



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය
AA1 විභාගය - 2020 ජනවාරි

(AA15) ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය
(Business Operations and Management)

2020-01-26
පස්වරු
[1.45 – 5.00]

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් (අවධානයෙන් කියවිය යුතුය):

- (1) දී ඇති කාලය : කියවීම සඳහා - විනාඩි 15 යි. පිටු ගණන : 06
උත්තර ලිවීම සඳහා - පැය 03 යි. ප්‍රශ්න ගණන: 06
- (2) සියලුම ප්‍රශ්නවලට 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 පටිපාටි ලැයිස්තුව අමුණා ඇත. වාස්තවික පරීක්ෂණ ප්‍රශ්න හැර අන් සෑම ප්‍රශ්නයකම කළ යුතු ක්‍රියාවකින් යුක්ත වේ. කළ යුතු ක්‍රියා පටිපාටි 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)

අනිවාර්ය ප්‍රශ්න විස්ස (20) කි.

(මුළු ලකුණු 40)

01 වන ප්‍රශ්නය

අංක 1.1 සිට 1.15 දක්වා ඇති ප්‍රශ්න සඳහා වඩාත්ම නිවැරදි උත්තරය තෝරන්න. තෝරාගත් උත්තරයට අදාළ අංකය ප්‍රශ්න අංකය සමඟ ඔබේ උත්තර පොතේ ලියන්න.

1.1 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, මිනිස් වූවමනාවලින් (human wants) පමණක් සමන්විත වන කාණ්ඩය තෝරන්න:

- (1) කමිස, ආහාර, ඇඳුම්. (2) පාන්, ආරක්ෂාව, නිවාස.
- (3) පාන්, රුකියා සුරක්ෂිතතාව, ගවුම්. (4) ආරක්ෂාව, පාන්, ඇඳුම්.

1.2 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, කළමනාකරණ ක්‍රියාවලියේ කාර්යයක් නොවන්නේ කුමක් ද?

- (1) සංවිධානකරණය. (2) සැලසුම්කරණය. (3) පාලනය. (4) අලෙවිකරණය.

1.3 පහත සඳහන් අවස්ථාවන් අතුරෙන්, හවුල් ව්‍යාපාරයක් උසාවි නියෝගයකින් විසුරුවා හැරීම පිළිබඳව නිවැරදි නොවන්නේ කුමක් ද?

- (1) සියලුම හවුල්කරුවන් විසුරුවා හැරීමට එකඟ වූ විට.
- (2) හවුල්කරුවෙකු ලෙස වගකීම් ඉටු කිරීමට එක් හවුල්කරුවෙකුට නොහැකි වූ විට.
- (3) හවුල්කරුවෙකු හිතාමතා හවුල් ව්‍යාපාර ගිවිසුම උල්ලංඝනය කළ විට.
- (4) හවුල්කරුවෙකු විෂමාචාරයකට (misconduct) වරදකරු වූ විට.

- 1.4 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, පෝටර්ගේ පංචබල ආකෘතියේ (Porter's Five Forces Model) මූලිකාංගයක් නොවන්නේ කුමක් ද?
- (1) අලුතෙන් ඇතුළුවන්නන්ගෙන් ඇතිවන තර්ජනය. (2) සැපයුම්කරුවන්ගේ කේවල් කිරීමේ හැකියාව.
 (3) ආදේශන නිෂ්පාදිතවල හෝ සේවාවල තර්ජනය. (4) සේවකයන්ගේ කේවල් කිරීමේ හැකියාව.
- 1.5 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, 1890 හවුල් ව්‍යාපාර ආඥා පනතේ විධිවිධාන සම්බන්ධයෙන් නිවැරදි වන්නේ කුමක් ද?
- (1) හවුල්කරුවෝ වැටුප් ලැබීමට හිමිකම් ලබති.
 (2) හවුල්කරුවෝ යොදවන ලද ප්‍රාග්ධනය මත පොලියක් ලැබීමට හිමිකම් ලබති.
 (3) ව්‍යාපාරික කටයුතුවල නිරතවීමට සියලුම හවුල්කරුවන්ට අයිතිය තිබේ.
 (4) ඉහත සඳහන් සියල්ලම.
- 1.6 පහත සඳහන් ප්‍රකාශන අතුරෙන්, සාර්ව පරිසරය (Macro Environment) සම්බන්ධයෙන් නිවැරදි ප්‍රකාශනය වන්නේ කුමක් ද?
- (1) එය සංවිධාන මගින් පාලනය කළ නොහැකිය. (2) එය නිවැරදිව පුරෝකථනය කළ හැකි පරිසරයකි.
 (3) එය සුක්ෂ්ම පරිසරයට වඩා කුඩා වේ. (4) එය කාර්ය (task) පරිසරය ලෙස හඳුන්වනු ලැබේ.
- 1.7 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, පෝටර්ගේ වටිනාකම් දාමය (Porter's Value Chain) අනුව ප්‍රාථමික ක්‍රියාකාරකමක් වන්නේ කුමක් ද?
- (1) යටිතල පහසුකම්. (2) මානව සම්පත් කළමනාකරණය.
 (3) අලෙවිකරණය සහ විකුණුම්. (4) තාක්ෂණික සංවර්ධනය.
- 1.8 මානව සම්පත් හිඟය සඳහා උපායමාර්ගයක් වන්නේ:
- (1) අතිකාල මත වැඩ කිරීමයි. (2) සේවය අවසන් කිරීමයි.
 (3) වේලාසනින් විශ්‍රාම ගැන්වීමයි. (4) තාවකාලික ඉවත් කිරීමයි.
- 1.9 සංවිධානයක ප්‍රතිලාභවල බාහිර නිරතයක් වන්නේ:
- (1) සංවිධානයේ දීමනා ප්‍රතිපත්තියයි. (2) රුකියාවේ වටිනාකමයි.
 (3) සේව්‍යයාගේ ගෙවීමේ හැකියාවයි. (4) රටේ ජීවන වියදම් තත්වයයි.
- 1.10 පහත සඳහන් ප්‍රකාශන අතුරෙන්, හාණ්ඩයක හෝ සේවාවක සඵලදායී නිර්මාණ ක්‍රියාවලියක් (effective design process) සඳහා නිවැරදි ප්‍රකාශනය වන්නේ කුමක් ද?
- (1) එය, පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සරලව සහ අඩු පිරිවැයකින් සපුරාලීම සහතික කරයි.
 (2) එය, නව හාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිර්මාණය කිරීම සඳහා අවශ්‍යකරන කාලය අඩු කරයි.
 (3) එය, හාණ්ඩයේ හෝ සේවාවේ ලක්ෂණ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සමඟ ගලපයි.
 (4) ඉහත සඳහන් සියල්ලම.

1.11 පහත සඳහන් අලෙවිකරණ සංකල්පය අතුරෙන්, නිෂ්පාදනවල ගුණත්වය වැඩිදියුණු කිරීම සහ ඒවායේ කාර්ය සාධනය ඉහළ නැංවීමට නව ලක්ෂණ හඳුන්වාදීම සඳහා සලකනු ලබන්නේ කුමන සංකල්පය ද?

- (1) නිෂ්පාදන සංකල්පය.
- (2) නිෂ්පාදන සංකල්පය.
- (3) අලෙවිකරණ සංකල්පය.
- (4) විකුණුම් සංකල්පය.

1.12 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, පිලිප් කොට්ලර්ට (Philip Kotler) අනුව සාර්ථක සන්නමක (brand) ලක්ෂණයක් නොවන්නේ කුමක් ද?

- (1) උපලක්ෂණ (Attributes).
- (2) වාසි / ප්‍රයෝජන (Benefits).
- (3) සංස්කෘතිය (Culture).
- (4) පිරිවැය (Cost).

1.13 ඇතැම් නිෂ්පාදන වෙළෙඳපොළෙහි එකම මට්ටමේ ඉල්ලුමක් නොපෙන්වයි. එමනිසා ස්ථාවර ඉල්ලුමක් ඇති කිරීමට අලෙවිකරුවෝ නම්‍යශීලී මිල ගණන් සහ ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාකාරකම් පිරිනමනු ලැබේ. එබඳු ඉල්ලුමක් හඳුන්වනු ලබන්නේ:

- (1) ශුන්‍ය ඉල්ලුම (no demand) ලෙසයි.
- (2) අක්‍රමවත් ඉල්ලුමක් (irregular demand) ලෙසයි.
- (3) සැඟවුණු ඉල්ලුමක් (latent demand) ලෙසයි.
- (4) සෘණ ඉල්ලුමක් (negative demand) ලෙසයි.

1.14 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, විද්‍යුත් වාණිජ්‍යයේ (E-commerce) සාර්ථකත්වය සඳහා සාධකයක් නොවන්නේ කුමක් ද?

- (1) ආරක්ෂාව සහ විශ්වසනීයත්වය.
- (2) තෝරාගැනීම සහ වටිනාකම.
- (3) ඉහළ පිරිවැය සහ නම්‍යශීලී බවෙන් අඩුකම.
- (4) පෞද්ගලික සැලකිල්ල.

1.15 පහත සඳහන් ඒවා අතුරෙන්, ව්‍යාපාර බාහිර මූලාශ්‍රගතකරණය (business outsourcing) සඳහා හේතුවක් නොවන්නේ කුමක් ද?

- (1) නිමකිරීමට ගන්නා වැඩිපුර කාලය.
- (2) ගෝලීය සම්පත්වලට ප්‍රවේශ වීමට හැකිවීම.
- (3) පිරිවැය ඉතිරිකර ගැනීමට හැකිවීම.
- (4) ව්‍යාපාරයේ මූලික ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරේ අවධානය යොමුකළ හැකිවීම.

අංක 1.16 සිට 1.20 දක්වා ප්‍රශ්නවල හිස්තැන් පිරවීම සඳහා වරහන් තුළ දී ඇති උත්තර දෙක අතුරින් නිවැරදි උත්තරය තෝරාගන්න. තෝරාගත් උත්තරය, ප්‍රශ්න අංකය සමඟ, උත්තර පොතේ ලියන්න.

- 1.16 සංවිධානය තුළ අන්තර්ජාලයට ප්‍රවේශ වීම සඳහා, අන්තර්ජාල තාක්ෂණය භාවිත කෙරෙන සංවිධානයක් තුළ තිබෙන ජාලය [(අභ්‍යන්තර ජාලයක් (intranet) / බාහිර ජාලයක් (extranet)] වේ.
- 1.17 [(තරඟකරුවන් (Competitors) / වටිනාකම් පද්ධති (Value systems)] කාර්ය පරිසරයේ (task environment) කොටසකි.
- 1.18 ශක්තීන් සහ දුර්වලතා සංවිධානයක (බාහිර / අභ්‍යන්තර) සාධක වේ.
- 1.19 (සවිලදායකත්වය / කාර්යක්ෂමතාවය) යනු නිවැරදි දේ කිරීමයි.
- 1.20 රුකියාවේ කාර්යයන් සහ වගකීම් (රුකියා විස්තරයේ / රුකියා පිරිවිතරයේ) ඇතුළත් වේ.

B කොටස

අනිවාර්ය ප්‍රශ්න හතර (04) කි.

(මුළු ලකුණු 40)

02 වන ප්‍රශ්නය

සීමාසහිත සියුපෙක්ස් (පෞද්ගලික) සමාගම, ශ්‍රී ලංකාවේ ප්‍රසිද්ධ සමාගමක් වන අතර, එය මෑතකදී දකුණු ආසියානු කලාපයේ ව්‍යාපාරික කටයුතු ආරම්භ කර තිබේ.

මබ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) (i) සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගමක ලක්ෂණ හතරක්(04) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 04)
- (ii) හවුල් ව්‍යාපාරයක් සමඟ සන්සන්දනය කිරීමේදී, සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගමක වාසි තුනක්(03) **සඳහන් කරන්න.** (ලකුණු 03)
- (b) ගෝලීයකරණයේ අවස්ථා (opportunities) තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 03)
(මුළු ලකුණු 10)

03 වන ප්‍රශ්නය

මානව සම්පත් කළමනාකරණය යනු සංවිධානයක මානව සම්පත් සඵලදායී ලෙස කළමනාකරණය කර ගැනීමේ උපාය මාර්ගික ප්‍රවේශයකි. අනුස්ථාපනය (induction), මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ කාර්යයක් වන අතර, එය ආයතනයට නව සේවකයන් හඳුන්වාදීමේ ක්‍රියාවලියක් වේ.

මබ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) සංවිධානයක් සඳහා අනුස්ථාපනය වැදගත් වන්නේ ඇයිදැයි යන්නට හේතු තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 06)
- (b) මානව සම්පත් කළමනාකරණයේ අරමුණු හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න.** (ලකුණු 04)
(මුළු ලකුණු 10)

04 වන ප්‍රශ්නය

සුපිරි ගනුදෙනුකාර වටිනාකම් බිහිකරමින්, බෙදාහරිමින් සහ දැනුවත් කරමින් ඉලක්කගත වෙළෙඳපොළ තෝරාගැනීම සහ ගනුදෙනුකරුවන් ලබාගැනීම, රඳවා ගැනීම සහ වර්ධනය කිරීමේ කලාව හා විද්‍යාව අලෙවි කළමනාකරණය වේ. නොනවත්වාම සිසු ලෙස වර්ධනය වන ඉතාමත්ම වැදගත් තාක්ෂණයන් අතුරින් එකක් වන අන්තර්ජාලය, අලෙවිකරණය කෙරෙහි බලපෑම් කර තිබේ.

මබ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) සංවිධානයක අලෙවිකරණය සඳහා තාක්ෂණය භාවිත කිරීමේ වාසි තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 06)
- (b) සංවිධානයක් සඳහා ස්ථානගතකිරීම (positioning) වැදගත් වන්නේ ඇයිදැයි යන්නට හේතු හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න.** (ලකුණු 04)
(මුළු ලකුණු 10)

05 වන ප්‍රශ්නය

මෙහෙයුම් කළමනාකරණය යනු භාණ්ඩ සහ සේවා ක්‍රියාවලිය කළමනාකරණය කිරීම සඳහා වගකිවයුතු ව්‍යාපාර කාර්යයකි. සමාගමේ භාණ්ඩ සහ සේවා සැපයීමට භාවිත කරන සියලුම සම්පත් සැලසුම් කිරීම, සංවිධානය කිරීම, සම්බන්ධීකරණය කිරීම සහ පාලනය කිරීම එයට ඇතුළත් වේ. එය සෑම සමාගමකම ප්‍රධාන කාර්යයකි.

මඛ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) වර්තමාන තත්ත්වයන් (current context) තුළ මෙහෙයුම් කළමනාකරුවෙකු විසින් මුහුණපාන අභියෝග තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 06)
 - (b) සඵලදායක ව්‍යාපාරික සන්නිවේදන පද්ධතියක ලක්ෂණ හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න.** (ලකුණු 04)
- (මුළු ලකුණු 10)

B කොටසෙහි අවසානය

C කොටස

අතිවාර්ය ප්‍රශ්නයකි.

(මුළු ලකුණු 20)

06 වන ප්‍රශ්නය

සුපර්මූව් යනු ප්‍රවාහන කර්මාන්තයේ නියැලී සිටින ශ්‍රී ලාංකික සමාගමකි. එහි ප්‍රධාන ක්‍රියාකාරකම වන්නේ එහි ගනුදෙනුකරුවන්ගේ ප්‍රවාහන අවශ්‍යතා සපුරාලීමයි. බස්නාහිර සහ මධ්‍යම පළාත්වල ස්ථානගත කර තිබෙන ප්‍රධාන ශාඛා දෙකක් සමාගම සතුව තිබේ. මහි ප්‍රවාහන සේවා සහ කාර්යාල කාර්යමණ්ඩල ප්‍රවාහන සේවා යනුවෙන් ප්‍රවාහන සේවා වර්ග දෙකක් සුපර්මූව් සමාගමේ තිබේ. සුපර්මූව් සමාගමේ දැක්ම වන්නේ "තම ගනුදෙනුකරුවන්ට ගුණාත්මක ප්‍රවාහන සේවාවක් සැපයීමයි".

ඕනෑම කෙනෙකුට සුපර්මූව් හි ඇමතුම් මධ්‍යස්ථානය හරහා හෝ වෙබ් අඩවිය හෝ ජංගම දුරකතන මෘදුකාංගය (mobile app) භාවිතයෙන් ඔවුන්ගෙන් ප්‍රවාහන ඉල්ලීම් යොමු කිරීමට පුළුවනි. සුපර්මූව් හි කළමනාකාරණය තම සේවකයන් සලකනු ලබන්නේ ගනුදෙනුකරුවන්ගේ තෘප්තිමත්භාවය ඇතිකරන හොඳම පුද්ගලයින් වශයෙනි. සුපර්මූව් ඇමතුම් මධ්‍යස්ථානයේ නියුතු සේවකයන් හතලිස් දෙනාට, සේවයේ ගුණාත්මකභාවය වැඩි දියුණු කිරීම, සේවකයන්ගේ ආරක්ෂාව සහ සනීපාරක්ෂාව, අන්තර්ජාලය හරහා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය සහ පෞරුෂ සංවර්ධනය යන විවිධ ක්ෂේත්‍රවල පුහුණුවීම් නොකඩවා දෙනු ලැබේ.

ඉකුත් වර්ෂ දෙක පුරා, තම ගුණාත්මක සේවය නිසා සුපර්මූව් තරගකාරී වාසිය සුරක්ෂිත කරගෙන තිබේ. සඵලදායී සන්නිවේදනය, ප්‍රහල ගනුදෙනුකාර සම්බන්ධතා ගෙන එන බව ඔවුන් හඳුනාගෙන තිබේ. ව්‍යාපාරික කටයුතු දකුණු හා උතුරු පළාත්වලට ව්‍යාප්ත කිරීමට සහ තොරතුරු කළමනාකරණ පද්ධතිය සඳහා නව තාක්ෂණ යොදා ගැනීම සඳහා ආයෝජනය කිරීමට සුපර්මූව් හි කළමනාකරණය තීරණයක් ගෙන තිබේ.

මඛ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) සඵලදායී පුහුණු වැඩසටහනක් මගින් සුපර්මූව්ට ලැබෙන ප්‍රධාන වාසි තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 06)
- (b) අලෙවිකරණ සංකල්පයක් ලෙස, ගනුදෙනුකරු සංකල්පය (customer concept) සුපර්මූව් භාවිත කරන්නේ කෙසේදැයි **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 04)
- (c) සුපර්මූව් හි සේවා සඳහා ගුණත්ව මානයන් (dimensions of quality) හතරක්(04) **සඳහන් කරන්න.** (ලකුණු 04)
- (d) තොරතුරු කළමනාකරණය සඳහා නූතන තාක්ෂණය භාවිත කිරීමෙන් සුපර්මූව්ට ලබාගැනීමට හැකි වාසි තුනක්(03) **පැහැදිලි කරන්න.** (ලකුණු 06)

C කොටසෙහි අවසානය

කළ යුතු ක්‍රියා පටිපාටි 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.
	අදින්න	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 අදාළ කරුණු එකින් එක වචනයෙන් ලියා දැක්වීම.
	සම්බන්ධ කරන්න	තාර්කික හෝ හේතු කාරක සම්බන්ධතාවය පෙන්නුම් කිරීම හෝ තහවුරු කිරීම.
	සඳහන් කරන්න	යමක් ස්ඵර ලෙස පැහැදිලිව ප්‍රකාශ කිරීම.
	ගණනය කරන්න	ගණිතමය ගණනය කිරීම.
	විමසන්න	අවසන් නිගමනයකට පිවිසීම සඳහා විවිධ පැතිකඩ තර්කානුකූලව සවිස්තරව පරීක්ෂා කිරීම.
	පැහැදිලි කරන්න	අදාළ කරුණු සවිස්තරාත්මකව දැක්වීම.
	අර්ථකතනය කරන්න	අවබෝධයට පහසු සුපුරුදු පද මගින් අර්ථය ඉදිරිපත් කිරීම.
	හඳුනාගන්න	සෙවීමෙන් හෝ ප්‍රයත්න දැරීමෙන් නිගමනයකට එළඹීම.
	සටහන් කරන්න	අදාළ 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, අනුපිලිවෙල අනුව දක්වන්න.
	සසඳන්න	තවත් දෙයක් සමග සංගත වේදායී බැලීම.
විසඳන්න	ගණනය කිරීම හා / හෝ පැහැදිලි කිරීම් භරහා 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 දෑ හඳුනා ගැනීම.
සැකිල්ලක් සේ දක්වන්න	සුවිශේෂී ලක්ෂණ සාරාංශ කොට දැක්වීම.	