

CA



THE INSTITUTE OF
CHARTERED ACCOUNTANTS
OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

September 2017

பிரிவு 1

விடை 01

1.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.1.1
சரியான விடை: C

1.2

கற்கை வெளிப்பாடு: 2.7.1
சரியான விடை: A

1.3

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.5.1
சரியான விடை: B

1.4

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.11.1
சரியான விடை: C

1.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.5
சரியான விடை: D

1.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.4.2
சரியான விடை: B

1.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.5.1
சரியான விடை: B

1.8

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.7.1
சரியான விடை: A

1.9

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.12
சரியான விடை: B

1.10

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.14
சரியான விடை: C

(2 x 10 = மொத்தம்: 20 புள்ளிகள்)

விடை 02

2.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.4 வியாபாரங்களின் எதிர்கால வழிகாட்டல்கள்
<ul style="list-style-type: none">• சுருக்கம் (Brevity)• நெகிழ்ச்சிப் போக்கு (Flexibility)• தனித்தன்மை (Distinctiveness)• யதார்த்தம் (Realistic)• தந்திரோபாய வழிகாட்டல் (Strategic direction)

2.2

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.1.3 முகாமைத்துவ பிரதான தொழிற்பாடுகளுக்கு இடையிலான இடைத் தொடர்புகளை ஆராய்தல்.
<ol style="list-style-type: none">1. திட்டமிடல் (Planning)2. ஒழுங்கமைத்தல் (Organising)3. வழிநடத்தல் (Leading)4. கட்டுப்படுத்தல் (Controlling) <ul style="list-style-type: none">• திட்டமிடல் - எதிர்காலத்தில் நடக்க இருப்பதை திட்டமிட்டு, செயற்பாட்டிற்கான நிகழ்ச்சி நிரலை தயாரித்தல்.• ஒழுங்கமைத்தல் - தேவைப்படும் வளங்களை உத்தமமாக பயன்படுத்தி ஆக்கபூர்வ தொடர்பு முறைகளை ஊக்குவித்தல்.• வழிநடத்தல் - குறித்த நிலையில் செய்யவேண்டியதை தீர்மானித்து அதனை மக்களால் செயற்படுத்தல்.• கட்டுப்படுத்தல்- திட்டங்களுக்கு எதிராக முன்னேற்றத்தை, செய்முறைகளை செவ்வைப்பார்த்தல்.

2.3

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.3.2 வேறுபட்ட வகையான முகாமையாளர்களின் பொறுப்புக்களை ஆராய்தல்.
வரிசை அதிகாரம் (Line Authority) என்பது நிலைக்குத்தான கட்டளைச் சங்கிலியில் கீழ்நோக்கி முகாமையாளரொருவர் தமது கீழ்நிலை ஊழியர்மீது கொண்டுள்ள அதிகாரமாகும். உதா: நிதிசார் நிறைவேற்று ஊழியருக்கு நிதிப்பணிப்பாளர் வழங்கும் அறிவுரை.
ஊழிய அதிகாரமானது (Staff authority) ஆலோசனை வழங்கப்படும் பிரிவில் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் அல்லது அதனை தூண்டுகின்ற உரிமை கொண்டதல்ல. இது வரிசை அதிகாரம் இல்லாத நிலையில் ஒரு முகாமையாளர் வேறொரு முகாமையாளருக்கு வழங்குகின்ற விசேடத்துவ ஆலோசனைக்கு மட்டுப்படுத்தப்படும். உதா: மனிதவளப் பிரிவுத் தலைவர் தேர்வு நேர்முகப்பரீட்சை முறைகள் தொடர்பில் நிதிமுகாமையாளருக்கு ஆலோசனை வழங்குதல்.

2.4

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.8.2

பொருளியற் பொருட்களின் வகைகளை விபரித்தல் (சாதாரண பொருட்கள், கிஃபன் (Giffen) பொருட்கள் தரம்குறைந்த பொருட்கள், வெப்லன் (Veblen) பொருட்கள், பொதுப் பொருட்கள் உட்பட)

வீட்டு வருமானம் அதிகரிக்க கேள்வியும் அதிகரிப்பவை சாதாரண பொருட்கள் ஆகும். உதா: தொலைக்காட்சிப் பெட்டி, ஆடைகள், வலையத்தள இணைப்பு.

தரம்குறைந்த பொருட்கள் – வருமானம் அதிகரிக்க கேள்வி வீழ்ச்சியுறும் பொருட்கள்.

உதா:

- பாண் நுகர்வு. நுகர்வோன் வருமானம் அதிகரிக்க, அவர் அதிக போசாக்குடைய உணவுப்பொருட்களை நாடுவதால், பாண் போன்ற விலைகுறைந்த பொருட்களின் கேள்வி வீழ்ச்சியடையும்.
- பொதுப்போக்குவரத்தின் பயன்பாடு – வருமானம் குறைவாக இருக்கையில் பொதுப் போக்குவரத்தை அதிகமாக பயன்படுத்தும் அவர்கள் வருமானம் அதிகரிக்கும் போது அவ்வாறல்ல.

2.5

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.3- வாடிக்கையாளர்களும் வாடிக்கையாளர் பெறுமதியும்

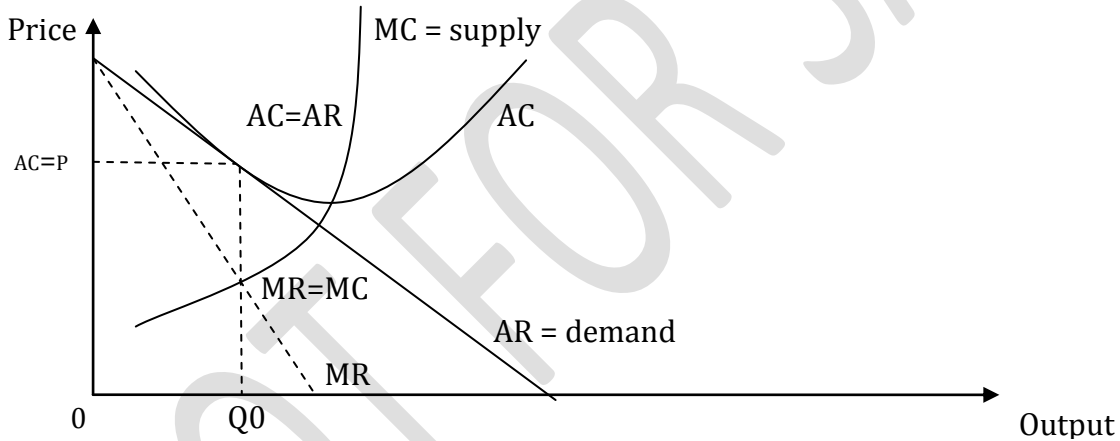
- கம்பனி அதன் வளங்களை மிகவும் இலாபகரமான வகையில் பயன்படுத்துவதற்கு கவனம் செலுத்தும் இயலுமையை அளிக்கின்றது;
- வாடிக்கையாளருக்கு இடையில் இலாபத்திறனில் எதிர்பார்க்காத வேறுபாடுகளை இனங்காண்கின்றது.
- உத்தேச மாற்றங்களின் நிதித் தாக்கங்களை கணியப்படுத்த உதவுகின்றது.
- இது புதிய வாடிக்கையாளரை பெறுவது சம்பந்தப்பட்ட கிரயம் மற்றும் இருப்பிலுள்ள வாடிக்கையாளரை தக்கவைத்துக்கொள்வதன் பயன்களை கோடிட்டுக் காட்டுகின்றது.
- பொருள் விருத்தியா அல்லது சந்தை விருத்தியா விரும்பப்படுமென காட்ட உதவும்.
- வாடிக்கையாளருக்கான சேவைக் கிரயத்தின் அதிகரிப்பு வாடிக்கையாளருடன் கலந்துரையாடலில் உதவும்.

2.6

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.12.1 –வேறுபட்ட சந்தைகளில் குறுங்கால, நீண்டகால ஓட்டத்தில் வியாபார நிறுவனங்கள் எவ்வாறு உத்தம உற்பத்தியை, விலையை மற்றும் இலாபத்தை தீர்மானிக்குமென விபரித்தல்.

ஏகஉரிமைப் போட்டியிலுள்ள நிறுவனம் நீண்டகால ஓட்டத்தில் சாதாரண இலாபத்தினை மாத்திரம் பெறும். சுதந்திரமான பிரவேசமும் வெளியேறலும் காணப்படுவதால் குறுங்கால நட்டம் அல்லது மிகைஇலாபம் பேணப்பட முடியாததாகும்.

நீண்டகால ஓட்டத்தில் நிறுவனத்தின் கேள்வி வளையியானது உச்சஇலாபம் கிடைக்கும் உற்பத்திப் புள்ளியில் சராசரிக் கிரய வளையிக்கு தொடலியாக இருக்கும். இலாபத்தை உச்சப்படுத்தும் புள்ளியை அடைவதற்கு நிறுவனம் MC இனை MR க்கு சமப்படுத்தும். அந்த உற்பத்திப் புள்ளி Q_0 ஆகும். நிறுவனம் இந்தப் புள்ளியில் இலாபத்தை உச்சப்படுத்துகின்ற போதிலும், இந்தப் புள்ளியில் சராசரி வருமானம் (AR) சராசரிக் கிரயத்திற்கு (AC) சமமாக இருப்பதால் மிகைஇலாபம் பெறப்படுவதில்லை.



2.7

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.13.2 – வியாபாரமொன்றில் வழங்குனர் மற்றும் வினியோகத்தரின் வகிபாகங்களை ஆராய்தல்.

பிரதிகூலங்கள்

- வழங்கலில் ஏற்படும் தடங்கல்களினால் பாதிப்படையக்கூடியது.
- வாங்குபவர் தமது தேவைகளுக்கு வழங்குனரில் தங்கியிருத்தல்.
- மாற்று வழங்குனர் இல்லாதவிடத்து, வழங்குனரின் அதிகாரம் அதிகரிக்கும்.
- கட்டளை மட்டங்களில் மாற்றங்களுக்கு வழங்குனர் பாதிப்படையக்கூடும்.

2.8

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.4.2 – பணவீக்கத்தை கட்டுப்படுத்துவதற்கு கேள்வி முகைமை மற்றும் நிரம்பல் முகாமைக் கொள்கைகளை எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம் என விபரித்தல்.

பிரதிகூலங்கள்

- வளர்ச்சி, இயற்கை வளங்களின் விரைவான பயன்பாட்டை குறிக்கின்றது – வளர்ச்சி இல்லாவிடில், இந்த வளங்கள் நீண்ட காலத்திற்கு இருக்கும்.
- அனேக பொருளாதாரச் செயற்பாடுகள் மாசடைதலை விளைவிக்கக்கூடியவை - இது பசுமைத் தாக்கத்தின் ஊடாக குழப்பமான காலநிலை மாற்ற அச்சுறுத்தல்களை ஏற்படுத்தும் கழிவுகளுக்கு வழிவகுக்கும்.
- கட்டமைக்கப்பட்ட வேலைவாய்ப்பின்மையை ஏற்படுத்தும். – மக்கள் புதிய திறமை மிக்க, அதிக பயிற்சி தேவைப்படும் வேலைகளுக்கு முடியாதவர்களாகவும், அபிவிருத்தியடையும் நாடுகளில் தொழில் பெற முடியாதவர்களாகவும் இருப்பர்.
- நிறுவனங்கள் அதிகமாக முதலிடவேண்டி இருப்பதால், இது நுகர்வில் குறைப்பினை தேவைப்படுத்தும் - நிதியளிப்பு அதிக சேமிப்பு மூலம் ஏற்படுவதனால், குடிமக்கள் குறைந்தளவில் நுகரவேண்டி ஏற்படும்.
- கேள்வித்தூண்டல்பணவீக்கம் ஏற்படுவதற்கு வழிவகுக்கும்

2.9

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.9.1

தற்கால அபிவிருத்தியின் தன்மைகள், வியாபாரத்தில் அதன் தாக்கங்களை ஆராய்தல்

- வெளிமூலப்படுத்தல் (Outsourcing) கிரயம் பற்றிய நிச்சயமற்ற தன்மையை நீக்கும்.
- நீண்டகால ஒப்பந்தங்கள் எதிர்காலத் திட்டமிடலை ஊக்குவிக்கும்.
- வெளிமூலப்படுத்துதல் அளவிடைச் சிக்கனப் பயன்களை தரலாம்.
- விசேடத்துவமான நிறுவனம் திறமையையும் அறிவையும் தக்கவைக்க முடியும்.

2.10

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.15 – செயற்திட்ட முகாமையின் அடிப்படைகள்

வெற்றிகரமான செயற்திட்ட வெளியீட்டிற்கு (Project delivery) பங்களிப்புச் செய்யும் காரணிகள்:

- காலம், கிரயம், வரையறுக்கப்பட்ட வளங்கள் தொடர்பில் உரிய திட்டமிடல்.
- பயன்படுத்துனர் தமது தேவைகளை அடைவதனை உறுதிப்படுத்த அபிவிருத்தி மற்றும் வினியோகச் செயன்முறைகளில் அவர்களை ஈடுபடுத்துதல்.
- சரியான திறமைகொண்ட தகுதிவாய்ந்த அர்ப்பணிப்பான செயற்திட்ட ஊழியர்.
- தெளிவான வியாபார அறிவுடைய சிரேட்ட முகாமையாளரிடம் உரிமையிருத்தல்.
- வரையறைகளை கவனமாக முகாமை செய்தல்.
- இடர் மதிப்பீடும் முகாமைத்துவமும்
- வியாபாரத்திற்கு தெளிவான தேர்வுநிபந்தனைகளும் செயற்பாடுகளின் துல்லியமான அளவீடுகளும்.

(மொத்தம் : 30 புள்ளிகள்)

பிரிவு 02

விடை 03

கற்கை வெளிப்பாடு :

6.8 சந்தைப்படுத்தல் முகாமையின் தன்மை மற்றும் நோக்கெல்லை

6.11 சந்தைப்படுத்தல் நிகழ்ச்சித் திட்டத்தின் மூலகங்கள்

விபரமான மாதிரி விடை

(a) உருவப் பண்புகள்: கிடைப்பனவும் வினியோகமும், அறிவுறுத்தல்கள், பொருட்கள் வகைகள், வடிவமைப்பு, அளவு, பொதியிடல்

அருவப் பண்புகள்: விம்பம் (Image), புரிந்துகொள்ளப்படும் பெறுமதி (perceived value)

(b)

• விற்பனை ஊக்குவிப்பு (Sales promotions) – விற்பனை ஊக்குவிப்பு, குறுகிய காலத்தில் விற்பனை அளவினை அதிகரிக்கும் நோக்கம் கொண்டதாகும். கம்பனி பொருட்களை குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு கழிவு விலையில் விற்பதன்மூலம், அல்லது வாடிக்கையாளர் குறித்த பொருட்களை கொள்வனவு செய்வதனை தூண்டும்பொருட்டு போட்டியினை ஏற்படுத்தி குறைந்த விலைக்கு வழங்குவதன் மூலம் அல்லது விசுவாசமான வாடிக்கையாளருக்கு சில சலுகைகளை வழங்குவதன் மூலம் இதனை அடையலாம்.

• விளம்பரப்படுத்தல் (Advertising) – விளம்பரப்படுத்தலானது, பாரிய தொடர்பாடலுக்காக செலுத்தப்படும். கம்பனியானது விற்பனை ஊக்குவிப்பு, பொருள்பற்றி ஒரு விம்பத்தை (create an image) வாடிக்கையாளர் மத்தியில் ஏற்படுத்தல், தனிப்பட்ட விற்பனைக்கு ஆதரவு, போட்டியாளர் விளம்பரத்தை எதிரீடுசெய்தல், பொருள்பற்றிய ஞாபகத்தை நினைநிறுத்தல் (remind) மீளஉறுதிசெய்தல் (reassurance) போன்ற காரணங்களுக்கு விளம்பரத்தை விளைவுத்திறனுடன் பயன்படுத்தலாம்.

• விற்பனைக் குறியிடல் (Branding) – விற்பனைக் குறியிடலானது, விற்பனைக் குறிப் பெயர், வடிவமைப்புக்கள், வியாபாரப் பெயர்கள் போன்றவற்றை அடக்குகின்ற மிகவும் பொதுவான சொற்பதமாகும். கம்பனியொன்று சீஸ் பட்டன்னை (cheese buttons) குறொயிஸன்ட்ஸ்க்கு (croissants) மாற்றாக மீள்குறியிடல் செய்யலாம். (மேம்படுத்திய பொருளுக்கான விற்பனைக் குறியீடாக)

• பொதுமக்கள் தொடர்பு (Public relation) – இங்கு பொருத்தமற்றது.

• நேரடியான சந்தைப்படுத்தல் (Direct marketing) - இங்கு பொருத்தமற்றது.

(c) இலக்குச் சந்தை (Target market) – நிறுவனத்தின் விசேட கவனஈர்ப்புக்காக தெரிவுசெய்த சந்தை அல்லது சந்தைப் பிரிவு.

பாரிய சந்தைப்படுத்தல் (Mass marketing): தனிப்பொருளை உற்பத்தி செய்து சாத்தியமான அதிகளவு வாடிக்கையாளர்களை பெறுதல்.

பாகுபடுத்திய சந்தைப்படுத்தல் (Differentiated marketing): கம்பனி ஒரே பொருளின் வேறுபட்ட மாதிரிகளை வேறுபட்ட சந்தைப் பிரிவுகளில் சந்தைப்படுத்துதல்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

விபரமான மாதிரி விடை

(a)

- கடன்கொடுத்தோருக்கும் நிலையான வருமானம் பெறுவோருக்கும் விருப்பமற்றவாறு வருமானமும் செல்வமும் மீள்பகிரப்படல்.
- ஓப்பீட்டளவில் ஏற்றுமதிகள் செலவு கூடியும் இறக்குமதிகள் நயமாகவும் இருத்தல். எனவே சென்மதி நிலுவை பாதிக்கப்படும்.
- இது பணப்பெறுமதி மற்றும் விலைகளில் நிச்சயமற்ற நிலையை காட்டும். மிகைப் பணவீக்கம் காணப்படும்போது பணம் பெறுமதியற்றதாகும்.
- வளங்களுக்கான கிரயம் அதிகமாகும்.
- நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் முதலீட்டு மட்டத்திற்கும் தீங்கு விளைவிக்கும்.
- வள ஒதுக்கற் செயன்முறையின் வினைத்திறன் குறைவடையும்.

(b)

- **பணநிரம்பல்** –நாட்டில் பணநிரம்பலில் அதிகரிப்பு விலை மற்றும் வருமானத்தை அதிகரிக்கச் செய்வதன் காரணமாக, செலவுசெய்வதற்கான பணத்திற்கான கேள்வி அதிகரிக்கும். இதன் விளைவாக கூட்டுமொத்தக் கேள்வி (aggregate demand) அதிகரிக்கும். பணநிரம்பலில் வீழ்ச்சி இதற்கு நேர்மாறான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.
- **வட்டி வீதம்** – வட்டி வீதத்தில் அதிகரிப்பு, கடன்படுகைக் கிரயத்தை அதிகரிக்கச் செய்யும். அதிக வட்டிக் கொடுப்பனவுகள் காரணமாக முதலீடுகளும் இலாபங்களும் வீழ்ச்சியடையும். நுகர்வோரும் கடன்படுகையை குறைப்பதற்கு நுகர்வினை குறைப்பர் அல்லது பிற்போடுவர். இது கூட்டுமொத்த கேள்வியினை எதிராக பாதிக்கும். வட்டி வீதத்தில் வீழ்ச்சி எதிர்மறை விளைவினை ஏற்படுத்தும்.
- **நாணய மாற்று வீதம்:** உள்நாட்டு நாணயமாற்று வீதம் வீழ்ச்சியடையின், வெளிநாட்டுக் கொள்வனவாளருக்கு இந்த நாட்டின் ஏற்றுமதிகள் மலிவாகக் கிடைப்பதுடன், ஏற்றுமதிச் சந்தையில் அதிக போட்டி காணப்படும். இறக்குமதிகள் அதிக செலவானதாகும். எனவே இது ஏற்றுமதிகளை தூண்டுவதுடன், இறக்குமதிக்கான கேள்வியை குறைக்கும்.

(c)

அரசாங்க வருடாந்த வரவுசெலவுத் திட்டமானது கேள்வி மட்டங்களில் நேரடித் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் இறைவரிச் சாதனமாகும். **பொதுச் செலவினத்தில் அதிகரிப்பு** முதலில் பொதுத் துறையிலும் பின்னர் வீட்டுமட்டத்திலும் கேள்வியை அதிகரிக்கச்செய்யும் ஒரு விரிவாக்க (expansionary) முறையாகும்.

வரிகளில் வீழ்ச்சியும் வரியிறுப்பாளருக்கு அதிக வருமானத்தை விட்டுச் செல்வதால், அவர்கள் அதிகம் செலவுசெய்ய எதிர்பார்ப்பதனால் விரிவாக்கத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

விடை 05

கற்கை வெளிப்பாடு : 5.4 – முகாமைத் தொழிற்பாடாக வழிகாட்டலின் (leading) தன்மையும் நோக்கெல்லையும்

- (a) “குழும நோக்கத்திற்கு விருப்புடன் ஈடுபட மக்களை தூண்டும் செயற்பாடு” (Terry) அல்லது
“ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தர்ப்பத்தில் விசேடமான இலக்கினை அல்லது இலக்குகளை அடையும் நோக்கில் தொடர்பாடற் செயன்முறை மூலம் நெறிப்படுத்தும் மக்களுக்கு இடையிலான தலையீட்டின் பிரயோகம். (Tannenba) அல்லது
“இலக்குகளை அடைவதற்காக ஒரு குழுவினரை தூண்டும் செயன்முறை” (Robbins & coulter)
- (b) அனேகமாக முகாமை மற்றும் தலைமைத்துவம் எனும் பதங்கள் ஒரே கருத்தில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. இவை இரண்டும் இரு வேறுபட்ட செயற்பாடுகள் சம்பந்தப்பட்டவை. முகாமையானது சிக்கல்களை கையாள்வதை குறிக்கும் அதேவேளை தலைமைத்துவம் மாற்றங்களுடன் தொடர்புபட்டதாகும்.
முகாமையானது வளங்கள், செயற்பாடுகள், செயற்திட்டங்கள், மற்றும் ஏனைய மனிதம் சாராத முக்கியவிடயங்கள் மீது பிரயோகிக்கப்படுவதாகும். தலைமைத்துவம் மனிதர் மீது மாத்திரம் பிரயோகிக்கக்கூடியது.
- (c) **மரபுக் கோட்பாடுகளின் (Trait theory) வரையறைகள்**
- மரபுரீதியில் மாத்திரம் அமைந்த விளக்கங்கள் தலைவர் மற்றும் அவரின் குழும அங்கத்தவருக்கு இடையிலான இடைத்தாக்கம் மற்றும் சூழ்நிலைக் காரணிகளை கவனத்திற் கொள்ளாமையினால், விளைவுத்திறனான தலைவர்களை இனங்காண மரபுரீதிக் காரணிகள் மாத்திரம் போதமானவை அல்ல.
 - விளைவுத்திறனான தலைமைத்துவத்திற்கு சில மரபுரீதியான பண்புகள் கட்டாயம் முக்கியமானதென்பது ஒருபோதும் நிரூபிக்கப்படவில்லை..
 - விளைவுத்திறனான தலைமைத்துவத்திற்கு அவசியமென கருதப்படும் மரபுரீதியான பண்புகள் எண்ணிலடங்காதும், மாறுபடுபவையும், முரணானவையாகவும் இருத்தல்.

பாங்கு அணுகுமுறையின் (Style approach)

- முகாமையாளர்களின் உடல்வாகு வேறுபட்ட பாங்குகளை விளைவுத்திறனுடன் பயன்படுத்த போதுமான நெகிழ்ச்சித் தன்மையை கொண்டிருப்பதில்லை.
- முகாமையாளருக்கு கிடைக்கக்கூடிய விளைவுத்திறனான பாங்குகளின் வீச்சத்தினை பணியின் தேவைப்பாடு, தொழில்நுட்பம், நிறுவனக் கலாச்சாரம் மற்றும் ஏனைய காரணிகள் மட்டுப்படுத்துகின்றன.
- கீழ்மட்ட ஊழியர்களுக்கு கொள்கை மாறாமை முக்கியமாகும். முகாமையாளர் மாறுபடும் சந்தர்ப்பங்களில் தமது ஒரே பாங்கினை கடைப்பிடித்தால், அது கீழ்மட்ட ஊழியர் நம்பிக்கையிழக்கவும், பாதுகாப்பின்மை மற்றும் மனஅழுத்தத்தை உணரவும் வழிவகுக்கும்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

விடை 06

கற்கை வெளிப்பாடு :

6.2 தொழிற்பாட்டு முகாமையின் தன்மையும் நோக்கெல்லையும்

6.7 வியாபாரத்தில் உற்பத்திக் கோட்பாடுகள்

(a)

ஊழியர் எண்ணிக்கை (L)	TP	AP= (TP/2)	MP = ΔTP
1	600	600	
2	1400	700	800
3	2400	800	1000
4	3200	800	800
5	3800	760	600
6	4200	700	400
7	4400	628.57	200
8	4400	550	0
9	4200	466.67	-200

(b) சராசரி உற்பத்தி (Average product) - AP

ஆரம்பத்தில் தொழிற்பிரிப்பு மற்றும் விசேடத்துவம் பெறுதல் காரணமாக வளையி உயர்ந்து செல்வதுடன், 3வது ஊழியரின் பின்னர் நான்காவது ஊழியரின் எல்லை உற்பத்தியானது சராசரி உற்பத்தியைவிடவும் குறைவானதால், சராசரி கீழ்நோக்கி இழுக்கப்பட்டு வளையி கீழ்நோக்கிச் செல்லும்.

எல்லை உற்பத்தி (Marginal product) - MP

ஆரம்பத்தில் குறுங்காலத்தில் தரப்பட்ட நிலையான உற்பத்திக் காரணிகளுடன் அதிகளவு மாறும் காரணிகள் பிரயோகிக்கப்படும்போது, மாறும் காரணிகளின் ஒவ்வொரு மேலதிக அலகும் உற்பத்தி செய்யும் மேலதிக வெளியீடு, அதிகரிக்கும் எல்லை உற்பத்தியினால், (marginal returns) குறைவடைந்து செல்லும். (1-3 ஊழியர்கள்)

குறைவடைந்து செல்லும் எல்லை உற்பத்தி இடப்பெறுவது, மேலதிக ஊழியரின் எல்லை உற்பத்தி முன்னைய ஊழியரின் எல்லை உற்பத்தியைவிட குறைவாக இருக்கும்போது ஆகும். பொருளியற் பதங்களில் கூறுவதானால், முதலில் எல்லை உற்பத்தி அதிகரித்துச் சென்று, 4வது ஊழியரின் பின்னர் குறுங்காலத்தில் அது வீழ்ச்சியடையும். அதாவது, மாறும் உள்ளீடுகளை அதிகரிப்பதனால் கிடைக்கும் மேலதிக உற்பத்தியானது, நிலையான உள்ளீட்டுடன் அதிக மாறும் உள்ளீடுகள் பயன்படுத்தலினால், வீழ்ச்சியடைய ஆரம்பிக்கும். (4-8 ஊழியர்கள்)

8ஆவது ஊழியரின் பின்னர் இது மறையான எல்லை உற்பத்தியை ஏற்படுத்தும்.

MP வளையியானது AP வளையியை AP வளையியின் உச்சப் புள்ளியில் இடைவெட்டும் (MP=AP). அத்துடன், MP>AP ஆக இருக்கும் வரையில் AP வளையி உயர்ந்து செல்லும். MP<AP ஆகும்போது AP வளையி வீழ்ச்சியடையும்.

(c) தொழில்நுட்பச் சிக்கனங்கள் (Technical economies) –

- உற்பத்தி மற்றும் பொதியிடலுக்கு நவீன சுயஇயக்க எந்திரங்களின் பயன்பாடு அதிகளவு உற்பத்திக்கான இயலுமையை தரும்.
- விசாலமான பண்டகசாலையும் பொருட்காவுகைக்கு ஏற்ற பாரிய வாகனங்களும் அலகொன்றின் தொக்குவைத்திருத்தற் கிரயம் மற்றும் பொருட்காவுகைக் கிரயத்தை குறைப்பதுடன், அதனால் அலகொன்றின் உற்பத்திக் கிரயமும் குறைவடையும்.

வர்த்தக அல்லது சந்தைப்படுத்தற் சிக்கனங்கள் (Commercial or marketing economies) –

- உள்நாட்டு அல்லது அந்நிய வழங்குனரிடமிருந்து தொகையாக மூலப்பொருட்களை கொள்வனவு செய்தல் அதிக கழிவுளைப் பெறுவதற்கு வழிவகுக்கும்.
- தொகையாக விற்பனைசெய்தல், பாரிய நிறுவனமொன்று ஒப்பீட்டளவில் வினியோகக் கிரயம் மற்றும் விளம்பரக் கிரயங்களில் சேமிப்பை பெற உதவும்.

நிறுவகச் சிக்கனங்கள் (Organizational economies)-

- மனிதவள, நிருவாக, சந்தைப்படுத்தற் தொழிற்பாடுகளை மத்தியமயப்படுத்தலானது மேந்தலைக் கிரயங்களை குறைவடையச் செய்யலாம்.
- முகாமையை மிகவும் வினைத்திறனாக பயன்படுத்தல்.

நிதிசார்ந்த சிக்கனங்கள் (Financial economies)-

- பாரிய நிறுவனங்கள் மலிவாக நிதியினைப் பெறுவதற்காக பிணைவைத்து பேரம் பேசுவதற்கு ஏதுவாக அதிக பெறுமதியான சொத்துக்களை கொண்டிருப்பதனால் குறைவான இடர் உடையவையாக கருதப்படுகின்றன.
- அதிக வியாபாரத்தைக் கொண்ட நிறுவனம் ஆதலினால், அதன் புகழ் காரணமாக உயர்ந்த பேரம்பேசும் ஆற்றல்.
- சிறந்த சொத்துப்புரள்வு விகிதம். குறைந்த கடன்படுகை காரணமாக விற்பனையுடன் ஒப்பிடுகையில் குறைந்த வட்டியையே செலுத்தவேண்டி இருக்கும்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு 3

விடை 07

கற்கை வெளிப்பாடு :

- 3.5 – போட்டிச் சந்தையொன்றில் கேள்வி, நிரம்பல் மற்றும் சந்தைச் சமநிலை
3.6 – நெகிழ்வுக் கோட்பாடு (The concept of elasticity)
3.7 – போட்டிச் சந்தையில் அரசாங்கத் தலையீட்டின் தாக்கம்.

(a)

நிரம்பல்: $Q_s = 1800 + 240P$

கேள்வி: $Q_d = 3550 - 266P$

நிரம்பற் கணியத்தை கேள்விக் கணியத்திற்கு சமப்படுத்துவதன் மூலம் சந்தைச் சமநிலை விலையை தீர்மானிக்க முடியும்.

$Q_s = Q_d$

$1800 + 240P = 3550 - 266P$

$506P = 1750$

$P = \$ 3.46$ per bushel

நிரம்பல் வளையிச் சமன்பாட்டில் பிரதியிடுவதன் மூலம்

$Q = 1800 + (240)(3.46) = 2,630$ மில்லியன் புசல்கள்.

(b)

(i) கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சியை அறிய கேள்வி வளையியை பயன்படுத்தலாம்:

$$E_{D/P} = P/Q * \Delta Q / \Delta P = 3.46/2630 * (-266) = \underline{-0.35}$$

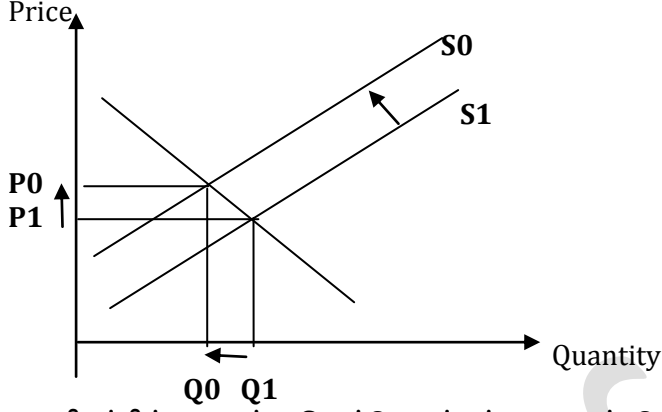
(ii) எனவே கேள்வி நெகிழ்ச்சித் தன்மை அற்றதாகும்.

(iii)

நுகர்வோரின் வீட்டு வருமானம் கேள்வியை தீர்மானிக்கும் ஒரு காரணியாகும். அனேக பண்டங்களுக்கு வீட்டு வருமானத்தில் அதிகரிப்பு, அப்பொருட்களுக்கான கேள்வியை அதிகரிக்கச் செய்யும். எனினும் கேள்வியின் சரியான தாக்கம் அந்தப் பொருளின் வகையில் தங்கியுள்ளது. இங்கு தரப்பட்டுள்ள பொருள் அரிசியாகும். இது நாடு X இன் பிரதான உணவு ஆதலால், இது அந்த நாட்டின் அத்தியாவசிய பொருளாகக் கொள்ளப்படலாம். எனவே, கேள்வியின் வருமான நெகிழ்ச்சி பூச்சியத்தை கிட்டியதாகும் (அதாவது நெகிழ்ச்சியற்றது). எனவே, வீட்டுவருமானத்தில் ஏற்படும் கணிசமான மாற்றம் அரிசிக்கான கேள்வியில் கணிசமான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தாது. எனவே, வருமானம் மாற்றமடையும் அதே வீதத்தில் Q_d மாற்றமடையாது. எனவே விரையில் மாற்றம் நிரம்பலின் விலை நெகிழ்ச்சியில் அதிகம் தங்கியிராது.

(c)

மானியம் என்பது, பொருளின் கிரயத்தின் பகுதியை அடக்கும் வகையில் அரசாங்கத்தினால் மேற்கொள்ளப்படும் ஒரு கொடுப்பனவாகும். மானியத்தில் குறைப்பு உற்பத்தியின் அலகுக் கிரயத்தை அதிகரிக்கச் செய்வதுடன், நிரம்பல் வளையியை மேல்நோக்கி இடப்புறமாக நகரச் செய்யும். அதன் விளைவாக, உற்பத்திப் பொருளின் சமநிலைக் கணியம் கீழே படத்திற் காட்டியவாறு பெயர்ச்சி அடையும்.



எனவே, மானியத்தில் குறைப்பு இரண்டு தாக்கங்களை ஏற்படுத்தும்.

- சமநிலையில் நிரம்பலின் அளவு வீழ்ச்சியடையும்.
- விலை அதிகரிக்கும்.

விவசாயிகள் பொருட்களை நடப்பு விலையில் விற்பனைசெய்தால் இலாபம் வீழ்ச்சியடையும்.

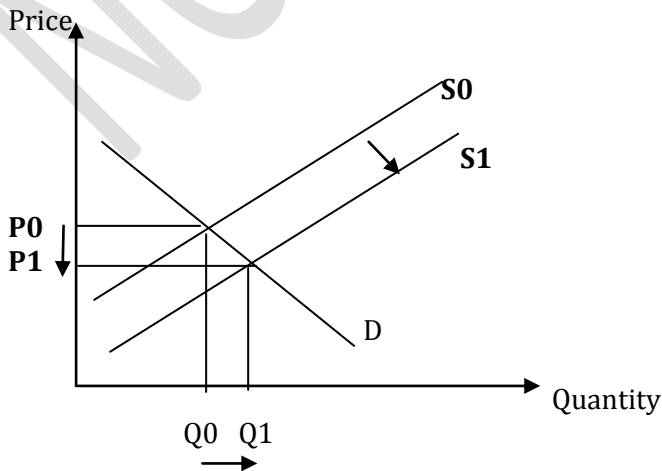
(d)

பொருளொன்றின் நிரம்பற் கணியம் பல காரணிகளில் தங்கியுள்ளது. தரப்பட்டுள்ள சந்தர்ப்பத்தில், புதிய நோய்எதிர்ப்பு விதைகளை விவசாயிகளுக்கு குறைந்த விலையில் விற்பனை செய்வதால் உற்பத்திக் கிரயம் வீழ்ச்சியடையும். எதிர்காலத்தில் கிரயம் குறைவடைவதனால் பொருளின் விலை குறையுமென விவசாயிகள் எதிர்பார்த்தால், அவர்கள் இப்போது நிரம்பற்கணியத்தை அதிகரிப்பர். அதன் விளைவாக நிரம்பல் வளையி கீழ்நோக்கி பெயரும்.

அதேவேளை, புதிய நோய் எதிர்ப்பு விதைகளின் விருத்தியானது, தொழில்நுட்ப வளர்ச்சி தொடர்புபட்டதாகும். நிரம்பற் கணியத்தை பாதிக்கும் ஒரு காரணி தொழில்நுட்பமாகும். இது நீண்டகாலத்தில் அலகுக் கிரயத்தை குறைவடையச் செய்வதுடன், உற்பத்தி இயலுமையை அதிகரிக்கச் செய்யும்.

இவற்றின் காரணமாக நிரம்பல் வளையி கீழ்நோக்கி பெயர்ச்சியடையும். அதன் காரணமாக பொருளின் விலை P_0 இலிருந்து P_1 க்கு குறைவடைந்து, நிரம்பற் கணியம் Q_0 இலிருந்து Q_1 க்கு உயர்வடையும்.

அதன்படி சமநிலை விலை வீழ்ச்சியடைந்து சமநிலைக் கணியம் அதிகரிக்கும்.



(e) குறைந்தபட்ச விலைச் சட்டத்தின் நோக்கம் வழங்குனர்கள் அவர்கள் விற்கும் ஒவ்வொரு அலகிற்கும் குறைந்தபட்ச விலையை (தரை விலை - floor price) பெறுவதனை உறுதி செய்வதாகும்.

தரைவிலை சந்தை விலைக்கு மேலாக நிர்ணயிக்கப்படுவதனால், இது மிகை நிரம்பலை (excess supply) விளைவிக்கும்.

மிகை நிரம்பலை தடைசெய்யும் பொருட்டு, மிகைநிரம்பல் கணியத்தை குறைந்த விலைக்கு திணிக்கும்போது (dumping), உற்பத்தி அனுமதிப்பங்கு முறைமை (system of production quotas) அறிமுகப்படுத்தப்படும்.

தரைவிலையின் முக்கிய பிரச்சினை குறைந்தபட்ச விலையில் விற்பனை செய்யக்கூடியதிலும் பார்க்க அதிகமானளவு பொருள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதாகும். அதன் விளைவாக மிகைக் கணியங்கள் (தொக்குகள்) உருவாகும். எனவே அந்த மிகைத்தொக்குகள் களஞ்சியப் படுத்தப்பட அல்லது அழிக்கப்பட வேண்டும். எனவே தரை விலையானது வளங்களின் தவறான ஒதுக்கத்திற்கு வழிவகுக்கும்.

தரைவிலையில் விவசாயிகளும் நுகர்வோரும் பாதுகாக்கப்படுவர் என விவாதிக்கின்ற போதிலும் தரை விலை வளங்களின் தவறான ஒதுக்கத்திற்கு வழியமைக்கும்.

(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.