

පිළිතුරු පත්‍රය

I කොටස

1.	iv	11.	iv	21	iii	31	i
2	ii	12	iii	22	iv	32	ii
3	i	13	iii	23	iii	33	iii
4	i	14	iii	24	i	34	i
5	i	15	i	25	i	35	iii
6	ii	16	iv	26	i	36	ii
7	ii	17	iv	27	i	37	ii
8	iii	18	i	28	ii	38	iii
9	i	19	ii	29	ii	39	iv
10	i	20	iv	30	i	40	i

පිළිතුරු පත්‍රය

ii කොටස

1.
  - i. පවතින වෙළෙඳපොලට නව භාණ්ඩයක් ඉදිරිපත් කිරීම
  - ii. \* හෙළ ඔසු හා වෙදකම පිළිබඳ පියා සතුව තිබෙන දැනුම
    - \* ආනන්ද සතුව පවතින ශිල්පීය දැනුම
    - \* අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීමේ පහසුව
  - iii. \* සම්පත් පැවතීම \* ආකර්ශණීය ඉපැයුමක් පැවතීම
    - \* ඉල්ලුමක් පැවතීම
  - iv. ද්විතීක අංශය
  - v. නිලභාදි  $- 2000 \times \frac{50}{100} = 1000$   
 දිවාසි  $- 2000 \times \frac{30}{100} =$
  - vi. ලියාපදිංචි කළ යුතුය. ආනන්දගේ නමින් හැර වෙනත් නමකින් පවත්වාගෙන යාම නිසා
  - vii. නිෂ්පාදනය - ඖෂධීය තෙල්
    - මිල  $- රු 1000$
    - ස්ථානය  $-$  ඖෂධාල
    - ප්‍රවර්ධනය  $-$  පෝස්ටර් , අත් පත්‍රිකා
  - viii.  $5000 \times \frac{40}{100} = 2000$
  - ix.  $2000 \times \frac{10}{100} = 200$
  - x.  $200 \times 1000 = රු 200000/=$
2.
  - i. නිෂ්පාදන සාදක අතුරින් වඩා වැදගත්ම සාධකය වන්නේ ව්‍යවසායකත්වයයි. භූමිය , ශ්‍රමය , ප්‍රාග්ධනය යන සාධක තිබූ පමණින් නිෂ්පාදනයක් සිදු නොවේ. එසේ නම් මෙම සාධක අවශ්‍ය පරිදි සංකලනය කර භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කර වෙළෙඳපොලට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකත්වය අවශ්‍ය වේ.
  - ii. නව සොයාගැනීමෙන්
    - දිගුවක්
    - අනුකරණය කිරීමක්
    - සංකලනයක්
  - iii. කළමනාකරුවෙකු ලෙස - නිවැරදි තීරණ ගැනීම  
 අරමුණු හා පරමාර්ථ ලගා කර ගැනීම  
 නායකයෙකු ලෙස - මානව සම්පත හැසිරවීම  
 නිවැරදි මග පෙන්වීම
  - iv. ආර්ථික කටයුත්තක යෙදීම
    - අවදානමකට මුහුණදීම
    - ගණුදෙනුවල නිරතවීම
    - සම්පත් භාවිත කිරීම

v. රැකියා ලබාදීම

නිවාස අභිමිච්චනට නිවාස සාදාදීම

හදිසි ස්වභාවික ආපදා වලදී පිහිට වීම

පාසල් දැරුවන්ට ශිෂ්‍යත්ව ලබාදීම

3. i. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාව පහත කරුණු ඇසුරින් දැක්විය හැක.

- බොහෝ සාර්ථක මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වල ආරම්භක අවස්ථාව කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයි
- ව්‍යවසායකයින්ට නිර්මාණශීලී කුසලතා ප්‍රායෝගිකව පහසුවෙන් භාවිතා කල හැකිවීම හා ඒ තුලින් නවෝත්පාදන බිහිවීම
- වෙළඳපොල හිඬ සහ හදුනාගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහා පිවිසිය හැකිවීම

ii. බැංකු ණය ලබා ගැනීම

හිත මිතුරන් ඉල්ලා ගැනීම

අතිරික්ත වත්කම් විකිණීම

බැංකු අයිරා පහසුකම්

iii. නව ආදායම් මාර්ග සකස් කර ගැනීමේ හැකියාව

පාරිසරික ගැටලු අවම කර ගැනීමේ හැකියාව

වෙළඳපොල තුළ මෙතෙක් ප්‍රයෝජනයට නොගත් සම්පත් භාවිතා කල හැකිවීම

වෙළඳපොල තරගකාරිත්වයට මුහුණ දිය හැකිවීම

iv. \* ප්‍රාථමික අංශය - උදා - කෘෂි හා ගොවිපල (මල් , දැව )  
ධීවර (මසුන් ඇල්ලීම )

\* ද්විතීක අංශය - උදා - නිමැවුම් ( සපත්තු , පොත් )  
ඉදිකිරීම් ( ගොඩනැගිලි , පාලම් )

v. ව්‍යාපාරික කටයුතු නිවැරදිව සැලසුම් කිරීම

ගණුදෙනු නිවැරදිව වාර්තා කිරීම

ප්‍රවණයන්ගේ අවශ්‍ය උපදෙස් හා මග පෙන්වීම් ලබා ගැනීම

යහපත් මානව සම්බන්ධතා පවත්වාගැනීම

4. i. තම නිෂ්පාදිතය තරගකරුවන්ගේ නිෂ්පාදිතවලින් වෙනස් කිරීමට ගන්නා ලද උත්සහයක් ලෙස නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය දැක්විය හැකිය.

ii. ගණුදෙනුකරුවන්ගේ ප්‍රමාණය හා ඔවුන්ගේ විසිරීම

අමුද්‍රව්‍ය ලබාගැනීමේ පහසුව

ශ්‍රමය ලබාගැනීමේ පහසුව

යථිතල පහසුකම් ලබාගැනීමේ පහසුව

iii. විනෝදාංශ හා ලැදියා - මල් වගාව  
සුරතල් මසුන් ඇති කිරීම

පුද්ගල දක්ෂතා හා පලපුරුද්ද - රැකියාවෙන් ලද පලපුරුද්ද

ක්‍රීඩා නර්තන ගායන වැනි පෞද්ගලික හැකියා තුලින් ලද පලපුරුද්ද

iv ශක්තීන් , දුර්වලතා

ශක්තීන් - සම්පත් පැවතීම

දුර්වලතා - කල්පැන ගිය තාක්ෂණය

v. වෙළෙඳපොලක් පැවතීම

අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය සපයාගත හැකි බව

රජයේ නීතිරීති හා දිරිගැන්වීම්

දියත් කිරීමේ පහසුව

5. i. අපේක්ෂිත ව්‍යාපාර කටයුත්ත සම්බන්ධව අවශ්‍ය තොරතුරු එක් රැස් කර ගැනීම , ඒවා විශ්ලේෂණය කරගැනීම හා වාර්තා සකසා ගැනීම ආදී වෙනුවෙන් දරන වියදම්ය.

ii. මුදල් ගලා යාම

වාහනය මිලට ගැනීම - රු 1000000

කාර්යාල ලිපිද්‍රව්‍ය වියදම් - රු 10000

වාහන නඩත්තු වියදම් - රු 40000

මුදල් ගලා ඒම

මුදලට සේවා සැලසීමෙන් ලැබෙන ආදායම - රු 550000

බැංකු ණය - රු 500000

රත්සර වාරිකා සේවා ආයතනය  
අපේක්ෂිත ඉදිරි වර්ෂය සඳහා මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය

අයිතමය	රු	රු
<b>මුදල් ගලා ඒම</b>		
රත්සර යොදවන මුදල	800000	
සේවා සැපයීමෙන් ලද ආදායම	550000	
බැංකු ණය ලබාගැනීම	500000	
මුලු මුදල් ගලා ඒම		1850000
<b>මුදල් ගලා යාම</b>		
ලිපිද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම	10000	
වාහන මිලදී ගැනීම	1000000	
වාහන සේවා වියදම්	50000	
වාහන නඩත්තු වියදම්	40000	
සේවක වැටුප් ගෙවීම	120000	
බැංකු ණය පොලී ගෙවීම	50000	
වෙනත් වියදම් ගෙවීම	25000	
වෙළෙඳපොල සමීක්ෂණ වියදම්	12000	
මුලු මුදල් ගලා යාම		( 1307000)
මුදල් ශේෂය		-543000

6. i. හවුල්කරුවන් ප්‍රාග්ධනය සපයන ආකාරය  
හවුල්කරුවන් හවුල්කරුවන් ලාභ පාඩු බෙදාගන්නා ආකාරය  
හවුල්කරුවන්ගේ යුතුකම් හා අයිතිවාසිකම්  
හවුල්කරුවන් ව්‍යාපාර කටයුතුවලට දායක වන ආකාරය

ii. ප්‍රාග්ධන සම්පාදක මාර්ග සීමාවීම

ව්‍යාපාරයට අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නොමැතිවීම

අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වීම

ව්‍යාපාරයට නෛතික පුද්ගලභාවයක් හිමි නොවීම

iii. සමාගමේ න මපිළිබඳ ප්‍රකාශය

සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය

සමාගමේ අධ්‍යක්ෂවරු ලෙස කටයුතු කිරීමට ඒ ඒ අධ්‍යක්ෂවරයාගේ කැමැත්ත පිළිබඳ ප්‍රකාශය සමාගමේ ලේකම්වරයා ලෙස කටයුතු කිරීමට ලේකම්වරයා කැමැත්ත පිළිබඳ ප්‍රකාශය

iv. කිසියම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සපයන ආයතනයක් සිය වෙළෙඳ නාමය යටතේ එම භාණ්ඩය හෝ සේවාව නිශ්චිත වෙළෙඳ පොල ප්‍රදේශයක අලෙවි කිරීමට තවත් ව්‍යාපාර ආයතනයකට බලය පැවරීමට යොදා ගන්නා ව්‍යාපාර වරලත් ව්‍යාපාර වේ.

v.

	හවුල්	කේවල	සමාගම්
ලියාපදිංචිය	අනිවාර්ය නැත ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කල හැක ( 1918 අංක 6 දරන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත)	අනිවාර්ය නොවේ ව්‍යාපාර නාමය ලියාපදිංචි කල හැක ( 1918 අංක 6 වනපාර නාම ආඥා පනතට අනුව)	2007 අංක 07 දරන සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කල යුතුය
වගකීම	අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වේ ව්‍යාපාරිකයා සතු පුද්ගලික දේපල පවා වගකීම් පියවීමට කැප කිරීමට සිදුවේ	අයිතිකරුගේ වගකීම අසීමිත වේ ව්‍යාපාරිකයා සතු පුද්ගලික දේපල පවා වගකීම් පියවීමට කැප කිරීමට සිදුවේ	වගකීම සීමා සහිත වේ
තෛතික පුද්ගලභාවය	ව්‍යාපාරය නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු බවට නොසලකයි එම නිසා තෛතික පුද්ගලභාවයක් නැත	ව්‍යාපාරය නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු බවට නොසලකයි එම නිසා තෛතික පුද්ගලභාවයක් නොමැත	නීතිය ඉදිරියේ පුද්ගලයෙකු ලෙස සලකයි එම නිසා තෛතික පුද්ගලභාවයක් ඇත
පැවැත්ම	අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නැත හවුල්කරුගේ මරණය හවුල් ගිවිසුම වෙනස්වීමට ආදිය මගින් පැවැත්මට බාධා ඇතිවේ	අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නැත අයිතිකරුගේ මරණය සිහි විකල්වීම ආදි හේතු නිසා පැවැත්මට බාධා ඇතිවේ	අඛණ්ඩ පැවැත්මක් ඇත සමාගමක් එහි අයිතිකරුගෙන් වෙන් වූ ස්වාධීන ඒකකයකි එබැවින් කොටස්කරුවෙකුගේ මරණය ආදිය නිසා පැවැත්මට බාධාවක් ඇති නොවේ

7. i. හිතකර ආර්ථික පරිසරයක් පැවතීම  
 ස්ථාවර දේශපාලන තත්වය  
 රාජ්‍ය හා වෙනත් ආයතනවල දිරිගැන්වීම  
 ව්‍යාවසායකත්වය දිරිගන්වන පවුල් පසුබිම

ii. කාන්තාවන්ටම ආවේණික වූ කුසලතා යොදාගත හැකිවීම  
 කාලය නිසි පරිදි ප්‍රයෝජනයට ගැනීම  
 පිරිමැසුම් බව  
 නිර්මාණශීලීබව ඉහළ මට්ටමක පැවතීම

iii. ව්‍යාපාරය කෙරෙහි හොඳ ප්‍රතිරූපයක් නිර්මාණය වීම  
 ගනුදෙනුකරුවන්ගේ විශ්වාසය වර්ධනය වීම  
 සේවකයන්ගේ චිත්ත ධෛර්ය ඉහළ යාම හා ව්‍යාපාර කෙරෙහි ලැදියාව වර්ධනය වීම  
 ව්‍යාපාර කෙරෙහි රැකවරණය ලැබීම

iv. මූල්‍ය දිරිගැන්වීම

සහන පොලී අනුපාතයක් යටතේ ණය ලබාදීම  
ණය ආපසු ගෙවීම් කාල සීමාව වැඩි කිරීම

මූල්‍ය නොවන

ව්‍යවසායකයින් පුහුණු කිරීම  
ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීමට අවශ්‍ය උපදෙස් ලබාදීම

v. ව්‍යවසායකයින්ට නව ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමට අවශ්‍ය උනන්දුව ඇති කරවීමට

ව්‍යවසායකයින්ට සාර්ථක ප්‍රවේශයක් ලබාදීමට

ව්‍යාපාර ආරම්භකරන්නන් තුළ ආත්ම විශ්වාසය හා සුභවාදී ආකල්ප ඇති කිරීමට

ව්‍යවසායකයින්ගේ ව්‍යාපාර අදහස් ව්‍යාපාර බවට පරිවර්තනය කිරීමට අවස්ථාව ලබාදීම