



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධ්‍යයන අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර)-2021

2024 - මාර්තු

BCOME 2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතරයි) 04

සියලුම ප්‍රශ්න සඳහා පිළිතුරු සපයන්න.

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න අංක 01

අ. අලෙවිකරණ කළමනාකරණය යන්නෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද යන්න ප්‍රායෝගික උදාහරණයකින් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. සාර්ව අලෙවිකරණ සංකල්පය සියලුම අලෙවිකරණ සංකල්ප අතරින් පුළුල්ම සංකල්පය වේ. ඔබ මෙම ප්‍රකාශය සමඟ එකඟද? ඔබේ පිළිතුරු ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. "අද ලෝකයේ අලෙවිකරණ සංකල්පය හුදෙක් පාරිභෝගික තෘප්තියට වඩා ඔබ්බට ගිය සංකල්පයකි."

ඉහත ප්‍රකාශය සමඟ ඔබ එකඟද? ඔබේ පිළිතුරු ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ සාධාරණීකරණය කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 02

අ. අලෙවිකරණ මිශ්‍රණය යන්නෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද යන්න කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. අලෙවිකරුවෙකු විසින් කර්මාන්තයේ තරඟකාරී වාසි ලබා ගැනීම සඳහා අලෙවිකරණ මිශ්‍රණයේ අංග භාවිතා කළ හැක්කේ කෙසේද? ඔබේ පිළිතුරු ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. නිෂ්පාදන මිල තීරණය කිරීමේදී ඕනෑම කර්මාන්තයක ව්‍යාපාරයක් විසින් පාරිසරික විශ්ලේෂණය කිරීමේ වැදගත්කම ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ සාධාරණීකරණය කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 03

අ. ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධතියේ කොටස් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. "කෘත්‍රීම බුද්ධියේ (Artificial Intelligence) මැදිහත්වීම මගින් අනාගත විකුණුම් පුරෝකථනයේ විඵලවිය වෙනසක් සිදු කර ඇත" උදාහරණ සමඟ මෙම ප්‍රකාශය විවේචනාත්මකව විමසන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. අලෙවි ප්‍රචාරණය නවීන යුගයේ ව්‍යවසායකයින්ට පහසු වී ඇති අතර එහි පිරිවැය විශාල ලෙස අඩු වී ඇත. ප්‍රායෝගික ලෝකයෙන් උදාහරණ ගෙන මෙම ප්‍රකාශය සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 04

අ. සුදුසු උදාහරණයක් සමඟ මිලකරණය පිළිබඳ සංකල්පය කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. "නිෂ්පාදනය සඳහා ඉහළ මිලක් නියම කරන විට, මිල නිෂ්පාදනයේ ගුණාත්මකභාවය පිළිබිඹු කළ යුතුය."

මෙම ප්‍රකාශය සමඟ ඔබ කෙතරම් දුරට එකඟද හෝ එකඟ නොවන්නේද? ඔබගේ පිළිතුර ප්‍රායෝගික ලෝකයේ උදාහරණ සමඟ සාධාරණීකරණය කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ මිලකරණයේ උපායමාර්ගික ඇඟවුම් (Strategic Implications) සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)