



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்

**AA1 பரீட்சை - ஜனவரி 2017**  
(January 2017 Examination - AA1 Level)

வினாக்களும் விதந்துரைக்கப்பட்ட விடைகளும்  
பாட இலக்கம் : **AA15**

**வியாபார தொழிற்பாடுகளும்  
முகாமைத்துவமும் (BOM)**

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்  
இல, 640, வண. முறுத்தெட்டுவென ஆனந்த நாஹிமி மாவத்தை,  
நாரேஹன்பிட்டி, கொழும்பு - 05

தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவின் ஒரு வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்  
கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவு

**AA1 பரீட்சை – ஜனவரி 2017**  
**(AA15) வியாபார தொழிற்பாடுகளும் முகாமைத்துவமும்**  
**பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்**

**பகுதி - A**

இருபது (20) கட்டாய வினாக்கள்  
(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

**வினா 1ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்**

வினா இலக்கம்	விடைகள்
1.1	(3)
1.2	(1)
1.3	(3)
1.4	(2)
1.5	(3)
1.6	(4)
1.7	(2)
1.8	(1)
1.9	(3)
1.10	(3)
1.11	(1)
1.12	(1)
1.13	(2)
1.14	(4)
1.15	(4)
1.16	திட்டமிடல்
1.17	சிக்கன கட்டளை மட்டம்
1.18	மனிதவள முகாமைத்துவம்
1.19	தரவு
1.20	வேறுபடுத்தப்படாத சந்தைப்படுத்தல்

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

**பிரிவு A இன் நிறைவு**

நான்கு (04) கட்டாய வினாக்கள்.  
மொத்தம் 40 புள்ளிகள்

**வினா 2ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்**

(a)

பின்வருவனவற்றில் ஏதேனும் நான்கு கருத்தில் கொள்ளப்படும்.

பங்குடமை	வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி
இழிவு 2 அங்கத்தினர், உச்சம் 20 அங்கத்தினர்	இழிவு ஒரு பங்குதாரர்கள், உச்சம் 50 பங்குதாரர்கள்
பதிவு கட்டாயமானதல்ல	பதிவு கட்டாயமானது
கணக்கீடு மற்றும் கணக்காய்வு கட்டாயமானதல்ல	கணக்கீடு மற்றும் கணக்காய்வு கட்டாயமானது
அனைத்து செயற்பாடுகளும் பங்காளர்களால் முகாமைப்படுத்தப்படும்	அனைத்து செயற்பாடுகளும் இயக்குனர்களால் முகாமைப்படுத்தப்படும்
பங்கு மூலதனம் இல்லை	பங்கு மூலதனம் உண்டு
சட்ட ஆளுமை இல்லை	சட்ட ஆளுமை உண்டு
வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு	வரையறுத்த பொறுப்பு

(b)

வியாபாரிகளின் பிரதான நோக்கம் தேவைப்படும் நேரத்தில், தேவைப்படும் இடத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கான பொருட்களையும் சேவைகளையும் வழங்குவதாகும். வேறுவகையில் இது நேர வேறுபாடு மற்றும் புவியியல் வேறுபாட்டுடன் தொடர்புபட்டதாகும். எனவே, வியாபாரிகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் ஆகிய இருசாரர்களும் பிரச்சினைகளுக்கு முகங்கொடுக்கின்றனர். அநேகமாக தமது தொழிற்சாலைகளை அமைப்பதற்கு குறித்த சில இடங்களை சிறப்பாக தெரிவு செய்கின்றனர். பின்பு தொழிற்சாலை உற்பத்திகளை உலகளாவிய ரீதியில் விநியோகம் செய்கின்றனர். இச்செயன்முறையில் போக்குவரத்து மிகவும் அத்தியாவசியமான தேவைப்பாடாக அமைகின்றது. வேறுப்பட்ட போக்குவரத்து முறைகளை இதற்காக பயன்படுத்த முடியும். (உ+ம் தரை போக்குவரத்து, கடல் போக்குவரத்து மற்றும் ஆகாய போக்குவரத்து) மேலும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் ஊழியர்களை போக்குவரத்து செய்வது மிகவும் அத்தியாவசியமானதாகும். ஆகையால் வணிகமொன்றினை மிக நேர்த்தியாக கொண்டு நடாத்துவதற்கு முக்கியமான துணைச்சேவையாக போக்குவரத்தை இனங்காணலாம்

(10 புள்ளிகள்)

## வினா 3ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) ஏதேனும் ஐந்தினை விடையளிப்பதற்கு எடுத்துக்கொள்ளமுடியும்.

1. பதிவுகளின் உருவாக்கம் மற்றும் வளர்ச்சியை கட்டுப்படுத்துவதற்கு
2. வினைதிறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனைக் மேம்படுத்துவதற்கு
3. செயற்பாட்டு கிரயத்தை குறைப்பதற்கு
4. நட்ட அச்சத்தை இழிவுபடுத்துவதற்கு
5. முக்கிய தகவல்களை பாதுகாப்பதற்கு
6. சிறந்த முகாமைத்துவ தீர்மானம் செய்தலுக்கு உதவிசெய்தல்
7. கூட்டிணைக்கப்பட்ட நிறுவன தகவல்களை பாதுகாப்பதற்கு
8. வணிகத்தை கொண்டு நடாத்துவதற்கான தொழில்வாண்மையை விரிவுபடுத்துவதற்காக.

(b)

இலத்திரனியல் வணிகம் என்பது இலத்திரனியல் அடிப்படையில் நிறுவனத்திற்கான செயற்பாடுகள் மற்றும் நிறுவனத்திற்கிடையிலான செயற்பாடுகள் என்பவற்றை தரப்பினர்களுக்கிடையே ஊடகப்படுத்தப்பட்ட தொழிநுட்பத்தின் ஊடாக மாற்றிக்கொள்வதனை குறிக்கும். உற்பத்தி, சேவைகள் தொடர்பாக இலத்திரனியல் வணிகத்தில் ஈடுபடும் கம்பனிகள் சந்தைப்படுத்தல், வாங்குதல், விற்றல் மற்றும் சேவை வழங்குதல் என்பவற்றில் ஈடுபடுகின்றன.

இலத்திரனியல் வணிகம் ஏன் வணிகத்திற்கு உபயோகமாகின்றது என்பதற்கான காரணங்களை பின்வருமாறு சுட்டிக்காட்டலாம்.

1. **கொள்வனவு தீர்மானங்களில் இலத்திரனியல் வர்த்தகம் செல்வாக்கு செலுத்துகின்றது.**

நிறுவனத்தினை மற்றும் வெப்தளத்தைப் பார்வையிடுவதன் ஊடாக வாடிக்கையாளர்கள் தமது கொள்வனவு தீர்மானங்களை மேற்கொள்கின்றனர். பொருட்கள் சரியான நேரத்தில் கிடைக்கவேண்டுமானால் அவற்றை பெளதீக ரீதியற்ற முறையில் அவர்கள் கொள்வனவு செய்யலாம்.

2. **இலத்திரனியல் வர்த்தகம் வசதியானது.**

வாடிக்கையாளர்கள் தாமே கடைக்குச் சென்று வாங்குவதில் ஈடுபடுத்தி தமது நேரத்தை விரயமாக்கமாட்டார்கள். பதிலாக, இலத்திரனியல் வர்த்தகம் அவர்கள் வீட்டிலிருந்தவாறே குறுகிய காலத்தில் கொள்வனவு செய்ய வகை செய்கின்றது.

3. **இலத்திரனியல் வர்த்தகமானது தனி ஆள்சார் தனித்துவப்படுத்தலில் அனுபவம் ஒன்றினை வழங்குகின்றது.**

இலத்திரனியல் வர்த்தகத்தினை வாடிக்கையாளர்களுடன் மிகவும் ஆள்சார் தொடர்புகளுக்குப் பயன்படுத்துவதற்கு பல்வேறு வழிகள் உள்ளன. உதாரணமாக, இலத்திரனியல் தளமானது தனியாள்சார் சிபாரிசுகள், கட்டளை வழிப்படுத்தல், விரைவான வாடிக்கையாளர் சேவை அல்லது ஆள்சார்மயப்படுத்தப்பட்ட வெகுமதிகள் என்பவற்றை உள்ளடக்கும்.

(05 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

## வினா 4ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

- (a) 1. வேலை வெற்றிடங்களை இணங்காணல்.  
2. வேலை தேவைப்பாடுகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்.  
3. வேலைக்கு ஆட்சேர்ப்பதனை பாதிக்கும் காரணிகளை கருத்திற்கொள்ளல்.  
4. வேலைக்கான விண்ணப்பப்படிவங்களை தயார்ப்படுத்தல்.  
5. ஆட்சேர்ப்பு முறைகளை தேர்வுசெய்தல்.  
6. அமுல்படுத்தல்  
7. மதிப்பீடு செய்தல். (05 புள்ளிகள்)

(b) நிறுவனமொன்றின் விளைத்திறனான ஊழியர் பயிற்சியின் வாயிலாக பின்வரும் நன்மைகளை அடைந்து கொள்ளமுடியும்.

1. **ஊழியர்களின் மனஉறுதியை மேம்படுத்தல்**

பயிற்சியானது ஊழியர்களின் வேலைப் பாதுகாப்பை மற்றும் வேலை திருப்தியினைப் பெறுவதற்கு உதவுகின்றது. மிக திருப்தியான ஊழியர்களின் மனவுறுதி அதிகரிக்கப்படும். அத்துடன் அவர் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு அதிகளவில் பங்களிப்பு செய்வார். இது இழிவான ஊழியர் சமூகந்தரமை மற்றும் ஊழியர் புரள்வுக்கு வழிகோலும்.

2. **குறைவான மேற்பார்வை**

சிறப்பாக பயிற்றுவிக்கப்பட்ட ஊழியர் வேலையுடன் நன்றாக அறிமுகமானவராக இருப்பார் மற்றும் குறைந்தளவிலான மேற்பார்வையே தேவைப்படும். இவ்வாறு, முயற்சியும் நேரமும் குறைந்தளவில் விரயமாகும்.

3. **குறைந்தளவிலான விபத்துக்கள்**

ஓர் குறித்த வேலையை செய்வதற்கு தேவையான திறன்கள் மற்றும் அறிவு ஊழியர்களிடையே பற்றாக்குறையாக இருக்குமானால், வழக்கள் எழுவதற்கு வாய்ப்புண்டு. கூடிய பயிற்சியைக் கொண்ட ஊழியர்கள் குறித்த வேலையில் விபத்துக்களைப் புரிவதற்கு குறைந்தளவிலான வாய்ப்பையே கொண்டிருப்பர். அத்துடன் ஊழியர்கள் மிகவும் கைதேர்ந்தவர்களாக இருப்பர்.

4. **மேம்படுத்தலுக்கான வாய்ப்புக்கள்**

ஊழியர்கள் பயிற்சியின் போதே திறன்களையும் வினைத்திறனையும் பெற்றுக்கொள்கின்றனர். அத்துடன் அவர்கள் பதிவியுயர்வுகளுக்கு மிகவும் தகுதியுள்ளவர்களாகின்றனர். நிறுவனத்திற்கு அவர்கள் ஒரு சொத்தாக மாறுகின்றனர்.

5. **அதிகரித்த உற்பத்தித்திறன்**

பயிற்சியானது ஊழியர்களின் வினைத்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறன் என்பவற்றை மேம்படுத்துகின்றது. நன்றாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்ட ஊழியர்கள் தரமான மற்றும் அளவு ரீதியான ஆற்றுகையைக் காட்டுவர். ஊழியர்கள் முறையாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்டால் நேரம், பணம் மற்றும் வள விரயம் இழிவுப்படுத்தப்படும்.

(10 புள்ளிகள்)

## வினா 5ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

பின்வருவனவற்றில் எவையேனும் நான்கினை விடையாகக் கொள்ளவும்.

1. உற்பத்திகள் தனித்துவமானவையாக இருப்பதால் அவற்றை நுகர்வோர்கள் இலகுவாக இணங்காண்பர்.
2. நுகர்வோர்கள் பிரசித்த முத்திரையைக் கொண்ட பொருட்களை வாங்கும் போது அது நுகர்வோர்களுக்கு ஒரு மதிப்புமிக்க உணர்வைக் கொடுக்கின்றது.
3. கொள்வனவு செய்வதில் உள்ள இடர்களை குறைக்கின்றது. ஏனெனில், பொருட்களை பாவிக்காமலேயே பொருட்களுடன் கூடிய தரமட்டம், சிறப்புக்கள் மற்றும் ஏனைய நலன்களை நுகர்வோர் தெரிந்து வைத்திருப்பர்.
4. வியாபார முத்திரை நுகர்வோர்களைக் கவருவதால் விரைவான கொள்வனவுத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள உதவுகின்றது.
5. கம்பனியானது உயர்மதிப்பு விலைகளை விதிக்கமுடியும்.
6. நுகர்வோர் பெறுமதி மற்றும் வியாபார முத்திரைப் பெயர் என்பவற்றை கட்டியெழுப்புவதன் ஊடாக உற்பத்தி வரிசையை விரிவாக்கத்திற்கான சந்தர்ப்பத்தினை இது வழங்குகின்றது.
7. நுகர்வோர் செலுத்துகின்ற கொடுப்பனவிற்கு பெறுமதியினை வழங்குவதால் நுகர்வோர் விசுவாசத்தை உருவாக்குவதற்கு உரிமையாளருக்கு இது உதவுகின்றது.
8. கம்பனியினது பெறுமதியை மேம்படுத்துவதுடன் மற்றும் போட்டித்தன்மைக்கான ஒரு தடையை இது உருவாக்குகின்றது.

(b) (I) சந்தை வழங்கல்/உற்பத்தி

சந்தை வழங்கல் என்பது வாடிக்கையாளர்களை திருப்திப்படுத்துவதற்கான ஒரு பொருளாக அல்லது ஒரு சேவையாகவோ அல்லது வேறு ஏதேனும் கூறுகளாகவோ இருக்கலாம்.

பொருட்களையும் சேவைகளையும் வழங்குவதால் நுகர்வோர்களது கேள்வி மற்றும் தேவைகளை திருப்தி செய்துவிட முடியாது. சந்தைப்படுத்துபவர்கள் நுகர்வோர்களது தேவைகளை திருப்தி செய்வதற்கு பல்வேறு மூலக்கூறுகளைக் கலவையாகக் கொண்டு வழங்குகின்றனர். இது சந்தை வழங்கல் எனப்படும். சந்தை வழங்கல் என்பது பின்வரும் சந்தைப்படுத்தக்கூடிய கூறுகளை உள்ளடக்கியதாக இருக்கும்.

- பொருட்கள்
- சேவைகள்
- அனுபவங்கள்
- நிகழ்வுகள்
- நபர்கள்
- இடங்கள்
- ஆதனங்கள்

- அமைப்புக்கள்
- தகவல்கள்
- உபாயங்கள்

(04 புள்ளிகள்)

(II) இலக்கு சந்தைப்படுத்தல்

சந்தைப்படுத்தல் விளம்பரம் மற்றும் மேம்படுத்தல் என்பவற்றில் ஈடுபடுவதற்கு முன்னர் வணிகமானது அவர்களது உற்பத்தியானது என்ன நோக்கத்தினை கொண்டதாக அமையும் என்பதனை தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டும். இது சந்தையைப் பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் வேறுபட்ட துறைகளாக துண்டமாக்கல் என்பவற்றுடன் தொடர்புடையதாகும். துண்டமாக்கலின் பின்னர் இலக்குகளை தெரிவு செய்வதற்கு மூன்று உபாயங்களில் ஒன்றைத் தெரிவு செய்து பொருத்துதல் வேண்டும்.

இவ்வாறு, இலக்குச் சந்தைப்படுத்தல் சந்தையொன்றை துண்டாக்குதலில் ஈடுபடும். பின்னர், ஒன்றில் அல்லது சில முக்கிய துண்டங்களில் ஒருமுனைப்படுத்தும். அனைத்து நுகர்வோர் குழுக்களுக்கும்மான ஒரே உபாயம் பொருத்தமாக அமையாது. எனவே இலக்கு சந்தைக்கான குறித்த உபாயங்களை அபிவிருத்தி செய்வதற்கு இயலுமாக இருத்தல் மிகவும் முக்கியத்துவமானதாகும். இலக்கு சந்தையானது கம்பனி வழங்கவுள்ள பொது தேவைகளை அல்லது குணாம்சங்களைப் பகிரந்துக் கொள்ளும் ஒரு தொகுதி வாங்குவோரை உள்ளடக்கியதாக அமையும்.

எங்களது இலக்கு சந்தையை தேர்வு செய்வதற்கு மூன்று பொதுவான அணுகுமுறைகள் உண்டு.

01. வேறுபடுத்தப்படாத சந்தைப்படுத்தல்
02. வேறுபடுத்தப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல்
03. ஒருநிலைப்படுத்தப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல்

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு B இன் நிறைவு

ஒரு (01) கட்டாய வினாக்கள்.  
மொத்தம் 20 புள்ளிகள்

**வினா 6ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்**

(a) ஒரு பேரினச் சூழல் மாறிகளின் பலம் பலவீனத்தை இணங்காணல் வணிகத்தின் வெற்றிக்கு முக்கியமானதாகும்.மேலும், வணிகத்திற்கு வெளியிலிருந்து தோன்றும் சந்தர்ப்பங்கள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் என்பனவும் நிறுவனத்திற்கு மிகவும் முக்கியத்தும் வாய்ந்ததாகும். பலம்,பலவீனம், வாய்ப்புக்கள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் என்பவற்றை இணங்காண்பதற்கு ஒரு SWOT பகுப்பாய்வினைக் கொண்டு நடாத்த முடியும்

மாரியோ பிஸ்கட் கம்பனியின் மீது தாக்கத்தை அளவீடு செய்வதற்கு நாங்கள் (SWOT) பகுப்பாய்வை பின்வருமாறு மேற்கொள்ள முடியும்.

விளைவு	சாதகமான தாக்கம்	சாதகமற்ற தாக்கம்
சூழல்	பலம்	பலவீனம்
அகம்	<ul style="list-style-type: none"> <li>• பிஸ்கட்டில் வேறுபட்ட நறுமணம் இருத்தல்</li> <li>• நன்றாக தாபிக்கப்பட்ட நிறுவனம்.</li> <li>• உற்பத்திக்கு இயந்திரங்கள் இருத்தல்</li> <li>• நன்றாகப் பயிற்றுவிக்கப்பட்ட ஊழியர்களைக் கொண்டிருத்தல்.</li> <li>• கடந்த 5 வருடங்களின் போது கம்பனியானது பிஸ்கட் தயாரிப்பில் உள்ள மிக உச்சநிலையிலுள்ள கம்பனிகளில் ஒன்றாக உள்ளது.</li> <li>• வாடிக்கையாளர்களிடம் நற்பெயரை பெற்றிருக்கின்றது</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• திருப்தியற்ற ஊழியர்கள்</li> <li>• வினைத்திறனான நிறைவேற்றுகை மதிப்பீட்டு முறைமை இன்மை</li> <li>• குறைபாடுடைய முகாமைத்துவ வெகுமதி முறைமை.</li> <li>• ஊழியர்களுக்கு பதவியர்வு கிடைக்காமை.</li> <li>• வளப்பயன்பாடு இன்மை-இயந்திரம் முழு இயலாவு பாவனையின்மை</li> <li>• முகாமையாளரின் செயற்பாட்டில் முழுமையாக தங்கியிருத்தல்</li> </ul>



	வாய்ப்புக்கள்	அச்சுறுத்தல்கள்
புறம்	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ஏற்றுமதி போன்ற புதிய சந்தை வாய்ப்புக்களின் கிடைப்புத்தன்மை.</li> <li>• சிறுவர் தவிர்ந்த ஏனைய இலக்கு சந்தை குழுக்களுக்கான பல்மடங்கு நறுமணங்கள், வயது குழுக்களுக்கு விசேடமாக நீரிழிவு மற்றும் கொழுப்பு தொடர்பாக நோயாளிகளுக்கான பொருட்கள் என்பவற்றை கருத்திற்கொண்டு விரிவாக்கம் செய்தல்</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• புதிய விதிமுறைகள்</li> <li>• அதிகரித்த வியாபார தடைகள்</li> <li>• பதிலீட்டுப்பொருட்கள் தோன்றும் பெறல்.</li> <li>• நிறுவனத்தின் உற்பத்திகளிலிருந்து நுகர்வோரின் சுவையில் மாற்றம் ஏற்பட்டுள்ளமை.</li> <li>• சந்தைப்போட்டி</li> </ul>

(b)

1. கம்பனியின் தூரநோக்கு, குறிக்கோள், இலக்குகள், நோக்கங்கள் என்பவற்றிற்கு இசைவாக உபாயங்களை உருவாக்கவும் வழங்கவும்
2. செயலாக்கத்தை உச்சப்படுத்துவதற்கும் மனித மற்றும் பௌதீக வளங்களை திறமையாகவும் சாதகமாகவும் முகாமைப்படுத்துவதற்கு உற்பத்தி, பண்டகசாலை மற்றும் களஞ்சியசாலை குழுக்களை தலைமைதாங்குதல்.
3. நிதி முகாமைமையை பின்பற்றல் - பாதிடுகளை கையாளுதல். கிரயங்களை கட்டுப்படுத்தல் மற்றும் நிதிவகையில் நிறுவனத்தை வழிப்படுத்தல்
4. நடுவராக செயற்படல் - மேலாளர்கள் மற்றும் கீழ்நிலை உத்தியோகத்தர்கள் ஆகியோருடன் தொடர்புகொள்வதற்கு தனிப்பட்ட ஆள்சார்திறமை மற்றும் சிறந்த தொடர்பாடல் திறன்களின் அத்துடன் தகவல்களை பகிர்வு செய்தல் போன்றவற்றிற்கான தேவைப்பாடு.
5. 'மக்களின் பாதுகாப்பு' மற்றும் 'உற்பத்தி பாதுகாப்பு' (ஆரோக்கியம் உட்பட) உற்பத்தி நடைமுறைகளை உறுதிப்படுத்தல் மற்றும் சட்டத்தினதும் நிறுவனத்தினதும் தேவைப்பாடுகளை திருப்திச்செய்தல்.
6. கம்பனியின் தரத்தை விஞ்சுவதாக அல்லது திருப்தி செய்வதாக உற்பத்தி செயலாற்றுகைகளை, KPI யினது வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் சட்டரீதியான தேவைப்பாடுகளை திருப்திச்செய்தல்.
7. தொடர்ச்சியான மேம்படுத்தலை இட்டுச் செல்லல் மற்றும் மேம்படுத்தல் வாய்ப்புக்களை இணங்காணலும் உச்சப்படுத்தலும்.
8. நிலைபேரான உற்பத்திச்செய்முறைகள் மற்றும் அதன் இயலளவுகள் . சவால்களை எதிர்வுகொள்ளல், நடப்பு மற்றும் எதிர்கால வணிகத்தேவைப்பாடுகளை அடைவதற்குரிய உற்பத்திச்செய்முறை மற்றும் இயலளவுகளை அபிவிருத்திச் செய்தல், அடுத்தக் கட்ட

- செயற்பாடுகளை மேம்படுத்துவதற்கு புதிய சிந்தனைகள் மற்றும் புதிய திட்டங்கள்/ செயற்றிட்டங்கள் என்பவற்றை முன்னெடுத்தல்.
9. நிறுவனத்திற்குள்ளும் நிறுவனத்திற்கு வெளியேயும் நேரடியாக அல்லது மறைமுகமாக கலந்து பேசி முடிவுசெய்தலில் பங்குகொள்வதன் மூலம் வணிக உரிமைகளை பாதுகாத்தல்.
  10. நேரடியாக அறிக்கைப்படுத்தும் ஊழியர்களை பயிற்றுவித்தலும் அபிவிருத்திச் செய்தலும். ஊழியர்களின் முழு ஆற்றலும் உணரப்படுதலை உறுதிப்படுத்துவதற்கு மதிப்பாராய்வு, செயலாக்க முகாமைத்துவம் மற்றும் ஆளணி அபிவிருத்தித்திட்டங்கள் ஆகியவற்றின் மூலம் செயலாக்கத்தை கண்காணித்தலும் மேம்படுத்தலும்.
  11. குழு வேலை, தொடர்பாடல் மற்றும் ஊழியர் ஈடுபாடு/ மணஉறுதி என்பவற்றை வளர்ப்பதன் மூலம் நேரான ஊழியர் உறவுகளில் அபிவிருத்தி செய்வதில் மனித வளங்களுடன் நெருங்கி வேலை செய்தல்.
  12. வருடாந்த சம்பள கொடுப்பனவு தொடர்பாக பேரம் பேசுதலின் போது மனித வளத்துடன் நெருங்கி வேலை செய்தல்.
  13. சுகாதாரம் பாதுகாப்பு மற்றும் உணவு பாதுகாப்பு நியமங்கள் என்பவற்றை பேணலும் அபிவிருத்திச் செய்தலும்
  14. தரநியமங்களை அடைவதற்கு தொழில்நுட்பம்/விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் குழுவுடன் வேலைசெய்தல்
  15. ஊழியர்களின் மனக்குறைகளில் தகுந்த அவதானத்தை செலுத்துவதுடன் அவர்களது நியாயமான கோரிக்கைகளை நேராக கருத்திற்கொண்டு அவர்களை ஊக்குவித்தல்
  16. பிணக்கு அல்லது பிரச்சினைகளைக் கையாண்டு திருத்த செயற்பாடுகளை எடுத்தல்.

(C)

**பின்வருவனவற்றில் எவையேனும் நான்கினை விடையாகக் கொள்ளவும்.**

1. உயர் மட்ட முகாமைத்துவ உதவிகள் மற்றும் அர்ப்பணிப்புக்கள்.
2. ஒவ்வொருவரும் விளங்கிக்கொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல்.
3. நம்பிக்கையும் வெளிப்படைத்தன்மையும்.
4. மதிப்பாராய்வாளர் முறையாக பயிற்றுவிக்கப்பட்டவராக இருத்தல்.
5. மதிப்பாராய்வின் பெறுபேற்றின் அடிப்படையில் செயற்பாடு முன்னெடுக்கப்படல் வேண்டும்.
6. பின்னூட்டலில் அழிவுசார்ந்த விமர்சனம் தவிர்க்கப்படல் வேண்டும்.
7. செல்லுபடித்தன்மை மற்றும் நம்பகத்தன்மை என்பவற்றை உறுதிப்படுத்துவதற்கு நிலையான கண்காணிப்பு.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

**பிரிவு C இன் நிறைவு**

---

***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.

AAT  
SRI LANKA

---

© 2017 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)*