



இலங்கை கணக்கீட்டு தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

மட்டம் II பரீட்சை – ஜனவரி 2026
(Level II Examination – January 2026)

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 – ஜனவரி 2026

(204) வணிக முகாமைத்துவம்

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பகுதி – A

வினா 01 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

- 1.1 (2)
- 1.2 (1)
- 1.3 (3)
- 1.4 (2)
- 1.5 (4)



(02 புள்ளி வீதம் 10 புள்ளிகள்)

- 1.6 தொழிற்நிறன் (Technical)
- 1.7 மையப்படுத்தல்
- 1.8 தேவைகளின் படிநிலை (கூம்பகம்) கோட்பாடு
- 1.9 நெறிமுறையான
- 1.10 திட்டமிடப்பட்ட

(01 புள்ளி வீதம் 05 புள்ளிகள்)

1.11 (கீழே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டை அடையாளம் காணுதல் முழுமையான புள்ளிகளை பெற்றுகொள்ள அனுமதிக்கும்)

- தொடர்புடையதன்மை
- தெளிவு
- ஒத்திசைவு
- பொறுமை

(02 புள்ளிகள்)

1.12 (கீழே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டை அடையாளம் காணுதல் முழுமையான புள்ளிகளை பெற்றுகொள்ள அனுமதிக்கும்)

- சிறப்புத்தேர்ச்சி
- படிநிலை
- நிபந்தனைகள்
- தனிநபர் தன்மையற்றநிலை
- நியமிக்கப்பட்ட அதிகாரிகள்
- தொழில்சார் அதிகாரிகள்
- முழுநேர அதிகாரிகள்
- பொது/தனியார் பிரிவுகள்

(02 புள்ளிகள்)

1.13 (கீழே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டை அடையாளம் காணுதல் முழுமையான புள்ளிகளை பெற்றுகொள்ள அனுமதிக்கும்)

- தொழிநுட்ப அடிப்படையிலான கற்றல்
- உருவகப்படுத்தல்
- வேலையின்போதான பயிற்சியளித்தல்
- பயிற்றுவித்தல் / வழிகாட்டுதல்
- விரிவுரைகள்
- குழு கலந்துரையாடல் மற்றும் பயிற்சிகள்
- பாத்திரமேற்றல்
- வெளிக்களப் பயிற்சி
- திரைப்படங்கள் மற்றும் காணொளிகள்

(02 புள்ளிகள்)

1.14 சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம் என்பது “இலக்கு சந்தைகளைத் தெரிவு செய்து, உயர்ந்த வாடிக்கையாளர் பெறுமதியை உருவாக்குதல், விநியோகித்தல் மற்றும் தொடர்பாடல் செய்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களைப் பெற்று கொண்டு, தக்க வைத்தல் மற்றும் வளச்சியடைய செய்யும் ஒரு கலை மற்றும் விஞ்ஞானம் ஆகும்.

அல்லது

சந்தைப்படுத்தல் முகாமை என்பது தனிப்பட்ட மற்றும் நிறுவன நோக்கங்களை உருவாக்குதல், பரிமாறிக் கொள்ளுதல் மற்றும் திருப்தி செய்வதற்காக எண்ணக்கருவாக்கத்தை திட்டமிடல் மற்றும் நிறைவேற்றல் விலையிடல், மேம்படுத்தல் மற்றும் பொருட்கள் சேவைகள் மற்றும் எண்ணங்களை பரப்பும் செயன்முறையாகும்.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனுமொரு வரைவிலக்கணம் முழுமையான புள்ளிகளை பெற்றுகொள்ள அனுமதிக்கும்)

(02 புள்ளிகள்)

1.15 அனைத்து முகாமையாளர்களும் நிதி, சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் செயற்பாடு போன்ற அவர்களின் முக்கிய நிபுணத்துவ செயற்பாட்டுப் பணிகளை ஆற்றுவதோடு மேலதிகமாக மனித வள முகாமைத்துவ செயற்பாட்டை கட்டாய பணியாக மேற்கொள்ள வேண்டும்.
(ஏனைய ஓத்த விளக்கங்கள் அடிக்கோடிட்ட சொற்களை உள்ளடக்கியிருத்தல் வேண்டும்)

(02 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)



பிரிவு A முடிவு

வினா 02 ந்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்::

அலகு 02 முகாமை செயற்பாட்டின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி I – தீர்மானம் மேற்கொள்ளல்
அலகு 02 முகாமை செயற்பாட்டின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி II – திட்டமிடல்

(a)

- (1) பிரச்சினையை வரைவிலக்கணம் செய்தல் மற்றும் பகுப்பாய்வு செய்தல்
- (2) மாற்றுத் தீர்வுகளை உருவாக்குதல்
- (3) மாற்றுத் தீர்வுகளை மதிப்பீடு செய்தல்
- (4) சிறந்த தீர்மானத்தை தெரிவு செய்தல்
- (5) தீர்மானத்தை அமுல்படுத்தல்
- (6) பின்தொடர்தல்

(அனைத்து படிமுறைகளும் ஒழுங்கு வரிசைப்படி குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் மாத்திரமே முழுமையான புள்ளிகளும் வழங்கப்பட வேண்டும்)

(03 புள்ளிகள்)

(b)

- திட்டமிடல் வழிகாட்டலை வழங்குகிறது

திட்டமிடலின் கீழ் ஒரு நிறுவனத்தின் இலக்குகள் எளிமையாக நிர்ணயிக்கப்படுவதுடன், ஊழியர்களும், அவர்களின் அனைத்து செயற்பாடுகளும் ஒரு குறிப்பிட்ட இலக்குகளை/நோக்கங்களை நோக்கி வழிநடத்தப்படுகின்றன.

- திட்டமிடல் நிச்சயமற்ற அச்சுறுத்தல்களைக் குறைக்கிறது

எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய சாத்தியமான மாற்றங்கள் எதிர்பார்க்கப்படுவதுடன் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் சிறந்த முறையில் ஒழுங்கமைக்கப்படுகின்றன. எனவே எதிர்காலத்தில் நிகழும் நிச்சயமற்ற தன்மையினால் ஏற்படும் இடர்களை குறைக்க முடியும்.

- திட்டமிடல் ஒன்றுடன் ஒன்று முரண்படும் மற்றும் வினைத்திறன்ற செயற்பாடுகளைக் குறைக்கிறது

திட்டமிடலின் கீழ் நிகழவிருக்கும் நடவடிக்கைகள் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு ஒருங்கிணைக்கப்படும், இதன் விளைவாக எப்போது, எங்கே, என்ன மற்றும் ஏன் என்ற சிக்கல்கள் கிட்டத்தட்ட தீர்மானிக்கப்படுகின்றன, மேலும் இது சிக்கல் மற்றும் சந்தேகங்களுக்கு முற்றுப்புள்ளி வைப்பதோடு ஒன்றுடன் ஒன்று மற்றும் வீணான செயல்களுக்கும் முடிவினை வழங்குகிறது.

- திட்டமிடல் ஈர்க்கக்கூடிய யோசனைகளை ஊக்குவிக்கிறது

திட்டமிடல் செயற்பாட்டின் கீழ், கிடைக்கக்கூடிய பல தீர்வுகளில் சிறந்த மாற்று தீர்வை நாம் தெரிவு செய்கிறோம். இத் தீர்வுகள் அனைத்தும் ஒரு தீவிர தேடலுக்குப் பின்னரே கண்டறிய வேண்டியிருந்தது. தீர்வுகளைத் தேடும் இந்த முயற்சியின் போது, பல புதிய கருத்துக்கள் உருவாகி, சிறந்ததைக் கண்டறிய அவை தீவிரமாக பகுப்பாய்வு செய்யப்படுகின்றன.

- திட்டமிடல் கட்டுப்படுத்தலுக்கான தேவைகளை தீர்மானிக்கிறது
திட்டமிடலின் ஊடாக நோக்கங்கள் மற்றும் இலக்குகள் நிர்ணயிக்கப்படும்போது, திட்டமிடலில் நிர்ணயிக்கப்பட்ட நியமங்கள் மற்றும் இலக்குகளை ஒப்பிட்டுப் பார்த்து, வேறுபாடுகள் காணப்படுமிடத்து சரியான நடவடிக்கைகளை தீர்மானிக்கவும் கட்டுப்படுத்துவது எளிதாக இருக்கும்.
(மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ளவற்றில் ஏதேனும் மூன்று அல்லது அதனை ஒத்தவற்றைக் குறிப்பிட்டு விளக்கியிருந்தால் முழு புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்.)

(03 புள்ளிகள்)

(b)

- ஆர்வக் கோட்பாடு
- புத்தாக்கக் கோட்பாடு
- செல்வாக்குக் கோட்பாடு
- முன்னுரிமைக் கோட்பாடு
- நெகிழ்ச்சித்தன்மைக் கோட்பாடு
- உரியநேரத்தன்மைக் கோட்பாடு
- குழுவேலைக் கோட்பாடு
- நடைமுறைசாத்தியக் கோட்பாடு

(மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ளவற்றில் ஏதேனும் 4 குறிப்பிடப்பட்டிருந்தல் மொத்த புள்ளிகளை பெற அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 03 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அலகு 02 முகாமை செயன்முறையின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி IV – தலைமைத்துவம் மற்றும் ஊக்கப்படுத்தல்
அலகு 04 சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம்

(a)

- உற்பத்தித் திறனை அதிகரித்தல்
ஊக்குவிப்பு செயன்முறை ஊழியர்களின் உற்பத்தித்திறனை அதிகரித்து, ஊக்குவிப்பு ஊழியர்களின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதுடன் அவர்களை முழுமையான திறன்களில் பணியாற்றுவதற்கான உந்துதலையும் உருவாக்குகிறது. ஊக்குவிக்கப்பட்ட ஊழியர்கள் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு அதிக பங்களிப்பை வழங்குவார்கள்.
- நிறுவன செயற்திறனை உறுதி செய்தல்
ஊக்கப்படுத்தல் செயற்பாடு ஊழியர்களின் நடத்தையில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவதன் மூலம் சாதக மற்றும் வேறுபட்ட நடத்தையினால் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு பங்களிக்கிறது.
- விசுவாசமிக்க ஊழியர்கள் இருப்பதை உறுதி செய்தல்
ஊக்கமளிக்கப்பட்ட ஊழியர்கள் நிறுவனத்தின் இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களுக்கு அதிக அளவிலான அர்ப்பணிப்பு மற்றும் பங்களிப்பினை வழங்குவார்கள். இதனால் ஊழியர் புரள்வு மற்றும் வேலை நிறுத்தம் குறைகிறது.

- எதிர்வினையாற்றும் ஊழியர்களை உறுதி செய்கிறது
ஊக்கமளிக்கப்பட்ட ஊழியர்கள் நிறுவனத்தில் விசுவாசம் மற்றும் அர்ப்பணிப்போடு செயலாற்றுவதை காணலாம். இது நிறுவனங்கள் தேவைக்கு ஏற்ப மாறிவருகின்ற போது ஏற்படும் எதிர்ப்பை குறைப்பதற்கு உதவுகிறது.

- வழிப்படுத்தலை எளிதாக்குகிறது.
வழிப்படுத்தல் என்பது திட்டமிடலுக்கு அமைவாக ஊழியர்களை கருமங்களில் ஈடுபடுத்துவது அல்லது முன்னெடுக்கும் செயன்முறை ஆகும். இதனூடாக ஊழியர்கள் நிறுவனத்தில் அதிக அக்கறையுடனும் அர்ப்பணிப்புடனும் செயற்பட வைக்கிறது.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ளவற்றில் ஏதேனும் 3 அல்லது அதனை ஒத்தவை தனித்தனியாக குறிப்பிடப்பட்டு விளக்கப்பட்டால் முழு புள்ளிகளும் பெறப்பட அனுமதிக்கும்)

(06 புள்ளிகள்)

(b)

- தேடுபொறி உகப்பாக்கம் (SEO)

தேடுபொறி முடிவுகள் பக்கங்களில் வலைத்தளத்தை “வரிசைப்படுத்தி” உயர்வாக மேம்படுத்தும் செயன்முறை இதுவாகும். இதன் மூலம் செயற்கையான இணைய நெருக்கடியின் அளவை அதிகரிக்க முடியும்.

- உள்ளடக்க சந்தைப்படுத்தல்

பண்டக்குறி தொடர்பான விழிப்புணர்வை அதிகரிக்கவும், இணைய நெரிசல் வளர்ச்சி, முன்னுரிமை மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்கும் நோக்கத்திற்காக உள்ளடக்க சொத்துக்களை உருவாக்குதல் மற்றும் மேம்படுத்துதல்.
உ-ம்: வலைப்பதிவு இடுகைகள், மின்னியல் நூல்கள் மற்றும் வெள்ளைதாள்கள், தகவல் வலையுருக்கள்

- சமூக ஊடக சந்தைப்படுத்தல்

முகநூல், ட்விட்டர், லிங்க்ட்இன், இன்ஸ்டாகிராம், ஸ்னாப் சாட் போன்ற சந்தைப்படுத்தலுக்கான சமூக ஊடக தளங்கள் மற்றும் வலைத்தளங்களைப் பயன்படுத்துதல்.

- சொடுக்கல் தோறும் கொடுப்பனவு (PPC)

சொடுக்கல் தோறும் கொடுப்பனவு என்பது உங்கள் விளம்பரத்தை அழுத்தம் செய்யும் ஒவ்வொரு முறையும் ஒரு பிரசுரிப்பாளருக்கு பணம் செலுத்துவதன் மூலம் இணையத்தளத்திற்கு நெரிசலை இயக்கும் ஒரு முறையாகும்.
உ-ம்: இணைய விளம்பரங்கள், முகநூல்விளம்பரங்கள், ட்விட்டர் விளம்பர பிரச்சாரங்கள், அனுசரணையளிக்கப்பட்ட செய்திகள் போன்றவை.

- சந்தைப்படுத்தல் தன்னிக்கம்

இது அடிப்படை சந்தைப்படுத்தல் செயற்பாடுகளை தன்னியக்கமாக்க உதவும் மென்பொருளை குறிக்கும்.
உ-ம்: மின்னஞ்சல் செய்திமடல்கள், சமூக ஊடக இடுகை திட்டமிடல், முன்னணி

- மின்னஞ்சல் சந்தைப்படுத்தல்

உள்ளடக்கம், தள்ளுபடிகள் மற்றும் நிகழ்வுகளை விளம்பரப்படுத்தவும், அத்துடன் வணிகத்தின் இணையத்தளத்தை நோக்கி மக்களை வழிநடத்துவதற்கும் மின்னஞ்சல் சந்தைப்படுத்தல் பெரும்பாலும் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

உ-ம்: வலைப்பதிவு சந்தா, பின்தொடர்தல் மின்னஞ்சல்கள், வாடிக்கையாளர் வரவேற்பு மின்னஞ்சல்கள்

• **இணையவழி மக்கள் தொடர்பு**

இணையவழி மக்கள் தொடர்பு என்பது எண்ணியலாக்க வெளியீடுகள், வலைப்பதிவுகள் மற்றும் பிற உள்ளடக்க அடிப்படையிலான இணையத்தளங்கள் மூலம் சம்பாதித்த இணைய வழி வீச்சத்தை விடயங்களை பாதுகாக்கும் நடைமுறை ஆகும்.

உ-ம்: நிருபர் தொடர்பு, உங்கள் நிறுவனத்தின் ஆன்லைன் மதிப்புரைகளை ஈடுபடுத்துதல், ஈர்க்கும் கருத்துகள்

(மேலே கொடுக்கப்பட்டுள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டு குறிப்பிடப்பட்டு தனித்தனியாக விளக்கப்படுதல் முழுமையான புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 04ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அலகு 02	முகாமைத்துவ செயன்முறையின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி III - நிறுவன கட்டமைப்பு மற்றும் வடிவமைப்பு
அலகு 03	தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம்

(a)

- சிறந்த நிறுவனக் கட்டமைப்பானது மனித, பௌதீக வளங்களுக்கிடையேயான தொடர்பு மற்றும் ஒருங்கிணைப்பை அனுமதிப்பதுடன், வணிகம் அதன் இலக்குகளை அடைய உதவுகிறது.
- இது சீரான தொடர்பாடல் மற்றும் செயற்பாடுகள் மீதான சிறந்த கட்டுப்பாட்டை உறுதி செய்கிறது
- இது தனிநபர்கள் மற்றும் திணைக்களங்களின் பொறுப்புகளை ஒருங்கிணைக்கும் போது ஒரு நிறுவனத்தின் செயற்பாடுகளுக்குள் கட்டமைப்பை வழங்குகிறது
- இது மக்களை பொறுப்பு கூற வைப்பதுடன், குழுக்களாக பணியாற்றுவதில் திருப்தியை ஏற்படுத்துகிறது
- செயற்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துகிறது.
- இது சிறந்த தீர்மானம் மேற்கொள்ளலை எளிதாக்குகிறது.
- இது வளங்களை நெகிழ்வாகவும் திறம்படவும் மாற்ற அனுமதிக்கிறது.

(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் நான்கை அல்லது அதனை ஒத்த வேறு ஏதேனும் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் முழு புள்ளிகளையும் பெற்றுக்கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

(b)

- **வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்திற்கமைய உருவாக்குதல்**

சந்தையில் உள்ள வாடிக்கையாளர்கள் நிஜத்தில் வணிகத்தை அல்ல, நிறுவனத்தின் உற்பத்திகளையே தேடுகின்றனர். எனவே தொழிற்பாட்டு செயன்முறையில் உருவாக்கப்படும் உற்பத்திகளே வணிகத்தை சந்தையில் நிலைத்து நிற்க செய்கின்றன.

• **வணிகத்திற்கான பண்டக்குறியை உருவாக்குதல்**

முன்னணி வணிக நிறுவனங்களின் பெயர்கள் அவர்கள் யார் என்பதன் காரணமாக அல்ல, அவர்கள் என்ன செய்கிறார்கள் என்பதன் காரணமாகவே நன்கு அறியப்படுகின்றனர். நிறுவனத்தின் நன்மதிப்பு அல்லது பழி என்பது தொழிற்பாடுகளின் செயற்திறன் ஆகும்.

• **போட்டி நன்மைகளை பெறுவதற்காக நிறுவனத்தின் வளங்களையும் திறன்களையும் பயன்படுத்தி கொள்ளல்**

தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம் வணிகத்தின் மையமாக செயற்படுகிறது, இது வணிகத்தை சுறுசுறுப்பாக வைத்திருக்கவும் மற்றும் அனைத்து அலகுகள் மற்றும் பிரிவுகளுக்கும் ஆற்றலை செலுத்துகிறது.

• **இலாபத்தன்மைக்கான அடிப்படையை உருவாக்குதல்**

இலக்கு வருவாய் மற்றும் உற்பத்தி செலவுக்கு இடையில் இடைவெளியை பேண வழங்கல் சங்கிலி மற்றும் அகத் தொழிற்பாடுகளை முகாமை செய்வதன் மூலம் உற்பத்தி கிரய முகாமைத்துவம் செயற்படுத்தப்படுகிறது.

• **சந்தைத் தலைமைக்கான அடிப்படையை உருவாக்குதல்**

தொழிற்பாட்டு முகாமைத்துவம் வாடிக்கையாளர்களால் தேடப்படும் சலுகைகளை வழங்குகிறது, இதனால் வணிகத்தின் சந்தைப் பங்கு அதிகரிக்கத் தொடங்குகிறது.

(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டு குறிப்பிடப்பட்டு தனித்தனியாக விளக்கப்படுதல் முழுமையான புள்ளிகளையும் பெற்றுக்கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

(c)

- உறுதிப்படுத்தலில் மனித ஈடுபாட்டை நீக்குவதன் மூலம் துல்லியத்தை அதிகரிக்க முடிதல்.
- மூன்றாம் நபர்களின் உறுதிப்படுத்தலை நீக்குவதன் மூலம் கிரயத்தை குறைத்து கொள்ள முடிதல்.
- பரவலாக்கம் அதைச் சிதைப்பதை கடினமாக்குகிறது.
- கொடுக்கல்வாங்கல்கள் பாதுகாப்பானவையாக, தனிப்பட்டவையாக மற்றும் வினைத்திறனானவையாகக் காணப்படும்.
- வெளிப்படையான தொழிற்பாடு.
- வினைத்திறன் மற்றும் வேகம் அதிகரிக்கும்.
- தன்னியக்கம்.
- பொறுப்புணர்வை அதிகரிக்கும்.

(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டு அல்லது அதனை ஒத்த வேறு ஏதேனும் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் முழு புள்ளிகளையும் பெற்றுக் கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 05 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 05	மனிதவள முகாமைத்துவம்
அலகு 06	மாற்ற முகாமைத்துவம்

(a)

வேலை விபரணம்	வேலைக் குறிப்புரை
வேலை விபரணம் என்பது குறித்த வேலையை பற்றி விளக்கும்.	வேலைக் குறிப்புரை என்பது குறித்த வேலைக்கு தேவையான நபரின் குணாம்சங்களை விளக்கும்
இது கடமைகள், பொறுப்புக்கள், பணி, அறிக்கையிடல் வரிசை மற்றும் வேலைக்கான நிபந்தனைகளை உள்ளடக்கும்.	இது தகைமைகள், திறமை, அனுபவம், தனிநபர் குணாதிசயங்கள் மற்றும் திறன்களை உள்ளடக்கும்.
இது வேலையில் கவனம் வெலுத்தும்.	இது வேலையை செய்வதற்கு தேவையான ஊழியரின் மீது கவனம் செலுத்தும்.

(03 புள்ளிகள்)

(b)

- பயிற்சி மற்றும் விருத்திக்கான தேவைகளை அடையாளம் காணல்.
ஊழியர்களின் பலம் மற்றும் பலவீனங்களை மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம், நோவா டெக்ஸ்டைல்ஸ் நிறுவனம் ஊழியர்களின் திறன் இடைவெளிகளை அடையாளம் கண்டுகொள்ள முடியும். இது நிறுவனம் இலக்கு பயிற்சி அளிக்கவும், ஊழியர் செயற்திறன் மற்றும் உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்தவும் அனுமதிக்கும்.
- ஊழியர்களை ஊக்குவித்தல் மற்றும் பணி செயற்திறனை மேம்படுத்தல்
செயற்திறன் மதிப்பீடுகள் நல்ல வேலையை அங்கீகரிப்பதுடன், ஆக்கபூர்வமான பின்னூட்டங்களை வழங்குகின்றன. இது ஊழியர்களின் மன உறுதியையும் ஊக்கத்தையும் அதிகரித்து, நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு அதிக செயற்திறன் மற்றும் பங்களிப்பை ஊக்குவிக்கிறது.
- பதவி உயர்வு மற்றும் தொழில் திட்டமிடலுக்கு ஆதரவளிக்கும்
செயற்திறன் மதிப்பீடு ஒரு நிறுவனத்தின் முகாமைக்கு பதவி உயர்வு அல்லது முக்கிய வேலை வகிபாகத்திற்கான உயர் செயற்திறன் கொண்ட ஊழியர்களை அடையாளம் காண உதவுகின்றன. இது நிறுவனம் திறமையைத் தக்கவைத்துக்கொள்வதையும் வலுவான வெற்றிக்கான திட்டத்தை கொண்டிருப்பதையும் உறுதி செய்கிறது.
- குறைவான செயற்திறனைக் கண்டறிந்து சரியான நடவடிக்கை எடுக்க உதவும்
நிறுவனத்தின் எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்யாத ஊழியர்கள் மதிப்பீட்டின் மூலம் கண்டறியப்படுகின்றனர். முகாமை வழிகாட்டுதல், ஆதரவு அல்லது திருத்த நடவடிக்கைகளை வழங்க முடிவதுடன், நிறுவனத்தின் ஓட்டுமொத்த செயற்திறனையும் மேம்படுத்தும்.

- தனிப்பட்ட இலக்குகளை நிறுவன இலக்குகளுடன் இணைக்க முடிதல்.
செயற்திறன் மதிப்பீடு ஊழியர்களின் வேலை, நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை அடைந்து கொள்ள பங்களிப்பதை உறுதி செய்கிறது. மற்றும் நோவா டெக்ஸ்டைல்ஸ் தந்திரேபாயத்தில கவனம் செலுத்தவும் ஓட்டுமொத்த வணிக இலக்குகளை அடையவும் உதவும்.
(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டு அல்லது அதனை ஓத்த வேறு ஏதேனும் குறிப்பிடப்பட்டு விளக்கியிருந்தால் முழு புள்ளிகளையும் பெற்றுக் கொள்ள அனுமதிக்கும்)
(04 புள்ளிகள்)

(c)

- நிச்சயமற்றதன்மை
- சுய அக்கறை மற்றும் அதிகாரத்திற்கான அச்சுறுத்தல்
- வேறுபட்ட மனப்பாங்குகள்
- இழப்பு உணர்வு
- தோல்வி குறித்த பயம்

(மேலே உள்ளவற்றில் மூன்று அல்லது அதனை ஓத்த வேறு ஏதேனும் குறிப்பிடப்பட்டிருந்தால் முழு புள்ளிகளையும் பெற்றுக் கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(03 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 06ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 02	முகாமைத்துவ செயன்முறையின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி IV - தலைமைத்தும் மற்றும் ஊக்குவித்தல்
அலகு 02	முகாமைத்துவ செயன்முறையின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி IV - நிறுவனம்சார் கட்டுப்பாடு
அலகு 07	தந்திரேபாய முகாமைத்துவம்

(a)

- சந்தை ஊடுருவல்
ஏற்கனவே உள்ள பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைஏற்கனவே உள்ள சந்தைகளில் சந்தைப்பங்கை அதிகரித்தல்.
- சந்தை விருத்தி
நிறுவனத்தின் தற்போதைய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை புதிய சந்தைகள்/புதிய துண்டங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துதல்
- உற்பத்தி விருத்தி
நிறுவனங்கள் தமது தற்போதைய உற்பத்தி தொகுப்பை மாற்றம் செய்தல் அல்லது புதிய உற்பத்தி / உற்பத்திகள் / உற்பத்தி தொகுப்பை விருத்தி செய்தல்

(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் இரண்டை குறிப்பிட்டு அவை தனித்தனியாக விளக்கப்பட்டால் மாத்திரம் புள்ளிகளை பெற்றுக்கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

(b)

	நிலைமாற்றத் தலைமைத்துவம்	கொடுக்கல்வாங்கல் தலைமைத்துவம்
கவனம்	ஊழியர்களுக்கு உத்வேகம் அளித்து ஊக்குவித்தல்.	விதிகளை அமைத்தல் வேலைகளை கண்காணித்தல் மற்றும் செயற்திறனை வலியுறுத்தல்.
நோக்கம்	நீண்டகால இலக்கு, தனிநபர் வளர்ச்சி மற்றும் புத்தாக்கம்.	குறுங்கால நோக்கம், வினைத்திறன், மற்றும் பணி நிறைவேற்றல்.
முறை	புத்துருவாக்கத்தை ஊக்கப்படுத்தல், ஊழியர்களுக்கு அதிகாரமளித்தல், தூரநோக்கு பார்வையை வழங்குதல்.	செயற்திறன் அடிப்படையில் வெகுமதிகள் மற்றும் தண்டனையை பயன்படுத்தல்.
ஊழியர் வகிப்பங்கு	செயல், ஈடுபாடு, மற்றும் புத்தாக்கம்.	அறிவுறுத்தல்களை பின்பற்றுதல் மற்றும் நிர்ணயிக்கப்பட்ட எதிர்பார்ப்புகளை பூர்த்தி செய்தல்

(03 புள்ளிகள்)

(c)

- திட்டமிடல் நோக்கங்கள்
- சிக்கலான தன்மையை உள்வாங்கும் திறன்
- நிறுவனத்தின் அளவு மற்றும் கட்டமைப்புடன் இணக்கத்தன்மை
- ஊக்கப்படுத்தல் நிலை
- முகாமையின் எதிர்பார்ப்புகள்
- கிரயப் பயனுறுதி

(மேலே உள்ளவற்றில் ஏதேனும் மூன்றைக் குறிப்பிடப்பட்டால் மட்டுமே புள்ளிகளை பெற அனுமதிக்கும்)

(03 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு B முடிவு

வினா 07 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

அலகு 02 முகாமை செயன்முறையின் தொழிற்பாடுகள் - பகுதி IV – தலைமைத்துவம் மற்றும் ஊக்கப்படுத்தல்

(a)

- மற்றவர்களை கவர்தல் மற்றும் ஊக்குவித்தல்.
- அதிக ஒருமைப்பாட்டையும் நேர்மையையும் வெளிப்படுத்தல்.
- சிக்கல்களை பகுப்பாய்வு செய்து பிரச்சினைகளை தீர்த்தல்.
- பெறுபேறுகளை நோக்கி நகர்த்தல்.
- சக்திவாய்ந்த மற்றும் அதிகளவில் தொடர்பாடல் செய்தல்.
- உறவுமுறைகளை உருவாக்குதல்.
- தொழிநுட்ப அல்லது தொழில்சார் நிபுணத்துவத்தைக் வெளிப்படுத்தல்.
- ஒரு தந்திரோபாய முன்னோக்கை காண்பித்தல்.
- புத்தாக்கம்.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனும் மூன்று குறிப்பிடப்பட்டால் முழு புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்)

(03 புள்ளிகள்)

(b)

- **வணிகமானது அதன் தூரநோக்கினைப் பேணுவதை உறுதிப்படுத்துதல்.**
தூரநோக்கு என்பது ஒரு வணிகமானது அடைய விரும்பும் தந்திரோபாயத் திசை ஆகும். வணிகத்தில் உள்ள மனித சக்திகள் இந்த திசையில் செயற்பட வேண்டும். இதைப் பயனுறுதி மிக்கதாக மாற்ற வேண்டுமாயின், ஒரு சரியான தலைமைத்துவம் அமைந்து ஊழியர்கள் சரியான பாதையில் வழிகாட்டப்படுவதனை உறுதி செய்தல் வேண்டும்.
- **மன உறுதியை ஊக்குவித்தல்.**
ஊழியர்கள் எது சரியானது என்பதனை தெரிந்து கொள்ள நினைக்கிறார்கள். சில முக்கியமான சந்தர்ப்பங்களில், அவர்கள் கோராமல் அவர்களை விழிப்புடனும் சுறுசுறுப்பாகவும் மற்றும் எச்சரிக்கையுடனும் வைத்திருக்க ஒரு ஆதரவு இருக்க வேண்டும். ஒரு பயனுறுதி மிக்க தலைவர் நிறுவன இலக்குகளுக்காக வேலை செய்து கொண்டிருக்கும் போதும் எப்போதும் ஊழியர்களின் தேவைகளை கவனித்துக்கொள்வார்.
- **பல்வகைமையை ஆதரித்து நிறுவனம் ஒன்றை வழிநடத்தல்**
நவீன யுகத்தில் பல்வகைமை என்பது பல்வேறு அம்சங்களில் தனித்துவமான அம்சமாக இருக்கின்றது. ஒரு நல்ல தலைவர் அவரது குழுவானது பல்வகைமையை நோக்கி செயலாற்றுவதற்கு வழி காட்டுவார். ஆகவே நிறுவனமானது பல்வகைமையின் இடையே சரியான பாதையில் பயணிக்கின்றது என்பதனை உறுதிப்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

- **புதிய தந்திரோபாய திசைகளைத் தொடர்பாடல் செய்தல்**

நீண்டகாலக்கனவுகள், சந்தைக்கான சவால்கள் மற்றும் மாற்று வழிமுறைகள் என்பன சூழலின் நிச்சயமற்ற மற்றும் கணிக்கக்கூடிய தன்மை குறைவாக உள்ள சந்தர்ப்பங்களில் அவசியமாகும். அத்தகைய இக்கட்டான சந்தர்ப்பங்களில், ஒரு தலைவர் தனது குழுவையும் நம்பிக்கையுடன் வைத்திருப்பதுடன் மாற்று தந்திரோபாயங்களின் ஊடாக இலக்குகளை அடைவதில் கவனம் செலுத்துதல் வேண்டும்.

- **ஊழியர்கள் ஊக்கத்துடன் செயற்படுகின்றார்கள் என்பதனை உறுதிப்படுத்தல்**

ஊக்குவித்தல் ஒவ்வொரு இடத்திலும் தேவைப்படும் ஒரு தொழிற்பாடு ஆகும் ஒரு தலைவர் அவரது குழுவை தொடர்ச்சியான தொடர்பாடல், குழு வேலை மற்றும் ஏனைய ஊக்குவித்தலின் ஊடாக ஊக்குவிப்பதோடு இலக்குகளையும் அடைந்து கொள்ள முடியும்.

- **தேவையான வளங்கள் மற்றும் ஆதரவினை கிடைக்கச் செய்தல்.**

ஒரு தலைவர் அவரது குழுவானது சரியான வளங்களை சரியான நேரத்தில் வைத்திருக்கிறது என்பதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதுடன், மேலும் ஒரு தலைவர் அறிவு சார்ந்த மற்றும் எண்ணக்கரு சார்ந்த திறமை மிக்க நபராவார். ஆகவே தலைவரானவர் ஒதுக்கப்பட்ட பணிகளை முடிப்பதற்காக அவரது குழுவிற்கு ஒரு நீண்ட கால ஆதரவினை வழங்க முடியும்.

- **தொடர்ச்சியான கற்றலை ஊக்குவித்தல்**

ஒரு தலைவர் அவரது குழுவை தொடர்ச்சியான கற்றலில் வணிக ரீதியான தேவைப்பாடுகள் மற்றும் போட்டிக்கான நன்மைகள் என்பவற்றில் இருந்து காலாவதியான தகவலை கொண்டிராமல் வைத்திருத்தல்.

- **ஒரு கூட்டு அடையாளத்தை ஊக்குவித்தல்**

ஒரு தலைவர் தனக்காக வேலை செய்வதனை விடுத்து அவரது குழுக்காக வேலை செய்வார். தலைவர் குழு முயற்சிகளை வெற்றிகரமாக்கி அதற்கான அங்கீகாரத்தை குழுக்களுக்கிடையே பகிர்ந்து கொள்வார். இது கூட்டு முயற்சி மற்றும் குழு வேலைக்கான தனித்துவமான அடையாளத்தினை ஊக்குவிக்கும்.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனும் மூன்று குறிப்பிடப்பட்டு தனித்தனியாக விளக்கப்பட்டால் முழு புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்)

(06 புள்ளிகள்)

அலகு 04 – சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம்

(C)

- **பொருட்களின் மாற்றம், பரிமாற்றம் மற்றும் நகர்த்தலுக்கு சந்தைப்படுத்தல் 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 விற்பனை செய்ய முடியாமலும் போகலாம்.

- **வருமானம் மற்றும் வருவாயின் ஆதாரமாக சந்தைப்படுத்தல் காணப்படுகிறது:**

சந்தைப்படுத்தல் உற்பத்தியாளர்களுக்கு மட்டும் வருவாய் ஈட்டும் வாய்ப்புகளை வழங்குவது மட்டுமல்லாமல், வழங்கல் சங்கிலியில் பங்கேற்கும் இடைத்தரகர்களும் சம்பாதிக்கும் வாய்ப்பைப் பெறுகின்றனர். ஒரு பரந்த கண்ணோட்டத்தில், சந்தைப்படுத்தல் பொருளாதாரத்தின் வருவாய் அளவை அதிகரிக்க மேலும் பல வாய்ப்புகளை உருவாக்குகிறது.

- **தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான அடிப்படையாக சந்தைப்படுத்தல் செயற்படுகிறது**
சந்தைப்படுத்தல் சுயவிவரம் சந்தையின் சிறு தகவல் மற்றும் நுண்ணறி, வாடிக்கையாளர் நடத்தை, போட்டியாளர் நடவடிக்கைகள் மற்றும் முற்கணிப்புகள் வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கைகள் தொடர்பாக தகவலறிந்த தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள முகாமைக்கு உதவுகிறது.
- **சந்தைப்படுத்தல் புதிய எண்ணங்களின் மூலமாக தொழிற்படுகிறது:**
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 புதுமைப்படுத்துவதைக் கட்டாயமாக்குகிறது.
- **சந்தைப்படுத்தல் வணிகத்தை வளர்சியடைய செய்ய உதவுகிறது**
சந்தைப்படுத்தலானது உங்கள் வணிகத்தின் வளர்ச்சியை உறுதி செய்வதற்கான ஒரு முக்கியமான தந்திரோபாயமாகும். உங்கள் தற்போதைய வாடிக்கையாளர்கள் எப்போதும் முக்கிய முன்னுரிமையாக இருக்கும் வேளையில், சந்தைப்படுத்தல் முயற்சிகள் இந்த தளத்தை மேலும் விரிவுபடுத்த உதவும். சமூக ஊடக இடுகைகள் மற்றும் மின்னஞ்சல் பிரச்சாரங்கள் போன்ற சிறிய முயற்சிகள் ஏற்கனவே உள்ள வாடிக்கையாளர்களுடனான ஈடுபாட்டை அதிகரிப்பது மட்டுமல்லாமல் புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கும் பரப்ப முடியும். சுருக்கமாக சந்தைப்படுத்தலானது புதிய மற்றும் பழைய வாடிக்கையாளர் ஈடுபாட்டின் மூலம் வணிகத்தின் எதிர்காலத்தை பாதுகாக்கிறது.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனும் மூன்று குறிப்பிடப்பட்டு தனித்தனியாக விளக்கப்பட்டால் முழு புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்)

(06 புள்ளிகள்)

அலகு 05 – மனிதவள முகாமைத்துவம்

(d)

- வேலையில் எதிர்பார்க்கப்படும் செயற்திறன் இடம்பெறாது.
- சரியான நபரைத் தெரிவு செய்வதனால் பெற்றிருக்கக்கூடிய பொருத்தமான அல்லது எதிர்பார்க்கப்பட்ட பங்களிப்பின் இழப்பு
- இழப்புக்களும் செலவுகளும் ஏற்படக்கூடிய சாத்தியம் இருத்தல்
- தவறான ஊழியருக்காக தொழிலுக்கு அறிமுகப்படுத்தல் மற்றும் பயிற்சியளித்தல் என்பவற்றிற்கு ஏற்பட்ட செலவு வீண் விரயமாதல்
- வேலையை விட்டு நீக்கும் முடிவினால் குறைகளைக் கையாளும் செலவு எழும்
- ஒரு புதிய சரியான ஊழியரை சேர்த்துக்கொள்வதற்காக மேலதிக செலவு ஏற்படும்.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனும் நான்கு அல்லது அதனையொத்தவை குறிப்பிடப்பட்டால் முழு புள்ளிகளையும் பெற அனுமதிக்கும்)

(04 புள்ளிகள்)

அலகு 07 – தந்திரோபாய முகாமைத்துவம்

(e)

- தெளிவான வழிகாட்டலை வழங்குகிறது.

ஒரு தந்திரோபாய திட்டம் ஹோட்டல் நிறுவனத்தின் நீண்டகால நோக்கங்கள் மற்றும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவற்றைக் கோட்டுக் காட்டுகிறது. இது அனைத்து துறைகளும் நிறுவனத்தின் ஒரே இலக்குகளை நோக்கிச் செயற்படுவதை உறுதி செய்கிறது, ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் செயற்திறனை மேம்படுத்துகிறது.

- வள ஒதுக்கீட்டிற்கு உதவுகிறது.

வளங்களிலிருந்து அதிகபட்ச பயன்பாட்டை பெற்று கொள்ள நிதி, மனிதவளம் மற்றும் காலம் ஆகியவற்றை எங்கு முதலீடு செய்ய வேண்டும் என்பதை இந்தத் திட்டம் கண்டறிகிறது. எடுத்துக்காட்டாக, அறைகளை மேம்படுத்துதல் அல்லது எண்முறை சந்தைப்படுத்தலில் முதலீடு செய்வது வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் வருமானத்தை அதிகரிக்கும்.

- சவால்கள் மற்றும் இடர்களை எதிர்வு கூறுகிறது.

பொருளாதார சரிவு, போட்டி அல்லது பருவகால கேள்வியில் ஏற்படும் சரிவு போன்ற சாத்தியமான அச்சுறுத்தல்களை அடையாளம் கண்டுகொள்ள தந்திரோபாய திட்டம் முன் ஹோட்டல்களுக்கு உதவுகிறது. ஹோட்டல், இடர்களைக் குறைப்பதற்கும், அதன் இலக்குகளை நோக்கிய சரியான பாதையில் செயற்படுவதற்கும் பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகளை உருவாக்க முடியும்.

- தீர்மானம் மேற்கொள்ளல் செயற்பாட்டை மேம்படுத்துகிறது.

ஒரு தந்திரோபாய திட்டத்தின் மூலம், முகாமையாளர்கள் தகவலறிந்த தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்கான ஒரு கட்டமைப்பைக் கொண்டுள்ளனர். இது புவியியல் பிரதேசங்களை விரிவுபடுத்தல் அல்லது விசுவாச திட்டங்களை அறிமுகப்படுத்தல் மூலம் நிச்சயமற்ற தன்மையை குறைத்தல் மற்றும் ஹோட்டலின் நீண்டகால நோக்கங்களுடன் தேர்வுகள் ஒத்துப்போவதை உறுதி செய்கிறது.

- ஊழியர்களை ஊக்குவிக்கிறது.

ஒரு தெளிவான திட்டம் ஹோட்டலின் தூரநோக்கு மற்றும் இலக்குகளை ஊழியர்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவதோடு ஊழியர்கள் தங்கள் வேலைகளின் பங்களிப்பு நிறுவன இலக்குகளை அடைவதற்கு எவ்வாறு உதவுகின்றது என்பதைப் புரிந்துகொள்வதால், இது ஈடுபாட்டையும் உந்துதலையும் அதிகரிக்கிறது.

- போட்டி நன்மைகளை மேம்படுத்துகிறது

முன் ஹோட்டல்களின் போட்டியாளர்கள், சந்தை போக்குகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் விருப்பங்களை பகுப்பாய்வு செய்ய தந்திரோபாய திட்டமிடல் அனுமதிக்கிறது. இது ஹோட்டல் தனித்துவமான சேவைகள் அல்லது விளம்பரங்களை வழங்க உதவுகிறது, விருந்தோம்பல் சந்தையில் முன்னணியில் உள்ளது.

- அபிவிருத்தி மற்றும் செயற்திறனை அளவிடுகிறது

திட்டம் குறிப்பிட்ட இலக்குகள் மற்றும் மைல்கற்களை அமைக்கிறது, இதனால் முகாமை செயற்திறனைக் கண்காணிக்க அனுமதிக்கிறது. வழக்கமான மதிப்பாய்வுகள் இடைவெளிகளைக் கண்டறிந்து, குறிக்கோள்களுடன் சரியான பாதையில் இருக்க தேவையான மாற்றங்களைச் செய்ய உதவுகின்றன.

(மேலே கொடுக்கப்பட்டவற்றில் ஏதேனும் மூன்றை அல்லது அதனை ஒத்தவை குறிப்பிடப்பட்டு தனித்தனியாக விளக்கப்பட்டால் முழு புள்ளிகளையும் பெற்று கொள்ள அனுமதிக்கும்)

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 25 புள்ளிகள்)

பிரிவு C முடிவு

aat
SRI LANKA

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)