



மனோன்மணியம் சுந்தரனார் பல்கலைக்கழகம்  
**Manonmaniam Sundaranar University**

Reaccredited with 'A' Grade (CGPA 3.13 Out of 4.0) by NAAC (3rd Cycle)  
Tirunelveli - 627 012, Tamilnadu, India.

தொலைதூர மற்றும் தொடர் கல்வியின் இயக்குனர்

## உத்தி செலவு மேலாண்மை



### தயாரித்தது

டாக்டர். எம்.நிஷாந்தி எம்.காம்., எம். பில்., எம்பிஏ, Ph.D.,  
வணிகவியல் துறை உதவிப் பேராசிரியர் மனோன்மணியம்  
சுந்தரனார் பல்கலைக்கழகம், திருநெல்வேலி.

**பாடப்பிரிவுகள் - எம்.காம்  
முதல் ஆண்டு செமஸ்டர் II**

**உத்தி செலவு மேலாண்மை**

**அலகு நான்**

அறிமுகம் செய்ய மூலோபாயம் செலவு மேலாண்மை

அறிமுகம் செய்ய மூலோபாயம் செலவு மேலாண்மை (SCM) – தேவை க்கான எஸ்சிஎம் – வேறுபாடுகள் இடையே SCM மற்றும் பாரம்பரிய செலவு மேலாண்மை - மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு: பொருள் மற்றும் படிகள் - தர செலவு மேலாண்மை: தரம் மற்றும் தர மேலாண்மை பொருள் - தர செலவு -இந்திய செலவு கணக்கியல் தரநிலை 21 தரக் கட்டுப்பாடு - லீன் அமைப்பு அறிமுகம் - லீன் நன்மைகள் அமைப்பு – உள்ளே நேரம் (JIT) – கைசென் காஸ்டிங்.

**அலகு II**

செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு

செலவு மேலாண்மை நுட்பங்கள்: செலவு கட்டுப்பாடு: பொருள் மற்றும் முன்நிபந்தனைகள் - செலவு குறைப்பு: பொருள் மற்றும் வாய்ப்பு – வேறுபாடுகள் இடையே செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு குறைப்பு - பரேட்டோ பகுப்பாய்வு: பொருள், முக்கியத்துவம் மற்றும் பயன்பாடுகள் - இலக்கு செலவு: பொருள், படிகள் மற்றும் கொள்கைகள் – வாழ்க்கைச் சுழற்சி செலவு: பொருள், தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திற்கான உத்திகள், நன்மைகள் – கற்றல் வளைவு: பொருள், கற்றல் வளைவு விகிதம் மற்றும் பயன்பாடுகள்.

**அலகு III**

செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு மேலாண்மை செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு மேலாண்மை: கருத்து, நோக்கம், நிலைகள், நன்மைகள், பொருத்தம் உள்ளே பட்ஜெட்டில் முடிவெடுத்தல் மற்றும் அதன் பயன்பாடு - நடைமுறை சிக்கல்கள்.

**அலகு IV**

இடமாற்றம் விலை நிர்ணயம் இடமாற்றம் விலை: பொருள், நன்மைகள், முறைகள்: விலை நிர்ணயம் அடிப்படையில் அன்று செலவு, சந்தை விலை அன்று பரிமாற்ற விலை, பேச்சுவார்த்தை விலை மற்றும் வாய்ப்பு செலவுகள் அடிப்படையில் விலை - நடைமுறை சிக்கல்கள்.

**அலகு V**

செலவு மேலாண்மை உள்ளே வேளாண்மை மற்றும் ஐ.டி துறை விவசாயத் துறை: அம்சங்கள், செலவு அமைப்பு, செலவு மேலாண்மை, செயல்திறனை அளவிடுவதற்கான கருவிகள், குறைந்தபட்சம் ஆதரவு விலை மற்றும் சர்வதேச கண்ணோட்டம் - தகவல் தொழில்நுட்பம் துறை: அம்சங்கள், செலவு கட்டமைப்பு, செலவு மேலாண்மை மற்றும் சர்வதேச கண்ணோட்டம்.

**புத்தக ஆய்வு:** ரவி எம் கிஷோர் (2018), —மூலோபாய செலவு மேலாண்மை||, 5 வது பதிப்பு, டாக்ஸ்மேன் பப்ளிகேஷன்ஸ் பிரைவேட். லிமிடெட், புதுடெல்லி. பண்டிகர் பி. கே., (2017), - மூலோபாய செலவு மேலாண்மை, 1 வது பதிப்பு, ஹிமாலயா பப்ளிஷிங் ஹவுஸ் பிரைவேட் லிமிடெட், மும்பை. Sexena V.K.,(2020), —Strategic செலவு மேலாண்மை மற்றும் செயல்திறன் மதிப்பீடு, 1 வது பதிப்பு, சுல்தான்சந்த் & சன்ஸ், புதியது டெல்லி.

**புத்தகங்கள் க்கான குறிப்பு:**

ஜான் கே ஷாங்க் மற்றும் விஜய் கோவிந்தராஜன் (2008), உத்தி செலவு மேலாண்மை, சைமன் & ஸ்கஸ்டர், சமீபத்திய பதிப்பு, யுகே

ஜவஹர்லால்,(2015),—மூலோபாய செலவு மேலாண்மை||, 1 வது பதிப்பு, ஹிமாலயா பப்ளிஷிங் ஹவுஸ் பிரைவேட் லிமிடெட், மும்பை.)

Arora M.N.,(2021),—A Text Book of Cost and Management Accounting||, 11 வது பதிப்பு, விகாஸ் வெளியீட்டு வீடு பிரைவேட் லிமிடெட், புது தில்லி.

**இணைய குறிப்புகள்:**

[https://www .accountingtools.com/articles/strategic-cost- management.html#:~:text=மூலோபாய%20cost%20management%20is%20the,it%20or%20%20இல்லை%20தாக்கம்%20உள்ளது.](https://www.accountingtools.com/articles/strategic-cost-management.html#:~:text=மூலோபாய%20cost%20management%20is%20the,it%20or%20%20இல்லை%20தாக்கம்%20உள்ளது.)

<https://ca-final.in/wp-content/uploads/2018/09/Chapter-4-Cost-Management- நுட்பங்கள்.pdf>

<https://resource.cdn.icai.org/66530bos53753-cp5.pdf>





## INDEX

அலகு	தலைப்பு	பக்கம்
I	அறிமுகம் செய்ய மூலோபாயம் செலவு மேலாண்மை	5- 48
II	செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு	49- 83
III	செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு மேலாண்மை	84- 114
IV	இடமாற்றம் விலை நிர்ணயம்	115- 153
V	செலவு மேலாண்மை உள்ளே வேளாண்மை மற்றும் ஐடி துறை	154- 158



## உத்தி செலவு மேலாண்மை

### பிரிவு - I

#### மூலோபாய செலவு மேலாண்மை அறிமுகம் மேலாண்மை தகவல்

இது நிறுவனத்தை திறம்பட நிர்வகிக்க மேலாளர் தேவைப்படும் தகவல் மற்றும் செலவுகள் மற்றும் வருவாய்கள் பற்றிய நிதித் தகவல்கள் மற்றும் உற்பத்தித்திறன், தரம் மற்றும் நிறுவனத்திற்கான பிற முக்கிய வெற்றிக் காரணிகள் பற்றிய தொடர்புடைய நிதி அல்லாத தகவல்களும் அடங்கும். நிதித் தகவல்கள் (வருமானங்கள், ஏற்படும் செலவுகள் போன்றவை) குறுகிய கால கவனம் செலுத்தும் அதே வேளையில் நிதி அல்லாத காரணிகள் உற்பத்தித்திறன், தரம், வாடிக்கையாளர் விசுவாசம் ஆகியவை நீண்ட கால கவனம் செலுத்துகின்றன.

மூலோபாய செலவு மேலாண்மை என்பது முதன்மை மேலாண்மை செயல்பாடு, மூலோபாய மேலாண்மைக்கு வசதியாக செலவு மேலாண்மை தகவலை உருவாக்குவதாகும். சாராம்சத்தில் மூலோபாய மேலாண்மை என்பது ஒரு நிலையான போட்டி நிலையின் வளர்ச்சியாகும், இதில் நிறுவனத்தின் போட்டி நன்மை தொடர்ந்து வெற்றியை வழங்குகிறது. மூலோபாய சிக்கல்கள் மேலாண்மைக்கு முக்கியத்துவம் அதிகரித்து வருவதால், தயாரிப்பு செலவு மற்றும் செயல்பாட்டுக் கட்டுப்பாட்டின் பாரம்பரியப் பாத்திரத்திலிருந்து செலவு மேலாண்மை மாறியுள்ளது. பரந்த, மூலோபாய கவனம்: மூலோபாய செலவு மேலாண்மை. நிறுவனத்தின் பரந்த மூலோபாயத்தை செயல்படுத்த மற்றும் செலவு நிர்வாகத்தை பாதிக்க மேலாளர்கள் பொதுவாக பின்வரும் கருவிகளைப் பயன்படுத்துகின்றனர்.

#### மட்டக்குறியிடல்

தரப்படுத்தல் என்பது ஒரு நிறுவனம் அதன் முக்கியமான வெற்றியை அடையாளம் காணும் ஒரு செயல்முறையாகும் காரணிகள், மற்ற நிறுவனங்களின் (அல்லது ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள மற்ற அலகுகள்) சிறந்த நடைமுறைகளைப் படிக்கிறது பின்னர் அந்த போட்டியாளர்களின் செயல்திறனைப் பொருத்த அல்லது தோற்கடிக்க நிறுவனத்தின் செயல்முறைகளில் மேம்பாடுகளைச் செயல்படுத்துகிறது.



### மொத்தம் தர மேலாண்மை

TQM என்பது நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகள் வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை மீறுவதை உறுதி செய்வதற்காக நிர்வாகம் கொள்கைகள் மற்றும் நடைமுறைகளை உருவாக்கும் ஒரு நுட்பமாகும். இந்த அணுகுமுறையில் அதிகரித்த தயாரிப்பு செயல்பாடு, நம்பகத்தன்மை மற்றும் ஆயுள் மற்றும் சேவைத்திறன் ஆகியவை அடங்கும். TQMக்கான பல்வேறு வடிவமைப்புத் தேர்வுகளின் விலை விளைவுகளை பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும், அளவிடுவதற்கும் அறிக்கை செய்வதற்கும் செலவு மேலாண்மை பயன்படுத்தப்படுகிறது உற்பத்தி முறிவுகள் மற்றும் குறைபாடுகள், வீணான உழைப்பு அல்லது மூலப்பொருட்கள், சேவை அழைப்புகளின் எண்ணிக்கை மற்றும் புகார்களின் தன்மை, உத்தரவாதச் செலவுகள் மற்றும் தயாரிப்பு திரும்பப் பெறுதல் உள்ளிட்ட தரத்தின் பல அம்சங்கள். TQM முயற்சிகள் பிராண்ட் விசுவாசத்தை உருவாக்க முடியும் மற்றும் உதவி நிறுவனம் மேம்படுத்த பொருளின் தரம் மற்றும் போட்டித்திறன் விரைவாக.

### தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்

இது ஒரு ஜப்பானிய மேலாண்மை நுட்பமாகும், இதன் மூலம் மேலாளர்கள் மற்றும் தொழிலாளர்கள் தரம் மற்றும் பிற முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளில் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்திற்கான திட்டத்தில் ஈடுபடுகின்றனர். இது பெரும்பாலும் தரப்படுத்தல் & TQM உடன் தொடர்புடையது.

### எஸ்சிஎம் தேவை

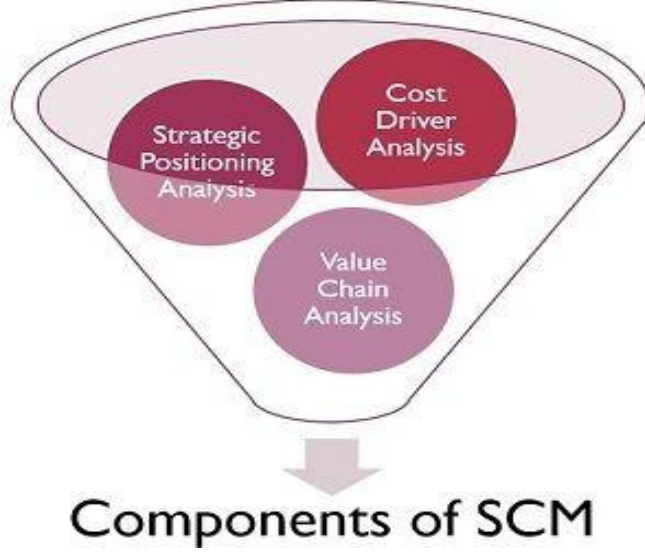
1. இது செலவு பகுப்பாய்வின் புதுப்பிக்கப்பட்ட வடிவமாகும், இதில் மூலோபாய கூறுகள் மிகவும் தெளிவான மற்றும் முறையானவை மற்றும் நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த நிலையை மேம்படுத்துகிறது.
2. அது இருக்கிறது பயன்படுத்தப்பட்டது செய்ய பகுப்பாய்வு செலவு தகவல், மற்றும் பயன்படுத்த அது செய்ய உருவாக்க பல்வேறு ஒரு நிலையான போட்டி நன்மையை அடைவதற்கான நடவடிக்கைகள்.
3. இது ஒரு வழங்குகிறது சிறந்தது பற்றிய புரிதல் தி மொத்த செலவு அமைப்பு ஒரு நிலையான போட்டி நன்மையைப் பெறுவதற்கான தேடுதல்.
4. இது மூலோபாய மேலாண்மை செயல்முறையை நிர்வகிக்க குறிப்பாக செலவுத் தகவலைப் பயன்படுத்துகிறது - உருவாக்கம், தொடர்பு, செயல்படுத்தல் மற்றும் கட்டுப்பாடு.
5. போட்டி நன்மைகளைப் பெற மதிப்புச் சங்கிலி நடவடிக்கைகளுக்கும் அதன் மேலாண்மை செயல்முறைக்கும் இடையிலான செலவு உறவைக் கண்டறிய இது உதவுகிறது.



தி மூலோபாய செலவு மேலாண்மை வேண்டும் இரு செயல்படுத்தப்பட்டது மணிக்கு தி ஆரம்ப நிலைகள் உற்பத்தி, அதனால் அதிக செலவு தோல்வியை குறைக்கும்.

### மூலோபாய செலவு நிர்வாகத்தின் கூறுகள்:

அங்கு உள்ளன மூன்று முக்கியமான கூறுகள் இன் மூலோபாய செலவு மேலாண்மை:



1. **மூலோபாய நிலைப்படுத்தல் பகுப்பாய்வு** : இது நிறுவனத்தை தீர்மானிக்கிறது செயல்திறன் அடிப்படையில் தொழில்துறையில் ஒப்பீட்டு நிலை.
2. **செலவு இயக்கி பகுப்பாய்வு** : வெவ்வேறு ஒன்றோடொன்று தொடர்புடைய காரணிகளால் செலவு இயக்கப்படுகிறது. மூலோபாய செலவு நிர்வாகத்தில், செலவு இயக்கி இரண்டு பிரிவுகளாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளது, அதாவது கட்டமைப்பு செலவு இயக்கிகள் மற்றும் செயல்பாட்டு செலவு இயக்கிகள். இது நடவடிக்கைகளை ஆராய்கிறது மற்றும் செயல்பாட்டுடன் தொடர்புடைய செலவு இயக்கியின் நிதி விளைவை விளக்குகிறது.
3. **மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு** : ஒரு நிறுவனம் அங்கீகரிக்கும் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்யும் செயல்முறை, இறுதி தயாரிப்புக்கு பங்களிக்கும் அனைத்து செயல்பாடுகள் மற்றும் செயல்பாடுகள். இது மைக்கேல் போர்ட்டரால் (1985) முன்மொழியப்பட்டது, இது இறுதி தயாரிப்பு அல்லது சேவையில் விளையும் செயல்பாட்டுச் சங்கிலியில் வாடிக்கையாளர் மதிப்பு கூடும் விதத்தைக் காட்டுவதற்காக.





சுருக்கமாக, மூலோபாய செலவு மேலாண்மை என்பது செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்துவது மட்டுமல்ல, நிர்வாக முடிவெடுப்பதற்கும் தகவலைப் பயன்படுத்துகிறது. மூலோபாய செலவு நிர்வாகத்தின் (SCM) அடிப்படை நோக்கம், தயாரிப்பு வேறுபாடு மற்றும் செலவுத் தலைமையின் மூலம் நிலையான போட்டி நன்மையைப் பெறுவதாகும்.

**பாரம்பரியமானது வி.எஸ் உத்தி செலவு மேலாண்மை**

விவரங்கள்	பாரம்பரியமானது செலவு மேலாண்மை	மூலோபாயம் செலவு மேலாண்மை
நேரம் இடைவெளி	குறுகிய கால கருத்து	நீளமானது கால கருத்து
கவனம்	உள்	இரண்டும் உள் மற்றும் வெளி
செலவு டிரைவர் கருத்து	அடிப்படையில் அன்று தொகுதி இன் பொருள் _	ஒவ்வொரு செயல்பாட்டிற்கும் தனி மதிப்பு உள்ளது செலவு இயக்கி. அதனால், அளவின் அடிப்படையில் அல்ல, ஆனால் உற்பத்தியுடன் தொடர்புடைய செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் தயாரிப்பு.
குறிக்கோள்	மதிப்பெண் வைத்து, கவனம் இயக்குகிறார் மற்றும் பிரச்சனை தீர்க்கும்.	செலவு தலைமைத்துவம் அல்லது பொருட்களின் வேற்றுமைகள்.
செலவு குறைப்பு	முதன்மை புறநிலை இருக்கிறது செலவு குறைப்பு.	முதன்மை நோக்கம் செலவைக் கட்டுப்படுத்துவது- செலவு இல் குறைப்பு மற்றும் மதிப்பு மேம்பாடு தி அதே நேரம்.
அணுகுமுறை	இடர்-எதிர்ப்பு.	ரிஸ்க் எடுப்பது மற்றும் மாற்றியமைக்கும் திறன் தன்னை உடன் மாறும் சூழல்.

**மதிப்பு சங்கிலி**

1985 ஆம் ஆண்டில் மைக்கேல் போர்ட்டரால் உருவாக்கப்பட்டது மற்றும் உலகம் முழுவதும் பயன்படுத்தப்பட்டது, மதிப்புச் சங்கிலி என்பது ஒரு நிறுவனத்தை அதன் மூலோபாய ரீதியாக தொடர்புடைய செயல்பாடுகளில் பிரிக்கும் ஒரு சக்திவாய்ந்த கருவியாகும், இது போட்டி நன்மைகளின் ஆதாரங்களில் கவனம் செலுத்துகிறது. அதாவது, குறைந்த செலவுகள் அல்லது அதிக விலைகளை விளைவிக்கும் குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகள்.

ஒரு நிறுவனத்தின் மதிப்புச் சங்கிலி பொதுவாக ஒரு பெரிய மதிப்பு அமைப்பின் ஒரு பகுதியாகும், அதில் நிறுவனங்களை அப்ஸ்ட்ரீம் உள்ளடக்கியது (சப்ளையர்கள்) அல்லது கீழ்நிலை (விநியோக சேனல்கள்), அல்லது இரண்டும். மதிப்பு எவ்வாறு உருவாக்கப்படுகிறது என்பது பற்றிய இந்த முன்னோக்கு, ஒவ்வொரு செயலையும்



ஒரு செலவாக மட்டும் கருதாமல், முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவைக்கு மதிப்பில் சில அதிகரிப்புகளைச் சேர்க்க வேண்டிய ஒரு படியாகக் கருதி, பார்க்க மேலாளர்களை கட்டாயப்படுத்துகிறது.

உற்பத்தி நிறுவனங்கள் உருவாக்க மதிப்பு மூலம் மூலப்பொருட்களைப் பெறுதல் மற்றும் பயனுள்ள ஒன்றை உற்பத்தி செய்ய அவற்றைப் பயன்படுத்துதல். சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பலவகையான தயாரிப்புகளை ஒன்றிணைத்து அவற்றை வழங்குகின்றனர் ஒரு வழி இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு வசதியானது, சில சமயங்களில் சோதனை அறைகள் அல்லது தனிப்பட்ட ஷாப்பிங் ஆலோசனை போன்ற சேவைகளால் ஆதரிக்கப்படுகிறது மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பெரிய மறு-காப்பீட்டுக் கொள்கைகளால் உறுதியளிக்கப்பட்ட பாலிசிகளை வழங்குகின்றன. இங்கே, அவர்கள் இந்த பெரிய பாலிசிகளை வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஏற்ற வகையில் பேக்கேஜிங் செய்து, வெகுஜன பார்வையாளர்களுக்கு விநியோகிக்கிறார்கள்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், ஏற்படும் செலவுகளால் குறைக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்தால் உருவாக்கப்பட்ட மற்றும் கைப்பற்றப்பட்ட மதிப்பு லாப வரம்பு ஆகும்.

வெளிப்படுத்தப்பட்டது என அ சூத்திரம் தி சமன்பாடு என்று படி என.

### உருவாக்கப்பட்ட மற்றும் கைப்பற்றப்பட்ட மதிப்பு -அந்த மதிப்பை உருவாக்குவதற்கான செலவு = லாப வரம்பு

ஒரு நிறுவனம் எவ்வளவு மதிப்பை உருவாக்குகிறதோ, அவ்வளவு லாபம் கிடைக்கும் இருக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக மதிப்பு வழங்கப்படுவதால், போட்டி நன்மை ஒரு நிறுவனம் எவ்வாறு மதிப்பை உருவாக்குகிறது என்பதைப் புரிந்துகொள்வது மற்றும் அதிக மதிப்பைச் சேர்ப்பதற்கான வழிகளைத் தேடுவது, போட்டி மூலோபாயத்தை வளர்ப்பதில் முக்கியமான கூறுகள்.

எனவே, மதிப்புச் சங்கிலி என்பது ஒரு நிறுவனம் தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு மதிப்பை உருவாக்க மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளின் தொகுப்பாகும். போர்ட்டர் ஒரு பொது நோக்கத்திற்கான மதிப்புச் சங்கிலியை முன்மொழிந்தார், இது நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்பாடுகள் அனைத்தையும் ஆராயவும், அவை எவ்வாறு இணைக்கப்பட்டுள்ளன என்பதைப் பார்க்கவும் பயன்படுத்தலாம். மதிப்புச் சங்கிலி நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படும் விதம் செலவுகளைத் தீர்மானிக்கிறது மற்றும் லாபத்தைப் பாதிக்கிறது.

#### மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு (விசிஏ)

மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு இருக்கிறது அ செயல்முறை மூலம் எந்த அ நிறுவனம் அடையாளம் காட்டுகிறது & பகுப்பாய்வு செய்கிறது இறுதி தயாரிப்புக்கு மதிப்பு சேர்க்கும் பல்வேறு செயல்பாடுகள்

- தி யோசனை இருக்கிறது செய்ய அடையாளம் அந்த நடவடிக்கைகள் எந்த செய் இல்லை கூட்டு மதிப்பு செய்ய தி இறுதி தயாரிப்பு/சேவை மற்றும் இது போன்ற மதிப்பு சேர்க்காத செயல்பாடுகளை அகற்றவும்.

- தி பகுப்பாய்வு இன் மதிப்பு சங்கிலி உதவுகிறது அ நிறுவனம் பெற செலவு தலைமைத்துவம் அல்லது தயாரிப்பு வேறுபாட்டை மேம்படுத்தவும்.

- வாடிக்கையாளர்களால் மதிப்பிடப்பட்ட தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்யும் திறன் கொண்ட அந்த நடவடிக்கைகளில் வளங்கள் பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

மதிப்புச் சங்கிலி பகுப்பாய்வை மேற்கொள்வது, ஒவ்வொரு அடியும் எவ்வாறு சேர்க்கிறது என்பதைக் கருத்தில் கொள்ள ஒரு நிறுவனத்தைத் தூண்டுகிறது அல்லது கழிக்கிறது மதிப்பு இருந்து அதன் இறுதி தயாரிப்பு அல்லது சேவை. இது, உள்ளே திரும்ப, முடியும் இது போன்ற சில வகையான போட்டி நன்மைகளை உணர உதவுகிறது:

- விலைக் குறைப்பு, மதிப்புச் சங்கிலியில் ஒவ்வொரு செயலையும் மிகவும் திறமையாகச் செய்வதன் மூலம், அதனால், குறைந்த விலை



- ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு, வடிவமைப்பு அல்லது சந்தைப்படுத்தல் போன்ற செயல்களில் அதிக நேரத்தையும் வளங்களையும் முதலீடு செய்வதன் மூலம் தயாரிப்பு வேறுபாடு பொதுவாக, நான்கு இரண்டாம் நிலை செயல்பாடுகளில் ஒன்றின் செயல்திறனை அதிகரிக்கும் குறைந்தபட்சம் முதன்மையான செயல்பாடுகளில் ஒன்றிலாவது பயனடைய முடியும்.

வேறுபாடு இடையே தி மதிப்பு சேர்க்கப்பட்டது செலவு மற்றும் அல்லாத மதிப்பு கூடுதல் செலவு

மதிப்பு சேர்க்கப்பட்டது செலவு	மதிப்பு இல்லாதது சேர்க்கப்பட்டது செலவு
அது இருக்கிறது தி செலவு என்றால் நீக்கப்பட்டது, என்று குறைக்க தி மதிப்பு இன் தி தயாரிப்பு.	அது இருக்கிறது தி செலவு என்றால் நீக்கப்பட்டது, என்று இல்லை குறைக்க தி மதிப்பு இன் தி தயாரிப்பு.
செலவு அந்த வாடிக்கையாளர் இருக்கிறது விருப்பம் செய்ய செலுத்து	செலவு அந்த வாடிக்கையாளர் இருக்கிறது இல்லை விருப்பம் செய்ய செலுத்து
அது இருக்கிறது தேவையான க்கான செயல்திறன் இன் தி செயல்முறை	அது இருக்கிறது இல்லை தேவையான க்கான செயல்திறன் இன் தி செயல்முறை
வேலை அந்த இருக்கிறது மதிப்பளிக்கப்பட்டது மூலம் வெளிப்புற அல்லது உள் வாடிக்கையாளர்	வேலை அந்த இருக்கிறது இல்லை மதிப்பளிக்கப்பட்டது மூலம் வெளிப்புற அல்லது உள் வாடிக்கையாளர்
அது மேம்படுத்த தி தரம் இன் தி தயாரிப்பு	அது செய்யும் இல்லை மேம்படுத்த தி தரம் இன் தி தயாரிப்பு
அது விளைவாக இருக்கிறது செலவு குறைப்பு மற்றும் இல்லை இழப்பு	அது மோசமான பாதிக்கும் செலவு மற்றும் விலைகள்

கூறுகள் IN போர்ட்டர்ஸ் மதிப்பு சங்கிலி

துறைகள் அல்லது கணக்கியல் செலவு வகைகளைப் பார்ப்பதற்குப் பதிலாக, போர்ட்டரின் மதிப்புச் சங்கிலி அமைப்புகளில் கவனம் செலுத்துகிறது, மேலும் நுகர்வோர் வாங்கும் வெளியீடுகளில் உள்ளீடுகள் எவ்வாறு மாற்றப்படுகின்றன. இந்தக் கண்ணோட்டத்தைப் பயன்படுத்தி, போர்ட்டர் அனைத்து வணிகங்களுக்கும் பொதுவான செயல்பாடுகளின் சங்கிலியை விவரித்தார், மேலும் கீழே காட்டப்பட்டுள்ளபடி அவற்றை முதன்மை மற்றும் ஆதரவு நடவடிக்கைகளாகப் பிரித்தார்.

ஆதரவு செயல்பாடுகள்	கொள்முதல் (வாங்குதல் இன் பச்சை, பொருட்கள், இயந்திரங்கள், சப்ளையர்கள்)	விளிம்பு
	மனிதன் வளம் மேலாண்மை (ஆட்சேர்ப்பு, பயிற்சி, வளர்ச்சி)	
	தொழில்நுட்பம் வளர்ச்சி (ஆர் & டி, தயாரிப்பு மற்றும் செயல்முறை முன்னேற்றம்)	
	நிறுவனம் உள்கட்டமைப்பு	



(பொது மேலாண்மை, கணக்கியல், நிதி, மூலோபாயம் திட்டமிடல்)				
பிணைப்பிலுள்ள	செயல்பாடுகள்	வெளியே செல்லும்	சந்தைப்படுத்தல்	சேவை
தளவாடங்கள்	(மச்சினின்	தளவாடங்கள்	& விற்பனை	(நிறுவல்
(பச்சை	ஐ,	(கிடங்கு	(விளம்பரம்	அன்று
பொருட்கள்,	அசெம்பிளின்	என்ஜி	என்ஜி	பழுது
கையாளுதல்	ஐ,	மற்றும்	பதவி உயர்வு	பாகங்கள்)
மற்றும்	குறுஞ்செய்தி	விநியோகம்	,	
கிடங்கு	தயாரிப்புகள்)	முடிந்தது -	விலை நிர்ணயம்,	
ஐ)		தயாரிப்புகள்)	சேனல்	
			உறவுகள்)	

**முதன்மை செயல்பாடுகள்:** முதன்மை செயல்பாடுகள் ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் உடல் உருவாக்கம், விற்பனை, பராமரிப்பு மற்றும் ஆதரவு ஆகியவற்றுடன் நேரடியாக தொடர்புடையது. அவை பின்வருவனவற்றைக் கொண்டிருக்கின்றன :

**உள்வரும் தளவாடங்கள்:** இவை அனைத்தும் உள்நாட்டில் உள்ளீடுகளைப் பெறுதல், சேமித்தல் மற்றும் விநியோகித்தல் தொடர்பான செயல்முறைகள் ஆகும். இங்கே மதிப்பை உருவாக்குவதில் சப்ளையர் உறவுகள் ஒரு முக்கிய காரணியாகும்.

**செயல்பாடுகள்:** இவை வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்கப்படும் உள்ளீடுகளை வெளியீடுகளாக மாற்றும் உருமாற்ற செயல்பாடுகள். இங்கே, செயல்பாட்டு அமைப்புகள் மதிப்பை உருவாக்குகின்றன.

**வெளிச்செல்லும் தளவாடங்கள்:** இந்த நடவடிக்கைகள் தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வழங்குகின்றன வாடிக்கையாளர். சேகரிப்பு, சேமிப்பு மற்றும் வெளியீடுகளை விநியோகித்தல் போன்ற விஷயங்கள் இவை. அவை நிறுவனத்திற்கு உள் அல்லது வெளிப்புறமாக இருக்கலாம்.

**சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை:** இந்த செயல்முறைகள் வாடிக்கையாளர்களை அதன் போட்டியாளர்களுக்கு பதிலாக நிறுவனத்திடமிருந்து வாங்குவதற்குப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. வழங்கப்படும் நன்மைகள் மற்றும் அவை வாடிக்கையாளர்களுக்கு எவ்வளவு நன்றாகத் தெரிவிக்கப்படுகின்றன என்பது இங்கு மதிப்புக்குரிய ஆதாரங்கள்.

**சேவை:** இந்த தயாரிப்பு அல்லது சேவையை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வாங்கியவுடன் அதன் மதிப்பை பராமரிப்பது தொடர்பான செயல்பாடுகள் இவை.

**ஆதரவு நடவடிக்கைகள்:** ஆதரவு நடவடிக்கைகள் மேலே கூறப்பட்ட முதன்மை செயல்பாடுகளை ஆதரிக்கின்றன. ஒவ்வொரு ஆதரவும், அல்லது இரண்டாம் நிலை, செயல்பாடும் ஒவ்வொரு முதன்மை செயல்பாட்டிலும் பங்கு வகிக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, கொள்முதல் சில செயல்பாடுகளுடன் செயல்பாடுகளை ஆதரிக்கிறது, ஆனால் இது மற்ற செயல்பாடுகளுடன் சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனையை ஆதரிக்கிறது.

**கொள்முதல் (கொள்முதல்):** நிறுவனம் செயல்படத் தேவையான ஆதாரங்களைப் பெறுவதற்கு இதுவே செய்கிறது. விற்பனையாளர்களைக் கண்டறிவது மற்றும் சிறந்த விலைகளை பேரம் பேசுவது ஆகியவை இதில் அடங்கும் .

**மனித வள மேலாண்மை:** ஒரு நிறுவனம் தனது பணியாளர்களை எவ்வளவு சிறப்பாக பணியமர்த்துகிறது, பணியமர்த்துகிறது, பயிற்சியளிக்கிறது, ஊக்கப்படுத்துகிறது, வெகுமதி அளிக்கிறது மற்றும் தக்கவைக்கிறது. மக்கள் மதிப்பின் குறிப்பிடத்தக்க ஆதாரமாக உள்ளனர், எனவே வணிகங்கள் நல்ல மனிதவள நடைமுறைகளுடன் தெளிவான நன்மையை உருவாக்க முடியும்.

**தொழில்நுட்ப மேம்பாடு:** இந்த நடவடிக்கைகள் தகவலை நிர்வகித்தல் மற்றும் செயலாக்குதல், அத்துடன் நிறுவனத்தின் அறிவுத் தளத்தைப் பாதுகாப்பது ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடையது. தகவல் தொழில்நுட்பச்



---

செலவுகளைக் குறைத்தல், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்களுடன் தொடர்ந்து நிலைத்திருப்பது மற்றும் தொழில்நுட்பச் சிறப்பைப் பேணுதல் ஆகியவை மதிப்பு உருவாக்கத்திற்கான ஆதாரங்களாகும்.



**உள்கட்டமைப்பு:** இவை ஒரு நிறுவனத்தின் ஆதரவு அமைப்புகள் மற்றும் தினசரி செயல்பாடுகளை பராமரிக்க அனுமதிக்கும் செயல்பாடுகள். கணக்கியல், சட்ட, நிர்வாக மற்றும் பொது மேலாண்மை ஆகியவை வணிகங்கள் தங்களுக்கு சாதகமாக பயன்படுத்தக்கூடிய தேவையான உள்கட்டமைப்பின் எடுத்துக்காட்டுகள்.

ஒரு மதிப்புமிக்க தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உருவாக்க நிறுவனங்கள் இந்த முதன்மை மற்றும் ஆதரவு நடவடிக்கைகளை "கட்டிடங்களாக" பயன்படுத்துகின்றன.

**ஐந்து படிகள் செய்ய வளரும் அ மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு (விளக்க)**

படி 1: அடையாளம் காணவும் அனைத்து மதிப்பு சங்கிலி நடவடிக்கைகள்

உங்கள் நிறுவனத்தின் முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்பை உருவாக்குவதில் பங்கு வகிக்கும் ஒவ்வொரு செயல்பாட்டையும் அடையாளம் காணவும். உதாரணமாக, உங்களிடம் ஒரு தயாரிப்பு வடிவமைப்பு குழு உள்ளது என்று எழுதுவது போதாது. நீங்கள் ஆழமாக தோண்டி கேட்க வேண்டும்:

எப்படி நிறைய வடிவமைப்பாளர்கள் உள்ளன அன்று அந்த அணி?

எவ்வளவு நேரம் செய்யும் ஒவ்வொரு செயல்பாடு அன்று அந்த அணி தேவையா? அவர்கள் என்ன மூலப்பொருட்களைப் பயன்படுத்துகிறார்கள்?

ஒவ்வொரு முதன்மைச் செயலையும் விரிவாகக் கண்டறிந்ததும், ஒவ்வொரு ஆதரவுச் செயலுக்கும் நீங்கள் அதையே செய்ய வேண்டும். இந்த நடவடிக்கை கணிசமான அளவு எடுக்கும் நேரம் மற்றும், முடிந்தால், ஒரு நபர் பணியாக இருக்கக்கூடாது. மாறாக, ஒவ்வொரு துறையும் அதன் தளவாடங்கள், செயல்பாட்டுச் செலவுகள் மற்றும் சேவைகளைக் கோடிட்டுக் காட்டலாம்.

படி 2: கணக்கிடுங்கள் தி செலவு இன் ஒவ்வொன்றும் செயல்பாடு

நினைவில் கொள்ளுங்கள் கணக்கெடுக்க வாடகை போன்ற கட்டண ஒட்டுனர்கள், பயன்பாடுகள் மற்றும் ஊழியர்கள். மூலம் ஒவ்வொரு செலவின் துல்லியமான படம் (மற்றும் என்ன நடவடிக்கைகள் செலவுகளை அதிகரிக்கின்றன அல்லது குறைக்கின்றன), நீங்கள் உண்மையில் எவ்வளவு வருவாய் ஈட்டுகிறீர்கள் என்பதைப் பார்ப்பது எளிது. ஒவ்வொரு செயல்பாடும் வரைபடமாக்கப்பட்டதும், உங்கள் மதிப்புச் சங்கிலியின் எந்தப் பகுதிகளை நீங்கள் வரையறுக்கலாம் உள்ளன செலவு உங்கள் வணிக தி பெரும்பாலான பணம். படி செய்ய தி நிதி



டைம்ஸ், ஒரு ₹2.50 கப் காபி மீதான மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு, உண்மையான காபி விவசாயிக்கு 1 பைசா/பேன்ஸ் மட்டுமே செல்கிறது என்பதை வெளிப்படுத்தியது. மீதமுள்ள ₹2.49 கூடுதல் பொருட்களால் ஆனது: பால், கிளிநிகள், போக்குவரத்து, வாடகை, பணியாளர்கள் மற்றும் வரிகள். இந்த மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு எடுத்துக்காட்டைப் பயன்படுத்தி, மிகவும் முக்கியமான கூறு (காபி) என்பது செலவு முறிவின் குறைந்த விலையில் ஒன்றாகும் என்பதை நாங்கள் அறிந்துகொள்கிறோம். வாடகை மற்றும் ஊழியர்கள் மிகவும் விலை உயர்ந்தவை. இந்த தகவலைக் கொண்டு, நிறுவனம் அவர்களின் அடுத்த படிகளை புத்திசாலித்தனமாக தேர்வு செய்யலாம்.

அவர்கள் வாடகை செலவுகளை குறைக்க விரும்பினால், அவர்கள் தங்கள் ஒப்பந்தத்தை பேச்சுவார்த்தை நடத்த முயற்சி செய்யலாம். தவறினால், அவர்கள் குறைந்த விலையுள்ள இடத்திற்கு மாற்றலாம். இது குறைவான போக்குவரத்தை ஈர்க்கும் அதே வேளையில், குறைந்த விலை விருப்பம் அவர்களின் இலாப வரம்பை அதிகரிக்கக்கூடும். அவர்கள் ஊழியர்களின் செலவுகளைக் குறைக்க விரும்பினால், ஒரு ஷிப்டுக்கு எத்தனை பேர் திட்டமிடப்பட்டுள்ளனர் என்பதை அவர்கள் மதிப்பீடு செய்யலாம் மற்றும் குறைவான பிளியான நேரங்களில் பணியாளர்களின் நேரத்தைக் குறைக்கலாம். மாற்றாக, அவர்கள் தங்கள் செயல்முறையை ஒழுங்குபடுத்த முடியாவிட்டால் அல்லது எந்த வகையிலும் செலவுகளைக் குறைக்க முடியாது முயற்சி செய்யலாம் அவர்களின் உணரப்பட்ட மதிப்பை அதிகரிக்க. அவர்கள் மூலம் இதை செய்ய முடியும் தனிப்பட்ட பொருட்களை உருவாக்குதல் மற்றும் விளம்பரப்படுத்துதல் அல்லது விற்பனை அல்லது ஈடுபாட்டை அதிகரிக்கும் புதிய பொருட்களை (அதே விலையில்) பெறுதல்.

விரிவான, துல்லியமான கணக்கீடுகள் உங்கள் மதிப்புச் சங்கிலியின் செயல்திறனை ஏன் உருவாக்கலாம் அல்லது உடைக்கலாம் என்பதைப் பார்ப்பது எளிது.

படி 3: பார் மணிக்கு என்ன உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் உணர்கின்றன என மதிப்பு

வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு பொருளின் விலைக் குறியுடன் நேரடியாக மதிப்பைக் கட்டுகிறார்கள் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள், வேறுவிதமாகக் கூறினால், கருத்து தயாரிப்பு விளிம்புகளை பெரிதும் பாதிக்கிறது. பிராண்ட்ட் மற்றும் பிராண்ட்ட் அல்லாத வலிநிவாரணிகள் ஒரே மாதிரியான ஆரோக்கிய விளைவுகளைக் கொண்டிருந்தாலும், முந்தையவை நுகர்வோரால் சிறப்பாக உணரப்படுகின்றன என்று ஆராய்ச்சி காட்டுகிறது. வாடிக்கையாளர்கள் தங்கள் ஆரோக்கியத்திற்கு இது மிகவும் மதிப்புமிக்கது என்று நம்புவதால், அவர்கள் பிராண்ட்ட் பெயருக்கு அதிக கட்டணம் செலுத்த தயாராக உள்ளனர். உங்கள் இறுதி வாடிக்கையாளர்கள் எதை மதிப்புமிக்கதாக கருதுகிறார்கள் என்பதைத் தீர்மானிக்க, நீங்கள் அவற்றைத் தோண்டி எடுக்க வேண்டும் உளவியல். சேகரிக்கிறது அளவு மற்றும் தரமான தகவல்கள் முடியும் உதவி நீ

உங்கள் வாடிக்கையாளரின் வாங்கும் நடத்தையில் புள்ளிவிவர வடிவங்களை அடையாளம் காணவும். இந்த குணங்களை அடையாளம் காண்பது, உங்கள் விற்பனைப் பிரதிநிதிகளுக்கு சிறந்த வாடிக்கையாளர்களை எதிர்பார்த்து தகுதிபெற உதவும்.

உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் ஏன் மற்றும் எப்படி வாங்குதல் முடிவுகளை எடுக்கிறார்கள் என்பதைப் புரிந்துகொள்வது, அவர்களின் நோக்கத்தையும் அவர்கள் மதிப்புமிக்கதாக கருதுவதையும் புரிந்துகொள்வதில் கொதிக்கிறது.

Rory Sutherland இன் TED Talk சிறப்பம்சமாக, ஒரே தயாரிப்பு வெவ்வேறு நபர்களுக்கு மிகவும் வித்தியாசமான விஷயங்களைக் குறிக்கும். ஒரு பொருளை விற்கும் போது, புறநிலை மதிப்பு என்று எதுவும் இல்லை என்று அவர் விளக்குகிறார். மாறாக, பொருட்கள் மீது மக்கள் வைக்கும் மதிப்பு சமூகத்தின் தாக்கம் மற்றும் குழு-சிந்தனை போன்ற காரணிகளால் வருகிறது. மக்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் நண்பர்கள், குடும்பத்தினரின் செயல்களின் அடிப்படையில் முடிவுகளை எடுக்கிறார்கள் மற்றும் நெருக்கமான சமூக குழுக்கள் எடுத்துக்கொள். க்கு உதாரணமாக, என்றால் மக்கள் உள்ளே உங்கள் சமூக வட்டங்கள் வேலையில் அணிய சத்தம்-ரத்துசெய்யும் ஹெட்ஃபோன்களை வாங்கத் தொடங்குகின்றன, நீங்கள் அவற்றைப் பற்றி சிந்திக்கத் தொடங்கலாம். நீங்கள் வாங்க விரும்பாவிட்டாலும், மதிப்புமிக்கது அவர்களுக்கு முன். உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் அவர்களின் சமூக வட்டங்கள் என்ன விரும்புகின்றன என்பதை அறிந்துகொள்வது, உங்கள் தயாரிப்புகளை வாங்குவதற்கு அவர்களை ஊக்குவிக்கும் வகையில் சந்தைப்படுத்துவதற்கான வாய்ப்பைத் திறக்கிறது.

படி 4: பார் மணிக்கு உங்கள் போட்டியாளர்கள் மதிப்பு சங்கிலிகள்



சந்தை பகுப்பாய்வு மூலம் மதிப்பை தீர்மானிக்க சிறந்த வழி. உங்கள் போட்டியாளர்களின் உள்கட்டமைப்பு மற்றும் அணுகல் உங்களுக்கு சாத்தியமில்லை என்றாலும் செயல்பாட்டு முறிவுகள், நீங்கள் தொடக்க புள்ளியாக வரையறைகளை பயன்படுத்தலாம். இந்த செயல்முறை போட்டி தரப்படுத்தல் என்று அழைக்கப்படுகிறது. மூன்று முக்கிய வழிகளில் ஒன்றில் போட்டித் தரப்படுத்தலைப் பயன்படுத்த நீங்கள் தேர்வு செய்யலாம்:

(i) செயல்முறை தரப்படுத்தல்: உங்கள் போட்டியாளர்கள் எவ்வாறு பணிகளை மேற்கொள்கிறார்கள் என்பதற்கு எதிராக உங்கள் செயல்முறை அமைப்பு மற்றும் செயல்பாடுகளை ஒப்பிடுதல்.

(ii) மூலோபாய தரப்படுத்தல்: உங்கள் உயர்மட்ட வணிக உத்தியை உங்கள் போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிட்டு, வெற்றியைப் பின்பற்றுவதைத் தீர்மானிக்கவும்.

(iii) செயல்திறன் தரப்படுத்தல்: வருவாய், கரிம போக்குவரத்து, சமூக ஊடக செயல்திறன், மதிப்புகைகள் மற்றும் மதிப்பீடுகள் மற்றும் பல போன்ற விளைவுகளை ஒப்பிடுதல்.

முதலில், உங்கள் போட்டித் தரப்படுத்தல் இலக்குகளை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும்; பின்னர், நீங்கள் ஆராய்ச்சி நடத்தலாம், ஒப்பீடு செய்யலாம் மற்றும் மதிப்பை தீர்மானிக்கலாம். Smart Insights' Dave Chaffey விளக்குவது போல், போட்டியாளர்களின் சந்தைப்படுத்தல் செயல்திறனை மதிப்பாய்வு செய்ய உங்களுக்கு ஒரு அடிப்படை தேவை. எடுத்துக்காட்டாக, ஆன்லைன் நிறுவனங்களின் விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் மதிப்பு சங்கிலி விரிவானதாக இருக்கலாம். உங்கள் போட்டியாளரின் ஆன்லைன் விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகளின் தோராயமான செலவுகளை உடைப்பதன் மூலம், உங்கள் செலவு மிக அதிகமாக உள்ளதா என்பதை நீங்கள் கணக்கிடலாம். McKinsey உங்கள் போட்டியாளர்களின் மூலோபாய திட்டமிடல் மற்றும் முடிவெடுக்கும் செயல்முறைகள் பற்றிய நுண்ணறிவை உருவாக்க போட்டியாளர்-நுண்ணறிவு வளையத்தைப் பயன்படுத்த பரிந்துரைக்கிறது.

இந்த செயல்முறையை வெற்றிகரமாகச் செய்வதற்கான திறவுகோல், போட்டியாளரின் சமீபத்திய தரவைத் தட்டுவதாகும் முன்னணி தொழிலாளர், அத்தகைய என அ வலைப்பதிவு அல்லது பகிரீந்து கொண்டார் தரவுத்தளம், மற்றும் மதிப்பு இடைவெளிகளை அடையாளம் காணவும்.

படி 5: முடிவு அன்று அ போட்டி நன்மை

இந்த கட்டத்தில், உங்கள் உள் செலவுகள், நீங்கள் என்ன மாற்றங்களைச் செய்யலாம் மற்றும் அவை உங்கள் போட்டியாளர்களிடம் எவ்வாறு அடுக்கி வைக்கப்படுகின்றன என்பதைப் பற்றிய தெளிவான புரிதலைப் பெறுவீர்கள். நீங்கள் என்றால் செலவு நன்மையைத் தேர்வுசெய்து, உங்கள் மதிப்புச் சங்கிலியில் முதன்மை மற்றும் ஆதரவு நடவடிக்கைகளின் விலையை மேம்படுத்தவும் குறைக்கவும் ஒரு வழியைக் கண்டறிய வேண்டும். திறமைகளை அவுட்சோர்ஸ் செய்ய நீங்கள் தேர்வு செய்யலாம், சில மனித செயல்பாடுகளை ஆட்டோமேஷனுடன் மாற்றலாம் அல்லது மலிவான டெலிவரி சேவைகள் அல்லது விநியோக சேனல்களைத் தேடலாம். அதிகமான மக்கள் தொலைதூரத்தில் வேலை செய்யத் தொடங்குவதால், நீங்கள் அலுவலக இடத்திலிருந்தும் விடுபடலாம். சங்கிலியில் நீங்கள் செய்யும் எந்த செலவுக் குறைப்புகளும் உங்கள் இறுதி தயாரிப்பின் விலையைக் குறைக்கலாம். மேலும் நீங்கள் உங்கள் தள்ள முடியும் பொருட்களின் விலை குறைகிறது, தி பெரியது உங்கள் செலவு நன்மை விருப்பம் போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிடலாம்.

நீங்கள் போட்டி வேறுபாட்டைத் தேர்வுசெய்தால், உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் இறுதிப் பயனர்கள் அதிகம் பணம் செலுத்தத் தயாராக இருக்கும் தயாரிப்புகளின் மதிப்பு உணர்வை அதிகரிப்பதை நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டும். உங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் மிக அடிப்படையான ஆசைகள் மற்றும் தேவைகளை அவர்களின் வலி புள்ளிகளை அங்கீகரித்து, உங்கள் தயாரிப்புகளை இறுதி தீர்வாக மாற்றுவதன் மூலம் நீங்கள் பூர்த்தி செய்யலாம். எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் விற்பனைக் குழு பின்வரும் வழிகளில் விற்பனைச் சுருதி அல்லது இறுதிக் கட்டத்தில் உங்கள் தயாரிப்பு வேறுபாட்டை முன்னிலைப்படுத்தலாம்:

● குறிப்பிடுதல் தி தனித்துவமான நன்மைகள் உங்கள் தயாரிப்பு உள்ளது அந்த உங்கள் போட்டியாளர்கள் தயாரிப்புகள் இல்லை

● வழங்குதல் அ வழக்கு படிப்பு இருந்து அ வாடிக்கையாளர் அந்த வலுவூட்டுகிறது உங்கள் நிலை





மற்றும் தொடர்புடைய தரவு அல்லது ROI (முதலீட்டின் மீதான வருமானம்)

● உங்கள் தயாரிப்பு அல்லது சேவையைப் பயன்படுத்தி நேர்மறையான அனுபவத்தைப் பெற்ற ப்ராஸ்பெக்ட் துறையில் உள்ள பிற வணிகங்களைப் பட்டியலிடுதல்

#### உதாரணமாக இன் ஆப்பிள்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தனது கேரேஜில் 80 களில் மேக்லை உருவாக்கத் தொடங்கியபோது, அவர் அதை வாடிக்கையாளர்களுக்காகச் செய்யவில்லை - அது தன்னை. - நாங்கள் இருந்தோம் தி குழு மக்கள் யார் சென்று கொண்டிருந்தார்கள் செய்ய நீதிபதி என்பதை அது இருந்தது நன்று அல்லது இல்லை," அவர் கூறினார் உள்ளே ஒரு நேர்காணல் ஆண்டுகள் பின்னர்.

—நாங்கள் வெளியே சென்று சந்தை ஆராய்ச்சி செய்யப் போவதில்லை. ஒரு தசாப்தத்திற்கு மேல், வேலைகள் பிரபலமாக கிண்டல்: - மக்கள் வேண்டாம் தெரியும் என்ன அவர்கள் வேண்டும் வரை நீ நிகழ்ச்சி அது அவர்களுக்கு. இந்த சேர்க்கைகள் ஒரு வெற்றிகரமான பிராண்டின் பின்னணியில் உள்ள மனநிலையைப் பற்றிய தனித்துவமான புரிதலை நமக்குத் தருகின்றன. ஜாப்ஸ் தனக்குப் பிடித்தமான பொருட்களைத் தயாரிப்பதில் பிடிவாதமாக இருந்தபோது, நிறுவனம் அதன் உள் ஆக்கப்பூர்வ செயல்முறைகளுக்கு பெருமளவிலான பணத்தைச் செலவழித்தது - அவர்களின் மதிப்புச் சங்கிலியில் ஒரு ஆதரவு நடவடிக்கை. ஆப்பிளின் முதன்மையான செயல்பாடுகளான செயல்பாடுகள், தளவாடங்கள் மற்றும் ஆதரவு ஆகியவற்றின் மீது இறுக்கமான கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டிருப்பதால் இந்த முதலீடுகள் சாத்தியமாகின. ஆப்பிளின் மதிப்பு சங்கிலி பகுப்பாய்வு நிறுவனம் எவ்வாறு வெற்றிகரமாக மாறியது என்பதைப் பற்றி இதுதான் கூறுகிறது.

#### ஆப்பிளின் முதன்மை செயல்பாடுகள்

1. **உள்வரும் தளவாடங்கள்:** ஆப்பிளின் விநியோகச் சங்கிலி மிகப்பெரியது. அதன் முதல் 200 சப்ளையர்கள் நிறுவனத்திற்கு பொருட்கள், உற்பத்தி மற்றும் தயாரிப்புகளை அசெம்பிளி செய்வதற்கான 98% கொள்முதல் செலவினங்களை வழங்குகின்றனர். சப்ளையர்கள் மற்றும் உள்வரும் தளவாடங்களின் முழுமையான அளவை நிர்வகிக்க, அவர்கள் இறுக்கமான விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மைக் கப்பலை இயக்க வேண்டும். எனவே, சப்ளையர்கள் கடுமையான தரத் தரங்களுக்கு உட்பட்டுள்ளனர் மற்றும் இந்த செயல்முறையை நெறிப்படுத்த, நிறுவனம் ஆப்பிள் கொள்முதல் திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்தியது, அதில் கூறுகிறது:

- எங்கள் வணிகச் சூழல் போட்டி மற்றும் வேகமானது. எங்கள் சப்ளையர்கள் இந்த மாறும் தன்மையைப் புரிந்துகொண்டு, மாறும் வணிக நிலைமைகளுக்கு பதிலளிப்பதில் சுறுசுறுப்பாகவும் நெகிழ்வாகவும் இருக்க வேண்டும். எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, ஆப்பிள் புதுமைகளை மதிக்கிறது. எங்கள் சவால்களை உண்மையாகப் புரிந்துகொண்டு அதில் பங்குகொள்ளும் சப்ளையர்களை நாங்கள் பாராட்டுகிறோம் சிறந்த தீர்வுகளைக் கண்டறியவும்.

ஒவ்வொரு ஆண்டும், சப்ளையர்களின் பட்டியல் மறுபரிசீலனை செய்யப்படுகிறது. ஆப்பிளின் தரங்களைச் சந்திக்கும் மற்றும் அதிக போட்டித் தயாரிப்பை வழங்கும் சப்ளையர்கள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளனர் செய்ய தி அவற்றின் மதிப்புச் சங்கிலியை மேம்படுத்துவதை உறுதிசெய்ய பட்டியல்.

2. **செயல்பாடுகள்:** ஆப்பிள் பயன்படுத்திக் கொள்கிறது இன் குறைந்த உழைப்பு மற்றும் மூல பொருள் செலவுகள் ஜப்பான் மற்றும் சீனாவில், ஒட்டுமொத்த உற்பத்தி செலவுகளும் குறைக்கப்படுகின்றன. அவுட்சோர்சிங் அவர்கள் ஒட்டுமொத்த உற்பத்திச் செலவுகளைக் குறைவாக வைத்திருக்க உதவுகிறது.

3. **வெளிச்செல்லும் தளவாடங்கள்:** ஆப்பிளின் வணிக மாதிரியானது ஆன்லைனிலும் நிறுவனத்தின் கடைகளிலும் பொருட்களை வாங்க அனுமதிக்கிறது. நிறுவனம் நூற்றுக்கணக்கான சில்லறை விற்பனைக் கடைகளைக் கொண்டிருப்பதால், அது ஆப்பிள் விற்பனையின் மூலம் செய்யப்படும் சில்லறை விற்பனையை வைத்துப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். பிராண்ட் பெயர் அங்கீகாரம் என்பது ஆப்பிள் அல்லாத விற்பனை நிலையங்கள் தயாரிப்புகளை அதிக எண்ணிக்கையில் சேமித்து வைப்பதையும் குறிக்கிறது. ஏசிடம் கட்டுரையின் தகவல்களின்படி, ஆப்பிள் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு 25% மொத்த தள்ளுபடியை வழங்குகிறது. இந்த மதிப்பீட்டைப் பயன்படுத்தி, ஆப்பிள் 30ஜிபி 5வது ஜெனரல் ஐபாட்களுக்கு \$80 மொத்த லாபம் ஈட்டியது.

ஆப்பிள் அல்லாத விற்பனை நிலையங்கள் மூலம் விற்கப்படுகிறது. ஆப்பிளின் ஆன்லைன் அல்லது வாடிக்கையாளர்களை எதிர்கொள்ளும் கடைகள் மூலம் செய்யப்படும் எந்தவொரு விற்பனைக்கும், அவர்கள் \$45 சில்லறை மார்ஜினையும் பாக்கெட்டில் வைத்துள்ளனர்.



**4. சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை:** ஆப்பிள் சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் விற்பனை முயற்சிகள் உள்ளன அடையாளம் காணக்கூடியது அதன் வடிவமைப்பு, தரம் மற்றும் புதுமைக்காக. 2015 இல், நிறுவனம் அதன் சந்தைப்படுத்தல் பட்ஜெட்டை உயர்த்தியது செய்ய \$1.8 பில்லியன், விளக்குகிறது அந்த ஒரு - நடந்து கொண்டிருக்கிறது முதலீடு உள்ளே சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் புதுமையான தயாரிப்புகள் மற்றும் தொழில்நுட்பங்களின் வளர்ச்சி மற்றும் விற்பனைக்கு விளம்பரம் முக்கியமானது. சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனைக்கான ஆப்பிளின் அணுகுமுறை அதன் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட போட்டித்தன்மையை பிரதிபலிக்கிறது நன்மை: 'மதிப்பை முன்னிலைப்படுத்துதல்'. சிட் எக்ஸ் இன்க் நிறுவனர் ஜாக் குவின் பாசுல்டோ குறிப்பிடுவது போல், ஆப்பிள் அதன் தயாரிப்புகளின் விலையில் மட்டுமல்ல, அதன் விளம்பரத்திலும் அதன் உணரப்பட்ட மதிப்பை பிரதிபலிக்கிறது.

**5. சேவை:** ஆப்பிளால் விற்கப்படும் பெரும்பாலான தயாரிப்புகள் ஆரம்பத்தில் 1 வருட உத்தரவாதம் மற்றும் ஊழியர்களின் 90 நாட்கள் ஆதரவு ஆகியவற்றால் மூடப்பட்டிருக்கும். வாடிக்கையாளர்கள் தொழில்நுட்ப பழுதுபார்ப்பு அல்லது பொது தயாரிப்பு உதவிக்கான சந்திப்புகளை பதிவு செய்யலாம். வழிகாட்டப்பட்ட, ஊடாடப்பட்ட டெமோக்களை வழங்கும் பயிற்சி பெற்ற ஆப்பிள் தொழில்நுட்ப வல்லுநர்களுடன் அவர்கள் தங்கள் கடைகளில் பணியாற்றுகிறார்கள் வாடிக்கையாளர்கள். ஸ்டோர் பார்வையாளர்களை தயாரிப்புகளுடன் ஈடுபட அனுமதிப்பது, அவர்களை வாங்க ஊக்குவிக்க உதவுகிறது.

**ஆப்பிளின் ஆதரவு செயல்பாடுகள்**

**1. ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு:** ஆப்பிள் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டில் அதிக முதலீடு செய்கிறது. 2019 ஆம் ஆண்டில் மட்டும், ஆப்பிளின் போட்டித்தன்மையை பராமரிக்கக்கூடிய தயாரிப்புகள் குறித்த ஆராய்ச்சியைத் தொடர அதன் R&D திட்டத்தில் \$16 பில்லியனுக்கும் அதிகமான தொகை செலுத்தப்பட்டது. முதலீடு செலுத்தப்பட்டது: 2020 இல், நிறுவனம் 28 புதிய அல்லது புதுப்பிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை சந்தையில் வெளியிட்டது.

**2. மனித வள மேலாண்மை:** ஆப்பிள் 2019 ஆம் ஆண்டில் மனிதவளத்திற்காக மிகவும் பாராட்டப்பட்ட நிறுவனமாக முடிசூட்டப்பட்டது, இது பணியமர்த்தல் மற்றும் நன்றாக பணம் செலுத்துவதில் அதன் நற்பெயரைப் பிரதிபலிக்கிறது. நிறுவனம் சிறந்த வேட்பாளர்களை ஆட்சேர்ப்பு செய்வதற்கும் மற்ற நிறுவனங்களில் இருந்து திறமையானவர்களை வேட்டையாடுவதற்கும் அறியப்படுகிறது.

சுருக்கமாக, மதிப்புச் சங்கிலி பகுப்பாய்வை நடத்துவது வணிகம் மேற்கொள்ளக்கூடிய மிகவும் சக்திவாய்ந்த செயல்முறைகளில் ஒன்றாகும். பகுப்பாய்வில் ஈடுபட்டுள்ள விவரம், உங்கள் நிறுவனம் தனது பணத்தை எங்கு செலவழிக்கிறது, உங்கள் செயல்பாடுகள் எவ்வளவு சிறப்பாகச் செயல்படுகின்றன மற்றும் உங்கள் போட்டியாளர்களை நீங்கள் எவ்வாறு விஞ்சலாம் என்பதைக் கண்டறிய முடியும். உண்மையில், விரிவான மதிப்புச் சங்கிலி பகுப்பாய்வு இல்லாமல், நீங்கள் எங்கு செலவுகளைக் குறைக்கலாம் மற்றும் உங்கள் தயாரிப்புக்கு என்ன போட்டி நன்மைகள் சிறப்பாகச் செயல்படும் என்பதை எவ்வாறு தீர்மானிப்பது என்பதைப் பார்க்க முடியாது. அதே நேரத்தில், உங்கள் தயாரிப்பு உற்பத்தியில் வீணான செயல்பாடுகளைக் கண்டறிவதில் மதிப்புச் சங்கிலி பகுப்பாய்வு விலைமதிப்பற்றது. உங்கள் போட்டியாளர்களை அளவிடுவதன் மூலமும், உங்கள் மேம்பாட்டு செயல்முறையை இறுக்குவதன் மூலமும், நீங்கள் எடுக்கலாம் மதிப்பு சேர்க்க படிகள் உங்கள் தயாரிப்பு மற்றும் இறுதியில் உங்கள் அடிப்படை.

**தரம் செலவு மேலாண்மை தர செலவு**

தரச் செலவு என்பது ஒரு நிறுவனத்தால் நல்ல தரத்தை அடைவதற்கும் பராமரிப்பதற்கும் ஆகும் மொத்தச் செலவாகும் அத்துடன் ஏழைகளை நிர்வகிப்பதிலும் தரம் வாடிக்கையாளர் திருப்தியின் மிக உயர்ந்த நிலையை அடையும் நோக்கத்துடன் அதன் செயல்பாடுகள் முழுவதும். எனவே, தரம் செலவு நுட்பம் மிகவும் ஒன்றாக மாறிவிட்டது

உற்பத்திச் செயல்பாட்டில் தரத்தைப் பேணுவதற்கான செலவினங்களைச் சேகரிப்பதற்கும், அளவிடுவதற்கும் —பயனுள்ள மேலாண்மைக் கருவியீ மற்றும் மதிப்புக்கூட்டப்படாத செலவுகளைக் கண்டறிகிறது.

**கூறுகள் இன் செலவு இன் தரம்**

செலவு இன் தரம் (COQ) முடியும் இரு வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது உள்ளே இரண்டு வகைகள் —

- செலவு இன் இணக்கம் (COC) அல்லது செலவு இன் நல்ல தரம் (COGQ) மற்றும்



● செலவு இன் இணக்கமின்மை (CONC) அல்லது செலவு இன் ஏழை தரம் (COPQ). இந்த வகைப்பாடுகள் பின்வரும் கண்காட்சியில் எடுத்துக்காட்டுடன் விளக்கப்பட்டுள்ளன-

**இணக்கச் செலவு (COC) அல்லது நல்ல தரத்திற்கான செலவு (COGQ)** தரமான வேலையைச் செய்வது, தர மேம்பாடுகளை நடத்துவது மற்றும் தரமான இலக்குகளை அடைவது ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடைய செலவுகள் என வரையறுக்கலாம். தரத்தை உறுதிப்படுத்துதல் மற்றும் மோசமான தரத்தைத் தடுப்பதை நோக்கமாகக் கொண்ட செலவுகள் இவை. அதாவது காஸ்ட் ஆஃப் கன்ஃபார்மன்ஸ் இரண்டு துணைப் பிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளது: காஸ்ட் ஆஃப் அஷ்யூரன்ஸ் மற்றும் காஸ்ட் ஆஃப் ப்ரிவென்ஷன்.

**(A) உத்தரவாதச் செலவு:** இந்தச் செலவுகள் தரத் தேவைகள், அமைப்புகள் மற்றும் நடைமுறைகள், கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகள் மற்றும் தணிக்கைகள் ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடையவை, முறைகள் மற்றும் நடைமுறைகளை நிறுவுவதற்கு செலவிடப்பட்ட பணம் போன்ற பொருத்தமான தரத் தரங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதிசெய்யும்; செயல்முறை திறன் ஆய்வுகள், வலுவான தயாரிப்பு வடிவமைப்பு; நல்ல தரமான வேலையைச் செய்வதில் சரியான பணியாளர் பயிற்சி; சப்ளையர் மதிப்பீடு / சப்ளையர் சான்றிதழ் (தயாரிப்பு மற்றும் சேவைகளை வழங்குபவர்களின் மதிப்பீடு மற்றும் ஒப்புதல்), தர தணிக்கைகள் (தர அமைப்பு சரியாக செயல்படுவதை உறுதி செய்தல்) கருவிகளைப் பெறுதல் மற்றும் தரத்திற்கான திட்டமிடல். தர உத்தரவாதம், விநியோகத்தின் தரத்தை உறுதி செய்யும் அமைப்பில் நம்பிக்கையை வழங்குகிறது.

**(B) தடுப்பு செலவு:** குறைபாடுகள் ஏற்படாமல் தடுக்கும் முயற்சிகளால் ஏற்படும் செலவுகள் மணிக்கு அனைத்து- தடுக்க பிழைகள் செய்ய நடக்கும் மற்றும் செய்ய செய்தி வேலை சரி தி முதலில் நேரம்.



தடுப்புச் செலவுகளில் சரிபார்ப்புச் செலவுகள் இருக்கலாம் - உள்வரும் பொருளைச் சரிபார்த்தல், செயல்முறைகள், பொருட்கள், மற்றும் சேவைகள் உறுதி செய்ய அந்த அவை ஒத்துப்போகின்றன செய்ய ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட விவரக்குறிப்புகள்; தடுப்பு பராமரிப்பு; அளவீட்டு மற்றும் சோதனை உபகரணங்களின் அளவுத்திருத்தம் போன்றவை. இவை உண்மையான செயல்பாட்டிற்கு முன்பே திட்டமிடப்பட்டு ஏற்படும் மற்றும் தயாரிப்பு உண்மையில் கட்டப்படுவதற்கு முன்பே பணம் செலவழிக்கப்படுகிறது. தடுப்புக்கான கவனம் மோசமான தரத்தின் தடுக்கக்கூடிய செலவுகளைக் குறைக்கும்.

**இணக்கமின்மைக்கான செலவு (CONC) அல்லது மோசமான தரத்தின் விலை (COPQ) என்பது ஒப்புக்கொள்ளப்பட்ட செயல்திறன் மற்றும் / அல்லது எதிர்பார்க்கப்படும் விளைவுகளை சந்திக்காத அனைத்து செயல்பாடுகள் மற்றும் செயல்முறைகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகள் ஆகும். ஒவ்வொரு பணியும் எப்போதும் குறையில்லாமல் செய்தால் இந்த செலவுகள் மறைந்துவிடும். இந்தச் செலவுகள் இரண்டு துணைப் பிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளன: மதிப்பீடு செலவு மற்றும் தோல்விக்கான செலவு.**

**(A) மதிப்பீட்டின் விலை:** தேவைகளுக்கு எதிராக முடிக்கப்பட்ட தயாரிப்புகளை மதிப்பாய்வு செய்ய செலவிடப்பட்ட பணம். மதிப்பீட்டில் ஆய்வுகள், சோதனைகள் மற்றும் மதிப்பாய்வுகளின் செலவு அடங்கும். இந்த பணம் தயாரிப்பை உருவாக்கிய பிறகு செலவழிக்கப்படுகிறது, ஆனால் அது பயனருக்கு அனுப்பப்படும் அல்லது வாடிக்கையாளர் இடத்திற்கு மாற்றப்படும். அவற்றில் பின்வருவன அடங்கும்: முடிக்கப்பட்ட பொருட்களை ஆய்வு செய்தல், கள சோதனை, முன்கூட்டியே அனுப்பும் ஆய்வு, அனுப்புவதற்கு முன் கப்பல் ஆவணங்களை சரிபார்த்தல் போன்றவை.

**(B) தோல்விக்கான செலவு:** உற்பத்தி செய்யப்பட்ட மற்றும் அல்லது பயனருக்கு வழங்கப்பட்ட குறைபாடுள்ள தயாரிப்புகளுடன் தொடர்புடைய அனைத்து செலவுகளும். இந்த செலவுகள் மேலும் உள் தோல்வி செலவுகள் மற்றும் வெளிப்புற தோல்வி செலவுகள் என பிரிக்கப்பட்டுள்ளது.

**(a)** உள் தோல்வி செலவுகள்- இவை ஒரு தயாரிப்பு அனுப்பப்படுவதற்கு முன்பு உருவாக்கப்பட்ட செலவுகள் ஆனால் ஒரு தயாரிப்பு தயாரிக்கப்பட்டு ஆய்வு செய்யப்பட்டு இணக்கமின்மை கண்டறியப்பட்டது தயாரிப்பு/சேவை வடிவமைப்பு தோல்வி செலவுகள் (உள்- திருத்தம் செயலை வடிவமைத்தல்; வடிவமைப்பு மாற்றங்கள் காரணமாக மறுவேலை; வடிவமைப்பு மாற்றங்கள் காரணமாக ஸ்கிராப்); வாங்குதல் தோல்வி செலவுகள் (வாங்கிய பொருள் அகற்றும் செலவுகளை நிராகரிக்கிறது; வாங்கப்பட்டது பொருள் மாற்று செலவுகள்; சப்ளையர் திருத்தம் நடவடிக்கை; மறுவேலை இன் சப்ளையர் நிராகரிக்கிறார்; கட்டுப்பாடற்ற பொருள் இழப்புகள்); செயல்பாடுகள் (தயாரிப்பு அல்லது சேவை) தோல்வி செலவுகள் (பொருள் மதிப்பாய்வு மற்றும் சரிசெய்தல் நடவடிக்கை செலவுகள் - இடமாற்றம் செலவுகள் - சரிசெய்தல் அல்லது தோல்வி பகுப்பாய்வு செலவுகள் (செயல்பாடுகள்) - விசாரணை ஆதரவு செலவுகள் - செயல்பாடுகளை சரிசெய்யும் நடவடிக்கை; செயல்பாடுகள் மறுவேலை மற்றும் பழுதுபார்ப்பு செலவுகள் - மறுவேலை - பழுதுபார்ப்பு; மறு ஆய்வு / மறுபரிசீலனை செலவுகள்; கூடுதல் செயல்பாடுகள்; ஸ்கிராப்பின் செலவுகள் (செயல்பாடுகள்); தரமிறக்கப்பட்ட இறுதி தயாரிப்பு அல்லது சேவை; உள் தோல்வி - தொழிலாளர் இழப்புகள்; பிற உள் தோல்வி செலவுகள்

**(b)** வெளிப்புற தோல்வி செலவுகள்—புகார் விசாரணை/வாடிக்கையாளர் சேவை போன்ற தேவைகளுக்கு இணங்காததன் விளைவாக ஒரு தயாரிப்பு அனுப்பப்பட்ட பிறகு உருவாக்கப்படும் செலவுகள்; திரும்பிய பொருட்கள்; செலவுகளை நினைவுபடுத்துதல்; உத்தரவாத உரிமைகோரல்கள்; பொறுப்பு செலவுகள்; தண்டனைகள்; வாடிக்கையாளர்/பயனர் நல்லெண்ணம்; இழந்த விற்பனை; பிற வெளிப்புற தோல்வி செலவுகள்

**மொத்தம் தரம் மேலாண்மை**  
மொத்த தர மேலாண்மை என்பது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான தொடர்ச்சியான பின்னூட்டங்களுக்கு பதிலளிக்கும் வகையில் அனைத்து தயாரிப்புகள் மற்றும் செயல்முறைகளின் தரத்தை தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதற்கான ஒரு தத்துவமாகும். சிக்கல்கள் தோன்றிய பிறகு அவற்றைச் சரிசெய்வதற்குப் பதிலாக, முதல் முறையாக விஷயங்களைச் சரியாகச் செய்வதை இது நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது (ஒரு நிறுவனம் குறைபாடுகளை சரிசெய்வதற்குப் பதிலாக அவற்றைத் தவிர்க்க வேண்டும்). அதன் அடிப்படை நோக்கம்



வாடிக்கையாளர் திருப்தி.

தி உறுப்புகள் இன் TQM அவை:

மொத்த- தரமானது நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவரையும் மற்றும் அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியது (தொடர்ந்து மற்றும் பொருளாதார ரீதியாக தரத்தை அடைய முழு நிறுவனத்தையும் அணிதிரட்டுதல்)

தரம்- புரிதல் மற்றும் சந்தித்தல் தி வாடிக்கையாளர்கள் தேவைகள். (ஒவ்வொரு முறையும் முதல் முறையாக வாடிக்கையாளர்களை திருப்திப்படுத்துதல்)

மேலாண்மை - தரம் முடியும் மற்றும் வேண்டும் இரு நிர்வகிக்கப்பட்டது (தவிர் குறைபாடுகள் மாறாக அவற்றை சரி செய்வதை விட)

TQM என்பது ஒரு பார்வை அடிப்படையிலானது, வாடிக்கையாளர்களை மையமாகக் கொண்டது, தடுப்பு சார்ந்தது, ஒவ்வொரு முறையும் வாடிக்கையாளர்களை முதன்முறையாக திருப்திப்படுத்துவதற்கு உறுதியான செலவின உணர்வுள்ளவர்களால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட விஞ்ஞான அணுகுமுறையின் அடிப்படையில் தொடர்ச்சியான முன்னேற்ற உத்தி. இது ஒரு நிறுவனத்தை நிர்வகிப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது, இதனால் வாடிக்கையாளருக்கு முக்கியமான பகுதிகளில் அது சிறந்து விளங்குகிறது.

TQM இன் அடிப்படைக் கோட்பாடுகள்: TQM இன் தத்துவம் கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ள பின்வரும் கொள்கைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டது:

1. தெளிவு வெளிப்பாடு இன் தி நன்மைகள் இன் அ திட்டம்.
2. மொத்தம் பணியாளர் ஈடுபாடு
3. செயல்முறை அளவீடு.
4. ஈடுபாடு இன் அனைத்து வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் பங்களிப்பாளர்கள்.
5. நீக்குதல் இன் பொருத்தமற்ற தகவல்கள்.
6. புரிதல் தி தேவைகள் இன் தி முழுவதும் செயல்முறை.
7. பயன்படுத்தவும் இன் வரைகலை மற்றும் சித்திரமான நுட்பங்கள் செய்ய அடைய புரிதல்.
8. ஸ்தாபனம் இன் செயல்திறன் விவரக்குறிப்புகள் மற்றும் இலக்குகள்.
9. பயன்படுத்தவும் இன் பிழைகள் செய்ய உடனடியாக தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்.
10. பயன்படுத்தவும் இன் புள்ளிவிவரங்கள் செய்ய சொல்லுங்கள் மக்கள் எப்படி நன்றாக அவர்கள் உள்ளன செய்து

**படிகள் உள்ளே மொத்தம் தரம் மேலாண்மை:**

**படி 1: அடையாளம் இன் வாடிக்கையாளர்கள்/வாடிக்கையாளர் குழுக்கள்:**

குழு அணுகுமுறை மூலம் (பல வாக்களிப்பு எனப்படும் நுட்பம்), நிறுவனம் முக்கிய வாடிக்கையாளர் குழுக்களை அடையாளம் காண வேண்டும். இது வாடிக்கையாளர்களை அடையாளம் காண்பதில் முன்னுரிமைகளை உருவாக்குவதற்கும், முடிவு-ஆதரவுத் தகவலை வழங்குவதில் முக்கியமான சிக்கல்களை உருவாக்குவதற்கும் உதவுகிறது.

**படி 2: அடையாளம் காணுதல் வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகள்:**



முக்கிய வாடிக்கையாளர் குழுக்கள் அடையாளம் காணப்பட்டவுடன், அவர்களின் எதிர்பார்ப்புகள் பட்டியலிடப்படும். என்ற கேள்வி பதிலளிக்கப்பட வேண்டும் - வாடிக்கையாளர் எதை எதிர்பார்க்கிறார் நிறுவனம்?

**படி 3: வாடிக்கையாளர் முடிவெடுக்கும் தேவைகள் மற்றும் தயாரிப்பு பயன்பாடுகளை அடையாளம் காணுதல்:**

வாடிக்கையாளர்களுடன் நெருக்கமாக இருக்க வேண்டியதன் அவசியத்தைக் கண்டறிந்து, அவர்களின் பரிந்துரைகளைப் பின்பற்றுவதன் மூலம், ஒரு முடிவு-ஆதரவு அமைப்பை உருவாக்க முடியும், இது நிதி மற்றும் நிதியல்லாத மற்றும் நிதி அல்லாத தகவல்களை உள்ளடக்கியது, இது பயனர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய முயல்கிறது. எனவே, நிறுவனம் இதற்கான பதிலைக் கண்டறிந்துள்ளது - வாடிக்கையாளரின் முடிவெடுக்கும் தேவைகள் மற்றும் தயாரிப்பு பயன்பாடுகள் என்ன? நிர்வாக உணர்வுகளை பட்டியலிடுவதன் மூலம் பதில் தேடப்படுகிறது மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுடனான உண்மையான தொடர்பு மூலம் அல்ல.

**படி 4: முடிவெடுக்கும் செயல்முறை மற்றும் தயாரிப்பு பயன்பாடுகளில் உணரப்பட்ட சிக்கல்களைக் கண்டறிதல்:**

மூளைச்சலவை மற்றும் பல வாக்களிப்பு போன்ற பங்கேற்பு செயல்முறைகளைப் பயன்படுத்தி, நிறுவனம் வாடிக்கையாளர் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதில் சிக்கல் பகுதிகள் மற்றும் குறைபாடுகள் பற்றிய அதன் உணர்வை பட்டியலிட முயல்கிறது. மேம்பாடுகளைச் செயல்படுத்துவதன் மூலம் மிகப்பெரிய தாக்கத்தை அடையக்கூடிய பலவீனமான பகுதிகளை இது பட்டியலிடும். இதற்கான பதிலை நிறுவனம் அடையாளம் காட்டுகிறது கேள்வி - முடிவெடுக்கும் செயல்பாட்டில் நாம் என்ன சிக்கல் பகுதிகளை உணர்கிறோம்?

**படி 5: ஒப்பீடு உடன் மற்றவை நிறுவனங்கள் மற்றும் தரப்படுத்தல்:**

விரிவான மற்றும் முறையான உள் விவாதங்கள் நிறுவனத்தை அனுமதிக்கின்றன அவர்களின் சொந்த பலம் மற்றும் பலவீனங்கள் மற்றும் மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க குறைபாடுள்ள பகுதிகள் பற்றிய தெளிவான யோசனையை உருவாக்குதல். மட்டக்குறியிடல் உடற்பயிற்சி அனுமதிக்கிறது நி நிறுவனம் செய்ய பார்க்க எப்படி மற்றவை நிறுவனங்கள் இதே போன்ற பிரச்சினைகள் மற்றும் வாய்ப்புகளை சமாளிக்கின்றன.

**படி 6: வாடிக்கையாளர் பின்னூட்டம்:**



1 முதல் 5 படிக்கையாளரைக் குறிப்பிடாமல் உருவாக்கப்பட்ட தகவல் தளத்தை வழங்குகின்றன. இது படிக்கையாளர் 6 இல் பிரதிநிதித்துவ வாடிக்கையாளர்களின் கருத்துக்கணிப்பு மூலம் சரி செய்யப்பட்டது, இது உணரப்பட்ட பிரச்சனை பகுதிகளில் அவர்களின் கருத்துக்களை ஏற்றுக்கொள்கிறது. வாடிக்கையாளர்களுடனான தொடர்பு மற்றும் அவர்களின் கருத்துக்களைப் பெறுதல் நிறுவனம் அதன் சொந்த கருத்துக்களை சரிசெய்து அதன் செயல்முறைகளை செம்மைப்படுத்த உதவுகிறது.

**படிக்கையாளர் 7 & 8: முன்னேற்ற வாய்ப்புகளை கண்டறிதல் மற்றும் தர மேம்பாட்டு செயல்முறையை செயல்படுத்துதல்:**  
வாடிக்கையாளர் கணக்கெடுப்பின் முடிவுகள், தரப்படுத்தல் மற்றும் உள் பகுப்பாய்வு, படிக்கையாளர் 7 மற்றும் 8 க்கான உள்ளீடுகளை வழங்குகிறது, அதாவது முன்னேற்ற வாய்ப்புகளை அடையாளம் காணுதல் மற்றும் முறையான முன்னேற்ற செயல்முறையை செயல்படுத்துதல். சுருக்கமாக, PRAISE எனப்படும் ஆறு-படி செயல்முறை மூலம் இது செய்யப்படுகிறது.

**செலவு கணக்கியல் தரநிலை ஆன் தரம் கட்டுப்பாடு**

தி பின்வரும் இருக்கிறது தி செலவு கணக்கியல் தரநிலை (CAS -21) வழங்கப்பட்டது மூலம் தி —தரக் கட்டுப்பாட்டை நிர்ணயிப்பதற்காக இந்திய செலவுக் கணக்காளர் கழகத்தின் கவுன்சில் .

### 1. அறிமுகம்

தரக்கட்டுப்பாட்டு செலவை அளவிடுதல் மற்றும் ஒதுக்கீடு செய்தல் மற்றும் செலவு அறிக்கையில் வழங்குதல் மற்றும் வெளிப்படுத்துதல் ஆகியவற்றின் கொள்கைகள் மற்றும் முறைகளை தரநிலை கையாள்கிறது .

### 2. குறிக்கோள்

இந்த தரநிலையின் நோக்கம், சீரான தன்மை, கொள்கைகளில் நிலைத்தன்மை, தரக் கட்டுப்பாட்டுச் செலவை நியாயமான துல்லியத்துடன் தீர்மானிப்பதற்கான மற்றும் ஒதுக்கும் முறைகள்.

### 3. வாய்ப்பு

தரக்கட்டுப்பாட்டுச் செலவை வகைப்படுத்துதல், அளவீடு செய்தல், ஒதுக்குதல், வழங்குதல் மற்றும் வெளிப்படுத்துதல் ஆகியவை தேவைப்படும் செலவு அறிக்கைகளுக்கு தரநிலைகள் பயன்படுத்தப்படும்.

### 4. வரையறைகள்

தி பின்வரும் விதிமுறை உள்ளன இருப்பது பயன்படுத்தப்பட்டது உள்ளே இது தரநிலை உடன் தி பொருள் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

**அசாதாரண செலவு:** ஒரு அசாதாரண அல்லது வித்தியாசமான செலவு, அதன் நிகழ்வு பொதுவாக ஒழுங்கற்ற மற்றும் எதிர்பாராத மற்றும்/ அல்லது உற்பத்தி அல்லது செயல்பாட்டின் சில அசாதாரண சூழ்நிலைகள் காரணமாகும்.

**செலவு பொருள்:** ஒரு செயல்பாடு, ஒப்பந்தம், செலவு மையம், வாடிக்கையாளர், செயல்முறை, தயாரிப்பு, திட்டம், சேவை அல்லது செலவுகள் கண்டறியப்படும் பிற பொருள்.

**குறைபாடுகள்:** தரமான தரநிலைகளை பூர்த்தி செய்யாத பொருட்கள், தயாரிப்புகள் அல்லது இடைநிலை தயாரிப்புகள். இதில் மறுவேலைகள் அல்லது நிராகரிப்புகள் இருக்கலாம்

**மறுவேலை:** கூடுதல் ஆதாரங்களை வைப்பதன் மூலம் தரத்திற்கு கொண்டு வரக்கூடிய குறைபாடுகள்.

மறுவேலை அடங்கும் பழுது, மறுசீரமைப்பு மற்றும் புதுப்பித்தல்.

**நிராகரிக்கிறது:** கூடுதல் ஆதாரங்களைச் சேர்த்த பிறகும் தரத் தரங்களைப் பூர்த்தி செய்ய முடியாத குறைபாடுகள். நிராகரிக்கலாம் இரு அகற்றப்பட்ட ஆஃப் கழிவு அல்லது விற்கப்பட்டது க்கான காப்பு மதிப்பு அல்லது மறுசுழற்சி செய்யப்பட்டது உள்ளே உற்பத்தி செயல்முறை.

**குற்றஞ்சாட்டப்பட்டது செலவுகள்:** கற்பனையானது செலவு, இல்லை சம்பந்தப்பட்ட பணம் செலவு, கணக்கிடப்பட்டது க்கான எந்த நோக்கமும்

வட்டி மற்றும் நிதிக் கட்டணங்கள்: வட்டி மற்றும் நிதிக் கட்டணங்கள் வட்டி மற்றும் நிதி ஏற்பாடுகள் தொடர்பாக ஒரு நிறுவனத்தால் ஏற்படும் பிற செலவுகள்.  
எடுத்துக்காட்டுகள் அவை:

1. வங்கிக் கடன்கள் மீதான வட்டி மற்றும் அர்ப்பணிப்புக் கட்டணங்கள், பிற குறுகிய கால மற்றும் நீண்ட



கால கடன்:

2. நிதியுதவி கட்டணம் உள்ளே மரியாதை இன் நிதி குத்தகை மற்றும் மற்றவை ஒத்த ஏற்பாடுகள்
3. அந்நியச் செலாவணிக் கடன்களிலிருந்து எழும் பரிவர்த்தனை வேறுபாடுகள் வட்டிச் செலவில் சரிசெய்தலாகக் கருதப்படும் அளவிற்கு, கட்டளைகள் ஆர்வம் மற்றும் நிதி கட்டணம், நிதி செலவுகள், மற்றும் கடன் வாங்குதல் செலவுகள் ஒன்றுக்கொன்று மாற்றாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

**மேல்நிலைகள்:** மேல்நிலைப் பொருட்கள் மறைமுகப் பொருட்கள், மறைமுகப் பணியாளர்கள் மற்றும் மறைமுகச் செலவுகள் ஆகியவை அடங்கும்.

**தரம்:** தரம் இருக்கிறது தி இணக்கம் செய்ய தேவைகள் அல்லது விவரக்குறிப்புகள்.

ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் தரம் என்பது, வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கேற்ப அதன் நோக்கத்தைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் தகுதியாகும்.

**தரக் கட்டுப்பாடு:** உற்பத்தி செய்யப்பட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது நிகழ்த்தப்பட்ட சேவையானது வரையறுக்கப்பட்ட தர அளவுகோலைக் கடைப்பிடிப்பதை அல்லது வாடிக்கையாளர் அல்லது வாடிக்கையாளரின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதை உறுதி செய்வதற்காக பிரத்தியேகமாக வடிவமைக்கப்பட்ட ஒரு செயல்முறை அல்லது நடைமுறைகளின் தொகுப்பு.

**தரக் கட்டுப்பாட்டுச் செலவு:** தரக் கட்டுப்பாட்டு நடைமுறைகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படும் வளங்களின் விலை

**ஸ்கிராப்:** நிராகரிக்கப்பட்ட பொருள் அல்லது முக்கியமற்ற மதிப்பு மற்றும் எது பொதுவாக ஒன்று அகற்றப்பட்ட ஆஃப் இல்லாமல் மேலும் சிகிச்சை (மற்றவை விட மீட்பு மற்றும் கையாளுதல்) அல்லது மூலப்பொருளுக்கு பதிலாக செயல்பாட்டில் மீண்டும் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

**கழிவு மற்றும் கெடுதல்:**

**கழிவு:** உற்பத்தி அல்லது சேமிப்பின் போது இழந்த பொருள் மற்றும் நிராகரிக்கப்பட்ட பொருள் எந்த மதிப்பும் இருக்கலாம் அல்லது இல்லாமல் இருக்கலாம்.

**கெட்டுப்போதல்:** தரத் தேவைகள் அல்லது விவரக்குறிப்புகளைப் பூர்த்தி செய்யாத மற்றும் பொருளாதார ரீதியாக சரிசெய்ய முடியாத உற்பத்தி.

**அறிமுகம் TO ஒல்லியான அமைப்பு**

லீன் என்பது செயல்முறைக்கு மதிப்பு சேர்க்காத செயல்பாடுகளை குறைக்க அல்லது அகற்றுவதற்கான ஒரு முறையான அணுகுமுறையாகும். இது ஒரு செயல்பாட்டில் வீணான படிசுளை அகற்றி, மதிப்பு கூட்டப்பட்ட படிசுளை மட்டுமே எடுக்க வலியுறுத்துகிறது. லீன் முறை உயர் தரம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை உறுதி செய்கிறது. ஒரு லீன் சிஸ்டம் என்பது வணிகம் அல்லது வணிகப் பிரிவை முழுமையாக விவரிக்கிறது அது திட்டமிட்டு, முன்னுரிமை அளிக்கும், நிர்வகிப்பதற்கான மற்றும் வேலையை அளவிடும் விதத்தில் லீன் கொள்கைகளைப் பயன்படுத்துகிறது. எந்தவொரு லீன் அமைப்பின் குறிக்கோள் வாடிக்கையாளர் மதிப்பை அதிகரிப்பதாகும். மெலிந்த சிந்தனை ஒரு உற்பத்தித்திறனையும் செயல்பாட்டையும் பெரிதும் மேம்படுத்தும் போது குழு அல்லது துறை, முழு நிறுவனத்திலும் பரவியிருக்கும் ஒல்லியான செயலாக்கங்கள் வாடிக்கையாளரின் மீது மிகப்பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

லீன் அமைப்புகள் கழிவுகளைக் கண்டறிந்து அகற்றுவதற்கு ஒல்லியான அணுகுமுறையைப் பயன்படுத்துகின்றன. அவர்கள் முறையாக கண்டுபிடித்து செயல்பட மேம்படுத்த வாய்ப்புகள். இவை இரண்டு அடிப்படை கருத்துக்கள் இன் லீன்: ஒழிக்கவும் எதுவும் அந்த செய்யும் இல்லை கூட்டு மதிப்பு வாடிக்கையாளருக்கு, மேலும் மதிப்பை உருவாக்க முறையாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் பணியாற்றுவதற்கு வாய்ப்புகள் வாடிக்கையாளருக்கு. அது உதவுகிறது உள்ளே

- குறைக்கிறது செயல்முறை மதிவண்டி நேரம்,
- மேம்படுத்துகிறது தயாரிப்பு அல்லது சேவை விநியோகம் நேரம்,
- குறைக்கிறது அல்லது நீக்குகிறது தி வாய்ப்பு இன் குறைபாடு உருவாக்கம்,
- குறைக்கிறது தி சரக்கு நிலைகள் மற்றும்
- உகந்ததாக்குதல் வளங்கள் க்கான முக்கிய மேம்பாடுகள் மத்தியில் மற்றவைகள்.





இது கழிவுகளை அகற்றுவதற்கான முடிவில்லாத அணுகுமுறையாகும், இதனால் தொடர்ச்சியான மேம்பாடுகளை ஊக்குவிக்கிறது.

என்ன இருக்கிறது -மதிப்பு!

நாம் புரிந்து என்ன இருக்கிறது "மதிப்பு" உள்ளே மேலே வரையறை அன்று லீன்:

வணிக செயல்முறை மற்றும் தொழில் சூழலின் வகையைப் பொறுத்து, வாடிக்கையாளர் —மதிப்பை வரையறுக்கிறார். —மதிப்பு என்பது, அவர் அல்லது அவள் பணம் செலுத்தத் தயாராக இருக்கும் தயாரிப்பு(கள்) அல்லது சேவை(கள்) பற்றிய வாடிக்கையாளர்களின் கருத்துடன் தொடர்புடையது.

ஏ செயல்முறை இருக்கிறது அமைக்கப்பட்டது இன் நடவடிக்கைகள், எந்த மதம் மாறுகிறது உள்ளீடுகள் உள்ளே வெளியீடுகள் பயன்படுத்தி வளங்கள். ஒரு செயல்பாட்டில், இந்த செயல்பாடுகளை மூன்று வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம். அவை:

- மதிப்பு சேர்க்கப்படாத செயல்பாடு: இந்த செயல்பாடுகள் செயலிக்கு எந்த மதிப்பையும் சேர்க்காது தயாரிப்புகள். அவர்கள் வடிவம் தி லீன் படிக்கள். ஏ வாடிக்கையாளர் இல்லை இந்த நடவடிக்கைகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளை விருப்பத்துடன் செலுத்துங்கள். மாறாக, அதிகமாக இருந்தால் அவை வாடிக்கையாளர் அதிருப்தியை ஏற்படுத்துகின்றன.
- மதிப்பு கூட்டப்பட்ட செயல்பாடு: இந்த செயல்பாடுகள் செயல்முறைக்கு மதிப்பு சேர்க்கின்றன மற்றும் அவசியமானவை. அவை உற்பத்தித்திறன் மற்றும் தரத்திற்கான செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகின்றன.
- மதிப்பு கூட்டப்பட்ட செயல்பாட்டை செயல்படுத்துதல்: இந்த நடவடிக்கைகள் வாடிக்கையாளருக்கு மதிப்பு சேர்க்காது. ஒரு செயல்முறையின் தொடர்ச்சிக்கு அவை அவசியம்.

எந்தவொரு செயல்முறையிலும், கிட்டத்தட்ட 80 - 85% செயல்பாடுகள் மதிப்பு கூட்டல் அல்லாத செயல்பாடுகளாகும். LEAN அணுகுமுறையின் நோக்கம் செயல்பாட்டில் அவர்களை அடையாளம் காண்பதாகும். அவற்றை அகற்ற அல்லது குறைக்க குறிப்பிட்ட மெலிந்த கருவிகளைப் பயன்படுத்தவும். இதனால், லீன் செயல்முறை செயல்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

**நன்மைகள் இன் அ ஒல்லியான அமைப்பு**

ஒரு நிறுவனம் இந்த லீன் கொள்கைகளை முழுமையாகப் பயன்படுத்தினால், அது ஆரோக்கியமான, புத்திசாலித்தனமான, மேலும் நிலையான வழியில் செயல்பட முடியும். இது நேரடியாக வணிக மதிப்பை ஏற்படுத்துகிறது.

அமைப்பு வெற்றிபெறும் போது, அதில் உள்ளவர்களும் வெற்றி பெறுகிறார்கள். லீன் அமைப்புகளின் உறுப்பினர்கள் அதிக உற்பத்தித் திறன் கொண்டவர்கள் மட்டுமல்ல, பெரும்பாலும் அதிக நிறைவும் குறைவான மன அழுத்தமும் கொண்டவர்கள். மெலிந்த பயிற்சியாளர்கள் தெரிவிக்கும் முதல் பத்து நன்மைகள் இங்கே:

- நிர்வகிக்கவும் அணி / செயல்முறை சிக்கலானது
- மேலும் திறமையான வணிக செயல்முறைகள்
- சிறந்தது மேலாண்மை இன் மாறும் முன்னுரிமைகள்
- சிறந்தது திட்டம் தெரிவுநிலை மணிக்கு தி அணி நிலை
- அதிகரித்தது அணி உற்பத்தித்திறன்
- குறைக்கப்பட்டது வழி நடத்து நேரம்
- அதிகரித்தது அணி மன உறுதி
- மேம்படுத்தப்பட்டது தெரிவுநிலை செய்ய பங்குதாரர்கள்
- குறைக்கப்பட்டது செலவுகள்
- யூகிக்கக்கூடியது விநியோகம் இன் வாடிக்கையாளர் மதிப்பு

**சரியான சமயம் சரக்கு (JIT)**

உற்பத்தியில், சந்தைக்கான வேகம் மற்றும் உற்பத்தி செலவுகள் ஒரு நிறுவனத்தை உருவாக்கலாம் அல்லது



உடைக்கலாம். சரியான நேரத்தில் (JIT) உற்பத்தி என்பது ஒரு பணிப்பாய்வு முறை உற்பத்தி முறைகளுக்குள் ஓட்ட நேரங்களைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது, அத்துடன் சப்ளையர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து பதில் நேரங்கள்.

JIT உற்பத்தி நிறுவனங்கள் தங்கள் செயல்முறைகளில் மாறுபாட்டைக் கட்டுப்படுத்த உதவுகிறது, செலவுகளைக் குறைக்கும் போது உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க அனுமதிக்கிறது. JIT உற்பத்தி லீன் உற்பத்திக்கு மிகவும் ஒத்திருக்கிறது, மேலும் சொற்கள் பெரும்பாலும் ஒத்ததாகவே பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

**என்ன இருக்கிறது வெறும் உள்ளே நேரம்?**

ஜஸ்ட் இன் டைம் (JIT), என பெயர் குறிப்பிடுகிறது, மேலாண்மை தத்துவம் வாடிக்கையாளர் விரும்புவதை, அவர்கள் விரும்பும் போது, கோரப்பட்ட அளவுகளில், அவர்கள் விரும்பும் இடத்தில், சரக்குகளில் தாமதமின்றி உற்பத்தி செய்ய அழைப்பு விடுக்கிறது.

எனவே, வாடிக்கையாளர் விரும்புவதாக நீங்கள் நினைக்கும் பெரிய பங்குகளை உருவாக்குவதற்குப் பதிலாக, வாடிக்கையாளர் கேட்கும் போது அவர் உண்மையில் என்ன கேட்கிறார் என்பதை மட்டுமே நீங்கள் செய்ய வேண்டும். பங்குகளை உருவாக்குவதை விட, நீங்கள் செலுத்த வேண்டியதை மட்டும் நிறைவேற்றுவதில் உங்கள் வளங்களை ஒருமுகப்படுத்த இது உங்களை அனுமதிக்கிறது.

ஜஸ்ட் இன் டைம் உற்பத்தி அமைப்பிற்குள், ஒவ்வொரு செயல்முறையும் அடுத்த செயல்முறைக்கு என்ன தேவையோ அதை மட்டுமே உருவாக்கும்.

**தி தோற்றம் மற்றும் வரலாறு JIT இன்**

டொயோட்டாவின் தைச்சி ஒனோவால் கண்டுபிடிக்கப்பட்ட கருத்தாக JIT பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது; உலகப் போருக்குப் பிறகு, ஜப்பானில் வளங்கள் மிகவும் குறைவாக இருந்தன, எனவே வாடிக்கையாளர் உண்மையில் விரும்பாத ஒன்றை உருவாக்க அவற்றைப் பயன்படுத்துவது நல்ல யோசனையல்ல.

டொயோட்டாவின் நிர்வாகக் குழு அமெரிக்கப் பயணத்தின்போது, ஒரு சூப்பர் மார்க்கெட் (பிக்கி விக்லி) தங்கள் சரக்குகளை எவ்வாறு கையாள்வதைப் பார்த்தது என்பதை அனைத்து விஷயங்களிலும் ஈர்க்கப்பட்டது. வாடிக்கையாளர்களால் அலமாரிகளில் இருந்து அகற்றப்பட்டவை மட்டுமே உண்மையில் நிரப்பப்பட்டு சப்ளையர்களிடமிருந்து ஆர்டர் செய்யப்பட்டன. இந்த வழியில் அலமாரிகள் ஒருபோதும் காலியாகவில்லை, அதிகப்படியான சரக்குகளால் அவை நிரம்பி வழியவில்லை.

Taiichi Ohno, Eiji Toyoda ஆல் இவற்றைச் செயல்படுத்துவதன் மூலம் உற்பத்தியை மிகவும் திறமையானதாகக் பணித்தார் யோசனைகள் மற்றும் இழுக்க உள்ளே கொண்டு உற்பத்தி நேரம் கருத்துக்கள் உருவாக்கப்பட்டன. டொயோட்டா அவர்களின் யோசனைகளை முழுமையாக்குவதற்கு 15 ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக எடுத்தது இது 1970 களின் இறுதி வரை மேற்கத்திய உற்பத்தியில் அறிமுகப்படுத்தப்படவில்லை.

**எப்படி செய்யும் JIT வேறுபடுகின்றன இருந்து பாரம்பரியமானது உற்பத்தியா?**

பாரம்பரிய உற்பத்தியில், வாடிக்கையாளர் என்ன விரும்புவார் என்பதை நாங்கள் கணிக்க முயற்சிப்போம், மேலும் நாங்கள் ஒரு முன்னறிவிப்பை உருவாக்குவோம் (அல்லது யூகிக்கிறோம்) அதற்கு எதிராக நாங்கள் எங்கள் தயாரிப்புகளை தயாரிப்போம். இயந்திரங்கள் மற்றும் செயல்முறைகள் மிகவும் திறமையானதாக இருக்கும், குறிப்பாக அந்த இயந்திரங்கள் அமைக்க நீண்ட நேரம் தேவைப்பட்டால், அந்த தயாரிப்புகளை பெரிய தொகுதிகளில் தயாரிக்க முயற்சிப்போம். இது பொதுவாக எங்கள் செயல்முறைகள், அதிக அளவு வேலையில் உள்ள (WIP) பங்குகள் மற்றும் எங்கள் வாடிக்கையாளர்களால் இன்னும் ஆர்டர் செய்யப்படாத பெரிய அளவிலான முடிக்கப்பட்ட பொருட்களின் பங்குகள் மூலம் நீண்ட காலத்தை ஏற்படுத்தும். இதைத்தான் இப்போது பலர் —ஜஸ்ட் இன் கேஸ்! உற்பத்தி என்று அழைக்கிறார்கள்.

என்றால் தி வாடிக்கையாளர் ஆர்டர் செய்கிறது இல்லாத ஒன்று நமது தற்போதைய பங்குகள் தயாரிப்பு தயாரிக்கப்படுவதற்கு பல வாரங்கள் அல்லது மாதங்கள் கூட காத்திருக்க வேண்டியிருக்கும் அல்லது முன்னேற்றத் துரத்துபவர்களால் கணினி மூலம் வேலை துரிதப்படுத்தப்படும், இதனால் உற்பத்தி அட்டவணையில் பெரும் இடையூறு ஏற்படுகிறது.

இந்த அமைப்புகள் பெரும்பாலும் உற்பத்தி வள திட்டமிடல் (MRP2) திட்டங்களால் இயக்கப்படுகின்றன, அவை ஒவ்வொரு செயல்முறையையும் வசதிக்குள் திட்டமிட முயற்சிக்கும். இந்த மென்பொருள் தொகுப்புகள் ஒவ்வொரு அடியையும் கட்டுப்படுத்த முற்படுகின்றன, மேலும் எல்லாவற்றிற்கும் கவனமாகவும் பெரும்பாலும் சிக்கலான திட்டமிடலும் தேவைப்படுகிறது.

மறுபுறம், ஜஸ்ட் இன் டைம் அமைப்பு, வாடிக்கையாளர் உண்மையில் என்ன எடுத்துக்கொள்கிறார் என்பதைப் பொறுத்து செயல்முறைகள் மூலம் உற்பத்தியை இழுக்க கான்பன்ஸ் எனப்படும் எளிய காட்சிக்



கருவிகளைப் பயன்படுத்த முற்படும். இது கையிருப்பின் அளவை பெருமளவில் குறைக்கிறது மற்றும் முன்னணி நேரங்களை கணிசமான அளவு குறைக்கும், பெரும்பாலும் வாரங்கள் முதல் சில மணிநேரங்கள் அல்லது நாட்கள் வரை.

உடன் அ JIT அமைப்பு ஒவ்வொன்றும் செயல்முறை இழுக்கிறது இருந்து தி முந்தைய செயல்முறை' -பல்பொருள் அங்காடி மற்றும் அந்த செயல்முறை விருப்பம் பிறகு வேலை செய்ய நிரப்பு அந்த அலமாரிகள்.

#### **நன்மைகள் இன் JIT சரக்கு நிர்வாகம் விரயத்தை குறைக்கிறது**

JIT சரக்கு மேலாண்மை மாதிரி அதிகப்படியான சரக்கு மற்றும் அதிகப்படியான இருப்புக்களை நீக்குகிறது. உங்களிடம் குறைந்த சரக்கு இருக்கலாம் நிலைகள், கணிசமாக சரக்குகள் விற்கப்படாமல் போகும் மற்றும் கிடங்கில் பயன்படுத்தப்படாமல் உட்காரும் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது. உற்பத்தி அளவு குறைவாக இருக்கும் போது, குறைபாடுள்ள சரக்கு பொருட்களை எளிதில் கண்டறிந்து அவற்றை நிவர்த்தி செய்வதன் மூலம் குறைபாடுள்ள தயாரிப்புகளால் ஏற்படும் இழப்புகளையும் நீங்கள் குறைக்கலாம்.

#### **மேம்படுத்து செயல்திறன்**

JIT மாதிரியானது அதிகப்படியான மூலப்பொருட்கள் மற்றும் சரக்குகளை வாங்குதல், நிர்வகித்தல் மற்றும் சேமித்தல் ஆகியவற்றின் செலவைக் குறைக்கிறது. இது அதிக சரக்கு விற்றுமுதலில் விளைகிறது, இது சரக்குகள் உங்கள் கிடங்கில் நீண்ட நேரம் உட்கார்ந்து வழக்கற்றுப் போவதைத் தடுக்கிறது. அதிகப்படியான மூலப்பொருள் சரக்குகளை கிட்டத்தட்ட நீக்கி, சாத்தியமான மிகச்சிறிய அளவுகளில் டெலிவரிகளைப் பெறலாம் மற்றும் சேமிக்கலாம். உங்கள் நிறுவனத்திற்கு அருகில் உங்கள் சப்ளையர்கள் இருப்பதை உள்ளூர் ஆதாரம் உறுதி செய்கிறது உற்பத்தி வசதிகள், சரியான நேரத்தில் டெலிவரிகளை செயல்படுத்துதல் மற்றும் பாதுகாப்பு இருப்பு தேவையை குறைத்தல் .

#### **அதிகரி உற்பத்தித்திறன்**

JIT சரக்கு மேலாண்மை நேரத்தையும் வளங்களையும் குறைப்பதன் மூலம் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கிறது தேவை உற்பத்திக்காக. இது உறுதி செய்கிறது வேகமாக உற்பத்தி மற்றும் குறுகிய உற்பத்தி இயங்குகிறது. குறைந்த மூலப்பொருள் இருப்பு இருப்பதால், நீங்கள் தயாரிப்பு மாற்றங்களை விரைவாக செயல்படுத்தலாம். இருப்பதால் தயாரிப்பு சேதமும் குறைக்கப்படுகிறது குறைந்த சரக்கு நிலைகள்.

#### **மேம்படுத்த உற்பத்தி**

JIT சரக்கு மேலாண்மை தயாரிப்பு குறைபாடுகள் மற்றும் தானியங்கு செயல்முறைகளை குறைப்பதன் மூலம், முழு உற்பத்தி சுழற்சியிலும் இடையூறுகள் மற்றும் தாமதங்களை நீக்க முடியும். குறுகிய உற்பத்தி சுழற்சிகள் சரியான நேரத்தில் டெலிவரிகளை செயல்படுத்துகின்றன மற்றும் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை அதிகரிக்கின்றன. JIT உற்பத்தி திட்டமிடல் என்பதை உறுதி செய்கிறது வேலைகள் திட்டமிடப்பட்டுள்ளன சரியாக



அவை தேவைப்படும்போது, அதாவது, உங்கள் உற்பத்தியானது ஷிப்பிங்கிற்கான நேரத்தில் தொடங்கி முடிவடைகிறது.

#### **செலவுகளைக் குறைக்கவும்**

இதற்கு மிகக் குறைந்த சரக்கு அளவுகள் தேவைப்படுவதால், JIT சரக்கு சரக்கு கொள்முதல் மற்றும் சேமிப்பை செலவுகளுக்குத் தேவையான செயல்பாட்டு மூலதனத்தைக் குறைக்கிறது. தேவைப்படும் போது மட்டுமே உங்கள் வணிகம் மூலப்பொருளை வாங்க முடியும், அதனால் கிடைக்கும் பணமாக இருக்கலாம் நிறுவனத்தால் சிறப்பாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. முழு நேர உற்பத்தியுடன் ஒப்பிடும்போது JIT உற்பத்தியில் குறைவான தொழிற்சாலை பணியாளர்கள் தேவைப்படுவதால் தொழிலாளர் செலவுகளும் குறைவாக உள்ளன.

#### **மேம்படுத்து தரம்**

JIT சரக்கு மேலாண்மை என்பது எந்த நேரத்திலும் கடை தளத்தில் குறைவான பொருட்களை நகர்த்துவதை உள்ளடக்குகிறது. செயல்முறைகளை மேம்படுத்துதல் மற்றும் உயர்தர தயாரிப்புகளை உருவாக்குவதில் கவனம் செலுத்த இது உங்கள் நிர்வாகத்தை அனுமதிக்கிறது. குறைவான குறைபாடுகளுடன் கூடிய உயர்தர தயாரிப்புகள் வாடிக்கையாளர் திருப்தியை மேம்படுத்துவதோடு விரயத்தையும் குறைக்கின்றன. JIT உற்பத்தி மாதிரியில், சப்ளையர்கள் தரத்திற்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதால், டெலிவரிகள் நேரடியாக உற்பத்திக்குச் சென்று, ஆய்வின் காரணமாக ஏற்படும் தாமதத்தைத் தவிர்க்கும்.

#### **கைசன் செலவு**

கைசன் செலவு இருக்கிறது அ உற்பத்தி முறை அந்த கவனம் செலுத்துகிறது அன்று எப்போதும் செய்யும் விஷயங்கள் சிறந்தவை. மற்றும் குறைந்த பணத்தை செலவழிக்க முயற்சிக்கவும். இது உற்பத்தி செயல்பாட்டில் கழிவுகளை அடையாளம் கண்டு அகற்றுவதை உள்ளடக்கியது. செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் லாபத்தை அதிகரிக்கவும் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துதல் மற்றும் செலவுகளைக் குறைத்தல்.

கைசன் செலவு மற்றும் JIT ஈடுபடுத்துகிறது தி பின்வரும் செயல்முறைகள் என விவாதிக்கப்பட்டது கீழே.

- அடையாளம் காணவும் கழிவு
- மேம்படுத்து திறன்
- ஊக்குவிக்க பணியாளர் பங்கேற்பு
- சாதிக்க விதிவிலக்கான உற்பத்தித்திறன் மற்றும் தரம்
- அளவு செலவுகள்

சில முக்கியமான புள்ளிகள் தொடர்புடையது செய்ய கைசன் வேண்டும் இருந்தது விவாதிக்கப்பட்டது கீழே.

- Kaizen செலவினத்தைப் பயன்படுத்த, செலவுக் குறைப்புக்கு முறையான அணுகுமுறையை எடுப்பது முக்கியம். செலவைக் குறைப்பதற்கான வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண செயல்முறையின் ஒவ்வொரு கட்டத்தையும் ஆய்வு செய்வதே இதன் பொருள். மூளைச்சலவை அமர்வுகளை நடத்துவதன் மூலம் இது செய்யப்படுகிறது. பணியாளர்களுடன் அல்லது நுண்ணறிவுகளைப் பெற தரவு பகுப்பாய்வு கருவிகளைப் பயன்படுத்துதல்.
- Kaizen செலவின் வெற்றி, அமைப்பின் அனைத்து உறுப்பினர்களையும் உள்ளடக்கியதில் உள்ளது. மேம்பாட்டிற்கான பகுதிகளைக் கண்டறிந்து மேம்படுத்தல்களை பரிந்துரைக்க பணியாளர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். நிர்வாகம் கருத்து மற்றும் பணியாளர் பரிந்துரைகளுக்கு திறந்திருக்க வேண்டும்.
- Kaizen செலவு பல நன்மைகளை வழங்குகிறது. அதிகரித்த உற்பத்தித்திறன், மேம்பட்ட தரம் மற்றும் குறைக்கப்பட்ட செலவுகள் போன்றவை. இது தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தின் கலாச்சாரத்தை ஊக்குவிக்கிறது மற்றும் பணியாளர் பங்கேற்பை ஊக்குவிக்கிறது.
- உற்பத்தியாளர்களுக்கு Kaizen செலவு அவசியம். இன்றைய வேகமான வணிக உலகில் போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க விரும்புவவர். நிறுவனங்கள் லாபத்தை பராமரிக்க முடியும். மேலும் செயல்முறைகளை தொடர்ந்து மேம்படுத்துவதன் மூலமும் செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலமும் நீண்ட கால வெற்றியை அடையுங்கள்.

#### **கொள்கைகள் இன் கைசன் செலவு**

தி கொள்கைகள் இன் கைசன் வேண்டும் இருந்தது விவாதிக்கப்பட்டது கீழே.



**வரிசை:** இந்தக் கொள்கையின்படி, நிறுவனங்கள் ஒவ்வொரு பொருளையும் வகைப்படுத்த வேண்டும். தேவையின் அடிப்படையில் தேவையற்ற அனைத்து பொருட்களையும் சிவப்பு நிறத்தில் லேபிளிடவும், அவற்றை விற்கவும் அல்லது கொட்டவும்.

**நேரக்க:** எஞ்சியிருக்கும் முக்கியமான பொருட்களை நிறுவனங்கள் ஒழுங்கமைக்க வேண்டும். செயல்பாடுகளை எளிதாக்க தேவையற்ற பொருட்களை அகற்றிய பிறகு. மேலும் அனைத்து பொருட்கள் மற்றும் கருவிகளின் அணுகல், தெரிவுநிலை மற்றும் கிடைக்கும் தன்மையை மேம்படுத்தவும்.

**ஷைன்:** ஷைன் என்பது ஒரு நல்ல பணிச்சூழலை உருவாக்க கருவிகள் மற்றும் கருவிகளை சுத்தம் செய்வதாகும் .

**தரப்படுத்து:** இந்தக் கொள்கை மற்ற கொள்கைகளை இணைக்கிறது. வணிகங்கள் தினசரி செயல்பாடுகளில் பயன்படுத்தக்கூடிய தன்மை, தூய்மை மற்றும் பொருட்களை வைக்கும் தரநிலைகளை அமைக்க வேண்டும்.

**தக்கவைத்தல்:** நிறுவனங்கள் ஊழியர்களுக்கு மாற்றங்களைத் தெரிவிக்க வேண்டும். தரங்களுக்கு இணங்க ஒழுக்கம் மற்றும் சுயக்கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றை ஊக்குவித்தல்.

**அம்சங்கள் OF கைசென் செலவு:**

கைசென் செலவின் அம்சங்கள் சிறப்பாக விளக்கப்பட்டுள்ளன தலைப்பின் புரிதல்.

**தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்**

தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவைகளில் கழிவுகளைக் குறைப்பதை இந்த முறை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

**பணியாளர் ஈடுபாடு**

மதிப்பு கூட்டப்படாத செயல்பாடுகளை அடையாளம் காண்பது மற்றும் குறைப்பது பணியாளர் ஈடுபாடு மற்றும் பங்களிப்பை சார்ந்துள்ளது.

**போட்டித்திறன்**

எங்கள் தயாரிப்பின் தரத்தை மேம்படுத்தி குறைந்த விலையில் வழங்கும்போது. இது மற்றவர்களை விட போட்டித்தன்மையை வழங்கும்.

**வேலை அர்ப்பணிப்பு**

அனைத்து தொழிலாளர்களும் நிலை அவர்களின் பணிக்கு அர்ப்பணிக்கப்படும். ஏனென்றால் அவர்கள் முன்னேற்றத்தை நோக்கமாகக் கொண்ட நிறுவனத்தின் இலக்குகளை அறிந்திருக்கிறார்கள்.

**வாய்ப்பு OF கைசென் செலவு:**

கைசென் காஸ்டிங்கின் நோக்கம் இங்கே உள்ளது, இதன் மூலம் கற்பவர்கள் கைசென் காஸ்டிங்கின் அம்சங்களைப் பற்றியும் ஒரு யோசனையைப் பெறுவார்கள்.

- கைசென் செலவு கவனம் செலுத்துகிறது அன்று தொடர்ந்து மேம்படுத்துகிறது செலவு மேலாண்மை.
- தி முறை அடையாளம் காட்டுகிறது மற்றும் நீக்குகிறது கழிவு உள்ளே அனைத்து அமைப்பு செயல்முறைகள்.
- கைசென் விலையானது செயல்பாடுகளை நெறிப்படுத்தவும் செயல்திறனை அதிகரிக்கவும் செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகிறது.
- அது நோக்கங்கள் செய்ய குறைக்க குறைபாடுகள் செய்ய அதிகரிக்க தி தரம் இன் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள்.
- Kaizen செலவு நிறுவனத்தில் உள்ள அனைத்து ஊழியர்களையும் உள்ளடக்கியது மற்றும் குழுப்பணி மற்றும் ஒத்துழைப்பை வலியுறுத்துகிறது.
- இந்த முறையானது தரத்தை மேம்படுத்துதல், உற்பத்தித்திறனை அதிகரிப்பது, முன்னணி நேரத்தைக் குறைத்தல் மற்றும் நிறுவனத்திற்கான செலவுகளைக் குறைத்தல் ஆகியவற்றை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.

**கைசென் விலையின் வகைகள்:**

**கைசென் செலவு** இருக்கிறது அந்த கவனம் செலுத்துகிறது அன்று தொடர்ந்து மேம்படுத்துகிறது செயல்முறைகள். எல்லா நேரங்களிலும் விஷயங்களைச் சிறப்பாகச் செய்வதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதை இது குறிக்கிறது. இந்த செயல்முறையானது வீணான விஷயங்களைக் கண்டறிந்து உதவக்கூடிய மாற்றங்களைச் செய்வதை



உள்ளடக்கியது. இதை செய்வதினால், நிறுவனம் மிகவும் திறமையாக வேலை செய்ய முடியும். சிறந்த தரமான தயாரிப்புகளை உருவாக்கவும், பணத்தை சேமிக்கவும் .

Kaizen செலவில் இரண்டு முதன்மை வகைகள்: சொத்து சார்ந்த அல்லது அமைப்பு சார்ந்த மற்றும் தயாரிப்பு சார்ந்த.

#### **சொத்து சார்ந்த அல்லது அமைப்பு சார்ந்த**

கைசென் செலவு என்பது வணிகங்கள் செலவுகளைக் குறைக்க உதவும் ஒரு முறையாகும். மூலம் அவர்கள் தங்கள் சொத்துக்களை எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறார்கள் என்பதை மேம்படுத்துதல். இது திறமையின்மைகளைக் கண்டறியும் செயல்முறைகளை ஆய்வு செய்வதை உள்ளடக்கியது. மற்றும் சொத்து பயன்பாட்டை மேம்படுத்த நடவடிக்கை எடுப்பது. உதாரணமாக, ஒரு இயந்திரம் 60% நேரம் மட்டுமே பயன்படுத்தப்பட்டால். Kaizen செலவு முறை வழிகளை அடையாளம் காண முடியும் செய்ய அதிகரி பயன்பாடு செய்ய 80% இது முடியும் விளைவாக உள்ளே 25% குறைப்பு உள்ளே சொத்து செலவுகள்.

#### **தயாரிப்பு சார்ந்த**

தயாரிப்பு சார்ந்த Kaizen செலவு a வழி குறைக்க தி செலவு ஒரு செய்யும் குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு. இது தயாரிப்பதில் உள்ள அனைத்தையும் பார்க்கிறது தயாரிப்பு, பொருட்கள் உட்பட, உழைப்பு, மற்றும் மேல்நிலை. உற்பத்தியில் கழிவுகள் மற்றும் திறமையின்மை ஆகியவற்றைக் குறைப்பதற்கான வழிகளைக் கண்டுபிடிப்பதே குறிக்கோள். ஏ நிறுவனம் குறைக்க வழிகளைக் காணலாம் இல்லாமல் செலவுகள் தியாகம் செய்யும் தரம். உதாரணமாக, ஒரு வணிகம் ஒரு பொருளை தயாரிப்பதற்கு அதிகமான பொருட்களைப் பயன்படுத்தினால். Kaizen செலவு குறைந்த பொருளைப் பயன்படுத்துவதற்கான வழிகளைக் கண்டறிய உதவும். இன்னும் உயர்தரப் பொருளை உற்பத்தி செய்யும் போது. இரண்டு வகையான கைசென் செலவினங்களும் இணைந்து அதிக செலவுக் குறைப்பை அடைய முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவனம் சொத்து பயன்பாட்டில் உள்ள திறமையின்மையை அடையாளம் காண முடியும்.

#### **5S OF கைசென் செலவு**

Kaizen Costing 5S முறையானது செயல்திறனை மேம்படுத்த ஐந்து படிகளை உள்ளடக்கியது. மற்றும் பணியிடத்தில் செலவுகளைக் குறைக்கவும். இந்த நுட்பம் ஜப்பானில் உருவானது. இது உலக அங்கீகாரம் பெற்றது. வகைபடுத்து

முதல் படி "வரிசையாக்கம்" ஆகும், இது பணியிடத்திலிருந்து தேவையற்ற பொருட்களை நீக்குகிறது. ஒழுங்கீனத்தை குறைப்பது செயல்முறையை மிகவும் திறமையாக ஆக்குகிறது, உற்பத்தித்திறன் மற்றும் லாபத்தை அதிகரிக்கிறது.

#### **அமைக்கவும் ஆணைப்படி \_**

இரண்டாவது படி "வரிசையில் அமைக்கவும்." மீதமுள்ள பொருட்களை திறமையாக ஏற்பாடு செய்வதை உள்ளடக்கியது. இந்தப் படியானது ஒரே மாதிரியான பொருட்களை வகைப்படுத்துகிறது மற்றும் எளிதாக அடையாளம் காண அவற்றை லேபிளிகுகிறது. ஒரு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட பணியிடமானது நேரத்தை மிச்சப்படுத்தும், உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்கும், மற்றும் பிழைகளைத் தடுக்கவும்.

#### **பிரகாசிக்கவும்**

மூன்றாவது படி "ஷைன்" ஆகும், இது ஒரு சுத்தமான மற்றும் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட பணியிடத்தை பராமரிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் மற்றும் பணிநிலையங்களை சுத்தம் செய்தல். கருவிகள் மற்றும் பொருட்கள் அவற்றின் நியமிக்கப்பட்ட இடங்களில் சேமிக்கப்படுவதை உறுதி செய்தல்.

#### **தரப்படுத்து**

நான்காவது படி "தரப்படுத்து", இது பணியிடத்தை பராமரிக்க நிலையான நடைமுறைகளை உருவாக்குகிறது. பணியிடத்தை சுத்தம் செய்தல், ஒழுங்கமைத்தல் மற்றும் பராமரிப்பதற்கான நடைமுறைகளை உருவாக்குதல். எதிர்கால குறிப்புக்கான நடைமுறைகளை ஆவணப்படுத்துதல்.



ஐந்தாவது மற்றும் கடைசி படி "நிலைப்படுத்து." இது 5S முறையை நிறுவனத்தின் கலாச்சாரத்தின் ஒரு பகுதியாக மாற்றுவதில் கவனம் செலுத்துகிறது. 5S இன் முக்கியத்துவம் குறித்து ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி அளித்தல் மற்றும் செயல்திறன் அளவீடுகளில் அதை உள்ளடக்கியது.

நிறுவனத்தின் கலாச்சாரத்தின் ஒரு பகுதியாக 5S ஐ உருவாக்குவது ஒரு தொடர்ச்சியான முன்னேற்ற செயல்முறையாக மாறும். நீடித்த செயல்திறன் ஆதாயங்கள் மற்றும் செலவு சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

**செயல்முறை OF கைசென் செலவு:**

கைசென் செலவு என்பது ஒரு நிறுவனத்திற்குள் செலவு குறைப்பு மற்றும் செயல்திறனில் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தில் கவனம் செலுத்தும் செலவு மேலாண்மை அணுகுமுறை ஆகும். இது ஐப்பானில் உருவானது மற்றும் கைசென் கொள்கைகளுடன் நெருக்கமாக தொடர்புடையது, இது தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் மற்றும் அதிகரிக்கும் மாற்றங்களை வலியுறுத்துகிறது. Kaizen செலவை செயல்படுத்தும் செயல்முறை பொதுவாக பல முக்கிய படிகளை உள்ளடக்கியது:

**அடையாளம் இன் வாய்ப்புகள்:**

நிறுவனத்திற்குள் செலவுக் குறைப்பு மற்றும் செயல்திறன் மேம்பாடுகள் சாத்தியமான பகுதிகளை அடையாளம் காணவும். இது உற்பத்தி செயல்முறைகள், நிர்வாக செயல்பாடுகள், விநியோகச் சங்கிலி மேலாண்மை மற்றும் பலவற்றை உள்ளடக்கும்.

**உருவாக்கம் இன் கைசென் அணிகள்:**

கைசென் முன்முயற்சிகளைச் செயல்படுத்துவதற்குப் பொறுப்பான பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்த ஊழியர்களைக் கொண்ட குறுக்கு-

செயல்பாட்டு குழுக்களை உருவாக்கவும் .

இவை குழுக்கள் மேம்பாட்டிற்காக இலக்காகக் கொண்ட பகுதியில் நிபுணத்துவம் பெற்ற நபர்களை உள்ளடக்கியிருக்க வேண்டும்.

**அமைத்தல் நோக்கங்கள்:**

தெளிவாக வரையறு குறிப்பிட்ட மற்றும் அளவிடக்கூடியது செலவு குறைப்பு நோக்கங்கள் க்கான ஒவ்வொரு கைசென் திட்டமும்.

குறிக்கோள்கள் வேண்டும் இரு யதார்த்தமான மற்றும் அடையக்கூடிய உள்ளே அ ஒப்பீட்டளவில் குறுகிய நேரம் சட்டகம்.

**தகவல்கள் சேகரிப்பு மற்றும் பகுப்பாய்வு:**



திரட்டுதல் தகவல்கள் தொடர்புடையது செய்ய தி தற்போதைய செயல்முறைகள் மற்றும் செலவுகள் தொடர்புடையது உடன் இலக்கு பகுதி.

பகுப்பாய்வு செய்யுங்கள் தி தகவல்கள் செய்ய அடையாளம் திறமையின்மை, இடையூறுகள், மற்றும் பகுதிகள் எங்கே கழிவு நிகழ்கிறது .

**மூளைச்சலவை மற்றும் யோசனை தலைமுறை:**

குழு உறுப்பினர்களை மூளைச்சலவை செய்ய ஊக்குவிக்கவும் மற்றும் செலவுக் குறைப்புக்கான யோசனைகளை உருவாக்கவும் மற்றும் செயல்முறை மேம்பாடு.

பணியாளர்களின் பரிந்துரைகள், தொழில்துறையின் சிறந்த நடைமுறைகளுக்கு எதிரான தரப்படுத்தல் அல்லது ஆக்கப்பூர்வமான சிக்கலைத் தீர்ப்பதன் மூலம் யோசனைகள் ஈர்க்கப்படலாம்.

**மதிப்பீடு இன் யோசனைகள்:**

மதிப்பீடு தி சாத்தியம் மற்றும் சாத்தியமான தாக்கம் இன் ஒவ்வொன்றும் யோசனை உள்ளே விதிமுறை இன் செலவு குறைப்பு.

முன்னுரிமை கொடுங்கள் யோசனைகள் அடிப்படையில் அன்று அவர்களது சாத்தியமான க்கான அடையும் தி செலவு குறைப்பு நோக்கங்கள்.

**செயல்படுத்தல்:**

தொடங்கு செயல்படுத்தி தி தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டது கைசன் முயற்சிகள்.

மாற்றங்கள் கூடும் சேர்க்கிறது செயல்முறை மறுவடிவம், பணிப்பாய்வு சரிசெய்தல், உபகரணங்கள் மேம்படுத்தல்கள், அல்லது வேலை நடைமுறைகளில் மாற்றங்கள்.

உறுதி அந்த ஊழியர்கள் உள்ளன போதுமான பயிற்சி மற்றும் தகவல் பற்றி தி மாற்றங்கள்.

**கண்காணிப்பு மற்றும் அளவீடு:**

தொடர்ந்து கண்காணிக்க தி முன்னேற்றம் இன் தி கைசன் முயற்சிகள்.

செலவுகள் மற்றும் செயல்திறனில் ஏற்படும் மாற்றங்களின் தாக்கத்தை அளவிட முக்கிய செயல்திறன் குறிகாட்டிகளை (KPIs) பயன்படுத்தவும்.

ஒப்பிடு தி உண்மையான முடிவுகள் செய்ய தி நோக்கங்கள் அமைக்கப்பட்டது உள்ளே படி 3.

**பின்னூட்டம் மற்றும் தழுவுல்:**

சேகரிக்கவும் பின்னூட்டம் இருந்து ஊழியர்கள் மற்றும் பங்குதாரர்கள் ஈடுபட்டுள்ளது உள்ளே தி செயல்முறை மாற்றங்கள்.

செய்ய சரிசெய்தல் மற்றும் சுத்திகரிப்புகள் செய்ய தி முயற்சிகள் அடிப்படையில் அன்று இது பின்னூட்டம்.

மாறிவரும் நிலைமைகள் மற்றும் தேவைகளுக்கு தொடர்ந்து மாற்றியமைக்கவும்.

**ஆவணம்:**

நோக்கங்கள், எடுக்கப்பட்ட நடவடிக்கைகள், அடையப்பட்ட முடிவுகள் மற்றும் கற்றுக்கொண்ட பாடங்கள் உட்பட அனைத்து கைசன் முயற்சிகளின் விரிவான பதிவுகளை பராமரிக்கவும்.

இது ஆவணங்கள் இருக்கிறது மதிப்புமிக்க க்கான எதிர்காலம் குறிப்பு மற்றும் க்கான பகிர்தல் சிறந்த நடைமுறைகள்.

**அங்கீகாரம் மற்றும் வெகுமதி:**

செலவுக் குறைப்பு மற்றும் செயல்முறை மேம்பாட்டிற்கு கணிசமாக பங்களிக்கும் பணியாளர்கள் மற்றும் குழுக்களை அங்கீகரித்து வெகுமதி அளிக்கவும்.

ஊக்கத்தொகை முடியும் ஊக்குவிக்க தொடர்ந்து நிச்சயதார்த்தம் உள்ளே கைசன் நடவடிக்கைகள்.

**தொடர்பு:**

Kaizen முயற்சிகளின் முடிவுகள் முழுவதும் தெரிவிக்கப்படுவதை உறுதிசெய்யவும் அமைப்பு.

பகிர் வெற்றி கதைகள் மற்றும் சிறந்த நடைமுறைகள் செய்ய உத்வேகம் மேலும் முன்னேற்றம் முயற்சிகள்.





## மீண்டும் செய்யவும் தி செயல்முறை:

கைசன் ஒரு நடந்து கொண்டிருக்கிறது செயல்முறை, எனவே ஒரு முறை ஒன்று அமைக்கப்பட்டது முயற்சிகள் நிறைவடைந்தன செயல்முறையை மீண்டும் வேறு பகுதியில் அல்லது புதிய நோக்கங்களுடன் தொடங்கவும். தொடர்ந்து தேடுங்கள் வாய்ப்புகள் க்கான முன்னேற்றம் மற்றும் செலவு குறைப்பு.

### நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் OF கைசன் செலவு

Kaizen செலவு முறையானது தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தில் கவனம் செலுத்துகிறது. மேலும் முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளைக் கண்டறிவதை உள்ளடக்கியது. தரத்தை பராமரிக்கும் போது அல்லது மேம்படுத்தும் போது செலவுகளைக் குறைப்பதற்கான வழிகளைக் கண்டறிதல். பல்வேறு கைசன் செலவு நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் உள்ளன. அவற்றைப் பற்றி விரிவாகப் பார்ப்போம்.

### நன்மைகள் இன் கைசன் செலவு

தி நன்மைகள் இன் தி கைசன் செலவு செயல்முறை வேண்டும் இருந்தது விளக்கினார் உள்ளே விவரம்.

### தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்:

கைசன் செலவு என்பது வணிகங்கள் தொடர்ந்து மேம்படுத்தப் பயன்படுத்தும் ஒரு முறையாகும். எல்லோரும் எப்போதும் விஷயங்களை மேம்படுத்த முயற்சிக்கும் கலாச்சாரத்தை உருவாக்க இது உதவுகிறது. இது செலவுகளைக் குறைக்கவும், தரத்தை மேம்படுத்தவும், வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்ச்சியாக வைத்திருக்கவும் வழிவகுக்கும். வணிகங்கள் எப்பொழுதும் மேம்படுத்த முயற்சிக்கும் போது, அது சிறப்பாகச் செயல்பட உதவுகிறது.

### செலவு குறைப்பு:

கைசன் செலவு என்பது வணிகங்களுக்கு பணத்தைச் சேமிக்க உதவும். தேவையில்லாத விஷயங்களைத் தேடி அதிலிருந்து விடுபடுவது. வணிகர்கள் தங்கள் செலவுகளைக் குறைக்கலாம். அவர்கள் நேரத்தையும் பணத்தையும் மிச்சப்படுத்துவதன் மூலம் விஷயங்களை மிகவும் திறமையாகவும் விரைவாகவும் செய்வதற்கான வழிகளைக் கண்டறியலாம்.

### பணியாளர் நிச்சயதார்த்தம்:

Kaizen செலவு என்பது முதலாளிகள் மட்டுமல்ல, அனைவரையும் உள்ளடக்கியது. அனைவரும் ஈடுபடும்போது, அது உதவுகிறது மக்கள் உணர்ச்சியை முக்கியமான மற்றும் மதிப்பளிக்கப்பட்டது. இது முடியும் வழி நடத்து செய்ய மக்கள்

கடினமாக உழைத்து, சிறந்த வேலையைச் செய்தல். வெற்றியின் ஒரு பகுதியாக இருப்பதாக உணரும் பணியாளர்கள் நிறுவனத்தின் இலக்குகளில் உறுதியாக இருப்பதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம்.

### மேம்படுத்தப்பட்டது தரம்:

தரத்தை மேம்படுத்துவது கைசன் செலவின் மற்றொரு மையமாகும். குறைபாடுகள் மற்றும் பிழைகள் ஏற்படுவதைப் பார்ப்பதன் மூலம். வணிகங்கள் பிரச்சனைகளை சரி செய்து காரியங்களை சிறப்பாக செய்யலாம். விஷயங்கள் சிறந்த தரத்தில் இருக்கும்போது, வாடிக்கையாளர்கள் மகிழ்ச்சியாக இருப்பார்கள் மற்றும் திரும்புவதற்கான வாய்ப்புகள் அதிகம். இது வணிகங்கள் நீண்ட காலத்திற்கு வெற்றிபெற உதவுகிறது.

### தீமைகள் இன் கைசன் செலவு

அங்கு உள்ள சில சாத்தியமான தீமைகள் இன் தி கைசன் செலவு செயல்முறை விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளது.

### நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும்:

கைசன் செலவு முடியும் எடுத்துக்கொள் அ நிறைய இன் நேரம் செய்ய நிறுவு. தி செயல்முறை ஈடுபடுத்துகிறது முன்னேற்றம் தேவைப்படும் பகுதிகளைக் கண்டறிதல், தரவை பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் மாற்றங்களைச் செய்தல். இவை அனைத்தும் நிறைய நேரத்தையும் வளங்களையும் எடுத்துக் கொள்ளலாம்.



### **எதிர்ப்பு செய்ய மாற்றம்:**

சில ஊழியர்கள் மாற்றங்களை எதிர்க்கலாம். மாற்றங்கள் விஷயங்களை மேம்படுத்துவதற்கும் செலவுகளைச் சேமிப்பதற்கும் நோக்கமாக இருந்தாலும், சில ஊழியர்கள் மாற்றங்களை எதிர்க்கலாம். இது நிறுவனத்திற்கு செலவுகள் மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்துவதை கடினமாக்குகிறது.

### **வரையறுக்கப்பட்டவை வாய்ப்பு:**

Kaizen செலவு வரையறுக்கப்பட்ட நோக்கத்தைக் கொண்டிருக்கலாம். மேலும் பெரிய, சிக்கலான நிறுவனங்களுக்கு ஏற்றதாக இருக்காது. சேவைத் தொழில்களை விட உற்பத்தித் தொழில்களில் இது மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

### **குறுகிய காலம் கவனம்**

இறுதியாக, Kaizen செலவு குறுகிய கால கவனம் செலுத்த வேண்டும். இது உடனடி செலவு சேமிப்பு மற்றும் தர மேம்பாடுகளுக்கு வழிவகுக்கும். இது மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க நிறுவன மாற்றங்கள் தேவைப்படும் பெரிய, முறையான சிக்கல்களைத் தீர்க்காது.

உதாரணமாக இன் கைசென் காஸ்டிங்

கைசென் விலையிடல் செயல்முறையானது உற்பத்தி செயல்பாட்டில் அதிகரிக்கும் மாற்றங்கள் மூலம் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தை உள்ளடக்கியது, இது ஒரு செலவு-குறைப்பு உத்தியாக மாற்றுகிறது. இங்கே ஐந்து கைசென் செலவு எடுத்துக்காட்டுகள் உள்ளன.

### **குறைக்கிறது பொருள் கழிவு**

கைசென் செலவு என்பது உற்பத்தியின் போது பணத்தைச் சேமிப்பதற்கான ஒரு வழியாகும். தேவையற்ற விஷயங்களைக் கண்டறிந்து நீக்குவதன் மூலம். தயாரிப்பு செய்ய தேவையில்லாத பொருட்கள் போன்றவை. இது நிறுவனத்திற்கு குறைந்த பொருளைப் பயன்படுத்தவும், பொருளின் விலையைக் குறைக்கவும் உதவும்.

### **மேம்படுத்துகிறது திறன்**

கைசென் விலையானது உற்பத்தி செயல்முறையை மெதுவாக்கும் விஷயங்களைக் கண்டறிந்து குறைக்கலாம். இடையூறுகள் மற்றும் தாமதங்கள் போன்றவை. இந்த விஷயங்கள் நிறுவனத்திற்கு அதிக பணம் செலவழிக்க முடியும். அவற்றை நீக்குவதன் மூலம், நிறுவனம் மிகவும் திறமையாக வேலை செய்ய முடியும் மற்றும் நீண்ட காலத்திற்கு பணத்தை சேமிக்க முடியும்.

### **நெறிப்படுத்துதல் சரக்கு**

கைசென் செலவு இருக்கிறது அ முறை அந்த முடியும் உதவி வணிகங்கள் சேமிக்க மூலம் பணம் குறைக்கிறது கூடுதல் சரக்கு அந்த அவர்கள் வேண்டும் செய்ய கடை மற்றும் நிர்வகிக்க. குறைவானது சரக்குகள் முடியும் உதவி ஒரு நிறுவனம் சேமிக்க பணம் அன்று சேமிப்பு விண்வெளி. மற்றும் சரக்கு மேலாண்மை, செய்யும் நிறுவனம் மிகவும் திறமையான மற்றும் லாபகரமானது.

### **தரப்படுத்துதல் செயல்முறைகள்**

கைசென் செலவு நிறுவனம் அதன் வேலையை இன்னும் ஒழுங்கமைப்பதன் மூலம் உதவுகிறது. எல்லாவற்றிற்கும் நிலையான நடைமுறைகளை உருவாக்குவதன் மூலம். இது சிறந்த தரமான தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள், குறைவான பிழைகள் மற்றும் அதிக செயல்திறன் ஆகியவற்றிற்கு வழிவகுக்கும். இதைச் செய்வதன் மூலம், நிறுவனம் தவறுகளைக் குறைப்பதன் மூலம் பணத்தை மிச்சப்படுத்தலாம் மற்றும் எல்லாவற்றையும் மேலும் சீராகச் செய்யலாம்.

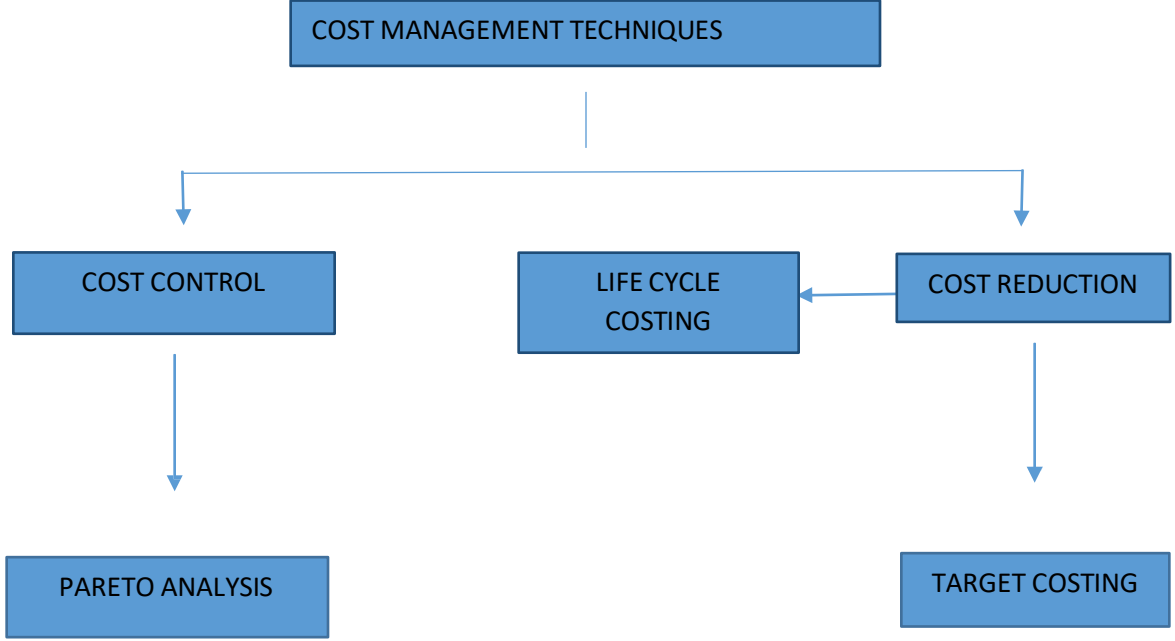
### **பணியாளர் நிச்சயதார்த்தம்**

கைசென் செலவு செயல்முறையானது, ஊழியர்கள் உட்பட நிறுவனத்தில் உள்ள அனைவரையும் உள்ளடக்கியது. ஊழியர்களுக்கு சிறப்பு அறிவு மற்றும் நிபுணத்துவம் இருப்பதால் இது முக்கியமானது. இது செலவு சேமிப்பு மேம்பாடுகளைக் கண்டறிந்து செயல்படுத்த உதவும். இதைச் செய்வதன் மூலம், நிறுவனம் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தின் கலாச்சாரத்தை உருவாக்க முடியும். நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு பங்களிக்க அனைவரும் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். இது செய்ய உதவும் நிறுவனம் மிகவும் திறமையானது. பணத்தை சேமிக்கவும், இறுதியில் மேலும் வெற்றிகரமாக ஆக.



## அலகு -II

### செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு குறைப்பு செலவு மேலாண்மை தொழில்நுட்பம்



#### அறிமுகம்:

பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் லாபத்தை அதிகரிக்க விரும்புகின்றன, இது குறைவதன் மூலம் சாத்தியமாகும் தி உற்பத்தி செலவு. க்கு இது நோக்கம், மேலாண்மை பயன்பாடுகள் இரண்டு திறமையான கருவிகள், அதாவது செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு குறைப்பு. செலவுக் கட்டுப்பாடு என்பது ஒரு நுட்பமாகும், இது உண்மையான செலவுகள் வரவு செலவுத் திட்டச் செலவுகளுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளதா இல்லையா என்பதை நிர்வாகத்திற்குத் தேவையான தகவல்களைக் கிடைக்கச் செய்கிறது. செலவுக் குறைப்பு என்பது, பொருளின் தரத்தை சமரசம் செய்யாமல், அதன் யூனிட் விலையைச் சேமிக்க நாம் பயன்படுத்தும் ஒரு நுட்பமாகும். நிறுவனத்தின் முக்கிய நோக்கம் அதிகபட்ச லாபம் ஈட்டுவதாகும் வருவாயை அதிகரிக்க அல்லது உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்க இந்த நோக்கத்தை அடைய, நிறுவனத்தின் தேவைகள். செலவைக் குறைப்பதில் பல்வேறு கருத்துக்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. சிறந்த புரிதலைப் பெறவும், அதிகபட்ச லாபத்தை ஈட்டுவதற்கான முக்கிய நோக்கத்தை அடைய இந்த கருத்துக்கள் நிர்வாகத்தை எவ்வாறு செயல்படுத்துகின்றன என்பதையும் விரிவாக விவாதிப்போம்.

#### செலவு கட்டுப்பாடு

செலவுக் கட்டுப்பாடு என்பது நிதி நிலைத்தன்மையை பராமரிக்கவும் லாபத்தை அடையவும் ஒரு நிறுவனத்திற்குள் செலவுகளைக் கண்காணித்து நிர்வகிப்பதற்கான செயல்முறையைக் குறிக்கிறது. இந்தச் செயல்முறையானது செயல்பாட்டுச் செலவுகள், உற்பத்திச் செலவுகள் மற்றும் மேல்நிலைகள் போன்ற பல்வேறு செலவுக் காரணிகளைக் கண்டறிந்து பகுப்பாய்வு செய்வதையும், அவற்றைக் குறைக்க அல்லது மேம்படுத்துவதற்கான நடவடிக்கைகளைச் செயல்படுத்துவதையும் உள்ளடக்கியது.

தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளின் தரத்தை சமரசம் செய்யாமல் செலவுகளைக் குறைப்பதற்கு இடையில் சமநிலையை ஏற்படுத்துவதை இது நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. செலவுகளை திறம்பட கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் தங்கள் போட்டித்தன்மையை மேம்படுத்தலாம், செயல்பாட்டு திறனை மேம்படுத்தலாம்



மற்றும் அதிக லாபத்தை உருவாக்கலாம், இறுதியில் நீண்ட கால வளர்ச்சி மற்றும் வெற்றிக்கு வழிவகுக்கும்.

**முக்கியத்துவம் OF செலவு கட்டுப்பாடு:**

பல காரணங்களுக்காக நிறுவனங்களுக்கு செலவுக் கட்டுப்பாடு இன்றியமையாதது. இது செலவுகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம் லாபத்தை அதிகரிக்க உதவுகிறது, வணிகங்கள் அதிக லாபம் ஈட்டவும் மற்றும் நிதி செயல்திறனை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது. மேலும், இது நிதி ஸ்திரத்தன்மையை உறுதிசெய்கிறது, நெருக்கடிகள் மற்றும் பணப்புழக்க சிக்கல்களின் அபாயத்தைக் குறைக்கிறது.

இது செலவு இயக்கிகள் மற்றும் செலவு முறைகள் பற்றிய நுண்ணறிவுகளை வழங்குவதன் மூலம் மூலோபாய முடிவெடுப்பதை எளிதாக்குகிறது, தகவலறிந்த வள ஒதுக்கீடு மற்றும் முதலீட்டு தேர்வுகளை செயல்படுத்துகிறது. சுருக்கமாக, செலவுக் கட்டுப்பாடு என்பது நிதி நிலைத்தன்மை, லாபம் மற்றும் வளர்ச்சியை சமநிலைப்படுத்தும் ஒரு மூலோபாய கருவியாகும், இது ஒரு மாறும் வணிக சூழலில் செழிக்க நிறுவனங்களை மேம்படுத்துகிறது.

**அம்சங்கள் OF செலவு கட்டுப்பாடு:**



செலவு கட்டுப்பாடு உள்ளது பின்வரும் அம்சங்கள்:

- i) அது இருக்கிறது ஒரு முயற்சி செய்ய வைத் செலவுகள் உள்ளே தி கட்டுப்பாடு.
- ii) இது ஒரு தொடர்ச்சியான செயல்முறையாகும், இதில் தரநிலைகளை உருவாக்குதல் மற்றும் ஒரு இலக்கை நிர்ணயிப்பதற்கான வரவு செலவுத் திட்டங்களைத் தயாரித்தல் மற்றும் இந்த தரநிலைகளுடன் உண்மையானதை தொடர்ந்து ஒப்பிடுதல் ஆகியவை அடங்கும்.
- iii) வேண்டிய மாறுபாடுகளைக் கண்டறிய தொடர்ச்சியான செலவுக் கட்டுப்பாட்டு அறிக்கை தேவைப்படுகிறது .
- iv) பட்ஜெட் இலக்குகளை அடைவதற்கும், செலவைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் இது ஊழியர்களுக்கு ஊக்கமாகவும் ஊக்கமாகவும் செயல்படுகிறது.
- v) இது செலவைக் குறைப்பதில் மட்டும் கவனம் செலுத்தவில்லை, கிடைக்கக்கூடிய அதே சமயம் சிறந்த முடிவுகளைப் பெற வளங்களை திறம்பட பயன்படுத்துவதிலும் கவனம் செலுத்துகிறது. வளங்கள் உதாரணத்திற்கு :

ஒரு யூனிட் உற்பத்திக்கான தற்போதைய செலவு ரூ. ஒரு யூனிட்டுக்கு 100, பின்னர் செலவுக் கட்டுப்பாட்டின் கீழ் ரூ.க்கு மேல் போகாத வகையில் செலவுகளைக் குறைக்க முயற்சி மேற்கொள்ளப்படும். 100. இந்த இலக்கை அடைய நிறுவனம் முயற்சிக்கும். அது கண்டுபிடிக்கப்பட்டால் உண்மையான செலவு வருகிறது மணிக்கு ரூ. 120, அது விருப்பம் கண்டுபிடிக்க தி விலகல் எந்த இருக்கிறது ரூ. 20 பின்னர் செலவைக் குறைக்கும் முறையைக் கண்டறிய முயற்சி மேற்கொள்ளப்படும். 100 இது செலவுக் கட்டுப்பாடு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

**பலன்கள் OF செலவு கட்டுப்பாடு மேலாண்மை:**

செலவு கட்டுப்பாடு மேலாண்மை வழங்குகிறது ஏராளமான நன்மைகள் செய்ய உங்கள் அமைப்புகள்.

## Benefits of cost control management





## 1. செலவு சேமிப்பு

அதிக செலவு, திறமையின்மை மற்றும் விரயத்தின் பகுதிகளை கண்டறிய பயனுள்ள செலவுக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை உதவுகிறது. செலவு சேமிப்பு நடவடிக்கைகளை செயல்படுத்துவதன் மூலம், வணிகங்கள் செலவுகளைக் குறைக்கலாம், வள ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் அவர்களின் நிதி நிலையை மேம்படுத்தலாம்.

## 2. மேம்படுத்தப்பட்டது லாபம்

செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலமும் செயல்திறனை அதிகரிப்பதன் மூலமும், செலவுக் கட்டுப்பாட்டு மேலாண்மை நேரடியாக மேம்பட்ட லாபத்திற்கு பங்களிக்கிறது. இது வணிகங்களுக்கு அதிக வருவாய் ஈட்டவும், லாப வரம்புகளை அதிகரிக்கவும், நிலையான நிதி வளர்ச்சியை அடையவும் உதவுகிறது.

## 3. மேம்படுத்தப்பட்டது பணப்புழக்கம் \_

முறையான செலவுக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை பணப்புழக்கம் ஆரோக்கியமாகவும் நிலையானதாகவும் இருப்பதை உறுதி செய்கிறது. தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலமும், கட்டணச் சுழற்சிகளை திறம்பட நிர்வகிப்பதன் மூலமும், நிறுவனங்கள் நிலையான நிதிப் பாய்ச்சலைப் பராமரிக்கலாம், நிதிக் கடமைகளைச் சந்திக்கலாம் மற்றும் வளர்ச்சி முயற்சிகளில் முதலீடு செய்யலாம்.

## 4. போட்டி நன்மை

விலைக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மையானது, உயர்தர தரத்தை பராமரிக்கும் அதே வேளையில் போட்டி விலைகளை வழங்க நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது. இந்த விலை நிர்ணய உத்தி வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கவும், சந்தைப் பங்கைத் தக்கவைக்கவும், சந்தையில் போட்டியாளர்களை விட முன்னிலை பெறவும் உதவுகிறது .

## 5. வளம் உகப்பாக்கம்

பொருட்கள், உழைப்பு மற்றும் உபகரணங்கள் உள்ளிட்ட வளங்கள் திறமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதிசெய்ய இது உதவுகிறது, குறைவான பயன்பாடு அல்லது அதிகப்படியான திறன் ஆகியவற்றை நீக்குகிறது.

## 6. மூலோபாயம் முடிவெடுத்தல் \_

செலவுக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை என்பது முடிவெடுப்பவர்களுக்கு மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவு மற்றும் தரவுகளை வழங்குகிறது, இது மூலோபாய முடிவெடுக்கும் செயல்முறைகளில் பெரிதும் உதவுகிறது. துல்லியமான செலவுத் தகவலுடன், நிறுவனங்கள் விலை நிர்ணய உத்திகள், தயாரிப்பு மேம்பாடு, சந்தை விரிவாக்கம் மற்றும் முதலீட்டு முடிவுகள் குறித்து தகவலறிந்த தேர்வுகளை மேற்கொள்ளலாம் .

## 7. செயல்பாட்டு திறன்

பயனுள்ள செலவுக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை செயல்முறைகளை ஒழுங்குபடுத்துகிறது மற்றும் ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துகிறது. மேலும், இது தடைகளை அடையாளம் காணவும், செயல்முறை மேம்பாடுகளைச் செயல்படுத்தவும் மற்றும் பணிப்பாய்வுகளை மேம்படுத்தவும் உதவுகிறது, இதன் விளைவாக அதிக உற்பத்தித்திறன் மற்றும் மென்மையான செயல்பாடுகள் கிடைக்கும்.

## 8. ஆபத்து மேலாண்மை

நிறுவனங்கள் தீவிரமாக கண்காணிப்பதன் மூலம் நிதி அபாயங்களைக் குறைக்கலாம் செலவுகளை கட்டுப்படுத்தும். இது சாத்தியமான செலவு மீறல்கள், பட்ஜெட் விலகல்கள் அல்லது எதிர்பாராத செலவுகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது, இது போன்ற அபாயங்களைத் தடுக்க அல்லது குறைக்க நடவடிக்கை எடுக்க அனுமதிக்கிறது.

## 9. மேம்படுத்தப்பட்டது நிதி ஸ்திரத்தன்மை

ஒரு வலுவான நிதி நிலையை பராமரிப்பது வணிக நிலைத்தன்மைக்கு இன்றியமையாதது என்பது இரகசியமல்ல. தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைப்பதன் மூலமும், இன்றியமையாத கடனைத் தவிர்ப்பதன் மூலமும், பொருளாதார நிச்சயமற்ற நிலைகள் அல்லது சந்தை ஏற்ற இறக்கங்களைச் சமாளிக்க நிறுவனங்களைச் செயல்படுத்துவதன் மூலமும் செலவுக் கட்டுப்பாடு மேலாண்மை நிதி ஸ்திரத்தன்மைக்கு உதவுகிறது.

## 10. நீண்ட கால வளர்ச்சி

செலவுகளை மேம்படுத்துதல் மற்றும் லாபத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம், வளர்ச்சி முயற்சிகளில் மறு முதலீடு செய்யக்கூடிய நிதி ஆதாரங்களை செலவுக் கட்டுப்பாட்டு மேலாண்மை விடுவிக்கிறது. இந்த மூலதனம் முடியும் இரு பயன்படுத்தப்பட்டது க்கான ஆராய்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சி, சந்தைப்படுத்துதல் பிரச்சாரங்கள், திறமை



கையகப்படுத்தல், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் அல்லது சந்தை விரிவாக்கம், நீண்ட கால வளர்ச்சி மற்றும் வெற்றியை ஊக்குவிக்கிறது.

**கூறுகள் OF செலவு கட்டுப்பாடு**

இங்கே உள்ளன சில இன் தி முக்கிய கூறுகள் இன் செலவு கட்டுப்பாடு:



### 1. பட்ஜெட் மற்றும் திட்டமிடல்

ஒரு திறமையான செலவுக் கட்டுப்பாட்டு செயல்முறையானது திறமையாகச் செய்யப்பட்ட பட்ஜெட்டை உருவாக்குவதன் மூலம் தொடங்குகிறது செயல்முறை அந்த கோடிட்டுக் காட்டுகிறது தி செலவுகள் அந்த முடியும் ஏற்படும் மற்றும் தி கணிப்பு அந்த காலகட்டத்திற்கான வருவாய். மறுபுறம், திட்டமிடல் நிதி ஆதாரங்கள் மூலோபாய ரீதியாக ஒதுக்கப்படுவதை உறுதி செய்கிறது மற்றும் நிறுவனத்தின் வணிக இலக்குகளுடன் ஒத்துப்போகிறது.

### 2. செலவு பகுப்பாய்வு

செலவு பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு செலவு கூறுகளை ஆய்வு செய்வதை உள்ளடக்கியது. நேரடி மற்றும் மறைமுக செலவுகளை கண்டறிதல், செலவு இயக்கிகளை பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் செலவுகளுக்கு பங்களிக்கும் காரணிகளைப் புரிந்துகொள்வது ஆகியவை இதில் அடங்கும். இந்த பகுப்பாய்வு செலவுகளை குறைக்க அல்லது உகந்ததாக இருக்கும் பகுதிகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

### 3. செலவு கண்காணிப்பு

கண்காணிப்பு மற்றும் கண்காணிப்பு செலவுகள் செலவைக் கட்டுப்படுத்துவதில் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. நிறுவனங்கள் செலவினங்களைக் கவனமாகக் கண்காணிக்க வேண்டும் மற்றும் திட்டமிடப்பட்ட பட்ஜெட்டுடன் ஒப்பிட வேண்டும். மேலும் என்னவென்றால், நிகழ்நேரத்தில் செலவுகளைக் கண்காணிப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் ஏதேனும் விலகல்களைக் கண்டறிந்து, உடனடியாகச் சரிசெய்தல் நடவடிக்கைகளை எடுக்கலாம் மற்றும் அதை உறுதிசெய்யலாம். செலவுகள் தீர்மானிக்கப்பட்ட வரம்பிற்குள் இருக்கும்.

### செலவு கட்டுப்பாடு தொழில்நுட்பங்கள் மற்றும் முறைகள்

இங்கே உள்ளன சில தி பரவலாக பயன்படுத்தப்பட்டது நுட்பங்கள் மற்றும் முறைகள்:

### 1. செலவு குறைப்பு

தயாரிப்பு அல்லது சேவையின் தரத்தை சமரசம் செய்யாமல் செலவுகளைக் குறைப்பதற்கான நடவடிக்கைகளைக் கண்டறிந்து செயல்படுத்துவது இதில் அடங்கும். பயனுள்ள செலவுக் குறைப்பு நிறுவனங்களுக்கு முடியும் மீண்டும் பேச்சுவார்த்தை சப்ளையர் ஒப்பந்தங்கள், மேம்படுத்த செயல்பாட்டு செயல்முறைகள் மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்துதல்.





## 2. செலவு கணக்கியல்

இது உற்பத்தியுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைக் கண்காணிப்பதிலும் பகுப்பாய்வு செய்வதிலும் கவனம் செலுத்தும் செயல்முறையாகும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகள். செலவு கணக்கு முடியும் உதவி அமைப்புகள் செலவுக் கட்டமைப்பைப் புரிந்துகொள்வது, செலவினங்களைத் துல்லியமாக ஒதுக்குவது மற்றும் விலை நிர்ணயம், வள ஒதுக்கீடு மற்றும் திட்டச் செலவுக் கட்டுப்பாட்டு உத்திகள் குறித்து தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்கவும்.

## 3. பட்ஜெட்

நிறுவனங்களில் பட்ஜெட் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் திட்டமிடப்பட்ட வருவாய்கள் மற்றும் செலவுகளை கோட்டுக் காட்டும் நிதித் திட்டமாகும். பல்வேறு செலவு வகைகளுக்கு வரம்புகள் மற்றும் இலக்குகளை அமைப்பதன் மூலம் செலவுக் கட்டுப்பாட்டு முயற்சிகளுக்கு இது ஒரு அளவுகோலாக செயல்படுகிறது. கண்காணிப்பு வரவுசெலவுத் திட்டத்திற்கு எதிரான உண்மையான செலவுகள் நிறுவனங்களுக்கு விலகல்களைக் கண்டறிந்து சரிசெய்தல் நடவடிக்கைகளை எடுக்க அனுமதிக்கிறது. இது உங்கள் நிறுவனத்தின் அடிப்படைக்கு உதவும்.

## 4. தரநிலை செலவு கணக்கியல்

நிலையான செலவுக் கணக்கியல் பொருட்கள், உழைப்பு மற்றும் மேல்நிலைக்கான முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்ட நிலையான செலவுகளை அமைக்கிறது. இந்தச் செயல்பாட்டில் உண்மையான செலவுகள் நிலையான செலவுகளுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றன, இது நிறுவனங்களுக்கு செலவு மாறுபாடுகளைக் கண்டறிந்து நிவர்த்தி செய்ய உதவுகிறது. இந்த நுட்பம் செலவு செய்திறனை அளவிடுவதற்கும் செலவு கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகளை மேம்படுத்துவதற்கும் உதவுகிறது.

## 5. சம்பாதித்தது மதிப்பு மேலாண்மை

Earned Value Management (EVM) என்பது செலவு, அட்டவணை மற்றும் செய்திறன் தரவை ஒருங்கிணைக்கும் திட்ட மேலாண்மை நுட்பமாகும். திட்டமிடப்பட்ட வரவு செலவுத் திட்டம் மற்றும் அட்டவணை தொடர்பாக முடிக்கப்பட்ட வேலையின் மதிப்பைக் கண்காணிக்க இது உதவுகிறது. EVM நிறுவனங்களுக்கு திட்டச் செலவுகளை திறம்பட கண்காணிக்கவும், செயல்திறனை மதிப்பிடவும் மற்றும் சரியான நடவடிக்கைகளை எடுக்கவும் உதவுகிறது.

## 6. பகுப்பாய்வு இன் மாறுபாடு

மாறுபாட்டின் பகுப்பாய்வு (ANOVA) என்பது ஒரு புள்ளிவிவர நுட்பமாகும், இது திட்டமிடப்பட்ட மற்றும் உண்மையான செலவுகளுக்கு இடையே உள்ள வேறுபாடுகளை பகுப்பாய்வு செய்து புரிந்து கொள்ள பயன்படுகிறது. அனோவா பொருள் விலையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்லது உற்பத்தித் திறனின்மை போன்ற செலவு மாறுபாடுகளுக்கான காரணங்களைக் கண்டறிய உதவுகிறது.

## 7. பட்ஜெட் கட்டுப்பாடு

பட்ஜெட் கட்டுப்பாடு என்பது அங்கீகரிக்கப்பட்ட பட்ஜெட்டின் அடிப்படையில் செலவுகளைக் கண்காணித்தல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது. இதில் அவ்வப்போது மதிப்புகள், உண்மையான செலவுகள் மற்றும் உண்மையானவற்றைக் கண்காணித்தல் ஆகியவை அடங்கும் செலவுகள், அவற்றை ஒப்பிடுதல் உடன் பட்ஜெட் தொகைகள், மற்றும் தேவைப்படும் போது சரிசெய்தல் நடவடிக்கைகளை செயல்படுத்துதல். பட்ஜெட் கட்டுப்பாடு நிறுவனங்கள் நிதி ஒழுக்கத்தை பராமரிக்க உதவுகிறது மற்றும் பயனுள்ள செலவு கட்டுப்பாட்டை உறுதி செய்கிறது.

## 8. அவுட்சோர்சிங்

இது குறிப்பிட்ட பணிகள் அல்லது செயல்பாடுகளை வெளிப்புற விற்பனையாளர்கள் அல்லது சேவை வழங்குநர்களுக்கு வழங்குவதற்கான செயல்முறையாகும். அவுட்சோர்சிங் செய்யலாம் உதவி நிறுவனங்கள் செலவுகளைக் குறைக்கின்றன மற்றும் செயல்பாட்டு செலவுகளை குறைத்தல்.

## 9. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் செயல்முறை (சுஜிபி)

இது செலவுக் கட்டுப்பாட்டில் தொடர்ந்து மேம்பாடுகளை ஏற்படுத்துவதற்கான முறையான அணுகுமுறையாகும். முன்னேற்றத்திற்கான பகுதிகளைக் கண்டறிதல், இலக்குகளை நிர்ணயித்தல், மாற்றங்களைச் செயல்படுத்துதல் மற்றும் அந்த மாற்றங்களின் தாக்கத்தை அளவிடுதல் ஆகியவை இதில் அடங்கும்.

இந்த செலவுக் கட்டுப்பாட்டு நுட்பங்கள் மற்றும் முறைகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் முன்கூட்டியே செலவுகளை நிர்வகிக்கலாம், வள ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் நிதி திறன் மற்றும்



ஸ்திரத்தன்மையை இயக்கலாம்.

**சிறப்பியல்புகள் OF ஏ நல்ல செலவு கட்டுப்பாடு அமைப்பு**

பேக்கர் மற்றும் ஜேக்கப்சனின் கூற்றுப்படி, பயனுள்ள செலவுக் கட்டுப்பாடு பின்வரும் பண்புகளைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்:

- (a) வரையறுத்தல் இன் மையத்தின் பொறுப்பு, அதாவது, தீர்மானிக்கிறது பொறுப்பு மையங்கள்;
- (b) தி தூதுக்குழு இன் பரிந்துரைக்கப்பட்டது அதிகாரம்;
- (c) பல்வேறு செலவு தரநிலைகள்;
- (d) தி சம்பந்தம் இன் கட்டுப்படுத்தக்கூடியது செலவு;
- (e) செலவு அறிக்கையிடல்; மற்றும்
- (f) செலவு குறைப்பு

**செலவு குறைப்பு**

செலவுக் குறைப்பு ஒரு யூனிட்டுக்கான செலவில் சேமிப்பையும், நிறுவனத்தின் லாபத்தை அதிகரிப்பதையும் உறுதி செய்கிறது. உற்பத்திச் செயல்பாட்டின் போது ஏற்படும் தேவையற்ற செலவுகளைக் குறைப்பதை நோக்கமாகக் கொண்டது செலவுக் குறைப்பு, பொருட்களின் சேமிப்பு, விற்பனை மற்றும் விநியோகம். செலவுக் குறைப்பைக் கண்டறிய, நாம் முக்கியமாக கவனம் செலுத்த வேண்டும் பின்வரும் முக்கிய கூறுகள்: ஒரு யூனிட் உற்பத்திச் செலவில் சேமிப்பு, பொருளின் தரம் பாதிக்கப்படாமல் இருக்க வேண்டும் மற்றும் சேமிப்புகள் நிலையற்றதாக இருக்க வேண்டும்.

எடுத்துக்காட்டுகள்

சில பொதுவான செலவு குறைப்பு உதாரணங்கள் அவை:

- குறைக்கிறது தொழிலாளர் மூலம் செலவாகும் தானியங்கி வழக்கமான பணிகள் அல்லது மூலம் அவுட்சோர்சிங் முக்கிய அல்லாத வணிக செயல்பாடுகள்.
- ஆற்றல் சேமிப்பு தொழில்நுட்பங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதன் மூலம் அல்லது தொலைநிலை வேலை விருப்பங்களை வழங்குவதன் மூலம் அலுவலகச் செலவைக் குறைப்பதன் மூலம் மின்சாரக் கட்டணங்கள் போன்ற அலுவலகச் செலவுகளைக் குறைத்தல்.
- குறைந்த விலையில் மூலப் பொருட்களுக்கு சப்ளையர்களுடன் சிறந்த விதிமுறைகளை பேச்சுவார்த்தை நடத்துதல் அல்லது அதிக வர்த்தக தள்ளுபடிகள் வழங்கப்படும்.

**அம்சங்கள் OF செலவு குறைப்பு**

செலவு கட்டுப்பாடு உள்ளது பின்வரும் அம்சங்கள்:

1. செலவுக் குறைப்பு என்பது உற்பத்திச் செலவைக் குறைப்பதன் மூலம் செயல்படுத்தப்படும் உண்மையான செலவுக் குறைப்பு ஆகும்.
2. செலவுக் குறைப்பில் நிரந்தரக் குறைப்பு அடங்கும். இது உள் காரணிகளால் அதிகம். எடுத்துக்காட்டாக, அரசாங்கத்தின் வரி குறைப்பு நிரந்தர இயல்பு இல்லாததால் செலவுக் குறைப்பாகக் கருதப்படுவதில்லை.
3. செலவுக் குறைப்பு உற்பத்தியின் தரத்தைக் குறைக்காது. அது அப்படியே இருக்கிறது.
4. ஒரு குறிப்பிட்ட அளவிலான வெளியீட்டில் செலவைக் குறைப்பதன் மூலம் யூனிட் விலை குறைக்கப்படுகிறது .
5. செலவு குறைப்பு முடியும் மேலும் இரு முடிந்தது மூலம் அதிகரித்து வருகிறது தி அளவு உற்பத்தி செய்யப்பட்டது.

அது அர்த்தம் குறைக்கிறது தி செலவு விருப்பம் இருக்கும் தி அதே ஆனாலும் தி வெளியீடு அதிகரிக்கும் \_  
**நன்மைகள் OF செலவு குறைப்பு**

- i) செலவு குறைப்பு அதிகரிக்கிறது தி லாபம் இன் ஒரு அமைப்பு.
- ii) செலவு குறைப்பு அதிகரிக்கிறது தி பணம் ஓட்டம் இன் தி நிறுவனம்.



iii) செலவு குறைப்பு திட்டம் உதவுகிறது உள்ளே அடையும் தி இலக்குகள் இன் தி நிறுவனம்.

iv) இது நிரந்தரமானது, இது நீண்ட காலத்திற்கு நிறுவன செயல்திறனை பாதிக்கிறது.

v) செலவைக் குறைப்பது உற்பத்தியின் தரத்தைக் குறைக்காது, அதே நேரத்தில் செலவைக் குறைக்கிறது.

#### **தீமைகள் OF செலவு குறைப்பு**

பொதுவாக எதிர்கொள்ளும் செலவைக் குறைப்பதில் சிக்கல்கள் உள்ளன. இவை பின்வருமாறு:

1. ஒரு நிறுவனத்தின் தொழிலாளர்கள் மற்றும் பணியாளர்கள் பொதுவாக செலவுக் குறைப்புத் திட்டத்தைச் செயல்படுத்த விரும்புவதில்லை அவர்கள் அதை எதிர்க்க முயற்சி செய்கிறார்கள். இவற்றை நடைமுறைப்படுத்துவது கடினமானதாகக் கருதப்படுகிறது.
2. செலவுக் குறைப்புத் திட்டங்கள் இயற்கையில் தொடர்ச்சியானவை. செலவைக் குறைக்க இது ஒரு தொடர் முயற்சி. ஆனால் பெரும்பாலான நிறுவனங்களில், அவை தற்காலிக அடிப்படையில் செயல்படுத்தப்படுகின்றன.
3. தி செலவு குறைப்பு நுட்பம் முடியாது இரு விண்ணப்பித்தார் உள்ளே அனைத்து தி வழக்குகள்.
4. செலவுக் குறைப்பு நுட்பத்திற்கு நிறைய ஆராய்ச்சி தேவைப்படுகிறது, இது நிறுவனத்தின் செலவை அதிகரிக்கிறது
5. செலவு குறைப்பு நுட்பம் தேவைகள் செய்ய இரு செயல்படுத்தப்பட்டது உள்ளே அ திட்டமிடப்பட்டது முறை.

அங்கு முடியும் இரு இரண்டு வழிகள் செய்ய அடைய தி இலக்கு இன் தி செலவு குறைப்பு



- மூலம் குறைக்கிறது தி செலவு இன் அந்த குறிப்பாக தயாரிப்பு மற்றும்
- செயல்திறனை அதிகரிப்பதன் மூலம், ஒரு யூனிட் செலவைக் குறைக்கும் உற்பத்தி அலகு உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க முடியும்.

#### **செலவு குறைப்பு: செயல்முறை**

ஏ செலவு குறைப்பு செயல்முறை கணிசமாக வேறுபடுகிறது அடிப்படையில் அடையக்கூடிய இலக்குகள் மற்றும் தொடர்புடைய உத்திகள். இருப்பினும், இது பொதுவாக கீழே விவரிக்கப்பட்டுள்ள படிக்களை உள்ளடக்கியது .

**செலவுக் குறைப்புக்கான நோக்கத்தைத் தீர்மானிக்கவும்:** உங்கள் நிறுவனத்தின் தற்போதைய செலவுக் கட்டமைப்பை பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம் செலவுக் குறைப்பு செயல்முறை தொடங்குகிறது. இந்த செலவுகள் அப்போதுதான் செலவுக் குறைப்புக்கான பகுதிகளைக் கண்டறிவதற்காக முன் நிறுவப்பட்ட வரையறைகள் அல்லது தொழில் தரங்களுடன் ஒப்பிடும்போது. பல வாய்ப்புகள் இருந்தால், செலவு பகுப்பாய்வை மேற்கொள்வதும், அதிக பலனைத் தருபவர்களுக்கு முன்னுரிமை கொடுப்பதும் சிறந்தது.

**செலவுக் குறைப்புத் திட்டத்தை உருவாக்கவும்:** சிக்கல் பகுதிகளைக் கண்டறிந்த பிறகு, நிறுவனங்கள் பல்வேறு அளவு மற்றும் தரமான நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தி விரிவான பகுப்பாய்வை மேற்கொள்ள வேண்டும். மிகவும் பொருத்தமான செலவுக் குறைப்பு நுட்பங்களையும் அவற்றின் சாத்தியமான தாக்கத்தையும் தீர்மானிப்பதே இதன் நோக்கம். இந்த நுட்பங்களின் சில ஆரம்ப சோதனைகளும் இந்த கட்டத்தில் மேற்கொள்ளப்படலாம்.

**செயல்படுத்துவதற்கான திட்டம்:** செலவுக் குறைப்புத் திட்டத்தை வடிவமைத்த பிறகு, அனைத்து வணிக நிர்வாகிகள், முக்கிய நிர்வாகப் பணியாளர்கள், ஒப்பந்ததாரர்கள் மற்றும் பணியாளர்களை செயல்பாட்டுத் திட்டத்தை உருவாக்குவதற்கான நேரம் இது. இது ஒரு தெளிவான வரையறை மற்றும் பாத்திரங்களை வரையறுப்பதை உறுதி செய்வதாகும், மேலும் எந்தவொரு குறைபாடுகளையும் குறைக்க ஒவ்வொருவரும் விவரங்களுக்கு மேல் இருக்க வேண்டும்.

**நிரலை செயல்படுத்தவும்:** இறுதியாக, வரிசைப்படுத்தவும் நிர்வாக அமைப்பு மற்றும் கட்டுப்பாட்டு காலக்கெடுவை நிறுவுவதன் மூலம் செலவு குறைப்பு திட்டம். முன்னேற்றத்தை தொடர்ந்து கண்காணித்து, முடிவுகளின் அடிப்படையில் மேலும் உத்திகளை மேம்படுத்தவும்.

#### **செலவு குறைப்பு தொழில்நுட்பங்கள்**

நிறுவனங்கள் எண்ணற்ற வழிகளில் செலவைக் குறைக்கலாம். பிரபலமான செலவுக் குறைப்பு நுட்பங்களில் சில அடங்கும்



**பட்ஜெட் கட்டுப்பாடு:** நிறுவனங்கள் தங்கள் உண்மையான செலவினங்களை பட்ஜெட் எண்களுடன் ஒப்பிடலாம் மற்றும் முரண்பாடுகள் மற்றும் தேவையற்ற செலவுகள் ஏற்பட்டால், சிறந்த செலவுத் திறனை அடைவதன் மூலம் தீர்வு நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம்.

**எளிமைப்படுத்துதல்:** நிறுவனங்கள் தங்கள் தயாரிப்பு வழங்கல்களின் பன்முகத்தன்மையைக் குறைத்து, மீதமுள்ள தயாரிப்புகளை அளவிடும்போது செயல்திறன் மற்றும் செலவுக் குறைப்பு ஆகியவற்றின் பங்கு செயல்பாட்டுக்கு வருகிறது. இது வணிகச் செயல்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்தவும், செலவுத் திறனை அதிகரிக்கவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும் உதவுகிறது.

**நிலையான செலவு:** இந்த செலவு குறைப்பு நுட்பத்தில், நிறுவனங்கள் நிலையான மதிப்பிடப்பட்ட செலவுகள் மற்றும் உண்மையான செலவுகள் ஆகியவற்றுக்கு இடையே உள்ள வேறுபாடுகளை வெளிக்கொணர ஒரு மாறுபாடு பகுப்பாய்வை மேற்கொள்கின்றன. இதன் விளைவாக, அதிக விலை மாறுபாடுகளை வெளிப்படுத்தும் பகுதிகள் மற்றும் அவற்றுக்கான சாத்தியமான காரணங்களை அவர்களால் கண்காணிக்க முடியும்.

**மதிப்பு பகுப்பாய்வு:** மதிப்பு பொறியியல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது, மதிப்பு பகுப்பாய்வு முறையான மதிப்பாய்வை உள்ளடக்கியது தயாரிப்பு வடிவமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி செயல்முறைகள், தயாரிப்பு தரம் அல்லது செயல்பாட்டை சமரசம் செய்யாமல் மொத்த உற்பத்தி செலவினங்களைக் குறைப்பதில் முக்கியத்துவத்துடன் .

**வடிவமைப்பு மேம்பாடு:** தயாரிப்பு வடிவமைப்புகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செயல்முறைகளை மேம்படுத்தலாம், தயாரிப்பு செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் செலவு சேமிப்பை உருவாக்கலாம்.

இந்த பட்டியல் எந்த வகையிலும் முழுமையானது அல்ல. பங்களிப்பு பகுப்பாய்வு, வேலை மதிப்பீடு, பொருள் கட்டுப்பாடு, சந்தை ஆராய்ச்சி, நிதிக் கட்டுப்பாடு, செலவு-பயன் பகுப்பாய்வு மற்றும் உழைப்பு மற்றும் மேல்நிலை கட்டுப்பாடும் இருக்கலாம் பயன்படுத்தப்பட்டது செலவு குறைப்பு.



வித்தியாசம் இடையில் செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் செலவு குறைப்பு:

அம்சம்	செலவு கட்டுப்பாடு	செலவு குறைப்பு
குறிக்கோள்	பராமரிக்கவும் செலவுகள் உள்ளே முன் வரையறுக்கப்பட்ட வரம்புகள்	குறைக்கவும் ஒட்டுமொத்த செலவுகள் செய்ய அதிகரிக்க லாபம்
கவனம்	கண்காணிப்பு மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தும் செலவுகள்	சுறுசுறுப்பான உகப்பாக்கம் இன் செலவுகள்
அணுகுமுறை	தடுப்பு செயல்பாடு, திருத்தும் நடவடிக்கைகள்	தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம், மூலோபாய முயற்சிகள்
காலக்கெடு	நடந்து கொண்டிருக்கிறது செயல்முறை உள்ளே பட்ஜெட் கட்டுப்பாடுகள்	நீண்ட கால, நிலையான செலவு சேமிப்பு
வாய்ப்பு	நிர்வகிக்கவும் செலவுகள் முழுவதும் வெவ்வேறு பகுதிகள் இன் தி அமைப்பு	அடையாளம் காணவும் வாய்ப்புகள் க்கான செலவு உகப்பாக்கம்
வலியுறுத்தல்	ஸ்திரத்தன்மை மற்றும் நிதி ஒழுக்கம்	லாபம் மற்றும் ஆதாயம் போட்டி விளிம்பு
நுட்பங்கள்	பட்ஜெட், தரநிலைகள், மாறுபாடு பகுப்பாய்வு	போட்டி பகுப்பாய்வு, தயாரிப்பு வடிவமைப்பு உகப்பாக்கம்
முக்கிய பலன்	பராமரிக்கிறது நிதி கட்டுப்பாடு மற்றும் ஸ்திரத்தன்மை	லாபத்தை அதிகரிக்கிறது மற்றும் போட்டித்திறன்
எடுத்துக்காட்டுகள்	செயல்படுத்தி பட்ஜெட் கட்டுப்பாடுகள், தடுப்பு நடவடிக்கைகள்	தயாரிப்புகளை மறுவடிவமைப்பு செய்தல் , நெறிப்படுத்துதல் செயல்முறைகள்



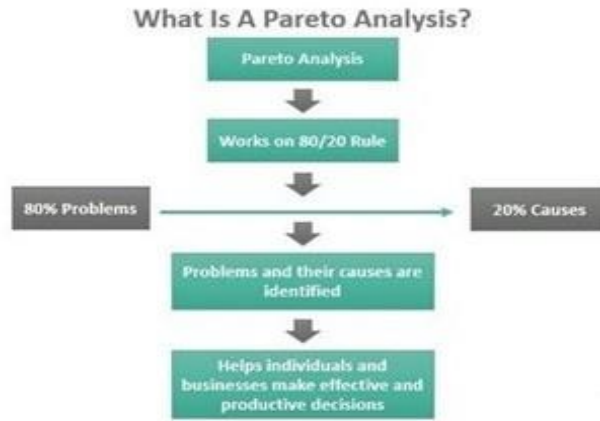
## பரேட்டோ பகுப்பாய்வு

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு என்பது வணிக முடிவெடுப்பதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு நுட்பமாகும், ஆனால் இது நலன்புரி பொருளாதாரம் முதல் தரக் கட்டுப்பாடு வரை பல்வேறு துறைகளில் பயன்பாடுகளைக் கொண்டுள்ளது. இது பெரும்பாலும் "80-20 விதியை" அடிப்படையாகக் கொண்டது. முடிவெடுக்கும் நுட்பமாக, பரேட்டோ பகுப்பாய்வு ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான உள்ளீட்டு காரணிகளை-விரும்பத்தக்கது அல்லது விரும்பத்தகாதது-இது ஒரு முடிவில் மிகப்பெரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது.

20% வேலையைச் செய்வதன் மூலம் ஒரு திட்டத்தின் 80% நன்மையை அடையலாம் அல்லது மாறாக, 80% சிக்கல்கள் முடியும் என்ற எண்ணத்தின் அடிப்படையில் Pareto பகுப்பாய்வு முன்வைக்கப்படுகிறது. 20% காரணங்களைக் கண்டறியலாம். பரேட்டோ பகுப்பாய்வு ஒரு சக்திவாய்ந்த தரம் மற்றும் முடிவெடுக்கும் கருவியாகும். மிகவும் பொதுவான அர்த்தத்தில், இது முன்னுரிமைகளை அமைப்பதற்குத் தேவையான உண்மைகளைப் பெறுவதற்கான ஒரு நுட்பமாகும்.

என்ன இருக்கிறது தி முக்கியத்துவம் இன் பரேட்டோ பகுப்பாய்வு?

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு ஒரு நிறுவனத்தை அதன் வளங்களுடன் மிகவும் திறமையாக செயல்படுத்த உதவுகிறது. ஒரு பெரிய சிக்கலை விரைவாகக் கண்டறிவதன் மூலம் அல்லது ஒரு பெரிய வணிக வெற்றியைப் பயன்படுத்தி, நிறுவனம் குறைவான நேரத்தையும் வளங்களையும் செலவழிக்க முடியும்.



பரேட்டோ கொள்கை என்பது வளங்களின் ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்த முயற்சிக்கும் போது உதவும் ஒரு விதியாகும். வளங்களின் சரியான விநியோகம் ஒரு வணிகத்தின் செயல்திறன் மற்றும் லாபத்தில் குறிப்பிடத்தக்க மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும்.

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு சிறு வணிகத்திற்கான வாடிக்கையாளர் தக்கவைப்பை அதிகரிக்க புதிய தலைமை நிர்வாக அதிகாரி பணியமர்த்தப்பட்டால் பற்றி சிந்தியுங்கள். 80% வாடிக்கையாளர்கள் வெளியேறுவதற்கான காரணங்களில் 20% சாத்தியமான சிக்கல்களால் ஏற்பட்டால், முதல் 20% இல் கவனம் செலுத்துவது மூளையற்றதாக இருக்கும்.

80/20 விதி என்பது வணிகத்திற்கான வள ஒதுக்கீட்டை மேம்படுத்த உதவும் சிறந்த முடிவெடுக்கும் கருவியாகும். இது சிந்தனை செயல்முறையை ஒழுங்கமைக்கவும் மிகவும் படித்த முடிவுகளை எடுக்கவும் உதவுகிறது.

விதியும் விளையாடுகிறது சட்டம் குறைந்த வருவாய்/பயன். மற்ற அனைத்தையும் வைத்திருத்தல் சமமான, எப்பொழுது நுகர்வு உள்ளீடுகள் அதிகரிக்கும், தி ஒவ்வொரு கூடுதல் வெளியீட்டின் விளிம்பு நன்மை குறையும்.

**படிசுள் TO உருவாக்கு ஏ பரேட்டோ வரைபடம் (80/20 விதி வரைபடம்)**

### 1. அடையாளம் காணவும் அ பட்டியல் பிரச்சனைகள் \_

வெறுமனே, பணியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து கருத்து மூலம் பட்டியல் சேகரிக்கப்படுகிறது. பொதுவான எடுத்துக்காட்டுகளில் அநாமதேய புகார்/கருத்து படிவங்கள், வாடிக்கையாளர் கருத்துக்கணிப்புகள் அல்லது பணியாளர் நிறுவன பரிந்துரைகள் ஆகியவை அடங்கும்.

### 2. அடையாளம் காணவும் தி காரணம் இன் ஒவ்வொரு பிரச்சனையும்

பிரச்சனை ஏன் ஏற்பட்டது? மேற்பரப்பின் கீழ் மறைந்திருக்கக்கூடிய மூல காரணத்தைப் பற்றி சிந்தித்துப்



பாருங்கள்.

### 3. மதிப்பெண் ஒவ்வொரு பிரச்சனையும்

ஒவ்வொரு பிரச்சனைக்கும் அதனுடன் தொடர்புடைய எதிர்மறை தாக்கத்தின் அடிப்படையில் ஒரு எண்ணை ஒதுக்கவும். ஸ்கோரிங் முறையானது தீர்க்க முயற்சிக்கும் சிக்கலின் வகையைப் பொறுத்தது. க்கு உதாரணமாக, க்கான அ செல்லுலார் நிறுவனம், செய்தது அ வாடிக்கையாளர் புகார் செய்ய அவர்களுக்கு கேரியரை விட்டு வெளியேறவும், அவர்களின் திட்டத்தை மாற்றவும் (எதிர்மறையாக) அல்லது எதையும் மாற்றவில்லையா?

### 4. குழு தி பிரச்சனைகள் ஒன்றாக

ஒரே மாதிரியான அனைத்து பிரச்சனைகளையும் ஒன்றாக தொகுத்து, கூட்டு மதிப்பெண்களை கணக்கிடுங்கள். பிரச்சினை உடன் அதிக மதிப்பெண் பெரும்பாலும் இருக்கும் நீங்கள் முயற்சி செய்ய வேண்டிய ஒன்றாக இருங்கள் முதலில் தீர்க்க மற்றும் அதிக வருமானம் வழங்க. தரவைக் காட்சிப்படுத்த உதவ, கீழே காணப்படுவது போல், ஒரு பரேட்டோ வரைபடத்தை உருவாக்க பரிந்துரைக்கப்படுகிறது.

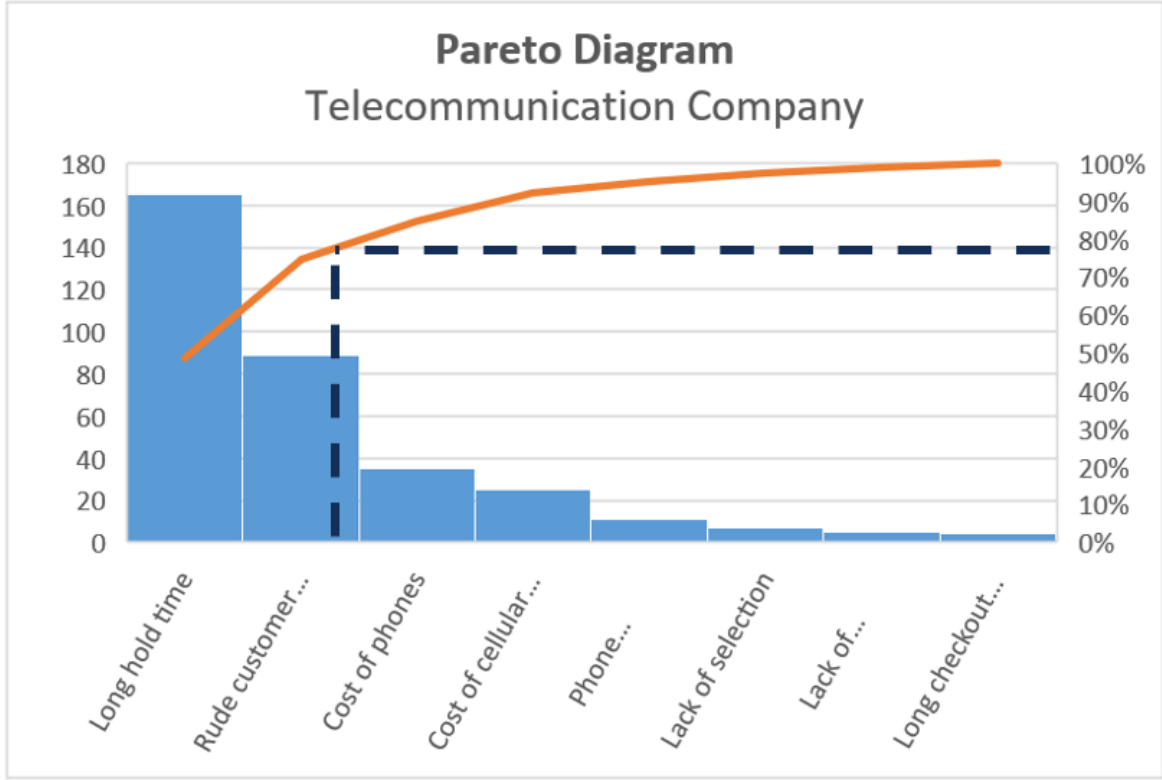
#### பரேட்டோ வரைபடம் உதாரணமாக

பின்வரும் உதாரணம் செல்லுலார் தொலைபேசி சேவை வழங்குநரிடமிருந்து வருகிறது. செல்லுலார் கேரியரை விட்டு வெளியேறுவதற்கான விருப்பத்தைத் தொடர்ந்து சமர்ப்பிக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர் மதிப்பாய்வு படிவங்களிலிருந்து தரவு சேகரிக்கப்படுகிறது. நிறுவனம் தங்களின் சலுகையை மேம்படுத்துவதற்கு முதலில் கவனம் செலுத்த வேண்டியவற்றில் கவனம் செலுத்துவதற்கு, தரவுகளின் மீது பரேட்டோ பகுப்பாய்வு செய்ய முடிவு செய்கிறது.

Customer Reasoning to Leave	
Long hold time	165
Rude customer service	89
Cost of phones	35
Cost of cellular plans	25
Phone malfunction	11
Long checkout times	4
Lack of accessories	5
Lack of selection	7
<b>Total</b>	<b>314</b>

நீங்கள் பார்க்கிறபடி, பெரும்பாலான புகார்கள் (சுமார் 80%) நீண்ட நேரம் அல்லது முரட்டுத்தனமான வாடிக்கையாளர் சேவையிலிருந்து உருவாகின்றன. 80% புள்ளியிடப்பட்ட கோட்டால் முன்னிலைப்படுத்தப்பட்ட கீழே உள்ள வரைபடத்தில் காணலாம்.





வணிக மூலோபாயக் கண்ணோட்டத்தில், அந்த இரண்டு பிரச்சனைகளும் முதலில் தீர்க்கப்பட வேண்டும் செய்ய அடைய அதிகபட்சம் தாக்கம். தீர்ப்பு மூலம் தி கருத்துக்கள், நாங்கள் முடியும் கருதுகின்றனர் அதிக பணியாளர்களை பணியமர்த்துவது மற்றும்/அல்லது அவர்களுக்கு சிறந்த பயிற்சி அளிப்பது சிறந்த நடவடிக்கையாக இருக்கும்.

#### **பரேட்டோ விளக்கப்படங்கள் உதாரணமாக**

பரேட்டோ விளக்கப்படங்கள் சிக்கல்களின் அதிர்வெண் மற்றும் நிறுவனத்தில் சிக்கல்களின் ஒட்டுமொத்த தாக்கத்தைக் குறிக்கின்றன. பரேட்டோ விளக்கப்படத்தை வரைய, ஒரு கலப்பு விளக்கப்படம் பயன்படுத்தப்படுகிறது

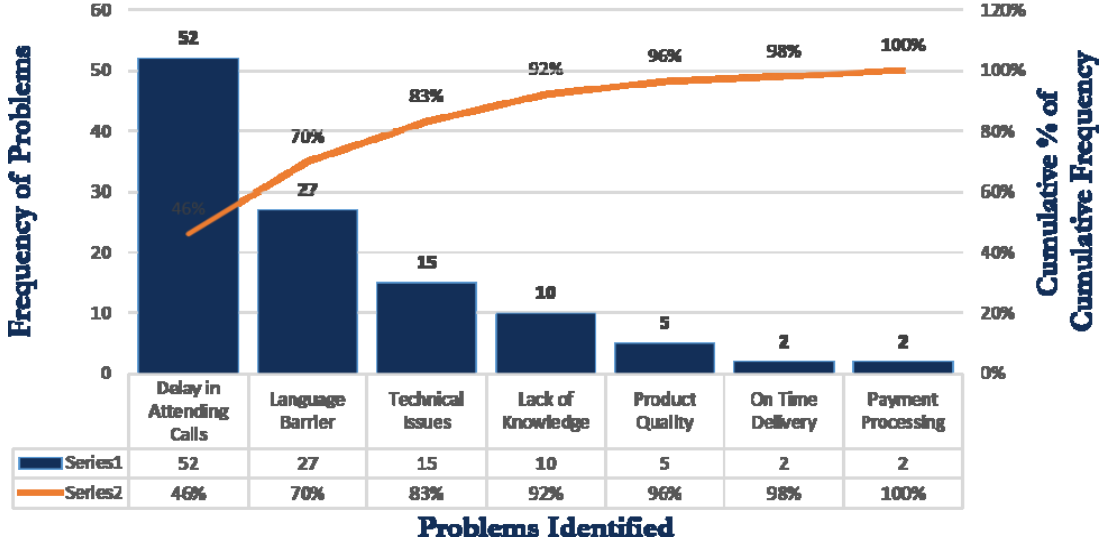
-ஏ மதுக்கூடம் விளக்கப்படம் மற்றும் அ வரி வரைபடம்.

பரேட்டோ விளக்கப்படத்தின் Y-அச்ச அடையாளம் காணப்பட்ட சிக்கல்களின் அதிர்வெண்ணைக் குறிக்கிறது, மேலும் X-அச்ச சிக்கல்கள் அல்லது சிக்கல்களைக் குறிக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, வாடிக்கையாளர் சேவையில் சிக்கல் உள்ளது, மேலும் சிக்கல் ஏற்படும் அதிர்வெண் 25. பார்கள் இறங்கு வரிசையில் உள்ளன; அதாவது, அதிக அதிர்வெண் கொண்ட பிரச்சனை முதலில், மற்றும் பல.



விளக்கப்படங்களில் உள்ள வரி வரைபடம், சிக்கல்களின் ஒட்டுமொத்த அதிர்வெண்ணின் சதவீதத்தைக் காட்டுகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, இரண்டு சிக்கல்கள் ஒன்றாக மொத்த அதிர்வெண்ணைக் கொண்டிருந்தால் 68%, பிறகு இவை உள்ளன தி முக்கிய குறைபாடுகள் பாதிக்கும் அல்லது கெடுக்கும் தி செயல்பாடுகள் ஒரு அமைப்பு. எனவே, இந்தப் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பது பெரிய அளவில் பிரச்சினைகளைத் தணிக்க உதவும்.

## PARETO CHART of ABC Ltd



### விண்ணப்பங்கள்:

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு பொதுவாக வணிகம் அல்லது அமைப்பின் பல்வேறு சூழ்நிலைகளுக்குப் பொருந்தும். அவற்றில் சில கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன -

### விலை நிர்ணயம் தயாரிப்பு :

எந்தவொரு வணிகத்திலும், தயாரிப்புகளின் செலவு-தொகுதி-லாபம் (CVP) உறவு மிகவும் முக்கியமானது. இது செலவு, விற்பனையின் அளவு மற்றும் லாபத்தின் அளவு போன்ற காரணிகளுக்கு இடையிலான உறவைக் காட்டும் ஒரு பகுப்பாய்வு ஆகும். ஆனால் ஒரு நிறுவனம் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தயாரிப்புகளை கையாள வேண்டிய சில சந்தர்ப்பங்கள் உள்ளன.

இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், அனைவருக்கும் CVP உறவை பகுப்பாய்வு செய்து தீர்மானிப்பது மிகவும் கடினம் தயாரிப்புகள். அது இருக்கிறது மிகவும் கடினமான செய்ய தீர்மானிக்க எந்த தயாரிப்பு இருக்கிறது அத்தியாவசியமான க்கான



நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் உயிர்வாழ்வு, ஏனெனில் 20% தயாரிப்புகள் மட்டுமே மொத்த விற்பனை வருவாயில் 80% ஆகும். விலை நிர்ணயம் குறித்தும் நிர்வாகக் குழு முடிவெடுப்பது கடினம்.

எனவே, இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், பரேட்டோ பகுப்பாய்வு பயன்படுத்தப்படுகிறது. பரேட்டோ பகுப்பாய்வு மேலாண்மைக்கு உதவுகிறது அணி செய்ய அதிக கவனம் செலுத்துங்கள் அன்று விலை நிர்ணயம் முடிவுகள் இன் தயாரிப்புகள் (தோராயமாக. 20%) நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் உயிர்வாழ்வதற்கு அவசியமானவை.

## 2. வாடிக்கையாளர் லாபம் பகுப்பாய்வு:

வியாபாரத்தில் வாடிக்கையாளர்களின் பங்கும் முக்கியமானது. எனவே, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அல்லது வணிகமும் அல்லது நிறுவனமும் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வாடிக்கையாளர் உறவை பகுப்பாய்வு செய்கின்றன. ஒரு நிறுவனத்திற்கு வாடிக்கையாளர் லாபம் (CP) என்பது தயாரிப்புகளை பகுப்பாய்வு செய்வதை விட பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது .

CP என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வாடிக்கையாளர் அல்லது வாடிக்கையாளர்களின் குழுவிற்கு தயாரிப்புகளை வழங்குவதன் மூலம் அல்லது வழங்குவதன் மூலம் நிறுவனம் அல்லது வணிகத்தால் பெறப்பட்ட லாபம் என்று பொருள். லாபம் ஈட்டப்பட்ட வருவாய் மற்றும் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் வாடிக்கையாளர் உறவுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகள் ஆகியவற்றில் உள்ள வேறுபாட்டால் பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகிறது. சில வாடிக்கையாளர்கள் அதிக லாபம் ஈட்டுகிறார்கள், சிலர் குறைந்த லாபம் ஈட்டுகிறார்கள்.

இது மிகவும் கடினம் எது என்பதை தீர்மானிக்கவும் வாடிக்கையாளர் அல்லது வாடிக்கையாளர் குழுக்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி மற்றும் உயிர்வாழ்விற்கு அவசியமானது, ஏனெனில் 20% வாடிக்கையாளர்கள் மட்டுமே இருக்கலாம் லாபத்தில் 80% கணக்கு. நிர்வாகக் குழு லாபம் குறித்தும் முடிவெடுப்பது கடினம். எனவே, இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில், பரேட்டோ பகுப்பாய்வு பயன்படுத்தப்படுகிறது.

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு உதவுகிறது மேலாண்மை அணி செய்ய பகுப்பாய்வு லாபம் பெற்றது இருந்து வாடிக்கையாளர் குழுக்களின் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர்கள் பின்னர் வாடிக்கையாளர் லாபகரமானவரா இல்லையா என்பதை முடிவு செய்யுங்கள். அதே வாடிக்கையாளர் அல்லது வாடிக்கையாளர் குழுவிற்கு சேவையைத் தொடர வேண்டுமா இல்லையா என்பதை அவர்கள் தீர்மானிக்கிறார்கள்.



### 3. ஏபிசி பகுப்பாய்வு (பங்கு கட்டுப்பாடு):

பரேட்டோ பகுப்பாய்வின் மற்றொரு பயன்பாடு பங்குக் கட்டுப்பாட்டில் உள்ளது, அங்கு கையிருப்பில் உள்ள சில பொருட்கள் மட்டுமே மதிப்பின் பெரும்பகுதியை உருவாக்குகின்றன. நடைமுறையில், மொத்த பங்குகளில் சுமார் 20% அதன் மதிப்பில் 80% ஆக இருக்கலாம். அத்தகைய பகுப்பாய்வின் முடிவு என்னவென்றால், மொத்த மதிப்பில் 80% கூட்டாக பங்கு வகிக்கும் சிறிய அளவிலான பங்குப் பொருட்களின் மீது கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், ஒரு நிறுவனம் பங்குகளில் பெரும்பாலான பண முதலீட்டைக் கட்டுப்படுத்த முடியும்.

### 4. விண்ணப்பம் உள்ளே செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவில், ஒரு நிறுவனத்தின் மொத்த செலவில் 80%க்கு 20% ஓட்டுனர்கள் பொறுப்பு என்று அடிக்கடி கூறப்படுகிறது. அதிக செலவை ஏற்படுத்தும் செலவு இயக்கிகளை பகுப்பாய்வு செய்து, கண்காணித்து, கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம், மேல்நிலைகள் பற்றிய சிறந்த கட்டுப்பாடு மற்றும் புரிதல் பெறப்படும்.

### 5. தரம் கட்டுப்பாடு

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு குறைபாடு அறிக்கை அல்லது வாடிக்கையாளர் புகார்களின் பகுப்பாய்விலிருந்து கண்டறிய முற்படுகிறது, அவை "முக்கியமான சில" காரணங்கள் தெரிவிக்கப்பட்ட பெரும்பாலான சிக்கல்களுக்கு காரணமாகின்றன .

பெரும்பாலும் 80% அறிக்கையிடப்பட்ட பிரச்சனைகள் பொதுவாக 20% பல்வேறு அடிப்படைக் காரணங்களில் கண்டறியப்படலாம். முக்கியமான 20% ஐ சரிசெய்வதில் ஒருமுறை கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், ஒருவர் தயாரிப்பு தரத்தில் மிகப்பெரிய உடனடி தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடியும்.

பரேட்டோ பகுப்பாய்வு ஒவ்வொரு வகையான தோல்வியும் (குறைபாடு) எவ்வளவு அடிக்கடி நிகழ்கிறது என்பதைக் குறிக்கிறது. தி நோக்கம் இன் தி பகுப்பாய்வு ஆகும் செய்ய நேரடி மேலாண்மை கவனம் வேண்டும் பெரும்பாலான தரமான சிக்கல்களைத் தீர்ப்பதன் மூலம் சிறந்த வருமானத்தை அடையக்கூடிய பகுதி, ஒருவேளை ஒரே செயலின் மூலம்.

#### இலக்கு செலவு

இலக்கு செலவு என்பது ஒரு நிறுவனம் முன்கூட்டியே திட்டமிடும் ஒரு அமைப்பாகும் விலை புள்ளிகள், தயாரிப்பு செலவுகள் மற்றும் ஒரு புதிய தயாரிப்புக்கு அடைய விரும்பும் விலிம்புகள். இலக்கு செலவு என்பது செலவு செய்யும் முறை மட்டுமல்ல, மாறாக ஒரே மாதிரியான தயாரிப்புகள், போட்டியின் நிலை, இறுதி வாடிக்கையாளருக்கு இல்லாத/குறைந்த மாறுதல் செலவுகள் போன்ற பல காரணிகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொண்டு சந்தை நிலைமைகளால் விலை நிர்ணயிக்கப்படும் ஒரு மேலாண்மை நுட்பமாகும். இந்தக் காரணிகள் படத்தில் வரும்போது, நிர்வாகம் விரும்புகிறது. அவர்கள் விற்பனை விலையில் சிறிதளவு அல்லது கட்டுப்பாடு இல்லாததால், செலவுகளைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டும்.

கம்ப்யூட்டர் எய்ட்டுட் மேனுஃபேக்ச்சரிங் இன்டர்நேஷனல் (CAM-I) படி - முன் தீர்மானிக்கப்பட்ட சந்தைப் பங்கைப் பிடிக்க தேவையான விற்பனை விலையைப் பயன்படுத்தி கணக்கிடப்படும் சந்தை அடிப்படையிலான செலவு இலக்கு செலவு என அழைக்கப்படுகிறது. தொழில்களில், ஒரு யூனிட் விற்பனை விலையானது உற்பத்தியின் ஆரம்ப விலையிலிருந்து சுயாதீனமாக அமைக்கப்படுகிறது. தயாரிப்பு விலையின் ஆரம்ப முன்னறிவிப்பை விட இலக்கு விலை குறைவாக இருந்தால், உற்பத்தியாளர்/தயாரிப்பாளர் யூனிட் செலவை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் குறைக்கிறது, அதனால் அது போட்டியிட வேண்டும். முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்ட விற்பனை விலையிலிருந்து விரும்பிய லாபத்தைக் கழிப்பதன் மூலம் இலக்கு செலவு கண்டறியப்படுகிறது என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

எனவே, இலக்கு செலவு = விற்பனை விலை - விரும்பிய லாபம்

இங்கே, விற்பனை விலை என்பது இலக்கு சந்தைப் பங்கிற்கு பொருத்தமான ஒன்றாகும். விரும்பிய லாபம் என்பது நிறுவனத்தின் வணிகச் செலவுகளுக்கு தயாரிப்பு எதிர்பார்க்கும் பங்களிப்பாகும். மீதமுள்ள இலக்கு செலவு ஆகும். இதனால், இலக்கு செலவு சமன்பாட்டை முழுமையாகப் பயன்படுத்துகிறது

லாபம் = விற்பனை - செலவுகள்.

எடுத்துக்காட்டு: ஏபிசி இன்க். ஒரு பெரிய எஃப்எம்சிஜி பிளேயர் ஆகும், இது மிகவும் போட்டி நிறைந்த சந்தையில் செயல்படுகிறது. இது இறுதி வாடிக்கையாளர்களுக்கு தொகுக்கப்பட்ட உணவை விற்கிறது. ஏபிசிக்கு ரூ.20 மட்டுமே வசூலிக்க முடியும்



அலகு. என்றால் தி நிறுவனத்தின் நோக்கம் லாபம் விளிம்பு இருக்கிறது 10% அன்று தி விற்பனை விலை, ஒரு யூனிட்டுக்கான இலக்கு செலவைக் கணக்கிடுங்கள்.

தீர்வு: இலக்கு லாபம் விளிம்பு = 10% இன் 20 = ரூ2 ஒன்றுக்கு யூனிட் இலக்கு விலை = விற்பனை விலை - லாப வரம்பு (Rs20 - Rs2) இலக்கு செலவு = ஒரு யூனிட்டுக்கு Rs18

#### அம்சங்கள் OF இலக்கு செலவு

தி முக்கிய அம்சங்கள் இன் இலக்கு செலவு உள்ளன என பின்வருமாறு-

- தி விலை இன் தி தயாரிப்பு இருக்கிறது தீர்மானிக்கப்பட்டது மூலம் சந்தை நிபந்தனைகள். நிறுவனம் விலை தயாரிப்பதை விட விலை எடுப்பவர்.
- தி குறைந்தபட்சம் தேவை லாபம் விளிம்பு இருக்கிறது ஏற்கனவே சேர்க்கப்பட்டுள்ளது உள்ளே தி இலக்கு விற்பனை விலை.
- அது இருக்கிறது பகுதி இன் நிர்வாகத்தின் மூலோபாயம் செய்ய கவனம் அன்று செலவு குறைப்பு மற்றும் பயனுள்ள செலவு மேலாண்மை.
- தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, விவரக்குறிப்புகள், மற்றும் வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்புகள் உள்ளன மொத்த விற்பனை விலையை உருவாக்கும் போது ஏற்கனவே உள்ளமைக்கப்பட்டவை.
- தற்போதைய செலவுக்கும் இலக்கு செலவுக்கும் உள்ள வித்தியாசம் - செலவு குறைப்பு,|| நிர்வாகம் எதை அடைய விரும்புகிறது.
- ஏ அணி இருக்கிறது உருவானது செய்ய ஒருங்கிணைக்க நடவடிக்கைகள் அத்தகைய என வடிவமைத்தல், வாங்குதல், உற்பத்தி செய்தல், சந்தைப்படுத்துதல் போன்றவை, இலக்கு செலவைக் கண்டறிந்து அடைய.

#### குறிக்கோள்கள் OF இலக்கு செலவு

இலக்கு செலவினத்தின் அடிப்படை நோக்கம் நிர்வாகத்தை செயலுக்கத்துடன் பயன்படுத்துவதை செயல்படுத்துவதாகும் செலவு திட்டமிடல், செலவு மேலாண்மை மற்றும் செலவு குறைப்பு ஒரு தயாரிப்பு மற்றும் வணிகத்தின் தொடக்கத்தில் செலவுகள் திட்டமிடப்பட்டு நிர்வகிக்கப்படும் நடைமுறைகள் வடிவமைப்பு மற்றும் வளர்ச்சி மிதிவண்டி, மாறாக செய்ய அ போது தி பின்னர் நிலைகள் இன் தயாரிப்பு வளர்ச்சி மற்றும் உற்பத்தி. பொதுவாக, இலக்கு செலவு அமைப்பு மூன்று நோக்கங்களைக் கொண்டுள்ளது:

1. புதிய தயாரிப்புகளின் விலையைக் குறைப்பதன் மூலம் தேவையான லாப அளவை உறுதி செய்ய முடியும்.
2. புதிய தயாரிப்புகள் சந்தைக்குத் தேவையான தரம், விநியோக நேரம் மற்றும் விலை ஆகியவற்றைப் பூர்த்தி செய்கின்றன.
3. புதிய தயாரிப்பு மேம்பாட்டின் போது இலக்கு லாபத்தை அடைய அனைத்து நிறுவன ஊழியர்களையும் ஊக்குவிப்பதன் மூலம் நிறுவனம் முழுவதும் லாப மேலாண்மை நடவடிக்கையை இலக்காகக் கொண்டு.

#### செயல்முறை OF இலக்கு செலவு

1. சந்தை ஆராய்ச்சியை நடத்துதல்: சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சியை நடத்துவதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்தை நிறுவனம் துல்லியமாக தீர்மானிக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகள் மற்றும் உணர்வுகளின் அடிப்படையில் ஒரு புதிய தயாரிப்பு வடிவமைக்கப்படலாம் அல்லது ஏற்கனவே உள்ள தயாரிப்பில் மாற்றங்களைச் செய்யலாம்.
2. சந்தையின் தன்மையை அடையாளம் காணவும்: சந்தையில் எந்த வகையான தயாரிப்புகள் உள்ளன, போட்டியின் நிலை, போட்டியாளர்களின் எண்ணிக்கை மற்றும் தற்போதுள்ள தயாரிப்புகள் கிடைக்கும் விலை போன்றவற்றில் சந்தை தகவல்களை சேகரிக்க முடியும். தவிர, வாடிக்கையாளர்களின் மலிவு விலையை நிறுவனம் கண்டறிய வேண்டும். அப்படியானால், இலக்கு செலவு பின்பற்றப்படுகிறது.
3. வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை தயாரிப்பு அம்சங்களாக மொழிபெயர்த்தல்: ஒரு வாடிக்கையாளரின் விருப்பம் மற்றொரு வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வேறுபடுகிறது. இந்த விருப்பத்தேர்வுகள் கூட்டாக வாடிக்கையாளர் தேவைகள் என அழைக்கப்படுகின்றன. இப்போது, விருப்பங்களின் மூட்டை ஒரு உறுதியான



விஷயத்தை அதாவது தயாரிப்புக்குள் கொண்டு வருகிறது.

**4. ஒரு தயாரிப்பு வடிவமைப்பின் மேம்பாடு:** இன் பொறியியல் பகுப்பாய்வைக் கருத்தில் கொண்டு சந்தை படைகள், வாடிக்கையாளர் தேவைகள், தொடர்புடைய தொழில்நுட்பம், போட்டியாளர்கள் மாதிரிகள், தயாரிப்பு கட்டமைப்பு மற்றும் செயல்திறன் அம்சங்கள், வடிவமைப்பு மாற்றுகள், செயல்முறை திறன்கள், பராமரிப்பு மற்றும் சேவை தேவைகள் போன்றவை, பொருத்தமான தயாரிப்பு வடிவமைப்பு நிறுவனத்தால் தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும். அத்தகைய தயாரிப்பு வடிவமைப்பு, மொத்தமாக ஒவ்வொரு கூறுக்கும் இலக்கு லாபம் மற்றும் இலக்கு செலவை உறுதி செய்கிறது.

**5. விலை, விலிம்பு மற்றும் விலையைத் தீர்மானித்தல்:** சந்தைக் கணக்கெடுப்பின் அடிப்படையில் இலக்கு விற்பனை விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது, அதில் தயாரிப்பு விற்கப்படலாம். நிலையான விலிம்பு இலக்கு விற்பனை விலையில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது. அப்படியானால், இலக்கு செலவை தீர்மானிக்க முடியும்  
இலக்கு செலவு = இலக்கு விற்பனை விலை – இலக்கு லாபம்

**6. மதிப்பு பொறியியல் செயல்முறையை நடத்துதல்:** நிறுவனம் இலக்கு செலவை அடைய மதிப்பு பொறியியல் செயல்முறையை நடத்தலாம். இலக்கு விற்பனை விலைக்கும் இலக்கு லாபத்திற்கும் உள்ள வித்தியாசம் இலக்கு செலவு என்பது அனைவரும் அறிந்த உண்மை. இலக்கு விற்பனை விலையை எந்த விலையிலும் மாற்ற முடியாது; எனவே, இலக்கு செலவை அடைய தேவையான நடவடிக்கைகளை எடுப்பது நிறுவனத்தின் கடமையாகும்.

**7. இலக்கு செலவை அடைய வடிவமைப்பை மேம்படுத்தவும்:** நிறுவனம் ஒரு சிறிய சோதனையைத் தொடங்குகிறது உற்பத்தி. அத்தகைய தயாரிப்பு உறுதி செய்கிறது அனைத்து தயாரிப்பு செயல்திறன், இலக்கு செலவு மற்றும் இலக்கு லாபம் விலிம்பு மேலும். தி விசாரணை உற்பத்தி வருகிறது செய்ய ஒரு முடிவு எப்போது வேண்டுமானாலும் தயாரிப்பு வடிவமைப்பு இலக்கு விலைக்கு பொருந்துகிறது.

**8. உயர் நிர்வாகத்தின் ஒப்புதல்:** ஒப்புதலைப் பெறுவதற்கு மேல் நிர்வாகத்தின் முன் விரிவான அறிக்கை சமர்ப்பிக்கப்படுகிறது. அறிக்கையில் உற்பத்தி செயல்முறை, கூறுகள் உள்ளன இன் செலவு ஈடுபட்டுள்ளது உடன் தி நிலை இன் செலவுகள் செய்ய இரு ஏற்பட்டது மற்றும் வடிவமைப்பு இன் குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு. வணிக ரீதியிலான உற்பத்தியை தொடங்க முறையான ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்டுள்ளது .

**9. கணக்குகளை பராமரித்தல்:** ஒவ்வொரு தயாரிப்பு வடிவமைப்பிற்கும் ஒரு தனி கணக்கியல் பதிவுகள் பராமரிக்கப்பட வேண்டும். மொத்த செலவுகள் இலக்கு செலவை விட அதிகமாக உள்ளதா என்பதை சரிபார்க்க முடியும். எந்த நேரத்திலும் செலவுகள் கட்டுப்படுத்தப்படாவிட்டால்,

தயாரிப்பு வடிவமைப்பு மாற்றப்படும். எனவே, இலக்கு செலவு செயல்முறையின் கீழ் தனித்தனி புத்தகங்களின் பராமரிப்பு மிகவும் தேவைப்படுகிறது.

**10. இலக்கு செலவை நடைமுறைப்படுத்தவும்:** ஒவ்வொரு வடிவமைப்பிற்கும் ஏற்படும் செலவுகள் பற்றிய தகவலை நிறுவனம் தனித்தனியாகப் பெறலாம். மொத்தச் செலவையும் இலக்குச் செலவிற்குள் கொண்டு வர தொடர்ச்சியான கண்காணிப்பு அவசியம்.

**நன்மைகள் OF இலக்கு செலவு**

தி முக்கிய நன்மைகள் இன் இலக்கு செலவு உள்ளன விவாதிக்கப்பட்டது கீழே.

1. அது உறுதி செய்கிறது சரியான திட்டமிடல் இன் உற்பத்தி அட்டவணை மற்றும் கூட சந்தைப்படுத்துதல் மேலும்.
2. தி நிறுவனம் முடியும் வெற்றி உள்ளே தி போட்டி இருந்து தி சந்தைப்படுத்துதல் உலகம்.
3. தி வாடிக்கையாளர்கள் முடியும் பெறு தரம் தயாரிப்புகள் மூலம் நிறைவேற்றும் அவர்களது தேவைகள் மலிவு விலையில்.
4. அங்கு இருக்கிறது அ அர்ப்பணிப்பு அன்று தி பகுதி இன் ஊழியர்கள் இருந்து மேல் செய்ய கீழே தரமான உற்பத்திக்காக.
5. அங்கு இருக்கிறது அ சாத்தியம் இன் தயாரிப்பு புதுமை செய்ய அடைய சில போட்டியின் நிறைகள்.



6. உற்பத்தியை ஆதரிக்கவும் வலுப்படுத்தவும் இது மேலாண்மை கட்டுப்பாட்டு அமைப்பைப் பயன்படுத்துகிறது உத்திகள்.
7. அது ஒருங்கிணைக்கிறது தி நடவடிக்கைகள் இன் சப்ளையர் உடன் தி வாடிக்கையாளர்கள் தேவைகள் சரியான தயாரிப்பு வடிவமைக்க.
8. இது சந்தை வாய்ப்புகளை கண்டறிய உதவுகிறது. சாத்தியமான இலக்கு விற்பனை விலையை அதிகபட்சமாக நிர்ணயிக்க இத்தகைய சந்தை வாய்ப்புகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.
9. தி செலவு இன் அம்சங்கள் இன் அ தயாரிப்பு இருக்கிறது அடிப்படையில் அன்று தி வாடிக்கையாளர்கள் விருப்பம் அவர்களுக்கு பணம் செலுத்த வேண்டும்.
10. அது குறைக்கிறது தி காலம் இன் தயாரிப்பு வளர்ச்சி மிதிவண்டி.
11. அது குறைக்கிறது தி செலவுகள் இன் தயாரிப்புகள் குறிப்பிடத்தக்க வகையில்.
12. குழுப் பணியின் உணர்வு தயாரிப்பு யோசனையை உருவாக்கும் கட்டத்தில் இருந்து தொடங்கி வாடிக்கையாளர்களிடையே தயாரிப்புகளை விநியோகிப்பதில் முடிவடைகிறது மற்றும் திட்டமிடல், மேம்பாடு, உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை மூலம் செல்கிறது.

#### கொள்கைகள் OF இலக்கு செலவு:

ஹில்லனின் கூற்றுப்படி, இலக்கு செலவு என்பது பின்வருமாறு பட்டியலிடப்பட்டுள்ள ஏழு முக்கிய கொள்கைகளை உள்ளடக்கியது :

#### 1. விலை-லெட் செலவு:

இலக்கு விலையானது, சந்தையில் ஒரு பொருளை விற்கக்கூடிய விலையை முதலில் தீர்மானிப்பதன் மூலம் இலக்கு செலவை நிர்ணயிக்கிறது. இலக்கு லாப வரம்பைக் கழித்தல் இந்த இலக்கு விலையில் இருந்து இலக்கு செலவு, அதாவது தயாரிப்பு தயாரிக்கப்பட வேண்டிய விலை. இலக்கு செலவு அணுகுமுறையில், முதலில் விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டு, பின்னர் இலக்கு தயாரிப்பு செலவு தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இது பாரம்பரிய விலை மற்றும் விலை நிர்ணயத்தின் கீழ் தயாரிப்பு விலை மற்றும் விற்பனை விலை நிர்ணயிக்கப்படும் வரிசைக்கு எதிரானது.

#### 2. கவனம் அன்று தி வாடிக்கையாளர்:

இலக்கு செலவில் வெற்றிபெற, நிர்வாகம் நிறுவனத்தின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு செவிசாய்க்க வேண்டும். அவர்களுக்கு என்ன பொருட்கள் வேண்டும்? என்ன அம்சங்கள் முக்கியம்? அவை என்ன விலை செலுத்த தயாராக உள்ளது ஒரு குறிப்பிட்ட நிலை பொருளின் தரம்? நிர்வாகம் வாடிக்கையாளர் கருத்துக்களை தீவிரமாகத் தேட வேண்டும், பின்னர் தயாரிப்புகள் வாடிக்கையாளர் தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய வடிவமைக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் அவர்கள் செலுத்தத் தயாராக இருக்கும் விலையில் விற்கப்பட வேண்டும். சுருக்கமாக, இலக்கு செலவு அணுகுமுறை சந்தை இயக்கப்படுகிறது.

**3. தயாரிப்பு வடிவமைப்பில் கவனம் செலுத்துங்கள்:** இலக்கு செலவில் வடிவமைப்பு பொறியியல் ஒரு முக்கிய அங்கமாகும். பொறியாளர்கள் வேண்டும் வடிவமைப்பு அ தயாரிப்பு இருந்து தி தரையில் வரை அதனால் அந்த அது முடியும் இரு அதன் இலக்கு செலவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது. இந்த வடிவமைப்பு செயல்பாட்டில் இருக்க வேண்டிய மூலப்பொருட்கள் மற்றும் கூறுகளைக் குறிப்பிடுவது அடங்கும் பயன்படுத்தப்பட்டது தி தொழிலாளர், இயந்திரங்கள், மற்றும் உற்பத்தி செயல்முறையின் பிற கூறுகள். சுருக்கமாக, ஒரு தயாரிப்பு உற்பத்திக்காக வடிவமைக்கப்பட வேண்டும் .

**4. செயல்முறை வடிவமைப்பில் கவனம் செலுத்துங்கள்:** தயாரிப்பு முடிந்தவரை திறமையாக உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது என்பதை உறுதிப்படுத்த உற்பத்தி செயல்முறையின் ஒவ்வொரு அம்சமும் ஆய்வு செய்யப்பட வேண்டும். தொடு உழைப்பின் பயன்பாடு, தொழில்நுட்பம், கொள்முதலில் உலகளாவிய ஆதாரம் மற்றும் உற்பத்தி செயல்முறையின் ஒவ்வொரு அம்சமும் தயாரிப்பின் இலக்கு செலவை மனதில் கொண்டு வடிவமைக்கப்பட வேண்டும்.

**5. குறுக்கு-செயல்பாட்டு குழுக்கள்:** ஒரு பொருளை அதன் இலக்கு செலவில் அல்லது அதற்குக் குறைவாக உற்பத்தி செய்வதற்கு ஒரு நிறுவனத்தில் பல்வேறு செயல்பாடுகளைச் சேர்ந்தவர்களின் ஈடுபாடு தேவைப்படுகிறது: சந்தை ஆராய்ச்சி, விற்பனை, வடிவமைப்பு பொறியியல், கொள்முதல், உற்பத்தி பொறியியல், உற்பத்தி



திட்டமிடல், பொருள் கையாளுதல் மற்றும் செலவு மேலாண்மை. இருந்து தனிநபர்கள் நிபுணத்துவத்தின் இந்த பல்வேறு பகுதிகள் இலக்கு செலவு செயல்முறைக்கு முக்கிய பங்களிப்பைச் செய்யலாம். மேலும், ஒரு குறுக்கு-செயல்பாட்டு குழு என்பது அவர்களின் நிபுணத்துவத்தை பங்களித்து விட்டு வெளியேறும் நிபுணர்களின் தொகுப்பல்ல; முழு தயாரிப்புக்கும் அவர்கள் பொறுப்பு.

**6. வாழ்க்கை-சுழற்சி செலவுகள்:** ஒரு பொருளின் இலக்கு விலையைக் குறிப்பிடுவதில், பகுப்பாய்வாளர்கள் தயாரிப்பின் அனைத்து வாழ்க்கைச் சுழற்சி செலவுகளையும் இணைக்க கவனமாக இருக்க வேண்டும். தயாரிப்பு திட்டமிடல் மற்றும் கருத்து வடிவமைப்பு, ஆரம்ப வடிவமைப்பு, விரிவான வடிவமைப்பு மற்றும் சோதனை, உற்பத்தி, விநியோகம் மற்றும் வாடிக்கையாளர் சேவை ஆகியவற்றின் செலவுகள் இதில் அடங்கும். பாரம்பரிய செலவு-கணக்கியல் அமைப்புகள் உற்பத்தி கட்டத்தில் மட்டுமே கவனம் செலுத்த முனைகின்றன மற்றும் தயாரிப்பின் பிற வாழ்க்கைச் சுழற்சி செலவுகளுக்கு போதுமான கவனம் செலுத்தவில்லை.

**7. மதிப்பு-சங்கிலி நோக்குநிலை:** சில நேரங்களில் ஒரு புதிய தயாரிப்பின் திட்டமிடப்பட்ட விலை இலக்கு செலவை விட அதிகமாக இருக்கும். பின்னர் மதிப்பு கூட்டப்படாத செலவுகளை அகற்ற முயற்சிகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன

திட்டமிடப்பட்ட செலவைக் குறைக்க வேண்டும். சில சமயங்களில், நிறுவனத்தின் முழு மதிப்புச் சங்கிலியையும் நெருக்கமாகப் பார்ப்பது, மேலாளர்கள் செலவுக் குறைப்புக்கான வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண உதவும்.

#### **வாழ்க்கை மதிவண்டி செலவு**

வாழ்க்கைச் சுழற்சி செலவு அல்லது முழு வாழ்க்கைச் செலவு என்பது, ஒரு சொத்தின் பயனுள்ள வாழ்நாளில் நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் செலவிடுவீர்கள் என்பதை மதிப்பிடும் செயல்முறையாகும். முழு ஆயுட்கால செலவு என்பது ஒரு சொத்தின் செலவுகளை உள்ளடக்கியது நீங்கள் அதை வாங்கும் நேரம் முதல் நீங்கள் அதை அகற்றும் நேரம் வரை.

ஒரு சொத்தை வாங்குவது என்பது அதன் விலைக் குறிக்கு அப்பாற்பட்ட ஒரு செலவு உறுதி. உதாரணமாக, ஒரு காரை நினைத்துப் பாருங்கள். காரின் விலைக் குறியானது காரின் ஒட்டுமொத்த வாழ்க்கைச் சுழற்சி செலவில் ஒரு பகுதி மட்டுமே. கார் இன்சூரன்ஸ், வட்டி, எரிவாயு, எண்ணெய் மாற்றங்கள் மற்றும் காரை தொடர்ந்து இயங்குவதற்கு தேவையான மற்ற பராமரிப்புக்கான செலவுகளையும் நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். இந்த கூடுதல் செலவுகளைத் திட்டமிடாதது உங்களைப் பின்வாங்கச் செய்யலாம்.

வணிகச் சொத்தை வாங்க, பயன்படுத்த மற்றும் பராமரிப்பதற்கான செலவு கூடுகிறது. நீங்கள் கார், நகலெடுக்கும் இயந்திரம், கணினி அல்லது சரக்குகளை வாங்கினாலும், சொத்தின் எதிர்காலச் செலவுகளைக் கருத்தில் கொண்டு பட்ஜெட்டைத் திட்டமிட வேண்டும்.

#### **PRODUCT வாழ்க்கை மதிவண்டி உத்திகள்**

தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி நான்கு வெவ்வேறு நிலைகளைக் கொண்டுள்ளது: அறிமுகம், வளர்ச்சி, முதிர்ச்சி மற்றும் சரிவு. ஒவ்வொரு கட்டமும் தயாரிப்புகளின் சந்தைப்படுத்தல் நிலையில் ஏற்படும் மாற்றங்களுடன் தொடர்புடையது. ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் நீங்கள் பல்வேறு சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளைப் பயன்படுத்தலாம் உங்கள் தயாரிப்புகளின் வாழ்க்கை சுழற்சியை நீட்டிக்க முயற்சிக்கவும்.

#### **தயாரிப்பு அறிமுகம் உத்திகள்**

சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் பயன்படுத்தப்பட்டது உள்ளே தி அறிமுகம் நிலைகள் சேர்க்கிறது:

- விரைவான ஸ்கிம்மிங் - ஏவுதல் தி தயாரிப்பு மணிக்கு அ உயர் விலை மற்றும் உயர் விளம்பர நிலை
- மெதுவாக ஸ்கிம்மிங் - ஏவுதல் தி தயாரிப்பு மணிக்கு அ உயர் விலை மற்றும் குறைந்த விளம்பர நிலை
- விரைவான ஊடுருவல் - குறிப்பிடத்தக்க வகையில் குறைந்த விலையில் தயாரிப்பை அறிமுகப்படுத்துதல் பதவி உயர்வு
- மெதுவாக ஊடுருவல் - ஏவுதல் தி தயாரிப்பு மணிக்கு அ குறைந்த விலை மற்றும் குறைந்தபட்ச பதவி உயர்வு  
போது தி அறிமுகம் மேடை, நீ வேண்டும் நோக்கம் செய்ய:
- நிறுவ அ தெளிவானது பிராண்ட் அடையாளம்





- இணைக்க உடன் தி சரி பங்களிகள் செய்ய ஊக்குவிக்க உங்கள் தயாரிப்பு
  - அமைக்கப்பட்டது வரை நுகர்வோர் சோதனைகள், அல்லது வழங்குகின்றன மாதிரிகள் அல்லது சோதனைகள் செய்ய முக்கிய இலக்கு சந்தைகள்
  - தயாரிப்பு அல்லது சேவையை நீங்கள் விற்க முடியும் என நீங்கள் நம்பும் அளவுக்கு அதிக விலை கொடுத்து, நீங்கள் வழங்கும் தரத்தை பிரதிபலிக்கவும்.  
**தயாரிப்பு வளர்ச்சி உத்திகள்**  
சந்தைப்படுத்தல் உத்திகள் பயன்படுத்தப்பட்டது உள்ளே தி வளர்ச்சி மேடை முக்கியமாக நோக்கம் செய்ய அதிகரி லாபம். முயற்சிக்க வேண்டிய சில பொதுவான உத்திகள்:
  - மேம்படுத்துகிறது தயாரிப்பு தரம்
  - சேர்த்து புதிய தயாரிப்பு அம்சங்கள் அல்லது ஆதரவு சேவைகள் செய்ய வளர உங்கள் சந்தை பங்கு
  - நுழைகிறது புதிய சந்தைகள் பிரிவுகள்
  - வைத்து விலை நிர்ணயம் என உயர் என இருக்கிறது நியாயமான செய்ய வை கோரிக்கை மற்றும் லாபம் உயர்
  - அதிகரித்து வருகிறது விநியோகம் சேனல்கள் செய்ய சமாளிக்க உடன் வளரும் கோரிக்கை
  - தயாரிப்பு விழிப்புணர்விலிருந்து தயாரிப்பு விருப்பத்திற்கு சந்தைப்படுத்தல் செய்திகளை மாற்றுவதல் \_
  - ஸ்கிம்மிங் தயாரிப்பு விலைகள் என்றால் உங்கள் லாபம் உள்ளன கூட குறைந்த
  - வளர்ச்சி நிலை என்பது நீங்கள் வேகமாக உயரும் விற்பனை, லாபம் மற்றும் உங்கள் சந்தைப் பங்கைக் காண வேண்டும். உங்கள் உத்திகள் இந்த வாய்ப்புகளை அதிகரிக்க வேண்டும் .
- தயாரிப்பு முதிர்ச்சி உத்திகள்**  
உங்கள் விற்பனை உச்சத்தை அடையும் போது, உங்கள் தயாரிப்பு முதிர்வு நிலைக்கு வரும். இது பெரும்பாலும் உங்கள் சந்தை நிறைவுற்றதாக இருக்கும் என்பதோடு, உங்கள் தயாரிப்பின் வாழ்க்கைச் சுழற்சியை நீடிக்க உங்கள் சந்தைப்படுத்தல் உத்திகளை நீங்கள் மாற்ற வேண்டியிருக்கும். இந்த கட்டத்தில் உதவக்கூடிய பொதுவான உத்திகள் இரண்டு வகைகளில் ஒன்றின் கீழ் வரும்:
- சந்தை மாற்றம் - புதிய சந்தைப் பிரிவுகளில் நுழைவது, இலக்கு சந்தைகளை மறுவரையறை செய்தல், போட்டியாளர்களின் வாடிக்கையாளர்களை வென்றெடுப்பது, பயனர்கள் அல்லாதவர்களை மாற்றுவது ஆகியவை இதில் அடங்கும்.
- தயாரிப்பு மாற்றம் - எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் தயாரிப்பின் அம்சங்களைச் சரிசெய்தல் அல்லது மேம்படுத்துதல், தரம், விலை மற்றும் குறியீடுகளில் உள்ள பிற தயாரிப்புகளிலிருந்து வேறுபடுத்துதல்
- தயாரிப்பு சரிவு உத்திகள்**  
உங்கள் தயாரிப்பின் இறுதிக் கட்டத்தில், விற்பனை மற்றும் லாபம் குறைவதைக் காண்பீர்கள். இது இருக்கலாம் நடந்தற்கு காரணம் மாற்றங்கள் நுகர்வோரில் விருப்பங்கள், சந்தையில் தொழில்நுட்ப முன்னேற்றங்கள் மற்றும் மாற்றுகள். இந்த கட்டத்தில், என்ன உத்திகளை எடுக்க வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். நீங்கள் பணத்தை சேமிக்க விரும்பினால், நீங்கள்:
- குறைக்க உங்கள் ஊக்குவிப்பு செலவு அன்று தி தயாரிப்புகள்
  - குறைக்க தி எண் இன் விநியோகம் விற்பனை நிலையங்கள் அந்த விற்க அவர்களுக்கு
  - செயல்படுத்த விலை வெட்டுக்கள் செய்ய பெறு தி வாடிக்கையாளர்கள் செய்ய வாங்க தி தயாரிப்பு
  - கண்டுபிடிக்க மற்றொன்று பயன்படுத்தக்கான பொருள் \_
  - பராமரிக்க தி தயாரிப்பு மற்றும் காத்திருக்கான போட்டியாளர்கள் செய்ய திரும்பப் பெறுங்கள் இருந்து தி முதலில் சந்தை



- அறுவடை தி தயாரிப்பு அல்லது சேவை முன் நிறுத்துகிறது அது மற்றொன்று விருப்பம் இருக்கிறது க்கான உங்கள் வணிக செய்ய நிறுத்து தி தயாரிப்பு இருந்து உங்கள் பிரசாதம். நீங்கள் தேர்வு செய்யலாம்:
- விற்க தி பிராண்ட் செய்ய மற்றொன்று வணிக
- குறிப்பிடத்தக்க வகையில் குறைக்க தி விலை செய்ய பெறு தவிர்ந்திடு இன் அனைத்து சரக்கு \_ பல வணிகங்கள் சரிவு நிலைக்கு நுழைவதைத் தவிர்ப்பதற்காக முதிர்வு நிலையில் தங்கள் தயாரிப்புகளை மாற்றியமைப்பதே சிறந்த உத்தி என்று கண்டறிந்துள்ளனர். தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி பற்றி மேலும் அறிக - குறைப்பு நிலை அல்லது தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியில் சிறந்த நடைமுறைகளைக் கண்டறியவும் மேலாண்மை. **பலன்கள் OF PRODUCT வாழ்க்கை சைக்கிள்கள்** நீங்கள் முடியும் நன்மை இருந்து அ தயாரிப்பு வாழ்க்கை மதிவண்டி உள்ளே தி பின்வரும் வழிகள்:

**மூலோபாய திட்டமிடல்:** இது மூலோபாய திட்டமிடலுக்கு உதவுகிறது, ஏனெனில் நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியை எதிர்பார்க்கலாம் மற்றும் முதலீடுகள், தயாரிப்பு மேம்பாடு, வள ஒதுக்கீடு மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் ஆகியவற்றில் நீண்ட கால திட்டங்களை உருவாக்கலாம். தயாரிப்பு எந்த நிலையில் உள்ளது என்பதைப் பொறுத்து, ஒரு தயாரிப்பு வளர்ச்சி நிலையில் இருக்கும்போது முதலீட்டை அதிகரிப்பது மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் போன்றவற்றை நீங்கள் திறமையாக திட்டமிடலாம்.

**விற்பனை முன்கணிப்பு:** தயாரிப்பு வாழ்க்கை சுழற்சி எளிதான விற்பனை முன்கணிப்பை ஊக்குவிக்கிறது. ஒரு பொருளின் முன்னேற்றம் மற்றும் தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியின் மூலம் அது அடையும் விற்பனையை அனுபவத்திலிருந்து அறிந்து கொள்ளலாம்.

**முந்தைய தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சிகளிலிருந்து கற்றல்:** இது செயல்முறைகளை மேம்படுத்துகிறது, ஏனெனில் நிறுவனங்கள் சிறந்த உத்திகளை உருவாக்கலாம் மற்றும் ஒத்த தயாரிப்புகளின் முந்தைய சுழற்சிகளிலிருந்து கற்றுக்கொள்வதன் மூலம் பொதுவான ஆபத்துகளைத் தவிர்க்கலாம். நீங்கள் தயாரிப்பு நிலையைத் தீர்மானிக்கலாம் மற்றும் வெற்றியை உறுதிசெய்ய தணிப்பு நடவடிக்கைகளைத் திட்டமிடலாம்.

**போட்டி நன்மை:** தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி நிறுவனங்கள் சந்தைகளை பகுப்பாய்வு செய்யவும் போட்டியாளர்களை விட உத்திகளை அமைக்கவும் உதவுகிறது. அவர்கள் தங்கள் நுண்ணறிவைப் பெற முடியும்

போட்டியாளர்களின் தயாரிப்பு நிலை, அவர்களின் விற்பனைத் தரவை ஆய்வு செய்து, விளம்பரத்தை அதிகரிப்பது அல்லது புதிய தயாரிப்புகளை உருவாக்குவது போன்ற போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க நடவடிக்கை எடுப்பது.

**இலக்கு சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் நிலைப்படுத்தல்:** தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சி நிறுவனங்களை ஒரு பிராண்ட் படத்தை நிறுவவும் சரியான பார்வையாளர்களை குறிவைக்கவும் உதவுகிறது. எந்தெந்த சந்தைகளுக்குள் நுழைய வேண்டும் மற்றும் போட்டித்தன்மையுடன் இருக்க வேண்டும் என்பதற்கான நுண்ணறிவை இது வழங்க முடியும்.

**தயாரிப்பு முடிவு:** தயாரிப்பு வாழ்க்கைச் சுழற்சியைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம், புதிய தயாரிப்புகளை எப்போது நிறுத்துவது மற்றும் அறிமுகப்படுத்துவது என்பதை நிர்வாகிகள் தீர்மானிக்க முடியும், குறிப்பாக அவை குறைந்து சந்தை சராசரிக்குக் கீழே குறையும் போது. வருமானத்துடன் ஒப்பிடும்போது சந்தைப்படுத்துதலில் முதலீடு செய்வதற்கான செலவு மிக அதிகமாக இருக்கலாம்.

#### **கற்றல் வளைவு**

கற்றல் வளைவு என்பது ஒரு கணிதக் கருத்தாகும், இது கற்றல் மற்றும் அதிகரித்த திறன் காரணமாக காலப்போக்கில் ஒரு செயல்முறை எவ்வாறு மேம்படுத்தப்படுகிறது என்பதை வரைபடமாக சித்தரிக்கிறது. கற்றல் வளைவு கோட்பாடு என்னவென்றால், செயல்கள் கற்றுக் கொள்ளப்படும் போது பெறப்பட்ட திறமையின் காரணமாக பணிகளுக்கு குறைவான நேரமும் வளங்களும் தேவைப்படும். கற்றல் வளைவு முதன்முதலில் உளவியலாளர் ஹெர்மன் எபிங்ஹாஸ் என்பவரால் 1885 இல் விவரிக்கப்பட்டது மற்றும் உற்பத்தி திறனை அளவிடுவதற்கும் செலவுகளை முன்னறிவிப்பதற்கும் பயன்படுத்தப்படுகிறது .

ஒரு கற்றல் வளைவு பொதுவாக முன்னேற்ற விகிதத்தை அடையாளம் காணும் சதவீதத்துடன் விவரிக்கப்படுகிறது. கற்றல் வளைவின் காட்சிப் பிரதிநிதித்துவத்தில், ஒரு செங்குத்தான சாய்வானது ஆரம்பக் கற்றலைக் குறிக்கிறது, இது அதிக செலவு சேமிப்பாக மொழிபெயர்க்கிறது, மேலும் அடுத்தடுத்த கற்றல் பெருகிய முறையில் மெதுவாக, கடினமான செலவு சேமிப்புகளை விளைவிக்கிறது.



### கற்றல் வளைவு விகிதம்

கொடுக்கப்பட்ட பொருளின் உற்பத்தி அளவு இரட்டிப்பாக்கப்படுவதால், பொருளின் விலை நிலையான விகிதத்தில் குறைகிறது. இந்த நிகழ்வு கோட்பாட்டின் அடிப்படை அடிப்படையாகும் இன் கற்றல் வளைவு உள்ளது இருந்தது வடிவமைக்கப்பட்டது. என தி அளவு உற்பத்தி செய்யப்பட்டது இரட்டையர்,

செலவு அதிகரிப்பின் முழுமையான அளவு தொடர்ச்சியாக சிறியதாக இருக்கும், ஆனால் குறைப்பு விகிதம் நிலையானதாக இருக்கும்.

இல் தி ஆரம்ப மேடை இன் அ புதிய தயாரிப்பு அல்லது ஏ புதிய செயல்முறை, தி கற்றல் விளைவு முறை மிகவும் வழக்கமானது, ஆரம்பத்தில் நிறுவப்பட்ட சரிவு விகிதத்தை முன்கூட்டியே தொழிலாளர் செலவைக் கணிக்கப் பயன்படுத்தலாம். செலவில் அனுபவத்தின் விளைவு கற்றல் வளைவு விகிதம் அல்லது முன்னேற்ற விகிதத்தில் சுருக்கப்பட்டுள்ளது.

கற்றல் வளைவு விகிதம் =  $\frac{\text{சராசரி தொழிலாளர் செலவு இன் முதலில் } 2N \text{ அலகுகள்}}{\text{சராசரி தொழிலாளர் செலவு இன் முதலில் } N \text{ அலகுகள்}}$

எடுத்துக்காட்டாக, முதல் 500 யூனிட்களுக்கான சராசரி தொழிலாளர் செலவு என்றால் ரூ.25 மற்றும் முதல் 1,000 யூனிட்களுக்கு சராசரி தொழிலாளர் செலவு ரூ. 20, கற்றல் வளைவு விகிதம் (ரூ.20/ரூ.25) அல்லது 80%. சராசரி செலவு என்பதால் ரூ. ஒரு யூனிட் 1,000 யூனிட்களுக்கு ரூ.20, முதல் 2,000 யூனிட்களின் சராசரி செலவு ரூ.20 அல்லது ரூ.16 இல் 80% ஆக இருக்கலாம்.

### முக்கிய பயன்பாடுகள் இன் கற்றல் வளைவு.

கற்றல் வளைவு பற்றிய அறிவு திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்பாடு ஆகிய இரண்டிலும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். எதிர்பார்க்கப்படும் கற்றல் முறையை பிரதிபலிக்கும் வகையில் புதிய செயல்பாடுகளுக்கான நிலையான செலவு அடிக்கடி திருத்தப்பட வேண்டும். முக்கிய பயன்பாடுகள் கீழே சுருக்கப்பட்டுள்ளன:

- போது CVP உறவை பகுப்பாய்வு செய்ய உதவுகிறது பரிச்சயப்படுத்தல் கட்டம்: கற்றல் வளைவு என்பது தயாரிப்பு அல்லது செயல்முறையின் பரிச்சயமான கட்டத்தில் செலவு-தொகுதி-லாபம் உறவை பகுப்பாய்வு செய்ய பயனுள்ளதாக இருக்கும், இதனால் செலவு மதிப்பீடுகளுக்கு இது மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். கற்றல் வளைவை முன்னறிவிப்பதற்கான ஒரு கருவியாகப் பயன்படுத்தலாம்.
- வரவு செலவுத் திட்டம் மற்றும் இலாபத் திட்டமிடலில் உதவுகிறது: பட்ஜெட் மேலாளர் கற்றல் விளைவைப் பிரதிபலிக்கும் செலவுகளைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். திட்ட திட்டமிடல் தொடர்பான பயிற்சிகள்.



- விலை நிர்ணயம் செய்ய உதவுகிறது: தி கற்றல் விளைவுக்காக சரிசெய்யப்பட்ட செலவுத் தரவைப் பயன்படுத்துவது சாதகமான விலைக் கொள்கையை உருவாக்க உதவுகிறது.
- வடிவமைப்பு தயாரிப்பாளர்கள்: இது எதிர்பார்க்கப்படும் (கடந்த கால அனுபவத்திலிருந்து கணிக்கக்கூடியது) முன்னேற்ற விகிதங்களின் அடிப்படையில் முடிவுகளை எடுப்பதில் வடிவமைப்பு பொறியாளர்களுக்கு உதவுகிறது.
- உதவுகிறது உள்ளே பேச்சுவார்த்தைகள்: அது இருக்கிறது மிகவும் பயனுள்ள செய்ய அரசாங்கம் உள்ளே ஒப்பந்தங்கள் பற்றிய பேச்சுவார்த்தைகள்.
- தரநிலைகளை அமைப்பதில் உதவுகிறது: கற்றல் வளைவு அமைப்பதில் மிகவும் உதவியாக இருக்கும் கற்றல் கட்டத்தில் தரநிலைகள்.



### அலகு – III

#### செயல்பாடு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ஏபிசிஎம்)

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ABCM) என்பது நிர்வாகக் கணக்கியலில் உள்ள ஒரு கருத்தாகும், இது எவ்வாறு மிகவும் துல்லியமான மற்றும் விரிவான புரிதலை வழங்குவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. ஒரு நிறுவனத்திற்குள் செலவுகள் செய்யப்படுகின்றன. பாரம்பரிய செலவு கணக்கியல் முறைகள், தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கு மேல்நிலை செலவுகளை ஒதுக்க, நேரடி வேலை நேரம் அல்லது இயந்திர நேரம் போன்ற எளிய ஒதுக்கீடு முறைகளை பெரும்பாலும் நம்பியிருக்கிறது. எனினும், இந்த முறைகள் இருக்கலாம் வெவ்வேறு செயல்பாடுகளால் வளங்களின் உண்மையான நுகர்வு பிரதிபலிக்காது, இது சிதைந்த செலவுத் தகவலுக்கு வழிவகுக்கும்.

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மையின் முக்கிய கருத்து, ஒரு நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளை பல்வேறு நடவடிக்கைகளாகப் பிரித்து, அந்தச் செயல்பாடுகளால் வளங்களின் நுகர்வு அடிப்படையில் செலவுகளை ஒதுக்கீடு செய்வதாகும்.

அடிப்படை கருத்துக்கள் தொடர்புடையது உடன் ஏபிசிஎம் உள்ளன பின்வருமாறு:

#### 1. செயல்பாடுகள்:

- ABCM இல், செயல்பாடுகள் என்பது பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு ஒரு நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் அடிப்படை பணிகள் அல்லது செயல்முறைகள் ஆகும். உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் போன்ற செயல்பாடுகளை பல்வேறு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம். அமைப்பு நடவடிக்கைகள், விநியோக நடவடிக்கைகள் மற்றும் நிர்வாக நடவடிக்கைகள்.

#### 2. செலவு இயக்கிகள்:

- செயல்பாட்டின் போது செலவுகள் ஏற்படுவதற்கான காரணிகள் செலவு இயக்கிகள் ஆகும். இவை இயந்திர நேரம், அமைப்புகளின் எண்ணிக்கை அல்லது செயலாக்கப்பட்ட ஆர்டர்கள் போன்ற பல்வேறு அளவு நடவடிக்கைகளாக இருக்கலாம், இது வளங்களின் நுகர்வுடன் நேரடியாக தொடர்புடையது.

#### 3. வளம் நுகர்வு:

- வெவ்வேறு செயல்பாடுகள் வெவ்வேறு இடங்களில் வளங்களைப் பயன்படுத்துகின்றன என்பதை ABCM அங்கீகரிக்கிறது விகிதங்கள். மூலம் அடையாளம் காணுதல் தி குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகள் மற்றும் தி



அவர்கள் உட்கொள்ளும் வளங்கள், நிறுவனங்கள் தங்கள் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுடன் தொடர்புடைய உண்மையான செலவுகளைப் பற்றி மிகவும் துல்லியமான புரிதலைப் பெற முடியும் .

#### 4. செலவுக் குளங்கள்:

- அவர்கள் ஆதரிக்கும் செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் செலவுகள் செலவுக் குளங்களாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன. அந்தச் செலவுகளைத் தூண்டும் நடவடிக்கைகளுக்கு ஏற்ப செலவுகளை வகைப்படுத்துவது இதில் அடங்கும். எடுத்துக்காட்டாக, அமைவுச் செயல்பாட்டுடன் தொடர்புடைய அனைத்து செலவுகளும் அமைவு செலவுக் குழுவில் தொகுக்கப்படலாம்.

#### 5. செயல்பாடு அடிப்படையிலானது செலவு (ஏபிசி):

- ஏபிசி என்பது ஏபிசிஎம்மின் துணைக்குழுவாகும் மற்றும் குறிப்பாக செயல்பாடுகளின் நுகர்வு அடிப்படையில் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கு மறைமுக செலவுகளை ஒதுக்கும் செயல்முறையை குறிக்கிறது. இது செயல்பாட்டு விகிதங்களைக் கணக்கிடுவதை உள்ளடக்கியது பிரதிநிதித்துவம் தி செலவு ஒன்றுக்கு அலகு இன் தி செலவு இயக்கி க்கான ஒவ்வொன்றும் செயல்பாடு.

#### 6. தயாரிப்பு அல்லது சேவை செலவு:

- செயல்பாட்டு விகிதங்கள் தீர்மானிக்கப்பட்டவுடன், செயல்பாடுகளின் உண்மையான நுகர்வு அடிப்படையில் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கு செலவுகள் மிகவும் துல்லியமாக ஒதுக்கப்படும். இது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உற்பத்தி செய்யும் அல்லது வழங்குவதற்கான மொத்தச் செலவைப் பற்றிய துல்லியமான புரிதலை ஏற்படுத்துகிறது.

#### 7. முடிவு ஆதரவு:

- முடிவெடுப்பதற்கான மதிப்புமிக்க தகவல்களை மேலாளர்களுக்கு ABCM வழங்குகிறது. விலை நிர்ணயம், தயாரிப்பு கலவை முடிவுகள் மற்றும் வள ஒதுக்கீடு முடிவுகள் ஆகியவற்றில் செலவு கட்டமைப்பின் தெளிவான படத்தை வழங்குவதன் மூலம் இது உதவுகிறது.

#### 8. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்:

- செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தக்கூடிய, செலவுகளைக் குறைக்கக்கூடிய மற்றும் செயல்திறனை மேம்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளை முன்னிலைப்படுத்துவதன் மூலம் தொடர்ச்சியான முன்னேற்ற முயற்சிகளை ABCM எளிதாக்குகிறது.

ABCM மிகவும் துல்லியமான செலவுத் தகவலை வழங்கும் அதே வேளையில், அதைச் செயல்படுத்துவதற்கு சிக்கலான மற்றும் வளம் மிகுந்ததாக இருக்கும். நிறுவனங்கள் கவனமாக மதிப்பீடு செய்ய வேண்டும்

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு முறையை செயல்படுத்துதல் மற்றும் பராமரிப்பதற்கான செலவுகளுக்கு எதிரான நன்மைகள். பல்வேறு தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள் மற்றும் சிக்கலான செலவு கட்டமைப்புகள் கொண்ட தொழில்களில் இது பெரும்பாலும் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

**முக்கிய படிகள் உள்ளே செயல்பாடு அடிப்படையிலானது செலவு மேலாண்மை**

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ABCM) என்பது ஒரு நிர்வாகக் கணக்கியல் அணுகுமுறையாகும், இது ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு செயல்பாடுகளின் செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வது மற்றும் நிர்வகிப்பதில் கவனம் செலுத்துகிறது. பாரம்பரிய செலவு கணக்கியல் முறைகள் பெரும்பாலும் நேரடி வேலை நேரம் அல்லது இயந்திரம் போன்ற தன்னிச்சையான காரணிகளின் அடிப்படையில் செலவுகளை ஒதுக்குகின்றன. மணிநேரங்கள், இது வெவ்வேறு செயல்பாடுகளால் வளங்களின் உண்மையான நுகர்வு துல்லியமாக பிரதிபலிக்காது.

மறுபுறம், ABCM, அந்தச் செலவுகளைத் தூண்டும் செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் செலவுகளை ஒதுக்க முயல்கிறது. செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு நிர்வாகத்தின் முக்கிய படிகள்:

#### 1. அடையாளம் காணுதல் செயல்பாடுகள்:

- நிறுவனத்திற்குள் நடக்கும் அனைத்து செயல்பாடுகளையும் அடையாளம் காணவும். செயல்பாடுகளை உற்பத்தி, அமைவு, வரிசைப்படுத்துதல், ஆய்வு செய்தல் போன்ற பல்வேறு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம்.

#### 2. அடையாளம் காணுதல் செலவு ஒட்டுனர்கள்:

- ஒவ்வொரு செயல்பாட்டுடனும் தொடர்புடைய செலவுகளை இயக்கும் காரணிகளைத் தீர்மானிக்கவும். செலவு



இயக்கிகள் என்பது ஒரு செயல்பாட்டைச் செய்வதற்கான செலவில் நேரடி தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் மாறிகள் ஆகும்.

**3. ஒதுக்குதல் செலவுகள் செய்ய செயல்பாடுகள்:**

- அடையாளம் காணப்பட்ட செலவு இயக்கிகளின் அடிப்படையில் குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளுக்கு மறைமுக செலவுகளை ஒதுக்கவும். இந்தப் படி, அந்தச் செலவுகளை உருவாக்கும் நடவடிக்கைகளுடன் செலவுகளை இணைப்பதை உள்ளடக்கியது.

**4. கணக்கிடுகிறது செயல்பாடு விகிதங்கள்:**

- ஒவ்வொரு செயல்பாட்டிற்கும் ஒரு யூனிட் செலவைக் கணக்கிடவும். இது செயல்பாட்டின் மொத்த செலவை செலவு இயக்கியின் மொத்த அளவால் வகுப்பதை உள்ளடக்குகிறது.



## 5. ஒதுக்குதல் செலவுகள் செய்ய தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள்:

- அந்தச் செயல்பாடுகளைப் பயன்படுத்தும் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்குச் செயல்பாடுகளின் செலவுகளை ஒதுக்குங்கள். இது ஒரு தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உற்பத்தி செய்வதற்கான அல்லது வழங்குவதற்கான உண்மையான செலவை மிகவும் துல்லியமான பிரதிநிதித்துவத்தை வழங்குகிறது.

## 6. செயல்திறன் அளவீடு:

- பல்வேறு செயல்பாடுகளின் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்து, மேம்பாடுகளைச் செய்யக்கூடிய பகுதிகளைக் கண்டறியவும். இது வளப் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தவும், செலவுகளைக் குறைக்கவும் உதவும்.  
தி நன்மைகள் இன் செயல்பாடு அடிப்படையிலானது செலவு மேலாண்மை சேர்க்கிறது:

- **மேம்படுத்தப்பட்ட செலவுத் துல்லியம்:** ABCM ஆனது, செலவுகளை நேரடியாகச் செலவழிக்கும் நடவடிக்கைகளுடன் இணைப்பதன் மூலம் மிகவும் துல்லியமான பிரதிநிதித்துவத்தை வழங்குகிறது.
- **சிறந்த முடிவெடுத்தல்:** வெவ்வேறு நடவடிக்கைகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகள் பற்றிய தெளிவான புரிதல் இருக்கும்போது, விலை நிர்ணயம், தயாரிப்பு கலவை மற்றும் வள ஒதுக்கீடு பற்றி மேலாளர்கள் அதிக தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.
- **செயல்முறை மேம்பாடு:** செயல்முறைகளை நெறிப்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளை ABCM எடுத்துக்காட்டுகிறது அல்லது மேம்படுத்தப்பட்டது, முன்னணி செய்ய அதிகரித்தது திறன் மற்றும் செலவு சேமிப்பு.
- **வள உகப்பாக்கம்:** முக்கியமான செயல்பாடுகளை அடையாளம் கண்டு கவனம் செலுத்துவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் வளங்களின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்தலாம் மற்றும் ஓட்டுமொத்த செயல்திறனை மேம்படுத்தலாம்.

எவ்வாறாயினும், ABCM ஐ செயல்படுத்துவது வளம் மிகுந்ததாக இருக்கும் மற்றும் நேரம் மற்றும் தொழில்நுட்பத்தில் குறிப்பிடத்தக்க முதலீடு தேவைப்படலாம் என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். கூடுதலாக, நிறுவனங்கள் துல்லியம் மற்றும் பொருத்தத்தை உறுதி செய்வதற்காக தங்கள் செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு அமைப்புகளை தொடர்ந்து புதுப்பித்து செம்மைப்படுத்த வேண்டும்.





**நோக்கம் இன் செயல்பாடு அடிப்படையிலானது செலவு மேலாண்மை**

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மையின் (ABCM) நோக்கமானது, நிறுவனங்களுக்கு அவற்றின் செலவுக் கட்டமைப்புகளைப் பற்றிய துல்லியமான மற்றும் நுண்ணறிவுப் புரிதலை வழங்குவதே ஆகும். இந்த அணுகுமுறை பல முக்கியமான நோக்கங்களுக்கு உதவுகிறது:

#### 1. செலவு துல்லியம்:

- ABCM ஆனது செலவுப் பணிகளின் துல்லியத்தை மேம்படுத்துவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது. பாரம்பரிய செலவு முறைகள் பெரும்பாலும் மேல்நிலை செலவினங்களின் பரந்த ஒதுக்கீடுகளை நம்பியுள்ளன, இது பல்வேறு செயல்பாடுகளால் வளங்களின் உண்மையான நுகர்வு பிரதிபலிக்காது. ABCM ஆனது, அந்தச் செலவுகளைத் தூண்டும் குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் செலவுகளின் மிகவும் துல்லியமான மற்றும் துல்லியமான ஒதுக்கீட்டை வழங்குகிறது.

#### 2. தயாரிப்பு மற்றும் சேவை செலவு:

- ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவையை உற்பத்தி செய்வதற்கான அல்லது வழங்குவதற்கான உண்மையான செலவை தீர்மானிக்க ABCM உதவுகிறது. உற்பத்தி அல்லது விநியோக செயல்முறைக்கு பங்களிக்கும் செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் செலவுகளை ஒதுக்குவதன் மூலம், நிறுவனங்கள் விலை, தயாரிப்பு கலவை மற்றும் லாபம் பற்றி மேலும் தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.

#### 3. வளம் மேம்படுத்தல்:

- செயல்பாடுகளைக் கண்டறிந்து பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் வளங்களின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்த முடியும். எந்தெந்த செயல்பாடுகள் அவசியமானவை மற்றும் நிறுவனத்திற்கு அதிக மதிப்பை வழங்குகின்றன மற்றும் அவை மதிப்பு சேர்க்கப்படாதவை அல்லது நெறிப்படுத்தப்படலாம் என்பதைப் புரிந்துகொள்வது இதில் அடங்கும். திறன்.

#### 4. முடிவு ஆதரவு:

- முடிவெடுப்பதற்கான சிறந்த தகவலை மேலாளர்களுக்கு ABCM வழங்குகிறது. விலை நிர்ணய உத்திகள், தயாரிப்பு மேம்பாடு, செயல்முறை மேம்பாடு மற்றும் வள ஒதுக்கீடு தொடர்பான தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க இது உதவுகிறது. செலவுகள் மற்றும் செயல்திறனில் குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் நடவடிக்கைகளுக்கு மேலாளர்கள் முன்னுரிமை அளிக்க முடியும்.



#### 5. செயல்முறை முன்னேற்றம்:

- செயல்முறைகளை மேம்படுத்த அல்லது நெறிப்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளை ABCM எடுத்துக்காட்டுகிறது. மூலம் புரிதல் தி வளம் நுகர்வு இன் பல்வேறு செயல்பாடுகள், நிறுவனங்கள் திறமையின்மைகளைக் கண்டறிந்து, ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்த மாற்றங்களைச் செயல்படுத்தலாம்.

#### 6. செயல்திறன் அளவீடு:

- ஏபிசிஎம் அனுமதிக்கிறது க்கான மேலும் துல்லியமான செயல்திறன் இல் அளவீடு செயல்பாட்டு நிலை மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவன நிலை. மேலாளர்கள் பல்வேறு செயல்பாடுகளின் செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனை மதிப்பிட முடியும், தொடர்ச்சியான முன்னேற்ற முயற்சிகளை செயல்படுத்துகிறது.

#### 7. செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு:

- ஏபிசிஎம் செலவுக் கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்புக்கான வாய்ப்புகளைக் கண்டறிய உதவும். குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், ஒட்டுமொத்த செலவுக் கட்டமைப்பில் மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பகுதிகளில் செலவுகளைக் குறைப்பதில் நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்த முடியும்.

#### 8. வாடிக்கையாளர் லாபம் பகுப்பாய்வு:

- ஒவ்வொரு பிரிவிற்கும் சேவை செய்வதோடு தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர் பிரிவுகளின் லாபத்தை மதிப்பிடுவதற்கு ஏபிசிஎம் நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது. வாடிக்கையாளர் இலக்கு மற்றும் சேவை வழங்குதல் தொடர்பான மூலோபாய முடிவுகளுக்கு இந்தத் தகவல் மதிப்புமிக்கதாக இருக்கும் .

#### 9. மூலோபாயம் திட்டமிடல்:

- ABCM பல்வேறு நடவடிக்கைகளின் செலவு தாக்கங்கள் பற்றிய விரிவான புரிதலை வழங்குவதன் மூலம் மூலோபாய திட்டமிடலுக்கு பங்களிக்கிறது. மூலோபாய இலக்குகளுடன் வளங்களை சீரமைப்பதற்கும் எதிர்கால முதலீடுகள் மற்றும் முன்முயற்சிகள் பற்றிய தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுப்பதற்கும் இந்தத் தகவல் முக்கியமானது. சுருக்கமாக, செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு நிர்வாகத்தின் நோக்கம், செலவுத் தகவலின் துல்லியத்தை மேம்படுத்துதல், முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துதல், வளப் பயன்பாட்டை மேம்படுத்துதல் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவன செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனை ஆதரிப்பதாகும். பல்வேறு தயாரிப்பு அல்லது சேவை வழங்கல்கள் மற்றும் சிக்கலான செலவு கட்டமைப்புகள் கொண்ட தொழில்களில் இது குறிப்பாக மதிப்புமிக்கது.

#### நிலைகள்

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ஏபிசிஎம்) நடைமுறைப்படுத்துவது, முறையான மற்றும் திறம்பட பின்பற்றுவதை உறுதி செய்வதற்காக பொதுவாக பல நிலைகளை உள்ளடக்கியது. இந்த நிலைகள் ஒரு நிறுவனத்தின் குறிப்பிட்ட சூழலைப் பொறுத்து சற்று மாறுபடலாம், ஆனால் பின்வருபவை சம்பந்தப்பட்ட முக்கிய நிலைகளின் பொதுவான அவுட்லைன் ஆகும் :

#### 1. அடையாளம் இன் செயல்பாடுகள்:

- முதல் கட்டத்தில் நிறுவனத்திற்குள் உள்ள பல்வேறு செயல்பாடுகளை அடையாளம் கண்டு வரையறுப்பது அடங்கும். இந்த நடவடிக்கைகள் வேறுபட்டதாக இருக்கலாம் செயல்பாடுகள் அத்தகைய என உற்பத்தி, அமைவு, ஆர்டர் செய்தல், விநியோகம் மற்றும் நிர்வாகப் பணிகள். ABCM இன் வெற்றிக்கு அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் பற்றிய விரிவான புரிதல் முக்கியமானது.

#### 2. அடையாளம் இன் செலவு ஒட்டுனர்கள்:

- அடையாளம் காணப்பட்ட ஒவ்வொரு செயலுக்கும், அந்தச் செயல்பாட்டுடன் தொடர்புடைய செலவுகளை உண்டாக்கும் காரணிகள் அல்லது மாறிகளைத் தீர்மானிக்கவும். இந்த செலவு இயக்கிகள், ஆதாரங்களின் உண்மையான நுகர்வு அடிப்படையில் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கான செலவுகளை ஒதுக்கீடு செய்வதற்கான அடிப்படையாகும்.

#### 3. சேகரிப்பு இன் வளம் நுகர்வு தகவல்கள்:

- ஒவ்வொரு செயல்பாட்டின் மூலமும் வளங்களின் நுகர்வு பற்றிய தரவுகளை சேகரிக்கவும். இது இயந்திர நேரம், அமைவு நேரங்கள், ஆர்டர் அளவுகள் பற்றிய தரவைச் சேகரிப்பதை உள்ளடக்கியிருக்கலாம், அல்லது மற்றவை



தொடர்புடைய அளவீடுகள், பொறுத்து அன்று தி அடையாளம் காணப்பட்டது செலவு இயக்கிகள்.

**4. செலவு பணி செய்ய செயல்பாடுகள்:**

- வள நுகர்வு அடிப்படையில் குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளுக்கு மறைமுக செலவுகளை ஒதுக்குங்கள் தகவல்கள் மற்றும் தி அடையாளம் காணப்பட்டது செலவு ஒட்டுனர்கள். இது படி செலவினங்களை நேரடியாக அந்தச் செலவுகளைத் தூண்டும் நடவடிக்கைகளுடன் இணைத்து, செலவுப் பங்கீட்டின் துல்லியமான பிரதிநிதித்துவத்தை வழங்குகிறது.

**5. கணக்கீடு இன் செயல்பாடு விகிதங்கள்:**

- ஒவ்வொரு செயல்பாட்டிற்கும் ஒரு யூனிட் செலவைக் கணக்கிடவும். செயல்பாட்டு விகிதங்கள் ஒரு விலைக்கு இடையிலான உறவைக் கணக்கிட உதவுகின்றன செயல்பாடு மற்றும் இந்த நிலை வளங்கள் நுகரப்படும். தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கான செலவுகளை பின்னர் ஒதுக்குவதற்கு இந்தக் கணக்கீடு அவசியம்.

**6. பணி இன் செலவுகள் செய்ய தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள்:**

- அந்தச் செயல்பாடுகளை உட்கொள்ளும் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கு நடவடிக்கைகளின் செலவுகளை ஒதுக்குங்கள். இந்த படி பெருக்குவதை உள்ளடக்கியது ஒவ்வொரு தயாரிப்பு அல்லது சேவைக்கான விலை இயக்கிகளின் உண்மையான பயன்பாட்டின் மூலம் செயல்பாட்டு விகிதங்கள்.

**7. சரிபார்த்தல் மற்றும் சுத்திகரிப்பு:**

- உண்மையான செலவுகள் மற்றும் செயல்திறன் தரவுகளுடன் ஒப்பிடுவதன் மூலம் ABCM முடிவுகளின் துல்லியத்தை சரிபார்க்கவும். கருத்து மற்றும் மேலும் பகுப்பாய்வு அடிப்படையில் செயல்பாட்டு செலவு ஒதுக்கீடுகள் மற்றும் விகிதங்களை செம்மைப்படுத்தவும். இந்த நிலை ABCM அமைப்பு நம்பகமானது மற்றும் நிறுவனத்தின் செயல்பாடுகளுடன் ஒத்துப்போகிறது என்பதை உறுதி செய்கிறது.

**8. ஒருங்கிணைப்பு உடன் மேலாண்மை செயல்முறைகள்:**

- நிறுவனத்தின் மேலாண்மை செயல்முறைகளில் ABCM தகவலை ஒருங்கிணைக்கவும். மேலாளர்கள் மற்றும் முடிவெடுப்பவர்கள் செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவுத் தரவை அணுகுவதை உறுதிசெய்து, மூலோபாய மற்றும் செயல்பாட்டு முடிவெடுப்பதற்கு அதை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள்.

**9. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்:**

- ஏபிசிஎம் அமைப்பிற்கான தொடர்ச்சியான முன்னேற்ற செயல்முறையை செயல்படுத்தவும். நிறுவனத்தின் செயல்முறைகள், தொழில்நுட்பம் அல்லது வணிகச் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களைப் பிரதிபலிக்க, செயல்பாட்டு விகிதங்கள் மற்றும் செலவுப் பணிகளைத் தொடர்ந்து மதிப்பாய்வு செய்து புதுப்பிக்கவும்.

**10. பயிற்சி மற்றும் தொடர்பு:**

- ஏபிசிஎம் கொள்கைகள் மற்றும் எப்படி செய்வது என்று சம்பந்தப்பட்ட பணியாளர்களுக்கு பயிற்சி அளிக்கவும் அது வழங்கும் தகவலைப் பயன்படுத்தவும். ABCM அமைப்பின் நன்மைகள் மற்றும் தாக்கங்களை அனைத்து பங்குதாரர்களும் புரிந்துகொள்வதை உறுதிசெய்ய பயனுள்ள தகவல்தொடர்பு அவசியம்.

ABCMஐ வெற்றிகரமாகச் செயல்படுத்துவதற்கு நிர்வாகத்தின் அர்ப்பணிப்பு, முக்கிய பங்குதாரர்களின் ஈடுபாடு மற்றும் நிறுவனத்தின் செயல்முறைகள் மற்றும் செலவுக் கட்டமைப்புகள் பற்றிய முழுமையான புரிதல் ஆகியவை தேவை என்பதைக் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது அவசியம். மேலே குறிப்பிட்டுள்ள நிலைகள், ABCMஐ ஏற்றுக்கொள்வதற்கும், செலவுத் துல்லியம், மேம்படுத்தப்பட்ட முடிவெடுத்தல் மற்றும் செயல்பாட்டுத் திறன் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அதன் பலன்களைப் பெறுவதற்கும் கட்டமைக்கப்பட்ட அணுகுமுறையை வழங்குகிறது.

**பலன்கள்**

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மையை (ABCM) செயல்படுத்துவது பல்வேறு தொழில்களில் உள்ள நிறுவனங்களுக்கு பல நன்மைகளை வழங்க முடியும். ABCM உடன் தொடர்புடைய சில முக்கிய நன்மைகள் இங்கே:

**1. மேம்படுத்தப்பட்டது செலவு துல்லியம்:**

- ABCM ஆனது குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளுடன் நேரடியாக இணைப்பதன் மூலம் செலவுகள் எவ்வாறு



ஏற்படுகின்றன என்பதைப் பற்றிய துல்லியமான மற்றும் விரிவான புரிதலை வழங்குகிறது. இது பாரம்பரிய செலவு முறைகளுடன் முரண்படுகிறது, இது பெரும்பாலும் தன்னிச்சையான ஒதுக்கீடு அடிப்படைகளை நம்பியுள்ளது, இது மிகவும் துல்லியமான செலவுப் பணிகளுக்கு வழிவகுக்கும்.

## 2. மேம்படுத்தப்பட்டது தயாரிப்பு மற்றும் சேவை செலவு:

- குறிப்பிட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கான அல்லது வழங்குவதற்கான உண்மையான செலவை தீர்மானிக்க நிறுவனங்களுக்கு ABCM உதவுகிறது. நடவடிக்கைகளின் உண்மையான நுகர்வு அடிப்படையில் செலவுகளை ஒதுக்குவதன் மூலம், விலை நிர்ணயம், தயாரிப்பு கலவை மற்றும் லாபம் பற்றி மேலாளர்கள் அதிக தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும்.

## 3. சிறந்தது முடிவெடுத்தல் :

- மிகவும் துல்லியமான செலவுத் தகவலுடன், மேலாளர்கள் வள ஒதுக்கீடு, தயாரிப்பு விலை மற்றும் செயல்முறை மேம்பாடு தொடர்பான சிறந்த தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுக்க முடியும். மூலோபாய முடிவெடுப்பதற்கான உறுதியான அடித்தளத்தை ABCM வழங்குகிறது.

## 4. உகந்ததாக்கப்பட்டது வளம் பயன்பாடு:

- செயல்பாடுகளைக் கண்டறிந்து பகுப்பாய்வு செய்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் வளங்களின் பயன்பாட்டை மேம்படுத்த முடியும். எந்தச் செயல்பாடுகள் இன்றியமையாதவை என்பதைப் புரிந்துகொள்வதும், அதிக மதிப்பைப் பங்களிப்பதும், வளங்களை மிகவும் திறமையான ஒதுக்கீட்டை அனுமதிக்கிறது.

## 5. செயல்முறை முன்னேற்றம்:

- செயல்முறைகளை மேம்படுத்த அல்லது நெறிப்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளை ABCM எடுத்துக்காட்டுகிறது. நிறுவனங்கள் திறமையின்மையைக் கண்டறிந்து, ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்த மாற்றங்களைச் செயல்படுத்தலாம், இது மேம்பட்ட செயல்திறன் மற்றும் செலவுச் சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

## 6. வாடிக்கையாளர் லாபம் பகுப்பாய்வு:

- ஒவ்வொரு பிரிவினரும் சேவை செய்வதோடு தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம் வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர் பிரிவுகளின் லாபத்தை மதிப்பிடுவதற்கு ஏபிசிஎம் நிறுவனங்களை அனுமதிக்கிறது. வாடிக்கையாளர் இலக்கு மற்றும் சேவை வழங்குதல் தொடர்பான மூலோபாய முடிவுகளுக்கு இந்தத் தகவல் மதிப்புமிக்கது.

## 7. செயல்திறன் அளவீடு:

- ABCM செயல்பாட்டு நிலை மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவன நிலை ஆகிய இரண்டிலும் செயல்திறன் அளவீட்டிற்கு மிகவும் துல்லியமான அடிப்படையை வழங்குகிறது. இது உயர்-செயல்திறன் மற்றும் குறைவான செயல்திறன் கொண்ட பகுதிகளைக் கண்டறிந்து இலக்கு மேம்பாடுகளைச் செயல்படுத்த நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது.

## 8. செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு:

- ABCM செலவுக் கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்புக்கான வாய்ப்புகளைக் கண்டறிய உதவுகிறது. குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், ஒட்டுமொத்த செலவுக் கட்டமைப்பில் மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பகுதிகளில் செலவுகளைக் குறைப்பதில் நிறுவனங்கள் கவனம் செலுத்த முடியும்.

## 9. மூலோபாயம் திட்டமிடல்:

- ABCM பல்வேறு நடவடிக்கைகளின் செலவு தாக்கங்கள் பற்றிய விரிவான புரிதலை வழங்குவதன் மூலம் மூலோபாய திட்டமிடலுக்கு பங்களிக்கிறது. மூலோபாய இலக்குகளுடன் வளங்களை சீரமைப்பதற்கும் எதிர்கால முதலீடுகள் மற்றும் முன்முயற்சிகள் பற்றிய தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுப்பதற்கும் இந்தத் தகவல் முக்கியமானது.

## 10. மேம்படுத்தப்பட்டது பொறுப்பு:

- ABCM ஆனது பல்வேறு செயல்பாடுகளில் வளங்கள் எவ்வாறு நுகரப்படுகிறது என்பதை தெளிவுபடுத்துவதன் மூலம் பொறுப்புணர்வை ஊக்குவிக்கிறது. இந்த வெளிப்படைத்தன்மை பொறுப்பு கலாச்சாரத்தை வளர்க்கிறது மற்றும் தனிநபர்கள் மற்றும் குழுக்களின் முயற்சிகளை நிறுவன இலக்குகளுடன் சீரமைக்க உதவுகிறது.

## 11. போட்டி நன்மை:

- ஏபிசிஎம்மை வெற்றிகரமாக செயல்படுத்தும் நிறுவனங்கள், அவற்றைப் பற்றி மிகவும் துல்லியமான புரிதலைக்



கொண்டிருப்பதன் மூலம் போட்டி நன்மைகளைப் பெறலாம். செலவு கட்டமைப்பு மற்றும் இருப்பது முடியும் செய்ய ஏற்ப மேலும் விரைவாக செய்ய வணிக சூழலில் மாற்றங்கள்.

ஏபிசிஎம் குறிப்பிடத்தக்க பலன்களை வழங்கும் அதே வேளையில், அதன் வெற்றிகரமான செயல்பாட்டிற்கு நிர்வாகத்தின் அர்ப்பணிப்பு, பணியாளர்களுக்கு முறையான பயிற்சி மற்றும் அதன் தொடர்ச்சியை உறுதிசெய்ய, தொடர்ந்து பராமரிப்பு மற்றும் செம்மைப்படுத்துதல் ஆகியவை தேவை என்பதை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டியது அவசியம்.

#### சம்பந்தம் IN முடிவு தயாரித்தல்

செயல்பாடு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ABCM) பல்வேறு வழிகளில் பொருத்தமானது, அவற்றின் செலவு கட்டமைப்புகள் பற்றிய ஆழமான புரிதலைப் பெற விரும்பும் நிறுவனங்களுக்கு, மேம்படுத்துகிறது. முடிவெடுக்கும் செயல்முறைகள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்துதல். ஏபிசிஎம் தொடர்புடையதாக இருப்பதற்கான சில முக்கிய காரணங்கள் இங்கே:

1. துல்லியமானது செலவு க்கான சிக்கலான செயல்பாடுகள்:
  - சிக்கலான செயல்பாடுகள், பலதரப்பட்ட தயாரிப்பு அல்லது சேவை வழங்கல்கள் மற்றும் பல்வேறு செலவு கட்டமைப்புகள் கொண்ட தொழில்களில் ABCM மிகவும் பொருத்தமானது. பாரம்பரிய செலவு முறைகள் செலவு ஒதுக்கீட்டை மிகைப்படுத்தலாம், அதே சமயம் ABCM ஆனது செலவுகளை நேரடியாக அவற்றை இயக்கும் நடவடிக்கைகளுடன் இணைப்பதன் மூலம் மிகவும் துல்லியமான பிரதிநிதித்துவத்தை வழங்குகிறது.
2. மேம்படுத்தப்பட்டது முடிவெடுத்தல் :
  - ABCM வழங்கும் துல்லியமான செலவுத் தகவல் சிறந்த முடிவெடுப்பதை ஆதரிக்கிறது. மேலாளர்கள் மேலும் தகவலறிந்த தேர்வுகளை செய்யலாம் வி லை நிர்ணய உத்திகள் , த யா ரி ப் பு க லை வ , வ ள ஒ து க் கீ டு ம ற் று ம் செயல்முறை மேம்பாடுகள் , மிகவும் பயனுள்ள மற்றும் மூலோபாய முடிவெடுப்பதற்கு வழிவகுக்கும் .
3. வளம் மேம்படுத்தல்:
  - ABCM நிறுவனங்களுக்கு அந்த செயல்பாடுகளை அடையாளம் கண்டு முன்னுரிமை அளிக்க உதவுகிறது அதிக மதிப்பைச் சேர்க்கவும். இது சிறந்த வளங்களை மேம்படுத்த அனுமதிக்கிறது, தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை திறமையாக வழங்குவதற்கு முக்கியமான செயல்பாடுகளில் கவனம் செலுத்துகிறது.
4. புரிதல் தயாரிப்பு மற்றும் சேவை லாபம்:
  - தனிப்பட்ட தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளின் லாபத்தைப் புரிந்து கொள்ள நிறுவனங்கள் ABCM ஐப் பயன்படுத்தலாம். எந்தெந்த தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுக்கு முன்னுரிமை அளிப்பது, முதலீடு செய்வது அல்லது படிப்படியாக வெளியேற்றுவது என்பது பற்றிய தகவலறிந்த முடிவுகளை எடுப்பதற்கு இந்த நுண்ணறிவு முக்கியமானது.
5. செயல்முறை முன்னேற்றம் மற்றும் செயல்திறன்:
  - செயல்முறைகளை மேம்படுத்த அல்லது நெறிப்படுத்தக்கூடிய பகுதிகளை ABCM எடுத்துக்காட்டுகிறது. அதிக செலவுகள் அல்லது குறைந்த செயல்திறன் கொண்ட செயல்பாடுகளை அடையாளம் காண்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் ஒட்டுமொத்த செயல்பாட்டுத் திறனை மேம்படுத்த இலக்கு மேம்பாடுகளைச் செயல்படுத்தலாம்.
6. வாடிக்கையாளர் லாபம் பகுப்பாய்வு:
  - வெவ்வேறு வாடிக்கையாளர் பிரிவுகளின் லாபத்தை ஆய்வு செய்ய ஏபிசிஎம் நிறுவனங்களுக்கு உதவுகிறது. இந்தத் தகவல் வாடிக்கையாளர் இலக்கு, விலை நிர்ணயம் மற்றும் சேவை வழங்கல்கள் தொடர்பான மூலோபாய முடிவுகளை வழிநடத்தும் .
7. சீரமைத்தல் செலவுகள் உடன் மூலோபாயம் இலக்குகள்:
  - ABCM நிறுவனங்களுக்கு மூலோபாய இலக்குகளுடன் செலவுகளை சீரமைக்க உதவுகிறது. பல்வேறு செயல்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த மூலோபாய நோக்கங்களை ஆதரிக்கும் வழிகளில் வளங்கள் ஒதுக்கப்படுவதை நிர்வாகம் உறுதிசெய்ய முடியும்.
8. செயல்திறன் அளவீடு:



- ABCM செயல்திறன் அளவீட்டுக்கு மிகவும் துல்லியமான அடிப்படையை வழங்குகிறது. நிறுவனங்கள் வெவ்வேறு செயல்பாடுகளின் செயல்திறன் மற்றும் செயல்திறனை மதிப்பிட முடியும், இது இலக்கு மேம்பாடுகளை அனுமதிக்கிறது மற்றும் செயல்திறன் பற்றிய நுணுக்கமான புரிதலை அனுமதிக்கிறது.

9. செலவு கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு:

- ABCM செலவுக்கான வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது கட்டுப்பாடு மற்றும் குறைப்பு. குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செலவுகளைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் செலவுகளைக் குறைப்பதில் கவனம் செலுத்தலாம், இது மிகவும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது, ஒட்டுமொத்த செலவுக் கட்டுப்பாட்டு முயற்சிகளுக்கு பங்களிக்கிறது.

10. மேம்படுத்தப்பட்டது பொறுப்புக்கூறல் மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மை:

- ABCM பல்வேறு செயல்பாடுகளில் வளங்கள் எவ்வாறு நுகரப்படுகிறது என்பதைத் தெளிவாகக் காண்பிப்பதன் மூலம் பொறுப்புணர்வை ஊக்குவிக்கிறது. இந்த வெளிப்படைத்தன்மை ஊழியர்களிடையே பொறுப்பு மற்றும் பொறுப்புணர்வின் கலாச்சாரத்தை வளர்க்கிறது.

11. தழுவல் செய்ய மாறுகிறது வணிக சூழல்கள்:

- மாறும் வணிகச் சூழல்களில், நிறுவனங்கள் விரைவாக மாற்றியமைக்க வேண்டும். ஏபிசிஎம் வழங்குகிறது அ நெகிழ்வான செலவு மேலாண்மை அணுகுமுறை அந்த செயல்முறைகள், தொழில்நுட்பம் அல்லது சந்தை நிலைமைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப சரிசெய்யலாம்.

12. தொழில்நுட்பம் மற்றும் தகவல்கள் முன்னேற்றங்கள்:

- முன்னேற்றங்கள் உள்ளே தொழில்நுட்பம் வேண்டும் செய்து அது எளிதாக செய்ய திரட்டுதல், பகுப்பாய்வு, மற்றும் பெரிய அளவிலான தரவுகளை நிர்வகிக்கவும், ஏபிசிஎம் செயல்படுத்துவதை நிறுவனங்களுக்கு மிகவும் சாத்தியமானதாகவும் திறமையாகவும் ஆக்குகிறது.

இல் சுருக்கம், தி சம்பந்தம் இன் செயல்பாடு அடிப்படையிலானது செலவு மேலாண்மை பொய் உள்ளே அதன் மிகவும் துல்லியமான செலவுத் தகவலை வழங்குதல், முடிவெடுப்பதை மேம்படுத்துதல், வளப் பயன்பாட்டை மேம்படுத்துதல் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவன செயல்திறனை மேம்படுத்துதல் - குறிப்பாக சிக்கலான மற்றும் ஆற்றல்மிக்க வணிகச் சூழல்களைக் கொண்ட தொழில்களில்.

**பட்ஜெட்டில் நடவடிக்கை அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை விண்ணப்பம்**

செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மை (ABCM) நிறுவனங்களுக்கான பட்ஜெட் செயல்பாட்டில் மதிப்புமிக்க பங்கை வகிக்க முடியும். ஏபிசிஎம் கொள்கைகளை வரவு செலவுத் திட்டத்தில் இணைப்பதன் மூலம், நிறுவனங்கள் தங்கள் செலவுகளைப் பற்றி மிகவும் துல்லியமான மற்றும் நுண்ணறிவுள்ள புரிதலை அடைய முடியும், இது சிறந்த தகவலறிந்த பட்ஜெட் முடிவுகளுக்கு வழிவகுக்கும். பட்ஜெட் சூழலில் ABCMஐ எவ்வாறு பயன்படுத்தலாம் என்பது இங்கே:

1. செலவு அடையாளம் மற்றும் வகைப்பாடு:

- ஏபிசிஎம் நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு செயல்பாடுகளை அடையாளம் கண்டு வகைப்படுத்துவதன் மூலம் தொடங்குகிறது. இதில் உற்பத்தி நடவடிக்கைகள் அடங்கும், அமைப்பு நடவடிக்கைகள், விநியோக நடவடிக்கைகள் மற்றும் நிர்வாக நடவடிக்கைகள். வரவுசெலவுத் திட்டத்தின் போது, செயல்பாடுகளின் முழு அளவையும் புரிந்துகொள்வது, செலவுகளை இன்னும் விரிவாகக் கணக்கிட உதவுகிறது.

2. செலவு ஒட்டுனர்கள் மற்றும் வளம் நுகர்வு:

- ஏபிசிஎம் விலை இயக்கிகளை அடையாளம் காட்டுகிறது காரணிகள் ஒவ்வொரு செயலுக்கும் தொடர்புடைய செலவுகளை பாதிக்கும். பட்ஜெட் செயல்முறையின் போது, அங்கீகாரம் இவை செலவு ஒட்டுனர்கள் அனுமதிக்கிறது க்கான அ மேலும் விரிவான வள நுகர்வு மற்றும் தொடர்புடைய செலவுகளின் மதிப்பீடு.

3. செயல்பாடு அடிப்படையிலானது பட்ஜெட்:

- வரலாற்றுத் தரவு அல்லது எளிய ஒதுக்கீடு முறைகளை மட்டுமே நம்புவதற்குப் பதிலாக, நிறுவனங்கள் செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான பட்ஜெட் அணுகுமுறையைப் பின்பற்றலாம். எதிர்பார்க்கப்படும் செயல்பாட்டின் அடிப்படையில் பட்ஜெட் செலவினங்களை ஒதுக்குவது இதில் அடங்கும் ஒவ்வொரு கட்டண இயக்கிக்கும். இந்த அணுகுமுறை வள நுகர்வு உந்துதலின் உண்மையான செயல்பாடுகளுடன் பட்ஜெட்டை சீரமைக்கிறது.



4. இணைக்கிறது செலவுகள் செய்ய தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகள்:

- ABCM அடிப்படையில் தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளுடன் நேரடியாக செலவுகளை இணைக்க உதவுகிறது அவற்றின் உற்பத்தி அல்லது விநியோகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள நடவடிக்கைகள். வரவு செலவுத் திட்டச் செயல்பாட்டில், இந்த இணைப்பு ஒவ்வொரு தயாரிப்பையும் உற்பத்தி செய்வது அல்லது ஒவ்வொரு சேவையையும் வழங்குவது தொடர்பான செலவுகளை மிகவும் துல்லியமாக மதிப்பிட அனுமதிக்கிறது.

5. அடையாளம் இன் செலவு சேமிப்பு வாய்ப்புகள்:

- செயல்பாடுகள் மற்றும் செலவுகளின் விரிவான பகுப்பாய்வு மூலம், ABCM செலவு சேமிப்பு சாத்தியமான பகுதிகளை முன்னிலைப்படுத்த முடியும். பட்ஜெட் செயல்முறையின் போது இந்தத் தகவல் மதிப்புமிக்கதாக இருக்கும், ஏனெனில் இது நிறுவனங்கள் செலவுக் குறைப்பு முயற்சிகளுக்கு யதார்த்தமான இலக்குகளை அமைக்க அனுமதிக்கிறது.

6. காட்சி திட்டமிடல்:

- ஏபிசிஎம் பட்ஜெட் செயல்பாட்டின் போது சூழ்நிலை திட்டமிடலுக்கான அடித்தளத்தை வழங்குகிறது. செயல்பாடுகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் அல்லது செலவு இயக்கிகள் ஒட்டுமொத்த செலவுகளை எவ்வாறு பாதிக்கின்றன என்பதைப் புரிந்துகொள்வதன் மூலம், நிறுவனங்கள் வெவ்வேறு காட்சிகளை மாதிரியாகக் கொள்ளலாம் மற்றும் பல்வேறு வணிக முடிவுகளின் சாத்தியமான நிதி தாக்கங்களை மதிப்பிடலாம்.

7. மூலோபாயம் வளம் ஒதுக்கீடு:

- செயல்பாடு அடிப்படையிலான வரவு செலவுத் திட்டம், நிறுவனங்களை மூலோபாயரீதியாக மூலோபாய ரீதியாக மிகவும் மதிப்புமிக்க செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில் ஒதுக்க அனுமதிக்கிறது. இது பட்ஜெட் ஒதுக்கீடுகளை நிறுவனத்தின் மூலோபாய முன்னுரிமைகளுடன் சீரமைக்கிறது மற்றும் சில பகுதிகளில் அதிக அல்லது குறைவான முதலீட்டைத் தவிர்க்க உதவுகிறது.

8. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம் ஒருங்கிணைப்பு:

- ஏபிசிஎம் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தை வலியுறுத்துகிறது, மேலும் இந்த மனநிலையை பட்ஜெட் செயல்முறையில் ஒருங்கிணைக்க முடியும். என நிறுவனங்கள் அடையாளம் காட்டுகின்றன

வாய்ப்புகள் க்கான செயல்முறை முன்னேற்றம் மூலம் ஏபிசிஎம், அவர்கள் இந்த முன்னேற்ற முயற்சிகளை ஆதரிக்க பட்ஜெட் ஆதாரங்களை ஒதுக்க முடியும்.

9. செயல்திறன் அளவீடு மற்றும் மதிப்பீடு:

- பட்ஜெட் செயல்முறையின் போது, குறிப்பிட்ட செயல்பாடுகளுடன் தொடர்புடைய செயல்திறன் அளவீடுகளை நிறுவ ABCM கொள்கைகள் பயன்படுத்தப்படலாம். இது வரவு செலவுத் திட்ட எதிர்பார்ப்புகளுக்கு எதிராக உண்மையான செயல்திறனை தொடர்ந்து மதிப்பீடு செய்ய அனுமதிக்கிறது, தேவைக்கேற்ப சரிசெய்தல் மற்றும் மேம்பாடுகளை எளிதாக்குகிறது.

10. செலவு பொறுப்புக்கூறல் மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மை:

- ABCM குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைகளுக்கு செலவுகளை தெளிவாகக் கூறுவதன் மூலம் செலவுப் பொறுப்புணர்வை ஊக்குவிக்கிறது. இந்த வெளிப்படைத்தன்மை பட்ஜெட் கண்காணிப்புக்கு உதவுகிறது மற்றும் செலவுகள் பட்ஜெட் தொகையை விட அதிகமாக இருக்கும் பகுதிகள் பற்றிய நுண்ணறிவை வழங்குகிறது.

சுருக்கமாக, பட்ஜெட்டில் செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு மேலாண்மையின் பயன்பாடு, செலவு மதிப்பீடுகளின் துல்லியம் மற்றும் பொருத்தத்தை மேம்படுத்துகிறது, தகவலறிந்த முடிவெடுப்பதை ஆதரிக்கிறது மற்றும் நிறுவனத்தின் மூலோபாய முன்னுரிமைகளுடன் பட்ஜெட் ஒதுக்கீடுகளை சீரமைக்கிறது. இந்த அணுகுமுறை மிகவும் பயனுள்ள வள மேலாண்மைக்கு பங்களிக்கிறது மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிதி செயல்திறன். **வேறுபாடு இடையே பாரம்பரியமானது செலவு அமைப்பு மற்றும் ஏபிசி அமைப்பு**

அடிப்படை	பாரம்பரியமானது	ஏபிசி
1. செலவு குளங்கள்	ஒன்று அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட எண்	நிறைய



2. விண்ணப்பிக்கப்பட்டது மதிப்பிடவும்	தொகுதி அடிப்படையில்	செயல்பாடு அடிப்படையில்
3. விண்ணப்பிக்கப்பட்டது க்கான	தொழிலாளர் தீவிர	மூலதனம் தீவிர
4.பலன்கள்	எளிய, மலிவானது	துல்லியமானது தயாரிப்பு செலவு, தேவையான செயல்பாடுகளை அடையாளம் காணுதல் போன்றவை
5.செலவு பணிகள்	முதன்மை மற்றும் இரண்டாம் நிலை விநியோகம் of மேல்நிலை மற்றும் பின்னர் மேல்நிலை ஒதுக்கீடு – என ஒன்றுக்கு தி பொருத்தமானது விகிதம்	சேவையால் பயன்படுத்தப்படும் இயக்கிகளின் அடிப்படையில் தயாரிப்பு அல்லது சேவைக்கான செலவுகளை ஒதுக்கீடு செய்தல்
6.கவனம்	துறைகள் ஒஆர் பொறுப்பு மையங்கள்	செயல்முறைகள் மற்றும் நடவடிக்கைகள்

#### விளக்கம் 1

அமரித் நிறுவனம் A, B மற்றும் C ஆகிய 3 தயாரிப்புகளை உற்பத்தி செய்கிறது. நிறுவனம் செயல்பாட்டைப் பின்பற்றுகிறது அடிப்படையில் செலவு அமைப்பு. தகவல் தொடர்புடையது செய்ய பல்வேறு செலவுகள் இன் கடந்த ஆண்டிற்கான இந்த தயாரிப்புகள்.





விவரங்கள்	ஏ	பி	சி
உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை(அலகுகள்)	15000	12000	18000
விற்பனை விலை பு (ரூ.)	7.5	12	13
மூல பொருள் பயன்பாடு (கிலோ) பு	2	3	4
நேரடி தொழிலாளர் மணி பு	0.1	0.15	0.2
இயந்திரம் மணி பு	0.5	0.7	0.9
இல்லை. இன் உற்பத்தி ஓடுகிறது பா	16	12	8
இல்லை. இன் கொள்முதல் உத்தரவு பா	24	28	42
<b>இல்லை. இன் விநியோகங்கள் செய்ய சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பா</b>	<b>48</b>	<b>60</b>	<b>32</b>

தி விலை இன் மூல பொருட்கள் எஞ்சியிருந்தது நிலையான முழுவதும் தி ஆண்டு மணிக்கு ரூ.1.2 ஒரு கிலோ மற்றும் ஒரு மணி நேரத்திற்கு தொழிலாளர் செலவு ரூ.14.8. வருடாந்திர மேல்நிலை செலவுகள் பின்வருமாறு :

மேல்நிலைகள்	ரூ
இயந்திரம் அமைவு செலவுகள்	26550
இயந்திரம் ஓடுதல் செலவுகள்	66400
கொள்முதல் செலவுகள்	48000
டெலிவரி செலவுகள்	54320

**தீர்வு: பாரம்பரியமானது முறை**

a) கணக்கீடு இன் மொத்தம் மேல்நிலை

மேல்நிலைகள்	ரூ
இயந்திரம் அமைவு செலவுகள்	26550
இயந்திரம் ஓடுதல் செலவுகள்	66400
கொள்முதல் செலவுகள்	48000
டெலிவரி செலவுகள்	54320
மொத்தம்	195270



b) கணக்கீடு இன் மேல்நிலை உறிஞ்சுதல் விகிதம்

விவரங்கள்	ஏ	பி	சி	மொத்தம்
உற்பத்தி தொகுதிகள்	15000	12000	18000	
தொழிலாளர் மணி பு	0.1	0.15	0.2	
மொத்தம் தொழிலாளர் மணி	1500	1800	3600	6900

மேல்நிலை உறிஞ்சுதல் விகிதம் =  $195270/6900 = \text{ரூ.}28.30$  ஒன்றுக்கு மணி.

c) கணக்கீடு இன் செலவு பு

விவரங்கள்	ஏ	பி	சி
மூல பொருள் செலவு (பயன்பாடு* ரூ.1.20)	2.4	3.6	4.8
நேரடி தொழிலாளர் செலவு (தொழிலாளர் மணிநேரம்* ரூ.14.80)	1.48	2.22	2.96
மேல்நிலை (தொழிலாளர் மணி * ரூ.28.30)	2.83	4.25	5.66
CPU	6.71	10.07	13.42

**ஏபிசி முறை**

a) கணக்கீடு இன் மேல்நிலை உறிஞ்சுதல் விகிதம்

செலவு குளம்	ரூ.	செலவு இயக்கி		மதிப்பிடவும் இன் ஒ ஒன்றுக்கு செயல்பாடு (ரூ.)
இயந்திரம் அமைவு செலவுகள்	26550	உற்பத்தி எண் ஒடுகிறது பா	$(16+12+8)=36$ ரன்கள்	$26550/36 = 737.50$ க்கு ஒடு
இயந்திரம் இயங்கும் செலவுகள்	66400	இல்லை. இன் இயந்திர நேரம் பா	$(7500+8400+16200)$ # $=32100$ மணி	$66400/32100= 2.0685$ க்கு மணி
கொள்முதல் செலவுகள்	48000	இல்லை. இன் கொள்முதல் ஆர்டர்கள் பா	$(24+28+42) = 94$ உத்தரவு	$48000/94 = 510.6383$ ஒன்றுக்கு உத்தரவு



டெலிவரி செலவுகள்	54320	எண் - விநியோகங்கள் சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்கு பா	(48+30+62) = 140 விநியோகங்கள்	54320/140 = 388 ஒன்றுக்கு விநியோகம்
------------------	-------	---	----------------------------------	---

மொத்தம் இயந்திரம் மணி பா = இயந்திரம் மணி பு \* மொத்தம் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகுகள்  
 ஏ = 0.5 \* 15000 = 7500  
 பி = 0.7 \* 12000 = 8400  
 சி = 0.9 \* 18000 = 16200

b) கணக்கீடு இன் செலவு பு

விவரங்கள்	ஏ	பி	சி
பொருள் செலவு	2.4	3.6	4.8
தொழிலாளர் செலவு	1.48	2.22	1.96
அதிக வெப்பம் ஈ:			
இயந்திரம் அமைக்கப்பட்டது வரை செலவுகள்	(737.50*16)/150 = 0.7867	(737.50*12)/120 = 0.7375	(737.5*8)/1800 = 0.3278
இயந்திரம் ஓடுகிறது செலவுகள்	(2.0685*7500)/150 = 1.034	(2.0685*8400)/120 = 1.4479	(2.0685*16200)/1800 = 1.8616
கொள்முதல் செலவுகள்	(510.6383*24)/150 = 0.817	(510.6383*28)/120 = 1.1915	(510.6383*42)/1800 = 1.1915
டெலிவரி செலவுகள்	(388*48)/15000 = 1.2416	(388*30)/12000 = 0.97	(388*62)/18000 = 1.3364
மொத்த சிபியு	7.7593	10.1669	11.4773

மேல்நிலைகள் பு தயாரிப்புகள் ஏ, பி மற்றும் சி

= (மேல்நிலை உறிஞ்சுதல் விகிதம்\* இல்லை. இன் செலவு ஓட்டுனர்கள் பயன்படுத்தப்பட்டது மூலம் தி தனிப்பட்ட தயாரிப்புகள் pa) / உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகுகளின் எண்ணிக்கை  
**விளக்கம் 2.**

தி பட்ஜெட் மேல்நிலைகள் மற்றும் செலவு இயக்கி தொகுதிகள் இன் XYZ உள்ளன என பின்பற்றுகிறது.

செலவு குளம்	பட்ஜெட் மேல்நிலைகள் ( ரூ )	செலவு இயக்கி	பட்ஜெட் தொகுதி
பொருள் கொள்முதல்	5,80,000	இல்லை. இன் உத்தரவு	1,100
பொருள் கையாளுதல்	2,50,000	இல்லை. இன் இயக்கங்கள்	680



அமைத்தல் _	4,15,000	இல்லை. இன் அமைப்புகள்	520
பராமரிப்பு	9,70,000	பராமரிப்பு மணி	8,400
தர கட்டுப்பாடு	1,76,000	இல்லை. இன் ஆய்வு	900
இயந்திரங்கள்	7,20,000	இல்லை. இன் இயந்திரம் மணி	24,000

நிறுவனம் AX-15 இன் 2,600 பாகங்களைத் தயாரித்துள்ளது, அதன் பொருள் விலை இருந்தது ரூ 1, 30,000 மற்றும் தொழிலாளர் செலவு ரூ 2, 45,000. தி பயன்பாடு நடவடிக்கைகள் இன் கூறப்பட்ட தொகுதி பின்வருமாறு. பொருள் உத்தரவு – 26, பராமரிப்பு மணி – 690, பொருள் இயக்கங்கள் – 18, ஆய்வு – 28, செட் அப்கள் – 25, இயந்திர நேரம் – 1,800

கணக்கிடுங்கள் - பொருத்தமான அளவு மேல்நிலைகளைக் கண்டறியப் பயன்படுத்தப்படும் கட்டண இயக்கி விகிதங்கள் செய்ய தி கூறினார் தொகுதி மற்றும் உறுதி தி செலவு இன் தொகுதி இன் கூறுகள் செயல்பாடு அடிப்படையிலான செலவுகளைப் பயன்படுத்துதல்.



## தீர்வு:

கணக்கீடு இன் செலவு டிரைவர் விகிதங்கள்

	விவரங்கள்		தொகை ( ரூ )
1.	பொருள் கொள்முதல்	580000/1100	527
2.	பொருள் ஒப்படைத்தல்	250000/680	368
3.	அமைத்தல் _	415000/520	798
4.	பராமரிப்பு	970000/8400	115
5.	தரம் கட்டுப்பாடு	176000/900	196
6.	இயந்திரங்கள்	720000/24000	30

## 15 தொகுதி விலையின் கணக்கீடு

விவரங்கள்		ரூ
பொருள் செலவு		1,30,000
தொழிலாளர் செலவு		2,45,000
பிரதம செலவு		3,75,000
கூட்டு: மேல்நிலைகள்		
பொருட்கள் 26x527	13,702	
பொருள் கையாளுதல் 18x368	6,624	
அமைவு -25x798	19,950	
பராமரிப்பு 690x115	79,350	
தரம் கட்டுப்பாடு 28x196	5,488	
இயந்திரங்கள் 1800x30	54,000	1,79,114
மொத்தம் செலவு		5,54,114

## விளக்கம் 3

ஏ நிறுவனம் உற்பத்தி செய்கிறது நான்கு பொருட்கள், அதாவது. பி, கே, ஆர் மற்றும் எஸ். தி தகவல்கள் தொடர்புடைய உற்பத்தி செயல்பாடுகள் கீழே உள்ளன

தயாரிப்பு	உற்பத்தியின் அளவு y அயனி	பொருள் விலை/யூனிட் ரூ	நேரடி வேலை நேரம் / அலகு	இயந்திர நேரம்/அலகு	நேரடி தொழிலாளர் செலவு/ அலகு ரூ
பி	1,000	10	1	0.50	6
கே	10,000	10	1	0.50	6
ஆர்	1,200	32	4	2.00	24
எஸ்	14,000	34	3	3.00	18

உற்பத்தி மேல்நிலைகள் உள்ளன என கீழ்:

- மேல்நிலைகள் பொருந்தும் செய்ய இயந்திரம் சார்ந்த செயல்பாடு : ரூ 1,49,700
- மேல்நிலைகள் தொடர்புடைய செய்ய ஆர்டர் பொருட்கள் : ரூ .7,680
- செலவுகளை அமைக்கவும் : ரூ .17,400
- நிர்வாகம் மேல்நிலைகள் க்கான உதிரி பாகங்கள் : ரூ .34,380
- பொருள் கையாளுதல் செலவுகள் : ரூ .30,294



தி பின்வரும் மேலும் தகவல் உள்ளது இருந்தது தொகுக்கப்பட்டது:

தயாரிப்பு டி	இல்லை. அமைப்பு _	பொருட்களின் எண்ணிக்கை உத்தரவு	இல்லை. இன் முறை பொருட்கள் கையாளப்பட்டது	இல்லை. உதிரி _ பாகங்கள்
பி	3	3	6	6
கே	18	12	30	15
ஆர்	5	3	9	3
எஸ்	24	12	36	12

தேவை:

- (i) தேர்ந்தெடு அ பொருத்தமானது செலவு இயக்கி க்கான ஒவ்வொன்றும் பொருள் இன் மேல்நிலை செலவு மற்றும் ஒரு யூனிட் செலவு இயக்கிக்கான செலவைக் கணக்கிடுங்கள்.
- (ii) பயன்படுத்தி தி கருத்து இன் செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு, கணக்கிட தி தொழிற்சாலை செலவு ஒவ்வொரு பொருளின் அலகுக்கு.

தீர்வு:

கணக்கீடு இன் செலவு டிரைவர் விகிதங்கள்

1) மேல்நிலைகள் தொடர்புடைய செய்ய இயந்திரங்கள் சார்ந்த செயல்பாட்டு செலவு இயக்கி = இயந்திர மணிநேர விகிதம்

$$(1000 \text{ எக்ஸ் } 0.5) + (1000 \text{ எக்ஸ் } 0.5) + (1200 \times 2) + (14000 \times 3)$$

$$1, 49,700 / 49,900 = \text{ரூ ஒரு மணி நேரத்திற்கு } 3$$

2) மேல்நிலைகள் தொடர்புடைய செய்ய ஆர்டர் பொருட்கள் செலவு இயக்கி = பொருள் ஆர்டர்களின் எண்ணிக்கை

$$7680 / 30 = \text{ரூ } 256 \text{ ஒன்றுக்கு உத்தரவு}$$

3) அமைக்கவும் வரை செலவுகள்

$$\text{விலை இயக்கி} = \text{இல்லை. அமைப்புகள் } 17400 / 50 = \text{ரூ } 348 \text{ ஒன்றுக்கு அமைக்கப்பட்டது வரை}$$

4) நிர்வாக மேல்நிலைகள் க்கான உதிரி பாகங்கள்

$$\text{விலை இயக்கி} = \text{இல்லை. உதிரி பாகங்கள் } 34380 / 36 = \text{ரூ } 955 \text{ ஒன்றுக்கு உதிரி பகுதி.}$$

5) பொருள் கையாளுதல் செலவுகள்

$$\text{செலவு இயக்கி} = \text{இல்லை. இன் முறை பொருட்கள் கையாளப்பட்டது } 30294 / 81 = \text{ஒரு பொருள் கையாளுதலுக்கு ரூ } 374$$

கணக்கீடு இன் தொழிற்சாலை செலவு க்கான ஒவ்வொன்றும் தயாரிப்பு

	பி	கே	ஆர்	எஸ்
பொருட்கள்	10.00	10.00	32.00	34.00
தொழிலாளர்	6.00	6.00	24.00	18.00
மேல்நிலைகள்				
இயந்திரம் சார்ந்தது செயல்பாடு	1.500	1.50	6.00	9.00



ஆர்டர் செய்தல் பொருட்கள் _	0.768		0.31		0.64		0.22	
அமைக்கவும் வரை செலவுகள்	1.044		0.63		1.45		0.60	
நிர்வாக உதிரி பாகங்கள்	5.730		1.43		2.39		0.82	
பொருள் கையாளுதல்	2.244	11.29	1.12	4.99	2.81	13.29	0.96	11.60
தொழிற்சாலை செலவு ( ரூ.)		<b>27.29</b>		<b>20.99</b>		<b>69.29</b>		<b>63.60</b>

**விளக்கம் 4:**

துல்லியமான ஆட்டோ காம்ப் லிமிடெட். இரண்டு ஆட்டோமொபைல் பாகங்களைத் தயாரித்து விற்பனை செய்கிறது A மற்றும் B. இரண்டும் வடிவமைப்பில் சிறிய மாறுபாட்டுடன் ஒரே மாதிரியானவை. இரண்டு பொருட்களுக்கும் சந்தை ஒரே மாதிரியாக இருந்தாலும், தயாரிப்புக்கான நிறுவனத்தின் சந்தை பங்கு A மிக அதிகமாகவும், தயாரிப்பு B இன் மிகவும் குறைவாகவும் உள்ளது. நிறுவனத்தின் கணக்காளர் இரண்டு தயாரிப்புகளுக்கு பின்வரும் லாப அறிக்கையை தயாரித்துள்ளார் உற்பத்தி செலவு: (இரண்டு தயாரிப்புகளுக்கும் ஒரே மாதிரி)

நேரடி பொருள்	ரூ 125
நேரடி தொழிலாளர்	ரூ 24
நேரடி செலவுகள் (துணை ஒப்பந்தக் கட்டணங்கள்)	ரூ 36
மேல்நிலைகள் (400% இன் நேரடி தொழிலாளர்)	ரூ 96
மொத்தம் செலவு	ரூ 281

		தயாரிப்பு ஏ	தயாரிப்பு பி	மொத்தம்
அளவு விற்கப்பட்டது	இல்லை.	1,24,000	23,150	1,47,150
அலகு விற்பனை விலை	ரூ	300	290	
மொத்தம் விற்பனை உணர்தல்	ரூ			4,39,13,500
செலவு இன் விற்பனை என மேலே	ரூ			4,13,49,150
விளிம்பு	ரூ			25,64,350

நிறுவனத்தின் சந்தைப்படுத்தல் மேலாளர், செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு குறித்த பட்டறையில் கலந்துகொண்ட பிறகு, கணக்காளரின் புள்ளிவிவரங்களை சவால் செய்கிறார். இரண்டு



தயாரிப்புகளுக்கும் அருகிலுள்ள போட்டியாளரின் விலைகள் முறையே ரூ. 330 மற்றும் ரூ .275 ஒரு யூனிட் மற்றும் இருந்தால் நிறுவனம் போட்டியாளரின் விலையை பொருத்த முடியும், அது 75,000 எண்களை விற்க முடியும். இரண்டு தயாரிப்புகளில் ஒவ்வொன்றும். தற்போதுள்ள வசதிகளுடன் இந்த தயாரிப்பு கலவையை தயாரிக்க முடியும் என்பதை தயாரிப்பு மேலாளர் உறுதிப்படுத்துகிறார். நிர்வாகம் உங்களை ஆலோசகராக ஈடுபடுத்துகிறது, மேலும் பின்வரும் உண்மைகள் உங்களால் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன:





(a) தயாரிப்பு A 5 செயல்பாடுகளுக்கு உட்படுகிறது மற்றும் தயாரிப்பு B துணை ஒப்பந்தக்காரர்களால் இரண்டு செயல்பாடுகளுக்கு உட்படுகிறது, இருப்பினும் மொத்த துணை ஒப்பந்தக் கட்டணங்கள் இரண்டு தயாரிப்புகளுக்கும் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும், மேலும்

(b) 75% இன் தி மேல்நிலைகள் உள்ளன கணக்கிட்டார் க்கான மூலம் மூன்று முக்கிய தலைகள் தொடர்புடைய செய்ய துணை ஒப்பந்த செயல்பாடுகள், அதாவது ஆர்டர் செய்தல், ஆய்வு செய்தல் மற்றும் கூறுகளின் இயக்கம், மற்றும் இருந்து துணை ஒப்பந்தக்காரரின் பணிகள். திருத்தப்பட்ட லாபத்தைத் தயாரிக்கவும் சந்தைப்படுத்தல் மேலாளரின் முன்மொழிவு சாத்தியமானதா என்பதைக் கண்டறிய அறிக்கை.

**தீர்வு:**

மொத்த மேல்நிலைகள் = 1,47,150 x 96 = ரூ 1,41,26,400 செயல்பாடுகள் மேல்நிலை = 1,41,26,400 எக்ஸ் 75/100 = ரூ .1,05,94,800 இருப்பு 25% நிர்ணயிக்கப்பட்டதாகக் கருதப்படுகிறது அதாவது ரூ .35,31,600 ஏபிசியின் கீழ் மாறக்கூடிய மேல்நிலைகளின் ஒதுக்கீடு  
ஏ = 1,05,94,800 எக்ஸ் 5/7 = ரூ 75,67,714 பி = 1,05,94,800 எக்ஸ் 2/7 = ரூ 30,27,086

அறிக்கை காட்டும் கணக்கீடு லாபம் கீழ் செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு என மேலாளரின் பரிந்துரையின்படி:

		ஏ	பி	மொத்தம்		
<b>இல்லை. இன் அலகுகள்</b>		<b>அலகுகள்</b>	<b>75000</b>	<b>அலகுகள்</b>	<b>75000</b>	
பொருட்கள்	ரூ	125	93,75,000	125	93,75,000	1,87,50,000
தொழிலாளர்	ரூ	24	18,00,000	24	18,00,000	36,00,000
நேரடி செலவுகள்	ரூ	36	27,00,000	36	27,00,000	54,00,000
<b>பிரதம செலவு</b>	ரூ	<b>185</b>	<b>1,38,75,000</b>	<b>185</b>	<b>1,38,75,000</b>	<b>2,77,50,000</b>
மாறி மேல்நிலைகள்	ரூ	101	75,67,714	40	30,27,086	1,05,94,800
சரி செய்யப்பட்டது மேல்நிலைகள்	ரூ	24	17,65,800	24	17,65,800	35,31,600
<b>மொத்தம் செலவு</b>	ரூ	<b>310</b>	<b>2,32,08,514</b>	<b>249</b>	<b>1,86,67,886</b>	<b>4,18,76,400</b>
லாபம்	ரூ	20	15,41,486	26	19,57,114	34,98,600
<b>விற்பனை</b>	ரூ	<b>330</b>	<b>2,47,50,000</b>	<b>275</b>	<b>2,06,25,000</b>	<b>4,53,75,000</b>

என தி லாபம் இருக்கிறது மேலும் மணிக்கு தி சந்தைப்படுத்தல் மேலாளர் முன்மொழிவு மூலம் `9,34,250 எனவே இந்த முன்மொழிவு ஏற்றுக்கொள்ளப்படலாம்.

**விளக்கம் 5**

தொடர்புடையது தகவல்கள் தொடர்புடைய செய்ய அ நிறுவனம் அவை:

	தயாரிப்புகள்
--	--------------



	பி	கே	ஆர்	மொத்தம்	
உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை (அலகுகள்)	60,000	40,000	16,000		
மூல பொருள் பயன்பாடு உள்ளே அலகுகள்	10	10	22		
மூல பொருள் செலவுகள்	ரூ	50	40	22	24,76,000
நேரடி தொழிலாளர் மணி	2.5	4	2	3,42,000	
இயந்திரம் மணி	2.5	2	4	2,94,000	
நேரடி தொழிலாளர் செலவுகள்	ரூ	16	24	12	
இல்லை. இன் உற்பத்தி ஓடுகிறது	6	14	40	60	
இல்லை. இன் விநியோகங்கள்	18	6	40	64	
இல்லை. இன் ரசீதுகள்	60	140	880	1,080	
இல்லை. இன் உற்பத்தி உத்தரவு	30	20	50	100	



மேல்நிலைகள்:

அமைவு	60,000
இயந்திரங்கள்	15,20,000
பெறுதல்	8,70,000
பேக்கிங்	5,00,000
பொறியியல்	7,46,000

தி நிறுவனம் செயல்படுகிறது அ JIT சரக்கு கொள்கை மற்றும் பெறுகிறது ஒவ்வொன்றும் ஒரு உற்பத்தி ஓட்டத்திற்கு ஒரு முறை கூறு. தேவை:

- (i) கணக்கீடு தி தயாரிப்பு செலவு அடிப்படையில் அன்று நேரடி வேலை நேரம் மீட்பு மேல்நிலைகளின் விகிதம்.  
(ii) கணக்கீடு தி தயாரிப்பு செலவு பயன்படுத்தி செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு. தீர்வு:

(i) பாரம்பரியமானது முறை இன் உறிஞ்சுதல் இன் மேல்நிலை அதாவது அன்று தி அடிப்படையில் இன் நேரடி வேலை நேரம்

மொத்த மேல்நிலைகள் = 36,96,000

மணிநேரம்  $(60000 \times 2.5) + (40000 \times 4) + (16000 \times$

3)

$= 36,96,000 = \text{ரூ } 10.81$  ஒன்றுக்கு தொழிலாளர் மணி

கணக்கீடு இன் தொழிற்சாலை செலவு இன் தி தயாரிப்புகள்

	பி	கே	ஆர்
	ரூ	ரூ	ரூ
மூல பொருள்	50000	4000	2200
நேரடி தொழிலாளர்	16000	2400	1200
மேல்நிலைகள் $(2.5 \times 10.81)$	27025	4324	2162
தொழிற்சாலை செலவு	93000	10724	5562

(ii) கீழ் செயல்பாடு அடிப்படையில் செலவு செலவு இயக்கிகள் விகிதங்களின் கணினி கணக்கீடு.

1) அமைவு செலவு: செலவு இயக்கி- இல்லை. உற்பத்தி ஒரு  $60000/60 = \text{ரூ } 1000$ /ஓட்டிற்கு 2) இயந்திரங்கள்: செலவு இயக்கி- இயந்திர மணிநேர விகிதம்



15,20,000 / 2,94,000 = ரூ 5.17 ஒன்றுக்கு இயந்திரம் மணி விகிதம் 3) பெறுதல் செலவு: செலவு

இயக்கி- ரசீதுகளின் எண்ணிக்கை

8,70,000 / 1080 = ரூ 805.56

4) பேக்கிங்: செலவு இயக்கி - இல்லை. இன் விநியோகங்கள்

5,00,000 / 64

= ஒரு டெலிவரிக்கு ரூ 7812.5 5) பொறியியல்: செலவு

இயக்கி

- இல்லை. இன் உற்பத்தி உத்தரவு

7,46,000/100 = ரூ 7,460 ஒன்றுக்கு உத்தரவு

கணக்கீடு இன் தொழிற்சாலை செலவு ஒன்றுக்கு அலகு இன் உற்பத்தி

	பி		கே		ஆர்	
	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ
பொருட்கள்		50.00		40.00		22.00
நேரடி தொழிலாளர்		16.00		24.00		12.00
மேல்நிலைகள்						
அமைவு செலவு	0.10		0.35		2.50	
இயந்திரங்கள்	12.93		10.34		20.68	
பெறுதல் செலவு	0.81		2.82		44.31	
பேக்கிங்	2.34		1.17		19.53	
பொறியியல்	3.73	19.91	3.73	18.41	23.31	110.33
தொழிற்சாலை செலவு		<b>85.91</b>		<b>82.41</b>		<b>144.33</b>



### விளக்கம் 6

ட்ரைமேக் வரையறுக்கப்பட்டவை செய்கிறது மூன்று முக்கிய பொருட்கள், பயன்படுத்தி பரந்த அளவில் தி அதே உற்பத்தி முறைகள் மற்றும் உபகரணங்கள் க்கான ஒவ்வொன்றும். ஏ வழக்கமான தயாரிப்பு செலவு அமைப்பு இருக்கிறது தற்போது பயன்படுத்தப்படுகிறது, இருப்பினும் ஒரு செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு (ABC) அமைப்பு பரிசீலிக்கப்படுகிறது. வழக்கமான காலத்திற்கு மூன்று தயாரிப்புகளின் விவரங்கள்:

	தொழிலாளர் ஒரு யூனிட்டுக்கு மணிநேரம்	இயந்திரம் மணிநேரம் ஒரு அலகுக்கு	பொருள் ஒரு யூனிட்	தொகுதிகள் அலகுகள்
தயாரிப்பு எக்ஸ்	1/2	1 1/2	ரூ 20	750
தயாரிப்பு ஓய்	1 1/2	1	12	1,250
தயாரிப்பு Z	1	3	25	7,000

நேரடி தொழிலாளர் செலவுகள் ரூ 6 ஒன்றுக்கு மணி மற்றும் உற்பத்தி மேல்நிலைகள் உள்ளன உறிஞ்சப்பட்டது அன்று ஒரு இயந்திர மணிநேர அடிப்படையில். இந்த காலகட்டத்திற்கான கட்டணம் ஒரு இயந்திர மணி நேரத்திற்கு 28 ரூபாய் .

நீங்கள் உள்ளன தேவை:

- (a) செய்ய கணக்கிட தி செலவு ஒன்றுக்கு அலகு க்கான ஒவ்வொன்றும் தயாரிப்பு பயன்படுத்தி வழக்கமான முறைகள்.

மேலும் பகுப்பாய்வு காட்டுகிறது அந்த தி மொத்தம் இன் உற்பத்தி மேல்நிலைகள் முடியும் இரு பிரிக்கப்பட்டது பின்வருமாறு \_

	%
செலவுகள் தொடர்புடைய செய்ய அமைவுகள் _	35
செலவுகள் தொடர்புடைய இயந்திரங்களுக்கு _	20
செலவுகள் தொடர்புடைய செய்ய பொருட்கள் கையாளுதல்	15
செலவுகள் தொடர்புடைய செய்ய ஆய்வு	30
மொத்தம் உற்பத்தி மேல்நிலை	100%

தி பின்வரும் செயல்பாடு தொகுதிகள் உள்ளன தொடர்புடையது உடன் தி தயாரிப்பு வரி க்கான காலம் முழுவதும். காலத்திற்கான மொத்த செயல்பாடுகள்

எண் இன் அமைவுகள் _	எண் இன் இயக்கங்கள் பொருட்கள் _	ஆய்வுகளின் எண்ணிக்கை
--------------------	--------------------------------	----------------------



தயாரிப்பு எக்ஸ்	75	12	150
தயாரிப்பு ஓய்	115	21	180
தயாரிப்பு Z	480	87	670
	670	120	1,000

நீங்கள் உள்ளன தேவை:

(b) செய்ய கணக்கிட தி செலவு ஒன்றுக்கு அலகு ஒவ்வொரு தயாரிப்பு பயன்படுத்தி ஏபிசி கொள்கைகள்; c) (அ) மற்றும் (பி)க்கான உங்கள் பதில்களில் செலவுகளில் ஏதேனும் வேறுபாடுகள் இருப்பதற்கான காரணங்களைப் பற்றி கருத்து தெரிவிக்க

**தீர்வு:**

(a) கணக்கீடு இன் செலவு ஒன்றுக்கு அலகு பயன்படுத்தி வழக்கமான முறைகள்: மொத்த மேல்நிலைகள்

$$\text{எக்ஸ்} = 750 \text{ எக்ஸ் } 1.5 \times 28 = 31,500$$

$$\text{ஓய்} = 1250 \times 1 \times 28 = 35,000$$

$$Z = 7000 \times 3 \times 28 = 5,88,000$$

$$\underline{6,54,500}$$



**கணக்கீடு செலவு**

	எக்ஸ்	ஒய்	Z
	ரூ	ரூ	ரூ
பொருட்கள்	20	12	25
தொழிலாளர்	3	9	6
மேல்நிலைகள்	42	28	84
<b>தொழிற்சாலை செலவு</b>	<b>65</b>	<b>49</b>	<b>115</b>

		அமைவு செலவு	இயந்திரம் செலவு	பொருள் கையாளுதல் செலவு	ஆய்வு செலவுகள்	மொத்தம்
செலவுகள்	ரூ	2,29,075	1,30,900	98,175	1,96,350	6,54,500
செலவு இயக்கி		இல்லை. இன் அமைப்புகள்	இயந்திரம் மணி	இல்லை. இன் பொருட்களின் தருணம்	ஆய்வுகளின் எண்ணிக்கை	
செலவு இயக்கி விகிதங்கள்	ரூ	341.90 (229075/670)	5.6 (130900/23375)	818.125 (98,175/120)	196.35 (196350/1000)	

**a) கீழ் ஏபிசி செலவு**

செலவு ஒன்றுக்கு அலகு கீழ் ஏபிசி செலவு

	எக்ஸ்		ஒய்		Z	
	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ
பொருட்கள்		20.00		12.00		25.00
தொழிலாளர்		3.00		9.00		6.00
மேல்நிலைகள்						
அமைவு செலவு	34.19		31.45		23.44	
இயந்திரம் செலவு	8.40		5.60		16.80	
இயந்திரம் கையாளுதல் செலவு	13.09		13.74		10.17	
ஆய்வு செலவு	39.27	94.95	28.27	79.06	18.79	69.20
மொத்தம் செலவு		117.95		100.06		100.20

குறிப்பு: கணக்கீடு இன் இயந்திரம் மணிநேரம் =  $(750 \times 1.5) + (1250 \times 1) + (7000 \times 3) = 23,375$ .



## யூனிட்-4

### இடமாற்றம் விலையிடல்

**அறிமுகம் மற்றும் பொருள்:**

நவீன நாட்களில், தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம் மற்றும் உயர் தரம் காரணமாக உற்பத்தி வெகுஜன அளவில் உள்ளது. நிறுவனங்கள் காலப்போக்கில் வளர்கின்றன, அத்தகைய வளர்ந்து வரும் நிறுவனங்களுக்கு, பரவலாக்கம் முற்றிலும் அவசியமாகிறது. சுமுகமான வேலையை உறுதி செய்வதற்காக தனி பிரிவுகள் மற்றும் துறைகளை நிறுவுவது அத்தகைய அமைப்புகளுக்கு தவிர்க்க முடியாததாகிறது. பல பிரிவுகள்/துறைகள் உருவாக்கப்படும் அதிக பரவலாக்கப்பட்ட நிறுவனங்களில் பரிமாற்ற விலை அவசியமாகிவிட்டது என அ பகுதி மற்றும் பார்சல் இன் தி பரவலாக்கப்பட்ட அமைப்பு. பரிமாற்ற விலை பிரிவுகள் அல்லது துறைகளின் செயல்திறனை அளவிடுவதற்கு நிர்வாகத்தின் கைகளில் உள்ள கருவிகளில் ஒன்றாகும்.

ஒரு 'பரிமாற்ற விலை' என்பது ஒரு பரவலாக்கப்பட்ட நிறுவனத்தில் உள்ள பிரிவுகளுக்கு இடையே பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் மாற்றப்படும் கற்பனை மதிப்பு. பரிமாற்ற விலைகள் பொதுவாக இடைநிலை தயாரிப்புகள், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் விற்பனை பிரிவால் வாங்கும் பிரிவுக்கு வழங்கப்படும். பெரிய அளவில் நிறுவனங்கள், ஒவ்வொரு பிரிவும் அதிகாரப் பரவலாக்கத்தின் ஒரு பகுதியாகவும் பார்சலாகவும் "லாப மையமாக" கருதப்படுகின்றன. பிரிவுகளுக்கு இடையேயான இடமாற்றங்களுக்கான 'பரிமாற்ற விலை' நிர்ணயம் செய்வதன் மூலம் அவற்றின் லாபம் அளவிடப்படுகிறது.

பரிமாற்ற விலையானது பிரிவின் செயல்திறனில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தலாம், எனவே அதை நிர்ணயிப்பதில் அதிக கவனம் செலுத்தப்பட வேண்டும். பரிமாற்ற விலைகளை நிர்ணயிக்கும் முன் பின்வரும் காரணிகளை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

1. பிரிவின் செயல்திறனை துல்லியமாக அளவிடுவதற்கு பரிமாற்ற விலை உதவ வேண்டும் .





2. இது பிரிவு மேலாளர்களை அவர்களின் பிரிவுகளின் லாபத்தை அதிகரிக்க ஊக்குவிக்க வேண்டும்.
3. தன்னாட்சி மற்றும் அதிகாரம் இன் அ பிரிவு வேண்டும் இரு உறுதி செய்யப்பட்டது.
4. இடமாற்ற விலையானது 'இலக்கு இணக்கத்தை' அனுமதிக்க வேண்டும், அதாவது பிரிவு மேலாளர்களின் நோக்கங்கள் நிறுவனத்தின் நோக்கங்களுடன் ஒத்துப்போகின்றன.  
**குறிக்கோள்கள் இன் இடை நிறுவனம் இடமாற்றம் விலை:**  
தி பின்வரும் உள்ளன தி முக்கிய நோக்கங்கள் இன் நிறுவனங்களுக்கு இடையேயான நிறுவனம் பரிமாற்றம் விலை நிர்ணயம் திட்டம்:
  1. ஒவ்வொரு தனி அலகுகளின் தற்போதைய செயல்திறன் மற்றும் லாபத்தை மதிப்பிடுவதற்கு :  
ஒரு குறிப்பிட்ட அலகு போட்டித்தன்மையுள்ளதா மற்றும் அதன் செயல்பாட்டில் நிற்க முடியுமா என்பதை தீர்மானிக்க இது அவசியம். பொருட்கள் ஒரு துறையிலிருந்து மற்றொரு துறைக்கு மாற்றப்படும் போது, ஒரு துறையின் வருவாய் மற்றொரு துறையின் செலவாக மாறுகிறது மற்றும் அத்தகைய இடை பரிமாற்ற விலை அறிவிக்கப்பட்ட லாபத்தை பாதிக்கிறது.
  2. செய்ய மேம்படுத்த தி லாப நிலை:  
நிறுவனங்களுக்கு இடையேயான பரிமாற்ற விலையானது யூனிட்டை போட்டித்தன்மையடையச் செய்யும், இதனால் அது அதன் லாபத்தை அதிகப்படுத்தி, நிறுவனத்தின் ஓட்டுமொத்த லாபத்திற்கு பங்களிக்கும்.
  3. செய்ய உதவு உள்ளே முடிவு தயாரித்தல்:  
சரியான நிறுவன பரிமாற்ற விலை இரண்டு அலகுகளின் செலவுகளை யதார்த்தமாக்கும் உள்ளே உத்தரவு எடுக்க தொடர்பான முடிவுகள் போன்ற பிரச்சனைகளுக்கு செய்ய அல்லது வாங்க, விற்க அல்லது மேலும் செயலாக்க, மாற்று உற்பத்தி முறைகளுக்கு இடையே தேர்வு.
  4. க்கு துல்லியமானது மதிப்பீடு இன் வருவாய் அன்று முன்மொழியப்பட்டது முதலீடு முடிவுகள்:  
நிதி பற்றாக்குறையாக இருக்கும்போது, பல்வேறு பிரிவுகளுக்கு இடையே உள்ள பற்றாக்குறையான வளங்களை அவற்றின் போட்டியிடும் உரிமைகோரல்களைக் கருத்தில் கொண்டு, அவர்களுக்கு இடையே உள்ள பற்றாக்குறையான வளங்களை ஒதுக்குவது அவசியம்.



**முறைகள் இன் இடமாற்றம் விலை:**

இது ஒரு பிரிவில் இருந்து மற்ற பிரிவுக்கு மாற்றப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் கருத்தியல் மதிப்பு. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உள் பரிமாற்றம் எடுக்கும் போது இடம் இடையே தி வெவ்வேறு பிரிவுகள் இன் அ நிறுவனம், அவர்கள் வேண்டும் செய்ய இரு வெளிப்படுத்தப்பட்டது பண அடிப்படையில். அந்த பிரிவுகளுக்கு இடையேயான பரிமாற்றங்களுக்கான பணத் தொகை 'பரிமாற்ற விலை' எனப்படும். பரிமாற்ற விலைகளை நிர்ணயிப்பது மிகவும் கடினமான மற்றும் நுட்பமான பணியாகும், ஏனெனில் பல சிக்கலான சிக்கல்கள் இதில் உள்ளன. பிரிவுகளுக்கு இடையிலான மோதல்களும் சாத்தியமாகும். 'பரிமாற்ற விலை' நிர்ணயம் செய்ய பல முறைகள் உள்ளன. அவை கீழே விவாதிக்கப்படுகின்றன.

1. விலை நிர்ணயம் அடிப்படையில் அன்று செலவு.

- (a) உண்மையான செலவு
- (b) செலவு கூடுதலாக
- (c) தரநிலை செலவு
- (d) விளிம்புநிலை செலவு

2. சந்தை விலை என பரிமாற்ற விலை.

3. பேச்சுவார்த்தை நடத்தப்பட்டது விலை நிர்ணயம்.

4. விலை நிர்ணயம் அடிப்படையில் அன்று வாய்ப்பு செலவு.

**1. விலை நிர்ணயம் அடிப்படையில் அன்று செலவு:**

இந்த முறைகளில், 'செலவு' என்பது அடிப்படை மற்றும் பின்வரும் முறைகள் இந்த வகையின் கீழ் வரும்.

**(a) உண்மையான செலவு:**

இந்த முறையின் கீழ், பிரிவுகளுக்கு இடையேயான பரிமாற்றங்களுக்கான உண்மையான உற்பத்தி செலவு பரிமாற்ற விலையாக எடுத்துக்கொள்ளப்படுகிறது. அத்தகைய உண்மையான செலவு மாறக்கூடிய செலவு அல்லது சில நேரங்களில் நிலையான செலவுகள் உட்பட மொத்த செலவுகளைக் கொண்டிருக்கலாம்.

**(b) செலவு கூடுதலாக:**

இந்த முறையின் கீழ், மொத்த செலவில் பயன்படுத்தப்படும் மூலதனத்தின் நியாயமான வருவாயைச் சேர்ப்பதன் மூலம் பரிமாற்ற விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. இதன் மூலம் லாபத்தை அளவிடுவது எளிதாகிறது.

**(c) தரநிலை செலவு:**

இந்த முறையின் கீழ், நிலையான விலையின் அடிப்படையில் பரிமாற்ற விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. நிலையான செலவு மற்றும் உண்மையான செலவு மாறுபாடு ஆகியவற்றுக்கு இடையே உள்ள வேறுபாடு பிரிவை மாற்றுவதன் மூலம் உறிஞ்சப்படுகிறது. இந்த முறை எளிமையானது மற்றும் பின்பற்ற எளிதானது, ஆனால் நிலையான இடைவெளியில் நிலையான திருத்தம் அவசியம்.

**(d) விளிம்புநிலை செலவு:**

இந்த முறையின் கீழ், பரிவர்த்தனை விலை விளிம்பு விலையின் அடிப்படையில் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. நிலையான விலை என்ற காரணம் தவிர்க்க முடியாதது, எனவே வாங்கும் பிரிவிடம் கட்டணம் வசூலிக்கப்படக்கூடாது. அதனால்தான் சிறிய செலவு மட்டுமே பரிமாற்ற விலையாக எடுத்துக் கொள்ளப்படும்

**2. சந்தை விலை என பரிமாற்றம் விலை:**

கீழ் இது முறை, தி பரிமாற்றம் விலை விருப்பம் இரு தீர்மானிக்கப்பட்டது படி செய்ய தி சந்தையில் நிலவும் சந்தை விலை. இது செயல்திறனுக்கான நல்ல ஊக்கமாக செயல்படுகிறது விற்பனை பிரிவுக்கு உற்பத்தி மற்றும் உற்பத்தியில் எந்த திறமையின்மை மற்றும் அசாதாரண செலவுகள் வாங்கும் பிரிவால் ஏற்கப்படாது. இந்த முறையில் பயன்படுத்தப்படும் தர்க்கம் என்னவென்றால், வாங்கும் பிரிவு என்றால் பொருட்கள்/சேவைகளை வாங்கியிருக்கும் தி திறந்த சந்தை, அவர்கள் என்று வேண்டும் செலுத்தப்பட்டது தி சந்தை விலை மற்றும் எனவே தி



அதே விலையை விற்பனை பிரிவுக்கும் கொடுக்க வேண்டும். இந்த முறையின் மாறுபாடுகளில் ஒன்று, சந்தை விலையில் இருந்து, விற்பனை மற்றும் விநியோக மேல்நிலைகள் கழிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் அவ்வாறு வரும் விலையை பரிமாற்ற விலையாக வசூலிக்க வேண்டும். இதன் பின்னணியில் உள்ள காரணம் என்னவென்றால், பொருட்கள்/சேவைகளை வாங்கும் பிரிவுக்கு விற்க எந்த விற்பனை முயற்சிகளும் தேவையில்லை, எனவே இந்த செலவுகளை வாங்கும் பிரிவிடம் வசூலிக்கக்கூடாது. சந்தை விலை அடிப்படையிலான பரிமாற்ற விலை பின்வரும் நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளது:

1. உண்மையான செலவுகள் உள்ளன ஏற்ற இறக்கம் மற்றும் எனவே கடினமான செய்ய உறுதி. அன்று தி மறுபுறம் சந்தை விலைகளை எளிதாகக் கண்டறிய முடியும்.
2. சந்தை விலை அடிப்படையிலான பரிமாற்ற விலைகளின் விளைவாக கிடைக்கும் இலாபங்கள் விற்பனை மற்றும் வாங்குதல் பிரிவுகளின் செயல்திறன் மதிப்பீட்டிற்கான நல்ல அளவுருக்கள் ஆகும்.
3. இது விரிவானதைத் தவிர்க்கிறது நடுவர் அமைப்பு சரி செய்வதில் பிரிவுகளுக்கு இடையே விலை பரிமாற்றம் .  
எனினும், தி சந்தை விலை அடிப்படையில் பரிமாற்றம் விலை நிர்ணயம் உள்ளது தி பின்வரும் வரம்புகள்:

1. வாங்கும் பிரிவினரிடமிருந்து எதிர்ப்பு வரலாம். சந்தை விலையை அவர்கள் செலுத்த வேண்டியிருந்தால், விற்பனைப் பிரிவில் இருந்து வாங்குவதை அவர்கள் கேள்வி எழுப்பலாம் .
2. பிடிக்கும் செலவு அடிப்படையில் விலைகள், சந்தை விலைகள் கூடும் மேலும் இரு ஏற்ற இறக்கம் மற்றும் எனவே இந்த விலைகளை நிர்ணயிப்பதில் சிக்கல்கள் இருக்கலாம்.
3. சந்தை விலை என்பது ஒரு தெளிவற்ற சொல், ஏனெனில் அத்தகைய விலைகள் முன்னாள் தொழிற்சாலை விலை, மொத்த விலை, சில்லறை விலை போன்றவையாக இருக்கலாம்.
4. இடைநிலை தயாரிப்புகளுக்கு சந்தை விலைகள் கிடைக்காமல் போகலாம், ஏனெனில் இந்த தயாரிப்புகளுக்கு எந்த சந்தையும் இல்லை.
5. இடைநிலை தயாரிப்பு கேப்பிவ் நுகர்வுக்காக இருந்தால் இந்த முறை செயல்பட கடினமாக இருக்கலாம்.

6. சந்தை விலை கூடும் மாற்றம் அடிக்கடி.
7. சந்தை விலைகள் கூடும் இல்லை இரு உறுதி செய்யப்பட்டது எளிதாக.

#### **பேச்சுவார்த்தை நடத்தப்பட்டது விலை:**

இந்த முறையின் கீழ், பரிமாற்ற விலைகள் விற்பனை மற்றும் வாங்கும் பிரிவு இடையே பேச்சுவார்த்தை மூலம் நிர்ணயிக்கப்படலாம். சில சமயங்களில், சம்பந்தப்பட்ட தயாரிப்பு விற்பனைப் பிரிவினரால் வசூலிக்கப்படும் விலையைக் காட்டிலும் மலிவான விலையில் சந்தையில் கிடைக்கக்கூடும். இந்தச் சூழ்நிலையில், வாங்கும் பிரிவு, விற்பனைப் பிரிவைக் காட்டிலும் வெளி விற்பனையாளர்களிடமிருந்து பொருளை வாங்கத் தூண்டப்படலாம். மாற்றாக தி விற்பனை பிரிவு கூடும் அறிவிப்பு அந்த உள்ளே தி வெளியே சந்தையில், பொருள் அதிக விலைக்கு விற்கப்படுகிறது ஆனால் வாங்கும் பிரிவு சந்தை விலையை கொடுக்க தயாராக இல்லை. இங்கு சந்தை விலையை விட குறைவான விலையில் பொருட்களை வாங்கும் பிரிவுக்கு விற்க விற்பனை பிரிவு தயக்கம் காட்டலாம். இந்த அனைத்து மோதல்களிலும், நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த லாபம் மோசமாக பாதிக்கப்படலாம். எனவே அது ஆகிறது நன்மை பயக்கும் க்கான இரண்டும் தி பிரிவுகள் செய்ய சொல்லாடல் தி விலைகள் மற்றும் இரு பிரிவினருக்கும் பரஸ்பரம் பயனளிக்கும் விலையில் வந்து சேரும். அத்தகைய விலைகள் 'பேச்சுவார்த்தை விலைகள்' என்று அழைக்கப்படுகின்றன. இந்த விலைகளை திறம்படச் செய்வதற்கு, வாங்குபவர்களும் விற்பவர்களும் கிடைக்கக்கூடிய தரவை அணுக வேண்டும் என்பதில் கவனமாக இருக்க வேண்டும். இதேபோல் வாங்குபவர்களும் விற்பவர்களும் நிறுவனத்திற்கு வெளியே கையாள்வதற்கு சுதந்திரமாக இருக்க வேண்டும், ஆனால் நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த நலன் பாதிக்கப்படாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.

- இந்த முறையின் முக்கிய வரம்பு என்னவென்றால், பேச்சுவார்த்தைக்குட்பட்ட விலைகளை



நிர்ணயிப்பதில் இரு தரப்புக்கும் அதிக நேரம் செலவிடப்படுகிறது.

- பரஸ்பரம் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய விலையில் வருவதற்கு மேலாளர்களுக்கு பேச்சுவார்த்தை திறன் தேவை, இல்லையெனில் பிரிவுகளுக்கு இடையே மோதல்கள் ஏற்பட வாய்ப்பு உள்ளது .

#### 4. விலை நிர்ணயம் அடிப்படையில் அன்று வாய்ப்பு செலவு:

இந்த விலையானது விற்பனைப் பிரிவு ஏற்றுக்கொள்ளத் தயாராக இருக்கும் குறைந்தபட்ச விலையையும், வாங்கும் பிரிவு செலுத்தத் தயாராக இருக்கும் அதிகபட்ச விலையையும் அங்கீகரிக்கிறது. தி இறுதி பரிமாற்ற விலை இரு பிரிவுகளின் இந்த குறைந்தபட்ச எதிர்பார்ப்புகளின் அடிப்படையில் இருக்கலாம். மிகச் சிறந்த சூழ்நிலை குறைந்தபட்சமாக இருக்கும் விற்பனை பிரிவால் எதிர்பார்க்கப்படும் விலை, வாங்கும் பிரிவால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட அதிகபட்ச விலையை விட குறைவாக உள்ளது. இருப்பினும், நடைமுறையில், இது மிகவும் அரிதாகவே நிகழலாம் மற்றும் வாய்ப்பு செலவில் மோதல்கள் சாத்தியமாகும்.

பரிமாற்ற விலைகளை நிர்ணயிப்பது மிகவும் நுட்பமான முடிவு என்பது மிகவும் தெளிவாக உள்ளது. விற்பனை மற்றும் வாங்குதல் பிரிவினருக்கு இடையே நலன்களின் மோதல் இருக்கலாம், எனவே பரிமாற்ற விலையை நிர்ணயிக்கும் போது, நிறுவனத்தின் ஒட்டுமொத்த நலன்களை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும் மற்றும் விற்பனை அல்லது வாங்கும் பிரிவின் நலன்களை விட ஒட்டுமொத்த 'இலக்கு இணக்கம்' அதிக முக்கியத்துவம் கொடுக்கப்பட வேண்டும். .

#### பிரச்சனைகள்

1. உங்கள் நிறுவனம் சரிசெய்கிறது தி பிரிவுகளுக்கிடையேயான பரிமாற்றம் விலைகள் க்கான அதன் தயாரிப்புகள் அன்று செலவின் அடிப்படை, மேலும் பிரிவின் முதலீட்டின் மீதான வருமானம். 1981-82க்கான பிரிவு Aக்கான வரவு செலவுத் திட்டம் கீழ்க்கண்டவாறு தோன்றுகிறது:

கு

சரி செய்யப்பட்டது சொத்துக்கள்	5,00,000
தற்போதைய சொத்துக்கள்	3,00,000
கடனாளிகள்	2,00,000
ஆண்டு சரி செய்யப்பட்டது செலவு இன் தி பிரிவு	8,00,000
மாறி செலவு ஒன்றுக்கு அலகு தயாரிப்பு _	10
பட்ஜெட் தொகுதி	4,00,000 அலகுகள் ஒன்றுக்கு ஆண்டு
விரும்பியது ROI	28%

தீர்மானிக்கவும் தி பரிமாற்றம் விலை க்கான பிரிவு ஏ.

#### தீர்வு:

மாறி செலவு		10.00
சரி செய்யப்பட்டது செலவு ஒன்றுக்கு அலகு	8, 00,000 ÷ 4, 00,000	2.00
தேவை திரும்ப	$\frac{10,00,000 \times 28\%}{4,00,000}$	0.70
மொத்தம் செலவு அல்லது இடமாற்றம் விலை		<u>12.70</u>

2. இடமாற்றம் செய்பவர் லிமிடெட் உள்ளது இரண்டு செயல்முறைகள் தயாராகிறது மற்றும் முடித்தல். தி



வாரத்திற்கு சாதாரண வெளியீடு 75% திறனில் 7,500 அலகுகள் (முடிந்தது) மாற்றுத்திறனாளி லிமிடெட் இருந்தது உற்பத்தி பிரச்சனைகள் உள்ளே தயாராகிறது மற்றும் தேவைப்படுகிறது 2,000 ஒரு வாரத்திற்கு அலகுகள் அவற்றின் முடிக்கும் செயல்முறைகளுக்கு தயாரிக்கப்பட்ட பொருள். தி இருக்கும் செலவு கட்டமைப்பு இன் ஒன்று தயார் அலகு இன் இடமாற்றம் செய்பவர் லிமிடெட் மணிக்கு இருக்கும் திறன்

பொருள்	ரூ 2.00 (மாறி 100%)
உழைப்பு	ரூ 2.00 (மாறி 50%)
மேல்நிலை	ரூ 4.00 (மாறி 25%)

தி விற்பனை விலை இன் அ நிறைவு அலகு இன் இடமாற்றம் செய்பவர் லிமிடெட் ரூ16 ஆகும் உடன் அ லாபம் ஒரு யூனிட்டுக்கு ரூ.4. கட்டமைக்கவும் தி விளைவு அன்று தி லாபம் இடமாற்றம் செய்பவர் லிமிடெட், க்கான ஆறு மாதங்கள் (25 வாரங்கள்) ஒரு யூனிட்டுக்கு பின்வரும் மாற்று பரிமாற்ற விலைகளுடன் டிரான்ஸ்ஃபர் லிமிடெட்ஃக்கு யூனிட்களை வழங்குதல்:

- (i) விளிம்புநிலை செலவு
- (ii) விளிம்புநிலை செலவு + 25%
- (iii) விளிம்புநிலை செலவு + 15% திரும்பு அன்று மூலதனம் (கருத்துக மூலதனம் பணியமர்த்தப்பட்டார் ரூ 20 லட்சம்)
- (iv) இருக்கும் செலவு
- (v) இருக்கும் செலவு + அ பகுதி இன் லாபம் அன்று தி அடிப்படையில் இன் (தயாரிக்கிறது செலவு / மொத்த செலவு) X யூனிட் லாபம்
- (vi) மணிக்கு ஒரு ஒப்புக்கொண்டார் சந்தை விலை ரூ \_ 8.50 கருதுகின்றனர் இல்லை அதிகரி உள்ளே சரி செய்யப்பட்டது செலவு.

**தீர்வு:**

மாற்றப்பட்டது அலகுகள் 25 எக்ஸ் 2000 = ரூ 50000  
இருக்கும் லாபம் 7500 x 25 x 4 = ரூ 750000  
விளைவு அன்று லாபம் என்றால் பரிமாற்றம் விலை இருக்கிறது

- (i) விளிம்புநிலை செலவு

ரூ	
பொருள்	2.00
உழைப்பு	1.00
OHs	<u>1.00</u>
<b>4.00</b>	

மணிக்கு இது பரிமாற்றம் விலை அங்கு இருக்கிறது இல்லை விளைவு அன்று லாபம் இன் பரிமாற்றுபவர் லிமிடெட்



(ii) லாபம் = 50000

(iii) விலை ஒன்றுக்கு அலகு =  $4 + \{(2000000 \text{ எக்ஸ் } 15\% \text{ எக்ஸ் } 0.5)/50000\}$  = 7

கீழ் இது முறை லாபம் இன் பரிமாற்றுபவர் விமிடெட் இருக்கிறது அதிகரிக்கிறது மூலம் 150000 அதாவது,  $50000 \times (7-4)$

(iv) லாபம் அதிகரிக்கிறது மூலம் 50000 எக்ஸ் (8-4) = 200000

(v) இடமாற்றம் விலை: ரூ  
{8 + (8/12)4} = 10.67

விளிம்பு செலவு = 4.00 லாபம் = 6.67  
லாபம் அதிகரிக்கிறது மூலம் 50000 x 6.67 = ரூ 333500/-

(vi) இடமாற்றம் விலை = 8.50

லாபம் அதிகரி மூலம் 4.5 எக்ஸ் 50000 = ரூ 2,25,000

3. இரண்டு உற்பத்தி பிரிவுகளைக் கொண்ட ஒரு நிறுவனம் லாப மைய அடிப்படையில் ஏற்பாடு செய்யப்பட்டுள்ளது. பிரிவு 'ஏ' இருக்கிறது தி மட்டுமே ஆதாரம் க்கான தி விநியோகி இன் அ கூறு அந்த இருக்கிறது ஒரு தயாரிப்பு KLIM தயாரிப்பில் பிரிவு B இல் பயன்படுத்தப்படுகிறது. KLIM தயாரிப்பின் ஒவ்வொரு யூனிட்டிலும் அத்தகைய ஒரு பகுதி பயன்படுத்தப்படுகிறது. தயாரிப்புக்கான தேவை நிலையானதாக இல்லாததால். பிரிவு B பெறலாம் அதிகரித்த ஆர்டர்கள் அளவுகள் மட்டுமே மூலம் விற்பனை ஊக்குவிப்பு மற்றும் மூலம் அதிக செலவு விற்பனை விலைகளை குறைத்தல். பிரிவு B இன் மேலாளர் அதற்கேற்ப விற்பனை அளவுகள் மற்றும் விற்பனை விலைகள் பற்றிய பின்வரும் முன்னறிவிப்பைத் தயாரித்துள்ளார்.

விற்பனை அலகுகள் ஒரு நாளைக்கு சராசரி விற்பனை விலை ஒன்றுக்கு அலகு இன் KLIM

	ரூ
1,000	5.25
2,000	3.98
3,000	3.30
4,000	2.78
5,000	2.40
6,000	2.01

தி உற்பத்தி செலவு இன் KLIM உள்ளே பிரிவு பி என்பது ரூ 3,750 க்கான முதலில் ரூ.1,000 யூனிட்கள் மற்றும் 1,000 யூனிட்களுக்கு மேல் ரூ.750.

பிரிவு A ஆனது 1,000 உதிரிபாகங்களை வெளியிடுவதற்கு ஒரு நாளைக்கு மொத்தம் ரூ.1,500 செலவாகும். மேலும் ஒவ்வொரு கூடுதல் செலவுக்கும் ஒரு நாளைக்கு ரூ.900 அதிகரிக்கும். 1,000 கூறுகள் தயாரிக்கப்பட்டது. தி மேலாளர் இன் பிரிவு ஏ மாநிலங்களில் அந்த தி செயல்படும் முடிவுகள் இன் அவரது பிரிவு விருப்பம் இரு உகந்ததாக என்றால் தி பரிமாற்றம் விலை இன் கூறு ரூ.1.20 ஆக நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளது ஒரு யூனிட் மற்றும் அவர் அதன்படி உள்ளது பிரிவு A க்கு அவர் கூறுகளின் விநியோகத்திற்கான மேற்கூறிய பரிமாற்ற விலையை அமைக்கவும்.

நீங்கள் உள்ளன தேவை:



(a) தயார் செய் அ அட்டவணை காட்டும் தி லாபம் மணிக்கு ஒவ்வொன்றும் நிலை இன் வெளியீடு பிரிவு A மற்றும் பிரிவு B க்கு.

(b) கண்டுபிடி தி லாபம் இன் தி நிறுவனம் என அ முழுவதும் மணிக்கு தி வெளியீடு எந்த நிலை

(i) பிரிவு A's நிகர லாபம் அதிகபட்சமாக உள்ளது .

(ii) பிரிவு பி நிகர லாபம் இருக்கிறது அதிகபட்சம்.

(c) என்றால் தி நிறுவனம் இருக்கிறது இல்லை ஏற்பாடு அன்று லாபம் மையம் அடிப்படையில், என்ன நிலை இன் அதிகபட்ச லாபத்தை ஈட்டுவதற்கு வெளியீடு தேர்ந்தெடுக்கப்படும்.

**தீர்வு:**

(i) அறிக்கை காட்டும் லாபம் இன் பிரிவு A:

விற்பனை ஒன்றுக்கு நாள் (அலகுகள்)	விற்பனை மதிப்பு	செலவு	லாபம்/நஷ்டம்
	ரூ	ரூ	ரூ
1000	1200	1500	(300)
2000	2400	2400	-
3000	3600	3300	300
4000	4800	4200	600
5000	6000	5100	900
6000	7200	6000	1200

**லாபம் இன் பிரிவு பி:**

இல்லை இன் அலகுகள்	விற்பனை	இடமாற்றம் விலை	மற்றவை உற்பத்தி செலவு	மொத்தம் செலவு	லாபம்/நஷ்டம்
	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ
1000	5250	1200	3750	4950	300
2000	7960	2400	4500	6900	1060
3000	9900	3600	5250	8850	1050
4000	11120	4800	6000	10800	320
5000	12000	6000	6750	12750	(750)
6000	12060	7200	7500	14700	(2640)

(ii) லாபம் இன் தி நிறுவனம் மணிக்கு தி வெளியீடு நிலை எங்கே பிரிவு A's நிகர லாபம் அதிகபட்சம்:



---

	௫	
லாபம் இன் பிரிவு ஏ 6000 யூனிட்களில்		1200
லாபம் இன் பிரிவு பி மணிக்கு 6000 யூனிட்கள்		<u>(2640)</u>
லாபம் / (இழப்பு)		<u>(1440)</u>
<b>பிரிவு பி நிகர லாபம் அதிகபட்சம் :</b>		
லாபம் இன் பிரிவு ஏ மணிக்கு 2000 அலகுகள்		-
லாபம் இன் பிரிவு பி மணிக்கு 2000 யூனிட்கள்		<u>1060</u>
		<u>1060</u>





(c) எப்பொழுது தி நிறுவனம் இருக்கிறது இல்லை ஏற்பாடு அன்று லாபம் மையம் அடிப்படையில் லாபம் மணிக்கு வெவ்வேறு நிலைகள் இன் வெளியீடு

அலகுகள்	பிரிவு ஏ	பிரிவு பி	மொத்தம்
	ரூ	ரூ	ரூ
1000	(300)	300	-
2000	-	1060	1060
3000	300	1050	1350
4000	600	320	920
5000	900	(750)	150
6000	1200	(2640)	(1440)

சிறந்த வெளியீடு நிலை இருக்கிறது 3000 அலகுகள்

4. பிரிவு ஏ இருக்கிறது அ லாபம் மையம் எந்த உற்பத்தி செய்கிறது மூன்று தயாரிப்புகள் எக்ஸ், ஓய் மற்றும் Z. ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் வெளி சந்தை உள்ளது.

	எக்ஸ்	ஓய்	Z
வெளி சந்தை விலை ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ 48	ரூ 46	ரூ 40
மாறி செலவு இன் உற்பத்தி உள்ளே பிரிவு ஏ	ரூ 33	ரூ 24	ரூ 28
தொழிலாளர் மணி தேவை ஒன்றுக்கு அலகு உள்ளே பிரிவு ஏ	3	4	2

தயாரிப்பு ஓய் முடியும் இரு மாற்றப்பட்டது செய்ய பிரிவு பி, ஆனாலும் தி அதிகபட்சம் அளவு பரிமாற்றத்திற்கு 300 யூனிட்கள் தேவைப்படலாம்.

X

தி அதிகபட்சம் வெளிப்புற விற்பனை அவை:  
அலகுகள்

800 அலகுகள்

Y

500 அலகுகள்

Z

300

மாறாக இன் பெறுதல் இடமாற்றங்கள் இன் தயாரிப்பு ஓய் இருந்து பிரிவு ஏ, பிரிவு பி வாங்க முடியும் ஒத்த தயாரிப்பு உள்ளே தி திறந்த சந்தை மணிக்கு அ சிறிது மலிவான விலை ரூ 45 ஒரு அலகுக்கு.



என்ன வேண்டும் பரிமாற்றம் விலை இருக்கான ஒவ்வொன்றும் அலகு 300 அலகுகள் இன் ஓய், என்றால் தி A பிரிவில் உள்ள மொத்த வேலை நேரம் என்ன?

- (a) 3800 மணி  
(b) 5600 மணி.

**தீர்வு:**

கணக்கீடு இன் பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு தொழிலாளர் மணி இருந்து வெளிப்புற விற்பனை:

	எக்ஸ்	ஓய்	Z
சந்தை விலை (ரூ.)	48	46	40
மாறி செலவு (ரூ.)	33	24	28
பங்களிப்பு (ரூ.)	15	22	12
தொழிலாளர் மணி தேவை	3	4	2
பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு தொழிலாளர் மணி (ரூ.)	5	5.50	6
முன்னுரிமை	III	II	நான்

கணக்கீடு இன் பரிமாற்றம் விலை எப்பொழுது

(a) தி திறன் இருக்கிறது 3800 மணிநேரம்:

$$\text{மணிநேரம் தேவைக்கான } Z = 300 \text{ எக்ஸ் } 2 = 600$$

$$\text{ஓய்} = 500 \text{ எக்ஸ் } 4 = \underline{2000}$$

$$= 2600$$

$$\text{எக்ஸ்} = 800 \times 3 = \underline{2400}$$

$$= \underline{5000}$$

தி இருக்கும் திறன் இருக்கிறது இல்லை போதுமானது செய்ய உற்பத்தி தி அலகுகள் செய்ய சந்திக்க தி வெளிப்புற விற்பனை. Y இன் 300 யூனிட்களை மாற்ற, 1200 மணிநேரம் தேவைப்படுகிறது, இதில் A பிரிவு இந்த அளவிற்கு X இன் உற்பத்தியைக் கைவிடும்.



ரூ

மாறி செலவு இன் ஓய்

24

(+) பங்களிப்பு இழந்தது மூலம் கொடுக்கும் வரை உற்பத்தி இன் எக்ஸ் செய்ய தி அளவு இன் 1200 மணி  
= 1200 எக்ஸ் 5 = 6000

∴ வாய்ப்பு செலவு ஒன்றுக்கு அலகு = (6000/300)

20

தேவை பரிமாற்றம் விலை

44

**(b) என்றால் தி திறன் இருக்கிறது 5600 மணிநேரம்:**

மாறி செலவு

24

600 மணிநேரம் = 600 x 5 = 3000 வாய்ப்புக்கு X ஐ விட்டுக்கொடுப்பதற்கான பங்களிப்புச் செலவு செலவு பெர்  
அலகு = (3000/300)

10

தேவை பரிமாற்றம் விலை

34

5. PH Ltd. BXE மற்றும் DXE என இரண்டு தயாரிப்புகளை தயாரித்து விற்பனை செய்கிறது. நிலையான சொத்துக்களில் நிறுவனத்தின் முதலீடு ரூ.2 லட்சம். செயல்பாட்டு மூலதன முதலீடு இருக்கிறது இணையான செய்ய மூன்று மாதங்கள்' செலவு இன் விற்பனை இன் இரண்டும் தி தயாரிப்புகள். நிலையானது மூலதனம் உள்ளது இருந்தது நிதியுதவி மூலம் கால கடன் கடன் கொடுத்தல் நிறுவனங்கள் மணிக்கு ஒரு ஆர்வம் 11% pa வேலை மூலதனத்தின் பாதியானது வங்கிக் கடன் மூலம் நிதியளிக்கப்படுகிறது வட்டி விலை 19.4%, தி மற்ற பாதி பணி மூலதனத்தின் உள் வளங்கள் மூலம் உருவாக்கப்படுகிறது.

தி செயல்படும் தகவல்கள் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது க்கான 2020-2021 இருக்கிறது என கீழ்:

தயாரிப்பு BXE

தயாரிப்பு DXE

உற்பத்தி ஒன்றுக்கு ஆண்டு (உள் அலகுகள்)	5,000	10,000
நேரடி பொருள்/ அலகு:		
பொருள் ஏ (விலை ரூ 4 ஒன்றுக்கு கிலோ)	1 கி.கி	0.75 கி.கி
பொருள் பி (விலை ரூ 2 ஒன்றுக்கு கிலோ)	1 கி.கி	1 கி.கி



நேரடி தொழிலாளர் மணி

5

3

நேரடி ஊதியம் ஒரு மணி நேரத்திற்கு 2 ரூபாய். தொழிற்சாலை மேல்நிலைகள் நேரடியாக 50% மீட்டெடுக்கப்படுகின்றன ஊதியங்கள். நிர்வாக மேல்நிலைகள் உள்ளன மீட்கப்பட்டது மணிக்கு 40% இன் தொழிற்சாலை செலவு. விற்பனை மற்றும் விநியோக செலவுகள் BXE மற்றும் DXE ஆகியவற்றின் யூனிட்டுக்கு முறையே ரூ.2 மற்றும் ரூ.3 ஆகும். நிறுவனம் முதலீடு செய்யும் மூலதனத்தின் மீது 12% வரிக்குப் பிந்தைய லாபத்தை ஈட்ட எதிர்பார்க்கிறது. வருமான வரி விகிதம் 50%.

**தேவை:**

(i) தயார் செய் அ செலவு தாள் காட்டும் தி உறுப்பு பாண்டித்தியம் செலவு, மொத்தம் செலவு லாபம் மற்றும் இரண்டு பொருட்களின் ஒரு யூனிட் விற்பனை விலை.

(ii) தயார் செய் அ அறிக்கை காட்டும் தி நிகர லாபம் இன் தி நிறுவனம் பிறகு வரிகள் க்கான 2016-17 .

**தீர்வு:**

(அ) செலவு தாள்

	BXE		DXE		மொத்தம்
	அலகு	மொத்தம்	அலகு	மொத்தம்	
	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ
நேரடி பொருள்	6	30000	5	50000	80000
நேரடி ஊதியங்கள்	10	50000	6	60000	110000
பிரதம செலவு	16	80000	11	110000	190000
தொழிற்சாலை OHs	5	25000	3	30000	55000
தொழிற்சாலை செலவு	21	105000	14	140000	245000
அலுவலகம்	8.40	42000	5.60	56000	98000



OHS					
செலவு இன் உற்பத்தி	29.40	147000	19.60	196000	343000
விற்பனை & டிஸ் OHS	2.00	10000	3.00	30000	40000
செலவு இன் விற்பனை	31.40	157000	22.60	226000	383000
ஆர்வம்		14807		16481	31288
லாபம்		33420		37560	70980
விற்பனை/SP	41.05	205227	28.00	280041	485268

வேலை குறிப்புகள்:

(A)

ௌ

திரும்பு பிறகு வரி	$[(383000 \text{ எக்ஸ் } 0.25) + 200000] 12\%$	35,490
∴ விற்பனை	$383000 + 31288 + [35490 \times (1/50\%)]$	4,85,268

(B)

	BXE	DXE	ௌ மொத்தம்
ஆர்வம் கணக்கீடு	$\{(157000 \times 0.25 \times 0.50 \times 19.4\%) + (100000 \times 11\% \times 50\%)\}$ =14,807	$\{(226000 \times 0.25 \times 0.50 \times 19.4\%) + (100000 \times 11\% \times 50\%)\}$ =16,481	31,288



(C)

	BXE	DXE	ரூ மொத்தம்
லாபம் கணக்கீடு	$\{(157000 \times 0.25) + 100000\} \times 12\% \times (1/50\%)$	$\{[226000 \times 0.25] + 100000\}$ எக்ஸ் 12% எக்ஸ் (1/50%)	
மொத்தம்	= 33,420	=37,560	70,980

(ஆ) அறிக்கை காட்டும் நிகர லாபம்:

ரூ

விற்பனை	4, 85,268	
(-) செலவு விற்பனை _		<u>(3, 83,000)</u>
மொத்த லாபம்	1, 02,268	
(-) வட்டி $\{22000 + (95750/2) 19.4\}$	<u>(31,288)</u>	
லாபம் வரிக்கு முன்	70,980	
(-) வரி @ 50%		<u>(35,490)</u>
லாபம் வரிக்குப் பிறகு	<u>35,490</u>	

6. PH Ltd. இரண்டு உற்பத்தித் துறைகளை அடிப்படை அலகு மற்றும் செயலாக்க அலகு என அழைக்கப்படும் தனி இலாப மையங்களாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளது. அடிப்படை அலகு ஒரு உற்பத்தியைக் கொண்டுள்ளது திறன் இன் 4,000 டன்கள் ஒன்றுக்கு மாதம் இன் செம்வாக்ஸ் ஆனாலும் மணிக்கு தற்போது அதன் விற்பனை வெளி சந்தைக்கு ரூ.2,000 டன்களும், செயலாக்க அலகுக்கு 1,200 டன்களும் மட்டுமே . இடமாற்றம் க்கான விலை 1986 ஆம் ஆண்டு 400 ரூபாய்க்கு ஒப்பந்தம் செய்யப்பட்டது ஒன்றுக்கு டன் இந்த விலை 1 ஜனவரி 1986 அன்று வெளிப்புற மொத்த வர்த்தக விலைக்கு ஏற்ப நிர்ணயிக்கப்பட்டது. இருப்பினும் கரும் போட்டி காரணமாக அடிப்படை அலகு குறைக்க வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டது. தி மொத்த விற்பனை வர்த்தகம் விலை செய்ய ரூ 360 ஒன்றுக்கு டன் உடன் விளைவு இருந்து 1வது ஜூன், 1986. இருப்பினும் இந்த விலை செயலாக்கத்திற்கு செய்யப்பட்ட விற்பனைக்கு பொருந்தாது அலகு இன் தி நிறுவனம். செயலாக்கம் அலகு விண்ணப்பித்தார் க்கான திருத்தம் இன் தி



விலை என பொருந்தும் செய்ய தி வெளியே சந்தை வாங்குவோர் என இருந்து 1 வது ஜூன் 1986 ஆனாலும் அதே அடிப்படை அலகு நிராகரிக்கப்பட்டது.

தி செயலாக்கம் அலகு செம்மைப்படுத்துகிறது செம் VAX மற்றும் பொதிகள் தி வெளியீடு தெரிந்தது என ஒவ்வொன்றும் 50 கிலோ எடையுள்ள டிரம்ஸில் கலர்-எக்ஸ். கலர்-எக்ஸ் விற்பனை விலை ஒரு டிரம் ரூ.40. ஒரு டிரம்முக்கு ஒட்டுமொத்த விலை ரூ.32 ஆகக் குறைக்கப்பட்டால், செயலாக்கப் பிரிவானது கலர்-எக்ஸ் இன் மேலும் 16,000 டிரம்களை விற்பனை செய்யும் திறனைக் கொண்டுள்ளது. அந்த நிகழ்வில் அதன் திறன் கொண்ட அடிப்படை யூனிட்டில் இருந்து கூடுதலாக 800 டன்கள் Chemvex ஐ வாங்க முடியும் முழுமையாக இருக்க முடியும் பயன்படுத்தப்பட்டது. வெளி சந்தை இருக்கும் இல்லை இருப்பினும் தற்போது உள்ள 2,000 டன்களை விட அதிகமாக உறிஞ்சுகிறது.

தி செலவு தகவல்கள் தொடர்புடைய செய்ய தி செயல்பாடுகள் அவை:

அடிப்படை அலகு		செயலாக்கம்
அலகு		
ரூ		-
மூல பொருட்கள்/டன்	70	பரிமாற்றம் விலை
மாறி விலை/டன்	140	170
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்/ மாதம்	3,00,000	1,20,000

#### நீங்கள் உள்ளன தேவை:

(i) தயார் செய் அறிக்கை காட்டும் தி மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது லாபம் க்கான ஜூன் 1986 க்கான பின்வரும் அடிப்படையில் ஒவ்வொரு யூனிட்டும் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவனமும்:

(a) மணிக்கு 80% மற்றும் 100% திறன் பயன்பாடு இன் தி அடிப்படை அலகு மணிக்கு தி சந்தை விலை மற்றும் பரிமாற்ற விலை செயலாக்கம் அலகு இன் ரூ 400 ஒன்றுக்கு டன்

(b) மணிக்கு 80% திறன் பயன்பாடு இன் தி அடிப்படை அலகு மணிக்கு தி சந்தை விலை ரூ டன் ஒன்றுக்கு 360 ரூபாய் மற்றும் செயலாக்க அலகுக்கு மாற்றும் விலை டன் ஒன்றுக்கு 400 ரூபாய்.



(c) மணிக்கு 100% திறன் பயன்பாடு இன் தி அடிப்படை அலகு மணிக்கு தி சந்தை விலை ஒரு டன் ஒன்றுக்கு 360 ரூபாய் என்ற செயலாக்க அலகுக்கு மாற்றவும்.

(ii) கருத்து அன்று தி விளைவு இன் தி நிறுவனத்தின் பரிமாற்றம் விலை கொள்கை அன்று செயலாக்க அலகு லாபம்.

**தீர்வு:**

(a) அறிக்கை காட்டும் கணக்கீடு இன் லாபம் மணிக்கு 80% திறன் பரிமாற்ற விலை ரூ 400/- டன் இருக்கும் போது:

		அடிப்படை அலகு	செயலாக்கம் அலகு	மொத்தம்
நான் இல்லை. இன் அலகுகள்		3200	(1200x1000)/50	24000
ii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	{400-(140 + 70)} = 190	{40 – (570/20)}	11.50
iii) மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	608000	276000	884000
iv) சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ	300000	120000	420000
v) லாபம்	ரூ	308000	156000	464000

மணிக்கு 100% திறன்:

		அடிப்படை அலகு	செயலாக்கம் அலகு	மொத்தம்
நான் இல்லை. இன் அலகுகள்		4000	40000	
ii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	190	3.50	
iii) மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	760000	140000	900000
iv) சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ	300000	120000	420000
v) லாபம்	ரூ	460000	20000	480000

(b) கணக்கீடு இன் லாபம்:





		அடிப்படை அலகு		செயலாக்கம் அலகு	மொத்தம்
		வெளியே விற்பனை	உள் பரிமாற்றம்		
நான்) எண் அலகுகள்		2000	1200	24000	
ii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	150	190	11.50	
iii) மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	300000	228000	276000	
	ரூ		528000	276000	804000
iv) சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ		300000	120000	420000
v) லாபம்	ரூ		228000	156000	384000

(c) கணக்கீடு இன் லாபம்:

		அடிப்படை அலகு		செயலாக்கம் அலகு	மொத்தம்
		வெளியே விற்பனை	உள் பரிமாற்றம்		
இல்லை இன் அலகுகள்		4000		40000	
பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	150		5.50	
மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	600000		220000	820000
சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ	300000		120000	420000
லாபம்	ரூ	300000		100000	400000

ஒட்டுமொத்த லாபம் அதிகம் 100% திறன் இன் அடிப்படை அலகு கொண்ட அலகு பரிமாற்றம் விலை சந்தை விலை டன் ஒன்றுக்கு ரூ.400/- தனிப்பட்ட நலன்கள் கருதப்படாவிட்டால், இது ஏற்றுக்கொள்ளப்படலாம். இருப்பினும், செயலாக்க அலகு பார்வையில் இருந்து, அது இல்லை இரு ஆர்வம் செய்ய வாங்க மேலும் விட 1200 டன்களில் இருந்து தி அடிப்படை அலகு, ஏனெனில்

அதன் லாபம் பெறுகிறது குறைக்கப்பட்டது எப்பொழுது அது எடுக்கும் கூடுதல் அலகுகள். எனவே, தி நிர்வாகத்தின் தற்போதைய கொள்கை செயலாக்க அலகுக்கு கவர்ச்சிகரமானதாக இல்லை.

7. SV விமிடெட் ஒரு தயாரிப்பை உற்பத்தி செய்கிறது, இது அடிப்படையில் தொடர்ச்சியான கலவையிலிருந்து பெறப்படுகிறது செயல்பாடுகள். தி முடிந்தது தயாரிப்பு இருக்கிறது தொகுக்கப்பட்ட உள்ளே தி நிறுவனம் செய்து கண்ணாடி பாட்டில்கள் மற்றும் கவர்ச்சிகரமான அட்டைப்பெட்டிகளில் நிரம்பியுள்ளன. நிறுவனம் இரண்டு சுயாதீன பிரிவுகளாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளது. ஒன்று இறுதிப் பொருளைத் தயாரிப்பதற்கும்



மற்றொன்று கண்ணாடி பாட்டில்கள் தயாரிப்பதற்கும். தி தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு முடியும் வாங்க அனைத்து தி பாட்டில் பாட்டில் உற்பத்தி பிரிவின் தேவைகள்.

தி பொது மேலாளர் இன் தி பாட்டில் உற்பத்தி பிரிவு உள்ளது பெறப்பட்டது வெற்று பாட்டில்களுக்கான வெளிப்புற உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பின்வரும் மேற்கோள்கள்.

தொகுதி

கொள்முதல் மதிப்பு

காலி பாட்டில்கள் மொத்தம்

(ரூ) 8,00,000 14,00,000

12,00,000

20,00,000

ஏ செலவு பகுப்பாய்வு இன் தி பாட்டில் உற்பத்தி பிரிவு க்கான தி உற்பத்தி வெற்று பாட்டில்கள் பின்வரும் உற்பத்தி செலவுகளை வெளிப்படுத்துகின்றன:

தொகுதி

கொள்முதல் மதிப்பு

காலியாக பாட்டில்கள்

மொத்தம் செலவு (ரூ.)

8,00,000

ரூ 10,40,000

12,00,000

14,40,000

தி உற்பத்தி செலவு மற்றும் விற்பனை மதிப்பு இன் தி முடிவு தயாரிப்பு சந்தைப்படுத்தப்பட்டது மூலம் தி தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு பின்வருமாறு.



இறுதிப் பொருளின் மொத்த விலை* (இறுதிப் பொருளின் பாட்டில்)	விற்பனை	மதிப்பு (பேக் செய்யப்பட்டது)
உள்ளே பாட்டில்கள்) 8,00,000	ரூ 64,80,000	ரூ 91,20,000
12,00,000	ரூ 96,80,000	ரூ 1,27,80,000

முறையான பயன்பாடு குறித்து பெருநிறுவன அளவில் கணிசமான விவாதம் நடந்துள்ளது விலை க்கான பரிமாற்றம் இன் காலியாக பாட்டில்கள் இருந்து தி பாட்டில் உற்பத்தி தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவுக்கு பிரிவு. இந்த ஆர்வம் அதிகரித்துள்ளது ஏனெனில் ஏ குறிப்பிடத்தக்கது பகுதி இன் தி பிரிவு பொது மேலாளர் சம்பளம் இருக்கிறது உள்ளே இலாப மைய முடிவுகளின் அடிப்படையில் ஊக்க போளஸ்.

பாட்டில் உற்பத்திப் பிரிவினால் வெற்று பாட்டில்களை வழங்குவதற்கான சரியான பரிமாற்ற விலைகளை வரையறுக்கும் பொறுப்பான கார்ப்பரேட் நிர்வாகக் கணக்காளர் தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு, நீங்கள் செய்ய வேண்டும் 8, 00,000 மற்றும் 12, 00,000 பாட்டில்களின் இரண்டு நிலைகளைக் காட்டவும், பயன்படுத்துவதன் மூலம் லாபம் (நான்) சந்தை விலை மற்றும் (ii) பகிர்ந்து கொண்டார் லாபம் உறவினர் செய்ய தி செலவு ஈடுபட்டுள்ளது அடிப்படையில் பரிமாற்ற விலைகளை நிர்ணயிப்பதற்கு. ஒவ்வொரு முறையின் கீழ் இரண்டு பிரிவுகளுக்கும் ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்திற்கும் தனித்தனியாக லாபம் தரக்கூடிய நிலை வழங்கப்பட வேண்டும். லாபத்தில் இந்த முறைகளின் தாக்கத்தையும் விவாதிக்கவும் இரண்டு பிரிவுகளின்.

\* (தவிர செலவு இன் காலியாக பாட்டில்கள்)



தீர்வு:

அறிக்கை காட்டும் கணக்கீடு இன் பரிமாற்றம் விலை அன்று தி அடிப்படையில் இன் செலவு அடிப்படையில் லாபம் பகிரப்பட்டது:

	வெளியீடு (800000)	வெளியீடு (1200000)
	தொகை (ரூ.)	தொகை (ரூ.)
விற்பனை	9120000	12780000
<b>செலவுகள் :</b>		
தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு	6480000	9680000
பாட்டில் உற்பத்தி பிரிவு	1040000	1440000
	7520000	11120000
லாபம்	1600000	1660000
பகிர் பாட்டில் _ உற்பத்தி பிரிவு	221276	214964
தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு	1378724	1445036
இடமாற்றம் விலை	1261276	1654964
இடமாற்றம் விலை ஒன்றுக்கு பாட்டில்	1.5777	1.379

லாபம் அன்று தி அடிப்படையில் இன் சந்தை விலை:

	வெளியீடு (800000)	வெளியீடு (1200000)
	தொகை (ரூ.)	தொகை (ரூ.)
பாட்டில் உற்பத்தி பிரிவு		
விற்பனை மதிப்பு	1400000	2000000
(-) செலவு	1040000	1440000
லாபம்	360000	560000
தயாரிப்பு உற்பத்தி பிரிவு		
விற்பனை மதிப்பு	9120000	12780000
(-) செலவு தயாரிப்பு _	6480000	9680000
செலவு இன் பாட்டில்	1400000	2000000
	7880000	11680000
லாபம்	1240000	1100000
மொத்தம் லாபம்	1600000	1660000
இடமாற்றம் விலை	1.75	1.67

8. ஏ உற்பத்தி உள்ளது மூன்று தயாரிப்புகள் ஏ, பி, சி தற்போதைய விற்பனை; செலவு மற்றும் விற்பனை விலை விவரங்கள் மற்றும் செயலாக்க நேரத் தேவைகள் பின்வருமாறு:



	தயாரிப்பு ஏ	தயாரிப்பு பி	தயாரிப்பு சி
ஆண்டு விற்பனை (அலகுகள்)	6000	6000	750
விற்பனை விலை (ரூ.)	20	31	39
அலகு செலவு (ரூ.)	18	24	30
செயலாக்கம் நேரம் தேவை ஒன்றுக்கு அலகு (மணி)	1	1	2

நிறுவனம் முழு திறனில் (ஆண்டுக்கு 13,500 செயலாக்க நேரம்.) நிலையான உற்பத்தி மேல்நிலைகள் மாறியின் 200% கட்டணத்தில் யூனிட் செலவில் உறிஞ்சப்படுகின்றன. செலவுகள். இது செயல்முறை முழுமையாக உறிஞ்சுகிறது தி சரி செய்யப்பட்டது உற்பத்தி மேல்நிலை.

**அனுமானிக்கிறேன் அந்த:**

- (i) செயலாக்கம் நேரம் முடியும் இரு மாறியது இருந்து ஒன்று தயாரிப்பு வரி செய்ய மற்றொன்று.
- (ii) தி கோரிக்கை மணிக்கு தற்போதைய விற்பனை விலை இருக்கிறது:

தயாரிப்பு ஒரு	தயாரிப்பு பி	தயாரிப்பு சி
11,000	8,000	2,000
- (iii) தி விற்பனை விலைகள் உள்ளன இல்லை மாற்றப்படுகிறது .

அடுத்த இயக்கத்திற்கான சிறந்த உற்பத்தித் திட்டத்தை நீங்கள் கணக்கிட வேண்டும் காலம் மற்றும் செய்ய குறிப்பிடுகின்றன தி அதிகரி உள்ளே நிகர லாபம் அந்த இது வேண்டும் விளைச்சல். கூடுதலாக செயலாக்க நேரத்தின் நிழல் விலையைக் கண்டறியவும்.



**தீர்வு:**

**கணக்கீடு இன் பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு தொழிலாளர் மணி & முன்னுரிமை:**

		ஏ	பி	சி
நான்) விற்பனை விலை	ரூ	20	31	39
ii) மாறி செலவு (1/3ல் இன் மொத்தம் செலவு)	ரூ	6	8	10
iii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	14	23	29
iv) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு மணி	ரூ	14	23	14.5
v) முன்னுரிமை		III	நான்	II

**கணக்கீடு இன் தற்போதைய லாபம்:**

		ஏ	பி	சி	மொத்தம்
நான்) எண் அலகுகள்		6000	6000	750	
ii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	14	23	29	
iii) மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	84000	138000	21750	243750
iv) சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ	72000	96000	15000	183000
v) லாபம்	ரூ				60750

**அறிக்கை காட்டும் உகந்த கலக்கவும் & லாபம் மணிக்கு அந்த கலவை:**

		ஏ	பி	சி	மொத்தம்
நான்) எண் அலகுகள்		1500	8000	2000	
ii) பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு	ரூ	14	23	29	
iii) மொத்தம் பங்களிப்பு	ரூ	21000	184000	58000	263000
iv) சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ				183000
v) லாபம்	ரூ				80000



**வேலை குறிப்புகள்:**

மணிநேரம் கிடைக்கும்	13500
(-) பயன்படுத்தப்படுகிறது பி = 8000 x 1	<u>8000</u>
	5500
(-) பயன்படுத்தப்படுகிறது சி = 2000 x 2	<u>4000</u>
பயன்படுத்தப்பட்டது க்கான ஏ	<u>1500</u>

அதிகரி உள்ளே லாபம் = 80000 – 60750 = 19250 செயலாக்க நேரத்தின் நிழல் விலை:

நிழல் விலை வாய்ப்பு செலவு வளத்தின் ஒரு அலகு அதற்காக முடிவெடுப்பவர். இல் தி தற்போது வழக்கு ஒவ்வொரு கூடுதல் செயலாக்கம் மணி விருப்பம் அதிகரி பங்களிப்பு ரூ 14 எனவே தி நிழல் விலை இன் செயலாக்கம் மணி இருக்கிறது ரூ 14.

**9. பார் முன்னால் லிமிடெட் விரும்புகிறார் செய்ய சரி சரியான விற்பனை விலைகள் க்கான அவர்களது தயாரிப்புகள் 'ஏ' மற்றும்**

'பி' எந்த அவர்கள் உள்ளன புதிதாக அறிமுகப்படுத்துகிறது உள்ளே தி சந்தை. இரண்டும் இவை தயாரிப்புகள் விருப்பம் ஒரு இலாப மையமாகக் கருதப்படும் டி டிபார்ட்மெண்ட்டில் தயாரிக்கப்படும். தி மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது தகவல்கள் உள்ளன என கீழ்: -

	ஏ	பி
ஆண்டு உற்பத்தி (அலகு)	1,00,000	2,00,000
	ரூ	ரூ
நேரடி பொருட்கள் ஒன்றுக்கு அலகு	15.00	14.00
நேரடி தொழிலாளர் ஒன்றுக்கு அலகு	9.00	6.00

(நேரடி தொழிலாளர் மணி மதிப்பிடவும் = ரூ 3)

தி விகிதம் இன் மேல்நிலைகள் மற்றவை விட ஆர்வம், வசூலிக்கக்கூடியது செய்ய தி இரண்டு தயாரிப்புகள் பின்வருமாறு: தொழிற்சாலை மேல்நிலைகள் (50% நிலையானது) நேரடி ஊதியத்தில் 100%.



நிர்வாக மேல்நிலைகள் (100% நிலையானது) தொழிற்சாலை செலவில் 10%. விற்பனை மற்றும் விநியோக மேல்நிலைகள் (50% மாறி) ஒரு யூனிட் A மற்றும் B தயாரிப்புகளுக்கு முறையே ரூ. 3 மற்றும் ரூ. 4. துறையின் நிலையான மூலதன முதலீடு ரூ. 50 லட்சம். பணி மூலதனத் தேவை இரண்டு தயாரிப்புகளின் விற்பனைச் செலவின் 6 மாத இருப்புக்குச் சமம். இந்த திட்டத்திற்கு 40 லட்சம் ரூபாய் கடன் வழங்கப்படும் உள்ளது இருந்தது பெறப்பட்டது இருந்து நிதி நிறுவனங்கள் அன்று அ ஆர்வம் விகிதம் இன் 14% ஓராண்டுக்கு. 50% செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகள் 18% வட்டியுடன் வங்கிக் கடன் மூலம் பூர்த்தி செய்யப்படுகின்றன. ஓராண்டுக்கு. பணியமர்த்தப்பட்ட மூலதனத்தில் 20% வருமானத்தை திணைக்களம் வழங்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. நீங்கள் உள்ளன தேவை செய்ய:

(a) சரி தி விற்பனை விலை இன் தயாரிப்புகள் ஏ மற்றும் பி அத்தகைய அந்த தி பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு நேரடி வேலை நேரம் இரண்டு தயாரிப்புகளுக்கும் ஒரே மாதிரியாக இருக்கும்.

(b) தயார் செய் அ அறிக்கை காட்டும் உள்ளே விவரங்கள் தி ஒட்டுமொத்த லாபம் அந்த என்று இரு துறையால் செய்யப்பட்டது.

**தீர்வு:**

**அறிக்கை இன் செலவு**

விவரங்கள்	ஏ	பி
நேரடி பொருள்	தொகை (ரூ.)	தொகை (ரூ.)
நேரடி தொழிலாளர்	15	14
பிரதம செலவு	9	6
தொழிற்சாலை ஓ(100% இன் நேரடி தொழிலாளர்)	14	20
தொழிற்சாலை செலவு	9	6
நிர்வாகம் OHs (10% இன் தொழிற்சாலை செலவு)	33	26
செலவு இன் உற்பத்தி	3.30	2.6
விற்பனை மற்றும் விநியோகம்	36.30	28.6
செலவு இன் விற்பனை	3	4
	39.30	32.60





மாறி செலவு:

விவரங்கள்	ஏ	பி
	தொகை (ரூ.)	தொகை (ரூ.)
பிரதம செலவு		
தொழிற்சாலை OHs (மாறி) (9x50%)	24	20
(6x50%)	4.5	3
	1.5	2
விற்பனை (மாறி)		
மொத்தம்	30	25

கணக்கீடு இன் மொத்தம் மூலதனம் வேலை:

சரி செய்யப்பட்டது மூலதனம் வேலை மூலதனம்:		தொகை ( ரூ .) 50,00,000
ஏ = 1,00,000 x 39.3		39,30,000
பி = 2,00,000 x 32.6	65,20,000 1,04,50,000 எக்ஸ் 6/12	52,25,000
மொத்தம் மூலதனம் பணியமர்த்தப்பட்டார்		20,45,000
மொத்தம் செலவு		1,04,50,000
கூட்டு: EBIT		20,45,000
விற்பனை மதிப்பு		1,24,95,000
குறைவாக: மாறுபடும் விலை	1,00,000 எக்ஸ் 30 + 2,00,000 எக்ஸ் 25	80,00,000
பங்களிப்பு		44,95,000
பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு மணி	44,95,000/7,00,000	6.4214
பங்களிப்பு க்கான அலகு இன் _ஏ	3 எக்ஸ் 6.4214	19.2643
பங்களிப்பு க்கான அலகு இன் _பி	2 எக்ஸ் 6.4214	12.8429



கணக்கீடு இன் விற்பனை விலை:

விவரங்கள்	ஏ	பி
	தொகை (ரூ.)	தொகை (ரூ)
மாறி செலவு	30	25
கூட்டு: தேவை பங்களிப்பு	19.2643	12.8429
விற்பனை விலை	49.2643	37.8429

(ஆ)

Sl.No	விவரங்கள்	தொகை (ரூ.)
நான்	விற்பனை	1,24,95,000
II	செலவு	1,04,50,000
III	EBIT (லாபம்)	20,45,000
IV	ஆர்வம் அன்று கால கடன் (40,00,000 x 14%)	(5,60,000)
வி	ஆர்வம் அன்று வங்கி கடன் வாங்குதல் 52,25,000 எக்ஸ் $\frac{1}{2} \times 18/100$	(4,70,250)
VI	லாபம்	10,14,750

10. (விலை நிர்ணயம் உத்திகள்)

SVLtd பட்ஜெட் செய்ய செய்ய 1,00,000 அலகுகள் இன் தயாரிப்பு பி. தி மாறி செலவு ஒன்றுக்கு அலகு ரூ 10. நிலையான செலவுகள் ரூ 6,00,000. செலவு-சேர்க்கை அணுகுமுறை இருக்க வேண்டும் என்று நிதி இயக்குனர் பரிந்துரைத்தார் லாப குறியுடன் பயன்படுத்தப்படுகிறது 25% இருப்பினும், சந்தைப்படுத்தல் இயக்குனர் உடன்படவில்லை மற்றும் பின்வரும் தகவலை வழங்கியுள்ளார்:



விலை ஒன்றுக்கு அலகு (ரூ.)	கோரிக்கை (அலகு)
18	84,000
20	76,000
22	70,000
24	64,000
26	54,000

என மேலாண்மை கணக்காளர் இன் தி நிறுவனம் பகுப்பாய்வு தி மேலே முன்மொழிவுகள் மற்றும் கருத்து.

**தீர்வு:**

கணக்கீடு இன் விற்பனை விலை என ஒன்றுக்கு நிதி இயக்குனரின் அணுகுமுறை

விவரங்கள்	தொகை (ரூ.)
மாறி செலவு	10
சரி செய்யப்பட்டது செலவு (6,00,000/1,00,000)	6
மொத்தம் செலவு	16
கூட்டு: லாபம் குறி 25% வரை	4
விற்பனை விலை	20



மதிப்பீடு இன் சந்தைப்படுத்துதல் இயக்குநரின் முன்மொழிவு :

விற்பனை விலை	பங்களிப்பு ஒரு அலகுக்கு	இல்லை இன் அலகுகள்	மொத்தம் பங்களிப்பு	சரி செய்யப்பட்டது செலவு	லாபம்
ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ	ரூ
18	8	84000	6,72,000	6,00,000	72,000
20	10	76000	7,60,000	6,00,000	1,60,000
22	12	70000	8,40,000	6,00,000	2,40,000
24	14	64000	8,96,000	6,00,000	2,96,000
26	16	54000	8,64,000	6,00,000	2,64,000

மணிக்கு தி விற்பனை விலை இன் ரூ 24 ஒன்றுக்கு அலகு, தி லாபம் இருக்கிறது அதிகபட்சம் மற்றும் எனவே பொருளுக்கு விலை நிர்ணயம் செய்ய வேண்டும்.

(பரிமாற்ற விலை)

11. XYZ Ltd ஆனது, எஞ்சிய வருவாயின் அடிப்படையில் பிரிவு செயல்திறனை மதிப்பிடும் அமைப்பைக் கொண்டுள்ளது, ஆல்ஃபா மற்றும் பீட்டா என இரண்டு பிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளது. ஆல்ஃபாவிற்கு ஆண்டுக்கு 15,00,000 சிறப்பு கூறுகளை உற்பத்தி செய்யும் திறன் உள்ளது, அது வெளி வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்கிறது, ஆனால் செயலற்ற திறன் கொண்டது. பீட்டாவின் பட்ஜெட் மீதமுள்ள வருமானம் ரூ. 1,20,00,000 ஆகவும், ஆல்ஃபாவின் வருமானம் ரூ. 1,00,00,000 ஆகவும் உள்ளது. நடப்பு ஆண்டிற்கான ஆல்ஃபாவின் பட்ஜெட்டில் இருந்து எடுக்கப்பட்ட பிற தொடர்புடைய விவரங்கள் பின்வருமாறு.

விவரங்கள்

விற்பனை (வெளி வாடிக்கையாளர்கள்)	12,00,000 அலகுகள் @ ரூ 180 ஒன்றுக்கு ஒரு யூனிட் மாறி
விலை	ரூ 160
பிரிவு சரி செய்யப்பட்டது செலவு	ரூ 80,00,000
மூலதனம் வேலை செய்த	ரூ 7,50,00,000
செலவு இன் மூலதனம்	12%



பீட்டா இப்போது ஒரு சிறப்பு ஆர்டரைப் பெற்றுள்ளது, அதற்கு ஒத்த கூறுகள் தேவை ஆல்ஃபா தயாரித்தவைகளுக்கு. ஆல்ஃபாவின் செயலற்ற திறனைப் பற்றி முழுமையாக அறிந்த பீட்டா, இறுதிச் செயலாக்கத்தின் போது சிறிய மாற்றத்துடன் 3,00,000 எண்ணிக்கையிலான கூறுகளை உற்பத்தி செய்வதற்கும் வழங்குவதற்கும் மேற்கோள் காட்டுமாறு ஆல்ஃபாவிடம் கேட்டுள்ளது. ஆல்ஃபாவும் பீட்டாவும் இது ஒரு யூனிட்டுக்கு ரூ. 5 கூடுதல் மாறி விலையை உள்ளடக்கியதாக ஒப்புக்கொள்கிறது. கணக்கிடுங்கள் தி பரிமாற்றம் விலை எந்த ஆல்ஃபா வேண்டும் மேற்கோள் செய்ய பீட்டா செய்ய அடைய அதன் பட்ஜெட் மீதமுள்ள வருமானம்.

**தீர்வு:**

பங்களிப்பு தேவை மணிக்கு பட்ஜெட் எஞ்சியவை வருமானம்

ரூ

சரி செய்யப்பட்டது செலவு	80,00,000
திரும்பு அன்று 7,50,00,000 எக்ஸ் 12 %	90,00,000
எஞ்சியவை வருமானம்	<u>1,00,00,000</u>
மொத்தம் பங்களிப்பு தேவை.	<u>2,70,00,000</u>

பங்களிப்பு பெறப்பட்டது இருந்து இருக்கும் அலகுகள் = 12,00,000 எக்ஸ் 20 = ரூ 3,00,000 யூனிட்களுக்கு  
2,40,00,000 பங்களிப்பு தேவை = 2,70,00,000 – 2,40,00,000 = ரூ 30,00,000

பங்களிப்பு ஒன்றுக்கு அலகு = 30,00,000 / 3,00,000 = ரூ 10 மாறி விலை அதிகரிப்பு = ரூ 5

∴ இடமாற்றம் விலை = வி.சி + விரும்பியது எஞ்சியவை வருமானம் + அதிகரி உள்ளே வி.சி

$$= 160 + 10 + 5$$

$$= ரூ 175$$

(பிரிவு பாண்டித்தியம் லாபம் & இடமாற்றம் விலை)



12. வினாக் விமிடெட் AD மற்றும் CD என இரண்டு உற்பத்தி பிரிவுகளைக் கொண்டுள்ளது. ஒவ்வொரு பிரிவும் ஒரு சுயாதீன இலாப மையமாக செயல்படுகிறது. BRITE மற்றும் LITE ஆகிய இரண்டு கூறுகளை உற்பத்தி செய்யும் AD ஆனது ஆண்டுக்கு 1,00,000 மணிநேர திறன் கொண்டது. வருடாந்திர நிலையான மேல்நிலைகள் இன் இது துறையின் தொகை 20 ரூபாய் லட்சம். தி தயாரிப்பு வாரியாக மாறி செலவு தரவு பின்வருமாறு:

விவரங்கள்	பிரைட் ரூ / அலகு	லைட் ரூ / அலகு
நேரடி பொருட்கள்	10	5
நேரடி தொழிலாளர் மற்றும் மாறி மேல்நிலைகள்	140	35
மொத்தம்	150	40

தி நேரடி தொழிலாளர் மற்றும் மாறி மேல்நிலை இருக்கிறது ரூ 35 ஒரு மணி நேரத்திற்கு . ஆண்டுக்கு 15,000 BRITE யூனிட்களை வாங்குவதற்கு AD நிரந்தர வாடிக்கையாளரைக் கொண்டுள்ளது. மணிக்கு அ விற்பனை விலை இன் ரூ 300 ஒன்றுக்கு அலகு. தி சமநிலை திறன் இருக்கிறது அர்ப்பணிக்கப்பட்ட வேண்டும் உற்பத்தி இன் லைட் க்கான எந்த அங்கு இருக்கிறது ஒரு வரம்பற்ற விற்பனை சாத்தியமான ரூ ஒரு யூனிட் 60. சிடி இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கூறுகளைப் பயன்படுத்தி TITE எனப்படும் தயாரிப்பை ஒருங்கிணைக்கிறது. ஆண்டு சரி செய்யப்பட்டது மேல்நிலைகள் இன் இது பிரிவு தொகை ரூ 4 லட்சம் மற்றும் தி ஒரு யூனிட்க்கான மாறி செலவு தரவு பின்வருமாறு:

**TITE ரூ / அலகு**

இறக்குமதி செய்யப்பட்டது கூறு	300
நேரடி பொருட்கள்	40
நேரடி தொழிலாளர் மற்றும் மாறி மேல்நிலைகள் (10 மணி @ ரூ 25)	250
மொத்தம்	590

தி விற்பனை விலை இன் TITE என்பது ரூ 700 ஒன்றுக்கு அலகு.

இறக்குமதி செய்யப்பட்ட கூறுகளைச் சார்ந்திருப்பதைக் குறைக்கும் நோக்கில், சாத்தியம் இன் பயன்படுத்தி தி நிறுவனத்தின் சொந்தம் கூறு பிரைட், எந்த இருக்கிறது ஒத்த செய்ய

தி இறக்குமதி செய்யப்பட்டது கூறு, இருந்தது ஆராந்தார். தி இறக்குமதி மாற்று இருக்கிறது சாத்தியம் சிறிய மாற்றத்துடன் உற்பத்தியில் TITE இன் உள்ளே அந்த வழக்கில் ஒரு யூனிட்க்கு இரண்டு கூடுதல் வேலை நேரம் எடுக்கும். இதன் பொருள் மாறி செலவுகளில் ரூ 50 அதிகரிப்பு அலகு இன் TITE. குறுவட்டு கருதுகிறது அ உற்பத்தி இன் 5,000 அலகுகள் ஒன்றுக்கு ஆண்டு இன் TITE. பின்வரும் நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில் பிரிவு வாரியான லாபம் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்தின் லாபம் ஆகியவற்றை நீங்கள் முன்வைக்க வேண்டும் :

- குறுவட்டு இறக்குமதிகள் அதன் தேவைகள் இன் 5,000 கூறுகள் க்கான தி உற்பத்தி TITE இன் .
- CD ஆனது AD இலிருந்து 5,000 BRITE யூனிட்களை ஒரு யூனிட் சந்தை விலையான ரூ.300க்கு எடுத்துக்கொண்டு BRITEஐ இறக்குமதி செய்வதை நிறுத்துகிறது.
- சிடியின் அதிகரித்த உழைப்பு மற்றும் மாறக்கூடிய மேல்நிலைச் செலவை ஈடுகட்ட BRITE-ன் ஒரு யூனிட்க்கு ரூ. 50/- (சிடிக்கு நிகர பரிமாற்ற விலை யூனிட்க்கு ரூ. 250) சிடிக்கு நிவாரணம் கிடைக்கும்



என்பதைத் தவிர மேலே (ii) இல் உள்ள அதே நிலைமை.

(iv) CD ஆனது 12,000 யூனிட் TITE ஐ உற்பத்தி செய்யும் வகையில் AD இலிருந்து 10,000 யூனிட் BRITE ஐ யூனிட் ஒன்றுக்கு ரூ.250க்கு வரைந்து, மீதமுள்ள 2,000 யூனிட் பாகங்களை யூனிட் ஒன்றுக்கு ரூ.300/-க்கு இறக்குமதி செய்கிறது. கூடுதல் உற்பத்தி திறன் நிறுவப்பட்டதன் காரணமாக, குறுவட்டின் வருடாந்திர நிலையான மேல்நிலை ரூ.7,70,000 அதிகரிக்கும். விரிவாக்கத் திட்டத்திற்கு குறுவட்டைத் தூண்டுவதற்கு நீங்கள் செய்ய வேண்டும் BRITE க்கு பேச்சுவார்த்தை மூலம் ரூ.240 பரிமாற்ற விலை AD க்குள் ஒப்புக்கொள்ளப்படும் என்று நினைக்கிறீர்களா? காரணங்களைக் கூறுங்கள் மற்றும் ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்திற்கும் சிறந்த மாற்று (i to iv) பற்றியும் கருத்துத் தெரிவிக்கவும்.



தீர்வு:

விவரங்கள்	பிரைட் ரூ	லைட் ரூ	TITE ரூ
விற்பனை விலை	300	60	700
மாறி செலவுகள்	150	40	590
பங்களிப்பு	150	20	110

நேரம் தேவை செய்ய உற்பத்தி 1 அலகு இன் பிரைட் =  $140/35 = 4$  மணி 1 யூனிட் LITE =  $35/35 = 1$  மணி நேரம்  
தயாரிக்க தேவையான நேரம்.

லாபம்:

(நான்)

விவரங்கள்	தொகை ( ரூ .)
பிரிவு கி.பி	
15,000 அலகுகள் இன் பிரைட் x ரூ150	22,50,000
40,000 அலகுகள் இன் லைட் எக்ஸ் ரூ20	8,00,000
மொத்தம் பங்களிப்பு	30,50,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்	20,00,000
லாபம் (A)	10,50,000
பிரிவு குறுவட்டு	
5,000 அலகுகள் இன் TITE எக்ஸ் ரூ110 பங்களிப்பு	5,50,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்	4,00,000
லாபம் (B)	1,50,000
ஒட்டுமொத்த லாபம் (ஏ + B)	12,00,000





(ii)

விவரங்கள்	தொகை (ரூ.)
<b>பிரிவு கி.பி</b>	
15,000 அலகுகள் இன் பிரைட் வெளியே வாடிக்கையாளர் @ ரூ150	22,50,000
5,000 அலகுகள் இன் பிரைட் பிரிவு குறுவட்டு @ ரூ150	7,50,000
20,000 அலகுகள் இன் லைட் (வரையறுக்கப்பட்ட செய்ய திறன்) @ ரூ20	4,00,000
மொத்தம் பங்களிப்பு	34,00,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்	20,00,000
லாபம் (A)	14,00,000
<b>பிரிவு குறுவட்டு</b>	
கூடுதல் செலவு இன் தொழிலாளர் ரூ50. எனவே வி.சி = 640 எனவே, பங்களிப்பு = 700 – 640 = 60 ரூபாய்	
5,000 அலகுகள் @ ரூ60 பங்களிப்பு	3,00,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்	4,00,000
லாபம் (B)	(1,00,000)
<b>ஒட்டுமொத்த லாபம் (ஏ + B)</b>	<b>13,00,000</b>



விவரங்கள்	சாகை (ரூ)	சாகை (ரூ)
<b>பிரிவு கி.பி</b>		
15,000 அலகுகள் இன் பிரைட் வெளியே வாடிக்கையாளர் @ ரூ150		22,50,000
5,000 அலகுகள் இன் பிரைட் பிரிவு குறுவட்டு @ ரூ100		5,00,000
20,000 அலகுகள் இன் லைட் (வரையறுக்கப்பட்ட செய்ய திறன்) @ ரூ20		4,00,000
மொத்தம் பங்களிப்பு		31,50,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்		20,00,000
லாபம் (A)		11,50,000
<b>பிரிவு குறுவட்டு</b>		
பிரைட் இருந்து கி.பி	250	
தொழிலாளர் மற்றும் மேல்நிலை	340	
மாறி செலவுகள்	590	
பங்களிப்பு (ரூ 700 – ரூ590)	110 ஒன்றுக்கு அலகு	
5,000 அலகு @ ரூ110		5,50,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்		4,00,000
லாபம் (B)		1,50,000
ஒட்டுமொத்த லாபம் (ஏ + B)		13,00,000

(iv)

விவரங்கள்	சாகை (ரூ)
<b>பிரிவு கி.பி</b>	
15,000 அலகுகள் இன் பிரைட் வெளியே கட்சி @ ரூ150	22,50,000
10,000 அலகுகள் இன் பிரைட் செய்ய குறுவட்டு @ ரூபாய் 250 அதாவது பங்களிப்பு @ ரூ100	10,00,000
மொத்தம் பங்களிப்பு	32,50,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள்	20,00,000
லாபம் (A)	12,50,000
<b>பிரிவு குறுவட்டு</b>	
பங்களிப்பு அன்று உள்ளீடு இருந்து கி.பி [10,000 × ரூ (700-250-340)]	11,00,000
பங்களிப்பு அன்று இறக்குமதி செய்யப்பட்டது பொருள் [2,000 × ரூ (700-340-250)]	2,20,000
மொத்தம் பங்களிப்பு	13,20,000
சரி செய்யப்பட்டது செலவுகள் (4,00,000 + 7,70,000)	11,70,000
லாபம் (B)	1,50,000
ஒட்டுமொத்த லாபம் (ஏ + B)	14,00,000

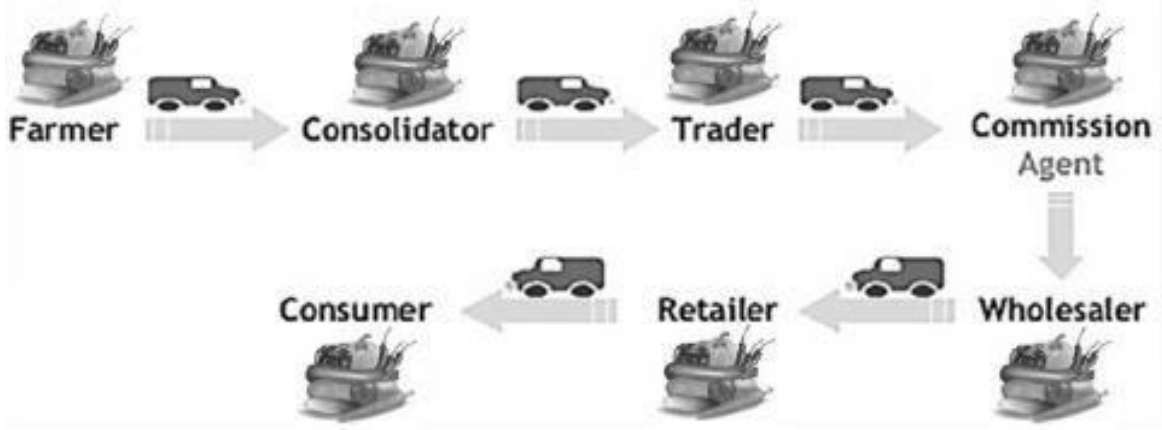


மாற்று (ii) மற்றும் (iii) என்பது நிறுவனத்தின் பார்வையில் இருந்து ஒரே மாதிரியாக இருக்கும், லாபம் வெறுமனே மாற்றப்படுகிறது ஒரு பிரிவு மற்றொன்று. பொதுவாக இறக்குமதி மாற்றீடு நிறுவனம் (i) மற்றும் (iii) இல் இருந்து கண்டுபிடிக்க உதவியது. யூனிட் ஒன்றுக்கு ரூ.250 நிகர பரிமாற்ற விலை AD க்கு நியாயமானது மற்றும் CD க்கு தீங்கு விளைவிக்காது, ஏனெனில் அதன் லாபம் குறைக்கவில்லை. உண்மையில் சிடியை ஊக்குவிப்பதற்காக இருக்க வேண்டும் ஒரு செயலில் இறக்குமதி மாற்றீட்டின் உறுப்பினர் பரிமாற்ற விலை இருக்கலாம் குறைந்த 250 ரூபாய்க்கு மேல் ஒன்றுக்கு யூனிட் இவ்வளவு காலம், அதாவது மொத்த லாபம் ரூ.10,50,000 (i)க்கு மேல் இருக்கும் வரை அது AD இன் வட்டிக்கு தீங்கு விளைவிக்காது . BRITE இன் அதிக உற்பத்தி LITE செலவில் AD க்கு பயனளிக்கும் மற்றும் அது மாற்றாக (iv) நடந்தது. நிறுவனத்தின் மொத்த லாபம் மிக அதிகமாக உள்ளது ஆனால் நிலையான செலவு அதிகரிப்பதால் CD இன் நிலை மேம்படவில்லை.



## அலகு - 5

### செலவு மேலாண்மை IN வேளாண்மை மற்றும் ஐ.டி துறை



#### அம்சங்கள்

- சவால்கள் தொடர்புடையது உடன் கட்டமைப்பு இன் தி தொழில் எந்த துண்டு துண்டாக மற்றும் ஒழுங்கற்றதாக உள்ளது
- பற்றாக்குறை இன் புரிதல் செலவுகள் \_
- புரிதல் தி சாத்தியமான இன் வேலை கூட்டாக
- பயன்படுத்தவும் இன் இலக்கு செலவு நுட்பங்கள் க்கான விலை உறுதியை
- சமநிலையின்மை இன் சக்தி முழுவதும் தி விநியோகி சங்கிலி

#### துண்டாடப்பட்டது கட்டமைப்பு இன் தி தொழில்

விவசாயத் துறையின் கட்டமைப்பு ஒழுங்கமைக்கப்படாததாகவும், இயற்கையில் துண்டு துண்டாகவும் காணப்படுவதால், கொடுக்கப்பட்ட துறையில் பயனுள்ள ஒழுங்குமுறை இல்லாததும் ஒரு காரணமாகக் கருதப்படுகிறது. விவசாயிகள் தெரிகிறது சுரண்டப்பட வேண்டும் மற்றும் மிகக் குறைந்த விலைமீட்டில் இயங்கி வருகின்றன.

பற்றாக்குறை இன் புரிதல் இன் செலவுகள் மற்றும் விலைகள் மூலம் தி விவசாயிகள்

கொடுக்கப்பட்ட துறையில் சரியான செலவு மேலாண்மை இல்லாமலான முக்கிய காரணங்களில் ஒன்று, விவசாயிகளிடையே செலவு மேலாண்மைக்கு முன்னுரிமை இல்லாதது, ஏனெனில் இது பற்றிய அறிவு இல்லாதது. ஒத்துழைப்புடன் செயல்படும் திறனைப் புரிந்துகொள்வது

விவசாயிகள் செலவு மேலாண்மை மற்றும் ஒப்பந்த நுட்பங்களில் புதுமைக்கு திறந்திருக்க வேண்டும். விவசாயிகளின் லாப வரம்பில் முன்னேற்றத்தை ஏற்படுத்துவதற்காக செலவுக் குறைப்புக்கான வாய்ப்புகள் இருந்தாலும், பொதுவாக லாபம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மாற்றப்படுவதைக் காணலாம் மற்றும் சில்லறை விற்பனையாளர்களுடனான ஒப்பந்த விலை நிர்ணயம் மட்டுமே பேச்சுவார்த்தையின் ஒரே புள்ளியாகும். விவசாயிகள் சென்றடையவில்லை.

#### இலக்கு செலவு மேலாண்மை

இலக்கு செலவு நுட்பம் என்பது விவசாய விளைபொருட்களுக்கு எதிர்பார்க்கப்படும் விலையில் இருந்து தேவையான வரம்பை கழிப்பதன் மூலம் செலவை நிர்ணயிப்பதாகும். எவ்வாறாயினும், விவசாயப் பொருட்களுக்கான எதிர்பார்க்கப்படும் விலையானது, விவசாயத் துறையில் இலக்கு செலவு மேலாண்மை முறையைப் பயன்படுத்தி செலவு மேலாண்மை செயல்முறையை செயலிழக்கச் செய்கிறது. பேரம் பேசும் அதிகாரம் விவசாயிகளிடம் இருந்து விளைபொருட்களை வாங்கும் மொத்த விற்பனையாளர்களின் கைகளில்



இருப்பதாகத் தெரிகிறது, இதன் விளைவாக மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் இத்துறையில் செயல்படும் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் சம்பாதிக்கும் விளிம்புகளுடன் ஒப்பிடுகையில் விவசாயிகளுக்கு ஒட்டுமொத்தமாக குறைந்த வரம்புகள் கிடைக்கும்.

#### **செலவு மேலாண்மை**

செலவுக் குறைப்பு மற்றும் செலவுக் கட்டுப்பாட்டில் உதவுவதற்காக மதிப்புச் சங்கிலி செயல்முறைக்கு உள் மற்றும் வெளிப்புறச் செயல்பாடுகள் அனைத்தையும் செலவு மேலாண்மை கவனம் செலுத்துகிறது. விவசாயத் துறையைப் பொறுத்தமட்டில், செலவு மேலாண்மையின் நோக்கத்திற்காக, செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான செலவு நுட்பம் அதிகளவில் ஏற்றுக்கொள்ளப்படுகிறது.

அதிக அளவிலான மூலதனச் செலவினங்களை முதலீடு செய்வதில் ஈடுபட்டுள்ள விவசாயத் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள பெரிய அளவிலான நிறுவனங்களுக்கு தொழில்நுட்பத்தின் திறமையான பயன்பாடு மற்றும் அவற்றின் வசம் இருக்கும் உற்பத்தி தொழில்நுட்பத்தின் திறமையான பயன்பாடு தேவைப்படுகிறது.

இவ்வாறு, தி செயல்பாடு வேளாண் துறையில் மேற்கொள்ளப்படும் செயல்முறைகளுடன் தொடர்புடைய மறைமுக செலவுகள் திறமையான முறையில் மேற்கொள்ளப்படுவதற்கு பெயர் குறிப்பிடுவது போல் அடிப்படை செலவுகள் சிறந்த முறையில் வழங்குகிறது.

இது இலக்கு செலவு மேலாண்மை நுட்பத்திலிருந்து ஒரு படி மேலே உள்ளது, இதில் சூத்திரத்தின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும் எதிர்பார்க்கப்படும் விலையில் ஏற்ற இறக்கம் இலக்கு செலவுகளை சரியான நிர்ணயம் செய்யாமல் போகலாம்.

எனவே, ஒவ்வொரு உற்பத்திச் செயல்பாடுகள் தொடர்பாகவும் அடையாளம் காணப்பட்ட செலவு இயக்கிகளின் அடிப்படையில் உற்பத்தியுடன் தொடர்புடைய பல்வேறு செயல்பாடுகள் தொடர்பான செலவினங்களை ஒதுக்குவதற்கு ஏபிசி செலவுகள் உதவும்.

- நன்மைகள் இன் பயன்படுத்தி ஏபிசி க்கான செலவு மேலாண்மை உள்ளே தி விவசாய துறை
- அனுசரிப்பு செலவு நுட்பம்
- வேகமாக மற்றும் மேலும் துல்லியமானது
- செயல்படுத்துகிறது சுமந்து செல்கிறது வெளியே அ மேலும் விரிவான செலவு பகுப்பாய்வு

#### **குறைந்தபட்சம் ஆதரவு விலை (எம்எஸ்பி)**

இந்தியாவில், விவசாய விலைகளின் கூர்மையான வீழ்ச்சியிலிருந்து விவசாயிகளைப் பாதுகாக்க இந்திய அரசாங்கத்தால் குறைந்தபட்ச ஆதரவு விலை (MSP) அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது, இது வழக்கமாக அறுவடை காலங்களில் காணப்பட்டது. அறுவடை பருவங்கள் பெரிய விநியோகத்துடன் தொடர்புடையவை, இது நிழலை மறைக்கிறது கோரிக்கை, எனவே, பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில் பண்டம் விலை தாக்கியது கீழே. இது விவசாயிகளை அவசியத்தில் தள்ளுகிறது கடன்களைத் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கான பணம், தங்கள் விளைபொருட்களை நஷ்டத்தில் அல்லது மிகக் குறைந்த லாபத்தில் விற்றது. இதனால், தி அரசாங்கம் சரிசெய்கிறது தி எம்எஸ்பி, என அ பகுதி இன் அரசாங்கம் உணவு தானியம்

கொள்முதல். MSP விலையில் விற்பது விவசாயிகளுக்கு லாப வரம்பை உறுதி செய்கிறது மற்றும் துன்பகரமான விற்பனை சூழ்நிலைகளைத் தவிர்க்கிறது.

#### **தகவல் தொழில்நுட்பம் (IT) துறை**

தொடர்புடைய செலவுகளை நிர்வகிப்பதில் பல சவால்கள் உள்ளன தி தகவல் தொழில்நுட்பம் செலவுகள் ஏற்பட்டது மூலம் பல தேசிய நிறுவனங்கள். எனவே, இயக்க கட்டமைப்பின் சிக்கலான தன்மை மற்றும் செலவு ஒதுக்கீடு மாதிரிகளை செயல்படுத்துவதில் காணப்படும் சிரமம் ஆகியவை காணப்படுகின்றன. IT செலவுகளை நிர்வகிப்பதற்கு, பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் IT வரவு செலவுத் திட்டங்களை நிர்வகிப்பதற்கும், வணிகத்தால் ஏற்படும் செலவுகளைத் திரும்பப் பெறுவதோடு தொடர்புடைய செலவுகளை ஒதுக்குவதற்கும் செலவு மையங்களாக செயல்படும் மையப்படுத்தப்பட்ட IT துறைகளை உருவாக்க முனைகின்றன. அலகுகள்.

ஐ.டி அமைப்பின் நிச்சயதார்த்தம் மாதிரி

ஐடி நிறுவனத்தை நிறுவனத்திற்கு செலவு மையமாக ஒழுங்கமைக்க வேண்டுமா அல்லது வணிகத்தின் மூலோபாய பங்களியாக பார்க்க வேண்டுமா என்பது இதன் கீழ் கவனிக்கப்பட வேண்டிய கேள்வி. இயற்கையில் பெரியதாக



இருந்தாலும் சிறியதாக இருந்தாலும், மூன்றாம் தரப்பு ஒதுக்கீட்டைத் தேர்ந்தெடுப்பது அல்லது கிளவுட் கம்ப்யூட்டிங் சேவைகளைத் தேர்ந்தெடுப்பது போன்ற பல நிறுவனங்களுடன், உள் தகவல் தொழில்நுட்பத் துறைகள் நிறுவனத்துடன் தொடர்புடையதாக இருப்பதற்கு கடுமையாகப் போராடுவதைக் காணலாம். தொடர்புடையதாக இருக்க, அதன் துறைக்குத் தேவையானது நிறுவனத்தின் தகவல் தொழில்நுட்பத் தேவைகளை நோக்கிய சிறந்த தெரிவுநிலை ஆகும். அதையே செய்வதற்காக, அமைப்புகள் கொடுக்கப்பட்ட துறையில் செயல்படுவது 4D கட்டமைப்பு என குறிப்பிடப்படுவதை ஏற்றுக்கொள்ளலாம். 4டி ஐடி கால்ட் ஆப்டிமைசேஷன் ஃப்ரேம்வொர்க் வரையறுக்கும் நிறுவன பார்வை தகவல் தொழில்நுட்பத் தேவைகள் தொடர்பாக மேற்கொள்ளப்படும் எந்த அளவு செலவும் தி அமைப்பு தேவைகள் செய்ய உடன் சீரமைக்கப்படும் நிறுவன பார்வை மற்றும் நீண்ட கால நோக்கங்கள். வணிக உரிமையாளர்களுக்கு உரிமை உணர்வு இருக்க வேண்டும் அதன் மூலம் தகவல் தொழில்நுட்ப செலவுகளை பயனுள்ள முறையில் கட்டுப்படுத்தலாம்.

நிறுவனத்திற்குள் உள்ள தகவல் தொழில்நுட்ப நுகர்வு குறித்து முடிவெடுக்கும் போது முக்கிய பங்குதாரர்கள் அதாவது CEO, CFO மற்றும் இயக்குநர்களின் முன்னோக்குகள் கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும் .

மாதிரியின் மூலம் கூடுதல் தெரிவுநிலையானது IT செலவுச் சுமையுடன் தொடர்புடைய செலவு ஒதுக்கீட்டின் பொருத்தமான முறையைத் தீர்மானிக்க வேண்டும். எனவே, தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட ஒதுக்கீடு மாதிரியானது நெகிழ்வானதாகவும் அதே நேரத்தில் இயற்கையில் மிகவும் சிக்கலானதாக இருப்பதையும் தவிர்க்க வேண்டும். ஒவ்வொருவரும் பயன்படுத்தும் மணிநேரங்களின் எண்ணிக்கையால் முழு IT செலவையும் பிரிப்பதற்கான எளிய முறையை நிறுவனம் தேர்வு செய்யலாம் துறை அல்லது மிகவும் சிக்கலான ஆனால் துல்லியமான ஏபிசி செலவு முறையைப் பயன்படுத்தலாம் ஒதுக்கீடு தி அடிப்படையில் செலவுகள் தி ஒவ்வொரு செயல்பாட்டுடனும் தொடர்புடைய செலவு இயக்கிகள். தற்போதைய நிலையின் ஆவணம்

அடுத்த கட்டத்தில், நிறுவனத்திற்குள் செயல்படுத்தப்படும் தகவல் தொழில்நுட்பத் துறையின் தற்போதைய நிலையை ஆவணப்படுத்துவது, தற்போதைய நிலை தொடர்பாக அடையாளம் காணப்பட்ட இடைவெளிகள் மற்றும் சாத்தியமான பலவீனங்களைக் கண்டறிவதற்காக, பொருத்தமான வலிப்புள்ளிகளை அடையாளம் காணவும் மற்றும் சாத்தியமான பகுதிகளை அடையாளம் காணவும். ஆட்டோமேஷன் இலக்கு வணிகக் கட்டமைப்பின் வரையறை

தகவல் தொழில்நுட்ப கட்டமைப்பின் தற்போதைய நிலை ஆவணப்படுத்தப்பட்டவுடன், அடுத்த கட்டமாக, அடையாளம் காணப்பட்ட இடைவெளிகள் மற்றும் வரம்புகளை நிவர்த்தி செய்யும் நோக்கத்திற்காக இலக்கு வணிகக் கட்டமைப்பை உருவாக்குவது மற்றும் IT செலவு மேலாண்மை கட்டமைப்பின் முக்கிய உருவாக்கம் தொடர்பாக அடித்தளம் அமைக்கிறது. முடிவு: கட்டவும் v/s வாங்க

கட்டப்பட்ட கட்டமைப்பானது வாங்கப்பட்டதா அல்லது தனிப்பயனாக்கப்பட்டதா என்பதை கடைசி படி புரிந்துகொள்கிறது உள்நாட்டில் கட்டப்பட்டது. கேள்விக்கான பதிலில், சம்பந்தப்பட்ட அனைத்து மூலோபாய பங்குதாரர்களின் பார்வையை கருத்தில் கொண்டு ஒரு பெரிய அளவிலான மூளைச்சலவை மற்றும் ஆராய்ச்சி அடங்கும்.