

CA



THE INSTITUTE OF
CHARTERED ACCOUNTANTS
OF SRI LANKA

SUGGESTED SOLUTIONS

KE 5 – Commercial Insight for Management

September 2018

பிரிவு 1

விடை 01

1.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.5
சரியான விடை: C

1.2

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.1.1
சரியான விடை: D

1.3

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.4.1
சரியான விடை: C

1.4

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.6.2
சரியான விடை: C

1.5

கற்கை வெளிப்பாடு: 3.10.1
சரியான விடை: D

1.6

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.5.3
சரியான விடை: A

1.7

கற்கை வெளிப்பாடு: 4.7
சரியான விடை: B

1.8

கற்கை வெளிப்பாடு: 5.2.1
சரியான விடை: B

1.9

கற்கை வெளிப்பாடு: 6.3
சரியான விடை: C

1.10

கற்கை வெளிப்பாடு 6.15.1
சரியான விடை: D

(2 x 10 = மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

விடை 02

2.1

கற்கை வெளிப்பாடு: 1.4

- வாடிக்கையாளர் கண்ணோட்டம்(customer perspective)
- அக வியாபாரக் கண்ணோட்டம்(internal business perspective)
- புதுக்கண்டுபிடிப்பு மற்றும் கற்கைக் கண்ணோட்டம் (innovation and learning perspective)

2.2

கற்கை வெளிப்பாடு : 1.5

குறிப்பாக, சிறிய வியாபார அமைப்புகளில் அனேகமான அல்லது ஏனைய சகல ஊழியர்களும் கொண்டிராத பரந்த அனுபவத்தை கணக்காளர் கொண்டிருக்கக்கூடும். அத்துடன் வியாபார அல்லது நிதி தொடர்புபட்ட தகமையினைக் கொண்டிருக்கக்கூடிய ஒரே நபர் அவராகத்தான் இருக்கமுடியும். இதன் கருத்து கணக்காளரின் நிபுணத்துவத்திற்கு அப்பாலும் வியாபார விடயங்கள் தொடர்பில் பொதுவான வழிகாட்டலுக்கு கணக்காளர் அழைக்கப்படக்கூடும். சிலவேளைகளில், ஒரு குறிப்பிட்ட பிரச்சினைக்கு சரியான விடையை எங்கே தேடமுடியும் என்கின்ற எண்ணத்தினை கணக்காளர் கொண்டிருக்கக்கூடும். உதா: மனிதவளம், சந்தைப்படுத்தல், IT, திறைசேரி போன்ற பல வமைப்பாத்திரங்களை கணக்காளர் கொண்டிருத்தல்.

2.3

கற்கை வெளிப்பாடு : 2.9

- (a) கணக்கியல் இலாபம் = விற்பனை வருமானம் - வெளிப்படைக் கிரயங்கள்
பொருளியல் இலாபம் = விற்பனை வருமானம் - (வெளிப்படைக் கிரயங்கள் + உட்கிடையான கிரயங்கள்)
- (b) உட்கிடையான கிரயம் எனப்படுவது உற்பத்திக் காரணிகளை அடுத்த சிறந்த இலாபகரமான வழியில் பயன்படுத்தாமையினால் இழக்கப்படும் பயன்கள் ஆகும். இந் கிரயங்கள் ஏற்கனவே நிகழ்ந்துள்ளபோதிலும், கட்டாயமாக வேறான செலவாக காட்டப்படாத அல்லது அறிக்கையிடப்படாத செலவுகள் ஆகும். இவை சந்தர்ப்பக் கிரயத்தை பிரதிபலிக்கின்றன.
- பொருளியலில் உட்கிடையான கிரயத்தை கருத்தியற்கிரயமெனவும் (notional cost) எனவும் அழைப்பர்.

2.4

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.3.2

- இது வளங்களை மிக இலாபகரமான வழிகளில் தொழிற்படுத்த ஏதுவாகின்றது.
- வாடிக்கையாளருக்கிடையிலான இலாபகரத்தன்மையில் எதிர்பார்க்காத வித்தியாசங்களை இனம்காண உதவுகின்றது.
- மேற்கொள்ளப்படவுள்ள மாற்றங்களின் நிதித்தாக்கத்தினை கணியப்படுத்த உதவும்.
- புதிய வாடிக்கையாளரை பெறுவதில் ஏற்படும் கிரயம் மற்றும் நடப்பிலுள்ள வாடிக்கையாளர் தொடர்புபட்ட நன்மைகளை கோடிட்டுக்காட்ட உதவும்.
- பொருள் அபிவிருத்தியா அல்லது சந்தை அபிவிருத்தியா விரும்பக்கூடியது என்பதனை கோடிட்டுக் காட்ட உதவும்.
- வாடிக்கையாளருடன் கலந்தாலோசித்து அவர்களின் சொத்துக்களின் சேவைக்கிரயங்களில் அதிகரிப்பு.

2.5

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.5.1

ஏனைய விடயங்கள் சமமாக இருந்து, ஒரு பொருளின் விலை மாறும்போது கேள்விக் கணியமானது வருமானத் தாக்கம் மற்றும் பிரதியீட்டுத் தாக்கம் ஆகிய இரு காரணங்களால் மாற்றமடைகின்றது. வழமையான பொருட்கள் என்பது விலை வீழ்ச்சியடையும்போது கேள்விக் கணியத்தில் நேரான தாக்கத்தினைக் கொண்ட பொருட்கள் ஆகும்.

பிரதியீட்டுத்தாக்கம்: பண்டம் ஒன்றின் விலை வீழ்ச்சி அடையும்போது ஒரே தேவையை நிறைவு செய்யும் குறிப்பிட்ட ஒரு பொருள் ஏனைய பொருட்களிலும் பார்க்க மலிவாகக் கிடைக்கின்றது. எனவே, விலைக்கூடிய பொருளை நுகருகின்ற ஏனையோர் மலிவான பொருளை நோக்கி நகருவர்.

வருமானத் தாக்கம்: பொருளொன்றின் விலை குறைவடையும்போது, அவர்களின் உண்மையான வருமானம் (real income) அதிகரிப்பதனால், நுகர்வோர் சிறப்பாக இருப்பதனை உணர்வர். ஆதன் காரணமாக நுகர்வு அதிகரிக்கின்றது.

2.6

கற்கை வெளிப்பாடு : 5.1.1

- **தனிப் பயன்பாட்டுத் திட்டங்கள் (Single -use plans) :** ஒரு தனித்துவமான நிலையில் அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்வில் கவனம் செலுத்தும் திட்டங்கள். இந்த திட்டங்கள் மீளநிகழ்வது சாத்தியமற்றது. உதா: (1) குறிப்பிட்ட செயற்திட்டத்திற்கான திட்டம், (2) குறிப்பிட்ட தனியான நிதிக்காலம் ஒன்றிற்கான பாதீடு
- **நிலையியற் திட்டங்கள் (Standing plans) :** மீளவும் நிகழும் நிலைகளுக்கு அல்லது அகத் தொழிற்பாடுகள் செவ்வனே நடைபெறுவதை உறுதிப்படுத்தும் பொருட்டு வடிவமைக்கப்பட்ட ஒட்டுமொத்த கொள்கைகள், விதிமுறைகள் மற்றும் நியதிகளில் கவனம் செலுத்தும் திட்டங்கள்.
- **உறுமுரிமைத் திட்டங்கள் (Contingency plans):** சில குறிப்பிட்ட நிகழ்வு நடைபெறும்போது நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக முன்னதாகவே தயாரிக்கப்பட்ட திட்டங்கள். அனேகமாக இந்த நிகழ்வுகள் பாதகமான நிகழ்வுகளாகவே இருக்கும். உதா: பேரழிவிலிருந்து மீள்கைத் திட்டம்.

2.7

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.4

- (a) குறையியல்வலு (Undercapacity)
குறையியல்வலு என்பது உற்பத்தி செய்யக்கூடிய அளவிலும்பார்க்க அதிகமான உற்பத்திக் கேள்வி ஏற்படுதலாகும். அதாவது, ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிற்துறையிலுள்ள கம்பனிகள் வாடிக்கையாளர் வாங்கும் அல்லது வாங்குவதற்கு எதிர்பார்க்கும் உற்பத்திப் பொருட்களின் அளவிலும் பார்க்க குறைந்தளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்து வழங்குதலாகும்.

சேவைத் தொழிற்துறையைப் பொறுத்தமட்டில், குறைந்த இயல்வலு மெதுவான அல்லது குறைவான வசதிகளைக் கொண்ட சேவையினை விளைவிப்பதுடன், வாடிக்கையாளர் திருப்தி மட்டம் மற்றும் வாடிக்கையாளரை தக்கவைத்தல் வீழ்ச்சியடையும்.

(b)

தரவேற்றல் (Loading)

ஒழுங்கு நிற்படுத்தல் (Sequencing)

அட்டவணைப்படுத்தல் ;(Scheduling)

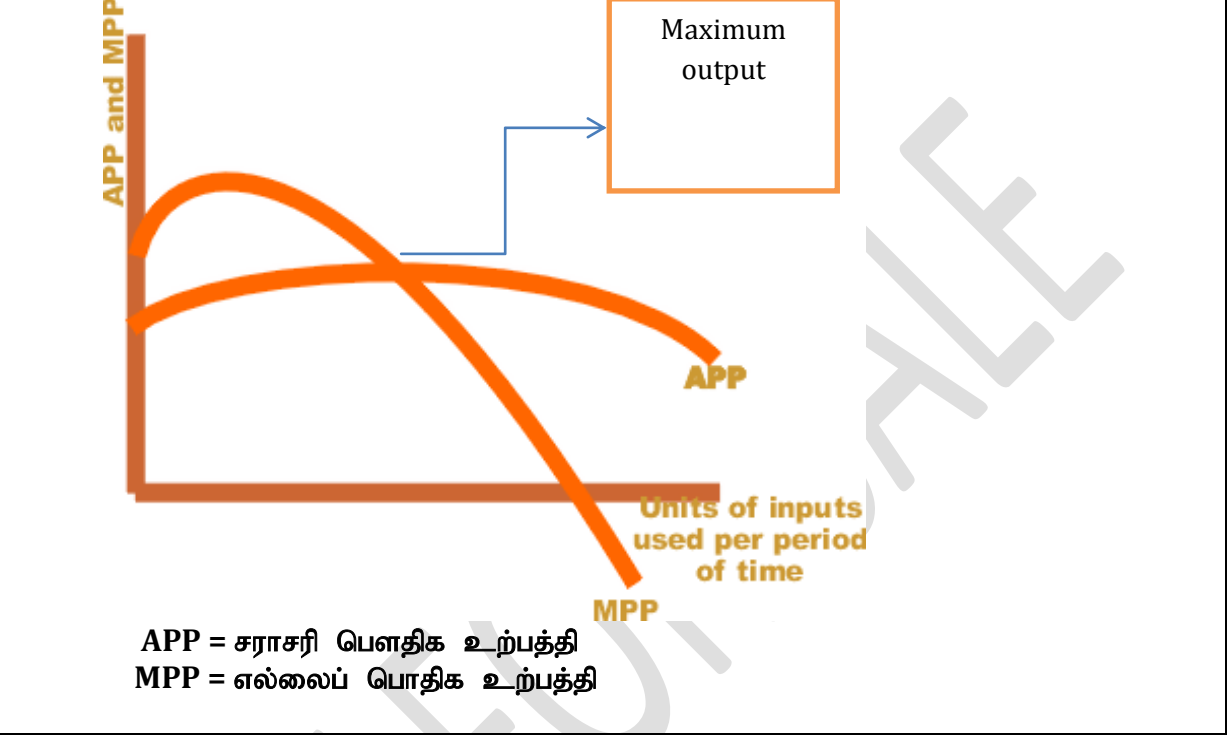
கண்காணித்தலும் கட்டுப்படுத்தலும். (Monitoring and controlling)

2.8

சராசரி உற்பத்தி: சராசரி உற்பத்தி என்பது மொத்த உற்பத்தியை உற்பத்திக் காரணியின் அலகுகளின் எண்ணிக்கையால் பிரிக்க வருவதாகும். உற்பத்திக் காரணியின் உள்ளீடு அதிகரிக்கும்போது சராசரி உற்பத்தி மாறுபடுதல் சாத்தியம்.

எல்லை உற்பத்தி: எல்லை உற்பத்தி என்பது, காரணி உள்ளீட்டில் ஒரு அலகு மாறும் போது மொத்த உற்பத்தியில் ஏற்படும் மாற்றமாகும்.

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.7.1



2.9

கற்கை வெளிப்பாடு : 5.4

தலைமைத்துவதற்கான உறுமுரிமை அணுகுமுறையானது விளைதிறனான தலைமைத்துவம் பல மாறிகள் மற்றும் உறுமுரிமைக் காரணிகளில் தங்கியுள்ளதாக கருதுகின்றது. சகல நிலைகளுக்கும் பொருந்தக்கூடியதாக தலைமைத்துவத்திற்கு ஒரு சரியான வழி இருப்பதில்லை. ஒரு முகாமையாளர் தலைவராக இருந்து தமக்குக் கீழுள்ள வேலைக் குழுக்களில் தலையீடு செய்வதற்கான இயலுமை குறிப்பிட்ட சந்தர்ப்பத்தில் தங்கியுள்ளதுடன், சந்தர்ப்பங்களுக்கு ஏற்ப மாறுபடும்.

(அதனால்தான் ஜிலன் 'ஒரு தலைமைத்துவப் பாங்கினை மாத்திரம் பயன்படுத்துவதை, நின்றுபோன கடிக்காரத்திற்கு ஒப்பிட்டார். அது ஒரு நாளில் இரு தடவைகள் மாத்திரம் சரியாக இருக்கும்.) எனவே, தலைவர்கள் சந்தர்ப்ப புறநிலைகளைப் பொறுத்து, வேறுபட்ட நிலைகளில் வெவ்வேறு வழிகளில் தமது அணிகளுடன் இடைத்தாக்கம் கொள்ளவேண்டி இருக்கும். இதனைத்தான் ஜிலன் தமது உரையில் குறிப்பிட்டிருந்தார்.

2.10

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.16 மாற்ற முகாமை அடிப்படைகள்

- தடைகளின் பலத்தை குறைத்து மதிப்பிடல்.
- அணுகுலமான பலத்தை ஊக்குவிக்கத் தவறுதல்
- தடைக்கான மூலக் காரணங்களை இல்லாதொழிக்கத் தவறுதல்
- முகாமை தமது கவனத்தை விரைவாக வேறு விடயங்களுக்கு நகர்த்துதல்.
- நடைமுறைப்படுத்தலை உறுதிபடுத்தத் தவறுதல்.

பிரிவு 02

விடை 03

(a)

கற்கை வெளிப்பாடு : 6.11

(a) (i) நீடிக்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தற் கலவையின் (Extended Marketing Mix) மேலதிக 3 Pக்கள்.

- மக்கள்; (People)
- செயன்முறைகள் (Processes)
- பௌதிகசான்று (Physical evidence)

(ii)

- ஒரு வர்த்தக வங்கியில் போன்று, சந்தைப்படுத்தற் சேவையில் ஊழியர்களின் பங்களிப்பு வகிப்பங்கு முக்கியமாகின்றது. அதற்குக் காரணம் சேவையினை சேவைவழங்கினரில் இருந்து பிரிக்க முடியாதமையாகும். குறிப்பாக வாடிக்கையாளர் அக்கறை மற்றும் பொதுமக்கள் தொடர்புகள் போன்றவற்றிற்கு நன்கு பயிற்றப்பட்ட முன்வரிசை அலுவலக ஊழியர் தொழிற்படுத்தப்படுகின்றனர்.
- வங்கியொன்றில் வினைத்திறனான கடன் செயன்முறைப்படுத்தல் (Loan Processing) வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிப்பது மட்டுமல்லாமல் கடன் வழங்கைக்கு எடுக்கும் நேரத்தினை குறைக்கின்றது.
- பௌதிக சான்றும் வாடிக்கையாளரின் அனுபவம் பற்றியதாகும். ஒரு வாடிக்கையாளர் வங்கியுடன் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் முதற்தடவையாக ஈடுபடும்போது, அவர்கள் பொருட்கள், சேவைகள் பற்றி தெரிந்திருக்கமாட்டார். எனவே, வாடிக்கையாளர்கள் நம்பிக்கையை மேம்படுத்தும்பொருட்டு அவர்களுக்கு பௌதிக சான்றுகள் வழங்கி துண்டுப் பிரசுரங்களை வழக்கமாகும்.

(b) 4C சந்தைப்படுத்தல் மாதிரியானது, 1990 ஆம் ஆண்டில் றொபேர்ட் F லோற்றர்போர்ன் (Robert F. Lauterborn) என்பவரால் விருத்திசெய்யப்பட்டது. இது 4P மாதிரியின் ஒரு திருத்தமாகும். சந்தைப்படுத்தல் புத்தக எழுத்தாளர்கள் 4C சந்தைப்படுத்தல் மாதிரியை வாடிக்கையாளரில் கவனம் செலுத்தும் C க்கு சமமான 4C க்களாக விபரிக்கின்றனர்.

- கிரயம் - வாடிக்கையாளர் பணத்திற்கான பெறுமதியை எவ்வாறு புரிந்துகொள்வர் என கவனத்திற் கொள்கின்றது. ஒரு பொருளை கொள்வனவு செய்யும்போது ஏற்படும் செலவானது விலை மட்டுமல்ல. மனச்சாட்சி அல்லது சந்தர்ப்பக் கிரயமும் பொருளின் சொத்துரிமைக் கிரயமாகும்.
- தெரிவு - வாடிக்கையாளர்கள் எவ்வாறு தெரிவினை மேற்கொள்கின்றனர் என்பதனை கவனத்திற் கொள்கின்றது. ஒரு கம்பனி நுகர்வோருக்கு தேவைப்படும் பொருட்களை மாத்திரம் விற்பனைசெய்தல் வேண்டும். எனவே, சந்தைப்படுத்துனரும் ஆராச்சியாளரும் நுகர்வோர் தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களை கவனமாக ஆராய்தல் வேண்டும்.
- தொடர்பாடல் - வாடிக்கையாளருடன் சம்பாஷணை. அவர்களின் தீர்மானம் எடுத்தலை தெரிவித்து ஆதரவு வழங்குதல் வேண்டும். தொடர்பாடலானது, ஒத்துழைப்பு ஆகும். சந்தைப்படுத்துனர்கள் வாடிக்கையாளர் தேவை மற்றும் விருப்பங்களின் அடிப்படையில் சாத்தியமான வாடிக்கையாளருடன் திறந்த மனத்துடன் கலந்துரையாடவேண்டும்.
- வசதி (Convenience) - வாடிக்கையாளருக்கு வசதியானவற்றை கவனத்திற்கொள்ளல். பொருட்கள் நுகர்வோருக்கு தயார்நிலையில், தேவையானபோது கிடைத்தல் வேண்டும். சந்தைப்படுத்துனர்கள் பல கட்டிலான பகிர்வு நிலையங்களில் தந்திரோபாய ரீதியாக காட்சிப்படுத்த வேண்டும்.

(c)

- கிரயம் - கிரயம் விலைமீது மிக முக்கியமான செல்லாக்கு செலுத்தும் காரணியாகும். பல அமைப்புக்கள் விலையினை எளிய கிரயத்துடன் இலாபத்தை கூட்டி நிர்ணயிப்பர்.
- போட்டி - போட்டி மட்டமானது, விலையில் முக்கிய செல்வாக்கு செலுத்துகின்றது. சில சந்தைக் கட்டமைப்புக்களில் விலைப்போட்டிகள் கார்டெல்ஸ் (cartels) மற்றும் முறையற்ற உடன்படிக்கைகள் மூலம் தவிர்க்கப்படும். கடுமையான போட்டி விலைப் போருக்கு வழிவகுக்கும்.
- வாடிக்கையாளர்கள் நிறுவனமொன்று அதன் விலையிடற் தந்திரோபாயத்தை கேள்வி நெகிழ்ச்சி மட்டத்தினை அடிப்படையாகக் கொண்டு மேற்கொள்ளும். வலுவான கேள்வி அதிக விலைக்கு வழியமைக்கும்.

விடை 04

கற்கை வெளிப்பாடு : 3.7

(a)

விலை ரூபா.

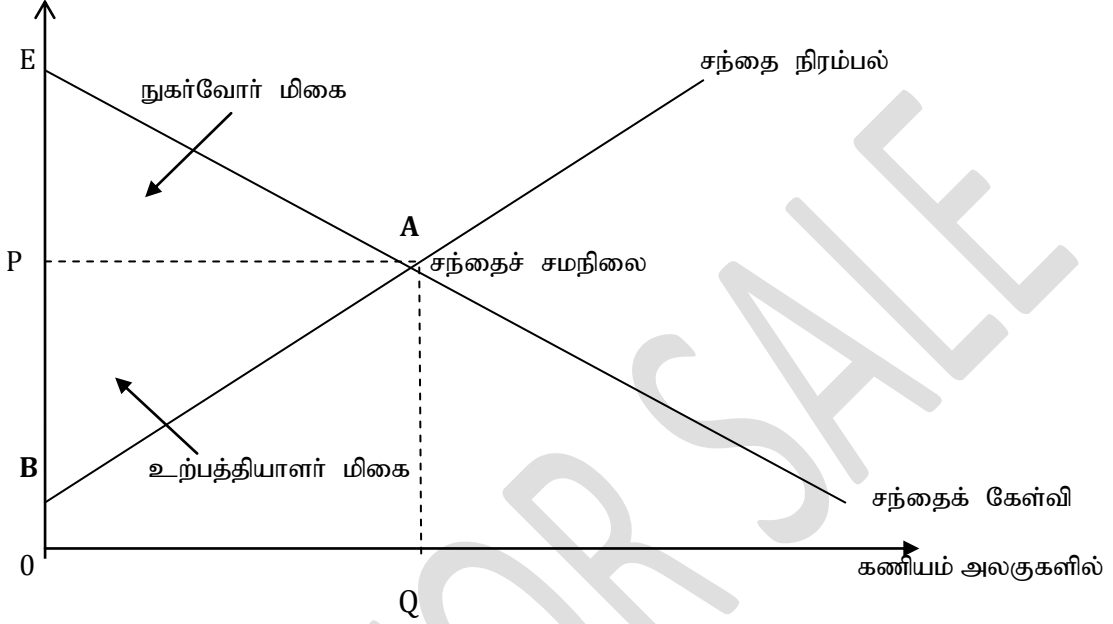


Diagram 1

(c) “Dead Weight Loss: ஏகஉரிமை விலையிடல் காரணமாக பொருள் அல்லது சேவைக்கான சந்தைச் சமநிலை உத்தமமாக இல்லாதபோது, பொருளாதார வினைத்திறனில் இழப்பு. அரசாங்கத்தினால் விலை உச்சவரம்பு அல்லது வரிகள் /மானியங்கள் விதிக்கப்படும்.

விலை ரூபா

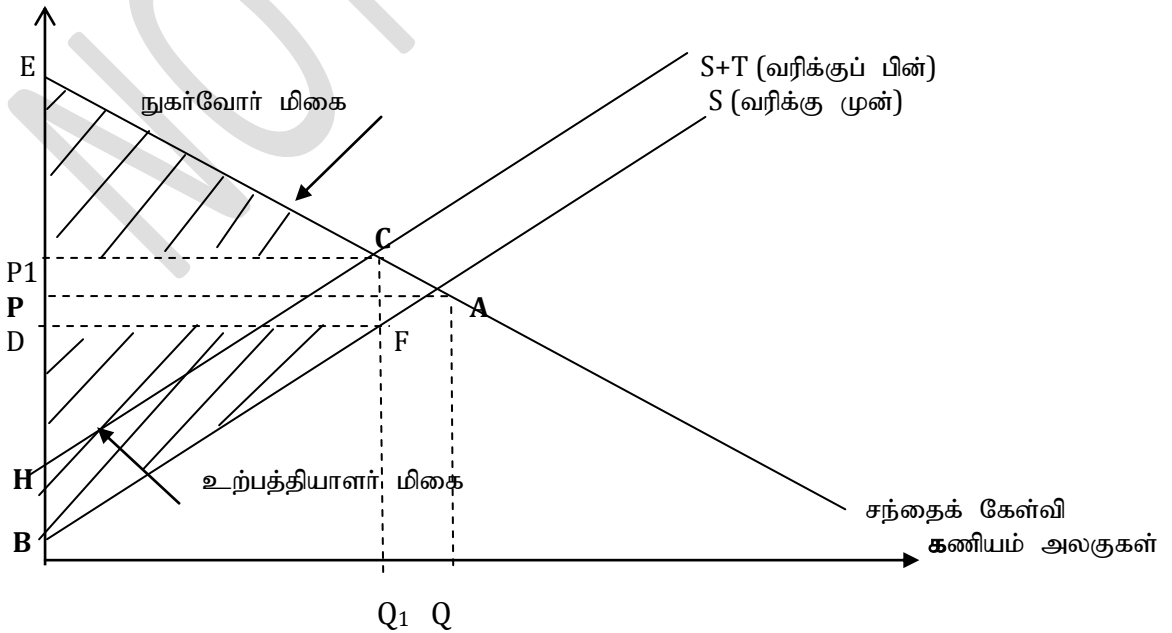


Diagram 2

விற்பனை செய்யப்படும் ஒவ்வொரு அலகிற்கும் விற்பனை வரி விதிக்கப்பட்ட பின்னர் புதிதாக நிர்ணயிக்கப்பட்ட சந்தை விலையின் கீழ் சந்தையில் பொருளுக்கான கேள்விக் கணியம் வீழ்ச்சி அடையும்.

வரி விதிக்கப்பட்ட பின்னர் அரசாங்கம் உழைக்கும் வருமானம் காரணமாக வரைபடம் II இல் காட்டியவாறு நுகர்வோர் மிகை மற்றும் உற்பத்தியாளர் மிகை வீழ்ச்சியடையும். அதன்படி, நுகர்வோர் தமது நுகர்வோர் மிகையில் பகுதியை இழப்பதுடன், உற்பத்தியாளர் தமது மிகையில் ஒரு பகுதியை இழப்பர்.

விற்பனை வரிக்கு முன்னர் நுகர்வோர் மிகை PAE பரப்பினாலும் விற்பனை வரிக்குப் பின்னர் P₁CE பரப்பினாலும் காட்டப்பட்டுள்ளது. நுகர்வோர் மிகையில் இழப்பு PP₁CA இனால் காட்டப்பட்டுள்ளது.

விற்பனை வரிக்கு முன்னர் உற்பத்தியாளர் மிகை PAB பரப்பினாலும், விற்பனை வரிக்குப் பின்னர் அது P₁CH பரப்பினாலும் காட்டப்பட்டுள்ளது. இது DFB பரப்பிற்கு சமமாகும். உற்பத்தியாளர் மிகையில் இழப்பு PAFD பரப்பினால் காட்டப்பட்டுள்ளது.

அரசாங்கத்தினால் உழைக்கப்பட்ட வருமானம் P₁CFD இனால் காட்டப்பட்டுள்ளது.

- (c) பாரிய இழப்பு என்பது, ஏகஉரிமை விலையிடல், விலை உச்சவரம்பு, அல்லது அரசாங்கம் வரிகள் / மானியங்கள் விதிப்பதன் காரணமாக ஒரு உற்பத்திப் பொருளின் சந்தைச் சமநிலை உத்தமமானதாக (Optimal) இல்லாதபோது பொருளாதார வினைத்திறன் இழப்பாகும்.

வரைபடம் II இன்படி:

நுகர்வோர் மிகையில் இழப்பானது PP₁CA பரப்பினால் காட்டப்பட்டுள்ளது.

உற்பத்தியாளர் மிகையில் இழப்பானது PAFD பரப்பினால் காட்டப்பட்டுள்ளது.

எனவே, நுகர்வோர் மற்றும் உற்பத்தியாளர் ஆகியோரின் மொத்த இழப்பு = P₁CAFD

அரசாங்கம் உழைத்த வருமானம் P₁CFD. எனவே, CAF பரப்பானது, நுகர்வோர் மற்றும் உற்பத்தியாளரால் இழக்கப்பட்ட பகுதியாகும். இது எந்தவொரு பகுதிக்கும் இலாபமாக அமையாது.

அதன்படி, பாரிய இழப்பானது, வரைபடம் II இல் CAF பகுதியால் காட்டியவாறு இழக்கப்பட்ட பொருளியற் நலன் இழப்பாகும். அதாவது, விற்பனை வரி விதிக்கப்பட்டதன் காரணமாக ஏற்படாத வியாபார இழப்பாகும்.

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

(a)

- நபர்களுக்கு இடையிலான (Interpersonal) - முகாமையாளரின் முறைசார் அதிகாரம் அல்லது தகுதி நிலையின் அடிப்படையில். அவர் முக்கிய நபர் / தலைவர் / ஒருங்கிணைப்பவர் எனும் வழிகளில் இந்த வகிபங்கினை மேற்கொள்வார்.
- தகவல் ரீதியான (Informational) - மேல்நோக்கிய மற்றும் கீழ்நோக்கிய ஊடகங்கள் மற்றும் பல வெளிவாரி ஒப்பந்தங்களுடன் முகாமையாளரின் கையடைகையின் அடிப்படையில். அவர் இந்த வகிபாத்திரத்தினை கண்காணிப்பாளர் / தகவல் தெரிவிப்பவர் / பரப்புரைஞர் என்ற ரீதியில் மேற்கொள்வார்.
- தீர்மானம் சார்ந்த (Decisional) - மொத்தப் பிரிவினதும் வேலைகள் தொடர்பில் தீர்மானங்கள் எடுக்க அனுமதிக்கும் முறைசார்ந்த அதிகாரம் மற்றும் கையடைகையின் அடிப்படையில். அவர் இந்த வகிபாத்திரத்தினை தொழில் முயற்சியாளராக / வளங்கள் ஒதுக்குரைக / பேரம்பேசுபவராக மேற்கொள்வார்.

(b)

- கட்டளை ஒருமை (Unity of command)- ஒரு ஊழியர் ஒரு மேலதிகாரியிடமிருந்து மாத்திரம் கட்டளைகளை பெறுதல் வேண்டும் அல்லது எந்தவொரு கீழ்மட்ட ஊழியரும் ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட மேலதிகாரிகளுக்கு அறிக்கையிடக் கூடாது.
- அளவிடைச் சங்கிலி (Scalar chain) - மேலதிகாரி மற்றும் ஊழியர்களுக்கு இடையில் தொடர்ச்சியான தொடர்பாடல் பற்றி பேயல் (Fayol) நம்பிக்கை கொண்டவராவார். பேயல் அளவிடைச் சங்கிலியினை இறுதி அதிகாரத்திலிருந்து கீழ்மட்ட நிலைவரை மேற்பார்வையாளர்களின் சங்கிலி என பொருள்வரையறை செய்கின்றார். ஒரு ஊழியர் எந்தவொரு விடயம் தொடர்பிலும் அளவிடைச் சங்கிலியின் ஊடாக தமது மேற்பார்வையாளரை சுதந்திரமாக தொடர்புகொள்ளலாம்.
- கூட்டாக வேலைசெய்தல் (Esprit de corps)- அணியாக வேலைசெய்தல் ஒரு நிறுவனத்திற்கு அடிப்படையில் முக்கியமானதாகும். வேலைக் குழுக்கள் மற்றும் விரிவான நேரடியான வாய்மொழிமூலத் தொடர்பாடல் (face-to-face verbal communication) அணியாக வேலை செய்வதனை ஊக்கப்படுத்தும்.

(c)

- வேலையின் உண்மை விஞ்ஞான அபிவிருத்தி. 'இதுவரையில் தொழிலாளிகளின் தலைக்குள் இருந்த சகல அறிவும் முகாமையால் ஒன்றுதிரட்டி பதிவுசெய்யப்பட வேண்டும். நியதியாக மாற்றப்படுவதற்கு, எந்தளவு பெரிதோ, சிறிதோ ஒவ்வொரு தனித்தனி பாடமும் விஞ்ஞானரீதியான புலனாய்வுக்கு ஆளாகும்.
- தொழிலாளரின் விஞ்ஞானமுறைத் தெரிவும், படிமுறை அபிவிருத்தியும்; தொழிலாளர் கவனமாக பயிற்சியளிக்கப்பட்டு அவர்களுக்கு மிகவும் பொருத்தமான தொழிலை வழங்குதல்.
- உயர்ந்தபட்ச உற்பத்தித்திறனை அடைவதற்கு ஏதுவாக வேலையை திட்டமிட்டு, அளவிட்டு, கட்டுப்படுத்த நுட்பங்களை பிரயோகித்தல்.
- முகாமைக்கும் தொழிலாளர்களுக்கும் இடையில் தொடர்ச்சியான , இறுக்கமான ஒத்துழைப்பு காணப்படல். இந்தக் கலையின் மிகவும் முக்கியமான பகுதி தொழில் தருனர் மற்றும் நிறுவனத்தின் உள்ளே உள்ளோருக்கு இடையிலான தொடர்பாகும்.

விடை 06

கற்கை வெளிப்பாடு : 4.6

(a)

- பொருளாதார வளர்ச்சி மற்றும் தனிநபர் வருமானத்தில் வளர்ச்சி அடைதல்.
- ஸ்திரமான விலைகளை அடைவதற்கு விலைப் பணவீக்கத்தினை கட்டுப்படுத்தல்.
- நிறை தொழில்வாய்ப்பினை அடைதல்
- ஒரு சில வருட காலத்துள் ஏற்றுமதிகள் மற்றும் இறக்குமதிகளுக்கு இடையில் சமநிலை அடைதல் அல்லது நாட்டின் சென்மதிநிலுவைக் கணக்குகளுக்கு இடையில் சமநிலையை அடைதல்.

(b)

	தீர்மானம்	உரையாடல்
1	உற்பத்தி இயல்வலு (Output capacity)	முதலீடு செய்வதற்கு கொடைகள் அல்லது வரி ஊக்குவிப்பு
2	போட்டி	சுவீகரிப்புக்கள் / ஒருங்கிணைப்புக்களை தடைசெய்தல் அல்லது அனுமதித்தல். போட்டியற்ற நடைமுறைகளை தவிர்த்தல் புதிய வருகையாளருக்கு சந்தைகளை திறத்தல்
3	ஏகஉரிமைகள் (monopolies)	அவற்றை இல்லாது செய்தல், நெறிப்படுத்தல்
4	விற்பனைக் கேள்வி (Sales demand)-	கேள்வியை பாதிக்கும் அரசாங்கக் கொள்கைகள்

(c)

- அரசாங்கங்கள் அவற்றின் இறைவரிக்கொள்கைகளை வருட பாதிட்டின்மூலம் நடைமுறைப் படுத்துகின்றன. பாதிடுகள் ஆண்டிற்கு ஒரு தடவை தயாரிக்கப்படுவதால், பொருளாதார கட்டுப்பாடுகளுக்கு அதன் செம்மையாக்கங்களை மேற்கொள்வதற்காக பாதிடுகளுக்கு இடையிலான இறைவரி சாராத நடவடிக்கைகளை அரசாங்கம் பயன்படுத்தவேண்டும்.
- குறைந்த வட்டிவீதக் கொள்கை அல்லது நாணயக் கொள்கை ஊடான எந்தவித கடன் கட்டுப்பாடும் இல்லாமை வங்கிக்கடன் வழங்கலை தூண்டுவதுடன், அது பொருளாதாரத்தில் கூட்டுமொத்தக் கேள்வியினை (aggregate demand) அதிகரிக்கச் செய்யும்.
- உயர்ந்த வட்டிவீதங்கள் மற்றும் கண்டிப்பான கடன் கட்டுப்பாடுகள் கடன்படுதலை ஊக்கம் இழக்கச் செய்வதனால், பொருளாதாரத்தில் செலவினங்களை குறைக்கும்.
- கடுமையான கடன் கட்டுப்பாடுகள் கடன்களை வழங்குவதற்கு தடையாக இருப்பதனால், நாட்டில் கேள்வி வீழ்ச்சியடையச் செய்யும்.
- நாணயக் கொள்கையானது, பணவீக்கம் பற்றிய எதிர்பார்ப்புக்களை விலைஸ்திரத்தன்மை மட்டத்தில் நிலைநிறுத்துவதன் மூலம் பேரண்டப் பொருளியல் ஸ்திரத்தன்மையை நன்கு பேண உதவுகின்றது. ஒரு எதிர்கால நோக்குடைய, நடுத்தரக் காலம் சார்ந்த நாணயக் கொள்கை இந்தத் தேவைக்கான சிறந்த சட்டகத்தை வழங்குகின்றது. இறைவரிக்கொள்கைகளும் நடுத்தரகால மற்றும் நீண்டகாலம் சார்ந்தவையாக இருப்பதுடன், குறுங்காலத்தில் சுய இயக்கஸ்திரப்படுத்திகளில் அதிகளவில் தங்கியிருக்கும்.

(மொத்தம் : 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு 3

விடை 07

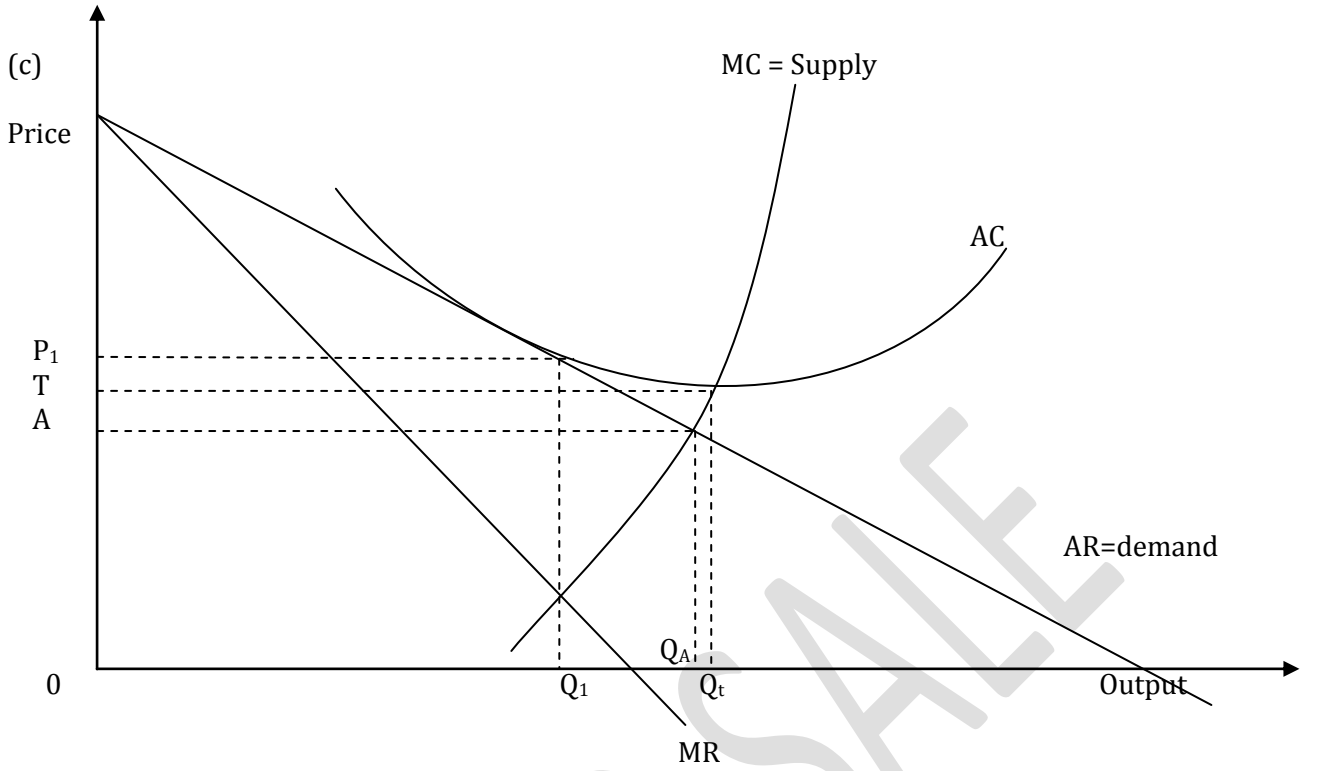
கற்கை வெளிப்பாடு : 4.4/ 3.11/3.12

(a) ஏகஉரிமைப் போட்டிச் சூழலில் தொழிற்படும் நிறுவனமொன்றின் பிரதான குணவியல்புகள்:

- ஏகஉரிமைப் போட்டிச் சந்தையில் பல நிறுவனங்கள் காணப்படும்.
- பொருள் வேறுபடுத்தல் / ஒவ்வொரு நிறுவனமும் கீழ்நோக்கிச் சாயும் கேள்வி வளையியை கொண்டிருக்கும்.
- உட்பிரவேசத்திற்கு கணிசமான தடைகள் இல்லாமை
- விலைப் போட்டி இல்லாமை
- சுயாதீன தீர்மானம் மேற்கொள்ளல்
- ஓரளவு சந்தை அதிகாரம் (market power).
- கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் நிறைவான தகவல்களை கொண்டிருப்பதில்லை.
- அத்தகைய நிறுவனம் அசாதாரண இலாபங்களை பெறக்கூடிய குறுங்கால சமநிலையை கொண்டிருப்பதுடன், நீண்டகால சமநிலையில் அது சாத்தியமற்றதாகும்.

(b) ஏகஉரிமைப் போட்டியானது நிறைபோட்டியை காட்டிலும் அதிக விரயத்தை விளைவிப்பதற்கு காரணம்:

- ஏகஉரிமைப் போட்டியில் இலாபத்தை உச்சப்படுத்தும் உற்பத்தி நிறைபோட்டியைக் காட்டிலும் குறைவானதாக இருக்கும். வினைத்திறனற்ற நிறுவனங்களின் இருப்பு.
- ஏகஉரிமைப் போட்டியின்கீழ் இலாப உச்சப்படுத்தல், சராசரிக் கிரயத்தின் அதிகுறைந்த புள்ளியில் ஏற்படுவதில்லை. இதன் கருத்து நிறுவனம் உத்தம அளவினதாக இருக்கவேண்டியதில்லை.
- ஒரே பொருளின் வேறுபடுத்தப்பட்ட வகைகளை உற்பத்தி செய்வது விரயமானதாக இருப்பதனால், பாரிய அளவினை உற்பத்தி செய்வதனால் கிடைக்கக்கூடிய அளவிடைச் சிக்கனத்தை அடையமுடியாது இருக்கும். பொருட்களின் தரப்படுத்தலை தடைசெய்யும்.
- பொருள் வேறுபடுத்தலை ஏற்படுத்துவதற்கு பயன்படுத்தும் சில முறைகள் வளங்களை விரயம் செய்வதாக அமையும். Eg: விளம்பரக் கிரயம்.



- ஒதுக்க வினைத்திறன் ஏற்படுவது விலை, எல்லைக் கிரயத்திற்கு சமனானபோது ஆகும். இருந்தபோதிலும், படத்தில் காட்டப்பட்டவாறு, உற்பத்தி மட்டம் Q_1 இல் விலை P_1 ஆனது எல்லைக் கிரயத்தைவிட அதிகமாகும். அதாவது, உற்பத்தியானது ஏனையோரை பாதிக்காது ஒரு குறித்த பிரிவினர் பயனடையக்கூடியவாறு அதிகரிக்கப்பட முடியும். ஒதுக்க வினைத்திறன் கணியம் Q_A யில் விலை A யில் அடையப்படும்.
- தொழில்நுட்ப வினைத்திறன் அடையப்பட முடியாமைக்குக் காரணம், சமநிலை விலையில் சராசரிக்கிரயம் சராசரிக்கிரய வளையியின் அதிதாழ்ந்த புள்ளியில் (T) அமையவில்லை. இதனை உற்பத்திக் கணியம் Q_T க்கு சமமாகும்போது அடையமுடியும். அத்துடன் படத்தில் விளக்கியவாறு, நிறுவனம் மிகையான இயல்வலுவைக் கொண்டிருப்பதற்குக் காரணம் தொழில்நுட்ப வினைத்திறன் மட்டத்தில் (Q_T) உற்பத்தியானது தற்போதய உற்பத்தியிலும் பார்க்க (Q_1) அதிகமாக இருப்பதனாலாகும்.

(d)

- கிரய உந்துகைப் பணவீக்கம் (Cost-push inflation) -: பொருட்களின் உற்பத்திக் கிரயத்தில் அதிகரிப்புக் காரணமாக விளைகின்ற பணவீக்கம். (இறக்குமதிக் கிரய-உந்துகைப் பணவீக்கம்).
- கூலிகளில் பாரிய அதிகரிப்பு
- நாணயப் பெறுமதியில் வீழ்ச்சி
- எதிர்பார்ப்புப் பணவீக்கம் (Expectational inflation) -: பொதுமக்களின் பணவீக்கம் ஏற்படும் எனும் எதிர்பார்ப்பின் காரணமாக பணவீக்கம் ஒப்பீட்டளவில் ஒரு நிரந்தரமான அம்சமாக இருத்தல்.

(e) கிரய உந்துகைப் பணவீக்கம்

- ஊழியர் சந்தையின் ஒழுங்ககற்றல்(deregulation), சலவைத்தூள் தொழிற்சாலைகளில் அதிக உற்பத்தித்திறனை ஊக்குவித்தல் மற்றும் கூலி மற்றும் விலை அதிகரிப்பும் கட்டுப்பாடுகளைப் பிரயோகித்தல் அடங்கலாக உற்பத்திக் கிரயங்களை குறைக்கவும் விலைகளை அதிகரிக்கவும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.
- நாணயமாற்று வீதத்தில் மாற்றத்தை அடையும் முயற்சியில் இறக்குமதிக் கணியங்களை அல்லது இறக்குமதிகளின் விலைகளை குறைப்பதற்கு நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளல்.
- அத்தியாவசிய பொருட்கள் இறக்குமதி செய்யப்படும் நாடுகளுடன் சுதந்திர வர்த்தக உடன்படிக்கைகளை (Free Trade Agreements) ஏற்படுத்தல்.
- **எதிர்பார்ப்புப் பணவீக்கம்** (தொழிலாளர், வியாபாரங்கள் மற்றும் முதலீட்டாளர்கள் நினைக்கும் பணவீக்க வீதம் எதிர்காலத்தில் நிலவும். அதன் காரணமாக அது அவர்களின் தீர்மானம் மேற்கொள்ளலில் ஒரு காரணியாக இருக்கும்.)
- பணவீக்க வீதத்தினை குறைப்பதற்கான அரசாங்கத்தின் தீர்மானத்தினை குறிக்கும் தெளிவான கொள்கைகளை கடைப்பிடித்தல்.

(f) நாடு Q போன்ற அபிவிருத்தி அடைந்துவரும் நாடுகளில் பொதுவான தோற்றப்பாடாக “கூலி-விலை சுருள் தாக்கம்” (wage-price spiral) இருப்பதற்குக் காரணம்.

கூலி-விலை சுருள் தாக்கம், அதிகரிக்கும் கூலி மற்றும் அதிகரிக்கும் விலைகளுக்கு இடையிலான தொடர்புமுறையின் காரணம் மற்றும் தாக்கம் (cause-and-effect) அல்லது பணவீக்கத்தை விபரிப்பதற்காக பயன்படுத்தப்படும் பேரண்டப் பொருளியற் கோட்பாடாகும். கூலி-விலை சுருள் தாக்கமானது, அதிகரிக்கும் கூலிகள் செலவழிக்கத்தகு வருமானத்தை அதிகரிக்கச் செய்வதுடன், அதனால் பொருட்களுக்கான கேள்வி அதிகரிப்பதன் காரணமாக விலை அதிகரிப்பு ஏற்படும் எனக் குறிப்பிடுகின்றது.

பணவீக்கத்தினை விளைவித்த காரணிகள் தொடர்ந்தும் இருக்கின்றனவோ இல்லையோ எதிர்கால உண்மை வருமானத்தை பாதுகாப்பதற்கு ஏதுவாக காலத்திற்குக் காலம் விலை மற்றும் கூலிகள் அதிகரிக்கும் எனும் பொதுவான கருத்து உள்ளது.Regardless, of wh

அதன் காரணமாக, நிலவுகின்ற பணவீக்கத்தினைப் பொறுத்து எதிர்பார்க்கும் தொகையால் கூலிகளும் விலைகளும் உயர்வடையும். இது கூலி-விலைச் சுருள் தாக்கம் எனப்படும் கெடுதிச் சுழற்சிக்கு (vicious cycle) வழிவகுப்பதுடன், அதன்கீழ் மக்களின் எதிர்பார்ப்புக் காரணமாக பணவீக்கமானது ஒப்பீட்டு அடிப்படையில் ஒரு நிரந்தரமான அம்சமாகின்றது.



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.