

STRIVE
MOVE
ELEVATE

കൃഷി മാർഗ്ഗരേഖ

SLIM
SMEDA

SME DEVELOPMENT AWARDS 2026
Inspiration for aspiration

අන්තර්ගතය

- හැඳින්වීම
- දැක්ම
- සම්මාන කාණ්ඩ සහ අර්ථ දැක්වීම්
- ප්‍රධාන සම්මාන
 1. තොරතුරු තාක්ෂණය (Information Technology)
 2. ඩිජිටල් හා මාර්ගගත සේවා
 3. ඊ-වාණිජ්‍යය (E- Commerce) හා ඩිජිටල් වෙළඳපොළ
 4. සිල්ලර වෙළඳාම
 5. කෘෂිකර්මාන්තය හා කිරි නිෂ්පාදන
 6. වේගයෙන් පරිභෝජනය වන පාරිභෝගික භාණ්ඩ (FMCG)
 7. ආගන්තුක සත්කාර ක්ෂේත්‍රය
 8. සේවා අංශය
 9. අධ්‍යාපනය
 10. විනෝදාස්වාදය
 11. අපනයන
 12. B2B (ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට)
 13. රෙදිපිළි හා ඇඟලුම්
 14. ඉදිකිරීම්
 15. දේපළ සංවර්ධනය
 16. දෘඩාංග (Hardware)
 17. පෝෂණය, සෞඛ්‍යය, සුවතාව සහ ශාරීරික යෝග්‍යතාව
 18. කලා හා හස්ත කර්මාන්ත
 19. මෝටර් රථ හා වාහන කර්මාන්තය (Automotive)
 20. රූපලාවන්‍ය, පුද්ගලික සත්කාර හා රූපලාවන්‍ය නිෂ්පාදන (Beauty, Personal Care & Cosmetics)
 21. වෙනත්
- විශේෂ සම්මාන
- සුදුසුකම් හා අයදුම් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය
- ඇගයීම් ක්‍රියාවලිය
- වැදගත් දිනයන්, අයදුම්පත් භාරදීම හා ගෙවීම්
- අවසන් දිනය
- අයදුම්පත් භාරදීම
- ගාස්තු හා ගෙවීම්
- අයදුම්පත් ඉවත් කිරීමට හේතු
- සම්බන්ධතා තොරතුරු

හැඳින්වීම

1970 වර්ෂයේදී ශ්‍රී ලංකාවේ අලෙවිකරණ ක්ෂේත්‍රය ශක්තිමත් කිරීම සඳහා පවතින දැනුම හා වෘත්තීය කුසලතා සංවර්ධනය කිරීමේ අරමුණින් ශ්‍රී ලංකා අලෙවිකරණ ආයතනය (SLIM) ආරම්භ කරන ලදී. පසුව 1980 අංක 41 දරණ පනත මගින් එය නීතිගත ජාතික ආයතනයක් ලෙස සංස්ථාගත කරන ලදී.

ශ්‍රී ලංකාවේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය (SME) අංශය මුහුණ දෙන ප්‍රධාන අභියෝගයක් වන්නේ අලෙවිකරණය, නිෂ්පාදන හා සේවා වෙළඳපොළට සාර්ථක ලෙස ගෙනයාම (Commercialization) පිළිබඳ ප්‍රමාණවත් දැනුමක් නොමැති වීමයි.

වර්තමානයේ SME අංශය ශ්‍රී ලංකාවේ සමස්ත රැකියා අවස්ථාවලින් සියයට **45** කට දායක වන අතර, රටේ දළ දේශීය නිෂ්පාදනයට (GDP) සියයට **52** ක පමණ දායකත්වයක් සපයයි.

ඒ අනුව, සිය මෙහෙවරට අනුකූලව, ව්‍යාපාරික හා ජාතික වටිනාකම් ඉහළ නැංවීම සඳහා අලෙවිකරණය ප්‍රධාන බලවේගය බවට පත් කිරීම SLIM ආයතනයේ මූලික අරමුණ වේ.

එම අරමුණ තවදුරටත් ශක්තිමත් කරමින්, අග්‍රාමාත්‍ය කාර්යාලය සමඟ එක්ව **"Restart Sri Lanka (ReStartSL)"** වැඩසටහන ආරම්භ කරනු ලැබුවේ ශ්‍රී ලාංකීය ව්‍යාපාර නැවත සවිබල ගැන්වීම සහ ජාතික ආර්ථිකය ප්‍රබෝධමත් කිරීමේ අරමුණෙනි.

SLIM SME Development Awards (SLIM SMEDA) - SLIM සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය සංවර්ධන සම්මාන යනු මෙම වැඩසටහන යටතේ සංවිධානය කරන සම්මාන උළෙලකි. මෙහි අරමුණ වන්නේ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයන්ගේ අලෙවිකරණය, සන්නාමකරණය සහ විකුණුම් ක්ෂේත්‍රවල විශිෂ්ට දක්ෂතා ඇගයීමට ලක් කිරීමයි.

SLIM Brand Excellence සම්මාන වැඩසටහන හරහා ලැබුණු අත්දැකීම් අනුව, බොහෝ සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර අතර අලෙවිකරණය සහ සන්නාමකරණය පිළිබඳ ප්‍රමාණවත් අවබෝධයක් නොමැති වීම නිසා නිෂ්පාදන වෙළඳපොළට ගෙනයාම සහ දිගුකාලීන පවත්වාගෙන යාම සම්බන්ධ ගැටලු පවතින බව හඳුනාගෙන ඇත.

එබැවින්, මෙම සම්මාන වැඩසටහන මගින් අලෙවිකරණය, විකුණුම් සහ සන්නාමකරණය පිළිබඳ හොඳම භාවිතයන් ප්‍රවර්ධනය කරමින් ශ්‍රී ලාංකීය SME ව්‍යාපාරයන් ශක්තිමත් කිරීමත්, ඒවා ප්‍රධාන ධාරාවේ තරඟකාරී ව්‍යාපාර ලෙස වර්ධනය කිරීමත් SLIM හි අපේක්ෂාවයි.

SLIM හි දැක්ම

ජාතියේ ආර්ථික සමෘද්ධිය උදෙසා පෙරමුණ ගෙන කටයුතු කරන ප්‍රමුඛතම ආයතනය වීම.

SLIM හි මෙහෙවර

ව්‍යාපාරික සහ ජාතික වටිනාකම් ඉහළ නැංවීමේ ප්‍රධාන බලවේගය ලෙස අලෙවිකරණය ස්ථාපිත කිරීම.

SLIM SMEDA හි දැක්ම

ව්‍යාපාරික සහ ජාතික වටිනාකම් ඉහළ නැංවීමේ ප්‍රධාන බලවේගය ලෙස අලෙවිකරණය ස්ථාපිත කිරීම.

සම්මාන කාණ්ඩ සහ අර්ථ දැක්වීම්

(Award Categories & Definitions)

වසරේ විශිෂ්ටතම ක්ෂුද්‍ර, සුළු හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය

(Micro / Small / Medium Enterprise of the Year)

ඇගයීම් කාලසීමාව තුළ ව්‍යාපාරික කාර්යසාධනය, වර්ධනය, නවෝත්පාදනය, තිරසාරභාවය සහ ආර්ථික සංවර්ධනය සඳහා දක්වන ලද දායකත්වය යන අංශයන්හි විශිෂ්ටත්වය පෙන්නුම් කළ ක්ෂුද්‍ර, සුළු හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයකු හෝ ව්‍යවසායක් ඇගයීමට ලක් කිරීම සඳහා මෙම සම්මානය පිරිනැමේ.

වසරේ විශිෂ්ටතම තරුණ ආරම්භක ව්‍යවසාය

(Young Start-up of the Year)

තරුණ ව්‍යවසායකයකු විසින් ආරම්භ කර, ඉහළ වර්ධන හැකියාවක් සහිත, කැපී පෙනෙන ආරම්භක ව්‍යවසායක් මෙම කාණ්ඩය යටතේ ඇගයීමට ලක් කෙරේ.

ප්‍රධාන සම්මාන කාණ්ඩ

(Main Awards)

1) තොරතුරු තාක්ෂණය (Information Technology – IT)

මෘදුකාංග සංවර්ධනය (Software Development), තොරතුරු තාක්ෂණ යටිතල පහසුකම් (IT Infrastructure), තාක්ෂණික උපදේශන සේවා (Technology Consultancy), පද්ධති ඒකාබද්ධ කිරීම (Systems Integration) සහ Software-as-a-Service (SaaS) ආකෘතිය යටතේ සේවා සපයන ව්‍යවසායන් මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

මෙම ව්‍යවසායන්ගේ සමස්ත වාර්ෂික ආදායමෙන් අවම වශයෙන් 80%ක් තාක්ෂණික විසඳුම්, මෘදුකාංග නිෂ්පාදන සහ මූලික පරිගණක සේවා සැපයීම මගින් උපයා තිබිය යුතුය.

2) ඩිජිටල් සහ මාර්ගගත සේවා

(Digital & Online Services)

ඩිජිටල් තාක්ෂණය සහ අන්තර්ජාලය පදනම් කරගත් සේවා සපයන ව්‍යවසායන් මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

3) ඊ-වාණිජ්‍යය සහ ඩිජිටල් වෙළඳපොළ

(E-Commerce & Digital Marketplaces)

අන්තර්ජාලය හරහා භාණ්ඩ හෝ සේවා මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම සිදුකරන මාර්ගගත සිල්ලර වෙළඳ ව්‍යාපාර, ගනුදෙනු සිදුකරන වෙබ් (Transactional Web Platforms) සහ ඩිජිටල් වෙළඳපොළ (Digital Marketplaces) මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

මෙම ව්‍යවසායන්ගේ සමස්ත වාර්ෂික ආදායමෙන් අවම වශයෙන් 80%ක් මාර්ගගත අලෙවිය, ඉලෙක්ට්‍රොනික ගනුදෙනු සහ වෙබ් අඩවි හෝ ජංගම යෙදුම් (Applications) මත පදනම් වූ සාප්පු සවාරි පද්ධති (Shopping Carts) මගින් උපයා තිබිය යුතුය.

4) සිල්ලර වෙළඳාම

(Retailing)

විලාසිතා (Fashion), පාරිභෝගික ඉලෙක්ට්‍රොනික උපකරණ (Consumer Electronics), සාමාන්‍ය සිල්ලර වෙළඳසැල් (General Retail Stores) සහ කුඩා සුපිරි වෙළඳසැල් (Mini Supermarkets) ඇතුළු සියලුම සිල්ලර වෙළඳ ව්‍යවසායන් මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

5) කෘෂිකර්මාන්තය සහ කිරි නිෂ්පාදන (AGRICULTURE & DAIRY PRODUCE)

කෘෂිකර්මාන්තය හා කිරි නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයේ නියැලෙන සියලුම ව්‍යාපාර සහ සමාගම්.

6) වේගයෙන් පරිභෝජනය වන පාරිභෝගික භාණ්ඩ (FMCG – Fast Moving Consumer Goods)

- ආහාර හා පාන වර්ග
- සන්නාමගත ආහාර හා පාන පාරිභෝගික භාණ්ඩ
- පුද්ගලික සත්කාර (Personal Care) නිෂ්පාදන
- ගෘහස්ථ සත්කාර (Home Care) නිෂ්පාදන

7) ආගන්තුක සත්කාර ක්ෂේත්‍රය (HOSPITALITY)

හෝටල්, ආපනශාලා, ආහාර සැපයුම් සේවා (Catering), කැෆේ හා ආපන ශාලා (Cafeterias), සංචාරක සහ විවේක සේවා (Travel & Leisure) සපයන ව්‍යාපාර.

8) සේවා අංශය (SERVICE)

වෙනත් විශේෂිත කාර්ණයන් (උදාහරණයක් ලෙස ආගන්තුක සත්කාර හෝ සෞඛ්‍ය හා සුවතාව) යටතට නොවැටෙන, ව්‍යාපාරික හෝ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සඳහා අස්පර්ශ්‍යීය (Intangible) සේවා, වෘත්තීය විශේෂඥතාව සහ මෙහෙයුම් සහාය සපයන ආයතන මෙම කාර්ණයට අයත් වේ.

මෙයට පහත සඳහන් සේවා ඇතුළත් වන අතර ඒවාට පමණක් සීමා නොවේ.

- ප්‍රවාහන හා ලොජිස්ටික් සේවා
- ආයතනික වෘත්තීය උපදේශන සේවා
- නීතිමය සේවා
- B2B (Business to Business) සහ B2C (Business to Consumer) සේවා සපයන විශේෂිත ආයතන

11) අපනයන (EXPORTS)

මෙම කාර්ණය සඳහා අයදුම් කළ හැක්කේ අපනයන අලෙවිකරණයේ නියැලෙන ශ්‍රී ලාංකීය සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය (SME) පමණි.

අදාළ ව්‍යාපාරයේ සමස්ත ආදායමෙන් අවම වශයෙන් 80%ක් අපනයන මගින් උපයා තිබිය යුතුය.

12) ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට (B2B – Business to Business)

වෙනත් ව්‍යාපාර හෝ සංවිධාන සඳහා නිෂ්පාදන හෝ සේවා සපයන සමාගම් සහ ව්‍යාපාර මෙම කාර්ණයට අයත් වේ.

මෙම ආයතන අනෙකුත් ව්‍යාපාර සඳහා භාණ්ඩ සහ/හෝ සේවා සැපයුම්කරුවන් ලෙස කටයුතු කරයි.

13) රෙදිපිළි හා ඇඟලුම් (TEXTILES & APPAREL)

රෙදිපිළි, ඇඳුම් ද්‍රව්‍ය සහ සුදානම් ඇඟලුම් නිෂ්පාදනය කරන ආයතන.

14) ඉදිකිරීම් (CONSTRUCTION)

සිවිල් ඉංජිනේරු කටයුතු, ගොඩනැගිලි ඉදිකිරීම්, යටිතල පහසුකම් සංවර්ධනය සහ ව්‍යුහාත්මක ප්‍රතිසංස්කරණ කටයුතු සිදුකරන ව්‍යාපාර මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

මෙයට පහත සඳහන් ආයතන ඇතුළත් වේ.

- ප්‍රධාන කොන්ත්‍රාත්කරුවන් (Main Contractors)
- උප කොන්ත්‍රාත්කරුවන් (Sub-contractors)
- ගොඩනැගිලි සඳහා විශේෂිත තාක්ෂණික, ව්‍යුහාත්මක හෝ යාන්ත්‍රික ස්ථාපන සේවා සපයන ආයතන

15) දේපළ සංවර්ධනය (REAL ESTATE)

දේපළ සංවර්ධනය, දේපළ තැරැව්කරණය (Real Estate Brokerage), දේපළ කළමනාකරණය සහ බදු දීමේ සේවා සපයන ආයතන මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

මෙයට නේවාසික, වාණිජමය සහ කාර්මික ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි මිලදී ගැනීම, විකිණීම, බදු දීම සහ කළමනාකරණය කිරීමේ නියැලෙන සමාගම් ඇතුළත් වේ.

16) දෘඩාංග (HARDWARE)

දෘඩාංග (Hardware) නිෂ්පාදන නිෂ්පාදනය කරන සහ/හෝ අලෙවිකරණය කරන ආයතන.

17) පෝෂණය, සෞඛ්‍යය, සුවතාව සහ ශාරීරික යෝග්‍යතාව (NUTRITION, HEALTH, WELLNESS & FITNESS)

ශාරීරික හා මානසික සුවතාව වැඩිදියුණු කිරීම, පවත්වාගෙන යාම සහ යථා තත්ත්වයට පත් කිරීම සඳහා කැපවී සිටින ආයතන මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

මෙයට පහත සඳහන් ආයතන ඇතුළත් වේ.

- රෝහල්
- වෛද්‍ය සායන
- සෞඛ්‍ය සේවා සපයන්නන්
- පෝෂණ හා ආහාර අතිරේක (Dietary Supplements) සපයන්නන්
- ශාරීරික යෝග්‍යතා මධ්‍යස්ථාන (Fitness Centres)
- ජිම්නාසියම් (Gyms)
- රූපලාවන්‍යාගාර
- ස්පා (Spa) මධ්‍යස්ථාන
- සමස්ත සුවතාව (Holistic Wellness) මධ්‍යස්ථාන

එසේම, ආයුර්වේදය සහ දේශීය වෛද්‍ය ක්‍රම ඇතුළත් සාම්ප්‍රදායික, සමස්ත (Holistic) සහ රෝග නිවාරණය කේන්ද්‍ර කරගත් සෞඛ්‍ය පද්ධති ද මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

18) කලා හා හස්ත කර්මාන්ත (ARTS & CRAFTS)

හස්ත කර්මාන්ත, චිත්‍ර, මුර්ති සහ අනෙකුත් කලා නිර්මාණ මෙම කාණ්ඩයට අයත් වේ.

උදාහරණ ලෙස,

- මැටි භාණ්ඩ (Pottery)
- බතික් නිෂ්පාදන
- වෙස් මුහුණු
- ආභරණ හා විසිතුරු ආභරණ (Jewellery / Costume Jewellery)
- වෙනත් සාම්ප්‍රදායික හා නිර්මාණාත්මක හස්ත කර්මාන්ත නිෂ්පාදන

19) මෝටර් රථ හා වාහන කර්මාන්තය (Automotive)

මෝටර් රථ (මෝටර් කාර්, ලොරි, යතුරුපැදි වැනි) නිෂ්පාදනය, අලෙවිය, බෙදාහැරීම හෝ ඒවාට අදාළ ආධාරක සේවා සහ නිෂ්පාදන සපයන ව්‍යාපාර. මෙයට ටයර්, බැටරි, වාහන තීන්ත (Paint), ඉක්මන් තෙල් මාරු කිරීමේ සේවා (Quick-lube), වාහන අභ්‍යන්තර හා බාහිර පිරිසිදු කිරීම සහ අලංකරණ (Interior / Exterior Detailing) සේවා ඇතුළත් වේ.

20) රූපලාවන්‍ය, පුද්ගලික සත්කාර හා රූපලාවන්‍ය නිෂ්පාදන (Beauty, Personal Care & Cosmetics)

රූපලාවන්‍ය, සෞන්දර්ය, පුද්ගලික සත්කාර සහ අලංකරණයට අදාළ නිෂ්පාදන හා සේවා නිෂ්පාදනය, බෙදාහැරීම, සිල්ලර අලෙවිය හෝ සේවා සැපයීම සිදුකරන ව්‍යාපාර. මෙයට සම සත්කාර (Skincare), කෙස් සත්කාර (Haircare), මේකප් (Makeup), සුවඳ විලවුන් (Fragrances), පුද්ගලික සනීපාරක්ෂක නිෂ්පාදන (Personal Hygiene Products), රූපලාවන්‍යාගාර (Beauty Salons), ස්පා මධ්‍යස්ථාන (Spas) සහ ප්‍රතිකාර සේවා (Aesthetic Beauty Services) ඇතුළත් වේ.

21) වෙනත් (OTHER)

ඉහත සඳහන් සම්මාන කාණ්ඩයන්ට අයත් නොවන අනෙකුත් සියලුම කර්මාන්ත හා ව්‍යාපාර සඳහා මෙම කාණ්ඩය යටතේ අයදුම් කළ හැකිය.

විශේෂ සම්මාන (SPECIAL AWARDS)

හොඳම නවෝත්පාදනයේ සාර්ථක වාණිජකරණය (BEST INNOVATION TO COMMERCIALIZATION)

වෙළඳපොළ තුළ නවෝත්පාදනයක් කෙතරම් සාර්ථකව හඳුන්වා දී වාණිජමය වශයෙන් සාර්ථක කරගෙන තිබේද යන්න ඇගයීමට ලක් කරන සම්මානය.

සුදුසුකම් නිර්ණායක සහ අයදුම් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය

(ELIGIBILITY CRITERIA AND ENTRY PROCESS)

✓ අයදුම්පත් සිංහල, ඉංග්‍රීසි සහ දෙමළ යන භාෂා තුනෙන්ම භාරගනු ලැබේ.

සම්භවය (ORIGIN)

- අයදුම් කරන ආයතනය ශ්‍රී ලංකාවේ ආරම්භ කර ස්ථාපිත කරන ලද දේශීය සමාගමක් විය යුතුය.

ආයතනයේ ප්‍රමාණය

(සමාගම/ආයතනයේ වාර්ෂික ආදායම අනුව)

ව්‍යවසාය කාණ්ඩය

වාර්ෂික ආදායම

ක්ෂුද්‍ර (Micro)

රුපියල් මිලියන 1 – 15

සුළු (Small)

රුපියල් මිලියන 16 – 250

මධ්‍ය පරිමාණ (Medium)

රුපියල් මිලියන 251 – 750

ආයතනයේ ක්‍රියාකාරී කාලසීමාව (AGE)

- අයදුම් කරන ව්‍යවසාය ශ්‍රී ලංකාවේ අවම වශයෙන් වසර 3ක් අඛණ්ඩව ක්‍රියාත්මක වී තිබිය යුතුය.
- කෙසේ වෙතත්, "වසරේ තරුණ ආරම්භක ව්‍යවසාය (Young Startup of the Year)" කාණ්ඩය සඳහා මෙම කොන්දේසිය අදාළ නොවන අතර, එම ව්‍යවසාය ශ්‍රී ලංකාවේ අවම වශයෙන් වසර 2ක් ක්‍රියාත්මක වී තිබීම ප්‍රමාණවත් වේ.
- එමෙන්ම, මෙම කාණ්ඩය සඳහා අයදුම් කරන අවස්ථාවේදී ව්‍යවසාය ආරම්භ කළ පුද්ගලයාගේ වයස අවුරුදු 30 නොඉක්මවිය යුතුය.

සහාය කිරීමේ ලේඛන සහ විගණන තහවුරු කිරීම

(SUPPORTING EVIDENCE & AUDITOR VERIFICATION)

- අයදුම් කරන ආයතනය, බාහිර විගණකවරයෙකු විසින් විගණනය කරන ලද අවසන් විගණන මූල්‍ය ප්‍රකාශන (Audited Financial Statements) ඉදිරිපත් කරමින් තම මූල්‍ය තොරතුරු තහවුරු කළ යුතුය.

රහස්‍යභාවය (CONFIDENTIALITY)

- SLIM SMEDA 2026 සඳහා SLIM වෙත ලබාදෙන සියලුම තොරතුරු විනිශ්චය මණ්ඩලය වෙත පමණක් ඉදිරිපත් කරනු ලබන අතර, එම තොරතුරු සම්බන්ධයෙන් සම්පූර්ණ රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා කිරීමට විනිශ්චය මණ්ඩලය බැඳී සිටී.

සුළු හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් සඳහා ඇගයීම් ක්‍රියාවලිය

(EVALUATION PROCESS FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP)

1 වන කොටස: ව්‍යාපාරික අපේක්ෂාව (ව්‍යාපාරික අවස්ථාව හඳුනා ගැනීම) – (10%)

1.1 ඔබ හඳුනාගත් ව්‍යාපාරික අවස්ථාව කුමක්ද? එය හඳුනාගත්තේ කෙසේද?

1.2 ඔබේ ගනුදෙනුකරුවන් / පාරිභෝගිකයන් කවුරුන්ද? එම පාරිභෝගික කණ්ඩායම තෝරා ගැනීමට හේතු මොනවාද?

2 වන කොටස: රාජ්‍ය අනුග්‍රහය සහ සම්බන්ධතාව (STATE ENGAGEMENT) – (5%)

2.1 රාජ්‍ය ආයතන විසින් ලබාදුන් සහාය තුළින් ඔබේ ව්‍යාපාරයට ලැබුණු ප්‍රතිලාභ මොනවාද?

3 වන කොටස: මෙහෙයුම් ක්‍රියාවලිය සහ ක්‍රියාවලි කළමනාකරණය (OPERATIONAL PROCESS & PROCESS MANAGEMENT) – (15%)

3.1 ආයතනය තුළ එක් එක් කාර්යය කළමනාකරණය කිරීම සඳහා අනුගමනය කරන විධිමත් හා ව්‍යුහගත ක්‍රියාවලිය කුමක්ද?

4 වන කොටස: අභ්‍යන්තර සංවිධානමය හැකියාව (INTERNAL PERSPECTIVE)

(පහත සඳහන් කරුණු යටතේ පැහැදිලි කළ යුතුය) – (10%)

4.1 ආයතනික ව්‍යුහය (Organizational Structure)

4.2 මානව සම්පත් කළමනාකරණය (People Management)

4.3 සේවක සම්බන්ධතාව සහ දායකත්වය (People Engagement)

4.4 සේවක සුබසාධනය (EPF/ETF දායක මුදල් සහ වැටුප් නියමිත වේලාවට ගෙවනු ලබන්නේද යන්න ඇතුළුව.)

5 වන කොටස: වෙළඳපොළට පිවිසීමේ උපායමාර්ගය (GO-TO-MARKET STRATEGY) – (15%)

(ව්‍යාපාරය පාරිභෝගිකයන් සමඟ සම්බන්ධ වන ආකාරය, නව පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සහ ඔවුන් දිගුකාලීනව රඳවා ගැනීම පිළිබඳ විස්තර කරන්න.)

5.1 ඉලක්කගත පාරිභෝගික කණ්ඩායම සහ වෙළඳපොළ තුළ පැවැත්ම (Target Audience & Market Presence)

ඔබේ ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයන් කවුරුන්ද? ඔවුන් වෙත ළඟා වීම සඳහා මාර්ගගත (Online), සමාජ මාධ්‍ය (Social Media) හෝ භෞතික අලෙවි නාලිකා (Physical Channels) භාවිතා කරන්නේ කෙසේද?

5.2 නිෂ්පාදනයේ/සේවාවේ වටිනාකම සහ අලෙවි නාලිකා (Product Value & Sales Channels)

ඔබේ නිෂ්පාදනය හෝ සේවාව මගින් පාරිභෝගිකයාට ලබාදෙන සුවිශේෂී වටිනාකම කුමක්ද? එය පාරිභෝගිකයන් වෙත අලෙවි කරන්නේ කෙසේද? (උදාහරණ: ඊ-වාණිජ්‍යය (E-commerce), සිල්ලර වෙළඳසැල්, සෘජු බෙදාහැරීම ආදිය.)

5.3 පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සහ රඳවා ගැනීම (Customer Acquisition & Retention)

නව පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට ඔබ භාවිතා කරන ක්‍රම මොනවාද? එමෙන්ම, ඔවුන්ගේ විශ්වාසය දිනාගෙන දිගුකාලීන පාරිභෝගිකයන් ලෙස පවත්වා ගැනීම සඳහා සමාජ මාධ්‍ය අලෙවිකරණය, WhatsApp, පාරිභෝගික සේවාව හෝ වෙනත් මෙවලම් භාවිතා කරන්නේ කෙසේද?

6 වන කොටස: තරඟකාරී පරිසරය කළමනාකරණය (MANAGING COMPETITOR DYNAMICS) – (15%)

6.1

තරඟකරුවන්ගෙන් එල්ල වන අභියෝග හඳුනාගත්තේ කෙසේද?

6.2

එම අභියෝග කළමනාකරණය කිරීමට සහ ඒවා ජය ගැනීමට ගෙන ඇති ක්‍රියාමාර්ග මොනවාද?

(නිෂ්පාදනය/සේවාව, ප්‍රවර්ධනය සහ බෙදාහැරීම යන අංශ සැලකිල්ලට ගනිමින් විස්තර කරන්න.)

7 වන කොටස: පිරිවැය කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය (COST MANAGEMENT PROCESS & MANAGEMENT) – (10%)

7.1

ව්‍යාපාරය තුළ පිරිවැය ඇස්තමේන්තු කිරීම, වෙන් කිරීම, අධීක්ෂණය කිරීම සහ පාලනය කිරීම සඳහා අනුගමනය කරන ක්‍රියාවලිය කුමක්ද?

8 වන කොටස: ආදායම් උත්පාදන ක්‍රියාවලිය සහ ප්‍රතිඵල (REVENUE GENERATION PROCESS AND RESULTS) – (10%)

8.1

විකුණුම් (Sales)

8.2

ශුද්ධ ලාභය (Net Profitability)

9 වන කොටස: සදාචාරාත්මක වෘත්තීය ව්‍යාපාරික භාවිතයන් (ETHICAL PROFESSIONAL BUSINESS PRACTICES) – (5%)

9.1

මහජන අපේක්ෂාවන්, වගකීම් සහ බැඳීම් සැලකිල්ලට ගනිමින්, ඔබේ ව්‍යාපාරය සදාචාරාත්මක සහ වෘත්තීය ප්‍රමිතීන්ට අනුකූලව කළමනාකරණය කරන්නේ කෙසේද?

10 වන කොටස: විනිශ්චය මණ්ඩලයේ අභිමතය (JUDGES' DISCRETION) – (5%)

උදාහරණයක් ලෙස:

- නියමිත පරිදි බදු ගෙවීම (Payment of Taxes)

ක්ෂුද්‍ර පරිමාණ ව්‍යවසායකයින් සඳහා ඇගයීම් ක්‍රියාවලිය

(EVALUATION PROCESS FOR MICRO ENTREPRENEURSHIP)

1. සුදුසුකම්

අයදුම්පත ඉදිරිපත් කරන අවස්ථාව වන විට, අදාළ ව්‍යවසාය ශ්‍රී ලංකාවේ අඛණ්ඩව අවම වශයෙන් වසර තුනක් (03) සක්‍රීයව ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදුකරමින් තිබිය යුතුය.

2. ඇගයීම් නිර්ණායක

❖ ඔබ නිරතව සිටින ව්‍යාපාරය කුමක්ද? – (10%)

ඔබේ ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය, ක්ෂේත්‍රය සහ ප්‍රධාන ක්‍රියාකාරකම් පිළිබඳ පැහැදිලි කරන්න.

❖ මෙම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට ඔබ තීරණය කළේ ඇයි? – (10%)

ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට හේතු වූ අවස්ථාව, අභිප්‍රේරණය සහ ඔබේ දැක්ම පැහැදිලි කරන්න.

❖ ඔබ මෙම ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යන්නේ කෙසේද? – (40%)

පහත කරුණු ඇතුළත් කරමින් විස්තර කරන්න.

- අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගන්නේ කෙසේද?
- නිෂ්පාදනය නිෂ්පාදනය කරන්නේ කෙසේද?
- ඔබේ නිෂ්පාදනය පාරිභෝගිකයන් වෙත අලෙවි කරන්නේ කෙසේද?
- පාරිභෝගිකයන් ඔබේ නිෂ්පාදනය මිලදී ගත යුත්තේ ඇයි?

❖ ඔබේ පාරිභෝගිකයන් සොයා ගන්නේ කෙසේද? – (10%)

නව පාරිභෝගිකයන් හඳුනා ගැනීම සහ ඔවුන් වෙත ළඟා වීම සඳහා භාවිතා කරන ක්‍රම හා අලෙවිකරණ ක්‍රියාමාර්ග පැහැදිලි කරන්න.

❖ ඔබේ පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගන්නේ කෙසේද? – (10%)

පවතින පාරිභෝගිකයන්ගේ විශ්වාසය පවත්වාගෙන යාම සහ ඔවුන් දිගුකාලීන පාරිභෝගිකයන් ලෙස රඳවා ගැනීම සඳහා අනුගමනය කරන ක්‍රම විස්තර කරන්න.

❖ ඉදිරි වසර පහ තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය ගෙන යාමට අපේක්ෂා කරන මට්ටම කුමක්ද? – (20%)

ඉදිරි වසර පහ තුළ ඔබේ ව්‍යාපාරය සඳහා ඇති දැක්ම, වර්ධන සැලසුම් සහ අත්කර ගැනීමට අපේක්ෂා කරන ඉලක්ක පැහැදිලි කරන්න.

වැදගත් දින, අයදුම්පත් භාරදීම සහ ගෙවීම්

(DATES, SUBMISSION & PAYMENT)

අවසන් දිනය (DEADLINE)

- අයදුම්පත් භාරගැනීමේ අවසන් දිනය: 2026 සැප්තැම්බර් 10

අයදුම්පත් ඉදිරිපත් කිරීම (SUBMISSION OF ENTRIES)

- විශේෂ සම්මාන (Special Awards) කාණ්ඩය සඳහා අයදුම් කිරීමට අපේක්ෂා කරන ආයතන, ඒ සඳහා වෙනම අයදුම්පතක් ඉදිරිපත් කළ යුතුය.
- අයදුම්පත් www.slimsmeda.lk වෙබ් අඩවිය හරහා මාර්ගගතව (Online) ඉදිරිපත් කළ හැකි අතර, gangani.l@slim.lk හෝ bimsara.t@slim.lk යන විද්‍යුත් තැපෑල ලිපින වෙතද යොමු කළ හැකිය.

ගාස්තු සහ ගෙවීම් (FEES & PAYMENTS)

සම්මාන අංශය	ඇතුළත් වීමේ ගාස්තුව	බදු ඇතුළුව
ක්ෂුද්‍ර අංශය	LKR 5,000 + 2.5% SSCL + 18% VAT	LKR 6,025.00
සුළු හෝ මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යවසාය අංශය	LKR 8,500 + 2.5% SSCL + 18% VAT	LKR 10,242.50

- ගෙවීම් www.slimsmeda.lk වෙබ් අඩවිය හරහා මාර්ගගතව සිදු කළ හැකි අතර, ශ්‍රී ලංකා අලෙවිකරණ ආයතනය (SLIM) පරිශ්‍රයේදී මුදල්, බැංකු කාඩ්පත් හෝ චෙක්පත් මගින්ද ගෙවිය හැකිය.
- චෙක්පත් "Sri Lanka Institute of Marketing" නමින් ලියන ලද ඒවා විය යුතුය.

අයදුම්පත නුසුදුසු ලෙස සලකා බැලීමට හේතු

(REASONS FOR DISQUALIFICATION)

පහත සඳහන් අවස්ථාවන්හිදී අයදුම්පත නුසුදුසු (Disqualified) ලෙස සලකා බැලිය හැකිය.

1. අයදුම්පතේ නිල ආකෘතිය (Format) හෝ වර්ණ (Colour) වෙනස් කිරීම.
2. පිළිතුරු සඳහා වෙන්කර ඇති ඉඩ ප්‍රමාණය ඉක්මවා පිළිතුරු සැපයීම.
3. අයදුම්පත සම්පූර්ණයෙන් පුරවා නොතිබීම.
4. මූලික පරීක්ෂණ (Screening) ක්‍රියාවලියෙන් පසු දැනුම් දෙන ලද සංශෝධන, සාධාරණ හේතුවක් නොමැතිව සිදු නොකිරීම.

සටහන: අයදුම්පත් පරීක්ෂා කිරීමේ (Entry Screening) අවස්ථාවට පෙර ගෙවීම තහවුරු වී නොමැති නම්, එම අයදුම්පත විනිශ්චය සඳහා යොමු නොකෙරේ.

සම්බන්ධතා තොරතුරු

(CONTACT INFORMATION)

ගංගානි ලියනගේ

සිදුවීම් අංශ ප්‍රධානී (Head of Events)

දුරකථන: 070 326 6988

විද්‍යුත් තැපෑල: gangani.l@slim.lk

බිම්සර තේනුවර

සිදුවීම් සම්බන්ධීකාරක (Event Coordinator)

දුරකථන: 071 646 4310

විද්‍යුත් තැපෑල: bimsara.t@slim.lk

ලිපිනය:

ශ්‍රී ලංකා අලෙවිකරණ ආයතනය (Sri Lanka Institute of Marketing)

අංක 94, ආනන්ද රාජකරුණා මාවත,

කොළඹ 10.