

CA



THE INSTITUTE OF
CHARTERED ACCOUNTANTS
OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

මාර්තු 2018

1 වන කොටස

පිළිතුරු 01

1.1

ඉගෙනුම් ඵලය: 1.2.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 16
නිවැරදි පිළිතුර: C

1.2

ඉගෙනුම් ඵලය: 2.2
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 84
නිවැරදි පිළිතුර: B

1.3

ඉගෙනුම් ඵලය: 2.5
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 82
නිවැරදි පිළිතුර: B

1.4

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.3.2
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 313
නිවැරදි පිළිතුර: D

1.5

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 264
නිවැරදි පිළිතුර: A

1.6

ඉගෙනුම් ඵලය: 3.6.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 148
නිවැරදි පිළිතුර: D

1.7

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.3.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 404
නිවැරදි පිළිතුර: C

1.8

ඉගෙනුම් වලය: 6.7.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 485
නිවැරදි පිළිතුර: B

1.9

ඉගෙනුම් වලය: 6.5.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 475
නිවැරදි පිළිතුර: B

1.10

ඉගෙනුම් වලය: 6.14.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 614
නිවැරදි පිළිතුර: D

(2 x 10 = මුළු ලකුණු 20)

පිළිතුරු 02

2.1

ඉගෙනුම් ඵලය: 1.4

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 22

දැක්ම- දැක්ම යනු, සංවිධානයේ සමස්ථ උපාය මාර්ගික අභිප්‍රාය නියෝජනය කරනු ලබන සමස්ථ අනාගත අපේක්ෂාවය.

මෙහෙවර - සංවිධානයක් සිය පාරිභෝගිකයන් සඳහා විය විසින් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනයට අදාළව සමාජය තුළ ඉටුකරන ලබන මූලික කාර්යය, මෙහෙවර ප්‍රකාශය මගින් විස්තර කරයි.

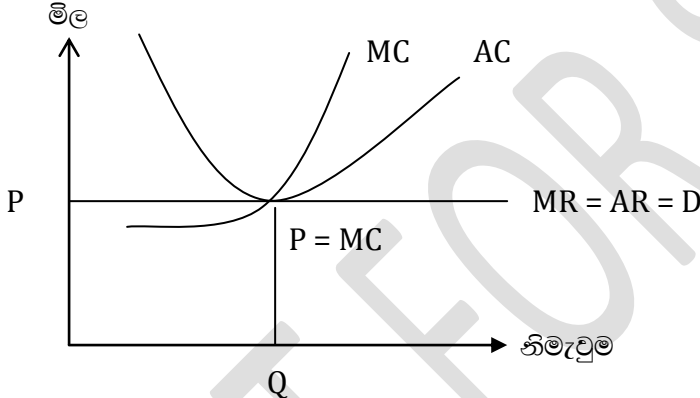
2.2

ඉගෙනුම් ඵලය : 3.10

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව : පිටු අංක : 245

පූර්ණ තරඟයක් තුළ දිගුකාලීන සමතුලිතතාවය එකම තත්ත්වයක් වේ. ඊට හේතුකාරක වනුයේ සමීපත් බෙදාහැරීමේ කාර්යක්ෂමතාවය ළඟාකර ගනු ලබන එකම වෙළඳපොළ තත්ත්වය මෙය වන බැවිනි. දිගුකාලයේදී කාර්යක්ෂමතාවයේ සියළුම ආයතනවල $MC = P$ වේ.

ඊට හේතු වනුයේ, ව්‍යවසායකයා හට තම ප්‍රාග්ධනයෙන් අපේක්ෂිත ඵලදාව උපයා දීම, සමීපත් ප්‍රශස්ථ ලෙස බෙදාහැරීම තහවුරු වීම (සමීපත් බෙදාහැරීමේ කාර්යක්ෂමතාවය) සහ ආයතනය වඩාත් පිරිවැය සඵලදායී මට්ටමෙහි ක්‍රියාත්මක වීම වේ.



2.3

ඉගෙනුම් ඵලය: 4.8.1

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 274

- **ජනගහනය සහ ශ්‍රම වෙළඳපොළ**
ශ්‍රම බලකායේ වෙනස් වන වයස් ව්‍යුහය, ව්‍යාපාර ආයතන මත බලපෑමක් ඇති කරයි. වයස්ගත ජනගහනය ඉහළ යන විට, ඔවුන්ගේ වෛද්‍ය සහ රක්ෂණ අවශ්‍යතාවයන් ඉහළ යනු ඇත. කාන්තාවන් ශ්‍රම බලකාය තුළ ඔවුන්ගේ සහභාගිත්වය ඉහළ නංවන විට, අර්ධකාලීන රැකියා සඳහා ඇති ඉල්ලුම, දිවා සුරැකුම් පහසුකම් සඳහා ඇති ඉල්ලුම ඉහළ යනු ඇත.
- **පවුල් ජීවන වකුස**
පවුල් ජීවන වකුස විශ්ලේෂණය කිරීමෙන්, කුටුම්භයන්ගේ වර්ධනය සිදුවන විවිධ අවධීන් හඳුනාගැනීමට හැකිවනු ඇත. වයස, විවාහක - අවිවාහක බව, වෘත්තීය තත්ත්වය සහ දරුවන් සිටින්නේද නැද්ද වැනි, ජීවන වකුසේ විශේෂිත අවධීන් වලදී පුද්ගලයින්ට අලෙවි කළ හැකි භාණ්ඩ විවිධ වේ. මිනිසුන්ට භාණ්ඩ හා සේවාවන් අලෙවි කළ හැක.
- **සමාජ ආර්ථික තත්ත්වය, ආදායම හා ධනය**
සමහර පුද්ගලයින්ගේ ජීවන ක්‍රමය සමාජය තුළ ඔවුන් ගේ ආර්ථික තත්ත්වය පෙන්නුම් කළ ද ඵය ඔවුන් ගේ සැබෑ සමාජ තත්ත්වය නොවිය හැක. එබැවින් ඒ පිළිබඳව අවධානය යොමු කළ යුතුය.
- **පාරිභෝගිකයන් ගේ මිලදී ගැනීමේ රටාවන්**
තනි පුද්ගලයන්ගේ සහ කුටුම්භයන්ගේ මිලදී ගැනීමේ තීරණ වලට බොහෝ සාධක බලපායි. ජන විකාශ විද්‍යාව සහ පන්නි ව්‍යුහය එහිදී අදාළ වන අතර, ඒවා වර්ධනාත්මක නිර්ණායකයන් සහ නිෂේධකයන් යන දෙකම විය හැක.

2.4

<p>ඉගෙනුම් ඵලය: 4.9</p> <p>අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 289</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. බාහිර සේවාර්ථනයේ පිරිවැය - සංවිධානයක් විසින් සැලකිය යුත්තේ සේවා සපයන්නාගේ ගාස්තුව පමණක් නොව, ඔහු සමඟ ගනුදෙනු කිරීමට වැයවන පිරිවැය, කාර්යයන් අධීක්ෂණය හා විය හැකි අලාභ වෙනුවෙන් රක්ෂණය කිරීමට ගත වන පිරිවැයන් යන සියල්ලමයි. 2. ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතාවයන් වෙනස් වීමේ හැකියාවක් පවතීද යන්න සැලකිල්ලට ගත යුතුය. අවශ්‍යතා ඉක්මණින් වෙනස්වන ස්වරූපයක් පවතී නම්, සංවිධාන මගින් දිගු කාලීන බාහිර සේවාර්ථන ගිවිසුම් කරා යැමෙන් වැළකිය යුතුය. 3. බාහිර සේවාර්ථන සේවාව උපයාමාර්ගික වශයෙන් සංවිධානයට වැදගත්ද යන්න සැලකිල්ලට ගත යුතුය. ඉහළ මට්ටමේ විශේෂිත ව්‍යාපාරික දැනුමක් අවශ්‍යවන්නේ නම්, බාහිර සේවාර්ථනය නිර්දේශ නොකෙරේ. 4. බාහිර සේවාර්ථන සේවාව තනිවම ක්‍රියා කළ හැකිද යන්න පිළිබඳ සැලකිල්ලට ගත යුතුය.

2.5

<p>ඉගෙනුම් ඵලය: 5.2.2</p> <p>අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 392</p> <ul style="list-style-type: none"> • පුද්ගලයන්, වැඩ ගලායාම සහ තිරණ ගැනීම, කාර්යයන් සහ ව්‍යුහය යන අංශයන් සම්බන්ධයෙන් වන ඉහළ නැමැදිලිත්වය. • වැඩි දියුණු වූ සන්නිවේදනය හා සම්බන්ධීකරණය සහිතව ක්‍රියාකාරකම් අතර සම්බන්ධීකරණය සහ කුසලතා හා විශේෂඥ දැනුම මිශ්‍ර වීමක් ඇතිවේ. • අභිප්‍රේරණය සහ සේවක සංවර්ධනය. • වෙළඳපොළ දැනුවත් භාවය. • තිරස් කාර්ය ප්‍රවාහය.

2.6

<p>ඉගෙනුම් ඵලය: 5.3.2</p> <p>අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 399</p> <p>බලය යනු කාර්යයන් ඉටු කරවා ගැනීම සඳහා පවත්නා හැකියාව වේ. සංවිධානවල විවිධ වර්ගයේ බලයන් පවතී. තත්ත්ව බලය නැතහොත් නිත්‍යානුකූල බලය, විශේෂඥ බලය, පුද්ගල බලය, සම්පත් බලය යනාදී වශයෙනි.</p> <p>අධිකාරය යන්න තත්ත්ව බලයට සම්බන්ධව පවතී. එනම්, යම් සීමාවන් ඇතුළත යම් තීරණයන් ගැනීමට ඇති අයිතියයි.</p>
--

2.7

ඉගෙනුම් ඵලය: 5.5.2
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 429
<ol style="list-style-type: none"> 1. ක්‍රමෝපායික සැලසුම්කරණය 2. අයවැයකරණය 3. ක්‍රියාපටිපාටි සංවර්ධනය කිරීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම 4. නියාමනය කිරීම

2.8

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.6.1
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 481
<ul style="list-style-type: none"> • විශාල පරිමාවන්ගෙන් නිෂ්පාදනය වේ. • ගැනුම්කරුවන්ගෙන් විශේෂ ඇණවුම් වලට නොව මේවා තොග වශයෙන් පවත්වා ගැනීම සඳහා නිෂ්පාදනය කරයි. • මෙම නිෂ්පාදන ඉහළ ප්‍රමිතියකින් යුක්තව නිෂ්පාදනය කෙරේ. • විවිධාංගීකරණය වූ නිෂ්පාදිත පරාසයක් දක්නට නොලැබේ.

2.9

ඉගෙනුම් ඵලය : 6.7.2
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක : 473
<p>බාහිර පරිමාණානුකූල පිරිමැසුම් හටගන්නේ කර්මාන්තයක් ප්‍රමාණාත්මකව වර්ධනය වීමෙනි.</p> <ul style="list-style-type: none"> • විශාල පුහුණු කම්කරුවන් පිරිසක් නිර්මාණය කරනු ලබන අතර නව ප්‍රවේශයන් පුහුණු කිරීම සඳහා අධ්‍යාපනික සේවා හඳුන්වාදිය හැක. මෙමගින් ව්‍යාපාර ආයතන වල පුහුණු කිරීමේ පිරිවැය අවම වේ. • විශේෂඥ උපකාරක කර්මාන්තයන් මගින් උපාංග සැපයීමට, නිමැවුම් ප්‍රවාහනය කිරීමට, අතුරුඵල වෙළඳාම් කිරීම යනාදිය සංවර්ධනය කිරීමට උපකාර වේ. • විශාල ප්‍රමාණයෙන් රැකියා හෝ අපනයන ඉපැයීම් ලබාදෙන කර්මාන්ත සඳහා රජයේ සහාය ලැබිය හැක.

2.10

ඉගෙනුම් ඵලය: 6.10
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව: පිටු අංක: 509
<p>අලෙවිකරණ පාදකකරණය යනු පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා උවමනා තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා අවධානය යොමුකරන ව්‍යාපාරික ප්‍රවේශයකි. සංවිධානයකට, පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හඳුනාගැනීම අවශ්‍ය වන අතර, පාරිභෝගිකයන් විසින් පිළිගන්නා මිලකට, ඔවුන් තෘප්තිමත් කිරීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවාවන් නිපදවිය යුතුය.</p> <p>නිෂ්පාදන පාදකකරණය යනු, සාර්ථකත්වය ලභාකර ගත හැක්කේ, ප්‍රශස්ථ ගුණාත්මයෙන් හා ප්‍රශස්ථ පිරිවැයකින් යුතුව හැකි තරම් කාර්යක්ෂමව භාණ්ඩ හා සේවා නිපදවීම තුළින් බව කළමනාකරණය විශ්වාස කිරීමයි.</p>

02 කොටස

පිළිතුර 03

ඉගෙනුම් වලය : 2.8/2.7
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව : පිටු අංක : 97-102/144

(a) භූමිය - සඳහා ප්‍රතිලාභය වන්නේ බදු කුළියයි. භූමිය යන්නට දේපළ පමණක් නොව එම භූමිය තුළ වගාකළ හැකි ස්වාභාවික සම්පත් හෝ ඒ තුළින් ලබාගන්නා වෙනත් සම්පත්ද අයත් වේ.

ශ්‍රමය - සඳහා ප්‍රතිලාභය වන්නේ වැටුප් ය. ශ්‍රමය යන්නට පුද්ගලයන් සතු මානසික මෙන්ම ශාරීරික සම්පත් යන දෙකම අයත් වේ.

ප්‍රාග්ධනය - සඳහා ප්‍රතිලාභය වන්නේ පොළියයි. ප්‍රාග්ධනය යන්නට වෙනත් භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය සඳහා යොදාගන්නා මිනිසා විසින් නිපදවන ලද පිරිසත, යන්ත්‍ර, උපකරණ ඇතුළත් වේ.

ව්‍යවසාය හෝ ව්‍යවසායකත්වය - සඳහා වන ප්‍රතිලාභය ලාභය වේ. එනම්, ව්‍යාපාරයක අනෙකුත් නිෂ්පාදන සාධක තුන සංවිධානය කිරීමේ කාර්යය භාරගැනීම සහ එසේ කිරීමේ දී සංවිධානයේ අවදානම දරා ගැනීමයි.

(ලකුණු 02)

(b)

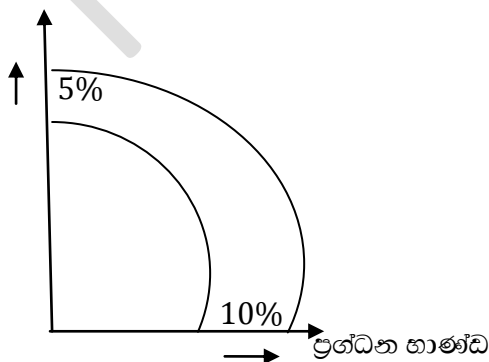
- බාල භාණ්ඩ - කුටුම්භයන් බාල භාණ්ඩ වෙනුවට ගුණාත්මක භාණ්ඩ සඳහා යොමුවීමට ආරම්භ කරන නිසාවෙන්, කුටුම්භ ආදායම ඉහළ යන විට, බාල භාණ්ඩ සඳහා ඇති ඉල්ලුම පහළ යයි. මෙහිදී බාල භාණ්ඩවල ආදායම් ඉල්ලුම් නම්‍යතාවය සෘණ වේ.
- සුබෝපහෝගී භාණ්ඩ - කුටුම්භ ආදායම ඉහළ යන විට, සුබෝපහෝගී භාණ්ඩ සඳහා ඇති ඉල්ලුම වේගයෙන් ඉහළ යන නිසා භාණ්ඩ සඳහා වන ඉල්ලුමේ ආදායම් නම්‍යතාවය ධන අගයක් ගනී.

(ලකුණු 04)

(c)

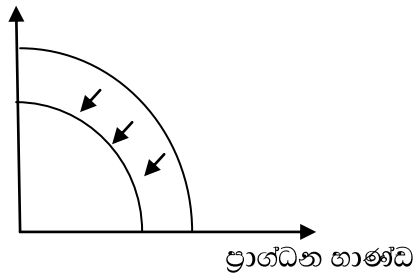
(i) ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමේ තාක්ෂණය, පාරිභෝගික භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමේ තාක්ෂණයට වඩා දියුණු වන විට, ආර්ථිකයක දෙන ලද සම්පත් භාවිතයෙන්, පාරිභෝගික භාණ්ඩ වලට වඩා ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කළ හැක. එහි ප්‍රතිඵලයක් වශයෙන්, උදාහරණයක් ලෙස, පාරිභෝගික භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය 5% කින් ඉහළ යන්නේ නම්, ප්‍රාග්ධන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය 10% කින් ඉහළ යා හැක.

පාරිභෝගික භාණ්ඩ



- (ii) ආර්ථික පසුබෑමක් නිෂ්පාදන හැකියා මායිම ඇතුළතට ඒතැන්වීමක් ලෙස නිරූපණය කරයි. ආර්ථික පසුබෑමක ප්‍රතිඵලයන් ලෙස ඇතිවන ආර්ථික වර්ධනයේ අඩුවීමන් නිසා නිෂ්පාදනයේ අඩුවීමක් මෙයට හේතු වේ.

පාරිභෝගික භාණ්ඩ



(ලකුණු 04)

(මුළු ලකුණු 10)

පිළිතුර 04

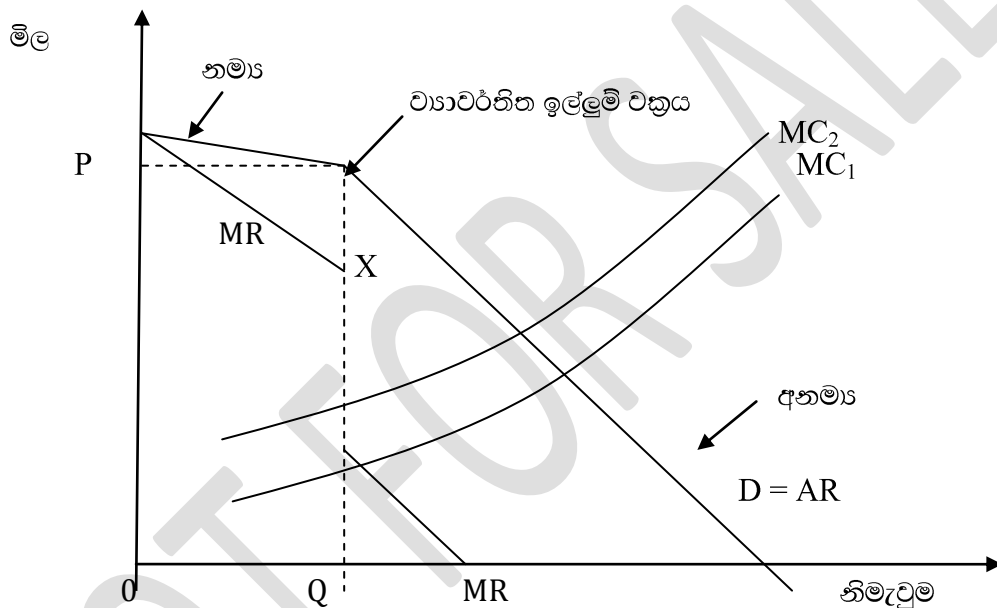
ඉගෙනුම් වලය: 3.12
අධ්‍යයන ඉන්ටයේ යොමුව: පිටු අංක: 249

(a)

- විශාල ආයතන කිහිපයක් වෙළඳපොළ අභිහවනය (dominate) කරයි.
- ප්‍රවේශ වීමට බාධාවන් පවතී. එම නිසා දිගුකාලයේදී අසාමාන්‍ය ලාභ පවත්වා ගෙන යාමට හැක.
- කතිපයාධිකාරය තුළ සමජාතීය භාණ්ඩ උදා: තෙල් හෝ විශේෂණය කරන ලද භාණ්ඩ උදා: විදුලි සංදේශ, දුම්වැටි ආදිය දැකිය හැක.
- ආයතන කිහිපයක් ඇති බැවින් ආයතනවල නිෂ්පාදන තීරණයන් අනොගාන්‍ය වශයෙන් පරායත්ත වේ. තරඟකරුවන්ගේ ප්‍රතික්‍රියාව සැලකිල්ලට නොගෙන එක් ආයතනයකට මිල හා නිමැවුම තීරණය කළ නොහැක. ආයතන අතර හැසිරීම් සම්බන්ධතාවය
- මිල හා මිල නොවන තරඟ පැවතිය හැක.

(ලකුණු 03)

(b)



කතිපයාධිකාරයේ පිරිවැය ව්‍යුහය වෙනස්විය හැකි නමුත්, MC වක්‍රය MR වක්‍රය එහි සිරස් කොටස හරහා ඡේදනය කරනනාක්, කතිපයාධිකාරී මිල සහ නිමැවුම වෙනස් නොවන ඇත. MC වක්‍රය, MC₁ වල සිට MC₂ දක්වා විතැන්වන විට, මිල සහ ප්‍රමාණය නොවෙස්ව පවතී. එම නිසා පිරිවැයෙහි සිදුවන වෙනස්වීම් නිමැවුම සහ මිල කෙරෙහි බලපෑමක් ඇති නොකෙරේ.

(ලකුණු 04)

(c)

- කර්මාන්තයේ සිටින සියලුම නිෂ්පාදකයන් කාටලය තුළට ඇතුළත්ව ඇත්ද යන්න මත. එසේ නොවේ නම්, කාටල් මිල සාර්ථක නොවේ. මක් නිසාදයත් අනෙකුත් නිෂ්පාදකවරුන් කාටල මිලට නොවිකුණන නිසාවෙනි.
- එසේම, නිෂ්පාදිතය සඳහා ආසන්න ආදේශකයන් නොමැතිවේද යන්න මතද සාර්ථකත්වය රඳා පවතී. ආසන්න ආදේශකයන් තිබේ නම් පාරිභෝගිකයන් ආසන්න ආදේශකයකට යොමු වන නිසා, කාටලය සාර්ථක නොවේ.
- සැපයුම පාලනය කිරීමට ඇති පහසුව. එසේ නොවන්නේ නම්, කාටල් මිලක් නියම කිරීමට අපහසු වේ.
- මිල ඉල්ලුම් නමායතාවය වඩාත් අනමාය විය යුතුය. මිල ඉහළයාමක්, ඉල්ලුම් කරන ප්‍රමාණය දැඩි ලෙස අඩු නොකරන බව මෙයින් සහතික කරයි.
- මුළු සීමාකරන ලද සැපයුමෙහි, නිෂ්පාදකයන්ගේ තනි තන කොටස් මත නිෂ්පාදකයන්ට එකඟ විය හැකිද යන්න මත. එසේ නොවන්නේ නම් කාටලය අසාර්ථක වනු ඇත.

(ලකුණු 03)
(මුළු ලකුණු 10)

පිළිතුර 05

(a)

ඉගෙනුම් වලය: 4.4.3
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව : පිටු අංක: 347/321

- පොල අනුපාතයන්ගේ ඉහළ යාමක්, පාරිභෝගිකයන්ගේ වැයකිරීමේ වර්ධන වේගය පහළ දැමයි. ණය ගන්නා පුද්ගලයන්, ඔවුන්ගේ ආදායමෙන් වැඩි පොල ප්‍රමාණයක් ගෙවන නිසාවෙන් මෙසේ විය හැක. මේ නිසා වෙනත් භාණ්ඩ සඳහා වැය කිරීමට ඔවුනට ඉතිරි වන්නේ අඩු ආදායමකි.
- ඉහළ පොල අනුපාතයන්, මිනිසුන් ණය ගැනීම සම්බන්ධයෙන් අධෛර්යමත් කරන අතර, එම නිසා පරිභෝජනය සඳහා ණය ගැනීමේ අඩු වීමක් පවතින අතර ණයට ගත් මුදල් අඩුවෙන් වැයකිරීමක් සිදුවේ.
- ඉහළ පොල අනුපාතයන්, ඉතිරි කිරීම් ධෛර්යමත් කරන අතර එමගින් පරිභෝජනය පහළ දැමයි.
- ඉහළ පොල අනුපාතයන්, නිවාස වැනි මූල්‍ය නොවන වත්කම් වල අගය පහතට දැමයි.

(ලකුණු 04)

(b)

- සමාගමට, ස්ථාවර හා දත්තා මිලකට “ඉදිරියට නැබ මුදල්” මිලට ගැනීමක් සිදු කළ හැක.
- දැඩි (ස්ථාවර) මුදල් වලින් ගනුදෙනු කිරීම මගින් අස්ථාවර මුදල් හා බැඳුණු අවදානම අඩුකරයි.
- එක් මුදල් වර්ගයකින් පවත්නා විකුණුම් එම මුදල වර්ගයෙන්ම ගැනුම් වලට සමාන වන පරිදි ගනුදෙනු පාලනය කළ හැක.
- දේශීය මුදල් වලින් ඉන්වොයිස් කිරීම මගින් අවදානම පාරිභෝගිකයා වෙත මාරු වේ. කෙසේවෙතත් පාරිභෝගිකයාට අඩු කේවල් කිරීමේ බලයක් තිබිය යුතුය.
- දේශීය වෙළඳපොළට ක්‍රියාකාරකම් බාහිර සේවාර්ථනය කිරීම මෙන්ම ප්‍රවර්ධන ක්‍රියාකාරකම්ද දේශීය මාර්ග වලින්ම සපුරා ගැනීම.
- සමාගමට වෙළඳපොළ තුළ ඇති ස්වල්ප වශයෙන්, මිලට සංවේදී නොවන බණ්ඩන වෙත ඉලක්ක ගතව කටයුතු කළ හැක.
- වෙනත් සුදුසු පිළිතුරු.

(ලකුණු 06)

(මුළු ලකුණු 10)

පිළිතුර 06

ඉගෙනුම් වලය: 6.12, 6.13
අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව : පිටු අංක: 575/578/580

(a)

- සංවිධානයකට සිය අරමුණු ලඟා කර ගැනීම සඳහා පුද්ගලයෙකු විසින් සම්පාදනය කළ යුතු ප්‍රධාන දෑ (deliverables) ස්ථාපනය කිරීමට.
- ගුණත්ව පාලන ක්‍රමයක් ලෙස පුද්ගලයෙකුගේ කාර්ය සාධන මට්ටම, යම් ප්‍රමිතියක් සමග සංසන්දනය කිරීමට.
- පුහුණුකිරීමේ හා සංවර්ධන අවශ්‍යතාවයන් හඳුනා ගැනීමට.
- පසුකාලීන කාර්යසාධනයට එරෙහිව සංවිධානයේ මූලික තෝරාගැනීමේ ක්‍රියාපටිපාටිය නියාමනය කිරීමට.
- ධුරාවලියේ විවිධ මට්ටම් අතර සන්නිවේදනය වැඩි දියුණු කිරීමට.
- වැඩි දියුණු කිරීම් අවශ්‍ය වන අංශ/ක්ෂේත්‍රයන් හඳුනා ගැනීමට.

(b)

1. පුහුණු කිරීම හා සංවර්ධනය නව බඳවාගැනීම් ආකර්ෂණය කරගන්නා අතර, පුද්ගලයන් විශ්‍රාම යන විට කටයුතු බාරගැනීම සඳහා සංවිධානය සතුව යෝග්‍ය කළමනාකරණ සහ තාක්ෂණික සේවක මණ්ඩල සැපයුමක් පවතින බව සහතික කරයි.
2. සංවිධානයට අවශ්‍ය කුසලතා අත්පත් කරගැනීමේ පිරිවැය අවම කරයි. ව්‍යාපාරික උපායමාර්ගයන් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා අවශ්‍ය නිවැරදි කුසලතා, සේවක මණ්ඩලයට සහ සමස්ථ සංවිධානයට ඇතිබව මෙමගින් සහතික කරයි.
3. පිරිවැය අඩුකිරීම සහ ඵලදායිතාවය ඉහළ නැංවීම - විවිධ ක්‍රම භාවිතා කරමින් සේවකයන්ට කාර්යක්ෂමව සහ ඵලදායී ලෙස වැඩ කිරීමට පුහුණුව උපකාර වන අතර, එමගින් කුසලතා වැඩි දියුණු වන අතර, ඒ තුළින් සංවිධානයේ පිරිවැය අඩු කරයි.
4. අඩු හදිසි අනතුරු හා වඩාත් හොඳ සෞඛ්‍යය සහ ආරක්ෂාවක් ලබා දේ.
5. පුද්ගලයන් පුහුණු කරන්නේ නම්, ඔවුන්ට රැකියාවට අවතීර්ණ වී එය කරගෙන යා හැකි අතර, කළමනාකරුවන්ට වෙනත් දෑ කෙරෙහි අවධානය යොමුකළ හැක. එම නිසා අවම අධීක්ෂණයක් අවශ්‍ය වේ.
6. මෙය වැඩකිරීම සඳහා සේවකයාගේ අභිප්‍රේරණය ඉහළ නංවන අතර, සංවිධානයේ අරමුණු ලඟා කර ගත හැක.
7. පුහුණුව මගින්, පුද්ගලයන්ට විවිධ වර්ගයේ කුසලතා ඇති බව සහතික කරයි.
8. වෙනස කළමනාකරණය කිරීම සඳහා සංවිධානවලට සහාය වේ.
9. සහෝපකාරී සංස්කෘතියක් ගොඩ නැගීමට යොදාගත හැකිවේ.

(c)

- රැකියා භ්‍රමණය
- තාවකාලික උසස් කිරීම්
- ඉහළ තත්ත්වයකට අදාළව 'සහකාර' තත්ත්වයට පත් කිරීම
- ක්‍රියාකාරී ඉගෙනුම
- පුහුණු කිරීම්
- ප්‍රදර්ශනය හෝ උපදෙස් දීම
- කමිටු වලට ඇතුළත් කිරීම
- ව්‍යාපෘති කාර්යයන් සඳහා යොමු කිරීම

(මුළු ලකුණු 10)

3 කොටස

පිළිතුර 07

ඉගෙනුම් වලය : 3.5/3.6/3.7/3.8

අධ්‍යයන ග්‍රන්ථයේ යොමුව : පිටු අංක : 160

(a)

$$P = 500 - 2Q_d$$

$$P = -100 + Q_s$$

$$500 - 2Q_d = -100 + Q_s$$

$$600 = 3Q$$

$$200 = Q$$

$$100 = P$$

සමතුලිත මිල = ඩොලර් 100, සමතුලිත ප්‍රමාණය = මෙට්‍රික් ටොන් 200

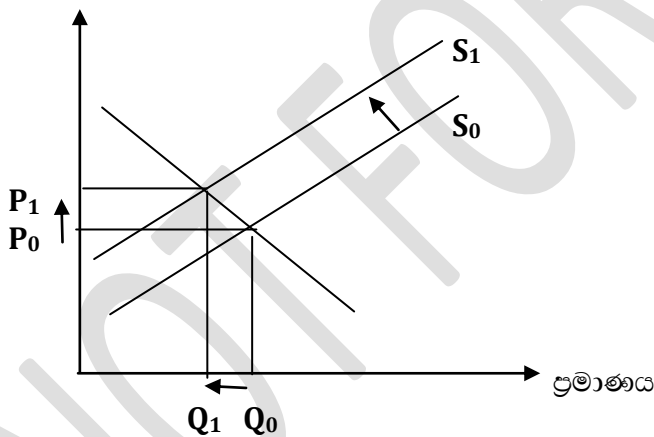
(b)

මිල ඩොලර් 100 ඉල්ලුම් ප්‍රමාණය = 200

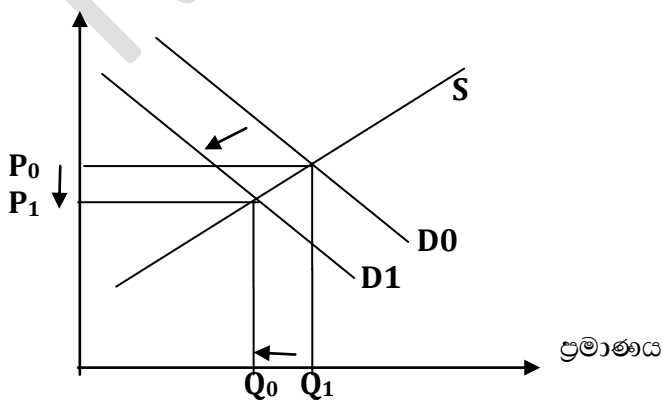
ඒ අනුව මිල නම්‍යතාවය වනුයේ $0.5 * 100 / 200 = 0.25$

(c)

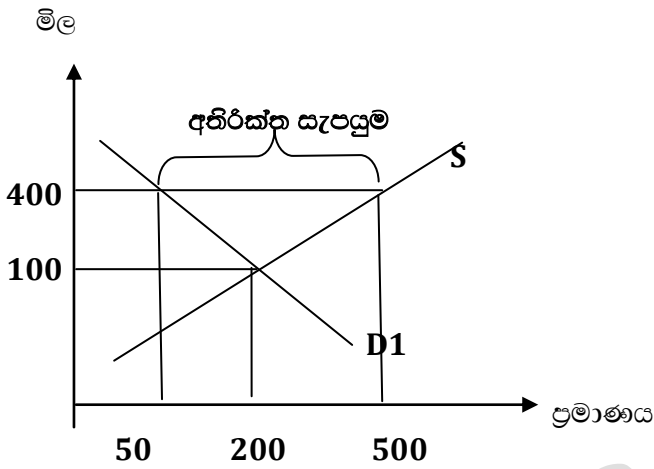
- (i) ශ්‍රමය සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ යාම, වැටුප් ඉහළ නංවයි. මෙය හේ නිෂ්පාදන පිරිවැය ඉහළ නංවයි. මෙය හේ සැපයුම් අධෛර්යමත් කරයි. එනමින් මිල ඉහළ යනු ඇත. ප්‍රමාණය පහළ යනු ඇත. මිල



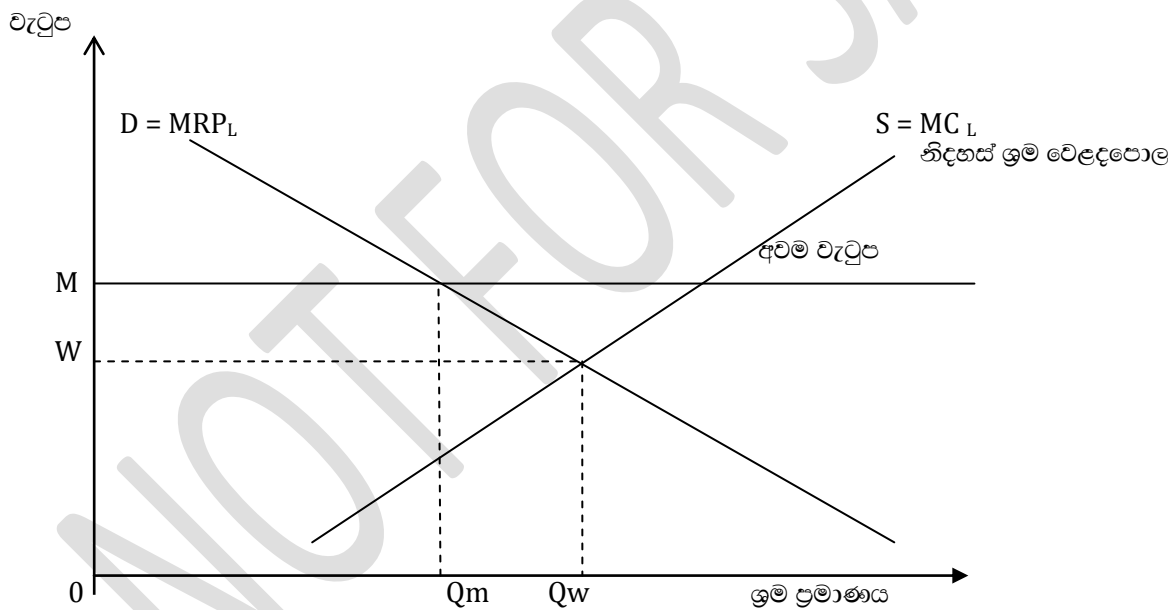
- (ii) ගුණවත්වය පහත හෙළන ටීට් (compromise) ඉල්ලුම අධෛර්යමත් වනු ඇත. එහි ප්‍රතිඵලයක් ලෙස මිල පහළ යනු ඇත. එමෙන්ම ප්‍රමාණයද අඩු වනු ඇත. මිල



- (iii) රජය මගින් වෙළඳපොළෙහි මිල ඩොලර් 400 ක ලෙස නියම කළ විට එය වෙළඳපොළ මිලට වඩා ඉහළ මිලක් වන අතර, එහිදී සැපයුම්කරුවන් එම මිලට වැඩිපුර සැපයුම් කිරීමට බෙදුම්කරුන් වේ. නමුත් ඩොලර් 400 මිලකට පාරිභෝගිකයා ගේ ඉල්ලුම් ප්‍රමාණය ටොන් 50 කට අඩුවේ. සැපයුම් ප්‍රමාණය ටොන් 500 ක් වනු ඇත. ඒ අනුව ටොන් 450 ක අතිරික්ත සැපයුමක් හටගනී.



(d)



අඩුවෙන ගෙවීම් කරන කම්කරුවන්ට, පිළිගත හැකි ජීවන තත්ත්වයක් ලබාකර ගැනීමට ප්‍රමාණවත් මුදලක් ඉපයීම සඳහා අවම වැටුප උපකාර වේ. රජය මගින් අවම වැටුපක් පනවන්නේ නම්, ඉහත රූප සටහනේ සඳහන් කර ඇති පරිදි එය පවතින වැටුප් මට්ටමට වඩා වැඩි විය යුතුය. අවම වැටුප රහිතව, Q_w කම්කරුවන් සේවයේ යොදවනු ලබනුයේ W වැටුප් අනුපාතයටය. නීතිය මගින් වැඩි වැටුප් පනවන විට, ඉහළ අනුපාතයට සේවකයන් බඳවාගැනීම වඩා පහසුවන නමුත් අනෙත් අතට, ශ්‍රමය සඳහා වන ඉල්ලුම පහළ යන අතර රැකියා අහිමිවීමකට එය හේතු විය හැක.

(e) හයිලන්ඩ් තේ මගින් නිපදවන ආකාරයට සමාන වර්ගයේ තේ මලු සපයන (ටීකාටීකාරී තරඟය) බොහෝ ආයතන, වෙළඳපොළ තුළ ඇත. එම නිසා, හයිලන්ඩ් තේ විසින් වෙළඳපොළේ ඉහළ මිලක් අය කරන විට, පාරිභෝගිකයන්, වෙනත් සැපයුම්කරුවන් විසින් සපයනු ලබන වෙනත් සන්නම් වෙත මාරුවනු ඇති අතර හයිලන්ඩ් තේ සඳහා වන ඉල්ලුම ඉහළ ප්‍රමාණයකින් අඩුවේ. (ඉල්ලුම නම්‍ය වේ).

එම නිසා හයිලන්ඩ් තේ වල මිල ඉහළ දැමීම මගින් සමාගමේ මුළු ආදායම පහළ වැටේ.

(f)

- තරඟකරුවන්ගේ අරමුණු - තරඟකරුවන්ගේ දිගුකාලීන හා කෙටිකාලීන පරමාර්ථ, සංවිධාන ව්‍යුහය වැනි, තරඟකරුවන්ගේ අරමුණු පිළිබඳව සමාගමට අදහසක් තිබිය යුතුය.
- තරඟකරුවන්ගේ උපකල්පනය - මෙහිදී සමාගම විසින් තේරුම් ගැනීමට අවශ්‍ය වන්නේ කර්මාන්තයේ අනාගතය පිළිබඳව තරඟකරුවන්ගේ විශ්වාසයන් කර්මාන්තය තුළ ඔවුන්ගේ සාපේක්ෂ තත්ත්වය විය යුත්තේ කෙසේද යන්න පිළිබඳව තරඟකරුවන්ගේ විශ්වාසයන් යනාදියයි.
- තරඟකරුවන්ගේ වර්තමාන සහ අනාගත තත්ත්වයන් සහ උපාය මාර්ගයන් තරඟකරුවන් විශ්ලේෂණයන් සිදුකරන විට, හයිලන්ඩ් තේ විසින් අවධානය යොමුකළ යුතු වන්නේ , තරඟකරුවන්ගේ මූල්‍ය ශක්තිය, බෙදාහැරීමේ මාර්ග, අලෙවිකරණය සහ විකිණීම, පර්යේෂණ සහ ඉංජිනේරුමය කාර්යයන් යනාදියයි.
- තරඟකරුවන්ගේ හැකියාවන් අනෙකුත් තරඟකරුවන්ගේ ප්‍රධාන ශක්‍යතාවයන් මොනවාද යන්න සහ වෙළඳපොළ තුළ ප්‍රසාරණය වීමට ඔවුන්ට ඇති හැකියාව පිළිබඳව, ඔවුන් සැලකිලිමත් විය යුතුය. එසේම ඔවුන්ට ඇති තරඟකාරීත්ව වාසි සහ අවාසි මොනවාද යන්න පිළිබඳව සැලකිලිමත් විය යුතුය.

(මුළු 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 මැසිවිලලක් 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. එනමින්ම 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.