



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධීක්ෂක අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වෘත්තීය හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

වෘත්තීය විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර)-2011

2013 අගෝස්තු / සැප්තැම්බර්

BCOM E2015 - අලෙවි කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : 06

කාලය : පැය 03 යි

ඕනෑම ප්‍රශ්න පහකට (05) පිළිතුරු සපයන්න.

01. අ. මූලික අලෙවිකරණ සංකල්පයන් මොනවාද ?
(ලකුණු 04)
- ආ. සුක්ෂම සහ සාර්ව අලෙවිකරණ පරිසර උපාංග කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. ව්‍යාපාර කටයුතු වලට තාක්ෂණික පරිසරයේ බලපෑම විස්තර කරන්න. ඔබගේ පිළිතුර සුදුසු නිදසුන් මගින් සනාථ කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
02. අ. නිෂ්පාදනයක මූලික මට්ටම් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 04)
- ආ. නිෂ්පාදන ජීවන චක්‍රය යන සංකල්පය සුදුසු නිදසුන් මගින් විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. ඔබගේ මනාපය පරිදි ආයතනයක් තෝරාගෙන, එහි නිෂ්පාදන මිශ්‍රය විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
03. අ. ආයතනයකට මනා බෙදා හැරීමේ මාර්ගයක් තිබීමෙන් ඇති වැදගත්කම කුමක්ද ?
(ලකුණු 04)
- ආ. පාරිභෝගික භාණ්ඩ සඳහා වඩාත් උචිත බෙදාහැරීමේ මාර්ග කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. ප්‍රවර්ධනයෙහි සඳහන් තල්ලු කිරීමේ සහ ඇදීමේ උපායමාර්ග විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)

04. අ. පාරිභෝගික හැසිරීම සඳහා බලපාන ප්‍රධාන සාධක මොනවාද ?
(ලකුණු 04)
- ආ. පාරිභෝගික තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය විස්තර කරන්න. ඔබගේ පිළිතුර සුදුසු නිදසුන් මගින් සනාථ කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. සුදුසු නිදසුන් මගින් " ඇන්සෝෆ් න්‍යාසය " (Ansoff Matrix) විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
05. අ. වෙළඳ පොල බණ්ඩනය යනු කුමක්දැයි නිර්වචනය කරන්න.
(ලකුණු 04)
- ආ. හැසිරීම අනුව වෙළඳ පොල බණ්ඩනය කරන්නේ කෙසේදැයි සුදුසු නිදසුන් මගින් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. සඵලදායී වෙළඳපොල බණ්ඩනයක නිර්ණායක පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
06. අ. අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධතිය යනු කුමක්දැයි පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 04)
- ආ. වෙළඳපොල විනිවිද යාමේ සහ වෙළඳපොල සාරය උරාගැනීමේ මිල උපක්‍රමයන් සුදුසු නිදසුන් මගින් පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 06)
- ඇ. " මෑත දශකවල, වෙළඳපොල තුළ මිල නොවන සාධකයක් වැඩි වැදගත්කමක් ඇති කර ගෙන ඇත. පහදන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)