



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අදියර II විභාගය - 2024 ජූලි

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 ජූලි
(204) ව්‍යාපාර කළමනාකරණය
යෝජිත පිළිතුරු

(මුළු ලකුණු 25 කි)

A කොටස

පළමුවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

1.1 (3)

1.2 (2)

1.3 (1)

1.4 (3)

1.5 (1)

1.6 සංකල්පනාත්මක

1.7 ක්‍රියාත්මක කිරීම

1.8 දැක්ම

1.9 පැහැදිලි

1.10 කාර්යක්ෂමතාව

(එකකට ලකුණු 02 බැගින් මුළු ලකුණු 10 කි)



(එකකට ලකුණු 01 බැගින් මුළු ලකුණු 05 කි)

1.11 පහත සඳහන් හේතු දෙකක් සඳහන් කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. තාක්ෂණික බාධා
2. ගෝලීයකරණය
3. ආර්ථික අවිනිශ්චිතතාවය
4. කුසලතා කළමනාකරණය
5. තිරසාරභාවය සහ ආයතනික / සාංගමික සමාජ වගකීම
6. කළමනාකරණයේ ඇති විවිධත්වය
7. ගුණත්වය පිළිබඳ ඇති වැදගත්කම
8. සේවා ආර්ථිකයන්ට මාරු වීම

(ලකුණු 02 යි)

1.12

එලදායිතාව යනු භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදනය සඳහා කාලය, ශ්‍රමය සහ ප්‍රාග්ධනය වැනි සම්පත් යම් නිශ්චිත කාලයක් තුළ අරමුණුගත කාර්යයක් සඳහා යොදා ගන්නා කාර්යක්ෂමතාවයි. එය යෙදවුම් ඒකකයකට ජනනය වන නිමවුම් ඒකකයකින් මනිනු ලැබේ.

$$\text{එලදායිතාව} = \frac{\text{මුළු නිමවුම}}{\text{මුළු යෙදවුම}} \times 100$$

(ලකුණු 02 යි)

1.13

1. නිෂ්පාදිතය
2. මිල
3. ස්ථානය
4. ප්‍රවර්ධනය

(ලකුණු 02 යි)

1.14

1 වෙනස / විපර්යාස කළමණාකරණය යනු බාහිර හා අභ්‍යන්තර ගණුදෙනුකරුවන්ගේ වෙනස් වන අවශ්‍යතා සපුරාලීම සඳහා සංවිධානයේ දිශාව, ව්‍යුහය සහ හැකියාවන් අඛණ්ඩව අලුත් කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි.

2 වෙනස / විපර්යාස කළමණාකරණය යනු අවශ්‍ය ව්‍යාපාර ප්‍රතිඵල ලබා ගැනීම සඳහා මානව පැතිකඩ හරහා එය කළමණාකරණය කිරීමේ ක්‍රියාවලිය, මෙවලම් හා ශිල්ප ක්‍රම වේ.

3 වෙනස / විපර්යාස කළමණාකරණය යනු එය සැලසුම් සහගතව හා ක්‍රමානුකූලව හඳුන්වාදෙමින් වෙනස සුමට ලෙස ක්‍රියාත්මක කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි.

4 වෙනස / විපර්යාස කළමණාකරණය යනු සංවිධානයේ අරමුණු ක්‍රියාවලින් තාක්ෂණයන්හි සංක්‍රාන්තියන් හෝ පරිවර්තනයන් සමග කටයුතු කිරීම සඳහා ක්‍රමානුකූල ප්‍රවේශයකි.

(ලකුණු 02 යි)

1.15 පහත හේතුවලින් එකක් සඳහන් කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. අවිනිශ්චිතතාවය
2. පාලනය නැති වීම / අහිමිවීමේ හැඟීම
3. විශ්වාසය නොමැතිකම
4. අධික වැඩ බර
5. පෙර සෘණාත්මක අත්දැකීම්
6. විවිධ සංජානනයන් (වෙනස් වීමේ ස්වභාවය පිළිබඳ අවබෝධයක් නොමැතිකම)

(ලකුණු 02 යි)

(මුළු ලකුණු 25 යි)

A කොටසෙහි අවසානය

දෙවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 01 - කළමනාකරණය හැදින්වීම සහ විවිධ කළමනාකරණ දර්ශනයන්
පරිච්ඡේදය 02 - (vi) - සංවිධානමය පාලනය
පරිච්ඡේදය 02 - (iii) - සංවිධාන ව්‍යුහය හා නිර්මාණය

(a)
 සැලසුම්කරණය යනු ඉලක්ක සකස් කිරීම, උපායමාර්ග නිර්වචනය කිරීම සහ එම ඉලක්ක සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය පියවර ගෙනහැර දැක්වීමයි. අනාගත අවශ්‍යතා අපේක්ෂා කිරීම සහ අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල ළඟා කර ගැනීම සඳහා හොඳම ක්‍රියාමාර්ගය තීරණය කිරීම එයට ඇතුළත් වේ. එදායී සැලසුම්කරණය සම්පත් සංවිධානය කිරීම, උත්සාහයන් සම්බන්ධීකරණය කිරීම සහ සංවිධානයක් හෝ ව්‍යාපෘතියක් සාර්ථකත්වය කරා මෙහෙයවීම සඳහා දැනුවත් තීරණ ගැනීමට උපකාරී වේ.

(ලකුණු 02 යි)

(b) පහත හේතුවලින් තුනක් විස්තර කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

තීරණ ගැනීමේ අදියර	තොරතුරු භූමිකාව
ගැටලුව/අවස්ථා හඳුනා ගැනීම සහ ව්‍යුහගත කිරීම	ගැටලුවක් හඳුනාගෙන එය ව්‍යුහගත ආකාරයෙන් තැබීමට කෙනෙකුට තොරතුරු අවශ්‍ය වේ. ගැටලුවක් හෝ අවස්ථාවක් පිළිබඳ තොරතුරු නොමැතිව, තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය ආරම්භ නොවේ.
ගැටලුව විශ්ලේෂණය කිරීම	ගැටලුව ඇති වූ සන්දර්භය පිළිබඳ තොරතුරු නොමැතිව කෙනෙකුට ඒ පිළිබඳව කිසිදු තීරණයක් ගත නොහැකිය. අදාළ සන්දර්භය පිළිබඳ තොරතුරු ගැටලුව නිර්වචනය කරයි.
විකල්ප උත්පාදනය	තීරණ ගැනීම සඳහා විකල්ප උත්පාදනය කිරීමේදී තොරතුරු ප්‍රධාන අමුද්‍රව්‍ය වේ. එදායී විකල්ප හඳුනා ගැනීම සඳහා තොරතුරු උත්පාදනය කිරීම සඳහා කළමනාකරුවන් විවිධ මට්ටම්වල පර්යේෂණවල නිරත විය යුතුය. විකල්ප උත්පාදනය කිරීමට හැකි විසඳුම් පිළිබඳ තොරතුරු කෙනෙකුට තිබිය යුතුය.
හොඳම විකල්පය තේරීම	විකල්පවල යෝග්‍යතාවය පිළිබඳ තොරතුරු මත පදනම්ව, හොඳම විකල්පය තෝරාගැනීම සඳහා තෝරා ගැනීමක් සිදු කෙරේ. ඒවායින් හොඳම දේ තෝරා ගැනීම සඳහා එක් එක් විකල්පය තක්සේරු කිරීමට කළමනාකරුවන්ට තොරතුරු මාලාවක් තිබිය යුතුය.
කාර්යසාධනය මැනීම	තොරතුරු මගින් ප්‍රතිඵල සහ කාර්ය සාධනය අධීක්ෂණය කිරීමට සහ ඇගයීමට ඉඩ සලසයි, තීරණ ගන්නන්ට ඔවුන්ගේ තේරීමවල සඵලතාවය තක්සේරු කිරීමට සහ ප්‍රතිඵල වැඩිදියුණු කිරීමට

	අවශ්‍ය පරිදි ගැලපීම් කිරීමට හැකි වේ.
--	--------------------------------------

(ලකුණු 06 යි)

(c) පහත සඳහන් හේතු දෙකක් හඳුනා ගැනීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. වැඩි දියුණු කළ අවධානය
2. නම්‍යශීලී බව වැඩි වීම
3. වැඩි දියුණු කළ වගවීම
4. වඩා හොඳ සම්පත් බෙදා වෙන් කිරීම
5. ඉක්මන් තීරණ ගැනීම
6. ප්‍රසාරණය සහ වර්ධනය
7. වැඩිදියුණු කළ සමාගමේ සංස්කෘතිය
8. කාර්යක්ෂමතාව වැඩි කිරීම

(ලකුණු 02 යි)
(මුළු ලකුණු 10 යි)

තුන්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 02 - (iii) - සංවිධාන ව්‍යුහය හා නිර්මාණය
පරිච්ඡේදය 02 - (v) - සංවිධාන සන්නිවේදනය

(a) අධිකාරිත්වය යනු තීරණ ගැනීමට ඇති බලය වන අතර එයින් පුද්ගලයෙකුට ඔහුගේ තනතුරේ විෂය පථය ඇතුළත තම සහයකයින්ට අණ දීමට ඇති අයිතිය ද අදහස් කෙරේ. එය ආයතනික ව්‍යුහයෙන් ව්‍යුත්පන්න වී ඇති අතර එසේ සංවිධානයේ නීති රීති සහ ධුරාවලිය තුළ පිළිගනු ලැබේ.

(ලකුණු 02)

බලය යනු අන් අයගේ හැසිරීම්වලට බලපෑම් කිරීමට හෝ පාලනය කිරීමට ඇති හැකියාවයි. එය ප්‍රවීණත්වය, සබඳතා හෝ අනුභව බලය වැනි විවිධ මූලාශ්‍රවලින් පැමිණිය හැකි අතර සෑම විටම සංවිධානය තුළ නිශ්චිත තනතුරකට බැඳී නොමැත.

(ලකුණු 02)

(b) පහත සඳහන් හේතු දෙකක් හඳුනා ගැනීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. දත්ත විශ්ලේෂණ කුසලතා
2. තාක්ෂණික දැනුම
3. සයිබර් ආරක්ෂණ දැනුවත් බව
4. අනුවර්තනය වීමේ හැකියාව

5. ස්වයංක්‍රීය දැනුම

8. ඉදිරිපත් කිරීමේ කුසලතා

(ලකුණු 02)

(c) පහත සඳහන් හේතු දෙකක් විස්තර කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1 පිළිපැදිය යුතු ක්‍රියාපටිපාටි, ක්‍රියාපටිපාටි ක්‍රියාත්මක කළ යුතු ආකාරය හා ඔවුන්ගේ කාර්යක්ෂමතාව අපේක්ෂා කළ මට්ටමට නොමැති නම් එය වැඩි දියුණු කළ යුතු ආකාරය පිළිබඳව සේවකයන්ට දැනුම් දීමට හා සේවකයින්ට පැහැදිලි කිරීමට සන්නිවේදනය හරහා සේවකයින් අභිප්‍රේරණය කරයි.

2 කළමනාකරණයේදී විකල්ප තීරණ හා ක්‍රියාවන් හඳුනා ගැනීම සඳහා සන්නිවේදනව උපකාර වන බැවින් එය ව්‍යාපාර පවත්වාගෙන යන්නන් හට තීරණ ගැනීමේදී වඩාත් උපකාරී වේ.

3 සන්නිවේදනය පුද්ගල හැසිරීම වෙනස් කිරීම සඳහා විශේෂිත වූ කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි. එනම් හොඳින් දැනුවත් පුද්ගලයෙකු අඩු දැනුවත් පුද්ගලයෙකුට වඩා යහපත් මානසික තත්වයක් පවතී. සංවිධාන ප්‍රකාශන හා අනෙකක් විවිධ වර්ගයේ සන්නිවේදන ක්‍රම සේවකයින්ගේ වර්ගවත් හැඩ ගැන්වීමට උපකාරී වේ.

4 සන්නිවේදනය අන්තර් ක්‍රියාකාරීත්වයට ඉඩ සපයයි. වර්තමානයේ පුද්ගලයෙකුගේ පැවැත්ම අනෙක් පුද්ගලයන් සමඟ පවත්නා අන්තර් ක්‍රියාකාරීත්වය මත රඳා පවතියි එසේම කිසිවෙකුට සන්නිවේදනයකින් තොරව ජීවත් විය නොහැකිය.

5 සන්නිවේදනය ක්‍රියාපටිපාටි කළමනාකරණයටද උපකාරී වේ. එය ව්‍යාපාර සාමාජිකයන්ගේ හැසිරීම විවිධ ආකාරයෙන් කළමනාකරණය කිරීම සඳහා ඉඩ සලසයි. සංවිධාන ව්‍යුහයේ විවිධ මට්ටම් හා ඇතැම් සංකල්ප හා නිර්දේශයන් සමාගමේ සේවකයින් විසින් අනුගමනය කළ යුතුය. ඔවුන් විසින් ව්‍යාපාර මාර්ගෝපදේශ අනුගමනය කිරීම මගින් ක්‍රියාවන් සඵලදායීව ක්‍රියාවට නැංවීම සිදු කරයි. එම නිසා සන්නිවේදනය මගින් ආයතනයක් පාලනය කිරීමට උපකාරී වේ.

6. ප්‍රතිපෝෂණ සහ වැඩිදියුණු කිරීම. පරිශීලකයින්ගෙන් ප්‍රතිපෝෂණ සඳහා මාචතක් සකසන අතර, ක්‍රියාවලියේ මුල් අවධියේදී ගැටළු හඳුනා ගැනීමට සහ විසඳීමට ඉඩ සලසයි. එය පද්ධතිය පිරිපහදු කිරීමට සහ වැඩිදියුණු කිරීමට උපකාරී වේ.

(ලකුණු 04 යි)
(මුළු ලකුණු 10 යි)

හතරවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 03 - මෙහෙයුම් කළමනාකරණය

(a) පහත සඳහන් ඕනෑම කාර්යයන් දෙකක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. තත්ත්ව කළමනාකරණය - තත්ත්ව පාලනය, තත්ත්ව සහතිකය සහ අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීමේ භාවිතයන් තුළින් නිෂ්පාදන සහ සේවාවල ගුණාත්මකභාවය පවත්වා ගැනීම සහ වැඩිදියුණු කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි.

2. **ධාරිතා සැලසුම් කිරීම** - නිෂ්පාදන අවශ්‍යතා සපුරාලීමට සහ මෙහෙයුම්වලට වත්මන් සහ අනාගත නිෂ්පාදන පහසුකම් හැසිරවිය හැකි බව සහතික කිරීම සඳහා උපකරණ සහ ශ්‍රම බලකාය වැනි අවශ්‍ය සම්පත් නිර්ණය කිරීම ඇතුළත් වේ.

3. **නිෂ්පාදන උපලේඛනගත කිරීම** - නිෂ්පාදන නියමිත වේලාවට නිෂ්පාදනය කිරීම සහ සම්පත් භාවිතය ප්‍රශස්ත කරමින් ඉල්ලුම සපුරාලීම සහතික කිරීම සඳහා නිෂ්පාදන ක්‍රියාකාරකම් සැලසුම් කිරීම සහ සංවිධානය කිරීම ඇතුළත් වේ.

4. **පහසුකම් (පිරියත සැලසුම) කළමනාකරණය** - භෞතික වැඩබිම සහ උපකරණ කළමනාකරණය කිරීම කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි, පහසුකම් නඩත්තු කිරීම, ආරක්ෂිත සහ කාර්යක්ෂම මෙහෙයුම් සඳහා හිතකර බව සහතික කරයි.

5. **ඉල්ලුම පුරෝකථනය කිරීම** - නිෂ්පාදනය සිදු කරනු ලබන්නේ වෙළඳපොළේ විකිණීම සඳහා ය. එබැවින් නිෂ්පාදන පරිමාව වෙළඳපල ඉල්ලුම පිළිබිඹු කළ යුතුය. එබැවින් කොපමණ පරිමාවක් / ඒකක නිෂ්පාදනය කළ යුතුද යන්න පිළිබඳව නිවැරදි විමට නිෂ්පාදන සැලැස්ම අවසන් කිරීම අවශ්‍ය වේ.

(ලකුණු 04 යි)

(b) පහත සඳහන් ඕනෑම කාර්යයක් දෙකක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. **පිරිවැය අඩු කිරීම** - කාර්යක්ෂම සැපයුම් දාම කළමනාකරණය, ක්‍රියාවලි ප්‍රශස්ත කිරීම සහ සැපයුම්කරුවන් සමඟ වඩා හොඳ කොන්දේසි සාකච්ඡා කිරීම මගින් ප්‍රසම්පාදන, නිෂ්පාදනය සහ සැපයුම් සම්බන්ධ පිරිවැය අවම කිරීමට උපකාරී වේ.

2. **වැඩිදියුණු කරන ලද පාරිභෝගික තෘප්තිය** - භාණ්ඩ තොග ඵලදායී ලෙස කළමනාකරණය කිරීම සහ සැපයුම්කරුවන් සමඟ සම්බන්ධීකරණය කිරීම මගින් නිෂ්පාදන සහ සේවා නියමිත වේලාවට ලබා දීම සහතික කරයි, ඉහළ පාරිභෝගික තෘප්තියට සහ පක්ෂපාතිත්වයට මග පාදයි.

3. **වැඩි දියුණු කළ කාර්යක්ෂමතාව** - සැපයුම්කරුවන්, නිෂ්පාදකයින් සහ බෙදාහරින්නන් අතර සම්බන්ධීකරණය වැඩි දියුණු කිරීම මගින් මෙහෙයුම් විධිමත් කරයි, එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස වේගවත් නිෂ්පාදන වක්‍ර සහ අඩු කාලයක් ලබා ගත හැකිය.

4. **අවදානම් කළමනාකරණය** - අවිනිශ්චිත සැලසුම් සංවර්ධනය කිරීමෙන් සහ විශ්වාසදායක හවුල්කරුවන් සමඟ ශක්තිමත් සබඳතා ගොඩනගා ගැනීමෙන්, සැපයුම්කරු අසමත්වීම් හෝ සැපයුම් ගැටළු වැනි සැපයුම් කඩාකප්පල් කිරීම් හා සම්බන්ධ අවදානම් හඳුනා ගැනීම සහ අවම කිරීම.

5. **වඩා හොඳ දෘශ්‍යතාවයක් සහ තීක්ෂණ බුද්ධිය ලබා ගැනීම** - ඵලදායී සැපයුම් දාම කළමනාකරණයේ විශාලතම ප්‍රතිලාභවලින් එකක් වන්නේ එය වැඩි දෘශ්‍යතාවක් ලබා දීම සහ ව්‍යාපාරය පාලනය කිරීමයි. එය සැපයුම් වෙනස්වීම් ඔස්සේ තොරතුරු ගලායාම වැඩි දියුණු කරන අතර එය ව්‍යාපාරයට යහපතක් පැමිණෙන විට සහ පිටතට ගමන් කරන විට අවදානම අවම කිරීමට සහ අනපේක්ෂිත බාධා කිරීම්වලට ඉක්මනින් ප්‍රතිචාර දැක්වීමට උපකාරී වේ.

6. වඩා හොඳ මිලදී ගැනීමේ තීරණ ගැනීම - එය අමුද්‍රව්‍ය සහ නිමි භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමේදී වඩා හොඳ තීරණයක් ගැනීමට පහසුකම් සපයයි. එය සැපයුම් වෙනස්වීම ඔස්සේ තොරතුරු ගලායාම වැඩි දියුණු කරන අතර ව්‍යාපාරයට යහපතක් පැමිණෙන විට සහ පිටතට පැමිණෙන විට අවදානම අවම කිරීමට සහ අනපේක්ෂිත බාධා කිරීම්වලට ඉක්මනින් ප්‍රතිචාර දැක්වීමට එය උපකාරී වේ.

7. විකුණුම් සහ ලාභය වැඩි කිරීම - ගනුදෙනුකරුවන්ගේ තෘප්තියක් තිබේ නම් එය විකුණුම් වැඩි කිරීමට හේතු වේ. තවදුරටත් එලදායි සැපයුම් දාම කළමනාකරණය පිරිවැය අඩු කිරීම සහතික කරයි. අවසානයේ ව්‍යාපාරයේ ලාභය වැඩිවේ.

(ලකුණු 04 යි)

(c)

පැතිකඩ	භාණ්ඩ	සේවා
ස්පර්ශය	පසුව පරිභෝජනය සඳහා ගබඩා කළ හැකි සහ ස්පර්ශ කළ හැකි භෞතික නිෂ්පාදන	අස්පාශ්‍ය වන අතර පසුව පරිභෝජනය සඳහා ගබඩා කිරීමට හෝ ස්පර්ශ කිරීමට නොහැකිය
නිෂ්පාදනය සහ පරිභෝජනය	වෙන වෙනම නිෂ්පාදනය, ගබඩා කිරීම සහ පරිභෝජනය සිදුවේ	නිෂ්පාදනය සහ පරිභෝජනය එකවර සිදුවේ
ප්‍රමිතිකරණය	ප්‍රමිතිගත කර මහා පරිමාණයෙන් නිෂ්පාදනය කළ හැකිය	බොහෝ විට අභිරුචිකරණය කර, වෙනස්කම් වලට මඟ පාදයි
හිමිකාරිත්වය	මිලදී ගැනීමෙන් පසු හිමිකම මාරු කරනු ලැබේ	හිමිකාරිත්වය පැවරෙන්නේ නැත; ප්‍රවේශය හෝ අත්දැකීම් ලබා දී ඇත

(ලකුණු 02 යි)

(මුළු ලකුණු 10 යි)

පස්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 05 - මානව සම්පත් කළමනාකරණය

(a) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කම් තුනක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබාගත හැකිය.

1. ආයතනික අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා වඩාත්ම වැදගත් සම්පත වේ - සංවිධානය තුළ විවිධ සම්පත් තිබේ. අනෙකුත් සියලුම සම්පත් තිබීම ආයතනයේ අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමේ හැකියාව ලබා දුන්නද මානව සම්පත් තුළින් පමණක් අරමුණු ඉටු කිරීම සිදු කරයි.

2 කුසලතා අත්පත් කර ගැනීම සහ රඳවා තබා ගැනීම - දක්ෂ සේවකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට, බඳවා ගැනීමට සහ රඳවා ගැනීමට උපකාර කරයි, සංවිධානයට එහි ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට සහ තරගකාරීව සිටීමට අවශ්‍ය කුසලතා ඇති බව සහතික කරයි.

3 සේවක සංවර්ධනය සහ කාර්ය සාධනය - සේවක කුසලතා, එලදායිතාව සහ රැකියා තෘප්තිය ඉහළ නංවන පුහුණු සහ සංවර්ධන වැඩසටහන්, කාර්ය සාධන ඇගයීම් සහ වෘත්තීය ප්‍රවර්ධන අවස්ථා සඳහා පහසුකම් සපයයි.

4 අනුකූලතාවය සහ අවදානම් කළමනාකරණය - මානව සම්පත් කළමනාකරණය විසින් කම්කරු නීති සහ රෙගුලාසි වලට අනුකූල වීම, නීතිමය ගැටළු වල අවදානම අවම කිරීම සහ ආරක්ෂිත, සාධාරණ සහ අනුකූල සේවා පරිසරයක් ප්‍රවර්ධනය කිරීම සහතික කරයි.

5 ආයතනික සංස්කෘතිය සහ සේවක නියැලීම - ආයතනික සංස්කෘතිය හැඩගැස්වීම සහ පවත්වාගෙන යාම, ධනාත්මක වැඩ පරිසරයක් පෝෂණය කිරීම සහ සේවක සහභාගීත්වය සහ සේවක අභිප්‍රේරණය වැඩි කිරීම සඳහා මානව සම්පත් කළමනාකරණය ප්‍රධාන කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි.

6 වන්දි සහ ප්‍රතිලාභ කළමනාකරණය - මානව සම්පත් කළමනාකරණය විසින් වන්දි ව්‍යුහයන්, ප්‍රතිලාභ වැඩසටහන් සහ ප්‍රතිලාභ කළමනාකරණය කරයි, සේවකයින්ට සාධාරණ ලෙස වන්දි සහ අභිප්‍රේරණයක් ඇති බව සහතික කරයි, එමඟින් සේවකයන් රඳවා තබා ගැනීම සහ රැකියා තෘප්තිය වැඩි දියුණු කළ හැකිය.

7 සෑම කළමනාකරුවෙකුගේම පොදු වගකීමකි - සියලුම ක්‍රියාකාරී කළමනාකරුවන්ට මානව සම්පත් කළමනාකරණය හි ප්‍රමාණවත් නිපුණතාවයක් තිබිය යුතුය, මන්ද ඔවුන්ට මිනිසුන් සමඟ වැඩ කිරීමට සහ සංවිධානයක පුද්ගලයින් විසින් දේවල් කිරීමට සිදු වේ. එය ඔවුන්ගේ ක්‍රියාකාරී ක්ෂේත්‍රවල සාර්ථකත්වය මත සෘජුවම රඳා පවතී.

(ලකුණු 06 යි)

(b) පහත සඳහන් වැදගත්කම් හතරක් හඳුනාගැනීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. ඵලදායී අභිප්‍රේරණය සහ ප්‍රතිලාභ පද්ධති හරහා සේවක ඵලදායීතාව ඉහළ නැංවීම.
2. වඩා හොඳ සන්නිවේදනය, සහයෝගීතාව පෝෂණය කිරීම සහ වරදවා වටහාගැනීම් අවම කිරීම.
3. ඵලදායී කළමනාකරණ සහ නායකත්ව භාවිතයන් වර්ධනය කිරීමට උදවු කිරීම.
4. සේවක තෘප්තිය සහ රඳවා තබා ගැනීම වැඩි දියුණු කිරීම.
5. ගැටුම් වඩාත් ඵලදායී ලෙස හඳුනා ගැනීම සහ විසඳා ගැනීම.
6. මිනිසුන්ගේ, සංවිධානාත්මක සහ සමාජීය අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමෙන් වඩා හොඳ සම්බන්ධතාවයක් ගොඩනගා ගැනීම.
7. හැසිරීම, පුහුණුව සහ සංවර්ධනය, වෙනස් කළමනාකරණය, නායකත්වය, කණ්ඩායම් යනාදී මානව සම්පත් පුළුල් පරාසයක් ආවරණය කිරීම.
8. කළමනාකරණයේ සාරය වන සම්බන්ධීකරණය වැඩි දියුණු කිරීම.
9. සංවිධානයේ හොඳ හිත දියුණු කිරීම.
10. ඉක්මනින් අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමට උපකාර වීම.
11. සම්පත් ප්‍රශස්ත ලෙස භාවිතා කිරීම.
12. අභිප්‍රේරණය පහසු කිරීම.
13. ඉහළ කාර්යක්ෂමතාවයකට මග පාදයි.
14. සංවිධානය තුළ සබඳතා වැඩිදියුණු කිරීම.

(ලකුණු 04 යි)

(මුළු ලකුණු 10 යි)

හයවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 04 - අලෙවි කළමනාකරණය

පරිච්ඡේදය 07 - උපායමාර්ගවල ස්වාභාවය

(a)

වෙළඳපල බණ්ඩනය - විවිධ ලක්ෂණ මත විභව ගනුදෙනුකරුවන්ගේ වෙළෙඳපොළක් බණ්ඩවලට හෝ කොටස් වලට බෙදීමේ ක්‍රියාවලියයි. මෙය ව්‍යාපාරවලට විශේෂිත කණ්ඩායම් වඩාත් ඵලදායී ලෙස ඉලක්ක කර ගැනීමට ඉඩ සලසයි.

(ලකුණු 1.5)

ස්ථානගත කිරීම - ඉලක්ක වෙළඳපල කොටස්වල මනසෙහි නිෂ්පාදනයක් හෝ වෙළඳ නාමයක් පිළිබඳ පැහැදිලි ප්‍රතිරූපයක් හෝ හඳුනා ගැනීමක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා උපායමාර්ගයක් සැලසුම් කිරීම සහ ක්‍රියාත්මක කිරීමේ ක්‍රියාවලියයි. එය තරඟකරුවන්ට සාපේක්ෂව නිෂ්පාදනයක් සංජානනය කරන ආකාරය කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි.

(ලකුණු 1.5)

(ලකුණු 03 යි)

(b) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කම් දෙකක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. පිරිවැය ඵලදායීතාවය - සමාජ මාධ්‍ය සහ විද්‍යුත් තැපැල් අලෙවිකරණය වැනි ඩිජිටල් අලෙවිකරණ ක්‍රම බොහෝ විට සාම්ප්‍රදායික වෙළඳ ප්‍රචාරණයට වඩා දැරිය හැකි මිලකට, ආයෝජන මත ඉහළ ප්‍රතිලාභයක් ලබා දෙයි.

2. ඉලක්කගත ප්‍රවේශය - ජනවිකාස, රුචිකත්වයන් සහ හැසිරීම් මත පදනම්ව නිශ්චිත ප්‍රේක්ෂකයින් ඉලක්ක කර ගැනීම සක්‍රීය කරයි, අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් වඩාත් අදාළ අනාගත ගනුදෙනුකරුවන් වෙත ළඟා වන බව සහතික කරයි.

3. ප්‍රතිඵල මැනිය හැකි බව - සවිස්තරාත්මක විශ්ලේෂණ සහ කාර්ය සාධන ප්‍රමිති සපයයි, ව්‍යාපාරවලට ප්‍රචාරක සඵලතාවය නිරීක්ෂණය කිරීමට, දත්ත මත පදනම් වූ තීරණ ගැනීමට සහ තත්‍ය කාලීන උපාය මාර්ග ප්‍රශස්ත කිරීමට ඉඩ සලසයි.

4. වැඩි දියුණු කළ නියැලීම - සමාජ මාධ්‍ය, බ්ලොග් සහ විද්‍යුත් තැපෑල වැනි විවිධ නාලිකා හරහා ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සෘජු අන්තර්ක්‍රියා සඳහා පහසුකම් සැලසීම, ශක්තිමත් සබඳතා වර්ධනය කිරීම සහ සන්නාම පක්ෂපාතිත්වය වැඩි කිරීම.

5. පුද්ගලික සේවා සැපයීමේ හැකියාව - පාරිභෝගික දත්ත සමුදාය ව්‍යාපාරික වෙබ් අඩවියට සම්බන්ධ කර ඇත්නම්, යමෙක් වෙබ් අඩවියට පිවිසෙන විට, ව්‍යාපාරයට ඔවුන්ට ඉලක්කගත දීමනා ලබා දී සේවා සැපයිය හැක. ඔවුන් ව්‍යාපාරයෙන් වැඩි වැඩියෙන් මිල දී ගන්නා තරමට, ව්‍යාපාරයට ඔවුන්ගේ පාරිභෝගික දත්ත උපයෝගී කර ගනිමින් ඔවුන්ට ඵලදායී ලෙස විශේෂ දීමනා ලබා දිය හැකිය.

6. විවෘතභාවය - සමාජ මාධ්‍ය සමඟ සම්බන්ධ වී එය සැලකිල්ලෙන් කළමනාකරණය කිරීමෙන් ගනුදෙනුකරුවනුගේ පක්ෂපාතිත්වය ගොඩනගා ගත හැකි අතර එමගින් ඔවුන් සමඟ පහසුවෙන්

සම්බන්ධ වී රඳවා ගැනීම සිදු කළ හැකිය.

7. සමාජීය මුදල් - අන්තර්ගත අලෙවිකරණ උපක්‍රම භාවිතා කරමින් ඩිජිටල් අලෙවිකරණය ආකර්ෂණීය ව්‍යාපාර නිර්මාණය කිරීමට ව්‍යාපාරයට ඉඩ සලසයි. මෙම අන්තර්ගත සමාජීය මුදල් ලබා ගත හැක. පින්තූර, වීඩියෝ, ලිපි මේ යටතේ වේ. මේවා පරිශීලකයන් අතර හුවමාරු වී රැල්ලක් බවට පත් වේ.

8. හුවමාරු අනුපාත වර්ධනය වේ - ව්‍යාපාරයට වෙබ් අඩවියක් තිබේ නම්, එහි ගනුදෙනුකරුවන්ට මිලදී ගැනීමක් සිදු කිරීමට ඇත්තේ ක්ලික් කිරීම කිහිපයක් පමණි. එය අනෙකුත් මාධ්‍යයන්ට වඩා පහසු සහ ඉක්මන් වන අතර භෞතික මිලදී ගැනීමකදී සිදුවන වෙළඳපොළ වෙත පාරිභෝගිකයාට පිවිසීමේ අවශ්‍යතාවය ද ඉන් ඉවත් වෙයි.

(ලකුණු 04 යි)

(c)

විවිධාංගිකරණ උපායමාර්ගය යනු ව්‍යාපාරික ප්‍රවේශයක් වන අතර එහිදී ආයතනයක් තම නිෂ්පාදන හෝ සේවාවන් තරඟකරුවන්ගෙන් වත්කර හඳුනා ගැනීමට වඩා සුවිශේෂී වූ ලක්ෂණ හෝ උසස් වටිනාකමක් ලබා දීමට උත්සාහ කරයි. නවෝත්පාදනයන්, උසස් තත්ත්වයේ විශේෂාංග, සුවිශේෂී පාරිභෝගික සේවාවක් හෝ සුවිශේෂී සන්නාමයක් හරහා මෙය සාක්ෂාත් කරගත හැකිය. මෙහි අරමුණ වන්නේ ආයතනයට ඉහළ මිල ගණන් අය කිරීමට සහ එම සුවිශේෂී විශේෂාංග අගය කරන විශේෂිත පාරිභෝගිකයින් පිරිසක් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට ඉඩ සලසන තරඟකාරී වාසියක් නිර්මාණය කිරීමයි.

(ලකුණු 03 යි)
(මුළු ලකුණු 10 යි)



B කොටසෙහි අවසානය

හත්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත පිළිතුරු

පරිච්ඡේදය 02 (iv) - නායකත්වය සහ අභිප්‍රේරණය

(a) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කම් තුනක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. විශ්වාසය සහ විත්ත ධෛර්යය ප්‍රතිශ්ඨාපනය කිරීම - නායකත්ව සංක්‍රාන්තියකදී සහ මූල්‍ය අස්ථාවරත්වයකදී විශේෂයෙන් තීරණාත්මක වන සේවකයින් සහ පාර්ශ්වකරුවන් අතර විශ්වාසය නැවත ලබා ගැනීමට ඵලදායී නායකත්වය උපකාරී වේ. එය විත්ත ධෛර්යය ඉහළ නංවන අතර ශ්‍රම බලකාය පොදු ඉලක්කයක් කරා පෙළගස්වයි.
2. පරිවර්තනයට මග පාදයි - ගුවන් සමාගම මෙහෙයුම් අකාර්යක්ෂමතාවයන් සහ කාර්යසාධනය පිරිහීම හමුවේ, පරිවර්තනීය ගමනක් හරහා සංවිධානය මෙහෙයවීම, උපායමාර්ගික වෙනස්කම් ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ සමස්ත කාර්ය සාධනය වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා ශක්තිමත් නායකත්වයක් අත්‍යවශ්‍ය වේ.
3. වගවීම වැඩි දියුණු කිරීම - සදාචාරාත්මක නායකත්වය වගවීම සහතික කරයි, විනිවිදභාවයේ සහ අඛණ්ඩතාවයේ සංස්කෘතියක් පෝෂණය කරයි. අතීත ගැටළු විසඳීමට සහ ධනාත්මක කීර්තියක් ගොඩනැගීමට මෙය ඉතා වැදගත් වේ.
4. උපාය මාර්ගික වෙනස්කම් ක්‍රියාත්මක කිරීම - මෙම වෙනස්කම් සුමටව සහ ඵලදායී ලෙස ක්‍රියාත්මක වන බව සහතික කරමින්, ප්‍රතිනිර්මාණය කරන ලද අලෙවිකරණ උපාය මාර්ග සහ වැඩිදියුණු කළ මෙහෙයුම් භාවිතයන් වැනි උපායමාර්ගික වෙනස්කම් සාර්ථකව මෙහෙයවීමට සහ කළමනාකරණය කිරීමට ඵලදායී නායකයින්ට හැකිය.
5. නවෝත්පාදන සහ නිපුණතාවය පෝෂණය කිරීම - සේවක නිපුණතා වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා පුහුණු සහ සංවර්ධන වැඩසටහන් ප්‍රතිසංස්කරණය කිරීමේදී නායකත්වය ප්‍රධාන කාර්යභාරයක් ඉටු කරයි. මෙය නවෝත්පාදන දිරිමත් කරන අතර තරඟකාරී ගුවන් සේවා කර්මාන්තයට අනුවර්තනය වීමට ගුවන් සමාගමට උපකාර කරයි.
6. ව්‍යාපාරය එහි දැක්ම පවත්වා ගෙන යන බවට සහතික වීමට - ව්‍යාපාරයේ මානව සම්පත මෙම දිශාවට වැඩ කිරීමට අවශ්‍ය වේ. මෙය ඵලදායී කර ගැනීම සඳහා නිවැරදි නායකත්වයක් මගින් සේවකයින් නිවැරදි මාවතට යොමු කිරීම සහතික කරනු ඇත.
7. විවිධත්වය වැලඳ ගැනීම සඳහා සංවිධානයක් මෙහෙයවීමට - හොඳ නායකයෙකු තම කණ්ඩායම විවිධත්වය දෙසට යොමු කරන අතර එම නිසා සංවිධානය විවිධත්වය සමග නිවැරදි මාවත ඔස්සේ ගමන් කරන බවට වග බලා ගැනීමට.

8. නව උපායමාර්ගික දිශාවන් සන්නිවේදනය කිරීම - පාරිසරික අවිනිශ්චිතතාවය සහ අඩු පුරෝකථනය කිරීමේ තත්වයක් තුළ දිගුකාලීන අභිලාෂයන්, වෙළඳපල අභියෝග සහ විකල්ප ක්‍රියාමාර්ග අත්‍යවශ්‍ය වේ. එවැනි අවස්ථාවන්හිදී, නායකයෙකුට තමා සහ ඔහුගේ කණ්ඩායම විශ්වාසයෙන් තබාගෙන ඉලක්ක කෙරෙහි අවධානය යොමු කළ හැකිය.

9. සේවකයින් අභිප්‍රේරණය වී ඇති බවට සහතික වීමට - නායකයෙකුට තම කණ්ඩායම අභිප්‍රේරණය කර තබා ගැනීමටත්, අඛණ්ඩ සන්නිවේදනය, කණ්ඩායම් ක්‍රියා සහ වෙනත් අභිප්‍රායන් හරහා ඉලක්ක සපුරා ගැනීමටත් හැකිය.

10. අවශ්‍ය සම්පත් සහ සහාය ලබා ගැනීමට - නායකයෙකු කණ්ඩායමට නිවැරදි සම්පත් නියමිත වේලාවට ඇති බවට සහතික විය යුතුය. ජ්‍යෙෂ්ඨ කළමනාකාරීත්වය සමඟ නිවැරදි සන්නිවේදන උපාය මාර්ගයෙන් මගින් මෙය කළ හැකිය. තවද, බුද්ධිමය සහ සංකල්පීය කුසලතා අනුව නායකයෙකු සම්පත්දායක පුද්ගලයෙකු වේ.

11. අඛණ්ඩ ඉගෙනීම දිරිමත් කිරීම - නායකයෙකු තම කණ්ඩායම වැඩ පරිචයන්, ව්‍යවස්ථාපිත සහ ව්‍යාපාර අවශ්‍යතා සහ තරඟකාරී වාසියෙන් යල්පැන නොයන ලෙස අඛණ්ඩ ඉගෙනීමෙහි නිරත විය යුතුය.

12. සාමූහික අනන්‍යතාවක් ඇති කර ගැනීම - නායකයෙකු වැඩ කරන්නේ තමන් වෙනුවෙන් නොව කණ්ඩායම සඳහා ය. කණ්ඩායම් ප්‍රයත්නය සාර්ථක කර ගනිමින් නායකයා කණ්ඩායම සමඟ ගෞරවය බෙදා ගනී. මෙය කණ්ඩායම් හැඟීම සහ කණ්ඩායම් වැඩ සඳහා අද්විතීය අනන්‍යතාව දිරිමත් කරනු ඇත.



(ලකුණු 06 යි)

පරිච්ඡේදය 05 - මානව සම්පත් කළමනාකරණය

(b) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කම් තුනක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. සේවකයින්ගේ චිත්ත ධෛර්යය වැඩි දියුණු කරයි - පුහුණුව සේවකයාට රැකියා සුරක්ෂිතභාවය සහ රැකියා තෘප්තිය ලබා ගැනීමට උපකාරී වේ. සේවකයා වඩාත් තෘප්තිමත් වන අතර ඔහුගේ චිත්ත ධෛර්යය වැඩි වන තරමට ඔහු ආයතනික සාර්ථකත්වයට දායක වන අතර සේවක නොපැමිණීම / ප්‍රවාසිතාව සහ පිරිවැටුම අඩු වේ.
2. අවම අධීක්ෂණය - හොඳින් පුහුණු වූ සේවකයෙකු රැකියාව ගැන හොඳින් හඳුනා අතර අඩු අධීක්ෂණයක් අවශ්‍ය වේ. මේ අනුව, කාලය හා ශ්‍රමය නාස්තිය අඩු වනු ඇත.
3. අනතුරු අඩු වීම - යම් රැකියාවක් කිරීමට අවශ්‍ය දැනුම හා කුසලතා සේවකයන්ට නොමැති නම් දෝෂ ඇති වීමට ඉඩ ඇත. සේවකයෙකු වැඩි පුහුණුවක් ලබා ඇති තරමට, රැකියාවේදී අනතුරු සිදුවීමේ සම්භාවිතාව අඩු වේ.

4. උසස්වීම් අවස්ථා - පුහුණුව අතරතුර සේවකයින් කුසලතා සහ කාර්යක්ෂමතාව ලබා ගනී. ඔවුන් උසස්වීම් සඳහා වඩාත් සුදුසුකම් ලබයි. ඔවුන් සංවිධානයට සම්පතකි.

5. එලදායිතාව වැඩි කිරීම - පුහුණුව සේවකයින්ගේ කාර්යක්ෂමතාව සහ එලදායිතාවය වැඩි දියුණු කරයි. හොඳින් පුහුණු වූ සේවකයින් ප්‍රමාණාත්මක හා ගුණාත්මක කාර්යසාධනය යන දෙකම පෙන්වයි. සේවකයන් නිසි ලෙස පුහුණු වී සිටින්නේ නම් කාලය, මුදල් හා සම්පත් නාස්තිය අඩුය.

6. අඛණ්ඩ ඉගෙනීම දිරිමත් කිරීම - අඛණ්ඩ සංවර්ධන අවස්ථා ලබා දීමෙන්, අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම් සහ නවෝත්පාදන සංස්කෘතියක් පෝෂණය කරන කාර්යාල ප්‍රවණතා සහ හොඳම භාවිතයන් සමඟ යාවත්කාලීනව සිටීමට සේවකයින් පෙළඹේ.

(ලකුණු 06 යි)

පරිච්ඡේදය 04 - අලෙවි කළමනාකරණය

(c) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කම් තුනක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබාගත හැකිය.

1. පුළුල් වෙළඳපොළ ප්‍රවේශය - විවිධ වයස් කාණ්ඩ, සංස්කෘතීන් සහ කලාප ඇතුළුව විවිධ ප්‍රජාවිද්‍යාත්මක අංශ වෙත යොමු වීම මගින් ගුවන් සමාගමට තම වෙළඳපොළ ප්‍රවේශය පුළුල් කර ගැනීමට සහ විශාල, වඩා විවිධ පාරිභෝගික පදනමක් ආකර්ෂණය කර ගත හැකිය.

2. සන්නාම පක්ෂපාතිත්වය වැඩි කිරීම - විවිධ ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ වන සන්නාමයකට විවිධ කොටස් හරහා ශක්තිමත් පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වයක් ගොඩනගා ගත හැකිය. විවිධ අවශ්‍යතා සහ මනාපයන් සපුරාලීම සඳහා සන්නාම පණිවිඩය සකස් කිරීම පාරිභෝගිකයන් සමඟ කල්පවත්නා සබඳතා ඇති කර ගැනීමට උපකාරී වේ.

3. වැඩි දියුණු කරන ලද තරඟකාරී වාසිය - පුළුල් පරාසයක පාරිභෝගිකයින් සඳහා පහසුකම් සපයන නැවත ස්ථානගත කරන ලද සන්නාමයක් හරහා ගුවන් සේවය වෙනස් කිරීම, ජනාකීර්ණ ගුවන් සේවා වෙළඳපොළ තුළ සැලකිය යුතු තරඟකාරීත්වයක් ලබා දිය හැකි අතර, ජීකෝක් එයාර්ලයින්ස් තරඟකරුවන්ගෙන් කැපී පෙනේ.

4. ආදායම් වර්ධනය - විවිධත්වයෙන් යුත් පාරිභෝගික පදනමක් ප්‍රවේශපත්‍ර අලෙවිය වැඩි කිරීමට සහ ඉහළ ආදායමකට හේතු විය හැකිය. විවිධ අවශ්‍යතා සහ මනාපයන් සපුරාලීමෙන්, ගුවන් සමාගමට නව ආදායම් ප්‍රවාහයන් ප්‍රයෝජනයට ගැනීමට සහ විවිධ වෙළඳපොළ කොටස් සඳහා මිලකරණ උපායමාර්ග ප්‍රශස්ත කිරීමට හැකිය.

5. වැඩිදියුණු කළ සන්නාමකරණය - සුවිශේෂී ගුණාංග ඇතුළත් කිරීමෙන් සන්නාමය සාර්ථකව නැවත ස්ථානගත කිරීම සමස්ත සන්නාමකරණය වැඩි දියුණු කරයි. මෙම ධනාත්මක ප්‍රතිරූපය ඉහළ වටිනාකමක් සහිත පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට සහ ගෝලීය වෙළඳපොළ තුළ ගුවන් සේවයේ කීර්තිය වැඩි දියුණු කළ හැකිය.

6. තරඟකාරීත්වයේ කාර්යක්ෂමතාව සහ ඵලදායී ලෙස මුහුණ දීම - එය නැවත ස්ථානගත කිරීමෙන් එහි තරඟකරුවන් තේරුම් ගැනීමට උපකාරී වන අතර වෙළඳපොළේ තරඟකාරීත්වයට මුහුණ දීම සඳහා උපායමාර්ග සකස් කළ හැකිය.

(ලකුණු 06 යි)

පරිච්ඡේදය 07 - උපායමාර්ගවල ස්වාභාවය

(d) පහත සඳහන් ඕනෑම වැදගත්කමක් දෙකක් පැහැදිලි කිරීමෙන් සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා ගත හැකිය.

1. අවස්ථා සහ තර්ජන හඳුනා ගැනීම - නැගී එන වෙළඳපොළවල් හෝ තාක්ෂණික දියුණුව වැනි බාහිර අවස්ථා සහ ආර්ථික පසුබෑම් හෝ තරඟකාරීත්වය වැඩි වීම වැනි තර්ජන හඳුනා ගැනීමට පාරිසරික විශ්ලේෂණය උපකාරී වේ. මෙම දැනුම පිටුකොක් ගුවන් සමාගමට අවස්ථාවන් ප්‍රයෝජනයට ගැනීමට සහ තර්ජන අවම කිරීම සඳහා උපායමාර්ග සකස් කිරීමට ඉඩ සලසයි.

2. වෙළඳපල ප්‍රවණතා අවබෝධ කර ගැනීම - පාරිසරික සාධක විශ්ලේෂණය කිරීමෙන්, ගුවන් සමාගමට වෙළඳපල ප්‍රවණතා, පාරිභෝගික මනාපයන් සහ කර්මාන්ත වර්ධනයන් පිළිබඳව දැනුවත්ව සිටිය හැකිය. මෙමගින් සමාගමට තම උපායමාර්ග සහ පිරිනැමීම් වත්මන් සහ අනාගත වෙළඳපල ඉල්ලීම් සමග ගැලපීමට හැකි වේ.

3. දැනුවත් තීරණ ගැනීම - බාහිර පරිසරය විශ්ලේෂණය කිරීම දැනුවත් තීරණ ගැනීමට සහාය වන තීරණාත්මක දත්ත සහ තීක්ෂණ බුද්ධිය සපයයි. එය යථාර්ථවාදී ඉලක්ක තැබීමට, සම්පත් ඵලදායී ලෙස වෙන් කිරීමට සහ බාහිර පරිසරය පිළිබඳ පුළුල් අවබෝධයක් මත පදනම්ව හොඳම උපායමාර්ගික විකල්ප තෝරා ගැනීමට උපකාරී වේ.

4. වෙනස්කම් වලට අනුවර්තනය වීම - ගුවන් සේවා කර්මාන්තය ගතික වේ, රෙගුලාසි, තාක්ෂණය සහ තරඟකාරී තත්වයන් නිතර වෙනස් වේ. පාරිසරික විශ්ලේෂණය පිටුකොක් එයාර්ලයින්ස්හට කඩිසරව සහ මෙම වෙනස්කම්වලට ප්‍රතිචාර දැක්වීමට උපකාර කරයි, එහි උපායමාර්ගික සැලැස්ම අදාළ සහ ඵලදායීව පවතින බව සහතික කරයි.

5. තරඟකාරී වාසිය වැඩි දියුණු කිරීම: බාහිර පරිසරය අවබෝධ කර ගැනීම පිටුකොක් ගුවන් සමාගමට තරඟකරුවන්ට එරෙහිව මිණුම් සලකුණු කිරීමට සහ තරඟකාරී වාසියක් ලබා ගත හැකි ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීමට ඉඩ සලසයි. මෙය ගුවන් සේවයේ ශක්තීන් උත්තේජනය කරන උපායමාර්ග සැකසීමට සහ එහි තරඟකරුවන්ට සාපේක්ෂව දුර්වලතා අවම කිරීමට අවකාශය උදා කරයි.

(ලකුණු 04 යි)

(e)

පරිච්ඡේදය 07 - උපායමාර්ගවල ස්වාභාවය

1. ආයතනික උපායමාර්ගය (ඉහළ කළමනාකරණය)
2. ව්‍යාපාර ජීවන උපායමාර්ගය (මධ්‍යම මට්ටමේ කළමනාකරණය)
3. මෙහෙයුම්/ක්‍රියාකාරී උපායමාර්ගය (මෙහෙයුම් කළමනාකරණය)

(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)