



**මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය
කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව**

ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2013
(දෙවන කෙමේන්තරය)

(පවත්වන ලද්දේ 2015 මාර්තු)

BLE 307 – අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් :

- (1) ප්‍රශ්න පහකට (05) පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.
- (2) කාලය පැය තුනයි. (03)
- (3) මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න හයකින්(06) සහ පිටු දෙකකින්(02) සමන්විතවේ.
- (4) උත්තර පත්‍රයේ සියලුම පිටුවල විභාග අංකය යොදන්න.
- (5) විභාගය අවසානයේදී සියලුම උත්තර පත්‍ර එකට ගැට ගැසිය යුතුය.
- (6) ප්‍රශ්න පත්‍රයේ යම් පිටුවක් හෝ කොටසක් පැහැදිලිව මුද්‍රණයවී නොතිබේ නම් කරුණාකර වහාම ඒ බව ශාලාධිපතිට දැනුම් දෙන්න.

01. (i) "සමාජ සංස්කෘතික හා තාක්ෂණික පරිසරයේ වෙනස්වීම නිසා වර්තමානයේ පාරිභෝගිකයන්ගේ චුම්භකවත්ද සිත් ලෙස වෙනස්වීම්වලට භාජනය වේ" ආයතනයකට අලෙවිකරණයේ වැදගත්කම හුවා දක්වමින් ඉහත ප්‍රකාශය විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ii) "විකුණුම්කරු හා ගැනුම්කරු අතර සම්බන්ධතාවය වෙළෙඳපල ක්‍රමය ආරම්භයේ පටන්, විවිධ හැඩතල වලට ලක්වෙමින් වර්තමානයේදී එය සමාජීය වගකීම් දක්වා විහිදී ඇත." අලෙවිකරණයේ විවිධ සංකල්ප ඇසුරින් ඉහත ප්‍රකාශය සනාථ කිරීමට අවශ්‍ය කරුණු දක්වන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

02. (i) "ගෝලීයකරණයේ ප්‍රච්ඡේදයක් ලෙස, වර්තමානයේ සෑම වෙළෙඳපලක්ම සංකෝචනය වී ඇත. ඒ නිසාම සෑම ව්‍යාපාරික ආයතනයකටම දැඩි තරඟකාරීත්වයකට මුහුණදීමට සිදු වී ඇත."

මයිකල් පෝටර් (Michal Porter) විසින් හඳුන්වා දී ඇති තරඟකාරී බලවේග පහ (05) සුදුසු උදාහරණයක් යොදා ගනිමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ii) ඉහත දැක්වූ තරඟකාරී බලවේගයන්ට මුහුණදීමට යොදා ගතහැකි ප්‍රධාන ක්‍රමෝපාය 03 විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

03. (i) නැවුම් පලතුරු නිෂ්පාදකයෙකු, සිය බෙදා හැරීමේ උපක්‍රමය තීරණය කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු කරුණු දක්වා, ඔහු විසින් යොදාගත හැකි විකල්ප බෙදා හැරීමේ මාර්ග හතරක් (04) විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- (ii) ශ්‍රී ලංකාවේ බෙදා හැරීමේ ක්‍රමවල නව ප්‍රවණතා විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

(මුළු ලකුණු 20)

04. (i) Assael විසින් හඳුන්වා දී ඇති සංකීර්ණ මිලදී ගැනීමේ වර්ගයේ විවිධ ඛණ්ඩයන් හතර (04) සුදුසු උදාහරණ සපයමින් විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
- (ii) පාරිභෝගික තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියේ පියවරයන් සුදුසු උදාහරණයක් සමඟින් විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
05. (i) "භාණ්ඩයක ඇසුරුම් නිහඩ අලෙවිකරුවෙකු ලෙස ක්‍රියාකරයි".
ඉහත ප්‍රකාශය උදාහරණ සපයමින් විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
- (ii) ජංගම දුරකථන අලෙවිකරණ ආයතනකට අදාළ සුක්ෂ්ම හා සාර්ව අලෙවිකරණ පරිසර සාධක විස්තර කරන්න.
(ලකුණු 10)
(මුළු ලකුණු 20)
06. පහත සඳහන් මාතෘකා පිළිබඳ කෙටි සටහන් ලියන්න.
- (i) භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට අදාළ පවුල් භූමිකාවන්
- (ii) නිෂ්පාදනයක ජීවන චක්‍රය (Product life circle)
- (iii) සංවිධාන මිලදී ගැනීමේ වර්ගාව
- (iv) කළු පෙට්ටි ආදර්ශකය (Black Box model)

(5 x 4 = මුළු ලකුණු 20)