

ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

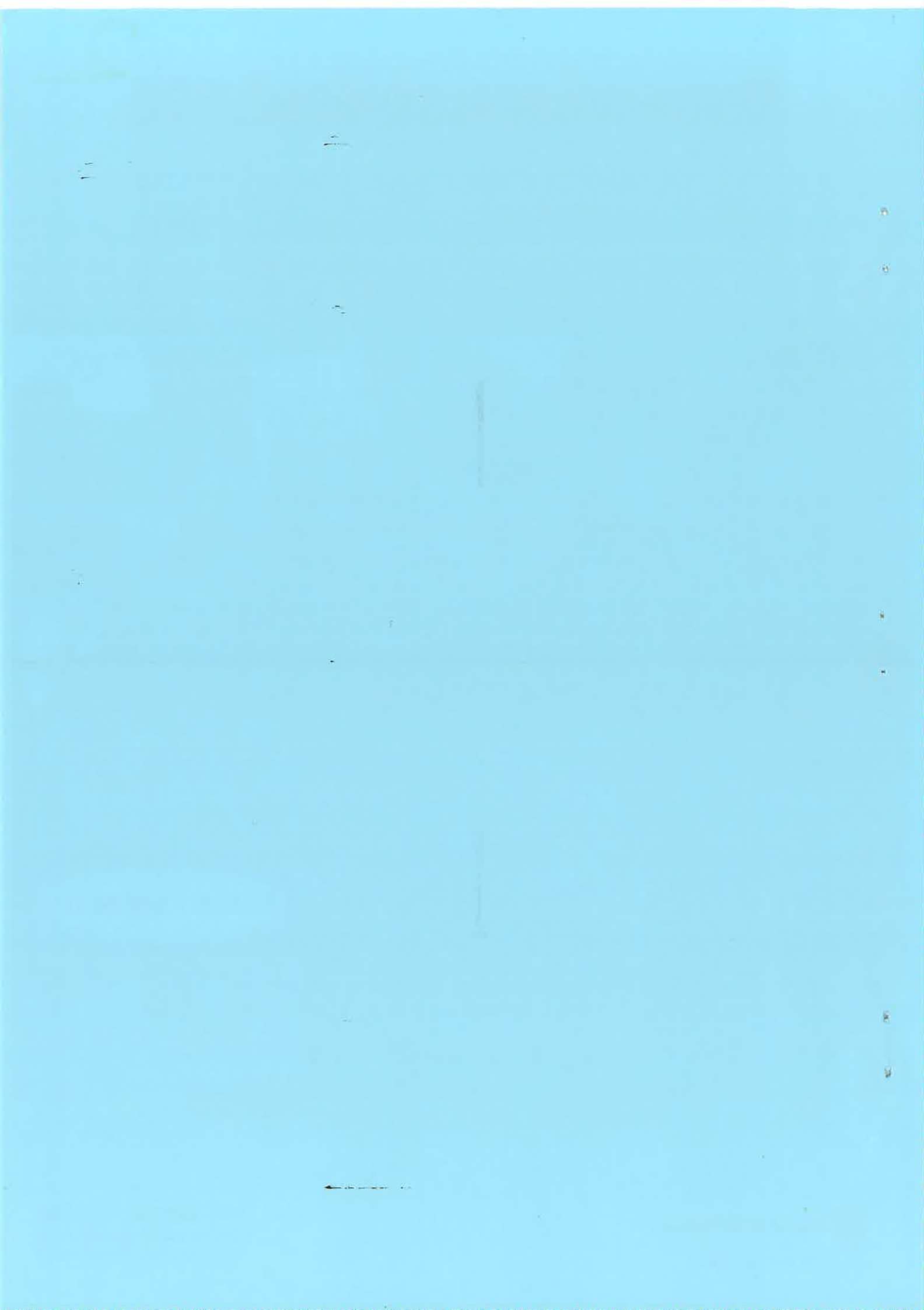
ගොවි පුහුණු වැඩසටහන

ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල



වැඩසටහන - පළමු කොටස

ගොවිපළේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය
 විමසා බැලීම හා
 වෙළෙඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම



ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම
ගොවි පුහුණු වැඩසටහන
ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල

වැඩපොත - පළමු කොටස

ගොවිපළේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම හා
වෙළෙඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම
2018



කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය



THE WORLD BANK
ISRO • IDA | WORLD BANK GROUP

කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය
විවසාය නවීනාධ්‍යයාකිකල් තිද්දම
Agriculture Modernization Project

සම්බන්ධීකරණය හා මාර්ගෝපදේශකත්වය

අයි.පී. තිලකරත්න

පුහුණු විශේෂඥ, කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය,

කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය

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

කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතියේ අවශ්‍යතා අනුව නැවත සැකසීම

ඩී.එම්.ඩබ්ලිව්. දසනායක

උගව පළාත් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ විශ්‍රාමික කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ

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

2018

නව සංස්කරණය සඳහා විෂය දායකත්වය

ඩී. අබේසූරිය

කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ කෘෂි ව්‍යාපාර සංවර්ධන ඒකකයේ විශ්‍රාමික ප්‍රධානී

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

ප්‍රියංජනී මාදන

පළාත් කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ (උතුරුමැද)

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

චිත්‍ර නිර්මාණය, සැලසුම හා මුද්‍රණය:

ප්‍රින්ට් ඇන්ඩ් ප්‍රින්ට් ග්‍රැෆික්ස් පුද්ගලික සමාගම

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

දුරකථනය: 011 2687870

විද්‍යුත් තැපෑල: printgraphic2@gmail.com

මූලාශ්‍ර :

1. Farm Bussiness School, Facilitators' Hand Book, by Dr. David Khan, Former Senior Officer, on Agri Business and Enterprise Development, FAO
2. ගොවිපොළ ව්‍යාපාරික පාසල - පහසුකාරක අත් පොත, 2013/14 - ඩී. අබේසූරිය, ඩී.එම්. ඩබ්ලිව්. දසනායක, ප්‍රියංජනී මාදන



මෙම වැඩපොත සැලසුම් කර තිබෙන්නේ ඔබේ ගමේ පවත්වන, ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලේ (ගොව්‍යා පාසල) වැඩසටහනට සම්බන්ධවන ගොවීන් වන ඔබ සඳහාමයි. ඔබ සතු කෘෂි ව්‍යාපාරික කුසලතා වර්ධනය කර ඔබේ ගොවිපළේ ලාභාංශ වැඩි දියුණු කිරීම අපේ අරමුණයි. ගොවීන්ගේ බෝග හෝ සත්ව නිෂ්පාදන වැඩපිළිවෙළවල් පුරා සාකච්ඡා විය යුතු පහත දැක්වෙන විෂය කරුණු මෙයට ඇතුළත් කර තිබේ.

- 1 ගොව්‍යා පාසල කියන්නේ කුමකට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම හා විය පවත්වා ගෙන ආකාරය තීරණය කිරීම.
- 2 ව්‍යාපාරයක් ලෙස කෘෂි නිෂ්පාදන සිදුකිරීම අවශ්‍ය වන්නේ ඇයිද යන්නටත් ගොවීන්ගේ නිපැයුම් අලෙවිකරණයටත් අදාළවන මූලික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම.
- 3 ඔබ සතු සම්පත් සහ ගොවිපළේ දැනට පවතින තත්වය හඳුනා ගැනීම.
- 4 ඔබට සුදුසු වඩාත් ලාභදායී බෝග/නිෂ්පාදන හඳුනා ගැනීම.
- 5 හඳුනාගත් බෝග/නිෂ්පාදන වලට ගැළපෙන පරිදි ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලසුම් පිළියෙළ කිරීම.
- 6 ගොවිපළ සටහන් සහ වාර්තා පවත්වා ගැනීම.
- 7 ඔබ ක්‍රියාත්මක කරන ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්ම කොතෙක් දුරට සාර්ථක වුණා දැයි ඇගයීම.
- 8 ගොවිපළේ සංවර්ධනය සඳහා ඔබට දැනගැනීමට අවශ්‍ය සහ ප්‍රයෝජනවත් වන වෙනත් විෂය කරුණු සාකච්ඡා කිරීම.

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

විච්චිත් ගොව්‍යා පාසැලට සහභාගි වන්නට ලැබීම ඔබ ලද භාග්‍යයක් බව සලකන්න.

තුනි පිටුම

කෘෂිකර්ම අංශය නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතියට සම්බන්ධ ගොවීන්ගේ ව්‍යාපාරික නිපුණතාවය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ගොවිපල ව්‍යාපාරික පාසල් ප්‍රවේශය උපයෝගී කරගෙන සිදු කරන පුහුණු කිරීම්වලදී භාවිතා කිරීම සඳහා මෙම පුහුණුකරුවන්ගේ අත්පොත/පුහුණුලාභී ගොවි මහත්ම මහත්මීන්ගේ වැඩ දින පොත් තුන සකස් කරන ලදී.

මෙම පොත් පිළියෙල කිරීමේදී ලෝක බැංකුවෙන් ලැබුණු මූල්‍ය දායකත්වය ඉතාමත් ගෞරවයෙන් අගය කරන අතර ශ්‍රී ලංකා ලෝක බැංකු කණ්ඩායමේ නායක ඇන්ඩෘෂ සී. ගුඩ්ලන්ඩ් මහතාගෙන් ලැබුණු සහයෝගය කෘතචේදීව සිහිපත් කරමි. තවද කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශයේ හිටපු ලේකම් ඩී. විජයරත්න මහතා සහ වර්තමාන ලේකම් කේ.ඩී.එස්. රුවන්වන්ද මහතාගෙන් මෙම කාර්යයේදී දැක්වූ සහයෝගය ගෞරවයෙන් සිහිපත් කරමි. තවද ව්‍යාපෘතියේ අධ්‍යක්ෂතුමිය වන ටී.එස්. වීරකෝන් මහත්මිය ඇතුළු ව්‍යාපෘති කළමනාකරණ ඒකකයේ සියලුම කාර්යය මණ්ඩල නියමිත කාලය තුළදී මෙම පොත් පිළියෙල කර අවසන් කර ගැනීම සඳහා ප්‍රසම්පාදන හා අනෙකුත් කටයුතුවලදී දැක්වූ නොමද දායකත්වය වෙනුවෙන් මාගේ ස්තූතිය පිරිනමමි.

මීට පෙර ආහාර හා කෘෂිකර්ම සංවිධානයේ ආධාර සහිතව 2010-2013 කාලයේදී ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂිකර්ම ව්‍යාපෘති කාර්ය මණ්ඩල හා ගොවීන්ගේ ව්‍යවසායකත්ව ඥානය ඉහළ නැංවීමේ අරමුණින් ක්‍රියාත්මක කළ “කෘෂිකර්ම ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය තුළින් කෘෂිකර්ම ව්‍යාපෘති පද්ධතිය ශක්තිමත් කිරීම” සඳහා වූ ව්‍යාපෘතිය මගින් මුද්‍රණය කර තිබෙන පහසුකාරක අත්පොත හා ගොවි පුහුණු වැඩපොත් පාදක කරගෙන කෘෂිකර්ම අංශ නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතියේ පුහුණු අවශ්‍යතාවයන්ට ගැළපෙන පරිදි නැවත සංස්කරණය කර දුන් ඩී.වී.එම්.ඩබ්. දසනායක, ඩී. අබේසූරිය, ප්‍රියංජනී මාධන යන මහත්ම මහත්මීන්ට ද මාගේ හෘදයාංගම ස්තූතිය මෙහිදී පිරිනමමි.

මෙලෙස මෙම පොත් නැවත සංස්කරණය කිරීම සඳහා ගොවීන්ගේ ප්‍රතිපෝෂණය නැවත ලබා ගැනීමේදී උතුරු මැද පළාත් නියෝජ්‍ය ව්‍යාපෘති අධ්‍යක්ෂ ඒ.ජී.ජී. නන්ද කුමාර මහතා ඇතුළු කාර්යය මණ්ඩලයෙන් සහ උතුරු පළාත් නියෝජ්‍ය ව්‍යාපෘති අධ්‍යක්ෂ කේ. පද්මනාදන් මහතා ඇතුළු කාර්යය මණ්ඩලයෙන් ලද සහයෝගය ඉමහත් ලෙස අගය කරනු කැමැත්තෙමි. මෙම පොත් පෙළ දෙමළ මාධ්‍යයට පරිවර්තනය කිරීමේ භාරදුර කාර්යය ඉටුකර දුන් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ තොරතුරු හා සන්නිවේදන මධ්‍යස්ථානයේ අධ්‍යක්ෂ එස්. පෙරියසාමි මහතාගේ දායකත්වය ඉතා අගය කොට සලකන අතර ඒ පිළිබඳව මාගේ කෘතඥතාවය පිරිනමමි.

එසේම මෙම පොත්පෙළ ඉතා කෙටිකාලයක් තුළ සිත්ගන්නාසුලු අයුරින් මුද්‍රණය කර දීමෙන් දැක්වූ සහයෝගයට ප්‍රිත්වි ඇන්ඩ් ප්‍රිත්වි ග්‍රැෆික්ස් පුද්ගලික සමාගමට ද ස්තූතිය පුදකරමි.

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

අයි.පී. තිලකරත්න
පුහුණු විශේෂඥ
කෘෂිකර්ම අංශය නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතිය

පටුන

පෙරවදන	iii
තුනි පිටුම	v
ගොවිපොළ ව්‍යාපාර පාසලක් යනු කුමක්ද?	1
ගොවිපොළ ව්‍යාපාරික පාසල කියන්නේ කුමකටද?	2
ගොව්‍යා පාසල් වැඩසටහනේ පෙළගැස්ම	3
පළමුවන පියවර	
ගොවිපළේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	
1 වන ඒකකය: ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම	
1 වන රැස්වීම: ගොව්‍යා පාසල් වැඩ සටහන වගා කන්නයට ගැළපෙන ලෙස සකසා ගැනීම	4
2 වන රැස්වීම: ගොව්‍යා පාසලේ ගොවි කණ්ඩායම භාරගතයුතු වගකීම්	5
2 වන ඒකකය: මූලික ව්‍යාපාරික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම	
3 වන රැස්වීම: ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම	9
4 වන රැස්වීම: ගොවියා ව්‍යවසායකයෙක් ලෙසින්	27
5 වන රැස්වීම: සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ	29
6 වන රැස්වීම: ගොවිපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම	30
3 වන ඒකකය: අප දැන් සිටින තැන කුමක් ද?	
7 වන රැස්වීම: ගොවිපළේ වත්මන් තත්වය තක්සේරු කිරීම	35
8 වන රැස්වීම: ගොවිපළ විශ්ලේෂණය ක්‍රියාවට හැරවීම	41
9 වන රැස්වීම: අලෙවිකරණය හා වෙළඳපොළ අවබෝධ කරගැනීම	47
10 වන රැස්වීම: වෙළඳපළ සමීක්ෂණය සඳහා සූදානම් වීම	53
11 වන රැස්වීම: වෙළඳපළ සමීක්ෂණ වාර්ථාව ඉදිරිපත් කිරීම	60

ගොවිපළ ව්‍යාපාර පාසලක් යනු කුමක් ද?

(ඔබේ ව්‍යාපෘති නිලධාරියාගෙන් දැනගත් දේවල් ද ඇසුරු කරගෙන පහත තිබෙන ප්‍රශ්නවලට ඔබ සිතන ආකාරයට උත්තර සපයන්න.)

1. “ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලක්” යන්නෙන් ඔබට වැටහෙන්නේ කුමක් ද ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලක් ඔබට අවශ්‍යවන්නේ ඇයි? ඊට සහභාගිවීමෙන් ඔබට ලබාගතහැකි වාසි මොනවාද?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. වෙනත් ගොවි පුහුණු වැඩසටහන් සමඟ සැසඳීමේ දී ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලෙහි ඔබ දකින වෙනස්කම් මොනවාද?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලට සහභාගිවී ඔබ විශේෂයෙන් ඉගෙනීමට බලාපොරොත්තු වන්නේ මොනවාද?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ගොවිපොළ ව්‍යාපාරික පාසල කියන්නේ කුමකට ද?

1. ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලක් යනු කුමක් ද?

ඔබේ ගොවිපළේ පවතින විවිධ නිෂ්පාදන හා ඒවා අලෙවි කර ගැනීම සම්බන්ධයෙන් ඇති ගැටලු විසඳා ගැනීමටත්, එම නිෂ්පාදන සඳහා සුදුසු වෙළඳපළ ආශ්‍රිත අවස්ථාවන් හඳුනාගැනීමටත් ගොවීන් කණ්ඩායමක් ලෙස රැස් වී සහයෝගයෙන් කටයුතු කරන ස්ථානය ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලයි.

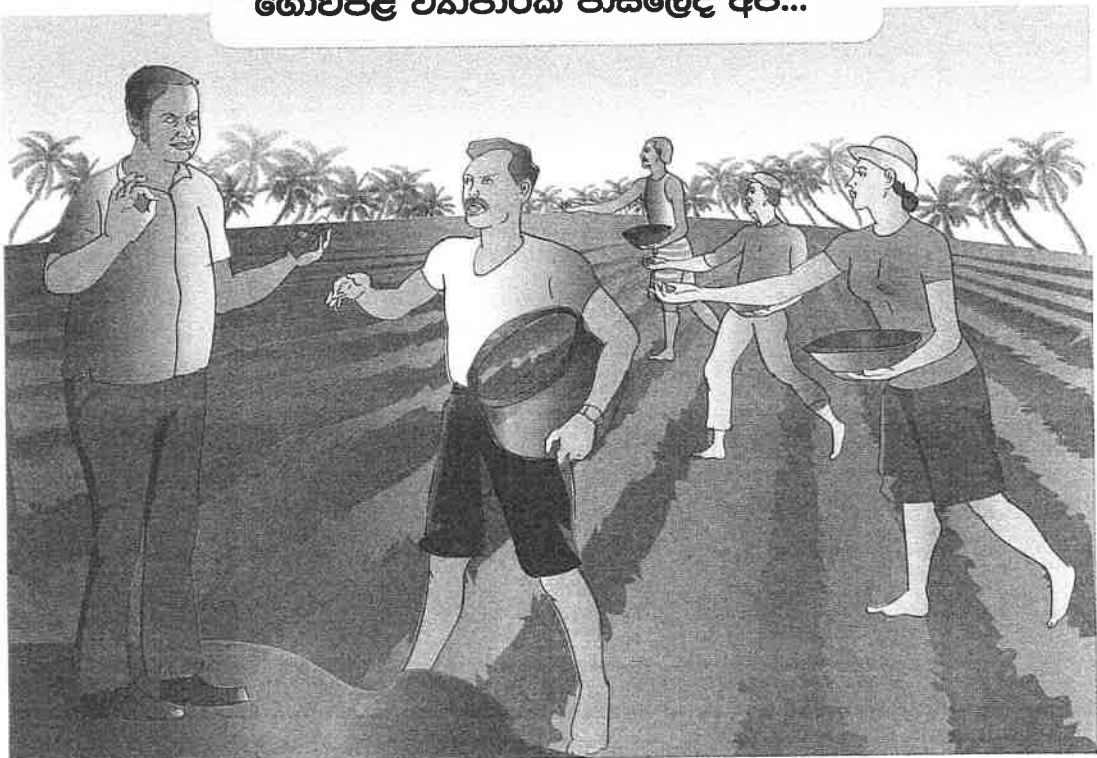
2. ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලක අවශ්‍යතාවය හා වාසිය කුමක් ද?

වෙළඳපොළක් ඉලක්ක කරගෙන යම් කාෂි නිෂ්පාදනයක් කිරීම සඳහා ඔබට අවශ්‍ය දැනුම හා කුසලතා සංවර්ධනය කර ගැනීම සඳහා මෙය ප්‍රයෝජනවත් වනු ඇත. ඒ අනුව ව්‍යාපාරයක් ලෙස තම ගොවිපළ සංවර්ධනය කර ගැනීමටත් ඔබ සතුව තිබෙන සම්පත්වලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ලැබීමටත් අවස්ථාව සැලසේ.

3. ගොවීන් සඳහා ඇති වෙනත් පුහුණු වැඩසටහන් සමග සැසඳීමේ දී ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද?

- මෙය කිරීමෙන් ඉගෙනීමේ වැඩ පිලිවෙළකි. දේශන මඟින් ඉගැන්වීම නොකෙරෙන තරම්ය.
- වැඩි ප්‍රමුඛත්වයක් ලබා දෙන්නේ එකිනෙකාගේ අත්දැකීම් පදනම් කරගත් අන්තෝන්‍ය ඉගෙනීමකටය.
- වෙළඳපළ හැසිරීම් රටාවට ප්‍රමුඛත්වයක් ලැබෙන ලෙසත්, ගොවීන්ගේ වර්තමාන අවශ්‍යතා වලට ගැළපෙන ලෙසත්, මෙහිදී ඉගෙනගන්නා කරුණු මොනවාදැයි තීරණය කරනු ලබයි. සාමාන්‍යයෙන් වගා කන්නය ඇරඹීමට පෙර මෙම වැඩ සටහන පටන්ගෙන කන්නය අවසන්වීමද කලක් යනතෙක් පවත්වනු ලබයි.

ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලේදී අපි...



- කිරීමෙන් ඉගෙන ගනිමු
- එක්ව ජය ගනිමු
- ව්‍යාපාරික දැනුම ලබාගනිමු

ගොවිතැන පාසල් වැඩසටහනේ පෙළගැස්ම...

- පළවන පියවර :** ගොවිපළේ පවතින වර්තමාන තත්ත්වය විමසා බැලීම හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම
- 1 වන ඒකකය :** ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල ආරම්භ කිරීම
- 1 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසලක අවශ්‍යතාව
- 2 වන රැස්වීම : කණ්ඩායම් ගත කිරීම හා රැස්වීම් කාලසටහන සකස් කිරීම
- 2 වන ඒකකය :** මූලික ව්‍යාපාරික සංකල්ප අවබෝධ කර ගැනීම
- 3 වන රැස්වීම : ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම
- 4 වන රැස්වීම : ගොවියා ව්‍යවසායකයෙක් ලෙසින්
- 5 වන රැස්වීම : සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ
- 6 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාබ ලැබීම
- 3 වන ඒකකය :** අප දැන් සිටින තැන කුමක් ද?
- 7 වන රැස්වීම : ගොවිපළේ වත්මන් තත්වය තක්සේරු කිරීම
- 8 වන රැස්වීම : ගොවිපළ විශ්ලේෂණයෙන් ලත් ප්‍රතිඵල ක්‍රියාවට නැංවීම
- 9 වන රැස්වීම : අලෙවිකරණය හා වෙළඳපොළ අවබෝධ කරගැනීම
- 10 වන රැස්වීම : වෙළඳපළ සමීක්ෂණය සඳහා සූදානම් වීම
- 11 වන රැස්වීම : වෙළඳපළ සමීක්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම



1 වන රැස්වීම - ගොවිතැන පාසල වැඩ සටහන වගා කන්නයට ගැළපෙන ලෙස සකසා ගැනීම

උදාහරණය :- ගොවි කණ්ඩායමට අදාළ බෝගය, බඩ ඉරිගු - පවත්වන රැස්වීම් වාර ගණන 35

අවධිය	රැස්වීම් ගණන	අගෝස්තු	සැප්තැම්බර්	ඔක්තෝබර්	නොවැම්බර්	දෙසැම්බර්	ජනවාරි	පෙබරවාරි	මාර්තු	අප්‍රේල්	මැයි	ජූනි	ජූලි
කන්නය ආරම්භවීමට පෙර													
1. පවත්නා තත්වය හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	10												
2. සැලසුම් කිරීම	07												
කන්නය තුළ													
3. ක්‍රියාත්මක කිරීම	12												
කන්නය නිම වූ පසු													
4. ඇගයීම හා ඉදිරි කන්නයට නැවත සැලසුම් කිරීම	05												

ඔබේ ගොවිපළ ව්‍යාපාර පාසල පැවැත්වෙන ආකාරය සැලසුම් කරන්න

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

අවස්ථාව	රැස්වීම් ගණන	කාල වකවානුව
කන්නය ආරම්භවීමට පෙර		
1. පවත්නා තත්වය හා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම	
2. සැලසුම් කිරීම	
කන්නය තුළ		
3. ක්‍රියාත්මක කිරීම	
කන්නය නිම වූ පසු		
4. ඇගයීම හා ඉදිරි කන්නයට නැවත සැලසුම් කිරීම	

2 වන රැස්වීම - ගොවි පාසලේ ගොවි කණ්ඩායම් භාරගතයුතු වගකීම්

(සියළු දෙනා සාකච්ඡාකර ගොවි කණ්ඩායමට ගැළපෙන පරිදි සකසා ගන්න)

කාරණය	සැපයීම හෝ වගකීම දරන අය කවුද?
■ කණ්ඩායමේ සාමාජිකයින් සම්බන්ධීකරණය හා පණිවිඩ හුවමාරුව	
■ ආහාර/තේ සංවිධානය කර සැපයීම	
■ ලිපි ද්‍රව්‍ය හා ලේඛන තබාගෙන අවශ්‍ය විට රැගෙන ඒම	
■ කණ්ඩායමේ කටයුතුවලට මුදල් රැස්කිරීම, පාලනය හා හිණුම් ලේඛන පවත්වාගැනීම	
■ ප්‍රවාහන අවශ්‍යතා සංවිධානය හා සැපයීම	
■ රැස්වෙන ස්ථානය පිරිසිදුව තබා ගැනීම	
■ ගොවි පාසල සඳහා නාම පුවරුවක් සකසා ප්‍රදර්ශනය කිරීම	
■ ගොවි පාසලේ සාමාජිකයින් සඳහා හැඳුනුම්පතක් සකසා සැපයීම	
■ පාසලට අදාළ ලිපි වාර්තා හා ලේඛන කටයුතු	
■	
■	

ගොවි පාසලේ දී අපගේ වගකීම්



ගොවියා පාසල සඳහා භාවිත නීති-ඊති

ගොවියා පාසලේ දී අපි...

ප්‍රමාද නොවී පැමිණෙමු



කවුරුත් එක්ව තීරණ ගනිමු

පාසලේ කටයුතුවලට බාධාවන කිසිවක් නොකරමු



සහයෝගයෙන් කටයුතු කරමු



ගොවිතැන පාසල පවත්වාගෙනයාම සඳහා වූ සාමාජික එකඟතා පත්‍රය

ගොවිතැන පාසල - කොන්දේසි පත

(මෙය මඟ පෙන්වීමකි. ගොවි කණ්ඩායමේ එකඟතාව මත වෙනස් කර සකසා ගත හැක)

- ගොවිතැන පාසල පවත්වන ස්ථානය :
- වේලාව :
- අවශ්‍ය තේ පැන් සපයන ක්‍රමය :
-
- සෑම සාමාජිකයෙකුටම සමාන පදනමකින් දායකත්වය දැක්වීමටත්, තීරණ ගැනීමටත් ඇති අයිතිය පිළිගනිමි. අනිකෙකුට බාධා නොකරමි.
- සෑමවිටම කණ්ඩායම් සාමාජිකයින්ගේ අනු-දැනුම ඇතිව සාමූහිකව තීරණ ගනිමි.
- සෑමවිටම, එකිනෙකාට, සමානත්වයෙන් හා ගෞරවයෙන් යුක්තව සලකමි.
- පාසල තුළ යහපත්ව හැසිරෙමි. කණ්ඩායමක් ලෙස කටයුතු කරමි.
- අප කණ්ඩායම් අවශ්‍යතා වෙනුවෙන් කැප වෙමි; බැඳෙමි; අවංක වෙමි.
- මා දරන මතයට හැම අයෙකුම හැම විටම එකඟ නොවන බව පිළිගනිමි. මගේ අදහසක් කණ්ඩායම විසින් ප්‍රතික්ෂේප කළහොත් කෝප නොවෙමි.
- සෑම රැස්වීමක් සඳහාම මම සහභාගි වෙමි.
- මගේ මතයට විරුද්ධ වුවත්, බහුතරයේ තීරණය මම පිළිගනිමි.
- ගොවිතැන පාසල සම්බන්ධ කටයුතු, විවෘතව, විනිවිදව හා වගකීමෙන් යුතුව ඉටුකරමි.
-
-
-
-

..... ගොවිතැන පාසලේ සාමාජිකයෙක් වශයෙන්

..... වන මම, ඉහත නීති-ඊති වලින් බැඳී සිටීමට එකඟ වෙමි.

නම හා අත්සන : දිනය :

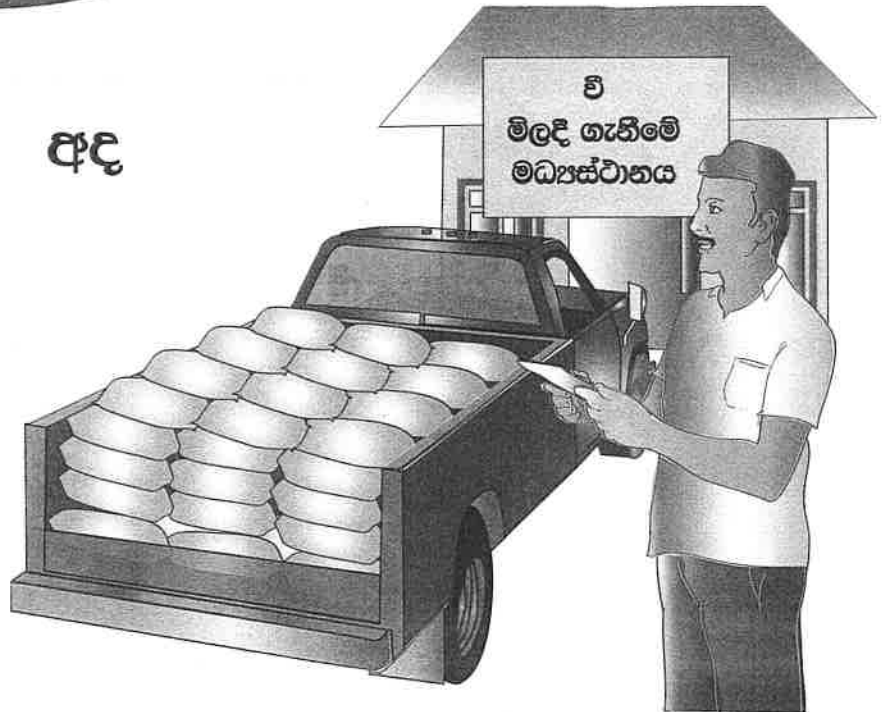
3 වන රැස්වීම - ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම

අතීතයේ සිට මේ දක්වා ගොවිතැන් රටාව වෙනස් වූ ආකාරය ගැන සිතා බලමු.

ගොවිතැන වෙනස් වූ හැටි



අද

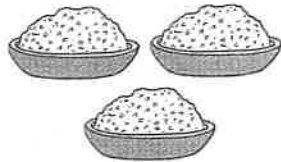




**ගොවිතැන වෙනස් වූහ හැටි
එම වෙනසට හේතු මෙනවාද ?
නියමිත කොටුවේ උත්තර සපයන්න.**

50
දශකයට
පෙර

ආහාර සඳහා වගා කිරීම



මුදල් සඳහා වගා කිරීම



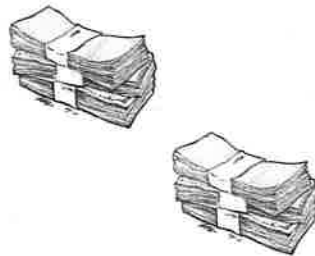
ඔබ දකින වෙනසට හේතු
පහත සටහන් කරන්න

50 - 80
දශක අතර
කාලය

ආහාර සඳහා වගා කිරීම



මුදල් සඳහා වගා කිරීම



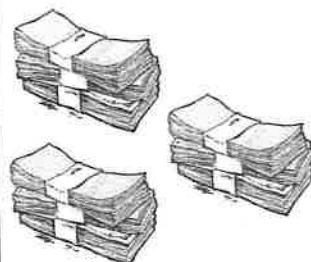
ඔබ දකින වෙනසට හේතු
පහත සටහන් කරන්න

80
දශකයට
පසු

ආහාර සඳහා වගා කිරීම



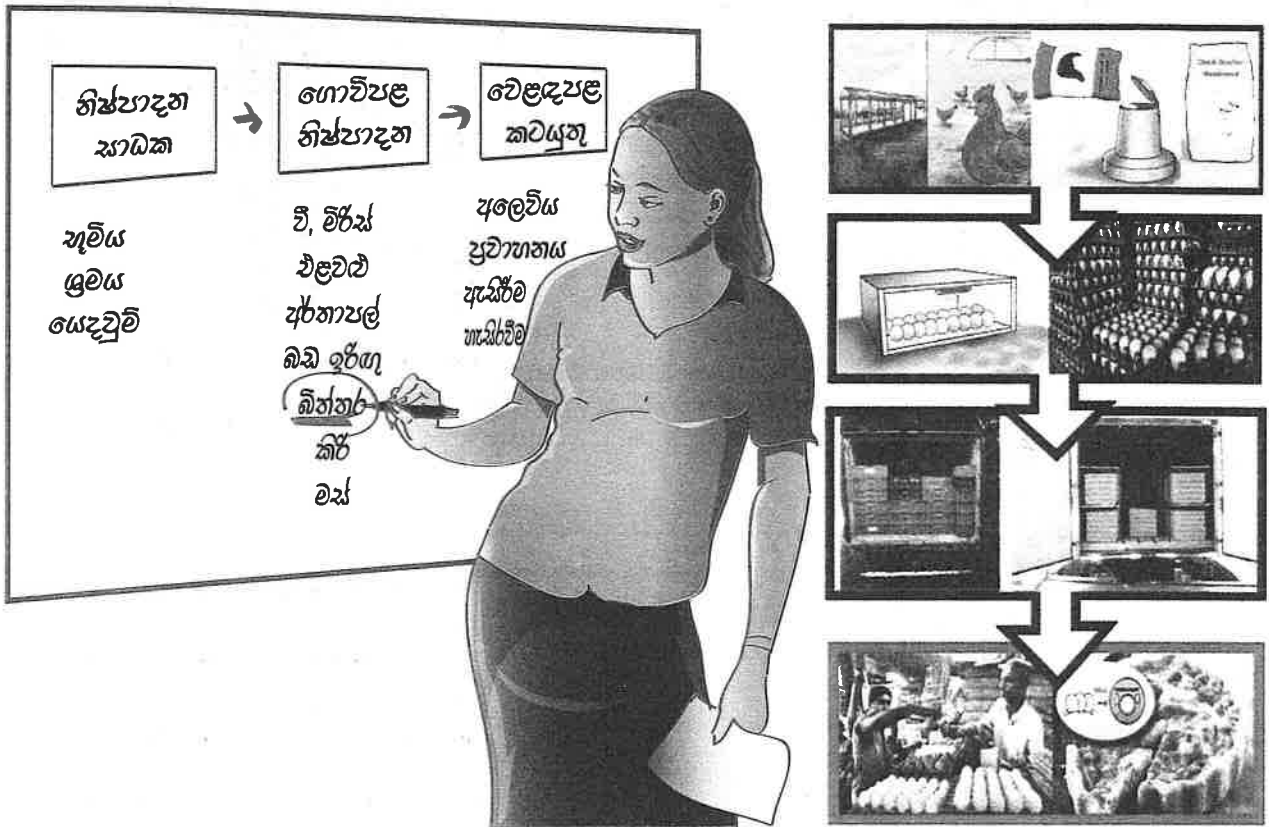
මුදල් සඳහා වගා කිරීම



ඔබ දකින වෙනසට හේතු
පහත සටහන් කරන්න

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් නම්

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක සංකඩක



නිෂ්පාදන සාධක



ගොවිපළ නිෂ්පාදන



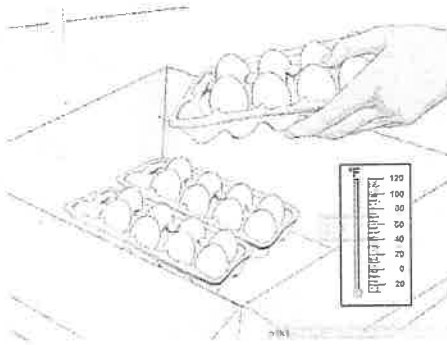
වෙළෙඳපළ කටයුතු

උදාහරණ:
 භූමිය, ශ්‍රමය, යෙදවුම්
 (බීජ, පොහොර, සත්ව
 ආහාර), ජලය, සේවා
 (කුලී සේවා - රක්ෂණය -
 වගා ණය)

උදාහරණ:
 වී, බඩඉරිඟු, මස්,
 බිත්තර

උදාහරණ:
 අලෙවිය, ප්‍රවාහනය,
 ඇසිරීම, හැසිරවීම

මගේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයට අදාළ සංඝටක මොනවාද?

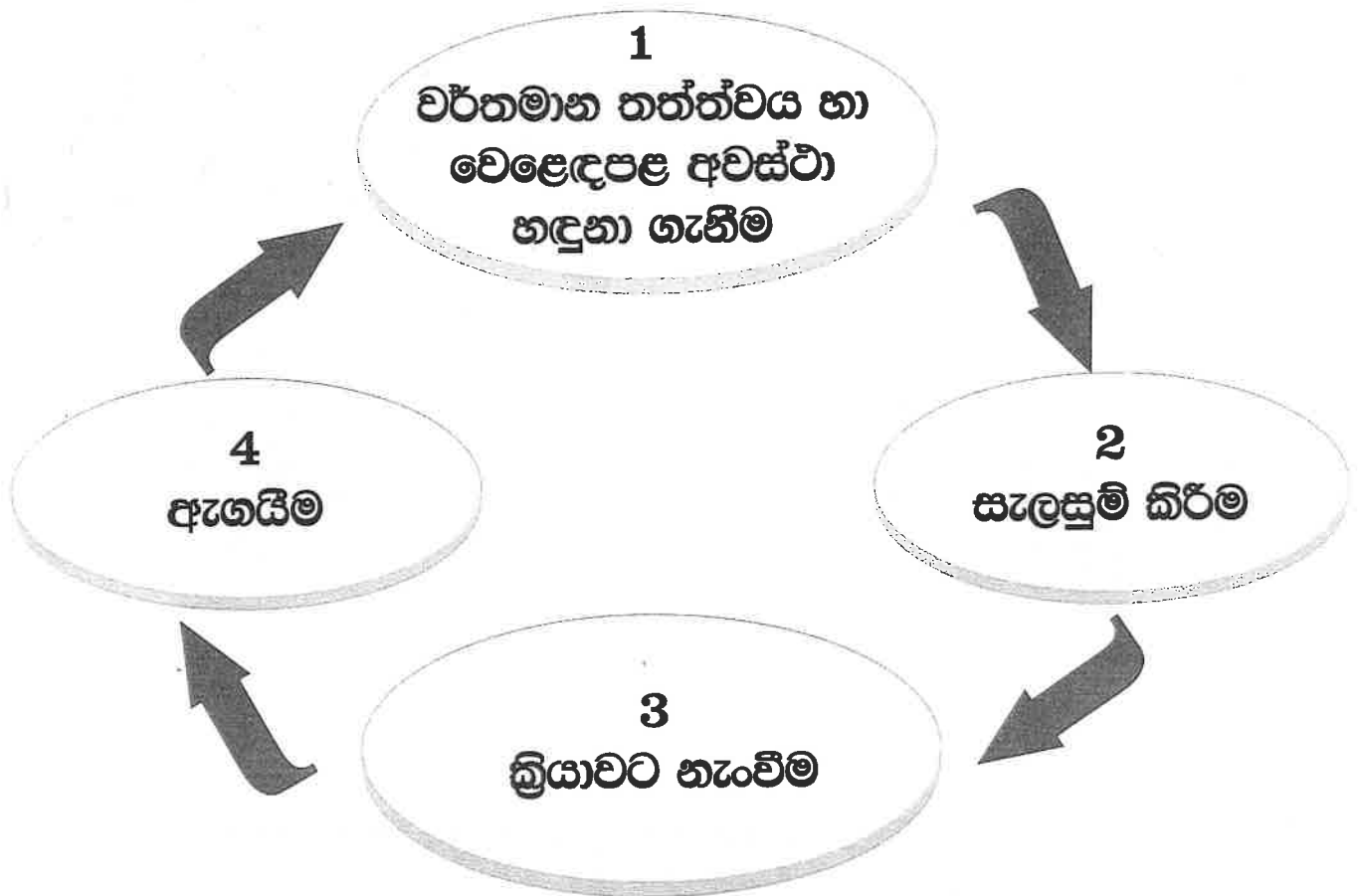


මගේ නිෂ්පාදන	අවශ්‍යවන නිෂ්පාදන සාධක	අවශ්‍ය වෙළෙඳපොළ කටයුතු

සිතා බලන්න: ඔබේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයෙන් උපරිම ලාභයක් උපයා ගැනීම සඳහා ඉහතදී ඔබ හඳුනාගත් එක් එක් ව්‍යාපාර සංඝටකයක් කළමනාකරණය කර පවත්වා ගත යුත්තේ කෙසේ ද ?



ගොවිපළ ව්‍යාපාර චක්‍රය

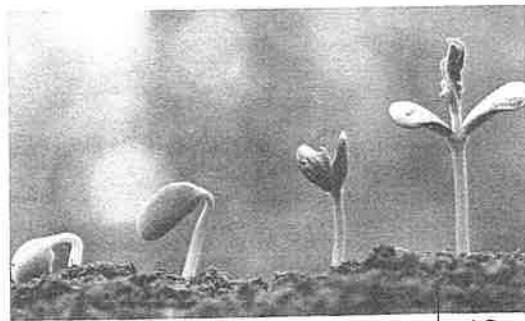


සංවිධානය
(බිජු, පොහොර ආදිය සුදුසුම කිරීම)

බෝග/සත්ව නිෂ්පාදනය

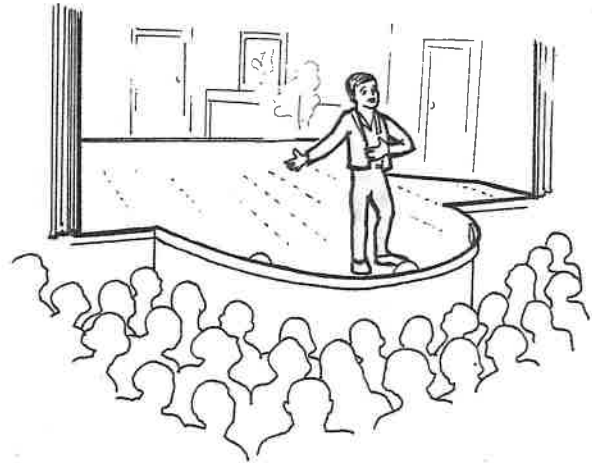
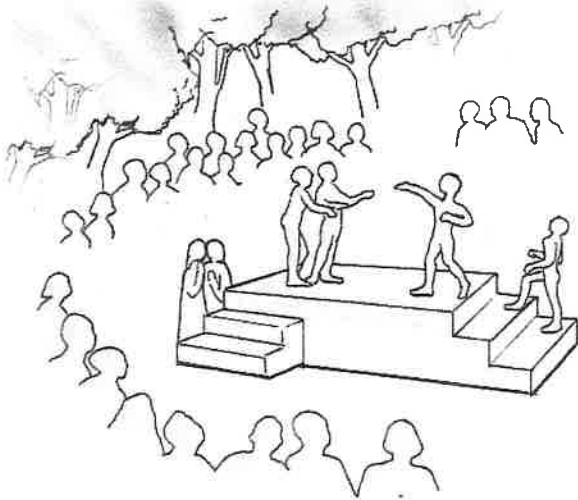
නිෂ්පාදනයන් අලෙවිය

පසු විපරම
(අදාළ කටයුතු නිසි ආකාරයෙන් වේදැයි සොයාබැලීම)



සිද්ධි අධ්‍යයනය : රංජිත්ගේ කතාව

ගොවි මහතෙහි, මේ කතාව ඔබගේම හෝ ඔබ දන්නා කෙනෙකුගේ වන්න පුළුවනි. මෙය කිහිප වතාවක් හෝ කියවා විහි ඇතුළත් කරණු හොඳින්ම හිතට ගන්න. හැකිනම් කණ්ඩායමේ අතින් අයත් සමඟ මේ කතාව ගොවියා පාසලේදී රඟදක්වන්න.



පළමු කොටස :

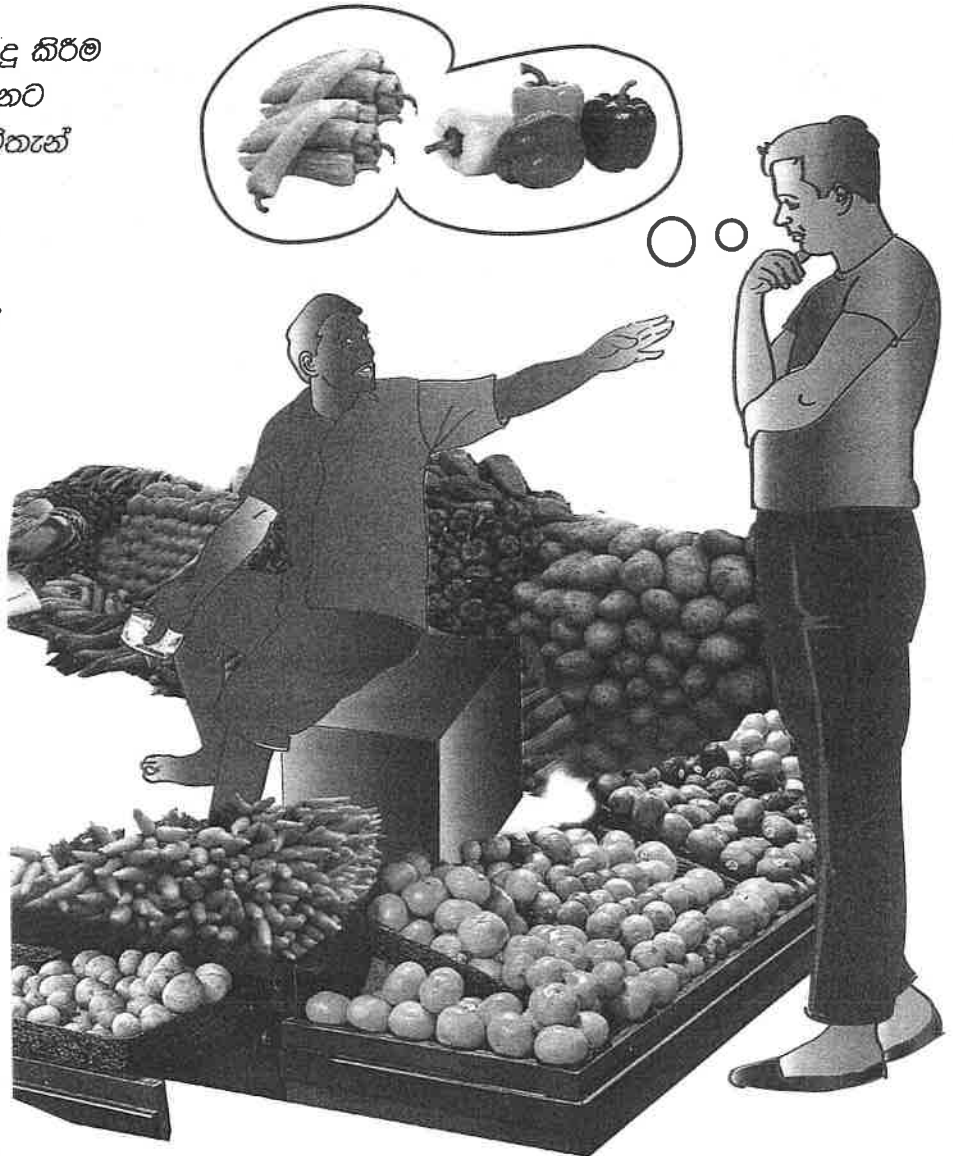
ගොවිපොළේ පවතින තත්වය විශ්ලේෂණය සහ වෙළඳපොළ අවස්ථා හඳුනාගැනීම

සාමාන්‍ය ගැමි පවුලකට අයත් වකම පිරිමි දරුවා ලෙස උපත ලැබූ රංජිත් තමාගේ පාසල් අධ්‍යාපන කටයුතු 10 වසරක් නිමා කර නගරයට පැමිණියේ ගොවිතැන කටුක නිසා ඊට වඩා හොඳ ආදායම් ලැබෙන පහසු රැකියාවක් සොයාගැනීමටයි. නගරයේ තිබෙන ආපනශාලා සහ සිල්ලර වෙළෙඳ ව්‍යාපාරවල අඩු වැටුප් ලබන තාවකාලික රැකියා කිහිපයකම ඔහු නිරත වුණා. ඒ අවස්ථාවේ දී ඔහු දැනගත්තා කිසිම රැකියාවක් පහසු නොවන බව. බොහෝ ව්‍යාපාර මුල දී ඉතා කුඩාවට පටන්ගෙන අයිතිකරුගේ නොපසුබස්නා උත්සාහය හා කැපවීම නිසා දියුණුවට පත්කරගෙන තිබෙන බවත් ඔවුන් ඉතාම උපායශීලීව කටයුතු කරන බවත් රංජිත් නිරීක්ෂණය කළා. රංජිත්ටත් ඔවුන් මෙන්ම දියුණුවට පත්වීමේ දැඩි උවමනාවක් තිබුණා. නමුත් ගමේ සිටි පියා වල් අලියෙකුගේ පහරකෑමකට ලක්ව ඔත්පල වීම නිසා වසර හතරකට පසු නගරයේ ජීවිතය අතහැර පවුලේ වගකීම් භාරගැනීමට ආපසු ගෙදර ඒමට ඔහුට සිදුවුණා.

අක්කරයක කුඹුරු ඉඩමක් ගෙදරින් සැතපුමකට පමණ ඇතින් පිහිටි හේනත් පවුලේ ජීවනෝපාය ලෙස වගා කිරීම දැන් ඔහුට උරුමයි. පියා බරපතල ලෙස ආබාධයට ලක්ව සිටි නිසා මිස ගැමියන්ට හුරු පුරුදු කටුක ගොවිතැන් ක්‍රමය උරුම කරගැනීමට රංජිත්ගේ කැමැත්තක් තිබුණේ නැතැ. නමුත් මේ අවස්ථාවේ පවුලේ විදිනෙදා අවශ්‍යතාවන් ඉටුකර ගත යුතුව ඇත්තේ ගොවිතැන මගින්ම වන නිසා අවශ්‍ය තරම් මුදල් ඉපයීමට හැකි ලෙස ගොවිතැන සිදු කිරීම අවශ්‍ය බව රංජිත් සිතුවා. රංජිත්ට ගොවිතැන පිළිබඳව තිබූ පළපුරුද්ද අඩුයි. කුඹුරු ඉඩමේ වී වගා කිරීමෙන් පවුලේ සහල් අවශ්‍යතාවය පිරිමසා ගන්නට හැකිවන නමුත් අනෙකුත් අවශ්‍යතා සඳහා මුදල් උපයාගතයුතු වන්නේ උස්බිම් වගාව මගිනුයි. තම පියා අනුගමනය කළ උස්බිම් බෝග වගා රටාවෙන් ලැබුණු ආදායම ගැන සතුවුවන්නට බැරි බව දන්නා රංජිත් වැඩි ලාභයක්

ලැබිය හැකි ලෙස වෙනසක් සිදු කිරීම අවශ්‍ය බව හිතුවා. ඒ නිසා දැනට ප්‍රදේශයේ කරන උස්බිම් ගොවිතැන් කටයුතු පිළිබඳවත් වැඩි ආදායමක් ඉපයීම පිණිස වගා කළයුතු බෝග මොනවා දැයි දැන ගැනීමටත් සුදුස්සන්ගෙන් උපදෙස් සහ තොරතුරු ලබාගැනීමට රංජිත් තීරණය කළා.

ගමේ ගොවීන් හැම කෙනෙක්ම වාගේ බෝංචි, ලුහු, මිරිස් සහ බඩඉරිඟු ඇතුළත් සමාන ගොවිතැන් රටාවකට හුරුවී සිටියා. ජල සම්පාදනය සහිතව උස්බිම් බෝග වගා කළේ කිහිප දෙනෙක් පමණයි. බොහෝ විට ඔවුන් භාවිතා කළේ තමුන්ම නිපදවූගත් හෝ වෙනත් ගොවියෙකුගෙන් සපයාගත් බීජ වර්ගයි. නවීන ගොවිතැන් ක්‍රම සඳහා ඔවුන් නැඹුරුව සිටියේ නැහැ. ගොවීන් බොහෝ දෙනෙක් තම



තමුන් නිපදවනු ලබන දෑ අලෙවි කළේ ගමට පැමිණෙන සංචාරක ගැනුම්කරුවන්ටයි. "අපි මේවට පුරුදුවෙලෙයි ඉන්නේ; වෙළෙන්දෙක් හේනට ආවම තියෙන දෙයක් විකුණලා දානවා; ඒක අපිට පහසුයි; සමහර වෙලාවට ඒ අය බඩු ගන්නේ කුණු කොල්ලෙට; ඒ අය ඉල්ලන මිලට බඩු දෙන්න කැමති අය ඕන තරම් ඉන්න නිසා කරන්න දෙයක් නැහැ" කියා සමහරු පැවසුවා. එහෙම කළාම සතුටුදායක ලාභයක් නොලැබුනත් පහසුව සහ අත්පිට මුදල් ලැබෙන නිසා එසේ කිරීමට ඔවුන් පුරුදුව සිටින බව රංජිත් තේරුම් ගත්තා. ගමේ කවුරුත් හදන බෝග මගහැර වෙනත් බෝගයක් නිෂ්පාදනය කළොත් ඉහළ මිලක් ඉල්ලා සිටීමට හැකියාවක් ලැබෙන බවත්, මීට වඩා සතුටුදායක අලෙවි ක්‍රමයක් තිබේ දැයි සොයා බැලිය යුතු බවත් රංජිත් වටහා ගත්තා. දඹුල්ල ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේ කොමිස් ඒජන්ත වරයෙකුට විලවළ යැවීම හෝ නගරයේ සතිපොළට තම නිෂ්පාදන රැගෙන ගොස් අලෙවි කිරීම ඒ සඳහා වූ විකල්ප බව ඔහු දැනගත්තා. ඒත් මේ ක්‍රම දෙකේම තිබෙන අවදානම වැඩියි. ඒදිනෙදා පවතින මිලගණන් බොහෝවිට අසතුටුදායක ලෙස පහත වැටෙන අවස්ථා බහුලයි. ඒවගේම ප්‍රවාහනය, වෙළඳ පොළ ගාස්තු, කොමිස් ආදිය ගෙවීමටත් සැලකිය යුතු අමතර වියදමක් දරන්නටත් සිදුවනවා. නගරයේ සිල්ලර වෙළෙඳසැල්වල සේවය කර තිබුණ පළපුරුද්ද උපයෝගී කරගෙන මේ සඳහා යමක් කළ හැකි වේ දැයි ඔහු සිතුවා. ඒ අනුව ලඟම තිබෙන නගරයේ විලවළ වෙළෙන්දන් හමුවී වඩා හොඳ ලාභයක් උපයාගත හැක්කේ කුමක් නිෂ්පාදනය කළොත් දැයි ඔහු සොයා බැලුවා.

5
0
10
5
10

ඔහුගේ ගොවිපොළේ වගාකිරීමට හැකියාව තිබෙන බෝග වර්ග කිහිපයක් අතරින් මාළුමිරිස් සඳහා හොඳ ඉල්ලුමක් පවතින බව නගරයේ අලෙවිසැල් වෙතින් ඔහුට දැනගන්නට ලැබුණා. එයින් සී.ඒ.8, වර්ගය සඳහා විශේෂ පාරිභෝගික ඉල්ලුමක් හා බොහෝදුරට ස්ථාවර මිලක් තිබෙන බව ඔහු දැනගත්තා. රංජිත් දන්නවා මාළුමිරිස් වගාව සාමාන්‍ය මිරිස් වගාව හා බොහෝදුරට සමාන බව. සාමාන්‍ය මිරිස් වර්ග බහුලව ඔහුගේ ගම් ප්‍රදේශයේ වගා කරන නිසා සී.ඒ.8, මාළු මිරිස් වගා කිරීම අපහසු නොවන බව ඔහු සිතුවා. නගරයේදී ඔහුට හමුවූ වෙළෙන්දන් අතරින් තිදෙනෙකු මාළුමිරිස් මිලදී ගැනීමට කැමැත්ත දැක්වූවා. උසස් තත්වයෙන් නිෂ්පාදනය සපයනවා නම් කිලෝග්‍රෑම් එකකට රු. 50 ක සාමාන්‍ය මිලක් ගෙවීමට හැකිබව ඔවුන් පැවසුවා.

තමා ඉතා දුකසේ හරි හම්බකර ඉතිරිකරගත් මුදල් මෙකී වගාව සඳහා ආයෝජනය කිරීමට ප්‍රථමයෙන් එම වගාවෙන් කොපමණ ලාභයක් උපයාගත හැකිදැයි දැනගැනීමට රංජිත්ට අවශ්‍ය වුණා. එනිසා ඔහු මාළුමිරිස් වගාව සිදුකරන ප්‍රදේශයකට ගොස් එම ගොවීන් හමුවී මාළුමිරිස් වගාවේ ලාභදායීත්වය පිළිබඳව විමසා බැලුවා. එම ගොවීන් රංජිත්ට පැවසුවේ සැලකිලිමත්ව වගා කටයුතු කළොත් එම වගාවෙන් ආකර්ශනීය ප්‍රතිලාභයක් උපයාගත හැකි බවයි. වගාව සඳහා අනුගමනය කරන ක්‍රියාමාර්ග හා වගා පිළිවෙත් පිළිබඳ තොරතුරු ද එම ගොවීන්ගෙන් විමසා දැනගැනීමට රංජිත් අමතක කළේ නැහැ. මෙසේ දැනගත් තොරතුරු වලට අමතරව මාළුමිරිස් වගාව පිළිබඳ වැඩිමනත් තොරතුරු සහ වගා තාක්ෂණ උපදෙස් ලබාගැනීමට ඔහු ප්‍රදේශය භාර කෘෂි ව්‍යාප්ති උපදේශකවරයා හමුවුණා. ඇයගේ උපදේශය වූයේ නව වගාව අක්කර ¼ කින් ආරම්භ කරන ලෙසයි. CA8 වර්ගයේ මාළුමිරිස් අක්කරයකින් කි.ග්‍රෑම් 10,000 ත් 12,000 ත් අතර අස්වැන්නක් ලබාගත හැකි බවත් ඒ අනුව අක්කර ¼ කින් කි.ග්‍රෑම් 2,500 ත් 3,000 ත් අතර අස්වැන්නක් බලාපොරොත්තු වියහැකි බවත් ඇගෙන් ඔහු දැනගත්තා. ඇය සැපයූ බෝග වගා වියදම් සහ ආදායම් ආශ්‍රිත තොරතුරු අනුව රුපියල් 10 ත් 15 ත් අතර වියදමකින් මාළු මිරිස් කිලෝග්‍රෑම් 1 ක් නිපදවීම කළහැකි බව රංජිත් දැනගත්තා. ඒ නිසා ප්‍රදේශයේ වචන වෙනත් බෝගවලින් ලැබෙන ලාභයට වඩා බොහෝ වැඩි ලාභයක් මාළුමිරිස් වගාවෙන් ලබන්නට පුළුවන් බව රංජිත්ට වැටහුණා.

ඔහු විසින් සිදුකල ඉහත සඳහන් මූලික ගවේෂණ කටයුතු වලින් පසුව ඔහුගේ වගා බිමෙන් අක්කර ¼ ක මාළුමිරිස් ද ඉතිරි බිමේ සාම්ප්‍රදායික බෝගවන බඩඉරිඟු, ලුනු සහ බෝංචි ආදිය වගා කිරීමටත් ඔහු තීරණය කළා.



0
 0
 අ
 ම
 12
 ව
 ව
 ව
 ග
 ය
 0
 0
 ව
 අ
 ක
 ය
 ආ
 ද
 ද
 ර
 සේ
 ¼
 ද
 ද

ප්‍රශ්න :

1. ගමේ ගොවීන් වගා කටයුතු කරන ආකරය පිළිබඳව රංජිත් වටහාගත් දේ මොනවාද?
2. එම තත්වයන්ගෙන් මිදීම සඳහා කුමක් කළ යුතු දැයි රංජිත් සිතුවාද? එසේ සිතා ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද? එසේ කිරීම වැදගත් වන්නේ ඇයි?
3. නගරයේ වෙළෙන්දන් හමුවීම මගින් රංජිත් ඉගෙන ගත් දේ මොනවාද?
4. අවසානයේ රංජිත් තීරණය කළේ කුමක් කිරීමටද? එසේ කිරීම සුදුසු බවට විශ්වාසයක් ඔහුට ඇතිවූයේ ඇයි?

දෙවන කොටස : සැලසුම් කිරීම

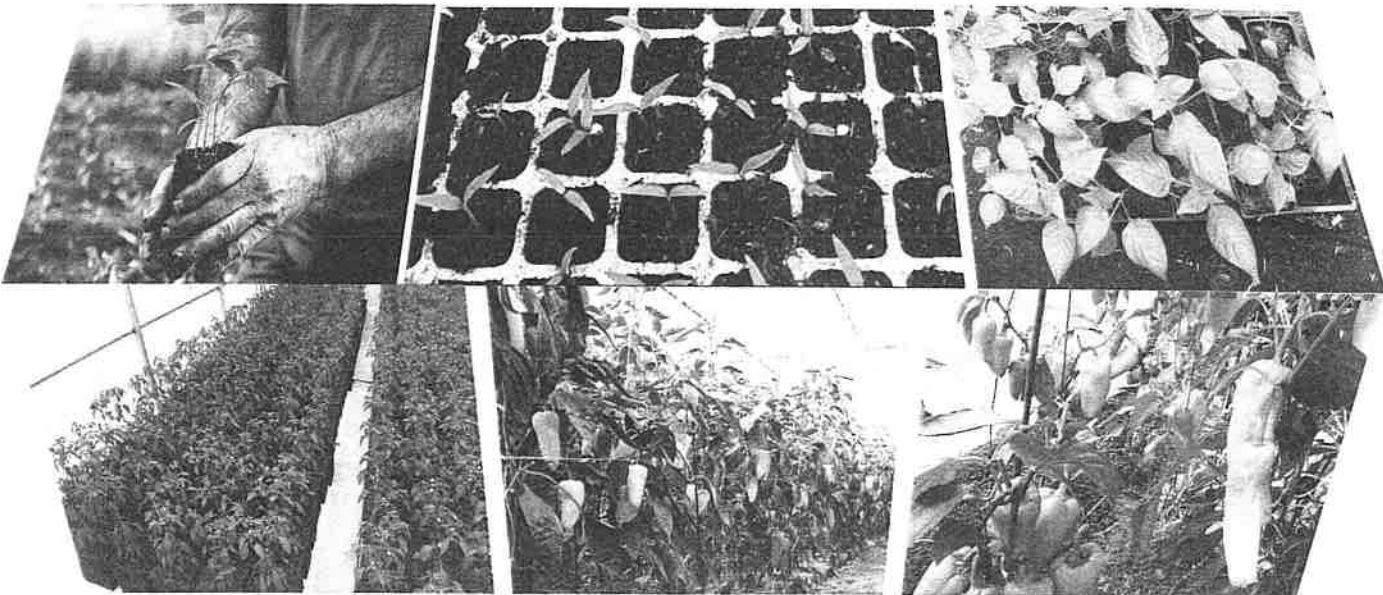
මෙතෙක් සොයාගත් තොරතුරු පදනම් කරගෙන ආරම්භයක් ලෙස අක්කර ¼ ක මාළුමිරිස් වගාකර, අස්වැන්න යාබද නගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනෙකුට සැපයීමට රංජිත් තීරණය කළා. ඒ අනුව මාළුමිරිස් කිලෝග්‍රෑම් 2,500 ක් නිපදවා කිලෝග්‍රෑම් 01ක් රු. 50/- බැගින් විකිණීම මගින් රු. 125,000 ක් උපයා ගැනීම ඔහු ඉලක්කය වූවා.

එම ඉලක්කය සපුරා ගන්නට නම් රංජිත් මෙතෙක් සිතේ පිළියෙල කර ගත් සැලැස්ම සත්‍ය වශයෙන්ම ක්‍රියාවට නැංවීම අවශ්‍යයි. නිපදවන දෑ අලෙවි කිරීම සඳහා වෙළඳුන් දැනුවත් කර එකඟ කරගත යුතුයි; භාවිතා කරන නිෂ්පාදන තාක්ෂණ ක්‍රමය අනුව තමාට අවශ්‍ය යෙදවුම් මිලට ගත යුතුයි; කම්කරු ශ්‍රමය සංවිධානය කරගත යුතුයි; බීම හා තවාන් සකසාගත යුතුයි; පැල සිටුවිය යුතුයි. නිතර නිතර වගාව පරීක්ෂාකර යම් ගැටලුවක් ඇත්නම් පිළියම් කළ යුතුයි. එසේම අස්වනු නෙලන විට ඒවා නිසි ලෙස අසුරා නගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනා වෙත ප්‍රවාහනය කළ යුතුයි.

ලැබිය හැකි ආදායමට වඩා වැදගත් වන්නේ සියලුම වියදම් අඩු කිරීමෙන් පසු ඉතිරිවන ලාභයයි. මෙම වගාවෙන් කොපමණ ලාභයක් උපයාගන්නට පුළුවන් ද යන්න නිසැකවම දැනගන්නට නම් වගාවට අවශ්‍ය බීජ, පොහොර, පළිබෝධනාශක සහ කුලී ශ්‍රමය වැනි යෙදවුම් වලටත් අස්වැන්න අලෙවියටත් දැරීමට සිදුවන වියදම් ගණන් බලා එම වියදම ලැබෙන ආදායමෙන් අඩුකරගත යුතුයි. කෘෂිකර්ම උපදේශකවරිය ලබාදුන් තොරතුරු ඇසුරින් ප්‍රථමයෙන්ම ඔහු වගාවට අවශ්‍ය සියලු යෙදවුම් සහ ඒවා සඳහා දැරිය යුතු වියදම සොයා දැනගත්තා. බීම සකස් කිරීම, හා ප්‍රවාහනය ආදී සේවා වලටත් අස්වැන්න ඇසිරීම සඳහා ගන්නා පෙට්ටිවලටත් කම්කරුවන් සඳහාත් ඔහුට දරන්නට සිදුවන වියදම ද ඔහු ගනන් බැලුවා. ඔහු ගණන්බැලූ ආකාරයට සියලුම යෙදවුම් සහ සේවා සඳහා ඔහුට දරන්නට වෙන වියදම රු. 25,000 ක් විතර වෙනවා. එම වියදම දරා අක්කර ¼ ක මාළු මිරිස් වගා කිරීමෙන් ඔහුට ලැබෙන සම්පූර්ණ ලාභය රු. 100,000 පමණ වන බව ඔහු දැනගත්තා. මෙය ප්‍රදේශයේ හැටියට සතුටු වියහැකි ලාභයක්.

තෙවන කොටස : ක්‍රියාත්මක කිරීම (සංවිධානය, නිෂ්පාදනය අලෙවිකිරීම සහ පසු විපරම)

වගා කන්නය ඇරඹීමට පෙර තමුන් විසින් නිපදවන මාළු මිරිස් මිලට ගැනීමට කැමති වූ වෙළඳුන්ට තමුන් ඒවා නිපදවා සපයන බව දැනුම් දුන්නා. කෘෂිකර්ම උපදේශකවරයා ඔහුට ලබා දුන් උපදෙස් අනුව එම කටයුත්තට අවශ්‍ය යෙදවුම් ද මිලට ගත්තා. තමාට වගා කටයුතු සඳහා සහය සැපයිය හැකි කම්කරුවන් සහ බිම් සකසන යන්ත්‍ර ද සොයාගෙන වගා බිම හා තවාන් සකසා තවාන්වල බීජ සිටවා ගත්තා. නමුත් අනපේක්ෂිත වැස්සක් නිසා බීජවල පැලවීම දුර්වලවීම හා දියමලන්කෘම නිසා ආරම්භයේම ගැටලු ඇතිවුනා. ආධුනික අවධියේ දී මෙවැනි ගැටලු ඇතිවීම ස්වභාවික බව පැවසූ කෘෂිකර්ම උපදේශකවරයා ඔහු දිරිගන්වා නැවත බීජ තවාන් දමාගැනීමට අවශ්‍ය උපදෙස් ලබා දුන්නා. ඒ අනුව ඔහු මාළුමිරිස් නැවත තවාන් දමා පැල සිටුවා ගත්තා. මෙහිදී රු. 1,500 ක අමතර වියදමක් දැරීමටත් සති තුනක් පමණ වගාව ප්‍රමාද කිරීමටත් ඔහුට සිදුවුනා. වෙළෙඳුන් තිදෙනාට පොරොන්දු වූ ලෙස හා ඔවුන්ගේ විශ්වාසය රැකෙන ලෙස උසස් තත්වයේ මාළුමිරිස් ඔවුනට සැපයීම අවශ්‍ය බව රංජිත් සිතුවා. අමතර වියදමක් දරන්නට සිදුවුණත් ඔහු දන්නවා මෙම වගාවෙන් තවමත් ඔහුට ලාභයක් ඉපයීමට අවස්ථාව තිබෙන බව. ඒ නිසා ඔහුට ලැබුණ උපදෙස් හොඳින් පිළිපදිමින් වගා පාලන කටයුතු සිදුකලා.



මුලදීම සිදුවුණ ඇබැදිදිය නිසා කලින් සැලසුම් කල දිනවලට වඩා මසකට පමණ පසුවයි අස්වැන්න නෙලීමට සිදුවන්නේ. ඒ අනුව ප්‍රවාහන කටයුතු නැවත සැලසුම් කළා. රංජිත්ගේ මාළුමිරිස් වගාව හොඳින් වැඩුණා. අස්වැන්න නෙලීමට ආසන්න වනවිට ඒවා අලෙවිය සඳහා ඉදිරිපත් කිරීමට සුදුසු ප්ලාස්ටික් ඇසිරුම් ඔහු සූදානම් කරගත්තා. මසක් ප්‍රමාදවී නමුත් රංජිත්ට මාළුමිරිස් වගාවෙන් හොඳ අස්වැන්නක් නෙලාගැනීමට හැකිවුණා.

අලෙවිය සඳහා උසස් තත්වයෙන් මාළුමිරිස් සැපයිය යුතු බව වෙළඳුන් රංජිත්ට කලින්ම කියා තිබුන නිසා තම අස්වැන්න ක්ෂේත්‍රයෙන් නෙලාගන්නා අවස්ථාවේදීම පරීක්ෂාකර පිරිසිදුව සුරැකීමටත්, ප්‍රමිතියට නොමැති කරල් බැහැර කිරීමටත් රංජිත් කටයුතු කළා. සුදුසු කරල් පමණක් කි.ග්‍රෑම් 25 බැගින් ප්ලාස්ටික් පෙට්ටිවල ඇසිරුවා. බර කිරණ අවස්ථාවේ රංජිත්ට තේරුම්ගන්නට පුලුවන්වුනා ඔහු ලබාගත් මාළුමිරිස් අස්වැන්නෙන් 25%ක් පමණ පලදවීම්, අසාමාන්‍යතා ආදී හේතූන් මත ඉවත් කිරීමට සිදුවී තිබෙන බව. ලැබෙන මුළු අස්වැන්න කිලෝග්‍රෑම් 2,500 ක් වුනොත් මෙසේ ඉවත්

කිරීමට සිදුවන මාළුමිරිස් ප්‍රමාණය කි.ග්‍රෑම් 625 ක්. මේ අවස්ථාවේ රංජිත් නැවත තම ආදායම් හා වියදම් ගණනයකර බැලුවා. රු. 31,250 ක් වන ඉවත දමන අස්වැන්නේ වටිනාකම අඩුකලත් තවමත් එම වගාවෙන් ඔහුට ලාභ ලබන්නට හැකියාව තිබෙනවා.

ඔහු විසින් කලින් සූදානම් කරගත් ප්‍රවාහන ක්‍රමය භාවිතා කරමින් ප්‍රථම වටයේ අස්වැන්න නගරයේ වෙළෙන්දන් තිදෙනා වෙත ඔහු ගෙනගියා. සැපයීමේ ප්‍රමාදය නිසා වෙනත් ගොවියෙකු සම්බන්ධ කරගත් බව පවසමින් පළමු වෙළෙන්දා රංජිත්ගේ මාළුමිරිස් මිලට ගැනීම ප්‍රතික්ෂේප කළා. නමුත් තමා නිපදවූ මාළුමිරිස් ඉතාම උසස් ගුණාත්මයෙන් යුත් බව වෙළෙන්දාට පෙනෙනා දුන් පසු රංජිත් සපයන මාළු මිරිස් මිලට ගැනීමට නැවතත් ඔහු එකඟ වුනා. සැපයීම ප්‍රමාද වන බව කලින්ම වෙළෙන්දාට නොදැන්වීම වරදක් බව රංජිත්ට වැටහුනා.

රංජිත්ගේ සැපයුමට මුදල් ගෙවීමට හැකිවන්නේ දෙමසකට පසුව බව දෙවන වෙළෙන්දා පවසා සිටියා. තමුන් සපයන්නේ උසස්ම තත්වයෙන් බවත්, මීට වඩා හොඳ මිලට ගැනීමේ ක්‍රමයක් නොමැතිනම් එම වෙළෙන්දා සමග ඉදිරියට ගනුදෙනු කිරීමට නොහැකිවන බවත් රංජිත් පවසා සිටියා. එවිට භාරදෙන තොගයෙන් 50%කට මුදල් වහාම ගෙවීමටත් ඉතිරිය මිලඟ වටයේ අස්වැන්න සපයන අවස්ථාවේදී ගෙවා නිමකිරීමටත් දෙවන වෙළෙන්දා එකඟ වුනා.

වෙනත් ගොවීන්ගෙන් අඩු මිලකට මාළුමිරිස් ලැබෙන බව පවසමින් තුන්වන වෙළෙන්දා කලින් එකඟ වූ මිල ගෙවීම ප්‍රතික්ෂේප කළා. අනිකුත් ගොවීන්ගේ නිෂ්පාදන සමඟ සසඳනවිට තම නිෂ්පාදන



ර
ඒ
ඒ
ඒ
ම
හ
ක්
ත
හ
හ
ඟ

වඩා ඉහළ ගුණාත්මක තත්වයක පවතින බව රංජිත් මෙම වෙළෙඳුන්දාට ද පෙන්වා දුන්නා. නගරයේ අනෙක් වෙළෙඳ ආයතනවලට ද කලින් එකඟ වූ මිලට මේවා විකුණා බව රංජිත් පෙන්වා දුන්නා. මේ ආකාරයට රංජිත්ට තම දුවන නියමිත මිලට ගැනීමට තුන්වන වෙළෙඳුන්දා ද එකඟ කරගත හැකිවුණා.

ප්‍රශ්න :

1. රංජිත් මාලමිරිස් බීජ සිටුවීමත් සමඟම සිදුවූ දේ කුමක්ද? එම බාධාවලින් මිදීම සඳහා ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද? එසේ කළේ ඇයි?
2. අස්වැන්න නෙලීමට ආසන්න වන විට රංජිත් කළේ කුමක්ද?
3. අස්වැන්නේ ගුණාත්මය රැකගැනීම සඳහා රංජිත් ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද?
4. අස්වැන්න විකිණීම සඳහා වෙළෙඳුන් හමුවූ විට රංජිත්ට මුහුණපෑමට සිදුවූ ගැටලු මොනවාද?
5. එම ගැටලුවලින් නිදහස්වීමට ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද?

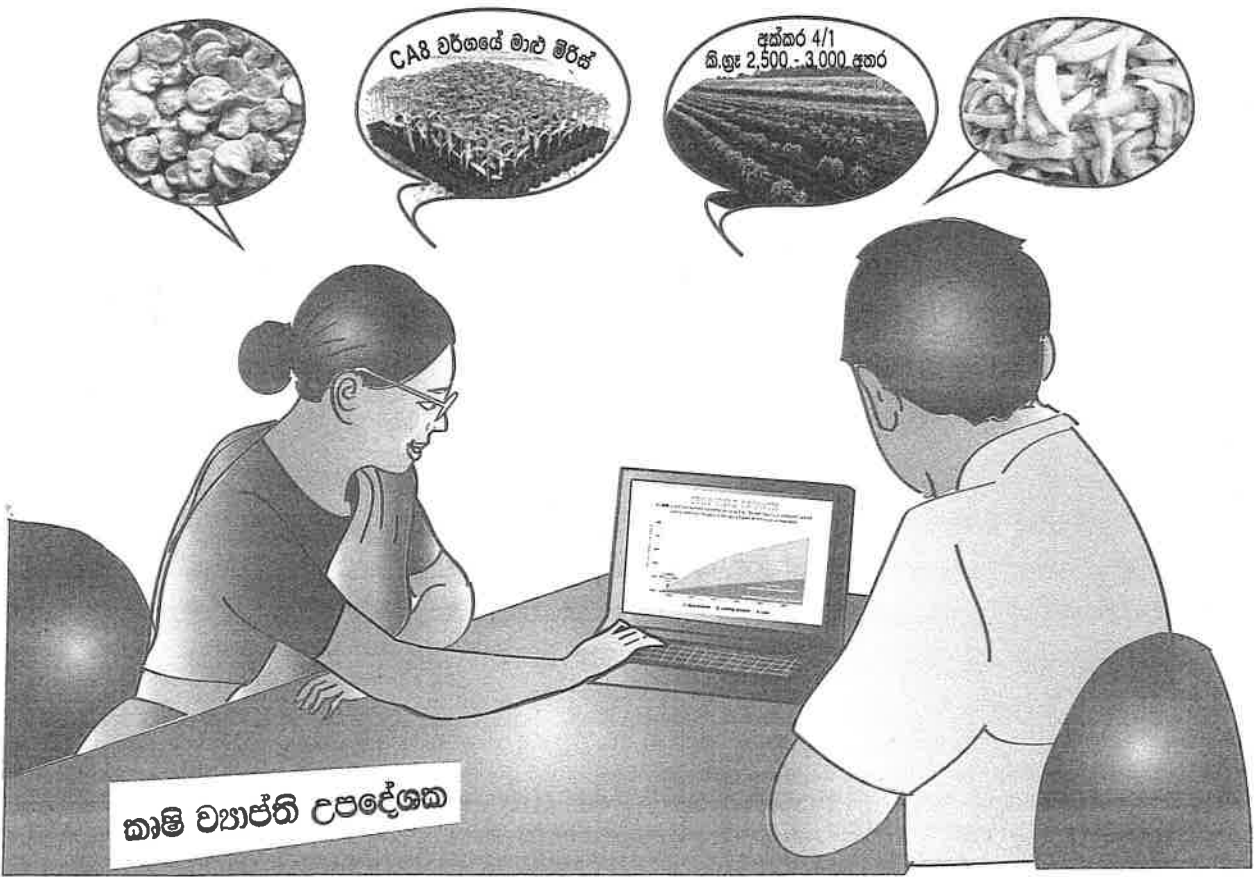
සිවිචන කොටස : ඇගයීම

තුන්වන වටයේ අස්වැන්න ද වෙළෙඳුන්ට සැපයූ පසු රංජිත් ආපසු ගෙදර ආවේ මහත් සතුටකින් යුතුවයි. වෙළෙඳුන් සමඟ ඉතා උපක්‍රමශීලීව කටයුතු කලයුතු බවමේ වන විට ඔහු ඉතා හොඳින්ම වැටහී තිබුණා. තමා නිපදවූ මාලමිරිස් සියල්ල විකුණා අවසාන කලත් මාලමිරිස් ව්‍යාපාරය මුලදී සැලසුම් කල ආකාරයටම ක්‍රියාත්මක නොවූ නිසා මුල් සැලැස්මත් සත්‍ය වශයෙන්ම එය ක්‍රියාත්මකවූ ආකාරයත් අතර සංසන්දනාත්මක විශ්ලේෂණයක් සිදුකිරීම අවශ්‍ය බව ඔහු සිතුවා. සත්‍ය වශයෙන්ම ව්‍යාපාරයෙන් ඔහු උපයාගත් ලාභය කොපමණ දැයි දැනගැනීමට ද ඔහුට අවශ්‍ය වූවා.

රංජිත්ගේ මුල් සැලැස්ම වූයේ මාල මිරිස් ව්‍යාපාරයෙන් රුපියල් 125,000 ක ආදායමක් ලබාගෙන දළ වශයෙන් රුපියල් 100,000 පමණ වූ ලාභයක් උපයාගැනීමයි. මාලමිරිස් කි.ග්‍රෑම් 2,500 ක් අලෙවි කිරීමට ඔහු සැලසුම් කර තිබුණා. නමුත් සත්‍ය වශයෙන්ම ඔහු අලෙවිකර තිබුණේ කි.ග්‍රෑම් 2000 ක් පමණයි. ඒ අනුව කිලෝවකට රු. 50 බැගින් ඔහු ලද ආදායම රු. 100,000 ක්. බීජ නැවත මිලට ගෙන සිටුවීමට ගිය අමතර වියදම ඇතුළුව යෙදවුම් සහ සේවා සඳහා ඔහු වැයකර තිබූ මුදල රු. 27,000 ක් වූවා. ඒ අනුව ගණන් බැලූවිට ඔහු උපයාගත් ලාභය රු. 73,000 ක් බව ඔහු වටහා ගත්තා.

පසුගිය කන්නයේ දී සිදුවූ අඩු පාඩු ඊළඟ කන්නයේ දී මගහරවා ගත්තොත් අනිවාර්යයෙන්ම මීට වඩා වැඩි ලාභයක් තමුන්ට ලබාගත හැකිබව ඔහු වටහා ගත්තා. එපමණක් ද නොව මාල මිරිස් නිපදවීමේදීත් අලෙවි කිරීමේදීත් ඔහු ලද අත්දැකීම් මෙන්ම දියුණු කරගත් ව්‍යාපාරික සම්බන්ධතා ප්‍රයෝජනයට ගෙන ඊළඟ කන්නයේ ඒවා වගා කරන වපසරිය වැඩි කිරීමටත් ඔහු සිතුවා. තමා ලැබූ අත්දැකීම් ඇගයීමකට ලක් කළ රංජිත් පහත තිබෙන වගුවේ සඳහන් ආකාරයට අනාගත කටයුතු සැලසුම් කලා.

සලකා බැලූ කාරණය	ඉදිරි කන්නයේ කටයුතු කළයුතු ආකාරය
නුසුදුසු තත්වයේ බීජ මිලට ගැනීම නිසා තවාන් සාර්ථක නොවීම	විශ්වාස දායී ආයතනයකින් සහතික කළ බීජ මිලට ගත යුතුය
අස්වැන්නෙන් 25%ක් පමණ තේරී අපතේ යාම	නගරයේ ආහාර සකසන ස්ථාන වලට අඩුමිලකට අලෙවි කිරීම ගැන සොයා බැලිය යුතුය
වෙළෙන්දන් මුදල් ගෙවීම ප්‍රමාද කිරීම හා අඩු මිලක් ගෙවීමට තැත් කිරීම	සැපයුමට පෙර එකඟතාවයක් ලබා ගැනීමට සහ ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුම් ඇතිකර ගැනීමට ක්‍රියා කළයුතුය
මිලඟ කන්නයේ දී වැඩිපුර වපසරියක් (අක්කරයක්) වගා කළ හැකි ද ?	<ul style="list-style-type: none"> ■ නගරයේ සිටින අතික් වෙළෙන්දන් සමඟ ද සම්බන්ධතා ඇතිකර ගත යුතුය ■ දඹුල්ල ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේ විශ්වාසදායක ගැනුම් කරුවෙක් සොයා ගත යුතුය ■ වර්තමාන ගැනුම්කරුවන්ට සපයනු ලබන ප්‍රමාණ වැඩි කළ යුතුය ■ පළපුරුදු කම්කරුවන්ගේ සේවය ලබා ගැනීමට උපායශීලී විය යුතුය ■ අඟල් දෙකේ ජල පොම්පයක් මිලට ගත යුතුය ■ වගා ලිඳ තවත් ගැඹුරු කර සකසාගත යුතුය



කෘෂි ව්‍යාප්ති උපදේශක

මිලඟ කන්නයේ මාළු මිරිස් වගාව වඩා හොඳින් කරන්නට සිතුවත් ඒ පිළිබඳව අවසන් තීරණයක් ගත හැකි වන්නේ තමුන් සිතාගත් වැඩි දියුණු කිරීම් සත්‍ය වශයෙන්ම ක්‍රියාත්මක කරන්නට හැකියාවක් පවතිනවා දැයි තව දුරටත් විමර්ශනය කිරීමෙන් පසුවයි. වැඩිදුර සොයා බලා ඉදිරි කන්නයේ සැලසුම සකස්කල යුතුයි. තමුන් සිතූ දේවල් කරන්නට පුළුවන්වන බවට වූ ආත්ම විශ්වාසයක් රංජිත්ට තිබෙනවා. ඒ නිසා ඊළඟ කන්නයේ දී මුහුණ දෙන්නට සිදුවන නව අභියෝගවලින් ජය ලබන්නට ඔහුට හැකි වේවි.

රංජිත්ගේ කටාවෙන් ඔබට බොහෝ දේවල් ඉගෙන ගන්නට හැකි වන්නට ඇති. ගොවිතැන පාසලට නොකඩවා පැමිණියොත් ඔබටත් රංජිත් වගේ කුසලතා තිබෙන කෘෂි ව්‍යාපාරිකයෙක් වන්නට පුළුවනි.

ප්‍රශ්න :

1. තම අස්වැන්න අලෙවි කර අවසන් වූ පසු රංජිත් සොයා බැලුවේ කුමක්ද? එසේ කිරීම අවශ්‍ය කළේ ඇයි?
2. අවසන් වූ කන්නය පිළිබඳව තමාම විසින් සිදුකල විශ්ලේෂණයෙන් රංජිත් ඉගෙන ගත් කරුණු මොනවාද? එම කරුණු ආශ්‍රිත බාධා නැවත ඇතිනොවීමට ඔහු ක්‍රියා කරන්නේ කෙලෙසද?
3. රංජිත්ට ලාභයක් ලැබීමට හැකි වුණාද? ඒ බව ඔහු දැනගත්තේ කෙලෙසද? ඉදිරියේදී තවත් වැඩියෙන් ලාභ ලැබීමට ඔහු සැලසුම් කරන්නේ කෙලෙසද?

රංජිත්ගේ කතාව - පිළිතුරු පත්‍රය

පළමු කොටස: ගොවිපොළේ පවතින තත්වය විශ්ලේෂණය සහ ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනාගැනීම

ප්‍රශ්න :

1. ගමේ ගොවීන් බෝග නිෂ්පාදන කටයුතු ආශ්‍රිතව රංජිත් දුටු දුර්වලකම් මොනවාද?

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

2. එම දුර්වලකම් මග හරවාගෙන ගොවිපොළින් ලබන ආදායම් වැඩිකර ගැනීමට කුමක් කළයුතු දැයි රංජිත් සිතුවාද? එසේ සිතා ඔහු කළේ මොනවාද? එසේ කිරීම වැදගත් වන්නේ ඇයි?

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

3. නගරයේ වෙළෙන්දන් හමුවීම මගින් රංජිත් ඉගෙනගත් දේ මොනවාද?

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

4. අවසානයේ රංජිත් තීරණය කළේ කුමක් කිරීමටද? එසේ කිරීම සුදුසු බවට විශ්වාසයක් ඔහුට ඇතිවූයේ ඇයි?

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

දෙවන කොටස : සැලසුම්කිරීම

ප්‍රශ්න :

1. රංජිත්ගේ සැලසුම විස්තර කරන්න.

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

තෙවන කොටස : ක්‍රියාත්මක කිරීම: සංවිධානය, නිෂ්පාදනය පසු විපරම සහ අලෙවි කිරීම

ප්‍රශ්න :

1 රංජිත් මාළුමිරිස් බීජ සිටුවීමත් සමගම සිදු වූ දේ කුමක්ද? ඒ සඳහා ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද? එසේ කළේ ඇයි?

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

2 අස්වැන්න හෙලීමට ආසන්න වනවිට රංජිත් කළේ කුමක්ද?

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

3 අස්වැන්න විකිණීම සඳහා වෙළෙන්දන් වෙත ගෙන ගිය විට රංජිත්ට මුහුණපෑමට සිදු වූ ගැටලු මොනවාද?

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

4. එම ගැටලු සමනය කර ගැනීමට ඔහු ගත් ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද?

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

සිව්වන කොටස : ඇගයීම

1. තම අස්වැන්න අලෙවි කර නිවසට පැමිණි රංජිත් කළේ කුමක්ද? ඒ ඇයි?

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

2. තම මාළු මිරිස් වගාව පිළිබඳව සිදුකල විශ්ලේෂණයෙන් රංජිත් ඉගෙන ගත් කරුණු මොනවාද? එම කරුණු පිළිබඳව ඉදිරි කන්නයේදී ඔහු ක්‍රියා කළ යුත්තේ කෙලෙසද?

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


3. රංජිත්ට ලාභයක් ලැබීමට හැකි වුණා ද? ඒ බව ඔහු දැනගත්තේ කෙලෙසද? ඉදිරියේදී තවත් වැඩියෙන් ලාභ ලැබීමට ඔහුගේ සැලසුමේ ඇතුළත් කරන්නේ මොනවාද?

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

4 වන රැස්වීම - ගොවියා ව්‍යවසායකයකු වශයෙන්

ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය සඳහා ඔබට තිබිය යුතු හැකියාවන්


රංජිත් වෙත මෙන්ම ඔබ වෙත ද පැවතියයුතු ව්‍යාපාරික කුසලතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ. ඔබ සිතන පරිදි රංජිත්ට හා ඔබටද ඒවා ඇත්නම් ✓ ලකුණ ද නැත්නම් X ලකුණ ද යොදන්න



රංජිත්ට
 මට

ආරම්භක ශක්තිය


කොතෙක් දුෂ්කරතා හා බාධා තිබුණත් යම් (ව්‍යාපාරික) කටයුත්තක් ආරම්භ කිරීමට ඇති දැඩි ආශාව හා උනන්දුවයි.



රංජිත්ට
 මට

අවස්ථා සොයා යාම


නිතරම යමක් වඩා හොඳින් කිරීමට හා ඉන් දැනට වඩා ප්‍රතිලාභ ලැබීමට හැකි විකල්ප ක්‍රම පිළිබඳව විමසිලිමත්ව සිට ඒවා ප්‍රයෝජනයට ගැනීමයි.



රංජිත්ට
 මට

තොරතුරු සොයායාම


තම ව්‍යාපාරය දියුණු කිරීම සඳහා ප්‍රයෝජනවත් වෙළඳපොළ, නව සොයාගැනීම් හා වෙනත් ව්‍යාපාරික තොරතුරු නිතරම සෙවීමයි.



රංජිත්ට
 මට

ගුණාත්මය රැකීම

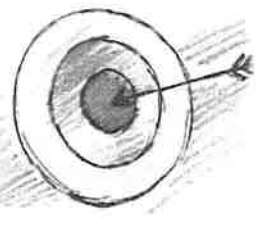
තමා කරන සෑම කටයුත්තක්ම හා නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩයක්ම ඉහළම හෝ නියමිත ප්‍රමිතියකින් පවත්වා ගැනීමයි.



රංජිත්ට
 මට

ක්‍රියාශීලී බව

සීමිත කාලයක් තුළ වැඩි වැඩි ප්‍රමාණයක් කිරීමයි.



රංජිත්ට
 මට

ඉලක්ක පිහිටුවීම

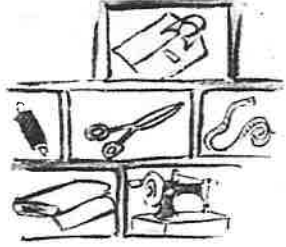
නිශ්චිත ප්‍රතිඵලයක් වෙත තීරණය කළ කාලයක් තුළ යාම.



රංජිතව
මට

අවදානම ගැනීම

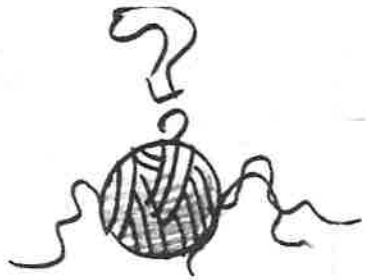
වැරදුනොත් අලාභය භාරගැනීමට සූදානම්ව අලුත් දේවල් කිරීම.



රංජිතව
මට

කුමටත්ව සැලසුම් කිරීම

අඩුම දෝෂ ප්‍රමාණයකින් යුක්තව (ව්‍යාපාරය) පවත්වාගෙන යාමට හැකි ලෙස කටයුතු සංවිධානය



රංජිතව
මට

ප්‍රශ්න විසඳීම

පැනනගින ගැටලුවලට සාර්ථකව සහ ප්‍රායෝගිකව විසඳුම් දීමේ හැකිකම



රංජිතව
මට

නොසැලී සිටීම

අභියෝග සහ අලාභහානි හමුවේ පසුනොබැස අරමුණ වෙත යාම.



රංජිතව
මට

ස්වාධීනත්වය හා ආත්ම විශ්වාසය

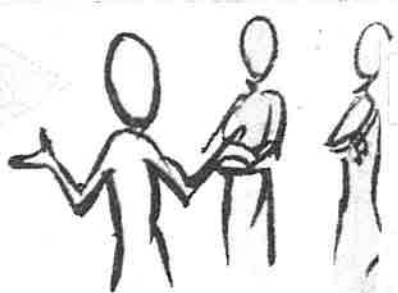
අනුන්ගේ උපදෙස් මත නොව තමන් විසින් වළඹෙන තීරණ මත පදනම්ව ඉදිරියට යාම.



රංජිතව
මට

ගිවිසුම වෙනුවෙන් කැපවී කටයුතු කිරීම

ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ සියල්ලන්ගේ වින්වාසය රැකීම, අවංකත්වය



රංජිතව
මට

වෙළෙඳපළ සබඳතා ගොඩනගා ගැනීම හා පොළඹවා ගැනීම

දක්ෂ ලෙස කටා කර තමාගේ අදහස්වලට අනෙක් පාර්ශ්වයන් කැමති කර ගැනීමට හැකිකම.

ව්‍යවසාකයින් වශයෙන් ඔබේ හැකියාවන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගැනීමට මෙම අභ්‍යාසය උදව් වන්නට ඇත.

මෙහි ඇතුලත් එක් එක් කාරණයට අදාළව තම තමන්ගේ කුසලතා වැඩි දියුණු කර ගන්නේ සහ දුර්වලතා නැති කර ගන්නේ කොහොමද යන්න කවුරුත් එකතුව සාකච්ඡා කරන්න. දුර්වලතා හැකියාවන් බවට පත්කර ගන්නේ කෙසේදැ යි කටා කළ යුතුයි.

5 වන රැස්වීම - සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ ගති ලක්ෂණ

සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකු සතුව පැවතිය යුතු පහත දැක්වෙන ගති ලක්ෂණ ඔබටත් තිබේ ද නැද්ද යන්න ලකුණු කරන්න. ඔබ සතුව නැති කුසලතා හෙවත් ඔබේ දුර්වලතා නැති කර ගන්නා ආකාරය ද ඊට ඉදිරියේ ඇති කොටුවේ සටහන් කරන්න.

	මට තිබිය යුතු ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ	ඇත	නැත	නැති නම්, මා කළ යුතු දේ?
1.	සෑම විටම නායකත්වය ගෙන කටයුතු කිරීම			
2.	ආත්ම විශ්වාසයෙන් යුතුව කටයුතු කිරීම			
3.	දැක්මක් හා ඉලක්ක තිබීම			
4.	ක්‍රියාශීලීව, ජවසම්පන්නව නොපසුබට උත්සාහයෙන් ක්‍රියා කිරීම			
5.	අවදානම් භාර ගෙන අවිත් දේවල් කිරීම			
6.	අන් අය පොළඹවා ගෙන අවශ්‍ය කටයුතු සාර්ථකව ඉටු කර ගැනීම			
7.	කිසිසේත් අන් නොහරින දැඩි අධිෂ්ඨානයක් තිබීම			
8.	වැරැදිම් වලින් ඉගෙනගෙන ඉදිරියට යා හැකි වීම			
9.	තමන් ගේ ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් දැඩි හා අසාමාන්‍ය ලෙස කැපවීම			
10.	අභියෝගාත්මකව හා තරගකාරීව ක්‍රියා කිරීම			
11.	නව්‍යතාවයන් කරා යොමු වීම (අන් අයට වඩා වෙනස් ආකාරයකට ව්‍යාපාරය කිරීම)			
12.	පරාජයන් හමුවේ නොසැලී සිටීම			
13.	අවංක බව හා විශ්වාසනීය බව රැකීම			

6 වන රැස්වීම - ගොවිපළ ව්‍යාපාරවලින් ලාභ ලැබීම

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට පෙර ඒ පිළිබඳව ඔබ දැන සිටිය යුතු කරුණු

ඔබේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරය ගැන සිතා පහත සඳහන් ප්‍රශ්න වලට එක එල්ලේම පිළිතුරු දීමට ඔබට හැකි දැයි බලන්න. එකදු ප්‍රශ්නයකට හෝ ඔබට පැහැදිලි පිළිතුරක් දීමට නොහැකි නම් ඔබේ ව්‍යාපාරය ඒ ආශ්‍රිතව අසාර්ථක වීමට තිබෙන හැකියාව වැඩි ය.

1. මා නිපදවන්නේ කුමක් ද, කොපමණ ප්‍රමාණයක් ද ?
2. නිපදවන්නේ කෙසේ ද, කවදා ද ?
3. මගේ ගොවිපළේ වය නිපදවිය හැකි ද? ඔව් නැත

4.

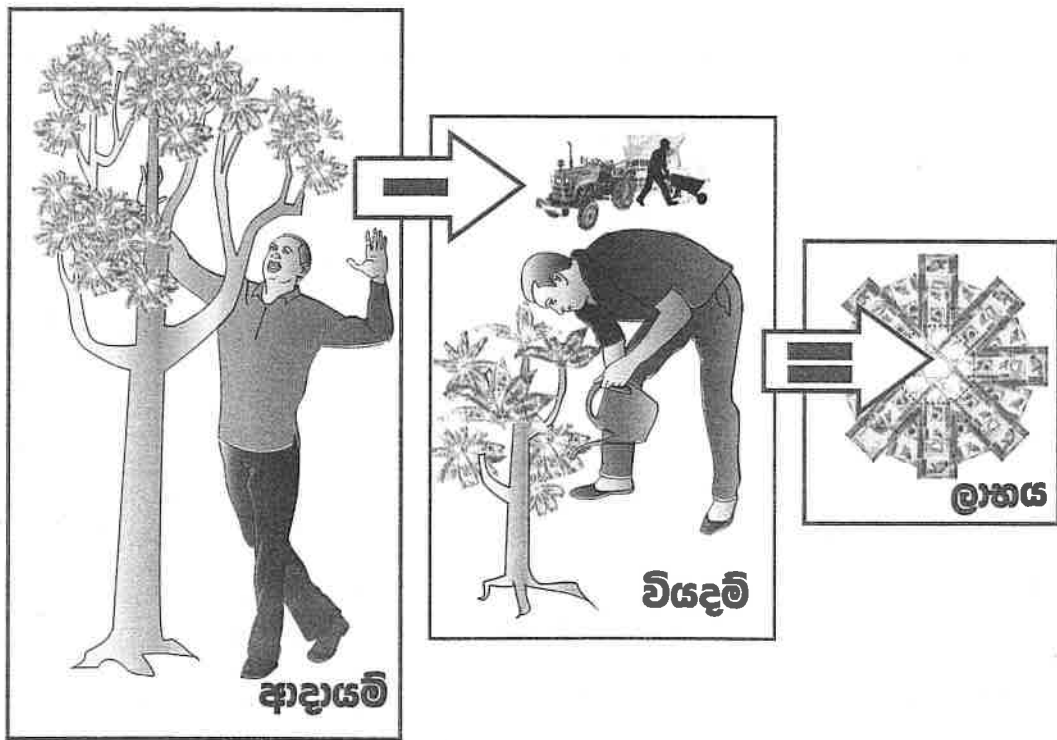
අවශ්‍ය සම්පත් හා යෙදවුම්	මේවා සපයාගන්නා ආකාරය

5. කුමන අන්දමේ ශ්‍රමයක් මට අවශ්‍ය ද? ඒවා සපයාගත හැකි ද?
6. මා නිපදවන දේ අලෙවියට සුදුසුම වෙළඳපළ කුමක් ද, වයට සම්බන්ධවෙන්නේ කොහොමද?
7. වයට වෙළඳපළේ දී ලැබිය හැකි මිල කුමක් ද?
8. එසේ විකිනීම ලාභදායී ද? ඔව් නැත
9. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය තරම් මුදල් මා ලඟ තිබෙනවා ද? ඔව් නැත
10. දරන්නට සිදුවන අවදානම් මොනවා ද? ඒ පිළිබඳව කරන්නේ කුමක් ද?

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක ලාභදායීතාවය

ගොවිපළ ආදායම	ගොවිපළ වියදම්	ලාභය
<p>ගොවිපළේ නිපදවනු ලබන සියලුම ද්‍රව්‍ය වල වටිනාකම (නිෂ්පාදිත ද්‍රව්‍ය විකිණීමෙන් ලැබුණ මුදල් හා පරිභෝජනයට ගත් ද්‍රව්‍ය ප්‍රමාණයේ වටිනාකම)</p>	<p>භාණ්ඩ නිෂ්පාදනයත් අලෙවි කිරීමත් වෙනුවෙන් කරනු ලබන සියලු වියදම්</p>	<p>ආදායමින් වියදම් අඩු කළ විට අත ඉතිරි වන මුදල</p>
		

ලාභය යනු කුමක්ද?



ආදායම - වියදම = ලාභය

- ගොවිපොළේ නිපදවන දේ විකුණා ලැබෙන ආදායම් වලින්
- ගොවිපොළේ සියළු වියදම් සහ අලෙවි කටයුතුවලට යන වියදම් කපා හැරීමෙන් පසු
- ඉතිරිවන මුදල ගොවිපළේ ලාභයයි.

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් හා ගොවිපළ ව්‍යවසායයක් අතර වෙනස අවබෝධ කර ගැනීම

ගොවිපළ ව්‍යාපාරය

සමස්ථ ගොවිපළම සැලකිල්ලට ගත්විට එහි නිපදවන සියළු දෑ සහ සපයනු ලබන සියළුම සේවා ගොවිපළ ව්‍යාපාරයයි.

ඔබේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයෙන් නිපදවන ද්‍රව්‍ය සහ සපයන සේවා මොනවා ද ?

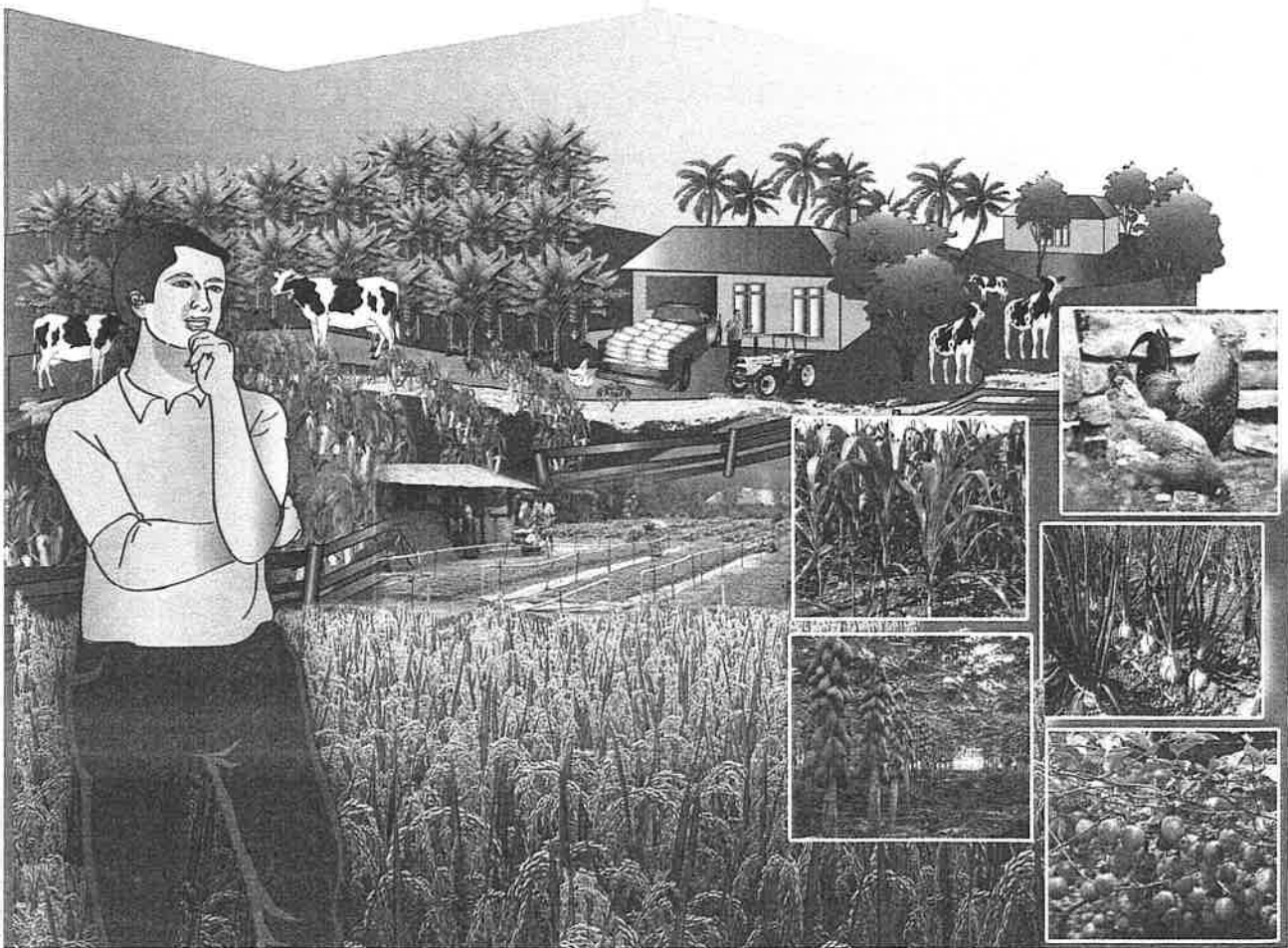
.....

.....

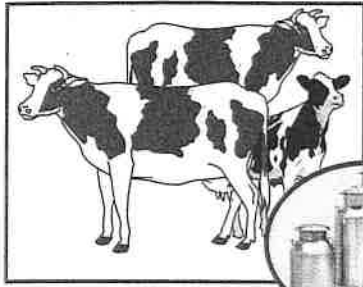
.....

ගොවිපළ ව්‍යවසායය

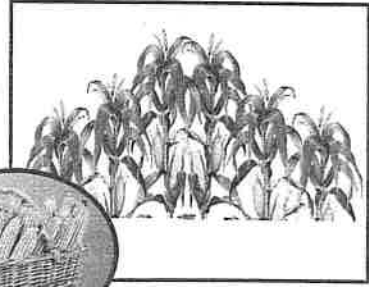
ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක් තුළ ව්‍යවසාය කිහිපයක් තිබිය හැක. ගොවිපළ තුළ ඇති එක් එක් බෝග නිෂ්පාදනයක් හෝ සත්ව නිෂ්පාදනයක්, ව්‍යවසායයක් ලෙස සැලකේ. ගොවියෙක් විසින් බඩ ඉරිඟු, බෝංචි හා බිත්තර නිපදවනු ලැබිය හැක. මේ හැම එකක් ම වෙන් වෙන් ව්‍යවසායයක් වේ. බඩ ඉරිඟු එක් ව්‍යවසායයකි; බෝංචි තවත් ව්‍යවසායයකි; බිත්තර තවත් ව්‍යවසායයකි.



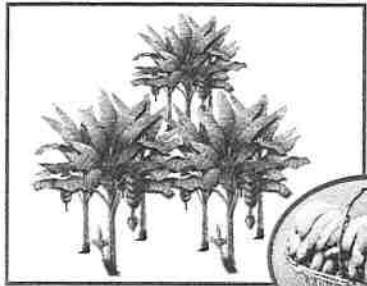
ගොවිපළ ව්‍යවසායයන්



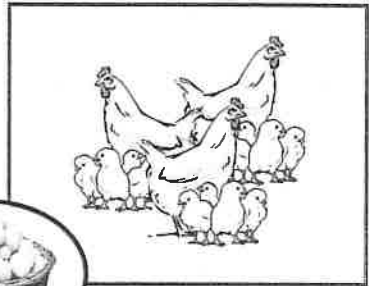
ව්‍යවසායය 1



ව්‍යවසායය 2



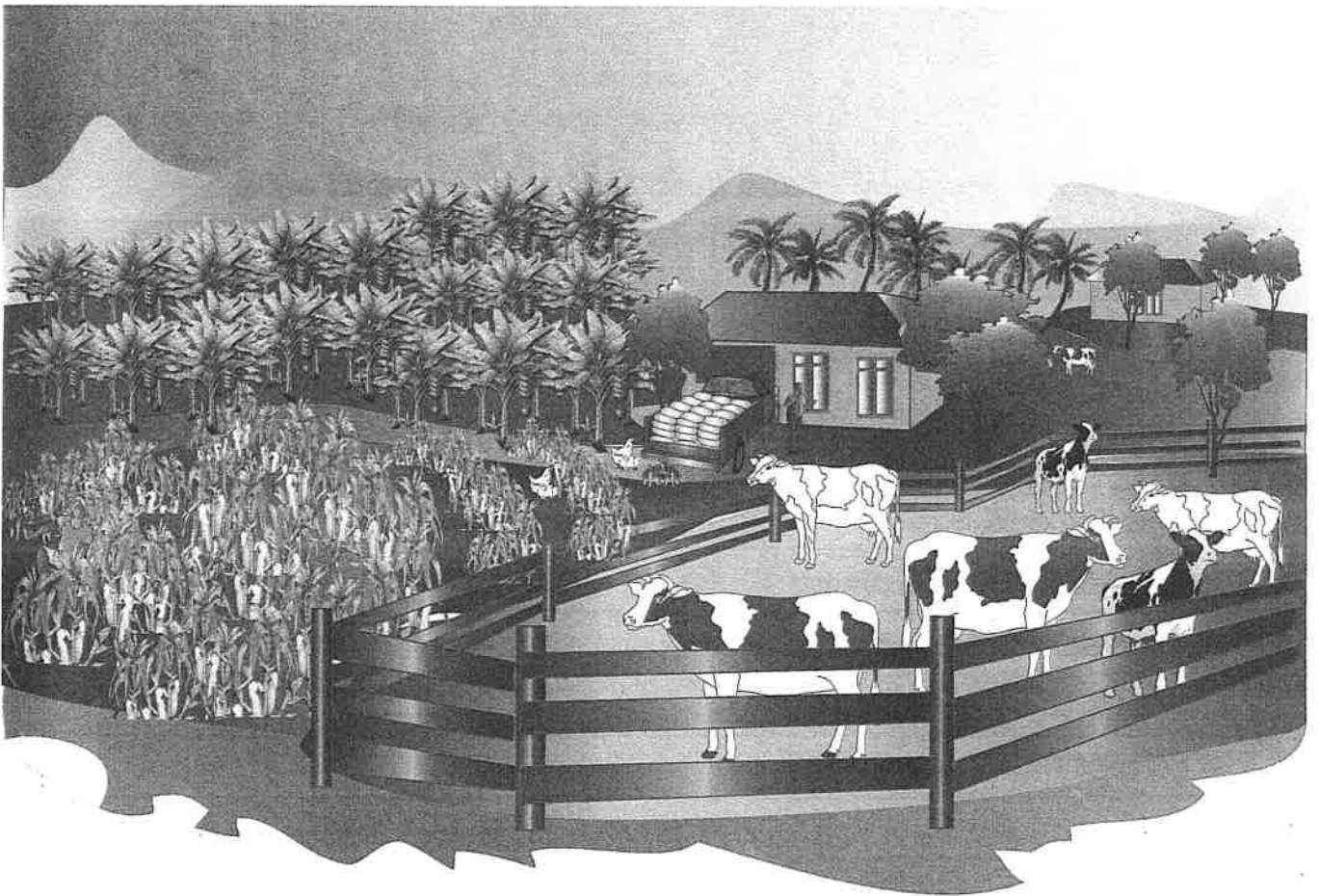
ව්‍යවසායය 3



ව්‍යවසායය 4

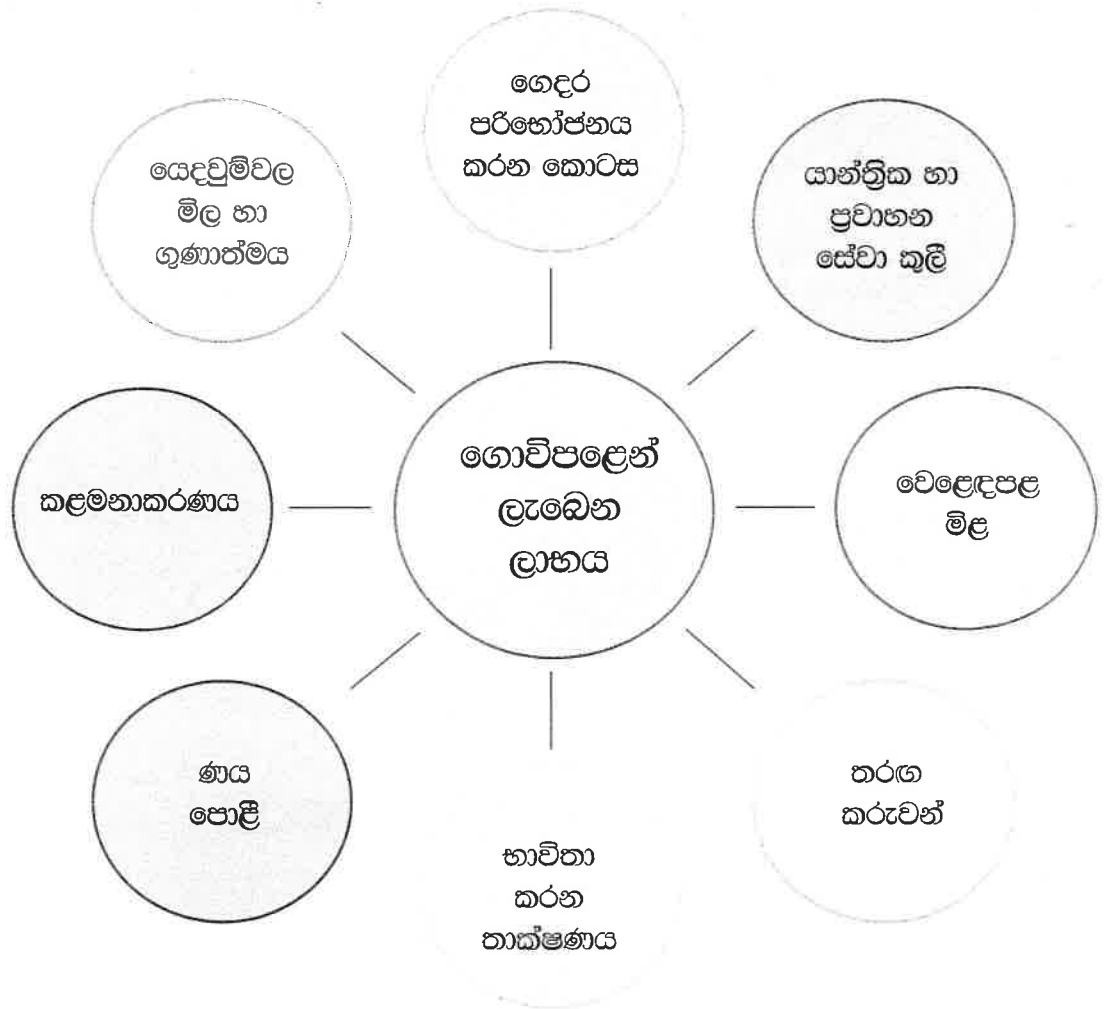


ගොවිපළ ව්‍යාපාරය



ය
නි
ව
ක්.
නා
ම
වි.
වි
ක්

ගොවිපළේ ලාභය අඩුවීමට හෝ වැඩිවීමට බලපාන්නේ මොනවා ද?



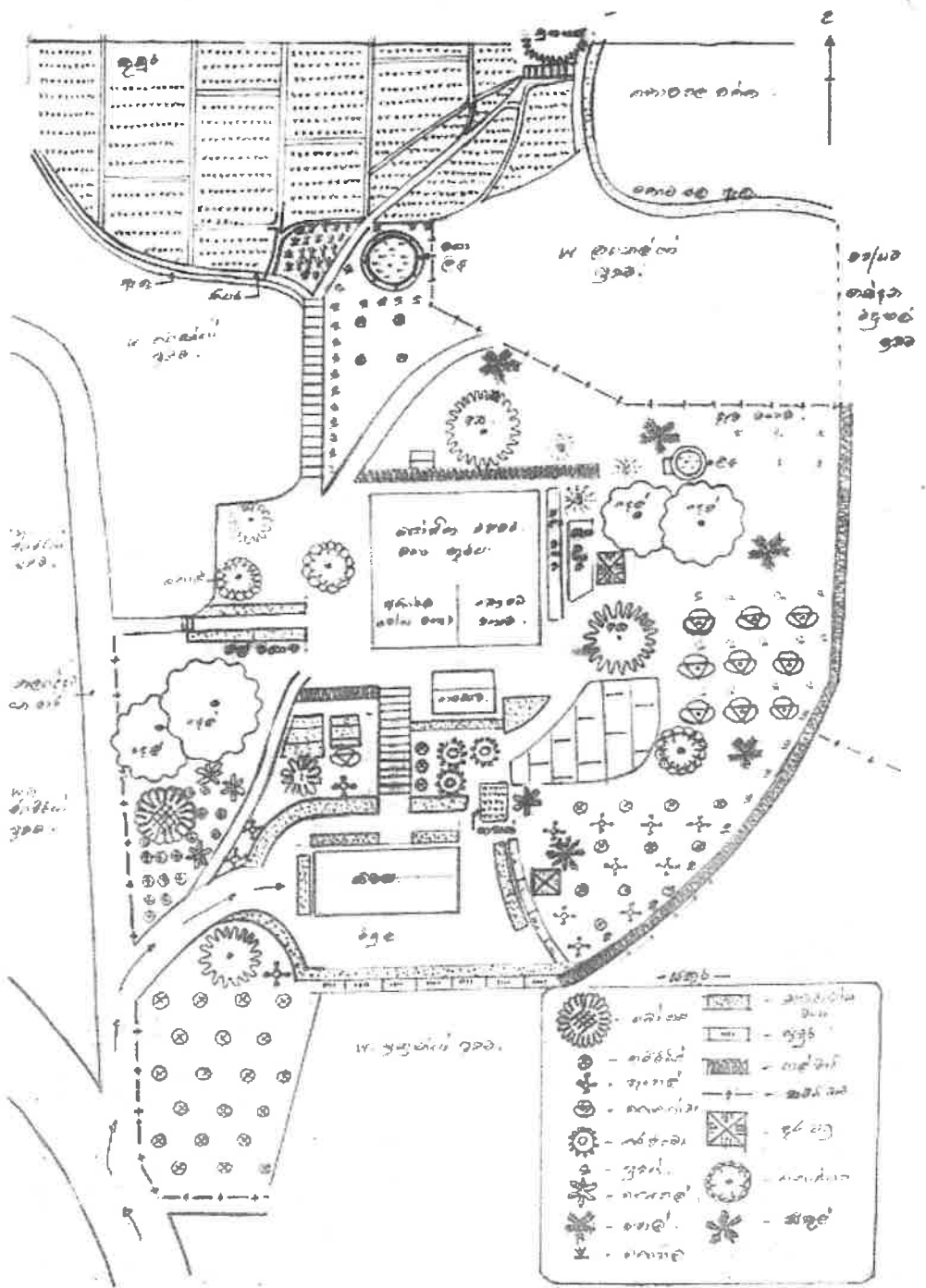
පැවරුම: මගේ ගොවිපොළෙන් ලැබෙන ලාභය වැඩි කරගන්න කළහැකි දේවල්

බලපාන දේවල්	ලාභය වැඩි කරගන්න කළහැකි දේ
යෙදවුම්වල ගුණාත්මය	
යෙදවුම්වල මිල	
බෝග කළමනාකරණ ක්‍රමය	
ණයට ගන්නා මුදල්	
යොදාගන්නා නිෂ්පාදන තාක්ෂණය	
තරඟකාරී ගොවීන් බහුලකම	
අලෙවිකරන මිල	
ගෙදර පාවිච්චිකරන අස්වැන්න	

7 වන රැස්වීම - ගොවිපළේ වත්මන් තත්වය තක්සේරු කිරීම

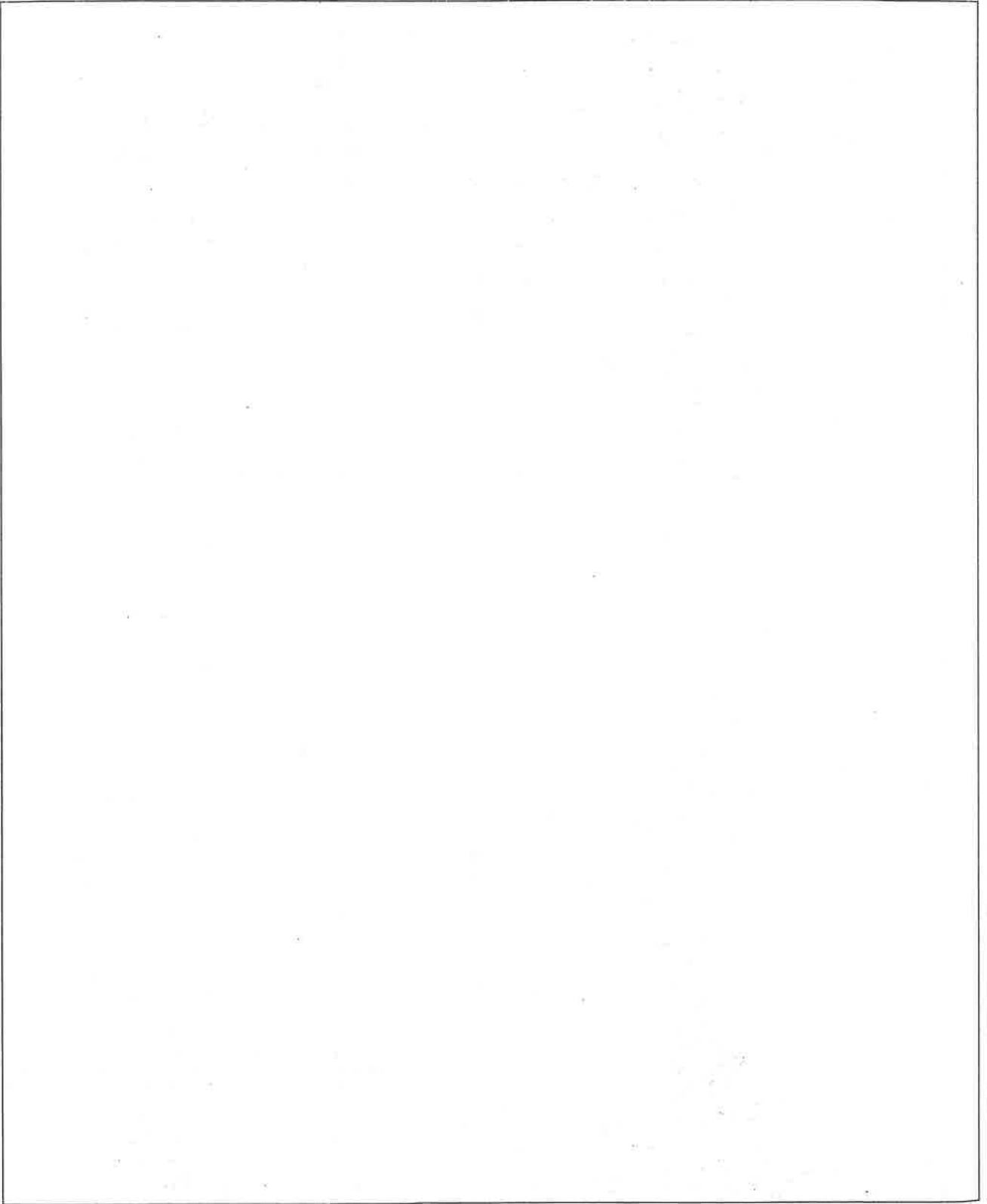
මුලින්ම ඔබේ ගොවිපොළේ වර්තමාන තත්වය දැක්වෙන සිතියමක් අඳිමු.

2013 වසරේ මාතලේ දිස්ත්‍රික්කයේ යටවත්ත කෘෂි උපදේශක කොටසේ උඩස්ථිරය ගමේ කෘෂිකර්ම උපදේශක ඒ වම් සුනිල් බණ්ඩාර මහතා ආරම්භ කළ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරික පාසලට සහභාගි වූ ධනසේන විදානගේ ගොවි මහතා ගේ ගොවිපොළේ සිතියම පහත දැක්වේ.



මේලඟ පිටුවේ ඔබේ ගොවිපළ ද සිතියම් ගත කර එහි තිබෙන ශක්තීන් සහ දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු. ගොවිපළ විශාල නම් ලොකු කඩදාසියක විය ඇඳ පොතට අමුණාගන්න.

මගේ ගොවිපල



නම: ගොවිපලේ වපසරිය අක්කර

පිහිටි ස්ථානය:

ලඟම නගරය සහ වෙළෙඳ මධ්‍යස්ථානයට තිබෙන දුර :

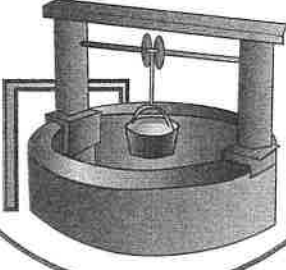
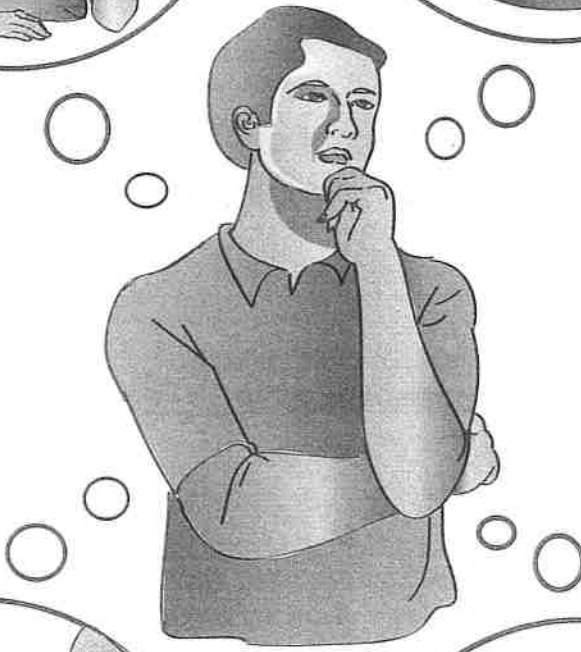
මගේ ගොවිජන ව්‍යාපාරය තුළ ඇති ශක්ති / දුර්වලතා

- ශ්‍රමය
- ඉඩම
- දැනුම
- ජලය
- ප්‍රාග්ධනය
- කළමනාකරණය

මම මූල්‍ය කළමනාකරණය හරියට කරන්නේ නෑ. ඒක මගේ තියෙන ලොකුම දුර්වලකම.



මගේ වගා ප්‍රදේශයේ වටහාදැක්වූ ජලය වගා කළ හැකියි.

මගේ ගොවිජන ප්‍රජාවේ ජන ඉතා හොඳයි. ඒම මගේ ශක්තියයි.



කෙසේද වගාව ගැන මගේ තියෙන දැනුම මගේ ඒකම දුර්වලකමයි.



එක් එක් නිර්ණායකවලට අදාළව තම තමන්ගේ ගොවිපළ තුළ ඇති ශක්තීන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු. උදාහරණය: සිරිසේන ගේ ගොවිපළේ දැනට බඩ ඉරිඟු සහ වී වගා කරයි. ඔහුගේ විශ්ලේෂණය මෙසේය

නිර්ණායක (ව්‍යාපාරමය සාධක)	ශක්තිය	දුර්වලතම
භූමිය ගොවිපළ කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම	වගා බිමෙන් වැඩි කොටසක බඩ ඉරිඟු ඉතා හොඳින් වගා කරන්නට පුළුවනි. වී කොටසේ වෙනත් බෝගත් හොඳට වගා කරන්න පුළුවනි.	මහ කන්නයේ උල්දිය දමන උස්බිම් කොටසේ ඉරිඟු වගාව සාර්ථක නැතැ
තෝරා ගත් බෝග හා සත්ත්ව පාලන කටයුතු	වෙනත් බෝග මෙන් නොව බඩ ඉරිඟු වගාවත් අලෙවියත් පහසුයි කුඹුරු ඉඩමේ කීරි සම්බා වී වචනවා	කවුරුත් වගේ බඩ ඉරිඟු වචන නිසා වියින් ලැබෙන ලාභය අඩුයි
කෘෂි තාක්ෂණය ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව හා භාවිතය	කෘෂි උපදේශක තුමා මම හොඳට හඳුනන නිසා උදව්ගන්න පහසුයි. මගේ ජංගම දුරකථනයෙන් ගොවි මිතුරු සහ 1920 සේවා ගන්න පුළුවනි	එතුමා කාර්යාලයට එන්නේ බදාදාට විතරක් නිසා වෙනත් දිනයක හමුවීම අපහසුයි
යෙදවුම් සපයා ගැනීම හා භාවිතය	බීජ සහ පොහොර ගමේම තියෙන කඩෙන් ණයට ගන්නත් පුළුවනි	ගමේ කඩෙන් ගන්න බඩු ටිකක් බාලයි. මිලත් ටිකක් ඉහළයි
භෞතික සම්පත් සපයා ගැනීම හා භාවිතය	කාමර 2ක් සහිත ගෙයක් හදාගෙන තියෙනවා	ගබඩා කාමරයක් හදාගන්න පුළුවන් නම් අවාරයේ මිල වැඩිවීමේ වාසි ගන්න පුළුවනි
ශ්‍රමය සපයා ගැනීම හා භාවිතය	වගාවට අවශ්‍ය වැඩ ටික කරගන්න පවුලේ කට්ටිය එකතු වුනාම හොඳටම ඇති	දරුවෝ ගොවිතැන් වැඩ වලට එන්න අකමැතියි. මම නොහිටියොත් වී වපුරන්න කෙනෙක් නෑ
අස්වැන්න නෙලීම, සැකසීම, ඇසිරීම හා ගබඩා කිරීම	කරල් ටික පවුලේ හතරදෙනාට කඩා ගන්න පුළුවනි. මහපාර අයිනට දාලා ඉක්මනින් වේලාගන්නත් පුළුවනි	කුලී ට්‍රැක්ටරෙන් කරල් පාගන කොට ඇට කුඩුවෙලා අපතේ යන ප්‍රමාණය වැඩි වෙනවා. පොලන්නත් වෙනවා
අලෙවිය, ප්‍රවාහනය හා බඩු බෙදා හැරීමේ වැඩ පිලිවෙළ	ගමේත් නගරයේත් ධාන්‍ය ගැනුම්කරුවන් එමටයි. කුලියක් ගියත් විකුණන්න නගරයට යාම වාසියි	නගරයට යන පාර අබලන් නිසා එහෙ ගියොත් දවසම රස්තියාදු වෙනවා

වඳුනා
)හුගේ
 ව
 වන
 ඇඩුයි
 ය්
 වක්
 හි
 වන්න
 වී
 හ
 ත්'යන
 හිසා
 යාදු

නිර්ණායක (ව්‍යාපාරමය සාධක)	ශක්තිය	දුර්වලතම
ඉතිරි කිරීම්	වගාවට අවශ්‍ය තරම් මුදලක් බැංකුවේ තියෙන නිසා ණය අවශ්‍ය නැහැ	ට්‍රැක්ටරයක් ගන්න තරම් සල්ලි ඉතුරු කරගන්න තවම බැර වුනා
මුදල් සපයා ගැනීම් හා භාවිතය	හදිසියේ ඕනවෙන මුදලක් නංග්ගෙන් ඉල්ලා ගත්තත් පොතෙන් සල්ලි අරගෙන ඉක්මනට ඒක දෙනවා	ටීවී එක නොගත්තා නම් වාරික ක්‍රමේට ගෙවන්න ට්‍රැක්ටරයක් ගන්න තිබුනා
වාරිකා හා වාරිකා තබා ගැනීම	හැම ආදායමක්ම සහ වියදමක්ම මම සටහන් පොතේ ලියා ගන්නවා	හරියට ලාභ-අලාභ වාරිකාවක් හදාගන්න මම තවම දන්නේ නැහැ
යෙදවුම් හා සේවා සපයන්නන් සමඟ සම්බන්ධතා	බිම් හානි මහින්දගේ ට්‍රැක්ටරය ... කොල පාගන යන්ත්‍රය 0714115.....	මහින්ද පොරොන්දු නිතරම කඩ කරනවා
වෙළඳපළ හා සම්බන්ධතා	කොඩියාන KST ආයතනය පෙරේරා මහතා සමඟ ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක් ඇතිකරගන්න පුළුවනි	ඉදිරි ගිවිසුම් කරන CIC ආයතනයේ අංකය මම දන්නේ නැහැ
ණය ලබා ගත හැකි අය හා සම්බන්ධතා	සණස බැංකුව - දෙන්නෙක් ඇපවෙලා රුපියල් 50,000 ක් ගන්න පුළුවනි	

අභ්‍යාසය: මබේ ගොවිපොළේ ඇති ශක්තීන් හා දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු

මා සහ මගේ ගොවිපොළ තුළ තිබෙන ශක්තීන් හා දුර්වලතා

(ඉදිරි පිටුවේ තිබෙන සිරසේනගේ ගොවිපළ උදාහරණය අනුව ඔබ අදින ලද විග්‍රහයේ ඇතුළත් විස්තර ද සිහියට ගනිමින් පහත වගුව පුරවන්න)

ඉදිරි කන්නයේ මගේ ගොවිපොළ නිෂ්පාදන:

නිර්ණායක (ව්‍යාපාරමය සාධක)	ශක්තිය	දුර්වලතම
භූමිය හා විය ගොවිපළ කටයුතු සඳහා යොදා ගැනීම		
බෝග හා සත්ව පාලන කටයුතු තෝරා ගැනීම		
කෘෂි තාක්ෂණය ලබා ගැනීමට ඇති හැකියාව හා භාවිතය		
යෙදවුම් හා සේවා සපයා ගැනීම හා භාවිතය (බීජ, පොහොර, කුලී යන්ත්‍ර, රක්ෂණය)		
භෞතික සම්පත් සපයා ගැනීම හා භාවිතය		
ශ්‍රමය සපයා ගැනීම හා භාවිතය		
අස්වැන්න හෙලීම, සැකසීම, ඇසිරීම හා ගබඩා කිරීම		
අලෙවිය, ප්‍රවාහනය හා බඩු බෙදා හැරීමේ වැඩ පිළිවෙළ		
ඉතිරි කිරීම්		
මුදල් සපයා ගැනීම හා භාවිතය		
වාර්තා හා වාර්තා තබා ගැනීම		
යෙදවුම් සපයන්නන් සමඟ සම්බන්ධතා		
වෙළඳපළ හා සම්බන්ධතා		
ණය ලබා ගත හැකි අය හා සම්බන්ධතා		

8 වන රැස්වීම - ගොවිපළ විශ්ලේශණයෙන් ලත් ප්‍රතිඵල ක්‍රියාවට නැංවීම

පසුගිය රැස්වීමේදී අපි තම තමන් සහ තමන්ගේ ගොවිපොළවල තිබෙන ශක්තීන් සහ දුර්වලතා හඳුනා ගත්තෙමු. දැන් කළයුතු වන්නේ අපේ ගොවිපොළවල් වලින් උපරිම ලාභයක් ලබාගැනීම සඳහා දැනට හඳුනාගෙන තිබෙන ශක්තීන් ප්‍රයෝජනයට ගන්නේ කොහොමද යන්නත්, ගොවිපොළේ තිබෙන දුර්වලතා නැතිකර ගන්නේ කොහොම ද යන්නත්, තීරණය කර ක්‍රියාත්මක කිරීමයි. සිරිසේන තම ගොවිපොළේ තිබේ යැයි හඳුනාගත් ශක්තීන් සහ දුර්වලතා ඉදිරි ගොවිපොළ සංවර්ධනය සඳහා යොදාගත්තේ කොයි ආකාරයට දැයි ඉදිරි පිටුවේ උදාහරණයක් වශයෙන් දක්වා තිබේ.

ශක්තීන් ප්‍රයෝජනයට ගනිමු.



නුවරඑළියේ මගේ ඉඩමේ තක්කාලි වලට වඩා ස්ට්‍රෝබර් වැව්වොත් වැඩියෙන් ලාභ ලැබෙයි කියලා හිතෙනවා.



මම වචන බෝග වර්ගවලින් වැඩියෙන් ලාභ ලැබෙන ඒවා ගැන දන්නැ...



**දුර්වලතා හඳුනා ගනිමු...
හඳුනාගෙන නැති කරමු...**

උදාහරණය:- සිරිසේනගේ ගොවිපළේ තිබුණු ශක්තින් හා දුර්වලතා අනුව ඉදිරියේදී කරන්නේ මොනවාදැයි ඔහු තීරණය කළ ආකාරය

ශක්තිය	ශක්තියෙන් ප්‍රයෝජන ගන්න කරන දේවල්
වගා බිමෙන් වැඩි කොටසක බඩ ඉරිඟු ඉතා හොඳින් වගා කරන්නට පුළුවනි. ඒ කොටසේ වෙනත් බෝගත් හොඳට වගා කරන්න පුළුවනි.	දෙමුහුන් බඩඉරිඟු අක්කර 2 ක වවනවා.
වෙනත් බෝග මෙන් නොව බඩ ඉරිඟු වගාවත් අලෙවියත් පහසුයි කුඹුරු ඉඩමේ කිරි සම්බා වී වවනවා	ඉරිඟු අක්කර 2 න් අක්කර බාගයක් කිරි කරල් වලට කඩනවා. කිරි සම්බා අක්කර බාගයයි
කෘෂි උපදේශක තුමා මම හොඳට හඳුනන නිසා උදව්ගන්න පහසුයි. මගේ ජංගම දුරකථනයෙන් ගොවි මිතුරු සහ 1920 සේවා ගන්න පුළුවනි	බදාදා ගිහින් කෘෂි උපදේශක මහත්තයා හමුවෙලා සහතික බිත්තර වී ගන්න යොදා ගන්නවා. ඒ ගමනම අස්වැන්න වැඩි බඩඉරිඟු ගන්නත් අහනවා
බීජ සහ පොහොර ගමේම තියෙන කඩෙන් ණයට ගන්නත් පුළුවනි	මුදල් හිඟයක් වුනොත් විතරක් ගමේ කඩෙන් ඒවා ගන්නවා
කාමර 2ක් සහිත ගෙයක් හදාගෙන තියෙනවා	ධාන්‍ය මිල අඩු කාලෙදී මම එක කාමරයක් ගබඩාවක් හැටියට පාවිච්චි කරනවා
වගාවට අවශ්‍ය වැඩි ටික කරගන්න පවුලේ කට්ටිය එකතු වුනාම හොඳටම ඇති	එක එක්කෙනාට හොඳට කරන්න පුළුවන්කම තියෙන වැඩ ඒ අයට පවරනවා
කරල් ටික පවුලේ හතරදෙනාට කඩා ගන්න පුළුවනි. මහපාර අයිතට දාලා ඉක්මනින් වේලාගන්නත් පුළුවනි	කිරි කරල් කඩලා ලමයි දෙන්නා ලවා පාර අයිතේ විකුනනවා. ඒ ගමන්ම ඉරිඟු ඇටයි වී ටිකයි පාර අයිතේ දාලා වේලගන්න පුළුවනි
ගමේත් නගරයේත් ධාන්‍ය ගැනුම්කරුවන් එමටයි. ලොරි කුලී ගියත් විකුණන්න නගරයට යාම වාසියි	කලබල නොවී හොඳ මිලක් ලැබෙන වෙලාව එනකල් ඉඳලා නගරයට ගිහින් විකුණනවා
වගාවට අවශ්‍ය තරම් මුදලක් බැංකුවේ තියෙන නිසා ණය අවශ්‍ය නැහැ	ඉතිරිකිරීම් ටික ටික වැඩි කරගෙන ට්‍රැක්ටරයක් ගන්න බැංකුවෙන් ණයක් ගන්නවා
හදිසියේ ඕනවෙන මුදලක් නංග්ගෙන් ඉල්ලා ගත්තත් පොතෙන් සල්ලි අරගෙන ඉක්මනට ඒක දෙනවා	විශ්වාසය කඩලා නැති නිසා ට්‍රැක්ටරය ගන්න මුදල් අඩුවක් තිබුනොත් නංග්ගෙන් ගන්නවා
හැම ආදායමක්ම සහ වියදමක්ම මම සටහන් පොතේ ලියා ගන්නවා	කන්නය ඉවරවුනාම ගොවිපලෙන් ලැබුන ලාභය කොච්චරක්ද කියලා මම ගණන් බලනවා
බිම් භාන මහින්දගේ ට්‍රැක්ටරය කොල පාගන යන්ත්‍රය 0714115.....	අඩුම මිලට මේ කටයුතු කරන්නේ මේ අයයි
කොඩියාන KST ආයතනය පෙරේරා මහතා සමග ඉදිරි වෙළෙඳ ගිවිසුමක් ඇතිකරගන්න පුළුවනි	කන්නය පටන්ගන්න කලින් ගිහින් හොයා බලනවා
සණස බැංකුව - දෙන්නෙක් ඇපවෙලා රුපියල් 50,000 ක් ගන්න පුළුවනි	

නේ

ලේ

ඉ

ඊ

ආ

භ

ඝ

දුර්වලතම	විය නැතිකරගන්නේ කොහොම ද
මහ කන්නයේ උල්දිය දමන උස්බිම් කොටසේ ඉරඟු වගාව සාර්ථක නැහැ	ඒ කොටසේ මම ගැඹුරට කානු දාගන්නවා
කවුරුත් වගේ බඩ ඉරඟු වවන නිසා වයිත් ලැබෙන ලාභය අඩුයි	වැඩිම අස්වැන්න දෙන වර්ගයක් වවනවා කොටසක් කිරි කරල්වලට විකුණනවා
චතුරා කාර්යාලයට එන්නේ බදාදාට විතරක් නිසා වෙනත් දිනයක හමුවීම අපහසුයි	ඔහුට කලින් දන්වලා හමුවෙනවා
ගමේ කඩෙන් ගන්න බඩු ටිකක් බාලයි. මිලත් ටිකක් ඉහළයි	ටවුමට යන වෙලාවක බීජ සහ පොහොර ගෙන් තියාගන්නවා
ගබඩා කාමරයක් හදාගන්න පුළුවන් නම් අවාරයේ මිල වැඩිවීමේ වාසි ගන්න පුළුවනි	දැනට තාවකාලිකව ගේ ඇතුලේ කාමරයක් ගබඩා වැඩට ගන්නවා
දුරුවෝ ගොවිතැන් වැඩ වලට එන්න අකමැතියි. මම නොහිටියොත් ඒ වපුරන්න කෙනෙක් නෑ	දුරුවෝ වැඩ කලාම සන්නේසමක් දෙනවා
කුලී ට්‍රැක්ටරෙන් කරල් පාගන කොට ඇට කුඩුවෙලා අපතේ යන ප්‍රමාණය වැඩි වෙනවා. පොලන්නත් වෙනවා	ලබන කන්නේ කොල මඩින මැසීමක් කුලියට ගන්නවා
නගරයට යන පාර අබලන් නිසා එහෙ ගියොත් දවසම රස්තියාදු වෙනවා	එහෙ යන දවසට කරන්න තියෙන වැඩ කීපයක්ම එකවර කරගෙන එනවා
ට්‍රැක්ටරයක් ගන්න තරම් සල්ලි ඉතුරු කරගන්න තවම බැර වුනා	ලීසිං ක්‍රමේට ගන්න පුළුවන්ද කියා බලනවා
ටීටී එක නොගන්නා නම් වාර්ක ක්‍රමේට ගෙවන්න ට්‍රැක්ටරයක් ගන්න තිබුනා	අත්‍යවශ්‍ය නොවන දේවල් වලට කරන වියදම්වලට සීමාවක් දා ගන්නවා
හරියට ලාභ-අලාභ වාර්තාවක් හදාගන්න මම තවම දන්නේ නැහැ	කෘෂි උපදේශකගෙන් විය දැනගන්නවා
මහින්ද පොරොන්දු නිතරම කඩ කරනවා	නිතර නිතර කටාකරලා ගෙන් ගන්නවා
ඉදිරි ගිවිසුම් කරන CIC ආයතනයේ අංකය මම දන්නේ නැහැ	ටවුමට ගියාම එතනටත් යනවා

අන්‍යාසය: 34 වන පිටුවේ ඔබේ ගොවිපොළ ගැන කළ විශ්ලේෂණය අනුව ඉදිරියේ දී ඔබ කරන දේවල්

ශක්තිය	ශක්තියෙන් ප්‍රයෝජන ගන්න කරන දේවල්

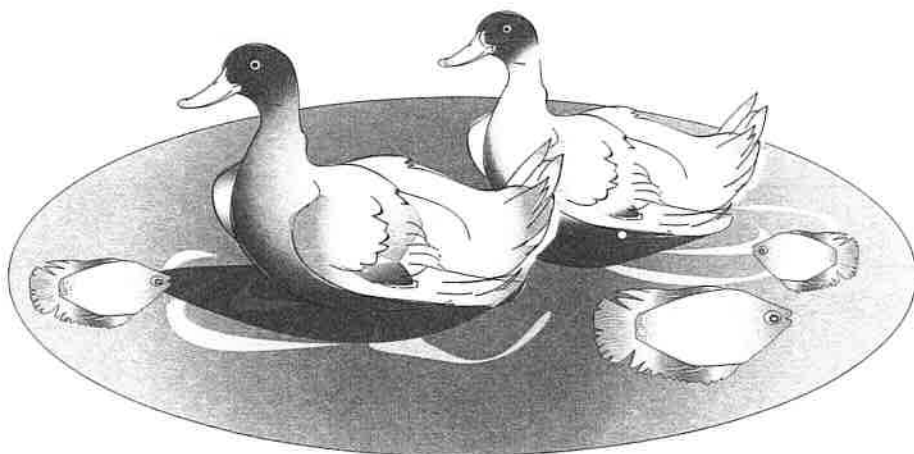
දුර්වලතම	එය හැකිකරගන්නේ කොහොම ද

ගොවිපළ ව්‍යවසායයන් අතර ඇති සම්බන්ධතා අවබෝධ කර ගැනීම

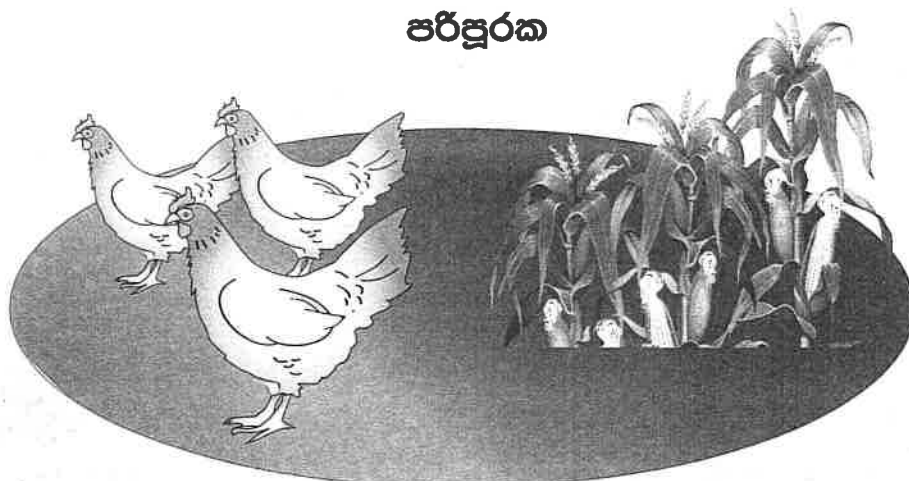
ව්‍යවසායයන් හඳුනා ගනිමු



තරඟකාරිණි



පරිපූරක



අනුපූරක

4. මුළු ආදායම හා ලාභය

ව්‍යවසාය	
මුළු අස්වැන්න (කි.ග්‍රෑ.) (1)	
නරක්වී අපතේ ගිය කොටස (කි.ග්‍රෑ.) (2)	
මුළු අස්වැන්නෙන් ලාභයට දායක වන ප්‍රමාණය (අලෙවි, පරිභෝජන, පරිත්‍යාග හා ගබඩා කළ ප්‍රමාණ වල එකතුව) (කි.ග්‍රෑ.) = 1 - 2 (3)	
වෙළඳපළේ දී ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත විකිණුම් මිල (කි.ග්‍රෑ.1 ට රුපියල්) (4)	
..... මුළු ආදායම (රුපියල්) = 3 x 4	

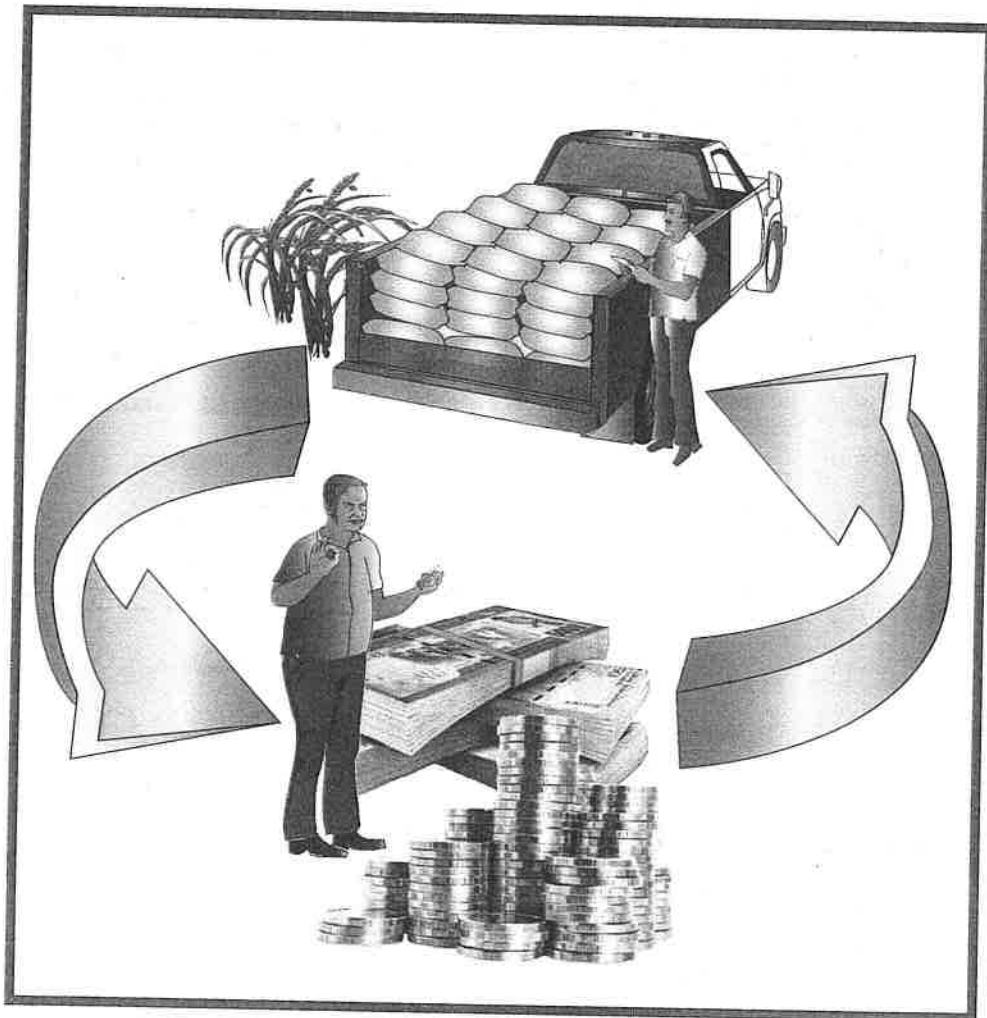
ලාභය = මුළු ආදායම - (මුළු නිෂ්පාදන වියදම් + මුළු අලෙවි වියදම්)

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

9 වන රැස්වීම - අලෙවිකරණය හා වෙළෙඳපළ අවබෝධකර ගැනීම

අලෙවිකරණය හා වෙළෙඳපළ නිර්වචනය කිරීම

රංජිත් වෙත මෙන්ම ඔබ වෙත ද පැවතියයුතු ව්‍යාපාරික කුසලතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ. ඔබ සිතන පරිදි රංජිත්ට හා ඔබටද ඒවා ඇත්නම් ✓ ලකුණ ද නැත්නම් X ලකුණ ද යොදන්න



අලෙවිකරණය

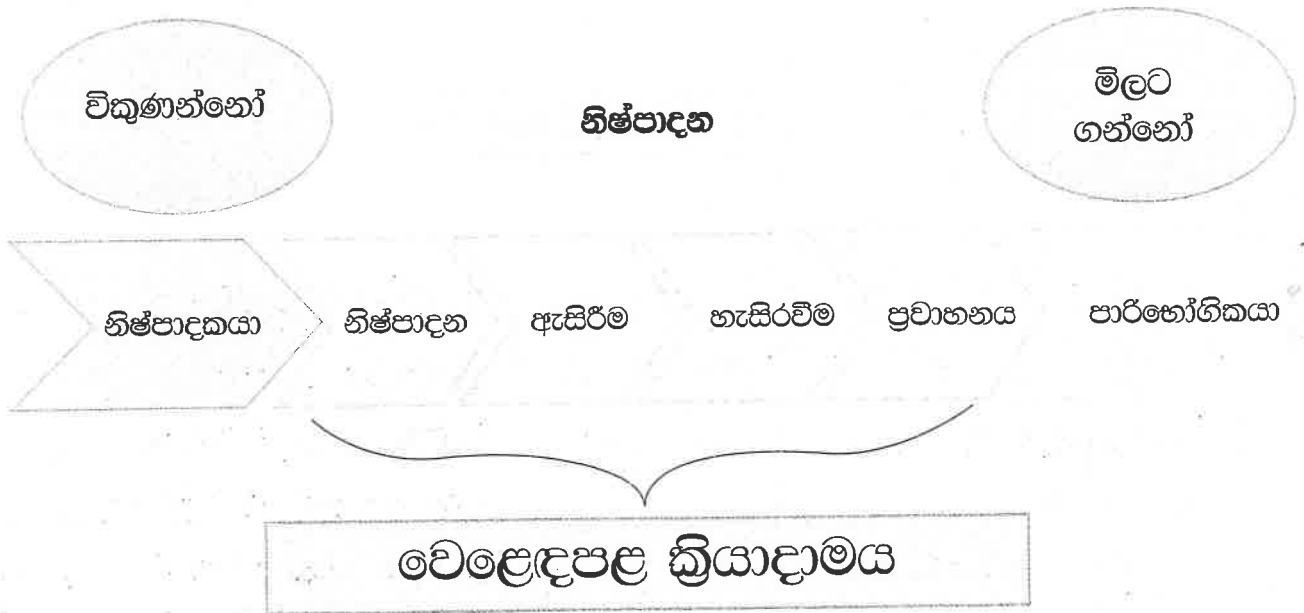
යම් නිෂ්පාදනයක්, නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු සිදුවන ගනු-දෙනු ක්‍රියාදාමය අලෙවිකරණයයි.



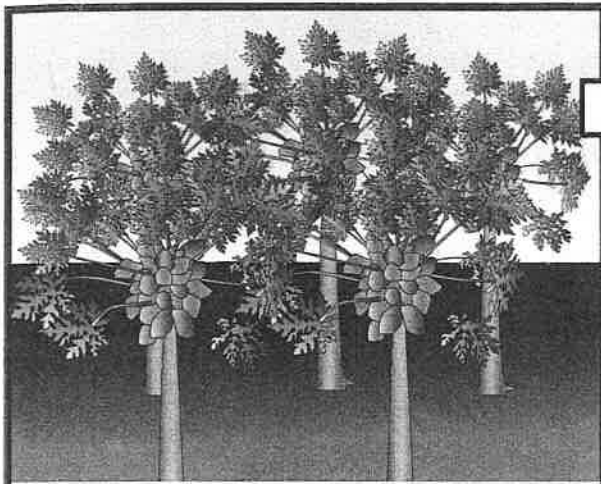
වෙළෙඳපළ

හාණ්ඩ හා සේවාවන් ගනු-දෙනු කෙරෙන ස්ථානය වෙළෙඳපළයි. අලෙවි කරන්නන් ගෙන්, මිලට ගන්නන් ගෙන්, නිෂ්පාදකයන් ගෙන් හා මිල යාන්ත්‍රණයන් ගෙන් වෙළෙඳපළ නිර්මාණය වේ.

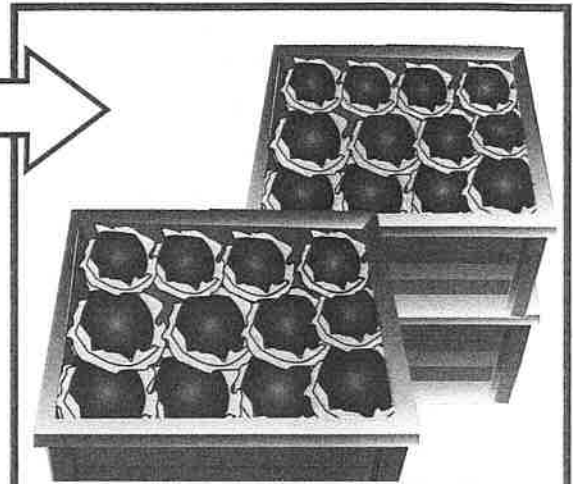
මුදල් සඳහා හාණ්ඩ හා සේවාවන් හුව-මාරුවීම අලෙවිකරණයයි



වෙළෙඳපළ ක්‍රියාදාමය



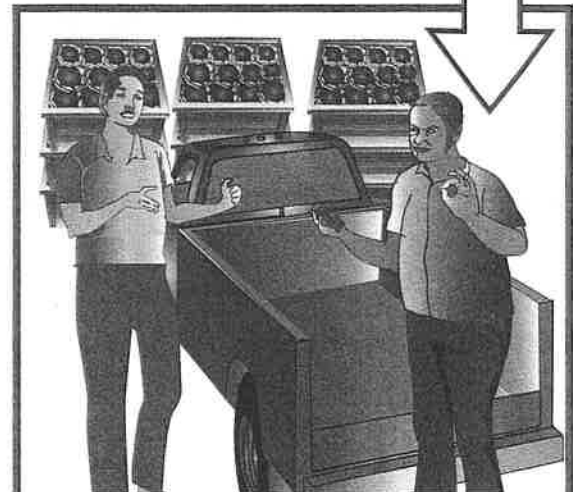
පැපොල් වගාව



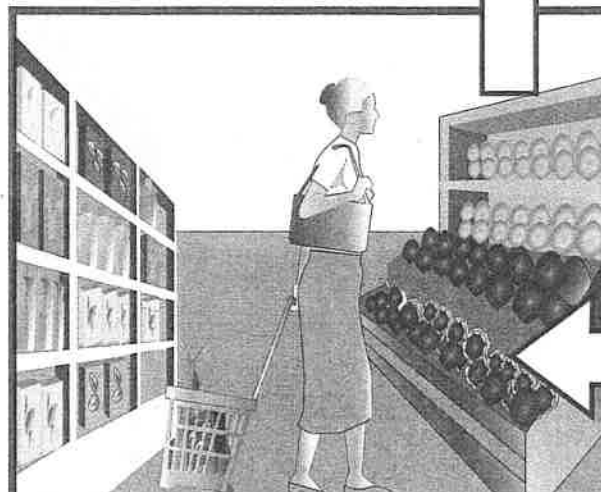
ඇඟිරීම



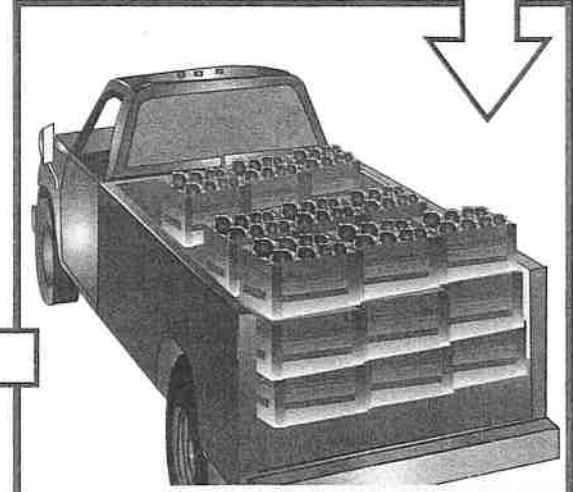
පාරිභෝගිකයා



ගැනුම්කරු මිලදී ගැනීම



වෙළෙඳපොළ



ප්‍රවාහනය

මම අලෙවි කරන්නේ කොතැනටද?

මගේ ගොවිපල තුළම ද?



සහි තොළ තුළ ද?



කොහ වෙළෙඳ තොළට ද?



සුපිරි වෙළෙඳ සැලට ද?



මේ වෙළෙඳපොළවල ගැන මම මොනවා දැනගන්න ඕනද?

- * විවෘත කරන වේලාව
- * ඒ ඒ වෙළෙඳපොළට කොච්චර ප්‍රමාණ වලින් ඕන වෙයිද?
- * කොමිස් දෙන්න වෙයිද?
- * ප්‍රවාහනයට කොච්චර වියදම් වෙයිද?

අලෙවිකරණය කළ හැක්කේ කොහේදී ද? සොයා බලා තීරණය කිරීම

උදාහරණය:- නිෂ්පාදනය - බඩ ඉරිඟු

<p>1. නිෂ්පාදනය විකිනීම සඳහා ඇති විවිධ වෙළඳපළවල් මොනවා ද?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ගමේ කඩේ, ■ සියඹලාණ්ඩුවේ තොග කඩ, කොඩියාන KST සමාගම, CIC සමාගම ■ සත්ව ආහාර ආයතන ■ මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් චලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම ■ ජාඇල ත්‍රිපෝෂ ආයතනය
<p>2. එම වෙළඳපළවල් සඳහා අවශ්‍ය කොපමණ ප්‍රමාණ වලින් ද?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ගමේ කඩේ: කිලෝග්‍රෑම් 1 සිට ඉහලට ■ සියඹලාණ්ඩුවේ තොග කඩ, කොඩියාන KST සමාගම, CIC සමාගම - කිලෝග්‍රෑම් 100 ට ඉහළ තොග ■ කුඩා සත්ව ආහාර ආයතන - කිලෝග්‍රෑම් 500 ට ඉහළ තොග ■ මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් චලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම - කිලෝග්‍රෑම් 5000 ට ඉහළ තොග ■ ජාඇල ත්‍රිපෝෂ ආයතනය - කිලෝග්‍රෑම් 500 ට ඉහල, ගිවිසුම් ගත අයට පමණයි
<p>3. එම වෙළඳපළවල් වලට යාමට හොඳම වෙලාව කුමක් ද?</p> <p>සත්ව ආහාර ආයතන - මට්ටක්කුලිය ග්‍රේන් චලිවේටර්ස් සමාගම සහ ගෝල්ඩ් කොයින් සමාගම - ජාඇල ත්‍රිපෝෂ ආයතනය - කලින් කටාකර සුදානම් කරගත් දිනක හා වේලාවක යා යුතුය</p>
<p>4. එම වෙළඳපළවල් ගැන ඔබ දන්නේ මොනවා ද?</p> <p>ගමේ කඩේ ප්‍රමිතියක් නොබලයි. නමුත් ගෙවන මිල අඩුය. අනෙක් ආයතන වලට ධාන්‍ය සැපයීමේ දී 14% කටවත් තෙතමනය අඩුවන සේ වියලිය යුතුය.</p>
<p>5. එම වෙළඳපළවල් ගැන දැන ගන්නට අවශ්‍යය යයි ඔබ සිතන්නේ මොනවා ද?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ අවශ්‍ය ප්‍රමිතිය, ■ ඇසිරීමේ බර, ■ තොග භාරදුන් වහාම මුදල් ගෙවනවා ද ? ■ කොන්ත්‍රාත් ක්‍රම වලට වගා කිරීමේ පහසුකම් තිබේ ද ? ■ වෙක්පත් මගින් ගෙවීම් කොතෙක් ප්‍රමාද වේ ද ? ■ විශාල තොග සපයන විට වට්ටම් ලැබේද ? ■ ගොවිපොළටම පැමිණ මිලට ගැනීම කරනවා ද ? ■ ■ ■

ක්‍රියාකාරකම: කණ්ඩායමේ නිෂ්පාදන අලෙවිකළ හැක්කේ කොහේදී ද හා කෙසේ ද යන්න සොයා බැලීම

(සමජාතිය නිෂ්පාදනයන් කරණ කුඩා කණ්ඩායම් මගින්)

පෙර පිටුවේ දී තිබෙන උදාහරණයේ සපයා තිබෙන තොරතුරු අනුගමනය කරමින් ඔබේ ගොවිපොළේ තිබෙන නිෂ්පාදන සඳහා සුදුසු වෙළෙඳපොළවල් ගැන තොරතුරු සොයා පහත වගුව සකසන්න. ඔබ නොදන්නා තොරතුරක් වේනම් එය වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණයක් සිදුකර සොයාගැනීමට සිදුවේ.

මගේ ගොවිපොළේ නිෂ්පාදන	හඳුනාගත් වෙළෙඳපොළ	සැපයිය යුතු ප්‍රමාණය	වකවානුව/ දිනය	ප්‍රමිතිය	කොමිස්	ප්‍රවාහන ක්‍රමය හා වියදම්	අලෙවිකරුවන් කවුද	ගැනුම්කරුවන් මුදල් ගෙවන ක්‍රමය

හඳුනාගත් වෙළෙඳපොළවල් ආශ්‍රිත ගැටලු:

.....

.....

වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණය



පහත ඇතුළත් වගුවල විවිධ ආකාරයේ වෙළඳ අවස්ථා ආශ්‍රිතව සොයා දැනගත යුතුව පවතින කරුණු රැසක් පෙළගස්වා ඇත. ඔබ සිටින ප්‍රදේශයේ හෝ ඔබේ නිෂ්පාදනයන් අලෙවිකිරීම සඳහා විභවයක් පවතින ප්‍රදේශවල සිටින ගැනුම් කරුවන් මෙන්ම කෘෂි නිෂ්පාදකයින් ද හැකි පමණ හමුවන්න. සති පොළවල් සහ ගොවීන්ගේ වෙළඳපොළවල් වලට ද ගොස් විමසා බලන්න. ඔවුන්ගෙන් සපයාගනු ලබන තොරතුරු අනුව ඔබේ නිෂ්පාදන අලෙවි කළ යුත්තේ කා හට ද යන්න සහ අලෙවි කරනු ලබන ක්‍රම කුමක් ද යන්න තීරණය කරන්න.

මෙහි ඇතළත් සියළුම ප්‍රශ්න ඔවුන්ගෙන් නොඅසන්න. ඇසිය යුත්තේ ඔබට වැදගත්වන තොරතුරු වලට අදාළ ප්‍රශ්න පමණකි.

වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ ප්‍රශ්නාවලිය

තොග වෙළෙන්දෝ

(දැමුල්ලේ හා මැනිං වෙළඳපොළේ කොමිස් චීප්ස් වරු, නගරයේ ධාන්‍ය තොග ගැනුම්කරුවන්, ආදීන් හමුවී එක් එක් ගැනුම්කරුවන්ට අදාළ තොරතුරු වෙත වෙනම රැස් කරන්න)

වෙළෙඳ ආයතනයේ නම හා විස්තර <h3 style="text-align: center;">තොග වෙළෙන්දන්</h3>	1	මිලට ගන්නා ගොවිපළ නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	2	කොහේ දී, කොපමණ ප්‍රමාණ වලින් මිලට ගනු ලබන්නේ ද?
	3	මුදල් ගෙවීමේ ක්‍රමය ඔබට ගැලපෙනවා ද ?
	4	සමූහ වශයෙන් ලොකු තොග සැපයීම කළ හැකි ද ? විශේෂ මිලක් ඊට ලැබේ ද ගමටම විත් මිලට ගැනීම කළ හැකි ද ?
	5	අදාළ නිෂ්පාදන සඳහා ඔවුන් ගෙවන මිල කුමක් ද ? නැතිනම් සාධාරණ ක්‍රමයකට මිල තීරණය කරනු ලබන්නේ ද ?
	6	නිෂ්පාදනය සැපයියයුතු කාල වකවානුව කුමක්ද? දින කීයකට වරක් මිලට ගන්නේ ද?
	7	ඔබට වඩාත්ම ලාභදායී වන්නේ මොන නිෂ්පාදනය සැපයුවොත් ද?
	8	වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ ද? (මාසය හෝ කන්නය)
	9	සැපයියයුතු නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය කුමක් ද?
	10	ආයතනයට අවශ්‍ය අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	11	වර්තමානයේ ඒවා සපයනු ලබන්නේ කුමන ගොවීන් ද?
	12	ඔවුන් සපයන සේවා, තම ව්‍යාපාර පුළුල් කර ගැනීම පිණිස ඔවුන් කරන දෑ මොනවා ද? (ණය හෝ යෙදවුම් ගොවීන්ට සැපයීම, ණයට විකිණීම, ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	13	නිෂ්පාදන සපයා ගැනීමේ දී ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොනවා ද?

විශේෂ ගැනුම්කරුවන්

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

ආයතනයේ නම සහ ලිපිනය;	1	වැඩියෙන්ම මිලට ගන්නා ගොවිපළ නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	2	මේවා මිලට ගන්නේ කුමකට ද?
	3	කොපමණ ප්‍රමාණයක් මිලට ගන්නේ ද?
	4	සමූහ අලෙවිය කළ හැකි ද? ගමට විත් මිලට ගැනීම කරනවා ද?
	5	දින කීයකට වරක් සැපයීම් කිරීම අවශ්‍ය ද? ගිවිසුම්ගත වීම අවශ්‍ය ද ?
	6	වඩාත්ම ලාභදායී වන්නේ මොන නිෂ්පාදන සැපයුවොත් ද?
	7	වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ ද? (මාසය හෝ කන්නය)
	8	සැපයියයුතු නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය කුමක් ද?
	9	ඔවුන් ඉල්ලා සිටින අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	10	ඔවුන් ඒවා මිලට ගන්නේ මොන ගොවිත්ගෙන් ද?
	11	ඔවුන් සපයන සේවා, තම ව්‍යාපාර පුළුල් කර ගැනීම පිණිස කරන දෑ මොනවා ද? (ණය හෝ යෙදවුම් ගොවීන්ට සැපයීම, ණයට විකිනීම, ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	12	නිෂ්පාදන සපයා ගැනීමේ දී ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොනවා ද?

සිල්ලර වෙළෙන්දෝ

ගොවිපොළවලට චිත් ද්‍රව්‍ය වකතූ කරන්නන් සහි පොළවල වෙළෙන්දන් ගමේම හෝ නගරයේ වෙළෙන්දන්

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

ගොවීන්

(ඔබට විවිධ වෙළෙඳපොළවල් වලදී හමුවන විවිධ නිෂ්පාදනයන් කරනු ලබන ගොවීන් මීට අයත්ය.)

හමු වූ වෙළෙඳපොළ ගොවියාගේ විස්තර <p align="center">ගොවීන්</p>	1	වැඩියෙන්ම විකුණන ගොවිපළ නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	2	ඔවුන් මේවාම නිපදවන්නේ ඇයි?
	3	කොපමණ ප්‍රමාණයක් ඔවුන් විකුණන්නේ ද?
	4	ඔවුන්, ඉල්ලුම තක්සේරු කරන්නේ කෙසේ ද?
	5	නිෂ්පාදනය කොතරම් කලකට වරක් විකුණන්නේ ද?
	6	නිෂ්පාදනය සෘජුවම මෙම වෙළෙඳපොළේ විකුණන්නේ ඇයි?
	7	වඩාත්ම ලාභදායී වන්නේ මොන නිෂ්පාදන ද?
	8	වැඩිම මිලක් ලැබෙන්නේ කොයි කාලයේ ද? (මාසය හෝ කන්නය)
	9	නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය කුමක් ද?
	10	ගුණාත්මයෙන් ඉහළ ශ්‍රේණිවල නිෂ්පාදන වලට ඉහළ මිලක් ලැබෙනවා ද?
	11	උසස් ගුණාත්මයේ නිෂ්පාදන වලට ගෙවන මිල කොතරම් ඉහළ ද?
	12	වෙළඳපොළේ වැඩි ඉල්ලුමක් ඇති අනෙක් නිෂ්පාදන මොනවා ද?
	13	කණ්ඩායම් අලෙවි ක්‍රම අනුගමනය කරනවා ද?
	14	ගොවීන් තම ව්‍යාපාර පුළුල් කර ගැනීම පිණිස කරන්නේ මොනවා ද? (ණයට විකිණීම, ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	15	ගොවීන් අලෙවියේ දී මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ වීවා ද?

තරගකාරීන්

(ඔබට විවිධ වෙළෙඳපොළවල් වලදී හමුවන, ඔබ නිපදවන ද්‍රව්‍යම නිපදවා අලෙවි කරන ගොවීන් මීට අයත්ය.)

තරගකරුවන්	1	කවු ද? කොහේ ද? කොපමණ ප්‍රමාණයක් සපයනවා ද ?
	2	ඔබට වඩා විශේෂත්වයක් සහිත නිෂ්පාදන ඔවුන් සපයනවා ද? කුමන මිලකට ද?
	3	ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය කුමක් ද?
	4	ඔවුන් තම ව්‍යාපාර වඩාත් තරගකාරී හා ලාභදායී කර ගැනීම පිණිස කරන්නේ මොනවා ද? (උදා. ප්‍රවර්ධනය, ඇසිරීම ආදිය)
	5	ඔවුන්ට කුමන ආකාරයේ කුසලතා තිබේ ද? ඒවා වැඩි දියුණු කෙරෙනවා ද?
	6	ඔවුන් (විකුණන්නන්) අතර කවුරුන් හෝ නිෂ්පාදන අලෙවියේදී වාසිදායක තත්වයක සිටිනවා ද?
	7	ඒවායින් ඉගෙන ගත හැක්කේ මොනවා ද?
	8	ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ ඒවා ද?

ප්‍රවාහකයෝ

(ඔබේ ගොවිපොළේ විවිධ වෙළෙඳපොළවල් අතරින් ප්‍රවාහන කටයුතු කළහැකි සේවා සපයන්නන් මීට අයත්ය.)

ප්‍රවාහකයින්	1	මොන විධියේ ප්‍රවාහන පහසුකම් ඔවුන් ලැබ තිබෙනවා ද?
	2	ප්‍රවාහන ගාස්තු ඔබට ගැළපෙනවා ද?
	3	යම් විශේෂිත ද්‍රව්‍යයක් වෙනුවෙන් විශේෂ ප්‍රවාහන පහසුකමක් ලබා දිය හැකි ද?
	4	පැටවීම බැර මත් ගාස්තු වලට ඇතුළත් ද?
	5	නියමිත වෙලාවට ගොවියාගෙන් බඩු පටවා ගැනීම ගැන සහතික විය හැකි ද? ඒ කෙසේ ද?
	6	වෙළඳපොළට වෙලාවට යාම ගැන සහතිකයක් දෙනවා ද? ඒ කෙසේ ද?
	7	ආරක්ෂාකාරී ප්‍රවාහනයක් සහතික වන්නේ ද?
	8	කොපමණ කලකට වරක් භාණ්ඩ ප්‍රවාහනයේ යෙදෙනවා ද?
	9	ඔවුන් මුහුණ දෙන ප්‍රශ්න මොන වාගේ ඒවා ද?

ඔබේ ගොවිපොළේ තිබෙන නිෂ්පාදනයන්වලට ගැළපෙන සහ ඔබට පහසුවෙන් ලැබවිය හැකි වෙළෙඳපොළක් ගැන සිතා එහි පවතින තත්වයන්ට සුදුසු ප්‍රශ්න ලැයිස්තුවක් අළුතින් සකස්කර ගන්න. ඒ ප්‍රශ්නවලට උත්තර ලැබුණොත් ඔබට වඩා වාසිදායක අන්දමින් ඔබේ නිෂ්පාදන අලෙවි කරගන්නට ලැබේවි ද කියා නැවත විමසා බලන්න. උන් ඔබ වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණය සඳහා යාමට සූදානම්ය.

11 වන රැස්වීම - වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ වාර්තාව ඉදිරිපත් කිරීම

ගොවි කණ්ඩායම/ මා අවධානය යොමුකළ හෝග

.....සමීක්ෂණයට ලක් කළ

වෙළඳපොළවල් හා ආයතන

වෙනත් අය: ගොවීන් - තරඟකරුවන් - ප්‍රවාහකයින් ආදිය

සොයාගත් වැදගත් කරුණු

මගේ නිෂ්පාදන අලෙවිකළ හැකි ක්‍රම පිළිබඳව විලඹුණු තීරණ:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



