

රුහුණ විශ්වවිද්‍යාලය

පශ්චාත් උපාධි පීඨය

ව්‍යාපාර කළමනාකරණපති උපාධි පාඨමාලාව

පළමුවන ස්ථලය දෙවන සමාසික අවසාන පරීක්ෂණය

(අගෝස්තු 2020)

අධ්‍යයන වර්ෂය 2019/2020

MBM 12063 - අලෙවිකරණය

කාලය: පැය තුනයි

ප්‍රශ්න පත්‍රය ප්‍රශ්න 05 සමන්විත වේ.

ප්‍රශ්න සියල්ලටම පිළිතුරු සපයන්න.

ප්‍රශ්නය 01.

ලක්දෙව් දේශීය වෙළඳපොළට ගෘහස්ත සහ කාර්යාලීය ගෘහ භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරන දේශීය සමාගමකි. ඔවුන් 2016 සිට වෙළඳපොළ ප්‍රමුඛයා ලෙස කටයුතු කරයි. මේ වනවිට ඔවුන් ගෘහස්ත සහ කාර්යාලීය ගෘහ භාණ්ඩ වෙළඳපොළෙන් 30% ක් පමණ අත්පත් කරගෙන ඇත. වෙළඳපොළ ප්‍රධාන වශයෙන් ලක්දෙව් ඇතුළු විශාල සමාගම් 4 සමන්විත අතර වන අතර ඔවුන් වෙළඳපොළෙන් 90% ක් පමණ පාලනය කරයි. මෑතකදී තරඟකාරීත්වය වඩාත් තීව්‍ර වූ අතර ඊට අමතරව ගෘහස්ත සහ කාර්යාලීය ගෘහ භාණ්ඩ වෙළඳපොළට නව සමාගමක් ළඟදීම පැමිණෙන බවට ලක්දෙව් සැක කරයි. ලක්දෙව් තම වෙළඳපොළ පුළුල් කරගැනීමට ක්‍රම සොයන අතර ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළවල් වෙත පිවිසීමට බලාපොරොත්තු වේ.

- i) ලක්දේව්හි ජාත්‍යන්තරකරණ තීරණයට (විදේශ වෙළඳ පොළට පිවිසීමේ තීරණයට) බලපාන සාධක, ගෘහස්ත සහ කාර්යාලීය ගෘහ භාණ්ඩ වෙළඳපොළ සන්දර්භයක් ලෙස භාවිතා කරමින් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

(ලකුණු 04)

- ii) ලක්දේව්හි ජාත්‍යන්තරකරණ තීරණයට අදාළව පිවිසීමට බලාපොරොත්තු වන වෙළඳපොළවල් / රටවල් තෝරා ගැනීමේදී සලකා බැලිය යුතු සාධක සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 08)

- iii) විදේශ වෙළඳපොළවලට/රටවලට ඇතුළුවීමට ලක්දේව් සඳහා ඇති විවිධ වෙළඳපොළ ප්‍රවේශ ක්‍රමෝපායන් සාකච්ඡා කරන්න.

(ලකුණු 08)

(මුළු ලකුණු 20)

ප්‍රශ්නය 02.

i) ඔබ කැමති ආයතනයක් උදාහරණ ලෙස භාවිතා කරමින් සාර්ව පාරිසරික විචල්‍යයන් / බලයන් පහක් එම ආයතනවලට කළහැකි බලපෑම පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 05)

ii) උදාහරණ භාවිතා කරමින් පාරිභෝගිකයාගේ “පුද්ගලික සාධක” ඔහුගේ හෝ ඇයගේ මිලදී ගැනීමේ හැසිරීමට බලපාන්නේ කෙසේද යන්න සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 10)

ප්‍රශ්නය 03.

i) උදාහරණ භාවිතා කරමින් “පාරිභෝගික තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය” සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 05)

ii) අවම වශයෙන් උදාහරණ තුනක් භාවිතා කරමින් “අලෙවිකරණ මයෝපියාව” යන සංකල්පය සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 10)

ප්‍රශ්නය 04.

i) “නිෂ්පාදන/භාණ්ඩ අලෙවිකරණය හා සැසඳීමේදී සේවා අලෙවිකරණය සුවිශේෂී අලෙවිකරණ අභියෝගයන් ඇති කරයි”. ඉහත ප්‍රකාශය විවේචනාත්මකව ඇගයීමට ලක්කරන්න. (ලකුණු 05)

ii) උදාහරණ භාවිතා කරමින් සේවා කාණ්ඩ හතර සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 10)

ප්‍රශ්නය 05.

i) ‘සෘජු අලෙවිකරණය’ සහ ‘වක්‍ර අලෙවිකරණය’ අතර වෙනස්කම් සුදුසු උදාහරණ භාවිතා කරමින් හඳුනාගන්න. (ලකුණු 05)

ii) කොවිඩ් -19 වලට අදාළව ක්‍රියාත්මක වූ ඇදිරිනීති කාල පරිච්ඡේදය සන්දර්භය ලෙස භාවිතා කරමින් “බහු නාලිකා සිල්ලර වෙළඳාමේ” භාවිතය සහ වැදගත්කම සාකච්ඡා කරන්න. (ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 10)

@@@@@@@