සියලුම හිමිකම් ඇවිරිණි
முழுப் பதிப்புரிமையுடையது
All Rights Reserved

බස්නාහිර පළාත් අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව

වර්ෂ අවසාන ඇගයීම - 2012

11 - ශ්‍රේණිය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - I

නම / විභාග අංකය : .... කාලය පැය 01 යි

සැලකිය යුතුයි.

- **සියලුම ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න.**
- **අංක 01 සිට 40 තෙක් ප්‍රශ්න වල දී ඇති පිළිතුරු අතරින් නිවැරදි හෝ වඩාත් ගැලපෙන පිළිතුර තෝරන්න.**

1- 10 දක්වා ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සැපයීම සඳහා පහත සිද්ධිය අදාල කරගන්න.

සුගත්ගේ පියා සෙල්ලම් භාණ්ඩ විකුණන ව්‍යාපාරිකයෙකි. තමා වයසට යාමත් සමග මෙම ව්‍යාපාරය අවසන් වීමට ඉඩ ඇතැයි ඔහු සිතුවේය. මෙම ව්‍යාපාරය අනාගතයේ සුගත් බාරගනු ඇතැයි පියාගේ අභිප්‍රාය විය. මෙම ව්‍යාපාරය තව දුරටත් දියුණු කර ගැනීමේ අදහස ඇතිව සුගත් විදේශ රටක සුපිරි වෙළඳසැලක රැකියාවකට පිටත්ව ගියේය. එරටේදී ව්‍යාපාරික මිතුරන් කිහිපදෙනෙකු ඇසුරු කිරීමට අවස්ථාව උදාවිය. වර්ෂ කිහිපයකට පසු ශ්‍රී ලංකාවට පැමිණි සුගත් පියාගේ වෙළඳසැල ආසන්නයේ ගොඩනැගිල්ලක් කුලියට ගෙන ''සුගත් ගිෆ්ට්'' නමින් තෑගි භාණ්ඩ අලෙවිසැලක් ආරම්භ කල අතර ඒ සඳහා අවශ්‍ය බොහෝ උපදෙස් සිය පියාගෙන් ලැබුණේය. ආරම්භයේදී බොහෝ අභියෝග වලට මුහුණ දීමට සිදු වුවත් උපායශීලීව එම අභියෝග තම වාසියට හරවා ගැනීමට සුගත් සමත් විය.

දේශීය සම්ප්‍රදායික කලා නිර්මාණ ඇසුරින් නිෂ්පාදනය කරන ලද භාණ්ඩ ද විදේශ වලින් සෘජුවම ඇණවුම් කර ලබා ගන්නා භාණ්ඩ ද අලෙවි කරයි. වැඩි කලක් නොගොස් මෙම වෙළඳසැල ප්‍රදේශයේ පමණක් නොව අවට ප්‍රදේශ වලද ජනප්‍රිය විය. සේවකයන්ටද, ගනුදෙනුකරුවන්ටද, සුහදශීලීව සැළකීම සුගත්ගේ කැපී පෙනෙන ගුණාංගයක් වූ අතර කිසිදු දිනයක ගනුදෙනුකරුවන් රැවටීමට ලක්නොකෙරුණි.

මේ නිසා ව්‍යාපාරය දිනෙන් දින දියුණු වූ අතර ශාඛා කීපයක් ද විවෘත කිරීමට හැකිවිය. වෙළඳ සමාගමක් නොතිබුණු එම ප්‍රදේශයේ සුගත්ගේ මූලිකත්වයෙන් වෙළඳ සමාගමක් ද පිහිටුවිය. ඔහු ව්‍යාපාරිකයන්ගේ ඇණවුම් බාරගෙන ඒවා සැපයීමේ ව්‍යාපාරයක්ද පිහිටු විය. වර්ෂයේ හොඳම ව්‍යවසායකයන් 10 දෙනා අතරටද තේරී පත්වීමට ඔහුට හැකි විය.

01. මෙම සිද්ධියේ සඳහන් සුගත් නම් ව්‍යවසායකයාට ව්‍යාපාර පිළිබඳ මූලික අත්දැකීමක් ලැබී ඇත්තේ,
    i. විදේශීය රැකියාවෙන්ය
    ii. ස්වකීය පවුල් පරිසරයෙන්ය
    iii. ඇසුරු කල මිතුරන්ගෙන්ය
    iv. පාසල් අධ්‍යාපනයෙන්ය

02. මෙම ව්‍යාපාරය අයත් යැයි සැළකිය හැකි ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ගය ලෙස හැඳින්විය හැක්කේ,
    i. කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයය
    ii. හවුල් ව්‍යාපාරය
    iii. සී/ස පෞද්ගලික සමාගම්ය
    iv. සී/ස පොදු සමාගම්ය

03. තෑගි භාණ්ඩ හා සම්බන්ධ ඉලක්ක පාරිභෝගිකයන් වන්නේ,
    i. සේවයෙන් විශ්‍රාම ගන්නන්ය
    ii. තෑගි දෙන්නන්ය
    iii. කුඩා ළමුන්ය
    iv. තෑගි ලබන්නන්ය

04. ''සුගත් ගිෆ්ට්'' නම හැර මෙම ව්‍යාපාරයට උචිත වෙනත් නමක් වන්නේ,
    i. තෑගි භාණ්ඩ අලෙවිකරුවෝ
    ii. ක්‍රියේෂන් ගිෆ්ට් සෙන්ටර්
    iii. දේශීය තෑගි භාණ්ඩ වෙළඳසැල
    iv. මොඩර්න් ගිෆ්ට් සෙන්ටර්

05. සුගත් වැනි පුද්ගලයින් මෙලෙස නව ව්‍යාපාර බිහිකිරීමෙන් ශ්‍රී ලංකාව වැනි රටකට ලැබෙන ප්‍රධානතම ආර්ථික ප්‍රතිලාභය වන්නේ,
   i. විදේශ විනිමය ලැබීම
   ii. නව රැකියා අවස්ථා උදාවීම
   iii. රජයට බදු ආදායම් ලැබීම
   iv. තරගකාරීත්වය ප්‍රවර්ධනය වීම

06. සුගත්ගේ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හේතුවෙන් ඔහුගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රයෝජනය වන්නේ,
   i. තරගකාරීත්වය අභිබවා සාර්ථක වීමට හැකිවීමයි
   ii. ප්‍රදේශයේ ජනප්‍රිය ව්‍යාපාරයක් බවට පත් වීමයි
   iii. වෙළඳ සංගමයක් පිහිටුවාගත හැකි වීමයි
   iv. නව ශාඛා පිහිටුවා ගත හැකිවීමය

07. සුගත්ගේ ව්‍යාපාරයේ අලෙවි කටයුතු සිදුවන්නේ අත්පිට මුදලටය. එබැවින් මෙම ව්‍යාපාරයේ දෛනික ගනුදෙනු සටහන් කර ගැනීමට අවශ්‍ය වන මූලික පොත වන්නේ,
   i. විකුණුම් පොත
   ii. ගැණුම් පොත
   iii. මුදල් පොත
   iv. බැංකු පොත

08. මෙම ව්‍යාපාරයේ පැවතිය හැකි ප්‍රධානතම වත්කම වන්නේ,
   i. බඩුතොග ය
   ii. ගොඩනැගිල්ලය
   iii. මුදල්ය
   iv. ලී බඩු හා උපකරණය

09. සුගත්ගේ ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීමට බලපෑ එක් හේතුවක් ලෙස සැලකිය හැක්කේ, ඔහු ආචාරධර්ම අනුගමනය කිරීමය. සිද්ධියකට අනුව එවැනි ආචාරධර්මයක් වන්නේ,
   i. පියාගෙන් නිරන්තරවම උපදෙස් ගැනීමයි
   ii. ව්‍යාපාරික මිතුරන් ඇසුරු කිරීමය
   iii. ඉතිරි කරගත් මුදල් නිසිලෙස ආයෝජනය කිරීමය
   iv. ගනුදෙනු කරුවන් නොරැවටීමය

10. සුගත් ස්වකීය ව්‍යාපාරය දියුණු කරගැනීමේදී සිල්ලර වෙළඳාම සමග තොග වෙළඳාමටද පිවිසීය. සිද්ධියට අනුව තොග වෙළඳාම පිළිබඳ ප්‍රකාශ වනුයේ,
   i. ව්‍යාපාරිකයන්ගෙන් ඇණවුම් භාරගෙන සැපයීම
   ii. වසරේ හොඳම ව්‍යවසායකයින් අතරට පිවිසීම
   iii. විදේශ රටවලින් භාණ්ඩ මිළදී ගැනීම
   iv. නව ශාඛා පිහිටුවීම

- **ප්‍රශ්න අංක 11- 25 දක්වා වඩාත් නිවැරදි පිළිතුර යටින් ඉරක් අඳින්න.**

11. ව්‍යවසායකයින්ගේ විකාශනය විමසා බැලීමේදී මෑත කාලීන ප්‍රවනතාවයක් ලෙස දැකිය හැක්කේ,
   i. ව්‍යාපාරික ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   ii. සමාජීය ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   iii. කාන්තා ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   iv. කෘෂිකාර්මික ව්‍යවසායකින් බිහිවීම

12. ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දුවන පාර්ශව ව්‍යාපාරයෙන් යම් යම් ප්‍රතිලාභ අපේක්ෂා කරති. අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරයෙන් අපේක්ෂා කරන ප්‍රතිලාභ පමණක් අඩංගු වී ඇති පිළිතුරු වන්නේ,
   i. වැටුප් / වරප්‍රසාද / පැවැත්ම
   ii. වර්ධනය / තීරණ වල සාර්ථකත්වය / වරප්‍රසාද
   iii. ලාභ / වර්ධනය / පැවැත්ම
   iv. ගුණාත්මක භාණ්ඩ / සාධාරණ මිළ / ලාභය

13. ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ බොහෝ වේ. ප්‍රධානතම ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ 2 ක් වන්නේ,
    i. අවදානම් දැරීම හා නවෝත්පාදනය
    ii. ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම
    iii. උනන්දුව හා කැපවීම
    iv. දැඩි අධිෂ්ඨානය හා නම්‍යශීලීත්වය

14. කාන්තා ව්‍යවසායකත්ව සංවර්ධනය කෙරෙහි බාධාකාරී වන සාධකයක් වන්නේ,
    i. කාන්තාව කෙරෙහි සමාජය දක්වන ආකල්පය
    ii. නිර්මාණශීලී නොවීම
    iii. රැකියා කිරීමට ඇති දැඩි කැමැත්ත
    iv. අවදානම් දැරීමට මැලිකමක් දැක්වීම

15. සෑම ව්‍යාපාරිකයෙකු පිළිපැදිය යුතු ප්‍රබල සමාජීය වගකීමක් බවට පත්ව ඇති සාධකය වන්නේ,
    i. උසස් තත්වයේ භාණ්ඩ නිපදවීම
    ii. ස්වාභාවික පරිසරයට හානි නොවීම
    iii. පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටුකිරීම
    iv. සමාජීය සාරධර්ම පිළිපැදීම

16. නිර්මාණශීලීත්වය ව්‍යවසායකයකුගේ මූලික ගති ලක්ෂණයකි. මෙම නිර්මාණශීලී ගති ලක්ෂණය මගින්
    i. ආත්ම විශ්වාසය වැඩි කරයි
    ii. තීරණ ගැනීම පහසු කරයි
    iii. නවෝත්පාදනයට මූලික පදනම සපයයි
    iv. පරිසරයේ අවිනිශ්චිතතාවය වෙනස් කළ හැකියි

17. ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාමේදී ව්‍යවසායකයින්ට නිරන්තරවම ගැටළු වලට මුහුණ දීමටත් ඒ අනුව නිවැරදි තීරණ ගැනීමටත් සිදුවේ. ගැටළුවක් හා සම්බන්ධව නිවැරදි තීරණයක් ගැනීමේදී ප්‍රථමයෙන් කළයුතු වන්නේ,
    i. විකල්ප විසඳුම් සොයා බැලීමය
    ii. නිර්මාණශීලීව ගැටළුව හඳුනා ගැනීමය
    iii. තීරණ වල ප්‍රතිඵල සිතා බැලීමය
    iv. පසුගිය අත්දැකීම් පිළිබඳ සැලකිලිමත් වීමය

18. ව්‍යාපාරයක් තුළ ව්‍යවසායකයාද කණ්ඩායම් සමාජිකයෙක් වේ. එම කණ්ඩායමේ සෙසු සාමාජිකයන් වන්නේ,
    i. කළමනාකරුවන් හා සේවකයන්ය
    ii. අයිතිකරුවන් හා කළමණාකරුවන්ය
    iii. පාරිභෝගිකයන් හා සේවකයන්ය
    iv. කළමණාකරුවන් හා පාරිභෝගිකයන්ය

19. වෙළඳපොලක් යනු කුමක්දැයි ඔබෙන් විමසුවහොත් ඔබ දෙන පිළිතුර වන්නේ,
    i. භාණ්ඩ හා සේවා විකුණන ස්ථානයකි
    ii. විකුණුම්කරුවන් හා ගැණුම්කරුවන් අතර හුවමාරුවක් සඳහා ඇති වන සම්බන්ධතාවයකි
    iii. භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම සඳහා ඉදිරිපත් කරන ස්ථානයකි
    iv. ඉහත සඳහන් සියල්ල නිවැරදිය

20. පහත සඳහන් ඒවායින් නිර්මාණශීලී ව්‍යාපාර අදහසක් විය හැක්කේ කුමක් ද?
    i. පාරිභෝගිකයා මුහුණදෙන ප්‍රබල ගැටළුවකට විසඳුමක් ඉදිරිපත් කිරීම
    ii. වෙළඳපොලේ තරඟකාරී භාණ්ඩයකට සමජාතීය භාණ්ඩයක් ඉදිරිපත් කිරීම
    iii. දැනට දරන්නට සිදුවන පිරිවැයට වඩා වැඩි පිරිවැයක් වැයවන භාණ්ඩයක් ඉදිරිපත් කිරීම
    iv. දැනට පවතින ගුණාත්මක බවට වඩා අඩු ගුණාත්මක බවකින් යුත් භාණ්ඩයක් ඉදිරිපත් කිරීම

05. සුගත් වැනි පුද්ගලයින් මෙලෙස නව ව්‍යාපාර බිහිකිරීමෙන් ශ්‍රී ලංකාව වැනි රටකට ලැබෙන ප්‍රධානතම ආර්ථික ප්‍රතිලාභය වන්නේ,
   i. විදේශ විනිමය ලැබීම
   ii. නව රැකියා අවස්ථා උදාවීම
   iii. රජයට බදු ආදායම් ලැබීම
   iv. තරඟකාරීත්වය ප්‍රවර්ධනය වීම

06. සුගත්ගේ ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ හේතුවෙන් ඔහුගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රයෝජනය වන්නේ,
   i. තරඟකාරීත්වය අභිබවා සාර්ථක වීමට හැකිවීමයි
   ii. ප්‍රදේශයේ ජනප්‍රිය ව්‍යාපාරයක් බවට පත් වීමයි
   iii. වෙළඳ සංගමයක් පිහිටුවාගත හැකි වීමයි
   iv. නව ශාඛා පිහිටුවා ගත හැකිවීමය

07. සුගත්ගේ ව්‍යාපාරයේ අලෙවි කටයුතු සිදුවන්නේ අත්පිට මුදලටය. එබැවින් මෙම ව්‍යාපාරයේ දෛනික ගනුදෙනු සටහන් කර ගැනීමට අවශ්‍ය වන මූලික පොත වන්නේ,
   i. විකුණුම් පොත   ii. ගැණුම් පොත
   iii. මුදල් පොත   iv. බැංකු පොත

08. මෙම ව්‍යාපාරයේ පැවතිය හැකි ප්‍රධානතම වත්කම වන්නේ,
   i. බඩුතොග ය   ii. ගොඩනැගිල්ලය
   iii. මුදල්ය   iv. ලී බඩු හා උපකරණය

09. සුගත්ගේ ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීමට බලපෑ එක් හේතුවක් ලෙස සැලකිය හැක්කේ, ඔහු ආචාරධර්ම අනුගමනය කිරීමය. සිද්ධියකට අනුව එවැනි ආචාරධර්මයක් වන්නේ,
   i. පියාගෙන් නිරන්තරවම උපදෙස් ගැනීමයි
   ii. ව්‍යාපාරික මිතුරන් ඇසුරු කිරීමය
   iii. ඉතිරි කරගත් මුදල් නිසිලෙස ආයෝජනය කිරීමය
   iv. ගනුදෙනු කරුවන් නොරැවටීමය

10. සුගත් ස්වකීය ව්‍යාපාරය දියුණු කරගැනීමේදී සිල්ලර වෙළදාම සමග තොග වෙළදාමටද පිවිසීය. සිද්ධියට අනුව තොග වෙළදාම පිළිබඳ ප්‍රකාශ වනුයේ,
   i. ව්‍යාපාරිකයන්ගෙන් ඇණවුම් භාරගෙන සැපයීම
   ii. වසරේ හොඳම ව්‍යවසායකයින් අතරට පිවිසීම
   iii. විදේශ රටවලින් භාණ්ඩ මිළදී ගැනීම
   iv. නව ශාඛා පිහිටුවීම

- **ප්‍රශ්න අංක 11- 25 දක්වා වඩාත් නිවැරදි පිළිතුර යටින් ඉරක් අඳින්න.**

11. ව්‍යවසායකයින්ගේ විකාශනය විමසා බැලීමේදී මෑත කාලීන ප්‍රවනතාවයක් ලෙස දැකිය හැක්කේ,
   i. ව්‍යාපාරික ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   ii. සමාජීය ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   iii. කාන්තා ව්‍යවසායකයින් බිහිවීම
   iv. කෘෂිකාර්මික ව්‍යවසායකින් බිහිවීම

12. ව්‍යාපාර කෙරෙහි උනන්දුවන පාර්ශව ව්‍යාපාරයෙන් යම් යම් ප්‍රතිලාභ අපේක්ෂා කරති. අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරයෙන් අපේක්ෂා කරන ප්‍රතිලාභ පමණක් අඩංගු වී ඇති පිළිතුරු වන්නේ,
   i. වැටුප් / වරප්‍රසාද / පැවැත්ම
   ii. වර්ධනය / තීරණ වල සාර්ථකත්වය / වරප්‍රසාද
   iii. ලාභ / වර්ධනය / පැවැත්ම
   iv. ගුණාත්මක භාණ්ඩ / සාධාරණ මිළ / ලාභය

21. ව්‍යවසායකයෙකු සතු නිපුණතා ලෙස දැක්විය හැක්කේ,
    i. නායකත්වය, කළමණාකාරිත්වය, අයිතිය
    ii. උපාය මාර්ග, නිපුණතා හා සංකල්ප
    iii. දැනුම, කුසලතා, හා ආකල්ප
    iv. නිර්මාණශීලීත්වය, නවෝත්පාදනය, හා ජාල සම්බන්ධතා පැවැත්වීමය

22. පුද්ගලයින් ලබන යම් යම් ප්‍රතිලාභ කිහිපයක් පහත දැක්වේ.
    A. මූල්‍ය ප්‍රතිලාභ
    B. ඉහළ තනතුරු
    C. සමාජීයීය ප්‍රතිලාභ
    D. මානසික තෘප්තිය

    ඉහත ප්‍රතිලාභ අතුරින් ව්‍යවසායකයින් ව්‍යාපාර කාර්යයක නිරත වීමෙන් ලබන ප්‍රතිලාභ නිවැරදිව ඇතුලත් පිළිතුර වන්නේ,
    i. AB හා C ය
    ii. AC හා D ය
    iii. AB පමණක්ය
    iv. BC හා D ය

23. ව්‍යවසායකයින් හා සැබැඳි පසුපස හා ඉදිරිපස ව්‍යාපාර පවතී. පාවහන් නිෂ්පාදනය හා සබැඳි ඉදිරිපස ව්‍යාපාර පමණක් අයත් පිළිතුර වන්නේ,
    i. සම් සැපයුම්කරුවන්, මෝස්තරකරුවන්, සිල්ලර වෙළඳුන්
    ii. ඇසුරුම් ද්‍රව්‍ය සපයන්නන්, මෝස්තරකරුවන්, ප්‍රචාරණ නියෝජිත ආයතන
    iii. බෙදාහැරීමේ නියෝජිතයන්, මෝස්තරකරුවන්, උපකොන්ත්‍රාත්කරුවන්
    iv. බෙදාහැරීමේ නියෝජිතයන්, ප්‍රචාරණ නියෝජිතයන්, සිල්ලර වෙළඳුන්

24. ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ඇගයීමේදී සලකා බලන සාධකයක් නොවන්නේ,
    i. ප්‍රතිලාභ හා පරිසරය
    ii. ශක්තීන් හා දුර්වලතා
    iii. කළමනාකරණය හා තාක්‍ෂණය
    iv. නායකත්වය හා නිර්මාණශීලීත්වය

25. ව්‍යාපාර අවදානම් පැන නැගීමට ප්‍රධාන හේතුවක් ලෙස බලපාන්නේ,
    i. නිර්මාණශීලීත්වය හා නවෝත්පාදන නොවීම
    ii. පරිසර ගතිකත්වය හා අවිනිශ්චිතභාවය
    iii. රජයේ දිරිගැන්වීම් නොලැබීම
    iv. ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ඇති අයහපත් ආකල්ප

- **26 - 30 දක්වා ප්‍රශ්න සඳහා පහත තොරතුරු ආදාළ කරගන්න.**

2012 මැයි 1 දින නිහාල් එළවළු මිළදී ගෙන විකිණීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර එදිනම පහත ගනුදෙනු සිදුකර ඇත.
1. ව්‍යාපාරය සඳහා රු. 50 000ක් යෙදවීම
2. ව්‍යාපාරයට රු 5000 ක රාක්කයක් මිළට ගැනීම
3. රු. 25000 ක් යොදා බැංකු ජංගම ගිණුමක් විවෘත කිරීම
4. රු. 15000 ක් එළවළු තොගයක් මිළට ගැනීම
5. රු. 10000ක එළවළු ප්‍රියන්තගෙන් ණයට ගැනීම

26. ඉහත ගනුදෙනු අවසානයේ නිහාල්ගේ ව්‍යාපාරයේ ගිණුම්කරණ සමීකරණය දැක්වෙන්නේ කෙසේද?

	වත්කම්	=	හිමිකම්	+	වගකීම්
i.	85000	=	5000	+	35000
ii.	75000	=	5000	+	20000
iii.	60000	=	50000	+	10000
iv.	50000	=	25000	+	25000

27. මෙම ව්‍යාපාරයේ අවසානයේ දී අතැති මුදල් ශේෂය
    i. 50000 ii. 30000 iii. 20000 iv. 5000

28. ආරම්භක දිනට ව්‍යාපාරයේ ජංගම වත්කම් වල වටිනාකම වන්නේ,
    i. 60000 ii. 50000 iii. 55000 iv. 25000

29. රාක්කයක් මිළට ගැනීම සටහන් කිරීම සඳහා භාවිතා කල හැකි මූලාශ්‍ර ලේඛනය හා මූලික පොත් පිළිවෙලින් දක්වෙන්නේ,
    i. ලදුපත හා මුදල් පොත
    ii. වවුචරය හා ගැනුම්පොත
    iii. වවුචරය හා මුදල්පොත
    iv. ඉන්වොයිසිය හා ගැනුම්පොත

30. රු 5000 ක රාක්කයක් මිළට ගැනීම
    i. ජංගම වත්කම් වැඩිවීමකි
    ii. ස්ථාවර වත්කම් වැඩිවීමකි
    iii. බඩුතොගය වැඩිවීමකි
    iv. වගකීම් වැඩිවීමකි

● **31 - 40 දක්වා ප්‍රශ්න වලට පහත ගනුදෙනු ඇසුරින් පිළිතුරු සපයන්න**

කුමාර විසින් ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂිත බෑග් නිෂ්පාදන ව්‍යාපාරයට අදාල පහත සඳහන් විස්තර ඔබට සපයා ඇත. මාසික අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන ඒකක ප්‍රමාණය 2000කි.

	රු		රු
අමුරෙදි	24000	විදුලිය	1500
සුදුනූල්	400	ජලය	800
ස්ට්‍රිප්ස්	2000	යන්ත්‍ර නඩත්තු	500
සිපර්	10000	ප්‍රවාහනය	600

කළමනාකරු වැටුප්	15000
අත් උදව්කරු වැටුප්	5000
මැෂින් ක්‍රියාකරු වැටුප්	20000

ව්‍යාපාරය සඳහා ලී බඩු වල වටිනාකම රු 24000 ක් වන අතර වාර්ෂික ක්ෂය 10% කි.

31. ඉහත ව්‍යාපාරයේ සෘජු පිරිවැය වන්නේ,
    i. 24000 ii. 44000 iii. 20000 iv. 34000

32. එම ව්‍යාපාරයේ මුළු වක්‍ර පිරිවැය වන්නේ,
    i. 36000 ii. 32800 iii. 16000 iv. 46000

33. මෙම ව්‍යාපාරයේ මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය වන්නේ,
    i. 76000 ii. 80000 iii. 44000 iv. 36000

34. එක් බෑගයක නිෂ්පාදන පිරිවැය වන්නේ,
    i. 30 ii. 50 iii. 20 iv. 40

35. එක් බෑගයක් 30% ලාභයක් ඇතිව විකුණුයි නම් බෑගයක විකුණුම් මිළ වන්නේ,
    i. 42 ii. 32 iii. 52 iv. 25

36. කුමාරගේ ව්‍යාපාරයෙහි සඳහන් ස්ථාවර වත්කම් වල වසරකට පසු ශුද්ධ වටිනාකම වන්නේ,
    i. 24000 ii. 21600 iii. 21800 iv. 21500

37. කුමාර ව්‍යාපාරයට රෙදි කැපීමේ යන්ත්‍රයක් මිලදී ගැනීමට අපේක්ෂා කරයි. ඒ සඳහා ප්‍රාග්ධනය සම්පාදනය කරගත හැකි වඩාත් සුදුසු මාර්ගය වන්නේ,
   i. බැංකු ණය
   ii. දේපල විකිණීම
   iii. සේවකයෙකුගෙන් ඉල්ලා ගැනීම
   iv. බාහිර පුද්ගලයෙකුගෙන් ඉල්ලා ගැනීම

38. කුමාරගේ ව්‍යාපාර සඳහා මූල්‍ය උපකාරයක් ලබාගත හැකි ආයතන වර්ගයක් වන්නේ,
   i. ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනය
   ii. වාණිජ බැංකුව
   iii. ජාතික ශිල්ප සභාව
   iv. කාර්මික පර්යේෂණ ආයතනය

39. මෙම ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කළ යුතු වඩාත් උචිත ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග වන්නේ,
   i. කේවල ස්වාමි
   ii. හවුල්
   iii. සමූපාකාර
   iv. සී/ස පෞද්ගලික සමාගම්

40. මෙම ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා අදාල වන පනත වන්නේ,
   i. 2007 අංක 7 දරණ සමාගම් පනත
   ii. 1918 අංක 6 දරණ ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත
   iii. 1972 අංක 5 දරණ සමූපාකාර පනත
   iv. 1890 හවුල් ආඥා පනත

සියලුම හිමිකම් ඇවිරිණි
முழுப் பதிப்புரிமையுடையது
All Rights Reserved

බස්නාහිර පළාත් අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව

වර්ෂ අවසාන ඇගයීම - 2012

11 - ශ්‍රේණිය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - II

නම / විභාග අංකය : .... කාලය පැය 02 යි

- **පළමු ප්‍රශ්නය ඇතුළු ප්‍රශ්න 5 කට පමණක් පිළිතුරු සපයන්න.**

1. නුවන් හා දූලාන් නිවුන් සහෝදරයන් වන අතර දෙදෙනාගේම එකගත්වය මත විසිතුරු ආභරණ විකිණීමේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර එය "New Fashion" ලෙස නම් කොට පුවරුවක් සවි කරන ලදී.

අඩු මිලට ඉතා අලංකාර ආකර්ශනීය ආභරණ තේරීමේ හැකියාව නුවන් සතුය. ඔහු වෘත්තීය පුහුණු ආයතනයක රූපලාවන්‍ය හා ආභරණ සැකසීම පිළිබඳ කෙටි කාලීන පාඨමාලාවක්ද හදරා ඇත. සියළු භාණ්ඩ ලබාගැනීම, නුවන් සිදු කරන අතර ඒවා ප්‍රවාහනය කරදීම නවීන් සිදු කරයි.

මූලික ආයෝජනය දෙදෙනාගේම ඉතිරි කරගත් මුදල් රු.5000 ක් හා මවගෙන් රු 10000 ක් ද ඉල්ලා ගැනීමෙන් සපුරා ගන්නා ලදී.

නගරයේ කුඩා කඩ කාමරයක් මාසිකව රු.5000 කට කුලියට ගෙන ඇත. මිශ්‍ර පාසලක්, බාලිකා පාසලක්, බැංකු 2ක් වෙනත් රාජ්‍ය ආයතන කිහිපයක් නගරය තුළ ස්ථානගත වී ඇත.

මෙම වෙළඳ සැල නිතරම ගනුදෙනු කරුවන්ගෙන් පිරී ඇත. ඒ නිසා අලුතින් සේවකයෙක් වැඩට යොදවා ගත් අතර, ව්‍යාපාරයේ ආරක්ෂක කටයුතු නව සේවකයාට පවරන ලදී.

මෙම ව්‍යාපාරය පිළිබඳ විස්තර සහිත පින්තූර සමඟ කුඩා පත්‍රිකාවක් මුද්‍රණය කර පැමිණෙන සියළු පාරිභෝගිකයන්ට නොමිලේ බෙදා හැරීම සිදු කරයි.

මෙම ව්‍යාපාරය ක්‍රමයෙන් සාර්ථක වූ අතර, එය දුටු නුවන් හා දූලාන්ගේ දෙමාපියෝ ඔවුන්ගේ මෙම ව්‍යාපාරයට දායක වන්නට ඉදිරිපත් වූහ. දැන් "New Fashion" හැම දෙනාටම නැතුවම බැරි ආයතනයක් බවට පත්වී ඇත. ඒ සමගම නව තරගකරුවන් කිහිපදෙනෙක් ද වෙළඳපොළට පිවිසී ඇති බව හෙළිකරගත හැකිවිය.

- **ඉහත සිද්ධිය හොඳින් කියවා අසා ඇති ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න.**

i) මෙම ව්‍යාපාරයේ ව්‍යවසායකයින් සතුවූ ප්‍රධාන ගුණාංගයක් සඳහන් කරන්න

ii) "New Fashion" ව්‍යාපාරය ලියාපදිංචි කිරීම පිළිබඳ ඔබේ අදහස් කුමක් ද?

iii) මෙම ව්‍යාපාරයට මුහුණ දීමට සිදුවන අභියෝගයක් මතුකර දක්වන්න

iv) මෙම ව්‍යාපාරය "හැම දෙනාටම නැතුවම බැරි ව්‍යාපාරයක් " බව සඳහන් වේ. එහි අදහස කුමක් ද?

v) මෙම ව්‍යාපාරය කවර ප්‍රමාණයේ ව්‍යාපාරයක් ලෙස නම් කළ හැකිද? එයට හේතුව කුමක් ද?

vi) අ) මෙම ව්‍යාපාරයේ ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය කොපමණද?
ආ) මෙම ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට පෙළඹ වූ සාධකය කුමක්ද?

vii) මෙම ව්‍යාපාරයෙන් ප්‍රතිලාභ ලැබෙන පාර්ශවයන් 2 ක් නම් කරන්න. එයින් එක් පාර්ශවයකට ලැබෙන ප්‍රතිලාභයක් සඳහන් කරන්න.

viii) මෙම ව්‍යාපාරයේ සිදුවිය හැකි ගනුදෙනු 5 ක් ලියන්න (වටිනාකම් සහිතව)

ix) මෙම ව්‍යාපාරය නොබෝ කලකින් දියුණුවීම කෙරෙහි බලපාන්නට ඇති හේතු 2ක් කෙටියෙන් දක්වන්න.

x) අ) මෙම ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තොරතුරු සන්නිවේදනය කරන්නේ කෙසේද?
ආ) ''මෙය කුඩා ව්‍යාපාරයකි'' ඔබ එකග වන්නේද? හේතු 2ක් ඉදිරිපත් කරන්න

(ලකුණු 2 x 10)

2. ව්‍යවසායකයින් පුහුණු කිරීමේ වැඩමුළුවකදී අවධාරණය වූ තොරතුරු කිහිපයක් පහත දක්වේ.

i. ''ව්‍යවසායකයින්ට පැහැදිලි මගක් තිබිය යුතුය''
ii. ''සල්ලි තිබුණට ව්‍යාපාර කරන්න අමාරුයි''
iii. ''ව්‍යාපාරයට එන ගනුදෙනුකරුවන්ට හොඳට සළකන්න ඕන''

i. මෙම තොරතුරු වලින් ප්‍රකාශ වන අදහස් වෙන් වෙන්ව ලියා දක්වන්න

ii. ඕනෑම ව්‍යවසායකයෙකු සතු ගුණාංග 4 ක් ලියන්න

iii. ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට ව්‍යවසායකයින්ට මූල්‍යමය මෙන්ම මූල්‍යමය නොවන සේවා අවශ්‍යය. ඔබ දන්නා මූල්‍යමය නොවන සේවා 4ක් නම් කරන්න

iv. ව්‍යවසායකයෙකුට මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය පිළියෙල කිරීමෙන් ලබාගත හැකි ප්‍රයෝජන මොනවාද?

v. අවශ්‍යතා, වුවමනා, යන්න පැහැදිලි කර නිදසුන් බැගින් දෙන්න (ලකුණු 2 x 5)

3. කිංස්ලි උසස් පෙල හදාරා ස්වාධීන ව්‍යාපාරිකයෙක් ලෙස මල් පැළ අලෙවි කිරීමේ නිරතව සිටී. ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය රු.25000 ක් පමණ වැය වූ බවත්, නිවෙස්, කාර්යාල, අලංකාරවත් කිරීමට ඉමහත් සේවයක් මොහු සපයන බව ප්‍රකාශ විය. ක්‍රමයෙන් දියුණුවත්ම ජංගම මල් පැළ අලෙවි කිරීමේ වෑන් රථයක් පැමිණියේය. ඒ සමගම කිංස්ලිගේ ගනුදෙනුකරුවන් අඩු වන්නට වූ අතර, එයට මුහුණ දීමටද සිතා ගත්තේය. එමෙන්ම තම ගම් ප්‍රදේශයේ මෙන්ම කාර්යාල වලින්ද විවිධ උත්සව සඳහා සැරසිලි වලට ආරාධනා ලැබූ අතර ඇතැම් ඒවා නොමිලයේම ඉටුකර දීමට ඔහු පියවර ගත්තේය.

i. මෙම ව්‍යාපාරයට (කිංස්ලිගේ) මුහුණ දීමට සිදුවූ ප්‍රධාන අභියෝගය කුමක් ද? එය ජය ගැනීමට ඔහු යෙදූ උපක්‍රම කුමක් විය හැකිද?

ii. කිංස්ලිට සමාජයෙන් ලැබී ඇති ප්‍රතිලාභයක් සඳහන් කරන්න

iii. මෙම ව්‍යාපාරයේ ඉලක්ක පාරිභෝගිකයින් කවුරුන් ද?

iv. මෙම ව්‍යාපාරයෙන් මතුකර ගත හැකි තවත් ව්‍යාපාර අවස්ථා 2 ක් සඳහන් කරන්න

v. මෙම ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදිත අලෙවිය වැඩි කර ගැනීම සඳහා අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රම 2 ක් යෝජනා කරන්න

(ලකුණු 2 x 5)

4. සුමේධ කරුණාරත්නගේ පලතුරු අලෙවි කිරීමේ ව්‍යාපාරය පිළිබඳ තොරතුරු ඔහුගේ දිනපොතේ මෙසේ ලියා තිබුණි.

i. 2012.01.01 - දින රු 40000 ක් යොදා ව්‍යාපාරයන් ආරම්භ කිරීම

ii. 2012.01.02 - සණස බැංකුවෙන් රු. 10000 ක ණය මුදලක් ලබා ගැනීම

iii. 2012.01.04 - පලතුරු ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමට ජංගම කුඩයක් හා කුඩා මේසයක් මිළදී ගත්තා රු. 8000

iv. 2012.01.05 - පලතුරු මිළට ගැනුම් රු. 22000

v. 2012.01.06 - පලතුරු ණයට ගැණුම් රු. 8000

vi. 2012.01.07 - සේවක වැටුප් ගෙවීම රු. 4000

vii. 2012.01.08 - පලතුරු විකුණුම් ආදායම රු. 50000 ලැබීම

ඊළඟ සතියේ ආදායම වැඩිකර ගැනීමට අදහස් කරගනී.

අවශ්‍ය වන්නේ,

i. 2012 ජනවාරි මාසයේ ව්‍යාපාරයේ සිදුවූ ගනුදෙනු වටිනාකම් සහිතව පහත ආකාරයේ වගුවක ඇතුළත් කරන්න.

ගනුදෙනුව =	ප්‍රාග්ධනය +	(ආදායම්-	වියදම්) +	වගකීම්	= වත්කම්
නිද : 1 ප්‍රාග්ධනය යෙදීම	= +40000				= + 40000
2					
3					
4					
5					
6					
7					

(ල. 3)

ii. 2012 ජනවාරි මාසයේ ව්‍යාපාරයේ ආදායම් ප්‍රකාශය පිළියෙල කරන්න (ල. 3)

iii. මෙම ව්‍යාපාරයේ ආදායම වැඩිකර ගැනීමට යොදා ගත හැකි යෝජනා 2ක් ඉදිරිපත් කරන්න (ල. 2)

iv. මෙම ව්‍යාපාරයේ මුදල් ලැබීම් හා මුදල් ගෙවීම් සඳහා නිදසුන් 2 ක් ඉදිරිපත් කරන්න (ල. 2)

5. කුසුම්ගේ ව්‍යාපාරයේ මූලාශ්‍ර ගොනුවෙන් උපුටාගත් තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

මූලාශ්‍රය හා අංකය	ගනුදෙනුව	වටිනාකම රු
ලදුපත් අංක 25	අත්පිට විකුණුම්	195000
ලදුපත් අංක 120	ලැබූ ගෙවල් කුලී	5000
වවුචර් අංක 300	අත්පිට ගැණුම්	75000
වවුචර් අංක 301	සේවක වැටුප් ගෙවීම්	10000
ඉන්වොයිසි 7010	කුමාරගෙන් ගැණුම්	15000
ඉන්වොයිසිය 205	රොබට්ගෙන් ගැණුම්	9000
ඉන්වොයිසි 1200	සුරේෂ්ට විකුණුම්	25000
ඉන්වොයිසි 1201	ගනේෂ්ට විකුණුම්	27000
ඉන්වොයිසිය 500	ණයට ගැණුම්	5000
ඉන්වොයිසි 1202	ණයට විකුණුම්	35000
ඉන්වොයිසි 1203	සුසිල්ට විකුණුම්	2000

i. මුල් ණයට ගැණුම් හා ණයට විකුණුම් වල වටිනාකම දැක්වෙන සේ අදාල මූලික පොත් පිළියෙල කරන්න (ල. 7)

ii. කොළ කැඳ ව්‍යාපාරයක් ගෙන යන අසේලගේ ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදන සැළැස්මේ ඇතුළත් කිරීමට අවශ්‍ය මෙහෙයුම් තොරතුරු පහත දැක්වෙන ආකාරයේ වගුවකින් ඉදිරිපත් කර එහි සම්බන්ධතාව පෙන්වන්න.

යෙදවුම්	ක්‍රියාවලිය	නිමවුම

(ල. 3)

6. i. ඔබ පාසලේ තනතුරු බෙදී ගොස් ඇති ආකාරය දැක්වෙන ගැලීම් සටහනක් ඉදිරිපත් කරන්න (ල. 2)

ii. ව්‍යාපාරයක කළමණාකරු නැමැති තනතුරට අයත් කාර්යයන් 2ක් සඳහන් කරන්න (ල. 2)

iii. ව්‍යාපාරයක සැළැස්ම අන්තර්ගත කරන කරුණු 4ක් සඳහන් කරන්න. (ල. 3)

iv. ව්‍යාපාරයක පිළියෙල කරන ආදායම් ප්‍රකාශය හා ශේෂපත්‍රය අතර සම්බන්ධතාව කුමක්ද? (ල. 3)

7. i. විවිධ ව්‍යාපාර සංවිධාන අතුරින් පහත සඳහන් ව්‍යාපාර සංවිධාන 2ක් සම්බන්ධව ඔබ දන්නා තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න.

i. කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාර -

ii. හවුල් ව්‍යාපාර -

iii. සීමාසහිත සමාගම් -

iv. සමූපකාර - (ල. 2)

ii. ව්‍යවසායකයා නිපදවන භාණ්ඩ අලෙවි කර ගැනීම සඳහා අනුගමනය කළහැකි විකුණුම් ප්‍රවර්ධන ක්‍රම 2ක් සඳහන් කරන්න (ල. 3)

iii. සීමාසහිත සමාගමක් ලියාපදිංචි කිරීමට අදාල ලිපි ලේඛන 4ක් ලියන්න. (ල. 2)

iv. ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචි කිරීමෙන් ව්‍යාපාරයට ලැබෙන ප්‍රයෝජන 4ක් සඳහන් කරන්න. (ල. 3)