



தமிழ்நாடு
கல்வி அமைச்சு
MINISTRY OF EDUCATION

க.பொ.த சாதாரண தரம் 2022 [2023]

உதவிக் கருத்தரங்கு வினாத்தாள்

முயற்சியாண்மைக் கல்வி

புள்ளித்திட்டம் I,II



- 1.
- 1.
- நேர்சிந்தனை
 - வெற்றியானது தனது சுயமான திறனில் தங்கியுள்ளது
 - ஆக்கத்திறன்
 - புத்துருவாக்கம் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)
2. தொடர்பாடல் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)
- 3.
- தேசிய வளங்கள் பயன்படுத்தப்படுதல்
 - புதிய பொருட்கள் அறிமுகப்படுத்தப்படுதல்
 - பிரதேச அபிவிருத்தி ஏற்படுதல்
 - தொழில் வாய்ப்பு உருவாகுதல்
 - அன்னியச்செலாவணியை சேமிக்க முடிதல்
 - நாட்டின் மொத்த உற்பத்தி அதிகரித்தல் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)
4. பொருளாதார நெருக்கடி
- கைத்தொலைபேசி இறக்குமதி கட்டுப்பாடு
 - தொலைபேசி விலையேற்றம் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)
5. மீள உருவாக்குதல் (R-Rearrange) (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)
6. நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி - ரூபா 450000
- | | | |
|--------------------------|--------|---------------|
| ஊபகரண கொள்வனவு | 200000 | |
| கண்ணாடி இறாக்கை கொள்வனவு | 150000 | |
| குணினித்தொகுதி கொள்வனவு | 100000 | |
| | 450000 | (2 புள்ளிகள்) |
7. வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவு - ரூபா 21000
- | | | |
|--------------------------------|---------|---------------|
| வணிகத்திட்டம் தயாரித்தல் செலவு | - 10000 | |
| பதிவுக்கட்டணம் | - 4000 | |
| இடத்தை தயார்படுத்தும் செலவு | - 7000 | |
| | 21000 | (2 புள்ளிகள்) |
8. மொத்த காசு உட்பாச்சல் 1900000
- | | | |
|-----------------------------------|---------|---------------|
| விக்ரமன் கொண்டு வந்த காசு | 800000 | |
| வங்கிக்கடன் பெற்றது | 500000 | |
| தொலைபேசி விற்பனை வருமானம் | 350000 | |
| தொலைபேசி நிறுத்தக்கட்டணம் பெற்றது | 250000 | |
| | 1900000 | (2 புள்ளிகள்) |

9. மொத்தக் காசு வெளிப்பாச்சல் ரூபா 786 000

வணிகத்திட்டம் தயாரித்தல் செலவு	10000
பதிவுக்கட்டணம்	4000
இடம் தயார்படுத்தல் செலவு	7000
உபகரணக் கொள்வனவு	200000
கண்ணாடி இறாக்கை கொள்வனவு	150000
கணினித் தொகுதி கொள்வனவு	100000
பழைய தொலைபேசி கொள்வனவு	70000
தொலைபேசி உதிரிப்பாக கொள்வனவு	220000
உதவியாளர் சம்பளம்	25000
	<hr/>
	786000

10. காசு மீதி ரூபா 1114000

மொத்த உட்பாச்சல்	1900000
மொத்த வெளிப்பாச்சல்	786000
	<hr/>
	1114000

2.

1. உழைப்பு - உற்பத்திக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் உடல், உள ரீதியான சக்தி ஆகும்.

உ.தா பொறியியலாளரின் உழைப்பு, தச்சு தொழிலாளியின் உழைப்பு

மூலதனம் - உற்பத்திக்கு தேவைப்படுகின்ற மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட சகல வழங்களும் ஆகும்.

(1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

2. ஆம் ஏனெனில் நிலம் உழைப்பு மூலதனம் ஆகிய உற்பத்திக் காரணிகளை தேவைக்கேற்றவாறு ஒன்றினைத்து பொருட்கள் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வது முயற்சியாளர்கள் ஆவார். (1 புள்ளி)

3. பல்லினத்தன்மையினை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல்

தோல்விகளைச் சகித்துக் கொள்ளுதல்.

ஆர்வத்தை ஊக்குவித்தல்

பிரச்சனைகளை சவாலாகக் காணுதல்

ஆக்கத்திறன் பயிற்சிக்கான சந்தர்ப்பங்களை ஏற்படுத்தல்

ஆக்கத்திறனை மதித்தல்

ஆக்கத்திறனான நடத்தைகளைப் பின்பற்றுதல்

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

4. i. சிற்றளவு வணிகளம் ii. நடுத்தர அளவு வணிகம் iii. பாதியளவு வணிகம் (1 புள்ளி கள்)

5.

- வணிகத்தின் நிதிக்கருமங்களில் நிர்வாகம் பலவீமாக இருத்தல்
- போட்டி நிலைமைகளுக்கு முகம்கொடுக்க முடியாத நிலை
- வணிகச் செயற்பாடுகள் திட்டமிடாத முறையில் மேற்கொள்ளப்படல்
- பெரும்பாலான வணிகர்கள் தாம் முயற்சியாளர்கள் என்பதை உணராமை.
- வணிகச் செயற்பாடுகள் தொடர்பில் நடைமுறை அனுபவம் போதாமை
- வணிகத்தில் காணப்படும் வளங்கள் முறையாக நிர்வகிக்கப்படாமை
- பலவீனமான மானிடத் தொடர்பு.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

3.

1. உரிமையாளர்களின் வகிபாகம்

முகாமையானரின் வகிபாகம்

தலைவரின் வகிபங்கு

(2 புள்ளிகள்)

2. நிறுவனமொன்றில் திட்டமிட்ட நோக்கங்களை அடைந்து கொள்ளும் முகமாக தனது ஊழியர் குழுவை சரியான முறையில் வழிநடத்த தேவையான வழிகாட்டள்களை வழங்கி எல்லா சந்தர்ப்பங்களிலும் முன்நின்று செயற்படக்கூடியவாறு முயற்சியாளரிடம் காணப்படும் திறன் ஆகும்.

உதா : உரிய நேரத்திற்கு வேலைக்கு வருதல்

வணிகம் நடத்தலில் இயங்கும் போது மனம் தளராது வணிகத்தினை முன்னேற்றுவதற்காக பாடுபடல் போன்றன.

(2 புள்ளிகள்)

3.

புராதான வணிகம்	நவீன வணிகம்
அடிப்படைத் தேவைகள் குறைவு	அடிப்படைத் தேவைகள் அதிகம்
தேவை விருப்பங்கள் எளிமையானவை	தேவை விருப்பங்கள் விரிவானவை
வரையறுக்கப்பட்ட பொருட்கள் சேவைகள் இருந்தன	எண்ணிலடங்காத பொருட்கள் சேவைகள் இருந்தன.
போட்டி குறைவு	போட்டி அதிகம்
இலாபம் முக்கிய குறிக்கோளாக இருந்தது	இலாபம் மட்டுமல்லாது சமூகப் பொறுப்புகளும் இன்றியமையாது
குறிப்பிட்ட பிரதேசங்களுக்கு மட்டுப்படுத்த பட்டது	உலகம் பூராகவும் பரவலடைந்துள்ளது.
மாற்றங்களின் வேகம் மிகக் குறைவு	மாற்றங்களின் வேகம் மிக அதிகம்
வணிகர்கள் பலமுடையவர்கள்	நுகர்வோர்கள் பலமுடையவர்கள்.

(2 புள்ளிகள்)

4. i. அண்மிய சூழல்

ii. மக்கள் சூழல்

iii. பொருளாதாரச் சூழல்

iv. அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல்

v. விஞ்ஞான, தொழினுட்பச்சூழல்

vi. இயற்கைச்சூழல்

vii. சமூக மற்றும் கலாச்சார சூழல்

viii. பூளோகச் சூழல்

(2 புள்ளிகள்)

5. i. கடனுக்கான வட்டி வீதங்கள் அதிகரிப்பு

ii. அன்னியச் செலாவணிப் பற்றாக்குறை வணிகத்துக்கு சவாலாகும்

iii. விலை மட்டங்களின் அதிகரிப்பு வணிகத்துக்கு சவாலாகும் போன்றன.

(2 புள்ளிகள்)

4.

1. i. முதலாம் நிலைப்பிரிவு
ii. இரண்டாம் நிலைப்பிரிவு
iii. மூன்றாம் நிலைப்பிரிவு (2 புள்ளிகள்)

2. i. வணிகத்துக்கு எவ்வகையில் அர்பணிக்க முடியும்
ii. வணிகத்துக்கு அடிப்படையான பொருள் அல்லது சேவை எது?
iii. இலக்குக்குட்பட்ட நுகர்வோர் யார்?
iv. போட்டி நிலமை எவ்வகையானது?
v. வருமானம் போதுமானதா?
vi. மூலதனத்தைப் பெறுவது எவ்வாறு?
vii. வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது தனியாகவா அல்லது கூட்டாகவா?
viii. வணிகத்துக்கு பொருத்தமான இடம் எது?
ix. வணிகத்தின் ஊடாக சமூகத்துக்கு எவ்வகையான பிரதிபலன்களை பெற்றுக் கொடுக்க முடியும், (1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

3. i. வளிமட்டலத்துக்கு சுற்றுலாசேவை ஒன்றை ஆரம்பித்தல்
ii. வயதான தோற்றத்தை குறைப்பதற்கான பல்வேறு உற்பத்திகள்
iii. காற்றின்மூலம் இயங்குகின்ற மோட்டார் வாகனம் ஒன்றை உற்பத்தி செய்தல். (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

4. i. தேவையான வளங்களைப் பெறக்கூடியதாக இருத்தல்
ii. கேள்வி காணப்படுதல்
iii. கவர்ச்சிகரமான வருமானம் கிடைத்தல்
iv. போட்டித்தன்மை
v. சட்டதிட்டங்களுக்கு உட்படுதல் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

5. i. வணிகத்தின் பெயர், கைத்தொழில்துறை என்பது பற்றிய சுருக்கம்
ii. சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் முக்கியமான விடயங்களின் சுருக்கம்
iii. உற்பத்தி திட்டத்தின் முக்கியமான விடயங்களின் சுருக்கம்
iv. நிர்வாகத் திட்டத்தின் முக்கியமான விடயங்களின் சுருக்கம்
v. நிதித் திட்டத்தின் முக்கியமான விடயங்களின் சுருக்கம்
vi. வணிகத்திக் சிறப்புத்தன்மை
vii. வணிகத் திட்டத்தை தயாரித்து முன்வைப்பதன் நோக்கங்களும் குறிக்கோள்களும். (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

5.

1.

i. தனது பொருள் அல்லது சேவைக்குள்ள கேள்வி

ii. இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்

iii. போட்டியாளர்கள்

(2 புள்ளிகள்)

2. i. வணிகத்துக்குத் தேவையான நிதியினைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளலாம்.

ii. நிதிப்பற்றாக்குறைகளை இழிவுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.

iii. குறிப்பிட்ட நிதியாண்டு முடிவில் வணிகத்துக்குக் கிடைக்கும் பெறுபேற்றினை அறிந்து கொள்ளலாம்.

iv. அப்பெறுபேறு போதுமா என்பதனை மதிப்பீடு செய்யலாம்.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

3. i. இலாப நோக்க வணிகம்

உதாரணம் - தனியார் வைத்தியசாலை, தனியார் வங்கி போன்றன.

ii. இலாப நோக்கற்ற வணிகம்

உதாரணம் - செஞ்சிலுவைச்சங்கம், சர்வோதயம் போன்றன.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

4.i. பூரணப்படுத்திய தனிவியாபாரத்தின் பெயரை பதிவு செய்வதற்கான விண்ணப்பப்படிவம்

ii. கிராம உத்தியோகத்தர் அத்தாட்சிப்படுத்திய அறிக்கை

(1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

5. கம்பனிகளிடமிருந்து கொள்வனவு செய்த பங்குகளின் பெறுமதிக்கு மாத்திரம் பங்குதாரர்களது கம்பனி சார்ந்த கடன் மற்றும் ஏனைய கடப்பாடுகள் தொடர்பாக பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டுள்ள நிலமை ஆகும்.

(2 புள்ளிகள்)

6.

1. i. அங்கீகாரம் வழங்குபவர் மற்றும் அங்கீகாரம் பெறுபவர் எனும் இரு தரப்பினர் தொடர்புபடுவர்.

ii. அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கும் அங்கீகாரம் பெறுபவருக்கும் இடையில் எழுத்து மூலமான ஒப்பந்தம் காணப்படும்.

iii. அங்கீகாரம் பெறுபவரால் அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளப்படும்.

(1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

2. i. சேவைகள் தொடர்பாக அதிகமான கேள்வி தோன்றியுள்ளமை

ii. சிறிய மூலதனத்துடன் குறைவான அவதானத்துடனும் ஆரம்பிக்கூடிய வணிக வாய்ப்புக்கள் அதிகம் இருத்தல்

iii. பெண்களுக்கென விசேட நிதி மற்றும் நிதியல்லா ஊக்குவிப்புகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டிருத்தல்.

iv. பெண்கள் தொடர்பாக நிலவிய சமூக மனப்பாங்கு மாற்றமடைந்து வருதல்

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

3. i. பெண்கள் சிறுபான்மையோருக்கு தொழில்வாய்ப்பில் சமவாய்ப்பு வழங்கல்

ii. சேவைப்பயிற்சிகள் மற்றும் அபிவிருத்தி செய்தல்

iii. பொருட்கள் சேவைகளின் தரத்தை உயர்த்துதல் போன்றன.

(1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

4.

- i. வணிகத்தின் நன்மதிப்பு அதிகரித்தல்
- ii. வணிகத்தின் நீண்ட கால வாழ்வு உறுதிப்படுத்தப்படல்
- iii. வணிகத்தின் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரிப்பதனால் உயர்வான இலாபத்தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படும்
- iv. ஊழியர்களின் மன உறுதி அதிகரிப்பதோடு வணிகத்தின் மீதான விருப்பம் அதிகரிக்கும்.
- v. உருவாக முடியுமான சட்டப்பிரச்சனைகள் குறைவடைதல் (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

5.

- i. அனைத்து தேசிய வணிக வங்கிகளும்
- ii. வணிக வங்கியல்லாத ஏனைய நிதி நிறுவனங்கள்
- iii. DFCC வங்கி
- iv. பிரதேச அபிவிருத்தி வங்கி போன்றன. (1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

7.

1. மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் - ரூபா 200000

மூலப்பொருள் கிரயம்	120000
ஊழியர் கிரயம்	50000
உற்பத்திக்கான ஏனைய கிரயம்	30000
	<u>200000</u>

2. ஒரு அலகிற்கான உற்பத்திக்கிரயம் ரூபா 200

$$\begin{aligned}
 & \text{மொத்த உற்பத்திக்கிரயம்} \\
 \text{அலகுக்கான உற்பத்திக்கிரயம்} &= \frac{\text{மொத்த உற்பத்திக்கிரயம்}}{\text{உற்பத்தி செய்த அலகுகளின் எண்ணிக்கை}} \\
 &= \frac{200000}{1000} \\
 &= 200 \text{ ரூபாய்.}
 \end{aligned}$$

3. ரஞ்சன் வணிகத்தின் குறித்த மாதத்திற்கான உத்தேச பெறுபேற்றினைக் கணிக்கும் அட்டவணை

விற்பனை வருமானம்		400 000
(-) மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		
மூலப்பொருள் கிரயம்	120000	
ஊழியர் கிரயம்	50000	
உற்பத்திக்கான ஏனைய கிரயம்	30000	
		(200000)
(-) மொத்த உற்பத்தியல்லாக் கிரயம்		
விற்பனை நிலைய பராமரிப்பு செலவு	30000	
நிர்வாக மின்கட்டணம்	7000	
அலுவலக உபகரணப் பெறுமானத் தேய்வு	4000	
எழுதுகருவிச் செலவுகள்	2000	
அஞ்சல் செலவுகள்	1000	
விளம்பரக் கட்டணம்	10000	
விற்பனை ஊழியர் சம்பளம்	20000	
வங்கிக் கடன் வட்டி	8000	
தேறிய இலாபம்		(82000)
		118000