



இலங்கை கணக்கீட்டு தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

மட்டம் II பரீட்சை – ஜனவரி 2023

(Level II Examination - January 2023)

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(204) வணிக முகாமைத்துவம் (BMA)

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

கல்வி மற்றும் பயிற்சி பிரிவின் வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டு தொழிநுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

மட்டம் II பரீட்சை – ஜனவரி 2023

(204) வணிக முகாமைத்துவம்

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பகுதி - A

வினா 01 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

1.1 (2)

1.2 (2)

1.3 (1)

1.4 (4)

1.5 (4)

1.6 சட்டபூர்வ வலு

1.7 பொருள்

1.8 பொறுப்புக்கூறல் (கணக்களிதகமை)

1.9 வாடிக்கையாளரின் தனியுரிமையை பாதுகாத்தல்

1.10 வேலைத் தகுதி

(02 புள்ளி வீதம் 10 புள்ளிகள்)

1.11

1 உற்பத்திக் குறியிடல் அங்கீகாரத்தைப் பெறும்.

2 உற்பத்திக் குறியிடல் வணிகத்தின் மதிப்பை அதிகரிக்கும்.

3 உற்பத்திக் குறியிடல் புதிய வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கும்.

4 இது ஊழியரின் பெருமை மற்றும் திருப்தியை மேம்படுத்தும்.

5 இது சந்தையில் நம்பிக்கையை உருவாக்கும்.

(02 புள்ளிகள்)

1.12

- 1 வேலையில் ஈடுபாடு இல்லாமை
- 2 தொடர்ச்சியான தாமதங்கள் அல்லது வரவீனம்
- 3 அறிவுறுத்தல்களுக்குக் கீழ்ப்படிய விருப்பமின்மை
- 4 பிரச்சனைகளை உருவாக்குதல் மற்றும் வதந்திகளை பரப்புதல்
- 5 உற்பத்தித்திறன் மற்றும் வினைத்திறன் இழப்பு
- 6 தனிப்பட்ட வளர்ச்சி மற்றும் நிறுவன வளர்ச்சியில் ஆர்வமின்மை
- 7 வேலையில் மகிழ்ச்சி மற்றும் ஆர்வத்தின் புலப்படும் அறிகுறி இல்லாமை

(02 புள்ளிகள்)

1.13

- 1 ஊழியர் நியாயத்தன்மையை மேம்படுத்தும்
- 2 குறைவான கிரயம்
- 3 தற்போதுள்ள ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல்
- 4 குறைந்த நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளும்
- 5 உறுதியான தொழிலாளர்-முகாமை உறவைப் பேண உதவும்
- 6 பொருத்தமான ஊழியர்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும் வாய்ப்பு

(02 புள்ளிகள்)

1.14

- 1 அளவிடக்கூடியதாக இருத்தல்
- 2 அணுகக்கூடியதாக இருத்தல்
- 3 கணிசமானதாக இருத்தல்
- 4 வேறுபடுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்
- 5 செயற்படக்கூடியதாக இருத்தல்

(02 புள்ளிகள்)

1.15

- 1 பல வேலைகள் ஒரே செயற்பாடாக இணைக்கப்படுதல்.
- 2 தீர்மானம் மேற்கொள்ளலானது ஊழியர்களின் வேலையின் ஒரு பகுதியாகுதல் (ஊழியர் வலுப்படுத்தல்).
- 3 செயன்முறைகளின் கட்டங்கள் இயற்கையான முறையில் செய்யப்படுதல், மேலும் பல வேலைகள் ஒரே நேரத்தில் செய்யப்படுதல்.
- 4 செயன்முறைகள் பல்வேறு வகைகளைக் கொண்டிருக்கும். இதன் மூலம் பொருட்கள் சேவைகளை வாடிக்கையாளர்களுக்கேற்ப மாற்றி உற்பத்தி செய்வதுடன் பெருமளவான உற்பத்தி மூலம் அளவுத்திட்ட சிக்கனங்கள் ஏற்படவும் வழிவகுக்கிறது.
- 5 வேலை மிகவும் தெளிவாக விளங்கிக்கொள்ளப்பட்டு மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.
- 6 கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் சோதனைகள் மற்றும் பிற பெறுமதி சேர்க்கப்படாத வேலைகள் குறைக்கப்படுதல்.

- 7 வெளிவாரித் தொடர்புப் புள்ளிகளின் எண்ணிக்கையைக் குறைப்பதன் மூலமும் வணிகக் கூட்டணிகளை உருவாக்குவதன் மூலமும் இணக்கப்படுத்தலுக்கான தேவை குறைக்கப்படுதல்.
- 8 வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு தனித்த தொடர்புப் புள்ளி வழங்கப்படுதல்.
- 9 ஒரு கலப்பின மையப்படுத்தப்பட்ட/பரவலாக்கப்பட்ட செயற்பாடு பயன்படுத்தப்படுதல்.

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)



பிரிவு A முடிவு

வினா 02 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்::

அலகு 01 – முகாமைத்துவத்தின் அறிமுகம் மற்றும் முகாமையின் வேறுபட்ட கண்ணோட்டங்கள்
அலகு 07 – தந்திரோபாய முகாமைத்துவம்

(a)

1 எண்ணியலாக்க மாற்றம்

வணிகச் செயற்பாட்டின் போது ஒவ்வொரு தொழிநுட்பமும் ஒருங்கிணைக்கப்படும் முறைமையக் கருத்திற் கொண்டு எண்ணியலாக்க மாற்றத்திற்கு மிகவும் கவனமான அணுகுமுறையை எடுத்துக்கொள்ளலானது ஒரு மென்மையான நிலைமாற்றத்தை உறுதி செய்வதற்கு முக்கியமானது.

2 மேகத்தள (முகில் முறைமை) தீர்வுகள்

தரவு பாதுகாப்பு மற்றும் அணுகல் எளிமை ஆகியவற்றில் மேகத்தள தீர்வுகள் குறிப்பிடத்தக்க நன்மைகளைக் கொண்டுள்ளன. இருப்பினும், அவை வேறுபட்ட வகையில் உருவாக்கப்பட்டு இருப்பதுடன், வணிக நடவடிக்கைகளில் அவற்றை ஒருங்கிணைக்கும் போது தெளிவான தந்திரோபாயங்கள் அவசியமாகின்றன. வணிக நடவடிக்கைகளுடன் மேகத்தள முறைமையை ஒருங்கிணைப்பது சவால்மிக்கது. தரவுக் கசிவு ஏற்பட்டால் அது இணையவழித் தாக்குதலுக்கு வழிவகுக்கும்.

3 தரவுப் பாதுகாப்பு

தரவு மீறல் என்பது தரவு பாதுகாப்பிற்கான பிரதான அச்சுறுத்தலாகும். இது ஒரு வணிகத்தின் நிதிசார் ஆரோக்கியம் மற்றும் போட்டி நன்மையைப் பாதிக்கிறது. எனவே, இணையப் பாதுகாப்பு இன்றைய உலகில் மிகவும் சவால் மிக்கதாகக் காணப்படுகின்றது.

4 தன்னியக்கமாக்கல்

உற்பத்தித் துறையானது, செயன்முறையை விரைவுபடுத்த, உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்க மற்றும் ஊழியர் பாதுகாப்பை அதிகரிப்பதற்கு தன்னியக்கமாக்கல் கருவிகளைப் பயன்படுத்துகிறது. புதிய தன்னியக்கமாக்கல் கருவிகளின் அறிமுகம் நிறுவனங்களின் இயல்பான செயற்பாடுகளை பாதிக்கிறது. சமீபத்திய தொழிநுட்பத்தைப் பயன்படுத்தும் முறைமைய அறிய ஊழியர்கள் அதிக நேரத்தை எடுத்துக்கொள்ளக்கூடும்.

5 இணக்கப்பாடு

நிறுவனத்தின் அளவு, தொழிற்துறை போன்றவற்றைப் பொறுத்து இணக்கப்பாட்டுத் தேவைகள் மாறுபடும். மேலும் குறிப்பிட்ட தொழிநுட்பத்துடன் இணங்குவதற்கு மேலாக, விதிமுறைகளானவை அபராதங்கள் மற்றும் வணிகச் செயற்பாடுகளை மூடக்கூடிய தாக்கங்களை விளைவிக்கின்றன.

6 ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் மேம்படுத்தல்கள்

எண்ணியல் மாற்றத்தில் ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் மேம்படுத்தல்கள் முக்கியமானவையாகும். மரபு ரீதியான முறைமைகளை புதிய தொழிநுட்ப உட்கட்டமைப்பில் மேம்படுத்துதல் மற்றும் ஒருங்கிணைத்தல் என்பது எப்போதும் வெற்றிகரமாக இருக்காது.

7 செயற்கை நுண்ணறிவு மற்றும் இயந்திரக் கற்றல்

செயற்கை நுண்ணறிவு மற்றும் இயந்திர கற்றல் என்பது தன்னியக்கமாக்கல் கருவிகளின் செயற்பாட்டின் பின்னணியில் உள்ள செயன்முறைகள் ஆகும். குறிப்பிட்ட பணிகளைச் செய்வதற்காக செயற்கை நுண்ணறிவினைப் பயன்படுத்துவதில் வணிகங்கள் கவனம் செலுத்துகின்றன. குறித்த நிறுவனங்களுக்கு சரியான செயற்கை நுண்ணறிவு மற்றும் இயந்திரக் கற்றலைக் கண்டறிவது சவால் மிக்கதாகும்.

(04 புள்ளிகள்)

(b)

- 1 கட்டைவிரல் விதி அடிப்படையிலான வேலை முறைகளை மாற்றீடு செய்து, அதற்குப் பதிலாக வேலையைக் கற்க விஞ்ஞான முறையைப் பயன்படுத்துதல்.
- 2 ஊழியர் ஆட்சேர்ப்பு மற்றும் தெரிவு ஆகியன விஞ்ஞான முறையில் இடம்பெறுதல்.
- 3 விஞ்ஞான ரீதியில் உருவாக்கப்பட்ட முறைகள் பயன்படுத்தப்படுவதை உறுதி செய்யும் வகையில் ஊழியர்களுடனான கூட்டு இணக்கம்
- 4 முகாமையாளர்கள் மற்றும் ஊழியர்களுக்கு இடையே பணி மற்றும் பொறுப்பை சமமாகப் பிரித்தல்

(02 புள்ளிகள்)

(c)

1 தந்திரோபாயம் எதிர்காலத்திற்காக ஒரு நிறுவனத்தைத் தயார்ப்படுத்த உதவும்

தந்திரோபாயம் என்பது முன்னோக்கிய பார்வையாகும், எனவே இது குறுகிய காலத்தைத் தாண்டி மற்றைய விடயங்களில் கவனம் செலுத்த நிறுவனத்திற்கு உதவுகிறது.

2 இது ஒரு நிறுவனத்தை மற்றையவற்றிடமிருந்து வேறுபடுத்த உதவுகிறது

ஒரு நிறுவனத்திற்கு அதன் தனித்துவமான சொத்துக்கள் மற்றும் அம்சங்களில் கவனம் செலுத்தவும், அவற்றை அர்த்தமுள்ள வழியில் ஆராயவும் தந்திரோபாயம் உதவுகிறது. அதன் போட்டியாளர்களிடமிருந்து சில வேறுபாடுகளை ஏற்படுத்தாமல், வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கு எந்த காரணமும் இருக்காது.

3 இது ஒரு நிறுவனத்திற்கு சில ஸ்திரத்தன்மையை வழங்குகிறது

நிறுவனங்களுக்கு சில வழிகாட்டுதல் மற்றும் ஸ்திரத்தன்மை தேவையாக இருக்க, தந்திரோபாயம் அதனை வழங்குகிறது.

4 தந்திரோபாயம் ஒரு பொதுவான குறிப்புரை சட்டகமாகத் தொழிற்படுகிறது

கூழ்நிலைகள் மாற்றமடைந்தாலும், தந்திரோபாயம் ஒரு நிறுவனத்திற்கான பொதுவான குறிப்பை வழங்குகிறது.

5 இது உள்ளக மற்றும் வெளிவாரி இணைப்புக்கு ஆதரவு வழங்குகின்றது.

ஒரு நிறுவனத்தால் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்பட வேண்டிய மிக முக்கியமான உள்ளக மற்றும் வெளிவாரிக் காரணிகளின் ஒருங்கிணைந்த கண்ணோட்டத்தை தந்திரோபாயம் வழங்குகிறது. இது நிறுவனத்தை உள்ளக மற்றும் வெளிவாரியாக இணைக்க உதவுகிறது.

6 இது நிறுவன நடவடிக்கைக்கு வழிகாட்டுகிறது

இது ஒரு நிறுவனம் மேற்கொள்ளும் காரியத்திற்கு ஒரு வழிகாட்டலை வழங்குகிறது. அத்தகைய வழிகாட்டுதலின்றி, நிறுவனம் முறையற்ற முறையில் செயன்முறைகளை நிறைவேற்ற வேண்டியிருக்கும்.

7 தந்திரோபாயம் வணிகத்தின் திறன்கள் மற்றும் வள ஆதாரத்தை மேம்படுத்த உதவுகிறது

ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்கை அடைவதற்கான எந்தவொரு தந்திரோபாயத்தையும் செயற்படுத்த திறன்கள் மற்றும் வளங்கள் அவசியமாகும். மற்றைய போட்டியாளர்கள் பின்பற்ற முடியாத அவசியமான முக்கிய திறன்கள் மற்றும் வளங்களை வளர்த்துக் கொள்ள தந்திரோபாயம் உதவுகிறது.

8 தந்திரோபாயம் வணிக திசைமுகப்படுத்தல் மற்றும் நோக்கத்தை வரையறை செய்கிறது

வணிகம் தொழிற்படத்தக்க தொழிற்துறைகள் மற்றும் சந்தைகளின் எல்லையை தந்திரோபாயம் வரையறை செய்கிறது.

9 தந்திரோபாயம் வளங்களைப் பயன்படுத்த உதவுகிறது

தந்திரோபாயம் என்பது ஒரு நிறுவனத்தின் வளங்களை வணிகப் போட்டிக்கான பகுதிகளில் பயன்படுத்துவதற்கான ஒரு வழியாகும்.

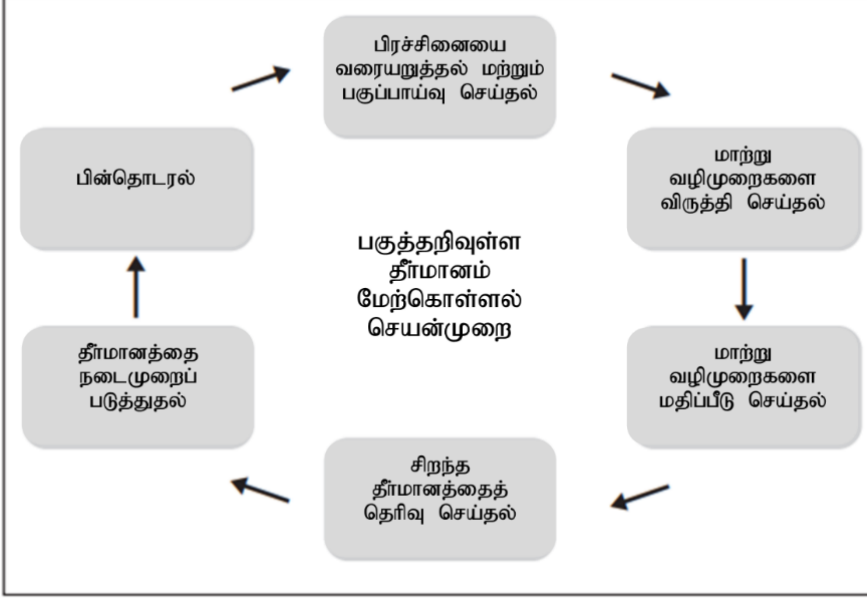
(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 03 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அலகு 02 பகுதி I - தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் மற்றும் பகுதி II - நிறுவனம்சார் திட்டமிடல்

(a)



(03 புள்ளிகள்)

(b)

தந்திரோபாயத் திட்டங்கள்

ஒட்டுமொத்த நிறுவனத்தையும் உள்ளடக்கிய நீண்ட கால (ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு மேற்பட்ட) திட்டங்கள் இவையாகும். தந்திரோபாயத் திட்டங்களைத் தயாரிப்பதில் சிரேஷ்ட முகாமை ஈடுபடும். இது தந்திரோபாய இலக்குகளை அடையத் தேவையான வள ஒதுக்கீடு, முன்னுரிமைகள் மற்றும் தொழிற்பாட்டுப் பெறுபேறுகளைக் கோடிட்டுக் காட்டும் பொதுவான திட்டமாகும்.

உபாயத் திட்டங்கள்

சிரேஷ்ட மற்றும் நடுத்தரமட்ட முகாமையாளர்கள் உபாயத் திட்டங்களாகக் கருதப்படக்கூடிய குறுங்கால மற்றும் நடுத்தரகாலத் திட்டங்களை உருவாக்குதல்தான், அங்கு முகாமையாளர்கள் தந்திரோபாயத் திட்டங்களை முகாமை செய்யத்தக்க திட்டங்களாக வகுப்பர். ஒரு உபாயத் திட்டமானது, ஒவ்வொரு பிரிவிற்குள்ளும் கீழ்மட்ட அலகுகள் என்ன செய்ய வேண்டும், அதை எப்படிச் செய்ய வேண்டும் மற்றும் ஒவ்வொரு மட்டத்திலும் யார் பொறுப்புடையவர்கள் என்பது பற்றியதாகும். உபாயங்கள் ஒரு தந்திரோபாயத்தை உருவாக்குவதற்கும் அதைச் செயற்படுத்துவதற்கும் தேவையான வழிமுறைகளுக்காகவும் அவசியமாகும்.

செயற்பாட்டுத் திட்டங்கள்

செயற்பாட்டுத் திட்டமிடல் அமைப்பு பரந்த அல்லது துணை அலகு இலக்குகள் மற்றும் குறிக்கோள்கள் காணப்படுவதைக் கருதி, அவற்றை அடைவதற்கான வழிகளைக் குறிப்பிடுகிறது. தொழிற்பாட்டுத் திட்டமிடல் என்பது ஒரு குறுங்கால (ஒரு வருடத்திற்கும் குறைவான) திட்டமிடல் ஆகும், இது தந்திரோபாய மற்றும் உபாயத் திட்டங்களை ஆதரிக்கும் குறிப்பிட்ட செயற்பாட்டுப் படிகளை உருவாக்குவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டதாகும்.

(04 புள்ளிகள்)

(c)

1 நிச்சயமற்ற தன்மையை வெற்றிகொள்ளல்

வணிகத்தின் நிச்சயமற்ற தன்மையை வெற்றிகொள்ளத் தலைவர்கள் இறுதிப் பெறுபேறுகளைக் கண்டறிந்து இருவழி வெளிப்படையான தொடர்பாடலைப் பேணுதல் வேண்டும்.

2 தலைமைத்துவம் வழங்குதல்

பயனுறுதிமிக்க தலைமைத்துவமானது வழிகாட்டல்கள் மற்றும் வேகத்தை வரையறுக்கும் திட்டங்களை சிறப்பாக நடைமுறைப்படுத்துவதில் வெளிப்படுத்தப்படும். உண்மையான தலைவர்கள் பிறர் பின்பற்றுவதற்கு முன்மாதிரியாக அமைகிறார்கள்.

3 மாற்ற செயன்முறையை முகாமை செய்தல்

திட்டங்களை வினைத்திறனாக நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு மற்றும் எதிர்பார்த்தபடி மற்றவர்களின் ஆதரவைப் பெறுவதற்கு வினைத்திறனான மாற்ற முகாமை முக்கியமானதாகும்.

4 பற்றாக்குறை அல்லது வரையறுக்கப்பட்ட வளத் தடைகளை வெற்றிகொள்ளல்

வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களுக்கான காரணத்தைக் கண்டறிந்து, முழு நிறுவனத்தினையும் ஈடுபடுத்துவதற்குப் பதிலாக, திட்டமிடல் செயன்முறையை மேற்கொள்ள நிறுவனத்திற்குள் சில அலகுகளைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.

5 நியமமாக்கல் குறைபாடு மற்றும் உலகளாவிய தொடர்பாடல் தடைகளை வெற்றிகொள்ளல்

நிறுவனத்தின் அனைத்து உறுப்பினர்களும் இலக்குகள் மற்றும் திட்டங்களை பயனுறுதி மிக்க வகையில் தொடர்பாடல் செய்தல் வேண்டும். செயன்முறை எவ்வாறு இடம்பெறுகிறது மற்றும் இதுவரையில் கிடைக்கப்பெற்ற பெறுபேறுகள் தொடர்பில் புதுப்பிக்கப்படப்பட்ட தொடர்பாடலை கிரமமான அடிப்படையில் வழங்குவது முக்கியமானதாகும்.

6 ஊக்கமளித்தல், மன உறுதி மற்றும் உற்பத்தித்திறன் தடைகளை வெற்றிகொள்ளல்

நிறுவனங்களின் இயக்குநர்கள் மற்றும் நிறைவேற்று முகாமையாளர்கள், நெகிழ்வுத்தன்மையுடன் தீர்மானம் மேற்கொள்வதை அனுமதிப்பதன் மூலமும், ஊழியர் வெகுமதி மற்றும் ஆதரவு நடத்தை மூலம் முகாமையாளர்களைப் பொறுப்பு உடையவர்களாக்க வேண்டும். தீர்மானம் மேற்கொள்ளலில் ஊழியர்களை ஈடுபடுத்துதல் மாற்றத்திற்கான எதிர்ப்பைக் குறைக்க உதவலாம்.

(03 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 04 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 02 பகுதி III – நிறுவனக் கட்டமைப்பு மற்றும் வடிவமைப்பு

அலகு 03 – தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம்

(a)

- 1 திணைக்களங்கள் அவற்றின் சொந்தத் துறையில் மாத்திரம் சிறப்புத் தேர்ச்சியடைந்து, முழு நிறுவனத்தின் வாய்ப்புகளையும் கருத்திற் கொள்ளத் தவறிவிடுகின்றன. இதனால் நிறுவன இலக்குகளை அடைவது கடினமாகிறது.
- 2 திணைக்களத் தலைவர்கள் தங்கள் திணைக்களங்களை தொழிற்பாட்டு ஜாம்பவான்களாக நினைக்கத் தொடங்குகின்றனர். இதனால் பல்வேறு திணைக்களங்களுக்கு இடையே மோதல் ஏற்படுகிறது.
- 3 திணைக்களங்கள் பாரியதாக இருக்கும்போது ஒருங்கிணைத்தல் கடினமாகிறது.
- 4 நிறுவன இலக்குகள் அடையப்படாவிட்டாலும், அனைத்து திணைக்களங்களும் ஒன்றிலொன்று சார்ந்திருப்பதால் பொறுப்பை இணைப்பது கடினமாகிறது.
- 5 ஊழியர்கள் மற்றும் முகாமையாளர்கள் ஒரேயொரு தொழிற்பாட்டிற்கு, அதாவது அவர்கள் சார்ந்த துறைக்கு மட்டுமே பயிற்சி அளிக்கப்படுகிறார்கள். மற்றவர்களின் கண்ணோட்டத்தைப் பாராட்டுவதில் அவர்களுக்கு சிரமம் இருப்பதால், இது அவர்களில் நெகிழ்வற்ற தன்மையை வளர்க்கிறது.
- 6 முழு நிறுவனத்தினதும் வாய்ப்புகளைக் கவனிக்கத் தவறுகிறது.

(02 புள்ளிகள்)

(b)

நிறுவனத் தந்திரோபாயம் என்பது நிறுவனம் அதன் முக்கிய வளங்களை எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறது என்பதை வரையறுக்கும் முழு நிறுவனத்திற்குமான ஒரு திட்டத்தைப் போன்றதாகும். நிறுவனக் கட்டமைப்பு என்பது நிறுவனத்தின் தொழிற்பாடு, அதிகாரம் மற்றும் வளங்கள் பிரிக்கப்பட்டு, நிறுவன இலக்குகளை வினைத்திறன் மற்றும் பயனுறுதி மிக்கவாறு அடையும் வகையில் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டுள்ள முறையாகும். எனவே, கட்டமைப்பு என்பது நிறுவனம் படிநிலையைப் பற்றி சிந்திக்கும் விதத்தை எடுத்துக்காட்டுவதுடன் ஊழியர்களுக்கு பணிகளை ஒதுக்கீடு செய்து அதன் ஊழியர்கள் ஒரு பொதுவான இலக்கை அடைய ஒத்துழைப்புடன் செயற்படுவதை உறுதி செய்யும் ஒரு நிறுவனத்தின் உள்ளக உருவாக்கம் ஆகும். உண்மையில், தந்திரோபாயங்களைப் பயனுறுதி மிக்க வகையில் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான தந்திரோபாயம் மற்றும் கட்டமைப்பிற்கு இடையே சரியான இணக்கத்தன்மை காணப்படல் வேண்டும்.

கட்டமைப்பு தந்திரோபாயத்தை ஆதரிக்கும். ஒரு நிறுவனம் அதன் தந்திரோபாயத்தை மாற்றினால், அதன் புதிய தந்திரோபாயத்தை ஆதரிக்கும் வகையில் அதன் கட்டமைப்பை மாற்ற வேண்டும். அத்துடன், தந்திரோபாயம் கட்டமைப்புக்கு ஆதரவளிக்கிறது. ஒரு நிறுவனம் அதன் கட்டமைப்பை மாற்றும்போது, புதிய கட்டமைப்பிற்கு ஏற்றவாறு தந்திரோபாயத்தை மாற்ற வேண்டும். அதன்படி, தந்திரோபாயங்களை பயனுறுதிமிக்க வகையில் நடைமுறைப்படுத்துவதற்கும் இலக்குகளை அடைவதற்கும் கட்டமைப்பு மற்றும் தந்திரோபாயம் ஆகியவற்றுக்கு இடையே ஒரு சிறந்த ஒருங்கிணைப்பு அவசியமாகும்.

(04 புள்ளிகள்)

(c)

தொழிற்பாட்டு வகிபாகம்	விளக்கம்
வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புவதைச் செய்தல்	சந்தையில் வாடிக்கையாளர்கள் உண்மையில் உற்பத்திகளையே தேடுகிறார்கள், வணிகத்தை அல்ல. அவர்கள் உற்பத்திகளை வைத்திருக்கும் காரணத்திற்காக மட்டுமே சந்தையில் வணிகத்துடன் தொடர்புபடுகின்றனர். எனவே, தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கையில் உருவாக்கப்படும் உற்பத்தி வணிகத்தை சந்தையில் வாழ வைக்கிறது.
வணிகத்திற்கான உற்பத்திக் குறியை உருவாக்குதல்	முன்னணி வணிகப் பெயர்கள் அவர்கள் யார் என்பதன் காரணமாக அல்லாது, அவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என்பதற்காகவே நன்கு அறியப்பட்டவையாக உள்ளன. வணிகம் என்பது உற்பத்திகளை உலகுக்கு அறிமுகப்படுத்துவதாகும். எனவே நற்பெயர் அல்லது பழி என்பது தொழிற்பாடுகளின் பெறுபேறு ஆகும்.
வளங்கள் மற்றும் திறன்களைப் போட்டிநன்மைகளுக்காக பயன்படுத்துதல்	வணிகத்தின் வெற்றியின் இரகசியம் சந்தையில் போட்டி நன்மைகளை உருவாக்குவதாகும். தொழிற்பாடுகளில் பயன்படுத்தப்படும் தனித்துவமான வளங்கள் மற்றும் முக்கிய திறன்களின் தொழிற்பாடே போட்டி நன்மையாகும். எனவே, தொழிற்பாட்டு முகாமை வணிகத்தின் மையமாகத் தொழிற்பட வேண்டும், இது வணிகத்தை உத்வேகமாக வைத்திருக்க மற்றைய அனைத்து அலகுகள் மற்றும் பிரிவுகளுக்கும் ஆற்றலை வழங்குகிறது.
இலாபத்தன்மைக்கான அடிப்படையை உருவாக்குதல்	இலக்கு வருவாய்க்கும் உற்பத்திச் செலவுக்கும் இடையே இடைவெளியை வைத்திருக்கும் வகையில் விநியோகச் சங்கிலி மற்றும் உள்முக செயற்பாடுகளை முகாமை செய்வதன் மூலம் தொழிற்பாட்டு முகாமையில் உற்பத்திக் கிரய முகாமை நடைமுறைப்படுத்தப்படுகிறது.
சந்தை தலைமைக்கான அடிப்படையை உருவாக்குதல்	அதிக சந்தைப் பங்கைப் பேணுதல் நிறுவனங்களுக்கு இடையேயான போட்டி மிக்கதாகும். ஆனால் வாடிக்கையாளர்கள் வணிகங்களின் வழங்கல்கள் மூலம் சிறந்த பெறுமதியைத் தேடுகிறார்கள். எனவே தொழிற்பாட்டு முகாமையின் ஒப்பீட்டு செயற்திறன் என்பது நிறுவனம் சந்தையில் முன்னணியில் உள்ளதா இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்கும் உயிர்நாடியாகும்.

(04 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 05 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 02 பகுதி V – நிறுவனம்சார் தொடர்பாடல்
அலகு 02 பகுதி VI – நிறுவனம்சார் கட்டுப்படுத்தல்

(a)

- 1 தொடர்பாடலானது, பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகள் மற்றும் அவர்களது வினைத்திறனை மேம்படுத்தும் முறைகள் பற்றி ஊழியர்களுக்குச் சொல்லித் தெளிவுபடுத்துவதன் மூலம் ஊக்கம் மற்றும் தூண்டுதலளிக்கிறது.
- 2 தொடர்பாடல் மாற்று நடவடிக்கைகளை அடையாளம் காணவும் மதிப்பிடவும் உதவுவதன் காரணமாக, அது தீர்மானம் மேற்கொள்ளும் செயன்முறைக்கான நிறுவன உறுப்பினர்களுக்கு தகவல் மூலமாக உள்ளது.

- 3 தொடர்பாடல் இடைத்தொடர்புகளை அனுமதிப்பதுடன், ஊழியர்களின் சமூக மற்றும் உணர்வுசார் தேவைகளை நிறைவேற்ற உதவுகிறது.
- 4 தொடர்பாடல் முகாமையாளர்கள், ஊழியர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளடங்கலான தனிநபர்களது நடத்தையை மாற்றக்கூடும்.
- 5 செய்ய வேண்டிய பணிகள், பணியை அவர்கள் செய்யும் விதம் மற்றும் நோக்கத்துக்கு ஏற்றதாக இல்லாதவிடத்து, அவர்களது செயற்திறனை எவ்வாறு மேம்படுத்துவது என்பதைப் பற்றி ஊழியர்களுக்குத் தெரிவித்து, தெளிவுபடுத்துவதன் மூலம் தொடர்பாடல் ஊக்கப்பாட்டை வழங்குகிறது.
- 6 தனிநபரின் மனோபாவத்தை மாற்றுவதில் தொடர்பாடல் முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது, அதாவது, நன்கு தகவலறிந்த ஒரு நபர், குறைந்த தகவலறிந்த நபரை விட சிறந்த அணுகுமுறையைக் கொண்டிருப்பார். நிறுவன இதழ்கள், பதிப்புக்கள், கூட்டங்கள் மற்றும் பல்வேறு வகையான வாய்மூல மற்றும் எழுத்துமூல தொடர்பாடல் ஆகியன ஊழியர்களது மனப்பான்மையை வடிவமைக்க உதவுகின்றன.
- 7 தொடர்பாடல் சமூகமயமாக்கலுக்கும் உதவுகிறது. தொடர்பாடலின்றி ஒருவர் உயிர்வாழ முடியாது.
- 8 தொடர்பாடல் கட்டுப்படுத்தல் செயன்முறைக்கு உதவுகிறது. நிறுவன உறுப்பினரின் நடத்தையை பல்வேறு வழிகளில் கட்டுப்படுத்த இது உதவுகிறது. ஒரு நிறுவனத்தில் ஊழியர்கள் பின்பற்ற வேண்டிய பல்வேறு அதிகார நிலைகள் மற்றும் சில கொள்கைகள் மற்றும் வழிகாட்டுதல்கள் உள்ளன. அவர்கள் நிறுவனக் கொள்கைகளுக்கு இணங்கி, தங்கள் பணியின் வகிபாகத்தை திறமையாக நிறைவேற்றி, எந்தவொரு பணிப் பிரச்சனையையும் குறைகளையும் தங்கள் மேலதிகாரிகளிடம் தெரிவிக்க வேண்டும். இவ்வாறு, தொடர்பாடலானது முகாமையின் செயற்பாடுகளை கட்டுப்படுத்த உதவுகிறது.

(06 புள்ளிகள்)

(b)

1 கட்டுப்பாடு என்பது ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் இன்றியமையாத செயற்பாடாகும்

அனைத்து வணிக மற்றும் வணிகமல்லா நிறுவனங்களிலும் கட்டுப்பாடு என்பது முகாமையின் பரந்துபட்ட வகிபாகமாகும். முகாமையின் அனைத்து மட்டங்களிலும் கட்டுப்பாடு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. நிறுவனத்தின் உண்மையான பெறுபேறானது, திட்டங்கள் மற்றும் இலக்குகளுக்கு இணக்கமாகக் காணப்படுவதை உறுதிசெய்வது ஒவ்வொரு முகாமையாளரும் கடமையாகும்.

2 கட்டுப்பாடு என்பது ஒரு அடிப்படை முகாமைத் தொழிற்பாடாகும்

திட்டமிடல், ஊழியரிடல், இயக்குதல், ஒழுங்கமைத்தல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் ஆகியன முகாமைத் தொழிற்பாடுகளாகும். இருப்பினும், கட்டுப்படுத்துவது மிக முக்கியமானதாகக் கருதப்படுவதுடன், அதை அகற்றினால் மற்ற அனைத்து தொழிற்பாடுகளும் அர்த்தமற்றதாகிவிடும்.

3 கட்டுப்படுத்தல் ஒரு தொடர்ச்சியான செயற்பாடு

கட்டுப்பாடு எல்லா நேரங்களிலும் தொடர்ச்சியாகத் தேவைப்படுகிறது. இது ஒரு முறை மாத்திரம் அல்லது நீண்ட இடைவெளிகளில் மேற்கொள்ளப்படலாகாது. கட்டுப்பாட்டின் கீழ், முன்னேற்றம் தொடர்ந்து மதிப்பிடப்பட வேண்டும்.

4 கட்டுப்பாடு என்பது பெறுபேறுகளுடன் தொடர்புடையது

பெறுபேறுகளின் அடிப்படையில் முன்னேற்ற செயற்திறன் மதிப்பிடப்பட்டு, அதற்கேற்ப உரிய நடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுவதால், கட்டுப்படுத்துதல் என்பது பெறுபேறுகளுடன் தொடர்புடைய ஒரு செயன்முறையாகும்.

5 கட்டுப்படுத்துதல் முன்னோக்கிய பார்வையுடையது

கட்டுப்படுத்துதலானது எல்லா நேரங்களிலும் எதிர்காலத்தை நோக்கியதாக இருப்பதால், தேவையான எந்த நேரத்திலும் பின்தொடர்தல் மேற்கொள்ளப்படலாம்.

6 கட்டுப்படுத்தலானது முகாமை செயன்முறையின் ஆரம்பம் மற்றும் முடிவு ஆகிய இரண்டுமேயாகும்

முகாமைத் தொழிற்பாட்டின் ஆரம்பத்திலும் முடிவிலும் கட்டுப்பாட்டின் தேவை உணரப்படுகிறது.

7 கட்டுப்பாடு என்பது திட்டமிடலுடன் தொடர்புடையது

கட்டுப்படுத்தல் மற்றும் திட்டமிடல் ஆகியவை முகாமையின் இரண்டு இணைக்கப்பட்ட வகிபாகங்கள் ஆகும். திட்டமிடலின்றி, கட்டுப்படுத்தல் அர்த்தமற்றதாவதுடன், கட்டுப்படுத்தலின்றி திட்டமிடல் பயனற்றதாகும். திட்டமிடலானது கட்டுப்படுத்தலுக்கு முன்னிடம்பெறுவதுடன், கட்டுப்படுத்தலானது திட்டமிடலைத் தொடர்ந்து இடம்பெறும்.

8 கட்டுப்படுத்துதல் என்பது ஒரு மாற்றமுறும் செயன்முறையாகும்

கட்டுப்படுத்துதலானது மீளாய்வு செய்யப்பட்ட முறைகளைத் தேவைப்படுத்துவதனால், முடிந்தவரை மாற்றங்கள் செய்யப்பட வேண்டும்.

(04 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 06 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 01 - முகாமைத்துவத்தின் அறிமுகம் மற்றும் முகாமையின் வேறுபட்ட கண்ணோட்டங்கள்
அலகு 03 - தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம்

(a)

உற்பத்தித்திறன் என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் உள்ளீடுகள் மற்றும் வெளியீட்டிற்கு இடையிலான தொடர்பாகும். உற்பத்தித்திறனை இரண்டு வழிகளில் மேம்படுத்தலாம்.

- வெளியீட்டை அல்லது வெளியீடுகளை அதிகரித்தல்
- உள்ளீட்டை அல்லது உள்ளீடுகளைக் குறைத்தல்

வெளியீட்டை அதிகரித்தலானது அதிகரித்த பயனுறுதி என விபரிக்கப்படும் நிறுவன நோக்கங்களுடன் தொடர்புடைய செயற்பாடாகும். வெளியீடு என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் உருவாக்கப்படும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் எண்ணிக்கையாக இருக்கும்.

உள்ளீடுகளைக் குறைத்தலானது, அதிகரித்த வினைத்திறன் என விபரிக்கப்படும் நிறுவன வளங்களுடன் தொடர்புடைய செயற்பாடாகும்.

எனவே, குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில், உள்ளீடுகள் நிலையானதாக இருக்கும் போது வெளியீட்டை அதிகரிப்பது அல்லது வெளியீடு மாறாமல் இருக்கும் போது உள்ளீடுகளைக் குறைப்பது என்பது நிறுவனங்கள் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துவதற்கான முக்கிய இரண்டு வழிகளாகும்.

(04 புள்ளிகள்)

(b)

(i) வழங்கல் சங்கிலி முகாமை

வழங்கல் சங்கிலி முகாமை என்பது வணிகம் அதன் நோக்கத்திற்கு அவசியமான மூலப்பொருட்களைப் பெறுவதை உறுதி செய்வதற்காக வழங்குனர் உறவுகள் மற்றும் தொடர்புடைய அம்சங்களை முகாமை செய்யும் தொழிற்பாடாகும். தொழிற்பாட்டு முகாமையில், திட்டமிடலுக்கு முந்தைய கட்டத்தில், தேவையான மூலப்பொருட்கள் கணஞ்சியத்தில் தயார்ப்படுத்தப்படுதல் உறுதிசெய்யப்பட செய்ய வேண்டும். இல்லையெனில், பிரச்சினையைக் கையாள்வதற்காக வழங்குனருடன் தொடர்புகொள்ளப்படல் வேண்டும்.

அல்லது வழங்கல் சங்கிலி என்பது வழங்குனர் மற்றும் வாடிக்கையாளருக்கு இடையேயான செயற்பாடுகள் மற்றும் கூறுகளின் தொகுப்பைக் குறிக்கிறது. அதன்படி, வழங்கல் சங்கிலி முகாமையானது, வழங்குனர் தரப்படையும் நுகர்வோர் பக்கத்தையும் சமநிலைப்படுத்தி, தொழிற்பாட்டு நடவடிக்கைகளில் சீரான இயக்கத்தை உறுதிசெய்து, சந்தையில் உற்பத்திகளை வினைத்திறன்மிக்க வகையில் விநியோகிக்க உதவுகிறது.

(02 புள்ளிகள்)

(ii) தர முகாமை

தரம் என்பது வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கான பொருத்தப்பாட்டுத் தகுதியைக் குறிக்கிறது. சரியான தர முகாமையானது, சந்தையில் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யத்தக்க வகையில் உள்ளீடுகள், செயன்முறை மற்றும் வெளியீடு ஆகியவை எதிர்பார்க்கப்படும் தரத்தில் இருப்பதை உறுதிசெய்கிறது.

உற்பத்தியானது திட்டமிடப்பட்டிருந்தாலும் கூட, உற்பத்தி அவசியமான தரத்தில் வெளியிடப்படுவதை உறுதி செய்வதற்காக வேலையில் உள்ள ஒவ்வொரு செயன்முறையையும் அவற்றின் வெளியீடுகளையும் கண்காணிப்பது முக்கியமானதாகும். தர முகாமை என்பது உற்பத்திக்குப் பின்னர் இடம்பெறும் ஒரு செயன்முறை அல்ல, ஆனால் உற்பத்தி செயன்முறையின் மீது இடம்பெறும் ஒரு செயன்முறை ஆகும்.

(02 புள்ளிகள்)

(c)

- 1 செயன்முறையின் வினைத்திறனை மேம்படுத்துவதற்கு
- 2 சிறப்பான திட்டமிடலுக்கு
- 3 இற்றை வரையான சந்தை அறிவைப் பெறுவதற்கு
- 4 தொழிற்பாடுகளில் பயனுறுதிமிக்க வள முகாமைக்கு

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 07 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :**அலகு 04 – சந்தைப்படுத்தல் முகாமை****(a)**

பயனுறுதிமிக்க சந்தைப்படுத்தல் முகாமையானது, கீழே விபரிக்கப்பட்டுள்ள பல்வேறு வழிகளில் டிலந்தவின் வணிகம் சர்வதேச அளவில் வளர்ச்சியடைய உதவும்.

1 சந்தைப்படுத்தல் என்பது பொருட்களின் மாற்றம், பரிமாற்றம் மற்றும் நகர்த்தலுக்கு உதவுகிறது

கொள்வனவாளர் மற்றும் விற்பனையாளரை இணைப்பதில் சந்தை நடவடிக்கைகள் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. இந்த இணைப்பு வலுவாக்கப்படாதவிடத்து, கொள்வனவாளர்கள் தங்கள் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய முடியாமல் போவதுடன், அதே போல் விற்பனையாளர் தங்கள் உற்பத்திகளை விற்க முடியாமலும் போகலாம்.

2 சந்தைப்படுத்தல் சமூகத்தின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்தவும் பேணவும் உதவுகிறது

சந்தைப்படுத்தல் கொள்வனவாளர்களுக்குத் தேவையான உற்பத்திகள் மற்றும் மேலதிக தகவல்களை வழங்குவதுடன், பிற போட்டியாளர்கள் பற்றிய தகவல்களையும் வழங்குகிறது. இந்தப் போட்டியானது பொதுக் களத்தில் இடம்பெறுவதுடன், சந்தையில் நெறிமுறை நடைமுறைகளை வணிகங்கள் கடைப்பிடிப்பதுடன், அதன் காரணமாகத் தரமும் பேணப்படுகிறது. கொள்வனவாளர்களின் தரம் மற்றும் ஏனைய விடயங்கள் மீதான அக்கறையின் காரணமாக, குறைந்த தரமான உற்பத்திகளால் அவர்கள் பாதிக்கப்படாமல் பாதுகாக்கப்படுகின்றனர்.

3 சந்தைப்படுத்தல் வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குகிறது

நேரடி சந்தைப்படுத்துதல் காணப்படுமிடத்தில், அதாவது இறுதி நுகர்வோரை நோக்கிய நேரடி உற்பத்தி இடம்பெறுகையில், சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் மிகவும் குறுகலானவையாகவும் குறைந்த எண்ணிக்கையிலான மனிதர்களை உள்ளடக்கியதாகவும் இருக்கும். ஆனால் நடைமுறையிலுள்ள சந்தைப்படுத்தலானது பிரதானமாக நேரில் சந்தைப்படுத்தலாகக் காணப்படுவதுடன், இதில் பல இடைத்தரகர்கள் சந்தைக்கு சேவை செய்யவும், அவர்களை சுயதொழிலில் ஈடுபடுத்தவும் வாய்ப்பளிக்கிறது.

4 வருமானம் மற்றும் வருவாய்க்கான ஆதாரமாக சந்தைப்படுத்தல் காணப்படுகிறது

சந்தைப்படுத்தல் உற்பத்தியாளர்களுக்கு மாத்திரம் வருவாய் ஈட்டும் வாய்ப்புகளை வழங்குவதோடு இல்லாமல் விநியோகச் சங்கிலியில் பங்குபெறும் இடைத்தரகர்களும் சம்பாதிக்கும் வாய்ப்பைப் பெறுகின்றனர். ஒரு பரந்த கண்ணோட்டத்தில், சந்தைப்படுத்தல் பொருளாதாரத்தின் வருவாய் அளவை அதிகரிக்க இன்னும் பல வாய்ப்புகளை உருவாக்குகிறது.

5 தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான அடிப்படையாக சந்தைப்படுத்தல் செயற்படுகிறது

சந்தைப்படுத்தல் சுயவிவரம், சந்தை பற்றிய சிறு தகவல் மற்றும் நுண்ணறிவு, வாடிக்கையாளர் நடத்தை, போட்டியாளர் நடவடிக்கைகள் மற்றும் முற்கணிப்புகள் வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் தொடர்பாக தகவலறிந்த தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள முகாமைக்கு உதவுகிறது.

6 சந்தைப்படுத்தல் புதிய எண்ணங்களின் மூலமாகத் தொழிற்படுகிறது

சந்தைப்படுத்தலானது எப்போதுமே மாற்றமடைகின்ற விடயம் என்பதால், புதுமைகளை உருவாக்குவதற்கான வணிக வாய்ப்பு ஏற்படுகின்றது. நவநாகரிக மற்றும் தொழிநுட்ப மாற்றங்களால் பயன்பாட்டில் இல்லாத உற்பத்திகள், மாறிவரும் வாடிக்கையாளர் தேவைகள் மற்றும் இரசனைக்கு ஏற்ப புதிய திருப்தியை வழங்கும் வகையில் புதிய உற்பத்திகளால் பிரதியீடு செய்யப்பட வேண்டியிருக்கும். எனவே சந்தைப்படுத்தல் புதுமைக்கான வாய்ப்புகளை வழங்குவதில்லை, மாறாக வணிகத்தை புதுமைப்படுத்துவதனைக் கட்டாயமாக்குகிறது.

7 சந்தைப்படுத்தல் பொருளாதார விருத்திக்கு உதவுகிறது

தேசிய மட்டத்தில், பொருளாதாரத்தின் சர்வதேச சந்தை நோக்கிய ஏற்றுமதித் திறனில் சந்தைப்படுத்தலானது விருத்தியை ஏற்படுத்துவதன் மூலம், நேர்க்கணிய வர்த்தக நிலுவை மற்றும் சென்மதி நிலுவைச் சமநிலையை ஏற்படுத்தும்.

8 சந்தைப்படுத்தல் வணிகத்தை வளர்க்க உதவுகிறது

சந்தைப்படுத்தலானது உங்கள் வணிகத்தின் வளர்ச்சியை உறுதி செய்வதற்கான ஒரு முக்கியமான தந்திரோபாயமாகும். உங்கள் தற்போதைய வாடிக்கையாளர்கள் எப்போதும் முக்கிய முன்னுரிமையாக இருக்கும் வேளையில், சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகள் இந்தத் தளத்தை மேலும் விரிவுபடுத்த உதவும். சமூக ஊடக இடுகைகள் மற்றும் மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்கள் போன்ற சிறிய முயற்சிகள் ஏற்கனவே உள்ள வாடிக்கையாளர்களுடனான ஈடுபாட்டை அதிகரிப்பது மட்டுமல்லாமல், புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இந்த வார்த்தையை பரப்ப முடியும். சுருக்கமாக, சந்தைப்படுத்தலானது புதிய மற்றும் பழைய வாடிக்கையாளர் ஈடுபாட்டின் மூலம் வணிகத்தின் எதிர்காலத்தைப் பாதுகாக்கிறது.

9 சாத்தியமான சந்தைகள் மற்றும் சந்தைத் துண்டங்களைக் கண்டறிய உதவுகிறது

குறிப்பாக, நவீன உலகளாவிய சந்தையைக் கருத்திற் கொள்ளும்போது, அதன் திறந்த தன்மை மற்றும் போட்டி காரணமாக, உற்பத்திகளை விற்பதற்கு சாத்தியமான சந்தைத் துண்டங்களைக் கண்டறிவது எளிதானதல்ல. மேலும், வணிகம் தற்போது சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தலைப் பயன்படுத்துகிறது, இது எண்ணியல் சந்தைப்படுத்தல் வரை மேம்படுத்தப்பட்டு பரந்த சந்தையை எளிதாக அணுக முடியும்.

10 அதிக வாடிக்கையாளர் நுண்ணறிவுகளைப் பெறவும், சந்தையை சரியாக பகுப்பாய்வு செய்யவும் முடியும்

சிறந்த சந்தைப்படுத்தல் முகாமையானது சந்தை, நுகர்வோர் நடத்தை மற்றும் போக்குகளைப் பொருத்தமான சந்தை ஆராய்ச்சி மூலம் பகுப்பாய்வு செய்ய உதவும். மேலும், சந்தைப்படுத்தல் முகாமையானது, டிலந்தவின் வணிகத்திற்கு வாடிக்கையாளர் பின்னூட்டத்தைப் பெறுவதற்கும், உற்பத்திக் குறியினை நிலைநிறுத்தவும் உதவ முடியும் என்பதுடன், இது உற்பத்தி விருத்தி, புதிய உற்பத்திகளை அறிமுகப்படுத்துதல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் மேம்படுத்தல்களுக்கு உதவுகிறது.

(06 புள்ளிகள்)

(b)

SWOT என்பது நிறுவனங்கள் தங்கள் தந்திரோபாயங்களை உருவாக்கவும் மாற்றிக்கொள்ளவும் தந்திரோபாயப் பகுப்பாய்வில் (சுற்றுச்சூழல் ஆய்வு) பயன்படுத்தும் ஒரு கருவியாகக் கருதப்படுகிறது. டிலந்தவின் வர்த்தகம் எதிர்கொள்ளும் நிலைமையை கருத்திற்கொள்ளும் போது, சர்வதேச சந்தையில் நுழைவதற்கான போட்டித் தந்திரோபாயங்களை உருவாக்குவதற்கு, உள்ளக மற்றும் வெளிவாரி சூழல் காரணிகளை பின்வருமாறு அடையாளம் காண முடியும்.

- பலங்கள்

- வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் வழங்குனர்களுடன் உரிமையாளரின் தனிப்பட்ட தொடர்புகள் மற்றும் நீண்ட கால உறவுகள், அதிநவீன தொழிநுட்பங்களைப் பயன்படுத்துதல்.
- ஒரு வாரத்திற்குள் பல்வேறு வழங்கல்களை வழங்குவதற்கான இயலுமை.
- தனிப்பட்ட தொடர்புகளுடன் முழுமையாக இணைக்கப்பட்டிருத்தல்.
- வழங்குனர்களுடனான நீண்ட கால உறவு.
- சந்தைப்படுத்தலில் செலவு இன்மை.

- பலவீனங்கள்

- டிலந்த ஒரு பாரம்பரிய மனிதராகத் தோன்றுவதுடன், பாரம்பரிய சந்தைப்படுத்தல் முறைகளை நம்பியவராக இருத்தல்
- ஊக்கமிழந்த ஊழியர்கள்
- உள்ளக சம்பளப் பிரச்சினைகள்
- டிலந்த தனது வணிகத்தை முற்றுமுழுதாகத் தனிப்பட்ட தொடர்புகளை மட்டுமே அடிப்படையாகக் கொண்டிருத்தல்
- சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் விற்பனை தொடர்பில் சரியான நுட்பம் பயன்படுத்தப்படவில்லை

- வாய்ப்புகள்

- ஏற்றுமதி சார்ந்த வணிகங்கள் மற்றும் சந்தைகளை ஊக்குவிக்கும் அரசு கொள்கை.
- உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு சந்தைகளுக்காகப் பழப் பானங்களை உற்பத்தி செய்தல்.
- எண்ணியல் சந்தைப்படுத்தலைப் பயன்படுத்தும் இயலுமை.
- பழங்களை ஏற்றுமதி செய்யும் எண்ணம்.
- வணிகத்தில் கணிசமான முதலீட்டை மேற்கொள்ளும் ஆர்வம்.
- வெளிநாட்டு சந்தைகளுக்காகப் பழப் பானத்தை உருவாக்குதல்.
- வாடிக்கையாளர்களின் மீது கவனம் செலுத்தும் எதிர்பார்ப்பு.

- அச்சுறுத்தல்கள்

- உயர்வான போட்டி
- சர்வதேச சந்தையில் நுழைவதற்கான சட்டரீதியான தடைகள்
- அந்நிய செலாவணி நெருக்கடி மற்றும் அந்நிய செலாவணி மாற்றுவிகிதத்தின் தளம்பல்கள்
- தற்போதுள்ள ஊழியர்கள் போட்டி நிறுவனங்களுக்கு மாறக்கூடும்.

- கடும் போட்டி காரணமாக சர்வதேச சந்தையில் டிலந்தவால் பிழைக்கமுடியாமல் போகலாம்.
- நாட்டில் நிலவும் நெருக்கடி நிலை

(06 புள்ளிகள்)

அத்தியாயம் 05 - மனித வள முகாமை

(c)

- 1 மனிதவளக் கேள்வியை எதிர்வுகூறுதல்
- 2 மனிதவள வழங்கலை எதிர்வுகூறுதல்
- 3 கேள்வி மற்றும் வழங்கல் நிலைமைகளை சமப்படுத்தல்
- 4 தந்திரோபாயங்களை உருவாக்குதல்
- 5 மதிப்பீடு செய்தல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல்

(05 புள்ளிகள்)

அத்தியாயம் 05 - மனித வள முகாமை

(d)

- 1 நிறுவனத்திற்குப் பொருத்தமான தகமையுடைய நபர்களை ஈர்த்தல்
- 2 நிறுவனத்தில் மிகவும் பொருத்தமான ஊழியர்களைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளல்
- 3 ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல்
- 4 சட்டநியதித் தேவைப்பாடுகளுக்கு இணங்குதல்
- 5 நியாயத்தன்மையை உறுதி செய்தல்
- 6 ஊழியக் கிரயத்தைக் கட்டுப்படுத்தல்

(03 புள்ளிகள்)

அத்தியாயம் 06 – மாற்ற முகாமை

(e)

மாற்றத்தை வெற்றிகரமாக ஏற்றுக்கொள்ளுவதற்காக, டிலந்த தனது ஊழியர்களை ஊக்குவிக்க கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தந்திரோபாயங்களைப் பயன்படுத்தலாம்:

1 ஊழியர்களுக்கு வெளிப்படையாக இருத்தல்

முகாமை மாற்றத்தைப் பற்றி அறிந்தவுடன், அவர்கள் தங்கள் ஊழியர்களுக்கு அதற்காகப் பயிற்சியளித்தல் வேண்டும். மாற்றத்திற்கான தடைகளை சமாளிப்பதற்கான சிறந்த வழி, மாற்றத்தைப் பற்றி முன்கூட்டியே ஊழியர்களுக்குத் தெரிவிப்பதாகும்.

2 தொடர்பாடல் வரிசைகளைத் திறந்து வைத்திருத்தல்

நிகழும் மாற்றத்தைப் பற்றி தினசரி மற்றும் அடிக்கடி தொடர்பாடல்களை மேற்கொள்ளல் வேண்டும். வணிகத்தில் உள்ள ஊழியர்களிடமிருந்து எதனை விரும்புகிறார்கள் என்பதை முகாமையாளர்கள் எப்போதும் விளக்குதல் வேண்டும். வணிகம் அவர்களின் கரிசனைகள் அல்லது எதிர்பார்ப்புகளைப் பற்றி வெளிப்படையாக இருத்தல் வேண்டும். இது அவர்களின் பிரச்சினைகள், அச்சங்கள் மற்றும் சவால்கள் தொடர்பில் சிறப்பாகத் தொடர்பாட உதவுகிறது.

- 3 **மாற்றத்தை ஏற்க வேண்டியதன் அவசியத்தை தெளிவாக புரிந்து வைத்திருத்தல்**
தடைகள் காணப்பட்டால், பிரச்சினையை வெளிப்படையாகவும் நேர்மையாகவும் கலந்துரையாடுவது அவசியமாகும். ஒரு நிறுவனத்தில் ஏற்படும் ஒரு பாரிய நிலைமாற்றத்தின் போது, மக்களின் விருப்பத்தைத் தேடுவதற்கும், அதிருப்தியில் இருப்பவர்களைப் பற்றி தொடர்ந்து கவலைப்படுவதற்கும் நேரம் இருக்காது. அவர்கள் மேலும் தடைகளை உருவாக்குவதுடன், அவர்கள் மாற்றத்தை ஏற்கவில்லையெனில், அவர்கள் அதனைத் தொடர்பாடல் செய்வது மிகவும் முக்கியமாகும்.
- 4 **4 பொறுப்புக்கூறலை அனுமதித்தல்**
ஒரு மாற்றம் ஏற்படுகையில் ஒவ்வொரு நபரும் தனிப்பட்ட முறையில் பொறுப்புக்கூறலில் ஒரு படி முன்னேறுகிறார் என்பதைப் புரிந்துகொள்வது மிகவும் முக்கியமாகும்.
- 5 **யதார்த்தமாக இருத்தல்**
மக்கள் எப்போதும் மாற்றத்தைத் தடுக்கிறார்கள் என்றால், யதார்த்தமாக சிந்திப்பது அவசியமாகும்.
- 6 **கல்வி மற்றும் தொடர்பாடல்**
இந்தத் தந்திரோபாயத்தில், முகாமையானது மாற்றத்தின் அவசியத்தைப் பற்றிய விழிப்புணர்வை தொழிலாளர்களிடையே ஏற்படுத்த வேண்டும். மாற்றம் நியாயப்படுத்தப்பட வேண்டும். இதை அடைவதற்கான சிறந்த வழி, அது நிறுவனத்திற்கும், தொழிலாளர்களுக்கும் கொண்டு வரும் நன்மைகளைத் தெளிவாகக் கோட்டுக் காட்டுவதாகும். வதந்திகளைத் தடுப்பதற்கு, பயனுறுதிமிக்க தொடர்பாடல் மிக அவசியமாகும். மாற்றமானது அனைத்து சம்பந்தப்பட்ட தரப்பினருக்கும் சிறந்த நேரத்திலும் எல்லா நேரங்களிலும் தெளிவாகத் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும்.
- 7 **பங்கேற்பு மற்றும் ஈடுபாடு**
ஒரு பங்கேற்புத் தந்திரோபாயத்தில், முகாமை மாற்றத்தின் செயற்பாட்டில் ஊழியர்களை ஈடுபடுத்த வேண்டும். அவர்கள் அதில் அகற்றப்பட்டால், ஊழியர்கள் வேலையில் அவநம்பிக்கை கொள்ளத் தொடங்குவார்கள். எனவே முகாமை ஊழியர்களின் ஆலோசனைகளை பெற்று அவர்களை மாற்றப் பணியில் பங்காளர்களாக்க வேண்டும்.
- 8 **வசதியளித்தல் மற்றும் ஆதரவளித்தல்**
பயம் மற்றும் குழப்பத்தை எளிதாக்குவதற்கும் உதவுவதற்கும் பயன்படுத்தப்படத்தக்க ஆலோசனை மற்றும் பயிற்சி போன்ற நுட்பங்கள் உள்ளன. உதாரணமாக, ஊழியர்கள் தன்னம்பிக்கை குறைவாக உணர்வதுடன், புதிய சூழலில் வேலை செய்ய முடியாது என்று உணரக்கூடும். ஊழியர்களின் நம்பிக்கையை அதிகரிக்கும் வகையில் பயிற்சியளித்தல் திட்டங்கள் உருவாக்கப்பட வேண்டும்.
- 9 **பேச்சுவார்த்தை மற்றும் ஒப்பந்தம்**
இந்தத் தந்திரோபாயம் சிக்கலான சூழ்நிலைகளில் ஊழியர்களின் பிரதிநிதிகள் மற்றும் முகாமை இடையே பேச்சுவார்த்தைகளை உள்ளடக்கியது. இணங்கப்பட்டால், ஊழியர்கள் மாற்றத்தை ஆதரிப்பார்கள்.

10 கையாளுதல் மற்றும் கூட்டுறவு

மாற்றத்திற்கு இடையூறாக மக்களை தவறாக வழிநடத்தும் தகவல்களை வெளியிடுவதை இது கட்டுப்படுத்தும். உதாரணமாக, மாற்றம் ஊழியர்களைக் குறைக்க வழிவகுக்காது என்று முகாமை கூறினாலும், இது உண்மையல்ல. ஒத்துழைப்பின் மூலம் மாற்றத்தைத் தடுக்கும் நபர்களைக் கண்டறிந்து, அவர்களுக்கு மாற்றத்திற்குப் பொருத்தமான அதிகாரப் பதவிகளை வழங்குவதன் மூலம் மாற்றத்தை உருவாக்கப் பயன்படுத்தலாம்.

11 மறைமுகமான மற்றும் வெளிப்படையான வற்புறுத்தல்

மாற்றத்திற்கு வழிவகுக்க, வெளிப்படையான மற்றும் உள்முகமான, அல்லது அச்சுறுத்தும் சக்திகளின் (இடைநிலை) பல்வேறு சக்திகளைப் பயன்படுத்துதல்.

(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)