



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

වාණිජ විද්‍යාවේදී (විශේෂ) උපාධි දෙවන වසර පරීක්ෂණය (බාහිර) -2013

2016 - ඔක්තෝම්බර්

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 මූලිකාංග 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 ඇදීමේ 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. " ඇන්සෝෆ් 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 පහදා දෙන්න.

(ලකුණු 06)

ඇ. විභේදන උපාය මාර්ගයක් භාවිතා කිරීමෙන් සමාගමකට ලැබිය හැකි ප්‍රතිලාභ පහදා දෙන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

06. අ. අලෙවිකරණ තොරතුරු පද්ධතිය යන්න අර්ථ දක්වන්න.

(ලකුණු 04)

ආ. " විනිවිද යාම " සහ " පැදීම " යන මිල කිරීමේ සංකල්පයන් උදාහරණ සහිතව පහදා දෙන්න.

(ලකුණු 06)

ඇ. " මෑත දශකයන්හි මිල නොවන සාධක පිළිබඳ වැඩි වැදගත්කමක් වෙළඳපොළ තුළ දක්නට ඇත. පහදන්න.

(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)

07. පහත සඳහන් පද හතරක් (04) සඳහා පමණක් කෙටි සටහන් ලියන්න.

- අ. භාණ්ඩ හා ප්‍රතිරූප විභේදනය
- ආ. තරඟකාරී වාසිය
- ඇ. ගුණාංග ස්ථානගත කිරීම
- ඉ. අභ්‍යන්තර තොරතුරු
- ඊ . වටිනාකම මත පදනම් වූ මිල කිරීම්
- උ. අලෙවිකරණ ඥානය

(එකකට ලකුණු 05 බැගින්)
(මුළු ලකුණු 20)

