

ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි අවබෝධ කර ගැනීම

ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලියක් යනු කුමක්ද?

- ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලියක් යනු නිශ්චිත ඉලක්කයක් සපුරා ගැනීම සඳහා නිර්මාණය කර ඇති ව්‍යුහගත ක්‍රියාකාරකම් සමූහයකි.
- ක්‍රියාවලි යනු සමාගමක වැදගත්ම කොටස් වේ. ව්‍යාපාරයක් වැඩිදියුණු කිරීමට නම්, ඔබ මූලිකම එහි ක්‍රියාවලි තේරුම් ගත යුතුය.

පද්ධතිමය චින්තනය (Systemic Thinking)

- සංවිධානය සමස්තයක් ලෙස බැලීම, විවිධ ක්‍රියාවලි එකිනෙකට සම්බන්ධ වන සහ බලපෑම් කරන ආකාරය අවබෝධ කර ගැනීමයි. එක් ක්‍රියාවලියක දුර්වලතාවයක් වෙනත් තැනක ගැටළු ඇති කළ හැකිය.
- උදා: ක්‍රියාවලියක් මන්දගාමී වීම තොග අවසන් වී විකුණුම් ක්‍රියාවලියට බාධා කිරීම.

ක්‍රියාවලි කළමනාකරණයේ ප්‍රධාන ප්‍රතිලාභ

- **කාර්යක්ෂමතාව සහ ඵලදායිතාව:**

අඩු පිරිවැය, වේගවත් මෙහෙයුම් සහ වඩා හොඳ ගුණාත්මක, භාවයකට මග පාදයි.

- **අවදානම් කළමනාකරණය සහ අනුකූලතාව:**

වංචා අවදානම අවම කරයි සහ සමාගමේ වත්කම් ආරක්ෂා කරයි

- **උපායමාර්ගික පෙළගැස්ම සහ වටිනාකම් නිර්මාණය:**

තරඟකාරී වාසියක් ඇති කරන අතර පාර්ශ්වකරුවන් සඳහා වටිනාකමක් නිර්මාණය කරයි.

මූලික ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි

ආදායම් සහ ලැබියයුතු

- නියමිත වේලාවට මුදල් එකතු කිරීම සහ ආදායම නිවැරදිව සටහන් කිරීම.

මිලදී ගැනීම් සහ ගෙවියයුතු

- වියදම් පාලනය කිරීම සහ හොඳ සැපයුම්කරු සබඳතා පවත්වා ගැනීම

මූලික ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි

තොග

- වත්කම් සොරකම් කිරීමෙන්/හානි වීමෙන් ආරක්ෂා කිරීම, තොග මට්ටම් ප්‍රශස්ත කිරීම.

නිෂ්පාදනය

- අමුද්‍රව්‍ය නිමි භාණ්ඩ බවට පත් කිරීම; ගුණාත්මක ප්‍රමිතීන් පවත්වා ගැනීම.

මූලික ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි

ලැබීම් සහ ගෙවීම්

- ආයතනයක ද්‍රවශීලතාවය (Liquidity) මනින මිනුම්දණ්ඩයි. මෙය ප්‍රධාන කොටස් දෙකකට බෙදා දැක්විය හැකියි

මුදල් ලැබීම්/මුදල් ගෙවීම්

ආදායම් සහ ලැබියයුතු ක්‍රියාවලියේ පාලනයන්

ගිණුම්කරණයේ සහ ව්‍යාපාර පාලනයේදී ආදායම් සහ ලැබියයුතු දෑ ක්‍රියාවලිය (**Revenue and Receivables Cycle**) ඉතා වැදගත් වේ. මෙහිදී සිදුවිය හැකි වංචා හෝ වැරදි අවම කර ගැනීමට ශක්තිමත් අභ්‍යන්තර පාලන පද්ධතියක් (Internal Controls) තිබීම අත්‍යවශ්‍යයි.

- ඇණවුම් කළමනාකරණයේ වැදගත් පාලනයන්
- බිල්පත් කිරීමේ ප්‍රධාන පාලනය

ඇණවුම් කළමනාකරණ පාලනයන්

පාරිභෝගික
ඇණවුමක සිට
භාණ්ඩ බෙදාහැරීම
දක්වා ක්‍රියාවලිය
විධිමත් කිරීම සහ
ව්‍යාපාරික අවදානම්
අවම කිරීම මෙහි
අරමුණයි.

•ණය පාලනය

•ඇණවුම භාර ගැනීමට පෙර පාරිභෝගිකයාගේ ණය සීමාව (Credit Limit) පරීක්ෂා කිරීම.

•නිසි අනුමැතිය

•විශේෂ මිල ගණන්, වට්ටම් සහ ඇණවුම් බලයලත් නිලධාරියෙකු විසින් අනුමත කිරීම.

•කටයුතු වෙන් කිරීම

•ඇණවුම් සටහන් කිරීම, ගබඩාවෙන් නිකුත් කිරීම සහ ඉන්වොයිසි කිරීම වෙනස් පුද්ගලයන් මගින් සිදු කිරීම.

•තොග තහවුරු කිරීම

•ඇණවුම ලබා ගැනීමට පෙර ප්‍රමාණවත් තොග පවතින බව පද්ධතිය හරහා තහවුරු කිරීම

බිල්පත් කිරීමේ ප්‍රධාන පාලනය

අලෙවි කරන ලද
භාණ්ඩ හෝ සේවා
සඳහා නිවැරදි
මුදල, නිවැරදි
පාරිභෝගිකයාගේ
න්, නිසි වේලාවට
අය කර ගැනීම
තහවුරු කිරීම
මෙහි අරමුණයි.

•නිරවද්‍යතාවය තහවුරු කිරීම:

ඉන්වොයිසියේ සඳහන් විස්තර, භාණ්ඩ යැවීමේ සටහන් (GDN)
සහ අනුමත මිල ලැයිස්තු සමඟ සැසඳීම.

•සම්පූර්ණත්වය:

•අනුක්‍රමික අංක සහිත ඉන්වොයිසි භාවිතා කිරීම මගින් සියලුම
විකුණුම් සඳහා බිල්පත් නිකුත් කර ඇති බව සහතික කිරීම.

•කටයුතු වෙන් කිරීම:

බිල්පත් සකස් කරන පුද්ගලයා සහ භාණ්ඩ නිකුත් කරන හෝ
මුදල් භාරගන්නා පුද්ගලයා වෙනස් අයෙකු වීම.

•කාලීන බව:

භාණ්ඩ යැවූ සැණින් ප්‍රමාදයකින් තොරව බිල්පත් සකස් කිරීම

ණය සහ එකතු කිරීම

මෙම ක්‍රියාවලිය මගින්
විකුණුම් සිදු කිරීමේ
අවශ්‍යතාවය සහ
පාරිභෝගිකයින්
නොගෙවීමේ අවදානම
අතර සමබරතාවයක් ඇති
කරයි. ගෙවිය නොහැකි
පාරිභෝගිකයින්ට
විකිණීම ලාභදායීතාවය
අඩු කරයි

- ණය ලබා දීමට පෙර පාරිභෝගික ණය සුදුසුකම් තක්සේරු කිරීම
- 2. පාරිභෝගික ණය සීමාවන් නියම කිරීම සහ අධීක්ෂණය කිරීම.
- 3. කල් ඉකුත් වූ ඉන්වොයිසි සඳහා ගෙවීම් ආපසු සිහිකැඳවීම

සැපයුම්කරු තෝරා ගැනීම සහ සුදුසුකම් ලැබීම

ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය
භාණ්ඩ හා සේවා උපරිම
ගුණාත්මකභාවයෙන් සහ
අවම පිරිවැයකින් ලබා
ගැනීම සඳහා වඩාත් සුදුසු
බාහිර පාර්ශවයන්
(Suppliers) හඳුනා
ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය

•හඳුනා ගැනීම:

ආයතනයේ අවශ්‍යතාවලට ගැළපෙන විභව සැපයුම්කරුවන් සෙවීම.

•ඇගයීම:

මිල (Price), ගුණාත්මකභාවය (Quality), විශ්වාසවන්තභාවය (Reliability)
සහ බෙදාහැරීමේ වේගය මත පදනම්ව සැසඳීම.

•සුදුසුකම් පරීක්ෂාව:

මූල්‍ය ස්ථාවරත්වය, නීතිමය ලියාපදිංචිය සහ තත්ත්ව සහතික (ISO) තිබේදැයි
තහවුරු කර ගැනීම.

•අනුමත කිරීම:

පරීක්ෂාවෙන් පසු "අනුමත සැපයුම්කරු ලැයිස්තුවට" (Approved Supplier
List) ඇතුළත් කිරීම.

මිලදී ගැනීමේ ඉල්ලීම සහ ඇණවුම් සැකසීම

මිලදී ගැනීමේ ඉල්ලීම (Purchase Requisition)

- ආයතනය තුළ යම් අංශයකින් තමන්ට අවශ්‍ය දෑ මිලදී ගැනීමට අවසර ඉල්ලා ඉදිරිපත් කරන අභ්‍යන්තර **(Internal)** ලේඛනයයි.

මිලදී ගැනීමේ ඇණවුම (Purchase Order)

- අනුමත වූ ඉල්ලීම මත පදනම්ව, භාණ්ඩ හෝ සේවා සපයන ලෙස සැපයුම්කරු වෙත නිකුත් කරන බාහිර **(External)** නීතිමය ලේඛනයයි.

භාණ්ඩ ලැබීම සහ පරීක්ෂා කිරීම

ඇණවුම් කරන ලද
භාණ්ඩ
සැපයුම්කරුගෙන්
ලැබුණු පසු, ඒවායේ
නිවැරදි බව සහ
ප්‍රමිතිය තහවුරු කර
ගබඩාවට භාර
ගැනීමේ ක්‍රියාවලියයි.

•**සැසඳීම (Matching):** ලැබුණු භාණ්ඩ, ඇණවුම් පත්‍රය (Purchase Order) සහ සැපයුම්කරුගේ භාණ්ඩ නිකුත් කිරීමේ සටහන (Delivery Note) සමඟ ප්‍රමාණය සහ වර්ගය සැසඳීම.

•**ගුණාත්මකභාවය පරීක්ෂාව (Quality Check):** භාණ්ඩවල අලාභ හානි හෝ දෝෂ පවතීදැයි පරීක්ෂා කර බැලීම.

•**භාණ්ඩ ලැබීමේ සටහන (GRN):** පරීක්ෂාවෙන් පසු භාණ්ඩ නිවැරදි නම්, ආයතනය විසින් නිල වශයෙන් **Goods Received Note (GRN)** එකක් නිකුත් කිරීම.

ඉන්වොයිසි සත්‍යාපනය සහ ගෙවීම

සැපයුම්කරු විසින්
එවනු ලබන
බිල්පතේ (Invoice)
නිරවද්‍යතාවය
තහවුරු කර, ඒ
සඳහා අදාළ ගෙවීම්
සිදු කිරීමේ අවසාන
අදියරයි. ඕනෑම
ඉන්වොයිසියක්
ගෙවීමට පෙර, පහත
ලේඛන තුන එකඟ
විය යුතුය

- 1. මිලදී ගැනීමේ ඇණවුම (PO)
- 2. භාණ්ඩ ලැබුණු සටහන (GRN)
- 3. සැපයුම්කරුගේ ඉන්වොයිසිය

තොග ක්‍රියාවලිය

තොග නැවත ඇනවුම්

- ගබඩාවක පවතින තොග අවසන් වීමට පෙර, නිෂ්පාදන හෝ විකුණුම් කටයුතු අඛණ්ඩව කරගෙන යාම සඳහා නැවතත් භාණ්ඩ ඇණවුම් කළ යුතු මට්ටම තීරණය කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි
- උදාහරණය -

ආර්ථික ඇණවුම් ප්‍රමාණය (EOQ)

ගබඩා කළමනාකරණය සහ තොග සැසඳීම

- භාණ්ඩ ආරක්ෂිතව ගබඩා කර ඇති බව සහ කාර්යක්ෂමව ලබා ගත හැකි බව සහතික කිරීම. ද්‍රව්‍ය ඉල්ලුම් සටහන (Material Requisition Note) තොගයෙන් නිශ්චිත ද්‍රව්‍ය නිකුත් කිරීමට බලය පවරන විධිමත් ලේඛනයක් වන අතර, එය සොරකම් වැළැක්වීමට උපකාරී වේ

නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය

ආයතනයක පවතින
අමුද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමය සහ
තාක්ෂණය භාවිතා
කරමින්
පාරිභෝගිකයාට
අවශ්‍ය නිමි
භාණ්ඩයක් බවට
පරිවර්තනය කිරීමේ
ක්‍රියාවලියයි

- නිෂ්පාදන සැලසුම්කරණය (Planning): අවශ්‍ය භාණ්ඩ ප්‍රමාණය, කාලසටහන සහ සම්පත් කළමනාකරණය කිරීම.
- අමුද්‍රව්‍ය නිකුත් කිරීම (Material Issue): නිෂ්පාදන ඇණවුමකට අනුව ගබඩාවෙන් අමුද්‍රව්‍ය නිසි ලෙස නිකුත් කිරීම.
- නිෂ්පාදන පාලනය (Control): යන්ත්‍ර සූත්‍ර සහ ශ්‍රමය කාර්යක්ෂමව යොදවමින් නිෂ්පාදනය සිදු කිරීම.
- තත්ත්ව පාලනය (Quality Control): නිපදවන භාණ්ඩ නියමිත ප්‍රමිතියට (Standard) තිබේදැයි පරීක්ෂා කිරීම.

ලැබීම් සහ ගෙවීම් ක්‍රියාවලිය

ව්‍යාපාරයකට ලැබෙන
මුදල් (Cash Inflows)
සහ ව්‍යාපාරයෙන්
පිටතට යන මුදල්
(Cash Outflows)
කාර්යක්ෂමව පාලනය
කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි

- 1 මුදල් ලැබීම් සැකසීම
- මුදල් සොරකම් කිරීමෙන් හෝ වැරදි ලෙස යෙදවීමෙන් ආරක්ෂා වන බවට සහතික වේ.
- 2 බැංකු සැසඳුම (Bank Reconciliation) ඌ
- සංවිධානය මුදල් වාර්තා බැංකු ප්‍රකාශන සමඟ සසඳා වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීම
- 3 විකුණුම්කරු ගෙවීම් සැකසීම
- හොඳ සැපයුම්කරු සබඳතා පවත්වා ගනිමින් බිල්පත් නිවැරදිව සහ නියමිත වේලාවට ගෙවන බවට සහතික වීම

භාණ්ඩාගාර සහ මුදල් කළමනාකරණය

ආයතනයක මූල්‍ය
ද්‍රවශීලතාවය
(Liquidity) පවත්වා
ගැනීම, අරමුදල්
ආයෝජනය කිරීම
සහ මූල්‍ය අවදානම්
(Financial Risks)
කළමනාකරණය
කිරීමේ උපායමාර්ගික
ක්‍රියාවලියයි

- මුදල් පුරෝකථනය (Cash Forecasting)

මෙහෙයුම් සඳහා ප්‍රමාණවත් මුදල් පවත්වා ගනිමින් අතිරික්ත අරමුදල් මත ප්‍රතිලාභ උපරිම කිරීම මගින් ද්‍රවශීලතාව (Liquidity) සහතික කිරීම. අඩු ප්‍රතිලාභ උපයන අතිරික්ත මුදල් වලක්වා ගනිමින් ද්‍රවශීලතාව සහ ලාභදායීතාව අතර සමබරතාව ප්‍රශස්ත කරයි.

- ආයෝජන සහ මූල්‍යකරණය: අතිරික්ත මුදල් ලාභදායී ලෙස ආයෝජනය කිරීම සහ අවශ්‍ය විටදී අවම පිරිවැයකින් ණය පහසුකම් ලබා ගැනීම.

- අවදානම් කළමනාකරණය: පොලී අනුපාත වෙනස්වීම් සහ විදේශ විනිමය

- අනුපාත (Forex) වෙනස්වීම් නිසා සිදුවන අවදානම් පාලන කිරීම

මූල්‍ය අවදානම් කළමනාකරණය

පොලී අනුපාත අවදානම

- පොලී අනුපාත වෙනස්වීම් ණය ගැනීමේ පිරිවැයට හෝ ආයෝජන ප්‍රතිලාභවලට බලපෑම් කිරීමේ අවදානම. (උදා: ණය ගැනීම සඳහා ස්ථාවර සහ විචල්‍ය අනුපාත තීරණ හරහා කළමනාකරණය කෙරේ).

ඒකාබද්ධ කිරීම සහ උපායමාර්ගික පෙළගැස්ම

ක්‍රියාවලි	උදාහරණය
ආදායම් → තොග	විකුණුම් පුරෝකථන තොග ඉල්ලුම සැලසුම්කරණය මෙහෙයවයි.
P2P → තොග	භාණ්ඩ ලැබීම් මගින් තොග ශේෂ යාවත්කාලීන කරයි.
නිෂ්පාදන → තොග	නිම් භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීම තොග වැඩි කරයි.
සියලුම ක්‍රියාවලි → ලැබීම්/ගෙවීම්	පාරිභෝගික ගෙවීම් ආදායම් වෙතින් ගලා එන අතර සැපයුම්කරු ගෙවීම් P2P වෙතින් ගලා යයි.

මූල්‍ය අවදානම් කළමනාකරණය

ද්‍රවශීලතා අවදානම:

- නියමිත වේලාවට මුදල් බැඳීම් සපුරාලීමට නොහැකි වීමේ අවදානම. (උදා: ණය පහසුකම් සහ හදිසි අවස්ථා සැලසුම්කරණය හරහා කළමනාකරණය කෙරේ).

අත්‍යවශ්‍ය ව්‍යාපාර ආධාරක ක්‍රියාවලි

- ව්‍යාපාරයක ප්‍රධාන මෙහෙයුම් (නිෂ්පාදනය සහ විකුණුම් වැනි) සාර්ථකව පවත්වාගෙන යාම සඳහා පසුබිමෙන් සහාය දක්වන ක්‍රියාවලීන් මින් අදහස් වේ. මේවා ව්‍යාපාරයේ කාර්යක්ෂමතාව සහ නීතිමය පැවැත්ම තහවුරු කරයි.

අත්‍යවශ්‍ය ව්‍යාපාර ආධාරක ක්‍රියාවලි

දේපළ, පිරිසිදු සහ උපකරණ

- ගොඩනැගිලි, යන්ත්‍රෝපකරණ, වාහන වැනි දිගුකාලීන භෞතික වත්කම් අත්පත් කර ගැනීම, නඩත්තු කිරීම සහ බැහැර කිරීම. බොහෝ විට විශාලතම වත්කම් ආයෝජනය නියෝජනය කරයි. දුර්වල කළමනාකරණය මෙහෙයුම්වලට බාධා කළ හැකිය.
- ප්‍රධාන ක්‍රියාකාරකම - ක්ෂය වීමේ කළමනාකරණය (Depreciation):
 - එය උපකාරී වන ආදායම සමඟ වියදම ගැලපීම සඳහා වත්කමක පිරිවැය එහි ප්‍රයෝජනවත් ආයු කාලය පුරා ක්‍රමානුකූලව වෙන් කිරීමයි.

අස්පෘශ්‍ය වත්කම් (Intangible Assets)

- අර්ථ දැක්වීම: සන්නාම, පේටන්ට් බලපත්‍ර, මෘදුකාංග බලපත්‍ර, පාරිභෝගික සබඳතා වැනි භෞතික නොවන වත්කම් නිර්මාණය කිරීම, ආරක්ෂා කිරීම සහ කළමනාකරණය කිරීම.
- වටිනාකම් නිර්මාණය:
 - තරඟකාරී වාසිය: පේටන්ට් බලපත්‍ර මගින් තරඟකරුවන්ට නවෝත්පාදන භාවිතා කිරීම වළක්වයි.
 - ආදායම් උත්පාදනය: වරලත් ආදායම උත්පාදනය කිරීම සඳහා පේටන්ට් බලපත්‍රගත කළ හැකිය.

අත්‍යවශ්‍ය ව්‍යාපාර ආධාරක ක්‍රියාවලි

වැටුප් ලේඛන ක්‍රියාවලිය (Payroll)

- ආයතනයක සේවකයන් ඉටුකළ සේවය වෙනුවෙන් ඔවුන්ට හිමි වැටුප්, දීමනා සහ අනෙකුත් ප්‍රතිලාභ නිවැරදිව ගණනය කර, නීතිමය අඩුකිරීම්වලින් පසු ගෙවීම් සිදු කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි

**Thank
You**

