



පාසල් සඳහා සිද්ධි අධ්‍යනය - 01

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (Small and Medium Scale Entrepreneurs - SMEs) ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකයේ විශාල කොටසක් බවට පත්වෙමින් සියලුම ව්‍යාපාරයන්ගෙන් 80% නියෝජනයක් කරනු ලබයි. ආර්ථික, ප්‍රාථමික, ද්විතීක, හා තෘතීක යන සියලුම අංශයන්ගෙන් මෙම ව්‍යාපාරයන් හමුවන අතර, විවිධ කුසලතා, නිපුණතා, අර්ධ-පුහුණු, සහ නුපුහුණු පිරිස් සඳහා මෙයින් රැකියා අවස්ථාවන් හිමිකර දෙනු ලබයි. කෘෂි-ව්‍යාපාර අංශයෙහි ඇති කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් කුඩා වගාකිරීම, වළචළ සහ පලතුරු නිෂ්පාදනය, ක්ෂේත්‍රයේ විවිධ ක්‍රියාකාරකම්වල නිරත වීම සිදුකරන අතර, 20% පමණ ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යාපාර ආයතනයන්ගේ නියෝජනයක් ඉන් සිදුකරයි. ශ්‍රී ලංකාවේ කෘෂි-ව්‍යාපාර අංශය කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන් ලෙස දියුණු කිරීම සඳහා විශාල විභවයක් පවතී. පොල් යනු ඉතා පහසුවෙන් ව්‍යාප්ත කළ හැකි විභව බෝග අතරින් එකකි.

ශ්‍රී ලංකාවේ මුළු කෘෂි නිෂ්පාදන වලින් ආසන්න වශයෙන් 12% පොල් නියෝජනය කරන අතර, එය මුළු හුම් ප්‍රමාණයෙන් හෙක්ටයාර් 209, 244 (2017) ප්‍රමාණයක් මෙන්ම, 2017 වසර වන විට වසරකට මිලියන 2,500 -3000 ප්‍රමාණයක් පොල් අස්වැන්න ලෙස නිෂ්පාදනය කොට ඇත. වාර්ෂික පොල් අස්වැන්න වසරකට ගෙඩි මිලියන 3600 දක්වා ඉහළ නැංවීම සඳහා නව ක්‍රියාමාර්ග හඳුන්වා දී ඇත.

1 වන කාර්ය:

පොල් ආශ්‍රිත නිෂ්පාදන පිළිබඳ අවධානය යොමුකර ඒ සඳහා ආකර්ශනීය වෙළඳ නාමයක් යෝජනා කරන්න.

2 වන කාර්ය:

පොල් කර්මාන්තයට බලපානු ලබන සාර්ව අලෙවිකරණ පාරිසරික සාධක (Macro marketing environmental factors) අධ්‍යනය කොට ඔබේ යෝජිත නිෂ්පාදන වලට අදාලව PESTEL විශ්ලේෂණයක් සිදු කරන්න.

3 වන කාර්ය:

ඔබේ 4Ps උපාය මාර්ග (4Ps strategies) සහ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන මූල්‍ය සැලැස්ම සමඟ පැහැදිලි කරන ලද PESTEL සාධක ජය ගැනීමට ඔබ යන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න.



පාසල් සඳහා සිද්ධි අධ්‍යනය - 02

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (Small and Medium Scale Entrepreneurs - SMEs) ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකයේ විශාල කොටසක් බවට පත්වෙමින් සියලුම ව්‍යාපාරයන්ගෙන් 80% නියෝජනයක් කරනු ලබයි. ආර්ථික, ප්‍රාථමික, ද්විතීක, හා තෘතීක යන සියලුම අංශයන්ගෙන් මෙම ව්‍යාපාරයන් හමුවන අතර විවිධ කුසලතා, නිපුණතා, අර්ධ-පුහුණු, සහ නුපුහුණු පිරිස් සඳහා මෙයින් රැකියා අවස්ථාවන් හිමිකර දෙනු ලබයි. කෘෂි-ව්‍යාපාර අංශයෙහි ඇති කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන් කුළුබඩු වගාකිරීම, එළවළු සහ පලතුරු නිෂ්පාදනය, ක්ෂේත්‍රයේ විවිධ ක්‍රියාකාරකම්වල නිරත වීම සිදුකරන අතර, 20% පමණ ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යාපාර ආයතනයන්ගේ නියෝජනයක් ඉන් සිදුකරයි.

ශ්‍රී ලාංකිකයන්ගේ කුළුබඩු පරිභෝජනය ඉහළ මට්ටමක පවතී. එම නිසා, කුළුබඩු කර්මාන්තය සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන් වර්ධනය උදෙසා විශාල අවස්ථා නිර්මාණය කරදෙනු ලබයි. මේ වන විට රට තුළ මෙම කර්මාන්තය වෙළඳ නාම 200 අධික ප්‍රමාණයකින් පවතින බවට තහවුරු වී ඇත.

1 වන කාර්ය:

ඔබේ තේරීම මත කුළුබඩු සන්නාමයක් පිලිබඳව අවධානය යොමුකර ඒ සඳහා ආකර්ශනීය වෙළඳ නාමයක් යෝජනා කරන්න.

2 වන කාර්ය:

කුළුබඩු කර්මාන්තයට බලපානු ලබන සාර්ව අලෙවිකරණ පාරිසරික සාධක (Macro marketing environmental factors) අධ්‍යනය කොට ඔබේ යෝජිත නිෂ්පාදන වලට අදාලව PESTEL විශ්ලේෂණයක් සිදු කරන්න.

3 වන කාර්ය:

ඔබේ 4Ps උපාය මාර්ග (4Ps strategies) සහ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන මූල්‍ය සැලැස්ම සමඟ පැහැදිලි කරන ලද PESTEL සාධක ජය ගැනීමට ඔබ යන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න.



පාසල් සඳහා සිද්ධි අධ්‍යනය - 03

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (Small and Medium Scale Entrepreneurs - SMEs) ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකයේ විශාල කොටසක් බවට පත්වෙමින් සියලුම ව්‍යාපාරයන්ගෙන් 80% නියෝජනයක් කරනු ලබයි. ආර්ථික, ප්‍රාථමික, ද්විතීක, හා තෘතීක යන සියලුම අංශයන්ගෙන් මෙම ව්‍යාපාරයන් හමුවන අතර විවිධ කුසලතා, නිපුණතා, අර්ධ-පුහුණු, සහ නුපුහුණු පිරිස් සඳහා මෙයින් රැකියා අවස්ථාවන් හිමිකර දෙනු ලබයි. කෘෂි-ව්‍යාපාර අංශයෙහි ඇති කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන් කුළුබඩු වගාකිරීම, එළවළු සහ පලතුරු නිෂ්පාදනය, ක්ෂේත්‍රයේ විවිධ ක්‍රියාකාරකම්වල නිරත වීම සිදුකරන අතර, 20% පමණ ක්ෂේත්‍රයේ ව්‍යාපාර ආයතනයන්ගේ නියෝජනයක් ඉන් සිදුකරයි.

ශ්‍රී ලංකාවේ ඩිජිටල් ආර්ථිකය (Digital economy) ඉතා සිඝ්‍රයෙන් ඉදිරියට ගමන්කරනු ලබයි. වත්මන් ඩිජිටල් පරිවර්තන වපසරිය සියලුම අංශයන් මගින් ගනු ලබන උත්සාහයන් සමග ඒකාබද්ධ වී දියුණු කරමින් පද්ධති පරිවර්තනයක් (Systemic transformation) ඇතිකරවීමේ අවස්ථාවන් උදාකරදීමට සාරවත් බව ඇතිකරවයි. නවෝත්පාදන බලතල, ඩිජිටල් තාක්ෂණයන් සහ ස්ථිර මාර්ගයක් සවිමත් කරමින් සංවර්ධන ඉලක්ක සපුරාලීම සඳහා තරුණ පරම්පරාව දක්ෂතා වලින් සන්නද්ධ කරවීමට රට අවධානය යොමුකර තිබීම වැදගත් කරුණකි. ඩිජිටල් ආර්ථිකය ව්‍යාපාරයන්ගේ, ක්ෂේත්‍රයේ, රැකියාවන්ගේ සහ, පිටත ක්‍රමයන්හි පරිවර්තනයක් ඇතිකරවීම නිසා නව හැකියාවන් සහ අවස්ථාවන් මින් ගෙනදෙනු ලබයි.

1 වන කාර්ය:

ඔබේ තේරීම මත ඩිජිටල් ව්‍යාපාරයක් (Digital business) පිලිබඳව අවධානය යොමුකර ඒ සඳහා ආකර්ශනීය වෙළඳ නාමයක් යෝජනා කරන්න.

2 වන කාර්ය:

ඩිජිටල් ක්ෂේත්‍රයට බලපානු ලබන සාර්ව අලෙවිකරණ පාරිසරික සාධක (Macro marketing environmental factors) අධ්‍යනය කොට ඔබේ යෝජිත නිෂ්පාදන වලට අදාලව PESTEL විශ්ලේෂණයක් සිදු කරන්න.

3 වන කාර්ය:

ඔබේ 4Ps උපාය මාර්ග (4Ps strategies) සහ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන මූල්‍ය සැලැස්ම සමඟ පැහැදිලි කරන ලද PESTEL සාධක ජය ගැනීමට ඔබ යන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න.



පාසල් සඳහා සිද්ධි අධ්‍යනය – 04

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් (Small and Medium Scale Entrepreneurs – SMEs) ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකයේ විශාල කොටසක් බවට පත්වෙමින් සියලුම ව්‍යාපාරයන්ගෙන් 80% නියෝජනයක් කරනු ලබයි. ආර්ථික, ප්‍රාථමික, ද්විතීක, හා තෘතීක යන සියලුම අංශයන්ගෙන් මෙම ව්‍යාපාරයන් හමුවන අතර විවිධ කුසලතා, නිපුණතා, අර්ධ-පුහුණු, සහ නුපුහුණු පිරිස් සඳහා මෙයින් රැකියා අවස්ථාවන් හිමිකර දෙනු ලබයි. සේවා අංශයේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායන් අදාළ සම්පූර්ණ ව්‍යාපාර වලින් 90% වඩා වැඩි ප්‍රමාණයක් නියෝජනය කරනු ලබයි. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් රැකියා අවස්ථාවන් සඳහා වැදගත් මූල්‍යයක් වන අතර රැකියා වෙළෙඳපොළෙන් 35% පමණ දායකත්වයක් ඉන් ලබාදෙන බවට ඇස්තමේන්තු කොට ඇත. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාරයන් ඇතුළත් වර්ධනය (inclusive growth) ප්‍රවර්ධනය කිරීමේ වැදගත් කාර්යභාරය ඉටු කරයි. සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායන් වර්ධනයට සහ ප්‍රවර්ධනයට ඒවායේ ක්‍රියාත්මක වන නිෂ්පාදන සහ සාධක වෙළෙඳපොළවල්, නියාමන පද්ධතියේ හටගන්නා ගැටළු බලපානු ලබයි. මෙම ගැටළු මූල්‍ය, භෞතික යටිතල පහසුකම්, තාක්ෂණික මට්ටම්, නියාමන රාමුව, තොරතුරු සහ උපදේශන ප්‍රවේශය, වෙළෙඳපොළවල් වල ප්‍රවේශය, ව්‍යාපාර සංවර්ධන සේවා, ක්ෂේත්‍රය සබඳතා, සහ තාක්ෂණික සහ කළමනාකරණ කුසලතා සම්බන්ධතා ගොඩනැගීම, සහ පාරිසරික ගැටලු ආදී පුළුල් ක්ෂේත්‍රයන්ගේ ප්‍රවේශයට බලපෑම් එල්ල කරනු ලබයි.

1 වන කාර්ය:

ඔබේ තේරීම මත සේවා නිෂ්පාදනයක් (Service product) පිලිබඳව අවධානය යොමුකර ඒ සඳහා ආකර්ශනීය වෙළෙඳ නාමයක් යෝජනා කරන්න.

2 වන කාර්ය:

ඔබ තෝරාගත් සේවා කර්මාන්තයට (service industry) බලපානු ලබන සාර්ව අලෙවිකරණ පාරිසරික සාධක (Macro marketing environmental factors) අධ්‍යනය කොට ඔබේ යෝජිත නිෂ්පාදන වලට අදාළව PESTEL විශ්ලේෂණයක් සිදු කරන්න.

3 වන කාර්ය:

ඔබේ 4Ps උපාය මාර්ග (4Ps strategies) සහ ඔබේ ව්‍යාපාරයේ වර්තමාන මූල්‍ය සැලැස්ම සමඟ පැහැදිලි කරන ලද PESTEL සාධක ජය ගැනීමට ඔබ යන්නේ කෙසේද යන්න පැහැදිලි කරන්න.