
- ▶ විකුණුම් ආදායම් හා වෙනත් තොරතුරු ඔවුන් වාර්තා තබා ගන්නේ කෙසේ දී?
- ▶ ඔවුන්ගේ ප්‍රවාහන හා අලෙවි කිරීමේ වියදුම් බෙදා හඳා ගන්නේ කෙසේ දී?
- ▶ කන්ඩායමේ සාමාජිකයන් අතර ආදායම බෙදා ගන්නේ කෙසේ දී?

කාකවිජාවට උනන්දු කරන්න. වැදගත් සියලු කරගතු ආවරණය වී ද, යමක් අත්හැරී ගියේ ද, සැලැස්ම සාර්ථක වේදී? නො වෙන්නේ යයි සිතේ නම්, ඒ ඇයි? ආදි ප්‍රශ්න අසා අඩුපාඩු සකසන්න. වික් වික් කන්ඩායමට, නිෂ්පාදිතය අලෙවි කිරීමට ගත් ශ්‍රියාමාර්ගය හා ලැබුණා අත්දැකීම් ම්‍යාග රස්වීමේ දී වාර්තා කිරීමට තිබෙන බව මතක් කරන්න. නිෂ්පාදිතය ගොවීපලේ දීම විකුණුව ද, මෙය කළ යුතුය. අලෙවි අත්දැකීම් බෙදා හඳා ගැනීමට නැවත රස්වන දිනය සියල්ලන්ට අවධාරණය කර ඔවුනට සුහ පතන්න.

පියවර 03 - අලෙවි කිරීම පිළිබඳ අත්දැකීම අන් අය හා බෙදා-හඳා ගැනීම

අඩුම වශයෙන් වික කන්ඩායමක් හෝ තම අලෙවි කටයුත්ත නිම කර ආපසු වාර්තා කිරීමෙන් පසුව මෙම සැසිය පැවතෙන්වීමට හැකි වේ. තම නිෂ්පාදිතය අලෙවිකර අවසන් වූ සෑම කන්ඩායමකටම තම අත්දැකීම් විස්තර කරන මෙන් ඉල්ලා සිටින්න. වැඩපොත අංක 02 - 68 වන පිටුව යොමුව “අලෙවිකරන ශ්‍රියාවලිය වාර්තා කිරීම” පිණිස ඇතුළත් කර තිබෙන ප්‍රශ්න මේ උදව් කර ගත හැකිය. අලෙවිකරණ ශ්‍රියාවලිය ඉදිරිපත් කළ පසුව, ඒ පිළිබඳව සෙසු අයගේ අදහස් විමසන්න. ඇයිය හැකි ප්‍රශ්න සමහරක් මෙසේය;

- ලැබුණු මිල සාධාරණ දී? නොලැබුණා නම් රීට හේතුවූ ප්‍රධාන කරගතු මොනවා දී?
- මිල තීරණය කෙරෙනු පදනම කුමක් දී?
- අලෙවි කිරීම කළේ කටු දී?
- නිෂ්පාදිතය විකිණීම සඳහා කොතරම් කාලයක් ගත කළේ දී?
- මොන අනියෝගවලට මුහුණ දුන්නේ දී?
- රීපුග වත්තාවේ කරන්නට යන්නේ කුමක් දී?

සියලුම කන්ඩායම් අලෙවි කිරීම නිම කර අත්දැකීම් බෙදා-හඳා ගැනීම අවසන් කරන තුරු මේ ශ්‍රියාදාමය කරගෙන යන්න.

24 වන රැක්වීම: සමූහ අලෙවිකරණ කංකල්ප

(කාලය පැය 3)

අරමුණ

- * විවිධාකාර අලෙවිකරණ මාර්ග හඳුනා ගනී.
- * අලෙවිකරණයේ වියදම පිළිබඳව වටහා ගනී.
- * සමූහ අලෙවිකරණ කංකල්පය හා විනි ව්‍යාසි වටහා ගනී.

පියවර 1: අලෙවිය සඡලසුම් කිරීමේ දී අලෙවිකරණයේ කුලතු 5 හාවිතයට ගැනීම

වැඩපොතේ පිටු අංක 70 ට ගොමුවේ පහත දැක්වෙන වික් වික් රාමුවට අඟුලත් කරගතු පිළිබඳව කණ්ඩායමේ අවධානය ගොමුකර ඉන් තම ගොවිපොළ ව්‍යවසායන්ට අදාළ කරගත හැකි ඒවා මොනවා ද යන්න හඳුනා ගන්නා ලෙස කියන්න. ඉදිරියෙන් තිබෙන හිස් කොටුවේ අවශ්‍ය සටහන් තබා ගන්නා ලෙස කියන්න.

Product (නිෂ්පාදනය)

- * වගා කරන්නේ හෝ විකුණන්නේ කුමන හෝග නිෂ්පාදනයන් ද?
- * වඩා විශාල වෙළෙඳපොළවල විකිණීන්නේ මොනවාද?
- * කුමන හෝ මිල විකතු කිරීමක් අවශ්‍ය වන්නේද?
- * ඉදිරිපත්වන තරගකාරී හෝග නිෂ්පාදනයන් මොනවාද?
- * තරග කිරීම සඳහා අවශ්‍යවන ගුණාත්මක තත්ත්වය කුමක්ද?
- * කොපමණ ප්‍රමාණවලින් සැපයීම අවශ්‍යද?
- * තිබිය යුතු රසය, වර්ණය, සුවදා, වැනි තත්ත්ව

Place (ස්ථානය)

- * විකුණන්නේ කොතැනට ද? (සුපිරි වෙළෙඳසඡල-පොළ-අපනයන සමාගමකට)
- * රාක්කවල නිෂ්පාදනය පුද්ගලිකය කරන ස්ථානය
- * බෙදාහැරීම සඳහා උදුවු කරගත හැක්කේ කවුද?
- * අතරමැදියන් අවශ්‍යද? (බොශකරු කොමිස් ඒපන්තවරු)
- * ප්‍රවාහන ආකාරය, කුමය සහ ගබඩා - ඒවා සම්බන්ධ වියදම්
- * තොග අලෙවිය සඳහා සමූහකාර හෝ සම්මි සමාගම් හාවිතය

Price (මිල)

- ✿ මිලක් නියම කිරීම හෝ සිරුමාරු කිරීම
- ✿ වියදුම් කපා හැරිය පසු තබාගත හැකි ලාභය පිළිබඳ අවබෝධය
- ✿ තරුණකරුවන්ගේ මිල පිළිබඳ අවබෝධය
- ✿ ක්ෂේත්‍රීක අප්‍රෙටිය සඳහා විශේෂ මිල කුම
- ✿ නව වෙළෙඳපොලවල් අත්කරුණීම සඳහා විශේෂ මිල කුම
- ✿ කන්න අනුව වෙනස්වන ඉල්ලම හා සැපයුම පිළිබඳ අවබෝධය
- ✿ මිලදීගැනීම කෙරෙන්නේ මිල හෝ පහසුව යන දෙකින් කුමක් මතද?

Promotion (ප්‍රචාරණය)

- ✿ මිලට ගැනීමට විහාරයක් ඇති අයට අඛාල තොරතුරු සැපයීම
- ✿ මුදල් ගෙවා දැන්වීම් පළකිරීම
- ✿ තත්ත්වය පිළිබඳ මුදා හාවිතය (ගුණාත්මක)
- ✿ අප්‍රෙටිකරුවන් පූහුණුව
- ✿ සාම්පල් සැපයීම, අමතර දුව්‍යයක් නොමිලේ දීම
- ✿ පොලවල් පුද්ගලික සහ වෙනත්
- ✿ සන්නාමයක් යෙදීම

People (සම්බන්ධිත පාර්ශ්ව)

- ✿ නිෂ්පාදනය අප්‍රෙටි කිරීමට යොදාගතහැකි අයවලින් (කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් - සිල්ලර වෙළඳන් හෝ වෙළඳහාල්)
- ✿ ඉලක්කගත පාරිනොෂිකයන් (පාසල් - කමිහල් - ගනුදෙනුකරුවන්)
- ✿ වෙළෙඳපොල තොරතුරු සපයන්නේකු තෝරා ගැනීම
- ✿ අප්‍රෙටිකරුන තැනට නිෂ්පාදනය ගෙනයන්නට සුදුස්සෙකු තීරණය කිරීම

පියවර 02 - විවිධ අමෙවී ක්‍රම හා වෙළඳපළවල්

පුවරුවේ 'නිෂ්පාදන' සහ රීට සමගාමීව 'වෙළඳපෙළ' යන්න ලියා පසුගිය කන්කවල තම තමන් අමෙවී කළ නිෂ්පාදන හා රීට සම්බන්ධ විවිධ වෙළඳපළවල් නම් කරන ලෙස දැන්වම්න් සැකිය ආරම්භ කරන්න. ප්‍රතිචාර පුවරුවේ සටහන් කරන්න. රීපූරු, විකකට දෙ-තුන් දෙනෙක් බැංශින් වන කණ්ඩායම්වලට බෙදා, විකම නිෂ්පාදනයකට වුව ද විවිධ අමෙවී කිරීමේ මාරුග අනුගමනය කර තිබෙන්නේ ඇයි දැයි සාකච්ඡා කර තීරණවලට විළුණීමට අවස්ථාව සලසන්න. තමන්ගේ තීරණවලට පාදක වූ හේතු සටහන් කරවන්න.

ඉහත සාකච්ඡාව අවසන් වූ පසු, කාටන් පෙදු සාකච්ඡාවකට පිවිසෙන්න. අමෙවීකරණ මාරුග තෝරා ගැනීමේ හේතු කාටන් පෙදු ද? විකිනෙකාට වෙනස් වන හේතු තිබේ ද? වීම හාන්ඩ අමෙවී කිරීම සඳහා සුදුසු අලුත් වෙළඳපළවල් ගැන ගොවීන් සිතන්නේ ද? විමසා බලන්න.

මේ සාකච්ඡාවට පසුව, විවිධාකාරයේ විකිනීමේ ක්‍රම හා වෙළඳපළවල් ඇති බව පෙන්වා දෙන්න. ඇතැම් ඒවා ගොවීන්ට සම්ප වේ. අනෙක්වා දුරය. ඇතැම් ඒවාට, අවමව පසුරා අවධිමත් ප්‍රවාහන මාරුග හාවිතා කර විකිනීය හැකිය. තවත් ඒවාට විකිනීම කළ හැක්කේ ඇසිරීමට හා ප්‍රවාහනයට වැඩි අවධානයක් දුන්නොත් පමණකි. වික් වික් වෙළඳපළක් සඳහා ප්‍රවේශ වීමට වෙනස් තොරතුරු, වෙනස් කුසලතා හා වෙනස් තීරණ අවශ්‍ය වනු ඇත. තම හාන්ඩ සඳහා වෙළඳපළක් සොයා ගැනීමේදී ගොවීන් මෙම කරණු ගැන සැලකිලිමත් විය යුතුය. කුඩා පරිමාතා නිෂ්පාදකයින් බොහෝ විට ගොවිපලේ දී ම, නැතහොත් ප්‍රදේශයේ වෙළඳපළට ගෙන ගොස් විකිනීම කරන්නේ පහසුව හා සරල බව නිසා ය.

පියවර 03 - අමෙවී වියදුම

නිෂ්පාදිතයක් අමෙවීකරන විට, අමෙවීකරණයේ වියදුම පිළිබඳව වටහා ගත යුතුය. මෙම වැටහිම, තමන්ට වැඩි ප්‍රතිලාභයක් අත්වන ආකාරයේ වෙළඳපළක් සොයාගැනීමට ගොවියාට ආධාර වේ. මෙම කෙටි හැඳින්වීමෙන් පසුව පුවරුවේ "අමෙවීකරනයේ වියදුම" ලියන්න. තමන් නිපදවු දෙයක් කවදා හෝ වෙළඳපළකට ගෙන ගොස් විකුණා ඇත්දැ දී අසන්න. තමන් විහිදී කළ දේ නිශ්චිතව විස්තර කරන මෙන් ඉල්ලන්න. සාකච්ඡාව මෙහෙයුම් සඳහා පහත දැක්වෙන කරණු මාරුගේපදේශයක් කර ගන්න.

- මොන විදියේ හාන්ඩ වහි අමෙවී කරනවා ද?
- තමන්ගේ නිෂ්පාදනය වෙළඳපළ වෙන ගෙන ගියේ කෙසේ ද? මේ සඳහා කිසියම් විශේෂ ක්‍රමයකට හාන්ඩ සුදුනම් කළ යුතු වේද?
- ඇසිරීමක් කළා ද?
- වෙළඳපළෙහි දී විකිනීම සිදු වුණේ කෙසේ ද?

ලැබෙන පිළිතුරු පුවරුවේ සටහන් කරන්න. මෙම සාකච්ඡාවේ අදහස, අමෙවීකරණ දාමයේ විවිධ අවස්ථා හා අමෙවීකරණයේ වියදුම පිළිබඳව සහනාගිවන්නන්ගේ අවධානය යොමු කරවීමයි.

සහනාගිවන්නන් පිළිතුරු දී ඇයි සටහන් වූ පසුව, ආවරණය නොවූ වැදගත් කරණු කිසිවක් වේ දැයි බලන්න. අමෙවීකිරීම යනු හාන්ඩයක් වෙළඳපළට ගෙන ගොස් විකුණා දැමීමට වඩා බොහෝ කරණු

සැලකිල්ලට ගෙන කළ යුතු කටයුත්තක් බව පැහැදිලි කරන්න. අභේම් නිෂ්පාදන වෙළඳපළට ගෙන යාමට කළින් හොඳින් පිරිසිදු කළ යුතු වේ. වෙනත් ඒවා හොඳින් ඇසීරිය යුතුය. සම හාන්ධයක්ම වෙළඳපළට ප්‍රචාරනය කළ යුතුයි. වෙළඳපලේදී යම් අවකාශයක් කුළුයට ගැනීමට ගාස්තුවක් ගෙවීමට ගොවියට සිදු වේ. මේ සම දෙයකටම යම් මුදලක් වැය කිරීමට නිෂ්පාදකයාට සිදුවන අතර ඒ සියල්ල අලෙවිකරණ වියදුම්වලට අයත් වේ.

පියවර 04 - සමූහ අලෙවිකරණ සංකල්පය හා එහි වාසි අවාසි

කවදා හෝ කණ්ඩායම් අලෙවිකරණයේ පංතු කාරයෙක්වී තිබේ ද? නැතහොත් විවත් දෙයක් ගෙන අසා තිබේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. අත්දැකීමක් වේ නම් ඒ කුමක් ද? ප්‍රතිලාභයක් වී නම් ඒ මොනවා ද? අනතුරු සහගත තත්ත්වලට මුහුණ පස්ව ද? ආදි ප්‍රශ්න නගමින් මේ සංකල්පය තුළ පවතින හොඳ-නරක තෝරා ගැනීමට ඉඩ සම්බන්න. ප්‍රධාන කණ්ඩායම් තුනකට සියලු දෙනා වෙන් කර, **වැඩිපොන අංක 02 - 71, 72, 73 වන පිටුවලට යොමුව කණ්ඩායම්-අලෙවිකරණය පිළිබඳ කතන්දරය සියවා**, අසා ඇති ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දෙන මෙන් දන්වන්න. ලැබෙන පිළිතුරු කණ්ඩායම් අලෙවිකරණ සංකල්පය හා සම්බන්ධ කරන්න. විවිධ ගොවීන් මෙතුපින් වැඩි ලාභාංශ උපදාවා ගත් අන්දම ඉස්මතු කර දක්වන්න.

නැවතත්, සහභාගි වන්නන් විකකට 3-5 දෙනෙකු බැංශින් වන කණ්ඩායම්වලට බෙදා, යැලිත් වරක් විම කතන්දරය පිළිබඳව සිතන මෙන් දන්වන්න. **වැඩිපොන අංක 02 - 73 වන පිටුවලට යොමුව විම ප්‍රශ්න සාකච්ඡා කරන මෙන් ඉල්ලා සිටින්න.** කතාව තුළ ඇති සමූහ අලෙවිකරණයේ වාසි ලෙස පෙනෙන වැදගත් කොටස් හඳුනාගේනු මෙන් ඉල්ලා සිටින්න. කාර්යය අවසන් වූ පසුව වික් කණ්ඩායමක් තමන් හඳුනාගත් කොටස්වලින් විකක් අනෙක් අය හා සාකච්ඡාවට ගන්නා ලෙස දන්වන්න. සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න. මෙය වැදගත් වන්නේ ඇයි? ඔවුන් විම දේ නො කළේ නම් කුමක් සිදු විය හැකිව තිබුණි ද? මෙම සමූහ අලෙවිකරණ වැඩිපිළිවෙළෙනි අවාසි මොනවා ද?

සාකච්ඡාවේ කරුණු ආධාරයෙන් පහත දැක්වෙන කරුණු කෙරෙනි අවධානය යොමු කරවන්න.

- සේමා, සැබැචටම නගරයේ වෙළඳන් වෙත ගොසින් කෙලින්ම ඔවුන් සමඟ සාකච්ඡා කළාය.
- ගෙවිලියන් හතර දෙනා අතර ලිඛිත ගිවිසුමක් තිබිණි.
- ගෙවිලියන් හතර දෙනා වෙළෙන්දන් අතර ලිඛිත ගිවිසුමක් තිබිණි.
- සේමාත්, ප්‍රචාරකයාත් අතර වාචික ගිවිසුමක් තිබිණි.

වැරදි යා හැකිව තිබු දේවලින් කිහිපයක්;

- විශේෂ ලිඛිත කොන්ත්‍රාත්තුවකට ව්‍යුහ්මෙන් තොරව, නිෂ්පාදනය රැගෙන හිය නම් විභින් මිල අඩු කිරීමට වෙළෙන්දාට ඉඩ තිබිණා.
- ඔවුන් අතර ගිවිස ගැනීමකින් නොතිබුණි නම් කිසියම් කරුණාක් පිළිබඳව ප්‍රශ්න ආවිට විසඳා ගැනීමට මගක් ද නො තිබෙන්නට ඉඩ තිබිණා.
- ප්‍රචාරක කොන්ත්‍රාත්තු සම්බන්ධව ඔවුනු වාසනාවන්ත වූහ. විය ලිඛිතව කළ යුතුව තිබිණා. විසේ නොවූ තිසා ඕනෑම අනපේක්ෂිතව හඳුසියේ ම ගාස්තුව නැංවීමට ඉඩ තිබිණා.

- ගිවිසුමක් අත්සන් කළ පසුව මිල නිශ්චිත වීම වික් අවාසියකි. වඩා භෞදු මිලක් පසුව ලැබුණුත් විය තමන්ට ලබා ගැනීමට ඉඩක් නැත.

සියලුම අදහස් සාකච්ඡාවට ගැනෙන තේක් මේ ක්‍රියාදාමය කරගෙන යන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 75 වන පිටුවට යොමුව කන්ඩායම් අලෙවිකරණයේ වාසි සහ අවාසි පිළිබඳව බුද්ධි කළම්බනයක යෙදෙන මෙන් කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඒ ඒ ශ්‍රී රෝමය ගටනේ ප්‍රතිචාර සටහන් කරන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. විය සැංචුවට වාසියක් ද නැතිනම් අවාසියක් ද? තමන් කන්ඩායම් අලෙවිකරණ වැඩිපිළිවෙළකට යාමට කැමතිද යි කන්ඩායම්වලින් අසන්න. අදහස් සාකච්ඡාවට ගැනීමට උනන්දු කරන්න. ප්‍රධාන කරුණු සාරාංශ කරමින්, ඊළග රස්වීම පිළිබඳව මතක් කරමින් සයේය නිම කරන්න.

මෙම සයේය අවසානයේ දී සහනාකිවන්නන්,

1. විවිධ අලෙවිකරණ මාර්ග පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටිය යුතුය.
2. අලෙවිකරණ වියදුම් පිළිබඳව වැටහිමක් ලබා සිටිය යුතුය.
3. සමූහ අලෙවිකරණ සංක්‍රීප හා එහි වාසි-අවාසි පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටිය යුතුය.

25 වන රුක්සීම: සමූහ - මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * කණ්ඩායම් ලෙසින් යෙදුවුම් මිලට ගැනීමේ වාසි හා අවාසි වටහා ගනී.
- * කණ්ඩායම් වශයෙන් ඉතිරි කිරීමේ හා ණය ගැනීමේ වාසි හා අවාසි වටහා ගනී.

පියවර 01 - කණ්ඩායමක් ලෙසින් යෙදුවුම් මිලට ගැනීමේ වාසි හා අවාසි

තමන්ට අවශ්‍ය යෙදුවුම්, උපකරණ ආදිය වෙනත් ගොවීන්ගෙන්, වෙළඳුන්ගෙන්, තොග සැපයුම් කරුවන්ගෙන්, හෝ නිෂ්පාදකයන්ගෙන් මිලට ගැනීමේ අත්දැකීම් විස්තර කරන ලෙස ඉල්ලා සිටින්න. ඉන්පසු, සමූහයක් වශයෙන් මිලට ගැනීමේ වාසි අවාසි පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන ලෙස ඉල්ලා සිටින්න.

නිෂ්පාදකයාගෙන් හෝ තොග සැපයුම් කරුවන්ගෙන්, කණ්ඩායමක් වශයෙන් යෙදුවුම් මිලට ගන්නා විට තොග ලෙස ගත හැකි නිසා, වට්ටිම් ලැබෙන අතර පොදුවේ ප්‍රවාහන වියදුම් දැරිය හැකි නිසා වියදුම් අඩු කර ගත හැක. මේ සඳහා, ගොවී කණ්ඩායම කළුන් සංවිධානය වී සිටිය යුතුය. ගොවීන්ට අවශ්‍ය අමතර ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනීමට විම මුදල් හාවිතා කළ හැකිය. මේට පෙර කණ්ඩායම් ලෙසින් යෙදුවුම් මිලට ගෙන අත්දැකීම් ලබා නිඩ් දැයි සහභාගී වන්නන්ගෙන් විමසන්න. වහි දී ලැබුණු වාසි හා අවාසි මොනවා දැයි විමසා බලන්න.

පියවර 02 - කණ්ඩායමක් වශයෙන් ඉතිරි කිරීමේ හා ණය ගැනීමේ වාසි හා අවාසි

ඉතිරි කිරීම් ව්‍යුහ සඳහන් කිරීමට සහභාගී වන්නන්ට කියන්න. ජනතාව ඉතිරි නොකරන්නේ ඇයි දැයි කියා සහභාගී වන්නන්ගෙන් අසන්න. සාමාන්‍යයෙන් කුඩා පරිමාතා ගොවීන්ට මුදල් ඉතිරි කිරීම අපහසු කටයුත්තක් විය හැකි බව පැහැදිලි කරන්න. වෙනත් කණ්ඩායමක් ලෙස සංවිධානය ව්‍යවහාර් මුදල් ඉතිරි කිරීම පහසු වනවා ඇත. යෙදුවුම් මිලට ගැනීම වැනි අවස්ථාවලදී ප්‍රයෝගනවත් වන අන්දමින් කණ්ඩායමක් වශයෙන් ඉතිරි කිරීමේ වාසි-අවාසි පිළිබඳව සාකච්ඡා කිරීමට ගොවීන් යොමු කරන්න. ඒ සඳහා පහත ඇතුළත් ත්‍රියකාරකම ආධාර කර ගන්න. **වැඩපොත අංක 02 - 64 පිටුව සටහන් තබාගැනීම සඳහා යොදාගන්න.**

ත්‍රියාකාරකම:

රය්‌වීම ආරම්භ කිරීමට පෙර හිස් කඩ්ලාසි කැබඳි 20ක් සහ කුඩා ගණක යන්තුයක් (Calculator) සූදානම්කර තබා ගන්න. සහභාගි වන්නන් 10 දෙනෙකුට, වික් අයෙකුට පත්‍රිකා කැබඳි 2ක් බැංශින් ලබා දෙන්න. ඒ පත්‍රිකා දෙකේම පසුගිය කන්නයේ තමුන් තොපමනු මුදලක් ඉතිරි_කලාං යන්න වෙනත් අයෙකුට තොපන්වා ලියන්නට උපදෙස් දෙන්න. දැන් තවත් කෙනෙකු ලවා, 10 දෙනාගේ අත් තිබෙන සටහන් කළ පත්‍ර කැබඳි 2න් විකක් බැංශින් විකතු කර ගන්නයේ කියන්න. රේඛාටර්, විකතු කරගත් පත්‍ර කැබඳි 10න් ඇති සංඛ්‍යා සියල්ල විකට විකතු කරන්නයේ ඔහුට කියන්න. ඒ අතර කළින් 10 දෙනා අත ඉතිරිව ඇති දෙවන පත්‍ර කැබඳ්ල පෙරීරියකට දමන ලෙස ඔවුන්ට කියන්න. තහි තනියෙන් ගොවීන්ට ඉතිරි කළ හැකි මුදල් ප්‍රමාණය තොපමනු දැයි බලමු කියා පෙරීරිය තොදින් සොලවා, වරකට වික පත්‍ර කැබඳ්ල බැංශින් විළියට ගෙන වැනි සඳහන් ගණන කියවන්නට කියන්න. ඉන්පසු 10 දෙනාම වික්ව ගත්වීට කියක් ඉතිරි කර තිබේ ද යන්න ප්‍රකාශ කරන්න. වික් වික් කෙනාට තමන් අතට පත්වන පත්‍ර කැබඳ්ලේ සඳහන් අයය සමඟ විම මුළු අයය සසඳන ලෙස කියන්න.

මෙම සරල ත්‍රියාකාරීන්වයෙන් පෙන්නුම් කිරීමට උත්සාහ කළේ, ගොවීන් කන්ඩායමක් ලෙස වික්ව කටයුතු කරන්නේ නම්, විනෑම තනි ගොවීයෙකුට වඩා සැලකිය යුතු මුදලක් ඉතිරි කළ හැකි බවයි. මෙයේ සමුහයක් ආකාරයෙන් මුදල් ඉතිරි කළුත් ඒවා හාවිතා කළ හැක්කේ කෙසේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ඔවුන් සාකච්ඡාවට පොළුවින්න. අමතර මුදල්, අවුරුද්දේදේ වෙනස් කාලවල දී කන්ඩායම් සාමාජිකයින්ට, අවශ්‍යතා සඳහා ණයට දීමට යොදා ගත හැකි බව යෝජනා කරන්න. මෙවැනි පොදු මුදලක් නිසි අයුරින් ප්‍රයෝගනයට ගන්නට හැකි වන්නේ, විම මුදල් කළමනාකරණය සඳහා සුදුසු යන්තුයක් සකසා ගත්තොත් පමණකි. මුදල් නියට ගැනීම ව්‍යුත්‍යට කරමින් සියලු දෙනාටම විම අවස්ථාව ලබා ගත හැක. මෙහිදී, ණය ලබා දීම සාධාරණව කඩිනමින් සිදු කිරීමට කන්ඩායම වශයෙන් ගත යුතුය. මේ වෙනුවෙන්ම කන්ඩායමක් පිහිටුවා ගැනීමට උන්න්දුවක් තිබේ ද දී ඔවුන්ගෙන් විමසන්න.

- නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීමේ වැඩි පිළිවෙළ
- මිල නියම කරන වැඩිපිළිවෙළ
- ගෙවීම් ක්‍රියාදාමය
- මැදුහත්කරුගේ තීරණය
- රක්ෂණ වැඩිපිළිවෙළ

සහකාරී වන්නන් සාකච්ඡාවට පෙළුම්මීම සඳහා පහත දැක්වෙන තොරතුරු උපයෝගි කර ගන්න.

- ගිවිසුමේ වලංග කාලය: සාමාන්‍යයෙන් ගිවිසුම අත්සන් කරන දින සිට, හාරදුන් නිෂ්පාදිතය සඳහා අදාළ ගෙවීම් අවසන් කරන අවස්ථාව දක්වා ගිවිසුම බල පැවත්වේ.
- ගුණාත්මක සම්බන්ධ ප්‍රමිතීන්: මුවට ගන්නා ඇය විසින් තීරණය කර තිබෙන පරදි උදා: විශාලත්වය, වර්ණය, තෙතමන මට්ටම්, ග්‍රෑනිය වැනි දේ පවත්වා ගත යුතු වේ.
- නිෂ්පාදන සීමාවන්: කොතරම් ප්‍රමාණයක් මිල දී ගන්නාට දිය යුතු දී? උදා: වික් ගොවීයෙකු අක්. 1ක අස්වෙන්න, ගොවීයෙකු වොන් 5ක් බැංතින් ආදි වශයෙන්
- වගා කුම: හාන්ඩය නිපදවෙන්නේ කෙසේ දී? රසායනික ද්‍රව්‍යවලින් තොරව, අතින් තොලා පෙරීටිවල ඇසිරි ආදි වශයෙන්
- නිෂ්පාදිතය හාරදීමේ වැඩි පිළිවෙළ: කවදා, කොහොදී ද, කෙසේ හාර දිය යුතු දී? නිශ්චිත තැනක්, වේලාවක්, ප්‍රවාහන කුමයක්, ඇසුරුම් කුමයක් ආදි වශයෙන්
- මිලක් නියම කරන වැඩි පිළිවෙළ: කුමන මිලක්, කුමන තත්ත්වයන් යටතේ ගෙවනවා දී? උදා: ගුණාත්මයට ලැබෙන මිල, ප්‍රමාණයට ලැබෙන මිල
- ගෙවීම් ක්‍රියාදාමය: මුවට ගන්නා ඇය ගොවීන්ට ගෙවීම් කරන්නේ කෙසේ දී? මුදුලින් දී වෙක්පත් වලින් දී? දින කියකින් දී?
- රක්ෂණ වැඩිපිළිවෙළ: නිෂ්පාදිතය රක්ෂණය කර ඇති අන්දම - ගංවතුරෙන්, නියගයෙන්, ගින්නෙන්, ප්‍රවාහන හානි වලින්
- මැදුහත්කරුගේ කොන්දේකී: ගොවියා හා වෙළෙන්දා අතර ඇතිවිය හැකි ගැටුම් නිරාකරණය සඳහා වන නීති, ව්‍යවහාර ගැටුම් වාර්තා කරන පිළිවෙළ

සහකාරී වන්නන් කුඩා කන්ඩායම් 5 ට බෙදා, ඉහත සඳහන් කරැණු පදනම් කරගෙන, සරල ගිවිසුමක් පිළියෙළ කරන ලෙස දන්වන්න. මෙවැනි කාර්යයකදී, ඉහත දැක් වූ කරැණු සියල්ලම ඊට අනුළත් කිරීම ඉතා වැදගත් බව අවධාරණය කරන්න.

27 වන රැක්වීම: ශිවිසුම් ඇගයීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * වෙළඳ ශිවිසුමක් පරික්ෂාකාරීව කියවා අවබෝධ කර ගැනීමේ හැකියාව ලැබේයි.
- * වෙළඳ ශිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීමේ හැකියාව සහනාගි වන්නන් තුළ ඇතිවේ.

පියවර 01 - වෙළඳ ශිවිසුමක් කියවා අවබෝධ කර ගැනීම

වික කණ්ඩායමකට 2 - 3 දෙනෙකු සිටින ලෙස සහනාගි වන්නන් කණ්ඩායම් ගත කරන්න. **වැඩිපොත අංක 02 - 80, 81 වන පිටුවල උදාහරණයට යොමු වී, ශිවිසුමට අදාළ විකුණ්නනා සහ මිලට ගන්නා යන දෙපාර්ශවයටම බලපාන වාසි හා අවාසි හඳුනා ගන්න. එම කාර්යය අවසන් කළ පසුව, වික් කණ්ඩායමකින් වික් වාසියක් හා වික් අවාසියක් බැහින් උදාහරණ වශයෙන් ප්‍රකාශ කිරීමට අවස්ථාව දෙන්න. එම වාසි-අවාසි, අදාළ ශීර්ෂ යටතේ ප්‍රවර්තාවේ සටහන් කරන්න.**

වාසි සමහරක්;

- කොට්ඨාස හා සමාගම යන දෙපාර්ශවයම මිරස් වගා කරන ඉඩම් ප්‍රමාණය දැනීම්.
- මිල නිශ්චිත දී. පැහැදිලි දී.
- නිෂ්පාදනය සඳහා ගොවීන්ට උපදෙස් ලැබේ.
- යෙදුවුම් සැපයුම හා වෙනත් ත්‍රියකාරකම් වෙනුවෙන් මුදල් ලබා ගත හැකි බව ස්වේරයි.
- නිෂ්පාදිත ගුණාත්මක නිශ්චිත දී. පැහැදිලි දී.

අවාසි සමහරක්;

- යම් හෙයකින් ජල ගැල්මක්, කුණාවුවක්, නියගක් වැනි ස්වභාවධීර්මයේ ව්‍යසනයක් හේතුවෙන් අස්වැන්නට හානිවන තත්වයක් උදා වුවහොත් සිදුවන දේ ශිවිසමේ සඳහන් නොවේ.
- ගෙවීම් කිරීමේ කොන්දේසි, ශිවිසුමට ඇතුළත් වී නැත. නිෂ්පාදිත හාරදුන් විගස ගෙවනවා දී? කළු ගතවී ගෙවනවා දී?
- ශිවිසුමට අදාළ කාල සීමාව පැහැදිලි නැත.
- යෙදුවුම් වල මිල ගණන් පැහැදිලි නැත.
- ශිවිසගත් ස්ථානවලට යෙදුවුම් ප්‍රවාහනය කිරීමේ වගකීම කාගේ දැයි පැහැදිලි නැත.

මෙම කුමා ගොට්ඨාස සඳහා හොඳ කුමායක් දැයි සහනාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. තමුන්, කණ්ඩායමක් ලෙස සංවිධානය වූ විවෙක මෙවන් ශිවිසුමකට ඇතුළත් වීමට කැමැති දී? ඔව් නම්,

වේ ඇයි? නැති නම්, වේ ඇයි? මෙය වඩා සාර්ථක හොඳ කුමයක් බවට පත්කිරීමට කුමක් කළ යුතු දී? මෙවැනි අවාසි සහිත ගිවිසුම්වලින් ගොවියාර, ප්‍රමාණවත් ආරක්ෂාවක් නො ලැබෙන බව ඉස්මතු වන අන්දමට සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. ගොවීන් ආරක්ෂා කිරීම පිනිස ක්‍රියාත්මක විය යුතු සියලු අංශ, මෙහි අවාසිවලින් පිළිබඳ වේ.

මෙම සයැය සඳහා පළදේශයේ ගිවිසුම්ගතව කැංස් ද්‍රව්‍ය මිශ්‍රණ ගන්නා සමාගමක් සහභාගි කරවා ගත හැකිනම් අගනේ ය. විම සමාගම සහ ගොවීන් අතර ගිවිසුමක් ඇතිකරගැනීම සඳහා ඔවුන් හාවිතා කරනු ලබන ආකෘතියක් සියලු දෙනාගේම අවධානයට ගොමුකර වාසි-අවාසි මෙන්ම අඩුපාඩු ද සාකච්ඡා කළ හැකිය. මෙවැනි අභ්‍යාසයකින් ගිවිසුමක් සත්‍ය වශයෙන්ම ක්ෂේත්‍රයේ දී ක්‍රියාත්මක වන ආකාරයක ගොවීන්ට හොඳුන්ම වටහාගත හැකිය.

පියවර 02 - නැවුම් නිෂ්පාදන සඳහා වෙළඳ ගිවිසුම් අත්සන් කිරීම

නැවුම් නිෂ්පාදිතයක් වන තක්කාලී, කෙසෙල් වැනි භාණ්ඩයක් සඳහා වන ගිවිසුමක්, නිදුසුනේ වූ වී වගා ගිවිසුමෙන් වෙනස් වන්නේ කෙසේ දැයි වීමසන්න. ප්‍රධාන වෙනස් කම් මොනවා දී වී ගබඩා කිරීමත්, ප්‍රවාහනය කිරීමත්, සරල හා පහසු කටයුත්තකි. ව්‍යාපාරයෙන් හාතියට පත් නොවේ. නැවුම් ව්‍යුප්‍රේරණ, ප්‍රාග්‍රෑහීය පහසුවන් නරක් වේ. හාතියට පත් වේ. වී, ඇයිරීමත්, හැසිර්වීමත්, ප්‍රවාහනයත් පහසු සි. නමුත් නැවුම් ව්‍යුප්‍රේරණ පහසුවන් දේ වැනි දේ වෙළුවට විශේෂ ඇසුරාම් කුම අවශ්‍ය සි. ව්‍යිනිසා, මෙවැනි ද්‍රව්‍ය සඳහා වන ගිවිසුමට පහත දැක්වෙන කරුණු ඇතුළත් වීම අත්‍යාවශ්‍ය සි;

- සුදුසු ඇසුරාමක බහා තිබීම
- ගුණාත්මක හාවය
- සුදුසු ප්‍රවාහන කුමයක් තිබීම
- සුදුසු ගබඩා කිරීමේ පහසුකම් තිබීම

පියවර 03 - වෙළඳ ගිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීමට සාකච්ඡා කිරීමේ කුසලතා

සියලුදෙනාටම ඉතා පහසුවෙන් තෝරැම් ගැනීමට හැකිවනු පිනිස, මෙම අභ්‍යාසය වී නිෂ්පාදනය ආශ්‍යාත තුම්කා රූගත්තා ආරම්භ කෙරේ. සහභාගි වන්නන් 5 දෙනෙක් මෙහිදී වෙළෙඳුන් හා මිශ්‍රණ ගන්නන් ලෙස රූගත්තා ආශ්‍යාත පස් දෙනා, රැස්වීමට කළීන් තෝරාගෙන, ඔවුන් රූගත්තා ගැන දැනුවත් කළ යුතුය. පස් දෙනා විකණුව පෙරහුරුවක් කර තිබීම ද අවශ්‍ය සි.

රූගත්තා විස්තර;

- වරිත - වී ගොවීන් තුන් දෙනෙක් සහ වෙළෙඳුන් දෙදෙනෙක්
- පසු තරය - ගොවීන් තමන්ගේ අස්වෙන්න රැස්කර හමාර කළා පමණයි. ගමේ අනෙක් ගොවීනුත් අස්වෙන්න රැස්කරන කාලය තිසා, ගම පුරා වී අස්වනු ගොඩ ගැසී තිබේ. වෙළෙන්දන් ගම පුරා ඇවේදිමින් විවිධ මිල ගණන් හා කොන්දේසි දුම්මන් වී මිශ්‍රණ ගැනීමට උත්සාහ දරති.
- තේමාව - තමන්ගේ වී අස්වෙන්නට වෙළෙන්දන් දීමට සුදානම් බව කියවෙන මිශ්‍රණ විභාග හොඳ මිශ්‍රණ ලබා ගන්නා ඇදහසින් ගොවීන් තුන්දෙනෙක් එක්ව කටයුතු කරන්නට සුදානම් වෙති. තම

අස්වෙන්න බාල්දකර හැකිතාක් අඩු මිලකට ගැනීම වෙළෙන්දන්ගේ උපතුමය බව දැන්නා මේ ගොවීන් රට ඉඩක් නොලැබෙන ආකාරයෙන් තමන්ගේ අස්වෙන්න භෞදින් සකසාගෙන සිටින අතර වෙළෙන්දන් සමඟ කේවල් කළ යුතු ආකාරය ගැන කම්හේම කතාඛහ කරගෙන සිටිති. වී අලුවි මණ්ඩලය සහ ප්‍රධාන කහල් සැකසුම් කරුවෙන් මෙවර වී සඳහා ගෙවන මිල පිළිබඳව ද කොය බැඳු ඔවුන් විසින් අඩුම වශයෙන් තමන්ගේ විවෘත ලබාගත යුතු මිල කොපමණා ද යන්න ගැන එකාග්‍රවයක් ද ඇතිකරගෙන සිටිති.

- රැක්කරගන්නා අස්වෙන්න ඩියකට හෝ විකුණා දැමීම හැර වෙනත් විකල්පයක් ගොවීන්ට නැතිබව දැන්නා වෙළෙදුන් දෙදෙනෙක් එක් වී ගමී ද හැකිතාක් අඩු මිලට වැඩිම වී ප්‍රමාණයක් මිලට ගැනීමට සැලසුම් කරකි. උච්චමනා ප්‍රමාණයටත් වඩා මෙවර වී ගන්නට තිබෙන බව, අපදූවන හා තෙතමනය වැඩි බව, කළවම් වී බව, නගරයට ගොස් විකිණීමේ ද දරන්නට වන වියදම්, රක්ෂිතයාදුව සහ එවෙළේම මුදල් ගෙවන බව ආදිය මිල පහළ දැමීම සඳහා ඔවුන් හාවිතා කරන කුරුමිෂ්‍ර ය.
- රංගනය - ගොවීන් තිදෙනා සහ වෙළෙන්දන් දෙදෙනා වෙන වෙනම සාකච්ඡා කරන ආකාරයන් පසුව දෙපාර්ශවයටම එකා විය හැකි මිලක් මෙන්ම එකා විය හැකි කොන්දේසි හා අවශ්‍යතාවන්ට එළඹෙන තෙක් මේ ගොවී කණ්ඩායම වෙළෙන්දන් සමඟ සාකච්ඡාවේ යොදෙන ආකාරයන් ජවනිකා 3 ක් මගින් දක්වන්න.

මෙම සැකිය පවත්වන්නේ කුමකට දැයි සහභාගි වන්නන්ට පැහැදිලි කර දැන්න. රංගනයෙන් පසුව, ඒ ගැන සාකච්ඡා කරන බැවින් සුපරික්ෂාවෙන් මෙම රංගනය නරඹන මෙන් සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. සියල්ල සුඛනම් නම් රංගනයට අවස්ථාව දැන්න. රංගනය අවසානයේ නම් කැපට ස්තුති කරන්න. සාකච්ඡාව ආරම්භ කර පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න, සහභාගි වන්නන්ට යොමු කරන්න;

- භුමිකා රංගනය කුමක් සම්බන්ධයෙන් වී දී?
- දෙපාර්ශවය සම්මුතියකට ව්‍යුත්සීයේ කෙසේ දී?
- සම්මුතියට ව්‍යුත්සීම වෙනුවෙන් ගොවීන්ට, අත්හැරීමට සිදු වූයේ කුමක් දී?
- සම්මුතියට ව්‍යුත්සීම වෙනුවෙන් වෙළෙදුන්ට, අත්හැරීමට සිදු වූයේ කුමක් දී?
- සම්මුතියට ව්‍යුත්සීම වෙනුවෙන් දෙපාර්ශවයම අත්නොහැරියේ කුමක් දී?

පියවර 04 - ගිවිසුමකට ව්‍යුත්සීම

දෙපාර්ශවයක් එක්ව සාකච්ඡා කොට ගිවිසුමකට ව්‍යුත්සීමේ (Negotiation) සංකල්පය විස්තර කරන්න. “ගිවිසුමකට ව්‍යුත්සීම” යනු කුමක් ද යන්න පිළිබඳව, බුද්ධි-කළම්බන අනුසාසයක යොදීමට සහභාගි වන්නන්ට අවස්ථාව සලසන්න. කිසියම් අවශ්‍යතාවයක් වෙනුවෙන් තවත් පාර්ශවයක් සමඟ විකාගතාවයකට පැමිණීමේ අත්දැකීම් තිබේ දී? සාජ්පුවක හෙරිටු/කේවල් කිරීම, අඛදමක මිලක් වේනුවෙන් හෙරිටු/කේවල් කිරීමට පෙළඳී තිබෙනවා දී? විවාහයක් වෙනුවෙන් කෙරෙන සාකච්ඡාවක් මෙම කොළඹයෙන් බලදේදී පෙනෙන්නේ කෙසේ දී? මෙවැනි සාකච්ඡා, හෙරිටු කිරීම්, ගිවිස ගැනීම් ක්‍රියාත්මක කෙරෙන පදනම කුමක් දී? මෙහි දී වැදගත් වන ප්‍රධාන සාධකය කුමක් දී? විමසා බලන්න. සම්බන්ධවන දෙපාර්ශවයටම වාසියන් නොලැබෙන්නේ නම් කිසිදු ගිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීමට නොහැකිවන බව එන්න ගන්වන්න.

සාර්ථක සාකච්ඡාවක් කිරීම සඳහා නිෂ්පාදනවල අලෙවිය පිළිබඳව ගොවේන්ට තිබිය යුතු දැනුම හා තුසුලතාවන් පිළිබඳව අදහස් ප්‍රකාශවන ආකාරයෙන්, සැසියේ සාකච්ඡාව මෙහෙයුවන්න. “මගේ යන්න ප්‍රවරුව මත ලියන්න. සාකච්ඡාවකදී තමාගේ ස්ථාවරය ඉහළ මට්ටමක තබා ගැනීම සඳහා අංක 02 - 83 වන නිවුවේ - ගිවිසුමට එළඹීම සඳහා සාකච්ඡා කිරීම යටතේ දක්වා තිබෙන කරුණු ගිවිසුමකට එළඹීම සඳහා සාකච්ඡා කිරීම දී මා දැන සිටිය යුතු දේ” කළ යුත්තේ කුමක් දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. සංවාදයට උනන්දු කරන්න. වැඩිපොත මාරුගෝපදේශයක් කර ගතිමින්, සහභාගිවන්නන් දක්වන ප්‍රතිචාර ප්‍රවරුවේ ලියන්න. මේ අයුරන් ලැයිස්තුවක් සම්පාදනය කරන්න.

පියවර 05 - ගිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීම සඳහා තිබෙන දැනුම හා තුසුලතා මැන බැඳීම

“ගිවිසුමකට එළඹීම සඳහා සාකච්ඡා කිරීම සඳහා තමා සතුවිය යුතු තුසුලතා” යන්න ප්‍රවරුව මත ලියන්න. සාකච්ඡාවකදී, සාර්ථක වීම සඳහා අවශ්‍ය වන තුසුලතා හා හැකියාවන් හඳුනා ගන්නා ගිවුවේ දෙවන ලැයිස්තුවේ තිබෙන අදහස් උපයෝගි කරගතිමින්, ඔවුන්ගේ ප්‍රතිචාර ප්‍රවරුවේ ලියන්න. අංග සම්පූර්ණ ලැයිස්තුවක් සම්පාදනය කරන්න.

තමන්ට අවශ්‍ය වන ලැයිස්තු දෙකක් දැන් තිබෙන බව ඔවුන්ට පෙන්වා දෙන්න. වැඩින් විකක්, සාකච්ඡාවක දී තමාගේ ස්ථාවරය ඉහළ මට්ටමක තබා ගැනීම සඳහා තිබිය යුතු දැනුම වන අතර, දෙවන්න, සාකච්ඡාවක දී සාර්ථක වීම සඳහා කෙනෙක් සතුව තිබිය යුතු තුසුලතා හා හැකියාවන් ය. අහභාසයේ මෙම කොටසේ දී, සාර්ථක සාකච්ඡාවක් සඳහා තමන්ට අවශ්‍යවන තොරතුරු හා තුසුලතා තිබේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. මෙහි දී, ඉහත කරුණු දෙකටම අඛුලව, තම වෙන්කරන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 84 වන නිවුවට යොමුව, විනි අහභාස කරන්න. අත් පත්‍රිකාවේ දැක්වෙන වික් වික් අංග අතරින් තමන්ට ඇති හා නැති දෑ තෝරා, අදාළ තැන 'හරි' ලක්න යොදා හා තුසුලතාවන්ට අඛුල, ලැයිස්තුවේ අඩංගු සියලුම අංග ආවරණය වන අන්දමින් මෙය කරන ලෙස කියන්න.

දැනුම හා තුසුලතාවන්ට අඛුල තක්සේරුව කර අවසන් වූ පසුව, සියලුම කණ්ඩායම් තම තමන්ගේ ගක්තින් හා දුර්වලතා සමස්ට් කණ්ඩායම සමඟ බෙදා-හඳා ගන්නට යොමු කරන්න. මෙහි දී, පළමුව වඩාන්ම ගක්තිමත් තුසුලතාවන් ද, රේපරා, පහළ මට්ටමකින් තිබෙන තුසුලතාවන් ද සාකච්ඡාවට ගනිමින් තම තමන්ගේ දැනුම සහ තුසුලතාවල අඩුපාඩු හඳුනා ගන්නා ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දැන්නන්න. මෙම අඩු-පාඩු, ප්‍රහුණුව මගින් මගහරවා ගත හැකි බව පැහැදිලි කරන්න. මුළු අවස්ථාවල දී යම් පහසුකාරකයෙකුගේ උදව් ඔවුන්ට අවශ්‍ය නම් විය ලබා ගැනීමට සහභාගි වන්නන්ට උනන්දු කරන්න.

මෙම රස්වීමේ ප්‍රධාන කරුණු කීපය සමාලෝචනය කිරීම සඳහා සුල් කාලයක් මේඛිංග කරන්න. ඊළග රස්වීම ගැන මතක් කරමින් සැසිය අවසන් කරන්න.

28 වන රුක්සීම: ව්‍යාපාරික අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * ව්‍යාපාරික අවදානම යනු කුමක් ද යන්න දැන ගනී.
- * තමුන් මුහුණ දෙන අවදානම් හඳුනාගැනීමට හා වේවා සුදුසු මෝටර් මෙශ් කළමනාකරණය කර ගැනීමට ගොවීන්ට හැකිවේ.

පියවර 01 - අවදානම

අවදානම යනු කුමක් ද යන්න බුද්ධි කළම්ඛන අන්‍යාසයකට යොමු කොට, සැකියට ප්‍රවේශයක් ලබා ගන්න. අවදානමක් යනු, ගොවීපළ ව්‍යාපාරයට කිසියම් පාඩුවක් කිරීමට හේතුවන සිනසම සාධකයක් ලෙස අර්ථ දැක්වා ඇතිය. ඇතැම් අවදානම්, වෙළඳපළ මිල වෙනස්වීම්, නියගය, ජල ගැලීම් වැනි බාහිර සාධක වේ. මේවා පාලනය කිරීම දුම්කරය. මිට අමතරව, ව්‍යාපාරයට බලපාන ඇත්තේ අන්තර් අවදානම් ද තිබේ. මෙම අන්තර් කරුණු පාලනය කිරීමට ගොවීයාට හැකිය. විහෙක් අවදානම් කළමනකරණය යනු ඉහළ ආදායමක් ලැබෙන බවට වූ සහතිකයක් නොවන බව වටහා ගත යුතුය. ඒ නමුදු, ව්‍යාපාරයට විළ්ලවිය හැකි සෘණාත්මක බලපෑම් අවම කර ගැනීම සඳහා අවදානම් කළමනකරණය කිරීම අවශ්‍යය.

අවදානමේ වර්ගය Risk Type	හේතුකාරක Possible Causes	ලැබිය හැකි ප්‍රතිච්ච Possible Effects
Production/Output නිෂ්පාදනය එල්ලය	<ul style="list-style-type: none"> ❖ දේශගුණික විපරියාස, නියගය ගංවතුර ❖ යෙදුවුම් අඩුවීම හේ සපයාගැනීමට බැරිවීම ❖ යෙදුවුම්වල මිල අධික වීම ❖ යෙදුවුම්වල දුර්වල ගුණාත්මකය ❖ දුර්වල කළමනාකරණ කුසලතා ❖ ක්ලට වෙළාවට කටයුතු නොකිරීම ❖ රෝග පළිබේද ❖ අසනීප තත්ත්ව සහ කුම් ගුම නිගය 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ හේග සතුන් විනාශවීම ❖ වර්ධනය දුර්වලවීම ❖ අඩු අස්වැන්න සහ අඩු ලාභාංග ❖ පහත් ගුණාත්මයේ නිෂ්පාදන ❖ ක්ෂේත්‍රයේ හා නොලු පසුව අධික අස්වනු හානිය

<p>Market/Income</p> <p>වෙළඳපොල - ආදායම</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ නිෂ්පාදනවලට වෙළඳපොලක් නැතිවීම හා අඩු මිල ❖ දුර්වල අප්‍රේවිකරණ උපායමාර්ග ❖ ආදේශක නිෂ්පාදනවල සූලහතාව ❖ මිලටගන්නා අයට වෙනත් සැපයුම්කරුවන් සිටීම ❖ ගබඩා පහසුකම් හිගය ❖ දුර්වල යටිතල පහසුක / ප්‍රවාහනය ❖ ඉහළ අලෝචි වියදුම් ❖ දුර්වල ගුණාත්මකයේ නිෂ්පාදන ❖ නිෂ්පාදන කුණුවේ යාමේ හැකියාව 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ නොලාගත් අස්වයන්හි විනාශවීම- විශේෂයෙන්ම නරක්වන සූල් දැක ❖ අඩු ලාභාංශ හෝ පාඩු ❖ අඩු මිලට අනපේක්ෂකව විකිනීම ❖ අනාගත ගොවී කටයුතු සඳහා මූල්‍ය හිගය ❖ පවුලේ ජීවන කටයුතු සඳහා ප්‍රමාණවත් නොවන ආදායම
<p>Income Distribution</p> <p>ආදායම වන්ත්තිය</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ දුර්වල මූල්‍ය කළමනාකරණ කුසැලතා ❖ ආදායම් පාලනය බිඳවැරීම ❖ මූල්‍ය සැපයුම් කිරීම හා බෙදියාමේ කටයුතුවලට පවුලක් ලෙස සම්බන්ධවීම අසාර්ථකවීම ❖ ණ්‍රාය අතමාරු ආපසු ගෙවීමට නොහැකි වීම ❖ ගොවී කටයුතුවලට මූදල් යෙදුවීමට නොහැකිවීම ❖ ගෘහයේ වගකීම්වලට අවනත වීමට නොහැකිවීම 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ අනිවාර්යයෙන් ඉටුවිය යුතු සමහර කටයුතු අත්හැරීම - න්‍යා ගෙවීම වැනි ❖ න්‍යා ගෙවීම් පැහැර හැරීම වැනි දැක නිසා දේපළ අනිම් වීම ❖ විපළුණ ගොවී කටයුතු සඳහා මූදල් හිගය ❖ ජීවන තත්ත්වයේ වෙනසක් නොවීම ❖ අරුබුද සහ පවුලේ බිඳී ගිය එකාගුතාව

පියවර 02 - අවදානම් හඳුනා ගැනීම

තමන්ගේ ව්‍යාපාරයට අදාළව මූහුණා පැමෙර සිදුවන වඩා වැදගත් විය හැකි අවදානම් හඳුනා ගන්නා මෙන් ගොවීන්ගෙන් ඉල්ලා කිරීන්න. අදාළ ශේරී යටතේ ඔවුන්ගේ ප්‍රතිචාර සටහන් කරන්න. වැඩිපොත අංක 02 - 86 වන තිවුවේ කරණුවලට යොමු වී, ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවීන්ගේ කිරීමේ දී, ඒ හා සම්බන්ධ වඩා වැදගත් විය හැකි අභ්‍යන්තර අවදානම් කාණ්ඩ 5 ගැන විස්තරාත්මකව සාකච්ඡා කරන්න. උදා: නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය, මුදල්, ආයතනික හා මානව සම්පත් සම්බන්ධ අවදානම්.

වික වික සාධකයට අදාළව අවදානම් ලැයිස්තුවක් පුවරුව මත ලියන්න. මෙවන් අවදානම් පිළිබඳව කටයුතු කරන්නේ කෙසේ දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. කිසියම් විශේෂ උපකුමයක් වෙත යොමු වී, විවැන්නක් උපයෝගී කර ගත්තේ ඇයි දැයි අසන්න. විය කොතරම් දුරට සාර්ථක විද? වම කුමය යළිත් උපයෝගී කරගන්නේ දී ඒ ඇයි? නො කරන්නේ නම්, ඊට හේතුව කුමක් දී අසා සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න.

වැඩිපොත අංක 02 - 86 වන තිවුවේ අග, අවදානම් කළමනාකරණ උපකුම ලැයිස්තුවක් දී ඇත. විකකට 3-5 දෙනෙක් ඇතුළත් වන ලෙස සහභාගි වන්නන් කුඩා කන්ඩායම්වලට බෙදන්න. නිෂ්පාදන අවදානම් පිළිබඳ අභ්‍යන්තරයක යෙදෙන්නට සූදානම් වන බව කියන්න. ව්‍යාපාරක වගාකින් ඉදිරි කන්නයේදී, නිශ්චිත අස්වැන්නක් බඩා ගැනීමට ඇති අවස්ථාව තක්සේරු කළ හැකි ආකාරය ගැන අදහසක් මෙයින් ලැබේනු ඇත.

සැම කන්ඩායමකටම, ඉත්තන් 10-20 ක් හා ලොකු කඩ්ඩාසියක් බඩා දෙන්න. මෙම අභ්‍යන්තරය, පිරිසිදු බිමක වුවත් කළ හැකිය. තමන් දැන්නා, වෙනස් හෝග කිපයක් බැඟින් තෝරා ගන්නා ලෙස කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඉහ්පසු ඒ වික විකක් ව්‍යවසායක් ලෙස සළකා, තම ගොවීපළවල්වල පවතින තත්ත්වයන් යටතේ වික වික හෝගයෙන් අපේක්ෂා කළ හැකි අවම, සාමාන්‍ය හා උපරිම අස්වැන්න කොපමත් ද කියා ලිවීමට උපදෙස් දෙන්න. සැම කන්ඩායමක්ම පහත දැක්වෙන දේ කළ යුතුයි;

- කඩ්ඩාසිය හරහා දිග ඉරක් අදින්න
- ඉරේ වම් කොනේ “අපේක්ෂිත අවම අස්වැන්න” යැයි ලියන්න.
- දකුණු කොනේ “අපේක්ෂිත උපරිම අස්වැන්න” යැයි ලියන්න.
- මැද කොටස් “අපේක්ෂිත සාමාන්‍ය අස්වැන්න” යැයි ලියන්න.

අපේක්ෂිත අස්වැන්න මෙහි දැක්වෙන පරාසයන් තුළ වින්නට ඇති ඉඩ-කඩ, තමන් අනුමත කරන ඉත්තන් තබා පෙන්වන්න. තමන්ගේ වැඩිම අපේක්ෂාව සහිත අස්වනු කාණ්ඩයට ඉත්තන් වැඩිම ගණනක් තැබිය යුතු අතර, අඩුම අපේක්ෂාව සහිත අස්වනු කාණ්ඩයට අඩුම ඉත්තන් ගණනක් තැබිය යුතුය. වික් වික් කාණ්ඩයේ ඉත්තන් ගණන් කර, විය හාවීතයට ගත් මුළු ඉත්තන් ගණනින් බෙදන්න. කන්ඩායම් වම කාර්යයේ යොදී ඉන්නා අතර-වාරයේ පහත දැක්වෙන අවදානම් පුවරුවේ ලියන්න;

- අවනිශ්චිත සහ වෙනස්වන වෙළඳපළ මිල ගණන්.
- කෘෂි නිෂ්පාදනයේ දී පළුඩුවේද හා රෝගවලින් හෝගවලට හානි වීමට ඇති ඉඩ-කඩ.

- දේශගුණික වෙනස්කම්.
- අලුත් තෝරයක නැතහොත් සත්ත්ව පාලන ව්‍යාපෘතියක අසාර්ථක වීම.
- ඉහළ අස්වැන්නක් ඉලක්ක කරගත් ව්‍යාපාරික මට්ටමේ වගාචක නිෂ්පාදනය ඉහළ නැංවීමේ නව තාක්ෂණ්‍යක් හඳුන්වාදීම අසාර්ථක වීම.
- ගමෙන් පිටත සිට ක්‍රියාත්මක වන සංවිධානවල නීති රීති, පාලනය සහ ඔවුන්ගෙන් ලැබෙන සහාය මත බලාපොරාත්තු තබාගෙන කටයුතු කිරීමට යාමේ දී ඇතිවන ආයතනික අවදානම
- පවුලේ ප්‍රධාන ඉම්කියාගේ හඳුසි මරණායක, අනතුරක් වැනි කිදුවීමක් නිසා වන පුද්ගල නැතහොත් මානව අවදානම්.
- ගොවීන් වාණිජකරණායට යාම නිසා නව වාණිජ කටයුතුවලට යාමට අවශ්‍ය මුදල් ණයට ගැනීම හේතුවෙන් ඇතිවන අවදානම්

සම කණ්ඩායමක්ම අන්තර් නීම කළ පසුව තම ප්‍රතිඵල සෙසු අය හා බෙදා-හදා ගැනීමේ සාකච්ඡාවට යොමු කරන්න. ඔවුන් ගණනය කළ ප්‍රතිශතයන් අදාළ කාණ්ඩයේ අස්වැන්න බඩා ගැනීමේ අපේක්ෂාවේ ප්‍රතිශතය බව පහදා දෙන්න. විනම්, විම ප්‍රතිශතයෙන් කියවෙන්නේ ඉදිරි නිෂ්පාදන කන්නය තුළ දී, අධිමාන අස්වැන්න කිසියම් පරාසයකට ඇතුළත්වීමේ ඉඩ-කඩ (සම්භාවනතා) මට්ටම දී. ගොවීන් සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න. විකම තෝරයක් පිළිබඳව කටයුතු කළ විවිධ කණ්ඩායම්වලට විකම ආකාරයේ ප්‍රතිශතයක් ලැබේනි දී? ඒ ඇයි? විසේ නොවුයේ නම් එසේ ඇයි? ඉහළ හා පහද අස්වනු මට්ටම් තීරණය කිරීමේ දී කුමන සාධක සැලකිල්ලට ගත්තේ දී? වික වික අස්වනු කාණ්ඩයකට ඉත්තන් තැබීමේ දී වික විකකට කියක් තබන්නේ දැයි තීරණය කෙලේ කුමන කරුණු සලකාගෙන දී? සාකච්ඡා කරන්න.

කිසියම් පරාසයක අස්වැන්නක් ලැබීමට ඇති සම්භාවනතාව ගණනය කළ නිසා දැන් කළ යුතුව ඇත්තේ, අස්වැන්න කෙරෙහි බලපෑම් කිරීමට ඇති සාධක පිළිබඳව සලකා බැඳීම දී. අස්වැන්නට අභිතකර බලපෑම් කිරීමට ඉඩ ඇති සාධක හඳුනා ගන්නා මෙන් කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. වික් වික් කණ්ඩායම තමන් හඳුනාගත් සාධක අතරන් විකක් තෝරාගෙන ඒ ගැන සෙසු අය හා සාකච්ඡා කරන ලෙස කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ප්‍රතිචාර පූර්වවේ සටහන් කරන්න. බලපෑම් කිරීමට ඉඩ ඇති සාධක සියල්ල හඳුනාගෙන සටහන් කරන්න.

- ලැයිස්තුවේ ඇතුළත් අවදානම් අතරන් වඩාත්ම දරුණු ඒවා පිළිබඳව විකගතාවකට වන මෙන් කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න.
- තෝරාගත් අවදානම් කළමනාකරණය සඳහා උපකුම සැලසුම් කරන ලෙස වික් වික් කණ්ඩායමකට දැන්වන්න.
- කාර්යය නීමකළ පසුව, සාකච්ඡාවේ එලය සියලු දෙනා සමග බෙදා-හදා ගන්නා ලෙස දැන්වන්න. ඒ ඒ කණ්ඩායමේ අවදානම් හා කළමනාකරණ උපකුම විකිනෙක සමග සැසදෙන්නේ කෙසේ දී? හඳුනා ගනු ලැබූ උපකුම සාර්ථක වේදා? ඒවා ක්‍රියාත්මක කළ හැකි ඒවා දී? වෙනත් අදහස් කිසිවක් නිබේදා? සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න.

පියවර 03 - අවදානම් කළමනාකරණය

වරුණේ දැක්වෙන අවදානම් ලැයිස්තුවෙන් විස් අවදානමක් තෝරාගෙන, වැඩපොහ අංක 02 - 74 වන පිටුවේ තෝරාගත් අවදානම සටහන් කරගන්න. පහත කරණු 40 අදාළව කණ්ඩායම තුළ යාකච්ඡා කර, විකශ්‍රතාවකට වන ලෙස දැන්වන්න;

- අවදානමෙන් බලපෑම් ඇති වූත්‍යාත් විහි ප්‍රතිච්ඡලය
- අවදානම ක්‍රියාත්මක වී නම් විහි මුදල්මය ආදිනව
- අවදානම ක්‍රියාත්මක වීමේ සම්භාව්‍යතාව / හැකියාව
- භාවිතා කළ යුතු අවදානම් කළමනාකරණ උපක්‍රමය

කණ්ඩායම තුළින් මතවන පිළිබඳව විකශ්‍රතාවන් කරා විළැඳීන අතර-වාරයේ තම තමන්ගේ වැඩපොත්වල අදාළ ශේරීප යටතේ විස්තර සටහන් කරගත යුතුය. කාරුයය නිමකළ පසුව තමන්ගේ ප්‍රතිච්ඡලය අනෙක් කණ්ඩායම් සමඟ යාකච්ඡා කළ යුතුය. අවදානමේ සම්භාව්‍යතාව හා ආදිනව ප්‍රතිච්ඡලය හැම දෙනාම විකශ්‍රතාවන් දී ඒ ඇයි? නැත්තම් ඒ ඇයි? හඳුනා ගනු ලැබූ උපක්‍රම පිළිබඳව හැම දෙනාම විකශ්‍රතාවන් දී ඒ ඇයි? වෙතා කළ හැකි දේවල් දී වෙතත් අදාළක් තිබේ දී? යන දී වීමසා බලා යාකච්ඡාව ක්‍රියාත්මක වේදී? වේවා කළ හැකි දේවල් දී වෙතත් අදාළක් තිබේ දී? යන දී වීමසා බලා යාකච්ඡාව අවදානම් සහ වේවා කළමනාකරණය කරගන්නා ආකාරය පිළිබඳව වැඩ පොතෙහි සටහන් තබාගැනීමට ගොවීන් උනන්ද කරන්න.

29 වන රැක්වීම: ගොචිපල ව්‍යාපාරක තත්ත්ව සැසැලුම (Benchmarking)

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * තම ගොචිපල කාර්ය සාධන මට්ටම වඩාත් ගොදු ගොචිපලක කාර්ය සාධන මට්ටම සමඟ සංසන්දනය කිරීමට ගොචීන්ට හැකි වේ.
- * තම ගොචිපල ලාභාංශ වැඩි කිරීමට තමුන්ට පහසුවෙන්ම කළ හැකි කාර්යයන් ගොචීන් හඳුනා ගනී.

මෙම රැක්වීමට අදාළ ප්‍රහුණු සැකි 2 ක් වේ. එක් දිනක් තුළදී මෙම සැකි දෙකම නිම කිරීම දූෂ්කර ය.

පියවර 01 - තත්ත්ව සංසන්දනය සඳහා සුදානම

තත්ත්ව සැසැලුමේ අභ්‍යාසයේ යෙදීම සඳහා සාමාන්‍ය මට්ටමට වඩා ඉහළ මට්ටමක සිරින ප්‍රදේශයේ ගොචීන් කිහිපදෙනෙක් නමුවීම අවශ්‍ය ය. මේ සඳහා සුදුසු ගොචීන් කිපදෙනෙකු කළුන්ම හඳුනාගෙන, ගොචා පාසල් සාමාජිකයින් නියම කරගන්නා දිනක ඔවුන් හමුවීමට පැමිණෙන බව කල් වේලා ඇතිව දැන්වා සිරිය යුතුය.

- තත්ත්ව සැසැලුම යනු සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක වන වික් ගොචිපලක කාර්ය සාධන මට්ටම තවත් ගොචිපලක කාර්ය සාධන මට්ටම සමඟ සංසන්දනය කිරීමේ අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලියකි.

සහභාගිවන්නන්, තම ව්‍යවසාය කන්ඩායම්වලට ගොනු කරන්න. වික් වික් කන්ඩායමකට 3-5 දෙනෙක් බැංශින් සිරිය යුතුයි. තමන් වෙළඳපලක් ඉලක්ක කරගන් ගොචීන් වන නිසා, තත්ත්ව සැසැලුමෙන් හැම දෙනාටම වාසියක් ලැබෙන බව ඔවුන්ට කියන්න. මෙහි දී ගොචිපල දෙකකින් තොරතුරු රැක්කිරීම අවශ්‍යවන්නේ, විකක කාර්ය සාධන මට්ටම අනෙක සමඟ සංසන්දනය කිරීම අවශ්‍ය නිසාය.

ගොචිපලක් අනෙකක් සමඟ සංසන්දනය කිරීමට අවශ්‍ය ඇයි ගොචීන් සමඟ බුද්ධිකලම්බන අභ්‍යාසයකට පිවිසෙන්න. ගොචිපලවල තුමන කරුණු සැසැලුමට භාජනය කළ යුතු දී? අසා සියලුම සහභාගි වන්නන්ට පොදු වික් හෝ ව්‍යවසායයක් සමඟ මෙම අභ්‍යාසය ආරම්භ කරන්න. ඔවුන්ගේ අඳහස් පුවරුවේ සටහන් කරන්න. ගොචිපල ව්‍යාපාරයේ පහත සඳහන් කරුණුවලට අදාළව සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- ඉඩම
- ගුම්ය
- මූලධනය
- යෙදවුම් සැපයුම

- නිෂ්පාදනය
- පණ්ඩාත්-අස්වනු විකිණීම
- යටිතල පහසුකම්
- කළමනාකරණය

වැඩපොතේ 88 හා 89 වන තිවුවල ඇතුළත් වගුව අසුරින් මෙම කරුණු පිළිබඳව විමසන්නට තිබෙන බව කියන්න. තමන්ගේ ගොවිපළ ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ විවිධ කරුණුවලට ගොමුවෙමින්, ඉදිරියේදී හමුවීමට යන ගොවීන්ගෙන් ඇසීමට ඇසේක්සා කරන ප්‍රශ්න මොනවා ද යන්න තීරණය කිරීමේ සාකච්ඡාවක් ආරම්භ කරන්න. මෙය “ඉඩමෙන්” ආරම්භ කළ හැකිය. තම ගොවිපළේ ඉඩම පිළිබඳව ඔවුනට දැනගැනීමට අවශ්‍ය වන්නේ කුමන තොරතුරු ද? අසා පුවරුවේ “ඉඩම” යන ශිරිපය යටතේ ඔවුන් සපයන පිළිතුරු ලියන්න. ඒවා පහත දැක්වෙන පරිදි විය හැක;

- ගොවිතැන් කුමය හා හෝග රෝරීම
- මූලි ගොවිපළ වපසරිය කොපමතා ද?
- වික් වික් පාත්ති/ලියදී/කොටස්වල තරම කොපමතා ද?
- ගොවිපළ ඇත්තේ නිවසට කොතරම් ඇතින් ද?
- ඉඩමේ නිමිකරුවා කවුද?
- විවිධ ව්‍යාපාරයන් සඳහා ඉඩමේ කොපමතාක් වගා කෙලේ ද?
- වහි අන්තර්-වගාවක් කර තිබේ ද? පුමාණයෙන්, ඒ කොතරම් ද?
- ඉඩමේ තත්ත්වය කුමක් ද? සාරවත් බව? පාංශු බාදුනය?

ඉහතදී කළ ආකාරයෙන්ම, පුවරුවේ ලියා ඇති හැම පුදාන කරුණකටම අදාළව ඇසිය යුත්තේ මොනවා දැයි තීරණය කරන්න. ඒවාට අදාළ විස්තර වැඩපොතෙහි ඇතුළත්තේ.

වැඩපොතේ 88 හා 89 වන තිවුවල ගොවිපොලේ කාර්ය සාධනයේ දුර්කක සමනරක් දක්වා ඇත. අභ්‍යාසය සඳහා හාවිතයට ගැනීම පිනිස ප්‍රශ්න ලැයිස්තුවක් ලෙස මේවා ඉදිරිපත් කර ඇත. ක්මේලු අභ්‍යාසය සඳහා එවැනි ලැයිස්තුවක්, ගොවීන්/සහභාගිවන්නන් විසින් ද පිළියෙළ කළ යුතුය. අසහ ප්‍රශ්නවලට සාර්ථකව පිළිතුරු සැරයීමට සෑම කෙනෙක්ම සමන්විය යුතුය. අවශ්‍ය තොරතුරු සියල්ලම රැස්කරගෙන මෙම කටයුත්තට සුදානම් වීමට කොපමතා කාලයක් අවශ්‍ය දැයි ගොවීන්ගෙන් අසන්න. ඒවා විකතුකර ගැනීමට පුමාණවත් කාලයක් දී රේග රැස්වීම සඳහා දිනයක් හා වේලාවක් තීරණය කරගන්න. විදින රේග අභ්‍යාසය කිරීම සඳහා තම ගොවිපළට අදාළ තොරතුරු තමන් අත් තිබීම අවශ්‍ය බව පැහැදිලි කරන්න.

නියම කරගන් දිනයේ කළින් දන්වා තිබෙන ගොවිපොළවලට ගොස් ඇසීම සඳහා ඔවුන් සුදානම් කරගෙන එන ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු දීමට තොරතුරු අවශ්‍යයි. සමහර තොරතුරු භාක්ෂණික වන අතර ආදායම් වියදුම් වැනි සමහර ඒවාට ඉලක්කම් සම්බන්ධ නිකා කළින්ම උත්තර සුදානම් කරගෙන තිබීම අවශ්‍යය. අනෙක්වා, වඩා ගොදු සරල ඒවා විය හැකියි. තත්ත්ව සැකස්ලිමේ අභ්‍යාසය ආරම්භ කිරීමට පෙර, මෙම තොරතුරු රැස්කරගෙන සුදානම්ව සිටින්නයි අදාළ අයට දන්වා හබන්න.

30 වන රැක්වීම: අගය එකතු කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * අගය එකතු කිරීමේ සංක්‍රෑප අවබෝධ කර ගනි
- * තම ගොවීපොළ නිෂ්පාදනයන්හි අගය වැඩිකිරීමට අදාළ අලුත් අදහස් ඉදිරිපත් කිරීමට හැකි වේ.

පියවර 01 - නිෂ්පාදනය කරන පිළිවෙත වෙනස් කිරීම මගින් අගය එකතු කිරීම

තම නිෂ්පාදන මිලදී ගන්නා පාරිභෝගිකයින්ගේ රැඩි-අරුචී කම් තේරුම් ගෙන ඒ අනුව තම නිෂ්පාදනයන් වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීම යහපත් මිලක් ලබාගැනීමේ එක් උපාය මාර්ගයක් වේ. මිලට ගන්නා ආහාර ද්‍රව්‍ය කොනේක් දුරට සෞඛ්‍යාරක්ෂිතව නිපදවා තිබේද යන්න හෙවත් නිෂ්පාදනයේ තිබිය යුතු ප්‍රමිතිය පිළිබඳව වර්තමාන පාරිභෝගිකයන් වීමකිලිමත්ව සිටිති. පානීය ජල බෝතල් සඳහා ග්‍රාමීය වෙළෙඳපොළවල පතා දැනට පවතින ඉල්ලම උදාහරණයක් ලෙස ගෙන මෙය තැහැදිලි කරන්න. පානයට සුදුසු ජලය තිබෙන ලදක් තිබෙන කෙනෙකුට ඒවා බෝතල්වල යුතුවා වෙළෙඳපොල් විකිණීමට හැකි ද කියා ගොවීන්ගෙන් අසන්න. ඔවුන් සපයන විවිධ අදහස් කාකවිෂාවට ගන්නා අතර සම්මත ප්‍රමිත සහතිකයක් ඒවාට තිබීම නීතිමය අවශ්‍යතාවයක් වන බව ඔවුන්ට වටහා දෙන්න. ඒ සඳහා සුදුසු ජල සහ බීම වර්ග බෝතල්වල නිදරණක කිහිපයක් කළින්ම සුදානම්ව තබා ගන්න. ඒවායේ මූලික විවිධ ප්‍රමිත ලේඛල් වෙත ගොවීන්ගේ අවධානය යොමු කරන්න. මෙන්පසු සාමාන්‍ය ගොවීන්ගේ කෘෂි නිෂ්පාදන යුරෝපීය හෝ ඇමරිකානු රටවලට ඇලෙවී කළ හැකි ද යන්න ගොවීන්ගෙන් අසා, ලැබෙන පිළිනුරු අනුව කෘෂි නිෂ්පාදන සඳහා ද සම්මත ප්‍රමිතින් තිබෙන බව සහ ඒවා තුම තුමයෙන් නීතිමය අවශ්‍යතාවයන් බවට පත්වන බවද වටහා දෙන්න. ඒ නිකා විශේෂීන වෙළෙඳපොළවල් සහ ඉහළ මිල ගණන්වලට කෘෂි ද්‍රව්‍ය ඇලෙවී කිරීමේ එක් තුමෝපායක් ලෙස හඳුනාගන් වෙළෙඳපොළවල් සහ පාරිභෝගික කොරෝජ වලට ගැලපෙන ලෙස නිෂ්පාදනය කිදුකරන තුමය වෙනස් කළ යුතු වන බව ගොවීන්ට වටහා දෙන්න. ඒ සඳහා අනුගමනය කළ හැකි උපායමාර්ග ලෙස;

1. යහපත් කෘෂිකාර්මික පිළිවෙත් (GAP) අනුගමනය කිරීම
2. කාබනික ගොවීතැන (Organic Farming) සහ
3. එකාබ්ධ පළිබෝධ පාලනය (IPM) යන වැඩිකිලිවෙළවල් අනුව කටයුතු කළ හැකි බව දියන්න.

මෙම පිළිවෙත් අනුව කටයුතු කිරීමේ ද මූහුණ පැමෙට කිදුවන වාසි සහ අවාසි සහගත හන්වයන් මොනවා දැයි ගොවීන් සමඟ කාකවිෂා කරන්න.

සටහන

මේ අවස්ථාවේ දී කන්නයට අදාළ නිෂ්පාදන කටයුතු ගොවීන් විසින් කළුන් සැලුණුම් කළ ආකාරයෙන් ත්‍රියාත්මක කරගෙන යම් සිරින්නේ නම් ඉහත දී තුම්වේද පිළිබඳව ඉහා කෙටියෙන් පැහැදිලි කිරීම ප්‍රමාණවත් වනු ඇත. මේ ගැන වැඩි උනන්දුවක් දක්වන ගොවීන් කණ්ඩායමේ සිරින්නේ නම් රූගා කන්නයේ ගොවීපොළ ව්‍යවකාශයන් තෝරා ගන්නා අවස්ථාවට පෙර ඉහත කළහන් කළ තුම්වේද පිළිබඳව විශේෂ සැකියක් මුවන් සඳහා පැවැත්වීම සුදුසු වනු ඇත.

පියවර 02 - පශ්චාත් අස්වනු කටයුතු මගින් අගය විකතු කිරීම

මෙම සැකිය ආරම්භ කිරීමට පෙර, සහභාගි වන්නන්, අමුත් මක්දෙකුක්කා අම කිහුණ 1 ක මිලත්, බැඳපු මක්දෙකුක්කා අම පෙති කිහුණ 1 ක මිලත් දැනගෙන පැමිණිය යුතුයි. විසේ නැතිනම් ප්‍රදේශයට පොදු වෙන යම් නිෂ්පාදිතයකට අදාළව තොරතුරු සොයා ගන්න.

පිරිසිදු කළ හා පිරිසිදු තොකළ මක්දෙකුක්කා අම දෙකක් දක්වා, තමන් මිලක් ගෙවා ලබා ගැනීමට වඩා කැමැති මේ දෙකින් කොයි විකලුදී සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. බහුතරයක් කියනු ඇත්තේ තමන්ට අවශ්‍ය පිරිසිදු කළ අලය බව යි. කඩියක මක්දෙකුක්කා අම ගෝනි දෙකක් ඇත. විකක පිරිසිදු කළ අම ඇත. අනිකේ ඇත්තේ පිරිසිදු තොකළ අමයි. කඩියේ දී වැඩි මිලක් හා ඉල්ලුමක් ලැබෙන්නේ කොයි ගෝනියේ අලවලට දා වේ ඇයි?

දැන්, වර්ග 3ක සහල් මලු 3ක් පෙන්වා, වෙළඳපලේ දී වැඩිම මිල ලැබෙන්නේ මොන සහල් වර්ගයට දැයි අසන්න. පිළිතුර කුමක් ව්‍යවත් ඊට හේතුව අසන්න. දැකුම්කළ ලෙස අසුරන මද සහල් මල්ල දක්වා මෙම සහල් ඉහළ මිලකට අමෙවී කළ හැකි යයි කි දෙනෙක් සිතනවා දැයි අසන්න. වේ ඇයි? අඩුම මිලක් ලැබෙන්නට ඉඩ ඇති සහල් වර්ගය කුමක් දා වේ ඇයි?

භාණ්ඩයක මිල තීරණයකට හේතු වන සාධක ගණනාවකි. මෙහි දී බලපෑ ප්‍රධානා කරුණු;

- පිරිසිදු බව
- ශේෂීත කිරීම
- ඇසිරීම

අගය විකතු කිරීමේ සංකල්පය සාකච්ඡාකර, සහභාගිවන්නන්ට වැඩිපොත අංක 02 - 91 වන පිටුවට යොමු කරන්න. ඉහත සාකච්ඡාව “පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු මගින් අගය විකතු කිරීම” ව අදාළ බව පැහැදිලි කරන්න.

පියවර 03 - සකස්කිරීම මගින් අගය විකතු කිරීම

දැන්, අලුත් මක්දෙකුක්කා අලය හා බැඳුපු මක්දෙකුක්කා අල පෙති පෙන්වන්න. මක්දෙකුක්කා අල පෙතිවලට අවශ්‍ය ප්‍රධාන යොදුවුම, අලුත් මක්දෙකුක්කා අලයි. මක්දෙකුක්කා අල කිහුණ 1ක මිල රැපියල් 50ක් වේදීදී, බැඳුපු පෙති කිහුණ 1 ක මිල රැපියල් 400කි. අලවලට වඩා බැඳුපු පෙති මිල වැඩි වන්නේ ඇයි? සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය ඔස්සේ මක්දෙකුක්කා අලයට අමතර අගයක් විකතු කළ නිසා, බැඳුපු පෙති මිල වැඩිවන ආකාරය අවබෝධ වන ආකාරයට සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. මේ සමගම මක්දෙකුක්කා අල, බැඳුපු පෙති බවට පත් කිරීමේ ක්‍රියාවලියට අදාළ වියදුම ද සැලකිල්ලට ගැනීම වැදගත් වේ.

මෙම රස්වීමේ දී අප උත්සාහ කරන්නේ, පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු හා සකස්කිරීම් හරහා ගොවීපළ නිෂ්පාදිතයනට අගය විකතු කිරීම සම්බන්ධ කිරීමටයි. මුළුන්ම, පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු සමග ආරම්භ කරමු.

අස්වෙන්න නෙරීමෙන් පසුව කෘෂි නිෂ්පාදිතයකට සිදු කෙරෙන විවිධ දේ ගැන අවධානය යොමු කරන මෙන් සහභාගි වන්නන්ට කියන්න. ලැබෙන පිළිතරු, ප්‍රවරුවේ ලියා වැඩිපොන අංක 02 - 91 වන පිටුවට සහභාගි වන්නන්ට යොමු කරන්න. පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු තුළින් අගය විකතු කිරීම විවිධ උදාහරණ සම්ගින් සාකච්ඡා කරන්න. මෙම ලැයිස්තුව හැම නිෂ්පාදිතයකටම අදාළ නොවන බව අවධාරණය කරන්න.

පියවර 04 - කණ්ඩායම් නිෂ්පාදන සඳහා පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු

ඊපූජ පියවර වන්නේ නිෂ්පාදන කණ්ඩායම් සංවිධානය කිරීම හා කණ්ඩායම් නිෂ්පාදන සඳහා යෝගේ පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු පිළිබඳව සලකා බැඳීමයි. කණ්ඩායම විසින් සිදුකරන නිෂ්පාදනයක් සඳහා යෝගේවන පශ්චාත්-අස්වනු කටයුතු අනුපිළිවෙළට සකස් කරන්න. අස්වෙන්න සකස් කිරීමෙන් පසුව නිෂ්පාදිතයට කරනු ලබන කියලු කටයුතු කෙරෙහි විකාරත්වයක් ඔවුන්ගෙන් ලබාය යුතුය. මෙම කරනු ඔවුන්ගේ අභ්‍යාස පොතේ ද සටහන් කළ යුතුය. ඉවු කෙරෙන අනුපිළිවෙළට වී එම කටයුත්ත අංකය කළ යුතුය. සටහන් කර ගන්නා හැම දේකටම අදාළව එම පියවරන් නිෂ්පාදිතයට අගය විකතු වන ආකාරය සාකච්ඡා කළ යුතුය.

ඉන්පසු එක් එක් කණ්ඩායමට ඉදිරියට පැමිණ අස්වනු රස්කිරීමෙන් පසුව තම නිෂ්පාදිතයට කිරීමට අපේක්ෂා කරන කියලු දේ ඉදිරිපත් කරන ලෙස දැන්වන්න. කණ්ඩායමේ පළමුවන තැනෙන්තා, තම නිෂ්පාදිතයේ පිංතුරයක් සමග ප්‍රවරුවක් දක්වමින් තම නිෂ්පාදිතය හඳුන්වා දී අභ්‍යාසය ආරම්භ කරයි. ඊපූගට පැමිනෙන්නා විම ප්‍රවරු ලබා ගනිමින්, අස්වෙන්න රස්කාල පසුව අගයක් විකතු වන සේ වියට කරන පළමුවන දේ විස්තර කරයි. ඉන් පසුව හෙතෙම ප්‍රවරුව තුන් වැන්නාට හාර දෙමින් ඉවත් වේ. තුන් වැන්නා ද නිෂ්පාදිතයට අගයක් විකතුවන සේ සිදුකරන දේත් විසින් අගය විකතු වන ආකාරයත් පැහැදිලි කරයි. අදාළ නිෂ්පාදිතයට සම්බන්ධ සම්පූර්ණ පශ්චාත්-අස්වනු ක්‍රියාදාමය අවසාන වනතුරු මෙම ක්‍රියාවලිය ඉදිරියට කරගෙන යා යුතුය.

වික වික කණ්ඩායමක්, තම නිෂ්පාදිතය ඉදිරිපත් කරදීදී, අනෙක් අය ප්‍රශ්න අසියමට හා සාකච්ඡාවට උනන්දු කෙරේ. ඉදිරිපත් කරනු ලබන දේට් තමන් විකාර ද, නැදේද යන මතයක්, අනෙක් කණ්ඩායම්වල අයට තිබිය හැකිය. මොවුන් වෙතින් ගිලිහුන යමක් වේදා? සැබැවින්ම සිදුවිය නො

හැකි යමක් කෙනෙක් වෙතින් කියවී තිබේ දා? සෑම කෙනෙකුගේම දැඩි අවධානය මෙම ඉදිරිපත් කිරීම් වෙත තිබීම අවශ්‍යය. මෙම සමස්ථ ක්‍රියාවලියෙන් පෙන්නුම් කෙරෙන්නේ, හෝග නිෂ්පාදනයක් සකස් කිරීමේ පියවරක් පාසා නිෂ්පාදිතයකට අයය විකතු වෙමින් නිෂ්පාදන දූම්වලෙක් බිජිවන ආකාරයයි.

සියලු කණ්ඩායම් ඉදිරිපත් කර අවසාන වූ පසු පැණ්ටාත්-අස්ට්‍රොට්‍රු කටයුතුවලදී ගොවීයාගේ හැමිකාව පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. වික් වික් කටයුත්තක් කවුරු අතින් ඉටු වන්නේ දා? විය සැබැවින්ම කවුරුන් කළ යුත්තක් දා? සෑම ගොවීයෙකුම ඒ දෙය කරන්නේ දා? නැති නම්, රීට හේතු කුමක් දා? මෙවාට පිළිතුරු සමඟරෙක් මෙසේ විය හැකි යි;

- කළ යුතු ආකාරය නොදැනී.
- විය වියදුම් සහිත විකක් ලෙස සිතනවා විය හැකියි.
- විසේ කිරීමේ වැදගත් කම හෝ අයය හෝ නොදැනී.
- ක්ෂේත්‍රීක මුදුල් අවශ්‍යතාවය නිසා සකසීමක් නොකර විකුණා දුමයි.
- විවන් පියවර සඳහා අවශ්‍ය උපකරණ හා/හෝ කාලය ඔවුන්ට නැත.

දැනට කරගෙන යන ව්‍යවසායයක් පදනම් කරගෙන, විකකට 3-5 දෙනෙක් වන සේ ව්‍යවසාය කණ්ඩායම්වලට සහභාගි වන්නේ ගොනු කරන්න. තමන්ගේ නිෂ්පාදිතයේ පැණ්ටාත්-අස්ට්‍රොට්‍රු කටයුතු ගෙන අවධානය යොමු කරන්නට කණ්ඩායම්වලට කියන්න.

අස්ට්‍රොට්‍රුන් රැස්කළ පසුව, විය පිළිබඳව කටයුතු කළ යුත්තේ කෙසේ දා? විය ඔවුන් අතින් කෙරෙනවා දා? නැතිනම්, ඒ ඇයි? කරන්නේ කවුරුන් දා? වෙළඳපලේ දී ඔවුන්ට ලැබෙන මිල කෙරෙහි මෙම කටයුතු බලපාත්තේ කෙසේ දා? මෙම කාර්යයන් තමන් අතින්ම සිදුවන තැනට, විකිනොකාට උදාව වන ලෙස සැලැස්මක් පිළියෙළ කළ හැකි දා? යන කරුණු සාකච්ඡා කිරීමට ගොවීන් උනන්දු කරන්න.

සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය තුළින් නිෂ්පාදිතයකට අයය විකතුවන ආකාරය මෙම අන්‍යාසයෙන් ඉගෙන ගෙන්නට හැකි විය. සකස් කිරීම හරහා අයය විකතු කිරීමට අදාළ උපකරණ සඳහා **වැඩිපොන් 91** වන පිටුවට ගොමු වන්න. නිදුසුන් වශයෙන් දැක් වූ නිෂ්පාදිතවල නියැදි රැගෙන වින මෙන් සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. ගොවීන්, තමන්ගේ නිෂ්පාදිතවලට, සැකසීම මගින් අයය විකතු නොකරන හේතුව සහභාගි වන්නන්ගෙන් වීමසන්නි.

පියවර 05 - අයය විකතු කරන ව්‍යවසායකයෙක් මුත් ගැසීම

දැනට තමන් පවත්වාගෙන යන ව්‍යවසායයන් පාදන කරගෙන, විකකට 3 - 5 දෙනෙක් සිටින සේ සහභාගිවන්නන් බෙදාන්න. අයය විකතු කිරීම පිණිස තම නිෂ්පාදිතය සකස් කළ හැකි ආකාර මොනවා ද යන්න පිළිබඳව මුද්‍රිත කළමනාක්ෂණීය අන්‍යාසයක කණ්ඩායම යොදවන්න. කළ හැකි දේ කුමක් ඇයි ඔවුන් හඳුනා ගත යුතුයි. උදා; අලුත් මක්දේකුක්කා අම බැඳුපු පෙනී බවට පත්කිරීම, රටකපු, රුකුසාමක් බවට හැරවීම.

හඳුනාගත් සැකසීමේ ක්‍රියාවලිය, සැබැවින්ම කවුරු අතින් සිදුවිය යුතු ඇයි තීරණය කළ යුතුය. මෙය තමන්ටම කරගත හැකි දෙයක් දා? නැතිනම්, වෙන කෙනෙකු කළ යුතු දෙයක් දා? තමන්ගේ නිෂ්පාදිත මෙමෙස සැකසීමකට භාජනය වෙනවා නම්, ඔවුන් කැමති දා? විසේ නම් විය කරන්නේ

කටුවරු දී කියා සාකච්ඡා කරවන්න. කන්ඩායම් මෙම කාර්යය අවසන් කළ පසුව විධිනෙකෙහි කාර්ය විලය සෙසු ඇය හා බේදා-හඳා ගන්නා ලෙස දැන්වන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. අනෙක් ඇය මේ අදහස්වලට විකර දී මෙම අදහස් ත්‍රියාවට නැංවීම පිළිබඳව කටයුතු කිරීම සඳහා කණ්ඩායම් සඳහා මට අවශ්‍ය දී සොයා බලා උනන්දු කරන්න. කරන්නට හැකියාව ඇති දේවල් සහ ඒවා කිරීමට ගොවීන්ට අවශ්‍ය දේවල් මොනවා ද යන්න සොයා හඳුනාගැනීම ද, අවශ්‍ය වනු ඇත. තමන්ගේ අදහස් තවදුරටත් ඉදිරියට ගෙන යාම සඳහා විකට වැඩිකළ හැකි කන්ඩායම් සාදා ගැනීම මෙහිදී ප්‍රයෝගනවත් වනු ඇත. ඒ සඳහා සහභාගි වන්නන් උනන්දු කරන්න. මේ පිළිබඳව තව දුරටත් කරනු ගෙවීමෙන් කර, රේගු රුස්වීමක දී වාර්තා කළ යුතු බව කියන්න.

ප්‍රාදේශීයව ත්‍රියාත්මක වන, අගය විකතු කරන ව්‍යවසායකයේ මූල්‍ය ගැසීමට සහභාගි වන්නන් කැමෙත්තක් දක්වයි නම්, ඒ සඳහා කටයුතු සුදානම් කරන්න. වැවැනි ගමනකට ඇතුළත් කර ගත හැකි නිෂ්පාදනයන් හා සේවා කටයුතුවලට නිදුසුන් වන්නේ;

- නිෂ්පාදන අසුරන තැනක් බැඳීම
- කිරීම සහභාගි කරන ස්ථානයක් නැරඹීම
- බිත්තර අසුරන තැනක් බලා ගැනීම
- සාතනාගාරයක් නිරීක්ෂණය කිරීම
- ව්‍යුහවල් සිතාගාරයක් නැරඹීම
- පළතුරු යුතු සහභාගි කිරීම / ව්‍යුහවල් වියලීම නැරඹීම

ගොවී කන්ඩායම නිරන්තර විශ්වාසායකයාට කම්බන්ධිතාවයක් දක්වන අගය එකතු කිරීමේ ස්ථානයක් මේ සඳහා තෝරාගත හැකිනම් කළුමය. මුද්‍රිත් තමන්ට ඉගෙනීමට අවශ්‍ය කුමක් දැයි කන්ඩායමෙන් විමසන්න. වික් ගමනකදී, ව්‍යවසායකයින් කිහිපයදෙනෙකු ව්‍යවද හමුවීමේ වරුදක් නැත. අදාළ ව්‍යවසායකයා සමඟ සාකච්ඡා කර, ගොවනා පාසල් සාමාජිකයින් පිළිගැනීමටත්, කාර්යයට අදාළ අන්තර්තර වැඩි සටහනක් කිරීමටත් සුදානම් කරගත යුතුය. අවශ්‍ය වැඩි සටහන හා විහිදී අක්නටර බලාපොරාත්තුවන ප්‍රශ්න පිළිබඳව ව්‍යවසායකයාගේ විකර්ත්වය කළින් ලබා ගැනීම සුදුසු වනු ඇත. වැඩිපොන අංක 02 - 92 වන පිටුවට යොමුවී “අගය වැඩිකිරීම හා සම්බන්ධ ප්‍රශ්නාවලිය” හඳාරා ඒ අනුව සුදානම් වන්න.

විකකට සහභාගි වන්නන් 3 - 5 දෙනෙක් වන සේ කුඩා කන්ඩායම්වලට වෙන් කර ඔවුන් අගය විකතු කරන ව්‍යවසායයෙකු මූල්‍යගැනීම සඳහා කැටුව යන බව ප්‍රකාශ කරන්න. ව්‍යවසායකයා කටුද, ඔහුගේ ව්‍යාපාරය කුමක් දැයි දැනුම් දෙන්න. විසේම, ඔහු සහභාගි කරන හාන්ඩය හා ඔහුගේ අවසාන නිෂ්පාදන එලය කුමක් ද යන්නත්, රිට ඔහු කරන්නේ කුමක් ද කියාන් කියන්න. උදා: අන්නාසි ගෙඩ්වලින් අන්නාසි යුතු ලබා ගෙන සාන්දුනා යුතු සහකා අපනයනය කිරීම.

මෙම වාර්කාවේ අදහස, දැනට තමන් කිහිපයෙන දුව්‍යයකට අගය විකතු කිරීමට ඇති අවස්ථාව ගෙන අවබෝධයක් හා අත්දැකීමක් ලබා ගැනීම බව පැහැදිලි කරන්න. කාර්යයට යොමුවීමට පෙර, ඔවුන් අයිතිවායි යන ප්‍රශ්න ගෙන බුද්ධිකළම්බන අන්තර්සයක් කිරීම ප්‍රයෝගනවත් වේ. හමුවීමට යන ව්‍යවසායකයාගේ අගය විකතු කිරීමේ ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන, අලෙවි කිරීමේ හා සංවිධානය කිරීමේ කටයුතු ද සාකච්ඡා කිරීමට ඇත.

වික් වික් කණ්ඩායමට අසන්නට යන ප්‍රශ්න 2-3 ක් ගැන කල්පනා කරගෙන සිටින ලෙස දැන්වන්න. ප්‍රශ්න ඇසිය යුත්තේ, නිෂ්පාදනය, අලෙවි කිරීම හා සංවිධානය යන කරුණු 3ට අදාළව වේ. කණ්ඩායම ප්‍රශ්න සහසාගත් පසුව වික වික කණ්ඩායමකින් සූදානම් කරගෙන තිබෙන ප්‍රශ්න පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. වික කණ්ඩායමකින් වික ප්‍රශ්නයක් බැංකින් සාකච්ඡාවට ගත හැක. අදාළ ශීර්ෂය යටතේ ප්‍රශ්නය ලියන්න. සියලු කණ්ඩායම් තම ප්‍රශ්න සියල්ල සාකච්ඡා කර ඇති වන තෙක් මෙම ක්‍රියාවලිය ඉදිරියට ගෙන යන්න.

සියලු කණ්ඩායම් කාර්යය නිම කළ පසුව සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. වැඩිපොන අංක 02 - 93 වන නිවුවේ ඇති ප්‍රශ්න මෙම සාකච්ඡාවට අත්වැලක් කරගන්න. වාරිකාවේ දී අසන්නට යන ප්‍රශ්න පිළිබඳව විකාශන්වයකට වින්නට හැකිවන සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න.

ඊළඟට වාරිකාවේදී කවුරුන් මොන ප්‍රශ්නය අසනවා ද කියා විකාශනාවක් ද ඇතිකර ගන්න. හැම සහභාගිවන්නේකුම, අඩු වශයෙන් වික ප්‍රශ්නයක් හෝ ඇසිය යුතුය. විලෙකින්ම, ලැබෙන පිළිතුරු වාර්තා කිරීමේ ක්‍රමයක් ගැන ද සූදානම් කරගන්න.

ආපසු ගොවනා පාසලට පැමිණ කණ්ඩායම්වලට නැවත වික්වන ලෙස දැන්වන්න. සඳහා කණ්ඩායමක්ම ප්‍රශ්න සියල්ල හා ලැබුණු පිළිතුරු විමර්ශනාය කරන ලෙස දැන්වන්න. ස්ථිරීකෘතා ප්‍රශ්නවලියේ ප්‍රධාන අංග ත්‍රිත්වය - නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය හා සංවිධානය ගැන මතක් කරන්න.

නිෂ්පාදනයෙන් ආරම්භකර, තමන් ඉගෙන ගත් දේවල් බෙදා-හදා ගන්නා මෙන් දැන්වන්න. අදාළ ශීර්ෂ යටතේ, ඔවුන්ගේ පිළිතුරු සටහන් කරන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. අගය විකතු කිරීමේ ව්‍යාපාරය මුදල් ඉපයිමට සමත් වේදා? විය පහසු දෙයක් ද? නැතිනම් විය පහසු නැති දෙයක් ද? අවදානම් බොහෝ වේදා? සාකච්ඡාව අවසානයේ දී, තමන් තව දුරටත් විම ව්‍යාපාරයේම රැඳෙනවා ද? නැතිනම් වෙනත් විකකට මාරු වෙනවා ද? විසේන් නැතිනම්, තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට කැමති ද? සහභාගි වන්නන් සමඟ සාකච්ඡා කරන්න. අගය විකතු කිරීමේ ප්‍රධාන සංකල්ප සමාලෝචනය කරන්න.

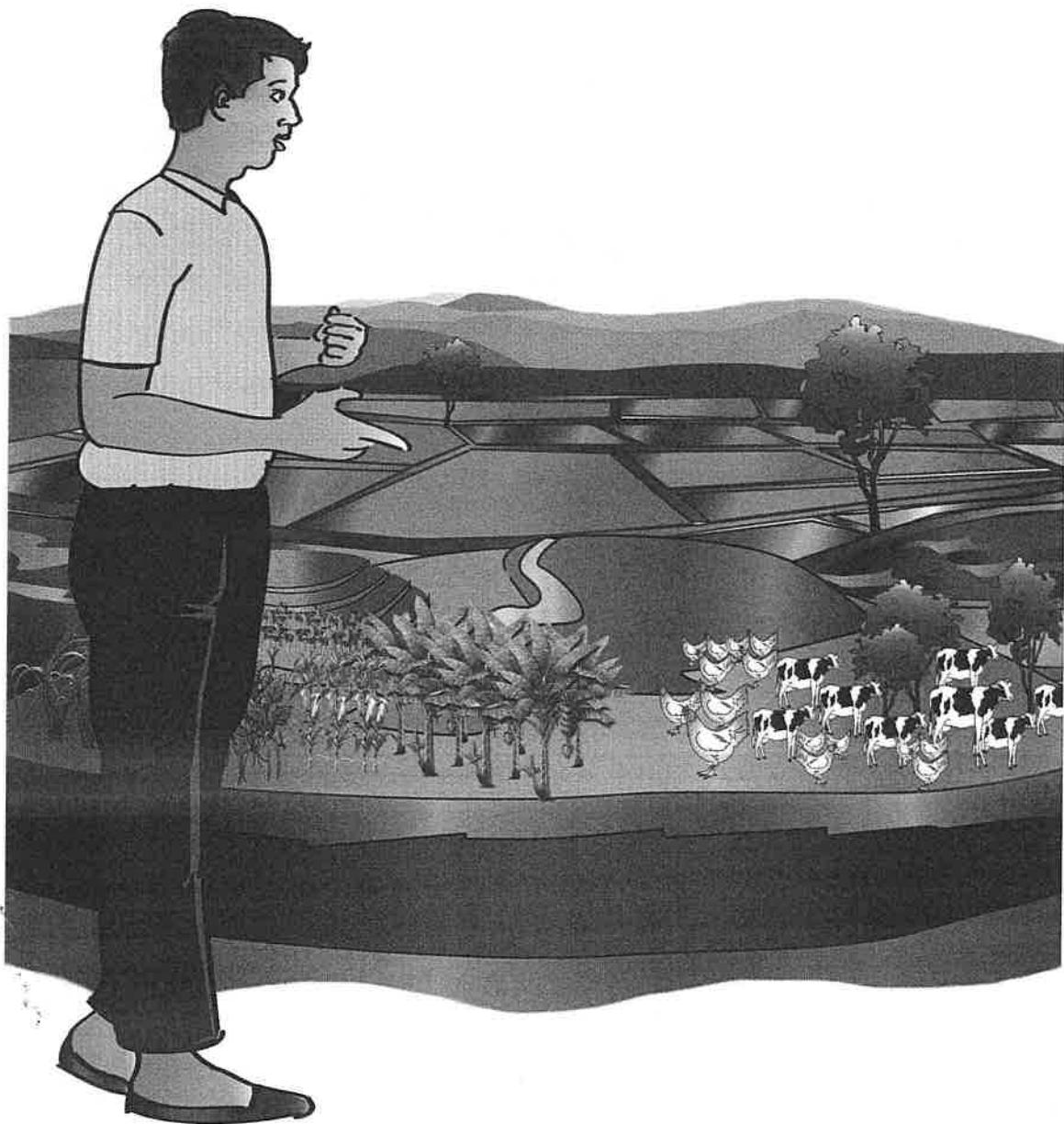
පස්වන පියවර:

අගයීම හා යේ කැඳුම් කිරීම (භූතිකැඳුම්කරණය)



7 වන ඒකකය

නිෂ්පාදන කන්නය අවසාන වූ පසු සිදුකරන ක්‍රියාකාරකම්



31 වන රස්කීම්: ගොවනා පාසලේ ප්‍රතිලාභ තක්සේරු කිරීම්

(කාලය පැය 3)

අරමුණු

- * මෙතෙක් ගොවනා පාසලෙන් ලැබූ තාක්ෂණික දැනුම හා ප්‍රයෝගික අත්දැකීම් විකිනොකාගේ ගොවිපොල ලාභාංශ වැඩිකර ගැනීම සඳහා කොතෙක් දුරට භාවිතා කළ භැංකිවී ද යන්න දැනගැනීමට හැකිවනු ඇත.
- * ගොවනා පාසලේ වැඩි දියුණුව සඳහා කළ යුතු ඉදිරි කාර්යයන් හඳුනා ගැනීමට පහසුකාරක ද ඇතුළු සහනාගි වන්නන්ට හැකිවනු ඇත.

සුදුනම් වීම:

මෙම වැඩසටහනට සම්බන්ධවූ ගොවීන් අතරින් වඩාත්ම උන්දුවෙන් සහනාගිවූ සහ සැලසුම්ගත කටයුතු මනාව ඉටු කරන ලද ගොවී මහතෙකු හඳුනා ගන්න. ඔහුට තමා විසින් බොගත් අත්දැකීම් අනික් අයට තේරෙන අන්දුම්න් පැහැදිලි කිරීමේ දක්ෂතාව තිබීම අවශ්‍යය. රස්කීම පැවැත්වෙන දිනට දින කිහිපයකට කළින් ඔහු පුද්ගලිකව හමුවන්න. මේ ගොවනා පාසල් රස්කීමේදී පසුගිය අත්දැකීම් කණ්ඩායමේ අනිකුත් සාමාජිකයන් සමඟ බෙදා හඳු ගැනීමට තිබෙන බවත් ඒ සඳහා සුදුසුම සාමාජිකය වන්නේ ඔහු බවත් කියන්න. **වැඩිනොක අංක 3 හි තිවු අංක 1 - 8 දක්වා අසා තිබෙන ප්‍රශ්නවලට සාර්ථකව පිළිතුරු සැපයිය හැකි අන්දුම්න්;**

- ගොවනා පාසලේ දී වනාපාරක ගොවිතැන පිළිබඳව ඉගෙන ගත්තේ මොනවා ද යන්න සහ වේවා අතරින් ක්‍රියාත්මක කළ දේවල් මොනවාද යන්නත්,
- තම ගොවිපොල සඳහා සකසාගත් වනාපාර සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කළ ආකාරයත් බාධකවලට මුහුණ දුන් ආකාරයත්,
- ගොවිපොලේ තිෂ්පාදන කටයුතුවල සිදුකළ වෙනස්කම් සහ ඒ අනුව ලබාගත් ප්‍රතිච්ච මොනවා ද යන්නත් මෙන්ම
- ඉදිරියේදී තම ගොවිපාල කටයුතු කරගෙන යාමට සිතාගෙන සිටින ආකාරයත් පිළිබඳව ඔහු සමඟ සාකච්ඡා කර සැකිය සඳහා ඔහු සුදුනම් කරන්න.

පියවර - 01

සහභාගි වන්නන් පිළිගෙන, රස්වීම ආරම්භ කරන්න. ප්‍රතිලාභ තක්සේරු කිරීම යනු සැලස්මට අනුව ක්‍රියාකාරකම් සියල්ල ක්‍රියාත්මක වූයේ ද? අරමුණු සාක්ෂාත් වී තිබේ ද? ඉලක්ක වෙත පැන වී තිබේ ද? යන කරුණු පරීක්ෂා කිරීමේ ක්‍රියාවලියකි. අනාගත වැඩ කටයුතු වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා ගත යුතු ක්‍රියාමාර්ග මොනවා දැයි තීරණය කිරීමට ද මෙම ඇගයීම උපකාර් වේ.

ගොවු පාසල් ප්‍රයෝගනවත් බව තක්සේරු කිරීමට මෙම රස්වීම වෙන් කෙරෙන බව පැහැදිලි කරන්න. පියවර දෙකකින් මෙම තක්සේරුව සිදු කෙරේ;

- පළමුව, සමස්ථ කණ්ඩායමට වාචිකව තම අදහස් ප්‍රකාශ කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ.
- දෙවනුව, ප්‍රශ්නාවලියක් භාවිතා කර වඩා ගැඹුරුන් තොරතුරු ලබා ගනී.

කලින් දිනක තෝරාගත් ගොවී මහතා අමතා ඔහුගේ ගොවීපොල ව්‍යාපාර කටයුතු වඩාත් සාර්ථක කරගෙනීම සඳහා ගොවු පාසලින් ඉගෙනගත් කුමන කරුණු වඩාත් ප්‍රයෝගනවත් වූයේ ද යන්නත්, ඉගෙනගත් දේවල්වලින් පසුගිය කන්නය තුළදී ක්‍රියාත්මක කිරීමට හැකිවූ දේවල් මොනවා ද යන්නත්, විසේ කිරීමෙන් වෙනදාට වඩා වැඩ ප්‍රතිලාභයක් ඔහුට අත්වූයේ ද යන්නත්, කණ්ඩායමේ අනිකුත් සාමාජිකයන්ට පැහැදිලි කර දෙන මෙන් ආරාධනා කරන්න. ඔහු විසින් කරුණු පැහැදිලි කරන අතර වාරයේදී අවශ්‍ය විට මැදිහත් වෙමින්, අතුරු ප්‍රශ්න නගමින්, මෙදින රස්වීමේ අරමුණාට අභාෂ කරුණු බොහෝමයක්ම ආවරණය වන අන්දමින් තොරතුරු හෙළිකර ගැනීමට කටයුතු කරන්න. කෙටි සාකච්ඡා වාරයක් ද පවත්වන්න. විනිදී කණ්ඩායමේ අනෙකුත් ගොවීන්ගේ අත්දැකීම් ද පැවසීමට ඉඩ දෙන්න. මෙම අන්තර් යෙදීමෙන් තම තමුන් ගොවු පාසල් දී ඉගෙනගත්තේ මොනවා ද යන්නත්, ඉගෙනගත් දේවල් ප්‍රායෝගිකව තම ගොවීපොල සංවර්ධන කටයුතු සඳහා යොදා ගත්තේ කෙසේ ද යන්නත්, මූල ගොවී කණ්ඩායමටම මතකයට නාග ගත හැකිය.

ඉන්පසු සියල්ලන්ටම පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න යොමු කරන්න;

- ගොවු පාසල ප්‍රයෝගනවත් එකක් වී ද? ඔවුන් නම්, ඒ ඇයි? නැති නම්, ඒ ඇයි?
- ඔබට වඩාත්ම වැදුගත් ඉගෙනීම වූයේ කුමක් ද?
- ව්‍යාපාර සැලස්ම සකස්කිරීම, ප්‍රයෝගනවත් ක්‍රියාවලියක් ලෙස ඔබට සිතුනේ ද? ඒ ඇයි? නැති නම් ඒ ඇයි?
- ගොවු පාසල හේතු කොට ගෙන ඔබ, ඔබේ ගොවීපල් කිසියම් වෙනසක් කෙලේ ද?

ඉස්මතුවන උදාහරණ අනෙක් අය සමඟ බේදා-හඳා ගත්තා ගත්තා ප්‍රකාශ වන අදහස් සටහන් කර ගැනීමට ද වගබලා ගත්තා.

පියවර - 02

විස්තරාත්මක පසු-විපරමක් සඳහා ගොවීන් පෙළඹුවේමට, 3-5 දෙනෙකු බැහින් සිටින ව්‍යවසායය කණ්ඩායම්වලට ඔවුන් වෙන් කරන්න. තම තමන්ගේ ගොවීපළ ව්‍යවසායයන් වැඩි දියුණු කර ගැනීම සඳහා ගොවනා පාසල් වැඩ සටහන කොතරම් ප්‍රයෝගනවත් වූයේ ද? යන්න සාකච්ඡා කිරීමට කණ්ඩායම්වලට පවරන්න. මෙම සාකච්ඡාවේ දී ඉක්මතුවන කරුණු, ගොවනා පාසල් පාඩම් වැඩි දියුණු කිරීමත්, පාඩම්වල උච්ච බව හා අභ්‍යාශ බව තහවුරු කිරීමත් ප්‍රයෝගනයට ගත හැකිය. **වැඩිපොන අංක 03 - එවු අංක 1 - 8 නි සපයා තිබෙන ලැයිස්තු දුගලෙහි ඇතුළත් ප්‍රශ්න අත්වැළක් කරගෙන සාකච්ඡාව කරගෙන යාමට සලස්වන්න. සටහන් තබා ගැනීම සඳහා කෙනෙක් සැම කණ්ඩායමකටම සිටින බවට වශයෙන් ගන්න. ප්‍රශ්න සාකච්ඡා කර ගැනීම සඳහා අඩු වශයෙන් පැයකටත් කාලයක් වෙන් කරන්න.**

කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරකම් අවසන් කළ පසුව ප්‍රශ්න කිහිපයක් තෝරා ගෙන සාකච්ඡාව අරමින්න. සැම කණ්ඩායමකටම තම අත්දැකීම් පොදු සාකච්ඡාව සඳහා ඉදිරිපත් කිරීමට මූඩ දෙන්න. වික් කණ්ඩායමක් වික් අත්දැකීමක් වශයෙන් ඉදිරිපත් කිරීම සුදුසුය. සියලු කණ්ඩායම් විසින් ඔවුන් ලැබූ අත්දැකීම් සියල්ල ඉදිරිපත් කර අවසාන වන තෙක් මෙය කරගෙන යන්න.

පියවර 03 - ඉදිරි කටයුතු හඳුනා ගැනීම

තමන්ගේ අනාගත සැලසුම් මොනවා දැයි සහභාගි වන්නන්ගෙන් අසන්න. ඊළග කන්නයේදී කරන්නට බලාපොරොත්තු වන්නේ කුමක් ද? ගොවීපලේ කරන්නට අදහස් කරන වෙනස්කම් මොනවා ද? වෙනත් විශේෂ අදහස් තිබෙනවා ද? අසම්න් ගොවීන් සාකච්ඡාවට සම්බන්ධ කරගන්න. ගොවනා පාසල් වැඩසටහනේ අවසාන කොටසට ලංචන විට ඊළග කන්නය සඳහා නව ව්‍යාපාරක සැලස්මක් සකස් කිරීමට තිබෙන බව සහභාගි වන්නන්ට මතක් කරන්න.

සහභාගි වන්නන් විසින් මතු කරනු ලැබූ කරුණු පදනම් කරගෙන, ගොවනා පාසල පවත්වාගෙන යා යුතු කුමයේ වැඩිදියුණුව සඳහා සහභාගි වන්නන්ගේ යෝජනා හඳුනා ගත හැකිවන සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. ඔවුන්ගේ යෝජනා ප්‍රවරුවේ ලියන්න. ප්‍රධාන කරුණු හා යෝජනා ලැයිස්තුගත කරගන්න.

32 වන රස්කේම්: ව්‍යාපාරික සැලැස්ම ඇගයීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණ

* ගොවීපළ වාර්තා භාවිතා කරමින්, නිෂ්පාදන කන්නය තුළදී තමා සැකසු ගොවීපළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම හා කාර්ය සැලැස්ම ක්‍රියාත්මකව ආකාරය ඇගයීමට ගොවීන්ට හැකිවනු ඇත.

පියවර 01 - ව්‍යාපාර සැලැස්ම ඇගයීම - ආරම්භය

තම තමන්ගේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්ම සහ තමුන් නඩත්තු කළ ගොවීපොල වාර්තා රස්කේමට වින විට යෙනෙහේ වන රෝස සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. සුපූරුදු පරදි විකකට 3-5 දෙනෙක් සිරින සේ පොදු ව්‍යවසායයන් අනුව කුඩා කන්ඩායම්වලට බෙදෙන්න. තම තමුන් විසින් සකස් කළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම එලෙකින්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමට හැකි ව්‍යුතා ද? කියා ගොවීන්ගෙන් අසන්න. සැලභුම් කර තබුණු සමහර දේවල් අවස්ථාවට සුදුසු පරදි වෙනස් කරගෙන ඉදිරියට ගිය අයගේ අත්දැකිම් කිහිපයක් මේ අවස්ථාවේ ඉදිරිතත් කිරීමට දෙන්න. ගොවීන් අතර සිරින සමහරන් තම ඉලක්ක වෙත ලැබා ඇය විය හැකිය. මීළය වාරයේදී ඔවුන්ගෙන් සමහරෙකුට වඩා ඉහළ ඉලක්කයක් කරා යාමේ හැකියාවක් තිබෙනු ඇත. එසේම සමහර ගොවීන්ට විවිධ හේතු නිසා තම ඉලක්ක කරා ලැබා වන්නට නොහැකි වී තිබෙන්නට ද ප්‍රතිච්‍රිත වන. මෙම පසුවීම යටතේ බොහෝ දෙනෙකුට ඉදිරි කන්නය සඳහා වන තමන්ගේ ඉලක්ක අඩු වැඩි කරගැනීමේ හේ අවතින්ම සකස්කරගැනීමේ අවශ්‍යතාවයක් තවතිනු ඇත. ඒ නිසා ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ඇති ඉලක්ක සහ නිෂ්පාදනය, ඉමය, අලෙවිකරණය සහ මුළු කළමනාකරණය ආණිත කොටස් ඉදිරි කන්නයේ දීත් එලෙකින්ම ක්‍රියාත්මක කරනවා ද, නැතිනම්, වෙනස් කළ යුතු ද කියා සාකච්ඡාකර තීරණය කිරීම අවශ්‍ය බව ඔවුන්ට කියන්න.

සැලැස්මට ඇතුළත් වික් වික් කාරණය හා සම්බන්ධ ඉලක්ක සමාලෝචනය කර, කොතරම් නොදින් කාර්ය සාධනය සිදු වී තිබේ දැයි තක්සේරු කළ යුතු වේ. මෙහිදී ඉලක්ක සපුරාගත් අය මෙන්ම ඉලක්ක සපුරා ගත නොහැකි ව්‍යවන් ද, තමන්ගේ සාර්ථකත්වයට හේ අසාර්ථකත්වයට හේතු වූ ප්‍රධාන හේතු මොහඳු දැයි විස්තර කළ යුතු වේ. මෙම සාකච්ඡාවලදී වැඩිපොන අංක 09 - 11 වන පිටුවේ තිබෙන ආදර්ශ පෝරමයට අදාළ තොරතුරු ඉස්මතු කරගන්න. පෝරමය පුරවන ආකාරය ගොවීන්ට පැහැදිලි කරන්න. පියවරෙන් පියවර තොරතුරු ඇතුළත් කරන විට තම ව්‍යවසායට අදාළව ක්‍රියාත්මක කළ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සමාලෝචනයක් සකසා ගැනීමට ගොවීන්ට හැකිවේ. පෝරමයේ අංක 1-6 දක්වා දක්වා තිබෙන මාතෘකාවන්ට අදාළව පහත සඳහන් විස්තර සාකච්ඡාවේදී ඉස්මතු කරගන්න.

- ප්‍රගතිය හා ඉලක්කය
- ප්‍රගතිය සහ ඉලක්කය අතර ප්‍රමාණාත්මක වෙනස
- වෙනස ඇතිවීමට හේතු
- වැඩි ප්‍රතිලාභයක් ලැබේම සඳහා ඉදිරි සැලභුමේ දී කළයුතු වන වෙනස්කම්

පියවර 02 - ඉලක්ක සපුරා ගෙන තිබෙන ප්‍රමාණය ඇගයීම

මුළුන්ම ව්‍යාපාරයේ ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට හෝ නොහැකි වීමට හේතු වූ සාධක හඳුනා ගැනීමට උග්‍රීත්සාහ කරන්න. මේ සඳහා පෝරමයේ අංක 1.1-1.3 කරුණු මොනවා දැයි එකි ඇතුළත් කර ඇඟළ උගතිය ද සටහන් කරවන්න. උගතියේ ඇතිවී තිබෙන වෙනස්කම් පිළිබඳව සාකච්ඡාව ප්‍රගතිය ද සටහන් කරවන්න. උගතියේ ඇතිවී තිබෙන වෙනස්කම් පිළිබඳව සාකච්ඡාව පැවත්වෙදි, විම සාධක ඇඟළ සිරිප යටතේ ප්‍රවරුවේ ලියන්න. ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට හෝ පැවත්වෙදි, විම සාධක ඇඟළ සිරිප යටතේ ප්‍රවරුවේ ලියන්න. ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට හෝ පැවත්වෙදි, විම සාධක ඇඟළ සිරිප යටතේ ප්‍රවරුවේ ලියන්න. එහෙම කරුණක්ම ආණුනව ගොවීන් නොහැකි වීමට හේතු වූ සාධක ගණනාවක් තිබිය හැක. එහෙම කරුණක්ම ආණුනව ගොවීන් නොහැකි වීමට හේතු වූ සාධක ගණනාවක් තිබිය හැක. එහෙම විසින්ම කටයුතු කර තිබෙන ආකාරය විමසා, තමන්ගේ ක්‍රියාකාර්ථවය පිළිබඳව වගකීම තමන් විසින්ම කටයුතු කර තිබෙන ආකාරය විමසා, තමන්ගේ ක්‍රියාකාර්ථවය පිළිබඳව වගකීම තමන් විසින්ම කටයුතු ඇති අයිතිය හැකිය.

- ඔබ ඔබේ සැලැස්ම අනුගමනය කළා ද?
- සැලැස්මේ ක්‍රියාත්මක කිරීමට නොහැකි වූ, ද්‍රාවල වූ තැන් මොනවා ද?
- ඒවා ද්‍රාවල වූයේ ඇයි?
- ඇත්තෙන්ම ඔබ විසින් කළ යුතුව තිබුණ් මොනවා ද?
- ඉදිරි කන්නයේ ද ඔබට එම වෙනස්කම් කළ හැකි ද?
- ඔබේ සැලැස්මේ කුමන කොටස් නොදින් සිදු විද?
- ඒවා නැවත නැවත කළ හැකි ද?

තමන්ගේ රිපුග ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කිරීමේදී ප්‍රයෝගනවත්වන නිසා, මෙම වැදගත් කරුණු තමන්ගේ රිපුග ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කිරීමේදී ප්‍රයෝගනවත්වන නිසා, මෙම වැදගත් කරුණු මතක තබා ගෙන පෝරමයේ සටහන් කරගැනීමට සහභාගි වන්නත් උනන්ද කරන්න.

පියවර 03 - නිෂ්පාදන සැලැස්ම ඇගයීම

පෝරමයේ අංක 2.1 - 2.3 කරුණුවලට ඇඟළ උගතිය අනුව තමන්ගේ නිෂ්පාදන සැලැස්ම පෝරමයේ අංක 2.1 - 2.3 කරුණුවලට ඇඟළ උගතිය අනුව තමන්ගේ නිෂ්පාදන සැලැස්ම කොපමතා නොදින් ක්‍රියාත්මක වූ දැයි සාකච්ඡා කරන මෙන් දැන්වන්න. පහත දැක්වෙන කරුණු ඔස්සේ සාකච්ඡාව කළ හැකිය;

- ඔබ අපේක්ෂා කළ නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය ලැබුණා ද?
- නිෂ්පාදනයේ ද ඔබට ඇතිවූ දුෂ්කරතා මොනවාද?
- සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කළ හැකි වූ නිෂ්පාදන පියවර මොනවා ද?
- සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කරන්නට නොහැකි වූ නිෂ්පාදන පියවර මොනවා ද?
- රිපුග වතාවේ ද වෙනස් කළ යුතු දේවල් මොනවා ද?
- නිෂ්පාදන කාර්ය කිරීමේදී තාක්ෂණිකව (පස, දේශගුණනය, ඉඩමේ බැවුම, බිමේ උච්චත්වය වැනි) බලපෑ කිසියම් ගැටවු තිබුණ් ද?

තම තමන් සාකච්ඡා කළ දේ ඉදිරිපත් කරන ලෙස කන්ඩායම්වලට කියන්න. රිපුග ව්‍යාපාර සැලැස්ම වැනි තමන් සාකච්ඡා කළ දේ ඉදිරිපත් කරන ලෙස ආකාරයට පෝරමයේ සකස් කිරීමේ ද මෙම කරුණුව වැනි වැදගත් වැනි පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. මේ සම්පත්, යොදුවුම් හා ගොවා සපයා ගැනීමට හැකිවී ද යන්න පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. මේ

කටයුත්තේ දී ගොවින් විසින් නඩත්තු කර තිබෙන ගොවිපළ වාර්තාවල ඇතුළත් තොරතුරු සැලැස්මේ ඇතුළත් ඇස්තමේන්තු සමඟ සංස්ක්දනය කළ යුතු වේ. ඒවා අතර සැලකිය යුතු වෙනස්කම් තිබේ නම් ඉදිරි කන්නයේ එම ඇස්තමේන්තු වඩාත් ක්‍රියාකාරී අන්දමින් කිරීමට අවශ්‍ය බව පැහැදිලිය. පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න අසම්න් සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- සම්පත්, යෙදුවුම් හා සේවා ඔබට අවශ්‍ය වූ විට ලබා ගැනීමට තිබුණේ දී?
- මිල තත්ත්වය කෙසේ වේද?
- සැපයුම් කරවන් පිළිබඳව සලකන විට විශ්වාසනීයත්වය, මිල, හාන්ඩයේ ගුණාත්මය ආදිය ගෙන සැහීමට පත්විය හැකි දී?
- සැපයුම්කරුවන් වෙනස් කළ යුතු වේ දී?
- මිලට ගන්නා යෙදුවුම්ල හාන්ඩ්/දුව්‍ය වෙනස් කළ යුතු දී?

මෙම සාකච්ඡාවේදී හෙළිවන කරුණු අනුව ඉදිරි කන්නය පිළිබඳ තීරණගන්නා ලෙස ද වැඩිපොතේ අදාළ තීරණ සටහන් කරගන්නා ලෙස ද කුඩා කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න.

පියවර 04 - ගුම සැලැස්මේ සාර්ථකත්වය ඇගයීම

පෝරමයේ අංක 3.1-3.3 කරුණුවලට අදාළ ප්‍රගතිය අනුව දැන්, තමන්ගේ ගුම සැලැස්මේ සාර්ථකත්වය සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. කලින් නිශ්චාදන සැලැස්ම ඇගයු ආකාරයටම ගොවින් නඩත්තු කළ ගොවිපළ වාර්තා ප්‍රයෝගනයට ගනීමින් මෙම සංස්ක්දනය ද කරන්න. පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න ඕස්සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- සැලසුම් කළ පරිදි පවුලේ ගුමය ලබා ගැනීමට හැකිවී දී? නැති නම් ඒ ඇයි?
- අවශ්‍ය වූ ගුම ප්‍රමාණය සම්පූර්ණයෙන්ම කුළුයට ගත්තේ දී?
- නිසි කළට ගුමය ලැබුණේ දී?
- ගුමයේ මිල, සැලසුමට අනුව වේද?
- ගුමය කොතරම් කාර්යක්ෂම වේද?
- ඇති පමණ ගුමය ලැබුණේ දී? පමණාට වඩා තිබුණේ දී? අවශ්‍ය තරමට නො තිබුණේ දී?

සාකච්ඡා කළ කරුණු ඉදිරිපත් කරන ලෙස සියලු කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න. මෙම සාකච්ඡාවේදී හෙළිවන කරුණු අනුව ඉදිරි කන්නය පිළිබඳ තීරණගන්නා ලෙස ද වැඩිපොතේ අදාළ තීරණ සටහන් කරගන්නා ලෙස ද කුඩා කන්ඩායම්වලට දැන්වන්න.

පියවර 05 - අමුව්‍යාචරණ සැලස්මේ සාර්ථකත්වය ඇගයීම

සේරමයේ අංක 4.1-4.2 කරුණුවලට අදාළ ප්‍රගතිය අනුව දැන්, තමන්ගේ අමුව්‍යාචරණ සැලස්මේ සාර්ථකත්වය සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. පහත දැක්වෙන කරණු ඔස්සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- තමුන්ට ඉලක්ක වෙත ප්‍රගතිය නැති වී දී? නැති නම් එළැයි?
- අපේක්ෂා කළ මිල ලබුණි දී? නැති නම් එළැයි?
- අපේක්ෂා කළ වෙළෙඳපළ ඔවුන්ට ලබුණි දී? නැති නම් එළැයි?
- වෙළෙඳපළ තත්ත්වය කෙසේ විද්‍යා? මිලදී ගන්නාන් කිදෙනෙක් දී? වෙළෙඳන් කි දෙනෙක් දී?
- සැලසුම් පරිදි සියල්ල සිදු වුණා දී?
- සැලසුම් කළ ප්‍රවාහනය යොදා ගත්තේ දී? නැත් නම්, එළැයි?
- නිෂ්පාදිතයේ ගුණාත්මකයට කුමක් විද්‍යා?
- රීලුග වාරයේ වෙනස් අන්දමට කළ යුතුව ඇත්තේ කුමක් දී?

සාකච්ඡා කළ කරණු ඉදිරිපත් කරන ලෙස සියලු කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. මෙම සාකච්ඡාවේදී හෙළුවන කරණු අනුව ඉදිරි කන්නය පිළිබඳ තීරණයන්නා ලෙස ද වැඩිපොත් අදාළ තීරණ සටහන් කරගන්නා ලෙස ද කුඩා කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න.

පියවර 06 - ලාභ අලාභ ඇගයීම

සංස්දිනය සඳහා ගොවීන් විසින් තම තමුන් විසින් ක්‍රියාත්මක කළ ව්‍යවසායයන්ට අදාළ වූ ලාභ-අලාභ වාර්තා ප්‍රයෝගනයට ගන්න. දැන්, පහත දැක්වෙන කරණා ඔස්සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- සැලසුම් කළ ලාභ ප්‍රමාණය ලබුණේ දී? නැති නම් එළැයි?

සාකච්ඡා කළ කරණු ඉදිරිපත් කරන ලෙස සියලු කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. හෙළුවන කරණු අනුව සුදුසු තීරණවලට ව්‍යුහයෙන ලෙස කියන්න. ඒවා, රීලුග කන්නයේ ගොවීපළ වනාපාර්ක සැලස්ම සකස් කිරීමේ දී අවශ්‍ය වේ.

පියවර 07 - මුරු සැලස්ම ඇගයීම

දැන්, තමන්ගේ සැලස්මේ මුරු කටයුතුවල සාර්ථකත්වය සාකච්ඡා කරන්න. මෙහිදී ද සංස්දිනය සඳහා ගොවීන් විසින් තම ව්‍යවසායයට අදාළව හඩුන්න කළ ලාභ-අලාභ වාර්තාව ප්‍රයෝගනයට ගන්න. පහත දැක්වෙන කරණු ඔස්සේ සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න;

- ව්‍යවසාය සඳහා අවශ්‍ය තරම් මුදල් ඔබ ලග තිබුණා දී?
- අඩුවක් තිබුණේ නම් මොන මාසවල දී?
- අඩුව පිළිබඳව ඔබ කළේ කුමක් දී?

- ඔබේ මූල්‍ය සැලැස්ම සත්‍ය වශයෙන්ම සිදු වූ දේට කොතරම් සම්පූර්ණ වීදා?
- වෙනසක් වූහේ කුමන කරුණුවල දා? ඒ ඇයිදා?
- ඔබ හාවිතා කළේ කුමන මූල්‍ය ප්‍රහව දා?
- ඔබේ අස්ථිමේන්තු කිරීම් කොතරම් නිවැරදි දා?
- මුළුන් අස්ථිමේන්තු කළ නොහැකි වූ ආදායම් හා වියදුම් තිබුණා දා?
- ඔබේ නොදුම මූල්‍ය ප්‍රහවය වූයේ කුමක් දා?
- විම ප්‍රහවය සතු කුමන ගුණාංගයන්, තීරණ ගැනීමේදී උදව් වීදා?

කන්නය ඇරුණුමට පෙර, පුහුණුවේදී තාය ලබාගැනීම ගෙන කළ සාකච්ඡාවට අනුව, වාසි සත්‍ය අවාසි නැවත මතකයට නගාගෙන මූල්‍ය ප්‍රහව ශේෂීත කළ යුතුය. ගොවීන් සාකච්ඡාවට උනන්ද කරන්න. වදුගත් කරුණු අදාළ ශේෂ යටතේ ලියන්න.මේ කරුණු රීලුග කන්නයේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම සකස් කිරීමේදී අවශ්‍ය වේ.

පියවර 08 - කාර්ය සැලැස්ම ඇගයිම

ඉහත පියවරයන්හිදී කටයුතු කළ ආකාරයෙන්ම කාර්ය සැලැස්ම ක්‍රියාත්මකවූ ආකාරය ද ඇගයිමට ලක් කළ හැක. වැඩිපොනෙහි අංක 03 හි 10 පිටුවට යොමුව තමුන් විසින් සැලසුම් කළ ප්‍රධාන කාර්යයන් පිළිවෙළුන් ලියා ඒ එක එකක් පිළිබඳව පහත සඳහන් කරුණු සාකච්ඡා කරන්න.

- තමා සැලසුම් කළ කාර්යයන් නියමිත දිනට ඉටු කළේ දා?
- නැතිනම් ඒවා වෙනස් වූයේ දා?
- විසේ වෙනස් වූයේ නම් විය තම ව්‍යාපාරයට කෙසේ බලපෑවේ දා?
- විසේ නොවීමට ඉදිරියේදී කුමක් කළ යුතු දා?

සාකච්ඡා වාරය අතරතුර දී තම තමුන්ගේ කාර්ය සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී මුහුණාන්නට සිදු වූ ගැටුවලට අදාළ සටහන් පෝරමයේ නිසියාකාරව සටහන් කර ගන්නා මෙන් කියන්න. ඉදිරි කන්නයේ කාර්ය සැලැස්ම සකස් කරන අවස්ථාවේ දී විනි ඇතුළත් තීරණ අනුව කටයුතු කළ හැකිවන බව ද කියන්න.

පියවර 09 - අවදානම කළමනාකරණය ඇගයිම

වැඩිපොක අංක 03 - 11 වන පිටුවට යොමු වන්න. ඉන්පසු “අවදානම” පිළිබඳව පහත දැක්වෙන කරුණු ඔස්සේ සාකච්ඡා කර අවශ්‍ය සටහන් තබා ගන්නා ලෙස කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න;

- පසුගිය කන්නයේ කුමන ආකාරයේ අවදානම්වලට මුහුණ දීමට වේය දී ඔබ සිතුවේ දා?
- විම අවදානම්වලට අදාළව කුමන ආකාරයෙන් කටයුතු කිරීමට ඔබ සුදානම්ව සිටිය දා?
- සත්‍ය වශයෙන්ම ඔබ මුහුණ පැන අවදානම් මොනවා දා? සිදු වූයේ කුමක් දා? ඔබ ඒවා කළමනාකරණය කෙලේ කෙසේ දා?

- අනපේක්ෂිත නැතහොත් සැලසුම් නොකළ අවදානම්වලට මූහුණ දෙන්නට ඔබට සිදු වුණා දී? ඒ මොනවා දී? සිදු වුණේ කුමක් දී? ඒවා කළමනාකරණය කෙලේ කෙසේ දී?

සාකච්ඡාවට භාර්තය වූ වැදගත් අවදානම් මීලිය කන්නය සඳහා ද අදාළ වන්නට ප්‍රතිච්ඡාව.

පියවර 10 - සමස්ථ ත්‍රියාවලිය ඇගයීම

කන්ඩායමේ, සියලුම දෙනා විස්ව ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලසුම් ඇගයීමේ සමස්ථ ත්‍රියාවලිය පිළිබඳව තමන් දරන අදහස් සාකච්ඡා කිරීම මෙම පියවරේදී සිදුකෙරේ. පහත දැක්වෙන කරණු සාකච්ඡාවට අත්වැලක් කරගන්න;

- මෙම පළමු ඇගයීමෙන් ඉගෙන ගත් වඩාත්ම වරිනා පාඩම කුමක් දී?

සහභාගි වන්නන් සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. සෑම කෙනෙක්ම සාකච්ඡාවට දායක වන බවට වගකුලා ගන්න. ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් පැහැදිලි විකක් විය යුතු සේම එය, ත්‍රියාවල නැංවිය යුතු විකක් බව වැටහෙන ආකාරයට සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. විහෙන් සැලසුම් කිසිවක් මූල්‍යමතින්ම ස්ථාවර ඒවා නොවේ. ඒවා ත්‍රියාත්මක කෙරෙන අවස්ථාවේ පවතින තත්ත්වයන්ට ගළපා ගත හැකි විය යුතුය. බොහෝවිට යම් යම් දේ වෙනස් වෙද්දී, අමුත් අමුත් ගැටුමු ඇතිවිය හැකිය. විසේ වූ විට තම සැලසුම් ඒවාට අනුවර්තනය කරගැනීම ද ගොවීන් අතින් සිදු විය යුත්තකි. විසේ කරද්දී, තමන්ගේ ඉලක්කයන් වෙනස් නොකර විහි රැඳු සිටීමට තරම් ගොවීන් දක්ෂ විය යුතුය.

ර්ලයට, ගොවිපොළ වාර්තාවල අවශ්‍යතාව පිළිබඳව තමන්ගේ අත්දැකීම් සාකච්ඡා කරන මෙන් සහභාගි වන්නන්ගේ ඉල්ලා සිටීන්න. සාකච්ඡාවට අත්වැලක් සේ පහත දැක්වෙන කරණු උපයෝගී කරගත හැකිය;

- ඔවුන් සත්‍ය වශයෙන්ම වාර්තා තබා ගත්තේ දී?
- තබා ගත්තේ නම්, ඇගයීමට ඒවායින් ලැබුණා උදාව්‍ය කුමක් දී?
- මෙතෙක් වාර්තා තබා නො ගත් අයට ඇගයීම කොතරම් පහසු හෝ අපහසු වුණා දී?

ව්‍යවසාය හෝ ගොවිපළ පිළිබඳව ඇගයීමක් කරන්නට නිවැරදි වාර්තා නිඩ්ම අවශ්‍යමය යන අදහස් ඉස්මතු වන අන්දමට සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. කළුන් කළ ව්‍යාපාර සැලැස්ම ඇගයීමේ අභ්‍යන්තරයෙහි මෙම අවශ්‍යතාවය සනාථ වී නිබෙනු ඇත. සාකච්ඡාව අවසාන වූ තැන වාර්තාවල වැදගත්කම ගැන පැහැදිලි කරන්න. ඇගයීමකට අවශ්‍ය තොරතුරු වැඩි ප්‍රමාණයක් ලැබෙන්නේ ඒවායිනි. වාර්තා නිවැරදිව තබා ගතහොත්, තොරතුරු සඳහා තමන්ගේ මතකය මත ව්‍යතරම් දුරට විශ්වාසය තබා කටයුතු කිරීම අවශ්‍ය නොවේ. වාර්තාගත නිවැරදි තොරතුරු හාවිතාකර කෙරෙන ඇගයීමක් මෙන්ම සැලසුමක් ද වඩා නිවැරදි වේ. පසුගිය වාරයේ නිවැරදිව ගොවිපොළ වාර්තා පවත්වා ගත්තානම් තමන්ගේ මීලිය ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම වඩාත් නිවැරදිව සකස් කළ හැකි බව පෙන්වා දෙන්න.

33 වන රැක්වීම: රේඛා කන්නය සඳහා ගොචිතල ව්‍යවසායයන් තෝරා ගැනීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණ

- * ඉදිරි කන්නය සඳහා උච්ච, ලාභදායි ව්‍යවසායයන් කිහිපයක් තමන්ගේ ගොචිපළ සඳහා තෝරා ගැනීමට ගොචින්ට භැංකිවනු ඇත.

පියවර - 1

පසුගිය කන්නයේ දී, නැම කෙනෙක්ම තම ව්‍යවසායයන්ගේ විකක් තෝරාගෙන විය වෙනුවෙන් අය-වැයක් ද සකස් කර ඇති නිසා මෙවර ව්‍යවසායයන් කිහිපයක් සඳහා විය කිරීම අලුත් දෙයක් නොවන බව පැහැදිලි කරන්න. මෙම කන්නයේ දී, ගොචින් නැම කෙනෙක්ම තමන්ගේ මූල් ගොචිපළම වෙනුවෙන් ගොචිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් පිළියෙල කළ යුතු වේ. ඒ නිසා මෙවර තමන් සකස් කරන සැලැස්මට ගොචිපලේ තිබෙන සියලුම ව්‍යවසායයන් ඇතුළත් වන බව ප්‍රකාශ කරන්න. මේ හේතුව නිසා මෙවර සාදන ව්‍යාපාරක සැලසුම් වඩා සංකීර්ණ වුවත් පහත දැක්වෙන පියවර ඔස්සේ ඉතා ක්‍රියාත්මකව කටයුතු කර විය සකස්කර ගතහැකි බව කියන්න.

1 වන පියවර : ව්‍යවසායයන් කිහිපයක් තෝරා ගැනීම.

2 වන පියවර : මූල් ගොචිපළ සඳහාම අය-වැයක් සකස් කිරීම (මෙහිදී වික් වික් ව්‍යවසායයට විකක් බැංගින් ස්ථාවර වියදුම් ද සහිතව අය-වැය සකස් කිරීම අවශ්‍යය)

පියවර 2 - ව්‍යවසායයන් පිළිබඳව මූලික තෝරීම

තම තමන්ගේ ගොචිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම හා ගොචිපළ අය-වැය තනි තනිව සකස් කර ගන්නවාට වඩා පහසුවෙන් විය කන්ඩායමක් ලෙස වික්වී, විකිනෙකාට උදවී කර ගැනීම මගින් කළ හැකි නිසා සහභාගි වන්නන් කුඩා කන්ඩායම් 4 කට බෙදාන්න. තමන්ගේ ගොචිපළවලට අදාළ සියලු ව්‍යවසායයන් හා නිෂ්පාදනයන් පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන ලෙස ඔවුන්ට කියන්න. පසුගිය කන්නයේ දී ඔවුන් ලැබූ අත්දැකීම් පදනම් කර ගෙන මෙවර සාදන සැලසුමට ඇතුළත් කර ගැනීමට අවශ්‍ය වන ව්‍යවසායයන් ලැයිස්තුගත කරන මෙහි දැන්වන්න. පහත සඳහන් ප්‍රශ්න උපයෝගී කර ගෙන, ලාභදායි හා උච්ච ව්‍යවසායයන් ලැයිස්තුවක් සාදා ගත යුතුය;

- පසුගිය කන්නයේ වඩාත්ම ලාභදායි වූ ව්‍යවසායයන් මොනවා දී?
- පසුගිය කන්නය තුළ දී ගොචින්ට වඩා වාසිදායක වන කුමන විධියේ නව වෙළඳපළ අවස්ථා ගෙන ඉගෙන ගැනීමට ලැබුණ් දී?
- තම ගොචිපලේ නිෂ්පාදනය සඳහා යොදා ගත හැකි තාක්ෂණිකව නිෂ්පාදනය කළ හැකි ලාභදායි ව්‍යවසායයන් මොනවා දී?

සමස්ථ කණ්ඩායම තුළ තම තමන්ගේ ව්‍යවසාය ලැයිස්තු සාකච්ඡාවට ගන්න. මෙම ලැයිස්තු පදනම් කරන්න. ඒ ඒ ව්‍යවසාය තෝරා ගැනීමේ විශේෂ හේතු විස්තර කරන ලෙස දැන්වන්න. \ දැන් ඔවුන් ව්‍යවසායයන් පිළිබඳව මූලික තෝරා තෝරා ඇති බැවින්, ඉදිරියේ සඳහන් කර තිබෙන පියවර අනුගමනය කරමින් ඒ වික විකක් ලාභදායී මෙන්ම ක්‍රියාත්මක කළ හැකි විකක් බව තහවුරු කරගනීම අවශ්‍යය.

පියවර 3 - විනව ව්‍යවසායයන් සඳහා අය-වැය ලේඛන සකස් කිරීම

මේ අවස්ථාව වනවිට ඉදිරියේදී ක්‍රියාත්මක කිරීමේ විනවයක් සහිත ව්‍යවසායයන් කිහිපයක් වන් සුවරුව මත ලියාවේ තිබෙනු ඇත. ඒවායේ ලාභදායී බව පිළිබඳව ප්‍රමූලන්වයක් දිය යුතු බැවින් සම ව්‍යවසායකම ලාභය තක්සේරු කිරීම සඳහා අය-වැය සැකසීමට අවශ්‍ය බව ගොවීන්ට කියන්න. බුඩා කණ්ඩායම් 4 වල, යෝජිත ව්‍යවසාය විකිනෙක සඳහා අය-වැය ලේඛන පිළියෙළ කරන මෙන් දැන්වන්න. සම කණ්ඩායමක්ම, අඩු වශයෙන් ව්‍යවසායයන් 2-3 ක් සමෘතත් කටයුතු කිරීම සුදුසු අතර මුළුන්ම වික ව්‍යවසායයක් සඳහා විය සකස්කර සාකච්ඡාව සඳහා රැගෙන වින්නැයි කියන්න. සකසන අය-වැය, තොශයකට නම් අක්කරයක් සඳහා ද, සත්ව පාලන කටයුත්තක් නම් සම්මත ඒකකයක් සඳහා ද පිළියෙළ කර ගැනීම ප්‍රමාණවත්ය. (මෙසේ වේකක පදනම්න පිළියෙළ කළ ව්‍යවසාය අය-වැය පසුව මීළුග රස්වීම් වාරයේ දී, මුළු ගොවීපොල සඳහාම වූ ව්‍යාපාර සැලක්ම සකස් කරන අවස්ථාවේ දී සත්‍ය හෝග වගා වපසරය, නැතිනම් සතුන් සංඛ්‍යාව මත ගණනය කරමින් සත්‍ය අය-වැය ප්‍රකාශයක් සකසා ගත හැක.) වික ව්‍යවසායයක් සඳහා අය-වැය සැකසීමේ දී මිට කළුන් රස්වීම්වලට අභාළ වැඩපොත් හා සටහන් මෙන්ම කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව වැනි පිළිගත් ආයතන මගින් ප්‍රසිද්ධ කරන හෝග හෝ සත්වපාලන අය-වැය පත්‍රිකා ප්‍රයෝගනයට ගත හැකිය.

තනි තනි ව්‍යවසාය සඳහා අය-වැය සකසා අවසන් වූ පසුව ඔවුන් සාකච්ඡා කර සැකසු අය-වැය ඉදිරිපත් කරන ලෙස සියලු කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ගොවීන් සාකච්ඡාවට උත්ත්ද කරන්න. අවශ්‍ය සියලු කරගතු ඒවායේ අඩංගුවේ තිබේ දී? වෙනස් කළ යුතු යමක් වේදී? පළමු වටයේ ඉදිරිපත් කිරීම අවසන් වූ පසු, සෙසු ව්‍යවසායයන් සඳහා ද අය-වැය සකස් කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. සකසන අය-වැය සියල්ල සාකච්ඡාවට හාජනය කර අඩුපාඩු සකසන්න.

ඉන්පසු ප්‍රමුඛතාවය දෙන ව්‍යවසායයන් මොනවා දැයි තීරණය කිරීම සඳහා පහත දැක්වෙන කරගතු අත්වැළක් කරගන්න;

- පාඩු සහිත තත්වයක් පෙන්වන ව්‍යවසායයන් තිබේ දී? ඒ මොනවා දී?
- වඩාත්ම ලාභදායී ලෙස පෙනෙන ව්‍යවසායයන් මොනවා දී?
- රීළුග කන්නය සඳහා ව්‍යවසායයන් තෝරා ගැනීමට මෙම තොරතුරු බලපාන්නේ කෙසේ දී?

ව්‍යවසාය අය-වැය පදනම් කරගෙන, තෝරාගත් ව්‍යවසායයන් පිළිබඳ සමාලෝචනයක් කරන මෙන් කණ්ඩායම්වලට කියන්න. නිෂ්පාදනය කොට අමෙවී කිරීම දක්වා කරගෙනයාමට අපේක්ෂා කරන ව්‍යවසායයන්ගේ ලැයිස්තුවක් පිළියෙළ කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දැන්වන්න. සම කණ්ඩායමක්ම සාකච්ඡාවට සහභාගි කරවන්න.

පියවර 4 - ව්‍යවසායයන් පිළිබඳව අවසාන තේරීම

ලාභලාදී බව සහාරී කරගත්තන්, තමන් තෝරාගත් සැම ව්‍යවසායයකම ගෝග්‍යතාවය තව දුරටත් පහත දැක්වෙන කරුණු ඔස්සේ තක්සේරු කිරීම අවශ්‍ය බව ගොවීන්ගේ මතකයට නංවන්න.

- තාක්ෂණික සකසතාව
- මුදල්ල මෙෂ්‍යික සම්පත් හා යෙදුවුම් තක්සේරු කිරීම
- ඉමය ලබා ගැනීමට තිබෙන බව

තමන්ගේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරය සඳහා ව්‍යවසායයන් අවසාන තේරීමක් කිරීමට ඉහත දැක් වූ පියවරවලින් ඉඩ සැලසෙන බව ප්‍රකාශ කරන්න. වික් වික් ව්‍යවසායයක ප්‍රධාන වාසි හා අවාසි ගැන පැහැදිලි අදහසක් තමන්ට අදහසක් තිබිය යුතු බව කියන්න. තමන් නිවැරදි තේරීමක් කළ බවට ඔවුන් සැහීමට පත් වෙනවා දී? කිසියම් දෙයක් වෙනස් කිරීමට අවශ්‍ය දී?

සාකච්ඡාව අවසන් වූ පසු ඒ ඒ කණ්ඩායම්වල, ඒ ඒ සාමාජිකයින් අතර ඊළුග කන්නය සඳහා තෝරා ගන්නා ව්‍යවසායයන් පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන ලෙස දැන්වන්න. වික් වික් ගොවීයෙකුට තමාගේම ව්‍යවසාය කිහිපයක් තිබිය හැකිය. අවසාන වශයෙන් වික් වික් කෙනෙක් පහත දැක්වෙන කරුණු ඉදිරිපත් කළ යුතුය;

- තමන් මොන ව්‍යවසායයන් ඊළුග කන්නය සඳහා තෝරා ගන්නේ දී?
- කොපමණ ප්‍රමාණයක් දී? (අක්කර කියදී? / සතුන් කිදෙනෙකු දී?)
- වික් විකින් අපේක්ෂා කරන අස්වෙන්න / නිෂ්පාදනය කොපමණු දී?

කාර්යය නිම කළ පසුව තමන්ගේ සැලසුම් සෙසු අය හා බෙදා-හැරු ගන්නා මෙන් දන්වන්න. වික් වික් කණ්ඩායමකින් වික් කෙනෙක් වශයෙන් ඉදිරිපත් කිරීම් කරන්න. සැම කණ්ඩායමකින්ම වික් වික් සාමාජිකයා ඉදිරිපත් කිරීම කරදීදී, ප්‍රශ්න ඇස්මට අනෙක් අයට අවස්ථාව සලසන්න; උනන්ද කරන්. විම ව්‍යවසායයන් තෝරා ගත්තේ ඇයිදී? වඩාත් ලාභලාදී ව්‍යවසායයන් මේවා දී? වෙනත් සාධක තීරණයට බලපෑවා දී?

වැඩිපොන අංක 03 - 12 වන පිළිවාසියල්ලන්ගේම අවධානය ගෝමු කරවන්න. ව්‍යවසායයන් තෝරා ගැනීම, තර්කානුකුලව හා කුමානුකුලව කළ යුත්තක් බව ඉස්මතු කර පෙන්වන්න. ගොවීන් කටයුතු කළ යුත්තේ දැනුවත් බවින් යුතුවයි. වික් වික් ගොවීයෙක් තීරණවලට විළැඳිය යුත්තේ තමන්ටම අභාෂ වූ සුවිශේෂී තත්ත්වයන් සලකා බැඳීමෙන් පසුවයි. ගොවීපළ දෙකක් වික හා සමාන වීමට නොහැකි නිසා විකිනෙකා විකින් ගත යුතු තීරණ වෙනස් විය යුතුය. **වැඩිපොනහි 13 වන පිළිවෙශ සටහන් තබාගැනීමට ඇති කොටසෙහි තම ගොවීපොල සඳහා තෝරාගත් ව්‍යවසායයන් මොනවා ද යන්නත්, ඒ ඒක එකක් පිළිබඳව ගත් අනෙකුත් තීරණන් සටහන් කරවන්න.**

34 වන රැක්වීම: සමස්ථ ගොවිපළ සඳහා ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සකස් කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණ

* රීලය කන්නය වෙනුවෙන් තමුන් සතු සමස්ථ ගොවිපළ සඳහා ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සකස් කිරීමට සහභාගි වන්නන්ට නැකිවනු ඇත.

පියවර 1 - සිනි කැදුවීම

සහභාගි වන්නන් පිළිගෙන රැක්වීමේ අරමුණු සාකච්ඡා කරන්න. ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීමන් සමඟ පසුගිය කාලයේ ව්‍යාපාර සැලසුම් පිළිබඳව කරනු ලැබූ වැඩි-කටයුතු ගැන මතක් කරන්න. මෙම ක්‍රියාවලිය ප්‍රයෝගනවත් වූයේ දැයි අසන්න. එසේ වූවා නම්, ඒ කෙසේ ද? ප්‍රතිචාර, පූවරුදෙවේ ලියන්න. පහත දැක්වෙන කරුණු පදනම් කරගෙන සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න; ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක ව්‍යුහය ගැන සහභාගි වන්නන්ට මතක් කිරීම සඳහා පහත දැක්වෙන කරුණු පූවරුදෙවේ සටහන් කරන්න;

- පසුබිම
- ගොවිපළ නිෂ්පාදන සැලැස්ම
- අලෙවිකරණ සැලැස්ම
- මානවාදීතාව
- මුදල් ඇති හා මුදල් නැති බව
- අවදානම

පියවර 2 - ගොවිපළ ව්‍යාපාරයේ පසුබිම, දැක්ම හා ඉලක්ක

මීපුගිට, ඉදිරි කන්නය සඳහා ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සැකසීමේ කටයුතුවලට යොමුවන බව කියන්න. ඔවුන් තම කන්ඩායම්වල ම සිරීමින් ක්‍රිය කළත්, විකිණෙකාගේ ව්‍යාපාරික සැලැස්ම වෙන වෙනම සම්පූර්ණ කරගත යුතුවේ. මතකය අලුත් කරගැනීමට පසුගිය කන්නයේ ව්‍යාපාරික සැලැස්ම ද ආධාර කර ගෙන, වැඩිපොන අංක 03 - 16 වන පිටුවේ ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මේ නොජිරවූ ආකෘතියට යොමු වන්න.

පළමුවන කොටසේ පසුබිම තොරතුරු ගැන මතක් කරන්න. ඊපුගිට, තමන්ගේ ගොවිපළ ව්‍යාපාරයේ දැක්ම හා ඉලක්ක පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්නට කන්ඩායම් යොමු කරන්න. පසුගිය කන්නයට පෙර, මෙම ඉලක්ක පිහිටුවාගත් බව මතක් කරන්න. එසේම මිට පෙර පැවති ප්‍රජාණු සැසියක දී ඉලක්කවලට ලැඟීමේ ප්‍රගතිය ඇගයීමට ලක් කර කළ යුතු වෙනස්කම් පිළිබඳව වැඩිපොනේ

සටහන් තබාගෙන කිරීන බව මතක් කරන්න. වැඩපොත අංක 03 - 9 වන පිටුවේ ගොච්චල ව්‍යාපාරක සැලැස්ම ඇගයීමේ කැසියේ දී පුරවා ගත් ආකෘතියට යොමු වන්න.

දැන් යළින් ඔවුන් ඉලක්ක ගැන කිතිය යුතුව ඇත. පසුගිය කන්නයේ දී පරිදිම, වම දැක්ම හා ඉලක්ක තව දුරටත් තබා ගන්නේ දී? වෙනස් කිරීමට අවශ්‍ය දී? සාකච්ඡා කිරීමෙන් පසුව සෑම සහභාගි වන්නෙක්ම තමන්ගේ දැක්ම හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගත යුතුය.

කණ්ඩායම් ඉලක්ක පිහිටුවා ගත් පසුව වික් කන්ඩායමක් අඩු වශයෙන් වික් කෙනෙක් වශයෙන් ඉදිරිපත් වෙමින් ඉලක්ක බෙදා-හදා ගැනීමට යොමු විය යුතුය. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. ඉලක්කය ප්‍රතා කරගත හැකි විකක් දී? විය ගොච්චාව පීඩනයට පත් කරවන්නක් දී? විය, තරමට වඩා පහසු ඉලක්කයක් දී? දැක්ම හා ඉලක්ක ගොච්චල ව්‍යාපාරක සැලැස්මේ අරමුණු බවට හරවා පත් කර ගන්නා මෙස දන්වන්න. වැඩපොත අංක 03 - 12 වන පිටුවට යොමු වන්න.

පියවර 3 - ගොච්චාලේ නිෂ්පාදන සැලැස්ම

තමන්ගේ නිෂ්පාදන සැලැස්ම පිළිබඳව මේට පෙර පවත්වන ලද පූහුණු වාරයේ දී තීරණයක් ගෙන අයි බව පැහැදිලි කරන්න. දැන් ඔවුන්ට කරන්නට ඇත්තේ විම තොරතුරු නිවැරදි පිටුවට ගැනීම බව කියන්න. එක් එක් ව්‍යාපාද පිළිබඳව අවශ්‍යවන ඉමය දැරීමට සිදුවන ව්‍යවස හා ක්‍රියාවර වියදම් පිළිබඳ විස්තර කළින් පැවති පූහුණු කැසියේ දී සාකච්ඡා කර ඇය-වැය ලේඛන සකසා තිබෙන බව මතක් කරන්න. වැඩපොත අංක 03 - 16 වන පිටුවේ 2 වන කොටසේ අදාළවන පරිදි ඒ ව්‍යාපාද අනුව මෙම තොරතුරු සටහන් කරන මෙස දන්වන්න. අවශ්‍ය වන ගණනය කිරීම් ආදිය සඳහා කණ්ඩායම්වලට සහාය වන්න.

පියවර 4 - අලෙවිකරන සැලැස්ම

කළින් පැවති පූහුණු කැසියේ දී කියලු දෙනා සාකච්ඡා කර සකසා තිබෙන ඇය-වැය ලේඛන අනුව ගොච්චාලේ දැනටමත් අලෙවිකරණය සඳහා වූ යම් සැලැස්මක් ඇත. ඒ අනුව නිෂ්පාදිතයේ වෙළුදුපළ මිලත්, අලෙවිකරණ ක්‍රමයක් ගොච්චා දනි. ව්‍යෙහෙයින්, මෙම අභ්‍යන්තරයේ දී කළ යුතුව ඇත්තේ ඔබේ අලෙවිකරන සැලැස්ම වඩා විධිමත් ආකාරයකට ගොච්චල ව්‍යාපාරක සැලැස්මට (3 වන කොටස-22 වන පිටුව) ඇතුළත් කර ගැනීම පමණක් බව පවසා ගොච්චා යොමු කරන්න.

පියවර 5 - සමස්ථ ගොච්චල ලාභය

මේට පෙර පැවති පූහුණු කැසියේ දී සකසාගෙන තිබෙන ඇය-වැය ලේඛන වල වික් වික් ව්‍යාපාදයක් මගින් උපයාගත හැකි ලාභය සොයාගැනීමට පූජාවන. වැඩපොත අංක 03 - 25 වන පිටු වල ව්‍යාපාරක සැලැස්මේ 4වන කොටසට යොමුව, තමන්ගේ සමස්ථ ගොච්චල ලාභය ගණනය කිරීම සඳහා වික් වික් ව්‍යාපාදයේ ඒකක ව්‍යාපාදයක් සඳහා වන ආදායම් හා වියදම් සැලකිල්ලට ගෙන සමස්ථ ගොච්චල ව්‍යාපාරයේ ලාභය ගණනය කරන්නයි කියන්න.

පියවර 6 - මුදල් ඇති නැති බව

ඊපග පියවර වහේන්, සමස්ථ ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සඳහා මුදල් ඇති නැති බව තක්සේරු කිරීම වේ. වැඩිනොහ අංක 03 - 29 වන තියුවේ "මුදල් බඩා ගැනීමට ඇති නැති බව" වෙතට යොමු වන්න. පොනෙහි සපාන තිබෙන වගුව ආදර්ශයක් ලෙස සලකා තම තමුන්ගේ ව්‍යාපාරයට ගැඹුපෙන අන්දමින් වගුවේ වම් තිරුවේ තිබෙන මුදල් ලැබීම් සහ මුදල් වියදම් වශයෙන් සඳහන් කර තිබෙන මාසකා සංයෝධිතය කර ගැනීමට අවශ්‍ය විය හැකිය. ව්‍යාපාරය කිහිපයකටම අභ්‍යා ආදායම් සහ වියදම් එක් එක් ජේල්වල ඇතුළත් කිරීම සඳහා එම ජේල්වල ප්‍රමාණවන් කරමි ඉඩ තැබීම ද ලැබෙන මුදල් මෙන්ම වගා ණය සහ යන්ත්‍රේකකරණ මිලට ගැනීමට බඩා ගන්නා ණය මුදල් ඇතුළත් කිරීම අවශ්‍ය ය. උදාහරණයක් ලෙස මුදල් ලැබීම් යටතේ නිෂ්පාදනයන් විකිණීම, අන්තිකාරම් ලෙස ඇතුළත් වියදම් එක් එක් ජේල්වල ප්‍රමාණවන් කරමි ඉඩ තැබීම ද ඇතුළත් මුදල් මෙන්ම වගා ණය සහ යන්ත්‍රේකකරණ මිලට ගැනීමට බඩා ගන්නා ණය මුදල් ඇතුළත් කිරීම අවශ්‍ය විය හැකිය. එමෙන්ම මුදල් වියදම් යටතේ වගා රක්ෂණය, ඉන්ධන හා හඩ්න්තු වියදම්, ණය හා පොලී වාරිකල පලිබෝධ භාෂක, ප්‍රවාහන ආදි වියදම් ඇතුළත් කිරීමට කරගන්නා ලෙස ගාවින්ට කියන්න. පසුගිය කන්නයේ, මේ ආකාරයේම අන්තාසයක නියැල්නු බව මතක් කරන්න. මෙවර අප ගොවිපලෙහි තිබෙන සියලුම ව්‍යාපාරයන් සඳහා විය කරන නිසා විය තරමක් සංකීර්ණ වීමට ඉඩ ඇත. ඒ නමුද, ක්‍රියාවලිය විකම නිසා පියවරින් පියවර ඉදිරියට යම්න් විය කරන්නයි කියන්න.

මුලින්ම, තමන් තෝරාගත් ව්‍යාපාරයන් ලැයිස්තුගත කරගත යුතුය. අභ්‍යා සම් ව්‍යාපාරයකම, නිෂ්පාදනයේ මිල හා අලෙවිකිරීම කිළුබදාව සලකා බලමින්, ඒ එකිනෙකින් කොයි දින වකවානුවල මුදල් ආදායම් ලැබෙනවා ද? ඒ කොපමණ මුදලක් ද? ආදි වශයෙන් සම් මාසයකම තමන්ට ආදායම් වශයෙන් ලැබීමට නියමිත මුදල් ප්‍රමාණය තක්සේරු කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දන්වන්න. එම ආදායම් සුදුසු පරිදි වැඩපොතේ 29 තියුවේ තිබෙන වගුවේ ඉහළුන් තිබෙන තිරුවලට ඇතුළත් කරගන්නයි කියන්න. ව්‍යාපාරයේ මූල් අදියරවලදී ආදායමක් බලාපොරොත්තු විය නොහැකිය. තමුන් මේ අවස්ථාවේ ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය යෙදුවුම් සහ දේවා සපාන ගැනීම සඳහා මායිකව කොපමණ මුදලක් එසේ ආයෝජනය කිරීමට අවශ්‍ය වන්නේ ද කියා දැනගැනීමට හැකිවන්නේ ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සඳහා ඒ ඒ මාසයේදී දැරිය යුතුවන වියදම් කොපමණ දැයි දන්වනා නම් පමණකි.

එම නිසා ව්‍යාපාරයේ එක් එක් ව්‍යාපාරයට අභ්‍යාව සිදු කළ යුතු සියලුම කටයුතු සලකා බලා ඒ එක එකක් සඳහා කොයි අවස්ථාවේ මුදල් අවශ්‍ය වෙනවා ද? ඒ කොපමණ මුදලක් ද? ආදි වශයෙන් සම් මාසයකම තමන්ට වියදම් නියමිතව තිබෙන මුදල් ප්‍රමාණය තක්සේරු කරන ලෙස සහභාගි වන්නන්ට දන්වන්න. එම වියදම් ද සුදුසු පරිදි වගුවේ පහළ තිරුවලට ඇතුළත් කරගන්නා ලෙස ගොවින්ට කියන්න. ඉන්පසු ආභ්‍යා තිරුවල මායික මුදල් ලැබීමේ විකතුවන් මායික මුදල් වියදම් වීමේ විකතුවන් ගණනය කර දක්වන ලෙස කියන්න. ඉන්පසු මායික මුදල් ලැබීම් සහ වියදම් අතර තිබෙන වෙනස ගණනය කර වැඩිපුර මුදලක් අත ඉතිරිවන්නේ ද නැත්තම් මුදල් හිගයක් තිබේ ද කියා ඒවාට අභ්‍යා තිරගන්ට ඇතුළත් කර දක්වන මෙන් කියන්න.

හිග මුදලක් වේ නම් හා තමුන් විසින් කළුන් ඉතිරි කරගන් මුදලක් නැත්තම් ණයක් හෝ අන්තිකාරමක් බඩාගෙන ආභ්‍යා වියදම් දරා ව්‍යාපාරය ඉදිරියට ගෙන යා යුතුවේ.

පියවර 7 - අවදානම්

දැන්, "අවදානම" යන්හේ පුවරුවේ ලියා, මීලගට ව්‍යාපාරයේ අවදානම් තක්සේරු කිරීමට ඇති බව පැහැදිලි කරන්න. "අවදානම හා ව්‍යි හානිය" හා "ඒ පිළිබඳව කුමක් කරන්න ද" යන අනු ශිරෝ දෙක රීලගට පුවරුවේ ලියන්න. ගොවීන් තමන්ගේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරය ගැන සිතා මෙම අන්‍යායයේ කිරීම විය යුතුය.

මිට කළුන් පවත්වන දී පුහුණු සැකියක දී ගොවීපොළවල පවතින අවදානම් සහ ඒවා, කළමනාකරණය කරගන්නේ කෙසේ ද යන්හේ සාකච්ඡා කර නිඛෙන බව ගොවීන්ට මතක්කර දෙන්න. තම තමන්ගේ ව්‍යාපාරයන්හි දී ඔවුන්ට මුහුණු පැමට ඉඩ ඇති අවදානම් ගැන සාකච්ඡා කරන මෙන් කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඔවුන් මෙහි දී, වික් වික් ව්‍යාපාරයට අදාළ වෙළෙඳපළ මිල වෙනස් වීමි, අස්වනු හානි, නිෂ්පාදන වියදුම් වැඩිවිම හා වෙනත් ව්‍යුහ විවිධාකාරයේ අවදානම් පිළිබඳව කළේපනා කළ යුතුය. වික් වික් අවදානමක් සඳහා වියින් සිදුවිය හැකි හානිය හඳුනා ගත යුතුය. මේවා වැඩිපොත අංක 03 - 28 වහා නිවුවේ ලියාගත යුතුය.

හඳුනා ගන්නා ලද සෑම අවදානමක් සඳහාම, ඒ පිළිබඳව ඔවුනට කළ හැකි දේ කුමක් ද යන්නත් හඳුනා ගත යුතුය. වික් වික් අවදානමක් සමඟ රීට යාව ඇති තීරුවේ පිළිතුරු ලිවිය යුතුය. කණ්ඩායම් මෙම කාර්යය නිම කළ පසුව තමන්ගේ ව්‍යාපාරයන්ට අදාළ අවදානම් පිළිබඳව ලියා ඇති දේ බෙදා-හඳු ගන්නට යොමු කරන්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. සෑම අවදානමක්ම අවධානයට ලක්ව තිබේ ද? අවදානම් සමනයට කළ සැලසුම් සාර්ථක වේදී? යෝජනා කිසිවක් තිබේ ද?

පියවර - 8

තමන්ගේ ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මේ සියලු අංශයන් දැන් ආවරණය කෙරී ඇති බව ගොවීන්ට කියන්න. ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මේ සටහන් කොටසේ තමන්ට අවශ්‍ය වෙනත් සින්ස්ම සටහනක් තබා ගත හැක. විය, තාක්ෂණික සභාය ලබා ගත හැකි ස්ථාන ගැන හා කොයි අවස්ථාවේ ඒවා අවශ්‍ය ද කියා විය හැකිය. ඇතැම් විට විය, වෙනත් ගොවීන් සමඟ කණ්ඩායම් අලෙවී කිරීම වැනි කටයුත්ක් ගැන විය හැකිය.

ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මට ඇතුළත් කරගත යුතුයයි සිතෙන වෙන යම් කිසිවක් තිබේ නම් ගොවීන්ට ඒ ගැන සාකච්ඡා කිරීමට අවස්ථාව සුලසන්න. තීරණය කරන්නේ කුමක් ව්‍යුහ්, වැඩිපොත් 28 වහා නිවුවේ සටහන් යටතේ විය ලියා තැබිය යුතුය. මේ කාර්යය අවසන් කළ පසුව, තම තමන් ලියා ඇති දේවල් සෙසු අය සමඟ බෙදා-හඳු ගන්නා ලෙස ඉල්ලා සිටින්න. සාකච්ඡාවට උනන්දු කරන්න. අනෙක් කණ්ඩායම් මේ ගැන සිතන්නේ කුමක් ද? මෙම සටහන් අනෙක් කණ්ඩායම්වලට ප්‍රයෝජනවත් වේදී?

සාකච්ඡාව අවසන් වූ පසුව, ගොවීපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්ම ආපසු මුළ සිට විමර්ශනය කරන ලෙස කණ්ඩායම්වලට කියන්න. ගොදාගෙන ඇති තොරතුරු හැදුරුය යුතුය. වෙනස්කම් අවශ්‍ය තැන වෙනස් කළ යුතුය. මෙය තම තමන්ගේ ගොවීපළ, වඩා හොඳුන් කළමනාකරණය කොට වඩා එලඹුයි වික් බවට පත් කර ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය වන්නා වූ ඉතා වැදගත් පියවරකි. මෙම සැලැස්ම, ව්‍යාප්ති නිලධාරියාට පෙන්වා, සාකච්ඡා කිරීමට උනන්දු කරන්න. ඔවුන්ගෙන් ලැබෙන උපදෙස් අනුව සමහරවේ විය වෙනස් කිරීම ඇති අවශ්‍යවනු ඇත.

35 වන රැක්වීම: වැඩි සැලැස්ම පිළියෙළ කිරීම

(කාලය පැය 3)

අරමුණ

- * මෙම සැකිය අවසානයේදී ව්‍යුහයෙහි කන්තය සඳහා ප්‍රයෝගනයට ගන්නා වැඩි සැලැස්ම සකස් කිරීමට, සහභාගිවන්නන්ට හැකිවනු ඇත.

පියවර 1 - ගොවීපළ සඳහා වැඩි සැලැස්ම

පහත දැක්වෙන ශේෂ පුවරුවේ ලියන්න; “මගේ ගොවීපළ සඳහා වැඩි සැලැස්ම”

ත්‍රියාකාරකම ආරම්භ කරන දිනය අවසන් කරන දිනය මූල්‍ය දින ගණන වගකීම

මෙට කළුන් කළ ආකාරයටම, යළුත් වැඩි සැලැස්මක් සකස් කිරීමට දැන් සූජානම් බව කියන්න. පසුගිය කන්තයේ, මේ ආකාරයේම අන්‍යායායක වික ව්‍යුහයක් වෙනුවෙන් නියැලුණු බව මතක් කරන්න. මෙවර, විය වඩා සංකීර්ණ වීමට ඉඩ ඇත්තේ, මෙවර අප විය කරන්නේ සමස්ථ ගොවීපළ සඳහා වීම නිසයි. ඒ නමුදු, ත්‍රියාවලිය විකමයි.

ආරම්භයේම, තම සැලැස්ම ත්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය සලකනු ලබන සෑම වැඩක්/ත්‍රියාවක්ම හඳුනා ගන්තයි උපදෙස් දෙන්න. එක එක ව්‍යුහයට අදාළව කළ යුතු වැඩි මොනවා දැකී සිනා පිළිවෙළින් ඒවා ලැයිස්තුගත කිරීම පහසු විය හැක. නමුත් කමහර වැඩි ව්‍යුහයකටම පොදුවේ එකවර කිරීම වඩා ප්‍රාග්ධනික විය හැක. ශේෂ සඳහා ජල සම්පාදනය හා මූලික බ්‍රිත්‍ය සැකසීම මේට උදාහරණයක් විය හැක. වැඩිපොත අංක 03 - 29 වන පිටුවේ ඇති වැඩි සැලැස්ම ආකෘතියට ගොවීන් යොමු කරන්න. ඒ හැම ත්‍රියාවක් වෙනුවෙන්ම, කොතරම් කාලයක් වික් වැඩකට අවශ්‍ය දී? විය ආරම්භ කළ යුත්තේ කවච දී? විය අවසාන කළ යුත්තේ කවච දී? විනි වගකීම දැරිය යුත්තේ කවච දී? යන කරණු හඳුනා ගත යුතු බව මතක් කරන්න. අදාළ ශේෂ යටතේ තමන්ගේ හිරණ ලිවිය යුතුය.

සියලු කණ්ඩායම් මෙම කාර්යය නීම කළ පසුව, සාකච්ඡා කරන්න. ලැයිස්තුවල සමානකම් තිබේ දී? වෙනස් වන්නේ නම් ඒ ඇයි? කිසියම් වැඩක් ගිලිහි ගොස් තිබේ දී? රේපුර පියවර වන්නේ වැඩි දින දැරුණු පදනම් කරගෙන, කන්ත දින - දැරුණයක් පිළියෙළ කර ගැනීම බව පැහැදිලි කරන්න.

ගොවීපළ ව්‍යුහාරක කළමනාකරණය පිළිබඳ ඉගෙනීම තවදුරටත් කරගෙනයාම සඳහා කළ යුතුය සියලු සිතන දේ ගැනත්, තම ගොවීපළ වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා අඛණ්ඩ ලෙස කරගෙන යායුතු යයි සිතන දේත් සාකච්ඡා කරන ලෙස කණ්ඩායම්වලට දැන්වන්න. ඉදිරියට කරගෙන යා යුතු සියලු දේ ඇත්තුළත් වැඩි ලැයිස්තුවක් සකස් කරන ලෙස ඔවුන් දැන්වන්න.

ඉහත ලැයිස්තුවේ ඇතුළත් ත්‍රියාකාරකම් පිළිබඳ සියලු සාමාජිකයෙක්ම සාකච්ඡාකර, මේ අවස්ථාවේ දීත් ඉදිරියේ දීත් කරන්නට යන දේ ගැන සම්පූර්ණ අවබෝධයක් ඇති කරගන්නා

අන්දමට සාකච්ඡාව මෙහෙයවන්න. කිසියම් අනිපායක් ඉටුකර ගැනීමේ දී, නො වරදින ප්‍රතිල්ලයක් ලබාධින අන්දමින්, සත්‍ය වශයෙන්ම කිරීමට හැකියාව තිබෙන ඉදිරි කටයුතු හඳුනා ගෙන සැලැස්මට ඇතුළත් කිරීමට සහභාගි වන්නන් උනන්ද කරන්න. සැලැස්ම දෙස ඔවුන් බැලිය යුත්තේ සමස්ථයක් වශයෙන් සලකාගෙනය. විකිනෙකාගේ සැලසුම් වෙන වෙනම පිළියෙළ කිරීමටත් ඔවුන් උනන්ද කරන්න. විසේ ඒවා සකසා ගත්තත් ක්‍රියාත්මක කිරීම සාමූහිකව කළ හැක.

තම තමන් ක්‍රියාත්මක කරන්නට යන කටයුතු ගෙන අනෙක් කණ්ඩායම්වලට ද අදහස් පළකළ හැකි වන ලෙස ඉදිරිපත් කිරීමකට සුදානම් වන ලෙස කණ්ඩායම්වලට දන්වන්න. ඉදිරිපත් කිරීම තරමක් කෙරී වීම සුදුසුය. වික කණ්ඩායමකින් වික් අයෙකුට හෝ දෙදෙනෙකුට විය ඉදිරිපත් කළ හැකිය. හැම ඉදිරිපත් කිරීමකටම පසුව ප්‍රශ්න ඇස්මටත් පිළිතුරු දීමටත් වෙළාවක් වෙන් කළ යුතුය. සාකච්ඡාවට ගොවීන් උනන්ද කරන්න. ගෝපින ඉදිරි කටයුතු යථාර්ථවාදී දී? ඒවා තනියම කළ යුතු වැඩි දී? සාමූහිකව කළ යුතු වැඩි තිබේ දී? කිසියම් දෙයක් හෝ අතහැරී ඇත් දී?

තමන් සංවර්ධනය කළ සැලැස්ම හා විකශ්‍රත්වයකට පැමිණි කටයුතු දෙස යළින් බලන ලෙස කණ්ඩායම්වලට කියන්න. ඒ ඒ කටයුත්ත සිදුවන දිනය, වියින් ලබාධින ප්‍රතිල්ලය, විහි වශයෙන් යන කරුණු, සැලැස්මේ පැහැදිලි විය යුතුය. සැලැස්ම වටහා ගැනීම පහසු වීම සඳහා කන්න දින දැරුණුනයේ පිළිවෙළ අනුගමනය කරන මෙන් කණ්ඩායම්වලට උපදෙස් දෙන්න. දැන් කරන දේන්, ඉදිරියට කරන්නට යන දේන් කණ්ඩායමේ හැම කෙනෙකු විසින්ම හොඳුන් අවබෝධ කරගත් බව තහවුරු වන ලෙස, හැම කටයුත්තක්ම ගැඹුරින් සාකච්ඡා කොට තීරනා ගත යුතු බව පැහැදිලි කරන්න.

පියවර 2 - ඉදිරි ගමනට අදහස්

විකකට 3-5 දෙනෙක් බැඟින් වන සේ, සහභාගි වන්නන් කුඩා කණ්ඩායම්වලට වෙන් කරන්න. වැඩිපොත අංක 03 - 31 වන පිටුවේ තිබෙන ප්‍රශ්න පිළිබඳව සාකච්ඡා කිරීමට ගොවීන් ගොමු කරන්න. කණ්ඩායම් ප්‍රතිචාර උක්වූ පසු ප්‍රශ්නයෙන් ප්‍රශ්නය ගෙන, සියලු ප්‍රශ්න, සියලු දෙනා විකට හිඳ සාකච්ඡාවට ගන්න.

෉ගෙනීම යනු ජීවිත කාලය පුරා සිදුවන දෙයක් බව අවධාරණය කරන්න. අවම ආයාසයකින්, වියින් ප්‍රතිලාභ ලැබිය හැකිය. සහභාගි වූවන් විකිනෙකාට අනෙකාන්තවත්, ගොවී ජනතාවට හා රටට පොදුවෙත් මෙයින් ප්‍රතිලාභ ලැබිය හැකිය.

සටහන්

සටහන්

සටහන්
