THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

NOT FOR SALE

KE 5 – Commercial Insight for Management

March 2016

All Rights Reserved

பிரிவு 01

விடை 01

1.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.3.1 வாடிக்கையாளருக்கு பெறுமதி சேர்த்தலில் வியாபார அமைப்புக்களால் பயன்படுத்தப்படும் வளங்களின் வகைகளை இனங்காணல் (7M's: money, men, material, method, machine, market and minutes அடங்கலாக).
சரியான விடை B

1.2

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.5.2 போட்டிச் சந்தைகளில் சந்தைச் சமநிலை எவ்வாறு அடையப்பெறும் என்பதுபற்றியும் வியாபாரங்களுக்கு அதன் தொடர்புபற்றியும் விபரித்தல்.
சரியான விடை A

1.3

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.3.1 வேறுபட்ட வகையான வாடிக்கையாளரை இனங்காணல்.
சரியான விடை B

1.4

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.6.2 வேறுபட்ட வகையான நெகிழ்ச்சிகளை (elasticities) கணித்தல்.
சரியான விடை B

1.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.3.2 தேசிய பொருளாதாரக் கோட்பாடுகளை வரைவிலக்கணப்படுத்தல் (GDP, பெயரளவு மற்றும் உண்மையான GNP மற்றும் NNP அடங்கலாக)
சரியான விடை A

1.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.4.1 கேள்வி இழுவை/கிரய உதைப்புப் பணவீக்கங்களை விபரித்து, வியாபாரத்திலும் தேசிய பொருளாதாரத்திலும் பணவீக்கக் கிரயத்தின் தாக்கத்தினை இனங்காணல்.
சரியான விடை B

NOT FOR SALE

1.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.5.1 நாணயமாற்று வீதங்கள் எவ்வாறு தீர்மானிக்கப்படுகின்றன என்பதுபற்றியும், நாணயமாற்று வீத மாற்றங்கள் எவ்வாறு வியாபாரத்தினை பாதிக்கின்றது என்பதுபற்றியும் விபரித்தல்.
சரியான விடை A

1.8

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.4.1 உற்பத்தி இயல்வலுத் திட்டமிடல் சம்பந்தப்பட்ட படிமுறைகளை இனங்காணல்.
சரியான விடை C

1.9

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.8.1 சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம், சந்தைப்படுத்தலின் நோக்கெல்லை ஆகியவற்றை வரைவிலக்கணப்படுத்தல்.
சரியான விடை C

1.10

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.16.1 மாற்ற முகாமைத்துவத்தின் (change management) அடிப்படைக் கோட்பாடுகளை இனங்காணல்.
சரியான விடை B

NOT FOR SALE

விடை 02

2.1

கற்கை வெளிப்பாடு:

1.4.1 வியாபார அமைப்புகளின் ‘தூரநோக்கு’ (vision), ‘பணிக்கூற்று’ (mission), ‘இலக்குகள்’ (goals), ‘குறிக்கோள்கள்’ (objectives) ஆகியவற்றை வரைவிலக்கணப்படுத்துக.

நோக்கம் – ஏன் / எதற்காக யாருக்காக அமைப்பு ஏற்படுத்தப்பட்டது.

தந்திரோபாயம் – இது அமைப்பின் தொழிற்பாட்டின் தர்க்கரீதியான செயற்பாட்டு அளவையின் அடிப்படையை தருகின்றது.

கொள்கைகளும் நடத்தை நியமங்களும் தரம் – பணிக்கூற்றானது மக்கள் உண்மையாக என்ன செய்கின்றனர், எப்படி நடந்துகொள்கின்றனர் என்பவற்றை தாக்கத்திற்கு உள்ளாக்க வேண்டும்.

விழுமியங்கள் (Values) – நிறுவனம் முக்கியமானவை என நம்புபவை.

2.2

கற்கை வெளிப்பாடு:

2.7.1 சந்தர்ப்பக் கிரயம் மற்றும் அருமைக் (scarcity) கோட்பாடுகளையும், பொருளாதாரத் தேர்வில் அவற்றின் தொடர்பினையும் ஆராய்க.

சகல சமூகங்களும் அமைப்புக்களும் தமக்கு கிடைக்கும் வளங்கள் அருமையாக இருப்பதுடன் அந்த வளங்களுக்கு மாற்றுப் பயன்பாடுகள் இருப்பதனை அறிவர். எனவே, அந்த வளத்திற்கு மிகச்சிறந்த பயன்பாட்டினை தெரிவுசெய்ய வேண்டும். தெரிவு மேற்கொள்ளப்படும் ஒவ்வொரு தடவையும் மாற்றுப் பயன்பாடுகளுக்கு இடையில் தெரிவு மேற்கொள்ளும்போது சிறந்த மாற்று வழியை தெரிவுசெய்வது, அடுத்த சிறந்த மாற்றுவழியை தியாகம் செய்வதாகும். சந்தர்ப்பக் கிரயமானது, தியாகம் செய்த அடுத்த சிறந்த மாற்றுவழியின் கிரயம் அல்லது பெறுமதி ஆகும்.

2.3

கற்கை வெளிப்பாடு:

3.4.1 அளவுசார் பயன்பாடு மற்றும் வரிசைசார் பயன்பாடு ஆகியவற்றை பாவித்து பகுத்தறிவு கொண்ட நுகர்வோரின் நடத்தையை இனங்காணல்.

அளவுசார் பயன்பாட்டுக் கோட்பாடானது, நுகர்வோர் தரப்பட்ட அளவு பண்டத்தை நுகர்வதால் கிடைக்கும் திருப்தியை சரியாக அளவிடமுடியுமென கூறுகின்றது. உதாரணமாக, ஒரு துண்டு கேக்கினை உண்பதனால் கிடைக்கும் திருப்தி 100 அலகுகள்.

வரிசைசார் பயன்பாட்டுக் கோட்பாடு, நுகர்வோர் பயன்பாட்டினை சரியாக அளவிட முடியாது எனக் கூறுகின்றது. பதிலாக அவர்கள் சிறந்ததை தெரிவுசெய்வதற்கு வேறுபட்ட பண்டங்களை அல்லது பண்டங்களின் கூடைகளை தரநிலைப் படுத்துவர். உதாரணமாக, தேனீருக்கு பதிலாக தோடம்பழச் சாற்றினை விரும்புதல்.

2.4

கற்கை வெளிப்பாடு:

3.7.1 விலை உச்சவரம்பு, தரை விலை, வரிவிதிப்பு, மானியங்கள் மற்றும் அனுமதிப் பங்கீடு ஆகியவற்றினூடாக போட்டிச் சந்தைகளிலும் வியாபாரச் செயற்பாடுகளிலும் அரசாங்கத்தின் தலையீட்டின் தாக்கங்களைப் பற்றிய செயற்முறை விளக்கம் தருக.

உச்ச விலை (உயர்ந்தபட்ச விற்பனை விலை) வழக்கமாக அத்தியாவசிய பொருட்களுக்கு (உதா: சீனி) விதிக்கப்படும். ஏழை மக்களும் இந்தப் பொருட்களை வாங்குவதற்கு ஏதுவாக விலையானது சமநிலை விலைக்குக் குறைவாக நிர்ணயிக்கப்படும். இந்த விலையில் கேள்வி, நிரம்பலைவிட அதிகரித்து காணப்படும். கிடைக்கும் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட தொக்கினை வாங்குவதற்கு நுகர்வோரிடையே போட்டி காணப்படும். இது கறுப்புச்சந்தைக்கு வழியமைக்கும். இந்த நிலையினை தடுப்பதற்காக அரசாங்கம் அனுமதிப் பங்கீட்டுத் திட்டத்தினை கடைப்பிடிப்பதுடன், இதனை மேற்பார்வை செய்வதற்கு அலுவலர்களை நியமிக்கும். இது சமுகத்திற்கு மேலதிக நிருவாகக் கிரயத்தினை விளைவிக்கும். இது அரசாங்கம் உச்ச விலைகளை விதிப்பதனால் ஏற்படும் பாதகமான விளைவுகளாகும்.

NOT FOR SALE

2.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.5.3
1. உள்நாட்டு நாணயத்தின் பெறுமதி வீழ்ச்சி (devaluation) – மதிப்பிறக்கம் 2. தீர்வைகள், இறக்குமதி அனுமதிப்பங்குகள் அல்லது நாணயமாற்றுக் கட்டுப்பாட்டு ஒழுங்குவிதிகள் போன்ற இறக்குமதிகளை மட்டுப்படுத்தும் நேரடி நடவடிக்கைகள். 3. உள்நாட்டு மொத்த கேள்வியை குறைப்பதற்கான உள்நாட்டு பணப்பெறுமதி அதிகரிப்பு / உள்நாட்டுப் பணச்சுருக்கம் 4. ஏற்றுமதிகள் மற்றும் உள்நோக்கிய மாற்றல்களை (inward transfers) ஊக்குவித்தல்.

2.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.5.3 அந்நிய நாணயங்களின் கேள்வி, நிரம்பலை பாதிக்கும் காரணிகளை ஆராய்க.
• ஏனைய நாடுகளின் பணவீக்க வீதங்களுடன் ஒப்பிடுகையில் உள்நாட்டு பணவீக்க வீதம். • ஏனைய நாடுகளின் வட்டி வீதங்களுடன் ஒப்பிடுகையில் உள்நாட்டு வட்டி வீதங்கள். • சென்மதி நிலுவை (balance of payment) • ஊகநோக்கு Speculation • நாணயமாற்று வீதத்தினை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான அரச தலையீட்டுக் கொள்கை.

2.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.4.2
• சுகாதாரக் காரணிகள் (Hygiene factors) – கம்பனிக் கொள்கைகள்/நிருவாகம் /சம்பளம்/வேலைசெய்யும் புறநிலைகள்/பணித்திருப்தி/மக்களின் இடைத்தொடர்பு / மேற்பார்வையின் தரம் • உந்தூக்கக் (motivation) காரணிகள் – தகுதிநிலை/உயர்ச்சி/சவாலான வேலை /அடைந்துவிட்ட திருப்தி/தொழிலில் வளர்ச்சி/பொறுப்புக்கள்/அங்கீகாரம்

2.8

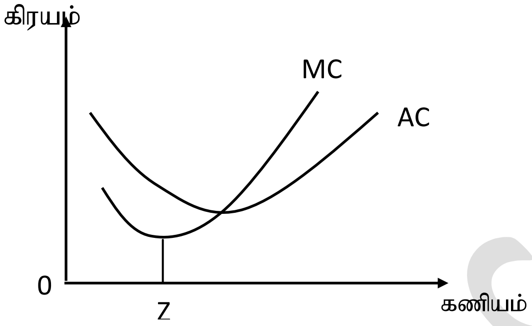
கற்கை வெளிப்பாடு: 6.6.1 பிரதான உற்பத்தி முறைகளை வரைவிலக்கணப்படுத்துக (பணி உற்பத்தி, அணி உற்பத்தி மற்றும் பாய்வு உற்பத்தி)
- ஒரு குறித்த தேவைக்காக ஒரு தனியான உருப்படியினை இறுதிப் பொருளாக தருதல் பணி உற்பத்தியாகும் (job production). - அணி உற்பத்தி (batch production) என்பது பொருட்களை தனித்தனியாக அல்லாது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் அணிகளாக உற்பத்தி செய்யப்படுவதாகும். - தொடர்ச்சியான பாய்வு உற்பத்தி (Continuous Flow production) என்பது, அடுத்து அடுத்து வரும் கட்டங்களினூடாக அடிப்படையான பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதாகும்).

NOT FOR SALE

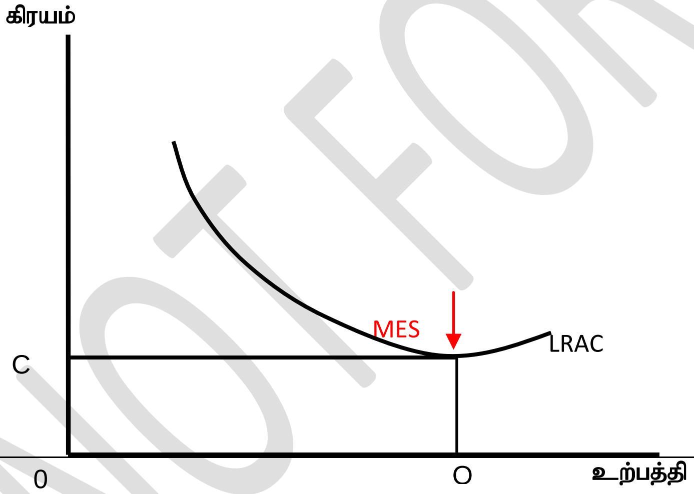
2.9

கற்கை வெளிப்பாடு:
6.3.1 குறுங்கால, நீண்டகால ஓட்டத்தில் வேறுபட்ட கிரயக் கோட்பாடுகளை ஆராய்க. t

குறுங் காலவோட்டத்தில் (ஒன்று அல்லது மேற்பட்ட உற்பத்திக் காரணிகளின் நிரம்பல் நிலையாக உள்ளபோது), சராசரிக் கிரய (AC) வளையி வழமையாக U-வடிவத்திலிருக்கும். நிலையான மேந்தலைகள் பகிரப்படுவதன் காரணமாக ஒரு குறிப்பிட்ட புள்ளி வரை சராசரிக் கிரயங்கள் வீழ்ச்சியடையும். அந்தப் புள்ளிக்கு அப்பால் (புள்ளி Z), குறைந்து செல்லும் விளைவு விதி தாக்கம் செலுத்துவதனால், மாறும் கிரயங்கள் விரைவாக அதிகரிக்கும். இது AC வளையியின் அதிகரிக்கும் பகுதியை விபரிக்கின்றது.



நீண்ட காலவோட்டத்தில், AC வளையி (LRAC), ஆழம் குறைந்த U வடிவில் அல்லது L-வடிவில் இருக்கும். தொழிற்சாலை பெரும் உற்பத்தி அளவிடை (large scale production) நோக்கி நகரும்போது, சராசரிக் கிரயம் பாரிய அளவில் வீழ்ச்சியடையும். எனினும் குறிப்பிட்ட ஒரு புள்ளிக்கு அப்பால் சிக்கனமின்மை காரணமாக LRAC அதிகரிக்க ஆரம்பிக்கும்.



2.10

கற்கை வெளிப்பாடு:
6.12.2 வியாபாரமொன்றில் HRM இன் முக்கியத்துவத்தினை இனங்காணல்.

- நிறுவனம் நடப்புத் தேவைப்பாடுகளை அடைய ஏதுவாக சரியான கணியம் மற்றும் தரத்தில் மனித வளத்தை பெறுவதற்கு இது நிறுவனத்திற்கு உதவுகின்றது.
- நிறுவனம் எதிர்கால கேள்வியை அடைவதற்கு தேவையான மனித வளத்தை பெறுவதற்கு உதவும்.
- நிறுவனத்திற்கு சரியான திறமைகளை கொண்ட HR தெரிவுசெய்யப்படும் போது, அது உந்தூக்கத்தினையும் (motivation) உற்பத்தித் திறனையும் அதிகரிக்கும்.
- ஊழியர் புரள்வினை குறைக்கும். இது கிரய, தொழிற்பாட்டு வினைத்திறன் மற்றும் இலாபத்திறனில் தாக்கத்தை கொடுக்கும்.

NOT FOR SALE

பிரிவு 2

விடை 03

தொடர்புபட்ட கற்கை வெளிப்பாடு : 2.1 முகாமைத்துவத்திற்கான அறிமுகம். 2.3 முகாமையாளரின் வகைகள் 2.5 முகாமைத் திறன்கள்

முகாமைத் தொழிற்பாட்டின்போது முகாமையாளர் மேற்கொள்ளும் நான்கு முக்கிய பணிகளை **திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல் வழிகாட்டல் / வழிநடத்தல்** மற்றும் **கட்டுப்படுத்தல்** என நிரற்படுத்தலாம்.

திட்டமிடலானது (Planning) சாதனை இலக்குகளை நிர்ணயித்து அவற்றை அடைவதற்கு ஏற்ற தந்திரோபாயங்களை தீட்டுவதுபற்றியது (i.e. எதை, எவ்வாறு அடைவது என்பதுபற்றி தீர்மானிப்பதும் நடவடிக்கைக்கான திட்டத்தை உருவாக்குவதும்).

ஒழுங்கமைத்தலானது (Organising) திட்டமிடலை தொடர்ந்து பணிகளை ஒதுக்குதல், பணிகளை திணைக்களங்களாக குழுமப்படுத்தல், வளங்களின் உச்சப் பயன்பாட்டை பெறுவதற்கான ஒதுக்கம் சம்பந்தப்பட்டதாகும்.

வழிகாட்டலானது (Leading) நிறுவன இலக்குகளை அடைவதற்கு ஏற்றவாறு ஊழியர்களை உந்தூக்கப்படுத்தும் பொருட்டு தலையீடுகளை பிரயோகிப்பதாகும்.

கட்டுப்படுத்தலானது (Controlling) திட்டங்களுக்கு எதிராக முன்னேற்றத்தை செவ்வைபார்ப்பது சம்பந்தப்பட்டது. அதாவது, வேலைகளின் முன்னேற்றத்தை கண்காணித்தல், நிறுவனம் அதன் இலக்குகளை அடைவதற்கு அதனை உரிய பாதையில் இட்டுச் செல்லல் மற்றும் அவசியமான இடத்து திருத்தங்களை மேற்கொள்ளல் ஆகியனவாகும்.

(b)

சிரேஷ்ட முகாமை / உயர் மட்ட முகாமை – இவர்கள் முழு நிறுவனத்தினதும் மேற்பார்வை, அதன் தந்திரோபாயங்களை விருத்திசெய்தல், வியாபாரத்தின் வழிகாட்டல் பற்றிய தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் ஆகியவற்றிற்கு பொறுப்பானவர்கள். (இயக்குனர் சபையையும் அதற்கு நேரடி அறிக்கை சமர்ப்பிப்பவர்களையும் குறிக்கும்).

இடைநிலை / நடுமட்ட முகாமை – நிறுவனத்தின் உள்ளமைந்த அலகுகளுக்கு பொறுப்பானவர்கள். இவர்கள் தமது அலகுகளின் தொழிற்பாடுகள் தொடர்பில் சிரேஷ்ட முகாமைக்கு பதிலளிக்கும் பொறுப்புடையவர்கள்.

கனிஷ்ட முகாமை / கீழ்மட்ட முகாமை – ஊழியர்களை கட்டுப்படுத்தி அவர்களுக்கு வழிகாட்டும் மற்றும் உற்பத்தியினை தேவையான தரத்திலும் கணியத்திலும் (அளவிலும்) அடைவதற்கான பொறுப்புக்களை இவர்கள் கொண்டுள்ளனர்.

(c)

தொழில்நுட்பத் திறமைகள் (அறிவு, தகுதி, குறிப்பிட்ட தொழிற்பாட்டில் தேர்ச்சி).

மனிதவளத் திறமைகள் (மக்களுடன் வேலைசெய்யும் இயலுமை, தொடர்பாடல் மற்றும் அணிகளில் பங்குகொள்ளல்).

கோட்பாட்டுத் திறமைகள் (எண்ணங்கள் மற்றும் கோட்பாடுகளுடன் வேலைசெய்யும் ஆற்றல்)

(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

விடை 04

தொடர்புபட்ட கற்கை வெளிப்பாடு: 4.6 நாணயக் கொள்கையும் இறைவரிக் கொள்கையும்
(a) • **நாணயக் கொள்கையானது (Monetary policy)** மத்திய வங்கியினால் நடைமுறைப் படுத்தப்படும் பேரண்டப் பொருளியற் கொள்கையாகும். இது அக மற்றும் புற ஸ்திரத் தன்மை தொடர்பாக பேரண்டப் பொருளாதார நோக்கங்களை அடையும் **பணநிரம்பல்** மற்றும் **வட்டி வீதங்களின்** முகாமையுடன் தொடர்புபட்டது. அதாவது, உள்நாட்டு கொள்வனவுவலு தொடர்பில் இலங்கை ரூபாவின் அகப் பெறுமதியை பாதுகாப்பதற்காக பணவீக்கத்தினை கட்டுப்படுத்தல், மற்றும் நாணயமாற்று வீதம் தொடர்பில் இலங்கை ரூபாவின் வெளிவாரிப் பெறுமதியை பாதுகாப்பதற்காக வெளிவாரி ஸ்திரத்தக்மையை பேணுதல் அதாவது, அந்நியநாணயங்கள் தொடர்பில் இலங்கை ரூபாவின் பெறுமதியை பாதுகாத்தல். நாணயக் கொள்கைகளின் இலக்குகள் வழக்கமாக, பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் ஸ்திரத் தன்மைக்கும் பங்களிப்புச் செய்தல், வேலையில்லாமையை குறைத்தல் மற்றும் ஏனைய நாணயங்களுடன் எதிர்வு கூறக்கூடிய நாணயமாற்று வீதங்களை பேணுதல் ஆகியனவாகும். இலங்கை மத்திய வங்கி, நாணயக் கொள்கையினை திறந்த சந்தைச் செயற்பாடுகள், வங்கி வீதக் கொள்கை, ஒதுக்கங்களை பேணும் முறைமை, கடன் கட்டுப்பாட்டுக் கொள்கை மற்றும் நெறிமுறை விதிப்புக்கள் (moral persuasion) அகியவற்றின் மூலமும், வேறுபல சாதனங்கள் ஊடாகவும் நடைமுறைப்படுத்தும். இந்த எந்தவொரு சாதனத்தையும் பயன்படுத்துதல், நாட்டின் வட்டி வீதத்தில் அல்லது பணநிரம்பலில் மாற்றங்களுக்கு வழிவகுக்கும். **இறைவரிக் கொள்கையானது (Fiscal policy)** அரச வருமான மற்றும் செலவின முகாமைக் கொள்கையாகும். இது நாட்டில் வேறு பயன்களுடன் கீழ்வரும் பேரண்ட பொருளியல் மாறிகளை தாக்கத்திற்கு உள்ளாக்கும் செலவின முகாமையாகும்: மொத்தக் கேள்வியும் பொருளியற் செயற்பாட்டு மட்டமும். நாட்டில் சேமிப்புக்களும் முதலீடுகளும். வருமானப் பகிர்வு. அரச வருமானச் சேகரிப்பு வரிகளினூடாக மேற்கொள்ளப்படும். கீன்சியன் (Keynsian) பொருளியற் கோட்பாட்டின்படி, அரசாங்கம் வரியீட்டு மட்டங்கள் மற்றும் அரச செலவுகளை மாற்றும் போது, அது மொத்தக் கேள்வியிலும், பொருளியற் செயற்பாட்டு மட்டத்திலும் தாக்கம் செலுத்தும். இறைவரிக் கொள்கை வியாபாரச் சக்கர காலமீறாக பொருளாதாரத்தினை ஸ்திரப்படுத்த பயன்படுத்தப்படலாம். (b) • நாணயக் கொள்கை மற்றும் இறைவரிக் கொள்கை இரண்டுமே மொத்தக் கேள்வியில் தாக்கத்தினை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் பேரண்டப் பொருளாதார நோக்கங்களை அடைய முயற்சிப்பதாகும். • பொருளாதார வளர்ச்சியை தூண்டுவதற்கு / விரிவாக்க இறைவரி மற்றும் நாணயக் கொள்கைகளின் நடைமுறைப்படுத்தலை உறுதிசெய்வது முக்கியமானதாகும். . • விரிவாக்க இறைவரிக் கொள்கையானது, வரிகளைக் குறைத்து அரச செலவினத்தை அதிகரிப்பதனை குறிப்பதுடன், இது மொத்தக் கேள்வியில் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் பொருளாதார வளர்ச்சி வீதத்தில் அதிகரிப்பையும் ஏற்படுத்தும். • விரிவாக்க இறைவரிக் கொள்கையின் தாக்கத்தை பேணுவதற்கு, விரிவாக்க நாணயக் கொள்கை நடைமுறைப்படுத்தப்பட வேண்டும். • விரிவாக்க நாணயக் கொள்கையானது, பொருளாதாரத்தின் மொத்தக் கேள்வியினை அதிகரிப்பதற்காக வட்டி வீதங்களை குறைத்து பணநிரம்பலை விரிவுபடுத்துவது ஆகும்.

விடை 05

தொடர்புபட்ட கற்கை வெளிப்பாடு:
5.2. நிறுவனங்களும் நிறுவனக் கட்டமைப்புக்களும்

(a) தொழிற்பாட்டுப் படிவமைப்பு

அனுகூலங்கள்	பிரதிகூலங்கள்
• தெளிவான வேலைப் பிரிப்பு – திரும்ப செய்வதை (duplication) தவிர்த்தல் • தெளிவான பொறுப்புக்கள் • விசேடத்துவத்தினால் வினைத்திறன் அதிகரித்தல் • தொழிற்பாட்டு நிபுணத்துவம்	• உப-உத்தமமாக்கம் (Sub-optimisation) – ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் தமது பிரிவின் இலக்குகளைப் பற்றி அக்கறை கொள்வவதனால்நிறுவன இலக்கின் முக்கியத்துவம் குறையும். • வேண்டாத போட்டி • குறைவான விசேடத்துவம் பெறுகை.

புவிசார் பிரிவுபடுத்தல்

அனுகூலங்கள்	பிரதிகூலங்கள்
• ஊள்ளூர் தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் – கம்பனிக்கும் அதன் வாடிக்கையாளர் மற்றும் வழங்குனர்க்கும் இடையில் நெருங்கிய தொடர்பு. • ஒரு இடத்திலிருந்து சந்தைகளுக்கு சேவை செய்வதைவிட, பிராந்திய அலுவலர்களை நியமிப்பது இலகு. • பிராந்திய நிலையங்களில் உற்பத்தி மிக்க கிரய விளைவுத்திறனுடையது.	• இரட்டிப்பாக்கமும் அளவிடைச் சிக்கன சாத்திய இழப்பும். • நியம ஒவ்வாமை வேறு பகுதிகளுக்கு பரவக்கூடும். • செயல் முறைகளில் ஒவ்வாமை வேறு பகுதிகளுக்கும் பரவக்கூடும்.

(b)

- கம்பனியின் உரிமையாளர் என்றரீதியில் சுரேஷின் வேலைப்பளு, உடல்சார்ந்த மற்றும் உளரீதியான வரையறைகளுக்கு தொழிற்பகிர்வு ஒரு தீர்வாகின்றது.
- சுரேஷ் தமது வேலையை முகாமையாளர்கட்கு பகிர்ந்தளித்த பின்னர் அதிக நேரத்தை மீதப்படுத்தக்கூடியதாக இருப்பதுடன், வியாபாரத்தினை விருத்திசெய்தலிலும் திட்டமிடல் மற்றும் தந்திரோபாய தீர்மானங்கள் மேற்கொள்வதிலும் கூடிய கவனம்செலுத்த முடியும்.
- அதிகாரத்தினை பகிர்வுசெய்தலானது கீழ்மட்ட ஊழியர்களின் (தொழிற் பகிர்வினை பெறுவோரின்) வேலைத் திருப்திக்கும், அபிவிருத்திக்கும் பங்களிப்புச் செய்யும்.
- வரையறுக்கப்பட்ட எக்ஸ்ரா (தனியார்) கம்பனியின் அதிகரிக்கும் அளவும் சிக்கனத் தன்மையும் முகாமைசார், தொழில்நுட்ப விசேடத்துவம் பெறுதலை தேவைப்படுத்தும்.
- அதிகாரப்பகிர்வு தீர்மானம் மேற்கொள்ளற் சங்கிலியினை சுருக்குவதுடன், தீர்மானங்கள் அவற்றைத் தேவைப்படுத்தும் நிலைக்கு அண்மிக்கின்றது

NOT FOR SALE

விடை 06

தொடர்புபட்ட கற்கை வெளிப்பாடு 6.7 வியாபாரத்தில் உற்பத்திக் கோட்பாடுகள்

(a)

ஊழியர் எண்ணிக்கை (1).	மொத்த உற்பத்தி அலகுகள் (2).	சராசரி உற்பத்தி அலகுகள் (3) = (2) ÷(1)	எல்லை உற்பத்தி அலகுகள் (4) = (ΔP/ΔW)
1	10	10	
2	22	11	12
3	36	12	14
4	44	11	08
5	50	10	06
6	54	9	04
7	52	7.4	-2

(b)

குறைந்துசெல்லும் எல்லை விளைவு விதி தெரிவிப்பது, "நிலையான காரணிக்கு மாறும் காரணியின் சமமான அலகுகளை அடுத்தடுத்து கூட்டிச் செல்கையில், ஒரு குறித்த புள்ளிக்கு அப்பால் அந்தக் காரணிக்கான விளைவு குறைவடைய ஆரம்பிக்கும்" என்பதாகும்.

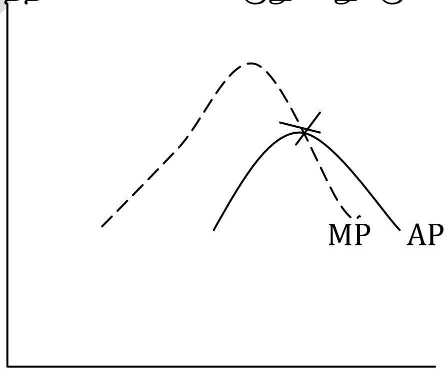
(C)

மூன்றாவது ஊழியர் வேலைக்கு அமர்த்தியபின்னர். குறைந்துசெல்லும் விளைவு ஆரம்பிக்கின்றது.

(d)

சராசரி உற்பத்தி வீழ்ச்சியடையும் போது எல்லை உற்பத்தியானது சராசரி உற்பத்தியினை விட குறைவாகவும், சராசரி உற்பத்தி அதிகரிக்கும்போது எல்லை உற்பத்தியானது சராசரி உற்பத்தியைவிட அதிகமாகவும் இருக்கும். இது உச்ச உற்பத்திப் புள்ளியில் எல்லை உற்பத்தியானது சராசரி உற்பத்தி வளையியை குறுக்கறுக்கும்.

Output (Q)



(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு 3

விடை 07

தொடர்புபட்ட கற்கை வெளிப்பாடு: 3.9/3.11

NOT FOR SALE

செல்லிட தொலைத்தொடர்பு தொழிற்துறையின் சந்தைக் கட்டமைப்பு கீழ்வரும் விடயங்களின் அடிப்படையில் பகுப்பாய்வு செய்யப்படலாம்:

நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை - இந்தத் தொழிற்துறையில் ஒன்றிலொன்று தங்கியுள்ள சில எண்ணிக்கையான பாரிய நிறுவனங்கள் உள்ளன. குறிப்பாக, இந்தத்தொழிற்துறையில் கணிசமான சந்தைப் பங்குகளைக்கொண்ட 5 நிறுவனங்கள் மாத்திரம் உள்ளன.

பொருளின் தன்மை – இந்தத் துறையைச்சார்ந்த நிறுவனங்கள் தமது பொருட்களை முன்-செலுத்ததல், பின்-செலுத்துதல் போன்ற வேறுபட்ட பொருட் பொதிகளின் கீழும், விலையிடல் (மாதாந்த வாடகை) மற்றும் வழங்குகின்ற குணாம்சங்கள் மூலமாகவும் வேறுபட்ட வகையான பொருட்கள், சேவைகளை வழங்குதல்மூலம் தமது பொருட்களை வேறுபடுத்திக் காட்டுகின்றன.

பிரவேசத் தடைகள் – செல்லிட தொலைத்தொடர்பு தொழிற்துறையில் ஒழுங்காக்கற்தடைகள், அதிக முதலீட்டுத் தேவை, கணிசமான மாறற் கிரயங்கள் மற்றும் தொலைபேசி இலக்கத்தை மாற்றக்கூடிய தன்மை இல்லாமை போன்ற கணிசமான பிரவேசத் தடைகள் காணப்படுகின்றன.

விலை– செல்லிட தொலைத்தொடர்பு தொழிற்துறையில் காணக்கூடிய விலை இறுக்கத் தன்மை நீண்டகாலமாக விலைகள் நிலையாக (மாறாது) இருப்பதை குறிக்கின்றது. அதனால் இத்துறை சார்ந்த நிறுவனங்கள் விலைப்போட்டி சாராத தந்திரோபாயங்களின் ஊடாக போட்டியிடுகின்றன.

மேற்படி காரணிகளின் அடிப்படையில் செல்லிட தொலைத்தொடர்பு தொழிற்துறை சிலருரிமை சந்தைக் கட்டமைப்பினை சார்ந்தது என்பது தெளிவாகும்.

(b) (i)
பிரவேசத் தடை என்பது புதிய நிறுவனங்கள் தொழிற்துறையில் பிரவேசிப்பதனை தடைசெய்யும் எதனையும் குறிக்கும். இது பல வடிவங்களில் அமையலாம்:
சட்ட/ஒழுங்குபடுத்தற் தடைகள் முதலாக தொழில்நுட்ப மற்றும் பொருளியற் தடைகள் வரை. அத்துடன், அத்துறையில் தற்போதைய நிறுவனங்களால் ஏற்படுத்தப்படும் தடைகளும் அடங்கும்.

(ii)

- சட்ட/ஒழுங்காக்க தடைகள் - செல்லிட தொலைத்தொடர்பு சேவை வழங்கனராகத் தொழிற்படுவதற்கு அனுமதிப்பத்திரம் பெறுதல் கட்டாயமானது.
- பொருளாதார தடைகள் - செல்லிட தொலைத்தொடர்புச் சேவைவழங்குனராக தொடங்கி தொழிற்படுவதற்கு கணிசமான முதலீடு தேவைப்படும்.
- தொழில்நுட்பத் தடைகள் - ஒரு இயக்குனரிடமிருந்து (operator) வேறு இயக்குனருக்கு மாறுவதற்கு ஏற்படும் செலவு (switching costs) கணிசமானதாகும்.
- தொழில்நுட்பத் தடைகள் - சேவை வழங்குனருக்கு இடையில் தொலைபேசி இலக்க மாற்றற்தகவு இல்லாமையும் பிரவேசத் தடையாக உள்ளது.

(c) (i) போட்டியின் அடிப்படையானது விலையாக இருப்பின், அது விலைப்போட்டி எனவும், அடிப்படையானது விலை தவிர்ந்த வேறு ஏதாகவும் இருப்பின் அது விலைசாராத போட்டி எனவும் அழைக்கப்படும்.
உதா: பொருளை வேறுபடுத்தல் (differentiation), விளம்பரம் முதலியன.

(ii)

- பொருட்கள் அல்லது சேவைகளின் பேதப்படு:த்தல் (Differentiation).
- பாரிய விளம்பரப்படுத்தல்
- விற்பனை ஊக்குவிப்பு (Sales promotion)
- பொருட்குறி விசுவாசத்தினை (brand loyalty) ஏற்படுத்துதல்

(d)

- புதிய பிரவேசிப்பாளரின் அச்சுறுத்தல் – புதிய பிரவேசிப்பாளர் அச்சுறுத்தலை விளங்கிக் கொள்ள கம்பனி Y , பிரவேசத் தடைகளின் பலம் மற்றும் புதிய பிரவேசிப்பாளருக்கு தற்போதுள்ள போட்டியாளரின் பதிலிறுத்தல் ஆகியவற்றை நன்கு கவனத்திற்கொள்ள வேண்டும்.

- பிரதியீட்டுப் பொருட்கள், சேவைகளின் அச்சுறுத்தல் – இது அதே வாடிக்கையாளர் தேவைகளை நிறைவுசெய்யும் ஒத்த பொருட்களிலிருந்து ஏற்படுவதாகும்.

- வாடிக்கையாளர் பேரம்பேசும் ஆற்றல் – வாடிக்கையாளர் நல்ல தரமான பொருட்களை குறைந்த விலையில் விரும்புகின்றனர். இந்த விருப்பத்தை நிறைவு செய்தல் இந்தத் துறையிலுள்ள வழங்குனரின் இலாபத்தினை வீழ்ச்சியடையச் செய்யும்.

- வழங்குனரின் பேரம்பேசும் ஆற்றல் - வழங்குனர் அதிக விலைக்கு அழுத்தம் கொடுக்க முடியும்.

- தொழிற்துறையில் நடப்புப் போட்டியாளரிடையே எதிர்ப்பின் அளவு – தொழிற்துறையில் போட்டிசார்ந்த எதிர்ப்புநிலை தொழிற்துறை முழுவதினதும் இலாபத்திறனை பாதிக்கும்.

NOT FOR SALE

CA | THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SRI LANKA

பொறுப்பு மறுத்தல் அறிவித்தல் - Notice of Disclaimer

இந்த விடைகள் முற்றுமுழுதாக இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்தால் (CA Sri Lanka) தரப்பட்டுள்ளதுடன், இவற்றை மாதிரி விடைகள் என்ற அடிப்படையிலேயே நீர் ஏற்றுக் கொள்கின்றீர்.

இவை மாதிரி விடைகளாக கருதப்பட வேண்டுமே தவிர சரியான / எதிர்பார்த்த விடைகளாக அல்ல.

இந்த விடைகள் இரண்டு அடிப்படை நோக்கங்களை கொண்டுள்ளன. அவையாவன:

1. பரீட்சை வினா ஒன்றிற்கு மாதிரி விடைக்கான விபரமான உதாரணத்தை தருதல்லு அத்துடன்

2. பாடத்தில் மாணவரின் ஆராய்ச்சி மேற்கொள்ள அவர்களுக்கு உதவுவதுடன், பாடம் பற்றிய அவர்களின் அறிவு மற்றும் விளக்கத்தை அதிகரிக்க உதவுவதாகும்.

இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகம் இந்த மாதிரி விடைகள் தொடர்பில் எந்தவொரு உத்தரவாதத்தையும் தரவில்லை ஆதலினால், இது தொடர்பாக எந்தவொரு துயரையும் இந்த இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்திற்கு எதிராக நீர் கொண்டுவருதல் அர்த்தமற்றது. எனினும், நீர் இது தொடர்பாக இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்திற்கு எதிராக நடவடிக்கை, கோரிக்கை, வழக்கு, அச்சுறுத்தல் அல்லது கேள்வி எதனையும் எழுப்பி அதில் நீர் வெற்றிபெறாத இடத்து இதனால் நிறுவகத்திற்கு ஏற்படும் சட்டச் செலவுகள் மற்றும் எதிர் நடவடிக்கை தொடர்புபட்ட சகல செலவுகளையும் நீர் பட்டக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்திற்கு நீர் செலுத்த வேண்டும். இதே விடயத்திற்காக இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகம் அதன் இந்த உரிமையையோ அல்லது இதில் விபரிக்கப்பட்டுள்ள அல்லது இலங்கைச் சட்டங்களின் கீழான அதன் உரிமைகளையோ உறுதிப்படுத்துவதற்காக சட்ட நடவடிக்கைளை மேற்கொள்ள கட்டாயப்படுத்தப்படின், அதற்குரிய சட்டக் கட்டணம் மற்றும் செலவுகளை நீர் இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்திற்கு செலுத்த வேண்டும்.

© 2013 இலங்கை பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்தினால் (CA ஸ்ரீலங்கா).
முழுப் பதிப்புரிமையுடையது. இலங்கைப் பட்டயக் கணக்கறிஞர் நிறுவகத்தின் எழுத்துமூல முன் அனுமதியின்றி இந்த ஆவணத்தின் பகுதியினை மறுபிரசுரம் செய்வதோ அல்லது எந்த வடிவத்திலும் இலத்திரனிய, எந்திர, புகைப்படப் பிரதியிடல் பதிவுசெய்தல் மற்றும் ஏனைய ஊடகங்களினூடாக அனுப்புதலோ கூடாது.

NOT FOR SALE