



இலங்கை கணக்கீட்டு தொழில்நுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

ஜூலை 2020 பரீட்சை - மட்டம் I

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்
(104)

**(104) வணிகச்சூழல்
(BEN)**

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

கல்வி மற்றும் பயிற்சி பிரிவின் வெளியீடு

இலங்கை கணக்கீட்டு தொழிநுட்பவியலாளர்கள் கழகம்

மட்டம் I பரீட்சை - ஜூலை 2020

(104) வணிகச்சூழல்

பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

இருபது (20) கட்டாய வினாக்கள்
(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

பகுதி - A

வினா 01 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள் :

- 1.1 (3) - உணவு
- 1.2 (3) - தொடங்குவது எளிதானது
- 1.3 (2) - ஆயுள் காப்புறுதி
- 1.4 (1) - ஊழியர்கள்
- 1.5 (1) - அரசாங்கம்
- 1.6 (4) - மேற்கூறிய யாவும்
- 1.7 (2) - இலங்கை மத்திய வங்கி
- 1.8 (2) - கடன் அட்டைகள்
- 1.9 (4) - மேற்கூறிய யாவும்
- 1.10 (3) - (a) யும் (c) மாத்திரம்
- 1.11 பிழை
- 1.12 பிழை
- 1.13 சரி
- 1.14 பிழை
- 1.15 சரி
- 1.16
 1. பொருளாதார நடவடிக்கையாக இருப்பது
 2. கொள்முதல், விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம்
 3. இலாபம் / இலாபத்தால் ஊக்கப்படுத்தல்
 4. இடர் மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மை
 5. தேவைகள் அல்லது படைப்பாற்றல் உருவாக்கம்

6. தொடர்ச்சியான செயல்முறை
7. வாடிக்கையாளர் திருப்தி
8. வளர்ச்சி மற்றும் விரிவாக்கம்
9. பரிவர்த்தனைகளின் எண்ணிக்கையில் கையாளுதல்
10. மனித வளங்களை நிர்வகித்தல்

1.7

ஒரு காசோலையை மறுக்க கூடிய வழிகள்

1. வரையுனர் வங்கி கணக்கிலிருந்து பணம் செலுத்துவதை நிறுத்திய போது
2. காசோலை சரியாக எழுதப்படாதபோது
3. கணக்கு மூடப்படும் போது
4. காசோலை மங்கலாகவும் தெளிவற்றதாகவும் இருக்கும்போது
5. வரையுனர் இறக்கும் இடத்தில்
6. கணக்கில் போதுமான நிதி இல்லாத இடத்தில்

1.8

1. வரையுனர் - கணக்கு வைத்திருப்பவர்
2. பெறுநர் - கணக்கை பராமரிக்கும் வங்கி
3. கொடுப்பனவு செய்பவர் - காசோலையில் பெயர் வைத்திருப்பவர், பெறுபவர்.

1.9

1. சுற்றுச்சூழலை ஆதரவானதாக்குதல்
2. நவீன பொருத்தமான தொழில்நுட்பம்
3. தொழில் முனைவோர் கலாச்சாரம் மற்றும் திறன் விருத்தி
4. நிதி மூலங்கள் இலகுவாக அணுகக்கூடியதாக இருத்தல்
5. சந்தை வசதி அளித்தல்
6. ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாடு
7. வள திறன்
8. பிராந்திய இருப்பு

1.20

1. வணிகத்தில் வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கையை உறுதி செய்தல்
2. வெற்றிகரமாக போட்டியிடத்தக்கதாக இருத்தல்
3. நிதி வினைத்திறன்
4. வியாபாரத்தில் தொழில்துறை உறவுகளை வலுப்படுத்துதல்

5. தரமான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம் வணிகத்தின் இருப்பை உறுதி செய்யுங்கள்

6. புலமைச் சொத்தினைப் பாதுகாத்தல்

7. வணிகத்தின் நல்லெண்ணம் மேம்படுத்தப்பட்டு வருகிறது

(ஒவ்வொரு வினாவுக்கும் 02 புள்ளிகள் வீதம் மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

பகுதி A முடிவு



நான்கு (04) கட்டாய வினாக்கள்
(மொத்தம் 40 புள்ளிகள்)

வினா 02 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

a) தனியுடமை வியாபாரத்தின் பண்புகள்

அத்தியாயம் 1 – பிரிவு II வணிக நிறுவனங்கள்

உரிமை	ஒரு தனி நபருக்கு சொந்தமானது
மூலதனம் ஊயிவையட	தனி நபரால் வழங்கப்பட்டது
நிர்வாகம் மற்றும் முடிவெடுப்பது	வணிகம் உரிமையாளரால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது அல்லது அவரது மேற்பார்வையில் உள்ளது. எனவே, வணிக முடிவுகளை தொழிலதிபர் தானே எடுக்கிறார்.
பொறுப்பு	ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு உள்ளது. அதாவது, வெளியக கடனை அடைக்க அவர் தனது தனிப்பட்ட சொத்தை தியாகம் செய்ய வேண்டும்.
தனிப்பட்ட சட்ட ஆளுமை	தனி சட்ட ஆளுமை இல்லை. தொழிலதிபரின் தனிப்பட்ட பெயரின் பெயரில் மட்டுமே வணிகத்தை செய்ய முடியும்.
வியாபார பதிவு	பதிவு கட்டாயமில்லை. உரிமையாளரின் பெயரைத் தவிர வேறு எந்த வணிகமும் அந்தந்த மாகாண சபையின் வணிகப் பெயர் சட்டத்தின் படி 1918 ஆம் ஆண்டின் 6 ஆம் இலக்க வணிகப் பெயர்கள் கட்டளைப்படி மாகாண சபையின் வணிக பதிவு அலுவலகத்தில் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்.
வரிக் கொடுப்பனவு	தொழிலதிபர் பெயரில் தனிப்பட்ட முறையில் வரி செலுத்த வேண்டும். வணிகத்தின் பெயரில் வரி செலுத்த முடியாது.
கணக்கீடு மற்றும் கணக்காய்வு	கணக்கியல் மற்றும் கணக்காய்வு கட்டாயமில்லை. ஆனால் நிதியை திறம்பட பயன்படுத்த அவை பராமரிக்கப்படலாம்
தொடர்ந்து செல்லும் எண்ணக்கரு	தொடர்ந்து செல்லும் எண்ணக்கரு இல்லை

(04 புள்ளிகள்)

அத்தியாயம் 3 – வணிக துணை நிலைச் சேவைகள்

b)

பயனுறுதி வாய்ந்த தொடர்பாடலின் பண்புகள்

1. முழுமை
2. சுருக்கம்
3. கருத்தில் கொள்ளல்
4. ஒத்திசைவு
5. மரியாதை
6. சரியானது
7. இரகசியத்தன்மை / பாதுகாப்பு
8. குறைந்த செலவு
9. கிடைப்பனவு
10. விரைவு

(03 புள்ளிகள்)

c)

ஒரு நபர் காப்பீடு செய்யக்கூடிய அபாயங்கள்

1. தனது சொந்த உயிருக்கு ஆபத்து
2. விபத்துகளிலிருந்து ஏற்படக்கூடிய ஆபத்து
3. கட்டிடங்கள் மற்றும் பிற சொத்துக்களுக்கு தீ மற்றும் சேதம்
4. கட்டிடங்கள் மற்றும் பிற சொத்துக்களுக்கு தீ சேதம்
5. வாகன விபத்துகளால் ஏற்படும் சேதம்
6. இணைய பணம் மற்றும் பாதுகாப்பான பணத்திற்கு சேதம்
7. கடனாளியிடமிருந்து கடன் பெறாத ஆபத்து

(03 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 03 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அத்தியாயம் 4 – வணிக நிறுவனத்தின் வியாபாரங்கள்

a)

பண்பு	உள் நாட்டு வியாபாரம்	வெளி நாட்டு வியாபாரம்
சட்ட அமைப்பு	ஒற்றை நாடு - ஒற்றை சட்ட அமைப்பு	பல நாடுகள் - பல சட்ட அமைப்புகள்

நாணயம்	ஒற்றை நாணய பயன்பாடு	பல் நாணய பயன்பாடு
வரியிடல்	உள் நாட்டு வரி விதிப்பு மட்டும் (VAT, NBT, etc.)	உள் நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு வரி விதிப்புகள் (custom duty, CESS, PAL, etc.)
வியாபார விதிகள்	இலகுவானது	கடினமானது
கொடுப்பனவு முறைகள்	காசு மற்றும் காசுக்கு சமனானவை	நாணய கடிதம் போன்ற ஒப்பீட்டளவில் சிக்கலான கொடுப்பனவு முறைகள்

(02 புள்ளிகள்)

b)

வெளிநாட்டு வர்த்தகத்தின் மூலம் அடையக்கூடிய நன்மைகள்

அதிக இலாப வாய்ப்புகள்:

உள்நாட்டு சந்தையில் ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்கள் இருக்கலாம், அவ்வாடிக்கையாளருக்கு மட்டும் தேவையான அளவு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை விற்பனை செய்வதன் மூலம் வணிகத்தால் அதிக இலாபம் ஈட்ட முடியாது.

மூலப்பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கான அணுகல்:

வணிகத்திற்குத் தேவையான அனைத்து மூலப்பொருட்களும் சேவைகளும் நாட்டிற்குள் கிடைக்காமல் போகலாம். சரியான மற்றும் உயர்தர மூலப்பொருட்களை மிகக் குறைந்த செலவில் அணுக, அவர்கள் சர்வதேச வர்த்தகத்தில் பங்கேற்க வேண்டும்

ஒப்பீட்டு அணுகலம்:

உள்ளூர் சந்தை வணிகத்திற்கு மிகவும் கவர்ச்சிகரமானதாக இல்லாதபோது, சர்வதேச சந்தை புதிய வணிகங்களுக்கு கவர்ச்சிகரமானதாக இருக்கும். புதிய வணிகங்கள் போட்டி நன்மைகளைப் பெறுகின்றன.

வரி சலுகைகள்:

பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் பொருளாதாரத்திற்கும் அந்நிய செலவாணியை சம்பாதிப்பதனால் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை ஏற்றுமதி செய்யும் வணிகங்களுக்கு சிறப்பு சலுகைகளை வழங்கியுள்ளன.

உலகளாவிய சந்தைகளுக்கான அணுகல்:

உள்நாட்டு சந்தையில் உள்ள நிச்சயமற்ற தன்மையை வணிகங்களால் நிர்வகிக்க முடியாது என்பதால், அவை வணிக வாய்ப்புகளை பன்முகப்படுத்த வேண்டும். எனவே, வணிகங்கள் உலகளாவிய சந்தை வாய்ப்புகளை நாடக்கூடும்.

விவரக்குறிப்பு:

வெளிநாட்டு வர்த்தகம் விவரக்குறிப்புக்கு வழிவகுக்கிறது மற்றும் வெவ்வேறு நாடுகளில் வெவ்வேறு பொருட்களின் உற்பத்தியை ஊக்குவிக்கிறது. ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த செலவில் பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய முடியும்.

தொழில்நுட்ப அறிவின் பரிமாற்றம்:

வளர்ந்த நாடுகளிலிருந்து இறக்குமதி செய்யப்படும் தொழில்நுட்ப அறிவை இலங்கைத் தொழில்கள் உருவாக்க முடியும். இது நாட்டின் வளர்ச்சிக்கும் உலகப் பொருளாதாரத்திற்கும் பெருமளவில் உதவுகிறது.

செயல்திறன் அதிகரிப்பு:

சர்வதேச போட்டியின் காரணமாக ஒரு நாடு குறைந்தபட்ச விலையில் சிறந்த தரமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய முயற்சிக்கிறது. இது செயல்திறனை அதிகரிக்க உதவுகிறது.

(06 புள்ளிகள்)

c)

அத்தியாயம் 1 – பிரிவு II வணிக நிறுவனங்கள்

நிறுவனத்தை பொது வரையறுக்கப்பட்ட நிறுவனமாக இணைப்பதன் நன்மைகள்

1. பெரிய மூலதனத்தை உருவாக்க முடியும்
2. வரையறுக்கப்பட்ட பங்குதாரர் பொறுப்பு
3. தொடர்ந்து செல்லும் எண்ணக்கரு
4. தனிப்பட்ட சட்ட ஆளுமை
5. பொது மக்களுக்கு கடன் மூலதனம் / கடன் பத்திரங்களை வழங்குவதன் மூலம் பெறுவது எளிது
6. பங்குகள் சுதந்திரமாக மாற்றத்தக்கவை
7. பங்குச் சந்தையில் பட்டியலிடலாம்
8. பெரிய அளவிலான வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவதன் மூலம் அளவிலான பொருளாதாரங்களை அடைதல்
9. முகாமை பணிப்பாளர் சபையால் செய்யப்படுவதால் மேலாண்மை திறமையாகிறது.
10. திறமையான முகாமையாளர்களை அதிக சம்பளத்தில் ஆர்சேர்க்கை செய்ய ∴ உயர் மட்ட மனித வளங்களை திரட்டவும் உதவும்
11. பணப்புழக்கத்தின் அதிகரிப்பு.
12. பல்வேறு வரி சலுகைகள்.
13. முதலீட்டாளர்களை ஈர்ப்பதை எளிதாக்குங்கள்.

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 04 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்

a)

அத்தியாயம் 07 – முயற்சியாண்மையின் பங்களிப்பு

ஒரு தொழில்முனைவோருக்குத் (முயற்சியாளனுக்கு) தேவையான திறன்கள்

தலைமைத்துவ திறமைகள்

ஒரு தொழில்முனைவோரின் வணிகத்தின் தலைவர் அவரே. வணிகத்தில் ஊழியர்கள் அல்லது பின்தொடர்பவர்கள் உள்ளனர். இந்த திறமை, பின்தொடர்பவர்கள் தங்கள் வேலையைச் செய்ய விடாமுயற்சியுடனும் தைரியத்துடனும் பணியாற்றுவதற்கான உந்துதலையும் ஊக்கத்தையும் பிரதிபலிக்கிறது.

பரஸ்பர தொடர்பு திறன்கள்

உள் மற்றும் வெளி நபர்களுடன் ஒரு நல்ல பணி உறவைப் பேணுவதற்கான ஒரு தொழில்முனைவோரின் திறன் வெற்றிக்கு ஒரு திறவுகோல் அல்லது அனைத்து பங்குதாரர்களுடனும் தங்கள் வேலையில் கவனம் செலுத்துவதற்கான திறனைக் கொண்டுள்ளது.

தொடர்பாடல் திறன்கள்

ஒரு நோக்கத்திற்காக சேவை செய்யக்கூடிய தகவல்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான திறன் அல்லது தகவல்களைக் கொடுப்பதன் மூலம் சொந்த நோக்கங்களை அடைவது, மற்றும் மற்றவர்களுக்கு அதைப் பற்றிய விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்தும் வகையில் தொடர்பாடல் செய்தல்.

அடிப்படை முகாமைத்துவ திறன்கள்

திட்டமிடல், ஒழுங்கமைத்தல், இயக்குதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் போன்ற அடிப்படை முகாமைத்துவ செயல்பாடுகளில் திறன்களை நிறைவு செய்தல்.

படைப்பாற்றல் திறன்கள்

யாராவது இதே காரியத்தைச் செய்தால், அவரால் சிறந்த முடிவுகளைப் பெற முடியாது. ஆனால் தொழில்முனைவோர் சிறந்த படைப்புகளைக் கண்டுபிடிக்க புதிய விடயங்களை முயற்சிக்க வேண்டும்.

தொடர்ந்து கற்றுக்கொள்ள விருப்பம்

ஒரு தொழில்முனைவோர் தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்கள், தொழில்துறையில் மாற்றம், விற்பனை செயல்முறைகள் போன்றவற்றை புதுப்பிக்க வேண்டும், எப்போதும் அறிவை நாட வேண்டும்.

இடர்களை எதிர் கொள்ளல்

படைப்பாற்றலை அடைய, ஒரு தொழில்முனைவோருக்கு சிறந்த யோசனைகள் மற்றும் திட்டங்கள் இருக்க வேண்டும், அதைச் செயல்படுத்தும்போது அவர் இடர்களை எதிர் கொள்ள வேண்டும். ஒரு தொழில்முனைவோராக அந்த திறன் தேவை.

(04 புள்ளிகள்)

b)

தொழில்முனைவோரின் நன்மைகள்

1. தனிப்பட்ட திறன்களை சிறப்பாகப் பயன்படுத்துவதற்கான வாய்ப்புகளை வழங்குதல்.
2. அதிக அர்ப்பணிப்பு செய்து அதிக வருமானத்திற்கு இட்டுச் செல்லுங்கள்.
3. ஒரு நபரின் சமூக ஏற்றுக்கொள்ளல் / சமூக நிலை மற்றும் நற்பெயர்.
4. உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரத்தைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.
5. தனிப்பட்ட நிதி திறன் மற்றும் நன்மைகள்.
6. அதிகரித்த திருப்தி.
7. புதிய படைப்பாற்றலை நிரூபிக்க வாய்ப்பு.
8. அவர்களின் கருத்துக்களை செயல்படுத்த வாய்ப்புகள்.
9. முன்முயற்சிகளுக்கு வாய்ப்பளித்தல்.
10. தனிப்பட்ட முடிவுகளை எடுக்கும் திறன்.
11. மற்றவர்களைப் பின்தொடர்வதற்குப் பதிலாக முன்னிலை வகிக்க முடியும்.
12. வசதியாகவும் சுதந்திரமாகவும் வாழக்கூடிய சூழலை உருவாக்க முடிதல்.

தொழில்முனைவோரின் பெருநிறுவன நன்மைகள்

1. வணிக விரிவாக்கம்
2. போட்டிக்கு எளிதில் போட்டியிட முடிதல்
3. சந்தைப் பங்கை விரிவுபடுத்த முடியும்
4. வணிகத்தை தொடர்ந்து விரிவாக்க முடியும்
5. வணிகத்தின் இருப்பை உறுதி செய்தல்
6. இலாபத்தை அதிகரிக்கும் திறன்
7. தொழில்துறையில் சிறந்தவர்களாக மாறுதல்
8. அதன் சமூக கடமைகளை நிறைவேற்றக்கூடிய திருப்திகரமான அமைப்பாக மாறுதல்
9. அரசாங்கத்தால் அங்கீகரிக்கப்படுதல்

10. சமூகத்தில் பாதுகாப்பான நிறுவனமாக இருக்க முடிதல்

தொழில்முனைவோரின் சமூக மற்றும் பொருளாதார நன்மைகள்

1. புதிய வேலை வாய்ப்புகளை உருவாக்குதல்
2. புதிய வருவாய் மற்றும் சேவைகளின் நுகர்வுக்கான வாய்ப்புகளை வழங்குதல்
3. புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் நுகர்வுக்கான வாய்ப்புகளை வழங்குதல்
4. உற்பத்திக்கு உள்ளூர் வளங்களைப் பயன்படுத்துதல்
5. புதிய சந்தைகளின் வளர்ச்சி
6. மக்களின் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்தல்
7. பொருளாதார வளர்ச்சியை அதிகரித்தல்
8. தேசிய உற்பத்தியை அதிகரித்தல்
9. நிலையான பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு வழிவகுத்தல்
10. பொருட்களின் தரத்தை மேம்படுத்துதல்
11. நியாயமான போட்டியை உருவாக்குதல்
12. வறுமையை குறைத்தல்

(04 புள்ளிகள்)

c)

அத்தியாயம் 06 – பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பான சிறிய நடுத்தரளவு உரிமங்கள்

SME இன் தோல்விக்கான காரணிகள்

1. பொருளாதார சிக்கல்.
2. சந்தையில் போட்டியை எதிர்கொள்ள இயலாமை.
3. நிர்வாகத்தில் பலவீனமான புள்ளிகள்.
4. குறைந்த தொழில் முனைவோர் திறன்கள்.
5. போதுமான உள்கட்டமைப்பு வசதிகள் இல்லை.
6. நவீன தொழில்நுட்பத்தைப் பற்றிய விழிப்புணர்வு குறைவு.
7. பெரிய அமைப்புகளின் அதிக போட்டி காரணமாக.
8. மோசமான திட்டமிடல்.
9. முகாமைத்துவ திறன் இல்லாமை.
10. குறைந்த தரம் .
11. அரசாங்க கொள்கைகளில் மாற்றங்கள்.
12. வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் விநியோகஸ்தர் இடையே எந்த உறவும் இல்லாமை
13. நிதி ஒழுக்கம் இல்லாமை
14. பிரதான வாடிக்கையாளர் அல்லது விநியோகஸ்தரின் தீவால்நிலை
15. மோசமான பணி மூலதன முகாமைத்துவம்

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

வினா 05 ற்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அத்தியாயம் 05 – வணிகத்தின் மீதான அரசின் செல்வாக்குஇ வணிக நெறிமுறைகளின் முக்கியத்துவம் மற்றும் வணிகம் ஒன்றின் சமூகப் பொறுப்பு

a)

உலகமயமாக்கலின் / பூகோளமயமாதலின் வாய்ப்புகள்

தடையற்ற வர்த்தகம் - தடையற்ற வர்த்தகம் என்பது ஒரு நாடு, இதில் ஒரு நாடு வரி, கடமைகள், மானியங்கள் அல்லது பிற நாடுகளிலிருந்து பொருட்கள் அல்லது சேவைகளை இறக்குமதி ∴ ஏற்றுமதி செய்வதற்கு ஒதுக்கீடு செய்யாது. குறிப்பிட்ட பிராந்தியங்களில் சுதந்திர வர்த்தகத்திற்கு தீர்மானித்த நாடுகள் உள்ளன. இது நுகர்வோருக்கு ஒப்பீட்டளவில் குறைந்த செலவில் பொருட்கள் மற்றும்

சேவைகளை வாங்க அனுமதிக்கிறது.

புதிய சந்தைகள் - புதிய சந்தைகளுக்கான வாய்ப்புகள் வியத்தகு அளவில் அதிகரித்துள்ளன. ஏராளமான நிறுவனங்கள் வெவ்வேறு நாடுகளில் முதலீடு செய்யத் தொடங்கியுள்ளன மற்றும் வாடிக்கையாளர்களை தங்கள் வியாபாரக்குறிகளுக்கு ஈர்க்கின்றன. எப்போதும் விரிவடைந்து வரும் இந்த சந்தைகள் அந்நிய உள்நாட்டு முதலீடுகளின் அடிப்படையில் மூலதனத்தை திரட்ட நாடுகளுக்கு உதவியுள்ளன, இதனால் நாட்டின் பொருளாதாரம் மேம்படுகிறது.

மலிவான உழைப்பு - வளரும் நாடுகளில் பெரும்பாலானவை வளர்ச்சியடைந்த நாடுகளை விட மிகக் குறைந்த பண விகிதத்தில் உழைப்பைக் கொண்டுள்ளன. எனவே, பல வணிகங்கள் இந்த மலிவான உழைப்பு ஆதாரங்களை தங்கள் உற்பத்திக்கு வெளிமூலமில் வணிக நடைமுறைகள் மூலம் பயன்படுத்துகின்றன.

செயல்பாடுகளை விரிவுபடுத்துதல் - பல நிறுவனங்கள் இணைப்புகள், கையகப்படுத்துதல், கூட்டு முயற்சிகள், உரிமம் பெறுதல், உரிமையாக்குதல் அல்லது பல நிறுவனங்களை உருவாக்குதல் மூலம் அதன் வணிகத்தையும் செயல்பாடுகளையும் விரிவுபடுத்துவதற்கான வாய்ப்புகள் உள்ளன.

(04 புள்ளிகள்)

b)

சமூக பொறுப்புணர்வுள்ள பகுதிகள்

1. சமூகம் மீதான சமூக பொறுப்பு
2. நுகர்வோர் மீதான சமூக பொறுப்பு
3. ஊழியர்களுக்கு சமூக பொறுப்பு
4. முதலீட்டாளர்களுக்கு சமூக பொறுப்பு

(02 புள்ளிகள்)

c)

நன்மைகள்

வியாபாரம் செய்வதற்கு சமூக ஆதரவு

ஒரு நல்ல சமூக சூழலைக் கொண்டிருப்பது வணிகங்களுக்குத் தேவையான உள்ளீட்டையும் சந்தையையும் தருகிறது.

சமூகப் பொறுப்பை நிறைவேற்றுவதால் அரசாங்க கட்டுப்பாடு இல்லாதது

வணிக நட்பு துறைகளில் ஒருவருக்கொருவர் சார்ந்திருத்தல்

சாத்தியமான பங்குதாரர்களை ஈர்க்கும் திறன் கொண்டது

வணிகத்தின் படத்தை மேம்படுத்துதல்

(04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 10 புள்ளிகள்)

பகுதி B முடிவு

வினா 06 ந்கான பரிந்துரைக்கப்பட்ட விடைகள்:

அத்தியாயம் 1 – பிரிவு II வணிக நிறுவனங்கள்

a)

வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு நிறுவனத்தின் நன்மைகள்

1. குடும்பத்தில் உறவினர்களின் உரிமைகளைப் பேணும் திறன்
2. குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான மக்களிடையே நிறுவனத்தின் கட்டுப்பாட்டைத் தக்கவைத்துக்கொள்ளும் திறன்
3. குறைந்த எண்ணிக்கையிலான மக்களிடையே இலாபங்களைப் பகிர்ந்து கொள்ளும் திறன்
4. அதிக மூலதனத்தை திரட்டும் திறன்
5. பொறுப்பு குறைவாக உள்ளது
6. சட்டப்பூர்வ ஆளுமை
7. பொது நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது சட்டரீதியான தாக்கம் இல்லாதது
8. தொடர்ந்து செல்லும் எண்ணக்கரு உள்ளது
9. முகாமை பணிப்பாளர் சபையால் செய்யப்படுவதால் மேலாண்மை திறமையாகிறது.
10. அனைத்து பங்குதாரர்களின் ஒருமித்த தீர்மானத்தையும் நடத்தாமல் நிறுவனத்தின் பெரும்பாலான பணிகளைச் செய்யும் திறன்
11. கடன் சோதனை இல்லாமல் பங்குதாரர்களுக்கு பங்கு இலாபத்தொகையை விநியோகிக்கும் திறன்
12. பல்வேறு வரி சலுகைகள்

தனியார் நிறுவனங்களின் தீமைகள்

1. பொது நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது குறைந்த மூலதன அணிதிரட்டல் உள்ளது
2. பங்குச் சந்தையை ஆவணப்படுத்த முடியாது / அதிகாரப்பூர்வ பட்டியலிடப்பட்ட நிறுவனமாக இருக்க முடியாது.
3. பங்குகளை சுதந்திரமாக மாற்ற முடியாது
4. நிறுவனங்கள் சட்டத்தின் சட்ட தேவைகளுக்கு இணங்க வேண்டும்
5. நிறுவுதல் சிக்கலானது மற்றும் விலை உயர்ந்தது
6. நிர்வாகத்திற்கு அதிக செலவு

(04 புள்ளிகள்)

b)

அத்தியாயம் 1 – பிரிவு II வணிக நிறுவனங்கள்

COCONUT MART ஐ இணைப்பதற்காக சமர்ப்பிக்க வேண்டிய ஆவணங்கள்

1. நிறுவனத்தின் சரத்துகள் - நிறுவனத்தின் நோக்கங்கள், பங்குதாரர்களின் உரிமைகள் மற்றும் கடமைகள், மேலாண்மை மற்றும் நிர்வாகம் தொடர்பான தகவல்களைக் காட்டும் ஆவணம்.
2. நிறுவனத்தின் பெயர் குறித்த அறிக்கை - நிறுவனத்தின் பெயர் ஒரே மாதிரியாகவோ அல்லது ஏற்கனவே இருக்கும் நிறுவனத்தின் பெயருக்கு ஒத்ததாகவோ இல்லை என்று ஒரு அறிக்கை
3. பணிப்பாளர்கள் ஒப்புதல் - நிறுவன இயக்குநர்களாக / பணிப்பாளர்களாக பணியாற்ற தயாராக

இருந்தவர்களின் பட்டியல்

4. செயலாளர் / செயலாளர்களின் ஒப்புதல் - ஸ்தாபக செயலாளராக பணியாற்ற ஒப்புதல் தெரிவிக்கும் ஆவணம்.

(எந்த இரண்டையும் குறிப்பிட்டு பட்டியலிடுவது போதுமானதாக இருக்கும்)

(02 புள்ளிகள்)

c)

அத்தியாயம் 02 – வணிகச் சூழல் மற்றும் வணிக நிறுவனங்களில் அதன் தாக்கமும்

SWOT பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்தி COCONUT MART

SWOT பகுப்பாய்வு என்பது ஒரு வணிகச் சூழலுக்குள் பலங்கள், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்களை பகுப்பாய்வு செய்யும் நுட்பமாகும்.

ஒரு நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை அடைவதற்கு சாதகமான அல்லது பாதகமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் உள் மற்றும் வெளிப்புற காரணிகளை அடையாளம் காண்பது SWOT பகுப்பாய்வில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு வணிகமானது அதன் நோக்கங்களை சரியாக அமைத்திருந்தால், அந்த நோக்கங்களை அடைய SWOT பகுப்பாய்வைப் பயன்படுத்துவது பொருத்தமானது.

COCONUT MART இன் படி பலங்கள், பலவீனங்கள், வாய்ப்புகள் மற்றும் அச்சுறுத்தல்கள் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.

பலங்கள்

இந்த வணிகம் 30 ஆண்டுகளாக தொடர்கிறது

COCONUT MART இன் உரிமையாளர் திரு. ஜெயசிரி ஒரு சிறந்த தொழில்முனைவோர் தலைமையைக் கொண்டுள்ளார்

COCONUT MART என்பது நன்கு அறியப்பட்ட ஏற்றுமதி சார்ந்த வணிகமாகும்

COCONUT MART வழங்கல் சங்கிலி மேலாண்மை மற்றும் தர உத்தரவாதத்தை கருதுகிறது

பலவீனங்கள்

புதிய நிர்வாகத்தின் காரணமாக, நன்கு அனுபவம் வாய்ந்த மற்றும் விசுவாசமான நிர்வாகமும் தொழிற்சாலை ஊழியர்களும் ராஜினாமா செய்கிறார்கள்

திரு.ஜயசிரி ஓய்வு பெற திட்டமிட்டுள்ளார்

இது ஒரு தனியுரிமை என்பதால் மூலதனத்தை விரிவாக்க முடியாது

வாய்ப்புகள்

பொருட்கள் வெளிநாட்டு சந்தைகளுக்கு விற்கப்படுகின்றன, எனவே இது சர்வதேச சந்தைக்கு விரிவுபடுத்தப்படுகிறது

அரசாங்கம் சலுகைகளை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது

அச்சுறுத்தல்கள்

COVID காரணமாக தயாரிப்புக்கான தொற்றுநோய் குறைந்தது

வருவாயில் குறிப்பிடத்தக்க வீழ்ச்சி

போதுமான மூலப்பொருட்களைப் பெறுவதில் சிரமத்தை எதிர்கொள்கிறது.

(06 புள்ளிகள்)

d)

அத்தியாயம் 3 – வணிக துணை நிலைச் சேவைகள்

COCONUT MART க்கு திறமையான போக்குவரத்து முக்கியமானது என்பதற்கான மூன்று காரணங்கள்

தேவைக்கேற்ப பொருட்களை சரியான நேரத்தில் பெறுதல்

மூலப்பொருட்களை திறமையான போக்குவரத்து அமைப்பு மூலம் சரியான நேரத்தில் பெற முடியும், இல்லையெனில் பங்குகள் தேவையின்றி வைத்திருக்கப்படலாம்

தேவைக்கேற்ப சரியான நேரத்தில் பொருட்களைப் பெறுதல்

ஒரு திறமையான போக்குவரத்து முறை செயல்படுத்தப்பட்டால், முடிக்கப்பட்ட பொருட்கள் சரியான நேரத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படலாம். இதன் விளைவாக, வாடிக்கையாளர் திருப்தி அதிகரிக்கும்

வாடிக்கையாளருக்கு தொடர்ந்து தயாரிப்புகளை விநியோகிதல்

நாட்டில் திறமையான போக்குவரத்து அமைப்பு இருந்தால், அது பொருட்களை தொடர்ச்சியாக வழங்க உதவுகிறது, வாடிக்கையாளர்களுடனான உறவை மேம்படுத்துவதற்காக கட்டப்பட்டுள்ளது மற்றும் வணிகத்தின் விசுவாசத்தை மேம்படுத்துகிறது

அதன் சந்தையை விரிவுபடுத்தல்

திறமையான போக்குவரத்து அமைப்பு மூலம் சந்தையை அடைய முடியும் மற்றும் போக்குவரத்து செலவுகள் குறைக்கப்படலாம்.

சரியான நேரத்தில் பணியில் கலந்து கொள்ள ஊழியர்களைப் பெறுதல்

பணியாளர்கள் தாமதமின்றி பணியில் கலந்து கொள்ளலாம், மேலும் இது அவர்களின் செயல்திறனை அதிகரிக்கும்

வணிக இணைப்புகளை பராமரிதல்

திறமையான போக்குவரத்து அமைப்புகள் மூலம் வணிக இணைப்புகளை மேம்படுத்த முடியும்

(06 புள்ளிகள்)

e)

அத்தியாயம் 4 – வணிக நிறுவனத்தின் வியாபாரங்கள்

வர்த்தகத்தில் இரண்டு புதிய போக்கு

தொழில்நுட்ப நோக்குநிலை:

ஒரு கூரையின் கீழ் எல்லா தீர்வுகள்

நீட்டிக்கப்பட்ட வணிக நேரம்:

விரிவாக்கப்பட்ட சந்தை

மேம்படுத்தப்பட்ட வாடிக்கையாளர் சேவை:

வெளிமூலமிடல்

இணைய வணிகம்

(02 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

பகுதி 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.



© 2020 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)