1085

සියලුම හිමිකම් ඇවිරිණි
முழுப் பதிப்புரிமையுடையது
All Rights Reserved

දකුණු පළාත් අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව

අර්ධ වාර්ෂික පරීක්ෂණය - 2017

11 ශ්‍රේණිය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - I,II පත්‍රය

නම/විභාග අංකය :-- .... කාලය : පැය 03 යි.

- සියලුම ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.
- අංක 1 සිට 40 දක්වා ප්‍රශ්නවල (1), (2), (3), (4) යන පිළිතුරු වලින් නිවැරදි හෝ වඩාත් ගැළපෙන පිළිතුර තෝරාගන්න.
- තෝරාගත් පිළිතුරෙහි අංකයට සැසඳෙන කවය තුළ (x) ලකුණ යොදන්න.

(1) 'පවත්නා දේ පිළිබඳව විමසිලිමත් වෙමින් වෙනසක් කිරීමට උත්සාහ දැරීම' පහත සඳහන් ඒවායින් කවරක මූලික ලක්ෂණයක් වේද?
(i) කළමනාකරණය (ii) ව්‍යවසායකත්වය (iii) නායකත්වය (iv) හිමිකාරිත්වය

(2) ව්‍යාපාරය හා සම්බන්ධ බාහිර පරිසරය විශ්ලේෂණ කිරීම තුළින් හඳුනාගන්නේ,
(i) ව්‍යාපාර අවස්ථා වේ. (ii) ව්‍යාපාර තරගකාරීත්වය වේ.
(iii) ව්‍යාපාර අවදානම් වේ. (iv) ව්‍යාපාර ප්‍රතිලාභ වේ.

(3) තරගකාරී පරිසරය තුළ ව්‍යවසායකයකුට තම ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම පිළිබඳව සැමවිටම පවතින්නේ,
(i) සිහිනයකි. (ii) තර්ජනයකි. (iii) අවදානමකි. (iv) සතුටකි.

(4) ව්‍යවසාය තුළින් අපේක්ෂිත අරමුණු මුදුන්පත් කර ගැනීම සඳහා තම කාර්යය මණ්ඩලය මෙහෙයවීම ව්‍යවසායකයකුගේ,
(i) අයිතිකරු ලෙස වූ භූමිකාවයි. (ii) කළමනාකරු ලෙස වූ භූමිකාවයි.
(iii) ව්‍යවසායකයා ලෙස වූ භූමිකාවයි. (iv) නායකයා ලෙස වූ භූමිකාවයි.

(5) ව්‍යාපාරය, සමස්තයක් ලෙස සලකා බලමින් අනාගත ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීමේ අරමුණින් තීරණ ගැනීම් හා ඊට අදාළ උපාය මාර්ග දියත් කිරීම, ව්‍යවසායකුගේ කවර කුසලතාවයක් ද?
(i) සංකල්පනාත්මක (ii) සන්නිවේදන (iii) උපදේශන (iv) මානව

(6) ව්‍යාපාරවල ක්‍රියාකාරිත්වයට අභ්‍යන්තරිකව හෝ බාහිරව බලපෑම් සිදු කරන සියලු වාසිදායක හා අවාසිදායක සාධක සියල්ල එම ව්‍යාපාරයේ,
(i) දැක්මට අයත් වූවකි. (ii) පරිසරයට අයත් වූවකි.
(iii) අවදානමට අයත් වූවකි. (iv) සාර්ථකත්වයට අයත් වූවකි.

(7) ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාමේදී එහි කටයුතු කෙරෙහි බලපාන්නා වූ සියලුම වාසිදායක තත්ත්වයන් ,
(i) අභියෝග වේ . (ii) තර්ජන වේ. (iii) ශක්තීන් වේ. (iv) ප්‍රතිලාභ වේ.

(8) වෙළඳපල අවශ්‍යතාවයකට විසඳුමක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි ව්‍යවසායකයා තුළ ඇතිවන සංකල්පනාව,
(i) ව්‍යාපාර අදහස වේ. (ii) ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් වේ.
(iii) ව්‍යාපාර විශ්ලේෂණයක් වේ. (iv) ව්‍යාපාර කුසලතාවයක් වේ.

(9) පවත්නා තත්ත්වයට වඩා උසස් ආකාරයකින් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීමට ඇති හැකියාව,
(i) නිර්මාණශීලීත්වය වේ. (ii) අවිනිශ්චිතතාවය වේ.
(iii) ආත්ම විශ්වාසය වේ. (iv) ස්වාධීනත්වය වේ.

(10) ව්‍යවසායකයා තුළ සාර්ථකත්වය ළඟා කර ගැනීමට හැකි බවට ඇති දැඩි විශ්වාසය,
(i) සුබවාදී බව පෙන්වන්නකි. (ii) කැපවීම පෙන්වන්නකි.
(iii) අනාගත දැක්ම පෙන්වන්නකි. (iv) නම්‍යශීලීත්වය පෙන්වන්නකි.

(11) ව්‍යවසායකයා විසින් කාන්තාවන්ට නවීන විලාසිතාවෙන් යුතු නිමි ඇඳුම් අලෙවි කිරීම තුළින් සපුරාලන්නේ කාන්තාවන්ගේ,
(i) අවශ්‍යතාවයකි. (ii) වුවමනාවකි.
(iii) රුචිකත්වයකි. (iv) අපේක්ෂාවකි.

(12) සම්පත් උපරිම ලෙස උපභෝජනය කරමින් රටේ සංවර්ධනයට දායකවීම ව්‍යවසායකත්වයේ,
(i) පෞද්ගලික මට්ටමේ ප්‍රතිලාභයක් වේ. (ii) ග්‍රාමීය මට්ටමේ ප්‍රතිලාභයක් වේ.
(iii) ප්‍රාදේශීය මට්ටමේ ප්‍රතිලාභයක් වේ. (iv) ජාතික මට්ටමේ ප්‍රතිලාභයක් වේ.

(13) ව්‍යවසායකයා නිරතුරුවම විශ්වාස කරන්නේ,
(i) සේවකයන් පිළිබඳවය. (ii) කළමනාකරුවන් පිළිබඳවය.
(iii) තමා පිළිබඳවය. (iv) වාසනාව පිළිබඳවය.

(14) ව්‍යවසායකයකුගේ නව අදහසක් අලෙවි කළ හැකි භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් බවට පරිවර්තනය කිරීම හැඳින්වෙන්නේ,
(i) නිර්මාණශීලීත්වය ලෙසට ය. (ii) නවෝත්පාදනය ලෙසට ය.
(iii) අභියෝග ජයගැනීමක් ලෙසට ය. (iv) අවදානමට සාර්ථකව මුහුණ දීමක් ලෙසට ය.

(15) අලෙවි සැලැස්මට ඇතුළත් නොකරන්නේ පහත සඳහන් ඒවායින් කවරක්ද?
(i) ඉලක්ක ප්‍රදේශය. (ii) අලෙවිකරණ උපායමාර්ග.
(iii) අලෙවි ආදායම් හා ඊට අදාළ වියදම්. (iv) මුදල් ගලා ඒම් සහ මුදල් ගලා යාම්.

(16) වෙළෙඳපොල හිදැස ලෙස දැක්වෙන්නේ ඉලක්ක වෙළෙඳපොල තුළ,
(i) ඉල්ලුමට වඩා සැපයුම වැඩිවීමකි. (ii) සැපයුමට වඩා ඉල්ලුම වැඩිවීමකි.
(iii) ඉල්ලුම ශුන්‍ය මට්ටමක පැවතීමකි. (iv) ඉල්ලුම හා සැපයුම එකිනෙකට සමාන වීමකි.

(17) ව්‍යාපාරයක අරමුණු හා පරමාර්ථ ද ඒවා ඉටු කර ගන්නා ආකාරය ද විස්තර කෙරෙන ප්‍රකාශය,
(i) ව්‍යාපාර අයවැය ලේඛනයක් වේ. (ii) ව්‍යාපාර දැක්ම පිළිබඳ ප්‍රකාශනයක් වේ.
(iii) ව්‍යාපාර නෛතික තත්ත්වය පැහැදිලි කරන්නක් වේ. (iv) ව්‍යාපාර සැලැස්මක් වේ.

(18) අවදානම හා ප්‍රතිලාභය අතර සම්බන්ධතාවය නිවැරදිව දැක්වෙන්නේ පහත දැක්වෙන කුමන ප්‍රකාශයෙන්ද?
(i) අවදානම ඉහළ නම් ප්‍රතිලාභය පහළ ය. (ii) අවදානම පහළ නම් ප්‍රතිලාභය ද පහළ ය.
(iii) අවදානම හා ප්‍රතිලාභය එකිනෙකට සමබර විය යුතුය. (iv) අවදානම ඉහළ යන විට ප්‍රතිලාභය ශුන්‍ය විය යුතුය.

(19) ව්‍යවසායකයා,
(i) ඕනෑම අවදානමක් භාරගනී.
(ii) අවදානම් භාර ගැනීමට මැලි වේ.
(iii) අවදානමට වඩා ප්‍රතිලාභ ඉහළ නම් භාරගනී.
(iv) අවදානම හොඳින් තක්සේරු කර දැරිය හැකි අවදානම් භාරගනී.

(20) ලාභ අපේක්ෂාවෙන් ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරතවන ව්‍යවසායක වර්ගය,
(i) ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයින් ය. (ii) සමාජයීය ව්‍යවසායකයින් ය.
(iii) ආයතනික ව්‍යවසායකයින් ය. (iv) අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයින් ය.

(21) ව්‍යවසායකයකුට හිමි කරගත හැකි මූල්‍යමය නොවන ප්‍රතිලාභයකි,
(i) ලාභ ඉපයීම. (ii) ආදායම් වැඩි කරගැනීම.
(iii) ධනය උපරිම කරගැනීම. (iv) සමාජ පිළිගැනීමට ලක්වීම.

(22) ව්‍යවසායකයා,
(i) ඉක්මන් ලාභ ඉපයීමට කටයුතු කරයි.
(ii) භාණ්ඩ තොග උපක්‍රමශීලීව විකිණීමට උත්සාහ ගනී.
(iii) වෙනත් ව්‍යාපාර බිහිවීම පිළිබඳ අකමැත්තක් දක්වයි.
(iv) පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනාවලට ගැළපෙන නිෂ්පාදන අලෙවි කර වෙළෙඳපොල තුළ දිගුකාලයක් රැඳී සිටී.

(23) කාන්තා ව්‍යවසායක නිෂ්පාදිතයක් වන 'ළදරු හිමි ඇඳුම් අලෙවිය' ඇතුළත් කරන්නේ ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ කුමන ප්‍රධාන ව්‍යාපාර අංශයටද?
(i) ප්‍රාථමික (ii) ද්විතීයික (iii) තෘතීයික (iv) කාර්මික

(24) A = කළමනාකරුවන්
B = සුපරීක්ෂකවරුන්
C = සේවකයින්
ව්‍යාපාර කටයුතු හා සම්බන්ධ මානව සම්පත් ලෙසට සැලකෙන්නේ,
(i) A ය. (ii) B ය. (iii) A හා B ය. (iv) A, B, C යන සියල්ලමය.

(25) නාගරික ඉඩම් මිලට ගෙන කැබලි කර නැවත විකිණීම සිදු කෙරෙන දේපල සමාගමක්, ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව වෙත තම අලෙවිය යොමු කර තිබේ.
මෙහි ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව යනු,
(i) ඉලක්ක වෙළෙඳපොල කොටසකි.
(ii) තරගකාරී වෙළෙඳපොල කොටසකි.
(iii) ස්ථිර පදිංචිය සනාථ කළ හැකි කොටසකි.
(iv) විශ්වාසවන්ත බව තහවුරු කළ හැකි ජන කොටසකි.

(26) ව්‍යාපාරයක් තම නිෂ්පාදිතයට අදාළ තරගකරු වන්නේ වෙළෙඳපොල කොටස, වෙළෙඳපොල උපක්‍රම, යනාදිය පිළිබඳ දත්ත එක්රැස් කර ගැනීම සිදු කරන්නේ,
(i) ශ.දු.අ.ත. විශ්ලේෂණයක් මගින් වේ. (ii) වෙළෙඳපොල විශ්ලේෂණයක් මගින් වේ.
(iii) ආයෝජන ඇස්තමේන්තුවක් මගින් වේ. (iv) අලෙවි ඇස්තමේන්තු මගින් වේ.

වස (විෂ) රහිත එළවළු හා පලතුරු නිෂ්පාදනය හා අලෙවිය සිදු කරමින් ව්‍යාපාරික ලොව සාර්ථකත්වයට පත් වූ ''නිර්මාණී'' සංවිධානයේ හිමිකරු වූ සංජීව, මහතා සමග පැවැත්වූ සම්මුඛ සාකච්ඡාවක ඇතුළත් ප්‍රකාශ කිහිපයකින් උපුටාගත් කොටස් පහත දැක්වේ. ප්‍රශ්න අංක 27 සිට 31 දක්වා ප්‍රශ්නවලට දී ඇති ප්‍රකාශ ඇසුරින් පිළිතුරු සපයන්න.

(27) ''මම බිංදුවෙන් පටන් අරන් අංක එකට ආ මනුස්සයෙක්'' මෙම ප්‍රකාශයෙන් අදහස් වන්නේ,
(i) ඉතා කුඩාවට ව්‍යාපාරය පටන් ගත් බව ය. (ii) රජයෙන් සහයෝගයක් නොලැබුන බව ය.
(iii) ගනුදෙනුකරුවන් නොසිටි බව ය. (iv) ලැබූ අධ්‍යාපනයෙන් පිටිවහලක් නොලද බව ය.

(28) 'මම හැමවිටම අලුත් විදිහටයි හිතන්නෙ' මෙය ව්‍යවසායකත්වයේ,
(i) පරිසර ගවේෂණයකි. (ii) නිර්මාණශීලීත්වයයි.
(iii) සම්පත් සංකලනය කිරීමයි. (iv) ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනාගැනීමයි.

(29) 'දේශමාන්‍ය සම්මානයක් මට ලැබුනෙ 2016 වර්ෂයේදී', ව්‍යවසායකයින්ට මෙවැනි සම්මානයක් ලැබීම,
(i) ආර්ථික ප්‍රතිලාභ හිමිවීමකි. (ii) නායකත්වයට පත්වීමකි.
(iii) සමාජ පිළිගැනීමකට ලක්වීමකි. (iv) සමාජ සුබසාධනයට දායකවීමේ ප්‍රතිඵලයකි.

(30) 'සමාජ සත්කාරයට දායකවීම මගේ එක් පරමාර්ථයක්' මෙයින් අදහස් වන්නේ,
(i) ගනුදෙනුකරුවන්ට හොඳින් සැලකීම වේ. (ii) නීති රීතිවලට එකගව කටයුතු කිරීමය.
(iii) සේවකයින් හොඳ ප්‍රතිලාභ හිමිකර දෙන බවයි. (iv) සමාජයීය ගැටලුවලට විසඳුම් ලබාදෙන බවයි.

(31) 'අප පවුලේ තිබුණු ආර්ථික ප්‍රශ්නවලින් ගොඩ ඒමට ගත් දැඩි උත්සාහයක ප්‍රතිඵලය ලෙසටයි, මෙම තත්ත්වය මා දකින්නේ', ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට පෙළඹූ සාධකය ලෙස හඳුනාගත හැක්කේ,
(i) පවුලෙන් ලද ආභාෂය වේ. (ii) ස්ව උත්සාහයෙන් නැගී සිටීමේ ආශාව වේ.
(iii) සේවා පළපුරුද්ද වේ. (iv) ව්‍යාපාරිකයින් ඇසුරු කිරීම වේ.

● ආසිරි ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තුගත දත්තවලින් සමහරක් පහත දැක්වේ. ප්‍රශ්න අංක 32 සිට 35 දක්වා ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සඳහා එම දත්ත උපයෝගී කරගන්න.

A = ඉඩම් හා ගොඩනැගිලි අත්පත් කරගැනීම.
B = වෙළෙඳපොල පර්යේෂණ වියදම්.
C = නිෂ්පාදනය සඳහා අමුද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම්.
D = නිෂ්පාදන සේවක වැටුප් ගෙවීම්.
E = ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීමේ වියදම්.
F = නිෂ්පාදන යන්ත්‍ර උපකරණ අත්පත් කරගැනීම්.

(32) මෙහෙයුම් පෙර ආයෝජන වියදම් වන්නේ,
(i) A හා B ය. (ii) A හා C ය. (iii) B හා E ය. (iv) C හා F ය.

(33) නිෂ්පාදන ස්ථාවර වත්කම් අත්පත් කරගැනීම් වියදම් වන්නේ,
(i) A හා F ය. (ii) A හා C ය. (iii) C හා F ය. (iv) C හා D ය.

(34) කාරක ප්‍රාග්ධන සම්පාදන වියදම් වන්නේ,
(i) B හා C ය. (ii) C හා D ය. (iii) C හා F ය. (iv) B හා E ය.

(35) A හා F දක්වා වූ සියලුම අයිතමවල වටිනාකම් ඇතුළත් කර ඉදිරිපත් කරන සැලැස්ම,
(i) ඇස්තමේන්තුගත ආදායම් ප්‍රකාශය වේ. (ii) ඇස්තමේන්තුගත මෙහෙයුම් සැලැස්ම වේ.
(iii) ඇස්තමේන්තුගත මුලු ආයෝජන සැලැස්ම වේ. (iv) ඇස්තමේන්තුගත නිෂ්පාදන පිරිවැය සැලැස්ම වේ.

(36) 'වෙළෙඳපොල ඛණ්ඩනය' යන්නෙහි අදහස පැහැදිලි කෙරෙන පිළිතුර තෝරන්න.
(i) එකම වෙළෙඳපොලට නිෂ්පාදන අඛණ්ඩව සැපයීම වේ.
(ii) වෙළෙඳපොල තරගකාරිත්වයට සුදුසු නිෂ්පාදන බිහිකිරීම වේ.
(iii) සමාන ගුණාංග පදනම් කරගෙන වෙළෙඳපොල කොටස් කිරීම වේ.
(iv) ග්‍රාමීය, ප්‍රාදේශීය, නාගරික ලෙස වෙළෙඳපොල කොටස් කර ගැනීම වේ.

(37) 'අයිස්ක්‍රීම් බෙදාහැරීමේ ජංගම රථ ක්‍රමයටම බේකරි නිෂ්පාදන බෙදාහැරීම' කුමන ආකාරයක නවෝත්පාදනයක් ද?
(i) සංකලනයක් (ii) අනුකරණයක් (iii) නව සොයාගැනීමක් (iv) ක්‍රියාවලි අවශ්‍යතාවයක්

(38) ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීම වැදගත් වන්නේ,
(i) නීතිමය අවශ්‍යතාවය නිසා ය. (ii) නීතිමය පුද්ගලභාවය ලැබෙන නිසා ය.
(iii) නීතිමය තත්ත්වයන් හිමිවන නිසා ය. (iv) සෑම ව්‍යවසායකටම පොදු තත්ත්වයක් වන නිසා ය.

(39) නාගරිකරණය අවම වීම ව්‍යවසායකත්වයේ කුමන මට්ටමේ ප්‍රතිලාභයක් ද?
(i) ප්‍රාථමික මට්ටමේ. (ii) පුද්ගල මට්ටමේ.
(iii) ප්‍රාදේශීය මට්ටමේ. (iv) ජාතික මට්ටමේ.

(40) හදිසි ආපදා තත්ත්වයන්වල දී 'සමාජ ව්‍යවසායකයින්' බිහිවීමට හේතුවක් වන්නේ,
(i) දේශපාලන අරමුණු ඉටුකරගැනීම ය. (ii) ආර්ථික ප්‍රතිලාභ පෞද්ගලිකවම හිමි කරගැනීම ය.
(iii) පරිසර දූෂණය අවම කිරීම සඳහා ය. (iv) පරාර්ථකාමී බව නිසා ය.

(ලකුණු 1 x 40 = 40)

1104

සියලුම හිමිකම් ඇවිරිණි
முழுப் பதிப்புரிமையுடையது
All Rights Reserved

දකුණු පළාත් අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව

අර්ධ වාර්ෂික පරීක්ෂණය 2017

11 ශ්‍රේණිය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - II පත්‍රය

නම/විභාග අංකය :- ....

❖ **පළමුවන ප්‍රශ්නය හා තවත් ප්‍රශ්න හතරකට පිළිතුරු සපයන්න.**

(1) මූල්‍යායතනයක ණය අංශයේ ප්‍රවර්ධන නිලධාරී ලෙස කටයුතු කළ ජයවික්‍රම මහතා සුබවාදී හා අධිෂ්ඨානශීලී තැනැත්තෙකි. රාජකාරී කටයුතුවල දී ඔහු ව්‍යාපාරිකයන් මුණ ගැසී සාකච්ඡා කිරීමත්, ව්‍යාපාරික ස්ථාන නිරීක්ෂණ කොට වාර්තා සැපයීමත් ඔහුට පැවරී තිබූ කාර්යයන් සමහරෙකි.

කාලයක සිට තම සිතේ ඇතිව තිබූ පාවහන් නිපදවීමේ ව්‍යාපාරික සිතුවිල්ල යථාර්තයක් බවට පත්කර ගැනීමට හැකිවූයේ රැකියාව කරන අතරතුර හැඳිනගත් ව්‍යාපාරික මිතුරකුගේ සහයෝගය ලැබීමත්, තම බිරිඳගෙන් ලැබුණු අනුබලයත් හේතුවෙනි.

නගරයේ තමාට අයත්ව තිබූ ගොඩනැගිල්ලක පාවහන් නිපදවීමේ ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ අතර ඒ සඳහා පුහුණු සේවකයන් දෙදෙනෙකුගේ සහාය ආරම්භයේදී ලැබිණ. තම ශිල්පීය ඥානය හා සැලසුම් සහගතව නිපදවූ නවීන විලාසිතාවෙන් යුතු කාන්තා පාවහන් සාධාරණ මිලකට අලෙවි කළ අතර වැඩි කාලයක් ගතවීමට පෙර ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක මට්ටමකට පත්කර ගැනීමට හැකිවිය.

දැනට සේවකයින් 12 දෙනෙකු නිෂ්පාදන හා අලෙවි කටයුතුවල නියැලී සිටින අතර ඔවුන්ට වැඩ කොටස් බෙදා දී ඇති අතර ජයවික්‍රම මහතා මූල්‍යායතන රැකියාවෙන් ඉවත් ව පූර්ණ කාලීනව ව්‍යාපාරික කටයුතුවල නියැලී ඇත. හෙතෙම තම ව්‍යාපාරය සිනිඳු ඉන්ඩස්ට්‍රීස් නමින් ලියාපදිංචි කර තිබීමත්, කාන්තා පාවහන් අතර හොඳම පාවහන් සිනිඳු පාවහන් බවට පත්කර ව්‍යාපාරික ලොව ජයගැනීමත් යන සිහිනය සාක්ෂාත් කර ගැනීමේ අභිලාෂයෙන් කටයුතු කරයි.

ඉහත සිද්ධීන්ට අනුව පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

(i) (අ) ඉටුකරනු ලබන පාරිභෝගික අවශ්‍යතාවය.
(ආ) එම අවශ්‍යතාවය සපුරාලීමට ඉදිරිපත් කරන නිෂ්පාදිතය. (ලකුණු 2)

(ii) ව්‍යාපාරය සාර්ථක කරගැනීමට පදනම් වූ ජයවික්‍රම මහතා සතුව පැවති ශක්තීන් දෙකක් ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 2)

(iii) (අ) නිෂ්පාදිතය සඳහා වූ ඉලක්ක පාරිභෝගික ජන කොටස
(ආ) ව්‍යාපාරික නාමය (ලකුණු 2)

(iv) ව්‍යාපාරික කටයුතු වඩාත් සාර්ථක මට්ටමකින් පවත්වා ගැනීම සඳහා ඔබ විසින් ඉදිරිපත් කරන යෝජනා දෙකක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(v) මෙම ව්‍යාපාරය හා සම්බන්ධව එල්ල විය හැකි තර්ජන දෙකක් සඳහන් කරන්න. (ලකුණු 2)

සිනිඳු ඉන්ඩස්ට්‍රීස් විසින් තෝරාගෙන ඇති එක් නගරයකට අදාළව ඉදිරිපත් කළ ඇස්තමේන්තුවලින් සමහරක් පහත දක්වා ඇත.

- විකිණීම සඳහා අපේක්ෂිත පාවහන් ජෝඩු සංඛ්‍යාව 2000 කි.
- පාවහන් ජෝඩුවක නිෂ්පාදන පිරිවැය රු. 800 කි.
- පාවහන් ජෝඩුවක විකුණුම් මිල රු. 1400 කි.
- ප්‍රචාරණ වියදම් රු. 160000 කි.
- ඇසුරුම් හා ප්‍රවාහන වියදම් රු. 36000 කි.
- වෙනත් අලෙවි වියදම් රු. 20000

ඉහත දත්ත පදනම් කරගනිමින් පහත ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.

(i) පාවහන් ජෝඩුවක නිෂ්පාදන පිරිවැයට ඇතුළත්ව ඇති පිරිවැය මූලිකාංගවලින් දෙකක් දක්වා ඊට නිදසුන බැගින් ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 2)

(ii) ඇස්තමේන්තුගත අලෙවි ආදායම කොපමණද? (ලකුණු 2)

(iii) අලෙවිය හා සම්බන්ධ මුදල් ගලායෑම්වල එකතුව කොපමණද? (ලකුණු 2)

(iv) පහත සඳහන් දෑ වෙනුවෙන් පිළියෙල කරන දෑ කවරක්ද?
(අ) ඇස්තමේන්තුගත නිෂ්පාදන පිරිවැය.

(ආ) ඇස්තමේන්තුගත අලෙවි ආදායම් හා වියදම්. (ලකුණු 2)

(v) නිෂ්පාදිතයේ ගුණාත්මය රැක ගනිමින්, නිෂ්පාදන ඒකකයක පිරිවැය අඩු කරගැනීම සඳහා ඔබගේ යෝජනා දෙකක් ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 2)

(මුළු ලකුණු 20 යි)

(2) අධ්‍යයනයේ පහසුව අනුව ව්‍යාපාර පරිසරයේ ගැලීම් සටහන පහත දක්වා ඇත.

ව්‍යාපාර පරිසරය

අභ්‍යන්තර පරිසරය | බාහිර පරිසරය

(i) ව්‍යාපාර බාහිර පරිසරය කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 2)

(ii) ව්‍යාපාරයක අභ්‍යන්තර පරිසර සාධක අධ්‍යයනය කිරීම තුළින් හඳුනාගත හැකි මූලික කොටස් දෙක කවරක්ද? (ලකුණු 2)

(iii) බාහිර පරිසර සාධක අධ්‍යයනය කිරීම තුළින් හඳුනාගත හැකි මූලික කොටස් දෙක කවරක් ද? (ලකුණු 2)

(iv) තරඟකාරී සමාජ ආර්ථික රටාව තුළ ''පරිසර වෙනස්වීම්'' අනුව ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ ඇති වූ නව ප්‍රවණතාවලින් දෙකක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(v) ව්‍යවසායකයෙක් පරිසර ප්‍රවණතා කෙරෙහි තම අවධානය යොමු කිරීමෙන් ලබාගත හැකි ප්‍රයෝජන දෙකක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(3) (i) 'ව්‍යවසායකයකුගේ බිහිවීම' සම්බන්ධයෙන් ඔබේ අදහස් ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 2)

(ii) ඕනෑම ව්‍යවසායකයෙක් තුළ දක්නට ලැබෙන ගති ලක්ෂණවලින් දෙකක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(iii) පහත සඳහන් නිර්ණායකවලට අනුව ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා අතර වෙනස පැහැදිලි කරන්න.

(අ) ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවීම.

(ආ) ඉලක්ක ඇති කරගැනීම. (ලකුණු 2)

(iv) ව්‍යවසායකයෙකුට තම 'නිර්මාණශීලීත්වය' වර්ධනය කරගත හැකි ආකාර දෙකක් සැකෙවින් පැහැදිලි කරන්න. (ලකුණු 2)

(v) 'ව්‍යාපාර සැලැස්මක්' ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය වන්නේ ඇයි? කරුණු 2ක් දක්වන්න. (ලකුණු 2)

(4) 'කුඩා ව්‍යාපාර ආරම්භ කර වසර කිහිපයක් ගතවන විට ඉන් බොහොමයක් වැසී යාමට ලක්වන බව ව්‍යාපාර ලෝකයෙන් අසන්නට ලැබේ.'

(i) කුඩා ව්‍යාපාරවල දක්නට ලැබෙන මූලික ලක්ෂණ හතරක් දක්වන්න. (ලකුණු 2)

(ii) අප රටේ ස්වයං රැකියා ලෙස පවත්වාගෙන යන ඉතා කුඩා ව්‍යාපාර සඳහා නිදසුන් හතරක් සඳහන් කරන්න. (ලකුණු 2)

(iii) කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් පාරිභෝගිකයාට අත්වන වාසි දෙකක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(iv) කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු හතරක් සඳහන් කරන්න. (ලකුණු 2)

(v) කුඩා ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වය සඳහා ඔබගේ යෝජනා හතරක් දක්වන්න. (ලකුණු 2)

(5) (i) පහත සඳහන් භාණ්ඩවලට ව්‍යවසායෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ දෙක බැගින් සඳහන් කරන්න.

(අ) පාරිභෝගිකයන්ට.

(ආ) ආර්ථිකයට. (ලකුණු 2)

(ii) ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස ක්‍රියාත්මක වන විට දී විවිධ භූමිකාවල නිරත වේ. පහත සඳහන් දෑ

(අ) කළමනාකරණ භූමිකාව

(ආ) නායකත්ව භූමිකාව යටතේ වර්ග කරන්න.

A = ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීම

B = සේවකයින්ගේ වැඩ කටයුතු අධීක්ෂණය කිරීම

C = සේවකයින් පෙළඹවීම (අභිප්‍රේරණය)

D = ඉදිරි ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීමට අවශ්‍ය තීරණ ගැනීම

E = සම්පත් බෙදාහැරීම

F = මඟපෙන්වීම (ලකුණු 2)

(iii) ව්‍යවසායකයෙකුට සමාජයීය සුබසාධනය සඳහා දායක විය හැකි ආකාර දෙකක් දක්වන්න. (ලකුණු 2)

(iv) ව්‍යවසායකයෙකු වර්ධනය කරගත යුතු මූලික කුසලතා දෙකක් ඉදිරිපත් කරන්න. (ලකුණු 2)

(v) කිසියම් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ගත යුතු තීරණවලින් හතරක් ලියන්න. (ලකුණු 2)

(6) හල්මිල්ල මහතා නවතාවයෙන් යුතු අල්මාරි නිපදවා අලෙවි කිරීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට සැලසුම් කර ඇත.

- නිපදවන අල්මාරියක් සඳහා වඩු කාර්මිකයාට රු. 4000ක් ගෙවිය යුතු වේ.
- මාසයට අදාළ අනෙකුත් තොරතුරු පහත දැක්වේ.

	(රු.)
දැව සඳහා	80,000
වෙනත් ද්‍රව්‍ය (ඇණ,වර්ණ ආදිය)	22,000
ගොඩනැගිලි කුලිය	15,000
යන්ත්‍ර උපකරණ ක්ෂය වීම්	3,000
යන්ත්‍ර උපකරණවල පිරිවැය	300,000

- අපේක්ෂිත අල්මාරි සංඛ්‍යාව 10 කි.
- අල්මාරියක නිෂ්පාදන පිරිවැයට 50% ක් එකතු කර විකුණුම් මිල නියම කරනු ලැබේ.
- අල්මාරි සියල්ලම එම මාසය තුළදීම අලෙවි වේ යැයි අපේක්ෂා කරයි.

(i) පහත සඳහන් දෑ ගණනය කරන්න.
(අ) මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය (ලකුණු 2)
(ආ) අල්මාරියක නිෂ්පාදන පිරිවැය (ලකුණු 1)
(ඇ) අල්මාරියක විකුණුම් මිල (ලකුණු 1)

(ii) අලෙවි අවදානම, නිෂ්පාදන පිරිවැය හා ශුද්ධ ලාභය දැක්වෙන ආකාරයට ඇස්තමේන්තුගත ආදායම් ප්‍රකාශය පිළියෙල කරන්න. (ලකුණු 6)

(7) ''ව්‍යවසායකයකුගේ ව්‍යාපාර අදහස සැබෑ ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කර ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා පිළියෙල කරන සැලැස්ම, ව්‍යාපාර සැලැස්ම වේ.''
පහත දැක්වෙන දෑ ව්‍යාපාර සැලැස්මක කුමන මූලිකාංගයක ඇතුළත් කරන්නේද?

(i) (අ) ව්‍යාපාර අදහස, නිෂ්පාදිතය, වෙළෙඳපොල කොටස
(ආ) වෙළෙඳපොල විස්තරය, අලෙවි උපාය මාර්ග, අලෙවි ආදායම
(ඇ) අමුද්‍රව්‍ය වියදම්, ශ්‍රම වියදම් හා නිෂ්පාදනයට අදාළ අනෙකුත් වියදම්.
(ඉ) ස්ථාවර වත්කම්වල ආයෝජනය, මෙහෙයුම් පෙර වියදම්, කාරක ප්‍රාග්ධන වියදම් (ලකුණු 4)

(ii) ඇගළුම් කර්මාන්තශාලාව සමීපව වාසය කරන සයුරංගි පලතුරු බීම සකසා අලෙවි කිරීමේ ව්‍යාපාරයක් 2017.09.01 දින ආරම්භ කිරීමට සැලසුම් කර ඇති අතර සැප්තැම්බර් මාසයේ පහත දැක්වෙන ඇස්තමේන්තුගත දත්ත ඔබ වෙත ඉදිරිපත් කෙරේ.

- ආරම්භයේ දී තම ඉතිරි කිරීම් රු. 150,000 ක් ව්‍යාපාරයේ යෙදවීම.
- අන්නාසි, ගස්ලබු, යනාදී පලතුරු මිල දී ගැනීමට රු. 35,000 ක් වැය කිරීම.
- රු. 15,000ක උපකරණ හා භාජන අප්පත් කර ගැනීම.
- රු. 8000ක මාසික වැටුපකට සහායිකාවක් බඳවා ගැනීම.
- නැචුරල් ෆුඩ්ස් නමින් ව්‍යාපාරික නාමය ලියාපදිංචි කිරීමට රු. 6000ක් වැය කිරීම.
- ව්‍යාපාරික ස්ථානය සඳහා රු. 5000ක මාසික කුලියක් ගෙවීම.
- පළමු සතිය තුළ දී රු. 50,000ක ණය මුදලක් ලබා ගැනීම.
- ප්‍රචාරණ වියදම් සඳහා රු. 7000ක් වැය කිරීම.
- මාසය තුළ දී දින 25ක් ව්‍යාපාරික කටයුතුවල නිරතවීම හා දිනකට රු. 3000ක අලෙවි ආදායමක් අපේක්ෂා කිරීම.

අවශ්‍ය වන්නේ 2017/09/30 අවසන් වූ මාසය සඳහා ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය. (ලකුණු 6)