



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்

AA1 பரீட்சை - ஜனவரி 2018
(January 2018 Examination - AA1 Level)

வினாக்களும் விதந்துரைக்கப்பட்ட விடைகளும்
பாட இலக்கம் : **AA15**

**வியாபார தொழிற்பாடுகளும்
முகாமைத்துவமும் (BOM)**

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

தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவின் ஒரு வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர் கழகம்
கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவு

AA1 பரீட்சை – ஜனவரி 2018

(AA15) வியாபார தொழிற்பாடுகளும் முகாமைத்துவமும்
பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

பகுதி - A

Objective Test Questions (OTQs)

இருபது (20) கட்டாய வினாக்கள்

(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

வினா 1 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

வினா இலக்கம்	விடைகள்
1.1	(3)
1.2	(4)
1.3	(4)
1.4	(2)
1.5	(3)
1.6	(1)
1.7	(4)
1.8	(4)
1.9	(2)
1.10	(1)
1.11	(3)
1.12	(3)
1.13	(1)
1.14	(2)
1.15	(4)
1.16	காரியாலய தன்னியக்க முறைமை (OAS)
1.17	மறைமுக அறிவு
1.18	செயலாற்றம்
1.19	முன்மாதிரி
1.20	வேறுபடுத்தக்கூடிய தன்மை

(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

பிரிவு A இன் நிறைவு

நான்கு (04) கட்டாய வினாக்கள்.
மொத்தம் 40 புள்ளிகள்

வினா 2 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் / சொந்த கம்பனிக்கும் வரையறுக்கப்பட்ட பொது கம்பனிக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள்

வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் / சொந்த கம்பனி	வரையறுக்கப்பட்ட பொது கம்பனி
குறைந்த பங்குதாரர் 1 மற்றும் கூடிய பங்குதாரர் 50	ஆகக் குறைந்த பங்குதாரர் 1 ஆயினும் உச்ச பங்குதாரர் வரையறையில்லை
குறைந்த இயக்குனர் / பணியாளர் 1	ஆகக் குறைந்த இயக்குனர் / பணியாளர் 2
பகிரங்கமாக பொது மக்களுக்கு பங்கு, பிணைகள் வழங்க முடியாது.	பகிரங்கமாக பொது மக்களுக்கு பங்கு, பிணைகள் வழங்க முடியும்.
நிதியறிக்கைகளை பிரசுரிக்க வேண்டியதில்லை.	நிதியறிக்கைகளை பிரசுரிக்க வேண்டும்
பங்குகளை கைமாற்றல் மட்டுப்பாடுடையது	பங்கு கைமாற்றல் எவ்வித மட்டுப்பாடும் அற்றது
வரையறுத்த (தனியார்) கம்பனி என (PVT) LTD குறிப்பிடப்படல் வேண்டும்	வரையறுத்த (பொது) என குறிப்பிடப்படல் வேண்டும் (PLC)

(04 புள்ளிகள்)

(b)

- (I) ஒரு நிறுவனத்திற்கு பயனுறுதி வாய்ந்த தொடர்பாடல் தேவைப்படுவதற்கான காரணங்கள் வருமாறு
- பங்குதாரர் / உற்பத்தியாளர் / முகாமையாளரிடையே தகவல்களை இலகுவாக பரிமாறுவதற்கு
 - போட்டியாளர் / உற்பத்தியாளர் / விற்பனையாளருக்கிடையில் சுமுகமான உறவை பேணுவதற்கு
 - விற்பனை மேம்படுத்தலை ஏற்படுத்துவதற்கு
 - சட்ட தேவைப்பாடுகளை அறிந்து கொள்ள
 - விளம்பரம் / சந்தைப்படுத்தல் நிகழ்ச்சிகளை அமுல்படுத்த
 - தொழில்துறார் / தொழிலாளர் உறவினை சிறப்பாக பேணுவதற்கு
 - அரசுப்போன்ற ஏனைய வெளியக தரப்பினருடன் சிறந்த உறவை பேணுவதற்கு

(04 புள்ளிகள்)

(II) ஒரு நிறுவனத்தில் பயன்படுத்தப்படும் உள்ளக தொடர்பாடல் ஊடகங்கள்

- தொலைபேசி / தொலைபேசி உரையாடல் / இன்டர்கொம்
- உள்ளக ஞாபக குறிப்புகள் (Memos)
- டெலக்ஸ்
- பெக்ஸ் / தொலைநகல் (Fax)
- கடிதங்கள்

- vi. மின்னஞ்சல் (E-Mail)
- vii. அக இணையம் (Intranet)
- viii. அறிவித்தல் பலகை
- ix. உள்ளக சுற்றறிக்கை

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 3 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

சேவையின் பண்புகள்

களஞ்சியப்படுத்த முகாமை :- பொருளைப்போல் உரிமை கொள்ள மற்றும் களஞ்சியப்படுத்த முடியாது

கட்புலனாகாததன்மை :- வைத்திருக்கவோ, தொட்டுணரவோ முடியாது

பிரிபடாத்தன்மை :- சேவை வழங்கும் நபரை பொறுத்து வேறுபடும்

பல்லினத்தன்மை :- சேவை வழங்கும் நபரை பொறுத்து வேறுபடும்

அதிகூடிய நுகர்வு :- சேவைகளை பொருட்களை விட கூடுதலாக நுகரப்படும் இது உலகளாவிய ரீதியில் பரந்து காணப்படும்

(04 புள்ளிகள்)

(b)

1) சிறந்த கட்டளை மற்றும் இருப்பு திட்டமிடலுக்கு உதவல்

ஒரு சிறந்த இருப்பு முகாமையானது ஒரு நிறுவனத்திற்கு தேவையான சரியான இருப்பு மட்டம் எவ்வளவு என்பதை கண்டறிய உதவுவதோடு மிகை இருப்போ, இருப்பு பற்றாக்குறையோ இன்றி சரியான அளவில் இருப்பைப் பேண உதவும் இது சரியான நேரத்தில் இருப்பு தொடர்பாக கட்டளை பிறப்பிக்க உதவும்

2) இது மிகச்சிறந்த முறையில் வடிவமைக்கப்பட்ட / ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட களஞ்சியசாலையை பேண உதவும்

ஒரு சிறந்த இருப்பு முகாமைத்துவமானது ஒரு சிறந்த ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட களஞ்சியசாலையைப் பேண உதவும். ஒரு கம்பனியில் களஞ்சியசாலை ஒழுங்காக அமையாவிடின் அது இருப்புகளை முறையாக பேணுவதில் சிக்கலை ஏற்படுத்தும். கம்பனிகள் தமது பெறுமதி கூடிய இருப்புகளை ஒன்றாக இலகுவாக கையாளக்கூடிய வகையில் பேணும்போது அது வாடிக்கையாளர் திருப்திமட்டத்தை அதிகரிக்க செய்யும்.

3) இருப்பு முகாமைத்துவமானது நேரத்தையும் பணத்தையும் சேமிக்க உதவும்

இருப்பு முகாமையானது நேர சிக்கனத்தையும் பணரீதியான நன்மைகளையும் தரும் எப்பொருட்கள் கைவசம் இருக்கின்றன. எவை கட்டளையிடப்பட்டுள்ளன என்பதை ஒரு நிறுவனம் துல்லியமாக கணித்து வைத்திருக்கும்போது இருப்புகளை மீள என்னும் முயற்சியில் ஈடுபடவோ நேரத்தை செலவிடவோ அவசியமில்லை. மேலும் மெதுவாக விற்பனையாகும் பண்டங்கள் தொடர்பான பண ரீதியான நடத்தையும் சிறந்த இருப்பு முகாமை இல்லாமல் செய்யும்

4) இருப்பு முகாமைத்துவமானது ஒரு நிறுவனத்திற்கு உற்பத்தி திறனையும் வினைத்திறனையும் அதிகரிக்கும்

ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட ஒரு களஞ்சியத்தினூடாக நிறுவனத்தின் உற்பத்தி திறனும், வினைத்திறனும் அதிகரிக்கும் இருப்பு முகாமை கருவிகளான Barcode scanner மற்றும் இருப்பு முகாமை மென்பொருளினூடாக நிறுவனத்தின் உற்பத்தி திறன் / வினைத்திறன் அதிகரிக்கும். இத்தகைய கருவிகள் இருப்பு கணக்கெடுத்தல் தொடர்பான ஊழியர் வேலைப்பளுவை குறைப்பதால் ஊழியர்கள் வேறு முக்கிய விடயங்களில் கவனஞ் செலுத்த முடியும்.

5) இருப்பு முகாமைத்துவமானது வாடிக்கையாளர் திருப்தி மட்டத்தை அதிகரிக்க உதவும்

சிறந்த இருப்பு முகாமையானது வாடிக்கையாளர்களின் கட்டளைகளை உடனுக்குடன் பூர்த்தி செய்ய உதவுவதோடு இது வாடிக்கையாளருக்கும் நிறுவனத்திற்குமிடையில் வலிமையான உறவை ஏற்படுத்தும்

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 4 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

வெகுமதிகளை தீர்மானிக்கும் உள்ளக மற்றும் வெளியக காரணிகள் வருமாறு

உள்ளக காரணிகள்	வெளியக காரணிகள்
வெகுமதி நட்டஈட்டு கொள்கை	தொழில்சந்தையின் நிலை
நிறுவனத்தின் கொடுப்பனவு செய்யக்கூடிய ஆற்றல்	நாட்டின் பொருளாதார நிலை
தொழிலின் ஒப்பீட்டு பெறுமதி	வாழ்க்கை செலவு
	அரச தலையீடு
	தொழிற் சங்கங்களின் அழுத்தம்

(04 புள்ளிகள்)

(b)

இடர் கையாளின் / ஆபத்துக்களை கையாளுதலின் படிமுறைகள்

• முதலாவது படிமுறை

இடரை சரியாக இனங்காணுதல் அதாவது ஊழியர் தொடர்பான இடரை சரியாக இனங்கண்டு முகாமைக்கு தெரிவித்தல்

• இரண்டாவது படிமுறை

இடருக்கான காரணங்களை இனங்காணல் (தனிப்பட்ட காரணமா? நிறுவனம் சார்ந்த காரணமா என்பதை ஆகும்)

• மூன்றாவது படிமுறை

தற்காலிக நிறுவனத்தை வழங்குவதற்காகவும் உளவியல் விரக்தியை குறைப்பதற்காகவும் தற்காலிக தீர்வை வழங்குதல்

• நான்காவது படிமுறை

தற்காலிக தீர்வை கண்காணித்தல்

• ஐந்தாவது படிமுறை

இடருக்கான நிரந்தர தீர்வை வழங்குதல், இங்கு அவ்விடர் மீண்டும் ஏற்படாத வண்ணம் தீர்வு முன்வைக்கப்படல் வேண்டும்

• ஆறாம் படிமுறை

நியாயமான காலப்பகுதிக்குள் நடைமுறைப்படுத்திய தீர்வு மற்றும் அதன் வெளிப்பாடு என்பவற்றை ஆய்வு செய்தல் வேண்டும்

மாற்று விடை / ஏனைய விடை

(b) 1. இடரை சரியாக இணங்காணுதல்

2. இடர் சம்பந்தப்பட்ட அனைத்து காரணிகளையும் ஆராய்தல்

(எவ்வாறு? எப்போது? எங்கே? ஏன்?)

3. உத்தேச தீர்வுகளை செயற்படுத்தல்

4. உத்தேச தீர்வின் உறுதித்தன்மையை ஆராய்வதற்காக மேலதிக தகவல்களை சேகரித்தல்.

5. தீர்வை நடைமுறைப்படுத்தல்.

6. இடர்பாடுகள் சரியாக கையாளப்பட்டு தீர்வளிக்கப்பட்டுள்ளன என்பதை தொடர்ச்சியாக பின்தொடர்ந்து கண்காணிப்பதன் மூலம் உறுதிப்படுத்தல்.

மாற்று விடை / ஏனைய விடை

(b) 1) திருப்தியின்மையை கண்டறிதல்

2) பிரச்சினையை வரையறுத்தல்

- 3) காரணிகளை பெற்றுக்கொள்ளல்
- 4) ஆய்வு செய்தலும் தீர்மானித்தலும்
- 5) தீர்வை ஆய்வு செய்தல்

மாற்று விடை / ஏனைய விடை

- (b) 1) இடரை ஏற்றல்
- 2) பிரச்சனையை கண்டறிதல்
- 3) காரணிகளை கண்டறிதல்
- 4) இடருக்கான காரணிகளை இனங்காணல்
- 5) தீர்வை முன்வைத்தல்
- 6) தீர்வை நடைமுறைப்படுத்தல்

(06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 5 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a) 4Ps சந்தைப்படுத்தல் கலவை (ஒரு உற்பத்திக்கானது):

உற்பத்தி	மனிதத் தேவை விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்யும் வகையில் சந்தைக்கு வழங்கப்படும் எவையும் உற்பத்திகள் ஆகும். உற்பத்தி கட்புலனாகுபவையாகவோ அல்லது கட்புலனாகாதவையாகவோ காணப்படும்
விலை	ஒரு பொருளை பெற்றுக்கொள்ள நுகர்வோர் செலுத்தும் தொகை விலை ஆகும். நிறுவனத்தின் இலாபம் மற்றும் நிலைத்திருத்தலை தீர்மானிக்கின்ற மற்றும்மொரு மிக முக்கிய காரணி விலை ஆகும் விலை மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் ஒட்டுமொத்த சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதோடு உற்பத்திக்கான கேள்வியையும் ஏற்படுத்தும்
இடம் / விநியோகம்	விநியோகத்தை ஓரிடப்படுத்தலோடு தொடர்புடையது இதுவாகும். இது இலக்கு வாடிக்கையாளரை கவரக்கூடிய வகையில் இருத்தல் வேண்டும் எளிமையாக கூறுவதானால், இங்கு வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவையான நேரத்தில், தேவையான இடத்தில், இலகுவான முறையில் பொருள் விநியோகிக்கப்படல் வேண்டும்

மேம்படுத்தல்	விற்பனையையும், வியாபாரக்குறி தொடர்பான அங்கீகாரத்தையும் உயர்த்துவதால் இது சந்தைப்படுத்தல் மிக முக்கிய கூறாகும். மேம்படுத்தலானது பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கும். விளம்பரப்படுத்தல், விற்பனை மேம்படுத்தல், நேர் சந்தைப்படுத்தல், பொது மக்கள் தொடர்பு என்பனவாகும். இதுவே வாடிக்கையாளருடன் தொடர்பை ஏற்படுத்தும் வழிமுறையாகும்.
--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(08 புள்ளிகள்)

(b)

இலாப நோக்கற்ற நிறுவனங்களுக்கு சந்தைப்படுத்தலால் கிடைக்கும் நன்மைகள்

- i. வியாபார பக்கச்சார்பை உயர்த்துதல்
- ii. நிறுவன நடவடிக்கைகளை பிரசரித்தல்
- iii. புதிய உறுப்பினர்களை கவருதல்
- iv. புதிய இலக்கு அனுசரணையாளர்கள் / கொடையாளர்களை கவர்தல்

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)



பிரிவு B இன் நிறைவு

ஒரு (01) கட்டாய வினாக்கள்.
மொத்தம் 20 புள்ளிகள்

வினா 6 இற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

வாய்ப்புகளும் அச்சுறுத்தல்களும்

வாய்ப்புக்கள்	அச்சுறுத்தல்கள்
<ul style="list-style-type: none"> பங்களாதேஷ் போன்ற நாடுகளில் புதிய சந்தை கிடைத்தல் ஒரு வாய்ப்பாகும் இலங்கைக்கும் பங்களாதேஷிற்குமிடையில் கையொப்பமிட எதிர்ப்பார்க்கும் சுதந்திர வர்த்தக உடன்படிக்கை வளர்ந்த சந்தைகளை விட குறைந்த கிரயத்திலான ஊழியர்கள் அங்கீகாரமுறை, வணிகசேர்க்கை, ஒன்றிணைத்தல், சுவீகரித்தல் போன்றவற்றை ஏற்படுத்தக்கூடிய வாய்ப்பு 	<ul style="list-style-type: none"> இந்தியா, சீனா போன்ற நாடுளின் ஆடை உற்பத்தியாளர்களுடன் ஏற்படுத்தப்படும் சவால்கள் பங்களாதேஷ் அரசால் வழங்கப்பட்ட வரி விடுதலை நிறுத்தப்படல் உலகலாவிய ரீதியான சவாலுக்கு உள்ளாகும் வட்டி வீதம் மட்டும் நாணய மாற்று வீதம் மதரீதியான, வேறுபட்ட கலாசார, மத நம்பிக்கையுடைய ஊழியர்களை கையாளும் சவால்

(04 புள்ளிகள்)

(b)

அரசியற் சட்ட சூழல்	பொருளாதார சூழல்	சமூக கலாசார சூழல்	தொழில்நுட்ப சூழல்
வரி சட்டம் வரி விலக்களிப்பு மீளப்பெறப்படல் கம்பனிகளின் வரிகள் அதிகரிக்கப்படல்	பங்களாதேஷில் பொருளாதார வளர்ச்சியானது குறைவாக இருத்தல்	இலங்கையோடு ஒப்பிடும்போது கலாசார மற்றும் மத ரீதியான வேறுபாடுகள் காணப்படல்	இலங்கையோடு ஒப்பிடும்போது பங்களாதேஷ் ஊழியர்களின் கல்வி அறிவு குறைவாக இருத்தல்
வியாபாரம் தொடர்பான விதிமுறைகள் :- இலங்கை பங்களாதேஷ் சுதந்திர வர்த்தக உடன்படிக்கை	SAARC / SAFTA உடன்படிக்கைகள்	மொழி வேறுபாடு (தேசிய மற்றும் சர்வதேச) உட்பட திருகோணமலையானது அதிக தமிழ்மொழி பேசும் ஊழியரை பெற முடியும்	நகர்புறங்களின் இணையத்தள வசதி அதிகம் என்பதோடு கிராம பகுதிகளில் இணையத்தள வசதி குறைவு

பங்களாதேஷ் அரசின் ஸ்திரநிலை குறைவு மற்றும் அரசு துறைகளில் ஊழல் நிலை காணப்படல்	வேலையின்மை வீதம் பங்களாதேஷில் அதிகம்	வெளிநாட்டவர் தொடர்பான பங்களாதேஷ் மக்களின் மன நிலை	இலங்கையின் நகர் புறங்களில் துணைச்சேவைகளை பெற்றுக்கொள்வதற்கான வசதி
நாடுகளுக்கிடையிலான வெளிநாட்டு கொள்கை	போட்டியின் தன்மை :- இலங்கை ஆடைத் தொழிற்சாலைகளோடு ஒப்பிடும் போது பங்களாதேஷ் ஆடை தொழிற்சாலைகளின் விலை	இலங்கை மற்றும் பங்களாதேஷில் நிலவும் மனித உரிமை மீறல்கள்	சர்வதேச ரீதியில் உற்பத்தி கிரயம் மற்றும் காலத்தை குறைப்பதற்கான புதிய தொழில்நுட்பங்கள் கண்டுபிடிக்கப்படல்
பங்களாதேஷின் சட்டமுறைமை	இறை கொள்கை மற்றும் நாணயக் கொள்கை	இலங்கை ஊழியப்படை சிறந்த தொழில்சூழலை எதிர்பார்த்தல்	தொலைத்தொடர்பு உட்கட்டமைப்பு
எதிர்க்குழுக்களின் பலம்	வெளியகப்படுத்துவதற் கான இயலுமை	வாழ்க்கைமுறை	போக்குவரத்து வலையமைப்பு

(08 புள்ளிகள்)

(c)

செயலாற்றுகை கட்டமைப்பை உயர்த்துவதற்கான படிமுறைகள்

- செயலாற்றுகை மதிப்பீட்டின் நோக்கங்களை உருவாக்குதல்
- செயலாற்றுகை மதிப்பீடு தொடர்பான கொள்கை தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளல்
- வரையறைகளை தீர்மானித்தலும் (உள்ளக மற்றும் வெளியக காரணிகளை தீர்மானித்தலும்)
- செயற்திறன் மதிப்பீட்டின் முறையை தெரிவு செய்தல்
- செயற்திறன் மதிப்பீட்டாளர்களை பயிற்றுவித்தல்
- செயற்திறன் மதிப்பீடு
- செயற்திறன் மதிப்பீட்டின் முடிவுகளை ஊழியருடன் கலந்துரையாடல்
- செயற்திறன் மதிப்பீட்டின் முடிவுக்கமைய பொருத்தமான தீர்மானத்தை மேற்கொள்ளல்
- செயற்திறன் மதிப்பீட்டின் முறைமையை மீள்பரிசீலித்தல்

(04 புள்ளிகள்)

மாற்று விடை

(c)

செயற்திறன் அளவீட்டின் / மதிப்பீட்டின் வரையறைகளை உருவாக்கல்

↓

செயற்திறன் மதிப்பீட்டு தடவைகளை தீர்மானித்தல்

↓

செயற்திறன் மதிப்பீட்டு முறைமையை தெரிவு செய்து பயிற்றுவித்தல்

↓

பொருத்தமான படிவங்களை தயாரித்தல்

மாற்று விடை

(c)

குறிப்பான செயற்திறன் மதிப்பீட்டுக்கான நோக்கத்தை வரையறுத்தல்

↓

தொழில் தொடர்பான எதிர்பார்ப்புகளை நிர்ணயித்தல் (வேலை பகுப்பாய்வு)

↓

மேற்கொண்ட கருமத்தை பரிசீலித்தல்

↓

செயலாற்ற மதிப்பீட்டு பெறுபேறுகளை ஊழியருடன் கலந்துரையாடல்

(d)

இலக்கு வாடிக்கையாளர் தொடர்பில் உற்பத்தி நிலைப்படுத்தலின் முக்கியத்துவம்

AS ஆடைத்தொழிற்சாலை எதிர்நோக்கும் பாரிய போட்டியை சிறப்பாக எதிர்கொண்டு போட்டியிடும் வல்லமையை அதிகரித்து கொள்ளவும், போட்டி நிலை எதிர்கொள்ளவும் உற்பத்தி நிலைப்படுத்தவும் உதவும். மேலும் பாரிய சந்தை துண்டத்தை பெற்றுக்கொள்ளவும் இது உதவும். ஒழுங்கான நிலைப்படுத்தலானது உற்பத்தி தொடர்பில் வாடிக்கையாளருக்கான வழிகாட்டியாகும், இது வாடிக்கையாளர் போட்டி பொருட்களிலிருந்து குறித்த பொருளை வேறுபடுத்தி அறிய உதவும், மேலும் நிலைப்படுத்தல் ஒழுங்காக அமையும் போது வாடிக்கையாளர் விசுவாசம் அதிகரிப்பதோடு விளம்பரப்படுத்துவதும் இலகுவாக அமைவதோடு, விலை தொடர்பான வேறுபாடுகளை இல்லாமல் செய்ய உதவும்.

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)



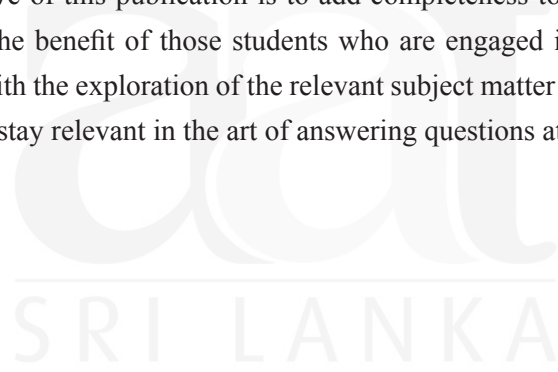
பிரிவு C இன் நிறைவு

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, designed 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.



© 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)