How To Scale Your Business

Chapter 19

අයවැය කළමණාකරනය කරමින් Budget එක ගොඩනගන හැටි

Trainer: Fathhi Mohamed

1. The Need for Forecast and Budget

Budget යනු ව්‍යාපාරයට දිශාව ලබා දෙන මාර්ග සිතියම බඳුය.

- **වර්ධනය පාලනය කිරීම:** ව්‍යාපාරයක් වර්ධනය වන විට ආදායම සහ වියදම් යන දෙකම කළමනාකරණය කිරීම දුෂ්කර වේ. නිවැරදි Focus එකක් නොමැති නම්, වියදම් පාලනයෙන් තොරව ඉහළ යා හැකිය.
- **Actionable Insight:** Budget මඟින් ඔබගේ ඉලක්ක මත පදනම්ව ක්‍රියාවට නැංවිය යුතු දේ තීරණය කිරීමට උපකාරී වේ.
    - **උදාහරණය:** "මාසය අවසානයේ ලක්ෂ 120 ක් උපයන්නට නම්, ලක්ෂ 20 ක අමතර ආදායමක් සඳහා මා කුමක් කළ යුතුද?" යන ප්‍රශ්නයට පිළිතුරු සෙවිය හැක.
- අවම වශයෙන් මාස 3 ක Forecast එකක් තබා ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. වසර 1, 3, හෝ 5 ක දීර්ඝ කාලීන Forecast තිබීම වඩාත් යෝග්‍ය වේ.

2. The Continuous Review Cycle

අයවැය යනු වරක් සාදා අවුරුද්දකින් බලන ලේඛනයක් නොවිය යුතුය.

- සකස් කළ Forecast සහ මාසය අවසානයේ ඇති Actual Data නිරන්තරයෙන් සංසන්දනය කරන්න.
- Forecast එකේ දෝෂ තිබේ නම්, එය නිවැරදි කරන්න. ව්‍යාපාරයේ දෝෂ තිබේ නම්, වහාම ක්‍රියාමාර්ග ගෙන එය නිවැරදි කරන්න.
- මාස කිහිපයක් මෙසේ කිරීමෙන් පසු, ඔබේ වැය ඇස්තමේන්තුව යථාර්ථයට සමීප වන අතර, එමඟින් ව්‍යාපාරය Scale කිරීම පහසු වේ.

3. ඉතුරුම් නැවත ආයෝජනය කිරීම (Reinvesting Savings)

සමාගම උපයන ලාභය කළමනාකරණය කරන්නේ කෙසේද යන්න අයවැයකරණයෙන් තීරණය වේ.

- **ලාභ කළමනාකරණය:** සකස් කළ අයවැයෙන් ඉතිරි වන මුදල් සඳහා කළ යුත්තේ කුමක්ද? එය කොටස්කරුවන් අතර බෙදීම (Dividend Declaration) හෝ ව්‍යාපාරය තවදුරටත් වර්ධනය සඳහා නැවත යෙදවීම කළ හැකිය.
- **වර්ධන ආයෝජන:** ලාභය භාවිතා කරමින්, ඔබගේ වර්ධන ඉලක්ක (උදා: ඊළඟ කාර්තුවට RS.**10,00,000** ක අමතර ආදායමක්) සපුරා ගැනීමට අවශ්‍ය සේවකයින් හෝ ක්‍රමවේද සඳහා ආයෝජනය කරන්න.
- **"Pay Yourself First" වෙනුවට "Pay the Growth First":** වර්ධන සැලැස්මක් තිබේ නම්, ප්‍රාග්ධනයෙන් කොටසක් එම වර්ධන ඉලක්කය සඳහා ආයෝජනය කළ යුතුය.

4. වියදම් විශ්ලේෂණය (Expense Analysis Exercise)

Scale කිරීමට පෙර වියදම්වල කාර්යක්ෂමතාව තේරුම් ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ.

- **Top Five Expenses හඳුනා ගැනීම:** ඔබේ ව්‍යාපාරයේ මාසික ඉහළම වියදම් පහ ලැයිස්තුගත කරන්න.
  - උදා: විදුලිය, අලෙවිකරණය, කුලී, උප කොන්ත්‍රාත් ගාස්තු, ප්‍රවාහනය.
- **Revenue Contribution:** එම වියදම්, සෘජුවම ඔබගේ ආදායම ඉහළ නැංවීමට දායක වන්නේද යන්න විශ්ලේෂණය කරන්න.
- **වියදම් කපා හැරීම (Cost Reduction):** සෘජුවම ආදායම වැඩි නොකරන හෝ අනවශ්‍ය වියදම් ලැයිස්තුගත කරන්න.

    - එම වියදම් වලින් **10%-20%** කපා හැරියහොත්, ඔබේ ව්‍යාපාරයට ඇතිවන බලපෑම කුමක්ද? (මෙය ඔබේ ලාභය සහ Cash Flow වැඩි කරයි).

- මෙම විශ්ලේෂණය තුළින්, වර්ධනය සඳහා වියදම් කළමනාකරණය කිරීමට ඇති අවස්ථා හඳුනා ගන්න.