



ශ්‍රී ලංකා ගණකාධිකරණ ශිල්පීය ආයතනය

අදියර I විභාගය - 2023 ජූලි

යෝජිත උත්තර

(104) ව්‍යාපාරික පරිසරය (BEN)

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 - 2023 ජූලි
(104) ව්‍යාපාරික පරීසරය
යෝජිත උත්තර

අතිවාරය ප්‍රශ්න 20 කි
(මුළු ලකුණු 40)

A කොටස

පළමුවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

1.1 (3)

1.2 (1)

1.3 (4)

1.4 (4)

1.5 (3)

1.6 (1)

1.7 (1)

1.8 (3)

1.9 (2)

1.10 (2)

1.11 අසත්‍යයි

1.12 සත්‍යයි

1.13 අසත්‍යයි

1.14 සත්‍යයි

1.15 සත්‍යයි

(එකකට ලකුණු දෙක (02) බැගින් මුළු ලකුණු 20)

(එකකට ලකුණු දෙක (02) බැගින් මුළු ලකුණු 10)

1.16.

විධිමත් සංවිධානයක් යනු නිශ්චිතව නිර්වචනය කරන ලද ව්‍යුහයකට අනුව නිර්මාණය වන්නාවූ පුද්ගල කණ්ඩායම් වේ. උදා: අලෙවිකරණ දෙපාර්තමේන්තුව, ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව, කොළඹ කොටස් වෙළඳපොළේ ලැයිස්තුගත සමාගමක්

අවිධිමත් සංවිධානයක් යනු පුද්ගලයන්ගේ සමාජ ක්‍රියාකාරිත්වයේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස නිර්මාණය වන පුද්ගල කණ්ඩායම් වේ. මෙම සංවිධාන විධිමත් ව්‍යුහයකින් තොරව නිර්මාණය කර ඇති අතර අවිධිමත් සංවිධානයකට ද විධිමත් සංවිධානය තුළ ක්‍රියා කළ හැකිය.

උදා: මිතුරන් කණ්ඩායමක්, Facebook Chat group

(ලකුණු 02)

1.17.

රක්ෂිතයෙකු සිය අවධානම (ජීවිත හෝ දේපළ) රක්ෂණ සමාගම් දෙකක හෝ කිහිපයක රක්ෂණයට යටත් කිරීම ද්විත්ව රක්ෂණය යි.

(ලකුණු 02)

1.18.

- 1. වටිනාකම් පද්ධතිය
- 2. ආයතනික සංස්කෘතිය
- 3. දැක්ම ප්‍රකාශය
- 4. කළමනාකරණ ව්‍යුහය
- 5. මානව සම්පත්
- 6. වෙනත් සම්පත්



(ලකුණු 02)

1.19.

- 1. ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනාගෙන ඒවා ප්‍රයෝජනයට ගැනීම
- 2. නිෂ්පාදනයේ වෙනස්කම් හෝ නවෝත්පාදන සිදු කිරීම
- 3. නව භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය සහ ශ්‍රමය, ඉඩම් සහ ප්‍රාග්ධනය යන නිෂ්පාදන සාධක සමඟින් භාණ්ඩ හා සේවා නිසි ආකාරයෙන් නවීකරණය කිරීම.
- 4. නිෂ්පාදනය සඳහා භාවිතා කළ හැකි විවිධ විකල්ප නිර්ණය කිරීම සහ කළ යුතු වැඩ ප්‍රමාණය තීරණය කිරීම.
- 5. ව්‍යාපාර කටයුතු ආරම්භ කිරීම සහ මෙහෙයවීම
- 6. ව්‍යාපාර වෙනස්කම් පුරෝකථනය කිරීම
- 7. රැකියා නිර්මාණය කිරීම
- 8. ව්‍යාපාර අවදානම භාර ගැනීම සහ අඩු කිරීම

(ලකුණු 02)

1.20.

අනාගත පරිභෝජනයට හානියක් නොවන පරිදි වර්තමාන භාවිතය සඳහා සම්පත් ප්‍රශස්ත ලෙස භාවිතා කිරීමෙන් තිරසාර සංවර්ධනය අත්කර ගනී.

(ලකුණු 02)

(මුළු ලකුණු 40)



A කොටසෙහි අවසානය

දෙවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

පරිච්ඡේදය 01 (I) - ව්‍යාපාර සංකල්ප හා විවිධ වර්ගයේ ව්‍යාපාර සංවිධාන වර්ග
පරිච්ඡේදය 01 (II) - ව්‍යාපාර සංවිධාන

(a)

ඔව්, සෝමසිරිගේ එළවළු අලෙවි ව්‍යාපාරය ව්‍යාපාරයක් ලෙස වර්ග කළ හැක්කේ එය ඵදිනෙදා ජීවිතයේ මිනිස් අවශ්‍යතා සපුරාලන බැවිනි. ඊට අමතරව සෝමසිරිගේ එළවළු අලෙවි ව්‍යාපාරය විධිමත් ව්‍යාපාරවලට පොදු වූ පහත සඳහන් ලක්ෂණවලින් සමන්විත වේ.

1. ආර්ථික ක්‍රියාකාරකමක් වීම.
2. මිලදී ගැනීම, විකිණීම හෝ හුවමාරු කිරීම.
3. අඛණ්ඩ ක්‍රියාවලියක් වීම.
4. ලාභය මගින් පෙළඹවීම./ ලාභය
5. අවදානම සහ අවිනිශ්චිතතාවය.
6. අවශ්‍යතා හෝ නිර්මාණශීලීත්වය නිර්මාණය කිරීම.

එබැවින් සෝමසිරිගේ එළවළු අලෙවි ව්‍යාපාරය "ව්‍යාපාරයක්" ලෙස වර්ග කළ හැක.

(ලකුණු 04)

(b)

හිමිකාරිත්වය - පුද්ගලයෙකුට අයත් වේ

ප්‍රාග්ධනය - තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයක ප්‍රාග්ධනය සපයනු ලබන්නේ අයිතිකරු විසින් පමණි

පරිපාලනය සහ තීරණ ගැනීම - ව්‍යාපාර අයිතිකරු විසින් හෝ ඔහුගේ අධීක්ෂණය යටතේ ව්‍යාපාරය පාලනය වේ. එබැවින් ව්‍යාපාරික තීරණ ගනු ලබන්නේ ව්‍යාපාරිකයා විසිනි.

වගකීම - අසීමිත වගකීමක් ඇත. එනම් බාහිර ණය ගෙවීම සඳහා තම පෞද්ගලික දේපළ කැප කිරීමට සිදු වේ.

වෙන්වූ නීතිමය පුද්ගලභාවය- වෙන් වූ නීතිමය පුද්ගලභාවයක් නොමැත. ව්‍යාපාරය කළ හැක්කේ ව්‍යාපාරිකයාගේ පුද්ගලික නම යටතේ පමණි.

ලියාපදිංචිය - ලියාපදිංචිය අනිවාර්ය නොවේ. අයිතිකරුගේ නමින් හැර පවතින වෙනත් ඕනෑම ව්‍යාපාරයක් අදාළ පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාර නාම ප්‍රඥප්තියට අනුව 1918 අංක 06 දරන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත ප්‍රකාරව පළාත් සභාවේ ව්‍යාපාර ලියාපදිංචි කිරීමේ කාර්යාලයේ ලියාපදිංචි කළ යුතුය.

ලාභ අලාභ - තනියම දරා ගනී.

බදු ගෙවීම - ව්‍යාපාරිකයාගේ නමින් පුද්ගලිකව බදු ගෙවිය යුතුය. ව්‍යාපාරයේ නමින් බදු ගෙවිය නොහැක.

ගිණුම්කරණය සහ විගණනය - ගිණුම්කරණය සහ විගණනය අනිවාර්ය නොවේ. අරමුදල් කාර්යක්ෂමව භාවිතා කිරීම සඳහා ඒවා පවත්වාගෙන යා හැකිය.

අඛණ්ඩ පැවැත්ම - අඛණ්ඩ පැවැත්මක් නොමැත.

(ලකුණු 03)

(c)

1. ආරම්භ කිරීමට පහසුය
2. නීතිමය බලපෑමක් නොමැතිකම
3. ලාභ අලාභ තනිවම බෙදා ගැනීම
4. පාලනය කිරීම/ තීරණ ගැනීම පහසු වීම
5. පුද්ගලික කැපවීමෙන් ව්‍යාපාර දියුණු කළ හැක
6. ව්‍යාපාරයේ පෞද්ගලිකත්වය ආරක්ෂා කිරීම
7. ව්‍යාපාරය විසුරුවා හැරීමට පහසුය
8. ආත්ම තෘප්තිය
9. ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සෘජු සම්බන්ධතා පැවතීම
10. ඉතා අරපිරිමැස්මෙන් කටයුතු කිරීමට හැකි වීම

(ලකුණු 03)

(මුළු ලකුණු 10)

තුන්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

පරිච්ඡේදය 04 - ව්‍යාපාර සංවිධානවල වෙළෙඳාම
 පරිච්ඡේදය 05 - ව්‍යාපාර කෙරෙහි රජයේ බලපෑම්, ව්‍යාපාරයකට ව්‍යාපාර ආචාරධර්මවල ඇති වැදගත්කම

(a)

මෙයින් අදහස් කරන්නේ රටවල් එකක් හෝ කිහිපයක් විසින් පනවන ලද සහ තවත් රටක්, සංවිධානයක්, කණ්ඩායමක් හෝ පුද්ගලයෙකුට එරෙහිව ඉලක්ක කරන ලද වාණිජමය සහ මූල්‍යමය දඬුවම් වේ.

(ලකුණු 02)

(b)

1. පාරිභෝගික සහ අන්තර්ජාල ප්‍රවේශය සීමා කිරීම
2. ගෙවීම් ගැටළු
3. තාක්ෂණික ගැටළු වර්ධනය වීම
4. ගෙවීම් ක්‍රම සහ රිසිට්පත් පිළිබඳ පාරිභෝගිකයින්ගේ මත
5. ආරම්භක පිරිවැය වැඩි වීම

(ලකුණු 04)

(c)

1 රැකියා සඳහා දායක වීම

ආයතන සඳහා මානව සම්පත් ලබා ගැනීම මගින් ව්‍යාපාරික අංශය රැකියා අනුපාතයේ වැඩි වීමක් ඇති කරයි. මෙම තත්ත්වය රජයට තම අරමුණු ඉටුකර ගැනීමට ඉඩ සලසයි. විශේෂයෙන්, එය රැකියා ස්ථාවරත්වය, ආර්ථික වර්ධනය සහ සංවර්ධනය සහ ආදායම් ධනය නැවත ආයෝජනය සඳහා හිතකර තත්ත්වයන් නිර්මාණය කරනු ඇත.

2 පරිසරයට වන හානිය අවම කිරීම

පරිසරය වර්තමානයේ විකාශනය වෙමින් පවතින තිරසාර සංවර්ධන ක්ෂේත්‍රයක් ලෙස සැලකිය හැකිය. ව්‍යාපාර පරිසර හිතකාමී ප්‍රවේශයක් කරා ගමන් කරන අතර සෑම ව්‍යාපාරික තීරණයක් සහ ක්‍රියාවකදීම පාරිසරික හානිය අවම කරයි.

3 දේශීය සම්පත් භාවිතය

ව්‍යාපාරික අරමුණු සඳහා රටේ සම්පත් වැඩි කිරීම සහ දේශීය සම්පත් භාවිතා කිරීම මිනිසුන්ගේ මිලදී ගැනීමේ හැකියාව වැඩිදියුණු කරනු ඇත. එබැවින් රටේ ආර්ථික සංවර්ධනය, ආර්ථික වර්ධනය සහ පුරුණ රැකියා සඳහා දායකත්වය ඉහළ නංවයි.

4 නිසි පරිදි බදු ගෙවීම

රජයේ බදු පැහැර හැරීමකින් තොරව, ඔවුන්ගේ ආදායම හෝ ලාභය මත පදනම්ව, ව්‍යාපාර විසින් කලින් කලට ගෙවනු ලැබේ. එමගින් රජයේ කාර්යභාරය ඉටු කිරීමට අවශ්‍ය මුදල් ලබා දෙනු ලබයි.

5 රජයේ ප්‍රතිපත්ති අනුගමනය කිරීම

රජය කලින් කලට ක්‍රියාත්මක කරන ප්‍රතිපත්ති ක්‍රියාත්මක කිරීමට ව්‍යාපාර බැඳී සිටී. එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ආර්ථිකය තුළ රජයේ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය සහ ආර්ථිකය තුළ අදාළ අනෙකුත් ප්‍රතිපත්ති ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයින් විශාල දායකත්වයක් ලබා දේ.

(ලකුණු 05)
(මුළු ලකුණු 10)

හතරවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

පරිච්ඡේදය 03 - ව්‍යාපාර උපකාරක සේවා
පරිච්ඡේදය 04 - ව්‍යාපාර සංවිධානවල වෙළෙඳාම

(a)

1 සමබර වූ ප්‍රවාහන හා සැපයුම් සේවා පද්ධති

නිෂ්පාදිත ආයතනය තෙක් ප්‍රවාහනය මෙන්ම නිෂ්පාදනයෙන් පසු අවසන් පාරිභෝගිකයා දක්වා ප්‍රවාහනව එකසේ සමානව පවත්වාගෙන යන පද්ධති මින් අදහස් කරයි. බොහෝ විට එවැනි පද්ධති පාරිභෝගික භාණ්ඩ සපයන ආයතනවල දක්නට ලැබේ.

2 නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය දක්වා ප්‍රවාහනය සංකීර්ණ වූ පද්ධති

නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය දක්වා ප්‍රවාහනය සංකීර්ණ වූ පද්ධති එනම් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියෙන් පසුව පාරිභෝගිකයා වෙතට ගෙන යන තෙක් සිදුවන්නේ සරල ක්‍රියාදාමයකි. උදාහරණයක් ලෙස, බොහෝ විට නිපදවන ලද මහා පරිමාණ ගුවන් යානා වාහන නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ වන සංකීර්ණ ක්‍රියාවලියයි.

3 නිෂ්පාදනයෙන් පසු අවසන් පාරිභෝගිකයා අතට පත් කිරීම සංකීර්ණ වූ පද්ධති

සමාගම නිෂ්පාදනය කරන නිෂ්පාදන වර්ගය මත පදනම්ව, එය පාරිභෝගිකයා වෙත සංකීර්ණ ක්‍රියාදාමයක් ලබා දීම සඳහා ක්‍රියාත්මක කළ යුතු බෙදාහැරීමේ සේවා පද්ධති අදහස් වේ.

4 නිෂ්පාදිත අලෙවියෙන් පසු ආපසු ප්‍රවාහනය සහිත පද්ධති

පාරිභෝගිකයා වෙත හාණ්ඩ ලබා දීමෙන් පසුව ද සැපයුම් ආයතන සමග සම්බන්ධ ප්‍රවාහයක් සහිත පද්ධති මින් අදහස් කරයි. ඇසුරුම් නැවත භාවිත කළ හැකි ගෑස් සිලින්ඩර ඇසුරුම් කිරීම, පරිසරයට හානි කළ හැකි ඇසුරුම් ඉවත් කිරීම වැනි අවස්ථාවල හාණ්ඩ අලෙවියෙන් පසුවත් සබඳතා පවත්වා ගත යුතුය.

(ලකුණු 04)

(b)

1 වැඩි ලාභ අවස්ථා

දේශීය වෙළෙඳපොළට සීමිත පාරිභෝගිකයින් සංඛ්‍යාවක් සිටිය හැකි අතර, එබැවින් අවශ්‍ය හාණ්ඩ හා සේවා අවශ්‍ය ප්‍රමාණවලින් අලෙවි කිරීමෙන් ව්‍යාපාරයට විශාල ලාභයක් ඉපැයීමට නොහැකි විය හැකිය.

2 අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවා සඳහා ප්‍රවේශය

ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සියලුම අමුද්‍රව්‍ය සහ සේවා රට තුළ නොතිබිය හැකිය. නිවැරදි හා උසස් තත්ත්වයේ අමුද්‍රව්‍ය අඩුම මිලට ලබා ගැනීමට ඔවුන් ජාත්‍යන්තර වෙළඳාමට සහභාගී විය යුතුය.

3 බදු ප්‍රතිලාභ

බොහෝ සමාගම් ආර්ථිකය සඳහා විදේශ මුදල් උපයන බැවින් හාණ්ඩ හා සේවා අපනයනය කරන ව්‍යාපාර සඳහා විශේෂ සහන ලබා දී ඇත.

4 තරඟකාරී වාසිය

දේශීය වෙළෙඳපොළ ව්‍යාපාරික දේශීය ජාත්‍යන්තර තරඟකාරීත්වය සඳහා එතරම් ආකර්ශනීය නොවන විට.

5 ගෝලීය වෙළෙඳපොළ වෙත ප්‍රවේශය

ගෝලීය වෙළෙඳපොළට පිවිසීමට අවස්ථාවක් තිබේ.

(ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

පස්වන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

පරිච්ඡේදය 03 - ව්‍යාපාර උපකාරක සේවා
පරිච්ඡේදය 07 - ව්‍යවසායකත්වයේ දායකත්වය

(a)

1. අඩු පිරිවැය
2. සුලභතාවය
3. වේගය
4. සම්පූර්ණත්වය
5. සංක්ෂිප්ත බව
6. අවධානීය බව
7. නිශ්චිත බව
8. ආචාරශීලීභාවය
9. නිවැරදි බව
10. ආරක්ෂාව / රහස

(ලකුණු 03)

(b)

1. පිරිවැය එලදායී වීම - අඩු වියදමකින් පාරිභෝගිකයන් සමඟ පහසුවෙන් සන්නිවේදනය කිරීමට මෙය ඉඩ සලසයි.
2. සැකසීමට පහසුයි - මෙය ව්‍යාපාරයට ඉක්මනින් සහ පහසුවෙන් Whatsapp භාවිතා කිරීමට සහ පාරිභෝගිකයන් සමඟ සන්නිවේදනය ආරම්භ කිරීමට උපකාරී වේ.
3. තොරතුරු ලබා ගැනීම : ව්‍යාපාරයට පාරිභෝගික නියැලීම පිළිබඳව වැඩි අවබෝධයක් ලබා ගත හැකි අතර සංවාදාත්මක තොරතුරු ලබා ගැනීම තුළින් වඩාත් ක්‍රියාකාරී තීරණ සහ අත්දැකීම් ලබා ගත හැක.
4. පුළුල් භාවිත පදනමක් කරා ළඟා වීමට උදව් වීම - දැනටමත් වටිසැප් හි සාමාන්‍ය අනුවාදය භාවිතා කරන පුද්ගලයින් සංඛ්‍යාව හේතුවෙන්, ව්‍යාපාරික අනුවාදය දේශීය හා ගෝලීය ඇතුළු බොහෝ පාරිභෝගිකයින් වෙත ළඟා වීමට සමාගම්වලට උපකාර කරයි.
5. පාරිභෝගික අත්දැකීම් සහ නියැලීම වැඩි දියුණු කිරීම - මෙය පාරිභෝගිකයින්ට තමාටම අවේණික පණිවිඩ යැවීමට ඉඩ සලසයි. එබැවින්, එය සමස්ත පාරිභෝගික අත්දැකීම් වැඩිදියුණු කිරීමට උපකාරී වේ. එය ව්‍යාපාරවලට ගනුදෙනුකරුවන් සමඟ සම්බන්ධ වීමට, සබඳතා ගොඩනගා ගැනීමට සහ පාරිභෝගික පක්ෂපාතිත්වය වැඩි දියුණු කිරීමට ද ඉඩ සලසයි.

(ලකුණු 04)

(c)

1. රක්ෂණය
2. මූල්‍ය සේවා
3. ප්‍රවාහනය
4. බැංකුකරණය
5. සැපයුම් සේවා

(ලකුණු 03)

(මුළු ලකුණු 10)



B කොටසෙහි අවසානය

හයවන ප්‍රශ්නය සඳහා යෝජිත උත්තර:

(a)

ශක්තීන්	දුර්වලතා
<ul style="list-style-type: none"> ■ නිෂ්පාදන ඉතා ජනප්‍රියයි ■ ඔහු වෙළඳාම් කරන නිෂ්පාදන සාපේක්ෂව ලාභදායී වේ ■ ප්‍රවාහන පහසුකම් සහ සැපයුම් පහසුකම් තිබීම. (ලොරි, ගබඩා ආදිය) තිබීම ■ අනුමත බැංකු ණය පහසුකම් ලබා ගැනීමේ හැකියාව 	<ul style="list-style-type: none"> ■ නිෂ්පාදන දෙවන ශ්‍රේණියේ ගුණාත්මක බවින් යුක්ත වීම ■ සීමිත වෙළෙඳපොළ
අවස්ථා	කර්ෂන
<ul style="list-style-type: none"> ■ වෙනත් ප්‍රදේශවලට ව්‍යාප්ත වීමේ හැකියාව (අනුරාධපුරයේ නව වෙළෙඳපොලක්) ■ නව ව්‍යාපාරික අවස්ථා සඳහා විවිධාංගීකරණය කිරීම 	<ul style="list-style-type: none"> ■ නිෂ්පාදන පිරිවැය වැඩි කිරීම (ඉන්ධන පිරිවැය) ආදිය. ■ ආනයනික ද්‍රව්‍යවල මිල වැඩිවීම ■ අමුද්‍රව්‍ය හිඟය ■ සැපයුම්කරුවන් ද මිල වැඩි කිරීම ■ රජය විසින් පනවා ඇති ආනයන සීමා කිරීම්

(ලකුණු 06)

(b)

පිළිතුර ව්‍යාපාරික පුද්ගලයා නම්

ශාන්ත ව්‍යාපාරිකයෙකු වන අතර ඔහු පවතින ව්‍යාපාරික අදහසක් ගෙන ඇති අතර ඔහු තමාගේම අදහසක් නවීකරණය කර නොමැති අතර ඔහු වැඩි වශයෙන් මිල දී ගැනීමේ හා විකිණීමේ ව්‍යාපාරයේ යෙදී සිටී. එමෙන්ම ඔහු සාම්ප්‍රදායිකව සිතීම, පවතින අදහසකින් හෝ සංකල්පයකින් ආරම්භ කිරීම වැනි ව්‍යාපාරික පුද්ගල ලක්ෂණ බොහොමයක් සම්පූර්ණ කරයි.

පිළිතුර ව්‍යවසායකයෙක් නම්

ශාන්ත ව්‍යවසායකයෙකු වන්නේ ඔහු නව වෙළෙඳපොලක් / ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම සඳහා නව සංකල්පයක් සමඟ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර ඇති බැවිනි. ඔහු අවදානම් ද ගෙන ප්‍රශ්න උපායශීලීව ජය ගනිමින් තම ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගැනීමට කැපවී සිටී.

(ලකුණු 05)

(c)

1 සාමාන්‍ය හවුල්කරු

සාමාන්‍ය හවුල්කරු යනු ව්‍යාපාරයේ කළමනාකරණයට සම්බන්ධ වන සහ අසීමිත වගකීමක් ඇති, මහජනයා දන්නා සහ සියලු ව්‍යාපාරික වරප්‍රසාද භුක්ති විඳින හවුල්කරුවෙකි.

2 ක්‍රියාකාරී හවුල්කරු

ක්‍රියාකාරී හවුල්කරුවන් යනු ව්‍යාපාරයට සක්‍රියව සහභාගී වන සහ අසීමිත වගකීමක් ඇති සාමාන්‍ය හවුල්කරුවන් වේ. ඔවුන්ට බොහෝ විට ලාභයට අමතරව වැටුපක් ද මොවුන් ලබයි.

3 ප්‍රමුඛ හවුල්කරු

හවුල් ඔප්පුවේ හෝ හවුල්කාරීත්වයට අදාළ වෙනත් ලියකියවිලිවල සඳහන් පළමු නම ඇති පුද්ගලයා සාමාන්‍ය හවුල්කරුවෙකි. බදු හෝ වෙනත් කාරණා සඳහා මුලින්ම කතා කරන්නේ මෙම හවුල්කරුවාය.

4 අක්‍රිය හෝ නිදන හවුල්කරු

හවුල් ව්‍යාපාරයක හෝ සමාගමක ක්‍රියාකාරී ව්‍යාපාරයක කොටස් නොගන්නා, නමුත් ලාභයෙන් කොටසකට හිමිකම් ඇති සහ පාඩුවේ කොටසකට යටත් වන සහ කළමනාකරණයට සහභාගී නොවන හවුල්කරුවෙකු බව මහජනතාව නොදන්නා හවුල්කරුවෙකි.

5 සීමිත හවුල්කරු

ඔහු ආයෝජනය කළ ප්‍රාග්ධනයේ ප්‍රමාණයට වගකීම සීමා වන සීමිත හවුල්කාරීත්වයක හවුල්කරුවෙකු සීමිත හවුල්කරුවෙකු ලෙස හැඳින්වේ. ඔවුන් කළමනාකරණ කටයුතුවලට සහභාගී නොවන අතර මහජනතාව ද නොදනී.

6 නිහඬ හවුල්කරු

ප්‍රාග්ධන ලාභ සඳහා වගකීමක් ඇති එහෙත් කළමනාකරණ කටයුතු වලට සහභාගී නොවන අසීමිත වගකීමක් ඇති අසීමිත හවුල්කරුවෙකි. මොහු හවුල්කරුවෙකු බව මහජනතාව දනී.

7 රහස්‍ය හවුල්කරු

ව්‍යාපාරයකට ප්‍රාග්ධනය ආයෝජනය කරන, ලාභ උපයන සහ කළමනාකරණයේ යෙදෙන අසීමිත වගකීමක් සහිත හවුල්කරුවෙකි. ඔහු රහසිගත හවුල්කරුවෙකු ලෙස හඳුන්වනු ලබන්නේ ඔහු හවුල්කරුවෙකු බව මහජනතාව නොදන්නා ආකාරයට කටයුතු කරන බැවිනි.

8 ලාභය පමණක් ලබන හවුල්කරු

ප්‍රාග්ධනයේ ආයෝජනය කරන සහ අසීමිත වගකීමක් ඇති ලාභ පමණක් ලබන හවුල්කරු වේ. මොහු අලාභයට දායක වන්නේ නැත. මෙවැනි හවුල්කරුවන්ට ව්‍යාපාරයේ කළමනාකරණයට සහභාගී වීමට අවසර නැත.

9 ආරුඪි හවුල්කරු

ප්‍රාග්ධනයට දායක නොවන නමුත් ඒ වෙනුවට ණයක් ලබා දෙන සහ වාර්ෂික ලාභය මත වෙනස් වන පොලී අනුපාතයකට හිමිකම් කියන හවුල්කරුවෙකු වේ.

ඇතැම් විට හවුල්කරුවෙකු විශ්‍රාම යන විට ඔහුට ව්‍යාපාරයෙන් ලැබිය යුතු මුදල් මෙසේ ණය මුදලක් සේ සපයනු ලැබේ. ඔහු හවුල්කරුවෙකු බවත් වගකීම අසීමිත බවත් මහජනයා දනී. ඔහු කළමනාකරණ කටයුතුවලට ද සහභාගී නොවේ.

10 නාමමාත්‍ර හවුල්කරු

හවුල් ව්‍යාපාරයට ප්‍රාග්ධනය නොයොදා වෘත්තීය වශයෙන් හෝ ව්‍යාපාරිකයෙකු ලෙස ඔහුගේ හෝ ඇයගේ කීර්ති නාමය පමණක් භාවිතා කරමින් ලාභ හෝ අලාභ භුක්ති විඳිනු ලබන හවුල්කරුවෙකු බවයි. ඔහු ව්‍යාපාරයේ කළමනාකරණයට සහභාගී නොවන අතර වගකීම අසීමිත වේ.

(ලකුණු 04)

(d)

1. මූල්‍යමය වශයෙන් ගණනය කළ නොහැකි අනාගතයේ පාඩු
2. කළමනාකරුවන්ගේ හෝ ව්‍යවසායකයන්ගේ තීරණ නිසා සිදුවන පාඩු
3. ස්වභාවික හේතූන් නිසා ඇතිවන ව්‍යාපාරික අවදානම් (යල් පැනීම, ක්ෂය වීම, වෘෂ්ඨිකරණය)
4. අනාගත වෙළඳපල තේරුම් ගැනීමට නොහැකි වීම නිසා සිදුවන හානි.
5. මොස්තරය වෙනස් වීම, වෙළඳපල උත්පාත, අවපාතය නිසා සිදුවන පාඩු
6. තම හැකියාව සහ ශක්තිය මත පදනම්ව පුද්ගලික හානි (විභාග අසාර්ථක වීම, ආදරය අහිමි වීම)

(ලකුණු 02)

(e)

1. මූල්‍ය පහසුකම්
2. හුවමාරු පහසුකම් සැපයීම
3. පුහුණුව සහ මගපෙන්වීම තුළින් කළමනාකරණ කුසලතා වැඩි දියුණු කිරීම
4. ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය කිරීම
5. ජාතික නිර්මාණ ආයතනය හරහා අපනයන වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කළ හැකි නව නිෂ්පාදන සඳහා මෝස්තර හඳුන්වා දීම.
6. කළමනාකරණ සංවර්ධනය - රාජ්‍ය සහ පෞද්ගලික අංශයේ කළමනාකරුවන් සහ අදාළ අධීක්ෂණ නිලධාරීන් පුහුණු කිරීම.
7. කළමනාකරණ පර්යේෂණ පැවැත්වීම - අදාළ ක්ෂේත්‍රය පිළිබඳ දත්ත රැස් කිරීම.
8. කර්මාන්ත සඳහා තාක්ෂණික උපදේශන සේවා සැපයීම.
9. තාක්ෂණික පුහුණු වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කිරීම.

(ලකුණු 05)

(මුළු ලකුණු 20)

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 questions 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, design 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 and stay relevant in the art of answering questions at examination level.



© 2021 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)