කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දූරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2023

නොවැම්බර් - 2025

BMGT E3025 - කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය

කාලය : පැය 03 යි

උපදෙස්:

- **මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය** I කොටස, II කොටස, III කොටස සහ IV කොටස **යනුවෙන් කොටස් හතරකින් සමන්විත වේ.**
- I කොටස: අනිවාර්ය සිද්ධි අධ්‍යයනයක්.
- II කොටස: අනිවාර්ය MCQ ප්‍රශ්න 10ක්.
- III කොටස: අනිවාර්ය කෙටි පිළිතුරු ප්‍රශ්න 10ක්.
- IV කොටස: A කොටස සහ B කොටස යන කොටස් දෙකකින් යුත් ප්‍රශ්න හතරකින් සමන්විත වේ. ඔබ A කොටසෙන් **අවම වශයෙන්** එක් ප්‍රශ්නයකට සහ B කොටසෙන් **අවම වශයෙන්** එක් ප්‍රශ්නයකට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය. සමස්තයක් වශයෙන්, IV කොටසෙන් ප්‍රශ්න දෙකකට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.

I කොටස

පහත සඳහන් සිද්ධි අධ්‍යයනය කියවා ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

<u>"සිලෝන් බෘෂ කැෆේ" හි වර්ධන උපායමාර්ග</u>

සිලෝන් බෘෂ කැෆේ යනු ශ්‍රී ලංකාවේ කොළඹ පිහිටි පවුලකට අයත් කෝපි, පේස්ට්‍රි සහ සැහැල්ලු ආහාර සපයන ව්‍යාපාරයක්, වන අතර එය 2020 දී, ආරම්භ කරන ලදී. උසස් තත්ත්වයේ කෝපි, පේස්ට්‍රි සහ සැහැල්ලු ආහාර සැපයීමෙන් එය විශ්වාසවන්ත පාරිභෝගික පදනමක් ගොඩනගා ගෙන ඇති අතර, එහි අසල්වැසි ප්‍රදේශය තුළ හඳුනාගත හැකි, වෙළඳ නාමයක් ස්ථාපිත කර ඇත. දැඩි තරඟකාරීත්වයකට මුහුණ දෙමින්, ලාභදායීතාවය සහතික කිරීම සඳහා කෙටි කාලීන වර්ධනය සහ දිගුකාලීන තිරසාරභාවය යන දෙකම සඳහා සැලසුම් කිරීමේ වැදගත්කම "සිලෝන් බෘෂ කැෆේ" හි හිමිකරුවන් හඳුනා ගෙන ඇත.

කෙටි කාලීනව, මෙම ආයතනය ආදායම වැඩි කිරීමට සහ වෙළඳපල තත්ත්වය ශක්තිමත් කිරීමට උපාය මාර්ග කෙරෙහි අවධානය යොමු කළේය. වෙළඳපොළ විනිවිද යාමේ ප්‍රවේශයකට "එකක් මිලදී ගන්න, එකක් නොමිලේ ලබා ගන්න" සති අන්ත ප්‍රවර්ධනයක් ඇතුළත් වූ අතර එමඟින් සිසුන් සහ තරුණ වෘත්තිකයන් ආකර්ෂණය වැඩි වී, විකුණුම් වැඩි විය. නැවත නැවත පැමිණෙන ගනුදෙනුකරුවන්ට ලකුණු සමඟ ප්‍රතිලාභ ලබා දෙන, වැඩසටහනක් හරහා පාරිභෝගික රඳවා තබා ගැනීම වැඩි දියුණු කරන ලදී. නාස්තිය අඩු කරන, තොග පිටවීම වැළැක්වීමේ සහ පිරිවැය අඩු කරන ලද තොග කළමනාකරණ පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් මෙහෙයුම් කාර්යක්ෂමතාව වැඩි දියුණු කරන ලදී. තවද මෙම ආයතනය, සමාජ මාධ්‍ය අලෙවිකරණය සහ මාර්ගගත බෙදාහැරීමේ ක්‍රම හරහා එහි ඩිජිටල් පැවැත්ම පුළුල් කළ අතර, ප්‍රධාන භෞතික ව්‍යාප්තියකින් තොරව පුළුල් ප්‍රේක්ෂක පිරිසක් වෙත ළඟා විය.

මෙම ආයතනය වසර පහක සහ වසර දහයක කාලයක් සඳහා උපාය මාර්ග ක්‍රියාත්මක කළේය. වෙළඳපල සංවර්ධනයට නව පාරිභෝගික කොටස් ඉලක්ක කර ගනිමින්, මහනුවර සහ ගාල්ල වැනි අවට නගරවලට ව්‍යාප්ත විය. නිෂ්පාදන සංවර්ධනය සඳහා සීනි රහිත පාන වර්ග, ග්ලූටන් රහිත පේස්ට්‍රි සහ දේශීය වශයෙන් ආභාෂය ලැබූ අතුරුපස හඳුන්වා දුන්නේ වෙනස්වන පාරිභෝගික

මනාපයන් සපුරාලීමට ය. තවද මෙම ආයතනය වරලත් ව්‍යාපාර ආකෘතිය (Franchise Model) දෙස අවධානය යොමු කොට තම මෙහෙයුම් ප්‍රමිතීන් පවත්වා ගනිමින් සහ අමතර ආදායමක් උත්පාදනය කරමින් ව්‍යාප්තියට ඉඩ සැලසීය.

තරඟකාරිත්වය පවත්වා ගැනීම සඳහා නවෝත්පාදනයන් සහ පර්යේෂණ සහ සංවර්ධයන් ප්‍රධාන කාර්යභාරයක් ඉටු කළේය. කැෆේ විශේෂිත කෝපි මිශ්‍රණ සහ දේශීය වතු වලින් ලබාගත් අද්විතීය කෝපි සමඟ අත්හදා බැලීම් සිදු කළ අතර, වෙළඳ නාම අනන්‍යතාවය ශක්තිමත් කිරීම සඳහා තිරසාරභාවය සහ සදාචාරාත්මක මූලාශ්‍රකරණය අවධාරණය කළේය. නව නිෂ්පාදන හඳුන්වාදීම සහ වෙළඳපළ කොටස පුළුල් කිරීම සඳහා දේශීය බේකරි සහ අතුරුපස සපයන්නන් සමඟ ඒකාබද්ධ වීම සඳහා ඇති අවස්ථා විමසා බලන ලදී.

ඔරොත්තු දීමේ හැකියාව වැඩි දියුණු කිරීම සඳහා, කැෆේ විවිධාංගීකරණ උපාය මාර්ග අනුගමනය කළේය. තිරස් විවිධාංගීකරණයට යෝගට් මත පදනම් වූ පාන වර්ග සහ විවිධ වර්ගයේ කේක් වැනි අදාළ නිෂ්පාදන එකතු කිරීම ඇතුළත් වූ අතර සිරස් විවිධාංගීකරණයට ගුණාත්මකභාවය සහ සැපයුම පාලනය කිරීම සඳහා කෝපි බැදීමේ ඒකකයක් ස්ථාපිත කිරීම ඇතුළත් විය. මෙම උපාය මාර්ග බහු ආදායම් ප්‍රවාහයන් නිර්මාණය කිරීම, තනි නිෂ්පාදනයක් මත යැපීම අඩු කිරීම සහ සම්පත් භාවිතය වැඩිදියුණු කිරීම කරන ලදී.

තිරසාර වර්ධනයක් සඳහා දිගුකාලීන උපාය මාර්ග සමඟ ක්ෂණික වාසි සඳහා කෙටි කාලීන උපාය මාර්ග ඒකාබද්ධ කිරීමෙන්, මෙම ආයතනය, පාරිභෝගික රඳවා තබා ගැනීම, මෙහෙයුම් කාර්යක්ෂමතාව, වෙළඳපොළ සහ නිෂ්පාදන සංවර්ධනය, ෆ්‍රැන්චයිසින් කිරීම සහ විවිධාංගීකරණය සාර්ථකව සමතුලිත කළේය. අවසාන වශයෙන්, මෙම ව්‍යාපාරය, තරඟකාරී වෙළඳපොළක දිගුකාලීන සාර්ථකත්වය සඳහා ශක්තිමත් රාමුවක් ස්ථාපිත කළේය.

අ) මෙම ආයතනය විසින් යොදන ලද කෙටි කාලීන වර්ධන උපාය මාර්ග දෙකක් සහ දිගුකාලීන වර්ධන උපාය මාර්ග දෙකක් හඳුනාගෙන, උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

ආ) සිලෝන් බිස්කට් සමාගම විසින් අනුගමනය කරන ලද විවිධාංගීකරණ උපාය මාර්ග සාකච්ඡා කර, මෙම ව්‍යාපාරය විවිධාංගීකරණය කිරීමෙන් අත්විඳිය හැකි වාසි සහ අවදානම් දෙක බැගින් උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

II කොටස

වඩාත් සුදුසු පිළිතුර තෝරන්න

01) ආර්ථිකයක් තුළ කුඩා ව්‍යාපාරවල කාර්යභාරය පහත සඳහන් ඒවායින් වඩාත් හොඳින් විස්තර කරන්නේ කුමක්ද?

- අ) ඔවුන් දේශීය රැකියා අවස්ථා අඩු කරයි.
- ආ) ඔවුන් ආර්ථික කාන්දු ප්‍රවර්ධනය කරයි.
- ඇ) ඔවුන් රැකියා නිර්මාණය සහ නවෝත්පාදනයට දායක වේ.
- ඈ) ඔවුන් ප්‍රධාන වශයෙන් ලාභ නොලබන ආයතන ලෙස ක්‍රියාත්මක වේ.

02) ව්‍යාපාරයක් "කුඩා" ව්‍යාපාරයක් ලෙස වර්ගීකරණය කිරීමට පොදුවේ භාවිතා වන සාධකය මින් කුමක්ද?

- අ) සේවක සංඛ්‍යාව සහ වාර්ෂික පිරිවැටුම
- ආ) නිෂ්පාදනවල මිල
- ඇ) ක්‍රියාත්මක වන අලෙවිසැල් ගණන
- ඈ) වෙළඳ දැන්වීම් අයවැය

03) කුඩා හා විශාල ව්‍යාපාර අතර ප්‍රධාන වෙනසක් වන්නේ,

- අ) කුඩා ව්‍යාපාරවලට සංකීර්ණ ආයතනික සංවිධාන ව්‍යුහයන් පවතී.
- ආ) කුඩා ව්‍යාපාර විශාල ව්‍යාපාරවලට වඩා නම්‍යශීලී බවින් අඩු වේ.
- ඇ) විශාල ව්‍යාපාර වෙළඳපොළ ආධිපත්‍යය දරන අතර කුඩා ව්‍යාපාර ඔවුන්ගේ ක්ෂේත්‍රයේ ප්‍රමුඛයන් නොවේ.
- ඈ) දෙකම එකම සේවකයින් සංඛ්‍යාවක් මගින් ක්‍රියාත්මක වේ.

04) කුඩා ව්‍යාපාරවල පොදු දුර්වලතාවයක් වන්නේ පහත සඳහන් ඒවායින් කුමක්ද?

අ) නවෝත්පාදනය සහ නිර්මාණශීලිත්වය

ආ) ප්‍රමාණවත් කළමනාකරණයක් නොමැතිකම සහ දුර්වල මූල්‍ය සැලසුම්කරණය

ඇ) නම්‍යශීලීභාවය සහ පාරිභෝගික අවධානය

ඈ) ස්වාධීනත්වය සහ පාලනය

05) කුඩා ව්‍යාපාරවල එක් ප්‍රධාන ශක්තියක් වන්නේ මින් කුමක්ද?

අ) බාහිර ආයෝජකයින් මත යැපීම

ආ) නිලධාරිවාදී තීරණ ගැනීම

ඇ) නම්‍යශීලීභාවය සහ නවෝත්පාදනය

ඈ) වෙළඳපල වෙනස්කම් වලට මන්දගාමී ප්‍රතිචාර දැක්වීම

06) කුඩා ව්‍යාපාරයක් සඳහා සුදුසු ව්‍යාපාර ව්‍යාපෘතියක් තෝරා ගැනීම සඳහා ප්‍රධාන නිර්ණායකයක් **නොවන්නේ** පහත සඳහන් ඒවායින් කුමක්ද?

අ) වෙළඳපල ඉල්ලුම

ආ) තාක්ෂණික ශක්‍යතාව

ඇ) මූල්‍ය ශක්‍යතාව

ඈ) ව්‍යවසායකයාගේ පුද්ගලික ධනය

07) කුඩා ව්‍යාපාරයක තත්ත්ව පාලන පද්ධතියක මූලික අරමුණ පහත සඳහන් ඒවායින් වඩාත් හොඳින් විස්තර කරන්නේ කුමක්ද?

අ) සේවක වැඩ ප්‍රමාණය අඩු කිරීමට

ආ) නිෂ්පාදන සහ සේවා අවශ්‍ය ප්‍රමිතීන් සපුරාලන බව සහතික කිරීමට

ඇ) සැපයුම්කරුවන් සංඛ්‍යාව වැඩි කිරීමට

ඈ) සේවකයින් සඳහා අවශ්‍ය පුහුණු ප්‍රමාණය අඩු කිරීමට

08) කුඩා ව්‍යාපාරයක මූල්‍ය සැලැස්මක අරමුණ වඩාත් හොඳින් විස්තර කරන්නේ පහත සඳහන් ප්‍රකාශවලින් කුමන ප්‍රකාශයෙන්ද?

අ) එය ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා මූල්‍ය ප්‍රභවයන් පමණක් හඳුනා ගනී.

ආ) එය ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වය සඳහා අවශ්‍ය මූල්‍ය අවශ්‍යතා, පුරෝකථනයන් සහ උපාය මාර්ග දක්වා ඇත.

ඇ) එය විගණන අරමුණු සඳහා ව්‍යාපාරයේ අතීත කාර්ය සාධනය පමණක් වාර්තා කරයි.

ඈ) එය අයවැයකරණය හරහා මෙහෙයුම් වියදම් අඩු කිරීම කෙරෙහි පමණක් අවධානය යොමු කරයි.

09) කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා තිරසාරභාවය සහ CSR හි වැදගත්කම පහත සඳහන් ඒවායින් වඩාත් හොඳින් පැහැදිලි කරන්නේ කුමක්ද?

අ) ඒවා සැබෑ ව්‍යාපාර බලපෑමක් නොමැති විකල්ප පිළිවෙත් වේ.

ආ) ඒවා ව්‍යාපාරවල ආයතනික ප්‍රතිපත්තිවලට අනුකූල වීමට පමණක් උපකාරී වේ.

ඇ) ඒවා කීර්තිය වැඩි දියුණු කරයි, පිරිවැය අඩු කරයි සහ තරඟකාරී වාසි ඇති කරයි.

ඈ) ඒවා බහුජාතික සමාගම් සඳහා පමණක් අදාළ වේ.

10) කුඩා ව්‍යාපාරයක් සඳහා වර්ධන හා ව්‍යාප්ති සැලැස්මක් සංවර්ධනය කිරීමේ අරමුණක් **නොවන්නේ** පහත සඳහන් ඒවායින් කුමක් ද?

අ) අනාගත වර්ධනය සඳහා දැක්ම පැහැදිලි කිරීමට

ආ) ආයෝජකයින් හෝ ණය දෙන්නන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට

ඇ) හදිසි සැලසුම්කරණය (Contingency planning) හරහා අවදානම් අවම කිරීමට

ඈ) පිරිවැය අඩු කිරීම සඳහා සේවක පිරිවැටුම වැඩි කිරීමට

(ලකුණු 2 x 10 = මුළු ලකුණු 20)

III කොටස

පහත සඳහන් ප්‍රශ්නවලට කෙටි පිළිතුරක් ලියන්න.

01. ව්‍යාපාර හිමිකාරිත්වයේ නීතිමය ආකාර දෙකක් ලියා දක්වන්න.

I.

II.

02. ව්‍යාපාරවලට නීති උපදෙස් ලබා ගත හැකි මූලාශ්‍ර දෙකක් සඳහන් කරන්න.

I.

II.

03. බුද්ධිමය දේපළ ආරක්ෂා කළ හැකි ක්‍රම දෙකක් ලියා දක්වන්න.

I.

II.

04. කුඩා ව්‍යාපාරවල ප්‍රධාන ලක්ෂණ දෙකක් සඳහන් කරන්න.

I.

II.

05. නීති වෘත්තිකයන්ගේ ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත භූමිකාවන් දෙකක් සඳහන් කරන්න.

I.

II.

06. ව්‍යාපාර ව්‍යාපෘතියක් තෝරා ගැනීම සඳහා වන නිර්ණායක දෙකක් සඳහන් කරන්න.

I.

II.

07. මෙහෙයුම් සහ නිෂ්පාදන සැලැස්මක ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර දෙකක් ලියන්න.

I.

II.

08. කුඩා ව්‍යාපාරයකට මුහුණ දීමට සිදුවිය හැකි අභ්‍යන්තර අවදානම් දෙකක් ලියන්න.

i.

II.

09. කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා තිරසාරභාවය සහ ආයතනික සමාජ වගකීම් (Corporate Social Responsibilities) හි වැදගත්කම් දෙකක් සඳහන් කරන්න.

I.

II.

10. කුඩා ව්‍යාපාරයක් සඳහා වර්ධන හා ව්‍යාප්ති සැලැස්මක් සකස් කිරීමේදී, විශ්ලේෂණාත්මක හා උපායමාර්ගික පියවර දෙකක් ලියන්න.

I.

II.

(ලකුණු 2 x 10 = මුළු ලකුණු 20)

<u>IV කොටස</u>

A කොටස සහ B කොටස යන කොටස් දෙකකින් යුත් ප්‍රශ්න හතරකින්, IV කොටස සමන්විත වේ. ඔබ A කොටසෙන් එක් ප්‍රශ්නයකට සහ B කොටසෙන් එක් ප්‍රශ්නයකට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය. සමස්තයක් වශයෙන්, IV කොටසෙන් ප්‍රශ්න දෙකකට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.

<u>A කොටස</u>

ප්‍රශ්න අංක: 01

අ) ව්‍යාපාර සංවිධානයක නීතිමය ස්වරූපය තීරණයට බලපාන ප්‍රධාන සාධක පහක් (05) පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

ආ) මෙම නිර්ණායකයන්ට අනුකූලව ඒක පුද්ගල ව්‍යාපාර සහ හවුල්ව්‍යාපාර සංසන්දනය කරන්න.

අ) හිමිකාරිත්වය සහ පාලනය

ආ) වගකීම

ඇ) ප්‍රාග්ධනය සහ සම්පත්

ඈ) තීරණ ගැනීම

ඉ) අඛණ්ඩ පැවැත්ම

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක: **02**

අ) ගෝලීයකරණය කුඩා ව්‍යාපාර කෙරෙහි ඇති කරන ධනාත්මක සහ සෘණාත්මක බලපෑම් සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10)

ආ) ව්‍යාපාර සඳහා ලබා ගත හැකි ප්‍රධාන බුද්ධිමය දේපළ ආරක්ෂණ වර්ග පැහැදිලි කර ඒවායේ වැදගත්කම සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

B කොටස

ප්‍රශ්න අංක: **03**

අ) කුඩා ව්‍යාපාරයක් සඳහා මූල්‍ය සැලැස්මක, අවදානම් විශ්ලේෂණය සහ හදිසි සැලසුම්කරණය (Contingency Planning) වැදගත්කම උදාහරණ සමඟ පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 08)

ආ) කුඩා බේකරියක් ගනුදෙනුකරුවන් සඳහා ආසන සහිත කැෆේ අංශයක් සඳහා එහි මෙහෙයුම් පුළුල් කිරීමට සැලසුම් කරයි. හිමිකරු ලෙස, ඔබ මෙම නව ව්‍යාපාරය සඳහා මෙහෙයුම් සහ මානව සම්පත් සැලැස්මක් සකස් කරන්න.

ඔබේ පිළිතුරේ, පහත සඳහන් කරුණු **සඳහන් කරන්න.**

1. පුළුස්සා සකසන ලද ආහාර හා පාන වර්ග නිෂ්පාදනය සහ එම ආහාර පිළිගැන්වීම සඳහා ව්‍යාපාර ක්‍රියාවලීන් සහ වැඩ ප්‍රවාහය පැහැදිලි කරන්න.
2. පුළුල් කල පසු මෙහෙයුම් කටයුතු සඳහා අවශ්‍ය පහසුකම්, උපකරණ සහ තාක්ෂණය හඳුනා ගන්න.
3. ගුණාත්මකභාවය සහ කාලෝචිත ලෙස බෙදා හැරීම සහතික කිරීම සඳහා සැපයුම්කරු තෝරා ගැනීම සහ අමුද්‍රව්‍ය සොයා ගන්නා උපාය මාර්ග විස්තර කරන්න.
4. ප්‍රමිතිය හා කාර්යක්ෂමතාවය සහතික කිරීමට, තත්ත්ව පාලන මිනුම් සහ ඵලදායිතා මිනුම් යෝජනා කරන්න.
5. කාර්ය මණ්ඩලයේ භූමිකාවන් සහ වගකීම් ඇතුළුව ආයතනික ව්‍යුහයක් ගෙනහැර දක්වන්න.
6. නව අංශයට සුදුසු කාර්ය මණ්ඩල, පුහුණුව සහ වැටුප් උපාය මාර්ගයක් යෝජනා කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්න අංක: 04

පහත ප්‍රකාශයන් සමඟ ඔබ **එකඟද, නැද්ද** යන්න සඳහන් කරන්න. අදාළ උදාහරණ, සංකල්ප හෝ තර්ක භාවිතා කරමින් ඔබේ පිළිතුර සාධාරණීකරණය කරන්න.

අ) වෙළඳපල ඛණ්ඩනය කුඩා ව්‍යාපාරයකට නිශ්චිත පාරිභෝගික කණ්ඩායම්වලට වඩා සමස්ත ආර්ථිකය තේරුම් ගැනීමට උපකාරී වේ.

ආ) පැතලි සංවිධානාත්මක ව්‍යුහයන් කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා නුසුදුසු වන්නේ ඒවාට බොහෝ ස්ථරයන් ඇති බැවිනි.

ඇ) ව්‍යාපාරයක් ලාභදායී වීමට අවශ්‍ය උපරිම විකුණුම් තීරණය කිරීමට සමච්ඡේද ලක්ෂ විශ්ලේෂණය (BREAK-EVEN) විශ්ලේෂණය ව්‍යවසායකයින්ට උපකාරී වේ.

ඈ) සීමිත සම්පත් ඇති බැවින් කුඩා ව්‍යාපාරවලට තිරසාරභාවය සඳහා සැලකිය යුතු දායකත්වයක් ලබා දිය නොහැක.

ඉ) කුඩා ව්‍යාපාරයක් ගෝලීය මට්ටමට ව්‍යාප්ත කිරීම, කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා නොව විශාල බහුජාතික සමාගම් සඳහා පමණක් සුදුසු වේ.

(ලකුණු 5 * 4 = මුළු ලකුණු 20)