



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධ්‍යයන අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වෘත්තීය සහ කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2016

අප්‍රේල්/ මැයි - 2022

BMGTE 3015 - උපායශීලී කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : අටයි (08)

කාලය : පැය 03 යි

පළමු ප්‍රශ්නය සහ තවත් ප්‍රශ්න හතරකට (04) පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.

ප්‍රශ්න අංක 01

A & D සමාගම

A & D මෝටර්ස් සමාගම, වෘත්තීයයෙන් ඉංජිනේරුවරයෙකු වූ සියඹලාපිටිය මහතා විසින් 1980 වසරේදී පිහිට වූ ආයතනයකි. විවෘත ආර්ථික ප්‍රතිපත්තියක් සමඟ, පුළුල් වූ ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය තුළ මෝටර් රථ සඳහා වූ ඉල්ලුම සැපිරීම සඳහා A & D සමාගම ස්ථාපිත කරන ලදී. 1980 දශකයේ මෙම ආයතනය ජපානයෙන් පාවිච්චි කරන ලද වාහන ආනයනය කර, ශ්‍රී ලංකාව තුළ අලෙවි කිරීමේ නිරත විය. විශේෂයෙන් ටොයෝටා හා නිසාන් රථවාහන බහුලව ආනයනය කරන ලද අතර, කාර්, ලොරි හා පීප් රථ වැඩියෙන් ආනයනය කර අලෙවි කළේය. 80 දශකයේ තම ව්‍යාපාරික කටයුතු ඉතා වේගයෙන් වර්ධනය වීම හමුවේ හා ඉහළ යන වාහන ඉල්ලුම නිසා, තම සමාගමේ ශාඛාවන් දෙකක් මහනුවර හා ගාල්ලේ ස්ථාපිත කරන ලදී. 1990 දශකයේදී සමාගමේ ව්‍යාපාරික කටයුතු තවදුරටත් පුළුල් විය. විශේෂයෙන් තම රථවාහන වල තත්ත්වය පිළිබඳ ඉහළ පිළිගැනීමක් පාරිභෝගිකයන් තුළ පැවතීම නිසා, A & D සමාගමට වෙළෙඳපොළ සන්නාමයක් ගොඩනගා ගැනීමට හැකි විය. 1990 දශකයේ අගභාගය වන විට, වාහන මිලියන 1.5 ක ප්‍රමාණයක් අලෙවිකර තිබීම මෙම සමාගමේ සාර්ථකත්වය දක්වන එක් සාධකයකි.

2000 වසර වන විට සමාගම තම අලෙවි මධ්‍යස්ථාන 12 කින් හා 1200 ක පමණ සේවකයින් සේවය කරන විශාල ප්‍රමාණයේ සමාගමක් බවට පත්විය. 2000 වසරේදී සමාගම තම ව්‍යාපාරික කටයුතු පුළුල් කරමින්, උපායශීලී තීරණයක් ගනු ලැබීය. එනම්, වාහන සඳහා සේවා සැපයීම වෙනුවෙන්, සේවා මධ්‍යස්ථාන (service centers) ප්‍රධාන නගරවල පිහිටුවීමයි. තමන් මේ දක්වා අලෙවිකල වාහන සඳහා

අවශ්‍ය සේවා සැපයීම වෙනුවෙන් මෙම මධ්‍යස්ථාන පිහිට වූ අතර, තම සේවාවල ගුණත්වය නිසා, අනෙකුත් සමාගම්වල පාරිභෝගිකයින්ද A & D සමාගමේ සේවා ලබාගැනීමට කටයුතු කළේය.

මෙය සමාගමේ ව්‍යාපාරික කටයුතු පුළුල් වීමට හේතුවිය. 2005 වසරවන විට තම සේවා සැපයීමේ ව්‍යාපාරික කටයුතුවලින් පමණක් රු. බි. 1.5 ක ලාභයක් ලබාගැනීමට A & D සමාගමට හැකි විය.

2006 වසරේදී සමාගම තම ව්‍යාපාරික පරාසය තවදුරටත් පුළුල් කළේ බරවාහන ආනයනය කර අලෙවි කිරීමේ ව්‍යාපාරයට ප්‍රවිශ්ඨ වීමෙන්ය. 2006 - 2015 කාලය තුළ රටතුළ පැවති යටිතල පහසුකම් පුළුල් කිරීමේ ව්‍යාපෘති සමඟ බරවාහන සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ මට්ටමක පැවතුණි. එම නිසා A & D සමාගමට ඉතා පහසුවෙන් වෙළඳපොළ තුළ පැවති අවස්ථාව උපයෝජනය කරගැනීමට හැකිවිය.

වෙළඳපොළ තුළ වෙනත් තරඟකාරී ආයතන පැවතියත්, A & D සමාගම තම ව්‍යාපාරික කටයුතු 2020 දක්වා ඉතා සාර්ථකව කරගැනීමට හැකිවිය. නමුත් 2020 පසු රටතුළ මතු වූ තත්ත්වය හමුවේ A & D සමාගම වර්ථමානය වනවිට අභියෝගාත්මක තත්ත්වයකට පත්ව ඇත.

විශේෂයෙන් Covid - 19 වසංගතයත් සමඟ රථවාහන සඳහා වන ඉල්ලුම ක්‍රමයෙන් අඩු වූ අතර, 2020 වසරේදී විදේශ විනිමය අර්බුදය නිසා රජය විසින් වාහන ආනයනය තහනම් කරන ලදී.

2021 දක්වා තමන් ආනයනය කර තිබූ වාහන අලෙවිකරමින් තම පැවැත්ම තහවුරු කරගැනීමට A & D සමාගමට හැකිවූ නමුත් වර්ථමානය වන විට සමාගම තම පැවැත්ම පිළිබඳව අවිනිශ්චිතතාවයකට මුහුණ දෙමින් සිටියි.

මෙම තත්ත්වයට මුහුණදීමට අනුගමනය කලයුතු උපායමාර්ග පිළිබඳව ඉහළ කළමනාකරණය සාකච්ඡාකරන ලද අතර එහිදී සමාගමට අනුගමනය කල හැකි උපායයන් කීපයක් යෝජනා විය.

- (01) ද්විතීක වාහන වෙළඳපොලට පිවිසීම. ඒ අනුව රටතුළ දැනට පාවිච්චි කරන ලද වාහන මිලදී ගෙන ඒවා ප්‍රතිසංස්කරණය කර අලෙවි කිරීම.
- (02) ප්‍රතිඅපනයනය කිරීම. ඒ අනුව රජයේ අවසරය මත වාහන ආනයනය කර වෙනත් රටවල අලෙවි කිරීම සඳහා ප්‍රතිඅපනයනය කිරීමයි.
- (03) සමාගමේ රථවාහන සඳහා සේවා සැපයීම තවදුරටත් පුළුල් කිරීම. එමගින් සමාගම වෙත අඛණ්ඩ මූල්‍ය ප්‍රවාහයක් ලබා ගැනීම.

(04) බර වාහන ව්‍යාපාරික කටයුත්තෙන් සම්පූර්ණයෙන්ම ඉවත්වීම.

(05) සමාගමේ ව්‍යාපාරික කටයුත්ත වන රථවාහන අලෙවියෙන් වෙනත් ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රයකට ක්‍රමයෙන් මාරු වීම.

ඉදිරි වසර පහ තුළ ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය සම්බන්ධයෙන් වන උපකල්පන මත, ඉහත එක් එක් උපායමාර්ගයේ යෝග්‍ය, අයෝග්‍යතාවයන් පිළිබඳ A & D සමාගමේ කළමනාකරණ මණ්ඩලය සලකා බලමින් සිටියි.

මෙය මනාකල්පිත සිද්ධියකි.

ප්‍රශ්න

අ) A & D සමාගමේ ඉහළ කළමනාකරණය විසින් යෝජනා කර ඇති එක් එක් උපායමාර්ගයේ වන යෝග්‍ය, අයෝග්‍යතාවය පිළිබඳ ශ්‍රී ලංකාවේ වර්ථමානයේ පවතින ආර්ථික තත්ත්වය පදනම් කර ගනිමින් අගයන්න.

(ලකුණු 14)

ආ) ඉදිරි වසර පහ තුළ ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය පිළිබඳ ඔබ තුළ වන උපකල්පන පදනම් කරගෙන, ඉහත යෝජනා අතුරින්, A & D සමාගම අනුගමනය කළ යුතු උපායමාර්ග හේතු සහිතව පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 14)

(මුළු ලකුණු 28)

ප්‍රශ්න අංක 02

අ) උපායශීලී කළමනාකරණය නිර්වචනය කර, උපායශීලී කළමනාකරණ ක්‍රියාවලියේ මූලික අදියර පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

ආ) උපායශීලී කළමනාකරණයේ ප්‍රතිලාභ (Benefits) මොනවාද? සුදුසු උදාහරණ මඟින් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 03

අ) බාහිර පරිසර සාධකයක් ලෙස, ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ වර්ථමාන තත්ත්වය තුළ පොදු ව්‍යාපාරික ආයතන සඳහා වන අවස්ථා හා තර්ජනයන් මොනවාද? යන්න හඳුනාගන්න.

(ලකුණු 09)

ආ) එලදායි මෙහෙවර ප්‍රකාශයක අඩංගු විය යුතු මූලික සාධක මොනවාද යන්න උදාහරණ මඟින් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 04

අ) ආයතනයක උපායශීලී ශක්‍යතාවය (strategic capability) ඇගයීම සඳහා යොදාගත හැකි ආකෘතියක් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

ආ) අභ්‍යන්තර පරිසරය ඇගයීම සඳහා, අගය දාම ප්‍රවේශය (Value - chain - Approach) යොදාගත හැකි ආකාරය විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 05

අ) ස්ථායී උපායමාර්ගයේ විවිධ අවස්ථා පෙන්වා දී ස්ථායී උපායමාර්ගය යොදාගත හැකි අවස්ථා පෙන්වා දෙන්න.

(ලකුණු 09)

ආ) කඩිනම් වර්ධන උපායමාර්ගය ක්‍රියාත්මක කල හැකි ආකාරයන්, ප්‍රායෝගික උදාහරණ මඟින් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 06

අ) හැකිලීමේ උපායමාර්ගය අනුගමනය කලහැකි විවිධ ආකාර විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 09)

ආ) පිරිවැය නායකත්වය (Cost Leadership) තත්ත්වය ලඟාකර ගැනීම සඳහා ආයතනයකට ගත හැකි විවිධ ක්‍රියාමාර්ග කවරේද? පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 07

- අ) උපායයන් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී සංවිධාන ව්‍යුහයේ ඇති වැදගත්කම සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 09)
- ආ) අලෙවිකරණ උපායමාර්ග යටතේදී සලකා බැලිය යුතු මූලික අලෙවි කළමනාකරණ ක්‍ෂේත්‍රයන් කෙටියෙන් දක්වන්න. (ලකුණු 09)
- (මුළු ලකුණු 18)

ප්‍රශ්න අංක 08

- අ) පහත සඳහන් මාතෘකා අතුරින් මාතෘකා තුනක් පිළිබඳව කෙටි සටහන් ලියන්න.
- I නිෂ්පාදනය හා මිලදී ගැනීමේ උපායමාර්ගය.
 - II උපායයන් විමර්ශන හා ඇගයීමේ ක්‍රියාවලිය
 - III මූල්‍ය උපායමාර්ග (Financial Strategy)
 - IV මානව සම්පත් කළමනාකරණ උපායමාර්ග.
- (එක් කොටසකට ලකුණු 06 බැගින්)
- (මුළු ලකුණු 18)

