

සාමාන්‍ය පෙළ ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණය අධ්‍යයනය ලක්ෂ්මන් ගුණරත්න සාමාන්‍ය පෙළ ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණය
 Business & Accounting studies Ordinary Level Lakshman Gunarathna Business & Accounting studies Ordinary
 Level Lakshman Gunarathna සාමාන්‍ය පෙළ ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණය අධ්‍යයනය ලක්ෂ්මන් ගුණරත්න ගිණුම්කරණය

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (සාමාන්‍ය පෙළ) විභාගය 2021

General Certificate of Education (Advanced Level) Examination 2021

ව්‍යාපාර හා ගිණුම්කරණය අධ්‍යයනය
Business & Accounting studies

6	s	I	නම-	
---	---	---	-----	--

1)	තොග වෙළඳාම සම්බන්ධයෙන් නිවැරදි ප්‍රකාශය වන්නේ, 1) ඉතා කුඩා ප්‍රමාණයෙන් භාණ්ඩ විකිණීම 2) අවසාන පාරිභෝගිකයාට භාණ්ඩ විකිණීම 3) සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉහළ මිලකට භාණ්ඩ විකිණීම 4) භාණ්ඩ වර්ග එකක් හෝ සීමිත සංඛ්‍යාවක් විකිණීම
2)	පහත දැක්වෙන්නේ වෙළඳාමක් සිදු වූ අවස්ථා කිහිපයකි A. දානයක් දීම සඳහා පරිප්පු කිලෝ 25 ක් මිලට ගැනීම B. ලී බඩු නිෂ්පාදකයෙකු ලී බඩු වෙළෙන්දෙකුට ලී බඩු විකිණීම C. පාන් නිෂ්පාදකයෙකු ආපන ශාලාවක පාන් රාත්තල් 25 ක් විකිණීම ඉහත වෙළඳාම් අතුරෙන් තොග වෙළඳාමට අයත් වන්නේ, 1) A හා B 2) A හා C 3) B හා C 4) A, B හා C
3)	තොග හා සිල්ලර වෙළඳාම අතර වෙනස තීරණය වන්නේ, 1) භාණ්ඩ ප්‍රමාණය අනුවය 2) භාණ්ඩ මිල අනුවය 3) ගැනුම්කරුගේ චේතනාව අනුවය 4) වෙළඳසැලේ ප්‍රමාණය අනුවය
4)	තොග වෙළෙන්දාගෙන් වාණිජ ලෝකයට වන සේවාවකි, 1) නිෂ්පාදකයාගේ භාණ්ඩ ගබඩා කර තැබීම 2) සිල්ලර වෙළෙන්දාට සුළු තොගසැපයීම 3) භාණ්ඩ වල මිල උස් පහත් වීම වැළැක්වීම 4) භාණ්ඩ වල තත්ත්වය පවත්වා ගැනීම
5)	පාරිභෝගිකයන්ට භාණ්ඩ විකුණන අතරමැදියෝ 1) සිල්ලර වෙළෙන්දෝ ය 2) තොග වෙළෙන්දෝ ය 3) නියෝජිතයෝ ය 4) තැරැව්කරුවෝ
6)	ශ්‍රී ලංකාවට වැඩිම විදේශ විනිමයක් උපයාදෙන අපනයන භාණ්ඩ වර්ගය වන්නේ, 1) තේ ය 2) රෙදිපිළි සහ ඇඟළුම් ය 3) බණිජ නිෂ්පාදිත ය 4) රබර් ය
7)	තාර්කික පාරිභෝගිකයා යනු, 1) උපරිම තෘප්තියක් ලැබෙන පරිදි භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා තැනැත්තා 2) අඩු මිලට භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට උත්සහ කරන තැනැත්තා 3) සෑම වුවමනාවක්ම සපුරා ගැනීමට උත්සහ කරන තැනැත්තා 4) ප්‍රචාරණය අනුව භාණ්ඩ මිලදී ගන්නා තැනැත්තා
8)	අවසාන පරිභෝජනය සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම කරන්නා, 1) නිෂ්පාදකයා ය 2) තොග වෙළෙන්දා ය 3) නියෝජිතයා ය 4) සිල්ලර වෙළෙන්දා ය
9)	වෙළඳාම පුළුල්වත් ම එය මනාව ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරික ක්ෂේත්‍රය තුළ විවිධ සහායකයන් අවශ්‍ය විය. ඒවා හඳුන්වනු ලබන්නේ, 1) අන්තර් ජාතික වෙළඳාම ලෙසිනි 2) වාණිජ සංවිධාන ලෙසිනි 3) උපකාරක සේවා ලෙසිනි 4) තාක්ෂණික සේවා ලෙසිනි
10)	උපකාරක සේවාවක් ලෙස දැකිය නොහැක්කේ, 1) සිල්ලර වෙළඳාමයි 2) සන්නිවේදනයයි 3) රක්ෂණය 4) ප්‍රවාහනයයි
11)	තොග වෙළඳාමට පමණක් අදාළ වන්නේ, 1) භාණ්ඩ විශාල තොග වශයෙන් විකිණීමයි 2) නිෂ්පාදකයාගෙන් කෙලින් ම භාණ්ඩ ලබාගෙන විකිණීමයි

	3) නැවත විකිණීමේ චේතනාවෙන් මිලදී ගන්නා ගැනුම්කරුවන්ට හාණ්ඩ විකිණීමයි 4) පාරිභෝජනය සඳහා හාණ්ඩ මිලදී ගන්නන්ට හාණ්ඩ විකිණීමයි												
12)	සිල්ලර වෙළඳසැලක් පිහිටුවීමේ දී අවධානය යොමු කළ යුතු ප්‍රධානතම සාධකය වනුයේ, 1) හාණ්ඩ ගබඩා කිරීමේ පහසුකම් ය 2) පාරිභෝගිකයා ගැවසෙන ස්ථානයක් වීම ය 3) ප්‍රවාහන පහසුකම් ය 4) කර්මාන්තශාලා වලට ඇති දුර ය												
13)	බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලියේ අතරමැදියෙක් නොවන්නේ, 1) පාරිභෝගිකයා ය 2) තොග වෙළෙන්ඳාය 3) සිල්ලර වෙළෙන්ඳාය 4) නියෝජිතයා ය												
14)	සිල්ලර වෙළඳාම සම්බන්ධව නිවැරදි පිළිතුර ඇති කාණ්ඩය තෝරන්න. A. අවසාන පරිභෝජනය සඳහා හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම B. නැවත විකිණීම සඳහා හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම C. තොග හාණ්ඩ වර්ග රාශියක් ඉදිරිපත් කිරීම D. වෙළෙඳ වට්ටම් ලබාදීම සිදු කරයි 1) A හා B නිවැරදිය 2) A හා C නිවැරදිය 3) A හා D නිවැරදිය 4) B හා D නිවැරදිය												
15)	නිවැරදි ගැලපීම තෝරන්න. <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">A</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">B</td> </tr> <tr> <td>1. අවසාන පරිභෝජනයට හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම</td> <td>A. තොග වෙළඳාම</td> </tr> <tr> <td>2. නැවත විකිණීම සඳහා අලෙවි කිරීම</td> <td>B. සිල්ලර වෙළඳාම</td> </tr> <tr> <td>3. පරිප්පු තොගයක් පකිස්ථානයෙන් මිලදී ගැනීම</td> <td>C. අපනයන වෙළඳාම</td> </tr> <tr> <td>4. ඇගලුම් තොගයක් ඇමරිකාවට විකිණීම</td> <td>D. ආනයන වෙළඳාම</td> </tr> <tr> <td>1) A,B,C,D 2) D,B,A,C 3) C,A,D,B 4) B,A,D,C</td> <td></td> </tr> </table>	A	B	1. අවසාන පරිභෝජනයට හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම	A. තොග වෙළඳාම	2. නැවත විකිණීම සඳහා අලෙවි කිරීම	B. සිල්ලර වෙළඳාම	3. පරිප්පු තොගයක් පකිස්ථානයෙන් මිලදී ගැනීම	C. අපනයන වෙළඳාම	4. ඇගලුම් තොගයක් ඇමරිකාවට විකිණීම	D. ආනයන වෙළඳාම	1) A,B,C,D 2) D,B,A,C 3) C,A,D,B 4) B,A,D,C	
A	B												
1. අවසාන පරිභෝජනයට හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම	A. තොග වෙළඳාම												
2. නැවත විකිණීම සඳහා අලෙවි කිරීම	B. සිල්ලර වෙළඳාම												
3. පරිප්පු තොගයක් පකිස්ථානයෙන් මිලදී ගැනීම	C. අපනයන වෙළඳාම												
4. ඇගලුම් තොගයක් ඇමරිකාවට විකිණීම	D. ආනයන වෙළඳාම												
1) A,B,C,D 2) D,B,A,C 3) C,A,D,B 4) B,A,D,C													
16)	අවසාන පරිභෝජනය සඳහා හාණ්ඩ හා සේවා අලෙවි කිරීම හඳුන්වන්නේ, 1) සිල්ලර වෙළඳාම 2) තොග වෙළඳාම 3) ආනයන වෙළඳාම 4) අපනයන වෙළඳාම												
17)	නැවත විකිණීම සඳහා වෙළෙඳුන්ට හාණ්ඩ අලෙවි කිරීම හඳුන්වන්නේ, 1) සිල්ලර වෙළඳාම 2) තොග වෙළඳාම 3) ආනයන වෙළඳාම 4) අපනයන වෙළඳාම												
18)	උපකාරක සේවාවල ඇති වී තිබෙන විප්ලවීය වෙනස නිසා වූ ප්‍රතිඵලයකි, 1) ගෝලීකරණය ඇති වීම 2) විදේශීය වෙළෙඳාම දියුණු වීම 3) ලෝකය විශ්ව ගම්මානයක් බවට පත්වීම 4) විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය බිහි වීම												
19)	මහා පරිමාණ නිෂ්පාදනයක් සමග උපකාරක සේවාවන්ගේ අවශ්‍යතාව ඇති විය. ඒවා තෝරන්න. 1) බැංකු, රක්ෂණ, ප්‍රවාහන, සන්නිවේදනය 2) ප්‍රවාරනය,තොග වෙළඳාම, සිල්ලර වෙළඳාම, රක්ෂණය 3) තොග වෙළඳාම, සිල්ලර වෙළඳාම, ආනයන වෙළඳාම, අපනයන වෙළඳාම 4) වෙක්පත්, විනිමය බිල්, මුදල්, විදුලි මුදල් අනවුම්												
20)	ජංගම ගිණුමක් ආරම්භ කළ හැකි බැංකුවක් වන්නේ, 1) ලංකා ඉතිරි කිරීමේ බැංකුව 2) ජාතික ඉතිරිකිරීමේ බැංකුව 3) ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව 4) හැටන් නැෂනල් බැංකුව												
21)	වාණිජ බැංකු විසින් පවත්වාගෙන යන ගිණුම් වර්ගයක ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත දැක්වේ. a. මුදල් වලට ආරක්ෂාවක් ලැබීම b. පොළී ආදායමක් ලැබීම c. හරපත් භාවිතයෙන් ගෙවීම් කටයුතු කළ හැකි වීම ඉහත ලක්ෂණ දැකිය හැකි ගිණුම් වර්ගය වනුයේ, 1) ජංගම ගිණුම ය 2) ස්ථාවර තැන්පතු ගිණුම ය 3) ඉතිරි කිරීමේ ගිණුම ය 4) කාලීන තැන්පතු ගිණුම ය												
22)	බැංකු ජංගම ගිණුමක් ආරම්භ කිරීමෙන් පමණක් ලබාගත හැකි ප්‍රධානතම වාසිය වන්නේ, 1) නිත්‍ය නියෝග ක්‍රියාත්මක කළ හැකි වීම 2) ප්‍රේෂණ රැස්කරවාගත හැකි වීම 3) බැංකු අයිරා ලබාගත හැකි වීම 4) බැංකු ණය ලබාගත හැකිවීම												