2026 ජයග්‍රහණයේ පෙරගමන් හඬ - මේ වසර ජය ගැනීමට පියවර 5ක සැලැස්ම

Creative Thinkers Magazine

2026 ජූලි 31

බලා සිටීම නවත්වන්න. පසුබට වීම නවත්වන්න. වාසනාව මත යැපීම නවත්වන්න.

අපි දැන් ඉන්නේ 2026 ජූලි සහ අගෝස්තු මාස අතර සන්ධිස්ථානයකයි. වසරේ පළමු අර්ධය දැන් අවසන්. "මොකද වුණේ?" කියලා අහන කාලය දැන් හරි. දැන් ඇසිය යුතු ප්‍රශ්නය වෙන්නේ, "ඔබ දැන් මොකද කරන්න යන්නේ?" යන්නයි. අපි ජීවත් වෙන්නේ දැවැන්ත පරිවර්තනයක් සිදුවන යුගයකයි. ආර්ථිකය වෙනස් වෙනවා, කෘතිම බුද්ධිය (AI) හැම කර්මාන්තයකම නීති අලුතින් ලියනවා. ඒ වගේම ලෝකය පුරා තරඟකාරීත්වය දැන් වෙනදාට වඩා සමාන මට්ටමකට ඇවිත්. නිර්භීත අයට මෙය අර්බුදයක් නෙවෙයි — මෙය කවදාවත් නොලැබුණු විදිහේ සුවිශේෂී අවස්ථාවක්.

නමුත් අවස්ථා නිකම්ම ලැබෙන්නේ නැහැ. ඒවා ග්‍රහණය කරගන්න පුළුවන් වෙන්නේ හොඳින් සූදානම් වුණු, විනයක් ඇති, දැඩි අධිෂ්ඨානයක් ඇති අයට විතරයි. 2026 වසරේ ඉතිරි කාලය ජයගන්න නම් ඔබ ප්‍රගුණ කළ යුතු ප්‍රධාන කුළුණු 5ක් මෙන්න. මෙය ඔබව අවදි කරන පණිවිඩයයි.

1 වැනි කුළුණ - අන්තර්ජාල වෙළෙඳපොළ තුළ ඔබේ බලය නැවත ලබාගන්න

හොඳින් අහන්න - මුදල් වියදම් කරලා ප්‍රතිඵල බලාපොරොත්තු වෙන පැරණි මාකට්න් ක්‍රම දැන් ඉවරයි. ඔබ සමාජ මාධ්‍ය දැන්වීම්වලට (Social media ads) සල්ලි විසි කරමින් විකුණුම් බලාපොරොත්තු වෙනවා නම්, ඔබේ සල්ලි අපතේ යනවා. 2026 දී ජයග්‍රාහකයින් සෙල්ලම් කරන්නේ වෙනත් ක්‍රීඩාවක් — ඒ තමයි විශ්වාසය, පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගැනීම සහ බුද්ධිමත්බව.

අලුත් පාරිභෝගිකයින් හොයනවාට වඩා ඉන්න පාරිභෝගිකයින්ව රැකගන්න එක ගැන හිතන්න. අලුත් පාරිභෝගිකයෙක් හොයාගන්න එක මෑත වසරවලට වඩා දැන් 222% කින් මිල අධිකයි කියලා ඔබ දන්නවාද? ඒක ලොකු පාඩුවක්. ඔබේ ධනය තියෙන්නේ ඔබේ ඊමේල් ලිස්ට් එකේ, දිගටම බඩු ගන්න අය සහ ඔබේ විශ්වාසවන්ත පාරිභෝගිකයින් ළඟයි. හැම පාරිභෝගිකයෙකුටම විශේෂ කෙනෙක් (VIP) විදිහට සලකන්න. එවිට ඔවුන් දිගු කාලයක් ඔබට පක්ෂපාතී වේවි.

ඒ වගේම, ඔබේ තාක්ෂණයට AI එකතු කරගන්න. ඔබේ වෙබ් අඩවිය AI සෙවුම් යන්ත්‍රවලට ගැලපෙන්නේ නැත්නම්, ඔබව කාටවත් පේන්නේ නැහැ. තාක්ෂණය දියුණු වුණත් මනුස්සකම අමතක කරන්න එපා. සමාජ මාධ්‍යවල අව්‍යාජ වෙන්න. මිනිස්සුන්ට විශ්වාස කළ හැකි බ්‍රෑන්ඩ් එකක් ගොඩනඟන්න. අදම නිවැරදිව පද්ධති (Systems) ගොඩනැඟීම ආරම්භ කරන්න.

2 වැනි කුළුණ - ශ්‍රී ලාංකේය සිල්ලර වෙළෙඳාමේ පිබිදීම ප්‍රයෝජනයට ගන්න

ශ්‍රී ලංකාවේ ඉන්න මගේ පාඨකයින්ටයි මේ කියන්නේ. මේ ඔබේ අවස්ථාවයි. සංඛ්‍යා දත්ත බොරු කියන්නේ නැහැ. 2026 ජූලි 31 වෙනකොට කොළඹ කොටස් වෙළෙඳපොළ හොඳ ප්‍රකෘතිමත් වීමක් පෙන්වනවා. ආර්ථිකය යථා තත්ත්වයට පත්වෙමින් තියෙනවා. ඔබ මේකට සම්බන්ධ වෙනවාද නැත්නම් පැත්තකට වෙලා බලාගෙන ඉන්නවාද?

සිල්ලර වෙළෙඳාම වේගයෙන් දියුණු වෙනවා. අතරමැදියන් ඉවත් කරලා සැපයුම් ජාලය (Supply chain) විධිමත් කිරීමෙන් ලාභය 12% කින් වැඩි කරගන්න පුළුවන් බව ලංකාවේ සමහර සමාගම් ඔප්පු කරලා තියෙනවා. ඔවුන්ට පුළුවන් නම් ඔබටත් පුළුවන්. ආර්ථිකය ගැන නිදහසට කරුණු කියන එක නවත්වන්න. සංචාරකයින් අපේ රටට එනවා, ඒ කියන්නේ ඩොලර්, පවුම්, යෙන් අපේ රටට ගලාගෙන එනවා.

2030 වෙද්දී සංචාරක කර්මාන්තයෙන් ඩොලර් බිලියන 8ක් ඉලක්ක කරනවා. ඔබ ඒ මුදල් ලබාගන්න සූදානම්ද? මැණික්, කුළුබඩු, ඉලෙක්ට්‍රොනික් සහ සුඛෝපභෝගී භාණ්ඩ වගේ දේවල්වලට හොඳ ඉල්ලුමක් තියෙනවා. ඩිජිටල් තාක්ෂණයෙන් ඔබේ ව්‍යාපාරය දියුණු කරන්න. Dialog Pay වගේ ක්‍රම භාවිතා කරලා ගනුදෙනු පහසු කරන්න. පාරිභෝගිකයින් සල්ලි වියදම් කරන්න සූදානම්. ඔබ කළ යුත්තේ නිර්භීතව ඔවුන්ට අවශ්‍ය වටිනාකම ලබා දෙන එකයි.

3 වැනි කුළුණ - ඉංග්‍රීසි භාෂාව පිළිබඳ බිය නැති කරගන්න

දක්ෂ මිනිස්සුන්ව පස්සට අදින ලොකුම බාධාවක් ගැන කතා කරමු - ඒ තමයි ඉංග්‍රීසි කතා කරන්න තියෙන බය. හොඳ අදහස් තිබුණත් රැස්වීමකදී ඒක කියන්න බය අයටයි මේ කියන්නේ. ව්‍යාකරණ වැරදෙයි කියලා බයට ජාත්‍යන්තර ගනුදෙනුකරුවන් මගහරින ව්‍යවසායකයින්ටයි මේ කියන්නේ.

දැන් ඇති.

ඔබේ ව්‍යාකරණ ගැන ලෝකය අවධානය යොමු කරනවා කියලා ඔබ හිතනවාද? ලෝකයට අවශ්‍ය ඔබේ වටිනාකමයි. මිනිස්සුන්ට අවශ්‍ය ඔබේ විසඳුමයි. ඔබේ උච්චාරණය ගැන සමාව ගනිමින් ඉන්නවා නම්, ඔබ ලෝකයට දෙන වටිනාකම නැති කරගන්නවා. මේ බය නැති කරගන්න පුළුවන් මැජික්වලින් නෙවෙයි, පුහුණුවෙන් සහ ධෛර්යයෙන්.

තනියම පුහුණු වෙන්න. කණ්ණාඩිය ඉස්සරහට ගිහින් කතා කරන්න. Voice notes රෙකෝඩ් කරන්න. පරිපූර්ණ වෙන්න උත්සාහ කරනවාට වඩා, අදහස හුවමාරු කරන්න (communication) උත්සාහ කරන්න. වැරදුණත් හයියෙන් කතා කරන්න! වැරදි කරන එකේ තේරුම ඔබ උත්සාහ කරනවා කියන එකයි. පියවරෙන් පියවර ඔබේ විශ්වාසය ගොඩනඟා ගන්න. එතකොට ඔබ භාෂාව ගැන නෙවෙයි, ඔබ දෙන වටිනාකම ගැන හිතන්න පටන් ගනීවි. බය නැති කරගන්න. ඔබේ හඬ බලවත්. එය භාවිතා කරන්න.

4 වැනි කුළුණ - මෘදුකාංග සහ ටූල්ස් (Tools) පළමු මාසයේදීම ජයගන්න

ඔබේ මෘදුකාංග ගැන ඔබ කලකිරීමෙන්ද ඉන්නේ? අලුත් CRM එකක් හෝ Tool එකක් දැක්කාම ඔලුව අවුල් වෙනවාද? ඇත්තක් කියන්නම් - මේ Tools වලින් 50% - 70% ක්ම අසාර්ථක වෙන්නේ, පළමු සතියේදීම හැමදේම සංකීර්ණ විදිහට හදාගන්න උත්සාහ කරන නිසයි.

මෙන්න ඔබට උපදෙස - **පළමු මාසය සරලව තියාගන්න.**

අලුත් Tool එකක් පාවිච්චි කරද්දී, සංකීර්ණ දේවල් අමතක කරන්න. අත්‍යවශ්‍ය දේවල්වලට අවධානය යොමු කරන්න. වගකීම් පවරන්න. දත්ත (data) මාසෙකට සැරයක් නෙවෙයි, සතියකට සැරයක් පරීක්ෂා කරන්න. දවස් තිහක් යනකම් හිටියොත් පරක්කු වැඩියි. ඔබ ක්‍රියාශීලී විය යුතුයි.

මෘදුකාංගයක් කියන්නේ ගලින් කරපු ප්‍රතිමාවක් නෙවෙයි, එය වෙනස් කරන්න පුළුවන්. ඒත් ඔබ පළමු මාසය ජයගන්නම ඕනේ. කණ්ඩායමට පාවිච්චි කරන්න ලේසි වෙන විදිහට සරලව පද්ධතිය හදන්න. ඔවුන් ඒකේ වටිනාකම දැක්කාම, දියුණුව ඉබේම එනවා. මනින්න බැරි දෙයක් පාලනය කරන්න බැහැ. ඒ නිසා වැඩේට බැහැලා සරලව පාවිච්චි කරන්න පටන් ගන්න. ඕනෑවට වඩා සංකීර්ණ කරගන්න එපා.

5 වැනි කුළුණ - AI විප්ලවය වැළඳගන්න - එයට බිය නොවෙන්න

අවසාන වශයෙන්, කෘතිම බුද්ධිය (AI) ගැන කතා කරමු. 2026 දී AI කියන්නේ නිකම්ම ලියකියවිලි හදන එකක් නෙවෙයි; එයින් ක්‍රියාත්මක වෙන්න පුළුවන්. ඔබේ වෙනුවෙන් සැලසුම් කරන්න, තීරණ ගන්න, වැඩ කරන්න පුළුවන් පද්ධති දැන් තියෙනවා.

ඔබට තේරීම් දෙකක් තියෙනවා - එක්කෝ මේකට බයේ හැංගිලා යල්පැන ගිය කෙනෙක් වෙන්න පුළුවන්, නැත්නම් මේ රැල්ලත් එක්ක ඉස්සරහට යන්න පුළුවන්.

AI තාක්ෂණය දැන් සාමාන්‍ය මිනිස්සුන්ටත් පාවිච්චි කරන්න පුළුවන් විදිහට විවෘත වෙලා තියෙනවා. ඒ නිසා පොඩි ව්‍යාපාරිකයින්ට, ව්‍යවසායකයින්ට දැන් ලොකු සමාගම් එක්ක තරඟ කරන්න පුළුවන්. ඔබේ දත්ත (Data) තමයි ඔබේ රත්තරන්. ඔබේ තරඟකාරී වාසිය තියෙන්නේ එතනයි.

නමුත් ලොකු බලයක් එක්ක ලොකු වගකීමකුත් එනවා. යන්ත්‍රවලට ඕන විදිහට වැඩ කරන්න දෙන්න එපා; ඒවා මිනිසුන්ගේ අධීක්ෂණය යටතේ මෙහෙයවන්න. මේ දශකයේ ජයග්‍රාහකයින් වෙන්නේ AI වල තියෙන විශ්ලේෂණ හැකියාවත්, මිනිස්සුන්ගේ තියෙන හැඟීම් සහ බුද්ධියත් එකට එකතු කරන අයයි. ඒ ජයග්‍රාහකයා ඔබ වෙන්න. වෙනස වැළඳගන්න. AI ආවේ ඔබව අයින් කරන්න නෙවෙයි, ඔබව බලවත් කරන්නයි.

අවසාන මෙහෙයුම

මේක නිකම්ම ලිපියක් නෙවෙයි. මේක සටන් පෙරමුණේ හඬක්. ඔබට දැන් දැනුම තියෙනවා - අන්තර්ජාල ව්‍යාපාරය දියුණු කරන්නේ කොහොමද, ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික පිබිදීම ප්‍රයෝජනයට ගන්නේ කොහොමද, භාෂා බිය නැති කරගන්නේ කොහොමද, Tools පාලනය කරන්නේ කොහොමද සහ AI තාක්ෂණය භාවිතා කරන්නේ කොහොමද කියලා ඔබ දන්නවා.

දැන් අඩුවෙලා තියෙන්නේ ඔබේ ක්‍රියාකාරීත්වය විතරයි.

ලෝකය වේගයෙන් ඉස්සරහට යනවා. ඔබ එකම තැන හිටියොත්, ඔබව පිටුපසින් දාලා යාවි. හැබැයි ඔබ නිවැරදි සැලසුමකින්, විනයකින් සහ ධෛර්යයකින් ඉදිරියට ගියොත්, ඔබව නවත්වන්න කාටවත් බැහැ. 2026 ඉතුරු ටික තියෙන්නේ ඔබේ ජයග්‍රහණය වෙනුවෙන්. එළියට බහින්න, ඔබේ අධිරාජ්‍යය ගොඩනගන්න, බිය ජයගන්න.

අපි දැන්ම වැඩ පටන් ගමු!

ශ්‍රී ලංකාවේ රන් ආකරය: 2026 සිල්ලර වෙළෙඳාමේ පිබිදීම ජයගන්නේ කෙසේද?

2026 ජූලි 31 - කොළඹ

සංඛ්‍යා දත්ත දෙස බලන්න. මේ සිදුවන වේගවත් වෙනස දෙස බලන්න. ඉන්පසු ඔබෙන්ම අසන්න: මම නිකම්ම බලාගෙන ඉන්න කෙනෙක් වෙනවාද, නැත්නම් මේ අවස්ථාවෙන් ප්‍රයෝජනයක් ගන්න කෙනෙක් වෙනවාද?

ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය ගැන මෙතෙක් කල් ඇහුණේ අමාරුකම් ගැන විතරයි. අපි ඒ කුණාටුවට මුහුණ දුන්නා. බඩු හිඟකම්, උද්ධමනය සහ අවිනිශ්චිතබව අපි දරාගත්තා. නමුත් අද, 2026 ජූලි 31 වෙනකොට, මම ඔබට කියන්නේ ඒ අඳුරු වලාකුළු පහව ගිහින් අවුරුදු ගණනාවකට පස්සේ හිරු එළිය වැටිලා තියෙනවා කියන එකයි. අද කොළඹ කොටස් වෙළෙඳපොළ (CSE) මගින් පෙන්නුම් කරන්නේ ඒ ශක්තිමත් ප්‍රකෘතිමත් වීමයි. සමස්ත මිල දර්ශකය (All Share Price Index) 21,129.21ක් ලෙස සටහන් වූ අතර දෛනික පිරිවැටුම රුපියල් බිලියන 4.35ක් වුණා. ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ අංශය (Capital goods sector) රුපියල් බිලියන 1.35ක පිරිවැටුමක් සමඟින් පෙරමුණ ගෙන සිටිනවා.

මෙය අහම්බයක් නෙවෙයි. ආර්ථිකය නැවතත් හුස්ම ගන්න පටන් අරන්, සිල්ලර වෙළෙඳාම (Retail sector) මේ ප්‍රකෘතිමත් වීමේ පෙරමුණේම ඉන්නවා. හැබැයි ඇත්ත මේකයි: මේකෙන් හැමෝටම වාසි වෙන්නේ නැහැ. නිර්භීත, විනයක් ඇති සහ නිවැරදි සැලසුමකින් වැඩ කරන අයට විතරයි මේ වෙළෙඳපොළේ තියෙන ධනය ලබාගන්න පුළුවන් වෙන්නේ.

ඔබ ශ්‍රී ලංකාවේ සිල්ලර වෙළෙන්දෙක්, බෙදාහරින්නෙක් හෝ ව්‍යවසායකයෙක් නම්, මේක හොඳින් අහන්න. මේ ඔබේ අවස්ථාවයි. ඔබ ජයග්‍රහණය කළ යුතු ආකාරය මෙන්න:

1. වටපිටාවට දොස් කීම නවතා ඔබේ මෙහෙයුම් නිවැරදි කරන්න

"ආර්ථිකය නරකයි" ඒ නිසා දියුණු වෙන්න බැහැ කියන එක ඔබ ඔබටම කියාගන්න ලොකුම බොරුවයි. අපේ සුපිරි වෙළඳසැල් ක්ෂේත්‍රයේ දැවැන්තයෙක් වෙන Ceylon Cold Stores සමාගම මේ ආර්ථික තත්ත්වය අස්සේ ඔවුන්ගේ ලාභය 12% කින් වැඩි කරගත්තා. කොහොමද? මැජික් එකකින්වත්, වාසනාවටවත් නෙවෙයි. ඔවුන් අතරමැදියන් ඉවත් කරලා කෙලින්ම ගොවීන්ගෙන් සහ නිෂ්පාදකයින්ගෙන් භාණ්ඩ එකතු කරගන්න මධ්‍යස්ථාන සමඟ වැඩ කිරීමෙන් ඒ දේ කළා.

අකාර්යක්ෂම දේවලට සල්ලි වියදම් කරන එක නවත්වන්න. ඔවුන්ට අතරමැදියන් ඉවත් කරලා සල්ලි ඉතිරි කරගන්න පුළුවන් නම්, ඔබටත් පුළුවන්. ඔබ වියදම් කරන හැම රුපියලක් ගැනම අවධානය යොමු කරන්න. 2026 දී ලාභය තියෙන්නේ ඔබ භාණ්ඩ විකුණන මිලේ විතරක් නෙවෙයි; ඔබ නාස්තිය අවම කරන විදිහේ. කෙලින්ම ගොවීන් සහ නිෂ්පාදකයින් වෙත යන්න. ඔබේ බඩු තොග පාලනය (Inventory management) ඩිජිටල් කරන්න. ඉතිරි කරන රුපියල කියන්නේ උපයන රුපියලක්. දියුණු වෙන ආර්ථිකයක ශක්තිමත් පදනමක් හදාගන්නේ එහෙමයි.

2. අනිත් අය පසුබසිද්දී ඔබ ව්‍යාප්ත වෙන්න

ව්‍යාපාරික ලෝකයේ ප්‍රධානම නීතිය මේකයි: "අනිත් අය බයෙන් ඉන්න වෙලාවට ඔබ නිර්භීත වෙන්න." සමහර ව්‍යාපාරිකයින් පසුබසිද්දී, ජයග්‍රාහකයින් තමන්ගේ ව්‍යාපාර පුළුල් කරනවා. LAUGFS Supermarkets ඔවුන්ගේ 43 වැනි ශාඛාව හෝමාගම, පිටිපන විවෘත කළා. 2026 පළමු කාර්තුව ඇතුළත ඔවුන් විවෘත කරපු තුන්වැනි ශාඛාව ඒකයි! FLi Super කියන ආයතනයත් ඔවුන්ගේ ශාඛා 19ක් දක්වා වැඩි කරලා, පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කරගන්න අලුත් ගෙවීම් ක්‍රම හඳුන්වා දීලා තියෙනවා.

ඔබේ නිදහසට කරුණ මොකක්ද? ඔබ ළඟ මුදල් තියෙනවා නම් හෝ හොඳ ණය පහසුකම් තියෙනවා නම්, ඔබේ ඊළඟ ශාඛාව විවෘත කරන්න හොඳම කාලය මේකයි. ගොඩනැගිලි කුලිය සාකච්ඡා කරලා අඩු කරගන්න පුළුවන්. සැපයුම්කරුවන් ඉන්නේ කොන්ත්‍රාත්තු ලබාගන්න බලාගෙන. පාරිභෝගිකයින් ආයෙමත්

කඩසාප්පුවලට එන්න පටන් අරන්. "හොඳම කාලය" එනකම් බලාගෙන ඉන්න එපා. හැමෝම බයෙන් ඉන්න වෙලාව තමයි හොඳම කාලය. ව්‍යාපාරය පුළුල් කරන්න. ශ්‍රී ලාංකික පාරිභෝගිකයාට ඔබේ නිෂ්පාදන නැවතත් අත්විඳින්න දෙන්න.

3. සංචාරක පැමිණීමේ සුනාමියට සූදානම් වෙන්න

මේක තමයි වඩාත්ම වැදගත් දේ. 2010 ත් 2019 ත් අතර කාලය තුළ සිල්ලර සංචාරක ව්‍යාපාරය රටේ දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයට (GDP) එකතු කළ දායකත්වය අතින් ලෝකයේ 7 වැනි වැඩිම වර්ධන වේගය තිබුණේ ශ්‍රී ලංකාවටයි. ඒක 12.8% ක් වුණා. අර්බුද නිසා අපිට ඒක නැති වුණත්, දැන් ඒක ආයෙත් ලැබෙමින් තියෙනවා. රජය අපේක්ෂා කරන්නේ 2030 වෙද්දී සංචාරකයෙක් දවසකට වියදම් කරන මුදල ඩොලර් 200 සිට ඩොලර් 600 දක්වා වැඩි කරලා, ඩොලර් බිලියන 8ක දැවැන්ත ආදායමක් ලබාගන්නයි.

ඒ කියන්නේ යුරෝපීය, චීන සහ ඉන්දියානු ජාතිකයින් සල්ලි වියදම් කරන්න බලාගෙන අපේ රටට එනවා. ඔවුන් එන්නේ මුහුදු වෙරළ බලන්න විතරක් නෙවෙයි; උසස් තත්ත්වයේ ලංකාවේ කුරුඳු, වැනිලා, ලෝක මට්ටමේ මැණික්, ඉහළ පෙළේ ඉලෙක්ට්‍රොනික් භාණ්ඩ සහ සුඛෝපභෝගී ඇඳුම් පැළඳුම් ගන්න.

ඔබ ඔවුන්ට සූදානම්ද? ජාත්‍යන්තර ගෙවීම් කාඩ්පත් (International payments) භාවිතා කරන්න ඔබේ වෙළඳසැලට පුළුවන්ද? ඉංග්‍රීසි සහ චීන භාෂාවෙන් නාමපුවරු තියෙනවාද? සංචාරකයින් හොයන, වැඩි ලාභයක් තියෙන සුඛෝපභෝගී භාණ්ඩ ඔබේ කඩේ තියෙනවාද? ඔබ තාමත් සාමාන්‍ය බඩු විකුණනවා නම්, ඔබට මේ අවස්ථාව මගහැරෙනවා. කඩේ බඩු තොගය (Inventory) අලුත් කරන්න. හොඳින් සලකන්න (Hospitality) සේවකයින්ව පුහුණු කරන්න. "Ceylon" කියන නමට තියෙන ඉහළ වටිනාකමින් දැන්ම ප්‍රයෝජන ගන්න.

4. භෞතික සහ ඩිජිටල් ක්‍රම දෙකම එකතු කරන්න (Omnichannel is Life)

"ඔන්ලයින්" වෙනම සහ "කඩෙන්" වෙනම බඩු විකුණන කාලය දැන් ඉවරයි. ඔබට කඩයක් (Physical store) තියෙනවා නම්, ඒකට ඩිජිටල් පැවැත්මක් නැත්නම්, ඔබව කාටවත් පේන්නේ නැහැ. ඔබට ඔන්ලයින් ස්ටෝර් එකක් විතරක් තියෙනවා නම්, මිනිස්සුන්ට ඒ ගැන ලොකු විශ්වාසයක් නැහැ.

Singer Sri Lanka ආයතනය දිහා බලන්න—ඔවුන් දැන් ඔවුන්ගේ ප්‍රදර්ශනාගාර 420කම Dialog Pay ක්‍රමය හඳුන්වා දීලා තියෙනවා. ඔවුන් පාරිභෝගිකයාට ගනුදෙනු කිරීම ඉතා පහසු කරලා. ඔබත් කළ යුත්තේ ඒකයි. ඔන්ලයින් බඩු තෝරගෙන ඇවිත් කඩෙන් අරන් යන්න පාරිභෝගිකයින්ට ඉඩ දෙන්න. ඔබේ කඩය ප්‍රදර්ශනාගාරයක් විදිහටත්, ඩිජිටල් මාධ්‍ය බෙදාහැරීමේ මධ්‍යස්ථානයක් විදිහටත් පාවිච්චි කරන්න. ගෙවීම් ක්‍රම (Payment systems) ඩිජිටල් කරන්න. පාරිභෝගිකයා ගිය සතියේ ගත්තේ මොනවාද කියලා දැනගෙන, අද අලුත් දේවල් හඳුන්වා දෙන්න Data analytics භාවිතා කරන්න. අනාගතය අයිති වෙන්නේ මේ ක්‍රම දෙකම එකතු කරලා (Blended business) වැඩ කරන අයටයි. වෙනස් වෙන්න, නැත්නම් පසුබසින්න.

5. සාර්ව ආර්ථික ප්‍රතිසංස්කරණ (Macro-Reforms) වලට අනුගත වෙන්න

අවසාන වශයෙන්, ඔබ විශාල චිත්‍රය තේරුම් ගත යුතුයි. කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර (SMEs) වඩාත් තරඟකාරී කරන්නත්, අපේ වෙළඳ පද්ධති නවීකරණය කරන්නත් ආසියානු සංවර්ධන බැංකුව (ADB) ඩොලර් මිලියන 200ක ණය මුදලක් ලබා දීලා තියෙනවා. රජය ඔබට සාර්ථක වෙන්න පාර හදලා දෙනවා. අනවශ්‍ය නීතිරීති ඉවත් කරනවා. අපනයන ක්‍රියාවලිය ඩිජිටල් කරනවා.

ඒ කියන්නේ අමුද්‍රව්‍ය ආනයනය කරන්න හෝ නිමි භාණ්ඩ අපනයනය කරන්න මීට වඩා ලේසි කාලයක් කවදාවත් තිබිලා නැහැ. ඔබ නිෂ්පාදකයෙක් නම්, අපනයන වෙළෙඳපොළ (Export market) දිහා බලන්න. ඔබ සිල්ලර වෙළෙන්දෙක් නම්, රුපියල ස්ථාවර වෙනකොට සුවිශේෂී ජාත්‍යන්තර බ්‍රෑන්ඩ්ස් ලංකාවට ගේන්න බලන්න. ආර්ථික වටපිටාව දැන් තියෙන්නේ අපේ පැත්තේ. මේ අවස්ථාව අපතේ යවන්න එපා.

අවසාන තීන්දුව

මම මෙතන ඉන්නේ නිකම්ම හිත හදන කතා කියන්න නෙවෙයි. ධනය දැන් අලුත් අතකට යමින් තියෙනවා කියලා මතක් කරන්නයි. ප්‍රාග්ධනය ගමන් කරන බවට කොළඹ කොටස් වෙළෙඳපොළේ (CSE) දත්ත සාක්ෂි දරනවා. පාරිභෝගික විශ්වාසය වැඩි වෙමින් පවතිනවා. සංචාරකයින් ලංකාවට එන්න ටිකට් බුක් කරනවා.

නමුත් ධනය ලැබෙන්නේ නිකම් ඉන්න අයට නෙවෙයි. ඒක ලැබෙන්නේ ක්‍රියාශීලීව වැඩ කරන අයටයි. අද තමන්ගේ සැපයුම් ජාලය වෙනස් කරන කෙනාටයි ඒක ලැබෙන්නේ. හෙට අලුත් කඩේකට ගිවිසුම් අත්සන් කරන ව්‍යවසායකයාටයි. මේ සතියේ තමන්ගේ Payment systems අලුත් කරන මුදලාලිටයි.

ඔබට දැන් සැලසුමක් තියෙනවා. දත්ත තියෙනවා. 2026 ජූලි 31 කියන ඓතිහාසික දිනය ඔබේ ඇස් ඉස්සරහා තියෙනවා.

ඒ නිසා පැත්තකට වෙලා ඉන්න එක නවත්වන්න. ගැඹුරු හුස්මක් ගන්න. ශ්‍රී ලංකාවේ සිල්ලර වෙළෙඳාමේ අනාගතය ගොඩනඟන්න පටන් ගන්න. ඔබේ රට ඔබ ගැන බලාපොරොත්තු තියාගෙන ඉන්නවා. ඔබේ පවුලේ අයත් එහෙමයි. ඒ වගේම ඊටත් වඩා ඔබේ හැකියාවත් ඒක බලාපොරොත්තු වෙනවා. ගිහින් ඒක යථාර්ථයක් කරන්න.