



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்

AA1 பரீட்சை - யூலை 2017
(July 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 – யூலை 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	(2)
1.2	(4)
1.3	(4)
1.4	(4)
1.5	(3)
1.6	(1)
1.7	(3)
1.8	(2)
1.9	(4)
1.10	(4)
1.11	(4)
1.12	(3)
1.13	(3)
1.14	(4)
1.15	(4)
1.16	வேலை வடிவமைப்பு
1.17	நிலைப்படுத்தல்
1.18	அக இணையம்
1.19	நிறைவேற்று உதவி முறைமை
1.20	ISO 9001 : 2008

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

பிரிவு A இன் நிறைவு

நான்கு (04) கட்டாய வினாக்கள்.
மொத்தம் 40 புள்ளிகள்

வினா 2ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

	Criteria	Description
1	உடைமை	தனி நபர் உரிமையாளரிடத்திலேயே நிர்வாகம் மற்றும் தீர்மானம் எடுக்கும் பிரதான அதிகாரம் காணப்படுகிறது. எவ்வாறாயினும் பல ஊழியர்கள் குறைந்த அதிகாரத்துடன் பல பணிகளை கையாளுகின்றனர்.
2	பொறுப்பு	வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு கையறு நிலையில், உரிமையாளர் தனது சொந்த சொத்துக்களை பயன்படுத்துவதுடன் நிதிக் கடப்பாடுகளுக்குப் பொறுப்புக்கூற வேண்டும்.
3	சட்ட அடையாளம்	வணிகமானது எந்த சட்ட அடையாளத்தையும் கொண்டிருக்காது. ஏதாவது சட்ட விடயங்கள் உரிமையாளரின் பெயராலேயே மேற்கொள்ளப்படும்.
4	பதிவு	கட்டாயமல்ல பதிவானது கட்டாயமல்ல. எப்படியாயினும், உரிமையாளரின் பெயரல்லாமல் வேறுபெயரில் வணிகமானது மேற்கொள்ளப்பட்டால் வணிக பெயர் பதிவுச் சட்டத்தின்படி பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்.
5	மூலதனம்	தனிப்பட்ட முறையில் மூலதனம் திரட்டப்படுகிறது (சேமிப்புக்கள், கடன்கள்) இதனால் மூலதனம் ஒப்பீட்டளவில் குறைவாக இருக்கும்.
6	இலாபம் / நட்டம்	இலாபத்தை அடைதல் அல்லது தனியாக நட்டத்தை ஏற்றல்.
7	வரிப் பொறுப்பு	உரிமையாளரின் பெயரின் கீழ் வரி செலுத்தப்படும். வியாபாரத்தின் பெயரில் செலுத்தமுடியாது.
8	கணக்கீடும் கணக்காய்வும்	கட்டாயமானதல்ல. எப்படியாயினும் வினைத்திறனான பணப் பாவனைக்காக இது பராமரிக்கப்படுகிறது.
9	தொடர்ச்சி தொடர்பான கவனம்	இறப்பு அல்லது உரிமையாளரின் இயலாமையால் தொடர்ச்சி தன்மை இல்லை. எப்படியாயினும் பொதுவாக குடும்பத்தால் வியாபாரம் முன்னெடுக்கப்படும்.
10	இடர்	மற்றைய வணிக நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும் போது குறைந்த கட்டுப்பாடுகள் காரணமாக குறைந்த ஆபத்து உள்ளது.

(06 புள்ளிகள்)

(b) காப்புறுதி எனப்படுவது இடர்தாங்கல் முகாமைத்துவத்தின் ஒரு பகுதியாகும். முதன்மையாக நிதி இழப்பீட்டை ஈடுசெய்யவே காப்புறுதி செயல்படுகின்றது.

வணிக தரப்பினருக்கு காப்புறுதியானது மிகவும் பயனுறுதி வாய்ந்ததாகும்.

1. **நிச்சயமற்ற வியாபார இழப்பு குறைத்தல்** - உலகிலுள்ள வியாபாரம், வர்த்தகம் மற்றும் தொழில்களில் அதிக எண்ணிக்கையானோர் வேலை செய்கின்றனர். வியாபார உரிமையாளர் எதிர்பாராத விதமாக பெரிய இழப்பை சந்திக்கலாம். இதனைக் காப்புறுதியினூடாக குறைக்கலாம்.
2. **வியாபார செயல்திறன் காப்புறுதி மூலம் அதிகரிக்கப்பட்டுள்ளது** - உரிமையாளர் இழப்புகளில் இருந்து விடுபட்டிருப்பார், வியாபாரத்திற்கு அதிக நேரம் ஒதுக்க முடியும். உரிமையாளர் அதிகம் வியாபாரத்தில் உள்வாங்குவாராயின் இலாபம் அதிகரிக்கும். நிச்சயமற்ற இழப்புகள் உரிமையாளரின் மனதை பாதிப்பதையச் செய்யும். நிச்சயமற்றதன்மை குறையுமாயின் வியாபார செயல்திறன் அதிகரிக்கும்.
3. **இடர் பங்கீடு** - வெள்ளம் அல்லது பூமிநடுக்கம் வந்து வியாபாரத்தை எப்போது அழிக்கும் என்று யாருக்கும் தெரியாது. வியாபாரமானது காப்புறுதி செய்யப்பட்டிருப்பின் இடரினால் வந்த இழப்பு முழுமையாகவோ அல்லது பகுதியாகவோ காப்புறுதி நிறுவனத்திற்கு மாற்றப்படும்.
4. **கடன் விரிவாக்கம்** - வியாபாரங்கள் கடன் பெறும் தேவையை உறுதிப்படுத்தி கடனைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். காப்புறுதி செய்த நபர் அதிக கடன் பெறலாம் ஏனெனில் இறப்பிற்குப் பின்னும் கொடுப்பனவு உறுதி ஆகையால்.
5. **வணிக தொடர்ச்சி** - ஏதேனும் வியாபாரத்தில், குறிப்பாக பங்குடமையில் பங்காளர் இறக்கும் பட்சத்தில் வியாபாரம் தொடர்ச்சியற்றுப் போகலாம். எனினும் மற்றைய பங்காளரினால் வியாபாரம் மீண்டும் ஆரம்பிக்கமுடியும். காப்புறுதி ஆனது தகுந்த இழப்பீட்டை மரணத்தின் போது கொடுக்கும். ஒவ்வொரு பங்காளரும் பங்குடமையில் காப்புறுதி செய்ய முடியும். இதன்மூலம் சொத்துக்கள் அனர்த்தங்கள் மற்றும் வேறு ஆபத்துக்களில் இருந்து பாதுகாக்கப்படுவதால் வியாபாரம் தொடர்ச்சியாக நிதி இழப்புக்களின்றி தொடரும்.
6. **தொழிலாளர் நலன்பணி** - தொழிலாளர் நலன்பணி ஆனது தொழில் வழங்குநரின் பொறுப்பாகும். பொதுவாக காப்புறுதி பிரிமியம் தொகையானது தொழில் வழங்குநரினால் செலுத்தப்படும். ஊழியருக்கும் தொழில் வழங்குநருக்கும் போராட்டம் மற்றும் முரண்பாடுகளால் காப்புறுதி திட்டத்தின் உதவியுடன் இலகுவில் குறைக்க முடியும்.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 3ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) (I) வணிக அகச்சூழலின் பிரிவுகள்:

- i. மதிப்பீட்டு முறைமை
- ii. நோக்கம் மற்றும் நிறுவன தூரஇலக்கு
- iii. முகாமைத்துவக் கட்டமைப்பு மற்றும் முறைமைகள்
- iv. மனித வளங்கள் / வேலைபடை
- v. நிறுவனக் கலாசாரம்

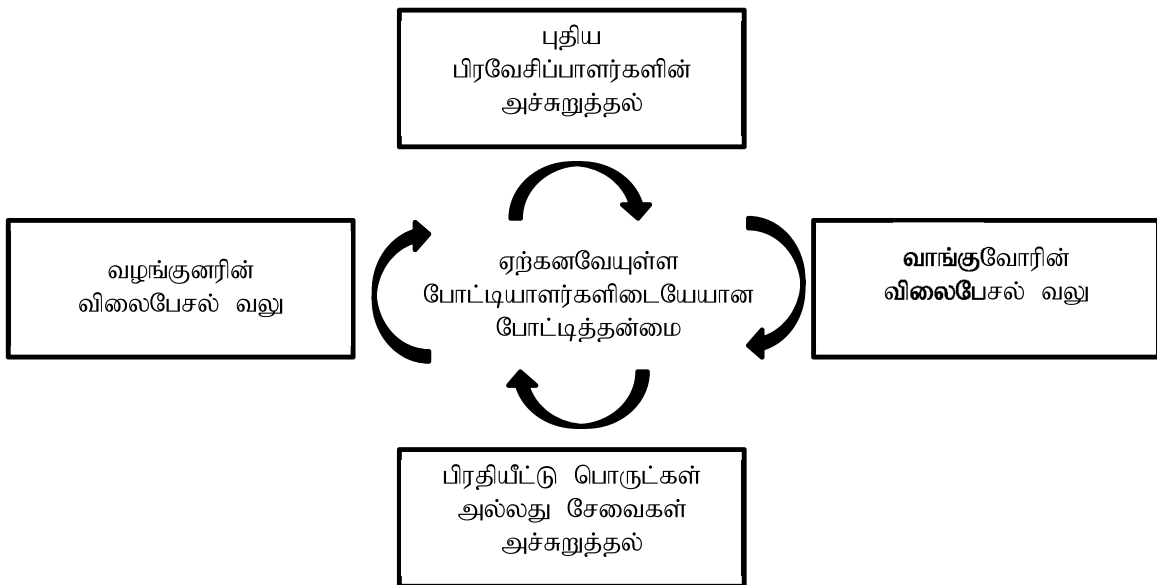
(03 புள்ளிகள்)

(II) பேரினச் சூழலுக்கும் நுண்பாகச் சூழலுக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

பேரினச் சூழல்	நுண்பாகச் சூழல்
அளவில் மிகப்பெரியது	ஒப்பீட்டளவில் அளவில் சிறியது
கட்டுப்படுத்த முடியாது	ஒப்பீட்டளவில் குறித்தளவு கட்டுப்படுத்த முடியும்.
மிகவும் எதிர்வுகூற முடியாததும், உயர் நிச்சயமற்றதன்மையைக் கொண்டது.	மிகவும் எதிர்வுகூற முடியாததல்லாததாக இருப்பதுடன் நிச்சயமற்ற தன்மை மிகக்குறைவானதாகவும் கொண்டது.
அரசியல், சமூக, பொருளாதார, கலாச்சார மற்றும் தொழிநுட்பம் போன்ற பெரிய படைகள் கொண்டிருக்கிறது.	ஒரு நபர் மற்றும் குழு போன்ற வழங்குநர்கள் இடைத்தரகர்கள் மற்றும் பொதுத்துறையை உள்ளடக்கியது.

(03 புள்ளிகள்)

(c) போட்டரின் 5 படைகள் மாதிரி:



1979 ஆம் ஆண்டு மைக்கல் போட்டரினால் ஐந்து சக்திகளால் தாக்கத்துக்குள்ளாகக் கூடிய வகையில் மாதிரிப்படுத்துகின்ற ஒரு கட்டமைப்பு உருவாக்கப்பட்டது. அந்த 5 படைகளும் பின்வருமாறு:

- போட்டியாளர்களிடையேயான போட்டித்தன்மை
- பிரதியீட்டு அச்சுறுத்தல்
- புதிய பிரவேசிப்பாளர்களின் அச்சுறுத்தல்
- வழங்குனரின் விலைபேசல் வலு
- வாங்குவோர் / வாடிக்கையாளர் விலைபேசல் வலு

போட்டியாளர்களிடையேயான போட்டித்தன்மை

- முக்கிய இயக்கியானது ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தையில் போட்டியாளர்களின் எண்ணிக்கை மற்றும் திறன்.
- பல போட்டியாளர்களும், பொருத்தமற்ற பொருட்களையும் சேவைகளையும் வழங்கி சந்தை கவர்ச்சியை குறைக்கும்.

பிரதியீட்டு அச்சுறுத்தல்

- பிரதியீட்டுப் பொருட்கள் சந்தையில் உள்ளன. வாடிக்கையாளர்கள் விலை அதிகரிப்பினால் மாற்றுப்பொருட்களுக்கு மாறுகின்றது அதிகரிக்கிறது.
- வழங்குனர் வலு மற்றும் சந்தைக் கவர்ச்சி ஆகிய இரண்டையும் குறைக்கிறது.

புதிய பிரவேசிப்பாளர்களின் அச்சுறுத்தல்

- இலாபம் ஈட்டும் சந்தைகள் புதிய பிரவேசிப்பாளர்களை ஈர்க்கிறது. இது இலாபத்தைக் குறைக்கிறது.

வழங்குனரின் விலைபேசல் வலு

- வழங்குனர்கள் விலையை உயர்த்துவது எவ்வளவு எளிது என்பதற்கான மதிப்பீடு
 - ஒவ்வொரு அத்தியாவசிய உள்ளீடு வழங்குனர்களின் எண்ணிக்கை.
 - அவர்களின் பொருட்கள் அல்லது சேவையின் தனித்துவம்
 - வழங்குனரின் அளவு மற்றும் பலம்
 - ஒரு வழங்குனரிலிருந்து மற்றைய வழங்குனருக்கு மாற்றுவதற்கான செலவு.

வாங்குவோர் / வாடிக்கையாளர் விலைபேசல் வலு

- வாங்குவோர் விலையை குறைக்க எவ்வளவு எளிது என்பதை மதிப்பீடு செய்தல்.
 - சந்தையில் வாங்குவோர் எண்ணிக்கை
 - நிறுவனத்திற்கு ஒவ்வொரு தனிநபர் வாங்குபவரின் முக்கியத்துவம்
 - ஒரு வழங்குனரிலிருந்து மற்றைய வழங்குனருக்கு மாற்றுவதற்கான வாங்குபவரின் செலவு.
- ஒரு வியாபாரத்தில் பலம்வாய்ந்த கொள்வனவாளர்கள் இருந்தால், அவர்கள் பெரும்பாலும் கட்டளைகளை இடமுடியும்.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 4ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) (i) நிறுவன வெற்றிடங்களுக்குத் தகுதியான நபர்களை ஒரு தொகை விண்ணப்பதாரர்களிடமிருந்து தெரிவு செய்யும் செயன்முறையே ஆட்சேர்த்தல் ஆகும்.

தெரிவு செய்தல் என்பது ஒரு தொகை விண்ணப்பதாரர்களிடமிருந்து சரியான அல்லது நிறுவனத்திற்கு மிகவும் பொருத்தமான நபர்களைத் தெரிவு செய்யும் செயற்பாடாகும்.

ஆட்சேர்த்தல் மற்றும் தெரிவு செய்தல் ஆகிய இரண்டிற்கும் இடையேயான வேறுபாடானது:

ஆட்சேர்த்தல் செயற்பாட்டில் ஒரு தொகை விண்ணப்பதாரிகள் உருவாக்கப்படுவார்கள், இது இறுதி முடிவாக அமையாது அல்லது மனிதவள முகாமைத்துவத்தில் முடிவு எடுக்கப்படும். ஆனால் தெரிவு செய்தல் செயற்பாட்டில் மிகவும் பொருத்தமான விண்ணப்பதாரி தெரிவு செய்ய இறுதி முடிவு எடுக்கப்படும். ஆகவே தெரிவு செய்தல் ஆனது மனிதவள முகாமைத்துவத்தில் இறுதி முடிவு எடுக்கும் இடமாகும்.

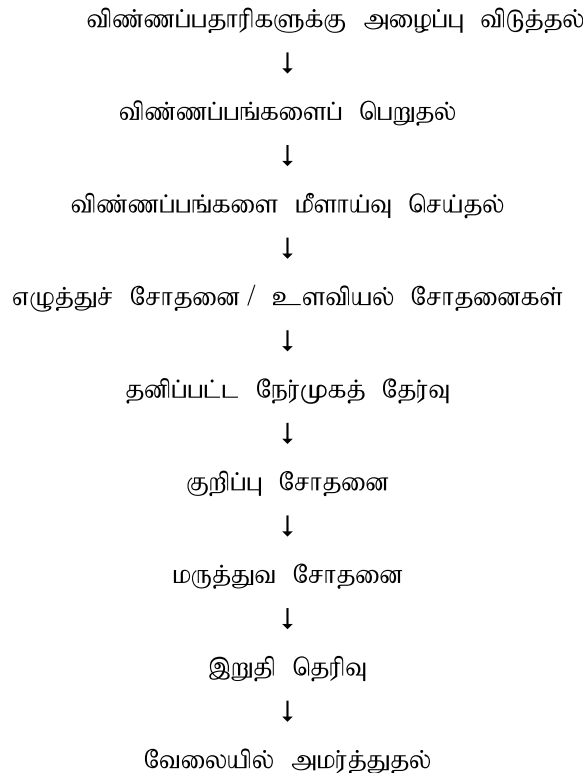
(03 புள்ளிகள்)

(ii) தெரிவுச் செயன்முறையுடன் தொடர்புடைய படிமுறைகள்.

1. விண்ணப்பதாரிகளை மதிப்பீடு செய்தல்
2. தெரிவு செய்தல் சோதனை
3. நேர்முகத் தேர்வினை நடாத்துதல்.
4. பின்னணி ஆய்வு
5. இறுதி தீர்மானமும் வேலையினை வழங்கலும்

(04 புள்ளிகள்)

மாற்றுப் பதில்



(b) உள்ளக ரீதியான ஆட்சேர்ப்பிலும் பார்க்க வெளிவாரியான ஆட்சேர்ப்பில் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள்

1. புதிய இரத்தம் நிறுவனத்திற்குள் பாய்ச்சப்படுதல்.
2. புதிய ஊழியர்கள் புதிய யோசனைகள் மற்றும் அறிவினை நிறுவனத்தினுள் கொண்டு வருவார்கள்.
3. நிறுவனத்தின் தேவைக்கேற்ப ஊழியர்களை இலகுவாகப் பயிற்சி அளிக்க முடியும்.
4. பணத்திற்காக ஆட்களை திரட்டிக் கொள்ளமுடியாது.
5. குறைந்த அளவிலான முரண்பாடுகள்.
6. வேறுபட்ட திறன்களை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

(03 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 5ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்கள்

மனித வாழ்கையில் அவசியமான தேவைப்படுகின்ற அடிப்படை உடலியல் மற்றும் உளவியல் சார்ந்த விடயம் தேவை ஆகும். தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்காக மாற்று வழிகளானது விருப்பம் ஆகும். கீழே தேவைக்கும் விருப்பத்திற்குமான உதாரணங்கள் வழங்கப்பட்டுள்ளது.

தேவை	விருப்பம்
உணவு	அரிசி, காய்கறிகள், பழங்கள்
உடை	சேட், டி-சேட், சட்டை, சாரி, அங்கி
தங்குமிடம்	வீடு, அடுக்குமாடி, அரண்மனை

இருந்த போதிலும் தேவை ஒவ்வொரு மனிதனுக்கும் அடிப்படை மற்றும் பொதுவானது. விருப்பம் வேறுபட்டது. விருப்பமானது அளவற்றது மற்றும் சிக்கலானது. வணிகர்களே விருப்பத்தை உருவாக்குகின்றனர். அவர்களால் தேவையை உருவாக்கமுடியாது. மனிதன் பிறப்பிலேயே தேவையை பெறுகின்றான்.

(04 புள்ளிகள்)

(b) பயனுறுதிமிக்க சந்தைத் துண்டமாக்கலின் பண்பியல்புகள்.

- i. **அளவிடக்கூடியவை** - சந்தைத் துண்டங்கள் விற்பனை பெறுமதி அல்லது எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் அளவிடப்படுகிறது. அதாவது துண்டங்களுக்குள் ஒரு தொகை வாடிக்கையாளர்கள்.
- ii. **பதிலீடு செய்யக்கூடியவை** - சந்தையின் வரவுசெலவுத் திட்டம் / செலவினங்கள் அமைப்பதற்கான ஒரு வருமானத்தை உருவாக்குவதற்கு சந்தைத் துண்டத்தினளவு போதியதாக இருக்க வேண்டும்.
- iii. **அணுகக்கூடியது** - தடைகள் இல்லாமல் சந்தைத் துண்டங்களை அணுகுவது எளிதாக இருக்க வேண்டும்.
- iv. **வேறுபடுத்தக் கூடியது** - ஒரு பயனுள்ள சந்தைத் துண்டம் உள்ளக ரீதியாக ஒத்த தன்மையுடையதாக இருக்கவேண்டும். ஆனால் வெளியக ரீதியாக பல்லினமானதாகும். அதாவது எல்லா வாடிக்கையாளர்களும் ஒரே மாதிரியான விருப்பங்கள் மற்றும் பண்புகளை கொண்ட துண்டத்திற்கு உட்பட்டிருப்பர்.

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)



பிரிவு B இன் நிறைவு

ஒரு (01) கட்டாய வினாக்கள்.

மொத்தம் 20 புள்ளிகள்

வினா 6ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) புதிதாக விருத்தி செய்யப்பட்ட இயந்திரத்தின் அறிமுகப்படுத்தல் தொடர்பில் அக்ரோ புரொடக்டர் பி.எல்.சி. எதிர்நோக்கிய பிரதான பிரச்சனைகளுக்கான காரணங்கள்.

1. பொருளானது குறிப்பிட்ட சந்தையில், வெளிப்படையான நிலையான தொழிநுட்பத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டது. நிறுவனமானது பின்வருவனவற்றை அடையாளம் காண தவறிவிட்டது.
 - சந்தைத் தேவை (அவர்கள் வழங்குநர்களையும் வாடிக்கையாளர்களையும் புறக்கணித்துவிட்டார்கள்)
 - சந்தை ஆய்வு நடத்தவில்லை.
2. நிறுவனம் ஆனது புதிய பொருளை விருத்தி செய்யும் போது, பொருள் விருத்திப்பிரிவு தனிமைப்படுத்தப்பட்டது. இதன் காரணமாக சந்தை, உற்பத்தி மற்றும் நிதி பிரிவுகளுடன் தொடர்பாடல் மேற்கொண்டிருக்கவில்லை.
3. புதிய பொருளை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்னர் முன்னோட்ட ஆய்வு செய்ததற்கு ஆதாரங்கள் இல்லை.
4. முறையான கட்டளைகளின்றி புதிய பொருள் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது.
5. பொருட்களில் வேறுபாடுகள் காணப்பட்டதனால் சந்தையில் இது ஒரு புத்தாக்கமற்ற பொருளாக காணப்பட்டது.
6. எதிர்பாராத தொழிநுட்ப பிரச்சினைகள். சில பிரச்சினைகள் உயர் தொழிநுட்பம் தொடர்பாக இருந்ததினால் அத்தகைய பிரச்சினைகளைத் தீர்ப்பதற்கு ஆற்றல்மிக்க நபர்கள் இல்லாமை.
7. பிரச்சினைகளுக்கு பிந்திய தீர்வு. பிரச்சினைகளுக்கு தீர்வு காணப்படாதது நிறுவனத்தின் தொழிநுட்ப துறைக்கு இது ஒரு சமையாக இருந்திருக்கலாம். அதாவது தொழிநுட்ப வளங்கள் இல்லாததாகும்.
8. பொருள் விருத்திப்பிரிவின் முக்கிய மற்றும் பொருள் விருத்தியில் சம்பந்தப்பட்ட நபர் விலகியது.
9. மற்றைய பொருட்களின் நற்பெயர் மற்றும் வருவாய் குறைந்துள்ளது.

(06 புள்ளிகள்)

(b) புதிய பொருள் வடிவமைப்புச் செயன்முறையின் படிமுறைகள்

- i. யோசனை உருவாக்கப்படுதல்.
- ii. செயலாக்க ஆய்வு
- iii. வடிவம் உருவாக்கம்
- iv. செயற்பாடு மற்றும் பொருள் வடிவமைப்பு
- v. முன்னோட்டம் மற்றும் முன்னோட்ட பரிட்சை.
- vi. புதிய பொருளை சந்தைப்படுத்தல்.

(06 புள்ளிகள்)

- (c) i. ஓவ்வொரு ஊழியர்களுக்கும் அவர்களுடைய திறன், செயற்பாடு, தகுதிகள் என்பனவற்றின் அடிப்படையில் கொடுப்பனவுகள் வழங்கப்படல் வேண்டும்.
- ii. உயர் செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் ஊழியர்களைக் கவருவதாக இருத்தல் வேண்டும்.
- iii. உயர் பெறுபேறுகளை வழங்குபவர்களுக்கு ஊக்கமளிப்பதாக இருத்தல் வேண்டும்.
- iv. ஊழியர் நடத்தையை விரும்பத்தக்கதாக பலப்படுத்தல்.
- v. ஊழியர் தொடர்பாடல் நிறுவனத்திற்குப் பெறுமதியாக இருத்தல்.
- vi. ஊழியர்களுக்கு சமூக அந்தஸ்தினை வழங்குதல்.
- vii. குழு அங்கத்தவர்களிடையே கூட்டிணைவினையும் ஒருங்கிணைப்பினையும் விரிவாக்கல்.

(04 புள்ளிகள்)

(d)

- i. பணத்தை மீதப்படத்தலாம்.
- ii. முக்கிய திறன் மீது கவனம் செலுத்துதல்.
- iii. வெளிமூலமிடும் நிறுவனங்களில் நெகிழ்வுத்தன்மையான ஊழியர்கள் கிடைக்கும்தன்மை.
- iv. திறமையான மற்றும் தகுதிவாய்ந்த ஊழியர்களுடனான தர வழங்கல்.
- v. உலகளாவிய வளங்களை அணுகுதல் அதிகரிக்கும்.
- vi. சந்தைப்படுத்த நேரத்தை குறைக்கலாம்.

(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)