



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

**AA1 විභාගය - 2018 ජූලි**

**ප්‍රශ්න සහ යෝජිත උත්තර  
විෂය අංකය (AA15)**

**ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය  
(BOM)**

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය  
අංක 540, පූජ්‍ය මුරුත්තෙට්ටුවේ 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  
**AA1 විභාගය - 2018 ජූලි**  
**(AA15) 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	(3)
1.3	(2)
1.4	(3)
1.5	(2)
1.6	(4)
1.7	(4)
1.8	(1)
1.9	(2)
1.10	(3)
1.11	(4)
1.12	(2)
1.13	(4)
1.14	(3)
1.15	(4)
1.16	ගනුදෙනු සැකසුම් පද්ධතිය (TPS)
1.17	ව්‍යවසාය සම්පත් සැලසුම්කරණය (ERP)
1.18	තාක්ෂණික සංවර්ධනය
1.19	රැකියා භ්‍රමණය
1.20	විභේදනය කරන ලද අලෙවිකරණය

(එකකට ලකුණු 02 බැගින්, මුළු ලකුණු 40)

**A කොටසෙහි අවසානය.**

අනිවාර්ය ප්‍රශ්න හතරකි. (04)

(මුළු ලකුණු 40)

**2 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර**

(a) කේවලස්වාමී ව්‍යාපාරයක වාසි:

- පෞද්ගලික කැපවීම මත ව්‍යාපාරය වර්ධනය කරගත හැකිවීම
- ව්‍යාපාරයේ මුළු ලාභයම අයිතිකරුට සතු කරගත හැකිවීම
- ඉක්මනින් තීරණ ගැනීමේ හැකියාව
- පාලනය කිරීම පහසු වීම
- ආරම්භ කිරීම පහසු වීම සහ ආරම්භක පිරිවැය අවම වීම
- ව්‍යාපාරය අවසන් කිරීම / විසුරුවා හැරීම පහසු වීම
- රාජ්‍ය රෙගුලාසිවලින් ලැබෙන ප්‍රමාණවත් නිදහස

කේවලස්වාමී ව්‍යාපාරයක අවාසි:

- වගකීම අසීමිත වීම
- නෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැති වීම
- අසාර්ථක තනි තීරණ
- මූල්‍ය ප්‍රභවයන් සීමිත වීම
- ගැලපෙන සේවකයන් සොයාගැනීමේ අපහසුව

(ලකුණු 05)

(b) ව්‍යාපාර සංවිධානයක් සඳහා උපකාරක සේවාවක් වශයෙන් බැංකුවලින් සහ මූල්‍ය ආයතනවලින් ලබාගත හැකි සේවාවන්:

- තැන්පතු භාර ගැනීම (ඉතුරුම් / ස්ථාවර තැන්පතු)
- ණය ලබාදීම (ණය / උකස්)
- වෙළෙඳ මූල්‍යනය (ආනයන හා අපනයන වෙළෙඳ මූල්‍යනය)
- ණයවර ලිපි ලබාගැනීමේ පහසුකම
- ජංගම ගිණුම් පහසුකම්
- සුරක්ෂිතාගාර පහසුකම් ලබාගැනීම
- උපදේශන සේවාව
- බැංකු ඇප පත්‍ර ලබාගැනීම
- විදේශ විනිමය මිලදී ගැනීම හා විකිණීම
- අන්තර්ජාතික වෙළෙඳාම හා සම්බන්ධ විවිධ සේවා
- සංචාරක වෙක්පත් නිකුත් කිරීම
- ස්වයංක්‍රීය බැංකු කටයුතු සේවාව

(ලකුණු 05)

(මුළු ලකුණු 10)

### 3 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) ව්‍යාපාර සංවිධානයක් කෙරෙහි ගුණත්ව / තත්ත්ව කළමනාකරණයෙහි වැදගත්කම:

වඩා හොඳ ගුණත්ව / තත්ත්ව කළමනාකරණයක් මගින් ව්‍යාපාර සංවිධානයක භාණ්ඩ හා සේවා ලබාදීමට / සැලසීමට මැදිහත් වන ක්‍රියාකාරකම්වල ඉතා ඉහළ ස්ථාවරභාවයක් අත්පත් කරදීමට උපකාරී වේ. එමෙන්ම මෙමගින් විශාල ප්‍රමාණයේ අත්වැරදීම් සිදුවීම අවම කරන අතර සම්පත්වල භාවිතය ඉහළ දැමීම මගින් කාර්යක්ෂමතාව ඉහළ යනු ලැබේ. ගුණත්ව / තත්ත්ව කළමනාකරණයක් මගින් මෙහෙයුම් කටයුතු සුමට වීම, හිතකර වැඩබිම් පරිසරයක් නිර්මාණය වීම, සේවක සහ පාරිභෝගික පන්තියානිභාවය ඉහළ යාම මගින් වඩා හොඳ ව්‍යාපාරයක් ඇති වේ.

1. පාරිභෝගිකයන්ගේ අපේක්ෂාවන් සපුරාලීම:

පාරිභෝගිකයන් අපේක්ෂා කරන්නේ වඩා ගුණත්වයෙන් යුතු නිෂ්පාදිත පරිභෝජනය කිරීමටය. ව්‍යාපාරයක් විසින් ඔවුන්ගේ එම අපේක්ෂාවන් තෘප්තිමත් නොකළොත් ඔවුන් ව්‍යාපාර සංවිධානය හැරදැමීමක් සිදුවේ. එමනිසා ගුණත්වය යනු පාරිභෝගිකයන් තෘප්තිමත් කිරීමට සහ ඔවුන්ගේ පක්ෂපාතිත්වය රඳවාගැනීමට ඇති ඉතා වැදගත් වූවකි. එසේ පන්තියානි පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගැනීම, ඔවුන් අනාගතයේ දීත් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීම අඛණ්ඩව සිදු කිරීම තහවුරු කරයි.

2. ආදායම සහ ලාභදායීත්වය ඉහළ යාම:

ගුණත්වයෙන් යුත් නිෂ්පාදිත ව්‍යාපාරයේ දිගුකාලීන ආදායම් සහ ලාභදායීත්වයට විශාල දායකත්වයක් ලබා දේ.

3. ගුණත්ව කළමනාකරණය මගින් භාණ්ඩ හා සේවාවල ඉහළ ගුණත්වය තහවුරු කරයි:

නිෂ්පාදිතයක ගුණත්වය එම නිෂ්පාදිතයේ ක්‍රියාකාරීත්වය, විශ්වසනීයත්වය සහ කල්පැවැත්ම ආදී නියමයන් ගෙන මැනිය හැකිය. ගුණත්වය අනෙකුත් තරගකාරී ආයතනවලින් තම ව්‍යාපාරික ආයතනය විශේෂ කොට දැක්වීම සඳහා භාවිත කළ හැකි සුවිශේෂී අංගයකි.

4. ගුණත්වය, අපනයන් සහ නොගය අවම කිරීමට උපකාරී වේ:

අපනයන් අවම කරගැනීම සඳහා ගුණත්ව කළමනාකරණය උපකාරී වේ.

5. කීර්තිය / ප්‍රසාදය කළමනාකරණය කිරීම:

ගුණත්වය මගින් ව්‍යාපාරික ආයතනයේ කීර්තියට බලපෑමක් ඇති කරනු ලැබේ. ඉතා තරගකාරී වෙළෙඳපොළක වුව ද, ව්‍යාපාරයේ ගුණත්වයට පවතින ශක්තිමත් කීර්තිය නිසා එය අනෙකුත් ආයතනවලින් සුවිශේෂී කොට හඳුනාගැනීමට හැකියාව ලැබේ. දුර්වල ගුණත්වය සෘණාත්මක ප්‍රචාරයට සහ කීර්තිය පහළ කිරීමකට හේතු විය හැකිය.

6. ඵලදායීතාවය ඉහළ යාම:

ගුණත්ව කළමනාකරණය, ව්‍යාපාරයේ අභ්‍යන්තර අභිවෘද්ධිය උසස් කරන ක්ෂේත්‍රයන් හඳුනාගෙන ඒ මගින් අනවශ්‍ය ක්‍රියාකාරකම් ඉවත් කිරීම හරහා හෝ පවතින ක්‍රියාකාරකම් තවදුරටත් වැඩිදියුණු කිරීම තුළින් ඵලදායීතාවයට බලපෑමක් ඇති කරයි.

(ලකුණු 06)

(b) නිෂ්පාදිතවල ගුණත්වය මැනීමේ මානයන්:

- ලක්ෂණයන්
- විශ්වසනීයත්වය
- අනුකූලවීම් / යෝග්‍යතාව
- කල්පැවැත්ම

- සුරක්ෂිතභාවය
- සෞන්දර්ය
- කාර්යසාධනය
- අනෙකුත් ප්‍රත්‍යක්ෂ ශ්‍රෝතවයන්

(ලකුණු 04)

(මුළු ලකුණු 10)

#### 4 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) සංවිධානයක් සඳහා මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ වැදගත්කම:

මානව සම්පත (සේවකයන්) යනු ඕනෑම ආකාරයේ ව්‍යාපාරික ආයතනයකට සුවිශේෂී වූ සම්පත වේ. ව්‍යාපාරය ආයතනයක් කළමනාකරණය කිරීම අපහසු දෙයක් නොවුවත් ව්‍යාපාරය තුළ දී එහි සේවකයන් කළමනාකරණය කිරීම ඉතා අපහසු කාර්යයකි. මානව සම්පත් කළමනාකරණය යනු, ව්‍යාපාර ආයතනයේ ඉලක්ක මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා කාර්යක්ෂම හා සඵලදායී සේවකයන් ඇති කිරීම, රඳවා ගැනීම සහ සංවර්ධනය කිරීමයි. එමනිසා මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ දී විශේෂ කරුණක් වන්නේ නිවැරදි පුද්ගලයා නිවැරදි ස්ථානයට නිවැරදි වේලාවේදී බඳවා ගැනීමයි. එසේම මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ දී සේවකයන්ගේ කාර්යඵල ඇගයීම, උචිත ආකාරයෙන් ඔවුන්ට ප්‍රතිලාභ ලබාදීම සහ පුහුණුව සහ සංවර්ධන කටයුතු ක්‍රියාත්මක කිරීම ද වැදගත් වේ. තවදුරටත්, මානව සම්පත් කළමනාකරණය තුළ, සෞඛ්‍ය සහ ආරක්ෂාව කළමනාකරණය තුළින් වඩා ආරක්ෂිත වැඩබිම් ක් නිර්මාණය කිරීම, දුක් ගැනවිලි බේරුම් කිරීමේ දී ද වැදගත් වේ. සාරාංශ වශයෙන් ගත් කල ව්‍යාපාර ආයතනය තුළ පවතින මානව සම්පත් කළමනාකරණ ප්‍රතිපත්තීන් සහ පරිචයන් ඉතා සුවිශේෂී වැදගත්කමක් දක්වයි.

1. සේවකයන් බඳවා ගැනීම:

මානව සම්පත් කළමනාකරණය, නිවැරදි පුද්ගලයන්, නිවැරදි රැකියා සඳහා නිවැරදි වේලාවේදී අත්පත් කරගැනීමට උපකාරී වේ. නව සේවකයන් බඳවා ගැනීම, ඕනෑම ව්‍යාපාරයක දීර්ඝ කාලයකට පවත්වා ගැනීමේ දී උපකාරී වේ.

2. සේවකයන් සමග සම්බන්ධතා ඇති කරගැනීම:

මානව සම්පත් කළමනාකරණය විසින් වඩා හොඳ වැඩබිම් පරිසරයක කටයුතු කිරීම සඳහා සේවකයන් අතර සම්බන්ධතාවන් ඇති කිරීමට උපකාරී වේ. එමෙන්ම එම සේවකයන් අතර ඇති සම්බන්ධතාවය ශක්තිමත් කිරීමට ද අවධානය යොමු කරයි.

3. සේවකයන්ගේ ආරක්ෂාව තහවුරු කිරීම:

සෑම ව්‍යාපාරික ආයතනයකටම ඉතාම වැදගත් වූ කටයුත්තක් වන්නේ වැඩබිම් පරිසරයේ ආරක්ෂාව පිළිබඳ විශේෂ අවධානයක් යොමු කිරීමයි. මානව සම්පත් කළමනාකරණය විසින්, සේවකයන්ට, වඩා ආරක්ෂිත වැඩබිම් පරිසරයක් ඇති කිරීම සඳහා අවශ්‍ය ක්‍රියාමාර්ග සකස් කිරීම සඳහා සහයෝගය දක්වයි.

4. ප්‍රතිලාභයන් සහ සේවකයන් සඳහා වන්දි ගෙවීම් ලබාදීම:

සේවකයන්ට ලබාදිය යුතු ප්‍රතිලාභයන් සහ වන්දි ගෙවීම් සම්බන්ධව කටයුතු කරනු ලබන්නේ මානව සම්පත් අංශයේ සිටින විශේෂඥයන් විසිනි. ඒවා මානව සම්පත් කළමනාකරණය හරහා තීරණය කරගත හැකිය. එමගින් සේවකයන් ව්‍යාපාරයේ රඳවා ගැනීමට උපකාරී වේ.

5. පුහුණුව සහ සංවර්ධනය:

ආයතනයේ සිටින සියලුම සේවකයන්ට නිවැරදි හා අනුකූල පුහුණුවක් ලබාදීම අවශ්‍ය කරුණකි.

ආයතනයේ අරමුණු අත්පත් කරගැනීම සඳහා එම ආයතනයේ සේවකයන්ට නිවැරදි සහ අදාළ පුහුණුව සහ සංවර්ධනය ලබාදීමේ කටයුත්තේ වගකීම දරනු ලබන්නේ මානව සම්පත් දෙපාර්තමේන්තුවයි.

6. සේවක තෘප්තිමත්භාවය:

සේවය - සේවක සම්බන්ධතාවය ශක්තිමත් කරගැනීමට විවිධ මාර්ග නිර්මාණය කර, ව්‍යාපාරයේ කාර්යසාධනය, ධෛර්යය සහ තෘප්තිමත් මට්ටම් අත්පත් කරගැනීමටත් උපකාරී වීම

7. නෛතික අනුකූලතාවන් සහතික කිරීම:

උචිත වැඩබිම් පරිසරයක්, තත්ත්වයන් සහ පහසුකම් සහතික කිරීම සඳහා රජය මගින් බලාත්මක කරන ලද සේවක කළමනාකරණ නීතීන් නිසියාකාරව සකස් කිරීම මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ කටයුත්තකි.

8. රැකියා ජීවිතයේ ගුණත්වය ඉහළ නැංවීම:

මෙමගින් අදහස් කරනු ලබන්නේ සේවකයන් කෙරෙහි බලපාන තීරණයන් සඳහා ඔවුන්ගේ අදහස් හා යෝජනා ද ඉදිරිපත් කිරීමට අවස්ථාවක් ලබාදීමයි.

9. ව්‍යාපාරයේ පරමාර්ථ ළඟා කරගැනීමට උපකාරී වීම:

මානව සම්පත් කළමනාකරණය තුළින් වඩා අභිප්‍රේරණය වූ දක්ෂ සේවකයන් ලබාදීම තුළින් ආයතනයේ අනාගත අරමුණු ළඟා කරගැනීමට උපකාරී වීම.

(ලකුණු 06)

(b) පුහුණු කිරීමේ ක්‍රියාවලියේ පියවරයන්:

- i. පුහුණු කිරීමේ අවශ්‍යතාව හඳුනාගැනීම
- ii. පුහුණු කිරීමේ අරමුණු / පරමාර්ථ ස්ථාපිත කිරීම
- iii. පුහුණු කිරීමේ ක්‍රමය තෝරා ගැනීම
- iv. පුහුණු කිරීමේ සැලැස්ම නිර්මාණය කිරීම
- v. පුහුණු කිරීමේ සැලැස්ම ක්‍රියාත්මක කිරීම (පුහුණු වැඩසටහන පැවැත්වීම)
- vi. පුහුණු කිරීමේ වැඩසටහනේ සඵලදායීතාව අගයීම් කර සොයා බැලීම

(ලකුණු 04)

(මුළු ලකුණු 10)

## 5 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) ව්‍යාපාර සංවිධානයකට අලෙවිකරණයේ වැදගත්කම:

ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය රඳා පවතින්නේ එහි අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් මතය. වර්තමාන ව්‍යාපාරවල බොහෝ පැතිකඩයන් රඳා පවතින්නේ සාර්ථක අලෙවිකරණයන් මතය. සමස්ත අලෙවිකරණ මිශ්‍රය තුළ නිෂ්පාදනය, මිල කිරීම, බෙදාහැරීම, ප්‍රචාරණය, මහජන සම්බන්ධතා, ප්‍රවර්ධනය හා විකුණුම් ආදිය අන්තර්ගත වේ. අලෙවිකරණය යනු භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් එහි විභව ගනුදෙනුකරුවන්ට හඳුන්වාදීම හා අනුබල දීමේ ක්‍රියාවලියයි. වඩා වැදගත් වන්නේ ව්‍යාපාරයේ නියම ගනුදෙනුකරුවන් සහ විභව ගනුදෙනුකරුවන් හඳුනාගැනීමයි. සියලුම අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයන් ආරම්භ වන්නේ ගනුදෙනුකරුවන්ගේ දෘෂ්ටිකෝණයෙනි. එනම්, ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතාවය පිළිබඳ සැලකිල්ලක් යොමු කිරීමෙනි. එහිදී වඩා උචිත

බෙදාහැරීමේ ක්‍රමයන් සහ වඩා යෝග්‍ය ප්‍රවර්ධන යාන්ත්‍රණ තෝරා ගැනීම සඳහා නිවැරදි මිල කිරීමේ ක්‍රමයක් වැදගත් වේ. අවසානයේ දී, ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා තෘප්තිමත් කිරීම හරහා ඉලක්කගත වෙළෙඳපොළෙහි ලාභ ඉපැයීම අලෙවිකරණයේ දී සිදුවිය යුතුම දෙයයි.

1. ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අපේක්ෂාවන් දැනගැනීමට උපකාරී වීම:

අලෙවිකරණයේ ප්‍රධාන අරමුණක් සහ ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකභාවයට ඉතා වැදගත් ඉලක්කයක් වන්නේ ඉතා ඉහළ තෘප්තිමත්භාවයකින් යුත් ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කරගැනීම හා පවත්වාගෙන යාමයි.

2. ව්‍යාපාරය සඳහා ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ හඳුනාගැනීමට උපකාරී වීම:

අලෙවිකරණය යනු භාණ්ඩ හා සේවා ඉදිරිපත් කළ යුතු නිවැරදි වෙළෙඳපොළ හඳුනාගැනීමයි. අලෙවිකරණය නොමැතිව, ව්‍යාපාර ආයතනයකට එහි ඉලක්ක ගනුදෙනුකරුවන් හඳුනාගැනීම අපහසුය.

3. ප්‍රබල සන්නමක් නිර්මාණය කිරීම:

අලෙවිකරණය කාලයත් සමග සන්නම කෙරෙහි විශ්වාසයක් ගොඩනගනු ලබයි. ප්‍රබල සන්නමක් හරහා පාරිභෝගිකයන්ට නිෂ්පාදිතයන් හඳුනාගැනීම පහසු කරනු ලබයි.

4. ව්‍යාපාරයේ පරමාර්ථ අත්පත් කරගැනීමට උපකාරී වීම:

ගනුදෙනුකරුවන් නිෂ්පාදිතයන් පිළිබඳ තෘප්තිමත් නම්, එය ව්‍යාපාරයේ ආදායම ඉහළ යාමට උපකාරී වේ. එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ව්‍යාපාරයේ පරමාර්ථ ළඟා කරගැනීමට ඉඩ සැලසෙනු ඇත.

5. තරගකාරී වාසි අත්පත් කරගැනීම සඳහා උපකාරී වීම:

අලෙවිකරණ කළමනාකරණය මගින් කුමන ක්‍රියාකාරකම් අනෙකුත් ආයතනවලට වඩා හොඳින් ඉටු කිරීමට හැකි ද යන්න හඳුනාගැනීමට උපකාරී වේ.

(ලකුණු 06)

(b) සාර්ථක සන්නමක ලක්ෂණ:

- ගුණාංග / ලක්ෂණ
- ප්‍රතිලාභ
- වටිනාකම
- පෞරුෂය
- සංස්කෘතිය
- භාවිත කරන්නා

(ලකුණු 04)

(මුළු ලකුණු 10)

**B කොටසෙහි අවසානය.**



අනිවාර්ය ප්‍රශ්නයකි.

(මුළු ලකුණු 20)

6 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) සී/ස බර්ට් සහ පුත්‍රයෝ සමාගමට ගෝලීයකරණය ධනාත්මකව බලපා ඇති ආකාර තුනක් පැහැදිලි කිරීම:

මෙම ව්‍යාපාරය දැනටමත් ISO සහතිකකරණය හිමිකරගෙන ඇත. එය ගෝලීයකරණය කෙරෙහි ධනාත්මකව බලපානු ලබන කරුණකි. ව්‍යාපාරයේ මෙහෙයුම් කටයුතු අන්තර්ජාතික ප්‍රමිතීන්ට අනුව පවත්වාගෙන යනු ලැබේ. තවද, ආයතනය බලශක්තිය කාර්යක්ෂමව යොදාගන්නා උද්‍යෝගී සිංග ප්‍රදානයේ සැපයුම්කරුවෙකුගෙන් ආනයනය කිරීමට සැලසුම් කර ඇත. සමාගම අන්තර්ජාලය හරහා සහ ක්ෂණික සෘජු ඇමතුම් සේවාවන් හරහා එහි නිෂ්පාදිත නිවෙස් වෙත බෙදාහැරීමේ සේවාවක් ආරම්භ කිරීමට තීරණය කර ඇත. මේ සඳහා සමාගම විසින් අන්තර්ජාලය හරහා මිලදී ගැනීමේ පහසුකම් සහිත ආකර්ශනීය වෙබ් අඩවියක් වහාම සංවර්ධනය කිරීම අවශ්‍ය බවත්, පැය 24 පුරා ක්‍රියාත්මක වන ඇමතුම් මධ්‍යස්ථානයක් පිහිටවිය යුතු බවත් තීරණය කර ඇත. මෙම තොරතුරු තාක්ෂණ සංවර්ධනයන් සහ විද්‍යුත් ව්‍යාපාර කටයුතු ද ධනාත්මකව ගෝලීයකරණය කෙරෙහි බලපානු ලබයි.

1. මෙහෙයුම් කටයුතු පුළුල් කිරීම:

ව්‍යාපාරය සතුව ව්‍යාපාරික කටයුතු දිවයින පුරා පුළුල් කිරීමට නිවෙස් වෙත බෙදාහැරීමේ සේවාව හරහා ඉඩකඩ සැලසී ඇත. ව්‍යාපාරයට සිංගප්පූරුවෙන් බලශක්තිය කාර්යක්ෂමව යොදාගන්නා උද්‍යෝගී ආනයනය කිරීමේ හැකියාව පවතී.

2. ඉතා උසස් තාක්ෂණය අත්පත් කරගැනීමේ හැකියාව:

ව්‍යාපාර ආයතනය අන්තර්ජාලය හරහා හා පැය 24 පුරාම ක්‍රියාත්මක වන ඇමතුම් මධ්‍යස්ථානයක් හරහා තම ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල් කිරීම.

3. අන්තර්ජාතික සහතිකකරණයක් (ISO) ලබා තිබීම:

ගෝලීයකරණය නිසා ව්‍යාපාරය අන්තර්ජාතික තත්ව සහතිකයක් ලබාගැනීමට හැකියාව තිබීම. ආයතනයට දැනටමත් ISO සහතිකකරණය ලැබී තිබීම.

4. නිදහස් වෙළෙඳාම:

ඉදිරිපත් කරන නව භාණ්ඩ හා සේවාවලට අන්තර්ජාතික තරගයක් හඳුන්වා දී තිබීම.

(ලකුණු 06)

(b) සී/ස බර්ට් සහ පුත්‍රයෝ සමාගමෙහි අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විචල්‍ය තුනක් පැහැදිලි කිරීම:

- නිෂ්පාදිත මිශ්‍රය - අලුත් තත්වයේ බේකර් ආහාර
- මිල මිශ්‍රය - ළඟා කරගත හැකි මිල (ගනුදෙනුකරුගේ ප්‍රවේශයේ සිට)
- ස්ථාන මිශ්‍රය / බෙදාහැරීමේ මිශ්‍රය - දිවයින පුරා පිහිටි අලෙවිහල් 50ක් මගින් සහ නිවසටම බෙදාහැරීමේ සේවාව (අන්තර්ජාලය හා පැය 24 පුරා ක්‍රියාත්මක ඇමතුම් මධ්‍යස්ථානය මගින්)
- ප්‍රවර්ධන මිශ්‍රය - ප්‍රචාරණය (ආකර්ශනීය වෙබ් අඩවිය හරහා)

(ලකුණු 06)



(c) ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලි බාහිර මූලාශ්‍රගතකරණය කිරීමේ වාසි සහ අවාසි

වාසි	අවාසි
ක්‍රියාවලියේ කාර්යක්ෂමතාව වැඩිදියුණු වීම	රහස්‍ය තොරතුරු සම්බන්ධ ගැටලු - තොරතුරුවල රහස්‍යභාවය උල්ලංඝනය වීම
කාලය ඉතිරිවීම නිසා ව්‍යාපාරයේ සේවකයන්ට / කළමනාකරුවන්ට එම වටිනා කාලය ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා යෙදවිය හැකි වීම	දෛනික මෙහෙයුම් පිරිවැය අඩුවෙන් ඇස්තමේන්තු කිරීම
ප්‍රධාන ව්‍යාපාරික කටයුතු / විකල්ප සඳහා සම්පත් ආයෝජනය කිරීමේ හැකියාව	සේවා සපයන්නා මත විශාල ලෙස රඳා පැවතීමට සිදුවීම

(ලකුණු 04)

(d) සී/ස බර්ට් සහ පුත්‍රයෝ සමාගම කෙරෙහි ඇල්මැනි පාර්ශ්ව:

- අයිතිකරුවන්
- කළමනාකරුවන්
- තරගකරුවන් (අන්තර්ජාතික ක්ෂණික ආහාර දාමය)
- සැපයුම්කරුවන් (ගොවියන් සහ ලියාපදිංචි සැපයුම්කරුවන්)
- සේවකයන්

(ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 20)

**C කොටසෙහි අවසානය.**

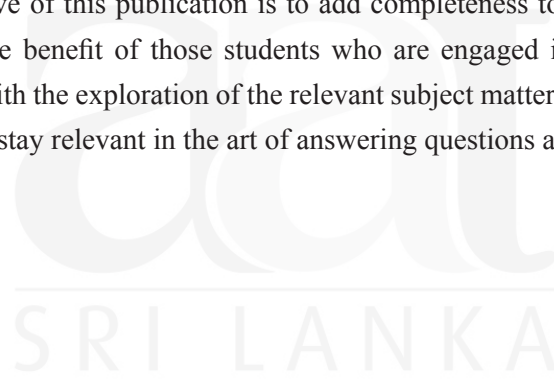
---

***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 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.



---

© 2018 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)*