THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

NOT FOR SALE

KE 5 – Commercial Insight for Management

September 2019

All Rights Reserved

பிரிவு 1

விடை 01

1.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.4.1	
சரியான விடை: D	

1.2

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.4.1	
சரியான விடை : A	

1.3

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.9.1	
சரியான விடை : C	

1.4

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.5.1	
சரியான விடை : B	

1.5

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.11.1	
சரியான விடை : D	

1.6

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.12.1	
சரியான விடை : A	

1.7

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.7.1	
சரியான விடை : B	

1.8

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.9.1	
சரியான விடை : A	

1.9

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.11.1	
சரியான விடை : C	

1.10

கற்கை வெளிப்பாடு 6.16.1	
சரியான விடை : D	

(2 x 10 = மொத்தம்: 20 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

விடை 02

2.1

கற்கை வெளிப்பாடு : 1.2.1 வாடிக்கையாளருக்கு சேவைசெய்வதில் வியாபார நிறுவனங்கள் அளிக்கும் பெறுமதி வழங்கல்களை இனங்காணல், (பொருட்கள், சேவைகள், நிகழ்வுகள், நபர், அனுபவம், தகவல்கள், அமைப்புக்கள் மற்றும் எண்ணங்கள் அடங்கலாக)
• தொட்டுணரக்கூடிய தன்மை (உருவ குணவியல்புகள்) (Tangible attributes): கிடைப்பனவு மற்றும் விநியோகிக்கக்கூடிய தன்மை, செயற்பாடு, விலை, வடிவமைப்பு, பொதியிடல், அதே உற்பத்தி வரிசையிலுள்ள இணைந்த உற்பத்திப் பொருட்களின் வீச்சம், உதிரிப் பாகங்களின் கிடைப்பனவு, மற்றும் பொருட் பயன்பாடு அல்லது பராமரிப்புக்கான வழங்குனர்கள். • தோட்டுணர முடியாத பண்புகள் (அருவ குணவியல்புகள்: பொருள் அடையாளம் (Image), விளங்கிக்கொண்ட பெறுமதி (Perceived value), இலகுவான பயன்பாடு, வசதியான களஞ்சியப்படுத்தல், பொருட்களின் அழகியற் பண்புகள் (products aesthetic qualities), பார்வைக்கு அரிதாக காணப்படல்,. உணர்வுபூர்வமான பெறுமதி (Sentimental value),

2.2

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.1.2 செயன்முறை முகாமையினை விபரித்தல்.
வினைத்திறன் என்பது குறைந்தபட்ச வளங்கள் அல்லது உள்ளீடுகளைப் பயன்படுத்தி அதிகபட்ச வெளியீட்டினை பெறுவதனை குறிக்கின்றது. விளைதிறன் என்பது இலக்கினை அடையக் கூடியவகையில் செயற்பாடுகளை செய்வதனை விபரிக்கின்றது. வினைத்திறனானது வளப் பாவனையுடன் தொடர்புபட்ட அதேவேளை விளைதிறன் உயர்மட்ட இலக்கினை அடைவதுடன் தொடர்புபட்டது. முகாமைத் தொழில்முறையானது குறைவான வளங்களின் விரயம் (உயர் வினைத்திறன்) மற்றும் உயர்வான இலக்கினை அடைதல் (உயர் விளைதிறன்) ஆகியவற்றை அடைய முயற்சிக்கின்றது.

2.3

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.6.2 வியாபார பொருளாதாரத்தின் நோக்கெல்லைகளை இனங்காணல்.
• மத்தியில் திட்டமிடப்படும் பொருளாதாரம் – வள ஒதுக்கீடு பற்றிய தீர்மானங்கள் மற்றும் தெரிவுகள் **அரசாங்கத்தினால்** மேற்கொள்ளப்படும். • சுயாதீன சந்தைப் பொருளாதாரம் – கேள்வி மற்றும் நிரம்பல் சந்தை அழுத்தங்களும் விலைப் பொறிமுறையின் செயற்பாடும். • கலப்புப் பொருளாதாரம் – **அரசாங்கம்** (பொதுத்துறை) மற்றும் **சந்தை அழுத்தங்கள்** (தனியார் துறை)

NOT FOR SALE

2.4

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.3.2 நிறுவனத்தில் கணக்காளரின் வகிபாத்திரத்தினை விசேட தொடர்புபடுத்தி வாடிக்கையாளர் பெறுமதி மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியினை ஆராய்தல்.
(i) முக்கிய வெற்றிக் காரணிகள் : • உணவின் தரம் • உயர் மட்ட வாடிக்கையாளர் சேவை (ii) பொருத்தமாள பிரதான வெற்றிக் காரணிகள் (KPI's) கீழ்வருவனவற்றுடன் தொடர்புடையதாக இருக்கலாம்: • விநியோகக் கால வேகம் (விருந்தினருக்கு சேவைவழங்க உதவியாளரின் சராசரிக் காலம்) • தற்போதைய வாடிக்கையாளரின் மீள்வருகை / கட்டளைகளின் எண்ணிக்கை • வாடிக்கையாளர் திருப்திமட்ட ஆய்வில் பெற்ற புள்ளிகள். • வாடிக்கையாளர் முறைப்பாடுகளின் எண்ணிக்கை. • சமூக ஊடக மேடைகளில் வாடிக்கையாளர் தொடர்புபடுத்தல்களின் எண்ணிக்கை. • விருந்தோம்பல் முகாமை தொடர்பில் பெற்ற வெற்றிக் கிண்ணங்களின் எண்ணிக்கை.

2.5

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.4.1 பண்புசார்ந்த மற்றும் எண் சார்ந்த பயன்பாட்டுக் கோட்பாடுகளை பயன்படுத்தி, பகுத்தறிவுடைய நுகர்வோரின் நடத்தையை இனங்காணல்.
(a) பண்புரீதியான பயன்பாட்டு அணுகுமுறையானது (Cardinal utility approach) தரப்பட்ட தரமான பண்டத்தினை நுகர்வதன்மூலம் நுகர்வோர் பெறுகின்ற திருப்தியினை தனியாக அளவிடமுடியும் என குறிப்பிடுகின்றது. எண் ரீதியான அணுகுமுறையானது (Ordinal utility approach) நுகர்வோர் தமது பயன்பாட்டினை துல்லியமாக அளவிட முடியாது எனக் கூறுகின்றது. அதற்குப் பதிலாக, சிறந்த ஒன்றை தெரிவு செய்வதற்காக வேறுபட்ட பண்டங்களை அல்லது வேறுபட்ட பண்டங்களின் கூடைகளை தரநிலைப் படுத்தும். (b) புண்புசார் / வரிசைசார் அணுகுமுறை நுகர்வோர் நடத்தையை விபரிப்பதற்கு எண்கணித முறை அளவீட்டிலும் பார்க்க எல்லைப்பயன்அடிப்படையில் நுகர்வோர் திருப்தி மட்டத்தை அளவிடும் இவ் அணுகுமுறை விரும்பப்படுகின்றது.

2.6

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.1.1 பொதுவான சூழலின் (PEST காரணிகள்) பகுதிகளையும் வியாபாரத்தில் அவற்றின் தாக்கங்களையும் விபரித்தல். விபரித்து,
• வியாபார திட்டமிடலில் நெகிழ்வுதன்மையை கொண்டிருத்தல்: மாற்றம் பற்றிய உடனடியான தொடர்பாடலை தூண்டும் எளிய முகாமைக் கட்டமைப்பினை கொண்டிருத்தல். • சூழற் புறநிலைகளில் இயல்பாக ஏற்படும் இடர்கள் தொடர்பான விழிப்புணர்ச்சி.: இது எதிர்கால வியாபார தந்திரோபாயங்களில் புகுத்தப்படுகின்ற முன்னெச்சரிக்கைத் திட்டமிடல் மற்றும் இடர்ப் பகுப்பாய்வு திட்டமிடல் ஆகியவற்றிற்கான முக்கியத்துவத்தை வலியுறுத்துகின்றது.

NOT FOR SALE

2.7

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.5.3
அந்நிய நாணயங்களின் கேள்வி மற்றும் நிரம்பலை பாதிக்கும் காரணிகளை விபரித்தல்.

செலவின ஆரம்பித்தற் கொள்கை (Expenditure switching policy)

a. உள்நாட்டு நாணய பெறுமதி வீழ்ச்சி (deprecation) / பெறுமதி இறக்கம் (devaluation)
b. இறக்குமதி வரி அல்லது இறக்குமதி அனுமதிப்பங்குகள் விதித்தல் போன்ற இறக்குமதியை கட்டுப்படுத்தும் நேரடி நடவடிக்கை அல்லது அந்நிய நாணயமாற்று கட்டுப்பாட்டு ஒழுங்கு விதிகளை இறுக்குதல்.

செலவின குறைப்புக் கொள்கை (Expenditure reducing policy)

- உள்நாட்டில் கூட்டுமொத்த கேள்வியை குறைப்பதற்கு உள்நாட்டுப் பணப்பெறுமதி வீழ்ச்சி – அரச செலவின குறைப்பு, அரச முதலீடுகளை கட்டுப்படத்தல் ஆகியன.

2.8

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.6.2
வியாபாரம்மீது நாணயக் கொள்கை மற்றும் இறைவரிக் கொள்கைகளின் தாக்கத்தினை ஆராய்தல்.

அரசாங்கம் மேற்கொள்ளும் செலவின தீர்மானங்கள் அரசாங்கத்தின் வழங்குனர்களை பாதிக்கும். (உதா: இயந்திர வழங்குனர், கல்வி வழங்குதல் போன்றவை.)

வரிக்கொள்கை நுகர்வோர் கொள்வனவுவலுவை தீர்மானித்து விற்பனை வருமானத்தை பாததிக்கும். கம்பனி இலாபம் மீதான வரி மற்றும் விடுதொகைகள் முதலீடு மீதான வரிக்குப் பிந்திய வருவாயை பாதிக்கும்.

அரசாங்கம் அதன் செலவினத்தை ஒரேமட்டத்தில் வைத்திருந்து வரிமதிப்பு மட்டத்தை குறைத்தால், அது பொருளாதாரத்தில் கேளிவியை தூண்டும். நிறுவனங்களும் குடிமக்களும் நுகர்வுக்கு அல்லது சேமிப்பு/முதலீட்டிற்கு அதிகமான வரிக்குப்பின் பிந்திய வருமானத்தை கொண்டிருப்பர்.

2.9

கற்கை வெளிப்பாடு : 5.1.1
திட்டமிடற் செயன்முறை மற்றும் நிறுவனத்திற்கு திட்டமிடலின் அனுகூலங்களை இனம்காணல்.

- எதிர்காலம்பற்றி தெரியாததுடன், அதிசயங்கள் எப்போதும் நிகழக்கூடும். எனவே, திட்டங்கள் விபரமானவையாக இருப்பின், அவற்றுடன் இணங்க முடியாதிருக்கும்.
- ஆக்கத்திறன் இல்லாவிடில், சந்தர்ப்பங்ளை இனங்காணுவதை தடுக்கும்.
- தீர்மானம் மேற்கொள்வதில் சாத்தியமான பாதகமான விளைவுகளுக்கான பயம் முகாமை திட்டமிடுதலை தவிர்ப்பதற்கு வழிவகுக்கும்.
- மிகையான நிர்வாகக் கட்டுப்பாடுகளின் தாக்கம் மாற்றங்களை குறையச்செய்யும்.
- தற்போதைய அபிவிருத்திகளில் அதிக கவனம் செலுத்துதல்.
- ஏதிர்மறைத் தாக்கம் (Negativity)
- போதிய வளங்கள் இல்லாமை.
- தொடர்பாடல் குறைபாடுகள்.
- தடைகள் (Resistance)

NOT FOR SALE

2.10

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.4.1 உற்பத்தி இயல்வலுத் திட்டமிடலில் சம்பந்தப்பட்ட படிமுறைகளை இனங்காணுதல்.
இயல்வலுத் திட்டமிடலுக்கு பல்வேறு வழிகள் உள்ளன. • **ஒருநிலைத் திறன் திட்டமிடல் (Level capacity plan)** – திட்டமிடற் காலத்தில் செயற்பாடுகளை ஒரே மட்டத்தில் பேணுவதுடன், எதிர்வுகூறப்படும் கேள்வியில் ஏற்றத்தாழ்வுகளை கவனத்திற் கொள்ளாமை. ஊழியர் மற்றும் ஏனைய வளங்கள் ஒரே மட்டத்தில் பேணப்படும். • **துரத்தும் கேள்வித் திட்டமிடல் (Chase capacity plan) -** இது ஒருநிலைத் திறன் திட்டமிடலுக்கு நேர் எதிரானது. இது இயல்வலுவினை எதிர்வுகூறப்படும் கேள்வியில் ஏற்றத்தாழ்வுகளுக்கு ஏற்ப மாற்றிக்கொள்ளும் நோக்கத்தை கொண்டது. • **கேள்வி முகாமைத்துவத் திட்டமிடல் (demand management plan)** – உச்சக் கேள்வியை உச்ச நிலையற்ற காலங்களுக்கு மாற்றுவதன் மூலம் குறைத்தல். • **மேலே கூறப்பட்ட மூன்று வகைகளினதும் கலவை (mixed plans)-** இந்தத் திட்டமிடல் மட்ட இயலவலுத்திட்டம், துரத்தும் இயல்வலுத் திட்டம், கேள்வி முகாமைத் திட்டம் ஆகியவற்றின் கலவையாகும்.

NOT FOR SALE

பிரிவு 02

விடை 03

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.4 பணவீக்கத்தின் வகிபாகம்

(a) உயர் விலை வீதப் பணவீக்கமானது கீழ்வரும் பேரின பொருளியல் மாறிகளின் காரணமாக தீங்கு விளைவிப்பதும் விரும்பத்தகாததுமாகும்.

(i) **சென்மதி நிலுவை (Balance of payments)**

- உயர்ந்த பணவீக்க வீதம் காணப்படும்போது, சென்மதி நிலுவையில் காட்டப்படும் நாட்டின் பிற நாடுகளுடனான ஊடுசெயல்கள் பாதகமான முறையில் பாதிப்படையும்.
- உள்நாட்டுச் சந்தையில் உயர்ந்த பணவீக்க வீதம் வெளிநாட்டு கொள்வனவாளருக்கு உள்நாட்டு உற்பத்திகளில் ஆர்வமிழக்கச் செய்வதனால், ஏற்றுமித்க்கான கேள்வியை குறைவடையச் செய்யும்.
- உள்நாட்டுப் பொருட்களின் விலைகள் அதிகமாக இருப்பதனால், உள்நாட்டு மக்கள் வெளிநாட்டுப் பொருட்களை வாங்க விரும்புவதனால், இறக்குமதிகள் அதிகரிக்கும்.
- வீழ்ச்சியடையும் ஏற்றுமதிகளும் அதிகரிக்கும் இறக்குமதிகளும் சென்மதி நிலுவையில் பாதகமான சமமின்மையை விளைவிக்கும்.
- இந்த பாதகமான நிலைமை வெளிநாட்டு நாணய ஒதுக்கத்தில் பாரிய வீழ்சியை விளைவிப்பதுடன், வெளிவாரிக் கொடுப்பனவுகளில் தவிர்க்கவேண்டி ஏற்படலாம்.

(ii) **பொருளாதார வளர்ச்சி (Economic Growth)**

- உயர் பணவீக்கம் என்பதன் கருத்து குறைந்த மட்ட நுகர்வு என்பதாகும். பொருட்கள், சேவைகளுக்கு குறைந்த அளவிலான கேள்வி இருக்கும். இது உற்பத்தியில் எதிர்மறை தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதுடன், பொருளாதார வளர்ச்சி வேகத்தை குறைக்கும்.
- உயர் பணவீக்கம் உள்ளபோது உற்பத்திக் கிரயம் அதிகரிப்பதனால், நாட்டில் உற்பத்தி ஊக்கமிழக்கச்செய்யும். எனவே, பொருளாதார வளர்ச்சி குறையும்.
- உயர் பணவீக்கம் உள்ளபோது, வட்டி வீதங்கள் அதிகரிப்பதனால், மக்கள் அதிகளவில் சேமிப்பதற்கு தூண்டப்படுவர். இதனால், முதலீடுகள் ஊக்கமிழக்க செய்யப்படுவதுடன் இது பொருளாதார வளர்ச்சியில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

(b) தொழில்வாய்ப்பின்மையின் எதிர்மறைத் தாக்கங்களாவன:

- உற்பத்தி இழப்பு- ஊழியர் தொழில்வாய்ப்பு அற்றிருந்தால், நாடு உத்தம உற்பத்தியை உற்பத்தி செய்யாது. அதனால், மொத்த தேசிய உற்பத்தி இருக்கவேண்டிய அளவிலும் பார்க்க குறைவாக இருக்கும்.
- மனித மூலதன இழப்பு – வேலைசெய்வதன் மூலமே திறமை விருத்தியடைவதனால், தொழில்வாய்ப்பற்ற ஊழியர்கள் படிப்படியாக திறமையை இழப்பர்.
- வருமானப் பகிர்வில் அதிகரித்த சமநிலையின்மை – ஏழைகள் குறைந்த அரசியல் ஸ்திரமின்மையை பெறுவர்.
- சமூகக் கிரயங்கள் – வேலைவாய்ப்பின்மை தனிப்பட்ட சமூகப் பிரச்சினைகள், மன அழுத்தம், மோசடி ஆகியவற்றிற்கு வழிவகுக்கும். -
- சேமநல / நலன்புரி கொடுப்பனவுகளின் அதிகரித்த சுமை

NOT FOR SALE

(c)

- சில கொள்கைகளாவன, தொழிலாளர் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிப்பதற்காக ஊழியருக்கு பயிற்சி வழங்குதலாகும். ஆரசாங்கம் அதன் ஊழியர் படைகளுக்கு திறன்கள் மற்றும் ஆற்றல்களை வளர்த்துக் கொள்வதற்கு பயிற்சி அளிப்பதற்காக வேறுபட்ட பயிற்சி நிலையங்களை தாபிக்கமுடியும். அதன்மூலம், அதிக வேலை வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்த உதவும். வழங்கல் முகாமைக் கோட்பாடுகளுக்கு சில உதாரணங்கள்:

- புதிய தொழில்நுட்ப அறிமுகம்
- ஆராய்ச்சி மற்றும் அபிவிருத்தியினை ஊக்கப்படுத்தல்
- புதிய கண்டுபிடிப்புக்களுக்கு ஊக்குவிப்பு வழஙகுதல், சுயவேலைவாய்ப்பிற்கு கடன் வழங்குதல்.
- முக்கிய பிராந்தியங்களில் தொழில்புரிவோருக்கான நிவாரணங்கள் / நிவாரண உதவிகள்
- ஊழியர் நகர்வினை (labour mobility) ஊக்கப்படுத்ததல் - அமைவிட மாற்றல் செலவுகளை மீளளித்தல், பதவி வெற்றிடங்கள் பற்றிய தகவற் பாய்வினை மேம்படுத்தல்.
- குறைந்தபட்ச ஊதிய ஒழுங்குவிதிகள் இருக்குமிடத்து, அவற்றை இல்லாதொழித்தல்
- மூடிய கடை ஒப்பந்தங்களை இல்லாதொழித்தல்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

விடை 04

கற்கை வெளிப்பாடு : 5.4/5.5
5.4 முகாமைத் தொழிற்பாடாக தலைமைத்துவத்தின் தன்மை மற்றும் நோக்கெல்லை;
5.5 கட்டுப்பாட்டின் தன்மையும் நோக்கெல்லையும்

(a) ஹேர்ஸ்பேர்கின் இரு காரணிக் கோட்பாட்டின்படி, எந்தவொரு வியாபார நிறுவனத்தினதும் ஊழியர்களை உந்தூக்கப்படுத்தும் காரணிகளாவன:

சுகாதாரக் காரணிகள் (Hygiene factors) – கம்பனியின் கொள்கையும் நிர்வாகமும், சம்பளம், மேற்பார்வையின் தரம், நபர்களுக்கு இடையிலான தொடர்புகள், வேலைச் சூழற் புறநிலைகள், தொழிற் பாதுகாப்பு ஆதியன.

உந்தூக்கக் காரணிகள் (Motivator factors) – தொழிற்தரம், முன்னேற்றம், அங்கீகாரம், பொறுப்பு, சவாலான வேலை, இலக்கினை அடைந்த உணர்வு தொழில் வளர்ச்சி.

(b) நிறுவனத்தில் விளைதிறனான தொடர்பாடல் முறைமை இருப்பதன் அனுகூலங்கள்:

- எந்தவொரு வியாபார நிறுவனத் திட்டமிடல், ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் கட்டுப்பாட்டிற்கு தொடர்பாடல் அவசியம்.
- தொடர்பாடல் அடிப்படையில் முகாமைச் செயற்பாட்டுடன் தொடர்புபட்டது
- முகாமைத் தீர்மானம் மேற்கொள்ளலுக்கு தரவு / தகவல் தேவைப்படும். தகவல்கள் பரிமாற்றப்பட வேண்டும். தொடர்பாடல் முறைமையின் மூலாதாரமாக முகாமையாளர் உள்ளனர்.
- பிரிவுகளுக்கு இடையிலான ஒருங்கிணைப்பு தகவற் பரிமாற்றங்களில் தங்கியுள்ளது.
- தனிநபர் உந்தூக்கமும் விளைதிறனும் தொடர்பாடலில் தங்கியுள்ளன.
- சிறந்த எண்ணங்கள்/ ஆக்கபூர்வமான ஆலோசனைகள் அல்லது சிறந்த திட்டங்கள் தொடர்பாடல் இல்லாது தோற்றம்பெற முடியாதவை.

(c) புரிந்துணர்வு அற்ற தன்மையை தெளிவாக்குவதற்கு கம்பனி எடுக்கக்கூடிய படிமுறைகள்:

- பின்னூட்டல் உறுதிப்படுத்தல்களை பயன்படுத்தல். – முகாமையாளர் வாய்மூலமாகவும் மற்று வழிகளிலும் பின்னுட்டல் உறுதிப்படுத்தல்களை பெறவேண்டும்.
- ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட வடிவங்களில் செய்திகளை வழங்குதல்.
- முகாமையாளர்மீது மிகையான தகவற்சுமையை தடுப்பதற்கு விதிவிலக்கு அறிக்கையிடல் (Reporting by exception) முறைமையை தொழிற்படுத்தல்.
- முகாமையாளர் தாமாக தெளிவாகவும் சுருக்கமாகவும் தெவிப்பதற்கு பயிற்சியளித்தல்.
- முகாமையாளர் மற்றும் உடனடிக் கீழ்நிலை அலுவலர்களுக்கு இடையில் நபர்களுக்கு இடையிலான நம்பிக்கையை கட்டியெழுப்புதல்.
- சாத்தியமான இடத்து எளிமையான மொழியினை பயன்படுத்தல்.
- செயற்திறனான செவிமடுத்தற் கலாச்சாரம் / வேலைச் சூழலை ஏற்படுத்தல்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

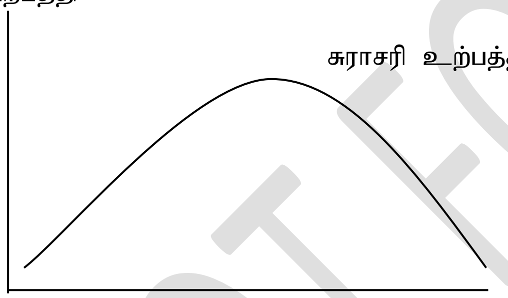
விடை 05

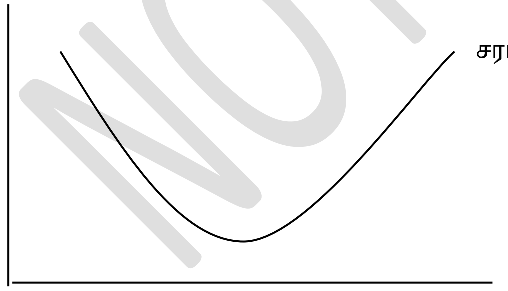
கற்கை வெளிப்பாடு : 6.7.1/6.7.2/3.12.1	
6.7.1	வரைபடத்தின் உதவியுடன் குறுங்காலவோட்ட மற்றும் நீண்டகாலவோட்ட உற்பத்திக் கோட்பாடுகள் மற்றும் தொடர்புபட்ட உற்பத்தி அளவீடுகளை பொருள்வரையறை செய்தல். (மொத்த உற்பத்தி, சராசரி உற்பத்தி, எல்லை உற்பத்தி ,),
6.7.2	குறைந்துசெல்லும் எல்லை விளைவு விதி மற்றும் வியாபாரத்தில் அதன் தாக்கத்தினை விபரித்தல்,
3.12.1	மனிதவள முகாமைத்துவத்தினை (HRM) பொருள்வரையறை செய்தல்.

(a)

தொழிலாளர் எண்ணிக்கை	**சராசரி உற்பத்தி**	**மொத்த உற்பத்தி**	**எல்லை உற்பத்தி**
1	9	9	-
2	10.5	21	12
3	10.67	32	11
4	10.5	42	10
5	10.2	51	9

(b)





- அதிகரிக்கும் உற்பத்தி வினைத்திறன் அலகுக் கிரயம் வீழ்ச்சியடைய வழிவகுக்கும்.
- மாறாக, குறைந்துசெல்லும் உற்பத்தி வினைத்திறன் அலகுக் கிரயம் அதிகரிக்க வழிவகுக்கும்.
- குறைந்துசெல்லும் எல்லை வினைவு விதியானது, குறுங்காலவோட்டத்தில் உற்பத்தி வினைத்திறன் ஆரம்பத்தில் அதிகரித்து பின்னர் குறைவதை குறிக்கின்றது.

NOT FOR SALE

(c)

இலாபத்தினை உச்சப்படுத்தும் உற்பத்தி மட்டத்தினை தீர்மானித்தலில் இரண்டு அணுகுமுறைகள் உள்ளன. அவையாவன:

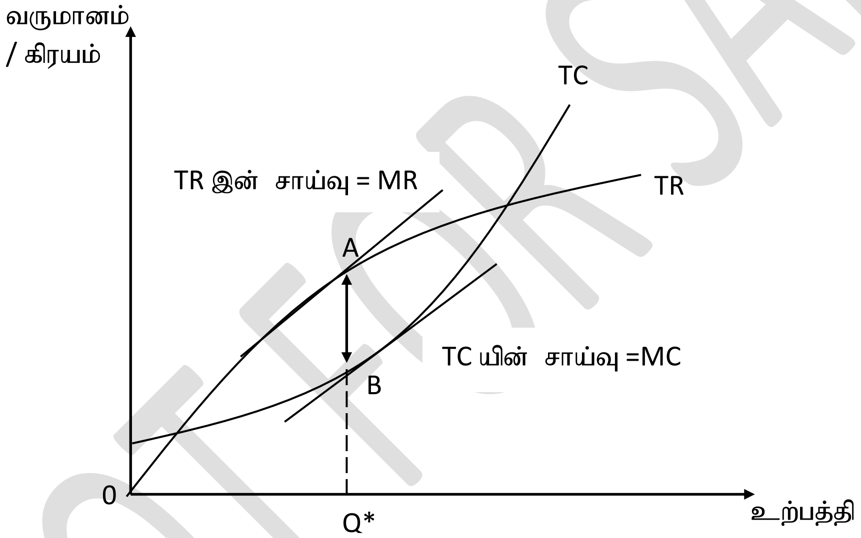
1) மொத்த அணுகுமுறை (Total Approach)
2) எல்லை அணுகுமுறை (Marginal Approach)

இலாபத்தை உச்சப்படுத்தும் உற்பத்திமட்டமானது மொத்த வருமானம் அதிக அளவில் மொத்தக் கிரயத்தைவிட அதிகரிக்கும் போதாகும்.

வரைபடத்தில் காட்டியவாறு, இலாபத்தினை உச்சப்படுத்தும் உற்பத்தி மட்டமானது, TR மற்றும் TC க்கு இடையிலான இடைவெளி அதியுயர்ந்ததாக இருக்கும்போது ஏற்படும்.

எல்லை அணுகுமுறையின் கீழ் இலாபம் உச்சமடையும் நிலை; MR= MC ஆக இருக்கும்போதாகும். TR இன் முதலாவது வகையீடு MR ஆகவும் TC யின் முதலாவது வகையீடு MC ஆகவும் உள்ளன.

வரைபடம்



(மொத்தம்: 10 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

விடை 06

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.12
மனிதவள முகாமையின் தன்மையும் நோக்கெல்லையும்

(a) செயலாற்றுகை அடிப்படையிலான ஊக்குவிப்புத் திட்டத்தினை கொண்டிருப்பதன் அனுகூலங்கள்:

- ஊழியரின் முயற்சிகளும் கவனமும் அவை தேவைப்படும் இலக்கு நோக்கி (செயற்பாடு) - செயலாற்றுகை வழிநடத்தப்படும்.
- ஈடுபாடும் உந்தூக்கப்படுத்தலும் அதிகரிக்கும். . குறிப்பாக முன்னேற்றத்திற்கு கலாசாரத் தடைகள் காரணமாக உள்ளபோது இது முக்கியமானது.
- உயர்தர ஊழியர்களை ஆட்சேர்த்து தக்கவைப்பதற்கு அனுகூலமாக சாதனைகளை முயற்சிகளிலிருந்து வேறாக்கி வெகுமதியளித்தல்.
- ஊழியர் கிரயங்கள் நிறுவன செயற்பாடுகளுக்கு இணைக்கப்படுதல்.

(b)

- நெகிழ்ச்சியான (Flexible) வேலை நேரங்கள்
- பயிற்சி
- வீட்டிலிருந்தவாறு வேலை செய்தல்/ இணையமூலமான மாதிரி (Virtual) அலுவலக வசதிகள்
- தொழில் வளர்ச்சி (Carrier progression)
- கம்பனியினால் பசுமை அல்லது ஒழுக்க நெறிக் கொள்கைகள் பின்பற்றப்படல்.

(c)

ஊழியர் ஓய்வுநேரத்திற்கு முன்னுரிமை அளித்தல் (ஊழியர் ஓய்வுநேர மாதிரி)

பிரதியீட்டுத்தாக்கம் (Substitution effect): ஊதிய வீதத்தில் அதிகரிப்பானது, ஓய்விற்கான சந்தர்ப்ப கிரயத்தினை அதிகரிக்கச் செய்யும். அதற்குக் காரணம் வேலை செய்யாத ஒவ்வொரு மணித்தியாலமும் கைவிடப்படும் வருமானத் தொகை தொடர்பில் அதிக அளவு தியாகம் (sacrifice) சம்பந்தப்படுத்துவதனால். எனவே, பிரதியீட்டுத் தாக்கமானது, தனநபர் ஓய்வுக்குப் பதிலாக வேலையினை பிரதியீடு செய்ய வழிவகுக்கும்.

வருமானத் தாக்கம் (Income effect): உயர்ந்த ஊதிய வீதம் உண்மையான தனிநபர் வருமானத்தை அதிகரிக்கச் செய்து, அவர்கள் அதிகளவில் நுகர்வதற்கு வழிவகுக்கும். அதிகரித்த வருமானம் என்பது அதிக வருமானம் உழைப்போர் வேலை நேரத்தை குறைத்து அதிக ஓய்வுநேரத்தை நுகர்வதற்கான இயலுமை பெறுவர் என்பதாகும்.

NOT FOR SALE

பிரிவு 3

விடை 07

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.5/3.6/3.7/3.8
3.5 போட்டிச் சந்தையில் கேள்வி, நிரம்பல் மற்றும் சந்தைச் சமநிலை.
3.6 நெகிழ்ச்சிக் கோட்பாடு (concept of elasticity)
3.7 போட்டிச் சந்தைகளில் அரசாங்கத்தின் தலையீடுகளின் தாக்கம்.
3.8 போட்டியாளர்களும் நிறுவனம் மீதான அவர்களின் தாக்கமும்.

(a)

கேள்விச் சார்பினை பாதிக்கும் காரணிகள்

- நாடு Y யில் நுகர்வோர் வருமான மட்டம்.
- நாடு Y யில் சீனிப் பிரதியீட்டுப் பண்டங்களின் விலை மட்டம்.
- சனத்தொகை அதிகரிப்பு

நிரம்பற் சார்பினை பாதிக்கும் காரணிகள்

- தொழிற்துறையின் ஊழியர் சம்பள மட்டம்
- உள்ளீடுகளின் விலைகள்
- காலநிலை
- எதிர்பார்க்கப்படும் சீனி விலை அதிகரிப்பு
- தொழில்நுட்ப மாற்றங்கள்

(b) (i)

சுந்தைச் சமநிலையில், Qd = Qs
200-4P = -160 P +8 P
P = 30
சுமநிலை விலை Y டொலர் 30.00
Qd = 200 -4 P
= 200- 4(30)
= 80
சுமநிலைக் கணியம் 80 கி.கிராம்

(ii)
சமநிலை விலையில் கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சி:
டெல்டா Q/ டெல்டா P * P/Q
= -16/4 * 30/80
<u>= - 1.5</u>

(c)
Y$ 25 விலையில்
Qd = 200-4P
Qd= 100
Qs = -160 +8 (25)
Qs = 40

மிகைக் கேள்வி = 100-40 = 60

NOT FOR SALE

இறக்குமதிக் கிரயம் = 60*25 = Y$ 1,500

(d)(i)

மிகை நிரம்பல் = Y டொலர் 40 இல் நிரம்பல் – Y டொலர் 40 இல் கேள்வி
Qs= - 160+ 8 (40)
Qs= 160 கி.கி
Qd= 200- 4 (40)
Qd= 40 கி.கி
அதன்படி, 160- 40 = 120 கி.கி
அரசாங்கத்தின் மொத்தக் கிரயம்: 120 * 40 = **Y டொலர் 4,800**

(ii)

- உத்தரவாத விலை சமநிலை விலைக்கு மேலாக நிர்ணயிக்கப்படும்போது, நிரம்பற் கணியம் கேள்விக் கணியத்தினை விட அதிகமாக இருக்கும்.
- உற்பத்தியாளர் மிகையானது, நுகர்வோர் மிகையைவிட மிகவும் அதிகமாக இருக்கும்.

(e) (i)

போட்டியாளர் பகுப்பாய்வு மேற்கொள்ளும்போது கவனத்திற் கொள்ளவேண்டிய பிரதான காரணிகள்:

- போட்டியாளரின் இலக்குகள் - நிறுவனம் முழுவதற்குமானதும் வியாபார அலகுகளுக்குமான இல்க்குகள். போட்டியாளரின் குறிப்பிட்ட நிதி இலக்குகள் என்ன? அவர்களின் நிறுவகக் கட்டமைப்பு மற்றும் முகாமைப் பாங்கு ஆகியன.
- போட்டியாளர்களின் தொழிற்துறை பற்றிய எடுகோள் - போட்டியாளர் ஒப்பீட்டளவில் தமது சந்தைப் பங்காக நம்புவது என்ன?
- போட்டியாளரின் நடப்பு மற்றும் சாத்திய எதிர்கால நிலை மற்றும் தற்போதைய வியாபார தந்திரோபாயம் – விநியோக தந்திரோபாயம், பொருட்கள், சந்தைப்படுத்தல், விற்பனைபோன்ற
- போட்டியாளர்கள் இயலுமைகள்- முக்கிய தகுதி மற்றும் விரிவாக்கத்திற்கான இயலுமை

(ii)

தந்திரோப பயன்பாட்டிற்கான தகவல்கள் கீழ்வரும் மூலங்களிலிருந்து சேகரிக்கப்படலாம்:

- போட்டியாளர்களின் நிதிக்கூற்றுக்கள்.
- பொதுவான வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் வழங்குனர்களிடமிருந்து பெறும் தகவல்கள்.
- போட்டியாளர் உற்பத்திப் பொருட்களை பரீட்சித்தல்.
- முன்னைய தொழில் வழங்குனர்களிடமிருந்த பெறும் தகவல்கள்.
- வேலை விளம்பரங்கள்

(மொத்தம் : 20 புள்ளிகள்)

NOT FOR SALE

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 தருதல்ளூ 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.