THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

NOT FOR SALE

KE 5 – Commercial Insight for Management

සැප්තැම්බර් 2018

All Rights Reserved

1 වන කොටස

පිළිතුරු 01

1.1

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.5
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 430
නිවැරදි පිළිතුර: **C**

1.2

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.1.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 116
නිවැරදි පිළිතුර: **D**

1.3

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.4.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 122
නිවැරදි පිළිතුර: **C**

1.4

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.6.2
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 140
නිවැරදි පිළිතුර: **C**

1.5

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.10.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 235
නිවැරදි පළිතුර: **D**

1.6

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.5.3
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 344
නිවැරදි පිළිතුර: **A**

1.7

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.7
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 348
නිවැරදි පිළිතුර: **B**

NOT FOR SALE

1.8

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.2.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 393
නිවැරදි පිළිතුර: **B**

1.9

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.3
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 449
නිවැරදි පිළිතුර: **C**

1.10

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.15.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 635
නිවැරදි පිළිතුර: **D**

(2 x 10 = මුළු ලකුණු 20)

NOT FOR SALE

පිළිතුරු 02

2.1

ඉගෙනුම් ඵලය: 1.4

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 28

- පාරිභෝගික දෘෂ්ටිකෝණය
- අන්තර් ව්‍යාපාරික දෘෂ්ටිකෝණය
- නවෝත්පාදන හා ඉගෙනුම් දෘෂ්ටිකෝණය

2.2

ඉගෙනුම් ඵලය: 1.5

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 50

විශේෂයෙන් කුඩා ව්‍යාපාර සංවිධානවල, අනෙකුත් සියළු සේවකයන් සතු නොවන, වෙනත් ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ ඉතා පුළුල් අත්දැකීමක් ගණකාධිකාරීවරයා සතු විය යුතුය. එසේම, ව්‍යාපාර හෝ මූල්‍ය ආශ්‍රිත සුදුසුකම් සහිත එකම පුද්ගලයා ඔහු විය හැකිය. මින් අදහස් වනුයේ, පොදු ව්‍යාපාර කටයුතුවල මඟපෙන්වීම් උදෙසා තම විශේෂඥ දැනුම ඉක්මවා යන අවස්ථාවකදී වුවද ගණකාධිකාරීවරයාට කටයුතු කළහැකි බවයි. සමහරවිට, යම් ගැටළුවකට නිවැරදි පිළිතුර සෙවිය යුත්තේ කුමනාකාරයෙන්ද යන්න පිළිබඳ හොඳම අදහස ගණකාධිකාරීවරයා සතු විය හැක.

2.3

ඉගෙනුම් ඵලය: 2.9

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 104

(a) ගිණුම්කරණ ලාභය = විකුණුම් ආදායම - ව්‍යාපාරයේ ප්‍රත්‍යක්ෂ පිරිවැය

ආර්ථික ලාභය = විකුණුම් ආදායම – (ප්‍රත්‍යක්ෂ පිරිවැය + ව්‍යංග පිරිවැය)
(ආර්ථික ලාභය යන්න ව්‍යාපාරයක විකුණුම් ආදායමින් ප්‍රත්‍යක්ෂ පිරිවැය හා ව්‍යංග පිරිවැය යන දෙකම අඩුකළ විට ලැබෙන ලාභ කොටස වේ.)

(b) ව්‍යංග පිරිවැය යනු ඊළඟ වඩාත් ලාභදායී ආකාරයෙන් නිෂ්පාදන සාධක යොදාගැනීමට නොහැකි වීම තුළින් අහිමිවන ප්‍රතිලාභයයි. මෙම පිරිවැයෙන් දැනටමත් දරා ඇති නමුත් වෙනම වියදමක් ලෙස අත්‍යාවශ්‍යයෙන්ම පෙන්නුම් නොකරයි. එයින් ආවස්ථික පිරිවැයක් නියෝජනය කරයි.

ආර්ථික විද්‍යාවේ ව්‍යංග පිරිවැය යන්න 'ආරෝපිත පිරිවැය' (imputed cost), 'ඇඟවීමේ පිරිවැය' (implied cost) හෝ කාල්පනික පිරිවැය (notional cost) ලෙසද හඳුන්වනු ලබයි.

NOT FOR SALE

2.4

ඉගෙනම් ඵලය: 3.3.2

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 215

- වඩාත් ලාභදායී කොටස් තුළ සම්පත් යෙදවීම පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීමට සමාගමට හැකියාව ලබාදේ.
- පාරිභෝගිකයින් අතර ලාභදායීත්වයෙහි අනපේක්ෂිත වෙනස්වීම් හඳුනාගැනීම මේ තුලින් සිදුවේ.
- යෝජනා කළ වෙනස්කම් වල මූල්‍යමය ප්‍රතිඵල ප්‍රමාණනය කිරීමට උපකාර වේ.
- ප්‍රවර්තන පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගැනීමේ ප්‍රතිලාභ සහ නව පාරිභෝගිකයන් ලබා ගැනීමේ පිරිවැය පෙන්නුම් කරයි.
- භාණ්ඩ සංවර්ධනය හෝ වෙළඳපොළ සංවර්ධනය සුදුසු වන්නේද යන්න පිළිබඳ විශේෂයෙන් ගෙනහැර දක්වයි.
- පාරිභෝගිකයන් සමඟ පවත්වන කතිකා කිරීම් තුළින් ඔවුන්ට සපයන සේවාවෙහි අගය වැඩිවීමක් සිදුවේ.

2.5

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.5.1

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 136 - 137

අනෙකුත් සාධක ස්ථාවරව තිබියදී මිල වෙනස්වීම නිසා ප්‍රමාණය වෙනස් වීම ආදායම් ප්‍රතිවිපාකය හා ආදේශන ප්‍රතිවිපාකය යන හේතූන් දෙක නිසා සිදුවිය හැක.

ආදේශන ප්‍රතිවිපාකය - භාණ්ඩයක මිල පහළ යනවිට එම අවශ්‍යතාවයම සපුරන වෙනත් භාණ්ඩ හා සැසදමේ දී එම භාණ්ඩය මිල අඩු වේ. එම නිසා ඉහල මිලක ඇති භාණ්ඩ පරිභෝජනය කරන මිනිසුන් මිල අඩු භාණ්ඩ ගැනීමට පෙළඹීමෙන් එම භාණ්ඩයට ඇති ඉල්ලුම ඉහල යයි.

ආදායම් ප්‍රතිවිපාකය - භාණ්ඩයක මිල පහළ ගියහොත් මූර්ත ආදායම වැඩිවීම නිසා පාරිභෝගිකයන්ට වඩා ඉහල ජීවන තත්ත්වයන් ඇති වේ. එමනිසා එම භාණ්ඩ පරිභෝජනය ඉහළ යයි.

2.6

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.1.1

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 360

- **ඒකල-භාවිත සැලසුම්** -: යම් විශේෂ සිද්ධියකට හෝ යම් විශේෂ අවස්ථාවක් පිළිබඳව අවධානය යොමුකරන සැලසුම් වේ. මේවා නැවත භාවිතා කිරීමක් බොහෝ දුරට සිදුනොවේ. උදා 1. යම් ව්‍යාපෘතියක් සඳහා සැලසුම් කිරීම 2. මූල්‍ය තනි කාලපරිච්ඡේදයන් සඳහා වන අයවැය.
- **ස්ථාවර සැලසුම්** - : අභ්‍යන්තර මෙහෙයුම් මනාව ක්‍රියාත්මක වන බව තහවුරු කිරීම අරමුණුකර ගනිමින් පිළියෙල කළ, නැවත නැවත සිදුවන සිදුවීම් පිළිබඳව අවධානය යොමු කරන සැලසුම් හෝ සමස්ත ප්‍රතිපත්තීන්, ක්‍රියා පටිපාටීන් සහ රෙගුලාසී.
- **අවිනිශ්චිතතා සැලසුම්** -: යම් විශේෂිත අවස්ථාවක් ඇති විට ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා කල්වේලා ඇතිව පිළියෙල කළ සැලසුම් වේ. බොහෝවිට මෙම අවස්ථාවන් අහිතකර අවස්ථාවන් වේ. උදා: ආපදා යථා තත්ත්වයට පත් කර ගැනීමේ සැලසුම්.

NOT FOR SALE

2.7

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.4
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 459-460

(a) ඌණ ධාරිතාවය.

ඉල්ලුමට සරිලන ලෙස නිෂ්පාදනය සිදුකිරීමට නොහැකිවීම ඌණ ධාරිතාවය නම් වේ. එනම් පාරිභෝගිකයන් විසින් මිලදීගන්නා හෝ මිලදීගැනීමට අපේක්ෂාකරන භාණ්ඩ ප්‍රමාණයට වඩා අඩු ප්‍රමාණයක්, කර්මාන්තයක යෙදී සිටින ආයතන විසින් නිපදවීමේ හා සැපයීමේ අවස්ථාවකි.

(b)

- පූරණය
- අනුපිළිවෙල නිර්ණය
- උපලේඛණය කිරීම
- නියාමනය හා පාලනය

2.8

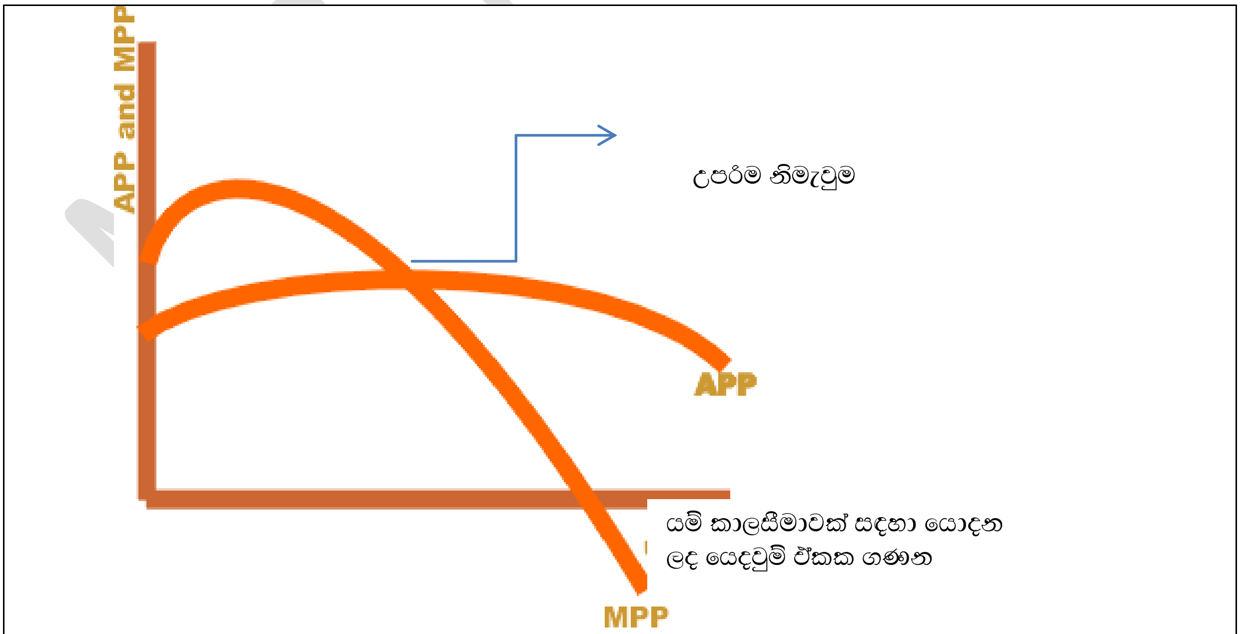
ඉගෙනුම් ඵලය: 6.7.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 483

(1) සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිතය.

සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිතය යනු මුළු නිෂ්පාදිතය යෙදවුම් ඒකක ප්‍රමාණයෙන් බෙදූ විට ලැබෙන අගයයි. මෙය බොහෝ විට නිෂ්පාදිතයට යොදා ගන්නා යෙදවුම් ඒකක ප්‍රමාණය මත වෙනස් වේ.

(2) ආන්තික නිෂ්පාදිතය

යෙදවුම් එක් ඒකකයකින් වෙනස් කරන විට මුළු නිෂ්පාදිතයට සිදුවන වෙනස ආන්තික නිෂ්පාදිතය වේ.



APP = සාමාන්‍ය භෞතික නිෂ්පාදිතය
MPP = ආන්තික භෞතික නිෂ්පාදිතය

FOR SALE

2.9

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.4
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 411
නායකත්වය සඳහා වන අනිශ්චිත ප්‍රවේශය මඟින්, සඵලදායී නායකත්වය යන්න, විචල්‍ය හෝ අසම්භාව්‍ය සාධක ගණනාවක් මත රඳා පවතින බව, සැලකිල්ලට ගනු ලැබේ. සෑම අවස්ථාවකටම ගැළපෙන එක් නිවැරදි ආකාරයක් නොපවතී. කළමනාකරුවෙකුට නායකයෙකු වීමට සහ ඔහුගේ හෝ ඇයගේ යටත් සේවකයන්ගේ වැඩ කෙරෙහි බලපෑම් කිරීමට ඇති හැකියාව, ඒ ඒ අවස්ථාව මත තීරණය වන අතර විවිධ සිද්ධීන් අනුව එය විවිධාකාර වේ. එක් නායකත්ව ශෛලියක් යොදාගැනීම නැවතුණ ඔර්ලෝසුවක් වැනිය. දිනයක් තුළ අවස්ථා දෙකකදී පමණක් එය නිවැරදිවේයයි ලෙස ගිලන් සඳහන් කර ඇත්තේ එබැවිනි. එමනිසා අවස්ථාවේ ස්වභාවය අනුව, නායකයන් විසින් ඔවුන්ගේ/සිය කණ්ඩායම් සමඟ, විවිධ අවස්ථාවන්හි දී අවස්ථානකලව කටයුතු කළ යුතු වේ.

2.10

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.16
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 641
• විරෝධය සඳහා බලපාන සාධක අඩුවෙන් තක්සේරු කිරීම. • වෙනසට උපකාරවන සාධක එකතුකර ගැනීමට අසමත් වීම. • විරෝධය හටගන්නා මූලික හේතු මැඩ පැවැත්වීමට නොහැකිවීම. • කළමණාකරණ අවධානය ඉතා ඉක්මණින් වෙනතකට යොමුවීම. • වෙනස්කම් ක්‍රියාත්මක කිරීම සහතික කිරීමට නොහැකිවීම.

(මුළු ලකුණු 30)

NOT FOR SALE

02 කොටස

<u>පිළිතුර 03</u>

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.10 - 6.11	
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 527,528, 539, 540	

(a) (i) විස්තීර්ණය කළ අලෙවි මිශ්‍රයෙහි අතිරේක Ps වන්නේ,

- පුද්ගලයින්
- ක්‍රියාවලි
- භෞතික සාධක

(ii)

- වාණිජ බැංකුවක් වැනි සේවා සපයන ආයතනයක සේවා අලෙවිකරණයේදී සේවා සපයන පුද්ගලයන්ගේ කාර්යභාරය ඉතා වැදගත් වේ. මක් නිසාදයත් සේවා සපයන පුද්ගලයන්ගෙන්, සේවාව වෙන්කර දැක්විය නොහැකි බැවිනි. පාරිභෝගික සත්කාර සහ මහජන සම්බන්ධතා කෙරෙහි විශේෂ අවධානය යොමුකරමින්, මනාව පුහුණුකරන ලද, පාරිභෝගිකයන් හා සම්බන්ධවන සේවක පිරිස් යොදවා ඇත.
- බැංකුවක කාර්යක්ෂම ණය ක්‍රියාවලිකරණය, පාරිභෝගික තෘප්තිය වැඩි කරනවා පමණක් නොව, ණයදීම සම්පූර්ණ කිරීම සඳහා ගත කරන කාලයද අඩුකරයි.
- භෞතක සාධක යනු පාරිභෝගික අත්දැකීම්ය - පාරිභෝගිකයෙකු පළමුවතාවට බැංකුවක් සමඟ කටයුතු කරන විට, ඔවුන් භාණ්ඩ හෝ සේවාවන් පිළිබඳව හුරුපුරුදු නොවේ. එම නිසා, විශ්වාසවන්තභාවය ඇතිකරන භෞතික සාධක සැපයීම, පත්‍රිකා බෙදා හැරීම යනාදිය ව්‍යවහාරය වේ.

(b) 4Cs අලෙවිකරණ අනුරුව (model) රොබට් එෆ (Robert F. Lauterborn) විසින් 1990 දී සොයාගනු ලැබීය. එය 4Ps අනුරුවෙහි නවීකරණයකි. අලෙවිකරණ ග්‍රන්ථ රචකයන් විසින් 4Cs අලෙවිකරණ අනුරුව, පාරිභෝගිකයා පාදකකරගත්/අරමුණු කරගත් සමගාමී C හතරක් ලෙස විස්තර කරයි.

- <u>පිරිවැය</u> – පාරිභෝගිකයන් විසින් මිලට සර්ලන වටිනාකම සලකා බලන ආකාරය, සැලකිල්ලට ගනී. භාණ්ඩයක් මිලදී ගැනීමේදී, ඇතිවන එකම පිරිවැය මිල නොවේ. හෘද සාක්ෂියෙහි පිරිවැය හෝ ආචාරධර්ම පිරිවැයද භාණ්ඩයක (Cost of conscience) හිමිකාරත්ව පිරිවැයෙහි කොටසක් වේ.
- <u>තේරීම</u> – පාරිභෝගිකයන් තේරීම් කරන්නේ කෙසේද යන්න සලකා බලයි. පාරිභෝගික ඉල්ලුම සපුරාලන භාණ්ඩයක් පමණක්, ආයතනයක් විසින් විකිණිය යුතුයි. එමනිසා අලෙවිකරුවන් සහ ව්‍යාපාර සමීක්ෂකයන් විසින් පාරිභෝගිකයන්ගේ උවමනා සහ අවශ්‍යතාවයන් ප්‍රවේශමෙන් අධ්‍යයනය කළ යුතුය.
- <u>සන්නිවේදනය</u> – පාරිභෝගිකයා සමඟ සංවාදයකට පිවිසීමයි. ඔවුන්ගේ තීරණ ගැනීම සඳහා තොරතුරු සැපයීම සහ උපකාර කිරීමයි. සන්නිවේදනය “සහයෝගී” “cooperative” වේ. අලෙවිකරුවන් විසින් විභව ගනුදෙනුකරුවන්ගේ උවමනා සහ අවශ්‍යතා පදනම් කරගෙන, ඔවුන් සමඟ විවෘත සංවාදයක් නිර්මාණය කිරීමට ඉලක්ක කළ යුතුය.
- <u>පහසුව</u> – පාරිභෝගිකයන්, වඩාත් පහසු ලෙස සලකන්නේ කුමක්ද යන්න සලකා බලයි. භාණ්ඩයක්, පාරිභෝගිකයන්ට වඩාත් පහසුවෙන් ලබාගත හැකිවිය යුතුයි. අලෙවිකරුවන් විසින් උපායමාර්ගිකව, විවිධ ද්‍රෘෂ්‍ය බෙදාහැරීමේ මධ්‍යස්ථානවල භාණ්ඩ තැබිය යුතුයි.

(c)

- **පිරිවැය** - පිරිවැය යනු මිල කෙරෙහි බලපාන ප්‍රධානතම සාධකයකි. බොහෝ සංවිධාන තම මිල තීරණය කරනුයේ පිරිවැයට එකතුකිරීමේ රීති මතයි.
- **තරඟය** - තරඟකාරී මට්ටම මිල කෙරෙහි බලපාන ඊළඟ ප්‍රධාන සාධකයයි. සමහර වෙළඳපල ව්‍යුහයන් තුළ, මිල තරඟ, කාටල සහ අවිධිමත් ගිවිසුම් හරහා මහහරවා ගනී. දැඩි තරඟකාරීත්වය, මිල යුද්ධ ඇතිවීමට පවා හේතුකාරක වේ/මග පාදයි.
- **පාරිභෝගිකයන්** - ඉල්ලුමේ තීව්‍රතාවය හෝ නම්‍යතාවයද මිල තීරණය කිරීමේ පදනමක් ලෙස භාවිත කළ හැක. ඉතා ප්‍රබල ඉල්ලුමක් මිල ඉහල නැංවීමට මග පාදයි.

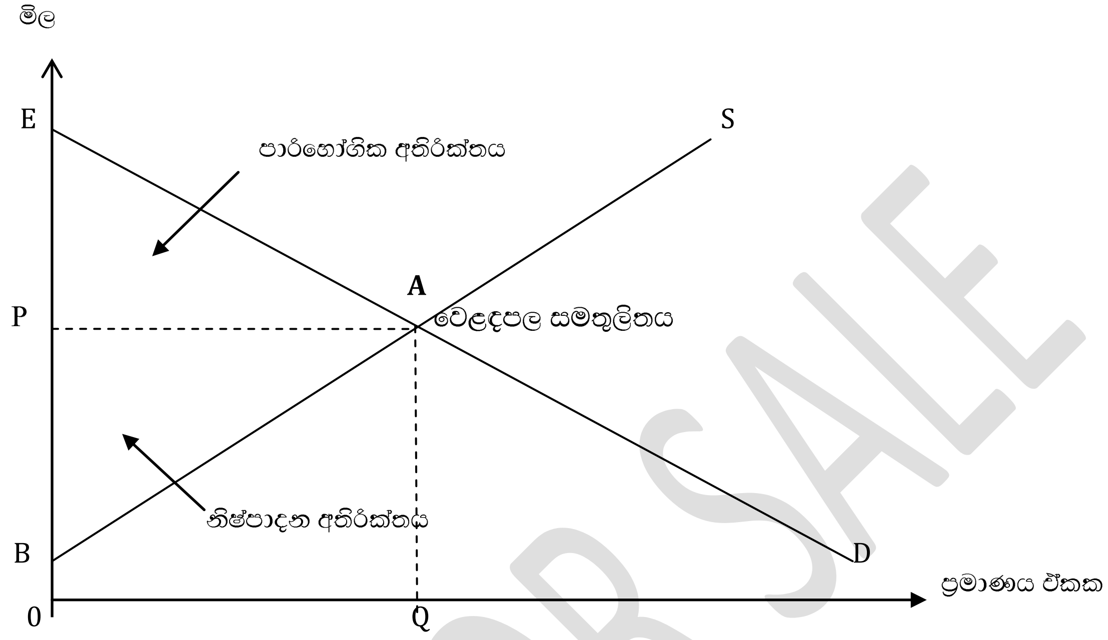
(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

පිළිතුර 04

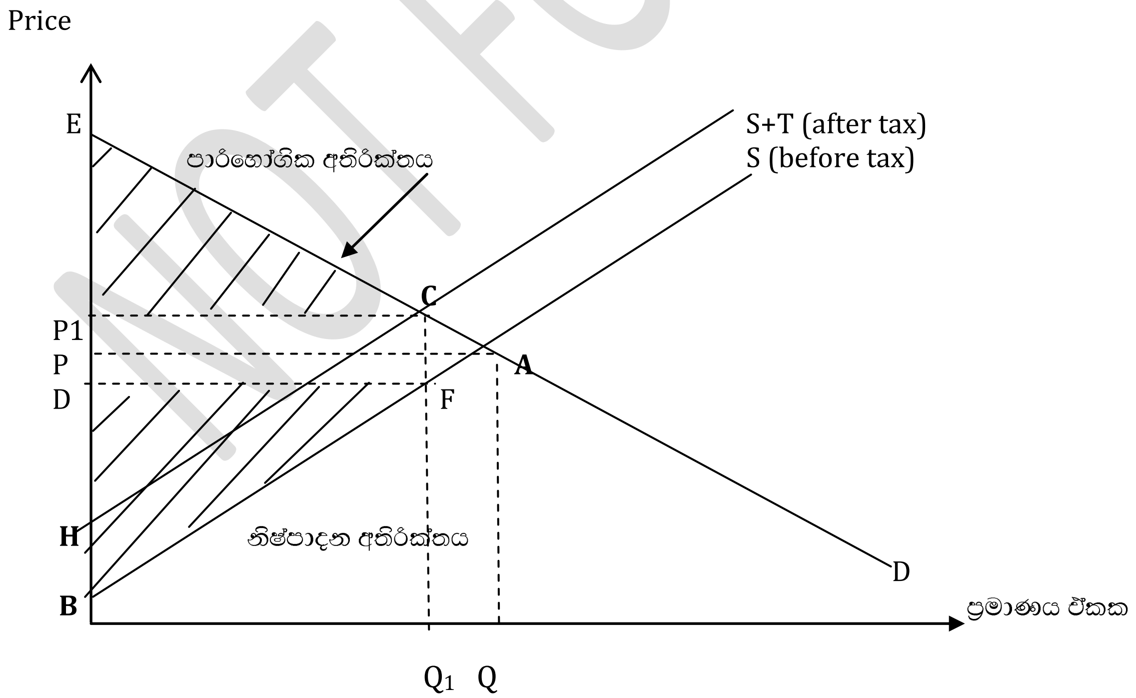
ඉගෙනුම් ඵලය: 3.7	
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 166, 167, 193	

(a)



1 වන රූප සටහන

(b)



2 රූප සටහන

දෙවන රූප සටහනෙහි පෙන්වා ඇත බදු පැනවීමෙන් රජය විසින් උපයන ලද ආදායම නිසාවෙන්, පාරිභෝගික අතිරික්තයෙහි සහ නිෂ්පාදන අතිරික්තයෙහි ප්‍රමාණයද පහළ ගොස් ඇත.

NOT FOR SALE

බදු වලට පෙර පාරිභෝගික අතිරික්තය PAF මගින් පෙන්නුම් කරන අතර බදු වලට පසු එය P_1CE මගන් පෙන්නම් කරයි. පාරිභෝගික අතිරික්තයේ අඩුවීම PP_1CA මගින් නිරූපනය වේ.

බදුවලට පෙර නිෂ්පාදන අතිරික්තය PAB මගින් පෙන්නුම් කරන අතර බදු වලට පසු එය P_1CH වේ. නිෂ්පාදන අතිරික්තය අඩුවීම PAFD මගින් පෙන්නුම් කෙරේ.
රජය විසින් උපයන ලද බදු ප්‍රමාණය P_1CAFD වේ.

(c) 2 වන රූප සටහන අනුව:

පාරිභෝගික අතිරික්තයේ අහිමි වීම = PP_1CA
නිෂ්පාදන අතිරික්තයේ අහිමි වීම = PAFD
එම නිසා මුළු අහිමි වීම = P_1CAFD වේ.

රජය විසින් උපයන බදු ආදායම P_1CAFD.
එම නිසා CAF පාරිභෝගිකයන්ට හා නිෂ්පාදකයන්ට අහිමි වන අතිරික්තය වන අතර එය වෙනත් කිසිදු පාර්ශවයන් ද අත්කර නොගනී. ඒ අනුව 2 වන රූප සටහනෙහි දක්වා ඇති CAF මගින් පෙන්නුම් කරන, කාර්යක්ෂමව භාවිතා නොවන සම්පත් වල පිරිවැය පුහු අලාභ ලෙස හැඳින්වේ. එනම් වෙළඳ බද්ද පැනවීම නිසා පුහු අලාභයන් ඇති වේ.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

පිළිතුර **05**

ඉගෙනුම් ඵලය: 2.4 - 2.5
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 80, 73, 75

(a)

- **අන්තර් පුද්ගල කාර්යයන් –** කළමණාකරුවෙකුගේ විධිමත් අධිකාරය හා තනතුර මත පදනම් වේ. ඔහු මෙම භූමිකාව නාමික ප්‍රධානියෙකු/නායකයෙකු/ සම්බන්ධීකාරයකයෙකු ලෙස සිදුකරයි.
- **තොරතුරු කාර්යයන්** - සංවිධානයේ ඉහළ සහ පහළ සහ බාහිර සම්බන්ධතා සඳහා කළමණාකරුවෙකුගේ ප්‍රවේශය මත පදනම් වේ. ඔහු මෙම භූමිකාව උපදේශකයෙකු/ කතානායකයකු/ තොරතුරු පතුරුවා හරින්නෙකු/ සාකච්ජාකරුවෙකු ලෙස සිදුකරයි.
- **තීරණගැනීම හා සම්බන්ධ කාර්යයන් –** විධිමත් අධිකාරය හා තොරතුරුවලට ප්‍රවේශවීමේ හැකියාව පදනම්ව සමස්ථ දෙපාර්තමේන්තුවේ කාර්යයන් සිදුකිරීම සඳහා තීරණ ගැනීම. ඔහු මෙම භූමිකාව ව්‍යවසායකයෙකු /සම්පත් බෙදාහරින්නෙකු/සාකච්ජා කරුවෙකු ලෙස සිදුකරයි.

(b)

- **විධාන ඒකීයතාවය** - සේවකයෙකු විසින් අණ ලැබිය යුත්තේ එක් ඉහළ නිලධාරියෙකු මගින් පමණි හෝ සංවිධානයක පහළ නිලධාරියෙකු විසින් එක් ඉහළ නිලධාරියෙකු වෙතට වඩා වාර්තා නොකළ යුතුය.
- **අදිශ නියමය –** අවසාන අධිකාරයේ සිට පහළම තනතුර දක්වා පෙළගැසෙන පර්පාලකයන් දාමයක් ලෙස Fayol විසින් නිර්වචනය කරයි. අදිශ නියමය හරහා සේවකයෙකුට ඕනෑම දෙයක් පිළිබඳව සිය පර්පාලකයා හා කථා කිරීමට නිදහස තිබිය යුතුය. (සංවිධානයක අධිකාර දාමය සංවිධානයේ ඉහළම අධිකාර තනතුරේ සිට පහළම තනතුර දක්වා පවතින බව මින් අදහස් වේ.)
- **සහයෝගීතාවය හා එකමුතුකම -** කණ්ඩායමක් ලෙස වැඩකිරීම සංවිධානයකට මූලිකවම වැදගත් වේ. සාමූහිකව වැඩකිරීම හා සම්මුඛ වාචික සන්නිවේදනය සෑමවිටම සාමූහික ප්‍රයත්නයන් දිර් ගන්වයි.

(c)

- නිවැරදි විද්‍යාත්මක කාර්යයන් ගොඩනැගීම, සියළුම සේවකයන් මේ දක්වා රැස්කළ දැනුම එක්රැස් කිරීම හා වාර්තා කිරීම කළමනාකාර්ත්වය මගින් සිදුකළ යුතුය. කුඩා හෝ විශාල ඕනෑම විෂයක්, විද්‍යාත්ම ගවේෂණයන් තුළදී ගැටළුවක් බවට පත්වේ.
- සේවකයන් විද්‍යානුකූල ක්‍රමවේදයකට අනුව තෝරාගත යුතු අතර ප්‍රගතිශීලී සංවර්ධනයක් තහවුරු කළ යුතුය. සේවකයින් ඉතා සැලකිලිමත් අයුරින් පුහුණු කළයුතු අතර ඔවුන්ව වඩාත්ම උචිත කාර්යයන්හි සේවා නියුක්ත කිරීමද මෙහිදී වැදගත් වේ.
- උපර්ම ඵලදායීතාවයක් උදෙසා වැඩ සැලසුම් කිරීමට, ඒවා මැනීමට හා පාලනයට ශිල්ප ක්‍රම යොදා ගත යුතුය.
- කළමනාකරුවන් හා සේවකයින් අතර නිත්‍ය හා සුහදශීලී සහයෝගිතාවයන් තිබිය යුතුයි. මෙහිදී ඉතාම වැදගත් කරුණක් වනුයේ සේව්‍යයා හා සේවකයින් අතර ඇති සම්බන්ධතාවයයි.

(මුළු ලකුණු 10)

පිළිතුර 06

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.6
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 329, 332, 334

(a)

- ආර්ථික වර්ධනය සහ ඒක පුද්ගල ආදායම වර්ධනය ළඟා කර ගැනීමට.
- ස්ථාවර මිළ ගණන් ළඟාකරගැනීම/පවත්වාගැනීම සඳහා මිල උද්ධමනය පාලනය කිරීමට.
- පූර්ණ සේවා නියුක්තිය ළඟා කර ගැනමට.
- කාලයක් පුරාවට අපනයන සහ ආනයන අතර සමබරතාවයක් පවත්වා ගැනීමට හෝ රටෙහි ගෙවුම් ශේෂ ගිණුම් අතර සමබරතාවයක් පවත්වා ගැනීමට.

(b)

තීරණය	නිදර්ශනය
නිමැවුම් ධාරිතාවය	ආයෝජන සඳහා රාජ්‍ය ප්‍රධාන හෝ බදු අනුබලයන් සැපයීම.
තරඟකාරීත්වය මත බලපෑම් කිරීම	ව්‍යාපාර අත්පත් කර ගැනීම්/ ඒකාබද්ධ කිරීම් සඳහා අනුමැතිය ලබාදීම හෝ ඒවා තහනම් කිරීම, විරුද්ධ තරඟකාරී ක්‍රියාමාර්ගයන් නීතියෙන් බැහැර කිරීම, නව ප්‍රවේශයන් සඳහා වෙළඳපළ විවෘත කිරීම.
ඒකාධිකාරී තත්වයන් පාලනය කිරීම (regulate)	ඒවා අඩුකිරීම හෝ පාලනය කිරීම සඳහා නියෝගයන් පැනවීම.
විකුණුම් ඉල්ලුම	රාජ්‍ය පතිපත්තිය ඉල්ලුමට බලපෑම්කරයි. එනම්: විකුණුම් බදු පැනවීම.

(c)

1. පහළ පොළී අනුපාත ප්‍රතිපත්තියක් හෝ මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය හරහා යම් ආකාරයක ණය පාලනයක් නොමැති වීම, බැංකු ණය දීමට පොළඹවන අතර, එමඟින් අනිත් අතට ආර්ථිකයේ සමාහාර ඉල්ලුම ඉහළ නංවයි.

2. ඉහළ පොළී අනුපාතයන් ණය ගැනීම් සීමාවීමට හේතුවන අතර ආර්ථිකයේ වියදම් අඩු වීමක් සිදු වේ.

3. දැඩි ණය පාලන ක්‍රම, ණයගැනීම සඳහා නිවාරක/බාධක ලෙස ක්‍රියාකළ හැකි අතර, එමඟින් ආර්ථිකය තුළ වියදම් කිරීම පහළ නංවයි.

4. මූල්‍ය ස්ථායීතාවය සමඟ (contributes) අනුරූප වන මට්ටමක උද්ධමන අපේක්ෂාවන් පවත්වා ගැනීම මඟින්, මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තිය, සාර්ව ආර්ථික ස්ථායීතාවය (anchoring) පවත්වාගෙන යාමට හොඳින්ම දායකත්වය සපයයි. ඉදිරියට යන (forward-looking)/ඉදිරිය දකින, මධ්‍යකාලීන ප්‍රවණතාවයක් සහිත මූල්‍ය ප්‍රතිපත්තියක්, මෙම අරමුණ සඳහා වඩාත්ම යෝග්‍ය ආකෘතමය රාමුව සපයයි. ෆස්කල් ප්‍රතිපත්ති සඳහාත් මධ්‍යකාලීනව සිට දිගුකාලීන ප්‍රවණතාවයක් පැවතිය යුතු අතර, කෙටි කාලයේදී සිට දිගුකාලීන ප්‍රවණතාවයක් පැවතිය යුතු අතර, කෙටි කාලයේදී ස්වයංක්‍රීය ස්ථායීකරණයන් මත විශාල වශයෙන් විශ්වාසය තබයි.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

3 කොටස

පිළිතුර 07

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.4 - 3.11 - 3.12
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක 189, 248, 319, 320

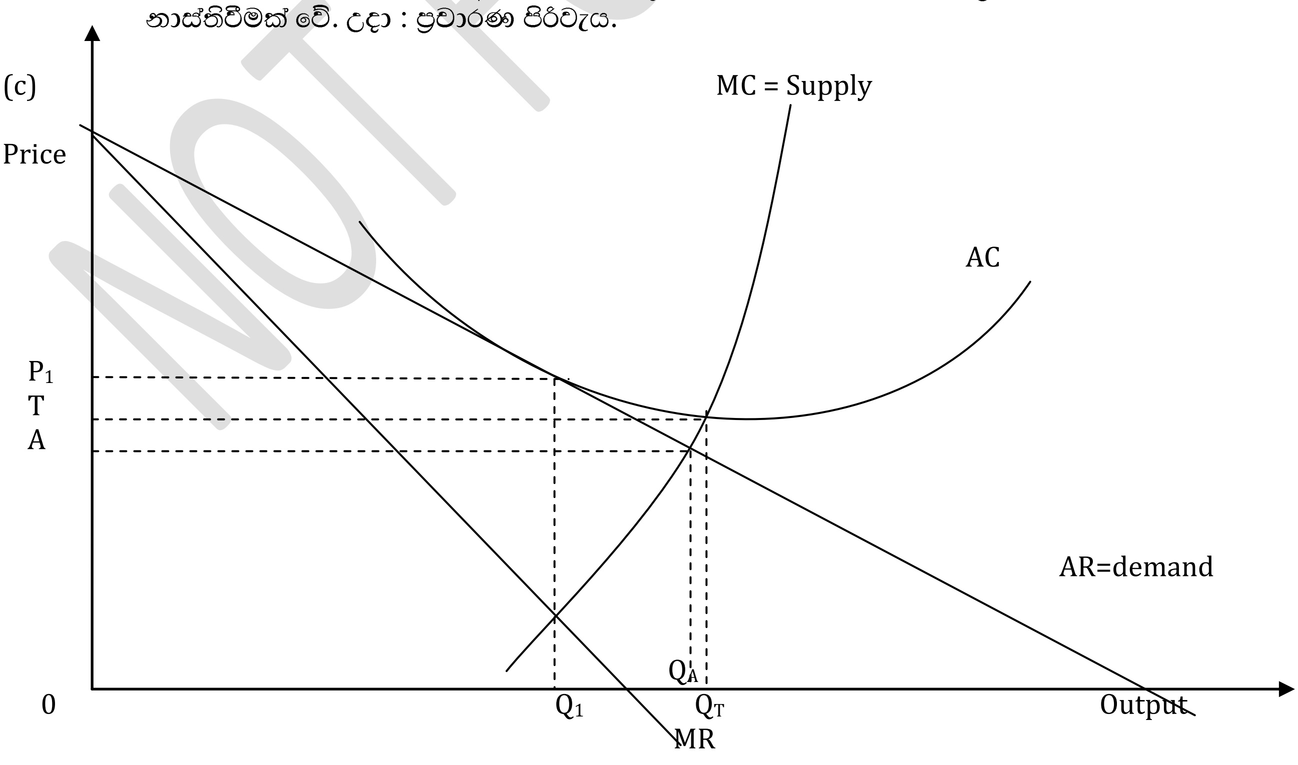
(a)

- ඒකාධිකාර තරඟකාර වෙළඳපොළ තුළ බොහෝ ආයතන පවතී.
- භාණ්ඩ විවිධාංගීකරණය/සෑම ආයතනයකටම පහළට බෑවුම් වන ඉල්ලුම් වක්‍රයක් ඇත.
- ප්‍රවේශවීමේ සහ පිටවීමේ සැලකිය යුතු බාධාවන් නොමැත.
- මිල නොවන තරඟකාරීත්වය.
- ස්වාධීන තීරණ ගැනීම.
- යම් මට්ටමක වෙළඳපොළ බලයක් පැවතීම.
- ගැනුම්කරුවන්ට සහ විකුණුම්කරුවන්ට පූර්ණ තොරතුරු නොමැතිවීම. (අසම්පූර්ණ තොරතුරු)
- එවැනි ආයතනයකට අතිප්‍රමාණික ලාභ ඉපයිය හැකි කෙටිකාලීන සමතුලිතයක් ඇති අතර, එසේ නොවන දිගුකාලීන සමතුලිතයක්ද ඇත.

(b)

- ඒකාධිකාර තරඟ අවස්ථාවකදී ලාභ උපරිම වන නිමැවුම, පූර්ණ තරඟයකදී එම අගයට වඩා අඩුවේ. ඒකාධිකාර තරඟ අවස්ථාවකදී ලාභ උපරිම වන්නේ, සාමාන්‍ය පිරිවැය අවම නොවන ලක්ෂයකදීය./ආයතනයක් ප්‍රශස්ථ ප්‍රමාණයෙන් පැවතිය යුතු නැත.
- එකම භාණ්ඩයක පුළුල් වර්ග වල විවිධාංගීකරණය කරන ලද ප්‍රභේදයන් (versions) නිෂ්පාදනය කිරීම නාස්තිකාර වන අතර මේ නිසාවෙන්, විශාල පරිමාණයේ නිෂ්පාදනයෙන් පරිමාණුකූල පිරිමැසුම් ළඟා කර ගැනීමට නොහැකි වනු ඇත. භාණ්ඩවල ප්‍රමිතිකරණයවීම වළක්වයි.
- භාණ්ඩ විවිධාංගීකරණය ඇති කිරීම සඳහා භාවිතා කරන යම් ක්‍රම මගින් සම්පත් නාස්තිවීමක් වේ. උදා : ප්‍රචාරණ පිරිවැය.

(c)



NOT FOR SALE

- මිල, ආන්තික පිරිවැයට සමාන වන විටදී, බෙදාහැරීමේ කාර්යක්ෂමතාවය හටගනී. කෙසේ වෙතත්, රූප සටහනේ පෙන්වා ඇති ආකාරයට, MC = MR වන විට Q_1 නිමැවුම් මට්ටමේදී P_1 මිල ආන්තික පිරිවැයට වඩා ඉහළ අගයක් ගනී. බෙදාහැරීමේ කාර්යක්ෂමතාවය ළඟා කරගැනීමට හැකියාව ඇත්තේ මිල A වන Q_A මට්ටමේ දීය.

- සමතුලිත නිමැවුමෙහි සාමාන්‍ය පිරිවැය, සාමාන්‍ය පිරිවැය වක්‍රය මත අවම ලක්ෂයෙහි නොමැති නිසාවෙන්, තාක්ෂණික කාර්යක්ෂමතාවය ළඟාකරගත නොහැකිවේ. එසේම රූප සටහනේ පෙන්වා ඇති පරිදි, තාක්ෂණික කාර්යක්ෂමතා මට්ටමෙහි නිමැවුම (එනම් සාමාන්‍ය මුළු පිරිවැය වක්‍රයෙහි අවම ලක්ෂ්‍යය) වර්තමාන නිමැවුමට වඩා වැඩි අගයක් ගනී.

(d)

- පිරිවැයෙන් තල්ලු වූ උද්ධමනය - භාණ්ඩ හා සේවාවන්වල නිෂ්පාදන පිරිවැය ඉහළ යාම නිසා ඇතිවන උද්ධමනයයි. (ආනයන පිරිවැයෙන් තල්ලුවූ උද්ධමනය.)
- වැටුප් වල ඉහල යැම
- මුදලේ අගය අඩුවීම.
- අපේක්ෂණ (Expectational) උද්ධමනය - උද්ධමනයක් ඇතිවනු ඇති බවට, සාමාන්‍ය ජනතාවගේ අපේක්ෂාවන් හේතුවෙන්, උද්ධමනය සාපේක්ෂව ස්ථිර ලක්ෂණයක් බවට පත්වේ.

(e) **පිරිවැයෙන් තල්ලුවූ උද්ධමනය**

- නිෂ්පාදන පිරිවැය හා මිල මට්ටමේ ඉහළයාම අඩුකිරීම සඳහා පියවර ගැනේ. ඒ සඳහා ගන්නා පියවර වශයෙන්, ශ්‍රම වෙළඳපොලෙහි පාලන රීති ඉවත්කිරීම, සේදුම් කුඩු කර්මාන්තයෙහි ඵලදායීතාවය ඉහළ නැංවීම සහ වේතන සහා මිල ඉහළ යාම් සම්බන්ධයෙන් පාලන ක්‍රම ඇති කිරීම දැක්විය හැකිය.
- විනිමය අනුපාතිකයේ වෙනස්කම් ඇති කිරීම තුලින් ආනයන වල ප්‍රමාණය හෝ මිල අඩුකිරීමට කටයුතු කිරීම.
- අත්‍යවශ්‍ය ආනයන සිදුකරන රටවල් සමඟ නිදහස් වෙළඳ ගිවිසුම්වලට එළඹීම.
- අපේක්ෂණ උද්ධමනය (වැඩකරන්නන්, ව්‍යාපාරයන් සහ ආයෝජකයන් විසින් අනාගතයේ පවතිනු ඇති යැයි සිතන උද්ධමන අනුපාතය වන අතර, එම නිසාම ඔවුන් ඔවුන්ගේ තීරණ ගැනීමේදී සාධකයක් ලෙස යොදාගන්නා උද්ධමන අනුපාතයයි.
- උද්ධමනය අනුපාතය පහළ දැමීම සඳහා රජය විසින් ගන්නා උත්සාහය පිළිඹිබු කරන, පැහැදිලි ප්‍රතිපත්ති සකස් කිරීම.

(f) වැටුප් - මිල සර්පිලය යනු, ඉහළ යන වේතන සහ ඉහළ යන මිල මට්ටම් හෝ උද්ධමනය අතර පවතින හේතු සහ ඵල සම්බන්ධතාවය විස්තර කිරීම සඳහා යොදාගන්නා සාර්ව ආර්ථික න්‍යායකි. භාණ්ඩ සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ නංවමින් සහ මිල මට්ටම් ඉහළයාමට හේතු කාරක වෙමින්, ඉහළයන වේතනයන් වැය කළහැකි ආදායම ඉහළ නංවන බව, වැටුප් - මිල සර්පිලය මඟින් පෙන්නුම් කරය.

උද්ධමනය ඇති කළ හේතුන්/සාධක තවදුරටත් අඛණ්ඩව පවතීද, නැත්ද යන්න නොතකා, අනාගත මූර්ත ආදායම (real income) ආරක්ෂා කිරීමට, කාලයෙන් කාලයට මිල මට්ටම් සහ වේතන පිළිබඳ අවධානය යොමුකෙරේ.

එනයින්, පවතින උද්ධමනය මත රඳා පවතිමින්, වේතන සහ මිල මට්ටම් අපේක්ෂිත ප්‍රමාණයෙන් ඉහළ යයි. මෙමඟින් වැටුප් - මිල සර්පිලය නම් වූ විෂම චක්‍රයක් ඇතිවන අතර එහිදී උද්ධමනය ඇතිවේයැයි මිනිසුන් හට ඇති අපේක්ෂාවන් නිසා උද්ධමනය ස්ථායී ලක්ෂණයක් වනු ඇත.

(මුළු ලකුණු 10)

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.) කිසිඳු ප්‍රතිඥාභාරයක් ලබා නොදෙන නිසා ඒ සම්බන්ධව කිසිඳු 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 සැලකියයුතු 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. එනයින්ම මෙම අයිතිවාසිකම හෝ මෙහි විස්තර කෙරෙන හෝ ශ්‍රී ලංකාවේ නීතීන් යටතේ හිමි වෙනත් 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.