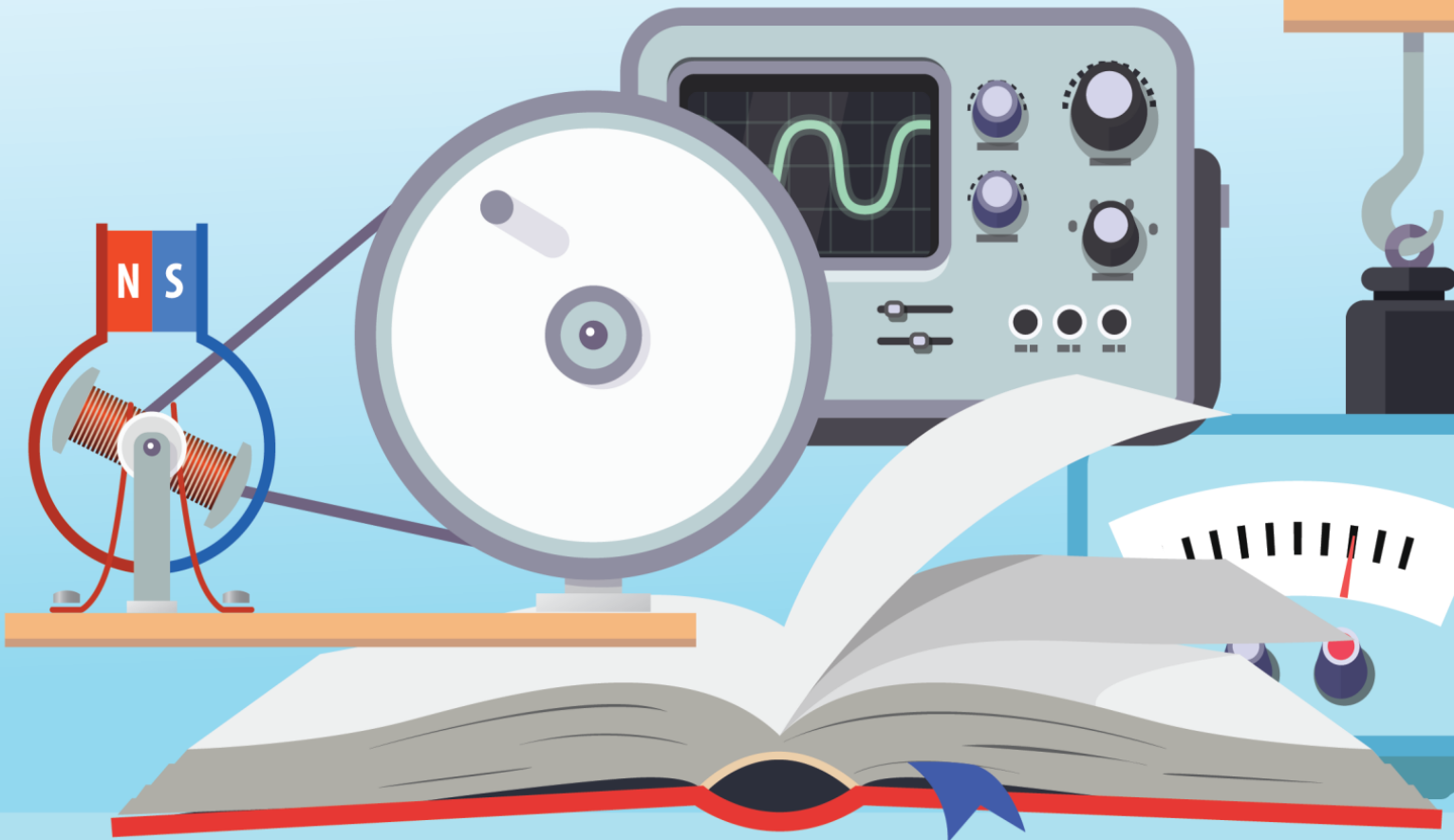


ආර්ථික විද්‍යාව
12 ශ්‍රේණිය
නිපුණතාව 2.1 – 2.8
ඉල්ලුම, සැපයුම හා නමැත්ත



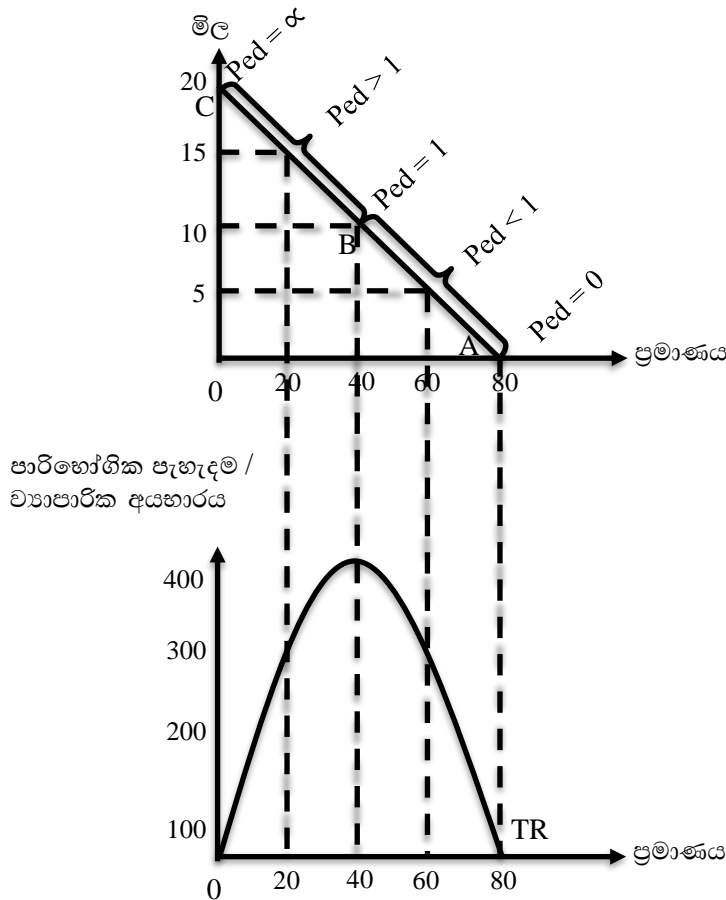
2.4 :- මිල ඉල්ලුම් නම්‍යතාව අනුව තාර්කික ව තීරණ ගන්නා අයුරු විමසයි.

විෂය අන්තර්ගතය :-

- මිල ඉල්ලුම් නම්‍යතාව තීරණය කරන සාධක
- මිල ඉල්ලුම් නම්‍යතාව සහ පාරිභෝගික පැහැදීම/ ව්‍යාපාරික අයහාරය අතර සම්බන්ධතාව
- මිල ඉල්ලුම් නම්‍යතාවේ වැදගත්කම

ව්‍යාපාරික අයහාරය යනු අදාළ භාණ්ඩ අලෙවි කිරීමෙන් ව්‍යාපාරිකයාට ලැබෙන ලාභයයි. මෙය භාණ්ඩයේ මිල අලෙවි කල ඒකක ප්‍රමාණයෙන් වැඩි කිරීමෙන් $(P \times Q)$ ලබා ගත හැකිය. මෙය පාරිභෝගික පැහැදීමට සමාන වේ.

ඉහළ සිට පහළට බැවුම් වන ඉල්ලුම් වක්‍රයක් මත පහළට ගමන් කරත් ම ව්‍යාපාරික අයහාරය පාරිභෝගික පැහැදීම වෙනස් වන ආකාරය



ඉල්ලුම් නමයනාව	මිල	ඉල්ලුම් ප්‍රමාණය	පාරිභෝගික / ව්‍යාපාරික අයහාරය	පැහැදීම
පූර්ණ නමය (෧)	20	0	0	
නමය (1ට වැඩි)	15	20	300	
ඒකීය නමය (1ට සමාන)	10	40	400	
අනමය (1ට අඩු)	5	60	300	
පූර්ණ අනමය (0)	0	80	0	

- ❖ ඉල්ලුම් වකුයේ මධ්‍ය ලක්ෂ්‍යයට ඉහළින් නමය ඉල්ලුමක් සහිත ප්‍රදේශයේ මිල පහළ යන විට ව්‍යාපාරික අයහාරය / පාරිභෝගික පැහැදීම ඉහළ යයි.
- ❖ ඉල්ලුම් වකුයේ මධ්‍ය ලක්ෂ්‍යයේ, ඒකීය නමය ඉල්ලුමක් පවතින අවස්ථාවේදී ව්‍යාපාරික අයහාරය / පාරිභෝගික පැහැදීම උපරිම වේ.
- ❖ ඉල්ලුම් වකුයේ මධ්‍ය ලක්ෂ්‍යයට පහළින් අනමය ඉල්ලුමක් සහිත ප්‍රදේශයේ මිල පහළ යන විට ව්‍යාපාරික අයහාරය / පාරිභෝගික පැහැදීම පහළ යයි.

මිල ඉල්ලුම් නමයනාව අනුව මිල වෙනස්වන විට ව්‍යාපාරික අයහාරය වෙනස්වන ආකාරය

මිල ඉල්ලුම් නමයනාව	මිල වෙනස්වීම	ව්‍යාපාරික අයහාරය වෙනස්වීම (පාරිභෝගික පැහැදීම වෙනස්වීම)
අනමය (1 ට අඩු)	අඩු වැඩි	අඩු වැඩි
ඒකීය නමය (1ට සමාන)	අඩු වැඩි } } ඝනකාරකය	ස්ථාවරය
නමය (1ට වැඩි)	අඩු වැඩි	වැඩි අඩු

මිල ඉල්ලුම් නමයනාවය තීරණය කරන සාධක

යම් භාණ්ඩයක ඉල්ලුම් අනමයයද (1ට අඩු ද) නැතිනම් ඉල්ලුම නමය ද (1ට වැඩි ද) යන්න තීරණය කරන සාධක කීපයක් ඇත.

1. සලකා බලන භාණ්ඩය වෙනුවට ඇති ආදේශන භාණ්ඩ සංඛ්‍යාව ආදේශන වැඩි නම් ඉල්ලුම නමය වේ.
ආදේශන අඩු නම් ඉල්ලුම අනමය වේ.
2. සලකා බලන භාණ්ඩයෙන් ලැබෙන ප්‍රයෝජන සංඛ්‍යාව ප්‍රයෝජන වැඩි නම් ඉල්ලුම නමය වේ. නිදසුන් :- විදුලිය ප්‍රයෝජන අඩු නම් ඉල්ලුම අනමය වේ. නිදසුන් :- මිනී පෙට්ටි

3. සලකා බලන භාණ්ඩය නිර්වචනය කර ඇති ආකාරය
නිර්වචනය පටු නම් ඉල්ලුම නම් වේ. නිදසුන් :- ගෝවා
නිර්වචනය පුළුල් නම් ඉල්ලුම අනම් වේ. නිදසුන් :- එළවළු
4. සලකා බලන භාණ්ඩයට ආදායමෙන් වැය කරන ප්‍රතිශතය
ආදායමෙන් වැය කරන ප්‍රතිශතය වැඩි නම් ඉල්ලුම නම් වේ. නිදසුන් :- ශීතකරණය
ආදායමෙන් වැය කරන ප්‍රතිශතය අඩු නම් ඉල්ලුම අනම් වේ. නිදසුන් :- ඉදිකටුව
5. සලකා බලන භාණ්ඩයේ මිල වෙනස්වීමෙන් පසු ගත වූ කාලය
මිල වෙනස් වීමට ගත වූ කාලය අඩු නම් ඉල්ලුම අනම් වේ.
මිල වෙනස් වීමෙන් ගත වූ කාලය වැඩි නම් ඉල්ලුම නම් වේ.
6. සලකා බලන භාණ්ඩය අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩයක් ද නැද්ද යන්න.
අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩයක් නම් ඉල්ලුම අනම් වේ.
අත්‍යවශ්‍ය භාණ්ඩයක් නොවේ නම් ඉල්ලුම නම් වේ.