

ව්‍යාපාරික ලොවට පිවිසීමට අපේක්ෂිත ඔබට අත්වැලක්

ශ්‍රීමතී ස්වර්ණලතා පළාත් අධ්‍යක්ෂිකා අනුරාධපුර

ආයෝජන අවස්ථා හඳුනාගැනීම

ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයට අවතීර්ණ වීමට අපේක්ෂිත ව්‍යවසායකයකුගේ මූලික අවශ්‍යතාවය වන්නේ නමාට ගැලපෙන සුදුසු ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් තෝරාගැනීමයි. මෙය ක්ෂුද්‍ර පරිමාණයේ සිට මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් දක්වා වූ පරාසයක් තුළ ඕනෑම ව්‍යවසායකයකුට මුහුණදීමට සිදුවී ඇති ගැටළුවකි.

ඕනෑම පුද්ගලයෙකුගේ සිත තුළ ව්‍යාපාරික අදහසක් ජනනය විය හැකියි. මැණික් ගරන්තෙකු තම මැණික් වට්ටියේ ඇති ඛාල හා විවිධ ඛනිජ අතරින් අධිකතම වටිනාකමකින් යුතු මැණික තෝරා ගන්නා සේ සුදුසු ව්‍යාපාරික අවස්ථාව තෝරාගැනීම ඉතාම ඥාණාන්විතව හා මනා සැලසුමකින් යුතුව කළ යුත්තකි. එසේ අතට ගත් මාණිකය ඉතා රළු අදහසකි. කපා ඔප දැමීමෙන් පමණක් එහි වටිනාකම හා තම වාණිජ පරමාර්ථය ඉටුකර ගැනීම දක්වා පරිවර්තනය කරගැනීම දක්ෂ ව්‍යවසායකයකු සතු ගුණාංගයකි. එය ඉතා ප්‍රවේශමෙන් කළ යුතු කර්තව්‍යයක් බව ඔබට වැටහී යා යුතුය. මන්ද යන්න ව්‍යාපාරය යනු තම ජීවිතය හා සමානව පවත්වාගෙන යා යුතු අවධානය යොමුකළ යුතු කාර්යයක් නෙයිහි. තමා සතු සම්පත් හා ලබාකරගන්නා සියළු සම්පත් යොදා ආරම්භ කරන ව්‍යාපෘතිය අසාර්ථක වීම තම ජීවිතයේ සාර්ථක අසාර්ථක වීම කෙරේ සෘජුවම බලපාන්නකි. එබැවින් තෝරාගන්නා ව්‍යාපෘතියට පහත කරුණු හා ගැලපීම ඉතා වැදගත්ය.

- ✦ නමාගේ ජීවන ඉලක්ක අරමුණු හා සිතූම පැතුම් වලට මනාව ගැලපෙන්නක් විය යුතුය
- ✦ තම පවුලේ පරිසරයට හා පවුලේ සාමාජිකයින්ගේ සිතූම පැතුම් හා ගැලපෙන්නක් විය යුතුය
- ✦ ව්‍යාපාරය පිහිටුවන පරිසරයට ගැලපෙන්නක් වීම වැදගත්ය
- ✦ තම ශක්තිය, නමාට ඇති වත්කම ඇතුළු සම්පත් වලට ගැලපෙන්නක් විය යුතුය

ක්ෂුද්‍ර ව්‍යාපාරයක්, සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයක්, මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් වැනි කුමක් හෝ වේවා ආරම්භ කිරීමට කැමැත්තක් දක්වන විභව

ව්‍යවසායකයකුට එවැනි ව්‍යාපාරික අදහස් ජනනයවන මූලාශ්‍ර බොහොමයකි.

විවිධ ජනමාධ්‍ය තුළින් අදහස් ජනනය විය හැකිය. විද්‍යුත් හා මුද්‍රිත මාධ්‍ය ඒ සඳහා වැදගත්ය. (පුවත්පත්, සඟරා, රූපවාහිනී, ගුවන්විදුලිය, අන්තර්ජාල සම්බන්ධතා වැනි)

- සහජ හැකියාව හා දක්ෂතා පළපුරුද්ද ආදිය තුළින්
- වෙනත් නිෂ්පාදකයින්ගේ භාණ්ඩ අධ්‍යයනය කිරීම තුළින්
- විවිධ විනෝදාංශ මගින් හා නිර්මාණශීලීත්වය අනුව
- විවිධ අලෙවි ප්‍රදර්ශන, නිෂ්පාදන හා සේවා ප්‍රදර්ශන අධ්‍යයනය කිරීම තුළින්
- සමීක්ෂණ හා නව සොයාගැනීම් පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීම මගින් සහ විවිධ අත්හදා බැලීම් තුළින්
- විදේශ හා දේශීය සංචාර තුළින් විවිධ අදහස් ජනිත විය හැකිය
- රාජ්‍ය හා රාජ්‍ය නොවන ආයතනවල වාර්තා, ව්‍යාපෘති වාර්තා හා තොරතුරු අධ්‍යයනය කිරීමෙන් හා රාජ්‍ය අංශයේ විවිධ පෙළඹීම් මගින්

මෙවැනි මූලාශ්‍ර හේතුවෙන් යම් කෙනෙකුට ව්‍යාපාරික අදහස් ක්ෂණිකව ඇතිවිය හැකිය. නොඑසේනම් කාලාන්තරයක් තිස්සේ කරන ලද පර්යේෂණ, අත්හදා බැලීම් හා දෘඩ අභිලාෂයන් මුදුන්පත් කරගැනීමේ මගක් ලෙස මෙවැනි ව්‍යාපාරික අදහසක් සහ අදහස් කිහිපයක් ව්‍යවසායකයකුගේ සන්නානය තුළ ජනනය විය හැකිය. එය යම් කිසි නිර්මාණයක් කිරීමේ අදහසින් අතට ගත් මැටි පිඩක් හා සමාන රළු අදහසකි. මෙම රළු අදහස නිෂ්පාදන හා සේවා ව්‍යාපෘතියක් දක්වා සංවර්ධනය කරගැනීමට ව්‍යවසායකයාට සිදුවේ.

වින්න සන්නානය තුළ ජනනය වන විවිධ අදහස් සංසන්දනාත්මක විශ්ලේෂණයක් තුළින් හොඳම හා ගැලපෙන ව්‍යාපාර අදහස් තෝරාගත යුතු වේ. ඒ අනුව ව්‍යාපෘතියක් හඳුනා ගැනීමට ඇති මාර්ග වැඩිදුරටත් විග්‍රහ කළ යුතුය.

- අදාල ප්‍රදේශය තුළ පහසුවෙන් අලෙවි කළ හැකි භාණ්ඩය හෝ සේවාව පිළිබඳ සොයාබැලීම
- ඉල්ලුමෙහි අනාගත වර්ධනය පිළිබඳ සොයාබැලීම
- විවිධ වයස් කාණ්ඩ, විවිධ ජන කණ්ඩායම්, විවිධ ක්ෂේත්‍ර අනුව අවශ්‍යතා සම්බන්ධ කිරීම් තුළින්

- අප්තෙන්ම ඉල්ලුමක් ඇති කළ හැකි භාණ්ඩ හෝ සේවා පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීම
- අසමාන ඉහල මිලක් හා අඩු සැපයුමක් ඇති භාණ්ඩ හෝ සේවා සොයාබැලීම.
- විශේෂ අපනයනය අවස්ථා සොයාබැලීම
- රාජ්‍ය හෝ රාජ්‍ය නොවන ආයතනවල ආයතනික අවශ්‍යතා සොයාබැලීම
- විදේශීය හා දේශීය පර්යේෂණ මගින්
- නව නිර්මාණාත්මක අදහස් හා හැකියාවන් මගින්
- අදාල ප්‍රදේශය තුළ ඇති සම්පත් (කෘෂිකාර්මික, බනිජ, සත්ව සම්පත්, මානව සම්පත්, පුහුණු ශ්‍රමය ඇතුළු)
- අදාල ප්‍රදේශය තුළ සිටින්නන්ගේ විශේෂ නිපුණතා හා දක්ෂතා සොයාබැලීම
- අදාල ප්‍රදේශය තුළ ක්‍රියාත්මක කරනු ලබන විශේෂ සංවර්ධන ව්‍යාපෘති පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබාගැනීම තුළින්
- වෙනත් විවිධ ආයතන මගින් පලකර ඇති වාර්තා, සමීක්ෂණ වාර්තා ආදී තොරතුරු අධ්‍යයනය කිරීම තුළින්

ඉතා වැදගත් සාධක එකක් හෝ කිහිපයක් ආශ්‍රයෙන් ව්‍යවසායකයකුගේ ආයෝජන අවස්ථාවක් පිළිබඳ අදහසක් ලබාගත හැකිය. එසේ අප විසින් තෝරාගන්නා ලද දළ අදහස් කිහිපයක් ව්‍යාපෘතියක් බවට පත් කිරීම ඉතා ප්‍රවේශමෙන් කළ යුත්තකි. ඒ අනුව තෝරාගන්නා ලද විවිධ ව්‍යාපාරික අවස්ථා කිහිපයක් සන්සන්දනාත්මකව විග්‍රහකර එහි සාපේක්ෂ වාසි සලකා බැලිය යුතුය. විකල්ප කිහිපයක් අතුරින් සුදුසුම ව්‍යාපෘති අවස්ථාව තෝරාගැනීමට අප විසින් අධ්‍යයනය කළ යුතු ප්‍රධාන සාධක කිහිපයකි.

- වෙළඳ ශක්‍යතාවය
- නිෂ්පාදන ශක්‍යතාවය
- මූල්‍යමය ශක්‍යතාවය
- ස්ථානගත කිරීම පිළිබඳ ශක්‍යතාවය
- (පරිසර නීති ඇතුළු නීතිමය කරුණු, සවිනල පහසුකම් කර්මාන්තයට අත්‍යවශ්‍ය උපයෝගීතා ඇතුළු)

වෙළඳපොළ ශක්‍යතාවය

අප විසින් අධ්‍යයනය කළ යුතු හා සොයාබැලිය යුතු ප්‍රධානම කරුණ වන්නේ අලෙවි ශක්‍යතාවයයි

1. නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට තරම් ප්‍රමාණවත් ඉල්ලුමක් තෝරාගත් භාණ්ඩයට හෝ සේවාවට තිබේද?
2. මෙම භාණ්ඩය අවශ්‍ය වන්නේ කුමන ඉලක්ක කණ්ඩායමටද, එම පාරිභෝගීයන්ගේ හැසිරීම් රටා කෙබඳුද?
3. අදාල කාණ්ඩයට හෝ සේවාවට ඇත්තේ වර්ධනාත්මක ඉල්ලුමක්ද? (කෙමෙන් වර්ධනයවන හා ව්‍යාප්ත කළ හැකි)
4. අදාල භාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ අනෙකුත් සැපයුම්කරුවන් කවිද? ඔවුන්ගේ වෙළඳපොළ දායකත්වය කොමණවේද? නොඑසේනම් තවදුරටත් වෙළඳපොළ ඉඩප්‍රස්ථා තිබේද?
5. අදාල භාණ්ඩයට හා සේවාවට තරඟකාරී භාණ්ඩ මිල හා තත්ත්වය අනුව ප්‍රමුඛතාවයක් ලබාදිය හැකි වේද?
6. භාණ්ඩ නියමිත ස්ථානවලට නියමිත අවස්ථාවට බෙදාහැරීමේ පහසුකම් තමා සතු වේද?
7. තෝරාගන්නා භාණ්ඩය හෝ සේවාව සඳහා තමාට ඇති විශේෂ වෙළඳපොළ වාසි කවරේද?

නිෂ්පාදන ශක්‍යතාවය

1. තමා තෝරාගත් භාණ්ඩය හෝ සේවාව උසස් තත්ත්වයකින් හා නිමාවකින් පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීමට අවශ්‍ය ශිල්ප ඥාණය හෝ තාක්ෂණය ඔබ සතුව ඇද්ද? එසේ නොමැතිනම් එම දැනුම පහසුවෙන් අන්පත් කරගැනීමට හැකියාව තිබේද?
2. ඒ සඳහා අවශ්‍ය යන්ත්‍ර උපකරණ පහසුවෙන් සපයාගත හැකිද? ආනයනික යන්ත්‍ර උපකරණ නම් අමතර කොටස් සපයාගැනීමේ පහසුවෙන් කළ හැකිද?
3. ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය විදුලිය, ජලය වැනි උපයෝගීතා ප්‍රමාණවත්ද?
4. ව්‍යාපෘතිය ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය ඉඩකඩ, ගොඩනැගිලි පහසුකම් ප්‍රමාණවත් පරිදි ව්‍යාපෘතියට ගැලපෙන පරිදි තිබේද?

- 5. අමුද්‍රව්‍ය හා වෙනත් යෙදවුම් පහසුවෙන් හා අවශ්‍ය පරිදි ලබාගැනීමට හැකියාව තිබේද?
- 6. පුහුණු ශ්‍රමය හෝ පහසුවෙන් ශ්‍රමය පුහුණු කරගැනීමේ හැකියාව තිබේද?

මූලිකමය ශක්තතාවය

- 1. තෝරාගත් ව්‍යාපෘතියට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය සැපයීමට ඔබ හතු මුදල ප්‍රමාණවත්ද? එසේ නැතිනම් ඒ සඳහා අවශ්‍ය අරමුදල් සපයාගැනීමේ පහසුකම් තිබේද?
- 2. ඔබ යොදන මුදලට (ඇඟහන ප්‍රතිලාභවල ප්‍රතිශතය දළ වශයෙන් කුමන අගයක් ගනීද?
- 3. ව්‍යාපාරය ආරම්භකර අඩම තරමින් වර්ෂ 10 ක් වත් පවත්වාගෙන යා හැකි යයි ඔබ සිතන්නේද?
- 4. ව්‍යාපෘතිය මගින් (බොහෝ හැකි විශේෂ මූල්‍යමය වාසි තිබේද?

ස්ථානගත කිරීම පිළිබඳ ශක්තතාවය

- 1. ව්‍යාපෘතිය ස්ථානගත කිරීමට අවශ්‍ය ව්‍යාපෘතියට ගැලපෙන ඉඩකඩ සුදුසුම පහසුකම් ප්‍රමාණවත් ආකාරයට තිබේද?

- 2. පාරිසරික ගැටළු පහසුවෙන් විසඳා ගත හැකිද? (අපද්‍රව්‍ය බැහැර කිරීම, ශබ්ද දූෂණ අවම වීම හා අනෙකුත් පරිසර ගැටළු)
- 3. ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට බලපාන නීතිමය බාධාවන් කවරේද? (ආහාර කර්මාන්ත, දැව කර්මාන්ත සඳහා වැනි)
- 4. කර්මාන්තයට අවශ්‍ය යටිතල පහසුකම් ප්‍රමාණවත්ද?
- 5. ප්‍රභාහන පහසුකම් නිසි පරිදි තිබේද?

මෙවැනි කරුණු සලකා බැලීමෙන් පසු තමා තෝරා ගන්නා ලද ව්‍යාපෘතියට අදාළව එක් එක් සාධක සඳහා බර තැබීමෙන් ලබාගන්නා ලකුණු අනුව සාපේක්ෂව සුදුසු ව්‍යාපෘතියක් තෝරාගත හැකිය. කෙසේ වෙතත් මෙම තෝරාගන්නා ව්‍යාපෘතිය සඳහා තමාගේ රුචිය හා කැමැත්ත ඕනෑම ව්‍යාපෘතියක් සාර්ථක වීමේලා බලපාන අතර ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංගයන්ගෙන් හෙබි ව්‍යවසායකයකුට ඕනෑම ව්‍යාපෘතියක් පවත්වාගෙන යෑමට හැකියාව ඇති බවද වැඩිදුරටත් සඳහන් කළ හැකිය.

Recycling of Waste Plastics
Technology Transfer Workshop - Information Package

Content

1. Introduction

2. Objectives

3. Scope

4. Organization

5. Participants

6. Agenda

7. Venue

8. Registration

9. Contact Information

10. Appendix