



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර )-2012

2015 - පෙබරවාරි

**BCOM E2015 - අලෙවි කළමනාකරණය**

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : (හතයි) 07

කාලය : පැය 03 යි

ඕනෑම ප්‍රශ්න පහකට (05) පිළිතුරු සපයන්න.

01. අ. මූලික අලෙවිකරණ සංකල්ප මොනවාද ? (ලකුණු 04)
- ආ. සුක්ෂම සහ සාර්ව අලෙවිකරණ පරිසර උපාංග කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 06)
- ඇ. ව්‍යාපාරික කර්තව්‍යයන් සඳහා තාක්ෂණික පරිසරයේ බලපෑම විස්තර කරන්න. ඔබගේ පිළිතුර සුදුසු නිදසුන් මගින් සනාථ කරන්න. (ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)
02. අ. නිෂ්පාදිතයක 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 ජාලයක් පැවතීමේ වැදගත්කම කුමක්ද ? (ලකුණු 04)
- ආ. පාරිභෝගික භාණ්ඩ බෙදාහැරීම සඳහා වඩාත් යෝග්‍ය බෙදාහැරීමේ ක්‍රම කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 06)
- ඇ. ප්‍රවර්ධනයට අදාළ තල්ලු කිරීමේ සහ ඇඳීමේ උපක්‍රම විස්තර කරන්න. (ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)

04. අ. පාරිභෝගික හැසිරීමට බලපාන ප්‍රධාන සාධක මොනවාද ?  
(ලකුණු 04)
- ආ. පාරිභෝගික තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය විස්තර කරන්න. ඔබගේ පිළිතුර සුදුසු නිදසුන් මගින් සනාථ කරන්න.  
(ලකුණු 06)
- ඇ. " ඇත්සොල් ආකෘතිය සුදුසු නිදසුන් මගින් විස්තර කරන්න.  
(ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)
05. අ. වෙළඳ පොළ බණ්ඩනය යන්න අර්ථ දක්වන්න.  
(ලකුණු 04)
- ආ. හැසිරීම මත පදනම් වූ වෙළඳ පොළ බණ්ඩනය අදාළ උදාහරණ සහිතව පැහැදිලි කරන්න.  
(ලකුණු 06)
- ඇ. විභේදන උපාය මාර්ගයකින් සමාගමකට ඇති වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න.  
(ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)
06. අ. අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධතිය යන්න අර්ථ දක්වන්න.  
(ලකුණු 04)
- ආ. අදාළ උදාහරණ සහිතව විනිවිද යාමේ සහ පැදීමේ මිල කිරීම් උපාය මාර්ග යන සංකල්පයන් පහදා දෙන්න.  
(ලකුණු 06)
- ඇ. " මෑත දශකයන්හි මිල නොවන සාධක පිළිබඳ වැඩිවන වැදගත්කමක් වෙළඳපොළ තුළ දක්නට ඇත. පහදන්න.  
(ලකුණු 10)  
(මුළු ලකුණු 20)
07. පහත සඳහන් ඕනෑම මාතෘකා හතරක් (04) සඳහා පමණක් කෙටි සටහන් ලියන්න.
- අ. භාණ්ඩ හා ප්‍රතිරූප විභේදනය
- ආ. තරඟකාරී වාසිය
- ඇ. ස්ථානගත කිරීම
- ඉ. අලෙවිකරණ ශ්‍රේණිය
- ඊ . අලෙවිකරණ පර්යේෂණ