

**KE 5 – Commercial Insight for Management
(Suggested Answer & Marking Grid - Tamil)**

பகுதி 1

வினா 01

1(a)

1.1.

கற்றல் பேறு:

2.7.1 சந்தர்ப்பச் செலவு, அருமை மற்றும் பொருளியல் தெரிவுக்கான பொருத்தப்பாடு எனும் எண்ணக்கருக்களை கலந்தாராய்க

சரியான விடை: C

அருமைத்தன்மை எனும் காரணத்தினால், பிற சிறப்பான மாற்றீடுகளை இழப்பது கட்டாயமானதாகும். ஆனால், கம்பனியானது ஏற்கனவே தீர்மானிக்கப்பட்ட வேறொரு தீர்மானத்திற்கிணங்க பிற விடயங்களின் மட்டில் தனது செலவுகளை அதிகரிக்க வேண்டுமெனில், அது பொருளியல் அருமைத்தன்மைக்கு உதாரணம் அல்ல.

1.2.

கற்றல் பேறு:

2.7.1 சந்தர்ப்பச் செலவு, அருமை மற்றும் பொருளியல் தெரிவுக்கான பொருத்தப்பாடு எனும் எண்ணக்கருக்களை கலந்தாராய்க.

சரியான விடை: D

மாணவர் உற்பத்திச் சாத்திய வளையி எனும் எண்ணக்கருவில் மிகவும் உன்னிப்பான தெளிவு உள்ளதா எனப்பரீட்சிக்கப்படுகின்றார்.

1.3.

கற்றல் பேறு:

2.7.1 சந்தர்ப்பச் செலவு, அருமை மற்றும் பொருளியல் தெரிவுக்கான பொருத்தப்பாடு எனும் எண்ணக்கருக்களை கலந்தாராய்க.

சரியான விடை: D

மாணவர் அருமைத்தன்மை எனும் எண்ணக்கருவில் துல்லியமான தெளிவான விளக்கம் உள்ளதா எனப் பரீட்சிக்கப்படுகின்றார்.

1.4.

கற்றல் பேறு:

3.6.1 விலைசார் கேள்வி நெகிழ்ச்சி மற்றும் நிரம்பல் வருமான நெகிழ்ச்சி மற்றும் வியாபார தீர்மானங்கள் மீதான விளம்பர நெகிழ்ச்சி எனும் எண்ணக்கருக்களை விளக்குதல்.

சரியான விடை: C

கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சி என்பது பொருளின் விலையில் ஏற்படுகின்ற விகிதாசார மாற்றத்திற்கு (% ΔQd) கேள்வித் தொகையில் ஏற்படுகின்ற விகிதாசார மாற்றத்தினை (% ΔQd) அளவிடுகின்றது.

1.5.

கற்றல் பேறு:
6.7.1 குறுங்கால மற்றும் நீண்டகால உற்பத்தி எண்ணக்கருக்கள் மற்றும் தொடர்புடைய அளவீடுகளை வரைபட உதவியுடன் வரையறுப்பர் (மொத்த உற்பத்தி, சராசரி உற்பத்தி, எல்லை உற்பத்தி)
6.7.2 குறைந்து செல்லும் எல்லை விளைவுவிதி மற்றும் வியாபாரத்தின் அதனது தாக்கத்தையும் விளக்குவர்.

சரியான விடை: C

எல்லை உற்பத்தி (Marginal Product) ஆனது சராசரி உற்பத்தியினை (AP) விடக் குறைவாகக் காணப்பட்டால், எல்லை உற்பத்திப் பொருள் வளையியானது, சராசரி வளையியினைவிட கீழ்நோக்கி நிகழும். ஆகவே சராசரி உற்பத்தி வளையியானது குறைவடைந்து செல்லும்.

1.6.

கற்றல் பேறு:
2.4.1 நிறுவன முகாமையாளரால் ஆற்றப்படும் பிரதான பாத்திரத்தினை அடையாளங்காணல்

சரியான விடை: C

இந்த வாக்கியம் இரண்டு பிழைகளைக் கொண்டுள்ளது. அங்கு 10 வகி பங்குகள் காணப்படுகின்றன. அவர் ஒரு குழுவை தகவல் பங்கு என்பதற்குப் பதிலாக நிறுவனங்களுக்குள் காணப்படுகின்ற பங்கு என்று குறிப்பிட்டுள்ளார்.

1.7.

கற்றல் பேறு:
6.6.1 முக்கியமான உற்பத்தி முறைகளை வரையறுக்க (வேலையுற்பத்தி, தெகுதியுற்பத்தி, மற்றும் பாய்ச்சல் உற்பத்தி).

சரியான விடை: A

தொகுதி உற்பத்தி என்று ஒரு குழுவில் ஒரே மாதிரியான பல எண்ணிக்கையான விடயங்கள் உற்பத்தி செய்வதனை ஈடுபடுத்துகின்றது.

1.8.

கற்றல் பேறு:
2.1.1 வியாபார நிறுவனங்களில் “முகாமைத்துவம்” என்பதை வேறுபட்ட தோற்றப்பாடுகளிலிருந்து வரையறுத்தல்

சரியான விடை: B

சரியான விடயத்தினை மேற்கொள்ளல் விளையிற்றல் எனப்படுகின்றது. சரியான விதத்தில் அதனை மேற்கொள்ளுதல் வினைத்திறன் எனப்படுகின்றது. முகாமையானது நிறுவனத்தின் வினைத்திறன், விளையிற்றலில் கவனம் செலுத்துகின்றது.

1.9.

கற்றல் பேறு:
1.4.1 வணிக நிறுவனங்களின் தூரநோக்கு, பணிக்கூறு, இலக்கு, நோக்கம் போன்றவற்றை வரையறுத்தல்.

சரியான விடை: B

நிறுவனத்தின் இலக்கு என்பது தெளிவான குறிக்கோள்களையும், அடைவுமட்டங்களையும் உற்பத்தி செய்ய பிரதானமாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

1.10.

கற்றல் பேறு:
2.5.1 முகாமையாளர்கள் அவர்களின் பாத்திரத்தினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்துவதற்கு தேவையான திறன்களை அடையாளங்காணல்

சரியான விடை: B

முதல் நிலை அல்லது மேற்பார்வை மட்ட முகாமையாளர்களுக்குத் தேவையான திறன்களை மாணவர்கள் விளங்கிக் கொண்டுள்ளார்களா என்பது பரீட்சிக்கப்படுகின்றது.

மதிப்பெண் வழிகாட்டி
ஒவ்வொரு கேள்விக்கும் 2 மதிப்பெண்கள்.
மொத்தம் 20 புள்ளிகள்.

1(b)

1.11

கற்றல் பேறு
4.4.1 கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கம்/செலவுத் தூண்டல் பணவீக்கம் என்பவற்றை விளக்குவதோடு வியாபாரத்தின் மீதான பணவீக்கச் செலவு மற்றும் தேசிய பொருளாதாரம் என்பவற்றையும் அடையாளங்காணல்.

பொருளாதாரத்தில் உற்பத்திப் பொருட்களின் அதிகரிப்பினை விட பண நிரம்பலின் அதிகரிப்பானது அதிக வீதத்தினால் காணப்படுவதானது கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கத்திற்கான பிரதான காரணமாகும் என்பதனைக் குறிப்பிடுவது அவசியமாகும்.

இக்கூற்றுடன் உடன்படுகின்றேன்.

கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கமானது, மொத்த நிரம்பலை விட பொருட்கள் சேவைகளுக்கான மொத்தக் கேள்வியானது அதிகமாகக் காணப்படுமிடத்து இடம் பெறுகின்றது. இத்தகைய பணவீக்கமானது, aggregate கேள்வியில் அதிகப்படியான வளர்ச்சி காணப்படுமிடத்து ஏற்படுகின்றது. அந்நிலையில் பணவீக்க இடைவெளி (inflationary gap) காணப்படுகின்றது.

கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கமானது, அடிப்படையில் பணாதிதியிலானது. ஏனெனில், அதிகரித்துள்ளோர் பொருட்கள் சேவைகளின் நிரம்பல் செல்வதற்கான பொருளாதாரத்தின் ஆற்றலை விட பணநிரம்பலை மிகவும் அதிகமான வகையில் வழங்குவதற்கு அனுமதிக்கப்படுகிறார்கள். எனவே, “மிகக் குறைவான பொருட்களை அதிகூடிய பணம் துரத்துகின்றது.” எனும் வசனம் மிகவும் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது.

புள்ளியிடும் முறை
கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கத்தினை வரைவிலக்கணப்படுத்துவதற்கு 1 புள்ளி, பணநிரம்பல் மற்றும் கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கத்திற்கிடையிலான உறவுமுறையினை விபரிப்பதற்கு 2 புள்ளிகள்.

1.12

கற்றல் பேறு:
3.6.1 விலைசார் கேள்வி நெகிழ்ச்சி மற்றும் நிரம்பல் வருமான நெகிழ்ச்சி மற்றும் வியாபார தீர்மானங்கள் மீதான விளம்பர நெகிழ்ச்சி எனும் எண்ணக்கருக்களை விளக்குதல்.

கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சியினை பாதிக்கும் இரு காரணிகளை அழுத்திக்கூறுவது அவசியமாகும். தொடர்ந்துமாக, ஒரு காரணி மாறிலியாகக் காணப்பட்ட போதிலும் கூட, ஒரு புள்ளியிலிருந்து இன்னுமொரு புள்ளிக்கு மற்றைய காரணி மாறுகின்றதுகின்றமை கூறப்படல் வேண்டும்.

இக்கூற்றுடன் உடன்படவில்லை

PED யின் பெறுமதி இரு காரணிகளில் தங்கியுள்ளது.

- கேள்வி வளையியின் சரிவு
- அளவீடு மேற்கொள்ளப்படும் புள்ளியில் விலை மற்றும் தொகைக்கான தொடர்புறுவு

கீழ்நோக்கிச் சாய்கின்ற நேரான கேள்வி வளையியுடன் கூடிய சாய்வின் பெறுமதியானது மாறிலியாகக் காணப்படுமாயினும் கூட புள்ளிக்குப்புள்ளி விலை மற்றும் தொகையினது தொடர்புறுவானது வேறுபட்டதாகக் காணப்படுகின்றது. ஆகவே, PED யின் பெறுமதியும் வேறுபட்டதாகவே காணப்படுகின்றது. அத்துடன் அது முடிவிலிக்கும் பூச்சியத்திற்குமிடையில் மாறுபடுகின்றது.

புள்ளியிடும் முறை
கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சியினைப் பாதிக்கும் காரணிகள் இரண்டினை எழுதியிருப்பின் 1புள்ளியும், விலை மற்றும் தொகைகளுக்கிடையிலான தொடர்பானது சரிவு மாற்றமடையாமல் காணப்படினும் கூட மாற்றமடையும் என விபரிப்பதற்கு 2 புள்ளிகளும் வழங்குக.

1.13

கற்றல் பேறு:
6.5.1 வியாபாரத்தின் பொருளாதாரச் சிக்கனத்தினையும், பொருளாதாரப் பரப்பினையும் கலந்துரையாடல்

நிறுவனத்தின் அளவுத்திட்டச் சிக்கனங்கள் என்பது ஒரு வகையான பொருளின் (scale of production) அதிகரித்துச் செல்லுகின்றபோது சராசரிக்கிரயத்தின் (அலகொன்றிற்கான கிரயம்) குறிக்கின்றது. அதேவேளையில் பொருளியல் பரப்பு என்பது இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட உற்பத்திப் பொருட்களை (இணை உற்பத்தி) நிறுவனமானது உற்பத்தி செய்கின்ற போது சராசரிக்கிரயமானது குறைந்து கொண்டு போவதைக் குறிக்கின்றது.

புள்ளியிடும் முறை
ஒரு எண்ணக்கருவினை நியாயமான முறையில் விபரித்தால் ஒவ்வொன்றுக்கும் 1.5 புள்ளிகள் வழங்கலாம்.

1.14

கற்றல் பேறு:
4.5.2 நாணய மாற்றுவிதத்தை கட்டுப்படுத்தும் முறைகள் மற்றும் சந்தையினுடைய நன்மை தீமைகளையும் கலந்துரையாடுவர்.

- தன்னியக்கமான சென்மதி நிலுவைச் சீராக்கம்.
- சொந்த நாணயத்தினை வாங்கி விற்பதனூடாக அன்னியச் செலாவணி மாற்றுவிதத்தினை சீராக்குவதற்காக அதிகப்படியான அன்னியச் செலாவணி ஒதுக்கத்தினை வைத்திருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை.
- மாற்றுவிதத்திற்கான சர்வதேச முகாமைக்கான அவசியமில்லை.
- அடிக்கடி மத்திய வங்கியின் தலையீட்டுக்கான தேவையில்லை.
- மூலதனப் பாச்சலைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான தேவையில்லை.

புள்ளியிடும் முறை
ஒவ்வொரு விடயத்திற்கும் 1 புள்ளி வழங்குக.

1.15

கற்றல் பேறு:
2.7.1. சந்தர்ப்பச் செலவு, அருமை மற்றும் பொருளியல் தெரிவுக்கான பொருத்தப்பாடு எனும் எண்ணக்கருக்களை கலந்தாராய்க

இந்தக் வினாவானது பொருளியலின் அடிப்படை எண்ணக்கருவான சந்தர்ப்பச் செலவு எனும் எண்ணக்கருவினை மாணவர்கள் விளங்கிக் கொண்ட தன்மையினை அல்லது புரிந்து கொண்ட தன்மையினைப் பரீட்சிக்கின்றது.

சந்தர்ப்பச் செலவு என்பது மற்றுமொன்றினைப் பெறுவதற்காக இழக்கப்பட்ட அல்லது விட்டுக்கொடுக்கப்பட்ட மிகவும் சிறப்பான மாற்றீடுக்கான செலவு அல்லது

பெறுமதியாகும். உதாரணமாக, உற்பத்தியாளர் ஒருவர் A மற்றும் B ஆகிய இரு பொருட்களை உற்பத்தி செய்கின்றார் எனக் கொள்வோம். வளங்கள் அருமையானவை எனக் கருதினால், B க்காக அதிகரிக்கும் சந்தைக் கேள்விக் கேற்ப அவர் B எனும் பொருளில் அதிகளவினை உற்பத்தி செய்வாராகில், A எனும் பொருளுற்பத்திக்கான வளங்களை அவர் B யின் உற்பத்திக்கு ஒதுக்கீடு செய்தல் வேண்டும். B எனும் பொருளின் வெளியீட்டினை அதிகரிப்பதற்கான சந்தர்ப்பக்கிரயமானது A எனும் பொருளின் வெளியீட்டினைக் குறைப்பதாகும்.

புள்ளியிடும் முறை

3 புள்ளிகள்

1.16

கற்றல் பேறு:

1.5.1 ஒரு வணிகத்தின் கணக்காளரின் வகிபங்கை விளக்குதல் (இடர் முகாமை நிபுணர்கள் வணிகத்தலைவர் வணிக அறிவுக்கான மூலங்கள் முறைப்பாடுகள் மற்றும் கட்டுப்பாடு போன்றவற்றினை விபரித்தல்).

இந்தக் வினாவானது வணிகத்திலுள்ள கணக்காளர் ஒருவர் செயற்படுத்தக்கூடிய பாத்திரங்களை மாணவர்கள் விளங்கிக் கொண்ட தன்மையினை அல்லது புரிந்து கொண்ட தன்மையினைப் பரீட்சிக்கின்றது.

இடர்முகாமைத்துவ நிபுணராக கணக்காளர் வணிகத்துடன் தொடர்புபட்ட இடர்களை புரிந்து கொள்வதனுடாக அதாவது மேசடி அடர், முதலீட்டு இடர், வட்டி வீத இடர், மாற்றுவித இடர் போன்ற இடர்களைப் புரிந்து கொண்டு நிறுவனத்திற்கு தனது ஆதரவினை வழங்க வேண்டும். அத்துடன், அவற்றினது எதிர்மாறான தாக்கங்களைக் குறைக்க அவசியமான கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்பட்டதனை உறுதிப்படுத்த நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளவும் வேண்டும்.

நிறுவனத்தில் கணக்காளர்கள் மேற்கொள்ளுகின்ற பாத்திரங்கள் வணிகப் பொதுமையானது, வணிக அறிவுக்கூறின் மூலம் போன்றவற்றினை உள்ளடக்கியுள்ளதுடன், உள்ளகக் கட்டுப்பாடு மற்றும் செயன்முறைகள் மற்றும் வெளியக கட்டுப்பாடுகளில் ஒருமித்த தன்மையுள்ளதா என்பதனையும் உறுதிப்படுத்தல் வேண்டும்.

புள்ளியிடும் முறை

3 புள்ளிகள்

1.17

கற்றல் பேறு:

2.4.1 நிறுவன முகாமையாளரால் ஆற்றப்படும் பிரதான பாத்திரத்தினை (மின்ட்ஸ்பர்க்கின் 10 முகாமைத்துவ பாத்திரங்கள் உள்ளடங்கலாக) அடையாளங்காணல்.

இந்த வினாவானது மாணவர்கள் முகாமையாளரின் பாத்திரங்களை நினைவிற் கொள்கின்றார்களா கொள்கின்றார்களா மற்றும் அவற்றினை மிகவும் சரியான முறையில் வகைப்படுத்துகின்றார்களா என்பதனைப் பரீட்சிக்கின்றது.

மின்ஸ்பேக்கினால், அடையாளங்காணப்பட்ட மூன்று வகையான பாத்திரங்களும் ஆள்சார் பாத்திரம், தகவல் வழங்கும் பாத்திரம், தீர்மானம் எடுக்கும் பாத்திரம் என்பவைகளாகும்.

தகவல் வழங்கும் பாத்திரம்: மேற்பார்வையாளர், உத்தியோகப் பேச்சாளர், தகவல் பரப்புபவர்

ஆள்சார் பாத்திரம் : பெயரளவில் தலைவர், தலைவர், இணைப்பு அதிகாரி

புள்ளியிடும் முறை

3 புள்ளிகள்

தீர்மானம் எடுக்கும் பாத்திரம்: முயற்சியான், இடர்களை கையாள்பவர், வள ஒதுக்கீட்டாளர், இடைத்தரகர்

1.18

கற்றல் பேறு:

2.5.1. முகாமையாளர்கள் அவர்களின் பாத்திரத்தினை வெற்றிகரமாக செயற்படுத்துவதற்கு தேவையான திறன்களை அடையாளங்காணல்.

இந்த வினாவானது முகாமையாளர்கள் (நிறுவன ஒழுங்கமைப்பில் அவர்களது மட்டம் எவ்வாறானதாகக் காணப்பட்டாலும்) அவர்கள் கொண்டிருக்க வேண்டிய பல்வேறு வகையான திறன்களை மாணவர்கள் கூறுகின்றார்களா என்பதனைப் பரீட்சிக்கின்றது. அத்துடன், பல்வேறு மட்டங்களிலுள்ள முகாமையாளர்களுக்கு இந்தத்திறன்களின் அவசியங்களையும் விபரிக்கின்றது.

நிறுவனத்தில் எந்த மட்டத்தில் இருந்தாலும், முகாமையாளர்கள் மூன்று திறன்களை அதாவது, தொழினுட்பத்திறன், ஆள்சார் திறன், எண்ணக்கருவாக்கத்திறன் போன்றவற்றினைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். எவ்வாறெனினும், ஒவ்வொரு திறன் வகைகளினதும் முக்கியத்துவமானது, உயர்மட்ட முகாமையிலிருந்து கீழ் மட்ட முகாமை வரை மாறுபடுகின்றது.

புள்ளியிடும் முறை

3 புள்ளிகள்

1.19

கற்றல் பேறு:

6.14.1 தகவல் முறைமைகளின் அடிப்படைகளை அடையாளங்காணல்

- நிறைவேற்று ஆதரவு முறைமை (ESS)
- தீர்மான ஆதரவு முறைமை (DSS)
- முகாமை தகவல் முறைமை (MIS)
- அறிவு வேலை முறைமை (KWS)
- அலுவலக தன்னியக்க முறைமை (OAS)
- பரிமாற்றச் செயன்முறை முறைமை (TPS)

புள்ளியிடும் முறை

ஒவ்வொரு தகவல் முறைமைக்கும் 0.5 புள்ளிகள் வழங்குக.

1.20

கற்றல் பேறு:

1.2.1 வாடிக்கையாளர்களுக்குச் (பொருட்கள், சேவைகள், நிகழ்வுகள், நபர்கள், அனுபவங்கள், இடங்கள், பண்புகள், தகவல்கள், நிறுவனங்கள் மற்றும் எண்ணங்கள்) சேவை வழங்குகின்றபோது வணிக நிறுவனங்களினால் வழங்கப்படுகின்ற பெறுமதி வழங்கல்களை(Value Offerings) அடையாளம் காணல்.

பொருட்கள், சேவைகள், நிகழ்வுகள், நபர்கள், அனுபவங்கள், இடங்கள், பண்புகள், தகவல்கள், நிறுவனங்கள் மற்றும் எண்ணங்கள்.

புள்ளியிடும் முறை

ஆறு விடயங்களை அடையாளங் கண்டு ஒவ்வொன்றுக்கும் குறைந்தது 0.5 புள்ளிகள் வீதம் புள்ளியிடുക. மொத்தம் 3 புள்ளிகள்.

பகுதி 2

வினா 02

1.

கற்றல் பேறு:

3.12.1 குறுங்கால மற்றும் நீண்ட காலங்களில் வெவ்வேறுவகையான சந்தைக் கட்டமைப்புக்களில் வணிகமொன்று உத்தம வெளியீடு விலை உத்தம வெளியீடு, விலை மற்றும் இலாபங்கள் என்பவற்றைத் தீர்மானித்தல்

அறிமுகம்

இங்கு வழங்கப்பட்ட சூழலுக்கு ஏற்ப AB (தனியார்) லிமிட்டெடானது தனது வணிகத்தினை அதாவது பெண்களுக்கான அழகுசாதனப் பொருட்கள் சந்தையிலிருந்து ஆண்களுக்கான அழகு சாதனப் பொருட்களின் சந்தைக்குப் பரவலாக்கத் திட்டமிடுகின்றது. இங்கு தரப்பட்ட ஆய்வின்படி ஆண்களுக்கான அழகு சாதனப் பொருட்களின் சந்தையானது உலகளாவிய ரீதியில் வளர்ந்து கொண்டு செல்லும் சந்தையாகவே காணப்படுகின்றது. ஆகவே, கம்பனியின் புதிய பொருட்களின் வகைகளுக்கு சந்தையின் நிலமையானது தரப்பட்ட கைத்தொழில்துறையின் பொதுவான சூழலின் தாக்கத்தில் தங்கியுள்ளது. புதிய வணிகத்திற்குப் பொதுச்சூழலின் தாக்கத்தினைப் பின்வரும் நான்கு பிரதான பரிமாணங்களில் விளக்கலாம்.

அரசியல் சூழல்

அரசியல் சூழலானது, நாட்டின் பொதுவான அரசியல் நிலைமையினைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. இது அரசு கொள்கைகள் மற்றும் வணிகத்தினைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான விதிகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகளால் தீர்மானிக்கப்படுகின்றன. தொடர்ந்துமாக, AB (தனியார்) லிமிட்டெடானது இறக்குமதி வரிக் கட்டமைப்பு மற்றும் பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதில் பிரயோகிக்கப்படும் விதிகள் போன்றவற்றினைக் கவனத்திற் கொள்ளல் வேண்டும். மேலும் பங்குச் சந்தையில் மூலதனமானது அதிகரித்துக் கொண்டு செல்லும் சந்தர்ப்பத்தில் அரசியல் உறுதிப்பாட்டினையும் கவனத்தில் கொள்ளுதல் வேண்டும். மேலுமாக, அழகு சாதனப் பொருட்களின் உற்பத்தியாளர்களுக்கான விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் போன்றவைகளும் கவனத்திற் கொள்ளப்படல் வேண்டும். இறுதியாக, இறுதித் தீர்மானம் எடுப்பதற்கு முன்னர் AB (தனியார்) லிமிட்டெட்டின் புதிய வணிகத்தின் பொருட்டான அரசு கொள்கைகளின் தாக்கம் கவனத்திற் கொள்ளப்படல் வேண்டும்.

பொருளியல் சூழல்

பொருளியல் சூழல் நாட்டின் பொதுவான பொருளியல் நிலையினைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. அது பொருளாதார வளர்ச்சி, நடைமுறையிலுள்ள வட்டி வீதம், அன்னியச் செலாவணி மாற்றுவீதம், பணவீக்கம், தனிநபர் வருமானம், வேலைவாய்ப்பின்மை, வருமானப் பகிர்வில் சமனின்மை போன்ற காரணிகளால் தீர்மானிக்கப்படுகின்றது. ஆகவே, இத்தகைய காரணிகள் ஆண்களுக்கான

அழகுசாதனச் சந்தையில் நேரடிச் செல்வாக்கினைச் செலுத்துகின்றன. இலங்கையின் பொருளாதாரத்தின் தற்போதைய சூழ்நிலையின்படி, தனிநபர் வருமானம் தொடர்ந்தேர்ச்சியாக அதிகரித்துக் கொண்டு வருகின்றது. பிற ஆசிய நாடுகளை விட அதிகமாகவே பொருளாதார வளர்ச்சியும் காணப்படுகின்றது. தற்போது பணவீக்கமானது நடுத்தர ரீதியில் காணப்படுகின்றது. குறைவான வட்டி வீதங்களும் புதிய முதலீடுகளை மேற்கொள்வதற்குச் சாதகமாகவே காணப்படுகின்றது. ஆகவே, பொருளாதாரச் சூழலின் சில பரிமாணங்கள் சாதகமான செல்வாக்கினைக் கொணரும் (உதாரணமாக, பணவீக்கம், வட்டி வீதம் போன்றவை) மற்றும் சில பரிமாணங்கள் (உதாரணமாக மாற்றுவிதங்கள்) பாதகமான தாக்கத்தினை புதிய வணிகத்திற்குச் செலுத்தும்.

சமூக கலாசார சூழல்

புதிய வணிகத்திற்கான மிகப் பிரதானமான சூழல் சமூகக் கலாசாரச் சூழலாகும். அது நாட்டின் சமூகக் கலாசாரப் போக்கினை நேரடியாகப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. இலங்கைச் சந்தையில் இன்றும் கூட ஆண்களில் அதிகமானவர்கள் பெண்களின் பண்புகளைப் பின்பற்றுகின்றார்கள். இதன் விளைவாக, அதிகமான இளம் ஆண்கள் பெண்களுக்கான பொருட்களான அழகுக் கிரீம்களையும், பேஸ் வோஸ் போன்றவைகளையும் கொள்வனவு செய்கின்றார்கள். மேலும், ஆண்களது ஆண்மைசார் பாத்திரங்கள் மெதுவாக மாற்றம் பெற்றுக் கொண்டு வருகின்றன. ஆகவே, இலங்கை போன்ற நாடுகளுக்கும் ஆண்களுக்கான அழகுசாதனப் பொருட்களின் சந்தையின் வளர்ச்சியானது மிகவும் பிரயோகிக்கக்கூடியதாகக் காணப்படுகின்றது. இவ்வாறான சூழ்நிலைகளில், சமூகக் கலாசாரச் சூழலானது, புதிய வணிகத்தினை சாதகமான வழியில் செல்வாக்கச் செலுத்தும்.

தொழிநுட்பச் சூழல்

தொழிநுட்பச் சூழலானது, கைத்தொழில் துறையின் புதிய தொழினுட்ப அபிவிருத்தியின் போக்கினை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது. ஆகவே அது புதிய பொருளின் உற்பத்திச் செய்முறையினை நேரடியாகப் பாதிக்கின்றது. எவ்வாறெனினும், கம்பனியானது, ஆரம்பக் கட்டத்தில் பொருட்களை இறக்குமதி செய்யத் திட்டமிட்டது. இவ்வணிகத்திற்கு தொழினுட்பச் சூழலானது மிகவும் முக்கியமானதொன்றல்ல.

புள்ளியிடும் முறை

பொதுச் சூழலில் பிரதானமான பரிமாணங்களை அடையாளங்கண்டதற்காக - 1 புள்ளி.
வணிகத்திற்கு அரசியல், பொருளாதார, சமூகக் கலாசார சூழலின் தாக்கத்தினை நியாயமான விபரிப்புக்களினூடாக வழங்கியமைக்காக - 4 புள்ளிகள்.

2.

கற்றல் பேறு:

4.4.1 கேள்வித்தூண்டல் பணவீக்கம்/செலவுத் தூண்டல் பணவீக்கம் என்பவற்றை விளக்குவதோடு வியாபாரத்தின் மீதான பணவீக்கச் செலவு மற்றும் தேசிய பொருளாதாரம் என்பவற்றையும் அடையாளம் காணல்

4.5.1 எவ்வாறு நாணய மாற்றுவிதம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது மற்றும் எவ்வாறு நாணயமாற்று விதங்கள் வர்த்தகத்தைப் பாதிக்கும் என்பதை விளக்குதல்

அறிமுகம்

கொடுக்கப்பட்ட நிலைமைகளுக்கேற்ப கொடுக்கப்பட்ட விபரங்களின் அடிப்படையில் கம்பனியானது உள்ளூர் சந்தைக்கு ஆண்களுக்கான அழகுசாதனப் பொருட்தயாரிப்பை அறிமுகப்படுத்தத் திட்டமிட்டுள்ளது. மேலும் அவர்கள் இலங்கையில் குறைவான தயாரிப்பு வசதிகள் காணப்படுவதன் காரணமாக ஆரம்பக்கட்டங்களுக்கான புதிய தயாரிப்புக்களை இறக்குமதி செய்ய எதிர்பார்க்கின்றனர். ஆகவே பணவீக்கம் மற்றும் வட்டிவீதங்கள் பொருளியல் சூழல் பரிமாணங்களை விட வியாபாரத்தில் அதிகளவு செல்வாக்குச் செலுத்தும்.

பணவீக்கத்தின் செல்வாக்கு

பணவீக்கம் என்பது பொருட்கள் சேவைகளுக்கான பொது விலைமட்டங்களின் விலைகள் நிலையான ஒருவீதத்தில் அதிகரித்துச் செல்லுதலாகும். ஆகவே, பொது பணவீக்கம் வியாபார செயற்பாட்டு செலவுகளில் நேடியாக செல்வாக்குச் செலுத்தும். பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படினும், ஏனைய செயற்பாட்டுச் செலவுகள் (உதாரணம் போக்குவத்துச்செலவு, வலு, அலுவலக செலவுகள் ஏனையவை) என்பன உயர்பணவீக்க நிலைமைகளின் கீழ் அதிகரிக்கும். மேலும் பணவீக்கம் விலை அதிகரிப்பின் காரணமாக வியாபாரத்தை வீழ்ச்சியடையச் செய்வதன் காரணமாக வருமானத்தின் மீதும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும்.

நாணமாற்று வீதத்தின் மீதான செல்வாக்கு

நாணயத்தின் நாணமாற்று வீதமானது நேடியாக வியாபாரத்தில் தாக்கம் செலுத்துவதோடு இது ஏற்றுமதி அல்லது இறக்குமதியில் செல்வாக்குச் செலுத்தும். கொடுக்கப்பட்ட தகவல்களுக்கேற்ப AB வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி ஆண்களுக்கான அழகுக் பராமரிப்புத் தயாரிப்பை இறக்குமதி செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளதோடு தனது சொந்த குறிப்பெயரில் உள்ளூர் சந்தையில் விநியோகிக்கவும் திட்டமிட்டுள்ளது. தற்போது, குறிப்பாக ஏற்றுமதி வளர்ச்சியின் பற்றாக்குறை காரணமாக, இலங்கை நாணயம் பெறுமதிஇறக்கம் செய்யக் காரணமாக இருப்பதோடு இவ்வாறான நடவடிக்கை இறக்குமதிப் பண்டங்களின் செலவு அதிகரிப்பதற்கும் காரணமாக அமையும். இவ்வாறான ஒரு நிலைமை, உற்பத்தி வாழ்க்கை வட்டத்தில் புதிய வியாபாரங்களின் ஆரம்ப நிலையில் தொடர்புபட்ட உற்பத்திகளின் போட்டிநிலைமையை குறைப்பதற்குக் காரணமாக அமையும்.

புள்ளியிடும் முறை

புதிய வணிகத்திற்கு பணவீக்கத்தின் தாக்கத்தினை செலவு, விலை, நுகர்வோர் நடத்தை போன்றவற்றின் மூலமான நியாயமான விபரிப்புக்களுக்கு – 2.5 புள்ளிகள் புதிய வணிகத்திற்கு நாணய மாற்று விகிதத்தின் தாக்கத்தினை இறக்குமதிச் செலவு, விலை, போட்டியாளர் எதிர் நடவடிக்கை போன்றவற்றின் மூலமான நியாயமான விபரிப்புக்களுக்கு – 2.5 புள்ளிகள்

வினா 03

1.

கற்றல் பேறு:
6.12.1 மனித வள முகாமைத்துவத்தை வரையறுத்தல்.

மனித வள முகாமைத்துவம் (HRM) என்பது சரியான ஊழியர்களை, சரியான நேரத்தில், சரியான இடத்தில் வைத்துக்கொள்வது என்பதாகும். அத்துடன் அவர்கள் வினைத்திறனுடன் வேலை செய்கின்றார்கள் என்பதனை உறுதிப்படுத்துவதுமாகும்.

HRM ஆனது பின்வரும் படிமுறைகளை உள்ளடக்குகின்றது.

- 1) வேலை ஆய்வுகளை மேற்கொள்ளுவது (ஒவ்வொரு ஊழியர்களதும் தொழிலின் தன்மையினை தீர்மானித்தல்)
- 2) ஊழியத்தின் தேவைப்பாட்டினைத் திட்டமிடுதலும், வேலைக்கு ஆட்களைச் சேர்த்தலும்)
- 3) வேலைக்கு ஆட்களைத் தெரிவு செய்தல்
- 4) புதிய ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி வழங்குதலும், இணைத்தலும்
- 5) சம்பளங்களையும் கூலிகளையும் முகாமை செய்தலும், ஊக்குவிப்புக்களை வழங்குதலும்
- 6) செயற்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்தலும்
- 7) முகாமையாளர்களைப் பயிற்றுவிப்பதும், அபிவிருத்தி செய்தலும்
- 8) ஊழியர்களது அர்ப்பணிப்பனைக் கட்டியெழுப்புதல்

புள்ளியிடும் முறை
<ul style="list-style-type: none">• HRM க்கான வரைவிலக்கணம் - 1 புள்ளி• சரியான தொடராக படிமுறைகளை நிரற்படுத்துவதற்று - 4 புள்ளிகள்

2.

கற்றல் பேறு:
6.12.2 வணிகத்திற்கு மனித வள முகாமைத்துவமத்தின் முக்கியத்துவத்தை அடையாளங்காணல்

ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் நிறுவனத்திலுள்ள ஊழியர்களை முகாமை செய்கின்றார்கள். எனவேதான் அனைத்து முகாமையாளர்களுக்கும் மனிதரைக் கையாளுகின்ற நிபுணத்துவம் மிகவும் பிரதானமானதாகக் காணப்படுகின்றது. முகாமையாளர்கள் HRMஇல் அதிக திறன்வாய்ந்தவர்களாகக் காணப்படாவிடில், கம்பனியானது பல விடயங்களுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டியுள்ளது. அத்தகைய விடயங்களாவன:

- 1) வேலைக்குப் பொருத்தமற்ற பிழையான ஊழியரை ஆட்சேர்க்க வேண்டிய நிலை ஏற்படும்.
- 2) வேண்டப்படாத நேர்காணலுக்காக நேரத்தினை விரயமாக்க வேண்டி ஏற்படும்.

- 3) அதிக ஊழியர் புரள்வினை அனுபவிக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படும்.
- 4) அவர்களது ஊழியர்கள் அவர்களது சிறப்பான திறனை வெளிப்படுத்தாது இருப்பர்.
- 5) நியாயமற்ற ஊழிய செயற்பாடுகளில் ஈடுபடவேண்டிய நிலை காணப்படும்.
- 6) ஒதுக்கி வைக்கக்கூடிய செயற்பாடுகளினாலும், நடவடிக்கைகளாலும் கம்பனியினை நீதிமன்றத்துக்கு எடுத்துச் செல்ல வேண்டிய நிலை ஏற்படலாம்.

புள்ளியிடும் முறை

முகாமையாளர்களுக்கு HRMஇன் முக்கியத்துவம். HRM பற்றிய சரியான விபரிப்பிற்கும் மற்றும் பிழையான ஊழியரிடல் தீர்மானத்தின் மூலம் எழுகின்றதான எதிரான விளைவுகளுக்கும் ஒவ்வொரு விடயத்திற்கும் 1 புள்ளி வழங்குக. மொத்தம் 5 புள்ளிகள்.

வினா 04

கற்றல் பேறு:

5.2.1 “ஒழுங்கமைப்புத் தொழிற்பாடு” மற்றும் ஒழுங்கமைப்பு வடிவமைப்புக்களை அடையாளம் காணல்.

5.2.2 வேறுபட்ட நிறுவன வடிவமைப்புக்களின் நன்மை தீமைகளை கலந்துரையாடல்.

வேச்சவல் தனியார் லிமிட்டெட் முக்கியமான பிரச்சனையானது தற்போதுள்ள நிறுவனக் கட்டமைப்பில் வேலைகளை எடுத்துச்செல்வது பொருந்தாததன்மையாகவுள்ளது. இந்நிலையில் சந்தைப்படுத்தலின் நிலைமையானது தொடர்ச்சியாக மாறிக்கொண்டும் போட்டி நிறைந்ததுவுமாயுள்ளது. பாரியளவிலான போட்டியினைத் தக்கவைக்க உற்பத்திகளை சந்தைக்கு எடுத்துச் செல்வதற்கான நேரத்தினைக் குறைப்பதுடன் உற்பத்தியின் தரத்தினை உயர்த்துவது நெருக்கடியாகவுள்ளது. இந்நிலையில் முடிவெடுக்கும் செயல்முறையானது தற்போதுள்ள நீண்ட நிறுவனக் கட்டமைப்பின்படி அதிக நேரமெடுக்கின்றது. ஒவ்வொரு தலைமையிடத்திலும் ஒப்புதல் பெற்று முடிவெடுப்பதென்பது தொடர்பாடலுக்கான நேரத்தினை அதிகப்படுத்துகின்றது. ஆகவே தற்போதுள்ள தலைமைப் படிமுறையானது நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டினை எடுத்துச் செல்ல ஒரு முக்கிய தடையாகவுள்ளது.

இதுதொடர்பான கம்பனியின் இன்னுமொரு பிரச்சனை என்னவெனில் அந்நிறுவனம் ஒரு செயற்பாட்டுக் கட்டமைப்புக்குள் இயங்குவதால், செயற்பாடுகளை நடாத்துவதற்கு அது வேறு குறுக்குச் செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகளை ஊக்கப்படுத்துவதில்லை. மேற்குறிப்பிட்ட வகையில் பணிகளை முடிப்பதற்கான முழுப்பொறுப்பினையும் ஒருவருக்கே ஒப்படைப்பதற்கு முடியாதபடியால் வெளியீட்டின் அடையாளம் பாதிவழியிலேயே முடிந்து விடுகின்றது.

மேலும், மேலேயுள்ள விடயங்களைப் பார்க்குமிடத்து திட்டங்களில் (projects) நடப்பது போன்று வேலைகள் நடாத்தப்படல் வேண்டும். ஆனால், தற்போதைய நிறுவனக் கட்டமைப்பில் வேச்சவல் தனியார் லிமிட்டெட் திட்ட வகையான வேலைகள் நடாத்துவது கடினமாயுள்ளது. திட்ட வகையான வேலைகளுக்கு குறுக்குச் செயற்பாட்டு நடவடிக்கைகள் தேவைப்படுவதுடன், குறுக்குச் செயற்பாட்டு வளப் பகிர்வும் தேவைப்படுகின்றது. ஆனால் தற்போதைய நிறுவனக் கட்டமைப்பு

அவ்வகையான வேலைகளை நடாத்துவதற்குரிய சுமுகமான சூழ்நிலையினை அளிக்கவில்லை.

புள்ளியிடும் முறை போட்டிவாய்ந்த சந்தைச் சூழலில் தற்போதைய முகாமைப் படிமுறையுடனான முக்கிய விடயங்களை இனங்காண்பதற்கு - 2 புள்ளிகள்
மேற்படி விடயங்களின் தன்மையையும் தாக்கத்தினையும் விளக்குவதற்காகப் பொருத்தமான கலந்தாய்விற்கு - 4 புள்ளிகள் (மொத்தம் 6 புள்ளிகள்)

1.

கற்றல் பேறு:
5.2.2 வேறுபட்ட நிறுவன வடிவமைப்புக்களின் நன்மை தீமைகளை கலந்துரையாடல்.
6.16.1 மாற்ற முகாமையின் ஆதாரக் கருத்துக்களை இனங்காணல்

மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சிக்கல்களை தவிர்பதற்கு கலப்பின முறையிலான கட்டமைப்பே முன்வைக்கப்பட்டுள்ளது. ஆதலால் வார்ப்புருவிலான நிறுவன கட்டமைப்பு மிகவும் பொருத்தமாக காணப்படும்.

வார்ப்புருவிலான நிறுவனக் கட்டமைப்பு முறையை உற்று நோக்கும்போது நிறுவனமானது தமது ஊழியர்களை நிறுவன தொழிற்பாடு மற்றும் பொருட்களை அடிப்படையாக கொண்டு அமர்த்துவார்கள். இந்த வார்ப்புருவிலான முறையானது தொழிற்பாட்டு மற்றும் பிரிவு அடிப்படையிலான கட்டமைப்பைவிடச் சிறந்ததாகக் காணப்படுகிறது. இந்த கட்டமைப்பு முறையில் ஒரு வேலையை முடிப்பதற்குக் குழு அடிப்படையிலான தொழிற்பாட்டை நிறுவனம் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

இந்த குழுவானது ஊழியர்கள் எந்தக் குழு மற்றும் எந்தப் பொருள் உற்பத்தியில் தங்கியுள்ளனர் என்பதை அடிப்படையாக கொண்டு உருவாக்கப்படும்.

நியாயம்

வினைதிறனாகத் தகவல்களைப் பரிமாற்றம் செய்வது வார்ப்புருவிலான நிறுவனக்கட்டமைப்பின் பிரதான நன்மையாக இலகுவானதாகக் காணப்படுகிறது. நிறுவனத்தில் ஏதாவது பிரச்சனை ஏற்படும்போது நிறுவனத்திலுள்ள திணைக்களங்கள், பகுதிகள் இந்த கட்டமைப்பிற்குள் மிகவும் இலகுவாக வேலை செய்யக்கூடியதாக காணப்படுகிறது. வினைத்திறனான தொடர்பாடல் முறைமையானது நிறுவனத்தின் விரைவான தீர்மானம் எடுத்தலையும் உற்பத்தித் திறனையும் அதிகரிக்கின்றது. வார்ப்புருவிலான நிறுவனக்கட்டமைப்பு முறையின் கீழ் சந்தைப்படுத்தல், நிதி, மற்றும் உற்பத்தி திணைக்களத்தில் உள்ள தனிப்பட்ட நபர்கள் தமக்கிடையிலான தொடர்பை இந்த வார்ப்புருக் கட்டமைப்பு மூலம் அதிகரித்துக் கொள்வதனால் நிறுவனத்திற்குரிய தந்திரோபாயத்தை இலகுவாக உருவாக்கிக் கொள்ளலாம்.

விசேடத்துவமான தகவல்கள் திணைக்களங்களுக்கிடையில் பரிமாற்றம் செய்வதால் முகாமையாளர்கள் வாடிக்கையாளரது நிறுவனத்தின் தேவைப்பாடுகளுக்கு ஏற்ற விதத்தில் தமது நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம்.

வார்ப்புருவிலான நிறுவனக் கட்டமைப்பின் இன்னொரு நன்மையாக இது ஜனநாயக முறையிலான தலைமைத்துவ முறையை ஊக்குவிப்பதாக காணப்படுகிறது. இந்த முறைமையானது முகாமை தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கு ஒரு உள்ளீடாக காணப்படுகிறது. தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கு ஊழியர்களின் தகவல்கள்

உள்ளீடாகப் பயன்படுத்தப்படுவதால் இது ஊழியர்கள் திருப்தியையும் மற்றும் ஊழிய ஊக்கப்படுத்தலையும் அதிகரிக்கின்றது. மேலும் இந்த வார்ப்புருவிலான நிறுவனக்கட்டமைப்பின் மூலம் ஊழியர்கள் தமது நிபுனத்துவ ஆற்றலை வெளிக்கொண்டுவரக்கூடியதாகக் காணப்படுவதால் முகாமையாளரின் தீர்மானத்தில் ஊழியர்களின் பங்களிப்பும் அவர்களது அபிப்பிராயமும் காணப்படுகிறது.

நிறுவனத்தின் தற்போது உள்ள கட்டமைப்பினை வார்ப்புருவிலான நிறுவனக்கட்டமைப்பாக மாற்றுவது மிகவும் கடினமான மற்றும் சவால்மிக்க விடயமாகக் காணப்படுகிறது. இச் செயற்பாட்டை மேற்கொள்வதற்குப் பலவிதமான தடைகளைச் சமாளிக்க வேண்டியுள்ளது. இதில் முக்கிய தடையாக மாற்றத்தை எதிர்கொள்வதற்கான மனத்துணிவின்மை. இந்த மாற்றங்காரணமாகத் தமது வலு மற்றும் அதிகாரம் குறைக்கப்படலாம் எனக் கருதுகின்றனர்.

மற்றவர்களுடன் குறைந்த தொடர்பைக் கொண்டவர்கள் புதிய கட்டமைப்பின் மூலம் செயற்றிடங்களில் ஒன்றாக வேலை செய்யவேண்டியிருப்பது இன்னொரு சிக்கலாகக் கருதப்படும்.

நிறுவன ஊழியர்கள் திட்டம் மற்றும் தொழிற்பாடு என்ற இரட்டைப் பொறுப்புடன் காணப்படுவதால் புதிய கட்டமைப்பின் செயல்திறன் மதிப்பீட்டில் மீது சந்தேகம் ஏற்படலாம்.

மேற்குறிப்பிட்ட தடைகளைத் தவிர்ப்பதற்காக ஊழியர்களின் பங்கு பற்றிய குழப்பம் மற்றும் முரண்பாடுகளைத் தவிர்ப்பதற்காகப் பங்கு மற்றும் பொறுப்புகளை மீள்வரையறை செய்வதன் மூலம் இதனைத் தவிர்க்கலாம். புதிய கட்டமைப்பினால் பங்குகளும் பொறுப்புகளும் மீள் வரையறையறுக்கப்பட்டதால், வேலை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னர் வேலைக் குறிப்புகளை மீள் புதுப்பித்து மீளருவாக்குதல் வேண்டும். மேலும் வேலைத் தலைப்பு மற்றும் திறமை, தேவைப்பாடுகள், ஊழியர்தரம், கொள்கைகள், வேலை நேரம், இருக்கை ஒழுங்குகள் என்பவற்றிலும் மாற்றம் தேவைப்படுகிறது. செயற்றிறன் மதிப்பீட்டு செயல்முறையில் மேற்கொள்ளப்படும் மாற்றமானது தடைகளைத் தவிர்ப்பதற்கான ஒரு வழிமுறையாகும். புதிய கட்டமைப்புமாற்றமானது முக்கிய செயற்றிறன் குறிகாட்டிகளையும் திறமை கோப்புகளையும் கொண்டமைக்கப்பட்டதாகக் காணப்படுகிறது.

இந்தப் புதிய கட்டமைப்பை வெற்றிகரமாகவும் முரண்பாடுகளைக் குறைத்து அமுல்படுத்துவதற்கு வினைத்திறனானதும் செயல்திறனான தொடர்பாடல் உதவிபுரிகின்றது. இதன்மூலம் ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்பட்டுள்ள பொறுப்புகள் அறிக்கையிடும் தெடர்புகளை அறிந்து கொள்ளலாம்.

புள்ளியிடும் முறை				
இனங்காணப்பட்ட விளக்கத்திற்கு – 2 புள்ளிகள்	விடயங்களுக்கான	பொருத்தமான	தீர்வுகளுக்கான	
தற்போதைய தடைகளின் புள்ளிகள்).	மாறுந்தன்மையுள்ள பொருத்தமான	முகாமைப் கலந்தாய்விற்கு – 2 புள்ளிகள்	படிமுறையின் – 2 புள்ளிகள்	சாத்தியமான (மொத்தம் 4 புள்ளிகள்).

வினா 05

கற்றல் பேறு:

6.6.1. பிரதான உற்பத்தி முறைகளை வரையறுப்பர் (வேலையுற்பத்தி, அணி உற்பத்தி, பாச்சல் உற்பத்தி)

தொகுதி உற்பத்தி என்பது ஒரு பெரிய அளவிலான முன்னரே வரையறுக்கப்பட்ட தொகுதியளவிற்கான உற்பத்தி முறையாகும். ஒரே நேரத்தில் அதிக அளவில் உற்பத்தி செய்வதற்காக பிரயோகிக்கப்படும் உற்பத்தி முறையாகும். உதாரணமாக, 1000 டெனிம் ரக காற்சட்டைகளை ஒரே நேரத்தில் உற்பத்தி செய்தலாகும்.

வேலை உற்பத்தி என்பது குறிப்பிட்ட கட்டளைக்கான ஒரு நேரத்தில் மேற்கொள்ளுகின்ற உற்பத்தியாகும். உதாரணமாக, ஒரு குறிப்பிட்ட வைர மோதிரத்தினைச் செய்வதற்காக ஒரு நகை வியாபாரியிடம் செய்யக்கொடுத்தல்.

புள்ளியிடும் முறை

- இரண்டு உற்பத்தி முறைகளின் வேறுபாட்டினையும் இனங்கண்டு விளக்குவதற்கு – 2 புள்ளிகள்

2

கற்றல் பேறு:

6.6.2 வியாபாரத்திற்கான ஒவ்வொரு உற்பத்தி முறையின் நடைமுறைகளையும் கலந்துரையாடுவர்.

சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளரின் கூற்றினை நான் ஏற்றுக்கொள்கின்றேன். இன்றைய விரைவானதும் சிக்கலானதுமான வியாபாரச் சூழலில் வாடிக்கையாளர்கள் பரந்தளவிலான தகவல்களைப் பெற முடிவதுடன் அவர்கள் மாற்றீடாகவுள்ள வழங்குனர்களால் பரந்தளவிலான தேர்வினையும் பெறமுடியுமாகவுள்ளது. அதேவேளை, கம்பனிகளுக்கு பல்வேறு வகையான இருப்புகளை வைத்திருப்பதற்கு இடமும் பணப்பிரச்சனைகளும் காணப்படுகின்றன.

தொகுதி உற்பத்தியில், உற்பத்தியானது ஏற்கனவே தீர்மானிக்கப்பட்டபடி தொகுதியின் அளவானது நிர்ணயிக்கப்பட்டபடியால், வாடிக்கையாளர்கள் அவர்களது தேவைக்கதிகமாக சிலவேளைகளில் பொருட்களை வாங்குவதற்கு நிர்ப்பந்திக்கப் படுவர். இதனால் அவர்களின் தொக்கு இருப்பானது அதிகளவாகக் காணப்படும்.

மெலிதான உற்பத்தியில் பொருட்களானது வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கேற்ப உற்பத்திசெய்யப்படும். அதேவேளை இவ்வகையில் உற்பத்திவேளையில் விரையமானது குறைக்கப்படுவதுடன் வேலையும் விரைவாக நடக்கும். இவ்வகையில் ஒரு நிறுவனமானது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைக்கேற்ப நெகிழ்ந்து செயற்பட்டுவதுடன் அதிக வேகத்தில் குறைந்த செலவில் முடிக்கக்கூடியதாக உள்ளது.

நேரத்திற்கேற்ற உற்பத்தியானது தொகுதி உற்பத்தியைவிட மெலிதான உற்பத்தி முக்கிய இடத்தினைப் பிடிக்கின்றது. ஏனெனில் தொகுதி உற்பத்தியில் உற்பத்தியானது சரக்கிருப்பினைச் சார்ந்துள்ளது.

தொடருற்பத்தியின் இன்னுமொரு முக்கிய அம்சமானது தனியொரு துண்டான ஓட்டமாகும். இவ்வாறான தனித்த துண்டு ஓட்டம் பராமரிக்கப்படுமிடத்தில் செயன்முறை விரைவாகவும் வேலைக்கான இடமும் குறைக்கப்படும். இது நிறுவனத்தின் வேலை மூலதனத் தேவையைக் குறைப்பதுடன் உற்பத்தியினை அதிகரிக்கும்.

தொடரானது விரையத்தினைக் குறைப்பதுடன் ஏழு வகையான விரையங்களில் கவனம் செலுத்துகின்றது.

- 1) போக்குவரத்து
- 2) இருப்பு
- 3) அசைவு (இயக்கம்)
- 4) காத்திருத்தல்
- 5) மிகை உற்பத்தி
- 6) மிகை செயன்முறை
- 7) பழுதுகள் / மீள்வேலை

இக்குறைபாடுகள் செயன்முறையிலிருந்து தவிர்க்கப்படுமிடத்து அல்லது குறைக்கப்படுமிடத்து செழிப்பாக மாறுவதுடன் செலவு குறைக்கப்பட்டு இலாபத்திற்கு வழிவகுக்கும். ஆகவே மென்னுற்பத்தியானது பாரம்பரிய உற்பத்திமுறையைவிட அதிக இலாபமானது.

புள்ளியிடும் முறை

- பொதுவாகத் திருப்தியானதும் முழுமையானதுமான விடைக்கு – 8 புள்ளிகள்.

பகுதி 3

வினா 06

1

கற்றல் பேறு:

3.11.1 முறையான போட்டி, ஏகபோகப் போட்டி, ஏகபோகம், சிலருரிமை மற்றும் வியாபாரத்தில் அதன் தாக்கம் என்பவற்றின் தன்மைகளை விளக்குதல்.

கொடுக்கப்பட்ட விபரங்களின்படையில், XYZ நிறுவனமானது சிலருரிமைச் சந்தை நிலமைக்கு மிகவும் அண்மித்ததாகக் காணப்படுகின்றது.

சிலருரியையென்பது சில பெரிய நிறுவனங்கள் தங்களிடையே போட்டி போடுவதுடன் முடிவெடுத்தலில் அவற்றினிடையே ஒன்றிலென்று தங்கியிருக்கும் நிலமையும் காணப்படும். ஆகவே, சிலருரியையில், சில நிறுவனங்களே தொழிற்துறையில் ஆதிக்கம் செலுத்துவதும் விலை மாறாத் தன்மையால் உற்பத்தி வித்தியாசங்கள் ஒரு முக்கிய தந்திரோபாயமாக வருகின்றது. மேலும் பொருளாதார, காப்புரிமை, தொழிநுட்பம், பெயர் அங்கிகாரம் அல்லது தந்திரோபாயச் செயற்பாடுகள் எனும் அளவுகோல்களால் சந்தையில் நுழைய அதிகளவிலான தடைகள் உள்ளன. கொடுக்கப்பட்ட சந்தர்ப்பத்தில், பின்வரும் தன்மைகள் அவதானிக்கப்பட்டன:

1. நுழைவதற்கு அதிகளவிலான தடைகள்
2. அதிகளவிலான போட்டிகள்
3. அதிகளவிலா ஒன்றிலென்று தங்கியிருக்கும் தன்மை

அதன்படி, A, B, C எனும் நிறுவனங்கள் விலையதிகரிப்புச் செய்து, அவற்றினிடையே பாதிப்புகளையும் உண்டாக்கும். ஆகவே கொடுக்கப்பட்ட நிறுவனமானது சிலருரிமைச் சந்தைக் கட்டமைப்பில் தொடர்ந்தும் உள்ளது.

புள்ளியிடும் முறை

சிலருரிமைச் சந்தையினை ஒரு சந்தையாக அடையாளங்காண – 1 புள்ளி
சிலருரிமைச் சந்தை நிலைமையை மேற்குறிப்பிட்ட முடிவுக்கு வருவதற்கான நியாயப்படுத்தலை தருவதற்கு காரணப்படுத்தலுக்கு – 2 புள்ளிகள் (மொத்தம் 3 புள்ளிகள்)

2

கற்றல் பேறு:

3.9.1 கைத்தொழில் பகுப்பாய்வில் 5 விசை மாதிரிகை கலந்தாராய்க்.

இனங்காணப்பட்டு பகுப்பாயப்பட்ட ஐந்து சக்தி மாதிரிகளாவன ஒவ்வொரு தொழிலையும் உருவமைத்து அதன் பலம் மற்றும் பலவீனங்களைத் தீர்மானிக்க உதவும் போட்டிச் சக்திகளாகும்.

அவையாவன:

- 1) கைத்தொழில்துறையின் போட்டி

- 2) புதிய வருகையின் அச்சுறுத்தல்
- 3) வழங்குனரின் பேரம்பேசும் சக்தி
- 4) வாடிக்கையாளரின் பேரம்பேசும் சக்தி
- 5) பிரதியீட்டுப் பொருட்களின் அச்சுறுத்தல்

கைத்தொழில்துறையின் போட்டி

மேற்குறிப்பிட்ட குறிப்பில், A எனும் நிறுவனமானது அடிப்படையான பொதியினை மாத்திரம் வழங்கிவிட்டு அச்சு ஊடகத்தினூடாக விளம்பரம் செய்கின்றது. எனினும், அவர்கள் புதிய பொதிகளை அறிமுகப்படுத்துவதனூடாக மதிப்புசேர்வைகளைச் செய்யும் செயலில் ஈடுபட்டுள்ளனர். எனினும், கொடுக்கப்பட்ட விபரங்களானது நிறுவனத்தின் நேரடிப்போட்டித்தன்மை அதிதீவிரமாகவுள்ளதைக் குறிப்பிடுகின்றது. குறிப்பாக மூன்று நிறுவனங்கள் அவர்களது உற்பத்திகளை விளம்பரப்படுத்துவதனூடாக தீவிரமாக உயர்த்துகின்றது. மற்றும் உற்பத்திகளில் வேறுபாட்டினையும் காட்டுகின்றது.

புதிய வருகையின் அச்சுறுத்தல்

சந்தையானது சிலருரிமைச் சந்தை நிலைமையாகவுள்ளதால், புதிய வரவாளர்களின் வருகையின் அச்சுறுத்தல் குறைவாகவேயுள்ளது. எனினும், D எனும் ஒரு புதிய நிறுவனம் சந்தைக்கு 2015இல் நுழைய உத்தேசித்துள்ளது. ஆகவே அது நடந்தேறும் பட்சத்தில், நிறுவனம் Aயின் போட்டித்தன்மை குறைவடையும்.

வாடிக்கையாளரின் பேரம்பேசும் சக்தி

வாடிக்கையாளரின் பேரம்பேசும் சக்தி ஒப்பீட்டளவில் குறைவானதாகக் காணப்படுகின்றது. ஏனெனில், சில நிறுவனங்கள் கைத்தொழில்துறையினை ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன என்பதுடன், சில நிறுவனங்களின் கேள்வியின் விலை நெகிழ்ச்சியானது, அதனது பொருட்களுக்கு நெகிழ்ச்சியற்ற கேள்வியினை தெரிவிப்பதனாலாகும்.

புதிய வருகைகளால் கைத்தொழிலுக்கான அச்சுறுத்தல்

- பிரதியீட்டுப் பொருட்கள் சேவைகளின் அச்சுறுத்தல்
- வாடிக்கையாளர் பேரம்பேசும் ஆற்றல்
- கைத்தொழிலிலுள்ள தற்போதைய போட்டியாளர்களிடையேயான போட்டி

நிரம்பலாளர் பேரம் பேசும் ஆற்றல்

அனைத்து நிறுவனங்களும் தமது மூலப்பொருட்களை ஒரு வலுவான இந்திய நிறுவனத்திடமிருந்தே கொள்முதல் செய்தால், நிறுவனம் A ஆனது பொருட்கள் விநியோகிப்பவரிடத்தில் செல்வாக்கோ அல்லது கட்டுப்பாடோ விதிக்க முடியாது. ஆகவே, விநியோகிப்பவரின் பேரம்பேசும் சக்தியானது மிகவும் அதிகமாகக் காணப்படும்.

மாற்று உற்பத்திகளின் அச்சுறுத்தல்

இறுதியாக உள்நாட்டுச் சந்தையில் எவ்விதமான மாற்று உற்பத்திகளுமில்லையென அவதானிக்கப்பட்டது. ஆகவே, மாற்று உற்பத்திகளின் அச்சுறுத்தலானது மிகக்குறைவாகவே காணப்படுகின்றது.

புள்ளியிடும் முறை

- ஐந்து சந்தைச் சக்தி மாதிரிகளை அறிமுகப்படுத்த – 2 புள்ளிகள்
- வழங்கப்பட்ட விபரங்களினடிப்படையில் ஒவ்வொரு போட்டிச் சக்திகளுக்கும் 1 புள்ளி வீதம் - 5 புள்ளிகள் (மொத்தம் 7 புள்ளிகள்).

3

கற்றல் பேறு:

3.6.1 விலைசார் கேள்வி நெகிழ்ச்சி மற்றும் நிரம்பல் வருமான நெகிழ்ச்சி மற்றும் வியாபார தீர்மானங்கள் மீதான விளம்பர நெகிழ்ச்சி எனும் எண்ணக்கருக்களை விளக்குதல்.

3.6.2 பல்வேறு வகையான நெகிழ்ச்சிகளைக் கணிப்பிடுதல்.

பொருளியல் கோட்பாட்டினடிப்படையில் விலை அதிகரிப்பு பொருத்தமான தயாரிப்புக்களுக்கான விலை நெகிழ்ச்சியைக் கணிப்பிடுவதனூடாக நியாயப்படுத்தமுடியும்.

கொடுக்கப்பட்ட இவ் விபங்களுடன், கொடுக்கப்பட்ட மூன்று நிறுவனங்களினதும் மூன்று விலை அதிகரிப்புக்கள் மூலம் விலைநெகிழ்ச்சியானது விலை விகிதாசார மாற்றத்தின் மூலம் ஏற்படும் தொகை விகிதாசார மாற்றத்தைக் கணிப்பிடுவதாகக் காணப்படும். இறுதியாக இது கொடுக்கப்பட்ட விலை அதிகரிப்பின் காரணமாக ஏற்படும் தாக்கத்தை இறுதித் தீர்மானம் எடுப்பதற்காக விலை மாற்றம் வருமானத்தில் ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தை மதிப்பிடுவதன் மூலம் கணிப்பிடப்படும்.

இருந்தும் விலை நெகிழ்ச்சி புள்ளி நெகிழ்ச்சி மற்றும் வில் நெகிழ்ச்சி என இரு வகைப்படுவதொடு வில் நெகிழ்ச்சி விலையை நியாயப்படுத்துவதற்காக தெரிவு செய்யப்பட்டுள்ளது.

கொடுக்கப்பட்ட தகவல்களினடிப்படையில், வில் நெகிழ்ச்சி விலையானது பின்வருமாறு கணிக்கப்படுகின்றது:

நிறுவனம்	வில் நெகிழ்ச்சி விலை	விடை
A	$((-20/50)*((50+100)/2)/(380/2))$	= 0.16 inelastic
B	$(-25/60) * ((50+110)/2)/(150+125)/2))$	= 0.24 inelastic
C	$(-80/70) * ((50+120)/2)/((100/20)/2))$	=1.61 elastic

விலை நெகிழ்ச்சி தொடர்பாகக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அட்டவணையில், பண்டங்கள் A மற்றும் B களுக்கான கேள்வி நெகிழ்ச்சியற்றது என்பது அவதானிக்கப்பட்டது. ஆகவே, பண்டங்கள் A மற்றும் B என்பனவற்றினது கேள்வித்தொகை மாற்றம் அவற்றினது விலை அதிகரிப்பு வீதத்தை விட குறைவாக இருக்கும். ஆகவே இவ்விரு பொருட்களுக்குமான விலை அதிகரிப்பு, ஒவ்வொரு பண்டங்களுக்குமான மொத்த வருமானத்தையும் அதிகரிக்கும். நெகிழ்ச்சியற்ற கேள்விக்குப் பின்னாலுள்ள காரணமாக வாடிக்கையாளரது இவ்விருபொருட்கள் நோக்கிய தரம்சார் புலணுணர்தல் மற்றும் தனித்துவமான தன்மை போன்றவையாகும்.

எவ்வாறெனினும் பண்டம் C யானது அதற்கான நெகிழ்ச்சிக்கேள்வியைக் காட்டுகின்றது. இது C யினது விலை அதிகரிக்கும் போது அதற்கான கேள்வித் தொகை உயர்ந்தளவு வீதத்தைக் காட்டும், அதாவது இவ்விற்பனையின் மூலம் குறைந்தளவான வருமானம் பெறப்படுவதைக் காட்டும்.

அதன்படி, பின்வரும் கணிப்பீடானது வருமானம் மீதான மொத்தத்தாக்கம் அனைத்து மூன்று பொருட்களும் மீதான விலை அதிகரிப்பு, மொத்தக்கேள்வி கொடுக்கப்பட்ட நிறுவனத்திலிருந்து சந்தைப்பங்கில் பெறப்பட்டது எனக்கொண்டு வருமானத்தில் ஓட்டுமொத்த பாதிப்பைக் காட்டுகின்றது.

A		மொத்த வருமானம்
P	Q	
50	200	Rs. 10,000/=
100	180	Rs. 18,000/=

B		மொத்த வருமானம்
P	Q	
50	150	Rs. 7,500/=
110	125	Rs. 13,750/=

C		மொத்த வருமானம்
P	Q	
50	100	Rs. 5,000/=
120	20	Rs. 2,400/=

முடிவுரை

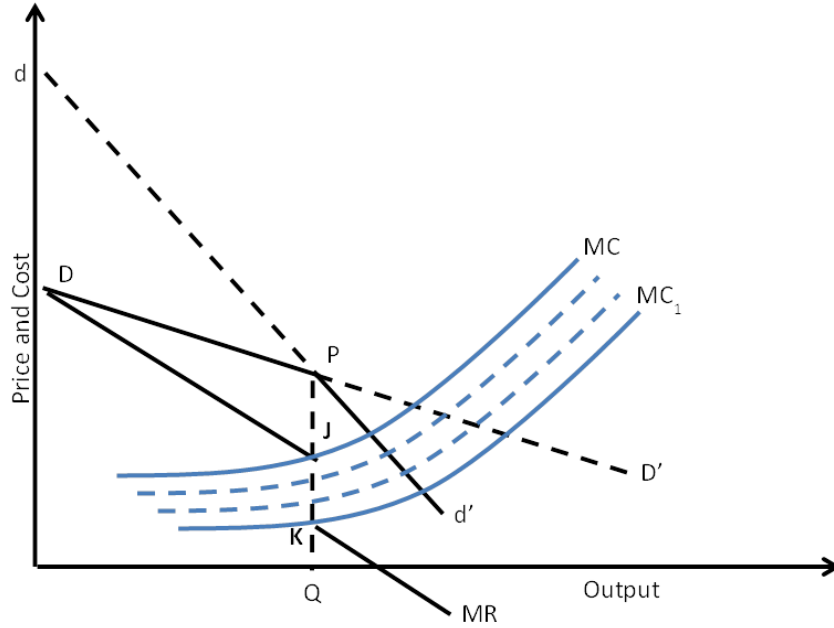
A மற்றும் B நிறுவனங்களது விலை அதிகரிப்பு இலாபகமானதாகக் காணப்படும் போது C நிறுவனத்தினது விலை அதிகரிப்பு இலாபகமானதாகக் காணப்படமாட்டாது.

ஏவ்வாறெனினும் இது சிலருரிமைச்சந்தை போன்ற ஒரு நிலைமையில் எல்லாக் காலங்களிலும் உண்மையான ஒரு நிலைமையாகக் காணப்படமாட்டாது. இது ஏனெனில் இறுதிவெளியீடு ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தின் போட்டி நிறுவனங்களின் ஏதாவது விலை அறிமுகத்தின் மூலம் ஒரு நிறுவனத்தினது மீள் செயற்பாடுகளைக் காட்டும்.

ஆகவே, இது ஒரு நிறுவனத்தின் விலைக்குறைப்பு அல்லது விலை வெட்டு போட்டியாளர்களின் மீள்செயற்பாடுகளில் தங்கியிருக்கையில் பின்வரும் மூன்று நிலைமைகளில் விலைமாற்றத்தை ஆராய்தல் பொருத்தானதாகும்:

1. போட்டி நிறுவனங்கள் விலை உயர்வு மற்றும் விலை வெட்டை பின்பற்றுகையில்
2. போட்டி நிறுவனங்கள் விலை உயர்வு மற்றும் விலை வெட்டை பின்பற்றாத நிலைமையில்
3. போட்டி நிறுவனங்கள் விலை உயர்வு மற்றும் விலை வெட்டுக்கு மீள் செயற்படாத நிலை.

இந்நிலைமையானது பின்வரும் வரைபடம் மூலம் விளக்கப்படுகின்றது



Graph 01: Kinked Demand Curve Analysis

dd' = Market demand curve

DD' = Firm demand curve

$d'p$ = Kinked demand curve

$DJKQ$ = Marginal Revenue

MC = Marginal Cost

MR கோட்டிலுள்ள (புள்ளிக்கோட்டில்) J மற்றும் K புள்ளிகள் MC ஆனது J புள்ளி வரை அதிகரித்துச் சென்றாலும் இலாபம் பாதிக்கப்படவில்லை என்பதைக் காட்டுகின்றது. ஆகவே விலை அதிகரிப்பு அல்லது குறைப்பானது நிறுவனத்தில் பாதிப்புச் செலுத்துவதென்பது போட்டிக் நிறுவனங்களின் பிரதிபலிப்புக்களில் தங்கியிருக்கும்.

நிறுவனத்தினது மூலமான விலை அதிகரிப்பை அல்லது குறைப்பை போட்டி நிறுவனம் பின்பற்றும்போது நிறுவனம் 'dd' எனும் கேள்விக்கோட்டின் மூலம் தரும்.

மேலும் போட்டி நிறுவனம் விலைமாற்றத்தை பின்பற்றாவிடின் நிறுவனம் 'DD' கோட்டினூடாக நகரும். இதன் கருத்து ஒரு நிறுவனத்தினது ஏதாவது விலை அதிகரிப்பானது சந்தைப்பங்கு இழப்பிற்கு காணமாக அமைவதோடு ஏதாவது விலை வெட்டு புதிய சந்தைப்பங்கினைப் பெறுவதற்கும் காரணமாக அமையும்.

விலை அதிகரிப்பு பின்பற்றப்படாவிட்டால் பொருத்தமான கேள்விக்கோட்டின் பகுதி PD கேள்விக்கோட்டின் பகுதியாக இருக்கும்போது விலை குறைப்பானது நிறுவனங்களால் பின்பற்றப்படாது விடின் PD' கேள்விக்கோட்டின் பகுதியாக பிரயோகிக்கப்படும். PD'' நிலையில் சிலருரிமைச்சந்தை முன்னுரிமையைக் கொண்டிருக்கும்.

இறுதியாக, போட்டி நிறுவனங்கள் ஏதாவது விலை அதிகரிப்பை பின்பற்றாத போது ஆனால் ஏதாவது விலை வெட்டைப் பின்பற்றும்போது Pdd' வளையி பிரயோகிக்கப்படும். இவ் Pdd' வளையி கிண்ட் கேள்வி வளையி என அழைக்கப்படும். கடுமையான போட்டி காரணமாக நிறுவனங்கள் புள்ளி Pக்குப் பின்னால் நகரின் இலாபகரமற்றதென்பதை நிறுவனங்கள் உணரும். இது கிண்ட் கேள்வி அவளையியின் புள்ளி என அழைக்கப்படும். ஆகவே நிறுவனங்கள் OQ என்பவற்றின் வெளியீட்டை PQ என்றளவு விலைமட்டத்தில் விற்பனை செய்யும்.

உதாரணத்தின் படி விலையை அதிகரிப்பதை விட நடைமுறை விலையில் விற்பனை செய்வது இலாபகரமானது. மேலும் ஒரு நிறுவனம் விலை அதிகரிப்பின் விளைவாக பாரிய போட்டிகளை எதிர்நோக்க வேண்டிய சாத்தியம் காணப்படலாம். ஆகவே கிண்ட் கேள்வி வளையியின் கிண்ட் புள்ளி சிலருரிமை நிறுவனம் கொண்டிருக்கவேண்டிய சிறந்த புள்ளியாகும்.

புள்ளியிடும் முறை

- முன்று நிறுவனங்களுக்குமான வில் நெகிழ்ச்சியினை கணிப்பிடும் போது - 2 புள்ளிகள்
- ஒவ்வொரு நிறுவனங்களுக்குமான மொத்த வருமானத்தினைக் கணிப்பிடுவதுடன் விலை அதிகரிப்புக்கான சாத்தியப்பாடுகளுக்கான நியாயமான விபரிப்புக்களுக்கு - 2 புள்ளிகள்
- தரப்பட்ட சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப விலை அதிகரிப்புக்கான சாத்தியமான போட்டித்தன்மை வாய்ந்த எதிர்த்தாக்கங்களை அடையாளங் காண்பதற்காக - 1 புள்ளிகள்
- கிங்க்ட் (Kinked) கேள்வி வளையிப் பகுப்பாய்வினை வரைபுரீதியிலான பிரதிநிதித்துவப்படுத்தலுக்கு - 2 புள்ளிகள்
- கிங்க்ட் (Kinked) கேள்வி வளையியின் அடிப்படையில் சிலருரிமைச் சந்தையில் காணப்படுகின்ற நிறுவனமொன்றின் விலை அதிகரிப்புக்கு எவ்வாறு போட்டியாளர்கள் எதிர்வினையாகச் செயற்படுகின்றார்கள் என்பதனை நியாயமான முறையில் விபரிப்பதற்காக - 3 புள்ளிகள் (உப மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)