

வீடுகை குகாடு / நர்வாக அறிகுைககள்

வீடுகை குகாடு ஃஃலு ஃலீலுைகை ஃலு ஂக (2-15)

நர்வாக அறிகுைககள் - தழிழ் ஡ுழிஃலுயர்ஃலு ஃககயழ் இல (2-15)

TOUGHER.
TRUSTIER.
TIMELIER.

Our inherent resilience and the trustworthy partnerships we have built over the years are key enablers that support timely strategies and interventions that build long-term value for stakeholders from all walks of life.

සභාපතිවරයාගේ දැක්ම

තිරසාර වර්ධනයක් ඔස්සේ වෙළඳ පොළේ ප්‍රමුඛයෙකු ලෙස කටයුතු කිරීම අරමුණු කරගනිමින් අපගේ දිගුකාලීන දැක්ම අපි ස්ථාපිත කර ඇත්තෙමු. අපි සැලකිය යුතු වෙළඳ පොළ කොටසක් අත්කර ගැනීම පමණක් වෙළඳ පොළ නායකත්වය ලෙස නොසලකන්නෙමු, නව්‍ය නිෂ්පාදන සහ පරිවෘත්තීය සමගින්, නිරන්තරයෙන් ඉහළ ප්‍රමිති පිහිටුවාලමින් වෙළඳ පොළ ඉදිරියට ගෙන යාමද ඒ සඳහා වැදගත් කොට සලකන්නෙමු.



මුළු වත්කම්
ශ්‍රී ලංකා රුපියල්

51,339

මිලියන

අගේක් පතිරගේ
සභාපති



හිතවත් පාර්ශවකරුවනි,

සෞඛ්‍යවලොජික් ලයිෆ් පීඑල්සීහි 25 වැනි වාර්ෂික මහා සභා රැස්වීමට ඔබව සාදරයෙන් පිළිගනිමින්, 2023 දෙසැම්බර් 31 වැනි දිනෙන් අවසන් වූ වර්ෂය සඳහා වාර්ෂික වාර්තාව සහ විගණනය කරන ලද මූල්‍ය ප්‍රකාශන ඔබ වෙත ඉදිරිපත් කරනුයේ ඉමහත් සතුටිනි. සමාලෝචන කාලසීමාව තුළ විශිෂ්ට දෛර්‍ය පෙරදැරි කරගනිමින්, ශක්තිමත් පදනමක් ස්ථාපනය කරමින්, නිසි පියවර ඔස්සේ රටේ දෙවන විශාලතම ජීවිත රක්ෂණකරු ලෙස සමාගම විසින් තවත් පීඩාකාරී වර්ෂයකට මුහුණ දෙනු ලැබීය. 2023 වර්ෂයේදී අපට මුහුණ දීමට සිදු වූ ආර්ථික අභියෝග නොතකා වඩාත් ශක්තිමත් සහ තරඟකාරී සංවිධානයක් ලෙස අපි කටයුතු කළ බැව් මෙහිදී සඳහන් කළ යුතුය.

අභියෝග සාර්ථකත්වය බවට පත්කිරීම: ආර්ථික දුෂ්කරතා මධ්‍යයේ වුවද විශිෂ්ට ප්‍රතිඵල අත් කර ගැනීම

ක්ෂේත්‍රයේ වර්ධනයට වඩා සැලකිය යුතු ලෙස ඉහළ අගයක් දක්වමින් පෙර වසරට සාපේක්ෂව 14% ක වර්ධනයක් පිළිබිඹු කරමින් රුපියල් බිලියන 26 ක් ඉක්මවූ ආදායමක් වර්තා කරනු ලැබීය. ඒ අනුව 2023 වර්ෂයේදී අභියෝග මධ්‍යයේ වුවද සෞඛ්‍යවලොජික් ලයිෆ් මහා කාර්යසාධනයක් පෙන්නුම් කළේය. ප්‍රධාන ශීර්ෂයේ වර්ධනයක් සමගින් සමාගම විසින් බදු පසු ලාභය (PAT) රු. බිලියන 2.8ක් ලෙස වාර්තා කරනු ලැබීය. මෙය 23.5%ක ආයෝජන මත ප්‍රතිලාභය (ROE) ලෙස පරිවර්තනය විය. එමෙන්ම සමාගම විසින් කොටසක ඉපැයීම් ලෙස රු. 7.57ක් වාර්තා කරනු ලැබීය. සෞඛ්‍යවලොජික් ලයිෆ් සිය මෙහෙයුම් වියදම් අනුපාතය 19.4% ලෙස පවත්වා ගැනීමට මෙහෙයුම් සාර්ථකව කළමනාකරණය කරනු ලැබීය. එමෙන්ම නියාමන අවශ්‍යතාවයේ 120% ඉක්මවමින් ප්‍රාග්ධන ප්‍රමාණවත් අනුපාතය 367% ලෙස වාර්තා කරනු ලැබීය.

තවද, සෞඛ්‍යවලාභී ලැබීම් විසින් මුළු වත්කම් රු. බිලියන 51 ක් ලෙස වාර්තා කළ අතර, එය පසුගිය වසරට සාපේක්ෂව 6%ක වර්ධනයකි. පාරිභෝගික පදනමේ අනාගත ප්‍රතිලාභ සහ හිමිකම් සපුරාලීම සඳහා පවත්වාගෙන යන ලද රක්ෂණ ගිවිසුම් වගකීම්ද 10%ක වර්ධනයක් දක්වමින් රු. බිලියන 28ක් වාර්තා කරනු ලැබීය. 3.5%ක් ලෙස වාර්තා කර ඇති ද්‍රවශීලතා සහ ජංගම අනුපාතය මඟින් ද්‍රවශීලතාවය පෙන්නුම් කරන අතර පෙර වසර හා සසඳන විට එය සමාගම වෙත යහපත් මට්ටමක් ලබා දේ. 2023 දී 37.6%ක් වූ කොටස් ණය අනුපාතය මඟින් අවම තෝලනයක් සමාගම වෙත ඇති කරනු ලැබීය. සමාගමේ කොටස් හෝ කොටස් හිමියන්ගේ අරමුදල් රුපියල් බිලියන 13.3ක් ලෙස රු. 22.6%ක සැලකිය යුතු වර්ධනයක් පෙන්නුම් කරනු ලැබීය.

අපගේ රක්ෂණ ඔප්පුහිමියන් වෙනුවෙන් වගකීම් සුරක්ෂිත කරනු ලබන දිගුකාලීන ව්‍යාපාරයක නියැලීමක්, අපව වඩාත් අවැසි මොහොතේ ඔවුන් වෙනුවෙන් සිටිය යුතු හෙයින් සෞඛ්‍යවලාභී ලැබීම් කළමනාකාරීත්වය සමාගමේ මූල්‍ය යහපත්භාවය කෙරෙහි දැඩි අවධානයක් යොමු කරනු ලැබීය. කල්පිරීම, මරණය හෝ සෞඛ්‍ය හිමිකම් සඳහා බැඳීම් සහ කැපවීම් ඉටු කිරීමට අපගේ මූල්‍ය තත්ත්වය ශක්තිමත්ව පැවතීම ඉතා වැදගත් වේ.

වර්ෂය තුළ ව්‍යාපාරික පසුබිම

2023 වසරට පෙරාතුව සිටි වසරක් පුරාවට 2019 පාස්කු ප්‍රහාරය, වසංගත තත්ත්වය සහ ආර්ථික අර්බුදයේ බලපෑම හේතුවෙන් මහ බැංකුවට සහ ශ්‍රී ලංකා රජයට පෙර ක්‍රියාත්මක නොකළ ක්‍රියාමාර්ග ගැනීමට සිදු වූ අතර 2023 වර්ෂය සඳහාද එය බලපෑවැත්විණ.

කෙසේ වෙතත්, ආර්ථික අර්බුදයේ උච්චතම අවස්ථාවෙහිදී මුහුණ දුන් අභියෝගාත්මක තත්ත්වයන් නොතකා, මාස 12 ක් ඇතුළත ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදල (ෂඑච) අනුමත කිරීම සඳහා අනුමැතිය ලබා ගැනීමට ශ්‍රී ලංකාව සාධනීය ලෙස කටයුතු කරනු ලැබීය. ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදලේ ගිවිසුමේ දක්වා ඇති දැඩි කොන්දේසි සහ පෙරදී ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය සහ රාජ්‍ය මූල්‍ය විසින් භාවිත කළ සැලසුම් නොකළ භාවිතයන් හේතුවෙන් 2023 වර්ෂයේදී බදු ඉහළ දැමීම අවශ්‍ය විය. විවිධ

දුෂ්කරතා රාශියකට තුඩ දෙමින් ඉහළ උද්ධමනය සහ උපයෝගීතා පිරිවැය අධික ලෙස ඉහළ නංවමින් මෙකී ක්‍රමවේදයන් මඟින් පාරිභෝගිකයින් වෙත අලාභයන් ඇති කරනු ලැබීය.

මේ අතර, 2023 අවසානය වන විට, මාස තුනක ආනයන ආවරණය කිරීම සඳහා ඩොලර් බිලියන 4.4 දක්වා සංචිත වැඩි දියුණු කිරීමට සහ වර්ධනය කරලීමට ශ්‍රී ලංකාව කටයුතු කළේය. ශ්‍රී ලංකාව නිවැරදි මාවතක ගමන් කරන බවත්, අවසන් සාකච්ඡා බලාපොරොත්තු වනු ලබන ජාත්‍යන්තර ස්වෛරීත්ව බැඳුම්කර නිකුතුවේදී ද්විපාර්ශ්වික ණය හිමියන් සමඟ ණය ප්‍රතිව්‍යුහගත කිරීමේදී සැලකිය යුතු ප්‍රගතියක් අත්කරගෙන ඇති බවත් පෙන්නුම් කරමින් වසරේ ප්‍රගතියක් සමඟම, ජාත්‍යන්තර මූල්‍ය අරමුදල සමඟ දෙවන වාරිකය සාකච්ඡා කිරීමට සිදු වූ අතර, ඒ සඳහා අවශ්‍ය අනුමැතිය ලැබිණි. ආර්ථිකය යථා තත්ත්වයට පත් කිරීම සඳහා මහ බැංකුව ගෙන ඇති දැඩි ක්‍රියාමාර්ග මඟින් 2024 වර්ෂයේදී ශ්‍රී ලංකාවට ධනාත්මක වර්ධනයක් ලබා දෙනු ඇත.

2023 වසරේ දක්නට ලැබුණු විදේශ ප්‍රේෂණවල වර්ධනය සමඟ ධනාත්මක වර්ධනයක් දැකගත හැකි විය. සංචාරකයින් මිලියන 1.5 ඉක්මවමින් සංචාරක අංශය මගින්ද ඉහළ ලැබීම් වාර්තා කරනු ලැබීය. විධිමත් පදනම මත අත්‍යවශ්‍ය ආනයන සඳහා මුදල් ගෙවීමටත් විදේශ සංචිත නොමැති තත්ත්වයකට මුහුණ දුන් අවස්ථාවක විදේශකයින්ගේ මෙකී පැමිණීම ආර්ථිකය සඳහා ධනාත්මක වර්ධනයක් ඇති කරනු ලැබීය. මේ අනුව, මෙම ස්ථාවර ආදායම මඟින් ශක්තියක් ලබා දුන් අතර, ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික ප්‍රකෘතිමත් කරලීමට රජය විසින් තවත් පියවර ගනු ඇතැයි අපි අපේක්ෂාවෙන් සිටින්නෙමු.

සමාලෝචිත වර්ෂයේ පළමු කාර්තුවේදී වෙළෙඳ පොළ පොලී අනුපාත ඉහළ මට්ටමක පැවතුණි. කෙසේ වෙතත්, වසර පුරාවට ප්‍රතිපත්ති පොලී අනුපාතවල පදනම් ලකුණු 650ක සමස්ත අඩුවීම සහ DDO අවසන් වීමත් සමඟ වසරේ දෙවන භාගයේදී පොලී අනුපාතවල කැපී පෙනෙන පහත වැටීමක් දක්නට ලැබුණි. මාස 3ක භාණ්ඩාගාර බිල්පත් අනුපාත, වසර ආරම්භයේදී වාර්තා කළ 31% ක පොලී අනුපාතයට සාපේක්ෂව වර්ෂ අවසානයේදී 14%ක් ලෙස සනිටුහන් විය. ඉහළ බැංකු ණය අනුපාතවලින් විශේෂයෙන් පැහැදිලි වන පවත්නා

ඉහළ පොලී අනුපාත තත්ත්වය, නිවාස ණය වැනි විවිධ මූල්‍ය නිෂ්පාදනවලට සැලකිය යුතු ලෙස බාධා ඇති වූ අතර, වෙළඳ පොළ කටයුතු ඇණහිටීමට හේතු විය. මෙම ව්‍යාවරණය අපගේ ණය ආරක්ෂණ ව්‍යාපාරයට හෝ DTAP කෙරෙහි ද සැලකිය යුතු බලපෑමක් ඇති කළ අතර, එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස එහි ක්‍රියාකාරීත්වය අඩාල විය. 2024 වර්ෂයේ දෙවන කාර්තුවේදී අඩුම අගයක් වාර්තා කරනු ඇතැයි උපකල්පනය කරමින් පොලී අනුපාතවල සැලකිය යුතු අඩුවීමක් අපි අපේක්ෂා කළෙමු.

ලාභාංශය

අපි ප්‍රශස්ත වර්ධනයක් අත්කර ගැනීමට උත්සාහ කරන්නා සේම, PAT 50%ක් කොටස් හිමියන් අතර බෙදා හරිමින් කොටස් හිමියන්ට වාර්ෂික පදනමින් ප්‍රදානයක්ද පිරිනමමු. මෙම ස්ථාවර ක්‍රියාමාර්ග හේතුවෙන් අපගේ සියලුම ආයෝජකයින්ගේ පක්ෂපාතිත්වය සහ අඛණ්ඩ සහයෝගය ලබා ගැනීමට හැකි වනු ඇතැයි අපි බලාපොරොත්තු වෙමු. සමාගම 2023 වර්ෂය සඳහා කොටසකට අතුරු ලාභාංශය රුපියල් 3.75ක් ලෙස සහ මුළු ගෙවීම් රුපියල් මිලියන 1,406ක් ලෙස දැක්වීය. 2022 මූල්‍ය වර්ෂයට අදාළ වූ රුපියල් මිලියන 1,313 ලාභාංශයක් 2023 මාර්තු මාසයේදී ගෙවන ලදී.

අපගේ පුළුල් සැලසුම් තිරසාර කිරීම

අපගේ නුදුරු අනාගතය සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, සෞඛ්‍යවලාභී ලැබීම් සංවර්ධනය වෙනුවෙන් කටයුතු ප්‍රතිපත්ති සකස් කරනු ලබයි. රටේ ජීවිත ආරක්ෂණවල ජාතික වෙළඳ පොළ ආවරණයේ 1.2%ට සාපේක්ෂව දැනට 0.5% ක මට්ටමක පැවතීම පිළිබඳ සලකා බලන කළ අපි දේශීය වෙළෙඳ පොළ තුළ දේශණයකින් වර්ධනය වීමට අවකාශය ඇතැයි උපකල්පනය කරමු. සෞඛ්‍යවලාභී ලැබීම් සතුව මහඟු ගමනාවක් පවතින අතර වෙළඳ පොළ ආවරණය වර්ධනය කරලීමට අපේක්ෂා කරමින් කර්මාන්තයේ ඉදිරියෙන්ම සිටී. එමෙන්ම සියලු පිරිනැමීම් සහතික කරමින් ඉහළ සිට පහළ දක්වා සියලු ආර්ථික කාණ්ඩ ඇතුළත්වන අන්දමින් සමස්ත ප්‍රජාව වෙනුවෙන් ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතාව පරිදි සේවා පිරිනමන බැව් සහතික කරමින් කටයුතු කරනු ලබයි. පසුගිය වසර පහක කාලය තුළ පැවති දුෂ්කරතා පහව යන මොහොතේ 2024 වසර බලාපොරොත්තු එල ගැන්වෙන වසරක ආරම්භයක් ලෙස අපි සලකමු. අප සතුව ඔරොත්තුදීමේ හැකියාව පවතින අතර, අභියෝගවලින් පිරි පසුගිය වසර පහ තුළ, අපි 14%ක කර්මාන්ත වර්ධනයට සාපේක්ෂව 26% ක දස අවුරුදු CAGR පවත්වා ගනු ලැබූ හෙයින්, විශිෂ්ට උත්සාහයකින් විපතවලට මුහුණදීමේ අප සතු හැකියාව සනාථ කර ඇත.

වසර පුරාවට, පුළුල් පරාසයක ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධවීමෙන් සහ ඔවුන්ගේ යහපැවැත්ම ආරක්ෂා කරමින් සමාගමේ විවිධාංගීකරණය වූ බෙදාහැරීමේ නාලිකා සැලසුම් මඟින් ලාභයන්

		2023	2022	G%
දළ ලිඛිත වාරිකය	රු බිලියන	26.3	23.1	14%
බදු පසු ලාභය	රු බිලියන	2.8	2.7	6%
කොටසකට ඉපැයීම්	රු බිලියන	7.6	7.2	6%
හිමිකම් මත ප්‍රතිලාභ	%	23.5	25.0	-6%
මෙහෙයුම් වියදම් අනුපාතය	%	19.4	18.9	3%

සභාපතිවරයාගේ දැක්ම

තවදුරටත් අත්කර දුන්නේය. පුද්ගලයින් සම්බන්ධයෙන් වෙන වෙනම සලකා බැලීමෙන් පොදුගලික රක්ෂණ නිෂ්පාදන වෙළඳ පොළ සඳහා වගකීම් දරන නියෝජිතයන්ගේ බලකාය විසින් සියලුම යෝජනා ඉදිරිපත් කිරීම් සඳහා සිදුකර ඇතැයි පමණක් භාවිත කරයි. අංශය විසින් වර්ෂය සඳහා අදාළ ආදායම් ඉලක්කයන්ගෙන් 95%ක් සාක්ෂාත් කර ගනු ලැබීය.

රටේ ආර්ථික තත්වයෙන් අවම බලපෑමක් අපේක්ෂා කරමින් වෙළඳ පොළ කොටසේ ඉහළ කාණ්ඩය වෙත ළඟා වීම මූලික අරමුණ විය. මෙකී තත්වය සාමාන්‍ය වාර්ෂික ප්‍රතිපත්ති වාර්ෂික රුපියල් 176,872ක් ලෙස වර්ධන වීම තුළින් දැකගත හැකි වන අතර, එය වෙළඳ පොළ සාමාන්‍යයෙන් අඩකට වඩා අඩු අගයක් දක්වමින්, සාපේක්ෂව සැලකිය යුතු ලෙස ඉහළ අගයක් පෙන්වුණි.

සමූහ සෞඛ්‍ය ව්‍යාපාර අංශය සම්බන්ධයෙන් සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබීම් වෙළෙඳපොළ ප්‍රමුඛයා ලෙස කටයුතු කරන බවට සහතික කරමින් ආයතනික ගනුදෙනුකරුවන් කෙරෙහි අවධානය යොමු කරනු ලබන විකල්ප බෙදාහැරීමේ නාලිකාව සිය වර්ධන වේගය අධීක්ෂණයට පවත්වාගෙන ගියේය. ඉහළ පොලී අනුපාත මෙන්ම විශේෂයෙන් වසරේ මුල් මාස තවම තුළ අඩු වෙළෙඳපොළ ද්‍රවශීලතාව හේතුවෙන් ඇති වූ නොපවතින ජීවිත ණය හෝ DTAP ව්‍යාපාර හේතුවෙන් එය වර්ෂ අවසානය 80%ක ජයග්‍රහණයක් සහිතව සනිටුහන් කළේය. සිදුකර ක්‍රියාකාරීත්වය මත ක්‍රියාත්මක වන ක්ෂුද්‍ර සහ ජංගම නාලිකා සම්බන්ධයෙන් නියමිත ඉලක්කය සපුරා ගැනීමට සමාගම සමත් විය.

වර්ධන මට්ටම් පවත්වා ගැනීමට අරමුණු කරමින් වෙළඳ පොළේ ඇතිවන වෙනස්කම්වලට ක්‍රියාශීලීව ප්‍රතිචාර දක්වමින් වසර තුළ සිය නිෂ්පාදන සංකලනය වෙනස් කිරීමට සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබීම් කටයුතු කළේය. ඉහළ පොලී අනුපාත තත්වය හේතුවෙන් තරඟකාරී ප්‍රතිලාභ ලබා ගැනීමට පාරිභෝගිකයින් උනන්දු වනු ලබන ඇතැම් ආයෝජන ආශ්‍රිත නිෂ්පාදන කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීමට අපි යොමු වීමු. දුෂ්කරතා හමුවේ පැවති සීමාවන් සහ අභියෝග ජය ගැනීම සඳහා 2023 වර්ෂයේදී ක්‍රියාවට නංවන ලද නව මූලපිරීම් සහ උපායමාර්ග මඟින් ඉදිරි වසර තුළ ධනාත්මක ප්‍රතිඵල ලබා දෙනු ඇතැයි සමාගම අපේක්ෂා කරයි.

යහපාලනය සහ තිරසාර වර්ධනය
පාලනය සහ අවදානම් කළමනාකරණය සම්බන්ධයෙන්, අපි සියලු මෙහෙයුම්වල ස්ථාවරත්වය සහ ආරක්ෂාව සහතික කිරීම සඳහා යහපාලනය සහ වගකීම් සහගත අවදානම් කළමනාකරණය ප්‍රගුණ කිරීමට නිරන්තරයෙන් කටයුතු කරන්නෙමු. අපි අපගේ වගවීම ඉහළම මට්ටමක පවත්වා ගනු ලබන අතර, සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබීම් විවිධ සම්මානවලින් පිදුම් ලැබීමෙන් එය ප්‍රත්‍යක්ෂ වේ. ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයේ වාර්ෂික වාර්තා සම්මාන උළෙලේදී ආයතනික දැවැන්තයින් අතරින් දෙවන ස්ථානයට සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබීම් පත් වූ අතර එකී කීර්තිය වසර ගණනාවක් තිස්සේ උසුලනු ලබයි.

තිරසාර ගමන්මගක් උදෙසා තිරසාර පිළිවෙත
සමාගමක් ලෙස අපි තිරසාරත්වය වෙනුවෙන් කටයුතු කරන්නෙමු. ඒ වෙනුවෙන් අර්ථවත් දායකත්වයක් පිරිනැමිය හැකි ආකාර පිළිබඳ සැලකිලිමත් වන්නා සේම, අපගේ වර්තමාන තත්වය පිළිබඳ අවබෝධයක් ලබා ගැනීමෙන් වසරින් වසර වර්ධනයක් අත් කර ගැනීම සහතික කරන්නෙමු. කාලය ගෙවී යත්ම, තිරසාර ඉලක්ක සාක්ෂාත් කර ගැනීම වෙනුවෙන් කටයුතු කරනු ලබන සුවිශේෂී සන්ධිස්ථාන සහ ඉලක්ක ස්ථාපිත කිරීමට අපි අරමුණු කරන්නෙමු. එමෙන්ම අප පිළිබඳ උනන්දුව දක්වන සියලුම පාර්ශ්වකරුවන්ට විවිධාකාරී පිරිනැමුම් ලබන ආයතනයක් ලෙස අප විශ්වාස කරන බැවින්, අපි එකී අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගන්නා ආකාරය අද්විතීය වේ.

විවිධත්වය සහ පුර්ණත්වය
අපි විවිධත්වය, සමානාත්මතාවය සහ පුර්ණත්වය කෙරෙහි නිරන්තරයෙන් අවධානය යොමු කරන්නෙමු. අපි මෙය අභ්‍යන්තර ඉදිරි දැක්මක් ඔස්සේ සිදුකරන අතර, මෙකී ප්‍රතිපත්තිවල ප්‍රතිලාභ සෞඛ්‍ය සේවාවලට පවුලේ සියලුම පාර්ශ්වකරුවන්ට පහසු සහ ලබා ගත හැකි අන්දමින් පවතින බවට අපි සහතික කරමු. රක්ෂණ ඔප්පු ගිණියන්ට සහ බාහිර පාර්ශ්වකරුවන්ට ලාභ පිරිනැමෙන බවටත්, අප ගන්නා සියලුම ක්‍රියාමාර්ගවලින් ප්‍රතිලාභ ලැබීමට හැකි බවටත් සහතික කිරීම කෙරෙහි අපි අවදානය යොමු කරන්නෙමු. සංවිධානයේ සියලුම අංශවල කාන්තා සහභාගීත්වය වෙනුවෙන් අවකාශය සලසනු ලබයි. කාන්තාවන් සවිබල ගැන්වීම සඳහා කැපවූ "4HER" මූලපිරීම නිර්මාණය කර ඇති අතර, ඒතුළින් ඔවුන්ගේ යහපැවැත්ම, වර්ධනය සහ සමාගම තුළ ක්‍රියාකාරී මැදිහත්වීම් සඳහා ප්‍රමුඛත්වය ලබා දේ.

සැලසුම්ගත මග පෙන්වීම: අවදානම් කළමනාකරණය, අවස්ථා ප්‍රයෝජනයට ගැනීම
ඉදිරි මාස සඳහා ආර්ථික පිළිබඳ අපගේ අපේක්ෂාවන් සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, උද්ධමනය පහත මට්ටමකට පත්වනු ඇතැයි අපි විශ්වාස කරමු. ඒ අනුව 2024 වර්ෂයේ පළමු භාගයේදී වෙළඳ පොළ අනුපාත අවම වනු ඇත. කෙසේවෙතත් 2වන භාගයේදී උද්ධමනය ඉහළ යනු ඇතැයි විමසිලිමත් අතර, ඒ අනුව අපගේ ආයෝජනවල ප්‍රශස්ත කළමනාකරණය සහතික කිරීම සඳහා අවශ්‍ය පරිදි අපි කටයුතු කරන්නෙමු. සියලු කර්මාන්තවල උන්නතියක් දැකගත හැකි ආර්ථිකයේ පුනර්ජීවනයක් අපි අපේක්ෂා කරමු. විනිමය අනුපාතිකය අඩු විචල්‍යතාවයකින් ස්ථාවර වනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරන අතර, 2024 ප්‍රගතියක් සමඟ ආර්ථිකය විවිධ පැතිකඩයන් ඒකාබද්ධ කිරීමට කටයුතු කරනු ඇත. ඉදිරි මැතිවරණ ආර්ථික වර්ධනයට බාධාවක් නොවන බවට සහ, විදේශ ආයෝජන ප්‍රාග්ධනය ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා රටේ නායකත්වය ස්ථාවර ප්‍රතිපත්තියක් පවත්වාගෙන යනු ඇතැයි අපි බලාපොරොත්තු වෙමු.

වෙළඳ පොළ තුළ අවස්ථාවන් නිරන්තරයෙන් ඇතිවනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරන අතර, එකී අවස්ථාවන් ප්‍රයෝජන ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදන සහ විසඳුම් සංවර්ධනය කිරීමට අපි කැපවී සිටිමු. පසුගිය වසර දෙක තුළ පසුබෑමට ලක් වූ බැංකු ණය දීම නැවත ආරම්භ වනු ඇත. අඩු පොලී අනුපාත තත්වයකින් යුතු ජීවිත ණය ව්‍යාපාරයේ සැලකිය යුතු අවස්ථා දැකගත හැකි අතර, පෙර වසරේ අපට අහිමි වූ කාර්යසාධනය නැවත ලබා ගැනීමට අපි බලාපොරොත්තු වෙමු. අවදානම් සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, භාණ්ඩ ගණනාවක් සඳහා හඳුන්වා දී ඇති වැට් බද්දට අනුව ඉහළ බදුකරණය, උද්ධමනය, සෘජු බදු සහ වතු බදු මඟින් අනෙකුත් භාණ්ඩවල මිල ඉහළ නංවන අතර, උපයෝජන ආදායම සඳහා බලපෑම් ඇති කරනු ඇත. ආදායම්වලට බලපෑම් ඇති වූවද, අප දුෂ්කරතම උද්ධමන අවධියට මුහුණ දුන් බවත්, එකී තත්වය සාමාන්‍ය තත්වයට පත්වන විට යම් අවස්ථාවකදී සහන සැලසීමට නියමිත බවත් අපි අමතක නොකළ යුතු වෙමු. මෙම දුෂ්කර කාලවලදී රක්ෂණයක් ලබා ගනිමින් ආරක්ෂා වීම අත්‍යවශ්‍ය කාරණාවක් ලෙස අපි සලකනු ලබන අතර, ඒ වෙනුවෙන් වියදම් වෙන් කිරීම ප්‍රමුඛතා ලැබිය යුතු වේ ඉහළ ස්ථානයක තිබිය යුතුය.

ඉදිරි දැක්ම

අපගේ කෙටි කාලීන අපේක්ෂාව

සෞඛ්‍ය රක්ෂණ ක්ෂේත්‍රයේ වෙළෙඳපොළ ප්‍රමුඛයා ලෙස සෞඛ්‍යවිලෝචක ලයිට් විසින් සමස්ත සෞඛ්‍ය රක්ෂණ වෙළෙඳපොළෙන් 35% ක ප්‍රමාණයකට හිමිකම් කියනු ලබයි. මෙකී තත්ත්වය තවදුරටත් දියුණු කිරීමට සහ, ඉදිරි වසරවල දී වඩාත් අවධාරණයෙන් යුතුව සේවය කිරීමට අපි අපේක්ෂා කරන්නෙමු. මෙය සහතික කිරීම සඳහා, අපි අපගේ නිෂ්පාදන නැවත තක්සේරු කර, එතුළින් අපට ඇති ප්‍රතිලාභ සහ ආචරණ ප්‍රමාණය පිළිබඳ නිරන්තරයෙන් සමාලෝචනය කරන්නෙමු. එමෙන්ම අපගේ රක්ෂණ ඔප්පු හිමියන්ට අවශ්‍ය ආරක්ෂාව සැපයීම කෙරෙහි අපි තවදුරටත් අවධානය යොමු කරන්නෙමු.

නුදුරු අනාගතයේදී, විශේෂයෙන් 2024 වර්ෂයේදී, 2023 වසරට සාපේක්ෂව අපගේ ව්‍යාපාරයට වඩාත් ධනාත්මක බලපෑමක් ඇති කළ හැකි අභියෝග සහ අවස්ථාවලට මුහුණ දීමට අපි බලාපොරොත්තු වෙමු. අපි අවධානය යොමු කළ යුතු ක්ෂේත්‍ර දැනටමත් හඳුනාගෙන ඇත්තෙමු. අවදානම් හමුවේ සමාගමට මග පෙන්වීම සඳහා මෙන්ම පවතින අවස්ථාවන්ගෙන් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීම උදෙසා නව උපාය මාර්ග සකස් කරන්නෙමු. වර්ධිත වෙළඳ පොළ අවකාශයක් වෙනුවෙන් ප්‍රයත්නයන් දැරීමෙන් ආවරණය පුළුල් කරමින් අපගේ බහු බෙදාහැරීමේ නාලිකා උපායමාර්ගය මඟින් නිරන්තරයෙන් ආදායම් උත්පාදනය කරනු ඇත. අප මෑතකදී දියත් කරන ලද ධන ආරක්ෂණ නිෂ්පාදන සහ බැංකු රක්ෂණ නාලිකාවලින් ලැබෙන සැලකිය යුතු දායකත්වය පිළිබඳව අපි සතුටුදායක වන්නෙමු. මීට අමතරව, අපගේ වර්ධන මාර්ග සහ ලාභදායීත්වය පවත්වා ගැනීමට බෙදා හැරීම ශක්තිමත් කිරීම සහ කාර්යක්ෂමතාව වැඩිදියුණු කිරීම කෙරෙහි අපි අවධානය යොමු කරන්නෙමු.

දිගුකාලීන දැක්ම

කලාපයේ සෙසු පිරිස හා සසඳන විට ඊට තුළ අඩු වෙළඳ පොළ ආවරණය මඟින් වෙළඳ පොළ පුළුල් කිරීම සඳහා සැලකිය යුතු අවස්ථාවක් ඉදිරිපත් කරයි. කෙසේවෙතත්, ශ්‍රී ලංකාවේ අඛණ්ඩ ආර්ථික දුෂ්කරතා පැවැතීම වැනි බාහිර සාධක මඟින් මෙකී අවස්ථා සඳහා බාධා පමුණුවනු ලැබිය. ඒ අනුව, තිරසාර වර්ධනයක් තුළින් වෙළෙඳ පොළ ප්‍රමුඛයෙකු ලෙස කටයුතු කිරීම සඳහා අපි අපගේ දිගුකාලීන දැක්ම ස්ථාපිත කර ඇත්තෙමු. අපි සැලකිය යුතු වෙළඳ පොළ කොටසක් සාක්ෂාත් කර ගැනීම පමණක් වෙළඳ පොළ නායකත්වය ලෙස නිර්වචනය නොකරන අතර, නිරන්තරයෙන් ඉහළ ප්‍රමිතීන් සකස් කරමින් නව නිෂ්පාදන සහ භාවිතයන් තුළින් අඛණ්ඩව වෙළඳ පොළ ඉදිරියට පවත්වා ගැනීමට අපි සැලකිලිමත් වන්නෙමු.

මෙකී දැක්ම සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා, අපි පාරිභෝගික හැසිරීම්, නවෝත්පාදනය, ඩිජිටල්කරණය සහ දත්ත මත පදනම් වූ තීරණ ගැනීම ඇතුළු විවිධ ක්ෂේත්‍ර කෙරෙහි අවධානය යොමු කළ යුතු වන්නෙමු. මෙකී දෑ ස්ථිරව සාක්ෂාත් කරගැනීමට ප්‍රධාන අංශ පහක් යටතේ අපි අපගේ උපාය මාර්ගය සකස් කර ඇත්තෙමු. අපගේ උපායමාර්ග පිළිබඳ සවිස්තරාත්මක දළ විශ්ලේෂණයක් මෙම වාර්තාවේ 82 පිටුවේ දක්වා ඇත.

අපගේ අතීත ජයග්‍රහණ මත ගොඩනැගෙන කර්මාන්ත නවෝත්පාදනයන්හි ඉදිරියෙන්ම සිටීම අපගේ අරමුණයි. අපගේ තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියේදී අපි ව්‍යාපාර තිරසාරභාවය ප්‍රමුඛ කොට සලකන්නෙමු. අපි මේ සම්බන්ධයෙන් නව වෙනස්කම් ක්‍රියාත්මක කරන්නෙමු. ජාත්‍යන්තර තිරසාර ප්‍රමිති මණ්ඩලය විසින් අලුතින් නිකුත් කරන ලද තිරසාර ප්‍රමිතීන් ප්‍රායෝගිකව අනුගමනය කරනු ලබන ශ්‍රී ලාංකීය සමාගම් කිහිපය අතරට අපිට එක් වීමට හැකි වීම පිළිබඳ අපි ආදර්ශ වෙමු. අපගේ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය මෙම ප්‍රමිතීන්ට අනුකූලව කටයුතු කිරීමට පූර්ණ කැපවීමක් පිරිනමනු ලබන අතර, අවශ්‍යතා තුමානුකූලව අපගේ ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම්වලට ඒකාබද්ධ කරනු ඇත. මෙම ප්‍රමිතීන්ට අනුගත වීම තුළින් අවදානම් වඩා හොඳින් කළමනාකරණය කිරීමට හැකි වනු ඇතැයි අපි විශ්වාස කරමු.

යහපත් මූල්‍ය තත්වයක් සහ ද්‍රවශීලතා අනුපාත සහතික කරමින්, 20% ට වැඩි කොටස් මත ප්‍රතිලාභයක් පවත්වා ගැනීමට අපි අපේක්ෂා කරමු.

ස්තූතිය

සෑම අවස්ථාවකදීම ක්ෂේත්‍රය වෙනුවෙන් පෙනී සිටීම සහ දුෂ්කර අවස්ථාවන්හිදී අපව මෙහෙයවීම වෙනුවෙන් ඡෂඤික ආයතනය සහ එහි සභාපතිවරයාට සහ අධ්‍යක්ෂ ජනරාල්වරයාට මම ස්තූතිවන්ත වෙමි. ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය මුහුණ දී ඇති දැඩි අභියෝග මධ්‍යයේ අපි හැකිතාක් දුරට මෙහෙයුම් පවත්වා ගෙන ගියෙමු. සියලු දුෂ්කරතා මධ්‍යයේ රක්ෂණ ක්ෂේත්‍රය කළමනාකරණය කිරීමේ ශක්‍යතාව මෙතුළින් පෙන්නුම් කරනු ලබයි.

සෞඛ්‍යවිලෝචක ලයිට් නිරන්තරයෙන් ජනතාව වෙනුවෙන් කටයුතු කරනු ලබන අතර, එහි අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලය විසින් සමාගම ඉදිරියට පවත්වා යාම වෙනුවෙන් ඉටු කරනු ලබන කාර්යභාරය අගය කළ යුතුය. ක්ෂේත්‍රයේ දැකගත හැකි විශිෂ්ටතම කළමනාකරණ කණ්ඩායම සෞඛ්‍යවිලෝචක ලයිට් සතුය. ඔවුහු සමස්ත සෞඛ්‍යවිලෝචක ලයිට් කණ්ඩායම සමග එක්ව ඕනෑම දුෂ්කර තත්වයකින් දක්ෂ ලෙස ජයගැනීමේ හැකියාව පෙන්නුම් කළහ.

අනෙක් පතිරණ

සභාපති

කොළඹ, ශ්‍රී ලංකාව
2024 මාර්තු 04

කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂවරයාගේ දැක්ම

අපගේ මූලික ප්‍රමුඛතා අතරට ශක්තිමත් සංවර්ධනයන් සහතික කරමින් නිෂ්පාදන වැඩිදියුණු කිරීම සහ බෙදා හැරීමේ ප්‍රයත්නයන් ඇතුළත් කර ඇත. දේශීය වශයෙන් සොල්ට්ලොජික් ලයිට් සඳහා ආදායම සහ වෙළඳ පොළ කොටස් වර්ධනය කිරීම අරමුණු කරමින් ශ්‍රී ලංකාවෙන් ඔබ්බට පවතින අවස්ථා ගවේෂණය කිරීම කෙරෙහි අපි ප්‍රමුඛත්වයක් ලබා දෙන්නෙමු.



දළ ලිඛිත වාර්තය

ශ්‍රී ලංකා රුපියල්

26,341

මිලියන

ඉග්තිකාර් අහමඩ්
කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂක



වෙළඳ පොළ තත්ත්වයන්ගේ අස්ථිරභාවය සහ අභියෝග සහ අවස්ථා වෙනස්වීමට ලක් වූ හෙයින් 2023 වර්ෂය දක්වා සොල්ට්ලොජික් ලයිට් දැඩි අධිජ්ඨානයකින් යුතුව මුහුණ දුන්නේය. වාර්තාගත දුෂ්කරතම ආර්ථික බාධා සහ කාලසීමාවලට මුහුණදෙනු ලබන රක්ෂණ ඔප්පුගිමියන් කෙරෙහි මූලික අවධානය යොමු කරමින් සැලසුම්කරණය සහ අවිනිශ්චිතතාවයන් සමඟින් අසීරුතාවලින් පිරි වසරක් වෙත අපි

ප්‍රවේශ වූවෙමු. ආර්ථික අස්ථාවරත්වය හේතුවෙන් අනපේක්ෂිත තත්ත්වයන්ට මුහුණදීම හෝ අරමුණු රහිතව කටයුතු කිරීම සිදු නොවිය යුතුයැයි අපි අදහස් දැරුවෙමු. ඒ අනුව, පවතින අනපේක්ෂිත තත්ත්වය මධ්‍යයේ සාක්ෂාත් කරගත හැකි දේ කෙරෙහි අපි අවධානය යොමු කළෙමු. සමාගමක් වශයෙන්, සොල්ට්ලොජික් ලයිට් සතුව සුවිශේෂී පුද්ගල සහ සම්පත් සමූහයක් පවතී. 2023 වර්ෂයේදී ඔවුන් විසින් දරන ලද සුවිශේෂී උත්සාහය හේතුවෙන් වසරේ කර්මාන්ත වර්ධන වේගයට වඩා ඉහළ දළ ලිඛිත වාර්තය 14%ක වර්ධනයක් දක්වමින් රු. බිලියන 26 ක් ලෙස සතිටුහන් කරන ලදී.

සමාලෝචනයට භාජනය වන වසර තුළ අභියෝගාත්මක සිදුවීම් පැවතියද, සොල්ට්ලොජික් ලයිට් විසින් අයවැයගත දළ දේශීය නිෂ්පාදිතයෙන් 92%ක් වාර්තා කළ අතර, බදුවලට පසු ලාභය බිලියන 2.8ක් ලෙස වාර්තා කළේය. එය 2022 වර්ෂයට සාපේක්ෂව රු. 6%ක වර්ධනයකි. එය වෙළඳ පොළේ දෙවන විශාලතම ජීවිත රක්ෂණ සමාගම වන අතර, අභියෝගාත්මක වුවද පසුගිය වසර පහ තුළ මෙකී තත්ත්වය පවත්වා ගැනීමට අපි සමත් වීමු. සියලුම සම්පත් බලමුලු ගැන්වීම, කණ්ඩායම් අභිප්‍රේරණය, වර්ධනය වෙනුවෙන් නිරන්තරයෙන් කටයුතු කිරීම වෙනුවෙන් නොපසුබට උත්සාහයක යෙදීම තුළින් කර්මාන්තයේ ඉදිරියෙන් සිටීමට සමාගම සිය ස්ථාවරය සපුරා ඇති ආකාරය පෙන්වුම් කරනු ලබයි.

මෙම තත්ත්වය ආරක්ෂා කිරීමටත්, පවත්වා ගැනීමටත් මෙන්ම තවදුරටත් තහවුරු කර ගැනීමට අපි කැපවීමෙන් කටයුතු කළෙමු. කෙටි කාලීන සාක්ෂාත් කරගැනීමේදී වඩා, අප සිදු කරනු ලබන කටයුතුවලදී අර්ථාන්විතව ක්‍රියාකරමින් වෙනසක් ඇති කරනු ලබන උපායමාර්ග ඔස්සේ තිරසාර වර්ධනයක් සහතික කරලීමට සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ්හි අපි නිරන්තරයෙන් කටයුතු කරන්නෙමු. අපගේ මෙහෙයුම් සැලැවීමට තිරසාරත්වය පදනම් වූවකි. එමෙන්ම ඉදිරි කාලපරිච්ඡේදය තුළ වර්ධනයේ ගුණාත්මකභාවය ලබාදෙන උපායමාර්ග සහ ක්‍රියාමාර්ග කෙරෙහි අපි නිරන්තරයෙන් අවධානය යොමු කරන්නෙමු.

අපගේ ව්‍යාපාරික පසුබිමේ වෙනස්වීම්, මෙහෙයුම් අභියෝග සහ අවස්ථා

ආර්ථිකය සම්බන්ධයෙන් පෙර වසරේ පැවති අහිතකර තත්ත්වයන් 2023 වර්ෂය සඳහාද බලපෑම් කළ හෙයින් සමාලෝචිත කාල සීමාව අභියෝග දුෂ්කර වසරක් විය. උද්ධමනය අප මුහුණ දුන් දුෂ්කරතම කාරණාවක් විය. සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ්, සෞඛ්‍ය රක්ෂණ ක්ෂේත්‍රයේ නියැලෙන බැවින්, වසර තුළ ප්‍රබල ගැටලුවක් මතු කළ සෞඛ්‍ය කටයුතු සම්බන්ධ උද්ධමනයට එරෙහිව කටයුතු කිරීමට අපට සිදු විය. සෞඛ්‍ය රක්ෂණ ඔප්පුව හරහා ගිම්කම් පැමට හේතු වූ ඉහළ ශ්වසන ආසාදන, වෛරස් උණ, ඩෙංගු සහ කෝවිඩ් 19 වසංගත තත්ත්වය හේතුවෙන් මෙකී ව්‍යාපාරිකයන් තවදුරටත් උග්‍ර විය. දේශගුණික විපර්යාසය යනු තවත් බලපෑමකි. ශ්‍රී ලංකාව සැප්තැම්බර් සිට 2024 ආරම්භය දක්වා අනපේක්ෂිත වර්ෂාපතනයක් අත්විඳි අතර, විවිධ රෝග තත්ත්වයන් ඇති වීමට ගංවතුර සහ ජලය එකතුවන පල්වීම ආදිය බලපාන ලදී.

සෞඛ්‍ය රක්ෂණ අංශය වෙළෙඳපොළේ 35%ක කොටසකට ගිම්කම් කියමින් සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ් වෙළෙඳපොළ ප්‍රමුඛයා වීමේ ප්‍රෞඪත්වය දරයි. අපගේ අරමුණ වනුයේ සෞඛ්‍ය සම්බන්ධයෙන් හෝ රක්ෂණය අවශ්‍ය වනු ලබන ජීවිතයේ වෙනත් ඕනෑම මොහොතක අපගේ පාරිභෝගිකයින් වෙනුවෙන් පෙනී සිටීමයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන්, ගිම්කම්වල සැලකිය යුතු වර්ධනයක් මැදි මාසයේ සහ වසරේ අග භාගයේදී දක්නට ලැබිණි.

එමෙන්ම, ගිම්කම්වල වාර ගණන සහ බරපතලකම සම්බන්ධ විවිධ සාධක හේතුවෙන් වියදම් මට්ටම මේවනවිට නව සාමාන්‍ය තත්ත්වයකට වෙනස් වෙමින් පවතී. මෙම තත්ත්වය නවමු ආකාරයෙන් සිතීමට හේතු වන ලදී. ජීවිත ඔප්පු පාරිභෝගිකයින්ට පිරිනමන විට, අමතර ප්‍රතිපාදනයන් ඔස්සේ සෞඛ්‍ය ආවරණ තෝරා ගන්නා පිරිස වෙත රෝහල්ගත වීමට සහ රෝගාබාධ සම්බන්ධ ආරක්ෂාව සලසනු ලබයි. ආරම්භයේදී මෙම ප්‍රතිපත්ති උද්ධමනයේ සාමාන්‍යය අනුව සැලකිල්ලට ගන්නා බැවින් මෑත මාසවලදී දැකගත හැකි වූ අධික උද්ධමන පීඩනය

එහි දරාගැනීම් මට්ටම ඉක්මවීය. ගිවිසුම් කාලය පුරාවට ජීවිත වාරික ස්ථාවරව පවතින අතර, වාර්ෂිකව සමාලෝචනය කළ හැකි සෞඛ්‍ය වාරික, සෞඛ්‍ය උද්ධමනය අනුව වෙනස් කිරීමට සිදු වනු ඇත. රක්ෂණ ඔප්පු ගිම්යන්ට තම තත්ත්වය නිවැරදිව තක්සේරු කිරීමට හැකි වන පරිදි මෙම වෙනස්කිරීම් විනිවිදභාවයෙන් සහ සහතිකවන ආකාරයෙන් සන්නිවේදනය කිරීමේ වගකීම අපි දරන්නෙමු.

රඳවා ගැනීමේ අනුපාත කෙරෙහි බලපා ඇති සෘජු හා වක්‍ර බදුකරණයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස වර්ෂයේ ප්‍රගතියත් සමඟ උපයෝජ්‍ය ආදායම් ප්‍රතිපත්ති බලපෑමට ලක් විය. එබැවින් පෙර වසරේ අප සතුව තිබූ දරාගැනීමේ මට්ටම්වලට ළඟා වීමට අපි නිතැතින් කටයුතු කරන්නෙමු. එමෙන්ම, වෙළඳ පොළේ වඩාත් උසස් කාණ්ඩය කෙරෙහි යොමු කරමින් සමාලෝචිත වර්ෂය තුළදී රක්ෂණ ඔප්පුවකට ගෙවන සාමාන්‍ය වාරික විටිනාකම වර්ෂයකට රු.176,000 ලෙස වර්ධනය විය. මෙය ධනාත්මක තත්ත්වයක් වන අතර, පසුගිය වසරවල වාර්ෂික උද්ධමනය මෙතෙක් වෙළඳ පොළ විසින් බොහෝ දුරට නොසලකා හැර ඇති බැවින් තවදුරටත් ලාභදායී තත්ත්වයක් ඇති වනු ඇත. උද්ධමනය වැඩි වීමේදී පෙර වසරවලට සාපේක්ෂව විශාල ආවරණ සහ ඉහළ විටිනාකම් ප්‍රතිපත්ති අවශ්‍ය වන බව පාරිභෝගිකයින් වටහා ගත යුතුය.

2023 දී නිෂ්පාදනවල කාර්යසාධනය සලකා බැලීමේදී, DTAP ව්‍යාපාරය 82%කින් අඩුවීමෙන් බලපෑමට ලක් විය. කෙසේ වෙතත් 2024දී වෙළඳ පොළ පොලී අනුපාත පහත වැටීමත් සමඟ, මෙම ව්‍යාපාරය නැවත ආරම්භ කරන අතර, අපි පරිමානාත්මක වර්ධනයක් අපේක්ෂා කරන්නෙමු. එමෙන්ම මෙම කොටසේ පාරිභෝගිකයින්ට සේවය පිරිනැමීමට අපි අපගේ හවුල්කාර ආයතන සමඟ කටයුතු කරන්නෙමු.

නියෝජිතායතන, විකල්ප සහ ක්ෂුද්‍ර ජංගම අංශය යනුවෙන් සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ් බෙදාහැරීමේ අංශ තුනක් පවතී. රටේ උසස්ම නියෝජිතායතන බලකායෙන් අපගේ ප්‍රධානතම බෙදාහැරීමේ අංශය වන නියෝජිතායතන සමන්විත වන අතර, එය 2023 වර්ෂයේදී 13%ක වර්ධනයක් වාර්තා කළේය. සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ් මඟින් මෙහෙයවනු ලබන විකල්ප අංශය වසර තුළදී 17%කින් වර්ධනය වූ අතර ක්ෂුද්‍ර ජංගම අංශය 15%කින් වර්ධනය විය.

සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ් විකල්ප අංශය තුළ නිෂ්පාදන පුළුල් කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කර ඇත. අංශය සඳහා ඉපැයීම්වල ස්ථායීතාව ගෙන දෙන සහ අතිරේක විකුණුම් අවස්ථා ගණනාවක් ඇති කරනු ලබන සැලකිය යුතු පාරිභෝගික පදනමක් ඇති කරන ප්‍රධාන බැංකු රක්ෂණ සම්බන්ධතා ගණනාවක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරයි.

වෙනසක් වෙනුවෙන් කීට්ටුකරණය

සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ්හි ඉදිරි අභිවෘද්ධිය තාක්ෂණය මත පදනම් වේ යැයි අපි අපි විශ්වාස කරමු. දැරිය හැකි, පහසුවෙන් ක්‍රියාත්මක කළ හැකි සහ ඉක්මනින් අනුවර්තනය වීමට අවශ්‍ය තාක්ෂණය වඩා හොඳින් භාවිත කරන්නේ කෙසේද යන්න පිළිබඳව සංවිධානයක් ලෙස අපි අවධානය යොමු කරන්නෙමු. එමඟින් වෙනස් කළ යුතු නව නිෂ්පාදන හෝ ක්‍රියාවලීන් ඉක්මනින් සිදු කිරීමට ඉඩ සලසන අතර, පාරිභෝගිකයින්ට වැඩි පහසුවකින් ගනුදෙනු කිරීමට හැකි වේ. අර්ථවත් පාරිභෝගික විසඳුම් ලබා දීම සඳහා තාක්ෂණය යොදා ගැනීම කෙරෙහි අපි නිරන්තරයෙන් අවධානය යොමු කරන්නෙමු.

විකුණුම් කණ්ඩායම විසින් යෝජනා ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ආරම්භවන ජීවී දැනුම්දීම සහ ප්‍රතිරක්ෂණය, සේවා කිරීම සහ ගිම්කම් පැම තෙක් පවත්වා ගනු ලබන සමස්ත දාමය පුරාවට අගය එකතු කරනු ලබන තාක්ෂණයක් අපි ක්‍රියාත්මක කොට ඇත. 2023 වර්ෂයේදී AI සහ යන්ත්‍ර භාවිතයේ විශාල ප්‍රගතියක් දැකගත හැකිවිය. අපගේ මෙහෙයුම් වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා විශේෂයෙන් අපි දිනපතා හසුරුවන සැලකිය යුතු පරිමාවක් කාර්යක්ෂම කිරීම සම්බන්ධයෙන් මෙම තාක්ෂණයන් යොදා ගත හැකි ආකාර පිළිබඳ අපි සැලකිලිමත් වන්නෙමු. අපගේ වෙබ් අඩවියේ සතිපතා පළ කරනු ලබන සහ යාවත්කාලීන කරනු ලබන එක් දිනක් ඇතුළත හැකිතාක් ගිම්කම් ගෙවීමේ විශ්වාසනීයත්වය නිරන්තරයෙන් පවත්වා ගැනීමට අපි උනන්දු වෙමු.

කීට්ටුකරණය සඳහා රොබෝ ක්‍රියාවලි ස්වයංක්‍රීයකරණය ඇතුළත් වන අතර, ආයතනය පුරා අවස්ථා ගණනාවකදී සියලු අගය එකතු නොකරන කාර්යයන් සඳහා අපි එය භාවිත කළෙමු. නිසි තාක්ෂණය මඟින් සංවිධානයට අත්කර දෙන ප්‍රතිලාභ එතුළින් දැකගත හැකි විය. කර්මාන්තය තුළ අපව සුවිශේෂී බවට පත් කරනු ලබන නවතම තාක්ෂණය උපයෝගී කරගනිමින් සිදු කරනු ලබන ප්‍රතිරක්ෂණ යාන්ත්‍රණයන් හරහා රක්ෂණ නිෂ්පාදන වැඩිදියුණු කළ හැකි ක්‍රම පිළිබඳ අපි නිරන්තරයෙන් ගවේෂණය කරන්නෙමු. වර්තමානයේ අතිවිශාල දත්ත ප්‍රමාණයකට ප්‍රවේශ විය හැකි අතර, අවිනිශ්චිත අවදානම් මඟහරවා ගැනීමට සහ නව ප්‍රතිරක්ෂණ අවස්ථා ලබා ගැනීමට අපි තාක්ෂණය වඩාත් අර්ථවත් ආකාරයෙන් භාවිත කරන්නෙමු.

පාරිභෝගික අවශ්‍යතා වෙනුවෙන් කැපවීම

සොෆ්ට්ලොජික් ලයිෆ්හි සිය ගනුදෙනුකරුවන් වෙනුවෙන් පෙනී සිටින හෙයින් සමාගම සමඟ අන්තර්ක්‍රියා කළ හැකි ස්පර්ශක ස්ථාන ගණනාවක් පවත්වා ගනිමින් පාරිභෝගික සන්කාරය ඉතා වැදගත් කොට සලකයි. දියුණු කළ යුතු ක්ෂේත්‍ර සහ පාරිභෝගිකයින්ට සහය දැක්විය යුතු අවස්ථා ඉක්මනින් හඳුනාගැනීමට හැකි වන පරිදි මේවා නිරන්තරයෙන් සමාලෝචනය කරනු ලබයි.

කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂවරයාගේ දැක්ම

විශේෂයෙන්ම හිමිකම් සම්බන්ධයෙන් වැනි පාරිභෝගික අපේක්ෂාවන් සපුරාලීමට නොහැකි වන අවස්ථා පවතින අතර, රක්ෂණයට අදාළ තොරතුරු පිළිබඳව පාරිභෝගිකයන් දැනුවත් කිරීම ඉතා වැදගත් කොට අපි සලකන්නෙමු. අපට සැමවිටම පාරිභෝගික ඉල්ලීම්වලට අවස්ථාව ලබා දෙන රක්ෂණකරුවෙකු ලෙස නිරන්තරයෙන් කටයුතු කිරීමට උත්සාහ කරන අතර, රක්ෂණ ඔප්පුවල සංකීර්ණ කරුණු පැවතියද, අපගේ ගනුදෙනුකරුවන් දුෂ්කරතාවන්ට මුහුණපාන අවස්ථාවේදී විසඳුම් ලබා දීම සඳහා මින් ඔබට කටයුතු කිරීමට උත්සාහ කරමු.

ජයග්‍රහණ සැලසුම්

සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබිය යුතු වර්ධනය මත ගොඩනැගුණු සමාගමකි. අර්ථවත් සහ ප්‍රගතිශීලී ආකාරයකින් සාක්ෂාත් කරගැනීමේ අපේක්ෂා පෙරදැරි කර ගනිමින් සන්නාමයේ කාර්ය සාධනය සහ වර්ධනය වෙනුවෙන් අපි කටයුතු කරන්නෙමු. වෙළඳ පොළ සහභාගීත්වය, තරඟකාරීත්වය සහ විශාල වෙළඳ පොළ කොටසක් අත්කර ගැනීම ආදිය ඔස්සේ සැලකිය යුතු වර්ධනයක් අපි අපේක්ෂා කරමු. බෙදාහැරීමේ අංශ තුනම අපහට වැදගත් වන හෙයින් සැලසුම් ඔස්සේ හැකි සෑම ක්ෂේත්‍රයකම වෙළඳ පොළ කොටසක් වර්ධනය කර ගැනීමට අපි අරමුණු කරන්නෙමු.

වසර තුළදී, අපි නව නිෂ්පාදන යෝජනාවක් ලෙස ඒකක සම්බන්ධිත මෙහෙයුම් දියත් කළෙමු. 2024 වර්ෂයේදී අපි ඇතැම් ධන කළමනාකරණ යෝජනා පිළිබඳව අවධානය යොමු කර සිටිමු. මීට පෙර සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබිය යුතු වැඩිදුරටත් වෙළඳපොළ කෙරෙහි අවධානය යොමු කර තිබුණද, ආයෝජන ක්ෂේත්‍රයේ අවස්ථාව පවතින බව අපි විශ්වාස කරන අතර, ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා මූල්‍ය නිෂ්පාදන යෝජනා මාලාවක් සහ ඔවුන්ගේ ආරක්ෂණ අවශ්‍යතා ගැනද සැලකිලිමත් වීම සමඟින් අපි මෙම ක්ෂේත්‍රය තුළ කටයුතු කරන්නෙමු.

ප්‍රජාව වෙනුවෙන් කැපවීම

ප්‍රජාව සම්බන්ධයෙන් ගත් කළ, මිලියන 1.3ක් පමණ වූ විශාල ප්‍රමාණයක ජීවිත රක්ෂණය පවත්වාගෙන යන බැවින්, ප්‍රජාව සම්බන්ධයෙන් සමාගම සතු වගකීම පිළිබඳව අපි දැනුවත් වෙමු. නිෂ්පාදන පුළුල් කිරීම සහ සමාජයේ සියලුම අංශ සඳහා රක්ෂණ විසඳුම් ලබා දීමේ අරමුණින් සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබිය යුතු බොහෝ පරිසර පද්ධති සමඟ සම්බන්ධ වේ. මෙම ආචාර ධර්ම එහි වර්ධන අපේක්ෂාවන් සමඟ බැඳී පවතින්නකි.

ඉදිරි දැක්ම

ඉදිරියේදී, නිෂ්පාදන සහ බෙදා හැරීම අපගේ ප්‍රධාන ප්‍රමුඛතා වනු ඇත. අපි ඉදිරියේදී මෙම අංශය ශක්තිමත්ව ගොඩනගන්නෙමු. එමෙන්ම අපි නව අවස්ථා ගවේෂණය කිරීම සඳහා මහත් උනන්දුවෙන් කටයුතු කරන්නෙමු. ශ්‍රී ලංකාවෙන් ඔබට මෙකී ඇතැම් අවකාශ පිහිටා ඇත. එම අවස්ථාවන්ට ප්‍රවේශ වී සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබිය යුතු සඳහා ආදායම සහ වෙළඳ පොළ කොටස් අත්කර ගත හැකි ආකාරය පිළිබඳව සැලකිලිමත් වන්නෙමු.

සමාගමේ හර වටිනාකම් සඳහා පාරිභෝගික සේවයේ විශිෂ්ටත්වය සහ මෙහෙයුම් විධිමත් කිරීම සඳහා ඩිජිටල් තාක්ෂණය යොදා ගැනීම සහ තාක්ෂණික දියුණුව වෙනුවෙන් පවතින කටයුතු ඇතුළත් වේ. පාරිභෝගික තෘප්තිය අපගේ ජයග්‍රහණවල ප්‍රධාන මිණුම් දණ්ඩක් වන අතර, අපගේ ඩිජිටල් උපායමාර්ග ඔස්සේ අභ්‍යන්තර සහ පාරිභෝගිකයින් විසින් මුහුණ දෙන ක්‍රියාවලීන් ප්‍රශස්ත කිරීමට අපි අධීක්ෂණය උත්සාහ කරන්නෙමු. තවද, අපගේ උන්නතිය පවත්වා ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදන නවෝත්පාදන සංවර්ධනය කිරීම ඉතා වැදගත් වේ.

අපේක්ෂිත වර්ධනය සඳහා අවශ්‍ය සම්පත් පිළිබඳ නිසි ඇගයීමක් ක්‍රියාත්මක කළ අතර, අපගේ උපායමාර්ගික අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා අපගේ සුදානම පිළිබඳ මූල්‍ය, මානව සහ බුද්ධිමය පැතිකඩයන් ඔස්සේ සහතික වන බව මම සතුටින් දන්වා සිටිමි. ඉදිරි අභියෝගවලට එලඳායී ලෙස මුහුණ දීම සඳහා දක්ෂ සම්පත් යොදා ගනිමින් අපගේ කුසලතා සංවිතය වැඩි දියුණු කිරීම කෙරෙහි අපි අවධානය යොමු කරන්නෙමු.

ස්තූතිය

සෑම විටම මගපෙන්වීම් සහ දිරිගැන්වීම් ලබාදුන් සහාපතිවරයා සහ අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩල සාමාජිකයින් වෙත මම ස්තූතිය පළ කර සිටිමි. විශිෂ්ට ජ්‍යෙෂ්ඨ කළමනාකාරීත්ව කණ්ඩායමක් අප සතු වන අතර, ඔවුහු සෞඛ්‍ය සේවාවලට ලැබිය යුතු කාර්ය මණ්ඩලය හා එක්ව තවත් සුවිශේෂී වසරක අවසානය සනිටුහන් කළහ.

අපගේ කොටස් හිමියන්ගේ සහ සියලුම පාර්ශ්වකරුවන්ගේ නොසැලෙන සහයෝගය තුළින් අපගේ සැලසුම් සාක්ෂාත් කර ගැනීමට අවසි දිරිගැන්වීම ලැබුණි.

ශ්‍රී ලාංකිකයන්ගේ ජීවන ගමනේ රක්ෂණ සහකරු ලෙස කටයුතු කිරීම වූ අපගේ දැක්ම වෙනුවෙන් අපි නිරන්තරයෙන් බැඳී සිටින්නෙමු.

අත්සන් කරන ලද්දේ,
ඉරිකාර අපමඩි
කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂක

කොළඹ, ශ්‍රී ලංකාව
2024 මාර්තු 04

எங்கள் தலைவரிடமிருந்து பிரதிபலிப்புகள்

நிலையான வளர்ச்சியின் மூலம் சந்தைத் தலைவராக மாறுவதற்கான எங்கள் நீண்ட கால நோக்கத்தை நாங்கள் திட்டமிட்டுள்ளோம். எங்களைப் பொறுத்தவரை, சந்தைத் தலைமை என்பது குறிப்பிடத்தக்க சந்தைப் பங்கை அடைவது மட்டுமல்லாமல், புதுமுக தயாரிப்புகள் மற்றும் நடைமுறைகள் மூலம் சந்தையை முன்னோக்கி நகர்த்துவது, தொடர்ந்து உயர் தரநிலைகளை அமைத்தல் ஆகும்.

மொத்த சொத்துக்கள்

ரூ.

51,339

மில்லியன

அஷோக் பதிரகே
தலைவர்



அன்பார்ந்த பங்குதாரர்களே,

சொப்ட்லொஜிக் லைப் பீஸ்ச் இன் 25வது வருடாந்த பொதுக் கூட்டத்திற்கு உங்களை வரவேற்பதில் மிக்க மகிழ்ச்சியடைகிறேன் மற்றும் 31 டிசம்பர் 2023 ஆம் ஆண்டிற்கான வருடாந்திர அறிக்கை மற்றும் தணிக்கை செய்யப்பட்ட நிதிநிலை அறிக்கைகளை உங்கள் முன் வைப்பதில் எனக்கு அளவற்ற மகிழ்ச்சி அளிக்கிறது. உங்கள் நிறுவனம் இன்னுமொரு கடினமான ஆண்டை சிறப்பியல்பு துணிச்சலுடன் ஒருங்கிணைத்துள்ளது. அதன் வலுவான அடித்தளம் மற்றும் மதிப்பாய்வுக்கு உட்பட்ட காலகட்டத்தில் நாட்டின் இரண்டாவது பெரிய ஆயுள் காப்பீட்டாளராகத் தொடர அளவிடப்பட்ட நடவடிக்கைகளை எடுத்துள்ளது. 2023 இல் நாம் எதிர்கொள்ள வேண்டிய சவாலான பொருளாதார நிலைமைகள் இருந்தபோதிலும், நாங்கள் ஒரு வலுவான மற்றும் அதிக போட்டித்தன்மை கொண்ட அமைப்பாக உருவெடுத்துள்ளோம் என்பதைக் குறிப்பிடுவது மிகவும் ஊக்கமளிக்கிறது.

சுய்வுகணுவ வேற்றியுரு முற்றுதலு்: பேர்ருனூர்ரு நேருக்குட இருந்துபேர்துலுமு குறீபீடுதிதுக்கு முடிவுகுன் 2023 ஆம் ஆண்டில் சொப்ட்லொஜிக் லைப் சிறப்பாகச் செயல்பட்டது, மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்ட ஆண்டில் ரூ.26 பில்லியனுக்கும் அதிகமான வருவாயைப் பெறுவதற்கு நிலவிய சவால்கள் இருந்தபோதிலும், இது கடந்த ஆண்டை விட 14% வளர்ச்சியை பிரதிபலிக்கிறது, இது தொழில்துறை வளர்ச்சியை விட அதிகமாக உள்ளது. உயர்மட்ட வளர்ச்சியுடன், நிறுவனம் வரிக்குப் பிந்தைய லாபம் (புவு) ரூ.2.8 பில்லியன். இது 23.5% முதலீட்டின் மீதான வருமானமாக (சுழுநு) மொழிபெயர்க்கப்பட்டுள்ளது. நிறுவனம் ஒரு பங்கின் வருவாயை ரூ.7.57 பதிவு செய்தது. ஞழகவடமுபடை ருக்கை அதன் செயல்பாட்டுச் செலவு விகிதத்தை 19.4% இல் பராமரிக்கும் விதத்தில் அதன் செயல்பாடுகளை வெற்றிகரமாக நிர்வகிப்பதில் அதன் மூலதனப் போதுமான அளவு 367% ஆனது ஒழுங்குமுறைத் தேவையான

ஏக்குள் துடிக்கலுக்குமுன்பு பீருதீபுலிப்புருள்

மேலும், சொப்ட்லொஜிக் லைப் மொத்த சொத்துக்களான ரூ.51 பில்லியனை பதிவு செய்துள்ளது, இது முந்தைய ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில் 6% வளர்ச்சியைக் குறிக்கிறது. காப்பீட்டு ஒப்பந்தப் பொறுப்புகள் 10% அதிகரித்து ரூ.28 பில்லியனை எட்டியது, இது வாடிக்கையாளர் தளத்தின் எதிர்கால நன்மைகள் மற்றும் உரிமைகோரல்களைப் பூர்த்தி செய்யும் வகையில் பராமரிக்கப்படுகிறது. 3.5% பதிவு செய்யப்பட்ட பணப்புழக்கம் மற்றும் தற்போதைய விகிதம் அதன் பணப்புழக்கத்தை நிரூபிக்கிறது

முந்தைய ஆண்டுடன் ஒப்பிடுகையில், நிறுவனத்தை எங்களுக்கு வசதியான நிலையில் வைக்கிறது. 2023 இல் 37.6% ஆக இருந்த கடனாகான ஈக்விட்டி விகிதத்தின் மூலம் நிறுவனம் குறைந்த கியரிங் கொண்டுள்ளது. நாங்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறோம்

நிறுவனத்தின் பங்கு அல்லது பங்குதாரர்களின் நிதிகள் 22.6% வளர்ச்சியுடன் ரூ.13.3 பில்லியனாக இருந்தது.

சொப்ட்லொஜிக் லைப் இன் நிர்வாகம், எங்கள் பாலிசிதாரர்களின் சார்பாக கடமைகளைப் பாதுகாக்கும் நீண்ட கால வணிகத்தில் இருப்பதால், நிறுவனத்தின் நிதி ஆரோக்கியத்தில் கூர்மையாக கவனம் செலுத்துகிறது. முதிர்வு, இறப்பு அல்லது உடல்நலக் கோரிக்கைகள் என்று வரும்போது, அந்தக் கடமைகள் மற்றும் கடமைகளை வழங்குவதற்கு நமது நிதி நிலை வலுவாக இருப்பது மிக முக்கியமானது.

ஆணுடைய விடய்ப்புரு குர்லுக்குலுநிஜலு
2023 ஆம் ஆண்டுக்கு முன்னதாக நான்கு ஆண்டுகள் கடுமையான கஷ்டங்கள் இருந்தன, 2019 இல் ஈஸ்டர் தாக்குதல்கள், தொற்றுநோய் மற்றும் பின்னர் பொருளாதார நெருக்கடி ஆகியவற்றுடன் தொடங்கியது. 2022 பொருளாதார நெருக்கடியின் தாக்கம், மத்திய வங்கியும் இலங்கை அரசாங்கமும் முன்னெப்போதும் இல்லாத நடவடிக்கைகளை எடுத்தது, இது 2023 இல் பலரை பாதித்தது.

எவ்வாறாயினும், மிகவும் தேவையான சர்வதேச நாணய நிதியத்திற்கு (IMF) அங்கீகாரம்

பெறுவதற்கு இலங்கை அநுபுதமாகச் செய்துள்ளது.

பொருளாதார நெருக்கடியின் உச்சத்தின் போது சவாலான சூழ்நிலைகள் காணப்பட்ட போதிலும், 12 மாதங்களுக்குள் ஒப்புதல். IMF உடன்படிக்கையில் வகுக்கப்பட்ட கடுமையான நிபந்தனைகள் மற்றும் கடந்த காலத்தில், லங்கையின் பொருளாதாரம் மற்றும் பொது நிதிகள் நிர்வகிக்கப்பட்ட தற்காலிக முறை 2023 இல் பல வரி அதிகரிப்புகளை அவசியமாக்கியது. உயர் பணவீக்கம் மற்றும் பயன்பாட்டுச் செலவுகளில் செங்குத்தான உயர்வுகளுடன் இணைந்து, இந்த நடவடிக்கைகள் நுகர்வோருக்கு தீங்கு விளைவிப்பதாக நிரூபித்தது, இது பல்வேறு கஷ்டங்களுக்கு வழிவகுத்தது.

இதற்கிடையில், 2023 ஆம் ஆண்டின் இறுதிக்குள், மூன்று மாத இறக்குமதியை ஈடுசெய்ய 4.4 பில்லியன் அமெரிக்க டாலர்கள் வரை இருப்புக்களை மேம்படுத்தவும் அதிகரிக்கவும் இலங்கை சிறப்பாகச் செய்தது. ஆண்டு முன்னேறியதும், நாடு சர்வதேச நாணய நிதியத்துடன் இரண்டாவது தவணை பேச்சுவார்த்தை நடத்த வேண்டியிருந்தது மற்றும் தேவையான ஒப்புதலைப் பெற்றது, இலங்கை சரியான பாதையில் செல்கிறது மற்றும் சர்வதேச இறையாண்மை பத்திரங்கள் பிரச்சினையில் இருதரப்பு கடன் ஈழமையின் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளது. , இறுதிப் பேச்சுவார்த்தைகள் காத்திருக்கின்றன. பொருளாதாரத்தை மீண்டும் பாதைக்கு கொண்டு வருவதற்கு மத்திய வங்கியினால் எடுக்கப்பட்டுள்ள கடுமையான நடவடிக்கைகள் 2024 இல் இலங்கையை சாதகமான வளர்ச்சிப் பாதையை நோக்கிச் செல்லும் என நம்புகிறோம்.

2023 இல் காணப்பட்ட வெளிநாட்டுப் பணப்பரிமாற்றங்களின் அதிகரிப்புடன் வரவேற்கத்தக்க முன்னேற்றங்கள் காணப்படுகின்றன, அதே நேரத்தில் சுற்றுலாத் துறையும் 1.5 பில்லியனுக்கும் அதிகமான சுற்றுலாப் பயணிகளுடன் அதிக வரவுகளைப் பதிவு செய்துள்ளது. அத்தியாவசிய இறக்குமதிகளுக்கு கூட வழக்கமான அடிப்படையில் பணம் செலுத்துவதற்கு

அந்நிய கையிருப்பு இல்லாத சூழ்நிலையை எதிர்கொண்ட பிறகு இந்த வெளிநாட்டு வரவுகள் பொருளாதாரத்திற்கு மிகவும் சாதகமான வளர்ச்சியாகும். இதன் வெளிச்சத்தில், இந்த நிலையான உள்வரவுகளைக் காண்பது மகிழ்ச்சியளிக்கிறது மேலும் மேலும் பலவற்றைச் செய்து

இலங்கையை பொருளாதார மீட்சிப் பாதையில் மேலும் கொண்டு செல்வதை நாங்கள் தொடர்ந்து எதிர்பார்க்கிறோம்

மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்ட ஆண்டின் முதல் காலாண்டில் சந்தை வட்டி விகிதங்கள் உயர்த்தப்பட்டன. எவ்வாறாயினும், ஆண்டு முழுவதும் பாலிசி விகிதங்களில் 650 அடிப்படையிலான புள்ளிகளின் ஒட்டுமொத்தக் குறைப்பு மற்றும் DDO முடிந்ததும், ஆண்டின் இரண்டாம் பாதியில் வட்டி விகிதங்களில் குறிப்பிடத்தக்க சரிவு காணப்பட்டது. 3 மாத திறைசேரி பத்திர விகிதங்கள் ஆண்டின் தொடக்கத்தில் காணப்பட்ட 31% வட்டி விகிதத்துடன் ஒப்பிடுகையில், 14% மட்டங்களில் ஆண்டு நிறைவடைந்தது. நிலவும் அதிக வட்டி விகித சூழல், குறிப்பாக உயர்ந்த வங்கிக் கடன் விகிதங்களில் தெளிவாகத் தெரிகிறது, வீட்டுக் கடன்கள் போன்ற பல்வேறு நிதித் தயாரிப்புகளை கணிசமாகத் தடுத்தது. சந்தை நடவடிக்கைகளில் தேக்கத்திற்கு வழிவகுத்தது. இந்தச் சூழல் எங்கள் கடன் வாழ்க்கை வணிகம் அல்லது DTAP மீது குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது, இதன் விளைவாக அதன் செயல்பாடுகள் மந்தமடைந்தன. வட்டி விகிதங்களில் கணிசமான குறைப்பை நாங்கள் எதிர்பார்க்கிறோம், 2024 இன் இரண்டாவது காலாண்டில் அவர்கள் மிகக் குறைந்த புள்ளியை அடைவார்கள் என்ற எதிர்பார்ப்புடன்.

ஆதாய்ப்புக்கு

நாங்கள் மிகவும் உகந்த முறையில் வளர்ச்சியடையும் அதே வேளையில், அதன் பங்குதாரர்களுக்கு வருடாந்திர அடிப்படையில் வெகுமதி அளிக்கும் நிறுவனமாகவும் நாங்கள் இருக்கிறோம் - 50% PAT பங்குதாரர்களிடையே விநியோகிக்கப்படுகிறது. இந்த நிலையான நடைமுறையின் காரணமாக எங்களின் அனைத்து முதலீட்டாளர்களிடமிருந்தும் விசுவாசத்தையும் தொடர்ச்சியான ஆதரவையும் பெற முடியும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம். நிறுவனம் 2023 ஆம் ஆண்டுக்கான மொத்த வழிங்கல் ரூ.1,406 பில்லியனாக ஒரு பங்கிற்கு ரூ.3.75 இடைக்கால ஆதாயப்பங்கு அறிவித்தது மற்றும் 2022 நிதியாண்டுக்கு தொடர்புடைய ரூ.1,313 பில்லியன் ஈவுத்தொகையை மார்ச் 2023 இல் வழங்கியது.

		2023	2022	G%
மொத்த எழுதப்பட்ட ஊக்கஊதியம்	ரூ. பி	26.3	23.1	14%
வரிக்கு பிந்திய இலாபம்	ரூ. பி	2.8	2.7	6%
பங்கு ஒன்றுக்கான ஈட்டல்	ரூ.	7.6	7.2	6%
சமப்பங்கு மீதான வருமானம்	%	23.5	25.0	-6%
செயற்பாட்டு செலவு விகிதம்	%	19.4	18.9	3%

ஏக்குள் புன்முகு முலோப்புயுத்திஜதுது துக்குஜுவுத்துலு

எங்களின் உடனடி எதிர்காலத்தைப் பொறுத்தவரை, சொப்ட்லொஜிக் லைப் ஆனது வளர்ச்சியின் ஒரு தளத்தில் கட்டமைக்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் பிராந்தியத்தில் உள்ள 1.2மூ உடன் ஒப்பிடும்போது, ஆயுள் காப்பீட்டின் தேசிய ஊடுருவல் தற்போது 0.5மூ ஆக இருப்பதைக் கருத்தில் கொண்டு, உள்ளூர் சந்தையில் 2X கால வளர்ச்சிக்கான சாத்தியத்தை நாங்கள் எதிர்பார்க்கிறோம். சொப்ட்லொஜிக் லைப் மிகப்பெரிய வேகத்தைக் கொண்டுள்ளது மற்றும் ஊடுருவலை அதிகரிக்கவும் சமூகத்தின் அனைத்துப் பிரிவினருக்கும் சேவை செய்ய முற்படும் தொழில்நுட்பத்தில் முன்னணியில் உள்ளது. பிரமிட்டின் அடிப்பகுதியில் இருந்து உள்ளடக்கிய சலுகைகளை உறுதிசெய்து, அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் அவர்களின் தேவைக்கேற்ப சேவை வழங்கப்படுவதை உறுதிசெய்கிறது. கடந்த ஐந்தாண்டுகளின் சுழற்சியில் இருந்து வெளியேறும்போது, 2024 ஆம் ஆண்டை ஒரு நம்பிக்கைக்குரிய சுழற்சியின் தொடக்கமாக எதிர்பார்க்கிறோம். கடந்த ஐந்து மிகவும் சவாலான ஆண்டுகளில், 14மூ தொழில்துறை வளர்ச்சியுடன் ஒப்பிடுகையில், பத்து வருட ஊயுபுக ஐ 26மூ என்ற அளவில் நிர்வகித்ததால், நாங்கள் ஒரு நெகிழ்ச்சியான நிறுவனம் மற்றும் ஒரு சிறந்த முயற்சியுடன் துன்பங்களைச் சமாளிப்பதில் எங்கள் திறமையை நிரூபித்துள்ளோம்.

ஆண்டு முழுவதும், நிறுவனத்தின் பன்முகப்படுத்தப்பட்ட விநியோக சேனல் முலோபாயம், பரந்த அளவிலான வாடிக்கையாளர்களுடன் இணைவதன் மூலமும் அவர்களின் நல்வாழ்வைப் பாதுகாப்பதன் மூலமும் மேலும் நன்மைகளை அளித்தது. தனிநர் காப்பீட்டுத் தயாரிப்புகளை ஒன்றுக்கு ஒன்று தொடர்புகள் மூலம் விற்பனை செய்வதற்கு பொறுப்பான முகவர் அணி, இப்போது அனைத்து முன்மொழிவு சமர்ப்பிப்புகளுக்கும் டிஜிட்டல் வடிவங்களை பிரத்தியேகமாகப் பயன்படுத்துகிறது, இது டிஜிட்டல் மயமாக்கலுக்கான குறிப்பிடத்தக்க மாற்றத்தைக் குறிக்கிறது. இவ் வாய்ப்பு நிர்ணயித்த ஆண்டு வருவாய் இலக்கில் 95மூ அடைந்தது. நாட்டின் பொருளாதார சூழ்நிலையில் இருந்து குறைந்தபட்ச தாக்கத்தை எதிர்பார்த்து, சந்தைப் பிரிவின் மேல் பாதியைக் கைப்பற்றுவதில் முதன்மை முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட்டது. சராசரி வருடாந்திர பாலிசி பிரிமியம் ரூ.176,872 ஆக உயர்ந்துள்ளது, இது சந்தை சராசரியுடன் ஒப்பிடும்போது கணிசமாக அதிகமாகும், இது பாதிக்கும் குறைவாக இருக்கலாம்.

பொது வாடிக்கையாளர்களை மையமாகக் கொண்ட மாற்று விநியோக சேனல், குருப் ஹெல்த் வணிகப் பிரிவின் அடிப்படையில்

சா.ப்ட்லொஜிக் லைப் சந்தை முன்னணியில் இருப்பதை உறுதி செய்வதன் மூலம் அதன் வேகத்தைத் தொடர்ந்தது. அதிக வட்டி விகிதங்கள் மற்றும் குறிப்பாக ஆண்டின் முதல் ஒன்பது மாதங்களில் குறைந்த சந்தை பண்புமுகம் காரணமாக கிட்டத்தட்ட இல்லாத கடன் வாழ்க்கை அல்லது னுவுடி வணிகத்தின் காரணமாக அவர்கள் 80மூ சாதனையுடன் ஆண்டை நிறைவு செய்தனர். டிஜிட்டல் செயல்பாட்டில் செயல்படும் மைக்ரோ மற்றும் மொபைல் சேனல்களுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்ட இலக்கை நிறுவனம் அதிகமாக எட்டியுள்ளது.

சந்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்களைச் சமாளிக்கும் வகையில், சொப்ட்லொஜிக் லைப், வளர்ச்சி நிலைகளைப் பேணுவதற்காக, வருடத்தில் அதன் தயாரிப்பு கலவையை விரைவாக மாற்றியது. அதிக வட்டி விகிதச் சூழல், வாடிக்கையாளர்கள் போட்டித்தன்மையுள்ள வருமானத்தைப் பெற ஆர்வமாக இருக்கும் சில முதலீடு தொடர்பான தயாரிப்புகளில் கவனம் செலுத்த எங்களைத் தள்ளியது. நிறுவனம் பல புதிய முயற்சிகள் மற்றும் உத்திகளை எதிர்பார்க்கிறது

சீர்திருந்து நிர்வாகம் மற்றும் நிர்வாகியுடன் வுளுக்கீ

நிர்வாகம் மற்றும் இடர் முகாமைத்துவ அடிப்படையில், அனைத்து நடவடிக்கைகளின் எதிர்த்தன்மை மற்றும் பாதுகாப்பை உறுதி செய்வதற்காக நல்ல நிர்வாகத்தையும் பொறுப்பான இடர் நிர்வாகத்தையும் நடைமுறைப்படுத்த எந்த முயற்சியும் எடுக்காத நிறுவனமாக நாங்கள் தொடர்ந்து இருக்கிறோம். நாங்கள் மிக உயர்ந்த அளவிற்கு பொறுப்புக்கூற வேண்டியவர்களாக இருக்கிறோம், இந்த அம்சம் சொப்ட்லொஜிக் லைப் பல்வேறு விருதுகளுடன் அங்கீகரிக்கப்பட்டதில் பிரதிபலிக்கிறது. CA ஸ்ரீ லக்ஷாவின வருடாந்த அறிக்கை விருதுகளில், சொப்ட்லொஜிக் லைப் ஆனது, பல வருடங்களாக இந்த இடத்தில் இருக்கும் பெருநிறுவன ஜாம்பவான்களில் ஒட்டுமொத்தமாக இரண்டாவது இடத்தைப் பிடித்தது.

நிர்வாகியுடன் புயனுத்துக்குர்னு

நிர்வாகியுடன் நஜுடுமுஜுவுக்குள்

ஒரு நிறுவனமாக, இந்த பகுதியில் அர்த்தமுள்ள பங்களிப்பை வழங்குவதற்கான வழிகளை ஆராய்ந்து, எங்களின் தற்போதைய நிலையை அளந்து, ஆண்டுதோறும் மேம்படுத்த முடியும் என்பதை உறுதிசெய்யும்போது, நிலைத்தன்மையை நோக்கி ஒரு பெரிய அறிக்கையை வெளியிட விரும்புகிறோம். காலப்போக்கில், நிலையான இலக்குகளை அடைவதற்கு நாங்கள் பாடுபடும் தெளிவான மைல்கற்கள் மற்றும் லக்குகளை நிறுவ விரும்புகிறோம், மேலும் ஆர்வமுள்ள எங்கள் பங்குதாரர்கள் அனைவருக்கும் மதிப்புமிக்க நிறுவனம் என்று நாங்கள் நம்புவதால், நமது இருப்பின் அனைத்து அம்சங்களும் இவற்றை அடையும் விதத்தில் தனித்துவமானது.

புன்முகுத்துலுஜமு முற்றும் ஊளுடுக்குகு

பன்முகத்தன்மை மற்றும் சமபங்கு மற்றும் உள்ளடக்கத்தில் கவனம் செலுத்தும் நிறுவனமாக நாங்கள் தொடர்ந்து இருக்கிறோம். உள் கண்ணோட்டத்தில் இதைச் செய்யும்போது, சொப்ட்லொஜிக் லைப் குடும்பத்தில் உள்ள அனைத்து பங்குதாரர்களும் வசதியாகவும் இந்தக் கொள்கைகளின் பலன்களைப் பெறக்கூடியவர்களாகவும் இருப்பதை உறுதிசெய்கிறோம். நாங்கள் கவனம் செலுத்துவது என்னவென்றால், பாலிசி வைத்திருப்பவர்கள் மற்றும் வெளி பங்குதாரர்களுக்கு நன்மைகள் இருப்பதை உறுதிசெய்வது மற்றும் நாங்கள் எடுக்கும் அனைத்து நடவடிக்கைகளிலிருந்தும் பயனடைய முடியும். பெண்களின் பங்கேற்பு நிறுவனத்தின் அனைத்து அடுக்குகளிலும் ஊக்குவிக்கப்படுகிறது. அர்ப்பணிப்புள்ள “4HER” முன்முயற்சியானது பெண்களுக்கு அதிகாரம் அளிப்பதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது, அவர்களின் நல்வாழ்வு, வளர்ச்சி மற்றும் நிறுவனத்தில் செயலில் ஈடுபாடு ஆகியவற்றிற்கு முன்னுரிமை அளிக்கிறது.

முலோப்புயு வுடுசேலுத்துலு:

ஆயுய்குஜுவு நிர்வகுத்துலு,

வுர்ப்புஜுவு ஆதிக்குபடுத்துலு

வரவிருக்கும் மாதங்களில் பொருளாதாரம் பற்றிய எங்கள் எதிர்பார்ப்புகளைப் பொறுத்தவரை, பணவீக்கம் குறையும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம், இதன் விளைவாக, 2024 ஆம் ஆண்டின் முதல் பாதியில் சந்தை விகிதங்கள் குறையும். 2வது பாதியில் பணவீக்கம் உயர்வது குறித்து நாங்கள் எச்சரிக்கையாக இருக்கிறோம், எனவே எங்களது முதலீடுகளின் உகந்த நிர்வாகத்தை உறுதிசெய்ய எச்சரிக்கையுடன் கண்காணிப்போம். அனைத்து தொழில்களும் முன்னேறும் வகையில் பொருளாதாரத்தின் மறுமலர்ச்சியை நாங்கள் எதிர்பார்க்குகிறோம். மாற்று விகிதம் குறைந்த ஏற்ற இறக்கத்துடன் நிலையானதாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது மற்றும் 2024 முன்னேறும் போது, பொருளாதாரம் ஒன்றிணைவதால் அது ஒருங்கிணைக்கும் ஆண்டாக இருக்கும். வரவிருக்கும் தேர்தல்கள் பொருளாதார வளர்ச்சியை சீர்குலைக்காது என்றும், அந்நிய முதலீட்டு மூலதனத்தை சர்ப்பதில் முக்கியமான கொள்கையை நாட்டின் தலைமை கடைப்பிடிக்கும் என்றும் நாங்கள் நம்புகிறோம்.சந்தையில் தொடர்ச்சியான வாய்ப்பை நாங்கள் கருதுகிறோம், மேலும் இந்த வளர்ந்து வரும் வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்துவதற்கு தயாரிப்புகள் மற்றும் தீர்வுகளை உருவாக்க உறுதிபூண்டுள்ளோம். கடந்த இரண்டு ஆண்டுகளாக ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்ட வங்கிக் கடன் மீண்டும் தொடங்கும். குறைந்த வட்டி விகித சூழலுடன் கடன் வாழ்க்கை வணிகத்தில் குறிப்பிடத்தக்க வாய்ப்பு உள்ளது மற்றும் முதந்தைய ஆண்டில் நாங்கள் இழந்த தொகுதிகளை மீண்டும்

ஏக்குள் துணுவுருமுருந்து புருதீபுலீப்புருள்

பெற எதிர்பார்க்கிறோம். ஆபத்து பக்கத்தில், அதிக வரி விதிப்பு, பணவீக்கம், நேரடி வரி மற்றும் மறைமுக வரி பல பொருட்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட VAT இன் அடிப்படையில் மற்ற பொருட்களின் விலைகளை அதிகரிக்கும் மற்றும் செல்வழிப்பு வருமானத்தை பாதிக்கும். வருமானம் பாதிக்கப்படும் அதே வேளையில், நாம் மிக மோசமான பணவீக்கக் கட்டத்தை கடந்துவிட்டோம் என்பதையும், நிலைமை சீரடையும் போது, ஒரு கட்டத்தில் நிவாரண நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படும் என்பதையும் மறந்துவிடக் கூடாது. இந்த கடினமான காலங்களில் காப்பீடு மூலம் பாதுகாக்கப்படுவது இன்றியமையாததாக நாங்கள் கருதுகிறோம், மேலும் இந்த செலவினம் இப்போது அனைத்து வீட்டு செலவினங்களின் பட்டியலிலும் அதிக புள்ளியில் வைக்கப்பட வேண்டும்.

ஏதிருக்குலு புருங்ஜவு ஏமது குறிகிய கால நோக்கு

சுகாதார காப்புறுதியில் துறையில் முன்னணியில் உள்ள சொப்ட்லொஜிக் லைப், முழு ஹெல்த் இன்சூரன்ஸ் சந்தையில் 35௫ ஆள்கிறது, மேலும் இந்த நிலைப்பாட்டை நாங்கள் மேலும் மேம்படுத்தி, வரும் ஆண்டுகளில் அதிக முக்கியத்துவத்துடன் தொடர்ந்து சேவை செய்ய விரும்புகிறோம். இதை உறுதி செய்வதற்காக, நாங்கள் எங்கள் தயாரிப்புகளை மறுமதிப்பீடு செய்வோம், இந்தத் தயாரிப்புகளில் எங்களிடம் உள்ள நன்மைகள் மற்றும் கவரேஜ்களை தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்வோம், மேலும் எங்கள் பாலிசிடாரர்களுக்கு மிகவும் தேவையான பாதுகாப்பை வழங்குவதில் கவனம் செலுத்துவோம்.

எதிர்காலத்தில், குறிப்பாக 2024 ஆம் ஆண்டில், 2023 உடன் ஒப்பிடும்போது எங்கள் வணிகத்தில் அதிக சாதகமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சவால்கள் மற்றும் வாய்ப்புகளின் கலவையை எதிர்கொள்ள எதிர்பார்க்கிறோம். நாம் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பகுதிகளை நாங்கள் ஏற்கனவே சுட்டிக்காட்டியுள்ளோம். கிடைக்கும் வாய்ப்புகளை அதிகம் பயன்படுத்திக் கொள்ளும்போது, அபாயங்கள் மூலம் நிறுவனத்தை வழிநடத்த புதிய உத்திகளை உருவாக்குதல். எங்களின் பல விநியோக வலையமைப்பு முலோபாயம், அதிகரித்த சந்தை ஊடுருவல் முயற்சிகள் மூலம் அதன் ஒருவலை விரிவுபடுத்துவதன் மூலம் தொடர்ந்து வருவாயை உருவாக்கும். எங்களின் சமீபத்தில் தொடங்கப்பட்ட செல்வப் பாதுகாப்புத் தயாரிப்புகள் மற்றும் வங்கிக் காப்பீட்டு சேனல்களின் குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்புகள் குறித்து நாங்கள் நம்பிக்கையுடன் இருக்கிறோம். கூடுதலாக, எங்கள் வளர்ச்சிப் பாதையையும், லாபத்தையும் பராமரிக்க விநியோகத்தை வலுப்படுத்துவதிலும் செயல்திறனை மேம்படுத்துவதிலும் நாங்கள் கவனம் செலுத்துவோம்.

நீண்ட கால நோக்கு

பிராந்திய சகாக்களுடன் ஒப்பிடும்போது நாட்டின் குறைவான ஊடுருவல் நிலை சந்தையை விரிவுபடுத்துவதற்கான கணிசமான வாய்ப்பை அளிக்கிறது. எவ்வாறாயினும், இலங்கையில் தொடர்ச்சியான பொருளாதார அதிர்ச்சிகள் போன்ற வெளிப்புற காரணிகள் இந்த வாய்ப்பை மீண்டும் மீண்டும் தடுக்கின்றன. இதன் விளைவாக, நிலையான வளர்ச்சியின் மூலம் சந்தைத் தலைவராக மாறுவதற்கான எங்கள் நீண்ட காலப் பார்வையை நாங்கள் நிறுவியுள்ளோம். எங்களைப் பொறுத்தவரை, சந்தைத் தலைமை என்பது குறிப்பிடத்தக்க சந்தைப் பங்கை அடைவது மட்டுமல்லாமல், புதுமையான தயாரிப்புகள் மற்றும் நடைமுறைகள் மூலம் சந்தையை முன்னோக்கி நகர்த்துவதுடன், தொடர்ந்து உயர் தரங்களை அமைக்கிறது.

இந்த பார்வையை அடைய, வாடிக்கையாளர் நடத்தை, புதுமை, டிஜிட்டல் மயமாக்கல் மற்றும் தரவு சார்ந்த முடிவெடுத்தல் உள்ளிட்ட பல்வேறு துறைகளில் நாம் கவனம் செலுத்த வேண்டும். இந்த அம்சங்களை நேரடியாக நிவர்த்தி செய்யும் ஐந்து முலோபாய துண்களைச் சுற்றி எங்கள் முலோபாயத்தை நாங்கள் கட்டமைத்துள்ளோம். எங்கள் முலோபாயத்தின் விரிவான கண்ணோட்டம் இந்த அறிக்கையின் பக்கம் 82 இல் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

எங்கள் கடந்தகால வெற்றிகளைக் கட்டியெழுப்புவதன் மூலம், தொழில்துறை கண்டுபிடிப்புகளில் முன்னணியில் இருப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளோம். வணிக நிலைத்தன்மை எங்கள் முடிவெடுக்கும் செயல்முறைக்கு அடிப்படையாகும், மேலும் இது சம்பந்தமாக புதிய முன்னேற்றங்களை நாங்கள் ஏற்றுக்கொள்கிறோம். சர்வதேச நிலைத்தன்மை நியமங்கள் சபையினால் புதிதாக வெளியிடப்பட்ட பேண்தகைமை நியமங்களை முன்முயற்சியுடன் ஏற்றுக்கொண்ட இலங்கையில் உள்ள சில நிறுவனங்களில் ஒன்றாக இருப்பதில் நாங்கள் பெருமையடைகிறோம். எங்கள் இயக்குநர்கள் குழு இந்த தரநிலைகளுடன் ஒத்துப்போவதில் முழுமையாக ஈடுபட்டுள்ளது, மேலும் அவர்களின் தேவைகள் படிப்படியாக எங்கள் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஒருங்கிணைக்கப்படும் என்பதை நாங்கள் புரிந்துகொள்கிறோம். இந்த தரநிலைகளை கடைபிடிப்பது, எங்கள் இடர் சுயவிவரத்தை சிறப்பாக நிர்வகிக்க உதவும் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம்.

ஆரோக்கியமான நிதி நிலை மற்றும் பணப்புழக்க விகிதங்களை உறுதி செய்யும் அதே வேளையில், 20மூக்கும் மேல் சமப்பங்கில் வருவாயைப் பராமரிக்க நாங்கள் எதிர்பார்க்கிறோம்.

ஆக்குக்குருமு

IRCSL மற்றும் அதன் தலைவர் மற்றும் டைரக்டர் ஜெனரல் ஆகியோருக்கு ஒவ்வொரு தருணத்திலும் தொழில்துறைக்கு உதவியதற்காகவும், கடினமான சூழ்நிலைகளில் எங்களை வழிநடத்தியதற்காகவும் நான் நன்றி தெரிவிக்க விரும்புகிறேன். இலங்கையின் பொருளாதாரம் கடந்து வந்த கடுமையான சவால்களுக்கு மத்தியில், மறுபுறம் நாம் ஓரளவு பாதிப்பின்றி வெளிப்பட்டுள்ளோம் என்பது அனைத்து இன்னல்களுக்கு மத்தியிலும் காப்புறுதித் துறையை நிர்வகிப்பதில் கட்டுப்பாட்டாளர் ஆற்றிய திறமையைக் காட்டுகிறது.

சொப்ட்லொஜிக் லைப் அதன் மக்களைப் பற்றியது மற்றும் நிறுவனத்தை முன்னோக்கி வழிநடத்துவதில் அவர்கள் ஆற்றிய பங்கிற்காக அதன் இயக்குநர்கள் குழு பாராட்டப்பட வேண்டும். நுழைவுமுகை நுகைந இல் எங்களிடம் இருப்பது ஒரு விதிவிலக்கான நிர்வாகக் குழுவாகும், அது தொழில்துறையில் எளிதில் சிறந்து விளங்குகிறது மற்றும் அணி சொப்ட்லொஜிக் லைப் முழுவதும் இணைந்து, எந்தவொரு கடினமான சூழ்நிலையிலிருந்தும் பறக்கும் வண்ணங்களுடன் வெளியே வருவதற்குத் தேவையானவற்றை அவர்கள் பெற்றுள்ளனர் என்பதை நினைத்துள்ளனர்.

கையொப்பமிட்டது.
ஆஷோக் பதிரகே
தலைவர்

கொழும்பு, இலங்கை.
04 மார்ச் 2024

ஏஞ்சல்கள் முகர்ஜமுத்துவு புணர்ப்புர்ளுநீன்

ஏஞ்சல்கள் முத்துஜமுத்துவு
முன்னுநீஜமுத்துவு தயர்நீப்பு
முற்றும் வீநீயேர்குத்துவீ
குவுமு சேலுத்துத்துவீ,
ஆவுற்றீன் வலுவீர்
வருந்ச்சீஜய ஊறுதீ சேய்தலு
ஆயீயஜவு ஆடுக்குமு.
இலுஞ்சுக்கு ஆப்புர்வீ
ஊள்ள வர்ப்புபுகுஜரு
ஆருயீவுது ஏஞ்சல்குக்கு
முக்குயமுர்னுதார்கு ஊள்ளுது,
ஊள்ளுர்டுலு சேர்ப்புடுவோர்ஜீக்கு
வர்ப்புக்குக்குர்னு வருவர்ப்பு
முற்றும் சுந்ஜதுப்புஞ்சுக்கு
பேருக்குவுஜது நோர்குமுர்குக்கு
கோர்ண்டுள்ளுது.

நிகர எழுதப்பட்ட
சந்தாக்கள்

ரூபாய

26,341

மில்லியன

இப்திகார் அஹமட்
முகாமைத்துவ பண்ப்பாளர்



**BIGGER.
BETTER.
BOLDER.**

சொப்ட்லொஜிக் லைப் 2023 ஆம் ஆண்டு
வரை உறுதியுடனும் உறுதியுடனும்
எதிர்கொண்டது. கடினமான பொருளாதாரச்
சிக்கல்கள் மற்றும் பதிவில் இருக்கும்
காலகட்டங்களில் சிலவற்றைச் சந்திக்கும்
பாலிசிதாரர்களைக் கவனித்துக்கொள்வதற்கான
முக்கிய சிந்தனையுடன் திட்டமிடல் மற்றும்
தற்செயல்களுடன் கடினமான ஆண்டாக
இருக்கப்போவதை நாங்கள் அணுகினோம்.
பொருளாதார ஏற்றத்தாழ்வுகளால்
கண்முடித்தனமாக அல்லது திசைதிருப்பப்படாமல்
இருப்பது முக்கியம் என்று நாங்கள்
உணர்ந்தோம். மாறாக, நடைமுறையில் இருக்கும்
முன்னோடியில்லாத சூழ்நிலைகளுக்கு மத்தியில்
எதை அடைய முடியும் என்பதில் கவனம்
செலுத்தினோம். ஒரு நிறுவனமாக, சொப்ட்லொஜிக்
லைப் ஒரு விதிவிலக்கான நபர்களைக்
கொண்டுள்ளது மற்றும் இந்த வளங்களின்
கலவையாகும் மற்றும் 2023 இல் அவர்கள்
மேற்கொண்ட அற்புதமான முயற்சியின் மூலம்
ரூ.26 பில்லியன் புறியை வழங்கியது, இது 14மு
வளர்ச்சியைக் குறிக்கிறது, இது ஆண்டுக்கான
தொழில் வளர்ச்சி வீகித்ததை விட அதிகமாகும்.

பரிசீலனையில் உள்ள ஆண்டில் சவாலான
நிகழ்வுகள் நடந்தாலும், சொப்ட் லொஜிக் லைப்
பட்ஜெட் செய்யப்பட்ட புறியில் 92மு ஐ எட்டியது
மற்றும் 6மு வளர்ச்சியைப் பிரதிபலிக்கும்
வகையில், 2022 உடன் ஒப்பிடும்போது வரிக்குப்
பிறகு ரூ.2.8 பில்லியன் லாபத்தைப் பதிவு
செய்தது. இது சந்தையில் இரண்டாவது பெரிய
ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனமாகும், மேலும்
கடந்த ஐந்து ஆண்டுகளில் இந்த நிலையை
அடைந்துள்ளது, குறிப்பாக சவாலானவை.
அனைத்து வளங்களைத் திரட்டுவதற்கும்,
குழுக்களை ஊக்கப்படுத்துவதற்கும்,
வளர்ச்சியைத் தூண்டுவதற்கும் இடைவிடாத
உந்துதல், தொழில்துறையில் முன்னணியில்
இருக்கும் வகையில் நிறுவனம் தனது நிலையை
அடைந்துள்ளது.

ஏஞ்சுள் முகாஃமுத்துவு புண்ப்புர்ளுனீ

இந்த நிலைப்பாட்டை நிலைநிறுத்துவதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் அதை மேலும் ஒருங்கிணைக்கும் நோக்கத்தில் நாங்கள் இருக்கிறோம். சொப்ட்லொஜிக் லைப் இல், குறுகிய கால ஆதாயங்களில் குறிப்பாக அக்கறை காட்டாமல், நிலையான வளர்ச்சியை உறுதி செய்வதற்காக நாம் எதை அடைவோம் என்பதில் அர்த்தமுள்ளவர்களாக இருப்பதன் மூலம் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் உத்திகளில் தொடர்ந்து பணியாற்றுகிறோம். எங்களுடைய பயணம் எப்போதும் நிலையானது, மேலும் இந்த வளர்ச்சியின் தன்மையை வரவிருக்கும் காலத்தில் வழங்கும் உத்திகள் மற்றும் நடவடிக்கைகளில் நாங்கள் தொடர்ந்து கவனம் செலுத்துவோம்.

ஏஞ்சுள் வணிகக் கூழுவின் இயக்குவியுள், சேயுலுபுர்ளு சவுர்ளுஞ்சுள் முற்றுமு வுர்ப்புஞ்சுள்

மதிப்பாய்வு செய்யப்பட்ட காலம் மிகவும் கடினமான ஆண்டாக இருந்தது, ஏனெனில் முந்தைய ஆண்டின் அனைத்து எதிர்மறைகளும் பொருளாதார தாக்கத்தின் அடிப்படையில் 2023 இல் விட்டிருந்தது. மிகவும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய நிகழ்வுகளில் ஒன்று பணவீக்கம் மற்றும் ஞழகவடமுபை உருகை உடல்நலக் காப்பீட்டுத் துறையில் இருப்பதால், மருத்துவப் பணவீக்கத்தை நாங்கள் சமாளிக்க வேண்டியிருந்தது, இது வருடத்தில் ஒரு பயங்கரமான சிக்கலை ஏற்படுத்தியது. வைரஸ் காய்ச்சல், டெங்கு மற்றும் கோவிட்-19 ஆகியவற்றின் விகாரங்கள் காரணமாக நிலைமை மேலும் மோசமடைந்தது, மேல் சுவாசக்குழாய் நோய்த்தொற்றுக்கள் உடல்நலக் காப்பீட்டு புத்தகம் முழுவதும் கோரிக்கைகளை அதிகரித்தன. காலநிலை மாற்றம் ஒரு காரணம். இலங்கையில் செப்டெம்பர் முதல் 2024 ஆம் ஆண்டின் ஆரம்பம் வரை வரலாறு காணாத மழை பெய்தது, இதனால் வெள்ளம் மற்றும் நீர் தேக்கம் ஏற்பட்டது, பல்வேறு நோய்களுக்கு இனப்பெருக்கம் செய்கிறது.

சொப்ட்லொஜிக் லைப் 35மு சந்தைப் பங்கைக் கொண்டு சுகாதாரக் காப்பீட்டில் சந்தையில் முன்னணியில் இருப்பதில் பெருமை கொள்கிறது. வாடிக்கையாளர்களுக்கு சுகாதாரத் துறையில் தேவைப்படும்போது அல்லது அவர்களின் வாழ்வில் காப்பீடு தேவைப்படும் வேறு எந்த நேரத்திலும் நாங்கள் இருக்க விரும்புகிறோம். இதன் விளைவாக, கணம்களில் கணிசமான அதிகரிப்பு மே மாதத்திலும் பின்னர் மீண்டும் ஆண்டின் பிற்பகுதியிலும் காணப்பட்டது.

மேலும், உரிமைகோரல்களின் அதிர்வெண் மற்றும் தீவிரம் தொடர்பான பல்வேறு காரணிகள் காரணமாக, செல்வினை அளவு இப்போது புதிய இயல்பு நிலைக்கு மாறுவதைக் காண்கிறோம். இந்த நிலை ஒரு புதிய முன்னுதாரணத்தை கொண்டு வந்துள்ளது. ஆயுள் பாலிசிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்கப்படும்போது, ரைடர்ஸ் மூலம் ஹெல்த் கவர்களை தேர்வு

செய்பவர்கள் மருத்துவமனையில் சேர்க்கப்படுவது மற்றும் நோய்கள் தொடர்பான பாதுகாப்பைப் பெறுகிறார்கள். இந்தக் கொள்கைகள் தொடக்கத்தில் சராசரி பணவீக்கத்தை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கின்றன, எனவே சமீபத்திய மாதங்களில் தெளிவாகத் தெரிந்த அதிகப்படியான பணவீக்கத்தின் சமையைத் தாங்க முடியாது. பாலிசியின் காலத்திற்கு லை.பீ பிரீமியங்கள் நிலையானதாக இருக்கும் அதே வேளையில், ஆண்டுதோறும் மதிப்பாய்வு செய்யக்கூடிய ஹெல்த் பிரீமியங்கள், சுகாதார பணவீக்கத்துடன் வேகத்தை வைத்திருக்க வேண்டும். பாலிசியாளர்கள் தங்கள் நிலைகளை துல்லியமாக மதிப்பிடும் வகையில், வெளிப்படையான மற்றும் உறுதியளிக்கும் விதத்தில் இந்த முன்னேற்றங்களைத் தெரிவிக்க வேண்டிய பொறுப்பு நம்மீது இருப்பதாக நாங்கள் உணர்கிறோம்.

ஆண்டு முன்னேறும்போது, பாலிசிகளின் தக்கவைப்பு விகிதங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்திய நேரடி மற்றும் மறைமுக வரிவிதிப்புகளின் விளைவாக செலவழிப்பு வருமானம் பாதிக்கப்பட்டது. எனவே முந்தைய ஆண்டில் எங்களிடம் இருந்த நிலைத்தன்மையை அடைய கடுமையாக உழைத்து வருகிறோம். மறுபுறம், மதிப்பாய்வுக்கு உட்பட்ட ஆண்டில் ஒரு பாலிசிக்கு செலுத்தப்படும் சராசரி பிரீமியம் மதிப்பு ஆண்டுக்கு ரூ.176,000 ஆக அதிகரித்தது. இது ஒரு சாதகமான அறிகுறியாகும் மற்றும் கடந்த ஆண்டுகளில் வருடாந்திர பணவீக்கம் இதுவரை சந்தையால் பெருமளவில் புறக்கணிக்கப்பட்டதால், நாங்கள் மேலும் பலப்படுத்துவோம். பணவீக்கம் அதிகரித்து வருவதால், முந்தைய ஆண்டுகளுடன் ஒப்பிடுகையில், பெரிய அளவிலான கவர்கள் மற்றும் அதிக மதிப்புள்ள பாலிசிகள் தேவை என்பதை உரை வேண்டும்.

ஊ2023 இல் தயாரிப்பு கலவையின் செயல்திறனைக் கருத்தில் கொண்டு, DTAP வணிகம் 82மு பாதிக்கப்பட்டது மற்றும் சுருங்கியது, இருப்பினும் 2024 இல் சந்தை வட்டி விகிதங்கள் குறைந்தவிட்டன, இந்த வணிகம் மீண்டும் தொடங்குவதற்குத் தயாராக உள்ளது, மேலும் வால்யூம்களின் அதிகரிப்பை எதிர்பார்க்கிறோம், மேலும் இந்தப் பிரிவில் உள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சேவை செய்ய எங்கள் கூட்டாளர் நிறுவனங்களுடன் இணைந்து செயல்படுகிறோம்.

சொப்ட்லொஜிக் லைப் மூன்று விநியோக வலையமைப்புக்களை கொண்டுள்ளது - முகவர், மாற்று மற்றும் மைக்ரோ மொபைல் வலைப்பின்னல் எங்களின் முக்கிய விநியோகப் பணியான முகவர் வலையமைப்பு, நாட்டிலேயே சிறந்த முகவர் அணியைக் கொண்டுள்ளது, மேலும் 2023ல் 13மு வளர்ச்சியைப் பதிவு

செய்தது. சொப்ட்லொஜிக் லைப் மூலம் முன்னோடியாக இருந்த மாற்று வலையமைப்பு, இந்த ஆண்டில் 17மு வளர்ச்சி மற்றும் மைக்ரோ மொபைல் வலையமைப்பு 15மு வளர்ந்தது. சொப்ட்லொஜிக் லைப், மாற்று சேனல்களுக்குள் தயாரிப்புகளை விரிவுபடுத்துவதில் கவனம் செலுத்துகிறது மற்றும் சேனல்க்கான வருவாயில் ஸ்திரத்தன்மையைக் கொண்டுவரும் மற்றும் கணிசமான வாடிக்கையாளர் தளத்தை உருவாக்கி, பல குறுக்கு-விற்பனை வாப்புகளுக்குக் கிடைக்கும். .

தனித்துவத்திற்கு அடிக்கட்டுக்கு முழுமுக்கு ஞுவு மேமுபுடுத்துதது

சொப்ட்லொஜிக் லைப் இல், தொழில்நுட்பம் எதிர்காலத்திற்கான திறவுகோல் என்று நாங்கள் நம்புகிறோம். நாங்கள் தொழில்நுட்பத்தை எவ்வாறு சிறப்பாகப் பயன்படுத்த முடியும் என்பதில் கவனம் செலுத்தும் நிறுவனமாக இருக்கிறோம்: மலிவு விலையில், எளிதில் செயல்படுத்தப்படும் மற்றும் விரைவாக மாற்றியமைக்கக்கூடிய தொழில்நுட்பம், இதனால் மாற்றப்பட வேண்டிய புதிய தயாரிப்புகள் அல்லது செயல்முறைகளை விரைவாகச் செய்து வாடிக்கையாளர்கள் அதிக வசதியுடன் பரிவர்த்தனை செய்ய முடியும். தொழில்நுட்பத்தில் எங்கள் கவனம் தொடர்ந்து அர்த்தமுள்ள வாடிக்கையாளர் தீர்வுகளை வழங்கும்.

விற்பனைக் குழுவின் முன்மொழிவுச் சமர்ப்பிப்பு தொடர்பான பிடிவாத விழிப்புடல்களில் இருந்து தொடங்கி, அண்டர்ரைட்டிங், சர்வீசீங் மற்றும் கணம்கள் மூலம் பெறப்படும் தொழில்நுட்பத்தை நாங்கள் அறிமுகப்படுத்தியுள்ளோம். யுஜி மற்றும் இயந்திர கற்றல் ஆகியவை 2023 ஆம் ஆண்டில் பெரிய முன்னேற்றம் அடைந்துள்ளன, மேலும் எங்கள் செயல்பாடுகளை மேம்படுத்த இந்த தொழில்நுட்பங்களை இணைத்துக்கொள்வதற்கான பல பகுதிகளை நாங்கள் பார்த்து வருகிறோம், குறிப்பாக ஒவ்வொரு நாளும் நாங்கள் கையாளும் கணிசமான தொகுதிகளை திறம்பட செயலாக்குவதற்கான உரிமைகோரல்கள் பக்கத்தில். எங்கள் இணையதளத்தில் வராவாரம் குறிப்பிடப்பட்டு புதுப்பிக்கப்படும் ஒரே நாளில் முடிந்தவரை பல கோரிக்கைகளை செலுத்தும் எங்கள் நம்பிக்கையைத் தொடர் நாங்கள் ஆர்வமாக உள்ளோம்.

டிஜிட்டல் மயமாக்கல் என்பது ரோபோடிக்க செயல்முறை அட்டோமேஷனை உள்ளடக்கியது, இது நிறுவனத்தில் பல நிகழ்வுகளில் அனைத்து மதிப்பு சேர்க்காத பணிகளிலும் நாங்கள் பயன்படுத்தியுள்ளோம் மற்றும் பொருத்தமான தொழில்நுட்பம் நிறுவனத்திற்கு வழங்கக்கூடிய பெரிய நன்மைகளைக் கண்டோம்.

காப்பீட்டுத் தயாரிப்புகளை மேம்படுத்துவதற்கான வழிகளை நாங்கள் தொடர்ந்து ஆராய்ந்து வருகிறோம், இது தொழில்துறையின் மற்ற பகுதிகளிலிருந்து நம்மைத் தனித்து நிற்கும் சமீபத்திய தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்துகிறது. இன்றைய காலகட்டத்தில் ஏராளமான தரவுகளுக்கான அணுகல் உள்ளது மற்றும் நிச்சயமற்ற அபாயங்களைத் தவிர்க்கவும், புதிய எழுத்துறுதி வாய்ப்புகளைப் பெறவும் தொழில்நுட்பத்தை மிகவும் அர்த்தமுள்ள வழியில் பயன்படுத்துவோம்.

வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஐமுயுமுக்குக் கோண்டு செயற்படுவது

சொப்ட்லொஜிக் லைப் அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்காக வெளியேறுகிறது, எனவே வாடிக்கையாளர் பராமரிப்பு என்பது நிறுவனத்தின் தொடர்புகளை ஏற்படுத்தக்கூடிய பல தொடு புள்ளிகளுடன் மிக முக்கியமானது. வை வாடிக்கையாளர் மதிப்பாய்வுக்கு உட்பட்டவை, தனால முன்னேற்றம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் உதவியின் பகுதிகளை விரைவாகப் புரிந்துகொள்ள முடியும். வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை எங்களால் பூர்த்தி செய்ய முடியாத நேரங்கள் உள்ளன, குறிப்பாக உரிமைகோரல்கள் மற்றும் காப்பீடு தொடர்பான விவரங்கள் குறித்த வாடிக்கையாளரின் விழிப்புணர்வு முக்கியமானது என்று நாங்கள் கருதுகிறோம். வாடிக்கையாளர்களின் கோரிக்கைகளுக்கு எப்பொழுதும், உடனடிக்கும் காப்பீட்டாளராக நாங்கள் தொடர்ந்து இருக்க விரும்புகிறோம், மேலும் காப்பீட்டுக் கொள்கைகள் நன்றாக அச்சிடப்பட்டிருந்தாலும், எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் சிரமங்களை எதிர்கொள்ளும் போது தீர்வுகளை வழங்குவதற்கு, வற்றை விட நாங்கள் முன்னேற முயற்சிக்கிறோம். ஹுஜுஜேபே ஞவுசுயுவுந்புஜுநு

வேறுறிக்குருபு ஊத்துக்குள்

சொப்ட்லொஜிக் லைப் என்பது வளர்ச்சியின் அடிப்படையில் கட்டமைக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனம். பிராண்ட் செயல்திறன் மற்றும் வளர்ச்சியைக் குறிக்கிறது, அதை நாம் அர்த்தமுள்ள மற்றும் முற்போக்கான முறையில் அடைய விரும்புகிறோம். நாங்கள் நீண்ட முன்னேற்றங்களை எடுக்க விரும்புகிறோம், மேலும் ஊடுருவிய சந்தைகளுக்குள் செல்லவும், போட்டியிடவும், மேலும் பெரிய சந்தைப் பங்கைப் பெறவும் விரும்புகிறோம். மூன்று விநியோக சேனல்கள் மூலம் எங்கள் மூலோபாயம், மூன்று சேனல்களும் எங்களுக்கு முக்கியமானவை என்பதால் சாத்தியமான ஒவ்வொரு பகுதியிலும் சந்தைப் பங்கை அதிகரிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

இந்த ஆண்டில், புதிய தயாரிப்பு முன்மொழிவாக யூனிட் இணைக்கப்பட்ட செயல்பாடுகளை நாங்கள் தொடங்கினோம். 2024 இல் சில செல்வ மேலாண்மை முன்மொழிவுகளையும் நாங்கள் பார்க்கிறோம். ஞமுசுவடமுபுஜை

டுகைந முன்பு பாதுகாப்பு சந்தையில் கவனம் செலுத்தியிருந்தாலும், முதலீட்டுத் தளத்தில் வாய்ப்பு இருப்பதாக நாங்கள் நம்புகிறோம், மேலும் வாடிக்கையாளர்களின் பாதுகாப்புத் தேவைகளையும் கவனித்துக்கொள்வதன் மூலம் இந்த பகுதியில் செல்வம் தயாரிப்பு முன்மொழிவுகளின் தொகுப்புடன் போட்டியிடுவோம்.

சமுசுத்திற்கு அருட்புணியு

சமுசுத்தைப் பொறுத்தமட்டில், சமுசுத்திற்கான நிறுவனத்தின் பொறுப்பைப் பற்றி நாங்கள் அறிந்திருக்கிறோம், அதிலும் 1.3 மில்லியன் உயிர்களுக்கு நாங்கள் காப்பீடு செய்கிறோம். சொப்ட்லொஜிக் லைப் பல சுற்றுச்சூழல் அமைப்புகளுடன் தயாரிப்புகளை விரிவுபடுத்தும் நோக்கத்துடன் சமுசுத்தின் அணைத்து கூறுகளுக்கும் காப்பீடு தீர்வுகளை வழங்குகிறது. இந்த நெறிமுறை அதன் வளர்ச்சி அபிலாஷை களுடன் கைகோர்த்து செல்கிறது.

ஏதுக்குக்கு அருட்புணியு

முன்னோக்கி நகர்வது, தயாரிப்பு மற்றும் விநியோக கவனம் எங்கள் முக்கிய முன்னுரிமைகளாக இருக்கும். நாம் முன்னேறும்போது இந்த அம்சங்களை உறுதியாகக் கட்டியெழுப்புவோம். நாங்கள் புதிய வாய்ப்புகளை ஆராய்வதில் அச்சமில்லாத ஒரு நிறுவனமாகும், மேலும் இந்த வாய்ப்புகளில் சில இலங்கையின் கடற்கரைக்கு வெளியே உள்ளன. அந்த வாய்ப்புகளை நாம் எவ்வாறு அணுகுவது மற்றும் இலங்கையில் சொப்ட்லொஜிக் லைப் இன் வருமானம் மற்றும் சந்தைப் பங்கை எவ்வாறு கொண்டு வர முடியும் என்பதைப் பார்க்க நாங்கள் ஆர்வமாக உள்ளோம்.

நிறுவனத்தின் அடிப்படைத் தூண்கள் வாடிக்கையாளர் சேவையில் சிறந்து விளங்குவதற்கான அதன் அர்ப்பணிப்பை உள்ளடக்கியது மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்தி டிஜிட்டல் மற்றும் தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்களை உந்துகிறது. வாடிக்கையாளர் திருப்தி என்பது எங்கள் சாதனைகளின் முக்கிய அளவுகோலாக உள்ளது, அதே நேரத்தில் எங்கள் டிஜிட்டல் மூலோபாயம் உள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் எதிர்கொள்ளும் செயல்முறைகளை மேம்படுத்த முயற்சிக்கிறது. மேலும், எங்கள் வளர்ச்சிப் பாதையை நிலைநிறுத்துவதற்கு தயாரிப்பு கண்டுபிடிப்புகளை வளர்ப்பது இன்றியமையாதது.

எதிர்கால விரிவாக்கத்திற்குத் தேவையான வளங்கள் பற்றிய உன்னிப்பான மதிப்பீடு நடத்தப்பட்டது, மேலும் நமது மூலோபாய இலக்குகளை அடைவதற்கு நிதி, மனித மற்றும் அறிவுசார் பரிமாணங்களில் நாங்கள் தயார் நிலையில் உள்ளோம் என்பதை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதில் மகிழ்ச்சி அடைகிறேன்.

வரவிருக்கும் பணி சவால்களை திறம்பட சமாளிக்க பொருத்தமான திறமையான வளங்களுடன் எங்கள் திறமைக் குழுவை மேம்படுத்துவதில் நாங்கள் கவனம் செலுத்துகிறோம்.

புரூட்டுக்குள்

எல்லா நேரங்களிலும் அவர்களின் வழிகாட்டுதலுக்கும் ஊக்கத்துக்கும் தலைவர் மற்றும் நிர்வாகக் குழு உறுப்பினர்களுக்கு எனது பாராட்டுகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறேன். எங்களிடம் ஒரு சிறந்த முதல் நிர்வாகக் குழு உள்ளது, அது முன்னணியில் உள்ளது மற்றும் சொப்ட்லொஜிக் லைப் குழுவில் இல் உள்ள அனைவருடனும் இணைந்து அவர்கள் மற்றொரு விதிவிலக்கான ஆண்டை நிறைவு செய்துள்ளனர்.

எங்கள் பங்குதாரர்கள் மற்றும் அனைத்து பங்குதாரர்களின் அசைக்க முடியாத ஆதரவு எங்களுக்கு தொடர்ந்து இருக்க வேண்டிய ஊக்கமாக இருந்தது.

இலங்கையர்களின் வாடிக்கைப் பயணத்தின் மூலம் அவர்களுக்குத் தெரிவுசெய்யும் காப்புறுதிப் பங்களியாக இருக்க வேண்டும் என்ற எமது பார்வைக்கு உண்மையாக இருப்போம்.

கையொப்பமிட்டது.
ஆஷோக் பதிரகே
தலைவர்

கொழும்பு, இலங்கை.
04 மார்ச் 2024