



අසංක භේතේගෙදර | ලපිත ගුණසිංහ



Innovation Center for Enterprise Excellence Solutions

ICEES ප්‍රකාශනයකි.

# පළිගැන්වීම

ශ්‍රී ලංකාවේ අඛණ්ඩ ආර්ථික වර්ධනයට  
උරදීම වස් දිවා රාත්‍රී වෙහෙසෙන,  
සුවහසක් කරමාන්න නිමියන්ට,  
නව ව්‍යාපාර අරඹන්නන්ට, පරිපාලකයින්ට සහ  
අධ්‍යාපනය ලබන ශිෂ්‍ය ශිෂ්‍යාවන්ට



# හැඳින්වීම

ලීන් කළමනාකරණය ජපානයේ ටොයෝටා ආයතනයේ දී ආරම්භ වන්නේ මීට වසර හත්තැවකට පමණ ඉහතදීය. ටොයෝටා ආයතනයෙන් ආරම්භ වන මෙම සංකල්පය අද වන විට ලොව පුරා සෑම රටකම පාහේ විවිධ ක්ෂේත්‍ර වල ඵලදායීතාවය වර්ධනය කරගැනීමට භාවිත කරන ප්‍රධානතම මූලෝපායයකි. ඉන්දියාව, ඉන්දුනීසියාව, විශ්වනාමය, තායිලන්තය, තායිවානය වැනි අප අසල්වැසි ආසියානු රටවල පසුගිය දශකයේ ඇතිවූ විශාල ආර්ථික වර්ධනයට හේතු වූ කාර්මික පිබිදීමේ ප්‍රධාන අවියක් වූයේ ලීන් ක්‍රමවේදයයි.

දැනට දියුණු ලෝකයේ කතා බහට ලක්වන හතරවන කාර්මික විප්ලවය, කෘතිම බුද්ධිය, ස්වයංක්‍රීයකරණය, රොබෝ තාක්ෂණය සහ දත්ත විද්‍යාව ආදී නවීන සංකල්ප, කර්මාන්තශාලාවක හෝ සේවා ස්ථානයක ප්‍රායෝගිකව ස්ථාපනය කරගැනීමට අවශ්‍ය පදනම සකසන්නේ ලීන් කළමනාකරණ ක්‍රමවේදය යි. ලීන් සංකල්ප ආශ්‍රිත ශක්තිමත් පදනමක් නොමැතිව, මෙම නවීන සංකල්ප තම ව්‍යාපාරයට ඇදා ගැනීමට යාම කාලයත් මුදලත් අපතේ යවන ආයෝජනයක් වීමට බොහෝ ඉඩ කඩ ඇත.

අප මාස් හොල්ඩින්ස් ආයතනයේ සේවය කරන අවධියේදී මෙම ලීන් සංකල්ප සහ ක්‍රමවේද පිළිබඳ ව පූර්ණ අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට හැකිවූයේ ජපානයේ සහ ඇමරිකාවේ ටොයෝටා ආයතන වල සේවය කළ, මෙම සංකල්පයේ මුල් ගුරුවරුන්ගෙන් ම අපට ඉගෙන ගැනීමට හැකිවූ නිසාය. ලීන් සංකල්ප පිළිබඳ දැනුම සහ කුසලතාව නොමසුරුව අප වෙත තිළිණ කළ අපගේ සියලුම ලීන් ගුරුවරුන් මේ මොහොතේදී ආදරයෙන් සිහිපත් කරමු. ශ්‍රී ලංකාවේ ආයතනයකට මෙවැනි දැනුම සම්භාරයක් ලබා ගැනීමට ඉතා දුරදර්ශී ව කටයුතු කළ මාස් හෝල්ඩින්ස් හි අධිපති මහේෂ් අමලීන් මහතා, අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලය සහ ගමනේදී අපට මහ පෙන්වූ සියලුම ලීන් නායකයින් අප සිහිපත් කරන්නෙහි හද පිරි කෘතඥතාවෙනි.

පසුගිය වසර දෙක තුළ අප ශ්‍රී ලංකාවේ ගුවන්, රෙදි පිළි, ඇඟලුම්, දුම්කොළ, පෝසිලේන්, අධ්‍යාපන, කෘෂිකාර්මික, ආහාර සහ තොරතුරු තාක්ෂණ ආදී විවිධ ක්ෂේත්‍රවල ලීන් සංකල්පය පුහුණු කිරීමේ සහ උපදේශන සේවාව

සැපයීමේ නිරත වීමේදී අපට පසක් වූ එක් කරුණක් වූයේ ලංකාවේ කර්මාන්ත තුළ මෙම සංකල්පවල ප්‍රායෝගික භාවිතය තුළින් අති විශාල දියුණුවක් සහ වෙනසක් ඇති කරගත හැකි බවයි.

මේ වනවිට අප ලීන් සංකල්ප හරහා මග පෙන්වූ ආයතන වලට වාර්ෂික පිරිවැය 5%-15% අතර ප්‍රමාණයකින් අඩු කර ගැනීමටත්, පාරිභෝගික තෘප්තිය පෙර නොවූ ලෙස උපරිම තලයකට ගෙන ඒමටත්, ඒ හරහා 10%-30% අතර අමතර ව්‍යාපාර වර්ධන වේගයක් ළඟා කරගැනීමටත් හැකිවිය. අප විශ්වාස කරන්නේ ලංකාවේ බොහෝ කර්මාන්තශාලාවල, සේවා ආයතනවල සහ රාජ්‍ය ආයතනවල දැනට වැයවෙන වාර්ෂික පිරිවැය 5% -15% අතර ප්‍රමාණයකින්, අමතර ආයෝජනයකින් තොරව ඉතිරි කර ගැනීමටත්, ශීඝ්‍ර වර්ධනයක් තුළින් ජාත්‍යන්තර තරගකාරී තලයට ගෙන ඒමට හැකි බවයි.

ශ්‍රී ලාංකික කර්මාන්ත හිමියන්ට, අලුතින් ව්‍යාපාර අරඹන අයට, පරිපාලනයට සම්බන්ධ පුද්ගලයන්ට සහ අනාගතය වෙනුවෙන් ව්‍යාපාරික හෝ තාක්ෂණික අධ්‍යාපනය ලබන ශිෂ්‍ය ශිෂ්‍යාවන්ට මෙම ලීන් සංකල්ප හදාරා ජාතික ඵලදායීතාවට උපරිම දායකත්වය දැක්වීමට ඇති එක් ප්‍රධානතම බාධාවක් ලෙස අප දුටුවේ මේ පිළිබඳව ලියවී ඇති බොහෝ පොතපත ඉංග්‍රීසි භාෂාවෙන් පමණක් ලියවී තිබීමය.

මෙම බාධාව අවම කරනු වස්, ශ්‍රී ලංකාවේ සෑම අස්සක මුල්ලකම සිටින ව්‍යාපාරික පාර්ශවකරුවන් හට ලීන් සංකල්ප වල ප්‍රායෝගික භාවිතය ඉතා සරලව, සිංහල බසින් ව්‍යාපාරික නව කතාවක් වශයෙන් ලබා දීමට හැකි වීම පිළිබඳව අපට ඇත්තේ ඉමහත් සතුටකි.

මෙම පොත රචනා කරන අවධියේදී අපට අනේක සහායක් හා කාලය ලබා දුන් අප දෙමාපියන්, නිලිණි සහ පුෂ්පමාලා, ආදරණීය දු දරුවන් වන යෙනාරා, සෙනාරි සහ වාතුරිය ඇතුළු පවුලේ සැමට ස්තූතිය පුද කර සිටිමු.

පොත කියවා භාෂා වැරදි නිවැරදි කර දුන් ආනන්දා ගුණසිංහ මහත්මියටත්, අන්තර්ගතය ගැන වටිනා අදහස් වලින් අප ප්‍රතිපෝෂණය කළ සරණි විජේරත්න මෙනෙවියටත් ඉසුරු විජේතුංග මහතාටත් එසේම පොතේ කවරය නිර්මාණය පිළිබඳ අපට මහ පෙන්වූ කවී රාජපක්ෂ මහත්මියටත් හද පිරි ස්තූතිය පුද කර සිටිමු.

අපගේ ලීන් මුල් ගුරුවරුන්ට කෘතඥපූර්වක උපහාරය...



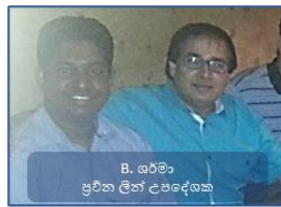
ටෝෂියෝ හොරිකිරි - සභාපති  
වොයෝවා ඉංජිනේරු ආයතනය



ජෝන් පුක් - සභාපති -  
Lean Enterprise  
Institute



කවුසුවෝ සකුරායි - උපදේශක - ලීන් නව නිෂ්පාදන  
හිටපු ප්‍රධාන ඉංජිනේරු - වොයෝවා  
ජුකෝ යටේ - ලීන් උපදේශක -  
Boeing සමාගම



B. ගර්වා  
ප්‍රධාන ලීන් උපදේශක



කොයිච් කායි  
උපදේශක - ගෙම්බා කයිසන් සංකල්පය  
හිටපු වොයෝවා කයිසන් විශේෂඥ



ජෙරිඩේ ඔස්ඩොරාන්  
උපදේශක - JIT සංකල්පය  
Lean Institute - Turkey



ටිකි සාන්  
හිටපු වොයෝවා ප්‍රධානී - ජපානය සහ ඇමරිකාව



ශ්‍රීරිපු සාන්  
උපදේශක - QCO සංකල්පය



ටෝනි වැම්බ්ලින්  
උපදේශක - ලීන් ප්‍රශ්න විසඳීම  
කෙන්ටැක් විශ්ව විද්‍යාලය - USA  
ක්‍රිට් රෙර්  
උපදේශක - BIQ සංකල්පය  
කෙන්ටැක් විශ්ව විද්‍යාලය - USA



මරිපුමොටෝ සාන්  
උපදේශක - TPM සංකල්පය

වොයෝවා කෙන්ටැක්, USA ආයතනයේ හිටපු මානව සම්පත් ප්‍රධානී-ජෝන් ඇලන්, පරිපාලන නිලධාරී-ග්‍රෙග් තොම්සන්, කලමණාකරු නිෂ්පාදන ඉන්ජිනේරු සහ තත්ත්ව ආරක්ෂණ-කාල් රික්මන් සහ කණ්ඩායම් නායක-ඩෙබ් රේමර් යන ලීන් ගුරුවරුන්ටද උපහාරය පුද කරමු.

# පටුන

නිරණය .....	1
අභියෝගය .....	12
පත්වීම .....	35
පහණුව .....	42
පසුබැම .....	133
දැක්ම .....	145
හමුව .....	164
වැඩමුණුව .....	237
ජයග්‍රහණය .....	294
ආමුණුම් .....	309





# I

## භීරූණය

“එහෙනම් ලක්ශාන් තීරණය කරල ඉවරයි අයිත් වෙනවා කියල?”

“ඔව් සංජය. මම හිතන්නෙ නෑ මේ වගේ අවස්ථාවක් ආයෙත් මට හම්බ වෙයි කියල”

“ඔයා දන්නවා දැන් මේ බිස්නස් එකේ තත්ත්වය. අවුරුදු දෙකක් තිස්සේ අපි මේකත් එක්ක ඔට්ටු වෙනවා, ඒත් තාම බැරි වුණා ලාභ ලබන්න. මම මේකෙ ණය ගෙවන්නෙ මගෙ අනිත් බිස්නස්වලින් එන ආදායමෙන්. ලක්ශාන් ව මම මේකෙ සාමාන්‍යාධිකාරී විදිහට ගෙනාවේ, නලින් ඔයාව හොඳට දන්නවා කියල නිර්දේශ කරපු නිසා. මම බලාපොරොත්තු වුණා ඔයා නලින් එක්ක එකතු වෙලා මේ බිස්නස් එක ගොඩ දමාවි කියලා.”

ලක්ශාන් බිම බලා ගත්තේ ය. කරන රැකියාවේ සිට වෙනත් රැකියාවකට යාම වරදක් නොවුණත්, මීට අවුරුදු දෙකකට පෙර තමන් සංජයට වූ පොරොන්දුව ලක්ශාන්ගේ මතකයේ පිළිඳවී දෙයි.

“සංජය බය වෙන්න එපා. මට මේ ක්ෂේත්‍රයේ අවුරුදු 18 ක අත්දැකීම් තියෙනවා. රන්වි බිස්කට් එකේම අවුරුදු 12 ක් නිෂ්පාදන අංශයේ හිටියා. මට ඔබ තුමාගෙ බිස්නස් එක අවුරුදු එක හමාරකින් ගොඩ දාන්න පුළුවන්” මීට අවුරුදු කිහිපයකට පෙර සංජයව හමු වුණු වෙලාවේ දැඩි ආත්ම විශ්වාසයකින් ප්‍රකාශ කළා ඔහුට අද වගේ මතකය.

ලක්ශාන්ව සංජයට මුණ ගැහෙන්නේ නලින් නානායක්කාර මගිනි. සංජය යනු සසිරි ව්‍යාපාර සමූහයේ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂක වරයාය. නලින් යනු සංජය සිරිවර්ධනගේ පාසල් මිතුරෙකි. රන්වි බිස්කට් ආයතනයේ වැඩ කරන කාලයේ ලක්ශාන්ගේ ප්‍රධානියා නලින් ය. නලින් රන්වි ආයතනයෙන් විශ්‍රාම ගිය පසු සංජය සමග එකතු වී සසිරි බිස්කට් ආයතනය ආරම්භ කළේ ය. ආයතනයට සම්පූර්ණ ආයෝජනය කළේ සංජය ය. අවශ්‍ය කරන තාක්ෂණික

දැනුම ලබා දුන්නේ නලින් ය. නමුත් නලින්ට ආයතනයේ කොටස් හිමි දැයි ලක්ශාන් නොදනියි.

සසිරි බිස්කට් ආයතනය ආරම්භ කරන විට එහි සාමාන්‍යාධිකාරී ලෙස ලක්ශාන් ට ආරාධනා කරන්නේ නලින් ය. ඒ දිනවල කළමනාකරුවෙකු ලෙස සේවය කළ ලක්ශාන්ට මෙය කදිම අවස්ථාවක් විය. වැටුපේ ලොකු වැඩි වීමක් නැතත් තනතුරේ ඉහළ යාමත්, තමාට රිසි සේ වැඩ කළ හැකි වීමත් නිසා ලක්ශාන් කොළඹ රත්වි ආයතනයෙන් ඉවත් වී අවිස්සාවේල්ලේ නවාතැන් ගෙන සසිරි ආයතනයට සම්බන්ධ විය.

සංජය සිරිවර්ධනට බිස්කට් පිළිබඳ ලොකු දැනුමක් නැති නිසා නිෂ්පාදන කටයුතුවලට කිසිම ඇඟිලි ගැසීමක් සිදු කළේ නැත. ව්‍යාපාරය ගොඩනැගීමේ සිට වර්ධනය කිරීම දක්වා සියලු වගකීම් නලින්ට සහ ලක්ශාන්ට පැවරිණි. නලින් ප්‍රධාන වශයෙන් බිස්කට්වල රස වට්ටෝරු සෑදීමට සහ තත්ත්ව පාලනයට නායකත්වය දුන් අතර ලක්ශාන්ට පැවරුණේ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය ක්‍රමවත් ව පවත්වා ගෙන යාමය. ඔවුන් දෙදෙනා ම බිස්කට් ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තිබූ හසළ දැනුම මත පිහිටා දැඩි ආත්ම විශ්වාසයකින් කටයුතු කළේ කෙටි කාලයකින් ම ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමේ අරමුණෙනි. ඇත්තෙන් ම කෙටි කාලයක් ඇතුළත රත්වි ආයතනයට අභියෝගයක් වීමේ සැලසුමක් ද ඔවුන් තුළ තිබුණි. එහෙත් කිසිවක් සිතූ පැතු ආකාරයට සිදු වූයේ නැත. අවුරුදු දෙකක් ගෙවී ගියත්, තවම ආයතනය ලාභ ලබන තත්ත්වයට ගෙන ඒමට හැකි වූණේ නැත. තමා දන්නා සියලු උපක්‍රම දැනටමත් භාවිත කර ඇතැයි ලක්ශාන්ට සිතූණි. සසිරි ආයතනයේ ප්‍රශ්නයට මුල මේ පළාතේ බිස්කට් අලෙවියේ අඩු බව කියා ඔහුට සිතේ. නමුත් දැන් මේ දේවල් ගැන සිතා තේරුමක් නැත. ලක්ශාන්ට ලැබුණේ තවත් බිස්කට් නිෂ්පාදන ආයතනයක සාමාන්‍යාධිකාරී තනතුරක් ම ය. කොළඹටත් ළඟය. තවදුරටත් මේ ව්‍යාපාරයත් සමග ඔට්ටු වී පලක් නැත.

“සංජය, මට ඔබතුමා කියන දේ තේරෙනවා. ඒත් දැන් මගේ පවුලේ වගකීම් වැඩි වෙලා. පොඩි එකා දැන් ඉස්කෝලේ යන නිසා වයිෆ්ට තනියම වැඩ ටික කර ගන්න අමාරුයි. ඒක නිසා තමා මම මේ තීරණය ගත්තේ. එහෙම නැත්නම් මම මේක දාල යන්නේ නෑ”

“ඔයාගෙ තීරණය ඔයාගෙ අතේ තියෙනෙ. ඒත් මේ හින්ද මම වැටුණේ ලොකු අමාරුවක.” සංජය ලක්ශාන්ගේ මුහුණ දෙස බලා ගෙන කතා කළත් ලක්ශාන් සිටියේ මේසය මත තිබුණු කැලැන්ඩරය දෙස බලා ගෙන ය.

“මට කියන්න බැහැ ලක්ශාන්ට යන්න එපා කියල. ඒත් මේ බිස්නස් එක මේ තත්වයේ තියෙන එකට ඔයත් වග කියන්න ඕන.”

“මේකයි සංජය, ඔබ තුමාට මතක ඇති මම මෙතැනට එද්දී මේකෙ මේකර් මැෂින් දෙකවත් හරියට සකසල තිබුණෙ නැහැ. පළමුවෙනි මාස කිහිපය ම ගියා යන්ත්‍ර ටික හදල කරල හරි තත්වයට බිස්කට් ටික එළියට ගන්න. අනිත් එක මෙතන වැඩ කරන සේවකයන් ටික මුල ඉදල ම පුරුදු කරල ගත්තෙන් මම.”

“ඔයා හරි ලක්ශාන්! ඒකනෙ ඔයාව මම සාමාන්‍යාධිකාරී කරල පඩියක් දීල අර ගත්තෙ. ඒක ඔයාගෙ රාජකාරියෙ කොටසක්.”

“ඒක හරි සංජය, ඒත් අපි නිෂ්පාදනය වැඩි කරන කොට විකුණුම් අංශය අළුත් ඇණවුම් ගේන්න ඕන. මම හැමදාම මාසික රැස්වීම්වල ඔය කතාව කියල තියෙනවනෙ.” තමාට ටිකක් කේන්ති ගිය බව දැනගත් ලක්ශාන් සිය වාග්විලාශය වෙනස් කළේ ය.

“මම ඔබ තුමාට පසුගිය වතාවෙන් පැහැදිලි කරන්න උත්සාහ කළේ ඒ කාරණය. මෙතන අපට එන ඇණවුම් ටික තව ටිකක් වැඩි කර ගන්න පුළුවන් නම් ලාභ ලබන්න පුළුවන්”

“ඒත් ලක්ශාන් විකුණුම් අංශය ඒගොල්ලන්ගේ ඉලක්කවලට ගිහින් තියෙනවා. මෙතන අපේ නිෂ්පාදන වියදම තමා ඉහළ ගිහින් තියෙනෙ. ඔයගොල්ලො තරම් බිස්කට් ගැන දන්නෙ නැති වුණාට බිස්නස් එකක් තේරුම්ගන්න නම් මම හොඳට දන්නවා.”

සංජය අසුනින් නැගිට ජනේලය වෙත ගියේ ය. ජනේලයට දමා තිබූ පැළලි මැත් කර මැනින් පෙනෙන සසිරි බිස්කට් ආයතනයේ ප්‍රධාන ගොඩනැගිල්ල දෙස බලා සිටියේ ය. එසේ විනාඩි තුන හතරක් ම දෙදෙනා අතර කතාවක් නොමැති නිහඬියාවක් පැවතුණි.

සසිරි බිස්කට් ව්‍යාපාරය ට තවම ලාභ ඉපයීමට නො හැකි වීමට තමා නායකත්වය දුන් නිෂ්පාදන අංශයේ ද විශාල දායකත්වයක් තිබෙන බව ලක්ශාන් දනී. තමාට රිසි සේ වැඩ කිරීමට හැකිවේය යන අදහසින් රැකියාවට පැමිණියත්, බොහෝ විට වැඩ කිරීමට සිදු වූයේ නලින්ට උචමනා හැටියට ය. ලක්ශාන්ට ප්‍රධානීන් දෙදෙනෙකුට වග කීමට සිදු විය. නලින් බොහෝ විට විවිධ අළුත් බිස්කට් වර්ග හඳුන්වා දුන්නේ ය. බිස්කට් වර්ගම දහතුනක් සසිරි ආයතනයේ නිෂ්පාදනය විය. බිස්කට් වර්ග ගණන වැඩි වෙනවාත් සමගම නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය සංකීර්ණ විය. නිෂ්පාදිත බිස්කට්වල ගුණාත්මක භාවයේ ප්‍රශ්න නිසා විශාල වශයෙන් නිෂ්පාදිත තොග ඉවත දැමීමද සිදුවිය. එමෙන්ම විවිධ වර්ගවල ඇසුරුම් සහ ක්‍රමවේදයන්හි සංකීර්ණත්වය නිසා බොහෝ සේවකයින් අතින් වැරදි අඩුපාඩු ද සිදු විය. ඊට අමතරව සැලකිය යුතු මුදලක් වියදම් කරමින් විශාල වශයෙන් අමුද්‍රව්‍ය තොග ගෙනැවිත් තබා ගත්තේ ඕනෑම වර්ගයකින් ඕනෑම වෙලාවක බිස්කට් සැපයීම හැකි වීමට ය.

ලක්ශාන් මේ පිළිබඳ ව නලින් සමග බොහෝ විට සාකච්ඡා සහ වාද විවාද සිදු කළේ ය. නලින්ට තමන් රන්වි ආයතනය හා කරට කර වැඩ කරන බවක් පෙන්වීමට අවශ්‍ය වූ නිසා, නිෂ්පාදනය කරන බිස්කට් වර්ග ගණන අඩු කිරීමට ද අකමැති විය. ඇත්තෙන්ම නිෂ්පාදන වර්ග ගණන වැඩි කිරීමට සංජය ගේ සහ විකුණුම් අංශයේ සුපුන් ගේ ද අනුමැතිය ලැබුණි. ඒ නලින්ට මෙන්ම සංජයටත් තමාගේ ව්‍යාපාරය රන්වි හා සම මට්ටමේ දුවන බව පෙන්වීමට අවශ්‍ය වීමත් විවිධ නිෂ්පාදන වර්ග තිබෙන විට අලෙවිකරණයේ දී අවදානම අඩු කර ගැනීමට හැකි වීමත් නිසාය.

විකුණුම් අංශය ඉලක්ක වලට ළඟා වෙන බව පැවසුවද, නිෂ්පාදනය කරනු ලබන බොහෝමයක් බිස්කට් වර්ග ගබඩාවේ ගොඩ ගසා තිබෙන නිසා ලක්ශාන් සිතුවේ විකුණුම් අංශයේ ප්‍රශ්නයක් තිබිය යුතු බවය. අපි නිපදවන වේගයෙන් ම වෙළඳ අංශය විකුණනවා නම් පහසුවෙන් ලාභ ඉපයිය හැකි බව නලින් ඇතුළු නිෂ්පාදන කණ්ඩායමේ අදහස විය.

“මේ බිස්නස් එක මෙහෙම දුවන්න බැහැ. මට මේ වෙනකොටත් බිස්නස් එකට ලංසුවක් ඇවිත් තියෙන්නෙ. මම මේක ගැන තීරණයක් ගන්නවා” නිහඬියාව බිඳිමින් සංජය කීවේ පිටත බලාගෙනමය.

“ලක්ශාන් දන්තවා මම බිස්නස් වලට ආවෙ පොඩි කාලෙ ඉඳල. ඉස්කෝලෙ ගිහින් ආපු ගමන්, ඒ කලිසම ම ඇදගෙන කෙළින්ම යන්න තාත්තගෙ බේකරියට. එහෙම ගිහින් මම හැමදේම ඉගෙන ගත්ත. පිටි මුට්ටක් කර ගැනුව. ඉස්කෝලෙන් එළියට ආපු ගමන් බිස්නස් එකට සම්පූර්ණයෙන් බැහැල වැඩ කළා. අද වෙද්දී, මට බේකරි හයක් තියෙනවා. දිස්ත්‍රික්ක පහක අපේ අවන්හල් තියෙනවා. ඒ හැම එකම මම ගොඩනැගුවේ ලේසියෙන් නෙවේ.”

“ඊට පස්සෙ බලංගොඩ අපේ මාමාගෙ පුතා එක්ක එකතු වෙලා තේ වලටත් අත ගැනුවා. මිනිහත් එක්ක එකතු වෙලා අන්තිමට තේ ෆැක්ටරි දෙකක් දාන තත්ත්වයට දියුණු කළා. බේකරි බිස්නස් එකයි තේ බිස්නස් එකයි තියෙන එකේ බිස්කටුක් පටන් ගන්න කියල අදහස දැම්මෙ නලින්. නලින්ව මම දන්නෙ ඉස්කෝලෙ කාලෙ ඉඳල ම තමයි. නලින් බිස්කට් හදන හැටි දැන ගන්නට ලොකුවට කළමනාකරණය දන්න කෙනෙක් නෙවෙයි. ඒක මම දන්න හින්දම තමයි නලින්ට කිව්වෙ මේක කළමනාකරණය කරන්න කෙනෙක් ව ගමු කියල. ලක්ශාන් දන්තවනෙ ඉතිරි ටික.” ලක්ශාන් හිස සෙලවීමෙන් සංජයගේ ප්‍රකාශය අනුමත කළේ ය. සියල්ල විග්‍රහයක් සේ ඔහුගේ මනසේත් විකාශනය වෙයි.

“මට ලොකු බලාපොරොත්තුවක් තිබුණා අනික් බිස්නස් දෙක වගේ මේකත් සාර්ථක වෙයි කියල. ඒත් අන්තිමට වුණේ අනික් බිස්නස්වල සල්ලිත් මේකට දාන්න වුණ එක. ඒ මදිවට මගෙ කාලයත් සැහෙන්න විනාස වුණා.” නැවතත් නිහැඬියාවක් ඇති විය.

“මට මේ කෙහෙල්මළ පටන් ගන්නෙ නැත්තන් අපූරුවට මගේ අවන්හල් ටික ව්‍යාප්ත කරන්න තිබුණා.” සංජයට තරඟ ගොස් ඇති බව ලක්ශාන්ට ඔහුගේ මුහුණින් වැටහුණි. සංජයට සාමාන්‍යයෙන් තරඟ නො ගියත් තරඟ ගිය විට සියල්ල උඩු යටිකුරු වෙයි.

“නලින් මට තමුත් ගැන විශ්වාසය ඇති කරපු නිසා තමා මම තමුත්ව වැඩට ගත්තෙ. අන්තිමට අවුරුදු දෙකක් නාස්ති කරල දැන් මේක දාල යනවා” සංජය සාක්කුවෙන් ජංගම දුරකථනය අතට ගත්තේ ය.

“මේක මට ඔයත් එක්ක විතරක් කතා කරල වැඩක් නැහැ. නලින්වත් මෙතැනට ගෙනන්න ඕන.” සංජය දුරකථනය කණේ තියා ගෙන සිටියත්

අනික් පසින් පිළිතුරක් ලැබෙන බවක් නො පෙනේ. ඔහු නැවතත් ඇමතුමක් ලබා ගත්තේය. විනාඩියක් පමණ ගත වූ මුත් ප්‍රතිචාරයක් නැත.

නලින් අද තමා සංජය හමු වීමට එන බව දන්නා නිසා, සීතා මනාම දුරකථනයට පිළිතුරු නො දෙනවා විය හැකි බව ලක්ශාන් සිතුවේය.

“නලින් ෆෝන් එක ගන්නෙ නැහැ.” තම දුරකථනය මේසය මතට දැමූ සංජය නැවත කතා කළේ ය.

“මට තමුත් එක්ක තව දුරටත් කතා කරල වැඩක් නැහැ. දැන් යන්න පුළුවන්”

ලක්ශාන්ට මෙය මහත් සහනයකි. ඒත් සංජයව තරහ කර ගැනීමත් ඇඟට ගුණ නැත. මක්නිසාද යත් බිස්කට් සහ බේකරි ක්ෂේත්‍රයේ සංජයට බොහෝ ඇදුනුම් කම් ඇත. ලක්ශාන් සසිරි ආයතනයෙන් පිටවුවද යන්නේ බිස්කට් නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයට ම ය. සංජයව සමනය කර ගෙන තියා ගැනීම කොහොමත් අනාගතයට හොදය.

“සංජය මම සති දෙකක් ඇතුළත මං වෙනුවට එන කෙනා ව පුහුණු කරල දෙන්නම්”

“මේ..මේ.., දැන් තව කට්ටිය පුරුදු කර කර ඉන්න වෙලාවක් මට නැහැ. මම කරන්නෙ මොකක්ද කියල මම දන්නවා. ඔයාට දැන් යන්න පුළුවන්. ආයෙන් එන්න ඕන නැහැ.” සංජය ලක්ශාන්ගේ මුහුණ දෙස බලා ගෙන පවසා නැවත ජනේලය දෙසට හැරුණේ ය.

“හොදයි එහෙනම් සංජය” ලක්ශාන් සංජය සමඟ අතට අත දීමට සැරසුනත්, සංජය ජනේලයෙන් පිටත බලා ගෙන සිටිය නිසා එම අදහස අතහැර දැමීමේය.

සංජයට ලක්ශාන් ගැන ඇති වූයේ දැඩි කලකිරීමක් සහිත කේන්තියකි. අවුරුදු දෙකකට පෙර මෙම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළේ ඔවුන් පිළිබඳ දැඩි විශ්වාසයකිනි. ව්‍යාපාරය පටන් ගැනීමට විශාල ණයක් ලබා ගත්තේ බැංකුව සමග සංජය ගේ තුඩු දැඩි හිතවත්කම නිසාමයි. ඉන්දියාවෙන් අළුත් යන්ත්‍ර දෙකක් ගෙන්වා ගැනීමට මූලික වූයේද ලක්ශාන් සහ නලිත්ය. ඒ රන්වි

ආයතනයට යන්ත්‍ර සපයන්නෙකුගේ මාර්ගයෙනි. යන්ත්‍ර බැලීමට සංජය ඉන්දියාවට ගියේ ලක්ශාන් සහ නලින් සමඟ ය. ඒ ඔවුන් රන්වි ආයතනයේ වැඩ කරන කාලයේ දීමය. එම ගමනේ දී තුන්දෙනා සමඟ අනාගත ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කළේ ඉමහත් බලාපොරොත්තු ඇතුළු ව.

සංජය මේ ව්‍යාපාරය සඳහා ම ඉඩමක් සින්තක්කර මිළදී ගත්තේ අවිස්සාවේලේලෙනි. කොළඹට ළඟ නිසාත්, ඉඩම් වල මිලෙහි යම් අඩුවක් තිබූ නිසාත්, එම තීරණය හොඳ එකක් යැයි සියල්ලෝ ම සිතුවෝ ය. ඉඩම මිළ දී ගැනීමේ සිට ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම දක්වා සියල්ල සැලැස්මේ විදිහට සිදු වුණත්, ප්‍රශ්න ඇති වෙන්නට ගත්තේ ඉන්දියාවෙන් ගෙනා යන්ත්‍ර එකලස් කිරීමට යාමේදීය. යන්ත්‍රවල හිතුවාට වඩා අඩුපාඩු විය. ඉන්දියාවෙන් කිහිප වරක් ම තාක්ෂණ නිලධාරීන් ගෙන්වීමට ද සිදු විය. මේ හේතු නිසා ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම මාස කිහිපයකින් ම කල් ගියේය. සසිරි ව්‍යාපාරය මීට අවුරුදු දෙකකට පෙර නිෂ්පාදන ආරම්භ කරන තෙක් ම ලක්ශාන් රන්වි ආයතනයේ වැඩ කළේ ය. නලින් ඒ වන විටත් රන්වි ආයතනයෙන් විශ්‍රාම ගෙන සිටියේ ය. ආයතනය ගොඩ නැගීම, යන්ත්‍ර ගෙන්වීම ආදියට ලක්ශාන් සහභාගී වූයේ නිවාඩු දිනවල සහ සති අන්තවලය. සංජයට මේ පිළිබඳ යම් නො රිස්සුමක් තිබුණි. තමා සමඟ වැඩ කිරීමට පැමිණෙනවා නම් ලක්ශාන් රන්වි ආයතනයෙන් ඉවත් විය යුතු බව සංජයගේ මතය විය. නලින් සංජයට පැවසූයේ ලක්ශාන් වගේ වෙනත් ආදායමක් නැති කෙනෙක් එව්වර ලොකු අවදානමක් නොගන්නා එක සාධාරණ බවය.

“මේකනෙ සංජය. ගොඩක් පුද්ගලික ආයතන වල වැඩ කරන අය අනුගමනය කරන්නෙ කුඩැල්ලා තියරිය. කුඩැල්ල තමන් ඉන්න තැන අතහරින්නෙ හැමවෙලේම තවත් තැනක් අල්ල ගෙන.”

සංජයට මේ පිළිබඳ තිබුණේ වෙනත් අදහසකි. ඔහු හැම විටම සිතුවේ දියුණු වීමට නම් අවදානමක් ගත යුතු බවයි. මෙතෙක් කල් ජීවිතයේ ඔහු ලැබූ සෑම සාර්ථකත්වයක් පිටුපසම ඔහු යම් අවදානමක් ගෙන තිබුණි. සමහර වෙලාවට ඔහු තම සිටින අත්තෙන් පනින්නේ ගොඩක් ඇතින් ඇති අත්තකට ය. ඒ වැටුණොත් වැටෙද්දෙන් කියාය. නමුත් එසේ වැටුණු අවස්ථාවලට වඩා ඇත්තේ කෙසේ හෝ ඉහළ අත්තක් අල්ලා ගත් අවස්ථා ය.

“හැබැයි නලින්, හැමෝම කුඩැල්ලො වගේ නැහැ. වඳුරො වගේ කට්ටියක් ඉන්නවා”

“ඒ කීව්වේ?”

“වඳුරො ලොකු අකුවලට යන්නෙ අනිත් අත්ත අල්ල ගෙන මේ අත්ත අත ඇරල නෙවේ. කෙලින්ම මේ අත්තෙන් අනිත් අත්තට පැනල. ඒක තමා කුඩැල්ල හෙමිටත් වඳුර වේගයෙනුත් තමන්ගෙ ගමන යන්නෙ”

තමා එදා නලින්ට කියූ දේ නිවැරදි ය. තමා ලක්ශාන්ව රැකියාවට ගැනීමට පෙර තව දුරටත් හිතන්නට තිබුණේ යැයි සංජය කල්පනා කළේ ය. ලක්ශාන් අවදානමක් ගෙන යම් ඉලක්කයක් කරා ලඟාවීමට වෙර දරණ පුද්ගලයෙකු නොවේ. මෙවැනි නව ව්‍යාපාරයක් සඳහා මුල් අවුරුදු කිහිපයේ අවදානමක් ගෙන සිය කර්තව්‍ය වෙනුවෙන් කැපවෙන පුද්ගලයෙකු බඳවාගත යුතුව තිබුණේයයි සංජයට සිතූණි. මෙම සිතිවිල්ලත් සමඟ සංජය ගේ සිතේ යම් පසුතැවීමක් ඇතිවිය.

තමා කුඩා කළ තම පියාගේ බේකරිය දියුණු කිරීමට මහන්සි වූණ අයුරු සංජයට සිහි විය. තාත්තාගේ බේකරිය තිබුණේ වේයන්ගොඩය. මුලින් සේවකයින් කිහිප දෙනෙකු පමණක් වැඩ කළ බේකරිය, සේවකයින් තිහක් වැඩ කරන තත්ත්වයට දියුණු කළේ සංජයගේත් පියාගේත් මහන්සියෙනි. ටවුමේ පොඩියට පටන් ගත් අවන්හලද ටිකෙන් ටික දියුණු විය. ඉන්පසු අවන්හල් ජාලය ක්‍රමයෙන් වේයන්ගොඩ නගරයේත් පසුව අනෙක් නගරවලත් ව්‍යාප්ත කළේ ය. මුලදී නිදා ගන්නා කාලය හැර අනිත් හැම විනාඩියක් ම සංජය වැය කළේ ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් ය.

සංජය තමන්ට පහළින් විශ්වාසවන්ත සහ හොඳ නායකත්වයක් ඇති සේවකයින් රැසක් බිහි කළේ ය. පසු කාලයක දී සංජය වෙනුවෙන් අවශ්‍ය තීරණ ඔවුහු ම ගනු ලැබුවෝ ය. තමාගේ බේකරි සහ අවන්හල් වල වැඩ කරන සම්මත ක්‍රමවේදයක් සකස් කර ගැනීමට ඔවුන්ට හැකි විය. ඉන් පසුව අලුතින් බේකරියක් හෝ අවන්හලක් අරඹන විට මෙම සම්මත ක්‍රමවේදය භාවිතා වන සේ වැඩ පිළිවල සකස් කළේ ය. ඒ සමගම ව්‍යාපාරය ඉතා ක්‍රමවත් ව ගලා ගිය අතර සංජයට වෙනත් ව්‍යාපාර වෙනුවෙන් සිත යෙදවීමට කාලය ඉතිරි විය.



ඉන් පසු සංජය අත ගැහුවේ තේ ව්‍යාපාරයට ය. ඒ බලංගොඩ සිටින තමන්ගේ මාමාගෙ පුතා සුරංගත් සමඟයි. ඒ වන විටත් සුරංග අක්කර දෙකක තේ වත්තක් නඩත්තු කළ අතර ඔහුගේ ඉඩමට යාබදව තවත් අක්කර පහක පමණ කොටසක් විකිණීමට යන බව සංජයට දැන්වීමත් සමග එයට ද ආයෝජනය කිරීමට සංජය සිතුවේ ය.

“අයිසෙ වැඩේ හරියට කළොත් හොඳ ලාභයක් ගන්න පුළුවන්. වෙලාවට පොහොර ටික දාල, තණකොළ ටික ගලවල, දළ ටික කඩන්න පුළුවන් නම් ප්‍රශ්නයක් නැහැ. මම කොහොමත් මේකට ඇරිල ඉන්න නිසා මට ඕක බලන්න පුළුවන්. මේ අක්කර පහ නියම ඉඩම. වතුර එහෙමත් තියෙනවා.”

සුරංග පැවසූ අයුරු ම ඔහු තමන්ගේ සම්පූර්ණ කාලය මේ සඳහා මිඩංගු කළේ ය. සංජය සති දෙක තුනකට වරක් වත්තට ගොස් දින කිහිපයක් එහි ගත කිරීම පුරුද්දක් කර ගත්තේ ය. ටික කාලයකින් සංජයට ද තේ කර්මාන්තය හුරු විය.

“අයිසෙ, හැටන්වල මම අඳුරන යාළුවෙක් ගෙ තේ ෆැක්ටරියක් තියෙනවා. මිනිහ විකුණන්න කෙනෙක් හොයනවා. මොකද කියන්නෙ අර ගෙන කරමු ද?”

මේ වන විට තේ පිළිබඳ යම් පළපුරුද්දක් තිබෙන සංජය, ඒ යෝජනාවට කැමති විය. බැංකුවෙන් ණයක් නොගෙන ම ආයෝජනය කිරීමට මුදල් ඒ වන විට සංජය ළඟ තිබුණේ ය. තමාට ම කියා තේ ෆැක්ටරියක් තිබුණොත් එම තේ වෙන්දේසියට යවන්නත්, තවත් කොටසක් තමාගේ අවන්හල් ජාලය හරහා ප්‍රාදේශීය ව විකුණන්නත් හැකි බව ඔහුට වැටහුණි. එදා ඔහු ගත් ඒ තීරණය නිවැරදි බව තේරෙන්නේ මේ වන විට පළමු තේ ෆැක්ටරියේ ලාභයෙන් තවත් තේ ෆැක්ටරියක් සමග අක්කර තිහක් පමණ මිල දී ගැනීමටත් හැකි වීමෙනි.

මේ සියලු අත්දැකීම් සමග තමන්ගේ බිස්කට් ව්‍යාපාරයට අත්වූ ඉරණම පිළිබඳ සංජයට දැඩි කනස්සල්ලක් ඇති විය.

“බිස්නස් එකක් කියන්නෙ හරියට ළමයෙක් හදනවා වගේ”

සංජයගේ පියා ඒ දවස් වල කියනවා මතකය. ඒ කතාව ඇත්තක් බව සංජයට සිහි වුණේ ඔහුට පළවෙනි දරුවා ලැබුණ පසුයි. දරුවා බිහිවුණ පළවෙනි

දිනයේ සිටම සංජයගේත් බිරිඳ ප්‍රියන්තිගේත් දින වරියාව සම්පූර්ණයෙන් වෙනස් විය. දෙදෙනාගෙන් එක් අයකුගේ කාලය තනිකරම දරුවා වෙනුවෙන් යෙදවීමට අවශ්‍ය විය. ප්‍රියන්තිගේ අම්මා ඒ දිනවල ළඟ නොසිටියේ නම් සංජයට කෙසේ වත් බේකරියේ වැඩ කර ගැනීමට හැකි වෙන්නේ නැත.

ඇත්තටම බේකරියේත් තේ ව්‍යාපාරයේත් සාර්ථකත්වයට හේතුව තමන් දරුවෙකුට වගේ ව්‍යාපාරයට අවධානය යොමු කිරීම බව සංජයට වැටහුණි. තේ ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් සුරංග තමාටත් වඩා කැප කිරීමක් කළේ ය. නමුත් තමා අලුතින් පටන් ගත් බිස්කට් ව්‍යාපාරයට එතරම් කාලයක් මනසින් හෝ ක්‍රියාවෙන් නොයෙදූ බව සංජයට සිහි විය.

“මම නලින් සහ ලක්ශාන් ගැන විශ්වාසය තිබ්බ වැඩියි. මම හිතුවේ මුදල් යෙදවීමට පස්සේ ඒ දෙන්න ඔක්කොම හරියට කරයි කියල. දැන් තමා තේරෙන්නෙ ලක්ශාන්ට මේක තව එක පොබ් එකක් විතරයි කියල. බිස්කට් එකක රෙසෙපි හදන්න නලින්ට වඩා වැඩ කාරයෙක් නැති උනත්, ව්‍යාපාරයක් පාලනය සහ දියුණු කිරීමට මිනිහට ලොකු හැකියාවක් නැහැ. දැනුම තිබ්බාටමදි. බිස්නස් කියන දේ ඇහේ තියෙන්නත් ඕන.” සංජය හිතුවේ ය.

කලින් ව්‍යාපාර වලට කාලය වැය කළා සේ තමන් සසිරි බිස්කට් සඳහා කාලය වැය නොකිරීමෙන් සිදුවූ ලොකුම අඩුපාඩුව ව්‍යාපාරය ගැන හොඳින් දැන ගැනීමට තිබූ අවස්ථාව ගිලිහී යාමය. තමාට අළුත් දෙයක් වූ තේ ව්‍යාපාරය ගැන ඔහු හොඳින් ඉගෙන ගත්තේ තේ වත්තේ සහ ෆැක්ටරියේ ඇවිදීමත් සුරංග මෙන්ම අනික් අය සමග කාලය ගත කළ නිසාය. සසිරි බිස්කට්වල දැනුම තිබුණේ ලක්ශාන් සහ නලින් සමඟය. දැන් ලක්ශාන් නැත. නලින් තමාව හැර නොගියත් ඔහු දෙයක් යමෙකුට කියා දෙන කෙනෙක් නෙවේ. ඔහුගේ දැනුම තව කෙනෙකුට ගියොත් ඔහුගේ රැකියාව අනතුරේ බව ඔහු සිතයි.

අලුතින් කෙනෙක් රැකියාවට බඳවා ගෙන ව්‍යාපාරය ඉදිරියට ගෙන ගියත් දැන් පවතින තත්වයෙන් ගොඩ ඒමට තව වසර කිහිපයක් වත් ගත වෙනු ඇත. අවුරුදු දෙකක් තිස්සේ පාඩු ලැබූ ව්‍යාපාරය, තවදුරටත් පාඩු පිට වසර

ගණනාවක් පවත්වා ගෙන යන එක කොහෙන්ම හිතකර නොවේ. සංජය තමාගේ දුරකථනය ගෙන ඇමතුමක් ලබා ගත්තේ ය.

“හෙලෝ, මිස්ටර් ශාබ්දීන්. මම සංජය”

“ඔව්. ඔව් සසිරි එකේ සංජය තමයි.”

“හොදයි හොදයි. හොදින් ඉන්නවා. මම ගත්තේ ශාබ්දීන්..., ඔයා එදා මගේ ව්‍යාපාරය මිලට ගන්න කැමතියි කියපු එක ගැන තව දුරටත් කතා කරන්න. මම කැමතියි ඒ කතා බහ දිගටම ගෙනියන්න.”

“හරි එහෙනම් ලබන සතියේ හම්බවෙලාම කතා කරමු”

ශාබ්දීන් සසිරි ව්‍යාපාරය මිලදී ගැනීමට කැමති බව ප්‍රකාශ කළේ මීට මාස කිහිපයකට පෙරය. නමුත් ඒ දින වල සංජය හිතුවේ කෙසේ හෝ ව්‍යාපාරය ගොඩ දැමීමට ය. නමුත් දැන් තත්ත්වය වෙනස් ය. සංජය කල්පනා කළේ බැංකු ණය ශාබ්දීන්ට ගෙවන ලෙස සකසා ඉඩමට සහ ගොඩනැගිල්ලට සරිලන මුදලක් ඔහුගෙන් ලබා ගැනීමට ය. ශාබ්දීන් මේ වන විටත් බිස්කට් කර්මාන්තශාලාවක හිමි කරුවෙක් නිසා ඔහු මෙම ව්‍යාපාරයත් සාර්ථක කරනු ඇත. සංජයගේ හිතේ යම් කනස්සල්ලක් තිබුණත් දැන් කළ හැකි යමක් නැත. එමනිසා හොදම තීරණය මේ යැයි සලකා ඔහු හිත හදා ගත්තේ ය.

# 2

## අභියෝගය

සංජය පසු දිනම සසිරි ව්‍යාපාරයේ ඉහළ කළමනාකාරිත්වය රැස්වීමකට කැඳවීය. ඒ සඳහා තත්ත්ව ආරක්ෂණ සහ නව නිෂ්පාදන අංශයෙන් නලින් නානායක්කාරත්, විකුණුම් අංශයෙන් සුපුන් සපරමාදුත්, මුදල් අංශයෙන් ජයන්ත වීරසේකරත්, මානව සම්පත් අංශයෙන් ගිහානි සුරවීරත්, නිෂ්පාදන අංශයෙන් ලක්ශාන් වෙනුවට රමේෂ් තිලකරත්නත් සහභාගී වූහ.

“සුබ උදෑසනක් වේවා හැමෝටම. මම හිතනවා ඔයගොල්ලො සමහර විට දන්නවා ඇති ඇයි අපි අද හම්බ වෙන්නෙ කියල. මේ බිස්නස් එක පසුගිය අවුරුදු දෙකේ ම අපට ලාභ ලබන්න බැරි වුණා. ඒක අපි එක්කෙනෙක්ගෙ වරදක් නෙවෙ, මම හිතනවා අපි හැමෝම ඒකට වග කියන්න ඕන කියල” සංජය සියල්ලන්ගේ ම මුහුණු දෙස බැලීය. සියල්ලෝ ම පාහේ සංජයගේ ඇස් මග හැරියෝ ය. නමුත් රමේෂ් පමණක් සංජය දෙස බලා ගෙන සිටියේ ය. රමේෂ්ට මේ සියල්ල අළුත් අත්දැකීමක් විය. ඔහු මෙවැනි ප්‍රධාන රැස්වීමකට සහභාගී වෙන්නේ පළමු වතාවටය.

“මම පහුගිය මාස කිහිපයේ ම ඔයගොල්ලන්ගෙන් ඉල්ලුවා මේ බිස්නස් එක ලාභ ලබන තත්ත්වයට ගේන්න කියල. නමුත් ඒ ඉලක්කයට යන්න බැරි වුණා. සමහරු ඉලක්කය පැත්තක තියල රස්සාවෙනුත් අයිත් වුණා. කොහොම හරි දැන් මේ බිස්නස් එක මේ විදිහට ගෙනියන එක ලොකු බරක් වෙලා තියෙන්නෙ. ඔයගොල්ලො දන්නවා ඇති මේකට ගත්ත ණය වාරික ගෙවන්නෙ මගේ අනිත් ව්‍යාපාරවල එන ආදායමෙන්. එහෙම බිස්නස් එකක් කරන එක ආයෝජකයෙක් විදිහට මට කිසිම තේරුමක් තියෙන දෙයක් නෙවේ.”

“ඒ නිසා මම තීරණය කළා සසිරි බිස්කට් ව්‍යාපාරය විකුණල දාන්න.” සියලු දෙනාම පුදුමයෙන් මෙන් සංජය දෙස බැලූහ. මෙම තීරණය කුමන වෙලාවක හෝ ප්‍රකාශ වන බව දැන ගත්තත් මෙය සංජයගේ මුවින් පිටවීම සියල්ලන් ම සසල කරවන කරුණක් විය.

“ඔයගොල්ලන්ගේ රස්සාවලට ප්‍රශ්නයක් නොවන විදිහට තමා මම ගිවිසුම හදන්න. ඒ නිසා රැකියා ගැන බය වෙන්න ඕන නැහැ. හැබැයි අළුත් කළමනාකාරිත්වයක් එක්ක වැඩ කරන්න ඔයාලාට සිද්ධ වෙනවා. ඒකට දැන්ම ඉඳල හැඩ ගැහෙන්න”

“බොහෝ විට තව මාස දෙක තුනක් ඇතුළත ගනුදෙනුව සිදු වෙයි. එතකන් ඔයගොල්ලො පුරුදු විදිහට වැඩ කර ගෙන යන්න. මේ ගැන අනික් අයට දැන්ම කියන්න එපා. අපි ඔක්කොම සේවකයෝ කැඳවල මේ ගැන හරියට දැනුම් දෙන්න ඕන.”

“හරි එහෙනම් යන්න පුළුවන් කට්ටියට. ගිහානි යි ජයන්ත යි පොඩ්ඩක් ඉන්න”.

රැස්වීම විනාඩි දහයකින් පමණ නිමා විය. රමේෂ් ඇතුලු අනෙක් අය කාමරයෙන් පිටතට පැමිණියේ ප්‍රශ්න දාහක් ඔලුවේ රඳවා ගෙන ය.

“මව. සුපුන්, දැන් මොකද වෙන්නේ” රමේෂ් ඇසුවේ කොර්ඩෝවේ ඇවිද ගෙන යන ගමන් ය.

“ඒක තමා මව, මම නම් බැලුවේ වෙන ජොබ් එකක් හොයා ගන්න කියල”  
“යමුද තේ එකක් බොන්න” රමේෂ් ඇසුවේ ය

“යමු” දෙදෙනා ම කළමනාකාරිත්වය සඳහා වෙන් කර තිබූ විවේක කාමරය වෙත ගියෝ ය. එහි කවුරුන් නො සිටියේ තවමත් උදේ නිසා විය යුතු ය.

“මම කලින් ආයතනයෙන් අයින් වෙලා ඇවිත් තාම මාස හයක් වත් ගියේ නෑ. කවුද හිතුවේ මෙහෙම වෙයි කියල” රමේෂ් කීවේ විදුලි කේතලයට කරාමයෙන් වතුර පුරවන ගමන් ය.

“මේ තියෙන තත්ත්වය යටතේ වෙන ජොබ් එකක් හොයන එකක් ලේසි නැහැ මව. අනිත් එක මට හිතෙනවා මේ බිස්නස් එක ගොඩ දාන්න පුළුවන් කියල” රමේෂ් කේතලය විදුලියට සම්බන්ධ කළේ ය.

“උඹට පිස්සු මවං. ලක්ශානුත් මේක දාල ගියෙ කර ගන්න බැරි හින්දනෙ” සුපුන් කීවේ රමේෂ් කී දේ වැඩි ගණනකට නොගෙනය.

“නෑ මවං මම වගකීමක් ඇතුව කියන්නෙ. දැන් මට කියපං, උඹල විකුණුම් අංශයෙන් මාසයකට කොච්චර විතර විකුණනවා ද කියල?”

“විකුණුම් වල ලොකු ප්‍රශ්නයක් නෑ. දැනට හැදිල තියෙන වෙළඳපොළ තියෙනවනෙ. ඒක නිසා හොඳට බිස්නස් යනව. අනික මවං, අපේ බිස්කට් වල රසට මිනිස්සු කැමතියි. අපේ ‘වොකෝ ඩීලයිට්’ බිස්කට් එක එහෙම නම කියල ම ලු සමහර අය කඩවල් වලින් ඉල්ලන්නෙ. ඒ අතින් නම් නලින් සෑහෙන වැඩකාරයා. නලින් ගෙ රෙසිපි වලට ගහන්න බෑ රන්වි එකටවත්” සුපුන් කීවේ ඉහළ රාක්කයෙන් කෝප්ප දෙකක් ඉවතට ගනිමිනි.

“හරි මට කියපං, කොච්චර විතර මාසයකට විකිණෙනවා ද කියල?”

“පසුගිය මාසෙට අපි රුපියල් මිලියන හතක විතර විකුණුම් කළා. හරියටම ගාන මතක නෑහැ”

“තව වැඩිපුර විකුණන්න බැරි ද?”

“පුළුවන් මවං. ඔය ගාන ආවෙන් ෆැක්ටරිය උපරිමයෙන් දුවල අතිකාලත් කරල. මම ‘නෙක්ස්සිට්’ සුපර්මාකට් එක එක්කත් කතා කර ගෙන යනවා. ඒක ගොඩ ගියොත් අපිට වෙන ෆැක්ටරි වලට ඇණවුම් දීල හරි නිෂ්පාදනය කර ගන්න පුළුවන්. ඒ වගේ තව ගොඩක් ඇණවුම් ගේන්න අවස්ථා තියෙනවා. මෙව්වර විකිණෙද්දී බිස්නස් පාඩුයි කියන එක ලොකු ප්‍රශ්නයක්. සංජය අතින් දාල තමා ණය ටික ගෙවන්නෙ.”

“ඒක තමයි සුපුන් මමත් කියන්නෙ. මම මේකෙ වැඩට ආපු දවසෙ ම තේරුණා මාර විදිහට දියුණු කරන්න පුළුවන් තැන් ගොඩක් තියෙනවා කියල. මම කලින් ආයතනයේ වැඩ කරද්දී, එහෙ අනුගමනය කරපු ක්‍රමවේදයක් තිබුණා ‘ලීන් මැනේජමන්ට්’ (lean management) කියල. ඒ හරහා, අපිව පුරුදු කළා අපේ ක්‍රියාවලිවල තියෙන නාස්ති හඳුනා ගෙන ඒව නැති කරන විදිහ ගැන. ඇත්තටම මවං, කලින් ආයතනයේ ක්‍රියාවලි සෑහෙන දියුණු කළා ඒ විදිහට” රමේෂ් කීවේ කෝප්පයට උණු වතුර වත් කරමින් ය.

“මොනවද උඹ දැකපු නාස්ති අපේ සසිරි එකේ”

“එකක් නෙවේ මවං, සිය ගණනක් කියන්න පුළුවන්. දැන් බලපං, අපේ ක්‍රියාවලියේ නියෙන අඩුපාඩු හින්දා බිස්කට් හදන්න කලින්, හදන අතරතුර, හදල ඉවර වුණාට පස්සේ කොච්චරක් අහක දානවද කියල. ඒ විතරද, අපි කොච්චර තොග නියාගෙන ඉන්නවද කියල බලන්න. ගබඩාව පිරෙන්න පිටි මුට්ට. කුල් රුමි දෙකේ ම මාගරින් පුරවල, එක එක අංශ වල මේස අස්සෙන් බිස්කට් බිත්. නිෂ්පාදන අංශයේ මිනිස්සු ඇවිදින්නෙ වැට්ච්ච බිස්කට්වලට පයින් ගහහ. බිස්කට් මේකර් මැෂින් දෙක දුවනවට දුවනවා. මැෂිම පිට්ටලින් වැහිල නියෙන්නෙ. ඔබන බොත්තම් ටික විතරයි ජේන්න නියෙන්නෙ. කවදාවත් කිසිම ඇණවුමක් ඉවර වෙන කල් දුවන්න බෑ, මැෂිම නවතිනවා. ඊට පස්සේ සුසන්නය ඇවිල්ල කොහොම හරි අටවල දෙනවා, හැබැයි ඊළඟ ඇණවුම ට තව ප්‍රශ්නයක්. ඇසුරුම් අංශයේ වැඩ කරන අය ඉන්නවා ඔක්කොම 15 ක් විතර. හැබැයි ගොඩක් වෙලාවට පහක් හයක් බලාගෙන ඉන්නවා වැඩ එනකල්.”

“ඉතින් රමේෂ් අපි හිතාගෙන ඉන්නෙ ෆැක්ටරිය උපරිම ධාරිතාවෙන් දුවනවා කියල. ලක්ශාන් දීල නියෙන ධාරිතාවට තමා අපි විකුණුම් සැලසුම් කරන්නෙ. සමහර වෙලාවට එන ඇණවුම් ටිකක් පරක්කු කරනවා හදන්න ඉඩ මදි කියල” සුපුන් පැවසුයේ උණු වතුර දැමූ කෝප්ප වලට තේ බැග් දෙකක් දමමින් ය.

“මට විශ්වාසයෙන් කියන්න පුළුවන් මේ ෆැක්ටරියේ ධාරිතාව කිසිම අමතර ආයෝජනයක් නැතිව සියට තිහකින් වැඩි කරන්න පුළුවන් කියල.”

“නිෂ්පාදනය සියට තිහකින් වැඩි කළොත් ඒ ටික විකුණන එක අපිට ලේසියෙන් ම කරන්න පුළුවන්. අපේ බිස්කට් වලට හොඳ ඉල්ලුමක් නියෙනවා වෙළඳපොළේ.”

“උඹට සිති හැඳි කියක් දාන්නද?” රමේෂ් ඇසුවේ සිති බෝතලය විවර කරමිනි.

“එකක් දාපං. සිති බොන එක අඩු කලා”

“මව. උඹට බැරිද ලොක්කාට ගිහින් ඔය කතාව කියන්න. ඔය ලීන් ද මොකක්ද කියන ක්‍රමවේදයෙන් සියට තිහක් ධාරිතාව වැඩි කරන්න උඹට පුළුවන් කියල” සුපුන් රමේෂ්ගෙන් විමසුවේ තේ කෝප්පය තොල ගාන ගමන් ය.

“අප්පා මව. සීනි මදි. කොච්චර හිතුවත් සීනි අඩුවෙන් බොනවා කියල තේ එක කටේ තියද්දී සීනි ඕන වෙනවා” කියමින් සුපුන් තව සීනි හැදි දෙකක් ම දමා කළුවම් කළේ “පුළුවන් කාලෙ හොඳට කාල බිල ඉන්න ඕන” කියමිනි.

“ඉතිං බන්, ලොක්ක මාව හරියට දන්නෙත් නැතුව ඕකට කැමති වෙයිද” රමේෂ් ඇසුවේ කුතුහලයෙනි.

“දැන් මව. නඟයට උඩින් වතුර ගිහින් තියෙන්නෙ. ඕක ගිහින් කියල බලපං. සමහර විට ලොක්කගෙ හිත වෙනස් වෙන්න පුළුවන්” සුපුන් කීවේ ය.

“මේ මට යන්න ඕන. වෙළඳ නියෝජිතයෝ කීප දෙනෙකුට කතා කරන්න තියෙනවා.” කියමින් තේ කෝප්පයත් අතැතිව සුපුන් විවේක කාමරයෙන් පිටතට පැමිණියේ ය.

“ආ මතක ඇතිවම යන්න කලින් මූල්‍ය අංශයේ ජයන්ත අයියව හම්බ වෙලා කතාව කියල බලපං. එයා උඹට ඉලක්කම් ටික දෙයි. ඒ ටිකත් අර ගෙන ලොක්ක ළඟට ගියොත් නම්ම ගන්න පුළුවන් වෙයි. එහෙනම් අපි ගියා.”

රමේෂ් කෙළින්ම ගියේ මූල්‍ය අංශයේ ජයන්ත සෙනෙවිරත්න ළඟට ය. ඔහු සිය ආසනයේ සිටියේ නැත. ‘සංජය එක්ක කතාව තවම ඉවර නැතිව ඇති, පස්සෙ එනවා’ කියා සිතා රමේෂ් හැරෙනවාත් සමගම ජයන්ත පැමිණියේ ය.

“ආ රමේෂ්, මොකද මේ පැන්නෙ” කියා ගෙන ම ජයන්ත තම අසුන වෙත ගියේ ය.

“ජයන්ත, මට පොඩ්ඩක් කතා කරන්න පුලුවන්ද?”

“ඔව් මොනවද දැන ගන්න තියෙන්නෙ?”



“ජයන්ත, අපිට සසිරි එකේ නිෂ්පාදන වියදම කොච්චර අඩු කරන්න ඕනෙ ද ලාභ ලබන්න?”

රමේෂ් දෙස මද වෙලාවක් බලා සිටි ජයන්ත, “දැන් නම් ඕකට පරක්කු වැඩියි රමේෂ්. පසුගිය අවුරුදු දෙකේ ම අපි ඔක්කොම උත්සහ කළා. ඒත් ලොකු ප්‍රගතියක් තිබුණෙ නැහැ”

“ඔයගොල්ලො මොන වගේ දේවල් ද කළේ?” ජයන්ත නැවතත් රමේෂ් දෙස බැලුවේ ය. ජයන්තට රමේෂ් පිළිබඳ යම් නුරුස්සන ගතියක් ද ඇති විය. ‘මෙච්චර කල් අපි උත්සහ කරල බැරි වුණා, අලුතින් ආපු මෙයා මොනවා කරන්නද?’ කියා ජයන්තට සිතීනි. එම සිතුවිලි තේරුම් ගියා සේ රමේෂ් නැවතත් පැහැදිලි කිරීමට පටන් ගත්තේ ය

“මේකයි ජයන්ත, මම කලින් වැඩ කරපු ආයතනයේත් මේ වගේම ප්‍රශ්න තිබුණා. එතෙන දී කළමනාකාරිත්වය ‘ලීන් මැනේජ්මන්ට්’ (lean management) ක්‍රමවේද භරහා ලොකු ව්‍යාපෘතියක් පටන් ගත්තා. කෙටි කාලයක් ඇතුළත නිෂ්පාදන පිරිවැය සැහෙන අඩු කිරීමක් කළා. ඊට අමතරව අනවශ්‍ය තොග ඉවත් කිරීම, තත්ත්වය පිළිබඳ ප්‍රශ්න අඩු කිරීම වගේම, මිනිස්සුන්ගෙ වැඩත් සැහෙන්න ලේසි කරල දුන්නා. සසිරි බිස්කට් ආයතනය ගත්තොත් දියුණු කරන්න පුළුවන් ගොඩාක් තැන් තියෙනවා. මට විශ්වාසයක් තියෙනවා කිසිම අමතර ආයෝජනයක් නො කර, සියට විස්සක් තිහක් වීතර වියදම අඩු කරල නිෂ්පාදන ධාරිතාවත් වැඩි කරන්න පුළුවන් වෙයි කියල”

“හොඳයි රමේෂ් ඔහොම හිතන එක. ඒත් ඕවා කොච්චර ප්‍රායෝගික ද කියල මට නම් ප්‍රශ්නයක් තියෙනවා”

“ඇයි ජයන්ත එහෙම කිව්වේ?”

“අපේ හිටපු සාමාන්‍යාධිකාරී ලක්ශානුත් ඔය ලීන් සික්ස් සිග්මා කළ පටියක් කළා. ආයතනයෙන්ම තමයි වියදම් කළේ. මම ම තමා ගෙවීම අනුමත කළේ.”

“ඒ කියන්නෙ මෙහෙ ලීන් ක්‍රමවේද භාවිතා කරල තියෙනවා ද? මම ඇවිත් මාස හයකට කිට්ටයි, මට තේරුණේ නැහැනෙ කවුරුත් ඒ ක්‍රමවේද පාවිච්චි කරනවා කියල ”

“ඒක ම තමා මාත් කියන්නෙ. සංජය ලක්ශාන්ච කළු පටි කරන්න යැව්වෙ දැන් අවුරුදු එක හමාරකට විතර කලින්. සංජය හිතුවෙන් මේකෙන් ලක්ශාන් ආයතනයේ ලොකු වෙනසක් කරයි කියල. මුල් දවස් වල පසුගිය දත්ත එහෙම සැහෙන එකතු කරල විශ්ලේෂණ ගොඩක් කලා. ඔය ‘පවර් පොයින්ට්’ වලින් ඉදිරිපත් කිරීමත් ගොඩක් කලා. අන්තිමට ඉතුරු වුණේ ඒ කොළ ටික විතරයි. ලක්ශානුත් අන්තිමට කීව්වෙ ඔය කතන්දර මෙහෙට ගැළපෙන්නෙ නෑ කියල.”

“එහෙම වෙන්න පුළුවන් පොතේ විදිහට කරන්න ගියා ම. හැබැයි මම ලීන් කියන දේ ප්‍රායෝගික ව කරල ප්‍රතිඵල ගත්ත කෙනෙක්. ඇත්තටම මම ඔය බෙල්ට් කරල නෑ. හැබැයි කරන විදිහ ගැන හොඳ අවබෝධයක් තියෙනවා. ජයන්තට කියන්න, මම කලින් වැඩ කරපු කෙන්ට් ආයතනයේ ලීන් පටන් ගන්න කලින්, මාස තුනක විතර නිෂ්පාදනයට ඇතිවෙන අමුද්‍රව්‍ය ගබඩාවල ගොඩ ගහ ගෙන තිබුණා. බාගෙට මහල ඉවර කරපු ඇඳුම් කඳු පිටින් නිෂ්පාදන අංශයේ ගොඩ ගහල තිබුණේ. මුළු ෆැක්ටරියම අවුල් ජංජාලයක්, තත්ත්ව පාලන ප්‍රශ්න, මැෂින් ප්‍රශ්න පිරිල. හැබැයි අන්තිමට කොහොම හරි අතිකාල කරල ඇණවුම් ටික වෙලාවට යවනවා, මොකද නැත්නම් අපේ පරිපාලන නිලධාරීන් ගෙ රස්සා ඉවරයි නෙ.”

“ඉතින් මොකද කළේ ඔයගොල්ලො”

“අපිට උපදෙස් දෙන්න කණ්ඩායමක් ආවා. ඒ ගොල්ලො ලංකාවෙ කට්ටිය. සැහෙන පළපුරුද්දක් තිබුණා. ජපානයේ ටොයෝටා එකේ වැඩ කරපු අයත් එයාලත් එක්ක හිටියා. මුළු ආයතනයම කණ්ඩායම් හතරකට බෙදලා එක එක අංශයේ ප්‍රධාන ව්‍යාපෘති හඳුනා ගත්තා. මම හිටියෙ අමුද්‍රව්‍ය ආයතනයට එන තැන ඉඳල නිමී ද්‍රව්‍ය නැව් ගත කරන තෙක් ගත වෙන කාලය අඩු කරන කණ්ඩායමේ. ඒ දවස් වල සම්පූර්ණ පුරක කාලය (lead time) තිබුණා මාස හය හමාරක්. හැබැයි අපිට එක ඇඳුමක් මහන්න ගියේ විනාඩි දොළහක් විතර.” ජයන්තගේ නළල මදක් රැලි විය. ඒ ඇඟලුම් කර්මාන්තය ගැන අවබෝධයක් නැති නිසා යැයි රමේෂ් ට සිතීණි.

“හිතන්න ඔයා ටේලර් සාප්පුවකට යනවා කමිසයක් මහන්න කියල. ඔයා කියනවා මට අදම කමිසෙ ඕන කියල. එයා නිෂ්පාදනය කරන්නෙ ඔයාගෙ ඉල්ලීම විතරයි කියල හිතන්න. එතකොට එයා ඔයාගෙ මිනුම් අර ගෙන ළඟ

නියෙන රෙදි කඩෙන් රෙදි අර ගෙන නූල් ගෙනත්, කපල මහල තත්ත්වය පරීක්ෂා කරල ඔයාට ලබා දෙනවා. මේ ඔක්කොම කරන්න වැඩිම පැය තුනක් හතරක් ගතවෙයි. අන්න හොඳ ලීන් ක්‍රියාවලියක්.” රමේෂ් කීවේ තවත් ප්‍රශ්න කිහිපයක් බලාපොරොත්තුවෙනි.

“නමුත් රමේෂ් ෆැක්ටරි එකක තත්ත්වය වෙනස් නේද. විවිධ වර්ගයේ ඇණවුම් ලැබෙනවා. එක ඇණවුමක ට ඇඳුම් දහ දහ විසි දහ විතර එන්න පුළුවන්. රෙදි සහ අනෙක් අමුද්‍රව්‍ය ගේන්නෙ එක්කෝ චීනයෙන් නැත්නම් ඉන්දියාවෙන්. ඉතින් ඕකට සැහෙන්ත කාලයක් යනවා නේද?”

“හරියටම හරි. බිස්නස් එකක් කොච්චර ලොකු වුණත්, ඇණවුම් ප්‍රමාණය කිය වුණත්, මිනිස්සු කොච්චර ප්‍රමාණයක් වැඩ කළත් අපි මහන්නෙ කම්ස නම් අපි කළ යුත්තෙ අර ටේලර් කරන වැඩ ටික මයි නේද. රෙදි ගෙනාව, කැපුව, මැහුව, පරීක්ෂා කළා පාරිභෝගිකයාට ලබා දුන්න. නමුත් ඔයා කිව්ව වගේ, සැබෑ ජීවිතයෙදි ඇණවුමේ ප්‍රමාණය, රෙදි වල ස්වභාවය, මහන සේවකයින්ගේ හැකියාව සහ පුහුණුව, යන්ත්‍ර වර්ගය සහ ඒව වල ක්‍රියාකාරීත්වය වගේම ඇඳුමේ හැඩයට අදාළ තොරතුරු වගේ විවලය ගොඩක් නිසා ඔය මහන ක්‍රියාවලිය සංකීර්ණ වෙලා තියෙන්නෙ. ඔය සංකීර්ණත්වය කළමනාකරණය කරන්න තමා අපි වගේ කළමනාකරුවෝ දාල තියෙන්නෙ. නමුත් මිනිස්සු විදිහට කාලයක් තිස්සෙ, අපි ඔය සංකීර්ණත්වය එක්ක ජීවත් වෙන්න හුරු වෙනවා. ඊට පස්සෙ ඔය කියන සංකීර්ණත්වය සාමාන්‍ය දෙයක් වෙනවා ” නැවතත් ජයන්ත නළල රැලි කරනවා රමේෂ් දුටුවේ ය.

“මම ජයන්තට පොඩි උදාහරණයක් දෙන්නම්. මතකද දැන් මාස දෙකකට විතර කලින් සුලි සුළඟට අර පිටි පස්සෙ වතුර කරාම තියෙන හරියට, එහා වත්තෙ ලොකු කොස් ගහක් ඇල වුණා? අපි කතා වුණා එතන වතුර බොන එක අවදානම් කියල. ඒක කපන්න අවසර ගන්න කල් යන නිසා ඒ තිබ්බ වතුර බටේ කපල අළුත් වතුර කරාම ටිකක් තාවකාලිකව මීටර් සියක් විතර දුරින් දාල දුන්න.”

“ඔව් අපේ සුසන්තලනෙ කළේ. මම ම තමයි බට ගන්න බිල් වලට අත්සන් කළේ.”

“සති දෙකකට කලින් අර කොස් ගහ අයිනේ කළා. හැබැයි නාම වැඩ කරන අය වතුර බොන්න, කාල අත හෝදන්න මීටර් සීයක් විතර ඇවිද ගෙන යනවා. නාම කාගෙන් වත් ඉල්ලීමක් ආවෙන් නෑ, දුර වැඩියි, වතුර කරාම නැවත තිබුණ තැනට වෙනස් කරන්න කියල. ඒගොල්ලොම තමා ඒ දවස් වල කිව්වේ දුර වැඩියි, යන්න අමාරුයි, වැඩ පාඩු වෙනවා කියල. ඒත් දැන් ඒක ඒගොල්ලොන්ට ගානක් නෑ. අලුතින් ජීවිතයට එකතු වෙච්ච සංකීර්ණත්වත් එක්ක ජීවත් වෙන්න පුරුදු වෙලා”

“ඒක හරි”

“දැන් ජයන්ත හිතන්න අර ටෙලර් සාප්පුව ගැන. ඒකෙ වැඩ හොඳ නිසා දිගටම ඇණවුම් එන්න ගන්නවා. ඊට පස්සෙ ඒකෙ අයිතිකාරයා මහන සේවකයින් ගාන ටික ටික වැඩි කරනවා. යන්ත්‍ර වැඩි කරනවා, අළුත් ගොඩනැගිල්ලක් හදනවා. දැන් අයිතිකාරයාට නිෂ්පාදනය ගැන හොයන්න වෙලාවක් නෑ මොකද පාරිභෝගිකයින්ට කතා කරන්න තියෙනවා, අළුත් සැපයුම්කරුවන් හමුවෙන්න තියෙනවා, වැඩ කෝටියයි. ඉතින් නිෂ්පාදන කළමනාකරුවෙකු බඳවා ගන්නවා. දැන් හොඳට බිස්නස් එන නිසා ආයතනයේ ගොඩනැගිලි තව ලොකු කරනවා. මිනිස්සු ගොඩක් ඉන්න නිසා මානව සම්පත් කළමනාකරණයටත් එක් කෙනෙක් ගන්නවා. පඩි ගෙවන ඒව, ඉන්වොයිසි කළමනාකරණය කරන්න මූල්‍ය අංශයටත් එක් කෙනෙක් ගන්නවා. ඔය විදිහට ව්‍යාපාරය ලොකු වෙද්දී අලුතින් මිනිස්සු එකතු වෙනවා. ඇණවුම් වර්ග වෙනස් වෙනවා. සංකීර්ණත්වය වැඩි වෙනවා. ඊට පස්සෙ තත්ත්වය පිළිබඳ ප්‍රශ්න, වෙලාවට ඇණවුම් යන්නෙ නැති ප්‍රශ්න, පාරිභෝගික පැමිණිලි වගේ එන්න ගන්නවා. ඒ ප්‍රශ්න වලට ස්ථිර විසඳුම් හෝ තාවකාලික විසඳුම් විදිහට අළුත් ක්‍රමවේද හඳුන්වල දෙනවා.”

“හරියට කොස් ගහේ ප්‍රශ්නට ටැප් එක වෙන තැනකට ගෙනිච්ච වගේ”

“හරියට හරි. හිතන්න අවුරුදු ගණනක් තිස්සෙ ඔය වගේ සිය ගණනක් ප්‍රශ්න සහ විසඳුම් අමතර ක්‍රියාවලි විදිහට වැටෙන කොට, අපි හිතන්නෙ නැතුව ම අපේ වැඩ පරිසරය සංකීර්ණ වෙනවා. ඒ විතරක් නෙවෙයි, එක් කෙනෙක් ට විතරක් විසඳුමක් දෙන්න බැරි නිසා මිනිස්සු ඒ ක්‍රියාවලියක් එක්ක ජීවත් වෙන්න පුරුදු වෙනවා.”

“එකකොට මේක විසඳන්න ක්‍රමයක් තියෙනවද?”

“ඒකට තමා ලීන් ක්‍රමවේදය උදව් වෙන්නෙ. ජයන්ත දන්නවද ලීන් කියන වචනෙ තේරුම?”

“ලීන් කියන එකේ තාක්ෂණික තේරුම කොහොමද දන්නෙ නෑ. නමුත් සාමාන්‍ය තේරුම කියන්නෙ කෙටිටු, නිරෝගී මහත නැති කියන එකනෙ?”

“හරියට හරි. ලීන් කියන එකේ අර්ථය ඒක තමා. ලීන් මැනේජ්මන්ට් (lean management) කියල අපි කරන්නෙ කලින් කිව්ව වගේ අමතර ක්‍රියාවලි, නාස්ති, අළුත් විචල්‍යය එකතු වෙලා මහත් වෙලා සංකීර්ණ වෙලා හෙමින් දුවන ක්‍රියාවලියක් නැවත කෙටිටු කරල, සරල කරල, වේගයෙන් දුවන, නිෂ්පාදන ධාරිතාව සහ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි ක්‍රියාවලියක් බවට පත් කිරීම.”

“හරි දැන් තමා තේරෙන්නෙ”

“මහත සංකීර්ණ මන්දගාමී ක්‍රියාවලියක් කෙටිටු සරල වේගවත් ක්‍රියාවලියක් කරන්නෙ ප්‍රධාන පියවර තුනකින්. මුලින් ම අපි දකින්න ඉගෙන ගන්න ඕන අපේ ක්‍රියාවලි වල තිබෙන නාස්ති එහෙම නැත්තත් මේ අනවශ්‍ය විදිහට සංකීර්ණ වෙලා තියෙන ක්‍රියාවලි මොනවද කියල. දෙවනුව කරන්නෙ, විද්‍යානුකූලව මේ සංකීර්ණත්වය ලිහා ගෙන, ඊට අදාළ හේතු මූල හොයා ගන්න එක. තෙවනුව කරන්නෙ, එම හේතු මූල විසඳීම සහ නැවත එම ප්‍රශ්න ඇති නොවන ලෙස නව සම්මත වැඩ කිරීමේ ක්‍රමවේද ඇති කිරීම. ඇත්තටම මම මේක සරලව කිව්වට මේ පියවර තුන ඇතුළේ ගොඩක් ක්‍රමවේද භාවිතා වෙනවා. ඒව ගැන පොත් ගණනක් ලියන්න පුළුවන්”

“මට දැන් සෑහෙන්න අවබෝධයක් ආව. තව ප්‍රශ්නයක්, ඕක නිසා අපේ රස්සා වුණත් නැති වෙන්න පුළුවන් තේද”

“කෙන්නට එකටත් ලීන් උපදේශකයෝ එද්දි අපි හරි බයෙන් හිටියෙ, අපේත් රස්සා නැති කරයි කියල. නමුත් අන්තිමට අපිට පුළුවන් වුණා මාස හය හමාරක් තිබුණ ආයතනයේ පූරක කාලය (lead time) මාස එක හමාරකට අඩු කරන්න. කාගෙවත් රස්සා නැති වුනේ නෑ. ඒ විතරක් නෙවේ, කණ්ඩායමේ හිටපු කීප දෙනෙකුට උසස් වීමත් ලැබුණ ඒ කරපු දේවල් නිසා.”

රමේෂ්ගේ වචන වල තිබුණු ආත්ම විශ්වාසය පිළිබඳ ජයන්ත සෑහීමකට පත් විය.

“හම්මි, කියන්න බලන්න රමේෂ් මාව හම්බ වෙන්න ආපු කාරණය.”

“මට දැන ගන්න පුළුවන් ද, අපිට ලාභ ලබන්න බැරි වෙලා තියෙන ප්‍රධාන කාරණා මොනවද කියල.”

“හම්මි..ප්‍රධානතම කාරණාව තමා අපේ නිෂ්පාදන පිරිවැය. අපේ බිස්කට් කිලෝ එකකට යන ගාන රන්වි බිස්කට් කිලෝ එකකට යන ගානට වඩා සීයට විස්සක් විතර වැඩියි. අනිත් එක තමා මුදල් වක්‍රය. අපි සැපයුම්කරුවන්ගෙන් ගන්න අමුද්‍රව්‍ය වලට මුදල් ගෙවන්න ඕන මාසයක් ඇතුළත. විකුණන බඩු වලින් අපට සල්ලි ලැබෙන්නත් මාසයක් යනවා. අපේ කර්මාන්තශාලාව ඇතුළට බඩු ගෙනල්ල සතියක් දෙකක් යනවා බිස්කට් ටික හැදිල එන්න. එතකොට ඉතින් රෝල ගහන්න අමාරුයි. බැංකුවෙන් ණයට සල්ලි අර ගෙන තමා එදිනෙදා වැඩවලට මුදල් යොදවන්නෙ. ඒකත් ලොකු ප්‍රශ්නයක්. අපිට එන ආදායම අපේ පිරිවැය ආවරණය කර ගන්න ප්‍රමාණවත්. හැබැයි ණය වාරික පොලිය ගෙවන්න ගියහම තමා හිර වෙන්නෙ. මිලියනයක විතර ණය වාරිකයක පොලියක් හැම මාසෙ ම ගෙවන්න ඕන. ඒක ගෙවන්නෙ බොස්ගෙ අතින් දාල. ඕක තමා ඉතින් අපිට තියෙන ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය.”

“ඒ කියන්නෙ සීයට විස්සකින් නිෂ්පාදන පිරිවැය අඩු කළොත් අපිට ලාභ ලබන්න පුළුවන්”

“ඔව් අනිවාර්යයෙන් පුළුවන් වෙන්න ඕන.”

“රමේෂ්ට පුළුවන් ද වෙනසක් කරන්න. ලක්ශානුත් දන්න දේවල් ඔක්කොම වගේ කළා. නමුත් හරි ගියේ නෑ”

“උත්සහ කරල බලන්න ඕන. නමුත් මට ලොකු විශ්වාසයක් තියෙනවා වෙනසක් කරන්න පුළුවන් කියල”

“ගොඩක් හොඳයි. සංජයට කියල බලන්න. සමහර විට හිත වෙනස් කර ගන්න පුළුවන් වෙයි. අපි කියන දේවල් වලට එයා දැන් එව්වර කන් දෙන්නෙ නැහැ. ඔයා අළුත් හින්දා කියන දේ අහන්න පුළුවන්”

රමේෂ් ඉන් පසු ගියේ ආකාරය තුළටය. නාසය පිනා යන බිස්කට් සුවඳක් ශාලාව පුරාම විහිදේ. රමේෂ් ආයතනයට අළුත් නිසා හෙතෙම තවමත් එම සුවඳ අත් වින්දේ ය. තමාගේ මේසය වෙත ගිය රමේෂ් සංජයව හමු විය යුතු ආකාරය ගැන කල්පනා කළේ ය. කලින් ආයතනයේ තමා වැඩ කළ ආකාරය ඔහු සිහිපත් කළේය. රමේෂ් කෙත්ටි ආයතනයේ රැකියාවට එකතු වූයේ වයස විසි හතරේදීය. ඒ කණ්ඩායම් නායකයෙකු ලෙසය. එහිදී ඉතා උනන්දුවෙන් සහ කැපවීමෙන් තම රැකියාව කළත් රමේෂ් බලාපොරොත්තු වූ පරිදි උසස්වීම් ලැබූයේ නැත. ඔහුට වඩා අත්දැකීම් අඩු, වයසින් බාල අය බොහොමයක් ඔහුට පෙර උසස්වීම් ලැබුවෝ ය. තමාගේ කණ්ඩායමේ හොඳ නායකයෙකුගේ ගුණාංග පෙන්වමින් වැඩ කළත් ආයතනයේ ඉහළ නිලධාරීන් ඔහුගේ හැකියාවන් දැක තිබුණා දැයි සැක සහිතය. රමේෂ්ගේ නායකත්වයෙන් කර්මාන්තශාලාවේ සිදු කළ ලීන් දියුණු කිරීම් බොහෝ වෙලාවට ඉහළ කළමනාකාරිත්වයට ඉදිරිපත් කෙරුණේ වෙනත් අය විසිනි. රමේෂ්ගේ ඉහළ නායකත්වය කර්මාන්තශාලාවේ නිරීක්ෂණ වාරිකා වල යෙදෙන විටද, සිදු කරන ලද දියුණු කිරීම් පිළිබඳ ව විස්තර කළේ රමේෂ්ගේ කළමනාකරු විසිනි. අනික් අතට තමා ද තමාගේ නායකත්වයෙන් කර්මාන්තශාලාව තුළ සිදු කළ අඛණ්ඩ වර්ධන ව්‍යාපෘති පිළිබඳ ව ඉහළ නායකයින් දැනුවත් කිරීමට වැඩි උත්සහයක් නොගත් බවත් ඔහුට සිහි විය.

ඔහුගේ උසස් වීම් පමා වීමට ලොකුම හේතුව මෙය බව ඔහු ඉවත් වන දින ඔහුගේ කළමනාකරු ඔහුට පැවසුවේය. රමේෂ්ට ඔහු ගැන කලකිරීමක් ඇති වූයේ එතෙක් එවැනි දෙයක් ඔහු තමාට පවසා නො තිබූ නිසායි. කෙසේ වෙතත් තමාගේ කළමනාකරු ලෙස හෙතෙම තම වගකීම පැහැර හැර ඇති බව රමේෂ් තේරුම් ගත්තේ ය.

රමේෂ් සසිරි බිස්කට් ආයතනයට එකතු වන්නේ නිෂ්පාදන කළමනාකරුවෙකු ලෙසට ය. තමා මෙතෙක් කල් ලොකු පොකුණක පොඩි මාළුවෙක් විදිහට කාලය ගත කරමින් ගොඩක් අවස්ථා මග හැර ගත් බව ඔහුට සිතේ. නමුත් පෙර සිදු කළ දේවල් නැවත නො කළ යුතු ය. පෙර සිදු නො කළ දේවල් දැන් කළ යුතු ය. හැමදා ම තල වැපිරුවොත් ලැබෙන්නේ තලමයි කියා කතාවක් ද

තිබේ. සසිරි එකේ දැන් නැති වෙන්නට දෙයක් නැත. අළුත් කළමනාකාරිත්වය කෙසේ වේ දැයි කිව නො හැක. සමහර විට තමාට රැකියාවෙන් ඉවත් වීමටද සිදු වන්නට ද බැරි නැත. අලුතින් රැකියාවට පැමිණ තවම මාස කිහිපයක් පමණක් නිසා රැකියාව අහිමි වුවහොත් සැලකිය යුතු වන්දි මුදලක් ද නො ලැබෙනු ඇත. කලින් ආයතනයේ සිටියා නම් හොඳ යැයි රමේෂ්ට සිතූණි. එකෙනෙහිම තමා කියවූ පොතක තිබූ දෙයක් නැවතත් රමේෂ්ගේ සිතට නැඟුණි. තමාගේ දෛවයේ තීරකයා තමාමය, වෙනත් කෙනෙකුට ඔබේ දෛවය තීරණය කළ නො හැක. තමා කලින් රැකියාවෙන් ඉවත් වූයේ ද අවදානමක් ගැනීමට සූදානමෙනි. එසේ නම් දැන් අවස්ථාව පැමිණ ඇත. තමා ම ගොස් සංජයට සසිරි ව්‍යාපාරය ලාභ ලබන තැනකට ගන්න පුළුවන් බව ප්‍රකාශ කළ යුතු ය. ඔහු එය අසා සිනාසෙන්නට ද බැරි නැත. ඇඟලුම් කර්මාන්තශාලාවක ලීන් මැනේජ්මන්ට් කරපු දැනුමෙන් බිස්කට් ව්‍යාපාරයක් වෙතස් කරන්නට පෙර බිස්කට් හදන දැනුම ලබා ගත යුතු බව කියන්නට ද බැරි නැත. කොහොම වුණත් කමක් නැත. මෙයට මුහුණ දිය යුතුමය. නැත්නම් මේ ගැනත් අනාගතයේ දී පසු තැවීමට සිදු වෙනු ඇත.

“සාර්ථකත්වයේ රහස, ලැබෙන අවස්ථාවට හොඳින් සූදානම්ව මුහුණ දීමයි.” මෙය රමේෂ්ගේ කලින් ආයතනයේ ලීන් ගුරුවරයෙකු වූ ශානක ද සිල්වාගේ කටේ නිතරම තියෙන වැකියයි. ඇත්තෙන්ම ශානකගෙන් රමේෂ් ලීන් සංකල්ප වගේම ආයතනයක වැඩ කරන ආකාරයත් හොඳින් ඉගෙන ගත්තේ ය. ශානක පැවසූ ආකාරයට රමේෂ් ඔහුට හමුවූ හොඳම ගෝලයෙකි.

එසේ නම් සංජය හමු වීමට පෙර එයට සූදානම් වී යා යුතු ය. එවිට ශානක ඔහුට කියා දුන් A3 වින්තනය පිළිබඳ පාඩම මතක් විය. රමේෂ් සිය මතකය තුලින් අතීතයට පියමැන්නේය.

“රමේෂ්ට මතකයිනෙ මම ‘ටයිච් ඕනෝ’ (Taiichi Ohno) ගැන කියල දුන්න,” ශානක ඇසුවේ කලින් ආයතනයේ ව්‍යාපෘති ඇගයීමක් අවසන් වීමෙන් අනතුරුවයි.

“ඔව්. ටයිච් ඕනෝ කියන්නේ ජපානේ ටොයෝටා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය ආරම්භ කරපු එක් කෙනා. ජපානයෙන් මේ සංකල්පය ඇරඹුණාට, පස්සේ ඇමරිකන්කාරයෝ තමා මේකට ලීන් මැනේජ්මන්ට් කියල නම දාන්නේ”



“වෙරි ගුඩ්. මතකයි නේ. හරි මේ ‘ටයිටි ඕනෝ’ කියන්නෙ හරිම දර දඩු නායකයෙක්. හැමෝම වගේ මෙයාට බයයි. ඒ වගේම හොඳ දැක්මක් තිබුණ නායකයෙක්. ඉතින් ඒ දවස් වල ඉංජිනේරුවෝ මෙයාට ව්‍යාපෘති යෝජනා වාර්තා අරගෙන එන්නෙ ගැහි ගැහිලෑ. වැඩි හොඳට පිටු හතක් අටක් පිරෙන්න විස්තර ඇතුළු අරන් එන්නෙ. එහෙම ගෙනාවාම බනිනවලෑ. මෙව්වර පිටු ගොඩක් කියවන්න මට වෙලාව නැහැ මේ මුළු කතාවම මට එක කොළයක ලියාගෙන ගේන්න කියල.”

“මාර කේස් එක. ඉතිං”

“ඉතිං උනුත් ඉංජිනේරුවොනෙ. උනුත් හොයා ගත්තලු ඒ දවස් වල තිබුණ ලොකු ම කඩදාසිය ටයිටි ඕනෝට ව්‍යාපෘති යෝජනා ලියන්න. ඒ දවස් වල තිබුණ ලොකු ම කඩදාසියෙ විශාලත්වය තමා A3 සයිස් එක. ඉතින් ඒකට මුළු ව්‍යාපෘතිය ම දාගෙන ගියාලු. ඒක කියෙව්වම ටයිටි ඕනෝ ගොඩක් සතුටු වුණාලු. ඊට පස්සෙ නීතියක් දැම්මලු, එයාට ගේන ඕනෑම ව්‍යාපෘති යෝජනාවක් A3 පිටුවක එකම ආකෘතියට දාගෙන එන්න ඕන කියල. අතින් එක ඒ දවස් වල ෆැක්ස් කරන්න පුළුවන් ලොකුම කඩදාසියෙ ප්‍රමාණයත් A3 ප්‍රමාණය ම තමා. ඉතින් ඊමේල් නො තිබුණු ඒ කාලේ, මේ A3 ක්‍රමවේදය ගොඩක් ජනප්‍රිය වුණාලු. අන්න එහෙම තමා ඔය A3 වින්තනය කියන එක ලෝකයට එන්නෙ. කොහොම වුණත් 1960 ගණන් වල ටොයෝටා වල තත්ව කව වල ව්‍යාපෘති වාර්තා සඳහාත් A3 කඩදාසි භාවිත කරල තියෙනවා.”

“එතකොට මොකක්ද ඔය ආකෘතිය?”

“ඒ ආකෘතිය අපි හැමෝම දන්න PDCA කියන ආකෘතිය.”

“ඒ කිව්වෙ ඉංජිනේරුවො A3 කඩදාසියෙ කරුණු ලිව්වෙ PDCA කියන ආකෘතිය පාවිච්චි කරල. PDCA කියන්නෙ Plan, Do, Check, Adjust කියන එකනෙ.”

“හරි. ඕක ඔය විදිහට තියෙද්දී ටිකක් තේරෙනවා හොරයි නේ. මම ඕක තේරෙන සිංහලෙන් කියල දෙන්නම්.” කියමින් ශානක වයිට් බෝඩ් එක ලඟට ගියේ ය.

“මේකෙ මේ Plan කියල කියන්නෙ අපි විසඳන්න යන ප්‍රශ්නය මොකක්ද කියන එක, ප්‍රශ්නයේ හේතුව හොයා ගැනීම සහ ප්‍රශ්නය විසඳීමට මාර්ගයක් හඳුනා ගැනීම. Plan එකට තමා වැඩිම වෙලාවක් මනස යොදවන්න ඕන. A3 කොළයෙ බාගයක් ම යන්නෙ මේ ජ්‍යෙෂ්ඨ කියන කොටස කරන්න”

“හරි. තේරුණා”

“එතකොට Do කියන එකෙන් කියන්නෙ අපි කලින් සැලසුම් කරපු දේ කරන්නෙ කොහොමද කියන එක. එතනදි තමයි සවිස්තර ක්‍රියා සැලසුම සකස් කරන්නෙ. එතැනින් පස්සෙ නියෙන Check & Adjust කොටසෙදි තමා අපි බලන්නෙ හදපු සැලසුමට අනුව ව්‍යාපෘතිය කර ගෙන යද්දි අපිට ඕන කරන ප්‍රතිඵල ලැබෙනවද කියල.”

“ශාන්ත කියද්දි තේරෙනවා, හැබැයි කරන විදිහ තව ටිකක් තේරුම් ගන්න ඕන.”

එදා ශාන්ත රමේෂ්ට නිවැරදිව A3 ව්‍යාපෘති යෝජනාවක් සකස් කරන ආකාරය විවිධ උදාහරණ වලින් පැහැදිලි කළේ ය. මේ චින්තනය ම තමාට සංජය හමු වීම සඳහා පෙර සුදානමට යොදා ගත හැකි බව රමේෂ්ට පසක් විය. ‘තමන්ට ලැබෙන අවස්ථාවෙන් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීමට නම් නිවැරදිව සුදානම් විය යුතු ය.’ යන වැකිය ඔහුගේ මනසේ නැවතත් රැඳී දෙන්නට විය. හවස සංජය නිවසට යාමට පෙර ඔහුව හමු වීමට රමේෂ් සිතා ගත්තේ ය. සංජය අද හවස හය පමණ වන තෙක් සසිරි ආයතනයේ සිටින බව සංජයගේ රියදුරාගෙන් රමේෂ් දැන ගත්තේ ය. ඉන් පසු හෙතෙම A3 කොළයක් ගෙන යෝජනාව පිළියෙල කරන ආකාරය සැලසුම් කළේ ය.

“මුලින් ම බලමු මෙතන නියෙන ප්‍රශ්නය හරියටම මොකක්ද කියල. සංජය කියපු විදිහට හැම මාසයක ම පාඩු පිට තමා දුවන්නෙ. පිරිවැය වැඩි නිසා තමා එහෙම වෙනවා කිව්වෙ. ජයන්ත කියපු විදිහට පිරිවැය 20% කින් අඩු කළොත් අපිට පුළුවන් ලාභ ලබන්න. අපේ අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය මාසයකට රුපියල් 4,062,500 ක්. නිෂ්පාදන පිරිවැය මාසයකට රුපියල් 1,875,000 ක්. අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැයට යනවා කිව්වෙ පිටි, මාගරින්, අනෙකුත් අමුද්‍රව්‍ය සහ ඇසුරුම් ද්‍රව්‍ය. එතකොට නිෂ්පාදන පිරිවැයට දාල නියෙන්න සේවකයන්ගේ පඩි, බෙදාහැරීමේ වාහන සහ ලයිට් බිල් වතුර බිල් වගේ ඒව.”

“ප්‍රශ්නයක් කියල කියන්නෙ දැන් තිබෙන තත්ත්වය සහ තිබිය යුතු තත්ත්වය අතර වෙනසට. ශාක කියන්නෙ ප්‍රශ්නය හරියට ලියා ගත්තොත් එතනම ප්‍රශ්නයෙන් භාගයක් විසඳෙනවා කියල.”

### A3 වින්තනය

#### 1. Plan (සැලසුම)

##### 1.1 ප්‍රශ්නය

දැන් තිබෙන තත්ත්වය = මාසික වියදම රුපියල් 5,937,500

තිබිය යුතු තත්ත්වය = මාසික වියදම රුපියල් 4,750,000 (20% අඩුවෙන්)

ප්‍රශ්නය = මාසික වියදම 1,187,500 ක් වැඩි වීම ( දැන් සහ තිබිය යුතු තත්වයේ වෙනස)

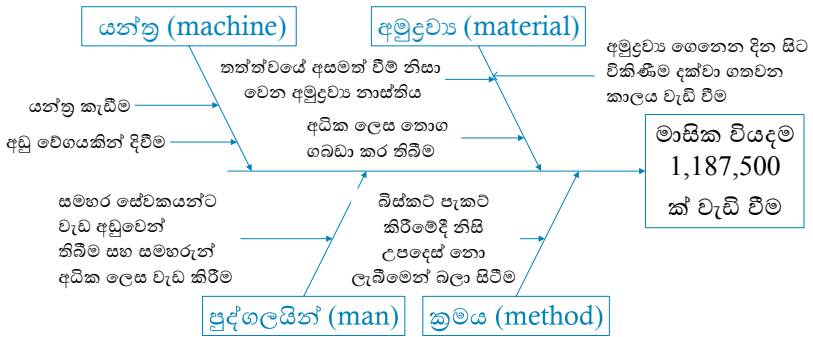
ප්‍රශ්නය පැහැදිලියි. මාසයකට දළ වශයෙන් රුපියල් මිලියන එකකට වැඩිය පාඩු වෙනවා. හරි දැන් ඊළඟට බලන්න ඕන මෙම ප්‍රශ්නයට හේතු මොනවද කියල. ඒව හරියටම කියන්න බැරි එක තමා ප්‍රශ්නෙ. හැබැයි මාස හයක් වැඩ කරල මම දැකපු විදියට හේතු ටික දානවා, රමේෂ් සිතුවේ ය.

##### 1.2 ප්‍රශ්නයට හේතු

- I. තත්ත්වයේ අසමත් වීම් නිසා වෙන අමුද්‍රව්‍ය නාස්තිය සහ අපතේ යාම
- II. අධික ලෙස තොග ගබඩා කර තිබීම
- III. යන්ත්‍ර කැඩීම් සහ අඩු වේගයකින් දිවීම
- IV. අමුද්‍රව්‍ය ගෙනෙන දින සිට විකිණීම දක්වා ගතවන කාලය වැඩි වීම
- V. සමහර සේවකයන්ට වැඩ අඩුවෙන් තිබීම සහ සමහරුන් අධික ලෙස වැඩ කිරීම
- VI. බිස්කට් පැකට් කිරීමේදී නිසි උපදෙස් නො ලැබීමෙන් බලා සිටීම

තව පොඩි පොඩි හේතු ගොඩක් තියෙනවා. ඇහුවොත් කියන්න පුළුවන්. ඉන්පසු රමේෂ් මෙම හේතු මාළු කටු සටහනකට (fishbone diagram) ගොනු කළේ ය.

සසිරි ආයතනයේ මාසික වියදම වැඩිවීමට හේතු



1.3 ප්‍රශ්නය නැති කරන ආකාරය

මේ තිබෙන ප්‍රශ්න 6ටම වෙන වෙනම විසඳුම් ඉදිරිපත් කිරීම ප්‍රායෝගික නැහැ. මොකද තිබෙන අඩු කාලයත් සමග ඉක්මනින් ප්‍රතිඵලයක් ලබා ගත යුතුයි.

ඒ නිසා මම යෝජනා කරන්න ඕන ලීන් නාස්තී අවම කිරීමේ සහ කයිසන් (kaizen) වැඩපිළිවෙළක් මගින් ඉහත සියලුම ප්‍රශ්න ආවරණය කරන්න.

2.Do

2.1 ප්‍රශ්නය නැති කරන ක්‍රියා සැලසුම

ක්‍රියාව	වගකීම	කාල රාමුව
ලීන් පිළිබඳ මූලික දැනුම ලබා දීම	රමේෂ්	දින 2
කුඩා කණ්ඩායම් හරහා ප්‍රශ්න විසඳීම	කණ්ඩායම් නායකයින්	සෑම සතියකම
ප්‍රශ්න මූල වලට කයිසන් සිදු කිරීම	කණ්ඩායම් නායකයින්	සෑම සතියකම

ක්‍රියා සැලසුමට තවත් දේවල් එකතු විය යුතු වුණත් සංජයට පෙන්වීමට මෙය ප්‍රමාණවත් යැයි රමේෂ්ට සිතීනි. තවද A3 සැලසුමක Check & Adjust

එහෙම නැත්නම් පරීක්ෂාව සහ නැවත සැකසුම සිදු කළ යුත්තේ මෙම ක්‍රියා සැලසුම ක්‍රියාත්මක වන විටය. එනම් අදාළ ක්‍රියා සිදු වන විට ආයතනයේ වියදම අඩුවිය යුතු ය. එය සිදු කළ යුත්තේ සැලසුම ක්‍රියාත්මක කරන අතරතුර නිසා දැන්ම ඒ ගැන වද විය යුතු නැත. රමේෂ් නැවතත් තමා ලියූ කොළය පරීක්ෂා කළේ ය. එය අතින් ලියා තිබුණත් ඕනෑම කෙනෙකුට පැහැදිලිව කියවා තේරුම් ගත හැක.

දැන් වෙලාව හවස තුනට කීට්ටු ය. රමේෂ් දවල් ආහාරය ගත්තේද නැත. මේ ගමන් ම සංජයව හමු වෙනවායි සිතූ රමේෂ් තම මේසයෙන් නැගිට සංජයගේ කාමරය වෙත ගියේය. එය තිබෙන්නේ අනික් ගොඩනැගිල්ලේ ය. රමේෂ් එහි යනවිට සංජය දුරකතන ඇමතුමක සිටියේ ය. රමේෂ් විදුරු දොර ළඟට ගොස් සංජය දෙස බැලුවේ ය. රමේෂ් පිටත සිටින්නේ තමන් හමුවීමට යැයි තේරුම් ගත් සංජය මඳක් එළියේ රැඳී සිටින ලෙස සත් කළේ ය. දුරකතන සංවාදය අවසන් වූ පසු රමේෂ්ට කැඳවීම ලැබුණි.

“ඔව් රමේෂ්”

“මට සංජය එක්ක පොඩ්ඩක් කතා කරන්න ඕන.”

“මොනවා ගැනද රමේෂ්?” හෙතෙම තම අතේ තිබූ A3 කොළය රමේෂ් සංජය දෙසට හරවා ලබා දුන්නේය.

“සංජය...මට හිතෙනවා මේ ව්‍යාපාරය ලාභ ලබන තත්ත්වයට ගේන්න පුළුවන් මාස තුනක් වගේ ඇතුළත.”

සංජය රමේෂ්ගේ මුහුණ දෙස බලා ගෙන ම A3 පත්‍රිකාව අතට ගත්තේ ය. විනාඩි දෙකක් පමණ හොඳින් එය කියවූවේ ය.

“රමේෂ් ප්‍රශ්නෙන් හරියට හඳුනා ගෙන තියෙනවා කියල ජේනවා. හැබැයි අපේ කණ්ඩායම මේ ඔයා දාල තියෙන ප්‍රශ්න ටික හඳුනා ගෙන ඒව විසඳන්න වැඩ කළා. ඒත් හරි ප්‍රතිඵලයක් ලැබුණෙ නැහැ. ඒමී...ඔයා ලීන් මැනේජ්මන්ට ගැන දන්නවද?”

“ඔව් සංජය. මම කෙන්නට ආයතනයේ වැඩ කරද්දී ලීන් කණ්ඩායමකට සම්බන්ධ වෙලා වැඩ කළා. අපි ගොඩක් පිරිවැය අඩු කරන ව්‍යාපෘති කළා.”

“ඔයා දන්නවා ඇති ලක්ශානුත් ලීන් සික්ස් සිග්මා (lean six sigma) මෙහෙ කරන්න උත්සහ කළා. මමත් විශ්වාස කළා වෙනසක් කරන්න පුළුවන් වෙයි කියල. නමුත් සාර්ථක වුණේ නැහැ. ඉතින් අපි මේක ආයෙත් කළා කියල වෙනසක් කරන්න පුළුවන් කියල ඔයාට විශ්වාස ද?”

“සංජය මේ වගේ ව්‍යාපෘතියක් ආයතනයේ කිහිප දෙනෙකුට විතරක් කරන්න අමාරුයි. හැමෝගෙම දායකත්වය තියෙන්න ඕන. යුද්ධය දිනන්න කොමාන්ඩර් සහ අනික් නායකයින්ගේ සැලැස්ම විතරක් මදි. ඒ සැලැස්මට අනුගත වෙව්ව ඒ වගේම සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කරන වගකීම ගත්ත සෙබළු කණ්ඩායමකුත් ඉන්න ඕන. මොකද අන්තිමට යුද බිමේදි සටන් කරන්නෙ ඔවුන් නිසා.”

“එතකොට රමේෂ් දකින අඩුපාඩු මොනවද. මම අහන්නෙ ලක්ශාන් කරපු ව්‍යාපෘති වල”

“සංජය මට ඒ ගැන හරියටම අදහස් දක්වන්න බැහැ. මොකද මම ඒ ව්‍යාපෘති වලට දායක වුණේ නැති නිසා. හැබැයි මට එක දෙයක් කියන්න පුළුවන්. අපේ වැඩ කරන සේවකයින් නම් මේ ව්‍යාපෘති ගැන හරියට දැනුවත් නැහැ. ඒ ගොල්ලො දැනට අවුරුදු දෙකකට කලින් ආයතනය පටන් ගනිද්දි තිබුණ ක්‍රම වලටම තමා තාම වැඩ කරන්නෙ. මම හිතන්නෙ දැනෙන වෙනසක් ඇති කරන්න නම් හැම ස්ථරයක ම ඉන්න සේවකයින්ට, තමන් වැඩ කරන විදිය තව දුරටත් දියුණු කරන දැනුම දෙන්න ඕන.”

“අපේ වැඩ කරන අය එව්වර උගත් අය නෙවෙයි. ඒ ගොල්ලන්ට ඔය කියන දේවල් තේරෙයිද?”

“මම කලින් ආයතනයේ වැඩ කරද්දි දැකපු දෙයක් තමා, අපි උගත්කම ගැන නො සලකා ආයතනයේ කණ්ඩායම් සාමාජිකයින්ට නිවැරදි දැනුම දුන්නොත්, නිවැරදිව මග පෙන්නුවොත් ඒ ගොල්ලො උපාධියක් තියෙන අයට වඩා හොදට ඒ දේවල් කරල පෙන්වනවා. ගොඩක් අයට වෙලා තියෙන්නෙ නිසි අවස්ථාවක් ලැබිල නැති එක. මෙතනදි අපි හඳුනා ගන්න ඕන, ඕනෙම දෙයකට ඉදිරිපත් වෙන පිරිස. ඒ ගොල්ලොන්ව තමා කුඩා කණ්ඩායම් වල නායකයෝ කරන්න ඕන. අපි ඒ ගොල්ලන්ට මේ සංකල්ප කියල දුන්නහම කණ්ඩායමක් හැටියට ඒ අය ඔවුන්ට ලබා දෙන ඉලක්කය කරා ගමන් කරනවා”

“ඔය කතාව නේද මේ තනි කඩදාසියෙ ඔයා ලියල තියෙන්නෙ? මේක හරිම පැහැදිලියි.”

“ඕකට කියන්නෙ A3 විත්තනය කියල. අපිට ඔය සංකල්පය ම පාවිච්චි කරන්න පුළුවන් කුඩා කණ්ඩායම්වල ව්‍යාපෘති කරන්න.”

“මේ මාතෘකා හරියට වතුරාර්ය සත්‍ය වගේ නේද.” සංජය පැවසුවේ නළල රැළි කරමිනි. තමා ලියූ දේ යම් වැරද්දක් තිබේ දැයි සැකයෙන් රමේෂ් නැවත කොළය දෙස බැලීය.”

“භ්මම් පැහැදිලි නැහැ සංජය”

“මේ බලන්න ඔයාගෙ මාතෘකා... ප්‍රශ්නය, ප්‍රශ්නයට හේතුව, ප්‍රශ්නය විසඳන ආකාරය සහ ප්‍රශ්නය විසඳන ක්‍රියා සැලසුම. දැන් බලන්න වතුරාර්ය සත්‍ය දිහා. දුක, දුකට හේතුව, දුක නැති කිරීම සහ දුක නැති කිරීමේ මාර්ගය. මේ දෙකේ ම හිතන ක්‍රමවේදය ටිකක් එක වගේ නේද?”

“මටත් ඒක සංජය කියද්දි තමා ඔළුවට ආවේ. සමහර විට ජපන්නුන්ට බෞද්ධ ආභාෂය තියෙන නිසා ඒ සංකල්ප ව්‍යාපාර වලටත් යොදා ගන්න ඇති. ඒ නිසාම මේ සංකල්ප අපටත් ලේසියෙන් ම තේරුම් ගන්න පුළුවන් වෙන්න ඕන.” ලීන් සංකල්ප සහ අපේ සංස්කෘතිය අතර සම්බන්ධයක් සංජය විසින් ම ගොඩ නැගීම ගැන රමේෂ් ට සතුටක් ඇති විය. මේ සංකල්ප ප්‍රායෝගික නැහැ කියන සිතුවිල්ල යම් තරමකට හෝ ඉවත් කිරීමට එය පිටිවහලක් වනු ඇත. සංජය පැනෙන් හිස කසමින් මොනවදෝ කල්පනා කරමින් සිටියේ ය.

සංජය ව්‍යාපාරයේ තත්ත්වය පිළිබඳ කල්පනා කළේ ය. තමාට ඇත්ත වශයෙන් ම මෙම ව්‍යාපාරය විකිණීමට අවශ්‍ය වූණේ මෙය සිතූ ලෙසින් ලාභ ඉපයීමට අසමත් වූ නිසාය. කෙසේ හෝ නැවත ගොඩ ගැනීමට උත්සහ කිරීම හොඳ දෙයකි. යම් හෙයකින් ව්‍යාපාරය ගොඩ ගැනීමට මේ අළුත් ක්‍රමවේද වලින් හැකි වූණොත් මෙය විකුණා දැමීම මහත් වූ අපරාධයකි. සංජයට නැවත වරක් ව්‍යාපාරය දියුණු කිරීමට උත්සහයක් ගැනීමට සිතක් ඇතිවිය.

මීට පෙර සංජය විසින් සාර්ථක කර ගත් ව්‍යාපාර පිළිබඳ සංජය කල්පනා කරන්නට විය. ඒ ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වයට හේතු වූයේ කාලය හා ශ්‍රමය

කැප කිරීමයි. සසිරි බිස්කට් ආයතනයටත් නිසි කැප කිරීමක් කළ හොත් එය ගොඩ ගැනීමට තවම කාලය ඇතැයි ඔහුට සිතූනි. නමුත් කලින් ලක්ශාන් කළ වැරදි නැවත සිදු වීමට ඉඩ නො දිය යුතු ය.

“රමේෂ් කොහෙද ඉන්නෙ?”

“මම ඉන්නෙ ගම්පහ”

“එතකොට හැමදාම උදේ භවස යනව එනවද?”

“ඔව්. යක්කලින් දාල විනාඩි 45න් අවිස්සාවේල්ලට එන්න පුළුවන”

“කසාද බැඳලද?”

“ඔව්. පොඩි කොල්ලෙක් ඉන්නවා අවුරුදු දෙකයි.”

“වයිල් වැඩ කරනවද?”

“ඔව් එයා කෙත්ටි ආයතනයෙ වැඩ කරන්නෙ.”

“එතකොට ළමයා බලා ගන්නෙ?”

“වයිල්ගෙ අම්මලත් එක්ක ඉන්නෙ සංජය.”

සංජයට දැන ගැනීමට අවශ්‍ය වූයේ රමේෂ්ට කෙතරම් දුරකට කැප කිරීමක් කළ හැකිද යන්නයි. රමේෂ් යම් තාක් දුරකට ස්ථාවරත්වයකට පැමිණ ඇත. නමුත් සංජයට ඇත්තේ ලක්ශාන් මෙන් රමේෂ් ද මගදී අතහැර යාවිදෝ යන බියයි. එසේ වුව හොත් සසිරි ආයතනය විකිණීමට ඇති මේ අවස්ථාව ද නැති වනු ඇත.

“මම දැනටමත් මේ ආයතනය විකුණන්න ගිවිසුම ගහන්න උපදෙස් දීල තියෙන්නෙ. මට මේ ගැන ටිකක් හිතන්න ඕන. රමේෂ්ට මේ ක්‍රියා සැලසුමට ගිහින් ප්‍රතිඵල ගන්න කොච්චර කල් ඕනද?”



“කණ්ඩායම පුහුණු කරල ප්‍රතිඵල වලට යන්න මාස හයක් මට දෙන්න සංජය”

සංජය නිකට අත ගාමින් කල්පනා කරන්නට විය. ඔහුගේ මුහුණ රවුම් ය. රැවුල සම්පූර්ණයෙන් කපා ඇති ඔහුගෙන් සෑහෙන පරිණත පෙනුමක් දිස් වේ. මම තව එක පාරක් උත්සහයක් ගන්නවා යැයි සංජය සිතීය. ඔහු තම අතේ වූ ජංගම දුරකතනයෙන් කාටදෝ ඇමතුමක් ගත්තේය.

“හෙලෝ මිස්ටර් ශාබ්දීන්. කොහොමද?”

“ඔබතුමා වෙළඳ ගිවිසුමේ වැඩ පටන් ගත්තද?”

“මේකයි මිස්ටර් ශාබ්දීන්, මට තව ටිකක් කල් ඕන කියන්න තමා මම ඔයාට කතා කළේ”

“නෑ නෑ වැඩේ වෙනවා. නමුත් මට තව පොඩ් වැඩ දෙක තුනක් තියෙනවා මෙතන. මම ඒකත් ඉවර කරල ම දෙන්නම්.”

“එහෙමද? බැංකු ණයක් ද? හරි, මාසයක් නෙවේ. කරුණා කරල මට මාස තුනක් දෙන්න. අපි ඊට පස්සෙ වැඩේ කරමු.”

“හරි හරි. බොහොම ස්තුතියි මිස්ටර් ශාබ්දීන්” සංජය දුරකථනය විසන්ධි කළේ ය.

“රමේෂ් ඔයාට මාස තුනක් තියෙනවා වැඩ පෙන්න්න. ඔයාට ඕන දේවල්, කරන විදිහ හෙට උදේ ප්‍රධාන රැස්වීමේ දී කතා කරමු”

ලැබුණු ආරංචියෙන් සතුටු වෙනවාද බිය වෙනවාද කියා රමේෂ්ට සිතා ගැනීමට නොහැකි විය. තමා විසින් අවශ්‍ය දේ ලබා ගන්නා යන සතුට සමග ම තමා අසමත් වේවි ය යන බියජනක හැඟීමකින් පසුවත් උදර ප්‍රදේශයත් වෙලී යනු රමේෂ්ට හැඟී ගියේ ය.

“රමේෂ් මම හිතනවා ඔයාට මේක කරන්න පුළුවන් කියල. ඔයා ආයතනයට ආපු දවසෙ ඉඳල ඔයාගෙ කැපවීම මම දැක්ක. අපි මේක කොහොම හරි ගොඩ

දාමු” සංජය කීවේ රමේෂ් දෙසට දකුණු අත දිගු කරමිනි. රමේෂ් අසුනින් නැගිට සංජයට අතට අත දුන්නේ ය.

“ඔව් සංජය. ස්තූතියි මාව විශ්වාස කළාට. ඔව් අපි මේක කොහොම හරි වෙනස් කරමු.”

රමේෂ් කාමරයෙන් පිටවී යාමට නැගිටින විටම සංජය මෙසේ ඇසීය. “රමේෂ්, මගෙන් විය යුතු දේවල් හැටියට ඔයා දකින්න මොනවද මේ වැඩේ සාර්ථක කර ගන්න?”

මදක් කල්පනා කළ රමේෂ්, “සංජය, මෙතන මට වඩා ගොඩක් ජ්‍යෙෂ්ඨ අය ඉන්නවා, බිස්කට් ගැන හොඳට දන්න අය ඉන්නවා. සමහර විට මම අළුත් නිසා ඒ අය මේ අළුත් ක්‍රමවේදයට එකතු නොවෙන්න පුළුවන්. සංජයට පුලුවන් නම් හෙට ඒ අයට නිල වශයෙන් දැනුම් දෙන්න මේ ව්‍යාපෘතිය එක්ක එකතු වෙන්න කියලා, ඒක ලොකු උදව්වක්. අනික් කාරණය අපි ව්‍යාපෘතියක් පටන් ගත්තට පස්සේ හැම සතියකට ම පාරක් ව්‍යාපෘති ඇගයීම කරන්න සංජය සහභාගී වෙන්න ඕන.” රමේෂ් පැවසුවේ සංජය මේවාට එකඟ වේදෝ නොවේදෝ යන අවිශ්වාසයෙනි.

“ඒක හොඳයි රමේෂ්. ඔව් මම හෙට රමේෂ් ගෙ අළුත් වගකීම ගැන කණ්ඩායමට කියන්නම්. එහෙම නැත්නම් ඔයාට මේක කර ගන්න අමාරු වෙනවා” යැයි සංජය කී විට රමේෂ් ට දැඩි අස්වැසිල්ලක් ලැබුණි.

