



කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව

දුරස්ථ සහ අධීක්ෂිත අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය

වෘත්තීය හා කළමනාකරණ අධ්‍යාපන පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2014/ 2015

ජූලි - 2019

BMGT E3025 - කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව :- හතයි (07)

කාලය : පැය 03 යි

ප්‍රශ්න පත්‍රය කොටස් දෙකකින් යුක්ත වේ.

පළමු කොටසින් එක් ප්‍රශ්නයකටද (01), දෙවන කොටසින් ප්‍රශ්න තුනකටද (03) පිළිතුරු සපයන්න.

I කොටස

ප්‍රශ්න අංක 01

ඔබ ක්ෂණික ආහාර අවන්හලක් පවත්වාගෙන යන්නේ නම් සහ මැක්ඩොනල්ඩ් අධිකාරිත්වය හිමි අයෙක් (franchisee) ඒ අසලම අවන්හලක් විවෘත කළේ යැයි සිතමු. එයින් පසු ඔබේ ලාභය පහත වැටී ඇත. මැක්ඩොනල්ඩ් අවන්හල සමග තරග කිරීමට ඔබ භාවිතා කරන්නේ කුමන නව්‍ය ක්‍රමද? ඔබේ ක්ෂණික ආහාර අවන්හල සඳහා විස්තරාත්මක ව්‍යාපාර සැලැස්මක් සකස් කරන්න.

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 02

සමන්ති සිල්වා අඳුම් නිර්මාණකරණය පිළිබඳ උපාධිධාරිනියකි. උපාධිය ලැබීමෙන් පසු ඇය මොරටුව, අගුලාන හි විශාල ඇගලුම් සමාගමක නිර්මාණකරුවෙකු ලෙස වසර දෙකක් සේවය කළාය. පසුව ඇය සිය රැකියාවෙන් ඉල්ලා අස්වී 'සමන්ති මෝස්තරකරුවෝ' නමින් තමන්ගේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කළාය. ඇයගේ පළමු පැවරුම වන්නේ පාසැල් ප්‍රසංගය ඉදිරිපත් කරන්නන්ගේ ඇඳුම් ඔවුන්ගේ වාර්ෂික උත්සවය සඳහා සැපයීමයි. අද ඇය නළු නිලියන්, ගායකයින් සහ දේශපාලකයින් සඳහා ඇඳුම් නිර්මාණය කරයි.

මේ වන විට 'සමන්ති මෝස්තරකරුවෝ' හි සේවකයින් 50 ක් සේවය කරන සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බවට පත්ව ඇත.

අ) සාර්ථක ව්‍යවසායකයින්ගේ ලක්ෂණ පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 10)

ආ) සමන්ති සිල්වා මහත්මිය තම ව්‍යාපාරය තනි හිමිකාරත්වයක් යටතේ තබා ගැනීමට තීරණය කිරීමට හේතු හතරක් දෙන්න. (ලකුණු 05)

ඇ) ව්‍යවසායකයෙකුට ලබා ගත හැකි තවත් හිමිකාරත්වයන් දෙකක් පිළිබඳව කෙටි සටහනක් ලියන්න. (ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 25)

II කොටස

ප්‍රශ්න අංක 03

අ) නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර නීතිමය පසුබිම පිළිබඳ අධ්‍යයනයක් කිරීමේ වැදගත්කම පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 13)

ආ) නෛතික හා පරිසර අධ්‍යයනයේ විවිධ මානසන් ලැයිස්තුගත කර පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 12)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 04

"බොහෝ සාර්ථක නව ව්‍යාපාර දීර්ඝායුෂ භුක්ති විඳින්නේ ඔවුන්ගේ අයිතිකරුවන් ඔවුන්ගේ ඉලක්ක වෙළඳපල අවබෝධ කරගැනීම, පාරිභෝගික ගැටළු හඳුනා ගැනීම සහ යථාර්ථවාදී තරගකරුවන් හඳුනා ගැනීම සඳහා අලෙවිකරණ ශක්‍යතා අධ්‍යයනයක් සිදු කරන බැවිනි."

අ) ඔබ මෙම ප්‍රකාශයට එකඟද? පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 12)

ආ) අලෙවිකරණ අධ්‍යයනයේ ප්‍රධාන අංග ලැයිස්තුගත කර පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 13)
(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 05

අ) "ව්‍යවසායකත්වය", "ස්වයං රැකියාවට" වඩා වෙනස් වන්නේ කෙසේද? උදාහරණ සමග පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

ආ) සමාජ ව්‍යවසායකත්වය නිර්වචනය කරන්න.

(ලකුණු 05)

ඇ) සමාජ ව්‍යවසායකයින් මුහුණ දෙන අවදානම් සහ අභියෝග මොනවාද?

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 06

අ) පහත සඳහන් ප්‍රකාශ සත්‍යද, අසත්‍යද යන්න හේතු සහිතව ප්‍රකාශ කරන්න.

(i) ව්‍යවසායකයින්ගේ එකම පරමාර්ථය ලාභ උපරිම කිරීමයි.

(ලකුණු 05)

(ii) ව්‍යවසායකයින් යනු "වැඩකරුවන්ය", "චිත්තකයින්" නොවේ.

(ලකුණු 05)

ආ) ආර්ථික වර්ධනය, කලාපීය සංවර්ධනය, රැකියා උත්පාදනය සහ දරිද්‍රතාවය අවම කිරීම යන ආර්ථික වෙනස්වීම් සඳහා කුඩා ව්‍යාපාර නියමුවෙකු ලෙස හඳුනාගත හැකිය. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකය භාවිතා කරමින් මෙම ප්‍රකාශය විස්තාරනය කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

ප්‍රශ්න අංක 07

අ) ප්‍රමාණවත් මූල්‍යකරණයක් ලබාගැනීමට උත්සාහ කිරීමේදී කුඩා ව්‍යාපාර හිමිකරුවෙකුට ඇතිවිය හැකි ගැටළු පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 13)

ආ) කාන්තා ව්‍යවසායකයින් සංවර්ධනය කිරීමේ විවිධ ක්‍රම යෝජනා කරන්න.

(ලකුණු 12)

(මුළු ලකුණු 25)

