



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඩංගු අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2024

මැයි - 2026

BMGT E3015 - උපායශීලී කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : හතයි (07)

කාලය : පැය 03 යි

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

සියලුම ප්‍රශ්න සඳහා සමාන ලකුණු (ලකුණු 20 බැගින්) හිමිවේ.

ප්‍රශ්න අංක 01

සිද්ධි අධ්‍යයනය:

Dialog Axiata PLC යනු Sri Lanka හි ප්‍රමුඛතම දුරකථන හා ඩිජිටල් සේවා සපයන සමාගමක් වේ. මෙම සමාගම ජංගම දුරකථන සේවා, බ්‍රෝඩ්බැන්ඩ් සේවා, රූපවාහිනී විකාශන සේවා, ඩිජිටල් මූල්‍ය සේවා සහ ව්‍යාපාරික විසඳුම් යන ක්ෂේත්‍රවල ක්‍රියාත්මක වේ. වසර ගණනාවක් පුරා Dialog සමාගමට අනෙකුත් දුරකථන සේවා සපයන සමාගම්වල දැඩි තරඟය, වේගවත් තාක්ෂණික වෙනස්කම්, පාරිභෝගික අපේක්ෂාවන්හි වෙනස්වීම් සහ ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික අභියෝගවලට මුහුණදීමට සිදුවී ඇත.

තම වෙළඳපොළ නායකත්වය පවත්වාගෙන යාම සඳහා Dialog සමාගම නිරන්තරයෙන් තම බාහිර පරිසරය සහ කර්මාන්ත තරඟකාරීත්වය විශ්ලේෂණය කරයි. 5G තාක්ෂණය, ඩිජිටල් පරිවර්තනය සහ මාර්ගගත සේවාවන් සඳහා වැඩිවන ඉල්ලුම වැනි තාක්ෂණික ප්‍රවණතා සමාගම විසින් සමීපව නිරීක්ෂණය කරයි. එසේම Porter's Five Forces ආකෘතියට සමාන උපායමාර්ගික මෙවලම් භාවිතා කරමින් තරඟකාරී පිඩනද ඇගයීමට ලක් කරයි.

අභ්‍යන්තර වශයෙන්, Dialog සමාගම දියුණු තාක්ෂණික යටිතල පහසුකම්, දක්ෂ මානව සම්පත්, නවෝත්පාදන හැකියාව, සමාගමේ කීර්තිනාමය සහ උසස් පාරිභෝගික සේවාවන් හරහා ශක්තිමත් උපායමාර්ගික හැකියාවන් සංවර්ධනය කර ඇත. තරඟකාරී වාසිය ශක්තිමත් කිරීම සඳහා සමාගම සේවක සංවර්ධනය සහ ඩිජිටල් නවෝත්පාදන සඳහා විශාල වශයෙන් ආයෝජනය කරයි.

තම උපායමාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී, Dialog සමාගම තම ආයතනික ව්‍යුහය, නායකත්වය සහ ආයතනික සංස්කෘතිය උපායමාර්ගික අරමුණු සමඟ සම්බන්ධ කරයි. සමාගම නවෝත්පාදනය, කණ්ඩායම් වැඩ සහ පාරිභෝගික කේන්ද්‍රීය සේවාවන් ප්‍රවර්ධනය කරයි. ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථික අවිනිශ්චිතතාවයන් පැවති කාලවලදී, ව්‍යාපාර වර්ධනය පවත්වාගෙන යාම සඳහා පිරිවැය පාලන ක්‍රියාමාර්ග සහ ඩිජිටල් විසඳුම් හඳුන්වා දීමට සමාගම කටයුතු කළේය.

ආයතනික අරමුණු සාර්ථකව ඉටු වන බව සහතික කිරීම සඳහා Dialog සමාගම කාර්යසාධන නිරීක්ෂණ පද්ධති, පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර පද්ධති, මූල්‍ය කාර්යසාධන විශ්ලේෂණ සහ ප්‍රධාන කාර්යසාධන දර්ශක (KPIs) වැනි උපායමාර්ගික පාලන ක්‍රමවේද භාවිතා කරයි. මෙම පාලන ක්‍රම මගින් කළමනාකරණයට ප්‍රගතිය ඇගයීමට සහ අවශ්‍ය විට නිවැරදි තීරණ ගැනීමට උපකාරී වේ.

Dialog සමාගමේ අත්දැකීමෙන් පෙන්වනු ලබන වන්නේ තරඟකාරී ව්‍යාපාරික පරිසරයක දිගුකාලීන සාර්ථකත්වය ලබා ගැනීම සඳහා ආයතන බාහිර පරිසර විශ්ලේෂණය, උපායමාර්ගික හැකියාවන්, උපායමාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ උපායමාර්ගික පාලනය යන සියලු අංග ඒකාබද්ධ කර භාවිතා කරන ආකාරයයි.

ප්‍රශ්න

(අ) Dialog Axiata PLC සමාගම මුහුණදෙන බාහිර පරිසරය සහ කර්මාන්ත තරඟකාරීත්වය විශ්ලේෂණය කරමින්, එම සාධක සමාගමේ උපායමාර්ගික තීරණවලට කෙසේ බලපාන්නේදැයි පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

(ආ) Dialog Axiata PLC සමාගම තරඟකාරී වාසිය පවත්වාගෙන යාම සඳහා භාවිතා කරන උපායමාර්ගික හැකියාවන්, උපායමාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීමේ ක්‍රම සහ උපායමාර්ගික පාලන පද්ධති ඇගයීමට ලක් කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 02

- (අ) සංවිධානයක් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීමට පමණක් සීමා නොවී, තම දැක්ම (Vision) සාක්ෂාත් කර ගැනීම සඳහා කටයුතු කරන්නේ ඇයිද යන්න පැහැදිලි කරන්න. ඔබේ පිළිතුර සංවිධාන කාර්තිකත්වය (Organizational Rationale) ඇසුරින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 05)

- (ආ) අධ්‍යාපන ආයතනයක් සඳහා මෙහෙවර ප්‍රකාශයක් (Mission Statement) ඔබේම වචනයෙන් ගොඩනගන්න. ඔබ ගොඩනගන ලද මෙහෙවර ප්‍රකාශය තුළ සඵලදායී මෙහෙවර ප්‍රකාශයක අඩංගු විය යුතු මූලික මූලධර්ම/අංග ඇතුළත් කරන්න.

(ලකුණු 08)

- (ඇ) "සංවිධාන සංස්කෘතිය උපායමාර්ගය අනුගමනය කරයි" (Organization culture follows strategy) යන කියමන පැහැදිලි කරන්න. සංවිධාන සංස්කෘතිය යනු කුමක්දැයි හඳුන්වා, එය සංවිධානයක අනාගත සාර්ථකත්වයට හෝ අසාර්ථකත්වයට බලපාන ආකාරය සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 07)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 03

- (අ) බාහිර උපායමාර්ගික සාධක (PESTEL), මයිකල් පෝටර්ගේ බලවේග පහේ විශ්ලේෂණයට (Porter's Five Forces Analysis) සහය දක්වන්නේ කෙසේද? බලවේග පහෙන් ඕනෑම බලවේග දෙකක් (02) උපයෝගී කරගනිමින් ඔබේ පිළිතුර ගොඩනගන්න.

(ලකුණු 10)

- (ආ) ආයතනික මට්ටමේ පවතින සිරස් වර්ධන උපායමාර්ගයක් (Vertical Growth Strategy) මගින් ව්‍යාපාරයක වර්ධනය සිදු කරන්නේ කෙසේද? ශ්‍රී ලංකාවේ නිෂ්පාදන ක්ෂේත්‍රයෙන් අවම වශයෙන් සැබෑ උදාහරණ දෙකක් (02) ඇසුරින් ඔබේ පිළිතුර පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 04

පහත සඳහන් කරුණු සැබෑ ලෝකයේ තොරතුරු සහ ප්‍රායෝගික උදාහරණ සහිතව පැහැදිලි කරන්න. ඔබේ උදාහරණවල පවතින සුවිශේෂී බව මත ලකුණු පිරිනමනු ලැබේ.

1. සම්පත් මත පදනම් වූ දැක්ම (RBV) සහ තරඟකාරී වාසිය තීරණය කරන VRIO රාමුව.
2. වත්මන් ශ්‍රී ලාංකේය සන්දර්භය තුළ ක්ෂණික ආහාර කර්මාන්තය (Instant Food Industry) සඳහා කෙටි SWOT විශ්ලේෂණයක්.
3. නූතන ව්‍යාපාර ලෝකය තුළ සමස්ථ උපායමාර්ගවල (Cooperative Strategies) වැදගත්කම.
4. සංවිධානයක ව්‍යාපාර කළමනාකරණ විශ්ලේෂණය කිරීමේදී BCG (Growth-Share) Matrix භාවිතය.

(එක් කොටසකට ලකුණු 05 බැගින් x 4 = ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 05

- (අ) උපායමාර්ගික හැකියාව යන සංකල්පය අර්ථ දක්වමින්, ආයතනයක සම්පත් සහ හැකියාවන් තරඟකාරී වාසියක් ලබාගැනීමට කෙසේ දායක වන්නේදැයි පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ආ) උපායමාර්ගික කළමනාකරණයේදී මූලික හැකියාවන් (Core Competencies) හි වැදගත්කම සාකච්ඡා කරමින්, ගතික ව්‍යාපාරික පරිසරයක් තුළ ආයතන තම උපායමාර්ගික හැකියාව පවත්වාගෙන යන්නේ කෙසේදැයි විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 06

- (අ) උපායමාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීම යන සංකල්පය පැහැදිලි කරමින්, එම උපායමාර්ග ක්‍රියාත්මක කිරීමේ ක්‍රියාවලියේදී ආයතන මුහුණදෙන ප්‍රධාන අභියෝග සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ආ) උපායමාර්ග සාර්ථකව ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ආයතනික ව්‍යුහය, නායකත්වය සහ ආයතනික සංස්කෘතිය ඉටුකරන භූමිකාව ඇගයීමට ලක් කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක 07

- (අ) උපායමාර්ගික පාලනය යන සංකල්පය අර්ථ දක්වමින්, ආයතනික අරමුණු සාර්ථකව ඉටු කිරීම සඳහා එහි වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ආ) ආයතන භාවිතා කරන විවිධ උපායමාර්ගික පාලන පද්ධති සාකච්ඡා කරමින්, ඒවා කළමනාකරුවන්ට ආයතනික කාර්යසාධනය නිරීක්ෂණය කිරීමට හා වැඩිදියුණු කිරීමට කෙසේ උපකාරී වන්නේදැයි ඇගයීමට ලක් කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)