



யாழ். வலயக் கல்வித் திணைக்களத்தின் அனுசரணையுடன்  
தொண்டைமானாறு வெளிக்கள நிலையம் நடாத்தும்

Field Work Centre  
தவணைப் பரீட்சை, மார்ச் - 2016  
Term Examination, March - 2016

வணிகக்கல்வி

புள்ளித்திட்டம்

தரம் :- 13(2016)

வணிகக்கல்வி - I

01) 2	07) 1	13) 1	19) 2	25) 5
02) 4	08) 5	14) 3	20) 4	26) 3
03) 2	09) 3	15) 5	21) 2	27) 2
04) 2	10) 4	16) 4	22) 2	28) 4
05) 4	11) 2	17) 1	23) 4	29) 2
06) 4	12) 5	18) 3	24) 1	30) 4

(30 × 2 = 60 புள்ளிகள்)

- 31) (அ) வாடிக்கையாளர், கடன்வழங்குனர்  
(ஆ) வாய்ப்புக்கள், அச்சறுத்தல்கள்  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 32) (அ) சமூகப் பொறுப்பு, வணிகவிழுமியம்  
(ஆ) தேவை, விருப்பம்  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 33) (அ) எழுத்துமுலமான, வெளியக  
(ஆ) உறுதிப் பொறுப்பு, நட்ட அச்சம்  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 34) (அ) CEYPETCO, IOC  
(ஆ) 1. பதிவு செய்யப்பட்ட நிதிக் கம்பனிகள்  
2. கூட்டுறவு கிராமிய வங்கிகள்  
3. சிக்கன கடன் வழங்கும் கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 35) (அ) வணிகப் பத்திரம்  
(ஆ) 1. நாணயக் கடிதம்  
2. வங்கி ஆணை  
3. இலத்திரனியல் கொடுப்பனவு முறை  
(1 புள்ளி)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 36) (அ) தொழில்நுட்பத்திறன்  
(ஆ) கட்டளையின் ஓரினத் தன்மை  
(1 புள்ளி)  
(1 புள்ளி)
- 37) (அ) ஜனநாயக தலைவர், தலையிடாத் தலைவர்  
(ஆ) 1. காசு வரவு செலவுத்திட்டம்  
2. மூலதன வரவு செலவுத் திட்டம்  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)
- 38) (அ) 1. செயன்முறை தள அமைப்பு  
2. உற்பத்திப் பொருள் தள அமைப்பு  
3. கலத்தள அமைப்பு  
4. நிலையான தள அமைப்பு  
(2 ×  $\frac{1}{2}$  = 1 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. தர உறுதி  
2. பூச்சிய வழி  
3. தரவட்டம்  
4. தரநியமம்  
5. மொத்தத் தர முகாமைத்துவம்  
6. புள்ளிவிபர செயன்முறைக்கட்டுப்பாடு  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)
- 39) (அ) வியாபாரக்குறி  $(1$  புள்ளி)  
(ஆ) மீறல் பலகை  $(1$  புள்ளி)
- 40) (அ) 1. வேலை விபரணம்  
2. வேலை குறித்துரைத்தல்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)  
(ஆ) ஆட்சேர்ப்பு, தெரிவு செய்தல்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)
- 41) 1. சந்தையில் நிலைத்திருத்தல்  
2. இலாபத்தை உச்சப்படுத்தல்  
3. விற்பனையை உச்சப்படுத்தல்  
4. சந்தைப்பங்கினை அதிகரித்துக் கொள்ளல்  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 42) (அ) 1. சந்தை விரிவாக்கம்  
2. போட்டி நிலை  
3. சுதந்திர வர்த்தகம்  
4. பூகோளமயம்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)  
(ஆ) 1. நுகர்வோர் விவகார அதிகாரசபை  
2. இலங்கை தர கட்டளைகள் நிறுவகம்  
3. சுகாதாரத் திணைக்களம்  
4. அளவீட்டு அலகுகள், நியமங்கள் மற்றும் சேவைகள் திணைக்களம்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)
- 43) 1. முயற்சியாண்மையின் திறன் குறைவாயிருத்தல்.  
2. முகாமைத்துவத்தின் பலவீனங்கள்.  
3. நிதியீட்டலில் காணப்படும் சிரமம்.  
4. வணிகத் திட்டம் இல்லாமை.  
5. உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் போதுமானதாகக் காணப்படாமை.  
6. நவீன தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தாமை.  
7. சந்தைப்படுத்தல் பிரச்சினைகள்.  
8. தெரிவு செய்த இடம் பொருத்தமின்மை.  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 44) (அ) 1. சட்டப் பணம்  
2. வங்கிப் பணம்  
3. அண்மிய பணம்  
4. இலத்திரனியல் பணம்  
(ஆ) 1. செயற்திட்ட அறிக்கைளைத் தயாரித்துக் கொடுத்தல்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)  
2. நிதி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் சேவை  
3. ஒப்புறுதிச் சேவை அளித்தல்  
4. குத்தகைச் சேவை வழங்குதல்  $(2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)
- 45) 1. காசோலை இலக்கம்  
2. வங்கியின் இலக்கம்  
3. வங்கிக் கிளையின் இலக்கம்  
4. வங்கிக் கணக்கின் இலக்கம்  $(\text{ஒழுங்குமுறைப்படி எழுதினால் } 4 \times \frac{1}{2} = 2 \text{ புள்ளிகள்})$

- 46) 1. வலைப்பின்னலினூடாக கொள்வனவாளர்களும் விற்பனையாளர்களும் தொடர்புறுதல்  
 2. வியாபாரக் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளல்  
 3. பொருள் விற்பனை, கொள்வனவு நடவடிக்கைகள் நடைபெறல்  
 4. கொடுப்பனவு நடவடிக்கைகள் முடிவுறுத்தப்படல் (ஒழுங்குமுறைப்படி எழுதினால்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 47) 1. தொழிற்பாட்டு அடிப்படை  
 2. உற்பத்திப் பொருள் அடிப்படை  
 3. வாடிக்கையாளர் அடிப்படை  
 4. பூகோள அடிப்படை  
 5. கலவை அடிப்படை (4  $\times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 48) 1. பொருள் நிதியம்  
 2. பொருளின் தன்மை  
 3. பொருளின் விலை  
 4. பண்ட வழங்கலின் வேகம்  
 5. வழங்குனரின் நம்பிக்கைத் தன்மை  
 6. ஒப்பந்தக் காலம்  
 7. கொடுப்பனவு நிபந்தனைகள் (4  $\times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 49) 1. பங்குலாபம்  
 2. வட்டி  
 3. ஒதுக்குகளை மூலதனமாக்கல்  
 4. உரித்து வழங்கல்  
 5. மூலதன இலாபம்  
 5. பங்குப் பிளவு (4  $\times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- 50) 1. பதவியின் பெயர்  
 2. வயது எல்லை  
 3. வேலை நிபந்தனைகள்  
 4. கல்வி மற்றும் தொழில்சார் தகமைகள்  
 5. அனுபவம்  
 6. சம்பளத்திட்டம் (4  $\times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

## வணிகக்கல்வி - II

### பகுதி - I

- 01) (i) (அ) 1. நேர் உற்பத்தி  
 2. மிகை உற்பத்தி  
 3. பண்டமாற்று  
 4. வியாபாரம்  
 5. பணப் பாவனை  
 6. துணைச் சேவைகள்  
 7. கைத்தொழில் புரட்சியும் பேரளவு உற்பத்தி  
 8. இலத்திரனியல் வர்த்தகம்  
 9. இலத்திரனியல் வணிகம் (ஒழுங்குமுறைப்படி எழுதினால்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)
- (ஆ) மனிதத் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யும் எந்தவொரு பொருளாதார செயற்பாடுகளும் வணிகமாகும். இதன் படி மனிதனுக்குத் தேவையான பொருட்களையும், சேவைகளையும் பெறுவதற்கு தொழில் வாய்ப்பை வழங்குவதினூடாக அவைகளை வாங்குவதற்கான பொருளாதார சக்தியையும் இவ்வணிகம் வழங்குகின்றது. (2 புள்ளிகள்)

- (ii) (அ) உற்பத்தி :- வளங்களை பொருட்கள் அல்லது சேவைகளாக மாற்றுகின்ற செயன்முறை உற்பத்தி எனப்படும்.
- நிதி :- மூலதனத்தைப் பெறுதல், பயன்படுத்தல், கணக்கீட்டுச் செயற்பாடுகள் போன்றவை.
- நிர்வாகம் :- வணிகச் செயற்பாடு தொடர்பான ஆவணங்களைப் பராமரித்தல், தொடர்பாடல் கருமங்களைச் செயற்படுத்தல் தகவல் முகாமைத்தும் என்பன
- சந்தைப்படுத்தல் :- வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் இனங்கண்டு அவற்றை நிறைவு செய்வது போன்ற நடவடிக்கைகள்.
- மனிதவளக் கருமங்கள் :- ஊழியர்களின் ஆட்சேர்ப்பு, தெரிவு செய்தல், இணைத்துக் கொள்ளல், பயிற்சியளித்தல், மதிப்பீடு நலன்புரி என்பவை தொடர்பானவை.
- ஆய்வு அபிவிருத்தி :- வெளியீட்டின் தரத்தினை மேம்படுத்துவதற்காக புதிய வெளியீட்டு முறைகளை தேடுதல் போன்ற நடவடிக்கைகள்.

(குறிப்பிட  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

(விளக்கம்  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. பூகோளமயமாதல்  
2. இலத்திரனியல் வணிகம்  
3. இலத்திரனியல் பணம்  
4. சூழல் தொடர்பாக ஆர்வம் காட்டல்  
5. வணிகச் சமூகப் பொறுப்புக்கள் தொடர்பாக கவனத்திற் கொள்ளல்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (iii) (அ) 1. தேயிலை  
2. தொங்கு உற்பத்திகள்  
3. வாசனைத் திரவியங்கள்  
4. சிறு வேளாண்மை உற்பத்திகள்  
5. இறப்பர்

(ஒழுங்குமுறைப்படி எழுதினால்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) இயற்கையாகக் கிடைக்கப் பெறும் வளங்களின் அடிப்படைத் தன்மையில் எவ்வித மாற்றமும் செய்யாது பயன்படுத்துதல் முதல் நிலை உற்பத்தி எனலாம்.

(விளக்கியிருப்பின்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

உதாரணம் :- விவசாயம்

மீன் பிடித்தல்

சுரங்க மறுத்தல்

(உதாரணம்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

முதலிலை உற்பத்தி மூலம் பெற்றுக் கொள்ளப்பட்ட பொருட்களை உரு மாற்றம் செய்தல் இரண்டாம் நிலை உற்பத்தியாகும்.

(விளக்கியிருப்பின்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

உதாரணம் :- தயாரிப்பு, நிர்மாணித்தல்

(உதாரணம்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

- (iv) (அ) 1. வணிகமொன்றின் அகச்சூழலை அறிந்து கொள்வதிலூடாக வணிகத்தின் பலங்கள் மற்றும் பலவீனங்களை இனங்காண முடியும். இதனால் அப் பலங்களை வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்காகப் பயன்படுத்த முடிவதுடன் பலவீனங்களைத் தவிர்த்துக்கொள்வதற்கான நடவடிக்கைகளையும் மேற்கொள்ள முடியும்.
2. வணிகமொன்றின் புறச்சூழலை அறிந்து கொள்வதிலூடாக அவ்வணிகத்தின் காணப்படும் வாய்ப்புக்களையும் அச்சுறுத்தல்களையும் இனங்கண்டு கொள்ள முடியும். வணிகங்களுக்கு அவ்வாய்ப்புக்களை வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்காகப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கும், அச்சுறுத்தல்களுக்கு வெற்றிகரமாக முகம் கொடுப்பதற்கும் முடியும்.

(விளக்கியிருப்பின்  $2 \times 1 = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. உள்நாட்டு கலாசாரத்தில் பாதகமான மாற்றங்கள் ஏற்படுதல்  
2. அதிக போட்டித் தன்மைக்கு முகம்கொடுக்க வேண்டிய நிலை ஏற்படுதல்  
3. பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்கள் வெளிநாடுகளுக்குச் செல்லக்கூடிய நிலை ஏற்படுதல்  
4. உள்நாட்டு வணிகங்களின் நீடித்து, நிலைப்புத் தன்மையற்ற நிலை உருவாகுதல்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(v) (அ) **நுகர்வுப் பொருள்**

1. வசதிப் பொருள்
2. கடைப் பொருள்
3. சிறப்புப் பொருள்
4. நாடாப் பொருள்

**கைத்தொழிற் பொருள்**

1. மூலதனப் பொருள்
2. மூலப் பொருட்களும் உதிரிப்பாகங்களும்
3. வழங்கலும் வணிகச் சேவைகளும்

(பூரண விடைகளுக்கு  $1 + 1 = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. உரிமையாளர்கள்  
2. முகாமையாளர்கள்

:- இலாபம், அபவிருத்தி, சந்தைப் பங்கு  
:- இலாபம், வணிகத்தின் வளர்ச்சி, எடுத்த தீர்மானங்களின் வெற்றிகரத் தன்மை, தொழில் அபிவிருத்தி  
:- சம்பளம், மேலதிகக் கொடுப்பனவுகள், வேலையில் திருப்தி, தொழில் பாதுகாப்பு, பதவி உயர்வு  
:- கட்டளைத் தொடர்ந்து பெறலும், பணத்தை உரிய நேரத்தில் மீள் அறவிடலும்.

3. ஊழியர்கள்

4. வழங்குனர்கள்

5. வாடிக்கையாளர்கள்

:- தரமான பொருட்கள் அல்லது சேவைகள், நியாயமான விலையில் பெற்றுக்கொள்ளல், வணிகத்தின் உறுதிப்பாடு, பொறுப்புக்களை ஒழுங்காக நிறைவேற்றல்

6. அரசு

:- வரி, வேலைவாய்ப்பு, பொருளாதார அபிவிருத்தி

7. சமூகம்

:- சூழலைப் பாதுகாத்தல், வேலை வாய்ப்புக்கள் சமூக நலன்

8. போட்டியாளர்கள்

:- விற்பனை உபாயங்களை தீர்மானம் செய்தல், தகவல்களை அறிந்து கொள்ளல், போட்டி நிலைமைகளுக்கு முகம் கொடுத்தல்.

9. கடன் வழங்குனர்கள்

:- கடன் பணத்தின் பாதுகாப்பு, மீள்பெறும் திறன், பிணைப்புகளின் பாதுகாப்பு

10. எதிர்கால முதலீட்டாளர்கள்

:- எதிர்காலத்தில் தமது வளங்களை முதலீடு செய்வதற்கு

(இருதரப்பிணைக் குறிப்பிட  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

(இருதரப்பிணை விளக்க  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

- 02) (i) (அ) 1. வணிகங்களினால் அறவிடப்படுகின்ற வருமானங்கள் அரசு உட்கட்டமைப்பு வசதிகளின் மேம்படுத்துவதற்காகப் பயன்படுத்தல்.

2. இறக்குமதியின் அடிப்படையில் விதிக்கப்படுகின்ற பல்வேறு வரிகள் காரணமாக உள்நாட்டுக் கைத்தொழில் / உற்பத்தி போன்ற துறைகள் பாதுகாக்கப்படல்.

3. உற்பத்தியின் அடிப்படையில் உற்பத்திகளின் மீது பல்வேறு வகையான வரிகள் விதிக்கப்படுவதன் காரணமாக பொருட்களின் விலை உயர்வடைதல்.

( $2 \times 1 = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) குறித்த நபர் அல்லது நிறுவனத்தினால் செலுத்தப்பட்ட வரி நேர்வரி ஆகும்.

(விளக்கியிருப்பின்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

உதாரணம் :- வருமான வரி

கம்பனிகள் வரி, மூலதன இலாபவரி

(உதாரணம்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

செலுத்தப்பட்ட வரியினை இன்னொருவர் மேல் சுமத்தக்கூடியதான வரி

நேரில் வரி ஆகும்.

(விளக்கியிருப்பின்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

உதாரணம் :- பெறுமதி சேர்க்கப்பட்ட வரி (VAT)

சங்க வரி

உற்பத்திப் பொருள் வரி

(உதாரணம்  $\frac{1}{2}$  புள்ளி)

(ii) நுகர்வோரிற்கு

1. சரியான விலையில் பொருளை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
2. தரமான பொருளை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
3. போட்டி விலையில் பொருளை பெறலாம்.
4. வியாபார மோசடிகளில் இருந்து நுகர்வோர் பாதுகாக்கப்படுவர்.  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

வணிக சமூகம்

1. பொருட்களின் விலையை காட்சிப்படுத்துவதால் விற்பனையை அதிகரிக்க முடிதல்
2. போட்டித் தன்மையை ஏற்படுத்தல்
3. நுகர்வோரின் நம்பிக்கையை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
4. ஒரு தரத்திற்கேற்ப பொருளை உற்பத்தி செய்வதால் செலவு குறைவடைதல்
5. வர்த்தக நடவடிக்கையை சிறந்த முறையில் முன்னோக்கி கொண்டு செல்ல முடியும்.  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(iii) (அ)

1. தரங்களை உருவாக்குதல்
2. தரங்களை செயற்படுத்தல்
3. ISO தரப்படுத்தலினை அமுல்படுத்தல்
4. நியமப்படுத்தல், தரப்படுத்தல் தொடர்பான பயிற்சிப் பாடநெறிகளை ஏற்பாடு செய்தல்
5. நியமப்படுத்தல், தரப்படுத்தல் என்பவற்றை விருத்தி செய்தல்
6. அளவைக் கருவிகளை முறைப்படுத்தல்
7. நுகர்வோர் கல்வியைப் பிரசித்தப்படுத்தல்
8. நூலக சேவை, உள்நாட்டு மற்றும் வெளிநாட்டு தர வெளியீடுகள்
9. தேசிய தர விருதுகளை வருடாந்தம் வழங்கல்  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ஆ)

1. சிறந்த செயற்பாடு
2. நீண்டகாலம் நிலைத்திருத்தல்
3. நம்பிக்கைத் தன்மையைக் கொண்டிருத்தல்
4. நியமங்களுக்கு ஏற்புடையதாக இருத்தல்
5. உரிய கருமத்திற்குப் பொருத்தமாய் இருத்தல்
6. பாதுகாப்பானதாக இருத்தல்  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(iv) (அ)

1. பங்காளர் 2 - 20 பேர் காணப்படல் வேண்டும்.
2. பங்காளரிடையே ஒப்பந்தமொன்று காணப்படல் வேண்டும்.
3. ஏதாவது வணிக முயற்சியொன்று நடைபெறல்
4. இலாபப் பங்கீட்டுக்கான ஒப்பந்தமொன்றைக் காணக்கூடியதாகவிருத்தல்
5. சகல பங்காளர்களையும் தன்னையும் ஏனைய பங்காளர்களையும் பிரதிநிதியொருவராக அல்லது தலைவராக மதித்தல்  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ஆ)

1. பங்குடைமை வணிகத்தின் பெயரும் முகவரியும்.
2. பங்காளர் மூலதன பங்களிப்பு விகிதம்
3. பங்காளருக்கிடையே இலாப நட்டம் பகிரும் முறை
4. பங்காளர் பற்றுக்கள்
5. பங்காளர் பற்று வட்டி வீதம்
6. பங்காளர் சம்பளம் வழங்கும் முறை
7. பங்காளர் சேர்தல், விலகல்
8. மேலதிக மூலதனத்திற்கான வட்டி
9. பங்காளர் உரிமை கடமை
10. பங்குடைமை கலைப்பு முறை  $(4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(v) (அ)

- இலங்கையில் பதிவு செய்யப்பட்டு வெளிநாட்டில் வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளும் கம்பனி  $(2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) உள்நாட்டில் வியாபார நடவடிக்கையில் ஈடுபட முடியாது.  $(2$  புள்ளிகள்)



- 03) (i) (அ) 1. தமது திறமைகளை உச்சமட்டத்தில் பயன்படுத்துவதற்கான விருப்பம்.  
 2. சமூகத்தில் காணப்படும் ஏதேனுமொரு பிரச்சினையைத் தீர்ப்பதில் பங்கேற்பதற்கான விருப்பம்.  
 3. தொழில்களினூடாக பெற்றுக் கொண்ட அனுபவம்  
 4. குறித்த ஒரு துறை தொடர்பாகப் பெற்றுள்ள கல்வியும் பயிற்சியும்  
 5. பொழுது போக்காகச் செய்கின்ற கருமம் வணிகமொன்றாக மாற்றமடைதல்  
 6. முயற்சியாளர்கள் தோற்றம் பெறுவதற்கு பொருத்தமான சமூகப் பொருளாதாரப் பின்னணி காணப்படல்  
 7. வணிகத்தின் உரிமையாளராக தானே இருக்க வேண்டும் என்ற விருப்பம்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. பாரிய வணிகங்களுடன் ஒப்பிடும் போது கூடுதலான வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்க முடியுமாய் இருத்தல்.  
 2. தேசிய உற்பத்தியின் அபிவிருத்தியில் செல்வாக்குச் செலுத்த முடியுமாயிருத்தல்  
 3. பாரிய அளவு கைத்தொழில்களுக்கு தேவையான மூலப் பொருட்கள், சேவைகளை வழங்குதல்  
 4. உள்நாட்டு மற்றும் பிரதேச வளங்களின் உச்சப் பயன்பாடு  
 5. மக்களின் வருமானம் மட்டம் அதிகரித்தல்  
 6. பாரிய வணிகங்கள் மேற்கொள்ளாத வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்ளல்  
 7. பிரதேச அபிவிருத்தி ஏற்படுவதுடன் நகரமயமாக்கல் காரணமாக ஏற்படுகின்ற பிரச்சினைகள் குறைவடைதல்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ii) 1. சுயமதிப்பீடு :- முதலாவதாக முயற்சியாண்மைத் தேர்ச்சிகளை உறுதியாக இனங்கண்டு அத்தேர்ச்சிகள் தன்னுள்ளே எந்தளவிற்குக் காணப்படுகின்றன? தன்னிடமில்லாத தேர்ச்சிகள் எவை? மேலும் வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டிய தேர்ச்சிகள் எவை? என்பவைத் தொடர்பான சுயமதிப்பீட்டின் மூலம்.  
 2. பயிற்சி வேலைத்திட்டம் :- முயற்சியாண்மை தேர்ச்சிகளை வளர்த்துக் கொள்வதற்குக் காணப்படுகின்ற பல்வேறு பயிற்சி வேலைத்திட்டங்கள் மூலம்  
 3. முயற்சியாண்மைக் கல்வி :- சாதாரண கல்விக்கு மேலதிகமாக முயற்சியாண்மை தொடர்பாகப் பெறுகின்ற கல்வியின் மூலம்  
 4. அனுபவம் :- வேறு முயற்சியாண்மைக் கருமங்களை மேற்கொள்ளும் போது அல்லது தானே முயற்சியாளரொருவராக வேலை செய்யும் போது கிடைக்கின்ற அனுபவங்கள் மூலம்.

(குறிப்பிட  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(விளக்கம்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (iii) (அ) 1. பொதுவாக ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை காணப்படல்.  
 2. மிக நீண்ட காலத்திற்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய தன்மை இருத்தல்.  
 3. அருமைத் தன்மை கொண்டதாக இருத்தல்.  
 4. போலிகளை உருவாக்க முடியாமை.  
 5. இலகுவாக கொண்டு செல்லக்கூடிய தன்மை காணப்படல்.  
 6. இலகுவாக இனங்காணக் கூடியதாக இருத்தல்.  
 7. சிறு சிறு அலகுகளாக பிரிக்கக்கூடிய தன்மையைக் கொண்டிருத்தல்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. நாணயக் கொள்கைகளை அமுல்படுத்தல்.  
 2. நாணய மாற்றுவீதங்களை அமுலாக்கல்.  
 3. இலங்கையின் சட்டபூர்வமான வெளிநாட்டு ஒதுக்கங்களை முகாமை செய்தல்.  
 4. வங்கியினதும் வங்கியல்லாத நிதி நிறுவனங்களினதும் கண்காணிப்பாளராக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.

5. அரசின் பொருளாதார ஆலோசகராகவும் வங்கியாளராகவும் நிதி முகவராகவும் நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்
6. நாணயங்களை வெளியீடு செய்தலும் அவற்றைப் பங்கீடு செய்தலும்.
7. மத்திய வங்கியில் தீர்ப்பளவுக் கணக்குகள் பேணும் வணிக வங்கிகளுக்கும் முதன்நிலை வியாபாரிகளுக்கும் தீர்ப்பளவு செய்யும் வசதிகளை வழங்கல்.

(4 × ½ = 2 புள்ளிகள்)

- (iv) (அ) 1. குறுக்குக் கோட்டப்பட்ட காசோலையை ஒரு வங்கிக் கணக்கின் ஊடாகவே பணமாக்க முடியும்.
2. மோசடி நடந்தால் தொடர்புடையவரை அல்லது மோசடி செய்தவரை வங்கிக் கணக்கின் மூலம் கண்டறிய முடியும்.
3. கைமாற்றத்தகாதது எனும் குறுக்குக் கோட்டலில் காசோலையை பிறப்பித்தவருக்கு விசேட பாதுகாப்புக் கிடைக்கும்.

(2 × 1 = 2 புள்ளிகள்)

(ஆ)

**நடைமுறைக்கணக்கு**

**சேமிப்புக் கணக்கு**

- |  |  |
|--|--|
| 1. முகாமையாளரின் அனுமதி தேவை   | 1. கருமபீடத்தில் உரிய பத்திரங்களைப் பெற்று ஆரம்பிக்க முடியும். |
| 2. ஆரம்ப வைப்புத் தொகை வங்கிக்கு வங்கி கிழைக்கு கிளை வேறுபடும்       | 2. ஆகக் குறைந்த ஒரு தொகையுடன் ஆரம்பிக்க முடியும்.              |
| 3. நடைமுறைக் கணக்கு வைத்திருக்கும் ஒருவரால் அறிமுகப்படுத்தல் அவசியம் | 3. அடையாள அட்டை மூலம் அறிமுகம் செய்தல்.                        |

(2 × 1 = 2 புள்ளிகள்)

- (v) (அ) 1. பல்வேறு வகையான முதலீடுகளில் முதலீடு செய்வதன் காரணமாக நட்ட அச்சம் குறைவடைதல்
2. முதலீட்டு முகமைத்துவ தொழில்சார் முகாமையாளர்களது சேவைகளைப் பெறமுடிதல்.
3. சிறிய முதலீட்டாளர்கள் பாரிய மூலதன முதலீட்டுக்கு உரிய பேரளவு வணிக நலன்களை அடைய முடியும். (மூலதன இலாபம், பங்குலாபம்)
4. முதலீட்டை மீண்டும் பணமாக பெறக்கூடிய வாய்ப்புக் கிடைத்தல் / திரவத் தன்மை அதிகம்.
5. முதலீட்டாளர் தமது முதலீட்டு நோக்கம் நட்ட அச்ச மட்டம் என்பவற்றிற்குப் பொருத்தமான நிதியத்தை தெரிவு செய்து கொள்ளமுடியும்.

(4 × ½ = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. வாழ்நாளில் ஒப்பந்தக் காலம் முடிவுற்றால் ஒப்பந்தத் தொகையுடன் உபகாரப் பணத்தையும் பெறமுடிதல்.
2. ஆயுள் உறுதிப் பத்திரத்தை பிணையாக வைத்து கடன் பெறமுடிதல்.
3. விபத்துக்கள் காரணமாக உடல் பாதிப்புக்கள் ஏற்பட்டால் நட்டஈடு பெறலாம்.
4. அங்கீகரிக்கப்பட்ட நோய்களுக்கு சிகிச்சை பெற்றதற்காக மருத்துவச் செலவைப் பெறலாம்.
5. தவணைக் கட்டணத் தொகையைச் செலுத்தத் தவறும் பட்சத்தில் ஒப்பந்தத்தை ரத்துச் செய்து ஒப்படைப்புப் பெறுமதியை பெறமுடிதல்.
6. பிள்ளைகளின் திருமணம், கல்வி நடவடிக்கைகளின் போது நிதி உதவிகளைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

(4 × ½ = 2 புள்ளிகள்)

- 04) (i) (அ) 1. கூட்டங்கள் எல்லா பிரச்சினைகளையும் சந்தேகங்களையும் கலந்துரையாடி தீர்க்கக் கூடியன.
2. தொடர்புபடுவோருக்கு இடையிலான கால தாமதங்கள் குறைக்கப்படுகின்றன.
3. புரிந்துணர்வுகளை வளர்க்கின்றது.
4. கூட்டுத் தீர்மானங்களுக்கு எல்லோரையும் பிரச்சினைகள் இன்றி இணங்க வைக்கின்றன.

(4 × ½ = 2 புள்ளிகள்)



- (ஆ) 1. கூட்டங்களில் கலந்து கொள்வோர் தாமதமாக வருகை தரல் (*Late Arrivals*)  
 2. சரியான நிகழ்ச்சி நிரலின்மை  
 3. பொருத்தமற்றவர்களைக் கூட்டத்திற்கு அழைத்தல்.  
 4. தெளிவான, இறுதியான தீர்மானம் மேற்கொள்ள முடியாமை.  
 5. நீண்ட நேரம் கூட்டத்தினை நடத்துதல்.  
 6. கூட்டங்களில் கலந்து கொள்வோர் போதிய ஆயத்தமின்றி கூட்டங்களில் கலந்து கொள்ளல். இதனால் போதிய பங்களிப்பினை வழங்க முடியாது. ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ii) (அ) 1. உற்பத்தியாளருக்கு இடம் தொடர்பான திருப்தி ஏற்படும்.  
 2. வணிகத்திற்கு தேவையான மூலப் பொருட்களையும், ஊழியர்களையும் இலகுவாகப் பெறலாம்.  
 3. பொருட்களின் விநியோகத்தை விரைவாக மேற்கொள்ளலாம்.  
 4. பொருட்கள் பழுதடையும் தன்மை குறைவடையும்.  
 5. உற்பத்திச் செலவை இழிவுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.  
 6. சமூகத் தொடர்புகள் விரிவடையும்.  
 7. நுகர்வோரை சந்தைக்கு கொண்டு வருதல் இலகுவாகும். ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. நவீன முகாமைத்துவ நுட்பமுறைகளைப் பயன்படுத்தல்  
 2. பொதுவாக பாரியளவான சில்லறை வியாபார நிலையங்களை நடாத்திச் செல்லுதல்.  
 3. அதிகளவான இருப்புக்களைப் பேணாது தேவையான அளவுகளில் உடனடியாகப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல்.  
 4. கணினி மயப்படுத்தப்பட்ட விலைக் குறியீடு (*Bar code*)  
 5. கடன்டை மூலம் கொடுப்பனவுகளைச் செய்தல்.  
 6. வாடிக்கையாளர்களுடன் வலையமைப்புத் தொடர்புகளைப் பேணுதல். ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (iii) **முகவர் தொழிற்பாடு**
- |                   |   |  |
|-------------------|---|--|
| 1. தரகர்          | - | விற்பவரையும், வாங்குபவரையும் சந்திக்க வைத்தல்  |
| 2. தரகுமுகவர்     | - | முதல்வருக்காக பொருட்களை கொள்வனவு செய்தல் அல்லது விற்பனை செய்து தரகினை பெற்றுக் கொள்பவர்.   |
| 3. காரணிகர்       | - | முதல்வரின் சார்பாக தனது பெயரில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்ய விற்பனை செய்ய அதிகாரமுடையவர்.   |
| 4. பொறுப்புமுகவர் | - | முதல்வர் சார்பாக கடன் விற்பனைகளுக்கான வருமதிகளை வசூலித்தல்.  |
| 5. ஏலவர்          | - | முதல்வரின் பொருட்களை திறந்த, வாய்மொழி மூலம் உயர் விலையினை முன்வைக்கும் கொள்வனவாளருக்கு விற்பனை செய்து ஏல விற்பனைக் கட்டணத்தைப் பெறுபவர். |
- (குறிப்பிட  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)  
 (விளக்கம்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (iv) (அ) 1. பொருட்களை விநியோகிப்பது இலகுவாக அமைதல்.  
 2. தமது பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துவது இலகுவாக அமைதல்.  
 3. உற்பத்தியாளரின் கருமங்கள் இலகுவாதல்.  
 4. சந்தை தகவல்களை உரிய தரப்பினருக்கு இலகுவாக பெற்றுக் கொள்ள முடியுமாயிருத்தல்.  
 5. சந்தையை விரிவுபடுத்த முடிதல். ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ஆ) **கப்பல் தளப்பத்திரம்**

சுங்கத் திணைக்களத்திற்குப் பண்டங்களை ஒப்படைத்த பின் அப்பண்டங்கள் பொறுப் பேற்கப்பட்டது என்பதைக் குறிப்பிட்டு சுங்கத் திணைக்களத்தினால் ஏற்றுமதியாளருக்கு வழங்கும் ஆவணமாகும்.

### எற்றுமதிக் குறிப்பு

தான் ஏற்றுமதி செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற பண்டங்கள் தொடர்பான பூரண விபரங்களை உள்ளடக்கி ஏற்றுமதி நாட்டின் சுங்கத் திணைக்களத்திற்கு சமர்ப்பிக்கப்படுகின்ற ஆவணமாகும். (2 × 1 = 2 புள்ளிகள்)

- (v) (அ) 1. ஏற்றுமதி இறக்குமதியின் போது அதிக சுங்கத் தீர்வை  
2. இறக்குமதிகளை மட்டுப்படுத்தல்.  
3. ஏற்றுமதி இறக்குமதிகளைத் தடை செய்தல்.  
4. வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள்  
5. இறுக்கமான நாணயமாற்றுக் கொள்கைகள் (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. கொடுக்கல் வாங்கல் விரைவாக நடைபெறும்.  
2. சந்தை பங்கு விரிவாகுதல்.  
3. பொருட்களை தெரிவு செய்வதற்கான சந்தர்ப்பம் அதிகம்.  
4. உற்பத்திப் பொருட்களது விலை பொதுவாகக் குறைவடைதல்.  
5. இடைநடுவர்கள் தேவையில்லை.  
6. ஆவணப் பயன்பாடுகள் குறைவு. (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

### பகுதி - II

- 05) (i) (அ) முகாமைத்துவம் என்பது வேறுபட்ட வணிகச் சூழலினுள் காணப்படும் நிறுவனமொன்றில் வெளிப்படுத்தப்பட்ட நோக்கங்களையும் இலக்குகளையும் வினைத்திறனாக அடைந்து கொள்வதற்கு நிறுவனத்தின் வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களை வினைத்திறனாகப் பயன்படுத்தும் செயற்பாடாகும். (2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) திட்டமிடல் மூலம் இலக்குகள் நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ள தீர்மானிப்பதுடன் அந்நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்ள தேவையான வளங்களை ஒழுங்கமைத்தல் மூலம் ஒதுக்கீடு செய்து கொள்ளலாம். நெறிப்படுத்தல் மூலம் நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கான வளங்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான வழிகாட்டலை கண்டு கொள்ளலாம். கட்டுப்பாட்டின் மூலம் தமது இலக்குகள் நோக்கங்கள் நிறைவேற்றப் பட்டுள்ளதா என்பதை அறியக் கூடியதாக உள்ளது. இதன் காரணமாக இவ் ஒவ்வொரு தொழிற்பாடும் ஒன்றுடன் ஒன்று தொடர்புடையது. (2 புள்ளிகள்)

- (ii) (அ) 1. நோக்கத்தையும் இலக்கையும் தீர்மானித்தல்  
2. நோக்கத்தையும் இலக்கையும் அடைவதற்குத் தேவையான செயற்பாடுகளை தீர்மானித்தல்.  
3. செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் பொருட்டு வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்தல்.  
4. முறைகளையும் உபாய வழிமுறைகளையும் எழுத்து வடிவில் முன்வைத்தல் (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. நோக்கம் இலக்கு என்பவற்றினை அடிப்படையாகக் கொண்டிருத்தல்.  
2. பிரயோக ரீதியாக செயற்படுத்த முடியுமாயிருத்தல்.  
3. நெகிழ்வுத் தன்மையுடையதாயிருத்தல்.  
4. விளங்கிக் கொள்வது இலகுவாயிருத்தல்.  
5. குறித்தகால வரையறையைக் கொண்டிருத்தல்.  
6. ஏனைய முகாமைத்துவக் கருமங்களுக்கு முன் தயாரிக்கப்பட்டிருத்தலும் அக் கருமங்கள் தொடர்புபடுகின்ற முறையில் தயாரிக்கப்பட்டிருத்தலும்.  
7. அனைத்து மட்டங்களிலுமுள்ள முகாமையாளர்கள் திட்டமிடலுக்கு பங்களிப்புச் செய்திருத்தல். (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

(iii) 1. கருமங்களை இனங்காணல் :

மேற்கொள்ள வேண்டிய கருமங்களை இனங்காணல் ஒழுங்கமைத்தலின் போது முதலாவதாக மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும்.

2. வேலைகளைப் பகிர்தல் :

ஒவ்வொரு ஊழியர்களும் இலகுவாக நிறைவேற்றக்கூடிய முறையில் அனைத்து கருமங்களும் சிறியதும் எளிமையானதுமான பகுதிகளாக வேறுபடுத்துதல்.

3. திணைக்களப்படுத்தல் :

நிறுவனமொன்றின் கருமங்களில் காணக்கூடிய பொதுவான பண்புகளைப் பயன்படுத்தி தொழிலை தொகுதிகளாக்கும் செயன்முறை

4. அதிகாரப் பொறுப்புக்களைக் கையளித்தல் :

உருவாக்கப்பட்ட (நியமிக்கப்பட்ட) செயல்களைப் பூரணப்படுத்துவதற்கு உதவியாளர்களுக்கு ஒழுங்கு முறையாக அதிகாரங்களையும் பொறுப்புக்களையும் ஒப்படைக்கும் செயற்பாடு

5. வேலை செய்யும் நியமங்களை உருவாக்கல் :

வேலை செய்ய விதிமுறைகள் தொடர்பாக எவை, எவ்வாறு, எத்தினத்தில் செய்ய வேண்டும் என்பவற்றைத் தெளிவுபடுத்தல்.

6. வளங்களைப் பகிர்ந்தளித்தல் :

ஒழுங்கமைப்பின் செயன்முறைகளை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான வளங்களை தேவையான அளவுகளில் தேவைப்படும் சந்தர்ப்பங்களில் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

7. ஒருமுகப்படுத்துதல் :

அமைப்பின் குறிக்கோளை வினைத் திறனாக அடைந்து கொள்வதற்காக வெவ்வேறுபட்ட வேலைப் பிரிவுகளின் செயன்முறைகளையும் இலக்குகளையும் ஒருங்கிணைக்கும் செயன்முறை.

(ஒழுங்குமுறையில் குறிப்பிட  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(விளக்கம்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(iv) (அ) நிறுவனமொன்றில் தீர்மானமெடுக்கம் போது அனைத்து அதிகாரங்களும் உயர்முகாமையில் ஒருமுகப்படுத்தப்பட்டிருத்தல் மையப்படுத்தல் எனப்படும். (1 புள்ளி)

நிறுவனமொன்றின் தீர்மானமெடுக்கம் சகல அதிகாரங்களும் உயர்மட்ட முகாமையில் இருந்து கீழ்மட்ட முகாமைக்கு ஒப்படைக்கப்பட்டிருத்தல் பன்முகப்படுத்தல் எனப்படும். (1 புள்ளி)

(ஆ) 1. தலைமைத்துவம் :

அமைப்பொன்றின் இலக்கினை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் பொருட்டு தனிநபர்களில் அல்லது குழுவொன்றின் நடத்தையின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் இயலுமை.

2. ஊக்குவித்தல் :

நிறுவனமொன்றின் வேலை செய்வோரின் உச்சப் பங்களிப்பினை அவர்களின் சுயவிருப்பத்துடனும் திருப்தியுடனும் பெற்றுக் கொள்வதற்கு தூண்டுதல்.

3. தொடர்பாடல் :

இருவருக்கிடையில் அல்லது பலருக்கிடையில் தெளிவினை ஏற்படுத்தும் முறையில் தகவல்களைப் பரிமாறிக் கொள்வது தொடர்பாடல் ஆகும்.

(உதாரணம்  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

(விபரிக்க  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

- (v) (அ) 1. சுய ஒழுக்கம்  
2. ஆளுமைத் தன்மை  
3. புத்திசாதாரியம்  
4. தன்னம்பிக்கை  
5. உடல், உள ஆரோக்கியம்  
6. விரும்பத்தக்க தன்மை  
7. செல்வாக்குச் செலுத்தும் திறன்  
8. அர்ப்பணிப்பு (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. உற்பத்தியின் தரத்தினைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கு  
2. கிரயத்தை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு  
3. தவறுகளை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு அல்லது பூச்சிய மட்டத்திற்குக் கொண்டு வருவதற்கு  
4. சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கேற்ப செம்மைப்படுத்துவதற்கு  
5. நிறுவனத்தினது முன்னேற்றத்தை மேற்பார்வை செய்வதற்கும் தவறுகளைத் திருத்துவதற்கும்  
6. நிறுவனத்தின் செயற்பாட்டுத்திறன் எதிர்பார்க்கப்பட்ட மட்டத்திற்கேற்ப இடம் பெறுகின்றது என்பதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்கு (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- 06) (i) (அ) 1. இயந்திரக் கட்டுப்பாடு  
2. இருப்புக் கட்டுப்பாடு  
3. தரக் கட்டுப்பாடு  
4. கிரயக் கட்டுப்பாடு (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. உற்பத்திப் பொருளின் தரத்தினை உயர்த்துதல்.  
2. உற்பத்திச் செயல்முறையின் விளைதிறனை அதிகரித்தல்.  
3. உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் குறைத்தல்  
4. புதிய பொருட்கள் சேவைகளினை அறிமுகப்படுத்தல்.  
5. வள விரயங்களைக் குறைத்தல்  
6. மிகச் சிறப்பாக நுகர்வோரை திருப்திப்படுத்த முடிதல்.  
7. போட்டிகளுக்கு முகங்கொடுக்கக் கூடியதாக இருத்தல். (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ii) (அ) 1. பாரியளவான அனுகூலங்கள் காரணமாக அலகுக் கிரயம் குறைவடைதல்.  
2. பெரும்பாலும் தனிநபர் ஒருவரினாலும் உற்பத்திப் பாய்ச்சலைக் கட்டுப்படுத்த முடியுமாக இருத்தல்.  
3. முழுமையான சந்தை தொடர்பாகவும் கவனஞ் செலுத்த முடிதல்.  
4. நவீன தொழில் நுட்ப வசதிகளைப் பயன்படுத்த முடியுமாக இருத்தல். (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. விரயத்தைக் குறைத்துக் கொள்ளலாம்.  
2. வாடிக்கையாளரிடையே பொருட்கள் சேவைகளின் மதிப்பு அதிகரிப்பதால் கேள்வி அதிகரிக்கும்.  
3. நிறுவன நன்மதிப்பு அதிகரிக்கும்.  
4. போட்டிக்கு இலகுவாக முகங்கொடுக்கலாம். (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (iii) (அ) உற்பத்திச் செயற்பாடுகளைத் தொடர்ச்சியாக நடாத்திச் செல்வதற்கு உத்தம மட்டத்தில் இருப்பிணைப் பேணல் இருப்புக் கட்டுப்பாடு எனப்படும். (2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. குறைவான அல்லது மிகையாக இருப்புக்கள் பேணுவதால் ஏற்படுகின்ற செலவினை இழிவுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.  
2. உற்பத்திக் கருமங்களை தொடர்ச்சியாக மேற்கொள்வதற்கு  
3. இயந்திர சாதனங்கள் ஊழியர்கள் போன்ற வளங்களிலிருந்து உச்சப் பயன்பாட்டினை பெற்றுக்கொள்வதற்கு (2 × 2 = 2 புள்ளிகள்)

(iv) (அ) பெறுமதி

நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவேற்றிக் கொள்ளும் பொருட்டு உற்பத்திப் பொருளொன்றில் காணப்படும் ஆற்றல் அல்லது பண்பு தொடர்பான வாடிக்கையான் மேற்கொள்ளும் மதிப்பீடு பெறுமதி ஆகும். (1 புள்ளி)

**திருப்தி**

வாடிக்கையாளர் எதிர்பார்ப்பிற்கு ஏற்ற வகையில் உற்பத்திகளை மேற்கொள்வதன் மூலம் வாடிக்கையாளரின் திருப்தியை நிறைவு செய்ய முடியும். தேவைகள் நிறைவேற்றப்படுவதன் காரணமாக தனிநபர்களினுள் தோன்றும் உள ரீதியான உணர்வு நிலையே திருப்தி எனப்படும். (1 புள்ளி)

(ஆ) நுகர்வோர் தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் இனங்கண்டு அதற்கு இசைவாக போட்டியாளர்களை விடவும் சிறந்த பெறுமதியில் பொருட்களையும் சேவைகளையும் உற்பத்தி செய்து சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்தினால் பொருட்களை விற்பனை செய்யலாம் என்பதனை வெளிப்படுத்தும் எண்ணக்கருவாகும். (2 புள்ளிகள்)

(v) **விற்பனையாளர்**

- **வாடிக்கையாளர்**

- |                      |   |  |
|----------------------|---|--|
| 1. உற்பத்திப் பொருள் | - | நுகர்வோர் தேவைகளும் விருப்பமும்                            |
| 2. விலை              | - | கிரயம்   |
| 3. இடம்              | - | வசதி   |
| 4. மேம்படுத்தல்      | - | தொடர்பாடல் (சரியான இணைப்புக்கு $4 \times 1 = 4$ புள்ளிகள்) |

- 07) (i) (அ) 1. சுருக்கமானதும் எளிமையானதும்  
2. உச்சரிப்பதற்கும், இனங்காண்பதற்கும், நினைவில் வைத்திருப்பதற்கும் இலகு வாயிருத்தல்.  
3. உற்பத்தியின் அடிப்படைப் பண்புகள், நன்மைகள் தொடர்பாகக் கருத்தினை வெளிக்காட்டக்கூடியதாகவிருத்தல்.  
4. இலகுவாக ஏனைய மொழிகளிலும் இனங்காணக்கூடியதாக இருத்தல்.  
5. போட்டியாளர்களின் சின்னங்களை விட மிகப்பெரிய வேறுபாட்டினைக் கொண்டிருத்தல்.  
6. ஏதாவது கலாசாரமொன்றினைப் பிரதிநிதித்துவம் செய்தல். ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. இலகுவாக பொருட்களைத் தெரிவு செய்ய முடிதல்.  
2. போலிப் பொருட்களிலிருந்து பாதுகாப்பு பெறமுடிதல்.  
3. தமக்குத் தேவையான பண்டத்தினைத் தெளிவாகக் கேட்டுப் பெறமுடிதல்.  
4. பிரசித்தமான சிறந்த தரத்துடனான பண்டங்களைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு இலகுவாக அமைதல்.  
5. முறைப்பாடுகளை முன்வைக்க இலகுவாக அமைதல்.

- (ii) (அ) 1. விற்பனைப் பொருட்களின் மாதிரிகளை இலவசமாகக் கொடுத்தல்.  
2. விற்பனையின் பின் சேவைகளை வழங்குதல்.  
3. பரிசுப் போட்டிகளை நடாத்துதல்.  
4. பொருட்களேடு மேலதிக அன்பளிப்புக்களைக் கொடுத்தல்.  
5. விற்பனை நிலையங்களை சிறந்த முறையில் காட்சிப்படுத்தல். ( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ஆ) **விநியோகம் :**

பொருட்களை சந்தைப்படுத்தும் போது அப்பொருட்கள் நுகர்வோரிடம் இலகுவாக சென்றடைய வேண்டும். சரியான நேரத்தில் சரியான இடத்திற்கு விநியோகிக்க வேண்டியது முக்கியமானதாகும். சந்தைப்படுத்தல் கலவையில் ஏனைய கலவைகள் சிறப்பாகக் காணப்படினும் விநியோகம் சிறப்பாக காணப்படாதவிடத்து சந்தைப்படுத்தல் நடவடிக்கை தோல்வி அடையலாம். (1 புள்ளி)

**விலையிடல் :**

விலை நிறுவனத்தின் இலாபத்தையும் கேள்வியையும் பாதிக்கும் ஆகையால் வெற்றிகரமான சந்தைப்படுத்தலுக்குச் சரியான விலையிடல் அவசியமாகும். (உற்பத்திக் கிரயம், கேள்வி, நிரம்பல், போட்டி, நுகர்வோர் வருமானம், போட்டியாளர் விலை, பதிலீட்டுப் பொருள்விலை விநியோகக் கிரயம்) போன்ற காரணிகளை கவனத்தில் எடுத்து அதற்கேற்ப பொருத்தமான விலையினைத் தீர்மானித்தல் வெற்றிகரமான சந்தைப் படுத்தலுக்கு முக்கியமாகும். (1 புள்ளி)

- (iii) (அ) பொருட்கள் அல்லது சேவையொன்று இலக்கு நுகர்வோரை வெற்றிகரமாக அடைந்து கொள்வதற்கான செயல்முறை விநியோகம் எனப்படும். (1 புள்ளி)

உற்பத்தியாளர் தொடக்கம் நுகர்வோர் வரை பொருட்கள், சேவைகள் சென்றடையும் முறை விநியோக வழிமுறை எனப்படும். (1 புள்ளி)

- (ஆ) 1. பொருட்களின் தன்மை

(உ+ம்) நுகர்வுப் பொருளா, கைத்தொழில் பொருளா, நீடித்த பாவனை உடையதா? விரைவாக அழிவுறுகிறதா?

2. சந்தையின் தன்மை

(உ+ம்) வாடிக்கையாளர் யார்? எங்கு காணப்படுகின்றனர்? (பிரதேச ரீதியிலா தேசிய ரீதியிலா, சர்வதேச ரீதியிலா)

3. கேள்வியின் தன்மை

(உ+ம்) தொடர்ச்சியான கேள்வியா / பருவகாலத்திற்கு ஏற்ப உருவாகும் கேள்வியா?

4. உற்பத்தியாளரின் பலங்கள் :

(உ+ம்) நிதிப்பலம், களஞ்சியசாலை வசதிகள், ஊழியர் வசதிகள், போக்குவரத்து பலம்.

4. போட்டியாளர்களின் வழிமுறைகள்

(உ+ம்) போட்டி அதிகமாக உள்ளதா? இல்லையா? போட்டியாளர்களின் விநியோக வழிமுறைகள் (உதாரணத்துடன்  $2 \times 1 = 2$  புள்ளிகள்)

(உதாரணம் இன்றி  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

- (iv) (அ) 1. தேவையான நிதியின் அளவு

2. நிதிதேவைப்படுகின்ற காலம் (நீண்ட காலமா, குறுங்காலமா என்பது)

3. கிரயம் (நிதியினை பெற்றுக் கொள்வதற்கும் அதனைப் பராமரிப்பதற்கும்)

4. வணிக ஒழுங்கமைப்பின் தன்மை

5. முன்வைக்கவேண்டிய பிணைப் பாதுகாப்புத் தொடர்பான நிலைமைகள்

6. வணிகத்தின் மூலதன அமைப்பில் ஏற்படக்கூடிய தாக்கம்

7. நிதியினைப் பயன்படுத்தும் செயற்றிட்டத்தின் தன்மையும், அதன் மூலம் எதிர்பார்க்கும் அனுசூலங்களும்

8. முகாமைத்துவத்திற்கு ஏற்படும் தாக்கம். (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. வணிகங்களுக்கிடையிலான அழைப்புக் கடன் சந்தை

2. உள்நாட்டு வெளிநாட்டு செலாவணிச் சந்தை

3. அரசு பிணைப்பத்திரச் சந்தை

4. கூட்டிணைக்கப்பட்ட கடன்பிணைப்புப் பத்திரச் சந்தை

5. பங்குச் சந்தை (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)

- (v) அகநிதி

1. நிறுத்தி வைத்த இலாபம்

2. தேய்வு ஏற்பாடு

3. மேலதிக சொத்து விற்பனை

4. தொழிற்படு மூலதனக் கட்டுப்பாடு (4 ×  $\frac{1}{2}$  = 2 புள்ளிகள்)



புறநிதி

1. பங்கு வழங்கல்
2. தொகுதிக்கடன் வழங்கல்
3. வங்கிக் கடன் வழங்கல்
4. குத்தகை வசதிகள்
5. வங்கி மேலதிகப் பற்று
6. வியாபாரக் கடன் பெறல்
7. வணிகப் பத்திரம்
8. ஈடுவைத்தல்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

08) (i) (அ) 1. முதலீட்டு வருவாய் வீதம் (பங்கு இலாபம், மூலதன இலாபம்)

2. நிறுவனத்தின் நிதி நிலைமை முகாமை முறை
3. பங்குகளின் விலை மாற்றம் (பங்கு விலை சுட்டி)
4. குறிப்பிட்ட துறையின் நிறுவனத்தின் நிலைப்பாடு (உ+ம்) நிதித்துறை
5. வட்டிவீதம், பணவீக்கம் அரசவரி கொள்கை போன்ற பொருளாதார காரணிகள்
6. அரசின் நிலைப்பாடு

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. பொருளாதாரச் செயற்பாடு தொடர்பாக ஏதேனும் விளக்கமொன்றைப் பெறக்கூடியதாக இருத்தல்.
2. பொருளாதாரத்தில் கம்பனிகளின் செயற்பாடு தொடர்பாக ஏதேனும் விளக்கம் ஒன்றினைப் பெறக்கூடியதாய் இருத்தல்.
3. ஏனைய நாடுகளிலுள்ள பங்குச் சந்தைகளின் நிலைமைகளோடு ஒப்பிடக்கூடியதாக இருத்தல்.
4. முதலீட்டுத் தீர்மானங்களை பயன்படுத்த முடிதல்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ii) (அ) 1. வாடிக்கையாளரைப் பதிவு செய்தலும் அவர்களுக்கான கணக்கினை ஆரம்பித்தலும்

2. பங்குகளை வைப்புச் செய்வதற்கான கருமங்கள்.
3. பங்குகளை மீளப் பெறுவதற்கான கருமங்கள்.
4. பங்குகளின் பரிமாற்றம் தொடர்பான கொடுக்கல் வாங்கல்களைத் தீர்த்தல்.
5. உரிமை வழங்கல் தொடர்பான கருமங்கள்.
6. வாடிக்கையாளருக்கு மாதாந்த கணக்கு உற்று அனுப்புதல்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

- (ஆ) 1. முதலீட்டாளர்கள் சார்பாக மத்திய வைப்பகமுறையில் கணக்குகளை ஆரம்பித்தல்.
2. முதலீட்டாளர்களின் கொள்வனவு விற்பனைக் கட்டளைகளைப் பொறுப்பேற்று அவற்றை நடைமுறைப்படுத்துதல்.
3. பங்குகளிலும், தொகுதிக் கடன்களிலும் முதலீடு செய்தல் தொடர்பான ஆலோசனைகளை முதலீட்டாளர்களுக்கு பெற்றுக் கொடுத்தல்.
4. பங்குச் சந்தையைப் பகுப்பாய்வு செய்தல், சந்தை ஆய்வு அறிக்கை தயாரித்தல் என்பவற்றின் மூலம் முதலீட்டாளர்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுகூலங்களை உச்சப்படுத்தவதனை உறுதிப்படுத்தல்.
5. கம்பனிகளைப் பட்டியல்படுத்துவதற்கு அனுசரணை வழங்கல்
6. வரையறுக்கப்பட்ட பொதுக் கம்பனிகளது மூலதனத் திரட்டலுக்கு உதவுதல்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(iii) 1. மூல / மைய நலன் உற்பத்திகள் :

உற்பத்திப் பொருளொன்றில் நுகர்வோர் எதிர்பார்க்கும் அடிப்படைப் பயன்.

2. அடிப்படை உற்பத்திகள் :

மைய உற்பத்திகளுக்கு மேலதிகமாக இனங்காணக்கூடிய பண்புகளை உள்ளடக்கிய உற்பத்திகள்.

3. எதிர்பார்க்கும் உற்பத்திகள் :

வாடிக்கையாளரைக் கவரக்கூடியவாறு எதிர்பார்க்கும் முறையில் மேலதிகப் பாகங்களை இணைத்து உற்பத்தியினைச் சமர்ப்பித்தலாகும்.

4. விருத்தி செய்யப்பட்ட உற்பத்திகள் :

வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்பார்க்கின்ற மட்டங்களுக்கும் மேலாகப் பொருட்களை விருத்தி செய்து முன்வைத்தல் இம்மட்டத்தில் இடம்பெறும்.

5. சாத்தியமிக்க உற்பத்திகள் :

உற்பத்தியானது அனைத்து அபிவிருத்தி மட்டங்களையும் மாற்றங்களையும் உட்புகுத்தி எதிர்காலச் சந்தைக்குள் பிரவேசிக்கும் மட்டமாகும்.

(குறிப்பிட  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(விளக்கம்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(iv) (அ) 1. ஊழியர் வினைத்திறனை அபிவிருத்தி செய்தல்.

2. ஊழியர் கிரயத்தினைக் கட்டுப்படுத்தல்.

3. ஊழியர் அபிவிருத்தியினை ஏற்படுத்தல்.

4. ஊழியர் தொடர்பான சட்டரீதியான நிபந்தனைகளை நிறைவு செய்தல்.

5. ஊழியர் நலன்புரிச் சேவை

6. தொழிலுக்கு உரிய நேரத்திற்கு ஊழியர்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளல்.

7. ஊழியர் ஊக்குவிப்பை உருவாக்கல்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(ஆ) 1. பொருட்கள் சேவைகள் தொடர்பான கேள்வி

2. நிறுவனத்தின் எதிர்கால இலக்குகளும் திட்டங்களும்

3. நிறுவனத்தின் உற்பத்திமுறை

4. எதிர்காலத்தில் ஊழியர் ஓய்வு பெறல்

5. தானாக விலகும் ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை

6. பதிவு உயர்வு பெறுகின்ற ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை

7. தற்போதைய எதிர்கால நிதிக்கூற்றுக்களின் நிலை

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

(v) (அ) 1. தொழில் அறிவித்தல்

2. திறன் அட்டவணை

3. அகத்தே உள்ள ஊழியர்களை அறிமுகப்படுத்தல்

4. பதிவாளர் திட்டம் / மரபுரிமைத்திட்டம்

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

5. அக இணையம்

(ஆ) **அனுகூலங்கள் :**

1. ஊழியர் தூண்டப்படல்

2. சிறந்த ஊழியர் தொடர்பு ஏற்படுத்தல்

3. பொருத்தமான ஊழியர்களை வைத்துக் கொள்ள முடிதல்.

4. ஆட்சேர்த்தலுக்கும் ஆட்சேர்ப்பதற்குமான செலவுகள் குறைவடைதல்.

5. ஊழியர்களுக்கு நிறுவனத்திடம் காணப்படும் ஈடுபாடும் அர்ப்பணிப்பும் அதிகரித்தல்.

6. ஊழியர்களை அறிமுகப்படுத்தவதற்கான தேவைப்பாடும் காலச் செலவும்

குறைவடைதல்.

( $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)

**பிரதிகூலங்கள் :**

1. நவீன அறிவு நிறுவனத்திற்கு உட்பாய்ச்சப்படாதிருக்கும்.

2. பயிற்சிக்காக கூடிய செலவுகளை ஏற்க வேண்டி இருக்கும்.

3. ஊழியர்களுக்கிடையே தேவையற்ற போட்டி உருவாதல்

4. மிகப் பொருத்தமான ஊழியரை பெற்றுக் கொள்ளும் வாய்ப்பு குறைவு.

( $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளிகள்)