



ව්‍යාපාර කඩාවැටීම වළක්වා ගැනීම

**COVID-19 වසංගතයෙන් සිය කටයුතුවලට දිගු කාලීන
බලපෑමක් සිදු නොවන බවට සමාගම් වග බලා ගන්නේ කෙසේද?**

මැයි 2021

කතෘ මණ්ඩලයේ පණිවිඩය

SL@100 මාසික පුවත් පත්‍රිකාවේ 2021 මැයි කලාපය වෙත පාඨක ඔබ සාදරයෙන් පිළිගනිමු. අපගේ අප්‍රේල් කලාපයේ ප්‍රධාන ලිපිය “අර්බුදයක් හමුවේ ගනුදෙනුකරුවන් රඳවා තබා ගැනීම” යන මැයෙන් පළ විය. එම ලිපිය තුළින් සිය ගනුදෙනුකරුවන් රඳවා තබා ගැනීම, වත්මන් ගනුදෙනුකරුවන් වෙත පිවිසීම වැඩි කර ගැනීම සහ ආයතනයේ පැවැත්ම තහවුරු කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරික උපාය මාර්ගය අනුවර්තනය කර ගැනීමට ආයතන වලට කළ හැක්කේ කුමක්ද යන්න පිළිබඳ අවධානය යොමු කරන ලදී. ශ්‍රී ලංකාව මේ වන විට Covid-19 වසංගතයේ තුන්වන රැල්ල හා සටන් වදිමින් සිටින අතර, ආසාදිතයන් සංඛ්‍යාව දිනෙන් දිනම වැඩි වෙමින් පවතියි. මේ හේතුවෙන් සෞඛ්‍ය සේවා පද්ධතියට දැඩි බලපෑමක් එල්ල වී ඇති අතර රටේ ආර්ථික ක්‍රියාකාරකම් සැලකිය යුතු ලෙස බිඳ වැටී තිබේ. “ව්‍යාපාර කඩාවැටීම වීම වළක්වා ගැනීම” යන කාලෝචිත තේමාව යටතේ ආදායම් අහිමි වීමෙන් ඇතිවන අහිතකර බලපෑම අවම කර ගැනීම සඳහා ආයතන සහ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන්ට ගත හැකි ප්‍රායෝගික, ක්‍රියාකාරී පියවරයන් අපගේ මෙම කලාපයේ ප්‍රධාන ලිපියෙන් සාකච්ඡා කරනු ලබයි.



රශ්මී පීරිස් පරණචිතාන ප්‍රධාන කලමනාකර, SL@100



නිවංක බණ්ඩාර ජ්‍යෙෂ්ඨ උපදේශක, SL@100

එමෙන්ම අප අපගේ සාර්ථක දෙවැනි කාර්තුවේ (Q2) අන්තර්ජාල වැඩසටහනද පසු ගිය මාසයේදී පවත්වනු ලැබූ අතර, වැඩසටහනෙන් අනතුරුව සින්ග්ලුලැට්ටි විශ්ව විද්‍යාලයේ අධ්‍යයන පීඨ සාමාජිකයෙකු සහ Be Courageous Innovation හි හවුල්කරුවෙකු ද වන පෝල් ඩී. රොබර්ට්ස් මහතා විසින් ඉතා සාර්ථක වැඩමුළුවක් ද මැයි 05 වන දින මෙහෙයවන ලදී. අවාසනාවකට මෙන් හම්බන්තොට දිස්ත්‍රික් වාණිජ මණ්ඩලයේ සහකාරීත්වයෙන් මැයි මස 6 වන දින පැවැත්වීමට යෙදී තිබූ ධාරිතා ගොඩනැංවීමේ සහ සම්බන්ධතා වැඩි දියුණු කිරීමේ දෙවන වැඩසටහන කල් දැමීමට අපට සිදු විය. වැඩි පාඨක පිරිසක් වෙත අපගේ සේවාව ලබා දීම සඳහා අපගේ පුවත් පත්‍රිකාවේ ආකෘතියෙහි වෙනස්කම් කිහිපයක් සිදු කෙරෙනු ඇති අතර මේ පිළිබඳ තවත් සිත්ගන්නාසුළු පුවත් දැන ගැනීම සඳහා අප සමඟ රැඳී සිටින්නන්, නැතහොත් අපගේ වෙබ් අඩවිය - <https://srilanka100.lk/news/> වෙත පිවිසෙන්න.



සෙසිදා මච්චිබා, උපදේශක, SL@100

ඔබගේ ආයතනයේ වර්ධනයේ මාවතෙහි හවුල්කරුවෙකු වීමට අප බලාපොරොත්තු වන අතර ඉදිරියේදී අපගේ කලාපයන් තුළින් ඔබ කියවීමට කැමති ලිපි පිළිබඳ අදහස් ලැබීමට අප ඉතා සතුටු වෙමු.

SL@100 කතෘ මණ්ඩලය



මතුණන් මෝහනමුර්ති ජ්‍යෙෂ්ඨ තොරතුරු තාක්ෂණ විධායක, SL@100

ආර්ථික පසුබෑම නිසා සැපයුම් දාමය හරහා මූල්‍යමය ප්‍රවාහය අඩපණ වීමට හේතු වී ඇත

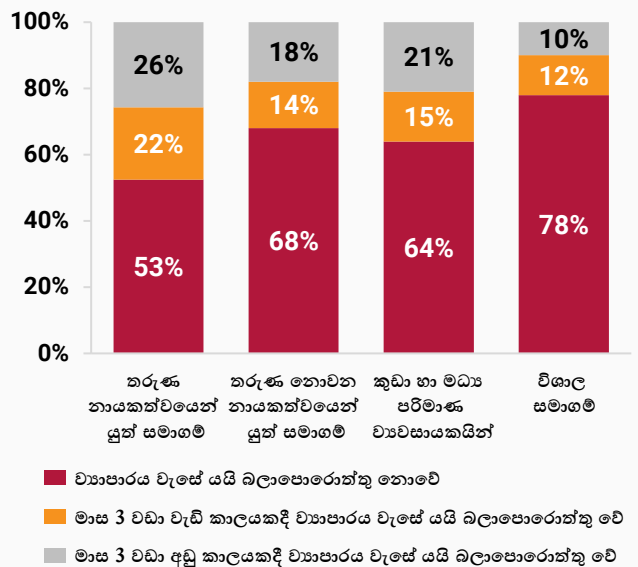
දැඩි සංවරණ සීමාවන් පැනවීම සහ සමාජ දුරස්ථභාවය පවත්වා ගැනීමට ගත් පියවර හේතුවෙන් ලෝකයේ ප්‍රමුඛ පෙළේ ආර්ථිකයන්හි පවා වර්ධනය ඇණහිට ඇති පසුබිමක බොහෝ සමාගම් පාඩු ලබමින් සිටී. මෙම අර්බුදයෙන් මිදීම සඳහා බොහෝ සමාගම් සිය පැවැත්ම රැකගැනීමේ ක්‍රියාමාර්ග වෙත වහාම යොමු වී ඇති අතර තම තමාගේ මූල්‍ය කටයුතු කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් ආර්ථික පීඩනය සැපයුම්කරුගෙන් පාරිභෝගිකයා වෙතටත් පාරිභෝගිකයාගෙන් සැපයුම්කරු වෙතටත් මාරුකරමින් සිටියි. මෙය සමස්ත සැපයුම් දාමයම දෙදරායන කම්පනයක් ඇති කිරීමට හේතු වී තිබේ.

ඉතින්, මෙම මූල්‍ය අවශ්‍යතා අවසානයේදී දරාගන්නේ සැපයුම් දාමයේ කුමන කණ්ඩායමද?

කෙටිකාලීන වශයෙන්, සමාගම් විසින් සිය කාරක ප්‍රාග්ධන ප්‍රතිපත්ති දැඩි කරන විට, මූල්‍ය අවශ්‍යතා වල පීඩනය සැපයුම් දාමය ඔස්සේ වඩාත් අවදානමට ලක්විය හැකි හවුල්කරුවන් වෙත යොමු වෙනු දක්නට ලැබේ. පැවැත්ම රඳා පවතින්නේ මෙම තත්වයට මුහුණ දීමට වෙළඳ හවුල්කරුවන්ට ඇති හැකියාව මත වන අතර, මෙහිදී විශාල සමාගම්වලට වසංගතය හේතුවෙන් එල්ලවන පීඩනයට ඔරොත්තුදීමට වැඩි හැකියාවක් ඇත.

අඩු සම්පත් හිමිකම නිසාත්, මුදල් සංචිතය මෙන්ම දෛනික ලාභාංශය අඩු වීම නිසාත් ක්ෂේත්‍රයේ දැවැන්තයන් හා සසඳන විට කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් මූල්‍යමය අරගලය හමුවේ බංකොලොත් තත්වයට පත්වීමේ වැඩි අවධානමක් පවතී. අර්බුදකාරී කාලවලදී කුඩා සමාගම්වලට ණය දීමට බැංකු අකමැති වීම මෙම තත්වය තවදුරටත් උග්‍ර කරයි.

ව්‍යාපාර වැසි යාමේ අවදානම



කුඩා ව්‍යාපාරවලින් අඩකටම ඇත්තේ දින 27 ක ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමට සරිලන තරමේ මුදල් සංචිතයක් පමණි. ශ්‍රම නීවු කර්මාන්තවල නියුතු ව්‍යාපාරවලට පවතින්නේ ඊටත් වඩා අඩු සංචිතයක් වන අතර අවන්හල්වල සාමාන්‍යයෙන් ඇත්තේ දින 16 කට සරිලන මුදල් සංචිතයක් පමණි

මුදල් සංචිත දින

	ආපණශාලා	දින 16		යාන්ත්‍රික	දින 28
	අලුත්වැඩියා කිරීම්	දින 18		සෞඛ්‍ය සේවා	දින 30
	සිල්ලර වෙළඳාම	දින 19		අධි තාක්ෂණික නිෂ්පාදන	දින 32
	ඉදිකිරීම්	දින 20		අනෙකුත් වෘත්තීමය සේවා	දින 33
	පුද්ගලික සේවා	දින 21		උසස් තාක්ෂණික සේවා	දින 33
	නොග වෙළඳාම	දින 23		දේපල	දින 47

මූලාශ්‍රය: JPMorgan Chase ආයතනය

ද්‍රවශීලතා අවදානම අවම කර ගැනීමට සහ නුදුරු අනාගතයේ දී සිදු විය හැකි බංකොලොත්භාවය වළක්වා ගැනීම සඳහා, වැසි යාමේ තර්ජනයට මුහුණ දෙන සමාගම්වලට කාරක ප්‍රාග්ධන කළමනාකරණය, තිරසාර ලෙස ඉල්ලුම පවත්වාගෙන යාම, පිරිවැය සහ ප්‍රාග්ධන ප්‍රතිව්‍යුහගතකරණය ආදී තාවකාලික පියවර රාශියක් අනුගමනය කළ හැකිය. අර්බුදය මධ්‍යයේ තිරසාර ලෙස ඉල්ලුම පවත්වාගෙන යාම පිළිබඳ දැනුවත් වීම සඳහා, පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගැනීම පිළිබඳ අපගේ ලිපිය බලන්න. මෙම ලිපියෙන් අපි ගවේෂණය කරන්නේ:

1

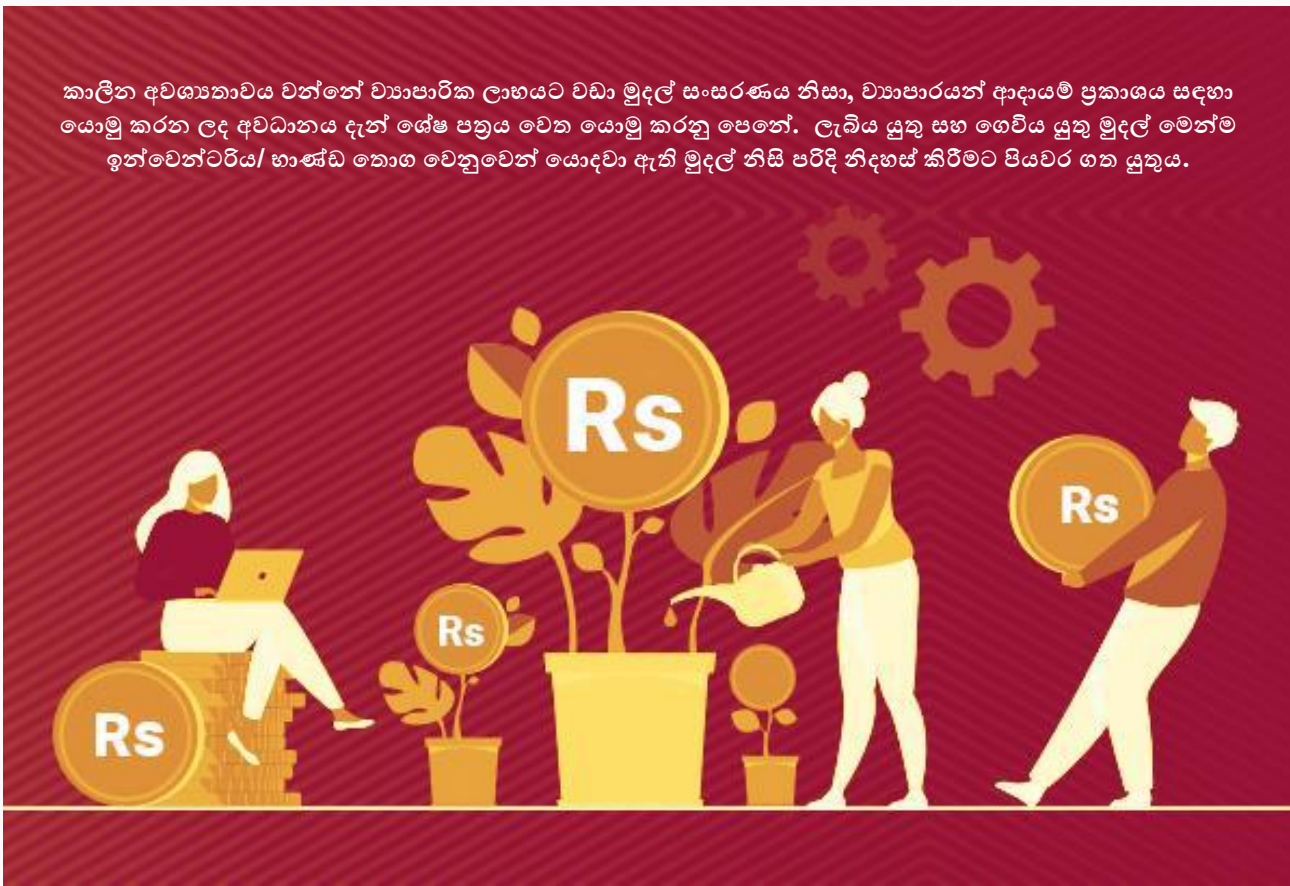
කෙටිකාලීන මූල්‍යමය හිඬැස් පියවා ගැනීම සඳහා යොදා ගත හැකි කාරක ප්‍රාග්ධන කළමනාකරණ උපක්‍රම ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ වඩා බලවත් සැපයුම් දාම හවුල්කරුවන්ගෙන් එල්ලවන මූල්‍ය පීඩනයේ බලපෑමට මුහුණ දීම.

2

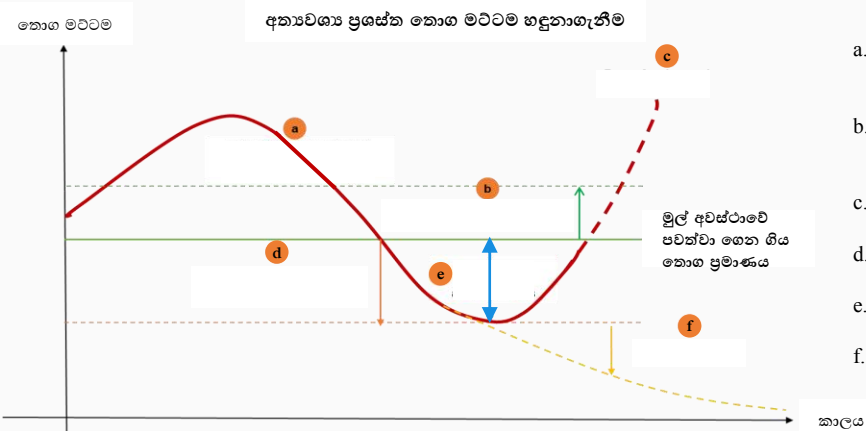
ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු නොවන අවස්ථාවක සමාගම් විසින් කිසිදු වියදමක් නොදරන බව සහතික කිරීම සඳහා පිරිවැය සහ ප්‍රාග්ධන ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීම. විවලා පිරිවැය අඩු කිරීම, ස්ථාවර පිරිවැය මෙන්ම ප්‍රාග්ධනය ආයෝජන සැලසුම් නැවත ඇගයීමට ලක් කිරීම.

1. කාරක ප්‍රාග්ධන මූල්‍ය කළමනාකරණය යනු අර්බුදයට මුහුණ දීම සඳහා ගත හැකි අතිශය තීරණාත්මක පියවරයන්ගෙන් එකකි. නමුත් එමගින් පුළුල් සැපයුම් දාමයට කරන බලපෑමක් සිහියේ තබා ගත යුතුයි.

කාලීන අවශ්‍යතාවය වන්නේ ව්‍යාපාරික ලාභයට වඩා මුදල් සංසරණය නිසා, ව්‍යාපාරයන් ආදායම් ප්‍රකාශය සඳහා යොමු කරන ලද අවධානය දැන් ශේෂ පත්‍රය වෙත යොමු කරනු පෙනේ. ලැබිය යුතු සහ ගෙවිය යුතු මුදල් මෙන්ම ඉන්වෙන්ටරිය/ හාණ්ඩ තොග වෙනුවෙන් යොදවා ඇති මුදල් නිසි පරිදි නිදහස් කිරීමට පියවර ගත යුතුය.



භාණ්ඩ තොග: වුවමනාවට වඩා වැඩි භාණ්ඩ තොග පවත්වා ගැනීමේ දී සිදුවිය හැකි අලාභ වළක්වා ගැනීම සඳහා ඉල්ලුමට අනුව සැලසුම් ගොඩනැගීම සහ වඩාත් අත්‍යවශ්‍ය සංචිතය නිවැරදිව හඳුනාගැනීම වැදගත්ය. අනවශ්‍ය භාණ්ඩ තොග රඳවාගැනීම මුදල් සංසරණයට බාධාවක් වන අතර, අවශ්‍ය තරමට භාණ්ඩ තොග රඳවා තොතිබීම ව්‍යාපාර කඩාවැටීමට මග පාදයි.



- තාක්ෂණය භාවිත කරමින් පාරිභෝගික ඉල්ලුම් පුරෝකථනයන්හි නිරවද්‍යතාවය වැඩි දියුණු කිරීම
- තාක්ෂණය භාවිත කරමින් පාරිභෝගික ඉල්ලුම් පුරෝකථනයන්හි නිරවද්‍යතාවය වැඩි දියුණු කිරීම
- ඉල්ලුම යථා තත්වයට පත් වීමට සූදානම් වන්න
- අත්‍යවශ්‍ය නොවන සහ කල් තබා ගත නොහැකි නිෂ්පාදන තොග අවම කිරීම
- මිලදීගැනීමට නියමිත නව තොග සඳහා සැලසුම් සැකසීම
- භාණ්ඩ තොග ලේඛනය සඳහා විකල්ප භාවිත තක්සේරු කිරීම

අ. තාක්ෂණය යොදාගනිමින් ඉල්ලුම් පුරෝකථනයන්හි නිරවද්‍යතාවය වැඩි දියුණු කිරීම.

I. භාණ්ඩ ලබා ගැනීම වැඩි දියුණු කිරීම

නිවැරදි ඉල්ලුම් පුරෝකථනයන් මඟින් අත්‍යවශ්‍ය තොග ප්‍රමාණ, නැවත ඇණවුම් කරන ස්ථාන සහ අවශ්‍යකරන දින වකවානු කලින් හඳුනා ගැනීමට හැකි වේ. අවශ්‍ය තොගය නියමිත වේලාවට රැස්කර තිබීම සැපයුම් ශීඝ්‍රතාවය වර්ධනය කරන අතර එමඟින් වැඩි ආදායමක් උපයා ගැනීමට හැකියාව ලැබේ. තවද එමඟින් අනවශ්‍ය තොග රඳවා ගැනීමේ පිරිවැය අඩු කෙරෙන අතර නිෂ්පාදන නොලැබීම හේතුවෙන් වෙළඳාම් අහිමි වීම ද වළක්වයි.

අනෙක් අතට, ආදායම ඉහළ නැංවීම සහ නව නිෂ්පාදන සඳහා ඉඩක් නිර්මාණය කිරීම බලාපොරොත්තුවෙන් යල්පැනගිය පුරෝකථනයන් මත විශ්වාසය තැබූ විවිධ සමාගම් පුරුදු පරිදි භාණ්ඩ තොග රැස්කල නමුත් විකුණුම් පහත වැටී ව්‍යාපාර වසා දමන තත්වයට පත්ව ඇත. එනමුත් මේ වන විටත් සැපයුම් දාමයන් හරහා ඔවුන් වෙත භාණ්ඩ යොමු වෙමින් පවතී.

ආ. ඉහළ ඉල්ලුමක් ඇති නිෂ්පාදන සඳහා, අතිරික්ත තොග පරමිතීන් යාවත්කාලීන කිරීම සහ ප්‍රතිසාධන ක්‍රියාවලිය වෙත යොමු වීම.

I. අතිරික්ත තොග ගබඩා යාවත්කාලීන කිරීම

කෙටිකාලීනව, වසංගත තත්වයේ දී පාරිභෝගිකයන් වුවමනා වෙනුවට අවශ්‍යතා කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි. එවිට අත්‍යවශ්‍ය නිෂ්පාදන සඳහා ඉල්ලුමේ ඉහළ යාමක් දක්නට ලැබේ. ආනයන සීමා කිරීම්, කර්මාන්තශාලා වසාදැමීම්, සංවරන සීමා පැනවීම් ආදී ගැටලු හේතුවෙන් ඇතැම් නිෂ්පාදන අමුද්‍රව්‍ය සපයාගැනීමට අසීරුවීමේ අවදානමට ලක්ව ඇත. එබැවින් වැඩිවන ඉල්ලුම සහ සැපයුම් දාමයේ විය හැකි බිඳවැටීම් වලට මුහුණ දීම සඳහා අතිරික්ත තොග පරිමාණ සංශෝධනය කළ යුතු. හුදෙක් නිෂ්පාදනයන්ට අමතරව, මෙහෙයුම් වල අඛණ්ඩතාව පවත්වාගැනීම සඳහා වැදගත්වන තීරණාත්මක ද්‍රව්‍ය ද ගබඩා කර තැබිය යුතුය - මුඛ ආවරණ, අත්වැසුම් සහ ආරක්ෂිත ඇඳුම් කට්ටල වැනි පුද්ගලික ආරක්ෂක උපකරණ, නිෂ්පාදනය සඳහා අත්‍යවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය (කුඩා පරිමාවක් වුවද), කර්මාන්තශාලා උපකරණ සහ ඒවා අඛණ්ඩව ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ලිහිසි තෙල් වැනි තඩත්තු නිෂ්පාදන.

නිදසුනක් වශයෙන්, වසංගත කාලයේ ජනතාව බලාපොරොත්තු වන්නේ කුමක් දැයි නිවැරදිව පුරෝකථනය කළ සමරහ දේශීය සිල්ලර වෙළඳසැල්, ජනතාවට අත්‍යවශ්‍ය නිෂ්පාදන (වැඩි වශයෙන් වියලි ආහාර සහ සනීපාරක්ෂක නිෂ්පාදන) රැස් කර ගැනීමෙන් ආදායම ඉහළ නංවා ගැනීමට සමත් වී තිබේ.

ශ්‍රී ලාංකික පාරිභෝගිකයින් වෛද්‍ය සැපයුම් ගබඩා කිරීමට යොමු වී ඇති අතර එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ඖෂධ සැල්වල භාණ්ඩ සඳහා ඇති ඉල්ලුම විශාල වශයෙන් වැඩි වී තිබේ. කෙසේ වෙතත්, ඉන්දියාව වැනි අප විශාල වශයෙන් බෙහෙත් ආනයනය කරන රටවල ආසාදිතයින් වැඩිවීම නිසා සැපයුම අත්හිටුවීමට ද ඉඩ ඇත. එබැවින්, ආනයනය අත්හිටුවීමට පෙර වෙළෙන්දන් අතිරේක තොග ගබඩා කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීම අවශ්‍ය වේ. නැතහොත් වෙනත් කලාපවල විකල්ප සැපයුම්කරුවන් සොයා ගැනීම හෝ දේශීය ඖෂධ නිෂ්පාදනයේ විභවය ගවේෂණය කිරීම (විද්‍යාගාර පහසුකම්, ජේටන්ට නොවන ඖෂධ, සායනික අත්හදා බැලීම්) වැනි දෙයට යොමු විය යුතුය. නිෂ්පාදන වෙළඳපොළට අඛණ්ඩව ලබා දිය හැක්කේ මෙතුලිනි.

II. ප්‍රතිසාධන ක්‍රියාවලිය වෙත යොමු වීම

පශ්චාත් කෝවිඩ් තත්ත්වය තුළ ඇතැමුන්ගේ කඩාවැටීමට හේතුවූ ප්‍රධාන කාරණා අතර; පුළුල් ආර්ථික අභ්‍යවාදයට හේතුවෙන් පද්ධතිමය හා වක්‍රීය වශයෙන් වසංගතයේ බලපෑම අධිතක්සේරු කිරීම, ප්‍රධාන වේ.

කෙසේ වෙතත්, ඉතිහාසයේ ඇති වූ වසංගත තත්ත්වයන් පිළිබඳ විමසා බැලූ විට පැහැදිලි වන්නේ, ආර්ථිකයන් සහ ඉල්ලුම යම් අවස්ථාවක දී නැවතත් ස්ථාවර වන අතර එහිදී ජයග්‍රාහකයන් ලෙස ඉස්මතු වන්නේ අවශ්‍යතාවය අනුව ආර්ථික වර්ධනයට සුදානම් වූවන් බවය.

ඇ. ඉල්ලුම පහළ ගොස් ඇති නිෂ්පාදන වල තොග අඩු කිරීම.

I. අතිරික්තයන් ආපසු ලබා දීමෙන් තවදුරටත් තොග ගබඩාකර ගැනීමෙන් සිදුවන නාස්තිය වළක්වා ගැනීම

පවතින තොග, ලාභයට උදව්වක් නොවූ විට, කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්, වරාය / ගබඩා වෙත ලභා නොවී ඇති අමුද්‍රව්‍ය හරවා යැවීම, ගබඩාවල පවතින භාවිතයට නොගත් අමුද්‍රව්‍ය ආපසු භාර දීම, ස්වයංක්‍රීය ද්‍රව්‍ය ඇනවුම් අත්හිටුවීම සහ අනාගතය ගැන සැලකිලිමත් වීමෙන් අධික තොග ප්‍රමාණයක් (අමුද්‍රව්‍ය සහ නිමි භාණ්ඩ) ගබඩා කර ගැනීමෙන් වැළකීම සඳහා සැපයුම්කරුවන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කළ යුතුය.

කල් තබාගත නොහැකි නිෂ්පාදන විකිණීමට නොහැකි වීම ව්‍යාපාරයට දැඩිව බලපාන බැවින්, සංශෝධිත ඉල්ලුමට සරිලන පරිදි තොග ගබඩා මට්ටම් සකස් කරගත යුතුය.

II. භාණ්ඩ තොග විකල්ප භාවිතයන් තක්සේරු කිරීම

- නිමි භාණ්ඩ තොග - වෙනත් කලාපවල විකිණීමට ඇති හැකියාව තක්සේරු කරන්න. නිදසුනක් ලෙස, ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ ඔබගේ ප්‍රධාන වෙළඳපොළ නම්, දේශීය වෙළඳපල වෙත හෝ අඩු බලපෑමට ලක් වූ රටවල් හෝ ප්‍රදේශ වෙත අවධානය යොමු කරන්න.
- අමුද්‍රව්‍ය තොග - ඉල්ලුම වැඩි නිෂ්පාදන මොනවාද යයි සොයා බලා, දැනට අප සතුව ඇති අමුද්‍රව්‍ය තුළින් එම නිෂ්පාදන සකස් කිරීමේ හැකියාව තක්සේරු කිරීම. නිදසුනක් ලෙස විෂබීජ නාශක දියර වැනි දෑ නිෂ්පාදනය සඳහා මධ්‍යසාර භාවිත වේ.
- සෘජුව පාරිභෝගිකයා වෙත ළඟා වීම - බඩු තොග භෞතික වෙළඳසැල්වල රැඳී ඇත්නම්, වෙළඳ දැන්වීම් තුළින් අන්තර්ජාලය හරහා විකිණීමේ හැකියාව සොයා බලන්න.

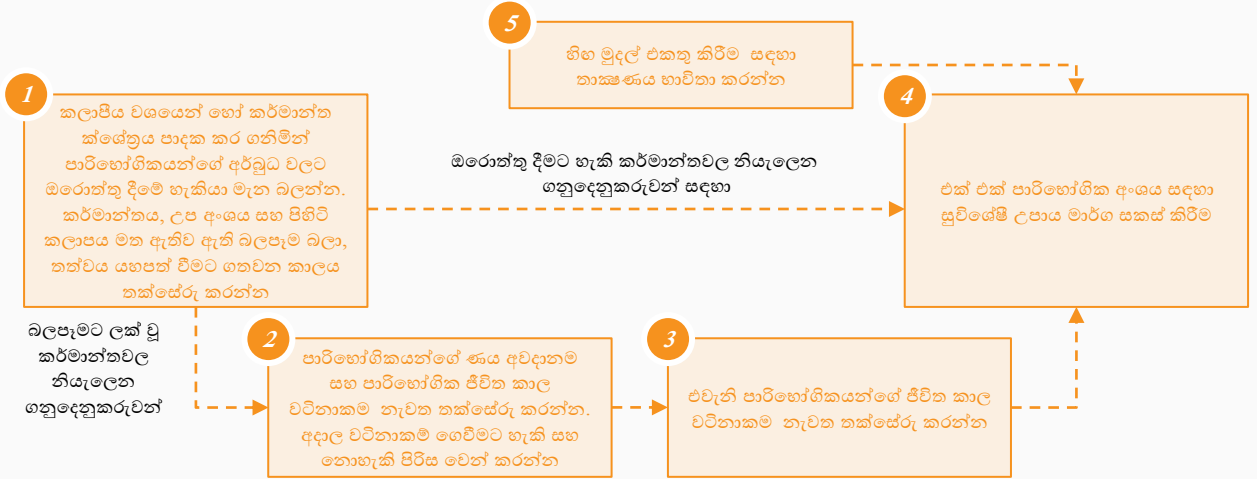
III. නව තොග විධිවිධාන සලකා බැලීම

ප්‍රධාන ගනුදෙනුකරුවන් හට අප වෙනුවෙන් භාණ්ඩ තොග රඳවා ගැනීමට හැකියාවක් තිබේද, නැතහොත් වෙළෙන්දෝ අපේ කර්මාන්තශාලාවල භාණ්ඩ තොග වශයෙන් තැබීමට කැමත්තක් දක්වයි දැයි සොයා ගන්න. මෙය දෙපාර්ශවයටම යහපත් ප්‍රථිපල ලබා දෙන්නේ, භාණ්ඩ තොග රඳවා ගැනීමේ පිරිවැය අවම මට්ටමක පවත්වා ගැනීම සහ අවදානම් සහගත මොහොතක් සඳහා භාවිත කල හැකි අතිරික්තයක් තිබීම යන කාරණා දෙකම සිදු වන නිසාය.

නිදසුනක් වශයෙන්, ශ්‍රී ලංකා කුළුබඩු නිෂ්පාදකයෙකු පවසන්නේ කෝවිඩ් නිසැකවම ඔවුන්ට අහිතකර ලෙස බලපා ඇති බවයි; කෙසේ වෙතත්, ඇදිරි නීතිය පනවා තිබිය දී පවා ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනය අත්‍යවශ්‍ය වූ බැවින් ව්‍යාපාර කටයුතු සාමාන්‍ය මට්ටමකට හැරිනි. නමුත් වසංගතයේ බලපෑම අධිතක්සේරු කිරීම නිසා කර්මාන්තශාලා වසාදැමීම සහ සේවකයින් ඉවත් කිරීම හේතුවෙන්, සමහර ආයතන වලට ඉල්ලුම නැවත වැඩි වීමෙන් ප්‍රයෝජන ගැනීමට නොහැකි වූ අතර, තත්ත්වයට මුහුණ දීමට සුදානම්ව සිටි අය අවස්ථාවෙන් ප්‍රයෝජන ගත්හ.

උදාහරණයක් ලෙස මිල අධික විදේශීය ආහාර ද්‍රව්‍ය අලෙවි කරන සමාගමකට එම ද්‍රව්‍ය විශාල ප්‍රමාණයක් ඉවත දැමීමට සිදුවිය. ඒවා මිලට ගැනීමට විශාල මුදලක් වැය වන නිසා අධික පැඩුවක් විඳීමටද සිදුවේ. තවද පාරිභෝගිකයන් දැන් වැඩිකල් පවතින, දරාගත හැකි මිල ගණන් සහිත ආහාර වෙත උනන්දුවක් දක්වයි.

ලැබිය යුතු මුදල්: ලැබිය යුතු දේවලින් වෙනවත් මුදල් ප්‍රවාහයක් ජනනය කරන්න.



අ. ඔවුන් ක්‍රියාත්මක වන කලාපය සහ කර්මාන්තය මත පදනම්ව පාරිභෝගිකයන්ට ගැටලු වලට මුහුණ දීමට ඇති හැකියාව තක්සේරු කිරීම.

පාරිභෝගිකයා සිටින පලාත, යෙදී සිටින කර්මාන්තය, උප අංශ සහ ප්‍රතිසාධන කාලය තක්සේරු කිරීම

මෙම තත්වය සමහර ව්‍යාපාර වලට ඉතා යහපත් වන අතර, සමහර ඒවාට ඉතා අහිතකර වේ. ඇතැම් කර්මාන්ත සඳහා පවතින අර්බුදයෙන් හා ඉන් පසුව ඇති වන මූල්‍යමය අවපාතයෙන් මිදීමට දීර්ඝ කාලයක් ගතවනු ඇත, නමුත් අනෙකුත් ව්‍යාපාර ඉක්මනින් යථා තත්වයට පත් වනු ඇත. එකම කර්මාන්තයක් තුළ වන උප අංශවලටද වෙනස් ආකාරයේ බලපෑම් සිදුවිය හැක - නිදසුනක් ලෙස, මෝටර් රථ නිෂ්පාදන කර්මාන්තයේ උප අංශ වල ප්‍රතිසාධන මාර්ගය විවිධාකාර වනු ඇත: මෝටර් රථ නිෂ්පාදය සහ අලෙවියට වඩා වාහන නඩත්තු කිරීම සහ අළුත්වැඩියා කිරීමේ ක්ෂේත්‍රය ඉක්මනින් යථා තත්වයට පත් විය හැක.

නිදසුනක් වශයෙන්, පවතින තත්වය සෞඛ්‍ය සේවා සහ අත්‍යවශ්‍ය සැපයුම් සිදුකරන කර්මාන්ත වෙත ධනාත්මක ලෙස බලපා ඇති අතර ඉවත් සමාගම් සහ ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය වැනි අංශ සඳහා අයහපත් ලෙස බලපා ඇත.

ආ. බලපෑමට ලක් වූ කර්මාන්තවල ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ණය අවදානම සහ පාරිභෝගික ජීවිත කාල වටිනාකම නැවත තක්සේරු කරන්න.

මුදල් ගෙවීමට හැකි අය සහ නොහැකි අය වෙන් කිරීම

අතින් ණය ගෙවීම් ඉතිහාසය, COVID-19 හේතුවෙන් ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරයට සිදු වී ඇති බලපෑම, රජයේ සහාය සහ ගෙවීම් පැහැර හැරීමේ අවදානම ආදී කරුණු මත පදනම්ව පාරිභෝගික ණය අවදානම නැවත තක්සේරු කරන්න. නිදසුනක් ලෙස, රජයේ සහන සහ ප්‍රතිලාභ ලබා ඇති සේවාදායකයින් කෙරෙහි විශේෂයෙන් අවධානය යොමු කිරීමට මෙය සුදුසු අවස්ථාවක් විය හැකිය. තාක්ෂණික යෙදවුම් සහ මෙවලම් භාවිතා කර ගෙවීම් ප්‍රමාද කරන සමාගම්වලට, ණය ගෙවිය හැකිදැයි බලන්න.

නිදසුනක් වශයෙන්, රජයේ සහන මගින් ප්‍රතිලාභ ලබා ඇති සේවාදායකයින් කෙරෙහි විශේෂයෙන් අවධානය යොමු කිරීමට මෙය සුදුසු අවස්ථාවක් විය හැකිය.

ඇ. ගනුදෙනුකරුවන්ගේ පාරිභෝගික ජීවිත කාල වටිනාකම පිළිබඳ නැවත තක්සේරු කරන්න

සමාගමකට ගනුදෙනුකරුවෙකුගෙන් ලැබිය හැකි ව්‍යාපාර හඳුනා ගැනීම
විශ්වාසවන්ත (එක් වරක් හෝ දිගින් දිගටම ගනුදෙනු කරන අය) සහ ප්‍රධාන ගනුදෙනුකරුවන් (ඔවුන්ගේ තීරණ අපව මූල්‍යමය වශයෙන් බිඳ දැමිය හැකිද), අප දැනට ඔවුන් සමඟ කොතරම් ගනුදෙනු කරනවාද සහ ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරයේ අනාගතය හඳුනා ගන්න.

තනි ගනුදෙනුකරුවකු අපගේ ව්‍යාපාරයෙන් 25% කට වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් දරන්නේද?

ඇ. එක් එක් පාරිභෝගික අංශය සඳහා පුද්ගලික උපාය මාර්ග සකස් කිරීම

සියලුදෙනා සඳහා එක් ක්‍රමෝපායක් යෙදීමෙන් වන්නේ විකිණීමක් සඳහා ගෙවීම් එකතු කිරීමට සමාගමක් ගත කරන සාමාන්‍ය දින ගණන වැඩි වීම පමණි. එබැවින්, එක් එක් පාරිභෝගික අංශය සඳහා ඊට අනුරූපී උපාය මාර්ගයක් අනුගමනය කිරීම නිර්දේශ කරනු ලැබේ.

ලැබිය යුතු දේ සඳහා පුද්ගලිකරණය කළ උපායමාර්ග



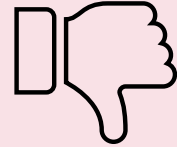
අර්බුදයකට වඩාත් ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව ඇති සමාගම්

මුදල් රැස්කිරීමේ දී ගනුදෙනුකරුවන්ට වට්ටම් ලබා දිය හැකි අතර, පාරිභෝගික ජීවිත කාල වටිනාකම මත පදනම්ව විවිධ වට්ටම් ලබා දේ. මෙයින් සිදු වන්නේ කෙටිකාලීන මූල්‍යකරණය සඳහා සමාගම පාරිභෝගිකයින්ට ගෙවීම් කිරීමයි. පිරිවැය සැලකිය යුතු මට්ටමක පැවතිය හැකි වුවද, රජයේ ණය හෝ බැංකු ණය ලබා ගත නොහැකි නම්, මෙය නොගෙවීම හෝ ප්‍රමාද වී ගෙවීමේ අවදානම අඩු කරන බැවින්, සමාගමකට පවතින විකල්ප කිහිපයෙන් එකක් විය හැකිය.



ගෙවීම් සිදුකිරීමට අපහසු විශ්වාසවන්ත ගනුදෙනුකරුවන්

ඉහළ පාරිභෝගික ජීවිත කාල වටිනාකමක් සහිත විශ්වාසවන්ත ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා පියවීම සඳහා කාලය දීර්ඝ කර දීම, ප්‍රමාද ගාස්තු අත්හැරීම, සාකච්ඡා කොට සංශෝධිත ණය කාලයන් හඳුනා ගැනීම, යන දේ කල හැක. නමුත් ගෙවීම් ලැබෙන තෙක් ඔවුන්ට තවදුරටත් නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව අත්හිටුවීම කළ යුතුය.



ගෙවීම් සිදුකරන බවට කිසිදු සලකුණක් නොපෙන්වන ගනුදෙනුකරුවන්

මෙවැනි ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා ප්‍රමාද ගෙවීම් ගාස්තු අය කළ හැකි අතර, ඉතා අසීරු අවස්ථාවල දී, මුදල් ගලා ඒම වැඩි කර ගැනීම සඳහා තරමක් ආක්‍රමණශීලී විකල්ප වල යොමු විය හැක. උදාහරණයක් ලෙස ඔබේ ඉන්වොයිසි මිලදී ගැනීමට සහ ඒවාට එරෙහිව ඔබට මුදල් ලබා දීමට අතරමැදි සමාගමක් භාවිත කිරීම හෝ මුදල් අයකර ගැනීමට සමාගමක් යෙදීම. නමුත් එය සාපේක්ෂව මිල අධික ප්‍රවේශයක් විය හැකි අතර එවායෙන් සබඳතාවලට හානියක් විය හැකිය.

ඊ. හිඟ මුදල් එකතු කිරීම සඳහා තාක්ෂණය භාවිතා කරන්න

ගනුදෙනුකරුවන්ට ඔවුන් සිටින ඕනෑම තැනක සිට ඔබට ගෙවීම් සිදුකළ හැකි බව සහතික කිරීම සඳහා ඩිජිටල්කරණය වෙත යොමු වන්න - සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ට අර්බුදයන්ට ප්‍රතිචාර දැක්විය හැක්කේ තම නමාහිලිතාවය තුළිනි. ඔවුන්ගේ ඉදිරි පැවැත්ම සඳහා නව තාක්ෂණයන්ට හැඩ ගැසීම අත්‍යාවශ්‍ය වන අතර - ගෙවීම් ඩිජිටල්කරණය කිරීම මෙහිදී වැදගත් වේ.

නිරණ ගන්නන්ට මුදල් ප්‍රවාහය පිළිබඳ දෘශ්‍යතාව වැඩි දියුණු කිරීම - අධීක්ෂණය කිරීමේ පහසුව තකා සියලු තොරතුරු එකම තිරයක දැක්වීම. (පූර්ව කොරෝනා හා පශ්චාත් කොරෝනා සමය සංසන්දනය කිරීම ප්‍රධාන කාර්ය සාධන දර්ශක: වර්තමාන අනුපාතය, සමාගමක් කල යුතු කඩිනම් ගෙවීම් සඳහා ප්‍රමාණවත් මුදල් තිබේදැයි බැලීමට සමාගමක වඩාත්ම කෙටි කාලීන වත්කම් එහි කෙටි කාලීන වගකීම් මැන බැලීම, භාණ්ඩ තොග පිරිවැටුම, මුදල් පරිවර්තන වක්‍රය, ලැබිය යුතු පිරිවැටුම).

නිදසුනක් ලෙස ප්‍රමාණයේ වෙනස්කම් හේතුවෙන් එක්තරා B2B සමාගමකට සිය වෙබ් අඩවිය හරහා පැමිණි ඇණවුම් සඳහා කල යුතු ගෙවීම් ලබා ගැනීමේ ප්‍රමාදයන්ට නිරන්තරයෙන් මුහුණ දෙන්නට සිදු විය. මෙයට හේතුව වූයේ තොරතුරු තාක්ෂණ, විකුණුම් සහ රැස් කිරීමේ කණ්ඩායම් අතර තොරතුරු සන්නිවේදනයේ පැහැදිලි බවක් නොමැතිකමය. මධ්‍යගත තොරතුරු පද්ධතියක් පිහිටුවා මෙම කණ්ඩායම් තුන අතර අන්‍යෝන්‍ය සම්බන්ධතාවය වර්ධනය කිරීම ඇණවුම්වල ප්‍රමාදය අවම කර ගැනීමට සමාගමට විශාල වශයෙන් උපකාරී විය. කණ්ඩායම් සාමාජිකයන් එකම කාර්ය සම්බන්ධයෙන් කටයුතු කිරීමට ගත කරන කාලය අඩු කිරීම රැස් කිරීමේ කණ්ඩායම් උද්යෝගය ඉහළ නැංවීමටද හේතු විය

සැපයුම්කරුවන්: සංශෝධිත ණය නියමයන් ස්ථාපිත කිරීමට සහ ඒ අනුව ගෙවීම් නැවත සකස් කිරීම සඳහා සැපයුම්කරුවන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම.

අ. ගෙවීම් ක්‍රමෝපායන් සකස් කිරීම සඳහා සැපයුම්කරුගේ ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව සහ එම සමාගම් අපගේ ව්‍යාපාරයට කෙතරම් තීරණාත්මකද විමසා බැලීම

කර්මාන්තය, උප අංශය සහ එය පිහිටි කලාපය මත පදනම්ව විකුණුම්කරුගේ අර්බුදයකට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව තක්සේරු කිරීමට, විකුණුම්කරුවන්ගේ ආයතන සමාලෝචනය කරන්න. ක්ෂණික ප්‍රතිචාර දැක්වීමට සහ සැපයුම් අඛණ්ඩතාව පවත්වා ගැනීමට ඔවුන්ගේ හැකියාව තක්සේරු කිරීමට සැපයුම්කරුගේ අවදානම් විශ්ලේෂණයක් සිදු කරන්න. ඉන්පසු ඔවුන්ට යෝග්‍යවන පරිදි ගෙවීම් ක්‍රමෝපායක් සාදන්න.

සැපයුම්කරුවන් සඳහා පුද්ගලීකරණය කළ උපායමාර්ග



ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව ඇති ප්‍රධාන සැපයුම්කරුවන් සමඟ සංශෝධිත ණය කොන්දේසි පිළිබඳ සාකච්ඡා කරන්න

දැනටමත් දිගුකාලීන සම්බන්ධතාවයක් පවත්වාගෙන යන මූල්‍යමය වශයෙන් ස්ථාවර සැපයුම්කරුවන් වඩාත් ඉලක්ක කර ගන්න. මේ මොහොතේ ඔබේ ගනුදෙනු ඉතා වැදගත් ආයතනද සලකා බලන්න; ඒ ඔවුන් ඔබ සමඟ සම්මුතියකට එළඹීමට වැඩි ඉඩක් ඇති හෙයිනි. විශාල ආයතනික සැපයුම්කරුවන් කුඩා ව්‍යාපාරිකයන්ට ගෙවීම් කඩිනම් කිරීම සඳහා බලපෑම් කරමින් සිටින මුත්, ඔවුන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම සහ වසංගතය හේතුවෙන් මුදල් අවහිරතා පිළිබඳව සන්නිවේදනය කර, දීර්ඝ කාලීන ණය හෝ තාවකාලික සහන ලබා දීමට ඔවුන්ගෙන් ඉල්ලා සිටිය හැක.



අවදානම් මට්ටමේ සිටින තීරණාත්මක සැපයුම්කරුවන් වෙත ප්‍රමුඛතාවය දීම සහ ගෙවීම් වේගවත් කිරීම

සැපයුම් දාමය ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා, බංකොලොත්භාවය අද්දර සිටින තීරණාත්මක සැපයුම්කරුවෙකු සඳහා ගෙවීම් වේගවත් කළ යුතු අවස්ථා තිබේ. එවැනි ව්‍යාපාරිකයන් ඉක්මණින් ගෙවීම් සිදු කිරීම සඳහා දැනුම් දීමට බොහෝ දුරට ඉඩ ඇත. එබැවින්, ගෙවීම් ලැයිස්තු ලැබීමේ පිළිවෙලට නිරවුල් කිරීමට වඩා මෙවැනි සැපයුම්කරුවන්ට සහාය දැක්වීම සඳහා ආයතන ප්‍රමුඛතාවය දිය යුතුය. හිඟ ශේෂයන් පියවා ගැනීම සඳහා සමාගමට ප්‍රමාණවත් අරමුදල් නොමැති නම්, ඔවුන් ඉලක්ක කළ යුත්තේ 4% සහන ණය වැනි ශ්‍රී ලංකා රජයේ ආධාර මත යැපීමයි. ප්‍රධාන සැපයුම්කරුවෙකු ස්ථිරවම අහිමි වීම වළක්වා ගැනීම සඳහා මෙය ඉතා වැදගත් වේ.



අත්‍යාවශ්‍ය නොවන සැපයුම්කරුවන්හට ප්‍රමාද වූ ගෙවීම් සඳහා කොන්දේසි ස්ථාපිත කිරීමට කටයුතු කරන්න

ගෙවීම් ප්‍රමාද කිරීමට තනි තීරණයක් ගෙන, දීර්ඝ ගෙවීම් කාලයක් සැපයුම්කරුවන්ගෙන් ඉල්ලීම මගින් සැපයුම් දාම හවුල්කරුවන්ට ඔවුන්ගේ මෙහෙයුම් පවත්වා ගැනීමට අවශ්‍ය මුදල් අහිමි කරනු ඇත. මෙය බෙදා හැරීම් ප්‍රමාදයට සහ ගුණාත්මක තත්ත්වය සම්බන්ධ ගැටලු ඇති කිරීමටද හේතු විය හැකි අතර, සමාගම් අතර සබඳතාවයට අමතර පීඩනයක් ද වේ. ප්‍රධාන නොවන සැපයුම්කරුවන් සම්බන්ධයෙන් වුවද තීරණ ගැනීමේ දී සමාගම් ප්‍රවේශම් විය යුතු අතර ඔවුන්ගේ ණය වටිනාකමට බලපානු ඇති බැවින් එය අවසාන මාධ්‍යයක් ලෙස භාවිතා කළ යුතුය.

ආ. භාණ්ඩ සඳහා මිල ගණන් ලැයිස්තු සහතික කිරීම සඳහා තාක්ෂණය යොදා ගැනීම - ඔබ භාවිතා කළ සේවාවන් සඳහා පමණක් ගෙවීම

- මිලදී ගැනීම, ඇණවුම් කිරීම, ගෙවීමේ ලැයිස්තුව අදිය සඳහා අනුමැතිය ඉල්ලා සිටීම සහ අස්ථානගත වූ ලේඛන පිළිබඳ සටහන් කිරීම වැනි ගෙවීම් ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ කටයුතු සරලව ස්වයංක්‍රීයකරණය කිරීම, කාර්ය මණ්ඩලට ප්‍රමාණය අඩු කිරීමට සහ මානව දෝෂ සිදුවීමට ඇති අවස්ථා අවම කිරීමට උපකාරී වේ.
- නැවත භාරදිය හැකි කාල සීමාව තුළ පවතින හානි වූ / කල් ඉකුත්වී ඇති හෝ අනවශ්‍ය සැපයුම් වැනි ගුණාත්මක ගැටළු සහිත අමුද්‍රව්‍ය තොග සමාලෝචනය කර නැවත භාර දීම ද මුළු වියදම අඩු කිරීමට උපකාරී වේ.
- වසංගත කාලවලදී සහන ලෙස විකල්ප සැපයුම්කරුවන් ඉදිරිපත් කරන්නේ මොනවාදැයි සොයා බලා එවැනි කොන්දේසි ලබා ගැනීම සඳහා සාකච්ඡා කරන්න, හොඳ කොන්දේසි නොලැබෙයි නම්, වෙනත් සැපයුම්කරුවන් වෙත යාමට හැකි බව සැපයුම්කරුවන්ට දැනුම් දෙන්න.

2. ව්‍යාපාරයට අලාභයක් සිදුවීමට හේතුවන වියදම් අවම කර ගැනීම සඳහා වන පිරිවැය සහ ප්‍රාග්ධන ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීම.

පිරිවැය ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීම: සමාගම් විචල්‍ය හා ස්ථාවර වියදම් යන දෙකටම අවධානය යොමු කළ යුතුය.

අ. වත්මන් විචල්‍ය පිරිවැය අඩු කරන්න.

- කම්කරු ශ්‍රමය සැලකිය යුතු පිරිවැයක් වන විට, සේවකයන් ඉවත් කිරීමට අවශ්‍ය වන තත්ත්වයකට පත්වීම වළක්වා ගැනීම සඳහා වියදම් අඩු කිරීමට උපකාරී වන වෙනත් මාර්ග සලකා බලන්න.
- කොන්ත්‍රාත් පදනමට සේවයට බඳවාගන්නා ශ්‍රමිකයන් අඩු කිරීමට සහ ස්ථිර ශ්‍රම බලකායට නැවත වැඩ බෙදා හැරීමට කටයුතු කිරීම.
- ශේෂ පත්‍රයේ වගකීම් අඩු කිරීම සඳහා පවතින නිවාඩු ශේෂයන් ලබා ගැනීමට සේවකයින් දිරිමත් කරන්න. අවශ්‍ය නම්, මුදල් ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා ස්වේච්ඡාවෙන් හෝ ස්වේච්ඡාවෙන් සේවකයන් නිවාඩු ඇරීම ගැන සලකා බලන්න.

නිදසුනක් ලෙස සංචාර අත්හිටුවීම සහ අත්‍යවශ්‍ය නොවන රැස්වීම් සඳහා සීමා පැනවීම (සේවක සෞඛ්‍ය ආරක්ෂාව පවත්වා ගැනීමේ ක්‍රියාමාර්ගයක් ලෙස මෙය දැනටමත් ක්‍රියාත්මක විය හැකිය), කුලී ගෙවීම සහ විනෝද සහ පුහුණු වැඩසටහන් වැනි අභිමතය පරිදි සිදු කෙරෙන විචල්‍ය වියදම් අඩු කිරීම කළ හැක.

ආ. සමස්ත ස්ථාවර පිරිවැය වියදම් අඩු කිරීම සහ අනෙකුත් ස්ථාවර වියදම් විචල්‍ය වියදම් බවට පරිවර්තනය කිරීම.

- සේවා ස්ථානයේ කුලී කාල සීමාවන් අවසන් වන්නේ නම්, ආයතනය ලාභදායී හා කුඩා ස්ථානක වෙත රැගෙන යන්න. නිවසේ සිට වැඩ කිරීමට සේවකයින් දිරිමත් කරන්න. මෙය කුලී, විදුලිය සහ වෙනත් ආයතනික මට්ටමේ වියදම් අඩු කිරීමට උපකාරී වේ.
- අවිනිශ්චිත කාලවලදී, සමාගම් මූලික ව්‍යාපාර ආරක්ෂා කර ගැනීමට, හැකි සෑම තැනකම විචල්‍ය පිරිවැය සඳහා ස්ථාවර පිරිවැය හුවමාරු කර ගැනීම අරමුණු කර ගත යුතුය.

වත්කම් විකිණීම සහ ඒවා නැවත බදු ගැනීම හරහා හදිසි මුදල් රැස් කිරීම. කොන්ත්‍රාත් නිෂ්පාදනය, ප්‍රවාහනයට යොදන වාහන ලීස් කිරීම සහ තෙවන පාර්ශවීය ගබඩා කිරීම වැනි භාවිතයන් වැඩි කිරීම කළ හැක.

ප්‍රාග්ධන ප්‍රතිව්‍යුහගතකරණය: මුදල් ප්‍රවාහ අනාවැකි මනසේ තබාගෙන, සමාගම් විසින් කුදුරු කාලයට සැබවින්ම අවශ්‍ය දේ සලකා බැලිය යුතුය

අ. ප්‍රාග්ධන ආයෝජන සැලසුම් නැවත සලකා බලන්න

- වත්මන් තත්වය යනා තත්වයට පත් වන තෙක් කල් දැමිය හැකි ප්‍රාග්ධන ආයෝජන, මුළුමනින්ම නැවත සලකා බැලිය යුතු ආයෝජන සහ නැවත යථා තත්ත්වයට පත්වීමට හෝ තරඟකාරී වාසි ඇති කිරීමට අත්‍යවශ්‍ය ප්‍රාග්ධන ආයෝජන හඳුනා ගැනීම.

නිදසුනක් ලෙස, බොහෝ සමාගම් තාක්ෂණය හා ඩිජිටල්කරණ වේදිකාවල ආයෝජනය කරන අතරම අත්‍යවශ්‍ය නොවන පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය වියදම් කපා හැරේ.

මධ්‍ය කාලීනව, අර්බුද හමුවේ ඔරොත්තු දීමේ ශක්තියක් ගොඩනඟා ගැනීම සඳහා ආයතන තම ව්‍යාපාරයේ සීමාවන් අභිබවා කටයුතු කිරීමට සිතිය යුතුය - පුළුල් වෙළඳ දාමය වඩාත් නම්‍යශීලී හා විනිවිද පෙනෙන වටිනාකම් දාමයක් බවට පරිවර්තනය කිරීම සඳහා ප්‍රධාන වෙළඳ හවුල්කරුවන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීම වැදගත් වේ. වැඩිදුර කියවීමට, පැවැත්ම සඳහා මෙහෙයුම් පරිවර්තනය කිරීම පිළිබඳ අපගේ පුනී කලාපය බලාපොරොත්තුවෙන් සිටින්න.



කතෘ ගැන:

සෙයිදා මවහිබා 2016 සිට ස්ටැක්ස් හි උපදේශකවරියක් ලෙස කටයුතු කරයි. එක්සත් රාජධානියේ ACMA, CGMA සහ මූල්‍ය කළමනාකරණ හා උපාය මාර්ග පිළිබඳ ලෝක සම්මාන හතරක හිමිකාරියක ලෙස ඇය ව්‍යාපාර උපාය මාර්ග සැකසීම පිළිබඳ විවිධ කර්මාන්තවල සමාගම්වලට සහාය වන විවිධ ව්‍යාපෘති මෙහෙයවා ඇත. ස්ටැක්ස් හි ඇයගේ භූමිකාවට පෙර ඇය මුඩිස් ඇනලිටික්ස් සහ ඩිල්මා හි සේවය කළාය.

SRI LANKA@100 වැඩසටහන පිළිබඳ පුවත්

SL@100 පෝල් ඩී. රොබට්ස්ගේ 'ශීඝ්‍ර චින්තනය' උපදේශන වැඩසටහන පවත්වයි



සින්ග්පූරුවේ විශ්ව විද්‍යාලයේ අධ්‍යයන පීඨ සාමාජිකයෙකු සහ Be Courageous Innovation හි හවුල්කරුවෙකු ද වන පෝල් ඩී. රොබට්ස් මහතාගේ සහභාගීත්වයෙන් 'ශීඝ්‍ර චින්තනය' පිළිබඳ අන්තර්ජාල විඩියෝ සමුළුවක් SL@100 මගින් පවත්වන ලදී. ඔහු නවෝත්පාදනය සහ ශීඝ්‍ර චින්තනය වැනි මාතෘකා යටතේ ආයතන හා ගෝලීය ප්‍රේක්ෂකයින් වෙත වැඩසටහන් 80 ක් සහ කතා 260 කට වැඩි ප්‍රමාණයක් ඉදිරිපත් කර ඇත. ශීඝ්‍ර වර්ධනය නැතහොත් ශීඝ්‍ර චින්තනය යනු සින්ග්පූරුවේ විශ්ව විද්‍යාලයේ 'රේ කුර්ස්වෙලි' සහ 'පීටර් ඩයමන්දිස්' විසින් හඳුන්වාදුන් සංකල්පයකි. ශීඝ්‍ර චින්තනයේ මූලික භරය ලෙස, නවීන තාක්ෂණය භාවිතා කරමින් තමන්ගේ ව්‍යාපාරවල වර්ධනය වේගවත් කිරීමට ව්‍යවසායයන් දිරිමත් කරයි.

300 කට ආසන්න පිරිසක් සහභාගී වූ මෙම සැසිවාරයේ දී අනාගතය හැඩගස්වන නැගී එන තාක්ෂණයන්, වේගයෙන් වෙනස්වන ව්‍යාපාර වාතාවරණය, අනාගත අවදානම් වලට එරෙහිව සමාගම් තම ව්‍යාපාර ශක්තිමත් කළ හැකි ආකාරය සහ වර්ධනය වේගවත් කිරීමට ඇති අවස්ථාවන්ගෙන් ප්‍රයෝජනය ගන්නේ කෙසේද යන්න තේරුම් ගැනීමට ප්‍රේක්ෂකයන්ට උපකාර කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරන ලදී.

“ශ්‍රී ලංකාවට ඉහළ ආදායම් තත්වය ලබා ගැනීමටත් ලෝක වෙළඳපොළේ වඩාත් හොඳින් තරඟ කිරීමටත් මෙම ශීඝ්‍ර චින්තනය සංකල්පය ඉතා වැදගත් වේ. SL@100 වැනි වැඩසටහන් මගින් වර්තමාන අභියෝග වලට සාර්ථකව මුහුණ දීමටත්, ව්‍යාපාර ලෝකයේ වෙනස්කම් වලට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව වැඩි කරගැනීමටත්, ලාභ සහ රැකියා උත්පාදනය වැඩි කිරීමට ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාර වලට අපි සහය වන්නෙමු”. එක්සත් ජනපදයේ ජාත්‍යන්තර සංවර්ධනය සඳහා වන එක්සත් ජනපද නියෝජිතායතනයේ (USAID) ශ්‍රී ලංකාව සහ මාලදිවයින සඳහා නියෝජ්‍යා දුක මණ්ඩල අධ්‍යක්ෂ ඩෙබ්‍රා මොසෙල් පැවසීය. “මෙම උපදේශන මාලාවේ වැඩසටහන් මගින් පුද්ගලයන්ට, ව්‍යාපාරවලට සහ අවසානයේදී ශ්‍රී ලංකාව සඳහා ශීඝ්‍ර වර්ධනයක් ඇති කිරීමට උපකාරී වන ප්‍රයෝජනවත් හා ප්‍රායෝගික අදහස් ලබා දෙනු ඇතැයි අපි බලාපොරොත්තු වෙමු.”

“ශීඝ්‍ර වර්ධනයෙන් යුත් මානසිකත්වයක් සහ අනාගතය ගැන සුභවාදීව සිතීමේ ක්‍රමයක් ධෛර්යමත් කිරීම SL@100 මගින් අප පෙනී සිටින දෙයට මූලික වේ. අපේ රටේ සමාගම් සහ පුද්ගලයින්ගෙන් විශාල කොටසක් මේ ආකාරයෙන් සිතීමට හා ඒ අනුව ක්‍රියා කිරීමට පටන් ගත් විට පමණක් අපි පරිවර්තනීය වර්ධනයක් දැකීමට පටන් ගනිමු.” ශ්‍රී ලංකාවේ අනාගතය ගොඩනැගීම සඳහා මෙවැනි වැඩසටහන් වල වැදගත්කම අවධාරණය කරමින් සසම-නිර්මාතෘ සහ ස්ටැක්ස් හි කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂක රුවිඳු පීරිස් පැවසීය.

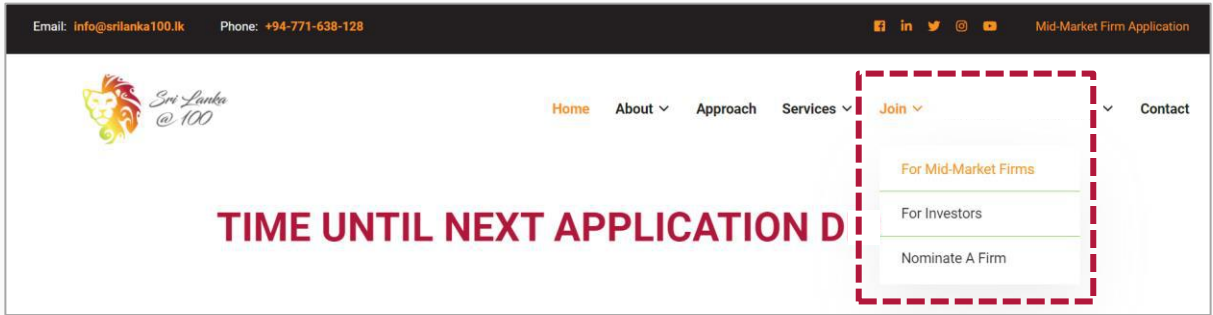
එක්සත් ජනපද රජයේ සංවර්ධන අංශය වන USAID හි සහාය ඇතිව 2020 දී දියත් කරන ලද SL@100 පුද්ගලික අංශයේ ප්‍රමුඛතත්වයෙන් යුත් ව්‍යාපාර සංවර්ධන වේදිකාවකි. එහි ඉලක්කය වන්නේ 2048 වන විට, එනම් නිදහසින් වසර 100 ක් ඇතුළත, ශ්‍රී ලංකාව ඉහළ ආදායම් ලබන රටක් බවට පත්කිරීමට අවශ්‍ය වන සහය ලබා දීමයි. මෙම වේදිකාව මගින් කුඩා හා මාධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ට අනාගත ව්‍යාපාර අවස්ථා නිර්මාණය, මෙහෙයුම් වැඩිදියුණු කිරීම, ආදායම් වර්ධනය, නව වෙළඳපල වෙත පිවිසීම, සහ ප්‍රාග්ධනය ප්‍රශස්තව භාවිතා කිරීමට අවශ්‍ය සහය ලබා දෙයි.

මෙම වෙබ්නාර් සැසිය වැනි ධාරිතා ගොඩනැංවීමේ වැඩසටහන් ද SL@100 මගින් පවත්වනු ලබයි. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරිකයන්, නව ව්‍යවසායකන්, සහ තරුණ නායකයින් වැනි පුළුල් ප්‍රේක්ෂක පිරිසකට මෙම වැඩසටහන් වලට සහභාගී විය හැක.

මෙම වෙබ්නාර් වැඩසටහනට ප්‍රමුඛ ශ්‍රී ලාංකික සංවිධාන වන NDB, SLASSCOM, AMCHAM, Daily FT සහ CFA Society of Sri Lanka ඇතුළු ව්‍යාපාරවල සහාය ලැබුණි.

SL@100 සමග බැඳීමට අයදුම් කරන්න

Visit www.srilanka100.lk



SRI LANKA @ 100 ව්‍යාපෘතිය

දියමන්තියක් සේ සවිමත් දේශයක්

1. ඇයි?

මෙවන් ව්‍යාපෘතියක් අවශ්‍ය ඇයි?

අරමුණ: නිදහසින් වසර 100 ක් ඇතුළත (2048 වන විට) සියලු ශ්‍රී ලාංකිකයින්ට ඔවුන්ගේ අභිලාෂයන් සාක්ෂාත් කර ගැනීමට හැකිවන පරිදි, සමානාත්මතාවයෙන් යුතු ආර්ථික වර්ධනයක් සහිතව, ශ්‍රී ලංකාව ඉහළ ආදායම් ලබන රටක් බවට පත් කිරීමයි.



2. කොහොමද?

මෙය කරන්නේ කොහොමද?

සැවොම එක්කරගැනීම සහ විශිෂ්ටත්වය යන සාරධර්ම වලට අනුගත වෙමින්, මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවල වටිනාකම් වැඩිදියුණු කිරීම පෙරදැරි කොට.

3. කුමක්ද?

මෙය කුමක්ද?

රජා එකමුතුවකි: මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරවලට පහත දැ හරහා නැගී සිටීමට අවස්ථාව ලැබේ:

1. අනාගත ව්‍යාපාර අවස්ථා නිර්මාණය
2. මෙහෙයුම් වැඩිදියුණු කිරීම
3. ආදායම් වර්ධනය
4. ප්‍රාග්ධනය ප්‍රශස්තව භාවිතා කිරීම



*Sri Lanka
@ 100*



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Stax



info@srilanka100.lk



+94 77 163 8128



www.srilanka100.lk

