



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධ්‍යයන අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2022

මාර්තු - 2025

BMGT E3025 - කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : අටයි (08)

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න පහකට (05) පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.

(01) අ) (i) කුඩා ව්‍යාපාරයක් යනු කුමක්ද? නිර්වචනය කරන්න.

(ලකුණු 05)

(ii) එහි ලක්ෂණ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ) රැකියා උත්පාදනය සහ දේශීය ආර්ථික සංවර්ධනය සඳහා කුඩා ව්‍යාපාරවල භූමිකාව කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් ආර්ථිකය තුළ කුඩා ව්‍යාපාරවල වැදගත්කම සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

(02) ආ) ව්‍යාපාර සැලැස්මක මූලික අරමුණ කුමක්ද? පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 05)

ආ) “කුඩා ව්‍යාපාරයක වර්ධනය සහ තිරසාරභාවය සඳහා ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සක්ෂ කිරීම ඉතා වැදගත් වේ.”

විස්තීර්ණ ව්‍යාපාර සැලැස්මක ප්‍රධාන කොටස් පහක් (05) විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 20)

(03) අ) ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා ව්‍යාපාරවලට අදාළ නීති පහක් (05) ලැයිස්තුගත කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ) ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස, ව්‍යාපාර මෙහෙයුම්වලදී ඇති විය හැකි ආරවුල් සඳහා සුදානම්වීම වැදගත් වේ. ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා ව්‍යාපාරවල ආරවුල් විසඳීම සඳහා පවතින විවිධ ක්‍රම පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 15)
(මුළු ලකුණු 20)

(04) අ) ව්‍යවසායක සමාගම් සඳහා ඇති අභ්‍යන්තර වර්ධන උපාය මාර්ග තුනක් (03) සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 06)

ආ) ව්‍යවසායක සමාගම්වලට අනුගමනය කළ හැකි විවිධ බාහිර වර්ධන උපාය මාර්ග සාකච්ඡා කර ව්‍යාපාරයන්හිදී ඒවායේ වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න. උදාහරණ සමඟින් ඔබේ පිළිතුර සපයන්න. (ලකුණු 14)
(මුළු ලකුණු 20)

(05) අ) (i) පවතින ව්‍යාපාරයක් මිලදී ගැනීමේ වාසි ලැයිස්තුගත කරන්න. (ලකුණු 05)

(ii) එමඟින් ව්‍යවසායකයෙකුට ප්‍රතිලාභ ලබාගත හැකි ආකාරය පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 05)

ආ) හවුල් ව්‍යාපාර ආකෘතියක වාසි සහ අවාසි සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)

(06) මූලික උපායමාර්ග, උපාය මාර්ගික සම්පත්, පාරිභෝගික අතුරු මුහුණත, සහ හවුල්කාරීත්ව ජාලය, වටිනාකම් සංයුතිය, පිරිවැය ව්‍යුහය, ආදායම් ප්‍රවාහය යනාදිය ඇතුළුව ව්‍යාපාර ආකෘතියක ප්‍රධාන කොටස් ඇඳ පැහැදිලි කරන්න. තවද, එක් එක් සංරචක ව්‍යාපාරයක සමස්ත සාර්ථකත්වයට දායක වන ආකාරය සාකච්ඡා කරන්න. (මුළු ලකුණු 20)

(07) අ) කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ ඇති වැදගත්කම සාකච්ඡා කර එකී සංරචක ව්‍යාපාර වර්ධනයට සහ තරඟකාරීත්වයට දායක වන ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 10)

ආ) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා ඵලදායී ලෙස සපුරාලීමට සහ ශක්තිමත් වෙළඳපල පැවැත්මක් ගොඩනැගීමට කුඩා ව්‍යාපාරවලට අලෙවිකරණ මිශ්‍රය භාවිතා කළ හැකි ආකාරය පිළිබඳ උදාහරණ සමඟින් විමසන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)

(08) කුඩා හා මධ්‍යම ප්‍රමාණයේ ව්‍යවසායන් සඳහා ඇති ශක්තීන්, දුර්වලතා, අභියෝග සහ අවස්ථා වගුවක් භාවිතා කරමින් පැහැදිලි කරන්න.
(මුළු ලකුණු 20)