

හයිටෙක් ඉලෙක්ට්‍රොනික්ස්, මා හිතුවා මේ හොඳ අවස්ථාවක් කියලා, ඇත්තටම ඉතාම සතුටින් මා ඒකට ගියා, එහි තිබූ එක්තරා වෙළෙඳ නාමයක් ලංකාවේ ඉහළම තැනකට ගේන්න කටයුතු කළා. මේ කාලය අතරේ මා කළමනාකාරණ සහ එක් එක් උපාධි ආයතනයේ පාඨමාලාවක් හැදැරුවා."

මේ සියල්ල අතරේ නයන ගේ තෙරපි යට ගොස් තිබූ ව්‍යවසායකත්වය නැවත රබර් ජොර්ජයක් මෙන් මතු වන්නට පටන් ගත්තේය. ඔහු වරක් ඉස්සන් වගාව පිළිබඳව යෝජනාවක් තම සභාපතිවරයාට ඉදිරිපත් කළේය. තවත් වරක් ඔහුගේ ව්‍යාපාර අදහස වූයේ රෙදි සෝදන කුඩු වර්ගයක් ඇතුළු නිෂ්පාදන පෙළකි. මේ සියල්ල ක්‍රියාත්මක භාවයටත් එන්නට රෙර් කඩා වැටුණි. ඊළඟට ඔහු යොවු වන්නේ විසිතුරු මල් අපනයනය කිරීමේ ව්‍යාපාරයකටය. කෘෂිකර්මය දත් මිතුරකු සමග ඔහු දොඩම්ගස්ලත්ද ප්‍රදේශයේ ඉඩමක් සොයා ගෙන ඊට ආයෝජනය කරන්නේය.

" ඒ දවස්වල මට සෑම සති අන්තයකදීම දොඩම්ගස්ලත්දේ යන්නට වුණා. පොද්ගලික ජීවිතයක් පවා නොතිබූ තරම්. නමුත් තාක්ෂණය පිළිබඳ ව පිපාසය තිබුණාට කෘෂිකර්මය හෝ විසිතුරු මල් වගාව පිළිබඳව කිසිම අවබෝධයක් තිබුණේ නෑ. මගේ හවුල් කාර මිත්‍රයා තමයි මේ සියල්ල සොයා බැලුවේ. ඔහු හදිසියේම පිට රට යන්නට තීරණය කළා. මට වගාවේ ප්‍රශ්නවලට මුහුණ දෙන්න තරම් අවබෝධයක් තිබුණේ නෑ. මට වගාවේ ප්‍රශ්නවලට මුහුණ දෙන්න තරම් හැකියාවක් දැනුමක් තිබුණේ නෑ. මේ නිසා මට මේ ව්‍යාපාරය අත හරින්න සිදුවුණා. "

ඔහුගේ ජීවිතයේ එන මේ ව්‍යාපාර බිඳ වැටීම දරා ගන්නට ඉස්සාසුවක් නොතබාම ඔහු නීතන රැකියාවේද දැඩි අරාජිකත් වයක් එන්නේ මේ කාලයේදීය. සමාගම් ගිම්කාරීත්වයේ මඳ උනන්දුව නිසා සමාගම් ඉදිරියට ගෙන යාමේ අභියෝගයක් ආවේය. ඔහුට නැවත රැකියාවෙන්ද එළියට බසින්නට සිදුවිය.

" කොහොම වුණත් මට මේ රැකියාවෙන් එළියට බසින විටම තවත් රැකියාවක් ලැබුණා. ඒ බාවලිව සමාගම් සමූහයේ බී.සී කම්පියුටර්ස් සමාගමේ අලෙවි කළමනාකාර නානතුරියි. මේ වනවිට මා එයි.ඒ උපාධියක්ද හදාරමින් සිටි නිසා මට මේ නානතුරු ලබාගැනීම දැකුලක් වුණා. තාක්ෂණය පිළිබඳව රැකියාවකට ආශාවෙන් සිටි මා දෙවරක් නොසිතාම ඊට ගියා. "

ඔහුගේ ජීවිතයේ තවත් සන්ධිස්ථානයක් මේ සමාගම තුළ සනිටුහන් වන්නට පටන්ගත්තේ මේ අතරතුරය.

" මේ සමාගම පරිගණක සහ උපාංග ගෙන්වුවා. අප මේ සමාගමේ ඉතාම හොඳ ක්‍රියාකාරීත්වයක් ඇති කළා. මේ අතරේ මට සමාගමෙන් සිංගල්පුරුවේ වැඩමුළුවකට යන්නට අවස්ථාවක් ලැබුණා එහිදී මට ඇමෙරිකානු ඉන්දියානුවකු හමුවුණා. ඔහු එරට ඉලෙක්ට්‍රොනික ගෙවීම් සම්බන්ධ උපකරණ අලෙවි කරන වෙරිගෝන් නම් සමාගමේ ප්‍රධාන කළමනාකරුවෙක්. ඔහු මට වෙරිගෝන් ශ්‍රී ලංකාවේ අලෙවි කිරීමේ අවස්ථාව ලබා දෙන්නම් කීවා. මේ අවස්ථාව මීන නම් පොද්ගලිකවම ගන්න පුළුවන්කම තිබුණා.නමුත් ඒ වෙලාවේ මා එය මා වැඩ කළ බී.සී කම්පියුටර්ස් සමාගමට ලබා දුන්නා. මේ ඉලෙක්ට්‍රොනික වාණිජ්‍යය, අන්තර්ජාලය ශ්‍රී ලංකාවට එහි බලන කාලයයි. එනම් ඒ 1996 වසරයි. ඔහු තම සමාගමට අපුරු යෝජනාවක් කළේය. ඒ ඉලෙක්ට්‍රොනික වාණිජ්‍යය පිළිබඳව වෙනම අංශයක් විවෘත කරන ලෙසය. අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය මේ යෝජනාවට එකඟ විය. ඒ අනුව මෙම අංශයේ ප්‍රධානියා වන්නේ නයන දෙහිගමය.

"අප වසර දෙකක් විතර ඉතාම හොඳට මේ ව්‍යාපාරය කළා. නමුත් ක්‍රමයෙන් එහි ඉහළ කළමනාකාරීත්වයේ පැවැති ප්‍රශ්න නිසා අපට මෙය කරගෙන යන්න බැරි තත්වයකට ආවා. ඒ වනවිට අප අලෙවි කරමින් තිබූ වෙරිගෝන් ආයතනයේ මගේ මිත්‍ර ඉන්දියානුවා කීවා, ඔයා තනියම අපේ සන්නාමය අලෙවි කරන්න. අප උදව් කරන්නම් කියලා. ඇත්තටම මේ වෙලාවේ මට විශාල ඉඩක් දැනුණා ශ්‍රී ලංකාවේ මේ සම්බන්ධයෙන් ඉදිරියේදී විශාල අවස්ථාවක් තිබෙන බවට. දෙවරක් නොසිතාම ඉදිරියේදී ඉලෙක්ට්‍රොනික ගෙවීම් කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය භාණ්ඩ සේවා සැපයීමේ තේමාව තිබූ දරාගෙන ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නට තීරණය කළා. ඒ 1998 දීය. නයන රැකියාවෙන් එළියට බැස්සේය. ඔහුගේ අගේ තිබුණේ ඉතිරි කර ගත් රුපියල් දස දහසක් පමණකි.

එසේ වුවද ඔහුගේ හිතේ රන් වටිනා තමක් මැවුණේය. ඒ ඔහුගේ ව්‍යාපාරයේ තේමාවට අනුවමය. එපික් (EPIC- Electronic payments in Commerce) ව්‍යාපාරයේ තේමාව කෙටියෙන් ඔහුගේ ව්‍යාපාර නාමය තුළ විය. රුපියල් දසදහසකින් මෙවැනි ඉලෙක්ට්‍රොනික උපකරණ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළ හැකිද?

මේ ප්‍රශ්නයට පිළිතුරු සෙවීම නයනට අපහසු වූයේ නැත. ඒ වනවිට ඔහු ජීවත් වූ තලපත්පිටිය ඇඹුල්දෙහියේ වූ පුංචි හි වසේ කාමරයක් ඔහුගේ කාර්යාලය විය. ඔහු මිතුරකුගෙන් මුදලක් ණයට ඉල්ලාගෙන පරිගණකයක් සහ මුද්‍රණ යන්ත්‍රයක් මිලදී ගත්තේය.තමන් සමග බී.බී.සී කම්පියුටර්ස් සමාගමේ එකට වැඩ කළ සභාය කළමනාකරුවකු ඇතුළු නිදේනකු ට ද ඔහු ආරාධනය කළේ තම ව්‍යාපාරය සහ එහි ඉදිරිය පිළිබඳව විස්වාසයක් තිබෙනවා නම් එකතු වන ලෙසය. ඔවුන් මේ ව්‍යාපාරයට එක්වීමද නයනට ශක්තියක් විය.

එපික් නිවේරිගෝන් නිර්මාණය වන්නේ ඒ ආකාරයෙනි. අපි ඉතාම මහත්සි වෙලා වැඩ කළා. ඉතා පහසුවෙන් අපට අපේ ඉලක්ක කරා ළඟාවෙන්නට පුළුවන් වුණා. දවසින් දවස ව්‍යාපාරය වර්ධනය වුණා. ඒ සඳහා අප විශාල කැප කිරීම් කළා. මේ නිසා ඇඹුල්දෙහියේ නිවෙසේ කාමරයට ඉස්සාසුවක් දෙන්නට ඔහුට කෙටි කලකින්ම හැකිවිය. ඔහු බම්බලපිටියේ පුංචි කඩකාරයක් කාර්යාලය බවට පත්කර ගත්තේ මේ අනුවය. ඔවුන් ට වෙරිගෝන් සමාගමෙන් එම සන්නාමය ප්‍රවර්ධනය කිරීම ට ලැබුණු අවසරය මත ඔවුන් තම වෙළෙඳාම් ප්‍රවර්ධනය කළේ වෙරිගෝන් නැමති ජාත්‍යන්තර සන්නාමය ඉදිරියට දැමීමිනි. එයද ඔවුන්ට ව්‍යාපාරය තුළ ස්ථාවර වන්නට ශක්තියක් විය.

"මට මේ පුළු ව්‍යාපාරය විශාල ව්‍යාපාරයක් කරන්නට සල්ලි තිබුණේ නෑ. සම්පත් තිබුණේත් නෑ. නමුත් මට එහි ඉදිරිය පිළිබඳව තීර දැක්මක් තිබුණා. මා නිතරම මේ දැක්ම සමග ජීවත් වුණා. මට මීන වුණේ පිටරටින් භාණ්ඩ ගෙන්වලා ලංකාවේ වෙළෙඳපොළට අලෙවි කරන එක පමණක් නොවෙයි. එය මට ව්‍යාපාරික වශයෙන් ශක්තිමත් වන්නට භාවිත කළ එක් පියවරක් පමණකි. මට මීන වුණා ඉලෙක්ට්‍රොනික වාණිජ්‍යය පැන්නේ එපික් නමට ශ්‍රී ලාංකික නිෂ්පාදන කරන්න. අපේ දේවල් දෙන්න. මේ නිසා අප මෙරට ඉලෙක්ට්‍රොනික ගෙවීම් සඳහා අපේ මෘදුකාංග විසඳුම් දෙන්නට ඇති හැකියාව බැලුවා. අද වනවිට ශ්‍රී ලංකාවේ ඉලෙක්ට්‍රොනික ගෙවීම් සම්බන්ධ නිෂ්පාදන සහ උපකරණ බැලුවාම වැඩිම වෙළෙඳ පොළ කොටසක් තිබෙන්නේ අපේ. ඒ වගේම සමාගම්වල දත්ත ආරක්ෂණය, පොද්ගලික තොරතුරු ආරක්ෂණය සහ අනන්‍යතාව පිළිබඳ මෘදුකාංග විසඳුම් සහ අදාළ තාක්ෂණයේ ප්‍රමුඛයන් අප. ශ්‍රී ලංකාවේ ආගමන විගමන දෙපාර්තමේන්තුවේ නව පරිගණක ගත මුද්‍රණය සහිත පාස්පෝට් එක නිර්මාණය කරන්නේත් අපේ සමාගමයි. "

ඔහුගේ මේ වෙහෙසකර ගමනේ එක් අග්‍රඵලයක් වන්නේ ඔහු විසින් මේ වන විට තම සමාගමට බඳවා ගෙන ඇති 120ක් පමණ වන මෘදුකාංග සංවර්ධනයට අදාළ තරුණ තරුණියන්ය. ඊට අමතරව පසුගියදා එපික් සමාගම ඔවුන්ටම අනන්‍ය වූ අති නවීන කාර්යාල සංකීර්ණයක් බන්තරමුල්ලේ තලංගම විවෘත කළේය. අප ඔහු හමුවූයේද මේ නවීන ගොඩනැගිල්ලේ දීය.

අද වනවිට පවතින සාර්ථකත්වය පිළිබඳව ඔහු නිහඬව සතුවූ වෙයි.

"මා මේ සාර්ථකත්වට පත් වුණේ ඔබට කී නොකී දේ ඇතුළු උත්සාහයන් හතක් අසාර්ථක වීමෙන් පසුවයි. අට වෙනි පාර සාර්ථක වූ මා මගේ පවතින උනන්දුවත් ජොර්ජයන් අත හැරල දැමීම නම් මේ වනවිටත් කුමක් හරි රැකියාවක් කරමින් සිටිනවා. අද මට මේ රටේ ආර්ථිකයට ප්‍රබල දායකත්වයක් දෙන්නටත් තරුණ තරුණියන් ගණනාවකට රැකියා දෙන්නටත් හැකි වී තිබෙනවා."

ඔහු සමග මුල සිටින්නට ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට එකතු වූ විරාජී මුදලිගේ අද එපික් ආයතනයේ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයේ කටයුතු කරන අතර සමාගමේ ප්‍රධාන විධායකයා දෙසින් සමාගම මෙහෙයවයි.

"ඒමගේ බලාපොරොත්තුව ශ්‍රී ලංකාව තුළ ස්ථාපිත කළ එපික් නාමය ජාත්‍යන්තර සන්නාමයක් බවට පත්කිරීමයි. මේ වන විටත් අප මැලේසියාව සහ ඔස්ට්‍රේලියානු වෙළෙඳපොළ තුළට අවතීර්ණ වී සිටින්නේ එම රටවල් දෙකෙහි සමාගම් ආරම්භ කිරීමෙන්."

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳව ඔහු දක්වන අදහස් සහ ඔහු මේ සම්බන්ධයෙන් ගෙන තිබෙන පියවර රටේ ආර්ථිකයටද කෙසේ තීරණාත්මකද යන්න වටහා ගැනීමට ඔහ පැවසූ මේ පුළු දේවල් ප්‍රමාණවත්ය. ඔහුගේ ව්‍යවසායකත්වය ජාත්‍යන්තර මට්ටමෙන්ද මේ වනවිට ඉහළින්ම ඇගයී ඇත. ඒ ආසියා පැසිෆික් කලාපීය වාණිජ සහ කර්මාන්ත මණ්ඩල සම්මේලනය විසින් පිරිනමනු ලබන 2010 වසරේ විශිෂ්ඨතම ආසියා පැසිෆික් කලාපයේ තරුණ ව්‍යවසායකයා සම්මානය ඔහුටට ගිම් විම ශ්‍රී ලංකාවම ලැබූ කීර්තියකි.

" මා හිතන්නේ අද මේ රටේ තරුණ තරුණියන් බැලුවොත් ඔවුන් සියල්ලම රැකියා අපේක්ෂකයන් මිස ව්‍යවසායකයන් වෙන්නට එනම් රැකියා උත්පාදනය කරන්නට අපේක්ෂා කරන අය නොවේ. මා සභාපතිත්වය දරන ශ්‍රී ලංකා තරුණ ව්‍යවසායක සංගමයෙන් (කොඩිල්) අප ආරම්භ කර තිබෙනවා විශ්ව විද්‍යාල ශිෂ්‍යයන් සඳහා ව්‍යවසායකත්වය හුරු කිරීමේ වැඩසටහනක්. මා මෙන්ම දේශීය ව්‍යවසායකයන් වන ලාංකී සභාපති වැගපිටිය, රයිගම් සමාගමේ ආචාර්ය රවී ලියනගේ, ආර්.එන්. කන්ඩුකන්සන් සභාපති රුවන් එදිරිසිංහ, ලලිත් කනට්පිටිය වගේ දේශීය ව්‍යවසායකයන් විශ්වවිද්‍යාල සිසුන් අතරට ගිනිත් ව්‍යවසායකයකු වීමෙන් අප ජීවිතයට ලබාගන්න පුළුවන් ඉසුරු පිළිබඳ ව කියලා දෙනවා. ඒවා ලබා ගන්නට අප කළ කැප කිරීම් කියලා දෙනවා. ඇත්තටම අද සිටින තැන සහ අප එදා සිටින තැන දෙකම එකයි. ව්‍යවසායකයන් ලෙසින් අප ඉසුරුවත් ජීවිත ගත කරන්නේ නිකම ඉඳල නොවෙයි කියන එක අප හේරුවීම කරලා දෙනවා. මේ කැපකිරීම්

කරලා දියුණු වීමට අවශ්‍ය ජෛවරසය ලබා දෙනා සිය දෙනකුට මේ දේ කියන විට අඩුම ගණනේ දස දෙනකු හැඳුණොත් ඇති."

ඔහු ව්‍යාපාරික වශයෙන් එල්ල වන ගැටලු හමුවේ ඒවාට විසඳුමක් සහ තීරණ ගන්නා ආකාරය පිළිබඳව මම ඇසුවෙමි. එහිදී ඔහු පවසන්නේ කිසිදු ව්‍යාපාරික තීරණයක් තනිවම නොගන්නා බවය. තම කණ්ඩායම සමග සාකච්ඡා කොට ගන්නා අතර තමන් තනිවම ගත් ඇහැම් තීරණ කළමනාකාරීත්වයේ මතය උඩ වෙනස් කිරීමට පවා පෙලඹුණු බව ඔහු සඳහන් කරයි.

ඉදිරියේදී රටේ තරුණ තරුණියන් අතර ව්‍යවසායකත්වය වර්ධනය කිරීමේ සහ නව නිර්මාණවලට සිත යොමු කිරීමේ අභිප්‍රායෙන් පසුවන ඔහු විශ්වාස කරන්නේ රටක දියුණුවට නම් ව්‍යවසායකත්වය වගේම නව නිර්මාණශීලීත්වය අත්‍යවශ්‍ය බවය.

උදාසන පහට නැගීට පැයක පමණ ව්‍යායාම කිරීමකින් පසුව දවස අරඹන නයන දෙහිගම මහතා දැඩි දෛනික වැඩසටහනක් කුල කොටු නොවන නමැයිලී වරිතයකි.

තම ව්‍යාපාරය මතු නොව ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාර සංස්කෘතිය වර්ධනය කිරීමේ දිගු දැක්මකින් හෙබි මේ තරුණ ව්‍යාපාර නායකයාට සුඛ පතමින් අප ඔහුගේ දිවිය කතාවට විරාමයක් කැබිමු.

පාමින්ද වාරියගොඩ
chaminda@rivira.lk

