ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 01

ව්‍යාපාර පද්නම

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

අවශ්‍යතා

මිනිසා විසින් අනිවාර්යයෙන් ම සපුරාගත යුතු කායික හා මානසික තත්ත්ව මිනිස් අවශ්‍යතා ලෙස හැඳින්වේ.

ජීවත්වීම සඳහා අත්‍යවශ්‍යයෙන් සපුරා ගත යුතු වීම, සෑම පුද්ගලයාට ම පොදු වීම, සීමිත වීම ආදිය අවශ්‍යතාවල ලක්ෂණ කිහිපයක් වේ.

ආහාර, ඇඳුම්, නිවාස, අධ්‍යාපනය, සෞඛ්‍යය, සන්නිවේදනය, ප්‍රවාහනය, ආරක්ෂාව ආදිය අවශ්‍යතා වේ.

වුවමනා

මිනිස් අවශ්‍යතා සපුරා ගන්නා විවිධ ආකාර වුවමනා ලෙස හැඳින්වේ.

අසීමිත වීම, පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාට විවිධ වීම, ව්‍යාපාරිකයින්ට නිර්මාණය කළ හැකි වීම, පුද්ගලබද්ධ වීම, වුවමනාවල ලක්ෂණ කිහිපයක් වේ.

ආහාර අවශ්‍යතාව සපුරා ගන්නා විවිධ ආකාර වන බත්, පාන්, ඉඳි ආප්ප, වුවමනා වලට නිදසුන් වේ.

අවශ්‍යතා හා වුවමනා සඳහා නිදසුන් පහත වගුවේ දැක්වේ.

අවශ්‍යතා	වුවමනා
• ආහාර	බත්, පාන්, ඉඳි ආප්ප, තේ
• ඇඳුම්	සාරි, කලිසම්, ගවුම්, සරම
• නිවාස	තට්ටු නිවාස, යුගල නිවාස, නිල නිවාස, නේවාසිකාගාර
• අධ්‍යාපනය	පාසල් අධ්‍යාපනය, පිරිවෙන් අධ්‍යාපනය, පෞද්ගලික පාසල්, පාඨමාලා, පොත්පත්
• සෞඛ්‍යය	රජයේ රෝහල්, පෞද්ගලික රෝහල්, බෙහෙත්, වෛද්‍ය පරීක්ෂණ
• සන්නිවේදනය	දුරකථන, ෆැක්ස්, විද්‍යුත් තැපැල, අන්තර්ජාල පහසුකම්
• ආරක්ෂාව	පොලීසිය, හමුදාව, පෞද්ගලික අංශයේ ආරක්ෂක සේවය

අවශ්‍යතා හා වුවමනා අතර වෙනස්කම් පහත වගුවේ දැක්වේ.

අවශ්‍යතා	වුවමනා
සීමිත වේ.	අසීමිත වේ.
සෑම පුද්ගලයාට ම පොදු ය.	පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාට විවිධ වේ.
ජීවත්වීමට අත්‍යවශ්‍යයෙන් ම සපුරාගත යුතු වේ.	ජීවත්වීමට අත්‍යවශ්‍යයෙන් ම සපුරාගත යුතු නොවේ.
ව්‍යාපාරිකයින්ට නිර්මාණය කළ නොහැකි ය.	ව්‍යාපාරිකයින්ට නිර්මාණය කළ හැකි ය.
සමාජ බලවේග මගින් වෙනස් කළ නොහැකි ය.	සමාජ බලවේග මගින් වෙනස් කළ හැකි ය.

ව්‍යාපාර යනු

ව්‍යාපාර යනු මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කිරීම සඳහා ඇති ඕනෑ ම ආර්ථික කටයුත්තකි.

ලාභ ලැබීමේ අරමුණින් පවත්වාගෙන යන මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය, බෙදාහැරීම, අලෙවිය හා අනුබද්ධ සියලු කටයුතු සාමාන්‍යයෙන් ව්‍යාපාර ලෙස අර්ථ දැක්විය හැකි ය.

ලාභ අරමුණින් තොර ව මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කිරීම සඳහා පවත්වාගෙන යන ව්‍යාපාර ද පවතී.

නිෂ්පාදිත

මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කරන වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කරන ඕනෑ ම දෙයක් නිෂ්පාදිත වේ.නිෂ්පාදිතවලින් මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාගනී.

නිෂ්පාදිත ප්‍රධාන වශයෙන් භාණ්ඩ හා සේවා ලෙස වර්ග කළ හැකි ය.

භාණ්ඩ හා සේවා අතර වෙනස්කම් පහත වගුවේ දැක්වේ.

භාණ්ඩ	සේවා
භෞතික පැවැත්මක් ඇත. (ස්පර්ශ කළ හැකි ය)	භෞතික පැවැත්මක් නැත. (ස්පර්ශ කළ නොහැකි ය)
ගබඩා කළ හැකි ය.	ගබඩා කළ නොහැකි ය.
සමජාතීය වන පරිදි නිෂ්පාදනය කළ හැකි ය.	සපයන්නා අනුව වෙනස් වේ.
සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ හැකිය.	සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ නොහැකි ය.

වෙළෙඳපොළ

ගැනුම්කරුවන් හා විකුණුම්කරුවන් මුණගැසෙන හෝ සම්බන්ධ වන ඕනෑම තත්ත්වයක් වෙළෙඳපොළ ලෙස හඳුන්වයි.

මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කර ගැනීමට වෙළෙඳපොළ තුළින් භාණ්ඩ හා සේවා සපයා ගනී.

ව්‍යාපාරවල පහත ගති ලක්ෂණ පවතී.

- විකුණුම් හෝ හුවමාරු වීම් සිදු වීම
- භාණ්ඩ හා සේවා ගනුදෙනු සිදු වීම
- ගනුදෙනු අඛණ්ඩ ව සිදු වීම
- ලාභයෙන් අභිප්‍රේරණය වීම
- අවදානමක් තිබීම
- වුවමනා නිර්මාණය කිරීම
- ආර්ථික කටයුත්තක් වීම

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 02

ව්‍යාපාර පදනම

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

1. විකුණුම් හෝ හුවමාරුවීම් සිදු වීම

සෑම ව්‍යාපාරයක් ම භාණ්ඩ හා සේවා මුදල් ම ය අගයක් මත විකිණීම හෝ හුවමාරු කිරීම සිදු කෙරේ. භාණ්ඩ හා සේවා මිලක් මත මිල දී ගැනීම හා විකිණීම ව්‍යාපාරවල අත්‍යවශ්‍ය සාධකයකි. එවැනි විකිණීමක් හෝ හුවමාරුවක් හෝ නොමැති තැන ව්‍යාපාර කටයුත්තක් සිදු නොවේ.

උදාහරණයක් වශයෙන් නිවසක පවුලේ අය සඳහා ආහාර පිසීම ව්‍යාපාරයක් ලෙස නො සලකන අතර, මිලකට අන් අයට විකිණීම සඳහා ආහාර පිසීම හා විකිණීම ව්‍යාපාරයක් වේ.

2. භාණ්ඩ හා සේවා ගනුදෙනු සිදු වීම

සෑම ව්‍යාපාරයක් ම, අන් අයට විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම සහ/හෝ මිල දී ගැනීම සිදු කරයි. ඒවා පාරිභෝගික භාණ්ඩ හෝ කාර්මික (ව්‍යාපාරික) භාණ්ඩ විය හැකිය.

පාරිභෝගික භාණ්ඩ යනු

අවසාන ප්‍රයෝජනය සඳහා පාරිභෝගිකයින් මිල දී ගන්නා භාණ්ඩ වෙ

නිදසුන් - පාන්, ඇඳුම්, පාවහන් ආදී දේවල් ය.

කාර්මික භාණ්ඩ/ව්‍යාපාරික භාණ්ඩ යනු

පාරිභෝගික භාණ්ඩ නිපදවීම සඳහා යොදා ගන්නා අමුද්‍රව්‍ය, යන්ත්‍රසූත්‍ර ආදී දෑ ය. සේවා යන්නට අස්පෘෂ්‍ය විදුලි බලය, රක්ෂණය, බැංකු සේවය ආදි ය වේ.

3. ගනුදෙනු අඛණ්ඩ ව සිදු වීම

අඛණ්ඩ පදනමක් මත දිගින් දිගට ම භාණ්ඩ හා සේවා ගනුදෙනු සිදු කරයි නම් එය ව්‍යාපාරයක් ලෙස හඳුන්වයි. එක් ගනුදෙනුවක් පමණක් සිදු කිරීම ව්‍යාපාර යටතට නොගැනේ

නිදසුන් - පුද්ගලයෙක් තමන් පාවිච්චි කරන ලද පරණ ස්කූටරය විකිණීම ව්‍යාපාරයක් නොවේ. නමුත් ඔහු අඛණ්ඩ පදනමක් මත ස්කූටර විකිණීම සිදු කරයි නම් එය ව්‍යාපාරයකි.

4. ලාභයෙන් /ප්‍රතිලාභයෙන් අභිප්‍රේරණය වීම

ව්‍යාපාරයක මූලික අරමුණ මුදල් ඉපැයීම හා ධනය අත්පත් කර ගැනීමයි. ඒ අනුව සාමාන්‍යයෙන් ලාභය යන්නෙහි රුපියල් ශතවලින් ලබන ලාභය, වියදමට වඩා වැඩි ආදායම, ව්‍යාපාරික සම්බන්ධතා ගොඩනගා ගැනීම, ව්‍යාපාරික අවස්ථා උදාකර ගැනීම හා සමාජ ප්‍රතිලාභ අත්කර දීම යනාදිය අන්තර්ගත වේ.

ඒ අනුව ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ ලාභ අරමුණ කර ගත් මෙන්ම ලාභ අරමුණ කර නොගත් නමුත් ඉහත සඳහන් ආකාරයේ ප්‍රතිලාභ අරමුණු කර ගත් ව්‍යාපාර ද පවතී. එබැවින් ව්‍යාපාරයක වර්ධනය සහ ප්‍රසාරණය සඳහා ලාභය අත්‍යවශ්‍ය වේ.

5. අවදානමක් තිබීම

ලාභ ලැබීමට ඇති අවිනිශ්චිතතාව හා අලාභ සිදු වීමට ඇති හැකියාව නිසා ව්‍යාපාරවලට අවදානම් ඇති වේ. අනාගතය අවිනිශ්චිත නිසාත්, ව්‍යාපාර පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස් වීම් නිසාත්, ලාභයට බලපාන පහත සඳහන් කරුණු ව්‍යාපාරවලට ප්‍රායෝගික ව පාලනය කළ නොහැකි නිසාත් අවදානම නැතහොත් අවිනිශ්චිතතා ඇති වේ.

- පාරිභෝගික රුචිය මෝස්තර සහ ඉල්ලුම වෙනස් වීම නිසා
- යන්ත්‍ර උපකරණ හා නිෂ්පාදන තාක්ෂණය වෙනස 'වීම නිසා
- වෙළෙඳපොළ තරඟකාරිත්වය ඉහළ යාම නිසා
- අමුද්‍රව්‍ය හිඟය , විදුලිය බිඳවැටිම හා ඉන්ධන හිඟය ඇති වීම නිසා
- ශ්‍රමිකයින්ගේ ගැටලු , වැඩ වර්ජන ආදිය නිසා
- ගිනිගැනීම්, සොර සතුරු උපද්‍රව , අනතුරු ආදී විපත් නිසා
- ව්‍යාපාරයේ සම්පත් භාවිතය පිළිබඳ වැරදි කළමනාකරණ තීරණ නිසා

ව්‍යාපාර නිරන්තරයෙන් අවදානම්වලට මුහුණ දේ මෙවැනි අවදානම් තිබීම ව්‍යාපාරයක ලක්ෂණයකි

6. වුවමනා නිර්මාණය කිරීම

මිනිස් වුවමනා තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා නිපදවීම ව්‍යාපාර විසින් සිදු කරයි.

සමහර ව්‍යාපාර අමුද්‍රව්‍ය නිමි භාණ්ඩ බවට පරිවර්තනය කිරීම මගින් මිනිස් වුවමනා තෘප්තිමත් කරයි.

සමහර ව්‍යාපාර යම් භාණ්ඩයක් බහුල ස්ථානයක සිට එම භාණ්ඩය සඳහා විශාල ඉල්ලුමක් පවතින වෙනත් ස්ථානයකට ප්‍රවාහනය කිරීම මගින් මිනිස් වුවමනා තෘප්තිමත් කරයි.

යම් භාණ්ඩයක් හිඟ කාලවල දී ලබා දීම සඳහා සමහර ව්‍යාපාර එම භාණ්ඩයේ අස්වැන්න ලැබෙන කාලවල දී ඒවා රැස් කර ගබඩා කර තබා ගැනීමෙන් මිනිස් වුවමනා තෘප්තිමත් කරයි.

මෙලෙස සෑම ව්‍යාපාරයක් ම භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය හා සේවා සැපයීම කිරීම තුළින් මිනිස් වුවමනා නිර්මාණය කරයි.

7. ආර්ථික කටයුත්තක් වීම

හිඟ සම්පත් භාවිතයෙන් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීමේ හා බෙදාහැරීමේ කටයුතුවල නිරත වීම හේතුවෙන් ව්‍යාපාර අත්‍යවශ්‍යයෙන් ම ආර්ථික කටයුත්තක් වේ.

එය මුදල් ඉපැයීමේ පරමාර්ථයෙන් සිදුවන්නකි.

ව්‍යාපාර, භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම, හිඟ සම්පත් භාවිත කිරීම කරන බැවින් එය ආර්ථික කටයුත්තකි.

ව්‍යාපාරයක ප්‍රධාන කටයුතු දෙකකි.

- මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම
- සම්පත්වලට අගය එකතු කිරීම

සම්පත්වලට අගය එකතු කිරීම

භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදනයේ දී යොදා ගන්නා සම්පත්වල ස්වරූපය වෙනස් කිරීම මගින් ඇති වන අගය වැඩි වීම එකතු කළ අගය ලෙස හැඳින්වේ. ව්‍යාපාර විසින් කරනුයේ සම්පත්වල ස්වරූපය වෙනස් කිරීමයි. එමගින් එම සම්පත්වල අගය වැඩි වේ. මෙලෙස සම්පත් වලට අගය එකතු කිරීම ව්‍යාපාරයක සිදු වන ප්‍රධාන කටයුත්තකි.

ව්‍යාපාරවලට විවිධ අරමුණු තිබිය හැකි අතර ඒවායින් කිහිපයක් පහත දැක්වේ

- වෙළෙඳපොළේ රැඳී සිටීම
- ලාභ උපරිම කිරීම
- විකුණුම් උපරිම කිරීම
- වෙළෙඳපොළ කොටස වැඩි කර ගැනීම
- පාරිභෝගික තෘප්තිය ඉහළ නැංවීම
- කොටස්වල වෙළෙඳ අගය උපරිම කිරීම
- ව්‍යාපාරිකයන්ගේ පුද්ගලික තෘප්තිය
- සමාජ හා ප්‍රජාවගේ සුභසාධනය
- සේවක සුභ සාධනය

ආර්ථිකයක පැවැත්මට ද ව්‍යාපාර දායක වේ.

- වෙනස් වන සංකීර්ණ වුවමනා සපුරාලීම
- නවෝත්පාදනය
- රැකියා උත්පාදනය
- ජාතික ආර්ථිකය සංවර්ධනය

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 03

ව්‍යාපාර පදනම

- ව්‍යාපාර විකාශනය හා ප්‍රවණතා

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

වාහපාර විකාශනය

01. වාහපාර විකාශනයේ මුල් ම අවස්ථාව භාණ්ඩ හුවමාරු ක්‍රමය වේ.

- ඈත අතීතයේ ස්වයංපෝෂිත අර්ථ ක්‍රමයක් පැවතින.
- ස්වයංපෝෂිත අර්ථ ක්‍රමයේ දී තමාට අවශ්‍ය දේ තමා ම නිෂ්පාදනය කර ගන්නා ලදී.

සෘජු නිෂ්පාදනය

- තමාට අවශ්‍ය දේ තමා ම නිෂ්පාදනය කර ගැනීම සෘජු නිෂ්පාදනය ලෙස හඳුන්වයි
- සෘජු නිෂ්පාදනය තුළින් විශේෂීකරණය ඇති විය.
- පුද්ගල විශේෂීකරණයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස අතිරික්ත නිෂ්පාදනය ඇති විය.
- අතිරික්ත නිෂ්පාදනය නිසා භාණ්ඩ හුවමාරුව සිදු විය.
- භාණ්ඩ හුවමාරුව සමඟ වෙළෙඳාම පැන නැගුණි.

- **වක්‍ර නිෂ්පාදනය**
- වෙළෙඳපොළ සඳහා නිෂ්පාදනය කිරීම වක්‍ර නිෂ්පාදනය ලෙස හඳුන්වයි

02. මුදල් භාවිතය ව්‍යාපාර විකාශනයේ දෙවැනි අවස්ථාව වේ.

- භාණ්ඩ හුවමාරුවේ දුර්වලතා මගහරවා ගැනීමට හුවමාරු මාධ්‍ය ලෙස විවිධ ද්‍රව්‍ය භාවිත කරන ලදී.
- භාණ්ඩ හුවමාරු ක්‍රමයේ සිට අද දක්වා මුදල් භාවිතයේ ඇති වූ ක්‍රමික විකාශනය පහත දැක්වෙන පරිදි පෙළගැස්විය හැකි ය.
- ද්‍රව්‍ය භාවිතය

නිදසුන් : සිප්පිකටු, දුම්කොළ

- ලෝහ වර්ග භාවිතය

නිදසුන් : රන්, රිදී, වැනි ලෝහ වර්ග

- ලෝහ කාසි මුදල් භාවිතය

විවිධ ප්‍රමාණවලින් යුත් ලෝහ කැබලිවල මුහුණත බර, පිරිසිදු බව සහ අගයක් සඳහන් කරන ලදී. පසු කාලීන ව ඇති වූ අච්චු කාසිවලට පදනම මෙයයි.

- ## කාසි හා නෝට්ටු භාවිතය

වටිනා ලෝහ, මුදල් ලෙස භාවිතයට ගැනීමේ අපහසුතාවට පිළියමක් ලෙස නෛසර්ගික වටිනාකමක් නො මැති කාසි භාවිතයට ගන්නා ලදී.

ඒ සමග ම නෝට්ටු මුදල් ද භාවිතයට ගන්නා ලදී. රජයේ බලයලත් අධිකාරිය විසින් නිකුත් කරනු ලබන කාසි හා නෝට්ටු මෙයට අයත් ය.

නිදසුන් :
ශ්‍රී ලංකාව - රුපියල්
මහා බ්‍රිතාන්‍ය - පවුම්
ඇමරිකා එක්සත් ජනපදය - ඩොලර්
යූරෝපා සංගමයේ රටවල් - යූරෝ

- ## බැංකු මුදල් භාවිතය

බැංකු ජංගම ගිණුම ආශ්‍රිත චෙක්පත් භාවිතය

- **විද්‍යුත් මුදල් භාවිතය**

තොරතුරු තාක්ෂණයේ හා ඩිජිටල් තාක්ෂණයේ දියුණුව සමග හඳුන්වා දුන් පරිගණක ජාලයක් මඟින් ගනුදෙනු සිදුවන ක්‍රමයකි.

නිදසුන් : ණයපත් ,හරපත් ,පෙර ගෙවුම් කාඩ්පත් ,ක්ෂුද්‍රපත් (Microchips) / Mobilecash

03. කාර්මික විප්ලවය ව්‍යාපාර විකාශනයේ තුන්වන අදියර වේ

යුරෝපීය රටවල ඇති වූ කාර්මික ප්‍රබෝධය සමග මෙතෙක් පැවති ගෘහ කර්මාන්ත මහා පරිමාණ කර්මාන්ත බවට පත් වූ අතර ඒ සමග වෙළෙඳාමේ ප්‍රසාරණයක් සිදු විය.

කාර්මික විප්ලවයත් සමඟ බැංකු, ප්‍රවාහනය, රක්ෂණය, සන්නිවේදනය, ගබඩාකරණය වැනි උපකාරක සේවාවල ද වර්ධනයක් සිදු විය.

වාණිජ්‍යය

වෙළෙඳාම හා උපකාරක සේවාවල එකතුව වාණිජ්‍යය ලෙස හැඳින්වේ.

වාණිජ්‍යය = වෙළෙඳාම + උපකාරක සේවා

වාණිජ්‍යය

- වෙළෙඳාම
  - දේශීය
    - තොග වෙළෙඳාම
    - සිල්ලර වෙළෙඳාම
  - විදේශීය
    - ආනයන වෙළෙඳාම
    - අපනයන වෙළෙඳාම
- උපකාරක සේවා (ව්‍යාපාර සහාය සේවා)
  - බැංකු
  - ප්‍රවාහනය
  - රක්ෂණය
  - සන්නිවේදනය
  - ගබඩාකරණය

04. තොරතුරු යුගය ව්‍යාපාර විකාශනයේ හතරවන අදියර වේ.

විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය

අන්තර්ජාලය හරහා මිල දී ගැනීමේ හා විකිණීමේ කටයුතු කිරීම විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය ලෙස හැඳින්වේ.

විද්‍යුත් ව්‍යාපාර

ව්‍යාපාරවලට අදාළ සියලු ම කාර්යයන් අන්තර්ජාලය හරහා සිදු කිරීම විද්‍යුත් ව්‍යාපාර ලෙස හැඳින්වේ.

විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය වර්තමානයේ ප්‍රචලිත වීමට බලපෑ හේතු

- ලියකියවිලි වලින් තොර ව ව්‍යාපාර තොරතුරු හුවමාරු කිරීමට හැකි වීම
- ව්‍යාපාර කටයුතු වේගවත් වීම
- මෙහෙයුම් පිරිවැය, තොග පිරිවැය අඩු වීම
- ගෝලීය වූ වෙළෙඳපොළ අවකාශයක් බිහි වීම

- භාණ්ඩ හා සේවාවල ගුණත්වය ඉහළ යාම
- ගනුදෙනුකරුවන්ගේ කාලය හා ශ්‍රමය ඉතුරු වීම
- පරිගණක සාක්ෂරතාව වැඩි වීම
- යටිතල පහසුකම්වල වර්ධනය

මේ අනුව ව්‍යාපාර විකාශනයේ වැදගත් අවස්ථා හතර පහත දැක්වේ.

- භාණ්ඩ හුවමාරුව
- මුදල් භාවිතය
- කාර්මික විප්ලවය
- තොරතුරු ආර්ථිකය

වර්තමානයේ තොරතුරු තාක්ෂණයේ දියුණුවත් සමඟ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ සිදු වී ඇති ප්‍රවණතා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ගෝලීයකරණය ව්‍යාප්ත වීම
- විද්‍යුත් ව්‍යාපාර බිහි වීම
- විද්‍යුත් මුදල් භාවිතයට පැමිණීම
- පරිසරය පිළිබඳ සැලකිලිමත් වීම
- ව්‍යාපාර සමාජ වගකීම් පිළිබඳ සැලකිලිමත් වීම

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 04

ව්‍යාපාර පදනම

විවිධ නිර්ණායක මත ව්‍යාපාර වර්ග කරයි, ව්‍යාපාර, යෙදවුම්-නිමැවුම් ක්‍රියාවලියක්

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ

BA (sp) Economics (SUSL)

ව්‍යාපාර පහත සඳහන් නිර්ණායක මත වර්ග කළ හැකි ය

- නිෂ්පාදනයේ ස්වභාවය අනුව
- හිමිකාරිත්වය අනුව/අයිතිය අනුව
- අරමුණ අනුව
- පරිමාණය අනුව
- නිෂ්පාදන අංශය අනුව /කර්මාන්ත මූලය අනුව

නිෂ්පාදනයේ ස්භාභාවය අනුව

- ප්‍රාථමික

ඒ අනුව ස්වභාව ධර්මයෙන් ලැබී ඇති දේ ඒ ආකාරයෙන් ම ප්‍රයෝජනයට ගන්නා නිෂ්පාදන ව්‍යාපාර ප්‍රාථමික අංශයටත්

- ද්විතීයික

එම නිෂ්පාදන නැවත වෙනස් කිරීමට භාජනය කිරීමේ ව්‍යාපාර ද්විතීයික අංශයටත්

- තෘතීයික

සියලු ම සේවා සැපයීමේ ව්‍යාපාර තෘතීයික අංශයටත් අයත් වේ.

නිෂ්පාදනයේ ස්වභාවය අනුව ප්‍රාථමික, ද්විතීයික, හා තෘතීයික ලෙස වර්ගීකරණය පහත ලෙස දැක්විය හැකිය

ප්‍රාථමික අංශය -

- කෘෂිකර්මාන්තය, වන වගාව හා ධීවර කර්මාන්තය
- පතල් හා කැණීම් කර්මාන්තය

ද්වීතීයික අංශය -

- නිෂ්පාදන කර්මාන්ත
- ඉදි කිරීම් කර්මාන්ත

තෘතීයික අංශය -

- විදුලිය, ගෑස්, වාෂ්ප හා වායු සමීකරණ සැපයීම
- ජලය පිරිසිදු කිරීම හා බෙදාහැරීම
- මලාපවහන කටයුතු, කසල කළමනාකරණය සහ එම ද්‍රව්‍ය ප්‍රතිචක්‍රීයකරණය
- වෙළෙඳාම, ප්‍රවාහන සේවා, නවාතැන් සැපයීම හා ආහාරපාන සැපයීම
- තොරතුරු සහ සන්නිවේදන කටයුතු
- මූල්‍ය, රක්ෂණය හා නිවාස අයිතිය හා දේපළ වෙළෙඳාම්
- වෘත්තීය ම ය සේවා සහ වෙනත් පෞද්ගලික සේවා
- රාජ්‍ය පරිපාලන, ජාතික ආරක්ෂාව, අධ්‍යාපනය, සෞඛ්‍යය සහ සමාජ ආරක්ෂණ සේවා

හිමිකාරිත්වය අනුව

පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාර හා පොදු/රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර ලෙස ව්‍යාපාර වර්ග කළ හැකි ය

අරමුණ අනුව

ලාභ අරමුණු කර ගත් ව්‍යාපාර හා ලාභ අරමුණු කර නො ගත් ව්‍යාපාර ලෙස ව්‍යාපාර වර්ග කළ හැකි වේ

පරිමාණය අනුව

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර ලෙසත් මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර ලෙසත් ව්‍යාපාර වර්ග කළ හැකි වේ

නිෂ්පාදන අංශ නැතිනම් කර්මාන්ත මූලය අනුව

කෘෂිකාර්මික, කාර්මික හා සේවා ව්‍යාපාර ලෙස වර්ග කළ හැකි ය

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකු වාර්ෂික වාර්තාව 2019 ට අනුව දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයේ ආංශික සංයුතිය පහත දැක්වේ.

කර්මාන්ත මූලය අනුව දළ දේශීය නිෂ්පාදිතය (2010 ස්ථාවර මිල අනුව) (අ)(ආ)

ආර්ථික කටයුතු	වර්ධනය (%)		ද.දේ.නි. හි වෙනස්වීමේ දායකත්වය (%)		ද.දේ.නි. ට දායකත්වය (%)	
	2018 (ඇ)	2019	2018 (ඇ)	2019	2018 (ඇ)	2019
කෘෂිකර්මාන්තය, වන වගාව හා ධීවර කර්මාන්තය	**6.5**	**0.6**	**13.5**	**1.8**	**7.1**	**7.0**
ධාන්‍ය වගාව (වී හැර)	2.0	- 9.5	0.1	- 0.5	0.1	0.1
වී වගාව	44.7	- 0.3	7.0	- 0.1	0.7	0.7
එළවළු වගාව	4.0	1.5	0.7	0.4	0.6	0.6
උක් වගාව, දුම්කොළ වගාව සහ වෙනත් බහුවාර්ෂික නොවන භෝග	- 10.9	8.4	- 0.1	0.1	0.0	0.0
පලතුරු වගාව	11.4	8.5	1.8	2.1	0.6	0.6
තෙල් සහිත පලතුරු භෝග වගාව (පොල්, තැඹිලි සහ ඔයිල් පාම් වගාව)	7.1	18.2	1.2	4.7	0.6	0.7
තේ වගාව	0.4	- 1.3	0.1	- 0.4	0.7	0.7
වෙනත් පානීය භෝග වගාවන් (කෝපි, කොකෝවා ආදී)	25.6	- 23.4	0.1	- 0.2	0.0	0.0
කුළුබඩු, සුවඳ දෙන භෝග, බෙහෙත් සහ ඖෂධීය පැළෑටි වගාව	5.9	- 1.0	1.2	- 0.3	0.7	0.7
රබර් වගාව	- 0.3	- 9.5	- 0.0	- 1.0	0.2	0.2
වෙනත් බහුවාර්ෂික භෝග වගාව	- 2.5	- 0.3	- 0.1	- 0.0	0.2	0.2
කිරි, බිත්තර, මස් සහ වෙනත් සත්ත්ව නිෂ්පාදනයන්	8.0	3.2	1.5	0.9	0.7	0.7
පැල බෝකිරීම සහ කෘෂිකාර්මික (ඉහතින් සඳහන්) කටයුතු සඳහා වන ආධාරක කාර්යයන්	0.2	- 6.3	0.0	- 0.3	0.1	0.1
වන වගාව, ගස් කැපීම හා වනාන්තර ආශ්‍රිත නිෂ්පාදන	- 0.8	- 4.8	- 0.2	- 1.4	0.6	0.6
ධීවර කර්මාන්තය	0.2	- 4.3	0.1	- 2.3	1.2	1.1
කර්මාන්ත	**1.2**	**2.7**	**10.0**	**30.8**	**26.3**	**26.4**
පතල් හා කැපුම් කර්මාන්තය	- 5.2	2.8	- 4.0	2.9	2.3	2.3
නිෂ්පාදන කර්මාන්ත	3.6	1.9	16.8	12.8	15.6	15.6

විදුලිය, ගෑස්, වාෂ්ප හා වායු සමීකරණ සැපයීම	5.9	4.0	1.8	1.8	1.0	1.1
ජලය පිරිසිදු කිරීම සහ බෙදාහැරීම	5.8	5.5	0.3	0.4	0.1	0.2
මලාපවහන කටයුතු, කසල කළමනාකරණය සහ එම ද්‍රව්‍ය ප්‍රතිචක්‍රීයකරණය	6.7	7.3	0.6	1.0	0.3	0.3
ඉදිකිරීම් කර්මාන්තය සහ එම සේවාවන්	- 2.5	4.0	- 5.5	11.9	6.8	6.9
සේවාවන්	**4.6**	**2.3**	**78.2**	**56.8**	**57.5**	**57.4**
වෙළඳාම, ප්‍රවාහන සේවාවන්, නවාතැන් සැපයීම සහ ආහාරපාන සැපයීමේ සේවාවන්	3.5	1.8	24.6	17.9	23.1	23.0
තොරතුරු සහ සන්නිවේදන කටයුතු පිළිබඳ සේවාවන්	9.6	15.7	1.8	4.5	0.7	0.7
මූල්‍ය, රක්ෂණය හා නිවාස අයිතිය සහ දේපළ වෙළඳාම	9.6	2.5	38.6	15.4	14.1	14.2
වෘත්තීයමය සේවාවන් සහ වෙනත් පෞද්ගලික සේවාවන්	2.9	2.2	10.2	10.9	11.4	11.4
රාජ්‍ය පරිපාලනය, ජාතික ආරක්ෂාව, අධ්‍යාපනය, සෞඛ්‍ය සහ සමාජ ආරක්ෂණ සේවාවන්	1.2	2.3	3.0	8.2	8.1	8.1
මූලික මිල අනුව සමස්ත එකතු කළ අගය	**3.7**	**2.2**	**101.6**	**89.4**	**90.8**	**90.8**
භාණ්ඩ හා සේවා මත අය කෙරෙන බදු සහනාධාර	- 0.6	2.6	- 1.6	10.6	9.2	9.2
වෙළඳපොළ මිල අනුව දළ දේශීය නිෂ්පාදිතය (ද.දේ.නි.)	**3.3**	**2.3**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
විදේශීය ශුද්ධ ප්‍රාථමික ආදායම	- 6.0	- 6.3				
වෙළඳපොළ මිල අනුව දළ ජාතික ආදායම	**3.2**	**2.2**				

(අ) 2010 පදනම් වර්ෂය යටතේ නිකුත් කරන ලද ද.දේ.නි. ඇස්තමේන්තු මත පදනම් වේ.
(ආ) තාවකාලික
(ඇ) සංශෝධිත

මූලය: ජනලේඛන හා සංඛ්‍යාලේඛන දෙපාර්තමේන්තුව

නිෂ්පාදනයේ ස්වභාවය අනුව වර්ග කිරීමේ දී පතල් හා කැණීම් කර්මාන්තය ප්‍රාථමික අංශයට අයත් වන අතර කර්මාන්ත මූලය අනුව වර්ග කිරීමේ දී පතල් හා කැනීම් කර්මාන්තය කාර්මික අංශයට (කර්මාන්ත අංශයට) අයත් වේ. එසේ ම නිෂ්පාදනයේ ස්වභාවය අනුව විදුලිය, ගෑස් වාෂ්ප හා වායු සමීකරණ සැපයීම, ජලය පිරිසිදු කිරීම සහ බෙදාහැරීම, මලාපවහන කටයුතු, කසල කළමනාකරණය සහ එම ද්‍රව්‍ය ප්‍රතිචක්‍රීයකරණය තෘතීයික අංශයට අයත් වුව ද කර්මාන්ත මූල්‍ය අනුව ඒවා කාර්මික අංශයට අයත් වේ.

ව්‍යාපාරවල යෙදවුම්

ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා භූමිය, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය, ව්‍යවසායකත්වය, තොරතුරු, කාලය, දැනුම ආදී යෙදවුම් (සම්පත්) භාවිත කරයි

නිමි ඇඳුම් නිෂ්පාදනය කරන ආයතනයක් නිදසුනක් ලෙස ගත්විට

භූමිය

ගොඩනැගිල්ල පිහිටා ඇති ඉඩම

ගොඩනැගිල්ලට ලැබෙන වාතාශ්‍රය

හිරු එළිය (ස්වාභාවික ආලෝකය)

ශ්‍රමය

ඇඳුම් මසන්නාගේ කායික හා මානසික ශ්‍රමය

සුපරීක්ෂකවරුන්ගේ කායික හා මානසික ශ්‍රමය

කළමනාකරුවන්ගේ මානසික ශ්‍රමය

මුරකරුවන්ගේ ශ්‍රමය

ප්‍රාග්ධනය

ගොඩනැගිල්ල

මහන මැෂින් උපකරණ

බෙදා හැරීමේ රථ

රෙදි

නූල්

බොත්තම්

මුදල්

ව්‍යවසායකත්වය

සම්පත් සංකලනය පිළිබඳ තීරණ ගන්නා (ලාභය භුක්ති විඳින්නා)

අවදානම දරමින් තීරණ ගන්නා

පුද්ගලයින් හෝ ආයතන

තොරතුරු

පාරිභෝගික රුචිය අනුව ගැලපෙන මෝස්තර

අමුද්‍රව්‍ය පිළිබඳ නව තොරතුරු

නව තාක්ෂණය පිළිබඳ තොරතුරු

වෙළෙඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු

කාලය

සේවකයින් සේවයේ නිරත වන කාලය
යන්ත්‍ර සේවයේ යොදවා ගන්නා කාලය
තීරණ ගැනීම සඳහා ගත කරන කාලය

දැනුම

නව නිමැවුම් සඳහා ලැබෙන පේටන්ට් බලපත්‍ර ලබා ගැනීම
ඇගලුම් සේවකයින්ගේ කුසලතා
කළමනාකරුවන් සතු දැනුම
මෝස්තර නිර්මාණ ශිල්පීන්ගේ දැනුම
නීති උපදෙස්

මූලික ව්‍යාපාර කාර්යයන්

පරිපාලනය, නිෂ්පාදනය, අලෙවිකරණය, මූල්‍ය කටයුතු, මානව සම්පත් කටයුතු, පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය යනාදිය මූලික ව්‍යාපාර කාර්යයන් ලෙස හඳුන්වයි.

කාර්යයන්	නිදසුන්
පරිපාලනය	• ඇගළුම් සේවක ලිපිගොනු සැකසීම • අදාළ උපදෙස් සැපයීම • පැමිණීමේ ලේඛන පවත්වාගෙන යාම
නිෂ්පාදනය	• අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම • තොග පාලනය • තත්ත්ව පාලනය
අලෙවිකරණය	• ඇගලුම් බෙදා හැරීම • ප්‍රචාරණය • මිල තීරණය කිරීම
මූල්‍ය කටයුතු	• අරමුදල් සපයා ගැනීම • වැටුප් ගෙවීම • අරමුදල් යෙදවීම

කාර්යයන්	නිදසුන්
මානව සම්පත් කටයුතු	• සේවකයින් බඳවා ගැනීම • පුහුණු කිරීම • උසස් කිරීම
පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය	• නව නිර්මාණ පිළිබඳ පර්යේෂණ පැවැත්වීම • නිෂ්පාදන වැඩි දියුණු කිරීම • අඩු පිරිවැය ක්‍රම සොයා බැලීම
තොරතුරු කළමනාකරණ	• තොරතුරු පද්ධති පවත්වාගෙන යාම කටයුතු • නව තොරතුරු සම්පාදනය කර ගැනීම • තොරතුරු යාවත්කාලීන කිරීම

පරිපාලන කාර්යයන්

ව්‍යාපාර කටයුතු හා සම්බන්ධ වූ ලියකියවිලි පවත්වාගෙන යාම, සන්නිවේදන කටයුතු පවත්වාගෙන යාම යනාදිය ව්‍යාපාරයක පරිපාලන කාර්යයන්ට ඇතුළත් වේ.

නිෂ්පාදනය

සම්පත්, භාණ්ඩ හෝ සේවා බවට පත්කිරීමේ ක්‍රියාවලිය නිෂ්පාදනය (මෙහෙයුම්) වේ.

අලෙවිකරණය

ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා හඳුනාගෙන ඒවා තෘප්තිමත් කිරීම සම්බන්ධයෙන් කටයුතු කිරීම අලෙවිකරණය ලෙස හඳුන්වයි.

මූල්‍ය කටයුතු

අරමුදල් සම්පාදනය හා යෙදවීම හා ඊට අදාළ කටයුතු මූල්‍ය කටයුතු ලෙස හඳුන්වයි.

මානව සම්පත් කටයුතු

ආකර්ෂණය, තෝරා ගැනීම, බඳවා ගැනීම, පුහුණු කිරීම, සුබ සාධනය යනාදිය සම්බන්ධයෙන් වූ කටයුතු මානව සම්පත් කටයුතු වේ

පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය

පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය යන්නට නිමැවුමේ ගුණාත්මක බව වැඩි දියුණු කිරීම හා නව නිමැවුම් සොයා ගැනීම ඇතුළත් වේ.

ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලිය යෙදවුම් නිමැවුම් ක්‍රියාවලියක් ලෙස පහත දැක්වෙන පරිදි රූප සටහනකින් ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

යෙදවුම්/සම්පත්	ව්‍යාපාර කාර්යයන්	නිමැවුම්
භූමිය	පරිපාලනය	
ශ්‍රමය	මෙහෙයුම් (නිෂ්පාදනය)	
ප්‍රාග්ධනය	අලෙවිකරණය සේවා	භාණ්ඩ
ව්‍යවසායකත්වය	මූල්‍ය කටයුතු	සේවා
තොරතුරු	මානව සම්පත් කටයුතු	
කාලය	පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය	
දැනුම	තොරතුරු කළමනාකරණය	

බේකරියක ව්‍යාපාර කියාවලිය යෙදවුම් - නිමැවුම් ක්‍රියාවලියක් ලෙස පහත රූප සටහනින් දැක්වේ.

යෙදවුම් (සම්පත්)

භූමිය
බේකරිය පිහිටි ඉඩම

ශ්‍රමය
පාන් පුළුස්සන්නන්ගේ ශ්‍රමය

ප්‍රාග්ධනය
ගොඩනැගිල්ල
පෝරණුව, තැටි,පිටි

ව්‍යවසායකත්වය
බේකරිය අයිතිකරු/
සාධක සංයෝග කරන්නාගේ හැකියාව

තොරතුරු
නව ශිල්පීය ක්‍රම
වෙළෙඳපොළ තොරතුරු

කාලය
සේවකයින් වැඩ කරන කාලය
අතිකාල වැඩ

දැනුම
සේවක කුසලතා
නව නිෂ්පාදන පිළිබඳ දැනුම

→

ක්‍රියාවලිය

නිෂ්පාදනය
ද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම, ද්‍රව්‍ය මිශ්‍ර කිරීම
පාන් සැකසීම

අලෙවිකරණය
ප්‍රචාරණය කිරීම, බෙදා හැරීම, මිල නියම කිරීම

පරිපාලනය
සේවක ලිපිගොනු සැකසීමසේවක පැමිණීමේ
ලේඛන පවත්වා ගැනීම

මූල්‍ය කටයුතු
අවශ්‍ය මුදල් සපයා ගැනීම, වත්කම් මිලට ගැනීම
වියදම් ගෙවීම්

මානව සම්පත් කටයුතු
ශ්‍රමිකයන් බඳවා ගැනීම, පුහුණු කිරීම
උසස් කිරීම

පර්යේෂණ හා සංවර්ධන කටයුතු
සමීක්ෂණ පැවැත්වීම, නිෂ්පාදනවල ගුණත්වය
වර්ධනය කිරීමට පර්යේෂණ පැවැත්වීම

→

නිමවුම

පාන්,
බනිස්,
කේක්
(බේකරි
අයිතම)

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 05

ව්‍යාපාර පදනම

ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන පාර්ශව හා ව්‍යාපාර පරිසරය

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන පාර්ශ්ව කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- අයිතිකරුවෝ /කොටස් හිමියෝ
- කළමනාකරුවෝ
- සේවකයෝ
- ණයහිමියෝ
- පාරිභෝගිකයෝ
- සැපයුම්කරුවෝ
- විභව ආයෝජකයෝ
- රජය
- ප්‍රජාව
- වෙනත් පාර්ශ්ව

ඒ එක් එක් පාර්ශ්වය ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දු වීමට හේතු පහත දැක්වේ

අයිතිකරුවෝ

- තමන් ආයෝජනය කළ මුදලට ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ලැබේ දැයි දැන ගැනීමට
- ව්‍යාපාරයේ වර්ධනය පිළිබඳ ව දැන ගැනීමට
- වෙළෙඳපොළ කොටස දැන ගැනීමට

කළමනාකරුවෝ

- ව්‍යාපාරයේ ලාභය උපරිම කිරීමට
- ව්‍යාපාරයේ වර්ධනය පිළිබඳ ව දැන ගැනීමට
- කළමනාකරණ තීරණවල සාර්ථක අසාර්ථක බව දැන ගැනීමට

සේවකයෝ

- ඉහළ වැටුපක් ලබා ගැනීමට
- ප්‍රසාද දීමනා ලැබේ දැයි දැන ගැනීමට
- රැකියාවේ උසස්වීම් ලබා ගැනීමට

ණයහිමියෝ

- සපයන ලද ණය මුදල් ආපසු ලබා ගැනීමේ හැකියාව දැන ගැනීමට
- ණය මුදලේ සුරක්ෂිත බව දැන ගැනීමට
- ඇප සුරැකුම්වල සුරක්ෂිත බව තහවුරු කර ගැනීමට

පාරිභෝගිකයෝ

- ගුණාත්මක භාණ්ඩ හා සේවා ලබා ගැනීමට
- වගකීම් නිසි පරිදි ඉටු කරන්නේ දැයි බැලීමට
- ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීමට

සැපයුම්කරුවෝ

- අඛණ්ඩ ව ඇණවුම් ලබා ගැනීමට
- සපයන ලද භාණ්ඩ සඳහා මුදල් ආපසු අයකර ගැනීමට

විභව ආයෝජකයෝ

- තමන් සතු සම්පත් අනාගතයේ දී එම ව්‍යාපාරයේ ආයෝජනය කිරීමට

රජය

- බදු අයකර ගැනීමට/බදු සහන ලබා දීමට
- සේවා නියුක්තිය වර්ධනය කිරීමට
- ආර්ථික සංවර්ධනය පිළිබඳ මැන බැලීමට

ප්‍රජාව

- පරිසරය සුරැකීම පිළිබඳ ව සොයා බැලීමට
- රැකියා අවස්ථා ලබා ගැනීමට

ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දුවක් දක්වන පාර්ශව, ව්‍යාපාරයකට වැදගත් වීමට හේතු කිහිපයක් පහත සඳහන් වේ.

අයිතිකරුවෝ

- ආයෝජන වැඩි කර ගැනීමට
- ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීමට

සේවකයෝ

- සේවක කාර්යක්ෂමතාව වැඩිකර ගැනීමට
- සේවකයන් රඳවා ගැනීමට
- සේවක ආකර්ශනය ලබා ගැනීමට

ණයහිමියෝ

- අඛණ්ඩ ව අවශ්‍ය අරමුදල් සම්පාදනය කර ගැනීමට
- අඩු පිරිවැයකින් අරමුදල් සම්පාදනය කර ගැනීමට

රජය

- බදු සහන ලබා ගැනීමට
- යටිතල පහසුකම් ලබා ගැනීමට
- තාක්ෂණික දැනුම ලබා ගැනීමට

ගනුදෙනුකරුවෝ

- අදාළ භාණ්ඩ හෝ සේවා සඳහා වෙළෙඳපොළ සුරක්ෂිත කර ගැනීමට
- පාරිභෝගික විශ්වාසය ගොඩනගා ගැනීමට
- ගනුදෙනුකරුවන්ගේ පක්ෂපාතිත්වය ඇති කර ගැනීමට

ව්‍යාපාර පරිසරය

ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි බලපෑම් ඇති කරන සාධක ක්‍රියාත්මක වන පරිසරය ව්‍යාපාර පරිසරය ලෙස හැඳින්විය හැකි ය.

ව්‍යාපාර පරිසරය ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් දෙකකට වර්ග කළ හැකි ය.

1. අභ්‍යන්තර පරිසරය

සංවිධානය තුළ සිටින එයට බලපෑම් කරන කණ්ඩායම් (**Forces**) හා තත්ත්ව (**condition**) ව්‍යාපාරයක අභ්‍යන්තර පරිසරය ලෙස හැඳින්වේ.

2. බාහිර පරිසරය

ව්‍යාපාරයට බලපෑම් කරන ව්‍යාපාර ආයතනයට පිටතින් ඇති සියලු ම දේ බාහි පරිසරය ලෙස හැඳින්වේ

ආසන්න පරිසරය

ව්‍යාපාර බාහිර පරිසරයට අයත් ව්‍යාපාරයට බලපෑම් ඇති කරන සුවිශේෂී සංවිධාන හෝ කණ්ඩායම් ආසන්න පරිසරය ලෙස හැඳින්වේ.

සාර්ව පරිසරය

ව්‍යාපාරයක පුළුල් වටපිටාව සහ ඒ හා බැඳුණු බලපෑම් කරන කණ්ඩායම් සාර්ව පරිසරය හෙවත් පොදු පරිසරය ලෙස හඳුන්වයි.

ව්‍යාපාර පරිසරය

බාහිර පරිසරය

ආසන්න පරිසරය

- පාරිභෝගිකයෝ
- සැපයුම්කරුවෝ
- තරඟකරුවෝ
- ආදේශන භාණ්ඩ නිෂ්පාදකයෝ
- වෙළෙඳපොළට පිවිසීමට අපේක්ෂා කරන නව ව්‍යාපාරිකයෝ

සාර්ව පරිසරය

- ආර්ථික පරිසරය
- දේශපාලන පරිසරය
- නෛතික පරිසරය
- ප්‍රජා පරිසරය
- තාක්ෂණික පරිසරය
- ස්වාභාවික පරිසරය
- සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය
- ගෝලීය පරිසරය

අභ්‍යන්තර පරිසරය

- අයිතිකරුවෝ
- කළමනාකරුවෝ
- සේවකයෝ
- සංවිධාන ව්‍යුහය
- සංවිධානමය සංස්කෘතිය
- සම්පත

ව්‍යාපාර පරිසරය අධ්‍යයනයෙන් ව්‍යාපාරිකයෙකුට පහත ප්‍රයෝජන අත් වේ.

- ශක්තීන් හඳුනා ගැනීම
- දුර්වලතා හඳුනා ගැනීම
- ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම
- තර්ජන හඳුනා ගැනීම

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 06

ව්‍යාපාර පදනම

ව්‍යාපාර පරිසරය

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

ව්‍යාපාර අභ්‍යන්තර පරිසර සාධක ලෙස

අයිතිකරුවන්

ව්‍යාපාරයකට සම්පත් සැපයූ, නැතහොත් අරමුදල් ආයෝජනය කළ, ලාභ හෝ පාඩු විඳදරා ගන්නා පාර්ශ්වය අයිතිකරුවන් වේ.

කළමනාකරුවන්

ව්‍යාපාරික සැලසුම් සකස් කිරීම හා තීරණ ගනු ලබන පාර්ශ්වය කළමනාකරුවන් වේ.

සේවකයින්

ඉහළ කළමනාකරුවන් විසින් සකස් කරනු ලබන සැලසුම් හා ගනු ලබන තීරණ අනුව පහළ මට්ටම්වල අදාළ කාර්යයන්හි නිරත පාර්ශ්ව සේවකයින් වේ.

සංවිධාන ම ය සංස්කෘතිය

ව්‍යාපාරයේ සිටින සියලු ම දෙනා අතර බෙදාහදා ගන්නා හා ඊළඟ පරම්පරාව වෙත පවරා දෙනු ලබන විශ්වාස, වටිනාකම්, ආකල්ප, ප්‍රතිමාන, පුරුදු, හැසිරීම් රටා සංවිධාන සංස්කෘතිය වේ.

සංවිධාන ව්‍යුහය

සංවිධානයේ අරමුණු පහසුවෙන් ළඟා කර ගැනීමට හැකි වන පරිදි, සංවිධානයේ කටයුතු සම්පත් හා අධිකාරිය බෙදී යන ආකාරය සංවිධාන ව්‍යුහය වේ.

සම්පත්

භාණ්ඩ හෝ සේවා නිපදවීම සඳහා යෙදවුම් ලෙස භාවිත කරන භූමිය, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය, ව්‍යවසායකත්වය, කාලය, තොරතුරු හා දැනුම යනා දී සියල්ල සම්පත් වේ.

ඒ ඒ පරිසර බලවේගය හා බැඳුණු ශක්තීන් හා දුර්වලතා පහත ආකාරයට වගුවකින් දැක්විය හැකි ය.

අයිතිකරුවන්

ශක්තීන්	දුර්වලතා
• වැඩි සංඛ්‍යාවක් සිටීම • ඔවුන්ගේ මූල්‍ය ශක්තිය වැඩි වීම • ඔවුන්ගේ දැනුම හා පළපුරුද්ද වැඩි වීම	• සංඛ්‍යාත්මක ව කුඩා වීම • මූල්‍ය ශක්තිය හීන වීම • දැනුම හා කුසලතා අඩු වීම

කළමනාකරුවන

ශක්තීන්	දුර්වලතා
• පුහුණුව හා පළපුරුද්ද වැඩි වීම • නිවැරදි තීරණ ගැනීමේ හැකියාව	• වැරදි තීරණ ගැනීම • පුහුණුව හා පළපුරුද්ද අඩු වීම

සේවකයින්

ශක්තීන්

- දක්ෂ,පළපුරුදු සේවකයින් සිටීම
- විවිධ හැකියාවන්ගෙන් යුතු වීම
- අභිප්‍රේරණය වූ සේවකයින් සිටීම

දුර්වලතා

- නුපුහුණු සේවකයින් සිටීම
- වගකීමෙන් හා වගවීමෙන් තොරවීම
- අයහපත් වැඩපුරුදු පැවතීම
- සෘණ ආකල්ප දැරීම
- අකාර්යක්ෂම සේවකයින් සිටීම

සංවිධානමය සංස්කෘතිය

ශක්තීන්

- ධනාත්මක ඇගැයීම් හා මනා හර පද්ධතියක් පැවතීම
- ආවේනික, දියුණු චර්යා ධර්ම හා පුරුදු පැවතීම

දුර්වලතා

- හර පද්ධති, චර්යා ධර්ම පද්ධති ස්ථාපිත නො වීම
- ඉහළ අධීක්ෂණයක් නො තිබීම

ශක්තීන්

සංවිධාන ව්‍යුහය

දුර්වලතා

- උචිත පරිදි වැඩ බෙදා දීම
- උචිත පරිදි සංවිධානය ව්‍යුහය

- අංශ අතර මනාසම්බන්ධීකරණයක් ගොඩනගා තිබීම නො වීම
- භූමිකා අතර ගැටුම් ඇති වීම

ශක්තීන්

සම්පත්

දුර්වලතා

- ප්‍රමාණාත්මක බව
- ගුණාත්මක බව

- යල් පනින ලද සම්පත් තිබීම
- සම්පත් උෟනතාව
- ප්‍රමාණවත් සම්පත් නො තිබීම

ව්‍යාපාර ආසන්න පරිසර බලවේග පහත දැක්වේ.

ගනුදෙනුකරුවෝ (පාරිභෝගිකයෝ)

ව්‍යාපාරයේ භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගන්නන්, පාරිභෝගිකයින් වේ. පාරිභෝගිකයින් දැනුවත් බව, පාරිභෝගිකයින්ගේ ආදායම යනා දී කරුණු සමහර ව්‍යාපාරවලට අවස්ථා උදා කරන අතර සමහර ව්‍යාපාරවලට තර්ජන ද ඇති කරයි.

සැපයුම්කරුවෝ

ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය සම්පත් සපයන පුද්ගලයින් හා ආයතන සැපයුම්කරුවන් වේ.
සැපයුම්කරුවන් කලට වේලාවට ගුණාත්මක ද්‍රව්‍ය සැපයීම හෝ නො සැපයීම, වට්ටම් ලැබීම හෝ නො ලැබීම යනා දී කරුණු ව්‍යාපාරවලට අවස්ථා මෙන්ම තර්ජන ද ඇති කරයි.

තරගකරුවෝ

ව්‍යාපාර ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩ හෝ සේවාවලට සමාන නිෂ්පාදිත ඉදිරිපත් කරන වෙනත් ව්‍යාපාර තරගකරුවන් වේ.

නව තරගකරුවන් වෙළෙඳපොළට පැමිණීම, වෙළෙඳපොළේ සිටින තරගකරුවන් ඉවත් වීම, තරගකරුවන් ඔවුන්ගේ භාණ්ඩ හා සේවා සමග විවිධ පහසුකම් සැලසීම ව්‍යාපාරවලට අවස්ථා මෙන් ම තර්ජන ද උදා කරයි.

ආදේශන භාණ්ඩ නිපදවන්නෝ

ව්‍යාපාරය ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාවට විකල්ප භාණ්ඩ හෝ සේවා ඉදිරිපත් කරන්නන් ආදේශන භාණ්ඩ නිපදවන්නන් වේ.

ආදේශන භාණ්ඩ වෙළෙඳපොළේ බහුල වීම, ව්‍යාපාරයට තර්ජනයක් වන අතර එය වෙනත් ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් උදා කිරීමට ද හේතු වේ.

වෙළඳපොළට පිවිසීමට අපේක්ෂා කරන නව ව්‍යාපාරිකයෝ

වෙළෙඳපොළට පිවිසීමට අපේක්ෂාවෙන් සිටින්නන් ද පවතින ව්‍යාපාරයකට අවස්ථා හා තර්ජන ඇති කරයි.

ව්‍යාපාර අධ්‍යනය

01 වන පාඩම - Video 07

ව්‍යාපාර පදනම

ව්‍යාපාර පරිසරය

දේශක - කුෂාන් වීරහැන්නැදිගේ
BA (sp) Economics (SUSL)

එක් එක් සාර්ව පරිසර බලවේගය ව්‍යාපාරවල පැවැත්මට බලපෑම් ඇති කරන ආකාරය පහත දැක්වේ.

දේශපාලන පරිසරය

රාජ්‍ය නියෝජිත ආයතන, පවතින රජයේ දේශපාලන ප්‍රතිපත්ති ව්‍යාපාරවලට බලපෑම් කරයි.
නිදසුන් :

- රජයේ දේශපාලන දර්ශනය හා ප්‍රතිපත්ති
- විවෘත ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති අනුගමනය කිරීම

එමගින් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණදීමටත් ව්‍යාපාර උත්සාහ ගත යුතු ය.

නෛතික පරිසරය :

රජයේ අණපනත් හා පනවන නීති රීති එම රටේ ව්‍යාපාර කෙරෙහි බලපෑම් කරයි.

නිදසුන් :

- පාරිභෝගික කටයුතු පිළිබඳ අධිකාරී පනත
- කම්කරු නීති රීති
- ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති පනත

මෙම නීති රීති හා අණපනත්වලට අනුකූල ව ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමටත් එමගින් ඇතිවන අවස්ථා හා තර්ජනවලට මුහුණදීමටත් ව්‍යාපාර උත්සාහ ගත යුතු ය.

ආර්ථික පරිසරය

ව්‍යාපාරවල පැවැත්ම සඳහා ජනතාවගේ ක්‍රය ශක්තිය බලපාන අතර ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා දැරීමට සිදු වන පිරිවැය ද ආර්ථික සාධක මත රඳාපවතී.

නිදසුන් :

මිල උද්ධමනය, පොළී අනුපාතය, දළ ජාතික නිෂ්පාදිතය, සේවා නියුක්තිය, ජීවන වියදම, ආදායම බෙදීයාමේ විෂමතාව, ඉතිරිකිරීම්, ආයෝජන

මෙම සාධක ව්‍යාපාර කෙරෙහි බලපෑම් කරන අතර ඉන් ඇති වන අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණ දීමටත් ව්‍යාපාර කටයුතු කළ යුතු ය.

සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය

පුද්ගලයින් තුළ ඇති විශ්වාස, සමාජ සාරධර්ම යනාදිය සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය තුළ අන්තර්ගත වේ.

නිදසුන් :

- පුද්ගලයින් තුළ පවත්නා විශ්වාස
- පුද්ගලයින් තුළ පවත්නා වටිනාකම්
- සිරිත් විරිත්
- සිතුම් පැතුම්
- ආගමික විශ්වාස

මෙම සාධක ව්‍යාපාර කෙරෙහි බලපෑම් කරන අතර ඒවාට අනුගත වෙමින් ව්‍යාපාර කර ගෙන යාමට සිදු වේ.

තාක්ෂණික පරිසරය

සන්නිවේදන තාක්ෂණයේ ප්‍රවණතා සහ කෘෂිකාර්මික, කාර්මික, වෛද්‍ය හා අනෙකුත් ක්ෂේත්‍රවල සිදු වී ඇති තාක්ෂණික වෙනස්කම් තාක්ෂණික පරිසරයට අයත් වේ.

නිදසුන් :

- නව තාක්ෂණික සොයා ගැනීම්
- තාක්ෂණය සීග්‍රයෙන් වෙනස් වීම
- සන්නිවේදන තාක්ෂණයේ වෙනස් වීම්
- භාණ්ඩ නිපදවන තාක්ෂණය යල් පැනීම

තාක්ෂණික පරිසරයේ වෙනස් වීම් හේතුවෙන් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථා වලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණ දීමටත් ව්‍යාපාර උත්සාහ ගත යුතු ය.

ප්‍රජා පරිසරය

ව්‍යාපාර සමග සම්බන්ධ වන ප්‍රධාන ම සාධකය ජනගහනයයි. එනම් වෙළෙඳපොළ සමන්විත වන්නේ පුද්ගලයන්ගෙනි.

නිදසුන් :

- ජනගහනයේ ප්‍රමාණය
- ජනගහන වර්ධන අනුපාතය
- ස්ත්‍රී /පුරුෂභාවය
- වයස් ව්‍යුහය

ප්‍රජා පරිසරයේ ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණ දීමටත් ව්‍යාපාර උත්සාහ කළ යුතු ය.

ස්වාභාවික පරිසරය

ස්වභාවික සම්පත්වලට සිදු වන හානිදායක තත්ත්ව ගැන අද ගෝලීය වශයෙන් අවධානය යොමු වෙමින් පවතී. ලොවේ බොහෝ රටවල ව්‍යාපාර කටයුතු නිසා වාතය, ජලය සහ පස දූෂණයට ලක් ව ඇත. ස්වාභාවික පරිසරයේ යහපත් තත්ත්ව ඇති කරමින් ව්‍යාපාර කටයුතුවලට යොමු වීම පිළිබඳ ව නීතිරීති ද පනවා තිබේ.

ස්වාභාවික පරිසරයේ ඇති වන වෙනස්කම් ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි බලපෑම් ඇති කරයි.

නිදසුන් :

- ස්වාභාවික සම්පත් සොයා ගැනීම
- කාලගුණික හා දේශගුණික වෙනස්වීම්
- භූමියේ පිහිටීම
- ස්වාභාවික විපත්

ස්වාභාවික පරිසරයේ ඇති වන ව්‍යාපාරික අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණ දීමටත් ව්‍යාපාරිකයා උත්සාහ ගත යුතු ය.

ගෝලීය පරිසරය

ගෝලීය කරණය හේතුවෙන් රටවල් අතර භාණ්ඩ හා සේවා හුවමාරු වීමට වැඩි අවස්ථාවක් සැලසී තිබේ.

එසේම පුද්ගලයින්ගේ සංස්කෘතිය ද වෙනසකට ලක් ව තිබේ. මේ නිසා විවිධ භාණ්ඩ හා සේවා ලෝක වෙළෙඳපොළට එක් වී ඇත. දැඩි තරඟකාරිත්වයක්ද දක්නට ලැබේ.

නිදසුන් :

- වෙළෙඳ ගිවිසුම් ඇති වීම
- වෙළෙඳ හවුල් ඇති වීම
- ලෝක සංවිධාන බිහි වීම
- අන්තර්ජාතික වශයෙන් නීති රීති ඇති කිරීම

ගෝලීය පරිසරය තුළින් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීමටත් තර්ජනවලට මුහුණ දීමටත් ව්‍යාපාරිකයා උත්සාහ ගත යුතු ය.

සාර්ව පරිසර බලවේග ව්‍යාපාර කෙරෙහි ඇති කරන බලපෑම නිදසුන් කිහිපයක් ඇසුරෙන් පහත පරිදි පැහැදිලි කළ හැකි ය.

- ප්‍රජා පරිසරය යටතේ ජනගහනය වැඩි වීම නිසා භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා ඇති ඉල්ලුම වැඩි වීමෙන් ව්‍යාපාරවලට අවස්ථාව උදා වේ.

- එසේම ජනගහනය අඩු වීම නිසා භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා ඇති ඉල්ලුම පහළ යාමෙන් ව්‍යාපාරවලට තර්ජන මතු වේ.

- ආර්ථික පරිසරය යටතේ පොළී අනුපාතය අඩු වීම නිසා ණය ගැනීම් වැඩි වී ව්‍යාපාර අවස්ථා උදාවේ. එසේ ම පොළී අනුපාතය වැඩි වීමෙන් ණය ගැනීම් සීමා වන අතර ව්‍යාපාරවලට තර්ජනවලට මුහුණ දීමට සිදු වේ.

- දේශපාලන හා නෛතික පරිසරය යටතේ ව්‍යාපාරිකයින්ට හිතකර නීති රීති පැනවීමෙන් ව්‍යාපාර අවස්ථා උදා වන අතර ව්‍යාපාරිකයින්ට අහිතකර නීති රීති පැනවීමෙන් ව්‍යාපාරවලට තර්ජනවලට මුහුණ දීමට සිදු වේ.

බොහෝ විට සාර්ව පරිසර බලවේග, ආසන්න පරිසර බලවේග කෙරෙහි බලපෑම් ඇති කිරීම තුළින් ව්‍යාපාර කෙරෙහි අවස්ථා හෝ තර්ජන මතු කරයි.

නිදසුන් ලෙස,

- **භාණ්ඩ හා සේවාවල මිල මට්ටම වැඩි වීම නිසා සැපයුම්කරුවන් සපයන භාණ්ඩ හා සේවාවල මිල ද වැඩි වේ.**

- **එසේ ම වැටුප් මට්ටම වැඩි වීම නිසා ආසන්න පරිසර බලවේගයක් වන ගනුදෙනුකරුවන්ගේ (පාරිභෝගිකයින්ගේ) ආදායම වැඩි වී භාණ්ඩ හා සේවාවලට ඇති ඉල්ලුම වැඩි වේ.**

එක් එක් සාර්ව පරිසර බලවේග අතර ද අන්තර් සම්බන්ධතාවයක් පවතින බව පහත නිදසුන් වලින් පැහැදිලි වේ.

- මැණික් ඉල්ලම් ස්වාභාවික පරිසරයට අයත් වේ. නමුත් එය ව්‍යාපාර කටයුත්තක් බවට පත් කිරීමේ දී නීතියේ අවසරය ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය වේ.
- වාණිජ බැංකු විසින් ගනුදෙනුකරුවන්ගේ පහසුව සඳහා නවීන තාක්ෂණික උපකරණයක් වන ටෙලර් යන්ත්‍රයක් සවිකිරීමේදී මහ බැංකුවේ අවසරය ලබා ගැනීම අවශ්‍ය වේ.
- මේ අනුව සාර්ව පරිසර බලවේග වෙන් වෙන් ව විස්තර කළ ද මේවා අතර අනත් ර් සම්බන්ධතාවක් පවතින බව පැහැදිලි වේ.

මෙම සම්පූර්ණ පාඩම මගේ YOU TUBE Channel එක වන Statistics & Econ very easy easy වෙත ගොස් PLAY LISTS එකෙන් තෝරාගෙන බැලිය හැක. වැඩි දුර විස්තර සඳහා Whatapp 0768524299

A/L NOTE BOOK

All about AL Notes ready for GCE AL Examination

DOWNLOAD

Notes

Short Notes

Unit Test Papers

Term Test Papers

From

www.ALNoteBook.com

Your Ultimate Resource for GCE A/L Notes and Study Guides

"The A/L notebook website is a dedicated online platform designed to provide comprehensive study materials and notes specifically tailored for students preparing for the General Certificate of Education Advanced Level (GCE A/L) examinations for free. The website offers a wide range of resources, including detailed subject notes, past exam papers, practice questions, and study guides. These materials cover various subjects and are curated by experienced educators to ensure they align with the curriculum and exam requirements."