



මානව සම්පත් අභිවර්ධන ආයතනය
කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය - ශ්‍රී ලංකාව
ශ්‍රම අධ්‍යාපනවේදී උපාධි පරීක්ෂණය - III කොටස - 2018/2019
(දෙවන සෙමෙස්තරය)
(පවත්වන ලද්දේ 2021 අගෝස්තු)
BLE 307 - අලෙවි කළමනාකරණය

අයදුම්කරුවන්ට උපදෙස් :

- (01)** සියළුම ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සැපයිය යුතුය.
- (02)** මෙම ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න හතරකින් (04) සහ පිටු තුනකින් (03) සමන්විත වේ.
- (03)** කාලය පැය තුනයි. (03)
- (04)** පිළිතුරු පත්‍රයේ සියලුම පිටුවල ඉහලින් විභාග අංකය යොදන්න.
- (05)** ප්‍රශ්න පත්‍රයේ යම් පිටුවක් හෝ කොටසක් අපැහැදිලි නම් කරුණාකර වහාම ඒ බව ශාලාධිපතිට දැනුම් දෙන්න.
- (06)** පිළිතුරු පත්‍රයේ සියළුම පිටු අනුපිළිවෙල අනුව අංකනය කරන්න.

01.

- I. වර්තමාන අර්බුදකාරී පරිසරය තුල කොවිඩ් 19 අභියෝගය හමුවේ අලෙවිකරුගේ භූමිකාව සුදුසු උදාහරණ සපයමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- II. කොවිඩ් 19 අභියෝගය හමුවේ පාරිභෝගික අපේක්ෂාවන්හි සිදු වූ වෙනස්කම් උදාහරණ සපයමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

02.

- I. භාණ්ඩයක ජීවන චක්‍රයක විවිධ අදියරයන් ගේ විශේෂ ලක්ෂණයන් හා ඒ ඒ අදියරයන්හිදී ගත හැකි යෝජනා ඉදිරිපත් කරමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 10)

- II. පාරිභෝගිකයාගේ මිලදී ගැනීමේ තීරණ ක්‍රියාවලිය සුදුසු උදාහරණයක් සපයමින් විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)

03. කොවිඩ් 19 තත්ත්වය යටතේ බාහිර අලෙවිකරණ පරිසරයේ ඇතිවූ ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් මත හෝ ආයතන අභ්‍යන්තර මූලාශ්‍රයන්ගෙන් ලද අදහසක් අනුව, නව භාණ්ඩයක් වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීමට ඔබ ආයතනය තීරණය කළේ යැයි සිතන්න. සුදුසු උදාහරණයක් සමගින් නව නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය පියවරෙන් පියවර සවිස්තරාත්මකව විස්තර කරන්න.

(මුළු ලකුණු 25)

04.

- I. ඔබ තෝරාගන්නා කර්මාන්තයක් සඳහා (සුපිරි වෙළඳසැල් හැර) මයිකල් පෝටර් විසින් හඳුන්වා දෙනු ලැබූ පස් වැදෑරුම් බලවේගයන් විශ්ලේෂණයක් ඉදිරිපත් කරන්න.

(ලකුණු 10)

- II. ඔබ තෝරාගන්නා ලද භාණ්ඩයක් සඳහා යෝජිත වෙළඳපල බණ්ඩනයක් සිදුකර එහි ඔබ විසින් තෝරා ගැනීමට යෝජනා කරන ඉලක්ක වෙළඳපල හඳුනාගන්න. ඔබගේ එම තෝරා ගැනීමට හේතු විස්තර කරන්න.

(ලකුණු 15)

(මුළු ලකුණු 25)
