



இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில் நுட்பவியலாளர் கழகம்

ஐலை 2016 பரீட்சை - AA1 மட்டம்
(July 2016 Examination - AA1 Level)

வினாக்களும் விதந்துரைக்கப்பட்ட விடைகளும்
பாட இலக்கம் : 15

**வியாபார தொழிற்பாடுகளும்
முகாமைத்துவமும் (BOM)**

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்
இல, 640, வென். முறுத்தெட்டுவென ஆனந்த நகிமி மாவத்தை,
நாரேஹன்பிட்டி, கொழும்பு - 05

தொ.பே - 011 2 559 669

கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவின் ஒரு வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டுத் தொழில் நுட்பவியலாளர் கழகம்
கல்வி மற்றும் பயிற்சிப் பிரிவு

AA1 பரீட்சை – ஜூலை 2016

**(15) வியாபார தொழிற்பாடுகளும் முகாமைத்துவமும்
பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்**

பகுதி - A

இருபது (20) கட்டாய வினாக்கள்
(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

வினா 01ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

வினா இலக்கம்	விடைகள்	
1.1	2	
1.2	2	
1.3	2	
1.4	3/1	
1.5	4	
1.6	1	
1.7	4	
1.8	4	
1.9	4	
1.10	3	
1.11	3	
1.12	3	
1.13	1	
1.14	2	
1.15	3	
1.16	வினைத்திறன்	
1.17	மனித வழத்திட்டமிடல்	
1.18	சந்தை துண்டமாக்கள்	
1.19	கூட்டப்பட்ட விலையிடல்	
1.20	உள்ளக வலைப்பின்னல் / உள்ளக இணையம்	(40 புள்ளிகள்)

பிரிவு A இன் நிறைவு

நான்கு 05 கட்டாய வினாக்கள்
மொத்தம் 40 புள்ளிகள்

வினா 02ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

- அனைத்து பங்காளர் முன்னிலையிலும் தங்களது அபிப்பிராயத்தை முன்வைக்க முடியும்
- கணக்குகள் மற்றும் புத்தகங்கள் பார்வையிடுவதற்கு
- இலாப பங்கினை உழைப்பதற்கு
- மூலதனத்திற்கான வட்டியை உழைப்பதற்கு
- வணிகத்திற்கு வழங்கப்பட்ட கடனுக்கான வட்டியை உழைப்பதற்கு
- இழப்பீடு பெறுவதற்கான உரிமை
- வணிக நடவடிக்கைகளுக்காக வணிக ஆதனங்களை பயன்படுத்த
- வணிகத்திலிருந்து மீளப்பெற

(b)

- தனியுடமையுடன் ஒப்பிடும் போது அதிக மூலதனத்தை சேகரிக்க முடியும்
- பொறுப்புகள் பல தனிநபர்களுக்கிடையே பகிரப்படும்
- கூட்டாகத் தீர்மானம் செய்யப்படுவதால் சிறந்த தீர்மானத்தை அமுல்படுத்த கூடியதாக இருத்தல்
- திறன்வாய்ந்த நபர்களை பங்காளர்களாக இணைத்துக்கொள்வதற்கான இயலுமை
- வணிகத்தை விரிவுபடுத்துவதற்கான சாத்தியம்

(10 புள்ளிகள்)

வினா 03ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

1. (i) சிற்றின சூழல்
பேரின சூழல்

(ii)

பேரின சூழல்	சிற்றின சூழல்
அளவில் மிகவும் பருமனானது	பேரின சூழலைவிட சிறியது.
பேரின சூழலின் உப கூறுகளை கட்டுபடுத்த முடியாது.	சிற்றின சூழலின் உப கூறுகளை குறித்த எல்லைவரை கட்டுபடுத்த முடியும்.
இது மிகவும் உறுதியானதும் எதிர்வு கூற முடியுமானதாகும்	இது அதிக அளவில் எதிர்வு கூற முடியாததும் அத்தோடு மிக குறைந்த உறுதியற்ற தன்மை கொண்டதுமாகும்.

உபகூறுகள் தன்மை அடிப்படையில் சிக்கலானது.	உபகூறுகள் ஒப்பீட்டளவில் இலகுவானது.
இது அரசியல், சமூகம் பொருளாதாரம் கலாச்சாரம் இயற்கை மற்றும் தொழிநுட்ப சூழல்களை உள்ளடக்கும்	இது வாடிக்கையாளர், நிரம்பல்தாரர்கள், இடைவியாபாரிகள், போட்டியாளர்கள் மற்றும் பொதுமக்கள் என்பவற்றைக் உள்ளடக்கும்.

2. அரசியல் சட்ட சூழல்

1. அரசு (பெருந்தோட்ட அமைச்சு மற்றும் இலங்கை தேயிலை சபை) தேயிலை ஏற்றுமதியை மேம்படுத்துகிறது. நாட்டிற்கு ஒரு பாரிய வருமானத்தை தருகின்ற ஒரு வருமானமூலமாக இருப்பதால் அரசு சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு தேயிலை உற்பத்தியாளர்களுக்கும் பயிர்செய்கையாளர்களுக்கும் மானியங்களை வழங்குகின்றது.
2. அரசு வியாபார பெயரை மேம்படுத்துவதற்கும் வியாபார சந்தையில் பங்கு கொள்வதற்கும் சர்வதேச மட்டத்தில் வணிக சந்தர்ப்பங்களை மேம்படுத்துவதற்கும் அபிவிருத்திக்கான உதவி திட்டங்களை உற்பத்தி அபிவிருத்தி நிகழ்ச்சி திட்டங்கள், விழிப்புணர்வு நிகழ்ச்சி திட்டங்கள், தர மேம்படுத்தல் நிகழ்ச்சி திட்டங்கள், மற்றும் நியம, தரச்சான்றிதழ்கள் போன்ற சந்தையை அணுகுவதற்கான உதவிகளை வழங்குகின்றது.
3. இலங்கை தேயிலை ஆராய்ச்சி நிலையம் ஒன்று உண்டு.
4. கொழும்பில் தேயிலை பொதியிடும் பொறிகள் உள்ளன.
5. இலங்கை தேயிலை சபை வர்த்தகசந்தைகளை ஒழுங்குப்படுத்துகின்றது புதிய சந்தைகளை நாடுவதற்கு இது உத்திகளை வழங்குகின்றது.

பொருளாதார சூழல்

1. நன்கு தாபிக்கப்பட்ட பெருந்தெருக்கள் - புகையிரத வலைப்பின்னல் மற்றும் கடுகதி பாதை என்பன உற்பத்தி பொருட்களை நேரத்திற்கு கொண்டு செல்ல உதவுகின்றது.
2. ஒரு கிலோவிற்கான தேயிலை விலை வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது. அதன் விளைவாக வருமானம் வீழ்ச்சியடைந்துள்ளது.
3. டொலருக்கு எதிராக ரூபாவின் பெறுமதி வீழ்ச்சியடைந்ததன் காரணமாக தேயிலை கைத்தொழிலுக்கான பொருளாதார நிலைமைகள் சற்று பாதகமான நிலையில் உள்ளது.
4. உற்பத்தி உழைப்பு கிரயம், பொதியிடல், போக்குவரத்து, கேள்வி, மின்சாரம் மற்றும் தொழிநுட்ப முதலீடுகள் என்பவற்றினால் உற்பத்தி கிரயம் உயர்வாக உள்ளது.

சமூக கலாச்சார சூழல்

1. உள்நாட்டில் தேயிலைக்கான கேள்வி உயர்வாக காணப்படுகின்றது. எனவே இவ் போக்கு சாதகமானது
2. மேலதிகமாக பச்சை தேயிலை இளம் சந்ததியினரிடையே நுகர்வு செய்யும் புதிய பழக்கமாக இணங்காணகூடியதாக உள்ளது. எனவே இது சாதகமான போக்காகும்.
3. இதற்கு மேலாக இலங்கை சந்தையில் நறுமணம் உள்ள தேயிலை நுகர்வு மீது ஒரு போக்கு காணப்படுகிறது. (கருவாப்பட்டை மணம் கொண்ட தேயிலை, இஞ்சி தேயிலை மற்றும் இயற்கை தேயிலை (Organic tea)) எனவே இவ் போக்கு சாதகமானது.

தொழிநுட்ப சூழல்

வர்த்தக பயிர்கள் மீது தொழிநுட்பங்கள் மேன்மையடைந்துள்ளது. விசேடமாக பசளை, பயிர் முகாமைத்துவம், நீர்ப்பாசன முறைகள், உத்தம உள்ளீடு பிரயோகங்கள், கிருமி நாசினி மற்றும் நோய்கள் கட்டுப்பாடு, அறுவடைக்கு பிந்திய முகாமைத்துவம், செய்முறைக்கான பொறி உபகரணங்கள், தரபொதியிடல் மற்றும் மேம்படுத்தப்பட்ட போக்குவரத்து முறைகள் என்பன நடைமுறையில் உள்ளது.

(10 புள்ளிகள்)

வினா 4ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

1. சேவைகள் அருவத் தன்மையானவை
2. சேவையின் வெளியீடுகள் மாறும் தன்மை உடையது.
3. சேவைகளானது மிக உயர்ந்த வாடிக்கையாளர் தொடர்பினை கொண்டிருத்தல்
4. சேவைகள் அழியக்கூடியவை
5. சேவைகளையும் சேவை வழங்குனரையும் பிரிக்க முடியாது
6. சேவைகள் கீழ்மட்டத்தில் பகிரக்கூடியதாகவும் (பண்முகப்படுத்தக்கூடியதாகவும்) புயியல் ரீதியில் பரந்து காணப்பட கூடியதாகவும் இருத்தல்
7. உற்பத்திகளை விட சேவைகள் அதிகம் நுகரப்படுகின்றன.
8. சேவைகள் மிக இலகுவாக பின்பற்ற கூடியது.

(b)

1. சேவை எண்ணக்கரு - இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை வரையறை செய்தல், விரும்பத்தக்கத் வாடிக்கையாளர்கள் அனுபவங்கள், ஏனையவைகளிடமிருந்து சேவைகள் எவ்வாறு வேறுபட்டு காணப்படுகின்றன மற்றும் சந்தை வெளியில் அது எவ்வாறு போட்டியிடுகின்றது.
2. சேவை பொதி - அனைத்து வாடிக்கையாளர்களினதும் தேவைகள் நிறைவு செய்வதற்கான ஆக்கத்தை உருவாக்குதல்.
3. செயல் திறன்/நிறைவேற்றுகை மாதிரி - பொதுவான மற்றும் குறிப்பிடப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களினதும் எதிர்பார்ப்புகள் மற்றும் தேவைகள் என்பவற்றை கோடிட்டு காட்டுதல்
4. வடிவமைப்பு மாதிரி - இன்னொரு இடங்களில் உள்ள வேறுபட்ட தனிநபர்களுக்கு பதிலளிப்பதற்கான விரும்பத்தக்க சேவை அனுபவங்கள் தொடர்பான போதுமான தகவல்களை சேவைகள் கொண்டுள்ளது என்பதனை விபரித்தல்.
5. வழங்கல் மாதிரி - வேலை செய்முறையில் தேவையான படிமுறைகளை கோடிட்டு காட்டுதல். வேலை வழங்குக்கான அட்டவணை மற்றும் வேலை நிறைவேற்றுகை இடங்கள் என்பவற்றை அதில் உள்ளடக்கல்.
6. சேவை வழங்கல்

(10 புள்ளிகள்)

வினா 05ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

- நிறுவனம் தனது குறிகோள்களை அடைவதற்கு உதவுதல்
- மனித வளங்களின் வினைதிறனான பயன்பாடு மற்றும் உச்ச அபிவிருத்தி என்பவற்றை உறுதிசெய்வதற்கு
- மனித இனத்திற்கு உரிய மரியாதையை உறுதி செய்வதற்கு.
- தனிநபர் தேவைகளை இணங்காண மற்றும் திருப்தி செய்வதற்கு
- தனிநபர் குறிகோள்களை நிறுவனத்தின் குறிகோள்களுடன் இணக்கம் செய்வதற்கு
- ஊழியர்களிடத்தே உயர்ந்த நன்நெறியினை அடைதலும் பேணுதலும்.
- நிறுவனத்திற்கு மிகவும் பயிற்ச்சியளிக்கப்பட்ட மற்றும் நன்றாக மேம்படுத்தப்பட்ட ஊழியர்களை வழங்குவதற்கு.
- பாலின பரிமானத்தின் விடயங்களில் ஒவ்வொரு ஊழியர்கள் மத்தியிலும் முழுமையான ஆளுமையை அபிவிருத்தி செய்தல்
- வேலை வாழ்க்கையின் தரத்தை அபிவிருத்தி செய்வதற்கும் பேணுவதற்கும்.

(b)

- அனைத்து புதிய ஊழிய அங்கத்தவர்களுக்கும் பொருத்தமான பயிற்சியை வழங்குவதற்கு
- தொடர்ச்சியான பயிற்சியளித்தல் தேவைகளை இணங்கான இயலுவதற்கு
- ஒரு புதிய அங்கத்தினரிடமிருந்து பங்களிப்பை முடிந்தளவு விரைவாக மேன்மைபடுத்துவதற்கு.
- ஒரு தகுதிக்காண் காலப்பிரிவிற்கான முன்னேற்றத்தினை முன்வினையாக்குவதற்கு
- ஊழியர்களிடத்தே பயத்தை நீக்கி தன்நம்பிக்கையை கட்டியெழுப்புவதற்கு
- உற்பத்தித்திறனை மேம்படுத்துவதற்கு மற்றும் உற்பத்தித்திறன் தரத்தை மேம்படுத்துவதற்கு
- உடமை கொள்ளல் அறிவு மற்றும் விசுவாசத்தை கட்டியெழுப்புவதற்கு
- வேலைத்திருப்தி மற்றும் பாதுகாப்பை உணர்தல்
- ஊழியர்கள் நிறுவனத்தின் பேரின படக்காட்சியை பெற்றுக்கொள்ளமுடியும்

(10 புள்ளிகள்)

பிரிவு B இன் நிறைவு

ஒரு (01) கட்டாய வினாக்கள்.
மொத்தம் 20 புள்ளிகள்

வினா 06ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

(a)

1. வேலை தொடக்கநிலை பயிற்சியளிப்பு

வேலை தொடக்க நிலை பயிற்சியானது வேலையை ஆரம்பிக்கும் போதே ஊழியர்களுக்கு வழங்கப்படும் ஊக்குவிப்பாகும். வெறுமனே ஒரு பயிற்றுவிப்பாளருக்கு செவிசாய்ப்பதை விட செய்முறைப் பயிற்சியால் அவர்கள் கற்றுக்கொண்டால் அது அதிக வினைத்திறனுடன் கற்றுக்கொள்வார் என சில அறிக்கைகள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன.

உதாரணமாக : காசாசளர் ஒருவர் இன்னுமொரு அனுபவம் வாய்ந்த காசாளரினால் பயிற்றுவிக்கப்பட முடியும் மற்றும் விற்பனை உதவியாளர் ஒருவர் புதிதாக சேர்க்கப்படும் போது அவர் வேலையில் இருக்கும் போதே பயிற்றுவிக்கப்பட முடியும்.

2. பயிற்சியளிப்பு / வழிகாட்டல்

இது ஒரு அனுபவம் வாய்ந்த தொழிலாளர் கொண்ட ஒருவரிடமிருந்து ஒருவருக்கு ஒருவர் என்ற ரீதியில் பயிற்சியைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பை ஊழியர்களுக்கு பெற்றுக்கொடுப்பதாகும். இது வழமையாக பயிற்சியாளர் ஏற்கனவே கற்றுக்கொண்டவைகளின் அடிப்படையில் விரிவுப்படுத்தல் நடைபெறும்.

உதாரணமாக: ஏற்கனவே விற்பனை உத்தியோகத்தராக தொழில புரியும்

ஒருவருக்கு ஒரு தொழிலாளர் உத்தியோகத்தரால் வாடிக்கையாளர் அக்கறை தொடர்பான பயிற்சியை விற்பனையை மேம்படுத்துவதற்கான ஒரு சிறந்த சேவையை பெற்றுக்கொள்ளும் நோக்கில் வழங்குதல் .

3. வகிப்பங்கொள்ளல்/பாத்திரம் ஏற்றல்

வேலைத்தளத்தில் நடாத்தக்கூடியதான பாத்திர நடிப்பை வெளிப்படுத்துவதற்கு ஊழியர்களுக்கு அனுமதித்தல். தொட்டுச் செல்லப்படும் முக்கியமான திறன்கள் ஒரு குழு வேலையான பேச்சுவார்த்தைக்குட்படுத்துப்படுகின்றன.

உதாரணமாக: ஒரு பாத்திரமேற்றல் ஊடாக ஒரு சிரேஷ்ட உத்தியோகத்தர் தனது வாடிக்கையாளருடன் கூடிய தனது அனுபவங்கங்களை வெளிக்காட்ட முடியும். அத்துடன் வாடிக்கையாளருடன் உறவுகளைப் பேணலாம் என்பதை தற்போதுள்ள மற்றும் புதிய உத்தியோகத்தர்களுக்குக் காட்டலாம்.

4. வெளிநிலை பயற்சி

குழு நிலை திறன்களை கட்டியெழுப்புவதற்காக பயன்படுத்தப்படுவதாகும்.

உதாரணமாக: லில்லி வெளிநிலை பயிற்சி நடவடிக்கைகளை ஒழுங்குபடுத்த முடியும்.

குழு கட்டியெழுப்புவதற்கும் வெவ்வேறு திணைகளங்களுக்கிடையே உறவுகளை மேம்படுத்துவதற்கும் லில்லி வெளிக்கள நிகழ்ச்சிகளை ஒழுங்கு படுத்த முடியும்.

5. திரைப்படங்களும் காணொளிகளும் (வீடியோ)

வினைத்திறன் உள்ளதாக இருப்பதற்கு திரைப்படங்கள் மற்றும் காணொளி பயிற்சியை ஒரு குறித்த நோக்கத்தை நோக்கி தூண்டுவித்தல் (விசைப்படுத்தல்) வேண்டும். அவர்கள் வினைத்திறனாக உற்பத்தி செய்தால் மட்டுமே பயிலுனர்களின் கவனத்தை அது ஈர்க்கும். திரைப்பட மற்றும் காணொளி பயிற்சி முடிந்தவுடன் அதன் மீதான குறிப்பிட்ட பிரச்சனைகள் தொடர்பான கலந்துரையாடல்களை தூண்டுவதில் அவை வினைத்திறனாக அமையும்.

உதாரணமாக: உற்பத்தி மற்றும் சில்லறை வியாபாரம் தொடர்பான காணொளிகள் தொழிலாளர்களுக்கு அவர்களின் வேலைகளுக்கான ஒரு சிறந்த வெளிக்காட்டலை பெறுவதற்காக காட்ட முடியும்.

6. தொழிநுட்பம் சார்பான கற்கை

தொழிநுட்பத்துடன் கூடிய பயிற்சி வகை, வடிவங்கள் ஆகியன கிட்டதட்ட வரையரையற்றதாக உள்ளது. வேறு சூழல்களில் இருந்ததை விட இதில் பயிற்சியாளர்களும் கூட கற்போரின் ஈடுபாட்டை அதிகமாக பெறுகின்றார். பயிலுனர்கள் அவர்களின் இடத்திலேயே இவ் வகையான கற்றல் நலன்களை பெறுகின்றனர்.

தொழிநுட்பம் ஊடாக கற்றலின் பொதுவான முறைகள்:

- தனிப்பட்ட கணினிகளின் அடிப்படையாக கொண்ட நிகழ்ச்சித்திட்டத்தின் அடிப்படை
- இணைச்செயல் பல்லூடகம் - தனிப்பட்ட கணினிகள் அடிப்படையான CD ROM களைப் பயன்படுத்தல்.
- இணைச்செயல் காணொளி (வீடியோ) – VCR இன் இணைய பினைக்கொண்ட கணினியை பயன்படுத்தல்.
- வலைத்தளத்தை அடிப்படையாகக்கொண்ட நிகழ்ச்சி திட்டங்கள்.

7. உருவகப்படுத்துபவர்கள் (Simulators)

அநேக உருவகப்படுத்துனர்கள் குறிப்பிட்ட தொழில்களில் மிக ஆழ்ந்த அனுபவங்களை கொண்டுள்ளனர். வீண்வெளி வீரர்களும் கூட விண்வெளி பயணங்களின் போது ஏற்படக்கூடிய நுன்னியல் ஈர்ப்பு அனுபவங்கள் மற்றும் சவால்களுடன் ஒன்றிணைந்து கொள்ள உருவகப்படுத்துனர்களை தீவிரமாக பயன்படுத்துவர். இராணுவமும் போர் வீரர்களை பயிற்றுவிப்பதற்கு காணொளி விளையாட்டுக்களை பயன்படுத்துகிறது.

8. விரிவுரைகள்

வகுப்பறை வடிவங்களில் விரிவுரைகள் முழுமையாக நடைபெறும். இயலுமையின் மூலம் அதிக அளவிளான தகவல்களை பெரியளவிலான மக்களுக்கு ஒரு குறுகிய நேரத்தில் வழங்க முடியும் என்பதே இதன் நன்மையாகும்.

9. குழுநிலை கலந்துரையாடல் மற்றும் தனிகற்கை பயிற்சி

ஒரு குழுக்கிடையிலான ஆட்கள் பிரச்சனைகளை கலந்துரையாடும். வகுப்பறையில் இது பெரிதும் நடைபெறுவதுண்டு. விரிவுரைகளை விட இது சிறந்த வடிவிலான பயிற்சியாகும். புதிய நிகழ்ச்சி நிரல் தொடர்பான பிரச்சனைகளை கலந்துரையாடுவதற்கு அனைத்து பயிலுநர்களுக்கும் இது உகந்தது.

(b)

1. வாடிக்கையாளர் தேவைகளை பகுப்பாய்வு செய்தல்

வாடிக்கையாளர்களால் எதிர்பார்க்கப்படும் பல்வேறு வகையான பொருட்களின் அளவு, வழங்குவதற்கும் காத்திருப்பதற்குமான நேரம், சேவை வசதிகள் போன்றன தொடர்பாக பகுப்பாய்வு செய்யப்படல் வேண்டும். இந்தியா ஒரு அபிவிருத்தி நாடாகும். வாடிக்கையாளர்களில் அநேகமானவர்கள் மிக முக்கியமான எழுதுபொருட்கள் என்பவற்றை ஒரு மிதமான அல்லது நியாயமான விலைமட்டங்களில் வாங்குவர். மேலதிகமாக இந்தியா கீழ்மட்ட வருமானம் உழைப்பாளர்களையும் கொண்டுள்ளது. எனவே வில்லியானது பேரளவு சந்தையை கைப்பற்றுவதற்கும் நடுத்தர வருமானம் பெறுவோர் கீழ்மட்ட வருமானம் பெறுவோர் ஆகியோர்களின் தேவைகள் மீது கவனத்தை செலுத்துதல் வேண்டும். அதற்கு புறம்பாக உயர் வருமானம் பெறுவோர்க்கு ஊட்டும் நோக்கில் அவர்களுக்காக விசேட தன்மை, தரம் மற்றும் வியாபார குறியைக் கொண்ட ஒரு தனியான பல்தரப்பட்ட எழுதுபொருட்களையும் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும்.

2. தொடர்புத்தடத்தின் நோக்கங்களை நிறுவதல் (வழிமுறைகள்)

நோக்கங்களானவை இலக்கு வைக்கப்பட்ட சேவை வெளியீட்டு மட்டங்கள் தொடர்பாக நிறுவப்படல் வேண்டும். தொடர்புத்தட வடிவமைப்பு வேறுப்பட்ட இடைதரகர்களின் பலம் மற்றும் பலவீனங்களை கருத்தில் கொண்டு வடிவமைக்கப்படல் வேண்டும். வில்லியினது நோக்கமானது அவர்களினது வணிகத்தை விரிவுபடுத்தி புதிய முதலீட்டுகளின் மூலம் இலாப நன்மைகளை பெற்றுக்கொள்ளலாம்

3. பாரிய தொடர்புத்தடங்களை (Channel) அடையாளம் காணல்

ஒரு மாற்று தொடர்புத்தடமானது பல்வேறு மூலக்கூறுகளினால் விபரிக்கப்படுகிறது. அவையாவன தொடர்புத்தடத்தின் மட்டம், கிடைக்கத்தக்க இடைதரகர்களின் வகைகள், தேவையான இடைதரகர்களின் எண்ணிக்கை, ஒவ்வொரு தொடர்புத்தட அங்கத்தவர்களின் பொறுப்புகளின் நிபந்தனைகளுமாகும். மாற்று தொடர்புத்தடத்தை நிர்ணயித்ததன் பின்னர் முக்கிய தொடர்புத்தட மாற்று வழிகளை மதிப்பீடு செய்வதில் பொருத்தமான பொருளாதாரம் மற்றும் கட்டுப்பாடு அல்லது ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட அடிப்படைகள் எனபவற்றின் அடிப்படையில் ஒவ்வொரு மாற்று வழிகளும் மதிப்பீடு செய்யப்படல் வேண்டும்.

4. முக்கிய தொடர்புத்தட வழிகளை மதிப்பீடு செய்தல்

அனைத்து மாற்று வழி தொடர்புத்தடங்களும் பொருளாதாரம் மற்றும் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட அடிப்படைகளை பயன்படுத்தி பகுப்பாய்வு செய்தல் வேண்டும்.

5. தொடர்புத்தட அங்கத்தவர்களை தெரிவு செய்தல்

தொடர்புத்தட மாற்றுவழிகளின் மதிப்பீட்டு பெறுபேறுகளை அடிப்படையாக கொண்டு சந்தைப்படுத்துனர்கள் மிகவும் உயர்வான பொருத்தபாடுடைய தொடர்புத்தட அங்கத்தவர்களை தெரிவு செய்து கொள்ள முடியும். தொடர்புத்தட அங்கத்தவர்களை நியமித்ததன் பின்னர் அவர்கள் தொடர்புத்தட முகாமைத்தீர்மானங்களில் ஈடுபடலாம். பயிற்சியளித்தல், ஊக்கப்படுத்தல் மற்றும் தொடர்புத்தட அங்கத்தவர்களை மதிப்பீடு செய்தல் என்பன தொடர்பான தீர்மானங்களை இது குறிக்கும். இறுதியாக தொடர்புத்தட ஒழுங்குகளை மாற்றியமைக்க வேண்டுமா? என்பதை பற்றி அவர்கள் தீர்மானிக்கலாம். இந்திய சந்தைக்குள் நுழைவதற்கு சந்தை இடைதரகர்களை பயன்படுத்துவதற்காக இத் தீர்மானம் அமையும். இந்த சூழ்நிலையில் ஒவ்வொரு நிரம்பல்தாரர்களினதும், பங்கீட்டாளர்களினதும் தகுந்த கடமைகள் மற்றும் பொறுப்புகள் பற்றி ஒரு தெளிவான வரையறையை வில்லி கொண்டிருத்தல் வேண்டும்.

(c)

1. உள்ளூர் பத்திரிகை
2. செய்தித்தாள்
3. உள்ளூர் வானொளி
4. உள்ளூர் விளம்பர பலகை மற்றும் அடையாளங்கள்
5. தொலைக்காட்சி
6. இணையதளம்
7. முகப்புத்தகம்

(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.

© 2014 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)