



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අදියර I -විභාගය - 2020 ජූලි

යෝජිත උත්තර

විෂය අංක (104)

SRI LANKA

(104) ව්‍යාපාරික පරිසරය

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය
නො. 540, පූජ්‍ය මුරුත්තෙට්ටුවේ ආනන්ද නාහිමි මාවත,
නාරාහේන්පිට, කොළඹ 05.

දුරකථන : 011-2-559 669

මෙය අධ්‍යාපන හා පුහුණු කිරීම් අංශයේ ප්‍රකාශනයකි.

ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අදියර I - විභාගය - 2020 ජූලි
(104) ව්‍යාපාරික පරිසරය

යෝජිත උත්තර

A කොටස

(මුළු ලකුණු 40)

1 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

- 1.1 (3)- ආහාර
- 1.2 (3)- ආරම්භ කිරීමේ පහසුව
- 1.3 (2)- ජීවිත රක්ෂණය
- 1.4 (1)- සේවකයන්
- 1.5 (1)- රජය
- 1.6 (4)- ඉහත සඳහන් සියල්ලම
- 1.7 (2)- ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව මගින්
- 1.8 (2)- ණයපත් (Credit Cards)
- 1.9 (4)- ඉහත සඳහන් සියල්ලම
- 1.10 (3)-(a) සහ (c) පමණි
- 1.11 අසත්‍යය.
- 1.12 අසත්‍යය.
- 1.13 සත්‍යය.
- 1.14 අසත්‍යය.
- 1.15 සත්‍යය.
- 1.16
 1. ආර්ථික කර්තව්‍යක් වීම
 2. මිලදී ගැනීම, විකිණීම හෝ හුවමාරුවක් සිදුවීම
 3. ප්‍රතිලාභයෙන් / ලාභයෙන් අභිප්‍රේරණය වීම
 4. අවදානමක් සහ අවිනිශ්චිතතාවයක් පැවතීම
 5. වුවමනා නිර්මාණය කිරීම නොහොතොත් නිර්මාණශීලී වීම
 6. අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලියක් වීම
 7. පාරිභෝගික තෘප්තිය
 8. වර්ධනය හා ව්‍යාප්ත වීම
 9. ගනුදෙනු ගණනාවක් පිළිබඳව කටයුතු කිරීම
 10. මානව සම්පත් කළමනාකරණය කිරීම

1.17

වෙක්පතක් අගරු විය හැකි විවිධ ආකාර

1. අණකරු විසින් බැංකු ගිණුමෙන් ගෙවීම නවතා ඇති විට
2. වෙක්පත නිසියාකාරව ලියා නොමැති විට
3. ගිණුම වසා ඇති විට
4. වෙක්පත බොඳ වී, අපහැදිලි වී ඇති විට
5. ආදායකයා ජීවත්ව නොමැති විට
6. ගිණුමේ ප්‍රමාණවත් මුදල් නොමැති විට

1.18

1. අණකරු - ගිණුම් හිමියා
2. අණලද්දා - ගිණුම පවත්වාගන්නා බැංකුකරු
3. ආදායකයා - වෙක්පතේ නම ඇති අය ලැබීමට හිමිකරු

1.19

1. පරිසරය සක්‍රීය කිරීම
2. නවීන සුදුසු තාක්ෂණය
3. ව්‍යවසායකත්ව සංස්කෘතිය හා නිපුණතා සංවර්ධනය
4. මුදල් සඳහා ප්‍රවේශය
5. වෙළඳපොළ පහසුකම් සැපයීම
6. පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය
7. සම්පත් කාර්යක්ෂමතාව
8. කලාපීය සමතුලිතතාව

1.20

1. ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ගනුදෙනුකරුවන්ගේ විශ්වාසය තහවුරු වීම
2. තරගකාරිත්වයට සාර්ථක ලෙස මුහුණ දීමට හැකි වීම
3. ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය කටයුතු කාර්යක්ෂමව පවත්වා ගැනීමට හැකි වීම
4. ව්‍යාපාරය තුළ කාර්මික සම්බන්ධතා ශක්තිමත් වීම
5. ගුණාත්මක භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීමට හැකි වීම නිසා සිය පැවැත්ම තහවුරු වීම
6. බුද්ධිමය දේපළ සුරක්ෂිත කිරීම නිසා තීතිමය ගැටලුවලට මුහුණ පෑමට සිදු නොවීම
7. ව්‍යාපාරයේ කිර්තිනාමය වර්ධනය වීම

(එකකට 02 බැගින් මුළු ලකුණු 40)

A කොටසෙහි අවසානය

2 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

01 පරිච්ඡේදය - II කොටස -ව්‍යාපාර පරිසරය

(a) කේවල ස්වෘමි ව්‍යාපාරයක ලක්ෂණ

හිමිකම	පුද්ගලයකු සතුවේ
ප්‍රාග්ධනය	අයිතිකරු විසින් තනිව සපයයි
පරිපාලනය හා තීරණ ගැනීම	අයිතිකරු විසින් හෝ ඔහුගේ අධීක්ෂණය යටතේ පරිපාලනය සිදු වේ. එම නිසා ව්‍යාපාරික තීරණ ගනු ලබන්නේ ව්‍යාපාරිකයා විසින් ම ය.
වගකීම	අසීමිත වගකීමක් දක්නට ලැබේ. එනම් බාහිර ණය ගෙවීම සඳහා සිය පෞද්ගලික දේපල පවා කැප කිරීමට සිදු වේ.
නීතිමය පුද්ගලභාවය	නීතිමය පුද්ගලභාවයක් හිමිනොවේ. නීතිය ඉදිරියේ ව්‍යාපාරය නමින් කටයුතු කළ නොහැක. එනම් ව්‍යාපාරිකයාගේ පෞද්ගලික නමින් පමණක් කටයුතු කළ හැකිය
ලියාපදිංචිය	අනිවාර්යය නැත. අයිතිකරුගේ නමින් හැර වෙනත් කටයුත්තක් පවත්වාගෙන යනු ලබන්නේ නම් 1918 අංක 06 දරණ ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත පදනම් කොට ගෙන අදාළ ව්‍යාපාරය අයත් පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාර නාම ප්‍රඥප්තිය අනුව පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාර නාම රෙජිස්ට්‍රාර් කාර්යාලයේ ලියාපදිංචි කළ යුතුය.
බදු ගෙවීම	ව්‍යාපාරිකයාගේ නමින් එනම් පෞද්ගලිකව බදු ගෙවිය යුතුය. ව්‍යාපාරයේ නමින් බදු ගෙවීම කළ නොහැක
ගිණුම් කැඩීම හා විගණනය	නිලවශයෙන් අත්‍යාවශ්‍ය නොවේ. අරමුදල් කාර්යක්ෂමව භාවිත කිරීම සඳහා පවත්වා ගත හැකිය.
අඛණ්ඩ පැවැත්ම	අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නැත.

(ලකුණු 04)

03 පරිච්ඡේදය -ව්‍යාපාර සඳහා වූ උපකාරක සේවා

(b) එලදායි සන්නිවේදන ක්‍රමයක පැවතිය යුතු යහපත් ගුණාංග

1. පූර්ණ බව
2. සංක්ෂිප්ත බව
3. අවධානීය බව
4. නිශ්චිත බව
5. ආචාරශීලිභාවය
6. නිවැරදි බව
7. ආරක්ෂාව / රහස්‍ය භාවය
8. අවම පිරිවැය
9. සුලභතාවය
10. වේගවත් බව

(ලකුණු 03)

(c) පුද්ගලයෙකුට රක්ෂණය කළ හැකි හානි

1. තම ජීවිතය පිළිබඳ අවදානම
2. හදිසි අනතුරුවලින් ඇති විය හැකි අවදානම
3. ගොඩනැගිලිවලට හා වෙනත් වත්කම්වලට ගින්නෙන් ඇති වන හානි
4. වාහන අනතුරුවලින් සිදු වන හානි
5. මාර්ගස්ථ මුදල් හා සේප්පුවේ ඇති මුදල්වලට වන හානි
6. ණයගැතියකුගෙන් ලැබිය යුතු මුදල් නොලැබීමේ අවදානම

(ලකුණු 03)

(මුළු ලකුණු 40)

3 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

(a)

04 පරිච්ඡේදය-ව්‍යාපාර සංවිධාන වල වෙළෙඳාම

දේශීය වෙළෙඳාම හා විදේශීය වෙළෙඳාම (අන්තර්ජාතික) අතර පහත සඳහන් වෙනස්කම් පවතී.

ලක්ෂණය	දේශීය වෙළෙඳාම	අන්තර්ජාතික වෙළෙඳාම
තෛතික පද්ධතිය	තනි රටක් - තනි නීති පද්ධතියක්	විවිධ රටවල් - විවිධ නීති පද්ධති
මුදල් ඒකක	තනි මුදල් ඒකකයක්	විවිධ මුදල් ඒකක
බදුකරණය	දේශීය වෙළෙඳ බදු පමණි (එකතු කළ අගය මත බදු, ජාතික ගොඩනැගීමේ බදු යනාදිය)	දේශීය හා අන්තර්ජාතික වෙළෙඳ බදු (නිරුබදු, සෙස් බදු යනාදිය)

වෙළෙඳ නීති	සාපේක්ෂව සරලය.	සංකීර්ණය.
ගෙවීම් ක්‍රම	මුදල් හා මුදල් සමාන දේ	ණයවර ලිපි වැනි සාපේක්ෂ සංකීර්ණ ක්‍රම

(ලකුණු 02)

(b) විදේශ වෙළෙඳාමෙහි වාසි

● **වැඩි ලාභ අවස්ථා**

දේශීය වෙළෙඳපලක් තුළ සිටිනුයේ ගණුදෙනුකරුවන් සීමිත සංඛ්‍යාවක් වන අතර ඔවුන්ට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණය විකිණීමෙන් පමණක් ව්‍යාපාරයකට එතරම් ලාභයක් උපයා ගැනීමට නොහැකි වේ.

● **අමුද්‍රව්‍ය හා සේවාවලට ප්‍රවේශ වීම**

ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය සියලුම අමුද්‍රව්‍ය හා සේවාවන් එක් රටක් තුළ පමණක් පැවතිය නොහැක. මේ නිසා අඩු පිරිවැයකට වැඩි ගුණත්වයෙන් යුතු අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීමට ව්‍යාපාරවලට අන්තර්ජාතික වෙළෙඳාමෙහි නියුක්තවීම අවශ්‍ය වේ.

● **තරඟකාරීත්වයේ වාසි**

දේශීය ලෙස පවතින දැඩි තරඟකාරීත්වය නිසා දේශීය වෙළෙඳපල ව්‍යාපාරවලට ආකර්ශනීය නොවිය හැකිය. ඒ නිසා ව්‍යාපාර ගෝලීය වෙළෙඳපොළට ප්‍රවේශ වනු ඇත.

● **බදු ප්‍රතිලාභ**

විදේශ වෙළෙඳාමෙහි නිරත වීම නිසා ආර්ථිකයක් තුළට විදේශ විනිමය ගලා එන බැවින් භාණ්ඩ හා සේවා අපනයනයෙහි නිරතවන ව්‍යාපාරවලට විශේෂ බදු සහන හිමිවේ.

● **ගෝලීය වෙළෙඳපල තුළට ප්‍රවේශ වීම**

දේශීය වෙළෙඳපල තුළ පවතින අවිනිශ්චිත සහගත තත්ත්වයන් නිසා ගෝලීය වෙළෙඳාම තුළට ප්‍රවේශ වීම මගින් ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් විවිධාංගීකරණය කිරීමට ව්‍යාපාර උත්සහ දරයි.

● **සුවිශේෂීකරණය**

විදේශ වෙළෙඳාම සුවිශේෂීකරණයට මඟපෙන්වන අතර විවිධ රටවල විවිධ නිෂ්පාදන කිරීම ධෛර්යමත් කරයි.

● **තාක්ෂණික දැනුම හුවමාරු කරගැනීම**

සංවර්ධිත රටවලින් ආනයනය කරන තාක්ෂණික දැනුම ලදී ලංකාවේ කර්මාන්ත වර්ධනය කිරීමට උපකාරී වේ. මෙය රට සහ ලෝකයේ සංවර්ධනයට උපකාරී වේ.

● **කාර්යක්ෂමතාව වර්ධනය වීම**

ජාත්‍යන්තර තරඟකාරීත්වය හේතුවෙන් රටක් අවම මිලකට වඩා හොඳ තත්වයේ භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමට උත්සහ කරයි. මෙය කාර්යක්ෂමතාවය වැඩිකිරීමට උපකාරී වේ.

(ලකුණු 06)

(C)

01 පරිච්ඡේදය - II කොටස-සංවිධාන සැලසුම්කරණය

සීමිත පොදු සමාගම් වල වාසි

1. අතිවිශාල ප්‍රාග්ධනයක් සම්පාදනය කර ගත හැකි වීම
2. කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමිත වීම
3. අඛණ්ඩ පැවැත්මක් තිබීම
4. තෛතික පුද්ගලභාවයක් පැවතීම
5. ණය ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීම පහසු වීම / ණයකර ප්‍රසිද්ධියේ නිකුත් කළ හැකි වීම
6. කොටස් නිදහසේ පැවරිය හැකි වීම
7. කොටස් වෙළෙඳපොළට පිවිස නිල ලැයිස්තුගත සමාගමක් විය හැකි වීම
8. මහාපරිමාණ ව්‍යාපාර කටයුතු වල නියුක්ත වීමෙන් ආර්ථික පිරිමැසුම් ලඟාගර ගතහැකි වීම
9. අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලය මගින් කළමනාකරණය නිසා කළමනාකරණය කාර්යක්ෂම වීම
10. දැක් කළමනාකරුවන් ඉහළ වැටුප් යටතේ බඳවා ගෙන ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යා හැකි වීම / ඉහළ මට්ටමේ මානව සම්පත් ඒකරාශී කළ හැකි වීම
11. ද්‍රවශීලතාවය ඉහළ වීම
12. විවිධ බදු සහන ලැබීමේ හැකියාව
13. ආයෝජකයන් ආකර්ෂණය කරගැනීම පහසු වීම

(ලකුණු 02)
(මුළු ලකුණු 10)

4 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

(a)

07 පරිච්ඡේදය-ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය

ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා

නායකත්ව කුසලතා

තමාගේ ව්‍යාපාරයේ නායකයා තමා ම ය. ව්‍යාපාරයේ සිටින්නේ සේවකයන් හෝ අනුගාමිකයන් ය. තම අනුගාමිකයන් ලවා කාර්ය ඉටු කරවා ගැනීම සඳහා උනන්දුවෙන් හා ධෛර්යමත් ව කටයුතු කිරීමට අනුගාමිකයන් යොමුකිරීම හා ඔවුන්ගේ හැසිරීමවලට බලපෑම් කිරීම මෙම කුසලතාව මගින් පිළිබිඹු කරයි.

අන්තර් පුද්ගල කුසලතා

අභ්‍යන්තර පාර්ශ්ව සමග තමනට බාහිර පාර්ශ්ව සමග ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා මනා සම්බන්ධතාවක් පවත්වා ගෙන යාමට ව්‍යවසායකයා සතු හැකියාව මින් අදහස් කරයි. නැතිනම් සියලු පාර්ශ්ව පිළිබඳ අවබෝධයෙන් යුතු ව තම කාර්යයන් කෙරෙහි නැඹුරු කර ගැනීමට හැකි ලෙස කටයුතු කිරීමට ඇති හැකියාව යි.

සන්නිවේදන කුසලතා

අරමුණු ඉටු කර ගැනීමට හැකි වන සේ තොරතුරු භාවිත කිරීමට ඇති හැකියාව නැතිනම් තමන් සතු දේ අවබෝධයක් ලැබෙන ආකාරයට අන් අයෙකු සතු කිරීමේ ක්‍රියාවලිය මනාව මෙහෙයවීම මගින් තම අරමුණු ඉටු කර ගැනීම

මූලික කළමනාකරණ කුසලතා

සැලසුම්කරණය, සංවිධානකරණය, මෙහෙයවීම හා පාලනය යන මූලික කළමනාකරණ ශ්‍රිතයන් පිළිබඳ කුසලතා පූර්ණ වීම.

නිර්මාණශීලීත්වය

කිසියම් පුද්ගලයකු අන් අයට සමාන දේ කරන්නේද ඔහුට වඩා හොඳ ප්‍රතිඵල ලබාගත නොහැක. වඩාත් සුදුසුම කාර්යයන් සොයාගැනීමට ව්‍යවසායකයා නව අත්හදාබැලීම් සිදුකළ යුතුය.

ඉගෙනීමට ඇති කැමැත්ත

ව්‍යවසායකයකු සෑම විටකදීම දැනුම සෙවියයුතු අතර තාක්ෂණයේ වෙනස්වීම් ක්‍රමාන්තයේ වෙනස්වීම් විකුණුම් ක්‍රියාවලීන්හි වෙනස්වීම් යනාදියෙහි යාවත්කාලීන විය යුතුය.

අවදානම් ගැනීම

නිර්මාණශීලීත්වය සාක්ෂාත් කරගැනීම සඳහා ව්‍යවසායකයකුට විශිෂ්ඨ අදහස් හා සැලසුම් තිබිය යුතු අතර එය ක්‍රියාත්මක කිරීමේදී ඔහු අවදානම් ගත යුතුය. ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස එම හැකියාව අවශ්‍ය වේ.

(ලකුණු 04)

(b)

07 පරිච්ඡේදය-ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය

ව්‍යවසායකත්වයේ පුද්ගල ප්‍රතිලාභ

1. පුද්ගල හැකියාවලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීමට ඉඩ ප්‍රස්ථා ලබා දීම
2. ඉහළ කැපවීමක් සිදු කරන්නේ නම් ඉහළ ප්‍රතිලාභ ද ලබා ගැනීමට මඟ පෑදීම
3. පුද්ගලයාට සමාජයේ පිළිගැනීමක් ඇති වීම / සමාජ තත්ත්වය හා කීර්ති නාමයක් ඇති වීම
4. ඉහළ ජීවන මට්ටමක් ගත කළ හැකි වීම
5. පෞද්ගලික මූල්‍යමය හැකියාව හා ප්‍රතිලාභ
6. මානසික තෘප්තිය ඉහළ යාම
7. නව නිර්මාණශීලීත්වය ප්‍රදර්ශනය කිරීමට ඇති ඉඩකඩ
8. සිය අදහස් ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවස්ථා හිමි වීම
9. මූල්‍යමය හැකියාවට අවස්ථාව ලබා දීම
10. නිදහස් තීරණ ගැනීමට හැකියාව
11. වෙනත් අය අනුගමනය වෙනුවට නායකත්වය ගැනීමට හැකි වීම
12. ස්වාධීන බව නිසා ම නිදහස් ව නිවහන් ව සුවසේ ජීවත් වීමේ පරිසරයක් නිර්මාණය කර ගත හැකි වීම

ව්‍යවසායකත්වයේ සංස්ථාපිත ප්‍රතිලාභ

1. ව්‍යාපාර කටයුතු පුළුල් කර ගැනීමට අවකාශ බිහි වීම
2. තරගකාරීත්වයට පහසුවෙන් මුහුණදීමට හැකි වීම
3. වෙළෙඳපොළ කොටස පුළුල් කර ගැනීමට හැකි වීම

4. ව්‍යාපාරය අඛණ්ඩව පුළුල් කර ගැනීමට හැකි වීම
5. ව්‍යාපාරයේ පැවැත්ම තහවුරු වීම
6. ලාභදායීත්වය වැඩිකර ගැනීමට ඇති හැකියාව
7. කර්මාන්තය තුළ විශිෂ්ටයන් බවට පත් වීම
8. සමාජ වගකීම් ඉටු කිරීමට හැකි තෘප්තිමත් ආයතනයක් බවට පත් වීම
9. රජයේ ඇගයීමට ලක් වීමට හැකි වීම
10. සමාජයේ සුරක්ෂිත ආයතනයක් බවට නිරායාසයෙන් පත් වීම

ව්‍යවසායකත්වයේ සමාජ හා ආර්ථික ප්‍රතිලාභ

1. නව රැකියා අවස්ථා ජනිත කිරීම
2. නව ආදායම් හා සේවා පරිභෝජනයට අවස්ථා උදා කිරීම
3. නව භාණ්ඩ හා සේවා පරිභෝජනයට අවස්ථා උදා කිරීම
4. ප්‍රාදේශීය සම්පත් නිෂ්පාදනයට යොදා ගැනීම
5. නව වෙළෙඳපොළවල් සංවර්ධනය
6. ජනතාවගේ ජීවන මට්ටම ඉහළ යාම
7. ආර්ථික වෘද්ධියක් ඇති වීම
8. ජාතික නිෂ්පාදිතය ඉහළ යාම
9. තිරසර ආර්ථික සංවර්ධනයට මඟ පෑදීම
10. නිෂ්පාදනවල ගුණත්වය වර්ධනය කිරීම
11. සාධාරණ තරගකාරීත්වයක් නිර්මාණය කිරීම
12. දිළිඳු බව අඩු කිරීම

(ලකුණු 04)

(C.)

06 පරිච්ඡේදය - ආර්ථිකයක කොඳුනාරටිය ලෙස කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර

කුඩා හා මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර අසමත් වීමට හේතු

- මූල්‍ය දුෂ්කරතා
- වෙළෙඳපොළෙහි පවතින තරඟයට මුහුණ දීමට නොහැකි වීම
- කළමනාකරණයෙහි දුර්වලතා
- ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා අවම වීම
- යටිතල පහසුකම් ප්‍රමාණවත් නොවීම
- නූතන තාක්ෂණය පිළිබඳ දැනුම අඩුවීම
- විශාල ආයතන වලින් එල්ලවන දැඩි තරඟය
- සැලසුම්කරණයේ දුර්වලතා
- කළමනාකරණ දක්ෂතා අඩුවීම
- අඩු ගුණාත්මකභාවය

- රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්තිනීති වෙනස්කම්
- පාරිභෝගිකයන් හා සැපයුම්කරුවන් අතර සබඳතා නොමැතිවීම
- මූල්‍ය විනය නොමැතිවීම
- ප්‍රධාන ගනුදෙනුකරු හෝ සැපයුම්කරු බුන්වත් වීම.
- දුර්වල කාරක ප්‍රාග්ධන කළමනාකරණය

(ලකුණු 02)
(මුළු ලකුණු 10)

B කොටසෙහි අවසානය

5 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

02 පරිච්ඡේදය - ව්‍යාපාර පරිසරය සහ ව්‍යාපාර සංවිධාන කෙරෙහි එහි බලපෑම

(a) ගෝලීයකරණයේ අවස්ථා

නිදහස් වෙළඳාම

වෙනත් රටකින් භාණ්ඩ හා සේවා අපනයන/ආනයනය මත රටක් බදු, තීරු බදු අය නොකිරීම හා සහනාධාර හා කෝටා (quota) ලබා නොදීමේ ප්‍රතිපත්තිය නිදහස් වෙළෙඳාම වේ. විශේෂ කලාප තුළ නිදහස් වෙළෙඳාම කිරීමට එකඟ වන ලද රටවල් දක්නට ලැබේ. මෙය සාපේක්ෂව පාරිභෝගිකයන්ට අඩු පිරිවැයකට භාණ්ඩ හා සේවා මිලදී ගැනීමට ඉඩ සලසා දෙයි.

නව වෙළෙඳපොළවල්

නව වෙළෙඳපොළවල් සඳහා ඇති අවස්ථා සීඝ්‍රයෙන් ඉහළ ගොස් තිබේ. බොහෝ සමාගම් විවිධ රටවල්වල ආයෝජන කිරීමට සහ ඔවුන්ගේ සන්නම් වෙතට පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම ආරම්භ කර තිබේ. මෙසේ ප්‍රසාරණය වන වෙළෙඳපොළවල් (ever-expanding markets) එම රටවල ඍජු විදේශ ආයෝජන වැඩි කිරීමට උපකාරී වන අතර එම රටවල ආර්ථික වර්ධනයට ද උපකාරී වේ.

ලාභදායී ශ්‍රමය

සංවර්ධිත රටවලට වඩා සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල්වල බොහෝ අඩු මිලට ශ්‍රමය පවතී. එනිසා, බොහෝ ව්‍යාපාර බාහිර මූලාශ්‍රගතකරණය (outsourcing), ව්‍යාපාර ක්‍රියාවන් වෙනත් රටවල පිහිටුවීම (offshoring business practices) වැනි දෑ තුළින් ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා මෙම අඩු පිරිවැය ශ්‍රම සම්පත් භාවිත කිරීමට පෙළඹී ඇත.

මෙහෙයුම් ප්‍රසාරණය කිරීම

බොහෝ සමාගම්වලට තම ව්‍යාපාර ප්‍රසාරණය කිරීම සඳහා ව්‍යාපාර ඒකාබද්ධ කිරීම, අත්පත් කර ගැනීම, බද්ධ ව්‍යාපාර, බලපත්‍ර ලබාදීම (Licensing), වරලත් ව්‍යාපාර හෝ බහු ජාතික සමාගම් බවට පත් කිරීම මඟින් අවකාශය ලැබී ඇත.

(ලකුණු 04)

(b)

05 පරිච්ඡේදය - ව්‍යාපාර කෙරෙහි රජයේ බලපෑම්, ව්‍යාපාරයකට ව්‍යාපාර ආචාරධර්ම හා සමාජීය වගකීම්වල ඇති වැදගත්කම

සමාජ වගකීම් ක්ෂේත්‍ර

1. සමාජය කෙරෙහි ව්‍යාපාරවල සමාජ වගකීම
2. පාරිභෝගිකයන් කෙරෙහි ව්‍යාපාරවල සමාජ වගකීම
3. සේවකයන් කෙරෙහි ව්‍යාපාරවල සමාජ වගකීම
4. ආයෝජකයන් කෙරෙහි ව්‍යාපාරවල සමාජ වගකීම

(ලකුණු 02)

(c) වාසි

- ව්‍යාපාර කටයුතු කරගෙන යාම සඳහා සමාජයෙන් සහය ලැබීම
- යහපත් සමාජ පරිසරයක් ගොඩනැගෙන නිසා ව්‍යාපාරවලට අවශ්‍ය යෙදවුම් මෙන්ම වෙළෙඳ පොළ ද පහසුවෙන් ලබා ගත හැකි වේ
- සමාජ වගකීම් ඉටු කරන හෙයින් රජයේ පාලනය අවම වීම
- ව්‍යාපාරයට හිතකර අංශ අතර අන්තර් රැඳීයාව වර්ධනය වීම
- අනාගත ඇල්ම ඇති අයගේ ආකර්ෂණය ලබා ගැනීමට හැකි වීම
- ව්‍යාපාරයේ ප්‍රතිරූපය වර්ධනය වීම

(ලකුණු 04)
(මුළු ලකුණු 10)

B කොටසෙහි අවසානය

(මුළු ලකුණු 20)

C කොටස

6 වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර

(a) 01 පරිච්ඡේදය - II කොටස - ව්‍යාපාර සංවිධාන

වගකීම් සීමිත සමාගමක

වාසි

1. අයිතිය පවුලේ ශ්‍රේණිත් හිතවතුන් අතරේ පවත්වාගෙන යා හැකි වීම
2. සමාගමේ පාලන බලය සීමිත පිරිසක් අතරේ රඳවා ගැනීමට හැකි වීම
3. ලාභය සීමිත පිරිසක් අතරේ බෙදාගැනීමට හැකි වීම
4. වැඩි ප්‍රාග්ධනයක් රැස්කරගත හැකි වීම
5. කොටස්කරුවන්ගේ වගකීම සීමිත වීම

6. නෛතික පුද්ගලභාවයක් පැවතීම
7. පොදු සමාගම් වලට සාපේක්ෂව නීතිමය බලපෑම අඩු වීම
8. අඛණ්ඩ පැවැත්මක් තිබීම
9. අධ්‍යක්ෂක මණ්ඩලය මගින් කළමනාකරණය නිසා කළමනාකරණය කාර්යක්ෂම වීම
10. කොටස්කරුවන් සියළු දෙනාගේ ඒකමතික යෝජනා සම්මතයකින් රැස්වීම් පැවැත්වීමෙන් තොරව සමාගමේ බොහෝ කටයුතු ඉටුකිරීමේ හැකියාව ලැබීම
11. ණය ගෙවීමේ හැකියාව පිළිබඳ පරීක්ෂණයකින් තොරව කොටස් හිමියන් වෙත ලාභාංශ බෙදා හැරීමට හැකි වීම.
12. විවිධ බදු සහන ලැබීමේ හැකියාව

අවසාන

1. පොදු සමාගම් වලට සාපේක්ෂව අඩු ප්‍රාග්ධන සම්පාදනයක් සිදු වේ.
2. කොටස් වෙළඳපොළේ ලේඛනගත විය නොහැක./නිල ලැයිස්තුගත සමාගමක් වීමට නොහැකිය.
3. කොටස් නිදහසේ පැවරීමකළ නොහැකි වීම
4. සමාගම් පනතේ නීතිමය අවශ්‍යතා ඉටු කළ යුතු වීම
5. සංස්ථාපනය කිරීම සංකීර්ණ වීම හා ඉහළ පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වීම
6. පරිපාලන වියදම් අධික වීම

(ලකුණු 04)

(b)

01 පරිච්ඡේදය - II කොටස - ව්‍යාපාර සංවිධාන

සමාගමක් සංස්ථාපනය කිරීමට අවශ්‍ය ලියවිලි

1. සාංගමික ව්‍යවස්ථාවලිය

සමාගමේ පරමාර්ථ, කොටස්හිමියන්ගේ අයිතිවාසිකම් හා බැඳීම්, කළමනාකරණය හා පරිපාලනය සම්බන්ධ තොරතුරු දැක්වෙන ලියවිල්ල වේ.

2. සමාගම් නාමය පිළිබඳ ප්‍රකාශය

සමාගමේ නම දැනට පවතින සමාගමක නමට සමාන හෝ අනුරූප නොවන බවට සඳහන් කරන ප්‍රකාශයක්

3. අධ්‍යක්ෂකවරුන්ගේ ප්‍රකාශය

ආරම්භක අධ්‍යක්ෂකවරුන් ලෙස කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත පළ කළ අයගේ නාම ලේඛනය

4. ලේකම්ගේ ප්‍රකාශය

ආරම්භක ලේකම්වරයා ලෙස කටයුතු කිරීමට කැමැත්ත ප්‍රකාශ කරන ලියවිල්ල.

(ලකුණු 02)

(c)

02 පරිච්ඡේදය - ව්‍යාපාර පරිසරය සහ ව්‍යාපාර සංවිධාන කෙරෙහි එහි බලපෑම

කොකොනට් මාර්ට් ට අදාලව SWOT විශ්ලේෂණය

SWOT විශ්ලේෂණය (ඉදිරිපස විශ්ලේෂණය) යනු ව්‍යාපාරික පරිසරයක් තුළ ශක්තීන්, දුර්වලතා, අවස්ථාවන් හා තර්ජනයන් විශ්ලේෂණය කිරීමේ ක්‍රමවේදයයි.

සංවිධානයක අරමුණු සාක්ෂාත් කරගැනීම සඳහා හිතකර හෝ අහිතකර බලපෑම් ඇතිකරන, අභ්‍යන්තර හා බාහිර සාධක හඳුනාගැනීම ඉදිරිපස විශ්ලේෂණයට ඇතුළත් වේ. ව්‍යාපාරයක් සිය අරමුණ නිසි ලෙස සකසා ඇත්නම්, එම අරමුණ සාක්ෂාත් කරගැනීම සඳහා ඉදිරිපස විශ්ලේෂණය භාවිත කිරීම යෝග්‍ය වේ.

කොකොනට් මාර්ට් ට අදාලව ශක්තීන්, දුර්වලතා, අවස්ථා හා තර්ජන පහත පරිදි දැක්විය හැක.

ශක්තීන්

- ව්‍යාපාරය වසර 30ක් මුළුල්ලෙහි පැවත එයි.
- කොකොනට් මාර්ට් හි අයිතිකරු වන ජයසිරි මහතාට විශිෂ්ට නායකත්ව හැකියාවක් පවතී.
- කොකොනට් මාර්ට් යනු කීර්තිමත් අපනයනානිමුඛ ව්‍යාපාරයකි.
- කොකොනට් මාර්ට් ආයතනය සැපයුම් දාම කළමනාකරණය සහ තත්ත්ව සහතිකය සලකා බලයි.

දුර්වලතා

- නව කළමනාකාරිත්වය හේතුකොටගෙන ආයතනයේ කළමනාකරණ හා කර්මාන්තශාලා කර්යයමණ්ඩලයේ බොහෝ පළපුරුදු හා විශ්වාසවන්ත සේවකයන් වැඩි දෙනෙක් සේවයෙන් ඉවත්වෙමින් පැවතීම.
- ජයසිරි මහතා විශ්‍රාම යාමට සැලසුම් කිරීම
- තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයක් නිසා ප්‍රාග්ධනය වැඩිකර ගැනීමේ දුෂ්කරතා වලට මුහුණ දෙමින් පවතී.

අවස්ථා

- භාණ්ඩ විදේශ වෙළඳපොලට විකුණනු ලැබේ. එබැවින් එය ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොළ දක්වා ව්‍යාප්ත වේ.
- රජය විසින් සහන හඳුන්වාදී ඇත.

තර්ජන

- COVID – 19 වසංගත තත්වයන් සමඟ නිෂ්පාදිත සඳහා ඇති ඉල්ලුම අඩු වී ඇත.
- ආයතනයේ ආදායම ශීඝ්‍ර ලෙස පහත වැටී ඇත.
- නිෂ්පාදනයට ප්‍රමාණවත් පරිදි අමුද්‍රව්‍ය ලබාගැනීමේ දුෂ්කරතාවයන්ටද මුහුණ දෙමින් පවතී.

(ලකුණු 06)

(d)

03 පරිච්ඡේදය - ව්‍යාපාර සඳහා වූ උපකාරක සේවා

කොකොනට් මාර්ට් සඳහා සඳහා කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහනයක් වැදගත් වීමට හේතු

අවශ්‍යතාවය අනුව කාලානුරූපව ද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීම

කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහන පද්ධතියක් මඟින් අමුද්‍රව්‍ය නියමිත වේලාවට ලබා ගත හැකි අතර එසේ නොවුවහොත් තොග අනවශ්‍ය ලෙස රඳවා ගැනීම සිදුවිය හැකිය

අවශ්‍යතාවය අනුව නියමිත වේලාවට භාණ්ඩ ලබා ගැනීම

කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහන පද්ධතියක් ක්‍රියාත්මක කළහොත් නිමි භාණ්ඩ නියමිත වේලාවට පාරිභෝගිකයින්ට ලබා දිය හැකිය. එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස පාරිභෝගික තෘප්තිය ඉහළ යනු ඇත

පාරිභෝගිකයාට නිෂ්පාදන අඛණ්ඩව බෙදා හැරීම

රටෙහි කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහන පද්ධතියක් තිබේ නම් එය අඛණ්ඩව භාණ්ඩ ලබා දීමට පහසුකම් සපයන අතර ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සබඳතා වැඩි දියුණු කිරීම සඳහාද ගොඩනැගී ඇති අතර ව්‍යාපාරයට ඇති පක්ෂපාතිත්වයද වැඩි දියුණු කරයි

ව්‍යාපාරයේ වෙළෙඳපල පුළුල් කිරීම

කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහන පද්ධතියක් හරහා වෙළෙඳපොළට අත්පත් කර ගත හැකි අතර ප්‍රවාහන වියදම් ද අඩු කළ හැකිය.

කාර්ය මණ්ඩලය නියමිත වේලාවට කාර්යයට සහභාගී කරගැනීම

කාර්ය මණ්ඩල සාමාජිකයාට ප්‍රමාදයකින් තොරව කාර්යයට සහභාගී විය හැකි අතර එමඟින් ඔහුගේ කාර්යක්ෂමතාව වැඩි වේ

ව්‍යාපාර සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම

කාර්යක්ෂම ප්‍රවාහන පද්ධති තුළින් ව්‍යාපාර සම්බන්ධතා වැඩිදියුණු කළ හැකිය

(ලකුණු 06)

(e.)

04 පරිච්ඡේදය - ව්‍යාපාර සංවිධානවල වෙළෙඳාම

වෙළෙඳාමේ නව ප්‍රවණතා

- තාක්ෂණික නැඹුරුතාවය
- එකම වහලක් යට අවශ්‍යතාවයන් සපුරා ගැනීමට හැකිවීම
- දීර්ඝ කරනු ලබන ව්‍යාපාරික පැය
- ව්‍යාප්ත කරන ලබන වෙළෙඳපල
- වැඩි පාරිභෝගික සේවාවක්
- බාහිර මූලාශ්‍රගතකරණය (Outsourcing)
- මාර්ගගත ව්‍යාපාර (Online Business)

(ලකුණු 02)
(මුළු ලකුණු 10)

C කොටසෙහි අවසානය

Notice:

These answers compiled and issued by the Education and Training Division of AAT Sri Lanka constitute part and parcel of study material for AAT students. These should be understood as Suggested Answers to question set at AAT Examinations and should not be construed as the “Only” answers, or, for that matter even as “Model Answers”. The fundamental objective of this publication is to add completeness to its series of study texts, designs especially for the benefit of those students who are engaged in self-studies. These are intended to assist them with the exploration of the relevant subject matter and further enhance their understanding as well as stay relevant in the art of answering questions at examination level.



© 2020 by the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka). All rights reserved. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka)