



**කැලණිය විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව**

**දුරස්ථ සහ අඛණ්ඩ අධ්‍යාපන කේන්ද්‍රය**

**වාණිජ හා කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය**

**ව්‍යාපාර කළමනාකරණවේදී (සාමාන්‍ය) උපාධි තෙවන පරීක්ෂණය (බාහිර) - 2016**

**අප්‍රේල්/ මැයි - 2022**

**BMGTE 3035 - සමස්ථ තත්ත්ව කළමනාකරණය**

ප්‍රශ්න සංඛ්‍යාව : හතරයි (04)

කාලය : පැය 03 යි

සියළුම ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න

**පළමු (1) ප්‍රශ්නය**

ආයතනික විශිෂ්ටත්වය යනු ව්‍යාපාරික අභිලාෂයන් තුළ පාරිභෝගික අවශ්‍යතා සපුරාලන නිෂ්පාදන සහ සේවා සැපයීම සඳහා සේවකයින් සම්බන්ධ කර ගැනීමට සහ පෙළඹවීමට අදහස් කරන ප්‍රමිති සහ ක්‍රියාවලීන්ගේ අභ්‍යන්තර රාමුවක් ස්ථාපිත කිරීමේ අඛණ්ඩ උත්සාහයයි. තවද තත්ත්වය යනු ව්‍යාපාරික විශිෂ්ටත්වය ළඟා කර ගැනීම සඳහා සමාගමට යොදා ගත හැකි එක් තරඟකාරී වාසියකි.

ආචාර්ය පුරාන්ගේ තත්ත්ව නිර්වචනය භාවිතයෙන් ව්‍යාපාරික විශිෂ්ටත්වය ළඟා කර ගැනීමට තත්ත්වය දායක වන ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)

**දෙවන (2) ප්‍රශ්නය**

දෙවන ලෝක සංග්‍රාමයෙන් පසුව ජේම්ස් ජයවික්‍රම තම සමාගම ආරම්භ කරන විට, ඔහු තුළ තම සමාගම පුළුල් කර දෙවන පරම්පරාවට පැවරීමට හැකිවෙතැයි අදහසක් නොතිබුණි. කෙසේ වෙතත්, මේ වන විට මෙම සමාගම මෙහෙයවනු ලබන්නේ ව්‍යාපාරයේ 3 වන පරම්පරාව විසිනි. වසර 70 කට ආසන්න කාලයකට පසු, ඔහුගේ කුඩා බේකරිය - දයාසිලි බේකර් - රටේ ප්‍රධාන ක්ෂණික ආහාර අවන්හල් ජාලයක් බවට වර්ධනය වී තිබේ. ස්ථාන 80 කට අධික සංඛ්‍යාවක් සහිත ක්ෂණික ආහාර සපයන ජාලයක්

කළමනාකරණය කිරීම සරල කාර්යයක් නොවේ. කෙසේ වෙතත්, මෑතකදී රටට ඇතුළු වූ බහුජාතික ක්ෂණික ආහාර ජාලයන් හේතුවෙන් ඔවුන්ගේ ව්‍යාපාරයට දැඩි තරඟයකට මුහුණ දීමට සිදුව ඇත.

ආසන්නයේදීම පැවති කළමනාකරීන්ව රැස්වීමේදී කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂ (MD) විසින් වෙළඳපොළට පිවිසි නව තරඟකරුවන් සහ ඔවුන්ගේ උපාය මාර්ග ඉස්මතු කරන ලදී. අලෙවිකරණ කළමනාකරු (MM) ට අනුව, අපි ශ්‍රී ලංකාවේ ගුණාත්මක ක්ෂණික ආහාර සපයන්නෙකු වේ. කෙසේ වෙතත්, අපගේ බෙදා හැරීමේ වේගය ප්‍රමාණවත් නොවන අතර, බෙදා හැරීමේ වේගය අපගේ නව ප්‍රතිවාදියාගේ තරඟකාරී වාසියද වේ. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන්, විශේෂයෙන්ම කාර්යබහුල පාරිභෝගිකයන් සමඟ ගනුදෙනු කරන අපගේ අලෙවිසැල්වල විකුණුම් පහත වැටීමක් දැකිය හැක. MD සමාගමේ බෙදාහැරීම් කාලසටහන ගැන විමසා සිටියේය; කිසිවෙකුට ඒ පිළිබඳව අවබෝධයක් නොතිබිනි. මේ අනුව, MD විසින් MM ගේ තර්කය ප්‍රතික්ෂේප කළ අතර නිවැරදි ක්‍රියාමාර්ග කඩිනමින් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා කමිටුවක් පත් කළේය. මෙහෙයුම් විධායක (OE), අලෙවිකරණ විධායක (ME) සහ මානව සම්පත් විධායක (HRE) ගෙන් මෙම කමිටුව සමන්විත වේ. බෙදා හැරීමේ මෙහෙයුම් කඩිනම් කිරීම සඳහා පිල්මළු සලකුණු ක්‍රමයක් ක්‍රියාත්මක කළ යුතු බව ME පළමු කමිටු රැස්වීමේදී යෝජනා කළේය. කෙසේ වෙතත්, OE ආයතනයේ ගැටළු විසඳීම සඳහා අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීමේ වැඩසටහනක් (KAIZEN) සංවර්ධනය කිරීමට යෝජනා කළේය. ඔබ කමිටුවේ තුන්වන සාමාජිකයා (HRE) යැයි සිතන්න.

අ) මෙම අවස්ථාවෙහිදී අඛණ්ඩ සංවර්ධන (KAIZEN) වැඩසටහනක ක්‍රියාත්මක කරන්නේ කෙසේද? පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 10)

ආ) ඔබේ කමිටුව අවසානයේ පිල්සලකුණු කිරීමේ වැඩසටහනක් ( Benchmarking) දියත් කිරීමට තීරණයකර ඇතැයි උපකල්පනය කරන්න; විවිධ පිල්සලකුණු ප්‍රවේශ වර්ග හතරක් හඳුන්වා, ඒවායේ වාසි සහ අවාසි විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

ඇ) බෙදාහැරීමේ පටිපාටිය කඩිනම් කිරීමට කමිටුව ඒකමතිකව එකඟ වූ බව උපකල්පනය කරන්න. සංවිධානයට භාවිතා කළ හැකි පිල්සලකුණු කිරීමේ වඩාත් සුදුසුම ක්‍රමය කුමක්ද? තර්කානුකූලව විස්තරකරන්න (ඔබට ඕනෑම උපකල්පනයක් යොදා ගත හැක)

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 40)

තුන්වන (3) ප්‍රශ්නය

සමාගමේ නිෂ්පාදනයකට එරෙහිව එක් ගනුදෙනුකරුවෙකු විසින් ගනු ලබන නීතිමය ක්‍රියාමාර්ගයක් පිළිබඳව සාකච්ඡා කිරීමට දීවරසා ඉන්ඩස්ට්‍රිස් (පුද්ගලික) සමාගමේ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂ ජයසිරි ප්‍රනාන්දු මහතා විසින් හදිසියේම විශේෂ කළමනාකරණ රැස්වීමක් කැඳවීය. සමාගමේ නිෂ්පාදන වලට එරෙහිව සිදු වූ පළමු සිද්ධිය මෙය නොවේ. සාමාන්‍යයෙන්, සමාගම විසින් ලබා දී ඇති වගකීම් කාලය තුළ විකුණන ලද භාණ්ඩ විශාල ප්‍රමාණයක් අළුත්වැඩියා කිරීමට සිදුවේ. කෙසේ වෙතත්, ගනුදෙනුකරුවෙකු නීතිමය පියවර ගත් පළමු අවස්ථාව මෙයයි.

රැස්වීමේදී ප්‍රනාන්දු මහතා මෙහෙයුම් කළමනාකරුට කෙලින්ම දොස් පැවරීය. සමාගමේ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂට අනුව මෙය සිදු වූයේ නිෂ්පාදනයේ අඩු ගුණත්වය හේතුවෙනි. අලෙවිකරණ කළමනාකරු ද කළමනාකරණ අධ්‍යක්ෂවරයාට සහය විය. තවද, සමාගම නිෂ්පාදනවල අඩු ගුණාත්මකභාවය නිසා ඔහුට ලබා දී ඇති විකුණුම් ඉලක්ක වෙත ළඟා වීමය නොහැකි වූ බව ඔහු ප්‍රකාශ කළේය. නිෂ්පාදන කළමනාකරු විසින් මිළදීගැනුම් කළමනාකරුට බාල අමුද්‍රවය සපයන්නේයැයි චෝදනා කරමින් තමන් ගැලවීමට උත්සාහ කළේය. එමෙන්ම නියමිත වේලාවට කම්කරුවන් ප්‍රතිස්ථාපනය නොකිරීම පිළිබඳව මානව සම්පත් කළමනාකරුට ද දොස් පැවරීය.

සෑම කළමනාකරුවෙක්ම අනෙක් අය වෙත චෝදනා කල අතර, අවසානයේදී කිසිවෙකු මේ කාරණයට වගකිව යුතු නොවන බවක් හැඟිනි. කෙසේ වෙතත්, සමාගම අධිකරණ නඩුව පරාජය වුවහොත්, එය සමාගමට අහිතකර ලෙස බලපානු ඇත.

තත්ත්ව කළමනාකරණ උපදේශකයෙකු ලෙස මෙම ගැටළුව මඟහරවා ගැනීම සඳහා ඔබේ යෝජනා ඔවුන් බලාපොරොත්තු වේ.

අ) තත්ත්ව පිරිවැය නිර්වචනය කර එහි සංරචක විස්තර කරන්න. (ලකණු 10)

ආ) සමාගමට ඔබ යෝජනා කරන ක්‍රමවේදය තර්කානුකූලව ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකණු 10)  
(මුළු ලකණු 20)

සිවුවන (4) ප්‍රශ්නය

ඉලෙක්ට්‍රෝ යනු ශ්‍රී ලංකාවේ විදුලි ස්විච් නිෂ්පාදනයේ වෙළෙඳපල ප්‍රමුඛයා වේ. ඔවුන් පසුගිය වසර 25 තුළ විදුලි ස්විච් නිෂ්පාදනය පිළිබඳ විශේෂඥ දේශීය සමාගමක් ලෙස ශ්‍රී ලංකාව තුළ ප්‍රබල නාමයක් ස්ථාපිත කර ඇත. විදේශීය නිෂ්පාදන වෙළෙඳපොළට හඳුන්වාදීමේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ඔවුන් දැන් දැඩි තරඟයකට මුහුණ දී සිටිති. මෙම සන්දර්භය තුළ වෙළෙඳපල තරඟකාරී හැසිරීම තීරණය කිරීම සඳහා කළමනාකරණ රැස්වීමක් කැඳවන ලදී.

සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය නිෂ්පාදන ඒකක පිරිවැයෙන් සැලකිය යුතු කොටසක් සඳහා දායක වන අතර ඒකක දායකත්වය කෙරෙහි සැලකිය යුතු බලපෑමක් ඇති කරන බව රැස්වීමේදී අවධාරණය කරන ලදී. මීට අමතරව, 'X' අමුද්‍රව්‍යය නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේදී භාවිතා වන තීරණාත්මක අමුද්‍රව්‍යයක් බව රැස්වීමේදී අනාවරණය විය. පසුගිය දශකය තුළ එය තනි සැපයුම්කරුවෙකු විසින් සපයනු ලබන අතර, එය සමස්ත ඒකක පිරිවැයෙහි සැලකිය යුතු අගයක් නියෝජනය කරයි.

සමාගමේ නව මිලදී ගැනීමේ කළමනාකරුට අනුව, වඩාත් විවෘත හා විනිවිද පෙනෙන මිලදී ගැනීමේ ක්‍රමයක් හරහා විවෘත වෙළෙඳපොළේ අදාළ X අමුද්‍රව්‍යය මිලදී ගැනීමෙන් නිෂ්පාදනයේ ඒකක පිරිවැය අඩු කළ හැකිය.

සමාගමේ තත්ත්ව කළමනාකරු ලෙස, මෙම සන්දර්භය පිළිබඳ ඔබේ ස්ථාවරය තර්කානුකූලව ඉදිරිපත් කරන්න.

(මුළු ලකුණු 20)