



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில் நுட்பவியலாளர் கழகம்

ஜனவரி 2016 பரீட்சை - AA1 மட்டம்
(January 2016 Examination - AA1 Level)

வினாக்களும் பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகளும்
பாட இலக்கம் : **15**

வணிக செயற்பாடுகளும் முகாமைத்துவமும்
(BOM)

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்
இல, 640, வென். முறுத்தெட்டுவென ஆனந்த நகிமி மாவத்தை,
நாரேஹன்பிட்டி, கொழும்பு - 05

தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவின் ஒரு வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில் நுட்பவியலாளர் கழகம்
கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவு

AA1 பரீட்சை – ஜனவரி 2016

(15) வணிக செயற்பாடுகளும் முகாமைத்துவமும்

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

பகுதி - A

நோக்க சோதனை வினாக்கள்

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடைகள் எதிர்ப்பார்க்கப்படுகின்றன.

(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

முதலாம் வினாவுக்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

- | | | |
|------|---|--------|
| 1.1 | - | (4) |
| 1.2 | - | (4) |
| 1.3 | - | (4) |
| 1.4 | - | (3) |
| 1.5 | - | (4) |
| 1.6 | - | (3) |
| 1.7 | - | (2) |
| 1.8 | - | (3) |
| 1.9 | - | (4) |
| 1.10 | - | (1) |
| 1.11 | - | (3) |
| 1.12 | - | (3) |
| 1.13 | - | (3) |
| 1.14 | - | (2) |
| 1.15 | - | (சரி) |
| 1.16 | - | (சரி) |
| 1.17 | - | (தவறு) |
| 1.18 | - | (தவறு) |
| 1.19 | - | (சரி) |
| 1.20 | - | (சரி) |

பிரிவு A இன் நிறைவு

அனைத்து (4) வினாக்களுக்கும் விடையளித்தல் வேண்டும்
(மொத்த புள்ளி 40)

வினா இலக்கம் இரண்டிற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

a) கடந்த பதினைந்து ஆண்டுகளில் நடந்தேறிய ஒரு பாரிய சுழல் மாற்றமே வணிக பூகோளப்படுத்தலாகும். உலகம் ஒரு பூகோள கிராமமாகவும் வணிகம் ஒரு பண்புரீதியிலான பூகோளமாகவும் மாறியது. நிறுவனங்கள் வணிக சந்தர்ப்பங்களை நாடி தேசிய எல்லைகளுக்கு அப்பால் தமது வணிகத்தை முன்னெடுத்துச் சென்றுள்ளன.

டோயாட்டா மோட்டார் கூட்டுதாபணம் கார்களை ஐக்கிய அமெரிக்கா, இந்தியாவில் உற்பத்தி செய்கின்றது. மேக்டோனல்ஸ் இந்தியாவில் பேகர்ஸ்களை விற்பனை செய்கின்றது. அதே போன்று ஹம்பேக்கர்ஸ், மற்றும் மாக்கஸ் ஸ்பென்ஷர் தமது பொருட்களை இந்தியாவில் விற்பனை செய்கின்றது. கட்டிடங்கள் ஐக்கிய அமெரிக்காவில் கருத்தாக்கம் பெற்று இந்தியாவில் வடிவமைக்கப்பட்டு சீனாவில் கட்டப்படுகின்ற காலம் இதுவாகியது.

மிக அண்மையில் போட் மோட்டர் கம்பனி (ford)அதி வேகமாக வளர்ந்துகொண்டு போகும் சந்தையில் பிரசன்மாக இருக்க அடுத்து வரும் சில வருடங்களில் ஆசியா பசுபிக் பிரதேசத்தில் தமது பொருட்களிலும் பொறி இயந்திரத்திலும் 1 மில்லியன் டொலர்களை முதலீடு செய்யும் திட்ட மொன்றை வெளிப்படுத்தியுள்ளது.

இதன் விளைவாக பூகோளமயப்படுத்துலுக்கு பல்வேறு வசதிகளை வழங்குவதற்காக துணைச்சேவைகளும் பிரதான இடத்தை வகித்தது.

- **நிதியீட்டம்** - புதிய காணிகள், பொறி இயந்திரங்கள் மற்றும் கால்நடைகள் என்பவற்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு கடன் வசதிகள் தேவைப்படுகின்றன.
- **காப்புறுதி** :- வெள்ளப்பெருக்கு காரணமாக விளைச்சல் நட்டம், தீ, களவுக் காப்புறுதி, ஊழிய காப்புறுதி, மோட்டார் காப்புறுதி என்பன போன்ற இடர்பாடுகளை இழிவுப்படுத்துவதற்கு காப்புறுதிகள் அவசியமாகின்றன.
- **போக்குவரத்து** :- வேகம், பாதுகாப்பு, கிரயம், இயலாவு மற்றும் சட்ட அம்சங்கள் என்பன தொடர்பான போக்குவரத்து வலையமைப்பைக் தொடுக்குகின்றது.
- **களஞ்சியப்படுத்தல்** : மூலப்பொருட்கள் மற்றும் முடிவுப்பொருட்களை சேகரித்து வைப்பதற்கு களஞ்சியப்படுத்தல் அவசியமாகின்றது.
- **தொடர்பாடல்** : வியாபாரிகள், அக்கறையுடையோர், மற்றும் வாடிக்கையாளர் ஆகியோருக்கு இடையே இணைப்பை ஏற்படுத்துகின்றது.

b) சந்தர்ப்பங்கள் (பரிட்சார்த்திகள் எதேனும் இரண்டை தெரிவு செய்வதற்கு இடமளித்தல்)

சுதந்திர வர்த்தகம் : ஏனைய நாடுகளிலிருந்து பொருட்களையும் சேவைகளையும் இறக்குமதி மற்றும் ஏற்றுமதி செய்வது மீதான வரி, தீர்வைகள், மானியங்கள் மற்றும் உச்ச வரையறை(quota) போன்ற தடைகளைக் ஒரு நாடு கொண்டிருக்காது விடின் அது சுதந்திர வர்த்தகமாகும்.

நுகர்வோனுக்கு ஒப்பட்டாலவில் குறைந்த விலையில் பொருட்களை, சேவைகளை பெற்று கொள்ள கூடிய நிலை.

புதிய சந்தைகள் : எண்ணிறைந்த கம்பனிகள் பல்வேறு நாடுகளில் முதலீடு செய்து, அவர்களின் வியாபாரக்குறிகளால் நுகர்வோர்களை ஆக்கிரமிப்பதற்கு தொடங்கியுள்ளன. இவ்வகையான என்றுமில்லா சந்தை விரிவாக்கம் வெளிநாட்டிலிருந்து உள்நாட்டு மூலதனத்தை திரட்டுவதற்கு உதவு கின்றது. இதனூடாக நாட்டின் பொருளாதாரம் மேன்மையடைகின்றது.

இழிவு கிரயத்திலான ஊழியர்கள் : ஊழியம் அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளிலும் பார்க்க அநேகமான அபிவிருத்தி அடைந்து வரும் நாடுகளில் ஒரு குறைந்த கிரயத்தில் கிடைக்கின்றது.

இவ்வகையில், அநேகமான வணிகங்கள் அவர்களது உற்பத்திக்கான வெளிநாட்டு வணிக நடைமுறைக்கு புறநிலை மூலங்களிலிருந்து ஊழிய வளங்களை பயன்படுத்துகின்றன.

செயற்பாடுகளை விரிவுப்படுத்தல் : அநேகமான வணிகங்கள் இணைப்பு, வேறு நிறுவனங்களை கையேற்றல், கூட்டு முயற்சி, உத்தரவுப்பத்திரம் பெற்ற வணிகம், உரிமம் பெற்ற வணிகம் அல்லது பல்தேசிய கம்பனிகளை உருவாக்கல் என்பவற்றின் ஊடாக தமது வணிகத்தை மற்றும் செயற்பாடுகளை விரிவுப்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பத்தைக் கொண்டுள்ளன.

(c) **அச்சுறுத்தல் (பரிட்சார்த்திகள் எதேனும் இரண்டை தெரிவு செய்வதற்கு இடமளித்தல் வேண்டும்)**

இடர் தோற்று வடிவத்தை இடமாற்றல் : அதிகரித்த அளவிலான பூகோளமயப்படுத்தற் செயற்பாடுகள் அதிகரித்த இடர்பாட்டு மட்டங்களுடன் ஒப்பிட்டுப்பார்க்கப்படுகின்றன, இந்த இடர்பாட்டு மட்டம், வட்டி மற்றும் நாணயமாற்று வீதம் என்பவற்றிலிருந்து நிரம்பல் தொடர் கடன் கொள்ளை வரை வியாபித்துள்ளது.

ஒழுங்கமைத்தல் தடைகள் : விரைவாக மாற்றமடையும் ஒழுங்கு விதிகள் மற்றும் உள்ளக கோட்பாடுகள் என்பன எல்லைக்கடந்த முதலீடுகளின் இலாபத்தன்மையில் பாரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் அதே வேளையில் விரைந்த வளர்ச்சியின் உறதியற்ற தன்மையை சுட்டிக்காட்டும்.

கலாச்சார வேறுபாடுகள் : செயற்பாடுகளாவன ஆயிரம் மைல்கள் , சர்வதேச நேர வலயங்கள் மற்றும் சமய வேறுபாடுகள் என்பவற்றால் பிரிக்கப்பட்ட நிலையில் தொழிற்படையை முகாமைப்படுத்தல் என்பது ஒரு உண்மையான சவாலாக அமைகின்றது.

வள தடங்கள்கள் : உள்நாட்டிலிருந்தான திறன்களுக்கான அதிகரித்த போட்டித்தன்மை யானது, அடிப்படை தொழிற்பாடுகளில், திறன் பற்றாக்குறைகளை ஏற்படுத்துகின்றது. மாறுகின்ற வள முகாமைத்துவ இயலமைகளையுடன் இணைந்த விளைதிறன் திட்டமிடல் செய்முறைக்கான அதிகரித்த கேள்வியை உருவாக்கும்.

வினா இலக்கம் முன்றுக்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

a) **கொண்டு செல்லும் கிரயம் -** கொண்டு செல்லும் கிரயம் என்பது இருப்பு சரக்குகளின் கிரயமாகும். இருப்புச்சரக்கின் மட்டம் மற்றும் அவை அவ்வப்போது இருப்பில் இருக்கம் காலம்

என்பவற்றுடன் இக்கிரயம் மாற்றமடையும் - காலப்பிரிவொன்றில் மிகையான இருப்புச்சரக்கு உயர்ந்த கொண்டு செல்லும் கிரயத்திற்கு வழிவகிக்கும். பொதுவாக, இருப்புக்களின் எண்ணிக்கையுடன் இருப்புக்கான கிரயம் நேர்கோட்டு நிலையில் அதிகரித்துச் செல்லுமாயின் அது கொண்டு செல்லும் கிரயமாக அமையும்.

உதாரணம்: களஞ்சியப்படுத்தல் வசதி, பொருட்களைப் பேணல், பதிவு வைத்தல் ஊழியம்.

கட்டளையிடல் கிரயங்கள்: இருப்பில் வைத்திருக்கும் சரக்கினை பிரதியீடு செய்வதுடன் கட்டளைச் செலவுகள், கொண்டு செல்லும் கிரயத்துடன் மறுதலையாக செயற்படும்.

பொதுவாக, இருப்புக்களின் எண்ணிக்கையுடன் இருப்புக்கான கிரயம் நேர்கோட்டு நிலையில் அதிகரித்துச் செல்லுமாயின் அது கொண்டு செல்லும் கிரயமாக அமையும்.

உதாரணம்: சரக்கு வேண்டதல், கொள்வனவுக் கிரயம், போக்குவரத்து, கப்பலிடல். சரக்கைப் பெறுதல், பரிசோதித்தல்

பற்றாக குறை கிரயங்கள் : இதனை இருப்பற்ற கிரயம் எனவும் கூறப்படும். இது நுகர்வோர் கேள்விகளை நிறைவுசெய்வதற்கு போதுமானதாக இல்லாத போது எழுகின்றது. முன்கொண்டு செல்லும் கிரயம் செலவினதாக இருப்பதால் பற்றாக்குறை நிகழ்கின்றது. பற்றாக்குறை கிரயத்தால் முன்கொண்டு செல்லும் கிரயத்தற்கு தலைகீழ் நிலைமை உறவு எழுகின்றது. ஏனெனில், கையிலுள்ள இருப்பு அதிகரிப்பதால் முன்கொண்டு செல்லும் கிரயம் அதிகரிக்கின்றது. அதே வேளை பற்றாக்குறை கிரயம் குறைவடைகின்றது.

உதாரணம் : விற்பனை இழப்பு, இலாப இழப்பு, வாடிக்கையாளர் திருப்தியின்மை மற்றும் நன்மதிப்பு இழப்பு.

b) (ஏதேனும் இரண்டிற்கு)

தொடர்ச்சியான இருப்பு முறைமைகள்: ஒரு தொடர்ச்சியான இருப்பு முறைமை என்பது ஒவ்வொரு உருப்படிக்குமான இருப்பு மட்டமானது தொடர்ச்சியாகப் பதிவுக்கு உட்படுதலாகும். கையிலுள்ள இருப்பு நிர்ணயிக்கப்பட்ட மட்டத்தை விட குறைவடையும் போது , மீள்கட்டளை மட்டம், மீள்நிரப்புவதற்காக ஒரு புதிய கட்டளை ஒன்று இடப்படும். மொத்த இருப்புக் கிரயதங்களை இழிவுப்படுத்தக்கூடிய ஒரு நிலையான தொகைக்காக ஒரு கட்டளை இடப்படும். அவ்வாறான தொகை சிக்கன கட்டளை தொகை எனக் கூறப்படும்.

காலப்பிரிவு இருப்பு முறைமைகள் : ஒரு காலப்பிரிவு முறைமையில் இருப்பானது ஒரு குறித்த கால இடைவெளியில் கணிப்பிடப்படும். கையிலுள்ள இருப்பானது நிர்ணயிக்கப்பட்டதன் பின்னர், மீண்டும் விரும்பத்தக்க மட்டத்திற்கு கொண்டு வருவதற்கான தொகையளவானது கட்டளை இடப்படும். இருப்பு மட்டமானது குறித்த கட்டளை கால இடைவெளியில் கண்காணிப்படுவதில்லை.

ABC வகுப்பாய்வு முறைமை: இம்முறையில் இருப்பின் ஒவ்வொரு வகைக்கும் வேறுபட்ட இருப்பு கண்காணிப்பு மற்றும் கட்டளை மட்டங்கள் தேவைப்படுகின்றன. மிக உயர்ந்த பெறமதியிலான இருப்புக்களுக்கு மிகவும் இறுக்கமான கட்டுப்பாடு தேவைப்படுகின்றது. வகுப்பு A உருப்படிகள் மிகவும் இறுக்கமான இருப்புக்கட்டுப்பாட்டைக் கொண்டனவாகும். ஆனால் வருப்பு B மற்றும் C மிகவும் தளர்த்தப்பட்ட அவதானத்தைக் கொண்டனவாகும்.

சிக்கனக் கட்டளை தொகை மாதிரிகள்- ஒரு தொடர்ச்சியான அல்லது நிலையான கட்டளைத் தொகை முறைமையில் இருப்பானது ஒரு குறித்த மட்டத்தை அடையும் போது, மீள்கட்டளை புள்ளி என வழங்கப்படும், ஒரு நிலையான தொகைக்கு கட்டளையிடப்படும். தொடர்ச்சியாக எவ்வளவுக்கு கட்டளையிடல் வேண்டும் என்பதனை நிர்ணயிப்பதற்கு மிகவும் பரந்த வகையில் பயன்படுத்தப்படுவதும், மரபுரீதியானதுமான ஒன்றே சிக்கனக்கட்டளை தொகையாகும். (EOQ).

உரிய நேர தந்திரோபாய முறைமை(JIT): இந்த இருப்பு முறையானது ஒரு உன்னதமான நிலையை நோக்கி இட்டுச்செல்லும் ஒன்றாகும். இங்கு உற்பத்தியின் தொகையளவானது விநியோகப்படும் தொகைகளுக்கு சமமாக அமையும். இது முன்னொண்டு செல்லும் கிரயம், களஞ்சியப்படுத்தல்

செலவு மற்றும் களஞ்சியசாலைக்கும் உற்பத்தி பகுதிக்கும் இருப்புக்களை இடமாற்றும் செலவு போன்றவற்றை இழிவுப்படுத்தும். பொருட்கள் குறுகிய கால இடைவெளியில் அடிக்கடி சிறிய தொகைகளில் கொண்டு வரப்படும். பொருட்கள் உடனுக்கடனான இருப்பு முறையில் பயன்படுத்தப்பட்டு மற்றும் முடிவுப்பொருள் கொள்வனவு செய்யப்பட்டு உடனுக்குடனான முறையில் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன.

வினா இலக்கம் நான்கிற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

	சந்தைப்படுத்தல் கலவை	மேம்படுத்தற் கலவை
1	வாங்குபவரின் பதிலிறுத்தலில் செல்வாக்கு செலுத்துவதற்கு நிறுவனம் பயன்படுத்தக்கூடியதும் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய மாரிகளின் தொகுப்பாகும்.	ஒரு பொருளை அறிந்திருத்தலை உயரத்துவதற்கு அல்லது ஒரு பொருளை வாங்குவதற்கான தூண்டக்கூடிய நுகர்வோருக்கு வழங்கும் எந்த செயற்பாடும் ஆகும்.
2	சந்தைப்படுத்தல் கலவை உற்பத்திப்பொருள், விலை, பங்கீடு மற்றும் மேம்படுத்தல் என்பவற்றை கருதுகின்றது	மேம்படுத்தற் கலவையானது விளம்பரப்படுத்தல், விற்பனை மேம்படுத்தல், பொதுசன தொடர்பு, நேரடி சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் ஆள்சார் தனிப்பட்ட விற்பனை என்பவற்றை உள்ளடக்கும்.
3	சந்தைப்படுத்தல் கலவை நடவடிக்கைகளின் ஒரு திட்டமிடப்பட்ட கலவையாகும்	மேம்படுத்தற் கலவை வாடிக்கையாளருடன் நேரடியாக இரண்டறக்கலந்து செயற்படுத்தப்படும் நடவடிக்கைகளின் ஒரு ஒருங்கிணைப்பாகும்
4	சந்தைப்படுத்தற் கலவையானது பொருட்களுக்கான ஒரு பெறுமதியை உருவாக்குவதற்காக பயன்படுத்தப்படும்.	மேம்பாட்டு கலவையான பொருட்களைப்பற்றி நினைவுப்படுத்துதற்கு, தூண்டுவதற்கு அல்லது அறிவிப்பதற்கு பயன்படுத்தப்படும்

(b) (i) **விளம்பரப்படுத்தல்:** விளம்பரப்படுத்தல் ஒரு ஆள்சாரா மேம்படுத்தலாகும். இதில் ஒரு கம்பனி எதிர்கால நுகர்வோருடன் அல்லது தற்போதைய நுகர்வோருடன் ஒரு வழி தொடர்பாடலில் ஈடுபடும்.

விற்பனை மேம்படுத்தல் - இது ஆள்சார் விற்பனை, விளம்பரப்படுத்தல் மற்றும் பொதுசன தொடர்பு தவிர ஏனை அனைத்து சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகளையும் பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றது.

பொதுசன தொடர்பு

நேரடி சந்தைப்படுத்தல்

ஆள்சார் விற்பனை

(ii)

	அநுகூலங்கள்	பிரதிகூலங்கள்
விளம்பரப்படுத்தல்	பேரளவிலான மக்களை குறைந்தளவு முயற்சியுடன் அணுக முடியும்	செலவினமானது அத்துடன் வாடிக்கையாளரின் பின்னூட்டலை பெற்றுக் கொள்ள முடியாது ஒரு வழி தொடர்பாடல் என்பதால்
விற்பனைகள் மேம்படுத்தல்	நேர் வணிகத்தை அல்லது கூட்டு குழுமத்தின் மனப்படிவத்தை உருவாக்க முடியும்	நேர் செலவினமானதும் மட்டுமன்றி பேரளவிலான மக்கள் துண்டத்தை குறுகிய காலத்தில் கவனத்திற் கொண்டு செல்ல முடியாது.

வினா இலக்கம் ஐந்திற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

- a) தொலைத்தொடர்பு மற்றும் வலையமைப்பு தொழில்நுட்பங்கள் இணைய செயற்பாடாகும். ஆவை வணிகத்தையும் சமூகத்தையும் புரட்சிகரப்படுத்துகின்றது. வணிகங்கள் யாவும் வலையமைப்பைக் கொண்ட நிறுவனங்களாகிவிட்டன. இணையம், அக இணையங்கள் மற்றும் புற இணையங்கள் என்பன வலையமைப்பைக் கொண்ட வணிக செய்முறைகளாகும். ஊழியர்கள் ஒன்றிணைந்து அவர்களின் வாடிக்கையாளர்கள், நிர்மல்லாளர்கள் அல்லது ஏனைய அக்கறையுடையவர்கள் என்போருடன் தொடர்பு கொண்டு செயற்படுவர். நவீன அமைப்புக்களானவை பொதுவான இந்த மூன்று தொழில்நுட்ப பிரயோகத்தையும் பயன்படுத்தி தங்களது அன்றாட வணிக செய்முறைகளை வினைத்திறனாக கொண்டு நடாத்துகின்றனர்.

அக இணையம்

ஒரு அக இணையம் என்பது நிறுவனத்திற்குள் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு வலையமைப்பாகும். இது தகவல் பகிர்வு, தொடர்பாடல், கூட்டிணைதல் வணிக செய்முறைகளின் துணையாக செயற்படுதல் போன்ற செயற்பாடுகளுக்காக நிறுவனத்திற்குள் ஒரு இணையத்தைப் போன்றதான ஒரு சூழலை உருவாக்குகின்றது. ஒரு அத இணையமானது பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளுக்காக. கடவுச்சொல் (Pass word), மறை குறியீட்டாக்கம் (encryption), மற்றும் தீச்சுவர் இணைய போன்றன பயன்படுத்தப்படுகின்றது. அங்கீகரிக்கப்பட்ட நபர் அக இணையத்தின் ஊடாக ஏனையோரை அணுகிக்கொள்ள முடியும். ஒரு கம்பனியின் அக இணையம் வாடிக்கையாளரின், வழங்குனர் மற்றும் ஏனைய வணிக பங்குதாரர்களின் அக இணையத்துடன் புற இணையத்தின் இணைப்பின் ஊடாக அணுக முடியும்.

அக இணையம் தொடர்பாடல் மற்றும் கூட்டிணைதல், வெப் தள பிரசுரங்கள் / வெளியீடுகள், வணிகம் மற்றும் முகாமைத்துவம், மற்றும் அக இணைய நுழைவாசல் முகாமைத்துவம் என்பவற்றிற்கு உரு துணையான சேவைகளை வழங்குவதற்கான ஒரு நிறுவன தகவல் நுழைவாசலாக அமைகின்றது.

புற இணையம்

புற இணையம் என்பது வலையமைப்பு இணைப்பாகும். அது வணிகமொன்று அக இணையத்தை அதன் வாடிக்கையாளர்கள், நிர்மல்தாரர்கள் அல்லது ஏனைய தொழில் பங்காளர்கள் என்போரின் அக இணையத்துடன் உள்ளக தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்காக இணைய தொழில் நுட்பத்தை பயன்படுத்துகின்றது. கம்பனிகள் தமது நேரடி பிரத்தியேக வலையமைப்பு இணைப்புக்களை அதற்குள்ளே உருவாக்கிக்கொள்கின்றன, அல்லது தனியான பாதகாப்பு இணைய

தொடர்புகளை உருவாக்குகின்றன. இதனை மெய்நிகர் தனியார் பிணையம்(வலையமைப்பு) எனக் கூறப்படும் அல்லது ஒரு கம்பனி பாதுகாப்பாற்ற இணையத்தை பயன்படுத்த முடியும் அதாவது அக இணையத்தின் பிணைப்பிணைக்கொண்டு அதன் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் ஏனையோருடன் புற இணையத்தைப் பயன்படுத்தி தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ள முடியும். ஆனால் நுன்உணர் தரவுகளின் குறியீட்டாக்கம் மற்றும் அதன் தீச்சுவர் (firewall) இணைய பாதுகாப்பு முறைமைகளைக் கொண்டு போதுமான பாதுகாப்பை வழங்க முடியும்.

இவ்வகையில் புற இணையமானது வாடிக்கையாளர், நிரம்பல்தாரர்கள். ஆலோசகர்கள், உப ஒப்பந்தக்காரர்கள், வணிக வாய்ப்புக்கள் மற்றும் ஏனையோர்கள் என்பவர்களது தெரிவுசெய்யப்பட்ட அக இணைய வெப் தளத்தை மற்றும் ஏனைய கம்பனிகளின் தகவல்கள் மையங்களை அணுக முடியும்.

புற இணையத்தின் வலை உலவி (web browse) தொழில்நுட்பம் ஊடாக வாடிக்கையாளர்கள், நிரம்பல்தாரர்கள் என்போரின் இணைய வளத்தினை அணுகுவது மிக இலகுவாகும். முன்னைய முறைமைகளை விட மிக வேகமாகவும் இலகுவாகவும் அணுக முடியும். புற இணையம் கம்பனியொன்று புதிய வகையான இணைச்செயற்பாட்டு வெப் தள சேவைகளை அவர்களது வணிக பங்களாளுக்கு வழங்க முடியும்.

இணையம்

இணையம் ஒரு பூகோள கணணி வலையமைப்பாகும். இது TCP/IP protocol ஊடாக தொடர்பாடலுக்குட்படும். இணையம் world –wide- web. மின் அஞ்சல், P2P பிரயோகம், VOIP (voice over internet protocol) மற்றும் நூற்றுக்கணக்கான ஏனைய பயன்பாடுகளுக்கு அடிப்படையாக அமைகின்றது.

மேற்படி ஒவ்வொரு விடயத்திலும் அடிப்படை தரவுகள் கடத்தப்பட்டாலும், ஒவ்வொன்றுக்கும் உண்மையில் ஒரே ஒத்ததன்மை வாய்ந்தது ஆகும். ஒவ்வொரு விடயத்திற்கும் தரவு ஒருமைப்பாடு, வேகம், குறைத்தல், மற்றும் வழி திருத்தம் என்பன தொடர்பாக விசேட தரவு செய்முறைகள் தேவைப்படும். இக்காரணங்களுக்காக எழுந்த இணையமானது, வேறுபட்ட தரவு நெறிமுறையாக அதன் நெகிழ்வுத்தன்மைக்கும் தனிநபர் தேவைக்கும் ஒரு பணித்தளத்தை வழங்குகின்றது.

(b)

உலாவுதல் (surf)	ஆயிரத்து மேற்பட்ட உயர் இணைப்பு வலைத் தள பக்கங்களுக்கு அல்லது பல் ஊடகத்தகவல்கள், பொழுதுபோக்கு, அல்லது மின்னியல் வணிகம் போன்று வளங்களுக்கு செல்வதற்கு சுட்டு- பின்- அழுத்து(Point and click) முறை.
மின் அஞ்சல்	சக பணியாளர்கள், நண்பர்கள் மற்றும் ஏனைய இணைய பயன்பாட்டாளர்கள் ஆகியோருடன் மின்னியல் உடனடி செய்திகளை பரிமாறிக்கொள்வதற்கு உடன் செய்திப்படுத்தல் மற்றும் மின் அஞ்சல் பயன்படுத்தப்படும்.
கலந்துரையாடல்	விசேட - அக்கறையுடையோர், செய்தி குழுக்கள் மன்றங்கள், அல்லது வெப் தள அலவலாவல் அறை மூலம் நேரக்கு நேர் உரை கலந்துரையாடல்களை மேற்கொள்ளல்.
பிரசுரம்	உங்களது அபிப்பிராயங்கள், பாட விடயம் என்பவற்றை அஞ்சலிடல், அல்லது மற்றையோர் வாசிப்பதற்கான வேலைத் தளம் அல்லது வலைப்பதிவு என்பவற்றைக் உருவாக்கல்.
கொள்வனவு விற்பனை	கொள்வனவு விற்பனையானது இலத்திரனில் வர்த்தகம் சில்லறை வியாபாரிகள், மொத்த வியாபாரிகள், சேவை வழங்குநர்கள் மற்றும் உடன் (online) ஏலவிற்பனைகள் மேற்கொள்ளப்படும் நடைமுறையில் உள்ள எதுவும்.
பதிவிறக்கம்	தரவுக்கோவை மாற்றீடு, மென் பொருள், அறிக்கைகள், கட்டுரைகள், படங்கள், இசை, காணொளிகள் மற்றும் தங்களது கணனிமுறைக்கான வேறு வகையான கோவைகள்.
ஓப்பீடு	உள்நுழை (Log onto) மற்றும் உலகை சுற்றிய ஆயிரக்கணக்கான இணைய கணனி முறைமைகள்.
ஏனைய உபயோகங்கள்	தொலைதூர தொலைபேசி கலங்கள் (cells) காணொளி மகாநாடு, வானொலி நிகழ்ச்சிகளைக் கேட்டல், தொலைக் காட்சிகளை பார்த்தல், காணொளி விளையாட்டுகள், உண்மை உலகை ஆய்தல் போன்றன.

பிரிவு B இன் நிறைவு

இப்பகுதியில் ஒரு வினாவுக்கு விடையளிக்குக.

(மொத்தப் புள்ளி 20)

வினா இலக்கம் ஆறுக்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

a) ஆட்சேர்ப்பானது இரண்டு வகுதிகளுக்குள் உட்படுத்தப்படலாம். அவையாவன உள்ளக முறைகள் மற்றும் வெளியக முறைகள். உள்ளக முறைகளில், DEES விண்ணப்பங்களை கம்பனிக்குள்ளிருந்தே பெற்றுக்கொள்ள முடியும். அதாவது தேவைப்பட்ட திறன் மற்றும் தகைமை என்பவற்றை தேவைப்படும் மட்டத்திலான அனுபவத்துடன் கூடிய தற்போதைய வேையாட்களிடமிருந்தே முதலில் விண்ணப்பங்களைக் கோருவர்.

மறுபுறத்தில் வெளியக முறைகளில், DEES கம்பனியானது தொழில் சந்தையிலிருந்து அங்கத்தவர்களை கவர்ந்திழுக்க முயற்சிக்கும். தொழில் விளம்பரங்கள், தொழில் முகவர்கள், கல்வி நிறுவகங்கள், உடன் விண்ணப்பம், உடன் நேர்முகப்பரீட்சைக்குத் தோன்றல் மற்றும் இணையம் போன்றவற்றின் மூலம் ஊழியங்களை பெற்றுக்கொள்ளல் என்பன மிகவும் பிரபல்யமான புறநிலை ஆட்சேர்ப்பு முறையாகக் கொள்ளப்படும்.

ஆட்சேர்ப்பானது, ஒரு முறைசார்ந்த செய்முறை என்ற வகையில் பின்வரும் படிமுறைகளை உட்படுத்தும்.

பதவி வெற்றிடங்களை இணங்காணல்: பதவி வெற்றிடங்களை DEES கம்பனியின் முகாமையாளர் ஊடாக, அவர்களது ஆட்சேர்ப்பு மற்றும் மனிதவள திட்டங்கள் என்பவற்றின் அடிப்படையில் இணங்காணப்படும்.

பதவிக்கான தகைமைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல் - தொழில்ப்பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில், DEES இன் தைத்த ஆடைகளை விசேடமாக இணைய தளத்தில் உடன் நிகழ் (on Line) விற்பனைக்கான தேவைப்படும் (ஆகக்குறைந்த) தகைமை. கணணி, இணையம் பற்றிய அறிவு வாடிக்கையாளரை கையாழுதல் தொடர்பான அனுபவம்.

ஆட்சேர்ப்பை பாதிக்கும் காரணிகளைக் கருத்திற்கொள்ளல்: ஒரு சிறந்த மனிதவள கொள்கையை DEES கம்பனிக்காக உருவாக்குதல்., கிரயம், இணைதள உடன் நிகழ் விற்பனை ஆளணியினருக்கான ஊழிய சந்தை நிலைமை என்பவற்றை ஆட்சேர்ப்பு முறைமையை தீர்மானிப்பதற்கு முன்னர் கருத்திற் கொள்ளல் வேண்டும்.

தொழில் விண்ணப்பப்படிவமொன்றை தயாரித்தல்: DEES கம்பனி வேலை விண்ணப்பத்தை தயாரித்து அதனை அவர்களின் சுப்பர் மார்க்கட்டில் (சிறப்பு சந்தைகளில்) மக்களின் பார்வைக்கு வைத்தல். வேலை வெற்றிடங்களை இணையதள உடன் நிகழ்வு மற்றும் செய்தித் தாள்கள் மூலம் விளம்பரப்படுத்தும். உயர்ந்த தொழில் சார் மட்டத்தை கொண்டதும் ஈர்க்கக்கூடியதுமான வகையில் விளம்பரமானது நிறங்கள், சொல்லமைப்பு, வடிவமைப்பு போன்றவற்றைப் பயன்படுத்தல் வேண்டும்.

ஆட்சேர்ப்புமுறையை தேர்வு செய்தல்:

அமுல்படுத்தல் : தெரிவுசெய்யப்பட்ட முறையை அமுல்படுத்தல்.

மதிப்பீடு செய்தல் : ஆட்சேர்ப்பு முயற்சியை மதிப்பீடு செய்தல்.

- (b) சந்தை துண்டம் என்பது பொதுவான தேவைப்பாடுகளைக் கொண்ட அல்லது சந்தை செயற்பாடுகளுக்கு ஒத்த தன்மையான பிரதிபலிப்பை கொண்டுள்ளதன் அடிப்படையில் சந்தையை வேறுபடுத்தி, அதனை துண்டங்களுக்குதலைக் குறிக்கும்.

உதாரணம்: கல்வியுடன் கூடிய Z போன்ற ஒரு நாடு, கலாச்சார பின்னணியிலான மக்கள், வெப்ப வலய காலநிலையின் தேவைகள் ஒத்ததன்மையானதாக இருத்தல். அதே போன்று சாதாரண காலநிலையில் வசிக்கும் மக்களின் தேவைகள் ஒத்ததன்மையானதாக இருத்தல்.

சந்தை துண்டமானது, தைத்த ஆடைகளான பொருட்களின் முழுப் பெறுமதியாக கொள்ளப்படுகின்ற, வேறுபட்ட வகையிலான வாடிக்கையாளர்களை குறிவைப்பதற்கான இயலுமையை DEES கம்பனிக்கு வழங்குகின்றது. துண்டமாக்கல் மாறிகளை புவியியல், சனத்தொகை, உளவியல் மற்றும் நடாத்தை போன்ற நான்கு வகுதிகளுக்கு பிரிக்கலாம்.

புவியியற் சார் துண்டம்

புவியியல் சார் துண்டப்படுத்தில் வாடிக்கையாளர்கள் புவியியல் இடவமைப்பு அடிப்படையிலும் வகைப்படுத்தப்படுவர். கம்பனியின் சந்தைப்படுத்தற் பிரிவு வாடிக்கையாளர்கள் பின்வருமாறு வேறுபட்ட பிரதேசத்தில் வேறுபடுத்துகின்றது.

நாடு Z பின்வரும் பண்புகளை கொண்டன:

- a. காலநிலை :- வெப்ப வலய மற்றும் மிதமான வெப்ப வலயத்திற்குற்பட்டது.
b. நகரம் :- நகரம், நகரை அண்டிய பிரதேசம் மற்றும் கிராமிய பிரதேசத்தை கொண்டது.

யோர்க் (York) அல்லது ஏனைய இரு நகரங்கள் (பட்டினங்கள்)

இது DEES போன்ற பெரிய கம்பனிகளுக்கு மிகவும் பெறுமதி வாய்ந்த அணுகுமுறையாகும். இது வேறுபட்ட புவியியல் பிரதேசத்தை கொண்டுள்ளது. நகரம், நகரை அண்டிய பிரதேசம், கிராமம் என்பன இரண்டு வகையான காலநிலைகளைக் கொண்டுள்ளன.

அரசு புள்ளிவிபர தகவல்களை கொண்டு மிக இலகுவாக இத் இதந்துரோபாயத்தை அமுல்படுத்த முடியும்.

மக்கள்தொகை துண்டப்படுத்தல்

DEES தைத்த ஆடைகளுக்கென கருதப்பட்ட பார்வையாளர்கள் மக்கள் தொகை மாறிகளின் அடிப்படையில் பிரிக்கப்படுகின்றனர்.

- a. பால் : ஆண்கள் மற்றும் பெண்கள்
b. வயது : 15-25 > 26-35 > 36-45 > 46-55 போன்றன.
c. தொழில் : தனியார் துறை, அரசு துறை
d. சமூக வகுப்புகள் : குறைந்த, மத்திய, உயர்;

தைத்த ஆடைகள் பொருட்டு சேவையாற்றும் வகையில் மேலே கொடுக்கப்பட்ட ஒரு சாத்தியமான மக்கள் தொகை துண்டப்படுத்தல் மாறிகள், மக்கள்தொகை காரணிகளுக்கு இணங்க பொருத்தமான துண்டப்படுத்தலை இணங்கான உதவுகின்றது.

இந்த தந்திரோபாயம் பிரயோகிப்பதற்கு மிகவும் இலகுவானதுதாகும். ஏனெனில் அரசாங்க தரவுகள் அநேக நாடுகளில் இலகுவாக கிடைக்கப்பெறுகின்றன.

உளவியல் ரீதியிலாண்டப்படுத்தல்

DEES தைத்த ஆடைகளுக்கான கருத்தப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களின் வாழ்க்கை மாதிரி (பாங்கு) மற்றும் ஆளுமைப் பண்புகளின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்தப்படுகின்றன.

- a) வாழ்க்கை மாதிரி(பாங்கு) - கலாச்சாரம் நோக்கியதாகும்.
b) ஆளுமை - இலட்சியப்போக்கு

ஒரே மக்கள் தொகைக்குள் உள்ள இரண்டு வகையான வாங்கும் குழுக்கள் வேறுபட்ட உளவியல் ரீதியில் காட்சிப்படுத்துகின்றன.

இத் துண்டப்படுத்தல் வாடிக்கையாளரை ஒரு நபர் என்ற வகையில் மிகவும் சிறந்த ஒருவகையில் அககாட்சிப்படுத்தும். இது உட்கிடையான தேவைகள் மற்றும் ஊக்கப்படுத்தலை இணங்கான வழிவகுக்கின்றது.

இவ்வகையான துண்டப்படுத்தல் பற்றி DEES ற்கு மிகவும் ஒரு சிறந்த விளக்கத்தை வழங்க வேண்டும்.

நடாத்தை ரீதியிலான துண்டப்படுத்தல்

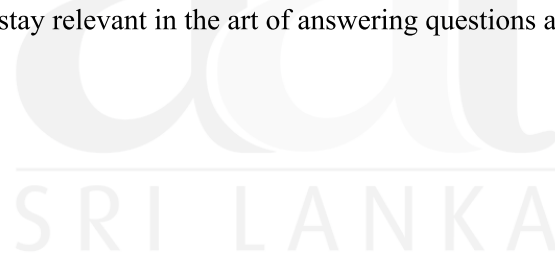
- (a) நிகழ்வு : சாதாரண நிகழ்வு (பொதுவான நிகழ்வு)
விசேட நிகழ்வு
(b) நலன்கள் : தரமான தைத்த ஆடைகள்
தைத்த ஆடைகளின் விலை

Notice :

These answers compiled and issued by the Education and Training Division of AAT Sri Lanka constitute part and parcel of study material for AAT students.

These should be understood as Suggested Answers to question set at AAT Examinations and should not be construed as the “Only” answers, or, for that matter even as “Model Answers”.

The fundamental objective of this publication is to add completeness to its series of study texts, designs especially for the benefit of those students who are engaged in self-studies. These are intended to assist them with the exploration of the relevant subject matter and further enhance their understanding as well as stay relevant in the art of answering questions at examination level.



© 2014 by the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka)

All rights reserved. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Association of Accounting Technicians of Sri Lanka (AAT Sri Lanka)