කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමණාකරන අධ්‍යයන පීඨය

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

2025 - නොවැම්බර්

BCOME 3025 - ව්‍යවසායකත්වය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතරයි) 04 කාලය : පැය 03 යි

සියලුම ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න.

ප්‍රශ්න අංක - 01

ගිරිනාත් ඉන්දියාවේ මහාරාෂ්ට්‍රයේ ගිරි රූෆින් සොලියුෂන්ස් නමින් මධ්‍යම පරිමාණයේ සෙවිලි තහඩු නිෂ්පාදන කම්හලක් පවත්වාගෙන යයි. ඔහු ඉන්දියාවේ මදුරාසියේ IIT විශ්ව විද්‍යාලයෙන් උපාධිය ලබා ඇති ඉංජිනේරුවෙකි. ඔහුගේ නිෂ්පාදන ඉන්දියානු ප්‍රමිති කාර්යාංශය විසින් පනවන ලද තත්ත්ව ප්‍රමිතීන් අනුගමනය කරන අතර, අනතුරුදායක නොවන අමුද්‍රව්‍ය සමඟ ආරක්ෂාව, ආර්ථික හා පාරිසරික කාර්යක්ෂමතාව වැඩි කිරීම අරමුණු කරයි. ඔහු ඉන්දියාවේ ලඩාක්හි උතුරු ප්‍රදේශයෙන් අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගනී. කඳුකර ප්‍රදේශවල අමුද්‍රව්‍ය බොහෝ දුප්පත් පවුල්වල පුද්ගලයින් ඔවුන්ගේ ශ්‍රමයෙන් කරන කැණීම මත ලබාගැනීමට ඔහුට හැකි වී තිබේ. කර්මාන්ත ශාලාව දැනටමත් ISO 14001 ප්‍රමිතිය සමඟ පිළිගැනීමට ලක්ව ඇති අතර පරිසර හිතකාමී නිෂ්පාදන පිළිවෙත් සඳහා තවත් සම්මාන කිහිපයක් දිනා ඇත. මෙම ව්‍යාපාරික අදහස පිටුපස ගිරිගේ අභිප්‍රේරණය ඇස්බැස්ටෝස් සමඟ සම්බන්ධ වූ නිශ්චිත පිළිකා ප්‍රභේදයක් වන මෙසොතලියෝමා මගින් ආභාෂය ලැබීය. මෙම ප්‍රභේදය ඉන්දියාවේ බොහෝ ප්‍රදේශවල ඇස්බැස්ටෝස් සෙවිලිකළ වහලවල් ආශ්‍රිතව සුලභව පැතිර ඇති රෝගී තත්වයකි. අවාසනාවකට මෙන්, ඔහුගේ පියා මෙම පිළිකා ප්‍රභේදයෙන් මිය ගිය අතර, එතැන් සිට ඔහු මෙයට එරෙහිව සටන් කිරීමට අධිෂ්ඨාන කරගෙන සිටී. . ඇස්බැස්ටෝස් වලට නිරාවරණය වීමෙන් පෙනහළු පිළිකා, ස්වරාලය පිළිකා, ඩිම්බකෝෂ පිළිකා සහ සමහර ආමාශ ආන්ත්‍රික පිළිකා පවා ඇති වන බව සොයාගෙන ඇත. ගිරිගේ ව්‍යාපාරය ඕස්ට්‍රේලියාවට වහල විසඳුම් අපනයනය කරන එකම ඉන්දියානු සමාගම වන අතර, එහි මුළු ආදායම වාර්ෂිකව ඩොලර් මිලියන 950 කි. මේ දක්වා, මෙය ඉන්දියාව සඳහා වඩාත්ම කැපී පෙනෙන මධ්‍යම පරිමාණ අපනයන කාර්ය සාධනය වන අතර, භාවිතයට නොගත් පසු තිරසාර අපද්‍රව්‍ය බැහැර කිරීමේ පෙර නොවූ විරූ නිෂ්පාදන කාර්ය සාධනය හේතුවෙන්, ඉහළ මිල ගණන් තිබියදීත් ඉදිරි කාල පරිච්ඡේදයේදීත් ඇණවුම් අපේක්ෂා කෙරේ.

අ. ඉහත කුඩා සිද්ධියේ ඇති ව්‍යවසායක අවස්ථාව කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. ඉහත අවස්ථාවට අදාලව ගිරිනාත්ගේ ව්‍යවසායකත්වය කෙරෙහි පුද්ගලික දිශානතිය (දෘෂ්ටිය) සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. ගිරිනාත්ගේ ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය, පාරිසරික සහ ආර්ථික දිශානතිය ඇගයීමට ලක්කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක - 02

චාමින්ද යනු ජපානයේ සහ දකුණු කොරියාවේ වසර තිහකට වැඩි කාලයක් ව්‍යාපාරික කටයුතු සිදු කර ඇති දේශීය කුළුබඩු අපනයනකරුවෙකි. මේ දක්වා ඔහුගේ ව්‍යාපාරය ගැන බොහෝ ලෙස සතුටු වන චාමින්ද ඉතා සාඩම්බර අපනයනකරුවෙකි,. ඔහු SLS, ISO සහතික සහ පාලන සංගමයෙන් (Control Union)[1] අපනයන සහතිකයක් ලබාගෙන ඇත. කෙසේ වෙතත්, මෙම ව්‍යාපාරය නැගෙනහිර ආසියාවේ අනෙකුත් ප්‍රදේශවලට වර්ධනය වීම වළක්වන දැඩි තරඟකාරිත්වයක් පවතී. ඔහුගේ ව්‍යාපාරය දැනටමත් කර්මාන්ත කාණ්ඩයේ වඩාත්ම කැපී පෙනෙන ඇසුරුම් සහ අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රභවය ලෙස සම්මාන ලබා ඇත. ඔහු බොහෝ මෙහෙයුම් මෙහෙයවන අතර නිෂ්පාදන වැඩිදියුණු කිරීම් සඳහා වැය කරන්නේ ඉතා සුළු කාලයකි. වර්තමානයේ, අලෙවිකරණය, නිෂ්පාදනය, මානව සම්පත් කළමනාකරණය සහ ගිණුම්කරණය සහ මූල්‍ය වැනි ක්‍රියාකාරී ක්‍රියාකාරකම් සඳහා කළමනාකරුවන් ඇතුළු කාර්ය මණ්ඩලය 142 ක් ඔහු සේවයේ යොදවයි. ඔහු කිසි විටෙකත් තරඟකාරී අලෙවිකරණයක්, පූර්ව-වෙළඳපොළ ඇණවුම් විශ්ලේෂණයක් හෝ ප්‍රවණතා විශ්ලේෂණයක් ක්‍රියාත්මක කර නොමැති අතර ව්‍යාපාරයේ වැඩිදියුණු කිරීම් සඳහා එහි ආයෝජන අංශවල ගනු ලබන අභියෝගාත්මක තීරණ සඳහා ඇති ඉඩකඩ ඉතා අල්පය.

අ. චාමින්දගේ ව්‍යාපාරයේ වත්මන් තත්ත්වය පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. ඉහත සිද්ධියට අදාලව චාමින්දගේ ව්‍යාපාරයේ ව්‍යවසායක දිශානතියේ තත්ත්වය කුමක්ද?

(ලකුණු 08)

ඇ. ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ අපනයන ව්‍යවසායන් සඳහා රජය විසින් පත් කරන ලද උපදේශකයා ඔබ යැයි උපකල්පනය කරන්න. චමින්දගේ ව්‍යාපාරයේ වැඩිදියුණු කිරීම් සඳහා ඔබ අපේක්ෂා කරන ක්ෂේත්‍ර මොනවාද යන්න පැහැදිලි කරන්න?

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

---

[1] Control Union Certifications ආයතනය බොහෝ කර්මාන්තවල තිරසාර අමුද්‍රව්‍ය සපයගනෙම සඳහා සකස් කරන ලද හෝ පෙර සැකසූ සහතික කිරීමේ වැඩසටහන් පිරිනමයි. රටවල් 80 කට අධික සංඛ්‍යාවක පුළුල් වාර්තාවක් සහ පැවැත්මක් ඇති එය, සහතික කිරීම, පරීක්ෂණ, රසායනාගාර සේවා, පළිබෝධ පාලනය සහ අවදානම් කළමනාකරණය පිළිබඳ විශේෂඥතාවයක් ඇති අතර ගෝලීය වෙළඳාම ඉතා විශ්වාසනීයසයව හා සුමට ලෙස පවත්වා ගැනීමට අවස්ථාව සලසයි.

ප්‍රශ්න අංක - 03

අ. සුදුසු උදාහරණ සමග ව්‍යවසායකත්වයේ ලක්ෂණ කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ. ශ්‍රී ලංකාවේ මහා පරිමාණ ව්‍යවසායන් විසින් ක්‍රියාත්මක කරන ලද වර්ධන උපාය මාර්ග සුදුසු උදාහරණ සමග පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ඇ. "සෑම ව්‍යවසායකයෙක්ම ජවසම්පන්න සහ තරුණ විය යුතුයි" ඔබ මෙම ප්‍රකාශයට එකඟද? සාධාරණ හේතු දක්වමින් ඔබේ පිළිතුර පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක - 04

පහත සඳහන් කරුණු පිළිබඳව කෙටි සටහන් ලියන්න

අ. ආයතනික ව්‍යවසායකත්වය

ආ. මධ්‍යස්ථ අවදානම් ගැනීම

ඇ. ආයතනික ව්‍යාපාර

ඈ. සමාජ ව්‍යවසායකත්වය

ඉ. ව්‍යවසායක ජාලකරණය

(එක් කොටසට ලකුණු 05 බැගින්)

(මුළු ලකුණු 25)