

01. (2)	02. (3)	03. (4)	04. (4)	05. (2)
06. (3)	07. (2)	08. (3)	09. (5)	10. (1)
11. (3)	12. (2)	13. (5)	14. (4)	15. (1)
16. (5)	17. (5)	18. (4)	19. (5)	20. (5)
21. (1)	22. (5)	23. (4)	24. (1)	25. (3)
26. (1)	27. (1)	28. (2)	29. (4)	30. (3)

31. (අ) වුවමනා / කැමැත්ත / රුචිය - ක්‍රය ශක්තිය / මිල දී ගැනීමේ හැකියාව
(ආ) පැවැත්ම - සංවර්ධනය (අනුපිළිවෙළට ම අවශ්‍ය නොවේ.)
32. (අ) ආචාරධර්ම - සමාජ වගකීම් (ආ) සුරාබදු - දේශීය ආදායම්
33. (අ) වෙළෙඳපොළක් - සම්බන්ධතා / සහයෝගීතාවය (ආ) මුදල් - ප්‍රමාණ
34. (අ) විශාලත්වය - ද්‍රවශීලතාවය (අනුපිළිවෙළට ම අවශ්‍ය නොවේ.) (ආ) මෙහෙයුම් / ක්‍රියාකාරී - මූල්‍ය
35. 1. අදහස 2. ආකේතනය 3. විකේතනය 4. ප්‍රතිචාරය / ප්‍රතිපෝෂණය
36. (අ) මධ්‍යගත - විමධ්‍යගත (අනුපිළිවෙළට ම අවශ්‍ය නොවේ.) (ආ) සංකල්පනාත්මක / මනෝභාවාත්මක - තාක්ෂණික
37. 1. සත්‍ය / අසත්‍ය 2. අසත්‍ය 3. අසත්‍ය 4. සත්‍ය
38. (අ) කාර්ය / නිෂ්පාදන - සේවකයන් / මානව සම්බන්ධතා (ආ) අතිකාල / OT - දිරි දීමනා
39. (අ) (Re - use) නැවත භාවිතය / (Re - cycle) ප්‍රතිචක්‍රීකරණය (අනුපිළිවෙළට ම අවශ්‍ය නොවේ.)
(ආ) ABC - JIT
40. (අ) ප්‍රතිලාභ - පිරිවැය (ආ) පිරිවැය - වෙළෙඳපොළ
41. 1. ISO 9001 : 2015 - තත්ත්ව කළමනාකරණ පද්ධති
2. ISO 14001 : 2015 - පරිසර කළමනාකරණ පද්ධති
3. ISO 22000 : 2005 - ආහාර සුරක්ෂිතතා කළමනාකරණ පද්ධති
4. ISO 26000 - සමාජ වගකීම් මාර්ගෝපදේශ
42. 1. උපදේශන සේවා / විශේෂඥ සේවා 2. තාක්ෂණික සේවා 3. යටිතල පහසුකම්
4. අලෙවිකරණ පහසුකම් / වෙළෙඳපොළ පහසුකම් 5. ආයතනික පහසුකම් 6. තොරතුරු සේවා
43. 1. ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යාපාරයට - B 2 B 2. ව්‍යාපාරයෙන් ගනුදෙනුකරුට - B 2 C
3. ගනුදෙනුකරුගෙන් ගනුදෙනුකරුට - C 2 C 4. රජයෙන් පුරවැසියන්ට - G 2 C
5. රජයෙන් ව්‍යාපාරයට - G 2 B 6. ව්‍යාපාරයෙන් රජයට - B 2 G
7. පුරවැසියන්ගෙන් රජයට - C 2 G
44. 1. මෑතිය හැකි බව 2. ප්‍රමාණවත් බව 3. ළඟා විය හැකි බව
4. වෙන්කොට හඳුනාගත හැකි බව 5. ක්‍රියාත්මක කළ හැකි බව
45. 1. රඳවාගත් ලාභ 2. ක්ෂය වෙන් කිරීම. 3. කොටස් නිකුත් කිරීම.
4. ණයකර නිකුත් කිරීම. 5. අතිරේක වත්කම් විකිණීම.
46. 1. සාමාන්‍ය කොටස් 2. වරණීය කොටස් 3. කොටස් බලපත්‍ර.
4. සාංගමික ණයකර 5. රජයේ ණය සුරැකුම්පත් / භාණ්ඩාගාර ඩිල්පත් 6. අවෘත්ත ඒකක අරමුදල්
47. 1. ඉම පිරිවැයුම / සේවක පිරිවැයුම 2. සේවක ප්‍රවාසිතාව
3. ඉම ඵලදායීත්වය 4. කාර්මික සම්බන්ධතා / මනා සේවය - සේවක සබඳතා
48. 1. මුදු ජාල 2. තාරකා ජාල 3. ශාඛා ජාල (රුක් ජාල) 4. බස් ජාල
49. 1. හස්ත ක්‍රමය 2. අර්ධ හස්ත ක්‍රමය
3. විද්‍යුත් යාන්ත්‍රික 4. විද්‍යුත් දත්ත සැකසීම / ඉලෙක්ට්‍රොනික දත්ත සැකසීම.
50. 1. අලෙවි 2. මූල්‍ය 3. තාක්ෂණික 4. නීතිමය
5. පාරිසරික 6. සම්පත් (මානව, මූල්‍ය, තොරතුරු, භෞතික) 7. සමාජ හා සංස්කෘතික

~~*~*

I කොටස

01. (i) (අ) ව්‍යාපාරයක අරමුණු

1. වෙළෙඳපොළ තුළ යඳි සිටීම / අඛණ්ඩ පැවැත්ම
2. වෙළෙඳපොළ කොටස වැඩි කිරීම.
3. ව්‍යාපාරයේ ප්‍රතිරූපය හා කීර්තිනාමය වර්ධනය කිරීම.
4. ලාභය උපරිම කිරීම.
5. තරගකාරීත්වය වර්ධනය කිරීම / තරගයට මුහුණ දීම.
6. විකුණුම් උපරිම කිරීම.
7. කොටසක අගය වැඩිකර ගැනීම.
8. වෙළෙඳපොළ පුළුල්කර ගැනීම.
9. සමාජ වගකීම් ඉටු කිරීම.
10. ගුණවත් නායකත්වය ලබා ගැනීම.
11. නිෂ්පාදන ඵලදායකත්වය වැඩිකර ගැනීම.

(ආ) භාණ්ඩ නොවන දෑ

- | | | | |
|----------|-------------------------|--------------|------------|
| 1. අදහස් | 2. ඉසව් / ක්‍රියාකාරකම් | 3. පුද්ගලයන් | 4. සංවිධාන |
| 5. දේපළ | 6. තොරතුරු | 7. අත්දැකීම් | 8. ස්ථාන |

(ii) (අ) * ලී බඩු - සාපේක්ෂ භාණ්ඩ

* ශබ්දමාලාව - නොසෙවූ භාණ්ඩ

(ආ) ලී බඩු

සාපේක්ෂ භාණ්ඩ නිතර නිතර මිල දී නොගනී. එමෙන් ම මේවායේ මිල, ගුණත්වය, කල් පැවැත්ම එකිනෙකට වෙනස් ය. එහෙයින් මේවා මිල දී ගැනීමට පාරිභෝගිකයා කාලය හා ශ්‍රමය වැය කරයි. ලී බඩුවල මෙම ලක්ෂණ පවතින නිසා එය සාපේක්ෂ භාණ්ඩයකි.

ශබ්දමාලාව

නොසෙවූ භාණ්ඩ යනු මෙතෙක් මිල දී ගැනීමට කැමැත්තක් හෝ රුචිකත්වයක් ඇති වී නොමැති භාණ්ඩයි. එමෙන් ම වෙළෙඳපොළේ පවතින බව නොදත් භාණ්ඩයි. ශබ්දමාලාව මූලික වශයෙන් විශේෂ අවශ්‍යතාවයක් ඉටු කරයි. එය නිතර නිතර අවශ්‍ය නොවේ. ප්‍රචාරණයක් හා ප්‍රවර්ධනයක් ද නොමැත. මිල දී ගත හැකි ස්ථාන සීමිත ය. එමනිසා ශබ්ද මාලාව නොසෙවූ භාණ්ඩ ගණයට අයත් වේ.

(iii) (අ) 1. ශ්‍රී ලංකාවේ මුදල් අගය අවප්‍රමාණය වීම.

2. යටිතල පහසුකම් සංවර්ධනය කිරීම.

3. සංචාරක කර්මාන්තය ආශ්‍රිත ව ආයෝජන ඉහළ යාම.

4. සාමකාමී වාතාවරණයක් පැවතීම.

5. කලාපීය රටවල අර්බුදකාරී තත්ත්වයන් ඇති වීම.

6. කලාපීය රටවල ආර්ථික දියුණුව

7. විදේශ රටවල් සමඟ ශ්‍රී ලංකා රජය යහපත් සම්බන්ධතා ඇතිකර ගැනීම.

8. සංචාරක කර්මාන්තය සම්බන්ධ ව ජාත්‍යන්තර ප්‍රවර්ධනය සඳහා වීම - විශේෂයෙන් විනයයේ

(ආ) 1. විශ්වාසය

2. පලපුරුදු හා සුදුසුකම් සහිත සේවකයන් සිටින බව විශ්වාස කිරීම.

3. ලැදියාව

4. මිල අඩු බව විශ්වාස කිරීම.

5. වංචා රහිත යැයි විශ්වාස කිරීම.

6. ආයතන සංස්කෘතිය

7. ගනුදෙනුකරුවන් තුළ ඇති පුරුදු

1. විශ්වාසය

රජයක වගකීම අතරමග වේ. රජයකට ස්වකීය වගකීමෙන් මිදිය නොහැකි ය. එමනිසා ජනතාව පෞද්ගලික අංශයට වඩා රාජ්‍ය අංශය කෙරෙහි විශ්වාසය පළ කරයි.

උදා :- රජයේ බැංකුවල මුදල් තැන්පත් කිරීම.

2. පලපුරුදු හා සුදුසුකම් සහිත සේවකයින් සිටින බව විශ්වාස කිරීම.

රජයට සේවකයින් බඳවා ගනුයේ විධිමත් ක්‍රමවේදයකට අනුව, ලිඛිත විභාග පවත්වා, සම්මුඛ පරීක්ෂණවලට කැඳවා ඉන් අනතුරු ව ය. එමනිසා පලපුරුදු හා සුදුසුකම් සහිත සේවකයින් රාජ්‍ය අංශය තුළ සිටිනැයි ජනතාව විශ්වාස කරයි.

3. ලැදියාව

රජය යනු ජනතාවයි. රජයේ ව්‍යාපාරවලින් උපයන ලාභ ජනතාව සතු වේ. එමනිසා රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර නමින්ගේය යන හැඟීමක් ජනතාව තුළ පවතී. එබැවින් ජනතාව රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර කෙරෙහි ලැදියාවක් දක්වයි.

4. මිල අඩු බව විශ්වාස කිරීම.

පෞද්ගලික අංශයේ ව්‍යාපාරවල අරමුණ ලාභ ඉපයීමයි. නමුත් රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාරවල අරමුණ ජනතා සුඛ සාධනයයි. එමනිසා රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාරවල මිල අඩු බව ජනතාව විශ්වාස කරයි.

උදා :- ස.කො.ස. / රාජ්‍ය ඖෂධ නිතිගත සංස්ථාව

5. වංචා රහිත ශැ'යි විශ්වාස කිරීම.

රජය කටයුතු කරනුයේ ජනතාව වෙනුවෙනි. ජනතාවගේ යහපත වෙනුවෙනි. එමනිසා රාජ්‍ය අංශයේ ව්‍යාපාර ජනතාවට වංචා නොකරයි යන අදහස ජනතාව තුළ පවතී.

(iv) අවස්ථා

1. සෞඛ්‍ය සේවා

වයස්ගත ජනගහනය වැඩිවන විට සෞඛ්‍ය පිරිහීම් වැඩිවන නිසා විවිධ රෝග ඉස්මතු වේ. එමනිසා සෞඛ්‍ය සේවා සඳහා ඇති ඉල්ලුම ඉහළ යයි.

2. වැඩිහිටි සුරැකුම් හා සාත්තු සේවා

වයස්ගත ජනගහනය වැඩිවන විට ඔවුන් ව රැකබලා ගැනීමේ ගැටලු මතු වේ. එමනිසා වැඩිහිටි සුරැකුම් මධ්‍යස්ථාන වෙත තම වැඩිහිටියන් ව යොමු කිරීමට සමාජය පෙළඹී ඇත. එසේ නැතහොත් නිවෙස්වලට ම සාත්තු සේවකයින් ගෙන්වා වැඩිහිටියන් බලා ගැනීමට සලස්වයි. එමනිසා එවැනි ව්‍යාපාර සඳහා වෙළෙඳපළ අවස්ථා මතු වේ.

තර්ජන

1. අධ්‍යාපන

බොහෝ අධ්‍යාපන පාඨමාලාවල ඉලක්ක වෙළෙඳපළ කරුණ පරමිපරාව වේ. වයස්ගත ජනගහනය වැඩි වීම ඔවුන්ට තර්ජනයකි.

2. රක්ෂණ කර්මාන්ත

තරුණ පිරිස් රක්ෂණය වූ විට දිගු කාලීන ජීවිත රක්ෂණ ඔප්පු අලෙවි කළ හැකි අතර, විශාල කාලයක් වාරික මුදල් අයකළ හැකි ය. නමුත් වැඩිහිටි ජනගහනය වැඩිවන විට එය අපහසු වේ. වැඩිහිටි රක්ෂණ ඔප්පු හඳුන්වා දුන්න ද රක්ෂණ ආයතනවලට ප්‍රතිලාභ අඩු වේ.

(v) නිෂ්පාදිත සම්බන්ධ ව

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. ගුණවත් වැඩි කිරීමට සිදු වීම. | 2. නවෝත්පාදන ඇති කිරීමට සිදු වීම. |
| 3. ප්‍රතිලාභ වැඩි කිරීමට සිදු වීම. | 4. නව උපාංග එකතු කිරීමට සිදු වීම. |
| 5. අඛණ්ඩ ව සංවර්ධනය කළ යුතු වීම. | 6. ප්‍රමිතින් ස්ථාපිත කිරීමට සිදු වීම / ප්‍රමිතින්ට අනුගත වීම. |

මිල සම්බන්ධ ව

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1. මිලෙහි වෙනස්කම් කිරීමට සිදු වීම. | 2. වට්ටම් හා දීමනා ලබා දීමට සිදු වීම. |
| 3. පහසු ගෙවීමේ ක්‍රම හඳුන්වා දීමට සිදු වීම. | |

02. (i) (අ) 1. නීතිරීති ලිහිල් කිරීම. 2. විනිමය ප්‍රතිපත්ති ලිහිල් කිරීම.
3. යටිතල පහසුකම් සංවර්ධනය කිරීම. 4. නිදහස් වෙළෙඳ කලාප ඇති කිරීම.
5. බදු සහන හා බදු විරාම ලබා දීම. 6. විදේශීය ආයෝජන ප්‍රවර්ධනය
7. ආයෝජන හා වෙළෙඳ ගිවිසුම්වලට එළඹීම.
8. මධ්‍යස්ථ ජාත්‍යන්තර ප්‍රතිපත්ති මගින් ජාත්‍යන්තර සම්බන්ධතා ඇති කර ගැනීම.

(ආ) 1. නිෂ්පාදනයට අදාළ ප්‍රමිති සහතික ලබා ගැනීම.

පානීය ජල බෝතල් නිෂ්පාදනයට අදාළ ප්‍රමිති සහතික ලබා ගැනීම හා පවත්වාගෙන යාම. ශ්‍රී ලංකා ප්‍රමිති ආයතනයෙන් අවශ්‍ය උපදෙස් ලබා ගෙන කටයුතු කිරීම.

2. අනුකරණවලින් ආරක්ෂා කර ගැනීම.

කුට වෙළෙඳුන් අනුකරණ නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළට නිකුත් කිරීමේ ප්‍රවණතාවයක් පවතින බැවින් ඉන් පාරිභෝගිකයා ආරක්ෂා කර ගැනීමට, ව්‍යාප්ත අනුකරණ වැළැක්විය හැකි සේ බෝතලය, ලේබලය, ඇසුරුම නිර්මාණය කිරීම.

3. අතරමැදියන්ට උපදෙස් ලබා දීම.

ආරක්ෂා සහිත ව ප්‍රවාහනයට හා ගබඩා කිරීමට මෙන් ම පරිහරණය සඳහා අවශ්‍ය උපදෙස් අතරමැදියන්ට ලබා දීම.

4. ජල මූලාශ්‍ර ආරක්ෂා කර ගැනීම.

පානීය ජල බෝතල් සඳහා ජලය ලබා ගන්නා ජල මූලාශ්‍ර ආශ්‍රිත ව පිරිසිදු බව හා ව්‍යාග්‍රතාව ආරක්ෂා කර ගැනීම.

5. පාරිභෝගික ආරක්ෂාව පිළිබඳ සේවකයින් දැනුවත් කිරීම.

පාරිභෝගිකයන්ට සේවය සැලසීමේ දී ඔවුන්ගේ ආරක්ෂාව පිළිබඳ ව ද සැලකිලිමත් වන ලෙස සේවකයන් ව දැනුවත් කිරීම.

- (ii) (අ) ආදායම් බදු
සෘජු බද්දකි / විතැන් කළ නොහැකි ය.
ආදායම් මත අය කෙරේ.
අනුක්‍රමික බද්දකි.
බදු ගණනයේ දී අනුමත සමහර විදගම් අඩු කළ හැකි ය.
- එකතු කළ අගය මත බදු
වක්‍ර බද්දකි / විතැන් කළ හැකි ය.
භාණ්ඩ හා සේවා වටිනාකම මත අය කෙරේ.
නිශ්චිත බදු අනුපාතයකි.
ගෙවූ බදු ආපසු ලබාගත හැකි ය.
- (ආ) 1. විකුණුම් පහත වැටීම.
2. ප්‍රාග්ධන පිරිවැය ඉහළ යාම.
3. ව්‍යාපාරයේ ක්‍රියාකාරී පිරිවැය ඉහළ යාම. (මෙහෙයුම් පිරිවැය)
4. ලාභදායීත්වය අඩු වීම / ලාභාන්තිකය අඩු වීම.
5. ව්‍යාපාරයේ ආයෝජන අඩු වීම / ප්‍රති ආයෝජන අඩු වීම.
- (iii) 1. මූල්‍ය නිදහස / ප්‍රාග්ධනය සපයා ගැනීමේ නිදහස
රාජ්‍ය සංස්ථා ප්‍රාග්ධනය සම්පාදනය කර ගැනීමේ දී රජයේ මූල්‍ය රෙගුලාසිවලට යටත්විය යුතු වේ. නමුත් රාජ්‍ය සමාගම්වලට එවැනි බලපෑම් නොමැත.
2. තීරණ ගැනීමේ නිදහස
රාජ්‍ය සංස්ථා අධ්‍යක්ෂ මණ්ඩලයක් මගින් කළමනාකරණය කළ ද තීරණ ගැනීමේ දී මූල්‍ය හා පරිපාලන නීති විනිවලට යටත් වීමට සිදු වේ. නමුත් රාජ්‍ය සමාගම්වලට ක්ෂණික ව්‍යාපාරික තීරණ ගත හැකි ය.
3. කළමනාකරණය පහසු වීම.
රාජ්‍ය සංස්ථා, රාජ්‍ය අංශයේ මූල්‍ය රෙගුලාසි හා පරිපාලන රෙගුලාසිවලට යටත් වුව ද රාජ්‍ය සමාගම් ඊට යටත් නොවීම.
4. සේවක ප්‍රතිලාභ නම්‍යශීලී ව ලබා දිය හැකි වීම.
රාජ්‍ය සංස්ථා සේවකයින්ට වඩා වැඩි ප්‍රතිලාභ රාජ්‍ය සමාගම් සේවකයින්ට හිමි වේ. අධ්‍යක්ෂක තීරණ මත විවිධ සේවක අභිප්‍රේරණ ක්‍රම රාජ්‍ය සමාගම්වල ක්‍රියාත්මක වේ. එමනිසා දක්ෂ සේවකයින් රාජ්‍ය සමාගම්වලට බඳවාගත හැකි ය.
5. දේශපාලන බලපෑම් අවම වීම.
රාජ්‍ය සංස්ථාවල මුළුමනින් ම හෝ වැඩි අයිතියක් රජය සතු වේ. එමනිසා අනවශ්‍ය දේශපාලන බලපෑම්වලට ලක්වේ. නමුත් රාජ්‍ය සමාගම්, සමාගම් පනත යටතේ ලියාපදිංචි කර අරමුණ කරන බැවින් දේශපාලන බලපෑම් ඉවත් වේ.
- (iv) (අ) 1. කළමනාකරණ දුර්වලතා ඇති වීම. 2. සාමාජික ප්‍රමාණය අඩු වීම.
3. ස්වාධීනත්වය පිරිහීම හා දේශපාලනීකරණය වීම. 4. ප්‍රාග්ධන සම්පාදනය අඩු වීම.
5. සුදුසුකම් නොමැති පුද්ගලයින් කළමනාකරණයට පත් වීම. 6. නිලධාරී පාලනයට යටත් වීම.
- (ආ) 1. වරලත්ලාභියා පිළිබඳ ව ඇති විශ්වාසවන්ත බව 2. මූල්‍ය ශක්තිත්
3. වරලත්ලාභියාගේ ප්‍රතිරූපය හා කීර්තිනාමය 4. වෙනත් ශක්තිත්
5. වරලත්ලාභියාට අදාළ ක්ෂේත්‍රය පිළිබඳ ඇති දැනුම හා පලපුරුද්ද
- (v) 1. 1890 හවුල් ව්‍යාපාර ආඥා පනත
සහත් සහ පියල් ලිඛිත ගිවිසුමකින් තොර ව හවුල් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යන නිසා හවුල් ව්‍යාපාර ආඥා පනතේ 24 වන වගන්තිය අනුව කටයුතු කිරීමට සිදු වේ.
2. 1840 අංක 07 දරන වංචා වැළැක්වීමේ ආඥා පනත
මෙම පනත අනුව ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය රු. 10000 වඩා වැඩි නම්, ලිඛිත හවුල් ගිවිසුමක් පවත්වා ගත යුතු ය. මෙම හවුලේ ආරම්භක ප්‍රාග්ධනය රු. 100 000ක් බැවින් මෙම පනත බලපායි.
3. 1918 අංක 06 දරන ව්‍යාපාර නාම ආඥා පනත
මෙම පනත අනුව හවුල්කරුවන්ගේ නම්වලින් හැර වෙනත් ව්‍යාජ නමකින් ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යයි නම්, එම නාමය ලියාපදිංචි කළ යුතු ය. මෙම හවුල "XY සහ සමාගම" යන නම භාවිත කරන නිසා එම නාමය මෙම පනත යටතේ ලියාපදිංචි කළ යුතු ය.
4. 2015 අංක 05 දරන ජාතික මාෂධ නියාමන අධිකාරී පනත (N.M.R.A.)
මාෂධ අලෙවි කිරීමේ හවුල් ව්‍යාපාරයක් පවත්වාගෙන යන බැවින් මෙම පනත බලපානු ලබයි. (1980 අංක 27 දරන විලවුන් උපකරණ හා මාෂධ පනත අහෝසි කර මෙම නව පනත ඉදිරිපත් කර ඇත.)

03. (i) ව්‍යවසායකයා හා ව්‍යාපාරිකයා අතර පහත වෙනස්කම් දකිය හැකි ය.

ව්‍යාපාරිකයා	ව්‍යවසායකයා
- සාම්ප්‍රදායිකයි. - නිබේන දෙයින් සැහීමකට පත් වේ. - සාපේක්ෂ ව අවදානම් මගහරියි. - සාම්ප්‍රදායික තීරණ ගනියි. - තරගකාරීත්වයට කැමති නැත. - කෙටිකාලීන ඉලක්ක ඇති කර ගනියි. - පවතින දැනුම මත යැපේ.	- වෙනස්වීම්වලට නැඹුරු ය. - නිර්මාණශීලී ව අවස්ථා හමා යයි. - සාපේක්ෂ ව අවදානම් භාර ගනියි. - නිර්මාණශීලී තීරණ ගනියි. - තරගකාරීත්වයට කැමති ය. - දිගුකාලීන ඉලක්ක ඇති කර ගනියි. - අඛණ්ඩ ව නව දැනුම සොයා යයි.

වර්තමාන ව්‍යාපාර පරිසරය ගතික ය, එමෙන් ම තරගකාරී සහ දඩි ලෙස විචලනයට ලක් වේ. තව ද වර්තමාන ව්‍යාපාර පරිසරය ගෝලීයකරණයට ලක්වුවකි. එවැනි පරිසරයක් තුළ සාර්ථක ව ක්‍රියාත්මක වී රටක සංවර්ධනයට දායක වීමට ව්‍යාපාරික ලක්ෂණවලට වඩා ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණ වැදගත් වේ. ව්‍යවසායකයා නව නිර්මාණ බිහි කරයි, ජාතික නිෂ්පාදනය වැඩි කරයි, රැකියා බිහි කරයි, දේශීය සම්පත් භාවිත කරයි, විදේශ විනිමය උපයයි. එමනිසා රටක සංවර්ධනයට ව්‍යාපාරිකයන්ට වඩා ව්‍යවසායකයින් අවශ්‍ය වේ. ඔවුන් රටක් පවත්නා තත්ත්වයෙන් ඉදිරියට ගෙනයන්නෝ වේ.

(ii) 1. අධිෂ්ඨානශීලී බව

ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට නොපසුබට ව ක්‍රියා කිරීමේ ගුණාංගයයි. අමල් කුඩා කල සිට ම පැවති ව්‍යවසායකයකු වීමේ අදහස මුද්‍රාත්පත් කර ගත් හෙයින් මෙම ගති ලක්ෂණය ඔහු සතු ව ඇත.

2. නිර්මාණශීලී බව

අයුත් දෙයක් කිරීමේ හැකියාවයි. අමල් වටිනාකමින් අඩු මැණික් ගල් භාවිත කර විසිතුරු භාණ්ඩ නිපදවීම අයුත් අදහසකි. නව දේ කිරීමට සිතීමකි.

3. ආත්ම විශ්වාසය

ව්‍යවසායකයා තමා ගැන විශ්වාසයෙන් යුතු ව කටයුතු කිරීමයි. මූල්‍යමය වශයෙන් ශක්තිමත් නොවුව ද තමන්ට ව්‍යාපාරයක් කළ හැකි බව අමල් විශ්වාස කිරීම.

4. කැපවීම හා උනන්දුව

කායික හා මානසික ශ්‍රමය වෙනසා වැඩ කිරීමට ආශා කිරීමයි. අමල්ගේ ව්‍යාපාරය මේ වන විට දියුණු තත්ත්වයට පත් ව ඇත්තේ ඔහුගේ උනන්දුව හා කැපවීම නිසා ය.

5. අවස්ථා හඳුනාගැනීම සහ ක්‍රියාවට නැංවීම.

බොහෝ පුද්ගලයින් අවස්ථා හඳුනාගත්ත ද එය ක්‍රියාවට නංවා ව්‍යවසායකයකු බවට පත් නොවේ. නමුත් අමල් අර්ධ අගනා මැණික් ගල් භාවිත කර විසිතුරු භාණ්ඩ නිපදවීමේ ව්‍යාපාර අවස්ථාව හඳුනාගෙන එය ක්‍රියාවට ද නංවා ඇත.

6. නොනැවතී කරගෙන යාම.

සුළු ප්‍රාග්ධනයකින් ආරම්භ කළ ව්‍යාපාරය වර්තමානය වන තෙක් පවත්වාගෙන යමින් දියුණුවට පත් කර ගැනීම.

(iii) (අ) 1. ආරක්ෂාව ලබා ගැනීම / කවුන්ටරයෙන් මුදල් ලබා ගැනීම වැළැක්වීම.

2. වෙත්පතට මුදල් ලබා ගන්නා පුද්ගලයා කවුරුන් ද'යි හඳුනාගත හැකි වීම.

3. ආදායකයාගේ ගිණුමට පමණක් යැ'යි සඳහන් කරමින් රේඛනය කර ඇත්නම් වෙත්පත හුවමාරුව සීමා කිරීම.

4. ගෙවීම පමා කිරීම.

(ආ)

සේවක අර්ථසාධක අරමුදල	සේවක භාරකාර අරමුදල
- සේවර - සේවක යන පාර්ශ්ව දෙක ම දායක වේ. - විදේශ හා ස්වයං රැකියා නියුක්තිකයන්ට සාමාජිකත්වය ලබා ගත නොහැකි ය. - ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව මගින් පවත්වාගෙන යයි. - කාන්තාවන් විවාහය මත රැකියාවෙන් ඉවත් වීම, විශ්‍රාම යාම, රට හැර යාම, විශ්‍රාම වැටුප් සහිත රැකියාවකට යාම යන කරුණු මත අරමුදල් ආපසු ලබාගත හැකි ය. - පොලියට අමතර ව සීමිත ප්‍රතිලාභ හිමි වේ. 1958 අංක 15 දරන සේවක අර්ථසාධක අරමුදල් පනත යටතේ පාලනය වේ.	- සේවකයා පමණක් දායක වේ. - විදේශ හා ස්වයං රැකියා නියුක්තිකයන්ට ද සාමාජිකත්වය ලබා ගත හැකි ය. - භාරකාර මණ්ඩලයක් මගින් පාලනය කරයි. - රැකියාවෙන් ඉවත් වූ විට අරමුදලේ මුදල් ආපසු ලබාගත හැකි ය. - පොලියට අමතර ව වැඩි ප්‍රතිලාභ අත් වේ. 1980 අංක 46 දරන සේවක භාරකාර අරමුදල් පනත යටතේ පාලනය වේ.

- (iv) (අ) 1. ණයගැතියයකු වීමට ඇති අකමැත්ත 2. ගනුදෙනුවල විශ්වාසය පිළිබඳ සැක මතු වීම.
3. ජනතාවගේ දැනුවත් බව අඩු වීම. 4. අනවශ්‍ය වියදම් පාලනය කිරීමට ඇති කැමැත්ත
5. නියමිත කාලය ඉකුත් වූ විට ඉහළ පොලියක් අය කිරීම.
6. භාවිත කිරීමට අවශ්‍ය පහසුකම් රට පුරා ඒකාකාරී ව ව්‍යාප්ත නොවීම.
7. ණය කාඩ්පත් ලබා ගැනීමට සුදුසුකම් ලබා ගැනීමේ බැංකු කොන්දේසි නිසා
- (ආ) 1. ජනතාවගේ දැනුවත් බව වැඩි කිරීම. 2. බැංකුව අය කරන විවිධ ගාස්තු අඩු කිරීම.
3. ආකර්ශනීය දිරිගැන්වීමේ ක්‍රම භාවිතය 4. වංචා වැළැක්වීම සඳහා ආරක්ෂිත ක්‍රම හඳුන්වා දීම.
5. විවිධ පාරිභෝගික බණ්ඩන්වලට ගැළපෙන පරිදි කාඩ්පත් විවිධාංගීකරණය
6. ව්‍යාපාරික ආයතන සමඟ ගිවිසුම්ගත වීම හා ජාල සම්බන්ධතා ඇති කර ගැනීම.

- (v) (අ) 1. විදේශ මුදල් සංක්‍රමණ පහසු වීම.
2. විදේශ වෙළෙඳ කටයුතු පහසු වීම.
3. විදේශ ව්‍යාපාරිකයින් සමඟ සාමූහික වෙළෙඳ ගිවිසුම් ඇති කර ගැනීම පහසු වීම.
4. නව ව්‍යාපාර පැමිණීම නිසා ජාත්‍යන්තර තරගකාරීත්වය වැඩි වීම.

- (ආ) 1. තැන්පතු වල පුරක්ෂිතභාවය ඉහළ යාම.
ගනුදෙනුකරුවන්ගේ තැන්පතු මුදල් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අධීක්ෂණය යටතේ ආයෝජනය කළ යුතු බැවින් තැන්පතුවලට ආරක්ෂාවක් සැලසේ.
2. තැන්පතු සඳහා ප්‍රතිලාභ තහවුරු වීම.
ගනුදෙනුකරුවන්ගේ තැන්පතු සඳහා හිමි පොලිය ලැබෙන බව තහවුරු වීමයි. ඇතැම් මූල්‍ය ආයතන ඉහළ පොලියක් දෙන බව සඳහන් කළ ද එසේ පොලි නොලැබීමෙන් තැන්පතුකරුවන් අපහසුතාවයට පත් වේ. නමුත් ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව අධීක්ෂණය කරන ආයතන ගනුදෙනුකරුවන්ට නිසි ලෙස ප්‍රතිලාභ හිමි කර දේ.
3. ගනුදෙනුකරුවන්ගේ විශ්වාසය ඉහළ යාම.
මූල්‍ය ආයතන සමඟ කටයුතු කරන ගනුදෙනුකරුවන් ප්‍රතිලාභය හැරුණු විට සලකා බලන ප්‍රධාන සාධකයක් එතුමා විශ්වාසවන්තභාවයයි. පසුගිය දිනවල රටේ ඇතැම් මූල්‍ය ආයතනවල ඇති වූ අර්බුදවලට ප්‍රධාන හේතුවක් වූයේ ඒවා ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුවේ අධීක්ෂණයෙන් තොර වීමයි.
4. ආයෝජන හා ඉතිරිකිරීම් විකල්ප ලැබීම.
වාණිජ බැංකු හා අනෙකුත් මූල්‍ය ආයතන ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව අධීක්ෂණය කරන නිසා එම ආයතන තරගකාරී ව හඳුන්වා දෙන විවිධ ඉතිරිකිරීම් ගිණුම් හා වෙනත් ආයෝජන මාර්ගවල මුදල් යෙදවීමට ගනුදෙනුකරුවන්ට අවස්ථාව ලැබේ.

04. (i) (අ) 1. රක්ෂණ හිමිකම
එනම් පියසිරිට නිත්‍යානුකූල ලියවිල්ලකින්, වසන්ත ව දරුකමට හදා ගැනීම සඳහා පැවරී තිබිය යුතු වීම. එසේ නිත්‍යානුකූල ව පැවරූ ලියවිල්ලක් ඉදිරිපත් නොකර වන්දි ලබා ගැනීමට හිමිකම් පෑ නොහැකි ය.
2. උපරිම විශ්වාසය
ඉහත සිද්ධියේ වසන්ත මිය යනුයේ ළමා කාලයේ සිට පැවති රෝගයකිනි. එමනිසා රක්ෂණ ඔප්පුව ලබා ගැනීමේ දී ද එම රෝගී තත්ත්වය පිළිබඳ ව නොසලකා ඉදිරිපත් කළ යුතු ය. උපරිම විශ්වාසය මූලධර්මය යටතේ රක්ෂණ ඔප්පුවට අදාළ සියලු ම තොරතුරු නොසලකා ඉදිරිපත් කළ යුතු ය. උපරිම විශ්වාසය කඩ වී ඇත්නම් වන්දි නොලැබේ.

(ආ) ව්‍යාපාර කටයුතු හේතුවෙන් මහජනයාට සිදුවිය හැකි හානි ආවරණය කිරීම සඳහා ලබා ගන්නා රක්ෂණය, මහජන වගකීම් රක්ෂණය වේ.

උදා - ආහාරපාන වීම වීම.

ගනුදෙනුකරුවකු මතට ගොඩනැගිල්ලක කොටසක් කඩා වැටීමෙන් වන අනතුරු සඳහා ආවරණය සැලසීම.

- (ii) (අ) 1. පිරිවැය 2. තරගකරුවන් භාවිත කරන මාධ්‍යයන් 3. ආවරණය
4. පණිවුඩයට ගැළපීම. 5. සන්නිවේදනය කළ යුතු ග්‍රාහක පිරිස 6. වේගය
7. භාවිතයේ පහසුව 8. විශ්වාසවන්තභාවය

- (ආ) 1. ළඟාවිය හැකි කෙටි ම මාර්ගය හඳුනාගත හැකි වීම.
2. පිරිවැය තීරණය කළ හැකි වීම.
3. අදාළ දුර ප්‍රමාණය දැනගත හැකි වීම / කාලය දැනගත හැකි ය.
4. අදාළ ස්ථානයන්හි පිහිටීම පිළිබඳ ව අවබෝධයක් ලැබීම.
5. තම ආයතනයේ වාහන ධාවනයේ දී දූෂණ නිවේදන ස්ථානය පිළිබඳ ව දැනගත හැකි වීම.

- (iii) 1. ණයට භාණ්ඩ ලබාගත හැකි වීම. 2. අවශ්‍ය වේලාවට ළඟාවිය හැකි වීම.
3. ඉතා කුඩා ප්‍රමාණයන්ගෙන් ලබාගත හැකි වීම. 4. භාණ්ඩ මිල කේවල් කළ හැකි වීම.
5. සිල්ලර වෙළෙඳසැල් ද නව තාක්ෂණය ආදේශනය කර තිබීම. 6. පහසුවෙන් ළඟාවිය හැකි වීම.
7. පෞද්ගලික සම්බන්ධතා නිසා (ගනුදෙනුකරු හා වෙළෙඳුන් අතර) 8. පාරිභෝගික විශ්වාසය
9. සිල්ලර වෙළෙඳසැල් නව අලෙවිකරණ හා ප්‍රවර්ධන ක්‍රම අනුගමනය කිරීම. 10. නැවුම් භාණ්ඩ මිල දී ගත හැකි වීම.

- (iv) (අ) පක්ෂ ව 1. භාණ්ඩ බෙදාහැරීම පහසු වීම.
2. භාණ්ඩ හඳුන්වාදීම පහසු වීම.
3. නිෂ්පාදකයන්ගේ කාර්යයන් පහසු වීම.
4. වෙළෙඳපොළ තොරතුරු අදාළ පාර්ශ්වයන්ගෙන් ලබාගත හැකි වීම.
5. සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගේ කාර්ය ප්‍රවර්ධන අවශ්‍යතා අඩු කර ගත හැකි වීම. / සිල්ලර වෙළෙඳුන්ගේ විශාල වශයෙන් තොර පවත්වාගෙන යාමට අවශ්‍ය නොවීම.

- විපක්ෂ ව 1. වෙළෙඳපොළේ අනවශ්‍ය භාණ්ඩ හිඟයක් ඇති විය හැකි වීම.
2. සමහරවිට භාණ්ඩවල නියම ගුණත්වය ආරක්ෂා නොවීම.
3. භාණ්ඩවල මිල ගණන් ඉහළ යා හැකි වීම.
4. කොන්දේසිවලට යටත් වීමට සිදුවීම.

(ආ) සංවර්ධිත රටවල් විසින් සංවර්ධනය වෙමින් පවතින රටවල් සඳහා දෙනු ලබන නිරු බදු සහනයකි. GSP + වල දී මූලික ප්‍රතිලාභවලට අමතර ව තවත් ව්‍යාප්ත වූ ක්ෂේත්‍රවලට ප්‍රතිලාභ ලබා දේ. ශ්‍රී ලංකාවට වැඩි වශයෙන් GSP + සහනය ලැබෙන්නේ යුරෝපීය සංවිධානයට අයත් රටවල්වලිනි.

- (v) (අ) 1. අන්තර්ජාලය ඔස්සේ ගැනුම්කරුවන් හා විකුණුම්කරුවන් සම්මුඛ වීම.
2. වෙළෙඳ ගනුදෙනුව සංවිධානය කර ගැනීම.
3. භාණ්ඩ විකිණීමේ හා මිලට ගැනීමේ කටයුතු සිදු වීම.
4. ගනුදෙනුවට අදාළ ගෙවීම් කටයුතු සියවීම.

- (ආ) 1. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර සඳහා සියලු ම ව්‍යාපාර කටයුතු අයත් වූවන් විද්‍යුත් වාණිජ්‍යයට අයත් වන්නේ මිල දී ගැනීම හා විකිණීම සම්බන්ධ ක්‍රියාකාරකම් පමණි.
2. විද්‍යුත් ව්‍යාපාර වූවල් සංකල්පයක් වන අතර, විද්‍යුත් වාණිජ්‍යය ඉන් කොටසක් පමණි.
3. සාපේක්ෂ ව විද්‍යුත් ව්‍යාපාර අභ්‍යන්තර නැඹුරුවක් ඇති අතර, විද්‍යුත් වෙළෙඳාම බාහිර නැඹුරුවක් නොවේ.

II කොටස

05. (i) (අ) 1. කාර්යක්ෂමතාවය - නිවැරදි ආකාරයට කිරීම. 2. සඵලදායකත්වය - නිවැරදි දෙයක් කිරීම.
(ආ) 1. ව්‍යවසායකයකු ලෙස කටයුතු කිරීම. 2. බාධා පාලනය කරන්නෙකු ලෙස කටයුතු කිරීම.
3. සම්පත් වෙන්කර දෙන්නෙකු ලෙස කටයුතු කළයුතුය.
4. අදහස් හුවමාරු කරන්නා / කතිකා කරන්නා / කේවල් කරන්නා ලෙස කටයුතු කිරීම.
- (ii) (අ) 1. කාර්යයේ ස්වභාවය 2. ප්‍රධානියාගේ කුසලතා
3. යටත් සේවකයන්ගේ හැකියාව හා පලපුරුද්ද 4. සංවිධානයේ බලගැන්වීමේ ප්‍රතිපත්ති
- (ආ) 1. විවිධ කළමනාකරණ මට්ටම් ඇති බව
2. අධිකාරීය ධුරාවලියක් ලෙස පවතින බව
3. විවිධ මට්ටම්වල කළමනාකරුවන්ට විවිධ කුසලතා අවශ්‍ය වන බව
4. සංවිධානයේ ඉහළ මට්ටමේ කළමනාකරුවන් ප්‍රමාණයට විධා පහළ මට්ටමේ කළමනාකරුවන් වැඩි සංඛ්‍යාවක් සිටින බව
- (iii) 1. **Specific - නිශ්චිත වීම.**
අරමුණ පැහැදිලි ප්‍රකාශයක් ලෙස ඉදිරිපත් විය යුතු වීමයි. එනම් විවිධ අර්ථ ගෙන දෙන්නක් නොවිය යුතු වීමයි.
2. **Mesurable - මැනිය හැකි වීම.**
නියමිත කාලයේ දී අදාළ අරමුණු ළඟා කර ගෙන ඇත් ද යන්න මැන බැලිය හැකි විය යුතු ය.
3. **Achievable / Agreed - ළඟාවිය හැකි බව**
ව්‍යාපාරයට ළඟා කර ගත හැකි පමණින් අරමුණු ඇති කර ගත යුතු ය. දරිය නොහැකි අරමුණු ඇති නොකරගත යුතු ය.

4. **Realistic / Relevant** - යථාර්ථවාදී බව / අදාළ බව
ආයතනයේ දක්ම හා නිෂ්ඨාවට ගැළපෙන පරිදි අරමුණු ඇති කර ගැනීමයි.

5. **Time bound** - නිශ්චිත කාලයක් සහිත වීම.
අරමුණු කාලය හා සම්බන්ධ ප්‍රකාශනයක් ලෙස ගොඩනැගිය යුතු ය.

- (iv) (අ) 1. ගැටලුව හඳුනා ගැනීම. 2. විකල්ප විසඳුම් ගොඩනැගීම. 3. විකල්ප ඇගයීම.
4. තොරතුරු ම විකල්පය තේරීම. 5. ක්‍රියාත්මක කිරීම.
- (ආ) 1. ගනුදෙනුකරු කවුද යන්න 2. කුමන නිෂ්පාදනයක් ඉදිරිපත් කරන්නේද යන්න
3. භූගෝලීය වෙළෙඳපොළ කුමක්ද යන්න 4. අපේක්ෂා කරන ඉපැයුම් හා වර්ධනය
5. හර අගනාකම්, විශ්වාස හා දර්ශනය 6. රඳා පැවැත්ම හා වර්ධනය
7. ස්වභාව ප්‍රතිරෝධය 8. යොදා ගන්නා තාක්ෂණය
9. සේවකයින් ගැන දක්වන සැලකිල්ල
- (v) (අ) 1. කාලීන හා නිවැරදි තොරතුරු යොදා නොගැනීම. 2. හැකියාව හා ධාරිතාව ඉක්මවා සැලසුම් සකස් කිරීම.
3. සැලසුම්කරණය පිළිබඳ ඇති විශ්වාසය අඩු වීම. 4. උනන්දුව හා කැපවීම ප්‍රමාණවත් නොවීම.
5. සැලසුම් සකස් කිරීමේ දක්ෂතා ඇති අය අඩුකම
6. පසුගිය උපතනීන් හා පවත්නා දත්ත මත සැලසුම් සකස් කිරීම.
7. සැලසුම් බලාපොරොත්තු ආකාරයෙන් ම ක්‍රියාත්මක වේතැ'යි යන විශ්වාසය
8. සම්පත් කළමනාකරණ පද්ධතියට සැලසුම් සමෝධානික නොවීම.
9. ආයතනයේ සෑම මට්ටමක ම සේවකයන්ගේ සම්බන්ධය හා සහයෝගය නොලැබීම.

(ආ) සංවිධානයක අභ්‍යන්තර හා බාහිර පරිසරය පිළිබඳ ව ඇති අවබෝධය, ගැටලු තේරුම් ගැනීම හා විසඳීමේ හැකියාව, දුරදර්ශිභාවය වැනි තීක්ෂණ ව සිතීමේ හැකියාව සංකල්පනාත්මක කුසලතා වේ. මෙය වැඩි වශයෙන් ඉහළ මට්ටමේ කළමනාකරුවන්ට අවශ්‍ය වේ.

- පක්ෂ ව**
1. සංවිධානයක සාංගමික අරමුණු නියම කිරීමට
සංවිධානයක අරමුණු ඇති කරගනුයේ ඉහළ කළමනාකරණය වේ. ඒ සඳහා අභ්‍යන්තර හා බාහිර පරිසරය පිළිබඳ අවබෝධය ඉතා වැදගත් වේ. සමස්තය දකිමට හැකි විය යුතු ය.
 2. උපාය මාර්ග ප්‍රතිපත්ති තීරණය කිරීමට
සංකල්පනාත්මක කුසලතාව තුළින් අනාගතය දකිමේ හැකියාව ලැබේ. එසේ අනාගතය ගැන මතයින් දකිමින් උපාය මාර්ග ප්‍රතිපත්ති තීරණ ගනුයේ ඉහළ කළමනාකරණය විසිනි.
 3. පරිසර විචල්‍යතාවලට නිර්මාණශීලී ව විසඳුම් සැපයීමට
පරිසර වෙනස්කම්වලට සාර්ථක ව මුහුණ දීමට නම් පරිසරය මනා ව අවබෝධ කර ගැනීමේ හැකියාව අවශ්‍ය වේ. එය සංකල්පනාත්මක කුසලතාව තුළින් ලැබේ.
 4. සංවිධානයේ සියලු අංශ සමෝධානය කිරීමට
සංවිධානයේ වෙන් වෙන් ව ඇති අංශ අතර මනා සම්බන්ධතාවයක් ඇති කිරීමයි.

06. (i) 1. කාර්යයන් නිවැරදි ලෙස හඳුනා නොගැනීම. 2. සමායෝජනය නිවැරදි වැඩිදුර නොකිරීම.
3. කාර්යයන් නිවැරදි ව බෙදා නොහැරීම. එනම් දුර්වල ශ්‍රම විභජනය 4. අධිකාරිය හා වගකීම් සමාන නොවීම.
5. දෙපාර්තමේන්තුකරණය යෝග්‍ය ලෙස නොකිරීම. 6. අණ කිරීමේ ධුරාවලියෙහි සංකීර්ණ බව
7. අධිකාරීත්වය ප්‍රමාණවත් ව නොපැවරීම. 8. සම්පත් අවශ්‍යතාවය පරිදි බෙදා නොයෑම.
9. පාලන විකස්ථිය (අවකාශය) යෝග්‍ය නොවීම.
- (ii) 1. විශේෂඥ බලය - බලපෑම් කරන්නා තුළ අන් අය වෙත සතු නොවන කිසියම් විශේෂඥ දැනුමක් හෝ හැකියාවක් පැවතීම මගින් ජනිත වන්නා වූ බලය
2. අනුහස් බලය / පෞරුෂත්ව බලය - බලපෑම් කරන්නා සතු අන් අය ආකර්ෂණය කර ගත හැකි කිසියම් අනුහසක් පැවතීම මත ජනිත වන බලයයි. මෙමගින් අන් අයගේ හැසිරීමට ලක්වෙයි.
3. ත්‍යාග දීම සඳහා ඇති බලය - අන් අය වෙත ත්‍යාග ලබා දීමට ඇති හැකියාව මත ජනිත වන්නා වූ බලයයි.
4. දඩුවම් දීමට ඇති බලය - අන් අය වෙත දඩුවම් දීමට බලපෑම් කරන්නාට ඇති හැකියාව මත ජනිත වන්නා වූ බලයයි.
5. තොරතුරු බලය - යම් තොරතුරක හිමිකාරීත්වය මත ලැබෙන බලයයි.

- (iii) (අ) 1. තීරණ ගැනීමේ දී සහායකයන්ගේ සහභාගීත්වය ලබා ගනියි.
2. තීරණ ගැනීම සඳහා සහායකයින්ට නිදහස ලබා දේ.
3. සහායකයින් පිළිබඳ ව විශ්වාස කිරීම.
4. තහාල දීම / ප්‍රතිලාභ ලබා දීම සම්බන්ධ ව වැඩි අවධානය

- (ආ) 1. වැඩි වැටුප් හා වේගවත් ගෙවීම්. 2. ප්‍රසාද දීමනා ලබා දීම.
3. ණය පහසුකම් ලබා දීම. 4. ආයතනයේ නිෂ්පාදිත සහන මිලට ලබා දීම.
5. රැකියාවේ සුරක්ෂිත බව තහවුරු කිරීම. 6. විනෝද වාරිකා සංවිධානය
7. සේවය අගය කිරීම හා ප්‍රශංසා කිරීම. 8. තීරණ ගැනීමට සම්බන්ධ කර ගැනීම.
9. සෞඛ්‍ය පහසුකම්, නිවාස, ආහාරපාන, නිල ඇඳුම් වැනි සුබසාධක පහසුකම් සැපයීම.

- (iv) (අ) වාසි - 1. ලබා ගැනීමට අපහසු සම්භර තොරතුරු ලබාගත හැකි වීම.
2. වැඩි පිරිවැයක් නොදරා තොරතුරු සන්නිවේදනය වීම.
3. වැඩි පිරිසකට ඉක්මනින් තොරතුරු සන්නිවේදනය වීම.
4. විධිමත් සන්නිවේදනයට වඩා විශ්වාස වීම හා ග්‍රහණය වීම.
5. පුද්ගල සම්බන්ධතා ගස්තිමත් වීම.

- අවාසි - 1. අසත්‍ය තොරතුරු සන්නිවේදනය විය හැකි වීම. 2. විනය ගැටලු ඇති වීම.
3. ප්‍රතිරූපයට හානි සිදුවිය හැකි වීම. 4. පාලනය කළ නොහැකි වීම.
5. තොරතුරු විකෘති විය හැකි වීම.

(ආ) ඉහළ සිට පහළට

- | | | |
|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| 1. කළමනාකරණ තීරණ | 2. කළමනාකරණ සැලසුම් | 3. බලතල පැවරීම පිළිබඳ ව |
| 4. වැඩ බෙදීම පිළිබඳ ව | 5. අංශ අතර සමායෝජනය | 6. ප්‍රශංසා හා අගය කිරීම |

පහළ සිට ඉහළට

- | | | |
|-------------------------|----------------------|---------------|
| 1. වගවීම සම්බන්ධ කරුණු | 2. සේවක දුක්ගැන්වීම් | 3. සේවක ගැටලු |
| 4. රැකියාව පිළිබඳ ගැටලු | 5. සේවක යෝජනා | |

(v) අපනය සූදු කර ගැනීමට

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. තොරතුරු පාලන ක්‍රම පරීක්ෂාගෙන යාම. | 2. ගුණවත් ප්‍රමිති අනුගමනය කිරීම. |
| 3. තත්ත්ව පාලන ක්‍රම අනුගමනය කිරීම. | 4. සේවක අධීක්ෂණ ක්‍රම අනුගමනය කිරීම. |
| 5. සේවක දැනුවත් කිරීම. | |

නියමිත වේලාවට ව්‍යාපෘති නිම කිරීමට

- | | |
|--|---|
| 1. කාලසටහන් සකස් කිරීම. | 2. CPM - අවධි මාර්ග ක්‍රමය |
| 3. නවීන තාක්ෂණය භාවිතය | 4. සේවක දැනුවත් කිරීම |
| 5. විචල්‍යයන් ඒ අවස්ථාවේ දී ම නිවැරදි කිරීම. | 6. PERT - ව්‍යාපෘති ඇගයීම හා විශ්ලේෂණය කිරීම. |
| 7. නියමිත කාලයට අදාළ ක්‍රියාකාරකම් නිම කර තිබේ දැයි නියාමනය කිරීම. | |

07. (i) 1. හර ප්‍රතිලාභ (මූලික ප්‍රතිලාභ)

නිසියම් නිෂ්පාදිතයකින් පාරිභෝගිකයා බලාපොරොත්තු වන මූලික ම ප්‍රතිලාභයයි.

උදා - ඇමතුම් දීම හා ලබා ගැනීම.

2. මූලික නිෂ්පාදිතය

හර ප්‍රතිලාභ ලැබෙන පරිදි මූලික අවශ්‍යතාවලින් සමන්විත ව නිෂ්පාදිතය ඉදිරිපත් කිරීමයි. මෙහි දී සිදුවන්නේ හර ප්‍රතිලාභයට අමතර ව තවත් හඳුනාගත් ප්‍රයෝජන ඇතුළත් කර භාණ්ඩය නිර්මාණය කිරීමයි.

උදා - යතුරු පුවරුව හා පැහැදිලි බඩදිය

3. අපේක්ෂිත නිෂ්පාදිතය

ගැනුම්කරු ආකර්ෂණය කර ගැනීමට හැකිවන සේ අපේක්ෂිත ආකාරයට අවශේෂ අංගවලින් යුක්ත ව නිෂ්පාදිත ඉදිරිපත් කිරීමයි.

උදා - බිලුපුත්, කැමරා, වර්ණය, ප්‍රමාණය

4. වැඩි දියුණු කළ නිෂ්පාදිතය

ගනුදෙනුකරු අපේක්ෂා කරන මට්ටමටත් වඩා, ඉන් ඔබ්බට භාණ්ඩය සංවර්ධනය කර ඉදිරිපත් කිරීමයි. මින් පාරිභෝගිකයා අමන්දානන්දයට පත් වේ.

උදා - නව තාක්ෂණික උපාංග හා පහසුකම් එකතු කිරීම.



5. විභව නිෂ්පාදනය

සියලු සංවර්ධන මට්ටම් සහ වෙනස්වීම් සහිත ව අනාගත වෙළෙඳපොළට පිවිසීමේ මට්ටමයි.

උදා : නිර්මාණාත්මක අදහසක් ඉදිරිපත් කර තිබිය හැකි ය.

- (ii) (අ) 1. තාක්ෂණික යෝග්‍යතාව පිළිබඳ ව 2. රසායනික ප්‍රතික්‍රියා පිළිබඳ ව 3. ශක්තිමත් බව
4. නිෂ්පාදනයේ ස්වභාවය පිළිබඳ ව 5. කල් පැවැත්ම පිළිබඳ ව 6. ප්‍රවාහන හැකියාව පිළිබඳ ව
7. පරිසරයට හානිකරුණු දෙයක් බව පිළිබඳ ව 8. වර්ණය හා කියවීමේ හැකියාව පිළිබඳ ව
9. සිල්ලර අලෙවිකරුවන් හා පාරිභෝගික ආකල්ප පිළිබඳ ව

- (ආ) 1. අවම වශයෙන් දෙපාර්ශ්වයක් සිටිය යුතු වීම.
2. එක් එක් පාර්ශ්ව සතු ව අනෙක් පාර්ශ්වයට පිරිනැමීමට වටිනාකමක් ඇති යමක් තිබිය යුතු වීම.
3. එක් එක් පාර්ශ්ව අතර අදහස් හුවමාරුවට හා බෙදා හැරීමට හැකියාව තිබිය යුතු වීම.
4. එකිනෙක පාර්ශ්වයන්ට යමක් පිළිගැනීමට හෝ ප්‍රතික්ෂේප කිරීමට නිදහස තිබිය යුතු වීම.
5. එක් එක් පාර්ශ්වය විසින් අනෙක් පාර්ශ්වය සමඟ ගනුදෙනු කිරීම යෝග්‍ය යැයි විශ්වාස කළ යුතු වීම.

(iii) (අ) පැත්ත

කාණ්ඩ නිෂ්පාදනය හෝ ප්‍රවාහ නිෂ්පාදනය

වරකට එක සමාන භාණ්ඩ සමූහයක් නිපදවීමේ ක්‍රියාවලිය කාණ්ඩ නිෂ්පාදනයයි.

ඒ අනුව ආයතනයක තම සඳහන් කර විශේෂ පැත්ත නිෂ්පාදනයට විශේෂ ඇණවුමක් ලත් විට කාණ්ඩ නිෂ්පාදනය යොදාගත හැකි ය. නමුත් ප්‍රවාහ නිෂ්පාදනය යනු එක ම වර්ගයේ භාණ්ඩයක් අඩංගු ව වර්ණය ව ලො යන ආකාරයට විශාල ප්‍රමාණයකින් නිෂ්පාදනය කිරීමයි. ඒ අනුව වෙළෙඳපොළ සඳහා පැත්ත නිෂ්පාදනය කිරීමට මෙම ක්‍රමය යොදාගත හැකි ය.

ඇස් කණ්ණාඩි

කාර්ය නිෂ්පාදනය / ඇණවුමට නිෂ්පාදනය

ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ නිශ්චිත ඇණවුමක් මත ම භාණ්ඩ නිපදවීම කාර්ය නිෂ්පාදනය වේ. ඇස් කණ්ණාඩි නිපදවිය යුත්තේ, ඒ ඒ ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ ඇස් පරීක්ෂා කර බලා අදාළ ගනුදෙනුකරුවෙකුගේ අවශ්‍යතාවයට හැළපෙන පරිදි ය. එමනිසා මෙම ක්‍රමය හැළපේ.

- (ආ) 1. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ ස්වභාවය 2. යන්ත්‍රවල ක්‍රියාකාරීත්වය 3. ආකර්ෂණීය බව
4. නිෂ්පාදන පිළිය ක්‍රමය 5. අධීක්ෂණය කිරීමේ පහසුව 6. නීතිමය තත්ත්වයන්
7. ගනුදෙනුකරුවන් හා සේවකයින්ට අවශ්‍ය වන ඉඩකඩ
8. ගනුදෙනුකරුවන් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට බද්ධවීමේ තරම

(iv)

1. නිෂ්පාදිත විවිධාංගීකරණය 2. නිෂ්පාදිතය වැඩි දියුණු කිරීම.
3. ප්‍රවාහ හා ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාමාර්ග වෙනස් කිරීම. 4. මහජන සම්බන්ධතා වැඩි දියුණු කිරීම.
5. සෘජු අලෙවිකරණ ක්‍රම ක්‍රියාත්මක කිරීම. 6. පිරිවැය අඩු කිරීමේ ක්‍රම භාවිත කිරීම.
7. අපතේ යාම් අවම කිරීම සඳහා ක්‍රම අනුගමනය කිරීම. 8. ඵලදායිතාවය වැඩි කිරීම.

(v)

අරමුදල් සම්පාදන මාර්ගය	වාසි	අවාසි
1. කොටස් නිකුත් කිරීම.	විශාල ප්‍රාග්ධනයක් රැස් කළ හැකි වීම. ආපසු ගෙවීමේ අවදානමක් නොමැති වීම.	විශාල කාලයක් ගත වීම. අයිතිකරුවන් වැඩි වීම.
2. ණයකර නිකුත්ව	ඉක්මනින් ලබා ගත හැකි වීම. ආපසු ගෙවා නිදහස් කළ හැකි වීම. පොලිය නිශ්චිත වීම.	ආපසු ගෙවීමේ අවදානමක් තිබීම. වත්කම් ඇප තැබීමට සිදු වීම. ස්ථිර පොලියක් ගෙවීමට සිදු වීම.
3. බැංකු ණය	මූල්‍ය පිරිවැය ස්ථාවර වීම. ඉක්මනින් ලබාගත හැකි වීම.	වත්කම් ඇප තැබීමට සිදු වීම. කොන්දේසිවලට යටත් වීමට සිදු වීම. පරිපාලනයට බලපෑම් ඇති වීම.
4. කල්බදු	කාරක ප්‍රාග්ධන හැටුල අවම වීම. විශාල වටිනාකම් සහිත වත්කම් කුඩා වාර්ගයක් ගෙවා පරිහරණය කළ හැකි වීම.	බාහිර බැඳීමවලට යටත් වීම. වාරික ගෙවා ගත නොහැකි වුවහොත් වත්කම් අහිමි වීම.
5. වාණිජ පත්‍රිකා	කෙටිකාලීන බැඳීම් ඇති වීම. කොටස් වෙළෙඳපොළේ අලෙවි කළ හැකි වීම. අතරමැදියන්ගෙන් තොර ව ලබාගත හැකි වීම.	ඉක්මනින් ගෙවා නිදහස් කළ යුතු වීම. කාරක ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතා ඉහළ යාම.

08. (i) වාසි

1. පිරිවැය අඩු වීම.
2. වේගවත් ක්‍රමයක් වීම.
3. වාර්තා සකස් කිරීම පහසු වීම.
4. ගබඩා කර තබා ගැනීම පහසු වීම.
5. අයදුම්පත් විශාල ප්‍රමාණයක් ලබාගත හැකි වීම.
6. සන්නිවේදනය කිරීම පහසු වීම.
7. යෝග්‍ය අයදුම්කරුවන් හඳුනා ගැනීම පහසු වීම.

අවාසි

1. අනවශ්‍ය ලෙස අයදුම්පත් විශාල ප්‍රමාණයක් ලැබීම.
2. අයදුම්කරුවන්ගේ සමහර හැකියාවන් (අත්අතුරු වැනි) මැනිය නොහැකි වීම.
3. සමහර සුදුසු පුද්ගලයින්ට අන්තර්ජාල පහසුකම් නොමැති නිසා අයදුම්පත් ඉදිරිපත් කළ නොහැකි වීම.
4. තාක්ෂණික දෝෂ ඇති විය හැකි වීම.

- (ii)
1. පරිවාස කාලය දීර්ඝ කිරීම.
 2. වාචික ව අවවාද කිරීම.
 3. ලිඛිත ව අවවාද කිරීම.
 4. පුහුණුව සඳහා යොමු කිරීම.
 5. වෙනත් අංශයකට මාරු කිරීම.
 6. සේවයෙන් ඉවත් කිරීම.

- (iii) (අ)
1. අනුමත පුද්ගලයින්ට පමණක් පද්ධතියට ඇතුළුවීමට අවසර දීම.
 2. Pass word - මුර පද (අතුල් පද) භාවිත කිරීම.
 3. Fire walls - ගිනි පවුර යොදා ගැනීම.
 4. Anti virus - ප්‍රති වෛරස් යොදා ගැනීම.
 5. Backup - උපස්ථ යොදා ගැනීම.
 6. ප්‍රතිපත්ති හා උපදෙස් සැකසීම.
 7. පුහුණු කිරීම

(ආ)

දත්ත	තොරතුරු
1. සැකසුම් ක්‍රියාවලියට ආදානය කරන මූලික දෑ වේ.	1. දත්ත සැකසීමේ ක්‍රියාවලියෙන් බිහි වන ප්‍රතිදානය වේ.
2. තීරණ ගැනීමට සෘජු ව ම භාවිත කළ නොහැකි ය.	2. තීරණ ගැනීමට සෘජු ව ම භාවිත කළ හැකි ය.
3. දත්ත වශයෙන් පවතින තෙත් වටිනාකමක් හෙතෙමොඳේ.	3. වටිනාකමක් ඇත.
4. අවුද්‍යායකි / යෙදවුමකි.	4. නිමැවුමකි / නිමවුමකි.
5. දත්ත ප්‍රාථමිකයි.	5. තොරතුරු ද්විතීයිකයි.

- (iv)
1. නිෂ්පාදන අංශය / මෙහෙයුම් අංශය } - ද්විතීයික ඇතවුම් කිරීමට
ද්විතීයික මිල දී ගැනීමට
 2. අලෙවිකරණ අංශය - විකුණුම් ඇතවුම් ලබා ගැනීමට
මිල කිරීමට
 3. මූල්‍ය ගිණුම් අංශය - අය වැය ලේඛන සැකසීමට
පොදු ලෙජරය පිළියෙළ කිරීමට
මුදල් ගෙවීම් කිරීමට
 4. මානව සම්පත් අංශය - සේවක පැමිණීම වාර්තා කිරීමට
වැටුල් වාර්තා සකස් කිරීමට
පුහුණුව හා සංවර්ධනයට

- (v) (අ)
1. ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාම සඳහා මග පෙන්වීමට
 2. ව්‍යාපාර කෙරෙහි ඇල්ම ඇති පාර්ශ්වයන්ට ව්‍යාපාරය පිළිබඳ ව අබෝධයක් ලබා දීමට
 3. ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය මූල්‍ය පහසුකම් ලබා ගැනීමට

- (ආ)
1. ඉදිරි මෙහෙයුම් කටයුතු පිළිබඳ ව කල්තබා අවබෝධයක් ලබාගත හැකි වීම.
 2. නිෂ්පාදන කාර්යයේ දී ඇති වන අපතේ යාම්, ප්‍රමාද වීම්, අවම කරගත හැකි වීම.
 3. නිෂ්පාදනයේ ගුණත්වය ඉහළ නංවා ගත හැකි වීම.
 4. නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලිය අඛණ්ඩ ව පවත්වාගෙන යා හැකි වීම.
 5. කටයුතුවලට අදාළ සම්පත් ප්‍රතිපාදනයට

~~*~*~*