

CA



THE INSTITUTE OF
CHARTERED ACCOUNTANTS
OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

මාර්තු 2016

1 වන කොටස

පිළිතුරු 01

| | |
|------|----------------------|
| 1.1 | ඉගෙනුම් ඵලය : 1.3.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : B |
| 1.2 | ඉගෙනුම් ඵලය : 3.5.2 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : A |
| 1.3 | ඉගෙනුම් ඵලය : 3.3.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : B |
| 1.4 | ඉගෙනුම් ඵලය : 3.6.2 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : B |
| 1.5 | ඉගෙනුම් ඵලය : 4.3.2 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : A |
| 1.6 | ඉගෙනුම් ඵලය : 4.4.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : B |
| 1.7 | ඉගෙනුම් ඵලය : 4.5.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : A |
| 1.8 | ඉගෙනුම් ඵලය : 6.4.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : C |
| 1.9 | ඉගෙනුම් ඵලය : 6.8.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : C |
| 1.10 | ඉගෙනුම් ඵලය : 6.16.1 |
| | නිවැරදි පිළිතුර : B |

(මුළු ලකුණු 20)

පිළිතුරු 02

2.1 ඉගෙනුම් ඵලය : 1.4.1

අපේක්ෂිත අරමුණ : ආයතනය පවතින්නේ ඇයිද යන්න සහ කා සඳහාද යන වග.

උපායමාර්ග : මෙමගින් ආයතනයේ මෙහෙයුම් තාර්කික භාවය පෙන්වුම් කරයි.

වර්ධාත්මක ප්‍රතිපත්තින් සහ ප්‍රමිතීන් : පුද්ගලයින් සත්‍ය වශයෙන්ම කරන්නේ කුමක්ද යන්න සහ ඔවුන් හැසිරෙන්නේ කෙසේද යන්න පිළිබඳ මෙහෙවර මගින් බලපෑම් කළ යුතුය.

වටිනාකම් : වැදගත් යැයි සංවිධානයක් විසින් විශ්වාස කරන දෑ.

2.2 ඉගෙනුම් ඵලය : 2.7.1

පවතින සම්පත් හිඟබව සහ ඵම සම්පත් විකල්ප භාවිතයන් සඳහා යොදාගත හැකිබව සියඵම සමාජයන් සහ සංවිධාන හඳුනාගෙන ඇත. ඵම නිසා, සම්පත් යෙදවිය යුතු හොඳම ආකාරය සඳහා තෝරාගැනීමක් කළ යුතුය. සෑම විටම විකල්පයන් අතරින් තෝරාගැනීමක් සිදුකරන විටක, යමකු හොඳම විකල්පය තෝරා ගත් විට "රළු හොඳම" විකල්පය කැපකළ යුතුය. ආවස්ථික පිරිවැය යනු කැපකරනු ලබන "රළු හොඳම" විකල්පයේ පිරිවැය හෝ වටිනාකමයි.

2.3 ඉගෙනුම් ඵලය : 3.4.1

මූල සංඛ්‍යා උපයෝගීතා න්‍යායට අනුව, යම් දෙන ලද භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් පරිහරණය කිරීම තුළින් ලබාගන්නා තෘප්තිය නිසැකවම මැනිය හැකි බව අදහස් කෙරේ. උදාහරණයක් ලෙස කේක් කැබැල්ලක් ආහාරයට ගැනීමෙන් ලබාගත් තෘප්තිය Utils 100 කි.

ක්‍රම සුවක උපයෝගීතාවයට අනුව, පාරිභෝගිකයන්ගේ උපයෝගීතාවය නිසැකවම මැන බැලිය නොහැක. ඒ වෙනුවට විවිධ පාරිභෝගික භාණ්ඩ පෙළට තැබීමෙන් හෝ භාණ්ඩ ගොන්නක් එක්රැස් කිරීමෙන් ඉන් වඩාත් හොඳ භාණ්ඩය තෝරාගනී. උදාහරණ : දොඩම් යුෂ වලට වඩා තේ වලට ප්‍රියතාවයක් දැක්වීම

2.4 ඉගෙනුම් ඵලය : 3.7.1

උපරිම මිලක් හෝ උපරිම විකුණුම් මිලක් නියම කරනු ලබන්නේ අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩ සඳහාය. (උදා: සීනි) මෙම මිල සමතුලිත මිලට පහළින් පනවනු ලබන නිසා දිළිඳු පාරිභෝගිකයන් හට ඵම භාණ්ඩ මිලදී ගැනීමට හැකිවනු ඇත. මෙම මිලට, ඉල්ලුම, සැපයුම අභිබවා යනු ඇත. පාරිභෝගිකයන් , පවතින සමීක තොගය මිලදීගැනීමට තරඟ වදින නිසා, ඵහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස කළකඩ වෙළඳපලක් (back market) හදිසියේ ඇති වේ. මෙය වැළැක්වීම සඳහා රජය විසින් සලාක ක්‍රමයක් හඳුන්වා දීම (rationing scheme) සහ අධීක්ෂණය සඳහා නිලධාරීන් පත් කිරීමක් සිදුකරනු ලබයි. මෙමගින් සමාජයට අතිරේක පරිපාලන පරිවැයක් ඇතිවේ. රජය විසින් උපරිම විකුණුම් මිලක් නියම කිරීමෙන් ඇතිවන අහිතකර තත්වයන් ලෙස මෙම කරුණු දැක්විය හැක.

| | |
|-----|--|
| 2.5 | ඉගෙනුම් ඵලය : 4.5.3 |
| 1. | දේශීය මුදලේ අගය අවප්‍රමාණය කිරීම. |
| 2. | ආනයන පාලනය කළ හැකි තීරු බදු හෝ ආනයන සලාක හෝ විනිමය පාලන රෙගුලාසි යනාදී ක්‍රමවේද. |
| 3. | දේශීය ආර්ථිකයෙහි සමානාර්ථ ඉල්ලුම අවම කිරීම සඳහා ගෘහස්ථ අවධමනය. |
| 4. | අපනයන ධෛර්යමත් කිරීමේ ක්‍රමවේදයන්. |

| | |
|-----|--|
| 2.6 | ඉගෙනුම් ඵලය : 4.5.3 |
| • | උද්ධමන අනුපාතය, අනෙකුත් රටවල උද්ධමන අනුපාතය හා සසඳන කළ. |
| • | පොලී අනුපාතය, අනෙකුත් රටවල පොලී අනුපාතය හ සසඳන කළ. |
| • | ගෙවුම් ශේෂය |
| • | සමපේක්ෂණය (speculation) |
| • | විනිමය අනුපාත කෙරෙහි බලපෑම් ඇති කිරීම සඳහා ඇති රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති. |

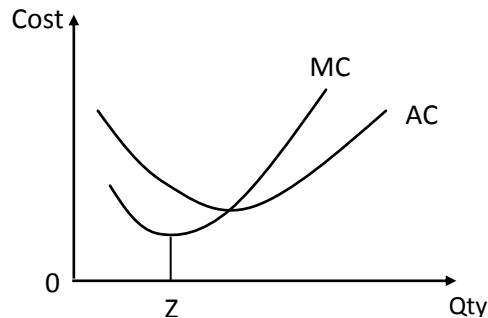
| | |
|-----|---|
| 2.7 | ඉගෙනුම් ඵලය : 5.4.2 |
| • | ස්වාස්ථ සාධක (hygiene factors) - ආයතනික ප්‍රතිපත්තින් හා පරිපාලනය/ වැටුප / වැඩ තත්වයන් (හෝ කොන්දේසි) / රැකියා තෘප්තිය / අන්තර් පුද්ගල සම්බන්ධතා/ අධීක්ෂණයේ ගුණාත්මකභාවය. |
| • | අභිප්‍රේරණ සාධක (motivator factors) - තත්වය (status) / අභිවර්ධනය (advancement) / අභියෝගාත්මක කාර්යයන්/ කාර්ය සාධක ආස්වාදය/ රැකියාවේ වර්ධනය / වගකීම්/ පිළිගැනීම. |

| | |
|--|---------------------|
| 2.8 | ඉගෙනුම් ඵලය : 6.6.1 |
| <p>කාර්ය නිෂ්පාදනය යනු කාර්යයක අවසාන නිෂ්පාදිතය විශේෂිත අරමුණක් සඳහා නිමකළ කේවල අයිතමයක් වන තත්වයකි.</p> <p>කාණ්ඩ නිෂ්පාදනය යනු කාණ්ඩ එක් එක් අයිතමය වශයෙන් නිපදවනවා වෙනුවට යම් පරිමාවක කාණ්ඩ වශයෙන් නිපදවන තත්වයකි.</p> <p>අඛණ්ඩ ප්‍රවාහ නිෂ්පාදනය යනු , මූලික ද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදන අවධිවල අනුපිළිවෙලක් හරහා නිෂ්පාදනය වන තත්වයකි.</p> | |

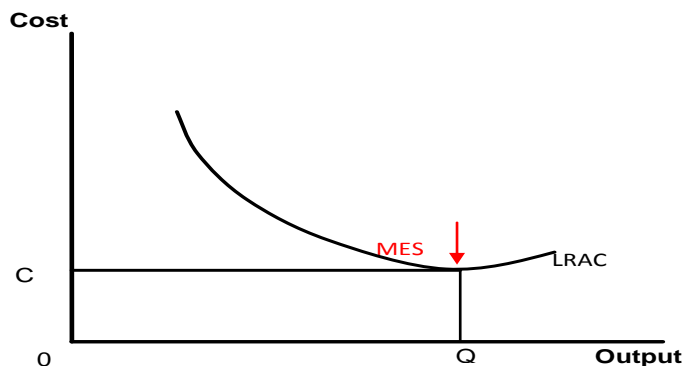
2.9 ඉගෙනුම් වලය : 6.3.1

කෙටි කාලයේදී (නිෂ්පාදන සාධක ඒකක හෝ කිහිපයක සැපයුම් ස්ථාවරව පවතින විට) සාමාන්‍ය පිරිවැය (AC) වක්‍රය දර්ශීය (typically) වශයෙන් U හැඩයක් ගනී. ස්ථාවර පොදුකාර්ය පිරිවැය පතුරුවා හැරීමක් සමඟ සාමාන්‍ය පිරිවැය යම් ලක්ෂයක් දක්වා පහළ යයි.

විවෘත පිරිවැය අධික බැවුමක් සහිතව ඉහළ යාමත් සමඟ (rising steeply) යම් ලක්ෂයකට පසු (Z ලක්ෂය) හීනවන වළඳා න්‍යාය ආරම්භ වනු ඇත. මෙය සාමාන්‍ය පිරිවැය වක්‍රයේ ඉහළ යන කොටසෙන් පැහැදිලි කරයි.



දිගු කාලයේදී සාමාන්‍ය පිරිවැය වක්‍රය (LRAC) නොගැඹුරු (Shallow) U හැඩයක් හෝ L හැඩයක් ගනු ඇත. කර්මාන්තශාලාව මහා පරිමාණ නිෂ්පාදනයට ගමන් කිරීමත් සමඟ සාමාන්‍ය පිරිවැය තියුණු ලෙස පහළ යනු ඇත. කෙසේ නමුත්, යම් ලක්ෂයකට පසු නොපිරිමැසුම් (Diseconomies) ආරම්භ වන අතර දිගුකාලීන සාමාන්‍ය පිරිවැය (LRAC) ඉහළ යාමට පටන් ගනී.



2.10 ඉගෙනුම් වලය : 6.12.2

- ප්‍රවර්තන අවශ්‍යතාවයන් සපුරා ගැනීමට නිවැරදි ප්‍රමාණයෙන් සහ ගුණත්වයෙන් යුතු මානව සම්පත් පවත්වා ගැනීම සඳහා එය සංවිධානයකට උපකාර වේ.
- අනාගත ඉල්ලුම සපුරා ලීමට අවශ්‍ය මානව සම්පත් පවත්වා ගැනීමට එය සංවිධානයකට උපකාර වේ.
- නිවැරදි දක්ෂතාවයෙන් යුතු මානව සම්පත් සමාගමකට තෝරා ගනු ලැබූ විට අභිප්‍රේරණය සහ ව්‍යවස්ථාපිතවය ඉහළ යයි.
- සේවක පිරිවැටුම අඩු වේ. මෙයින් පිරිවැය, මෙහෙයුම් කාර්යක්ෂමතාවය හා ලාභදායීත්වය සඳහා බලපෑම් ඇත වේ.

(මුළු ලකුණු 30)

2 වන කොටස

පිළිතුර 03

ඉගෙනුම් වලය : 2.1 / 2.3/2.5

(a)

කළමනාකරණ ක්‍රියාවලිය තුළ කළමනාකරුවන් විසින් ඉටුකළ යුතු ප්‍රධාන කාර්යයන්, සැලසුම්කරණය, සංවිධානකරණය, නායකත්වය සහ පාලනය කිරීම ලෙස ලැයිස්තු ගත කළ හැක.

අරමුණු සහ ඊවා ලභාකර ගැනීමට අවශ්‍ය උපායමාර්ග නිර්ණය කිරීම සැලසුම්කරණය හා සම්බන්ධ වේ. (එනම් කුමක් ලභාකරගත යුතුද සහ කෙසේ ලභාකර ගත යුතුද යන්න)

සංවිධානකරණය, සැලසුම්කරණයට පසුව සිදුවන අතර කාර්යයන් පැවරීම, දෙපාර්තමේන්තු වලට වැඩ කාණ්ඩගත කිරීම, සහ සම්පත් බෙදා හැරීම මෙයට ඇතුළත් වේ.

නායකත්වය යනු සංවිධානයේ අරමුණු ලභාකර ගැනීමට සේවකයන් අභිප්‍රේරණය කිරීම උදෙසා බලපෑම් කිරීමයි.

සැලසුම්කරණයට අනුකූලව ප්‍රගතිය පරීක්ෂා කිරීම පාලනයට ඇතුළත් වේ. වැඩකටයුතුවල ප්‍රගතිය අධීක්ෂණය කිරීම, ආයතනයේ අරමුණු සපුරාගැනීම/ ලභාකර ගැනීම උදෙසා ආයතනය නිසි ගමන් මාර්ගයෙහි තබාගැනීම සහ අවශ්‍ය වන විට නිවැරදි කිරීම් සිදු කිරීම කෙරෙහි සැලකිලිමත් වනු ලැබේ.

(b)

ඉහළ කළමනාකාරිත්වය- ඔවුන් සමස්ථ ආයතනයේම පාලනය සඳහා වගකිවයුතු අතර, ව්‍යාපාරයේ ඉදිරිය උදෙසා උපක්‍රම ගොඩනැගීමත්, තීරණ ගැනීමත් සිදුකරනු ලබයි.

මධ්‍ය කළමනාකාරිත්වය - මොවුන් සංවිධානය තුළ විවිධ ඒකකයන් සඳහා වග කියනු ලැබේ.

මොවුන් තමාගේ ඒකකවල අදාළ කාර්යයන් සම්බන්ධයෙන් ඉහළ කළමනාකාරිත්වයට වග කිව යුතු වේ.

කණිෂ්ඨ කළමනාකාරිත්වය- සේවකයන් පාලනය හා මෙහෙයවීම් කටයුතු සඳහා සහ අපේක්ෂිත නිෂ්පාදන ගුණත්වය සහ නිෂ්පාදන ප්‍රමාණය ලභාකරගැනීම සඳහා වගකිව යුතු වේ.

(c)

තාක්ෂණික කුසලතා (දැනුම, කිසියම් ක්‍රියාකාරකමක් සඳහා ඇති දක්ෂතාවය හෝ ප්‍රවීණත්වය)

මානව කුසලතා (මිනිසුන් සමඟ වැඩකිරීමට ඇති දක්ෂතාවය, කණ්ඩායම් තුළ සන්නිවේදනය හා කණ්ඩායම් අතර හවුල්ව කටයුතු කිරීම).

සංකල්පනාත්මක කුසලතා (අදහස් හා සංකල්ප සමඟ වැඩකිරීමට ඇති හැකියාව.)

(ලකුණු 10)

පිළිතුර 04

ඉගෙනුම් වලය : 4.6

(a)

- මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය යනු මහ බැංකුව විසින් ක්‍රියාත්මක කළ සාර්ව ආර්ථික ප්‍රතිපත්තියකි. මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය යනු මුදල් සැපයුම, පොලී අනුපාත, විනිමය අනුපාතයන් හා ණය උපයෝජනතාවය පිළිබඳ රජයේ ප්‍රතිපත්තියයි.

මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තියක අරමුණ වනුයේ විරැකියාව අඩුකිරීමට සහ අනෙකුත් රටවල් සමඟ ප්‍රථමාංශය කළ හැකි විනිමය අනුපාත පවත්වාගෙන යාම සඳහා සාමාන්‍යයෙන් ආර්ථික වර්ධනයට සහ ස්ථායීතාවයට දායක වීමයි.

- පිස්කල් ප්‍රතිපත්තිය යනු ආර්ථිකයක අනෙකුත් විචල්‍යයන් අතරින් පහත දැක්වෙන සාර්ව ආර්ථික විචල්‍යයන්ට බලපෑම් කිරීමට රජයේ ආදායම හා වියදම කළමනාකරණය කිරීමේ ප්‍රතිපත්තියයි.

- සමානාර ඉල්ලුම සහ ආර්ථික ක්‍රියාකාරකම් මට්ටම
- - ආර්ථිකයේ ඉතිරිකිරීම් සහ ආයෝජනයන්
- ආදායම් බෙදාහැරීම/ව්‍යාප්ත කිරීම (distribution)

රජයේ ආදායම එකතුකිරීම බදු මගින් සිදුකරනු ලබයි. කෙනෙසියන් ආර්ථික විද්‍යාව (keynesian economics) අනුව රජය විසින් බදු මට්ටම් සහ රාජ්‍ය වියදම් (spending) වෙනස් කළ විට එය සමානාර ඉල්ලුමට සහ ආර්ථික ක්‍රියාකාරකම් මට්ටමට බලපෑම් කරයි. ව්‍යාපාර චක්‍රයට (business Cycle) අනුගත වන ආකාරයට/සමගාමීව ආර්ථිකය ස්ථායී කිරීමට පිස්කල් ප්‍රතිපත්තිය භාවිතා කළ හැක.

(b)

- මූල්‍ය හා පිස්කල් ප්‍රතිපත්ති යන දෙවර්ගයම සමානාර ඉල්ලුමට බලපෑම් කිරීම මගින් සාර්ව ආර්ථික අරමුණු මුද්‍රාණ් පමුණුවා ගැනීමට උත්සාහ කරයි.
- ආර්ථික වර්ධනය උත්තේජනය කිරීම සඳහා ප්‍රසාරණය වූ (expansionary) පිස්කල් සහ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්ති ක්‍රියාත්මක වන බව තහවුරු කරගැනීම වැදගත් වේ.
- සමානාර ඉල්ලුමේ වර්ධනයකට හේතුවන සහ එමගින් ආර්ථික වර්ධන අනුපාතයේ ඉහළයාමකට හේතුවන බදු අඩුකිරීමකට සහ රජයේ වියදම් ඉහළ නැංවීමකට ප්‍රසාරණය වූ පිස්කල් ප්‍රතිපත්තිය නිර්දේශ ඉදිරිපත් කරයි.
- ප්‍රසාරණය වූ පිස්කල් ප්‍රතිපත්තියෙහි බලපෑම බලාත්මක කිරීමට, ප්‍රසාරණය වූ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය ක්‍රියාත්මක කළ යුතුයි.
- ආර්ථිකයේ සමානාර ඉල්ලුම ඉහළ නැංවීමට පොලී අනුපාත අඩුකිරීමකට සහ මුදල් සැපයුම ප්‍රසාරණය කිරීමකට ප්‍රසාරණය වූ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය නිර්දේශ කරයි.

(ලකුණු 10)

ඉගෙනුම් වලය : 5.2

(අ) ශ්‍රීතිය / කාර්යක්ෂම ව්‍යුහය :

වාසි

- පැහැදිලි වැඩ බෙදීමක් පැවතීම - ද්විත්වකරණය වැළැක්වීම.
- වගකීම ඉතා පැහැදිලි වීම.
- විශේෂීකරණය නිසා කාර්යක්ෂමතාවය වැඩිකරයි.
- ශ්‍රීතිය විශේෂඥතාවය.

අවාසි

- අතුරු ප්‍රශස්තීකරණය (sub-optimisation) - සෑම කළමනාකරුවකුම ඔහුගේ දෙපාර්තමේන්තුවේ අරමුණු පිළිබඳව පමණක් සැලකිලිමත් වන අතර සංස්ථාපිත අරමුණු පිළිබඳ සැලකිලිමත් නොවේ.
- අයහපත් තරඟකාරීත්වය.
- පටු විශේෂීකරණය.

හුගෝලීය වශයෙන් දෙපාර්තමේන්තුකරණය :

වාසි

- පළාත් බඳ (Local) තීරණ ගැනීම සිදුවීම - සමාගම සහ එහි පාරිභෝගිකයන් හා සැපයුම්කරුවන් අතර සමීප සබඳතා පැවතීම.
- එක් ස්ථානයක සිට වෙළඳපල සඳහා සේවා සැපයුම් වෙනුවට ප්‍රාදේශීය කාර්යාල පිහිටුවීම පහසු වනු ඇත.
- පළාත් මධ්‍යස්ථාන තුළ නිෂ්පාදනය කිරීම පිරිවැයමය වශයෙන් වඩාත් සම්ප්‍රදායි වනු ඇත. (Cost effective)

අවාසි

- ද්විත්වීකරණය සහ ලබාගත හැකි ආර්ථික පිරිමැසුම් නැතිවී යා හැකිවීම.
- විවිධ ප්‍රදේශවල භාරිතා කරන ප්‍රමිත අතර සංගතතාවයක් නොමැති වීම වර්ධනය විය හැක.
- විවිධ ප්‍රදේශවල භාරිතා කරන ක්‍රියා පටිපාටි අතර සංගතතාවයක් නොමැතිවීම වර්ධනය විය හැක.

(b)

- සමාගමෙහි අයිතිකරු වශයෙන් සුරේෂ්ට කළ හැකි වැඩ ප්‍රමාණයට භෞතික සහ මානසික සීමාවක් පවතී.
- ඔහුගේ වැඩ කළමනාකරුවන්ට පැවරීමෙන් පසු සුරේෂ් වැඩිපුර කාලයක් ඉතිරි කරගනු ඇති අතර ඔහුට ඔහුගේ ව්‍යාපාරය සංවර්ධනය කරගැනීමට අවශ්‍ය සැලසුම්කරණය හා උපාය මාර්ගික තීරණ ගැනීම කෙරෙහි වැඩි වශයෙන් අවධානය යොමු කළ හැක.
- පැවරු බලය, පහළ ස්ථරයේ සේවකයන්ගේ රැකියා තෘප්තිය ඇතිකිරීමට හා සංවර්ධනයට දායක වේ.
- සි/ස එක්ස්ට්‍රා (පොදු) සමාගමේ වර්ධනය වෙමින් පවතින ප්‍රමාණය සහ සංකීර්ණත්වය කළමනාකාරීත්ව හා තාක්ෂණික යන දෙඅංශයෙහිම විශේෂීකරණයක් සඳහා හේතු වේ.
- පැවරීම තීරණ ගැනීමේ දාමය කෙටිකරන අතර තීරණ අවශ්‍ය වන අවස්ථාව සඳහා එය වඩාත් සමීප කරනු ලැබේ.

(ලකුණු 10)

පිළිතුර 06

ඉගෙනුම් වලය : 6.7

(a)

| සේවක සංඛ්‍යාව (1) | මුළු නිෂ්පාදනය ඒකක වලින් (2) | සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනය ඒකක වලින් (3) = (2) ÷ (1) | ආන්තික නිෂ්පාදනය ඒකක වලින් (4) = $(\Delta P / \Delta W)$ |
|----------------------|---------------------------------|--|--|
| 1 | 10 | 10 | 12 |
| 2 | 22 | 11 | 14 |
| 3 | 36 | 12 | 8 |
| 4 | 44 | 11 | 6 |
| 5 | 50 | 10 | 4 |
| 6 | 54 | 9 | -2 |
| 7 | 52 | 7.4 | |

- (b) හිතවන ආන්තික වලදා න්‍යාය සඳහන් කරන්නේ ස්ථාවර සාධකයකට අනුප්‍රාප්තිකව (in succession) විචල්‍ය සාධකයක් සමාන ඒකක වලින් වකතු කරන විට, එක්තරා ලක්ෂ්‍යයකට පසු එම සාධකවලට අදාළ වලදාව (return) හිතවීම ආරම්භ වේ.
- (c) තුන්වන සේවකයා සේවයේ යෙදවීමෙන් පසුව, හිතවන වලදාව ක්‍රියාත්මක වේ.
- (d) සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනය පහළ වැටෙන විට, ආන්තික නිෂ්පාදනය, සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනයට වඩා අඩු අගයන් ගන්නා අතර සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනය ඉහළ යන විට, එය සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනයට වඩා වැඩිවේ. උපරිම නිමැවුම් ලක්ෂ්‍යයේදී ආන්තික නිෂ්පාදිත වක්‍රය සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිත වක්‍රය ජේදනය කරයි.

(ලකුණු 10)

3 වන කොටස

පිළිතුර 07

ඉගෙනුම් වලය : 3.9 / 3.11

(අ) ජංගම වීදුලි සංදේශ කම්මාන්තයෙහි වෙළඳපල ව්‍යුහය පහත ආකාරයෙන් විශ්ලේෂණය කළ හැක.

ආයතන සංඛ්‍යාව

කම්මාන්තය තුළ අනොන්‍යය වශයෙන් එකිනෙක මත රඳා පවතින විශාල ආයතන කිහිපයක් පවතී. කම්මාන්තය තුළ සැලකිය යුතු වෙළඳපල කොටසේ ප්‍රමාණයක් හිමි ආයතන 5 ක් පමණක් දක්නට ලැබේ.

නිෂ්පාදිතයේ ස්වභාවය

පසු ගෙවුම්, පෙර ගෙවුම් යනාදී වශයෙන් විවිධ නිෂ්පාදිත පැකේජ යටතේ විවිධ වර්ගයේ භාණ්ඩ හා සේවා සපයමින්, එසේම මිලකරණය (එනම් මාසික කුළී) සහ සපයනු ලබන ගුණාංග හරහා කම්මාන්තයේ යෙදී සිටින ආයතන ඔවුන්ගේ භාණ්ඩ විශේෂීකරණය කරයි.

ප්‍රවේශවීමේ බාධාවන්

නියාමන බාධා, විශාල ආයෝජනයක් අවශ්‍යතාවය, භාණ්ඩ අතර මාරුවීමේදී ඇති සැලකිය යුතු පිරිවැය සහ දුරකථන අංක අතර හුවමාරුවක් කර ගැනීමට හැකියාවක් නොමැතිවීම වැනි සුවිශේෂ ප්‍රවේශවීමේ බාධාවන් ජංගම වීදුලි සංදේශ කම්මාන්තය තුළ දක්නට ලැබේ.

මිල

ජංගම වීදුලි සංදේශ කම්මාන්තය තුළ මිල දැඩිභාවයක් දැකිය හැකිය. එනම් දිගුකාලයක් මුළුල්ලේ මිල ගණන් ස්ථාවර තත්වයක (නොවෙනස්ව) පවතී. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් ඔවුන් ප්‍රධාන වශයෙනම මිල නොවන උපායමාර්ග හරහා තරග කරයි.

ඉහත සාධක පදනම් කර ගැනීමේදී ජංගම ජංගම වීදුලි සංදේශ කම්මාන්තය කතිපයාධිකාරී වෙළඳපල ව්‍යුහයකට අයත්වන බව පැහැදිලි වේ.

- (b) (i) ප්‍රවේශවීමේ බාධාවන් යනු නව ආයතනයක් කම්මාන්තයට පිවිසීම වළක්වන ඕනෑම දෙයකි. මේවා විවිධ ස්වරූප ගත හැක. නීතිමය/නියාමන බාධාවන්ගේ සිට තාක්ෂණික සහ ආර්ථිකමය බාධාවන්, මෙන්ම කම්මාන්තය තුළ දැනට සිටින තරඟකරුවන්ගෙන් ඇතිවන බාධාවන් දක්වා පැතිරී පවතී.
- (ii) නීතිමය/නියාමන බාධා
 ජංගම වීදුලි සංදේශ සේවා සපයන්නෙකු ලෙස ක්‍රියා කිරීම සඳහා බලපත්‍ර ලබාගැනීම අනිවාර්ය වේ.
- ආර්ථිකමය බාධා
 කම්මාන්තය තුළ ජංගම වීදුලි සංදේශ සේවා සපයන්නෙකු ලෙස කටයුතු ආරම්භ කිරීමට සහ පවත්වාගෙන යාම සඳහා සැලකිය යුතු තරම් ආයෝජනයක් තිබීම අවශ්‍ය වේ.
- තාක්ෂණික බාධා
 සේවා සපයන්නන් අතර දුරකථන අංක හුවමාරු කරගැනීමේ හැකියාවක් නොමැති වීමත් ප්‍රවේශවීමේ බාධාවක් ලෙස පවතී.
- (c) මිල පදනම් කරගෙන සිදුවන තරඟකාරීත්වය, මිල තරඟකාරීත්වය ලෙස හඳුන්වන අතර මිල නොවන ඕනෑම දෙයක් මත පදනම් කරගෙන සිදුවන තරඟකාරීත්වය මිල නොවන තරඟකාරීත්වය ලෙස හැඳින්වේ.
- උදා : විශේෂීකරණය, අලෙවිකරණය ආදී වශයෙන්.
- (c) (ii) • සපයා ඇති භාණ්ඩ හෝ සේවා විශේෂීකරණය
 • දැවැන්ත ප්‍රචාරණය.
 • විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය.
 • සන්නම් පක්ෂපාතිත්වය (Brand Loyalty) නිර්මාණය කිරීම.
- (d)
- ප්‍රවේශවන්නන්ගෙන් සිදුවන තර්ජන : නව ප්‍රවේශවන්නන්ගෙන් සඳහා වන තර්ජන තේරුම් ගැනීම සඳහා ප්‍රවේශවීමේ බාධාවන්ගේ ශක්තිමත්භාවය සහ දැනට ක්‍රියාත්මක වෙමින් පවතින තරඟකරුවන්ගෙන් නව ප්‍රවේශකයාට ඇති ප්‍රතිචාරය යන කරුණු Y සමාගම විසින් දැඩිලෙස සැලකිල්ලට ගැනීම අවශ්‍ය වේ.
 - ආදේශන භාණ්ඩ හෝ සේවා මගින් ඇති කරන තර්ජනය : සමාන පාරිභෝගික ධ්‍රැවමතා තෘප්තිමත් කරන සමාන භාණ්ඩ වලින් පැමිණෙන තර්ජන මෙයින් දැක්වේ.
 - පාරිභෝගිකයන්ගේ කේවල් කිරීමේ බලය : පාරිභෝගිකයන්ට අවම මිල යටතේ වඩාත් ගුණාත්මකභාවයෙන් යුතු භාණ්ඩ අවශ්‍ය වේ. මෙම අවශ්‍යතාවය තෘප්තිමත් කිරීම තුළින් කම්මාන්තයෙහි සැපයුම්කරුවන්ගේ ලාභය අඩුවීම කෙරෙහි බලපෑමක් ඇතිවිය හැක.
 - සැපයුම්කරුවන්ගේ කේවල් කිරීමේ බලය : සැපයුම්කරුවන්ට ඉහළ මිලක් පවත්වාගැනීම සඳහා උත්සුක විය හැක.
 - කම්මාන්තයෙහි තරඟකරුවන් අතර පවතින තරඟය : කම්මාන්තයෙහි තරඟකරුවන් අතර පවත්නා තරඟයෙහි තව්තාවය සමස්ථයක් වශයෙන් ගත්කල මුළු කම්මාන්තයෙහිම ලාභදායීත්වය තීරණය කිරීම කෙරෙහි බලපායි.

(ලකුණු 20)



නිවේදනය

මෙහි ලබාදුන් පිළිතුරු ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනය මගින් (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) පමණක් ලබාදෙන ලද අතර, එම පිළිතුරු ඔබ විසින් එය “එසේම” යන පදනම මත පිළිගත යුතු වේ.

එම පිළිතුරු “ආදර්ශ පිළිතුරු” ලෙස අදහස් නොකරන නමුත් ඒවා බොහෝදුරට suggested solution ලෙස දැක්වේ.

පිළිතුරු වලින් ප්‍රධාන අරමුණු දෙකක් ඉටුකෙරේ. ඒවා නම්,

01. විභාග ප්‍රශ්නයකට යෝජිත විසඳුමක් සඳහා සවිස්තරාත්මක නිදසුනක් (උදාහරණයක්) සැපයීම සහ,
02. ශිෂ්‍යයන්ට විෂය පිළිබඳව තොරතුරු පර්යේෂණය කිරීම සඳහා අත්වැලක් සැපයීම සහ විෂය පිළිබඳව ඔවුන්ගේ අවබෝධය සහ අගය වර්ධනය කිරීම.

මෙම යෝජිත විසඳුම් සම්බන්ධයෙන් ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනය (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) කිසිදු ප්‍රතිඥාභාරයක් ලබා නොදෙන නිසා ඒ සම්බන්ධව කිසිදු අගතියකට පත්වීමක් පිළිබඳව මැසිවිල්ලක් ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයට (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) එරෙහිව ඉදිරිපත් කිරීමට ඔබ හට හේතුවක් නොමැත. ඒ කෙසේ වෙතත් ඔබ විසින් යම් නඩුකරයක්, වන්දි ඉල්ලීමක්, පෙත්සමක්, තර්ජනය කිරීමක් හෝ බලවත් ඉල්ලීමක් ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයට (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) එරෙහිව ගොනුකරනු ලැබ එයින් සැලකිය යුතු අන්දමේ ජයග්‍රහණයක් ලබා නොගතහොත් ඔබ විසින් එම නඩුකරයට අදාළ සම්පූර්ණ නෛතික ගාස්තු සහ වියදම් ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයට (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) ගෙවිය යුතු වේ. එනමින්ම මෙම අයිතිවාසිකම හෝ මෙහි විස්තර කෙරෙන හෝ ශ්‍රී ලංකාවේ නීතීන් යටතේ හිමි වෙතත් අයිතිවාසිකම් බලාත්මක කරවා ගැනීම සඳහා ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයට (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) නෛතික ක්‍රියාමාර්ගයකට යොමුවීමට සිදුවුවහොත්, ඊට අදාළ නෛතික ගාස්තු සහ වියදම්ද ඔබ විසින් ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයට (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) ගෙවිය යුතුවේ.

² 2013 ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනය (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) මගිනි.
සියළුම හිමිකම් ඇවිරිණි.

මෙම ලේඛණයේ කිසිම සටහනක් ප්‍රතිඋත්පාදනය කිරීම, කුමන හෝ ආකාරයකින් හෝ ක්‍රමයකින් එනම්, ඉලෙක්ට්‍රොනික, යාන්ත්‍රික, ඡායා පිටපත් කිරීම, වාර්තාගත කිරීම හෝ වෙනත් ක්‍රමයකින් සම්ප්‍රේෂණය කිරීම ශ්‍රී ලංකා වරලත් ගණකාධිකාරී ආයතනයේ (ශ්‍රී ලංකා ව.ග.) පූර්ව ලිඛිත අවසරයකින් තොරව සිදු නොකළ යුතුය.