



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

2016 ජූලි විභාගය - AA1 මට්ටම

ප්‍රශ්න සහ යෝජිත උත්තර  
විෂය අංක (AA15)

ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය  
(BOM)

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය  
නො. 540, පූජ්‍ය මුරුත්තේට්ටුවේ ආනන්ද නාහිමි මාවත,  
නාරාහේන්පිට, කොළඹ 05.

දුරකථන : 011-2-559 669

මෙය අධ්‍යාපන හා පුහුණු කිරීම් අංශයේ ප්‍රකාශනයකි.

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අධ්‍යාපන හා පුහුණු කිරීම් අංශය

2016 ජූලි විභාගය - AA1 මට්ටම

(15) ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය

යෝජිත උත්තර

A කොටස

අනිවාර්ය ප්‍රශ්න විස්සකි. (20)

(මුළු ලකුණු 40)

1 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

| ප්‍රශ්නය | උත්තරය                  |
|----------|-------------------------|
| 1.1      | 2                       |
| 1.2      | 2                       |
| 1.3      | 2                       |
| 1.4      | 3/1                     |
| 1.5      | 4                       |
| 1.6      | 1                       |
| 1.7      | 4                       |
| 1.8      | 4                       |
| 1.9      | 4                       |
| 1.10     | 3                       |
| 1.11     | 3                       |
| 1.12     | 3                       |
| 1.13     | 1                       |
| 1.14     | 2                       |
| 1.15     | 3                       |
| 1.16     | සඵලදායකත්වය             |
| 1.17     | මිනිස්බල සැලසුම්කරණයෙහි |
| 1.18     | වෙළෙඳපොළ බණ්ඩනය         |
| 1.19     | සලකුණු මිල කිරීම        |
| 1.20     | අභ්‍යන්තර ජාලය          |

(මුළු ලකුණු 40)

A කොටසෙහි අවසානය.

අනිවාර්ය ප්‍රශ්න හතරකි. (04)

(මුළු ලකුණු 40)

**2 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර**

- (a)
  - තමාගේ අදහස අනෙකුත් හවුල්කරුවන් ඉදිරියේ ඉදිරිපත් කළ හැකිවීම
  - හවුල් ව්‍යාපාරයේ ගිණුම් සහ පොත්වලට ප්‍රවේශ විය හැකිවීම
  - තම කොටස මත ලාභය ඉපයිය හැකිවීම
  - ප්‍රාග්ධනය මත පොලී ලබාගත හැකිවීම
  - ව්‍යාපාරයට සපයා ඇති ණය මත පොලී ලබාගත හැකිවීම
  - වන්දි ලැබීමට අයිතියක් තිබීම
  - ව්‍යාපාරයේ කටයුතු සඳහා ව්‍යාපාරයේ දේපළ පරිහරණය කළ හැකිවීම
  - ව්‍යාපාරයෙන් ඉවත්ව යාමට අයිතිය හිමිවීම
  
- (b)
  - තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයකට සාපේක්ෂව ඊට වඩා ප්‍රාග්ධනය රැස්කරගත හැකිවීම
  - පුද්ගලයන් කිහිප දෙනෙකු අතරේ වගකීම බෙදියාම
  - සාමූහිකව තීරණ ගත හැකිවීම නිසා වඩා හොඳ තීරණ ක්‍රියාත්මක කළ හැකිවීම
  - දක්ෂ සහ කාර්යක්ෂම පුද්ගලයන් හවුල්කරුවන් ලෙස බඳවාගත හැකිවීම
  - ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීමට වඩා වැඩි අවස්ථාවක් තිබීම

(ලකුණු 10)

**3 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර**

- (a) (i) සුක්ෂම පරිසරය  
සාර්ව පරිසරය

(ii)

| සාර්ව පරිසරය   | සුක්ෂම පරිසරය   |
|--|---|
| ප්‍රමාණය අතින් ගත් කල ඉතා විශාලය   | සාර්ව පරිසරයට සාපේක්ෂව ගත් කල කුඩාය   |
| සාර්ව පරිසරයේ ඇති සංරචක සෘජුව පාලනය කළ නොහැක   | යම්තාක් මට්ටමකට පාලනය කළ හැක  |
| අවිනිශ්චිතතාවය වැඩිවන අතර විය හැකි අවිනිශ්චිතතාවයන් පුරෝකථනය කළ නොහැක                    | මෙහි පුරෝකථනය කළ නොහැකි බව අඩුවන අතර අවිනිශ්චිතතාවය ද පහළ මට්ටමක පවතී                             |
| සංරචකවල ස්වභාවය සංකීර්ණ වේ.  | සංරචකවල ස්වභාවය සාපේක්ෂව සරල වේ.  |
| සාර්ව පරිසරයට දේශපාලන, සමාජයීය, ආර්ථික, සංස්කෘතික, ස්වභාවික හා තාක්ෂණික පරිසරයන් අයත් වේ | සුක්ෂම පරිසරයට පාරිභෝගිකයන්, සැපයුම්කරුවන්, තැරැව්කරුවන්, තරගකරුවන්, මහජනතාව ආදී පාර්ශ්ව අයත් වේ. |

**(b) දේශපාලනික සහ නෛතික පරිසරය**

1. ශ්‍රී ලංකාවේ රජය (වැවිලි කර්මාන්ත අමාත්‍යාංශය සහ ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය) විසින් තේ අපනයනය ඉහළ දැමීම සඳහා පෙළඹවීම් සිදු කරයි.

දේශීය ප්‍රධාන ආදායම් මාර්ගය වන නිසා ශ්‍රී ලංකා රජය විසින් කුඩා සහ මධ්‍ය පරිමාණයේ තේ වගාකරුවන් සහ නිෂ්පාදකයන්ට සහනාධාර සපයනු ලැබේ.

2. ශ්‍රී ලංකා රජය විසින් ප්‍රවර්ධනය සහ වෙළෙඳනාම සංවර්ධනය, සඳහා වූ දැනුම වර්ධනය කිරීමට විවිධ වැඩසටහන් සඳහා අනුග්‍රහය දක්වනු ලැබේ.

\* අන්තර්ජාතික මට්ටමේ ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහා ඉදිරිපත් වීමට (වෙළෙඳ සල්පිල් සඳහා සහභාගිත්වය, නිෂ්පාදිත සංවර්ධන වැඩසටහන්, දැනුවත් කිරීමේ වැඩසටහන්, ගුණත්වය ඉහළ දැමීමට අදාළ වැඩසටහන්) සහ වෙළෙඳපොළ ප්‍රවිෂ්ට වීමේදී සපුරාලිය යුතු අවශ්‍යතා (එනම් සම්මතයන්, තත්ත්ව සහතික ආදිය)

3. ශ්‍රී ලංකාව තුළ තේ පර්යේෂණ ආයතනයක් පිහිටුවා තිබීම
4. තේ ඇසුරුම් කරන කර්මාන්තශාලා ආදිය කොළඹ නගරය තුළ ද පිහිටුවා තිබීම
5. නව වෙළෙඳපොළ අවස්ථා ඇති කිරීමේ අරමුණින් ශ්‍රී ලංකා තේ මණ්ඩලය මගින් සංවිධානය කරනු ලබන වෙළෙඳ සල්පිල්

**ආර්ථික පරිසරය**

1. ඉතා හොඳින් ගොඩනගන ලද මාර්ග / දුම්රිය මාර්ග පද්ධති තුළින් නිෂ්පාදිත කලට වේලාවට ප්‍රවාහනය කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ.
2. තේ කිලෝග්‍රෑමයක මිල පහත වැටීම නිසා තේ අලෙවියෙන් ලැබෙන ආදායම පහත වැටීම
3. අමෙරිකානු ඩොලරයට සාපේක්ෂව රුපියලේ අගය අව ප්‍රමාණය වීම නිසා ආර්ථික තත්ත්වයට ඇතිවන අවදානම තේ කර්මාන්තයට ද සෘණාත්මකව බලපෑම
4. ශ්‍රමයේ, ඇසුරුම්කරණයේ, ප්‍රවාහනයේ, විදුලි බලය සහ තාක්ෂණයේ ආයෝජන පිරිවැයන් ඉහළ යාම නිසා නිෂ්පාදන පිරිවැය ඉහළ යාම

**සමාජයීය - සංස්කෘතික පරිසරය**

1. ශ්‍රී ලංකාවේ තේ සඳහා ඉහළ ඉල්ලුමක් පැවතීම නිසා ධනාත්මක නැඹුරුතාවක් පැවතීම
2. තරුණ පිරිස් අතර 'Green Tea' පරිභෝජනය කිරීම සඳහා ඇති කැමැත්ත නිසා තේ නිෂ්පාදනය සඳහා ඇති ධනාත්මක නැඹුරුතාවය
3. විවිධ රසයන්ගෙන් යුතු, තේ (කුරුඳු රසැති, ඉඟුරු රසැති, කාබනික) භාවිත කිරීමට පෙළඹීමත් සමග තේ කර්මාන්තයේ ධනාත්මක වර්ධනයක් දැකගත හැකිවීම

**තාක්ෂණික පරිසරය**

වාණිජ පරමාර්ථයෙන් සිදුකරනු ලබන තේ වගාවේදී යොදාගනු ලබන තාක්ෂණය / තාක්ෂණික ක්‍රමවේදයන් (පොහොර භාවිතයේ දී, පැළ සිටුවීමේදී, කෘමි සතුන් පාලනය කිරීමේදී, අස්වනු නෙලීමෙන් පසු සිදු කළ යුතු ක්‍රියාකාරකම්වල දී, ගුණත්වයෙන් උසස් ඇසුරුම් කිරීමේ දී සහ ප්‍රවාහන ක්‍රමවේදයන් වැඩිදියුණු කිරීමේදී) වැඩිදියුණු කිරීම

(ලකුණු 10)

## 4 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a)

1. අස්පාශ්‍ය බව
2. නිමැවුම සේවය සපයන්නාගෙන් සපයන්නාට වෙනස් වීම
3. ඉතා විශාල පාරිභෝගික සම්බන්ධතාවයක් තිබීම
4. සේවාව, සේවාව සපයන පුද්ගලයාගෙන් වෙන් කළ නොහැකි වීම
5. භාණ්ඩවලට සාපේක්ෂව සේවාවන් විශාල ලෙස පරිහරණය කිරීම
6. සේවා කල්තබාගත නොහැකිය
7. සේවා පහසුවෙන් අනුකරණය කළ හැකිය

(b)

- සේවා සංකල්පය - ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා සහ අපේක්ෂිත පාරිභෝගික අත්දැකීම් අර්ථ දක්වයි. එය තවදුරටත් අනෙකුත් දේ අතරින් සේවාව වෙනස් වන්නේ කෙසේද යන්න සහ වෙළෙඳපොළ ස්ථානය තුළ එය තරග කරන්නේ කෙසේද යන්න අර්ථ දක්වයි.
- සේවා ඇසුරුම / පැකේජය - සේවා සංකල්පය තුළින්, පාරිභෝගික අවශ්‍යතා ළඟා කරගැනීමට සේවා ඇසුරුම සකස් කර ඇත.
- ක්‍රියාකාරිත්ව පිරිවිතර - ක්‍රියාකාරිත්ව පිරිවිතර සාමාන්‍ය සහ විශේෂිත පාරිභෝගිකයන්ගේ අපේක්ෂාවන් සහ අවශ්‍යතාවන් පිළිබඳ සංකීර්ණ තොරතුරු දක්වයි.
- නිර්මාණ පිරිවිතර - විවිධ ප්‍රදේශවල සිටින විවිධ පුද්ගලයින් සඳහා අපේක්ෂිත සේවා අත්දැකීම් ලබාදීම උදෙසා, සේවාව පිළිබඳ ප්‍රමාණවත් තොරතුරු දක්වයි.
- බෙදාහැරීමේ පිරිවිතර - කාර්ය ක්‍රියාවලියට අවශ්‍ය කරන පියවර, කාර්යයන්, උපලේඛනය, භාරදීමට ඇති සියලු දෑ සහ කාර්ය සිදුකරන ස්ථානය ඇතුළත්ව සංකීර්ණ විස්තරයක් සපයනු ලබයි.
- සේවා බෙදාහැරීම

(ලකුණු 10)

## 5 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

- (a)
- සංවිධානයට එහි අරමුණු ලඟාකර ගැනීමට උපකාරී වීම.
  - මානව සම්පත් කාර්යක්ෂම ව උපයෝජනය කිරීම සහ සංවර්ධනය කිරීම.
  - මිනිසුන් සඳහා ගෞරවනවත් බව සහතික කිරීම.
  - පුද්ගලයින්ගේ අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීම සහ තෘප්තිමත් කිරීම.
  - පුද්ගලික අරමුණු සමඟ සංවිධානයේ අරමුණු සැසඳීම සහතික කිරීම.
  - සේවකයින් තුළ ඉහළ විත්ත ධෛර්යයක් ඇති කිරීම සහ පවත්වාගෙන යාම.
  - හොඳින් පුහුණු වූ සහ හොඳින් අභිප්‍රේරණය වූ සේවකයින් සහිත සංවිධාන බිහි කිරීම.
  - මුළු සේවකයින්ගේ රැකියා තෘප්තිය සහ ආත්ම පරිපූර්ණභාවය (self-actualization) ඉහළ නැංවීම.
  - රැකියා ජීවිතයේ ගුණත්වය වර්ධනය සහ පවත්වාගෙන යාම.
  - සමාජමය අවශ්‍යතාවලට සමාජීය හා සදාචාරාත්මක ලෙස ප්‍රතිචාර දැක්වීම.
  - එක් එක් සේවකයින්ගේ සෑම අංශයක්ම ආවරණය වන ආකාරයෙන් පෞරුෂත්වය වර්ධනය කිරීම.
  - වර්තමාන රැකියාව තුළ ක්‍රියා කිරීම උදෙසා සේවකයින්ගේ හැකියාවන් වැඩි දියුණු කිරීම.
  - ව්‍යාපාරයේ ගනුදෙනු නිවැරදි සහ පැහැදිලිව සිදුකිරීමට සේවකයන් සන්නද්ධ කිරීම.
  - කණ්ඩායම් හැඟීම වැඩිදියුණු කිරීම, කණ්ඩායම් වැඩ සහ අන්තර් කණ්ඩායම් සහයෝගීත්වය වැඩි දියුණු කිරීම.
- (b)
- සියලුම නව කාර්ය මණ්ඩලයට සුදුසු පුහුණුවක් ලබා දීමට
  - නොකඩවා පවත්වාගෙන යා යුතු පුහුණු අවශ්‍යතා හඳුනා ගැනීමට
  - නව කාර්යමණ්ඩල සාමාජිකයන් ඉතා ඉක්මනින් ව්‍යාපාර කටයුතු වලට දායක වීම වැඩිදියුණු කිරීමට
  - පරිවාස කාලය තුළ අභිවෘද්ධක් ඇති කිරීමට
  - සේවකයන් තුළ ඇති බිය ඉවත්කිරීමට සහ විශ්වාසය ගොඩනැගීමට
  - ඵලදායිතාව සහ ඵලදායිතාවේ ගුණත්වය ඉහළ නැංවීමට
  - අයිතිය හා පක්ෂපාතීත්වය යන හැඟීම ගොඩනැංවීමට
  - රැකියා තෘප්තිය හා ආරක්ෂාව පිළිබඳ හැඟීමක් ඇති කිරීමට
  - ආයතනය පිළිබඳ සාර්ව දර්ශනයක් ලබාදීමට

(ලකුණු 10)

**B කොටසෙහි අවසානය.**

අනිවාර්ය ප්‍රශ්නයකි.  
(මුළු ලකුණු 20)

6 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) 1. තාක්ෂණය පදනම් වූ ඉගෙනුම්

තාක්ෂණය සමග වූ පුහුණු කිරීමේ ක්‍රම අසීමිතය. පුහුණුකරුට අනෙක් පුහුණු කිරීමේ ක්‍රමවලට වඩා පුහුණු වන්නන්ගේ සහභාගිත්වය ලබා ගත හැකි අතර පුහුණුව ලබන්නන්ට ද ඔවුන්ගේ ස්ථානවල සිට පුහුණුව ලබා ගැනීමට හැකි වේ.

තාක්ෂණය දියුණු වීම හරහා ඉගෙනීම සිදුකළ හැකි පොදු ක්‍රම කිහිපයකි.

- මූලික පරිගණක පදනම් වැඩසටහන් (Basic PC-based programs)
- අන්‍යෝන්‍යව ක්‍රියාකරන බහු මාධ්‍ය (Interactive multimedia - using a PC) - පදනම් CD-ROM භාවිතයෙන්
- Interactive video – VCR සමග එක්ව පරිගණක භාවිතය
- අන්තර්ජාලය පදනම් පුහුණු වැඩසටහන්

2. අනුකරණය (Simulators)

මෙම ක්‍රමය බොහෝ මිල අධික නමුත් සමහර රැකියා සඳහා අත්‍යවශ්‍ය පුහුණු ක්‍රමයකි. මෙය ගතගාමීන් පුහුණු කිරීමට බහුලව යොදා ගනිති. එසේම හමුදා හටයන් පුහුණු කිරීම සඳහාද මෙවැනි විවිධයෝ ක්‍රීඩා භාවිත කරති.

3. සේවාස්ථ පුහුණුව (On-The-Job Training)

රැකියාව තුළින් වන පුහුණුව සේවකයන්ට රැකියාව ආරම්භ කිරීමට අභිප්‍රේරණයක් සපයයි. උපදෙස් වලට සවන් දීමට වඩා මැදිහත් වීමෙන් ඔවුන් ඉගෙන ගතහොත් පුද්ගලයින් කාර්යක්ෂම වීමට උත්සාහ ගන්නා බව සමහර වාර්තාවල සඳහන් වේ. එසේවුවත් එය විවිධ අපහසුතා ඇති කරන්නක් විය හැකි නිසා මෙම ක්‍රමය සෑම පුද්ගලයෙකු සඳහා ම සුදුසු නොවිය හැකිය.

4. මාර්ගෝපදේශනය (Coaching/Mentoring)

පළපුරුදු වෘත්තිකයින්ගේ පුහුණුව පෞද්ගලිකව ලබා ගැනීමට සේවකයින් වෙත අවස්ථාවක් මාර්ගෝපදේශනය මගින් ලබා දේ. වෙනත් පුහුණු ක්‍රමයක් තුළින් ප්‍රගුණ කර ඇති දක්ෂතා වැඩිදියුණු කර ගැනීමට මෙය උපකාරී වේ.

5. දේශන

දේශන සාමාන්‍යයෙන් පන්ති කාමර ආකෘති තුළ සිදුවේ. දේශන වලින් ඇති එකම ප්‍රතිලාභය වන්නේ ඉතා කෙටිකාලයක් තුළ විශාල තොරතුරු ප්‍රමාණයක් බොහෝ පුද්ගලයන් හට සැපයීමට හැකි වීමයි.

6. කණ්ඩායම් සාකච්ඡා සහ ඉගෙනුම් සටහන් (Group Discussions & Tutorials)

මෙය පුද්ගල කණ්ඩායමක් යම් අර්බුදයක් පිළිබඳව පන්ති කාමරයක් තුළ සාකච්ඡා කරන තත්ත්වයකි. මෙය දේශනවලට වඩා හොඳ පුහුණුවීම් ක්‍රමයක් වන අතර නව වැඩ සටහන් සම්බන්ධ ප්‍රතිඵලයන් සාකච්ඡා කිරීමට සියලුම පුහුණුව ලබන්නන්ට ඉඩ හරියි. එය සෑම සහභාගිවන්නෙකුට ම විවිධ අදහස් ප්‍රකාශ කිරීමට සහ එක් එක් අයගේ අතිශයෝක්තීන් නැති කිරීමට ද අවස්ථාව ලබා දේ.

7. භූමිකා රංගනය

වැඩබිමේ සිදුවන ගැටලු රඟ දැක්වීමට සේවකයන්ට භූමිකා රංගනය තුළින් ඉඩ කඩ ලබා දෙති. වැඩ බිම තුළ ඇති විය හැකි ගැටලු අනුකරණය කරමින් පුද්ගලයින් දෙදෙනෙකු අතර භූමිකා රංගනය සිදුවිය හැකිය. පුද්ගල කණ්ඩායමක් දෙකට බෙදී හෝ කුමන පුද්ගලයන් දෙදෙනෙකු විසින් හෝ පන්ති කාමරය තුළ රඟ දැක්වීමෙන් මෙය සිදු කළ හැකිය.

8. එළිමහන තුළ කරන පුහුණුව (Outdoor Training)

මෙය සාමාන්‍යයෙන් පන්ති කාමරය හා පරිගණක පදනම් පුහුණු වලින් සම්පූර්ණයෙන්ම වෙනස් වූ ක්‍රමයකි. එළිමහන් පුහුණුවේ සාමාන්‍ය අරමුණ වන්නේ කණ්ඩායම් ක්‍රියාකාරකම් වර්ධනය කිරීමයි.

10. වික්‍රමය සහ විධියෝ

මෙම ක්‍රමය සත්‍ය වශයෙන්ම සඵලදායී වීමට නම්, පුහුණු වික්‍රමය හා විධියෝ විශේෂිත අරමුණක් සහිතව යොදාගත යුතුය. ඒවා සඵලදායීව සකස් කළහොත් පමණක් ඔවුන්ට පුහුණුව ලබන්නන්ගේ සහභාගීත්වය ලබා ගත හැකිය. වික්‍රමය සහ විධියෝ අවසන් වූ පසු විශේෂිත ගැටලු කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් සාකච්ඡාවක් කළහොත් පුහුණුවන්නන්ගේ ඒ සඳහා ඇති සහභාගීත්වය වැඩිය.

(b) ඉන්ද්‍රියාව, දියුණුවෙමින් පවතින රටක් නිසා එහි පාරිභෝගිකයන් ඔවුන්ට වඩා අවශ්‍ය කරන ලිපිද්‍රව්‍ය සාධාරණ මිලකට මිලදී ගැනීමට කැමැත්තක් දක්වයි. නමුත් ඉන්ද්‍රියාවේ අඩු ආදායම්ලාභීන් ද සිටින නිසා ලිලී ආයතනය ඉන්ද්‍රියානු වෙළෙඳපොළ අත්පත් කරගැනීමේදී මධ්‍යම පන්තියේ සහ අඩු ආදායම්ලාභීන් යන දෙපාර්ශ්වය ගැන ම සිය අවධානය යොමු කළ යුතුය. ඊට අමතරව ඉහළ ආදායම්ලාභීන් සඳහා තම නිෂ්පාදිත අලෙවි කිරීමේදී විවිධ සේවා සන්නාම සහ වෙනත් විශේෂ ලක්ෂණ මෙන් ම ගුණත්වයෙන් විශේෂිත ලිපිද්‍රව්‍ය පිළිබඳව අවධානය යොමු කළ යුතුය.

- පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හඳුනාගැනීම - මේ යටතේ පාරිභෝගිකයන් විසින් පහත දැක්වෙන තත්ත්වයන් බලාපොරොත්තු වන ආකාරය දැනගත යුතුය. ඒවානම්,
  - තොග ප්‍රමාණය (Lot size)
  - ප්‍රමාද හා ප්‍රවාහන කාලය (Waiting and deliverytime)
  - අවකාශ පහසුකම (Spatial convenience)
  - නිෂ්පාදිත විවිධත්වය (Product variety)
  - සේවා උපස්ථ (Service backup) ආදියයි.

පාරිභෝගිකයන් විසින් මෙම නිර්ණායකයන් බලාපොරොත්තු වන්නේ කෙසේදැයි විශ්ලේෂණය කිරීම ද කළ යුතුය.

- බෙදාහැරීමේ දාමවල අරමුණු ස්ථාපිත කිරීම - අරමුණු ඉලක්ක සේවා නිමැවුම් මට්ටම් මත තීරණය වේ. මෙම දාම නිර්මාණය කිරීමේදී විවිධ අතරමැදියන්ගේ ශක්තීන් හා දුර්වලතා සැලකිල්ලට ගත යුතු වේ. ලිලී ආයතනයේ පරමාර්ථය වනුයේ සිය ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල් කිරීම සහ නව ආයෝජන මගින් නව ලාභ උපයා ගැනීමයි.

- ප්‍රධාන දාම විකල්පයන් හඳුනා ගැනීම (Identifying major channel alternatives) - විකල්ප දාමයන් විවිධ ආකාර අනුව විස්තර කෙරේ. ඒවානම්,
  - ★ දාමවල මට්ටම්
  - ★ අතරමැදියන්ගේ සුලභත්වය
  - ★ අවශ්‍ය අතරමැදියන් ප්‍රමාණය
  - ★ දාම සාමාජිකයන් සම්බන්ධ කොන්දේසි හා වගකීම්



සැපයුම්කරුවාගේ හා බෙදාහරින්නාගේ කාර්යයන් හා වගකීම් මනාව හඳුනාගෙන නිර්වචනය කර තිබිය යුතු වේ. බෙදාහැරීමේ දාම සාමාජිකයන්ගේ කොන්දේසි සහ වගකීම් මිල ප්‍රතිපත්ති, විකුණුම් කොන්දේසි, ප්‍රාදේශීය අයිතීන් වැනි කරුණුවලට අදාළව තීරණය කළ යුතුය.

■ විකල්ප දාම ඇගයීම (Evaluating major channel alternatives)

විකල්ප බෙදාහැරීමේ දාමයන් තීරණය කිරීමෙන් අනතුරුව සෑම විකල්පයක්ම සුදුසු ආර්ථික හා පාලන නිර්ණායකයන් යොදා ගනිමින් ඇගයීම කළ යුතු වේ.

■ දාම සාමාජිකයින් තෝරා ගැනීම (Selecting channel members)

විකල්ප බෙදාහැරීමේ දාම ඇගයීමේ ප්‍රතිඵල මත අලෙවිකරුවන් හට සුදුසු දාම සාමාජිකයින් තෝරා ගත හැකි වේ. දාම සාමාජිකයින් තෝරා පත් කර ගැනීමෙන් අනතුරුව ඔවුන් සම්බන්ධ සමහර බෙදාහැරීමේ දාම කළමනාකරණ තීරණ ගත හැකිය. ඒවා කිහිපයක් නම් පුහුණු කිරීම, අභිප්‍රේරණය කිරීම, බෙදාහැරීමේ දාම සාමාජිකයින් ඇගයීම යනාදිය වේ. අවසාන වශයෙන් ඔවුන්ට බෙදාහැරීමේ දාමයක් නිර්මාණය කර ගත හැකි වේ.

ලිලි ආයතනයේ වර්තමාන තත්ත්වය සලකා බලා ඒ ඒ සැපයුම්කරුගේ සහ බෙදාහරින්නාගේ යුතුකම් (රාජකාරි) සහ වගකීම් පිළිවෙලින් ඉතා පැහැදිලිව අර්ථ දැක්විය යුතුය.

(c)

1. දේශීය පුවත්පත්
2. පුවත් පත්‍රිකා
3. දේශීය ගුවන්විදුලි
4. දේශීය වෙළෙඳ දැන්වීම් ප්‍රචාරණය කර ඇති පුවරු
5. රූපවාහිනිය
6. වෙබ් පිටු
7. මුහුණුපොත (Facebook)

(ලකුණු 20)

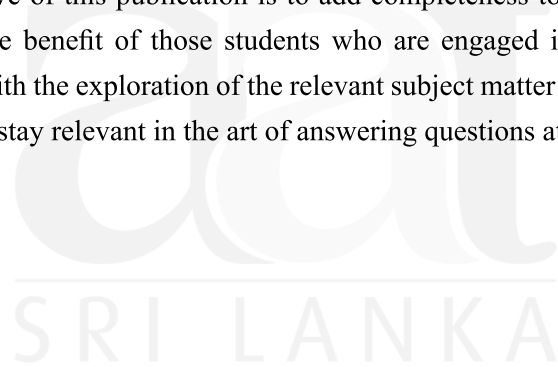
---

***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 question 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, designs 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 as stay relevant in the art of answering questions at examination level.



---

© 2014 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)*