**කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර වර්ධනය පිළිබඳ උපායමාර්ගික වාර්තාව: ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය**

**පටුන**

[හැඳින්වීම 3](#_Toc195811258)

[වාර්තාවේ අරමුණු 3](#_Toc195811259)

[ව්‍යවසායකයාගේ සහ ව්‍යාපාරයේ පසුබිම 3](#_Toc195811260)

[ව්‍යාපාරය පිළිඹඳ විශ්ලේෂණය 5](#_Toc195811261)

[වත්මන් ව්‍යාපාර තත්ත්වය 5](#_Toc195811262)

[කාර්ය සාධනය 5](#_Toc195811263)

[ව්‍යපාරයේ ශක්තීන් 5](#_Toc195811264)

[හඳුනාගත් අභියෝග 6](#_Toc195811265)

[උපායමාර්ගික නිර්දේශ 7](#_Toc195811266)

[මානව සම්පත් කළමනාකරණ උපාය මාර්ග 7](#_Toc195811267)

[අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග 7](#_Toc195811268)

[මූල්‍ය කළමනාකරණ උපාය මාර්ග 7](#_Toc195811269)

[සාරාංශය 9](#_Toc195811270)

[අධ්‍යයනයේ නිගමනය 9](#_Toc195811271)

[ව්‍යවසායකයින් සඳහා යෝජනා 9](#_Toc195811272)

[පරිශීලන ග්‍රන්ථ 11](#_Toc195811273)

# **හැඳින්වීම**

## **වාර්තාවේ අරමුණු**

මෙම වාර්තාවේ මූලික අරමුණ වන්නේ ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන් ගේ වත්මන් තත්ත්වය, අභියෝග සහ අනාගත අපේක්ෂාවන් විශ්ලේෂණය කිරීම සහ ඇගයීමයි. මෙම අධ්‍යයනය මානව සම්පත් කළමනාකරණය, අලෙවිකරණය සහ මූල්‍ය කළමනාකරණය වැනි ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි. මෙම වාර්තාව පිළියෙළ කිරීමේ අරමුණු වන්නේ ව්‍යාපාරයේ පසුබිම, එහි උපායමාර්ගික ඉලක්ක සහ එදිනෙදා මෙහෙයුම් වලදී එය මුහුණ දෙන දුෂ්කරතා තේරුම් ගැනීමයි. මෙම අභියෝග ජය ගැනීමට සහ ව්‍යාපාරය තිරසාර වර්ධනයක් කරා මෙහෙයවීමට ව්‍යවසායකයාට සහාය වන ප්‍රායෝගික සහ උපායමාර්ගික නිර්දේශ සැපයීමද මෙහි තවත් එක් අරමුණකි. එමෙන්ම මෙම වාර්තාවට පහත අරමුණු අන්තර්ගත වී ඇත.

ව්‍යාපාරයේ ආරම්භය, මෙහෙවර සහ දැක්ම ගවේෂණය කිරීම සහ එහි සංවර්ධනයේ ප්‍රධාන සන්ධිස්ථාන ඉස්මතු කිරීම.

ව්‍යාපාරයේ වත්මන් කාර්ය සාධනය තක්සේරු කිරීම සහ එහි අභ්‍යන්තර ශක්තීන් සහ බාහිර අභියෝග පරීක්ෂා කිරීම.

මානව සම්පත් කළමනාකරණය, අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග සහ මූල්‍ය තිරසාරභාවයට අදාළ ගැටළු විශ්ලේෂණය කිරීම.

ව්‍යාපාරයට එහි මෙහෙයුම් ශක්තිමත් කිරීමට සහ දිගුකාලීන වර්ධනය සඳහා සැලසුම් කිරීමට උපකාරී වන උපායමාර්ගික සහ ක්‍රියාකාරී නිර්දේශ ඉදිරිපත් කිරීම.

මෙම වාර්තාව ව්‍යවසායකයාට පමණක් නොව ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය සහ සංවර්ධනය පිළිබඳව උනන්දුවක් දක්වන සිසුන්ට සහ වෘත්තිකයන්ට වටිනා අවබෝධයක් ලබා දෙන පුළුල් අධ්‍යයනයක් ලෙස ක්‍රියා කරනු ඇත. (Powell, 2005)

## **ව්‍යවසායකයාගේ සහ ව්‍යාපාරයේ පසුබිම**

මෙම වාර්තාව සඳහා තෝරාගත් ව්‍යවසායිකාව ශ්‍රී ලංකාවේ කොළඹ පිහිටි ජනප්‍රිය කුඩා බේකරි ව්‍යාපාරයක් වන ලෂ් බේකර්ස් හි නිර්මාතෘ සහ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂිකා අංජලී පෙරේරා මහත්මියයි. පෙරේරා මහත්මිය හෝටල් කර්මාන්තයේ වසර ගණනාවක් සේවය කිරීමෙන් පසු, ඇය තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ සිහිනය සැබෑ කර ගැනීමට තීරණය කළාය. 2018 දී ඇගේ නිවසේ කුඩා පරිමාණයෙන් ආරම්භ වූ මෙම ව්‍යාපාරය ඉක්මනින් පිළිගත් සන්නාමයක් බවට පත් වූයේ ඇගේ නිර්මාණශීලිත්වය, ගුණාත්මක නිෂ්පාදිත නිපදවීම සඳහා කැපවීම සහ විශිෂ්ට පාරිභෝගික සේවාවට ස්තූතිවන්ත වෙමිනි.

පෙරේරා මහත්මිය 2019 දී පූර්ණ කාලීන ව්‍යාපාරයක් ලෙස ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය නිල වශයෙන් ආරම්භ කළාය. මෙම ව්‍යාපාරයේ මෙහෙවර ලෙස අලංකාර ලෙස සකසන ලද සහ රසවත් බේක් කළ භාණ්ඩ හරහා ජනතාවගේ ජීවිතවලට ප්‍රීතිය ගෙන ඒම දක්වා ඇති අතර එහි දැක්ම ලෙස නවෝත්පාදනය, ගුණාත්මකභාවය සහ විශ්වසනීයත්වය සඳහා ප්‍රසිද්ධ ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රමුඛතම කේක් සන්නාමයක් බවට පත්වීම දක්වා ඇත. කෙටි කාලයක් තුළ මෙම ව්‍යාපාරය වැදගත් සන්ධිස්ථාන කිහිපයකට ළඟා වී ඇති අතර, 2021 දී එහි පළමු භෞතික අලෙවිසැල විවෘත කිරීම, සමාජ මාධ්‍ය අනුගාමිකයින් 10,000 ක් අත්පත් කරගැනීම සහ විවාහ මංගල්‍යයන් සඳහා ආහාර සැපයීම ඇතුළු ඒවා අතර වේ.

අද වන විට, ලෂ් බේකර්ස් කාර්ය මණ්ඩල සාමාජිකයින් හය දෙනෙකුගෙන් යුත් කණ්ඩායමක් සමඟ ක්‍රියාත්මක වන අතර චොකලට් කේක්, කප්කේක්, කුකීස් සහ අනෙකුත් අතුරුපස ඇතුළු පුළුල් පරාසයක නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුකරයි. ඇණවුම් මාර්ගගතව සහ වෙළඳසැල තුළ දී ලබා ගන්නා අතර සමාජ මාධ්‍ය තුල ශක්තිමත් පැවැත්මක් තහවුරු කර ඇත. පුද්ගලික අවශ්‍යතාවයන්ට ගැලපෙන පරිදි නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුකරන ආයතනයක් ලෙස මෙය ප්‍රසිද්ධියට පත්ව තිබේ.

මෙවැනි සාර්ථකත්වයන් මධ්‍යයේ ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය මෙහෙයුම් අභියෝග කිහිපයකට මුහුණ දෙයි. විශේෂයෙන් කාර්ය මණ්ඩලයේ හිඟතාවය, අලෙවිකරණ ප්‍රවේශය සහ මූල්‍ය කළමනාකරණය යන අංශවල ගැටලු පවතී. මෙම අභියෝග වාර්තාවේ පහත කොටස්වල තවදුරටත් විශ්ලේෂණය කරනු ලබන අතර, පෙරේරා මහත්මියට ඒවා ජය ගත හැකි ආකාරය සහ ඇගේ ව්‍යාපාරය තවදුරටත් පුළුල් කළ හැකි ආකාරය පිළිබඳ නිර්දේශ ද ඇතුළත් වේ. (Budhi, 2020)

# **ව්‍යාපාරය පිළිඹඳ විශ්ලේෂණය**

## **වත්මන් ව්‍යාපාර තත්ත්වය**

අංජලී පෙරේරා මහත්මිය විසින් ආරම්භ කරන ලද ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය, වර්තමානයේ බේකරි සහ රසකැවිලි අංශයේ වර්ධනය වන කුඩා ව්‍යාපාරයක් ලෙස ක්‍රියාත්මක වේ. කොළඹ පිහිටා ඇති මෙම ව්‍යාපාරය නිවසේ සිට කුඩා සිල්ලර වෙළඳසැලක සිට වර්තමානයේ මාර්ගගත ඇණවුම් පද්ධතියක් සහිත බේකරියක් දක්වා පරිණාමය වී ඇත. එය තනි ගනුදෙනුකරුවන්ට, ආයතනික සේවාදායකයින්ට සහ උත්සව සංවිධායකයින්ට විවිධ කේක් වර්ග සහ අතුරුපස පිරිනමයි. ව්‍යාපාරයට ඉන්ස්ටග්‍රෑම් සහ ෆේස්බුක් වැනි සමාජ මාධ්‍ය වේදිකා හරහා ස්ථාවර ඇණවුම් ප්‍රවාහයක් ලැබෙන අතර පාරිභෝගිකයන් අත්පත් කර ගැනීමේදී ගනුදෙනුකරුවන් වාචිකව ප්‍රධාන කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි.

පූර්ණ කාලීන බේකරිකරුවන් දෙදෙනෙකු, එක් සැරසිලි කරුවෙකු, පාරිභෝගික සේවා සහායකයෙකු සහ අර්ධකාලීන බෙදාහැරීමේ කාර්ය මණ්ඩලයේ දෙදෙනෙකු ඇතුළත් කුඩා කණ්ඩායමක් සමඟ පෙරේරා මහත්මිය ව්‍යාපාරය කළමනාකරණය කරයි. ව්‍යාපාරයට ස්ථාවර පාරිභෝගික පදනමක් තිබුණද සම්පත් අවකාශය සහ කාර්ය මණ්ඩලය සම්බන්ධයෙන් එය තවමත් සීමාවන්ට මුහුණ දෙයි. මෙහෙයුම් ආකෘතිය බොහෝ දුරට අවිධිමත් වන අතර උසස් තාක්‍ෂණය හෝ ව්‍යුහගත ක්‍රියාවලීන් සීමිත ලෙස භාවිතා කරයි. කෙසේ වෙතත් හිමිකරුගේ දෛනික ක්‍රියාකාරකම්වල සමීප මැදිහත්වීම මඟින් ඇයට ඉහළ ගුණාත්මකත්වයෙන් යුත් නිෂ්පාදන කටයුතු සිදුකිරීමට ඉඩ සලසයි.

## **කාර්ය සාධනය**

පසුගිය වසර තුන තුළ, COVID-19 වසංගතය සහ ඉහළ යන උද්ධමනය විසින් එල්ල කරන ලද අභියෝග මධ්‍යයේ වුවද, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය ස්ථාවර වර්ධනයක් පෙන්නුම් කර ඇත. 2021 සිට ව්‍යාපාරයේ සාමාන්‍ය මාසික ආදායම 15% කින් පමණ වැඩිවී ඇති අතර, උත්සව සමයන් සහ විශේෂ නිවාඩු දිනවලදී විකුණුම් ඉහල ගොස් තිබේ. එමෙන්ම නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මකභාවය, සහ නිර්මාණශීලිත්වය පිළිඹඳ ගනුදෙනුකරුවන් ධනාත්මකව අදහස් ප්‍රකාශ කර ඇත. ප්‍රධාන අලෙවිකරණ සහ විකුණුම් නාලිකාවක් ලෙස හොඳින් නඩත්තු කරන ලද Instagram පිටුවක් සමඟින්, සන්නාමය ශක්තිමත් මාර්ගගත පැවැත්මක් භුක්ති විඳියි.

කෙසේ වෙතත්, මුදල් ප්‍රවාහ ගැටළු සහ විධිමත් ගිණුම්කරණ පද්ධතියක් නොමැතිකම හේතුවෙන් ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය කාර්ය සාධනය ගැටලුකාරී තත්වයකට මුහුන දී තිබේ. බොහෝ ගනුදෙනු අතින් සටහන් කර ඇති අතර, වියදම් හා ආදායම සීමිත ලෙස නිරීක්ෂණය කෙරේ. ව්‍යාපාරය දැනට කුඩා ලාභ ආන්තිකයකින් ක්‍රියාත්මක වන අතර, දිගුකාලීන තිරසාරභාවය සහතික කිරීම සඳහා මූල්‍ය කළමනාකරණය වැඩිදියුණු කළ යුතු ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍රවලින් එකකි. (team, 2025)

## **ව්‍යපාරයේ ශක්තීන්**

දේශීය වෙළෙඳපොළ තුළ තරඟකාරී තත්ත්වයට දායක වන ශක්තීන් කිහිපයක් ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය සතුව ඇත. පළමුව, ගුණාත්මකභාවය කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම මෙම ආයතනයේ සේවකයන් කැපවී සිටී. සෑම ඇණවුමකටම පෙරේරා මහත්මියගේ පෞද්ගලික මැදිහත්වීම හේතුවෙන් ඉහළ මට්ටමේ පාරිභෝගික සේවාවක් සහතික කර ඇත. දෙවනුව, ව්‍යාපාරයට ශක්තිමත් කීර්තියක් සහ පක්ෂපාතී පාරිභෝගික පදනමක් ලැබෙන අතර, ඔවුන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙක් නැවත ඇණවුම් කිරීම සඳහා හෝ අන් අයව යොමු කිරීම සඳහා නැවත පැමිණෙති. තෙවනුව, ව්‍යාපාරයේ සමාජ මාධ්‍ය අලෙවිකරණය ආකර්ශනීය වන අතර, නිතිපතා නව ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට උපකාරී වේ. නව්‍යකරනයෙන් යුතු නිෂ්පාදන කටයුතු ව්‍යාපාරයට අද්විතීය වාසියක් ලබා දෙයි.

## **හඳුනාගත් අභියෝග**

මෙවැනි ජයග්‍රහණ තිබියදීත් ලෂ් බේකර්ස් ආයතනයේ වර්ධනයට බාධා කරන අභියෝග රැසකට මුහුණ දෙයි. එක් ප්‍රධාන ගැටළුවක් වන්නේ මානව සම්පත් කළමනාකරණයයි. විශේෂයෙන් දක්ෂ සැරසිලි කරන්නන් සහ බේකරිකරුවන් සොයා ගැනීම සහ රඳවා ගැනීම දුෂ්කර වී ඇත. ව්‍යාපාරය ව්‍යවසායකයාගේ උත්සාහයන් මත දැඩි ලෙස රඳා පවතින අතර එය දිගු කාලීනව තිරසාර නොවිය හැකිය.

අලෙවිකරණය තවත් අභියෝගයක් වී ඇත. ව්‍යාපාරය ඉන්ස්ටග්‍රෑම් හි හොඳින් ක්‍රියාත්මක වුවද, එයට වෙනත් ඩිජිටල් වේදිකා හෝ සාම්ප්‍රදායික මාධ්‍ය ඇතුළත් පුළුල් අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් නොමැත. මෙය කොළඹ ප්‍රදේශයෙන් පිටත පාරිභෝගික ප්‍රවේශය සීමා කරයි.

මූල්‍යමය වශයෙන්, ව්‍යාපාරය අමුද්‍රව්‍යවල පිරිවැය වැඩිවීම සමඟ අරගල කරන අතර බැංකු ණය හෝ බාහිර අරමුදල් සඳහා සීමිත ප්‍රවේශයක් ඇත. විශේෂයෙන් කාර්යබහුල නොවන කාලවලදී මුදල් ප්‍රවාහ අක්‍රමිකතා මෙහෙයුම් ස්ථාවරත්වයට බලපායි. මෙම අභියෝග උපායමාර්ගික මැදිහත්වීම් හරහා විසඳා ගත යුතු අතර, ඒවා වාර්තාවේ ඊළඟ කොටසේ සාකච්ඡා කෙරේ. (Seth, 2025)

# **උපායමාර්ගික නිර්දේශ**

## **මානව සම්පත් කළමනාකරණ උපාය මාර්ග**

කාර්ය මණ්ඩල බඳවා ගැනීමේ සහ සේවක රඳවා ගැනීමේ අඛණ්ඩ අභියෝගවලට මුහුණ දීම සඳහා, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය වඩාත් ව්‍යුහගත මානව සම්පත් කළමනාකරණ ප්‍රවේශයක් අනුගමනය කළ යුතුය. පළමුව, ව්‍යාපාරයට පැහැදිලි රැකියා විස්තර නිර්මාණයක් කර එක් එක් භූමිකාව සඳහා අපේක්ෂාවන් සකස් කළ යුතුය. මෙය බඳවා ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය අතරතුර උපකාරී වන අතර නව බඳවා ගන්නන් ආරම්භයේ සිටම ඔවුන්ගේ වගකීම් තේරුම් ගන්නා බව සහතික කරනු ඇත. නව සේවකයින් සඳහා මූලික පුහුණු වැඩසටහනක් ක්‍රියාත්මක කිරීම, විශේෂයෙන් කේක් සෑදීම සහ අලංකරණ කාර්යයන්හි අනුකූලතාව සහ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි දියුණු කරනු ඇත.

ඊට අමතරව තරඟකාරී වැටුප්, නම්‍යශීලී වැඩ කාලසටහන් සහ කාර්ය සාධනය මත පදනම් වූ දිරිගැන්වීම් ලබා දීම දක්ෂ සේවකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ රඳවා ගැනීමට උපකාරී වේ. නොමිලේ ආහාර, වැටුප් සහිත නිවාඩු හෝ සේවක වට්ටම් වැනි කුඩා වරප්‍රසාද ලබා දීම රැකියා තෘප්තියට සහ පක්ෂපාතිත්වයට දායක විය හැකිය. නිතිපතා කාර්ය මණ්ඩල රැස්වීම් සහ ප්‍රතිපෝෂණ සැසි හඳුන්වා දීම මඟින් කණ්ඩායම් හැඟීම ඇති කරයි. කාලයත් සමඟ කේක් නිෂ්පාදන වැඩමුළු සහ පුහුණු සැසි පැවැත්වීම මඟින් සේවක කුසලතා වර්ධනය කරගත හැකි අතර එමඟින් ආයතනයේ අනාගත අභිවෘද්දිය සඳහා උපකාරී වනු ඇත.

## **අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග**

සමාජ මාධ්‍ය ලෂ් බේකර්ස් ආයතනයට ශක්තිමත් වත්කමක් වී ඇතත්, ව්‍යාපාරය වෙළඳ නාමය සහ පාරිභෝගික ප්‍රවේශය වැඩි කිරීම සඳහා එහි අලෙවිකරණ උත්සාහයන් විවිධාංගීකරණය කළ යුතුය. මාර්ගගත ඇණවුම් පද්ධතියක් සහිත සරල නමුත් වෘත්තීය වෙබ් අඩවියක් ගොඩනැගීම ඵලදායී උපාය මාර්ගයක් වනු ඇත. මෙය සමාජ මාධ්‍ය වේදිකාවලින් පිටත සිටින ගනුදෙනුකරුවන්ට නිෂ්පාදන වඩාත් පහසුවෙන් සොයා ගැනීමට සහ ඇණවුම් ලබාදීමට උපකාරී වේ. ඊට අමතරව, Google-map සහ දේශීය ආහාර නාමාවලිවල ව්‍යාපාරය ලැයිස්තුගත කිරීම මඟින් ව්‍යාපාරයේ අලෙවිකරණය ඉහලනංවා ගත හැකි වේ.

විද්‍යුත් තැපැල් අලෙවිකරණය සහ පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්ව වැඩසටහන් ද පවතින ගනුදෙනුකරුවන් රඳවා ගැනීමට උපකාරී වේ. උදාහරණයක් ලෙස ව්‍යාපාරයට පාරිභෝගික ඊමේල් එකතු කර නව නිෂ්පාදන, පිළිඹඳ ඉඟි ඇතුළත් නිතිපතා පුවත් පත්‍රිකා යැවිය හැකිය. සෑම මිලදී ගැනීම් පහකටම පසු වට්ටම් හෝ උපන්දින වට්ටම් වැනි ත්‍යාග ලබාදීම ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ දිගුකාලීන සබඳතා ශක්තිමත් කිරීමට උපකාරී වේ.

උත්සව සැලසුම්කරුවන්, විවාහ සම්බන්ධීකාරකවරුන් සහ දේශීය කැෆේ සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම යොමු කිරීම් සහ හවුල්කාරිත්වයන් හරහා වැඩි ව්‍යාපාර ජනනය කළ හැකිය. ආහාර ප්‍රදර්ශනවලට සහභාගී වීම හෝ දේශීය සිදුවීම් සඳහා අනුග්‍රහය දැක්වීම වැනි නොබැඳි ප්‍රවර්ධන, සමාජ මාධ්‍යවල ක්‍රියාකාරී නොවන නව පාරිභෝගික කොටස් වෙත ළඟා වීමට ලෂ් බේකර්ස් හට උපකාරී වේ. (-Azmy, 2024)

## **මූල්‍ය කළමනාකරණ උපාය මාර්ග**

ලෂ් බේකර්ස් හි දිගුකාලීන ස්ථාවරත්වය සහ වර්ධනය සඳහා මූල්‍ය කළමනාකරණය වැඩිදියුණු කිරීම ඉතා වැදගත් වේ. පළමු පියවර විය යුත්තේ මූලික ගිණුම්කරණ පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීමයි. ගිණුම්කරණ මෘදුකාංගයක් භාවිතා කිරීම මඟින් පෙරේරා මහත්මියට ආදායම්, වියදම් සහ ලාභ ආන්තිකය වඩාත් නිවැරදිව නිරීක්ෂණය කිරීමට ඉඩ සලසයි. බදු වාර්තාකරණය සහ අනාගත මූල්‍ය සැලසුම්කරණය සඳහා සූදානම් වීමට ද මෙම පද්ධතිය උපකාරී වනු ඇත.

මුදල් ප්‍රවාහ කළමනාකරණය යනු අවධානය යොමු කළ යුතු තවත් ක්ෂේත්‍රයකි. ව්‍යාපාරය මාසික අයවැයක් පවත්වා ගැනීම සහ අමුද්‍රව්‍ය, වැටුප් සහ උපයෝගිතා සඳහා කොපමණ මුදලක් වැය වේද යන්න නිරීක්ෂණය කිරීම සලකා බැලිය යුතුය. හදිසි අරමුදලක් වෙන් කිරීම සහ අධික ලෙස තොග ගබඩා කිරීමෙන් වැළකී සිටීම ඇනවුම් අඩුවන මාසවලදී වියදම් කළමනාකරණය කිරීමට උපකාරී වේ.

ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම සඳහා පෙරේරා මහත්මියට කුඩා ව්‍යාපාර ණය හෝ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා නිර්මාණය කර ඇති රජයේ අරමුදල් යෝජනා ක්‍රම ලබාගත හැකිය. සරල ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සහ මූල්‍ය පුරෝකථනයක් සකස් කිරීම මඟින් එ් සඳහා අනුමැතිය ලබා ගැනීමේ අවස්ථා වැඩි කරයි. ඊට අමතරව පුද්ගලික සහ ව්‍යාපාරික ගිණුම් වෙන් කිරීම ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය ශක්තිය කෙරෙහි වැඩි විනිවිදභාවයක් සහ පාලනයක් ඇති කරයි. මානව සම්පත්, අලෙවිකරණය සහ මූල්‍ය යන මෙම ක්ෂේත්‍ර තුන ශක්තිමත් කිරීමෙන් ලෂ් බේකර්ස් හට එහි වත්මන් සීමාවන් ජයගෙන ස්ථාවර සහ දිගුකාලීන වර්ධනයක් සඳහා ස්ථානගත විය හැකිය. (Team, 2025)

# **සාරාංශය**

## **අධ්‍යයනයේ නිගමනය**

ශ්‍රී ලංකාවේ තරඟකාරී බේකරි වෙළඳපොලේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් මුහුණ දෙන විභවයන් සහ අභියෝග යන දෙකම මෙම අධ්‍යයනයෙන් හෙළි වී තිබේ. පෙරේරා මහත්මියගේ කැපවීම සහ කේක් නිෂ්පාදනය සඳහා ඇති ආශාව හේතුවෙන් ව්‍යාපාරය ආරම්භයේ සිටම කැපී පෙනෙන ප්‍රගතියක් ලබා ඇත. ඉතා තරඟකාරී සහ සංවේදී වෙළඳපොළක් ක්‍රියාත්මක වුවද, ගුණාත්මක නිෂ්පාදන, නිර්මාණශීලිත්වය සහ පක්ෂපාතී පාරිභෝගික පදනමක් හරහා ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය තමන්ටම ආවේණික ස්ථානයක් නිර්මාණය කර ගැනීමට සමත් වී ඇත.

කෙසේ වෙතත්, දිගුකාලීන සාර්ථකත්වය සහතික කිරීම සඳහා විසඳිය යුතු තීරණාත්මක අභියෝග කිහිපයකට ව්‍යාපාරය මුහුණ දෙයි. මානව සම්පත් කළමනාකරණය සැලකිය යුතු බාධාවක් වී ඇති අතර, දක්ෂ කාර්ය මණ්ඩලයක් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ රඳවා ගැනීමට අරගල කරයි. අවිධිමත් මුදල් ප්‍රවාහය සහ විධිමත් ගිණුම්කරණ පද්ධතියක් නොමැතිකම වැනි මූල්‍ය කළමනාකරණ ගැටළු මෙම අභියෝග තවදුරටත් උග්‍ර කර තිබේ. සමාජ මාධ්‍ය හරහා අලෙවිකරණය ශක්තියක් වී ඇති අතර, සීමිත අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයන් පැවතීම සහ පුළුල් ඩිජිටල් පැවැත්මක් නොමැතිකම ව්‍යාපාරයට නව පාරිභෝගික කොටස් වෙත ළඟා වීමට සහ එහි මෙහෙයුම් පුළුල් කිරීමට බාධා කරයි.

මෙම අධ්‍යයනය හරහා, මානව සම්පත්, අලෙවිකරණය සහ මූල්‍ය කළමනාකරණය යන ක්ෂේත්‍රවල ව්‍යුහගත උපාය මාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන්, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනයට මෙම බාධක ජයගෙන තිරසාර වර්ධනයක් අත්කර ගත හැකි බව පැහැදිලි වී තිබේ. ගුණාත්මකභාවය සහ ශක්තිමත් පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වයක් පැවතීමෙන් ව්‍යාපාරයේ ශක්තීන් ගොඩනැගීම සඳහා ශක්තිමත් පදනමක් සපයයි. (Powell P. , 2005)

## **ව්‍යවසායකයින් සඳහා යෝජනා**

ලෂ් බේකර්ස් ආයතනයෙහි දිගුකාලීන අපේක්ෂාවන් වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා මානව සම්පත් කළමනාකරණය, අලෙවිකරණය සහ මූල්‍ය තිරසාරභාවය යන ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන නිර්දේශ කිහිපයක් ඉදිරිපත් කළ හැකිය.

පළමුව, මානව සම්පත සම්බන්ධයෙන්, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය බඳවා ගැනීම් සහ පුහුණු ක්‍රියාවලීන් විධිමත් කළ යුතුය. තරඟකාරී වැටුප් වර්ධක හඳුන්වා දීම, වෘත්තීය ජීවිතය දියුණු කරගැනීමේ අවස්ථා ලබාදීම සහ වඩාත් ව්‍යුහගත පුහුණු වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් දක්ෂ සේවකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ අභිප්‍රේරිත කණ්ඩායමක් පවත්වා ගැනීමට ව්‍යාපාරය වඩා හොඳින් සන්නද්ධ වනු ඇත.

අලෙවිකරණයේදී, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනය සමාජ මාධ්‍යවලින් ඔබ්බට තම උත්සාහයන් පුළුල් කළ යුතුය. මාර්ගගත ඇණවුම් පද්ධතියක් සහිත පරිශීලක-හිතකාමී වෙබ් අඩවියක් සංවර්ධනය කිරීම පාරිභෝගිකයින්ට ඇණවුම් කිරීමට සහ නිෂ්පාදන ගවේෂණය කිරීමට පහසු කරයි. ගනුදෙනුකරුවන් දැනුවත් කිරීමට හා සම්බන්ධ වී තබා ගැනීම සඳහා විද්‍යුත් තැපැල් අලෙවිකරණ උපාය මාර්ගයක් ක්‍රියාත්මක කිරීම ද වැදගත් වේ. නැවත නැවත ව්‍යාපාර දිරිමත් කිරීම සඳහා පක්ෂපාතිත්ව වැඩසටහනක් ඵලදායී මෙවලමක් විය හැකිය. දේශීය බෙදාහරින්නන් සහ වෙළඳසැල් හිමියන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම මඟින් දැනුවත්භාවය වැඩි කිරීමට සහ සමාජ මාධ්‍ය හරහා පමණක් ව්‍යාපාරය පිළිබඳව නොදැන සිටි නව ගනුදෙනුකරුවන් ගෙන ඒමට උපකාරී වේ.

අවසාන වශයෙන් ව්‍යාපාරයේ දිගුකාලීන සාර්ථකත්වය සඳහා මූල්‍ය කළමනාකරණය වැඩිදියුණු කිරීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. අතින් හෝ මෘදුකාංග හරහා ගිණුම්කරණ පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම ආදායම සහ වියදම් නිරීක්ෂණය කිරීමට සහ ව්‍යාපාරයේ අභිවෘද්දිය පිළිඹඳ තීරණ ගැනීමට ඉඩ සලසයි. මෙම ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට සහාය වීම හෝ වඩා හොඳ යටිතල පහසුකම් සඳහා ආයෝජනය කිරීම සඳහා කුඩා ව්‍යාපාර ණය වැනි මූල්‍යකරණ විකල්ප පිළිඹඳ අවධානය යොමු කළ යුතුය. පැහැදිලි ප්‍රක්ෂේපණ සහිත මූල්‍ය සැලැස්මක් සංවර්ධනය කිරීම ව්‍යාපාරයේ වර්ධනය සඳහා මඟ පෙන්වීමක් පමණක් නොව, ආයෝජකයින්ට සහ ණය ලබාදෙන ආයතන වලට ව්‍යාපාරය පිළිඹඳ විශ්වසනීයත්වය වැඩි දියුණු කරනු ඇත.

මෙම නිර්දේශ අනුගමනය කිරීමෙන්, ලෂ් බේකර්ස් ආයතනයට එහි වර්තමාන අභියෝගවලට මුහුණ දිය හැකි අතර අනාගත සාර්ථකත්වය සඳහා ස්ථානගත විය හැකිය. උපායමාර්ගික සැලසුම් කිරීම සහ මෙම ක්ෂේත්‍ර කෙරෙහි ප්‍රවේශමෙන් අවධානය යොමු කිරීම තුළින්, ව්‍යාපාරයට අඛණ්ඩව වර්ධනය වීමට, එහි ගුණාත්මක ප්‍රමිතීන් පවත්වා ගැනීමට සහ අවසානයේ ශ්‍රී ලංකාවේ බේකරි කර්මාන්තයේ ප්‍රමුඛයෙකු බවට පත්විය හැකිය. (Team, How To Be a Successful Entrepreneur: 32 Tips for Improvement, 2025)

# **පරිශීලන ග්‍රන්ථ**

-Azmy, A. (2024). *Evaluation of Planning and Strategic Management at Social Organization for Business Sustainability*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/figure/Strategic-Recommendation_fig3_384684228>

Budhi, M. K. (2020). *Strategies and policies for developing SMEs based on creative economy*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/340087026_Strategies_and_policies_for_developing_SMEs_based_on_creative_economy>

Powell, P. (2005). *Strategies for Growth in SMEs*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/316618758_Strategies_for_Growth_in_SMEs>

Powell, P. (2005). *Strategies for Growth in SMEs*. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/book/9780750663519/strategies-for-growth-in-smes>

Seth, S. (2025). *Business Analyst: Who They Are and What They Do*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/040915/what-business-analyst-and-how-much-do-they-make.asp>

Team, I. E. (2025). *10 Business Strategy Examples (And Why It Helps To Have One)*. Retrieved from <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-strategy-examples>

team, I. e. (2025). *Business Analysis: Definition, Process, Techniques and Tips*. Retrieved from <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-business-analysis>

Team, I. E. (2025). *How To Be a Successful Entrepreneur: 32 Tips for Improvement*. Retrieved from <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-be-a-success-entrepreneur>