



නැණ සයුර අධ්‍යාපනික වැඩසටහන
උතුරුමැද පළාත් අධ්‍යාපන දෙපාර්තමේන්තුව



සාධන මට්ටම අනාවරණය කරගැනීමේ පරීක්ෂණය
2021 අධ්‍යයන වර්ෂය (2022)

10 ශ්‍රේණිය

ලකුණු දීමේ පටිපාටිය

63	S	I,II
----	---	------

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය I

01. (4)	06. (3)	11. (2)	16. (3)	21. (1)
02. (3)	07. (3)	12. (2)	17. (2)	22. (2)
03. (4)	08. (2)	13. (3)	18. (4)	23. (4)
04. (1)	09. (4)	14. (1)	19. (3)	24. (4)
05. (4)	10. (1)	15. (4)	20. (1)	25. (3)

(ලකුණු 2 × 25 = 50)

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය II

01. (i) රැකියාවෙන් ලද අත්දැකීම්
- (ii) දිවයිනේ හොඳම කොහු කෙඳි ආශ්‍රිත නිෂ්පාදකයා වීම
- (iii) ★ රැකියාවෙන් ඉතිරි කරගත් රු. 100 000 ක මුදල
★ රැකියාවෙන් ලද අත්දැකීම් හා නිපුණතාවය
★ ඇයගේ පියාගේ සහයෝගය
- (iv) ★ අධිෂ්ඨානය
★ උනන්දුව
★ කැපවීම
- (v) ★ නායකයාගේ භූමිකාව
★ කළමනාකරුගේ භූමිකාව
★ අයිතිකරුගේ භූමිකාව
- (vi) ★ රැකියා උත්පාදනය කිරීම
★ ජාතික නිෂ්පාදනයට දායක වීම
★ ප්‍රාදේශීය සංවර්ධනයට දායක වීම
- ★ ප්‍රාදේශීය සම්පත් භාවිතයට ගැනීම
★ ආදායම් විෂමතාව අඩු කිරීමට දායක වීම

- (vii) ★ ඇයගේ හැකියා හා දක්ෂතාවය
- ★ අත්දැකීම්වලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීම
- ★ ඇයගේ භාණ්ඩවල අලංකාර බව හා මනා නිමාව
- (viii) ★ ආකර්ෂණීය ලාභයක් ඉපයීම
- ★ ස්වයංපෝෂිත බව
- ★ නිදහස හා ඉහළ තෘප්තියක් ලැබීම
- ★ තම ආර්ථිකය වර්ධනය කරගැනීම සඳහා අවස්ථාව ලැබීම
- ★ කාර්යයන්හි විවිධත්වයක් ඇති වීම

- (ix) අභියෝග :
- ★ මූල්‍ය දුෂ්කරතා ඇති විය හැකි ය.
- ★ තරඟයට මුහුණදීමට සිදු වීම
- ★ ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම පිළිබඳ ගැටළු

සිසුන්ගේ යෝජනා අනුව ලකුණු ලබාදෙන්න.

- (x) ★ ප්‍රවීණයන්ගෙන් අවශ්‍ය උපදෙස් හා මඟපෙන්වීම් ලබාගැනීම
- ★ බාහිර පරිසරයේ ඇති වන වෙනස්කම් හඳුනාගැනීම හා ඒවාට අවශ්‍ය ප්‍රතිචාර දැක්වීම
- ★ ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳව නිවැරදි සැලසුම් සැකසීම හා ඒවාට අනුව ක්‍රියාත්මක වීම
- ★ ගනුදෙනු නිවැරදිව වාර්තා කිරීම
- ★ යහපත් මානව සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම

(ලකුණු 2 × 10 = 20)

02. (i) ව්‍යාපාරයක් යනු මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම, බෙදාහැරීම හා සම්බන්ධ සියලුම කටයුතු ය. මෙම කටයුතුවල නියැලී පුද්ගලයා ව්‍යාපාරිකයා ලෙස හැඳින්වේ.

අවශ්‍යතා	වුවමනා
★ මූලිකව පැන නගියි	★ දෙවනුව පැන නගියි
★ සීමිතයි	★ අසීමිතයි
★ සියලු දෙනාටම පොදුය	★ විවිධ වේ
★ උත්පත්තියක් සමඟ ඇති වේ	★ ව්‍යාපාරිකයන් නිර්මාණය කරයි

- (iii) ★ කුඩා ප්‍රාග්ධනයක් යොදා තිබීම
- ★ ව්‍යාපාරය තනි අයිතිකරුවෙකු සතු වීම
- ★ ව්‍යාපාර කටයුතු කුඩා ප්‍රදේශයකට සීමා වීම
- ★ සේවක සංඛ්‍යාව අඩු වීම
- ★ තීරණ ගැනීමට ඇති පහසුව

- (iv) ★ මානව සම්පත නිසි පරිදි මෙහෙය වීම
- ★ මඟ පෙන්වීම
- ★ සේවකයන් පෙළඹවීම

- (v) ★ මානව කුසලතා
- ★ සංකල්පනාත්මක කුසලතා
- ★ සන්නිවේදන කුසලතා
- ★ උපදේශන කුසලතා
- ★ තාක්ෂණික කුසලතා
- ★ ආදර්ශවත්ව කටයුතු කිරීමේ කුසලතා
- ★ කණ්ඩායමක් සමඟ කටයුතු කිරීමේ කුසලතා

(ලකුණු 2 × 5 = 10)

03. (i) ★ ව්‍යාපාරයේ මුදල් කටයුතු පාලනය දුර්වල වීම
 ★ තරඟකාරීත්වයට මුහුණ දීමට අපහසු වීම
 ★ ව්‍යාපාරික කටයුතු සැලසුම්වලින් තොරව සිදු කිරීම
 ★ ව්‍යාපාරයේ පවතින සම්පත් නිවැරදිව පාලනය නොකිරීම
 ★ දුර්වල මානව සම්බන්ධතා
 ★ ව්‍යාපාරික කටයුතු පිළිබඳ පවතින පළපුරුද්ද ප්‍රමාණවත් නොවීම
 ★ බොහෝ ව්‍යාපාරිකයින් ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස නොසිතීම
- (ii) ★ ලාභ උපරිම කිරීම
 ★ වෙළෙඳපොල කොටස වැඩි කරගැනීම
 ★ විකුණුම් උපරිම කරගැනීම
 ★ ගුණාත්මක භාණ්ඩ පාරිභෝගිකයාට ලබාදීම
 ★ සමාජ සුභසාධනය
 ★ පරිසරය සුරැකීම
- (iii) ★ ආර්ථික කටයුත්තක යෙදීම ★ අවදානමකට මුහුණ දීම
 ★ ගනුදෙනුවල නිරත වීම ★ සම්පත් භාවිතා කිරීම
 ★ තරඟයට මුහුණ දීම ★ පැවැත්ම ගැන සිතීම
 ★ ස්වයං පෙළඹවීමක් තිබීම
 ★ නිෂ්පාදනය, මිලදී ගැනීම, විකිණීම සම්බන්ධ තීරණ ගැනීම
- (iv) ★ ව්‍යාපාරය සතු ශක්තීන් හා දුර්වලතා හඳුනාගත හැකි වීම
 ★ පරිසරයේ පවතින විවිධ ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනාගත හැකි වීම
 ★ ව්‍යාපාර මුහුණ දෙන තර්ජන හඳුනාගත හැකි වීම
 ★ පරිසර වෙනස්වීම්වලට ගැලපෙන පරිදි නිෂ්පාදන හා අලෙවි කටයුතු පවත්වාගෙන යාමට හැකි වීම
 ★ පරිසර වෙනස්වීම්වලට ගැලපෙන පරිදි සැලසුම් සකස් කිරීම කළ හැකි වීම
- (v) ★ ස්වභාවික සම්පත් ★ ඛනිජ සම්පත්
 ★ සංස්කෘතික සම්පත් ★ ස්වභාවික වනාන්තර
 ★ සත්ත්ව සම්පත

(ලකුණු 2 × 5 = 10)

04. (i) ★ නව තාක්ෂණික ක්‍රම හා උපකරණ භාවිතය
 ★ පරිසර හිතකාමී නිෂ්පාදන සඳහා නැඹුරුවක් ඇති වීම
 ★ නව බෝග වර්ග හා ගෙවතු වගාව ප්‍රචලිත වීම
 ★ සෞඛ්‍ය ආරක්ෂිත ආහාර නිෂ්පාදනය
 ★ නව තොරතුරු හා සන්නිවේදන ක්‍රම භාවිතය
 ★ නැතෝ තාක්ෂණය තුළින් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථාවලින් ප්‍රයෝජන ගැනීම
- (ii) ★ අමුද්‍රව්‍ය ලබාගැනීමේ පහසුව
 ★ ශ්‍රමය ලබාගැනීමේ පහසුව
 ★ ගනුදෙනුකරුවන් ප්‍රමාණය හා ඔවුන්ගේ විසිරීම
 ★ යටිතල පහසුකම් ලබාගැනීමේ පහසුව
 ★ පාරිභෝගිකයන්ට සැපයිය හැකි පහසුකම්
 ★ භූමියේ පිරිවැය

(iii)

පුරාතන	නූතන
★ මූලික අවශ්‍යතා අවම මට්ටමින් සපුරාගත්හ.	★ මූලික අවශ්‍යතා ඉතා උසස් මට්ටමින් සපුරාගැනීමට උනන්දු වේ.
★ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සරල විය	★ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සංකීර්ණ වී ඇත.
★ තරඟකාරිත්වය අඩු ය	★ තරඟකාරිත්වය වැඩි ය.
★ ව්‍යාපාරිකයා බලවත් වූහ	★ පාරිභෝගිකයන් බලවත් වී ඇත.
★ ලාභය ප්‍රධාන අරමුණ විය	★ ලාභය පමණක් නොව සමාජ සුභසාධනය වැනි අරමුණු ද ඉටු කරගනී.
★ වෙනස්වීමේ වේගය ඉතා අඩු ය	★ වෙනස්වීමේ වේගය ඉතා වැඩි ය.
★ කුඩා ප්‍රදේශයකට සීමා විය	★ ගෝලීය වශයෙන් ව්‍යාප්ත වී ඇත.

(iv) වෙළෙඳපොලෙහි තෘප්තිමත් නොවූ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සහිතව පසුවන පාරිභෝගික පිරිසයි.

- (v)
- | | |
|---|-----------------------------------|
| ★ ස්වකීය ඉතිරිකිරීම | ★ ස්වකීය වත්කම් යෙදවීම හෝ විකිණීම |
| ★ නැදෑ හිත මිතුරන්ගෙන් | ★ බැංකු ණය හා කල්බදු |
| ★ ගනුදෙනුකරුවන්ගෙන් අත්තිකාරම් ලබාගැනීම | |

(ලකුණු 2 × 5 = 10)

05. (i)
- ★ සුවිශේෂී නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වීම
 - ★ නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය
 - ★ වෙළෙඳපොල හිඩැස / අවකාශය
 - ★ නවෝත්පාදනය

(ii) ව්‍යාපාරිකයා භාණ්ඩය හෝ සේවාව ඉදිරිපත් කරන පාරිභෝගික කණ්ඩායමයි. එනම් දැනටමත් එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව පරිභෝජනය කරන පිරිස හා අනාගතයේ පරිභෝජනය කිරීමට ඉඩ ඇති පාරිභෝගික පිරිසයි.

- (iii)
- ★ ව්‍යාපාරයක් ලෙස සංවර්ධනය කළ හැකි වීම
 - ★ පරිසරයේ මතුවන අවශ්‍යතා සපුරාලිය හැකි වීම
 - ★ තරඟකාරිත්වයට සාර්ථකව මුහුණ දිය හැකි වීම
 - ★ තාක්ෂණය සමඟ ගැලපිය හැකි වීම
 - ★ මුහුණ දෙන අවදානම අවම කරගත හැකි වීම
 - ★ ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කිරීමෙන් ඉපැයීමක් කළ හැකි වීම

(iv)

ව්‍යාපාර අදහස	ව්‍යාපාර අවස්ථා
★ ව්‍යාපාර අදහස් විවෘතය. බොහෝ අය ඒවා දකියි.	★ ව්‍යාපාර අදහස් අතුරින් ව්‍යාපාර අවස්ථා අනාවරණය කරගැනීම සියල්ලන්ටම කළ නොහැක.
★ සෑම ව්‍යාපාර අදහසක්ම ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාවට නැංවිය නොහැක.	★ ව්‍යාපාර අවස්ථා ප්‍රායෝගිකව ක්‍රියාවට නැංවිය හැකිය.
★ ව්‍යාපාර අදහස් සුලභ ය.	★ ව්‍යාපාර අවස්ථා සුලභ නොවේ.

- (v)
- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| ★ වෙළෙඳපොල සමීක්ෂණය තුළින් | ★ පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර තුළින් |
| ★ විනෝදාංශ හා ලැදියා තුළින් | ★ පුද්ගල දක්ෂතා හා පළපුරුද්ද තුළින් |
| ★ නිර්මාණශීලී චින්තන හැකියා තුළින් | ★ ජනමාධ්‍ය තුළින් |
| ★ අධ්‍යාපනික පාඨමාලා තුළින් | ★ ප්‍රදර්ශන හා අත්දැකීම් මගින් |

(ලකුණු 2 × 5 = 10)

