

පශ්චාත් වසංගත යුගයක් සඳහා සූදානම් වීම

ඔරොත්තු දිය හැකි ව්‍යාපාරයකට / ව්‍යාපාර ආකෘතියකට බලපෑම් වළක්වා ගැනීමට අනතුරු ඇඟවීමක් අවශ්‍ය නොවේ, එය ගොඩනඟා ඇත්තේ ඕනෑම තත්වයකට මුහුණ දීමට හැකි ආකාරයටයි!

COVID-19 පැමිණියේ පූර්ව අනතුරු ඇඟවීමකින් තොරවය - එය බොහෝ ව්‍යාපාරවල අනාගතයට බලපාමින් ඔවුන්ගේ අනාගත අරමුණු මුළුමනින්ම වෙනස් කළේය. මෑතක් වන තෙක් සමහරක් සමාගම් දැවැන්ත යෝධයන් විය; එහෙත්, අද ඔවුන් බංකොලොත්භාවය සඳහා ගොනු කිරීම සඳහා සංචිත රැස් කරමින් සිටිති. Airbus, Boeing, Adidas, Booking.com, Tripadvisor.com, සියයට 70ක් පමණ ඇමෙරිකානු අවන්හල්, ප්‍රධාන පෙලේ ජ්‍යාත්‍යන්තර බැංකු වැනි බොහෝ ව්‍යාපාර මේ වන විට අරගලයන්ට මුහුණ පා සිටී!

මෙයින් පෙනී යන්නේ COVID-19, සැබවින්ම සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින්ට පමණක් නොව බොහෝ දෙනෙකුට අනතුරු ඇඟවීමක් කල සිද්ධාන්තයක් බවයි. ඇත්ත වශයෙන්ම, ප්‍රමාණය කුමක් වුවත්, කල් පවත්නා, අභිතකර බලපෑමක් ඇත්ත වශයෙන්ම සිදුවී ඇත්තේ අවදානම් කළමනාකරණය සහ උපායමාර්ගික සැලසුම් නිසි පරිදි ක්‍රියාත්මක නොවූ ව්‍යාපාර වලටය. අනාගතයේදී වසංගත හෝ බාහිර දේ අපට දැනුම් නොදී පැමිණෙන බව පිළිගැනීමට කාලය එළඹ ඇති අතර, විවක්ෂණශීලී සමාගම් විසින් තමන්ට බලපෑ හැකි ඕනෑම දෙයකට, එනම් - පාරිසරික ව්‍යසනයක්, තාක්ෂණික විප්ලවයක්, සයිබර් ප්‍රහාරයක්, න්‍යෂ්ටික පිපිරීමක්, අවසාන වශයෙන් තවත් සෞඛ්‍ය වසංගතයක් වැනි ඕනෑම දෙයකට සූදානම් වීමට සැලසුම් කළ යුතුය.

එබැවින්, ඕනෑම බාහිර කම්පනයකින් ආරක්ෂා වීමට හැකි පරිදි ව්‍යාපාරවල අනාගත සැලසුම් කරගතයුතු බව පැහැදිලිය. මෙහිදී ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය වන්නේ අනාගතය ආරක්ෂා කරගැනීම සඳහා ව්‍යාපාර කළ යුත්තේ කුමක්ද යන්නයි.

අනාගත-සන්නද්ධ වීම යනු අනාගත අර්බුද අවස්ථා අපේක්ෂා කිරීම සහ අනාගත සිදුවීම්වල බලපෑම් අවම කිරීම සඳහා ක්‍රමවේදයන් සංවර්ධනය කිරීමයි. සැලකිය යුතු මට්ටමේ සැලසුම් සහ අවදානම් කළමනාකරණය මෙයට ඇතුළත් වේ. දැන්, බොහෝ සමාගම්වල, අනාගතය සඳහා සැලසුම් කිරීම සහ අවදානම් කළමනාකරණය කිරීම, ස්වාධීන සහ සංවිධානයේ මධ්‍යම හා ද්විතීයික කාර්යයක් ලෙස සලකනු ලැබේ. මෙය සම්මතය වූව ද, ව්‍යාපාරවලට දෛනික ව්‍යාකූලතාවයන් මඟහරවා ගැනීම සඳහා වෙහෙස දැරීමට සිදු වීම නිසා, අනාගතය දෙස බලා ඇති විය හැකි කම්පනයන්ගෙන් වැලකීමට ක්‍රමවේදයන් සෙවීම කෙසේ වෙතත්, ද්විතීයික කාර්යයන් කෙරෙහි වත් ඔවුන්ට ප්‍රමාණවත් අවධානයක් යොමු කළ නොහැකි ය. එබැවින්, කිසියම් අනපේක්ෂිත කම්පනයකට ඔරොත්තු දීමට සූදානම් වන අයුරින් ව්‍යාපාරයක් ගොඩනඟා ගැනීමේ ප්‍රවේශයක් අප දිරිමත් කරමු. මේ සඳහා බොහෝ දුරට ව්‍යාපාර ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී අවදානම් කළමනාකරණය ව්‍යාපාර ආකෘතියට ඇතුළත් විය යුතු බව අපි සිතමු.

1. දිගින් දිගට පරිණාමය වන අවශ්‍යතා අධීක්ෂණය කිරීම
2. තාක්ෂණික ආයෝජන සම්බන්ධව ඉදිරි සැලසුම් කිරීම
3. තිරසාර ක්‍රමවේදයන්ට මාරුවීම

**TACTICS TO FUTURE-PROOF - GEARING FOR AN ERA POST-PANDEMIC**

1 Monitor evolving needs	2 Forward plan tech investments	3 Get on the green wagon
<p><b>i. Keep a close eye on your customer and evolving trends</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Know their needs before them</li> <li>▪ Follow trends in developed countries</li> </ul> <p><b>ii. Do not rely solely on one part of your business for income</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Branch out of your core</li> </ul> <p><b>iii. Create the new age employee</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reskill and Upskill</li> <li>▪ Encourage a shift in mindset</li> <li>▪ Foster the culture of innovation</li> </ul>	<p><b>i. Select for beyond here and now</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agility and adaptability of systems to futuristic trends</li> <li>▪ Scalability of technology to futuristic needs</li> <li>▪ Compliance with Industry Standards for future relevance</li> </ul> <p><b>ii. Ensure seamless connectivity</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Design production based on Internet of Things (IoT)</li> <li>▪ Leverage online platforms to access consumer</li> <li>▪ Store your information on the cloud</li> </ul> <p><b>iii. Ensure technology is delivering on speed and efficiency</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Work from home increases efficiency</li> <li>▪ Automation for speed and efficiency</li> </ul>	<p><b>i. Ensure product design and production process are sustainable</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zero plastic and Recyclable products</li> <li>▪ Ensure sourcing and products are fair trade and organic</li> <li>▪ Reduce carbon footprint by switching to renewables</li> </ul>

අනාගත-සන්නද්ධ වීම සඳහා උපක්‍රම - පශ්චාත් වසංගත යුගයක් සඳහා සූදානම් වීම

**1. දිගින් දිගට පරිණාමය වන අවශ්‍යතා අධීක්ෂණය කිරීම**

**I. ඔබේ ගනුදෙනුකරු සහ පරිණාමය වෙමින් පවතින ප්‍රවණතා පිළිබඳව විමසිල්ලෙන් සිටින්න**

- ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා ඔවුන්ට කලින් හඳුනා ගන්න
- සංවර්ධිත රටවල ප්‍රවණතා අනුගමනය කරන්න

**II. ආදායම සඳහා ඔබේ ව්‍යාපාරයේ එක් කොටසක් මත පමණක් රැඳී නොසිටින්න**

ඔබේ ප්‍රධාන ව්‍යාපාර වලින් ඔබ්බට යන්න

**III. නව යුගයේ සේවකයෙකු තනන්න**

- නැවත නිපුණතාවයන් ඔප්නැම් වීම සහ නිපුණතා සංවර්ධනය කිරීම
- මානසිකත්වයේ වෙනසක් දිරිමත් කරන්න
- නවෝත්පාදන සංස්කෘතිය පෝෂණය කරන්න

**2. තාක්ෂණික ආයෝජන සම්බන්ධව ඉදිරි සැලසුම්**

**i. මෙතැනින් ඔබ්බට අනාගත ප්‍රවණතාවන්ට පද්ධතිවල ක්‍රියාශීලී බව සහ අනුවර්තනය වීමේ හැකියාව අනුව තෝරාගන්න**

- අනාගත අවශ්‍යතා සඳහා තාක්ෂණයේ පරිමාණය
- අනාගත අදාළත්වය සඳහා සහ කර්මාන්ත ප්‍රමිතීන්ට අනුකූල වීම

**ii. බාධාවකින් තොරව සම්බන්ධතාවය සහතික කිරීම**

ඉන්ටර්නෙට් ඔෆ් තින්ග්ස් (Internet of things) මත පදනම්ව නිෂ්පාදනය සැලසුම් කිරීම

පාරිභෝගිකයාට ප්‍රවේශ වීම සඳහා මාර්ගගත ක්‍රමවේදයන් භාවිතා කරන්න  
ඔබේ තොරතුරු ක්ලවුඩ් එකක් තුළ ගබඩා කරන්න

- iii. තාක්ෂණය වේගයෙන් හා කාර්යක්ෂමතාවයෙන් යුතුව ලබා දෙන බවට සහතික වන්න  
නිවසේ සිට වැඩ කිරීම කාර්යක්ෂමතාව වැඩි කරයි  
වේගය සහ කාර්යක්ෂමතාව සඳහා ස්වයංක්‍රීයකරණය කිරීම

**3. නිරසාර ක්‍රමවේදයන්ට මාරුවීම**

- i. නිෂ්පාදන සැලසුම් කිරීම සහ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ නිරසාර බව සහතික කිරීම  
ජ්ලාස්ටික් භාවිතය අවම කිරීම සහ ප්‍රතිචක්‍රීකරණය කළ හැකි නිෂ්පාදන ගැන අවදානය යොමු කිරීම  
මූලාශ්‍ර සහ නිෂ්පාදන සාධාරණ වෙළඳාම ලබාගෙන ඇති බවත් කාබනික බවත් සහතික කරන්න  
පුනර්ජනනීය බලශක්තිය වෙත මාරුවීමෙන් කාබන් විමෝචනය අඩු කරන්න

**1. දිගින් දිගට පරිණාමය වන අවශ්‍යතා අධීක්ෂණය කිරීම**

දෙයක් සිදුවීමට පෙර සිදුවන්නේ කුමක්දැයි දැන ගන්න!  
ගෝලීය ප්‍රවණතා අධීක්ෂණය කිරීමෙන් අවධානයට ලක් නොවූ සහ නව වෙළඳපල අවශ්‍යතා පිළිබඳව සමාගම් දැඩි විමසිල්ලෙන් සිටීමත් එමගින් පරිණාමීය වටිනාකමක් ලබා දිය හැකි ප්‍රදේශ වෙත සම්පත් හරවා යැවීමත් ඉතා වැදගත්ය..

- i. ඔබේ ගනුදෙනුකරුවන් සහ පරිණාමය වෙමින් පවතින ප්‍රවණතා පිළිබඳව විමසිල්ලෙන් සිටින්න:

- ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා ඔවුන්ට කලින් හඳුනා ගන්න:

ගනුදෙනුකරු යනු සමාගමේ ප්‍රධාන පාර්ශවකරුවෙකි, නමුත් අනාගතයේ දී ඔවුන් ට අවශ්‍ය දේ මැන බැලීමට යමෙකු පාරිභෝගික ප්‍රතිපෝෂණ සහ අදහස් මත විශ්වාසය නොතැබිය යුතුය, මන්ද යත් ඇතැම්විට ඔවුන් තමන්ට අවශ්‍ය කුමක්දැයි කියා හරි ආකාරව නොදන්නා නිසයි. සමාගම් ඒ වෙනුවට තම අත්දැකීම්, පරිකල්පනය සහ පුරෝකථන විශ්ලේෂණ මෙවලම් භාවිතා කර අවශ්‍ය ඉලක්කයට පහර දී ක්‍රීඩාවේ ඉදිරියෙන් සිටිය යුතුය. ගනුදෙනුකරුවන්ගේ හැසිරීම, ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා සහ කර්මාන්තයේ වර්ධනයන් නිරීක්ෂණය කිරීම සඳහා භාවිතා කල හැකි විවිධ මෙවලම් තිබේ.

"මම මිනිසුන්ගෙන් ඔවුන්ට අවශ්‍ය කුමක්දැයි ඇසුවා නම් ඔවුන් වේගවත් අභ්වයන් අවශ්‍ය යැයි කියන්නට ඉඩ තිබිණි." - හෙන්රි ෆෝඩ්

නිදසුනක් ලෙස, ඔබගේ ව්‍යාපාරය අවන්හලක් නම්, ඔබේ ගනුදෙනුකරු කලින් ඇනවුම බාරදී පසුව අවන්හලට පිටතින් සිය ආහාර ඇනවුම ලබා ගැනීමට ක්‍රමවේදයක් ඉල්ලා සිටිනු ඇත, මන්ද එය කර්මාන්තයේ අනෙක් අය ලබා දෙන බැවිනි. ඒ වෙනුවට, ගනුදෙනුකරුවන් මෙය තෝරා ගැනීමට කැමති ඇයි දැයි තේරුම් ගැනීමට උත්සාහ කරන්න - එයට හේතුව එය පහසුව සලසන බැවිනි! එබැවින් තරඟකරුවෙකුගේ උපාය මාර්ගයක් අනුකරණය කරනවා වෙනුවට, ඔබගේ පාරිභෝගිකයන්ට පරිවර්තනීය පහසුවක් ලබා දිය හැකි ආකාරය තක්සේරු කිරීමට ආයෝජනය කරන්න - නිදසුනක් වශයෙන්, එය ගනුදෙනුකරුවකුගේ දොරකඩට ඇනවුම රැගෙන යන ඉවුරු යානා විය හැකිද?

- සංවර්ධිත රටවල ප්‍රවණතා අනුගමනය කරන්න:

එය පෙනෙන තරම් සරල, ඒ වගේම සත්‍ය උපක්‍රමයකි. සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල සමාගම් තම කර්මාන්තයට අදාළ වෙනත් සංවර්ධිත රටවල සිදුවන්නේ කුමක්ද යන්න පිළිබඳව නිරන්තරයෙන් සොයා බැලිය යුතුය. ඔබගේ අභිරුචි මාතෘකාව පිළිබඳව ගූගල් ඇහවීම් සක්‍රීය කල හැකිය. උදාහරණයක් ලෙස, Uber ප්‍රථම වරට එක්සත් ජනපදයේ දියත් කළ නමුත් එය ඉන්දියාවට සහ ශ්‍රී ලංකාවට පැමිණි විට, එය මුළු කැබ් රථ කුලියට දීමේ ව්‍යාපාරයම සොලවා දැමීය. ඒ හා සමානව ම, එක්සත් ජනපදයේ අන්තර්ජාලය හරහා විඩියෝ සහ ඕඩියෝ බෙදා හැරීම ජනප්‍රිය වූ විට, ඉන්දියාව වැනි සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල තත්වය වෙනස් වනු ඇතැයි පුරෝකථනය කරන ලදී. එමනිසා, බිග්ලික්ස් (ඩිවිඩ් කුලියට දීම) වැනි ව්‍යාපාර ඉක්මනින් ඩිවිඩ් බෙදාහැරීම නවතා අන්තර්ජාල වේදිකාවක් වෙත මාරු විය.

ii. ආදායම සඳහා ඔබේ ව්‍යාපාරයේ එක් කොටසක් මත පමණක් රඳා නොසිටින්න:

අතීතයේදී සාර්ථක වූ උපාය මාර්ග මත යැපීම අසාර්ථක අනාගතයකට මඟ පෑදිය හැකි බැවින් සමාගම් ඔවුන්ගේ අතීත උපාය මාර්ග ගැන නැවත සිතා බැලීමට කාලය උදා වී ඇත. මෙයට හොඳම උදාහරණයක් වන්නේ ස්මාර්ට් ෆෝන් විසින් කැමරා කර්මාන්තය විනාශ කළ ආකාරයයි. කැමරා සහ චිත්‍රපට නිෂ්පාදකයෙකු වන කොඩැක් (Kodak) කලක් ඩොලර් බිලියනයක් වටිනා සමාගමක් විය. දුරකථන වලට කැමරා ඇතුළත් කළ අනාගතය දැකීමට එය අසමත් වීම නිසාවෙන් වසර 130 ක ව්‍යාපාරයෙන් පසු, 2011 දී ඔවුන්ට බංකොලොත් භාවය ප්‍රකාශ කිරීමට සිදුවිය.

- ඔබේ හරයෙන් ඔබ්බට යන්න:

පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සහ ප්‍රවණතා තක්සේරු කිරීම මඟින් සමාගමට ඉදිරියට යා හැකි නව යාබදතාවයන් පිළිබඳ හොඳ අදහසක් ලබා ගැනීමට හැකිවනු ඇත. ඇත්ත වශයෙන්ම, සාර්ථක යාබද ව්‍යාපාරික ආකෘතීන් ශක්තිමත් හරයකින් නිසාවෙන් බිහිවේ. එබැවින්, යාබද ව්‍යාපාරික අවස්ථාවන්ට පිවිසීම සඳහා මූලික ව්‍යාපාරයෙන් බැහැරවීම අනාගත ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා සපුරාලීමට සහ එක් ආදායම් මාර්ගයක් මත වැඩිපුර යැපීම අඩු කිරීමට උපකාරී වේ. මෙසේ කිරීම මඟින් ව්‍යාපාර ආකෘතිය අනාගත සන්නද්ධ වීමට සරිලන පරිදි ගොඩනැගෙන අතර අවදානම් කළමනාකරණය එදිනෙදා ව්‍යාපාර

ක්‍රියාකාරීත්වයට නිතැතින්ම එක්වන අංගයක් බවට පත්වෙමින් ආදායම ද්විත්ව හෝ බහුවිධ මාර්ගයන්ගෙන් ක්‍රියාත්මක වන බව සහතික කරයි.

- නිදසුනක් ලෙස, නෙට්ෆ්ලික්ස් (Netflix) ස්ට්‍රීම්න් සේවාවන්ට ඇතුළත් වීමත් පසුව අන්තර්ගත නිෂ්පාදනය වෙත පිවිසීම, කොඩැක් (Kodak) ආයතනයේ ප්‍රධාන ප්‍රතිවාදියාගේ භූමිකාවෙන් මිදී, ඇමරිකානු ඩොලර් බිලියන 20 ක් වටින් වෛද්‍ය රූපකරණ ආයතනයක් බවට ෆුජිෆිල්ම් (Fujifilm) පරිවර්තනය කිරීම, සහ වායු සම්පීඩක නිෂ්පාදකයෙකු සිට බලශක්ති මෙවලම් නිෂ්පාදකයා දක්වා ඉන්ගර්සෝල්-රැන්ඩ්ගේ (Ingersoll-Rand) වර්ධනය සමහර සාර්ථක යාබද වෙළඳපල ගවේෂණක් ලෙස හඳුනාගත හැකිය. මෙය වේගයෙන් වර්ධනය වන වෙළඳපොලවල් පමණක් නොව පරිණත වෙළඳපොලවල් වලද කල හැක. සමහර සාර්ථක ව්‍යාපාර ගවේෂණවලට ඉදිරි හා පසුගාමී ඒකාබද්ධතාවයන් ඇතුළත් වේ. උදාහරණයක් වශයෙන්, ෆ්ලිප්කාර්ට් (Flipkart) සහ ස්නැප් ඩීල් (Snapdeal) වැනි ඊ-වාණිජ්‍ය වෙළඳපොලවල් ඔවුන්ගේ පවත්නා ව්‍යාපාරයේ ස්වාභාවික දිගුවක් ලෙස ලොජිස්ටික් සමාගම් ගොඩනගා ඇත.

**ii. නව යුගයේ සේවකයෙකු තනන්න**

- නැවත නිපුණතාවයන් ඔප්නැම් වීම සහ නිපුණතා සංවර්ධනය කිරීම  
අනාගතය සඳහා සේවකයින් කුසලතා වලින් සන්නද්ධ කිරීම සඳහා සාම්ප්‍රදායික පුහුණු ක්‍රමවලින් ඇත්වීම අවශ්‍ය වේ. ඩිජිටල් පරිණාමයේ හරය හා අනාගතයට සුදානම් වීම යනු තාක්ෂණිකව දැනුමෙන් සන්නද්ධ, නවෝත්පාදන දැනුමින් සමන්විත, මෘදු කුසලතා වලින් හෙබි සහ අනාගතයට ආයතන මාරුවීමට උදව් කල හැකි නව යුගයේ සේවකයන් සිටීමයි. නිපුණතා හිඬැස් හඳුනා ගැනීම, ‘අනාගත භූමිකා’ නිර්මාණය කිරීම සහ සේවක කාර්ය සාධන අධීක්ෂණ ප්‍රමිතීන් ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීම සහ ඔවුන්ගේ සේවය ඇගයීමේ මූල්‍ය ආකෘති මගින් ආරම්භ කළ හැකිය.

- මානසිකත්වයේ වෙනසක් දිරිමත් කරන්න  
අනාගත-සන්නද්ධ වීම සඳහා වන ඕනෑම ඵලදායී උත්සාහයක් සඳහා, නැවත නිපුණතාවයන් ඔප්නැම් වීම සහ නිපුණතා සංවර්ධනය කිරීම අත්‍යවශ්‍ය වන අතර, එයට වඩා වැදගත් වන්නේ සේවකයින් සිතන හා වැඩ කරන ආකාරය වෙනස් කිරීම සඳහා අවධානය යොමු කිරීමයි. සංවිධානයේ මූලික පරමාර්ථය වෙනුවෙන් සේවකයින් කැපවීමෙන් යොමු නොවන්නේ නම් අනාගත-සන්නද්ධ කිරීම සඳහා වන කිසිදු උත්සාහයක් සාර්ථක නොවේ.

- නවෝත්පාදන සංස්කෘතිය පෝෂණය කරන්න  
එවැනි යාබද හා විවිධාංගීකරණ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සඳහා සමාගම්වලට ඒ සඳහා හිතකර පරිසරයක් අවශ්‍ය වේ. සේවකයින්ට අත්හදා බැලීමට නිදහස ලබා දීම, අත්දැකීම් වැඩි කිරීම සඳහා තාක්ෂණික වැඩසටහන් සහ සම්මන්ත්‍රණ වෙත සේවකයන් යැවීම සහ වටිනාකම් උත්පාදනය කරන අදහස් සඳහා ප්‍රතිලාභ ලබා දීම අත්‍යවශ්‍ය වේ.

## 2. තාක්ෂණික ආයෝජන සම්බන්ධව ඉදිරි සැලසුම්

තාක්ෂණය යනු එක තැන රඳා නොපවතින ඉලක්කයකි; ඔබට එය අනාගත සන්නද්ධ කළ නොහැකි නමුත් ඔබට ඉදිරියට සැලසුම් කළ හැකිය!

සිව්වන කාර්මික විප්ලවයේ තාක්ෂණයන් අප ජීවත් වන ලෝකය විශාල වශයෙන් වෙනස් කරමින් අතීතයේ සියලු ඓතිහාසික ප්‍රවණතාවයන්ගෙන් ඔබට වේගයෙන් හා විශාල පරිමාණයෙන් පරිණාමය වෙමින් පවතී. එය එදිනෙදා ව්‍යාපාරයට ඇති කරන බලපෑම නිසා සමාගම්වලට එය නොසලකා හැරිය නොහැකිය.

ඔරොත්තු දෙන ආයතන වසංගතයට ප්‍රතිචාර දක්වා ඇති අතර ඔවුන් සිය මෙහෙයුම් අඛණ්ඩ ලෙස Teams සහ Zoom වැනි තාක්ෂණික යෙදුම් හරහා සම්බන්ධ වීම මගින්, ඊ-වාණිජ්‍ය වෙදිකා, සහ සමාජ මාධ්‍ය හරහා මාර්ගගතව අලෙවිකරණය සහ විකිණීම මගින් ඩිජිටල් නාලිකා හරහා පාරිභෝගිකයින්ට නිෂ්පාදන සහ සේවාවන් සඳහා මුදල් ගෙවීමට ඉඩ සලසා දී ඇත. එහෙත් මේ වන විට, COVID-19 හි අහිතකර බලපෑම් වලින් ආරක්ෂා වීමට සමත් වූ එවැනි සංවිධානවලට පවා සම්පූර්ණයෙන් අනාගත සන්නද්ධ වීමට හැකි බවට විශ්වසයක් නොමැත.. මෙයට හේතුව වන්නේ ඩිජිටල් හා තාක්ෂණික දියුණුව අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලියක් වීමත් එය කිසි විටෙකත් පරිණාමය වීම නතර වන ක්‍රියාවලියක් නොවීමයි. තාක්ෂණික දියුණුවීම් පුරෝකථනය කිරීමට අප උත්සාහ කළද, තවත් වර්ධනයන් අඛණ්ඩව පැමිණෙනු වනු ඇත.

එනිසා, අපේ තාක්ෂණය ඉදිරි කාලය සඳහා අනාගත සන්නද්ධ කිරීමට උත්සාහ කිරීම ප්‍රායෝගිකද?

ව්‍යාපාරයන් තාක්ෂණික විස්ථාපනයන්ගෙන් හෙම්බත් වී ඇති බව අසත්‍යයක් නොවේ මන්ද යත් බොහෝවිට ඔවුන් නව විසඳුම් ක්‍රියාත්මක කරද්දී එය වසරක් හෝ ඊට වැඩි කාලයක් යල් පැන ගිය එකක් බව දැන ගැනීමට ලැබේ. ඩිජිටල් පරිණාමයේ උච්චතම අවස්ථාව වන්නේ නිරන්තරයෙන් වෙනස් වන අග්‍රයයි. මයික්‍රොසොෆ්ට් සහ ඇපල් වැනි තාක්ෂණ දැවැන්තයින්ට පවා පරිණාමය වීමට සිදුවී ඇත්තේ කිසිදු සමාගමකට ඉහළට ම පැමිණිය ද ඉන් පසුව පරිණාමය නොවුනහොත් වෙනත් ආයතනයක් ඔවුන් පසු කර යා හැකි නිසාය.. කෙසේ වෙතත්, කිසිදු තාක්ෂණික විසඳුමක් පරිපූර්ණ නොවේ, එය කිසි විටෙකත් නොවනු ඇත. අනාගත සන්නද්ධ වීම යනුවෙන් අපි සදාකාලිකව පවතින දෙයක් ක්‍රියාත්මක කිරීමට අදහස් නොකරමු. එයින් අදහස් කරන්නේ එය ඉක්මණින් යල්පැන යා යුතු නැති අතර ඉදිරි අනාගතයේදීත් අඛණ්ඩ වටිනාකමක් තිබිය යුතු බවයි.

එසේනම් අනාගතයේ දී බාහිර දේවලට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කරගැනීම සඳහා සමාගම්වලට ගත හැකි ඉක්මන් පියවර මොනවාද?

### I. වර්තමාන ස්ථානයෙන් ඔබට කල හැකි දෑ තෝරන්න-

කෘතීම බුද්ධිය (Artificial Intelligence), යන්ත්‍ර ඉගෙනීම (Machine Learning), අතථ්‍ය හා දියුණු කරන ලද යථාර්ථයන් (VR සහ AR), චක්‍රීය යානා, රියදුරු රහිත වාහන සහ බ්ලොක් දාම තාක්ෂණය (Block Chain

Technology) ඉහළ නැංවීම ගැන සිතා බලන්න. නිදසුනක් ලෙස, AR සහ VR හරහා මිලදී ගැනීමට පෙර භාණ්ඩයක හෝ සේවාවක් අත්විඳිය හැකි වනු ඇති අතර, එය නිවැරදි මිලදී ගැනීමේ තීරණ ගැනීමට පාරිභෝගිකයින්ට උපකාර කළ හැකි විශාල අගය එකතු කිරීමකි. ඇපල් සංගීතය (Apple Music) සහ නෙට්ෆ්ලික්ස් (Netflix) වැනි මාසිකව ගෙවිය යුතු සේවාවන් සමඟ එය බෙහෙවින් ජනප්‍රිය වනු ඇතැයි පුරෝකථනය කර ඇත. ක්වන්ටාස් (Qantas) සහ මැරියට් (Marriott) හෝටල් සමඟ ගුවන් ගමන් විනෝදාස්වාදය ගමනාන්ත අලෙවිකරණ මෙවලමක් ලෙස ලන්ඩන් සහ හවායි වෙත වර්චුවල් මධුසමයන් ගත කිරීම ප්‍රවර්ධනය කිරීමට පවා උත්සාහ කළේය.

එවැනි තාක්ෂණික දියුණුවීම්, ප්‍රමාණය හා පරිමාණය නොසලකා අනාගතයේ අප ව්‍යාපාර කටයුතු කරන ආකාරය පිළිබඳ නිරන්තරයෙන් වෙනස් වන සැලැස්මක් වේගයෙන් හැඩගස්වයි. එබැවින්, අදාළ අනාගත සංවර්ධනයන් සහ වෙළඳපොළට ඒවා ප්‍රවේශවීමට ගත කරන කාලය, වාණිජමය භාවිතය සඳහා විවෘත වූ පසු එවා මිලට ගත හැකි දළ පිරිවැය සහ පවත්නා ඕනෑම අදාළ තාක්ෂණයක් මත කළ යුතු ආයෝජන මට්ටම තක්සේරු කිරීමට සහ අනාගත ආයෝජන අවශ්‍යතා සඳහා සැලසුම් කිරීමට පුරෝකථනය කිරීම වැදගත්ය. තාක්ෂණික ආයෝජන තෝරාගැනීමේදී සමාගම් සලකා බැලිය යුතු දෑ:

**- අනාගත ප්‍රවණතාවන්ට පද්ධතිවල ක්‍රියාකාරීත්වය සහ අනුවර්තනය වීමේ හැකියාව:**

සැලසුම් සහගත යල්පැන යාමක් නොමැති තාක්ෂණයන් ඇතුළත් කරන්න. උදාහරණයක් ලෙස, මෘදුකාංගයක් සේවාවක් ලෙස (SaaS) යනු cloud සැපයුම්කරුවෙකු විසින් යෙදුම් සත්කාරකත්වය සපයන සහ අන්තර්ජාලය හරහා භාවිතාකරන්නන්ට ලබා ගත හැකි මෘදුකාංග බෙදා හැරීමේ ආකෘතියකි. නව දෘඩාංග උපාංග සඳහා ආයෝජනය කිරීමේ අවශ්‍යතාවය මඟහරවා ගනිමින් දෘඩාංග දියුණු කිරීමකින් තොරව කළ හැකි මෘදුකාංගයට නිරන්තර යාවත්කාලීන කිරීම් එය සක්‍රීය කරයි.

**- අනාගත අවශ්‍යතා සඳහා තාක්ෂණයේ කොතරම් දුරට භාවිතා කළ හැකිද:**

ඔබ තෝරාගත් තාක්ෂණයේ ධාරිතාවය ප්‍රමාණවත් නොවන්නේ නම්, ඔබ ගමන් කරන්නේ අවසානය කරා යන පාරක ය. උදාහරණයක් ලෙස, මූලික මයික්‍රොසොෆ්ට් ඔෆිස් 365 පැකේජයක් ඔබ ව්‍යාපාරය පුළුල් කරගැනීමට වැඩි සේවකයින් බඳවා ගනිද්දී ඔවුන්ගේ භාවිතය සඳහා එකම නිෂ්පාදන කේතයක් භාවිතා කිරීමට ඉඩ නොදෙනු ඇත, මන්ද ඔවුන් එක් පරිගණක භාවිතයකට පමණක් සීමා විය හැකි නිසා.

**- අනාගත අදාළත්වය සඳහා කර්මාන්ත ප්‍රමිතිවලට අනුකූල වීම:**

හොඳ තාක්ෂණයන් පිළිගත් කර්මාන්ත ප්‍රමිතීන් අනුගමනය කළ යුතුය. යම් දෙයක් කර්මාන්ත ප්‍රමිතියක් බවට පත් වූ පසු එයට පුළුල් සහයෝගයක් ලැබෙනු ඇත.

**ii. බාධාවකින් තොර සම්බන්ධතාවය සහතික කිරීම** - උපාංග එකිනෙක අතර සම්බන්ධතාවය සහ උපාංග සහ මිනිසා අතර සම්බන්ධතාවය අනාගතයේ පුරෝකථනය කළ හැකි අංශයක් වන අතර එහිදී බාධාවකින් තොරව සම්බන්ධතාවය පිළිගත් සම්මතය වනු ඇති අතර එය ඉවත් කිරීමට පවා නොහැකි විය හැකිය.

- ඉන්ටර්නෙට් ඔෆ් තින්ග්ස් (Internet of Things/IoT) මත පදනම්ව නිෂ්පාදන සැලසුම් කිරීම:

තාක්ෂණයේ ඇත අනාගතයේදී පවා යල් පැන යාමට ඉඩක් නොමැති එක් අංශයක් තිබේ නම් එය අන්තර්ජාලයයි. එය යම් හෙයකින් වෙනස් වේ නම් එය වෙනස් ආකාරයකින් ක්‍රියා කිරීමට හැඩ ගැසෙනු ඇත. එබැවින් නිෂ්පාදන රේඛාවේ සෑම අංශයක්ම පාහේ අන්තර්ජාලයට සම්බන්ධ කර ඇති ස්මාර්ට් කර්මාන්තශාලා, ස්මාර්ට් කාර්යාල, ස්මාර්ට් ගබඩාවන් සහ ස්මාර්ට් බෙදාහැරීමේ මධ්‍යස්ථාන ඉදිකිරීමට සමාගම් අවධානය යොමු කළ යුතුය. සංවේදක, මෘදුකාංග සහ වෙනත් තාක්ෂණයන්ගෙන් සමන්විත භෞතික වස්තු ජාලයක් වෙනත් උපාංග සහ පද්ධති සමඟ දත්ත හුවමාරු කර ගැනීම සඳහා අන්තර්ජාලය හරහා සම්බන්ධ වීම මෙම ඉන්ටර්නෙට් ඔෆ් තින්ග්ස් හි ජනප්‍රිය සංකල්පය වේ.

පැළඳිය හැකි තාක්ෂණය හරහා සේවක කාර්යක්ෂමතාව කළමනාකරණය කිරීමට IoT සමත් වේ - ඇපල් වොච් හෝ ෆිට්බිට් වැනි පැළඳිය හැකි තාක්ෂණ සේවකයන් සිටින ස්ථානයන් සහ ඔවුන්ගේ ක්‍රියාකාරකම් මට්ටම නිරීක්ෂණය කිරීමට උපකාරී වේ. විශාල ගබඩාවල ඇති ජීපීඑස් ටීකර්ස් ගබඩාව තුළ සේවකයින් සිටින ස්ථානය හඳුනා ගැනීමට සහ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි කිරීමට උපකාරී වේ. මෙය පාරිභෝගිකයාට ද ව්‍යාප්ත කළ හැකි අතර, ස්මාර්ට් ජංගම දුරකථන හරහා ජියෝ ටෙන්සින් ක්‍රියාත්මක කල විට ස්ථාන නිරීක්ෂණය කිරීමෙන් ඔවුන් අවට ඇති කැමති නිෂ්පාදන හා සේවාවන් පිළිබඳව ඔවුන්ට දැනුම් දෙනු ලැබේ.

- පාරිභෝගිකයාට ප්‍රවේශ වීම සඳහා මාර්ගගත වේදිකා භාවිතා කරන්න:

මෙම තාක්ෂණය, මාර්ගගත වේදිකා සහ යෙදුම් දැනටමත් මිනිසුන්ගේ ජීවිත සමඟ බෙහෙවින් ඒකාබද්ධ වී ඇත. එබැවින්, අන්තර්ජාලයට සම්බන්ධ විය යුත්තේ නිෂ්පාදන පමණක් නොවේ, ගනුදෙනුකරුවන්ට ඇති ප්‍රවේශය ඩිජිටල්කරණය කිරීම ද ඉතා තීරණාත්මක ය.

උදාහරණයක් ලෙස, ඇමේසන් (Amazon) සහ උබර් (Uber) වැනි විකුණුම්කරුවන් සමඟ ගැනුම්කරුවන් සම්බන්ධ වන්නේ මෙවැනි වේදිකා හරහාය. ආරම්භක ව්‍යාපාරයන් සඳහා මෙය වඩාත් සුදුසු වන්නේ ව්‍යාපාරය පාරිභෝගිකයාට ළඟා කරවීමට සහ පාරිභෝගිකයා සමඟ ඇති සම්බන්ධය ඇති කිරීමට ඇති ස්ථානවලට පිවිසීමට ඇති බාධක මඟහරවා ගත හැකි බැවිනි. මෙම මාර්ගගත වේදිකාවල අය කරන කොමිස් මුදල් අධික බව සිතෙන සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා, ඒවා සිය ප්‍රධාන විකුණුම් මාධ්‍ය ලෙස නොව ඒවා හුදෙක් අලෙවිකරණ යාන්ත්‍රණයක් ලෙස භාවිතා කළ හැකිය. අධ්‍යාපනික ආයතනවලට ඉගෙනීම සඳහා අතපා හා වැඩි දියුණු කල යථාර්ථය ඇතුළුව උසස් පද්ධති ගවේෂණය කළ හැකි අතර, සම්බන්ධතාවය පවත්වාගෙනයාමට හා සහයෝගයෙන් සිටීමට ක්‍රම ගවේෂණය කළ හැකිය. දුරස්ථව වුවද රෝගීන්ගේ සත්කාර වැඩි දියුණු කරන ටෙලිහෙල්ත් පද්ධතියට සහය වීමට 5G තාක්ෂණය යෙදවීමට සෞඛ්‍ය සේවා අංශවල හැකිය.



- ඔබේ තොරතුරු ක්ලවුඩ් එකක ගබඩා කරන්න:  
නිෂ්පාදනය සහ විකිණීම සැපයුම් දාමයක ප්‍රධාන කාර්යයන් වන අතර තවත් වැදගත් අංගයක් වන්නේ විශාල තොරතුරු ප්‍රමාණයක් කළමනාකරණය කිරීමයි. මෙය නිෂ්පාදන සංකල්පයේ ආරම්භයේ සිට විකිණීම සම්පූර්ණ කිරීම දක්වා විහිදේ. ක්ලවුඩ් එකක ගබඩා කිරීම වේගවත් බවක් ලබා දෙයි, ඉක්මණින් පරිමාණය කළ හැකිය, එය කඩාකප්පල් වීමක් හෝ මිල අධික වැඩිදියුණු කිරීම් නොමැතිව නිරන්තරයෙන් සංවර්ධනය කළ හැකි අතර ඕනෑම වේලාවක ලෝකයේ ඕනෑම ස්ථානයකින් ප්‍රවේශ විය හැකිය. තාක්ෂණය පරිණාමයත් සමග සයිබර් ආරක්ෂාව මේ මොහොතේ ප්‍රධාන අවධානයක් ලබාගෙන ඇති අතර, මෙය දැඩි පාලන ක්‍රියා පටිපාටියක් මගින් විසඳනු ලැබිය යුතු ගැටලුවක් ලෙස අපි දකිමු. මේ සමග නියාමනය නොකළ අන්තර්ජාලයක කාලය අවසන් වනු ඇත.

**lil. ඔබේ තාක්ෂණය වේගයෙන් හා කාර්යක්ෂමතාවයෙන් යුතුව සේවය ලබා දෙන බවට සහතික වන්න.**

මෙම කාලයේදී පාරිභෝගිකයින් කාලය, වේගය සහ කාර්යක්ෂමතාව අතර කැපකිරීමක් කිරීමට කැමති නැත.

- නිවසේ සිට වැඩ කිරීම කාර්යක්ෂමතාව වැඩි කරයි:  
වසංගතය හා තාක්ෂණය අප වැඩ කරන ආකාරය භෞතික කාර්යාලවල සිට මාර්ගගත හා දෙමුහුන් ආකෘතියකට මාරු කර ඇත. රට වසා තිබෙන කාලය තුළ වැඩ කටයුතු කරගෙන යාමට අමතරව, ගමන් කාලය අඩු කිරීමෙන් වේගය, කාර්යක්ෂමතාව සහ ඵලදායීතාව වැනි වෙනත් ප්‍රතිලාභ ලබා දී ඇති අතර, රැස්වීම් අතර ඉක්මණින් මාරු වීමට සේවකයන්ට ඉඩ සලසයි.
- වේගය සහ කාර්යක්ෂමතාව සඳහා ස්වයංක්‍රීයකරණය: වසංගත කාලය තුළ ඉහළ නංවා ඇති නිෂ්පාදන කර්මාන්ත, ස්වයංක්‍රීයකරණය ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ ඒවායේ නැවත නැගී සිටීමේ කොටසක් ලෙස කාර්යක්ෂමතාව වැඩිකිරීමට කිරීම සඳහා ඔවුන්ගේ සැපයුම් දාමයන් සහ සාප්පු වල ඩිජිටල් පරිවර්තනයක් සලකා බැලිය යුතුය. මේවායින් සමහරක් ක්‍රම වලදී සෘජු ස්පර්ශ කිරීම් අඩුවෙන නිසාවෙන් සැපයුම් විධිවිධාන රෝග වලට ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව වැඩි කරයි. නිෂ්පාදන නිමාව සඳහා දැනට පවතින තාක්ෂණයන් වලට උදාහරණ ලේසර් තාක්ෂණය (Levi's) සහ මූලාකෘතිකරණය සඳහා 3-D මුද්‍රණ යන්ත්‍ර භාවිතා කරන (Spuni) වැනි දෑ වේ.

**3. තිරසාර ක්‍රමවේදයන්ට මාරුවීම**

**තිරසාර ව්‍යාපාර ප්‍රතිවාදීන් අභිබවා යයි**

පසුගිය දශකය තුළ පාරිභෝගිකයින් තමන් මිලදී ගන්නා දේ පිළිබඳව වඩාත් දැනුවත් වීමට පුරුදු වී ඇත - ඔවුන් පරිසර හිතකාමී, තිරසාර හා සදාචාරාත්මකව නිපදවන ලද නිෂ්පාදනයන් සොයයි. හරිත ආයෝජන ප්‍රධාන ධාරාවක් බවට පත්වීමට මෙය හේතු වී තිබේ. ඇත්ත වශයෙන්ම, විශාල අරමුණක් ඉටු කිරීම සඳහා කටයුතු කරන සවිඥානික නිෂ්පාදකයෙකුට පාරිභෝගිකයා වැඩි කැමැත්තක් දක්වයි.

i. නිෂ්පාදන සැලසුම් කිරීම සහ නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ තිරසාර බව සහතික කිරීම

- ජලාස්ථික් භාවිතය අවම කිරීම සහ ප්‍රතිචක්‍රීකරණය කළ හැකි නිෂ්පාදන

ආරම්භක අවධියේ සිට ජීවිතයේ අවසානය දක්වා පාරිසරික, සමාජීය හා ආර්ථික බලපෑම් සලකා බලන්න. නිෂ්පාදනයේ පාරිසරික බලපෑම් වලින් 80% ක් සැලසුම් අවධියේදී නවතා දමා ඇත.

- මූලාශ්‍ර සහ නිෂ්පාදන සාධාරණ වෙළඳාම ලබාගෙන ඇති බවත් කාබනික බවත් සහතික කරන්න

තම සේවකයින්ට හොඳින් සලකන, අවම වැටුපට වඩා ඉහළින් ගෙවන සහ පරිසරයට හානියක් නොකරන සැපයුම්කරුවන්ගෙන් පමණක් මිලදී ගැනීමට සමාගම්වලට ශක්තිමත් ප්‍රතිපත්ති තිබිය යුතුය. නිෂ්පාදන පරාසයන්, උදාහරණයක් ලෙස, ඇඟලුම් කර්මාන්ත කපු ගොවිතැන් කරමින්, සායම් හා පිරිසිදු නොකළ අපද්‍රව්‍ය නැවත පරිසරයට නොයවන බවත් සහතික කිරීම ඉතා වැදගත් වේ.

- පුනර්ජනනීය බලශක්තිය වෙත මාරුවීමෙන් කාබන් අඩුපාර අඩු කරන්න

ඇත්ත වශයෙන්ම, පුනර්ජනනීය බලශක්තිය අද සාම්ප්‍රදායික බලශක්තිය අභිබවා යමින් පවතින අතර සමාගම් විසින් සිදු කරනු ලබන පාරිසරික හානිය පිළිබඳව සැලකිලිමත් වීම දිගටම කරගෙන යනු ඇත. දැන් මෙම වෙනසට යාමට මූලපුරන සමාගම්වලට සවිඥානික පාරිභෝගිකයින් මූල සිටම අල්ලා ගත හැකිය.

- පශ්චාත් COVID-19 වසංගත කාලයේදී, 2020 දී පුනර්ජනනීය බලශක්තිය නව උත්පාදන ධාරිතාවෙන් සියයට 90 ක් වූ අතර එය දිගටම ශක්තිමත්ව වර්ධනය වනු ඇත. 2020-2025 කාලය තුළ සුළං හා සූර්ය බලශක්තිය ස්ථාපිත කිරීමේ පිරිවැය සීග්‍රයෙන් පහත වැටීමත් සමඟ වාර්ෂිකව පිළිවෙලින් සියයට 8 සහ 13 ක් අතර වර්ධනය වනු ඇතැයි අපේක්ෂා කෙරේ.
- මේ අතර, තෙල් ඉල්ලුම අනාගතයේ දී පහත වැටෙනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරන අතර, හයිඩ්‍රොකාබන් වත්කම් සහ කොටස් හිමියන්ගේ තක්සේරු කිරීම් අවතැන් කරමින් මෙම අංශයට සැලකිය යුතු බලපෑමක් ඇති කරයි. බොහෝ තෙල් හා ගෑස් සමාගම් හයිඩ්‍රජන් ඇතුළු හරිත ක්ෂේත්‍ර වෙත ප්‍රාග්ධන ආයෝජන නැවත වෙන් කිරීමත් සමඟ මෙම කර්මාන්තය උපායමාර්ගික වැදගත් ස්ථානයක තිබෙනවා විය හැකිය.

අනාගත සාධනය සඳහා ව්‍යවසායකයෙකුට තනිවම කළ හැකි දේ මෙම ලිපියෙන් අප ගවේෂණය කළ අතර, අපගේ ඊළඟ ලිපියෙන් ගවේෂණය කරන්නේ ව්‍යවසාය කේන්ද්‍රීය ප්‍රවේශයකට ඉහළින් හා ඉන් ඔබ්බට දෘෂ්ටියක් ගනිමින් පද්ධතියක් ලෙස ක්‍රියා කිරීමට ගොඩනැගීම සඳහා සමස්ත විටිනාකම් දාමය අනාගත-සන්නද්ධ කළ හැක්කේ කෙසේදැයි යන්නයි. නිකුතුව පිටත් වූ වහාම දැනුම්දීමක් ලබා ගැනීම සඳහා අපගේ මාර්ගගත නිවුස්ලෙටර් එක සඳහා නොමිලේ ලියාපදිංචි වන්න.