



திவால்நிலையை தவிர்த்தல்

தொற்றுநோய் காலம் தொடர்வது போல்
தெரிகிறது, ஆனால் அதன் விளைவுகள் இல்லை
என்பதை எவ்வாறு உறுதிப்படுத்துவது?

மே 2021

திருதாக்கக்குழுவினரின் செய்தி

2021 மே மாத வெளியீடாகிய எலிவேட் (Elevate) எனும் மாதாந்த SL@100 செய்திமடலுக்கு வாசகர்களாகிய உங்களை வரவேற்கின்றோம் . எமது ஏப்ரல் மாத இதழின் முக்கிய கட்டுரையாகிய, "ஒரு நெருக்கடிக்கு மத்தியில் வாடிக்கையாளரைத் தக்கவைத்தல்" என்பது வாடிக்கையாளர்களைத் தக்க வைத்துக் கொள்ள நிறுவனங்கள் எவ்வாறு செயல்பட முடியும், தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர் தளத்திற்குள் ஊடுருவலை அதிகரித்தல் மற்றும் தொடர்புடையதாக இருக்க வணிக மூலோபாயத்தை முன்னிலைப்படுத்துதல் ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துயமை குறிப்பிடத்தக்கது . இலங்கை தற்போது கொவிட் -19 தொற்றுநோயின் மூன்றாவது அலையை எதிர்த்துப் போராடி வருகிறது. அதிகரித்து வரும் நோயாளிகளின் எண்ணிக்கையானது சுகாதார அமைப்பை சரிப்படுத்துவதில் சிரமம் மற்றும் பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் இடையூறுகளை சந்தித்துவருகிறது . இந்த இதழில் உள்ள எமது முக்கிய கட்டுரையின் "திவால் நிலையை தவிர்த்தல்" என்ற காலத்திற்கேற்ற மற்றும் பொருத்தமான கருப்பொருளாகியது வணிக இழப்பிலிருந்து ஏற்படும் எதிர்மறையான தாக்கத்தை குறைப்பதற்கு கம்பனிகள் மற்றும் சிறிய மற்றும் நடுத்தர முயற்சியாண்மைகள் (SME) எடுக்கக்கூடிய நடைமுறைக்குச் சாத்தியமான நடவடிக்கைகள் பற்றிக் கலந்துரையாடுகின்றது.

கடந்த மாதம் எமது மிக வெற்றிகரமான Q2 வெபினாரை நாங்கள் நடத்தியதோடு , அதைத் தொடர்ந்து மே 5 ஆம் திகதி Be Courageous Innovation இன் பங்களாளரும் சிங்கியூலரிட்டி பல்கலைக்கழக விரிவுரையாளருமாகிய போல் டி. ராபர்ட்ஸினால் ஒரு வெற்றிகரமான செயலமர்வு நடாத்தப்பட்டது. துரதிர்ஷ்டவசமாக, மே 6 ஆம் திகதி, அம்பாந்தோட்டை மாவட்ட வர்த்தக சம்மேளனத்துடன் இணைந்து நடத்த திட்டமிடப்பட்டிருந்த எங்கள் இரண்டாவது இயல்திறனைக் கட்டியெழுப்புதல் மற்றும் வலையமைப்பாக்கல் நிகழ்வை ஒத்திவைக்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டது. மேலும் பல வாசகர்களைச் சென்றடைவதற்காக செய்திமடலின் வடிவமைப்பில் சில மாற்றங்களைச் செய்யவுள்ளோம், மேலும் சில அற்புதமான செய்திகளை பார்வையிட எங்கள் இணையத்தளம் <https://srilanka100.lk/news/> இணை அணுகவும்.

உங்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிப் பயணத்தில் உங்களுடன் கூட்டுசேர நாங்கள் எதிர்பார்க்கின்றோம், எதிர்கால பிரச்சினைகள் தொடர்பாக நீங்கள் எந்த விடயங்களில் ஆலோசனை பெற விரும்புகிறீர்கள் என்பது குறித்த பரிந்துரைகளைப் பெறுவதில் மகிழ்ச்சியடைகிறோம்.

எஸ்எல் @ 100 (SL@100) ஆசிரியர் குழாம்



ரஷ்மி பீரிஸ் பரணவிதான-
பொது முகாமையாளர்,எஸ்.எல் @ 100



திவங்க பண்டார
சிரேஷ்ட ஆலோசகர்,எஸ்.எல் @ 100



சயீதா மௌஹிபா
ஆலோசகர்,எஸ்.எல் @ 100



மதுஷான் மோகன மூர்த்தி
சிரேஷ்ட நிர்வாகி,எஸ்.எல் @ 100

பொருளாதார வீழ்ச்சிகள் நீட்டிக்கப்பட்ட விநியோகச் சங்கிலி முழுவதும் காசுப் பாய்ச்சல் தாக்கங்களை ஏற்படுத்தியுள்ளன.

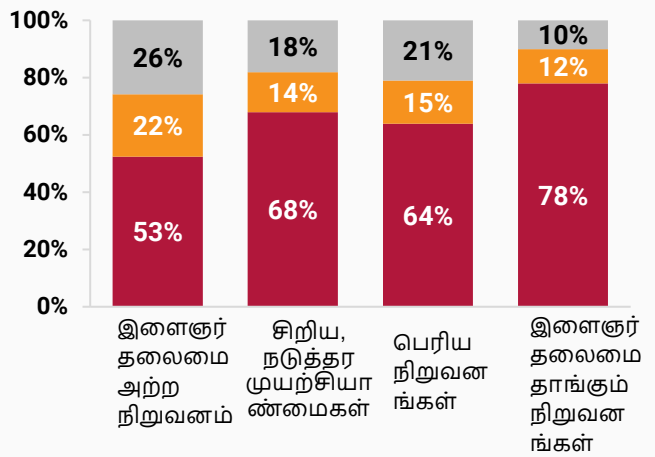
கடுமையான முடக்கம் மற்றும் சமூக-இடைவெளி நடவடிக்கைகள் காரணமாக உலகின் கிட்டத்தட்ட அனைத்து முக்கிய பொருளாதாரங்களும் ஸ்தம்பித்து வருவதால், பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் பணத்திற்காகப் போராடுகின்றன. நெருக்கடியைத் தவிர்ப்பதற்காக, நிறுவனங்கள் உடனடியாக தங்கள் சொந்த நிதிகளைக் கவனித்துக்கொள்வதற்காக, வழங்குநர்களிடமிருந்து வாடிக்கையாளருக்கு அல்லது அதற்கு நேர்மாறாக அழுத்தத்தை மாற்றி தான் உயிர் பிழைப்பதற்கான முறைக்கு மாறுகின்றன. இது முழு விநியோகச் சங்கிலியிலும் இடையூறு ஏற்படும் அதிர்வுகளை ஏற்படுத்தியுள்ளது.

எனவே, இறுதியில் விநியோகச் சங்கிலியுடன் இறுக்கமான நிதித் தேவைகளின் சுமையை யார் சுமக்கின்றனர்?

குறுகிய காலத்தில், நிறுவனங்கள் செயற்படு மூலதனக் கொள்கைகளை இறுக்கமாக்குவதால், நிதித் தேவைகளின் அழுத்தம் விநியோகச் சங்கிலியுடன் மேலும் பாதிக்கப்படக்கூடிய கூட்டாளர்களுக்கு மாற்றப்படுகிறது. உயிர் பிழைத்தல் என்பது வர்த்தக பங்காளிகளின் நிதி தாங்குதிறனைப் பொறுத்ததாகும், இது பெரிய நிறுவனங்களுக்கு தொற்றுநோயின் அழுத்தத்தைத் தாங்கும் திறனை அளிக்கிறது. சிறிய மற்றும் நடுத்தர முயற்சியாண்மைகளில் (SME) களில் குறைவான வளங்கள் - குறைந்த பண ஒதுக்கம் / பண இடையகம் (நாட்களில்), நிலையற்ற காசுப் பாய்ச்சல்கள் மற்றும் இலாபத்திற்கான போராட்டம் ஆகியன இருப்பதால், பெரும்பாலும் பாதிக்கப்படாத பெரிய நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது, அவை காசுப்பாய்ச்சல் பற்றாக்குறை மற்றும் வங்குரோத்து நிலைகளை இறுதியில் எதிர்கொள்ள வேண்டியவையாக இருக்கும். நெருக்கடிமிக்க காலங்களில் பிரசித்தி பெறாத நிறுவனங்களுக்கு கடன் கொடுக்க வங்கிகள் விரும்பாததால் இந்த நிலை மேலும் மோசமடைகிறது.

சிறு வணிகங்களில் பாதி மட்டுமே 27 நாட்களுக்கு வணிகத்தைத் தொடர அனுமதிக்க போதுமான அளவு பண இடையகத்தை மட்டுமே கொண்டுள்ளன. அதிகமான தொழிலாளர் தேவைப்படும் கைத்தொழில்களில் உள்ளவர்கள், ஒரு இடையகத்தை விட குறைவாகவே கொண்டுள்ளனர், உணவகங்களில் சராசரியாக 16 இடையக நாட்கள் மட்டுமே உள்ளன.- ஜே.பி மோர்கன் சேஸ் நிறுவனம்.

வணிக மூடல் ஆபத்து



■ வணிகம் மூடப்படும் என எதிர்பார்க்கப்படாதவை
 ■ 3 இற்கும் அதிகமான மாதங்களில் மூடப்படும்
 ■ 3 மாதங்களில் அல்லது அதைவிடக் குறைவான காலத்தில் மூடப்படும்

காசு இடையக நாட்கள்

உணவகங்கள் 16 நாட்கள்	உலோகங்களும் இயந்திரங்களும் 28 நாட்கள்
பழுதுபார்த்தல் மற்றும் பராமரிப்பு 18 நாட்கள்	சுகாதாரப் பராமரிப்பு சேவைகள் 30 நாட்கள்
சில்லறை 19 நாட்கள்	உயர்-தொழில்நுட்ப உற்பத்தி 32 நாட்கள்
நிருமாணம் 20 நாட்கள்	ஏனைய தொழில்சார் சேவைகள் 33 நாட்கள்
தனிப்பட்ட சேவைகள் 21 நாட்கள்	உயர்-தொழில்நுட்ப சேவைகள் 33 நாட்கள்
மொத்த விற்பனையாளர்கள் 23 நாட்கள்	ஆதன விற்பனை 47 நாட்கள்

பணப்புழக்கப்பற்றாக்குறையைத் தணிப்பதற்கும், எதிர்காலத்தில் தேவையற்ற வங்குரோத்துநிலைகளைத் தவிர்ப்பதற்கும், குறைந்த நெகிழ்திறன் கொண்ட நிறுவனங்கள் - செயற்படு மூலதன முகாமைத்துவம் மற்றும் செலவு மற்றும் மூலதன மறுசீரமைப்பு ஆகியவற்றிற்கான தேவையைத் தக்கவைத்தல் மூலம் பலவிதமான தற்காலிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம். நெருக்கடிக்கு மத்தியில் நீடித்த கோரிக்கையை வாசிப்பதற்கு, வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பு பற்றிய எங்கள் கட்டுரையைப் பாருங்கள். இந்த கட்டுரையில், நாங்கள் கீழுள்ளவை பற்றி ஆராய்வோம்.

1

குறுகிய கால நிதி இடைவெளிகளைக் கட்டுப்படுத்தவும், மிகவும் சக்திவாய்ந்த மேலளிப்பு மற்றும் கீழளிப்பு விநியோகச் சங்கிலி பங்காளர்களிடமிருந்து அதிகரித்துவரும் நிதி அழுத்தத்தின் விளைவுகளைத் தடுக்கவும் பயன்படுத்தக்கூடிய மூலதன முகாமைத்துவ மூலோபாயங்கள்.

2

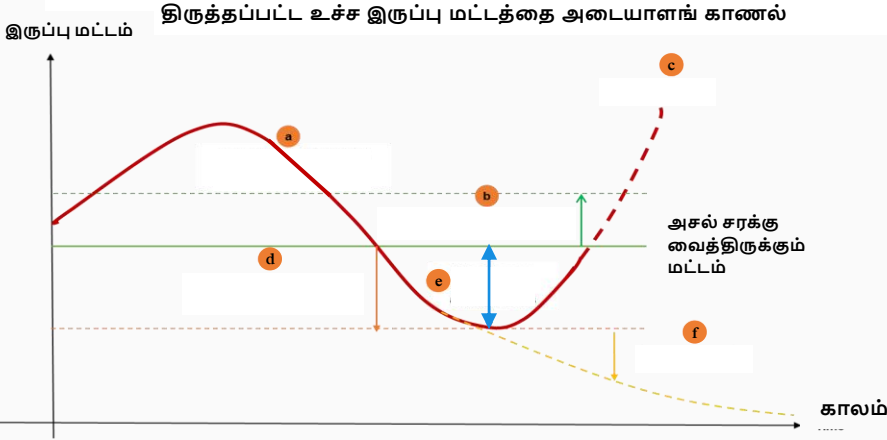
வியாபாரம் இல்லாத நிலையில் நிறுவனங்கள் செலவுகளைச் செய்யவில்லை என்பதை உறுதிப்படுத்த செலவு மற்றும் மூலதன மறுசீரமைப்பு.

1.நாளாந்த செயற்படு மூலதன நிதிகளை முகாமைசெய்வது நெருக்கடியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான மிக முக்கியமான நடவடிக்கைகளில் ஒன்றாகும் என்பதை மனதில் கொள்ளும் போது விநியோகச் சங்கிலியில் அதன் விளைவுகளை ஏற்படுத்துகிறது.

காசுப்பாய்ச்சல் காலத்தின் தேவையாக மாறி, இலாபத்தை விட முன்னுரிமை பெறுவதால், வணிகங்கள் வருமானக் கூற்றிலிருந்து, சரக்கு, பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் செலுத்த வேண்டியவற்றில் கட்டப்பட்ட பணத்தை விடுவிப்பதற்கான நடவடிக்கைகளைப் பயன்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.



சரக்கிருப்பு- கோரிக்கைத் திட்டங்களை மறுபரிசீலனை செய்து, சரக்குகளை இடமாற்றம் செய்வதைத் தவிர்ப்பதற்கு உகந்த பங்கு இடையகத்தை அடையாளம் காணவும் – காசுப்பாய்ச்சல் போராட்டத்தில் மிகைப் பெறுபேறுகள் மற்றும் பற்றாக்குறை நட்டமடைந்த வணிகத்திற்கு வழிவகுக்கிறது.



a. தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் கேள்வி எதிர்வுகூறலின் துல்லியத்தை மேம்படுத்தல்

b. அதிகரிக்கும் கேள்வியினைக் கொண்ட பொருட்களுக்கு பாதுகாப்பு இருப்பு அளவுகோல்களை இற்றைப்படுத்துதல்

c. அத்தியாவசியமற்ற மற்றும் விரைவில் அழியக் கூடிய பொருட்களின் சரக்குச் சுமையைக் குறைத்தல்

d. புதிய ஒப்படை ஏற்பாடுகளைத் திட்டமிடல்

e. சரக்கிருப்பின் மாற்றுப் பயன்பாடுகளை மதிப்பிடல்

A. தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் கேள்வி எதிர்வுகூறலின் துல்லியத்தை மேம்படுத்தல்

நிரப்பு விகிதங்களை மேம்படுத்தல்

துல்லியமான கேள்வி எதிர்வுகூறல்கள் உகந்த பங்கு மட்டங்கள், மறு கட்டளைப் புள்ளிகள் மற்றும் முன்னணி நேரங்களை முன்கூட்டியே அடையாளம் காண உதவுகின்றன. தேவையான பங்குகளை சரியான நேரத்தில் வைத்திருத்தல் மேம்பட்ட நிரப்பு விகிதங்கள் மற்றும் சேவை நிலைகள் மூலம் அதிக வருவாயை ஈட்டுகிறது, அதே நேரத்தில் சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவுகளை குறைத்து வைக்கிறது. தயாரிப்புகள் கிடைக்காததால் ஏற்படும் வணிக இழப்பை இது தவிர்க்கிறது.

மறுபுறம், வருவாயை ஈட்டுவதற்கும் புதிய தயாரிப்புகளுக்கான இடத்தை உருவாக்குவதற்கும் வழக்கமான சரக்கு வருவாயை எதிர்பார்க்கும் காலாவதியான எதிர்வுகூறல்களை நம்பிய பல நிறுவனங்கள், பரந்த விநியோகச் சங்கிலிகளினூடாக மேலதிக சரக்கிருப்பினை அவர்களுக்கு அனுப்பும் அதேவேளை, சரக்குகளின் பின்னிணைப்புகளுக்கு வழிவகுக்கும் விற்பனையை வீழ்ச்சியடையச் செய்வதால் இடங்களை மூடிவிட்டன.

“உதாரணமாக, தொற்றுநோயால் தேவை அதிகரிப்பதை கவனமாக எதிர்வுகூறிய உள்நாட்டு சுயாதீன மளிகைக் கடைகள் சரியான தயாரிப்புகளை (உலருணவு மற்றும் சுத்திகரிப்புப் பொருட்கள்) முன்னெப்போதும் இல்லாத வேகத்தில் மீள்களஞ்சியப்படுத்தல் செய்து வருமானத்தை அதிகரிக்கச் செய்துள்ளன.

B. அதிகரிக்கும் கேள்வியினைக் கொண்ட பொருட்களுக்கு மீட்பு முறைக்குரிய வளர்ச்சி

I. சரக்குப் பாதுகாப்பு அளவுகோல்களை மேம்படுத்தல்

குறுகிய காலத்தில், வாடிக்கையாளர் கேள்வி தேவைகளிலிருந்து விருப்பங்களுக்கு மாறும்போது, அத்தியாவசிய பொருட்கள் கேள்வியில் அதிகரிப்பை அனுபவிக்கின்றன. இந்த தயாரிப்புகளில் சில இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகள், பொறிகளின் செயலிழப்பு மற்றும் முடக்கங்கள் காரணமாக மூலப்பொருள் / தயாரிப்பு பற்றாக்குறையை எதிர்கொள்ளும் அபாயத்தில் உள்ளன. எனவே, அதிகரித்த கேள்வி மற்றும் வழங்கல் -பக்க நிலையற்ற தன்மையை பிரதிபலிக்கும் வகையில் சரக்கு பாதுகாப்பு அளவுகோல்கள் திருத்தப்பட வேண்டும்.

“உதாரணமாக, இலங்கை நுகர்வோர் மருத்துவப் பொருட்களை பதுக்கி வைக்கத் தொடங்கியுள்ளனர், இதன் விளைவாக மருந்தக சில்லறை விற்பனையாளர்களின் கேள்வி பெருமளவில் மாறியுள்ளது. இருப்பினும், மருந்துகள் பெரும்பாலும் இறக்குமதி செய்யப்படும் இந்தியா போன்ற நாடுகள், தொற்றுநோய்களின் அதிகரிப்பை எதிர்கொள்வதால் விநியோகத்தை நிறுத்த வாய்ப்புள்ளது. எனவே, தடையற்ற தயாரிப்பு கிடைப்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக, சில்லறை விற்பனையாளர்கள் முடக்கத்திற்கு முன்னர் கூடுதல் சரக்குகளை பாதுகாத்து வைப்பதைத் துரிதமாகக் கவனத்திற்கொள்ள வேண்டும், அல்லது பிற பிராந்தியங்களில் மாற்று வழங்குநர்களைத் தேட வேண்டும் அல்லது உள்ளூர் மருந்து உற்பத்தியின் திறனை (ஆய்வக வசதிகள், காப்புரிமை இல்லாத மருந்துகள், மருத்துவ பரிசோதனைகள் மற்றும் காலவரிசைகளுக்கு உட்பட்டு) ஆராய வேண்டும்

II. மீட்பு முறைக்குரிய வளர்ச்சி

சிலருக்கு கொவிட்டின் பின்னரான தோல்வியானது முக்கியமாக முறையான மற்றும் சுழற்சி முறையில் நீடித்த தாக்கத்தை அதிகமாக மதிப்பிடுவதற்கு கடமைப்பட்டுள்ளது, ஏனெனில் அதிர்ச்சியின் தீவிரம் இந்த செயல்பாட்டில் பல பதிவுகளை (எதிர்மறை) உடைத்து, பரவலான பொருளாதார அவநம்பிக்கைக்கு தூண்டியது. இருப்பினும், வரலாற்று தொற்றுநோய்களிலிருந்து தெளிவாகத் தெரிவது என்னவென்றால், பொருளாதாரங்கள் மற்றும் கேள்வி ஆகியவன இறுதியில் ஒரு கட்டத்தில் நிலைபெறுவதுடன் மாற்றத்தக்க மீளெழுச்சிக்குத் தங்களைத் தாங்களே வளர்த்துக் கொள்பவர்களே வெற்றியாளர்களாக வெளிப்படுவர்.

உதாரணமாக, இலங்கையின் வாசனைத் திரவிய உற்பத்தியாளர் ஒருவர் கூறுகையில், கொவிட் நிச்சயமாக அவர்களுக்கு மோசமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது; எவ்வாறாயினும், ஊரடங்கு கட்டுப்பாடுகளுக்கிடையில் கூட அவர்களின் தயாரிப்பு இன்றியமையாததாக இருந்ததால் வணிகமானது ஒப்பீட்டளவில் அதிகரித்தது. ஆலைகளை மூடுவதன் மூலமும், பணியாளர்களை பணிநீக்கம் செய்வதன் மூலமும் அதிகப்படியான நடவடிக்கைகளை குறைத்த போட்டியாளர்களுக்கு இந்த நேர்மறையான அதிகரித்த போக்கினைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள முடியவில்லை, அதே நேரத்தில், செயற்படுவதற்கு மீட்பு அறிகுறிகள் தென்படும் வரை காத்திருத்திருந்தவர்களைவிட, மீட்புக்குத் தயாரானவர்கள் விநியோகச் சங்கிலிகளையும் சரக்குகளையும் திரும்பவும் சமநிலைக்குக் கொண்டுவர முடிந்தது.

C. கேள்விக்குப் பணிந்த தயாரிப்புகளுக்காக மிகைகளைத்

திருப்பி அனுப்புதல்¹

மேலதிக இருப்பு உருவாக்கலையும் விரயத்தையும் தவிர்ப்பதன் மூலமாக சரக்கிருப்புச் சுமையைக் குறைத்தல்

சரக்குகள் எல்லைகளுக்கு பங்களிப்பு செய்யாத நிலையில், துறைமுகங்கள் / களஞ்சியங்களை எட்டாத மூலப்பொருட்களின் ஏற்றுமதி / சுமைகளை திருப்பி அனுப்புதல், பயன்படுத்தப்படாத மூலப்பொருட்களை களஞ்சியங்களிலிருந்து திருப்பி அனுப்புதல், எதிர்காலத்திற்கான தானியங்கி பொருள் கோரிக்கைகளை நிறுத்தி வைப்பதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை ஆராயவும் சரக்கு சுமைகளை (மூலப்பொருள் மற்றும் முடிவுப் பொருட்கள் இரண்டும்) சேர்ப்பதைத் தவிர்ப்பதற்காக மேலதிக உற்பத்திக்காக உற்பத்தி வரிகளில் அனுப்புவதைத் தடுப்பதற்காகவும் சிறிய, நடுத்தர முயற்சியாண்மைகள் (SME) வழங்குநர்களுடன் ஒத்துழைக்க வேண்டும்.

உதாரணமாக, ஒரு சிறிய அளவிலான ஆடை உற்பத்தியாளர், அதிக எண்ணிக்கையிலான புத்தாண்டு கட்டளைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக சரக்குகளை சேமித்து வைத்திருந்தார், தொற்றுநோய் காரணமாக அவற்றை வழங்க முடியவில்லை. இதன் விளைவாக, அவர் 1,500 க்கும் மேற்பட்ட துண்டுகளை இருப்பிற்கு எடுத்துச் செல்கிறார், அதற்கு வெளியே அவர் ஏற்கனவே வழங்கப்பட்ட பொருட்களுக்கான கொடுப்பனவுகளைப் பெறவில்லை, மேலும் அவர் வழங்கும் சில்லறை கடை இன்னும் செயல்பாடுகளை ஆரம்பிக்கவில்லை..

சரக்குகளின் மாற்று பயன்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்தல்

முடிவுப் பொருட்களின் சரக்கிருப்பு - பிற பிராந்தியங்களில் விற்பனை செய்வதற்கான சாத்தியத்தை மதிப்பிடுதல். உதாரணமாக, சர்வதேச சந்தைகள் முக்கிய மையமாக இருந்தால், உள்நாட்டு சந்தைகளுக்கு அல்லது குறைவாக பாதிக்கப்பட்ட புவியியல் பிரதேசங்களுக்குத் திருப்பி விடுதல்.

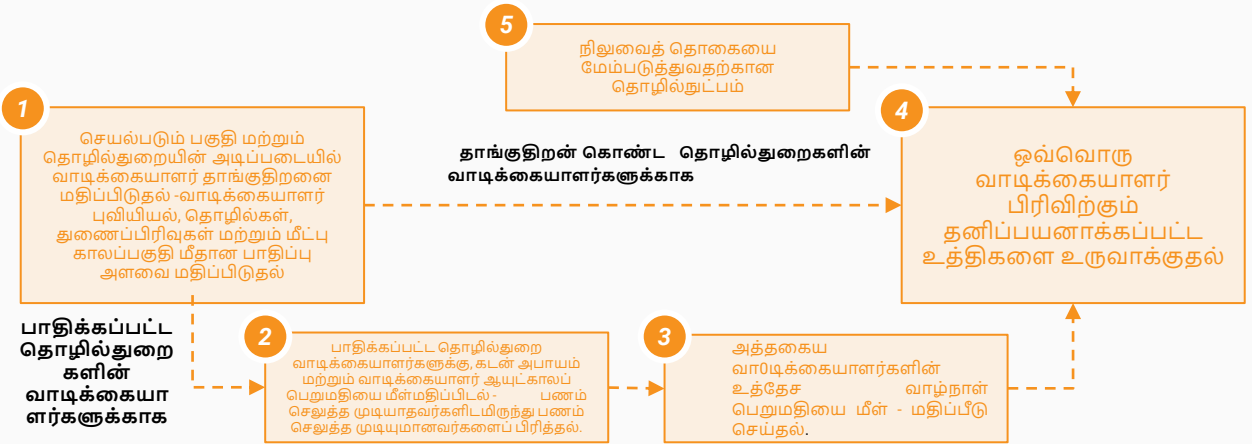
மூலப்பொருள் சரக்கிருப்பு - தேவை அதிகரிப்பதை எதிர்கொள்ளும் தயாரிப்புகளை மதிப்பிட்டு எமது மூலப்பொருட்களுடன் அதை உருவாக்குவதற்கான சாத்தியத்தை மதிப்பீடு செய்தல். உதாரணமாக, சுத்திகரிப்புத் திரவத்தை தயாரிப்பதற்கு மதுசாரத்தைப் பயன்படுத்துதல்.

நுகர்வோரை அடைய நேரடி வழிகள் - பௌதிக களஞ்சியங்களில் சரக்கு சிக்கியிருந்தால், இணையத்தில் விளம்பரம் மற்றும் விற்பனையின் சாத்தியத்தை மதிப்பாய்வு செய்தல்.

புதிய சரக்கு ஏற்பாடுகளைக் கவனித்தல்

எமது சார்பாக சரக்குகளை வைத்திருக்க முடியுமா, அல்லது விற்பனையாளர்கள் எங்கள் ஆலைகளில் பொருட்களை சரக்குகளில் வைக்க தயாராக இருக்கிறார்களா என்பதை அடையாளம் காண முக்கிய வாடிக்கையாளர்களை அணுகுதல். இது ஒரு வெற்றி-வெற்றி நிலையாக இருக்கலாம், எனவே சரக்கு வைத்திருக்கும் செலவை மிகக் குறைவாக வைத்திருக்கும் அதேவேளை, ஒவ்வொரு தரப்பினருக்கும் இடையூறு ஏற்பட்டால் ஒரு பாதுகாப்பு இடையகம் உள்ளது

பெறவேண்டியவைகள்: பெறவேண்டியவைகளிடமிருந்து துரிதமான காசுப் பாய்ச்சலை உருவாக்கல் - ஏற்கனவே உழைத்த காசு மூலம்



A. செயல்படும் பகுதி மற்றும் தொழில்துறையின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர் தாங்குதிறனை மதிப்பிடுதல்

வாடிக்கையாளர் புவியியல், தொழில்கள், துணைப்பிரிவுகள் மற்றும் மீட்பு காலப்பகுதி மீதான பாதிப்பு அளவை மதிப்பிடுதல்

பரந்த எல்லையில் இரு முனைகளிலும் வணிகங்களைக் கண்டுபிடிப்பது அசாதாரணமானது அல்ல - உதாரணமாக, விமான நிறுவனங்கள் மற்றும் மூலதன பொருட்கள் போன்றதுறைகள் மோசமாகப் பாதிக்கப்பட்டுள்ள அதேவேளை, சுகாதாரப் பராமரிப்பு மற்றும் அத்தியாவசிய பொருட்கள் போன்ற சில தொழில்துறைகள் குறைந்த அல்லது நேர்மறையான தாக்கத்தை அனுபவிக்கின்றன. மோசமாக பாதிக்கப்பட்டுள்ள துறைகளுக்கு, நோய்த் தொற்றின் நீண்டகால தாக்கத்தை மதிப்பிடுதல் - சில தொழில்கள் நெருக்கடி மற்றும் அடுத்தடுத்த மந்தநிலையிலிருந்து வெளியேற நீண்ட காலம் எடுக்கலாம், ஏனையவைகள் விரைவாகத் திரும்பக்கூடும். ஒரு தொழில்துறையில் துணைப்பிரிவுகளும் வித்தியாசமாக நடந்து கொள்ளலாம்-

உதாரணமாக, வாகன துணைப்பிரிவுகள் மிகவும் மாறுபட்ட மீட்புப் பாதைகளைப் பின்பற்றக்கூடும்: உதாரணமாக, வாகன உற்பத்தி அல்லது விற்பனையை விட, வாகனங்களின் பராமரிப்பு மற்றும் பழுதுபார்ப்பு மிக விரைவாக மீட்கப்படலாம்

B. பாதிக்கப்பட்ட தொழில்துறை வாடிக்கையாளர்களுக்கு, கடன் அபாயம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆயுட்காலப் பெறுமதியை மீள்மதிப்பிடல்

பணம் செலுத்த முடியாதவர்களிடமிருந்து பணம் செலுத்த முடியுமானவர்களைப் பிரித்தல்.

கடந்த கால கடன் வரலாறு, அவர்களின் வணிகத்தில் கொவிட்-19 தாக்கம், அரசாங்க ஆதரவு மற்றும் குற்ற அபாயத்தின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர் கடன் அபாயத்தை மறு மதிப்பீடு செய்தல். ஒரு நிறுவனத்தினால் செலுத்த வேண்டிய நிலுவையிலுள்ள கட்டணங்களை செலுத்துவதற்கான வாய்ப்பை எதிர்வுகூறுவதற்காக, கடந்த கால கட்டண நடத்தைகள் மற்றும் நிறுவனத்தின் மீளாய்வு செய்யப்பட்ட நிதி ஆரோக்கியம் போன்ற உள்ளீடுகளைப் பயன்படுத்தக்கூடிய மேம்பட்ட பகுப்பாய்வுக் கருவிகளைக் கையாளுதல்

உதாரணமாக, அரசாங்கத்தின் தூண்டுதல் பொதிகளிலிருந்து பயனடைந்த வாடிக்கையாளர்களில் குறிப்பாக கவனம் செலுத்துவதற்கு இது ஒரு சரியான நேரமாகும்.

C. அத்தகைய வாடிக்கையாளர்களின் உத்தேச வாழ்நாள் பெறுமதியை மீள் - மதிப்பீடு செய்தல்

விசுவாசமான (ஒரு முறை அல்லது தொடர்ச்சியான) மற்றும் முக்கிய வாடிக்கையாளர்களை (அவர்களின் முடிவுகள் எங்களை நிதி ரீதியாக பாதிக்கக்கூடும்), அவர்கள் தற்போது எவ்வளவு வணிகத்தை கணக்கிடுகிறார்கள் (அதாவது 25% க்கும் அதிகமாக) மற்றும் கம்பனியுடனான அவர்களின் வணிகத்தின் எதிர்காலம் ஆகியவற்றை அடையாளம் காணவும்.

D. ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளர் பிரிவிற்கும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட உத்திகளை உருவாக்குதல்

ஒரு அணுகுமுறை அனைத்து அணுகுமுறைகளுக்கும் பொருந்துவதுடன் பெரும்பாலும் நீண்ட நாட்கள் விற்பனை நிலுவையில் இருக்கும். எனவே, ஒவ்வொரு வாடிக்கையாளர் பிரிவிற்கும் தனிப்பயனாக்கப்பட்ட உத்தியொன்று பரிந்துரைக்கப்படுகிறது.

தனிப்பயனாக்கப்பட்ட உத்தி



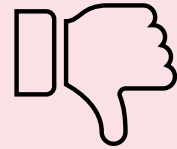
அதிக நெகிழ்திறன் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு

நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பின் அடிப்படையில் மாறுபட்ட சதவீதங்களுடன் ஆரம்பகால சேகரிப்பிற்கான மாறும் கழிவீடுகளை வழங்க முடியும். இந்த நுட்பத்துடன், கம்பனியானது குறுகிய கால நிதியுதவிக்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு முக்கியமாக பணம் செலுத்துகிறது. ஆனால் செலவு கணிசமாக இருக்கலாம் -



செலுத்த முடியாத விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு

(அதிக வாழ்நாள் பெறுமதியுடன் கூடிய) - தீர்ப்பளவுக்கு அதிக நேரம் வழங்குதல், தாமதமாக கட்டணம் தள்ளுபடி செய்தல், திருத்தப்பட்ட கடன் காலங்களை அடையாளம் காண ஒன்றாக வேலை செய்யுங்கள், ஆனால் பணம் பெறும் வரை அவர்களுக்கு மேலும் உற்பத்தி அல்லது சேவையை வழங்குவதை நிறுத்துங்கள்



பணம் செலுத்துவதற்கான அறிகுறிகளைக் காட்டாத மீதமுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு

நிறுவனங்கள் தாமதமாக கட்டணக் கட்டணங்களை வசூலிக்கக்கூடும், மேலும் மோசமான சந்தர்ப்பங்களில், பணப்புழக்கத்தை விரைவாக மேம்படுத்த காரணி பெறத்தக்கவைகள் மற்றும் சேகரிப்பு முகவர் போன்ற ஆக்கிரமிப்பு நுட்பங்களை பயன்படுத்தலாம், இது ஒப்பீட்டளவில் விலை உயர்ந்த அணுகுமுறையாவதுடன் அது உறவுகளை புண்படுத்தும்

E. நிலுவைத் தொகையை மேம்படுத்துவதற்கான தொழில்நுட்பம்.

வாடிக்கையாளர்கள் எங்கிருந்தாலும் உங்களுக்கு பணம் செலுத்த முடியும் என்பதை உறுதிப்படுத்த பணம் செலுத்துவதை டிஜிட்டல் மயமாக்குங்கள் - சிறிய, நடுத்தர முயற்சியாண்மைகள் (SME) தங்கள் சுறுசுறுப்பைப் பயன்படுத்தி நெருக்கடிக்கு மேலும் பதிலளிக்க வேண்டிய கட்டாயத்தில் உள்ளனர், ஏனெனில் அவர்கள் பின்வாங்குவதற்கு உள்ளமைக்கப்பட்ட தாங்குதிறன் இல்லை. அவர்கள் துறையில் தொடர்ந்து நிலைப்பதற்கு உதவுவதற்கு ஒரேயடியாகப் பல கட்டங்களைத் தாண்டி முன்னேறும் அணுகுமுறைகளை (leap frog approaches) எடுப்பது அவசியமாவதுடன் கொடுப்பனவுகளை டிஜிட்டல் மயமாக்குவது அவற்றில் ஒன்றாகும்.

பணப்புழக்க தீர்மானம் மேற்கொள்பவர்களுக்கு மேம்பட்ட தெரிநிலை - கண்காணிப்பதற்கு பிரதான செயலாற்றுகைக் குறிகாட்டிகளுடன் (KPI) ஒரே ஒரு சட்டகத்தில் அனைத்து பரவலாக்கப்பட்ட தகவல்களும் கிடைக்கப்பெறுவதை உறுதிசெய்தல் (கொவிட்டிற்கு முந்தைய மற்றும் கொவிட்டிற்கு பிந்தைய பிரதான செயலாற்றுகைக் குறிகாட்டிகள் (KPI): தற்போதைய விகிதம், அமில சோதனை விகிதம், சரக்கு விற்பனா, பண மாற்று சுழற்சி, பெறத்தக்க வருவாய்).

தொகுதிகளில் உள்ள வேறுபாடு காரணமாக ஒரு B2B நிறுவனம் தொடர்ந்து வலைத்தள கட்டளைகளில் அதிக அளவு தாமதங்களை எதிர்கொண்டது. தகவல் தொழில்நுட்பம், விற்பனை மற்றும் சேகரிப்பு குழுக்கள் - பொறுப்பான அணிகளிடையே தகவல் மற்றும் தெளிவு இல்லாததால் இது ஏற்பட்டது. ஒரு மையப்படுத்தப்பட்ட தகவல் அமைப்பை நிறுவுவது மூன்று அணிகளிலும் தெரிவுநிலையை அதிகரித்ததுடன் தாமதமான கணக்குகளில் கணிசமான குறைப்புக்கு நிறுவனத்திற்கு உதவியது. இது அதே பிரச்சினைகளில் அவர்கள் மீண்டும் மீண்டும் வேலை செய்யும் நேரத்தை குறைப்பதன் மூலம் சேகரிப்பு குழு உறுப்பினர்களிடையே மன உறுதியை அதிகரித்தது.

வழங்குநர்கள் - உகந்த திருத்தப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளை நிறுவுவதற்கு வழங்குநர்களுடன் ஒத்துழைத்து அதற்கேற்ப கொடுப்பனவுகளை மறுபரிசீலனை செய்தல்.

A. வழங்குநர் தாங்குதிறன் மற்றும் கட்டண உத்திகளைத் தக்கவைக்க அவை எங்கள் வணிகத்திற்கு எவ்வளவு முக்கியம் என்பதை விவரணையாக்குதல்

செயல்படும் பகுதியினுள், தொழில் மற்றும் துணைப்பிரிவின் அடிப்படையில் அவற்றின் மீளெழுச்சியை மதிப்பிடுவதற்கு விற்பனையாளர் சுயவிவரங்களை மீளாய்வு செய்தல் செய்தல். பின்னர், விரைவாக பிரதிபலிப்புச் செய்யவும் விநியோக தொடர்ச்சியைப் பராமரிப்பதற்கும் அவர்களின் திறனை மதிப்பிடுவதற்கு வழங்குநர் இடர் பகுப்பாய்வை மேற்கொள்ளுதல். வழங்குநர் முக்கியத்துவம் என்பது வழங்குநர் தளத்தின் பல்வகைப்படுத்தல் நிலை, அவை மீதான எமது நம்பகத்தன்மை மற்றும் அவை மாற்றத்தக்க தன்மை ஆகியவற்றைப் பொறுத்ததாகும். பின்னர் அவை ஒவ்வொன்றிற்கும் ஏற்றவாறு கட்டண உத்தி ஒன்றை உருவாக்கவும்.

சப்ளையர்களுக்கான தனிப்பட்ட உத்திகள்



நெகிழ்க்கூடிய முக்கியமான வழங்குநர்களுக்கு, திருத்தப்பட்ட கடன் விதிமுறைகளுக்காக தொடர்புகொண்டு பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல்

அவர்களுடன் சமரசம் ஏற்பட வாய்ப்புள்ளதால் ஏற்கனவே நீண்டகால உறவைப் பகிர்ந்து கொண்டவர்களாகவும், உங்களுக்குத் தெரிந்த நிறுவனங்களாகவுமுள்ள உங்கள் வணிகத்திற்கு தேவையான நிறுவனங்கள் என நீங்களறிந்த நிதி ரீதியாக உறுதியான வழங்குநர்களைக் குறிவைக்கவும். பெரிய பெருநிறுவன வழங்குநர்கள் சிறிய நிறுவனங்களுக்கு பணம் செலுத்துவதை விரைவுபடுத்துவதற்கு அழுத்தம் கொடுக்கும் அதேவேளை, அவர்களுடன் ஒத்துழைப்பதற்கும், தொற்றுநோயால் ஏற்பட்டுள்ள பண வரையறை குறித்து தொடர்புகொள்வதற்கும், கடன் தவணை நீடிப்பு அல்லது மொத்தமாக அல்லாது தவணைக் கட்டணங்களாக செலுத்துதல் போன்ற தற்காலிக நிவாரணம் வழங்குமாறு அவர்களை வலியுறுத்தலாம்.



பாதிக்கப்பட்ட கூடிய முக்கியமான வழங்குநர்களுக்கு, கொடுப்பனவுகளுக்கு முன்னுரிமை அளித்தல் மற்றும் துரிதப்படுத்துதல்

விநியோகச் சங்கிலி பின்னடைவைப் பாதுகாப்பதற்கும் சிக்கலான இடையூறுகளைத் தடுப்பதற்கும் தோல்வியின் விளிம்பில் இருக்கும் ஒரு முக்கியமான வழங்குநருக்கு நிறுவனங்கள் செலுத்த வேண்டிய தொகையை துரிதப்படுத்த வேண்டிய சூழ்நிலைகள் உள்ளன. இத்தகைய விற்பனையாளர்கள் விரைவான வசூலுக்கு அழைப்பு விடுப்பதற்கு வாய்ப்புள்ளது. ஆகையால், நிறுவனங்கள் தோல்வியுற்ற சப்ளையர்களை ஆதரிப்பதற்காக பணம் செலுத்துவதற்கு முன்னுரிமை அளிக்க வேண்டும். நிலுவைத் தொகையைத் தீர்ப்பதற்கு நிறுவனத்திற்கு போதுமான நிதி இல்லையென்றால், அவர்கள் இலங்கையின் கடன் தடை மற்றும் 4% சலுகைக் கடன்கள் போன்ற அவசரகால அரசாங்க உதவிகளை நம்புவதை நோக்கமாகக் கொள்ள வேண்டும். ஒரு முக்கிய வழங்குநரை நிரந்தரமாக இழப்பதைத் தவிர்க்க இது மிகவும் முக்கியமானது.



முக்கியமற்ற வழங்குநர்களுக்கு, தாமதமான கொடுப்பனவுகளுக்கான விதிமுறைகளை நிறுவுவதில் பணிபுரிதல்

கொடுப்பனவுகளை தாமதப்படுத்துவதற்கும் வழங்குநர்கள் மீது நீட்டிப்பை கட்டாயப்படுத்துவதற்கும் ஒருதலைப்பட்சமாக முடிவெடுத்தல், விநியோகச் சங்கிலி பங்காளர்களுக்கு அவர்களின் செயல்பாடுகளை பராமரிக்கத் தேவையான பணத்தை இழக்கக்கூடும். இது தாமதமாக வழங்கல்கள் மற்றும் தரமான சிக்கல்களுக்கும் வழிவகுக்கும், உறவுகளை வழங்குவதற்கான கூடுதல் அழுத்தத்தை ஒருபோதும் பொருட்படுத்தாதீர்கள். முக்கியமற்ற வழங்குநர்களிடையே இது நடைமுறையில் இருக்கும்போது, நிறுவனங்கள் எச்சரிக்கையுடன் செயல்பட வேண்டும், மேலும் கடைசி வழிமுறையாக மட்டுமே அதை நாட வேண்டும், ஏனெனில் அவற்றின் கடன் தகுதி பாதிக்கப்படும்.

B. விலைப்பட்டியல்கள் துஷ்பிரயோகம் செய்ய முடியாதவை என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்துதல் - நீங்கள் பயன்படுத்திய சேவைகளுக்கு மட்டுமே கட்டணம் செலுத்துகிறது.

- கொள்வனவுக் கட்டளைகள், விலைப்பட்டியல்களைப் பதிவுசெய்தல் முதல் கணக்காய்வு செய்தல் வரை மற்றும் ஒப்புதல்களைக் கோருதல் மற்றும் காணாமல் போகும் ஆவணங்களை கொடியிடுதல் ஆகியவற்றிலிருந்து செலுத்த வேண்டிய செயல்முறையின் எளிய தன்னியக்கமானது ஊழியர்களின் சுமை மற்றும் மனித பிழைக்கான வாய்ப்புகளை குறைக்க உதவுகிறது.
- சேதங்கள் / காலாவதி அல்லது தேவையற்ற பொருட்கள் போன்ற தரம் தொடர்பான சிக்கல்களுக்கு மூலப்பொருள் பங்குகளை மீளாய்வு செய்தல், திரும்பும் காலத்திற்குள் இன்னும் மொத்த பட்டியல் கொடுப்பனவைக் குறைக்க உதவும்.
- தொற்றுநோய்களின் போது சலுகைகளாக மாற்று வழங்குநர்கள் என்ன வழங்குகிறார்கள் என்பதை அடையாளம் கண்டு, இதே போன்ற நிபந்தனைகளுக்குப் பேச்சுவார்த்தை நடத்தவும் அல்லது மாறுவதற்கான விருப்பத்தை வழங்குநர்களுக்கு தெரிவிக்கவும்.

2. வியாபாரத்தின் பற்றாக்குறையை குறைக்கக் கூடிய செலவினங்களுக்காக பணம் செலுத்துவதைத் தவிர்ப்பதற்கான செலவு மற்றும் மூலதனக் கட்டுப்பாடு.

செலவு மறுசீரமைப்பு - நிறுவனங்கள் மாறி மற்றும் நிலையான செலவுகள் இரண்டிலும் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

A. தற்போதைய மாறும் செலவினைக் குறைத்தல்

உழைப்பு என்பது ஒரு குறிப்பிடத்தக்க செலவுக் கோடாக இருக்கும்போது, ஊழியர்களைப் பணிநீக்கம் செய்யப்படும் சூழ்நிலைக்கு வருவதைத் தவிர்ப்பதற்கு செலவினங்களைக் குறைக்க உதவும் வழிகளைக் கவனியுங்கள்.

ஒப்பந்தங்கப் பணியாளர்களுக்கான வாய்ப்புகளைக் குறைத்து நிரந்தர ஊழியப் படையினருக்கிடையில் பணியை மீளப் பகிர வேண்டும்.

பொறுப்புக்களைக் குறைப்பதற்காக லீவு மீதிகளை எடுக்குமாறு பணியாளர்களை ஊக்குவித்தல். காசினைப் பாதுகாப்பதற்காக தன்னிச்சையான அல்லது தன்னிச்சையற்ற லீவுகளை எடுக்கும்படி ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல்

போக்குவரத்துக் கட்டுப்பாடுகளை விதித்தல் மற்றும் அத்தியவசியமற்ற கூட்டங்களுக்கான கட்டுப்பாடுகள் (ஊழியர்களின் பாதுகாப்பிற்கான வழியாக ஏற்கனவே இருக்கலாம்), வாடகைக்கமர்த்தல் முடக்கங்களை விதித்தல், பொழுதுபோக்கு, பயிற்சி போன்ற விருப்புரிமை செலவுகளுக்குக் கட்டுப்பாடு விதித்தல்

B. ஒட்டுமொத்த நிலையான செலவினைக் குறைத்து ஏனைய நிலையான செலவுகளை மாறும் செலவுகளாக மாற்றுவதல்

வாடகைக் காலப்பகுதிகள் முடிவை அண்மிக்குமாயின், மலிவான மற்றும் சிறிய இடங்களைத் தேடுவதுடன் வாடிக்கையாளருக்கு வீட்டிலிருந்து வேலைசெய்யுமாறு ஊக்குவிக்கவும். இது வாடகை, மின்சாரம் மற்றும் ஏனைய பெருநிறுவன செலவுகளைக் குறைக்க உதவும்.

நிச்சயமற்ற காலங்களில், நெகிழ்வுத்தன்மை மற்றும் எல்லைகளை அதிகரிக்கும் அதேவேளை, அடிப்படை வணிகத்தைப் பாதுகாத்து, நிறுவனங்கள் இயலுமாயின் நிலையான செலவுகளிலிருந்து மாறும் செலவுகளுக்கு மாற வேண்டும். இம்மூலோபாயம் குறுகிய காலத்தில் பலனளிக்காவிட்டால், கொவிட் -19 இனால் எவ்வளவு காலத்திற்கு கேள்வியும் வழங்கல் சங்கிலியும் பாதிக்கப்படும் என்பதைப் பொறுத்து நிறுவனங்கள் அவ்வாறு செய்வதற்கான விரைவான இயலுமையைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும்.

சொத்துக்களை விற்பனை செய்து அவற்றை மீண்டும் குத்தகைக்கு எடுத்தல் அவசர பணத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு வழியாகும். ஒப்பந்த உற்பத்தி போக்குவரத்து நிரைக் குத்தகை மற்றும் மூன்றாம் தரப்பு களஞ்சியப்படுத்தல் போன்ற நடைமுறைகளின் பயன்பாட்டினை விரிவுபடுத்தல்

மூலதன மறுசீரமைப்பு - பணப்புழக்க முன்னறிவிப்புகளை மனதில் கொண்டு, நிறுவனங்கள் அருகிலுள்ள காலத்திற்கு உண்மையில் என்ன தேவை என்பதைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

A. மூலதன முதலீட்டுத் திட்டங்களை மீண்டும் பார்வையிடல்

காசுப் பாய்ச்சல் எதிர்வுகூறல்களை மனதிற்கொண்டு, அண்மைய காலத்திற்கு எது உண்மையில் அவசியமானது என்பதை நிறுவனங்கள் கருத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

உதாரணமாக, உதாரணமாக, அநேகமான நிறுவனங்கள் தொழில்நுட்ப மற்றும் டிஜிட்டல்மயமாக்கல் தளங்களில் முதலீடு செய்யும் அதேவேளை, ஆராய்ச்சி மற்றும்

Iமேலும் நடுத்தர காலப்பகுதியில், நிறுவனங்கள் அதன் சொந்த நிறுவனத்திற்கு அப்பால் பார்ப்பதன் மூலம் தாங்குதிறனை உருவாக்க வேண்டும் - நீட்டிக்கப்பட்ட விநியோகச் சங்கிலியை மிகவும் சுறுசுறுப்பான மற்றும் வெளிப்படையான மதிப்புச் சங்கிலியாக மாற்ற முக்கிய வர்த்தக கூட்டாளர்களுடன் ஒத்துழைத்தல். மேலும் வாசிப்பதற்கு, உயிர் பிழைப்பதற்காக செயற்பாடுகளை மாற்றுவது குறித்த எங்கள் யூன் மாத இதழுக்காக காத்திருங்கள்.



எழுத்தாளர் பற்றி

சயீதா மோஹிபா, ஆலோசகர், SL@100

சயீதா ஸ்டாக்கஸில் ஒரு ஆலோசகர் மற்றும் 2016 முதல் எங்களுடன் சேர்ந்து பயணிக்கிறார். ஏசிஎம்ஏ, சிஜிஎம்ஏ நிதி மேலாண்மை மற்றும் மூலோபாயம் என நான்கு உலக விருதுகளை வைத்திருப்பவர் என்ற முறையில், வணிக மூலோபாய உருவாக்கம், செயல்முறை மேம்பாடு மற்றும் நிதி மாடலிங் குறித்து பல்வேறு நிறுவனங்களுக்கு உதவும் பல திட்டங்களுக்கு அவர் தலைமை தாங்கினார். ஸ்டாக்கஸில் மட்டுமல்லாது அவர் முடிஸ் அனலிட்டிக்ஸ் மற்றும் தில்மாவினும் பணிபுரிந்துள்ளார்.

SRI LANKA@100 தள செய்திகள்

இலங்கை @100 தொகுத்து வழங்கிய நிபுணர் பால் டி. ராபர்ட்சின் அதிவேக சிந்தனை பற்றிய வெபினார்



அமெரிக்க ஆதரவுடன் இலங்கை @ 100 (எஸ்.எல் @ 100) நவீன கண்டுபிடிப்புகளில் பங்குதாரர் மற்றும் சிங்குலரிட்டி பல்கலைக்கழகத்தில் ஆசிரிய உறுப்பினருமான பால் டி. ராபர்ட்ஸ், தலைமையில் ஒரு பொது வெபினாரை நடத்தியது. வளர்ச்சிக்கான ஆலோசனைகளை நடாத்தும் நிறுவனமான "பி காராஜியஸ்" கண்டுபிடிப்பு நிறுவனத்தில் பங்குதாரரான , பால் ஒரு பேச்சாளர் ஆவார், மேலும் புதுமை மற்றும் அதிவேக வளர்ச்சி உள்ளிட்ட பல்வேறு தலைப்புகளில் 260+ பேச்சுக்கள் மற்றும் 80 நிகழ்ச்சிகளை பல்வேறு நிறுவனங்கள் ஊடாக உலகளாவிய பார்வையாளர்களுக்கு வழங்கியுள்ளார். அதிவேக வளர்ச்சி மற்றும் அதிவேக சிந்தனை என்பது ரே குர்ஸ்வீல் மற்றும் சிங்குலரிட்டி பல்கலைக்கழகத்தின் பீட்டர் டயமண்டிஸ் ஆகியோரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட ஒரு கருத்து; அதன் முக்கிய அதிவேக சிந்தனையில் நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில்முனைவோரை விரைவான வளர்ச்சியை நோக்கி செல்ல செயற்கை நுண்ணறிவு போன்ற வளர்ந்து வரும் தொழில்நுட்பங்களை மேம்படுத்த ஊக்குவிக்கிறது.

ஏறக்குறைய 300 பங்கேற்பாளர்கள் கலந்து கொண்ட இந்த அமர்வில், எதிர்காலத்தை வடிவமைக்கும் வளர்ந்து வரும் தொழில்நுட்பங்கள், நிறுவனங்கள் செயல்படும் விரைவான நிலையற்ற சூழல், எதிர்கால அபாயங்களுக்கு எதிராக நிறுவனங்கள் தங்கள் வணிகங்களை எவ்வாறு பலப்படுத்தலாம் மற்றும் வாழ்ந்துவரும் எவ்வாறு பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம் என்பதைப் புரிந்துகொள்ள பார்வையாளர்களுக்கு உதவுவதில் கவனம் செலுத்தியது.

"அதிவேக வளர்ச்சியின் இந்த கருத்து இலங்கைக்கு உயர் வருமான நிலையை அடைய உதவுவதில் முக்கியமானது, இதன் மூலம் உலக அரங்கில் சிறப்பாக போட்டியிட முடியும். இலங்கை @ 100 போன்ற முன்முயற்சிகளால், தற்போதைய சவால்களை திறம்பட வழிநடத்தவும், மேலும் நெகிழ்வைக்கவும், இலாபங்களையும் வேலைவாய்ப்பையும் அதிகரிக்கவும் இலங்கை நிறுவனங்களுக்கு நாங்கள் உதவுகிறோம், "என்று இலங்கைக்கான யுனைடெட் ஸ்டேட்ஸ் ஏஜென்சி ஆஃப் இன்டர்நேஷனல் டெவலப்மென்ட் (யுஎஸ்ஏஐடி) இலங்கை மற்றும் மாலைத்தீவு துணை மிஷன் இயக்குனர் டெப்ரா மொசெல் கூறினார். "இந்தத் தொடரின் அடுத்தடுத்த வெபினார்கள் தனிநபர்கள், வணிகங்கள் இறுதியில் இலங்கைக்கு அதிவேக வளர்ச்சியைத் தூண்டுவதற்குப் பயன்படும் பயனுள்ள மற்றும் நடைமுறைக் கருத்துக்களை வழங்கும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்".

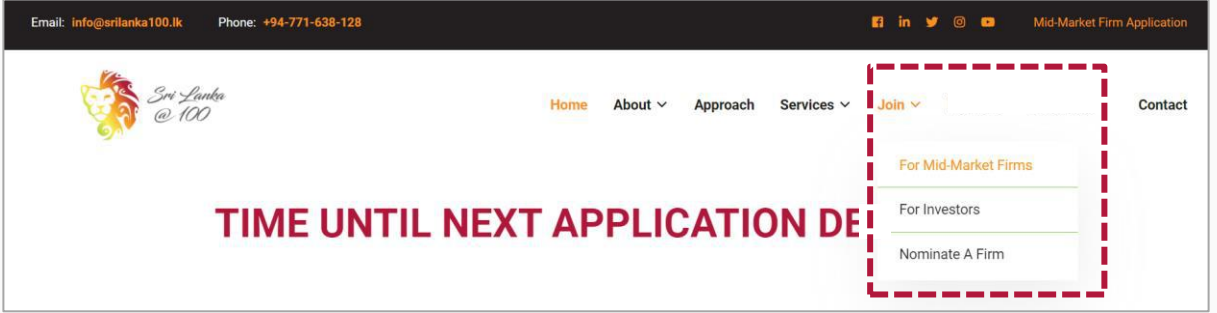
எஸ்.எல் @ 100 இணை நிறுவனர் மற்றும் ஸ்டாக்ஸ் நிர்வாக இயக்குனர் ருவிந்து பீரிஸ் இலங்கையின் எதிர்காலத்தை கட்டியெழுப்ப உதவும் இது போன்ற திட்டங்களின் முக்கியத்துவத்தை வலியுறுத்தினார்: "ஒரு அதிவேக மனநிலையை ஊக்குவிப்பது மற்றும் நம்பிக்கையுடன் கூடிய எதிர்காலத்தைப் பற்றி சிந்தித்து நாம் எதற்காக நிற்கிறோம் என்பதற்கு இலங்கை@ 100 ஒரு சிறந்த உதாரணம் என்கிறார் . நம் நாட்டில் உள்ள நிறுவனங்கள் மற்றும் தனிநபர்களின் பெரும் பங்கு இந்த வழியில் சிந்திக்கத் தொடங்கி, அதன்படி செயல்படத் தொடங்கும் போதுதான் நாங்கள் உருமாறும் வளர்ச்சியைக் காணத் தொடங்குவோம்."

எஸ்.எல் @ 100 என்பது ஒரு தனியார் துறை தலைமையிலான வணிக மேம்பாட்டு தளமாகும், இது அமெரிக்க அரசாங்கத்தின் மேம்பாட்டுக் குழுவான யு.எஸ்.ஏஐடியின் ஆதரவுடன் 2020 இல் தொடங்கப்பட்டது. 2048 க்குள் இலங்கையை அதிக வருமானம் ஈட்டும் நாடாக மாற்றுவதில் ஒரு முக்கிய பங்கை வகிப்பதே இதன் குறிக்கோள், அதாவது சுதந்திரம் பெற்ற 100 ஆண்டுகளுக்குள் உள் செயல்பாடுகளை மேம்படுத்துவதற்கும், தயாரிப்பு இலாகாக்களை மேம்படுத்துவதற்கும், புதிய சந்தைகளை அணுகுவதற்கும் இந்த முயற்சி மேற்கொள்ளப்படுகிறது. ஸ்மார்ட் மூலதனத்தை ஈர்ப்பதற்கும், அடுத்த தலைமுறை வணிகங்களை உருவாக்குவதற்கும் அதிக திறன் கொண்ட சிறு மற்றும் நடுத்தர நிறுவனங்களுக்கு (SME கள்) உதவுகிறது. எஸ்.எல் @ 100 இந்த வெபினார் போன்ற திறன் மேம்பாட்டு நிகழ்வுகளையும் நடத்துகிறது, அவை SME க்கள், தொழில்முனைவோர் மற்றும் இளம் தலைவர்கள் போன்ற பரந்த பார்வையாளர்களுக்கு சிறந்த முறையில் உதவுகிறது.

இலங்கையின் முன்னணி நிறுவனங்களான என்.டி.பி வங்கி (NDB Bank), ஸ்லாஸ்காம்(SLASSCOM), அம்ச்சாம்(AMCHAM), டெய்லி எஃப்டி(Daily FT) மற்றும் இலங்கையின் சி.எஃப்.ஏ சொசைட்டி (CFA Society of Sri Lanka) உள்ளிட்ட வணிகங்களும் இந்த வெபினாரை ஆதரித்தன.

எங்கள் தளத்தில் இணைய இன்றே
விண்ணப்பிக்கவும்

www.srilanka100.lk இணை அணுகவும்



SRI LANKA@100— ஏன்? எவ்வாறு? என்ன?

1. ஏன்?

ஏன் இந்த நிகழ்ச்சித் திட்டம் முன்னெடுக்கப்படுகிறது?

நோக்கம்: சுதந்திரமடைந்து 100 ஆண்டு காலப்பகுதியினுள் (2048) இலங்கையை உயர்ந்த வருமானமீட்டும் நாடாக மாற்றுதல்—சமத்துவமான மற்றும் அனைத்து தரப்பினரையும் உள்ளடக்கிய அபிவிருத்தியின் வாயிலாக அனைத்து இலங்கையர்களும் தமது அபிலாஷைகளைப் பூர்த்திசெய்தல்.

புட்டை
தீட்டப்படாத
வைரம்



2. எவ்வாறு?

Will We Get There?

எவ்வாறு: நடுத்தர வர்த்தக (Mid-market) நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கு உதவுதல் மற்றும் உயர்ந்த தரம் மற்றும் அனைவரையும் உள்ளடங்குதல் போன்ற விழுமியங்களைக் கடைப்பிடித்தல்.

3. என்ன?

இந்த நிகழ்ச்சித் திட்டம் எத்தகையது?

சுற்றுச்சூழல்: நடுத்தர வர்த்தக (Mid-market) நிறுவனங்கள் பின்வருவனவற்றில் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் மதிப்பு உருவாக்க முடியும்:

1. அடுத்த தலைமுறை வணிகங்களை உருவாக்குதல்
2. செயற்பாடுகளை வினைத்திறனாக்கல்
3. வருவாய்ப் பெருக்கம் ஸ்மார்ட் மூலதனம்



*Sri Lanka
@ 100*



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Stax



info@srilanka100.lk



+94 77 163 8128



www.srilanka100.lk

