



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අදියර II විභාගය - 2024 ජනවාරි

යෝජිත උත්තර

**(204) ව්‍යාපාර කළමනාකරණය (BMA)**

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය  
නො. 540, පූජ්‍ය මුරුත්තේටුවේ ආනන්ද නාහිමි මාවත,  
නාරාහේන්පිට, කොළඹ 05.  
දුරකථන: 011-2-559 669

මෙය අධ්‍යාපන හා පුහුණු කිරීම් අංශයේ ප්‍රකාශනයකි

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය  
අදියර II විභාගය - 2024 ජනවාරි  
(204) ව්‍යාපාර කළමනාකරණය  
යෝජිත පිළිතුරු

(මුළු ලකුණු 25 කි)

A කොටස

පළමුවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

1.1 (2)

1.2 (3)

1.3 (4)

1.4 (1)

1.5 (2)

1.6 කළමනාකරණය

1.7 සේවය අවසන් කිරීම

1.8 වෙළඳපොළට කිඳා බැසීම

1.9 පාරිභෝගික තෘප්තිය

1.10 උපායමාර්ගික

(එකකට ලකුණු 02 බැගින් මුළු ලකුණු 10 කි)



(එකකට ලකුණු 01 බැගින් මුළු ලකුණු 05 කි)

1.11 පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති ලක්ෂණ දෙකක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 02ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

1 නව්‍යත්වය

2 බුද්ධිමත් බව

3 වාටු හෝ රැවටිලි සහගත බව

4 රහස්‍යගතව උපාය යෙදීම

5 පිරිවැය ඵලදායීතාවය

(ලකුණු 02 යි)

**1.12** පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති අරමුණු දෙකක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 02ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- සංවිධානයට තම අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමට උපකාර කිරීම.
- මානව සම්පත් ඵලදායී ලෙස භාවිතා කිරීම සහ උපරිම සංවර්ධනය සහතික කිරීම.
- මිනිසුන්ට නිසි ගෞරවය සහතික කිරීම.
- පුද්ගලයන්ගේ අවශ්‍යතා හඳුනාගෙන ඒවා තෘප්තිමත් කිරීම.
- රැකියා ජීවිතයේ ගුණාත්මක භාවය වර්ධනය කිරීම සහ පවත්වාගෙන යාම.
- සේවකයින් අතර ඉහළ විත්ත ධෛර්යය ළඟා කර ගැනීම සහ පවත්වා ගැනීම.
- පුද්ගලික අරමුණු සමඟ සංවිධානයේ අරමුණු සැසඳීම සහතික කිරීම
- හොඳින් පුහුණු වූ සහ හොඳින් අභිප්‍රේරණය සහිත සේවකයන් බිහි කිරීම
- සේවකයාගේ රැකියා තෘප්තිය සහ ආත්ම පරිපූර්ණත්වය ඉහළ නැංවීම
- සමාජමය අවශ්‍යතාවලට සාමාජීය හා සදාචාරාත්මක ලෙස ප්‍රතිචාර දැක්වීම
- එක් එක් සේවකයින්ගේ සෑම අංශයක්ම ආවරණය වන ආකාරයෙන් පෞර්ණත්වය වර්ධනය කිරීම
- වර්තමාන කාර්යය ඉටු කිරීමට සේවකයාගේ හැකියාවන් වැඩි දියුණු කිරීම.
- ව්‍යාපාරයේ ගනුදෙනු කිරීමේදී නිරවද්‍යතාවයෙන් සහ පැහැදිලි බවකින් සිදුකිරීමට සේවකයින් සන්නද්ධ කිරීම
- කණ්ඩායම් හැඟීම, කණ්ඩායම් වැඩ සහ අන්තර් කණ්ඩායම් සහයෝගීතාව පිළිබඳ හැඟීම ඇති කිරීම.

(ලකුණු 02 යි)

**1.13** පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති උපාය මාර්ග දෙකක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 02 ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- ඉල්ලුම හඳුනා ගැනීම.
- සම්පූර්ණ පිරිවැය අයිතිය.
- නිෂ්පාදන සැලසුම් සහ නිෂ්පාදන කළමනාකරණය ප්‍රශස්ත කිරීම.
- තාක්ෂණයේ වටිනාකම සහ අවදානම තේරුම් ගැනීම.
- ව්‍යාපාරික ඉලක්ක සමඟ සැපයුම් දාමය ඒකාබද්ධ කිරීම.
- තාක්ෂණය වැලඳ ගැනීම.
- ක්‍රියා පටිපාටි නීතිපතා සමාලෝචනය කිරීම.
- සැපයුම්කරුවන් සමඟ යහපත් සබඳතා ගොඩනගා ගැනීම.
- බෙදාහැරීමේ ජාලය වැඩිදියුණු කිරීම.

(ලකුණු 02 යි)

**1.14**

පරතර විශ්ලේෂණය යනු ආයතනයක් යම්කිසි කාල පරිච්ඡේදයක් අවසානයේදී ළඟා කර ගැනීමට අපේක්ෂිත තත්වයන් වර්තමාන මෙහෙයුම් සිදුකරමින් එම කාල පරිච්ඡේදය තුළදී ළඟා කර ගත හැකි තත්වයන් අතර පරතරය විශ්ලේෂණය කිරීමයි.

විකල්ප පිළිතුර:

පරතර විශ්ලේෂණය යනු ව්‍යාපාර අවශ්‍යතා හෝ අරමුණු ඉටු වන්නේ ද යන්න තීරණය කිරීම සඳහා ව්‍යාපාර ඒකකයක කාර්යසාධනය තක්සේරු කිරීමේ ක්‍රමයකි.

(ලකුණු 02 යි)

**1.15** පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති ක්‍රියා දෙකක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 02ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- අධ්‍යාපනය සහ සන්නිවේදනය
- සහභාගීත්වය සහ සම්බන්ධ වීම
- පහසුකම් සැලසීම සහ සහාය ලබා දීම
- කතිකාවන් සහ එකඟතාවන්
- මෙහෙයවීම සහ සහයෝගය
- ව්‍යංග සහ පැහැදිලි බල කිරීම
- සේවකයින්ට විවෘත වීම



(ලකුණු 02 යි)

(මුළු ලකුණු 25 යි)

**A කොටසෙහි අවසානය**

**දෙවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු**

(a)

**අන්තර් පුද්ගල භූමිකාවන්:** සංවිධානය තුළ සහ ඉන් පිටත පුද්ගලයන් සමඟ අන්තර් ක්‍රියා කිරීම සම්බන්ධ ප්‍රධානීන්, නායකයින් සහ සම්බන්ධතා පවත්වන්නන් ලෙස කළමනාකරුවන් භූමිකාවන් ඉටු කරයි.

**තොරතුරු භූමිකාවන්:** මෙහිදී තොරතුරු බෙදාහරින්නන්, නියමුවෙකු සහ ප්‍රකාශකයෙකු ලෙස ක්‍රියා කරයි, සංවිධානය තුළ සහ ඉන් පිටත තොරතුරු ගලා යාම කළමනාකරණය කරයි.

**තීරණ භූමිකාවන්:** කළමනාකරුවන් ව්‍යවසායකයින්, ආරවුල් සමනය කරන්නෙකු, සම්පත් බෙදාහරින්නෙකු සහ කතිකාකරන්නෙකු ලෙස තීරණ ගනී, සංවිධානයේ දිශාව හැඩගැස්වීම සහ ගැටළු විසඳීම මෙහිදී අවධානය යොමු වේ.

(ලකුණු 02 යි)

(b)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති වැදගත්කම් දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 04ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

■ අඛණ්ඩ සහ ඒකාබද්ධ ක්‍රියාවලිය: තීරණ ගැනීම එක් වරක් සිදු වූවක් නොව ව්‍යාපාර කළමනාකරණයේ අඛණ්ඩ සහ ඒකාබද්ධ ක්‍රියාවලියකි. සියලුම කළමනාකරුවන්, ආයතනික ධුරාවලිය තුළ ඔවුන්ගේ මට්ටම කුමක් වුවත්, තීරණ ගැනීම නිරන්තරයෙන් අවශ්‍ය වේ. මෙම අඛණ්ඩ අංගය මගින් පසු විපරම් ක්‍රියාමාර්ග කඩිනමින් ගත හැකි බව සහතික කරයි, වෙනස්වන තත්වයන්ට ඉක්මනින් අනුවර්තනය වීමට සංවිධානයට හැකි වේ.

■ සාර්ථකත්වය සඳහා තීරණාත්මක කාර්යය: එලදායී තීරණ ගැනීම කළමනාකරුවන් සඳහා තීරණාත්මක කාර්යයකි. සංවිධානයේ අරමුණු සහ උපාය මාර්ග සමඟ ගනු ලබන තීරණ සම්පාත වන බව සහතික කරමින් කාලෝචිත සහ දැනුවත් තේරීම් සිදු කිරීම එයට ඇතුළත් වේ. සාර්ථක තීරණ ගැනීම ආයතනය ලාභදායීත්වය සහ සාර්ථකත්වය කරා ගෙන යන අතර දුර්වල තීරණ නිසා අස්ථාවරත්වය හා මූල්‍යමය පාඩු සිදුවිය හැකිය.

■ අභියෝග සහ වෙනස්කම් ආමන්ත්‍රණය කිරීම: වර්තමාන ගතික ව්‍යාපාරික පරිසරය තුළ, අනපේක්ෂිත වෙනස්කම් සහ අභියෝග නොවැළැක්විය හැකිය. තීරණ ගැනීම තුළින් අවිනිශ්චිත අවස්ථා වලදී වුවද විසඳුම් සහ උපාය මාර්ග ලබා දීමෙන් මෙම අභියෝගවලට එලදායී ලෙස මුහුණ දීමට ආයතනවලට හැකියාව ලැබේ. සංකීර්ණ සහ ගතික වෙළඳපොළ තුළ පැවැත්ම සහ තරඟකාරිත්වය සඳහා කාලෝචිත තීරණ අත්‍යවශ්‍ය වේ.

■ සැලසුම් සහ කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය සමඟ ඒකාබද්ධ වීම: තීරණ ගැනීම සැලසුම් සහ කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය සමඟ සංකීර්ණ ලෙස සම්බන්ධ වේ. සැලසුම් කිරීමේ අදියරේ දී දක්වා ඇති අරමුණු මත පදනම්ව ක්‍රියා කිරීමට ඉඩ සලසයි. තීරණ ගැනීම සාරාංශයක් ලෙස නිශ්චිත අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා සම්පත් වෙන් කිරීම ඇතුළත්, සැලසුම් කිරීමේ ආකාරයකි. එපමනක් නොව, එය සංවිධානය කිරීම, කාර්ය මණ්ඩලකරණය, සම්බන්ධීකරණය සහ සන්නිවේදනය වැනි අනෙකුත් කළමනාකරණ කාර්යයන්හි වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි.

■ කාර්යක්ෂම සම්පත් භාවිතය: මානව සහ භෞතික යන දෙඅංශයෙන්ම සම්පත් කාර්යක්ෂමව භාවිත කිරීම කළමනාකරණ තීරණ ගැනීම මත රඳා පවතී. සම්පත් වෙන් කිරීම සහ භාවිතා කිරීම සම්බන්ධයෙන් යහපත් තීරණ ගැනීමෙන්, කළමනාකරුවන් ආයතනය තුළ ප්‍රශස්ත ඵලදායිතාව සහ පිරිවැය-ඵලදායිතාවය සහතික කරයි. ඵලදායී සම්පත් කළමනාකරණය සමස්ත කාර්යක්ෂමතාව සහ තරඟකාරිත්වය සඳහා දායක වේ.

■ කළමනාකරණ කාර්යසාධනය මැනීම: ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වයට කළමනාකරුවන් විසින් ගනු ලබන තීරණ බෙහෙවින් බලපායි. එබැවින් කළමනාකරණ කාර්ය සාධනය ඇගයීම සඳහා තීරණ ගැනීම ප්‍රධාන මිනුම් දණ්ඩක් බවට පත්වේ. ඵලදායී තීරණ ගන්නන්ට සංවිධානය එහි ඉලක්ක කරා මෙහෙයවීමට හැකි වන අතර දුර්වල තීරණ ගන්නන් ප්‍රගතියට බාධාවක් හෝ පසුබෑමක් ඇති කළ හැකිය.

■ අවදානම් අවම කිරීම සහ ඒවා කළමනාකරණය: බොහෝ අවදානම් සහ අවිනිශ්චිතතා හමුවේ, අවදානම් අවම කිරීම සහ කළමනාකරණය සඳහා දක්ෂ තීරණ ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. කළමනාකරුවන් අවදානම් තක්සේරු කළ යුතුය, විකල්ප මැන බැලිය යුතු අතර එතුළින් සංවිධානයට ඇති විය හැකි සෘණාත්මක බලපෑම් අවම කරන තීරණ ගත යුතුය. ක්‍රියාශීලී තීරණ ගැනීම ව්‍යාපාරවලට අවදානම් ඵලදායී ලෙස අපේක්ෂා කිරීමට සහ ඒවාට ප්‍රතිචාර දැක්වීමට, ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා ආරක්ෂා කිරීමට සහ අඛණ්ඩ පැවැත්ම සහතික කිරීමට උපකාරී වේ.

(ලකුණු 04 යි)

(c)

1. තාර්කික තීරණ ආකෘතිය
2. තීරණ ගැනීම සඳහා වූ සහජ බුද්ධිය පිළිබඳ ආකෘතිය
3. පෙරනියා විධානය කළ තීරණ ආකෘතිය

(ලකුණු 04 යි)

(මුළු ලකුණු 10 යි)

## තුන්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

(a) පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති සැලසුම් මූලධර්ම තුනක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 03ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- ලැදිකම පිළිබඳ මූලධර්මය
- නිර්මාණාත්මකභාවය පිළිබඳ මූලධර්මය
- බලපෑම් කිරීම පිළිබඳ මූලධර්මය
- ප්‍රමුඛතාකරණය පිළිබඳ මූලධර්මය
- නම්‍යතාවය පිළිබඳ මූලධර්මය
- කාලය පිළිබඳ මූලධර්මය
- කණ්ඩායම් වැඩ පිළිබඳ මූලධර්මය
- ක්‍රියාත්මක කර ගත හැකි බව පිළිබඳ මූලධර්මය

(ලකුණු 02 යි)

(b) සැලසුම් ක්‍රියාවලියේ පියවර

පියවර 1- පරිසර පරීක්ෂාව

පියවර 2- නිෂ්ඨාව, අරමුණු සහ පරමාර්ථය පිහිටුවීම

පියවර 3- පාරිසරික වෙනස්කම් පිළිබඳ සාධාරණ උපකල්පනයන්

පියවර 4- විකල්ප ගොඩනැගීම

පියවර 5- විකල්ප විශ්ලේෂණය සහ වඩාත් සුදුසු විකල්පය තෝරා ගැනීම

පියවර 6- ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය උපකාරක සැලසුම් සෑදීම

පියවර 7- ක්‍රියාත්මක කිරීම

පියවර 8- පාලනය සහ කාර්යසාධනය නිරීක්ෂණය කිරීම

(ලකුණු 06 යි)

(c)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති ලක්ෂණ දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 03ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

■ සැලසුම්කරණය ප්‍රමුඛ කාර්යය වීම - කළමනාකරණ කාර්යයන් අතර සැලසුම්කරණය ප්‍රමුඛ ස්ථානයක් දරයි. එය කළමනාකරණ ක්‍රියාවලියේ ආරම්භක පියවර වන අතර පසුකාලීන ක්‍රියාකාරකම් සඳහා පදනම සකසයි.

■ සැලසුම්කරණය ක්‍රියාවලියකි - සැලසුම් කිරීම එක් වරක් සිදුවීමක් නොව අඛණ්ඩ සහ පුනරාවර්තන ක්‍රියාවලියකි. ඉලක්ක සැකසීම, විශ්ලේෂණය, උපායමාර්ග සැකසීම, ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ අධීක්ෂණය වැනි පියවර මාලාවක් එයට ඇතුළත් වේ.

■ ව්‍යාප්තිය - සැලසුම්කරණය කළමණාකරණ දුරාවලියේ සියලු මට්ටම් විනිවිද යයි. ඉහළ මට්ටමේ උපායමාර්ගික සැලසුම්කරණයේ සිට පහළ මට්ටමේ මෙහෙයුම් සැලසුම් කිරීම දක්වා එය ආයතනය පුරා අත්‍යවශ්‍ය කාර්යයකි.

■ අනාගත දිශානතිය - සැලසුම් කිරීම සහජයෙන්ම අනාගතයට නැඹුරු වේ. එයට අනාගත අවස්ථා දැකීම, ඉලක්ක තැබීම සහ ඒවා සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා උපායමාර්ග සැකසීම ඇතුළත් වේ. අනාගත ප්‍රවණතා සහ වෙනස්කම් අපේක්ෂා කිරීම ඵලදායී සැලසුම්කරණයේ දී ඉතා වැදගත් වේ.

■ තොරතුරු පදනම - ඵලදායී සැලසුම් කිරීම සඳහා ශක්තිමත් තොරතුරු පදනමක් අවශ්‍ය වේ. දැනුවත් සැලසුම් සකස් කිරීම සඳහා කළමනාකරුවන් සංවිධානය, එහි අභ්‍යන්තර හැකියාවන්, බාහිර පරිසරය, වෙළඳපොළ ප්‍රවණතා සහ අතිරිත කාර්යසාධනය පිළිබඳ නිවැරදි සහ අදාළ දත්ත මත විශ්වාසය තබයි.

■ තාර්කිකත්වය - සැලසුම් කිරීම යනු හැඟීම් හෝ අත්තනෝමතික තීරණ ගැනීමට වඩා තර්කනය සහ විශ්ලේෂණය මත පදනම් වූ තාර්කික ක්‍රියාවලියකි. එයට විකල්ප ක්‍රමානුකූලව ඇගයීම සහ වඩාත් ශක්‍ය ක්‍රියාමාර්ග තෝරා ගැනීම ඇතුළත් වේ.

■ විධිමත් සහ අවිධිමත් ස්වභාවය - සැලසුම් කිරීම විධිමත් සහ අවිධිමත් යන ආකාර දෙකම ගත හැක. විධිමත් සැලසුම්කරණයට ව්‍යුහගත ක්‍රමවේද, විශ්ලේෂණය සහ ලේඛන ඇතුළත් වන අතර, අවිධිමත් සැලසුම් සාකච්ඡා හෝ වාචික සන්නිවේදනය හරහා සිදු විය හැකිය.

■ ඉලක්ක දිශානතිය - එහි හරය, සැලසුම් කිරීම ඉලක්කගත වේ. පැහැදිලි අරමුණු නිර්වචනය කිරීම සහ එම අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා සම්පත් සහ ක්‍රියා පෙළගැස්වීම එයට ඇතුළත් වේ. ඉලක්ක සංවිධාන ක්‍රියාකාරකම් සඳහා මඟ පෙන්වීම සපයයි.

■ බුද්ධිමය ක්‍රියාවලියක් වීම - සැලසුම් කිරීම සඳහා කළමනාකරුවන්ගේ පාර්ශවයෙන් බුද්ධිමය නියැලීම, නිර්මාණශීලීත්වය සහ උපායමාර්ගික චින්තනය අවශ්‍ය වේ. එය තොරතුරු සංස්ලේෂණය කිරීම, අදහස් ජනනය කිරීම සහ අනාගත ක්‍රියාමාර්ග පිළිබඳ දැනුවත් විනිශ්චයන් ඇතුළත් වේ.

■ අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලිය - ගතික ව්‍යාපාරික පරිසරයක් තුළ, සැලසුම් කිරීම තනි ක්‍රියාකාරකමක් විය නොහැක. එය වරින් වර සමාලෝචනය, ගැලපීම සහ වෙනස්වන තත්වයන්ට අනුවර්තනය වීම අවශ්‍ය වන අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලියකි.

■ නමාශීලී බව - ඵලදායී සැලසුම්කරණය නමාශීලී වන අතර වෙනස්වන තත්වයන්ට අනුවර්තනය වේ. ව්‍යාපාරික පරිසරයේ අනපේක්ෂිත සිදුවීම් හෝ වෙනස්වීම්වලට ප්‍රතිචාර වශයෙන් සැලසුම් සංශෝධනය අවශ්‍ය විය හැකිය.



■ ක්‍රියා කළ හැකි බව - සැලසුම් ක්‍රියාකාරී සහ ප්‍රායෝගික විය යුතුය. එලදායි ලෙස ක්‍රියාත්මක කිරීමට සහ පහසුකම් සැලසීම සඳහා කළ යුතු දේ, කවුරුත් විසින් සහ කවදා කරන්නේද යන්න පිළිබඳව පැහැදිලි මග පෙන්වීමක් සැපයිය යුතුය.

■ ඒකාබද්ධ තීරණ ගැනීම - සංවිධානාත්මක අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා හොඳම ක්‍රියාමාර්ගය තෝරා ගැනීම ඇතුළත් වන බැවින් සැලසුම්කරණයට තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාකාරකම් ඇතුළත් වේ. තීරණ ගැනීම ප්‍රමුඛතා සැකසීම, සම්පත් වෙන් කිරීම සහ සැලසුම් කිරීමේදී උපායමාර්ග තෝරා ගැනීමේ ක්‍රියාවලියට ආවේණික වේ.

(ලකුණු 02 යි)  
(මුළු ලකුණු 10 යි)

**හතරවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු**

(a)

**මනෝභාවාත්මක දුරස්ථ කළමනාකරුවන්**

මෙම කළමනාකරුවන් කාර්ය මණ්ඩලයට සමීප නොවේ. ඔවුන් සම්බන්ධතාවයකින් වෙන් කර ඇති අතර කාර්ය මණ්ඩලය සමඟ ඇත්තේ විධිමත් සන්නිවේදනයක් පමණි. කාර්ය මණ්ඩලයෙන් මෙම අපගමනය දැඩි උසස් මානසිකත්වයක් ඇති කරන අතර එබැවින් ඔවුන් බෙහෝ සෙයින් කාර්යය නැඹුරු වේ.

**මනෝභාවාත්මක සමීප කළමනාකරුවන්**

මෙම කළමනාකරුවන් පෙර කාණ්ඩයට ප්‍රතිවිරුද්ධ වේ. ඔවුන් කාර්ය මණ්ඩලය සමඟ හොඳ සබඳතාවක් පවත්වා ගෙන යන අතර අවිධිමත් සන්නිවේදනයේ ද නිරත වේ. විධිමත් කාර්ය රෙගුලාසිවලට හසු නොවී ඔවුන් කාර්ය මණ්ඩල සබඳතාවලට ගරු කරයි. ඔවුන් ඔවුන්ගේ කාර්ය මණ්ඩලයට සමීප වන අතර, ඔවුන් බොහෝ කාර්ය මණ්ඩල නැඹුරු වේ.

(ලකුණු 03 යි)

(b) පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති කරුණු තුනක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 06ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි

**වඩා හොඳ ආයතනික සංස්කෘතියක් සහ පහසුකම් නිර්මාණය කිරීම**

සේවකයින්ට ආරක්ෂිත සහ සවිබල ගැන්වෙන හොඳ ආයතනික සංස්කෘතියක් නායකයින් විසින් නිර්මාණය කළ යුතුය. ආයතනික සංස්කෘතියට නිසි පිළිගැනීම සහ ගෞරවය ලබා දීම, සේවකයින්ට වැඩ කිරීමට අවශ්‍ය පහසුකම් සැපයීම ඇතුළත් වේ. තම සේවය ව්‍යාපාරය විසින් අගය කරන බව සේවකයින්ට හැඟේ.

**පැහැදිලි ඉලක්ක සහ අපේක්ෂාවන් සැපයීම**

ඉලක්ක සහ අපේක්ෂාවන් පිළිබඳ පැහැදිලි බවක් ලබා දීම සේවකයාගේ ඉලක්ක සහ සංවිධානයේ විශාල ඉලක්ක අතර පෙළගැස්ම වැඩි කිරීම පහසු කරයි, සේවකයින්ට ජයග්‍රහණ කෙරෙහි වැඩි ශක්තියක් යොමු කිරීමට උපකාරී වේ එමෙන්ම සේවකයාගේ කාර්ය සාධනය වඩා හොඳින් මැන බැලීමට මෙමගින් නායකයාට ඉඩ සලසයි.

**පුද්ගලික සහ වෘත්තීය වර්ධනය සඳහා අවස්ථාව ලබා දීම**

සෑම කර්මාන්තයකම සේවකයින් ඔවුන්ගේ වෘත්තීය අරමුණු සපුරාලීම සඳහා විවිධ කුසලතා භාවිතා කරයි. එලදායි නායකයෙකු වීමට, වෘත්තීය කුසලතා අඛණ්ඩව වර්ධනය කර ගැනීම වෘත්තීය ජීවිතය ඉදිරියට ගෙන යාමට සහ කාර්යයේ තෘප්තිමත් බවක් දැනීමට හොඳ ක්‍රමයකි. වෘත්තීය සංවර්ධනයේ විවිධ ක්ෂේත්‍ර පිළිබඳව ඉගෙනීම වෘත්තීය ශක්තින්, දුර්වලතා සහ වැඩිදියුණු කිරීමේ අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සඳහා හොඳ ආරම්භක ලක්ෂ්‍යයකි.

**සාධාරණ වැටුප් හා වේතන ලබාදීම**

නායකයින් සේවකයින්ට සාධාරණ වැටුප් හා වේතන ලබා දිය යුතුය. සාධාරණත්වය පදනම් වන්නේ ඔවුන් සපයන සේවාවට සාපේක්ෂව වන අතර, කර්මාන්තයේ අනෙකුත් ආයතනවලට සාපේක්ෂව වැටුප් සහ අනෙකුත් ගෙවීම් සාධාරණ වීම වැදගත් වේ. මේ අනුව, ඔවුන් සපයන සේවාවන් සඳහා සාධාරණ වැටුප් ලැබීම සේවකයින් දිරිමත් කරන සාධකයකි.

**තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය තුළ සේවකයින් සම්බන්ධ කර ගැනීම**

සංවිධානයේ තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියට සේවකයින් සහභාගී කර ගැනීමෙන් සේවකයින්ගේ අභිප්‍රේරණය වැඩි කළ හැකිය. මෙමගින් සේවකයින්ට අදහස් සහ යෝජනා ලබා දීමට ඉඩ සැලසේ. මේ අනුව, නායකයින් තමන්ව අගය කරන බව සේවකයින්ට දැනෙනු ඇත. මෙය සේවකයින් දිරිමත් කරනු ඇත.

**සේවකයින්ගේ දක්ෂතා ඇගයීම.**

සේවකයින්ගේ අපේක්ෂාවන්ට වඩා දක්ෂතා, ජයග්‍රහණ, කාර්ය සාධනය හඳුනා ගැනීම සහ ඇගයීම සේවකයින්ගේ අභිප්‍රේරණය වැඩි කරයි. ප්‍රශංසා වචන, සම්මාන, දිරි දීමනා, උසස්වීම් ආදී වශයෙන් නායකයන්ට අගය කළ හැකිය.

**සේවකයින් සවිබල ගැන්වීම.**

සේවක සවිබල ගැන්වීම බලවත් අභිප්‍රේරණයකි. දක්ෂ සේවකයන්ට දෛනික ක්‍රියාවලිත්වලදී එලදායි ක්‍රමවේද සහ ක්‍රියා පටිපාටි තුළ ඔවුන්ගේ අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවස්ථාව ලබා දිය යුතුය. තවද මෙය සේවකයාගේ නිර්මාණශීලිත්වය භාවිතා කරමින් නව නිෂ්පාදන සහ ක්‍රියාවලි දියුණු කිරීමට වඩා හොඳ අවස්ථාවක් වනු ඇත.

**සේවකයින්ට තොරතුරු ලබා දීම**

සේවකයින් සඳහා තොරතුරු වෙත ප්‍රවේශය ලබා දීම සේවකයින් දිරිමත් කරනු ඇත. ඔවුන්ගේ කාර්යයන් නිසි ලෙස කළමනාකරණය කිරීමට තොරතුරු භාවිතා කළ හැකිය. කෙසේ වෙතත්, සංවේදී තොරතුරු රහසිගතව සැලකිය යුතුය.

(ලකුණු 03 යි)  
(මුළු ලකුණු 10 යි)

## පස්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

(a)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති සැලසුම් ලක්ෂණ දෙකක් ප්‍රකාශ කිරීම ලකුණු 02ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- පැහැදිලිකම
- සංක්ෂිප්ත බව
- ක්‍රියාකාරී සවන්දීම
- ප්‍රතිපෝෂණ
- අනුවර්තනය වීමේ හැකියාව
- නිරවද්‍යතාව සහ සම්පූර්ණත්වය
- විශ්වසනීයත්වය
- වේගය
- පිරිවැය ඵලදායීතාවය
- අදාළත්වය

(ලකුණු 02 යි)

(b)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති සන්නිවේදන කුසලතා දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 04ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

### අන්තර් පුද්ගල කුසලතා

අන්තර් පුද්ගල කුසලතා වචන වලින් ඔබ්බට විහිදෙන අතර, ක්‍රියාකාරී සවන්දීම, සංවේදනය සහ වාචික නොවන ඉඟි ඇතුළත් වේ. මෙම කුසලතා ශක්තිමත් කිරීම කණ්ඩායම් වැඩ වැඩි දියුණු කරයි, ශක්තිමත් සබඳතා සහ ගැඹුරු අවබෝධය-පෝෂණය කරයි. විධිමත්-හෝ අවිධිමත් කණ්ඩායම් හා සමූහයන් වලදී හොඳ අන්තර් පුද්ගල නිපුණතා තුළින් සඵලදායී ලෙස කාර්යයක් ඉටු කිරීමට හැකියාව ලබා දේ. සාර්ථක සහයෝගීතාවයක් සහ අර්ථාන්විත සම්බන්ධතා සඳහා අත්‍යවශ්‍ය, කණ්ඩායම් තුළ සහ අනෙකුත් අය සමඟ වඩාත් ඵලදායී ලෙස සම්බන්ධ වීම මෙමගින් ඇති කරයි.

### සවන්දීමේ නිපුණතාව

විශේෂයෙන්ම කාර්ය මණ්ඩල අන්තර්ක්‍රියා, ගැටුම් නිරාකරණය සහ දුක්ගැන්විලි හැසිරවීමේදී කළමනාකරුවන් සඳහා ක්‍රියාකාරී සවන්දීම ඉතා වැදගත් වේ. අන් අයගේ දෘෂ්ටිකෝණ සංවේදීව අවබෝධ කර ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ඇත්ත වශයෙන්ම, සවන්දීම සන්නිවේදනයෙන් 45% කි. පිළිබිඹු කිරීම සහ පැහැදිලි කිරීම නිවැරදි අවබෝධය සහතික කරයි. ඵලදායී සවන්දීම සන්නිවේදනයේ සහ ගැටුම් කළමනාකරණයේ කළමනාකරණ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි දියුණු කරයි, වඩා හොඳ සබඳතා ඇති කර ගැනීම සහ නිර්මාණාත්මකව ගැටළු විසඳීමට අවකාශය උදා කරයි.

### ලිවීමේ නිපුණතාව

වාචික සන්නිවේදනයෙන් ඔබ්බට, විධිමත් සන්නිවේදනයේදී කළමනාකරුවන් සඳහා පැහැදිලි සහ ඵලදායී ලිවීම ඉතා වැදගත් වේ. ලිඛිත සන්නිවේදනය ප්‍රමාණවත් නොවීම නිසා කලකිරීමට හා වැරදි අර්ථකථන ඇති විය හැක. නිෂේධාත්මක අදහස් ඇති නොකිරීමට සහ පණිවිඩ නිවැරදිව ප්‍රකාශ

කිරීම සහතික කිරීම සඳහා පොදු වැරදි මගහරවා ගැනීම සහ ලිවීමේ කුසලතා වැඩි දියුණු කිරීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. කළමනාකරුවන්ට ඵලදායී ලෙස සන්නිවේදනය කිරීමට සහ වෘත්තීය විශ්වසනීයත්වය පවත්වා ගැනීමට ශක්තිමත් ලිවීමේ හැකියාවන් අත්‍යවශ්‍ය වේ.

**ඉදිරිපත් කිරීමේ නිපුණතාව**

කළමනාකරුවන් විසින් මණ්ඩලය, ගනුදෙනුකරුවන් සහ සැපයුම්කරුවන් වැනි විවිධ පාර්ශවකරුවන් වෙත දක්ෂ ලෙස ඉදිරිපත් කළ යුතු අතර සිද්ධි, යෝජනා සහ ගැටළු ඒත්තු ගන්වන ලෙස ඉදිරිපත් කළ යුතුය. කණ්ඩායම්වලට ඉදිරිපත් කිරීම පළපුරුදු වෘත්තිකයන්ට පවා බිය උපදවන දෙයක් විය හැකි නමුත් ඵලදායී සැලසුම් කිරීම සහ පුහුණුවීම් මගින් කාංසාව සමනය කර පැහැදිලි, බලගතු සන්නිවේදනය සහතික කරයි. සුදානම් වීම සහ පෙරහුරුව හරහා කළමනාකරුවන්ට විශ්වාසයෙන් යුතුව තොරතුරු ලබා දීමටත්, ප්‍රේක්ෂකයින් අතර නියැලීම සහ අවබෝධය වර්ධනය කිරීමටත් හැකිය.

**පුද්ගල නිපුණතාව**

පුද්ගලික නිපුණතා යනු සෞඛ්‍ය සම්පන්න ශරීරයක් හා මනසක් පවත්වා ගැනීමට අප විසින් භාවිත කරන නිපුණතාවයන්ය.

(ලකුණු 04 යි)

(c) පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති පාලන ක්‍රම දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 04ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

**පෙරපෝෂිත / පූර්ව පාලනය**

පෙරපෝෂිත / පූර්ව පාලනය සාර්ථක සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කිරීම සහතික කිරීම සඳහා ක්‍රියාශීලී පියවරක් ලෙස සේවය කරමින්, ඇතිවිය හැකි ගැටළු ඇතිවීමට පෙර ඒවා අපේක්ෂා කරයි. පූර්ව ක්‍රියාවන් කෙරෙහි අවධානය යොමු කිරීමෙන්, පෝෂණ පාලනය පෙරදැරිව අභියෝග ජය ගැනීමට උපකාරී වේ. එය උපකරණ නඩත්තු කිරීම, ආයෝජනවල නිසි අවධානය යොමු කිරීම සහ පූර්ව අලුත්වැඩියාවන් වැනි උපාය මාර්ග ඇතුළත් වන අතර, ගැටළු කල්තියා හඳුනා ගැනීම සහ සුමට මෙහෙයුම් සහ ඉලක්ක සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා කල්තියා නිවැරදි පියවර ගැනීම අරමුණු කරයි.

**ප්‍රතිපෝෂිත පාලනය**

ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය මගින් ගැටළු ඇති වූ පසු ඒවා හඳුනා ගනී, මූල හේතු හඳුනා ගැනීම සහ නැවත ඇතිවීම වැළැක්වීම සඳහා නිවැරදි ක්‍රියාමාර්ග ක්‍රියාත්මක කරයි. එය වර්තමාන හෝ අනාගත ක්‍රියාවන්ට බලපෑම් කිරීමට අතීතයේ හෝ වර්තමානයේ තොරතුරු භාවිතා කරන අතර කාර්යසාධනය වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා සංවිධානවලට උපකාර කරයි. මෙම වක්‍රීය ක්‍රියාවලියට පසුකාලීන ක්‍රියාවන්ට බලපෑම් කරන ක්‍රියාවන් ඇතුළත් වන අතර, හේතු සහ ඵල සංකල්පය යටතේ ක්‍රියාත්මක කරයි. ප්‍රතිපෝෂණය මගින් ආයතනික කාර්යක්ෂමතාව ඉහළ නැංවීම සඳහා අඛණ්ඩ කටයුතු කරයි.

**ක්‍රියාවලි පාලනය**

සමගාමී පාලනය යනු ගැටළු හඳුනා ගැනීමට සහ ක්ෂණිකව විසඳීමට තත්‍ය කාලීනව සිදුවෙමින් පවතින ක්‍රියාවලීන් සක්‍රියව අධීක්ෂණය කිරීමයි. ගැටළු මතුවන විට හඳුනාගෙන ඒවා විසඳීමට ව්‍යාපෘති ක්‍රියාත්මක කිරීම නිරීක්ෂණය කිරීම කෙරෙහි එය අවධානය යොමු කරයි. බොහෝ විට තත්‍ය කාලීන පාලනය ලෙස හඳුන්වනු ලබන සමගාමී පාලනය වත්මන් මොහොතේ ක්‍රියාකාරකම් කළමනාකරණය සහ නිවැරදි කිරීම අවධාරණය කරයි.

**ප්‍රතිඵල පාලනය**

ව්‍යාපාර සෞඛ්‍යය ඵලදායී ලෙස මැන බැලීම සඳහා ප්‍රතිඵල පාලන සීමිත මිනුම් සංඛ්‍යාවක් මත රඳා පවතී. අවම බාහිර ඇඟිලි ගැසීම් ඇති විට කළමනාකරණ තීරණ සහ ව්‍යාපාර කාර්ය සාධනය හොඳින් ක්‍රියා කරයි. කාර්යක්ෂම තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලීන් ඉලක්ක කර ගනිමින් ව්‍යාපාර කාර්ය සාධනය තක්සේරු කිරීම සහ කළමනාකරණය කිරීමේදී ප්‍රතිඵල පාලනයන් සරල බව සහ සෘජු බව ප්‍රමුඛත්වය දෙයි.

**හැසිරීම් පාලනය**

වර්ග පාලනයන් කළමනාකරණ සහ සේවක තීරණ ගැනීම සෘජුව ඇගයීමට ලක් කරයි. සැලසුම් කිරීමේ අදියරේදී දක්වා ඇති ආයතනික අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා මානව සම්පත් මෙහෙයවීම සඳහා මෙම පාලනයන් අත්‍යවශ්‍ය වේ. අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම, වර්ගාත්මක පාලනයන් මගින් ක්‍රියාවන් සහ තීරණ සංවිධානයේ අරමුණු සමඟ සම්පාත වන බව සහතික කරන අතර සේවකයින් සහ කළමනාකරුවන් අතර වගවීම සහ කාර්ය සාධන ප්‍රශස්තකරණය පෝෂණය කරයි.

**මූල්‍ය පාලනය**

මූල්‍ය පාලනයට අයවැයකරණය සහ වෙනත් ක්‍රියාමාර්ග හරහා වියදම් සහ මූල්‍ය අංශ කළමනාකරණය කිරීම ඇතුළත් වේ. වත්කම්, විකුණුම්, හෝ ලාභදායීත්වය, අයවැය හරහා ඒවා ඇස්තමේන්තු කිරීම සහ අයවැය සමඟ සැබෑ කාර්ය සාධනය සංසන්දනය කිරීම වැනි අංශවලට ආයතන ප්‍රමුඛත්වය දෙයි. අත්‍යවශ්‍යයෙන්ම, මූල්‍ය පාලන ආයතනවලට ඔවුන්ගේ මූල්‍ය තත්ත්වයන් නිරීක්ෂණය කිරීමට සහ ප්‍රශස්ත කිරීමට, උපායමාර්ගික අරමුණු සහ මූල්‍ය වගකීම් සමඟ පෙළගැස්වීම සහතික කිරීමට හැකියාව ලැබේ.

**මූල්‍ය නොවන පාලනය**

මූල්‍ය නොවන පාලනයන් ක්ෂණික මූල්‍ය ලාභයෙන් ඔබ්බ පැතිවලට ප්‍රමුඛත්වය දෙයි. සේවක තෘප්තිය, පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වය සහ යොමු කිරීම් වැනි සාධක අවධාරණය කරමින් ඔවුන් ප්‍රමුඛත්වය ලබා ගනිමින් සිටී. දිගුකාලීන සාර්ථකත්වයට සහ තිරසාරත්වයට දායක වන සාධකවල වැදගත්කම ඉස්මතු කරමින්, ආයතනික කාර්ය සාධනය තක්සේරු කිරීමේදී මුදල් නොවන දර්ශකවල වැදගත්කම මෙම පාලනයන් හඳුනා ගනී.

(ලකුණු 04 යි )  
(මුළු ලකුණු 10 යි )

**හයවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජනා පිළිතුරු**

**(a)** පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති පරිදි අලෙවිකරණ මිශ්‍රණයේ වැදගත්කම් දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 04ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතා ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

■ **නිෂ්පාදන නිර්මාණය සහ විවිධාංගීකරණය** - පැවැත්ම සහ වර්ධනය සඳහා නිවැරදි නිෂ්පාදනයක් සැකසීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සහ වුවමනා සපුරාලීම සඳහා නිෂ්පාදන සකස් කිරීම වෙළඳපල පිළිගැනීම සහතික කරන අතර ව්‍යාපාර ව්‍යාප්තිය පෝෂණය කරයි.

■ **උපායමාර්ගික මිල තීරණ** - ලාභදායීත්වය සහ වර්ධනය සඳහා නිසි මිලකරණ උපාය මාර්ග ඉතා වැදගත් වේ. වෙළඳපල තත්ත්වයන් සහ පාරිභෝගික සංජානනය මත පදනම්ව නිවැරදි මිල නියම කිරීම වෙළඳපල කොටස අල්ලා ගැනීමට සහ ආදායම උපරිම කිරීමට උපකාරී වේ.

■ **වෙළඳපොළ දැනුවත්භාවය සහ වර්ධනය සඳහා ප්‍රවර්ධනය** - එලදායි ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාකාරකම් වෙළඳපල දැනුවත්භාවය ඇති කරන අතර විකුණුම් වර්ධනය උත්තේජනය කරයි. නිෂ්පාදන පාරිභෝගිකයින්ගේ මනසෙහි තබා ගැනීමෙන්, ප්‍රවර්ධනයන් වෙළඳපල ප්‍රසාරණයට සහ විකුණුම් පරිමාව වැඩි කිරීමට දායක වේ.

■ **තීරණ ගැනීම දැනුවත් කිරීම** - අලෙවිකරණ මිශ්‍රය කළමනාකරණ තීරණ ගැනීම සඳහා වටිනා අවබෝධයක් සපයයි. එය අනාගත ව්‍යාපාර වර්ධනය සඳහා දැනුවත් තේරීම් සක්‍රීය කරමින් නිෂ්පාදන සංවර්ධනය, බෙදා හැරීමේ මාර්ග, මිලකරණ උපාය මාර්ග සහ අලෙවිකරණ උපක්‍රම සම්බන්ධ තීරණ දැනුම් දෙයි.

■ **කිරිතිනාමය සහ විශ්වාසය ගොඩනැගීම** - නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මකභාවය, මිලකරණය සහ බෙදාහැරීම ඇතුළුව අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් සංවිධානයේ කිරිතිනාමය සහ විශ්වාසය ඉහළ නැංවීමට දායක වේ. ධනාත්මක පාරිභෝගික අත්දැකීම් සහ සංජානන විශ්වාසය සහ පක්ෂපාතිත්වය පෝෂණය කරයි, තිරසාර ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වයට මෙය හේතු වේ.

■ **නව නිෂ්පාදන සංවර්ධනය සඳහා පහසුකම් සැලසීම** - වෙළඳපොළ පර්යේෂණ සහ විශ්ලේෂණය තුළින්, අලෙවිකරණ මිශ්‍රය නව නිෂ්පාදන අදහස් සහ නවෝත්පාදනයන් ඇති කරයි. එය වෙළඳපොළේ හිඬුස් හඳුනා ගැනීමට සහ පරිණාමය වන පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලන නිෂ්පාදන සංවර්ධනය කිරීමට මාර්ගෝපදේශයක් ලෙස සේවය කරයි.

■ **නිෂ්පාදන කළඹ පුළුල් කිරීම** - අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විවිධ අංග භාවිතා කිරීම නිෂ්පාදන කළඹ විවිධාංගීකරණය කිරීමට සහ පුළුල් කිරීමට ඉඩ සලසයි. වෙනස්කම් හෝ අනුපූරක නිෂ්පාදන හඳුන්වා දීමෙන්, ව්‍යාපාරවලට පුළුල් පරාසයක පාරිභෝගික වුවමනාවන් සපුරාලීමට සහ වෙළඳපොළ කොටස වැඩි කිරීමට හැකිය.

■ ව්‍යාපාර වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා මාර්ගෝපදේශය - අලෙවිකරණ මිශ්‍රය වැඩිදියුණු කිරීමේ ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීම සහ පරතරය විශ්ලේෂණය කිරීම සඳහා මාර්ග සිතියමක් ලෙස ක්‍රියා කරයි. එක් එක් අංගයන්හි සඵලතාවය තක්සේරු කිරීමෙන්, ව්‍යාපාරවලට ශක්තීන් සහ දුර්වලතා හඳුනාගෙන අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම් සඳහා උපායමාර්ග සකස් කළ හැකිය.

■ වෙළඳපොළ ඛණ්ඩනය සහ ඉලක්කගත කිරීම - විශේෂිත වෙළඳපොළ කොටස්වලට අලෙවිකරණ මිශ්‍රය අභිරුචිකරණය කිරීම ව්‍යාපාරවලට ඔවුන්ගේ පිරිනැමීම් වඩාත් ඵලදායී ලෙස ඉලක්ක කර ගැනීමට හැකි වේ. විවිධ පාරිභෝගික කණ්ඩායම්වල මනාපයන් සමඟ නිෂ්පාදන, මිල, ප්‍රවර්ධනය සහ ස්ථානගත කිරීමේ උපායමාර්ග පෙළගැස්වීමෙන්, ආයතනවලට වෙළඳපොළ කිඳා බැසීම සහ තරඟකාරිත්වය වැඩි දියුණු කළ හැකිය.

(ලකුණු 02 යි)

(b)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති පරිදි සන්නාමකරණයේ වැදගත්කම දෙකක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 04ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

• සන්නම්කරණය ව්‍යාපාරයේ වටිනාකම වැඩි කරයි

අනාගත ව්‍යාපාර උත්පාදනය කිරීමට උත්සාහ කිරීමේදී සන්නම්කරණය වැදගත් වේ. ශක්තිමත්ව ස්ථාපිත සන්නාමයකට කාර්මාන්තය තුළ සමාගමකට වැඩි තෝලනය දීම මගින් වැඩි වාසියක් ලබා දීමෙන් ව්‍යාපාරික වටිනාකම වැඩි කළ හැකිය. මෙය තවත් ආයෝජන අවස්ථා නිර්මාණය කරනු ඇත.

• සන්නම්කරණය පිළිගැනීමක් ලැබේ.

සන්නාමකරණය ව්‍යාපාරික පිළිගැනීමක් ඇති කරන අතර එය පාරිභෝගිකයින්ගේ මනසෙහි ස්ථානගත කිරීමක් නිර්මාණය කරයි. මේ අනුව, ගනුදෙනුකරුවන්ට ව්‍යාපාරය දැනගත හැකිය. ලාංඡනය සන්නාමයේ වැදගත්ම අංගය වේ, විශේෂයෙන්ම මෙම සාධකය සමාගමේ මුහුණත වන බැවින් මෙම සාධකය සැලකිල්ලට ගනී.

• සන්නම්කරණය නව පාරිභෝගිකයින් බිහි කරයි.

ශක්තිමත් සන්නාමයක් යනු සාමාන්‍යයෙන් පාරිභෝගිකයින් අතර ධනාත්මක හැඟීමක් පවතින අතර, ඔවුන් හුරුපුරුදුකම නිසා ආයතනය සමඟ ව්‍යාපාර කිරීමට කැමැත්තක් ඇති වේ. වෙළඳ නාමයක් හොඳින් ස්ථාපිත වූ පසු, කට වචනය සමාගමේ හොඳම සහ වඩාත්ම ඵලදායී වෙළඳ ප්‍රචාරණ තාක්ෂණය වනු ඇත.

• වෙළඳපොළ තුළ විශ්වාසය ඇති කරයි.

හොඳින් ස්ථාපිත වෙළඳ නාමය පාරිභෝගිකයින් සහ අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ විශ්වාසය ගොඩනඟා ගැනීමට ආයතනයට උපකාර කරයි. මෙය දැනට පවතින ගනුදෙනුකරුවන් රඳවා තබා ගැනීමට සහ නව ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට උපකාරී වේ.

- සේවක අභිමානය සහ තෘප්තිය වැඩි දියුණු කිරීම.

සේවකයෙකු ශක්තිමත් සන්නාමයක් සහිත ආයතනයක සේවය කරන විට සහ සන්නාමය පිටුපස සැබවින්ම සිටින විට, ඔවුන් තම රැකියාවෙන් වඩාත් තෘප්තිමත් වන අතර ඔවුන් කරන කාර්යය පිළිබඳ ඉහළ ආඩම්බරයක් ඇත. තවද, ඔවුන්ගේ රැකියාවේ සේවක තෘප්තිය වැඩි වනු ඇත.

(ලකුණු 04 යි)

(c) පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති බලපෑම් දෙකක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 02ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මකභාවය වැඩි දියුණු කිරීම.
- නවෝත්පාදනයන් වැඩි වීම
- මහා පරිමාණ නිෂ්පාදනය හේතුවෙන් පිරිවැය අඩු වීම
- පරිගණක ආධාරක නිර්මාණ ශිල්පීය ක්‍රම මතු වී ඇත
- පරිගණක ආධාරක සැලසුම් ශිල්පීය ක්‍රම හේතුවෙන් ශ්‍රමය අවම කරන දෝෂ රහිත නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය
- වැඩි දියුණු කළ තීරණ ගැනීම
- තරගකාරී වාසියක් ලබා ගැනීම
- පරිගණක ආශ්‍රිත නිෂ්පාදන ක්‍රම මඟින් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලීන්ට පහසුකම් සැලසීම

(ලකුණු 04යි)

(මුළු ලකුණු 10 යි)



**B කොටසෙහි අවසානය**



**හත්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු**

(a)

■ **ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා හඳුනාගැනීම සඳහා වෙළඳපොළ පර්යේෂණ** - පරිපූර්ණ වෙළඳපොළ පර්යේෂණ පැවැත්වීම සඳහා සීමා සහිත XYZ සමාගමේ කැපවීම ඔවුන්ගේ නව පුද්ගලික මූල්‍ය යෙදුම සමඟ සමපාත වන සාමාජීය අවබෝධ කර ගැනීම සඳහා පදනම වේ. වයස, ආදායම් මට්ටම, වියදම් පුරුදු සහ තාක්ෂණික හදාගැනීමේ අනුපාත වැනි සාධක විශ්ලේෂණය කිරීමෙන්, අලෙවිකරණ කණ්ඩායමට ඔවුන්ගේ යෙදුමෙන් ප්‍රතිලාභ ලැබිය හැකි සහග්‍රකයින් සහ Z පරම්පරාවේ සාමාජිකයින් තුළ නිශ්චිත කොටස් හඳුනා ගත හැකිය. ඉහළම විභවයන් ඇති සමාජය වෙත ළඟා වීමට සම්පත් කාර්යක්ෂමව වෙන් කර ඇති බව මෙය සහතික කරයි.

■ **ඉතා ඉහළ වටිනාකම් එකතුවක් නිර්මාණය කිරීම** - වෙළඳපොළ පර්යේෂණවල තීක්ෂණ බුද්ධියෙන් සන්නද්ධව, හඳුනාගත් ඉලක්ක ජනවිකාසයේ විශේෂිත අවශ්‍යතා සහ මූලික ලක්ෂ්‍යයන් ආමන්ත්‍රණය කිරීම සඳහා අලෙවිකරණ කණ්ඩායමට පුද්ගලික මූල්‍ය යෙදුමේ ඉතා ඉහළ වටිනාකම් එකතුවක් නිර්මාණය සකස් කළ හැක. අයවැයකරණය, ඉතිරි කිරීම, ආයෝජනය කිරීම හෝ වියදම් ගණනය කිරීම වැනි යෙදුම් ඔවුන්ගේ මූල්‍ය කළමනාකරණ අභියෝග විසඳන ආකාරය ප්‍රකාශ කිරීම මෙයට ඇතුළත් වේ. ඉලක්කගත වෙළඳපොළ සමඟ ගැලපෙන අද්විතීය ප්‍රතිලාභ සහ විශේෂාංග පැහැදිලිව සන්නිවේදනය කිරීමෙන්, XYZ සමාගමේ හට තරඟකරුවන්ගෙන් වෙනස් විය හැකි අතර පරිශීලකයින්ට ඔවුන්ගේ යෙදුම තෝරා ගැනීමට ප්‍රබල හේතුවක් ස්ථාපිත කළ හැකිය.

■ **සන්නාම උපාය මාර්ගය** - ජනාකීර්ණ වෙළඳපොළක් තුළ කැපී පෙනෙන ලෙස XYZ සමාගම සඳහා ශක්තිමත් සහ හඳුනාගත හැකි සන්නාමයක් ගොඩනැගීම අත්‍යවශ්‍ය වේ. ආකර්ෂණීය සන්නාම අන්‍යෝන්‍යව සැකසීම කෙරෙහි අලෙවිකරණ කණ්ඩායමේ අවධානය යොමු වන්නේ ලාංඡනයක් හෝ දෘශ්‍ය අංගයක් නිර්මාණය කිරීමට වඩා වැඩි යමක් එය සහග්‍රකයින් සහ Z පරම්පරාවේ සාමාජිකයින් ගේ වටිනාකම් සහ අභිලාෂයන් සමඟ ගැලපෙන සහසු සන්නාම පෞරුෂයක් වර්ධනය කිරීමකි. සමාජ මාධ්‍ය, බලපෑම් හවුල්කාරිත්වයන් සහ ප්‍රවර්ධන ව්‍යාපාර ඇතුළු විවිධ ස්පර්ශක ස්ථාන හරහා ස්ථාවර පණිවිඩ යැවීම හරහා, XYZ සමාගම ඔවුන්ගේ ඉලක්ක සමඟ චිත්තවේගීය සම්බන්ධතා වර්ධනය කර ගත හැකිය අතර වෙළඳපොළ තුළ සන්නාම පක්ෂපාතිත්වය සහ උපදේශනය ඇති කර ගත හැකිය.

■ **සමාජ මාධ්‍ය සහ Influencer හවුල්කාරිත්වයන් භාවිතා කිරීම** - ඔවුන්ගේ ඉලක්කගත වෙළඳපොළ ස්වභාවය හඳුනා ගනිමින්, XYZ සමාගම සමාජ මාධ්‍ය ජාල උත්තේජනය කිරීමට සහ බලපෑම් කරන්නන් සමඟ සහයෝගයෙන් කටයුතු කිරීමට සැලසුම් කරයි. Instagram, TikTok , YouTube වැනි Z පරම්පරාව අතර ජනප්‍රිය නාලිකා උපාය මාර්ගිකව තේරීමෙන්, අලෙවිකරණ කණ්ඩායමට අවධානය ග්‍රහණය කර ගැනීමට සහ යෙදුම් බාගැනීම් වැඩි කිරීමට ඉලක්ක කරගත්

අන්තර්ගත සහ වෙළඳ දැන්වීම් යෙදවිය හැක. විශ්වාසවන්ත පුද්ගලයන්ගේ නිර්දේශයන් තරුණ ප්‍රේක්ෂකයින් සමඟ සැලකිය යුතු බරක් දරන බැවින් පුද්ගලික මූල්‍ය හෝ ජීවන රටාව තුළ ශක්තිමත් අනුගාමිකයෙකු සිටින බලපෑම් කරන්නන් සමඟ හවුල් වීම විශ්වසනීයත්වය සහ අව්‍යාජභාවය තවදුරටත් වැඩි කරයි.

■ **ප්‍රතිපෝෂණ සහ KPI අධීක්ෂණය හරහා අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම** - ජංගම යෙදුම් සංවර්ධනයේ ගතික භූ දර්ශනයේ සාර්ථකත්වය සඳහා අඛණ්ඩ සංශෝදන සහ අනුවර්තනය අවශ්‍ය බව XYZ සමාගම තේරුම් ගනී. පරිශීලක අත්පත් කර ගැනීම්, රඳවා ගැනීමේ අනුපාත, යෙදුම් ගබඩා ශ්‍රේණිගත කිරීම් සහ පාරිභෝගික ප්‍රතිපෝෂණ වැනි ප්‍රධාන කාර්ය සාධන දර්ශක (KPI) ක්‍රියාකාරීව අධීක්ෂණය කිරීමෙන්, අලෙවිකරණ කණ්ඩායමට ඔවුන්ගේ උපාය මාර්ගවල සඵලතාවය පිළිබඳ වටිනා අවබෝධයක් ලබා ගත හැකි අතර වැඩිදියුණු කළ යුතු ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගත හැකිය. මෙම පුනරුත්ථාපන ප්‍රවේශය XYZ සමාගම හට ඔවුන්ගේ ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයන්ගේ විකාශනය වන අවශ්‍යතා සපුරාලීමේදී ඔවුන්ගේ පුද්ගලික මූල්‍ය යෙදුමේ අඛණ්ඩ අදාළත්වය සහ සාර්ථකත්වය සහතික කරමින්, වෙළඳපල ප්‍රවණතා සහ පරිශීලක මනාපයන් වෙනස් කිරීමට වේගවත්ව සහ ප්‍රතිචාර දැක්වීමට ඉඩ සලසයි.

(ලකුණු 08 යි)

(b)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති යෝජනා 03 පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 06ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

■ **විස්තීර්ණ වේතන පැකේජ** - XYZ සමාගම ඔවුන්ගේ වැටුප් සහ ප්‍රතිලාභ පැකේජ තරඟකාරීව පවතින බව සහතික කිරීම සඳහා නීතිපතා වෙළඳපල විශ්ලේෂණ සිදු කළ යුතුය. සාධාරණ වේතන පිරිනැමීම ඉහළ දක්ෂ සේවකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම පමණක් නොව සේවකයින් අතර අගය සහ අගය පිළිබඳ හැඟීමක් ඇති කරයි. අතිරේකව, සමස්ත වේතන පැකේජය වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා නම්‍යශීලී වැඩ විධිවිධාන, සුවතා වැඩසටහන් සහ වෘත්තීය සංවර්ධන අවස්ථා වැනි වරප්‍රසාද පිරිනැමීම ඔවුන්ට සලකා බැලිය හැකිය.

■ **පිළිගැනීමේ සහ ඇගයීමේ වැඩසටහන්** - සේවකයින්ගේ දායකත්වයන් හඳුනා ගැනීම සහ අගය කිරීම සඳහා ව්‍යුහගත පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම විත්ත දෛර්‍යය සහ රැකියා තෘප්තිය සැලකිය යුතු ලෙස ඉහළ නැංවිය හැකිය. මෙයට නිත්‍ය සේවක ඇගයීම් සිදුවීම්, සුවිශේෂී කාර්ය සාධනය සඳහා ස්ථාන ප්‍රසාද දීමනා හෝ මාසය/වසරේ සේවක සම්මාන ඇතුළත් විය හැක. දක්ෂතා සහ උත්සාහයන් ප්‍රසිද්ධියේ හඳුනා ගැනීම සේවකයින් දිරිමත් කිරීමට සහ විශිෂ්ටත්වයේ සංස්කෘතිය ශක්තිමත් කිරීමට දිගු ගමනක් යා හැකිය.

■ **සවිබල ගැන්වීම සහ වෘත්තීය සංවර්ධන අවස්ථා** - තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලීන් සඳහා සේවකයින් සම්බන්ධ කර ගනිමින් ඔවුන් සවිබල ගැන්වීම සහ ව්‍යාපෘති හෝ මූලපිරීම් මෙහෙයවීමට ඔවුන්ට අවස්ථාව ලබා දීම ඔවුන්ගේ හිමිකාරිත්වය සහ නියැලීම පිළිබඳ හැඟීම වැඩි කළ හැකිය. මීට අමතරව, පැහැදිලි වෘත්තීය මාර්ග සහ සංවර්ධන අවස්ථා ලබා දීමෙන් සේවකයින්ට XYZ සමාගම ඔවුන්ගේ දිගු කාලීන සාර්ථකත්වය සඳහා ආයෝජනය කර ඇති බව පෙන්වීම කරන අතර සංවිධානය තුළ රැඳී සිටීමට සහ වර්ධනය වීමට ඔවුන් දිරිමත

■ **මූල්‍ය නොවන ප්‍රතිලාභ සහ වැඩ-ජීවිත සමබරතාවය** - වෛද්‍ය ආවරණය සහ රක්ෂණය වැනි සාම්ප්‍රදායික ප්‍රතිලාභවලට අමතරව, XYZ සමාගම හට දුරස්ථ රැකියා විකල්ප, මාපිය නිවාඩු ප්‍රතිපත්ති සහ සුවතාව වැනි රැකියා-ජීවිත සමතුලිතතාවය වැඩි දියුණු කරන මූල්‍ය නොවන වරප්‍රසාද පිරිනැමිය හැක. සේවක යහපැවැත්මට ප්‍රමුඛත්වය දෙන ආධාරක සංස්කෘතියක් නිර්මාණය කිරීම, පරිපූරණ සේවක තෘප්තිය සඳහා කැපවීමක් පෙන්වීම කිරීමෙන් කුසලතා රඳවා ගැනීමට උපකාරී වේ.

■ **නවෝත්පාදන සංස්කෘතිය** - විවිධත්වය සමරනු ලබන සහ සියලුම සේවකයින්ට වටිනාකමක් සහ ගෞරවයක් දැනෙන පරිදි ඇතුළත් පරිසරයක් පෝෂණය කිරීම සේවක රඳවා තබා ගැනීම සඳහා ඉතා වැදගත් වේ. XYZ සමාගම හට අඩු නියෝජනයක් සහිත කණ්ඩායම් සඳහා සේවක සම්පත් කණ්ඩායම් (ERGs) ස්ථාපිත කළ හැකි අතර වෘත්තීය වර්ධනයට සහ ප්‍රගතිය සඳහා සමාන අවස්ථා සහතික කළ හැකිය. මීට අමතරව, hackathons වැනි මූලපිරීම් හරහා නවෝත්පාදන දිරිමත් කිරීම සහ නිර්මාණාත්මක අදහස් ගවේෂණය කිරීම සඳහා කැප වූ කාලය සේවකයින් නිරතව තබා ගැනීම පමණක් නොව, XYZ සමාගම ඔවුන්ගේ නව්‍ය දායකත්වය අගය කරන බව සහ සහාය දක්වන බව.

■ **ඵලදායී නව බඳවා ගැනීම් සහ ඒකාබද්ධ කිරීම** - නව බඳවා ගැනීම් පිළිගැනීමට සහ පළමු දිනයේ සිට සමාගම් සංස්කෘතියට ඒකාබද්ධ වීම සහතික කිරීම සඳහා ශක්තිමත් ඇතුළත් කිරීමේ ක්‍රියාවලියක් අත්‍යවශ්‍ය වේ. XYZ සමාගම විසින් විස්තීර්ණ දිශානති වැඩසටහන් සැපයිය යුතුය, නව සේවකයින්ට උපදේශකයින් පැවරිය යුතුය, සහ ජාලකරණය සහ සබඳතා ගොඩ නැගීම සඳහා අවස්ථාවන් සඳහා පහසුකම් සැලසිය යුතුය. නව සේවකයින්ට සම්බන්ධ වී සහය දක්වන බවක් දැනීමට උපකාර කිරීමෙන්, XYZ සමාගම හට සේවක රඳවා ගැනීමේ අනුපාත වැඩි කිරීමට සහ සංවිධානය තුළ දිගුකාලීන සාර්ථකත්වය සඳහා පදනම දැමිය හැකිය.

■ **නම්‍යශීලී වැඩ විධිවිධාන** - XYZ සමාගම දුරස්ථ වැඩ විකල්ප, නම්‍යශීලී පැය සහ සම්පීඩිත වැඩ සති ඇතුළුව නම්‍යශීලී වැඩ විධිවිධාන පිරිනමයි. මෙය තාක්ෂණික කුසලතාවයන් රැකියා ජීවිතයේ සමතුලිතතාවය පවත්වා ගැනීමට සහ ඔවුන් වඩාත් ඵලදායී වන්නේ කවදාද සහ කොතැනද යන්න තෝරා ගැනීමට බල ගන්වයි.

■ **වෘත්තීය සංවර්ධනය** - සමාගම මාර්ගගත පාඨමාලා, වැඩමුළු සහ උපදේශන වැඩසටහන් සඳහා ප්‍රවේශය ලබා දීමෙන් වෘත්තීය සංවර්ධනය අවධාරණය කරයි. මෙය සේවකයින්ට නවතම තාක්ෂණික ප්‍රවණතා සමඟ යාවත්කාලීනව සිටීමට සහ ඔවුන්ගේ කුසලතා ඉදිරියට ගෙන යාමට උපකාරී වේ.

■ **කාර්යසාධන කළමනාකරණය** - ඉහළ කාර්ය සාධනයක් සහිත තාක්ෂණික කුසලතා සඳහා පැහැදිලි ඉලක්ක, ප්‍රතිපෝෂණ සහ පිළිගැනීමක් සපයන ශක්තිමත් කාර්ය සාධන කළමනාකරණ පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක වේ. මෙය විශිෂ්ඨත්වය සඳහා උත්සාහ කිරීමට සේවකයින් පොළඹවයි.

(ලකුණු 06 යි)

**(c)**

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති පරිදි ස්වයංක්‍රීය තාක්ෂණ 03ක් සඳහන් කිරීම ලකුණු 03ක් ලබා ගැනීමේ අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- අඛණ්ඩ ඒකාබද්ධ කිරීම / අඛණ්ඩ සංවර්ධනය
- රොබෝ ක්‍රියාවලි ස්වයංක්‍රීයකරණය
- ජංගම යෙදුම
- ව්‍යාපාර සම්පත් සැලසුම්කරණ පද්ධති (ERP පද්ධතිය)
- පරිගණක ආධාරක නිර්මාණය
- පරිගණක ආධාරක නිෂ්පාදනය
- පරිගණක ඒකාබද්ධ නිෂ්පාදනය
- කෘතිම බුද්ධිය
- යන්ත්‍ර ඉගෙනීම
- Chatbots



(ලකුණු 04 යි)

**(d)**

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති පරිදි කරුණු තුනක් පැහැදිලි කිරීම ලකුණු 06ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

■ අඛණ්ඩ වෙළඳපොළ පර්යේෂණ සහ තරඟකරුවන්ගේ විශ්ලේෂණය - XYZ සමාගම විසින් වෙනස්වන වෙළඳපල තත්ත්වයන් සහ විකාශනය වන තාක්ෂණික ප්‍රවණතා සමඟ සම්පව සිටීමට කැප වූ වෙළඳපොළ පර්යේෂණ කණ්ඩායමක් ස්ථාපිත කළ යුතුය. අඛණ්ඩ වෙළඳපොළ පර්යේෂණ පැවැත්වීමෙන් පාරිභෝගික මනාපයන්, නැගී එන තාක්ෂණයන් සහ තරඟකාරී උපාය මාර්ගවල වෙනස්වීම් හඳුනා ගත හැකිය. නිත්‍ය තරඟකරුවන්ගේ විශ්ලේෂණය XYZ සමාගම හට තරඟකරුවන්ගේ ක්‍රියාවන් අවබෝධ කර ගැනීමට සහ ඒ අනුව ඔවුන්ගේම උපායමාර්ග අනුවර්තනය කිරීමට උපකාරී වේ, ඔවුන් වෙළඳපල ගතිකත්වයට කඩිසරව සහ ප්‍රතිචාර දක්වන බව සහතික කරයි.

■ **ඉලක්කගත වෙළඳපොළ හඳුනා ගැනීම සහ කොටස් කිරීම** - සමාගමට වෙළඳපොළ නිසි ලෙස විශ්ලේෂණය කර ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයින් හඳුනා ගැනීම අවශ්‍ය වේ.

■ **පාරිභෝගිකයින්ගේ ප්‍රතිපෝෂණ අවධානය යොමු කිරීම** - ප්‍රතිපෝෂණ සහ ප්‍රතිපෝෂණ මත පදනම්ව පාරිභෝගිකයා වැඩිදියුණු කිරීමට සහ පිරිනැමීමට සමාගමට හැකි ක්‍රම පිළිබඳව පාරිභෝගිකයාගෙන් විමසීම.

■ **වෙළඳපල නිරීක්ෂණය කිරීම** - කර්මාන්තය සහ තරඟකරුවන් පිළිබඳව විමසිල්ලෙන් වෙළඳපොළ ප්‍රවණතා සහ වෙනස්කම් පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටීම. මෙය පාරිභෝගිකයාගේ ඉල්ලුම අපේක්ෂා කිරීමට සහ ඒ අනුව ප්‍රතිචාර දැක්වීමට උපකාරී වේ.

■ **අනුවර්තනීය ප්‍රවේශය** - XYZ සමාගම වෙනස්වන වෙළඳපොළ තත්ත්වයන් සහ තාක්ෂණික ප්‍රවණතා වලට ඉක්මනින් අනුවර්තනය වීමට ඉඩ සලසන වේගවත් සංවර්ධන ක්‍රමවේදයක් අනුගමනය කරයි. අනුවර්තනීය ප්‍රවේශය සමාගමට නව විශේෂාංග සහ යාවත්කාලීන කිරීම් නිකුත් කිරීමට සහ පාරිභෝගික ප්‍රතිපෝෂණවලට කඩිනමින් ප්‍රතිචාර දැක්වීමට හැකියාව ලබා දෙයි.

■ **පර්යේෂණ සහ සංවර්ධනය සඳහා ආයෝජනය (R&D)** - තරඟකාරී මට්ටමක් පවත්වා ගැනීම සඳහා, XYZ සමාගම විසින් පර්යේෂණ සහ සංවර්ධන සඳහා ආයෝජන ප්‍රමුඛත්වය දිය යුතුය. R&D කණ්ඩායමකට සම්පත් වෙන් කිරීමෙන්, ඔවුන්ට නැගී එන තාක්ෂණයන් ගවේෂණය කිරීමට, අනාගත වෙළඳපොළ ප්‍රවණතා අපේක්ෂා කිරීමට සහ නව විසඳුම් සොයා ගැනීමට හැකිය. R&D ප්‍රයත්නයන්ගෙන් තීක්ෂණ බුද්ධිය ලබා ගනිමින්, XYZ සමාගම හට පරිණාමය වන පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සහ වෙළඳපොළ තරඟකරුවන් අභිබවා යන අති නවීන ජංගම යෙදුම් සංවර්ධනය කළ හැකිය.

■ **වෙළඳපල ස්කැන් කිරීම** - සමාගම නැගී එන තාක්ෂණයන් සහ වෙළඳපල ප්‍රවණතා පිළිබඳව සුපරීක්ෂාකාරී ඇසක් පවත්වයි. නිතිපතා වෙළඳපොළ විශ්ලේෂණය සහ තරඟකාරී බුද්ධිය ඔවුන්ට චක්‍රයෙන් ඉදිරියෙන් සිටීමට උපකාරී වේ.

■ **අඛණ්ඩ නිෂ්පාදන සංවර්ධනය සහ නවෝත්පාදනය** - XYZ සමාගම විසින් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන සංවර්ධන ක්‍රියාවලියේ අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම් සහ නවෝත්පාදන පිළිබඳ මානසිකත්වයක් අනුගමනය කළ යුතුය. පාරිභෝගික ප්‍රතිපෝෂණ සක්‍රියව අධීක්ෂණය කිරීමෙන් සහ වැඩිදියුණු කිරීම් හෝ නව විශේෂාංග සඳහා ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීමෙන්, පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සහ අපේක්ෂාවන් වඩා හොඳින් සපුරාලීම සඳහා ඔවුන්ගේ පවතින ජංගම යෙදුම් නැවත නැවතත් වැඩිදියුණු කළ හැකිය. මීට අමතරව, නවෝත්පාදන මූලපිරීම් සඳහා ආයෝජනය කිරීම සහ දේවල් කිරීමේ නව ක්‍රම ගවේෂණය කිරීම XYZ සමාගම හට වෙළඳපොළ තුළ ඒවා වෙන්කර හඳුනා ගැනීමට සහ කාලයත් සමඟ ඔවුන්ගේ තරඟකාරීත්වය පවත්වා ගැනීමට හැකි වේ.

■ **අනන්‍ය ඔන්ලයින් පැවැත්මක් සහ ප්‍රේක්ෂක බණ්ඩයක් ගොඩනැගීම** - XYZ සමාගම ඩිජිටල් අලෙවිකරණ උපායමාර්ග, අන්තර්ගත නිර්මාණය සහ අදාළ මාධ්‍යවල නියැලීම හරහා සුවිශේෂී සබැඳි පැවැත්මක් ගොඩනැගීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කළ යුතුය. බලගතු සන්නාම පණිවිඩ

යැවීම සහ ඩිජිටල් නාලිකා ඵලදායී ලෙස උත්තේජනය කිරීමෙන්, ඔවුන්ට ඔවුන්ගේ ඉලක්කගත ප්‍රේක්ෂකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ සම්බන්ධ කර ගත හැකිය. එපමනක් නොව, ජනවිකාස හැසිරීම් සහ මනාප මත පදනම්ව ඔවුන්ගේ ප්‍රේක්ෂකයින් හඳුනාගෙන කොටස් කිරීම මගින්, XYZ සමාගම හට නිශ්චිත පාරිභෝගික කොටස් සමඟ ගැලපෙන, ඔවුන්ගේ බලපෑම සහ ROI උපරිම කිරීමට ඔවුන්ගේ අලෙවිකරණ උත්සාහයන් සකස් කළ හැකිය.

■ **උපායමාර්ගික සන්ධානය** - තරඟකාරීව සිටීමට, සමාගම වෙනත් තාක්ෂණික සමාගම්, මූල්‍ය ආයතන හෝ ෆින්ටෙක් ආරම්භකයින් සමඟ උපායමාර්ගික සන්ධාන සහ හවුල්කාරිත්වයන් ක්‍රියාකාරීව සොයයි. මෙම හවුල්කාරිත්වයන් නව තාක්ෂණයන් ඒකාබද්ධ කිරීමට සහ ඔවුන්ගේ ප්‍රවේශය පුළුල් කිරීමට ඔවුන්ට හැකි වේ.

■ **පර්යේෂණ සහ සංවර්ධන** - XYZ සමාගම නව්‍යකරණය සහ කර්මාන්තයේ ඉදිරියෙන්ම සිටීම සඳහා අඛණ්ඩ පර්යේෂණ සහ සංවර්ධනය සඳහා සම්පත් වෙන් කරයි. මෙය ඔවුන්ට දිනෙන් දින විකාශනය වන තාක්ෂණික භූ දර්ශනයට අනුගත විය හැකි බව සහතික කරයි.

(ලකුණු 04 යි)

(e)

පහත ලැයිස්තුගත කර ඇති වාසි 05 සඳහන් කිරීම ලකුණු 05ක් ලබා ගැනීම සඳහා අවශ්‍යතාව ප්‍රමාණවත් ලෙස ආවරණය කරයි.

- ශක්තිමත් තරඟකාරී තත්ත්වය.
- ඉහළ ඵලදායීතාව
- වැඩිදියුණු කළ වෙළඳපොළ ස්වරූපය
- දෝෂ සහ නාස්තිය ඉවත් කිරීම
- අවම කළ පිරිවැය සහ වඩා හොඳ පිරිවැය කළමනාකරණය
- ඉහළ ලාභයක්
- වැඩිදියුණු කළ පාරිභෝගික අවධානය සහ තෘප්තිය
- පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වය සහ රඳවා තබා ගැනීම වැඩි කිරීම
- රැකියා සුරක්ෂිතභාවය වැඩි කිරීම
- සේවක චිත්ත ධෛර්යය වැඩි දියුණු කිරීම
- වැඩිදියුණු කළ සහ නව්‍ය ක්‍රියාවලි
- වෙනස්වන හෝ නැඟී එන වෙළඳපළ තත්ත්වයන්ට සහ පාරිසරික සහ අනෙකුත් රජයේ රෙගුලාසිවලට අනුවර්තනය වීම.
- වැඩි දියුණු කළ කොටස් හිමියන් සහ පාර්ශවකරුවන්ගේ වටිනාකම.

(ලකුණු 03 යි )  
(මුළු ලකුණු 25 යි)

**C කොටසෙහි අවසානය**

**Notice:**

These answers compiled and issued by the Education and Training Division of AAT Sri Lanka constitute part and parcel of study material for AAT students.

These should be understood as Suggested Answers to questions set at AAT Examinations and should not be construed as the “Only” answers, or, for that matter even as “Model Answers”. The fundamental objective of this publication is to add completeness to its series of study texts, design especially for the benefit of those students who are engaged in self-studies. These are intended to assist them with the exploration of the relevant subject matter and further enhance their understanding as well and stay relevant in the art of answering questions at examination level.



---

© 2021 by the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka). All rights reserved. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka)