

CA



THE INSTITUTE OF
CHARTERED ACCOUNTANTS
OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

March 2018

பிரிவு 1

வினா 01

1.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.2.1
சரியான விடை: C

1.2

கற்கை வெளிப்பாடு: 2.2
சரியான விடை: B

1.3

கற்கை வெளிப்பாடு: 2.5
சரியான விடை: B

1.4

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.3.2
சரியான விடை: D

1.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.1
சரியான விடை: A

1.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.6.1
சரியான விடை: D

1.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.3.1
சரியான விடை: C

1.8

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.7.1
சரியான விடை: B

1.9

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.5.1
சரியான விடை: B

1.10

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.14.1
சரியான விடை: D

(2 x 10 = மொத்தம்: 20 புள்ளிகள்)

வினா 02

2.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.4

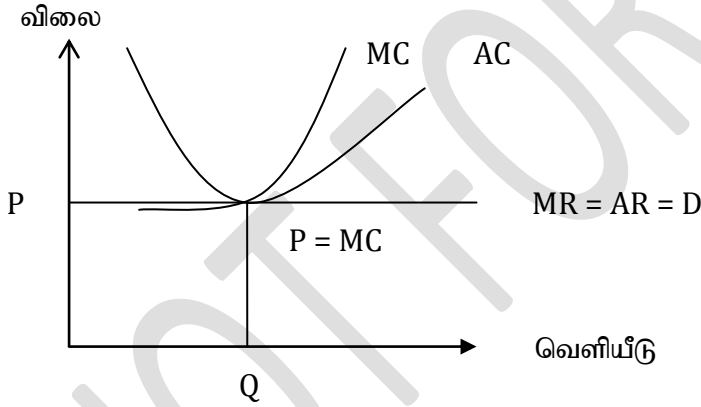
தூரநோக்கு (Vision) – தூரநோக்கு என்பது நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த தந்திரோபாய எண்ணத்தை பிரதிபலிப்பதுடன், இது எதிர்காலம் பற்றிய ஒட்டுமொத்த ஆர்வம் ஆகும்.

பணிக்கூற்று (Mission) – நிறுவனம் வாடிக்கையாளருக்கு உற்பத்திசெய்யும் பொருட்கள் சேவைகள் தொடர்பாக சமுதாயத்தில் நிறுவனத்தின் அடிப்படைத் தொழிற்பாடுகளை விபரிக்கும் கூற்று ஆகும்.

2.2

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.10

நிறைபோட்டியின் கீழ் நீண்ட காலவோட்ட சமநிலை தனித்துவமானதாக இருப்பதற்கான காரணம் இது ஒதுக்க வினைத்திறனை அடைகின்ற ஒரேயொரு சந்தைப் புறநிலையாக இருப்பதனாலாகும். இந்தத் தொழிற்துறையில் நீண்ட காலவோட்டத்தில் நிறுவனங்கள் $MC =$ விலை நிலையை அடைகின்றன. ஏனெனில் இந்த நிலையில் முயற்சியாளர் தமது மூலதனம் மீது விரும்பிய வருமானத்தை பெறுவதுடன், வளங்கள் உத்தமமான வழியில் ஒதுக்கப்படுவதனையும் (ஒதுக்க வினைத்திறன்), இதன் கருத்து நிறுவனங்கள் மிகுந்த கிரய விளைவுத்திறன் புள்ளியை நீண்டகாலவோட்ட சமநிலையில் அடைவதாகும்;



2.3

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.8.1

- குடிசன மற்றும் ஊழியச் சந்தை - ஊழியப் படையின் மாறும் வயதுக் கட்டமைப்பு வியாபாரத்தில் தாக்கம் செலுத்தும். முதியோர் சனத்தொகை அதிகரிக்கும்போது அவர்களின் மருத்துவ, காப்புறுதித் தேவைகள் அதிகரிக்கும். ஊழியர் படையில் பெண்களின் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும்போது பகுதிநேர வேலைக்கான கேள்வி, பிள்ளைகளின் நாளாந்த பாதுகாப்பு வசதிகளுக்கான கேள்வி ஆகியன அதிகரிக்கும்.
- குடும்ப வாழ்க்கைச் சக்கரம் - குடும்ப வாழ்க்கைச் சக்கரத்தின் பகுப்பாய்வு மூலம் குடும்பம் கடந்துசெல்லும் கட்டங்களை இனங்காணலாம். வயது, குடியியல் நிலை, தொழில் நிலை, பிள்ளைகள் இருக்கின்றனரா அல்லது இல்லையா என்பது போன்ற வாழ்க்கைச் சக்கர நிலைகளுக்கு ஏற்ப பொருட்கள், சேவைகள் சந்தைப்படுத்தப்படலாம்.
- சுமுக-பொருளாதார நிலை, வருமானம் மற்றும், செல்வம் சில சமயங்களில் மக்களில் வாழ்க்கைப்பாங்கு அவர்களின் பொருளாதார நிலையினை பிரதிபலிப்பதுடன், அவர்களின் நிலைக்கான காரணத்தை அல்ல.
- வாடிக்கையாளரின் கொள்வனவுப் பாங்கு - தனிநபர் மற்றும் குடும்ப கொள்வனவுத் தீர்மானங்களில் பல காரணிகள் தலையீடு செய்கின்றன. குடிவிபரவியல் மற்றும் வகுப்புக் கட்டமைப்பு ஆகியன நடத்தையை தீர்மானிப்பவையாகவும் செயற்குறைப்பி ஆகவும் தொடர்புபடுகின்றன.

2.4

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.9

1. வெளிமூலப்படுத்தற் கிரயம்: நிறுவனம் சேவை வழங்குனர் அளவிடும் கட்டணத்தை மட்டுமல்லாது, சேவைவழங்குனருடனான கையாள்கைக் கிரயம், செயற்பாடுகளை கண்காணித்தல், இழப்புகளுக்கு எதிரான காப்புறுதி ஆகியவற்றையும் கவனத்திற் கொள்ள வேண்டும்.
2. தமது தேவைப்பாடுகள் மாற்றமடையும் சாத்தியம் உள்ளதா என்பதனை கவனத்திற் கொள்ள வேண்டும். தேவைப்பாடுகள் மாற்றமடையும் சாத்தியம் இருப்பின், நீண்ட கால வெளிமூலப்படுத்தல் உடன்படிக்கையை தவிர்த்தல் வேண்டும்.
3. வெளிமூலப்படுத்தல் சேவை தந்திரோபாயரீதியில் முக்கியமானதா எனக் கவனத்திற் கொள்ளவேண்டும். வியாபாரம்சார்ந்த உயர்மட்ட அறிவு தேவைப்படின, அத்தகைய வெளிமூலப்படுத்தலை பரிந்துரைக்கக் கூடாது.
4. வெளிமூலப்படுத்தல் சேவை ஒப்பீட்டளவில் அந்நியப்படுத்தப்படுகின்றதா (isolated) எனக் கவனத்திற் கொள்ள வேண்டும்.

2.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.2.2

- மக்களின் அதிக நெகிழ்ச்சித் தன்மை/வேலைப்பாய்வும் தீர்மானம் மேற்கொள்ளலும்/பணி மற்றும் கலாச்சாரம்
- இடைப்பட்ட ஒழுக்காற்று ஒத்துழைப்பு மற்றும் திறன்களையும் அனுபவங்களையும் ஒன்று சேர்த்தல். அத்துடன் மேம்பட்ட தொடர்பாடலும் ஒத்துழைப்பும்.
- ஊக்கப்படுத்தல் / உந்துக்கம் (Motivation) மற்றும் ஊழியர் விருத்தி (employee development)
- சந்தைபற்றி தெரிந்துகொள்ளல் (Market awareness)
- கிடையான வேலைப் பாய்வு (Horizontal workflow)

2.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.3.2

வலு என்பது வேலைகளை செய்து எடுக்கக்கூடிய இயலுமை. நிறுவனங்களில் பல வகை வலுக்கள் உள்ளன: நிலைமை அல்லது சட்டரீதியான வலு, நிபுணத்துவ வலு, தனிப்பட்ட வலு, வளங்கள் வலு ஆகியன.

அதிகாரம் என்பது நிலைமை வலு தொடர்புபட்டதாகும். இது சில வரம்புகளுக்குள் சில தீர்மானம் மேற்கொள்ளும் உரிமையாகும்.

2.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.5.2

1. மூலோபாயத் திட்டமிடல் (Tactical planning)
2. பாதிடல் (Budgeting)
3. விதிமுறைகளை (procedures) விருத்திசெய்து நடைமுறைப்படுத்தல்
4. கண்காணித்தல் (Monitoring)

2.8

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.6.1

- அவை பாரிய அளவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன
- அவை குறிப்பிட்ட வாடிக்கையாளர் கட்டளைக்காக அல்லாது தொக்கிலிடுவதற்காக உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன
- அவை உயர்மட்ட நியமப்படுத்தலுக்கு ஆளாகின்றன
- உற்பத்திப் பொருட்களின் வீச்சம் பரந்துபட்டதல்ல

2.9

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.7.2

கைத்தொழில் அளவில் வளர்ச்சியடையும் போது வெளிவாரி அளவிடைச் சிக்கனம் ஏற்படும்

- பாரிய திறனுடைய தொழிற்படை ஏற்படுத்தப்படுவதுடன், புதிதாகச் சேர்வாரின் பயிற்சியை நோக்கி வெளிவாரி கல்விச் சேவைகள் தூண்டப்படலாம். இது நிறுவனத்தின் பயிற்சிக் கிரயத்தை சேமிக்க உதவுகின்றது.
- ஆக்கக்கூறுகள், முடிவுற்ற பொருட்களின் இடப்பெயர்வு, உப உற்பத்திப்பொருட்கள் விற்பனை ஆகியவற்றிற்கான விசேடத்துவம் பெற்ற துணைக் கைத்தொழில்கள் விருத்தியடையும்..
- அதிக அளவு ஏற்றுமதி வருமானம், வரிப் பயன்கள் போன்ற அரசாங்க உதவிகள் கிடைக்கப்பெறலாம்.

2.10

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.10

சந்தைப்படுத்தற் திசைமுகப்படுத்தல் என்பது வாடிக்கையாளரின் தேவைகள், விருப்பங்களை திருப்திசெய்வதில் கவனம்செலுத்தும் ஒரு வியாபார அணுகுமுறை ஆகும். நிறுவனம் வாடிக்கையாளர் தேவைகளை கண்டறிந்து, அத்தேவைகளை நிறைவுசெய்யும் பொருட்கள் சேவைகளை வாடிக்கையாளர் ஏற்றுக்கொள்ளும் விலைகளில் உற்பத்திசெய்தலாகும்.

உற்பத்திசார் திசைமுகப்படுத்தல் என்பது, சாத்தியமான கிரய வினைத்திறனுடன் உத்தம தரத்தில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதனுடாக வெற்றியடைய முடியுமெனும் முகாமையின் நம்பிக்கையாகும்.

பிரிவு 02

வினா 03

கற்கை வெளிப்பாடு: 2.8/2.7

(a)

நிலம் - வெகுமதி வாடகை . நிலம் மட்டுமே ஆதனம் அல்ல. நிலத்தில் வளரும் சகல **இயற்கை வளங்கள்** அல்லது நிலத்திலிருந்து பிரித்தெடுக்கப்படுவையும் நிலத்தில் உள்ளடக்கப்படும்.

ஊழியம் - வெகுமதி கூலி. ஊழியம் மனிதரின் மனம் சார்ந்த மற்றும் பௌதிக வளங்களை கொண்டதாகும்.

மூலதனம் - வெகுமதி வட்டி . மூலதனம் என்பது ஏனைய பொருட்கள், சேவைகளின் உற்பத்திக்கு உதவுகின்ற பொறி, இயந்திரம், ஆயுதங்கள் போன்ற மனிதனால் செய்யப்பட்ட உருப்படிகளை குறிக்கின்றது.

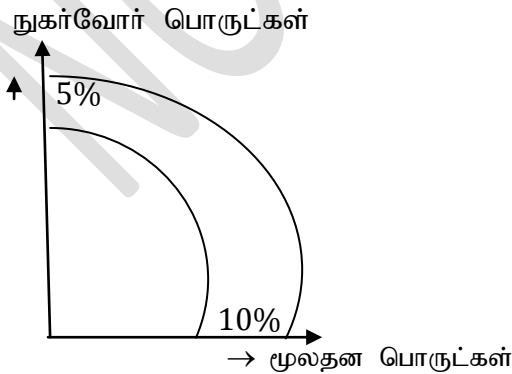
தொழில்முயற்சி- வெகுமதி இலாபம் . இது வியாபாரத் தொழில்முயற்சியில் மற்றைய மூன்று உற்பத்திக் காரணிகளினதும் ஒழுங்குபடுத்தலை மேற்கொள்வதுடன், அதன் மூலம் முயற்சியின் இடர்களை ஏற்றுக்கொள்வதாகும்.

(b)

- தரம்குறைந்த பொருட்கள் - குடும்ப வருமானம் அதிகரிக்கும்போது அவர்கள் தரம் குறைந்த பொருட்களுக்குப் பதிலாக தரமான பொருட்களை நாடிச் செல்வதால், தரம் குறைந்த பொருட்களுக்கான கேள்வி வீழ்ச்சியடையும். வருமானம் குறைவடையும்போது எதிர் நிகழ்வு இடம்பெறும். இங்கு பொருட்களின் வருமான நெகிழ்ச்சி மறையானதாகும்.
- ஆடம்பரப் பொருட்கள் - குடும்ப வருமானம் அதிகரிக்கும்போது ஆடம்பரப் பொருட்களுக்கான கேள்வி விரைவாக அதிகரிப்பதுடன் இங்கு கேள்வியின் வருமான நெகிழ்ச்சி நேரானதாகும். .

(c) (i)

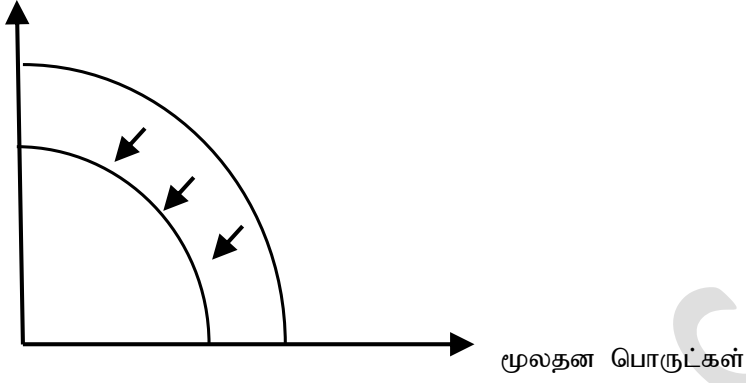
நுகர்வோர் பொருட்களின் உற்பத்தியை விட மூலதனப் பொருட்களின் உற்பத்தியில் தொழில்நுட்பம் மேம்படுத்தப்படும்போது ஒரு குறிப்பிட்டளவு வளங்களைக் கொண்டு நுகர்வோர் பொருட்களைவிட அதிக மூலதனப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யலாம் (1 புள்ளி) இதன் விளைவு, உதாரணமாக, நுகர்வோர் பொருட்கள் 5% இனால் அதிகரிக்கும் போது மூலதனப் பொருட்கள் 10% இனால் அதிகரிக்கும்.



(ii)

பொருளாதார மந்தநிலை (Economic recession), வளையி உள்நோக்கி நகர்வதை காட்டுகின்றது. இதற்கு காரணம் பொருளாதார மந்தநிலை உற்பத்தி இயல்வலுவில் எதிர்மறையான பொருளாதார வளர்ச்சியை (வீழ்ச்சியை) ஏற்படுத்துவதால் ஆகும்.

நுகர்வோர் பொருட்கள்

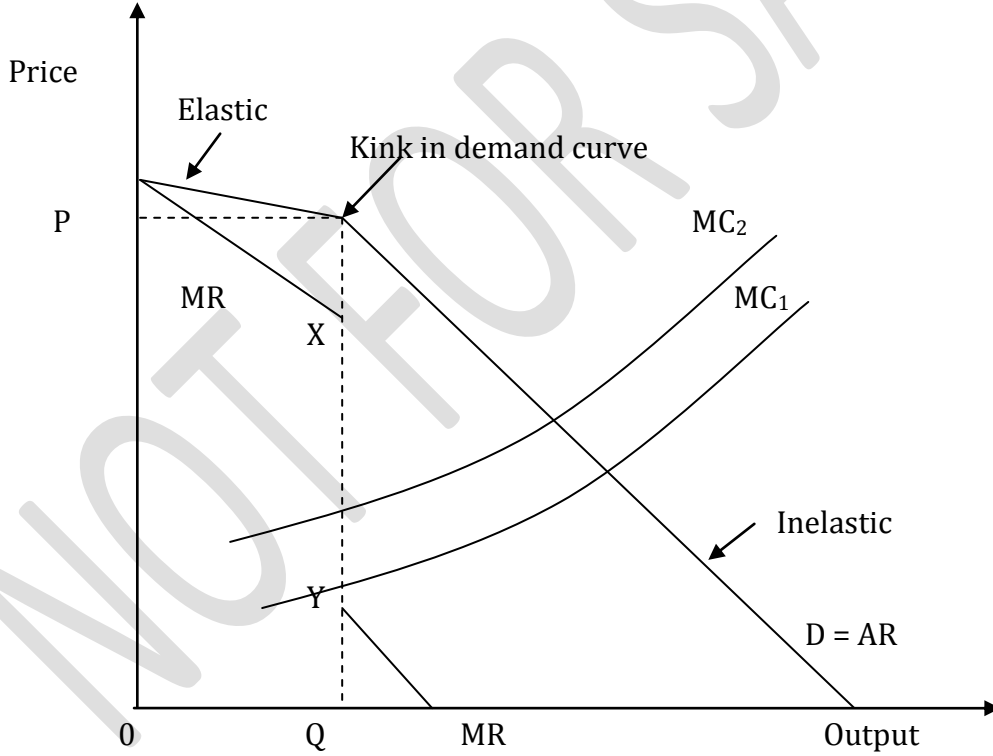


(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

(a)

- ஒரு சில பாரிய நிறுவனங்கள் சந்தையை அடக்கியாள்தல்.
- பிரவேசித்தற் தடைகள் காணப்படல் - அதன் காரணமாக நீண்ட காலவோட்டத்தில் பொருளாதார இலாபத்தை நிலைபெறச் செய்தல் சாத்தியம்.
- ஓரின உற்பத்திப்பொருட்களைக் கொண்ட (உதா: மசகு எண்ணெய்) மற்றும் பாகுபடுத்திய பொருட்களைக் கொண்ட (உதா: தொலைத்தொடர்பு, சிகரட் போன்ற) சிலருரிமைகளை காணலாம்.
- குறைந்த எண்ணிக்கையான நிறுவனங்கள் இருப்பதால் நிறுவனங்களின் உற்பத்தித் தீர்மானங்கள் ஒன்றிலொன்று தங்கியிருக்கும். போட்டி நிறுவனத்தின் பிரதிபலிப்பினை கவனத்திற் கொள்ளாது ஒரு நிறுவனம் விலை மற்றும் உற்பத்தி அளவினை தீர்மானிக்கமுடியாது. (நிறுவனங்களுக்கிடையில் நடத்தைசார் தொடர்பு -behavioral relationship).
- விலை மற்றும் விலைசாராத போட்டி.

(b)



சிலருரிமையாளரின் கிரயக் கட்டமைப்பு மாற்றமடையக்கூடியதாக இருப்பினும், MC வளையி MR வளையியை அதன் நிலைக்குத்தான நிலையில் வெட்டும்வரை சிலருரிமையாளரின் விலையும் உற்பத்தியும் மாற்றமடையாது. MC வளையி MC₁ யிலிருந்து MC₂ க்கு பெயரும் போது விலையும் கணியமும் மாறாதிருக்கும். எனவே கிரயத்தில் மாற்றம் உற்பத்தியின் அளவையோ விலையையோ பாதிக்காது.

(c)

- கூட்டமைப்பின் (cartel) வெற்றி உற்பத்தியாளர்கள் எல்லோரும் அல்லது அனேகமானோர் கூட்டமைப்பில் உட்படுத்தப்பட்டுள்ளனரா என்பதில் தங்கியுள்ளது. அல்லாவிடில் ஏனைய உற்பத்தியாளர்கள் கூட்டமைப்பின் விலையில் விற்பனை செய்யாமையினால், அந்த விலை வெற்றியளிக்காது.
- மேலும் அதன் வெற்றி குறித்த பொருளுக்கு நெருங்கிய பிரதியீட்டுப் பொருட்கள் இல்லாமையில் தங்கியுள்ளது. நுகர்வோர் பிரதியீட்டுப் பொருட்களை நாடிச் செல்வதால் கூட்டமைப்பு வெற்றியளிக்காது.
- வழங்கல்கள் இலகுவாக ஒழுங்குமுறைப்படுத்த முடியாவிடில், கூட்டமைப்பு விலையினை நிர்ணயித்தல் கடினமாக இருக்கும்.
- கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சி அதிக நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருத்தல் வேண்டும். இதனால், விலையில் அதிகரிப்பு கேள்விக் கணியத்தினை கணிசமான அளவில் குறைக்காது.
- உற்பத்தியாளர்கள் வரையறுக்கப்பட்ட மொத்த வழங்கலின் தமது அனுமதிப் பங்கிற்கு உடன்படுவார்களா என்பது. உடன்படாவிடில் கூட்டமைப்பு தோல்வியடையும்.

(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

வினா 05

(a)

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.4.3

- வட்டிவீதங்களில் அதிகரிப்பு நுகர்வோர் செலவின் வளர்ச்சி வீதத்தினை குறைக்கும். இது அவர்கள் கடன்படுகின்ற தொகைக்கு தமது வருமானத்திலிருந்து அதிக வட்டி செலுத்துவதன் காரணமாக இருக்கலாம். எனவே, ஏனைய பண்டங்களுக்கு செலவு செய்வதற்கு வருமானத்தில் குறைந்த அளவே விடப்படும்.
- உயர் வட்டிவீதங்கள் கடன்படுவதை ஊக்கமிழக்கச்செய்து நுகர்வுக்கான கடன்களில் வீழ்ச்சி ஏற்படுவதுடன், கடன் நிதியங்களிலிருந்து செலவுகள் குறைவடையும்.
- உயர் வட்டிவீதங்கள் சேமிப்பை ஊக்கப்படுத்தி அதன்மூலம் நுகர்வை குறைக்கும்.
- உயர் வட்டிவீதங்கள் குடிமனை போன்ற பணம்சாராத சொத்துக்களின் பெறுமதிக்கு அழுத்தம் கொடுத்தல்.

(b)

- நாணயங்களை முன்னாற்று வீதங்களில் கொள்வனவு செய்தல் - நாணயம் தேவைப்படும்போது நிலையான, தெரிந்த விலையில் முன்னதாக கொள்வனவு செய்தல்.
- ஸ்திரமான நாணயத்தில் (hard currencies) கொடுக்கல் வாங்கலை மேற்கொள்ளல் நாணயம் தொடர்புபட்ட இடர்களில் ஏற்றத் தாடுகளை குறைக்கும்.
- ஒரு நாணயத்தில் விற்பனையின் விகிதாசாரம் அதே நாணயத்தில் குறித்த நாட்டில் கொள்வனவு விகிதாசாரத்திற்கு சமமாகும் வண்ணம் பொருந்தும் வகையில் தொழிற்பாடுகளை முகாமை செய்தல்.
- உள்நாட்டு நாணயத்தில் விலைப்பட்டியலிடுதல். இதனால் இடர் வாடிக்கையாளருக்கு மாற்றப்படும். எனினும், இங்கு வாடிக்கையாளர் குறைவான பேரம்பேசும் ஆற்றலை கொண்டிருக்கவேண்டும்.
- தேர்வுரிமைகள் மற்றும் எதிர்கால முறிகள் போன்ற நாணய உய்த்தறி சாதனங்களை பயன்படுத்துதல்.
- சந்தையில் பகுதியாக விலை உணர்திறன் அற்ற துண்டங்களை இலக்குவைத்தல்.

வேறேதாவது பொருத்தமான விடை

(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

(a)

- நிறுவனம் அதன் நோக்கங்களை அடைவதற்கு ஏதுவாக ஒரு தனிநபர் உற்பத்தி செய்ய வேண்டிய பிரதானமாக வழங்கக்கூடியவற்றை தீர்மானித்தல்.
- தரக் கட்டுப்பாட்டினை தீர்மானிக்குமுகமாக நியமத்திற்கு எதிராக தனிநபரின் தொழிற்பாட்டு மட்டத்தினை ஒப்பிடுதல்.
- பயிற்சி மற்றும் அபிவிருத்தித் தேவைப்பாடுகளை இனங்காணல்.
- நிறுவனத்தின் ஆரம்ப தெரிவுசெய்தல் விதிமுறைகளை பின்னைய செயற்பாடுகளுக்கு எதிராக கண்காணித்தல்.
- படிமுறையில் (hierarchy) வேறுபட்ட மட்டங்களுக்கிடையில் தொடர்பாடலை மேம்படுத்தல்
- மேம்படுத்தல்களை தேவைப்படுத்தும் பகுதிகளை இனங்காணல்.

(b)

1. பயிற்சியும் அபிவிருத்தியும் புதிதாகச் சேர்பவர்களை கவருவதுடன், ஊழியர் ஓய்வுபெறும் போது பொருத்தமான முகாமை மற்றும் தொழில்நுட்ப ஊழியர்களின் கிடைப்பனவை உறுதிசெய்கின்றது.
2. நிறுவனத்திற்கு தேவைப்படும் திறமைகளை பெறுவதற்கான கற்கைக் கிரயத்தை குறைந்த மட்டத்தில் வைத்திருக்கும். இது வியாபாரத் தந்திரோபாயத்தை வழங்குவதற்கு தேவையான சரியான அறிவினை ஊழியரும் முழு நிறுவனமும் கொண்டிருப்பதனை உறுதிசெய்யும்.
3. குறைந்த கிரயமும் அதிகரித்த உற்பத்தித் திறனும். - பயிற்சி ஊழியர் வேறுபட்ட வழிமுறைகளை பயன்படுத்தி, திறமைகளை மேம்படுத்தி வினைத்திறனாகவும் விளைவுத் திறனுடனும் வேலைசெய்ய உதவுவதுடன், நிறுவன கிரயத்தை குறைக்கின்றது.
4. குறைவான விபத்துக்களுடன் சிறந்த உடல்நலமும் பாதுகாப்பும்.
5. மக்களுக்கு பயிற்சி அளித்தல் அவர்கள் தமது வேலைகளை செய்யும் இயலுமையை வழங்கி குறைவான மேற்பார்வையை தேவைப்படுத்துவதால், முகாமையாளர் ஏனைய விடயங்களில் கவனம் செலுத்த முடியும்.
6. இது வேலை செய்வதற்கும் நிறுவன இலக்குகளை அடைவதற்கும் ஊழியர் உந்தூக்கத்தை (motivation) அதிகரிக்கச் செய்யும்.
7. மக்கள் வேறுபட்ட திறமைகளை கொண்டிருப்பதனை பயிற்சி உறுதிசெய்கின்றது.
8. நிறுவனங்கள் மாற்றங்களை முகாமைசெய்ய உதவும்.
9. கூட்டிணைவுக் கலாச்சாரத்தை கட்டியெழுப்ப உதவும்.

(c)

- தொழிற் சுழற்சி (Job rotation)
- தற்காலிக பதவியுயர்வு
- நிலைக்கு உதவி (Assistant to position)
- செயன்முறைக் கற்கை (Action learning)
- குழுக்கள் (Committees)
- செயற்திட்ட வேலை (Project work)
- பழக்குதல் (Coaching)
- செய்துகாட்டுதல் / அறிவுரைகள் (Demonstration/instruction)

(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு 3

வினா 07

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.5/3.6/3.7/3.8

Chapter 06/ Page:160

(a)

$$P = 500 - 2Q_d$$

$$P = -100 + Q_s$$

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

$$600 = 3Q$$

$$200 = Q \quad (1/2 \text{ mark})$$

$$100 = P \quad (1/2 \text{ mark})$$

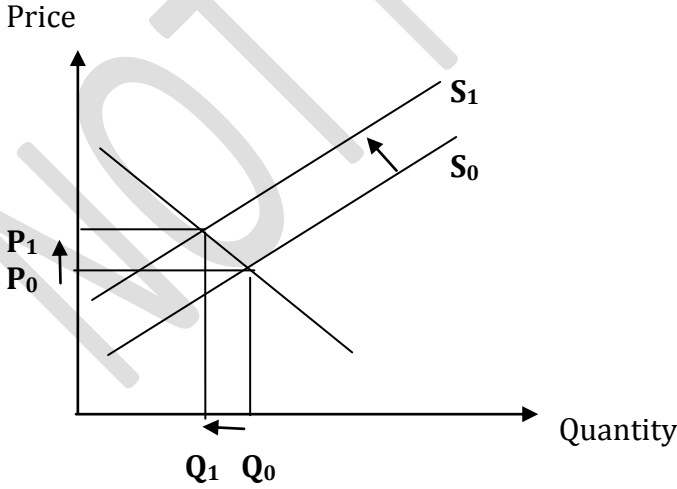
(b)

விலை 100 டொலராக இருக்கையில் கேள்விக் கணியம் = 200 தொன்கள் எனவே, விலை நெகிழ்ச்சி $0.5 * 100 / 200 = 0.25$

(c)

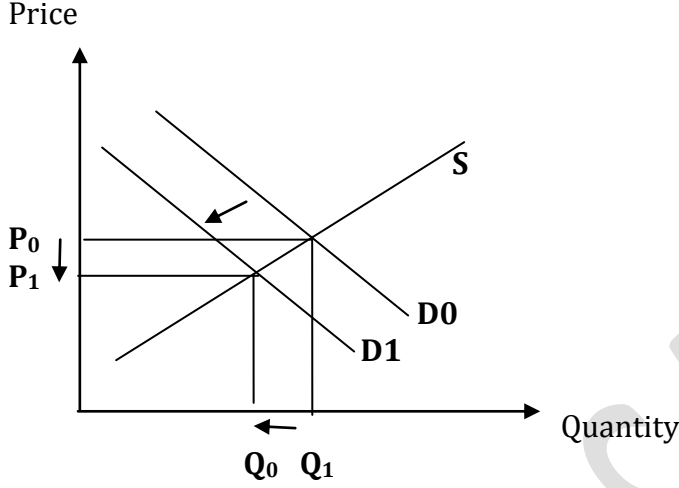
- (i) தொழிலாளர்களுக்கான கேள்வியில் அதிகரிப்பு கூலியை அதிகரிக்கச் செய்யும். இது தேயிலையின் உற்பத்திக் கிரயத்தை அதிகரிக்கச் செய்யும். அதனால் தேயிலையின் நிரம்பல் ஊக்கமிழக்கச் செய்யப்படும்.

எனவே, விலை அதிகரிப்பதுடன் கணியம் வீழ்ச்சியடையும்.



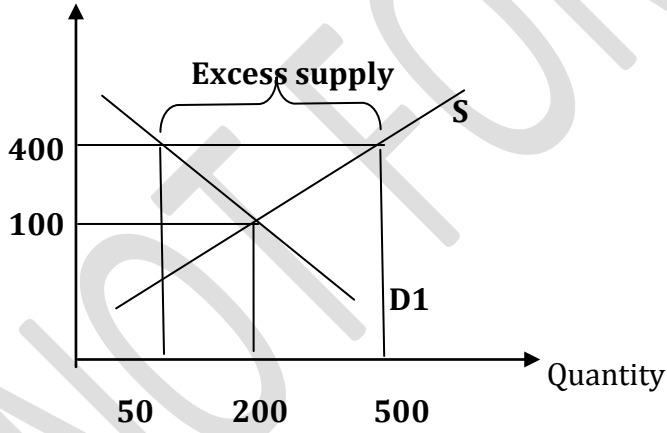
(ii)

தரம் விட்டுக்கொடுக்கப்படும்போது கேள்வி ஊக்கமிழக்கச் செய்யப்படும். அதன் விளைவாக விலை வீழ்ச்சியடையும். கணியமும் வீழ்ச்சியடையும்.



(iii)

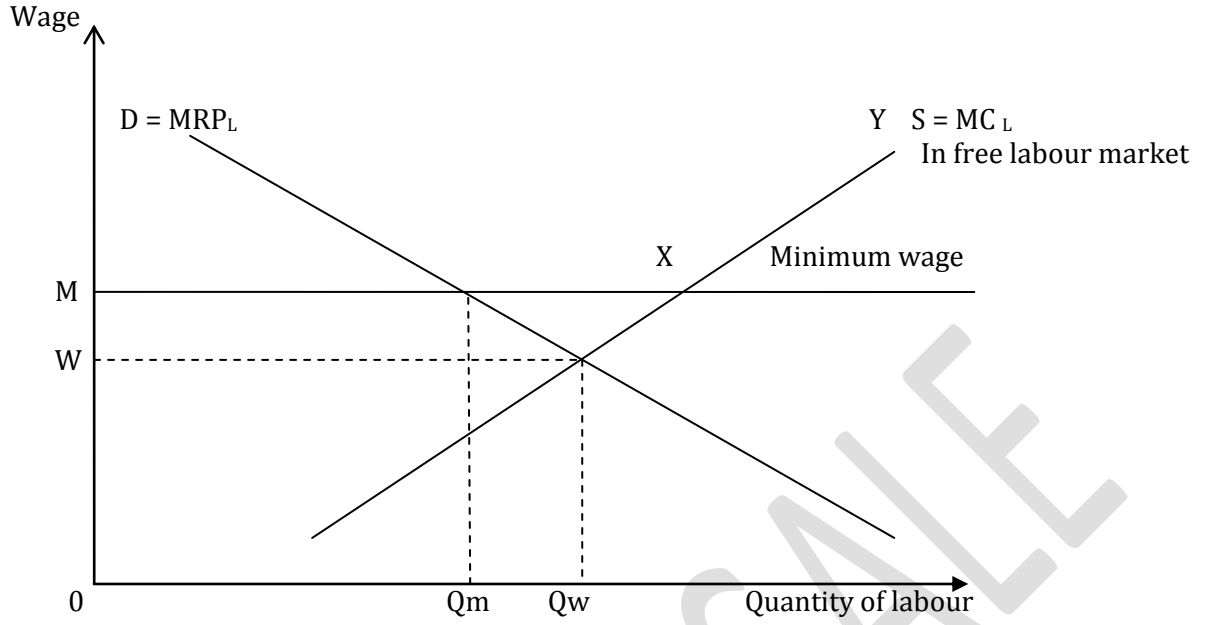
Price



அரசாங்கம் சந்தையில் விலையை 400 டொலர்களாக நிர்ணயிக்கும்போது, அந்த விலை சந்தை விலையிலும் அதிகமானதால் அதே விலையில் அதிக பொருட்களை வழங்க ஊக்குவிக்கப்படுவர்.

அதன் காரணமாக கேள்விக் கணியம் 50 தொன்களாக வீழ்ச்சியுறும். நிரம்பற் கணியம் 500 தொன்களாக இருக்கும். இது 450 தொன் நிரம்பல் மிகையை விளைவிக்கும்.

(d)



குறைந்தபட்ச ஊதியம், ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய வாழ்க்கைத் தரத்தினை அடைவதற்கு ஏதுவாக குறைந்த ஊதியம் பெறும் ஊழியர் போதிய பணத்தினை உழைக்க உதவும். அரசாங்கம் குறைந்த பட்ச ஊதியத்தினை நடைமுறைப்படுத்தினால், அது மேலேயுள்ள வரைபடத்தில் காட்டியவாறு நடப்பு ஊதிய மட்டத்திலும் பார்க்க அதிகமாக இருத்தல் வேண்டும். குறைந்தபட்ச ஊதியம் Q_w இல்லாது, தொழிலாளர் W ஊதிய வீதத்தில் தொழிலுக்கு அமர்த்தப்படுவர். சட்டத்தினால் அதிகளவு ஊதியம் விதிக்கப்பட்டால், உயர் வீதங்களில் தொழிலாளர்களை ஆட்சேர்ப்பது இலகுவான போதிலும் தொழிலாளருக்கான கேள்வி குறைவடைந்து வேலை இழப்புக்களுக்கு வழிவகுக்கும்.

(e)

சந்தையில் பல நிறுவனங்கள் ஹைலன்ட் ரீயினைப் போல அவற்றை ஒத்த தேயிலைப் பைகளை உற்பத்தி செய்கின்றன (ஏகஉரிமைப் போட்டி). ஹைலன்ட் ரீ கம்பனி சந்தையில் அதிக விலையை அறவிடும் போது வாடிக்கையாளர்கள் ஏனைய வழங்குனர்கள் வழங்கும் உற்பத்திக் குறிகளுக்கு மாறுவதால் ஹைலன்ட் தேயிலைக்கான கேள்வி அதிக விகிதாசாரத்தில் வீழ்ச்சியடையும் (கேள்வி நெகிழ்ச்சியானது). எனவே, ஹைலன்ட் தேயிலையின் விலை அதிகரிப்பு கம்பனியின் மொத்த வருமானம் வீழ்ச்சியடையச் செய்யும்.

(f)

- போட்டியாளர்கள் இலக்குகள் (Competitor's goals) – கம்பனி, அதன் போட்டியாளர்களின் நீண்ட கால மற்றும் குறுங்கால குறிக்கோள், நிறுவன கட்டமைப்பு போன்ற அவர்களின் இலக்குகள் பற்றி தெரிந்திருக்கவேண்டும்.
- போட்டியாளர் எடுக்கோள்கள் (competitor's assumptions) – இங்கு கம்பனி போட்டியாளரின் தொழிற்துறை எதிர்காலம் பற்றிய நம்பிக்கை, தொழிற்துறையில் அவர்கள் எதிர்பார்க்கும் ஒப்பீட்டு நிலை போன்றவை பற்றி தெரிந்திருத்தல் வேண்டும்.
- போட்டியாளரின் நடப்பு மற்றும் சாத்திய நிலைகள் மற்றும் தந்திரோபாயங்கள் – போட்டியாளர் பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும்போது, ஹைலன்ட் ரீ கம்பனி போட்டியாளரின் நிதிசார் பலம், விநியோக ஊடகங்கள், சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை, ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தி முதலியன தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.
- போட்டியாளர் இயலுமைகள் – ஏனைய போட்டியாளர்களின் முக்கிய தகுதிகள், சந்தையில் விரிவடைவதற்கான அவர்களின் இயலுமை பற்றிகவனம் செலுத்த வேண்டும். அத்துடன் அவர்கள் கொண்டுள்ள ஒப்பீட்டு அனுகூலங்கள் மற்றும் பிரதிகூலங்கள்.

(மொத்தம் : 20 புள்ளிகள்)



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 தருதல்ஊ 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 நடவடிக்கைகளை 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.