

පරීක්ෂක වාර්තාව

AA1 විභාගය - ජනවාරි 2018

(AA15) ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය

(Business Operations and Management)

AA1 මට්ටමේ "ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය" විෂය ක්ෂේත්‍රයේ සියලුම අංශ ආවරණය වන පරිදි දැනුම පරීක්ෂා කිරීම මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රයේ අරමුණ විය. මෙම පරීක්ෂක වාර්තාවේ ප්‍රධාන අරමුණ වන්නේ කාර්යසාධනය අඩු මට්ටමේ තිබූ ක්ෂේත්‍ර කෙරෙහි අවධානය යොමුකොට, අයදුම්කරුවන්ගේ අනාගත කාර්යසාධනය ඉහළ නංවාලීමට උපකාර වීමයි.

අයදුම්කරුවන්ගෙන් බහුතරයකගේ කාර්යසාධනය සතුටුදායක බව පෙනී ගියේය. එසේවුවත්, පහත දක්වනු ලබන අඩුපාඩුකම් නිසා, ඇතැම් අයදුම්කරුවන් ප්‍රශ්න හරිහැටි තේරුම් ගැනීමට සහ උත්තර සැපයීමට අපොහොසත් වූ බව නිරීක්ෂණය විය:

A - කොටස

ප්‍රශ්න අංක 01

මෙම කොටසින් ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණය විෂය ක්ෂේත්‍රයේ සියලුම කොටස්ම වාගේ ආවරණය කර තිබූ අතර, අයදුම්කරුවන් සියලු දෙනාම වාගේ උත්තරද ලියා තිබුණි. ලකුණු 100 න් ලකුණු 40 ක්ම මේ සඳහා වෙන්කර තිබූ අතර, අයදුම්කරුවන්ද ඉහළ ලකුණු ලබා තිබුණේය. සමස්ත විෂය ක්ෂේත්‍රය පිළිබඳව සම්පූර්ණ අවබෝධයක් තිබීමෙන් A කොටසට ඉහළ ලකුණු ලේසියෙන් ලබාගත හැකි බව සටහන් කිරීම වැදගත් වන්නේ, ඒ තුළින් කිසිදු අසිරුතාවයක් නොමැතිව සමත්වීමේ ලකුණු මට්ටමකට ළඟාවිය හැකි නිසාය. අයදුම්කරුවන් බොහෝමයක් ප්‍රශ්න අංක 1.16, 1.17 සහ 1.20 සඳහා සාර්ථක ලෙස උත්තර ලියා නොතිබුණි. ප්‍රශ්න පිළිබඳව නිරීක්ෂණ පහත දක්වා තිබේ:

- 1.16 අයදුම්කරුවන්ගෙන් බහුතරය කාර්යාල ස්වයංක්‍රීයකරණ පද්ධතිය සහ ගනුදෙනු සැකසුම් පද්ධතිය යන මේවායේ තේරුම හඳුනාගෙන නැත. නිවැරදි උත්තර තෝරා ගැනීමට ඔවුන් අසමත් වී ඇත. තොරතුරු කළමනාකරණයෙහි තොරතුරු පද්ධති වර්ග පිළිබඳව පැහැදිලි නිශ්චිත දැනුමක් ඇති කර ගැනීම අත්‍යවශ්‍ය වැදගත්ය.
- 1.17 අයදුම්කරුවන් බොහෝමයක් නිශ්චිත (ප්‍රකාශිත) දැනුම සහ ව්‍යංග දැනුම යන දෙකෙහි තේරුම හඳුනාගැනීමට නොහැකි වීම නිසා නිවැරදි උත්තරය තෝරාගැනීමට අපොහොසත් වී ඇත. පුද්ගලයන්ගේ පළපුරුද්ද මත පදනම්ව ඔවුන් තුළ කාවැදි ඇති පුද්ගලික දැනුම ව්‍යංග දැනුම බව අයදුම්කරුවන් අවබෝධ කර ගත යුතුය.
- 1.20 සඵලදායී වෙළෙඳපොළ බණ්ඩයක ලක්ෂණ පිළිබඳව නිවැරදි අවබෝධය මැන බැලීම අවශ්‍ය විය. අයදුම්කරුවන් බොහෝමයක් එය වටහා නොගෙන වැරදි උත්තරය තෝරාගෙන තිබුණි. සඵලදායී වෙළෙඳපොළ බණ්ඩයක ලක්ෂණයක් වන්නේ විවිධාංගීකරණය කළ හැකි බවයි යන්න අයදුම්කරුවන් විසින් අවබෝධ කරගත යුතුය.

එමනිසා ස්ව-අධ්‍යයන පොතේ දක්වා ඇති ව්‍යාපාර මෙහෙයුම් සහ කළමනාකරණයේ මූලික සංකල්ප, පිළිබඳව අයදුම්කරුවන්ගේ දැනුම වර්ධනය කරගත යුතුය. ඉහත කී ප්‍රශ්නවලට හැර, අනෙකුත් ඒවාට අයදුම්කරුවන් හොඳින් උත්තර සපයා තිබුණි. 01 වන ප්‍රශ්නය සඳහා සමස්ත කාර්යසාධනය සතුටුදායක විය.

B - කොටස

මෙම කොටසේ එකකට ලකුණු 10 බැගින් ලැබෙන අනිවාර්ය ප්‍රශ්න 4 ක් සඳහා ලකුණු 40 ක් වෙන්කර ඇත.

ප්‍රශ්න අංක 02

ප්‍රශ්නයේ (a) කොටස සඳහා සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගම් සහ සීමාසහිත පොදු සමාගම් මත පදනම් වූ අතර (b) කොටස සන්නිවේදනය මත පදනම් විය.

(a) කොටස

සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගම් සහ සීමාසහිත පොදු සමාගම් අතර වෙනස්කම් හතරක් (4) සඳහන් කිරීම අවශ්‍ය විය. අයදුම්කරුවන් බොහොමයක් (a) කොටසට සාර්ථක ලෙස උත්තර ලියා ඉහළ ලකුණු ලබා ඇත. සාර්ථක ලෙස උත්තර ලිවීමට අසමත් වූ සමහර අයදුම්කරුවන් සමාගම් සහ හවුල් ව්‍යාපාර අතර ඇති වෙනස්කම් ලියා තිබුණි. සමහර අයදුම්කරුවන් සීමාසහිත පෞද්ගලික සමාගම් සහ සීමාසහිත පොදු සමාගම් වල ලක්ෂණ, වෙනස්කම් කෙරෙහි කේන්ද්‍රගත නොකොට වෙන වෙනම ලියා තිබුණි.

(b) කොටස

සමාගම්වලට සඵලදායී සන්නිවේදනය වැදගත්වීමට හේතු හතරක් (4), (i) කොටසින්ද, භාවිත කෙරෙන අභ්‍යන්තර සන්නිවේදන උපකරණ දෙකක් (2) සඳහන් කිරීම (ii) කොටසින්ද අවශ්‍ය විය. ප්‍රශ්නය තරමක් පහසු වූ අතර, ව්‍යාපාරික සංවිධානයකට උපකාරක සේවාවක් ලෙස සන්නිවේදනය පැවතීම පිළිබඳ ප්‍රායෝගික අවබෝධයක් තිබූ නිසා අයදුම්කරුවන්ගෙන් බහුතරය සතුටුදායක ලෙස උත්තරය ලියා සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා තිබුණේය. "සඳහන් කරන්න" යනුවෙන් ප්‍රශ්නයේ දක්වා ඇතත් සමහර අයදුම්කරුවන් අනවශ්‍ය ලෙස දීර්ඝ විස්තර ලියා තිබුණේය. එමනිසා ප්‍රශ්නයෙන් අපේක්ෂා කරන්නේ කුමක්දැයි වටහා ගැනීම ඉතාමත් වැදගත් වන අතර, එය විභාගයේදී කාලය කළමනාකරණය කර ගැනීම පිණිසද උපකාර වනු ඇත.

ප්‍රශ්න අංක 03

ව්‍යාපාරික සංවිධානයක සේවාවල ලක්ෂණ සහ තොග කළමනාකරණයේ වැදගත්කම පිළිබඳව අයදුම්කරුවන්ගේ දැනුම පරීක්ෂා කිරීම අපේක්ෂා කළ ප්‍රශ්නයකි.

A - කොටස

සේවාවල ලක්ෂණ හතරක් (4) සඳහන් කිරීම අවශ්‍ය විය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් සැලකිය යුතු සංඛ්‍යාවක් මෙම කොටසට හොඳින් උත්තර ලියා සම්පූර්ණ ලකුණු ලබා තිබුණේය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් අතලොස්සක් සේවාවල ලක්ෂණ ලෙස වරදවාගෙන නිෂ්පාදිතවල ලක්ෂණද ලියා තිබුණේය.

B - කොටස

ආයතනයක් සඳහා තොග කළමනාකරණයේ වැදගත්කම පැහැදිලි කිරීම අවශ්‍ය විය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් බොහෝ දෙනෙකු තොග කළමනාකරණයේ වැදගත්කම වටහාගෙන නොතිබූ බව පෙනී ගිය අතර, ඒ වෙනුවට, තොග කළමනාකරණයේදී භාවිත කරන ක්‍රම පැහැදිලි කර තිබුණි. නිවැරදි උත්තර ලියා තිබුණේ ඔවුන් අතුරින් ඉතාමත් ස්වල්ප දෙනෙකි. මෙයින් සනාථ වෙන්නේ ආයතනයක තොග කළමනාකරණය ගැන අයදුම්කරුවන්ගේ දැනුම ශක්තිමත් කරගත යුතු බවය.

ප්‍රශ්න අංක 04

මෙම ප්‍රශ්නයෙහි (a) කොටස ආයතනයක ප්‍රතිලාභ කළමනාකරණය මත පදනම්ව තිබූ අතර, (b) කොටස දුක්ගැනිවිලි කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය මත පදනම්ව තිබුණේය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් ඛනුතරය මේ සඳහා උත්තර සපයා තිබුණේ නැත. අයදුම්කරුවන්ගේ උත්තර ලිවීමේ කාර්යසාධනය මධ්‍යස්ථ බව කිව යුතුය.

(a) කොටස

සේවකයෙකු විසින් ලබාගන්නා ප්‍රතිලාභ කෙරෙහි බලපාන අභ්‍යන්තර සාධක දෙකක් (2) සහ බාහිර සාධක දෙකක් (2) සඳහන් කිරීම අවශ්‍ය විය. සේවකයන් ලබන ප්‍රතිලාභ තීරණය කෙරෙන සාධක අයදුම්කරුවන් බොහොමයක් වටහාගෙන තිබුණේ නැත. ප්‍රතිලාභ කෙරෙහි බලපාන අභ්‍යන්තර සහ බාහිර සාධක වෙනුවට අභ්‍යන්තර සහ බාහිර පරිසර සාධක පිළිබඳව සැලකිය යුතු අයදුම්කරුවන් සංඛ්‍යාවක් විසින් සඳහන් කර තිබූ බව නිරීක්ෂණය විය.

(b) කොටස

මෙම කොටස දුක්ගැනිවිලි කළමනාකරණ ක්‍රියාවලියක ඇතුළත්වන පියවර මත පදනම් වී තිබුණි. අයදුම්කරුවන්ගෙන් සැලකිය යුතු සංඛ්‍යාවක් දුක්ගැනිවිලි කළමනාකරණ ක්‍රියාවලියක පියවර පැහැදිලි කර තිබුණේ නැත. ඔවුන් අතුරෙන් කිපදෙනෙකු පියවර කිපයක් පමණක් පැහැදිලි කර තිබූ අතර, එසේ කිරීමේදී ඒවා පටලවාගෙන තිබුණි. එබැවින් මෙහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස බොහෝ අයදුම්කරුවන් මෙම කොටසට අඩු ලකුණු හිමිවී තිබුණි. ඔවුන් බොහෝ දෙනෙකු ඔවුන්ගේ සාමාන්‍ය දැනුම අනුව, මෙම කොටසට නිශ්චිත නොවන උත්තර ලියා තිබුණේය. එමනිසා, අයදුම්කරුවන් ස්ව-අධ්‍යයන පොත අධ්‍යයනය කිරීම තුළින් දැනුම ලබාගත යුතුය.

ප්‍රශ්න අංක 05

ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම්වල අලෙවිකරණයේ කාර්යභාරය පිළිබඳව අයදුම්කරුවන්ගේ දැනුම පරීක්ෂා කිරීම අපේක්ෂා කළ ප්‍රශ්නයකි. අයදුම්කරුවන්ගෙන් ඛනුතරය වෙන්කළ ලකුණු 10 න් ඉහළ ලකුණු ලබා තිබුණි. මෙම ප්‍රශ්නයට උත්තර ලිවීමේ සමස්ත කාර්යසාධනය සතුටුදායක විය.

(a) කොටස

අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ (4p's) පැහැදිලි කිරීම අවශ්‍ය විය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් සැහෙන සංඛ්‍යාවක් අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ (4p's) සඳහන් කර තිබුණද ඒවා පැහැදිලි කර තිබුණේ නැත.

(b) කොටස

ලාභ අරමුණු කර නොගත් සංවිධානවලට අලෙවිකරණය භාවිතයෙන් අත්වෙන වාසි දෙකක් (02) සඳහන් කිරීම අවශ්‍ය විය. ලාභ අරමුණු කර නොගත් සංවිධාන යන පදය අවබෝධ කරගැනීමට අපොහොසත්වීම නිසා අයදුම්කරුවන්ගෙන් ඛනුතරය නිසිලෙස ප්‍රශ්නයට උත්තර නොලියා තිබීමෙන් අඩු ලකුණු ලබා තිබුණි. බොහෝ අයදුම්කරුවන් අලෙවිකරණය භාවිතයෙන් සංවිධානයකට සාමාන්‍යයෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ ගැන සඳහන් කර තිබුණි.

C - කොටස

මෙම කොටස ලකුණු 20 ක අනිවාර්ය ප්‍රශ්නයකින් සමන්විත විය.

ප්‍රශ්න අංක 06

සීමාසහිත ෆැෂන් ගාමන්ට්ස් (පොද්ගලික) සමාගම පිලිබඳ විෂය අධ්‍යයනය මත පදනම් වූ මෙම ප්‍රශ්නයෙන් ව්‍යාපාරික පරිසරය, අලෙවි කළමනාකරණය සහ මානව සම්පත් කළමනාකරණය පිලිබඳ දැනුම පරීක්ෂා කිරීම අපේක්ෂා කරන ලදී. අයදුම්කරුවන් බොහෝදෙනෙකු මෙම ප්‍රශ්නයට උත්තර ලියා තිබුණු අතර, කාර්යසාධනය සතුටුදායක මට්ටමක තිබුණේය.

(a) කොටස

අයදුම්කරුවන්ගෙන් බහුතරය **සීමාසහිත ෆැෂන් ගාමන්ට්ස් (පොද්ගලික) සමාගමට** අදාළ වාසිදායක අවස්ථා සහ තර්ජන හඳුනා දක්වා ඉහළ ලකුණු ලබා ගත්තේය. එහෙත් සමහර අයදුම්කරුවන් සංවිධානයකට ලැබෙන අවස්ථා සහ මුහුණ පෑමට සිදුවිය හැකි තර්ජන න්‍යායාත්මක කරුණු මත පමණක් පදනම්ව, දී ඇති සිද්ධියට කිසිදු අදාළත්වයකින් තොරව සඳහන් කර තිබුණි. මෙබඳු ප්‍රශ්නවලට උත්තර ලිවීමේදී අයදුම්කරුවන් දී තිබෙන සිද්ධි අධ්‍යයනය සමඟ උත්තර සම්බන්ධ කළ යුතුය.

(b) කොටස

PEST විශ්ලේෂණය භාවිත කර **සීමාසහිත ෆැෂන් ගාමන්ට්ස් (පොද්ගලික) සමාගමේ** පරිසරය තක්සේරු කිරීම පිලිබඳ දැනුම පරීක්ෂා කිරීම අපේක්ෂා කරන ලදී. බොහෝ අයදුම්කරුවන් මෙම කොටසට සතුටුදායක අත්දැකීම් උත්තර ලියා තිබුණේ නැත. සමහර අයදුම්කරුවන් දෙනලද සිද්ධිදාමය නොසලකා හැර PEST විශ්ලේෂණය යනු කුමක්දැයි පැහැදිලි කර තිබුණි. මෙවැනි ප්‍රශ්න මගින් කළමනාකරණ සංකල්ප ප්‍රායෝගික අවස්ථාවන්ට යෙදවීමට අයදුම්කරුවන්ගේ හැකියාව පරීක්ෂා කරනු ලබයි. ඒ අනුව අවශ්‍ය වන්නේ නිවැරදි අවබෝධය ඇතිව ප්‍රශ්නය කියවා ප්‍රායෝගික ලෙස න්‍යායාත්මක දැනුම, දී ඇති ප්‍රශ්නය සඳහා යෙදවීමය.

(c) කොටස

කාර්යසාධන ඇගයීම් ක්‍රියාවලිය ශක්තිමත් කිරීමට ගතයුතු පියවර පිලිබඳ දැනුම පරීක්ෂා කිරීම ප්‍රශ්නයේ අරමුණ විය. අයදුම්කරුවන්ගෙන් බහුතරයක් මෙම ප්‍රශ්නයට උත්තර ලියා ඉහළ ලකුණු ලබා තිබුණි. සමහර අයදුම්කරුවන් කාර්යසාධන ඇගයීම් ක්‍රියාවලියේ අනුපිලිවෙල පටලවාගෙන තිබුණේය.

(d) කොටස

මෙම කොටස පදනම් වී තිබුණේ ගනුදෙනුකරුවන් ඉලක්කකොට නිෂ්පාදිත ස්ථානගත කිරීමේ වැදගත්කම මතය. සමහර අයදුම්කරුවන්, **සීමාසහිත ෆැෂන් ගාමන්ට්ස් (පොද්ගලික) සමාගම** පිලිබඳව දී තිබූ සිද්ධි අධ්‍යයනයට සම්බන්ධ නොකොට, න්‍යායාත්මක පසුබිම මත පදනම්ව ගනුදෙනුකරුවන් ඉලක්කකොට නිෂ්පාදිත ස්ථානගත කිරීම වැදගත් වන්නේ මන්දැයි පැහැදිලි කර තිබුණේය. "නිෂ්පාදිත ස්ථානගත කිරීම" යන්නෙන් කුමක් අදහස් කරන්නේදැයි අවබෝධ කර නොගත් සමහර අයදුම්කරුවන් අදාළ නොවන උත්තර ලියා තිබුණේය. ව්‍යාපාර මෙහෙයුම්වලට සම්බන්ධ, නිෂ්පාදිත ස්ථානගත කිරීම, වෙනත් අලෙවිකරණ සංකල්පවල න්‍යායාත්මක සහ ප්‍රායෝගික පැතිකඩ කෙරෙහි අයදුම්කරුවන් දැනුම වර්ධනය කරගත යුතුය.

අයදුම්කරුවන් පසුගිය ප්‍රශ්න පත්‍රවල මෙවැනි ප්‍රශ්නවලට උත්තර ලියා පුරුදු පුහුණු වී සිටියේනම්, මෙබඳු සිද්ධි අධ්‍යයන ඇසුරින් අසන ලද ප්‍රශ්නවලට පහසුවෙන් ඉහළ ලකුණු ලබාගැනීමේ හැකියාව ඇත.

- - -

විභාග අයදුම්කරුවන්ගේ සාධන මට්ටම දියුණු කර ගැනීමට සැලකිල්ල යොමු කළ යුතු පොදු කරුණු:

1. විෂය නිර්දේශය පූර්ණ වශයෙන් හොඳින් අධ්‍යයනය කර නිබ්ම හා විෂය කරුණු පිළිබඳ වැඩි අවධානය යොමු කිරීම.
2. ප්‍රශ්නය කිහිපවරක් කියවා බලා ප්‍රශ්නයෙන් අසා ඇති දෙයට පමණක් උත්තර ලිවීම. නිශ්චිත සෘජු පිලිතුරු සැපයීම කළ යුතු අවස්ථාවලදී අනවශ්‍ය පැහැදිලි කිරීම් / විස්තර ලිවීම් නොකිරීම.
3. ස්ව-අධ්‍යයන පාඩම් මාලාව සහ මෙම විෂයට අදාළ ග්‍රන්ථ, අත්පොත්, ලිපි, සඟරා, ආදිය මැනවින් පරිශීලනය කිරීම.
4. පිලිතුරු ලිවීමේදී මූලික න්‍යායාත්මක සංකල්ප නිවැරදිව හඳුනාගැනීම සහ අවශ්‍ය කුසලතා ගොඩ නගා ගැනීම.
5. අන් අකුරු කියවිය හැකි ආකාරයටත්, ප්‍රශ්න අංක නිවැරදිව නිසි පරිදි යෙදීමටත් කටයුතු කිරීම.
6. ප්‍රශ්න පත්‍රයේ දී ඇති උපදෙස් නිවැරදිව පිළිපැදීම.
7. පසුගිය විභාග ප්‍රශ්න පත්‍ර හා උත්තර පරිශීලනය කිරීමෙන් තම දැනුම ප්‍රගුණ කර ගැනීම.
8. කාලය මනාව කළමනාකරණය කර ගැනීම.
9. උත්තර පත්‍ර බාරදීමට පෙර ප්‍රශ්න අංක ආදිය නිසිපරිදි යොදා තිබේදැයි නැවත පරීක්ෂා කර බැලීම.
10. පෙර සුදානමක් සහිතව විභාගය සමත්වීමේ පරම චේතනාවෙන් ඉදිරිපත් වීම.

- * * * -