



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර)-2023

2025 - අප්‍රේල්

BCOME 2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතරයි) 04

සියලුම ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න.

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න අංක 01

පීටර් ශ්‍රීසියේ ජූලියස් ටයර් නමින් මධ්‍යම පරිමාණයේ ටයර් නිෂ්පාදන කම්හලක් පවත්වාගෙන යන අතර ඔහුගේ නිෂ්පාදන යුරෝපීය කොමිසම විසින් පනවන ලද තත්ත්ව ප්‍රමිතීන් අනුගමනය කරයි, ඉන්ධන කාර්යක්ෂමතාව, අඩු ශබ්ද මට්ටම් සහිත ආරක්ෂිත ටයර් භාවිතය ප්‍රවර්ධනය කිරීම මගින් ප්‍රවාහනයේ ආරක්ෂාව සහ ආර්ථික හා පාරිසරික කාර්යක්ෂමතාව ඉහළ නැංවීම අරමුණු කර ගෙන ඇත. එය නව ලේබලයක්ද හඳුන්වා දුන් අතර දැඩි හිම තත්ත්වයේ හෝ අධික අයිස් තත්ත්වයේ දී භාවිතයට සුදුසු ටයරයක් ද යන්න දැක්වෙන පාරිභෝගිකයන් සඳහා අමතර තොරතුරු ද නව ලේබලයේ ඇතුළත් වේ. එසේ වුවද, සමාගම විසින් නිෂ්පාදනයේදී බිහි කරන ලද අප්‍රවෘත්ත තොර රහසේ බැහැර කරන්නේ රටේ පාළු නැගෙනහිර ප්‍රදේශවල හිස් ඉඩම්වලටය. අලුතින් බඳවාගත් සහකාර අලෙවි කළමනාකරු කනස්සල්ලට පත්ව සිටින්නේ කුණු කසළ ඉවත් කරන ස්ථානයේ භූමිය හරහා පැතිරීම ඉතා ඉක්මනින් නොවුනත් වසර කිහිපයකින් කලාපයට ආසන්නව ජීවත්වන මහජනතාවට සෞඛ්‍ය උවදුරක් ඇති කළ හැකි බවයි.

අ. ඉහත තත්ත්වය සම්බන්ධයෙන් අලෙවිකරණ කළමනාකරණ සංකල්පය කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. ඉහත තත්ත්වයට අදාළව අලෙවිකරණ කළමනාකරණ සංකල්පයේ ඇති දුර්වලතා කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. ඔබ යුරෝපයේ ජූලියස් ටයර් ප්‍රවර්ධන කිරීම සඳහා මහජන සම්බන්ධතා අලෙවිකරණ සන්නිවේදන උපාය මාර්ගය සඳහා අලෙවිකරණ කළමනාකරු වූයේ නම් ඔබ නිර්දේශ කරන වෙනස්කම් මොනවාදැයි පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 02

වාමින්නද යනු යුරෝපයේ සහ ඇමරිකා එක්සත් ජනපදයේ ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු කරන දේශීය කුළුබඩු අපනයනකරුවෙකි. ඔහු දේශීය ගොවීන්ගෙන් ලබාගන්නා කුළුබඩු කාබනික ක්‍රමයට වගාකර ලබාගන්නා කුළුබඩු වේ. නිෂ්පාදනයේදී, භාණ්ඩ ලබා ගැනීමේ සිට අපනයනය කිරීම දක්වා කිසිදු සතෙකු නොමැරීමට ඔහු වගබලා ගනී. වාමින්නදගේ නිෂ්පාදන තත්ත්ව අනුගත වීමට ගොවීන් ද බැඳී සිටින අතර ඒ අනුව වෙළෙඳ පොළෙන් උපයන සාමාන්‍ය මිලට සාපේක්ෂව ඉහළ මිලක් ගොවීන්ට ගෙවනු ලැබේ. ව්‍යාපාරයේ සැපයුම් දාම හවුල්කරුවන්ට අමතර වටිනාකමක් එක් කරන වාමින්නද සාඩම්බර අපනයනකරුවෙකි. ඔහු SLS සහ ISO සහතික සහ Control Union¹ වෙතින් අපනයන සහතිකය ලබාගෙන ඇත. අපනයන සමාගමක් විසින් සිදුකරනු ලබන ඉහළම පරිසර හිතකාමී ඇසුරුම් සඳහා වන ශ්‍රී ලංකා ඇසුරුම්කරණ සම්මාන උළෙලේදී ඔහුගේ ඇසුරුම්කරණ ප්‍රවීණත්වය සම්මානයට පාත්‍ර වී ඇත තවද මෙම ව්‍යාපාරයට වසරේ වටිනාම අපනයන සන්නාමය ලෙස සම්මාන හිමි වූ අතර පිරිවැටුම බොලර් බිලියන භාගයක් විය. කිසියම් නිෂ්පාදනයක් අසාර්ථක වීම සඳහා සමාගම නැවත මිලදී ගැනීමේ සහතිකයක් පිරිනමා ඇතත්, 1970 දී සමාගම සිය මෙහෙයුම් ආරම්භ කිරීමේ සිට එවැනි තත්ත්වයකට මුහුණ දී නොමැත. අනෙකුත් දේශීය කුළුබඩු අපනයනකරුවන් සමඟ ඇති තරගකාරීත්වය නොතකා සමාගම දැනට වෙළෙඳපොළ ප්‍රමුඛයා වන අතර කර්මාන්තය හොඳ වර්ධනයක් පෙන්නුම් කරයි.

අ. ඉහත අවස්ථාව සම්බන්ධයෙන් නිෂ්පාදන මට්ටම් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ. ආසියානු කලාපය තුළද එය නැවත දියත් කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරය සඳහා ඒකාබද්ධ අලෙවිකරණ සන්නිවේදන වැඩසටහනක් සැලසුම් කරන්න. (ලකුණු 08)

ඇ. ව්‍යාපාරයේ ලාභය (මුද්‍රා) , සමාජීය සහ පාරිසරික අංශ පිළිබඳ ඔබේ තක්සේරුව කුමක්ද? (ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 03

අ. අලෙවිකරණයේ නව නිෂ්පාදන මිලකරණ උපාය මාර්ගය යන්නෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද යන්න කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න? (ලකුණු 05)

ආ. "නිෂ්පාදන ජීවන චක්‍ර අදියරවල විවිධ වෙළඳපල තත්ත්වයන්ට මුහුණ දීම සඳහා අලෙවිකරුවන් මිල ගැලපුම් උපාය මාර්ග භාවිතා කරයි". වෙළඳපල මිල ප්‍රතිලාභ උපරිම කිරීම සඳහා ඔවුන් මිල ගැලපුම් උපාය මාර්ග භාවිතා කරන ආකාරය ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟ සාධාරණීකරණය කරන්න. (ලකුණු 08)

¹ Control Union Certifications විසින් බොහෝ කර්මාන්තවල තිරසාර මූලාශ්‍ර ලබා ගැනීම සඳහා සකස් කරන ලද හෝ කලින් සාදන ලද සහතික කිරීමේ වැඩසටහන් ඉදිරිපත් කරයි. රටවල් 80කට අධික සංඛ්‍යාවක පුළුල් වාර්තාවක් සහ පැවැත්මක් සහිතව, එය සහතික කිරීම්, පරීක්ෂණ, රසායනාගාර සේවා, පළිබෝධ පාලනය සහ අවදානම් කළමනාකරණය, සුමට සහ විශ්වාසනීය ලෝක ව්‍යාප්ත වෙළඳාම පිළිබඳ විශේෂඥ දැනුමක් ඇත.

ඇ. නිෂ්පාදන සඳහා මිල නියම කිරීම හුදෙක් ආදායම් උත්පාදනය කිරීම පමණක් නොව ගනුදෙනුකරුවන්ට විවිධ සංඥා සන්නිවේදනය කිරීම සහ ඒත්තු ගැන්වීම ද වේ. නිෂ්පාදන මිශ්‍රණයක් සඳහා මිල නියම කිරීම සම්බන්ධයෙන් සන්නිවේදනයේ කාර්යභාරය ප්‍රායෝගික උදාහරණ සමඟින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 04

පහත සඳහන් දේ ගැන කෙටි සටහන් ලියන්න.

- අ. පාරිභෝගික සම්බන්ධතා කළමනාකරණය
- ආ. බණ්ඩනය, ඉලක්ක කිරීම සහ ස්ථානගත කිරීම
- ඇ. සාකච්ඡාවාදී අලෙවිකරණ සංකල්පය
- ඈ. අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධති
- ඊ. අගය දාමයේ ප්‍රාථමික ක්‍රියාකාරකම්

(එකකට ලකුණු 05 බැගින්)
(මුළු ලකුණු 25)

