සියලු ම හිමිකම් ඇවිරිණි.

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

AA1 විභාගය - 2016 ජූලි

(AA15) ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය

(Business Operations and Management)

2016-07-24
පස්වරු
[1.45 – 5.00]

- **අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස්** (අවධානයෙන් කියවිය යුතුය):

(1) ***දී ඇති කාලය :*** *කියවීම සඳහා - විනාඩි 15 යි.*
උත්තර ලිවීම සඳහා - පැය 03 යි.

පිටු ගණන : 07
ප්‍රශ්න ගණන: 06

(2) ***සියලුම ප්‍රශ්න වලට උත්තර සැපයිය යුතු වේ.***

(3) *ඉල්ලුම් කරන ලද* ***මාධ්‍යයෙන්, එක් භාෂාවකින් පමණක්,*** *ඔබ වෙත සපයන ලද* ***පොත්වල උත්තර*** *ලියන්න.*

(4) *උපකල්පන කිසිවක් ඇතොත්, ඒවා පැහැදිලිව දක්වන්න.*

(5) *අර්ථකථන සහිත* ***කළ යුතු ක්‍රියා පරීක්ෂා ලැයිස්තුව*** *අමුණා ඇත. වාස්තවික පරීක්ෂණ ප්‍රශ්න හැර අන් සෑම ප්‍රශ්නයක්ම කළ යුතු ක්‍රියාවකින් යුක්ත වේ. කළ යුතු ක්‍රියා පරීක්ෂා ලැයිස්තුවේ එම ක්‍රියාව සඳහා දී ඇති අර්ථකථනය පදනම් කරගෙන අයදුම්කරුවන් විසින් ප්‍රශ්නය සඳහා අවශ්‍ය උත්තර සැපයිය යුතුය.*

(6) *ලකුණු 100 යි.*

A කොටස

වාස්තවික පරීක්ෂණ ප්‍රශ්න (OTQs)

අනිවාර්යය ප්‍රශ්න විස්ස (20) කි.

(මුළු ලකුණු 40)

01 වන ප්‍රශ්නය

අංක 1.1 සිට 1.15 දක්වා ඇති ප්‍රශ්න සඳහා වඩාත්ම සුදුසු උත්තරය තෝරන්න. තෝරාගත් උත්තරයට අදාල අංකය ප්‍රශ්න අංකය සමග ඔබේ උත්තර පොතේ ලියන්න.

1.1 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් මිනිස් අවශ්‍යතා පමණක් ඇතුළත් වන කාණ්ඩය කුමක් ද?

(1) විදුලිය, ආහාර සහ ආරක්ෂාව.
(2) වාසස්ථාන, ආහාර සහ ඇඳුම්.
(3) පාන්, නිවාස සහ ඇඳුම්.
(4) වාසස්ථාන, ඇඳුම් සහ විදුලිය.

1.2 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් උපකාරක සේවාවක් **නොවන්නේ** කුමක් ද?

(1) රක්ෂණය.
(2) සිල්ලර වෙළෙඳාම.
(3) සන්නිවේදනය.
(4) බැංකුකරණය.

1.3 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් හවුල් ව්‍යාපාර ගිවිසුමක් සම්බන්ධයෙන් **අසත්‍ය** වන්නේ කුමක් ද?

(1) එය වාචික, ලිඛිත හෝ ඇඟවීමෙන් ඇතිකර ගත් ගිවිසුමක් විය හැකිය.

(2) ගිවිසුමක් නොමැතිව හවුල් ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යා නොහැකිය.

(3) හවුල්කරුවන්ගේ අයිතිවාසිකම් සහ යුතුකම් එහි ඇතුළත් වේ.

(4) හවුල් ව්‍යාපාරයේ ස්වභාවය එමගින් විස්තර කෙරේ.

1.4

(a) ආසන්න මුදල්වලට වඩා බැංකු මුදල් ද්‍රවශීලතාවයෙන් යුක්ත වේ.

(b) බැංකු මුදල් යනු ජංගම ගිණුම් වල ශේෂයන්ය.

ඉහත ප්‍රකාශ අතුරෙන්, බැංකු මුදල් සම්බන්ධයෙන් නිවැරුදි ප්‍රකාශය / ප්‍රකාශ වන්නේ:

(1) **(a)** පමණි. (2) **(b)** පමණි.

(3) **(a)** සහ **(b)** යන ප්‍රකාශ දෙකමය. (4) ඉහත සඳහන් කිසිවක් නොවේ.

1.5 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් "හොඳ තොරතුරක" ලක්ෂණයක් **නොවන්නේ** කුමක් ද?

(1) අදාළ බව. (2) නිරවද්‍යතාවය.

(3) තේරුම්ගත හැකි වීම. (4) සංකීරණත්වය.

1.6 සඵලදායී නිෂ්පාදිත නිර්මාණකරණය (effective product design) සම්බන්ධයෙන් පහත දැක්වෙන ප්‍රකාශ සැලකිල්ලට ගන්න:

(a) එය නිෂ්පාදිතයේ ලක්ෂණ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සමග ගලපයි.

(b) එය නව නිෂ්පාදිතයක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා අවශ්‍ය වන කාලය අඩු කරයි.

ඉහත ප්‍රකාශ අතුරෙන් සඵලදායී නිෂ්පාදිත නිර්මාණකරණය සම්බන්ධයෙන් නිවැරදි ප්‍රකාශය / ප්‍රකාශ වන්නේ:

(1) **(a)** සහ **(b)** යන දෙකම. (2) **(a)** පමණි.

(3) **(b)** පමණි. (4) ඉහත සඳහන් කිසිවක් නොවේ.

1.7 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් "තොග පිරිවැයෙහි" ඇතුළත් වන්නේ කුමක් ද?

(1) රඳවාගැනීමේ පිරිවැය. (2) ඇණවුම් කිරීමේ පිරිවැය.

(3) හිඟවීමේ පිරිවැය. (4) ඉහත සඳහන් සියල්ලම.

1.8 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් "ආර්ථික ඇණවුම් ප්‍රමාණය [Economic Order Quantity (EOQ)]" සම්බන්ධයෙන් **අසත්‍ය** ප්‍රකාශය කුමක් ද?

(1) එය නිශ්චිතව දන්නා ඉල්ලුම පදනම් කරගෙන ගණනය කරයි.

(2) එය තොග පාලන ක්‍රමයක් වශයෙන් භාවිත කරයි.

(3) ආර්ථික ඇණවුම් ප්‍රමාණය (EOQ) ගණනය කිරීමේ දී පොරොත්තු කාලය (lead time) ස්ථාවර යැයි උපකල්පනය කරයි.

(4) ආර්ථික ඇණවුම් ප්‍රමාණය (EOQ) යනු මුළු තොග පිරිවැය උපරිම කරනු ලබන ඇණවුම් ප්‍රමාණයයි.

1.9 පහත දැක්වෙන ඒවා අතුරෙන් ලියාපදිංචි මූල්‍ය සමාගමක් විසින් ඉටු **නොකරන** කාර්යය කුමක් ද?

(1) කාලීන තැන්පතු භාර ගැනීම. (2) ණය ලබාදීම.

(3) කල්බදු පහසුකම් සැපයීම. (4) මුදල් මැවීම.

1.10 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් ගෝලීයකරණයේ අවස්ථාවක් (opportunity) ලෙස සැලකිය හැක්කේ කුමක් ද?

(1) සංස්කෘතික වෙනස්වීම් ඇති කිරීම. (2) ඉහළ ශ්‍රම පිරිවැය.

(3) නව වෙළෙඳ පොළවල් වැඩිවීම. (4) නියාමන බාධා වැඩි වීම.

1.11 ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි බාහිරට පැවරීමේ [Business Process Outsourcing (BPO)] වාසියක් වන්නේ:

(1) දත්ත වල පෞද්ගලිකභාවයට හානි පැමිණීම. (2) සේවා සම්පාදකයන් මත අධික ලෙස රඳා පැවතීම.

(3) ආයතනයේ වර්ධනය ඉහළ යාම. (4) ඉහත සඳහන් කිසිවක් නොවේ.

1.12 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් නිෂ්පාදිත අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ (Product Marketing Mix) විචල්‍යයක් **නොවන්නේ** කුමක් ද?

(1) මිල. (2) නිෂ්පාදිතය. (3) ක්‍රියාවලිය. (4) ස්ථානය.

1.13 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් "විද්‍යුත් වාණිජ්‍ය" (E-commerce) සම්බන්ධයෙන් **අසත්‍ය** ප්‍රකාශය කුමක් ද?

(1) එය ව්‍යාපාර, ව්‍යාපාර [Business-to-Business (B2B)] අතර ගනුදෙනු පමණක් පහසු කරයි.

(2) එය භූගෝලීය බාධක ඉවත් කරයි.

(3) එය අන්තර්ජාලය හරහා භාණ්ඩ මිලට ගන්නා පාරිභෝගිකයන් නිර්මාණය කරයි.

(4) එය පාර්ශවයන් අතර තාක්ෂණය අතරමැදි කරගත් හුවමාරු සිදු කරයි.

1.14 **PS අධ්‍යාපන ආයතනය** දුරස්ථ ඉගෙනුම් ක්‍රමයට ගිණුම්කරණ සහ මූල්‍ය පාඨමාලා සපයනු ලබයි. **PS ආයතනය** තම පාඨමාලා පවත්වාගෙන යනු ලබන්නේ එක්සත් රාජධානියේ සිටයි. **PS ආයතනයේ** කළමනාකරණය එහි ප්‍රාථමික නොවන (non-primary) කටයුතු වලින් සමහරක් ඉන්දියානු ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි බාහිර මූලාශ්‍රකරණ (BPO) සමාගමකට පැවරීමට සැලසුම් කරයි.

PS සමාගම ප්‍රාථමික නොවන කටයුතු පමණක් ඉන්දියානු ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි බාහිර මූලාශ්‍රකරණ සමාගමට පවරනු ලබන්නේ නම්, පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් එකී සමාගම වෙත පැවරීම **නොකළ** යුත්තේ කුමක් ද?

(1) වැටුප් වාර්තා (payroll) කළමනාකරණය. (2) දේශන පැවැත්වීම සහ නිබන්ධන පැවැත්වීම.

(3) ඇමතුම් මධ්‍යස්ථාන (call center). (4) ගිණුම්කරණය සහ පොත් තැබීම.

1.15 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන් වෙළෙඳපොළ මිශ්‍රයේ "ප්‍රවර්ධන මූලිකාංගයට" (promotion element) සම්බන්ධිත උපකරණ (tools) ඇතුළත් කාණ්ඩය කුමක් ද?

(1) මාධ්‍යයන්, තොග සහ ආවරණය.

(2) ප්‍රභේද, මහජන සම්බන්ධතා සහ ප්‍රවාහනය.

(3) ප්‍රචාරණය, පෞද්ගලික විකුණුම් සහ ඍජු අලෙවිකරණය.

(4) මාධ්‍යයන්, ප්‍රවාහනය සහ ලක්ෂණ.

*ප්‍රශ්න අංක **1.16** සිට **1.20** දක්වා හිස්තැන් පිරවීම සඳහා වරහන් තුළ දී ඇති උත්තර දෙක අතුරින් නිවැරදි උත්තරය තෝරා ගන්න. තෝරාගත් උත්තරය ප්‍රශ්න අංකය සමග, උත්තර පොතේ ලියන්න.*

1.16 …………………… *(කාර්යක්ෂමතාව / සඵලදායකත්වය)* යනු නිවැරදි දෙය කිරීම යි.

1.17 …………………… *[මිනිස්බල සැලසුම්කරණයෙහි (man power planning) / රැකියා නිර්මාණකරණයෙහි (job designing)]* එක් අරමුණක් වන්නේ ගැලපෙන කුසලතා, දක්ෂතා සහ නිපුණතා වලින් යුත් පුද්ගලයන් අවශ්‍ය ප්‍රමාණයෙන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සහ රඳවා ගැනීම යි.

1.18 …………………… *[වෙළෙඳ පොළ නැඹුරුව (Market orientation) / වෙළෙඳ පොළ ඛණ්ඩනය (Market segmentation)]* යනු එකිනෙකට වෙනස් අවශ්‍යතා, ගුණාංග සහ හැසිරීම් වලින් යුත් ගනුදෙනුකරුවන් කාණ්ඩ අනුව වෙළෙඳ පොළ කොටස් වලට වෙන්කිරීම යි.

1.19 භාණ්ඩයක පිරිවැයට ස්ථාවර ප්‍රතිශතයක් එකතු කර භාණ්ඩයේ විකුණුම් මිල තීරණය කිරීම හඳුන්වන්නේ …………………… *[සලකුණු මිල කිරීම (markup pricing) / ඉලක්ක ප්‍රතිලාභ මිල කිරීම (target return pricing)]* ලෙසයි.

1.20 සංවිධානය ඇතුලත දත්ත හුවමාරු කර ගැනීම සඳහා භාවිත කරන අන්තර්ජාල තාක්ෂණය මත පදනම් වූ සංවිධාන ජාලය හඳුන්වනු ලබන්නේ …………………… (අභ්‍යන්තර ජාලය / බාහිර ජාලය) ලෙසයි.

(එකකට ලකුණු 02 බැගින්, මුළු ලකුණු 40)

A කොටසෙහි අවසානය

B කොටස

අනිවාර්යය ප්‍රශ්න හතර (04) කි.

(මුළු ලකුණු 40)

02 වන ප්‍රශ්නය

තනි පුද්ගල පාරිභෝගිකයන්ට සහ නගරයේ ඇතැම් හෝටල් සඳහා මල් පැළ සහ මල් බෙදා හැරීම සඳහා කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක් ලෙස සුළු පරිමාණ පැළ තවානක් **ජේන්** පවත්වාගෙන යනු ලබයි. තම ව්‍යාපාරයේ කටයුතු පලාතේ අනෙකුත් නගරවලට ද ව්‍යාප්ත කිරීමේ බලාපොරොත්තුවක් ඇය සතු වේ. තම සහෝදරයා හවුල්කරුවකු ලෙස බඳවා ගෙන හවුල් ව්‍යාපාරයක් පිහිටුවීමට දැන් ඇය සැලසුම් කරමින් සිටී.

(a) හවුල්කරුවකුගේ අයිතිවාසිකම් හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 04)

(b) කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක් හා සසඳන විට හවුල් ව්‍යාපාරයක ඇති වාසි තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

03 වන ප්‍රශ්නය

ව්‍යාපාර පරිසරය, අභ්‍යන්තර සහ බාහිර වශයෙන් කොටස් දෙකකට බෙදිය හැකිය. ව්‍යාපාරයට වක්‍රව බලපෑම් ඇති කරනු ලබන බාහිර පරිසරය පාලනය කළ නොහැකි සාධක වලින් සමන්විත වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ පාදක වී ඇති **සීමාසහිත ABC සමාගම** තේ කර්මාන්තයේ මෙහෙයුම් සිදුකරනු ලබන සමාගමකි. එහි ප්‍රධාන කාර්යයන් වන්නේ කළු සහ කොළ තේ (black and green tea) වැවීම, නිෂ්පාදනය සහ අපනයනය කිරීම යි.

(a) (i) බාහිර පරිසරයේ ප්‍රධාන සංරචක දෙක(02) **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 02)

(ii) ඉහත (i) යටතේ සඳහන් කරනු ලබන එක් එක් සංරචකයේ ලක්ෂණයක් බැගින් **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 02)

(b) ශ්‍රී ලංකාවේ වර්තමාන තත්ත්වයට අනුව PEST විශ්ලේෂණය **සීමාසහිත ABC සමාගමට** යොදාගත හැකි ආකාරය **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

04 වන ප්‍රශ්නය

"මෙහෙයුම් කටයුතු යන්නෙන් අදහස් කරනු ලබන්නේ නිෂ්පාදන සංවිධානයක නම් යෙදවුම් නිමැවුම් බවට පරිවර්තනය කරනු ලබන එදිනෙදා කටයුතු වන අතර, එයට වෙනස්ව සේවා සපයන සංවිධානයක නම් තම ගනුදෙනුකරුවන්ට අවශ්‍ය වන්නා වූ පිළිගත් අස්පෘශ්‍ය භාණ්ඩ නිත්‍යානුකූලව සැපයීමට සිදු කරනු ලබන එදිනෙදා කටයුතු වේ."

(a) නිෂ්පාදන සංවිධානයක්, සේවා සපයන සංවිධානයකින් වෙන්කර ගැනීම සඳහා භාවිත කළ හැකි ලක්ෂණ හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 04)

(b) සේවා නිර්මාණ ක්‍රියාවලියක (service design process) දී සම්බන්ධ වන අදියර **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

05 වන ප්‍රශ්නය

"ආයතනයක අරමුණු ඉටුකර ගැනීමට අවශ්‍ය මානව සම්පත් ඵලදායී ලෙස උපයෝජනය කිරීමත්, සේවකයන් තෘප්තිමත් කිරීම සහ සංවර්ධනය කිරීමත්, මානව සම්පත් කළමනාකරණය [Human Resource Management (HRM)] මගින් සිදුකරනු ලැබේ."

(a) මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ අරමුණු හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 04)

(b) ආයතනයකට අනුස්ථාපනය (induction) වැදගත් වන්නේ ඇයිදැයි **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

B කොටසෙහි අවසානය

C කොටස

අනිවාර්යය ප්‍රශ්නයකි.

(මුළු ලකුණු 20)

06 වන ප්‍රශ්නය

සීමාසහිත ලිලී පොදු සමාගම (ලිලී ආයතනය) යනු, ලොව පුරා භාණ්ඩ ගබඩා 5,000 කට අධික ප්‍රමාණයක් පවත්වාගෙන යන ලිපි ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදනය කරන ප්‍රමුඛ පෙළේ සිල්ලර වෙළෙඳාමේ යෙදෙන ආයතනයකි. එය යුරෝපය, ඉන්දියාව සහ ඕස්ට්‍රේලියාව තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු ව්‍යාප්ත කිරීමේ නිරතව සිටී. **ලිලී ආයතනය** ගනුදෙනුකරුවන්ගේ සියලුම ලිපි ද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතා සපුරාලමින් ඔවුන්ගේ මුදලට වටිනාකමක් සපයා දෙයි. නිෂ්පාදනවල ගුණාත්වය, මිල සහ මෙහෙයුම් කාර්යක්ෂමතාව තුළින් අභ්‍යන්තර සහ බාහිර ගනුදෙනුකරුවන් තෘප්තිමත් කර තබා ගැනීමේ වැදගත්කම පිළිබඳව **ලිලී ආයතනය** අවධාරණය කරනු ලබයි.

සඵලදායි සහ කාර්යක්ෂම මෙහෙයුම් සඳහා පුහුණුව සහ සංවර්ධනය මූලිකම සාධකය බව **ලිලී ආයතනය** හඳුනාගෙන තිබේ. මිනිස්බල සැලසුම්කරණයේ වැදගත්කම හේතුවෙන් නිරන්තරයෙන් සිදුකරනු ලබන සියලුම මට්ටම්වල සේවකයන්ගේ කාර්යසාධන විශ්ලේෂණයක් මගින් **ලිලී ආයතනය** පුහුණු කිරීමේ අවශ්‍යතා හඳුනාගනු ලැබේ. ව්‍යාපාරයේ සිදුවන වේගවත් ප්‍රසාරණයට මුහුණ දීම සඳහා අවශ්‍ය කුසලතාවලින් හෙබි පුද්ගල කණ්ඩායමක් ආයතනයට බඳවා ගනු ලබන අතර එක් එක් තනතුර සඳහා පැහැදිලි සහ විස්තරාත්මක රැකියා විස්තරයක් ආයතනය මගින් සකස් කරනු ලබයි. අළුතින් බඳවා ගන්නා සියලුම සේවකයන් ව්‍යුහගත කරන ලද පරිපූර්ණ පුහුණු කිරීමේ සැලැස්මක් යටතේ පුහුණුවකට භාජනය කරනු ලැබේ. ආයතනයේ දර්ශනය පිළිබඳවත් පුහුණු වැඩසටහන් හරහා ආයතනයේ අපේක්ෂා පිළිබඳවත් මෙම වැඩමුළුවේ දී නව සේවකයින් දැනුවත් කෙරේ. සේවකයකු බඳවා ගත් අවස්ථාවේ සිට ඔහු ආයතනයෙන් ඉවත් වී යනතුරු අඛණ්ඩව පුහුණු කළ යුතු බව **ලිලී ආයතනය** විශ්වාස කරයි.

ඉන්දියාවේ දියත් කිරීමට බලාපොරොත්තු වන ප්‍රසාරණ උපාය මාර්ගය (expansion strategy) පිළිබඳව පැවැත්වූ සාකච්ඡා අනුව තම ලිපි ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීම සඳහා අලෙවිකරණ අතරමැදියන් භාවිත කිරීමට **ලිලී ආයතනය** කැමැත්තක් දක්වයි. මේ මගින් **ලිලී ආයතනය** ට විශේෂයෙන්ම පිරිවැයට අදාලව තරඟකාරී වාසි හිමිකර ගත හැකි වේ. අලෙවිකරණ අතරමැදියන් සමග හොඳ සම්බන්ධතාවක් පවත්වා ගැනීමත් දකුණු ආසියාවේ මෙහෙයුම් කටයුතු වලට අදාල පිරිවැය අවම කර ගැනීමත් **ලිලී ආයතනයේ** ප්‍රසාරණ උපාය මාර්ගයේ ප්‍රධාන සාධක වේ. ඉහත සාධක සලකා බැලීමෙන් අනතුරුව ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිත ඉන්දියාව තුළ සුලභ කිරීමට ද **ලිලී ආයතනයට** අවශ්‍යව ඇත. අලෙවිකරණ අතරමැදියන් භාවිතයට අමතරව **ලිලී ආයතනය** ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිතයන් ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා විශාල ප්‍රචාරණ ව්‍යාපාරයක් (campaign) ද භාවිත කරයි.

ඔබ විසින් කළ යුතු දෑ,

(a) අළුතින් බඳවා ගන්නා ලද සේවකයන් මෙන්ම දැනට සිටින සේවකයන් පුහුණු කිරීම සඳහා **ලිලී ආයතනයට** භාවිත කළ හැකි පුහුණු කිරීමේ ක්‍රම පහක්(05) **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 10)

(b) ඉන්දියාවේ දී **ලිලී ආයතනයේ** බෙදා හැරීමේ කාර්යයන් කළමනාකරණය කිරීමේදී ගනු ලැබිය හැකි ප්‍රධාන තීරණ තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න**. (ලකුණු 06)

(c) **ලිලී ආයතනයට** ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිතයන් ප්‍රවර්ධනය කිරීම සඳහා යොදාගත හැකි ප්‍රචාරණ විධි හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න**. (ලකුණු 04)

(මුළු ලකුණු 20)

C කොටසෙහි අවසානය

කළ යුතු ක්‍රියා පරීක්ෂා ලැයිස්තුව

දැනුම් ක්‍රියාවලිය	ක්‍රියා ලැයිස්තුව	ක්‍රියා නිර්වචන
01 මට්ටම **අවබෝධය** වැදගත් තොරතුරු ආවර්ජනය සහ පැහැදිලි කිරීම.	**නිර්වචනය කරන්න**	ස්වභාවය, විෂය පථය හෝ තේරුම නිශ්චිතව ප්‍රකාශ කිරීම.
	අඳින්න	හැඩයක් හෝ රූපසටහනක් ගෙන හැර දැක්වීම.
	හඳුනා දක්වන්න	යමක් මනා සැලකිලිමත් වීමකින් අනතුරුව හඳුනා ගැනීම හෝ තහවුරු කිරීම හෝ තෝරා ගැනීම.
	ලැයිස්තුගත කරන්න	විස්තර කිරීමකින් තොරව අදාල කරුණු එකින් එක වචනයෙන් ලියා දැක්වීම.
	සම්බන්ධ කරන්න	තාර්කික හෝ හේතු කාරක සම්බන්ධතාවය පෙන්නුම් කිරීම හෝ තහවුරු කිරීම.
	සඳහන් කරන්න	යමක් ස්ථිර ලෙස පැහැදිලිව ප්‍රකාශ කිරීම.
	ගණනය කරන්න	ගණිතමය ගණනය කිරීම.
	විමසන්න	අවසන් නිගමනයකට පිවිසීම සඳහා විවිධ පැතිකඩ තර්කානුකූලව සවිස්තරව පරීක්ෂා කිරීම.
	පැහැදිලි කරන්න	අදාල කරුණු සවිස්තරාත්මකව දැක්වීම.
	අර්ථකතනය කරන්න	අවබෝධයට පහසු සුපුරුදු පද මගින් අර්ථය ඉදිරිපත් කිරීම.
	හඳුනාගන්න	සෙවීමෙන් හෝ ප්‍රයත්න දැරීමෙන් නිගමනයකට එළඹීම.
	සටහන් කරන්න	අදාල කරුණු විස්තරාත්මකව සටහන් කිරීම.
	සාරාංශගත කරන්න	කරුණු වශයෙන් හෝ සංඛ්‍යා වශයෙන් ප්‍රධාන කරුණු කෙටියෙන් දැක්වීම.

දැනුම් ක්‍රියාවලිය	ක්‍රියා ලැයිස්තුව	ක්‍රියා නිර්වචන
02 මට්ටම **භාවිතය** ඉගෙනගත් පසුබිම නොවන පසුබිමක දැනුම භාවිත කිරීම / සංවෘත ගැටළු විසඳීම.	**භාවිත කරන්න**	ප්‍රයෝගිකව භාවිතයේ යොදන්න.
	තක්සේරු කරන්න	වටිනාකම, ස්වභාවය, හැකියාව හෝ ගුණාත්මක බව තීරණය කරන්න.
	ප්‍රදර්ශනය කරන්න	සුවිශේෂී ලෙස උදාහරණ සමග ඔප්පු කරන්න.
	ප්‍රස්තාර දක්වන්න	ප්‍රස්තාර මගින් නියෝජනය කරන්න.
	පිළියෙල කරන්න	දී ඇති විස්තර සැලැස්මකට ගොනු කිරීම.
	ප්‍රමුඛතා දක්වන්න	වැදගත්කම, අනුපිළිවෙල අනුව දක්වන්න.
	සසඳන්න	තවත් දෙයක් සමග සංගත වේදැයි බැලීම.
	විසඳන්න	ගණනය කිරීම හා / හෝ පැහැදිලි කිරීම් හරහා විසඳුම් සෙවීම.

දැනුම් ක්‍රියාවලිය	ක්‍රියා ලැයිස්තුව	ක්‍රියා නිර්වචන
03 මට්ටම **විශ්ලේෂණය** අදහස් අතර සම්බන්ධතා ගොඩනගා සමාන අසමානතා බැලීම / විවෘත ගැටළු විසඳීම.	**විශ්ලේෂණය කරන්න**	විසඳුම් හෝ ප්‍රතිඵලය තීරණය කිරීම පිණිස විස්තරාත්මකව පරීක්ෂා කරන්න.
	සමානකම් බලන්න	සමානකම් සොයා ගැනීම පිණිස පරීක්ෂා කිරීම.
	අසමානතා බලන්න	අසමානතා හෝ වෙනස්කම් සෙවීම පිණිස පරීක්ෂා කිරීම.
	වෙනස්කොට දක්වන්න	යමක් තවෙකෙකින් වෙනස්කොට දක්වන දැ හඳුනා ගැනීම.
	සැකිල්ලක් සේ දක්වන්න	සුවිශේෂී ලක්ෂණ සාරාංශ කොට දැක්වීම.