

ශ්‍රී ලංකා විවෘත විශ්වවිද්‍යාලය

ව්‍යවසායකත්වය හා කුඩා ව්‍යාපාර කළමනාකරණය පිළිබඳ වැඩ සටහන

අවසාන පරීක්ෂණය 2006

අලෙවිකරණයට හැඳින්වීමක් - MCC 1204

කාලය - පැය දෙකයි (02)



දිනය : 2006.02.19

වේලාව : ප.ව.01.30 සිට ප.ව.03.30 දක්වා

ප්‍රශ්න 4 කට පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.

සියළු ප්‍රශ්නවලට එක හා සමාන ලකුණු ලැබේ.

01. ජංගම දුරකථන අලෙවි සමාගමක අලෙවි කළමනාකරුවකු වන ඔබ, ජංගම දුරකථන වෙළඳපලේ අලෙවිකරණ මිශ්‍රය පැහැදිලි කරමින් ආයතනයේ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂකට වාර්තාවක් ඉදිරිපත් කරන්න.
(ලකුණු 25)
02. "ශ්‍රී ලංකාවේ අලෙවිකරණ සංකල්පයට වඩා විකුණුම් සංකල්පය වඩා වැදගත් වේ." ඔබ මේ වාක්‍යයට එකඟ වන්නේ ද? ශ්‍රී ලාංකීය උදාහරණ සහිතව පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 25)
03. "සුළු පරිමාණ ව්‍යවසායකයන් තරඟයට මුහුණදීමට අලෙවිකරණ සංකල්ප යොදා ගන්නේ කෙසේ ද? පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 25)
04. a) වෙළඳපල බණ්ඩක සංරචකයක් යොදාගෙන ශ්‍රී ලංකාවේ සබන් වෙළඳපල පැහැදිලි කරන්න
(ලකුණු 15)
- b) විභේදිත (Differentiated) සහ ඒකරාශීභූත (Concentrated) ඉලක්ක උපක්‍රම උදාහරණ සහිතව පහදන්න.
(ලකුණු 10)
05. (a) 1. සන්නමක් යනු කුමක් ද?
2. භාණ්ඩයක් සහ සන්නමක් අතර වෙනස කුමක් ද?
3. සන්නමකින් ලබාගත හැකි වාසි කවරේ ද ?
(ලකුණු 15)
- (b) උදාහරණ සහිතව භාණ්ඩ ජීව චක්‍රය පැහැදිලි කරන්න.
(ලකුණු 10)

- හිමිකම් ඇවිරිණි. -