

# ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණ අධ්‍යයනය



විෂයානුබද්ධ පුනරීක්ෂණ සංවිතය

11 ශ්‍රේණිය

අලෙවිකරණය

I කොටස :-

1. වෙළෙඳපොලක් ලෙස හැඳින්වෙන්නේ,
  - 1) භාණ්ඩ මිලට ගැනීම හා විකිණීමයි.
  - 2) භාණ්ඩ හා සේවා අලෙවිකරණ ස්ථාන
  - 3) ගැනුම්කරු හා විකුණුම්කරු හමුවන ඕනෑම තත්ත්වයක්
  - 4) විවිධ පාර්ශ්ව අතර සිදුවන මිලට ගැනීම් හා විකිණීම්
  
2. අලෙවිකරණ මිශ්‍රයට අයත් නිවැරදි පිළිතුරු ඇතුළත් වරණය වනුයේ,
  - 1) නිෂ්පාදනය, ප්‍රචාරණය, මිල, තොග ගබඩා කිරීම
  - 2) නිෂ්පාදනය, මිල, ස්ථානය, ප්‍රවර්ධනය
  - 3) අවශ්‍යතා, චුළුමනා, භාණ්ඩ, සේවා
  - 4) ඉලක්ක වෙළෙඳපොල, සිල්ලර වෙළෙඳාම, තොග වෙළෙඳාම, විදේශ වෙළෙඳාම
  
3. මිනිස් අවශ්‍යතා හා චුළුමනා ඉටු කිරීම සඳහා වෙළෙඳපොලට ඉදිරිපත් කරන ඕනෑම දෙයක් හඳුන්වනු ලබන්නේ,
  - 1) භාණ්ඩ
  - 2) සේවා
  - 3) නිෂ්පාදන
  - 4) නිෂ්පාදිත
  
4. පාරිභෝගිකයෙකු විසින් භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමේ දී සලකා බලන ප්‍රධානතම සාධකය වනුයේ,
  - 1) භාණ්ඩවල පිරිවැය
  - 2) ආදායම
  - 3) භාණ්ඩයේ මිල
  - 4) ණය කොන්දේසි
  
5. නිෂ්පාදිත පාරිභෝගිකයන් වෙත ලබාදීමේ කාර්යයේ දී අතරමැදියෙකු ලෙස ක්‍රියා නොකරන පාර්ශ්වයන් වන්නේ,
  - 1) තොග වෙළෙඳාම
  - 2) මුදල් අයකැමි
  - 3) සිල්ලර වෙළෙඳාම
  - 4) නියෝජිතයා

6. ව්‍යාපාර විසින් තම නිෂ්පාදිතවල අලෙවිය වැඩි කර ගැනීම සඳහා භාවිත කරන උපක්‍රම ඇතුළත් නොවන පිළිතුර වනුයේ,

- 1) දැන්වීම් පල කිරීම, නොමිලේ සාම්පල් ලබා දීම
- 2) නිෂ්පාදිත හඳුන්වාදීමේ වැඩිමුළු පැවැත්වීම, රූපවාහිනී වෙළෙඳ දැන්වීම් ප්‍රචාරය
- 3) මිල ලකුණු කිරීම, තොග ගබඩා කිරීම
- 4) අත් පත්‍රිකා බෙදා හැරීම, භාණ්ඩයක් සමඟ තවත් භාණ්ඩයක් නොමිලේ ලබා දීම

7. පහත දැක්වෙන x හා y තීරු නිවැරදිව ගැලපුවිට අනු පිළිවෙලින් නිවැරදි පිළිතුර ඇතුළත් වරණය වනුයේ,

X	Y
නිෂ්පාදිතය	A ප්‍රචාරණය
මිල	B බෙදාහැරීම
ස්ථානය	C ඇසුරුම
ප්‍රවර්ධනය	D වට්ටම්

- 1) ABCD
- 2) BADC
- 3) BCDA
- 4) CDBA

8. නිෂ්පාදිතය යන අලෙවිකරණ විචල්‍යයේ උප විචල්‍යයක් නොවන්නේ,

- 1) ගුණත්වය
- 2) ප්‍රචාරණය
- 3) අංගෝපාංග
- 4) මෝස්තරය

9. මිල යන අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ උප විචල්‍යයන් නිවැරදිව ඇතුළත් පිළිතුර කුමක්ද?

- 1) ලැයිස්තු මිල, දීමනා, ණය කොන්දේසි
- 2) දීමනා, මෝස්තරය, ඇසුරුම
- 3) ලකුණු කළ මිල, ගෙවීම් ක්‍රම, ප්‍රචාරණය
- 4) ණය කොන්දේසි, ගෙවීම් ක්‍රම, ප්‍රවාහනය

10. ස්ථානය යන අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ උප විචල්‍යයන් ඇතුළත් නොවන පිළිතුර වන්නේ,

- 1) බෙදා හැරීම, පිහිටීම, තොග ගබඩා කිරීම
- 2) ප්‍රවාහනය, පිහිටීම, ආවරණ ප්‍රදේශ
- 3) තොග ගබඩා කිරීම, ප්‍රවාහනය, බෙදා හැරීම
- 4) ප්‍රචාරණය, විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය, ගුණත්වය.

11. මහජන සබඳතා යන උප විචල්‍යය අයත් වන අලෙවිකරණ විචල්‍යය වනුයේ,

- 1) නිෂ්පාදිතය
- 2) මිල
- 3) ස්ථානය
- 4) ප්‍රවර්ධනය

## II කොටස :-

පහත ප්‍රකාශ හොඳින් කියවා එම ප්‍රකාශ සත්‍ය වේද අසත්‍ය වේද යන්න ඉදිරියේ ඇති හිස්තැනෙහි ලියා දක්වන්න.

- 1) පාරිභෝගිකයෙකු වශයෙන් ඔබ ව්‍යාපාරයකින් බලාපොරොත්තු වන්නේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කර ගැනීම පමණි. (.....)
- 2) පාරිභෝගිකයාට ඔවුන් අපේක්ෂා කරන සේවය ලබා දීමට ව්‍යාපාර විසින් විවිධ කාර්යයන් සිදු කරනු ලබයි. (.....)
- 3) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කිරීමට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා සම්පාදනය හා බැඳුණු ක්‍රියාවලිය අලෙවිකරණය ලෙස හැඳින්වේ. (.....)
- 4) සාධාරණ මිල ලකුණු කිරීම අලෙවිකරණයට අයත් නොවන කටයුත්තකි. (.....)
- 5) ව්‍යාපාර සාර්ථක වන්නේ, අඩු මිලට පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ අලෙවි කිරීම මගිනි. (.....)
- 6) නව ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණයට හා වර්තමාන ගනුදෙනුකරුවන් රඳවා තබා ගැනීමට අලෙවිකරණය වැදගත් වේ. (.....)
- 7) වෙළෙඳපොලක් පැවතිය හැක්කේ භෞතික ස්ථානයක් වශයෙන් පමණි. (.....)
- 8) එක් අලෙවිකරුවෙකුට සමස්ත වෙළෙඳපොලෙහි සිටින සියලුම ගනුදෙනුකරුවන්ගේ වුවමනා තෘප්තිමත් කළ නොහැකි වේ. (.....)
- 9) අලෙවිකරණ පරමාර්ථ ඉටු කර ගැනීම සඳහා උපයෝගී කර ගන්නා විචල්‍ය අලෙවිකරණ මිශ්‍රය ලෙස හැඳින්වේ. (.....)
- 10) අලෙවිකරණ මිශ්‍රය විචල්‍යයන් කිහිපයකින් සමන්විත වේ. (.....)
- 11) ආහාර පාන හා ඇඳුම් නිෂ්පාදනය යන විචල්‍යට අයත්වේ. (.....)
- 12) අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විචල්‍යයන් අතුරෙන් ව්‍යාපාරයට අදායම් ලබා දෙන එකම විචල්‍යය වන්නේ නිෂ්පාදනය යන විචල්‍යයි. (.....)
- 13) නිෂ්පාදකයා විසින් තම නිෂ්පාදිත තොග වෙළෙඳුන්, සිල්ලර වෙළෙඳුන් ආදී අතරමැදියන් මගින් පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දීම සෘජු බෙදා හැරීම ලෙස හැඳින්වේ. (.....)
- 14) ව්‍යාපාර තම නිෂ්පාදිතවල අලෙවිය වැඩි කරගැනීම සඳහා භාවිතා කරන විවිධ උපක්‍රම ප්‍රචාරණය ලෙස හැඳින්වේ. (.....)
- 15) නිෂ්පාදිතයක මිල යනු පාරිභෝගිකයාගෙන් අයකර ගැනීමට අපේක්ෂිත වටිනාකමයි. (.....)
- 16) ප්‍රවර්ධනය යන අලෙවිකරණ විචල්‍යයට අයත් උප විචල්‍යයක් ලෙස පෞද්ගලික අලෙවිය හැඳින්විය හැක. (.....)

III කොටස :-

පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

1. ඔබ පාරිභෝගිකයෙකු වශයෙන් ව්‍යාපාරයකින් බලාපොරොත්තු වන්නේ කුමක්ද?
2. ව්‍යාපාරයක් විසින් සිදු කරන කාර්යයන් 03ක් නම් කරන්න.
3. අලෙවිකරණය යනු කුමක්ද?
4. අලෙවිකරණයට අයත් කටයුතු සියල්ලම ලියා දක්වන්න.
5. "ව්‍යාපාරයකට අලෙවිකරණ සංකල්පය වැදගත් වන්නේ නව ගනුදෙනුකරුවන් ව්‍යාපාරයට ආකර්ශණය කරගැනීම සඳහා පමණි." මෙම ප්‍රකාශයට ඔබ එකඟ වන්නේද? හේතු දක්වන්න.
6. වෙළෙඳපොලක් යනු කුමක්ද?
7. භෞතික ස්ථානයක් නොමැතිව විද්‍යුත් මාධ්‍ය හරහා ගැනුම්කරුවන් හා විකුණුම්කරුවන් සම්බන්ධ වන වෙළෙඳපොළ කුමක්ද?
8. ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ යන්න හඳුන්වන්න. ඒ සඳහා උදාහරණ 02ක් ලියා දක්වන්න.
9. අලෙවිකරණ මිශ්‍රය යනු කුමක්ද?
10. අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විචල්‍යයන් ලියා දක්වන්න.
11. ඉහතින් ඔබ සඳහන් කළ විචල්‍යයන් කෙටියෙන් පැහැදිලි කර දක්වන්න.
12. අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ එක් එක් විචල්‍යයන් සඳහා අයත් වන අයිතම දෙක බැගින් ලියා දක්වන්න.
13. සමන් විසින් පවතින කොරෝනා වසංගත තත්ත්වය සැලකිල්ලට ගනිමින් "ඔසු හරණි" නමින් ඖෂධීය පානයක් නිෂ්පාදනය කොට රු.100.00 ක මුදලකට අලෙවිකිරීමට තීරණය කරයි. එය පාරිභෝගිකයාට ඕනෑම සිල්ලර වෙළෙඳසැලකින්, සුපිරි වෙළෙඳසැලකින්, ඖෂධහල්වලින් ලබාගැනීමේ හැකියාව පවතී. ඔහු මෙම නිෂ්පාදනය පිළිබඳව වෙළෙඳ දැන්වීමක් පළ කළ අතර, පළමු මාසය තුළදී එක් පැකට්ටුවක් ගන්නා අයට තවත් පැකට්ටුවක් නොමිලේ ලබාදීමට තීරණය කරන ලදී. පැකට් 10 ක් එකවර මිලදී ගන්නා අයෙකුට 10% ක වට්ටමක් ලබාදීමට තීරණය කරයි. මෙම ඖෂධීය පානය වෙළෙඳසැල්වලට බෙදාහැරීමේදී නියෝජිතයන් යොදා ගත්තේය. මෙම නිෂ්පාදනය පිළිබඳව පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර වෙළෙන්දුන්ගෙන් අසා දැනගැනීමට සමන් විසින් කටයුතු කර ඇත.
  - 1) සිද්ධියේ සඳහන් අලෙවිකරණ මිශ්‍රයේ විචල්‍යයන් නම් කොට උදාහරණ ලියා දක්වන්න.
  - 2) මෙම ඖෂධීය පානය අලෙවිකර ගැනීමට යොදාගත හැකි වෙනත් අලෙවි උපක්‍රම 2 ක් ලියන්න.