ආශාවෙන් වැඩ කරන්න, ඔබ කරන දේට කැමති වෙන්න, එතකොට සාර්ථකත්වයට යන්න පහසුයි

සහන් ද සිල්වා
නිර්මාතෘ YAKA BRAND

මිනිසත් බව දුලබ ය, එයින් ලැබිය හැකි බොහෝ උසස් ප්‍රයෝජන ඇත්තේ ය යන්න බුදු දහමෙහි දක්වා ඇත. සමාජයේ සැබෑවටම මෙලෙස දුලබ වූ මිනිසත්බව ලැබූ පුද්ගලයන්ගෙන්, එම මිනිසත්බව අර්ථවත් කරගනිමින් තමන්ගේ ජීවිතය සාර්ථක කරගනිමින් තවත් ජීවිත සාර්ථක කරගන්නට උරදෙන පුද්ගලයන් සිටින්නේ කීයෙන් කීදෙනා ද යන්න ප්‍රශ්නාර්ථයකි. අද සමාජයේ බොහෝ පුද්ගලයන් රටට, සමාජයට මෙන්ම තම පවුලට ණයක් වෙමින්, බරක් වෙමින් ජීවත් වන්නේ ලැබූ මිනිසත් බවට නිගරු කරමිනි. සැබෑවටම මෙය සමාජ යථාර්ථයයි. ඒ මිනිසුන් අතරින් සමාජයට තමන්ගේම දෙයක් හදුන්වා දී ශ්‍රී ලාංකේය දේශීයත්වය ලෝකයට ගෙනගොස් තමන්ගේ ජීවිතයත් රටේ අභිමානයත් රැකගෙන ජීවිතය සාර්ථක කරගත් මිනිසුන් ද සිටී. **YAKA BRAND**හි නිර්මාතෘවරයා වන සහන් ද සිල්වා මහතා ද එවැනි තරුණ ව්‍යවසායකයෙකි. පහත දැක්වෙන්නේ ඔහුගේ ව්‍යාපාරය ඇතුළු කාරණා කිහිපයක් පිළිබඳව සහන් ද සිල්වා මහතා සමඟ සිදු කළ සංවාද සටහනකි.

මට අලුත් දේ නිර්මාණය කිරීමේ ආශාවක් තියනවා

මුලින්ම ඔබ ගැන කතා කලොත්

මගේ නම සහන් ද සිල්වා. මා SNS TREDY FOOD PVT LTD ආයතනයේ කළමණාකාර අධ්‍යක්ෂ ලෙස කටයුතු කරනවා වගේම YAKA BRANDහි නිර්මාතෘවරයා වෙනවා. මා 2020 ඉඳන් මුලින්ම ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයට යොමු වෙනවා. මගේ මව ගුරුවරියක්. පියා හමුදා නිළධාරියෙක්. මා පවුලේ එකම දරුවා. මට කුඩා කාලයේ ඉඳන්ම ව්‍යාපාර සඳහා දැඩි කැමැත්තක් හා කුතුහලයක් තිබුණා.

ඔබගේ අධ්‍යාපන ගැන කතා කළොත්?

මගේ පාසල කොළඹ රාජකීය විදුහල. පාසල් අධ්‍යාපනයෙන් පස්සේ මා ආසියානු ලංකා හෝටල් පාසල හා ශ්‍රී ලංකා සංචාරක හා හෝටල් කළමනාකරණ ආයතනය මඟින් හෝටල් කළමණාකරණය හා ආගන්තුක සත්කාර පිළිබදව හැදෑරීම සිදු කළා. ඉන්පසුව මා ඇක්වයිනාස් උසස් අධ්‍යාපන ආයතනය මගින් ආහාර විද්‍යාව හා තාක්ෂණය පිළිබදව හැදෑරීම සිදු කළා. වර්තමානයේ දී මා ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලයේ ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය අංශයේ අධ්‍යාපන කටයුතු සිදු කරමින් සිටිනවා.

ඔබ ඇයි ව්‍යවසායකයෙක් වෙන්න හිතුවේ?

ව්‍යයසායකයකුට නිදහස හා ස්වාධීනත්වයක් තියනවා. මා තීරණ ගැනීමේ නිදහසට ගොඩක් කැමතියි. මට අලුත් දේ නිර්මාණය කිරීමේ ආශාවක් තියනවා. ඒ වාගේම මට තමන්ගේ මහන්සියෙන් වැඩි මූල්‍ය ප්‍රතිලාභ ලබාගන්නට පුළුවන් කියන හැඟීම තියනවා. තමන්ගේ ව්‍යාපාරය හරහා සමාජයට යහපත් බලපෑමක් කිරීමට ආශාවක් මට තියනවා. අභියෝග භාරගෙන අලුත් දේවල් ඉගෙනගනිමින් ඉදිරියට යාමට ඇති කැමැත්ත යන සියලු කාරණා නිසා මා ව්‍යවසායකයකු වෙන්න හිතුවා.

ඔබ ඇයි සෝස් වර්ග සාදන්න සිතුවේ? ඔබගේ සෝස් නිෂ්පාදනය අනෙක් සෝස්වලින් වෙනස් වෙන්නේ කොහොම ද?

අප සෝස් හදන්නේ කොච්චි යොදාගෙන. අපි දැක්කා වෙළදපොළේ කොච්චි ආශ්‍රිත සෝස් සදහා ඉල්ලුමක් හා වෙළඳපොල අවස්ථාවන් තියනවා. ඒ වාගේ ම කොච්චිවල පසු අස්වනු හානිව සැලකිය යුතු මට්ටමක පවතිනවා දැක්කා. මා සෝස් නිෂ්පාදනය කරන්න හිතුවේ ඒ සදහා විසඳුමක් ලෙස. Unique taste එකක් තිබීම, කෘත්‍රීම රසකාරක අඩංගු නොවීම, ස්වභාවික අමුද්‍රව්‍ය පමණක් යොදාගැනීම, දේශීය අමුද්‍රව්‍ය පමණක් යොදාගැනීම යන සාධක නිසා අපේ සෝස්

මා අවසානයට කියන්නේ සිහින දකින්න, වෙහෙස වී වැඩ කරන්න, කිසි විටෙකත් අත් නොහරින්න! කියලයි

එක, අනෙක් සෝස් වර්ගවලින් වෙනස් වෙනවා.

ඔබගේ ව්‍යාපාරයට යකා කියන නම දැම්මේ ඇයි? එයට හේතුවක් තිබෙනවා ද?

'යකා' කියන්නේ ඇසට හසුවන සහ මතක තබාගැනීමට පහසු වන නමක්. 'යකා' යනු කෙටි, කැපීපෙනෙන සහ පහසුවෙන් මතක තබාගත හැකි නමක් වීම, දේශීය හා සංස්කෘතික සම්බන්ධය තිබීම, 'යකා' යන වචනයට දේශීය සන්දර්භය තුළ යම් අර්ථයක් හා සම්බන්ධයක් තිබීම, සෝස් සඳහා භාවිතා කරන රසය හා සැර ගතිය ඉස්මතු කිරීමට උත්සාහ කිරීමට වාගේම විශේෂයෙන් 'Kochchi' (කොච්චි) මිරිස් යොදාගෙන සාදන සෝස් වර්ගයක් නිසා එහි තියුණු බව 'යකා' යන වචනයෙන් සංකේතවත් කිරීමට මා යකා නම තෝරගත්තා. මේ සියලු කාරණා නිසා මා මගේ සෝස් ව්‍යාපාරයට යකා කියලා නම දැම්මා.

ඒ වාගේම මා වෙළඳපොළ උපාය මාර්ගයක් ලෙස මේ නම හොඳයි කියලා හිතුවා. 'යකා' කියන නම තරගකාරී වෙළඳපොළක කැපීපෙනීම සඳහා අසාමාන්‍ය හා කුතුහලයක් දනවන නමක් වීමත් ඒකට බලපෑවා. අපනයනය කිරීමේ දී ශ්‍රී ලාංකික අනන්‍යතාව පෙන්වීමටත් මේ නම මනාව ගැළපෙනවා කියලා මට හිතුණා.

මෙයට අමතරව ඔබ කරන වෙනත් ව්‍යාපාර ගැන කතා කළොත්?

SNS Trendy Food (Pvt) Ltd යන අපගේ සමාගම සතුව සන්නාම නාම තුනක් තිබෙනවා. ඒ සෑම එකක්ම සමාග මේ විවිධ ව්‍යාපාරික අංශ නියෝජනය කරනවා.

Yaka Sauce (යකා සෝස්) යන ව්‍යාපාරික අංශය අප සමාගම සම්බන්ධ ප්‍රධාන සන්නාම නාමය වනවා. 'යකා' යන නාමය යටතේ ඔවුන් විවිධ සෝස් වර්ග නිෂ්පාදනය කරනවා. Night Bite Lanka ව්‍යාපාරික අංශය, මාර්ගගත ආහාර ඇණවුම් කිරීමේ අවන්හල් ව්‍යාපාරය නියෝජනය කරන සන්නාම නාමය වනවා. Night Bite Lanka හරහා පාරිභෝගිකයන්ට අන්තර් ජාලය ඔස්සේ ආහාර ඇණවුම් කිරීමේ පහසුකම සපයනවා. මෙහි විශේෂත්වය වෙන්නේ අපගේ නිෂ්පාදනයක් වන Yaka Sauce මෙම අවන්හලේ ආහාර වර්ග පිළියෙළ කිරීම සඳහා භාවිතා කිරීම. Exporting Premium Quality Spices යන ව්‍යාපාරික අංශය යටතේ ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළට උසස් තත්ත්වයේ කුළුබඩු තොග වශයෙන් අපනයනය කරනවා. මෙහි දී විශේෂයෙන්ම අප සුදුරු (Cumin seeds) සහ මිරිස් කුඩු (Chilli powder) වැනි කුළුබඩු ප්‍රධාන වශයෙන් කුළුබඩු වශයෙන් අපනයනය කරනවා.

තරුණ ව්‍යවසායකයකු වශයෙන් නවක ව්‍යවසායකයකුට කියන්න තියෙන්නේ මොනවා ද?

අභියෝගවලට මුහුණදෙන්න ධෛර්ය ඕනේ, සාර්ථකත්වයට ඉවසීම ඕනේ. ව්‍යාපාර සැලැස්මක් හදාගෙන ඉලක්ක පැහැදිලි කරගන්න අවශ්‍ය වෙනවා. ඔබේ ක්ෂේත්‍රයේ අලුත් දේවල් ගැන හැමවිටම දැනුවත් වෙන්න ඕන. ඒ සඳහා ඉගෙනීම අත්‍යවශ්‍ය වෙනවා. අනිත් ව්‍යවසායකයෝ එක්ක සම්බන්ධ වෙලා අදහස් හුවමාරු කරගන්න අවශ්‍ය වෙනවා. කිසිම විටෙක අවදානම් ගන්න බය වෙන්න නරකයි. හොඳින් අධ්‍යයනය කරලා බුද්ධිමත්ව අවදානම් ගන්න පුරුදු වෙන්න ඕන. පාරිභෝගිකයාට අවධානය දෙන්න ඕන. පාරිභෝගිකයන්ගේ අවශ්‍යතා තේරුම් අරගෙන හොඳ සේවාවක් දෙන්න අවශ්‍ය වෙනවා. මූල්‍ය කළමනාකරණය හොඳින් පවත්වාගෙන යන්න දැනගන්න ඕන. ආදායම් සහ වියදම් ගැන අවධානයෙන් ඉන්න අවශ්‍ය වෙනවා. සමහර අවස්ථාවල

දී වැරදි සිද්ධ වෙන්න පුළුවන්. ඒ වැරදිවලින් ඉගෙනගන්න ඕන. වැරදුනොත් ඒකෙන් පාඩමක් ඉගෙනගෙන ඉදිරියට යන්න අවශ්‍යයි. ආශාවෙන් වැඩ කරන්න, ඔබ කරන දේට කැමති වෙන්න, එතකොට සාර්ථකත්වයට යන්න පහසුයි. මට නවක ව්‍යවසායකුට කියන්න තියෙන්නේ මෙන්න මේ දේවල් තමයි.

මේ වනවිට ඔබ ලබා ඇති සහතික මොනවා ද?

GMP certified, ISO 22000 standard factory, Low sugar, low fat, vegan friendly, msg free මෙවැනි තත්ත්ව සහතික අප ආයතනය ලබා තිබෙනවා.

ඔබ මේ නිෂ්පාදනය කුමන රටවලට ද අපනයනය කරන්නේ?

ප්‍රධාන වශයෙන්ම ජපානයට සහ කොරියාවට. ඒ හැර Worldwide delivery කරනවා.

ඔන්ලයින් ව්‍යාපාරය කරන කොට සිදු වූ කරදර ගැන කතා කළොත්?

Cash on Delivery (COD) වලට ජනතාව තුළ වැඩි කැමැත්තක් තියනවා. ඔන්ලයින් ගෙවීම් කෙරෙහි පවතින විශ්වාසය අඩුකම නිසා භාණ්ඩ ලැබුණු පසු මුදල් ගෙවීමට බොහෝදෙනා කැමතියි. ආරක්ෂිත ගෙවීම් පිළිබඳ ජනතාව තුළ සැකය තියනවා. අන්තර් ජාලය හරහා ගෙවීම් කිරීමේ දී ආරක්ෂාව පිළිබඳ බියක් පාරිභෝගිකයන් අතර පවතිනවා. දුෂ්කර ප්‍රදේශවලට බෙදාහැරීමේ අපහසුතාවන්ට පත්වෙනවා. ග්‍රාමීය ප්‍රදේශවලට භාණ්ඩ යැවීමේ දී ප්‍රවාහන වියදම් සහ කාලය පිළිබඳ ගැටලු ඇතිවීමේ ප්‍රවණතාවය වැඩියි. කාලෝචිත බෙදාහැරීම් නොමැතිකමත් ගැටලුවක්. නියමිත වේලාවට භාණ්ඩ නොලැබීම නිසා පාරිභෝගිකයන් අසතුටට පත්වෙනවා. සමහර ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් සහ පාරිභෝගිකයන්ට අන්තර් ජාලය භාවිතා කිරීම පිළිබඳ ප්‍රමාණවත් දැනුමක් නැහැ. ඊ-වාණිජ්‍යය (e - commerce) සඳහා පවතින නීතිමය රාමුව තවදුරටත් වැඩි දියුණු කළ යුතු වනවා. නිසි නියාමනයක් නොමැතිකම නිසා පාරිභෝගිකයන් සේම විකුණුම්කරුවන් වන අපද අපහසුතාවයට පත්වෙනවා. මේ සම්බන්ධයෙන් නිසි නීති රාමුවක් නිර්මාණය කළ යුතු වෙනවා.

ඔබගේ නිෂ්පාදනයන් මිලදී ගන්න පුලුවන් ස්ථාන ගැන කතා කළොත්?

www.yakabrand.com, Daraz, Kapruka, www.lanka.com, www.argrama.com, www.srilankanmade.com, www.hightglobalmarkt.com, හෙළ බොජුන් organic supermarket, Natures corner, We green by minister of agriculture, දේශීය මෙන්ම විදේශීය වශයෙන් අප බෙදාහැරීම් සිදු කරනවා.

දේශීය දේවල් ඇයි මේච්චර ගණන් ?

දේශීය දේවල් මිල ගණන් වැඩි වෙන්න නිෂ්පාදන වියදම් ඉහළ යාම බලපානවා. පොහොර, බීජ, ඉන්ධන, විදුලිය, නිෂ්පාදන අමුද්‍රව්‍ය වැනි අමුද්‍රව්‍යවල මිල ඉහළ යාම

මේ ගමන අභියෝගාත්මක වුනත්, ඇදහිය නොහැකි තරම් ප්‍රතිලාභදායකයි කියන එක.

සහ ශ්‍රම පිරිවැය වැඩිවීම නිසා නිෂ්පාදන වියදම් ඉහළ යනවා. අනපේක්ෂිත කාලගුණික විපර්යාස හේතුවෙන් අස්වනු හානි වීම මිල ඉහළ යාමට හේතුවක් වනවා. විශේෂයෙන්ම සැපයුම් දාමයේ ගැටළු තියනවා. තැරැව්කරුවන් වැඩි වීම නිසා ඔවුන් භාණ්ඩවලට අමතර මිලක් එකතු කරනවා. දුර්වල මාර්ග සහ ඉහළ ප්‍රවාහන වියදම් මෙයට බලපානවා. අස්වනු නෙලීමෙන් පසු සිදුවන හානි (post-harvest losses) නිසාත් සැපයුම අඩු වී මිල ඉහළ යනවා. ඒ වාගේම වෙළඳපොළ අධිකාරී බලයක් පවත්වාගෙනයාම විශේෂයෙන්ම වීදුරු බෝතල් සඳහා විශාල ලෙස බලපානවා. ආර්ථික සාධකත් බලපානවා. උද්ධමනය සහ රුපියල අවප්‍රමාණය වීම නිසා ආනයනික අමුද්‍රව්‍ය මිල අධික වනවා වගේම එය දේශීය නිෂ්පාදනවලට බලපානවා. රජය පනවන බදු සහ තීරුබදු මෙන්ම වෙළෙඳපොළේ තරගකාරීත්වය අඩු වීම ද මිල ඉහළයාමට තවත් හේතු ලෙස දක්වන්න පුළුවන්.

සෝස් කියන්නේ පිළිකා කාරකයක් කියලා මිනිස්සුන්ගේ මතයක් තියෙනවා. ඇත්තටම එය සත්‍යක් ද?

වෙළෙඳපොළේ ඇති බොහෝ සෝස් වර්ගවල පහත සඳහන් ද්‍රව්‍ය අඩංගු වෙන්න පුළුවන්. ඒවා අධික ලෙස භාවිත කිරීම සෞඛ්‍යයට අහිතකර වනවා. කෘත්‍රිම රසකාරක සහ වර්ණකාරක (Artificial Flavours and Colours). මේවා අධික ලෙස ශරීරගත වීම නිසා අසාත්මිකතා, ස්නායු පද්ධතියේ ගැටළු, සහ වෙනත් සෞඛ්‍ය ගැටළු ඇතිකිරීමට ඉඩ තිබෙනවා. දීර්ඝකාලීන භාවිතයේ දී ඇතැම් රසකාරක සහ වර්ණකාරක නිසා පිළිකා අවදානම ඇති වෙන්න පුළුවන් කියන සැකය පළ වී තිබුණත්, ඒ පිළිබඳව තවදුරටත් පර්යේෂණ අවශ්‍ය වෙනවා.

සෝස්වල අධික සීනි ප්‍රමාණයක් (High Sugar Content) තිබෙනවා. බොහෝ සෝස් වර්ගවල අධික සීනි ප්‍රමාණයක් අඩංගු වනවා වගේම එය දියවැඩියාව, තරබාරුකම සහ හෘද රෝග වැනි බෝ නොවන රෝග සඳහා ප්‍රධාන හේතුවක් වෙනවා. සෝස්වල අධික ලුණු (Sodium) ප්‍රමාණයක් තිබෙනවා. සෝස් වර්ගවල ඇති අධික ලුණු ප්‍රමාණය අධි රුධිර පීඩනයට සහ වකුගඩු ආශ්‍රිත රෝගවලට හේතු වෙන්න පුළුවන්. කල්තබාගන්නා ද්‍රව්‍ය (Preservatives) නිසා සෝස් නරක් වීම වැළැක්වීමට යොදන කල් තබාගන්නා ද්‍රව්‍ය, ඇතැම් පුද්ගලයන්ට අසාත්මිකතා ඇති කරන්න පුළුවන් වගේම දීර්ඝ කාලීනව අධික ලෙස ශරීරගත වීමෙන් සෞඛ්‍ය ගැටළු ඇති වෙන්න පුළුවන් කියලා මතයක් පවතිනවා. අහිතකර මේද (Unhealthy Fats) නිසා සමහර සෝස් වර්ගවල අඩංගු ට්‍රාන්ස් මේද (trans fats) සහ අධික ලෙස සැකසූ එළවළු තෙල් (processed vegetable oils) නිසා කොලෙස්ටරෝල් මට්ටම ඉහළ නංවා හෘද රෝග අවදානම වැඩි කරනවා.

''brand sauce'' විශේෂයෙන් හොඳයි කියන්න හේතුව තමයි, එය සෞඛ්‍යයට අහිතකර ද්‍රව්‍ය නොමැතිව නිෂ්පාදනය කරන ලද නිෂ්පාදනයක් වීම. ස්වාභාවික අමුද්‍රව්‍ය (Natural Ingredients) අඩංගු කර තිබීම. කෘත්‍රිම අමුද්‍රව්‍යවලින් තොර ස්වාභාවික අමුද්‍රව්‍ය පමණක් භාවිතා කිරීම. අපගේ නිෂ්පාදනවල රාක්ක කාලය මාස 6යි. (shelf life) සීනි සහ ලුණු ප්‍රමාණය අවම මට්ටමක පවත්වාගැනීම, විවිධ පෝෂණ ගුණ සහිත අමුද්‍රව්‍ය අඩංගු වීම, අදාළ ආහාර සුරක්ෂිතතා ප්‍රමිති සහ තත්ත්ව සහතික ලබාතිබීම, GMP තත්ව සහතිකය ලබා තිබීම යන සියලු කාරණා නිසා අපගේ සෝස් නිෂ්පාදනයට විශ්වසනීයත්වයක් පාරිභෝගිකයාට ඇතිවෙලා තියනවා.

අද ඉන්න තැනට එන්න උදව් කළ පිරිස මතක් කළොත්?

විශේෂයෙන් මතක් කරන්න ඕන මගේ අම්මව. මගේ පිටිපස්සේ

දැවැන්ත සෙවනැල්ල වගේ ඉන්නේ එයා. අම්මා නිසා තමයි අද මා ඉහළ තැනක ඉන්නේ. තාත්තා රණවිරුවෙක්. ඔහු දැකලා නැති උනත් ඔහුවත් සිහිපත් කරනවා. ඒ වගේම මගේ ගමනට සහය දුන්න තවත් පිරිසක් ඉන්නවා. ඔවුන් ගුරු හරුකම් ලබාදෙමින් යා යුතු මග පෙන්නුවා. විශේෂයෙන්ම ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලයේ ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයන අංශයේ අංශාධිපති මහාචාර්ය, රුක්මාල් වීරසිංහ මහතාට, රුහුණු විශ්වවිද්‍යලයේ තාක්ෂණ පීඨයේ ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ආචාර්ය කෞෂල්‍යා විජේසේකර මහත්මියට, රුහුණු විශ්වවිද්‍යලයේ තාක්ෂණ පීඨයේ ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය, ආචාර්ය නිරංජන් කන්නන්ගර මහතාට, ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය සහ ආහාර උපදේශක එල්. ආර්. එම්. එම්. පී. කදුරුගමුව මහතාට විශේෂයෙන්ම ස්තූතිවන්න වෙනවා. ඒ වාගේම නන් අයුරින් සහය වූ සැමටම ස්තූතියි කරනවා.

ඔබ දැනට කරලා තියෙන සමාජ සුභසාදන කටයුතු ගැන කතා කළොත්?

අප ආයතනය ප්‍රධාන වශයෙන් අංශ තුනක් යටතේ සමාජ සුභසාධන කටයුතු සිදු කරනවා. අප කුඩා පාසල් දරුවන් සඳහා ආධාර ලබාදෙනවා. පොත්පත්, පාසල් උපකරණ ලබාදීම සහ අධ්‍යාපනික වැඩසටහන් සිදු කරනවා. අප මහලු වැඩිහිටියන් සඳහා ආධාර ලබාදෙනවා. ආහාර, ඖෂධ, වෛද්‍ය පහසුකම් ලබාදෙනවා වගේම මානසික සෞඛ්‍ය වර්ධනය සඳහා වැඩසටහන් සිදු කරන්න අවශ්‍ය සහය ලබාදෙනවා. අප අඩු ආදායම්ලාභී පවුල් සඳහා ආධාර ලබාදෙනවා. ඔවුන්ට ආහාර ද්‍රව්‍ය, සෞඛ්‍ය පහසුකම් ලබාදෙනවා වගේම ජීවනෝපාය සංවර්ධනය සඳහා සහය දක්වනවා. අපගේ මෙම ක්‍රියාකාරකම් මගින් සමාජයේ අසරණ වූවන්ට පිහිට වීමට හැකිවීම පිළිබඳව අප සතුටු වනවා.

සේවක පිරිස ගැන කතා කළොත්?

අපේ ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය පිටුපස ඉන්නේ කැපවුණු සහ උද්‍යෝගිමත් සේවක පිරිසක්. ඔවුන් විවිධ ක්ෂේත්‍රවල අත්දැකීම් ඇති අය. ඔවුන් ප්‍රදේශයේ ප්‍රජාවන් ගැන හොඳින් දන්නවා. ඔවුන් සමාජ සේවය වෙනුවෙන් විශාල කැපවීමකින් වැඩ කරනවා.

මේ සේවක පිරිස අපේ සංවිධානයේ හදවත වගේ. ඔවුන්ගේ නොමසුරු සේවය වෙනුවෙන් අප ගොඩක් ස්තූතිවන්ත වෙනවා. ඔවුන්ගේ උදව් විශාල වශයෙන් රුකුලක් වුනා ව්‍යාපරය මේ තත්ත්වයට ගෙනඑන්න.

ඔබගේ අනාගත බලාපොරොත්තුව ගැන කිව්වොත්?

ශ්‍රී ලංකාවේ විශාලතම සෝස් නිෂ්පාදන සමාගම බවට පත්වීමට හා විවිධ රසයන්ගෙන් යුත් සෝස් වර්ග නිෂ්පාදනය කරමින්, ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රමුඛතම සෝස් අපනයන සමාගම බවට පත්වීමට බලාපොරොත්තු වෙනවා. ඒ ඔස්සේ රටේ ආර්ථිකයට සවියක් වෙන්න වගේම රැ කියා උත්පාදනය කරමින් (ඍජු හා වක්‍ර රැකියා) ජන ජීවිතය උසස් කරන්නත් බලාපොරොත්තු වෙනවා.

විශේෂයෙන් "Kochchi" (කොච්චි) මිරිස් යොදාගෙන සාදන සෝස් වර්ගයක් නිසා එහි තියුණු බව "යකා" යන වචනයෙන් සංකේතවත් කිරීමට මම යකා නම තෝරගත්තා.

ශ්‍රී ලාංකික තරුණ ව්‍යවසායකයකු වශයෙන් අවසාන වශයෙන් කියන්න තියෙන්නේ මොනවා ද?

අවසාන වශයෙන් කියන්න කැමති දේ තමයි මේ ගමන අභියෝගාත්මක වුනත්, ඇදහිය නොහැකි තරම් ප්‍රතිලාභදායකයි කියන එක. අපට බොහෝ අවස්ථාවල දී සීමිත සම්පත් සහ ආර්ථික අස්ථාවරත්වය වැනි අභියෝගවලට මුහුණදෙන්න සිදුවෙනවා. ඒත් ඒවා අපට නව්‍ය විසඳුම් සොයන්නටත්, නම්‍යශීලී වෙන්නටත් උගන්වනවා.

අපට අධිෂ්ඨානය සහ නොපසුබට උත්සාහය අත්‍යවශ්‍ය වෙනවා. නවෝත්පාදනයෙන් යුතුව වෙළඳපොළට ගැළපෙන අදහස් හඳුන්වා දෙන්න අවශ්‍ය වෙනවා. ජාලකරණය මගින් සම්බන්ධතා ගොඩනගාගන්න අවශ්‍ය වෙනවා. අසාර්ථකත්වයෙන් ඉගෙනගෙන නැවත නැගීසිටින්න අවශ්‍ය වෙනවා. තාක්ෂණය නිවැරදිව භාවිත කරන්න අවශ්‍ය වෙනවා. අප කරන ව්‍යාපාරය මගින් සමාජයට යහපතක් කරන්න අවශ්‍ය වෙනවා. මට අත්දැකීමෙන්ම සමාජයට දෙන්න තියෙන්නනේ මෙන්න මේ උපදෙස් තමයි.

අපේ රටේ තරුණ ව්‍යවසායකයන්ට විශාල විභවයක් තියෙනවා. අපට අවශ්‍ය සහයෝගය ලැබුණොත්, ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකයට විශාල දායකත්වයක් ලබාදෙන්න පුළුවන්. මම අවසානයට කියන්නේ සිහින දකින්න, වෙහෙස වී වැඩ කරන්න, කිසි විටෙකත් අත් නොහරින්න! කියලයි.

මදාරා මුදලිගේ
සංවාද හා සටහන