

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය
කළමනාකරණ අධ්‍යයන පීඨය
ව්‍යවසායකත්ව හා කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණ උසස් සහතික පත්‍ර වැඩසටහන
OSC2401: ව්‍යවසායකත්වය
අවසාන පරීක්ෂණය- 2023/2024



කාලය- පැය දෙක (02) යි

දිනය: 2024 අගෝස්තු 11 වේලාව: ප. ව. 01.30 - ප. ව. 03.30

උපදෙස් :

සියලු ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න. පිළිතුරු ක්‍රමානුකූල සහ ඉලක්ක ගත විය යුතුය.

1. මෙම සිද්ධි අධ්‍යයනය හොඳින් කියවා පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

ශානි, වසර ගණනාවක පළපුරුද්දක් ඇති බේකරිකරුවෙකු වන අතර, ඇයගේ විනෝදාංශය සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බවට පත් කර ගැනීමට සිහින දකියි. ඇය විවිධ වට්ටෝරු අත්හදා බැලීමට ප්‍රිය කරන අතර ඇගේ රසවත් සංග්‍රහ සඳහා මිතුරන්ගෙන් සහ පවුලේ අයගෙන් පැසසුම් ලබා ඇත. ආදරණීයයන්ගේ දිරිගැන්වීමත් සමඟ ශානි නිවසේ බේකරි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට තීරණය කරයි. ශානි පළමුවෙන්ම තම ප්‍රදේශයේ බේකරි කරන ලද ආහාර සඳහා ඇති ඉල්ලුම තේරුම් ගැනීමට වෙළඳපල පර්යේෂණයක් පවත්වයි. ඇය වෙලදපොලවල්, දේශීය බේකරි වෙත යමින්, මාර්ගගත සමීක්ෂණ පවත්වමින් පාරිභෝගික මනාපයන් සහ මිලකරණ ප්‍රවණතා පිළිබඳ තොරතුරු රැස්කරගනී. වෙළඳපල පර්යේෂණ දත්ත විශ්ලේෂණය කිරීමෙන් පසු, ශානි ගැනුම්කරුවන්ගේ අවශ්‍යතාවය අනුව සාදන කේක් (customized cakes), කප් කේක් සහ විශේෂිත පේස්ට්‍රි මුල් කරගත් උසස් තත්ත්වයේ, ශිල්පීය බේකරි කළ ආහාර (artisanal baked goods) සඳහා වෙළඳපල නිධාසක් (niche market) හඳුනා ගනී. එක් එක් පාරිභෝගිකයාගේ අභිමතය පරිදි අද්විතීය රස සංයෝජන සහ මෝස්තර පිරිනැමීමෙන් ඇය තම ව්‍යාපාරය තරඟකාරී අනෙක් ව්‍යාපාරවලින් වෙනස් කිරීමට තීරණය කරයි. තම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීම සඳහා, ශානි ඇගේ අරමුණු, ඉලක්ක වෙළඳපල, නිෂ්පාදන පිරිනැමීම්, මිලකරණ උපාය මාර්ගය සහ අලෙවිකරණ සැලැස්ම විස්තර කරමින් ව්‍යාපාර සැලැස්මක් නිර්මාණය කරයි. අවශ්‍ය බලපත්‍ර සහ බලපත්‍ර ලබා ගැනීම ඇතුළුව, ගෘහස්ථ ආහාර ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යාම සඳහා නීතිමය අවශ්‍යතා පිළිබඳවද ඇය පර්යේෂණ කරයි. ඉන්පසුව, ශානි තම නිවසේ මුළුතැන්ගෙය ආහාර සැකසීමේ ආරම්භ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය උපකරණ සහ අමුද්‍රව්‍ය වලින් සම්පූර්ණ කරයි. ඇය තම නිෂ්පාදනවල ගුණාත්මකභාවය සහතික කිරීම සඳහා මික්සර් (Mixers), උඳුන් (Ovens) සහ සැරසිලි සඳහා අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය වැනි උසස් තත්ත්වයේ බේකරි මෙවලම් සඳහා ආයෝජනය කරයි. ඊට අමතරව, ඇය ඇගේ වට්ටෝරු වල භාවිතා කිරීම සඳහා නැවුම්, දේශීය අමුද්‍රව්‍ය සොයා ගනියි. ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා, ශානි තම නිෂ්පාදන ප්‍රදර්ශනය කිරීමට සහ ඇගේ ආහාර සැකසීමේ ක්‍රියාවලියේ තිරය පිටුපස දර්ශන බෙදා ගැනීමට වෘත්තීයමය පෙනුමක් ඇති වෙබ් අඩවියක් සහ සමාජ මාධ්‍ය ගිණුම් (social media profiles) නිර්මාණය කරයි. තවද ඇය තෘප්තිමත් පාරිභෝගිකයින්ගෙන් පුනරාවර්තන මිලදී ගැනීම් (repeat business) සහ නිර්දේශ කිරීම් (referrals) දිරිමත් කිරීම සඳහා අලෙවි ප්‍රවර්ධන සහ වට්ටම් ද පිරිනාමයි. ඇණවුම් පැමිණීමට පටන් ගන්නා විට, ශානි අවධානය යොමු කරන්නේ විශිෂ්ට පාරිභෝගික සේවාවක් සැපයීම සහ නැවුම්, රසවත් බේකරි කළ ආහාර නියමිත වේලාවට ලබා දීමයි. ඇය තම ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ පැහැදිලි සන්නිවේදනයක් පවත්වා ගෙන යන අතර, ඕනෑම ප්‍රශ්න හෝ ගැටළු කඩිනමින් සහ වෘත්තීයමය ආකාරයෙන් විසඳීමට කටයුතු කරයි. පාරිභෝගිකයන්ගේ ධනාත්මක නිර්දේශ කිරීම් (positive word-of-mouth referrals) සහ නැවත නැවත පැමිණෙන ගනුදෙනුකරුවන්ට ස්තුතිවන්ත වන්නට කාලයාගේ ඇවෑමෙන්, ශානිගේ නිවස පදනම් කරගත් බේකරි ව්‍යාපාරය ක්‍රමානුකූලව වර්ධනය වේ. ඇය සිය පාරිභෝගිකයන්ගේ විකාශනය වන අවශ්‍යතා

සහ මනාපයන් සපුරාලීම සඳහා තම නිෂ්පාදන පෙළ පුළුල් කරමින් නව වට්ටෝරු සහ මෝස්තර සමඟ නව්‍යකරණයන් දිගටම කරගෙන යයි.

- a) ශානි තම නිවස පදනම් කරගත් බේකරි ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙලඹවූයේ කුමක්ද සහ ඇයගේ පෙර අත්දැකීම් ඇයගේ තීරණයට දායක වූයේ කෙසේද?
- b) ශානි තම බේකරිය ආරම්භ කිරීමට පෙර වෙළඳපොළ පිළිබඳ තොරතුරු රැස් කිරීමට භාවිතා කළ ක්‍රම මොනවාද සහ ඇය රැස් කරගත් තොරතුරු විශ්ලේෂණය කළේ කෙසේද?
- c) ශානිගේ ව්‍යාපාරය සඳහා ඔබ නිර්දේශ කරන වෙළඳ නාමය සහ දැක්ම ප්‍රකාශය කුමක්ද?
- d) ශානි, ශිල්පීය (artisanal) බේක් කරන ලද ආහාර සඳහා ඇයගේ සුවිශේෂී වෙළඳපොළ (niche market) හඳුනාගත්තේ කෙසේද සහ තරඟකරුවන්ගෙන් තම ව්‍යාපාරය වෙනස් කිරීමට ඇය භාවිතා කළ උපාය මාර්ග මොනවාද?
- e) ශානිගේ අරමුණු, ඉලක්ක වෙළඳපල, නිෂ්පාදන පිරිනැමීම්, මිලකරණ උපාය මාර්ගය සහ අලෙවිකරණ සැලැස්ම ඇතුළුව ශානිගේ ව්‍යාපාර සැලැස්මේ ප්‍රධාන කොටස් ගෙනහැර දක්වන්න.
- f) නිවස පදනම් කරගත් ආහාර ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යාම සඳහා නෛතික අනුකූලතාවය සහතික කිරීමට ශානි ගත් පියවර මොනවාද සහ එය වැදගත් වන්නේ ඇයි?
- g) වෘත්තීය වෙබ් අඩවියක්, සමාජ මාධ්‍ය, ප්‍රචාරක සහ වට්ටම් ඇතුළු ශානිගේ පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කරගැනීමේ සහ රඳවා ගැනීමේ උපාය මාර්ග ඇයගේ ව්‍යාපාරයේ වර්ධනයට දායක වන්නේ කෙසේද යන්න සාකච්ඡා කරන්න.
- h) ශානිගේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ලබා දී ඇති තොරතුරු මත පදනම්ව, ඇයගේ ව්‍යාපාරයට මුහුණ දීමට සිදු විය හැකි ශක්තීන්, දුර්වලතා, අවස්ථා සහ තර්ජන මොනවාද?

(8 x 5 = ලකුණු 40)

2. a) විවිධ ව්‍යවසායකයින් වර්ග පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 08)
- b) "ව්‍යවසායකයා අධ්‍යයනය කිරීම යනු ආර්ථික ක්‍රියාකාරීත්වයේ ප්‍රධාන චරිතය අධ්‍යයනය කිරීමයි". ඉහත ප්‍රකාශය ආශ්‍රිතව රටක ආර්ථික සංවර්ධනයේ දී ව්‍යවසායකත්වයේ කාර්යභාරය සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 12)

3. a) ශ්‍රී ලංකාවේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල මෑත කාලීන නව ප්‍රවණතා මොනවාද? (ලකුණු 08)
- b) කාන්තා ව්‍යවසායකත්වයේ වැදගත්කම සාකච්ඡා කරමින් කාන්තා ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය කිරීම අරමුණු කරගත් ශ්‍රී ලංකාවේ විවිධ රජයේ යෝජනා ක්‍රම දක්වන්න. (ලකුණු 12)

4. පහත දැක්වෙන මාතෘකා සඳහා කෙටි සටහන් සපයන්න
 - a) ව්‍යවසායකත්ව මානසිකත්වය (Entrepreneurial mindset)
 - b) ව්‍යවසායක පරිසර පද්ධතිය (Entrepreneurial ecosystem)
 - c) නව්‍ය ව්‍යාපාර ආකෘතිය (Innovative business model)
 - d) කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා සමාජ මාධ්‍යවල ප්‍රතිලාභ
 - e) දේශීය ආර්ථික සංවර්ධනය සඳහා සහයෝගී ව්‍යවසායකත්වය (Collaborative entrepreneurship)
- (4 x 5 = ලකුණු 20)

- සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි -