

ව්‍යාපාරයක් ලෙස ගොවිතැන් කිරීම
ගොවි පුහුණු වැඩසටහන
ගොවිපළ ව්‍යාපාරික පාසල

වැඩපොත - දෙවන කොටස

සැලසුම් කිරීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම - 2018



කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය
விவசாய நவீனமயமாக்கல் திட்டம்
Agriculture Modernization Project

සම්බන්ධීකරණය හා මාර්ගෝපදේශකත්වය
අයි.ජී. හිලකරත්න
පුහුණු විශේෂඥ, කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතිය,
කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශය
BSc. (Agri.), MSc. (Agri. Extension)

කෘෂි නවීකරණ ව්‍යාපෘතියේ අවශ්‍යතා අනුව නැවත සැකසීම
ඩී.එම්.ඩබ්ලිව්. දසනායක
ප්‍රාථමික පළාත් කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ විශ්‍රාමික කෘෂිකර්ම අධ්‍යක්ෂ
BSc. (Agri.) SL, MSc. (Agri. Extension) - UK

2018

නව සංස්කරණය සඳහා විෂය උපකරණ
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 පාසල (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 වැඩිපිළිවෙලවල් පුරා සාකච්ඡා විය යුතු පහත දැක්වෙන විෂය කරුණු මෙයට ඇතුළත් කර තිබේ.

- 1 ගොව්‍යා පාසල කියන්නේ කුමකට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම හා එය 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 හැකිවේ. 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.

විවිධයන් ගොව්‍යා පාසලට සහභාගි වන්නට ලැබීම ඔබ ලද භාග්‍යයක් බව සලකන්න.

තුනි පිටුව

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 ඇන්ඩෘ ඩී. ගුඩ්ලන්ඩ් මහතාගෙන් ලැබුණු සහයෝගය කෘතචේදීව සිහිපත් කරමි. තවද කෘෂිකර්ම අමාත්‍යාංශයේ හිටපු ලේකම් ඩී. විජයරත්න මහතා සහ වර්තමාන ලේකම් කේ.ඩී.වීස්. රුවන්වන්ද මහතාගෙන් මෙම කාර්යයේදී දැක්වූ සහයෝගය ගෞරවයෙන් සිහිපත් කරමි. තවද ව්‍යාපෘතියේ අධ්‍යක්ෂකුමිය වන ටී.වීස්. චීරකෝන් මහත්මිය ඇතුළු ව්‍යාපෘති කළමනාකරණ ඒකකයේ සියලුම කාර්යය මණ්ඩල නියමිත කාලය තුළදී මෙම පොත් පිළියෙල කර අවසන් කර ගැනීම සඳහා ප්‍රසම්පාදන හා අනෙකුත් කටයුතුවලදී දැක්වූ නොමඳ 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 ශංස්කරණය කර දුන් ඩී.වීම්.ඩබ්. දසනායක, ඩී. අබේසුරිය, ප්‍රියංජනී මාධන යන මහත්ම මහත්මීන්ට ද මාගේ හෘදයාංගම ස්තූතිය මෙහිදී පිරිනමමි.

ශ්‍රේෂ්ඨ මෙම පොත් නැවත සංස්කරණය කිරීම සඳහා ගොවීන්ගේ ප්‍රතිපෝෂණය නැවත ලබා ගැනීමේදී උතුරු මැද පළාත් නියෝජ්‍ය ව්‍යාපෘති අධ්‍යක්ෂ ජී.පී.පී. 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 වීස්. පෙරියසාමි මහතාගේ දායකත්වය ඉතා අගය කොට සලකන අතර ඒ පිළිබඳව මාගේ කෘතචේදීව පිරිනමමි.

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

අදාළ වශයෙන් මෙම පොත්පෙළ සාර්ථකව නිම කර ගැනීම සඳහා නන් අයුරින් සහාය දැක්වූ සියලුම ආයතන වෙත මගේ ස්තූතිය පිරිනමමි.

අයි.ඊ. හිලකරත්න
පුහුණු වශේෂඥ
කෘෂිකර්ම අංශය නවීකරණය කිරීමේ ව්‍යාපෘතිය

පටුන

භාරවදන	iii
තුනි පිදුම	v
ගොව්‍ය පාසල් වැඩසටහනේ පෙළගැස්ම	1
දෙවන පියවර : සැලසුම් කිරීම	
4 වන ඒකකය : අප යා යුත්තේ කොතැනට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම	
12 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම	2
5 වන ඒකකය : ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සකස් කිරීම	
13 වන රැස්වීම : ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම	5
14 වන රැස්වීම : තෝරාගත් ව්‍යවසායයට අදාළ ආදායම් හා වියදම් අනුව සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම	12
15 වන රැස්වීම : මුදල් කළමනාකරණය	18
16 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මේ සංකඩක අවබෝධ කරගැනීම	23
17 වන රැස්වීම : තනි ව්‍යවසායයක් සඳහා ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම	41
18 වන රැස්වීම : කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම	49
තෙවන පියවර : ක්‍රියාත්මක කිරීම	
6 වන ඒකකය : නිෂ්පාදන කන්නය තුළ සිදුකරන ක්‍රියාකාරකම්	
19 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක වාර්තා තබා ගැනීම හැඳින්වීම	52
20 වන රැස්වීම : ගොවිපළේ නිෂ්පාදන සහ කම්කරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම	54
21 වන රැස්වීම : ගොවිපළේ මුදල් ලැබීම් සහ වියදම් වීම් පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම	55
22 වන රැස්වීම : ගොවිපළේ නඩත්තු කළ යුතු අනෙකුත් වාර්තා	56
23 වන රැස්වීම : අපේ නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම	66
24 වන රැස්වීම : සමූහ අලෙවිකරණ සංකල්ප	70
25 වන රැස්වීම : සමූහ මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම	76
26 වන රැස්වීම : ගිවිසුම් ගත ගොවිතැන අවබෝධ කර ගැනීම	77
27 වන රැස්වීම : ගිවිසුම් ඇගයීම	80
28 වන රැස්වීම : ව්‍යාපාරික අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය	85
29 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරික තත්ව සැසඳීම	88
30 වන රැස්වීම : අගය එකතු කිරීම	90

ගොව්‍ය පාසල් වැඩසටහනේ පෙළගැස්ම...

දෙවන පියවර	:	සැලසුම් කිරීම
4 වන ඒකකය	:	අප යා යුත්තේ කොතැනට දැයි අවබෝධ කර ගැනීම
12 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළ ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම
5 වන ඒකකය	:	ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් සකස් කිරීම
13 වන රැස්වීම	:	ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම
14 වන රැස්වීම	:	තෝරාගත් ව්‍යවසායයට අදාළ ආදායම් හා වියදම් අනුව සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම
15 වන රැස්වීම	:	මුදල් කළමනාකරණය
16 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මේ සංඝටික අවබෝධ කරගැනීම
17 වන රැස්වීම	:	නව ව්‍යවසායයක් සඳහා ගොවිපළ ව්‍යාපාරක සැලැස්මක් පිළියෙල කිරීම
18 වන රැස්වීම	:	කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම
තෙවන පියවර	:	ක්‍රියාත්මක කිරීම
6 වන ඒකකය	:	නිෂ්පාදන කන්තය තුළ සිදුකරන ක්‍රියාකාරකම්
19 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළ ව්‍යාපාරයක වාර්තා තබා ගැනීම හැඳින්වීම
20 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළේ නිෂ්පාදන සහ කම්කරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම
21 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළේ මුදල් ලැබීම් සහ වියදම් විමි පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම
22 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළේ නඩත්තු කළ යුතු අනෙකුත් වාර්තා
23 වන රැස්වීම	:	අපේ නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම
24 වන රැස්වීම	:	සමූහ අලෙවිකරණ සංකල්ප
25 වන රැස්වීම	:	සමූහ මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම
26 වන රැස්වීම	:	ගිවිසුම් ගත ගොවිතැන අවබෝධ කර ගැනීම
27 වන රැස්වීම	:	ගිවිසුම් අගයීම
28 වන රැස්වීම	:	ව්‍යාපාරක අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය
29 වන රැස්වීම	:	ගොවිපළ ව්‍යාපාරක තත්ත්ව සැසඳීම
30 වන රැස්වීම	:	අගය එකතු කිරීම

12 වන රැස්වීම : ගොවිපළ ව්‍යාපාරය සඳහා දැක්මක් හා ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම

දැක්ම : (Vision)

“දැක්ම” යනු අනාගතය ගැන ඔබ දකින සිහිනය වේ. එයින් ඔබට මඟ පෙන්වීමක් කෙරේ. දිවි පෙවෙත සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා සෑම කෙනෙකුටම දැක්මක් තිබිය යුතුවේ. දැන් සිටින තැනට වඩා ඉහළ තැනකට යන්නට විය ඔබ පොළඹව යි. දැක්මකින් තොරව කටයුතු කරන පුද්ගලයින්, සාමාන්‍යයෙන් ජීවිතය පුරාම හැමදාම එකම මට්ටමක සිටිනු ඇත.

උදාහරණය :- මගේ දැක්ම

මගේ දැක්ම

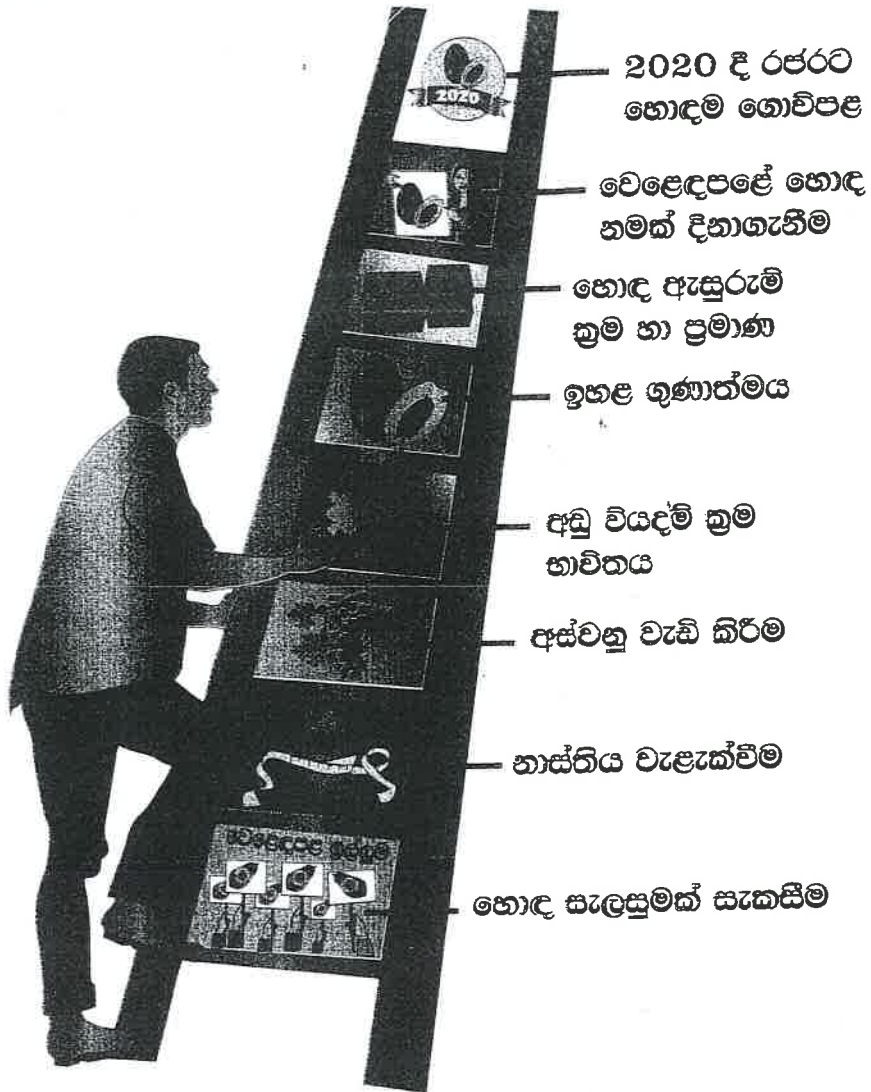
2020 දී රජරට කොඳුම ගොවිපළ මගේ ගොවිපළයි



ඉලක්කය : (Goal)

ඔබ දකින සිහිනය හෙවත් ඔබේ දැක්ම වෙත ලඟාවීම සඳහා පියවරෙන් පියවර ඉටුකිරීමට තිබෙන කාර්යයන් ඔබ විසින් ලඟාකරගත යුතු ඉලක්ක වේ. වෙනත් අයුරකින් කීවොත්, ඔබේ දැක්ම වෙත ලඟාවීමට සඳහා ඔබ යොදා ගන්නා හිනි මගෙහි ඇතුළත් පියවර වන්නේ ඔබේ ඉලක්ක වේ.

මගේ දැක්ම කරා යන්න මගේ ඉලක්ක වේවයි



උදාහරණය :-

- * සැමවිටම වෙළඳපළ ඉල්ලුම සැලකිල්ලට ගනිමින් සැලසුම් සකස් කරමි.
- * නාස්තියෙන් තොරව උපරිම ප්‍රයෝජන ලැබෙන පරිදි ගොවිපළ සම්පත් භාවිතා කරමි.
- * සැම විටම වෙළඳපළ තොරතුරු විකතුකර ගෙන ගොවිපළ නිෂ්පාදන සඳහා පවත්නා වෙළඳපළ අවස්ථා හඳුනා ගනිමි.
- * මගේ ගොවිපළේ වචන බෝගවල අස්වැන්න වැඩි කරමි.
- * අස්වැන්න රැස් කිරීම, අස්වනු හානි වළක්වා ගැනීම හා ගබඩා කිරීම නිවැරදි ලෙස කරමි.
- * නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මය ආරක්ෂා කරමි.
- * මගේ ගොවිපළේ මට ලැබෙන ආදායම, වියදම් අහිමවා යන පරිදි පවත්වා ගනිමි.
- * ප්‍රයෝජනවත් කටයුතු සඳහා යෙදවීමට මට ලැබෙන ලාභයෙන් සියයට 10 ක් ඉතිරි කරමි.
- * මගේ ගොවිපළේ සියලු ආදායම් හා වියදම් පිළිබඳව නිවැරදි වාර්තා පවත්වා ගනිමි.

මගේ ගොවිපළ සඳහා දැක්ම හා ඉලක්ක

දැක්ම :

.....
.....

ඉලක්ක :

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

13 වන රැස්වීම : ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීම

ඔබ තුන් ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා උක්මක් හා ඉලක්කයක් පිහිටුවා අවසන්. ඒවා ප්‍රගා කර ගැනීම සඳහා මුදල් ඉපයිය හැකි, ප්‍රදේශයට ගැළපෙන හෝගයක් තෝරාගත යුතුය. තෝරාගන්නා හෝගය අභිචාර්යයෙන්ම;

1. ඔබ ප්‍රදේශයට හා ඔබේ ගොවිපොළේ පවතින තත්ත්වයන්ට
 2. ඔබ සතු සම්පත්වලට සහ ශ්‍රම සුලභතාවයට ගැළපෙන එකක් විය යුතුය.
- ඔබ තෝරා ගන්නා ව්‍යවසායය කණ්ඩායමක් ලෙස හෝ ඔබට තනිව ක්‍රියාත්මක කල හැකිය.

මේවායින් මොන ව්‍යවසායය ද මම තෝරා ගන්නේ?



1 වන පියවර: ව්‍යවසාය අනුව කණ්ඩායමක් සෑදීම

ගොවිතැන පාසල තුළ සිටින්නේ එකම භෝගය වගා කරන කණ්ඩායමක් නොවේ. නම් ඔබ තෝරා ගන්නා භෝගය වගා කරන ගොවීන් සමඟ කුඩා කණ්ඩායමක් සාදාගැනීම සුදුසුය. ගොවීන් විසින් දැනටමත් තම ගොවිපොළවල වගාකරන භෝගයක් නම් එය සඳහා පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳව කණ්ඩායම සමඟ විකේව තීරණ ගත යුතුය;

- ඔබ නිපදවන්නේ මොනවාද?
- කොපමණ ප්‍රමාණයක් නිපදවනවා ද?
- නිපදවන්නේ කවදා ද?
- නිපදවන්නේ කෙසේද ?
- මිල කරන්නේ කීයටද?
- අලෙවි කරන්නේ කෙසේ ද?

2 වන පියවර : තෝරා ගැනීමට යන භෝගය ප්‍රදේශයට ගැලපෙන්නේ ද යන්න සොයා බැලීම

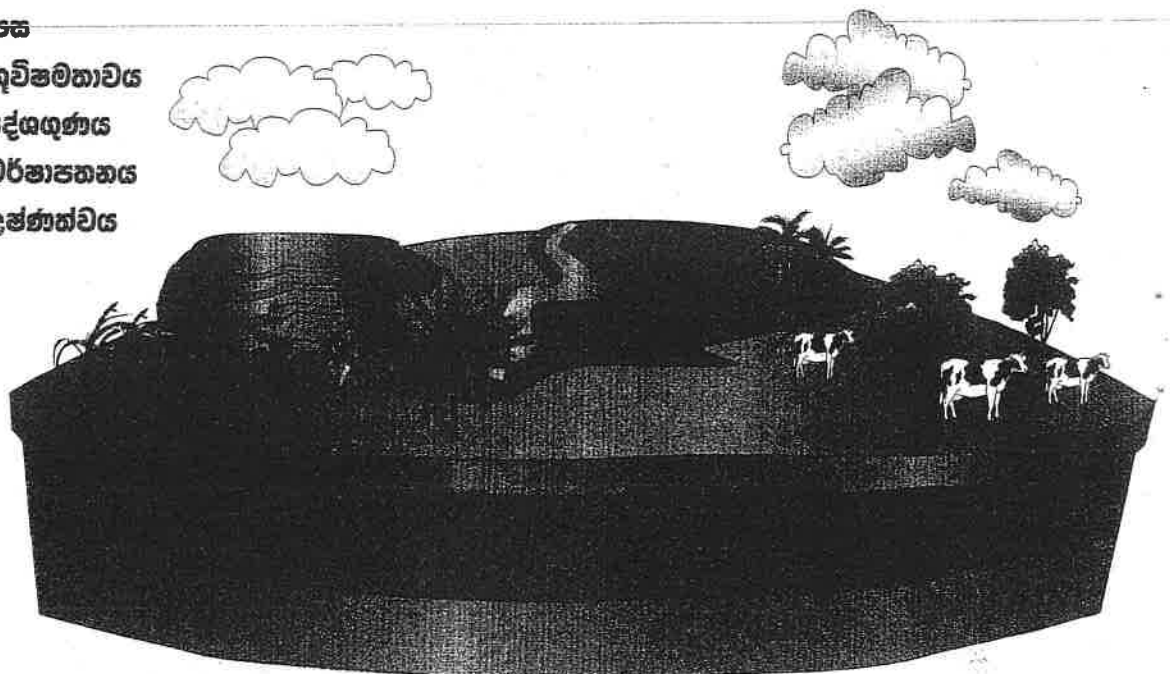
තෝරා ගැනීමට යන භෝගය පහත දී ඇති කරුණු සඳහා ගැලපෙන එකක් විය යුතුය.

- ඔබේ ගොවිපළේ පසට
- ඔබේ ගොවිපළේ භූවිෂමතාවට
- ප්‍රදේශයේ දේශගුණයට
- ප්‍රදේශයේ වර්ෂාපතනයට
- ප්‍රදේශයේ උෂ්ණත්වයට

සලකා බලන භෝග ඉහත තත්ත්වයන්ට නොගැලපෙන්නේ නම් ඒවා තෝරා නොගත යුතුය.

ප්‍රදේශයට සුදුසුද?

- ❖ පස
- ❖ භූවිෂමතාවය
- ❖ දේශගුණය
- ❖ වර්ෂාපතනය
- ❖ උෂ්ණත්වය



තාක්ෂණික හැකියාව තක්සේරු කිරීම පහත පරිදි කළ හැක.

මෙහි ගොවිපළේ තත්වය තෝරාගත් හෝගය වගා කිරීම සඳහා සුදුසුයි නම් (✓) ලකුණ ද ආසන්නයි නම් (X) ලකුණ ද යොදන්න.

රා
සි
දව

තාක්ෂණික නිෂ්පාදන සාධක	මගේ ගොවිපළේ තත්වය	
	සුදුසුයි	ඉසුදුසුයි
..... හෝගය වගාව සඳහා		
පස		
දේශගුණය		
භූ විෂමතාව		
ජල සැපයුම් තත්වය		
සත්ව පාලනය (කිරි ගව පාලනය)		
දේශගුණය		
තෘණ බිම්/වන ආවරණය		
සමස්ථ සුදුසුකම		

මෙහි ගොවිපළ සඳහා සුදුසු බවක් පෙන්නන හෝග සහ සත්ව නිෂ්පාදන ව්‍යවසායයන් සම්බන්ධ.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

සම්පත් හා යෙදවුම් කොදිසිය



තාක්ෂණික කරුණු සලකා බලා ඒ සියල්ලම හෝගය සඳහා සුදුසු වේ නම් විය ප්‍රදේශයට ගැලපෙන ව්‍යවසායයක් ලෙස තෝරා ගැනීමෙන් අනතුරුව ඊළඟ පියවර වන්නේ ඔබේ ව්‍යවසායය සඳහා අවශ්‍ය භෞතික සම්පත් හා යෙදවුම් පිළිබඳවත්, අවශ්‍යවිට ඒවා ලබා ගැනීමට තිබේ ද නැත් ද යන්නත් විමසා බැලීමයි. ඔබට අවශ්‍ය සියලුම සම්පත්, අවශ්‍ය ප්‍රමාණවලින් ලබා ගැනීමට තිබේ නම් එම ව්‍යවසායය තෝරා ගත හැකිය. එසේ නැති නම්, වෙනත් ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීමට ඔබට සිදුවේ. භෞතික සම්පත් හා යෙදවුම් තක්සේරුවක් පහත දැක්වෙන ලෙස කළ හැක;

ඔබේ ව්‍යවසායයට අවශ්‍ය භෞතික සම්පත් හා යෙදවුම් පිළිබඳව සාකච්ඡා කරන්න. හෝග වගාවක දී බීජ, පොහොර හා පළිබෝධ නාශක වැනි යෙදවුම් ද්‍රව්‍ය මෙයට ඇතුළත් විය යුතුය. ඊට අමතරව උපකරණ, හා ගබඩා පහසුකම් ද, යන්ත්‍ර සූත්‍ර ද ඊට ඇතුළත් විය යුතුය.

සත්ත්ව පාලනය සඳහා ඇතුළත් විය යුත්තේ සත්ත්ව ආහාර, බෙහෙත් ද්‍රව්‍ය, මෙවලම් හා ආම්පන්න හා කුඩා උපකරණයි. ගොවිපළෙන්නම් සපයා ගත හැකි ඒවා මෙන්ම මිලට ගත යුතු ඒවා මෙම සම්පත් ද්‍රව්‍යවලට ඇතුළත් වේ.

භෞතික සම්පත් හා යෙදවුම් ලබා ගත හැකි බව

සම්පත් / යෙදවුම් ද්‍රව්‍යය	අවශ්‍ය ප්‍රමාණය	තම ගොවිපලෙන් සපයා ගත හැකි ප්‍රමාණය	මිලට ගත යුතු ප්‍රමාණය	මිලට ගන්නේ කොතෙන් ද
බීජ				
අපාඤ්චාර				
සජීෂ්ඨ කාශක				
උපකරණ				
ශ්‍රේවලම් හා ආම්පන්න				
කඩ්ඩා පහසුකම්				
යන්ත්‍ර සූත්‍ර				

ඊසාසායයක් වෙනුවෙන් අවශ්‍ය සම්පත් හෝ යෙදවුම් ද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීමට ගොවියෙකුට නොහැකි නම්, ගොවියා විසවසායයක් තෝරාගෙන මෙම ක්‍රියාදාමය මුල සිටි පටන් ගත යුතුය.

න
ව
ල
වී
ට

ඔ
ව
ව
ව

4 වන පියවර: ශ්‍රම අවශ්‍යතාවය හා ශ්‍රමය ලබා ගැනීමට
අති/හැති බව තක්සේරු කිරීම

ශ්‍රමය කොයා ගත හැකිද?



◆ අවශ්‍ය ප්‍රමාණය

◆ පවුලේ ශ්‍රමය

◆ කුලී ශ්‍රමය

◆ අවශ්‍ය වේලාව

◆ කොහෙන්ද?

මිලදුම් අභියෝගය වන්නේ අවශ්‍ය ශ්‍රමය කුමක් ද යන්නත්, අවශ්‍ය ප්‍රමාණය අවශ්‍යවිට ලබා ගැනීමට තිබේද යන්නත් තක්සේරු කිරීමයි. ඔබට අවශ්‍ය ශ්‍රමය සම්පූර්ණයෙන් ලබා ගත හැකි නම් එම ව්‍යවසායය තෝරා ගත හැකිය. එසේ නැති නම්, වෙනත් ව්‍යවසායයක් තෝරා ගැනීමට සිදු වේ. ඔබේ ව්‍යවසායය ගැන සිතා පහත කරුණු පිළිබඳව තීරණය කරන්න;

- ව්‍යවසායය සඳහා මට අවශ්‍ය ශ්‍රම ප්‍රමාණය කොපමණ ද?
- ඒ සඳහා යොදාගත හැකි මුදලේ පවුලේ ශ්‍රමය කොපමණ තිබේ ද?
- කොතරම් ශ්‍රම ප්‍රමාණයක් කුලියට ගත යුතු වේද?
- මට ශ්‍රමය අවශ්‍ය වන්නේ කොයි වෙලාවේ ද?
- ශ්‍රමය සපයා ගන්නේ කොහෙන් ද?

ශ්‍රී ලංකා අවසරයෙන් ගන්නා කිරීමේදී, හෝඟ වගා ව්‍යවසායයක් වෙනුවෙන් නම් බිම් සකස් කිරීම, සිටුවීම, ජල සැපයුම, වල් මර්ධනය, පළිබෝධ පාලනය හා අස්වැන්න රැස්කිරීම වැනි සියලු කටයුතු සිදුකළදී සැලකිය යුතුය. සත්ත්වපාලන ව්‍යවසායයක් නම් ආහාරදීම, ජලය සැපයුම, පිරිසිදු කිරීම හා සතුන් තැසිරවීම වැනි කටයුතු සියල්ලම සැලකිල්ලට ගත යුතුය.

ආදර්ශ ශ්‍රම සැලැස්ම

මුළු දින ක් සඳහා ශ්‍රමකයින් ක් මට අවශ්‍යය.

මුහුණ පවුලේ ශ්‍රමකයින් ක් සිටී.

පහත සැලැස්මට අනුව ශ්‍රමකයින් ක් කුලියට ලබා ගැනීමට මට අවශ්‍යය.

ක්‍රියාකාරකම	මාසය	අවශ්‍ය දින ගණන	පවුලේ ශ්‍රමකයින් ගණන	කුලියට ගත යුතු ශ්‍රමක ගණන	කුලියට ගන්නේ කොහෙන් ද

විකල්පයක් වෙනුවෙන් අවශ්‍ය ශ්‍රම ප්‍රමාණය නියමිත අවස්ථා වලදී ලබා ගැනීමට ගොවියෙකුට සලාකුණක් නම්, වෙනත් ව්‍යවසායයක් තෝරාගෙන මෙම ක්‍රියාදාමය මුල සිට පටන් ගත යුතුය.

මුහුණ පවුලේ තත්වය, මා ළඟ තිබෙන සම්පත් සහ ශ්‍රම අවශ්‍යතාව ආදී සියළු කාරණා විමසා බලාගත් පසුව මගේ ගොවිපොළ සඳහා සුදුසු බවට මා තීරණය කරන හෝඟ සහ සත්ව නිෂ්පාදන ව්‍යවසායයන් මේවායි.


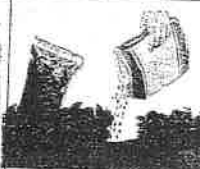
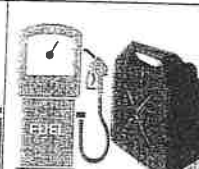



1.
2.
3.
4.
5.
6.

මට කැන්පයේ මා ක්‍රියාත්මක කරන ව්‍යවසායය වන්නේ;

10 ම 5.

14 වන රැස්වීම : තෝරාගත් ව්‍යවසායයට අදාළ ආදායම් සහ වියදම් සහතික සරල අය-වැය ලේඛනයක් සකසා ගැනීම

විචල්‍ය වියදම් අවබෝධ කර ගැනීම

විචල්‍ය වියදම්					
<p>නිෂ්පාදනය සඳහා සැබෑවටම දරන ලද වියදම්ය. විචල්‍ය වියදම් එක් එක් ව්‍යවසායයට වෙන වෙනම ගණනය කෙරේ. නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය වෙනස් වෙද්දී මෙම වියදම් ද වෙනස් වේ. කිසියම් නිෂ්පාදන කාර්යයක් සිදු කරන්නේ නම් පමණක් මෙම වියදම් දැරීමට සිදුවේ. විචල්‍ය වියදම්, එක් එක් ව්‍යවසායකට සම්බන්ධ කළ හැක. යම් ව්‍යවසායක නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය වැඩි කරන විට විචල්‍ය වියදම් ද සමගාමීව වැඩිවේ. නිෂ්පාදනයට සෘජුවම බලපාන වියදම් විචල්‍ය වියදම් වලට ඇතුළත් වේ.</p>					
					
බීජ	පොහොර	යන්ත්‍ර සුලු වෙනුවෙන් ඉන්ධන	කුලී ශ්‍රමය	සත්ව ආහාර	පශු බෙහෙත්

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ව්‍යවසායයට අදාළ විචල්‍ය වියදම් සහ ඉන් ලැබිය හැකි ආදායම දන්නේ නම් අපට එම ව්‍යවසායයට අදාළ සරල අය-වැයක් පිළියෙළ කරගත හැකිය. ව්‍යවසායයේ ලබා ගත හැකි ලාභය පිළිබඳ දළ අදහසක් ඉන් ලැබේ.

අය - වැය ආකෘතියක්

පියවර

1 වන පියවර: ව්‍යවසායය

2 වන පියවර: කාලය සිට තෙක්

3 වන පියවර: වගාව යටතේ බිම් වපසරිය (අක්)

.....

4 වන පියවර: ආදායම

කිෂිපාදකය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	ආදායම (රු)

5 වන පියවර: මුළු ආදායම රු.

6 වන පියවර: විචලන වියදම

වියදම් වන කාරණය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	වියදම (රු)

7 වන පියවර: මුළු විචලන වියදම රු.

8 වන පියවර: ලාභය = මුළු ආදායම - විචලන වියදම්

..... - =

➔ 1 වන පියවර: ව්‍යවසායයේ නම (උදා. බඩ ඉරිඟු) ආකෘතියේ උඩම කොටුවේ ලියන්න.

➔ 2 වන පියවර: ව්‍යවසායයේ කාල වකවානුව ගැන විකඟ වන්න. (උදා. 2018 ඔක්. සිට 2019 මාර්තු තෙක්)

➔ 3 වන පියවර: හෝඟ වපසරිය සඳහන් කරන්න. (අක්කර)

➔ 4 වන පියවර: අමු කරල් ලෙස ගොවිපළේදී විකිණීම, කරල් තම්බා විකිණීම, ඇට ගොවිපළේදීම විකිණීම, සහතික මිලට මධ්‍යස්ථානයේදී විකිණීම, ගෙදර කෑමට ගැනීම, තෑගි දීම වැනි බඩ ඉරිඟු අස්වැන්නට කළ විවිධ දේ සැලකිල්ලට ගෙන වගාවේ ආදායම ගණනය කරන්න. අස්වැන්න භාවිතයට ගත් එක් එක් ආකාරය අනුව ප්‍රමාණ හා මිල වෙනස් විය හැක. සෑම කොටසකටම වෙළඳපළ මිලට සමගාමී මිලක් සටහන් කිරීමට වගබලා ගන්න.

➔ 5 වන පියවර: සියලුම අගයන් විකතු කළ විට එම ව්‍යවසායයේ මුළු ආදායම එයින් පිළිබිඹු වේ. මුළු ආදායම යටතේ වය සටහන් විය යුතුය.

➔ 6 වන පියවර: බඩ ඉරිඟු නිෂ්පාදනය සඳහා කෙලින්ම සිදුකෙරෙන වියදම් ගණනය කර සටහන් කරන්න. එක් එක් වියදම් වලට උදාහරණ: බීජ, පොහොර, ශ්‍රමය, බිම් සැකසීම ආදී වියදම්

➔ 7 වන පියවර: ඉහත වියදම් වල විකතුව විචලන වියදම් ස්ථානයේ සටහන් කරන්න.

➔ 8 වන පියවර: ව්‍යවසායය ලාභද/පාඩු යන්න දැන ගැනීමට මුළු ආදායමින් මුළු විචලන වියදම් අඩු කරන්න.

ව්‍යවසායයේ ලාභය ලෙස මෙහිදී ලැබෙන අගය 0 ට වඩා වැඩි නම් (ධන අගයක්) ව්‍යවසාය ලාභ ලබන එකකි. එම අගය 0 ට වඩා අඩු නම් (සෘණ අගයක් නම්) ව්‍යවසාය පාඩු ලබන එකකි.

අය-වැයක් පිළියෙල කරන්න.

අභ්‍යාසය: ඔබ, ඔබ ඉරිඟු අක්කරයක වගාවක් කිරීමට තීරණය කර ඇත. වෙළඳපල සමීක්ෂණය සහ ඔබ කණ්ඩායමේ ගොවීන් දන්නා තොරතුරු පදනම් කරගෙන පහත දැක්වෙන තක්සේරුව කරන්න;

සම්පත් / යෙදවුම් ද්‍රව්‍යය	ප්‍රමාණය	විචල්‍ය වියදම් විස්තරය	වියදම රු.
1. අක්කරයකින් අපේක්ෂා කරන අස්වැන්න	කි.ග්‍රෑ.	5. කිග්‍රෑ 50 මල්ලක් රු. ක් බැගින් මූලික පොහොර මලු ක් සඳහා වියදම	
2. තම ව්‍යාපාරයට අදාළව ලැබෙන මුළු අස්වැන්න	කි.ග්‍රෑ.	6. කිග්‍රෑ 50 මල්ලක් රු. ක් බැගින් යුරියා පොහොර මලු ක් සඳහා වියදම	
3. අපේක්ෂිත විකුණුම් මිල - කි.ග්‍රෑ. 1 ට	රු.	7. කිග්‍රෑ 5 මල්ලක් රු. ක් බැගින් කෘමිනාශක පැකට් ක් සඳහා වියදම	
4. මුළු ආදායම 2x3	රු.	8. පැයකට රු. ක් බැගින් පැය කට වතුර පොම්පය සඳහා වියදම	
		9. දිනකට රු. 1200 බැගින් කම්කරු ඒකක ක් සඳහා වියදම	
		10. කරල් කැඩීමට කුලිය දිනකට රු. බැගින් දින සඳහා වියදම	
		11. මුළු විචල්‍ය වියදම්	

මෙම ව්‍යවසායය යෙන් අපේක්ෂා කළ හැකි ලාභය මේ අනුව ගණනය කරන්න.

ලාභය = මුළු ආදායම (4) - මුළු විචල්‍ය වියදම් (11)

ගොවිපළ උපකරණ ක්ෂයවීම

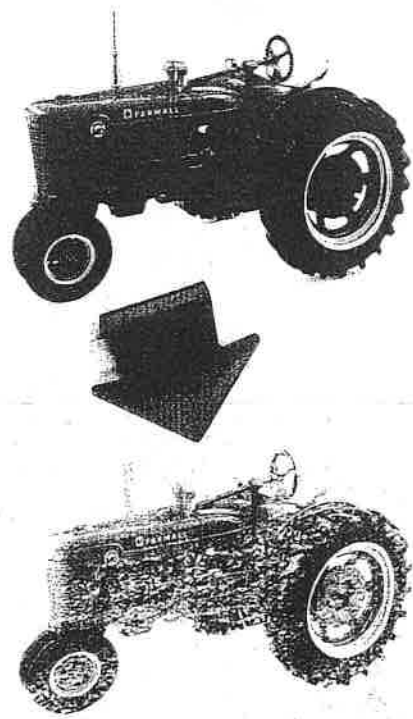
ගොවිපළ උපකරණයකට මුදල්මය වටිනාකමක් තිබේ. එය අලුතින් මිලදී ගන්නා අවස්ථාවේ පැවති වටිනාකම කාලය ගතවීමත් සමඟ අඩුවෙමින් යයි. ගෙවියම, මෝස්තරය වෙනස්වීම ආදී හේතු නිසා මෙය සිදුවේ. අවසානයේ එය තව දුරටත් වැඩිකට ගත නොහැකි විට, ඊට අගයක් නැත.

ගොවිපළ උපකරණයක් හෝ මෙවලමක් වැනි සම්පතක අගය වසරක් පාසා පහළට යයි. එසේ අඩුවෙමින් යන අගයට ක්ෂයවීම යැයි කියයි. එසේ අඩුවෙමින් යන අගය වියදමක් වශයෙන් කාර්යාලයේ මුදල් පසුම්බියෙන් ඉවත් නොවූවත්, උපකරණයේ අගයෙන් කොටසක් හැම වසරක් අවසානයේම ඉවත්ව ඇත. එසේ ඉවත්ව යන අගය, ගොවිපළට අදාළවූ ගණනයට ගන්නට සිදුවන වියදමයි. මෙහත් අයුරකින් කිව හොත් එසේ ක්ෂයවන මුදල, උපකරණයක වාර්ෂික වියදමයි.

ක්ෂයවීම ගණනය කිරීමට කරුණු දෙකක් අවශ්‍යය. ඒ උපකරණය මිලට ගත් අවස්ථාවේ වටිනාකම සහ එය කොතරම් කාලයක් භාවිතයට ගත හැකිද යන කරුණු දෙකයි. උපකරණයක් වශයෙන් අපි අලුත් ගෑලක් මිලට ගත්තේ යයි සිතමු. එය අලුත් පිට රුපියල් 100,000 ක් වටී යැයි සිතමු. නගුල අවුරුදු 10ක් පුරා භාවිතයට ගත හැක. අවුරුදු 10 අවසානයේ එයට වටිනාකමක් නැත, (වටිනාකම වියදමක්)

ගොවිපළ උපකරණයක ක්ෂයවීම

$$\text{වාර්ෂික ක්ෂයවීම} = \frac{\text{මිලදී ගන්නා විට වටිනාකම}}{\text{ආයු කාලය (වසර)}}$$



වසර 10ට පසු

$$\text{තාදාමූලික වාර්ෂික ක්ෂයවීම} = \frac{\text{අලුත් පිට වටිනාකම}}{\text{භාවිතයට ගත හැකි කාලය}} = \frac{\text{රුපියල් 100,000}}{\text{වසර 10}}$$

$$\text{තාදාමූලික වාර්ෂික ක්ෂයවීම} = \text{වසරකට රුපියල් 10,000}$$

15 වන රැස්වීම: මුදල් කළමනාකරණය

ව්‍යවසායයක් සාර්ථක කරගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයා සතුව මුදල් කළමනාකරණය පිළිබඳව හොඳ දැනුමක් තිබිය යුතුය. ඔබ සතු මුදල් තිබේනම් ඔබේ සැලසුම අනුව නියමිත වේලාවට භාණ්ඩ සේවා සපයාගැනීමට එම මුදල් පාවිච්චි කරන්න. ඔබ අත මුදල් නොමැති නම් ණය මුදලක් ලබාගෙන හෝ අදාළ කටයුත්ත නියමිත වේලාවට සිදුකිරීමට සැලසුම්කර තිබිය යුතුය. එසේ නොකරන්නම් ව්‍යාපාරය අසාර්ථක වීමට එය හේතු වියහැක.

මුදල් කළමනාකරණය අවශ්‍ය ඇයි?



මුදල් අවශ්‍යතා ඇස්තමේන්තු කිරීම

ආයතනයක් ක්‍රියාවට නැංවීමේ දී ඉටුකර ගැනීමට ඇති විවිධ ක්‍රියාකාරකම් වෙනුවෙන් වසර හෝ කාණ්ඩයක් පුරා වරින් වර ගොවියාට විවිධ වියදම් දැරීමට සිදුවනු ඇත. මින් බොහොමයක් ගොවියාගේ ජීවලාභ වියදම් වේ.

සෑම ආයතනයක්ම ගොවිපොළ නිෂ්පාදනයන් වරින් වර අලෙවිකිරීමෙන් ගොවිපොළේ ආදායම් ද කිසිදු වාර්ෂිකව ලැබෙනු ඇත.

ආයතන දී ඇත් නිදසුන බලන්න.

නිදසුන: ගොවිපොළේ අනාගත මුදල් අවශ්‍යතාවයන් ඇස්තමේන්තු කිරීම

- ගොවිපොළ නිපැයුම් අලෙවියෙන් හා විකුණුම් අත්තිකාරම් වශයෙන් ව්‍යවසායකයා අතට,
 - සාපේක්ෂව මාසයේ රුපියල් 1500 ක් ද,
 - ආකාරයක් මාසයේ රුපියල් 2500 ක් ද,
 - ගොවිපොළ මාසයේ රුපියල් 3500 ක් ද ආදායම් ලෙස ලැබෙනු ඇතැයි අපේක්ෂිතය.

■ ගොවිපොළ කටයුතු සඳහා ඔහු දරන වියදම් යටතේ,

- සාපේක්ෂව මාසයේ බීජ මිලට ගැනීම,
- ආකාරයක් හා නොවැම්බර් මාස වල බිම් සකස් කිරීම, ට්‍රැක්ටර් කුලියට ගැනීම හා කාර්යාලයක් කුලියට ගැනීම,

වැඩ කටයුතු ගණනාවක් වෙනුවෙන් වියදම් දැරීමට අවශ්‍ය වේ.

■ ගොවිපොළ වෙනුවෙන් පිළිවෙලින් රුපියල් 1500, 4500 හා 3000 ක් අදාළ මාස වලදී ඔහුට අවශ්‍ය වේ.

■ ගොවිපොළ ආදායම පිටුවේ නිවැරදි කාල රාමුවට ඇතුළත් කර බලමු.

කාර්යය	සැප්	ඔක්	නොවැ	දෙසැ	ජන	පෙබ	මාර්තු
මුදල් ගැනීම							
ගොවිපොළ අලෙවිය	1500	0	3500				
අත්තිකාරම්	0	2500	0				
මුදල් ගැනීම වල වියදම්							
බීජ මිලට ගැනීම	1500	2500	3500				
මුදල් වියදම්							
බීජ මිලට ගැනීම	1500						
මි ආදායම		4500	1000				
මි වියදම			2000				
විශාලතම ආදායම අවශ්‍ය වන මාස මුදල	1500	4500	3000				
විශාලතම අනුමත වියදම	0		500				
විශාලතම මුදල	0	2000	0				
				අනුමත මුදලක් නැත්නම් ණයක් හෝ අනුමතවත් ආකාරයෙන් මෙම පේලියේ ඇතුළත් හිඟය පියවා ගන්න.			

ඉහත වගුවට අනුව සැප්තැම්බර් මාසයේ දී මුදල් ලැබීම් වල එකතුව යටතේ ඇති රුපියල් 150 ක මුදල ව්‍යවසායය සඳහා මුළුමනින්ම අවශ්‍ය වේ. ඔක්තෝබර් මාසයේ ලැබීම් යටතේ ඇති රුපියල් 2500 ක මුදලට අමතරව තවත් රුපියල් 2000 ක් වියදම් සඳහා අවශ්‍ය වේ. නොවැම්බර් මාසයේ ලැබීම් යටතේ ඇති මුදල් රුපියල් 3500 ක් වන අතර වියදම් සඳහා අවශ්‍ය මුදල වන්නේ රුපියල් 3000 කි. ඒ අනුව ඒ මාසයේ දී රුපියල් 500 ක මුදලක් ගොවියා අත වැඩිපුර ඉතිරියක් තිබේ.

ඒ අනුව සමහර අවස්ථා වල පමණක් මුදල් ලැබීම් වල එකතුවට අමතරව, ව්‍යවසායය සඳහා මුදල වෙනත් ආකාරයකින් සපයා ගැනීමට ගොවියාට සිදු වේ. එසේ ණයක් හෝ අතමාරුවක් ලෙස අවශ්‍ය වන ප්‍රමාණය නිවැරදිව ගණනය කර ගැනීමේ හැකියාව ගොවියා සතු විය යුතු යි.

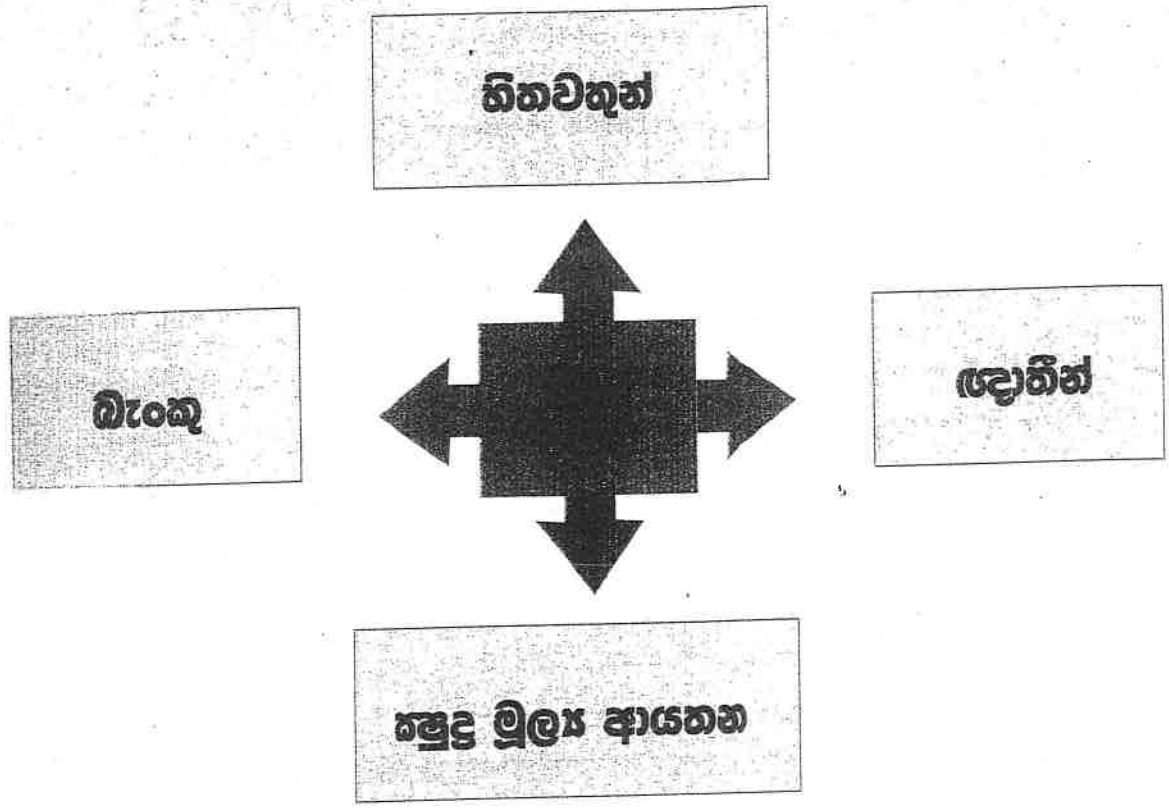
ණය හා අත-මාරු යනු මොනවා ද?

ණය හා අත-මාරු යනු, එකඟ වූ කාලසීමාවකින් පොලියක් සමඟ ආපසු ගෙවීමට බැඳී, බැංකු ණය දෙන සමීති වැනි මූල්‍ය ආයතනයකින්, හිතවතෙකුගෙන් හෝ ඥාතියෙකුගෙන් ලබා ගන්නා මුදලයි.

ගොවියා ණය මුදලක් වෙත යොමු විය යුතු වන්නේ කවර අවස්ථාවලදී ද?

අවස්ථාව	උදාහරණය
<ul style="list-style-type: none"> ■ ඕබට වැඩි වාසියක් ලැබෙන ගොවිපළ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් උදා වී ඇතත් ඔබ ළඟ ඊට අවශ්‍ය මුදල් නැති විට 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ ව්‍යාපාරයේ දැනට මුදල් හිඟ බවක් පෙනී ගියත් අනාගතයේ මුදල් ලැබෙන බවට සහතිකයක් ඇතිවිට 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ ගොවිපොළ උපකරණයක් කැඩීයාම හෝ හදිසි අලුත්වැඩියාවක් කර ඉදිරියේදී සිදුවන විශාල පාඩුවක් වලක්වා ගැනීමට 	
<ul style="list-style-type: none"> ■ ලැබීමට නියමිතව තිබූ ආදායමක් ප්‍රමාද වන අවස්ථා වල 	

මුදල ලබාගත හැක්කේ කොහෙන්ද?



මුදල් ණයට ගැනීමේ දී සලකා බැලිය යුතු කරුණු (කොන්දේසි)

<p>පොලිය</p>	<p>පොලිය යනු මුදල් ණයට ගැනීමේදී දැරීමට සිදුවන වියදම යි. වෙනත් අයුරකින් කිවහොත් කෙතෙක් ණයට ගන්නා මුදලට අමතරව ඔහුට ගෙවීමට සිදුවන මුදල පොලියයි. සාමාන්‍යයෙන් විය ප්‍රතිශතයකි ණය ලබා ගන්නා ස්ථානය අනුව පොලී ප්‍රතිශතය වෙනස් වේ.</p>
<p>බැංකු අයකිරීම්</p>	<p>ණය සුදානම් කිරීම සඳහා මූල්‍ය ආයතන අයකරන මුදලයි. මෙම ගාස්තුව පොලියේ කොටසක් ලෙස හෝ වෙනමම ගාස්තුවක් ලෙස අයකර ගනී. ණය දෙන සමහර අය පොලිය මඳක් වැඩියෙන් අයකර වෙනත් අයකිරීම් නොකරන නිසා සුළු ණය වැඩි කාර්යක්ෂමතාවයකින් සපයති.</p>
<p>ණය ආපසු ගෙවන කාලය</p>	<p>ණය ආපසු ගෙවීම සඳහා ලැබෙන කාල සීමාවයි. මෙයද, ණය දෙන ආයතනය අනුව වෙනස් වන්නකි. ඔබේ ව්‍යවසායයට ගැළපෙන ලෙස මෙම කාල සීමාව තීරණය කරගත යුතුය.</p>
<p>සහන කාලය</p>	<p>ණයක් මුදා හැරෙන අවස්ථාවේ සිට ණය වාර්තය ගෙවීම ආරම්භ කරන අවස්ථාව දක්වා කාලයයි. ඇතැම් ව්‍යවසාය වලින් ලාභයක් ලැබීම සඳහා දිගු කාලයක් ගන්නා බව ණය දෙන ආයතන පිළිගනී. ඒ අනුව ඔබේ ව්‍යවසායයට වඩාත්ම හොඳින් ගැළපෙන සහන කාල සීමාව ඔබ තීරණය කරගත යුතුය.</p>

**මගේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයට ප්‍රයෝජනවත්
 ණය සැපයුම්කරුවන්ගේ ලැයිස්තුව**

ණය දෙන ආයතන නෝ අය	ණය වර්ගය	ණය පොලී අනුපාතය	ණය ගෙවීමේ කාල සීමාව	සහන කාලය	බැංකු අය ක්රීම්	ණය ලබා ගැනීමේ දි අති පහසුව	කැමැත්ත අනුව ප්‍රමුඛතාව

සටහන් :

1 වන රැස්වීම: ගොවිපළ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ සංකටක

ගොවිපළ ව්‍යාපාරයකට බලපාන වඩාත්ම වැදගත් තීරණ හා ක්‍රියාකාරීත්වයන් සටහන් කර තිබෙන විෂය විෂය ගොවිපළ ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් ලෙස සැලකේ. ව්‍යවසායකයාගේ කැමැත්ත සහ ව්‍යාපාරයේ අවශ්‍යතා අනුව මෙම සැලැස්ම කොටස් කිහිපයකින් යුක්තව සකසා ගත හැක.

රැස්ත
නුව
වතාව

- මගේ ගොවිපොළ
- සඳහා පිළියෙල
- කරන ව්‍යාපාර
- සැලැස්මේ ඇතුළත්
- කිරීමට අවශ්‍ය
- වැදගත්ම කොටස්
- මොනවාද ?

සැලැස්මක සංකටක

- පසුබිම
- නිෂ්පාදන සැලැස්ම
- අලෙවි සැලැස්ම
- ලාභදායීතාව
- මුදල් ඇති/ නැති බව
- අවදානම

1 වන කොටස : පසුබිම

ව්‍යාපාරයට ඇතුළු පසුබිම වශයෙන් ගොවියාගේ නම, ලිපිනය, දිස්ත්‍රික්කය, සැලසුමට අදාළ කාලය සටහන් කල යුතුය. ඊට අමතරව ගොවිපළ ව්‍යාපාරයේ දැක්ම හා ඉලක්ක ඇතුළත් කල යුතුයි. සැලැස්ම මගින්, ඉදිරියේ දී ඉටු කර ගැනීමට අවශ්‍ය දේ කෙරෙහි අවධානය රඳවා තබා ගැනීමට උපකාරී වේ.

2 වන කොටස : ගොවිපළ නිෂ්පාදන සැලැස්ම

නිෂ්පාදන ඉලක්ක: උදාහරණය: I

ව්‍යවසායය	ඉඩමේ වපසරිය	අපේක්ෂිත ඒකක අස්වැන්න	මුළු අස්වැන්න
තක්කාලි	අක්කර 02	අක්කරයට කි.ග්‍රෑ. 8000	කි.ග්‍රෑ. 16000

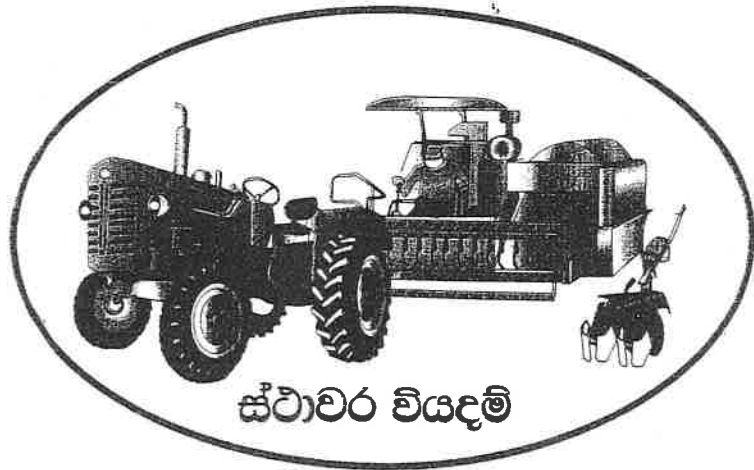
නිෂ්පාදන ඉලක්ක: උදාහරණය: II

ව්‍යවසායය	සතුන් ගණන	ආර්ථිකව වලදායී ලෙස කිකිලියකු බිත්තර දමන කාලය තුළ අපේක්ෂිත නිෂ්පාදනය	නිපදවන්නට අපේක්ෂිත බිත්තර හෝ මස් ප්‍රමාණය
කුකුල් පාලනය			
බිත්තර	100	බිත්තර 190	බිත්තර 19000
මස්	100	කර ඒකයන් 900 ග්‍රෑම්	මස් කිලෝ ග්‍රෑම් 90



විවලය වියදම්

+



ස්ථාවර වියදම්

↓

මුළු නිෂ්පාදන වියදම

විවලය වියදම්

කාරණය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	මුළු වියදම
බීජ	ග්‍රෑම් 450		
පොහොර 1			
පොහොර 2	මලු 01		
ඉන්ධන	ලීටර		
ලුම් කුලිය	දින / වරු		
යන්ත්‍ර සඳහා ගෙවීම්	පැය		
විවලය වියදම් වල එකතුව			

ස්ථාවර වියදම්

ගොවිපොලොව ස්ථාවර වතුර පොම්පයක් හෝ ට්‍රැක්ටරයක් විකේන් නැත්නම් ගබඩාවක් වැනි ස්ථාවර ආවේණික දෘෂ්ටිකෝණයක් යටතේ සමග අලුතින් මිලට ගැනීමට හෝ ඉදිකිරීමට සිදුවේ. ඒ නිසා ස්ථාවර ව්‍යවසායක් සඳහා ඒවා භාවිතා කරන හැම අවස්ථාවකදීම ඒවා ගෙවියහ ප්‍රමාණයට සරිලන වියදමක් සිදුවේ. මෙම වියදම ඒ අවස්ථාවේම ඔබ විසින් දරන්නේ නැති වුණත් එම වියදම ගොවිපොලොව දැඩි ගණන් බලා අදාළ ව්‍යවසායයේ නිෂ්පාදන වියදම් වලට එකතු කිරීම අවශ්‍යය. මෙම වියදම් ව්‍යවසායයට ගැලපෙන පරිදි වසරකට හෝ කන්නයකට වරක් ගණනය කළ හැකිය.

ස්ථාවර වියදම් (වාර්ෂික ක්ෂයවීම) - (ව්‍යවසායයට අදාළව)

$$\text{ස්ථාවර සම්පතක වාර්ෂික ක්ෂයවීම} = \frac{\text{අලුත් පිට වටිනාකම (1)}}{\text{භාවිතයට ගත හැකි කාලය (2)}}$$

උදාහරණයක්: මගේ ගොවිපොළේ භාවිතා කරන වාර්ෂික ක්ෂයවීම

$$\frac{\text{විහි අලුත් පිට වටිනාකම රුපියල්}}{\text{විය භාවිතයට ගත හැකි කාලය අවුරුදු}}$$

ඒ අනුව ඔබගේ සඳහා කන්නයකට/ අවුරුද්දකට මට දරන්නට සිදුවන ක්ෂයවීමේ වියදම රුපියල් කි.

මේ ගණනය කිරීමේදී ගොවිපොලොව නිබන්ධ ස්ථාවර සම්පත් එම ගොවිපොළේ කෙරෙන විවිධ ව්‍යවසායයන් සඳහා පොදුවේ පාවිච්චියට ගන්නා නිසා, එක ව්‍යවසායයකට පමණක් අදාළව යම් ව්‍යවසායයක ක්ෂය වීමේ වියදම සොයාගන්නේ කොහොම ද ?

මගේ ගොවිපොළේ නිබන්ධ ස්ථාවර වත්කම් සහ ඒවායේ වාර්ෂික ක්ෂයවීම				
උපකරණය	අලුත් පිට වටිනාකම (1)	භාවිතයට ගත හැකි කාලය (2)	වාර්ෂික ක්ෂයවීම රුපියල් (1/2)	ක්ෂයවීම් වලින් ව්‍යවසායයට අදාළව දායකත්වය රුපියල්
ව්‍යවසායයට අදාළව ස්ථාවර වියදම් වල එකතුව රුපියල්				

මුළු නිෂ්පාදන වියදම

(බෝග) නිෂ්පාදනය සඳහා වැය වන සියලුම විචල්‍ය වියදම් හා සියලුම ස්ථාවර වියදම් (වාර්ෂික ක්ෂයවීම්) වල එකතුව මුළු නිෂ්පාදන වියදම වේ.

නිෂ්පාදනයක් සඳහා ලැබිය යුතු වන අවම මිල හා අස්වැන්න ගණනය කිරීම

ගොවිපල බිමේදී අස්වැන්න විකුණයි නම් මුළු නිෂ්පාදන වියදම වත් පියවා ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදනයට අවම වශයෙන් ලබා ගත යුතු මිල (ලාභ-පාඩු නැති මිල) කීය ද ?

ඔබ නිපදවන ද්‍රව්‍ය සඳහා ඔබට ලැබෙන මිල නිතරම වෙනස් වන තත්වයක් තිබේ නම් ඔබට පාඩුවක් නොවීමට ලැබිය යුතු අවම මිල ඔබ දැන සිටීම වැදගත් වේ.

නිෂ්පාදන වියදම පියවීමට පමණක් ප්‍රමාණවත් ආදායමක් ලැබෙන පරිදි අය විය යුතු අවම මිල ලාභ-පාඩු නැති මිල වශයෙන් සැලකිය හැක. මෙම තත්වය යටතේ ලැබෙන ආදායම නිෂ්පාදන වියදමට සමාන වන අතර, ලාභය ශුන්‍යයි. (අගය බිංදුවකි)

ලාභ-පාඩු නැති මිල ගණනය කරනුයේ මුළු නිෂ්පාදන වියදම අපේක්ෂා කරන ඒකක අස්වැන්නෙන් බෙදී මෙහි. ව්‍යවසායය ආශ්‍රිත අය-වැය ඇස්තමේන්තු වලින් අවශ්‍ය තොරතුරු ලබා ගත හැක.

$$\frac{\text{ගොවිපල බිමේ දී නිෂ්පාදනයට ලබා ගත යුතු අවම මිල (ලාභ-පාඩු නැති මිල)}}{\text{ලාභ-පාඩු නැති මිල}} = \frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන වියදම (රුපියල්)}}{\text{ලැබෙන අස්වැන්න (කි ග්‍රෑම්)}} = \text{(කි ග්‍රෑම් 10 රුපියල්)}$$

ලාභ පාඩු නැති



ලාභ-පාඩු හැකි අස්වැන්න ගණනය කිරීම

මෙහිදී ලාභ-පාඩු හැකි අස්වැන්න නිපදවා ස්ථාවර මිලකට අලෙවි කරන විට (උදාහරණයක් ලෙස ඉදිරි අලෙවි කිරීමක් අනුව) සෝයා බෝංචි නිපදවන විට) ඔබට පාඩුවක් නොවීමට නම් ලැබිය යුතු අස්වැන්න මුදා දැමූ ස්ථිර වැදගත්ය. නිපදවන කාලීන ද්‍රව්‍යයේ අලෙවි මිලත්, අත්කරයක් වගා කිරීමට ඔබට දැරීමට සිදුවන වියදමත් සැලකූ විට එම වියදම වත් පිරිමසා ගැනීමට ප්‍රමාණවත් අස්වැන්න නොපැමිණ දැයි දැන ගැනීම මින් අදහස් වේ. මෙම තත්වය යටතේ ලැබෙන ආදායම නිශ්පාදන වියදමට සමාන වන අතර, ලාභය ශුන්‍ය යි. (අගය බිංදුවකි)

ලාභ-පාඩු හැකි අස්වැන්න ගණනය කරනුයේ මුළු නිෂ්පාදන වියදම, නිෂ්පාදනයේ ඒකකයකට (කි.ග්‍රෑම් 1 කට) ලැබෙන මිලෙන් බෙදීමෙනි. ව්‍යවසායට අදාළ අය-වැය ඇස්තමේන්තු වලින් ආදායම අගයයන් ලබා ගත හැක.

$$\frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන වියදම (රුපියල්)}}{\text{නිෂ්පාදනය විකිණීමට නියමිත මිල (කි.ග්‍රෑම් 10 රුපියල්)}} = \text{මුළු නිෂ්පාදන වියදම (රුපියල්)} = \text{(කි.ග්‍රෑම්)}$$

ඔබ, ඔබේ ස්වභාවික, මුද්‍රාපිත කිරී, යෝග්‍ය, බිම්මල්, මී මැසි පාලනය වැනි ව්‍යවසායයන් හා විවිධ කාලීන නිෂ්පාදනයන් ආශ්‍රිත ව්‍යවසායයන් (උදා: සහල් පිටි පැකට් කිරීම, බයිට් පැකට් සැකසීම) සඳහා ලාභ-පාඩු හැකි අවස්ථාව සොයාගැනීමට පහත දැක්වෙන සමීකරණය භාවිතා කරන්න.

$$\frac{\text{ලාභ-පාඩු හැකි විකුණුම් ප්‍රමාණය}}{\text{මුළු ස්ථාවර වියදම (රුපියල්)}} = \frac{\text{මුළු ස්ථාවර වියදම (රුපියල්)}}{\text{ඒකක විකිණුම් මිල - ඒකක විචල්‍ය වියදම}}$$

- ලාභ-පාඩු හැකි විකිණුම් ප්‍රමාණය = ලාභ හැකි පාඩු හැකි අවස්ථාව වන විට ලබා තිබිය යුතු නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය උදා: කිරි ලීටර් ගණන
- මුළු ස්ථාවර වියදම = ස්ථාවර වත්කම් වෙනුවෙන් වැය කළ මුදල
- ඒකක විකිණුම් මිල = නිෂ්පාදනයේ ඒකකයක් විකුණන මිල
උදා: කිරි ලීටරයක් විකුණන මිල
- ඒකක විචල්‍ය වියදම = නිෂ්පාදනයේ ඒකකයක් නිපදවීමට වැයවන විචල්‍ය වියදම
උදා: කිරි ලීටරයක් නිපදවීමට වැයවන විචල්‍ය වියදම

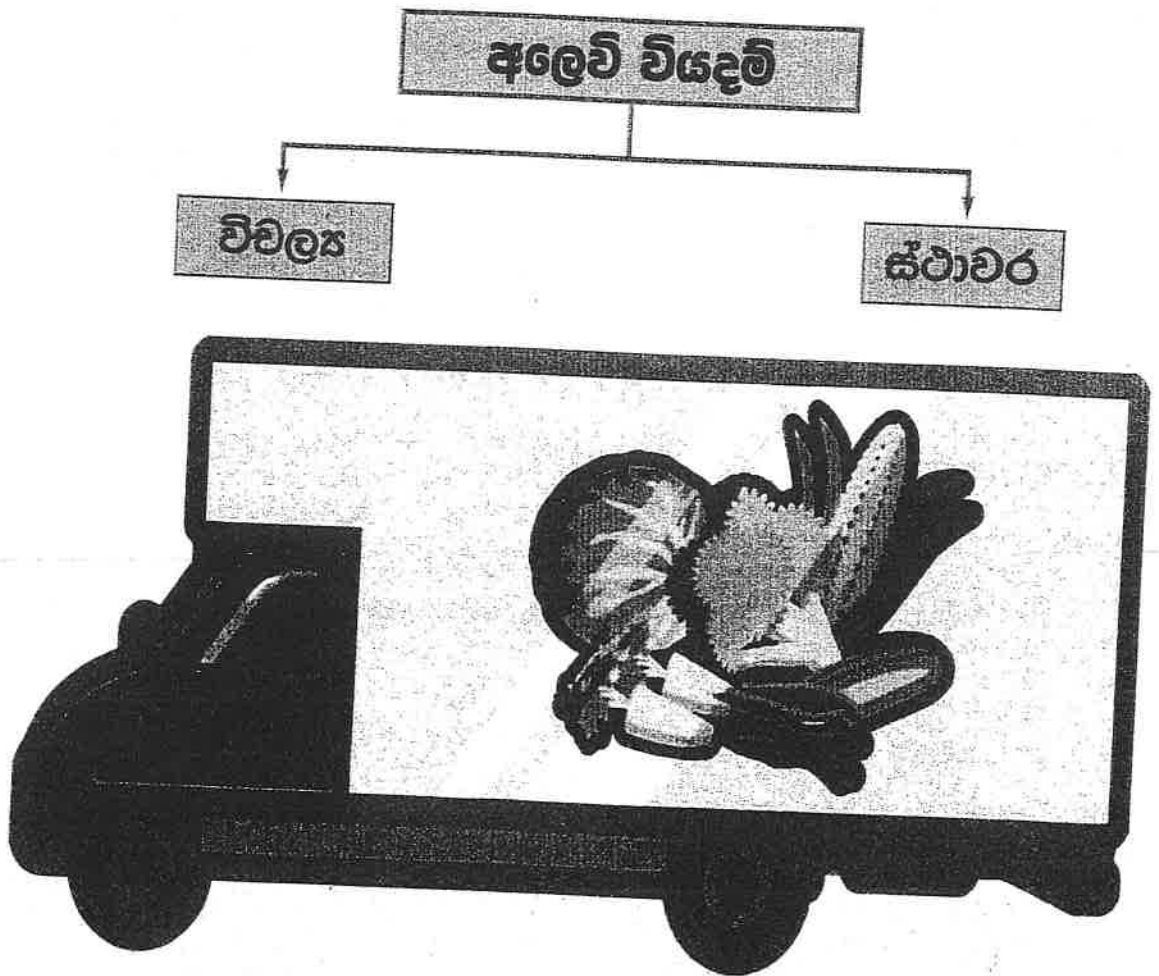
මේ පිටුවෙහි උදාහරණ සහිතව විස්තර දැනගැනීමට ඔබට අවශ්‍ය වන්නේ නම් මෙම පොතෙහි 33 වන පිටුවට යොමුවන්න.

3 වන කොටස : අලෙවි සැලැස්ම

අලෙවි වියදම

වඩාත් වැඩි ලාභයක් උපයාගැනීම සඳහා ඔබේ නිෂ්පාදනය ගොවිපළේන් පිටත වෙළඳපොළේ විකිණීමට තීරණය කළහොත් නව වෙළෙඳපොළට ගැලපෙන අයුරින් ඔබේ නිෂ්පාදනය සුදුසු කිරීමට හා ප්‍රවාහනය සඳහා අතිරේක වියදමක් දැරීමට ඔබට සිදුවේ. එසේ යෙදවීමට සි අතිරේක මුදල, අලෙවි කිරීමේ වියදම වශයෙන් හැඳින්වේ. පහත සඳහන් කරුණු අනුව පිරි වෙළෙඳපොළක් වෙත ඔබ යනවා ද නැත් ද යන්න තීරණය කරන්න.

- ගොවිපළේ දී අලෙවි කරන්නේ නම් ඔබේ නිෂ්පාදනයට ලැබෙන මිල කුමක් ද?
- නිෂ්පාදනය වෙළඳපොළට ගෙන යාමට යන වියදම් කොපමණ ද?
- වෙළඳපොළේ දී අලෙවි කරන්නේ නම් ඔබේ නිෂ්පාදනයට ලැබෙන මිල කුමක් ද?
- අලෙවි කටයුතු සඳහා සේවකයෙකු යොදන්නේ නම් ඔහුට ගෙවන ගාස්තුව හා අනිකුත් විය කොපමණ ද ?
- වෙළෙඳාමට තරුදී, විශේෂ ඇසිරුම් ආදිය අවශ්‍ය නම් ඒ සඳහා දරන වියදම කොපමණ



අදාළ තොරතුරු පහත වගුවල විවර්ණ හෝ ස්ථාවර වියදම් ලෙස ඇතුළත් කරන්න.

නිෂ්පාදනය කරන ද්‍රව්‍ය: වෙළෙඳ පොළට ගෙනයන ප්‍රමාණය:

අලෙවි සඳහා වන විවලය වියදම් (විකිණීමට තීරණයකර තිබෙන යම් තොගයක් සඳහා)

ප්‍රමාණය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	මුළු වියදම
අලෙවි සඳහා වන විවලය වියදම් වල එකතුව රුපියල්			

අලෙවි සඳහා වන ස්ථාවර වියදම්

ප්‍රමාණය	අළුත් පිට වටිනාකම (1)	නාවිතයට ගත් හැකි කාලය (2)	චාර්ජික ක්ෂයවීම රුපියල් (1/2)	ක්ෂයවීම් වලින් ව්‍යවසායට අදාළව දායකත්වය රුපියල්
ස්ථාවරයට අදාළ අලෙවි සඳහා වන ස්ථාවර වියදම් වල එකතුව රුපියල්				

ආගම වැඩුණු අතරින් කළ වියදම් තොරතුරු එකට එකතු කර මුළු අලෙවි වියදම සොයා ගන්න.

මුළු අලෙවි වියදම = අලෙවි සඳහා වන විවලය වියදම් + අලෙවි සඳහා වන ස්ථාවර වියදම්

..... මුළු අලෙවි වියදම = (විවලය වියදම්) + (ස්ථාවර වියදම්)

..... මුළු අලෙවි වියදම =

ඔබේ නිෂ්පාදනයට වෙළඳපොළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිණුම් මිල කීය ද ?

ආගම නිෂ්පාදන වෙළඳපොළේදී අවම වශයෙන් කුමන මිලකට විකිණීම අවශ්‍ය ද යන්න තීරණය කර ගැනීම සඳහා ද්‍රව්‍යයේ එක් ඒකකයකට ඔබ විසින් දරා තිබෙන අලෙවි වියදම කොපමණක් දැයි සලකා බැලිය යුතුය. ඔබ ඉහතදී මුළු අලෙවි වියදම ගණනය කර තිබේ. එය විකිණීම සඳහා ඉදිරිපත් කරන ද්‍රව්‍ය තොගයේ ප්‍රමාණයෙන් බෙදූ විට එක් ඒකකයක් විකිණීම සඳහා ඔබට දායක වන මුදල සොයාගත හැක.

$$\frac{\text{ඒකකයකට යන අලෙවි වියදම}}{\text{විකිණීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය}} = \frac{\text{මුළු අලෙවි වියදම (රුපියල්)}}{\text{විකිණීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය}}$$

ආගම සමීකරණය අනුව ඔබේ නිෂ්පාදනයේ ඒකකයක් අලෙවි කිරීම සඳහා යන වියදම සොයා ගන්න.

..... ඒකකයකට යන අලෙවි වියදම =

දැන් ඔබේ නිෂ්පාදනය අදාළ වෙළෙඳපොළේ දී විකිණිය යුතු අවම මිල පහසුවෙන් ගණනය කළ හැකිය. පහත සමීකරණය සහ උදාහරණය ඒ සඳහා ප්‍රයෝජනයට ගන්න.

$$\begin{array}{l} \text{ඒකකයකට වෙළඳපොළේ දී} \\ \text{ලබාගත යුතු අවම} \\ \text{විකිණුම් මිල} \end{array} = \begin{array}{l} \text{ගොවිපළ බිමේ දී නිෂ්පාදනයට} \\ \text{ලබා ගත යුතු අවම} \\ \text{විකිණුම් මිල} \end{array} + \begin{array}{l} \text{ඒකකයකට යන} \\ \text{අලෙවි වියදම} \end{array}$$

දැන් ඔබේ නිෂ්පාදිතය සඳහා ලබාගත යුතු අවම මිල ගණනය කරන්න.

උදාහරණය: ව්‍යවසායය නිෂ්පාදනය	තක්කාලි
ගොවිපළ බිමේ දී නිෂ්පාදිතයට ලබා ගත යුතු අවම විකිණුම් මිල (කි.ගුණ.1 ට රු.)	20
පිටතදී විකුණන්නේ නම් අලෙවි වියදම ඒකකයකට රුපියල් (කි.ගුණ.1 ට රු.)	5
වඩා වැඩි වෙළඳපොළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිණුම් මිල (කි.ගුණ.1 ට රු.)	25

ඔබේ ව්‍යවසායය-නිෂ්පාදනය
ගොවිපළ බිමේ දී නිෂ්පාදිතයට ලබා ගත යුතු අවම විකිණුම් මිල (කි.ගුණ.1 ට රු.)
පිටතදී විකුණන්නේ නම් අලෙවි වියදම ඒකකයකට රුපියල් (කි.ගුණ.1 ට රු.)
වඩා වැඩි වෙළඳපොළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිණුම් මිල (කි.ගුණ.1 ට රු.)

අලෙවි ආදායම

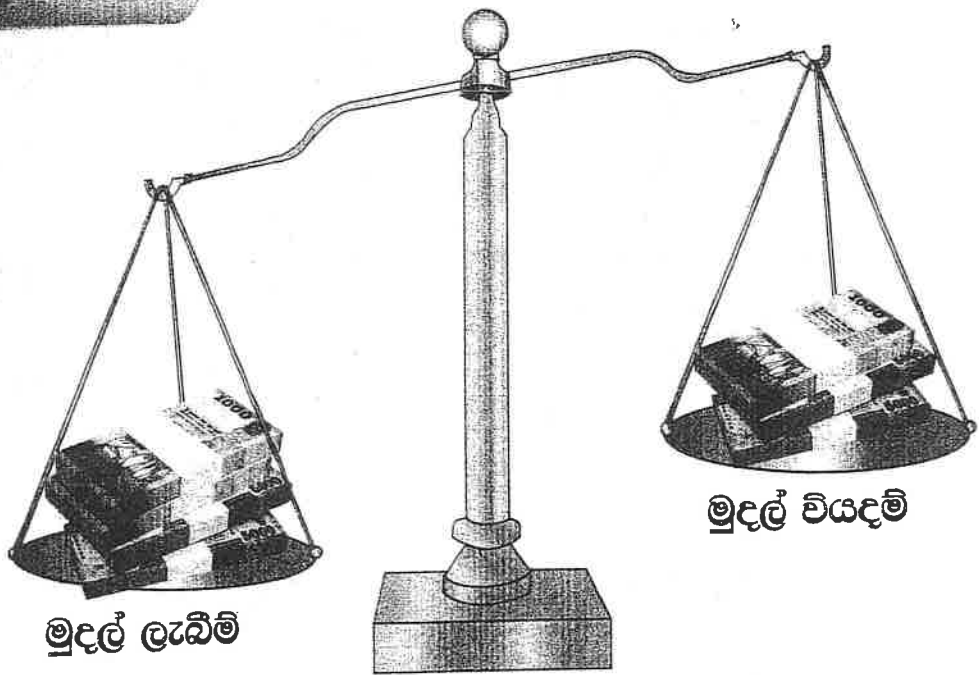
$$\text{අලෙවි ආදායම} = \text{අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය} \times \text{වෙළඳපොළේදී ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත විකිණුම් මිල}$$

උදාහරණ ව්‍යවසායය	තක්කාලි
ඉලක්ක වෙළඳපොළ	දඹුල්ල
මිලට ගන්නා අය	සිරිල් වෙළඳසැල
1 විකිණීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය (කි.ගුණ.)	15500
2 වෙළඳපොළේ දී ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත විකිණුම් මිල (කි.ගුණ.1 ට රුපියල්)	35
අලෙවි ආදායම (රුපියල්) (1 x 2)	542500

උදාහරණය පරිදි ඔබේ නිෂ්පාදනයට අදාළ අලෙවි ආදායම ගණනය කරන්න.

විකෘත සංඛ්‍යා : ලාභය

මුළු අස්වැන්නම අලෙවි කරන්නේ නැත. ඉන් කොටසක් ගෘහස්ථ පරිච්ඡේදනයට, පරිත්‍යාග වශයෙන් ලබාදීමට හෝ ගබඩා කිරීමට වැය කරයි. එමෙන්ම තවත් කොටසක් භාරක්වීමෙන් අපතේ යයි. පරිභෝජන, පරිත්‍යාග හා ගබඩා කල ප්‍රමාණයන් ව්‍යවසායේ මුළු අස්වැන්න සංඛ්‍යාවකි. භාරක්වී අපතේ ගියහොත් සිදුවන්නේ පාඩුවකි. එහිසා ලාභය ගණනය කිරීමේදී මුළු අස්වැන්නේ මුළු ආදායම ලෙස අලෙවි ආදායම පමණක් සැලකිල්ලට ගතහොත් නිවැරදි ලාභයක් නොලැබේ. එම කරුණු සියල්ල සලකා මුළු ආදායම ගණනය කල යුතු වේ. මුළු ආදායමෙන් මුළු නිෂ්පාදන වියදම හා මුළු අලෙවි වියදම අඩු කිරීමෙන් ලාභය ගණනය කලහැක.



ලාභය = මුළු ආදායම - මුළු වියදම්

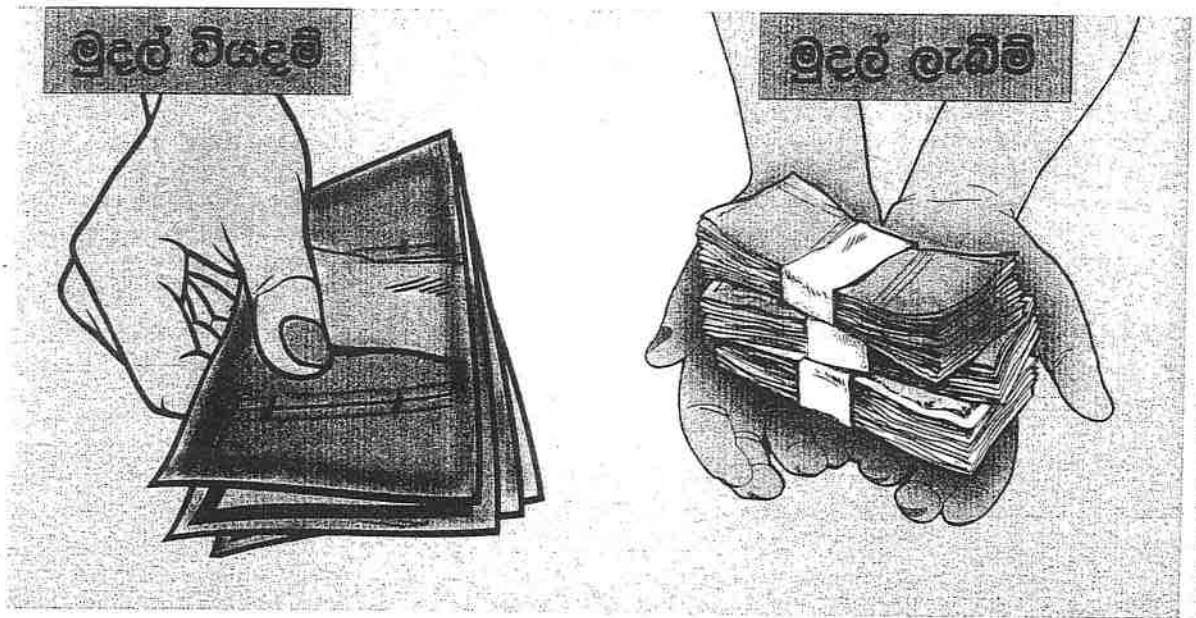
ලදාගරණ ව්‍යවසායය	තක්කාලි
1. මුළු අස්වැන්න (කි.ගුණ.)	16000
2. භාරක් වී අපතේ ගිය කොටස (කි.ගුණ.)	350
3. මුළු අස්වැන්නෙන් ලාභයට දායක වන ප්‍රමාණය (අලෙවි, පරිභෝජන, පරිත්‍යාග හා ගබඩා කල ප්‍රමාණ වල එකතුව (කි.ගුණ.) = 1 - 2	15650
4. වෙළඳපොළේ දී ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත විකිණුම් මිල (කි.ගුණ. 1 ට රුපියල්)	35
මුළු ආදායම (රුපියල්) = 3 x 4	547750

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

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

5 වන කොටස : සැලසුම් සහගත කටයුතු සඳහා මුදල් ඇති/නැති බව

එක් එක් ව්‍යවසායයට අදාළව මාසිකව මුදල් ලැබීම් හා වියදම් පිළිබඳ විස්තර විධිමත්ව නඩත්තු කරන ආකාරය මෙයින් පැහැදිලි කෙරේ. ඒ අනුව අනාගත ගොවිපළ කටයුතු සඳහා වියදම් කිරීමට තරම් ප්‍රමාණවත් මුදලක් ව්‍යාපාරය තුළ සංසරණය වන 'ලෙසින් මූල්‍ය පාලනයක් සහිතව ගොවිපොළේ කටයුතු බාධාවකින් තොරව කරගෙන යාමට ගොවීන්ට අවස්ථාව සැලසේ. ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි කටයුතු සඳහා ණය මුදල් සපයාගැනීමක් කළයුතු වන්නේ නම් ඒ කුමන අවස්ථාවේ දී ද යන්න මෙන්ම කොපමණ මුදලක් කොපමණ කාලයක් සඳහා ද යන්න මේ අනුව දැනගැනීමට පුළුවන.



**නිඟද?
වැඩිපුර තිබේද?**

ඔබ තෝරාගෙන තිබෙන ව්‍යවසායට අදාළව මිලඟ පිටුවේ තිබෙන වගුව පිරවීම සඳහා මෙදින අප මුල සිටම සිදුකළ අභ්‍යන්තර ප්‍රයෝජනයට ගනිමු. මුලින්ම **21- පිටුවේ** ඇතළත් නිෂ්පාදන තොරතුරු සහ අපේක්ෂිත අලෙවි මිල ගනන් අනුව එක් එක් මාසයට අදාළ ගොවිපොළ ආදායම් ගනනය කර අදාළ ජේලියේ සටහන් කරන්න. දෙවනුව සුදුසු පරිදි ජේලි කිහිපයක් භාවිතා කරමින් අදාළ ව්‍යවසායේ විචල්‍ය වියදම් ඒ වියදම් දරනු ලබන මාස අනුව සටහන් කරන්න. ඒ සඳහා ඔබට **22 පිටුවේ** තිබෙන විචල්‍ය වියදම් වගුව ප්‍රයෝජනවත් වනු ඇත. ව්‍යාපාරයට අදාළ ස්ථාවර වියදම් ද දැන් ඇතුලත් කළ යුතුය. **23 පිටුවේ** මෙම ව්‍යවසාය සඳහා ඔබ විසින් යම් ස්ථාවර වත්කමක්

අප්‍රේල් මාසයේ සාරාංශ ලබන්නේ ද යන්න සහ එහි මූල්‍ය වටිනාකම සටහන්කර තිබෙනු ඇත. සමාජවාදී ජනරජයේ සමාජවාදී වටිනාකම අදාළ මාසය අනුව විදේශීය සේ දැක්විය යුතුය. සමාජවාදී (විදේශීය) ගාස්තුවක් කොටස් වශයෙන් ගෙවීමට නම් ඒ ඒ වාර්තය ගෙවනු ලබන මාස අනුව විදේශීය ආදායමක් සහිතව යුතුය. තවත් සන්නයක් දැනටමත් පවතින ආවේණික මෙවලම් යන්ත්‍ර ගබඩා අදාළ සමාජවාදී වටිනාකම හෝ ක්ෂයවීම මෙම සටහනට ඇතුළත් නොකළ යුතුය. මිලගට 25 පිටුවේ අදාළ සමාජවාදී ක්ෂයවීමේ අලෙවි විදේශීය සටහන ආධාර කරගෙන අදාළ මාසය යටතේ එම විදේශීය සටහන් කරන්න. මුල් අවස්ථාවේ දී මෙම අභ්‍යාසය තරමක් දුෂ්කර බවක් ඔබට දැනෙනු ඇතත් ඉන්පසුව ඔබට මෙය හොඳින් කිරීමට හුරු වනු ඇත. ඔබේ පහසුකාරක නිලධාරීන් ඒ සඳහා සහභාගීත්වය ප්‍රදානය කරනු ඇත.

ඉහත සිට ගොවිපොළ ආදායම් සහ විදේශීය විධිමත්ව සමහනට ඇතුළත් කළ පසු ඒවා එකට එකතු කර එක් එක් මාසය යටතේ වන සමීක්ෂණ විදේශීය සහ ආදායම ගනනය කර දැක්විය හැක. ඉන්පසු මාසයේ ආදායමින් මාසයේ විදේශීය අඩුකර ඒ සඳහා වෙන්කර තිබෙන පේලි දෙකින් එකකට ඇතුළත් කරන්න. ආදායමට වඩා විදේශීය අඩු නම් එය අත ඉතිරිවන මුදලකි. ආදායමට වඩා විදේශීය වැඩි නම් එය අදාළ මාසයේ හිඟ මුදලකි.

ගොවිපළ කටයුතු සඳහා ලබා ගැනීමට මුදල් අත ඇති / නැති වූ විට තීරණය කිරීම

ඔබ ආරාගත් ගොවිපළ ව්‍යවසාය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය මුදල් මා ප්‍රභ තිබේ ද?

- () ඔව්, අවශ්‍ය තරම් මුදල් මා ප්‍රභ ඇත
- () නැත, අවශ්‍ය තරම් මුදල් මා ප්‍රභ නැත

- (අ) මගේ ව්‍යවසායයන් සඳහා භාවිතා කිරීම පිණිස මා සතුව ඇති මුදල:.....
 - (ආ) මගේ ව්‍යවසායයන් වෙනුවෙන් මට අවශ්‍ය වන මුදල:.....
 - (ඇ) මට අවශ්‍ය අමතර මුදල් ප්‍රමාණය වන්නේ:.....
 - (ඈ) අමතර මුදල් මට අවශ්‍ය වන්නේ මාස වෙනුවෙනි.
 - (ඉ) මුදල් ලබා ගත හැක්කේ කොහෙන්ද ? මුදල
- | | | |
|---|-------|-------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |

තවත්ද කිරීමට සහිතව පාරයේ ද යන්න වන.

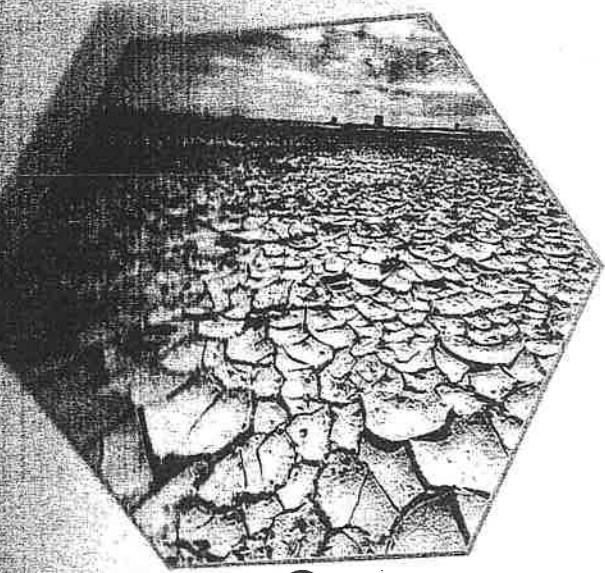
දුන අප රාජකාරය කර ඇදුම් වට 22 දක්වා

ගොවිපොළ ව්‍යවසාය ක්‍රියාත්මක කාලය දින සිට දක්වා													
ගොවිපොළ කටයුතු වල විශදුම් සහ ආදායම් සටහන													
ක්‍රියාකාරීත්වය	සැප්	ඔක්	නොවැ	දෙසැ	ජන	පෙබ	මාර්	අප්‍රේ	මැයි	ජුනි	ජූලි	අගෝ	විකල්ප
මුදල් ලැබීම්													
අලෙවි ආදායම්													
අත්තිකාරම්													
බැංකු ණය													
මුදල් ලැබීම් වල විකල්ප													
මුදල් විශදුම්													
බීජ මිලට ගැනීම													
පොහොර ගැනීම													
කුළු ශ්‍රමය													
බිම් සැකසීම ට්‍රැක්ටර් කුලී													
ස්ථාවර වත්කම්මිලදී ගැනීම													
.....													
ප්‍රවාහනය													
.....													
විශදුම්වල විකල්ප													
අත ඉතිරි වන මුදල													
හිඟ මුදල													

6 ආගමන : ගොවිතැනේ අවදානම්

වකුඩු වගාකරුවන් වසංසාරයට භාහිකර අනපේක්ෂිතව විය හැකි. සිදුවීම්, අවදානම් සේ සැලකේ. ගොවිත් වගාකරුවන් සඳහා, අවශ්‍ය වුවහොත් කරන්නේ කුමක්දැයි තීරණය කර සූදානම්ව සිටිය යුතුය. අවදානම් වලින් වැළකීමට දී ඔබ තෝරාගෙන ඇති ව්‍යවසායයට අදාළ අවදානම් මොනවාදැයි සිතා බලන්න;

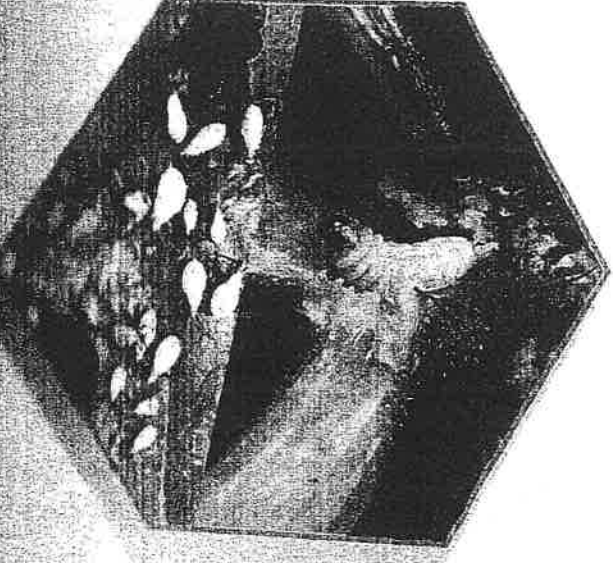
ගොවිතැනේ අවදානම්



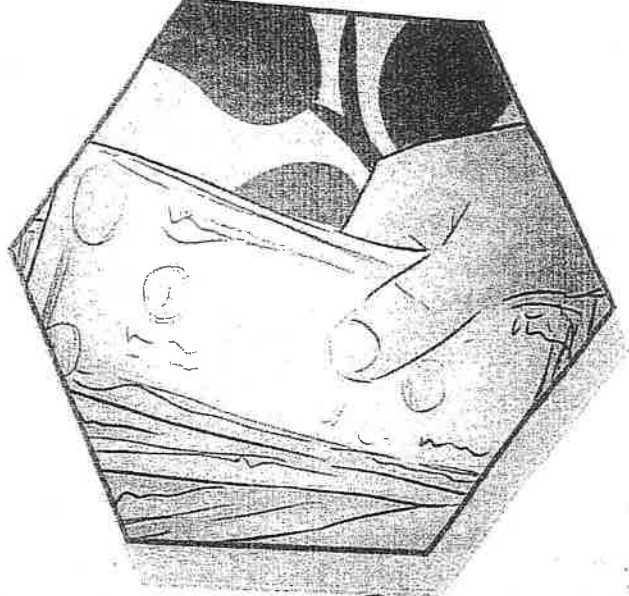
නියඟය



ගංවතුර



කෘමි හානි



මල අඩුවීම

පාරිභෝගික ඉල්ලුම අඩුවීම
රජයේ ප්‍රතිපත්ති

මගේ ගොවිපොළ ව්‍යාපාරයට බලපාන අවදානම්

අවදානම හා එහි හානිය	ඒ පිළිබඳව කුමක් කරන්න ද
<ul style="list-style-type: none"> ■ වෙළඳපොළට යන පාර වල ගොඩැලි සහිත නිසා වම්බදු තැලිලා නාස්ති වෙන්න පුළුවනි. ■ වම්බදු වවන අය වැඩිපුර ඉන්න නිසා වෙළඳපොළ මිළ පහත වැටිලා පාඩුවක් වෙන්න පුළුවනි. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ වම්බදු පෙට්ටි වල අහුරනවා. ■ පාර හදා දෙන්න කියා ප්‍රාදේශීය සභාවලා උද්කේෂණයක් කරනවා ■ ඉක්මනින් අස්වැන්න ගන්න පුළුවන් වර්ගයක් වේලාසනින් වවලා අනිත් ගොවීන්ට කලින් විකුනනවා.
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාවේ විකුණුම් ප්‍රමාණය

“මට අලාභයක් නොවෙන්න නම් අඩු වශයෙන් මම මගේ වම්බදු කිලෝවක් කියකට විකුනන්න ඕනද ?” යම් කෘෂි ද්‍රව්‍යයක ඒකකයක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ගොවියා විසින් දැරියයුතුවන වියදම (Cost of Unit Production) කොපමණ ද ? යන්න මත ඉහත සඳහන් ප්‍රකාශය පදනම් වී තිබේ. මෙසේ ගොවිපල බිමේදී හා වෙළඳපොලේදී නිෂ්පාදනයට ලබාගත යුතු අවම මිල හෙවත් **ලාභ නැති මිල** දැන සිටීම වඩාත් අවශ්‍ය වන්නේ නිතර වෙළඳපොල මිල ගණන් උච්චාවචනය වන බෝග ව්‍යවසායන් සඳහාය. (උදා:- අමුම්පි, තක්කාලි, අනෙකුත් චලවළු, ආදිය.) තම ගොවිපොලේ නිෂ්පාදනයන් පිළිබඳව දැන සිටීම අවශ්‍ය ඔවුන් විසින් තහනු ලබන අනෙක් ප්‍රශ්නය වන්නේ “මට පාඩුවක් නොවෙන්න නම් මම අක්කරයකින් අඩු වශයෙන් කොපමණ අස්වැන්නක් ගන්න ඕන ද ?” යන්නයි. මෙය ලාභ පාඩු නැති අස්වැන්න ලෙස හඳුන්වනු ලබයි. ලාභත් නැති පාඩුත් නැති ගිය වියදුම වත් පියවා ගැනීමට නම් නිපදවිය යුතු අස්වනු ප්‍රමාණය දැන සිටීම අත්‍යවශ්‍ය වන්නේ බෝග නිෂ්පාදනයක් ස්ථිර මිලකට අලෙවි කරන අවස්ථාවකය. (උදා:- බඩඉරිඟු සෝයාබෝංචි, ඉඟුරු ආදී නිෂ්පාදනයන් ඉදිරි වෙළඳ ගිවිසුම් යටතේ අලෙවි කරන අවස්ථාවන්.)

වනමුත් කිරි, බිත්තර, මුදුවපු කිරි, යෝගට්, බිම්මල්, මීමැසි පාලනය වැනි ව්‍යවසායන් හා විවිධ කෘෂි නිෂ්පාදන අමුද්‍රව්‍ය ලෙස යොදාගන්නා ව්‍යවසායන් (උදා:- සහල් පිටි පැකට් කිරීම, බයිට් පැකට් සැකසීම) සඳහා ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාව සොයාගැනීමේදී වඩාත් යෝග්‍ය වන්නේ ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාවේ විකුණුම් ප්‍රමාණය කොපමණදැයි දැන සිටීමයි. ඉහත දැක්වූ ආකාරයේ

සමාජ සේවකයන් (බඩ) කරයි නම් ඒ සඳහා ඔබට යන්ත්‍ර සුත්‍ර, උපකරණ, සතුන් ආදිය මිලට ගැනීමට හා සේවකයන්, නිමැවුම් කාලය ආදිය සැකසීමට වියදම් දැරීමට සිදුවේ. එම වියදමවත් පියවා නොගෙන අතර මෙවැනි ව්‍යවස්ථාපිත අතහැර දැමීමට සිදුවුවහොත් ඔබට සිදුවන්නේ විශාල පාඩුවකි. එබැවින් මෙවැනි ව්‍යවස්ථාපිතයන්ට ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාවේ විකුණුම් ප්‍රමාණය දැනගැනීම ඉතා වැදගත් වේ.

සභාව	මුඛ පාඩු නැති විකුණුම් ප්‍රමාණය	=	මුළු ස්ථාවර පිරවය
			එකක විකුණුම් මිල - එකක විවලය පිරවය

- මුඛ පාඩු නැති විකුණුම් = ලාභත් නැති පාඩුත් නැති අවස්ථාව වන විට විකුණා තිබිය ප්‍රමාණය යුතු නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය උදා:- කිරි ලීටර ගණන
- මුළු ස්ථාවර පිරවය = ස්ථාවර වත්කම් වෙනුවෙන් වැයකළ මුළු මුදල
- එකක විකුණුම් මිල = නිෂ්පාදන ඒකකයක් විකුණන මිල උදා:- කිරි ලීටරයක් විකුණන මිල
- එකක විවලය පිරවය = නිෂ්පාදන ඒකකයක් නිපදවීමට වැයවන විවලය වියදම උදා:- කිරි ලීටරයක් නිපදවීමට වැයවන විවලය වියදම

මෙම සඳහා සත්‍ය උදාහරණයක් ගනිමු.

මෙම නිමැවුම් ක්‍රියාවලිය මහත්මිය වරල්කැටිය, හැතැක්ම, හාලිඇල පදිංචි ස්වයංසේවකයන් සංවිධානයට මෙර දරන ගොවි කාන්තාවකි. හාලිඇල කෘෂි උපදේශක, පී. එච්. පී. ජයසිංහ මහත්මිය මහත්මියගේ "දිරිය ශක්ති" නමින් ගොවිතැන පාසලක් 2011 නොවැම්බර් මස ආරම්භ කලාය.

මෙම මහත්මිය මෙම ගොවිතැන පාසලට ඉතා උනන්දුවෙන් සහභාගී වූ අතර කෘෂි උපදේශක මහත්මියගේ උදව් ඇතිව ඇය කුළු බඩු අඹරා පැකට් කර අලෙවි කිරීමේ ව්‍යවස්ථාපිතයට යොමුවිය. මෙම ව්‍යවස්ථාපිතයට අනුව රුපියල් 52,000 ක් වටිනා ඇඹරුම් යන්ත්‍රයක් 50% දායකත්වය යටතේ ඇයට මිලට ගැනීමට සිදුවිය.

මෙම ව්‍යවස්ථාපිතය මඳ වැඩිපුර තුනපහ පැකට් කිරීම සඳහා යොමු විය. ඉතා ඉක්මනින් ඇයගේ තුනපහ ව්‍යවස්ථාපිතයට අනුව පහසුවෙන් අතර වීවා ඉහල ගුණාත්මයකින් හා රසයකින් යුක්ත හෙයින් පාරිභෝගිකයන්ගේ ඉල්ලුමට වැඩිවිය. ඇයගේ නිෂ්පාදන වෙළඳපොළට සැපයීමත් සමඟ අනෙකුත් තරඟකරුවන්ගේ අලෙවිය අඩුවූ බවද ඇයට දැනගන්නට ලැබිණි.

මෙම ව්‍යවස්ථාපිතයට අමුද්‍රව්‍ය ලෙස ඇය කොත්තමල්ලි, සුදුරු, මහදුරු, කරපිංචා, කුරුඳු යොදාගත් නිමැවුම් ක්‍රියාවලිය වලට අමතරව ශ්‍රමය, විදුලිය, පොලිතින් හා ලේබලය සැකසීමට යන වියදම් මෙන්ම ආලෝක ආලෝකය කිලෝග්‍රෑම් එකක් සැකසීමට රුපියල් 288 ක මුදලක් වැයවන බව ඇය දැනගත්තාය.

මෙම ව්‍යවස්ථාපිතයට අනුව කිලෝග්‍රෑම් එකක් විකුණනු ලැබුවේ රුපියල් 500 ක මිලකටය.

මෙම ව්‍යවස්ථාපිතයට අනුව ලාභත් හැකි පාඩුත් නැති අවස්ථාව වන විට විකුණා තිබිය යුතු බැඳුණු තුනපහ කිලෝග්‍රෑම් ව්‍යවස්ථාපිතය දැනගැනීමට නම් පහත දැක්වෙන ආකාරයට ගණනය කිරීම සිදු කල යුතුයි.

මෙම ඇඹරුම් යන්ත්‍රය පාවිච්චියට ගෙන බැඳුණු තුනපහ පැකට් කිරීමේ ව්‍යාපාරයකට පමණ යොමුවන අයෙකු එම ව්‍යාපාරයෙන් ලාභයක් හෝ පාඩුවක් නොලබා වැයවූ මුදල පමණක් ඊ පියවාගැනීමට නම් අවම වශයෙන් තුනපහ කි.ග්‍රෑ. 245 වත් ඉහත මිල ගණන් යටතේ විකිණිය යුතුයි.

$$\frac{\text{ලාභ පාඩු නැති විකුණුම් ප්‍රමාණය}}{=} \frac{\text{මුළු ස්ථාවර පිරවැය}}{\text{එකක විකුණුම් මිල} - \text{එකක විවෘත පිරවැය}}$$

$$\frac{\text{ලාභ පාඩු නැති අවස්ථාව වන විට විකුණා තිබිය යුතු බැඳුණු තුනපහ ප්‍රමාණය}}{=} \frac{\text{ඇඹරුම් යන්ත්‍රය සඳහා පිරවැය}}{\text{තුනපහ කි.ග්‍රෑ. 1 ක විකුණුම් මිල} - \text{කි.ග්‍රෑ. 1 ක් සැකසී වැයවන විවෘත පිරවැය}}$$

$$= \frac{\text{රු. 52,000}}{\text{කි.ග්‍රෑ. 1 @ රු. 500} - \text{කි.ග්‍රෑ. 1 @ රු. 288}}$$

$$= \frac{\text{රු. 52,000}}{\text{කි.ග්‍රෑ. 1 @ රු. 212}} = \text{කි.ග්‍රෑ. 245}$$

මෙවැනි ඇඹරුම් යන්ත්‍රයක් මිලට ගෙන ව්‍යවසායන් කිහිපයක් සඳහා විය යොදා ගන්නේ නම්, ඒ එක් ව්‍යවසාය සඳහා ගත කරන යන්ත්‍රයේ වැඩ කරන පැය ගණන අනුව ස්ථාවර පිරවැයෙන් කුමක් ප්‍රතිශතයක් කුමන ව්‍යවසාය සඳහා දායක වන්නේ දැයි ගණන් බැලිය හැකිවේ. එම ගණන කිරීමෙන් අනතුරුව ඉහත ආකාරයටම එක් එක් ව්‍යවසාය සඳහා වෙන වෙනම ලාභක් නැති පාඩු නැති අවස්ථාව වන විට විකුණා තිබිය යුතු නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය සෙවිය හැක.

ඉහත උදාහරණයම නැවත සලකා බලමු. වෙළඳපොළ ඉල්ලුමට සරිලන සැපයුමක් කිරීමට අකුරහන් පිරි, මිරිස්කුඩු හා තුනපහකුඩු පැකට් කිරීමේ ව්‍යවසායන් එක එකක් සඳහා සතියකට වැඩ වන යන්ත්‍රයේ වැඩ කරන පැය ගණන් පිළිවෙලින් පැය 30, 10 හා 10 වේ යයි සිතමු. ඒ අනුව මෙම යන්ත්‍රය සතියකට පැය 50 වැඩකරන අතර එක් එක් ව්‍යවසාය සඳහා ගත කරන යන්ත්‍රයේ වැඩ කරන පැය ගණන ප්‍රතිශතයක් ලෙස ගත් විට කුරහන් පිරි ඇඹරීමට 60% (50 ට 30 නම් 100 ට 60%), මිරිස්කුඩු හා තුනපහ ඇඹරීමට 20% බැගින් වේ. මේ අනුව යන්ත්‍රයට වැයවූ ස්ථාවර පිරවැයෙන් 60% කුරහන් පිරි පැකට් කිරීමේ ව්‍යවසාය සඳහා ද, 20% බැගින් මිරිස්කුඩු හා තුනපහ කුඩු පැකට් කිරීමේ ව්‍යවසායන් සඳහා ද දායක වේ.

ට්‍රික්ෂි මහත්මියගේ අත්දැකීම් අනුව කුරහන් පිරි පැකට් සැකසීමට අමුද්‍රව්‍ය, ප්‍රවාහන, ශ්‍රමය, විදුලි පොලිතින් හා ලේබලය සැකසීමට යන වියදම් ගණන් බලා කුරහන් පිරි කිලෝග්‍රෑම් එකක් සැකසීමට රුපියල් 115 ක මුදලක් වැයවන බව ඇය ගණනය කළේය. කුරහන් පිරි කිලෝග්‍රෑම් එකක් විකුණා ලැබුවේ රුපියල් 160 ක මිලකටය.

මිරිස්කුඩු කිලෝග්‍රෑම් එකක් සැකසීමට විවෘත වියදම් ලෙස රුපියල් 285 ක මුදලක් වැය වූ අතර කිලෝග්‍රෑම් එකක් විකුණා ලැබුවේ රුපියල් 360 ක මිලකටය.

පමණය
ආකාරයට
විකිණිය

$$\text{සේවකයාගේ වැටුප} = \frac{\text{යන්ත්‍රයට වැයවූ ස්ථාවර පිරිවැයෙන් අදාළ \%}}{\text{පිරි කි.ග්‍රෑ. ක් විකුණන මිල} - \text{පිරි කි.ග්‍රෑ. 1 ක් සැකසීමේ විචල්‍ය පිරිවැය}}$$

$$= \frac{52,000 \times 60\%}{160 - 115} = \frac{31,200}{45}$$

= 693 කිලෝග්‍රෑම්

5

$$\text{මර්ස්කුඩු මිලදී ගැනීමේදී අවස්ථාව වන විට මර්ස්කුඩු මිලදී ගැනීමේදී ප්‍රමාණය} = \frac{\text{යන්ත්‍රයට වැයවූ ස්ථාවර පිරිවැයෙන් අදාළ \%}}{\text{මර්ස්කුඩු කි.ග්‍රෑ. ක් විකුණන මිල} - \text{මර්ස්කුඩු කි.ග්‍රෑ. 1 ක් සැකසීමේ විචල්‍ය පිරිවැය}}$$

$$= \frac{52,000 \times 20\%}{360 - 285} = \frac{10,400}{75}$$

= 139 කිලෝග්‍රෑම්

මේ වක
දී කුමන
වණනය
පාඩුක්

$$\text{දැවු සැකි අවස්ථාව වන විට දැවු සැකි කිබිය යුතු මර්ස්කුඩු කිලෝග්‍රෑම් ප්‍රමාණය} = \frac{\text{යන්ත්‍රයට වැයවූ ස්ථාවර පිරිවැයෙන් අදාළ \%}}{\text{දැවුපහකුඩු කි.ග්‍රෑ. ක් විකුණන මිල} - \text{දැවුපහකුඩු කි.ග්‍රෑ. 1 ක් සැකසීමේ විචල්‍ය පිරිවැය}}$$

$$= \frac{52,000 \times 20\%}{500 - 288} = \frac{10,400}{212}$$

= 49 කිලෝග්‍රෑම්

දුලිය,
වසීමට
කුණා

අතර

මෙම ඇඹරුම් යන්ත්‍රය පාවිච්චියට ගෙන කුරහන් පිටි, මිරිස් හා බැඳුණු තුනපහ පැකට් කිරීමට ව්‍යාපාරයන් ක්‍රීත්වය සඳහා යොමුවන අයෙකු එම ව්‍යාපාරයන් ගෙන් ලාභයක් හෝ පාඩුවක් නොලැබූ වැයවූ මුදල පමණක් වත් පියවාගැනීමට නම් අවම වශයෙන් කුරහන් පිටි කිලෝග්‍රෑම් 693, මිරිස්කුඩු කිලෝග්‍රෑම් 139, හා බැඳුණු තුනපහ කුඩු කි.ග්‍රෑ. 49 වත් ඉහත සඳහන් මිල ගණන් යටතේ විකිණිය යුතුයි.

දායකය

ඒකක විකුණුම් මිලෙන් ඒකක විචල්‍ය පිරිවැය අඩුකළ විට ලැබෙන අගය දායකය ලෙස හඳුන්වනු ලබන දායකය ඉහල අගයක පවතී නම් එම ව්‍යවසාය වැඩි ලාභයක් ලැබිය හැකි ව්‍යවසායකයකි.

ඒකක විකුණුම් මිල - ඒකක විචල්‍ය පිරිවැය = දායකය

ඉහත උදාහරණය අනුව,

කුරහන් පිටි ව්‍යවසාය සඳහා දායකය	= රු. 160 - රු. 115	= රු. 45
මිරිස්කුඩු ව්‍යවසාය සඳහා දායකය	= රු. 360 - රු. 285	= රු. 75
තුනපහකුඩු ව්‍යවසාය සඳහා දායකය	= රු. 500 - රු. 288	= රු. 212

ඒ අනුව වැඩිම ලාභයක් ලැබිය හැකි ව්‍යවසාය වන්නේ තුනපහ කුඩු ව්‍යවසාය වන අතර දෙවැනි ස්ථානයට මිරිස්කුඩු ව්‍යවසායත් ඊළඟට කුරහන් පිටි ව්‍යවසායත් දැක්විය හැක. මෙම ඇඹරුම යන්ත්‍රය උපයෝගී කරගෙන ඉහත සඳහන් ව්‍යවසායන් තුනම කරගෙන යාමේදී, වෙළඳපලේ ඇති ඉල්ලුම හා තමාට ඉන් සැපයිය හැකි උපරිම තුනපහ කුඩු ප්‍රමාණය සැපයීමෙන් අනතුරුව ඊළඟට මිරිස්කුඩු ව්‍යවසාය ටත්, අනතුරුව කුරහන් පිටි ව්‍යවසාය ටත් යොමුවීමෙන් ලාභය උපරිම කරගෙන හැකිවේ.

17 කිරීමේ
 කොමිෂන්
 1993
 නීති

**17 වන රැස්වීම: තනි ව්‍යවසායක් සඳහා
 ගොවිපල ව්‍යාපාරික සැලැස්මක් සකස් කිරීම**

ගොවි ප්‍රජාවේ ව්‍යාපාර සැලැස්ම

විස්තරය: දිනය:

1. **ප්‍රදේශය**

මහල:

විස්තරය:

විකල්පයන්:

සාකච්ඡා කළ දිනය:

ආකාරය:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. විශ්ලේෂණ සැලැස්ම

අ. වාර්ෂික විශ්ලේෂණය

වාර්ෂික වර්ෂය	වපසරිය (අත්)	අස්වැන්න (අක්කරයට)	මුළු නිෂ්පාදනය

ආ. සාමාන්‍ය විශ්ලේෂණය

සාමාන්‍ය වර්ෂය	සතුන් සංඛ්‍යාව	අස්වැන්න (සතෙකුට)	මුළු නිෂ්පාදනය

වැදගත්කම
 කිරීම.
 දෙවැනි
 ඇමරිකා
 මේ අතර
 රාජ්‍යය
 කරන

ශ්‍රම සැලැස්ම

ශ්‍රමය සඳහා මුළු මිනිස් දින ක් මට අවශ්‍ය ය.

මගේ පවුලේ ශ්‍රමයෙන් මිනිස් දින ක් ලබාගත හැක.

පහත සැලැස්මට අනුව කුලියට මිනිස් දින ක් ලබා ගැනීමට මට අවශ්‍ය

ක්‍රියාකාරකම	අවශ්‍ය මිනිස් දින ගණන	පවුලේ ශ්‍රමයෙන් මිනිස් දින ගණන	කුලියට ගතයුතු මිනිස් දින ගණන	ශ්‍රමයට යන වියදම (රු.)	කුලියට ගන්නේ කොහෙන්

නිෂ්පාදන වියදම්

විවරණ වියදම්

ආර්ථික වර්ෂය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	මුළු වියදම
විවරණ වියදම් වල එකතුව			

වාර්ෂික වියදම්

වාර්ෂික වියදම් (වාර්ෂික ක්ෂයවීම) - (ව්‍යවසායට අදාළව)

වාර්ෂික ක්ෂයවීම = $\frac{\text{අළුත් පිට වටිනාකම (1) (රුපියල්)}}{\text{භාවිතයට ගත හැකි කාලය (2) අවුරුදු}}$

ආර්ථික වර්ෂය	අළුත් පිට වටිනාකම (1)	භාවිතයට ගත හැකි කාලය (2)	වාර්ෂික ක්ෂයවීම රුපියල් (1/2)	ක්ෂයවීම් වලින් ව්‍යවසායට අදාළව දායකත්වය රුපියල්
වලට අදාළව ස්ථාවර වියදම් වල එකතුව රුපියල්				

..... මුළු නිෂ්පාදන වියදම

නිෂ්පාදන වියදම = විවරණ වියදම් වල එකතුව + ව්‍යවසායට අදාළව ස්ථාවර වියදම් එකතුව

..... වල මුළු නිෂ්පාදන වියදම =

..... සඳහා ලබාගතයුතු අවම මිල හා අස්වැන්න ගණනය කිරීම

$$\frac{\text{ගොවිපල බිමේ දී ට මධ්‍ය ගත යුතු අවම මිල (ලාභ-පාඩු හැකි මිල)}}{\text{මුළු නිෂ්පාදන වියදම (රුපියල්) = (කි.ග්‍රෑම් 10) / දැවෙන අස්වැන්න (කි.ග්‍රෑම්) = රුපියල්}}$$

$$\frac{\text{ගොවිපල බිමේ දී ක් මධ්‍ය ගත යුතු අවම අස්වැන්න (ලාභ-පාඩු හැකි අස්වැන්න)}}{\text{මුළු නිෂ්පාදන වියදම (රුපියල්) = (කි.ග්‍රෑම්) / නිෂ්පාදනය විකිණීමට නියමිත මිල (කි.ග්‍රෑම් 10 රුපියල්)}}$$

3. අලෙවි සැලැස්ම

අලෙවි වියදම

අලෙවිය සඳහා වන විචල්‍ය වියදම්

වියදම් දරන කාරණය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල	මුළු වියදම
අලෙවිය සඳහා අපේක්ෂිත විචල්‍ය වියදම් වල එකතුව රුපියල්			

අලෙවිය සඳහා වන ස්ථාවර වියදම්

උපකරණය	අළුත් පිට වටිනාකම (1)	භාවිතයට ගත හැකි කාලය (2)	වාර්ෂික ක්ෂයවීම රුපියල් (1/2)	ක්ෂයවීම් වලින් ව්‍යවසායට අදාළ දායකත්වය රුපියල්
..... ට අදාළව ස්ථාවර වියදම් වල එකතුව රුපියල්				

මුළු අලෙවි වියදම = අලෙවිය සඳහා වන විචල්‍ය වියදම් + අලෙවිය සඳහා වන ස්ථාවර වියදම
 සඳහා වන මුළු අලෙවි වියදම =

10

$$\text{විකකයකට යන අලෙවි වියදම} = \frac{\text{මුළු අලෙවි වියදම}}{\text{විකිණීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය}}$$

කි.ග්‍රෑ.මී

..... විකකයකට යන අලෙවි වියදම =

..... සඳහා වෙළඳපොළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිණුම් මිල

$$\text{විකකයකට වෙළඳපොළේ දී ලබාගත යුතු අවම විකිණුම් මිල} = \text{ගොවිපල බිමේ දී නිශ්පාදිතයට ලබා ගත යුතු අවම විකිණුම් මිල} + \text{විකකයකට යන අලෙවි වියදම}$$

.....	
..... (කි.ග්‍රෑ.1 ට රු.)	
..... (කි.ග්‍රෑ.1 ට රු.)	
..... (කි.ග්‍රෑ.1 ට රු.)	

අලෙවි ආදායම

$$\text{අලෙවි ආදායම} = \text{අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත ඒකක ප්‍රමාණය} \times \text{වෙළඳපොළේ දී ලබාගැනීමට අපේක්ෂිත විකිණුම් මිල}$$

.....	
.....	
..... (කි.ග්‍රෑ.) (1)	
..... (කි.ග්‍රෑ.1 ට රුපියල්) (2)	
..... අලෙවි ආදායම (රුපියල්) (1 x 2)	

වියද

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)	
වෙළඳපොළේ 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)	

ව්‍යවසායයේ සැලසුම් සහගත කටයුතු සඳහා මුදල් ඇති/හැකි බව

	සැප්	ඔක්	නොවැ	දෙසැ	ජන	පෙබ	මාර්	අප්‍රේ	මැයි	ජුනි	ජූලි	අගෝ	විකල්ප
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													
.....													

- ව්‍යවසාය ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය මුදල් ?
- (අ) ව්‍යවසාය සඳහා මා සතුව තිබෙන මුදල:
- (ආ) ව්‍යවසාය වෙනුවෙන් අවශ්‍යවන සම්පූර්ණ මුදල:
- (ඇ) මට අවශ්‍ය අමතර මුදල් ප්‍රමාණය වන්නේ:
- (ඈ) අමතර මුදල් මට අවශ්‍ය වන්නේ මාස වෙනුවෙනි.
- (ඉ) පහත දැක්වෙන ප්‍රභව වලින් මට මුදල් ලබා ගත හැක:

	ප්‍රභවය	මුදල
1.
2.
3.

6. ව්‍යවසායට අදාළ වන අවදානම්

අවදානම හා විශේෂ කාර්ය	ඒ පිළිබඳව කරන පිළියම්

විෂය විෂය: කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීම

කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ දී පහත ආකෘතිය යොදාගන්න. ආරම්භක දින සිට පිළිවෙලින් සිටින සේ කාර්ය සැලැස්මක් සකස් කරන්න.

ක්‍රියාකාරකම්	ආරම්භ කරන දිනය	අවසාන කරන දිනය	ක්‍රියාකාරකම් සඳහා යෙදවෙන මුළු දින ගණන	වගකීම
ආරම්භක පෙර				
කාර්ය ආල				
අවසාන කෙටීමේ පසු				

- වගාඩ ආරම්භයට පෙර ක්‍රියාකාරකම් සඳහා උදා:- වෙළඳපොළ සමීක්ෂණය, ගිවිසුම් ගත වීම, ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කිරීම, මුදල් සපයා ගැනීම, යෙදවුම් සපයා ගැනීම, සේවාවන් සපයා ගැනීම, වගා රක්ෂණය, තාක්ෂණය සපයා ගැනීම, ශ්‍රමය සැලසුම් කිරීම හා සපයා ගැනීම, පස් ආරක්ෂාව, සී සැම, වගා බිම සකස් කිරීම
- වගා කාලය තුළ ක්‍රියාකාරකම් සඳහා උදා:- පොහොර දැමීම, වල් මර්ධනය, ජල සම්පාදනය, පැත්තේ පාලනය, පුහුණු පංති වලට සහභාගී වීම, ක්ෂේත්‍ර දින වලට සහභාගී වීම
- අස්වනු නෙලීමේ පසු ක්‍රියාකාරකම් සඳහා උදා:- අස්වනු තේරීම, ශ්‍රේණි කිරීම, සකස් කිරීම, ඇඳීම, අගය විකල්ප කිරීම, ගබඩා කිරීම, වෙළෙඳපොළට ගෙනයාම, අලෙවිය, පසු විපරම්, ඇඟවීම, ගොවිපළ ව්‍යාපාරික තත්ත්ව සැසඳීම.

ආදර්ශ කාර්ය සැලැස්මක්

මූලාශ්‍රය:- කන්දකැටිය කෘෂි උපදේශක ආර්. එම්. සංජීව සුදර්ශන මහතා ඇතුළු නිලධාරී කණ්ඩායමක් විසින්, බිඳුණුවැව සේ.සං.අ.ආ. දී 2013.01.07 දින සිට 2013.01.11. දින දක්වා පැවැත්වූ ගොවිතැන පාසල පුහුණු වැඩමුළුවේදී ඉදිරිපත් කල කාර්ය සැලැස්ම, කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ කෘෂි ව්‍යාපාර සංවර්ධන හා තොරතුරු සේවයේ උපාධිධාරී අභ්‍යාසලාභී ඩබ්.එම්.පී. රොෂාන් ශාසික විරකෝන් මහතා විසින් සුදුසු ලෙස නැවත පිළියෙල කරන ලදී.

වැටකොළ බීජ නිෂ්පාදනය සඳහා ආදර්ශ කාර්ය සැලැස්ම

ප්‍රභේදය: LA -33

මහ කන්නය: වියළි / අතරමැදි කලාප

ක්‍රියාත්මක කාලය: 2014 පෙබරවාරි සිට 2015 අප්‍රේල් දක්වා

වගාව ආරම්භයට පෙර

ක්‍රියාකාරකම	ආරම්භ කරන දිනය	අවසාන කරන දිනය	ක්‍රියාකාරකම සඳහා යෙදවෙන මුළු දින ගණන	වගකීම
වෙළඳපොළ සමීක්ෂණය	පෙබ. 01	පෙබ.10	10	ගොවීන්
ව්‍යාපාර සැලැස්ම	පෙබ. 12	පෙබ. 20	8	ගොවීන්
මුදල් සපයා ගැනීම	මාර්තු 01	මාර්තු 31	30	ගොවීන් සහ මූල්‍ය ආයතන
මූලික දැණුවත් කිරීම	මැයි. 01	මැයි. 05	5	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
ශ්‍රමය සැලසුම් කිරීම සහ සපයා ගැනීම	මැයි. 05	මැයි. 08	3	ගොවීන්
යෙදවුම් සපයා ගැනීම	මැයි. 10	මැයි. 15	5	ගොවීන්
මූලික බිම් සැකසීම, මූලික පොහොර යෙදීම, බීජ ප්‍රතිකර්ම කිරීම	මැයි. 20	මැයි. 30	10	ගොවීන්

වගාව කාලය තුළ

ක්‍රියාකාරකම	ආරම්භ කරන දිනය	අවසාන කරන දිනය	ක්‍රියාකාරකම සඳහා යෙදවෙන මුළු දින ගණන	වගකීම
බීජ සිටුවීම	නොවැ. 01	නොවැ. 10	10	ගොවීන්
පන්දලම් සැකසීම	නොවැ. 10	නොවැ. 18	8	ගොවීන්
වල් මර්ධනය සහ දියර පොහොර ඉසීම	නොවැ. 18	නොවැ. 22	4	ගොවීන්
දිලීරනාශක යෙදීම	නොවැ. 25	නොවැ. 27	2	ගොවීන්
මූලික ක්ෂේත්‍ර පරීක්ෂාව	නොවැ. 25	දෙසැ. 05	10	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
මතුපිට පොහොර යෙදීම යෙදීම	නොවැ. 25	දෙසැ. 05	10	ගොවීන්
වල් මර්ධනය සහ වැල් පුහුණු කිරීම	දෙසැ. 05	දෙසැ. 10	5	ගොවීන්
දිලීරනාශක යෙදීම	දෙසැ. 05	දෙසැ. 10	5	ගොවීන්
ක්ෂේත්‍ර පරීක්ෂාව සහ පුහුණු කිරීම	දෙසැ. 15	දෙසැ. 20	5	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව

දක්වා
නසලාහි
දී.

කිම

සහ
යතන
ම
මෙන්ද

බම

ම
මන්ද

ම
මන්ද

සහන සහ සේවාව	දෙසැ. 25	ජන. 05	10	ගොවිත්
සහන සේවාව	දෙසැ. 25	ජන. 05	10	ගොවිත්
සහන සේවාව	ජන. 05	ජන. 10	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	ජන. 10	ජන. 15	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සහන සේවාව	ජන. 15	ජන. 20	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	ජන. 15	ජන. 20	5	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
සහන සේවාව	ජන. 20	ජන. 25	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සහන සේවාව	ජන. 25	ජන. 30	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	පෙබ. 01	පෙබ. 05	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	පෙබ. 05	පෙබ. 10	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	පෙබ. 10	පෙබ. 20	10	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
සහන සේවාව සහ සේවාව	පෙබ. 20	පෙබ. 25	5	ගොවිත්

කොළී මෙන් පසු

ක්‍රියාකාරකම	ආරම්භ කරන දිනය	අවසාන කරන දිනය	ක්‍රියාකාරකම සඳහා යෙදවෙන මුළු දින ගණන	වගකීම
සහන සේවාව සහ සේවාව	පෙබ. 22	පෙබ. 28	6	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	පෙබ. 22	පෙබ. 28	6	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
සහන සේවාව සහ සේවාව	පෙබ. 27	මාර්තු 05	6	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 05	මාර්තු 10	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	මාර්තු 10	මාර්තු 15	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 10	මාර්තු 15	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 15	මාර්තු 20	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 15	මාර්තු 20	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 20	මාර්තු 25	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 20	මාර්තු 25	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 25	මාර්තු 30	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	මාර්තු 30	අප්‍රේල් 05	5	කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
සහන සේවාව සහ සේවාව	අප්‍රේල් 05	අප්‍රේල් 20	15	ගොවිත් සහ කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුව
සහන සේවාව	අප්‍රේල් 20	අප්‍රේල් 25	5	ගොවිත්
සහන සේවාව	අප්‍රේල් 20	අප්‍රේල් 25	5	ගොවිත්
සහන සේවාව සහ සේවාව	අප්‍රේල් 20	අප්‍රේල් 25	5	ගොවිත්

වාර්තා තබාගත යුත්තේ ඇයි?

තමන්ගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන මුදල් හා වියදම් පිළිබඳ බොහෝ දෙනා ලියා තබන්නේ නැත. හේතුව ඔවුන් එය කරන ආකාරය හා එයින් තම ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රයෝජනය දැක්වීමයි. මේ හේතුවෙන් තමන් සැබවින්ම උපයන මුදල් ප්‍රමාණය ගැන ඔවුන් නො දනී. වාර්තා ගැනීම යනු ඔබගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන සියලුම මුදල් මෙන්ම ව්‍යාපාරයෙන් ඉවතට යන මුදල් ද ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධව කරනු ලබන සියලුම කටයුතු ද ලියා තැබීම යි. වාර්තා තබා වැදගත් වන්නේ සියලු දේ කෙනෙකුගේ සිත තුළ රඳවා ගත නො හැකි නිසා ය. බොහෝ මතකයෙන් ගිලිහී යාම ස්වාභාවික ය.

වාර්තා තබා ගැනීමේ වාසි:

- ඔබට කොතරම් මුදලක් ලැබුණේ ද, ඔබ කොතරම් වියදම් කෙළේ ද, ඔබ කෙසේ වැඩ වියදම් කෙළේ ද යන දෑ දැනගත හැකිය.
- ව්‍යවසායයේ නිෂ්පාදනය සඳහා කොපමණ යෙදවුම් ප්‍රමාණයක් කුමන ආකාරයෙන් වූයේ දැයි ඔබට දැන ගත හැක.
- නිෂ්පාදනය විකිණූ මිල හා යෙදවුම් සඳහා වැය කළ මුදල ඔබ දන්නා නිසා ඔබ ලබනවා ද නැතිනම් පාඩු විඳිනවා ද යන්න දැන ගැනීමට ඔබට පිළිවන.
- කුමක් මිල දී ගන්නවා ද, කුමක් විකුණනවා ද යන්න පිළිබඳ නිවැරදි තීරණයක් ඔබ හැක.
- ණයට ගැනීම් මෙන්ම ණයට දීම් පිළිබඳව වාර්තා තබා ගත හැකි නිසා, කිසිවෙකුටත් රැවටිය නො හැක.

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

විම

කොටස ෧ ව්‍යාපාරික වාර්තා වලට නිදසුන්;

- 1. විවිධාකාර වාර්තා 5 ශතකස්ථ පරිච්ඡේදන වාර්තා
- 2. අතීත/සේවක වාර්තා 6 ස්ථාවර වත්කම් වාර්තා
- 3. සුදුසු ගුණාත්මක වාර්තා 7 ලාභ හා පාඩු වාර්තා
- 4. සුදුසු ව්‍යාපෘති විම වාර්තා

1. මෙය
2. නේ නේ
3. රතා ත
4. න සියල
5. වා ගැන
6. හෝ

විම ඉ

3. හා

ලාභ

වර්ත

වත්

20 වන රැස්වීම: ගොවිපලේ නිෂ්පාදන සහ කම්කරු භාවිතය පිළිබඳ වාර්තා සවස්වා ගැනීම

නිෂ්පාදන වාර්තාව

ව්‍යවසාය:		වගා වපසරිය: අක්කර	
වරය	දිනය	ප්‍රමාණය	වෙනත් විස්තර
1			
2			
3			
4			
ව්‍යවසාය:		වගා වපසරිය: අක්කර	
1			
2			
3			

කම්කරු වාර්තාව

දිනය	ක්‍රියාකාරකම	යෙදවූ කම්කරු සංඛ්‍යාව						මුළු මිනිස් දින ගණන
		පවුලේ ප්‍රමය		කුලී ප්‍රමය		මුළු ගණන		
		වරු	දින	වරු	දින	වරු	දින	
1 වන ව්‍යවසාය								
	1 වන ව්‍යවසාය එකතුව							
2 වන ව්‍යවසාය								
	2 වන ව්‍යවසාය..... එකතුව							

21 වන රැස්වීම: ගොවිපළේ මුදල් ලැබීම් සහ වියදුම් වීම් පිළිබඳ වාර්තා පවත්වා ගැනීම

මුදල් ලැබීම් වාර්තාව

දිනය	විකිණු නිෂ්පාදිතය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු ආදායම (රු)	විස්තර

එක් එක් ව්‍යවසායට අදාළ මුළු මුදල් ලැබීම් පිළිබඳ විස්තර

මුදල් වියදුම් වාර්තාව

ව්‍යවසාය	දිනය	මිලට ගත් දෙය හෝ සේවාව	ප්‍රමාණය	ඒකක වියදම (රු)	මුළු වියදුම (රු)

එක් එක් ව්‍යවසායට අදාළ මුළු මුදල් වියදුම් පිළිබඳ විස්තර

22 වන රැස්වීම: ගොවිපළේ නඩත්තු කළ යුතු අනෙකුත් වාර්තා

පවුලේ පරිභෝජන හා පරිත්‍යාග ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ වාර්තාව

දිනය	නිෂ්පාදිතය	පවුලේ පරිභෝජන			පරිත්‍යාග		
		ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)

එක් එක් ව්‍යවසායට අදාළ මුළු පරිභෝජන හා පරිත්‍යාග පිළිබඳ විස්තර

ගබඩාකළ හා නරක්වීම් ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ වාර්තාව

දිනය	නිෂ්පාදිතය	ගබඩාකළ			නරක්වීම්		
		ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)

එක් එක් ව්‍යවසායට අදාළ ගබඩා කර තිබෙන සහ නරක්වූ අස්වැන්න පිළිබඳ විස්තර

ධ

සංගීත වාර්තාව

	සමුහ ගීත දේ	ගෙවූ මිල (රු)	ජීව කාලය (අවුරුදු)	අදහස්
මුළු අගය (රු)				

ලාභ-අලාභ වාර්තාව

..... කාලයට අදාළ ලාභය

.....

..... ප්‍රමාණය

	ප්‍රමාණය	මුළු වියදම/පාදයම (රු)
සංගීත පාරිභෝජනය		
.....		
.....		
..... (අ)		
..... (අ)		
..... (අ) (අ-අ)		
..... හා ප්‍රවීණ		
.....		
..... හා කටයුතු		
..... කිරීම		
..... ම/පාදනය		
.....		
..... පාදනය		
.....		
..... වටිනාකම		
..... වියදම්		
..... (අ)		
..... (අ - අ)		

ගොවිපල ව්‍යාපාරික වාර්තා සැකසීම සඳහා අර්තාපල් වගාව පදනම් කරගත් උදාහරණය

මූලාශ්‍රය:- ගොවිත පාසල් පුහුණු කරුවන් සඳහා කෘෂිකර්ම දෙපාර්තමේන්තුවේ සමාජ ආර්ථිකවිද්‍යා හා සැලසුම් මධ්‍යස්ථානයේ තාක්ෂණ දායකත්වයෙන් පැවැත්වූ නිෂ්පාදන වියදම් සැකසීමේ වැඩමුළුවකදී ඉදිරිපත් වූ තොරතුරු ආශ්‍රයෙන් කෘෂි ව්‍යාපාර සංවර්ධන හා තොරතුරු සේවයේ ඩබ්.එම්.පී. රොෂාන් ශ්‍රීමත විරකෝන්, (උපාධිධාරී අභ්‍යාසලාභී) මගා විසින් පිළියෙල කරන ලදී.

නිෂ්පාදන වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන් වීම

සියදෝරස් ගොවි මහතාට අක්කර 02ක ඉඩමක් ඇති අතර ඔහු එම ඉඩමෙහි අක්කර 01ක අර්තාපල් වගාවක් ඉතිරි අක්කරයෙහි උඩරව වළවලු වගාවක් කරයි. වසරකට කන්න දෙකක් හෝ මාරු කරමින් තමා සතු ඉඩමෙන් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීමට ඔහු උත්සාහ කරයි. අක්කර 01ක භූ ප්‍රමාණයෙන් ඔහු අර්තාපල් කිලෝ 6500 ක අස්වැන්නක් අපේක්ෂා කළද, කන්නය අවසානයේ සියදෝරස් ගොවි මහතාට ලබාගත හැකිවූයේ අර්තාපල් කිලෝ 6000 කි.

නිෂ්පාදන වාර්තාව

ව්‍යවසාය	ඉඩමේ ප්‍රමාණය	අපේක්ෂිත අස්වැන්න (අක්කරයට)	ලැබූ මුළු අස්වැන්න (කිග්‍රෑ/ටොන්/මලු)
අර්තාපල්	අක්කර 01	කිග්‍රෑ 6500	කිග්‍රෑ 6000

කම්කරු වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

සියදෝරස් ගොවි මහතා පසුගිය වසරේදී කුඩා ප්‍රමාණයේ බිම්සකසනයක් (Mini Cultivator) මිල ගත් නිසා මූලික බිම් සැකසීම හා සී සෑම සඳහා වැයවන ශ්‍රමය අවම කරගෙන ඇත. මීට අමතර මෙම උපකරණය මගින් අතුරුයන් ගැමට හැකි නිසා වල් මර්ධනය සඳහා වැය වන්නේ ද අඩු ශ්‍රී ඒකක ගණනකි.

ඔහු තමා සතු අක්කර 01ක භූමි ප්‍රමාණයේ අර්තාපල් වගාව සඳහා ශ්‍රමය භාවිතා කළේ පහ සඳහන් ආකාරයෙනි.

මූලික බිම් සැකසීමේ කටයුතු සඳහා 2011/10/15 දින පවුලේ ශ්‍රමය මිනිස් දින 02ක් හා වරු 02 භාවිතා කළ අතර ඊට අමතරව මිනිස් දින 02ක් කුලී ශ්‍රමය ද ලබා ගැනීමට සිදු වුණි.

සී සෑම සඳහා 2011/10/17 දින මිනිස් දින 02ක ගතවූ අතර පවුලේ ශ්‍රමයට අමතරව මේ සඳු වක් අයෙකු කුලීයට ගැනීමට සිදුවුණි.

කානු දැමීම සඳහා 20211/10/22 දින මිනිස් දින 03ක් ගතවූ අතර මෙහෙදී තම පවුලේ ශ්‍රමය ද 02ක් යෝදා ගත් අතර කුලී ශ්‍රමය දින 01ක් සඳහා ලබා ගැනීමට සිදුවුණි.

ගොම පොහොර හා මූලික පොහොර යෙදීම සඳහා 2011/10/23 - 26 දිනයන් වල මිනිස් දින අවශ්‍ය වූ හෙයින් පවුලේ ශ්‍රමය මිනිස් දින 05ක් හා වරු 04 කුත් කුලී ශ්‍රමය මිනිස් දින 07 කුත් ල ගැනීමට සිදු වුණි.

විශ්වවිද්‍යාල සඳහා 2011/10/30 - 11/02 දිනයන් වල මිනිස් දින 12 අවශ්‍ය වූ අතර පවුලේ ශ්‍රමය දින 04 ක් හා වරු 04ක් යොදා ගත් අතර සම්පූර්ණ කුලී ශ්‍රමය දින 02 ලබා ගැනීමට සිදු වුණි.

විශ්වවිද්‍යාල පොහොර මුරය යෙදීම සඳහා 2011/11/11 - 14 දිනයන් වල මිනිස් දින 06ක් අවශ්‍ය වූ අතර පොහොර මුර පවුලේ ශ්‍රමය දින 04 හා වරු 04 පරිද්දෙන් ඊට යොදාගන්න ලදී.

විශ්වවිද්‍යාල හා පලිබෝධ පාලනය සඳහා 2011/11/27 - 12/ 20 කාලය තුල මිනිස් දින 15 ක් ගතවූ අතර පවුලේ ශ්‍රමය මිනිස් දින 11ක්, වරු 04 හා කුලී ශ්‍රමය වරු 04යෙදවීමට සිදු වුණි.

විශ්වවිද්‍යාල නෙලීම හා ගබඩාවට ගෙනයාම සඳහා 2012/01/30 - 02/02 කාලය තුල මිනිස් දින 20ක් ගතවූ අතර පවුලේ ශ්‍රමය දින 15ක් හා වරු 04ක් යොදා ගත් අතර සම්පූර්ණ දින 03ක් සඳහා කුලී ශ්‍රමය ලබා ගැනීමට සිදු වුණි.

කම්කරු වාර්තාව

දිනය	ක්‍රියාකාරකම	වැකට යෙදවූ කම්කරු ප්‍රමාණය						මුළු මිනිස් දින
		පවුලේ ශ්‍රමය		කුලී ශ්‍රමය		මුළු ගණන		
		වරු	දින	වරු	දින	වරු	දින	
10/15/2011	බීම සැකසීම	2	2	-	2	2	4	5
10/17/2011	සී සැම		2	-	-	-	2	2
10/22/2011	කානු දැමීම	-	2	-	1	-	3	3
10/26/2011	ගොම හා මුලික පොහොර යෙදීම	4	5	*	7	4	12	14
10/30-1/02/2011	බීජ සිටුවීම	4	8	*	2	4	10	12
11/11/2011	පොහොර යෙදීම	4	4	*	*	4	4	6
11/27-12/20/2011	වල් මර්ධනය හා පලිබෝධ පාලනය	4	11	4	*	8	11	15
1/30-2/02/2012	අස්වනු නෙලීම හා ගබඩාවට ගෙනයාම	4	15	*	3	4	18	20
	එකතුව	22	49	4	15	26	64	77

මුදල් ලැබීම් වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

විශ්වවිද්‍යාලයේ ගොවි මහතා තම අර්තාපල් වගාවේ අස්වැන්නෙන් කිලෝග්‍රෑම් 2,800 ක් 2012/02/02 දින කිලෝ 01ක් රු. 65 බැගින් ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී අලෙවි කල අතර එහිදී ඔහුට රු. 1,82,000 ක ආදායමක් ලැබුණි.

2012/02/05 දින කිලෝ 1025 ක් කිලෝ 01ක් රු. 65 බැගින් ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී අලෙවි කල අතර එහිදී ඔහුට රු. 66,625 ක ආදායමක් ලැබුණි.

2012/02/08 දින කිලෝ 800 ක් කිලෝ 01ක් රු. 65 බැගින් ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී අලෙවි කල අතර එහිදී ඔහුට රු. 52,000 ක ආදායමක් ලැබුණි.

2012/02/12 දින කිලෝ 700 ක් කිලෝ 01ක් රු. 65 බැගින් ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී අලෙවි කල අතර එහිදී ඔහුට රු. 45,500 ක ආදායමක් ලැබුණි.

2012/02/15 දින කිලෝ 500 ක් කිලෝ 01ක් රු.60 බැගින් ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී අලෙවි කල අතර එහිදී ඔහුට රු. 30,000 ක ආදායමක් ලැබුණි.

මුදල් ලැබීම් වාර්තාව

දිනය	විකිණි නිෂ්පාදිතය	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු ආදායම (රු)	විස්තර
2/2/2012	අලු විකිණුවා	2800	65	1,82,000	ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී
2/5/2012	අලු විකිණුවා	1025	65	66,625	ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී
2/8/2012	අලු විකිණුවා	800	65	52,000	ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී
2/12/2012	අලු විකිණුවා	700	65	45,000	ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී
2/15/2012	අලු විකිණුවා	500	60	30,000	ආර්ථික මධ්‍යස්ථානයේදී
එකතුව		5825		3,76,125	

මුදල් වියදම් වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

වගාව ආරම්භ කිරීමේදී 2011/10/08 දින බීජ අර්තාපල් කිලෝ 01ක් රු 175 බැගින් කිලෝ 800 ක මිලට ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය වූ අතර එහි මුළු වියදම රු. 1,40,000 කි.

2011/10/15 දින බීම සැකසීම සඳහා කුලී ශ්‍රමය දින 2 ක් අවශ්‍ය විය. මිනිස් දිනකට රු. 700 බැගින් වැයවූ අතර එහි මුළු වියදම රු. 1400 කි.

2011/10/17 දින සී සෑම සඳහා ඉංධන වලට රු. 600 ක් වැය වුණි.

2011/10/22 දින කානු දැමීම සඳහා කුලී ශ්‍රමය දින 1 ක් අවශ්‍ය විය. එහි වියදම රු 700 කි.

2011/10/24 දින ගොම පොහොර කිලෝ 4,000 ක් සඳහා රු. 12,000 ක මුදලකුත්, රසායනික පොහොර කිලෝ 1 ක් රු. 24 බැගින් කිලෝ 340 ක් මිලට ගැනීම සඳහා රු. 8,160 ක මුදලකුත් පොහොර ගොවිබිමට ගෙන ඒම සඳහා ප්‍රවාහන කුලී වශයෙන් රු. 1,200 ක මුදලකුත් වැය වුණි.

2011/10/26 දින ගොම පොහොර යෙදීම සඳහා කුලී ශ්‍රමය දින 7ක් අවශ්‍ය විය. මිනිස් දිනකට රු 700 බැගින් ඒ සඳහා රු. 4,900 වැය වුණි.

2011/10/30 දින බීජ සිටුවීම සඳහා කුලී ශ්‍රමය දින 2 කට දැරූ මුළු වියදම රු. 1,400 කි.

2011/11/15 දින ඉංධන ලී. 20 සඳහා රු. 2,400 වැය කළා.

2011/11/27 පලිබෝධ නාශක සඳහා රු. 18,000ක් වැය වූ අතර එදින සිට අස්වනු නෙලීම දැක්වූ පලිබෝධ නාශක ඉසීම සඳහා කුලී ශ්‍රමය වරු 4 ක් අවශ්‍ය වූ අතර ඒ සඳහා රු. 1400ක් වැය වුණි.

2012/01/30 සිට අස්වනු නෙලීම සහ ප්‍රවාහනය, බෑම, පැටවීම ආදිය සඳහා කුලී ශ්‍රමය දින 7ක් අවශ්‍ය විය. දිනකට රු 700 බැගින් වැය වූ අතර එහි මුළු වියදම රු.2,100කි.

2012/01/30 දින 01 ක් රු 30 බැගින් ගෝනි 170 ක් මිලට ගැනීම සඳහා රු. 5,100 ක් වැය වුණි.

2012/02/02 සිට අර්තාපල් ප්‍රවාහනය කිරීම සඳහා දැරූ සම්පූර්ණ වියදම රු. 18,000 කි.

මුදල් වියදුම් වාර්තාව

දිනය	මිලටගත් දෙය හෝ සේවාව	ප්‍රමාණය	ඒකක මිල (රු)	මුළු අදායම (රු)	විස්තර
10/8/2011	අර්තාපල් බීජ	කිලෝ 800	200	1,40,000	බීජ මිලට ගැනීම
10/15/2011	කුලී ශ්‍රමය	දින 2	700	1,400	බිම් සැකසීම
10/17/2011	ඉන්ධන	ලී. 5	120	600	සී සෑම
10/22/2011	කුලී ශ්‍රමය	දින 1	700	700	කානු දැමීම සඳහා
10/24/2011	ගොම පොහොර	කිලෝ 4000	30	12,000	පොහොර මිලට ගැනීම
10/24/2011	රසායනික පොහොර	කිලෝ 340	24	8,160	පොහොර මිලට ගැනීම
10/24/2011	ප්‍රවාහනය			1,200	පොහොර ගොවි බිමට ප්‍රවාහනය
10/26/2011	කුලී ශ්‍රමය	දින 7	700	4,900	පොහොර යෙදීම සඳහා ශ්‍රමය
10/30/2011	කුලී ශ්‍රමය	දින 2	700	1,400	බීජ සිටුවීම සඳහා ශ්‍රමය
11/15/2011	ඉන්ධන	ලී. 20	120	2400	හතර වතාවක් අතුරුයක් ගැමට
11/27/2011	පලිබෝධ නාශක			18,000	
11/27/2011	කුලී ශ්‍රමය	වරු 4	350	1,400	අස්වනු නෙලීම දක්වා වූ පලිබෝධ නාශක ඉසීම සඳහා
1/30/2012	කුලී ශ්‍රමය	දින 3	700	2,100	අස්වනු නෙලීම හා බෑම පැටවීම සඳහා
1/30/2012	තිස් ගෝනි	170	30	5,100	අලු ඇසුරුම් ගෝනි මිලට ගැනීම සඳහා
2/2/2012	ප්‍රවාහන වියදුම්			18,000	අර්තාපල් ප්‍රවාහන වියදුම්
එකතුව				214,360	

පවුලේ පරිභෝජන හා පරිත්‍යාග වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

- 2012/02/03 දින අස්වැන්නෙන් පවුලේ පරිභෝජන සඳහා කිලෝ 08 ක් ද පරිත්‍යාග සඳහා කිලෝ 15 ක් ද වෙන් කරන ලදී. එම අවස්ථාවේ අර්තාපල් කිලෝ 01 ක් රු. 65 බැගින් අලෙවි කිරීමට හැකියාව තිබුණි.
- 2012/02/06 දින පරිභෝජන සඳහා කිලෝ 09 ක් ද පරිත්‍යාග සඳහා කිලෝ 20 ක් ද වෙන් කරන ලදී. එම අවස්ථාවේ අර්තාපල් කිලෝ 01 ක් රු. 65 බැගින් අලෙවි කිරීමට හැකියාව තිබුණි.
- 2012/02/09 දින පරිභෝජන සඳහා කිලෝ 05 ක් ද පරිත්‍යාග සඳහා කිලෝ 10 ක් ද වෙන් කරන ලදී. එම අවස්ථාවේ අර්තාපල් කිලෝ 01 ක් රු. 65 බැගින් අලෙවි කිරීමට හැකියාව තිබුණි.
- 2012/02/13 දින කිලෝ 08 ක් පරිත්‍යාග සඳහා වෙන් කළේය. එදින කිලෝ 01 ක අලෙවි මිල වූයේ රු. 65 කි.
- 2012/02/15 දින පරිභෝජන සඳහා කිලෝ 18 ක් ද පරිත්‍යාග සඳහා කිලෝ 27 ක් ද වෙන් කරන ලදී. එම අවස්ථාවේ අර්තාපල් කිලෝ 01 ක් රු. 60 බැගින් අලෙවි කිරීමට හැකියාව තිබුණි.

පවුලේ පරිභෝජන හා පරිත්‍යාග පිළිබඳ වාර්තාව

දිනය	නිෂ්පාදිතය	පවුලේ පරිභෝජන			පරිත්‍යාග		
		ප්‍රමාණය (කි.ග්‍රෑ)	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)	ප්‍රමාණය (කි.ග්‍රෑ)	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)
2/3/2012	අර්තාපල්	8	65	520	15	65	975
2/6/2012	අර්තාපල්	9	65	585	20	65	1300
2/9/2012	අර්තාපල්	5	65	325	10	65	650
2/13/2012	අර්තාපල්				8	65	520
2/15/2012	අර්තාපල්	18	60	1080	27	60	1620
	එකතුව	40		2510	85		5065

ගබඩා කල නරක්වීම් ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ වාර්තාව සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

- 2012/02/06 දින අර්තාපල් තොගයෙන් කිලෝ 30 ක් ඉදිරි පරිභෝජන සඳහා ගබඩා කල අතර එහි වෙළඳපල මිල තීරණය වී තිබුණේ කිලෝ 01ක් රු. 65 බැගින්ය. එහි වෙළඳපල වටිනාකම රු. 1950 කි.
- 2012/02/08 දින අර්තාපල් තොගයෙන් කිලෝ 20 ක් ඉදිරි පරිභෝජන සඳහා ගබඩා කල අතර එහි වෙළඳපොල මිල තීරණය වී තිබුණේ කිලෝ 01 ක් රු. 65 බැගින්ය. එහි වෙළඳපොල වටිනාකම රු. 1300 කි.
- 2012/02/15 දින අර්තාපල් තොගයෙන් කිලෝ 01 රු. 60 බැගින් වෙළඳපොළ මිල තීරණය වී තිබූ අවස්ථාවේ අර්තාපල් තොගයෙන් කිලෝ 5 ක් නරක් වූ අතර ඒ වටිනාකම රු. 300ක් විය.

ගබඩා කල නරක්වීම් ප්‍රමාණයන් පිළිබඳ වාර්තාව

දිනය	නිෂ්පාදිතය	ගබඩාකල			නරක්වීම		
		ප්‍රමාණය (කි.ග්‍රෑ)	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)	ප්‍රමාණය (කි.ග්‍රෑ)	ඒකක මිල (රු)	මුළු අගය (රු)
2/6/2012	අර්තාපල්	30	65	1950			
2/8/2012	අර්තාපල්	20	65	1300			
2/15/2012	අර්තාපල්				5	60	300
	එකතුව	50		3250	30		300

ස්ථාවර වත්කම් වාර්තාව සඳහා මග පෙන්වීම.

- සියදෝරස් ගොවි මහතා සතුව කුඩා ප්‍රමාණයේ බිම්සකසනයක් (Mini Cultivator), හා කිඹුල උදුලු තල 2 ක් ස්ථාවර වත්කම් වශයෙන් ඇත.
- කුඩා ප්‍රමාණයේ බිම්සකසනයක ආයු කාලය වසර 05 ක් ද, කිඹුල උදුලු තලයක ආයු කාලය වසර 05 ක් ද ලෙස සැලකේ.
- සියදෝරස් ගොවි මහතාට කුඩා ප්‍රමාණයේ බිම්සකසනය සඳහා රු. ලක්ෂ 2 ක් වැයවූ අතර උදුලු තලයක් සඳහා රු. 1,000 බැගින් තල 02 කට රු. 2,000 ක් වැය විය.
- සියදෝරස් ගොවි මහතා බිම්සකසනය මිලට ගෙන ඇත්තේ 2010-09-31 දින වන අතර උදුලු තල 02 ක මිලට ගෙන ඇත්තේ 2010-10-01 දිනය.

ස්ථාවර වත්කම් වාර්තාව

මිලට ගත් දිනය	මිලට ගත් දේ	ගෙවූ මිල (රු)	ජීව කාලය (අවුරුදු)	අදහස්
2010-09-31	බිම් සකසනය	200,000	05	අක්කර 01 අර්තාපල් හා තවත් අක්කරයක විලවළු වගාවන් සඳහා වසරකදී කන්න දෙකම බිම් සැකසීමට හා අතුරුයන් ගෑමට යොදාගනී
2010-10-01	උදුලු තල 02	2000	5	අක්කර 01 අර්තාපල් හා තවත් අක්කරයක විලවළු වගාවන් සඳහා භාවිතයට ගනී.

අනුමත ආදාන ගිණුම සැකසීම සඳහා මග පෙන්වීම.

සියලුම දේපළ ගොවි මහතාගේ අක්කර 01ක භූමි ප්‍රමාණයේ අර්තාපල් වගාව පිළිබඳ තොරතුරු පහත දැක්වේ.

- භූමියේ මුදල් ලැබීම් වාර්තාවට අනුව අක්කර 01ක අර්තාපල් වගාවෙන් කිලෝ 5825 ක් අලෙවි කල අතර එහිදී ලැබුණ මුළු ආදායම රු 3,76,125 කි.
- පාර්තෝජන හා පරිත්‍යාග වාර්තාවට අනුව සියදෝරස් ගොවි මහතා තම පවුලේ පර්තෝජන කටයුතු සඳහා කිලෝ 40ක් වැය කල අතර එහි අලෙවි වටිනාකම රු. 2,510 කි.
- ආදායම් පරිත්‍යාග සඳහා කිලෝ 85ක් වැය කල අතර එහි අලෙවි වටිනාකම රු. 5,065 කි.
- ග්‍රාමීය හා නරක්වීම් වාර්තාවට අනුව සියදෝරස් ගොවි මහතාගේ මුළු ගබඩා තොගයේ ගබඩාදායම වටිනාකම රු. 3250 කි.
- ආදායම් සියදෝරස් ගොවි මහතාගේ අස්වැන්නෙන් ගබඩා හා නරක්වීම් වාර්තාවට අනුව කිලෝ 5ක් නරක් වී තිබුණු අතර එහි අලෙවි වටිනාකම රු. 300 කි.
- ආදායම් සියදෝරස් ගොවි මහතාට තම අර්තාපල් වගාව සම්බන්ධයෙන් වගාවට පෙර හා වගාව අතර තුර යෙදවුම් හා ද්‍රව්‍ය වෙනුවෙන් හා ක්ෂේත්‍ර කටයුතු වෙනුවෙන් නොයෙක් ආසාරයේ වියදමද දැරීමට සිදුවූ අතර ඒවා වියදම් වාර්තාවට අනුව පහත පරිදි වේ.

විද්‍යා දැරූ විද්‍යම

- වීළ කිලෝ 800ක් සඳහා රු. 140,000 ක් වැය වුණි.
- ගොළු පොහොර සඳහා රු. 12,000 කුත් රසායනික පොහොර සඳහා රු. 8,160 කුත් වැය වුණි.
- පාර්ශ්වික නාශක සඳහා වැය වූ විද්‍යම රු. 18,000 කි.
- ප්‍රතිරෝධක සඳහා වැය වූ විද්‍යම රු. 3,000 කි.

මිනිස් හා පවුලේ සඳහා දැරූ විද්‍යම

- මිනිස් සැකසීමට මිනිස් දින 5 සඳහා වටිනාකම රු 3,500 කි.
- මිනිස් සැකසීමට මිනිස් දින 2 සඳහා වටිනාකම රු 1,400 කි.
- පාර්ශ්වික දැමීමට මිනිස් දින 3 සඳහා වටිනාකම රු 2,100 කි.
- ගොළු පොහොර දැමීමට මිනිස් දින 14 සඳහා වටිනාකම රු 9,800 කි.
- වීළ සිඳුම්මට මිනිස් දින 2 සඳහා වටිනාකම රු 1,400 කි.
- ගොළු පොහොර ගෙදීමට මිනිස් දින 12 ක් සඳහා වියදම රු 8,400 කි.

- පලිබෝධ පාලනයට මිනිස් දින 15 සඳහා වටිනාකම රු 10,500 කි.
 - අස්වනු නෙලීමට මිනිස් දින 20 ක් සඳහා වියදම රු 14,000 කි.
- අස්වනු ප්‍රවාහනය හා ඇසුරුම් වියදම රු. 23,100 කි.

ලාභ-අලාභ වාර්තාව

ව්‍යවසායය: අර්තාපල්

මාගේ ව්‍යවසායයේ 2011 නොවැම්බර් සිට 2012 පෙබරවාරි

කාලයට අදාළ ලාභය

ව්‍යවසායයේ වපසරිය/ප්‍රමාණය අක්කර 01

	ප්‍රමාණය	මුළු වියදම/ආදායම (රු)
ආදායම		376,125
විකිණීම්	කිලෝ 5,825	2,510
ගෘහස්ත පාරිභෝජනය	කිලෝ 40	5,065
පරිත්‍යග	කිලෝ 35	3,250
ගබඩාකල	කිලෝ 50	383,700
මුළු ආදායම (අ)		300
නරක්වීම් (ආ)	කිලෝ 5	383,400
සත්‍ය ආදායම (ඇ) (අ-ආ)		
වියදම්		
යෙදවුම් හා ද්‍රව්‍ය		140,000
බීජ	කිලෝ 800	12,000
ගොම පොහොර	කිලෝ 4,000	8,160
රසායනික පොහොර	කිලෝ 340	18,000
පලිබෝධ නාශක	බොහෝ 02	
ක්ෂේත්‍ර කටයුතු		3,500
බිම් සැකසීම	ශ්‍රේණි 5	1,400
සි සැම	ශ්‍රේණි 2	2,100
කානු දැමීම	ශ්‍රේණි 3	9,800
පොහොර දැමීම	ශ්‍රේණි 14	1,400
බීජ සිටුවීම	ශ්‍රේණි 12	8,400
පොහොර යෙදීම	ශ්‍රේණි 6	10,500
පලිබෝධ මර්ධනය	ශ්‍රේණි 15	14,000
අස්වනු නෙලීම	ශ්‍රේණි 20	
අස්වනු ප්‍රවාහනය හා ඇසුරුම් වියදම		23,100
ඉන්ධන	මි.මී. 25	3,000
ක්ෂය වටිනාකම		10,000
බිම් සකසනය	ක්ෂ 10 ක්ෂේත්‍රකට	100
උද්‍රැහණත 02	ක්ෂ 10 ක්ෂේත්‍රකට	265,460
මුළු වියදම (ඈ)		117,940
ලාභය (ඈ-ඈ)		

අභ්‍යාසය

ඔබේ ගොවිපොළේ එක් එක් ව්‍යවසායයට අදාළ ලාභ-අලාභ වාර්තා සකසීම සඳහා පහත ඇතුළත් ආකෘතිය භාවිතා කරන්න.

මගේ ගොවිපළ සම්බන්ධ ලාභ අලාභ වාර්තාව

ව්‍යවසායය:

මාගේ ව්‍යවසායයේ කාලයට අදාළ ලාභය

ව්‍යවසායයේ වපසරිය

	ප්‍රමාණය	මුළු වියදම/ආදායම (රු.)
ආදායම		
විකිණීමි		
ගෘහස්ථ පාරිභෝජනය		
පරිත්‍යාග		
ගබඩාකල		
මුළු ආදායම (අ)		
නරක්වීම් (ආ)		
සත්‍ය ආදායම (ඇ) (අ-ආ)		
වියදම්		
යෙදවුම් හා ද්‍රව්‍ය		
බීජ		
ගොම පොහොර		
රසායනික පොහොර		
පලිබෝධ නාශක		
ක්ෂේත්‍ර කටයුතු		
බිම් සැකසීම	ශුච දින	
සී සැම	ශුච දින	
කානු දැමීම	ශුච දින	
පොහොර දැමීම	ශුච දින	
බීජ සිටුවීම	ශුච දින	
පොහොර යෙදීම	ශුච දින	
පලිබෝධ මර්ධනය	ශුච දින	
අස්වනු නෙලීම	ශුච දින	
අස්වනු ප්‍රවාහනය හා ඇසුරුම් වියදම		
ඉන්ධන	ලී.2	
ක්ෂය වටිනාකම		
බිම් සකසනය		
උද්‍රවල 02		
මුළු වියදම (ඈ)		
ලාභය (ඈ-ඈ)		

23 වන රැස්වීම: අපේ නිෂ්පාදන අලෙවි තරම

භාණ්ඩයක් අලෙවි කිරීමේ දී සැලකිය යුතු කරුණු

භාණ්ඩය සූදානම් කිරීම	පිරිසිදු කිරීම, තේරීම හා ශ්‍රේණි කිරීම
ඇසිරීම	ඇසිරීම සඳහා විවිධ ක්‍රම යොදා ගත හැක. උදා: ප්ලාස්ටික් පෙට්ටි, ගෝනි මල
පරිහරනය/හැසිරවීම	වෙළඳපළට යන අවස්ථාව දක්වා භාණ්ඩයක් අවස්ථා ගණනාවක දී තැන් තැන් වලට මාරු විය හැක. එහි දී බැඳී, පැට්ටි, ප්‍රති-ඇසුරුම, බර කිරීම වැනි දේ සිදු විය හැක.
ප්‍රවාහනය	නිෂ්පාදන වෙළඳපළට ගෙනයාමේදී යම් විදුලි බලයක් උපයෝගී කර ගොවියාට සිදු වේ. ඒ සඳහා තමන්ගේම ප්‍රවාහන පහසුකම් යොදා ගැනීමට හෝ එසේ නොමැති නම් පිටතින් ප්‍රවාහන පහසුකම් ලබා ගැනීමට යන විටදී ඇතුළත් විය හැක.
ගබඩාකරණය	අස්වනු නෙලූ සැතින් විකිණීමට හෝ ලැබෙන නිෂ්පාදන සාමාන්‍යයෙන් ගබඩා කෙරේ. මෙය බොහෝ නිෂ්පාදන වලට පොදුය. ගබඩා කිරීමේ අවශ්‍යතාවය වන්නේ, අස්වැන්න රැස්කළ පසුගාමී වාගේ විකිණීමට වඩා ගබඩාකර විකිණීමෙන් වැඩි ආදායමක් ලබා ගැනීමට ඉඩ සැලසීමයි. පසුව විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ ගබඩා කිරීමේ දී, එම ගබඩා කාලය තුළ, භාණ්ඩයේ මිල ගබඩා වියදම් පියවා ගත හැකි ලෙස වැඩිවන බව සාමාන්‍යයෙන් උපකල්පනය කෙරේ.
පාඩුවීම්	<p>ගබඩා කාලය තුළ සිදුවන පාඩුවීම් අතර</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ බර අඩුවීම, ■ අවර්ණ හෝ දුර්වර්ණ වීම, ■ හැඩයේ වෙනස් වීම්, ■ සීරීම් වැනි හානි, ■ පමණ ඉක්මවා මේරීම/පැසීම, ■ ආසාදනයට බඳුන් වීම, ■ සතුන්ගෙන් සිදුවන හානි, ■ රෝග හා පළිබෝධ හානි <p>වැනි දේ බහුල වශයෙන් දක්නට ලැබෙනවායී. ඒවා නිසා ආදායමෙන් කොටසක් අඩුවේ.</p>
අලෙවියේ වෙනත් වියදම්	විවිධ ගාස්තු, වට්ටම් වැනි දේ වෙනත් වියදම්වලින් සැලකිය හැක.

ඉහත දී සාකච්ඡා කළ අලෙවියේ දී සැලකිය යුතු කරුණු ද අවශ්‍ය වූ ප්‍රයෝජනයට ගනිමින් ඔබ විසින් ක්‍රියාත්මක කළ ව්‍යවසායට අදාළ නිෂ්පාදනය විකිණීම සඳහා ඇතුළත් ආකෘතිය අනුව විස්තර සටහන් කරගෙන තෝරාගත් වෙළෙඳපොළකට යන්න.

අලෙවි කිරීමට සූදානම් වීම

- නිෂ්පාදිතය කුමක් ද? ඉන් මේ අවස්ථාවේ අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත තොගය කුමක්ද?
- අලෙවිය සඳහා යාමට අපේක්ෂිත වෙළඳපල කුමක් ද?
- ඔබ වෙළඳපලට යන්නේ කොයි අවස්ථාවේ ද? කවදා ද? කොයි වෙලාවේ ද?
- නිෂ්පාදිතය විකිණීම සඳහා සූදානම් කිරීම පිණිස ඔබට කරන්නට ඇත්තේ කුමක් ද? - වියලීම, පිරිසිදු කිරීම, තේරීම, ශ්‍රේණි කිරීම ආදිය
- නිෂ්පාදිතය වෙළඳපලට ගෙන යන්නේ කෙසේ ද?
- නිෂ්පාදිතය විකිණීමට එහි ගෙන යාමට පෙර ඇසුරුම් කිරීම අවශ්‍ය ද? එය කරන්නේ කෙසේ ද?
- විකුණුම් ආදායම් හා වෙනත් තොරතුරු පිළිබඳව වාර්තා තබා ගන්නේ කෙසේ ද?
- ප්‍රවාහන හා අලෙවි කිරීමේ වියදම් බෙදා හදා ගන්නේ කෙසේ ද?
- කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් අතර ආදායම බෙදා ගන්නේ කෙසේ ද?

වෙළෙඳපොළේ දී ඔබ ලත් අලෙවි අත්දැකීම් පහත ඇතුළත් ආකෘතිය අනුව සටහන් කරගෙන ඊළඟ රැස්වීම් දිනයේදී සමාලෝචනය කරන්න

අලෙවිකරණ ක්‍රියාවලිය වාර්තා කිරීම

- නිෂ්පාදිතය කුමක් ද?

- උපයෝගී කර ගත් වෙළෙඳපළ කුමක් ද?

- වෙළෙඳපළට ගියේ කොයි අවස්ථාවේ ද? කවදා ද? කොයි වෙලාවේ ද? කොහොම ද?

- ලැබුණු මිල සාධාරණ ද? නොලැබුණා නම් ඊට හේතුවූ ප්‍රධාන කරුණු මොනවා ද ?

- මිල තීරණය කෙරුණු පදනම කුමක් ද?

- අලෙවි කිරීම කළේ කවු ද?

- නිෂ්පාදිතය විකිණීම සඳහා කොතරම් කාලයක් ගතකිරීමට සිදුවුණා ද?

- අලෙවියේදී කුමන අභියෝගවලට මුහුණ දුන්නේ ද?

නැවත ගොවි කණ්ඩායම හමුවී අලෙවි අත්දැකීම් පිළිබඳව සාකච්ඡා කළ පසු

- ඊළඟ වතාවේ කරන්නට යන්නේ කුමක් ද?
- වෙනත් වැදගත් කරුණු

24 වන රැස්වීම: සමූහ අලෙවිකරණ සංකල්ප

අලෙවිය සැලසුම් කිරීමේ දී අලෙවිකරණයේ කුලීණ 5 භාවිතයට ගැනීම.

<p>නිෂ්පාදනය (Product)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ වගා කරන්නේ හෝ විකුණන්නේ කුමන බෝග නිෂ්පාදනයන් ද ■ වඩා විශාල වෙළෙඳපොළවල විකිණෙන්නේ මොනවාද ■ කුමන හෝ මිල එකතු කිරීමක් අවශ්‍ය වන්නේද ■ ඉදිරිපත්වන තරගකාරී බෝග නිෂ්පාදනයන් මොනවාද ■ තරගකිරීම සඳහා අවශ්‍යවන ගුණාත්මක තත්වය කුමක්ද ■ කොපමණ ප්‍රමාණවලින් සැපයීම අවශ්‍යද ■ තිබිය යුතු රසය වර්ණය සුවඳ වැනි තත්ව 	
<p>ස්ථානය (Place)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ විකුණන්නේ කොතැනට ද (සුපිරි වෙළෙඳසැල, පොළ, සමාගමකට) ■ රාක්කවල නිෂ්පාදනය ප්‍රදර්ශනය කරන ස්ථානය ■ බෙදාහැරීම සඳහා උදවු කරගත හැක්කේ කවුද ■ අතරමැදියන් අවශ්‍යද (බ්‍රෝකර් වරු කොමිස් ඒජන්තවරු) ■ ප්‍රවාහන ආකාරය ක්‍රමය සහ ගබඩා - ඒවා සම්බන්ධ වියදම් ■ තොග අලෙවිය සඳහා සමූපකාර හෝ සමිති සමාගම් භාවිතය 	
<p>මිල (Price)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ මිලක් නියම කිරීම හෝ සිරුමාරු කිරීම ■ වියදම් කපා තබාගතහැකි ලාභය පිළිබඳ අවබෝධය ■ තරගකරුවන්ගේ මිල පිළිබඳ අවබෝධය ■ ක්ෂණික අලෙවිය සඳහා විශේෂ මිල ක්‍රම ■ නව වෙළෙඳපොළවල් අත්කරගැනීම සඳහා විශේෂ මිල ක්‍රම ■ කන්න අනුව වෙනස්වන හා සැපයුම පිළිබඳ අවබෝධය ■ මිලදීගැනීම් කෙරෙහි මිල හෝ පහසුව යන දෙකින් කුමක් මතද 	

<p>Promotion (ප්‍රචාරනය)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ මිලට ගැනීමට විභවයක් ඇති අයට අදාළ තොරතුරු සැපයීම ■ මුදල්ගෙවා දැන්වීම් පළකිරීම ■ තත්වය පිළිබඳ මුද්‍රා භාවිතය (ගුණාත්මය) ■ අලෙවිකරුවන් පුහුණුව ■ සාම්පල් සැපයීම අමතර ද්‍රව්‍යයක් නොමිලේ දීම ■ පොළවල් ප්‍රදර්ශන සහ වෙනත් ■ සන්නාමයක් යෙදීම 	
--	--

<p>People (සම්බන්ධිත පාර්ශව)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ නිෂ්පාදනය අලෙවි කිරීමට යොදාගතහැකි අයවලින් (සාමාජිකයන් - සිල්ලර වෙළඳුන් හෝ වෙළඳහල්) ■ ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයන් (පාසල් - කම්හල් - ගනුදෙනුකරුවන්) ■ වෙළෙඳපොළ තොරතුරු සපයන්නෙකු තෝරා ගැනීම ■ අලෙවිකරන තැනට නිෂ්පාදනය ගෙනයන්නට සුදුස්සෙකු තීරණය කිරීම 	
---	--

විකිණි දිනා ගනිමු - (තත්ව අධ්‍යයනයක්)

සෝමා, ලතා, මාලා, වසන්ත හා දේවිනිදා විකම ගමේ ජීවත් වූ ගොවීන් කණ්ඩායම කි. මේ හැම කෙනෙකුටම අක්කරයක පමණ ඉඩමක් ඇත. මේ හැම කෙනෙක්ම තම ගොවිපළවල බඩ ඉරිඟු වගාකර පවුලේ අවශ්‍යතා සඳහා මුදල් උපයා ගනිති.

සෝමා ගේ පුරුෂයා ළඟ දී මිය ගිය පසුව ගොවිපලේ කටයුතු ඇගේ පාලනයට ගත්තාය. අවශ්‍ය තරම් ආදායමක් ගොවිපලින් නො ලැබීම ගැන ඇ නිතරම කණස්සල වූවා ය. මේ නිසාම. නගරයේ සිල්ලර වැඩ කර අතිරේක මුදලක් සොයා ගැනීමට ඇයට සිදුවී තිබුණි. පුරුෂයාගේ ආරක්ෂාවත් නොලැබෙන නිසා ඇයට දරුවන් තනිකර දමා පිටත වැඩ කිරීම ද දුෂ්කරය. විබැවින් ගොවිපලින් වැඩි ආදායමක් ලබා ගැනීමට මඟක් සොයාගැනීමට ඇයට අවශ්‍ය විය.

සෝමා මුලින්ම කෙළේ ප්‍රදේශයේ ව්‍යාප්ති නිලධාරී මුණ ගැසීමයි. ඇයට ලැබුණ උපදෙස් අනුව නිෂ්පාදන කටයුතු තරමක් දුරට දියුණු කර ගෙන ඇගේ ගොවිපලේ ආදායම වැඩි කරගත හැකි විය. විහෙත් වසින් සැහීමට පත් නො වූන ඇ කල්පනා කෙළේ තම ආදායම යළිත් වැඩිකර ගත හැකි ආකාරයක් ගැන ය.

ඇ යළිත් ව්‍යාප්ති නිලධාරියා හමු වී ඒ ගැන කතා කළාය. මෙවර ඔහු ඇයට යෝජනා කෙළේ තවත් ගොවීන් සමඟ සමූහ ගොවිතැන් හා සමූහ අලෙවිකරන වැඩපිළිවෙලකට යොමුවන ලෙසය. සමූහ ගොවිතැන යනු කුමක් දැයි ඇ විමසුවාය. ගොවීන් කණ්ඩායමක් සේ එකට නිෂ්පාදනය කර, බඩු තොග වශයෙන් විකණීම ඉතා සරලව සමූහ ගොවිතැන බව ඔහු පැහැදිලි කළේය. භාණ්ඩ වැඩි ප්‍රමාණයක් විකණීමට ඇතිවිට තමන්ට වෙළඳපළේ වැඩි බලයක් ඇති බවත් එවිට වැඩි මිලක් දෙන තොග ගැනුම්කරුවන් කරා යොමුවීම පහසු බවත් ඔහු පැවසීය.

සෝමා මේ ගැන ඇගේ හිතවතිය, මාලා හමුවී ඒ ගැන සාකච්ඡා කළාය. සමූහ ගොවිතැන් ක්‍රමය පිළිබඳ මාලා ඊට කලින් අසා තිබිණ. සමූහ ගොවිතැන් ක්‍රමයෙන් වැඩි ආදායම් ලැබිය හැකි බව ඇ අසා තිබුනත්, එය කවදාවත් අත්හදා බලා නැත. ඔවුන් තීරණය කෙළේ, ව්‍යාප්ති නිලධාරියා ද කැටුව නගරයේ වෙළඳපළට ගොස් මේ සම්බන්ධයෙන් තව දුරටත් සොයා බැලීමටයි.

සෝමා, මාලා හා ව්‍යාප්ති නිලධාරියා කැටුව නගරයට ගියාය. එහි වෙළඳපළට ගිය ඔවුහු බඩ ඉරිඟු ගැනුම්කරුවන් කිහිපදෙනෙකු සමඟ කතා කළහ. බඩ ඉරිඟු තොගයක් එකවර ලබා දිය හැකි නම් වැඩි මිලක් මෙන්ම ප්‍රවාහන පහසුකම් ද ලබා ගත හැකි බව ඔවුහු වටහා ගත්හ. 'මම කුකුළු කෑම හදන කොම්පැනි වලට කෙලින්ම බඩ ඉරිඟු යවන කෙනෙක්. ඒ නිසා හොඳ බඩ ඉරිඟු වලට වැඩි මිලක් ගෙවන්න මට පුළුවනි. ඒ අයට ඕනකරන කොලීටියට තියෙන බඩ ඉරිඟු ලොකු තොගයක් එකවර ගන්න එක මට පහසුයි. එකවර කිලෝ 2000ක් වත් දෙන්න පුළුවන් නම් මම ඔයාලට විශේෂ මිලක් දෙන්නම්. ඔවා ගෙනල්ලා තැන් තැන් වල ගොඩ ගහන එකත් ප්‍රශ්නයක් වෙන නිසා ඕනනම් මට මගේ ලොරිය වුනත් ගමට එවන්න පුළුවන්, එක් මිලට ගන්නෙක් පැවසීය.

එදා ආපසු ගමට ගිය සෝමා කුඩා ගොවි හමුවක් කැඳවුවාය. එයට සෝමා, ලතා, මාලා, වසන්ත හා දේවින්ද ද පැමිණ සිටිය හ. මාලා එහිදී කරුණු පැහැදිලි කරමින් පෙන්වා දුන්නේ තමන්ගේ බඩ ඉරිඟු වලට ගමේ දී විකණීමෙන් කිලෝග්‍රෑමයට ලැබෙන රුපියල් 25 ට වඩා, නගරයට ගෙන ගියහොත් කිලෝග්‍රෑමයට රුපියල් 30 ක් ලැබෙන බවයි. එකවර තොගය කිලෝග්‍රෑම් 2000 ක් සැපයිය හැකි නම් ප්‍රවාහන ගාස්තුව වන්නේ කිලෝග්‍රෑමයට රුපියල් 1. 50 ක් පමණක් බව යි. මෙහි දී දේවින්ද කීවේ, තමන්ට එපමණ තොගයක් සැපයිය නො හැකි බව යි. තමන්ට ඇති ප්‍රශ්නය ද මෙයම බව මෙහි දී මාලා අවධාරණය කළාය. එක් එක් කෙනාට කොපමණ ප්‍රමාණයක් සැපයිය හැකිදැයි මාලා විමසුවාය. එක් කෙනෙකුට කිලෝ ග්‍රෑම් 400 - 500 අතර ප්‍රමාණ වලින් සැපයිය හැකි බව ඒ තුළින් පැහැදිලි විය. කවුරුත් එකට ගොනු වන්නේ නම් අවශ්‍ය තොගය ලබා ගත හැකි නිසා, සමූහ ගොවිතැන් ක්‍රමයට එකතු වන්නට කැමැති දැයි ඇය විමසුවා ය.

දේවින්ද හැර අන් සියලු දෙනා ඊට කැමත්ත පළ කළහ. ඒ අනුව, සෝමාට, මාලාට, ලතාට හා වසන්තට අඩුම වශයෙන් කිලෝ ග්‍රෑම් 500 බැගින් සැපයීමට සිදුවන බව පෙන්වා දෙනු ලැබිණ. ඔවුහු ඊට එකඟ වූහ. දේවින් ඔවුන්ගෙන් සමුගෙන පිටව ගියේය. සෝමා ආපසු නගරයට ගොසින් ඔවුන් වෙනුවෙන් කොන්ත්‍රාත්තුව සංවිධානය කිරීමට එකඟ වූවාය. ඉන් පසුව, අභ්‍යාස පොතක් ගෙන්වා ගෙන, තම වගාවේ මුල් අස්වැන්නෙන්ම බඩ ඉරිඟු කිලෝ ග්‍රෑම් 500 බැගින් සෝමාගේ ගොවිපළ වෙත ගෙනැවිත් බාර දීමට එකඟ වන බවට එහි කෙටි ගිවිසුමක් ලිවීය. ප්‍රවාහන කටයුතු සංවිධානය කිරීම සෝමාට පැවරිණ. ප්‍රවාහන ගාස්තු ලෙස (කි.මී. 20 ප්‍රවාහනයට) එක් අයෙකු රුපියල් 750 බැගින් මුලින්ම ගෙවීමට එකඟ විය. ඒ අනුව සියලු කරුණු ඇතුලත් වන සේ සියළු දෙනා ගිවිසුම අත්සන් කළෝය.

ගිවිසගත් පරිදි ප්‍රවාහනය සුදානම් කෙරින. අස්වැන්න රැස්කිරීම ආරම්භ කළ යානෙන් සෝමා, ලතා, මාලා හා වසන්ත බඩ ඉරිඟු කිලෝ 500 බැගින් ගෙනැවිත් බාර දුනි. හැම කෙනෙකුම රුපියල් 750 බැගින් ගෙවනු ලැබින. ට්‍රක් රථය පැමිණින. බඩ ඉරිඟු කිලෝ 2000 පැටවීන. බඩු තොගයන් සමඟ මාලා නගරයට ගියාය. බඩ ඉරිඟු කිලෝ 2000 තොගය භාරගත් රාජා මුදලාලි වෙක් පතකින් රුපියල් 60,000 ක් මාලාට ගෙවීවේය. වෙක්පත විවෙලේම මාලා තම බැංකු ගිණුමට තැන්පත් කළාය.

කටයුතු නිමකර ආපසු නිවෙසට ගිය මාලා සියල්ල අපේක්ෂා කළ පරිදි සිදු වූ බව අනෙක් අයට දැන්වූවා ය. වෙක් පත තැන්පත් කළ බවට අදාල බැංකු ලදුපත් ඉදිරිපත් කළාය. වෙක්පත් මුදල් වූ සැතෙන් සිල්ලන්ගේ මුදල් ගෙවන බවට පොරොන්දු වූවාය.

සතියකින් වෙක්පත මුදල් වී තිබිණ. සියලු දෙනා බැංකුවට ගොසින් තමන්ට හිමි මුදල් ප්‍රමාණය ලබා ගත්තේය. මාලා, ලතා හා වසන්ත තම මුදල් ලබා ගැනීමට පෙර, වියට අදාල සියලු කටයුතු කළ සෝමා දැරූ විස හියදම් නො සලකා ගනු දෙනු බේරුම් කළ නො හැකි බව ප්‍රකාශ කළේය. ඒ අනුව එක් කෙනෙකුගෙන් රුපියල් 250 ක් බැගින් සෝමාට පිරිනමන්නට තීරණය කර ඇයට රුපියල් 750 ක් ලබා දුන්නේය. ඇය ද සතුටට පත් වී ඔවුන්ට ස්තූති කළා ය. සතුටට පත් කණ්ඩායම ගෙවල් බලා ගියේ තවත් බලාපොරොත්තු සිතේ රඳවා ගනිමිනි.

නුදුරු දිනක හැවත හමුවී තමන්ගේ වී හා බෝංචි බෝග අස්වනු ද සමූහ අලෙවි ක්‍රමයට කිරීමට තිබෙන හැකියාව ගැන සොයා බැලීමට ද ඊට අමතරව තමුන් බීජ සහ පොහොර මිලට ගන්නා අවස්ථාවලදී ද කණ්ඩායමක්සේ එකමුතුව කටයුතු කිරීමට ද සියළු දෙනා එකඟ වූහ.

ඔබේ කණ්ඩායමේ එක් එක් අයගෙන් පහත දැක්වෙන ප්‍රශ්න අසා සාකච්ඡා කරන්න:

- සෝමා හා ලතා නගරයට ගොස් අවබෝධ කර ගත්තේ මොනවා ද?
- ඊළඟට ඔවුන් ගත් පියවර කුමක්ද?
- ගමේ දී බඩ ඉරිඟු වලට ලැබුණු මිල කොපමණද?
- නගරයේ දී බඩ ඉරිඟු වලට ලැබුණු මිල කොපමණද?
- නගරයේ දී වැඩි මිල ලැබීම සඳහා එකඟ වීමට සිදු වූ කොන්දේසි මොනවා ද?
- නගරයේ වෙළඳපළට බඩඉරිඟු විකිනීමේ දී දරන්නට තිබූ වියදම් මොනවා ද?
- නගරයට බඩ ඉරිඟු විකිණීම සඳහා ඔවුන් කළ යුතුව තිබුණේ කුමක් ද?
- සෝමා අත්සන් කළ ගිවිසුමේ අන්තර්ගත කොන්දේසි මොනවාද?
- මෙම අවස්ථාවේ මෙම ක්‍රියාදාමය සාර්ථකව සිදුවුවත් කොන්දේසි කඩවුවහොත් සිදුවිය හැක්කේ මොනවාද? (මුදලාලි හා සෝමා අතර වාචික ගිවිසුම, සෝමා හා ගොවීන් අතර ලිඛිත ගිවිසුම)
- බඩ ඉරිඟු නගරයේ දී විකිණීමෙන් කණ්ඩායම ලබා ගත් ලාභයේ වෙනස කොපමණද?
- අනාගත සමූහ අලෙවිකරණය පිළිබඳව කණ්ඩායම විලැඹී තීරණය කුමක්ද?

සටහන් :

.....

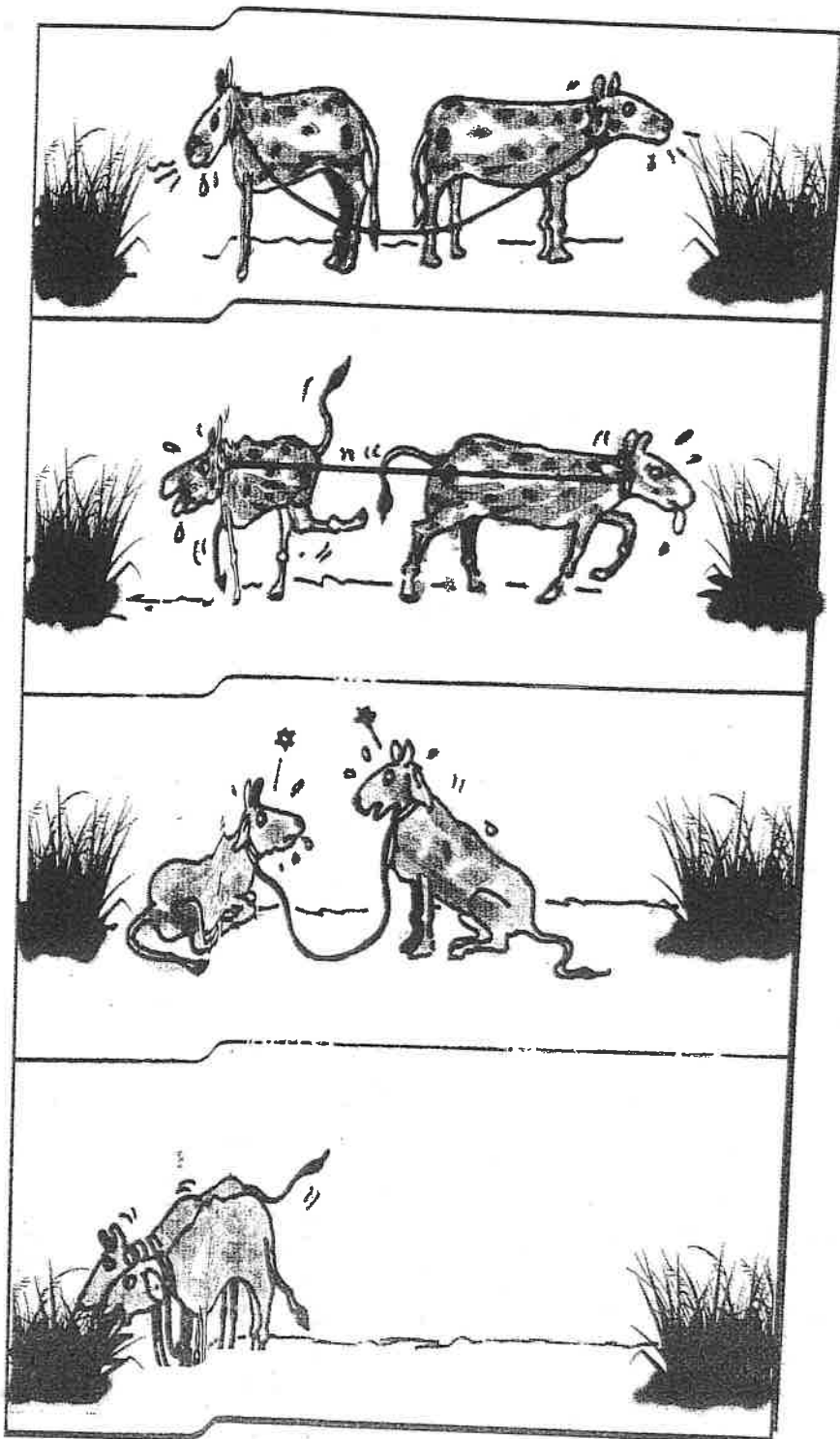
.....

.....

.....

.....

.....



සමූහ අලෙවිකරණයේ වාසි හා අවාසි

වාසි	අවාසි
<ul style="list-style-type: none"> විවිධ වාසි ලබාගත හැකි අන්දමින් ගැනුම්කරුවන් සමග කේවල් කිරීමේ හැකියාව වැඩි වේ. 	<ul style="list-style-type: none"> කණ්ඩායමක් ආකාරයෙන් එක්විය හැක්කේ එකම නිෂ්පාදනයක් කරන ගොවීන්ට පමණකි.
<ul style="list-style-type: none"> එකිනෙකා දරන අලෙවි වියදම් ද අඩුවේ. 	<ul style="list-style-type: none"> තමුන් කැමති ආකාරයකට අලෙවි කටයුතු කිරීමේ නිදහස අහිමි වේ.
<ul style="list-style-type: none"> ගනු-දෙනු වියදම් අඩු කරවයි. 	<ul style="list-style-type: none"> අලෙවි කරන ස්ථානය අනුව වෙනදා නොතිබූ වෙළඳපොල ගාස්තු, බදු ආදිය ගෙවීමට සිදුවිය හැක.
<ul style="list-style-type: none"> වැඩි මිලක් ලබා ගත හැක. 	<ul style="list-style-type: none"> කණ්ඩායමේ පොදු තීරණ අනුව සැපයීම දුර්වල සාමාජිකයන්ට සමහර අවස්ථාවල දුෂ්කර විය හැක.
<ul style="list-style-type: none"> කුඩා ශේෂයන් එක්රැස් කිරීමෙන් වෙළඳපලට ප්‍රවාහනයට මං පාදයි. ප්‍රවාහන පිරිවැය අඩු කරයි. 	<ul style="list-style-type: none"> කණ්ඩායමේ මිල භාර ගැනීමට බල කරනු ලැබීම.
<ul style="list-style-type: none"> කුඩාම නිෂ්පාදකයාටත් අන්තර්-ජාතික වෙළෙඳපල ජාලයන්ට විකිණීමේ හැකියාවක් ඇතිවේ. 	<ul style="list-style-type: none"> යමෙක් දුර්වල ප්‍රමිතියෙන් යුක්තව නිෂ්පාදනය කරන ද්‍රව්‍ය නිසා කණ්ඩායමටම ඊට වගකීමට සිදුවේ.
<ul style="list-style-type: none"> අවදානම් කණ්ඩායම අතර බෙදී යයි. 	
<ul style="list-style-type: none"> හානිකරණයට හා මිල එකතු කිරීමට උහන්දු කෙරේ. 	

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

25 වන රැස්වීම: සමූහ මිලට ගැනීම හා ඉතිරි කිරීම

සටහන් :

1. සමූහ මිලදී ගැනීම් වලින් මට ලබාගැනීමට හැකි වාසි

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. සමූහ ඉතිරිකිරීමේ ක්‍රමයක් ඇති නම් මට ලබාගත හැකි වාසි

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

26 වන රැස්වීම: ගිවිසුම් ගත ගොවිතැන අවබෝධ කර ගැනීම

ගිවිසුම්ගත ගොවිතැන

තමන්ගේ නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීම පිණිස ගොවීන් තනි තනිව හෝ කණ්ඩායම් ලෙස ගැනුම්කරුවන් සමඟ ලිඛිතව හෝ වාචිකව විකඟනාවයකට විලඹීම ගිවිසුම් ගත ගොවිතැන සේ සැලකිය හැක. ගොවීන්ට තම නිෂ්පාදන අලෙවි කිරීමට ඇති ක්‍රම ගණනාව කි.

ඒවා නම්,

- 1 ගිවිසුම්ගත ගොවිතැන 2 සමූහ/කණ්ඩායම් අලෙවිය 3 පොද්ගලික විකිණීම ආදියයි

ගිවිසුම්ගත ගොවිතැන

- කුඩා පරිමාන නිෂ්පාදකයින් වාණිජ ගොවිතැන සඳහා උනන්දු කරවයි
- ගැනුම්කරුවන් විසින් යෙදවුම් ලබාදිය හැකි නිසා නිසි පරිදි යෙදවුම් භාවිතයෙන් වැඩි නිෂ්පාදනයක් ලබා ගත හැක.
- ණය ලබා ගැනීමට ගොවියාට උදව්වක් විය හැක.
- ගැනුම්කරුවන් විසින් ව්‍යාප්ති සේවා ද සැපයිය හැක, එවිට ඵලදායීතාව වැඩිවේ අවදානම් අඩුවේ.
- අලෙවි මිල පිළිබඳව ගිවිසගත හැක.
- අපනයන වෙළඳාම සඳහා ගොවියාට අවස්ථාව සැලසිය හැක.
- නිෂ්පාදනය හා ලාභය වැඩිකර ගැනීමට අවශ්‍ය වන නව තාක්ෂණික ක්‍රම ඉගෙනීමට හැකි වේ.

ගිවිසුම්ගත ගොවිතැනේ ගැටළු හා අවාසි:

- කාලගුණික විපර්යාස, පලිබෝධ හානි හා ව්‍යාධි වැනි ස්වාභාවික හේතූන් නිසා ගිවිසගත් පරිදි ප්‍රමාණාත්මකව හා/හෝ ගුණාත්මකව නිෂ්පාදනය සැපයීමට ගොවියාට නොහැකි විය හැකිය.
- ගිවිසුම නිසා මුදල් වැඩියෙන් ආයෝජනය කළ යුතු නිෂ්පාදන වැඩ පිළිවෙලක් අනුගමනය.
- ගැනුම් කරුවාට අවශ්‍ය ප්‍රමාණය තනියම සැපයීමට යම් අයෙකුට නොහැකි වන අවස්ථාවලදී, වෙනත් අය ඔහු හා සම්බන්ධ වීමට අකමැති විය හැක.
- ගිවිසුමකට විලඹී පසු ගොවියාට තමන්ට රිසි සේ ගොවිපළ කරගෙන යා නොහැකි වනු ඇත. ඔහු ගොවිතැන කළ යුත්තේ ගිවිසුමේ පරිදි යි. මේ නිසා තමන්ගේම ගොවිපළේ තමන් කරන දේ ගැන ගොවියා සතු පාලන බලය යම් පමණකට හෝ අඩු වේ.
- ගිවිසුම්ගත තත්වයන්ට අනුකූල නොවුනහොත් (ප්‍රමාණාත්මකව හා ගුණාත්මකව), ගොවියාට තම නිෂ්පාදනය මුළුමනින්ම අලෙවිකරගත නොහැකි වනු ඇත.
- වෙළඳපළ මිල වැඩි අවස්ථා වල වුවද ගිවිසුම නිසා කේවල් කිරීමට ගොවියාට අපහසු වනු ඇත.

ගිවිසුම්ගත ගොවිතැනේ අභියෝග ජය ගැනීමට උපදෙස්:

- ගිවිසුමේ කොන්දේසි පිළිබඳව කේවල් කිරීමේ ශක්තිය වැඩි කර ගැනීම පිණිස කුඩා පරිමාණ ගොවීන්ට එකතුව කටයුතු කළ හැක.
- ගොවීන් එකට වැඩකිරීමෙන් නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය වැඩි කරගත හැක. නිෂ්පාදිතයක වැඩි ප්‍රමාණයක් ඇති විට ගැනුම්කරුවන්ගේ ආකර්ෂණයද වැඩිය.
- නිෂ්පාදන සඳහා භාවිතා කරන උපකරණ වැනි දේ කණ්ඩායමට හවුලේ භාවිතා කිරීමට හැකි නිසා ණයට ගැනීමේ අවශ්‍යතාව අඩුවනු ඇත.
- තනි පුද්ගලයින්ට වඩා කණ්ඩායම් වලට ණය හා ආධාර ලබා ගැනීමට වැඩි හැකියාවක් ඇත.
- සාධාරණ හේතු නිසා ගිවිසුමේ කොන්දේසි සපුරා ලීමට අපොහොසත් වන ගොවීන්ට උදව් කිරීමට අනෙක් අයට ඉදිරිපත් විය හැක.



ගිවිසුමේ විස්තර

උපදෙස්



ඔබේ ගොවිපළේ අවශ්‍යතා හා ප්‍රශ්න වලට තුඩුදුන් කරණු පිළිබඳව සිංහල හෝ දෙන පහත දැක්වෙන දෑ කණ්ඩායම තුළ සාකච්ඡා කරන්න

අංකය	ගිවිසුමේ කොටස්	විස්තරය
1	ගිවිසුම් කාලය	
2	නිෂ්පාදනයේ ගුණාත්මය සම්බන්ධ ප්‍රමිති	
3	නිෂ්පාදන සීමාවන්	,
4	ගොවිතැන් ක්‍රම (කාබනික නිෂ්පාදන)	
5	නිෂ්පාදන භාර දීමේ වැඩපිළිවෙල	
6	මිළ නියම කිරීමේ සැලසුම	
7	ගෙවීම් ක්‍රමවේදය	
8	ආරාදිල් විසඳීමේ කොන්දේසි	
9	රක්ෂණ සැලසුම්	

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

27 වන රැස්වීම: ගිවිසුම් ඇගයීම

උපදෙස්

පහත දී ඇති ගිවිසුම සැලකිල්ලෙන් විමසා, දෙපාර්ශවයටම අදාල වාසි හා අවාසි හඳුනා ගන්න.

හැලපෙනෝ විශේෂ අමු මිරිස් වර්ගය නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ගිවිසුම

සැකසූ ආහාර වර්ග බෝතල්වල අසුරා අපනයනය කරනු ලබන සන් ලංකා සමාගම සරුකෙන ගොවි කණ්ඩායම සමග හැලපෙනෝ (Jalapeno) වර්ගයේ අමු මිරිස් මිලට ගැනීමට ඉදිරිපත් වේ. බෝගය වගා කිරීමේ හා විකිනීමේ කොන්දේසි පහත දැක්වේ;

1. සරුකෙන ගොවි කණ්ඩායම අවම වශයෙන් අක්කර 10 ක හැලපෙනෝ මිරිස් වගා කර සමාගමට සැපයිය යුතුය.
2. සන් ලංකා සමාගමේ උපදෙස් හා නිර්දේශ වලට අනුකූලව පමණක් සියලුම වගා කටයුතු සිදු කළ යුතුය.
3. එකඟ වූ හුම් ප්‍රමාණයේ මිරිස් අස්වැන්න (අක්කර 10) මුළුමනින්ම මිලට ගැනීමට එක්සත් සමාගම සහතික වේ.
4. ප්‍රදේශයේ නම් කරන ලද ස්ථානයක දී පමණක් මිරිස් මිලට ගනු ලබන අතර, මිලට ගත් වහාම අදාල ලදුපත නිකුත් කරනු ලැබේ.
5. සියලුම මිරිස් කොටු ඉඩම් සතුන්ගෙන් ආරක්ෂා කරගත යුතුය. රක්ෂණාවරනයක් ද ලබාගත යුතුය.
6. වගාවට අවශ්‍ය බීජ, පෝර හා රසායනික ද්‍රව්‍ය සන් ලංකා සමාගම සපයනු ලබන අතර, ඒවායේ වියදම ගොවියාගෙන් අය කෙරේ. සමාගමේ අවසරයකින් තොරව වෙනත් කිසිදු රසායනික ද්‍රව්‍යයක් වගාවට යෙදීම සපුරා තහනම් වන අතර මිරිස් හියැදි පරීක්ෂාවේ දී එසේ කර තිබෙන බව හෙලි වුවහොත් එම ගොවියාගේ මිරිස් තොග මිලට ගැනීම ප්‍රතික්ෂේප කර සමාගමට වූ අලාභය අයකර ගැනීමට කටයුතු කෙරේ. අවශ්‍යනම් පැල සිටුවීමට පෙර කෙරෙන කටයුතු සඳහා මුදල් අත්තිකාරම් ලබා දිය හැක.
7. සපයන මිරිස් වල ප්‍රමිතිය සමාගම විසින් ප්‍රකාශිත පරිදි විය යුතුය. ඒ අනුව මිරිස් කරල්වල දිග, වර්ණය සහ මේරු ප්‍රමාණය අනුව පහත සඳහන් පරිදි ඒවා වර්ග කර මිලට ගැනීම සිදු කරනු ඇත.
 - 7.1. සම්මත ප්‍රමිතියෙන් යුතු මිරිස් කරල් වර්ගයට ආවේනික දීප්තිමත් කොළ පැහැයෙන් යුක්ත විය යුතුය. කරලේ දිග සෙන්ටිමීටර් 4-6 අතර විය යුතුය. මැලවී නොතිබිය යුතු අතර තෙත්ව ද නොතිබිය යුතුය. එම ප්‍රමිතියෙන් බැහැරවන කරල් සඳහා සහන මිලක් ගෙවනු ඇත.

පා
වි
ය
ට
දු
න
ම
ත
ය
ත
න
වු
තු
ල
දු
න
තු
ම

7.2. උදය වරුවේ අස්වැන්න නෙලා පෙරවරු 10 ත් දවල් 12 ත් අතර මිලදී ගැනීමේ මධ්‍යස්ථානයට ගෙනවුත් භාරදිය යුතුය.

7.3. කරලේ නෙලා රැස් කිරීම සඳහා සමාගම විසින් සපයන ප්ලාස්ටික් බඳුන් භාවිතා කළ යුතු අතර ඒවා ඉතා පිරිසිදුව තබාගත යුතුය.

7.4. ප්‍රමිතීන් හා ගෙවීම්

7.4.1. කරලේ දිග සෙන්ටිමීටර් 4-6 අතර අස්වැන්න කිහිප එකක් රූපියල් 400 බැගින්

7.4.2. කරලේ දිග සෙන්ටිමීටර් 4 ට අඩු අස්වැන්න කිහිප එකක් රූපියල් 100 බැගින්

7.4.3. කරලේ දිග සෙන්ටිමීටර් 6 ට වැඩි මේරූ සහ විකෘති අස්වැන්න කිහිප එකක් රූපියල් 100 බැගින්

8. සන් ලංකා සමාගමේ ලිඛිත අවසරයකින් තොරව, මෙම ගිවිසුමට යටත් වන මිරිස්, අත් කිසිදු ගැණුම් කරුවෙකුට විකිණීමට ගොවීන්ට අවසර නැත. එසේ මෙම ගිවිසුම කඩකලොත් එම ගොවියා ගිවිසුමෙන් ඉවත් වූ සේ සැලකේ.

9. වගාව සඳහා වූ මූලික පුහුණුවකට ගිවිසුම්ගත ගොවීන් අනිවාර්යයෙන්ම සහභාගි විය යුතුය. ක්ෂේත්‍ර තාක්ෂණික උපදෙස් සමාගමේ නිලධාරීන් විසින් සපයනු ලැබේ.

10. සමාගමට භාරදෙන අස්වැන්න සඳහා වූ ගෙවීම් දෙසතියකට වරක් අදාළ ගොවීන්ගේ බැංකු ගිණුමට බැර කරනු ලැබේ. යෙදවුම් සහ සේවා සඳහා සමාගමට අයවියයුතු මුදල් අස්වැන්නෙහි වටිනාකමින් කොටස් වශයෙන් අයකර ගනු ඇත.

ඉහත කොන්දේසි හා බැඳීම්වලට යටත්ව මිරිස් වගා කිරීමට ඔබ කැමැති නම්, ඔබේ වගා වපසරිය වෙන්කර දීමට අපට හැකිවන ලෙස, කරුණාකර මෙම ආකෘතිය පුරවා දින වන විට සන් ලංකා සමාගමේ කාර්යාලයට භාර දෙන්න.

අත්සන් කෙළේවසරේ මස දින දීය.

.....
සන් ලංකා සමාගම වෙනුවෙන්

.....
ගොවි මහතා
ගොවිපළ අංක

නැවුම් නිෂ්පාදන සඳහා ගිවිසුම් අත්සන් කිරීම

වියළි නිෂ්පාදන පහසුවෙන් ගබඩා කිරීමටත් ප්‍රවාහනය කිරීමටත් පිළිවන. ඒවා පහසුවෙන් භාණ්ඩ පත් නොවේ. උදාහරණයක් ලෙස සෝයා බෝන්ටි, බඩ ඉරිඟු ආදී ධාන්‍ය ඇසිරීමටත් පරිහරණයටත් පහසුය. අළුත් විලවළු, පළතුරු වැනි නැවුම් නිෂ්පාදනයක් පහසුවෙන්ම භාණ්ඩ හෝ නරක් වීමට ලක් විය හැක. මෙවැනි භාණ්ඩ සඳහා විශේෂිත ඇසිරීම් හා පරිහරණ ක්‍රම අවශ්‍යය.

නැවුම් ද්‍රව්‍යයක් සඳහා වන කොන්ත්‍රාත්තුවකට පහත සඳහන් කරුණු යටතේ වැඩි විස්තර ඇතුළත් කළ හැක.

- ඇසුරුම් අවශ්‍යතා
- ගුණාත්මක අවශ්‍යතා
- ප්‍රවාහන අවශ්‍යතා
- ගබඩා අවශ්‍යතා

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ගිවිසුමට එළඹීම සඳහා සාකච්ඡා කිරීම

දෙපාර්ශවයක් යම් කරුණකට අදාළව එකඟත්වයකට පැමිණීමේ අභිලාශයෙන් අදහස් හුවමාරු කර ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය මෙයින් අදහස් කෙරේ. මෙවන් සාකච්ඡාවක දී, සාමාන්‍යයෙන් දෙපාර්ශවයක් තම තමන්ගේ ස්ථාවරයන් පිළිබඳව එකඟත්වයකට පැමිණේ. එහිදී, සාකච්ඡාව අවසානයේ එකඟත්වයකට ලඟාවිය හැකි ලෙස දෙපාර්ශවයම යම් යම් කරුණු අත හරින අතර, යම් ස්ථාවරයකට පැමිණේ. ඔබ දැට් හෝ ඔබද සහභාගි වූ මෙම පාඩමට අදාළ තුමිකා රංගනයේදී ඔබට පහත සඳහන් අත්දැකීම් ලැබුණාදැයි විමසා බලන්න.

ගිවිසුමක් ඇතිකර ගැනීම සඳහා සාකච්ඡා කරන විට මා දැන සිටිය යුතු දේ:

- මට සම්බන්ධ කරගන්නට හැකියාවක් ඇති ගැණුම්කරුවන් කවුද
- මගේ නිෂ්පාදන වලට ඇති ඉල්ලුම හා සැපයුම
- මගේ නිෂ්පාදන වල වෙළඳපළ මිල හා පවතින ප්‍රවණතා
- මගේ නිෂ්පාදනවල ලාභ-පාඩු නැති මිල හා නිෂ්පාදන වියදම
- මට අවශ්‍ය අලෙවි කිරීමේ මිල
- නිෂ්පාදිත සඳහා අවම මිලක් - සහතික මිලක් තිබේ ද යන්න

මා සතුව තිබිය යුතු කුසලතා හා හැකියාවන්:

- 'නැහැ' කීමට සිදුවන අවස්ථා වල එසේ කීමේ හැකියාව
- ඇහුම්කන් දීමේ හැකියාව
- මගේ අවසන් ඉලක්කය ලඟා කර ගැනීම වෙත අවධානය
- ස්වයං පාලනය

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

හිටිසුමක් ඇති කර ගැනීම සඳහා මා සතු දැනුම හා කුසලතා මැන බැලීම

දැනුම	හොඳ දැනුමක් ඇත	මධ්‍යස්ථ දැනුමක් ඇත	දැනුමක් නැත	දැනුම ලබාගත යුතු නම් මෙම තීරයේ සටහන් කරන්න
සම්බන්ධ විය හැකි ගැණුම් කරුවන් පිළිබඳ				
බෝග වලට ඇති ඉල්ලුම හා සැපයුම පිළිබඳ				
වෙළඳපළ මිල හා පවතින තත්ත්වය පිළිබඳ				
ලාභ-හානි නැති මිල හා නිෂ්පාදන වියදම පිළිබඳ				
අලෙවි මිල පිළිබඳ				
නිෂ්පාදනයේ අඩුම මිල පිළිබඳ				

කුසලතා/ හැකියාව	හොඳ කුසලතාවක් ඇත	මධ්‍යස්ථ කුසලතාවක් ඇත	කුසලතාවක් නැත	වැඩි දියුණු කර ගත යුතු කුසලතා ඇත්නම් මෙම තීරයේ සටහන් කරන්න
අවශ්‍ය අවස්ථා වලදී "නැහැ" කීමට ඇති හැකියාව				
අන් අයට සවන් දීමට ඇති හැකියාව				
අවසන් ඉලක්කයට යාම පිළිබඳ අවධානය				
තමන් පාලනය කර ගැනීමට ඇති හැකියාව				

අවසන් :

28 වන රැස්වීම: ව්‍යාපාරික අවදානම් තක්සේරුව හා කළමනාකරණය

අවදානම් වර්ගය Risk Type	සේතුකාරක Possible Causes	ලැබියහැකි ප්‍රතිඵල Possible Effects
<p>නිෂ්පාදනය/ඵලය Production/Output</p>	<ul style="list-style-type: none"> * දේශගුණික විපර්යාස/ නියඟය/ ගංවතුර. * යෙදවුම් අඩුවීම හෝ සපයාගැනීමට බැරවීම * යෙදවුම්වල මිල අධික වීම * යෙදවුම්වල දුර්වල ගුණාත්මය * දුර්වල කළමනාකරණ කුසලතා * කලට වෙලාවට කටයුතු නොකිරීම * රෝග පලිබෝධ * අසනීප තත්ව සහ කුලී ශ්‍රම හිඟය 	<ul style="list-style-type: none"> * බෝග / සතුන් විනාශවීම * වර්ධනය දුර්වලවීම * අඩු අස්වැන්න සහ අඩු ලාභාංශ * පහත් ගුණාත්මයේ නිෂ්පාදන * ක්ෂේත්‍රයේදී හා නෙලූ පසුව අධික අස්වනු හානිය
<p>බෙළඳපොළ - ආදායම Market/Income</p>	<ul style="list-style-type: none"> * නිෂ්පාදනවලට වෙළෙඳපොළක් නැතිවීම හා අඩු මිල * දුර්වල අලෙවිකරණ උපායමාර්ග * ආදේශක නිෂ්පාදනවල සුලභතාව * මිලටගන්නා අයට වෙනත් සැපයුම්කරුවන් සිටීම * ගබඩා පහසුකම් හිඟය * දුර්වල යටිතල පහසුකම් ප්‍රවාහනය * ඉහල අලෙවි වියදම් * දුර්වල ගුණාත්මයේ නිෂ්පාදන * නිෂ්පාදන කුණුවියාමේ හැකියාව 	<ul style="list-style-type: none"> * නෙලාගත් අස්වැන්න විනාශවීම / විශේෂයෙන්ම නරක්වන සුළු දෑ * අඩු ලාභාංශ හෝ පාඩු * අඩු මිලට අනපේක්ෂිතව විකණීම * අනාගත ගොවි කටයුතු සඳහා මූල්‍ය හිඟය * පවුලේ ජීවන කටයුතු සඳහා ප්‍රමාණවත්නොවන ආදායම
<p>ආදායම් ව්‍යාප්තිය Income Distribution</p>	<ul style="list-style-type: none"> * දුර්වල මූල්‍ය කළමනාකරණ කුසලතා * ආදායම් පාලනය බිඳවැටීම * මූල්‍ය සැලසුම්කිරීම හා බෙදියාමේ කටයුතු වලට පවුලක් ලෙස සම්බන්ධවීම අසාර්ථකවීම * ණය අතමාරු ආපසු ගෙවීමට නොහැකිවීම * ගොවි කටයුතු වලට මුදල් යෙදවීමට නොහැකිවීම * ගෘහයේ වගකීම් වලට අවනත වීමට නොහැකිවීම 	<ul style="list-style-type: none"> * අනිවාර්යයෙන් ඉටුවියයුතු සමහර කටයුතු අත්හැරීම - ණය ගෙවීම වැනි * ණය ගෙවීම් පැහැරහැරීම වැනි දෑ නිසා දේපළ අහිමිවීම * විලඹෙන ගොවි කටයුතු සඳහා මුදල් හිඟය * ජීවන තත්වයේ වෙනසක් නොවීම * අර්බුද සහ පවුලේ බිඳීගිය ජීවිතාග්‍රතාවය

ව්‍යාපාරික අවදානම් හඳුනාගැනීම හා කළමනාකරණය

ගොවිපල ව්‍යාපාරයට පාඩු සිදුවීමට බලපාන මොනසමී හෝ සාධකයක් අවදානමක් සේ හැඳින් වේ. අවදානම් කළමනාකරණය යනු ආදායම් වැඩිවීමේ සහතිකයක් නොවන බව ඔබ අවබෝධ කරගත යුතු වැදගත්ම කරුණයි. එහෙත්, අවදානමින් ඇතිවිය හැකි පාඩුව අවම කිරීම අවශ්‍ය නිසා ගොවියා අවදානම් කළමනාකරණයට පියවර ගත යුතුව ඇත.

අවදානම් මූලික වශයෙන් කොටස් 02 කට වෙන් කල හැක.

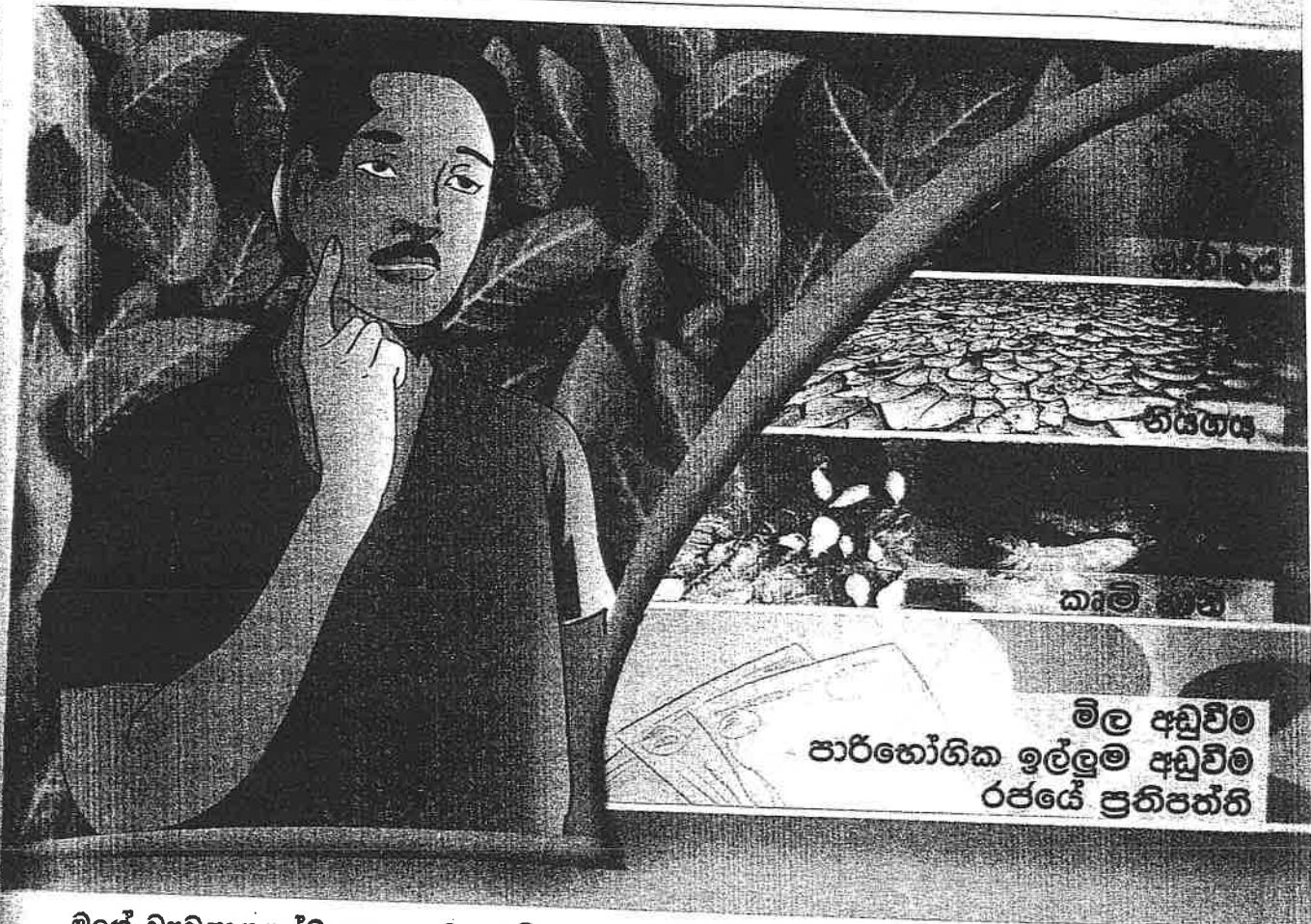
1. මාහිර අවදානම්: මේවා පාලනය කළහා ගොවියාට විශාල බලපෑමක් කල නොහැක	මගේ ගොවිපොළ නිෂ්පාදන වලට දැඩි ලෙස මේවා බලපා තිබේ ද ඒ වෙනුවෙන් කළ හැක්කේ කුමක් ද
<ul style="list-style-type: none"> ■ වෙළඳපල මිල වෙනස් වීම ■ රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති ■ නියතය ■ ගංවතුර 	

2. අභ්‍යන්තර අවදානම් - මේවා අභ්‍යන්තරව ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධව ක්‍රියාත්මක වන අතර මේවා පාලනයට ගොවීන්ට යමක් කළ හැක	මගේ ගොවිපොළේ තිබෙන අවදානම්
<ul style="list-style-type: none"> ■ නිෂ්පාදන හා තාක්ෂණික අවදානම් ■ අලෙවිකරණ අවදානම් ■ මූල්‍ය අවදානම් ■ ආයතනික අවදානම් ■ මානව හා පුද්ගල අවදානම් 	

අවදානම් කළමනාකරණ උපාය මාර්ග; <ul style="list-style-type: none"> ■ අවදානම් අවම කරන යෙදවුම් භාවිතය - උදා:- පළිබෝධ ප්‍රතිරෝධී ප්‍රභේද භාවිතය ■ අවදානම් අවම කරන තාක්ෂණයන් භාවිතය - උදා:- නිර්දේශිත ප්‍රභේද භාවිතය ■ බෝග විවිධාංගීකරණය හා අගය එකතු කිරීම - ගොවිපළේ බෝග වර්ග කිහිපයක් වී කිරීම හෝ දෙහි වලින් ලුණු දෙහි දැමීම වැනි අගය එකතු කිරීමේ ක්‍රියාවලියකට යොමු වීම ■ විවිධ වෙළඳපලවල් කරා යොමු වීම ■ වෙළඳපල මිල පිළිබඳ නිරන්තර අවධානයෙන් සිටීම ■ ශිව්සුම්ගත ගොවිතැන ■ රක්ෂනය

අවදානම් හඳුනාගැනීමට හා කළමනාකරණයට අදාළව සැලකිය යුතු කරුණු;

- අවදානමක් සිදු වුවහොත් එහි බලපෑම
- විවෘතතාවය වුනා නම් එහි මුදල්මය ආදිනව
- විවෘතතාවය වීමේ සම්භාව්‍යතාව
- අවදානම් කළමනාකරණ උපායමාර්ගය



මගේ ව්‍යවසායයන්ට අදාළ අවදානම් සහ මම ඒවා කළමනාකරණය කරගන්නේ කොහොමද?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

29 වන රැස්වීම: ගොවිපළ ව්‍යාපාරික තත්ත්ව සැසඳීම

ඔබේ ගොවිපොළේ පවතින තත්වය ඔබ ප්‍රදේශයේ ඉතා හෙළිත් ක්‍රියාත්මක වන වෙනත් ගොවිපොළවල් එකක් හෝ කිහිපයක් සමඟ සන්සන්දනය කිරීම මින් සිදු කෙරේ. ඔබේ ගොවිපොළේ සංවර්ධනය පිණිස ඔබට ඔවුන්ගෙන් ඉගෙනගත හැකි කරුණු බොහොමයක් තිබෙනු ඇත. ඔබ විසින් ක්‍රියාත්මක කළ ව්‍යවසායට අදාළව හැකිතාක් විස්තර අදාළ ගොවීන්ගෙන් දැන ගන්න. පහත වගුවේ තිබෙන ප්‍රශ්න ඒ සඳහා උපකාර කර ගන්න.

කරුණ	එක් එක් කරුණ යටතේ ලබාගත යුතු තොරතුරු	සැසඳීම		වැඩි දියුණු කිරීමට කළ යුතුදේ
		මගේ ගොවිපළ	වඩා හොඳ ගොවිපළ	
තුම් පරිහරණය	ඔබේ ගොවිතැන් කුමය කුමක් ද? උදා: අහස් දිය, මහා වාරි මාර්ග			
	මුළු ගොවිපළ වපසරිය කොතෙක් ද?			
	එක් එක් පාත්තියක / හෙල්මෙවක ප්‍රමාණය කොතරම් ද?			
	ගොවිපළ, නිවසේ සිට කොපමණ දුරකින් පිහිටී යේ ද?			
	ඉඩමේ හිමිකාරත්වය කාගේ ද?			
	එක් එක් ව්‍යවසායයක් යටතේ කොතරම් ඉඩම් වපසරියක් වගා කර තිබේ ද?			
	අන්තර් - බෝග වගාවක් කර තිබේ ද? ඒ කොතරම් ප්‍රමාණයක් ද?			
	පසේ තත්ත්වය කෙසේ ද? සරුබව ? පාංශු බාදනය ?			
මුළු උපයෝගී කරගන්නා ආකාරය	පවුලේ සාමාජිකයින් ගොවිපළේ වැඩ කරන්නවාද? කීදෙනෙක්ද?			
	එක් ව්‍යවසායයකට මිනිස් දින කීයක් අවශ්‍ය ද?			
	මුළු ඒකක කීයක් කුලියට ගත්තේ ද? දිනක වැටුප කීයද? ගැහැණු පිරිමි			
මාගේමය - ස්වාභාවික වත්කම්	මුදල් හා යෙදවුම් සංචිත තිබෙනවා ද?			
	සත්ත්ව ඒකක කීයක් තිබේ ද?			
	කුමන යන්ත්‍රෝපකරණ ආම්පන්න ආදිය තිබේ ද?			
	ඒවායේ ගත්ත්වය කුමක් ද?			

යෙදවුම් සැපයුම	කුමන යෙදවුම් මිලට ගෙන භාවිතා කෙරේ ද?			
	මිලට ගත්තේ කාගෙන් ද?			
	එම ද්‍රව්‍ය හොඳ තත්ත්වයේ තිබුණේ ද?			
	සැපයුම විශ්වාසනීය ද?			
	කුමන මිලකට ද?			
	යෙදවුම් නිසි ලෙස භාවිතා කළේද?			
නිෂ්පාදන කටයුතු	මුළු නිෂ්පාදන වියදම කොපමණද?			
	දළ අස්වැන්න කොපමණද?			
	වගාවෙන් ලද අස්වැන්න පිලිබඳ තෘප්තිමත්ද?			
	අස්වැන්නේ ගුණාත්මය පිලිබඳ තෘප්තිමත් ද?			
	කුමන යෙදවුම් භාවිතා කෙරේ ද? මොන මට්ටමින් භාවිතා කෙරේ ද? ඒවා යෙදවේ කවදා ද?			
	අස්වැන්නේ කොපමන කොටසක් ගෘහස්ථ පරිභෝජනයට ගත්තේ ද? කොපමණ ප්‍රමාණයක් වෙළඳපලට විකුණුවේ ද?			
අස්වනු අලෙවිය	නිෂ්පාදනය අලෙවි කෙළේ කොහි ද?			
	විකුණුවේ කෙසේ ද?			
	නිෂ්පාදනයට හොඳ ඉල්ලුමක් තිබුණද?			
	එක් එක් ව්‍යවසායයක වියදම් මොනවා ද?			
	ලබාගත් මිල කුමක් ද? මීට වැඩි මිලක් ලබා ගත හැකිව තිබුණේද?			
	අලෙවිය දියුණු කිරීමට මාර්ග තිබේ ද?			
ගවිතල පහසුකම්	ගොවිපලේ ඇති ගොඩනැගිලි මොනවා ද?			
	වෙළඳපල දැක්වා මාර්ග මොන තත්ත්වයේ ද?			
	ගොවිපලේ බලශක්තිය කුමක් ද? ජල විදුලි බලය/ජීව වායුව/ඉන්ධන බලය ආදී			
කළමනාකරණය	වඩාත්ම ලාභදායී ව්‍යවසායයන් මොනවා ද?			
	ගොවිපළ කළමනාකරණය කෙළේ කෙසේ ද?			
	ගොවිපළ වාර්තා තබා ගන්නවා ද?			
	යෙදවුම් හා ද්‍රව්‍යවල ඒකක වියදම් කොපමන ද?			
	ඔබේ සමස්ථ ලාභය කොපමන ද?			
	ගොවියා අනාගතය වෙනුවෙන් සැලසුම් කරනවා ද?			
	මොන අත්දැකීම් හවුලේ බෙදා ගැනීමට තිබේ ද?			
	ඔබේ යෝජනා කිසිවක් වේද?			

30 වන රැස්වීම: අගය එකතු කිරීම

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

ඔබේ ගමේ සුලභ කෘෂි නිෂ්පාදන	එක් එක් නිෂ්පාදනය මිලට ගන්නා පාරිභෝගිකයින් ඒවා පිළිබඳව සොයා බැලිය යුතු යැයි ඔබ සිතන කාරණා
1	
2	“
3	
4	

ඔබේ නිෂ්පාදන පිළිවෙත් වෙනස් කළොත් වැඩි වාසියක් අත්කරගත හැකි ද ?

1. යහපත් කෘෂිකාර්මික පිළිවෙත් (GAP) අනුගමනය කිරීම

වාසි	අවාසි

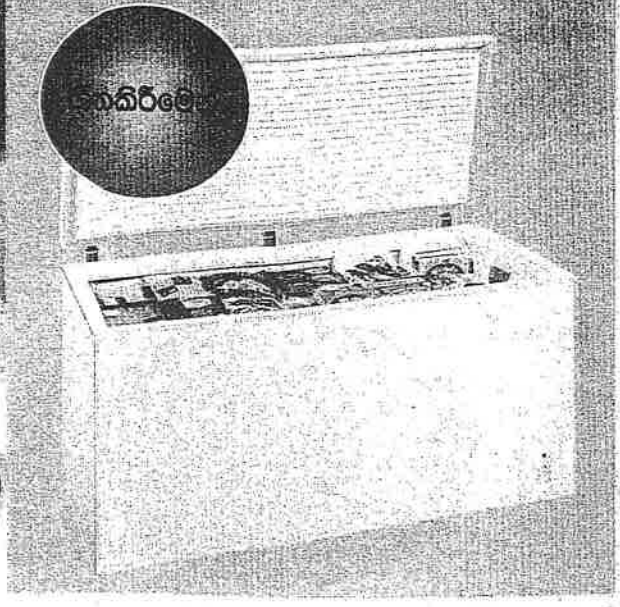
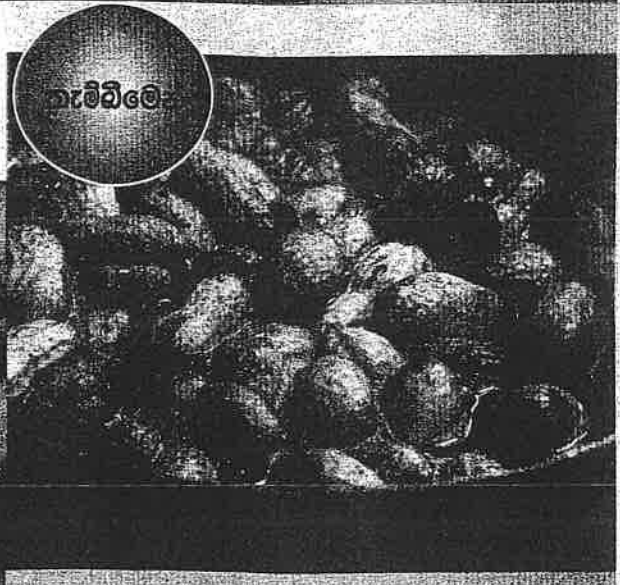
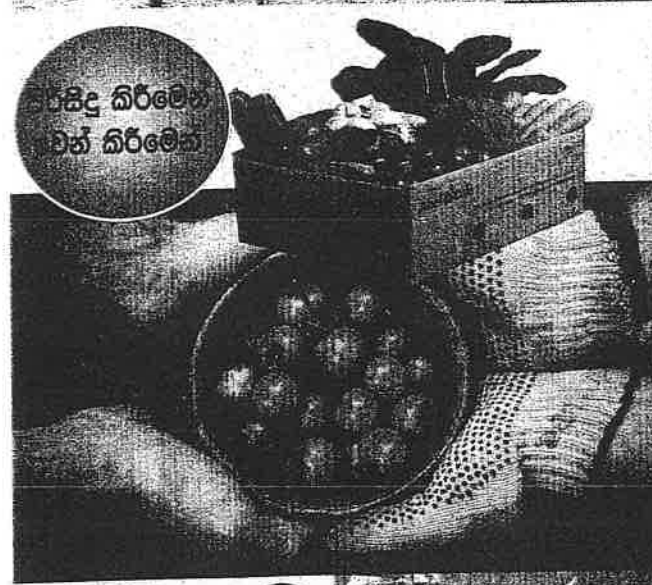
2. කාබනික ගොවිතැන (Organic Farming)

වාසි	අවාසි

3. ඒකාබද්ධ පලබෝධ පාලනය (IPM)

වාසි	අවාසි

පියවර 2 : පශ්චාත් අස්වනු කටයුතු මඟින් අගය එකතු කිරීම



පියවර 3 : සකස්කිරීම මඟින් අගය එකතු කිරීම

ආකාරයකින්

ආකාරයකට

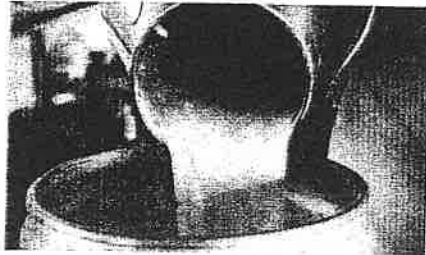


අමු රටකපු

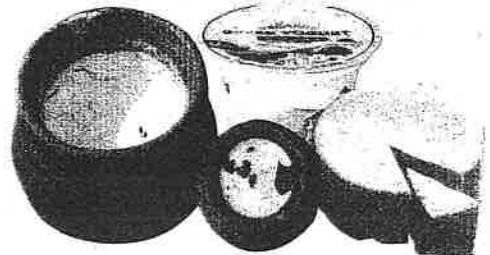


බැඳුණු රටකපු පැකට්

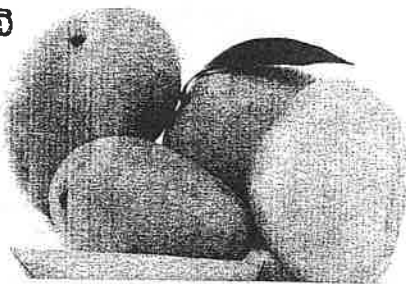
දියර කිර



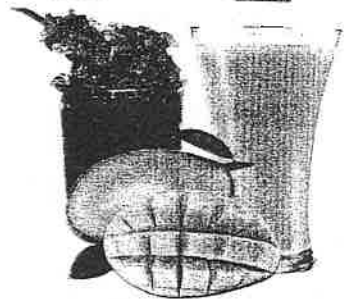
සෝගට්/චීස්/ මුදවානු කිර/මෝරු



අඹ ගෙඩි



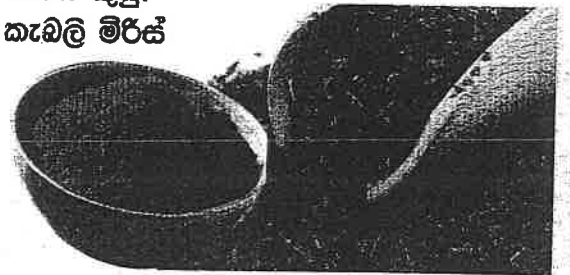
අඹ වටිනි/ අඹ යුෂ



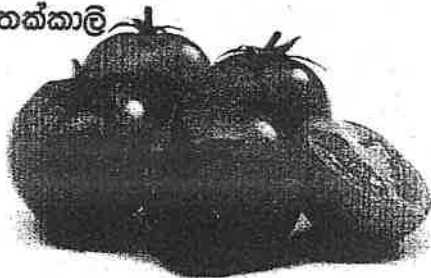
කරල මිරිස්



මිරිස් කුඩු/ කැබලි මිරිස්



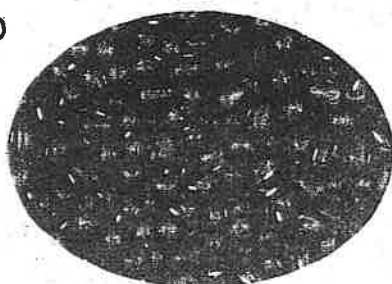
ගෙඩි තක්කාලි



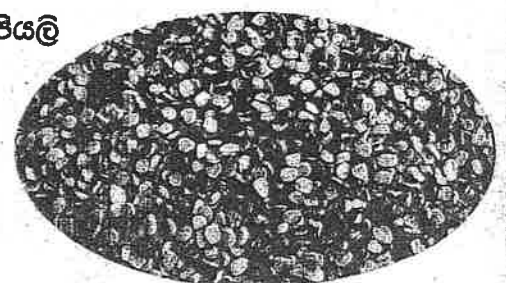
තක්කාලි සෝස්



මුං ඇට



මුං පියලි



අගය එකතු කිරීම පිළිබඳ ප්‍රශ්නාවලිය

නිෂ්පාදනය

- ඔබේ අගය එකතු කල නිෂ්පාදන මොනවා ද?
- ඔබ අමුද්‍රව්‍ය මිලට ගන්නවා ද? නැතහොත් ඔබ අන් අයට සේවාවන් සලසන්නේ ද?
- ඔබ අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගන්නේ කොහෙන් ද?
- අගය එකතු කිරීමේ ක්‍රියාවලියට කොතරම් කාලයක් ගන්නේ ද?
- කුමන උපකරණ හා ආම්පන්න අවශ්‍ය ද? "
- කුමන පුහුණු කිරීම් හා කුසලතාවන් අවශ්‍ය ද?
- කුමන ආකාරයේ අවදානම් වලට මුහුණ දෙන්නේ ද?

අලෙවිකිරීම

- ඔබේ අගය එකතු කළ නිෂ්පාදනය විකුණන්නේ කොහේ ද?
- ඔබට ඉල්ලුම හා වෙළඳපල මිල වෙනස්වීම් කෙසේ බලපාන්නේ ද?
- අමු-ද්‍රව්‍ය වල මිල ඔබට බලපාන්නේ කෙසේ ද?
- කොතරම් වියදමක් සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලියට වැය කළේද?
- අගය එකතු කිරීමේ ක්‍රියාවලියෙන් පාඩුවක් නොලැබීමට අවම වශයෙන් කොතරම් ප්‍රමාණයක් නිපදවිය යුතු ද?
- කුමන ආකාරයේ වෙළඳපල අවදානම් වලට ඔබ මුහුණ දෙන්නේ ද?

සංවිධානය

- ඔබ නිරතව සිටින්නේ පුද්ගලික ව්‍යාපාරයක ද? හවුල් ව්‍යාපාරයක ද? පවුලේ ව්‍යාපාරයක් ද? සමූපකාර ව්‍යාපාරයක් ද?
- ව්‍යාපාරය කෙසේ කළමනාකරණය කරන්නේ ද?
- සේවකයින්ට ගෙවීම් කරන්නේ කෙසේ ද? දිනපතා? සතිපතා? නිෂ්පාදනය වන අන්දමට?

සටහන් :

.....

.....

.....

.....

සටහන්
