



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධ්‍යයන අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරන අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර) -2024

2026 - මැයි

BCOME 2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතරයි) 04

සියලුම ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න.

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න අංක 01

නිමල් සුභද්‍ර මාගල සේවය නමින් විවාහ මංගල සේවයක් පවත්වා ගෙන යයි. මෙය 1982 ගම්පහදී ආරම්භ කරන ලද්දකි. ඔහු තම ගනුදෙනුකරුවන්ට කේන්ද්‍ර කියවීමේ සේවා ද සපයයි. ඔහු ගම්පහ නගරයේ විශ්වාසදායක විවාහ සේවා සපයන්නෙකු ලෙස ප්‍රසිද්ධ වන අතර විදේශ රටවල ගනුදෙනුකරුවන් ද ඔහුගේ ගනුදෙනුකරුවන් අතර වේ. ඔහුට අනුව, විවාහ ආශ්‍රිත විවාහවලින් 95% කට වඩා සාර්ථක වී ඇත. ඔහුට අනුව ඉතිරි 5% විවාහ වීමට වසර කිහිපයක් බලා සිටීමට ඔහු නිර්දේශ කළද, එය නොසලකා විවාහ වීම නිසා ඉතිරි විවාහ අවුල් සහගත විය. ඉතා විශ්වාසවන්ත සේවාවක් ලබාදීම සඳහා ගම්වල ප්‍රජා නායකයින් සහ සමාජ බැඳීම් පිළිබඳ හොඳ හැඟීමක් ඇති වෙනත් පුද්ගලයින් වැනි විවිධ පාර්ශවකරුවන් සමඟ ඔහු හවුල් වී ඇත. ඔහුගේ නිර්දේශය සමඟ පාර්ශවයන් අතර සිදු වූ විවාහයක් වැරදුනහොත්, විවාහයෙන් පසු ඔහුට ඉදිරිපත් කරන ලද දික්කසාද සහතිකයක් ලබා දෙන්නේ නම්, ඔහුගේ විවාහ සේවාවට ගෙවන ලද සියලුම ගාස්තු සහ ගාස්තු මුදලා ගත හැකි බව සහතික කිරීමෙන් ඔහු සේවාවේ විශ්වාසනීයත්වය සහතික කරයි. ඔහුගේ ගාස්තු පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතා අනුව අභිරුචිකරණය කර ඇති අතර විවාහ සේවා වල කර්මාන්ත අනුපාතවලට සාපේක්ෂව ගාස්තු සාපේක්ෂව ඉහළ මට්ටමක පවතී. ඊට අමතරව, විවාහ සේවාවල සිටින ගනුදෙනුකරුවන්ට සහ අනෙකුත් පාර්ශවකරුවන්ට වන සංඛ්‍යාත්මක බලපෑම් ඇති කළ හැකි අදුරු ශක්තීන් වැළැක්වීම සඳහා මාල සහ මුදු පළඳින ලෙස කරනු ලබන උපදේශනයන් සඳහා ඔහු ආහරණ සැපයුම්කරුවන් දෙදෙනෙකු සමඟ හවුල් වී එම ක්‍රියාව සිදු කරයි.

අ) අලෙවිකරණ කළමනාකරණයේදී නිෂ්පාදිතය යන්නෙන් අදහස් කරන්නේ කුමක්ද? (ලකුණු 05)

ආ) ඉහත කුඩා සිද්ධි අධ්‍යයනයට අදාළව නිෂ්පාදන මට්ටම් පැහැදිලි කරන්න (ලකුණු 08)

ඇ) "නිෂ්පාදනයක් සඳහා වටිනාකම් දාම ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ හවුල්කරුවන් සංඛ්‍යාව නිෂ්පාදන මට්ටම්වලට අනුරූප වේ". ඉහත කුඩා සිද්ධි අධ්‍යයනයට අදාළව මෙම ප්‍රකාශය පිළිබඳ ඔබේ තක්සේරුව කුමක්ද? (ලකුණු 12) (මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 02

ගේට්ටියේල් මිගමුවේ පදිංචි 29 හැවිරිදි ක්‍රිස්තියානි කාන්තාවක් වන අතර ඇය නිරූපණ ශිල්පය සහ විලාසිතා නිර්මාණකරණය කෙරෙහි දැඩි ඇල්මක් දක්වයි. ඇගේ මව ශ්‍රී ලංකාවේ රාගම, බටුවත්තේ මධ්‍යම පරිමාණ ඇඟලුම් ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යයි. කෙසේ වෙතත්, ගේට්ටියේල් කාන්තාවන්ට කාර්යාල ඇඳුම් අලෙවි කරන තමන්ගේම නිර්මාණ වෙළඳසැලක් ආරම්භ කළාය. ඇයට සුවිශේෂී විලාසිතා ඇති අතර, නගරයේ කොතැනකවත් ඒ හා සමාන ඇඳුම් සොයාගත නොහැක. ගේට්ටියේල් කර්ක කරන පරිදි, නිර්මාණ අද්විතීය වූ අතර, ඒවා පැළඳ සිටි ඕනෑම කෙනෙකුට යම් ගෞරවයක් ගෙන දුන්නේය. 2025 දෙසැම්බර් මාසයේදී ආරම්භ කරන ලද නව ව්‍යාපාරයක් වූ නිසා ඇය මෙම ඇඳුම් සඳහා මිල අඩු කළාය. කෙසේ වෙතත්, නගරයේ කාර්යාල ඇඳුම් අලෙවි කරන තවත් බොහෝ තරඟකරුවන් සිටින අතර, ගේට්ටියේල් පවසන පරිදි, තරඟ කිරීම දුෂ්කර කාර්යයකි. කෙසේ වෙතත්, ගේට්ටියේල්ගේ අලෙවිසැල් හිමිකරු 2026 ජුනි මාසයේ සිට අමතර 50% ක කුලියක් ඉල්ලා සිටී.

අ) අලෙවිකරණ කළමනාකරණයේ නව නිෂ්පාදන මිලකරණ උපාය මාර්ගය පැහැදිලි කරන්න
(ලකුණු 05)

ආ) ව්‍යාපාරයේ ආරම්භක අදියරේදී අනුගමනය කරන ලද ගේට්ටියේල්ගේ මිලකරණ ක්‍රමය පිළිබඳ ඔබේ තක්සේරුව කුමක්ද?
(ලකුණු 08)

ඇ) ඔබ ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර සඳහා උපදේශකයෙකු ලෙස සිතන්න, කර්මාන්තයේ ලක්ෂණ සැලකිල්ලට ගෙන ගේට්ටියේල්ට ඇගේ ව්‍යාපාරය සාර්ථකව කරගෙන යාමට නිර්දේශ ලබා දෙන්න.
(ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 03

අ) “සමාගම්වලට මුළු වෙළඳපොළේම අවශ්‍යතා සපුරාලීමට නොහැකියි” ඔබ මෙම ප්‍රකාශයට එකඟද නැතහොත් එකඟ නොවන්නේද? උදාහරණ සමඟ ඔබේ පිළිතුර කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 05)

ආ) අලෙවිකරණයට අදාළ තීරණ ගැනීමේදී අලෙවිකරුවන් සලකා බැලිය යුතු නූතන ජනවිකාෂ විචල්‍යයන්හි ඔබ නිරීක්ෂණය කරන සැලකිය යුතු වෙනස්කම් මොනවාද?
(ලකුණු 08)

ඇ) ප්‍රයෝගික ලෝකයේ වේගයෙන් වලනය වන පාරිභෝගික භාණ්ඩ (FMCG) නිෂ්පාදිත රේඛාව බිසිජි න්‍යාසයට (BCG Matrix) එරෙහිව තක්සේරු කරන්න.
(ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 04

පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳව කෙටි සටහන් ලියන්න

අ) භූගෝලීය බෙදීම (Geographic segmentation)

ආ. මිල ගැලපුම් උපාය මාර්ග (Price adjustment strategies)

ඇ. පෝටර්ගේ මූලික උපාය මාර්ග (Porter's generic strategies)

ඈ. සමාජ අලෙවිකරණ කළමනාකරණ සංකල්පය (Societal marketing management concept)

ඉ. මහජන සම්බන්ධතා (Public relations)

(ලකුණු 05 බැගින්)

(මුළු ලකුණු 25)

