

## ව්‍යාපාර් සැලැස්ම හැඳින්වීම

ව්‍යාපාර්‍යට මග පෙන්වන මාර්ග සිතියමක් ලෙස ව්‍යාපාර් සැලැස්ම හැඳින්විය හැකිය. ආරම්භක හෝ පුළුල් කෙරෙන ව්‍යාපාර්‍යකට අරමුදල් ලබාගැනීම හා යෙදවීම පෙන්වුම් කරන ලිඛිත ලේඛනයක් ලෙසත් ව්‍යාපාර් සැලැස්ම හැඳින්වේ.

අනාගතයේ අත්විය හැකි ගැටලු විසඳා ගැනීමට, ඒවාට සාර්ථකව මුහුණ දීමට, සම්පත් නිසිලෙස භාවිතා කිරීමට හා නිවැරදි තීරණ ගැනීමට ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් උපකාරී වේ.

ඕනෑම ව්‍යාපාර්‍යක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් තිබිය යුතුය. නැතිනම් එය සැලැස්මක් නොමැතිව තනන ගොඩනැගිල්ලකට සමානය.

යම් ව්‍යවසායකයෙකු සිය ව්‍යාපාර්‍යට අවශ්‍ය මූල්‍ය සම්පත් ලබාගැනීම සඳහා බැංකුකරුවෙකු වෙත යාමට අපේක්ෂා කරන්නේ නම් අනිවාර්යයෙන්ම ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් රැගෙන යා යුතුය.

එමනිසා ව්‍යාපාර් සැලැස්ම පහත පරිදි නිර්වචනය කල හැකිය.

ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් යනු, විභව බැංකුකරුවන්ට හෝ ඇල්මක් දක්වන පාර්ශවයන්ට ඔබගේ ව්‍යාපාර්‍ය පිලිබඳ පොරොන්දු හා විශ්මිතයන් අලෙවිකරණ ලියවිල්ලකි.

### ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් අවශ්‍ය වන්නේ ඇයි?

- ව්‍යාපාර්‍ය පිලිබඳ වඩා හොඳ තීරණ ගැනීමට
- ඔබගේ අරමුණු හ අදහස් ලිඛිතව දැක්වීමෙන් ඒවා ක්‍රමානුකූලව සංවිධානය කර ගැනීමට.
- බැංකු ණය ලබාගැනීමට
- ආයෝජන අරමුදල් ලබාගැනීමට
- උපක්‍රමික කණ්ඩායම්වල සහය ලබාගැනීමට
- ව්‍යාපාර්‍ය සතුව ඇති සම්පත් පිලිබඳ පුළුල් අවබෝධයක් ලබාගැනීමට හා ඒවා නිසිපරිදි සුදුසු කාර්යයන් වල යෙදවීමට
- ව්‍යාපාර්‍යේ කාර්ය සාධනය ඇගයීමට
- සේවකයන් ආකර්ෂණය කරගැනීමට

ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් පිලියෙළ කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු ප්‍රධාන කරුණු 4කි.

- පැහැදිලි ඉම

මෙහිදී ඔබ කවුද ? ඔබ ඉදිරිපත් කිරීමට අපේක්ෂා කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව කුමක්ද ? ව්‍යාපාර්‍ය ආරම්භ කරන්නේ කෙසේද ? එය වර්ධනය කරන්නේ කෙසේද ? යනාදිය පිලිබඳ සලකා බලයි

- ගනුදෙනුකරුවන්

මෙහිදී ඔබගේ ඉලක්ක ගනුදෙනුකරුවන් හඳුනා ගෙන ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඔබගේ භාණ්ඩ හෝ සේවාවලින් සපුරාලන්නේ කෙසේද? ඔවුන් ඔබගේ නිෂ්පාදන මිලදී ගන්නේ ඇයි? යනාදිය සලකා බලයි.

- ඉලක්ක

මෙහිදී ඉලක්ක කරා ළඟාවන්නේ කෙසේද ? ළඟා කර ගැනීමට බලාපොරොත්තු වන ඉලක්ක මොනවාද යන්න පිලිබඳ සලකා බලයි

- ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය මූල්‍ය සම්පත් ලබාගන්නේ කොතැනකින්ද?

වාණිජ මණ්ඩල, ව්‍යවසායක සංගම්, රජය, කුඩා ව්‍යාපාර සංවර්ධන මධ්‍යස්ථාන යනාදියෙන් සහාය ලබාගත හැක

ව්‍යාපාර සැලැස්මකින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරන පාර්ශවයන්; ඇල්මැති පාර්ශවයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට අපේක්ෂා කෙරේ. උදාහරණ වශයෙන්

- ව්‍යවසායකයෝ
- ආයෝජකයන්
- විභව කොටස්කරුවෝ
- කළමනාකරුවෝ
- සේවකයෝ
- බැංකු හා මූල්‍ය ආයතන
- සැපයුම්කරුවෝ යනාදිය

### ව්‍යාපාර සැලැස්මක ඇතුළත් විය යුතු මූලිකාංග

ව්‍යාපාර සැලැස්මක් ඇතුළත් කරනු ලබන අංග පිලිබඳ ව පිලිගත් එක් රාමුවක් දැකිය හො හැකි ය .එහෙත් සෑම ව්‍යාපාර සැලැස්මක ම බහුලව දක්නට ලැබෙන අංග හයකි.

- විධායක සාරාංශය
- ව්‍යාපාර විස්තරය
- අලෙවි සැලැස්ම
- මෙහෙයුම් සැලැස්ම
- මානව සම්පත් සැලැස්ම
- මූල්‍ය සැලැස්ම

## විධායක සාරාංශය පැහැදිලි කිරීම

ව්‍යාපාර් සැලැස්මක ඇතුළත් මූලික කරුණු සංක්ෂිප්ත කර දැක්වන කොටසයි. එනම් සමස්ත ව්‍යාපාර් සැලැස්මෙහි අන්තර්ගතය සංක්ෂිප්තව දැක්වෙන කොටස විධායක සාරාංශය ලෙස හඳුන්වයි. මෙය ව්‍යාපාර් සැලැස්ම අඩංගු මාතෘකාව පිළිබඳ ලැයිස්තුවක් නොව සැලැස්ම කියවන්නාට සමස්ත සැලැස්ම පිළිබඳ දැල අවබෝධයක් ලබා දෙන්නක් වේ. බාහිර පාර්ශව ඉලක්ක කරගත් ව්‍යාපාර් සැලැස්මක අතිශය වැදගත් කොටස විධායක සාරාංශයයි. විධායක සාරාංශයක මූලික පරමාර්ථය බාහිර පාර්ශව නවදුරටත් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ සොයා බැලීමට පෙලඹවීමයි. මින් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ සංක්ෂිප්ත ඡායාරූපයක් ඉදිරිපත් කරයි.

- විධායක සාරාංශය වැදගත්කම

විධායක සාරාංශය සමස්ත ව්‍යාපාර් සැලැස්මේ ම පෙර දැක්මක් ඇති කරයි. ව්‍යාපාර් සැලැස්ම පිළිබඳ මග පෙන්වීමක් සිදු කරයි. ව්‍යාපාර් සැලැස්ම පිළිබඳ විශ්වාසයක් ඇති කරයි.

- අලෙවිකරණ සැලැස්ම අර්ථ දැක්වීම  
වෙළඳපොළ තරගකාරීත්වය, අලෙවි උපායමාර්ග, විකුණුම් පුරෝකථනය යනාදී තොරතුරු සවිස්තරාත්මකව ඉදිරිපත් කරන කොටසයි.

- අලෙවිකරණ සැලැස්මක අන්තර්ගතය විස්තර කිරීම

### 1-කර්මාන්ත හා වෙළඳපොළ විශ්ලේෂණය

කර්මාන්තයේ වර්තමාන තත්ත්වය විකුණුම්, ලාභ, වර්ධන අනුපාතය හා වෙනත් ප්‍රවණතා මෙන්ම ගැනුම්කරුවන් කවුද, වෙළඳපොළ ප්‍රාදේශීය, ජාතික ද, අන්තර්ජාතික ද යන වග දැක්වීම .

### 2- අලෙවි කිරීමට අපේක්ෂිත භාණ්ඩය හෝ සේවාව

නිෂ්පාදනය, නිෂ්පාදන මිශ්‍රය( දිග පළල, ගැඹුර )නිෂ්පාදන වල ප්‍රයෝජයතාවය,ඒ ඒ නිෂ්පාදනයේ මෝස්තරය, ප්‍රමාණය හා වර්ගයේ යනාදී විස්තරයි

### 3-ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ

ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ හා එහි කන්ඩන වල සුවිශේෂී ලක්ෂණ ,ඉලක්ක වෙළෙඳපල මූලික ප්‍රවණතා හා අපේක්ෂිත වෙනස්කම් ඉලක්ක වෙළෙඳපල ට ළඟා වීමේ උපායමාර්ග යනාදිය දැක්විය හැකිය

### 3- තරගකාරීත්වය විශ්ලේෂණය

### 4- අපේක්ෂිත විය ප්‍රමාණය

ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ ප්‍රමාණය එනම් ගනුදෙනුකරුවන් ප්‍රමාණය හා ඔවුන්ගේ මිලදී ගැනීමේ හැකියාව, අපේක්ෂිත වෙළෙඳපල වර්ධනය යන ආදිය දැක්වීම.

### 5-අපේක්ෂිත අලෙවිය

ඉලක්ක වෙළෙඳපල ප්‍රමාණය එනම් ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ප්‍රමාණයක් හා ඔවුන්ගේ මිලදී ගැනීමේ හැකියාව, අපේක්ෂිත වෙළෙඳපොළ වර්ධනය යනාදිය දැක්වීම.

### 6- තරගකරුවන්ගේ අලෙවි උපායමාර්ග

තරගකරුවන්ගේ මිල උපායමාර්ග, බෙදාහැරීමේ උපායමාර්ග ,ප්‍රවර්ධන උපාය මාර්ග පිළිබඳව.

### 7- වයචසායකන්ගේ යෝජිත අලෙවි උපායමාර්ග

### 8-විකුණුම් පුරෝකථනය

නිෂ්පාදිත වර්ගය, විකුණුම් ප්‍රමාණය, ඒකකයක මිල හා වාර්ෂික ආදායම යනාදිය දැක්වීම.

### 9- අපේක්ෂිත අලෙවි වියදම්

බෙදා හැරීමේ වියදම් ,වට්ටම්, ප්‍රවර්ධන වියදම් ,විකුණුම් කොමිස්, අලෙවි ස්ථාවර වත්කම් ක්ෂය වීම් යනාදිය දැක්වීම.

අලෙවි සැලැස්මක වැදගත්කම

- නිෂ්පාදිතය සහ සඳහා ප්‍රමාණවත් හා වර්ධනය වන වෙළඳපළවල් ඇතිවෙන බව පෙන්වා දීම
- වෙළෙඳපොළ තරගකාරීත්වයට මුහුණ දිය හැකි බව පෙන්වා දීම
- දැරිය හැකි මිල ගණන් නියම කර ඇති බව පෙන්වා දීමට
- බෙදා හැරීමේ ක්‍රම වල ඵලදායිතාව පෙන්වුම් කිරීම
- ගනුදෙනුකරුවන් ලබාගන්නේ කෙසේද යන්න පෙන්වා දීම
- සුවිශේෂී වෙළෙඳපොළ කණ්ඩායමට ප්‍රතිඵල ලාභ පෙන්වුම් කිරීම

## මානව සම්පත් සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ වැදගත්කම

- අනාගත සේවක අවශ්‍යතා හා පිරිවැය පුරෝකථනය කිරීමට
- ආමාන සම්පත වඩා කාර්යක්ෂමව හා සඵලතාව උපයෝජනය කර ගැනීමට ආනාගත සේවක අවශ්‍යතා කලින් දැන ගැනීම නිසා ඒ සඳහා සූදානම් වීමෙන් ව්‍යාපාර කටයුතු අඩපණ වීම වළක්වා ගැනීමට හැකිවීම
- හදිසි බඳවා ගැනීම වෙනුවෙන් දැරීමට සිදුවිය හැකි පිරිවැය අවම කරගත හැකි වීම
- සේවක සංවර්ධනය/ සේවක පුහුණු හා සංවර්ධන අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීමට හැකිවීම
- උපක්‍රමික සැලසුම් සම්පාදනයට දායක වීම/ ඉහල නිපුණතාවයෙන් යුත් සේවකයන් බඳවා ගැනීමට අවස්ථාවක් ලැබීම

## මූල්‍ය සැලැස්ම හැඳින්වීම

ව්‍යාපාරයක සියලුම ඇස්තමේන්තුගත මූල්‍ය තොරතුරු ඇතුළත් වන කොටසයි. මෙම කොටස සැලැස්මේ පහළ සීමාවට ඇතුළත්වේ .

## මූල්‍ය සැලැස්මක් ඇතුළත් විය යුතු කරුණු

1- ඇස්තමේන්තුගත ව්‍යාපෘති පිරිවැය ලේඛනය / ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව

- ස්ථාවර පිරිවැය වත්කම් පිරිවැය - ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍ර හා උපකරණ, මෝටර් රථ ,ලී බඩු
- මෙහෙයුම් පෙර වියදම් (ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමේ පිරිවැය )ඉඩම් සංවර්ධනයට, විදුලිය සහ ජලය ලබාගැනීමට, බලපත්‍ර ලබාගැනීමට
- මුළු කාරක ප්‍රාග්ධනය -අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීමට ,නිෂ්පාදන පොදු කාර්ය පිරිවැය,පරිපාලන පොදු කාර්ය පිරිවැය ,අලෙවි පොදු කාර්ය පිරිවැය දැරීමට
- ණය වාරික ගෙවීම

2-ඇස්තමේන්තුවක ආදායම් ප්‍රකාශය/ පුරෝකචනය කළ විස්තීර්ණ ආදායම් ප්‍රකාශය

3-ඇස්තමේන්තු ගත ශේෂ පත්‍රය/ පුරෝකචනය කළ මූල්‍ය තත්ව ප්‍රකාශය

4-ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

5-ණය ආපසු ගෙවීමේ සටහන

6-ව්‍යාපෘති සාරාංශය

7- මූල්‍ය වාර්තා විශ්ලේෂණය- සමච්චේද ලක්ෂ ,අනුපාත විශ්ලේෂණය

## මූල්‍ය සැලැස්මක් සකස් කිරීමේ වැදගත්කම

1- ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය අරමුදල් ප්‍රමාණයෙන් හිඟමනය කිරීමට හා සම්පාදනය කර ගැනීමට

2- වියපාරය අරමුදල් ආයෝජනය පිළිබඳ තීරණ ගැනීමට

3- මුදල් උපයෝජනවක් ඇති විය හැකි කාලය හඳුනා ගෙන එයට පිළියම් යෙදීමට

4-මුදල අතිරික්තයක් හඳුනාගෙන ඒ මුදල් ඵලදායී කටයුතුවල යෙදවීම

5-කාරක ප්‍රාග්ධනය පාලනයට

6-සමස්ථ මුදල් පිරිවැය පාලනයට හැකියාව ලැබීම



## ව්‍යාපාර් සැලැස්මක වැදගත්කම

- 1-ව්‍යාපාර් කටයුතු පවත්වාගෙන යාම සඳහා මග පෙන්වීම
- 2-ව්‍යාපාරය කෙරෙහි ඇල්මැති පාර්ශවයන් ට ව්‍යාපාරය පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබාදීම
- 3-ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට ඉවහල් වීම
- 4-ව්‍යාපාරය දැක්ම හා මෙහෙවර පැහැදිලි කිරීම
- 5-අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කරගැනීමට මග පෙන්වීම
- 6-හඳුනාගත් ශක්තීන් වැඩිදියුණු කිරීමටත් දුර්වලතා මගහැර වීමටත් උපකාරීවේ 7-සේවක ආකර්ෂණයට ඉඩ සැලසීම
- 8-ව්‍යාපාරය කාර්ය සාධනය මැනීමට මගපෙන්වීම
- 9- ආයතනය කළමනාකරුවන් සහ සේවකයන් ට අභිප්‍රේරණයට පහසුවීම
- 10-අනාගතයේ ඇතිවිය හැකි ගැටළු කල් හඳුනාගෙන ඒවාට විසඳුම් ලබා ගැනීමට හැකි වීම
- 12-වඩා හොඳ තීරණ ගැනීමට උපකාරී වීම
- 13-සම්පත් කාර්යක්ෂමව හා ඵලදායීව භාවිතා කළ හැකි වීම
- 14-නියාමනය හා පාලනය පහසුවීම

## ව්‍යාපාර් සැලැස්මක් ඉදිරිපත් කිරීමේදී සැලකිලිමත් විය යුතු කරුණු

- 1-සිත් ඇදගන්නා සුළු නිමාවකින් යුත් මුල් පිටුව
- 2-පටුන නිවැරදිව පිටු අංක සහිතව මනා ඉදිරිපත් කිරීම
- 3-හොඳ කඩදාසියක මුද්‍රණය කර ඉදිරිපත් කිරීම
- 4-වැඩිදුරටත් විස්තර කළ යුතු කරුණු ඇතොත් ඒවා ඇමුණාම් ලෙස ඉදිරිපත් කිරීම 5- වැදගත් කරුණු ඉස්මතු කර දැක්වීම
- 6-සෑම ප්‍රධාන මාතෘකාව ක ම නව පිටුවකින් ආරම්භ කිරීම
- 7- වගු යෙදෙන විට නිස්තැන් නොමැතිව සැකසීම
- 8-සියලුම වගු අංක ,මාතෘකා හා දත්ත මූලාශ්‍ර දක්වා තිබීම
- 9-විශේෂණ පද ඇතුලත් නම් ඒවාට අර්ථ දෙන්න
- 10-අංක භාවිතය අනුපිලිවෙලින් යෙදීම
- 11- හොඳ සංස්කරණයක් සිදුකිරීම

12- ව්‍යාපාරික සැලැස්ම අත්‍යවශ්‍ය තොරතුරු සහිත කෙටි (short)කිරීම. නමුත් පූර්ණ විය යුතු බව සලකන්න වඩා යෝග්‍ය වේ.

13. දැකුම්කළු පොත් පිටුවක් ලෙස සැකසීම. සැලැස්ම සඳහා හොඳ බැඳීමක්(well binding) යොදන්න. දැකුම්කළු පොත් පිටුවක් ලෙස සම්පූර්ණ කරන්න.





# 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](http://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.”