



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2011

2013 දෙසැම්බර්

BMGT E 3015 - උපායශීලී කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : හයයි (06)

කාලය : පැය 03 යි

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

(01) පහත සිද්ධිය කියවා අවසානයේ අසා ඇති ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

ඉන්ඩිපෙන්ඩන්ට් ලිවින් (Independent Living - IL) යනු පුණ්‍ය ආයතනයක් වන අතර තම නිවෙස්වල තනිව ජීවත්වන වයස්ගත සහ ආබාධිත පුද්ගලයන් සඳහා ජීවන ආධාර ලබාදීම ඔවුන් විසින් සිදුකරනු ලැබේ. රෝද පුටු, කිහිලිකරු, ජංගම ස්කූටර්, නාන කාමර සහ නිදන කාමර උපාංග වලින් මෙය සමන්විත වේ.

සාම්ප්‍රදායික කාර්යාලයක හෝ කර්මාන්ත ශාලාවක සේවය කිරීමට නොහැකි හෝ අසීරු මිනිසුන් සේවයෙහි යොදාගැනීම IL හි අරමුණ වේ. බරපතල ලෙස ආබාධිත පුද්ගලයන් 200 ක් දැනට IL හි සේවය කරනු ලැබේ.

කුඩා අයිතමයන් (කිහිලිකරු වැනි) ඔවුන්ගේ කර්මාන්ත ශාලාව තුළ නිපදවනු ලැබේ. මේවා සාපේක්ෂ වශයෙන් සුවපහසු භාණ්ඩ නොවන අතර, මේවා සුන්බුන් ලෝහ විකුණන දේශීය නියෝජිතයන්ගෙන් ලබාගන්නා සුන්බුන් ලෝහ යොදාගනිමින් නිෂ්පාදනය කර වැඩිපල තුළ ගබඩාකර තබනු ලැබේ. සුන්බුන් ලෝහ එකතුකිරීම සඳහා ආයතනය ඔවුන්ගේම ලොරි රථයක් යොදාගන්නා නමුත් එම ලොරි රථය ඉතා පැරණි බැවින් හැකි ඉක්මණින් ප්‍රතිස්ථාපනය කිරීමට අවශ්‍ය වේ.

විශාල සහ වඩාත් සංකීර්ණ අයිතමයන් (ජංගම ස්කූටර් වැනි) සැපයුම්කරුවන්වෙතින් විශාල තොග වශයෙන් ලබාගන්නා අතර කර්මාන්තශාලා භූමිභාගය තුළ ගබඩාකර තබනු ලැබේ. IL ආයතනයට මෙම භාණ්ඩ බෙදාහැරීම ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදකයන් විසින් සංවිධානය කරනු ලැබේ. ඔවුන් මෙම නිෂ්පාදන ඇණවුම්කරන තෙක් ගබඩාකර තබාගනු ලැබේ.

මෙවැනි නිෂ්පාදිතයන් සඳහා ඇණවුමක් ලැබූ පසු, නිෂ්පාදිතය විවෘත කර පරීක්ෂාවට ලක්කරනු ලැබේ. ඉන්පසු IL ආයතනයේ ලාංඡනය සහ ලේබලය ඇතුළත්කර නිෂ්පාදිතය මුල් ඇසුරුම් තුළ නැවත ඇසුරුම් කරනු ලැබේ. ඉන්පසු එය පාරිභෝගිකයා වෙත යවනු ලැබේ. ඇතැම් නිෂ්පාදිත කිසිදිනක ඇණවුම් නොකරන අතර පසුගිය වසරේ විශාල ප්‍රමාණයක තොග කපාහැරීමට සිදුවිය.

පරිපාලන වියදම් සහ වේතන ආවරණය වන ලෙසට ආන්තිකයක් පිරිවැයට එකතුකර සියළුම භාණ්ඩ විකුණනු ලැබේ. භාණ්ඩ වෙබ් අඩවිය මගින් හෝ දුරකථන මාර්ගයෙන් ඇණවුම් කලද අයකරනු ලබන මිල ගණන්හි වෙනසක් නොවේ. පාරිභෝගිකයන්ට IL ආයතනයට උදව්කිරීමට අවශ්‍යතම් ස්වේච්ඡාවෙන් ප්‍රධානයන් ලබාදිය හැක. 30% ක් පමණ පාරිභෝගිකයන් මෙවැනි ප්‍රධානයන් ලබාදෙනු ඇත.

ඇණවුම්කිරීම සහ අලෙවිය

IL ආයතනය ප්‍රවර්ධන අත්පත්‍රිකා, රෝහල්, වෛද්‍ය මධ්‍යස්ථාන සහ දේශීය සමාජ සේවා දෙපාර්තමේන්තුව වැනි ස්ථානවල බෙදා හරිමින් තම භාණ්ඩ පිළිබඳ වෙළඳපොල දැනුවත් කරනු ලැබේ. මෙම අත්පත්‍රිකාවන් IL ආයතනය පිළිබඳ තොරතුරු සපයනු ලබන අතර සෘජු දුරකථන අංකයන් හා වෙබ් ලිපිනයක් මේ තුළ ඇතුළත්ය.

සෘජුවම දුරකථන මාර්ගයෙන් හෝ ඔවුන්ගේ වෙබ් අඩවිය හරහා භාණ්ඩ ඇණවුම් කිරීමෙන් හෝ පාරිභෝගිකයන් භාණ්ඩ මිලදී ගැනීම සිදුකරයි. IL ආයතනය මගින් සපයනු ලබන භාණ්ඩ පිළිබඳ තොරතුරු සහ නිෂ්පාදනයන්හි ඡායාරූප වෙබ් අඩවිය මගින් සපයනු ලැබේ. එමෙන්ම ආරක්ෂිත ගෙවීමේ පහසුකම් ඔවුන් සතුව පවතී.

කෙසේ වෙතත්, සෘජුවම දුරකථන මාර්ගයෙන් IL ආයතනය සම්බන්ධකර ගන්නා පාරිභෝගිකයන් හට නිෂ්පාදිත අවශ්‍යතාවයන් සහ අනාගත මිලදීගැනීම් පිළිබඳ විකුණුම් කාර්යමණ්ඩලය සමඟ සාකච්ඡා කිරීමට සිදුවේ. සෑම විකුණුම් සාකච්ඡාවක් සඳහාම විනාඩි දහයක සාමාන්‍ය කාලයක් ගතවන අතර මෙම සෑම ඇමතුම් දෙකකින් එකක් සාර්ථක ගනුදෙනුවක් බවට පත්වේ.

20% ක පමණ විකුණුම් වෙබ් අඩවිය හරහා සිදුවේ. (පසුගිය වසරේ 15% සිට වර්ධනය වූනි). නමුත් ඔවුන්ගේ බොහෝ පාරිභෝගිකයන්ට අන්තර්ජාලය නුහුරු අතර ඔවුන්ට මේ සඳහා ප්‍රවේශයක්ද නොමැත.

දේශීය පණිවුඩකරුවන් මාර්ගයෙන් භාණ්ඩ බෙදාහරිනු ලැබේ. විකුණන ලද භාණ්ඩ සඳහා (ජංගම ස්කූටර්) අවශ්‍ය සේවා සහ උපකාර, මූලික නිෂ්පාදකයන් මගින් ලබාදෙනු ඇත.

වාණිජ තරඟකරුවන්

ස්වාධීන ජීවන ආධාර සපයන වාණිජ ආයතන සමඟ තරඟ කිරීමට අපහසුවීම වර්ධනය වනබව IL ආයතනය සොයාගනිමින් සිටී. පසුගිය වසර තුළ, IL ආයතනය රු. 16,000,000.00 ඌනතාවයක් උත්පාදනය කරන ලද අතර මෙම ඌනතාවය ආවරණය කිරීම සඳහා ඔවුන් සතු ඉඩම් කිහිපයක් විකිණීමට සිදුවිය. ඔවුන් සමඟ තරඟකරන බොහෝ තරඟකාරී වාණිජ ආයතනය සතුව සුවපහසු විකුණුම් සහ අලෙවි මෙහෙයුම් පවතින අතර නිෂ්පාදකයාගේ සිට පාරිභෝගිකයාට සෘජුවම බෙදාහැරීමට කටයුතු සුදානම් කර ඇත.

ඔබ විසින්,

(අ) IL ආයතනයෙහි නිෂ්පාදිත පරාශය සඳහා වූ වටිනාකම් දාමයෙහි ප්‍රාථමික ක්‍රියාකාරකම් විශ්ලේෂණය කරන්න.

(ලකුණු 10)

(ආ) ඔවුන්ගේ පරිත්‍යාග අරමුණ ලගාකරගැනීම අඛණ්ඩව පවත්වා ගනිමින් තරගකාරීත්වය වැඩිකිරීම සඳහා IL ආයතනයෙහි වටිනාකම් දාමයෙහි ප්‍රාථමික ක්‍රියාකාරකම් සඳහා කලයුතු වෙනස්කම් මොනවාද යන්න අගය කරන්න.

(ලකුණු 08)

(ඇ) IL ආයතනයට වඩාත් ගැලපෙන උපායමාර්ගය හඳුනාගනිමින්, ඒ තුළින් ලගාකර ගන්නා ලද තරගකාරී වාසිය අඛණ්ඩව පවත්වාගැනීම සඳහා යෝජනා ඉදිරිපත් කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 28)

(02) (අ) "අවස්ථා ගොඩනැගීම (Scenario building) උපායමාර්ගික සැලසුම්කරණ ක්‍රමයක් වන අතර ඇතැම් සංවිධාන දිගුකාලීන නමුඛ සැලසුම් සකස් කිරීමේදී මෙය යොදාගනු ලැබේ." ශ්‍රී ලංකාවේ හෝටල් කර්මාන්තය සඳහා අවස්ථා දෙකක් ගොඩනගන්න.

(ලකුණු 09)

(ආ) කර්මාන්තයට අළුතෙන් ඇතුළුවන්නන් බොහෝවිට අඩුපිරිවැය උපායමාර්ගය හෝ තෝ ෆ්‍රිල් (nofrill) උපාය මාර්ගය මගින් භාවිතා කරන්නේ මන්ද?

(ලකුණු 09)

(මුළු ලකුණු 28)

(03) "මෙම නව තාක්ෂණික රැල්ලකුල, ඔබට සියල්ල තනිවම කල නොහැක. ඔබ විසින් සන්ධානයක් (alliance) ඇතිකල යුතුවේ". තොම්සන් සහ වෙනන්; 2011). උපායමාර්ගික සන්ධානයක් ඇතිකරගැනීමේ වැදගත්කම උදාහරණ යොදාගනිමින් සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 18)

(04) "කර්මාන්තය තුල වෙනත් ආයතනවලට වඩා සාර්ථකවීම සඳහා යොදාගත හැකි අනාගත සාර්ථක සාමාන්‍ය ප්‍රවේශයන් තුනක් ඇත. සමස්ථ පිරිවැය නායකත්වය (Cost leadership) විශේෂීකරණය (differentiation) සහ නාභිගත කිරීම (focus)" (පොටර්, 1985). ඔබ තෝරාගන්නා ලද කර්මාන්තයක තරගකාරීත්වය සැලකිල්ලට ගනිමින් මෙම ප්‍රකාශයෙහි වලංගුතාවය අගය කරන්න.

(ලකුණු 18)

(05) (අ) "නව උපායමාර්ගයක් ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී නිවැරදි සංවිධාන ව්‍යුහය සහ පද්ධති ගොඩනැගීම කළමනාකරුවන්ට මුහුණදීමට සිදුවන ප්‍රධාන ගැටළුවක් වේ." (තොම්සන් සහ ස්ට්‍රික්ලන්ඩ්, 2010). ඔබට සමීප සංවිධාන උදාහරණ ලෙස ගනිමින් මෙම ප්‍රකාශය අගය කරන්න.

(ලකුණු 10)

(ආ) විවිධාංගීකරණය සහ ආයතනයක කාර්යඵල අතර ඇති සම්බන්ධතාවය පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

(මුළු ලකුණු 18)

(06) (අ) නව ව්‍යාපාරික පරිසරය සඳහා යහපාලනයෙහි (Corporate Governance) ඇති වැදගත්කම සහ කාර්යභාරය සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10)

(ආ) උපායමාර්ගික විකල්පයක අනාගත සාර්ථකත්වය තක්සේරු කිරීමේ ඇති වැදගත්කම කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

(මුළු ලකුණු 18)