

“සමාජයක මූලික ප්‍රශ්න සම්බන්ධයෙන් කටයුතු කරන්නේ අර්ථ ශාස්ත්‍රයයි. එය සෑමදෙනා ගැනම වූවකි. එය සෑම දෙනාටම අයිති වූවකි. එය සෑම පුරවැසියෙක් පිළිබඳ ප්‍රධාන වූ ද, සුදුසු වූ ද, අධ්‍යයනයයි.”
- ලුඩ්විග් වොන් මිසස්

ආයුබෝවන්

අර්ථ ශාස්ත්‍රය - එක දවසින් වැඩිමුළුවට සහනාභී වෙත ඔබ සියළු දෙනාම අපි සාදරයෙන් පිළිගනිමු! මෙම වැඩිමුළුවේ දී මූලික ආර්ථික සංකල්ප පිළිබඳව දැනුමක් ඔබට ලබා ගැනීමට හැකියි. අපි ප්‍රස්තාර සහ සමීකරණ වලින් පටන් ගන්නේ නැහැ. අර්ථ ශාස්ත්‍රය නිරස වූවක් යැයි සමහර විට ඔබ අසා ඇති. ඒත් එය එසේ නොවේ. එය කුතුහලය දනවන සහ උද්දීපනයක් ගෙනෙන විෂයයකි. අර්ථ ශාස්ත්‍රය ජීවිතය ගැන වූවකි. ජනතාව එකිනෙකා සමඟ මිතුරු බවෙන් සහ සමගියෙන් ජීවත්වන්නේ කෙසේදැයි කියා දෙන්නකි. ධනවත් වෙන්නේ කෙසේදැයි සහ දුප්පත්කමෙන් ගැලවෙන්නේ කෙසේදැයි එකවර කියා දෙන්නකි.

අපි ක්‍රියාකාරකම් සහ සංවාද කිහිපයක් තුළින් මේ අදහස් විමසා බලමු. වැඩිමුළුව අවසානයේ දී ඔබ, ආර්ථික නිදහස ලෝක ජනතාවගේ උන්නතියට හේතු වෙන්නේ කෙසේදැයි යන දැනුම ලබනු ඇත.

දළ විශ්ලේෂණය

අද වැඩිමුළුවේ දී වැදගත් ආර්ථික සංකල්ප කිහිපයක් අප ඉගෙන ගන්නේ ඒවා පැහැදිලි කරන ක්‍රියාකාරකම් තුනක නියැලීමෙනි. ක්‍රියාකාරකම් අංක 1 දී අපි කණ්ඩායම් කිහිපයකට බෙදී, මූලික ආර්ථික සංකල්ප කිහිපයක් හඳුන්වා දෙන කතන්දරයක් තුළින් නිර්මාණයක් බිහිකරන උත්සාහයක යෙදෙමු. ක්‍රියාකාරකම් අංක 2 දී අපට අවශ්‍ය භාණ්ඩ සහ සේවා, ආර්ථිකයක් තුළින් බිහිවෙන්නේ කෙසේදැයි යන්න පහදා ගනිමු. ක්‍රියාකාරකම් අංක 3 අපිට කියා දෙන්නේ නුවමාරු කරගැනීමෙන් වත්කම් නිර්මාණය වෙන්නේ කෙසේදැයි කියායි. පළමු ක්‍රියාකාරකම් දෙක තුළින් “සේවා සහතික” ලබාගැනීමට ඔබට අවස්ථාව පෑදෙනු ඇත. තුන්වැනි ක්‍රියාකාරකමේ දී ඔබට ඒ සේවා සහතික ගෙදර ගෙන යා හැකි නැගි සඳහා නුවමාරු කරගන්නට අවස්ථාව පෑදෙනු ඇත. ඒ නිසා, මේ වැඩිමුළුව පැවැත්වෙද්දී සාවධානව ඇතුළු කන් දෙන්න. මුල් ක්‍රියාකාරකම් වල දී ඔබ කොතරම් අවධානයක් දැක්වුවාදැයි අනුව තුන්වැන්නේ දී ඔබට වැඩියෙන් මිල දී ගන්නට හැකියාව පෑදෙනු ඇත!

වැඩ සටහන:

- පිළිගැනීම සහ ආරම්භක සංවාදය (පැය භාගයක්)
- ක්‍රියාකාරකම් අංක 1 - පැන්සලක් හඳුනා ක්‍රියාවලිය (මිනිත්තු 45)
- ක්‍රියාකාරකම් අංක 2 - පැන්සල් නිර්මාණය (පැයක් -දෙකක් අතර කාලයක්)
- ක්‍රියාකාරකම් අංක 3 - නුවමාරු ක්‍රීඩාව (මිනිත්තු 45)
- අවසන් සංවාදය (පැය භාගයක්)

සංකල්ප සහ පද වහර

මේ ලැයිස්තුවේ ඇති ප්‍රධාන සංකල්ප සහ පද වහර කියවා බලන්න. අර්ථය නොදන්නේ නම් ඒවා මොනවාදැයි ලකුණු කරගන්න.

- අර්ථ ශාස්ත්‍රය
- නීඟය
- තෝරාගැනීම
- විෂයමූලික අගය
- නුවමාරුව/වෙළඳාම trade

දිරි දීමනා
කැමැත්තෙන් කරන නුවමාරුව
ගණ්‍යදෙනුවෙන් ලබන වාසි
විශේෂ පුනුණුව සහ ශ්‍රම විභජනය
මිභජනික ක්‍රමය
ආයතන
දේපල අයිතිය
නීතියේ රීතිය
දැනුම ගැටළුව
දැනින්තට හැකි දේ සහ දැනින්තට නොහැකි දේ
ව්‍යවසායකත්වය

ඉහත ලැයිස්තුව පිටපත් කරගැනීමට කාලයක් සහ ඒ ගැන කල්පනා කරන්නට කාලයක් දෙන්න.

අපේ අරමුණු

- මූලික අර්ථ ශාස්ත්‍ර සංකල්ප හඳුනාගැනීමට
- වෙළඳපොල ක්‍රියාකරන ආකාරය වටහා ගැනීමට
- මධ්‍යගත ආර්ථික සැලසුම් නිසා ඇතිවන අනියෝග හඳුන්වන්නට
- සමාජයේ ව්‍යවසායකයාගේ භූමිකාව සාකච්ඡා කරන්නට
- පුද්ගලික චරිතය, නිදහස් වෙළඳපොල සහ සිවිල් සමාජය අතර සබැඳියාවන් අවබෝධයට

වැඩමුළුවට සහභාගී වන අයට හැකියාව ලබා දීමයි.

ආරම්භක සංවාදයේ දී, ආර්ථික ශාස්ත්‍රය නිර්වචනයෙන් අපි අපේ ජීවිතයට එය අවශ්‍ය මන්දැයි සංවාදයක් ඇරඹීම පටන් ගනිමු.

අවශ්‍ය කාලය

පැය භාගයක්

අපි පටන් ගනිමු

අද අපේ ඉලක්කය වෙළඳපොල විසින් අනුන්ගේ සතුට වැඩිකිරීමෙන් ඔබේ සතුට වැඩි කරගන්නට දායකත්වය දෙන්නේ කෙසේදැයි ඉගෙන ගැනීමයි. අපිට වැඩියෙන්ම අනගි ආකාරයෙන් එය ඉටුකරගත හැකියාව ලැබෙන්නේ කෙසේදැයි පහදා ගන්නට අර්ථ ශාස්ත්‍රය විසින් මෙවලම් කට්ටලයක් සපයයි.

අප සැමදෙනා අගයන පොදු අගයන්

මිනිසුන් විවිධාකාර වෙති. එහෙත් අපි සියල්ලන්ටම පොදු වූ මූලික දේවල් බොහොමයකි. මෑතක දී ඔබ ගිය, පනතාව බහුලව ගැවසුන මහජන ස්ථානයක් ගැන සිතන්න. එතැන උද්‍යානයක්, වෙළඳ සංකීර්ණයක්, පනාකීර්ණ වීදියක්, සිනමා ශාලාවක් විය හැකියි. එදින ඔබ දැකී බොහෝ මිනිසුන් ප්‍රධාන වශයෙන් විනිතව හැසිරෙන්නට ඇත. ඔබ සේ ම, ඔවුන්ට ද ඔවුන්ගේ පවුලේ අය, අසල්වැසියන් හා සමාජයේ අය සතුටින් ඉන්නවා දැකින්තට උවමනායි. අනිකුත් මිනිසුන් දැකින් හැවෙන්නවා දැකින්තට ඔබ අකමැතියි. ඔවුන් ද එසේමයි. උදව් අවශ්‍ය අයට ඒ උදව් ලබාදෙන්නට සාමාන්‍යයෙන් අපි කැමති වෙමු. මේ ප්‍රධාන අරමුණු අපි සියල්ලන්ගේම අපේක්ෂාවන් වෙති. අපි සියල්ලන්ම මිනිස් වර්ගයාගේ සමෘද්ධිය බලාපොරොත්තු වෙමු.

ඔබ සිතන ආකාරයට, සමාජයක් සමෘද්ධියෙන් ජීවත්වන්නට සහ සත්‍යයෙන්ම සතුටින් සිටීම සඳහා අවශ්‍ය ගුණාංග මොනවාද? අපි සියල්ලන්ටම එකඟ විය හැකි මූලික ගුණාංගයන් කිහිපයක් ඇතැයි අපි විශ්වාස කරමු. අපි දැන් එකතු වී ඒ සඳහා ලැයිස්තුවක් හඳුමු.

වැදගත් යැයි සලකන ගුණාංග අඩුම වශයෙන් 10 ක් පවතින ලැයිස්තුවක් හඳුන්වන සෑම කණ්ඩායමකට පවරන්න. වැඩමුළුව අවසානයේ දී අපි නැවතත් මේ ලැයිස්තුවට පැමිණෙමු. සංවාදයක් ගෙනියන්නට

අවශ්‍ය සාම්පල් ලැයිස්තුවක් පහත දක්වා ඇත. වැඩමුළුවට සහභාගී වන ශිෂ්‍යයාවන් මෙහි මුල් ගුණාංග 4 එකතු කර නැත්නම් ඒවා ඔබ ලැයිස්තුවට එකතු කරන්න.

- සමෘද්ධිය (prosperity)
- සහයෝගීතාව (cooperation)
- සුසංවාදය (harmony)
- අනුරිච්චිවෙල (order)
- අවස්ථාව (opportunity)
- වගකීම (responsibility)
- නිදහස (freedom)
- චරිතය (character)
- සමාජය (community)
- භෞතික යහපත (material well-being)
- සාමය (peace)
- උන්ද්‍රේක්ෂාව (tolerance)
- එකිනෙකාට ගෞරවය දැක්වීම (mutual respect)
- මෛත්‍රිය (compassion)
- න්‍යායවත්තශීලීත්වය (benevolence)
- අවංකත්වය (honesty)
- සාධාරණත්වය (fairness)
- යුක්තිය (justice)
- සමානාත්මතාවය (equality)
- ඵලදායීත්වය (productivity)
- සදාචාර හැදියාව (integrity)

මෙය හොඳ ලැයිස්තුවකි! මෙය අපි පොදුවේ එකඟ වෙත ගුණාංගයන් හැටියට හඳුන්වමු. එහි දී අපි එකඟ වෙත දේවල් බොහොමයකි. ඉතින් එහෙතම, දේශපාලන සහ ආර්ථික ප්‍රශ්න නමුච්චි ජනතාව නිතරම වාද කරන්නේ ඇයි? ගැටළුව මෙයයි: අපි මේ ඉලක්ක ගැන එකඟ වුනත් ඒ ඉලක්ක කරා යන හොඳම ආකාරය ගැන අපි එකඟ නොවෙත නිසයි. ලෝකය වැඩියෙන් සුදුසු නැතත් කරන්නට නම් අපි ජීවත්විය යුතු ප්‍රතිපත්ති සහ රීති මොනවා විය යුතු ද? ලෝකයේ තත්වය විනාශයට ගෙන යන රීති හා ප්‍රතිපත්ති මොනවා ද?

මේ ප්‍රශ්න වලට උත්තර අපට ලැබෙන්නේ අර්ථ ශාස්ත්‍රයෙන්! අපි පොදුවේ අගයන ගුණාංග වැඩියෙන්ම ඵලදායී ආකාරයෙන් ළඟා කරගන්නේ කෙසේදැයි කියා පහදා ගන්නට අර්ථ ශාස්ත්‍රය අපිට සහාය වෙයි.

සද්ගුණයන් සහ චරිතය

හොඳ පුද්ගලික ගුණාංග බොහොමයක් අපේ ලැයිස්තුවේ සඳහන් වී ඇති ආකාරය අපි දකිමු. හොඳ පුද්ගලික ගුණාංග අපි 'සද්ගුණයන්' කියා හඳුන්වමු. සද්ගුණයන් බොහොමයක් ඇති පුද්ගලයෙක්ව අපි ශක්තිමත් චරිතයකින් යුතු වූවෙක් හැටියට සලකමු.

ශක්තිමත් චරිතයක් යනු ඔබ උපතින් ලබන දෙයක් ද, නැත්නම් ඔබ වර්ධනය කරගන්නා දෙයක් ද?

ඔබේ සිරුරේ මාංශ පේශී වගේම, ඔබේ 'ආචාර ධාර්මික මාංශ පේශීන්' ද වර්ධනය කරගත යුත්තකි. එය වර්ධනය වෙන්නේ සද්ගුණයන් භාවිතයෙනි. එයින් ශක්තිමත් චරිතයක් ගොඩ නැඟේ.

මේ වැඩමුළුවේ අවසානය දක්වා ම, සද්ගුණය සහ චරිත වර්ධනය වෙනුවෙන් කුමන සමාජ රිච්චිවෙන් අගය කළ යුතු ද කුමන ඒවා ප්‍රතික්ෂේප කළ යුතු දැයි අපි සලකා බලමු.

යා හැකි මාර්ග අතරින් නිවැරදි වූව තෝරාගැනීම

ඉතිහාසය පුරා අපි දකින්නේ සමාජයක සමෘද්ධිය සාක්ෂාත් කරගන්නේ කෙසේද යන්න ගැන මිනිසුන්ට විවිධ අදහස් තිබුණු බවයි. මේ අදහස් ප්‍රධාන වශයෙන් කොටස් දෙකකට බෙදා වෙන්කළ හැකියි. සමහර අය හිතන්නේ මධ්‍යගත ආර්ථික සැලසුම් යනු අපි පොදුවේ සොයන අගයන් ලබාගත හැකි මාර්ගය කියයි. සමහර අය හිතන්නේ මෙය සාක්ෂාත් වෙන්නේ නිදහස් වෙළඳපොල ආර්ථිකය වෙතින් කියයි.

අපේ ලැයිස්තුවේ ඇති පොදු ගුණාංගයන් යනු අපිට එකතු වී යා හැකි ගමනාන්තයක් හැටියට සලකන්න. හරියට කන්දක් මුදුනකට නඟිනවා වැනි. ඒ කඳු මුදුනට යා හැකි වෙනස් මාර්ග දෙක නිදහස් වෙළඳපොල ආර්ථිකය සහ මධ්‍යගත සැලසුම් ආර්ථිකය හැටියට සලකන්න. සමහර මාර්ග ඔබේ ගමනාන්තයට ඔබව ආරක්ෂිත ලෙසින් රැගෙන යයි. අනෙක් මාර්ග අනතුරුදායක වෙති. සමහර විට තව දුරටත් මාර්ගයක් නොමැති වූ තැනකට ද ඔබව ගෙන යයි. නිදහස් වෙළඳපොල අප රැගෙන යන්නේ සමෘද්ධිය වෙතට ද? නැත්නම් දුර්දනාවයට ද? මධ්‍යගත සැලසුම්? මේ ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරු දෙන්නට, අපිට එකතු වී ඉදිරියට යා හැකි හොඳම මාර්ගය තෝරාගන්නට, අර්ථ ශාස්ත්‍රය සහාය වෙයි. අර්ථ නාස්ත්‍රය ඉගෙනීම ආශ්චර්යමත් වූ උත්සාහයක් වනුයේ ඒ නිසයි.

අතීතය අවබෝධයට

අපි කුමන මාර්ගයේ ගමන් කළ යුතුදැයි තීරණය කරන්නට නම්, අපි ආවේ කොතෙත්දැයි සහ අද ඉන්නේ කොතෙත්දැයි මුලින්ම අවබෝධ කරගත යුතුයි. අපි යා යුතු මග තෝරාගැනීමට සහාය වෙනවාට අමතරව, අර්ථ ශාස්ත්‍රය අපිට අපි ආ මාර්ගය කුමක්දැයි කියාත් පෙන්වා දෙයි.

විශේෂයෙන්ම, ලෝකයේ සමහර වකවාණු වල දී සමහර පුද්ගලයන් ධනවත් වූයේ සහ සමහරු දුප්පත් වූයේ මන්දැයි අර්ථ ශාස්ත්‍රය පැහැදිලි කරයි.

මම ප්‍රශ්නයක් අනන්තම්. ඔබ ප්‍රිය කරන්නේ අවුරුදු 400 කට ඉහත දී විසූ ධනකුවේරයෙක් වන්නට ද, නැත්නම් වර්තමානයේ අවම පඩිය ලබන්නෙක් වන්නට ද? අපි ලැයිස්තුවක් හදමු. වර්තමාන ශ්‍රමිකයන් බොහොමයකට නොමැති, ශතක හතරකට එනා විසූ ධනකුවේරයන්ට තිබුණු පහසුකම් ගැන අපි ලැයිස්තුවක් හදමු.

මෙහෙකරුවන් සහ මාලිගා යනාදිය එකතු කරන්නට අමතක නොකරන්න.

දැන් අපි රුකියාවන්ට අලුතෙන්ම පිවිසෙන සේවකයන්ට, වසර 400 කට පෙර නොතිබූ දැන් පවතින ප්‍රතිලාභ ලැයිස්තුවක් හදමු.

ජලනල පහසුකම් ඇති වැසිකිළි, විදුලි බලය වැනි මූලික පහසුකම් සහ ස්මාට් ෆෝන්, අන්තර්ජාලය, එන්නත් වැනි නූතන වෛද්‍ය සේවා යනාදී දියුණු තාක්ෂණය ඇතුලත් කරන්නට අමතක නොකරන්න.

* ස්ටෙප්ස්කෝප් (1819), ගිනිකුරු (1827), මයික්‍රෝ (1827), මහන මැෂිම (1830), බයිසිකලය (1839), ආයාකටුව (1849) යනාදිය සොයාගැනෙන්නේ ලංකාවේ අන්තිම රජු ශ්‍රී වික්‍රම රාජසිංහට රජකම අහිමි වූවාට (1815) පසුවයි.

දැන් ඉතින් මේ පහසුකම් සලකා බැලීමෙන් පසුව, තව දුරටත් වසර 400 කට වඩා ඉහතක දී වූ ධනකුවේරයෙක් වෙන්නට කැමති අයෙක් අත උස්සන්න. එහෙම නැත්නම් අද රුකියාවට අලුතෙන් පිවිසෙන ශ්‍රමිකයෙක් වන්නට කැමති අයෙක් අත උස්සන්න.

බොහෝ රටවල බොහෝ ජන සංඛ්‍යාවක් අතීතයට වඩා අද ධනවත් වෙති. වසර දහස් ගණනක ඉතිහාසයක් පුරා බහුතර ජනතාවක් ඉතා දුප්පත් ජීවිත ගෙවන ලදී. නාමනෙන් පෙළෙන තත්වයෙන් වැඩි ඇතක ඔවුන් ජීවිත ගෙවූයේ නැත. වසර දෙසියයකට පමණ පෙර යමක් වෙනස් විය. එතැන් පටන් ගෙවී යන සෑම අවුරුද්දක් පාසාම, සාමාන්‍ය මිනිසාට වැඩියෙන් හොඳින් ආහාර ලැබේ. වැඩියෙන් හොඳින් අඳින්නට ලැබේ. වැඩියෙන් හොඳින් වාසස්ථානයට ඉඩ ලැබේ. ගෙවී යන සෑම දශකයක් පාසාම, ජනතාවට ඊට පෙර මැරීන් වගේ පෙනුන නව තාක්ෂණය පරිහරණයට ද ඉඩ ලැබේ.

වැදගත් ප්‍රශ්නය: වෙනස් වූයේ කුමක් ද? නැඟී යන සමෘද්ධියට තුඩු දුන් ප්‍රශංසාවට පාත්‍රවිය යුත්තේ කුමක් ද? ප්‍රශංසාවට පාත්‍ර විය යුත්තේ නිදහස් වෙළඳපොල ද? නැත්නම් මධ්‍යගත සැලසුම් ක්‍රමය ද? අර්ථ ශාස්ත්‍රයට මේ ප්‍රශ්නයට පිළිතුරු සැපයිය හැකියි.

ලෝක බැංකුවට අනුව, “2015 වසර අවසානය වෙද්දී ලෝක ජනගහණයෙන් දැඩි දරිද්‍රතාවයෙන් ජීවත්වන්නේ 10% කට වඩා අඩු සංඛ්‍යාවකි.” සමහර ඇස්තමේන්තු පෙන්නුම් කරන්නේ 2030 වෙද්දී දැඩි දරිද්‍රතාවය ලොවෙන් තුරන් වෙයි කියයි.

ගෝලීය වෙළඳ යුගය පවතින වර්තමානයේ, ලෝක ඉතිහාසයේ විශාලතම වශයෙන් දරිද්‍රතාවය අඩු වී ගිය ආකාරය අපි දකින ලදී. ජීවන ප්‍රමාණිකයන් වේගයෙන් ඉහළ යමින් පවතී. මිනිස් ශූන්‍ය සාධනය අඩු මට්ටම් වලින් පැවතී රටවල් පවා ධනවත් රටවල් ආසන්නයට එන්නට සමත්වෙන ආකාරය ද අපි දැන් දකිමු.

නිදහස් වෙළඳපොලට එරෙහි මධ්‍යගත සැලසුම්

මිනිස් සමෘද්ධිය මෙසේ ක්‍රමයෙන් ඉහළ යාමේදී? සමහර විට මීටත් වඩා වේගයෙන්? නැත්නම් එය එකතැනක පල්වේදී? නැත්නම් පහළ යන්නටත් ඉඩ ඇත්ද? මෙය ඇත්තේ ඔබ අත සහ ඔබේ පරම්පරාව අතයි. අනාගතයේ ඔබ කරන තෝරාගැනීම් අනුව මෙය තීරණය වෙයි.

නැවතත්, මූලික තෝරාගැනීම් ඇත්තේ, නිදහස් වෙළඳපොල සහ මධ්‍යගත සැලසුම් ආර්ථිකය යන දෙක අතරයි. මේ දෙක අතරින් අපේ පොදු ගුණාංගයන් කරා යා නැති නොදම මාර්ගය කුමක් ද? අපි ලොකු ලැයිස්තුවක් නැදුවෙමු. ඉතින් සරල ලෙසින් සලකා බලන්නට, අපි ඒ සියල්ල පොදු ගුණාංගයන් නතරකට ගෙනවිත් ඒවායේ විරුද්ධ පැත්ත දක්වමු.

- සමෘද්ධියට එරෙහි දරිද්‍රතාවය prosperity vs. poverty
- සුසංවාදයට එරෙහි ගැටුම් harmony vs. conflict
- සහයෝගීතාවයට එරෙහි. තුදකලාවීම cooperation vs. isolation
- අනුපිළිවෙලට එරෙහි ව්‍යාකූලත්වය order vs. chaos

අපි මධ්‍යම සැලසුම්කරණයෙන් පටන් ගනිමු. යම් සුළු පිරිසක් විසින් සැලසුම් නදා, කළමනාකරණයෙන්, රෙගුලාසිකරණයෙන් බොහෝ පිරිසක් වෙනුවෙන් විශේෂ ආර්ථික තීරණ ගැනීම මධ්‍යගත සැලසුම්කරණයයි. උදාහරණයක් වශයෙන් ඇලුමිනියම් වලින් වාහන නිපදවන ද නැත්නම් සෝඩා කැන් නිපදවන ද? මිනිසුන් තම සෞඛ්‍ය සේවා පහසුකම් සඳහා ගෙවිය යුත්තේ කෙසේද? අපි ආයෝජනය කළ යුත්තේ පාසැල් සඳහා ද? නැත්නම් රෝහල් සඳහා ද? සේවකයන් සඳහා ගෙවන අවම පඩිය කුමක් විය යුතු ද? කොණ්ඩා මෝස්තර දමන ව්‍යාපාරයක් අරඹන අවසරය ලැබිය යුත්තේ කුමන අයට ද? මධ්‍යම සැලසුම්කරණ ප්‍රවේශයේ දී මෙවැනි තීරණ බොහොමයක් ගැනෙන්නේ බොහෝවිට රජයේ සුලු පිරිසක් අතින්. සමහර සමාජවල, පොදු මනපනතාවගේ කැමැත්ත නියෝජනය කරමින් සංකීර්ණ ආර්ථික තීරණ ගැනීම පවා රජයෙන් සිද්ධ වෙයි. වෙනත් සමාජවල දී, තීරණ ගන්නේ ආඥාදායක පාලකයෙකි. මේ දෙයාකාරයෙන්ම ආර්ථික කටයුතු මධ්‍යගත ආකාරයකින් ප්‍රධාන සැලැස්මක් ඉටුකරගැනීම පිණිස ක්‍රියාවට නැංවෙයි.

මෙවැනි ක්‍රමයකින් අනුපිළිවෙලක්, සුසංවාදයක් සහ සහයෝගීතාවයක් ඇතිවෙනවා යැයි දැන් ඔබ හිතන්නට පුළුවනි. විශේෂයෙන්ම සියල්ලක්ම එකම සැලැස්මකට අනුව වැඩ කරද්දී. එසේම මේ ක්‍රමය ඉතා කාර්යක්ෂම යැයි ද, වැඩි සමෘද්ධියක් සඳහා හේතු වේ යැයි ද ඔබ හිතන්නට පුළුවනි.

ඉතින් අපි නිදහස් වෙළඳපොල සලකා බලමු. නිදහස් වෙළඳපොලක ද ආර්ථික සැලසුම් ඇත. නමුත් ඒවා ඒ ඒ පුද්ගලයා තම තමන් වෙනුවෙන් සැලසුම් කරන ඒවා වෙති. මධ්‍යගත සැලසුමක් නෝ නිර්මාණයක් එහි දී නැත. සියළු ආර්ථික තීරණ පුද්ගලික වූ ද, ස්වේච්ඡාවෙන් ගන්නා වූ ද, ඒවා වෙති. නමුත් මෙහි දී මිනිසුන්ට තමන් කැමති ඕනෑම දෙයක් කරන්නට ඉඩ ලැබෙනවා යැයි අදහස් නොවේ. සියල්ලන්ම යම් මූලික රීති අනුගමනය කළ යුතුයි. විශේෂයෙන්ම, සියල්ලන්ම අනෙක් අයගේ පුද්ගලික නිදහසට සහ පුද්ගලික දේපලට ගෞරවය දැක්විය යුතුයි. ඒ රීති ඇතුළත, තම පරමාර්ථයන් සොයා යන්නට තමන් සොයන අනාගතය වෙනුවෙන් සැලසුම් නිදහස්ව මිනිසුන් නිදහස් වෙති. දැඩි සේ බලවත් ටික දෙනෙකුගේ සැලසුම් අනුගමනය කරන්නට කිසිවෙකුට මෙහි දී බලහත්කාරකමක් එල්ල නොවේ. එහි දී ආර්ථික තීරණ ගැනෙන්නේ ස්වේච්ඡාවෙන් සහ පුද්ගලික සහයෝගීතාවයෙන්. මෙහි දී ඇලුමිනියම් යොදාගත යුත්තේ

වාහන හඳුන්වන ද නැත්නම් සෝඩා කෑන් හඳුන්වන ද යන්න මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවෙක් විසින් තීරණය නොකරයි. පාරිභෝගිකයන්ගේ තීරණ මතින් සිද්ධ වෙත බලපෑමෙන් සමපත් අයිතිකරුවන් විසින් ඒ තීරණ ගනිති.

මේ ක්‍රමය ව්‍යාකූලත්වයට, ගැටුම් වලට හා හුදකලාවීමට පාර කපනු ඇතැයි ඔබ සිතන්නට පුළුවනි. එකමුතුව වැඩ කරන හැටි කියාදෙන්නට කිසිවෙක් නැත්නම් මිනිසුන් සහයෝගීතාවයෙන් වැඩ කරයි ද? නිදහස් වෙළඳපොළ අසාධාරණ ද? පිරිසක් දුබ්බ කරමින් පිරිසක් සුබ්බ වෙයි ද? මුදල් හා බලය ඇති අය ධනවත් වෙද්දී දුප්පත් අය නවත් දුප්පත් වෙයි ද? වෙළඳපොළ තරඟය සමාජයක් විනාශයට පමුණුවයි ද? මධ්‍යගත සැලසුමක් නැත්නම් නිෂ්පාදනය කරන්නේ කුමක් කොපමණ ප්‍රමාණයකින්දැයි කියා සමාජයක් දැනගන්නේ කෙසේද?

ඉතින් අපි විමසමු. අපේ ආර්ථිකයේ සරල සහ වැඩි වැයක් නොවන භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය වෙන්නේ කෙසේදැයි කියා අපි සැලකිල්ලට ගනිමු. එයින් නිදහස් වෙළඳපොළ ඒරෙහි මධ්‍යගත සැලසුම් ක්‍රමය ගැන අපිට කියා දෙන්නේ කුමක්දැයි සොයමු.

සිවිල් සමාජය

අපේ ක්‍රියාකාරකම් අංක 1 ට පෙර අපි සමාජය ගැන යමක් කිව යුතුයි. සමාජ ජීවිතයේ සෑම අංගයක්ම නොගත නිෂ්පාදනය ගැන වූවක් නොවේ. සිවිල් සමාජය ඉතා වැදගත් වූවකි. සිවිල් සමාජයක ස්වේච්ඡාවෙන් පැවත්වෙන විවිධාකාර සම්බන්ධකම් දකින්නට හැකියි. උදාහරණ: පවුල, ආගමික සංවිධාන, සුබසාධන සමිති, සංගම්. ඉතින් විවිධ ආර්ථික ක්‍රමයන් යටතේ සමාජ සහයෝගය සිද්ධ වන ආකාරය සසඳා බලද්දී අපි සිවිල් සමාජය ද සැලකිල්ලට ගත යුතුයි. සිවිල් නැතහොත් පොදුජන සමාජයක් සඵල වෙන්නේ නිදහස් වෙළඳපොළක් යටතේ ද? මධ්‍යගත සැලසුම් යටතේ ද?

ක්‍රියාකාරකම් අංක 1 - පැත්සලක් හඳුනා ක්‍රියාවලිය හඳුනාගැනීම

“සරලයි? ඒත්, මහපොළවේ සිටින කිසිම පුද්ගලයෙකුට [පැත්සලක්] නතිවම හඳුන්වන දැනුමක් නැත.”
-ලෙනාර්ඩ් ඊ. රීඩ්, මම පැත්සල: මගේ පවුලේ ඉතිහාසය

හැඳින්වීම

මෙම ක්‍රියාකාරකමේ දී, අපි ලෙනාර්ඩ් රීඩ් විසින් ‘මම, පැත්සල’ නමින් ලියූ සම්භව්‍ය රචනාවේ හේමාවන් ඔබට හඳුන්වා දෙමු. එය සරල දැයක් හැටියට පෙනුනට, පැත්සලක් යනු, එකිනෙකාට කිසිදා මුණ ගැසී නොමැති දහස් ගණනක ජනතාවකගේ සහයෝගයේ ප්‍රතිඵලයයි. ඊටත් වැඩියෙන් මෙහි දකින්නට ලැබෙන පුදුමය නම්, තම තමන්ගේ කටයුතු කෙසේ කළ යුතු දැයි කියාදෙන එකදු හෝ මහා මොළයක් මුල් වී නොතිබීමයි. පැත්සලක් නිෂ්පාදනය කරන ආකාරය සොයා බැලීමෙන්, රීඩ්ගේ කතන්දරය අපට පෙන්වා දෙන්නේ ස්වේච්ඡාවෙන් මිනිසුන් අතර සිද්ධ වෙන හුවමාරුවෙන් දකින්නට ලැබෙන ආශ්චර්යයි.

මේ ක්‍රියාකාරකම සඳහා, සහනාභී වෙත පිරිසව නිල් සහ තැඹිලි යනුවෙන් කණ්ඩායම් දෙකකට බෙදිය යුතුයි. ‘මම, පැත්සල’ කතාවේ කියැවෙන පරිද්දෙන් පින්තූර නියමිත ආකාරයට පෙළ ගැසීමට කණ්ඩායම් වලට පවරන්න. නිල් කණ්ඩායම පෙන්වන්නේ වෙළඳපොළ ක්‍රමයේ සරල ආකාරයකි. ඔවුන් මිල ගණන් වලින් ලැබෙන පරිස්ථානීය දැනුම යොදමින් පැත්සලක් හඳුන්වන ඒකීය පුද්ගලයන් හැටියට තම කටයුතු අනෙකුත් අය සමඟ සහයෝගයෙන් කරති. පින්තූරයේ පිටුපස ඇති ‘ඔත්තු’ නියෝජනය කරන්නේ පරිස්ථානීය දැනුමයි. සංකීර්ණ ආර්ථිකයක අනියෝගයන් ජයගන්නට ඔවුන්ගේ සහායට එන්නේ ඒ දැනුමයි. තැඹිලි කණ්ඩායම පෙන්වන්නේ සැලසුම්ගත ආර්ථිකයයි. එහි දී “මධ්‍යම සැලසුම්කරුවා” විසින් ක්‍රියාකාරකම් මෙහෙයවන්නට උත්සාහ කරයි. එහි දී පරිස්ථානීය දැනුමක් (ඔත්තු) නැත. කණ්ඩායම් දෙක නියමිත ලෙසින් පින්තූර ගලපන ලද්දාට පසුව, කණ්ඩායම් දෙකේ සාමාජිකයන්ට ඒ ඒ පින්තූරය පිටුපස ඇති විස්තරය හඬ නඟා කියවන්නට අවස්ථාව ලබාදෙන්න. එයින් ‘මම, පැත්සල’ කතන්දරය හා එයින් කියැවෙන පාඩම ගැන හැඳින්වීමක් ලැබෙනු ඇත.

ක්‍රියාකාරකම් අංක 1 ට පෙර පවත්වන සංවාදය

පැත්සලක අංගෝපාංගයන් මොනවා ද? ඒ අංගෝපාංග හඳුන්වන අවශ්‍ය මෙවලම්, අමුද්‍රව්‍ය හා රස්සාවන් මොනවා ද? දැන් ඒ අමුද්‍රව්‍ය සහ මෙවලම් ගැන හිතන්න. ඒවා හඳුන්වන අවශ්‍ය වූයේ මොනවා ද?

කණ්ඩායම් හැටියට බෙදී ඒ රස්සා, අමුද්‍රව්‍ය සහ මෙවලම් සියල්ලම මොනවාදැයි සංවාදය පිණිස මිනිත්තු 5 ක් ගන්න. පැත්සල් කම්හල ගැන පමණක් හිතා බලන්නට සංවාදය සීමා කරන්න එපා. ලී පැමිණියේ කොහෙන් ද? එය කම්හලට ගෙන්වන ලද්දේ කෙසේද යනාදිය ගැනත් කතාබස් කරන්න.

ශිෂ්‍යවන්ට අදහස් ඉදිරිපත් කරන්නට අවස්ථාව දෙන්න. ඔවුන් එළඹෙන ලද නිගමන මොනවාදැයි විමර්ශනය කරන්න.

කොතරම් සංකීර්ණ ලෙසකින් පෙනුන ද, එය ඊටත් වඩා සංකීර්ණ බවකින් යුතු යැයි අපිට ඊ ළඟ ක්‍රියාකාරකමෙන් පෙනී යනු ඇත.

පැත්සලක් හඳුනා සෑම අවධියකම බොහෝ පිරිසකගේ ශ්‍රමය හා කුසලතාවය ඊට අවශ්‍ය වෙයි. මිලියන ගණනක ජනතාවක් නම කාලයෙන් තත්පර කිහිපයක් මේ එක අරමුණ: එනම් පැත්සලක් නිර්මාණය පිණිස වෙන් කර ඇත. එය ක්‍රමානුකූල ද? සහයෝගීතාවය ද? එම ක්‍රියාවලිය සුසංවාදයෙන් යුතු වූවක් ද?

දැන්, මේ පැත්සල නිෂ්පාදනය කළ ක්‍රියාවලියේ දී කිසිම ලෙසකින් එක් මනා දැනුමැත්තෙක්/ මනා මොළයක් (single mastermind) නොසිටී බව සිහියේ තබාගන්න. සියළු කටයුතු මෙහෙයවන ජාත්‍යන්තර පැත්සල් දෙපාර්තමේන්තුවක් නැත. මධ්‍යම සැලසුම් ක්‍රමයක් නොමැතිව පැත්සල් නිෂ්පාදනය දිනපතා සිද්ධ වේ. එය ක්‍රමානුකූල වූවකි. සහයෝගීතාවයෙන් යුතු වූවකි. සුසංවාදයෙන් යුතු වූවකි.

ඕනෑම දිනයක ඔබේ පාවිච්චියට ගන්නා අනෙකුත් දේවල් ගැන දැන් හිතන්න. ඒ බොහෝ දේවල් පැත්සලකට වඩා සංකීර්ණ දේවල් වෙති. එසේම ඒ බොහොමයක් මිලියන ගණනක ජනතාවක් මධ්‍යගත සැලසුම් අධීක්ෂණයක් නැතිව බිහිකරන ලද ප්‍රතිඵල ද වෙති.

ඉතින්, නිදහස් වෙළඳපොලක් තුළින් අනුපිලිවෙල, සහයෝගීතාවය, සුසංවාදය සහ සමෘද්ධිය ඇති වෙනවා ද?

ශිෂ්‍යවන්ට පිළිතුරු සපයන්නට කාලයක් ලබාදෙන්න.

පැත්සලක් නිෂ්පාදනය මධ්‍යගත සැලසුම් ක්‍රමයකින් සිද්ධ වෙන්නේ නම් කෙසේදැයි අපි දැන් සොයා බලමු. එය නිදහස් වෙළඳපොලක ලෙසින් ක්‍රමවත්ව සිදුවේද? ඒ ප්‍රශ්නය ගැන හිතන්නට අපිට ඊ ළඟ ක්‍රියාකාරකම උදව් කරාවි.

ක්‍රියාකාරකම අංක 1 සඳහා දී ඇති උපදෙස් අනුගමනය කරන්න. හඬ නඟා කියැවිය යුතු අවස්ථාවේ දී පමණක් එසේ කරන්න.

ක්‍රියාකාරකම සඳහා උපදෙස්

1. කණ්ඩායමක 8 දෙනෙක් බැගින් සිටින ලෙසට බෙදන්න. කණ්ඩායම් බාගයක් නිල් කණ්ඩායම් ලෙස ද ඉතිරි බාගය නැඹිලි කණ්ඩායම් ද වෙති.ලී පැමිණියේ කොහෙන් ද? එය කම්හලට ගෙන්වන ලද්දේ කෙසේද යනාදිය ගැනත් කතාබස් කරන්න.
2. නිල් කණ්ඩායමට නිල් පැහැති පින්තූර සහ නැඹිලි කණ්ඩායමට නැඹිලි පැහැති පින්තූර සපයද්දී කාඩ් කුට්ටම අනා බෙදන්න.
3. පහත උපදෙස් හඬ නඟා කියවන්න:

a. මෙම ක්‍රියාකාරකමේ පළමු කොටසේ දී කතාබහට කිසිවෙකුටත් අවසර නැත.

b. සෑම ශිෂ්‍යවන්ටම එක කුට්ටමකින් එක පින්තූරයක් පමණක් රූගෙන කණ්ඩායමේ වෙත කිසිවෙක් සමඟ එහි පිටුපස ඇති තොරතුරු බෙදා නොගෙන තමන් එය තනිවම කියැවිය යුතුයි.

c. ඔබේ කඩදාසියේ ඉස්සරහ පැත්තේ ඇත්තේ පින්තූරයකි. පිටුපස ඇත්තේ ඔත්තුවක් සහ කෙටි විස්තරයකි. මේ ක්‍රීඩාවේ අරමුණ පින්තූර නියමිත අනුපිළිවෙලින් හැදීමෙන් සාමාන්‍ය පැත්සලක් නිෂ්පාදනය වෙන්නේ කෙසේදැයි කියා දීමයි. ඔබ විසින් ඔබේ කණ්ඩායමේ කිසිවෙකුට පින්තූරය පෙන්වනවා හැරෙන්නට වෙනත් කතා බහක් කළ යුතු නොවේ. කඩදාසියේ ඇති ඔත්තුව වෙත කිසිවෙකු හා බෙදා ගත යුතු නොවේ.

d. 'පටන් ගන්න' යැයි අපි කියූ විට, ඔබේ කණ්ඩායම හැකි ඉක්මණින් පින්තූර සියල්ල නිසි අනුපිළිවෙලින් සකස් කළ යුතුයි. පැත්සලක් හදන්නේ කෙසේදැයි යන කතන්දරය කියැවෙන පරිදි පින්තූර මුලින්ම පෙළ ගසන්නට සමත්වෙන කණ්ඩායමට 'සේවා සහතික' හතරක් දිනාගත හැකියි. පොලෙන් තෑගි මිල දී ගන්නට ඒවායෙන් පුළුවනි.

e. මෙන්න ඔබට ලැබෙන එකම නින්ට් එක: කතන්දරයේ පළමු පින්තූරය පෙළපත දක්වන ගනේ පින්තූරයයි.

f. නැඹිලි කණ්ඩායමේ පෙළපත දක්වන ගනේ පින්තූරය ලැබුණු ශිෂ්‍යාව මධ්‍යම සැලසුම්කරුවා වෙයි. සෙසු පින්තූර නියමිත ආකාරයට පෙළ ගැසීමේ භාරකාරත්වය ඇයට පැවරී ඇත. කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් එකා බැගින් ඇය වෙත පැමිණ ඔවුන් සතුව ඇති ඔත්තුව ඇයට පැවසිය යුතුයි. කතන්දරය කියැවෙන ලෙසින් නිසි පිළිවෙලට පින්තූර සාමාජිකයන් ලවා පෙළ ගසනු ලබන්නේ ඇය මෙහෙයවන අන්දමටය.

g. නිල් කණ්ඩායමේ අය තම කඩදාසි පිටුපස ඇති ඔත්තු අනුව තමන්ගේ කණ්ඩායම නිසි ආකාරයෙන් පෙළ ගස්වා ගත යුතුයි. ඔබේ ඔත්තුව ඔබේ කණ්ඩායමේ වෙනත් කෙනෙක් හා බෙදා ගන්නට නොහැකි බව මතකයේ තබාගන්න.

h. කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ම පින්තූර නිසියාකාරව පෙළ ගස්වා අවසන් වූ විට කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ම අත් එසැවිය යුතුයි. යළිත්, කතාබහට හෝ ඔත්තු බෙදා ගැනීමට කිසිවෙකුට ඉඩක් නොමැති බව මතකයේ තබාගන්න.

i. එහෙත්ම සූදානම් ද? හරි පටන් ගන්න!

4. දුන් උපදෙස් අනුව කණ්ඩායම් ක්‍රීඩාවේ නියැලෙනවා දැයි බලන්න. ප්‍රථමයෙන් අත් උස්සන කණ්ඩායම දකිද්දී අනෙක් සියළු කණ්ඩායම්වල ක්‍රියාකාරකම වහාම නවත්වන්න යැයි කියා ඔවුන්ගේ අනුපිළිවෙල නිවැරදි ලෙසින් ඇත්දැයි සොයා බලන්න.

5. නිවැරදි ආකාරයෙන් පින්තූර සකස් කර ඇතැයි සොයා බැලූ පසු, අනෙක් කණ්ඩායම් වලට ජයගත් කණ්ඩායම අනුව පින්තූර පෙළ ගස්වන්න යැයි කියන්න.

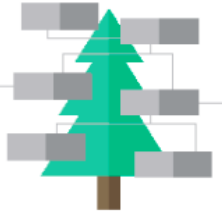




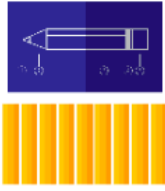


6. නිවැරදි ලෙසින් පෙළ ගැස්වූ කතන්දරයේ විස්තරය හඬ නඟා කියවන්නට ජයග්‍රහණය කළ කණ්ඩායමට (එය නිල් කණ්ඩායම වෙයි) පවරන්න. එයින් දවසේ ප්‍රධාන තේමාවන් හඳුන්වා දීම සිදු වේ.

7. නිල් කණ්ඩායම සම්පූර්ණ කරන ලද පසුව, නිවැරදි ලෙසින් අනුපිළිවෙලට හැඩ ගැසූ ඔවුන්ගේ පින්තූර පිටුපස ඇති විස්තර කියවන ලෙසට අනෙක් කණ්ඩායමට (එය නැඹිලි කණ්ඩායම වෙයි) කියන්න.

8. නිල් සහ නැඹිලි කණ්ඩායම් තමන්ගේ කඩදාසි කියැවූවාට පසුව, එවැනි රසවත් කතන්දරයක් කියැවීම ගැන සියල්ලන්ටම සේවා සහතික 4 ක් බැගින් බෙදන්න. ජයගත් කණ්ඩායමට දක්ෂ ලෙසින් තම පින්තූර මුලින්ම අනුපිළිවෙලට ගෙන ඒම ගැන වැඩිපුර සේවා සහතිකයක් දෙන්න.

කඩදාසි පෙළ ගැසීමේ නිවැරදි අනුපිළිවෙල මෙසේය.

Answer Key

<p>1</p> 	<p>2</p> 	<p>3</p> 	<p>4</p> 
<p>5</p> 	<p>6</p> 	<p>7</p> 	<p>8</p> 

මෙම කතන්දරය ලියන ලද්දේ 1958 දී ය. වර්තමානයේ දී පැත්සලක් නිෂ්පාදනය ඒයාකාරයෙන්ම සංකීර්ණ හා ප්‍රමාණාත්මක වශයෙන් පැවතීම කොතරම් පුදුමයක් ද!

මම, පැත්සල කතන්දරයේ සංවාදය ගෙනයන්න. ප්‍රශ්නයට පතනින් ඇති පිළිතුරු, මූලික සංකල්ප සහ අරමුණු කරගත් දැනුම ලබාගැනීමට සඳහා සංවාදය මෙහෙයවන්නට මාර්ගෝපදේශයක් දෙයි.

පළමු ක්‍රියාකාරමෙන් අපි ඉගෙන ගත් දෑ සංවාදය පිණිස අපි මිනිත්තු කිහිපයක් වෙන් කරමු.

1. නිල් කණ්ඩායම සහ නැඹිලි කණ්ඩායම අතර නිදහස් වෙළඳපොල නියෝජනය කළේ කුමන කණ්ඩායම ද? මධ්‍යගත සැලසුම් ක්‍රමය නියෝජනය කළේ කුමන කණ්ඩායම ද?

a. නිල් කණ්ඩායම නිදහස් වෙළඳපොල නියෝජනය කළ අතර නැඹිලි කණ්ඩායම මධ්‍යගත සැලසුම් ක්‍රමය නියෝජනය කරන ලදී.

2. නිල් කණ්ඩායමට මධ්‍යම බලයක් නොතිබිණ. ඒත් ඔවුන් නැඹිලි කණ්ඩායම පරාජයට සමත් වූහ. ඒ ඇයි කියා මඬ සිතන්නේ ද?

a. නිල් කණ්ඩායමේ දැනුම සහ තීරණ ගැනීමේ නැකියාව සියලු සාමාජිකයන් අතර පැතිර තිබුණි. සෑම සාමාජිකයෙකුටම තමන්ට විශේෂිත දැනුම අනුව කණ්ඩායමේ අනෙකුත් අය හා සහයෝගයෙන් වැඩ කරන්නට නිදහස තිබුණි.

b. නැඹිලි කණ්ඩායමේ තීරණ ගැනීම කණ්ඩායමේ මධ්‍යගත සැලසුම්කරුව අතට පැවරී තිබුණි. අවශ්‍ය දැනුම පහසුවෙන් ලබාගන්නට ක්‍රමයක් නොමැති වීම නිසා සම්බන්ධීකරණය දුෂ්කර විය.

c. සමාජයක ඒ ඒ පුද්ගලයන්ගේ අවශ්‍යතාවන් මොනවාදැයි යන දැනුම ඉතා කුඩා අංශු හැටියට ආර්ථිකය පුරා පැතිර ඇත්තේ ඒ ඒ පුද්ගලයාගේ මතයේ ය. මෙය හැඳින්වෙන්නේ “දැනුම ගැටළුව” ලෙසිනි. මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවන් සියල්ලන්ම මුහුණ පාන ප්‍රධාන ගැටළුවක් වනුයේ මේ දැනුම ගැටළුව නම් අනියෝගයට මුහුණ දීමෙන් ගැලවීමට නොහැකියාවයි..

3. සත්‍ය ලෝකයේ පැත්සල් නිෂ්පාදනයේ දී මුහුණ දෙන අනියෝග හා සසඳන විට මේ ක්‍රියාකාරකම ඉතා සරල සහ ස්ථාවර වූවකි. සත්‍ය ලෝකය මීට වැඩියෙන් සංකීර්ණ වූවා පමණක් නොව, එහි තත්වයන්

නිතරම වෙනස් වෙමින් පවතියි. ඉතින් ඒ නිසා, දැනුම ගැටළුව ඉදිරියේ මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවාගේ කාර්යය භාරය තවත් පහසු වෙනවා ද? තවත් අපහසු වෙනවා ද? පැත්සල් නිෂ්පාදනය සම්පූර්ණයෙන් පාලනය කරන මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවෙක් ඇත්නම්, ප්‍රතිඵලය කුමක් වේ දැයි කියා ඔබ සිතන්නේ ද? ඒ ඇයි?

a. සංකීර්ණත්වය වැඩි වීමෙන් දැනුම ගැටළුව තවත් උග්‍ර වීම.

b. නිතර වෙනස්වන තත්වයන් මැද්දේ තමන්ගේ අවශ්‍යතාවය ගැන සෑම පුද්ගලයෙක්ටම සුවිශේෂී වූ දැනුමක් ඇත. පැත්සල් පෙළපත දක්වන ගසේ දැක්වෙන මිලියනයක ඒකීය පුද්ගලයන්ට ඇති සුවිශේෂී දැනුමට අවතීර්ණ වීම මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවෙකට කිසිසේත් කළ නොහැකි කාර්යයකි. නිතර වෙනස් වන තත්වයන් නමුච්චේ ඒ දැනුම යාවත්කාලීන කිරීම ද මධ්‍යගත සැලසුම්කරුවෙකුට කළ නොහැකි කාර්යයකි.

c. මෙම ක්‍රියාකාරකමේ දී මධ්‍යම සැලසුම්කරුවාට තම කණ්ඩායම සංවිධානය කිරීම දුෂ්කර විය. සංකීර්ණ ආර්ථිකයක දී මිලියන ගණනක් සතු දැනුම ලබාගැනීම ද මධ්‍යම සැලසුම්කරුවාට කළ නොහැකි කාර්යයකි. එක් පුද්ගලයෙකුට, මණ්ඩලයකට හෝ කමිටුවකට පැත්සල් නිෂ්පාදනය කරන කාර්යය බාර වූවා නම් වර්තමානයේ සේ කාර්යක්ෂම ලෙසින් සහ අඩු වැයකින් අද මෙන් වෙළඳපොලෙන් ලබාගැනීමට නොහැකියි.

4. නිල් කණ්ඩායමේ ක්‍රියාකාරීත්වය ව්‍යාකූල ලෙසින් පෙනුණි. කිසිවෙකුත් එහි මෙහෙයවීමක් බාරගෙන නොතිබුණි. ඒත් එය සත්‍යයෙන්ම ඉතා ක්‍රමානුකූල ලෙසින්, සහයෝගයෙන්, සුසංවාදයෙන් හා කාර්යක්ෂම ලෙසින් සිද්ධ විය. එය ප්‍රතිඵල ගෙනෙන ලදී. සුලු පිරිසක් විසින් ස්ථාපිත කරන ලද මධ්‍යම සැලසුමක් නොමැතිව, බොහෝ දෙනෙකුගේ සහභාගීත්වය තුලින් අනුපිලිවෙලක් ඇතිවෙද්දී, හෝ බිනිවෙද්දී, එය ඕප්පාතික ක්‍රමය -spontaneous order නැත්නම් උද්භව ක්‍රමය -emergent order යැයි හැඳින්වෙයි. භාෂාව, ආචාරශීලී හැසිරීම, ආචාර ධර්ම සහ විලාසිතා යනාදිය මේ ඕප්පාතික ක්‍රමයේ තවත් උදාහරණ වෙති.

5. සාමාන්‍ය පැත්සලක් හඳුන්වන පවා අවශ්‍ය දැනුම ලොව කිසිම තනි පුද්ගලයෙකුට නැතැයි යන කියමන ගැන ඔබ කුමක් සිතන්නේ ද?

a. තම දැනුම සහ ශ්‍රමය යොදවා පැත්සලක් හඳුන්වන ගණන් කළ නොහැකි සංඛ්‍යාවක් සහභාගී වී ඇත.

b. මේ නැම අත පැතිර ඇති ක්‍රියාවලියේ, සෑම පුද්ගලයෙකුම සතුව පවතින්නේ පැත්සලක් හඳුන්වන අත්‍යවශ්‍ය දැනුමෙන් අංශු මාත්‍රයක් පමණකි. මිලියන ගණනක පිරිස තුල, පැත්සල් කොමිපැණියේ සභාපති ද ඇතුළුව, පැත්සලක් හඳුනා ක්‍රියාවලියේ ඉතා කුඩා අංශු මාත්‍රයක දී පමණක් සහභාගී වෙයි. ක්‍රියාවලිය සලකා බලද්දී ඊට වඩා වැඩියෙන් දැනුමක් ඔවුන් සතුව නැත.

c. එක පුද්ගලයෙක් පටන් ගන්නේ කොතැනින් ද? ලී එන්නේ පැසිරික් වයඹ පළාතෙහි. පැත්සල් පැනලි කෝදුව නිමකරන යකඩ එන්නේ ලොව විවිධ පළාත් වල පතල් වලිනි. රබර් ද ලෝකයේ නොයෙක් තැන් වලින් ගෙනෙන ලදී. ග්‍රැෆයිට් චීනයේ සහ ශ්‍රී ලංකාවේ පතල් වලින් ලබාගන්නා ලදී.

6. පැත්සලක් හඳුනා දැනුම ඔබ සතු වූවා නම්, ඒ සඳහා ඔබ කාලය වැය කරනවා ද? නැද්ද?

a. අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය එකතු කරගන්නට සෑහෙන කාලයක් හා මුදලක් වැය වෙනු ඇත. අමුද්‍රව්‍ය ලබාගන්නට සහ ඒවා ප්‍රවාහනයට අවශ්‍ය මෙවලම් හා යන්ත්‍ර නිෂ්පාදනය ඔබ පටන් ගන්නේ කොතැනින් ද?

b. පැත්සලක් හඳුනා හැටි නිශ්චිතවම දන්නවා වුවත්, හංදියේ කඩයෙන් ගත හැකි පැත්සල හඳුන්වන ඔබට ජීවිත කාලයම වැය කරන්නට සිද්ධ වෙනු ඇත. මුල සිට පැත්සලක් හඳුන්වන ඔබේ සම්පූර්ණ කාලය යෙදවුවොත්, ඔබ කැමති වෙනත් කිසිම දෙයක් කරන්නට ඔබට කාලයක් ලැබෙන්නේ නැත.

7. අපි පුද්ගලයෙකුගේ චරිතය සැලකිල්ලට පාත්‍ර කිරීමෙන් වැළකී නොසිටීමු. වගකීම යනු වැදගත් සද්ගුණයකි. වැඩට යන සෑම දිනකම මධ්‍යම සැලසුම්කරුවෙකුගේ අණ අනුගමනය කරන්නට අයෙකුට

සිද්ධ වුවහොත් එයාට පුද්ගලික වගකීමක් වර්ධනයට ඉඩ ලැබෙනවා ද? එහෙම නැත්නම් වගකීම යන්න වැඩියෙන් වර්ධනය වෙන්නේ කෙසේ සම්මාදම් වෙනවා ද, කෙසේ ගැලපෙනවා ද යනාදී වශයෙන් නම තමන් වෙනුවෙන් තීරණ ගැනීම සඳහා ඉඩ ලැබෙන ශ්‍රම විභජනයකින් යුතු නිදහස් වෙළඳපොලක දී ද?

- a. වගකීම් දරන අන්දැකීම් නැතිව වගකීම ඉගෙන ගන්නට හැකියාවක් නොලැබේ. අනුන්ගේ ඕඩර්ස් අනුගමනය කරද්දී වගකීම් ඇත්තේ අඩුවෙනි. ආර්ථික නිදහස තුළ වගකීම් රාශියක් ඇත. නිදහස් වෙළඳපොලේ ශ්‍රමිකයාට තමන්ගේ රස්සාවේ වගකීම පමණක් නොව තමන් විසින් ඒ රස්සාව සොයා ගැනීමේ වගකීම පවා බාර වී තිබේ. ව්‍යාපාරිකයාගේ වගකීම් අතර රස්සාවට බඳවාගැනීම, අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය මිල දී ගැනීම, නිෂ්පාදන ක්‍රම තීරණය සහ නව නිෂ්පාදන ඉදිරිපත් කිරීම යනාදිය පවතී.

8. නිදහස් වෙළඳපොල තුළ දී එකිනෙකාට නොහඳුනන අය අතර ඉතා විශාල පරිමාණයෙන් සහයෝගීතාවය පැතිර පවතිනවා අපි දකිමු. එයින් කියැවෙන්නේ නිදහස් වෙළඳපොලක් ඇති සමාජයක, යහළුවන් අසල්වැසියන් වැනි කුඩා පරිමාණයේ සහයෝගීතාවයන්ට ඉඩක් නැතැයි කියා ද?

- a. නිදහස් සමාජයක සෑම ආකාරයකම ස්වේච්ඡාවෙන් පවත්වන සම්බන්ධතා සඳහා අවසරය ඇත. වාණිජ සහ වාණිජ නොවන සබඳතා සියල්ල ඊට අයිතියි. වෙළඳපොලෙන් සපයන භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නැත්නම්, අඩු වැයකින් හෝ නොමිලේ එය සපයන්නට පුද්ගලයන්ට හෝ ලාබ උපයන්නේ නැති සංවිධාන වලට අවරය ඇත.

ප්‍රධාන සංකල්ප

ඊ ළඟ ක්‍රියාකාරකම පටන් ගන්නට පෙර, අපි ආර්ථික හැදියාව වටහා ගැනීමට පදනමක් ලැබෙන ප්‍රධාන සංකල්ප කිහිපයක් සැලකිල්ලට ගනිමු.

- 1. අර්ථ ශාස්ත්‍රය යනු කුමක් ද?
 - අර්ථ ශාස්ත්‍රය යනු **තෝරාගැනීම්** ඉදිරියේ පවතින **මිනිස් වර්ගාව** අධ්‍යයනයයි.
- 2. තෝරාගැනීම් සහිත මිනිස් වර්ගාවක් හැඳින්වෙන්නේ ක්‍රියාවක් හැටියට. මිනිසුන් ක්‍රියාවක් සිද්ධ කරන්නේ ...
 - පවතින තත්වයන් ගැන සම්පූර්ණයෙන් සතුටු නොවෙද්දී
 - වැඩියෙන් කැමති අනාගත තත්වයක් සලසා ගත හැකියාවක් හිතන්නට හැකිවෙද්දී
 - තමන්ගේ ක්‍රියාවෙන් ඒ සිතූ පැතු තත්වය සාක්ෂාත් කරගත හැකි විශ්වාස කරද්දී
 - සැඳහුම: මිනිස්සු ක්‍රියාවක යෙදෙන්නේ උවමනාවෙන්මයි. නමුත් එයින් මිනිස්සු පරිපූර්ණ ආනන්දයෙන් යුතු යැයි කියා හෝ වැරදි නොකරයි කියා කියැවෙන්නේ නැත.
- 3. “කුමකට සැසඳීමෙන් ද?” කියා හැමවිටම හොඳ අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයෙක් විමසිය යුත්තේ ඇයි?
 - සියළු ආර්ථික ප්‍රශ්න හටගන්නේ හිඟය නිසයි. **සම්පත් සීමිත** වූ, සම්පත් වෙනස් දේවල් වලට යොදාගත හැකි වූ, ලෝකයක අපි ජීවත්වන නිසා හිඟය පවතී. අපේ උවමනාවන් සහ කැමැත්තන් සැබැවින්ම **අසීමිතයි**.
 - අපේ සියළු සිතැඟියාවන් එකවරම තෘප්තිමත් කරගත නොහැකි නිසා, හිඟය පැවතීම මගින් කියාදෙන්නේ අපිට තෝරාගැනීම් කරන්නට සිද්ධ වෙන බවයි.
 - සැඳහුම: හිඟය යනු ජීවිතයේ මඟහැරිය නොහැකි කොටසකි. හිඟය සහ දුර්දනාවය යනු එකක් නොවේ! දුර්දනාවය නොමැති තැන යම් මූලික මට්ටමක අවශ්‍යතාවයන් පිරිමැසී ඇති බව හැඟවේ. අනාගතයේ දිනයක අපට දුර්දනාවය තුරන් කරන්නට හැකියාව ලැබෙනු ඇත. එහෙත් හිඟය සැමදා අප සමඟ පවතියි.
 - **හිඟය** පිළිබඳ මූලික ආර්ථික ගැටළුවට අපි මුහුණ දෙන නිසා, අපිට තෝරාගැනීම් කරන්නට සිද්ධ වේ. සෑම තෝරාගැනීමක දී ම තුවමාරුවක් කරන්නට සිද්ධ වේ.

ක්‍රියාකාරකම ගැන නැවත සඳහනක්

- ඕප්පාතික ක්‍රමය හටගත්තේ ඒකීය පුද්ගලයන් විසින් තම සැලසුම් අනුව කටයුතු කරද්දී ඇතිවන සැලසුමක් නොමැති ක්‍රමයක් තුළිනි.
- ඥාන ගැටළුව පවතින්නේ සංකීර්ණ ආර්ථික අභියෝග හමුවේ දී සුවිශේෂී දැනුම් අංශු හැටියට බොහෝ ඒකීය පුද්ගලයන්ගේ මනස් තුල ඒ දැනුම බෙදී පවතින නිසයි.
- සරල පැත්සලක් හදන්නට හෝ දැනුමක් කිසිම නති පුද්ගලයෙකුට නැත. අප සතුවත් පාවිච්චි කරන භාණ්ඩ යනු ලෝකයේ නොයෙකුත් තැන් වල වාසය කරන මිනිස් ක්‍රියාකාරකම්වල එකමුතුවෙන් බිහිවන ලද ප්‍රතිඵල වෙති.

ක්‍රියාකාරකම් අංක 2 - ප්‍රගතිය නිෂ්පාදනය

නැඳින්වීම

මේ ක්‍රියාකාරකමේ ඉලක්ක ඔබේ සමාජයේ අනෙකුත් අයගේ යහපත සහ සතුට වැඩි කරමින් ඔබේ යහපත සහ සතුට වැඩි කිරීමයි. සියළු පුද්ගලයන්ට වැඩියෙන් හොඳ ලෝකයක් ගෙනෙන්නට ඔබ සහ ඔබේ කණ්ඩායම වැදගත් භූමිකාවක් රඟන ආකාරය මෙයින් ඔබට වටහා ගන්නට හැකියාව ලැබේ.

මේ ක්‍රියාකාරකමේ දී අපි පෙන්වන්නේ ආර්ථිකයක් වැඩ කරන ආකාරයයි. සේවා සහතිකයක් ලබාගැනීමට ඔබ පැත්සල් නිෂ්පාදනය කරනු පිණිස අමුද්‍රව්‍ය එක්කාසු කරනු ඇත. ඊ ප්‍රභට අපි ගෙනෙන නුවමාරු ක්‍රීඩාවේ දී මේ ඔබට ලැබෙන සේවා සහතික නෑගි සඳහා නුවමාරු කරගන්නට අවස්ථාව ලැබෙන බව මතකයේ තබාගන්න. ඔබ පැත්සල් නිර්මාණය කරන්නේ ඔබට අගයක් සපයාගන්නට පමණක් නොව, ඔබේ කණ්ඩායම විසින් නිෂ්පාදනය කරන පැත්සල් වලින් ඔබේ සමාජයට ද ආර්ථික වර්ධනයක් ලැබෙනු ඇත.

අවශ්‍ය කාලය

පැයක් -දෙකක්

පළමු වටය (වෙළඳපොල)

ක්‍රියාකාරකම් අංක 2 මෙහෙයවන්නට පහත උපදෙස් අනුගමනය කරන්න. සඳහන් කර ඇති තැන්වල දී පමණක් උපදෙස් හඬ නඟා කියවන්න.

ක්‍රියාකාරකම් අංක 2 උපදෙස්

1. 8 දෙනෙකු බැගින් සිටින සේ කණ්ඩායම් වලට බෙදන්න. බාගයක් කණ්ඩායම් “නිල් කණ්ඩායම” සහ අනෙක් බාගය “නැඹිලි කණ්ඩායම” යැයි නම් කරන්න. නිල් හා නැඹිලි කණ්ඩායම් අනුව ඒ කඩදාසි බෙදන්න. පැත්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසි 4 ක්, පැත්සල් කොටස් කඩදාසි 8 ක්, සහ සේවා සහතික 90 ක් සෑම කණ්ඩායමක් වෙතම ලබා දිය යුතුයි. පැත්සල් කොටස් කඩදාසි මිල දී ගැනෙන අතර සේවා සහතික උපයා ගන්නා ඒවායි. මේ අවස්ථාවේ දී සහභාගී වන ශිෂ්‍යවන්ට ඇත්තේ පළමු ක්‍රියාකාරකමෙන් ලබාගත් සේවා සහතික පමණි.

පහත උපදෙස් ශිෂ්‍යවන්ට ඇහෙන පරිදි හඬ නඟා කියවන්න.

- a. ප්‍රගතිය නිෂ්පාදනය නම් ක්‍රියාකාරකමේ දී අපි අමුද්‍රව්‍ය වලින් පැත්සල් නිර්මාණය කරමු. මිනිසුන්ට අවශ්‍ය භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කරන සම්පත් නැඳින්වෙන්නේ නිෂ්පාදන සාධක ලෙසිනි. නිෂ්පාදනයේ සාම්ප්‍රදායික සාධක 3 වනුයේ ඉඩම, ශ්‍රමය හා ප්‍රාග්ධනයයි. ඉඩම යනු ජලය, වාතය, පස්, බිනිප, පැළෑටි සහ සත්වයන් වැනි ස්වභාවයෙන්ම හටගන්නා නිෂ්පාදනයට යොදාගන්නා සම්පත් වෙති. ශ්‍රමය යනු නිෂ්පාදනය පිණිස යොදාගන්නා ශාරීරික හා මානසික මිනිස් උත්සාහයයි.

ප්‍රාග්ධනය යනු මිනිසා විසින් වෙනත් භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය සඳහා නිෂ්පාදනය කරන ලද යන්ත්‍ර සහ මෙවලම් වෙති. උදාහරණයක් හැටියට, පැන්සල් මකන කැල්ල රඳවා ගන්නට අවශ්‍ය ඇලුමිනියම් කොටස ලබාගන්නා පතල් වැටෙන්ගේ ඉඩම් යන සාධකයට. පතල්කරුවන්ගේ වැඩ කොටස අයත්වෙන්නේ ශ්‍රමය යන සාධකයට. පතල්කරුවන් විසින් භාවිතා කරන ගල්කටු සහ මෙවලම් වැටෙන්ගේ ප්‍රාග්ධනය යන සාධකයට.

- b. ප්‍රගතිය නිෂ්පාදන ක්‍රියාකාරකම වට 3 කින් යුතුයි. සෑම වටයක දී ම වෙනස් රීති අනුගමනය කළ යුතුයි. ඒ රීති ඔබට වටය පටන් ගන්නට පෙර ලැබේ.
- c. මේ ක්‍රියාකාරකමේ දී, ඔබ වෙනෙසෙන්නේ පැන්සල් නිෂ්පාදනයට. නිෂ්පාදන සාධක (ඉඩම්, ශ්‍රමය, හා ප්‍රාග්ධනය) එකතුවෙන් ඔබ පැන්සල් කොටස් (ග්‍රැෆයීට්, ලී, රබර්) එකතු කර ඔබ පැන්සලක් නිර්මාණය කරයි. ආර්ථිකයක් වැඩ කරන ආකාරය කියා දෙන මේ ක්‍රියාකාරකම නිර්මාණාත්මක ක්‍රියාවලියේ අගය ගැන වැඩියෙන්ම වැදගත් සාධක ගැන උගන්වන්නකි. මෙය සංකීර්ණ ආර්ථිකයක් වැඩ කරන ආකාරය යැයි වරදවා වටහා නොගන්න.
- d. ඔබ සැමදෙනාව කණ්ඩායම් වලට බෙදා ඇත. මේ ක්‍රියාකාරකමේ දී ඔබට ඒකීය පුද්ගල ඉලක්ක සහ කණ්ඩායම් හැටියට ඉලක්ක ලැබී ඇත. ඔබේ ඒකීය පුද්ගල ඉලක්කය හැකි තරම් සේවා සහතික උපයා ගැනීමයි. ඊ ළඟ ක්‍රියාකාරකමේ දී මේවා තෑගි සඳහා නුවමාරු කරගත හැකියි. කණ්ඩායමේ ඉලක්කය හැකි තරම් ආර්ථික ප්‍රගතියක් ඇති කරමින් තෙවැනි මට්ටමේ නූතන ආර්ථික ලාංඡනයක් දිනා ගැනීමයි. ඒකීය පුද්ගලයන්ට සහ කණ්ඩායම් වලට හැකි තරම් පැන්සල් නිර්මාණය කරමින්, ආර්ථික සහ සමාජීය සාධනය තුලින් 1 වැනි, 2 වැනි, හා 3 වැනි මට්ටම වල ලාංඡන දිනා ගැනීමට ද හැකියාව ඇත. ඔබ දිනා ගන්නා සේවා සහතික ඔබට තබා ගත හැකියි. එසේම ඔබ නිර්මාණය කළ පැන්සල් (අවසන් නොකරන ලද කොටස්) ඊ ළඟ වටයට ගෙතියන්නට ද ඔබට හැකියි.

1 වැනි, 2 වැනි, සහ 3 වැනි මට්ටම් වල ලාංඡන නිසා ලැබෙන යහපත ගැන සම්පිණ්ඩනය හඬ නඟා කියවන්න.

- a. අපේ ආරම්භය ඉතා අඳුරුයි. ඒත් සමපත් නිර්මාණයෙන් ලෝකය වැඩියෙන් නොඳ නැතක් කරන්නට අපි උත්සාහ කරමු. මේ ක්‍රියාකාරකමේ ඔබ ජීවත්වන සමාජයේ සාමාන්‍ය ආයුෂ අපේක්ෂාව අවුරුදු 49 කි. දැරුවත් 28% ක් නියමිත බරට වඩා අඩුවෙන් සිටින අතර සෑම දැරුවත් 20 කින්ම 1 දැරුවෙක් වයස අවුරුදු 5 ට කළින් මිය යයි. ඔබ ජීවත්වන සමාජයේ ජනතාව උපයන්නේ දිනකට රුපියල් කිහිපයක් පමණි. එයින් ¼ ක් ආහාර සඳහා වැයවේ. ආදායමෙන් 2% ක් පමණක් අධ්‍යාපනය සඳහා යෙදවේ. ඔබේ සමාජයේ කියවන හැකියාව ඇත්තේ ජනගහණයෙන් බාගයකට පමණකි. සත්‍ය ලෝකයේ ඉතිහාස පුරා බොහෝ ජනතාවකගේ සාමාන්‍ය ජීවිත අත්දැකීම් වූයේ මෙයාකාරයෙනි.
- b. නමුත් අපිට සමෘද්ධිය නිෂ්පාදනයට හැකියි. පැන්සල් 2 ක් නිර්මාණයෙන් පසු ඔබේ කණ්ඩායමට 1 වැනි මට්ටමේ ඉන්ධන ලාංඡනයක් උපයා ගත හැකියි. එසේ “ඉහළ මට්ටමකට යද්දී” ඔබේ කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ටම බෝතස් සේවා සහතිකයක් ද උපයා ගන්නට ලැබේ. මේ මට්ටමේ දී, නූතන ඉන්ධන වලින් වැඩ ගන්නට ඔබට හැකියාව ලැබී ඇති අතර තව දුරටත් ඉන්ධන සඳහා පුනර්ජනනීය ඉන්ධන මත රුඳී ඉන්නට ඔබට සිද්ධ නොවේ. ඔබේ ශ්‍රමිකයන්ට වැඩියෙන් නිෂ්පාදනයට සහ වැඩියෙන් උපයන්නට හැකියාව ලැබී ඇත. ඔබේ සමාජයේ බොහෝ අය දැන් දරිද්‍රතා මට්ටමෙන් ඉහළ සිටිති. ඔබේ සමාජයේ සාමාන්‍ය පුද්ගලයන් දැන් දිනකට රුපියල් 1,400 කින් ගෙවන ජීවිත ගත කරති. ආයුෂ අපේක්ෂාව දැන් අවුරුදු 73 දක්වා වැඩි වී ඇත. ඔබේ සමාජයේ මූලික අධ්‍යාපන සම්පූර්ණ කරන ලද ජන සංඛ්‍යාව දැන් 66% කි.
- c. පැන්සල් 4 ක් නිෂ්පාදනය කළ පසුව ඔබේ කණ්ඩායමට 2 වැනි මට්ටමේ වොෂින් මැෂින් ලාංඡනයක් උපයාගන්නට හැකියි. මේ මට්ටමේ දී ඔබේ සමාජයේ බහුතරය මැද පන්තියේ අය හැටියට හැඳින්වේ. ඔවුන්ට රෙදි සෝදන යන්ත්‍ර, සීතකරණ, සහ රථවාහන ඇත. සාමාන්‍යයෙන් ඔබේ සමාජයේ අද දිනකට රුපියල් 6,000 කින් ජීවත් වෙති. සාමාන්‍ය ආයුෂ අපේක්ෂාව දැන් අවුරුදු 78 කි. දැන් ජනතාව කැමති නම් මස්මාංශ, ධූන් පේස්ට්, සහ නිවාසවලට ඒකී භාවිතයට මුදල් ගෙවන

හැකියාව ඇත. 2 වැනි මට්ටමට පැමිණීම නිසා, ඔබේ කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ම බෝතස් සේවා සහතිකයක් උපයා ගනී.

- d. පැන්සල් 6 ක් නිෂ්පාදනය කළ පසු ඔබේ කණ්ඩායමට 3 වැනි මට්ටමේ නූතන ආර්ථික ලාංඡනයක් උපයා ගත හැකියි. මේ ඉහළ ස්ථානයේ දී, ඔබේ සමාජය අගය නිර්මාණයෙන් ධනවත්, නූතන ආර්ථිකයක ප්‍රතිලාභ සඳහා දොර විවෘත කර ඇත. ඔබේ සමාජයේ සාමාන්‍ය ජනතාව දැන් දිනකට රුපියල් 11,000 කින් ජීවත්වෙති. සාමාන්‍ය ආයුෂ අපේක්ෂාව අවුරුදු 84 දක්වා දීර්ඝ වී ඇත. සාක්ෂාරතා මට්ටම 90% ක් පමණ වේ. ඔබේ රටේ බහුතර ජනතාවට දැන් අන්තර්ජාලය සහ මොබයිල් දුරකතන ඇත. අධ්‍යාපනය, ආදායම සහ ආයුෂ අපේක්ෂාව අතින් ගැහැණු සහ පිරිමි අතර වැඩි වෙනසක් දකින්නට නැත. දවසේ වැඩ කරන පැය ගණන අඩු වී ඇති අතර බොහෝ රටවැසියන්ට වසර තුළ දී නිවාඩු ගන්නට ද හැකියාව ඇත. 3 වැනි මට්ටමට පැමිණීම නිසා ඔබේ කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ටම බෝතස් සේවා සහතිකයක් උපයාගන්නට ලැබේ.

5. දැන් අපි මේ ක්‍රියාකාරකම පටන් ගන්නට සූදානම්! පළමු වටයේ රීති නිල් හා නැඹිලි කණ්ඩායම් වලට බෙදීමට පටන් ගන්න. කණ්ඩායමක් හැටියට රීති කියවා අනතුරුව සියල්ලන්ම සූදානම් වූ විට ක්‍රියාකාරකම අරඹන්න!

පළමු වටයේ රීති:

- a. පළමු වටයේ දී පැන්සල් නිර්මාණයට ඔබට මිනිත්තු 10 ක් ලැබේ. මේ පරිකල්පනීය සමාජයේ ඇති එකම පාරිභෝගික භාණ්ඩය පැන්සල් බව මතකයේ තබාගන්න. මේ පරිකල්පනීය සමාජයේ පැන්සල් යනු සියළු දැයයි. පැන්සල් යනු අධ්‍යාපනයයි, සෞඛ්‍ය සේවයයි, ආහාර, විනෝදරසාස්වාද යනාදියයි.
- b. පැන්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියට එකතු කරන, පැන්සල් කොටස් (ග්‍රැෆයිට්, ලී, ඇලුමිනියම්, රබර්) එකතුවෙන් නදන සෑම සම්පූර්ණ පැන්සලක් සඳහා ඔබට සේවා සහතික 5 ක් උපයාගත හැකියි.
- c. නිෂ්පාදන සාධක (ඉඩම්, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය) යනාදිය සේවා සහතික 1 ක මිලකින් යුතුයි. පැන්සල් කොටසක් නදන්නට ඔබේ කණ්ඩායමේ රීති කඩදාසියේ දැක්වෙන ලැයිස්තුව පරිදි ඔබ නිෂ්පාදන සාධක 3 න් එකක් බැගින් එකතු කළ යුතුයි.
- d. පැන්සලක් නිම කරන්නට, ඔබේ කණ්ඩායම පැන්සල් කොටස් නතරෙන් (ග්‍රැෆයිට්, ලී, ඇලුමිනියම්, රබර්) එක බැගින් එකතු කර පැන්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියේ නැබිය යුතුයි.
- e. පළමු වටයේ ඔබේ කණ්ඩායමේ ඉලක්කය පැන්සල් 2 ක් සම්පූර්ණ කර, කණ්ඩායම් බෝතස් සඳහා 1 වැනි මට්ටමේ ලාංඡනයක් උපයා ගැනීමයි.

පළමු වටය අවසානයේ දී, සෑම කණ්ඩායමක් විසින් ගෙනෙන ලද ප්‍රගතිය විමසා බලන්න. පැන්සල් ගණන අනුව ලාංඡන බෙදන්න. 1 වැනි මට්ටමේ ඉන්ධන ලාංඡනයේ ජයග්‍රහණය ගැන විස්තර හඬ නඟා කියවන්නට අවස්ථාවක් එක් ශිෂ්‍යාවකට ලබාදෙන්න. පළමු වටයේ අත්දැකීම් ගැන මේ ප්‍රශ්න ඇසුරින් සංවාදයක් පවත්වන්න.

පළමු වටය සඳහා සංවාදය

පළමු වටයෙන් අප ඉගෙන ගත්තේ කුමක්දැයි අපි කතාබහ කරමු:

- 1. තමන්ට සහ තම සමාජයේ ජනතාව වෙනුවෙන් අගයක් නිර්මාණයට සහ යහපත වැඩි දියුණු කරන්නට හැකියාව නිබුණේ කාට ද?
 - a. කැමැත්තෙන් ඉදිරිපත්වෙන ශිෂ්‍යාවන්ට අගය නිර්මාණය කරන්නට ඔවුන්ට හැකිවූයේ කෙසේදැයි කියා පැහැදිලි කරන්නට අවස්ථාවක් දෙන්න. සහනායී වූ අය ඒකීය ලාභයන් උපයාගෙන තිබේ. එසේම, 1 වැනි මට්ටමේ ඉන්ධන ලාංඡනයක් ද දිනාගන්නට තරම්

ඔබ භූවමාරු කරගන්නා ද? ඔබේ කණ්ඩායම නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ යම් කොටසක් ගැන වැඩියෙන් අවධානය යොමු කළා ද? ඇයි? ඇයි නැත්තේ?

- a. නිල් කණ්ඩායම තුළ ගැලයීම් වැඩි වැයකින් යුතු විය. රබර් අඩු වැයකින් යුතු විය. නැඹිලි කණ්ඩායමේ ගැලයීම් අඩු වැයෙන් ද, රබර් වැඩි වැයෙන් ද යුතු විය.
- b. කණ්ඩායම් දෙකම වැඩියෙන් යහපත් තත්වයක් අත්කර ගත්තේ අඩු වැයෙන් නිර්මාණය කරන්නට සමත් භාණ්ඩ හඳුා, ඔවුන්ට අවශ්‍ය ඒත් වැඩි මිලෙන් යුතු භාණ්ඩ වෙනුවෙන් ඒවා භූවමාරු කරගැනීමෙනි. කණ්ඩායම් දෙකම වැඩියෙන් යහපත් වෙන්නේ භූවමාරුවට ඉඩ ලැබෙද්දීය!

6. මිනිස් වර්ගයාට බලපෑම් එල්ල කරන සාධක දිරිගැන්වීම් හැටියට හැඳින්වේ. යම් ක්‍රියාවක වැය ඉහළ යන කොන්දේසි ඇතිවෙද්දී, අනෙක් සියළු දේ නොවෙනස්ව පවතිනවා නම්, ඒකීය පුද්ගලයා ඒ වැය අධික දේ නොකර ඉන්නට පෙළඹේ. යහපත වැඩි වෙද්දී, පුද්ගලයන් විසින් ඒ ක්‍රියාව වැඩියෙන් කරන්නට පෙළඹේ. පළමු වටයේ දී ඔබේ වර්ගයාට පෙළඹ වූ ප්‍රධාන දිරිගැන්වීම් මොනවා ද?

- a. සහභාගී වන අයට නමත් කැමති වූව ලබාගන්නට උවමනාවක් තිබිණ. (මෙහි දී එය භූවමාරු ක්‍රීඩාවේ දී තැගි සඳහා භූවමාරු කරගත හැකි වූ සේවා සහතික වෙති.) ඔවුන් ඒ සේවා සහතික උපයාගත්තේ සමාජයේ පුද්ගලයන්ට අවශ්‍ය වූ දේවල් නිෂ්පාදනයෙනි. එනම් පැත්සල්.
- b. සමාජයක් යහපත් කිරීමෙන් සහ සමාජයට අගයක් නිර්මාණය කිරීමෙන් අත්‍යයන්ගේ ප්‍රසාදය සහ ගෞරවය දිනාගැනීමට ද සහභාගී වූවන්ට අවශ්‍ය විය.

7. සමාජයට උවමනා සහ කැමති භාණ්ඩ වූ පැත්සල් නිෂ්පාදනය සඳහා භාණ්ඩ නිර්මාණය කළ යුත්තේ කුමන අයදැයි රීති වලින් කියැවුණේ නැත. ඒත්, ඔබ සමාජයට අවශ්‍ය පැත්සල් නිෂ්පාදනය කරන ලදී. එය සිද්ධ වූයේ කෙසේද? කුමක් කොයි අවස්ථාවේ මිල දී ගන්නවා ද යන්න ඔබ දැනගත්තේ කෙසේද?

- a. මිල, ලාබ, හා පාඩු වැනි වෙළඳපොළ දිරිගැන්වීම්, සමාජයේ අවශ්‍ය නැතට යොමු කරන්නට සමත් විය.
- b. මේ ක්‍රියාකාරකමේ දී, මිල යන්නට අඩංගු වූයේ: 1) නිෂ්පාදන සාධක මිල දී ගැනීමට හැකියාව ලැබෙන සේවා සහතික සංඛ්‍යාවයි, 2) පැත්සලක් හඳුන්වන අවශ්‍ය නිෂ්පාදන සාධක සංඛ්‍යාව, සහ 3) පැත්සලක් නිෂ්පාදනයෙන් ඔබ උපයා ගන්නා ආදායමයි. (සඳැහුම: සත්‍ය ලෝකයේ දී, මේ මිල ගණන් (prices) ඇතිවෙන්නේ මිල දී ගන්නන් සහ විකුණන්නන්ගේ ක්‍රියාවන් තුළිනි.
- c. ඒකීය පුද්ගලයන් සතු සුවිශේෂී දැහුම මේ මිල ගණන් තුළින් වෙළඳපොළට දක්වා එම තොරතුරු අනුව ජනතාවට ක්‍රියා කළ යුතු ආකාරය ගැන දිරිගැන්වීමක් ලබා දී එකිනෙකා සමඟ සම්බන්ධීකරණය පවත්වන්නට ඉඩ ලබා දේ.

8. “ක්‍රීඩාවේ රීතීන්” නොහොත් ආයතන හැටියට අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් හඳුන්වනු ලබන්නේ ජනතාව මුහුණ දෙන දිරිදීමනා වල කොන්දේසි හඳුනා. එහි ප්‍රතිඵලයක් හැටියට ඒකීය පුද්ගලයන් නෝරාගැනීම් කරති. නීතිය සහ සංස්කෘතික චාරිත්‍ර වැනි මූලික ආයතන විසින් ආර්ථික ක්‍රමයක් සඳහා දිරි දීමනා පිරිනැමීමේ ප්‍රධාන ව්‍යුහයක් පිහිටුවනු ලබයි. එකිනෙකාගේ යහපත පිණිස කුමන ආයතන මගින් භූවමාරු දිරිගැන්විය යුතු ද නැත්නම් අධෛර්ය කළ යුතු ද යන්න ගැන හොඳින් අවබෝධ කරගැනීමට අපිට නිවැරදි ආර්ථික චින්තනයෙන් ලැබෙන ප්‍රධාන යහපතකි. උදාහරණයක් වශයෙන්, ව්‍යවසායකත්වය දිරිගත්වන ආයතන පවතින සමාජයේ පරිසරයක අපි වැඩියෙන් පුද්ගලයන් සංඛ්‍යාවක් ධන සමාජ නිර්මාණයේ යෙදෙනවා දැකින්නට පුළුවනි.

ඉතාමත් වැදගත් ආයතනයක් වනුයේ දේපල අයිතියයි. දේපල අයිතිය යනු ඒකීය පුද්ගලයෙකුට යම් භාණ්ඩයක් පාවිච්චියට, වෙනස් කරන්නට, භූවමාරු කරන්නට, හා විසි කරන්නට නිදහස් හැකියාවක් තිබීමයි. නම දේපල අනුත් පාවිච්චි කිරීමට නෝ අනුත් විසින් පාවිච්චි කිරීමෙන් වළක්වන්නට අයිතියක් ද එයින් අයිතිකරුවාට ලැබේ. උදාහරණයක් හැටියට ඔබේ වාහනයට දේපල අයිතියක් ඔබ සතු වීම නිසා

ඔබේ අවසරය නැතිව, මගේ විනෝදය සඳහා එම නිඟ සම්පතට නානි පැමිණවීමට මට අවසරයක් නැත. දේපල අයිතියක් පවතින ක්‍රමයක දී, විවිධ විෂම වූ කණ්ඩායම් වලට කාර්යක්ෂම ලෙසින් නිඟ සම්පත් භාවිතා කළ යුත්තේ ද ගැන වූ ඔවුන්ගේ අසම්මුතියන් විසඳා ගත හැකියාව ලැබේ. එය සිද්ධ වෙන්නේ කුමන පුද්ගලයන් නිඟ සම්පත් අයිතිකරුවන් වෙතවා ද යන පැහැදිලි රීති තුළින් ඒ අයිතිය ආරක්ෂා කිරීමෙනි. දේපල අයිතිය ස්ථාපිතයක් නොමැති විට, ඊට ගෞරවයක් නොමැති විට, අනවශ්‍ය ගැටුම් ඇතිවේ. පළමු වටයේ සිද්ධ වූ සෑම නුවමාරුවක්ම ස්ව කැමැත්තෙන් සිද්ධ වූ ඒවායි. හදිසියේම ඔබේ දේපලක් නිතූමතයේ වෙනස් කරන හෝ වෙනකෙකුට පවරා ගන්නා අවදානමක් එහි දී නොතිබුණි. අගයක් නිර්මාණයට සහ නුවමාරුව යන තීරණ වල දී මෙය ඔබට බලපෑවේ කෙසේද?

- a. දේපල අයිතිය අනෙක් අය සඳහා අගයක් නිර්මාණයටත් නමත් වෙනුවෙන් ලාබයක් උපයාගන්නටත් දිරිගැන්වීමක් ලබා දුනි.
- b. වෙනස් නොවී පැවති රීති සැලසුමක් හදාගන්නටත් තීරණ ගන්නටත් ඉඩ ලබා දුනි.

9. පළමු වටයේ වෙළඳපොල ක්‍රියාවලියේ දී සහයෝගීතාවය සහ සමාජයීය වශයෙන් කණ්ඩායමක් හැටියට කටයුතු කළේ කෙසේද?

- a. වෙළඳපොල ක්‍රියාවලියෙන් අගයක් නිර්මාණය කිරීමෙන් ඔබ ඔබට සේවයක් සලසාගෙන අනෙකුත් අයටත් සේවයක් සලසන ලදී. පළමු වටයේ දී අපි දකින්නේ සියල්ලන්ම නිතාගත නොහැකි තරම් සංකීර්ණ සහයෝගීතා ජාලයක් මත විශ්වාසය තබාගන්නා ආකාරයයි.
- b. සමාජයට අවශ්‍ය (මෙහි දී පැත්සල්!) අමුද්‍රව්‍ය නිෂ්පාදනය සඳහා අපව පුදුමයට පත් කරවන තරම් ජන සංඛ්‍යාවකගේ සහයෝගය අවශ්‍ය වේ.
- c. නුවමාරුවෙන් අපි වෙත පුද්ගලයන් කොතරම් සංඛ්‍යාවක් හා සම්බන්ධීකරණ පවත්වා ගන්නවා ද අනුව, අපේ සමාජය වැඩි ශක්ෂණයෙන් යුතු, වැඩි සාමකාමී සමාජයක් වෙයි. දීර්ඝ කාලීන වෘත්තීමය සබඳතා ඇතිකර ගැනීම පිණිස කරුණාව, ගෞරවය, සහ අවංකකම තුළින් වානිජ්‍ය වර්ධනය කරන්නේ හොඳ වර්තයයි.
- d. වෙළඳපොල තරඟය යනු ජනතාවට වැඩියෙන් සේවයක් සපයන්නට සිද්ධ වෙත තරඟයකි. පළමු වටයේ දී, යම් පැත්සල් කොටසක් නිෂ්පාදනයට ඔබ අනෙක් නිෂ්පාදකයන් හා තරඟ කළා විය හැකියි. එනමුත්, හැමෝම නියැලෙන ලද්දේ නම සමාජයට අගයක් නිර්මාණයෙන් නමත්ව අගයක් නිර්මාණය කරන හොඳම උත්සාහයේ යෙදෙන්නටයි.
- e. නිදහස් වෙළඳපොල තරඟය ජනතාවට සාමකාමී ලෙසින් එකිනෙකා සමඟ සබඳතා පවත්වන්නට දිරිගන්වයි. එයින් සමාජයේ සුසංවාදයක් සහ සහයෝගීතාවයක් දිරිගන්වයි.

පළමු වටයේ පහත සම්පිණ්ඩනය හඬ නඟා කියවන්න.

පළමු වටයේ සම්පිණ්ඩනය

නිතාගත නොහැකි සංකීර්ණ සහයෝගීතා ජාලයක් මත අපේ පැවැත්ම රුඳී පවතියි. ගණන් කළ නොහැකි ක්‍රියාවන් සංඛ්‍යාවක් තුළින් අපි සෑම දිනයක දී ම යහපතක් උදා කරගනිමු. සහයෝගය යනු එකමුතුව වැඩ කිරීමෙන් එකිනෙකාගේ වැඩි දියුණුව සලසා ගැනීමයි. එහි වාසි බොහොමයකි. නුවමාරුව යනු දෙපැත්තේම අය යහපතක් ලබාගන්නා සහයෝගීතාවයයි. නුවමාරුව සඳහා අනෙක් අයගේ සහයෝගය ලැබේවි යැයි විශ්වාසය මත මෙයින් මිනිසාට සුවිශේෂී කුසලතාවක් වර්ධනය කරගන්නට ඉඩකඩ සැලසේ. එයින් නම හැකියාවන් පාදා ගන්නටත් වැඩි දියුණු කරගන්නටත්, දැනුම වැඩි කරගන්නටත්, ඒ නිසා ලැබෙන නිවාඩුවෙන් නමත් කැමති වෙනත් කටයුතුවල නියැලෙන්නට නිදහසක් මිනිසාට ලැබේ. නුවමාරුව වැඩිවෙද්දී මිනිසුන් වැඩි වැඩියෙන් ධනසම්පත් එකතු කරගනිති. එසේම වැඩි වැඩියෙන් එකිනෙකාගේ සහයෝගය මත පරායත්ත බැඳීම් ඇති කරගනිති. වෙළඳපොල යනු පුද්ගලයන් අතර සබැඳියාවන් ඇති කරන, සහයෝගීතාවයේ ජාලයක් බිහිකරන, එකිනෙකාගේ වැඩි දියුණුව සලසන පද්ධතියකි. එකිනෙකා සමඟ නිදහසේ නුවමාරු කරගැනීමෙන් අපිට වැඩියෙන් දේවල් සාක්ෂාත් කරගන්නට හැකිවෙනවා

පමණක් නොව, අපේ ඒකීය පුද්ගල දස්කම් වර්ධනයට කාලයක් සොයා ගැනීමටත්, අපේ සිහින සැබෑ කරගන්නා උත්සාහයේ යෙදෙන්නටත් අවකාශය ලැබේ.

පළමු වටයේ ප්‍රධාන සංකල්ප

ඊළඟ වටයට යන්නට පෙර, වෙළඳපොල ක්‍රමය ගැන ප්‍රධාන ලක්ෂණ නැවත විමසමු.

අර්ථ ශාස්ත්‍රයේ දී, අගය යනු විෂය මූලික වූවක් යැයි කීමෙන් අදහස් වෙන්නේ යමක අගය රඳුන්නේ **ඒකීය පුද්ගලයන්ගේ රුචි හා කැමැත්තන්** මත බවයි.

- විවිධ පුද්ගලයන් සොයන්නේ (කැමති) විවිධාකාර දේවල් වෙති. එකම පුද්ගලයෙක් පවා එකම දෙයක් වුවත් විවිධ අවස්ථාවල දී විවිධාකාරයෙන් සොයන්නට හැකියි.
- යම් සමාජයක් පිළිබඳ ඒකීය පුද්ගලයෙකුට ඇති අගය තීරණය වෙන්නේ ඒ සමාජයෙන් අපේ ඉලක්ක හා සැලසුම් තෘප්තිමත් කරන්නට අනෙක් විකල්ප හා සසඳා බලද්දී එය කොතරම් හොඳ වේදැයි අනුවයි. අපේ ඉලක්ක තෘප්තිමත් කරන ආකාරය ගැන අපිට අපේම වූ සැලසුම් ඇත.

ස්වේච්ඡාවෙන් කරන නුවමාරුව යනු එයින් **තමනට යහපතක් ලැබේ යැයි බලාපොරොත්තුවෙන්** ඊට සම්බන්ධ සියළු පාර්ශවයන් විසින් ඕනෑකමෙන් හා නිදහසෙන් භාණ්ඩ හා සේවා නුවමාරු කරගැනීමයි.

වෙළඳාමෙන් ලැබෙන වාසි, නුවමාරුවෙන් නිර්මාණය කරන අගය වෙයි. සමාජයේ අඩුවෙන් අගය කරන අය වෙතින් සමාජයේ වැඩියෙන් අගය කරන අය වෙතට යොමු කරමින්, වෙළඳාම **ධන සමාජය නිර්මාණය** කරයි.

- නුවමාරුවක දී, එක් පාර්ශවයක් ජයගනිද්දී තවත් පාර්ශවයක් පරාජය විය යුතු නැත. වෙළඳාම ශුන්‍ය ඓක්‍ය (zero-sum) නොවේ. මිනිස්සු නුවමාරුවේ යෙදෙන්නේ එයින් පවතිනවාට වඩා හොඳ තත්වයක් ඔවුන්ට ලැබෙනවා යයි ඔවුන් විශ්වාස කරන නිසයි.
- නව භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදනයක් සිද්ධ වූයේ නැතිවුවත්, වෙළඳාම නිසා ඒකීය පුද්ගලයාගේ, සමාජයේ, රටේ ධනසමාජය ඉහළ යයි.
- විශේෂායනය/ විශේෂ ප්‍රාගුණ්‍යය (specialization) සහ සහයෝගීතාවය/නුවමාරුව තුළින් අපිට තනිවම වැඩ කර සාක්ෂාත් කරගන්නවාට වඩා වැඩියෙන් විශාල වස්තු සමාජය නිර්මාණය කරන හැකියාව ඇත.

සහයෝගීතාවය යනු එකිනෙකාගේ යහපත පිණිස ස්වේච්ඡාවෙන් වැඩ කිරීම හෝ ක්‍රියාවන්හි නියැලීමයි. සෑම දිනක දී ම අපි සහයෝගීතාවයෙන් සිද්ධ වෙන ගණනය කළ නොහැකි ක්‍රියාවන් නිසා යහපත ලබාගනිමු. ශිෂ්ටාචාරය සහ ප්‍රගතිය රඳුන්නේ අපිට සහයෝගයෙන් වැඩ කරන හැකියාව මතයි.

තරඟය යනු යම් තෑග්ගක්, සමාජයක්, හෝ වාසියක් සඳහා වූ සටනයි. තරඟය සෑම තැනකම පවතී. නිඟය පවතින ලෝකයක අප ජීවත්වීම යනු අපිට තෝරාගැනීමේ කරන්නට සිද්ධ වීමයි. සහයෝගීතාවය ඇති සමාජයක, ඒකීය පුද්ගලයන් නුවමාරු කරගන්නේ කුමන පාර්ශවයන් සමඟ දැයි තෝරාගන්නටත්, තෝරාගන්නා අය වීමට කරන ස්වභාවික තරඟයන් නිසා, තරඟය ඉස්මතු වෙයි. තරඟය සහ “කෑදරබවක්” අතර කිසිත් සම්බන්ධයක් නැත. කෑදරකම නොමැති ලෝකයක, ව්‍යාපාර නොමැති ලෝකයක, හැම දෙනා හැම දෙනෙක් ගැනම සලකන ලෝකයක, විකල්ප සඳහා යොදාගත හැකි සීමිත සම්පත් තිබීම නිසා තරඟයක් පවතියි.

බොහෝ අය වැරදියට අල්ලාගෙන ඉන්නේ, අප අතර සහයෝගීතාවය සෝදාපාදා වෙන ආකාරයකින් වෙළඳපොල විසින් තරඟයට නල්ලුවක් දෙනවා කියායි. සත්‍යය තත්වය නම් වෙළඳපොල යනු සහයෝගීතාවයෙන් යුතුව හැම අත පැතිර ඇති ජාලයක් බවයි. සහයෝගයෙන් වැඩ කරන්නට හුරුවීම යනු **අනුන් හා නුවමාරු කරගන්නට හොඳින් හුරුවීමයි**. ඉතා වැදගත් අර්ථයක් දක්වන, තරඟය සහ සහයෝගීතාවය වෙළඳපොලේ එකම ක්‍රියාකාරීත්වයේ පැතිකඩ දෙකක් දක්වයි. නිදහස් වෙළඳපොල

ආර්ථිකයක ඇති තරඟය යනු සත්‍යයෙන්ම වැඩියෙන්ම නොදින සහයෝගීතාවයෙන් වැඩ කරන්නා දක්වන තරඟයයි.

දෙවන රවුම (මිශ්‍ර ආර්ථිකය)

මධ්‍යම සැලසුම් ක්‍රමයකින් හැඩගැසෙන ආර්ථිකයක් සැලසුම්ගත ආර්ථිකයක් යැයි හැඳින්වේ. සැලසුම්ගත ආර්ථිකයක සම්පත් බෙදාහරින තීරණ ගන්නේ ආණ්ඩුවේ නිලධාරීන් සුළු පිරිසක් විසිනි. මධ්‍යම සැලසුම්කරුවන් ඒකාධිපති ආඥාදායකයන්, ජනතාව විසින් තෝරාපත් කරගත් නියෝජිතයන්, හෝ වන්දනයකින් තේරී පත් නොවූ නිලධාරීන් විය හැකියි. මෙයට පටහැනිව, වෙළඳපොළේ ස්වේච්ඡාවෙන් සිදු වන භූවමාරුවෙන් සම්පත් බෙදාහරින තීරණ ජනතාවට ලැබෙන විට එය නිදහස් වෙළඳපොළ ආර්ථිකයක් හැටියට හැඳින්වේ. අද ලෝකයේ බොහෝ ආර්ථිකයන් මධ්‍යම සැලසුම්කරණය සහ වෙළඳපොළ ක්‍රියාකාරීත්වය යන දෙකම අඩංගු වූ ඒවායි. සමහරු මෙයට මිශ්‍ර ආර්ථිකය යැයි කියති.

ආර්ථිකයකට රජය මැදිහත්වීම විවිධ ආකාර වලින් සිදු වේ. ආර්ථික ඵලවිපාකයන් මොනවා වේදැයි ආණ්ඩුවකට බලපෑම් කළ හැකිවෙන්නේ:

- බදු මාර්ගයෙන් -යම් හැදිසාවන් අධිකාරිය කරමින්- ආණ්ඩුවක් ආදායම් උපයන විට
- සහනාධාර මගින් යම් හැදිසාවන් ධෛර්යමත් කරන විට
- විධිනියෝග (mandate) වලින් සමහර නිෂ්පාදන හෝ ක්‍රියාවන් අවශ්‍ය යැයි කියන විට
- තහනම් (prohibitions) වලින් සමහර නිෂ්පාදන හෝ ක්‍රියාවන් වළක්වන විට
- රෙගුලාසිකරණයෙන් වෙළඳපොළ ක්‍රියා පාලනය කරන්නට හදන විට

දෙවැනි වටය ක්‍රියාකාරීම් උපදෙස්

1. අපි දැන් දෙවැනි වටය සඳහා සූදානම්. නිල් හා තැඹිලි කණ්ඩායම් වලට දෙවැනි වටයේ රීති බෙදා දෙන්න. කණ්ඩායමක් හැටියට රීති කියවා අනතුරුව පටන් ගන්න.

දෙවැනි වටයේ රීති:

- a. දෙවැනි වටයේ දී ඔබට පැත්සල් නිර්මාණය සඳහා මිනිත්තු 10 ක් ලැබේ.
- b. නිමකළ පැත්සලක් නිෂ්පාදනය පළමු වටයේ පරිදිම කළ යුතුයි. පැත්සල් කොටස් (ග්‍රැෆයිට්, ලී, ඇලුමිනියම්, රබර්) එකතු කරමින් පැත්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියේ තබමින් පැත්සලක් නිර්මාණය කළ යුතුයි.
- c. පළමු වටයේ මෙන්ම, පැත්සල් කොටසක් නිර්මාණයට, ඔබේ කණ්ඩායමේ රීති කඩදාසියට අනුව ඔබ නිෂ්පාදන සාධක තුනෙන් එක බැගින් (ඉඩම්, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය) එකතු කළ යුතුයි.
- d. මෙම වටයේ වෙනස්කම් මෙසේය:

i. සාධාරණත්වය සැලසීම සඳහා ධන සම්පත් සමානාත්මතාවයෙන් පවත්වා ගැනීමට ඔබේ සමාජය කැමත්ත දක්වයි. ඉතින් ඔබේ සේවා සහතික ගණන් කර බලා, ඔබේ කණ්ඩායමේ සියල්ලන්ටම එක හා සමාන සේවා සහතික ලැබෙන පරිදි බෙදා දෙන්න. සඳැනුම: වටය අවසානයේ දී හැමෝටම එක හා සමාන ප්‍රමාණයකින් සේවා සහතික ලැබෙන සේ අපි නැවත බෙදන්නෙමු.

ii. නව අවම වෙනත නීතියක් ඇත. ඒ නිසා දැන් ශ්‍රමිකයන් පැයකට වැඩි පඩියක් උපයති. එම නිසා ඔබේ ශ්‍රමය සඳහා වැය කරන මිල ද දැන් සේවා සහතික 2 ක් දක්වා ඉහළ ගිනිත් ඇත. ඉඩම් සහ ප්‍රාග්ධනය තවමත් 1 සේවා සහතිකයකින් මිල දී ගත හැකියි.

iii. ඇලුමිනියම් සඳහා සහනාධාරයක් ඇත. ඇලුමිනියම් හදන්නන්ගේ සංගමය ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදනවල මිල ඉහළින් තබා ගන්නට කැමතියි. ඒ නිසා ඔවුන් ආණ්ඩුවෙන් සහනාධාර ඉල්ලා ඇත. ඒ නිසා දැන් ඔබ පැත්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියේ තබන සෑම සම්පූර්ණ ඇලුමිනියම් පැත්සල් කැල්ලක්ම සඳහා සේවා

සහතික 10 ක් උපයා ගනියි. අනෙක් පැත්සල් කොටස් (ග්‍රැෆයිට්, ලී, රබර්) තවමත් ඔබට උපයා දෙන්නේ සේවා සහතික 5 කි.

iv. අවසාන වශයෙන්, සියළු ආනයන සඳහා ආරක්ෂණ රේගු බද්දක් ඇත. පිටරටෙන් එන අඩු මිලෙන් යුතු නිෂ්පාදන හා තරඟ කරන්නට ඔබේ සමාජයේ දේශීය කර්මාන්ත කැමති නැත. ඒ නිසා ඔවුන්ගේ ආරක්ෂාවට රේගු බද්දක් (වෙළඳාමට බද්දක්) ආණ්ඩුවෙන් ඉල්ලා සිටියහ. දැන් ඔබ ඔබේ කණ්ඩායමෙන් පිටත අය සමඟ කරන සෑම ගණුදෙනුවක දී ම සේවා සහතික 2 ක් බදු හැටියට ගෙවිය යුතුයි.

- e. මෙම වටය පටන් ගන්නට පෙර, සියල්ලන් විසින්ම 1 සේවා සහතිකයක් බදු වශයෙන් මේ නව ආණ්ඩුවේ වැඩ සටහන් පරිපාලනය කරන අරමුදලට ගෙවිය යුතුයි.
- f. දෙවන වටයේ ඉලක්කය, කණ්ඩායමක් හැටියට ඉහළට යා හැකි 2 වැනි මට්ටමේ රෙදි සෝදන යන්ත්‍රයේ ලාංඡනය උපයා ගැනීම සඳහා පැත්සල් දෙකක් සම්පූර්ණ කිරීමයි.

දෙවැනි වටයේ මැද හරියේ දී, මෙය පවත්වන අය විසින් ක්‍රියාකාරකම නවත්වා කණ්ඩායමෙන් 1 සේවා සහතිකයක් එකතු කරගත යුතුයි. මෙය අමුද්‍රව්‍ය ලබාගන්නා පරිසරයේ ස්වභාවික සම්පත් ආරක්ෂාවට හැදෑරෙන ලාභියෙක් නඩත්තු කිරීමටයි.

මෙහි දී, හටගන්නා ආදායම් විෂමතාවය නැති කරන්නට කණ්ඩායමේ සියල්ලන් අතර සේවා සහතික සමානව පවතින ලෙසින් බෙදන්නටත් අමතක නොකරන්න.

2. දෙවැනි වටය අවසානයේ දී, කණ්ඩායම්වල ප්‍රගතිය විමසන්න. නිර්මාණය කළ පැත්සල් ප්‍රමාණය සොයා බලා ඒ අනුව නිෂ්පාදන ලාංඡන බෙදන්න. සියල්ලන්ටම 2 වැනි මට්ටමට එන්නට හැකි වී ඇත්නම්, 2 වැනි මට්ටමේ රෙදි සෝදන යන්ත්‍ර ලාංඡනයේ ජයග්‍රහණයන් මොනවාදැයි කියා කණ්ඩායමට ඇසෙන සේ කියවන්නට එක් අයෙකුට අවස්ථාව ලබාදෙන්න.

3. ජනන ප්‍රශ්න ඇසුරින් දෙවැනි වටයේ අත්දැකීම් ගැන සංවාදය පටන් ගන්න.

දෙවැනි වටය සඳහා සංවාදය

දෙවැනි වටයෙන් ඉගෙන ගන්නේ මොනවාදැයි කියා අපි කතාබහ කරමු. මේ වටයේ දී, අපි පෙන්වූ ආර්ථිකය නිදහස් වෙළඳපොලක් නොවීය. ක්‍රියාකාරකමේ රීති වෙනස් කරමින් දේශපාලනය ඇඟිලි ගසන ලදී. දේශපාලන හා නීතිමය ක්‍රියාවලිය තුළින්, රීති හැදෑරීමේ මිනිසුන්ට නිඟ සමපත් (ඔවුන්ගේ සිරුරු ද ඇතුළුව) කෙසේ භාවිතා කළ යුතු ද නොයුතු ද යන්නට කියන්නටයි. දිරිගැන්වීම වෙනස් කරමින් දේශපාලනය සහ නීතිය මිනිස් හැදීයාව වෙනස් කරන්නට උත්සාහ ගති. මෙවැනි රීති මිනිස් වර්ගව වෙනස් කරන්නේ ඒවා හැදෑරූ අය බලාපොරොත්තු නොවූ ආකාරයෙනි. එමෙන්ම ඒවායෙන් බලාපොරොත්තු වූ ඉලක්කයන් ද එයාකාරයෙන්ම නොවේ. ආර්ථික අන්තර්ඥානය අපට පෙන්වන්නේ ජනතාව විසින් පුද්ගලයට පත්කරවන ආකාරයෙන් ඒවාට ප්‍රතිචාර දක්වන බවයි.

ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති වලින් අපට දැකිය හැකි කණ්ඩායම්වලට ක්ෂණිකව, සෘජුව හා නිශ්චිත ඵලවිපාක ලැබේ. මෙම ඵලවිපාකය අපි හඳුන්වන්නේ “දැකිය හැකි” දේවල් හැටියටයි. ඒ වගේම එතරම් පැහැදිලිව නොපෙනෙන, එහෙත් එතරම්ම වැදගත් වූ, සියළු කණ්ඩායම්වලට, විශේෂයෙන්ම දීර්ඝ කාලීන ලෙසින් බලපාන ඵලවිපාක ද ඇත. මේවා හඳුන්වන්නේ “දැකිය නොහැකි” ඵලවිපාක වශයෙනි. මහජනතාව නිතරම අවධානය යොමුකරන්නේ වැඩියෙන්ම උලුප්පා දක්වන, පටු, කෙටි කාලීන ඵලවිපාක දිනායි. අර්ථ ශාස්ත්‍රමය වින්තනයේ දී අපි යම් ප්‍රතිපත්තියක හෝ ක්‍රියාවක කෙටි කාලීන වගේම දීර්ඝ කාලීන සහ සමාජයේ සියල්ලන් වෙතම බලපාන ඵලවිපාක දිනා ද එක හා සමාන අවධානයක් යොමු කරන්නට හුරු වෙමු. දැකිය හැකි පමණක් නොව දැකිය නොහැකි ඵලවිපාක දිනා ද වැඩියෙන් අවධානය යොමු කරන්නට හුරු වෙද්දී අපි වැඩියෙන් හොඳ තීරණ ගන්නෙමු.

ක්‍රියාකරුවා විසින් අදහස් කරන ලද නොවූ ඵලවිපාකයක් -ධනාත්මක හෝ සෘණාත්මක- යම් ක්‍රියාවකින් ඇති වේ නම් එය අනපේක්ෂිත ඵලවිපාකයක් **unintended consequences** හැටියට හැඳින්වේ.

1. 1 වැනි වටයේ දී අප ලද අත්දැකීමට වඩා 2 වැනි වටයේ දිරිගැන්වීම් වෙනස් වූයේ කෙසේද? 1 වැනි වටයෙන් එය ප්‍රධාන ලෙසින් වෙනස් වූයේ කෙසේද?

a. මෙම වටයේ දී පුද්ගලයන්ට අගය නිර්මාණයට එතරම් දිරිගැන්වීමක් නොවුණි. ආදායම් බදු සහ නැවත බෙදා දීම මාර්ගයෙන් ඔවුන්ගේ ආදායම් ඔවුන්ට අනිමි වීම මේ වටයේ දී සිද්ධ වෙන බව ඔවුන් දැන සිටියහ. එසේම, රීති ස්ථාවර නොවුණි. බලාපොරොත්තු විය යුත්තේ මොනවාදැයි ඔවුන්ට හිතාගත නොහැකි විය. පුද්ගලික දේපල අයිතිය ඕනෑම මොනොනක උල්ලංඝනය විය හැකි වණ. අවිනිශ්චිත “ක්‍රියාකාරකමේ රීති” නිසා සැලසුමක් හදාගන්නට සහ තීරණ ගන්නට දුෂ්කර විය. ආර්ථික වර්ධනයට ස්ථාවර රීති සහ බලාපොරොත්තු තබාගැනීමට හැකියාව තිබීම ඉතා වැදගත්ය. නීතියේ රීතියට පටහැනිව, නීති සම්පාදකයන් සහ පාලකයන් තිබුණහයේ ආර්ථික ප්‍රතිඵලය සමඟ මැදිහත්වන විට, වෙළඳපොලට සහනාභිවන අයට තම සම්පත් හා උත්සාහය යොදවමින් අගය නිර්මාණය කිරීම අධෛර්යමත් කරවයි. නීතියේ රීතිය යනු සියල්ලන්ටම එක හා සමාන ලෙසින් අනුගමනය කරන්නට සිද්ධ වෙන රීති පද්ධතියකි. පළමුවෙනි වටය නීතියේ රීතිය අනුගමනය විය. දෙවැනි වටයේ එය දකින්නට නොමැති වණ.

2. දෙවැනි වටයේ දී අගය නිර්මාණය කරමින් ඔබට හා ඔබේ සමාජයේ වැසියන්ට යහපත වැඩි කරන්නට හැකියාව තිබුණේ කාට ද? මෙය 1 වැනි වටයට වඩා වෙනස් වෙන්නේ කොහොම ද?

a. රජයේ මැදිහත්වීම් නිසා සම්බන්ධීකරණය සහ සහයෝගීතාවය දුෂ්කර බැවින් වැඩි විය. සහනාභි වූ බොහෝ අයට තවමත් අගය නිර්මාණයට හැකිවිය.

3. වටයේ දී ඔබට දැනුණ හැඟීම කුමක් ද? වෙළඳපොලට දේශපාලනය මැදිහත්වූ නිසා සමාජයේ සහයෝගීතාවය සහ සංවර්ධනය දුෂ්කර වූවා ද?

- a. සහනාභි වූ අයට දෙවැනි වටයෙන් පසුව යම් ඉවහානංගත්වයක් දැනෙන්නට පුළුවනි. දේපල අයිතියට ගෞරවයක් නොලැබෙද්දී වෙළඳාම සහ සම්බන්ධීකරණය දුෂ්කරයි.
- b. විශේෂ උවමනාවන් විසින් ආණ්ඩුවෙන් ලැබෙන විශේෂ දේශපාලන වරප්‍රසාද සමඟ කරන තරඟයෙන් මෙතෙක් ගැටුම් නොතිබුණ සමාජයක ගැටුම් ඇති කරයි.
- c. ආර්ථික ප්‍රතිඵලයක් පාලනයට දේශපාලන බලය යොදාගැනීමට හැකියාව පැවතෙන විට, විශේෂ උවමනාවන් ඇති කණ්ඩායම් වලට දේශපාලන වරප්‍රසාද තුලින් ඔවුන්ගේ යහපත සඳහා බලපෑම් ඵල කරන්නට දැඩි දිරිගැන්වීමක් ලැබේ. ආණ්ඩුව ලවා ආර්ථික වාසි සෙවීම ‘කුලිය සෙවීම’ rent seeking හැටියට අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් හඳුන්වති.

4. අමුද්‍රව්‍ය සඳහා වූ සහනාධාරයේ ප්‍රතිඵලය කුමක් ද? ඇලුමිනියම් නිෂ්පාදනය ලැබිය යුත්තේ කාටදැයි කියා කණ්ඩායම් අතර ගැටුම් ඇති වූවා ද?

- a. ඇලුමිනියම් සඳහා වූ සහනාධාරය නිසා ඇලුමිනියම් නිෂ්පාදනය වැඩියෙන් ආකර්ශනීය විය. එයින් ඇලුමිනියම් අවශ්‍ය ප්‍රමාණයට වඩා වැඩියෙන් නිෂ්පාදනය කරන්නට දිරිගැන්වීමක් ලැබුණි. ඇලුමිනියම් සහනාධාරයෙන් වාසි ලබාගන්නට හැකි වූ ජනතාව යහපතක් ලැබූහ. ඒත් ඒ සමාජයට සමස්තයක් වශයෙන් දැඩි අවාසියක් ගෙනෙමින්. මේ හැමෝටම වැය දරන්නට සිද්ධ වෙන යහපත පිරිසකට පමණක් ලැබෙන වැයමක උදාහරණයයි.
- b. විශේෂ කැමැත්තන් ඇති පිරිස්වලට තමන් සඳහා විශාල වශයෙන් යහපත ලැබෙන දේවල් රජයෙන් ඉල්ලා සිටින්නට දිරිගැන්වීමක් පවතී. එතෙත් ජනගහණය අතර වැය බෙදී යන ලෙසින් පවතිද්දී, ඒ ගැන සටන් කරන්නට බදුගෙවන අයට දැඩි දිරිගැන්වීමක් නැත. අනුන්ගේ දේපල අල්ලා ගන්නට හැකි යාන්ත්‍රණයක් බවට දේශපාලනය පත්වේ.

5. වෙළඳාමේ වැය ඉහළ ගිය විට කුමක් සිද්ධ වී ද?

- a. වෙළඳාම සඳහා බදු පැනවූ නිසා අනෙක් කණ්ඩායම් හා වෙළඳාම වැය අධික වූ බැවින් වෙළඳාම අඩුවිය.
- b. ආරක්ෂණ රේගු බදු නිසා සමහර දේශීය කර්මාන්තවලට යහපත් සිදුවේ (“දකින” ප්‍රතිඵලය), නමුත් ඒ නිසා සමාජයේ සමස්තයක් හැටියට දීර්ඝ කාලීන වැය බරක් දරන්නට සිදුවේ (“නොදකින” ප්‍රතිඵලය).

6. අවම පඩිය ඉහළ දමන්නට රජය තීරණය කළ නිසා 1 වැනි වටය හා සසඳන විට 2 වැනි වටයේ ශ්‍රමය මිල දී ගැනීමට එය බලපෑවේ කෙසේ ද?

- a. අවම පඩිය ඉහළ දැමීම නිසා ශ්‍රමයේ වැය ද අධික විය. එයින් ශ්‍රම නිඟයක් (විරූකියාව) නටගැණින. ඒ නිසා සියළු දෙනාගේම නිෂ්පාදන වැය ඉහළ ගියේය. එයින් සමහර ශ්‍රමිකයන්ට රුකියාවන් සොයා ගැනීම දුෂ්කර විය.

7. විශේෂ කැමැත්තන් ඇති පිරිසකට විශේෂ වරප්‍රසාද ප්‍රදානය කිරීමට දේශපාලන බලය පාවිච්චියට ගැනීම නිසා 2 වැනි වටයේ දී අපි දැක්කේ ආර්ථික නිදහස අඩු වී යාමයි. මෙය අද ලෝකයේ බොහෝ රටවල පවතින මිශ්‍ර ආර්ථිකයේ දකින්නට ලැබෙන්නයි. සමහර නිර්මාණ කරන ක්‍රියාකාරකම් දිරිගැන්වීම හෝ අධෛර්යමත් කිරීම දේශපාලන හා නීතිය මඟින් සිද්ධ වෙන්නේ කෙසේද?

- a. 2 වැනි වටයේ දී අපිට අලුත් නීති කිහිපයක් ලැබුණි. ශ්‍රමිකයන් අවම පඩි වැඩි කරන්න යැයි ඉල්ලා සිටියහ. දේශීය කර්මාන්ත වෙළඳාමට පනවන බදු වැඩි කරන්න යැයි ඉල්ලා සිටියහ. මේ හැම ප්‍රතිපත්තියක් නිසාම දකින්නට නොහැකි වැයක් ඇතිවීමෙන් වස්තු සමහර නිර්මාණය නවත් දුෂ්කර විය.
- b. දිරිදීමනා සඳහා පනතාව ප්‍රතිචාර දක්වන්නේ බලාපොරොත්තු විය හැකි ලෙසකිනි. “සෙල්ලමේ රීති”, නැත්නම් අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් ආයතන ලෙසින් හඳුන්වන්නෙන්, මිනිසුන් මුහුණ දෙන දිරිගැන්වීම් වාතාවරණයක් ගෙනෙයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් හැටියට ඔවුන් ගන්නා තෝරාගැනීම් තීරණය කරනු ලබයි. නීතිය සහ සංස්කෘතික චාරිත්‍ර චාරිත්‍ර වැනි මූලික ආයතන ආර්ථික ක්‍රමයක ප්‍රධාන දිරිගැන්වීම් ව්‍යුහය පිහිටවනු ලබයි. ආර්ථික වර්ධනයක් ධෛර්යමත් කරවන්නට නීතියකට හැකියාව ඇත්තේ එය ස්ථාවර රීති, පුද්ගලික දේපල අයිතිය ආරක්ෂාව, සහ ඒ නීති දූෂිත සහ පීඩිත නොවන විට දී පමණි.
- c. දේපල අයිතිය උල්ලංඝණය කරන සහ රෙගුලාසි සුලබ වූ රටවල ව්‍යාපාර කිරීම ඉතා දුෂ්කර නිසා එයින් වස්තු සමහර නිර්මාණය කරන කටයුතු ද අධෛර්ය කරනු ලබයි.
- d. වෙළඳාමට බාධක පනවන විට වස්තු සමහර නිර්මාණ කටයුතු ද අධෛර්ය කරනු ලබයි. ලෝකයේ වෙනත් රටවල පනතාව හා වෙළඳාම කරන්නට ඇති නිදහස ද ඇතුළුව, රජයක් ආර්ථික නිදහසට බාධා කළ යුතු නොවේ.

8. “බලය දූෂිතයෙක් කරවයි” යනුවෙන් සුප්‍රකට කියමනක් ඇත. දේශපාලනඥයෙකුගේ චරිතය බලයෙන් දූෂිත වෙන්නේ කෙසේද? වෙළඳපොලට සහභාගී වන අයගේ චරිත බලය නිසා දූෂිත වන්නේ කෙසේද?

- a. මිනිසා වනාහි ස්ව-කැමැත්ත ඇති සත්වයෙකි. රාජ්‍ය සේවයේ නිලධාරීන්ගේ ස්ව-කැමැත්ත යනු පුද්ගලික අංශයේ පුද්ගලයන්ගේ ස්ව-කැමැත්තට වඩා අඩුවෙන් පවතින්නක් නොවේ. ඇත්තෙන්ම, බලය අල්ලාගන්නට සහ මැතිවරණ දිනාගන්නට මහජනතාවට හානි පමුණුවන කටයුතු හි නියැළෙන්නට දැඩි විකෘති දිරිගැන්වීම් වලට දේශපාලනඥයන් මුහුණ දෙති.

- b. වෙළඳපොළ ජයග්‍රහණය ලබන්නේ කවුදැයි සහ ජරාජය ලබන්නේ කවුදැයි කියා තුමිකා තීරණ කරන්නට රජයට බාර වෙන්නේ ද, එවිට ව්‍යාපාරික ප්‍රජාව සහ ශ්‍රමිකයන්ට තමන්ට වාසි වන පරිද්දෙන් සහ තම තරඟකරුවන්ට අවාසි වන පරිද්දෙන් රජය ලවා බලපෑම් කරවන්නට දිරිගැන්වීමක් හට ගනියි. එවිට සමාජයේ අනෙක් අයට සේවයක් සලසන්නට ඔවුන්ට ඇති කාලය හා සම්පත් අඩුවේ. දේශපාලන බලය හා රජය ලවා බලපෑම් කළ හැකිවීම යනාදියේ ආකර්ශණය නිසා වෙළඳපොළට සහභාගී වන්නන් අතර කෑදරත්වය හා කම්මැලිකම වර්ධනය කරයි. එයින් මහජනතාව ගැන හැකිමිකින් යුතුවීමත් සහ අවංක ජීවෝත්තාපයේ යෙදීමත් අධෛර්යමත් කරයි.

2 වැනි වටයේ ප්‍රධාන සංකල්ප

දෙවැනි වටයේ ඉගෙන ගත් දැය නැවත විමසා බලමු.

අනර්ථකාමී ඵලවිපාක යනු ක්‍රියාකරුවාගේ **අරමුණු නොවූ** -ධනාත්මක හෝ සහනාත්මක- ක්‍රියාවක ප්‍රතිඵල වෙති.

“ක්‍රීඩාවේ රීති” නැතහොත් අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් ආයතන හැටියට හඳුන්වන්න විසින් මිනිසුන් මුහුණ දෙන තත්වයන් හැඩගස්වයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් හැටියට ඒකීය පුද්ගලයන් නෝරාගැනීමි කරති.

හිතියේ රීතිය යනු **සියල්ලන්ටම එක සේ බලපාන කිසිවකුටත් වෙනස් විදියට නොසලක** රීති පද්ධතියකි.

“කුලිය සෙවීම” යැයි අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් දක්වන්නේ තමන්ට ආර්ථික **වාසි ආණ්ඩුව ලවා** සෙවීමයි.

රාජ්‍ය නිලධාරීන් පුද්ගලික අංශයේ ජනතාවට අඩුවෙන් ස්ව-කැමැත්ත පවතින අය නොවෙති. බලය අල්ලා ගැනීමට සහ මැනිවරණ දිනන්නට **සමස්ත මහජනතාවගේ යහපත වෙනුවෙන් නොවන දේවල්** කරන්නට දේශපාලනඥයන් ඉදිරියේ දැඩි විකෘති දිරිගැන්වීම් පවතී.

3 වැනි වටය (ව්‍යවසායකත්වය)

ව්‍යවසායකයා යනු ජනතාව විසින් අනාගතයේ කුමක් ඉල්ලා සිටින්නේ දැයි පූර්වාදේශනා කරන්නට දන්නා අයෙකි. ඒ නිසා ව්‍යවසායකයා ඒ ඉල්ලා සිටින කැමැත්තන් සපයන්නට නිෂ්පාදනය මෙහෙයවන්නෙකි. නිවැරදි ලෙසින් පූර්වාදේශනයට දන්නා ව්‍යවසායකයන් ලාබ උපයන්නට සමත් වෙති. අනුන්ට අගයන් නිර්මාණය කරන්නට සමත් වෙති. ව්‍යවසායකයන් යනු ගැටළු විසඳන්නට සමත් අයයි. වස්තු සම්පත් නිර්මාණය කරන අයයි.

ව්‍යවසායකයන් නිෂ්පාදන සාධක (ඉඩම්, ශ්‍රමය සහ ප්‍රාග්ධනය) මිල දී ගනිති. ඒවා නැවත එකතු කරමින් අලුත් යමක්, නිෂ්පාදනයක් නිර්මාණය කරති. ඔවුන් එසේ කරන්නේ මිල දී ගන්නා මහජනතාව ඒ නව නිෂ්පාදනය අගය කරනු ඇතැයි අපේක්ෂාවෙනි. නිෂ්පාදනයට ගිය වැයට වඩා අලෙවියෙන් ලැබෙන ප්‍රමාණය ඉහළ නම් ව්‍යවසායකයා ලාබ උපයයි. ලාබ යනු මිනිස් සුබසාධනය දියුණු කරන්නට ව්‍යවසායකයා විසින් සොයාගැනීමක් කර ඇති බවේ සංඥාවකි.

නමුත් සත්‍ය නිදහස් වෙළඳපොළක ලාබ සහතිකයෙන්ම ලැබෙන්නේ නැත. අනාගතය ගැන ව්‍යවසායකයාගේ පූර්වාදේශනාව වැරදි වීමට හැම විටම ඉඩකඩක් පවතී. විශදම් වලට වඩා අලෙවිය අඩු විය හැකියාව නිතර පවතී. එවිට ව්‍යවසායකයා මුදල් අනිමි කරගනියි. අලාභ යනු ව්‍යවසායකයා විසින් මහජනතාවට අගයක් නිර්මාණය කර නොමැති බවේ සංඥාවයි. නමුත් අලාභ යනු ද නිදහස් වෙළඳපොළක වැදගත් අංගයකි. අලාභ වලින් ව්‍යවසායකයාට දැනගන්නට ලැබෙන්නේ ජනතාවට උවමනා නැත්තේ මොනවාදැයි කියායි. එයින් ව්‍යවසායකයන්ව මහජනතාවට උවමනා කරන දේවල් නිෂ්පාදනය පිණිස යොමු කරවනු ලබයි.

තමන්ගේම මුදල් යොදවමින්, හැමවිටම අලාභ වලට මුහුණ දෙන්නට සූදානමින් සිටිය යුතු නිසා, ව්‍යවසායකයන් යනු අවදානම් ගන්නන් ද වෙති. ව්‍යවසායකයන් අවදානම් ගන්නේ දියුණුව කරා යන

මාර්ගයන් සොයාගන්නට සහ ඒවා දල්වාලන්නටයි. ව්‍යවසායකත්වය යනු ආර්ථික ප්‍රගතිය සඳහා අත්‍යවශ්‍ය වූ දිගටම ගෙන යන ක්‍රියාවලියකි.

ආර්ථික වර්ධනයට ආවශ්‍යක පදනම වනුයේ ව්‍යවසායකත්වයයි. ආර්ථික නිදහස තුළින් ව්‍යවසායකත්වය දිරිගන්වන සමාජයන් එසේ නොකරන සමාජයන්ට වඩා වැඩි වෙගයකින් ආර්ථික වර්ධනයක් ඇති කරගනී. ව්‍යවසායකත්ව සොයාගැනීම් සහ අන්තර්ලාභයන් තුළින් එවිට ඔවුන් එකිනෙකා නිර්මාණය කරන නව සහ වැඩියෙන් හොඳ නිෂ්පාදන සහ ක්‍රියාවලියන් මත නවත් වැඩි දියුණු කරගනී.

ක්‍රියාකාරකම් උපදෙස්

1. දැන් අපි 3 වැනි වටයට සූදානම්. 3 වැනි වටයේ රීති නිල් සහ තැඹිලි කණ්ඩායම් වලට බෙදන්න. කණ්ඩායමක් හැටියට රීති කියවා 3 වැනි වටය පටන් ගන්න.

3 වැනි වටයේ රීති:

- a. 3 වැනි වටයේ දී පැන්සල් නිර්මාණයට ඔබට මිනිත්තු 10 ක් ලැබේ.
- b. දෙවැනි වටයේ වෙනස් වූ රීති නව දුරටත් වලංගු නැත. අපි 1 වැනි වටයේ දී මෙන් වෙළඳපොල ආර්ථිකයට නැවත යමු.
- c. 1 වැනි වටයේ දී මෙන් ඔබට පැන්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියේ නඩමින් සම්පූර්ණ කරන සෑම පැන්සල් කොටසක් (ග්‍රැෆයීට්, ලී, ඇලුමිනියම්, රබර්) සඳහාම සේවා සහතික 5 ක් උපයාගන්නට හැකියි.
- d. පැන්සල් කොටසක් නිර්මාණයට, ඔබ විසින් නිෂ්පාදන සාධක (ඉඩම්, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය) 3 න් එක බැගින් ඔබේ කණ්ඩායමේ රීති කඩදාසියේ දක්වා ඇති පරිදි එකතු කළ යුතුයි. ඒ නිෂ්පාදන සාධක (ඉඩම්, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය) සඳහා එක සේවා සහතිකය බැගින් වැය වේ.
- e. ඔබේ සමාජයේ ව්‍යවසායකයන් නව තාක්ෂණය යොදාගෙන අමුද්‍රව්‍ය කාර්යක්ෂම ලෙසින් භාවිතයෙන් ලී සහ ඇලුමිනියම් නිෂ්පාදනය ලාබදායී කරන්නට සමත් වී ඇත.
- f. නිම් පැන්සලක් නිෂ්පාදනයට ඔබේ කණ්ඩායම සෑම පැන්සල් කොටසකින්ම (ග්‍රැෆයීට්, ලී, ඇලුමිනියම්, රබර්) කොටසක් බැගින් එකතු කර පැන්සල් නිෂ්පාදන කඩදාසියේ නැබිය යුතුයි.
- g. මෙම 3 වැනි වටයේ දී ඔබේ කණ්ඩායමේ ඉලක්කය, කළින් වටයන් ද ඇතුළුව සම්පූර්ණ පැන්සල් 6 ක් නිම කර කණ්ඩායම වෙනුවෙන් 3 වැනි මට්ටමේ නූතන ආර්ථික ලාංඡනයක් උපයා ගැනීමයි.

2. 3 වැනි වටය අවසානයේ දී, සෑම කණ්ඩායමකම ප්‍රගතිය විමසන්න. නිෂ්පාදනය කරන ලද මුළු පැන්සල් ප්‍රමාණය ගැන බලා කණ්ඩායම් නිෂ්පාදන ලාංඡන බෙදා දෙන්න. දෙවැනි වටයේ දී දෙවැනි මට්ටමේ රෙදි සෝදන යන්ත්‍ර ලාංඡනයේ විස්තරය කියවූයේ නැත්නම් එය කියවන්නට එක් ශිෂ්‍යාවකට අවස්ථාව දෙන්න. ඊ ළඟට නවත් ශිෂ්‍යාවක් ලවා 3 වැනි මට්ටමේ නූතන ආර්ථික ලාංඡනයේ විස්තරය කියවන්න.

3. තෙවැනි වටයේ අත්දැකීම් ගැන පහත ප්‍රශ්න ඇසුරින් සංවාදය පවත්වන්න.

තෙවැනි වටයේ සංවාදය

තෙවැනි වටයෙන් අප ඉගෙන ගත්තේ මොනවාදැයි සංවාද කරමු.

1. ඔබේ සමාජයේ ඔබේ සහ ජනතාවගේ යහපත වැඩි දියුණු කරන්නට සහ අගයක් නිර්මාණයට හැකියාව ලැබුණේ කාට ද? 1 වැනි වටය සහ 2 වැනි වටය හා සමානව 3 වැනි වටය කෙසේ වූවා ද?

a. තෙවැනි වටයේ දී ව්‍යාපාරයන් හි යෙදීම දුෂ්කර කරවන ප්‍රතිපත්ති අපි ඉවත් කළෙමු. එසේම ආර්ථික වර්ධනය වැඩි කරන ව්‍යවසායකත්වය සොයාගැනීමේ අපි හඳුන්වා දුන්නෙමු. 1 වැනි සහ 2 වැනි වටයට වඩා වැඩියෙන් අගයක් නිර්මාණයට 3 වැනි වටයේ දී අපි සමත්වීමු.

2. තෙවැනි වටයේ දී ලී සහ ඇලුමිනියම් නිෂ්පාදනය වැඩියෙන් ලාබදායී කරවන්නට ව්‍යවසායකයන් කුමන නව ක්‍රියාවලියන් හා නව සොයාගැනීම් ගෙනාවාදැයි ඔබට පරිකල්පනය කරන්නට පුළුවන් ද?

a. ව්‍යවසායකත්වය යනු අවස්ථාවක් සොයාගැනීම සහ නව විසඳුම් සොයාගැනීම තුළින් ගැටළු නිරාකරණයයි. සමහර විට ව්‍යවසායකයන් ඇලුමිනියම් කනින්නට වැඩියෙන් සුදුසු ක්‍රමයක් සොයාගන්නා විට හැකියි. එතෙමත් නැත්නම් ලී කපන්නට වැඩියෙන් සුදුසු යන්ත්‍ර නිපදවාගන්නා විට හැකියි. සමහර විට නැව් ගාස්තු අඩු කරමින් අමුද්‍රව්‍ය ප්‍රවාහනයට වැඩියෙන් සුදුසු ක්‍රම දියුණු කළා විට හැකියි. අවශ්‍යතාවයක් සපුරන්නට අමුද්‍රව්‍ය යොදාගැනීමේ නව විධික්‍රම ගණනය කළ නොහැකි අවස්ථා වලින් යුතුයි.

3. ආර්ථික නිදහස සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාවය කුමක් ද?

- a. නිදහස සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර සෘජු සම්බන්ධතාවයක් ඇත. වැඩියෙන් ආර්ථික නිදහස පවතිද්දී වැඩියෙන් ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රවර්ධනය වෙයි. තමන්ට හා සමාජයට අගය නිර්මාණය කරන්නට ව්‍යවසායකයන්ට ආර්ථික නිදහස අවශ්‍යයි.
- b. ලෝක ආර්ථික නිදහස දර්ශකයට [Economic Freedom of the World Index](#) අනුව: “නිදහස සහ සමෘද්ධිය අතර පවතින සම්බන්ධය ප්‍රතික්ෂේප කළ නොහැකියි. වැඩියෙන්ම ආර්ථික නිදහස පවතින රටවල පුද්ගලික නිදහස සහ ජීවන තත්වයන් ඉහළින් පවතින අතර අඩු මට්ටමවලින් යුතු රටවල පුද්ගලයන්ගේ අවස්ථාවන් සහ නිදහස සීමා කරන ජීවිකාරී පාලනයන් දකින්නට ලැබේ.”

3. ව්‍යවසායකයන් නූතනයේ වීරයන් යැයි ඔබ සලකනවා ද?

- a. අගය නිර්මාණයේ දී ව්‍යවසායකයන් ප්‍රධාන භූමිකාවක යෙදෙති. ඔවුන් තමන්ට හා අනුන්ට අගය නිර්මාණය කරන්නට අවදානම් ගනිති.
- b. ව්‍යවසායකත්වයට ඉඩදෙන සමාජයක් රුකියා වැඩියෙන් නිර්මාණය කරයි, වැඩියෙන් ධනසම්පත් නිෂ්පාදනය කරයි, ඔවුන්ගේ දක්ෂකම් උරගා බලන්නට ඒකීය පුද්ගලයන්ට ඉඩක් ලබාදෙයි.
- c. සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් සතුව සාමාන්‍යයෙන් වීරයන් තුළින් දකින්නට හැකි වර්ත ලක්ෂණ දකින්නට හැකියි: ධෛර්ය සම්පන්න බව, නිර්භීත භාවය, ශක්තිමත් නායකත්වය, දුරදර්ශනය, ප්‍රඥාව, අවංක බව, අභියෝග ඉදිරියේ නොසෙල්වී සිටීම, අවශ්‍යතාවයන් හඳුනාගැනීමට කඩිනමින් හැකියාව තිබීම යනාදිය ඒවා අතර වේ.

5. දැන් අපි 3 වැනි වටය සම්පූර්ණ කර ඇති නිසා, මේ ක්‍රියාකාරකම් පටන් ගන්නාට පසුව කොපමණ දෙනෙක් සිටියාට වඩා හොඳ තත්වයකට පැමිණ ඇත් ද?

a. තම සමාජයේ ජීවන මට්ටම් ඉහළ යවන්නට සමාජයට අගයක් නිර්මාණයට හැකියාව ලැබුණු නිසා සියල්ලන්ම ආඩම්බර විය යුතුයි. ඊ ළඟ නුවමාරු ක්‍රීඩාවේ දී භාවිතා කරන්නට සේවා සහතික උපයා ගැනීමට ද ඔවුන් සමත් වී තිබේ.

6. “ලාබය නෙමෙයි ජනතාවයි වැදගත්” යන්න වෙළඳපොළ විවේචනය කරනවුන් අතර ජනප්‍රිය පාඨයකි. මෙයින් හැඟෙනුයේ ජනතාවට සේවය කිරීම සහ ලාබ ඉපයීම අතර ගැටුමක් ඇති බවයි. මේ අදහස වැරදි ද? එහෙත්ම ඒ කොතොම ද?

- a. ලාබ යනු ව්‍යවසායකයන් ජනතාවට හොඳින් සේවය කළා යන්නේ ලක්ෂණයකි. වැයට වඩා අලෙවිය ඉහළ යද්දී ඇතිවන ප්‍රතිඵලය ලාබයයි. අඩු අගයෙන් යුතු සම්පත් රුහෙන ඒවා වැඩි අගයෙන් යුතු නිෂ්පාදන බවට එකතු කරන්නට සමත් ව්‍යවසායකයා විසින් සමාජයේ වස්තු සම්පත් වැඩි කරන්නට සමත් වී ඇතැයි මෙයින් කියැවේ.

7. ව්‍යවසායකත්වය යනු අවස්ථා දැක ඒවායෙන් ප්‍රයෝජන ගැනීම, අනුන්ට අවශ්‍ය මොනවා ද, ඒවායේ අගය කුමක් ද, ගණන් මිනුම් බලා අවදානම් ගැනීම, නව සොයාගැනීම් දියුණු කිරීම යනාදියයි. ඔබේ දිනපතා ජීවිතයේ දී ඔබට ව්‍යවසායකත්වය යොදාගත හැකි ආකාර මොනවා ද?

- a. පාරිභෝගිකයෙක් හැටියට හොඳ භාණ්ඩ අඩු මිලට සොයාගැනීම
- b. ඔවුන්ගේ කැමැත්තන් ගැන හිතා බලා හිතවත් අයට සහ දූෂකරයන්ට උපන් දින නැගී ගැනීම
- c. ඔබේ සහනදායී මායිමෙන් බැහැරව යමක් කරන්නට උත්සාහයක් ගැනීම: නිපුණතා දර්ශනයකට සහභාගී වීම වැනි
- d. තමන්ට වැඩියෙන් සංවිධානාත්මක වීමට ඵලදායී වීමට හැකි නව ක්‍රමයක් සොයා ගැනීම
- e. ඔබේ සමාජයේ ජනතාව සඳහා නව අගයක් නිර්මාණයට හෝ සේවාවක් සපයන්නට හැකි අවශ්‍යතාවයක් හඳුනාගැනීම

3 වැනි වටයේ ප්‍රධාන සංකල්ප

මේ වටය නිමා කරන්නට පෙර අපි මෙහි දී උගත්තේ මොනවාදැයි විමසමු.

ව්‍යවසායකත්වය යනු:

- අනුන්ට සේවය හොඳින් සපයමින් ඔබට සේවය කරගැනීම
- අඩු අගයෙන් යුතු නිෂ්පාදන සාධක වලින් ඉහළ අගයෙන් යුතු නිෂ්පාදන නිර්මාණයෙන් වස්තු සම්පත් නිර්මාණය
- පරණ ඒවා වෙනුවෙන් නව නිෂ්පාදන හෝ නව නිෂ්පාදන ක්‍රියාමාර්ග සොයාගැනීම
- ලාබ උපයන්නට මෙතෙක් හඳුනානොගත් අවස්ථා සොයාගැනීම සහ ඒවා අනුව ක්‍රියාත්මක වීම

තම මිනිස් වර්ගයාගේ අනාගත අවශ්‍යතා පූර්වාචේක්ෂ කරන්නා, ඒ කැමැත්තන් ඉදිරිපත් කරන්නට නිෂ්පාදනය නැවත සංවිධානය කරන්නා ව්‍යවසායකයෙකි. නිවැරදි ආකාරයෙන් පූර්වාචේක්ෂයට සමත් වෙන ව්‍යවසායකයන් අනුන්ට අගයක් නිර්මාණයෙන් තමන්ට ලාබ උපයා ගනියි. ව්‍යවසායකයන් යනු ගැටළු විසඳීම සහ වස්තු සම්පත් නිර්මාණය යන දෙකම එකවර කරන්නෙකි.

පූර්වාචේක්ෂය නිවැරදිව නොකරන ව්‍යවසායකයා අලාබ වලට මුහුණ දෙයි. එයින් පාඩමක් ඉගෙන ගනියි. තමන්ගේ සම්පත් අහිමි කරගන්නට හැකියාවට ඔවුන් මුහුණ දෙන බැවින් ඔවුන් අවදානම් ගන්නා අය වෙති.

ව්‍යවසායකයන් සොයාගැනීම් තුලින් වැඩි දියුණු කරන නව මාර්ග වලට ආලෝකය සපයති. ව්‍යවසායකත්වය යනු ආර්ථික ප්‍රගතියට ආවශ්‍යක වූ නිතරම ක්‍රියාත්මක කෙරෙන ක්‍රියාවලියකි. නිදහස සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර සෘජු සම්බන්ධතාවයක් ඇත. ආර්ථික නිදහස වැඩියෙන් පැවතීම නිසා ව්‍යවසායකත්වය වැඩියෙන් ප්‍රවර්ධනය වෙයි.

අපිට ආර්ථික ප්‍රගතියක් අවශ්‍ය නම්, අපි ව්‍යවසායකයන්ව අගය කරමින් ආර්ථික නිදහසට ඉඩ දිය යුතුයි.

ක්‍රියාකාරකමේ ඉලක්ක නැවත විමසීම

- සෑම දිනයක දී ම අපි ගණනය කළ නොහැකි සංඛ්‍යාවකින් යුතු සහයෝගීතා කටයුතු වලින් යහපතක් ලබාගනිමු. නිදහස් වෙළඳපොළ සහයෝගීතාවය දිරිගන්වයි. එයින් සිවිල් සමාජයක සමාජයීය ප්‍රගතිය සහ සමෘද්ධිය සාක්ෂාත් වෙයි.
- අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් ආයතන හැටියට හඳුන්වන නොනොන් “ක්‍රීඩාවේ රීති”, ජනතාව මුහුණ දෙන දිරිගැන්වීම් වලට බලපෑම් එල්ල කරයි. එහි ප්‍රතිඵලයක් හැටියට ඔවුන් කරන තෝරාගැනීම් ද වෙනස් වේ. ආර්ථික පද්ධතියක දිරිගැන්වීම් ව්‍යුහයේ පදනම පිහිටුවන්නේ නීති සහ සංස්කෘතික වාරිත වාරිත යන ප්‍රධාන ආයතන විසිනි.
- ආර්ථික සැලසුම් හැඳීමට පුද්ගලික දේපල නිසා හැකියාව පෑදේ. දේපල අයිතිය සුරක්ෂිතවීම හැනි වී යාම නිසා, තමන් උපයාගන්න නඩා ගැනීමට දිරිගැන්වීමක් හැනි වී යාමෙන්, නව සොයාගැනීම් කරන්නට හෝ නිෂ්පාදනයේ යෙදෙන්නට ජනතාව අධෛර්යමත් කරවයි.
- රජයේ නිලධාරීන් යනු පුද්ගලික අංශයේ ජනතාවට අඩුවෙන් ස්ව-කැමැත්ත ඇති පුද්ගලයන් නොවෙති. මැතිවරණ ජයගන්නට හෝ බලයේ ඉන්නට නම වන්දනාකයන්ට හෝ මහජනතාවට තුසුදුසු දේවල් හි නියැලෙන්නට විකෘති දිරිගැන්වීම් වලට ඔවුන් මුහුණ දෙති.
- ආර්ථික ප්‍රතිඵලයක් පාලනය කිරීම සඳහා ආණ්ඩුවේ බලය පවතිද්දී, විශේෂ කැමැත්තන් ඇති කණ්ඩායම් වලට ඔවුන්ගේ වාසි වෙනුවෙන් දේශපාලන වරප්‍රසාද වලින් බලපෑම් ලබාගන්නට දැඩි දිරිගැන්වීමක් පවතී. ආණ්ඩුව තුලින් ආර්ථික වාසි ඉල්ලා සිටීම අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් ‘කුලිය සෙවීම’ හැටියට හඳුන්වති.
- දේශපාලන තීරණ වලින් ලැබෙන ප්‍රතිඵල බොහෝ දුරට ගෙන එන්නේ පොදු ජනතාවගේ කැමැත්ත හා ගැටුමකින් යුතු එල්ලව්‍යාකයන්ය.
- බොහෝ වශයෙන් ජනතාව නිතරම අවධානය යොමු කරන්නේ වැඩියෙන් දකින්නට ලැබෙන, කෙටි කාලීන එල්ලව්‍යාක වලින් යුතු ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති වෙතටයි. ආර්ථික චින්තනය යම් ක්‍රියාවක හෝ ප්‍රතිපත්තියක කෙටි කාලීන මෙන්ම දීර්ඝ කාලීන එල්ලව්‍යාක යන දෙපැත්තටම අවධානය යොමු කරයි. දැකිය හැකි දේවල් ගැන පමණක් නොව, දැකිය නොහැකි දේවල් ගැන ද ප්‍රවේශම් ලෙසින් සිතා බැලීමෙන් අපිට වැඩියෙන් හොඳ තීරණ ගත හැකියි.
- ආර්ථික වර්ධනයට ආවශ්‍යක වූ පදනම ව්‍යවසායකත්වයයි. ආර්ථික නිදහස තුලින් ව්‍යවසායකත්වය දිරිගන්වන සමාජයන් එසේ නොවන සමාජයන්ට වඩා වැඩි වේගයකින් ආර්ථික වර්ධනයක් ලබා ගනිති.

3 වැනි ක්‍රියාකාරකම - නුවමාරු ක්‍රීඩාව

මීට අවශ්‍ය සියල්ල කළින් සූදානම් කරගන්නට අමතක නොකරන්න.

හැඳින්වීම

නුවමාරු ක්‍රීඩාවෙන් ඔබ වෙළඳපොළේ බලය ගැන සෘජු අත්දැකීමක් ලබයි. වෙළඳාමෙන් ලැබෙන වාසි ගැන ඉගෙන ගන්නට හැකියාව ලැබෙන ක්‍රීඩාවකි මෙය. ස්වේච්ඡාවෙන් කරන නුවමාරු සිද්ධ වෙන්නේ ඒවායේ යෙදෙන සියල්ලන්ම එයින් තම තත්වය පවතිනවාට වඩා යහපත් වෙනවා යැයි විශ්වාස කරද්දී ය. මේ ක්‍රියාකාරකමේ දී, වස්තු සම්පත්, තෘප්තිමත් භාවය අනුව මැන බැලෙන අතර, ඒවා නිර්මාණය වෙන්නේ නව දේවල් කිසිවක් නිෂ්පාදනය නොවූවත්, වෙළඳාම යන අරුම පුදුම වූවෙහි.

අවශ්‍ය දේවල්

- තෑගි
- එක් අයෙකුට එක බැගින් කඩදාසි බෑග්
- හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ පැතුරුම් පත
- ස්ටොප් වොච් එකක්

ක්‍රීඩාකාරකම පටන් ගැනීමට කළින්

1. එක හා සමාන පිරිසක් බැගින් සිටින කණ්ඩායම් හතරකට කඩදාසි බෑග් බෙදන්න. ඒ කණ්ඩායම් බෑග් වලට පාටක් දී, රතු, කොළ, නිල් හා කහ යනාදී වශයෙන් කණ්ඩායම් නම් කරන්න.
2. හුවමාරු කරගන්නට භාණ්ඩ කඩදාසි බෑග් ඇතුලට දමන්න. විවිධ භාණ්ඩ සහ විවිධ ප්‍රමාණයන් වලින් අසුරන්න. ක්‍රීඩාව හොඳින් සිද්ධ වෙන්නේ බඩු වර්ග පාට වර්ග අනුව පවතින සේ තැබීමෙන්. එනම්, රතු කණ්ඩායමට වැඩියෙන්ම එක වර්ගයක තෑගින් කොළ කණ්ඩායමට වැඩියෙන්ම තව වර්ගයක තෑගින් ලැබෙන සේ අසුරන්න.
3. ලකුණු දක්වන කඩදාසිය ප්‍රතිඵල දක්වන්නට සියල්ලන්ටම දැකිය හැකි තැනක තබන්න.
4. පාට අනුව රූස් කරන ලද බෑග් කාමරයේ හතර කොනේ ඒ ඒ පාට අනුව අසුරන්න.

ක්‍රීඩාකාරකම සඳහා උපදෙස්

1. හුවමාරු ක්‍රීඩාව පටන් ගන්නට, පාට නියෝජනය වන ආකාරයෙන් එක සමාන පිරිසක් සිටින ලෙසින් කණ්ඩායම් හතරකට සහභාගී වන අයව බෙදා නියෝජනය කරන පාට අනුව ඒ ඒ ශිෂ්‍යාව සතු සේවා සහතික 7 කට එක තෑගි බෑග් එකක් බැගින් මිල දී ගත හැකි යැයි කියන්න. ඒ බෑග් එකේ ඇතුලත ඇති තෑගි මොනවාදැයි මේ අවස්ථාවේ දී සොයා බලන්න එපා යැයි ද කියන්න.
2. පහත රීති නඟා නඟා කියවන්න:
 - a. හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ වට 4 ක් පවතියි. හැම වටයක දී ම වෙනස් රීතියක් අනුගමනය කළ යුතුයි. හැම වටයකටම පෙර ඒ රීති පැහැදිලි කරනු ලැබේ. කලබලය හා කෝෂාව වැඩිවෙන්නට ඇති නිසා මේ උපදෙස් වලට සාවධානව ඇතුළු කන් දෙන්න.
 - b. හැම වටයක් අවසානයේ දී ම, ඔබේ තෘප්තිය 1 සිට 5 දක්වා සටහන් කෙරෙනු ඇත. 1 කින් දක්වන්නේ ඔබේ බෑගයේ ඇති දේවල් ගැන ඔබ කිසිසේත්ම සතුටු නැතැයි කියයි. 5 දක්වන්නේ ඔබ ඉතාමත්ම සතුටු බවයි.

2. පහත උපදෙස් අනුව හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ යෙදෙන්න:

පළමු වටය - හුවමාරුවක් නැත

- a. පළමු වටයේ රීති සහභාගී වන අයට පැහැදිලි කරන්න:
 1. පළමු වටයේ දී, ඔබට බෑගය ඇර ඇතුලත ඇත්තේ මොනවාදැයි බලන්නට විනාඩි 2 ක් ලැබේ. බෑගය ඇතුලත ඇති දේවල් එළියට ගන්න එපා. ඔබේ බෑගයේ ඇත්තේ මොනවාදැයි අනිත් අයට දකින්නට ඉඩතියන්න එපා.
 2. මේ බෑගය ඇතුලේ ඇති දේවල් දැන් ඔබට අයිතියි. ඒ ඔබේ දේපලයි.
- b. විනාඩි 2 න් පසුව, සහභාගී වන අයට තමන්ට ලැබුණු දේවල් ගැන තෘප්තිමත් මට්ටම ගැන 1-5 දක්වා ලකුණු දෙන්න යැයි කියන්න. සහභාගී වන සංඛ්‍යාව සහ ඒ ඒ ශිෂ්‍යාවගේ තෘප්තිමත් මට්ටම හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ පැතුරුම් පතේ මුළු ලකුණු සටහන් කරන්න.
- c. සහභාගී වූ ශිෂ්‍යාවන් සංඛ්‍යාව අනුව ඒ ඒ අයගේ සම්පූර්ණ තෘප්තිමත් මට්ටම ගණනය කරන්න (උදාහරණය පහත), 1 වැනි වටයේ ප්‍රතිඵල කණ්ඩායම සමඟ බෙදාගන්න.

දෙවැනි වටය - සීමිත භූවමාරුව

a. දෙවැනි වටයේ රීති සහභාගී වන අයට පැහැදිලි කරන්න:

1. දෙවැනි වටයේ දී, ඔබේ කණ්ඩායමේ ඕනෑම ශිෂ්‍යවක් සමඟ ඔබේ දේපල භූවමාරු කරගන්නට ඔබට විනාඩි 5 ක් ලැබේ. (උදාහරණයක් හැටියට කොළ කණ්ඩායමේ අයට භූවමාරු කරගත හැක්කේ කොළ කණ්ඩායමේ අය සමඟ පමණි.) සියළු භූවමාරු කැමැත්තෙන් කරන ඒවාය. ඔබට උවමනා නම් පමණක් භූවමාරු කරගන්න. බෑගයේ ඇති දේවල් ගැන තෘප්තිමත් නම් භූවමාරු කරගන්නට අවශ්‍ය නැත.

b. විනාඩි 5 අවසානයේ දී, 1-5 දක්වා තෘප්තිමත් මට්ටම ගැන ලකුණු දමන්න යැයි සහභාගී වන අයට කියන්න. මුළු ගණන පැහැරීමේ පනට එකතු කරන්න.

c. සම්පූර්ණ තෘප්තිමත් මට්ටම ගණනය කර එය දෙවැනි වටයේ ප්‍රතිඵල කණ්ඩායම සමඟ බෙදාගන්න.

තෙවැනි වටය - භූවමාරුව ව්‍යාප්ත කිරීම

a. තෙවැනි වටයේ රීති සහභාගී වන අයට පැහැදිලි කරන්න:

1. තෙවැනි වටයේ දී කාමරයේ ඔබ සිටින බාගයේ ඕනෑම අයෙකු හා භූවමාරු කරගන්නට ඔබට විනාඩි 5 ක් ලැබේ. උදාහරණයක් හැටියට කොළ සහ රතු කණ්ඩායම් වල අයට එකිනෙකා සමඟ භූවමාරු කරගත හැකියි. නිල් සහ කොළ කණ්ඩායම් වල අයට එකිනෙකා සමඟ භූවමාරු කරගත හැකියි.

b. විනාඩි 5 අවසානයේ දී, යළිත් තෘප්තිමත් මට්ටම් ගැන 1-5 දක්වා ලකුණු දෙන්න යැයි සහභාගී වන අයට කියන්න.

c. සම්පූර්ණ තෘප්තිමත් මට්ටම ගණනය කර එය තෙවැනි වටයේ ප්‍රතිඵල කණ්ඩායම සමඟ බෙදාගන්න.

4 වැනි වටය - නිදහස් වෙළඳාම

a. 4 වැනි වටයේ රීති සහභාගී වන අයට පහදන්න:

1. කාමරයේ සිටින ඕනෑම අයෙක් හා භූවමාරු කරගන්නට ඔබට විනාඩි 5 ක් ලැබේ. නිදහස් වෙළඳාම!

b. විනාඩි 5 අවසානයේ දී, යළිත් තෘප්තිමත් මට්ටම් ගැන 1-5 දක්වා ලකුණු දෙන්න යැයි සහභාගී වන අයට කියන්න.

c. සම්පූර්ණ තෘප්තිමත් මට්ටම ගණනය කර එය තෙවැනි වටයේ ප්‍රතිඵල කණ්ඩායම සමඟ බෙදාගන්න.

භූවමාරු ක්‍රීඩාව පිළිබඳ සංවාද ප්‍රශ්න

වට හතර අවසානයේ දී ප්‍රතිඵල කණ්ඩායම වෙනුවෙන් ප්‍රස්තාරයකින් දක්වන්න. ප්‍රතිඵල සංවාදයට ගන්න:

1. ජනතාව වෙළඳාමේ යෙදෙන්නේ ඇයි?

- a. ජනතාව වෙළඳාමේ යෙදෙන්නේ අත්හරිනවාට වඩා ඉහළ අගයක් වෙළඳාමෙන් ලබාගැනීමට බලාපොරොත්තු වෙන නිසයි. ප්‍රස්තාරයේ ඉහළට යෑම වෙළඳාමෙන් ලැබෙන වාසි විස්තර කරයි. වෙළඳාම යනු “ශුන්‍ය ඵලය” (zero-sum) වූවක් නොවේ. අයෙක් කැමැත්තෙන් භූවමාරුවේ යෙදෙන විට වැඩියෙන් හොඳක් ලබද්දී, එයින් තව අයෙක් සිටියාට වඩා හරක තත්වයකට වැටුණා යැයි අදහස් නොවේ. භූවමාරුව යනු “ධනාත්මක ඵලය” (positive-sum) වූවකි. දෙපැත්තේම අය ජයගනිති.

- b. හුවමාරුවේ යෙදෙන පිරිසේ ප්‍රමාණය වැඩිවෙද්දී, හුවමාරුවට ඇති බාධා අඩුවෙද්දී, අපිට හුවමාරුවෙන් වැඩියෙන් නොඳා වාසි ලබාගැනීමට හැකියාව ලැබේ. අපිට හුවමාරු කරගත හැකි පිරිස වැඩියෙන් සිටිය දී, සමෘද්ධිය වැඩිකරගන්නට ද අවස්ථාව පෑදේ.

2. තමන් ලද සාර්ථකත්වය ගැන කියන්නට කවුරු හෝ කැමති ද? (සහනාභී වන අය තම අත්දැකීම් බෙදා ගනිද්දී මෙ අදහස් ගැන සඳහන් කරන්නට අවස්ථාව පාදා ගන්න.)

- a. බැගයේ ඇති සෑම දැයකම අගය තීරණය වෙන්නේ යම් පුද්ගලයෙක් එයට දෙන වැඩි වැදගත්කම අනුවයි. අර්ථ ශාස්ත්‍රඥයන් මෙයට කියන්නේ විෂය මූලික අගය කියයි.
- b. විවිධ දේවල් ජනතාව විවිධාකාරයෙන් අගයන බව අපි ඉගෙන ගත්තෙමු. එකම දේවල් ද විවිධාකාරයෙන් අගයන්නට ඔවුන්ට හැකියි. කාලයාගේ ඇවෑමෙන් එකම දෙයකට ඇති කැමැත්ත ද පුද්ගලයා තුළ වෙනස් විය හැකියි. 1 වැනි වටය සහ 2 වැනි වටය අතරේ දී, අනිත් අයට ලැබුණේ මොනවාදැයි දකිද්දී, තෘප්තිමත් මට්ටම අඩු වී යන හැටි අපි සමහර විට දකිමු.
- c. ජනතාව තමන්ට අවශ්‍ය නැති යමක් සමහර විට හුවමාරුවේ දී ලබා ගනියි. තමන් අකැමති ඒ දැය පසුව තමන් කැමති යමක් හුවමාරු කරගන්නට වෙනත් කෙනෙක් ඉදිරිපත් වේ යැයි ජනතාව බලාපොරොත්තු වෙති. මෙය හැඳින්වෙන්නේ වක්‍ර හුවමාරුව හැටියටයි. වෙළඳපොලක මුදල් හටගන්නේ එනමයි.
- d. තෝරාගැනීම් කරන්නට සහ හුවමාරුවට වැඩියෙන් නිදහස ඇති වෙද්දී, වෙළඳපොලේ තෘප්තිමත් භාවය වැඩිකරගන්නට හැකියාව ද ලැබෙන බව අපි නිරීක්ෂණය කරමු. තමන් හා හුවමාරු කරගන්නා අයගේ තෘප්තිය වැඩිකරමින් ඔවුන් තමන්ගේ තෘප්තිය ද වැඩිකර ගනිති.

3. මිනිසුන්ට ඇති විවිධාකාර කැමැත්තන් හැරෙන්නට, හුවමාරුව පැතිර යන්නට නිබිය යුතු වෙනත් කොන්දේසි මොනවාදැයි කියා ඔබ සිතන්නේ ද?

- a. හිඟය. අපි හුවමාරු කරගන්නේ හිඟ දේවල් වෙති. කාමරයේ ඇති වායුව වැනි හිඟ නොවන දේ අපි හුවමාරු කර නොගනිමු. අපි ස්කුබා ඩයිවින් කරමින් හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ යෙදෙන්නේ නම්, එනෙතම් එවිට එය අපට අගය වැඩි හිඟ සම්පතක් වේ!
- b. තමන්ට අයිති නැති දෙයක් ජනතාවට හුවමාරු කරගත නොහැකියි. දේපල සඳහා ඇති අයිතිය හුවමාරුවට කළින් නිබිය යුතු කොන්දේසියකි. විවිධ දිරිගැන්වීම් ඔබේ හැදියාව වෙනස් කරන්නට සමත් වූයේ කෙසේද? උදාහරණයක් වශයෙන්, මෙය පටන් ගන්නට පෙර ඔබේ බැගය ඇතුළේ තිබෙන කිසිවක් ඔබට තබාගන්නට අවසරයක් නැතැයි මම කිව්වා නම්, එවිට ඔබ වැඩියෙන් කැමති දේවල් සඳහා හුවමාරු කරගන්නට ඔබ දැඩි උත්සාහයක් ගනීවි ද? අපි ඔබේ හුවමාරු සියල්ල සඳහා බදු පැනවූවා නම්, ඔබේ හුවමාරු වලින් ලබාගත් දැයෙන් බාගයක් යළි දෙන්නට සිද්ධ වූවා නම්, ඒ ගැන ඔබ කුමක් සිතන්නේ ද?

4. මේ ක්‍රීඩාව සත්‍යය ලෝකයෙන් වෙනස් වෙන්නේ කෙසේද?

- a. මේ හුවමාරු ක්‍රීඩාවේ දී කිසිත් නිෂ්පාදනයක් නොවීය. හුවමාරුව සඳහා නිබු භාණ්ඩ ප්‍රමාණය වැඩි වූනේ නැත. අපට නිබුණ “දේවල්” වෙනස් නොවුණ ද, හුවමාරුවෙන් සැලකිය යුතු වාසියක් ලබාගන්නට අපිට හැකිවිය.
- b. වැදගත් නවෝත්පාදනයක් සඳහා කාලයක් නොලැබුණි. ව්‍යවසායකයෙකුට නව ක්‍රියාවලියක් සොයාගන්නට හෝ ජනතාවට සේවයක් නව විදියකින් සපයන ක්‍රමයක් සොයාගන්නට කාලයක් නොතිබුණි. හුවමාරුව සඳහා නිර්මාණාත්මකයීලී ක්‍රම සොයාගන්නට ව්‍යවසායකත්ව මනස් වලින් ජනතාව සිතන බව අපිට දකින්නට ලැබුණි.
- c. අපිට පරිවෘත්තිය (barter) ක්‍රමය මත රැඳෙන්නට සිද්ධ විය (මුදල් නොමැතිව භාණ්ඩ වෙනත් භාණ්ඩ සඳහා සෘජුව හුවමාරු කරගැනීම).

5. හුවමාරුව දුෂ්කර කරන ප්‍රධාන අභියෝග සහ බාධක මොනවා ද?

- a. අපිට සර්ව සම්පූර්ණ තොරතුරු ලබාගැනීමට හැකියාවක් නැතිකම. අවශ්‍ය තොරතුරු ලබාගැනීම ඉතා දුෂ්කර සහ කාලය වැඩියෙන් වැයවෙනවා විය හැකියි.

- b. භූගෝලීය සාධක නිසා වෙළඳාම හා බැඳුණ ප්‍රවාහන වැය ඉහළ යා හැකියි.
- c. දේශපාලන බාධක හුවමාරුවේ වැය ඉහළ යවයි. බදු, මිල පාලනය, රෙගුලාසිකරණය, සහ වෙළඳ කෝටාවන් වෙළඳාම වැයෙන් අධික කරවයි.

6. හුවමාරුව හේතුවෙන් ජනතාව අතර වැඩියෙන් ඇතිවෙන්නේ සහයෝගීතාවය දැයි නැත්නම් ගැටුම් දැයි කියා ඔබ සිතනවා ද?

- a. හුවමාරුව ජනතාව අතර සහයෝගීතාවය දිරිගන්වයි. හුවමාරුව වැඩියෙන් යහපතක් සලසනවා යන්න මිනිසුන්ට සහජ ආකාරයකින් වටහා ගැනීමට හැකියාව ඇති සේ ය. අපේ යහළු මිත්‍රාදීන්, සමාජයේ සාමාජිකයන්, සහ වෙළඳපොළ අනෙකුත් ජනතාව අතර ඇති විශේෂ ප්‍රාගුණ්‍යයන් ලීවරණයෙන් (leverage) ශක්තිමත් ආර්ථික සහ සමාජ සම්බන්ධතා ගොඩ නංවද්දී අපි දියුණු වෙමු. ආර්ථික සහයෝගයෙන් අපි වැඩියෙන් හොඳින් ජීවිත ගෙවන්නට සමත් වීම මත අපේ “සහානුකූතිය සහ මිත්‍රත්වය ගැන හැඟීම්” බිහිවීම පදනම් වී ඇතැයි සමහර විද්‍යාර්ථීන් යෝජනා කරති.

පාඩම නැවත විමසීම

- වෙළඳාම, නැත්නම් කැමැත්තෙන් කරන හුවමාරුව, යනු නිදහසේ සහ කැමැත්තෙන් භාණ්ඩ හෝ සේවා හුවමාරු කරගැනීමයි.
- නව භාණ්ඩ හෝ සේවා නිෂ්පාදනය වී නැතිවත්, වෙළඳාම තුළින් වස්තු සම්පත් නිර්මාණය වෙයි. මෙය වෙළඳාමෙන් ලැබෙන වාසි හැටියට හැඳින්වේ.
- වෙළඳාම, නැත්නම් කැමැත්තෙන් කරන හුවමාරුව, සිද්ධ වෙන්නේ ඊට සම්බන්ධ වෙන සියළු පාර්ශවයන්ම වාසි ලබන්නට බලාපොරොත්තු වෙද්දීය.
- සම්පත් අඩුවෙන් අගයන වෙනත් ඒවා වැඩියෙන් අගයන අය වෙත යොමු කිරීම වෙළඳාමෙන් සිද්ධ වේ.
- ඒකීය පුද්ගලයන්ට, සමාජයන්ට, හා ජාතීන්ට වෙළඳාම තුළින් වස්තු සම්පත් වැඩි කරයි.
- වෙළඳාමට බාධා කරන ප්‍රතිපත්ති සහ ආයතන නිසා ඒවා අඩු වැඩියෙන් පැවතීම අනුව ඒකීය පුද්ගලයන් සහ සමාජයන් දුප්පත් වේ.

සමාලෝචන සංවාදය

අවශ්‍ය කාලය
මිනිත්තු 30

සමාලෝචන සංවාදය ආරම්භ කිරීමට පහත ප්‍රශ්න අනන්ත.

සංවාද ප්‍රශ්න

1. විශේෂයන් වැදගත් යැයි ඔබට තිතෙන යමක් ඔබ අද අලුතින් ඉගෙන ගන්නා ද? “ලයිට් බල්බ්” මොහොතක් ගැන අදහස් දක්වන්නට කවුරු හරි කැමැති ද?
2. ඔබට හා ඔබේ සමාජයට අගයක් නිර්මාණය සඳහා අද ඉගෙන ගත් දේවල් ඔබ භාවිතා කරන්නේ කෙසේද?
3. ලෝකය වඩා හොඳ නැතක් කරන්නට ඔබට කළ හැක්කේ කුමක් ද?

අපේ පොදු අගයන් සාක්ෂාත් කරගන්නට අපට උපකාර වෙන්නේ නිදහස් වෙළඳපොල ද නැත්නම් සැලසුම්ගත ආර්ථිකය ද යන්න මෙම වැඩමුළුවේ ප්‍රධාන ප්‍රශ්නය විය. අද ඔබ උගත් දෑ ඇසුරින් අපේ පොදු අගයන් සාක්ෂාත් කරගන්නට නිදහස් වෙළඳපොල සමත් වූයේ කෙසේද? මධ්‍යගත සැලසුම් සමත් වූයේ කෙසේද?

අනුපිළිවෙලට එරෙහි ව්‍යාකූලත්වය

මිලියන ගණනාවක ජනතාවගේ අවශ්‍යතා සඳහා නිෂ්පාදනය කිරීම යන අභියෝගය ඉතා සංකීර්ණ වූවකි. මධ්‍යම සැලසුම්කරුවෙකුට ඒ සඳහා අවශ්‍ය දැනුම කිසිසේත්ම නැත. යම් සැලැස්මක් සත්‍යයෙන්ම මිනිස් සුඛ සාධනය වැඩිකරනවා දැයි කලින් දැනගත හැකි මාර්ගයක් නොමැති හෙයින් මධ්‍යගත ලෙසින් සැලසුම් වූ ආර්ථිකයක් ව්‍යාකූලත්වයෙන් යුතුයි.

නිදහස් වෙළඳපොලක දී, නිෂ්පාදන අභියෝග පැතිර ඇත්තේ මිලියන ගණනක් ජනතාව අතරයි. නමුත් නැති ප්‍රමාණයෙන් සමහර විට බිලියන ගණනක් පුද්ගලයන් තම තමන් වෙනුවෙන් සැලසුම් හදා ගනිති.

නිදහස් සමාජයක, (නැත්නම් වෙළඳ ආර්ථිකයක), තම තමන්ගේ වෘත්තීයයන් ගැන අනාගත සැලසුම් හදා ගැනීමට ශ්‍රමිකයන්ට නිදහස පවතී. ශ්‍රම විභජනයේ දී තමන්ට ගැලපෙනවා යැයි සිතන ආකාරයෙන් තම තමන්ගේ විශේෂ ප්‍රාගුණ්‍ය සොයා යන්නට ඔවුන්ට නිදහසක් ඇත. “මම, පැත්සල” කතන්දරයෙහි දකින්නට ලැබුණ සියළු විශේෂ ප්‍රාගුණ්‍යයන් යුතු වූ භූමිකාවන් ගැන හිතන්න. ව්‍යවසායකයන් සැලසුම් කරන ලද සහ අරමුදල් සපයන ලද ව්‍යාපාරයන් හි යෙදෙන්නට ශ්‍රමිකයන් ඉදිරිපත් වෙති. ව්‍යවසායකයන් ද තමන්ට කළමනාකරණය කරගත හැකි භූමිකා අල්පයක යෙදෙති.

අත්විඳින්නට සිද්ධ වූ ලාබය හෝ පාඩුව අනුව පාරිභෝගික තෘප්තිය වැඩි කරන්නට සමත් වූවාදැයි දැනුම සෑම ව්‍යවසායකයෙක්ටම ඇත. ලාබ සොයා යමින්, පාඩු මඟහැරීමෙන්, ව්‍යවසායකයන් නිතර පාහේ ඉතා යාන්තමින් දියුණු වෙනස්වීම් කරමින් භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කරති.

තමන්ගේ ජීවිත සහ තමන්ගේ දේපල සැලසුම් කරන්නට නිදහසක් තිබීම, සහ වෙළඳපොල දිරිගැන්වීම් තුලින් අනුන්ගේ සැලසුම් සමඟ එකතු වී වැඩකරන්නට වෙළඳපොල දිරිගැන්වීමක් ධෛර්යමත් කරවීම නිදහස් වෙළඳපොලක සුන්දරත්වයයි. මේ එකතු වී වැඩකරන සම්බන්ධීකරණය හටගත්තේ මාස්ටර් මොළයක් නැති, නැත්නම් මධ්‍යගත සැලසුමක් නැති මිලියන ගණනක පුද්ගලයන්ගේ නිදහස් තෝරාගැනීම් තුලින්.

සුසංවාදයට එරෙහි ගැටුම්

වැඩ කිරීම හා නිවාඩු ගැනීම අනුව පුද්ගලයා තම දවස ගෙවිය යුත්තේ කෙසේද? සමාජයේ භෞතික ධනවස්තු හෙවත් සීමිත සම්පත් භාවිතා විය යුත්තේ කෙසේද? කාගේ යහපතට ද? මේ තීරණ ආණ්ඩුවක් විසින් ගනිද්දී, එවිට සියල්ලන්ටම ඉඩක් පෑදෙන්නේ අනුන්ට කුමක් වූහත් කමක් නෑ කියමින් තමන්ගේ පුද්ගලික යහපතට ආණ්ඩුවේ තීරණ සිද්ධ විය යුතු යැයි ආණ්ඩුවට බලපෑම් කරන්නටයි. එයින් ඇතිවෙන්නේ සමාජයේ පුද්ගලයන් එකිනෙකා හා දේශපාලන සටන්වල යෙදෙමින් සිටින වාතාවරණයකි. මධ්‍යගත සැලසුම් ගැටුම් ධෛර්යමත් කරවයි.

එනමුත්, නිදහස් වෙළඳපොලක දී, දේශපාලන වාදපීටියක “අල්ලා ගන්නට හැකි අයට අල්ලාගත හැකි සේ” දේවල් පවතින්නේ නැත. සෑම පුද්ගලයෙක්ම තමන්ගේ ශරීරයට සහ දේපලට අයිතියෙන් සුරක්ෂිත වෙයි. ඉතින්, අනවශ්‍ය වූ දේශපාලන ගැටුම් තුලින් ජයගන්නා අය සහ පරදින අය තෝරාගැනීමක් සිද්ධ වෙනවා වෙනුවට, ජනතාවට අභිප්‍රේරණයක් ලැබෙන්නේ දෙපැත්තේම සිටින අය ජයගැනීම සඳහා කැමැත්තෙන් කරන කුවමාරුවේ යෙදීමටයි.

තව දුරටත්, ලෝක ජනතාව අතර ආර්ථික අන්‍යෝන්‍ය රුඳියාවක් නිදහස් වෙළඳපොල විසින් නිර්මාණය කරයි. මෙයින් දිරිගැන්වෙන්නේ සාමයයි. තමන් සමඟ කුවමාරු කරගන්නා හවුල්කරුවන් සමඟ යුද්ධ කරන්නට යෑම හොඳ ව්‍යාපාරික අවබෝධයක් නොවේ. එනමුත්, මධ්‍යම සැලසුම්කරුවන් විසින් වෙළඳ බාධක පැනවීමෙන්, අනෙකුත් රටවල් වලින් ලාබ උපයාගත හැකි එකම මාර්ගය ඔවුන්ගේ සමීපත්

කොල්ලකෑමෙන් පමණයි. නිදහස් වෙළඳපොළ සාමය සහ සුසංවාදය දිරිගන්වයි. මධ්‍යම සැලසුම් ගැටුම් සහ යුද්ධ දිරිගන්වයි.

සහයෝගීතාවයට එරෙහි හුදකලාවීම

ස්වේච්ඡාවෙන් එකිනෙකා සමඟ කරන ගණුදෙනු සීමා කරන්නට ආණ්ඩුව නිතරම මධ්‍යම සැලසුම් තුලින් උත්සාහ කරයි. මේවාට උදාහරණ වශයෙන් අවම පඩිය, වෙළඳ සම්බාධක, සහ අලෙවි තනනම් දැක්විය හැකියි. සහයෝගීතාවයේ යෙදෙන සමහර ආකාර නීති විරෝධී කිරීම මාර්ගයෙන්, මධ්‍යගත සැලසුම් ජනතාව තුළ වැඩියෙන් හුදකලාවීමක් ජනවනු ලබයි.

අවශ්‍යතා ඇති අයට උදව් කිරීම සඳහා සහ අවදානම් තත්වයන්ට මුහුණ දුන් ජනතාවට ආරක්ෂාව සැපයීම සඳහා විශාල රාජ්‍ය වැඩසටහන් තුලින් මධ්‍යගත සැලසුම් ගෙන ඒම හොඳ යැයි සමහරු විශ්වාස කරති. මේවාට උදාහරණ වශයෙන් සමෘද්ධි ව්‍යාපාරය, රජයෙන් සපයන සෞඛ්‍ය සේවය, මහජන අධ්‍යාපනය පෙන්වා දිය හැකියි. මෙවැනි වැඩසටහන් නිසා සිවිල් සමාජයට බලපෑම් ඇතිවේ. ආණ්ඩුව විසින් බදු මුදලින් ගෙන යන වැඩ සටහන් ඇතැයි දකිද්දී ජනතාව පුද්ගලික සුබ සාධන සමීනි වලට සහාය සහ ආධාර සැපයීම අඩු කරති. මෙයාකාරයෙන් ආණ්ඩුව විසින් මහජන වැය වැඩිකරද්දී සිවිල් සමාජය විසින් කරන වියදම් “තෙරපා හැරෙයි”.

නිදහස් වෙළඳපොළට හැම විටම එල්ල වන දෝෂාරෝපණයක් වනුයේ එය ආත්මාර්ථකාමී වුවක් කියායි. ඒත් සත්‍යයෙන්ම සිද්ධ වෙන්නේ එයින් සහයෝගීතාවය දිරිගැන්වීමයි. අනුන්ට වැඩියෙන් සේවය සැපයීම යනු තමන්ට වැඩියෙන්ම කාර්යක්ෂම ලෙසින් සේවයක් සපයා ගැනීම බවට හරවයි. නොදන්නා නොහඳුනන මිලියන ගණනකගේ සහයෝගයෙන් එක තනි භාණ්ඩයක් නිෂ්පාදනය කරන්නට වෙළඳපොළ ඉඩකඩ පාදා දෙයි.

සමෘද්ධියට එරෙහි දේපල

ආර්ථික ව්‍යාකූලතාවය, හුදකලාවීම, ගැටුම් සහ යුද්ධ යනාදිය නිෂ්පාදනයට බාධා පමණුවයි. ඉතින් දරිද්‍රතාවය සහ දුක්විඳීමට පාර කපන්නේ මධ්‍යම සැලසුම්කරණයයි.

ආර්ථික අනුපිලිවෙල, සුසංවාදය, සහ සහයෝගීතාවය යන සියල්ලම විසින් නිෂ්පාදනයට නල්ලුවක් දෙයි. ඉතින් නිදහස් වෙළඳපොළ පාර කපන්නේ සමෘද්ධියට සහ සතුටටයි.

බිලියන ගණනක නොදන්නා නොහඳුනන ජනතාවක් අතර ආර්ථික කටයුතු සම්බන්ධීකරණයට හැකියාව පාදා දෙන්නේ නිදහස් වෙළඳපොළ පමණි. අද අපි භුක්ති විඳින ආකාරයේ ජීවන මට්ටම් සපයන්නට හැකි තරම් එලදායින්වයක් ලබාදෙන්නේ එවැනි ප්‍රමාණයකින් යුතු ආර්ථික සහයෝගීතාවය පමණි.

අවංකභාවය, වගකීම, පරහිතකාමීත්වය, සහ දානය වැනි මානුෂික අගයන් ඇතුළුව, යහපත් චරිතයක් වඩා ගන්නට ආර්ථික නිදහස ආවශ්‍යක වුවකි. සද්ගුණාත්මක හැදියාව යනු හොඳ තෝරාගැනීමේ කිරීමයි. තෝරාගැනීම කරන්නට නිදහසක් නොමැති විට, සද්ගුණයට ඇත්තේ ඉතා අඩු ඉඩකඩකි. මාංශ ජේෂියකට සේ ම, නිදහස් ක්‍රියාවන්හි නියැලෙන්නට ඉඩක් ලැබෙන්නේ නැත්නම් ආචාර ධාර්මික වූ විනිශ්චනයන් වර්ධනය කරගන්නට ද ඉඩක් ලැබෙන්නේ නැත.

හෙට ලෝකය යහපත් ලෝකයක් කරන්නට නම්, වැඩියෙන් දියුණු නැතක් කරන්නට නම්, ඊට ඇති හොඳම මාර්ගය නිදහස් ආර්ථිකයට සහ නිදහස් වෙළඳපොළට සහාය දීමයි.

A/L ව්‍යාපෘතිය

මේ වැඩමුළුවේ දී ඉගෙන ගත් අදහස් ඇසුරින් ඔබේ පර්යේෂණ වාර්තාවේ යෙදෙන්නට ඔබ අදිටන් කරන්නේ නම්, අප ඒ සඳහා උපදෙස් සැපයීමට කැමැත්තෙමු. මාතෘකාවක් තෝරාගැනීමේ පටන්, පර්යේෂණ පවත්වන්නේ කෙසේදැයි හා මූලාශ්‍ර සොයාගැනීම ආදී එහි විවිධ පියවරයන් හි අපේ සහාය අවශ්‍ය නම් අපේ කණ්ඩායම වෙත ඒ ගැන දැනුම් දෙන්න. සහභාගී වූ ඔබ සැමට ඉතාමත් ස්තූතියි!