THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SRI LANKA

NOT FOR SALE

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

සැප්තැම්බර් 2017

1 වන කොටස

පිළිතුරු 01

1.1

ඉගෙනුම් ඵලය	: 3.1.1
නිවැරදි පිළිතුර	: C

1.2

ඉගෙනුම් ඵලය	: 2.7.1
නිවැරදි පිළිතුර	: A

1.3

ඉගෙනුම් ඵලය	: 3.5.1
නිවැරදි පිළිතුර	: B

1.4

ඉගෙනුම් ඵලය	: 3.11.1
නිවැරදි පිළිතුර	: C

1.5

ඉගෙනුම් ඵලය	: 5.5
නිවැරදි පිළිතුර	: D

1.6

ඉගෙනුම් ඵලය	: 4.4.2
නිවැරදි පිළිතුර	: B

1.7

ඉගෙනුම් ඵලය	: 4.5.1
නිවැරදි පිළිතුර	: B

1.8

ඉගෙනුම් ඵලය	: 4.7.1
නිවැරදි පිළිතුර	: A

1.9

ඉගෙනුම් ඵලය	: 6.12
නිවැරදි පිළිතුර	: B

1.10

ඉගෙනුම් ඵලය	: 6.14
නිවැරදි පිළිතුර	: C

(2 x 10 = මුළු ලකුණු 20)

NOT FOR SALE

පිළිතුරු 02

2.1

ඉගෙනුම් ඵලය : 1.4
• සංක්ෂිප්තභාවය • නම්‍යශීලීබව • විශිෂ්ඨත්වය/අද්විතීය • යථාර්ථවාදී බව • උපායමාර්ගික මෙහෙය වීම

2.2

ඉගෙනුම් ඵලය : 2.1.3
1. සැලසුම්කරණය 2. සංවිධානකරණය 3. නායකත්වය 4. පාලනය කිරීම • සැලසුම්කරණය - සංවිධානයක් තුළ අනාගතයේ සිදුවිය යුත්තේ කුමක්ද සහ එක් එක් ක්‍රියාවන් පිළිබඳ වැඩ සටහන් සම්පාදනය කිරීම, සැලසුම්කරණයට ඇතුලත් වේ. • සංවිධානකරණය - අවශ්‍ය ව්‍යාපාරික සම්පත් ප්‍රශස්ථ ලෙස භාවිතා කිරීමත් අර්ථකාර් සම්බන්ධතා දියුණු කිරීමත්ය. • නායකත්වය - යම් කිසි අවස්ථාවකදී කළ යුත්තේ කුමක්ද යන්නත්, මිනිසුන් යොදවා එය කරගන්නේ කෙසේද යන්නත් තහවුරු කිරීම නායකත්වය යන්නට ඇතුලත් වේ. • පාලනය - සැලසුම්වලට අනුකූලව ප්‍රගතිය පරීක්ෂා කිරීම, පාලනය යන්නට ඇතුලත් වේ.

2.3

ඉගෙනුම් ඵලය : 2.3.2
කළමනාකරුවෙකු හට යටත් සේවකයෙකු හා බැඳී පවතින අධිකාර් බලය, රේඛීය අධිකාරය ලෙස හැඳින්විය හැක. උදා : මූල්‍ය අධ්‍යක්ෂ විසින් මූල්‍ය විධායක වෙත උපදෙස් ලබාදීම. උපදෙස් ලබන දෙපාර්තමේන්තුව උදෙසා තීරණ ගැනීමට හෝ තීරණ වලට බලපෑම් කිරීමට අයිතියක් මාණ්ඩලික අධිකාරය සතු නොවේ. රේඛීය අණකිරීමේ ක්‍රමයක් නොමැති විටෙක, එක් කළමනාකරුවෙකු විසින් තවත් කළමනාකරුවෙකු හට විශේෂිත උපදෙසක් ලබාදීමට මෙම ක්‍රමය සීමා වේ. උදාහරණයක් ලෙස සම්මුඛ පරීක්ෂණ ක්‍රම තෝරා ගැනීම සම්බන්ධයෙන් මානව සම්පත් අංශ ප්‍රධානියා විසින් මූල්‍ය කළමණාකරුට උපදෙස් දීම.

NOT FOR SALE

2.4

ඉගෙනුම් ඵලය : 2.8.2
කුටුම්භ ආදායම ඉහළ යන විට, ඉල්ලුම වැඩිවන භාණ්ඩ සාමාන්‍ය භාණ්ඩ ලෙස හැඳින්වේ. උදා : රූපවාහිනි, ඇඳුම්, අන්තර්ජාල පහසුකම්. බාල භාණ්ඩ - ආදායම ඉහළ යාමත් සමඟ ඉල්ලුම අඩුවන භාණ්ඩ වේ. උදා : • පාන් පරිභෝජනය. පාරිභෝගිකයාගේ ආදායම ඉහළ යනවිට ඔහු වඩාත් පෝෂදායී ආහාර පරිභෝජනය වෙත යොමුවන අතර එමඟින් පාන් වැනි මිල අඩු ආහාර සඳහා වන ඉල්ලුම අඩු වේ. • පොදු ප්‍රවාහන සේවාව භාවිතය. පහළ ආදායමක් ඇතිවිට, මිනිසුන් වඩ වඩාත් පොදු ප්‍රවාහන සේවාව භාවිතා කරන අතර, ඔවුන්ගේ ආදායම ඉහළ යනවිට තත්ත්වය එසේ නොවේ.

2.5

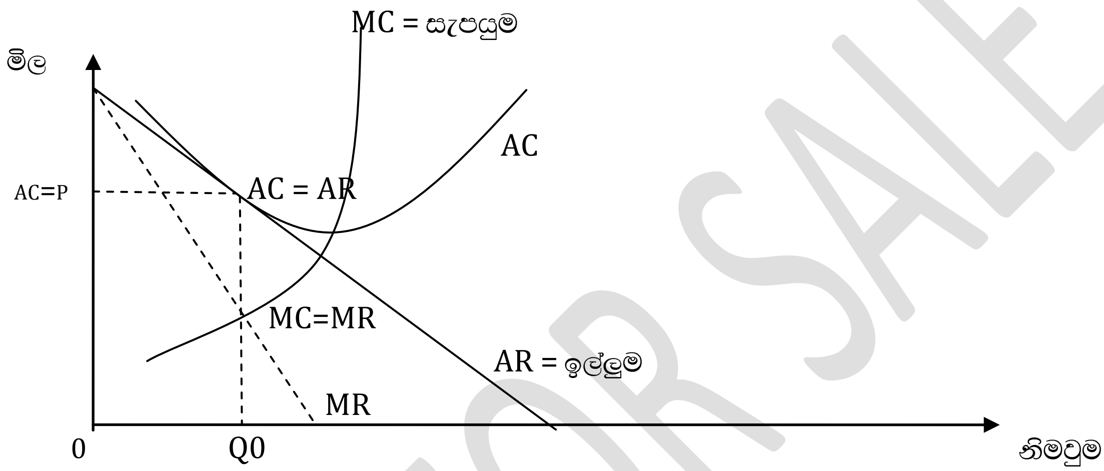
ඉගෙනුම් ඵලය : 3.3
• වඩාත් ලාභදායී ක්ෂේත්‍ර තුළ සම්පත් යෙදවීම පිළිබඳ අවධානය යොමු කිරීමට සමාගමට හැකියාව ලබාදේ. • පාරිභෝගිකයන් අතර ලාභදායීත්වයෙහි අනපේක්ෂිත වෙනස්වීම් හඳුනාගැනීම මේ තුළින් සිදුවේ. • යෝජනා කළ වෙනස්කම් වල මූල්‍යමය බලපෑම් ගණනය කිරීමට උපකාර වේ. • ප්‍රවර්තන පාරිභෝගිකයන් රඳවා ගැනීමේ ප්‍රතිලාභ සහ නව පාරිභෝගිකයන් ලබා ගැනීමේ පිරිවැය පෙන්නුම් කරයි. • භාණ්ඩ සංවර්ධනය හෝ වෙළඳපොළ සංවර්ධනය සුදුසු වන්නේද යන්න පිළිබඳ විශේෂයෙන් ගෙන හැර දක්වයි. • පාරිභෝගිකයන් සමඟ පවත්වන කතිකා කිරීම් තුළින් ඔවුන්ට සපයන සේවාවෙහි අගය වැඩිවීමක් සිදුවේ. • පර්යේක්ෂණ හා සංවර්ධන කටයුතු සඳහා දායක වේ.

NOT FOR SALE

2.6

ඉගෙනුම් ඵලය : 3.12.1

ඒකාධිකාර තරඟයක ක්‍රියාත්මක වන ආයතනයක් දිගුකාලයේදී, සාමාන්‍ය ලාභ පමණක් උපයයි. නිදහස් ප්‍රවේශවීම් හා නිදහස් පිටවීම් පවතින නිසාවෙන් කෙටිකාලයේදී අලාභ හෝ අතිප්‍රමාණික ලාභ පවත්වාගත නොහැක. දිගකාලයේදී ආයතනයේ ඉල්ලුම් වක්‍රය සාමාන්‍ය පිරිවැය වක්‍රය ස්පර්ශ වන ලක්ෂයට අදාල නිමැවුම් මට්ටමේදී ලාභය උපරම වේ. නිමවුම් ලාභය උපරම වන Q0 නිමවුම් මට්ටමේ දී MC=MR වේ. ආයතනය ලාභය උපරම කළ නමුත් Q0 හිදී AR= AC නිසා එයට ප්‍රතිප්‍රාමාණික ලාභ උපයා ගැනීමේ හැකියාවක් නොමැත.



2.7

ඉගෙනුම් ඵලය : 3.13.2

<u>අවාසි</u>

- සැපයුමෙහි බිඳ වැටීමක් අහිතකර ලෙස බලපානු ලබයි.
- මිලදී ගන්නා, සැපයුම්කරු මත රඳා පවතී.
- වෙනත්/විකල්ප, සැපයුම්කරුවෙකු නොමැති නම්, ප්‍රවර්තන සැපයුම්කරුගේ බලය වැඩිවීම.
- ඇණවුම් මට්ටම් වෙනස් කිරීම තලින් සැපයුම්කරු අවදානම් තත්ත්වයට පත්වේ.

2.8

ඉගෙනුම් ඵලය : 4.4.2

<u>අවාසි</u>

- ආර්ථික වර්ධනයක් සමඟ ස්වභාවික සම්පත් වල සීග්‍ර උපයෝජනයක් ඇතිවේ. එම වෘද්ධිය සිදු නොවුණා නම් මෙම ස්වභාවික සම්පත වලට දිගුකාලීන පැවැත්මක් තිබිය හැක.
- බොහෝ ආර්ථික කටයුතු හේතුවෙන් පරිසර දූෂණ තත්ත්වයන් ඇතිවේ. මේ තුලින් නොවැළැක්විය හැකි කාලගුණික විපර්යාස තත්ත්වයන්, හරිතාගාර ඵලය ඉහළ යාමේ ක්‍රියාවලිය නිසා සිදුවේ.
- මෙමඟින් ව්‍යුහාත්මක සේවා වියුක්ති තත්ත්වයන් නිර්මාණය කරයි. සමහර පුද්ගලයන්ට නව කුසලතා සහ පුහුණු ඉල්ලුමට අනුව තම කුසලතා මට්ටම් ගලපා ගැනීමට නොහැකි වීමෙන්, දියුණු වන ආර්ථිකයක් තුළ රැකියා සොයා ගැනීමේ ගැටළුවකට මුහුණපායි.
- ආයතන වලට වැඩියෙන් ආයෝජනය කිරීමට සිදුවන නිසා සහ මේ සඳහා මූල්‍ය අවශ්‍යතාවයන් පැනනගින නිසා, පාර්භෝජනය සීමා කිරීමට සිදුවේ. මෙම මූල්‍ය අවශ්‍යතාවයන් සපුරාගත හැකි වන්නේ ඉතුරුම් වැඩිකිරීම තුළින් වන අතර, ඒ සඳහා ජනතාවට පාර්භෝජන මට්ටම සීමා කිරීමට සිදුවේ.
- ආදායම් විෂමතා ඇති විය හැක.

2.9

ඉගෙනුම් ඵලය : 4.9.1

- බාහිර සේවාර්ථනය මඟින් පිරිවැය පිළිබඳව පවතින අවිනිශ්චිතතාවයන් මඟ හරවාගත හැක.
- දිගුකාලීන ගිවිසුම් මඟින් අනාගතය සඳහා සැලසුම් කිරීම ධෛර්යමත් කරයි.
- බාහිර සේවාර්ථනය මඟින් ආර්ථික පිරිමැසුම් වාසි ලබාදේ.
- විශේෂඥ දැනුමක් ඇති සංවිධාන වලට කුසලතා හා දැනුම රඳවා ගැනීමේ හැකියාවක් පවතී.

2.10

ඉගෙනුම් ඵලය : 6.15

- කාලය, පිරිවැය හා සම්පත්වල ඇති සීමාවන් සැලකිල්ලට ගෙන සිදුකරන මනා සැලසුම්කරණය.
- ව්‍යාපෘතිය භාවිතයට ගන්නන්ගේ අවශ්‍යතා ඉටුවන බව සහතික කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපෘතිය ගොඩ නැංවෙන හා භාරදෙන ක්‍රියාවලියේදී ඒ සඳහා භාවිතයට ගන්නන්ගේ සම්බන්ධ වීම.
- සුදුසු කුසලතා සහිත කාර්යක්ෂම හා කැපවුණු ව්‍යාපෘති කාර්ය මණ්ඩලය.
- පැහැදිලි ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් මත පදනම්ව, ජ්‍යෙෂ්ඨ කළමනාකරණය විසින් ව්‍යාපෘතිය සඳහා දරණ ස්වාමිත්වය. (ownership)
- බාධකයන් නිසිලෙස කළමනාකරණය කිරීම.
- අවදානම් ඇගයීම හා කළමනාකරණය.
- නිශ්චිත කාර්ය සාධන මිනුම් දඬු සහ ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් සඳහා පැහැදිලි පටිපාටීන් පැවතීම.

NOT FOR SALE

02 වන කොටස

පිළිතුර 03

ඉගෙනුම් ඵලය : 6.8/6.11

යෝජිත විස්තරාත්මක පිළිතුර:

(a) ස්පෘෂ්‍ය ලක්ෂණ: සුලභත්වය හා බෙදාහැරීම, උපදෙස්, නිෂ්පාදිත විවිධත්වය, මෝස්තර, ප්‍රමාණය, ඇසුරුම්කරණය හා වර්ණය

අස්පෘෂ්‍ය ලක්ෂණ: ප්‍රතිරූපය, ප්‍රත්‍යක්ෂ වටිනාකම

(b)

- විකුණුම් ප්‍රවර්ධන: විකුණුම් ප්‍රවර්ධනයේ අරමුණ වනුයේ කෙටිකාලීන විකුණුම් පරිමාව ඉහළ නැංවීමයි. විකුණුම් වැඩිකර ගැනීමට, සමාගමට, යම් දෙන ලද කාලසීමාවක් සඳහා භාණ්ඩය වට්ටම් මිලකට විකිණිය හැකි අතර භාණ්ඩය මිලට ගැනීමට පෙළඹවීම් ඇතිකිරීම සඳහා මිල ගණන් වෙනස් කිරීම හෝ තරඟ සංවිධානය කිරීම, පක්ෂපාතී දිරිගැන්වීම් ආදිය සැපයීම වැනි ක්‍රම භාවිතා කළ හැක.

- ප්‍රචාරණය - ජන සන්නිවේදනය සඳහා දැන්වීම්කරණය පවත්වාගෙන යනු ලැබේ. විකුණුම් ප්‍රවර්ධනය, ප්‍රතිරූපයක් ගොඩනැගීම, පුද්ගලික විකුණුම්වලට සහාය වීම,තරඟකාරීන්ට ප්‍රතිචාර දැක්වීමේ ප්‍රචාරණය, සිහිගැන්වීම සහ ප්‍රතිසහතික වීම වැනි අරමුණු භාණ්ඩයක් සඳහා සමාගමට ප්‍රචාරණය ඵලදායි ලෙස යොදාගත හැක.

- සන්නම්කරණය : සන්නම්කරණය යනු, සනනම් නාමයන්, මෝස්තර, වෙළඳ නාමයන් වැනි දේවල් ආවරණය කරන පොදු පදයකි. සමාගමට වීස් බටින්ස් විකල්පයක් ලෙස නැවත-සන්නම්කරණය කළ හැක.

- මහජන සම්බන්ධතා - මෙහි දී ඇති සිද්ධියට අදාල නොවේ.

- ඍජු අලෙවිකරණය - මෙහි දී ඇති සිද්ධියට අදාල නොවේ.

(c) ඉලක්ක වෙළඳපොළ - සංවිධානයක් විසින් විශේෂ අවධානයක් සඳහා තෝරාගත් වෙළඳපොළක් හෝ ඛණ්ඩනයක්, ඉලක්ක වෙළඳපොළක් ලෙස හැඳින්වේ.

සමස්ථ අලෙවිකරණය - මෙම ක්‍රියාමාර්ගය/ක්‍රමය යටතේ එක් භාණ්ඩයක් නිපදවා එය හැකි සෑම පාරිභෝගිකයෙකුටම මිලට ගැනීමට ඉඩ සලස්වයි.

විභේදනය කළ අලෙවිකරණය - විවිධ වෙළඳපොළ ඛණ්ඩනයන් සඳහා විවිධ භාණ්ඩ නිපදවා අලෙවිකිරීම මෙහිදී සිදුවේ.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

පිළිතුර 04

ඉගෙනුම් ඵලය : 4.6

(a)

- ස්ථාවර ආදායම් උපයන්නන්ට සහ ණය හිමියන්ට අවාසි වන ආකාරයට ආදායම සහ ධනය ප්‍රතිව්‍යාප්තිය.
- අපනයන වඩාත් මිල අධික වන අතර, ආනයන සාපේක්ෂ වශයෙන් ලාභ වේ. එවිට ගෙවුම් ශේෂයට එය ඍණාත්මක බලපෑමක් ඇතිකරයි.
- එමගින් මිල මට්ටම් වල සහ මුදලේ වටිනාකමෙහි අස්ථාවරභාවයක් ඇති කරයි. අති උද්ධමනයක් (hyper-inflation) පවතින්නේ නම්, මුදලේ වටිනාකමක් නොමැති තත්ත්වයට පත් වේ.
- සම්පත්වල පිරිවැය ඉහළ යනු ඇත.
- එය රටක ආර්ථික වර්ධනයට සහ ආයෝජන මට්ටම කෙරෙහි හානිකර තත්වයක් ඇති කරයි.
- සම්පත් බෙදාහැරීමේ ක්‍රියාවලිය කාර්යක්ෂමතාවයෙන් අඩුවේ.

(b)

- **මුදල් සැපයුම යටතේ -** රටෙහි මුදල් සැපයුමෙහි සිදුවන වැඩිවීමක් නිසාවෙන්, මිල සහ ආදායම් ඉහළ යන අතර, එමගින් වියදම් කිරීමට ඇති මුදල් සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ යයි. එම නිසා සමාහාර ඉල්ලුම වැඩි වේ. මුදල් සැපයුමෙහි පහළ යාමක් ඉහත ප්‍රතිඵලයෙහි විරුද්ධ බලපෑම ඇතිකරයි.

- **පොල අනුපාත යටතේ -** පොල අනුපාතයන් ඉහළ යන විට, ණයවල පිරිවැයද ඉහළ යයි. ඉහළ පොල ගෙවීම් වල ප්‍රතිඵලයක් ලෙස ආයෝජන හා ලාභයන් පහළ බසී. එසේම ණය අඩුකිරීම සඳහා පුද්ගලයන්ද ඔවුන්ගේ පරිභෝජනය අඩුකිරීම හෝ කල් දැමීම සිදුකරයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් සමාහාර ඉල්ලුම අඩු වේ.

- **විනිමය අනුපාතය -** දේශීය විනිමය අනුපාතය පහළ යන්නේ නම්, විදේශීය ගැනුම්කරුවන් සඳහා අපනයන ලාභ වන අතර අපනයන වෙළඳපොළ තුළ වඩා තරඟකාරී වේ. ආනයන වඩාත් මිල අධික වේ. එම නිසා මෙමගින් අපනයන සඳහා පෙළඹවීමක් ඇතිවන අතර ආනයන සඳහා වන ඉල්ලුම අඩුවේ.

(c)

රජයේ වාර්ෂික අයවැය යනු, ඉල්ලුම් මට්ටම කෙරෙහි සෘජු සම්බන්ධයක් ඇති ෆිස්කල් මෙවලමකි. රාජ්‍ය වියදම් වැඩිකිරීම තුලන් ප්‍රසාරණාත්මක බලපෑම් ඇති කරන අතර ඉන් ඉල්ලුමේ වැඩිවීම මූලිකවම රාජ්‍ය අංශයේත් පසුව එය පුද්ගලික වෙළඳපොළ වෙත සම්ප්‍රේෂණය වීමත් සිදුවේ.

බදු ගෙවන්නන්ට වියදම් කිරීමට ඉතුරුවන ප්‍රමාණය වැඩි වන්නේ බදු අඩු කිරීම ප්‍රසාරණාත්මක බලපෑමක් ඇතිකරන බැවිනි.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

පිළිතුර 05

ඉගෙනුම් ඵලය : 5.4

(a) "යම් කණ්ඩායම් අරමුණක් ළඟා කරගැනීම උදෙසා, ස්වේච්ඡාමය ප්‍රයත්නයක යෙදීම සඳහා පුද්ගලයන්ට බලපෑම් කිරීමේ කටයුත්තකි." (Terry)

හෝ

"යම් විශේෂිත ඉලක්කයක් හෝ ඉලක්ක ළඟාකරගැනීම උදෙසා, සන්නිවේදන ක්‍රියාවලිය මඟින්, යම් දෙන අවස්ථාවකට අදාලව, අන්තර් පුද්ගල බලපෑම ක්‍රියාත්මක කිරීම සහ මෙහෙයවීම". (Tannenba)

හෝ

"ඉලක්ක ළඟා කරගැනීම සඳහා කණ්ඩායමකට බලපෑම් කිරීමේ ක්‍රියාවලියකි" (Robbins & coulter)

(b)

කළමනාකරණය සහ නායකත්වය යන පද බොහෝ විට අන්තර් හුවමාරු වශයෙන් යොදා ගනු ලැබේ. නායකත්වය සහ කළමනාකරණය එකිනෙකට වෙනස් වූ කාර්යයන්ගෙන් සමන්විත වේ. කළමනාකරණය යනු බොහෝ විට සංකීර්ණත්වය හා කටයුතු කිරීම වේ. මීට ප්‍රතිවිරුද්ධව නායකත්වය යනු වෙනස සමඟ කටයුතු කිරීම වේ.

සම්පත්, ක්‍රියාකාරම්, ව්‍යාපෘති සහ පෞද්ගලික නොවන අනෙකුත් අත්‍යවශ්‍ය දෑ මත කළමනාකරණය ක්‍රියාත්මක කළ හැක. නමුත් නායකත්වය යන්න ක්‍රියාත්මක කළ හැක්කේ පුද්ගලයන් මත පමණ.

(c) <u>ගතිලක්ෂණ න්‍යායන්ගේ සීමාවන්</u>

- තනිකරම ගතිගුණ මත පමණක් පදනම්ව සිදුකරන විස්තර කිරීම් විසින්, නායකත්වයන්ගේ සහ ඔවුන්ගේ කණ්ඩායම් සාමාජිකයන්ගේ අන්තර් ක්‍රියාවන් මෙන්ම අවස්ථායික සාධකයන් නොසලකා හරින නිසාවෙන්, ගති ලක්ෂණ පමණක්ම ඵලදායී නායකයන් හඳුනාගැනීම සඳහා ප්‍රමාණවත් නොවේ.

- ඵලදායී නායක්වය උදෙසා, සමහර ගතිලක්ෂණ අනිවාර්යයෙන්ම අවශ්‍ය වන බවට වන උපකල්පිත, කිසිදා සනාථ වී නොමැත.

- එසේම, ඵලදායී නායකයන් සඳහා යෝජිත ගතිලක්ෂණ ලැයිස්තු, අතිවිශාල, විවිධාකාර හා පරස්පර විරෝධී ඒවා වෙති.

<u>ශෛලීය න්‍යායන්ගේ සීමාවන්</u>

- කළමනාකරුවාගේ පෞරුෂත්වය, විවිධ නායකත්ව ශෛලීන් ඵලදායීව අනුගමනය කිරීමට තරම් නම්‍යශීලී නොවිය හැකිය.
- යම් කළමනාකරුවෙකුට භාවිතා කළ හැකි ඵලදායී නායකත්ව ශෛලීන් වලට, කාර්යයන් සඳහා පවත්නා ඉල්ලුම, තාක්ෂණය, සංවිධාන සංස්කෘතිය සහ අනෙකුත් කළමනාකරුවන් ආදිය මඟින් සීමා පැනවීමක් සිදුවේ.
- සංගතතාවය, යටත් සේවකයන්ට වැදගත් වේ. යම් කළමනාකරුවෙකු තම ශෛලය, වෙනස්වන අවස්ථාවන්ට අනුව භාවිතයට ගන්නේ නම්, යටත් සේවකයින් විසින් සිය කළමනාකරු, අස්ථිර බවකින් අවබෝධ කර ගැනීම හෝ අනර්ථ හා පීඩාකාර තත්ත්වයකට පත්වීම සිදුවේ.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

පිළිතුර 06

ඉගෙනුම් ඵලය : 6.2 / 6.7

(a)

ශ්‍රමය	TP	AP= (TP/2)	MP = ΔTP /ΔL
1	600	600	
2	1400	700	800
3	2400	800	1000
4	3200	800	800
5	3800	760	600
6	4200	700	400
7	4400	628.57	200
8	4400	550	0
9	4200	466.67	-200

(b) <u>සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිතය</u>

ශ්‍රම විභජනයේ හා විශේෂීකරණයේ බලපෑම නිසා ආරම්භයේදී මෙම වක්‍රය ඉහළ යන අතර 3 වන සේවකයා සේවානියුක්ත කිරීමෙන් පසුව එය පහළ බැසීමට පටන් ගනී. මක්නිසාද යත්, 4 වන සේවකයාගේ සහ අනුක්‍රමික සේවකයන්ගේ ආන්තික නිෂ්පාදිතය අඩුවන අතර, එම බලපෑම නිසා සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිතයද පහළ වැටීමට පටන් ගනී.

<u>ආන්තික නිෂ්පාදිතය</u>

කෙටිකාලීන නිෂ්පාදනයේ දී දෙන ලද ස්ථාවර සාධක ප්‍රමාණයක් සමඟ විචල්‍ය සාධකයන් වැඩිපුර ප්‍රමාණයක් එකවර යොදා ගැනීම සිදුවන විට, වැඩිපුර යොදන සෑම විචල්‍ය සාධක ඒකක එකකින්ම/ඒකකයකින්ම නිපදවන අතිරේක නිමැවුම වැඩිවන ආන්තික ඵලදායික නිසා පහළ බසී.

අතිරේක ශ්‍රමයක (වැඩිපුර යොදන ශ්‍රමයක) ආන්තික නිෂ්පාදිතය කලින් යෙදූ ශ්‍රමයේ ආන්තික නිෂ්පාදිතයට වඩා අඩුවන විට, පහළ යන ආන්තික ප්‍රතිලාභයන් හටගනී.

ආර්ථිකමය යෙදුම් අනුව මුලදී ආන්තික නිෂ්පාදිතය ඉහළ යන නමුත්, අවසානයේදී 4 වන සේවකයා සේවයේ නියුක්ත කිරීමෙන් අනතුරුව, කෙටිකාලයේදී එය පහළ යා යුතුය. එයින් අදහස් කරනනේ බොහෝ විචල්‍ය යෙදවුම්,ස්ථාවර යෙදවුම් හා සමඟ එකට යොදා ගනු ලබන නිසාවෙන්, විචල්‍ය යෙදවුමක් වැඩිකිරීමෙන් ලබාගන්නා අතිරේක නිෂ්පාදිතය අවසානයේදී අඩුවනු ඇති බවයි.

8 වන සේවකයාට ඇත්තේ ඍණාත්මක ආන්තික නිෂ්පාදිතයකි.

සාමාන්‍ය නිෂ්පාදිතය (AP) වක්‍රය උපරිම වන ලක්ෂයේ දී ආන්තික නිෂ්පාදන වක්‍රය MP සාමාන්‍ය නිෂ්පාදන වක්‍රය ඡේදනය කරයි (MP=AP). එසේම, ආන්තික නිෂ්පාදනය, සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනයට වඩා වැඩි වන විට (MP>AP), සාමාන්‍ය නිෂ්පාදන වක්‍රය ඉහළ යයි. ආන්තික නිෂ්පාදනය, සාමාන්‍ය නිෂ්පාදනයට වඩා අඩුවන විට (MP<AP) සාමාන්‍ය නිෂ්පාදන වක්‍රය පහළ යයි.

NOT FOR SALE

(c) <u>තාක්ෂණික පිරිමැසුම්</u>

- නිෂ්පාදනය සහ ඇසුරුම්කරණය සඳහා නවීන ස්වයංක්‍රීය යන්ත්‍රෝපකරණ භාවිතය මහා පරිමාණ නිෂ්පාදනය සඳහා දායකවේ.
- විශාල ගබඩාවන් සහ ප්‍රවාහනය සඳහා යොදාගන්නා විශාල වාහන, නිෂ්පාදිතයන් රඳවා තබා ගැනීමේ සහ ප්‍රවාහනය කිරීමේ ඒකක පිරිවැය මෙන්ම නිෂ්පාදිතයේ ඒකක පිරිවැයද අඩු කරයි.

<u>වාණිජමය හෝ අලෙවිකරණ පිරිමැසුම්</u>

- දේශීය හා විදේශීය සැපයුම්කරුවන්ගෙන්, අමුද්‍රව්‍ය තොග වශයෙන් මිලදී ගැනීම නිසා තොග වශයෙන් ලබා ගැනීමේ දී ලබාදෙන වට්ටම් ලබා ගැනීමට හැකිවේ.
- තොග වශයෙන් විකිණීම විශාල ආයතනයකට, බෙදාහැරීමේ පිරිවැය සහ ප්‍රචාරණ පිරිවැය සාපේක්ෂ වශයෙන් ඉතිරි කරගැනීමට හැකියාව ඇති කරයි.

<u>ආයතනික පිරිමැසුම්</u>

- මානව සම්පත්, පරිපාලන සහ අලෙවිකරණය වැනි ශ්‍රිතයන් මධ්‍යගත කිරීම තුළින්, පොදුකාර්ය පිරිවැය අඩු කරගත හැක.
- කළමනාකරණය වඩාත් කාර්යක්ෂමව යොදා ගත හැකිවීම.

<u>මූල්‍ය පිරිමැසුම් සහතිකයක්/ඇපයක් ලෙස</u>

- සුරැකුම් වශයෙන් වඩා වැඩි වටිනාකම් සහිත වත්කම් ඇති නිසාවෙන් හා අඩු පොලියක මූල්‍ය ලබා ගැනීමට කේවල් කිරීමට කළහැකි නිසාවෙන් විශාල ආයතන ප්‍රත්‍යක්ෂ වශයෙන්ම අඩු අවදානම් සහිත වේ.
- විශාල ව්‍යාපාර කටයුතු පැවතීම නිසාවෙන්, ප්‍රසිද්ධියක් (කීර්තියක්) උසුලන නිසා, ඉහළ කේවල කිරීමේ බලයක් පැවතීම.
- වඩාත් හොඳ වත්කම්/පිරිවැටුම් අනුපාතයක් පැවතීම. අඩු ණය ගැනීම් නිසාවෙන් ඔවුන්ට ගෙවීමට අවශ්‍ය වන්නේ පිරිවැටුමට සාපේක්ෂව අඩු පොලයකි.

(මුළු ලකුණු 10)

NOT FOR SALE

03 කොටස

පිළිතුර 07

ඉගෙනුම් ඵලය : 3.5 / 3.6 / 3.7

(a)

සැපයුම: Qs = 1800+240P
ඉල්ලුම: Qd= 3550-266P

ඉල්ලුම් ප්‍රමාණය, සැපයුම් ප්‍රමාණයට සමානව පවත්වා ගැනීමෙන් අපට වෙළඳපොළ සමතුලිත මිල නිශ්චය කරගත හැක.

Qs = Qd
1800+240P= 3550-266P
506P= 1750
P= $ 3.46 (බුසලකට)

සැපයුම් වක්‍ර සමීකරණයට ආදේශ කිරීමෙන්,
Q = 1800+ (240) (3.46)= බුසල් මිලියන 2,630**.**

(b)

(i) මිල ඉල්ලුම් නම්‍යතාවය සොයාගැනීම සඳහා ඉල්ලුම් වක්‍රය යොදාගත හැක.
E D/P = P/Q* ∧ Q/ ∧P = 3.46/2630*(-266) = <u>**-0.35**</u>

(ii) එනයින්, ඉල්ලුම අනම්‍ය වේ.

(iii) පාරිභෝගිකයාගේ කුටුම්භ ආදායම, ඉල්ලුම තීරණය කිරීමේ නිර්ණායක වලින් එකකි. බොහෝ භාණ්ඩ සම්බන්ධයෙන්, කුටුම්භ ආදායමෙහි සිදුවන ඉහළයාමක් නිසා, එකී භාණ්ඩය සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ යයි. නමුත් ඉල්ලුම මත වන නියම බලපෑම රඳා පවතින්නේ භාණ්ඩ වර්ගය මතයි.

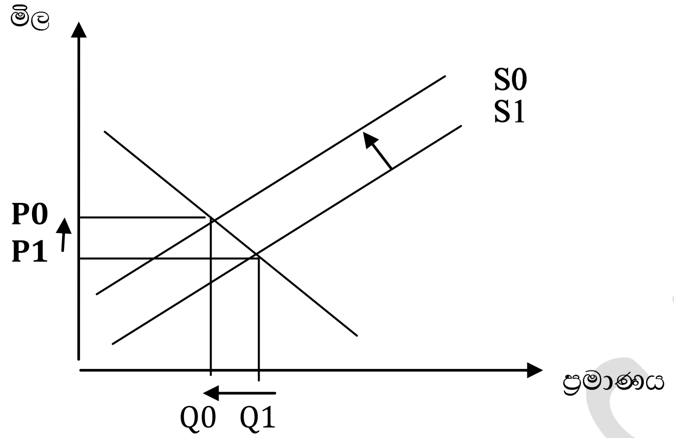
මෙහිදී නිෂ්පාදිතය වන්නේ සහල්ය. මෙය X නම් රටෙහි ප්‍රධාන ආහාරය වේ. එම නිසා එය අත්‍යාවශ්‍ය භාණ්ඩයක් ලෙස සැලකිය හැක. එම නිසා ආදායම් ඉල්ලුම් නම්‍යතාවය බින්දුවට ආසන්න වේ. (අනම්‍යය)

එම නිසා කුටුම්භ ආදායම වැඩිවීමක් මගින් සහල් සඳහා වන ඉල්ලුම විශාල වශයෙන් වෙනස් නොවේ.

NOT FOR SALE

(c)

සහනාධාර යනු, භාණ්ඩයක පිරිවැයෙන් කොටසක් ආවරණය කිරීම සඳහා රජය මඟින් ලබාදෙන ගෙවීමකි. සහනාධාරය අඩුවීම, ඒකක නිෂ්පාදන පිරිවැය ඉහළ නංවන අතර, සැපයුම් වක්‍රය ඉහළට ගමන් කරයි.(වම්පසට).
එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් පහත රූපසටහනේ දැක්වෙන පරිදි නිෂ්පාදනය කරනු ලබන සමතුලිත ප්‍රමාණයෙහි විතැන්වීමක් සිදුවනු ඇත.



ඒ අනුව, සහනාධාරය අඩුවීමෙහි බලපෑම් දෙකක් ඇත.

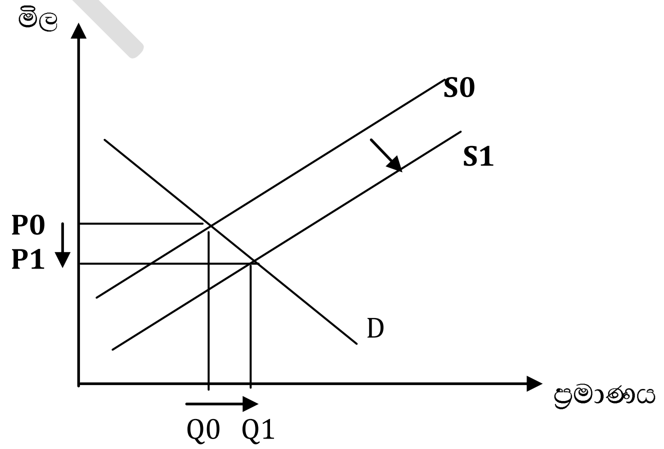
- සමතුලිතයේදී සපයනු ලබන ප්‍රමාණය අඩුවීම.
- මිල ඉහළ යාම.

ගොවියන් විසින් භාණ්ඩ දැනට පවතින මිලගණන් වලටම අලෙවිකරන්නේ නම්, නිෂ්පාදිතයේ ලාභදායිත්වය පහළ යයි.

(d) භාණ්ඩයක සැපයුම් ප්‍රමාණය, විවිධ සාධක මත රඳා පවතී. දී ඇත සිද්ධියට අනුව, රෝග වලට ඔරොත්තු දිය හැකි මෙම නව බීජ වර්ගය අඩු මිලකට ගොවීන්ට හඳුන්වාදීමත් සමඟ භාණ්ඩය නිපදවීමේ පිරිවැය පහළ යයි. අවම පිරිවැය නිසා, අනාගතයේදී භාණ්ඩයේ මිල අඩුවන බව සැපයුම්කරුවන් අපේක්ෂා කරන්නේ නම් ඔවුන් දැන් භාණ්ඩයේ සැපයුම් ප්‍රමාණය ඉහළ නංවයි/වැඩි කරයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් සැපයුම් වක්‍රය පහළට විතැන්වේ.

හෝ

එසේම, රෝගවලට ඔරොත්තු දෙන ස්වභාවයේ නව බීජ වර්ගයක් සංවර්ධනය කිරීම, තාක්ෂණික දියුණුව හා බැඳී පවතී. තාක්ෂණය යනු, සැපයුම් ප්‍රමාණය කෙරෙහි බලපාන විචල්‍යයන්ගෙන් එකක. මෙයද ඒකක පිරිවැය අඩුකරන අතර නිෂ්පාදන හැකියාවන් ඉහළ නංවයි.



NOT FOR SALE

මෙම හේතු නිසාවෙන් සැපයුම් වක්‍රය පහළට විතැන්වේ. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන් භාණ්ඩයේ මිල P0 සිට P1 දක්වා අඩුවන අතර සැපයුම් ප්‍රමාණය Q0 සිට Q1දක්වා ඉහළ යයි.

ඒ අනුව, සමතුලිත මිල පහළ යන අතර සමතුලිත ප්‍රමාණය ඉහළ යයි.

(d) විකුණන සෑම නිමවුම් ඒකකයකටම අවම මිලක් (අවම මිල සීමාව) සැපයුම්කරුවන්ට උපයාගත හැකි බව තහවුරු කිරීම අඩුම මිලක් හඳුන්වා දීම මගින් අපේක්ෂා කෙරේ.

අවම මිල සීමාව වෙළඳපොළ මිලට වඩා ඉහළින් නියම කරන අතර, එමගින් එය අතිරික්ත සැපයුමකට හේතු වේ.

අතිරික්ත සැපයුම වැළැක්වීම සඳහා එය අඩු මිලක් යටතේ පිහිටුවීමට නිෂ්පාදන කෝටා හඳුන්වා දිය හැක අතර අවශ්‍ය නම් රජයට එම අතිරික්තය මිලට ගත හැක.

අවම මිල සීමාවෙහි පවත්නා ගැටළුව වන්නේ, අවම මිල යටතේ විකිණිය හැකි ප්‍රමාණයකට වඩා වැඩි භාණ්ඩ ප්‍රමාණයක් නිපදවීමයි. එම නිසා අතිරික්ත ප්‍රමාණයන් ගොඩනැගේ. එමනිසා ඔවුන්ට මෙම භාණ්ඩ ගබඩාකිරීමට හෝ විනාශ කිරීමට සිදුවේ. එම නිසා අවම මිල සීමාව මගින් සම්පත් අයථා ලෙස වෙන්කිරීමක්/ සමාජ පිරිවැය ඉහල යෑමක්/පුනු අලාභ ඇත වීමක් විය හැක.

(මුළු ලකුණු 20)

NOT FOR SALE

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.