

# State Ministry of Education Reforms, Promotion of Open Universities and Distance Learning

අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

## G.C.E. ORDINARY LEVEL - Rehearsal Question Paper

අ.පො.ස. සා/පෙළ - පෙරහුරු ප්‍රශ්න පත්‍රය

### (ENTREPRENESHIP EDUCATION)

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

## (QUESTION PAPER) - I

### ප්‍රශ්න පත්‍රය - I



අනුග්‍රහය :



අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - I

අ.පො.ස.(සා/පෙළ) - ආදර්ශ ප්‍රශ්න පත්‍රය

11 ශ්‍රේණිය

කාලය පැය 1 යි

- සැලකිය යුතුයි.
  - සියලුම ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.
  - අංක 1 සිට 40 දක්වා ප්‍රශ්නවලට දී ඇති (1),(2),(3),(4) යන පිළිතුරුවලින් නිවැරදි හෝ වඩාත් ගැළපෙන පිළිතුර තෝරා ගන්න.
  - ඔබට සැපයෙන පිළිතුරු පත්‍රයේ එක් එක් ප්‍රශ්නය සඳහා දී ඇති කව අතුරෙන් ඔබ තෝරා ගත් පිළිතුරෙහි අංකයට සැසඳෙන කවය තුළ (X) ලකුණ යොදන්න.
  - එම පිළිතුරු පත්‍රයේ පිටුපස දී ඇති අනෙක් උපදෙස් ද සැලකිල්ලෙන් කියවා , ඒවා පිළිපදින්න.

1. ව්‍යවසායකත්වය තුළ දැකිය හැකි මූලික ලක්ෂණයක් වනුයේ
  - 1) අවධානම් මගහරිමින් ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරත වීමය.
  - 2) දැනට පවතින දේ පිළිබඳ සැලකිලිමත් වෙමින් වෙනසක් කිරීමට උත්සාහ දැරීමය.
  - 3) ලාභය උපරිම කිරීමට පමණක් ක්‍රියා කිරීමය.
  - 4) දැනට ක්‍රියාත්මක සංකල්ප හා අදහස් එලෙසම ක්‍රියාත්මක වීමට සැලසීමය.
2. ව්‍යවසායකුගේ ස්වයං පාලනයක් තුළ කටයුතු කරනු ලබයි. මෙය හැඳින්විය හැක්කේ
  - 1) ස්වාධීනත්වය ලෙසය.
  - 2) දැක්ම ලෙසය.
  - 3) නව්‍යතාව ලෙසය.
  - 4) අවිනිශ්චිතතාවය ලෙසය.
3. සෑම ව්‍යාපාර සංවිධානයකටම පොදු ලක්ෂණයක් වනුයේ
  - 1) කළමනාකරුවන් සිටීමය.
  - 2) භෞතික ස්ථානයක් තිබීම ය.
  - 3) අරමුණක් තිබීමය.
  - 4) ලාභ ඉපැයීමය.
4. ව්‍යවසායකයා සෑමවිටම විශ්වාස කරනු ලබන්නේ
  - 1) දෛවය පිළිබඳවය.
  - 2) තමා පිළිබඳවය.
  - 3) අන් අය පිළිබඳවය.
  - 4) වාසනාව පිළිබඳවය.
5. වර්තමානයේ බොහෝ පුද්ගලයන් ඉහළ වැටුප් ලබන රැකියාවන් කෙරෙහි වැඩි ඇල්මක් දක්වනු ලබයි. මේ ව්‍යවසායකයන් බිහිවීමට එරෙහි වන,
  - 1) දේශපාලන සාධකයකි.
  - 2) ආර්ථික සාධකයකි.
  - 3) සමාජීය සාධකයකි.
  - 4) සංස්කෘතික සාධකයකි.

6. සෑම ව්‍යවසායකයකු විසින්ම තම ව්‍යාපාරයේ අනාගත කටයුතු මනාව සැලසුම් කරනු ලබයි. මෙම කුසලතාවය හඳුන්වනු ලබන්නේ
- 1) මානව කුසලතාවය ලෙසය.
  - 2) සංකල්පනාත්මක කුසලතාවය ලෙසය.
  - 3) විශ්ලේෂණාත්මක කුසලතාවය ලෙසය.
  - 4) තාක්ෂණික කුසලතාවය ලෙසය.
7. පරිසරයේ වෙනස්වීම්වලට උචිත පරිදි අනුගත වීමට ඇති හැකියාව නම් කරනුයේ
- 1) අධිෂ්ඨානය ලෙසය.
  - 2) ස්වාධීනත්වය ලෙසය.
  - 3) කැපවීම ලෙසය.
  - 4) නම්‍යශීලීත්වය ලෙසය.
8. පරිසරයේ ඇති අවස්ථා හඳුනාගෙන, අවදානම් දරමින්, නවෝත්පාදන සිදුකරන්නා,
- 1) නිෂ්පාදකයා ය.
  - 2) ව්‍යාපාරිකයා ය.
  - 3) සැපයුම්කරුවා ය.
  - 4) ව්‍යවසායකයාය.
9. ව්‍යවසායකත්ව භූමිකාවේදී හමුවන අවධානම හා ප්‍රතිලාභ අතර ඇති සම්බන්ධතාවය වනුයේ
- 1) අවදානම පහළ නම් ප්‍රතිලාභ ඉහළ වේ.
  - 2) අවදානම ඉහළ නම් ප්‍රතිලාභ පහළ වේ.
  - 3) අවදානම ඉහළ නම් ප්‍රතිලාභය ඉහළ වේ.
  - 4) අවදානමේ ස්වභාවය කුමක් වුවත් ප්‍රතිලාභය ඉහළ වේ.
10. මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලන භාණ්ඩයක දැකිය හැකි ලක්ෂණයක් වනුයේ
- 1) සමජාතීය බව ආරක්ෂා කළ හැකි වීමයි.
  - 2) අස්පෘශ්‍ය බවයි.
  - 3) ගබඩා කළ නොහැකි වීමයි.
  - 4) සපයන්නා ගෙන් වෙන් කළ නොහැකි බවයි.
11. ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ ඇතුළත් කාණ්ඩය කුමක්ද?
- 1) සන්නිවේදනය, සුභවාද වීම, අලෙවිකරණය
  - 2) අවදානම් දැරීම, නිර්මාණශීලීත්වය, අලෙවිකරණය
  - 3) සුබවාදී වීම, නොපසුබට උත්සාහය, නායකත්වය
  - 4) අනාගත දැක්ම, අභිප්‍රේරණය, නම්‍යශීලීත්වය
12. ව්‍යවසායකයෙකු සතු නිර්මාණශීලීත්වයේ ප්‍රතිඵලය වනුයේ
- 1) නව්‍යතා සම්පාදනය වීමය.
  - 2) ව්‍යාපාරික අවදානම අවම වීමය.
  - 3) ලාභය උපරිම වීමය.
  - 4) වෙළෙඳපොළ ආරක්ෂා වීමය.
13. සමාජයේ ප්‍රශ්නවලට නිර්මාණාත්මක විසඳුම් ඉදිරිපත් කරන පුද්ගලයා
- 1) ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෙකු වේ.
  - 2) නිර්මාණශීලී ව්‍යවසායකයා වේ.
  - 3) සමාජීය ව්‍යවසායකයා වේ
  - 4) කාන්තා ව්‍යවසායකයා වේ.
14. පොදු අරමුණක් ලභාකරගැනීමට ඒකරාශී වූ පුද්ගලයන් කණ්ඩායමක් හඳුන්වනු ලබන්නේ
- 1) ජාලයක් ලෙසය.
  - 2) දෙපාර්තමේන්තුවක් ලෙසය.
  - 3) සංවිධානයක් ලෙසය.
  - 4) සමාගමක් ලෙසය.

15. ශ්‍රී ලංකා රජය විසින් දේශීය කර්මාන්ත දිරිමත් කිරීමේ ව්‍යාපෘතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම සැලකිය හැක්කේ

- 1) අවස්ථාවන් ලෙසය.
- 2) ශක්තියක් ලෙසය.
- 3) දුර්වලතාවක් ලෙසය.
- 4) තර්ජනයක් ලෙසය.

16. විද්‍යුත් වෙළඳාම සැලකිය හැක්කේ

- 1) අනුකරණයක් ලෙසය.
- 2) දිගුවක් ලෙසය.
- 3) සංකලනයක් ලෙස ය.
- 4) නව සොයාගැනීමක් ලෙසය.

17. කේවල ස්වාමි ව්‍යාපාරයක් ලියාපදිංචිය සඳහා යා යුතු වන්නේ

- 1) දිස්ත්‍රික් ලේකම් කාර්යාලයටය.
- 2) ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයටය.
- 3) ග්‍රාම නිලධාරී කාර්යාලයටය.
- 4) සමාගම් රෙජිස්ට්‍රාර් කාර්යාලයටය.

18. වෙළඳපල පාරිභෝගිකයින් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා වඩාත් උචිත උපාය මාර්ගයක් වනුයේ

- 1) නව සේවකයන් බඳවා ගැනීමයි.
- 2) නිෂ්පාදිත ප්‍රබේදයක් හඳුන්වා දීමයි.
- 3) ගුනත්වය අඩු කර මිල ඉහළ දැමීමය.
- 4) පුද්ගල ණයක් ලබාගෙන ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම ය.

19. සේවකයන් පෙළඹවීම හා අවශ්‍ය මගපෙන්වීම ව්‍යවසායකයාගේ කවර භූමිකාවක් වන්නේද?

- 1) ව්‍යාපාරිකයා
- 2) අයිතිකරුවා
- 3) නායකයා
- 4) කළමනාකරුවා

20. ව්‍යවසායකයෙකු සෑම විටම ක්‍රියාත්මක විය යුත්තේ

- 1) තරගකාරී වාසි උපරිම කරගැනීම සඳහාය.
- 2) ව්‍යාපාරික අරමුණු පමණක් ළඟා කරගැනීම සඳහාය.
- 3) සමාජීය අරමුණු පමණක් ළඟා කරගැනීම සඳහාය.
- 4) ව්‍යාපාරික මෙන්ම සමාජයීය අරමුණ ළඟා කර ගැනීම සඳහාය.

21. නව සොයා ගැනීමක් වෙනුවෙන් ලබාදෙන රජයේ සහතිකය වනුයේ

- 1) තත්ත්ව සහතිකයයි.
- 2) ප්‍රමිති සහතිකයයි.
- 3) ජේටන්ට් බලපත්‍රයයි.
- 4) නව නිපැයුම් සහතිකයයි.

22. යම් ව්‍යාපාරයකට අවශ්‍ය සේවකයන් පිළිබඳ තොරතුරු ඇතුළත් වනුයේ

- 1) නිෂ්පාදන සැලැස්මේය.
- 2) මූල්‍ය සැලැස්මේය.
- 3) අලෙවි සැලැස්මේය.
- 4) පරිපාලන සැලැස්මේය.

23. වර්තමාන ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ දැකිය හැකි ලක්ෂණයක් වනුයේ

- 1) දැඩි තරඟකාරීත්වයයි.
- 2) පරිසර සාධක වල නොවෙනස් බවයි.
- 3) භාණ්ඩ හා සේවා සීමා සහිත බවයි.
- 4) අවශ්‍යතා හා චුළුමනා අවම මට්ටමින් සපුරා ගැනීමට මිනිසුන් වෙහෙසෙන බවයි.

24. ව්‍යවසායකයන් විසින් නිර්මාණය කර සම්පූර්ණ කරනුයේ පුද්ගල

- 1) උවමනාය.
- 2) අවශ්‍යතාවය.
- 3) අපේක්ෂාය.
- 4) අරමුණුය.

25. ව්‍යාපාරික අවදානම භාර ගන්නා පුද්ගලයාට ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභයක් අත්පත් කර ගැනීමේ හැකියාව ඇති ආකර්ෂණීය ආයෝජන අවස්ථාවක් හඳුනාගත හැකි වන්නේ

- 1) ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ලෙසය.
- 2) ව්‍යාපාර අදහසක් ලෙසය.
- 3) ව්‍යවසායක හැකියාවක් ලෙසය.
- 4) හොඳ ව්‍යාපාර කටයුත්තක් ලෙසය.

26. පොදු අංශයේ ව්‍යාපාර සංවිධාන වනුයේ

- 1) රාජ්‍ය සමාගමිය.
- 2) පෞද්ගලික සමාගමිය.
- 3) සංස්ථාපිත සමාගමිය.
- 4) හවුල් ව්‍යාපාරය.

27. ව්‍යාපාරිකයෙකු සම්ප්‍රදායෙන් ඔබ්බට ගොස් ව්‍යාපාර කටයුතු කිරීමට ඇති අකැමැත්ත නිසා

- 1) භාණ්ඩවල ගුණත්වය තහවුරු වේ.
- 2) නව්‍යතා සම්පාදනය සීමා කෙරේ.
- 3) ව්‍යාපාර පැවැත්ම තහවුරු වේ.
- 4) ලාභයට බලපෑම් ඇති නොවේ.

28. සි/ස පෞද්ගලික සමාගමක නාමය ලියාපදිංචි කිරීමේ සහතිකය නිකුත් කරනුයේ

- 1) ප්‍රාදේශීය ලේකම් විසිනි.
- 2) සමාගම් රෙජිස්ටාර් විසිනි.
- 3) අමාත්‍යාංශ ලේකම් විසිනි.
- 4) දිස්ත්‍රික් ලේකම් විසිනි.

29. සි/ස පොදු සමාගමක කොටස් වල මුදල් ආයෝජනයෙන් ලබාගත හැකි ප්‍රතිලාභයක් වනුයේ

- 1) පොළී ආදායම් ලැබීම.
- 2) ප්‍රාග්ධන ලාභ ලැබීම
- 3) කල් බදු සහන ලැබීම
- 4) බදු නිදහස ලැබීම

30. කර්මාන්තශාලාවේ ‘යන්ත්‍ර ක්ෂය’ අයත් වන වියදම් වර්ගය වනුයේ

- 1) නිෂ්පාදන පිරිවැයටය.
- 2) පරිපාලන පිරිවැයටය.
- 3) අලෙවිකරණ පිරිවැයටය.
- 4) මූල්‍ය පිරිවැයටය.

31. නිෂ්පාදන කටයුතු සඳහා භාවිත කරන ගොඩනැගිලි කුලිය අයිතම අයත් වන පිරිවැය සැලැස්ම වනුයේ

- 1) නිෂ්පාදන සැලැස්මේය.
- 2) මූල්‍ය සැලැස්මේය.
- 3) අලෙවි සැලැස්මේය.
- 4) කළමනාකරණ සැලැස්මේය.

32. ඒකකයක නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරනු ලබන සමීකරණය වනුයේ

- |   |   |
|---|---|
| (1) $\frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{ඒකක සංඛ්‍යාව}}$      | (2) $\frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{ද්‍රව්‍ය පිරිවැය}}$  |
| (3) $\frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{ප්‍රාථමික පිරිවැය}}$ | (4) $\frac{\text{මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය}}{\text{පොදුකාර්ය පිරිවැය}}$ |

33. හර්ෂ තම ව්‍යාපාරයට රු: 500,000ක් ප්‍රාග්ධනය ලෙස යෙදවූ අතර එයින් වත්කම් මිලදී ගැනීමට ඔහු රු: 200,000ක් වැය කළාය. ඒ අනුව වඩාත් නිවැරදි පිළිතුර කුමක්ද?

- 1) ව්‍යාපාරයේ මුළු ආයෝජනය රු: 700,000ක් වන අතර රු: 200,000 ක වත්කම් මිලදී ගැනීම මුදල් ගලා යාමකි.
- 2) ව්‍යාපාරයේ ජංගම නොවන වත්කම් (ස්ථාවර වත්කම්) රු: 200,000ක් වන අතර එය ණය හිමියෝ රු: 500,000කි.
- 3) රු: 500,000ක් මුදල මුදල් ගලා යාමක් වන අතර රු: 200,000ක වත්කම් මිලදී ගැනීම මුදල් ගලා යාමකි.
- 4) මුදල් ශේෂය රු: 300,000ක් වන අතර මුදල් ගලා ඒම රු: 700,000කි.

34. නුවන් ව්‍යාපාරයක හිමිකරුවෙකි. ඔහු තම ව්‍යාපාර සැලැස්ම සකස් කළේය. එම කාර්යය අයත් වනුයේ

- 1) නායකත්ව භූමිකාවටය.
- 2) කළමනාකරුගේ භූමිකාවටය.
- 3) අයිතිකරුගේ භූමිකාවටය.
- 4) ව්‍යවසායකත්ව භූමිකාවටය.

35. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට ඇතුළත් නොවන්නේ

- 1) යෙදවුමය
- 2) සැපයුමය
- 3) නිමැවුමය
- 4) පරිවර්තන ක්‍රියාවලියය

පහත සිද්ධිය ඇසුරෙන් අංක 36 සිට 40 ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු සපයන්න

සංකලන තමාට ඕනෑම අරමුණක් සාර්ථකව ළඟා කරගත හැකි බව විශ්වාස කරන තරුණ ව්‍යවසායකයෙකි. ඔහු තමා වෙත එල්ල වන ඕනෑම ගැටලුවක් අභියෝගයක් ලෙස භාර ගනී. එහෙත් සංකලන නොයෙක් සංස්කෘතික විශ්වාසයන් හා ආකල්ප කෙරෙහි ද වැඩි නැඹුරුතාවක් පෙන්වයි. ඔහු වෙළෙඳපොළ වෙනස්වීම් සහ ප්‍රජා පරිසරයේ වෙනස්වීම් නිරන්තරයෙන් අධ්‍යයනය කර තම ව්‍යාපාරික සැලසුම් සකස් කරයි.

36. සංස්කෘතික විශ්වාසයන් හා ආකල්ප කෙරෙහි බැඳී පැවතීමෙන් වඩාත්ම ගම්‍ය වනුයේ සංකලන

- 1) සමාජයීය සංස්කෘතිකමය ව්‍යසායකයෙකු බවයි.
- 2) වෙළෙඳපොළ අභිමුඛ ව්‍යවසායකයෙකු බවයි.
- 3) නම්‍යශීලී ව්‍යවසායකයෙකු නොවන බවයි.
- 4) ආයතනික ව්‍යවසායකයෙකු බවයි.

37. ප්‍රජා පරිසරය අධ්‍යයනය කිරීමෙන් හඳුනාගත හැකි සාධකයක් වනුයේ

- 1) තාක්ෂණික වෙනස්වීම්ය.
- 2) පාරිභෝගික ආකල්පය.
- 3) ආදායම් වෙනස්වෙමය.
- 4) පාරිභෝගික වයසය.

38. වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණය තුළින් හඳුනාගත හැකි සාධකයක් වනුයේ

- 1) පාරිභෝගික ආදායම වේ.
- 2) පාරිභෝගික ආකල්ප වේ.
- 3) නිෂ්පාදිත පිරිවැය වේ.
- 4) වෙළඳුන්ගේ ගැටලු වේ

39. ව්‍යාපාරික සැලසුම් සැමවිටම

- 1) අතීතය විශ්ලේෂණය කරයි.
- 2) අනාගතය හා සම්බන්ධ කරයි.
- 3) වර්තමාන තත්වය පැහැදිලි කරයි.
- 4) තරගකාරීත්වය පිළිබිඹු කරයි.

40 වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණය තුළින් සෑම විටම හඳුනා ගත හැකි වනුයේ

- 1) ශක්තීන් ය.
- 2) අවස්ථා ය.
- 3) දුර්වලතාය.
- 4) නෛතික තත්වයන් ය.

# State Ministry of Education Reforms, Promotion of Open Universities and Distance Learning

අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

## G.C.E. ORDINARY LEVEL - Rehearsal Question Paper

අ.පො.ස. සා/පෙළ - පෙරහුරු ප්‍රශ්න පත්‍රය

### (ENTREPRENESHIP EDUCATION)

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

## (QUESTION PAPER) - II

### ප්‍රශ්න පත්‍රය - II



අනුග්‍රහය :



අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - II

අ.පො.ස.(සා/පෙළ) - ආදර්ශ ප්‍රශ්න පත්‍රය

11 ශ්‍රේණිය

කාලය පැය 1 යි

- සැලකිය යුතුයි.
  - පළමු ප්‍රශ්නය ඇතුළුව ප්‍රශ්න පහකට පමණක් පිළිතුරු සපයන්න

1. පහත දී ඇති සිද්ධිය හොඳින් කියවා (i) සිට (x) දක්වා ඇති ප්‍රශ්නවලට පිළිතුරු සපයන්න.

මහරගම ප්‍රදේශයේ ඉතා ජනප්‍රිය ඇඟලුම් කර්මාන්තශාලාවක් වන "පැණන් ගාමන්ට්" ආයතනයට පැමිණි 'තරිඳු' හා ඔහුගේ මිතුරෙකු වූ 'හසරුල්' පැණන් ගාමන්ට් ආයතනයේ කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂ වන ප්‍රශාන් විසින් ඉතා සුභදශීලීව පිළිගත් අතර සුළු වෙලාවකින් ඔවුන් ඉතා කුළුපග මිතුරන් විය. ඔවුන් ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ ගැඹුරු කතාබහකට යොමු වූ අතර ප්‍රශාන් තමා ආ ගමන් මඟ තරිඳුට සහ හසරුල් ට විස්තර කරනු ලැබුවේ ගාමන්ට් ලීලාවෙනි. ප්‍රශාන් දැක්වූ අදහස් වලට අනුව ඔහුගේ උපන් ගම ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර කෝට්ටේ වේ. පාසල් අවධියේදී ව්‍යාපාරයක් සාර්ථකව විධිමත් ආකාරයට පවත්වාගෙන යන ආකාරය පිළිබඳව හැදෑරූ ප්‍රශාන් අනාගතයේදී තමාගේම ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාම පිළිබඳව සිහින දුටුවේය.

උසස් පෙළ A සාමාර්ථ තුනක් ලද ප්‍රශාන් ශ්‍රී ලංකාවේ පිහිටි ජාත්‍යන්තර විශ්ව විද්‍යාලයක 'පැණන් ඩිසයින්' උපාධි පාඨමාලාවක් හැදෑරීම සඳහා ඇතුළුවිය. එහිදී ඔහු තම පාඨමාලාව ඉතා සාර්ථකව අවසන් කර ඉහළ සාමාර්ථයක් සහිතව උපාධිය ලබා ගන්නා ලදී. විශ්වවිද්‍යාල අධ්‍යාපනය ලබන අතරතුර මුහුණ දුන් ආර්ථික ගැටලුව අවමකර ගැනීමටත්, තමා තුළ වූ ව්‍යාපාරික සිහිනය යථාර්ථයක් බවට පත්කර ගැනීමටත්, වටිනාකමෙන් අඩු කැබලි රෙදි පමුණුව ප්‍රදේශයේ වෙළඳුන්ගෙන් ලබාගෙන සිය මවගේ සහයෝගය ඇතිව බෙඬි ෂීට්, කොට්ට උර, කොට කලිසම්, කමිස ආදී ඇඳුම් මසා කුඩා තොග වශයෙන් පළමුව ප්‍රදේශයේ සිල්ලර වෙළෙඳුන්ට අලෙවි කර ඇත. කෙටි කාලයක් තුළ ඔහු මසා නිම කළ ඇඳුම් සපයන්නෙකු ලෙස කුඩා පරිමාණ සිල්ලර වෙළෙඳුන් අතර ජනප්‍රිය විය. ප්‍රශාන් තම උපාධිය අවසන් කර පවතින ව්‍යාපාර කටයුතු තවදුරටත් පුළුල් කළේ මැෂින් කිහිපයක් හා සේවකයන් කිහිප දෙනෙකු යොදාගෙන නවීන විලාසිතා හා මෝස්තරවලින් සමන්විත නව නිර්මාණ වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීමෙනි. මෙම ව්‍යාපාරය පැණන් ගාමන්ට් ලෙසින් පවත්වාගෙන යන ලදී.

පැණන් ගාමන්ට් ආයතනය සේවක සේවිකාවන් වැඩි පිරිසක් මහරගම ප්‍රදේශය අඩු ආදායම් ලබන පවුල් වලින් බඳවා ගෙන ඇත. සෑම වසරක් පාසාම ප්‍රදේශයේ දිලීදු පවුල් 10 ක දරුවන් දස දෙනෙකුට අධ්‍යාපන ශිෂ්‍යත්ව ලබාදීම ප්‍රශාන්ගේ තවත් එක් කාර්යයක් විය. මීට අමතරව ව්‍යාපාර කටයුතු ක්‍රමවත් ආකාරයට පාලනය කළ ප්‍රශාන් රජයට ගෙවිය යුතු බදු මුදල් ද නිසි පරිදි ගෙවන ලදී.

- (i). ප්‍රශාන් සාර්ථක ව්‍යවසායකයකු බව තහවුරු කිරීම සඳහා කරුණු දෙකක් දක්වන්න.
- (ii). ප්‍රශාන්ගේ 'පැණන් ගාමන්ට්' ව්‍යාපාරයේ ලියාපදිංචියට අදාළ නීතිමය තත්ත්වය පැහැදිලි කරන්න.
- (iii). ප්‍රශාන් විසින් ඉටුකරන ලබන සමාජයීය වගකීම් දෙකක් දක්වන්න.
- (iv). සමාජ වගකීම් ඉටු කිරීමෙන් ප්‍රශාන්ගේ ව්‍යාපාරයට ලැබෙන වාසි දෙකක් දක්වන්න.
- (v). ප්‍රශාන්ගේ ව්‍යවසායක කටයුතු තුළින් ඔහුට සහ දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ දෙක බැගින් දක්වන්න.



ඉහත සිද්ධියට අදාළ ප්‍රශ්නවලට ව්‍යාපාරයේ ඉදිරි මාස සඳහා වූ තොරතුරු කීපයක් පහත දැක්වේ.

| අයිතමය                 | වටිනාකම(රු.) |
|------------------------|--------------|
| විකුණුම් ආදායම         | 600,000      |
| අමුද්‍රව්‍ය පිරිවැය    | 100,000      |
| ශ්‍රම පිරිවැය          | 50,000       |
| වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය | 40,000       |
| පරිපාලන වියදම්         | 35,000       |
| බැංකු ණය               | 250,000      |
| විකුණුම් වියදම්        | 25,000       |

ඉහත තොරතුරු ඇසුරෙන් ප්‍රශ්නවලට ව්‍යාපාරයේ,

- (vi). ඉදිරි මාස සඳහා වූ ප්‍රතිඵල ගණනය කිරීමේ ලේඛනය සකස් කරන්න.
- (vii). ඉදිරි මාස සඳහා වූ මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය ගණනය කරන්න.
- (viii). ඉදිරි මාස සඳහා වූ මුළු නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය ගණනය කරන්න.
- (ix). ඉදිරි මාස සඳහා වූ ශුද්ධ ලාභය ගණනය කරන්න.
- (x). මුදල් ගලා යාම සහ මුදල් ගලා ඒම සඳහා උදාහරණය බැගින් දෙන්න .

(ලකුණු 02 x 10 = 20)

2. (i). ව්‍යාපාරිකයෙකු සහ ව්‍යවසායකයෙකු අතර දැකිය හැකි සමානතා දෙකක් සහ වෙනස්කම් දෙකක් දක්වන්න.
- (ii). ව්‍යාපාර සංවිධානයක දැකිය හැකි කළමනාකරුවන් වර්ග හතරක් දක්වන්න.
- (iii). වර්තමාන සමාජය තුළ දැකිය හැකි ව්‍යවසායකයින් වර්ග දෙකක් දක්වන්න.
- (iv). කාන්තා ව්‍යවසායකයින් පොලඹවන ශක්තීන් හතරක් දක්වන්න.
- (v). ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යවසායකත්වය සංවර්ධනය කළ යුතුය. මෙය තහවුරු කිරීමට හේතු හතරක් සඳහන් කරන්න.

(ලකුණු 02 x 5 = 10)

- 3.(i). වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණය කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයකුට භාවිත කළ හැකි ක්‍රම හතරක් දක්වන්න.
- (ii). ව්‍යවසායකත්වය තුළින් දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ හතරක් දක්වන්න.
- (iii). ව්‍යාපාර සංවිධානයක දැකිය හැකි පොදු ලක්ෂණ හතරක් දක්වන්න.
- (iv). දක්ෂ ව්‍යවසායකයෙකුගේ ලක්ෂණ හතරක් නම් කරන්න.
- (v). මිනිස් අවශ්‍යතා දෙකක් හා ඒවා සපුරා ගන්නා උවමනා දෙක බැගින් නම් කරන්න.

(ලකුණු 02 x 5 = 10)

4. (i). ව්‍යවසායකයෙකු ට රජයේ දිරිගැන්වීම් අවශ්‍ය වීමට හේතු දෙකක් දක්වන්න.
- (ii). හවුල් ව්‍යාපාරයක සීමා දෙකක් නම් කරන්න.
- (iii). කේවල ස්වාමි හා හවුල් ව්‍යාපාර ලියාපදිංචිය සඳහා ඉදිරිපත් කළ යුතු ලියවිලි දෙකක් නම් කරන්න.
- (iv). ශ්‍රී ලංකාව තුළ ක්‍රියාත්මක වරලත් ව්‍යාපාර වර්ග දෙකක් නම් කරන්න
- (v). ශ්‍රී ලංකාව තුළ සංස්කෘතික සමාගමක් ලියාපදිංචි කිරීම සඳහා යොදා ගන්නා පනත කුමක්ද?
- (ලකුණු 02 x 5 = 10)

5. (i). ව්‍යවසායකයෙකු විසින් වෙළෙඳපොළ විශ්ලේෂණය කිරීමේ අරමුණු හතරක් නම් කරන්න.
- (ii). අලෙවි සැලසුමක් පිළියෙල කිරීම තුළින් ව්‍යවසායකයෙකු ට අත්කර ගත හැකි ප්‍රයෝජන හතරක් නම් කරන්න.
- (iii). භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රවර්ධනය සඳහා යොදාගත හැකි නව තාක්ෂණික ක්‍රමෝපායන් දෙකක් නම් කරන්න.
- (iv). ව්‍යාපාර පරිසරය අධ්‍යයනය තුළින් ව්‍යවසායකයෙකු ට ළඟා කර ගත හැකි ප්‍රයෝජන හතරක් සඳහන් කරන්න.
- (v). ව්‍යාපාරයක් ස්ථානගත කිරීමේදී සලකා බැලිය යුතු කරුණු හතරක් නම් කරන්න.
- (ලකුණු 02 x 5 = 10)

6. (i). ව්‍යාපාර අදහසක් යනු කුමක්ද?
- (ii). ව්‍යාපාර අදහසක් හා ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් අතර දැකිය හැකි වෙනස්කම් දෙකක් නම් කරන්න.
- (iii). අලෙවි මිශ්‍රය ප්‍රධාන විචල්‍යයන් හතර නම් කරන්න.
- (iv). නව ව්‍යවසායකයෙකු වෙළඳ පොලට ප්‍රවේශ වීමේදී සැලකිලිමත් විය යුතු කරුණු හතරක් නම් කරන්න.
- (v). ව්‍යාපාරයක සමාජ වගකීම් හතරක් නම් කරන්න.
- (ලකුණු 02 x 5 = 10)

7. අමරජීව මහතා තනි පුද්ගල ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමට අපේක්ෂා කරන අතර ඔහුගේ ව්‍යාපාර ව්‍යාපාර සැලසුමෙන් 2021 වර්ෂය සඳහා යොදා ගන්නා ලද තොරතුරු පහත දැක්වේ.

රු:

|                                  |         |
|----------------------------------|---------|
| අයිතිකරු යෙදවූ ප්‍රාග්ධනය        | 750,000 |
| බැංකු ණය                         | 500,000 |
| අපේක්ෂිත විකුණුම් (අත්පිට මුදලට) | 800,000 |
| අපේක්ෂිත විකුණුම් (ණයට)          | 500,000 |
| ණයගැනී ලැබීම්                    | 350,000 |
| ණය වාරික ගෙවීම්                  | 50,000  |
| පරිපාලන වියදම්                   | 80,000  |
| විකිණීම සඳහා භාණ්ඩ මිලට ගැනීම    | 600,000 |
| විකුණුම් වියදම්                  | 60,000  |
| මූල්‍ය හා වෙනත් වියදම්           | 40,000  |
| උපකරණ මිලදී ගැනීම්               | 250,000 |

අවශ්‍ය වන්නේ,

- (i). 2021 වර්ෂය සඳහා අමරජීව ගේ ව්‍යාපාරයේ ඇස්තමේන්තුගත මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශය (ලකුණු 06)
- (ii). 2021 වසර අවසානයේ අමරජීව ගේ ව්‍යාපාරයේ මුදල් ශේෂය (ලකුණු 02)
- (iii). අමරජීව ආරම්භ කිරීමට අපේක්ෂා කරන තනිපුද්ගල ව්‍යාපාරයක මූලික ලක්ෂණ හතරක් දක්වන්න.
- (ලකුණු 02) (මුළු ලකුණු 10)

# State Ministry of Education Reforms, Promotion of Open Universities and Distance Learning

අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

## G.C.E. ORDINARY LEVEL - Rehearsal Question Paper

අ.පො.ස. සා/පෙළ - පෙරහුරු ප්‍රශ්න පත්‍රය

### (ENTREPRENESHIP EDUCATION)

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

## (ANSWER PAPER) - I

### පිළිතුරු පත්‍රය - I



අනුග්‍රහය :



අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - I

අ.පො.ස.(සා/පෙළ) - ආදර්ශ පිළිතුරු පත්‍රය

11 ශ්‍රේණිය

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

# State Ministry of Education Reforms, Promotion of Open Universities and Distance Learning

අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය

## G.C.E. ORDINARY LEVEL - Rehearsal Question Paper

අ.පො.ස. සා/පෙළ - පෙරහුරු ප්‍රශ්න පත්‍රය

### (ENTREPRENESHIP EDUCATION)

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

## (ANSWER PAPER) - II

### පිළිතුරු පත්‍රය - II



අනුග්‍රහය :



**අධ්‍යාපන ප්‍රතිසංස්කරණ, විවෘත විශ්වවිද්‍යාල හා දුරස්ථ අධ්‍යාපන රාජ්‍ය අමාත්‍යාංශය**

**ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය - II**

**අ.පො.ස.(සා/පෙළ) - ආදර්ශ පිළිතුරු පත්‍රය**

**11 ශ්‍රේණිය**

1. (i). - සුළු පරිමාණයෙන් ආරම්භ කළ පැණන් ගාමන්චි ආයතන කෙටිකාලයක දී දියුණු ව්‍යාපාරයක් බවට පත් කිරීම.
- වෙළෙඳපොළ තුළ තම නිෂ්පාදන සඳහා ඉහළ ප්‍රසිද්ධියක් හා ඉල්ලුමක් ගොඩනැගීම.
- (ii) ලියාපදිංචි කිරීමේ අයදුම්පත්‍රය හා ග්‍රාම නිලධාරී සහතිකය නිසිපරිදි ප්‍රාදේශීය ලේකම් කාර්යාලයට ඉදිරිපත් කර අදාල ගාස්තු ගෙවා ලියාපදිංචි සහතිකය ලබාගත හැක.
- (iii). - අඩු ආදායම්ලාභී පවුල් වලින් සේවකයින් බඳවා ගැනීම.
- ප්‍රදේශයේ දිළිඳු පවුල්වල දරුවන්ට අධ්‍යාපන ශිෂ්‍යත්ව ලබාදීම.
- (iv). - ප්‍රජාව තුළ පැණන් ගාමන්චි ආයතනය පිළිබඳ ඇතිවන ප්‍රසාදය මත ඉහළ කීර්තිනාමයක් ගොඩනගා ගත හැක.
- වෙළෙඳපොළ පුළුල් කිරීමේ අවකාශය ඉහලය.
  - ශක්තිමත් ව්‍යාපාරයක් ගොඩ නැගිය හැක
- (v). ප්‍රශ්නවල ලාභය ඉහළ යාම
- ජාතික නිෂ්පාදනය ඉහළ යාම
  - නව රැකියා අවස්ථා නිර්මාණය වීම

(vi).

|                                       |         |           |
|---------------------------------------|---------|-----------|
| විකුණුම් ආදායම                        |         | 600,000   |
| අමු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය                  | 100,000 |           |
| ශ්‍රම පිරිවැය                         | 50,000  |           |
| වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය                | 40,000  |           |
| පරිපාලන වියදම්                        | 25,000  |           |
| විකුණුම් වියදම්                       | 25,000  | (250,000) |
| ඉතිරි කාලච්ඡේද යන්ගේ මූල්‍ය ප්‍රතිඵලය |         | 350,000   |

(vii).

|                        |     |         |
|------------------------|-----|---------|
| අමු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය   | රු. | 100,000 |
| ශ්‍රම පිරිවැය          |     | 50,000  |
| වෙනත් නිෂ්පාදන පිරිවැය |     | 40,000  |
| මුළු නිෂ්පාදන පිරිවැය  |     | 190,000 |

(viii).

|                            |     |        |
|----------------------------|-----|--------|
| පරිපාලන වියදම්             | රු. | 35,000 |
| විකුණුම් වියදම්            |     | 25,000 |
| මුළු නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය |     | 60,000 |

(ix).

|                       |         |           |
|-----------------------|---------|-----------|
| විකුණුම් ආදායම        | රු.     | 600,000   |
| (-)නිෂ්පාදන පිරිවැය   | 190,000 |           |
| නිෂ්පාදන නොවන පිරිවැය | 60,000  | (250,000) |
| ශුද්ධ ලාභය            |         | 350,000   |

(x). මුදල් ගලා ඒම් :-

විකුණුම් ආදායම රු. 600,000  
 මුදල් ගලා යාම:-  
 විකුණුම් වියදම :- 25,000  
 පරිපාලන වියදම් :- 35,000

2.(i). සමානතා

නිශ්චිත අරමුණකින් නැතුව ක්‍රියාත්මක වේ.  
 භෞතික හා මානව සම්පත් ඵලදායීව ප්‍රයෝජනයට ගනී.

අසමානතා

සෑම ව්‍යාපාරිකයෙකු ම ව්‍යවසායකයෙකු නොවේ.  
 සාමාජිකයන් කැමැත්තෙන් අවදානම් භාර ගත්තද ව්‍යාපාරිකයින් අවදානම් මඟහරී.

(ii). අලෙවි කළමනාකරු

මූල්‍ය කළමනාකරු  
 නිෂ්පාදන කළමනාකරු  
 පරිපාලන/ සේවා කළමනාකරු

(iii) සේවා සැපයීම හා සම්බන්ධ ව්‍යාපාරිකයින්

නිෂ්පාදන කටයුතු හා සම්බන්ධ ව්‍යාපාරිකයින්

(iv). ඉහළ ප්‍රාග්ධන හැකියාව

විශේෂඥ දැනුම හා හැකියාව.  
 වෙළඳපොළ ඉල්ලුමට සරිලන සැපයුම තිබීම.  
 පාරිභෝගික ආකර්ෂණය හැකියාව ඉහළ වීම.

(v).

|          |                    |
|----------|--------------------|
| අවශ්‍යතා | උවමනා              |
| අහාර     | බත්, පාන්, ඉදිආප්ප |
| ඇඳුම්    | කලිසම්, කම්ස, සාරි |
| සෞඛ්‍ය   | මහල් නිවාස         |

4. (i). සහන පොළිය යටතේ ණය පහසුකම් ලබා ගැනීමට නව්‍යතා උත්පාදකයින් දිරිගැන්වීම සඳහා

(ii). ලාභය කණ්ඩායමක් අතරේ බෙදී යාම. හවුල් කරුවන්ගේ වගකීම අසීමිත වීම.

(iii). සම්පූර්ණ කරන ලද අයදුම්පත්‍රය ග්‍රාම නිලධාරී සහතිකය

(iv). Mc Donald's (මැක් ඩොනල්ඩ්ස්)  
KFC (කේ.එල්. සී.)  
Pittza Hut(පිට්සා හට්)

(v). 2007 අංක 07 දරණ සමාගම් පනත

5. (i) වෙළඳපොළ තරගකාරිත්වය හඳුනාගැනීම  
පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා චූචමනා අවබෝධ කරගැනීම  
විකල්ප හා නවතා උත්පාදනයට අවශ්‍ය තොරතුරු දැනගැනීම  
අන්තර්ජාල සැලසුම් සකස් කිරීමට

(ii) අනාගත අලෙවි ඉලක්ක නිර්ණය කිරීම  
වෙළඳපල ඉල්ලුම අඛණ්ඩව වර්ධනය කරගැනීම  
නිෂ්පාදිතය ඵලදායීව අලෙවි කළ හැකි වීම  
ලාභය නිසි පරිදි තක්සේරු කළ හැකිවීම

(iii) අන්තර්ජාලය හරහා ප්‍රවර්ධනය කිරීම  
මාර්ගගත ක්‍රමයට භාණ්ඩ අලෙවිය (Online Business)  
සමාජ ජාලා හරහා ප්‍රචාරණය කිරීම

(iv) වෙළඳපල යථා ස්වභාවය අවබෝධ කරගත හැක  
මූල්‍ය වෙළඳපොළ පහසුකම් ප්‍රයෝජනයට ගත හැක  
ව්‍යාපාරික අවස්ථා හඳුනාගෙන නිසි පරිදි ප්‍රයෝජනයට ගත හැක  
අභ්‍යන්තර පරිසරය නිවැරදිව කළමනාකරණය කළ හැක

(v) වෙළඳ පොළට ඇති සම්ප බව  
ඉලක්ක වෙළෙඳපොළ ආවරණය වන්නේ ද යන්න  
මූලික හා යටිතල පහසුකම් නිසි පරිදි තිබේද  
අනුගමනය කරන අලෙවි කිරීමේ ක්‍රමවේදය

6.(i) ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ව්‍යවසායකයකු විසින් මූලිකව යොදා යොදන අඩිතාලමයි. ඊට අනුරූපව අදාළ ව්‍යාපාරය ස්ථානගත කිරීම සිදු කරයි.

(ii)

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| ව්‍යාපාර අවස්ථා                | ව්‍යාපාර අදහස්                           |
| අනපේක්ෂිතව උදා විය හැක         | මූල්‍ය මූලික සැලසුමකට අනුව නිර්මාණය කරයි |
| සෑම විටම ආර්ථික වාසි අත්කර ගනී | ආර්ථික වාසි ලැබීම/ නොලැබීම අවිනිශ්චිතය   |



(iii) මිල

- නිෂ්පාදිතය
- ස්ථානය
- ප්‍රවර්ධනය

(iv) තරඟකාරී වෙළඳපොළ තොරතුරු

- පාරිභෝගික රුචි අරුවිකම්
- පාරිභෝගික ආදායම
- නව්‍යතා උත්පාදන හැකියාව

(v) පාරිභෝගික ආරක්ෂාව තහවුරු කිරීම.

- පාරිභෝගිකයාට අවශ්‍ය තොරතුරු සැපයීම
- මිල ලැයිස්තු ප්‍රදර්ශනය කිරීම
- භාණ්ඩ තෝරා ගැනීමේ අයිතිය ලබාදීම

7.(i)

මුදල් ප්‍රවාහ ප්‍රකාශනය

|                        |         |             |
|------------------------|---------|-------------|
| මුදල් ලැබීම්:-         |         |             |
| ප්‍රාග්ධනය             |         | 750,000     |
| බැංකු ණය               |         | 500,000     |
| අත්පිට විකුණුම්        |         | 800,000     |
| ණයගැති ලැබීම්          |         | 350,000     |
|                        |         | 2,400,000   |
| මුදල් ගලා යාම්:-       |         |             |
| ණය වාරික ගෙවීම්        | 50,000  |             |
| පරිපාලන වියදම්         | 80,000  |             |
| භාණ්ඩ ගැනුම්           | 600,000 |             |
| විකුණුම් වියදම්        | 60,000  |             |
| මූල්‍ය හා වෙනත් වියදම් | 40,000  |             |
| උපකරණ මිලදී ගැනීම්     | 250,000 | (1,080,000) |
| ශුද්ධ මුදල් ප්‍රවාහය   |         | 1,320,000   |

(ii)

මුදල් ගිණුම

|               |           |                 |           |
|---------------|-----------|-----------------|-----------|
| ප්‍රාග්ධනය    | 750,000   | ණය වාරික ගෙවීම් | 50,000    |
| බැංකු ණය      | 500,000   | පරිපාලන වියදම්  | 80,000    |
| විකුණුම්      | 800,000   | ගැනුම්          | 600,000   |
| ණයගැති ලැබීම් | 350,000   | විකුණුම් වියදම් | 60,000    |
|               |           | මූල්‍ය වියදම්   | 40,000    |
|               |           | උපකරණ           | 250,000   |
|               |           | ශේෂය ප/ගෙ       | 1,320,000 |
|               | 2,400,000 |                 | 2,400,000 |
| ශේෂය ඉ/ගෙ     | 1,320,000 |                 |           |

(iii). ලාභය තනිව භුක්ති විදිය හැක.

- වගකීම අසීමිතය.
- පහසුවෙන් ආරම්භ කළ හැක.
- ස්වාධීනව තීරණ ගත හැක.
- ව්‍යාපාරික රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා වේ.



**LOL.Ik**  
Learn Ordinary Level

# විභාග ඉලක්ක පහසුවෙන් ජයගන්න පසුගිය විභාග ප්‍රශ්න පත්‍ර



• Past Papers • Model Papers • Resource Books  
for G.C.E O/L and A/L Exams



විභාග ඉලක්ක ජයගන්න  
**Knowledge Bank**



Master Guide

**WWW.LOL.LK**



**CASH ON DELIVERY**

Whatsapp contact  
**+94 71 777 4440**

Website  
**www.lol.lk**

 **Order via WhatsApp**

**071 777 4440**