



302

**කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය හා මූල්‍ය
Management Accounting & Finance
(MAF)**

T- 01

කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය යනු

ව්‍යාපාරයක අරමුණු ඉටුකරවා ගැනීම සඳහා ප්‍රතිපත්ති සම්පාදනය, ආයතනික කටයුතු සැලසුම් කිරීම, විකල්ප අතරින් තීරණ ගැනීම, තීරණ බාහිර පාර්ශවයන්ට අනාවරණය කිරීම, ආයතනයේ වත්කම් ආරක්‍ෂා කිරීම යන අවශ්‍යතා සපුරාලීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු කළමනාකරණය වෙත සම්පාදනය කිරීමේ ක්‍රියාවලිය කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය නම් වෙයි. ඒ සඳහා ඵලදායී ලෙස,

1. දිගුකාලීන සැලසුම් ස්ථාපිත කිරීම
2. කෙටිකාලීන සැලසුම් ස්ථාපිත කිරීම (අයවැයකරණය / ලාභ සැලසුම් කිරීම)
3. සත්‍ය ගනුදෙනු වාර්තා කිරීම
4. මූල්‍ය පාලනය
5. ක්‍රම සහ මෙහෙයුම් සමාලෝචන හා වාර්තා කිරීම සිදු කළ යුතුය.

මූල්‍ය ගිණුම්කරණය සහ කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය අතර වෙනස

මූල්‍ය ගිණුම්කරණය	කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය
1. ව්‍යවස්ථාපිත අවශ්‍යතාවයකි	1. ව්‍යවස්ථාපිත අවශ්‍යතාවයක් නොවේ.
2. මූල්‍ය වාර්තා අභ්‍යන්තර හා බාහිර පාර්ශවයන්ට ලබා දේ.	2. කළමනාකරණ වාර්තා අභ්‍යන්තර පාර්ශවයන් වෙත පමණක් ලබාදේ.
3. මුදලින් මැනිය හැකි ගනුදෙනු හා සිදුවීම් පමණක් අදාළ කරගැනේ.	3. මුදලින් මැනිය නොහැකි වුවද තීරණ ගැනීම සඳහා වැදගත් තොරතුරු අදාළ කරගැනේ.
4. අවසාන මූල්‍ය ප්‍රකාශනයන් සාරාංශ ගත කර ඉදිරිපත් කරයි.	4. ඉතා සවිස්තරාත්මක තොරතුරු අවශ්‍ය පාර්ශව වලට ඉදිරිපත් කෙරේ.
5. ගතවූ ගිණුම් කාලපරිච්ඡේදය තුළ සිදුවූ ගනුදෙනු පිළිබඳව පමණක් අවධානය යොමු කෙරේ.	5. වඩාත් අවධානය යොමුකරනුයේ අනාගත කටයුතු සැලසුම් කිරීම සඳහාය.

කළමනාකරණ ගිණුම්කරණයේ වැදගත්කම

- ව්‍යාපාරකයක මූල්‍ය කාර්යයන් සහ අනෙකුත් අතර මනා සම්බන්ධතාවයක් පවත්වාගෙන යාමට උපයෝගී වීම.
- අදාළ පිරිවැයකරණ විශ්ලේෂණයන් තුළින් වර්තමාන තත්ත්වයන් ඇගයීම කර අනාගතයේ දී කටයුතු කළ යුතු ආකාරය පිළිබඳව යෝජනා ලබාදීම
- තීරණ ගැනීමට සියලුම තරාතිරම් වල කළමනාකරණයට අවශ්‍ය තොරතුරු සම්පාදනය කිරීම.
- සැලසුම්කරණයට සහ සංවිධානකරණයට අවශ්‍ය වාර්තා, තොරතුරු ලබාදීම.
- ව්‍යාපාරික මෙහෙයුම් ක්‍රම පාලනය කිරීමට අවශ්‍ය නිර්දේශ ලබාදීම
- මූල්‍ය දත්තයන් සහ තොරතුරු අවබෝධකර ගනිමින් ඉදිරි කටයුතු වලට අවශ්‍ය තීරණයන් ගැනීමට එම තොරතුරු සම්පීඩනය කරදීම
- ව්‍යාපාරයන්ගේ ප්‍රශ්න අංශයන් / කාර්යයන් හඳුනාගැනීමට සහ උපායමාර්ගික තීරණ ගැනීමට උපකාරී වීම.

Past Papers (2020 July)

01. සංවිධානයක විවිධ වූ අරමුණු ඉටුකර ගැනීම සඳහා කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය සහ මූල්‍ය ගිණුම්කරණය යොදාගනී. මූල්‍ය ගිණුම්කරණය මගින් අභ්‍යන්තර හා බාහිර ඇල්මැති පාර්ශවයන්ට තොරතුරු සපයනු ලබන අතර, කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය මගින් බොහෝ දුරට සංවිධානයේ අභ්‍යන්තර ඇල්මැති පාර්ශවකරුවන්ට තොරතුරු සපයනු ලබයි.

මෙම විසින් කළ යුතු දෑ:

කළමනාකරණ ගිණුම්කරණය මගින් සංවිධානයකට හිමිවන වාසි දෙකක්(02) සඳහන් කරන්න. (ලකුණු 02)

අදාළ පිරිවැයකරණ මූලධර්ම

අදාළ පිරිවැය

විශේෂිත කළමනාකරණ තීරණයක් සඳහාම දරණු ලබන පිරිවැය අදාළ පිරිවැය වශයෙන් සරලව හැඳින්විය හැකිය. මෙය අනාගත මුදල් ප්‍රවාහයන් නියෝජනය කරන අතර එහි වැදගත්කම ගනු ලැබූ කළමනාකරණ තීරණවල ප්‍රතිඵල මත වෙනස් වෙව් එක් එක් අවස්ථාවන්ට අනුව අදාළ පිරිවැය තුළ පහත ලක්ෂ්‍යන් එකක් හෝ කීපයක් අපහට දැකගත හැකිය.

- අනාගත පිරිවැයක් වීම
- මුදල් ප්‍රවාහයක් වීම
- වර්ධන පිරිවැය
- ඉතිරි කරගත හැකි පිරිවැය
- ආවස්ථික පිරිවැය

1. අනාගත පිරිවැයක් වීම.

තීරණයක් ගත හැක්කේ අනාගතයේදී සිදුකිරීමට ඇති දෙයක් සඳහා මිස අතීතයේ අප කළ කී දෑ ගැන නොවේ. මන්ද අතීතයේ අප ල කී දෑ වෙනුවෙන් දැරූ පිරිවැයන් වර්තමානයේ අප ගනු ලබන තීරණය මත වෙනස් කළ නොහැකිය. අතීත සිදුවීම් අපට අත්දැකීමක් පමණක් වනු ඇත. එම නිසා තීරණ ගැනීමේ දී අප විසින් ගනු ලබන තීරණයන්ට අදාළ පිරිවැයන් ලෙස සලකනුයේ අනාගත පිරිවැයන් පමණි. අනාගත පිරිවැයක් යනු හුදෙක් අනාගතයේ දී ඇතිවන්නා වූ පිරිවැයන් නොවන අතර තීරණ ගැනීමේ දී අනාගත පිරිවැයක් ලෙස සලකනුයේ අප විසින් ගනු ලබන එම තීරණය හේතුවෙන් අනාගතයේ දී බිහිවන පිරිවැයන් පමණි.

2. මුදල් ප්‍රවාහයක් වීම

කිසියම් තීරණයකට අදාළ ආදායම හෝ වියදම හඳුනාගැනීමේ දී එම ක්‍රියාකාරකම හේතුවෙන් මුදල් ගනුදෙනුවක් වී තිබීම වැදගත් වේ.

3. වර්ධන පිරිවැය

අප විසින් ගනු ලබන තීරණය හේතුවෙන් වර්තමානයේ දී දරනු ලබන පිරිවැයක් වර්ධනය වේ නම්, එම වර්ධනය වන ප්‍රමාණය අපගේ තීරණයට අදාළ පිරිවැයක් ලෙස සැලකේ.

4. ඉතිරිකරගත හැකි පිරිවැය

අප විසින් ගනු ලබන තීරණය හේතුවෙන් වර්තමානයේ දී දරනු ලබන පිරිවැයන් අඩුකරගත හැකි නම්, එම ඉතිරි වන ප්‍රමාණය අපගේ තීරණයට අදාළ පිරිවැයක් ලෙස සැලකේ.

5. ආවස්ථික පිරිවැය

කිසියම් තීරණයක් ක්‍රියාත්මක කිරීම හේතුවෙන් කැපකිරීමට සිදුවන ඊළඟ හොඳම විකල්පයේ වටිනාකම ආවස්ථික පිරිවැය වන අතර තීරණ ගැනීමේ දී ආවස්ථික පිරිවැය අදාළ පිරිවැයක් සේ සලකයි.

අදාළ නොවන පිරිවැය

විශේෂිත කළමනාකරණ තීරණයකට යෝග්‍ය නොවන, වනම් අප විසින් ගනු ලබන තීරණය මත වෙනස් කළ නොහැකි පිරිවැය අදාළ නොවන පිරිවැය ලෙස සරලව හැඳින්විය හැකිය. ඒ ඒ සිදුවීමට අනුව අදාළ නොවන පිරිවැයන් තුළ පහත ලක්ෂණ එකක් හෝ කීපයක් දැකිය හැකිය.

- අතීත පිරිවැයක් වීම
- බැඳුණු පිරිවැයක් වීම
- උපකල්පිත පිරිවැයක් ලෙස
- චේතිහාසික පිරිවැය
- අන්තර්ග්‍රහණය වූ පොදුකාර්ය පිරිවැය

1. අතීත පිරිවැයක් වීම

අප තීරණය ක්‍රියාත්මක කරන විට, දරා අවසන් පිරිවැයන් ගිවිසුම් පිරිවැයන් සේ සලකන අතර අප ගනු ලබන තීරණය මත මෙම පිරිවැය වෙනස් කළ නොහැක. එබැවින් අතීත පිරිවැයන් අදාළ පිරිවැයන් සේ නොසැලකේ.

2. බැඳුණු පිරිවැයක් වීම

මේ වන විටත් මුදලින් නොදරා තිබුණද, අතීත ගිවිසුමක් හේතුවෙන් අනාගතයේදී අනිවාර්යෙන් දැරීමට වකඟවී ඇති පිරිවැයන් බැඳුණු පිරිවැයන් සේ සැලකේ. අප ගනු ලබන තීරණය මත මෙම පිරිවැය ද වෙනස් කළ නොහැකි බැවින් අතීත බැඳුණු පිරිවැයන් ද අදාළ පිරිවැයන් සේ නොසැලකේ.

3. උපකල්පිත පිරිවැයක් ලෙස

නාමික නැතහොත් උපකල්පිත පිරිවැයන් මුදල් ප්‍රවාහන් නියෝජනය නොකරන බැවින් තීරණ ගැනීමේ දී කිසිවිටෙකවත් අදාළ පිරිවැයක් සේ නොසලකයි.

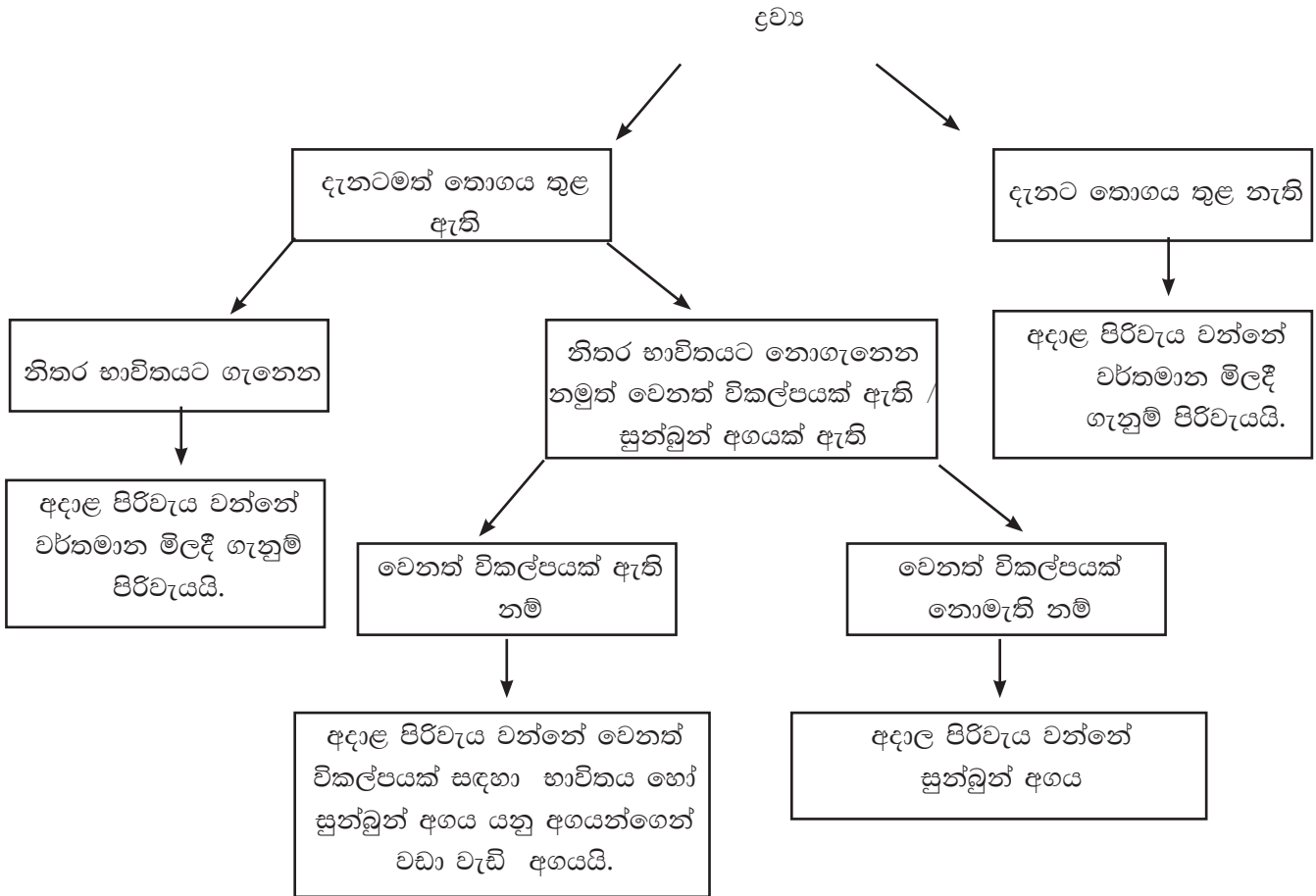
4. චේතිහාසික පිරිවැයක් ලෙස

චේතිහාසික පිරිවැයන් යනු ස්ථාවර වත්කම් වෙනුවෙන් මේ වන විටත් දරා ඇති පිරිවැයන් වන බැවින් තීරණ ගැනීමේ දී මෙයද වෙනස් කළ නොහැකි පිරිවැයක් වන බැවින් තීරණ ගැනීමේ දී අදාළ නොවන පිරිවැයක් සේ සැලකේ.

5. අන්තර්ග්‍රාහිත පොදුකාර්ය පිරිවැයක් ලෙස

අන්තර්ග්‍රාහිත පොදුකාර්ය පිරිවැය පදනම් වී ඇත්තේ අයවැයගත පිරිවැය තුලින් නිසාත්, වය සත්‍ය මුදල් ප්‍රවාහයක් නොවන නිසාත් තීරණ ගැනීමේ දී අදාළ නොවන පිරිවැයක් සේ සැලකේ.

ද්‍රව්‍ය සම්බන්ධයෙන් අදාළ පිරිවැය හඳුනාගැනීම



අභ්‍යාසය

සීමිත ඇඩ්මිෂන් සමාගමට සයිමන් විසින් කිසියම් විශේෂිත කාර්යයක් කරවා ගැනීම සඳහා රු. 22,000 ක් ගෙවීමට එකඟ විය. මෙම කාර්යය සඳහා අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය සම්බන්ධ තොරතුරු පහත දැක්වේ.

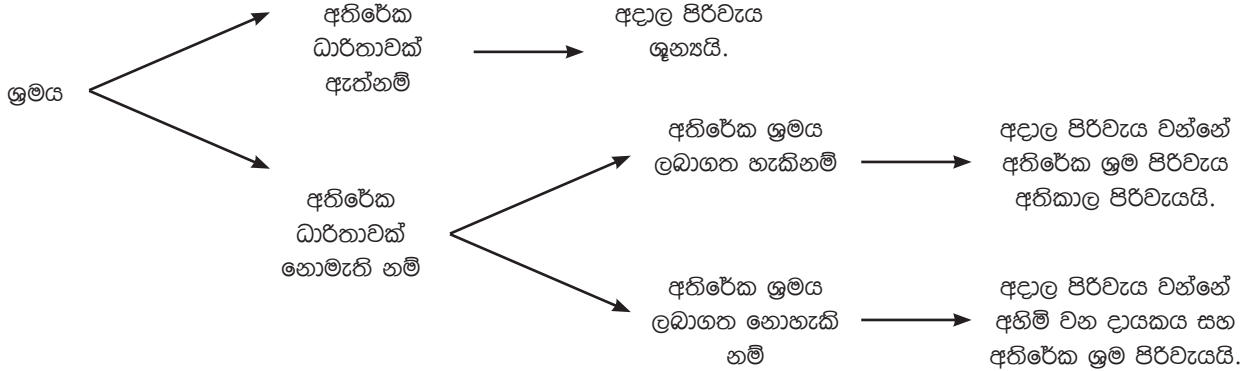
ද්‍රව්‍ය වර්ගය	අවශ්‍ය ඒකක ප්‍රමාණය	ගබඩාවේ ඇති තොගය	තොග ගැනුම් පිරිවැය	උපලබ්ධි වටිනාකම	ප්‍රතිසම්පාදන මිල
A	1000	-	-	-	6.00
B	1000	600	2.00	2.50	5.00
C	1000	700	3.00	2.50	4.00
D	200	200	4.00	6.00	9.00

අමුද්‍රව්‍ය B සමාගම විසින් සිය දෛනික කටයුතු සඳහා යොදාගන්නා අතර ගබඩාවෙන් තොග ලබාගන්නා සෑම විටකම එම ප්‍රමාණයම ගබඩාවට ප්‍රතිසම්පාදනය කළ යුතු වේ.

C හා D හැමැති තොග කලින් වැඩිපුර මිලට ගෙන ඇති බැවින් ගබඩාවේ දැනට තොග අතිරික්තයක් පවතී. ද්‍රව්‍ය C වෙනත් කිසිදු කාර්යයක් සඳහා යොදා නොගන්නා අතර ද්‍රව්‍ය D වෙනත් කාර්යයක් සඳහා අවශ්‍ය වන E ඒකක 300 ක් වෙනුවට යොදාගත හැක. E ඒකකයක් දැනට රු. 5 ක පිරිවැයකට ලබාගත හැකිය.

ඔබ විසින් මෙම කාර්යයට භාර ගැනීම සම්බන්ධව තීරණය කිරීමට ද්‍රව්‍ය වලට අදාළ පිරිවැය ගණනය කරන්න.

ශ්‍රමය සම්බන්ධයෙන් අදාළ පිරිවැය හඳුනාගැනීම



ලාභ පරිමා විශ්ලේෂණය

ආන්තික පිරිවැය යනු,

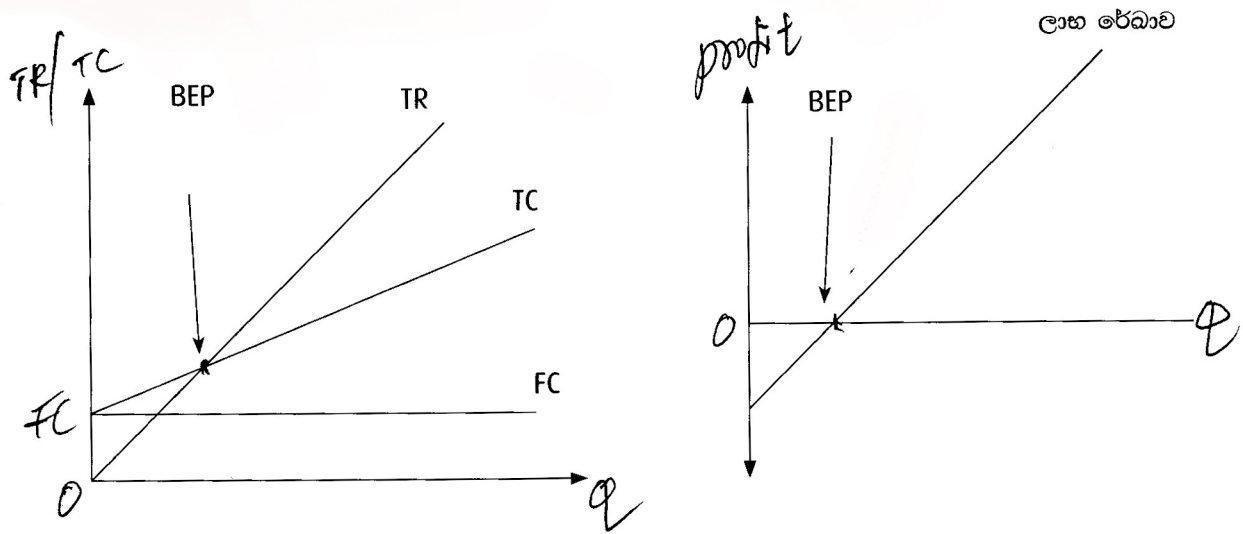
විචල්‍ය පිරිවැය, පිරිවැය ඒකකයකට අයකරන විමෙන්ම කාලපරිච්ඡේදයට අයත් ස්ථාවර පිරිවැය මුළු සහභාගය නැතහොත් දායකට විරෝධීව කපා හරින ගිණුම්කරණ ක්‍රමය ලෙස ආන්තික පිරිවැයකරණය හඳුන්වයි.

$$\text{සහභාගය / දායකය} = \text{විකුණුම් මිල} - \text{විචල්‍ය පිරිවැය}$$

$$\text{ලාභ පරිමා අනුපාතිකය} = \frac{\text{දායකය}}{\text{විකුණුම්}} \times 100\%$$

$$\text{සමච්ඡේද ලක්ෂය (ඒකක)} = \frac{\text{ස්ථාවර පිරිවැය}}{\text{ඒකක දායකය}}$$

$$\text{සමච්ඡේද ලක්ෂය (රු.)} = \frac{\text{ස්ථාවර පිරිවැය}}{\text{ලාභ පරිමා අනුපාතය}} \times 100\%$$



සුරක්ෂිත ආන්තිකය (ඒකක) = වර්තමාන විකුණුම් ඒකක - සමච්ඡේද විකුණුම් ඒකක
--

සුරක්ෂිත ආන්තිකය (රු.) = $\frac{\text{ලාභය}}{\text{ලාභ පරිමා අනුපාතිකය}}$

අභ්‍යාසය

තනි භාණ්ඩයක් නිපදවා විකුණන සමාගමක් එම භාණ්ඩ ඒකකයක විකුණුම් මිල රු 10 ක්ද ආන්තික පිරිවැය රු. 6 ක් ද පවත්නා ගැනීමට බලාපොරොත්තු වේ. ස්ථාවර පිරිවැය වාර්ෂිකව රු 60,000 වනු ඇත. වර්තමාන විකුණුම් ප්‍රමාණය ඒකක 25,000 කි.

- 1 ඒකකයක දායකය
- 2 මුළු දායකය
- 3 ලාභය
- 4 වර්තමාන ලාභ පරිමා අනුපාතය
- 5 සමච්ඡේදන අවස්ථාවේදී නිපදවා විකිණිය යුතු ඒකක සංඛ්‍යාව
- 6 සමච්ඡේදන අවස්ථාවේදී විකුණුම් වටිනාකම
- 7 සුරක්ෂිත ආන්තිකය

ඛන නිෂ්පාදන ලාභ පරිමා සටහන්

ඛන නිෂ්පාදන ලාභ පරිමා සටහනක් නිර්මාණය කිරීමේ දී පහත පියවරයන් අනුගමනය කරන්න.

1. එක් එක් නිෂ්පාදනය සඳහා ලාභ පරිමා අනුපාතය වෙන වෙනම සොයන්න.
2. එම අනුපාතයන් අවරෝහ පටිපාටියට ශ්‍රේණිගත කරන්න.
3. විකුණුම් 0 දී අලාභය සොයන්න.
4. ඉහළම ලාභ පරිමා අනුපාතයන් ඇති භාණ්ඩය පමණක් නිපදවන විට ලාභය සොයන්න.
5. පළමු හා දෙවන ලාභ පරිමා අනුපාතයන් ඇති භාණ්ඩ පමණක් නිපදවන විට ලාභය සොයන්න.
6. මේ අකායරට සියලුම භාණ්ඩ නිපදවන විට ලාභය සොයන්න.
7. එක් එක් අවස්ථාවන්වලට අදාළ ලක්ෂ්‍යයන් ප්‍රස්තාර කරන්න.

X අක්ෂය - සමුච්චිත විකුණුම් වටිනාකම

Y අක්ෂය - සමුච්චිත ලාභය / අලාභය

අභ්‍යාසය

GOC සමාගම නිපදවන භාණ්ඩ වර්ග 4 ට අදාළව පසුගිය මාසය සඳහා පහත තොරතුරු සපයා ඇත.

භාණ්ඩය	විකුණුම් ප්‍රමාණය	ඒකකයක විකුණුම් මිල රු.	ඒකකයක විචල්‍ය පිරිවැය රු.
P	10000	20	15
Q	10000	40	20
R	50000	4	4.20
S	20000	10	7

සමාගමේ වාර්ෂික ස්ථාවර පිරිවැය රු. 250,000 ක් නම්, ඛන නිෂ්පාදන ලාභ පරිමා සටහනක් නිර්මාණය කර, සමවිච්චිත විකුණුම් වටිනාකම ලාභ සටහනින් ලබා ගන්න.

කෙටිකාලීන තීරණ ගැනීම

1. විශේෂ ඇණවුමක් භාරගැනීම / ප්‍රතික්ෂේප කිරීම
2. නිපදවීම / පිටතින් මිලට ගැනීම
3. වසා දැමීම - shut down

1. විශේෂ ඇණවුමක් භාරගැනීම / ප්‍රතික්ෂේප කිරීම

විශේෂ ඇණවුමක් භාරගැනීම සඳහා

අදාළ ආදායම > අදාළ පිරිවැය

අභ්‍යාසය

විශේෂ කාර්යයක් කරවා ගැනීම සඳහා ගනුදෙනුකරුවකු සීමිත ඕෂන් සමාගමට පැමිණ විමසා තිබේ. ඒ සඳහා රු. 800,000 ක ගාස්තුවක් ගෙවීමට ඔහු කැමැත්තෙන් සිටී. එම කාර්යය සඳහා පහත දෑ අවශ්‍ය වේ.

වර්ගය	අවශ්‍ය මුළු ඒකක ගණන	දැනටමත් තොගයේ ඇති ඒකක ගණන	තොගයේ ඇති ඒකකවල පොත් අගය ඒකකය (රු.)	උපලබ්ධි කළ හැකි අගය ඒකකය (රු.)	ප්‍රතිසම්පාදන පිරිවැය ඒකකය (රු.)
DM1	1,500	-	-	-	90.00
DM2	1,500	900	40.00	45.00	70.00
DM3	300	300	50.00	70.00	100.00

සීමිත ඕෂන් සමාගම DM2 ද්‍රව්‍ය නිතරම පාවිච්චි කරන අතර, මෙම කාර්යය සඳහා DM2 ද්‍රව්‍ය යොදා ගතහොත් අනිකුත් නිෂ්පාදන සඳහා ඉල්ලුම සපිරීම පිණිස DM2 ද්‍රව්‍ය නැවත ප්‍රතිසම්පාදනය කළ යුතු වේ. වෙනත් කාර්යයන් සඳහා අවශ්‍ය වන DM4 ද්‍රව්‍ය ඒකක 450 ක් වෙනුවට ආදේශනයක් ලෙස DM3 ද්‍රව්‍ය තොගය යොදාගත හැකි අතර, DM4 ද්‍රව්‍යයේ වත්මන් පිරිවැය ඒකකයක් රු. 60 ක් වේ.

2. නිපදවීම / පිටතින් මිලට ගැනීම

ආයතනය තුලම නිපදවන්නේ නම්,
සැපයුම්කරුගේ මිල > ආයතනය තුළ නිපදවීමේ අදාල පිරිවැය

අභ්‍යාසය

a) සීමිත වමෝදි සමාගම ක්‍රීඩා උපකරණ නිපදවීමේ ව්‍යාපාරයක නිරතව සිටී. සමාගම වාර්ෂිකව ඒකක 50,000 ක් රු. 800/- බැගින් අලෙවි කරන අතර නිෂ්පාදන පිරිවැය පහත පරිදි වේ.

ද්‍රව්‍ය	300
ශ්‍රමය	200
විචල්‍ය පොදුකාර්ය	100
ස්ථාවර පිරිවැය	135
ඒකකයක පිරිවැය	<u>735</u>

ආශා සමාගම විසින් මෙම ඒකකයක් රු. 600 බැගින් සැපයීමට හැකි බව ගැනුම් කළමනාකරුට දැනුම් දී ඇත. නිෂ්පාදනය සඳහා අත්තර්ග්‍රාහිත ස්ථාවර ශ්‍රම පිරිවැය රුපියල් මිලියන 2.25 කි. ඒ අනුව මෙම භාණ්ඩය නිපදවීම පිළිබඳව කළමනාකරණයට උපදෙස් දෙන්න.

b) දැනට නිපදවන උපකරණ සඳහා භාවිතා කරන සම්පත් උපයෝගී කර වෙනත් භාණ්ඩයක් නිපදවා ඒකකයක් රු. 500 බැගින් විකිණීමට හැකි බවත් එම නව භාණ්ඩයෙන් ඒකක 75,000 ක් නිපදවිය හැකි බවත් දැනුම් දී ඇත. වෙනත් භාණ්ඩය නිපදවීමට රු. 440 ක ආන්තික පිරිවැයක් දැරීමට සිදුවන්නේ නම් දැනට නිපදවන භාණ්ඩය තවදුරටත් නිපදවිය යුතුද, නැතහොත් මිලට ගත යුතුද යන්න දක්වන්න.

3. වසා දැමීම - shut down

වසා දැමීම සඳහා

විකුණුම් ආදායම < පවත්වා ගෙන යාමේ අදාල පිරිවැය

අභ්‍යාසය

Visual පී එල් සී නිපදවන්නෝ A හා T භාණ්ඩ වලට අදාලව පසුගිය වසර සඳහා පහත තොරතුරු සපයා ඇත.

	S	A	T
විකුණුම් වටිනාකම	50	40	60
විචල්‍ය පිරිවැය	(30)	(25)	(35)
දායකය	20	15	25
ස්ථාවර පිරිවැය	(17)	(18)	(20)
ලාභය / (අලාභය)	3	(3)	5

A භාණ්ඩය මගින් අලාභ ලැබෙන නිසා, එහි නිෂ්පාදනය නතර කිරීමට සමාගම තීරණය කර ඇත. සමාගම සෘජු ශ්‍රම පැය පදනම මත ස්ථාවර පොදුකාර්ය පිරිවැය එක් එක් භාණ්ඩයට අන්තර්ග්‍රහණය කරයි.

(අ) A භාණ්ඩය නතර කිරීම පිළිබඳව සමාගමට උපදෙස් දෙන්න.

(ආ) A නිපදවීමේ දී රු. මිලියන 5 ක අමතර ස්ථාවර පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වේ නම්, ඔබගේ තීරණයෙහි වෙනසක් ඇතිවේද යන්න දක්වන්න.

සීමාකාරී සාධක

සීමාකාරී සාධකයක් ඇති විට ආයතනයේ නිෂ්පාදන ධාරිතාව සීමා වේ. ලාභය උපරිම වන අයුරින් එක් එක් භාණ්ඩයෙන් නිපදවිය යුතු ප්‍රමාණය ගණනය කිරීම සඳහා පහත පියවරයන් අනුගමනය කරන්න.

1. එක් එක් නිෂ්පාදන වල දායකය වෙන වෙනම සොයන්න.
2. සීමිත සම්පත් ඒකකයක් සඳහා දායකය සොයන්න.
3. සීමිත සම්පත් ඒකකයක් සඳහා ඇති දායකය ආරෝහණ පිළිවෙලට සකස් කර ගන්න.

අභ්‍යාසය

ජනරත්න සමාගම අයිස් සහ ක්‍රීම් නමින් භාණ්ඩ 2 ක් නිපදවා විකුණනු ලබයි. නිෂ්පාදන හා විකුණුම් දත්ත පහත පරිදි වේ.

	අයිස්	ක්‍රීම්
සෘජු ද්‍රව්‍ය	1	3
ශ්‍රමය	6	3
විචල්‍ය පොදුකාර්ය	1	1
වි.මිල	14	11
අපේක්ෂිත විකුණුම් ඒකක	3000	5000

2020 වසර තුළදී ශ්‍රම පැයකට රු. 3/- ක් ගෙවීමට අපේක්ෂා කරන අතර සපයා ගත හැකි උපරිම ශ්‍රම පැය ප්‍රමාණය පැය 8,000 කට සීමා වේ නම් ලාභය උපරිම කරන නිෂ්පාදන මිශ්‍රය ගණනය කරන්න.

අභ්‍යාසය

CSP සමාගම නිපදවන A, B සහ C යන භාණ්ඩ 3 ට අදාළව පහත තොරතුරු ඔබට සපයා ඇත.

	A	B	C
විකුණුම් මිල(රු.)	600	1200	1600
විචල්‍ය පිරිවැය			
සෘජු ද්‍රව්‍ය පිරිවැය (ඒකකයකට රු. 50 බැගින්)	200	350	700
සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය (රු.)	100	200	500
විචල්‍ය පොදුකාර්ය පිරිවැය (රු.)	160	320	450
	460	870	1650
මාසික විකුණුම් (ඒකක)	300	450	250

තරඟයට මුහුණදීම සඳහා පාඩුවක් ඇතිව වුවද තම භාණ්ඩ වෙළෙඳපොළට සැපයීමට හැකිවනු පිණිස සෑම වර්ගයකින්ම අඩුතරමින් ඒකක 150 ක් බැගින් වත් නිෂ්පාදනය කිරීමේ ප්‍රතිපත්තියක් සමාගමේ අධ්‍යක්ෂකවරු අනුගමනය කරති.

මාසිකව ලබාගත හැකි අමුද්‍රව්‍ය ඒකක ප්‍රමාණය ඒකක 6250 කි. සමාගමේ ස්ථාවර පොදුකාර්ය පිරිවැය රු. 75,000 කි.

ඔබ විසින්,

(අ) සමාගමට විකිටම සඳහා ඉදිරිපත් කළයුතු ඉතාමත් හොඳ නිෂ්පාදිත මිශ්‍රණය පිළිබඳ උපදෙස් දෙන්න.

(ආ) සමාගමේ මාසික ලාභය ගණනය කරන්න.

සීමාකාරී සාධක ගැටලු විසඳීම සඳහා ඒකජ ප්‍රක්‍රමණ ආකෘතිය භාවිතය

පියවර 1 - තීරණ විචල්‍යයන් හඳුනා ගැනීම

පියවර 2 - අරමුණු ශ්‍රිතය ගොඩ නැගීම

පියවර 3 - සංරෝධකයන් හඳුනාගැනීම

පියවර 4 - ප්‍රස්තාරික නිර්මාණය කිරීම

පියවර 5 - ලක්ෂ්‍යයන් ඇගයීම

අභ්‍යාසය

සීමාසහිත සුපර්මෑන් සමාගම X සහ Y යනුවෙන් භාණ්ඩ 2 ක් නිපදවයි. විකුණුම් මිල හා පිරිවැය තොරතුරු පහත සඳහන් වේ.

	X ඒකකයක් (රු.)	Y ඒකකයක් (රු.)
විකුණුම් මිල	120	80
සෘජු ද්‍රව්‍ය	50	40
සෘජු ශ්‍රමය	20	15
විචල්‍ය පොදුකාර්ය පිරිවැය	10	05

- X සහ Y නිපදවීමට අවශ්‍ය ද්‍රව්‍ය පිළිවෙලින් 3 හා 2 වේ. එක් ඒකකයක් නිපදවීමට අවශ්‍ය ශ්‍රම පැය ගණන පිළිවෙලින් පැය 2 හා 3 ක් වේ.
- ලබාගත හැකි ද්‍රව්‍ය ඒකක ගණන හා ශ්‍රම පැය ගණන පිළිවෙලින් 300 ක් හා 240 ක් වේ. ඩ භාණ්ඩය සඳහා උපරිම ඉල්ලුම ඒකක 90 කි.

ඔබ විසින්,

- (a) මෙම ගැටලුව සඳහා ඒකජ පක්‍රමණ ආකෘතියක් සකස් කරන්න.
- (b) ප්‍රස්ථාරික ක්‍රමය භාවිතයෙන් ශක්‍යතා ප්‍රදේශය පෙන්වුම් කරන්න.
- (c) දායකය උපරිම කිරීම සඳහා උපරිම භාණ්ඩ මිශ්‍රණය සොයන්න.
- (d) භාණ්ඩයේ ඉල්ලුම ඒකක 100 දක්වා වැඩි වුවහොත් එය ප්‍රශස්ත විසඳුම කෙරෙහි බලපාන්නේ ද?

අභ්‍යාසය

BigC පී එල් සී R₁ හා R₂ භාණ්ඩ නිපදවයි. ඉදිරි මාසය සඳහා පහත තොරතුරු ඔබට සපයා ඇත.

	ඒකකයකට අවශ්‍යතාව		පවත්නා ප්‍රමාණය
	R1	R2	
සෘජු ද්‍රව්‍ය	0.25Kg	0.5kg	1000kg
පුහුණු ශ්‍රමය (පැය)	2	1	4000
නුපුහුණු ශ්‍රමය (පැය)	1	1	3000

සෘජු ද්‍රව්‍ය කිලෝග්‍රෑම් එකක් රු. 1000 ක් වන අතර, පුහුණු හා නුපුහුණු ශ්‍රම පැයකට රු. 250 සහ රු. 150 බැගින් ගෙවයි. සෘ1 සහ සෘ2 ඒකකයක් පිළිවෙලින් රු. 1,200 ක් හා රු. 1000 ක් බැගින් විකණිය හැකි වේ. කෙසේ වෙතත්, R₁ භාණ්ඩයෙන් මසකට අලෙවි කළ හැක්කේ ඒකක 1,500 ක් පමණක් බව වෙළෙඳපොළ සමීක්‍ෂණයකින් තහවුරු වී ඇත.

ඔබ විසින්, සමාගමට ප්‍රශස්ත නිෂ්පාදන මිශ්‍රණය නිශ්චය කිරීම සඳහා ඒකජ පක්‍රමණ ආකෘතියක් සකස් කර, ප්‍රස්ථාරික ක්‍රමය භාවිතා කරමින් එය විසඳන්න.

අවදානම හා අවිනිශ්චිතතාවය

අවදානම - වියහැකි සියලු සිදුවීම් හා ඒවායේ සිදුවීමේ සම්භාවිතා පිළිබඳව දැනුවත් භාවයක් ඇත.

අවිනිශ්චිතතාවය - විය හැකි සියලු සිදුවීම් සහ හෝ ඒවායේ සිදුවීමේ සම්භාවිතා පිළිබඳව දැනුවත් භාවයක් නොමැත.

අපේක්ෂිත අගය

$$EV = \sum np$$

n - ප්‍රතිඵල ගණන
P - සම්භාවිතාවය

අභ්‍යාසය

පෙත්මි සමාගමේ නිෂ්පාදිතයේ දෛනික විකුණුම් පහත පරිදි විය හැකි ය.

විකුණුම් ප්‍රමාණය	සම්භාවිතාව
10,000	0.2
20,000	0.3
30,000	0.4
40,000	0.1
එකතුව	1.0

ඔබ විසින් අපේක්ෂිත දෛනික විකුණුම් අගය ගණනය කරන්න.

අභ්‍යාසය

ආශ්‍රිතවල සමාගම ජ හිපදවා විකුණයි. ඒකක විකුණුම් මිල රු. 12 කි. අපේක්ෂිත ඉල්ලුම් හා විචල්‍ය පිරිවැයන් පහත පරිදි වේ.

මාසික ඉල්ලුම	සම්භාවිතාව	ඒකක විචල්‍ය පිරිවැය	සම්භාවිතාව
150,000	0.3	6	0.1
200,000	0.6	7	0.3
240,000	0.1	8	0.6
එකතුව	1.0	1.0	

ඒකකයක විචල්‍ය පිරිවැයන් විකුණුම් පරිමාව මත රඳා නොපවතී. මාසික ස්ථාවර පිරිවැය රු. 500,000 ක් වේ.

ඔබ විසින් අපේක්ෂිත මාසික ලාභය ගණනය කරන්න.

පරිපූර්ණ හෙවත් නිරවද්‍ය තොරතුරු වල අපේක්ෂිත අගය

පරිපූර්ණ හෙවත් පරිපූර්ණ තොරතුරු වල අපේක්ෂිත අගය යනු පරිපූර්ණ තොරතුරු වලට ප්‍රවේශවීම වෙනුවෙන් පුද්ගලයෙකු ගෙවීමට ඒකභ වල මිලයි.

නිරවද්‍ය / පරිපූර්ණ තොරතුරු වල අපේක්ෂිත අගය	=	පරිපූර්ණ අනාවැකියක් භාවිතයෙන් අපේක්ෂිත අගය	-	අවිනිශ්චිතතාවය යටතේ අපේක්ෂිත අගය
---	---	--	---	----------------------------------

නැතහොත් නිරවද්‍ය තොරතුරුවල අපේක්ෂිත අගය යනු නිරවද්‍ය තොරතුරු සහිතව අපේක්ෂිත අගය සහ නිරවද්‍ය තොරතුරු රහිතව හොඳම අපේක්ෂිත අගය අතර වෙනසයි.

අභ්‍යාසය

IRI සමාගම අනෙක් වශයෙන් ධනිෂ්ඨකාර ව්‍යාපෘති තුනකින් කුමන ව්‍යාපෘතිය තෝරාගත යුතු ද යන්න තීරණය කළ යුතුය. ව්‍යාපෘතීන් වල සාර්ථකත්වය පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර මත තීරණය වන බව අධ්‍යක්ෂකවරුන්ගේ අදහසයි. පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර ඉතා හොඳ වීමට 25% ක අවස්ථාවක් ද පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර හොඳ වීමට 40% ක අවස්ථාවක් ද සහ පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර දුර්වල වීමට 35% ක අවස්ථාවක් ද ඇත.

සමාගම මෙවැනි තීරණයක් ගැනීම සඳහා අපේක්ෂිත අගය භාවිතා කරයි. එක් එක් විභවක ප්‍රතිඵලයේ ශුද්ධ වර්තමාන අගය පහත පරිදි වේ.

රු. මිලියන			
පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර	K ව්‍යාපෘතිය	L ව්‍යාපෘතිය	M ව්‍යාපෘතිය
ඉතා හොඳ	10	16	12
හොඳ	2.5	3	3.75
දුර්වල	2	1.4	1

පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර පිළිබඳව හිරවදුන් තොරතුරු සැපයීමට හැකිබව වෙළෙඳපොළ පර්යේෂණ සමාගමක් විශ්වාස කරයි.

ඔබ විසින්, වෙළෙඳපොළ පර්යේෂණ සමාගමේ තොරතුරු වලට ගෙවිය යුතු උපරිම මුදල ගණනය කරන්න.

තීරණ රැක් සටහන්

තීරණ සමුදායක් ගත යුතු අවස්ථාවන්වලදී හෝ තීරණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලියේ එක් එක් අවදිත් වලදී ප්‍රතිඵල කීපයක් ඇති වන අවස්ථාවන්වලදී මෙම ක්‍රමය භාවිතා කළ හැකි වේ.

මේ සඳහා පහත පියවරයන් අනුගමනය කල යුතු වේ.

1. ගොඩනැගීමේ අදියර
 තීරණ රැක් සටහන ඇඳීම සහ සම්භාවිතාවයන් හා මූල්‍ය අගයන් සටහන් කිරීම
2. ඇගයීම
 එක් එක් ප්‍රතිඵල ලක්ෂ්‍යන් වලදී අපේක්ෂිත අගයන් ගණනය කිරීම. (තීරණ රැක් සටහනේ පිටුපසට ගණනය කළ යුතුය.)

තීරණ ලක්ෂ්‍යයන්

මෙමගින් විකල්ප ක්‍රියාමාර්ගයන් පෙන්වුම් කරයි. ආයතනයේ පාලනය තුළ පවතී.

ප්‍රතිඵල ලක්ෂ්‍යයන්

මෙමගින් විකල්ප ක්‍රියාමාර්ග තුල ඇති ප්‍රතිඵල පෙන්වයි. මේවා බාහිර පරිසර සාධක මත රඳා පවතී.

අභ්‍යාසය

නිසංසලා සමාගම නව භාණ්ඩයක් නිපදවා වෙළෙඳපොළට ඉදිරිපත් කිරීම අගයමින් සිටී. පර්යේෂණ හා සංවර්ධන පිරිවැය රු. 400,000 යැයි අපේක්ෂා කරන අතර භාණ්ඩය සාර්ථක වීමට 70% ක අවස්ථාවක් ද විය අසාර්ථක වීමට 30% ක අවස්ථාවක් ද ඇත. භාණ්ඩය ඉදිරිපත් කිරීම සාර්ථක වුවහොත් භාණ්ඩයේ ජනප්‍රියතාවය වැඩි, සාමාන්‍ය හෝ අඩුවීම අනුව අපේක්ෂිත ලාභ මට්ටම සහ සම්භාවිතාවයන් පහත පරිදි ඇස්තමේන්තු කර ඇත.

ඉහත ලාභ වසරක් සඳහා වන අතර ඒවා වසර 2 ක් යන තෙක් නොවෙනස්ව පවතී. භාණ්ඩය ඉදිරිපත් කිරීම අසාර්ථක වුවහොත් පර්යේෂණ සහ සංවර්ධන වැඩ රු. 50,000 කට විකිණීමට හැකි වීමට 0.6 ක සම්භාවිතාවක් ඇති අතර, ඒවාට කිසිම වටිනාකමක් නොමැති වීමට 0.4 ක සම්භාවිතාවක් ඇත.

ඔබ තීරණ රැක සටහන නිර්මාණය කර තීරණය අගයන්න.

අභ්‍යාසය

හසිත මධුසංක සමාගම සමාගම නව භාණ්ඩයක් වෙළෙඳපොළට නිකුත් කිරීමට නියමිතය. මෙම අවස්ථාවේ දී සමාගම මට අදාළ භාණ්ඩය සඳහා වෙළෙඳපොළ පරීක්ෂා කිරීම හෝ අත්හැර දැමීම යන ක්‍රියාමාර්ග ගත හැකිය. සමාගම වෙළෙඳපොළ පරීක්ෂා කරයි නම්, පිරිවැය රුපියල් මිලියන 1 ක් වන අතර, සම්භාවිතාවයන් පිළිවෙලින් 0.6 ක් සහ 0.4 ක් ලෙස වෙළෙඳපොළ ප්‍රතිචාර ධනාත්මක හෝ සෘණාත් විය හැකිය. වෙළෙඳපොළ ප්‍රතිචාර ධනාත්මක නම්, සමාගම මට භාණ්ඩය අතහැර දැමීම හෝ පූර්ණ පරිමාණයෙන් අලෙවි කිරීම කළ හැකි ය. අදාළ භාණ්ඩ පූර්ණ පරිමාණයෙන් අලෙවි කරයි නම්, ප්‍රතිඵලයන් අඩු, සාමාන්‍ය හෝ වැඩි ඉල්ලුමක් විය හැකි අතර අදාළ ලාභ / අලාභ රු. 10ව,000 ඒකකවලින් පිළිවෙලින් (200), 200 හෝ 1,000 ක් වෙවී (ප්‍රතිඵලය රු. මිලියන 2 ක අලාභයක සිට රු. මිලියන 10 ක ලාභයක් දක්වා පැතිරේ,) මෙම ප්‍රතිඵලයන් සඳහා පිළිවෙලින් 0.2, 0.5 සහ 0.3 ක් ලෙස සම්භාවිතාවයන් ඇත.

වෙළෙඳපොළ පරීක්ෂා කිරීමේ ප්‍රතිචාරය සෘණාත්මක වුව ද සමාගම භාණ්ඩය අලෙවි කරයි නම්, රුපියල් මිලියන 6 ක අපේක්ෂිත අලාභයක් ලැබේ. සමාගම ඕනෑම අවස්ථාවක භාණ්ඩය අත්හැර දමයි නම්, එහිදී සුන්බුන් අගයන් විකිණීමෙන් රු. 500,000 ක ශුද්ධ ලාභයක් ලබාගත හැකි ය. සියලුම මුළු වටිනාකම් වර්තමාන අගයට වට්ටම් කර ඇත.

ඔබ විසින් තීරණ රැක සටහන ඇඳ තීරණය ඇගයීම කරන්න.

ගෙවුම් වගු

විය හැකි ප්‍රතිඵල රාශියක් පවතින අවස්ථාවක් සඳහා මෙම ක්‍රමය යොදා ගත හැක.

තීරු - ප්‍රතිඵලය

පේලි - තීරණය

අවසන් තීරණය පදනම් වන නිර්ණායක

1. Maximax නිර්ණායකය
2. Maximin නිර්ණායකය
3. Minimax regret නිර්ණායකය

අභ්‍යාසය

Dream House සමාගම අයිස්ක්‍රීම් විකුණන සමාගමකි. කොපමණ අයිස්ක්‍රීම් ප්‍රමාණයක් (කුඩා, මධ්‍යම හෝ විශාල ඇණවුමක්) ඇණවුම් කරන්නේ ද? යන්න තීරණය කිරීමේ දී කාලගුණ අනාවැකිය (ශීත, උණුසුම් හෝ ඉතා උණුසුම්) සැලකිල්ලට ගනී. ඇණවුමක ප්‍රමාණය සහ කාලගුණය පිළිබඳ විශ්‍යභේද සංයෝජනයන් 9 ක් ඇති අතර, එම එක් එක් සංයෝජනයේ ලාභයන් පහතින් දක්වා ඇති පරිදි වේ.

		සිදුවීම්වල ස්වභාවය		
		A	B	C
තීරණ	කුඩා	25	20	15
	මධ්‍යම	20	50	30
	විශාල	10	30	75

ඔබ විසින් Maximax, Maximin සහ Minimax regret විසඳුම් තීරණය කරන්න.

අභ්‍යාසය

Akerus Holdings සමාගම බීම විකුණන සමාගමකි. කොපමණ බීම කෑන් ප්‍රමාණයක් (1000, 1500 හෝ 2000 ක ඇණවුමක්) ඇණවුම් කරන්නේ ද? යන්න තීරණය කිරීමේ දී පාරිභෝගිකයන්ගේ ප්‍රතිචාරය (පහත්, මධ්‍යම හෝ උසස්) සැලකිල්ලට ගනී. ඇණවුමක ප්‍රමාණය සහ පාරිභෝගිකයන්ගේ ප්‍රතිචාරය විය හැකි සංයෝජනයන් 9 ක් ඇති අතර, එම එක් එක් සංයෝජනයේ ලාභයන් පහතින් දක්වා ඇති පරිදි වේ.

		සිදුවීම්වල ස්වභාවය		
		පහත්	මධ්‍යම	උසස්
තීරණ	1000	650	200	150
	1500	350	650	450
	2000	550	900	1250

ඔබ විසින් Maximax, Maximin සහ Minimax regret විසඳුම් තීරණය කරන්න.

අභ්‍යාසය (2019 July)

සීමාසහිත WB සමාගම, 2020 වර්ෂයේදී එහි Y නිෂ්පාදනය නැවත මිලකිරීම සඳහා එකිනෙකට වෙනස් මිල උපක්‍රම තුනක් පිළිබඳව සලකා බලමින් සිටී. එම මිල උපක්‍රම තුන මගින්, 2020 වර්ෂයේ පවතින උද්ධමන මට්ටම මත පදනම්ව එකිනෙකට වෙනස් ඉපයීම් උපයනු ඇතැයි අපේක්ෂා කෙරේ. විවිධ උද්ධමන මට්ටම් යටතේ පවතින සම්භාවිතාවන් සමඟ අපේක්ෂිත ලාභය පහත දක්වා ඇත:

උද්ධමන මට්ටම	සම්භාවිතාවය	ඉද්ධ ලාභය (රු.)		
		1 වන උපක්‍රමය	2 වන උපක්‍රමය	3 වන උපක්‍රමය
පහළ	0.25	13,800,000	9,100,000	7,800,000
සාමාන්‍ය	0.40	10,000,000	15,800,000	10,480,000
ඉහළ	0.35	8,600,000	10,500,000	15,560,000

2020 වර්ෂයට අදාළ උද්ධමන මට්ටම් සම්බන්ධයෙන් නිවැරදි පුරෝකථනයන් ලබාගැනීම සඳහා සීමාසහිත WB සමාගම වෙත ආර්ථික පර්යේෂණ ආයතනයක් විසින් සේවා සැපයීමට ඉදිරිපත්ව ඇත. එම පර්යේෂණ සේවාව සැපයීම වෙනුවෙන් අදාළ ආර්ථික පර්යේෂණ ආයතනය විසින් රු. මිලියන 2 ක මිලක් ඉදිරිපත් කර ඇත.

ඔබ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) පරිපූර්ණ තොරතුරු නොමැතිව, කුමන උපක්‍රමය යොදාගත යුතුදැයි නිර්දේශ කිරීම සඳහා එක් එක් උපක්‍රමයෙහි අපේක්ෂිත අගය ගණනය කරන්න. (ලකුණු 06)
- (b) සමාගම විසින් ආර්ථික පර්යේෂණ ආයතනයේ සේවාව ලබාගත යුතුද යන්න ගණනය කිරීම් සහිතව හඳුනා දක්වන්න. (ලකුණු 04)
(මුළු ලකුණු 10)

අභ්‍යාසය (2019 July)

(A) **සීමාසහිත දිනේ සමාගම**, විවිධ කර්මාන්තවල භාවිතයට ගනු ලබන මෝටර් නිෂ්පාදනය කර විකිණීමේ යෙදී සිටී. මෙම මෝටර්, බහුවිධ උපාංග වලින් සමන්විත වේ. ඒවායින් ඇතැම් උපාංග සමාගම තුළදීම නිපදවන අතර, අනෙකුත් උපාංග උප කොන්ත්‍රාත්කරුවන්ගෙන් මිලදී ගනී. පහත සඳහන් තොරතුරු **සීමාසහිත දිනේ සමාගම** විසින්ම අභ්‍යන්තරව නිෂ්පාදනය කරනු ලබන එවැනි උපාංග තුනකට (A, B සහ C) අදාළ වේ:

	A	B	C
ඒකකයකට සෘජු ද්‍රව්‍ය (රු.)	1,450	2,450	3,380
ඒකකයකට සෘජු ශ්‍රමය (රු.)	700	1,330	1,610
ඒකකයකට විවල්‍ය පොදුකාර්ය පිරිවැය (රු.)	200	380	460
	2,350	4,160	5,450
වර්ෂයක් සඳහා ස්ථාවර නිෂ්පාදන පොදුකාර්ය (රු.)	1,800,000	1,500,000	2,090,000
වර්ෂයක් සඳහා නිෂ්පාදනය / විකුණුම් (ඒකක)	36,000	20,000	22,000

වර්ෂයක් සඳහා අනෙකුත් ස්ථාවර පොදුකාර්ය රු.2,110,000/- ක් වනු ඇත.

සමාගමේ එක් උප කොන්ත්‍රාත්කරුවෙකු විසින් A, B සහ C, යන උපාංග සඳහා පිළිවෙලින් රු.2,380/-, රු.4,300/- සහ රු.5,600/-, බැගින් සැපයීම සඳහා මිලගණන් ඉදිරිපත් කර තිබුණි. එම උපාංග, උප කොන්ත්‍රාත්කරුවන්ගෙන් මිලදී ගන්නේ නම්, උපාංගවලට අදාළ ස්ථාවර නිෂ්පාදන පොදුකාර්යය ඉතිරි කරගත හැකිවේ.

මඔ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) මෙම උපාංගයන්, උප කොන්ත්‍රාත්කරුවන්ගෙන් මිලදී ගැනීමේ වාර්ෂික මූල්‍යමය බලපෑම ගණනය කරන්න. (ලකුණු 06)
- (b) මෙම එක් එක් උපාංගය, සමාගම විසින් අභ්‍යන්තරව නිෂ්පාදනය කළ යුතු ද නැතහොත් මිලදී ගත යුතු ද යන්න හේතු සහිතව හඳුනා දක්වන්න. (ලකුණු 02)

(B) **සීමාසහිත සීතා සමාගම**, A සහ B නිෂ්පාදිත, නිෂ්පාදනය කර විකිණීමේ යෙදී සිටින අතර, එක් එක් නිෂ්පාදිතයන්ට අදාළ පහත සඳහන් තොරතුරු උපුටාගන්නා ලදී:

	A නිෂ්පාදිතය	B නිෂ්පාදිතය
	ඒකකයක මිල (රු.)	ඒකකයක මිල (රු.)
විකුණුම් මිල	1,200	900
සෘජු ද්‍රව්‍ය:		
X1 (කිලෝග්‍රෑම් 1 ක් රු.120/- බැගින්)	360	240
X2 (කිලෝග්‍රෑම් 1 ක් රු.60/- බැගින්)	240	240
සෘජු ශ්‍රමය (පැයකට රු.250/- බැගින්)	375	250
විවල්‍ය පොදුකාර්ය (සෘජු ශ්‍රම පැයකට රු.80/- බැගින්)	120	80

A සහ B නිෂ්පාදන සඳහා මාසික ඉල්ලුම පිළිවෙලින්, ඒකක 25,000 ක් සහ 32,000 ක් විය.

ඊළඟ මාසය සඳහා තිබෙන X2 සෘජු ද්‍රව්‍ය ප්‍රමාණය සහ සෘජු ශ්‍රමය, පිළිවෙලින් කිලෝග්‍රෑම් 220,000 ක් සහ පැය 60,000 ක් බව අපේක්ෂිත වේ.

ඔබ විසින් කළ යුතු දෑ:

- (a) A නිෂ්පාදනයේ සහ B නිෂ්පාදනයේ දායකය ගණනය කරන්න. (ලකුණු 03)
- (b) විචල්‍යයන් (variables), අරමුණු (objective) ශ්‍රිතය සහ සීමාකාරී / සංරෝධක සාධක (constraints) හඳුනා දක්වන්න. (ලකුණු 05)
- (c) ගන්‍යතා කලාපය (feasible region) හඳුනා දැක්වීම සඳහා සීමාකාරී සාධක (constraints) ප්‍රස්තාර කොළයක අඳින්න. (ලකුණු 06)
- (d) ප්‍රස්තාරික ක්‍රමය (graphical method) භාවිතයෙන් ප්‍රශස්ත නිෂ්පාදන මිශ්‍රය හඳුනා දක්වන්න. (ලකුණු 03)
(මුළු ලකුණු 25)

අභ්‍යාසය (2020 July)

සීමාසහිත ABC සමාගමේ, W නිෂ්පාදනයට අදාළ ප්‍රමිත පිරිවැය පත්‍රිකාවෙන් පහත සඳහන් තොරතුරු උපුටාගන්නා ලදී:

	රු. (ඒකකයකට)
සෘජු ද්‍රව්‍ය	24
සෘජු ශ්‍රමය	16
විචල්‍ය පොදුකාර්ය	8
විකුණුම් මිල	62

මාසයකට අදාළ ස්ථාවර පොදුකාර්ය පිරිවැය රු.185,360/- ක් වන අතර, 2020 සැප්තැම්බර් මාසයට අදාළ නිෂ්පාදනය / විකුණුම් ඒකක 15,460 කි.

ඔබ විසින් කළ යුතු දෑ:

පහත සඳහන් දෑ ගණනය කරන්න:

- (i) සමවිපේද ලක්ෂ්‍යය, ඒකකවලින් [Break Even Point (BEP) in units].
- (ii) සුරක්ෂිත ආන්තිකය, ඒකකවලින් (Margin of Safety in units). (ලකුණු 03)
(මුළු ලකුණු 05)

අභ්‍යාසය (2020 July)

සීමාසහිත ස්ථාර් සමාගම, එකිනෙකට වෙනස් නිෂ්පාදිතයන් තුනක් වන **X, Y** සහ **Z** නිෂ්පාදනය කර විකිණීමේ යෙදී සිටී. මෙම නිෂ්පාදිත තුනට අදාළ තොරතුරු පහත පරිදි වේ:

	ඒකකයකට		
	X	Y	Z
සෘජු ද්‍රව්‍ය (කිලෝග්‍රෑමයක් රු.250/- බැගින්) (කිලෝග්‍රෑම්)	1	1.6	2.2
සෘජු ශ්‍රමය:			
පුහුණු ශ්‍රමය (පැයකට රු.400/- බැගින්) (පැය)	0.5	1	0.8
නුපුහුණු ශ්‍රමය (පැයකට රු.280/- බැගින්) (පැය)	1	1.25	1.5
ඒකකයක විවිධ පොදුකාර්ය (පුහුණු සහ නුපුහුණු ශ්‍රම පැය ගණන මත, පැයකට රු.120/- බැගින්)			
විකුණුම් මිල (රු.)	1,100	1,500	1,850
ඉල්ලුම (ඒකක)	4,000	5,000	2,500

2020 දෙසැම්බර් මාසය සඳහා ලබාගතහැකි උපරිම පුහුණු ශ්‍රමය පැය 8,400 කි.

මෙම විසින් කළ යුතු දෑ:

ලබාගතහැකි සම්පත් මත පදනම්ව 2020 දෙසැම්බර් මාසය සඳහා **සීමාසහිත ස්ථාර් සමාගමේ** ප්‍රශස්ත නිෂ්පාදන මිශ්‍රය (optimal production mix) **ගණනය කරන්න.** (ලකුණු 10)

අභ්‍යාසය (2020 July)

සමාසහිත ෆෙදර් සමාගම, කොටට (pillows) නිෂ්පාදනය කර විකිණීමේ යෙදී සිටී. සමාගම විසින් නව මාදිලියේ කොටට වර්ගයක් හඳුන්වාදීම සහ එම නව නිෂ්පාදනය සම්බන්ධයෙන් අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නයක් (campaign) දියත් කිරීම පිළිබඳව දැනට ඇගයීමට ලක් කරමින් සිටී.

අලෙවිකරණ උපදේශක විසින් සපයන ලද තොරතුරු මත පදනම්ව පහත සඳහන් විකල්පයන් (අඩු අයවැය සහ වැඩි පිරිවැය) සමාගම සතුව පවතී:

ඉල්ලුම	අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නය					
	අඩු අයවැය			වැඩි අයවැය		
	ඉල්ලුමේ සම්භාවිතාව	අපේක්ෂිත විකුණුම් (ඒකක)	ඒකකයක අපේක්ෂිත විකුණුම් මිල (රු.)	ඉල්ලුමේ සම්භාවිතාව	අපේක්ෂිත විකුණුම් (ඒකක)	ඒකකයක අපේක්ෂිත විකුණුම් මිල (රු.)
ඉහළ	0.2	100,000	1,200	0.5	130,000	1,250
මධ්‍යම	0.4	70,000	1,400	0.3	120,000	1,480
පහළ	0.4	40,000	1,500	0.2	75,000	1,540

භාවිත කරනු ලබන අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නය මත පදනම්ව, ඉහත පෙන්වා ඇති පරිදි විවිධ ඉල්ලුම් මට්ටම් සඳහා විකුණුම් මිල ද වෙනස් වේ.

නිෂ්පාදනයේ විවලය පිරිවැය ඒකකයකට රු.1,150/- කි.

අඩු අයවැය තත්ත්වය යටතේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නය රු. මිලියන 5.8 ක් පිරිවැය වන අතර, වැඩි අයවැය තත්ත්වය යටතේ අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නය රු. මිලියන.14.5 ක් පිරිවැය වේ.

ඔබ විසින් කළ යුතු දෑ:

සමාසහිත ෆෙදර් සමාගම විසින් භාවිත කළ යුතු අලෙවිකරණ ප්‍රයත්නය කුමක්ද යන්න තක්සේරු කරන්න.

(ගණනය කිරීම් මගින් ඔබේ උත්තරය සනාථ කරන්න.)

(ලකුණු 10)

අභ්‍යාසය (2020 Pilot Papers)

සීමාසහිත ABC සමාගමේ නිෂ්පාදිත වන x සහ y වලට අදාළ විවලය පිරිවැය හා විකුණුම් මිල පහත පරිදි වේ.

	X (ඒකකයකට) (රු)	Y (ඒකකයකට) (රු)
විකුණුම් මිල	100	80
සෘජු ද්‍රව්‍යය(කිලෝග්‍රෑම් 1ක් රු.10 බැගින්)	20	15
සෘජු ශ්‍රමය	15	20
විවලය පොදුකාර්ය	20	18

සමාගම විසින් ඊළඟ මාසය සඳහා නිෂ්පාදිත x සහ y පිළිවෙලින් ඒකක 350 ක් සහ 300 බැගින් නිපදවීමට තීරණය කලද නිෂ්පාදනය සඳහා අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය සැපයීම මසකට කිලෝග්‍රෑම් (Kg) 1000කට සීමා වනු ඇත.

ඔබ විසින් කළයුතු දෑ

මාසය සඳහා ප්‍රශස්ත නිෂ්පාදන මිශ්‍රය ගණනය කරන්න.

(ලකුණු 05)

අභ්‍යාසය (2020 Pilot Papers)

සමාගමක් **EXE** සහ **WYE** ලෙස නිෂ්පාදන දෙකක් නිපදවන අතර ඒ සම්බන්ධ පුරොකථන තොරතුරු පහත පරිදි වේ.

	EXE රු. (ඒකකයකට)	WYE රු. (ඒකකයකට)
විකුණුම් මිල	100	120
සාප්පු ද්‍රව්‍ය	50	68
සාප්පු ශ්‍රමය	25	30
විචලය පොදුකාර්ය	5	6

2020 වර්ෂය සඳහා සමාගම EXE ඒකක 200,000ක් නිපදවා විකිණීමට අපේක්ෂා කරන අතර නිෂ්පාදිත EXE සහ WYE අතර සාමාන්‍ය විකුණුම් අනුපාතය පිළිවෙලින් 4 : 1 ලෙස පවත්වා ගනිමින් සමාගම WYE නිෂ්පාදිතය නිපදවා විකිණීමට බලාපොරොත්තු වේ. සමාගමේ වාර්ෂික ස්ථාවර පිරිවැය රු 3,000,000 ක් ලෙස ඇස්තමේන්තු ගතකොට ඇත.

ඔබ විසින් කළයුතු දෑ:

පහත සඳහන් දෑ ගණනය කරන්න.

- (a) සමස්ථ ලාභ පරිමා අනුපාතය. (ලකුණු 04)
- (b) EXE නිෂ්පාදිතය සඳහා සමවිච්ඡේදන ලක්ෂ්‍ය ඒකකවලින් සහ විකුණුම් වටිනාකම්වලින් (ලකුණු 03)
- (c) EXE සහ WYE නිෂ්පාදිත සඳහා සුරක්ෂිත ආන්තිකය. (ලකුණු 03)

අභ්‍යාසය (2020 Pilot Papers)

01. සීමාසහිත ෆර්නි සමාගම ගෘහභාණ්ඩ නිෂ්පාදන කර අලෙවි කිරීමේ යෙදී සිටී. විශේෂිත වූ මේස 75 ක් එකක් රු.22,500/-ක මිලකට නිෂ්පාදනය කරවා ගැනීමට අදාළ ඇතවුමක් පාරිභෝගිකයෙකුගෙන් සමාගමට ලැබී ඇත. මෙම මේස නිෂ්පාදනය සඳහා අවශ්‍ය නිෂ්පාදන සම්පත් හා පිරිවැය පහත පරිදි වේ.

- **දැව** - එක් මේසයක් නිපදවීමට වර්ග මීටර 08 ක දැව අවශ්‍ය වන අතර මෙම අවශ්‍ය දැව තොග දැනට සමාගම සතුව නොමැත. දැව වර්ග මීටරයක වර්තමාන වෙළඳ මිල රු.365/-කි.
- **පොලිෂ්** - එක් මේසයක් සඳහා විශේෂිත වූ පොලිෂ් වර්ගයකින් ලීටර් 0.5 ක් අවශ්‍ය වේ. මීට වර්ෂ කීපයකට පෙර ලීටර් 01 ක් රු 1,400/-බැගින් මිලට ගත් මෙම විශේෂිත පොලිෂ් වර්ගයෙන් ලීටර් 40 ක් සමාගමේ තොගය තුළ අන්තර්ගත වන අතර වෙනත් ඇතවුම් සඳහා මෙම පොලිෂ් භාවිතා නොකරයි. මෙම විශේෂිත ඇතවුම සඳහා මෙම පොලිෂ් වර්ගය භාවිත නොකරයි නම් ලීටර් 1ක් රුපියල් 700/- බැගින් විකිණීමට හැකිය.
- **වෙනත් ද්‍රව්‍ය** - මේසයක් නිපදවීමට අවශ්‍ය වෙනත් ද්‍රව්‍ය සඳහා රු 4,500 ක පිරිවැයක් දැරීමට සිදුවනු ඇතැයි අපේක්ෂා කරන අතර මෙම ද්‍රව්‍ය වෙළඳපොලින් මිලදී ගැනීමට සිදුවේ.
- **ශ්‍රමය** - එක් මේසයක් නිෂ්පාදනය කිරීම සඳහා ශ්‍රම පැය 18 ක් අවශ්‍ය වන අතර ශ්‍රම පැයක් සඳහා රු600/- ක් ගෙවනු ලැබේ.මේ වන විට සමාගම සතු සියළු පුහුණු ශ්‍රමය අනෙකුත් ඇතවුම් නිෂ්පාදනයට යොදවා ඇති අතර මෙම විශේෂිත ඇතවුම නිපදවීම සඳහා අවශ්‍ය ශ්‍රමය සපයා ගැනීම සඳහා අතිකාල වශයෙන් සාමාන්‍ය ශ්‍රම පිරිවැය මෙන් 1.5 ක වාරයක් ගෙවීමට සිදුවේ.
- **විවලය පොදු කාර්යය**- එක් මේසයක් සඳහා දැරීමට සිදුවන විවලය පොදු කාර්යය රු2,000 කි.

ඔබ විසින් කළයුතු දෑ

සීමාසහිත ෆර්නි සමාගම විසින් මෙම ඇතවුම බාරගත යුතුද නැද්ද යන්න තක්සේරු කරන්න.

(ගණනය කිරීම් මගින් ඔබේ පිළිතුරු සනාථ කරන්න)

(ලකුණු 05)

02. සමාගමක් විසින් තම නිෂ්පාදන පෙලට නව භාණ්ඩයක් එකතු කරන්නේද යන්න සලකා බලමින් සිටී. නව භාණ්ඩයක් වෙත යොමු වුවහොත් එය සාර්ථක වීමේ සම්භාවිතාව 60% ක් වන අතර අසාර්ථක වීමේ සම්භාවිතාව 40% ක් වේ. නව නිෂ්පාදන පහසුකම් සඳහා මූලික පිරිවැය වශයෙන් රු.400,000 ක් දැරීමට සිදුවේ.

නිෂ්පාදනය සාර්ථක වුවහොත් විවිධ වෙළඳපොළ තත්වයන් යටතේ අපේක්ෂිත ලාභ සහ අදාළ සම්භාවිතාවයන් පහත පරිදි වේ.

වෙළඳපල තත්වයන්	සම්භාවිතාව	ලාභය (රු)
වාසිදායක (Favorable)	0.2	500,000
සාමාන්‍ය (Moderate)	0.5	600,000
අහිතකර (Adverse)	0.3	300,000

මෙම යෝජනාව අසාර්ථක වුවහොත්, නිෂ්පාදන පහසුකම් සඳහා යෙදවූ මූලික පිරිවැයෙන් රු100,000/-පමණක් නැවත ලබා ගැනීමට හැකිවේ.

ඔබ විසින් කළයුතු දෑ

(a) තීරණ රුක් සටහන (decision tree) අඳින්න

(b) සමාගම විසින් ගතයුතු ක්‍රියාමාර්ග තක්සේරු කරන්න.

(ලකුණු 05)

අයවැයකරණය

යම්කිසි කාල පරිච්ඡේදයක් සඳහා වූ සැලසුම් කළ ආදායම්, වියදම්, වත්කම්, වගකීම් හා මුදල් ප්‍රවාහ ඇතුළත් ප්‍රමාණාත්මක ප්‍රකාශයක් අයවැයක් වෙච් අයවැයක් මගින් ආයතනයට යා යුතු දිශාවක් නැතහොත් දැක්මක් සපයන අතර, ක්‍රියාකාරකම් සම්බන්ධීකරණය සඳහා මෙන්ම පාලනය සඳහා ද පහසුව ඇති කරයි.

ඉහත හිරිවචනය අධ්‍යයනය කිරීමෙන්, අයවැය හා සම්බන්ධ පහත කරුණු අනාවරණය වේ.

1. අයවැයක් යනු, ව්‍යාපාරයක් ඉදිරි ගිණුම් වර්ෂය තුළ ළඟාකර ගැනීමට වෙරදරණ දේවල් වල පුළුල් සැලැස්මකි.
2. අයවැයක් මුදල් වලින් හෝ ප්‍රමාණ වලින් හෝ වීම දෙකින්ම සම්පිණ්ඩනය කරනු ලබන ප්‍රකාශනයකි.
3. විය හිඟ්වන වූ ඉදිරි කාල පරිච්ඡේදයක් සඳහා සකස් කරන්නකි. (වනම් ඊළඟ ගිණුම් වර්ෂය සඳහා)
4. විය අදාළ කාල පරිච්ඡේදය ආරම්භ වීමට පෙරාතුව පිළියෙල කෙරේ.
5. වමගින් සැසඳීමේ කාර්යය සඳහා මිනුම් දැඩු සැපයේ.
6. වමගින් යම් හිඟ්වන අරමුණක් ළඟාකර ගැනීම සඳහා අනුගමනය කළ යුතු ව්‍යාපාරයක ප්‍රතිපත්ති දැක්වේ.

අයවැයකරණයේ අරමුණු

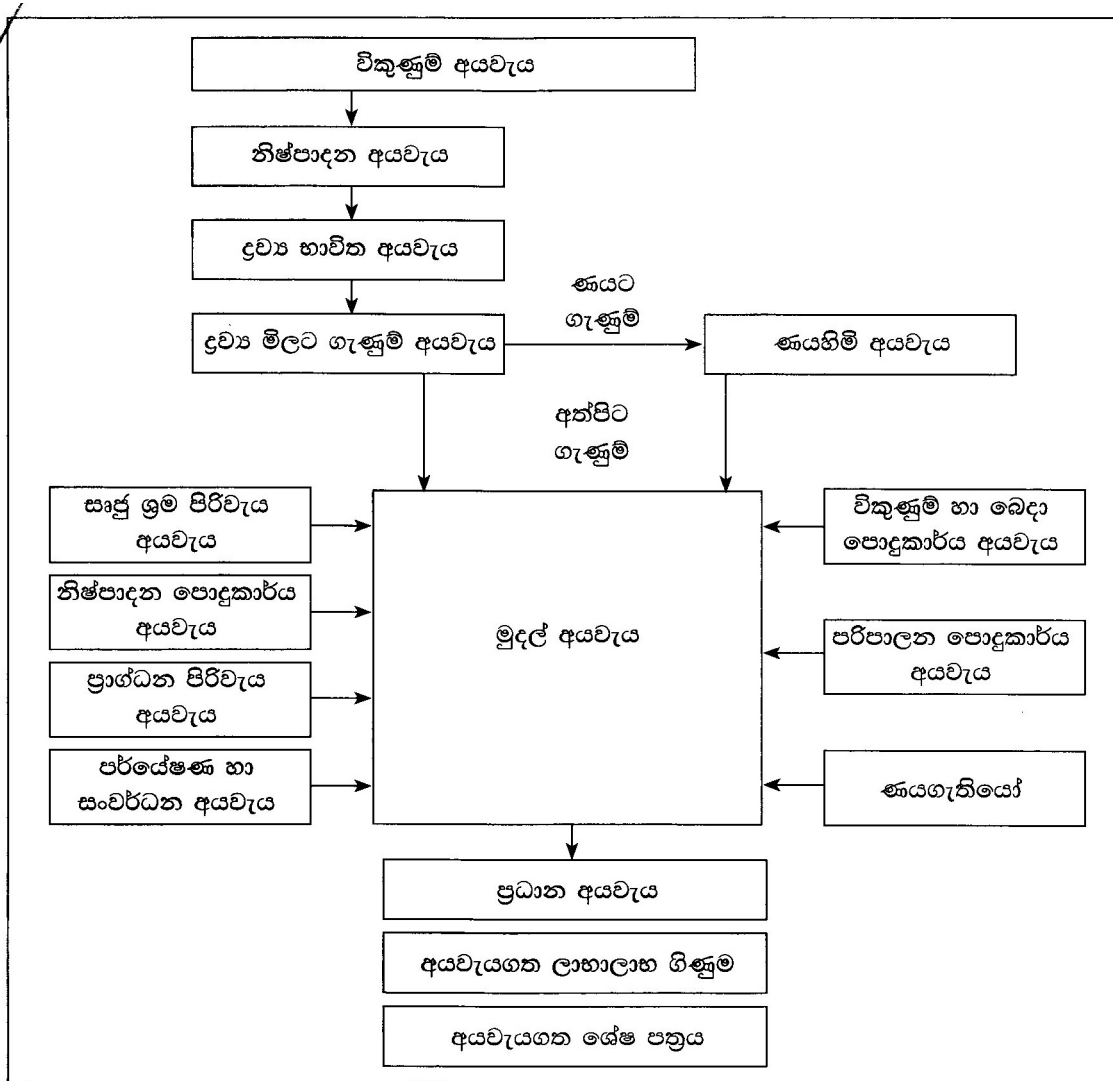
අයවැයකරණයේ ප්‍රධාන අරමුණු පහත පරිදි ඉදිරිපත් කළ හැක.

- සැලසුම් කිරීම
- සම්බන්ධීකරණය
- සන්නිවේදනය
- අභිප්‍රේරණය
- පාලනය
- කාර්යඵල ඇගයීම

අයවැයකරණ ක්‍රියාවලිය

1. අයවැය ප්‍රතිපත්ති හා උපදෙස් සන්නිවේදනය කිරීම
2. ප්‍රධාන අයවැය සාධකය තීරණය කිරීම
3. විකුණුම් අයවැය සකස් කිරීම
4. අනෙකුත් ශ්‍රිත / ප්‍රධාන අයවැය ලේඛන සකස් කිරීම
5. ඉහළ කළමනාකරණය සමග මූලික සාකච්ඡාව
6. සම්බන්ධීකරණය හා සමාලෝචනය
7. අවසාන අනුමැතිය
8. අයවැය අඛණ්ඩව සමාලෝචනය කිරීම.

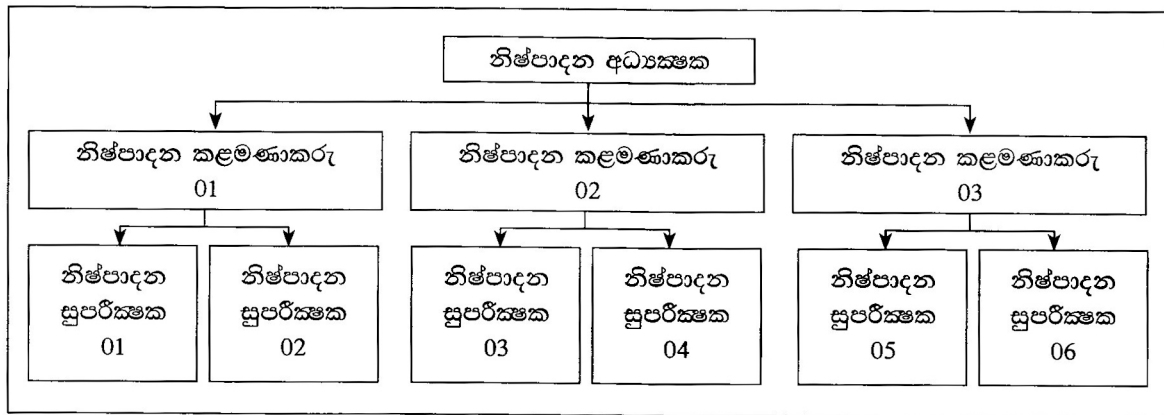
අයවැය ලේඛන අතර අන්තර් සම්බන්ධතාවය



ඉහළ සිට පහළට වූ ප්‍රවේශය

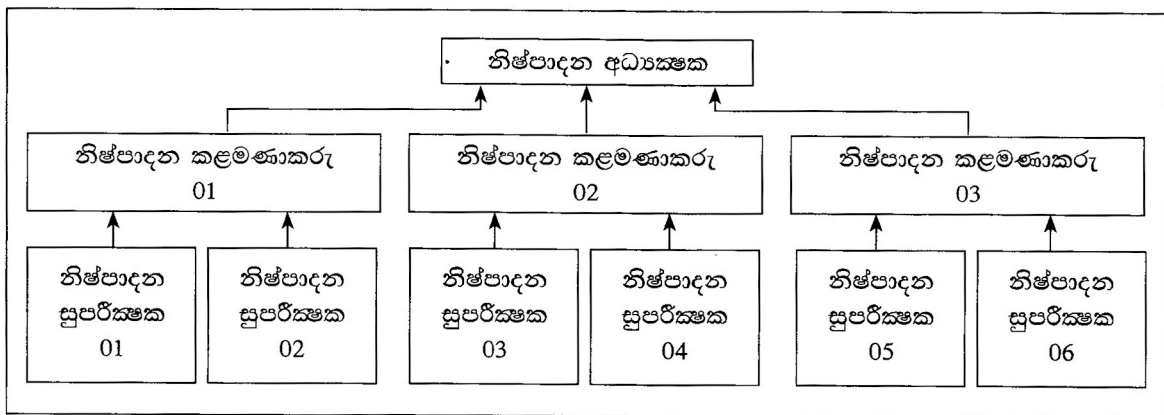
මෙය, හියෝග කිරීමේ අයවැයකරණ ක්‍රමය ලෙසට ද හැඳින්වේ. මෙහිදී පහළ කළමනාකරණයට, ඔවුන්ගේ ඉලක්ක හෝ අයවැය තුලට ඇතුලත් කරන සංඛ්‍යා පිළිබඳ බලපෑමක් කිරීමේ (සහභාගී වීමේ) හැකියාවක් හැක. ඇතැම්විට කලාතුරකින් යම් සුළු සුළු බලපෑම් පමණක් කල හැකි වේ. එමනිසා මෙය අයවැය සකස් කිරීමේ සහභාගීත්ව ප්‍රවේශයක් නොවේ.

ඉහළ සිට පහළට වූ ප්‍රවේශය තුල, ඉහළ කළමනාකරුවන් විසින් ඉලක්ක තීරණය කොට පහළ කළමනාකරුවන්ට සන්නිවේදනය කෙරේ.



පහළ සිට ඉහළට වූ ප්‍රවේශය

මෙම ප්‍රවේශය ඇතැම් විට අයවැයකරණයේ සහභාගීත්ව රටාව ලෙස ද හඳුන්වයි. මෙම ප්‍රවේශයේ දී, පහළ කළමනාකරණයට, ඔවුන්ගේ ඉලක්ක හෝ අයවැය තුළට ඇතුළත් කරන සංඛ්‍යා සඳහා බලපෑම් කිරීම කල හැකි වේ.



ඉලක්ක තීරණය කිරීමේ දී පහළ සේවකයන්ගේ හෝ කළමනාකරුවන්ගේ සහභාගීත්වය ලබා ගැනීම මගින් බොහෝ ප්‍රතිලාභ අත්පත් කර ගත හැක. ඒවා නම්,

වර්ධක අයවැයකරණය

මෙය අයවැයකරණයේ සාම්ප්‍රදායික ප්‍රවේශය ලෙසට ද සැලකේ. මෙහිදී සියළුම සංඛ්‍යා අයවැයගත කරනුයේ වර්ධක පදනම මතයි. එනම්, වර්තමාන මෙහෙයුම් වර්තමාන ක්‍රියාකාරකම් වෙනුවෙන් අයවැයගත කල සංඛ්‍යා පදනමක් ලෙස ගෙන ඉදිරි වර්ෂය සඳහා අයවැය සකස් කෙරේ. මේවා පදනම් කරගනිමින් හා ඉදිරි වර්ෂයේ දී අපේක්ෂා කරන වෙනස්කම් සඳහා අදාළ ගැලපීම් කරමින් නව අයවැය සකස් කෙරේ.

උදා: පසුගිය වසර සඳහා දරන ලද මුළු විදුලි වියදුම් රු. 1,000,000 කි. ඉදිරි වර්ෂය සඳහා 10% වර්ධනයක් අපේක්ෂා කරයි නම් හා උද්ධමනය 8% පමණ වේ නම් ඉදිරි වර්ෂය සඳහා අයවැයගත විදුලි වියදුම සොයන්න.

ශූන්‍ය පදනම් අයවැය

ප්‍රමුඛතා පදනම් අයවැයකරණය ලෙසට ද හඳුන්වන මෙය ක්ෂේත්‍රයට හඳුන්වා දී ඇත්තේ 1960 ගණන්වල අගභාගයේ දී වන අතර මෙමගින් වර්ධක අයවැයකරණයට සම්බන්ධ පූජාධි මගහරවා ගැනීමට උත්සහ කෙරේ.

ශූන්‍ය පදනම් අයවැයකරණයේ දී සෑම අයවැයක්ම ශූන්‍යයෙන් ආරම්භ වන අතර පසුගිය වර්ෂයේ ප්‍රතිඵල පදනම්කර නොගනී. මෙම ක්‍රමය මත පදනම් වන ප්‍රධාන අදහස හෝ තර්කය වනුයේ අයවැයගත කරන සංඛ්‍යා කිසිවක් මත පදනම් නොවිය යුතු බවයි. ඒ ඒ අවස්ථාවට අනුව සහ සමාගමේ අවශ්‍යතාවයට අනුව නැවුම් අයවැයක් හැමවිටම පිළියෙල කළ යුතුවේ.

ශූන්‍ය පදනම යනුවෙන් අදහස් වනුයේ ආයතනයේ සෑම කටයුත්තක්ම පරීක්ෂා කිරීම හා සාධාරණීකරණය කළ යුතු බවත්, කිසිම සාපේක්ෂ තොරතුරක් හෝ පදනමක් භාවිතා නොකර විකල්ප සලකා බැලිය යුතු බවත්, ප්‍රතිඵල ස්වාධීනව ඇගයීම කල යුතු බවත් ය. එනම්, මෙය අයවැය සකස් කිරීමේදී ආයතනයේ සෑම කටයුත්තක්ම නැවත ඇගයීමකට භාජනය කරන ක්‍රමයකි.

ශූන්‍ය පදනම් අයවැයකරණය තුල පදනම ලක්ෂණ දැකිය හැකි වේ.

- 01. සෑම අයවැයක්ම ආරම්භ වන්නේ ශූන්‍ය පදනම් කොට ගෙනයි.
- 02. සාපේක්ෂ තොරතුරු / අතීත තොරතුරු ගෙන ඒවාට යම් යම් ගැලපීම් කොට නව සංඛ්‍යා තීරණය නොකෙරේ.
- 03. ව්‍යාපාරයේ සෑම කටයුත්තක්ම අළුතින්ම (ස්වාධීනව) පරීක්ෂා කෙරේ.
- 04. අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵලයක් අරමුණු කරගෙන අයවැයගත ප්‍රතිපාදනයක් තීරණය කෙරේ.
- 05. නව විකල්ප සඳහා උපරිම සැලකිල්ලක් දක්වයි.

ශූන්‍ය පදනම් අයවැයකරණයේ ප්‍රතිලාභ

- 01. ඵලදායී පිරිවැය පාලන ක්‍රමයන් ක්‍රියාත්මක කල හැක.
- 02. අකාර්යක්ෂම පරිවයන් (ප්‍රායෝගික භාවිතයන්) හා අනවශ්‍ය වියදුම් වළක්වාගත හැකි වීම
- 03. අරමුණු මත කළමනාකරණය යථාර්ථයක් කරගත හැකි වීම
- 04. ලාභදායී නොවන කාර්යයන් හා ක්ෂේත්‍රයන් හඳුනාගෙන, ඒවා ඉවත් කිරීම.
- 05. සීමිත සම්පත් ප්‍රතිඵලදායී ලෙස භාවිතය
- 06. සෑම කාර්යයක්ම ගැඹුරින් පරීක්ෂා කිරීම හා සාධාරණීකරණය
- 07. කාර්යයන් ඉටුකිරීමේ හොඳම ක්‍රම පිළිබඳව තහවුරු කරන අතර, නව අදහස් ඇතුලත් කෙරේ.
- 08. සංවිධානය තුල ශක්තිමත් සන්නිවේදනයක් හා සම්බන්ධීකරණයක් ඇති කිරීම.
- 09. ව්‍යාපාරයේ සෑම අංශයකම / කටයුත්තකම සීඝ්‍ර දියුණුවක් සඳහා විමගින් මග විවෘත කර දීම.

විකුණුම් අයවැය

බොහෝ ආයතන සම්බන්ධයෙන්, ප්‍රධාන අයවැය සාධකය වන්නේ විකුණුම් නිසා අයවැයකරණයේ ආරම්භය විය වේ. සාමාන්‍යයෙන් විකුණුම් පුරෝකථනය කිරීමට අපහසු නිසා, සියලුම ශ්‍රිත අයවැය ලේඛන අතුරින් මෙම අයවැය වඩාත් වැදගත් වේ. මෙය මූලික වශයෙන් සකස් කරනුයේ සමාගමේ විකුණුම් කළමනාකරය.

මෙමගින් සමාගම ඒ ඒ භාණ්ඩයෙන් විකිණීමට සැලසුම් කරන ප්‍රමාණයන් මා ඒවායේ මිල ගණන් ඉදිරිපත් කෙරේ. විකුණුම් ආදායම, අත්පිට හා ණයට ලෙස බෙදා වෙන්කොට ඉදිරිපත් කළ යුතුය. මෙමගින් නිෂ්පාදන අයවැය සහ විකුණුම්, බෙදාහැරීම් හා පරිපාලන වියදම් අයවැය සඳහා දත්ත ලබාදීම සිදුවේ. එමනිසා, අනෙකුත් සියලුම අයවැය ලේඛනවල පදනම වන්නේ විකුණුම් අයවැයයි.

භාණ්ඩය	ඒකක ගණන	ඒකක මිල	විකුණුම් වටිනාකම (රු.)
A	xxx	xx	xxx
B	xxx	xx	xxx
			xxx

නිෂ්පාදන අයවැය

ඉදිරි කාලපරිච්ඡේදයක් වෙනුවෙන් නිෂ්පාදනය කිරීමට බලාපොරොත්තු වන වචන ඒකක ප්‍රමාණය නිෂ්පාදන අයවැය මගින් පෙන්නුම් කරයි.

භාණ්ඩය	A	B
විකුණුම්	xx	xxx
+ අවසන් නිම් තොග (ඒකක)	xx	xx
(-) ආරම්භක නිම් තොග (ඒකක)	(xx)	(xx)
	xxx	xxx

අභ්‍යාසය

ඉදිරි වසර සඳහා X හා Y භාණ්ඩවල විකුණුම් අවශ්‍යතාවය පිළිවෙලින් ඒකක 2200 ක් හා 1100 කි. අවසන් නිම් තොග ඒකක 200 හා 100 වන අතර ආරම්භක නිම් තොග 600 හා 300 වේ. සාමාන්‍ය අපනය 10% නම් නිෂ්පාදනය කළ යුතු ඒකක ගණන සොයන්න.

සෘජු ද්‍රව්‍ය භාවිත අයවැය

නිෂ්පාදනය සාර්ථක ලෙස කරගෙන යාමට, ක්‍රමානුකූලව ද්‍රව්‍ය සැපයුම තහවුරු කළ යුතු අතර ඒ සඳහා ද අයවැයක් පිළියෙල කළ යුතුය. ඒ සඳහා පිළියෙල කරනු ලබන අයවැය, සෘජු ද්‍රව්‍ය භාවිත අයවැය වේ. මෙහිදී සැලකිල්ලට ගනුයේ සෘජු ද්‍රව්‍ය පමණක් වන අතර, වක්‍ර ද්‍රව්‍ය පොදුකාර්ය යටතේ සැලකිල්ලට ගැනේ.

නිෂ්පාදන අයවැයෙහි සඳහන් ඉලක්ක ළඟාකර ගැනීම සඳහා අවශ්‍ය කරන ද්‍රව්‍ය ප්‍රමාණයන් ඇස්තමේන්තු කිරීම සඳහා මෙම අයවැය ලේඛනය පිළියෙල කෙරේ.

අභ්‍යාසය

ඉහත ගැටලුවේ X හා Y කාණ්ඩ සඳහා භාවිතා වන අමුද්‍රව්‍ය පහත දැක්වා ඇත. ඒ ඇසුරින් සෘජු ද්‍රව්‍ය භාවිත අයවැයක් සකස් කරන්න.

	අමුද්‍රව්‍ය අවශ්‍යතාවය (Kg)	
	X	Y
අමුද්‍රව්‍ය 1	10	7
අමුද්‍රව්‍ය 2	5	5

සෘජු ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනුම් අයවැය

මෙම අයවැය පදනම් වන්නේ ඉහත සෘජු ද්‍රව්‍ය භාවිත අයවැය මතයි. සෘජු ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනුම් අයවැය, මිලදී ගැනුම් කළමනාකරුගේ වගකීමකි. මෙහි ප්‍රධාන අරමුණු වන්නේ, නිවැරදි ද්‍රව්‍ය, නිවැරදි ප්‍රමාණයන්ගෙන්, නිවැරදි වෙලාවට, නිවැරදි මිලට, මිලදී ගැනීම තහවුරු කිරීමයි.

අභ්‍යාසය

ඉහත ගැටලුවේ තොරතුරු වලට අමතරව පහත තොරතුරු ද ඔබට සපයා ඇත්නම්, සෘජු ද්‍රව්‍ය මිලට ගැනුම් අයවැයක් සකස් කරන්න.

	අමුද්‍රව්‍ය	අමුද්‍රව්‍ය
	1	2
සැලසුම් කළ ආරම්භක තොග (Kg)	4000	4000
සැලසුම් කළ අවසන් තොග (Kg)	5000	3600
කිලෝවක මිල (රු.)	30	20

සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය අයවැය

මෙය නිෂ්පාදන අයවැය ලේඛනයටම සම්බන්ධ දෑ කොටසකි. මෙය ආයතනයේ මානව සම්පත් කළමනාකරණ අංශයේ වගකීමක් වන අතර, නිෂ්පාදන අංශයේ සහය ඇතිව සකස් කෙරේ. මෙය සකස් කරනුයේ, නිෂ්පාදන අයවැය ලේඛනයේ සඳහන් නිෂ්පාදන ඉලක්ක පදනම් කරගෙනයි. ඒ ඒ ශ්‍රම ශ්‍රේණි සඳහා විශ්ලේෂණය කරමින්, නිෂ්පාදනය සඳහා වන මුළු පැය ගණන් මෙමගින් ඉදිරිපත් කළ යුතුය.

අභ්‍යාසය

ඉහත ගැටලුවේ X හා Y ඒකකයක් සඳහා පිළිවෙලින් පැය 10 හා පැය 12 අවශ්‍ය බවත් ශ්‍රම පැයක් සඳහා රු. 60 ක් වැය වන බවත් දී ඇත්නම් සෘජු ශ්‍රම පිරිවැය අයවැය ලේඛනය සාදන්න.

මුදල් අයවැය ලේඛනය

ආයතනයක් තුළ පිළියෙල කරන ඉතාම වැදගත් ශ්‍රීත අයවැය ලේඛන වලින් එකක් ලෙස මුදල් අයවැය හැඳින්විය හැක. අයවැය කාලපරිච්ඡේදය සඳහා හෝ වෙනයම් විශේෂිත කාලපරිච්ඡේදකයක් සඳහා වූ සියලුම මුදල් ලැබීම් (ලැබීම් මුදල් ප්‍රවාහයන්) සහ සියලුම මුදල් ගෙවීම් (ගෙවීම් මුදල් ප්‍රවාහයන්) වල විස්තරාත්මක අස්තමේන්තුවක් මුදල් අයවැය මගින් ඉදිරිපත් කෙරේ. සංවිධානයක් සාර්ථකව මෙහෙයවීම සඳහා වැදගත් සාධකයක් ලෙස මුදල් ප්‍රවාහ කළමනාකරණය දැක්විය හැකි අතර මේ නිසා මුදල් අයවැය කෙරෙහි මූල්‍ය අංශයේ මෙන්ම අනෙකුත් අංශ වලද අවධානය යොමු වේ.

විකිණීම මිලට ගැනීම, වැටුප් ගෙවීම, ප්‍රාග්ධන අයිතම් වල ආයෝජනය වැනි සැලසුම් කරන සියලුම කටයුතු වල සමස්ථ මුදල්මය බලපෑම, මුදල් අයවැය ලේඛන මගින් ඉදිරිපත් කෙරේ.

මුදල් අයවැයක ආදර්ශ ආකෘතිය

20xx මාර්තු 31 න් අවසන් කාර්තුව සඳහා

මුදල් අයවැය ලේඛනය

	ජනවාරි	පෙබරවාරි	මාර්තු	එකතුව (කාර්තුව)
ලැබීම් :				
අත්පිට විකුණුම්	XX	XX	XX	XXX
ණායගැතියන්ගෙන් ලැබීම්	XX	XX	XX	XXX
ස්ථාවර වත්කම් විකුණුම්	XX	-	-	XX
කොටස් නිකුත් කිරීම මත ලැබීම්	-	XX	-	XX
පොලී ලැබීම්	XX	XX	XX	XXX
ලාභාංශ ලැබීම්	XX	-	-	XX
වෙනත් ලැබීම්	XX	XX	XX	XX
මුළු ලැබීම්	XXX	XXX	XXX	XXX
ගෙවීම් :				
අත්පිට ගැනුම්	XX	XX	XX	XX
ණායහිමියන්ට ගෙවීම්	XX	XX	XX	XX
වැටුප් හා වේතන	XX	XX	XX	XX
වියදම්	XX	XX	XX	XX
ස්ථාවර වත්කම් මිලට ගැනුම්	-	XX	XX	XX
වෙනත් ගෙවීම්	XX	XX	XX	XX
මුළු ගෙවීම්	XXX	XXX	XXX	XXX
ලැබීම් / ගෙවීම් අතිරික්තය	XX	XX	XX	XX
	XX	XX	XX	XX
(+) ආරම්භක මුදල් ශේෂය	XX	XX	XX	XX
	XX	XX	XX	XX
අවසන් මුදල් ශේෂය	XX	XX	XX	XX

සීමිත සිලෝන් පෙන්නුම් සමාගම විහි රීළඟ කාර්තුව සඳහා අයවැය ලේඛන සකස් කිරීමේ හිරතව සිටී. පහත සඳහන් විස්තර, ඔවුන්ගේ කෙටුම්පත් සැලසුම් වාර්තා වලින් උපුටාගෙන ඇත.

විකුණුම් පුරෝකථනයන්	මාර්තු	-	රු. 1,300,000
	අප්‍රේල්	-	රු. 1, 414,000
	මාර්තු	-	රු. 1,768,000
	මැයි	-	රු. 1,747,200
සෘජු වැටුප් (මසකට)			රු. 135,200
සෘජු අමුද්‍රව්‍ය මිලට ගැනුම්	මාර්තු	-	රු. 358,800
	අප්‍රේල්	-	රු. 393,120
	මැයි	-	රු. 327,600

වෙනත් තොරතුරු

- සමාගම තම විකුණුම් වලින් 10% ක් අත්පිට මුදලට කරයි. ඉතිරිය සඳහා ගනුදෙනුකරුවන්ට මාසයක ණය කාලයක් හිමිවේ.
- මිලදී ගත් මාසයට පසු මාසයේ දී සැපයුම්කරුවන්ට මුදල් ගෙවයි.
- වේතන දැරූ මාසයේ දීම ගෙවනු ලැබේ.
- සියලුම පොදුකාර්ය පියවීම සඳහා සිලෝන් පෙන්නුම් මසක කාලයක් ලබාගනී.
- නිෂ්පාදන පොදුකාර්ය මසකට රු. 332,800 කි.
- මසකට විකුණුම්, බෙදාහැරීම් හා පරිපාලන පොදුකාර්ය රු. 196,560 කි.
- ඉහත දී ඇති පොදුකාර්ය තුළ ඇතුලත් කෂය ප්‍රමාණය පහත පරිදි වේ.
 - නිෂ්පාදන පොදුකාර්ය තුළ රු. 31,200
 - විකුණුම්, බෙදාහැරීම් හා පරිපාලන පොදුකාර්ය තුළ රු. 1:,760
- සිලෝන් පෙන්නුම්, මැයි මාසය තුළ රු. 1,026,480 ක් ගෙවා බෙදාහැරීම් වෑන් රථයක් මිලට ගැනීමට අදහස් කරයි.
- මාර්තු මාසය අගදී ශේෂය රු. 128,440 ක් ලෙස ඇස්තමේන්තු කර ඇත.

අප්‍රේල් සිට ජුනි දක්වා මාසික පදනමට මුදල් අයවැය ලේඛනය පිළියෙල කරන ලෙස ඔබෙන් ඉල්ලා සිටී.

අයවැය පාලන ප්‍රකාශනය

නමුත් අයවැය ලේඛනයක් මගින් තාත්වික සැසඳීමක් කිරීම සඳහා කළමනාකරණයට අවකාශ ලැබේ.

සසිඳු සමාගම R භාණ්ඩය නිපදවා විකුණයි. පසුගිය මාසය සඳහා අයවැයගත සහ සත්‍ය තොරතුරු පහත පරිදි වේ. සමාගම JIT - (සැණෙකින් තොර ලැබීමේ -just in time) නිපදවීමේ සහ මිලදී ගැනීමේ ක්‍රමය යොදා ගන්නා අතර ආරම්භක සහ අවසාන තොර නොසැලකිය යුතු තරම් වන බව සලකන්න.

	අයවැයගත	සත්‍ය	විචලනය
විකුණුම් ප්‍රමාණය (මිලියන)	10	11	1
විකුණුම් වටිනාකම	250	255	5
පිරිවැය			
සෘජු ද්‍රව්‍ය	45	48.6	(3.6)
සෘජු ශ්‍රමය	60	71.4	(11.4)
විචලන නිෂ්පාදන පොදුකාර්ය	30	40	(10)
ස්ථාවර නිෂ්පාදන පොදුකාර්ය	35	38	(3)
විකිණීමේ සහ පරිපාලන පොදුකාර්ය	35	34	1
මුළු පිරිවැය	205	232	(27)
ලාභය/(අලාභය)	45	23	(22)

සියලු විකිණීමේ සහ පරිපාලන පොදුකාර්ය ස්ථාවර වේ.

ඔබ විසින්. පසුගිය මාසය සඳහා නමුත් අයවැය මෙහෙයුම් ප්‍රකාශයක් සකස් කරන්න.

ප්‍රතිපෝෂණ සහ පෙරපෝෂණ පාලනය

1. ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය / හෙළිදරව් කර ගැනීමේ පාලනය

සැලසුම් කළ නිමවුම් සහ ප්‍රගතියට ඇති සත්‍ය නිමවුම් අතර වෙනස්වීම් මැනීම සහ අනාගතයේ අවශ්‍ය ප්‍රතිඵල ප්‍රගතියට ගැනීම සඳහා පසු ක්‍රියාමාර්ග සහ / හෝ සැලසුම් වෙනස් කිරීම, ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය ලෙස හැඳින්වේ.

සත්‍ය ප්‍රතිඵල (නිමවුම්) අයවැය කාලපරිච්ඡේදයක් සඳහා සැලසුම් කළ ප්‍රතිඵල සමග සැසඳීමෙන් ප්‍රතිපෝෂණයක් හරහා පාලනය සිදුවේ. එලෙසම, සත්‍ය නිමවුම් මට්ටම සැලකිල්ලට ගනිමින්, යෙදවුම් (පිරිවැය), අයවැය සමග සැසඳීම සිදුවේ. මෙම සත්‍ය සහ සැලසුම් කළ අගයන් සැසඳීම සිදුවන්නේ අදාළ අවස්ථාව සිදු පසුවයි. මෙහිදී අරමුණ වන්නේ, අනාගත සත්‍ය සහ සැලසුම් කළ අගයන් අතර වෙනස්වීම් මගහරවා ගැනීම හෝ අවම කර ගැනීම පිණිස අනාගතය සඳහා ඉගෙන ගැනීමයි.

ප්‍රතිපෝෂණය ප්‍රතික්‍රියාශීලී ක්‍රියාවලියකි. අයවැය පාලන ක්‍රම ප්‍රතිපෝෂණ පාලන ක්‍රම ප්‍රතිපෝෂණ පාලන ක්‍රම වේ.

ව්‍යාපාර ආයතන ප්‍රතිපෝෂණය, පාලනය සඳහා යොදාගනී.

1. සාමාන්තම ප්‍රතිපෝෂණයෙන් අදහස් වන්නේ, සැලසුමෙන් අපේක්ෂා වෙනස්වන බැවින්, ප්‍රතිඵල හෝ ක්‍රියාකාරකම් නැවත යථා තත්ත්වයට ගෙන ආ යුතු බවයි.
2. වර්තමාන ක්‍රියාපටිපාටිය අඛණ්ඩව ක්‍රියාත්මක වන පාලන ක්‍රියාමාර්ගයක් ගැනීම ධනාත්මක ප්‍රතිපෝෂණයකදී සිදුවේ. සාමාන්‍යයෙන් ඔබ උපකල්පනය කරන්නේ, ධනාත්මක ප්‍රතිපෝෂණයකදී සත්‍ය ප්‍රතිඵල සැලසුම් කළ පරිදි ගමන් කෙරෙන බැවින් නිවැරදි කිරීමේ ක්‍රියාමාර්ග අවශ්‍ය නොවන බවයි. කෙසේ වෙතත්, පාලන ක්‍රමය මගින් වැරදි තොරතුරු තෝරා ගැනීම සිදු නොවන බව සහතික කර ගැනීම මෙහිදී වැදගත් වේ.

ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය ප්‍රධාන ආකාර 2 කි.

1. තනි රූප ප්‍රතිපෝෂණය මගින්, ක්‍රියාවලියක නිමැවුම් පාලනය කිරීම සිදුවේ.
 උදාහරණයක් ලෙස, විකුණුම් ඉලක්ක ප්‍රශාසනාදායක නොමැති නම්, ඉතා ඉක්මනින් විකුණුම් ඉලක්ක ප්‍රශාසනාදායක කරගැනීම තහවුරු කර ගැනීම සඳහා අවසර පාලන ක්‍රියාමාර්ග ගැනීම සිදුවේ. අදාළ ඉලක්ක ප්‍රශාසනාදායක කරගැනීම සඳහා අවශ්‍ය සම්පත් සමාලෝචනය කිරීම සිදු වුවද, මෙහිදී අදාළ සැලසුම් හෝ ඉලක්ක වෙනස් කිරීමක් සිදු නොවේ.
2. ද්විත්ව රූප ප්‍රතිපෝෂණය ක්‍රමයේදී, අදාළ සැලසුම ම වෙනස් කිරීම සිදුවේ. උදාහරණයක් ලෙස, විකුණුම් ඉලක්ක ප්‍රශාසනාදායක නොමැති නම් ආයතනයට තම සැලසුම් වෙනස් කිරීම අවශ්‍ය විය හැකිය.

ප්‍රතිපෝෂණ පාලනයේ වාසි

1. බලපෑ හේතු නොසලකා, වෙනස්වීම් හඳුනාගත් පසු යෙදවුම් ඉතා ඉක්මනින් වෙනස් කිරීම තුළින් අපේක්ෂිත කාර්යසාධනය තහවුරු කරගැනීම වළක්වා ගැනීම සිදුවීම
2. ක්‍රියාවලියක නිමැවුම විශ්ලේෂණය කිරීම තුළින්, අස්ථාවර ක්‍රියාවලීන් ස්ථාවර කළ හැකි වීම.
3. ක්‍රියාවලිය පිළිබඳ විස්තරාත්මක දැනුමක් අවශ්‍ය නොවන අතර විශේෂයෙන්ම, ක්‍රියාවලිය සඳහා ගණිතමය ආකෘතියක් අවශ්‍ය නොවීම
4. එක් එක් ක්‍රියාවලියකින් තවත් ක්‍රියාවලියකට පහසුවෙන් නැවත නැවත භාවිතා කිරීමට හැකිවීම.
5. ක්‍රියාවලියේ නිමැවුම සහ එහි සමස්ථ කාර්යසාධක නිරීක්ෂණය කළ හැකි වීම.

ප්‍රතිපෝෂණ පාලනයේ අවාසි / සීමාවන්

1. ක්‍රියාවලියට කල්ගත වීම
 ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය මගින් ක්‍රියාවලිය ආරම්භයේදී ඇතිවන ක්‍රියාවලි වෙනස්කම් / අපගමනයක් ක්‍රියාවලියේ නිමැවුම ලැබෙන තුරුම හඳුනා නොගැනීම සිදුවේ. ඉන්පසු, මෙම වෙනස්වීම් නිවැරදි කිරීම සඳහා ප්‍රතිපෝෂණ පාලනය මගින් ක්‍රියාවලි යෙදවුම් වෙනස් කිරීමට සිදුවේ. මෙය සමස්ථ ක්‍රියාවලිය පුරාම සැලකිය යුතු වෙනස්වීමක් ඇති වීමට හේතු වේ.
2. ප්‍රතිපෝෂණ පාලනයන් එක් සංවේදකයකින් පමණක් යෙදවුම් ලබා ගැනීම
 විවිධ සංවේදකයන් භාවිතා කරමින් ක්‍රියාවලියක් සෘජුව පාලනය කළ හැකි ආකාර පවතින විට, මෙය කාර්යක්ෂම නොවිය හැකිය.
3. දන්නා බාධා කිරීම් වල බලපෑම් පිළිබඳව පුරෝකථනගත පාලන ක්‍රියාමාර්ග ගැනීම සිදු නොවීම.

2. පෙරපෝෂණ පාලනය / වැලැක්වීමේ පාලනය

පෙරපෝෂණ පාලනය, ප්‍රතිපෝෂණ පාලනයට විකල්ප ප්‍රවේශයකි. පෙරපෝෂණ පාලනය යනු, සත්‍ය සහ සැලසුම් කළ ප්‍රතිඵලයන් අතර වෙනස්කම් පුරෝකථනගත කිරීම සහ විවැනි වෙනස්කම් වලක්වා ගැනීමට අදාළ ක්‍රියාමාර්ග ඒවා සිදුවීමට පෙර ක්‍රියාත්මක කිරීමයි.

කිසියම් අයවැය කාලපරිච්ඡේදයක කොපමණ නිමැවුම් සහ යෙදවුම් අපේක්ෂා කරන්නේ ද යන්න පුරෝකථනය කිරීම තුළින් පෙරපෝෂණය මගින් පාලනයක් සිදු කෙරේ. මෙම පුරෝකථනයන් සැලසුම් වලට වඩා වෙනස් නම්, මෙම වෙනස්වීම් අවම කිරීම සඳහා උත්සාහ කරමින් අදාළ පාලන ක්‍රියාමාර්ග ගැනීම සිදුවේ.

සාමාන්‍යයෙන් අරමුණ වන්නේ වෙනස්වීම් වාර්තා වීමට පෙර පාලනය ක්‍රියාත්මක කිරීම බැවින්, පෙර පෝෂණය පාලනය වඩා පූර්ව විචාරී වේ. එක් විකල්පයක් තෝරා ගැනීමට පෙර විවිධ ප්‍රතිඵල සැලකිල්ලට ගැනෙන, අයවැය සකස් කිරීමේ ක්‍රියාවලිය පෙර පෝෂණ ආකාරයකි.

පෙරපෝෂණ පාලනයේ වාසි

1. පූර්ව විචාර වීමට සහ ගැටළු ඇතිවීමට පෙර ඒවාට මුහුණ දීමට කළමනාකරුවන් උනන්දු කිරීම සිදුවීම
2. කාර්තුමය හෝ වාර්ෂික අයවැයක් සම්පූර්ණ කිරීමේ දී, මාසික හෝ අඩුමුදු පදනමින් නැවත පුරෝකථනය කිරීම මගින් කාලය ඉතිරි කරගත හැකිවීම.

පෙරපෝෂණ පාලනයේ අවාසි

1. පාලන වාර්තා නිරන්තරයෙන් සැකසිය යුතු බැවින්, විය කාලය වැයවන ක්‍රියාවලියක් විය හැකිවීම
2. වියට වියදම් අධික නවීනතම පුරෝකථන පද්ධතියක් අවශ්‍ය විය හැකිවීම
3. විය වදිනෙදා ආයතනයේ කටයුතු වලින් අවධානය අන් කිරීමට හේතුවීම

අවිනිශ්චිතතාවයන් යටතේ අයවැයකරණ සැලසුම් ප්‍රවේශයන්

What if විශ්ලේෂණය

What if විශ්ලේෂණය යනු යම් ආකාරයක සංවේදීතා විශ්ලේෂණයක් වන අතර එමගින්, දත්ත අගයන් එකක් හෝ කිහිපයක් වෙනස් කිරීමෙන් ඇතිවන බලපෑම් ඉක්මනින් නැවත ගණනය කිරීමට ඉඩ ලබාදෙයි. මෙමගින්, එක් එක් යෙදවුම් වටිනාකම් තනි තනිව හෝ සාමූහිකව වෙනස් කිරීම මගින් අවසාන ප්‍රතිඵලයට ඇතිවන බලපෑම දැක ගැනීමට අවස්ථාව ලැබේ.

මෙය ඇස්තමේන්තු පදනම් වී ඇති උපකල්පන වෙනස්වීම්, ඇස්තමේන්තුගත කාර්යසාධනයට බලපාන්නේ කෙසේද යන්න තීරණය කිරීම සඳහා භාවිතා කරන සාමූහිකව ගැටළු විසඳීමේ ශිල්ප ක්‍රමයකි. වෙනස්වන තත්ත්වයන් යටතේ විවිධ අවස්ථාවන් සහ ඒවායේ විය හැකි ප්‍රතිඵලයන් සන්සන්දනය කිරීම සඳහා මෙම විශ්ලේෂණය බොහෝ විට භිවත කරයි.

වියහැකි ව්‍යාපාරික වෙනස්කම්, ඒවා ඇති වීමට පෙර තක්සේරු කිරීමට මෙම විශ්ලේෂණය මගින් ව්‍යාපාර වලට ඉඩ ලබාදේ. ආයතන වල පසුගිය ව්‍යාපාරික දත්ත භාවිතයෙන්, විවිධ වෙනස්කම් ආයතනයේ විවිධ පැතිකල වලට බලපාන්නේ කෙසේ ද යන්න දැකගත හැකිවේ.

What if විශ්ලේෂණයට අදාළ පියවර

01. What if ප්‍රශ්න ගොඩනැගීම

පවතින ලිපි ලේඛන සහ අධීක්ෂණ කණ්ඩායම් දැනුම භාවිතා කිරීමෙන් උච්ච සෞඛ්‍ය ප්‍රශ්න ගොඩනැගිය හැක. මෙම ප්‍රශ්න මගින් පහත අවස්ථාවන් ආවරණය කළ යුතුය.

- ක්‍රියාපටිපාටි අනුගමනය කිරීමට අපොහොසත් වීම හෝ ක්‍රියාපටිපාටි වැරදි ලෙස අනුගමනය කිරීම.
- ක්‍රියාපටිපාටි වැරදි සහගත වීම හෝ නවතම ක්‍රියාපටිපාටි භාවිතා නොකිරීම
- ක්‍රියාවලි තත්ත්වයන් අවුල් සහගත වීම
- උපකරණ ක්‍රියා නොකිරීම
- විදුලිය, ගෘස් වැනි උපයෝගීතා ඇණ හිටීම
- කාලගුණික තත්ත්වයන්, ගිනි ගැනීම වැනි බාහිර බලපෑම්
- උපකරණ කිහිපයක් එක්වර ක්‍රියා නොකිරීම වැනි සිදුවීම් වන විකතුවක්.

02. පිළිතුරු තීරණය කිරීම

කණ්ඩායම් විසින් වඩාත් විශ්වාසදායී උය්ච් සෛ අවස්ථාවන් ගොඩනගා ඇති බව සහතික කර ගැනීමෙන් පසු, අදාළ අවස්ථාව සිදුවීමේ ප්‍රතිඵලය කුමක්වේද යන්න පිළිබඳව කණ්ඩායම පිළිතුරු දීම සිදුවේ.

03. අවදානම තක්සේරු කිරීම සහ හිර්දේශ ඉදිරිපත් කිරීම

What if ප්‍රශ්න සඳහා පිළිතුරු සලකා බැලීමෙන් පසුව මිලඟ කාර්යය වන්නේ, අදාළ අවස්ථාව සිදුවීමේ හැකියාව සහ කොතරම් බලවත් ද යන්න තීන්දු කිරීමයි. අධීක්ෂණ කණ්ඩායම විසින් එහි අවදානම් මට්ටම සහ පිළිගත හැකි බව පිළිබඳව තීරණය කිරීම අවශ්‍ය වේ.

පොදු What if විශ්ලේෂණ ක්‍රම

01. Microft Excel තුළ ගොඩනගා ඇති උය්ච් සෛ

Microsoft Excel තුළ ඇති උය්ච් සෛ විශ්ලේෂණ මෙවලම් / ක්‍රම භාවිතයෙන් උය්ච් සෛ විශ්ලේෂණය පහසුවෙන් සිදුකළ හැකිය. ජංජාක සමග ඇති උය්ච් සෛ විශ්ලේෂණ ක්‍රම තුනක් වන්නේ අවස්ථාවන්, දත්ත වගු සහ ඉලක්ක සෙවීම යි.

අවස්ථාවන් සහ දත්ත වගු මගින් යෙදවුම් කට්ටලයක් භාවිතා කර එමගින් විය හැකි ප්‍රතිඵලයන් තීරණය කිරීම සිදුවේ. විචල්‍යයන් එකක් හෝ දෙකක් සඳහා පමණක් දත්ත වගුවක් භාවිතා කළ හැකි නමුත් මෙහිදී, එම විචල්‍යයන් සඳහා විවිධ වටිනාකම් යොදාගත හැකිය. මෙහි එක් අවස්ථාවක බහුවිධ විචල්‍යයන් තිබිය හැකිය.

ඉලක්ක සෙවීම, අවස්ථාවන් සහ දත්ත වගු වලට වඩා වෙනස්ව ක්‍රියාත්මක වන අතර, එහිදී ප්‍රතිඵලයක් සැලකිල්ලට ගෙන, එම ප්‍රතිඵලය ලබා ගැනීම සඳහා යොදාගත යුතු යෙදවුම් වටිනාකම් තීරණය කිරීම සිදුවේ.

1. ක්‍රියාකාරකම් වල ප්‍රතිඵලයට බලපෑ හැකි සාධක හඳුනාගැනීම සිදුවන සාමූහික ගැටළු විසඳීමේ ක්‍රම යොදාගැනීම, විවිධ අවස්ථාවන් ක්‍රියාකාරකමකට බලපාන්නේ කෙසේද යන්න තීරණය කිරීම සඳහා උය්ච් සෛ ප්‍රශ්න ගොඩනැගීම ද මෙයට සම්බන්ධ වේ.
2. නිරූපණ සහ අනුරූපණ ශිල්ප ක්‍රම යොදාගැනීම (පරිගණක පද්ධති සහ තොරතුරු තාක්ෂණ අවස්ථාවන් පරීක්ෂා කිරීම සඳහා මෙය බොහෝවිට භාවිතා කරයි.

What if විශ්ලේෂණයේ වාසි

1. විය අවදානම අඩු කරයි.

තීරණ ගැනීම හා සම්බන්ධ අවදානම අවම කිරීම තුළින්, ආයතන වලට ඔවුන්ගේ තීරණ වල ප්‍රතිඵලයන් හොඳින් පුරෝකථනය කිරීමට මෙමගින් අවස්ථාව සලසා දෙයි.

උදාහරණයක් ලෙස මිල ගණන් 10% කින් ඉහළ දැමීමට පෙර මෙම වෙනස ආයතනයට වාසිදායක වේද, අවාසිදායක වේද යන්න පුරෝකථනය කිරීමට කළමනාකරුවෙකුට මෙම විශ්ලේෂණය භාවිතා කළ හැකිය.

2. විය තීරණ ගැනීමට ගතවන කාලය අඩු කරයි.

දත්ත ස මූහයන් සෘජුවම ලබාගත් තර්ෂ කාලීන දත්ත යොදාගනිමින්, භාවිතා කරන්නට විවිධ අවස්ථාවන් ඉක්මනින් පරීක්ෂා කිරීම මෙමගින් අවස්ථාව ලබා දේ. මෙහිදී දත්ත එක්රැස් කිරීමට හෝ විවිධ අවස්ථාවන් සඳහා විවිධ වාර්තා ලබා ගැනීමට අවශ්‍යතාවයක් නොමැත. ලබාගත හැකි වඩාත්ම යාවත්කාලීන දත්ත මත පදනම්ව භාවිතා කරන්නට ඉක්මනින් තීරණ ගැනීමට මෙමගින් ඉඩසලසා දෙයි.

3. තිසෘණ ගැනීමේ ක්‍රියාවලිය වැඩි දියුණු කරයි.

මෙම විශ්ලේෂණය මගින්, ආයතනයකට වාසිදායක විය හැකි සහ අවාසිදායක විය හැකි තීරණ පුරෝකථනය කිරීම සිදුවේ. ඊට අමතරව, ආයතනයට අවාසිදායක විය හැකි කලින් හොසලකා හරින ලද වෙනස්කම් කෙරෙහිද මෙමගින් අවධානය යොමුකළ හැකිය.

4. විය භාවිතා කරන්නන්ට විවිධ ඵලදායී ක්‍රියාවලීන් ගණනාවක් සඳහා අදාළ කරගත හැකිවීම

5. විය සාපේක්ෂව අඩු පිරිවැය ක්‍රමයකි.

What if විශ්ලේෂණයේ අවාසි

1. වියට පුද්ගලයන් කණ්ඩායමක් අවශ්‍ය වීම
2. What if ප්‍රශ්න ගොඩනැගීම සහ විසඳීම සඳහා කණ්ඩායම් සාමාජිකයන්ගේ අත්දැකීම් මත විශ්වාසය තැබිය යුතු වීම. අදාළ සියලුම What if ප්‍රශ්න අසා නොමැති නම්, මෙම ශිල්ප ක්‍රමය අසම්පූර්ණ වීම සහ විමර්ශන යම් දේවල් මගහැරීම සිදුවිය හැකිය.
3. විශ්ලේෂණයේ ඇති පුද්ගලාබේදී ස්වභාවය

ස්ථර තුනේ ප්‍රවේශය

ස්ථර තුනේ ප්‍රවේශය යනු අවස්ථාවන් විශ්ලේෂණය කිරීමේ අකාරයකි. සමහර අනාගත සිදුවීම් අවිනිශ්චිත වුවද ආයතනයේ කාර්යසාධන (පිරිවැය ලාභ) මෙම අනාගත සිදුවීම් මත රඳා පවතීනම්, මෙවැනි අවස්ථාවලදී අයවැයදී කළ හැකි එක් ක්‍රමයක් වන්නේ අයවැයන් තුනක් සකස් කිරීමයි.

1. වඩාත්ම විය හැකි ප්‍රතිඵලය සඳහා අයවැයක්
2. වියහැකි හරකම ප්‍රතිඵලය සඳහා අයවැයක් / සර්ව අසුභවාදී අයවැයක්
3. වියහැකි හොඳම ප්‍රතිඵලය සඳහා අයවැයක් / සර්ව සුභවාදී අයවැයක්

මෙහිදී, කළමනාකරණය වඩාත්ම වියහැකි අයවැය භාවිතා කළ හැකි නමුත් වියහැකි හරකම ප්‍රතිඵල ඇතිවන බලපෑම් ද තක්සේරු කළ හැකිය.

1. වඩාත්ම විය හැකි ප්‍රතිඵලය සඳහා අයවැයක්

වඩාත්ම වියහැකි ප්‍රතිඵලය සඳහා සකස් කෙරෙන අයවැයකදී, පිරිවැයන් සහ ආදායම් සඳහා මධ්‍යම / සාමාන්‍ය වටිනාකම් තෝරා ගන්නා අතර, ප්‍රතිඵලය මගින් ද මධ්‍යම / සාමාන්‍ය ප්‍රමාණයක් උපයන බව පෙන්නුම් කරයි. සාමාන්‍ය පරිදි ඉදිරියට යාම සිදුවේ නම්, අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල වනු ඇත.

මෙම වර්ගයේ අයවැයකදී පහත සාධක සැලකිල්ලට ගනී.

- විශ්වාසදායී සම්පත්
- අත්‍යවශ්‍ය කාර්යභාරයන්
- අත්‍යවශ්‍ය සහාය සේවා
- ආයතනයේ උපරිම කැපවීම

2. විය හැකි හරකම ප්‍රතිඵල සඳහා අයවැයක් / සර්ව අසුභවාදී අයවැයක්

වියහැකි හරකම ප්‍රතිඵලය සඳහා සකස් කෙරෙන අයවැයකදී, සියළුම පිරිවැයන් අපේක්ෂිත උපරිම අගයටත්, විකුණුම් ආදායම් අපේක්ෂිත අවම අගයටත් පවත්වා ගනී. මෙවැනි අයවැයක ප්‍රතිඵලය වන්නේ මුදල් අහිමිවීමයි.

මෙම වර්ගයේ අයවැයකදී පහත සාධක සැලකිල්ලට ගනී.

- විශ්වාසනීය සම්පත් අහිමිවීම
- කුමන වියදම් කපා හැරීම සිදු කරන්නේ ද හෝ සම්පත් කෙසේ ප්‍රතික්ෂේපනය කරන්නේ ද
- හිඟය සපුරා ගන්නේ කෙසේද?
- පිරිවැයන් වැඩිවීම (අදාළ වේ නම්)
- මූල්‍යය කිරීමේ උත්සහයන් වැඩි වීම

3. විය හැකි හොඳම ප්‍රතිඵල සඳහා අයවැයක් / සර්ව සුභවාදී අයවැයක්

වියහැකි හොඳම ප්‍රතිඵලය සඳහා සකස් කෙරෙන අයවැයකදී, සියළුම පිරිවැයන් අපේක්ෂිත අවම අගයටත්, විකුණුම් ආදායම් අපේක්ෂිත උපරිම අගයටත් පවත්වා ගනී. මෙවැනි අයවැයක ප්‍රතිඵලය වන්නේ මුදල් අතිමිච්චයි.

මෙම වර්ගයේ අයවැයකදී පහත සාධක සැලකිල්ලට ගනී.

- විශ්වාසනීය සම්පත් අතිමිච්ච
- කුමන වියදම් කපා හැරීම සිදු කරන්නේ ද හෝ සම්පත් කෙසේ ප්‍රතික්ෂේපනය කරන්නේ ද
- හිඟය සපුරා ගන්නේ කෙසේද?
- පිරිවැයන් වැඩිවීම (අදාළ වේ නම්)
- අප මූල්‍ය තත්ත්වය වැඩිදියුණු කර ගැනීම අපේක්ෂා කරන්නේ ද?

ස්ථිර තුනේ ප්‍රවේශයේ වාසි

1. විය දුර්වල ආයෝජනයන් වළක්වයි

මෙම විශ්ලේෂණය මගින් හොඳම සහ වියහැකි හරකම ප්‍රතිඵල සැලකිල්ලට ගැනෙන බැවින්. ආයතනයකට වඩාත් දැනුවත්ව තෝරාගැනීමක් කළ හැකිය.

2. විය අවදානම අඩු කරයි.

3. මෙම ප්‍රවේශය මගින් ආයතනයකට තම සුවපහසු අවදානම් මට්ටම පවත්වා ගැනීමට උපකාරී වේ. ඔවුන් පුරෝකථනයන් සකස් කළ පසු, හරකම අවස්ථාවේ අවදානම ඔවුන්ට පහසුවෙන් දරාගත හැකි ද යන්න තීරණය කළ හැකිය.

මෙවැනි විශ්ලේෂණයක් සිදු කිරීම තුළින් සහ විය හැකි ප්‍රතිඵල දෙස බැලීම තුළින්, සහ වියහැකි ප්‍රතිඵල දෙස බැලීම තුළින්. යොදවා ඇති කාලය සහ මුදල් ප්‍රමාණයට අදාළව ආයෝජනයන් වටින්නේ ද යන්න පිළිබඳව ආයෝජකයන්ට හොඳ අදහසක් ලබාදෙයි. සැබවින්ම, හරකම අවස්ථාව කළමනාකරණය කරගත හැකිනම්, සාමාන්‍ය අවස්ථාව සහ හොඳම අවස්ථාව වඩාත්ම හොඳින් කළමනාකරණය කරගත හැකි වෙලී පුරෝකථනගත ප්‍රතිඵලයන් කුමක් වුවත්, විය අවසානයේදී ආයෝජකයෙකුට පහසුවෙන් දරාගත හැකි අවදානම් මට්ටම දක්වා පැමිණේ.

4. විය ආයතනික උපායමාර්ගය භාවිතා කරයි.

මෙම ප්‍රවේශය, ආයතනයකට ප්‍රතික්‍රියාශීලී වීම වෙනුවට. පූර්වක්‍රියා වීමට උපකාරී වේ. මෙමගින් ආයතනය අයත්වන කර්මාන්තයෙන් හෝ ආයතනය තුළින්ම ඇතිවන බලපෑම් නිසා ලැබිය හැකි සෘණාත්මක ප්‍රතිඵල ගැනීමට හෝ අඩුම තරමින් අවම කර ගැනීමට හැකිවනු ඇත. මෙම පුරෝකථනයන් සහතික වීම ලෙස සැලකිය නොහැකි නමුත් මෙමගින්, ආයතනය වඩා හොඳින් දැනුවත් විය හැකි අතර සාමකාමී මනසකින් වැඩ කළ හැකිය.

ස්ථිර තුනේ ප්‍රවේශයේ අවාසි / සීමාවන්

1. සිය දහස් ගණනක් අනෙකුත් ප්‍රතිඵලයන් නොසලකා හරිමින්, මෙමගින් තෝරාගත් ප්‍රතිඵලයන් කිහිපයක් පමණක් සැලකිල්ලට ගැනීම සිදුවේ.
2. විය සෑම ප්‍රතිඵලයක් සඳහාම සමාන බර තැබීමක් ලබාදේ. එනම්, එක් එක් ප්‍රතිඵලයන් විය හැකි බව/ සම්භාවිතාව තක්සේරු කිරීමට උත්සහයක් නොදරයි.
3. විය ආකෘතිය අනවශ්‍ය ලෙස සරල කිරීමෙන් සහ නිරවද්‍යතාවය අඩු කිරීමෙන් සහ අවසාන ප්‍රතිඵලයට විවිධ යෙදවුම් වල සාපේක්ෂ බලපෑම අතර අන්තර් ක්‍රියා නොසලකා හරියි.

අයවැයකරණයේ අවාසි

අයවැයකරණයේ විවිධ අවාසි ඇත.

- කාලය ගත වීම හා පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වීම - සවිස්තරාත්මක අයවැය ක්‍රියාවලියට වැඩි කාලයක් ගතවන අතර කළමනාකරණ සාමාජිකයන් ද ඊට සම්බන්ධ කරගත යුතු වේ.
- අයවැය යනු දුණ්ඩුණිය උපකරණයක් යන හැඟීම ඇති වීම - ජ්‍යෙෂ්ඨ කළමනාකාරීත්වය විසින් විය සාමාන්‍යමත පාලනයක් ලෙස සැලකිය හැකිය.
- කණ්ඩායම් හැඟීම නොසලකා තමාගේ ඒකකය හෝ අංශය ගැන පමණක් අවධානය යොමු කිරීම
- නව සංකල්පවලට යොමුවිය නොහැකි ය.
- පරිසර සාධකයන් සලකා නොබැලුවහොත් අපේක්ෂිත ප්‍රතිඵල කරා ළඟා විය නොහැකි වීම.
- යටත් හිලධාරීන් විසින් කළමනාකරණයට අධි බලයක් () ගොඩනැගීමට ඔවුන්ට සහාය විය හැකි ය.
- කළමනාකරුවන්ට තම අරමුණු සාක්ෂාත් කරගත හැකි ලෙස පහසු අයවැයක් සැකසිය හැකි ය.
- සේවකයින් අතර අතෘප්තිය, ආරක්ෂාව සහ අඩු චිත්ත ධෛර්යය ඇති විය හැකි ය.

ආයෝජන ප්‍රතිලාභ අනුපාතය (ROCE / ROI)

$$\text{ආයෝජන ප්‍රතිලාභ අනුපාතය} = \frac{\text{බදු හා පොලී පෙර ලාභය}}{\text{යෙදූ වූ ප්‍රාග්ධනය}} \times 100\%$$

අහ්‍යාසය

CNM සමාගමේ පසුගිය වසරේ පොලී සහ බදු වලට පෙර ඉපයීම් රු. 500,000 ක් වේ. අවසාන ශේෂ පත්‍ර දිනට, මුළු වත්කම් සහ ජංගම වගකීම් පිලිවෙලින් රු. 4,500,000 ක් සහ රු. 200,000 ක් විය.

ඔබ විසින්, පසුගිය වසර සඳහා යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට ප්‍රතිලාභ අනුපාතය (ROCE) ගණනය කරන්න.

අහ්‍යාසය

පහත තොරතුරු ක්ෂණ සමාගමේ පසුගිය වසරේ ආදායම් ප්‍රකාශයෙන් සහ ශේෂ පත්‍රයෙන් උපුටාගෙන ඇත.

	රු.'000
ජංගම නොවන වත්කම්	5,500
ජංගම වත්කම්	3,000
ප්‍රකාශිත ප්‍රාග්ධනය	3,500
සංචිත	1,500
දිගුකාලීන ණය	1,000
ජංගම වගකීම්	2,500
බදු පසු ලාභය	800
බදු වියදම	200
පොලී වියදම	150

ඔබ විසින්, පසුගිය වසර සඳහා යෙදූ ප්‍රාග්ධනයට ප්‍රතිලාභ අනුපාතය (ROCE) ගණනය කරන්න.

ලාභ ආන්තිකය (Profit Margin)

$$\text{ලාභ ආන්තිකය} = \frac{\text{බදු හා පොලී පෙර ලාභය}}{\text{විකුණුම්}} \times 100\%$$

වත්කම් පිරවැටුම (Asset Turn One)

$$\text{වත්කම් පිරවැටුම} = \frac{\text{විකුණුම්}}{\text{යෙදවූ ප්‍රාග්ධනය}} \times 100\%$$

අභ්‍යාසය

ඔබට MS සමාගමේ පසුගිය වසර සඳහා පහත තොරතුරු සපයා ඇත.

	රු. මිලියන
යෙදවූ ප්‍රාග්ධනය	500
විකුණුම්	400
පොලී සහ බදු වලට පෙර ලාභය (PBIT)	50

ඔබ විසින්, පසුගිය වසර සඳහා පහත අනුපාතයන් ගණනය කරන්න.

- (අ) ලාභ ආන්තිකය
- (ආ) වත්කම් පිරවැටුම
- (ඇ) යෙදවූ ප්‍රාග්ධනයට ප්‍රතිලාභ අනුපාතය

අභ්‍යාසය

පහත තොරතුරු BBS සමාගමේ පසුගිය වසරේ ආදායම් ප්‍රකාශයෙන් සහ ශේෂ ප්‍රතයෙන් උපුටාගෙන ඇත.

	රු. '000
ප්‍රකාශිත ප්‍රාග්ධනය	30,000
සංචිත	10,000
දිගුකාලීන ණය	2,500
විකුණුම් වටිනාකම	34,375
දළ ලාභය	13,750
පරිපාලන වියදම්	5,000
විකිණීමේ හා බෙදාහැරීමේ වියදම	3,000
පොලී වියදම්	300
බදු වියදම	250

ඔබ විසින්, පසුගිය වසර සඳහා පහත අනුපාතයන් ගණනය කරන්න.

- (අ) ලාභ ආන්තිකය
- (ආ) වත්කම් පිරවැටුම
- (ඇ) යෙදවූ ප්‍රාග්ධනයට ප්‍රතිලාභ අනුපාතය

තුලිත ලකුණු ක්‍රමය

කාර්යසාධනය මැනීම සඳහා යොදා ගැනෙන තුලිත ලකුණු ක්‍රමය ප්‍රවේශය මගින් මූල්‍ය සහ මූල්‍ය නොවන දර්ශක භාවිතා කෙරෙන දෘෂ්ටිකෝණ 4 ක් පිළිබඳව අවධානය යොමු කෙරේ.

සාධන ලාභය හෝ පිරිවැය විචලනයන් වැනි තනි කාර්යසාධන දර්ශකයක් මගින් ව්‍යාපාරයක කොටසක් / ඛණ්ඩයක් මැනීම සිදු කළ ද, එක් එක් මිනුම් මගින් ලඟාකරගත් මට්ටම ලඟාකරගත් මට්ටම් පිළිබඳව විවිධ පැතිකඩ පෙන්නුම් කරන බහුවිධ කාර්යසාධන මිනුම් යොදාගැනීම වඩා යෝග්‍ය වනු ඇත. මෙවැනි විවිධ මිනුම් යොදාගන්නා අවස්ථාවලදී ඉන් කිහිපයක් මූල්‍ය නොවන මිනුම් විය හැකිය.

විෂයබද්ධ සහ අපක්ෂපාති ආකාරයෙන් කාර්යසාධනයේ සියළුම අදාළ ක්ෂේත්‍ර ආවරණය වන පරිදි, කළමනාකාරිත්වයට තොරතුරු සමුදායක් සැපයීමේ අවශ්‍යතාවය තුලිත ලකුණු ක්‍රමය මගින් අවධාරණය කෙරේ. මෙහිදී, සපයන තොරතුරු මූල්‍ය සහ මූල්‍ය නොවන තොරතුරු විය හැකි අතර ලාභදායකත්ව, පරිභෝගික තෘප්තිය, අභ්‍යන්තර කාර්යක්ෂමතාවය සහ නව්‍යකරණය වැනි ක්ෂේත්‍ර ආවරණය කිරීම සිදුවේ.

වැඩිදියුණු කළ හැකි ප්‍රධාන ක්ෂේත්‍ර හඳුනා ගැනීමෙන් පසුව, කාර්යසාධන ඉලක්ක සකස් කිරීම සිදුවන අතර මෙහිදී, තුලිත ලකුණු ක්‍රමය ප්‍රධාන මාසික වාර්තාව බවට පත්වේ. අනෙකුත් ක්ෂේත්‍ර නොසලකා හරිමින් එක ක්ෂේත්‍රයක් පමණක් වැඩිදියුණු කිරීම වැලැක්වීම සඳහා කළමනාකරුවන් මෙම දෘෂ්ටිකෝණ හතර පිළිබඳවම අවධානය යොමු කළ යුතු බැවින් අවසානයේදී මෙම තුලිත ලකුණු ක්‍රමය තුලනය වීම සිදුවේ.

මෙම ප්‍රවේශයේ වැදගත් ලක්ෂණ පහත පරිදි වේ.

1. එය ආයතනයකට බලපාන අභ්‍යන්තර සහ බාහිර කරුණු සලකා බැලීම සිදුවේ.
2. එය ආයතනයක උපාය මාර්ගයේ ප්‍රධාන මූලිකාංග වලට සම්බන්ධ වේ.
3. මූල්‍ය සහ මූල්‍ය නොවන මිනුම් එකට සම්බන්ධ වේ.

තුලිත ලකුණු ක්‍රමයක් ගොඩනැගීමේ පියවර

තුලිත ලකුණු ක්‍රමයක් ගොඩනැගීමේ ක්‍රියාවලියේ පියවර පහත පරිදි වෙයි

1. ආයතනයේ සාර්ථකත්වයට බලපාන ප්‍රධාන ප්‍රතිඵල හඳුනාගන්න.
2. මෙම ප්‍රතිඵල වලට බලපාන ක්‍රියාවලි ප්‍රධාන ප්‍රතිඵල හඳුනාගන්න.
3. මෙම ක්‍රියාවලි සඳහා ප්‍රධාන කාර්යසාධන දර්ශක ගොඩනගන්න.
4. විශ්වාසදායී තොරතුරු ලබාගැනීමේ සහ මිනුම් ක්‍රම ගොඩනගන්න.
5. මේවා අදාළ කළමනාකරුවන්ට සහ සේවකයන්ට වාර්තා කිරීමේ යාන්ත්‍රණයක් ගොඩනගන්න.
6. කාර්යසාධනය වැඩිදියුණු වන බව තහවුරු කර ගැනීම සඳහා වැඩිදියුණු කිරීමේ වැඩසටහන් ක්‍රියාත්මක කරන්න.

තුලිත ලකුණු ක්‍රමය පහත පරිදි විවිධ දෘෂ්ටිකෝණ 4 ක් කෙරෙහි අවධානය යොමු කරයි.

දෘෂ්ටිකෝණය (Perspective)	පැහැදිලි කිරීම (Explanation)	ප්‍රධාන ප්‍රශ්න (Key questions)	මැනීමේ ක්‍රමය (Methods of measurement)
පාරිභෝගික (Customer)	ව්‍යාපාරික කාර්යසාධනය මැනීමේදී ගනුදෙනුකරුවන් වඩාත් වැදගත් පැතිකඩක් ලෙස සැලකේ. පාරිභෝගික තෘප්තිය (Customer satisfaction) අඩු වීමෙන් අදහස් වන්නේ අනාගතයේ ලාභදායකත්වය අඩුවන බවයි.	අපගේ ඉලක්කගත ගනුදෙනුකරුවන් කවුරුන්ද? ඔවුන්ට සේවා සැපයීමේ දී අපගේ වටිනාකම වැඩි කිරීමේ යෝජනා මොනවාද?	නව භාණ්ඩ වලින් නියෝජනය වන විකුණුම් %. සමස්ථ පාරිභෝගික තෘප්තිය. ගනුදෙනුකරුවන්ගෙන් අඛණ්ඩව ඇණවුම් ලැබීම. පැමිණිලි සංඛ්‍යාව
අභ්‍යන්තර ක්‍රියාවලිය (Internal process)	පාරිභෝගික තෘප්තිය සඳහා අභ්‍යන්තර ව්‍යාපාරික ක්‍රියාවලීන් නිසි පරිදි ක්‍රියාත්මක වීම අවශ්‍ය වේ. මින් අදහස් වන්නේ, අමුද්‍රව්‍ය හැසිරවීම, නිෂ්පාදනය සහ තත්ත්ව පරීක්ෂාව සඳහා විධිමත් ක්‍රියාපටිපාටි සහ ක්‍රියාවලීන් තිබිය යුතු බවයි.	ගනුදෙනුකරුවන්ට වටිනාකමක් එකතු කිරීම සඳහා (To add value to customers) කුමන ප්‍රධාන ක්‍රියාවලි අප ප්‍රගුණ කළ යුතුද?	අභ්‍යන්තර පාරිභෝගික තෘප්තිය. වගකීම් හිමිකම් (Warranty claims) සංඛ්‍යාව. නියමිත වේලාවට සහ අයවැය සීමාව තුළ නිමකළ ව්‍යාපෘති සංඛ්‍යාව. නැවත නිපදවූ කැලි / ඒකක (Pieces) සංඛ්‍යාව. ඒකකයක පිරිවැය. ඵලදායීතාව (Productivity).
නව්‍යකරණය සහ ඉගෙනීම (Innovation and learning)	මෙය අභ්‍යන්තර ව්‍යාපාරික ක්‍රියාවලි දෘෂ්ටිකෝණය වැඩිදියුණු කිරීමට උපකාරී වේ. තරඟකාරී වාසිය (Competitive advantage) අත්පත් කර ගැනීම සහ ව්‍යාපාරික දියුණුව හා පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීම සඳහා නව භාණ්ඩ, වෙළඳපොලවල් සහ අදහස් අවශ්‍ය වේ.	අපට අඛණ්ඩව වැඩිදියුණු වීමට සහ අනාගත අගය ගොඩනැගීමට (Improve and create future value) හැකිද?	නව භාණ්ඩ සංඛ්‍යාව සහ පවතින භාණ්ඩ සංඛ්‍යාව. පුහුණුව ලැබූ සේවකයන් සංඛ්‍යාව. නව භාණ්ඩයක් ඉදිරිපත් කිරීමට ගතවන කාලය. විකුණුම් වල % ක් ලෙස සංවර්ධන පිරිවැය.

දෘෂ්ඨිකෝණය	පැහැදිලි කිරීම (Explanation)	ප්‍රධාන ප්‍රශ්න (Key questions)	මැනීමේ ක්‍රමය (Methods of measurement)
මූල්‍ය	මෙමගින්, අනෙකුත් ක්ෂේත්‍ර තුනෙහි කාර්යසාධනය පෙන්වුම් කරයි. මෙය කාර්යසාධනය කළමනාකරණය කිරීමේ අරමුණ වෙනුවෙන් භාවිතා කරයි. ඉහල කළමනාකාරීත්වය, ඔවුන්ට ඉදිරිපත් කර ඇති මූල්‍ය තොරතුරු මත පදනම්ව උපාය මාර්ගික තීරණ ගැනීම සිදුවේ.	අපගේ කොටස් හිමියන්ට අගය ගොඩනැගීම (Create value for shareholders) සිදු කරන්නේ කෙසේද?	ලාභදායකත්වය. විකුණුම් වර්ධනය. ROI. මුදල් ප්‍රවාහයන්. ණයගැතියන්. ණයහිමියන්.

අභ්‍යාසය

සසිඳු සමාගම මේ දක්වා හිපදවා ඇත්තේ එක් සාර්ථක භාණ්ඩයක් පමණි. කෙසේ වෙතත්, මෑතකදී මෙම භාණ්ඩය නව ආකාරයකින් ඉදිරිපත් කර ඇත. සංවර්ධන කාර්යයන් මගින් භාණ්ඩ ලැයිස්තුවට අඩුණ්ඩව අදාළ භාණ්ඩයක් එකතු කිරීම සිදුවේ. 20xx නොවැම්බර් මාසයේ තුළ ක්‍රියාකාරකම් වල සමහර තොරතුරු පහත දී ඇත.

විස්තරය	පවතින භාණ්ඩ	නව භාණ්ඩය	එකතුව
හිඹ්පාදනය (ඒකක)	25,000	5,000	30,000
හිඹ්පාදන පිරිවැය (රු.)	750,000	140,000	890,000
විකුණුම් වටිනාකම (රු.)	1,100,000	250,000	1,350,000
වැඩිකළ පැය	5,000	1,250	6,250
සංවර්ධන පිරිවැය (රු.)			162,000

ඔබ විසින්,

(අ) තුලිත ලකුණු ක්‍රමයේ දෘෂ්ඨිකෝණ 4 සඳහා ගණනය කළ හැකි කාර්යසාධන දර්ශක ගණනය කරන්න.

(ආ) මෙම තොරතුරු අර්ථකථනය කළ යුතු ආකාරය පිළිබඳව උපදෙස් දෙන්න.

තුලිත ලකුණු ක්‍රමයක් වාසි

1. විය කළමනාකාරිත්වය විසින් කෙටිකාලීන හෝ අසම්පූර්ණ මූල්‍ය මිනුම් මත විශ්වාසය තැබීම වලක්වන අතර ආයතනයේ කාර්යසාධනය පිළිබඳව ඉහළ කළමනාකාරිත්වයට සමබර දැක්මක් ඇති බව තහවුරු කරගැනීම
2. විය අදාල ක්ෂේත්‍ර වලට වෙන් කරමින් ආයතනයේ ඉලක්ක තනි පිටුවක් තුළ වගුවක ඉදිරිපත් කිරීම
3. විය මෙහෙවර ප්‍රකාශය සහ විදිනෙදා කටයුතු ආයතනයේ අරමුණු / මෙහෙවර වලට සහාය වන්නේ කෙසේද යන්න අතර පරතරය අවම කිරීමට ඉඩ ලබාදීම
4. විය නව්‍යකරණ සහ ක්‍රියාවලි වැඩිදියුණු කිරීමේ ක්‍රම මතු කරන අතර ගනුදෙනුකරුගේ අදහස් දැස වීක හා සමානව වැදගත් වන බව තහවුරු කර ගැනීම
5. විය විවිධ ඉලක්ක සම්බන්ධ වන්නේ කෙසේද යන්න පෙන්නුම් කිරීම
6. විය සංකල්පයට හුරුවූ පසු බොහෝ කළමනාකරුවන්ට සෘජුවම භාවිතා කිරීමට හැකිවීම තුළින් ලකුණු ක්‍රමයේ සරල ආකෘතියක් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා සංකීර්ණ පුහුණුවක් අවශ්‍ය නොවෙවී

තුලිත ලකුණු ක්‍රමයේ අවාසි

1. තුලිත ලකුණු ක්‍රමයේ කාර්යසාධනය පුද්ගල බද්ධ වීම
2. විහි ආර්ථික වටිනාකම හෝ අවදානම් කළමනාකරණය පිළිබඳ සෘජු මූල්‍ය විශ්ලේෂණයක් අන්තර්ගත නොවීම
3. ගුණත්වය හෝ මූල්‍ය සංඛ්‍යා වැඩිදියුණු කිරීමකින් තොරව නව වාර්තාකරණයක් එකතු විය හැකි බැවින්. විය අගය එකතු කිරීමක් සිදු නොවන වාර්තාකරණයක් ලෙස හෝ සත්‍ය ඉලක්ක ළඟාකර ගැනීමෙන් අනේවීමක් ලෙස දැකිය හැකිවීම
4. ආයතනයක් තුලිත ලකුණු ක්‍රමයේ ඉලක්ක ළඟාකර ගැනීමට අපොහොසත් වන විට සාර්ථකත්වය ළඟාකර ගැනීමට හෝ අසාර්ථකත්වය වැලැක්වීමට, ඉලක්ක වර්තමානයේ තත්ත්වයන්ට ගැළපෙන ලෙස නැවත අර්ථකතනය කිරීමට සිදුවිය හැකිවීම
5. මිනුම් මගින් විකිනෙකට ගැටෙන සංඥා ලබාදීමත් විමගින් කළමනාකරණය ව්‍යාකූල වීමත් සිදුවිය හැකිවීම. උදාහරණයක් ලෙස, පාරිභෝගික තෘප්තිය සහ මූල්‍ය දර්ශක යන මිනුම් දෙකම පහත වැටෙමින් තිබෙන විට කළමනාකාරිත්වය මින් එකක් කැප කරයිද?
6. මෙම ප්‍රවේශය ඉක්මනින් සකස් කළ නොහැකි අතර යෝග්‍ය තුලිත ලකුණු ක්‍රමයක් ගොඩනැගීම සඳහා සැලකිය යුතු කාලයක් ගත වීම.

පිල් ලකුණුකරණය

පිල් ලකුණුකරණය යනු, අරමුණු සකස් කිරීමේ විද්‍යාත්මක ක්‍රමයක් වන අතර ඒවා මෙහෙයුම් කාලපරිච්ඡේදය තුළදී ඉලක්ක ලෙසත්, මෙහෙයුම් කාලපරිච්ඡේදය අවසානයේ දී සංසන්දනයන් ලෙසත් ක්‍රියා කරයි. පිල් ලකුණුකරණය යනු ව්‍යාපාර වැඩිදියුණු කිරීමේ ක්‍රමයකි.

සරලව පැවසුවහොත් පිල් ලකුණුකරණය යනු, අන් අය සමග සැසඳීම කිරීම සහ එම සංසන්දනයන්ගෙන් ලැබෙන ප්‍රතිඵල අනුව පාඩම් ඉගෙන ගැනීමයි.

පිල් ලකුණුකරණය භාවිතා කරන්නේ ඇයි?

පහත අරමුණු එකක් හෝ කිහිපයක් ඉටුකර ගැනීම වෙනුවෙන් පිල් ලකුණුකරණය කිසිමට උනන්දුවක් ඇතිවේ.

1. කාර්යසාධන ඉලක්ක ලඟාකරගත හැකි බව පෙන්වීමට
2. වෙනස වේගවත් කිරීමට සහ කළමනාකරණය කිරීමට
3. ක්‍රියාවලි වැඩිදියුණු කිරීම සක්‍රීය කිරීමට
4. බාහිර පරිසරය පිළිබඳව අවධානයෙන් සිටීමට
5. ලෝක මට්ටමේ කාර්යසාධනය පිළිබඳව අවබෝධයක් ලබා ගැනීමට

එයට සම්බන්ධ වන්නේ මොනවාද?

පිල් ලකුණුකරණය පහත පරිදි පියවර 4 කින් සමන්විත වේ.

1. කාර්යසාධන පරතර හඳුනාගැනීම
2. පිල් ලකුණුකරණ ක්‍රියාවලියේ උපායමාර්ගික බලපෑම පැහැදිලි කර ගැනීම
3. ඉහත 2 පියවරට අදාලව, ක්‍රියාවලිය වැඩිදියුණු කිරීම හෝ උපාය මාර්ගික වෙනස් කිරීම් හඳුනාගැනීම සහ ක්‍රියාත්මක කිරීම
4. අඛණ්ඩ වැඩිදියුණු කිරීම් සඳහා උත්තේජන පවත්වා ගැනීම

සාර්ථක පිල් ලකුණුකරණය

පිල් ලකුණුකරණ ක්‍රියාවලීන් කළමනාකරණය කිරීමේ දී සාර්ථක පිල් ලකුණුකරණ ආයතන අනුගමනය කර ඇති ක්‍රියාමාර්ග අතරට පහත දෑ ඇතුළත් වෙයි

1. දැනුවත් සහ උද්යෝගීමත් පිල් ලකුණුකරණ ශූරයෙක් පත් කිරීම
2. ප්‍රමාණවත් බලතල සහ සම්පත් ලබාදීම
3. පිල් ලකුණුකරණ කණ්ඩායම් සඳහා සම්බන්ධකර ගැනීමට නිවැරදි පුද්ගලයන් (උදාහරණයක් ලෙස ක්‍රියාවලියට සෘජුවේම සම්බන්ධවන කළමනාකරුවන් සහ සේවකයන්) තෝරාගැනීම
4. පිල් ලකුණුකරණ හවුල්කරුවන්ට තොරතුරු සැපයීම. එනම්, කුමන පුද්ගලයන්, කුමන තොරතුරු, කවුරුන් වෙනුවෙන් සහ කුමන කාලයකදී සපයන්නේ ද යන්න පිළිබඳව විධිමත් විකඟ්‍රතාවයකට පැමිණීම.
5. අවිධිමත් ජාල හරහා සොයාගත් තරඟකාරී නොවන ආයතන සමග පොදු පිල් ලකුණුකරණයක් බාර ගැනීම

පිල් ලකුණුකරණය භාවිතා නොකළ යුතු අවස්ථා

1. එක් ක්‍රියාවලියක් ඉලක්කගත නොකරන විට හෝ එය ආයතනයට තීරණාත්මක නොවන විට.
2. කිසියම් ක්‍රියාවලියකින් ගනුදෙනුකරුවන්ට අවශ්‍ය වන්නේ කුමක් ද යන්න පිළිබඳව ආයතනය නිෂ්චිතවම නොදන්නා විට
3. ප්‍රධාන පාර්ශවකරුවන් පිල් ලකුණුකරණ ක්‍රියාවලියට සම්බන්ධ නොවන විට
4. වෙන්කර ඇති සම්පත් ප්‍රමාණවත් නොවන විට
5. පිල් ලකුණුකරණ හවුල්කරුවන් සමග තොරතුරු හුවමාරු කරගැනීම සඳහා ආයතනයක් බියවන විට
6. සොයා ගැනීම් ක්‍රියාත්මක කිරීම සඳහා ඉදිරි සැලසුම් නොමැති විට
7. වෙනස් කිරීම සඳහා ප්‍රබල විරෝධයක් ඇති විට
8. ආයතනයක් ක්ෂණිකව ප්‍රතිඵල අපේක්ෂා කරන විට

පිල් ලකුණුකරණය කිරීමට යොදාගන්නා ක්‍රම / මෙවලම්

1. ක්‍රියාවලි අනුරූපණය
2. ක්‍රියාවලි කාර්යසාධන මිනුම්
3. ව්‍යාපෘති කළමනාකරණය
4. ප්‍රශ්නාවලි නිර්මාණය කිරීම
5. සම්මුඛ පරීක්ෂණ පැවැත්වීමේ කුසලතා
6. නිරීක්ෂණ කුසලතා

පිල් ලකුණුකරණ වර්ග

1. උපායමාර්ගික පිල් ලකුණුකරණය
දිගුකාලීන උපායමාර්ග පරීක්ෂා කිරීම මෙයට සම්බන්ධ වේ. උදාහරණයක් ලෙස, වෙනස්වීම් වලට මුහුණදීම සඳහා, මූල නිපුණතාවයන් හඳුනාගැනීම, නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් සංවර්ධනය කිරීම හෝ හැකියාවන් වැඩිදියුණු කිරීම දැක්විය හැකිය. ආයතනයේ සමස්ථ කාර්යසාධනය වැඩිදියුණු කර ගැනීම සඳහා සාර්ථක ඉහළ දක්ෂතා දක්වන්නන් මෙම වර්ගයේ පිල් ලකුණුකරණයකදී භාවිතා කරනු ලැබේ.
2. කාර්යඵල / තරඟකාරී පිල් ලකුණුකරණය
එකම අංශයේ ප්‍රධාන භාණ්ඩ හා සේවා වල කාර්යසාධන ලක්ෂණ සලකා බැලීම මෙහිදී සිදුවේ. රහසිගතභාවය ආරක්ෂා කර ගැනීම සඳහා මෙවැනි විශ්ලේෂණයන් බොහෝ විට වෙළෙඳ සංගම් සහ තෙවන පාර්ශවයන් හරහා සිදුවේ.
3. ක්‍රියාවලි පිල් ලකුණුකරණය
සමාන කාර්යයන් ඉටුකරන ඉතා හොඳින්ම ක්‍රියාත්මක වන ආයතන සමග සැසඳීමෙන් තීරණාත්මක ක්‍රියාවලීන් සහ මෙහෙයුම් වැඩිදියුණු කිරීමට අවධානය යොමු කිරීම මෙහිදී සිදුවේ. මෙහිදී බොහෝ විට කෙටිකාලීන ප්‍රතිලාභ ලැබේ.
4. ආංශික / ශ්‍රීතික පිල් ලකුණුකරණය
ආයතනික ක්‍රියාවලීන් වැඩිදියුණු කිරීමේ නව ක්‍රම සොයා ගැනීමේ අරමුණින්, මෙහිදී විවිධ අංශ වල හවුල්කරුවන්ගේ අදහස් ලබාගැනීම සිදුවේ. මෙය විශාල වැඩිදියුණු කිරීම සඳහා මගපෙන්වයි.
5. අභ්‍යන්තර පිල් ලකුණුකරණය
එකම ආයතනය තුළ මෙහෙයුම් කටයුතු පිල් ලකුණුකරණය කිරීම (විවිධ රටවල එකම ආයතනයේ ව්‍යාපාර ඒකක) මෙයට සම්බන්ධ වේ. සංවේදී සහ හෝ සමස්ත දත්ත වලට පිවිසීම පහසුවීම, සාමාන්‍යයෙන් අඩු කාලයක් සහ අඩු සම්පත් ප්‍රමාණයක් අවශ්‍ය වීම සහ කාර්යයන් ක්‍රියාත්මක කිරීම සාපේක්ෂව පහසුවීම යනාදිය මෙහි ඇති වාසි වේ.

කෙසේ වෙතත්, මෙහිදී සැබෑ නව්‍යකරණය අධෛර්යමත් කළ හැකිය. නොදැම කාර්යසාධක ක්‍රම බොහෝ විට බාහිර පිල් ලකුණුකරණය මගින් සොයා ගැනීමට වැඩි ඉඩක් ඇත.

6. බාහිර පිල් ලකුණුකරණය

බාහිර ආයතනවල හොඳම කාර්යසාධනයන් පිළිබඳව මෙහිදී විශ්ලේෂණය කෙරෙන අතර ඒවායේ හොඳම ක්‍රියාවලීන් පිළිබඳව අධ්‍යයනය කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ. කෙසේ වෙතත්, සොයාගැනීම් වල විශ්වාසනීයත්වය තහවුරු කිරීම සඳහා සැලකිය යුතු කාලයක් සහ සම්පත් අවශ්‍ය විය හැකිය.

7. ජාත්‍යන්තර පිල් ලකුණුකරණය

වලංගු ප්‍රතිඵල ලබාදිය හැකි පිල් ලකුණුකරණ හවුල්කරුවන් රට තුල ඉතා සුළු ප්‍රමාණයක් සිටින විට, ලොව ඕනෑම රටක සිටින හොඳම වාණිකයන් හඳුනාගැනීම සහ විශ්ලේෂණය කිරීම මෙහිදී සිදුවේ.

ගෝලීයකරණය සහ තොරතුරු තාක්ෂණයේ වර්ධනය මගින් ජාත්‍යන්තර ව්‍යාපෘති සඳහා ඇති අවස්ථා වැඩිකර ඇත. කෙසේ වෙතත්, මෙය සකස් කිරීම සඳහා වැඩි කාලයක් සහ වැඩි සම්පත් ප්‍රමාණයක් අවශ්‍ය විය හැකි අතර, රටවල් අතර වෙනස්කම් හේතුවෙන් ප්‍රතිඵල ප්‍රවේශමෙන් විශ්ලේෂණය කිරීම අවශ්‍ය ද විය හැකිය.

පිල් ලකුණුකරණයේ වාසි

1. ප්‍රමිත කාර්යසාධනය පිහිටුවීමට උපකාරී වීම
2. විය ලඟාකරගත හැකි ඉලක්ක පිහිටුවීම
3. විය නව්‍යතාවයන් සඳහා උපකාරී වීම

පිල් ලකුණුකරණයේ අවාසි / සීමාවන්

1. විය වැඩි කිරීමට යොදාගත හැකි වක් හොඳ ක්‍රමයක් පෙන්වීම
2. විය අනාගත ගැටළු සඳහා අතීත විසඳුම් ලබාදීම
3. විය මගහැරුණු දෑ පසුව අල්ලාගැනීමේ ක්‍රියාකාරකමක් වීම
4. විය තරඟකාරී ආයතනවල නිවැරදි තොරතුරු මත පදනම් වීම
5. පිල් ලකුණුකරණය නොගැලපීමේ අවදානමක් සැමවිටම පැවතිය හැකිවීම. මුලින්ම නිවැරදිව සගන් කිරීම සිදුකළ ද, විය නිවැරදිව යාවත්කාලීන නොවීමෙන් ආයතන වැරදි දේවල් ඉලක්කගත කිරීමේ අවදානමක් පවතී.

ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර සඳහා මුදලට සරිලන වටිනාකම

ලාභ අරමුණු කර නොගත් ආයතනයක් යනු, තම මූලික ඉලක්කය ලඟාකර ගැනීම ආර්ථික මිනුම් මගින් තක්සේරු නොකරන ආයතනයකි. කෙසේ වෙතත්, එම ඉලක්ක ළඟකර ගැනීම සඳහා වියට ලාභ උපයන ක්‍රියාකාරකම් ධාරගත හැකිය.

ලාභ අරමුණු කර නොගත් ආයතනයක, තම පිරිවැයන් ආවරණය කර ගැනීම සඳහා අලාභ නොලබන ලෙස මෙහෙයවීම පළමු අරමුණ ලෙසත්, ලාභ ලැබීම අවසාන අරමුණ ලෙසත් අර්ථ නිරූපනය කළ හැකිය.

මෙයට විවිධ ආකාර වල ආයතන සම්බන්ධ විය හැකිය. උදාහරණ ලෙස, පුණ්‍ය ආයතන, සංචාරක, සෞඛ්‍ය, ජලය වැනි උපයෝගීතා, මාර්ග හඬන්තුව හෝ පොදු ප්‍රවාහනය වැනි සේවා සපයන ආයතන දැක්විය හැකිය.

ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර වල පොදු අරමුණු අතරට පහත දෑ ඇතුළත් වේ.

1. අතිරික්තය උපරිම කිරීම (ලාභ උපරිම කිරීමට සමාන වේ.)
2. ආදායම උපරිම කිරීම
3. භාවිතය උපරිම කිරීම
4. භාවිතය ඉලක්කගත කිරීම
5. පූර්ණ / අර්ධ වශයෙන් පිරිවැය ආවරණය කර ගැනීම
6. අයවැය උපරිම කිරීම
7. නිෂ්පාදකයාගේ තෘප්තිය උපරිම කිරීම
8. පාරිභෝගික තෘප්තිය උපරිම කිරීම