



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்

மட்டம் II பரீட்சை – ஜூலை 2022

(Level II Examination - July 2022)

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(204) வணிக முகாமைத்துவம் (BMA)

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்  
இல, 640, வென். முறுத்தெட்டுவென ஆனந்த நாகிமி மாவத்தை,  
நாரேஹன்பிட்டி, கொழும்பு - 05  
தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சி பிரிவின் வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டு தொழிநுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

மட்டம் II பரீட்சை – ஜூலை 2022

(204) வணிக முகாமைத்துவம்

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பகுதி - A

வினா 01 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

1.1 (4)

1.2 (4)

1.3 (2)

1.4 (1)

1.5 (1)

1.6 அதிகாரம்

1.7 கௌரவ

1.8 கீழ்நோக்கிய

1.9 வேலை அனுபவம்

1.10 வெளிவாரியான

(02 புள்ளி வீதம் 10 புள்ளிகள்)



(01 புள்ளி வீதம் 05 புள்ளிகள்)

1.11

வினைத்திறனானது நிறுவன இலக்குகளை அடைய உள்ளீடுகளை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பது பற்றி விளக்குகிறது.

விளைதிறனானது நிறுவன இலக்குகளை அடைய உள்ளீடுகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் விரும்பிய முடிவை (விளைவு) உருவாக்கும் திறன் ஆகும். பீட்டர் ட்ரக்கரின் கூற்றுப்படி, விளைதிறன் என்பது “சரியானதைச் செய்வது” பற்றியது ஆகும்.

(02 புள்ளிகள்)

1.12

1. கொள்வனவு
2. தொழிநுட்ப விருத்தி
3. மனித வள முகாமை
4. உட்கட்டமைப்பு

(02 புள்ளிகள்)

1.13

1. ஊழியர்களின் மன உறுதியை மேம்படுத்துதல்
2. குறைந்த மேற்பார்வை செலவு மற்றும் நேரம்
3. தொழிற்சாலை விபத்துகளை குறைத்தல்
4. அதிகரித்த உற்பத்தித்திறன்
5. பதவி உயர்வுக்கான வாய்ப்புகள்
6. ஊழியர் செயற்திறனை அதிகரித்தல்
7. ஊழியர்களின் வேலை திருப்தியை மேம்படுத்துதல்
8. ஊழியர் தக்கவைப்பை மேம்படுத்துதல் / ஊழியப் புரள்வைக் குறைத்தல்
9. குறைவான விபத்துக்கள்

(02 புள்ளிகள்)

1.14

1. திட்டமிடல்
2. ஒழுங்கமைத்தல்
3. தலைமைவகித்தல்
4. கட்டுப்படுத்துதல்

(02 புள்ளிகள்)

1.15

1. ஆக்கத்திறனுள்ளது. சுறுசுறுப்பானது மற்றும் உயிருள்ளது.
2. சிந்திக்கவும், உணரவும், எதிர்வினையாற்றவும் திறன் கொண்டது.
3. காலப்போக்கில் அதன் பெறுமதி அதிகரிக்கும்.
4. அணிகள் / சங்கங்களாக ஒழுங்கமைக்கும் திறனைக் கொண்டது.
5. படைப்பாற்றல் மற்றும் புதுமை.
6. நடத்தை சிக்கலானது ஆகையால் முன்கணிக்க முடியாதது.
7. கிரயத்தை (ஊதியம்) தீர்மானிப்பதில் செல்வாக்கு செலுத்தும் திறன் உள்ளது.
8. மற்ற எல்லா வளங்கள் தொடர்பாகவும் தீர்மானங்களை எடுக்கத்தக்கது.

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பிரிவு A முடிவு

வினா 02 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அத்தியாயம் 01- முகாமைத்துவத்தின் அறிமுகம் மற்றும் முகாமை பற்றிய வேறுபட்ட கண்ணோட்டங்கள்

(a)

1. நிறுவனத்தின் பௌதீக, நிதி மற்றும் மனித வளங்களை திறமையாக பயன்படுத்துவதன் மூலம் நிறுவன இலக்குகளை விளைதிறனாக அடைய உதவுகிறது (வளங்களின் உத்தம பயன்பாடு).
2. மாறும் சுற்றுச்சூழல் சூழ்நிலைகளை வெற்றிகரமாக எதிர்கொள்ளவும் முகம்கொடுக்கவும் நிறுவனத்தை தயார்படுத்தும்.
3. இது வளங்களின் விரயங்களைக் குறைப்பதுடன், கிரயத்தையும் குறைக்கிறது.
4. சிறந்த முகாமைத்துவ முறைமையைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் பங்குதாரர்களின் நோக்கங்களை நிறைவேற்றும் திறனைக் கொண்டுள்ளன.
5. நிறுவன இலக்குகளை அடைய வழிவகுக்கும் சிறந்த முகாமை மூலம் ஒரு நல்ல நிறுவன கட்டமைப்பை உருவாக்கும் வாய்ப்பு காணப்படுகிறது.
6. அமைப்பின் வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கத்திற்கு உதவுகிறது.
7. ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கிறது.

(04 புள்ளிகள்)

(b)

1. அதிகரித்த கிரயம்

நாட்டில் நிலவும் பொருளாதார நெருக்கடியின் விளைவாக, உற்பத்திக் கிரயம் கணிசமாக உயர்வடைந்துள்ளது. எனவே தற்போது இலங்கையில் முகாமையாளர்களுக்கு கிரயக் கட்டுப்பாடு ஒரு முக்கிய சவாலாக மாறியுள்ளது.

2. எதிர்காலத்தின் முன்னுணர்முடியாத தன்மை மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மை

இன்றைய சூழலில் வணிகத்தின் எதிர்காலம் குறித்து பாரிய நிச்சயமற்ற நிலை உள்ளது. முகாமையாளர்கள் நிச்சயமற்ற தன்மையைப் புரிந்துகொண்டு தங்கள் செயற்பாட்டைத் திட்டமிட வேண்டும்.

3. தொலைதூர பணி ஏற்பாடுகள் / ஊழியர்களின் வரையறுக்கப்பட்ட பௌதீக பிரசன்னம்

எரிபொருள் நெருக்கடி மற்றும் போக்குவரத்து பிரச்சனைகளால், பெரும்பாலான ஊழியர்கள் பணிக்கு வருவதில் சிரமம் ஏற்பட்டுள்ளது. இது சில நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளை பாதித்துள்ளது.

4. உற்பத்தி உள்ளீடுகள் / மூலப் பொருட்கள் கிடைக்காமை

தற்போதைய இறக்குமதி கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் நாணயமாற்றுவிகித தளம்பல்கள் காரணமாக, சில மூலப்பொருட்களின் இறக்குமதி வரையறுக்கப்பட்டு / தடைசெய்யப்பட்டு உள்ளது. வணிகத்தின் சுமுகமான செயற்பாடுகளை உறுதி செய்வதில் இது பெரும் தடையாக உள்ளது.

5. ஊழியர்கள் மற்றும் தொழிற்சங்கங்களின் கோரிக்கை

வாழ்க்கைக் கிரய அதிகரிப்பு மற்றும் பணவீக்கம் ஆகியனவற்றால் ஊழியர்களும் தொழிற்சங்கங்களும் சம்பள உயர்வுக்கான கோரிக்கையை எழுப்பியுள்ளனர்.

## 6. குறைந்த பணியாளர் மன உறுதி

நாட்டில் நிலவும் பொருளாதார வீழ்ச்சியால், ஊழியர்கள் தங்கள் தொழில் மற்றும் எதிர்காலம் குறித்து நிச்சயமற்ற நிலைக்கு ஆளாகியுள்ளனர். இதனால் ஊழியர்களின் மன உறுதி குறைவடைந்துள்ளது. இந்த சிக்கல்கள் முகாமையாளர்களால் மிகவும் கவனமாகக் கையாளப்பட வேண்டும்.

## 7. தொழிநுட்ப முன்னேற்றம்

இன்றைய சூழலில், தொழிநுட்ப மாற்றத்தின் வேகம் மிகவும் உற்சாகமானதாக மாறியுள்ளது, எனவே, அதிக போட்டித்தன்மையுடனும், சில சந்தர்ப்பங்களில் தப்பிவாழ்வதற்காகவும், புதிய தொழிநுட்ப முன்னேற்றங்களை ஏற்றுக்கொள்வது முகாமையாளர்களுக்கு தவிர்க்க முடியாததாகிவிட்டது.

## 8. நெறிமுறை மற்றும் சமூகப் பொறுப்புகள் மற்றும் நல்லாட்சி மீதான அதிகரித்த முக்கியத்துவம்

பெரும்பாலான அமைப்புகள் ஒழுக்கக்கேடான செயல்களில் ஈடுபடுவது துரதிருஷ்டவசமான உண்மையாகும். எனவே நிறுவனம் அதன் விவகாரத்திற்காக சொந்த நெறிமுறைகளை உருவாக்கி ஒரு நல்ல நிறுவன முகாமையைக் கொண்டிருக்க வேண்டும். அமைப்புகளுக்கு இது சவாலாக உள்ளதுடன், சுற்றுச்சூழலைப் பாதுகாக்கவும், சுற்றுச்சூழல் பாதிப்புகளில் இருந்து தடுக்கவும் நிறுவனத்திற்கு சமூகப் பொறுப்பு காணப்படுகிறது.

## 9. தரத்தின் முக்கியத்துவம்

இன்றைய சூழலில் முகாமையாளர்களுக்கான மற்றொரு முக்கியமான சவால் தரத்தில் கவனம் செலுத்துவதாகும். குறிப்பாக போட்டியை எதிர்கொள்ள இது ஒரு முக்கிய காரணியாகும். இது நிறுவன உற்பத்தித்திறனை பாதிக்கிறது.

## 10. உலகமயமாக்கல்

முகாமையில் பெரும் சவால்களை ஏற்படுத்தும் காரணியாக உலகமயமாக்கல் காணப்படுகிறது. உலகமயமாக்கப்பட்ட சந்தையில் பல்வேறு வகையான சொத்து உரிமைகள், பெறுமதி மீதான நம்பிக்கை, பல்வேறு வகையான ஊழியர் நடத்தைகள் போன்ற சூழ்நிலைகளை நிறுவன முகாமை எதிர்கொள்ளக்கூடும்.

(06 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

**வினா 03 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:**

அத்தியாயம் 02 - முகாமைத்துவ செயல்முறையின் செயற்பாடுகள் [பகுதி I] - தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் மற்றும் பகுதி III - நிறுவனக் கட்டமைப்பு மற்றும் வடிவமைப்பு

(a)

1. மூளைச்சலவை
2. பெயரளவு குழு நுட்பம்
3. டெல்பி நுட்பம்
4. சமூகநியதி ஊடாடல்

(02 புள்ளிகள்)

(b) பின்வரும் அட்டவணை தீர்மானம் மேற்கொள்ளலில் தகவலின் முக்கியத்துவத்தை சித்தரிக்கிறது.

தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் கட்டடங்கள்	தகவலின் வகிபாகம்
பிரச்சினை / வாய்ப்பை அடையாளம் காணுதல் மற்றும் கட்டமைத்தல்	பிரச்சினை அல்லது வாய்ப்பை சரியாக அடையாளம் காண்பதற்கு புதுப்பித்த, தொடர்புடைய தகவல்கள் தேவைப்படும். ஒரு பிரச்சினை அல்லது வாய்ப்பு பற்றிய தகவல் இல்லாமல், தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் செயன்முறை ஆரம்பிக்கப்படக்கூட முடியாது.
பிரச்சினையை பகுப்பாய்வு செய்தல்	பிரச்சினை ஏற்பட்ட சூழலைப் பற்றிய தகவல் இல்லாமல், அதில் எந்தத் தீர்மானத்தையும் மேற்கொள்ள முடியாது. ஒரு வகையில், சூழலைப் பற்றிய தகவல் பிரச்சினையை வரைவிலக்கணம் செய்யும்.
மாற்று வழிமுறைகளை உருவாக்குதல்	மாற்றுத் தகவல்களை உருவாக்குதல் என்பது தீர்மானம் மேற்கொள்ளலுக்கான மாற்று வழிகளை உருவாக்குவதற்கான முக்கிய அங்கமாகும். பயனுள்ள மாற்றுகளை அடையாளம் காணும் வகையில் தகவலை உருவாக்க முகாமையாளர்கள் வெவ்வேறு நிலைகளில் ஆராய்ச்சியில் ஈடுபட வேண்டும். மாற்று வழிகளை உருவாக்குவதற்கான சாத்தியமான தீர்வுகள் பற்றிய தகவல்களை ஒருவர் கொண்டிருக்க வேண்டும்.
சிறந்த மாற்றீட்டின் தேர்வு	சிறந்த மாற்றீட்டின் தேர்வு மாற்றுகளின் பொருத்தம் பற்றிய தகவலின் அடிப்படையில், சிறந்த மாற்றீட்டைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்காக ஒரு தெரிவு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. ஒவ்வொரு தெரிவையும் மதிப்பீடு செய்ய, அவற்றில் சிறந்ததைத் தேர்ந்தெடுக்க முகாமையாளர்களுக்குத் தகவல் வரிசை காணப்படல் வேண்டும்.

(06 புள்ளிகள்)

(c)

1. வணிக செயன்முறை மீள்பொறிமுறையாக்கம் வாடிக்கையாளர் தேவைகளைச் சுற்றி எழுவதுடன், வணிகத்திற்கு சரியான கவனத்தை செலுத்த உதவுகிறது.
2. வணிக செயன்முறை மீள்பொறிமுறையாக்கம் நிறுவனத்தின் போட்டி நிலைக்கு உதவும் கிரய நன்மைகளை வழங்குகிறது.
3. வணிக செயன்முறை மீள்பொறிமுறையாக்கம் செயன்முறைகள் எவ்வாறு செய்யப்படுகின்றன மற்றும் எப்படி செயன்முறைகளை மேம்படுத்த முடியும் என்பது குறித்து தீவிரமான வினாக்களை வினாவுதன் மூலம் தொழிற்பாட்டு செயன்முறைகளின் நீண்டகால தந்திரோபாயப் பார்வையை ஊக்குவிக்கிறது.
4. வணிக செயன்முறை மீள்பொறிமுறையாக்கம் சில நேரங்களில் செயற்பாட்டு எல்லைகளில் அதிகப்படியான செறிவினால் வெளிப்படும் குறுகிய நோக்குடைய அணுகுமுறைகளை கடக்க உதவுகிறது. முழு செயன்முறைகளிலும் கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் இப்பயிற்சியானது நிறுவனம் முழுவதும் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்த முடியும்.
5. வணிக செயன்முறை மீள்பொறிமுறையாக்கம் தேவையற்ற செயற்பாடுகளை நீக்குவதன் மூலம் நிறுவன சிக்கல் தன்மையைக் குறைக்க உதவும்.

(02 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

**வினா 04 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :**

**அத்தியாயம் 02 - முகாமைத்துவ செயன்முறையின் செயற்பாடுகள் [பகுதி VI] - அமைப்புசார் கட்டுப்பாடு**  
**அத்தியாயம் 03 - தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம்**

(a)

திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் என்பது முகாமைத்துவத்தின் இரண்டு தனித்தனியான செயற்பாடுகள் என்றாலும் அவை நெருங்கிய தொடர்புடையவையாகும். இரண்டு செயற்பாடுகளின் நோக்கங்களும் இணைந்து செல்கின்றன. திட்டமிடுதலின் அடிப்படை இல்லாமல், கட்டுப்படுத்துவது அடிப்படையற்றதாகிவிடும், கட்டுப்படுத்தாமல் திட்டமிடல் அர்த்தமற்றதாகிவிடும். கட்டுப்பாடு இல்லாத பட்சத்தில் எந்த நோக்கத்தையும் நிறைவேற்ற முடியாது. மேலும், திட்டமிடுதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான உறவை பின்வருமாறு விளக்கலாம்:

- திட்டமிடல் கட்டுப்படுத்துவதற்கு முந்தியதாகவும் கட்டுப்படுத்துவது திட்டமிடலைப் பின்தொடர்வதாகவும் இடம்பெறுகிறது.
- திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவை முகாமைத்துவத்தின் பிரிக்க முடியாத செயற்பாடுகளாகும்.
- செயற்பாடுகள் திட்டமிடல் மூலம் ஒழுங்குபடுத்தப்படுவதுடன், கட்டுப்படுத்தல் மூலம் சரியான இடத்தில் வைக்கப்படுகின்றன.

மேலும், திட்டமிடுதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியவை ஒன்றையொன்று வலுப்படுத்துகின்றன. ஒரு நிறுவனத்தின் சீரான இயக்கத்தை உறுதி செய்வதற்காக, திட்டமிடல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகிய இரண்டும் காணப்படுதல் வேண்டும். இதைப் பின்வருமாறு விளக்கலாம்.

திட்டமிடல் => முடிவுகள் => கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம் நடைமுறைகளை சரிசெய்தல்

(03 புள்ளிகள்)

(b)

நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கான தொழிற்பாட்டு முகாமையின் முக்கிய செயற்பாடுகளாவன:

1. வழங்கல் சங்கிலி முகாமை
2. கேள்வி முந்துணிகை
3. இயலாவுத் திட்டமிடல்
4. கட்டமைப்பு வடிவமைத்தல்
5. உற்பத்தி திட்டமிடல்
6. தர முகாமை
7. தொழிற்பாட்டுத் திட்டமிடல்
8. தந்திரோபாயம்

(03 புள்ளிகள்)

(c)

1. **கேள்வி ஏற்பைசவு** - நிகழ்நேர கேள்வி நுண்ணறிவு மற்றும் கேள்வி வடிவமைப்பின் அடிப்படையில் கேள்வி சார்ந்த திட்டமிடல் மற்றும் வணிகத் தொழிற்பாட்டு மாதிரியைப் பின்பற்றல்
2. **மொத்தக் கிரய உரிமை** - மொத்தக் கிரய உரிமை (TCO) மீது கவனம் செலுத்துதல், விலை மீது அல்ல. வழங்கல் சங்கிலி நடவடிக்கைகள் பல்வேறு அக்கறைதாரர்களுக்குக் கொண்டு வரக்கூடிய பெறுமதியைக் கருத்திற் கொண்டு முகாமை செய்தல்.

3. தொழிநுட்பத்தின் பெறுமதி மற்றும் இடர்களைப் புரிந்து கொள்ளல் - வழங்கல் சங்கிலி தொழிநுட்பத்தின் முக்கியத்துவத்தையும் அதன் சரியான பயன்பாட்டையும் ஏற்பிசைக்க வேண்டும். மேலும், தொழிநுட்பம் இடர்களையும் நன்மைகளையும் தருகிறது என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும். இரு விடயத்தையும் நன்கு புரிந்துகொள்வது வெற்றிக்கு இன்றியமையாத தேவைப்பாடாகும்.
4. உற்பத்தி வடிவமைப்புகள் மற்றும் உற்பத்தி முகாமையை மேம்படுத்துதல் - இலாபகரமான கண்டுபிடிப்புகளை விரைவுபடுத்துவதற்காக விநியோகம், உற்பத்தி மற்றும் நிலைத்த தன்மைக்கான உற்பத்தி வடிவமைப்புகள் மற்றும் உற்பத்தி முகாமை ஆகியவற்றை மேம்படுத்துதல். உற்பத்தியின் வடிவமைப்பு மற்றும் உள்ளடக்கங்கள் வாடிக்கையாளருக்கு மட்டுமின்றி மற்ற அக்கறைதாரர்களுக்கும் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக இருக்க வேண்டும்.
5. வணிக இலக்குகளுடன் வழங்கல் சங்கிலியை ஒருங்கிணைத்தல் - கூட்டுவணிக வணிகத் திட்டமிடலுடன் விற்பனை மற்றும் செயற்பாட்டுத் திட்டத்தை ஒருங்கிணைப்பதன் மூலம் வணிக இலக்குகளுடன் வழங்கல் சங்கிலியை சீரமைக்க வேண்டும். வழங்கல் சங்கிலி செயற்பாடு தனிமைப்படுத்தப்பட்ட செயலாக இருக்காது. ஆனால் அது முழு வணிக செயற்பாடுகளையும் ஒருங்கிணைக்கும் இணைக்கும் காரணியாகும்.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

**வினா 05 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :**

**அத்தியாயம் 05 - மனித வள முகாமை**

(a)

1. நிறுவன இலக்குகளை நிறைவேற்ற மனிதவளம் மிக முக்கியமான வளமாகும்.

உற்பத்தி நிறுவனங்களில் பல்வேறு வகையான வளங்கள் காணப்படும். மற்றைய அனைத்து வளங்களின் கிடைப்பனவுத்தன்மை, நிறுவனத்தின் இலக்குகளை நிறைவேற்றும் திறனைக் கொண்டுள்ளது. ஆனால், மனித வளம் மட்டுமே இலக்குகளை நிறைவேற்றுகிறது. இதன் கருத்து “பிற வளங்கள் விடயங்களைச் சாத்தியமாக்குகின்றன, ஆனால் மனித வளம் மட்டுமே விடயங்களை நிறைவேற்றுகின்றது”.

2. மனிதவள முகாமை ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் மிக முக்கியமான பொறுப்பாகும்.

கீழ்நிலை ஊழியர்களை நிர்வகிக்கும் அனைத்து முகாமையாளர்களின் பொறுப்பாக மனிதவள முகாமை கருதப்படுகிறது. எனவே, அனைத்து செயற்பாட்டு முகாமையாளர்களும் அவர்கள் ஊழியர்கள் மூலம் விடயங்களைச் செய்வதற்காக, ஊழியர்களுடன் இணைந்து பணியாற்ற வேண்டும் ஆகையால் மனிதவள முகாமை தொடர்பில் போதுமான திறனைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

3. முகாமைத்துவத்தின் ஏனைய செயற்பாட்டுத் துறைகளின் வெற்றி மனிதவள முகாமையின் வெற்றியைப் பொறுத்ததாகும்.

மனிதவள முகாமை செயன்முறைகள் மற்றும் செயற்பாடுகள், உற்பத்தியில் நிலையான நன்மையைப் பெற, முகாமையாளர்கள் மற்றும் ஊழியர்களின் திறமையான, அர்ப்பணிப்பு மற்றும் ஊக்கமளிக்கும் குழுவை உருவாக்கும் மற்றும் தக்கவைக்கும் பொறுப்பைக் கொண்டுள்ளன. எனவே, ஏனைய செயற்பாட்டுத் துறைகளின் வெற்றியானது ஒரு நிறுவனத்தில் மனிதவள முகாமையின் வெற்றியில் தங்கியுள்ளது.

4. மனிதவள முகாமை கற்றல் மற்றும் விருத்திக்கு உதவுகிறது

கற்றல் என்பது ஒரு தொடர்ச்சியான செயன்முறையாக இருப்பதுடன், ஊழியர்களின் உற்பத்தித்திறனை அதிகரிக்க அவசியமானதாகும். மனிதவள முகாமையாளர்கள் புதிய



ஊழியர்களின் நோக்குநிலை மற்றும் தூண்டல் மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள ஊழியர்களின் தொழில்சார் விருத்திக்கு பொறுப்பானவர்களாவதுடன், அவர்கள் ஊழியர்களுக்கு பயிற்சி தேவைப்படும் பகுதிகளை அடையாளம் கண்டு பகுப்பாய்வு செய்யும் திறனைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

**5. மனிதவள முகாமை ஊழியர்களின் திருப்தியை மேம்படுத்துகிறது**

மனித வளமானது, தொழில்தருனர் - ஊழியர் உறவை வலுப்படுத்துவதற்கான வழிமுறைகளை உருவாக்குவதன் மூலம் ஊழியர் செயற்திறன், மன உறுதி மற்றும் திருப்தி நிலைகளை அடைய நிறுவனத்திற்கு உதவுகிறது. தொழில்தருனருக்கும் ஊழியருக்கும் இடையே நல்ல உறவு இருந்தால் அது ஊழியர்களின் திருப்தியை அதிகரிக்கும்.

**6. நிறுவன வெற்றி மற்றும் சமூக வெற்றிக்கு மனிதவள முகாமை முக்கியமானது.**

நிறுவனத்திற்குள் சிறந்த மனிதவள முகாமை இருந்தால், நிறுவனத்தில் வளர்ந்த மனித வளம் காணப்படுவதுடன், அதன் ஊழியர்களின் அடிப்படைத் தேவைகள் மற்றும் பிற தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான வாய்ப்புக் காணப்படுவதுடன், மறுபுறம், நிறுவன இலக்குகளை அடையும் வாய்ப்பும் காணப்படுகிறது. எனவே மனிதவள முகாமை சமூக வளர்ச்சிக்கு பங்களிக்கிறது.

(06 புள்ளிகள்)

(b)

- ஊழியர்களின் விசுவாசத்தை அதிகரித்தல்
- ஊழியர் புரள்வைக் குறைத்தல்
- ஊழியர்கள் பணிக்கு வராமல் இருப்பதைக் குறைத்தல்
- ஊழியர் மன உறுதியை மேம்படுத்தல்
- ஆட்சேர்ப்பு செயற்பாட்டை மிகவும் வெற்றிகரமாகச் செய்ய [பொருத்தமான விண்ணப்பதாரர்களை ஈர்த்தல்]
- ஊழியர் வினைத்திறன் மற்றும் விளைதிறனை மேம்படுத்தல்

(04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

**வினா 06 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :**

**அத்தியாயம் 04 - சந்தைப்படுத்தல் முகாமை**

(a)

**1. பொருத்தப்படானதன்மை**

வாடிக்கையாளர்களின் பொருத்தப்பாட்டின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களிடையே பண்டக்குறி நிலைப்படுத்தப்பட வேண்டும். அதாவது குறிப்பிட்ட உற்பத்தி தங்களுக்குப் பொருத்தமானது என்று உணர்ந்த பொருத்தமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு பண்டக்குறியின் செய்தி சென்றடைய வேண்டும். உதாரணமாக, சிகரெட்டின் பண்டக்குறி பள்ளிக் குழந்தைகளைச் சென்றடைவது நேர்க்கணியத் தாக்கத்தை உருவாக்காது.

**2. தெளிவானதன்மை**

பண்டக்குறி வழங்கிய செய்தி பயனருக்கு மிகவும் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். மொழி, வார்த்தைப் பயன்பாடு, செய்தியின் ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை ஆகியவற்றின் அடிப்படையில், வாடிக்கையாளர் அதனை நேர்க்கணியமாக உணர வேண்டும். உதாரணமாக, வாடிக்கையாளர்களால் சரியாகப் புரிந்துகொள்ள முடியாத மொழியுடன் ஒரு உற்பத்தி பண்டக்குறியிடப்பட்டால், அது வெற்றிகரமான பண்டக்குறி விளைவை ஏற்படுத்தாது.

### 3. ஒத்திசைவு:

பல்வேறு உற்பத்திகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படும் பண்டக்குறி தரம், ஆயுள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் பெறுமதி ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அதே அம்சங்களைக் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். ஒரே பண்டக்குறி பல்வேறு உற்பத்திகளுக்குப் பயன்படுத்தப்படலாம், ஆனால் பண்டக்குறியின் பெயர், தரம் போன்ற பொதுவான ஒன்றைக் குறிக்க வேண்டும். உதாரணமாக, ஒரு பிரபலமான பண்டக்குறியுடைய இலத்திரனியல் உற்பத்தி புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட குறைந்த தரமான உற்பத்திக்கு அதே பண்டக்குறிப் பெயரைப் பயன்படுத்தும் போது அது தோல்வியடைவதுடன், புதிய உற்பத்தி ஏற்கனவே உள்ள உற்பத்திகளின் பண்டக்குறி நாமத்தையும் சேதப்படுத்தலாம்.

### 4. பொறுமை:

வாடிக்கையாளர்களால் பண்டக்குறியின் பெறுமதியை உணர்ந்துகொள்ள நீண்ட காலம் எடுக்கப்படுவதால், பண்டக்குறியின் பெயரிலிருந்து பலன்களைப் பெற்றுக்கொள்ள நீண்ட காலம் எடுக்கும்.

(04 புள்ளிகள்)

#### (b)

1. செறிவூட்டப்பட்ட சந்தை
2. வேறுபட்ட சந்தை
3. வேறுபடுத்தப்படாத (பரந்த) சந்தைப்படுத்தல்

(02 புள்ளிகள்)

#### (c)

### 1. தேடுபொறி உகப்பாக்கம் (SEO)

தேடுபொறி உகப்பாக்கம் என்பது இணையதளத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தி தேடலில் முன்னுரிமையில் இருக்கும் ஒரு செயன்முறையாகும். உதாரணமாக, நீங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பை Google இல் தேடுகின்ற போது, முதலிடம் பெற்ற உற்பத்தி மற்றவற்றுக்கு மேலே காட்டப்படும். தேடுபொறி முடிவுகள் பக்கங்களில் உங்கள் வலைத்தளத்தை “வரிசைப்படுத்தி” உயர்வாக மேம்படுத்தும் செயன்முறை இதுவாகும், இதன் மூலம் உங்கள் இணையதளம் பெறும் செயற்கையான (அல்லது இலவச) இணைய நெருக்கடியின் அளவை அதிகரிக்கும். தேடுபொறி உகப்பாக்கம் மூலம் பயனடையும் வழிமுறைகளில் இணையதளங்கள், வலைப்பதிவுகள் மற்றும் தகவல் வலையுருக்கள் ஆகியவை அடங்கும்.

### 2. சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல்

பண்டக்குறி விழிப்புணர்வை அதிகரிக்கவும், இணைய நெரிசலை அதிகரிக்கவும், உங்கள் வணிகத்திற்கான வழிகளை உருவாக்கவும் இந்த நடைமுறை உங்கள் பண்டக்குறியையும் உள்ளடக்க வழிமுறைகளையும் ஊக்குவிக்கிறது. சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல்களில் நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய வழிமுறைகளாவன:

- முகநூல்.
- ட்விட்டர்.
- LinkedIn.
- Instagram.
- Snapchat.
- Pinterest.

### 3. உள்ளடக்க சந்தைப்படுத்தல்

பண்டக்குறி விழிப்புணர்வு, இணையநெரிசல் வளர்ச்சி, பேரம்பேசல் முன்னுரிமை மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கும் நோக்கத்திற்காக வலைப்பதிவு இடுகைகள், மின்னியல் நூல்கள், வெள்ளைத்தாள்கள், தகவல் வலையுருக்கள் மூலம் உள்ளடக்க சொத்துக்களை உருவாக்குதல் மற்றும் மேம்படுத்துதல் ஆகியவற்றை இது குறிக்கிறது.

### 4. சொடுக்கல் தோறும் பணம் செலுத்தல் (PPC)

இது உங்கள் விளம்பரத்தை சொடுக்கும் ஒவ்வொரு முறையும் பிரசரிப்பாளருக்கு பணம் செலுத்துவதன் மூலம் உங்கள் இணையதளத்திற்கு நெரிசலை இயக்கும் ஒரு முறையாகும். இதன் மிகவும் பொதுவான வகைகளில் ஒன்று Google விளம்பரங்கள் ஆகும், இது Google இன் தேடுபொறி முடிவுகள் பக்கங்களில் நீங்கள் வைக்கும் இணைப்புகளின் “ஒரு சொடுக்கலிற்கு” என்ற விலையில் சிறந்த இடங்களுக்கு பணம் செலுத்த உங்களை அனுமதிக்கிறது. நீங்கள் இதனைப் பயன்படுத்தக்கூடிய பிற வழிமுறைகளில் பின்வருவன அடங்கும்: Facebook இல் கட்டண விளம்பரங்கள், Twitter விளம்பரப் பிரச்சாரம், LinkedIn இல் அனுசரணை வழங்கப்பட்ட செய்யப்பட்ட செய்திகள் போன்றவை.

### 5. சந்தைப்படுத்தல் தன்னியக்கம்

சந்தைப்படுத்தல் தன்னியக்கம் என்பது உங்கள் அடிப்படை சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடுகளை தன்னியக்கமாக்க உதவும் மென்பொருளைக் குறிக்கிறது. பல சந்தைப்படுத்தல் துறைகள் தாங்கள் கைமுறையாகச் செய்யக்கூடிய தொடர்ச்சியான பணிகளை தன்னியக்கமாக்கலாம், அதாவது: மின்னஞ்சல் செய்திமடல்கள், சமூக ஊடக இடுகை திட்டமிடல், முன்னுரிமை விருத்தி பணிப்பாய்வுகள், பிரச்சார கண்காணிப்பு மற்றும் அறிக்கையிடல் போன்றவை.

### 6. மின்னஞ்சல் சந்தைப்படுத்தல்

நிறுவனங்கள் தங்கள் பார்வையாளர்களுடன் தொடர்புகொள்வதற்கான ஒரு வழியாக மின்னஞ்சல் சந்தைப்படுத்தல் பயன்படுத்துகின்றன. மின்னஞ்சல் அடிக்கடி உள்ளடக்கம், தள்ளுபடிகள் மற்றும் நிகழ்வுகளை விளம்பரப்படுத்தவும், அத்துடன் வணிகத்தின் இணையதளத்தை நோக்கி மக்களை வழிநடத்தவும் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

### 7. இணையவழி பொது உறவுகள்

இணையவழிப் பொது உறவுகள் என்பது எண்ணியலாக்க வெளியீடுகள், வலைப்பதிவுகள் மற்றும் பிற உள்ளடக்க அடிப்படையிலான இணையதளங்கள் மூலம் சம்பாதித்த இணையவழி வீச்சத்தைப் பாதுகாப்பதற்கான நடைமுறையாகும். இது பாரம்பரிய பொது உறவு போன்றது, ஆனால் இணையவெளியிடத்தில் காணப்படும்.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 07 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

(a)

அத்தியாயம் 02 - முகாமைத்துவத்தின் செயற்பாடுகள் [பகுதி IV] தலைமைத்துவம் மற்றும் ஊக்குவித்தல்

1. மற்றவர்களை ஊக்குவித்தல் மற்றும் தூண்டுதல்
2. உயர் நாணயத்தன்மை மற்றும் நேர்மையை வெளிப்படுத்தல்
3. சிக்கல்களை பகுப்பாய்வு செய்து பிரச்சினைகளைத் தீர்த்தல்
4. பெறுபேறுகளை நோக்கி இயக்குதல்
5. சக்தி வாய்ந்த மற்றும் வளமான வகையில் தொடர்பாடல் செய்தல்
6. உறவுமுறைகளை உருவாக்குதல்
7. தொழிற்நிறன் அல்லது தொழில்சார் நிபுணத்துவத்தை வெளிக்காட்டல்
8. ஒரு தந்திரோபாய முன்னோக்கை வெளிக்காட்டல்
9. மற்றவர்களை விருத்தி செய்தல்
10. புதுமை புரிதல்

(04 புள்ளிகள்)

(b)

அத்தியாயம் 02 - முகாமைத்துவ செயற்பாடுகள் [பகுதி IV] தலைமைத்துவம் மற்றும் ஊக்குவித்தல்

இரு காரணிக் கோட்பாட்டின் படி, ஊழியர்கள் தங்கள் திருப்தியைத் தீர்மானிக்கும் இரண்டு வெவ்வேறு வகையான காரணிகளை எதிர்கொள்கின்றனர். அவையாவன: ஆரோக்கியக் காரணிகள் மற்றும் ஊக்கப்படுத்தல் காரணிகள்.

“டிரையல்” நிறுவனத்தில், வாழ்க்கைச் செலவு மற்றும் உள்நாட்டு நாணயப் பெறுமதித் தேய்வுக்கான கொடுப்பவவை வழங்குதல் மற்றும் உணவு மற்றும் போக்குவரத்தை இலவசமாக வழங்குதல் ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் ஊழியர்களுக்கு நிறுவனம் மேலதிக கொடுப்பனவுகளை வழங்குவதால், ஊழியர்களை ஊக்குவிக்க ஆரோக்கியக் காரணிகள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. மேலும், சுசந்த நம்புவது போல, ஊழியர்களுக்கு சுதந்திரம், சவாலான வேலை, தொழில் விருத்தி மற்றும் அதிகாரமளித்தல் போன்ற ஊக்குவித்தல் காரணிகளைப் பயன்படுத்துவது ஊக்கமளிக்கும் அளவை அதிகரிக்கும்.

இந்தக் கோட்பாட்டின்படி, ஊக்குவிக்கப்பட்ட ஊழியர்கள் அதிக திருப்தியும் குறைவான அதிருப்தியும் கொண்டவர்களாக இருப்பர். சம்பளம், வேலை நிலைமைகள், வேலைப் பாதுகாப்பு, மேற்பார்வை மற்றும் வேலையில் உள்ள தனிப்பட்ட உறவு போன்ற சுகாதாரக் காரணிகள் காணப்படுதல் மற்றும் தாக்கத்தைக் குறைப்பதன் மூலம் ‘டிரையல்’ நிறுவனம் ஊழியர்களின் அதிருப்தியைக் குறைக்க முடியும்.

(06 புள்ளிகள்)

(c)

**அத்தியாயம் 04 - சந்தைப்படுத்தல் முகாமை**

- **புவியியல் துண்டமாக்கல்:** சந்தையை அவர்களது இருப்பிடம், காலநிலை நிலைமைகள் மற்றும் பிற புவியியல் காரணிகளின் அடிப்படையில் சிறிய துண்டங்களாகப் பிரித்தல். உதாரணமாக, வங்கிகள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் சந்தையை மாகாண அடிப்படைகள் அல்லது நகரம் மற்றும் மேந்தரக் கிளைகள் போன்ற பகுதிகளாகப் பிரிப்பதை நாங்கள் கருத்தில் கொள்ளலாம்.
- **உளவியல் (வாழ்க்கை முறை) அடிப்படை:** வாடிக்கையாளர் மற்றும் அவர்களின் வாழ்க்கை முறையைப் புரிந்துகொள்வது மற்றும் வாடிக்கையாளர்களின் வெவ்வேறு வாழ்க்கை முறைகளின் அடிப்படையில் சந்தைப் பிரிவுகளை உருவாக்குதல். குறிப்பிட்ட உற்பத்தியைப் பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்கள் தங்களை எப்படிப் பார்க்கிறார்கள் என்பதை இது குறிக்கலாம். உதாரணமாக, பண்டக்குறியிடப்பட்ட உற்பத்திகளைத் தேடும் நபர்களைக் கருத்தில் கொள்ளலாம், விலையுயர்ந்த வாகனங்கள், உயர் வீச்சு உற்பத்தி வரம்புகளால் இலக்கு வைக்கப்படலாம்.
- **குடியியல் துண்டமாக்கல்:** மக்கள்தொகையின் கட்டமைப்பின் அடிப்படையில் பாலின அமைப்பு, வயது அமைப்பு, கல்வி நிலை, சமூக மற்றும் கலாச்சார நம்பிக்கைகள் போன்ற கூறுகளைக் கொண்டு வகைப்படுத்தலாம். உதாரணமாக, ஒரு இயற்கை மலர் விற்பனையாளர் வழிபாட்டுத் தலத்திற்கு அருகில் இருக்கலாம். மேலும் வங்கி முதியோர்களுக்கான சிறப்பு சேமிப்பு திட்டங்களை வழங்க பரிசீலிக்கலாம்.
- **நடத்தை ரீதியான துண்டமாக்கல்:** எந்த நோக்கத்திற்காக ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளை அவர்கள் எவ்வளவு அடிக்கடி கொள்வனவு செய்கிறார்கள் மற்றும் கொள்வனவு செய்யும் அளவு போன்ற வாடிக்கையாளர் நடத்தையைப் புரிந்து கொள்ளுதல். உதாரணமாக, பயன்பாட்டின் சந்தர்ப்பத்தைக் கருத்தில் கொண்டு buddy, medium, mega மற்றும் family pack போன்ற பல்வேறு பொதிகளில் PEPSI குளிர்பானத்தை வழங்குகிறது.

(04 புள்ளிகள்)

(d)

**அத்தியாயம் 07 - தந்திரோபாய முகாமை**

**1. புதுமை**

தந்திரோபாயத்தின் புதுமை படைத்தல் ஆக்கத்திறனான தந்திரோபாய உருவாக்கத்தின் விளைவாக ஏற்படுகிறது. இவை முன்பு செயற்படுத்தப்படாத புத்தம்புதிய யோசனைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டவை. புதுமைபுரிதல் இல்லை என்றால் போட்டியாளர்கள் தந்திரோபாயத்தைப் பின்பற்றும் வாய்ப்பு அதிகம். எனவே, தந்திரோபாயம் பிரத்தியேகமாக உருவாக்குவதற்கும் எதிரிகளிடமிருந்து வேறுபடுத்துவதற்கும் ஒரு புதுமைமிக்க படைப்பாற்றல் பகுதியைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

## 2. இரகசியமான தன்மை

வகுக்கப்பட்ட தந்திரோபாயத்தின் முக்கிய காரணிகள் அது எப்போதும் நடைமுறைகள் தொடர்பான போட்டியாளர்களிடம் ஆர்வத்தை உருவாக்குகிறது. நிறுவன தந்திரோபாயத்தின் இரகசியத்தை பராமரிக்கும் நோக்கத்திற்காக நடைமுறைகளை வகுப்பதில் முகாமையாளர்கள் தனிப்பட்ட செயலாக கருத வேண்டும்.

## 3. புத்திசாதுரியத் தன்மை

தந்திரோபாயங்கள் புத்திசாதுரியமாக உருவாக்கப்பட வேண்டும். ஒரு அறிவார்ந்த தந்திரோபாயத்தின் காரணமாக, நிறுவனங்கள் நிலையான போட்டி நன்மைகளைப் பெற முடியும்.

## 4. ஏமாற்றுதல்

ஒரு தந்திரோபாயம் ஏமாற்றும் பண்புகளை உள்ளடக்கியிருக்கும். மேலும் இது இலக்கு போட்டியாளர்களை தவறாக வழிநடத்த வேண்டும், ஆனால் ஒரு நெறிமுறை வழியில். ஏமாற்றும் உத்திகளைப் பயன்படுத்தும் போது வணிகமானது எல்லை அல்லது வரம்புக்கு அப்பால் செயற்படாமல் கவனமாக இருக்க வேண்டும். மேலும், சட்டவிரோதமான முறையில் மக்களை தவறாக வழிநடத்தக்கூடாது.

## 5. கிரய விளைதிறன்

ஒரு தந்திரோபாயம் செலவு குறைந்ததாக இருப்பதுடன், மேலும் அது முதலீட்டில் நல்ல வருவாயை உருவாக்கும் திறனையும் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

(06 புள்ளிகள்)

(e)

அத்தியாயம் 06 – மாற்ற முகாமைத்துவம்

### 1. ஊழியர்களுக்கு அணுகத்தக்கதாக இருத்தல்

சுசந்த மற்றும், 'டிரயல்' முகாமைத்துவம் இந்த மாற்றத்தை அறிந்தவுடன், அதற்கான பயிற்சியை ஊழியர்களுக்கு வழங்க வேண்டும். மேலும், மாற்றம் குறித்து ஊழியர்களுக்கு முன்கூட்டியே தெரிவிக்க வேண்டும்.

### 2. தொடர்பாடல் வரிசைகளை அணுகத்தக்கதாக வைத்திருத்தல்

சுசந்த தினசரி மற்றும் அடிக்கடி நிகழும் மாற்றம் பற்றி தொடர்பாடல் செய்தல் வேண்டும். மேலும் இருவழித் தொடர்பாடல்களில் ஈடுபட ஊழியர்களுக்கும் வாய்ப்பளிக்க வேண்டும்.

### 3. பொறுப்புக்கூறலை அனுமதித்தல்

பொறுப்புக்கூறலில் ஒரு படி முன்னேற மாற்றத்தில் ஈடுபட அனைத்து தரப்பினரையும் அனுமதித்தல்

### 4. யதார்த்தமாக இருத்தல்

மாற்றம் மற்றும் தடைகள் பற்றிய யதார்த்தமான முன்னோக்கினை வழங்குதல்.

### 5. கல்வி

இத் தந்திரோபாயத்தில், முகாமைத்துவம் தொழிலாளர்களிடையே மாற்றத்தின் அவசியத்தைப் பற்றிய விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தல் வேண்டும்.

6. பேச்சுவார்த்தை மற்றும் இணக்கப்பாடு

இத் தந்திரோபாயம் சிக்கலான சூழ்நிலைகளில் ஊழியர்களின் பிரதிநிதிகளுக்கும் முகாமைத்துவத்திற்கும் இடையேயான பேச்சுவார்த்தைகளை உள்ளடக்கியது. இணங்கிக் கொள்ளப்படும் போது ஊழியர்கள் மாற்றத்தை ஆதரிப்பார்கள்.

7. கையாளுதல் மற்றும் கூட்டுறவு

மாற்றத்திற்கு இடையூறாக மக்களை தவறாக வழிநடத்தும் தகவல்களை வெளியிடுவதை இது கட்டுப்படுத்தும். உதாரணமாக, ஒத்துழைப்பின் மூலம் மாற்றத்தைத் தடுக்கும் நபர்களைக் கண்டறிந்து, மாற்றத்திற்குத் தகுந்த அதிகாரப் பதவிகளை அவர்களுக்கு வழங்குவதன் மூலம் மாற்றத்தை உருவாக்கப் பயன்படுத்தலாம்.

8. வசதியளித்தல் மற்றும் ஆதரவு

பயம் மற்றும் குழப்பத்தை எளிதாக்குவதற்கும் உதவுவதற்கும் பயன்படுத்தப்படத்தக்க ஆலோசனை மற்றும் பயிற்சி போன்ற நுட்பங்கள் காணப்படுகின்றன.

9. பங்கேற்பு மற்றும் ஈடுபாடு

ஒரு பங்கேற்பு தந்திரோபாயத்தில், முகாமைத்துவம் மாற்றத்தின் செயற்பாட்டில் ஊழியர்களை ஈடுபடுத்த வேண்டும். அவை அகற்றப்பட்டால், ஊழியர்கள் பணியை சீர்குலைக்கத் தொடங்குவார்கள். எனவே முகாமைத்துவம் ஊழியர்களின் ஆலோசனைகளை பெற்று அவர்களை மாற்றும் பணியில் பங்காளர்களாக்க வேண்டும்.



(05 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பிரிவு C முடிவு

**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.



---

© 2021 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)