Entrepreneurship Education

Self learning Material

Includes Values Based Questions

Grade 11

Provincial Department of Education

Northern Province

தரம் 11 மாணவர்களுக்கான சுய பயிற்சிக் கையேடு

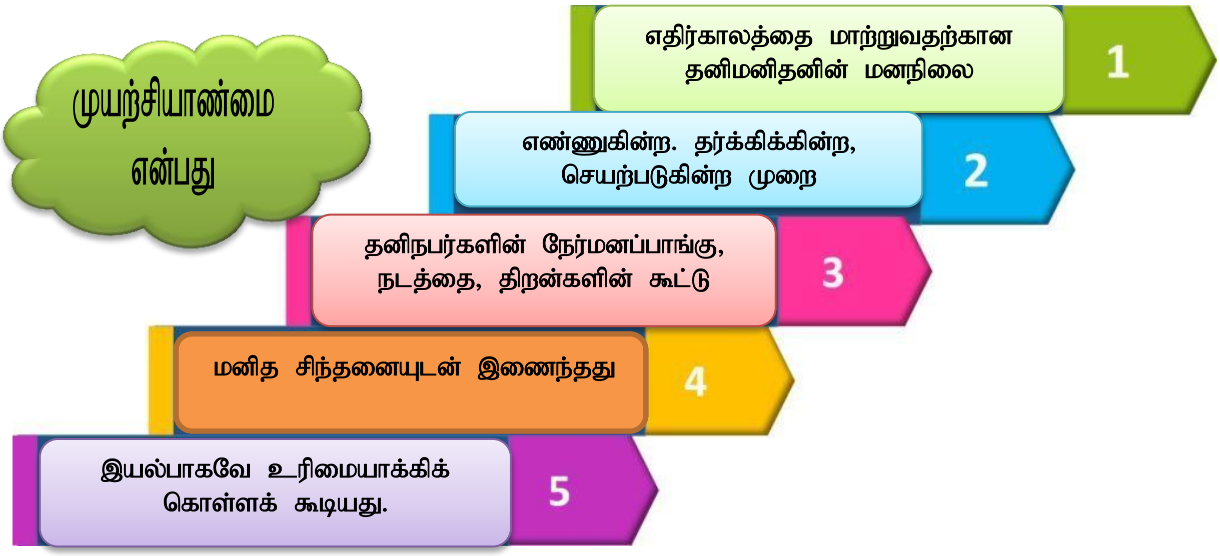
முயற்சியாண்மைக் கல்வி 2020

(தரம் 10, 11 இரண்டாம் தவணை பாடத்திட்டத்தை உள்ளடக்கியது)

தயாரிப்பு:-

மாகாணக் கல்வித் திணைக்களம்
வடக்கு மாகாணம்

முயற்சியாண்மை
(Entrepreneurship)



வினாக்கள்

- ❖ **எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை எழுதுக**
- ❖ **பல்தேர்வு வினாக்களுக்கு (1) (2) (3) (4) என இலக்கமிடப்பட்ட விடைகளில் சரியான அல்லது மிகப் பொருத்தமான விடையைத் தெரிவு செய்க.**
- ❖ **பகுதி 11 வினாக்களுக்கு சுருக்கமான விடை தருக.**

01. எண்ணங்களை நடைமுறைப்படுத்துவதற்காக திட்டமிடல், சரியான தீர்மானமெடுத்தல் என்பவற்றினூடாக பொருளாதார சமூக மாற்றங்களை ஏற்படுத்தும் தனிநபரைக் குறிப்பது,
    (1) ஊழியர் (2) முகாமையாளர் (3) முயற்சியாளர் (4) தலைவர்

02. முயற்சியாண்மை என்பது தொடர்பான பிழையான கூற்றைத் தெரிவு செய்க.
    (1) எதிர்காலத்தை மாற்றுவதற்காகத் தூண்டப்படுகின்ற தனி மனிதனின் மனநிலையாகும்.
    (2) எண்ணுகின்ற தர்க்கிக்கின்ற செயற்படுகின்ற முறை
    (3) இயல்பாகவே உரிமையாக்கிக் கொள்ள முடியாதது
    (4) தனிநபர்களின் நேர் மனப்பாங்கு, நடத்தை, திறன்களின் கூட்டாகக் காணப்படுவது

03. நரேன், சுரேன் மற்றும் சுதன் என்போர் பின்வருமாறு வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றனர்.
    நரேன்:- தனது தந்தையிடமிருந்து வாரிசுரிமையாகப் பெற்ற தொழிற்சாலையை விரிவு படுத்தியதுடன் அதற்காக புதிய இயந்திரங்களை கொள்வனவு செய்து பொருத்தினார்.
    சுரேன்:- தனது சேமிப்பிலுள்ள பணத்தை முதலீடு செய்ததன் மூலம் உணவகம் ஒன்றை ஆரம்பித்தார்.
    சுதன்- இயற்கை மூலிகை இலைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு சூழலுக்கு நேயமான நுளம்புச்சுருள்களை உற்பத்தி செய்து விநியோகித்தார்.
    மேற்கூறியவர்களில் முயற்சியாளராக கருதப்படக் கூடியவர்/கருதப்படக் கூடியவர்கள்
    1. நரேன் 2. சுரேன் மற்றும் சுதன்
    3. சுதன் 4. நரேன், சுதன்

04. புதிய வணிகம் சார் எண்ணமொன்றை இனங்கண்டு அதனையொரு செயற்பாட்டு வணிகக் கருமமாக மாற்றும் திறனைக் குறிப்பது,
(1) முகாமைத்துவம் (2) உரிமையாண்மை (3) மானிடத் திறன் (4) முயற்சியாண்மை

05. எண்ணமொன்றினைச் செயற்பாடாக மாற்றுவதற்குத் தனியாளொருவருக்குள்ள திறன்
(1) தலைமைத்துவம் (3) முயற்சியாண்மை
(2) முகாமைத்துவம் (4) உரிமையாண்மை

06. உற்பத்திக்குத் தேவைப்படும் மனிதனால் உருவாக்கப்பட்ட சகல வளங்களையும் குறித்து நிற்கும் விடையினைத் தெரிவு செய்க.
1. மூலப்பொருள், நிலம், மண்
2. உடல் உழைப்பு, உளரீதியான உழைப்பு, நிலம்
3. மூலப் பொருள், கட்டடம், இயந்திர உபகரணங்கள்
4. கட்டடங்கள், உபகரணங்கள், இயந்திரங்கள்

07. பொருட்கள் சேவைகளின் உற்பத்தி செயற்பாட்டின் போது பயன்படுத்தப்படும் பிரதான நான்கு வகையான வளங்களையும் குறிக்கும் விடையாக அமைவது,
(1) பொறி இயந்திரம், மனித உழைப்பு, பணம், தொழில்நுட்பம்
(2) காணி, ஊழியரின் உள உழைப்பு, பணம், இணையம்
(3) நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சி
(4) கட்டிடம், மனித உழைப்பு, காடு, கணனி

08. ஆடைத் தொழிற்சாலையொன்றில் உற்பத்திக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் தையல் இயந்திரங்கள், கட்டடம், கருவிகள் என்பவற்றைக் குறிப்பது,
(1) நிலம் (2) உழைப்பு
(3) மூலதனம் (3) முயற்சி

09. உற்பத்திக்காக பயன்படுத்தப்படும் உடல் அல்லது உளரீதியான சக்தியைக் குறிப்பது,
(1) நிலம் (3) மூலதனம்
(2) உழைப்பு (4) முயற்சி

10. உற்பத்திக் காரணிகளில் மூலதனமாகக் கருதப்படக் கூடிய விடைத்தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
1) கனியவளம், காலநிலை
2) சுரங்கத் தொழிலாளர், கணக்காளர்
3) இயந்திரம், மோட்டார் வாகனம்
4) இயந்திரம், கனியவளம்

11. முயற்சியாண்மைப் பண்புகளை மட்டும் உள்ளடக்கும் விடையினைத் தெரிவு செய்க.
(1) ஆக்கத்திறன், சுதந்திரத்தன்மை, வினைத்திறன்
(2) உற்பத்தித்திறன், புத்துருவாக்கம், எதிர்கால தூரநோக்கு
(3) வினைத்திறன், விளைதிறன், உற்பத்தித்திறன்
(4) புத்துருவாக்கம், சுதந்திரத்தன்மை, நேர்சிந்தனை

12. பிரச்சினைகளையும், சந்தர்ப்பங்களையும் இனங்கண்டு அவற்றிற்கு தீர்வாக புதிய எண்ணங்களை விருத்தி செய்வதற்கான திறனைக் குறித்து நிற்பது
1. ஆக்கத்திறன்
2. தொழில்நுட்பத்திறன்
3. புத்துருவாக்கத் திறன்
4. நட்ட இடர்களை பொறுப்பேற்கும் திறன்

13. முயற்சியாண்மை தொடர்பாக நட்ட இடருக்கும், இலாபத்திற்கும் இடையிலான தொடர்பினை சரியாகக் காட்டும் விடையினைத் தெரிவு செய்க.
1. நட்ட இடர் உயர்வாயின் இலாபம் குறைவடையும்
2. நட்ட இடர் குறைவாகக் காணப்படின் இலாபம் அதிகரிக்கும்
3. நட்ட இடர் உயர்வாகக் காணப்படின் இலாபம் அதிகமாகக் காணப்படும்
4. நட்ட இடர் இலாபம் ஆகிய இரண்டும் சமனாகக் காணப்படும்.

14. குமரன் பிளாஸ்ரிக் போத்தல்களின் அதிகரித்த பாவனையால் சூழல் மாசடையும் பிரச்சினைக்குத் தீர்வாக அப்போத்தல்களை சேகரித்து சிறிய வகை அலங்காரத் தாவரங்களை வளர்த்து மதில் சுவர்களில் பொருத்தும் விதமாக தயாரித்து விற்பனை செய்யும் முயற்சியில் ஈடுபட்டான். குமரனிடம் காணப்படும் முயற்சியாண்மைப் பண்பாகக் கருதப்படக் கூடியது,
(1) எதிர்கால தூரநோக்கு
(2) ஆக்கத் திறன்
(3) நெகிழும் சிந்தனை
(4) நட்ட இடர்களை பொறுப்பேற்றல்

15. முயற்சியாளரிடம் காணப்படும் புதிய பொருட்கள், அல்லது சேவைகளை உருவாக்கக் கூடிய திறனைக் குறிப்பது,
(1) புத்துருவாக்கத்திறன்
(2) நட்ட இடர்களை பொறுப்பேற்கும் திறன்
(3) ஆக்கத்திறன்
(4) தொடர்பாடல் திறன்

16. நடைமுறையில் காணப்படும் பிரச்சினைக்குத் தீர்வாக முயற்சியாளனின் எண்ணத்தினை சந்தைப்படுத்தக் கூடிய பொருள் அல்லது சேவையொன்றாக மாற்றுவது,
(1) ஆக்கத்திறன்
(2) புத்துருவாக்கம்
(3) எண்ணக்கருத்திறன்
(4) மானிடத் திறன்

17. பின்வருவனவற்றுள் ஆக்கத்திறனுக்கு தடையாக அமையும் காரணியாகக் கருதப்படக்கூடியது
(1) பல்லினத் தன்மையை உருவாக்கிக் கொள்ளல்
(2) ஆக்கபூர்வமான நடத்தைகளை பின்பற்றுதல்
(3) உடனடிப் பெறுபேற்றினை எதிர்பார்த்தல்
(4) தோல்விகளை சகித்துக் கொள்ளல்

18. புத்துருவாக்கம் இடம்பெறுகின்ற முறைகளில் கூட்டு என்பதற்கு உதாரணமாக அமைவது,
(1) இலத்திரனியல் வியாபாரம்
(2) குரக்கன் மாவை பயன்படுத்திய வெதுப்பக உற்பத்திகள்
(3) கொழுப்பற்ற பால்
(4) ஸ்மார்ட் கைத்தொலைபேசி

19. புத்துருவாக்கம் இடம்பெறுகின்ற முறைகளில் முன்னர் காணப்படாத புதிய பொருள் அல்லது சேவையொன்று அல்லது செயற்பாடு ஒன்று உருவாகுவதைக் குறிப்பது,
1. நீடிப்பு
2. பின்பற்றுதல்
3. புதிய கண்டுபிடிப்பு
4. கூட்டு

20. புத்துருவாக்கம் இடம்பெறும் முறைகளில் தற்போதுள்ள பொருள் அல்லது சேவை அல்லது செயற்பாடொன்றிலிருந்து புதிய பாவனையை உருவாக்குதல்
(1) புதிய கண்டுபிடிப்பு
(2) நீடிப்பு
(3) பின்பற்றுதல்
(4) கூட்டு

முயற்சியாண்மை

பகுதி 11

1) முயற்சியாண்மை என்பதற்கு பொருத்தமான வரைவிலக்கணம் தருக.
2) முயற்சியாளர் எனக் கருதப்படுபவர் யார்?
3) முயற்சியாண்மைப் பண்புகள் நான்கு தருக.
4) பின்வரும் கூற்றுக்களுக்கு பொருத்தமான முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைக் குறிப்பிடுக
(அ) மதுரன் தனது தொலைபேசி விற்பனை செய்யும் வணிகத்தை நடாத்தும் போது தொழில் சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களுக்கேற்ப தன்னை மாற்றிக் கொள்வார்.
(ஆ) விமலா தனது ஆடைத் தொழிற்சாலையில் தனிப்பட்ட தனது தேவைகளை ஒதுக்கி வைத்து விட்டு நிறுவன வெற்றிக்காக செயற்படும் திறனைக் கொண்டவர்.
5) முயற்சியாண்மை தொடர்பாக பின்வரும் கூற்றுக்களுக்கு பொருத்தமான முயற்சியாண்மைப் பண்பினைக் குறிப்பிடுக.
A) முயற்சியாளர் தாம் முயற்சிக்கும் கருமம் வெற்றியடையும் என நம்பிக்கை கொள்ளல்
B) எதிர்காலத்தில் எவ்வாறான ஒருவரைப் போல் வர வேண்டும் என தெளிவான இலக்கொன்று முயற்சியாளரிடையே காணப்படல்.
6) ஆக்கத்திறன் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
7) ஆக்கத்திறனை விருத்தி செய்வதற்கான நடவடிக்கைகள் நான்கு தருக
8) ஆக்கத்திறனுக்குத் தடையாக அமையும் காரணிகள் நான்கு தருக.

9) புத்துருவாக்கம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
10) புத்துருவாக்கம் இடம்பெறும் முறைகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
11) புத்துருவாக்கத்திற்கு அடிப்படையாக அமையும் மூலாதாரங்களைக் குறிப்பிடுக.
12) நட்ட இடருக்கும், இலாபத்திற்கும் இடையிலான தொடர்பினை விளக்குக
13) முயற்சியாளரின் ஆக்கபூர்வத்தன்மை, புத்துருவாக்கம் என்பவற்றுக்கிடையில் காணப்படும் தொடர்பினைக் குறிப்பிடுக
14) பின்வரும் கூற்றுக்கள் உண்மையா பொய்யா என்பதைக் குறிப்பிடுக.

A) உற்பத்திக் காரணிகள் முயற்சியாளரினாலேயே நெறிப்படுத்தப்படுகின்றன.

B) முயற்சியாண்மை செயற்பாட்டினை வயது குறைந்தோர் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியாது.

15) முயற்சியாண்மை என்பது புதிய வணிகம் சார் எண்ணமொன்றை இனங்கண்டு அதனையொரு செயற்பாட்டு வணிகக் கருமமொன்றாக மாற்றும் திறனாகும். இதன் அடிப்படையில் முயற்சியாண்மைத் திறனை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு காணப்பட வேண்டிய மிக முக்கியமான பண்புகள் நான்கினைத் தருக.
16) தனி நபர்களிடம் காணப்படுகின்ற ஆக்க பூர்வத் தன்மையை மேலும் வளர்த்துக் கொள்ள எடுக்கவேண்டிய நடவடிக்கைகள்/ விருத்தி செய்து கொள்ள வேண்டிய இரு முறைகளைக் குறிப்பிடுக.
17) பின்வரும் கூற்றுக்களுக்கு பொருத்தமான முயற்சியாண்மைப் பண்புகளைக் குறிப்பிடுக.

I. முயற்சியாளர் ஒருவர் தேவைப்படும் சந்தர்ப்பங்களின்போது தனது தீர்மானங்களில் மாற்றம் செய்வதற்கு பின்னிற்க மாட்டார்.

II. முயற்சியாளர் ஒருவர் சூழலில் இடம்பெறும் மாற்றங்கள் தொடர்பாக அடிக்கடி அவதானத்துடன் இருப்பார்.

18) முயற்சியாளர் ஏன் நெகிழ்வுத்தன்மை கொண்டவராக காணப்படல் வேண்டும்? விளக்குக.
19) கீழே உற்பத்திக்கு பயன்படுத்தும் வளங்கள் சில தரப்படுகின்றன.

கணக்காளர்	மாற்றங்களை ஏற்படுத்தல்
நீர்	கருவிகளும் இயந்திரங்களும்
மோட்டார் வாகனம்	மூலப்பொருள்
புத்துருவாக்கங்களை உருவாக்கல்	இயந்திர இயக்குனர்

மேற்படி விடயங்களை கீழ் குறிப்பிடப்படும் தலைப்புக்களின் கீழ் வகைப்படுத்திக் காட்டுக.

(அ) நிலம் (இ) மூலதனம்
(ஆ) உழைப்பு (ஈ) முயற்சி

20) பொருட்கள், சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு தேவைப்படும் வளங்களை/ உற்பத்திக் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.

முயற்சியாண்மைக்கும், வணிகத்திற்குமிடையிலான நெருங்கிய தொடர்பு

01. தேவைகள், விருப்பங்கள் தொடர்பான சரியான கூற்றைத் தெரிவு செய்க.
   1. தேவைகள் வரையறுக்கப்படாதது, விருப்பங்கள் வரையறுக்கப்பட்டது.
   2. தேவைகள் சகலருக்கும் பொதுவானது, விருப்பங்கள் பல்வேறுபட்டது.
   3. தேவைகள் இரண்டாவதாக உருவாகும், விருப்பங்கள் ஆரம்பத்திலேயே உருவாகும்
   4. தேவைகள் பலவிதம், விருப்பம் அடிப்படையாகும்.

02. பின்வருவனற்றுள் விருப்பங்களை மட்டும் கொண்ட விடைத்தொகுதியைத் தெரிவு செய்க
   (1) இடியப்பம், காப்பு, மாடிவீடு
   (2) உணவு, உடை, குடிசை வீடு
   (3) உணவு, காலணி, உடை
   (4) சோறு, ஆடை அணிகள், உறையுள்

03. விருப்பம் ஒன்றின் பண்பாகக் கருதப்படக் கூடியது,
   (1) ஆரம்பத்திலேயே உருவாகுதல்
   (2) பல்வேறுபட்டது
   (3) சகலருக்கும் பொதுவானது
   (4) வணிகர்களால் தோற்றுவிக்க முடியாது

04. கட்டளை (Order) அடிப்படையில் ஆண்களுக்கான ஆடைகளை தைத்துக் கொடுக்கும் வணிகமொன்றை விதுரன் நடாத்துகின்றார். இவ்வணிகத்தினூடாக இவர் நிறைவேற்றுவது,
   1. தேவை ஆகும்
   2. விருப்பம் ஆகும்
   3. கேள்வி ஆகும்
   4. சமூகப் பொறுப்பு ஆகும்.

05. பின்வருவனவற்றுள் தேவைகளை மட்டும் கொண்ட தொகுதியைத் தெரிவு செய்க
   (1) உணவு, ஆடை அணிகள், கல்வி, பொழுதுபோக்கு
   (2) சோறு, சப்பாத்து, ஆங்கில மொழிக் கல்வி, புத்தகம் வாசித்தல்
   (3) பாதுகாப்பு, தொலைதொடர்பு, போக்குவரத்து, சோறு
   (4) இடியப்பம், காப்பு, கல்வி, பொழுதுபோக்கு

06. மனித தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவேற்றும் சேவையொன்றில் காணக்கூடிய குணவியல்பு,
   (1) பௌதீக நிலைப்பாடு காணப்படும்
   (2) வழங்குநரிடமிருந்து பிரிக்க முடியும்
   (3) ஒரே சீரான தன்மையை பாதுகாப்பதற்கான ஆற்றல்
   (4) தொட்டுணர முடியாத்தன்மை

07. பின்வரும் கூற்றுகளில் முயற்சியாளர் தொடர்பிலான பிழையான கூற்றைத் தெரிவு செய்க.
   (1) சூழல் மாற்றங்களை கவனத்தில் கொண்டு ஆக்கரீதியான புத்தாக்கங்களை முன்வைப்பவர்
   (2) தற்போதுள்ள வளங்களை மிகக் குறைந்த மட்டத்தில் பயன்படுத்துபவர்
   (3) தற்போதிருக்கும் நிலைமை தொடர்பில் திருப்தி அடையமாட்டார்
   (4) நட்டஇடர்களை நன்றாகக் கணித்து தாங்கக்கூடிய இடரை ஏற்றுக்கொள்பவர்

08. முயற்சியாளர் ஒருவரின் பண்பாகக் கருதப்பட முடியாதது எது?
   1. சூழல் மாற்றங்களை கவனத்தில் கொண்டு ஆக்க ரீதியான புத்தாக்கங்களை உருவாக்குபவர்.
   2. வணிகச் செயற்பாடுகளை இயற்கையாகவும், பாரம்பரிய முறையிலும் மேற்கொள்பவர்.
   3. போட்டியினை விருப்பத்துடன் தேடிச் செல்வர்.
   4. வளங்களை உச்ச அளவில் பயன்படுத்துபவர்.

09. முயற்சியாளருக்கும், வணிகர்களுக்கும் இடையிலான ஒற்றுமையாகக் கருதப்பட முடியாதது,
   (1) பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்
   (2) சூழல் மாற்றங்களை இனங்கண்டு ஆக்கரீதியான புத்தாக்கங்களை முன்வைத்தல்
   (3) வளங்களைப் பயன்படுத்தல்
   (4) போட்டிக்கு முகங்கொடுத்தல்

10. வணிகருக்கும், முயற்சியாளருக்கும் இடையிலான ஒற்றுமையாகக் கருதப்படக் கூடியது,
   (1) சூழல் மாற்றங்களை கவனத்தில் கொண்டு ஆக்க ரீதியான புத்தாக்கங்களை முன்வைத்தல்
   (2) போட்டியினை விருப்பத்துடன் தேடிச் செல்லல்
   (3) பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்
   (4) பிரச்சினைகளை ஆக்கரீதியிலான முறையில் தீர்த்தல்

11. பின்வருவனவற்றுள் வணிக முயற்சியாளராக கருதப்படக் கூடியவர்,
   (1) சில்லறை வியாபாரி
   (2) C.W.W.கன்னங்கரா
   (3) தொற்று நோய்களை தடுப்பதற்கான வேலைத்திட்டம் ஒன்றை அறிமுகப்படுத்துபவர்
   (4) சூழல் நேய பாடசாலை விருதினைப் பெற்ற பாடசாலை அதிபர்

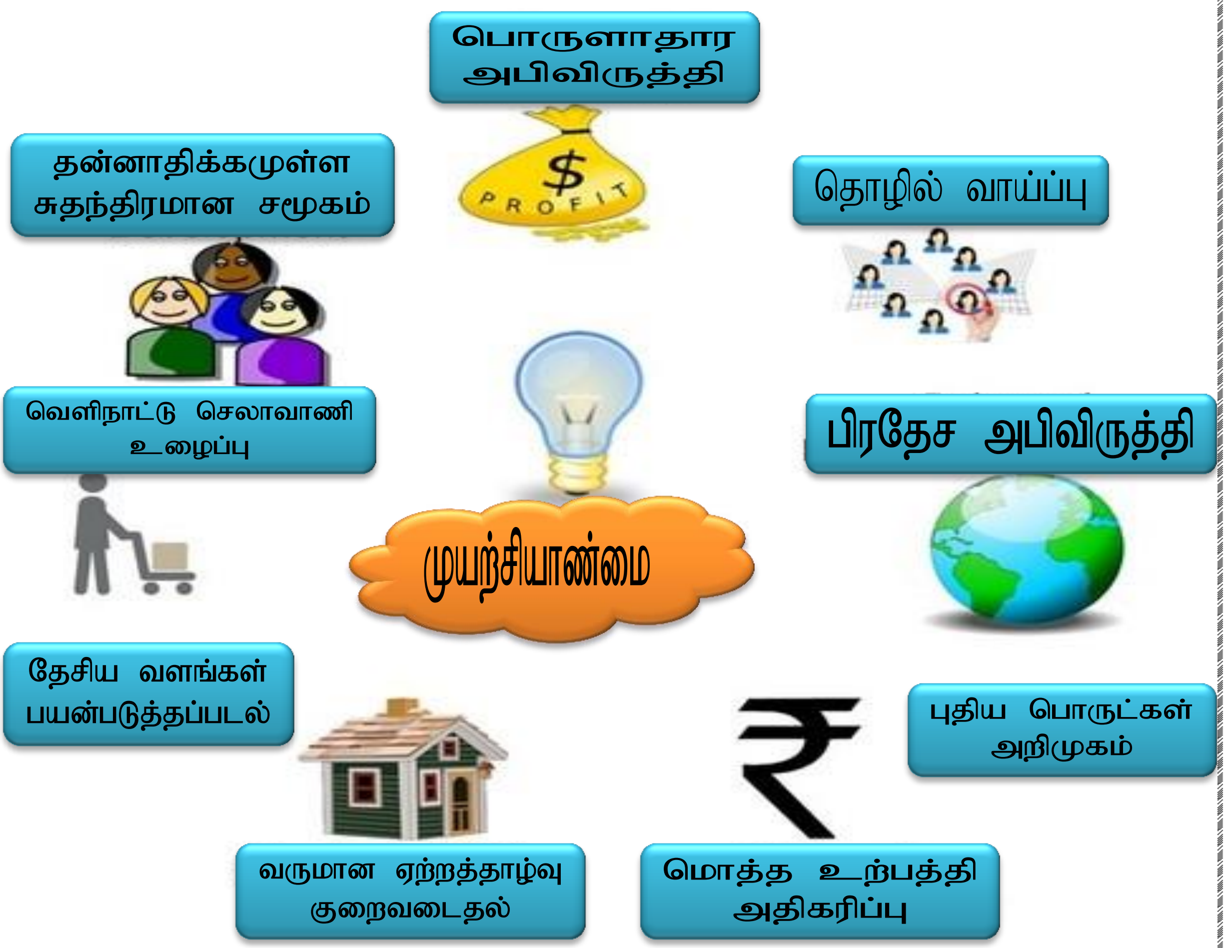
12. டெங்கு நோயைப் பரப்பும் நுளம்பு பெருகும் இடங்களை அழிப்பதற்கான துரித செயற்திட்டமொன்று அறிமுகம் செய்வதானது,
   (1) உள்ளக முயற்சியாண்மையாகும்
   (2) பூகோள முயற்சியாண்மையாகும்
   (3) சமூக முயற்சியாண்மையாகும்
   (4) வணிக முயற்சியாண்மையாகும்

முயற்சியாண்மைக்கும், வணிகத்திற்குமிடையிலான நெருங்கிய தொடர்பு

பகுதி 11

01. வணிகம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
02. மனித தேவைகளின் பண்புகள் இரண்டு தருக.
03. தேவை, விருப்பம் என்பவற்றை விளக்குக.
04. வணிகருக்கும், முயற்சியாளருக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள் நான்கு தருக
05. சமூக முயற்சியாளருக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக
06. சமூக முயற்சியாளர் உள்ளக முயற்சியாளர் ஆகியோருக்கு ஒவ்வொரு உதாரணம் தருக.
07. வணிகங்களின் பண்புகள் நான்கு தருக.
08. பொருட்களுக்கும், சேவைகளுக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள் இரண்டு தருக.
09. முயற்சியாளருக்கும் வணிகர்களுக்கும் இடையிலான ஒற்றுமைகள் நான்கு தருக.
10. முயற்சியாளர்களின் வகைகளைக் குறிப்பிடுக.
11. சிவராமன் என்பவர் தனது விவசாய நடவடிக்கைகளுக்காக இயற்கைப் பசளைகளைப் பயன்படுத்தி உயர்விளைச்சலைப் பெற்றுக் கொண்டார். இவரை ஒரு முயற்சியாளராகவா? வணிகராகவா? கருத முடியும். உமது விடைக்கான காரணத்தைத் தருக.

முயற்சியாண்மையின் நன்மைகள்
தேசிய பொருளாதாரத்திற்கு கிடைக்கும் நன்மைகள்



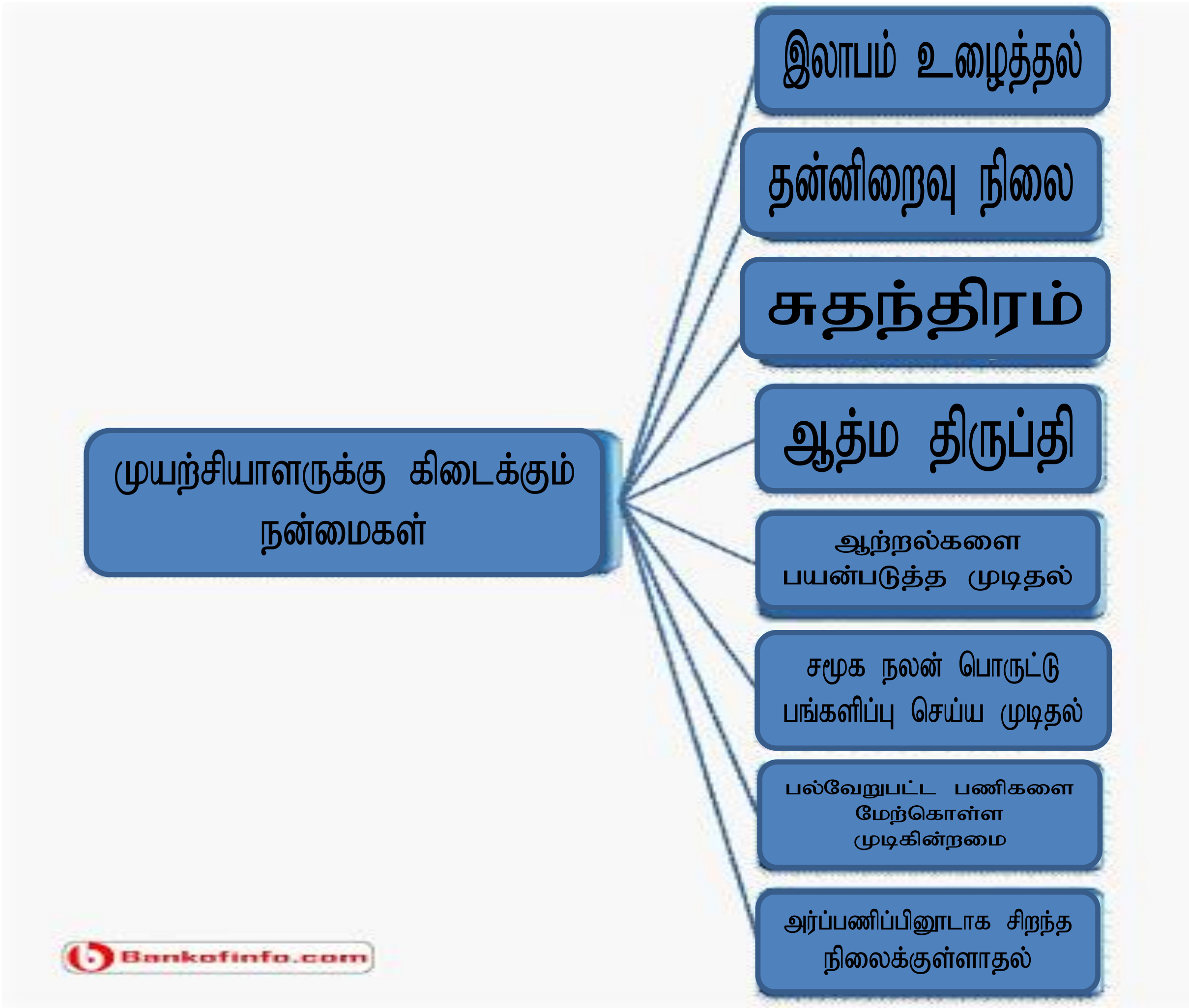
செயற்பாடு 01:-

நீங்கள் அறிந்த தொழில் முயற்சியாளர் ஒருவரை இனங்கண்டு முயற்சியாளராவதன் காரணமாக,

1. அவரது வாழ்வில் கிடைத்துள்ள நன்மைகளை குறிப்படுக.
2. தேசிய பொருளாதாரத்திற்கு கிடைத்துள்ள நன்மைகளைக் குறிப்படுக.

செயற்பாடு 02:-

"தொழில் ஒன்றில் ஈடுபடுபவரைவிட, முயற்சியாளர் ஒருவராக இருப்பது அதிக நன்மைகளை வழங்கும்" என்ற தலைப்பில் கட்டுரை ஒன்று வரைக.



01. முயற்சியாண்மை மூலம் முயற்சியாளர் ஒருவருக்குக் கிடைக்கும் தனிப்பட்ட அனுகூலமாக அமைவது,
   (1) புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தல்
   (2) சுதந்திரமும், மிக உயர்ந்த ஆத்ம திருப்தி கிடைக்கின்றமை
   (3) தன்னாதிக்கமுள்ள, சுதந்திரமான பொருளாதாரச் சமூகம் உருவாகுதல்
   (4) பிரதேச அபிவிருத்தி ஏற்படல்

02. முயற்சியாண்மை மூலம் முயற்சியாளருக்கு மட்டும் கிடைக்க கூடிய நன்மையாகக் கருதப்படுவது,
   (1) தேசிய வளங்கள் பயன்படுத்தப்படல்
   (2) பயன்படுத்தாத ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளல்
   (3) பிரதேச அபிவிருத்திகள் ஏற்படுதல்
   (4) தொழில் வாய்ப்புக்கள் உருவாகுதல்

03. முயற்சியாண்மை மூலம் பொருளாதாரமொன்றிற்கு கிடைக்கும் அனுகூலமாக அமைவது,
   (1) பயன்படுத்தாத ஆற்றல்களை பயன்படுத்திக் கொள்ளல்
   (2) சமூகநலன் பொருட்டு பங்களிப்புச் செய்தல்
   (3) தேசிய வளங்கள் பயன்படுத்தப்படல்
   (4) கவர்ச்சிகரமான இலாபம் ஒன்றினை உழைத்தல்

04. முயற்சியாண்மை மூலம் முயற்சியாளருக்கு கிடைக்கும் நன்மை அல்லாதது
  1. கவர்ச்சிகரமான இலாபத்தை உழைத்தல்.
  2. உயர்ந்த ஆத்ம திருப்தி கிடைத்தல்.
  3. பிரதேச அபிவிருத்தி ஏற்படுகின்றமை.
  4. தன்னிறைவு நிலை உருவாகுதல்.

05. முயற்சியாண்மை மூலம் தேசிய பொருளாதாரத்திற்கு மிகக்கூடிய அனுகூலமாக அமையக் கூடிய விடையைத் தெரிவு செய்க
  1. பணவீக்கத்தையும், பொதுவிலை மட்டத்தையும் கட்டுப்படுத்தல்.
  2. வருமானப் பகிர்வில் ஏற்றத்தாழ்வுகள் குறைக்கப்படல்.
  3. வேலை வாய்ப்புக்கள் சிறு அளவில் அபிவிருத்தி அடைதல்.
  4. மொத்த பொருளாதாரமும் அபிவிருத்தியடைதல்.

முயற்சியாண்மையின் நன்மைகள்

பகுதி 11

01. முயற்சியாண்மை மூலம் தேசிய பொருளாதாரத்திற்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் நான்கு தருக

02. முயற்சியாளர் ஒருவர் சமூக ரீதியாக செயற்படுவதால் பெற்றுக் கொள்ளும் நன்மைகளுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக

03. முயற்சியாண்மையின் மூலம் முயற்சியாளருக்கு கிடைக்கின்ற நன்மைகள் நான்கு தருக.
04. முயற்சியாளர் ஒருவர் சமூக நலன் பொருட்டு பங்களிப்புச் செய்யக்கூடிய முறைக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.
05. தற்போதைய கொரணா (கொவிட் 19) தொற்று நிலைமைகளின் போது உங்கள் பிரதேசத்தில் முயற்சியாளர்களினால் மேற்கொள்ளப்படும் சமூக பங்களிப்புக்களுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.

முயற்சியாண்மையும், சிற்றளவு வணிகமும்

01. சிற்றளவு வணிகம் என்பது,
  (1) குறைந்த ஊழியர்களையும், நவீன தொழில்நுட்பங்களையும் பயன்படுத்துவது
  (2) குறைந்த ஊழியர்களையும், அதிக மூலதனத்தையும் கொண்டது
  (3) சுதந்திரமாக வழிநடத்தப்படாததும், அதிக மூலதனத்தையும் கொண்டது
  (4) வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும்போது சுற்றாடல் மாற்றங்களுக்கு இலகுவாக ஈடு கொடுக்கக்கூடியது.
02. ராகுல் என்பவர் தனது கிராமத்தில் வரையறுக்கப்பட்ட பிரதேசத்துக்குள், குறைந்தளவு மூலதனத்துடன் வெதுப்பக (பேக்கரி) வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்கின்றார். இவ் வணிகமானது
  1. சிற்றளவு வணிகமாகும்
  2. நடுத்தரளவு வணிகமாகும்
  3. பேரளவு வணிகமாகும்
  4. நுண் வணிகமாகும்

03. சிற்றளவு வணிகம் ஒன்றின் குணவியல்பாக கருதப்பட முடியாதது,
  (1) முதலீடு உயர்வானதாக இருத்தல்
  (2) வணிக நடவடிக்கைகள் சிறிய பிரதேசத்திற்கு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்
  (3) ஊழியர் தொகை குறைவாக இருத்தல்
  (4) வணிகம் தனி ஒருவருக்கு உரிமையாக இருத்தல்

04. முயற்சியாளர் ஒருவரின் திறன்கள் மற்றும் ஆற்றல்களை பிரயோக ரீதியாக பயன்படுத்துவதற்கான சந்தர்ப்பங்களை வழங்கும் வணிகம்,
  (1) பேரளவு வணிகம் (2) நடுத்தரளவு வணிகம் (3) கூட்டுறவு வணிகம் (4) சிற்றளவு வணிகம்

05. முயற்சியாளர் ஒருவர் தனது ஆக்கபூர்வமான சிந்தனைகளை விழிப்புறச் செய்து, புதிய உற்பத்திகளை பரீட்சித்துப் பார்ப்பதற்கு சந்தர்ப்பத்தை வழங்கும் வணிகமாக அமைவது,
(1) பேரளவு வணிகம் (2) சிற்றளவு வணிகம்
(3) கூட்டுறவு வணிகம் (4) நடுத்தரளவு வணிகம்

06. கீழே முயற்சியாளர் கருமங்கள் சில தரப்படுகின்றது. இவற்றுள் உரிமையாளர் வகிபங்குக்குரிய கருமமாக இனங்காணக் கூடியது,
(1) ரூ 50 000 தொகையினை வணிகத்திலிடல்
(2) ஊழியருக்கு முன்மாதிரியாகச் செயற்படல்
(3) தாமதமாக வரும் ஊழியர்களை எச்சரிக்கை செய்தல்
(4) தமக்குரிய விடுமுறைகளை (Leave) எடுக்காது வேலை செய்தவர்களுக்கு ஊக்குவிப்பு கொடுப்பனவு வழங்குதல்

07. சந்தையொன்றில் காணப்படும் சந்தை இடைவெளியை சரியாக இனங்கண்டு அவற்றின் மூலம் வெற்றிகரமான வணிக வாய்ப்பினை உருவாக்கிக்கொள்ளும் வணிகம்
(1) நடுத்தரளவு வணிகம் (3) பாரியளவு வணிகம்
(2) பல்தேசிய வணிகங்கள் (4) சிற்றளவு வணிகங்கள்

08. முயற்சியாளர்களின் வகிபாகங்களின் செயற்பாடுகளில் முகாமையாளர் என்ற வகிபாகச் செயற்பாட்டினை குறிப்பது,
1. இலாபம் அல்லது நட்டத்தைப் பொறுப்பேற்றல்.
2. வணிகத் திட்டத்தை தயாரித்தல்.
3. வேலைகளை செயற்படுத்தும் போது ஊழியர்களுக்கு வழிகாட்டுதல்.
4. ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல்.

09. முயற்சியாளரின் வகிபாகங்களின் செயற்பாடுகளில் முகாமையாளர் என்ற வகிபாகச் செயற்பாட்டினைக் குறிப்பது,
(1) திட்டமிட்ட பெறுபேறுகளை உண்மையான பெறுபேறுகளுடன் ஒப்பிடல்
(2) தன்னிடமுள்ள வளங்களை வணிகத்தில் ஈடுபடுத்தல்
(3) வணிகத்திலுள்ள ஊழியர்களை வழிப்படுத்தி உரிய வழிகாட்டல்களை வழங்குதல்
(4) இலாபம் அல்லது நட்டத்தினை பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளல்

10. முயற்சியாளரின் வகிபாகங்களின் செயற்பாடுகளில் உரிமையாளர் என்ற வகிபாகச் செயற்பாட்டினைக் குறிப்பது,
(1) உயர்தரமுடைய பொருட்களை உற்பத்தி செய்து வழங்குதல்
(2) தன்னிடமுள்ள பணத்தை இட்டு வணிகத்தை ஆரம்பித்தல்
(3) திட்டமிட்ட பெறுபேறுகளை உண்மைப் பெறுபேறுகளுடன் ஒப்பிடல்
(4) வணிகத்தில் ஊழியர்களுடன் செயற்படும் போது அவர்களை வழிப்படுத்தி வழிகாட்டல்களை வழங்குதல்

11. முயற்சியாளரின் வகிபாகங்களின் செயற்பாடுகளில் தலைவர் என்ற வகிபாகச் செயற்பாட்டினைக் குறிப்பது
(5) உயர்தரமுடைய பொருட்களை உற்பத்தி செய்து வழங்குதல்
(6) தன்னிடமுள்ள பணத்தை இட்டு வணிகத்தை ஆரம்பித்தல்
(7) திட்டமிட்ட பெறுபேறுகளை உண்மைப் பெறுபேறுகளுடன் ஒப்பிடல்
(8) வணிகத்தில் ஊழியர்களுடன் செயற்படும் போது அவர்களை வழிப்படுத்தி வழிகாட்டல்களை வழங்குதல்

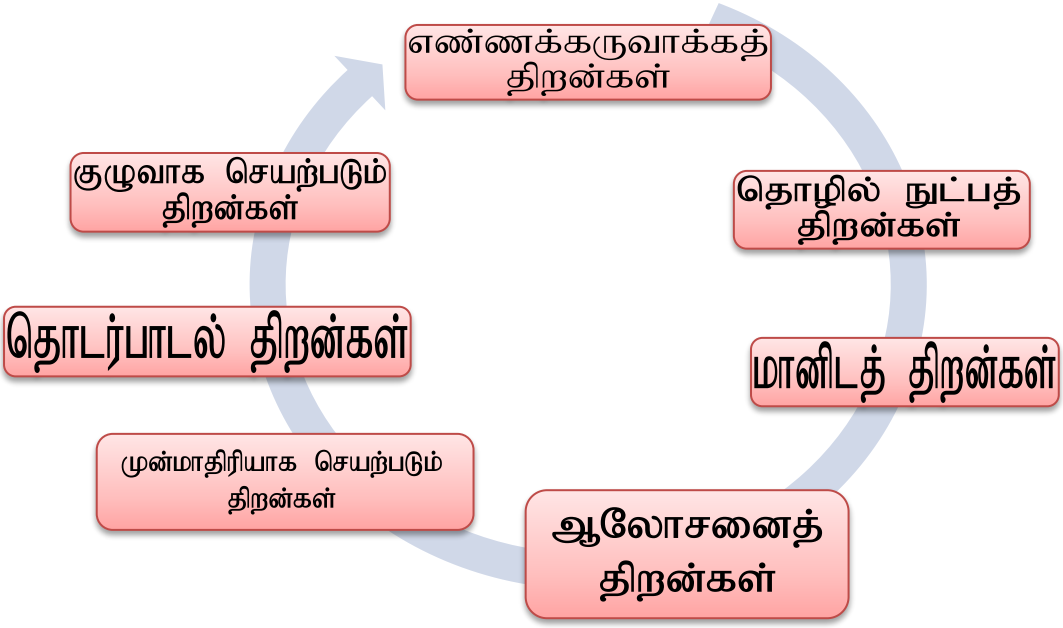
12. தும்புத் தொழிற்சாலை ஒன்றினை நடாத்தும் சுதன் என்பவருக்கு அவரது தொழிற்சாலையிலுள்ள இயந்திரங்களை இயக்குதல், பழுதுபார்த்தல், புதுப்பித்தல் தொடர்பான ஆற்றலைக் கொண்டிருந்தார். இவருக்குக் காணப்படும் திறனைக் குறிப்பது,
(1) தொழில்நுட்பத்திறன் (2) எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்
(3) மானிடத்திறன் (4) தொடர்பாடல் திறன்

13. முயற்சியாண்மை ஒன்றில் உள்வாரியாகவோ அல்லது வெளிவாரியாகவோ இருக்கின்ற நபர்களின் இடைத்தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு முயற்சியாளருக்கு இருக்கவேண்டிய திறன்,
(1) தொடர்பாடல் திறன்
(2) மானிடத்திறன்
(3) தொழில்நுட்பத்திறன்
(4) எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்

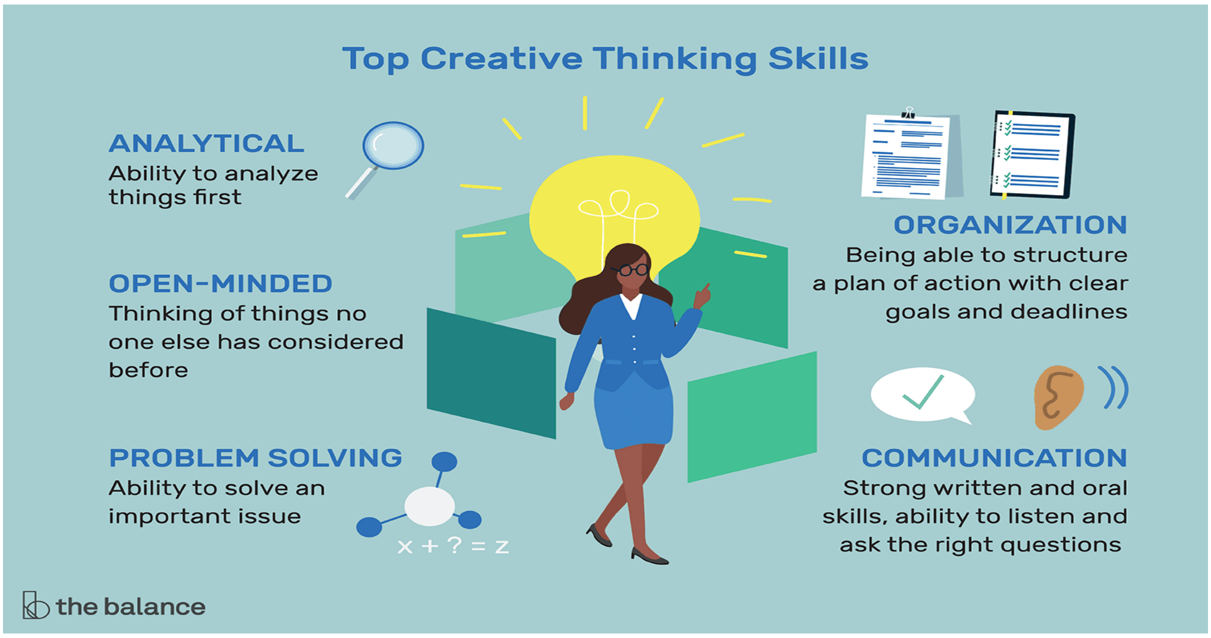
14. முயற்சியாளர் ஒருவர் விருத்தி செய்ய வேண்டிய திறன்களில் முன்மாதிரியாகச் செயற்படும் திறனுக்கு உதாரணமாக அமைவது,
1. சிறந்த ஊழியர்களை சேர்த்துக் கொள்ளல்
2. ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தல்
3. புதிய சந்தை வாய்ப்புக்களை தேடிக்கொள்ளல்
4. உரிய நேரத்திற்கு வேலைகளில் ஈடுபடல்

15. கயிறு உற்பத்தி தொழிற்சாலை ஒன்றை நடாத்தும் விமலுக்கு தனது தொழிற்சாலையில் உள்ள இயந்திர உபகரணங்களை தானாகவே இயக்குதல், பழுது பார்த்தல், புதுப்பித்தல் போன்ற செயற்பாடுகளை மேற்கொள்ளும் திறனைக் கொண்டிருந்தார். விமலுக்கு காணப்படும் திறனைக் குறிப்பது.
1. மானிடத் திறன்
2. எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்
3. தொழில்நுட்பத்திறன்
4. தொடர்பாடல் திறன்

முயற்சியாளர் விருத்தி செய்துகொள்ள வேண்டிய அடிப்படைத் திறன்கள்



எண்ணக்கருவாக்கத் திறன்கள்



தொழில்நுட்பத் திறன்கள்

முயற்சியாண்மையும், சிற்றளவு வணிகமும்

பகுதி 11

01. சிற்றளவு வணிகங்களுக்கும், முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான தொடர்புகளை விளக்குக
02. பொருளாதார விருத்தியில் சிற்றளவு வணிகங்களின் பங்களிப்புக்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.
03. முயற்சியாளர் என்ற வகையில் அவர் செயற்படும் போது எவ்வாறான வகிபங்குகளை ஏற்கின்றார் என்பதைக் குறிப்பிடுக.
04. சிற்றளவு வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும் 'வைகுந்தன்' என்பவர் தனது முயற்சியாண்மைச் செயற்பாட்டை மேற்கொள்ளும் போது ஆற்றும் கடமைகள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

    A. தன்னிடமுள்ள பணத்தை இட்டு வணிகத்தை ஆரம்பித்தல்.
    B. வணிகத்திட்டத்தை தயாரித்தல்
    C. வணிகத்திற்கு தேவையான உபகரணங்களை கொள்வனவு செய்தல்.
    D. ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்தலும் தேவையான வழிகாட்டல்களை வழங்கலும்.

    மேற்கூறிய கடமைகளுக்கு பொருத்தமான முயற்சியாளர் வகிபங்குகளைக் குறிப்பிடுக.

05. பல்வேறு சிற்றளவு வணிகங்கள் ஆரம்பித்து சிறிது காலங்களிலேயே தோல்வி அடைகின்றன. அவற்றுக்கான காரணங்கள் இரண்டு தருக.
06. சிற்றளவு வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பித்து நடாத்துதல் இலகுவாக காணப்படுவதற்குரிய காரணங்கள் இரண்டு தருக.
07. வணிகமொன்றை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்வதற்கு பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைச் செயற்பாடுகள் நான்கு தருக.
08. சிறிய வணிகமொன்றில் காணப்படும் பண்புகள் நான்கு தருக.
09. சிற்றளவு வணிகங்களுக்கும், முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான தொடர்பினை விளக்குக
10. சிற்றளவு வணிகங்களினால் இலங்கைக்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் நான்கு தருக.
11. சிற்றளவு வணிகம் பலமாக செயற்படுவதற்கு சாதகமாக காணப்படும் காரணிகள் நான்கு தருக.
12. பெரும்பாலான சிற்றளவு வணிகங்கள் பல்வேறுபட்ட காரணங்களால் தோல்வி அடைகின்றன. வெற்றிகரமான முயற்சியாளரொருவர் தோல்வியடைவதற்கான காரணங்களை இனங்கண்டு வெற்றிகரமான தீர்வுகளைப் பெற்று வணிகத்தை நடாத்திச் செல்ல வேண்டும். வணிகம் ஒன்றை வெற்றிகரமாக நடாத்திச் செல்ல பின்பற்ற வேண்டிய செயற்பாடுகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
13. பின்வரும் கூற்றுக்கள் சரியா? பிழையா? என்பதைக் குறிப்பிடுக.

    I. சிற்றளவு வணிகங்கள் அவை முதலீடு செய்துள்ள மூலதனத்தின் பெறுமதியை அடிப்படையாகக் கொண்டே அறிமுகப்படுத்தப்படுகின்றன.

II. வெற்றிகரமான பெரும்பாலான வணிக முயற்சியாளர்களின் முதலாவது ஆரம்பம் பேரளவு வணிகங்களாகும்.

III. முயற்சியாளர் ஒருவர் விருத்தி செய்து கொள்ள வேண்டிய திறன்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக

14. முயற்சியாண்மையாளர் உரிமையாளர் என்ற வகையில் தனது வணிகத்தினுள் நிறைவேற்றும் கருமங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.
15. முயற்சியாளரின் முகாமைத்துவ வகிபாகம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
16. முயற்சியாளர் ஒருவரின் எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள் என்பதன் மூலம் கருதப்படுவது யாது?
17. முயற்சியாளர் ஒருவரின் முன்மாதிரியாகச் செயல்படும் திறன்களுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக.
18. கீழே சில வணிகக் கருமங்கள் தரப்படுகின்றன.

I. ரூ 50000 தொகையினை வணிகத்திலிடல்

II. தமக்குரிய விடுமுறைகளை (Leave) எடுக்காது வேலை செய்தவர்களுக்கு ஊக்குவிப்புக் கொடுப்பனவொன்றை வழங்குதல்

மேற்குறித்த வணிகக்கருமங்களுக்குப் பொருத்தமான முயற்சியாளர் வகிபங்குகளைக் குறிப்பிடுக.

வணிகச் சூழல்

01. வணிக நிறுவனமொன்று தனது பலம், பலவீனங்களை அறிவதற்காக ஆய்வு செய்ய வேண்டிய சூழலாக அமைவது,

1. அகச்சூழல் 2. புறச்சூழல்
3. அண்மிய சூழல் 4. இயற்கைச்சூழல்

02. பின்வருவனவற்றுள் அண்மிய சூழல் காரணியாகக் கருதப்படுவது,

1. உரிமையாளர் 2. வழங்குநர்கள்
3. ஊழியர் 4. முகாமையாளர்

03. ………………………….. சூழலை அடிப்படையாகக் கொண்டே பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் தொடர்பான சந்தை வடிவமைக்கப்படுகின்றது.

1. பொருளாதாரச்சூழல் 2. விஞ்ஞான தொழில்நுட்பச் சூழல்
3. இயற்கைச்சூழல் 4. மக்கட் சூழல்

04. பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைக் கொள்வனவு செய்வதற்கு ஆற்றலுள்ள பெரும்பாலான நுகர்வோர் காணப்படுகின்றமை வணிகமொன்றுக்கு,

1. பலமாகும் 2. பலவீனமாகும்
3. அச்சுறுத்தலாகும்/ சவாலாகும் 4. வாய்ப்பாகும்

05. பொலித்தீன் பாவனை காரணமாக அண்மைக் காலத்திலிருந்து பல்வேறு சூழல் பிரச்சினைகள் உருவாகின. அதற்கு பரிகாரமாக பல்வேறு தீர்வுத்திட்டங்கள் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டன. அச்செயற்பாடுகளுக்குரிய சூழலை குறிப்பது,

1. மக்கட் சூழல் 2. அரசியல் சட்டச்சூழல்
3. தொழில்நுட்பச் சூழல் 4. சமூக கலாசாரச் சூழல்

06. வணிகச் சூழல் வகைகள் சில கீழே தரப்படுகின்றன

A- உரிமையாளர்
B- பொருளாதாரச் சூழல்
C- பூகோளச் சூழல்
D- ஊழியர்
E- வாடிக்கையாளர்
F- முகாமையாளர்

மேற்குறிப்பிட்டவற்றுள் அகச் சூழல் காரணிகளை மட்டும் உள்ளடக்கும் விடை தொகுதியாக அமைவது,

(1) A,B,D (2) A,D,F (3) B,D,F (4) C,E,F

07. வணிகமொன்றின் அகச்சூழலை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் 1)…………………………… 2)……………………….. என்பவற்றை அறிந்து கொள்ளமுடியும்.
(1) பலம், வாய்ப்பு
(2) பலம், பலவீனம்
(3) வாய்ப்பு, அச்சுறுத்தல்
(4) பலவீனம், அச்சுறுத்தல்

08. பொருளாதாரச் சூழல் காரணிகளை மட்டும் கொண்ட தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
(1) சர்வதேச உடன்படிக்கைகள், சட்டதிட்டங்கள்
(2) வட்டிவீதம், விலைமட்டங்கள்
(3) அந்நிய செலாவாணி மாற்றம், சமயம்
(4) மக்களின் வாழ்க்கைக்கோலம், தகவல்தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம்

09. வணிகச்சூழல் காரணிகள் சில கீழே தரப்படுகின்றன.
A. வழங்குநர்
B. உரிமையாளர்
C. பொருளாதாரச் சூழல்
D. அரசியல், சட்டச் சூழல்
E. போட்டியாளர்
F. முகாமையாளர்

மேற்குறிப்பிட்டவற்றுள் அண்மிய சூழல் காரணிகளை மட்டும் கொண்ட விடைத்தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
1. A, C
(2) A, E
(3) C, D
(4) B, F

10. ஊழியர்கள் குறித்த நேரத்திற்கு வேலைக்குச் சமூகமளிக்காமை நிறுவனத்திற்கு,
(1) பலமாகும் (2) பலவீனமாகும் (3) வாய்ப்பாகும் (3) அச்சுறுத்தலாகும்

11. வெளிநாட்டு உற்பத்திகள், உள்நாட்டுச் சந்தைகளில் அதிகமாகக் காணப்படுவது உள்நாட்டு வணிகர்களுக்குச் சவாலாகக் காணப்படுகின்றது. இத்தாக்கம் உட்படுத்தும் வணிகச் சூழலாக அமைவது,
(1) அண்மிய சூழல் (2) இயற்கைச் சூழல் (3) பொருளாதாரச் சூழல் (4) பூகோளச் சூழல்

12. இலங்கையின் பொருளாதாரத்தில் உள்ளடங்குகின்ற பிரதான வணிகத்துறைகளுள் மூன்றாம் நிலை வணிகத்துறையை குறித்து நிற்கும் விடையாக அமைவது
1. விவசாயம், மீன்பிடி, அகழ்வும் சுரங்கத் தொழிலும்
2. மொத்த சில்லறை வியாபாரம், வியாபாரத்தின் துணைச் சேவைகள்
3. உற்பத்தி, நிர்மாணம்
4. விவசாயம், வியாபாரம், நிர்மாணம்

13. இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் இரண்டாம் நிலை வணிகத் துறையினை மட்டும் உள்ளடக்கிய தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
(1) விவசாயம், அகழ்வும் சுரங்கத்தொழிலும்
(2) வியாபாரம், துணை நிலைச் சேவைகள்
(3) உற்பத்தி, நிர்மாணம்
(4) உற்பத்தி, வியாபாரம்

14. வணிகச் சூழலின் வளர்ச்சி காரணமாக தற்போதைய இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் காணப்படக்கூடிய வணிகச் சந்தர்ப்பமாகக் கருதப்படக் கூடியது,
(1) சுற்றுலாக் கைத்தொழில்
(2) இயற்கை அனர்த்தம்
(3) காடழிப்பு
(4) சீரற்ற காலநிலை

15. அகச்சூழல் காரணிகளை மட்டும் உள்ளடக்கும் விடைத்தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
(1) வழங்குநர், போட்டியாளர்
(2) வழங்குநர், முகாமையாளர்
(3) உரிமையாளர், ஊழியர்
(4) வாடிக்கையாளர், உரிமையாளர்

16. கீழே தரப்படும் கூற்றுக்களில் வணிகமொன்றின் பலவீனமாக கருதப்படக் கூடியது,
    (1) புதிய தொழில்நுட்ப உபகரணங்களின் விலையேற்றம்
    (2) உள்நாட்டினுள் யுத்த நிலைமை காணப்படல்
    (3) கடனுக்கான வட்டிவீதம் அதிகரிப்பு
    (4) வளங்கள் சிக்கனமாக பயன்படுத்தப்படாமை

17. முயற்சியாண்மையின் முக்கியத்துவம் பற்றி உரையாற்றிய விரிவுரையாளர் ஒருவர் " முயற்சியாண்மையின் மூலம் தொழில் வாய்ப்புக்கள் அதிகரிப்பதனூடாக வருமானம் அதிகரித்து சந்தை வாய்ப்புக்கள் விரிவடைகின்றது" எனக் கூறுகின்றார். மேற்கூறிய கூற்றினூடாக வெளிப்படுத்தப்படும் சூழல் காரணியாக அமைவது,
    (1) அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழல் (2) பொருளாதாரச் சூழல்
    (3) விஞ்ஞான தொழில்நுட்பச்சூழல் (4) இயற்கைச் சூழல்

18. இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் இரண்டாம் நிலை வணிகத்துறையினை மட்டும் உள்ளடக்கிய விடைத்தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
    (1) விவசாயம், அகழ்வும் சுரங்கத்தொழிலும்
    (2) உற்பத்தி, வியாபாரம்
    (3) வியாபாரமும், துணைநிலைச் சேவைகளும்
    (4) உற்பத்தி, நிர்மாணம்

19. இலங்கையில் காணப்படும் சிற்ப வேலைப்பாடுகள், மரவேலைப்பாடுகள், ஓவியங்கள் என்பன எவ்வாறான வளங்களாகக் காணப்படுகின்றன.
    (1) இயற்கை வளம் (2) கலாசார வளம்
    (3) கனிய வளம் (3) விலங்கு வளம்

20. இலங்கைப் பொருளாதாரத்தில் மூன்றாம் நிலை வணிகத்துறையினை மட்டும் உள்ளடக்கிய தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
    (1) விவசாயம், மீன்பிடி, அகழ்வும் சுரங்கத்தொழிலும்
    (2) உற்பத்தி, நிர்மாணம், வனத்தொழில்
    (3) உற்பத்தி, வியாபாரம், மீன்பிடித்தொழில்
    (4) வியாபாரம், துணைநிலைச் சேவைகள்

21. நிரல் A ஆனது அகச் சூழல் காரணிகளையும், நிரல் B ஆனது அவர்கள் வணிகத்திற்கு பங்களிப்புச் செய்யும் முறையையும் காட்டுகின்றது.

A	B
1. உரிமையாளர்	P. உடல், உள உழைப்பை ஈடுபடுத்துபவர்கள்
2. ஊழியர்	Q. வளங்களை ஒருமுகப்படுத்தி நோக்கங்களை அடைதல்
3. முகாமையாளர்	R. வணிகத்திற்கு தேவையான மூலதனத்தை இடுபவர்
4. வளம்	S. அனைத்து பௌதீக/ நிதி அம்சங்கள்

நிரல் A இனையும், நிரல் B இனையும் இணைக்கும் போது சரியாக அமையும் விடை
    1. R, P, Q, S 3. R, S, Q, P
    2. Q, R, S, P 4. P, R. Q, S

வணிகச் சூழல்

பகுதி 11

01. வணிகச்சூழலை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் முயற்சியாளர் ஒருவர் பெற்றுக் கொள்ளும் பயன்கள் இரண்டு தருக
02. வணிகமொன்றின் அகச்சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக
03. ஊழியர்கள் மத்தியில் ஏற்படும் பலவீனங்களை எவ்வாறு ஒரு நிறுவனத்தின் முகாமை குறைத்துக் கொள்ள முடியும்
04. பொருளாதாரச் சூழல் காரணிகளுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக
05. பூகோளச் சூழல் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
07. வணிகமொன்றின் புறச்சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக
08. பின்வரும் சூழற்காரணிகளின் தாக்கங்கள் எவ்வாறான சூழற் காரணிகளுக்குரியது என்பதைக் குறிப்பிடுக
    i. சர்வதேச வணிக உடன்படிக்கைகள் மேற்கொள்ளல்
    ii. கடனுக்கான வட்டி வீதங்கள் அதிகரிக்கப்படல்
09. அலங்கார மீன்களை விற்பனை செய்யும் வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்லும் ஒரு முயற்சியாளர் முகங் கொடுக்க வேண்டியேற்படும் அச்சுறுத்தல் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக
10. பின்வரும் கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து அவற்றில் பலம் பலவீனம் என்பவற்றைக் குறிப்பிடுக
    (அ) கால மாற்றத்திற்கேற்ப செயற்படாமை
    (ஆ) வணிகச் செயற்பாடுகளை தகுதியான ஒருவரிடம் ஒப்படைத்தல்
    (இ) தரமான உற்பத்திகளை நியாயமான விலைக்கு வழங்குதல்
    (ஈ) வளங்களைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்தாமை
11. மாட்டிறைச்சி உண்பதை இந்து, பௌத்த சமய மக்கள் தவிர்த்து வருகின்றனர். இதற்கு காரணமாக அமையும் சூழற் காரணியைக் குறிப்பிடுக
12. அண்மிய சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக
13. கீழ்வரும் கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து அவற்றுள் வாய்ப்பு அச்சுறுத்தல் எவை என்பதைக் குறிப்பிடுக
    i. போட்டியாளர் தமது உபாய மார்க்கங்களை மாற்றுதல்
    ii. அரசு வரிவிகிதங்களை அதிகரித்தல்
    iii. சர்வதேச சந்தைகளில் நுழைவதற்கான சந்தர்ப்பம் அதிகரித்தல்
    iv. புதிய நகரங்கள் உருவாகுதல்
14. நிறுவனமொன்றின் முகாமையாளர் ஒருவர் பலமாக அமையும் சந்தர்ப்பங்கள் இரண்டு தருக
15. அரசியல் மற்றும் சட்டச்சூழல் காரணிகளுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக
16. வணிகச் சூழலிலுள்ள உண்மையான மாற்றங்களை அறிந்து கொள்வதினூடாக முயற்சியாளர் பெறும் பயன்கள் இரண்டு தருக.
17. உணவகமொன்றின் அகச் சூழல் தொடர்பான கூற்றுக்கள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.
    A) உணவகத்தில் உணவு தயாரிக்கும் ஊழியர்கள் தரமான உற்பத்திகளை மேற்கொள்கின்றனர்.
    B) உணவகத்தை மேலும் விரிவுபடுத்த மேலதிக மூலதனம் தேவையாக உள்ளது.
    C) உணவக முகாமையாளர் சிறந்த மானிடம் மற்றும் தொடர்பாடல் திறனைக் கொண்டவராகக் காணப்படல்.
    D) உணவு பரிமாறும் ஊழியர்களில் இருவர் வேலைக்கு சமூகமளிப்பது ஒழுங்கீனமாக உள்ளது.

    மேற்கூறிய கூற்றுக்களை பலம் பலவீனம் எனக் குறிப்பிடுக.
18. பின்வரும் கூற்றுக்களுக்கு பொருத்தமான சூழற்காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
    A) சனத்தொகையில் ஆண் பெண் எண்ணிக்கையில் மாற்றம் ஏற்படல்.
    B) கற்றல் கற்பித்தல் ஊடகமாக இணையத்தை பயன்படுத்தல்

19. அண்மிய சூழல் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
20. வணிகமொன்றின் அகச்சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
21. வணிகம் ஒன்றின் முகாமையாளர் பலமாக அமையும் சந்தர்ப்பங்களுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக.
22. வணிகம் ஒன்றில் ஊழியர்கள் பலவீனமாகக் காணப்படும்போது அவர்களை பலமாக்க யாது செய்தல் வேண்டும்?
23. அண்மிய சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
24. கீழ்வரும் கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து அவற்றுள் வாய்ப்பு/ அச்சுறுத்தல் எவை என்பதைக் குறிப்பிடுக.
   a) போட்டியாளர்கள் உருவாகுதல்
   b) முயற்சியாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் அரச ஊக்குவிப்புக்கள் அதிகரிக்கப்படல்
   c) இயற்கை அனர்த்தங்கள்
   d) புதிய நகரங்கள் உருவாகுதல்
25. கீழ்வரும் கூற்றுக்களை நன்கு வாசித்து அவற்றுள் பலம்/ பலவீனம் எவை என்பதைக் குறிப்பிடுக.
   a) ஊழியர்கள் உரிய நேரத்திற்கு வேலைக்குச் சமூகமளிக்காமை.
   b) புதிய தொழில்நுட்பங்களைப் பயன்படுத்தல்
   c) வணிகத்தின் அபிவிருத்திக்காக ஆராய்ச்சி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்
   d) காலமாற்றத்திற்கு அமைவாகச் செயற்படாமை
26. பின்வரும் சூழற்காரணிகளின் தாக்கங்கள் எவ்வாறான சூழற் காரணிகளுக்குரியது என்பதைக் குறிப்பிடுக.
   a) சனத்தொகையில் ஆண், பெண் எண்ணிக்கையில் மாற்றம் ஏற்படல்
   b) சூரிய சக்தியின் மூலம் இயங்கக் கூடிய இயந்திரங்களை அறிமுகப்படுத்தல்
27. பொருளாதாரச் சூழல் காரணிகளுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.
28. "மரக்கறி பயிர்செய்கைக்கு சேதனப் பசளை பயன்படுத்துவதை அரசாங்கம் கட்டாயமாக்கும் சட்டம் 2019 ஆம் ஆண்டு முதல் அமுலுக்கு வருகின்றது." இதன்மூலம் வணிகத்தின் புறச்சூழலில் ஏற்படும் மாற்றத்திற்கு ஏற்ப ஏற்படக் கூடிய வணிக வாய்ப்பு ஒன்றினைக் குறிப்பிடுக.
29. வணிகச் சூழலிலுள்ள உண்மையான மாற்றங்களை அறிந்து கொள்வதனூடாக முயற்சியாளருக்கு பல்வேறு பயன்கள் கிடைக்கமுடியும். அவ்வாறான பயன்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.
30. பின்வரும் கூற்றுக்களுக்கு பொருத்தமான சூழற் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
   I. இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு வரி அறவிடப்படல்
   II. சூரிய சக்தியின் மூலம் இயங்கக்கூடிய இயந்திரங்கள் அறிமுகப்படுத்தல்
31. இலங்கை பொருளாதாரத்தில் ஆரம்பத்துறை அல்லது முதலாம் நிலை வணிகத்திற்கு இரண்டு உதாரணம் தருக.
32. வணிகச் சூழல் முன்னேற்றம் தொடர்பாக அவதானத்துடன் இருக்க வேண்டியதன் முக்கியத்துவம் இரண்டு தருக.
33. முதன்நிலை மற்றும் இரண்டாம் நிலை வணிகங்களுக்கு உதாரணங்கள் இரண்டு வீதம் தருக.
34. கடந்த சில தசாப்தங்களாக வணிகம் பல்வேறு மாற்றங்களுக்கு உள்ளாவதன் காரணமாக வணிகச் சூழலும் மாற்றமடைகின்றன. இவ்வாறு வணிகச் சூழல் முன்னேற்றம் தொடர்பாக அவதானத்துடன் இருக்க வேண்டியதன் அவசியம் நான்கு தருக.
35. தற்காலத்தில் கொரனா (Covid 19) தொற்று நோய் காரணமாக உமது பிரதேசத்தில் ஏற்பட்ட வணிக வாய்ப்புக்களுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான பிரவேசம்

01. சந்தையிலுள்ள நுகர்வோரில் ஒரு குறிப்பிட்ட குழுவினர் தமது தேவைகளையும், விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்து கொள்ள முடியாத நிலையைக் குறிப்பது,
    1. சந்தை இடம்
    2. கேள்வி
    3. சந்தை
    4. சந்தை இடைவெளி

02. தற்போதைய சூழலில் கொழுப்பற்ற பால்மா வகைகளுக்கு கேள்வி அதிகரித்தமையால் பால்மா உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்று ஆடை அற்ற பால்மா உற்பத்தியை மேற்கொண்டது. குறிப்பிட்ட உற்பத்தி நிறுவனம் SCAMPER மாதிரியில் எவ்வழிமுறையை பின்பற்றி புதுமையை புகுத்தியுள்ளது.
    1. மாற்றீடு செய்தல் (பதிலீடு செய்தல்) (Substitute)
    2. தொடர்புபடுத்தல் (Combine)
    3. வேறாக்குதல் (Eliminate)
    4. சிறிதாக்குதல் (Minimize

03. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போது எடுக்க வேண்டிய தீர்மானமொன்றாக அமையாதது,
    (1) இலக்குக்குட்பட்ட நுகர்வோன் குழு யார் என்பதை அறிதல்
    (2) போட்டி நிலைமை எவ்வாறானது என்பதை அறிதல்
    (3) போட்டி வணிகங்களில் வேலை செய்யும் ஊழியர்கள் பற்றி அறிதல்
    (4) வணிகத்தின் மூலம் சமூகத்திற்கு என்ன பிரதிபலனை வழங்க முடியும் என்பதை அறிதல்

04. விசேட வைபவங்களுக்கு தேவையான இடவசதியினை வாடகைக்கு பெற்றுக் கொடுக்கும் வரவேற்பு மண்டபம் ஒன்றினை நந்தன் என்பவர் அமைக்க விரும்புகின்றார், இதனை அமைக்கக் கூடிய பொருத்தமான இடம்,
    (1) சனப் புழக்கமுள்ள நகர்ப்புற இடம்
    (2) வணிக நிலையங்கள் அருகில் அமைந்துள்ள இடம்
    (3) வாகனத் தரிப்பிடம் அதிகமுள்ள இடம்
    (4) போக்குவரத்து வசதியுள்ள அமைதியான ரம்யமான சூழலில் அமைந்துள்ள இடம்

05. புதிய உற்பத்தியொன்றை முன் வைப்பதற்கான SCAMPER மாதிரியில் A குறிப்பது
    (1) மாற்றீடு செய்தல் (2) பெரிதாக்குதல் (3) தொடர்புபடுத்தல் (4) சிறிதாக்குதல்

06. தொலைக்காட்சி சேவையொன்றை நடாத்தும் நிறுவனமொன்று தனது கல்விச்சேவையின் மூலம் தரம் 11 மாணவர்களுக்கு வணிகத்திட்டத்தின் முக்கியத்துவம் பற்றிய நிகழ்ச்சி ஒன்றினை ஒளிபரப்பு செய்யுமானால் குறித்த நிகழ்வின் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படும் இலக்கு நுகர்வோராகக் கருதப்படுபவர்,
    (1) தரம் 11 இல் கற்கும் மாணவர்கள்
    (2) கல்விச் சேவை நிகழ்ச்சிகளை பார்க்கும் மாணவர்கள்
    (3) குறித்த தொலைக்காட்சி நிறுவனத்தின் அனைத்து நிகழ்ச்சிகளையும் பார்ப்பவர்கள்
    (4) தரம் 11 இல் முயற்சியாண்மை கற்கும் மாணவர்கள்

07. பெண்களுக்கான பழைய ஆடை வடிவமைப்புக்கள் தற்போது நவீன முறையில் முன்வைக்கப்படுகின்றன. SAMPER மாதிரியில் எந்த வழிமுறையைப் பின்பற்றி புதிய உற்பத்தி முன்வைக்கப்படுகின்றது?
    (1) Re arrange – மீள உருவாக்குதல்
    (2) Eliminate – வேறாக்குதல்
    (3) Minimize – சிறிதாக்குதல்
    (4) Combine – தொடர்புபடுத்தல்

08. ரவி என்பவர் பழச்செய்கை செய்யும் விவசாயி ஆவார். அவர் ஏனையவர்கள் பழச்செய்கை மேற்கொள்ளாத காலங்களில் சில வகைப் பழங்களை உற்பத்தி செய்து சந்தைக்கு வழங்கி இலாபம் உழைத்தார். இவரின் சந்தைப்பிரவேசமானது,
(1) பாவனையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்
(2) பாவனையிலுள்ள பொருள் அல்லது சேவையை புதிய சந்தையொன்றில் முன்வைத்தல்
(3) புதிய பொருள் அல்லது சேவையை நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் முன்வைத்தல்
(4) புதிய பொருள் அல்லது சேவையை புதிய சந்தையில் முன்வைத்தல்

09. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும்போது கவனிக்க வேண்டிய விடயம் அல்லாதது,
(1) இலக்குக்குட்பட்ட நுகர்வோன் (3) மூலதனம் பெறும்முறை
(2) பொருத்தமான இடம் (4) உரிமையாளரின் குடும்ப நிலை

10. தொலைக்காட்சி சேவையொன்றை நடாத்தும் நிறுவனமொன்று தனது கல்விச் சேவையின் மூலம் தரம் 10 மாணவர்களுக்கு சிறுவணிக மொன்றை ஆரம்பித்தல் தொடர்பாக நிகழ்ச்சி ஒன்றினை ஒலிபரப்பு செய்யுமானால் குறித்த நிகழ்வின் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படும் இலக்கு நுகர்வோராக கருதப்படுபர்கள்,

(1) தரம் 10 கற்கும் மாணவர்கள்
(2) கல்விச் சேவை நிகழ்ச்சிகளை பார்க்கும் மாணவர்கள்
(3) குறித்த தொலைக்காட்சி நிறுவனத்தின் அனைத்து நிகழ்ச்சியினையும் பார்ப்பவர்கள்
(4) தரம் 10 இல் முயற்சியாண்மை பாடம் கற்கும் மாணவர்கள்

11. நந்தன் என்பவர் பிரதான நகரத்தில் காகிதாதிப் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வணிகம் ஒன்றை நடாத்துகின்றார். இவர் தனது விற்பனைப் பொருட்களுக்கான மொத்த களஞ்சியசாலை ஒன்றினை அமைக்க விரும்புகின்றார். அதற்கு பொருத்தமான் இடமாக அமைவது,
(1) பிரபல பாடசாலைகள் அண்மையில் அமைந்துள்ள இடம்
(2) அமைதியான, அழகான சூழல் அமைந்துள்ள இடம்
(3) காட்சியறை வசதிகள் அதிகமாகவுள்ள இடம்
(4) அதிக இடப்பரப்பினைக் கொண்ட கட்டிடம், வாகன தரிப்பிட வசதி மற்றும் போக்குவரத்து வசதி கொண்ட இடம்

12. புதிய வணிகர் ஒருவருக்கு அடிப்படை மூலதனத்தை பெற்றுக்கொள்ளக் கூடிய இலகுவான வழிமுறையாக அமைவது,
(1) சுயசேமிப்பு மூலம் (3) மூலப்பொருட்களை பெற்றுக்கொள்வதன் மூலம்
(2) உற்பத்திகளை சந்தைப்படுத்துவதன் மூலம் (4)பல்வேறு செலவுகளை கட்டுப்படுத்துவதன் மூலம்

13. நீரழிவு நோயாளருக்குரிய விசேடமான காலணிகளை அறிமுகம் செய்தல்
(1) தற்போதைய சந்தைக்கு தற்போது காணப்படும் உற்பத்திப்பொருளொன்றை வழங்குதல் என்ப்படும்.
(2) புதிய சந்தைக்கு தற்போது காணப்படும் உற்பத்திப் பொருளொன்றை வழங்குதல் எனப்படும்.
(3) தற்போதைய சந்தைக்கு புதிய உற்பத்திப் பொருளொன்றை வழங்குதல் எனப்படும்.
(4) புதிய சந்தைக்கு புதிய உற்பத்திப் பொருளொன்றை வழங்குதல் எனப்படும்.

14. புதிய உற்பத்தியொன்றை முன்வைப்பதற்கான SCAMPER மாதிரியில் S குறிப்பது,
(1) மாற்றீடு செய்தல் (2) பெரிதாக்குதல் (3) தொடர்புபடுத்தல் (4) சிறிதாக்குதல்

15. பிஸ்கட் உற்பத்தியாளர்கள் தற்போது தமது உற்பத்திப் பொருட்களை குறைந்தளவு நிறை சிறியளவில் உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துகின்றனர். குறித்த பிஸ்கட் உற்பத்தி நிறுவனம் SCAMPER மாதிரியில் எவ்வழி முறையைப் பின்பற்றியுள்ளது?

(1) மாற்றீடு செய்தல் (substitude) (2) மீள உருவாக்குதல் (Re arrange)
(3) வேறாக்குதல் (Eliminate) (4) சிறிதாக்குதல் (minimize)

வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கான பிரவேசம்

பகுதி 11

(1) புதிதாக வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போது மேற்கொள்ள வேண்டிய தீர்மானங்களை குறிப்பிடுக.
(2) பல்வேறு வகையான இயற்கையான பழங்களைப் பெற்று குளிர்பான விற்பனை நிலையம் ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு வித்யா எண்ணுகின்றார். இவர் தனது வணிகத்திற்கு பொருத்தமாக இடத்தை தெரிவு செய்யும் போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள் நான்கு தருக.
(3) சந்தை இடைவெளி என்பதனால் கருதப்படுவது யாது? உதாரணம் மூலம் விளக்குக.
(4) உமக்கு தெரிந்த பொருள் அல்லது சேவையொன்றினைக் குறிப்பிட்டு அதற்கு போட்டியாகவுள்ள பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.
(5) பின்வரும் உற்பத்திப் பொருட்களை வழங்கும் நிறுவனங்களுக்கு இலக்கு நுகர்வோர் யார் என்பதைக் குறிப்பிடுக.

A) கொழுப்பற்ற பால் மா உற்பத்திகள்
B) குரக்கன் மாவினால் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பாண்

(6) புதிய உற்பத்தியொன்றை முன்வைப்பதற்காக முயற்சியாளர் பல்வேறு வழிமுறைகளை பின்பற்றும் SCAMPER மாதிரியில் தொடர்புபடுத்தல் என்பதற்கு உமக்கு தெரிந்த உதாரணம் ஒன்றைக் குறிப்பிடுக.
(7) அறிவழகன் என்பவர் புதிதாக சில்லறை வியாபாரம் ஒன்றை தனது பிரதேசத்தில் ஆரம்பிக்க விரும்புகின்றார். இவர் எவ்வாறான வழிகளில் இருந்து தனக்குத் தேவையான நிதியினை பெற முடியும் என்பதைக் குறிப்பிடுக
(8) பின்வரும் வணிக நிலையங்களை அமைப்பதற்கு நீர் கருதும் பொருத்தமான இடங்களைக் குறிப்பிடுக
   1. ஆடைகள் விற்பனை நிலையம்
   2. திருமண மற்றும் விசேட வைபவங்களுக்கான வரவேற்பு மண்டபம்
   3. இணைய வழியிலான பாடநெறிகளை கற்பித்தல்
   4. ஆரோக்கியமான முறையில் தயாரிக்கப்பட்ட பழச்சாறு நிலையங்கள்
(9) புதிய முயற்சியாளர் ஒருவர் சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்காக கடைபிடிக்க வேண்டிய வழிமுறைகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
(10) 'வணிகத்தை ஆரம்பிப்பவர் தனது உற்பத்தி நோக்கி நுகர்வோரை ஈர்த்துக் கொள்வதற்கு பொருத்தமான உபாய மார்க்கங்கள் மீது கவனத்தை செலுத்தி செயற்பட வேண்டும்.' அவ்வாறான உபாய மார்க்கங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.

வணிக எண்ணங்களும், வாய்ப்புக்களும்

01. வணிக வாய்ப்பொன்றின் பண்பாக அமைவது,
   1. வணிக வாய்ப்பை இனங்காண்பது இலகுவானது
   2. வணிக வாய்ப்பானது பிரயோக ரீதியானது
   3. வணிக வாய்ப்பு பகிரங்கமானது
   4. பல்வேறு மூலங்களிலிருந்து அதிகமான வணிக வாய்ப்புக்களை பிறப்பிக்க முடியும்

02. SWOT பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும் போது தேவையற்ற அரசியல் தலையீடு, கடுமையான சட்டதிட்டம், பொருளாதார வீழ்ச்சி என்பன காணப்படுமாயின் அதனை குறித்து நிற்பது நிறுவனத்தின்,
   1. பலத்தையாகும்
   2. பலவீனத்தையாகும்
   3. சவாலையாகும்
   4. வாய்ப்பையாகும்

03. யாதாயினும் புதிய கண்டுபிடிப்பிற்கு அரசினால் வழங்கப்படும் சான்றிதழாக அமைவது,
   1. ஆக்கவுரிமையாகும்
   2. நியமனச் சான்றிதழாகும்
   3. புத்தாக்கச் சான்றிதழாகும்
   4. தரச் சான்றிதழாகும்

04. சிறந்த வணிக எண்ணமொன்றின் பண்பாக **அமையாதது,**
(1) வணிகத்தின் நிருவாக நடவடிக்கைகளை சிறப்பாகப் பேணல்
(2) வணிகமொன்றாக அபிவிருத்தி செய்யக் கூடிய திறன் இருத்தல்
(3) சூழலில் எழும் தேவைகளை நிறைவு செய்தல்
(4) போட்டித்தன்மைக்கு வெற்றிகரமாக முகம் கொடுக்கக் கூடியதாகவிருத்தல்

05. SWOT பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும்போது குறிப்பிட்ட ஒரு வணிகத்தில் திறமையான ஊழியர்கள் காணப்படல், தரமான உற்பத்திகள், ஸ்திரமான நிதி நிலைமை காணப்படின் அதனைக் குறித்து நிற்பது நிறுவனத்தின்,
(1) பலத்தையாகும்
(2) அச்சுறுத்தலையாகும்
(3) பலவீனத்தையாகும்
(3) வாய்ப்பையாகும்

06. பயனுறுதியான வணிக எண்ணம் ஒன்றின் பண்பாக அமைவது
(1) நிலையான மூலதனத்திற்கான இடர்பாடுகளைக் குறைக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
(2) போட்டிக்கு வெற்றிகரமாக முகம் கொடுக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
(3) வணிகத்துக்கான ஊழியர்களை கவர்தல்
(4) வணிகத்தின் நிருவாக நடவடிக்கைகளை சிறப்பாகப் பேணல்

07. SWOT பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும் போது குறிப்பிட்ட ஒரு வணிகத்தில் நிதிப் பற்றாக்குறை, மூலப்பொருள் பற்றாக்குறை, ஊழியர் அர்ப்பணிப்பின்மை காணப்படின் அதனைக் குறித்து நிற்பது நிறுவனத்தின்,
(1) பலத்தையாகும் (2) பலவீனத்தையாகும் (3) அச்சுறுத்தலையாகும் (4) வாய்ப்பையாகும்

08. சிறந்த வணிக எண்ணம் ஒன்றின் பண்பு அல்லாதது,
(1) சூழலில் இருந்து எழும் தேவைகளை நிறைவு செய்தல்
(2) இலாபம் குறைவாகவும், நட்ட இடர் அதிகமாகவும் இருத்தல்
(3) போட்டிக்கு முகம் கொடுக்கக் கூடியதாகவிருத்தல்
(4) வணிகமொன்றாக அபிவிருத்தி செய்யக் கூடியதாகவிருத்தல்

09. SWOT பகுப்பாய்வின் மூலம் முயற்சியாளர் மிகவும் பொருத்தமானதும், இலகுவானதுமான வணிக வாய்ப்பினை இனங்காண முடியும். அந்த வகையில் சிறந்த வணிக வாய்ப்பாக தெரிவு செய்யக் கூடியது,
(1) குறைந்த பலவீனமும், அதிக வாய்ப்பும் கொண்ட வணிக எண்ணம்
(2) குறைந்த பலவீனமும், அதிக பலமும் கொண்ட வணிக எண்ணம்
(3) குறைந்த சவாலும், அதிக பலவீனமும் கொண்ட வணிக எண்ணம்
(4) குறைந்த சவாலும், அதிக வாய்ப்பும் கொண்ட வணிக எண்ணம்

10. SWOT பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும் போது வணிகமொன்றிற்கு நிதிப்பற்றாக்குறை, ஊழியர் அர்ப்பணிப்பு குறைவு, காலவதியான தொழில்நுட்பம் என்பன காணப்படுமாயின் அதனை குறித்து நிற்பது நிறுவனத்தின்,
(1) பலத்தையாகும்
(2) சவாலையாகும்
(3) பலவீனத்தையாகும்
(3) வாய்ப்பையாகும்

வணிக எண்ணங்களும், வாய்ப்புக்களும்

பகுதி 11

(1) வணிக எண்ணம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
(2) சிறந்த வணிக எண்ணமொன்றின் பண்புகள் இரண்டு தருக.
(3) சிறந்த வணிக வாய்ப்பொன்றின் பண்புகள் நான்கு தருக.
(4) வணிகமொன்று எத்தகைய பகுப்பாய்வினை செய்வதன் மூலம் மிகவும் பொருத்தமானதும் இலகுவானதுமான வணிக வாய்ப்பினை தெரிவு செய்து கொள்ள முடியும்?
(5) வணிக எண்ணமொன்றை சூட்சுமமான பகுப்பாய்விற்கு உட்படுத்துவதற்கு கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய எடுகோள்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
(6) முயற்சியாளரொருவருக்கு தமது புத்துருவாக்க வணிக எண்ணத்தை பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கு உதவும் சட்ட ரீதியான வசதி யாது?
(7) வணிக எண்ணங்கள் தோன்றும் மூலங்கள் நான்கு தருக.
(8) SWOT பகுப்பாய்வு மூலம் முயற்சியாளர் ஒருவர் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய தகவல்களைக் குறிப்பிடுக.
(9) SWOT பகுப்பாய்வினை மேற்கொள்ளும் போது பயன்படுத்தப்படும் காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
(10) 'சூட்சுமமான பகுப்பாய்வு' என்பதனால் கருதப்படுவது யாது? அப் பகுப்பாய்விற்கு பயன்படுத்தும் எடுகோள்களைக் குறிப்பிடுக.

வணிகத்திட்டம்

01. வணிகத்திட்டமொன்றை பரிசீலிக்கும் நபர் ஒருவருக்கு அதன் முக்கியமான விடயங்களை சுருக்கமாக முன்வைப்பதற்காக தயாரிக்கும் பகுதி,
    1. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் 2. நிர்வாகத் திட்டம்
    3. நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் 4. நிதித்திட்டம்

02. வணிகத்திட்டம் ஒன்றின் பொழிப்பைக் காட்டுவது,
    (1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் (2) நிர்வாகத் திட்டம் (3) நிதித் திட்டம் (4) நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்

03. வணிகத்திட்டம் தயாரிக்கும்போது வணிகத்தை பற்றிய படம் ஒன்றை மனதில் நிர்மானித்துக் கொள்ளும் முகமாக முன்வைக்கப்படுவது,
    (1) நிர்வாகத்திட்டம் (2) நிதித்திட்டம்
    (3) நிறைவேற்றுச் சுருக்கம் (3) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

04. வணிகத்திட்டம் ஒன்றினை பரிசீலிக்கும் நபர் ஒருவருக்கு அதன் முக்கியமான விடயங்களை சுருக்கமாக முன்வைப்பது,
    (1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் (3) நிர்வாகத் திட்டம்
    (2) நிதித்திட்டம் (4) நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்

பகுதி 11

01. வணிகத்திட்டத்தின் உள்ளடக்கங்களைக் குறிப்பிடுக.
02. சரியான முறையில் வணிகத் திட்டமொன்றை தயாரிக்காததன் காரணமாக பல வணிகங்கள் ஆரம்பித்து சில காலங்களிலேயே இல்லாமல் போகின்றன. அந்த வகையில் வணிகத் திட்டமொன்றினை தயாரிப்பதனால் முயற்சியாளர் ஒருவருக்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் நான்கு தருக.
03. கீழே காட்டப்படுவது வணிகத்திட்டம் ஒன்றில் உள்வாங்கப்படும் தரவுகள் சிலவாகும். அவை வணிகத்திட்டத்தின் எப்பகுதியில் உள்ளடக்கப்படுகின்றது என்பதைக் குறிப்பிடுக.
    a) போட்டியாளர் சந்தைப்படுத்தல் உபாயமுறைகள்
    b) அலகொன்றிற்கான கிரயம்
    c) வணிகத்தின் அமைவிடம்
    d) ஊழியர்களின் குறைந்தபட்சத் தகைமை

சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்

01. முயற்சியாளர் ஒருவர் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை தயாரிப்பதன் நோக்கமாக அமைவது,
   1. இலக்கு சந்தையை தெரிதலும் அதனை நெருங்கும் முறைகளை கண்டறிதலும்
   2. அலகுக் கிரயத்தை கணிப்பிடல்
   3. நிதி பெறும் வழிகள் பிரயோகிக்கும் வழிமுறை பற்றி அறிதல்
   4. வணிகத்திற்கு தேவைப்படும் / எதிர்பார்க்கப்படும் மானிட வளம் பற்றிய தகவல் அறிதல்

02. கீழே காட்டப்படுவது வணிகத்திட்டம் ஒன்றில் உள்வாங்கப்படும் தரவுகள் சிலவாகும்.
   A. போட்டியாளர் உபாய முறைகள்
   B. வணிகத்தின் காசு உட்பாய்ச்சல், வெளிப்பாய்ச்சல்
   C. சந்தை ஆய்வு
   D. உற்பத்தி அலகொன்றிற்கான கிரயம்
   E. ஊழியர் சம்பளமும், கூலியும்
   F. உற்பத்தி செயல்முறை
   மேற்குறிப்பிட்டவற்றுள் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ளடங்கும் விடயங்களை குறிக்கும் விடைத்தொகுதி
   (1) B, F (2) D, E (3) A, C (4) D, F

03. பதிலீட்டுப் பொருட்களை மட்டும் கொண்ட தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
   (1) TVS மோட்டார் சைக்கிள், Scooty மோட்டார் சைக்கிள்
   (2) Lux சவர்க்காரம், Velvet சவர்க்காரம்
   (3) கையடக்கத் தொலைபேசி, டெப் (Tab)
   (4) Dialog தொலைபேசி, Mobitel தொலைபேசி

04. சந்தைக்கு முன்வைக்கப்படும் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளுக்கு கேள்வியை ஏற்படுத்திக்கொள்வதற்கும், அதனை அதிகரிப்பதற்கும் இலக்கு வாடிக்கையாளரை கவர்வதற்கும் பின்பற்றப்படும் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறை,
   (1) உற்பத்தி (3) விலை
   (2) இடம் (4) மேம்படுத்தல்

05. Sumsung கையடக்கத்தொலைபேசிக்கு பதிலீட்டு உற்பத்திப் பொருளாக விளங்குவது,
   (1) Huawei (குவாவி) (2) Lava (லாவா)
   (3) Vivo (விவோ) (4) Tab (டெப்)

06. சந்தை ஆய்வு ஒன்றின் போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயம் அல்லாதது,
   (1) உற்பத்திக் கிரயம் (3) இலக்கு வாடிக்கையாளர்
   (2) போட்டியாளர்கள் (4) பொருட்கள், சேவைகளுக்கான கேள்வி

07. வணிகம் ஒன்று தனது பொருட்களையோ, சேவைகளையோ இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை அடையச் செய்வதற்காக பின்பற்றுகின்ற வழிமுறையைக் குறிக்கும் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறை,
   (1) உற்பத்தி (2) விலை (3) இடம் (4) மேம்படுத்தல்

08. சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுக்குத் தேவையான தகவல்களை பல்வேறு முறைகளில் சேகரித்துக் கொள்ள முடியும். அதற்கு பயன்படுத்தக்கூடிய சிறந்த முறையாக அமைவது,
   1. வாடிக்கையாளர்களுக்கு வினாக் கொத்துக்களை வழங்கி விடைகளைப் பெறல்
   2. பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், தகவல், இணையம் போன்ற மூலங்களின் மூலம் தகவல்கள் பெறல்
   3. வாடிக்கையாளருடன் நேர்முகக் கலந்துரையாடலில் ஈடுபடல்

4. சந்தையினுள்ளே வாடிக்கையாளர்கள் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும் முறையினை உற்று நோக்கல்.

09. துணிகளிலான அலங்கார பொம்மைகளை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனமொன்று தனது உற்பத்திப் பொருட்களை சில்லறை வியாபாரிகள் மூலமும், காட்சிப்படுத்தப்பட்ட வாகனத்தின் மூலமும் விற்பனை செய்கின்றார். இந்நிறுவனம் பின்பற்றும் சந்தைப்படுத்தல் உபாயமாக கருதப்படுவது,

1. உற்பத்திப் பொருள்
2. விலை
3. மேம்படுத்தல்
4. இடம்

10. விளம்பரப்படுத்தல் மற்றும் மேம்படுத்தல் தொடர்பான செலவுகளானது,

(1) உற்பத்திக் கிரயத்திற்குரியதாகும்
(2) சந்தைப்படுத்தல் கிரயத்திற்குரியதாகும்
(3) நிதிக்கிரயத்திற்குரியதாகும்
(4) நிர்வாகக் கிரயமாகும்

11. யோகட் உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றில் சந்தைப்படுத்தல் கலவையானது நிரல் A யிலும், அவற்றிற்குரிய செயற்பாடுகள் நிரல் B யிலும் தரப்படுகின்றன.

A		B	
1.	உற்பத்திப் பொருள்	P	விற்பனை நிலையம், விநியோகப் பிரதேசத்தில் விளம்பரப் பதாகைகளை காட்சிப்படுத்தல்
2.	விலை	Q	பால் மற்றும் பழவகை என இரண்டு வகைகளை முன்வைத்தல்
3.	இடம்	R	சிற்றுண்டிச்சாலை, சில்லறை வியாபாரம் மூலம் விநியோகித்தல்
4.	மேம்படுத்தல்	S	சந்தையில் போட்டி விலைகளைக் கருத்தில் கொள்ளல்

நிரல் A யினையும் நிரல் B யினையும் இணைக்கும்போது சரியாக அமையும் விடை,

(1) P, Q, S, R (2) Q, S, R, P (3) Q, P, R, S (4) P, R, Q, S

பகுதி 11

01. சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
02. சந்தைப்படுத்தல் திட்டமொன்றின் உள்ளடக்கங்களைக் குறிப்பிடுக.
03. சந்தை ஆய்வு என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
04. சந்தை ஆய்விற்குரிய தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய முறைகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
05. சந்தை ஆய்வின்போது கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள் எவை?
06. இலக்கு வாடிக்கையாளர் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது? உதாரணம் மூலம் விளக்குக.
07. சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் பிரதான மாறிகள் நான்கினையும் குறிப்பிடுக.
08. உற்பத்தி என்றால் என்ன?
09. விலை என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
10. இடம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
11. மேம்படுத்தல் என்றால் என்ன?
12. உமக்குத் தெரிந்த மேம்படுத்தல் வழிமுறைகளைக் குறிப்பிடுக.
13. விற்பனை எதிர்வு கூறல் என்றால் என்ன?
14. எதிர்பார்க்கும் சந்தைப்படுத்தல் வருமானத்தை கணிப்பிடுவதற்கான சமன்பாட்டினைத் தருக.
15. சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக.

உற்பத்தித் திட்டம்

01. முயற்சியாளர் ஒருவரால் உற்பத்தித் திட்டத்தை தயாரிப்பதன் அடிப்படை நோக்கம்
    (1) உற்பத்தியின் இலாப எல்லையைத் தீர்மானித்தல்
    (2) அலகுக் கிரயத்தைக் கணிப்பிடுதல்
    (3) விற்பனைக் கிரயத்தைக் கணிப்பிடுதல்
    (4) உற்பத்தப் பொருளின் விலையினைத் தீர்மானித்தல்

02. முயற்சியாளர் ஒருவர் உற்பத்தித்திட்டத்தை தயாரிப்பதன் நோக்கம்,
    (1) இலக்கு வாடிக்கையாளரைத் தெரிதல், அதனை நெருங்கும் முறைகளைக் கண்டறிதல்
    (2) அலகுக் கிரயத்தைக் கணிப்பிடல்
    (3) நிதி பெறும் வழிகள், பிரயோகிக்கும் வழிமுறைகள் பற்றி அறிதல்
    (4) வணிகங்களுக்கு தேவைப்படும் / எதிர்பார்க்கப்படும் மானிட வளத்தை அறிதல்

03. வெதுப்பக உற்பத்திகளுக்கு உள்ளீடாக கருதப்பட முடியாதது,
    (1) பாண் (2) கோதுமை மா (3) ஈஸ்ட் (4) உப்பு

04. குறிப்பிட்டதொரு அளவு உற்பத்தியினை மேற்கொள்வதற்கு ஏற்கவேண்டியெற்படும் செலவினை மதிப்பீடு செய்து கொள்ள தயாரிக்கப்படும் திட்டம்
    (1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் (2) உற்பத்தித் திட்டம் (3) நிருவாகத் திட்டம் (4) நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்

05. மஸ்கட்டினை உற்பத்தி செய்யும் பிறைற் (Bright) இனிப்புப் பண்ட உற்பத்தியாளர் ஒருவர் அப்பொருளின் உற்பத்திக்கு சீனி, அரிசி மா, தேங்காய், ஏலக்காய் என்பவற்றை பயன்படுத்துகின்றார். மேற்குறித்த செலவுகளை குறிப்பது,
    (1)மூலப் பொருள் கிரயம் (2) ஊழியர் கிரயம் (2) நேரில் கிரயம் (4) மேந்தலைக் கிரயம்

06. கோகிலா ஆடை உற்பத்தி வணிகத்தின் உற்பத்திச் செலவு பற்றிய மதிப்பீடு கீழே தரப்படுகின்றது.
    1m ரூ 300/= வீதம் 300m துணிகள்
    ஒன்று ரூ 20/= வீதம் 50 நூல்பந்துகள்
    மின்சாரம் ரூ 3000
    தையல் தொழிலாளர் மாதாந்த சம்பளம் ரூ 30000
    தையல் இயந்திர பெறுமானத்தேய்வு ரூ 2000
    கோகிலா உற்பத்தி வணிகத்தின் மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தின் அளவு
    (1) ரூ 91000 (2) ரூ 90000 (3) ரூ 126000 (4) ரூ 35000

07. பின்வருவனவற்றுள் உற்பத்தியல்லாக் கிரயமாகக் கருதப்படுவது,
    (1) மூலப்பொருள் கிரயம் (2) உற்பத்தி மேந்தலைக் கிரயம்
    (3) கூலிக் கிரயம் (4) நிதிச்செலவுகள்

பகுதி 11

01. உற்பத்தித் திட்டம் என்றால் என்ன?
02. உற்பத்தித் திட்டம் ஒன்றில் உள்ளடக்கப்படும் விடயங்கள் நான்கு தருக.
03. மரத்திலான மேசை ஒன்றினைத் தயாரிப்பதற்கான உற்பத்திச் செயன்முறையினை விளக்குக
04. உற்பத்திக் கிரயம் கணிப்பிடுவதற்கான சமன்பாட்டினைத் தருக.
05. மூலப்பொருள் என்றால் என்ன? உதாரணம் தருக.
06. அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயத்தினை கணிப்பிடுவதற்கான சமன்பாட்டினைத் தருக.
07. உற்பத்தியின் நிலையான சொத்துக்களுக்கு உதாரணம் தருக.

08. மேகலா தளபாட உற்பத்தி வணிகத்தின் உற்பத்திச் செலவு பற்றிய மதிப்பீடு கீழே காட்டப்பட்டுள்ளது. இந்த வணிகத்தில் மாதத்திற்கு 200 தளபாடங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றது.

மாதாந்த செலவு மதிப்பீடு

ஒரு பலகை 5000 ரூபா வீதம் 100 பலகைகள்
ஒரு கிலோகிராம் ஆணி 500 ரூபா வீதம் 4 கிலோகிராம் ஆணிகள்
ஒரு போத்தல் வார்னிஷ் பெயின்ற் 1000 ரூபா வீதம் 10 போத்தல் வார்னிஷ் பெயின்ற்

மின்சாரக் கட்டணம்	ரூ 5000
தொழிற்சாலை வாடகை	ரூ 15000
தளபாடம் தயாரிக்கும் ஊழியர் சம்பளம்	ரூ 30000
நிர்வாகப் பகுதி ஊழியர் சம்பளம்	ரூ 40000
இயந்திரப் பெறுமானத்தேய்வு	ரூ 18000

வேண்டப்படுவன

1. மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் கணிப்பிடுக.
2. அலகுக்கான மொத்த உற்பத்திக் கிரயத்தினைக் கணிக்க.
3. உற்பத்தித்திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்படும் விடயங்கள் எவை?

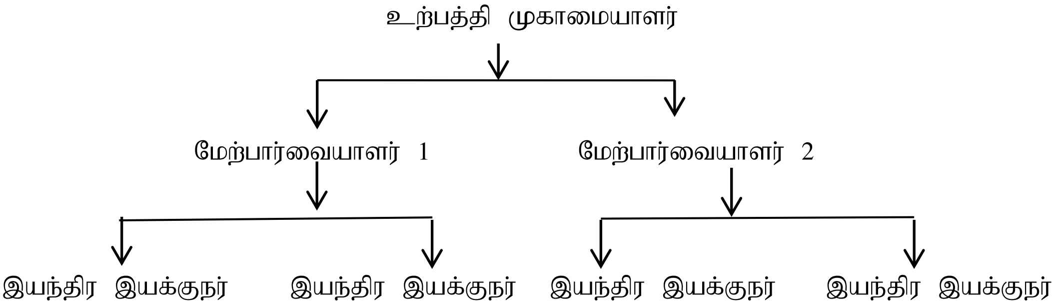
நிர்வாகத் திட்டம்

01. கீழே ஆடைத்தொழிற்சாலையொன்றின் முகாமையாளர்களின் கருமங்கள் சில தரப்படுகின்றது. இவற்றுள் நிர்வாக முகாமையாளரின் கருமமாகக் கருதப்படக் கூடியது,
(1) நிதித் தீர்மானம் எடுத்தல்
(2) உற்பத்திச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்தல்
(3) அன்றாடக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை பதிவு செய்தல்
(4) ஊழியர்களின் கோப்புகளை பராமரித்தல்

02. பின்வருவனவற்றுள் கணக்காளர் பதவிக்குரிய தகைமையாகக் கருதப்படக் கூடியது,
(1) காசோலையில் கையொப்பமிடல்
(2) குறித்த திகதியில் நிதிக் கூற்றுக்களை சமர்ப்பித்தல்
(3) நிதிக் கூற்றுக்களைத் தயாரித்தல்
(4) பட்டயக் கணக்காளராக இருத்தல்

03. கீழே தரப்படும் செலவுகளில் நிர்வாகச் செலவுகளை மட்டும் உள்ளடக்கிய விடைத்தொகுதியினை தெரிவு செய்க.
(1) விளம்பரம், மேம்படுத்தல் செலவுகள்
(2) மூலப்பொருள் செலவு, கூலிச் செலவு
(3) காப்புறுதி, தொலைபேசிக்கட்டணம
(4) சந்தைப்படுத்தல் ஊழியர் சம்பளம், விநியோக வாகனத் தேய்வு

04. உற்பத்தி நிறுவனம் ஒன்றின் அமைப்பு வரைபடம் கீழே காட்டப்படுகின்றது,



மேற்குறித்த வரைபடம் வணிகத்திட்டத்தில் காட்டப்படுவது,
(1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம் (2) உற்பத்தித்திட்டம்
(2) நிருவாகத்திட்டம் (4) நிதித்திட்டம்

05. வணிகமொன்றில் பணிபுரியும் ஒவ்வொரு தனிநபர்களினதும் கருமங்கள், பொறுப்புக்கள் மற்றும் அதிகாரங்கள் என்பவற்றை விரிவாக காட்டும் வணிகத்திட்டத்தின் பகுதியாக அமைவது,
(1) சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
(2) நிதித்திட்டம்
(3)உற்பத்தித் திட்டம்
(4) நிர்வாகத் திட்டம்

பகுதி 11

01. நிர்வாகத் திட்டம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
02. நிர்வாகத்திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்படுகின்ற தகவல்கள் நான்கு தருக.
03. கணக்காளர் பதவிக்குரிய கடமைகள், பொறுப்புக்கள், தகைமைகளைத் தருக.
04. நிர்வாக முகாமையாளரொருவருக்கு ஒப்படைக்கப்படும் கருமம் ஒன்றையும், பொறுப்பு ஒன்றையும் குறிப்பிடுக.
05. நிர்வாக நிலையான சொத்துக்களுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக.

நிதித்திட்டம்

01. வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகளை குறிப்பது,
(1) நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்கள் கொள்வனவு
(2) செயற்படு மூலதனச் செலவு
(3) இடத்தை அபிவிருத்தி செய்வதற்கான செலவு
(4) அன்றாட நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கான செலவு

02. அன்றாட வணிகக் கருமங்களை மேற்கொள்வதற்கு தேவையான நிதியினைக் குறிப்பது,
(1) தொழிற்படு மூலதனம்
(3) உரிமை மூலதனம்
(2) கடன் மூலதனம்
(4) நிலையான மூலதனம்

03. வணிகமொன்றில் காசு உட்பாய்ச்சலை மட்டும் கொண்ட தொகுதியினைத் தெரிவு செய்க.
(1) உரிமையாளர் மூலதனமிடல், சொத்துக் கொள்வனவு
(2) கடனாகப் பெறும் தொகை, கடன்பட்டோரிடமிருந்து கிடைக்கும் காசு
(3) கடன்தவணைக் கட்டணம் செலுத்துதல், மூலப்பொருள் கொள்வனவு
(4) கடன்கொடுத்தோருக்கான கொடுப்பனவு, முதலீட்டு இலாபம் பெறல்

04. வணிகமொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு முன் தாங்கிக்கொள்ள வேண்டிய செலவொன்றாக அமைவது,
(1) நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்கள் (நிலையான சொத்துக்கள்) கொள்வனவு செய்யப்படல்
(2) வணிகத்தை பதிவு செய்வதற்கான செலவுகள்
(3) செயற்படு மூலதனம்
(4) அன்றாட நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதற்கான செலவுகள்

05. பின்வருவனவற்றுள் காசு உட்பாய்ச்சலாகக் கருதப்படக் கூடியது,
(1) சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்யப்படல்
(2) கடன் தவணைப்பணம், வட்டி செலுத்தப்படல்
(3) கடனாகப் பெறும் தொகை
(4) குத்தகைக் கட்டணம் செலுத்தப்படல்

06. வணிகம் ஒன்றினை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகளைக் குறிப்பது,
(1) நடைமுறையல்லாச் சொத்துக்கள் கொள்வனவுச் செலவு
(2) செயற்படு மூலதனச் செலவு
(3) சந்தை ஆய்விற்கான செலவு
(4) மீள் விற்பனை பொருள் கொள்வனவுச் செலவு
07. நிதித்திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்படாதது,
(1) மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு
(2) வணிகப் பெறுபேறுகளின் கணிப்பீடு
(3) நிர்வாக ரீதியான பதவிகள் பொறுப்புக்கள்
(4) உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல் வெளிப்பாய்ச்சல் கூற்று

08. வணிகமொன்றின் காசு வெளிப்பாய்ச்சலை மட்டும் காட்டுவது,
   (1) சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்யப்படல்
   (2) வணிக வங்கியொன்றில் கடனாக பெறும் தொகை
   (3) விற்பனை மூலம் காசு பெறல்
   (4) கடன்பட்டோரிடம் கிடைக்கும் காசு

09. புதிதாக வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிக்கும் பிரவீன் வணிகத்தில் ஏற்பட்ட பின்வரும் செலவுகளில் வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகளாக **கருதப்பட முடியாததை** தெரிவு செய்க.
1. சந்தை ஆய்விற்காக JET கம்பனிக்கு ரூ 25000 செலுத்தப்பட்டமை
2. வணிகத்தை பதிவு செய்வதற்காக பிரதேச சபைக்கு செலுத்தியது ரூ 1500
3. மீள் விற்பனைக்கான பொருட்கள் கொள்வனவுச் செலவு ரூ 40000
4. வணிகம் அமைந்திருக்கும் கட்டடத்தை சுற்றி துப்பரவாக்குவதற்கு செலுத்திய கட்டணம் ரூ 1000

10. வணிகமொன்றின் காசு உட்பாய்ச்சலை மட்டும் காட்டுவது,
1. கடனாக பெறும் தொகை
2. கடன் கொடுநருக்கு பணம் செலுத்துதல்
3. சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்தல்
4. குத்தகைக் கட்டணம் செலுத்துதல்

❖ சுவாதி இனிப்புப் பண்டங்களின் வணிகத்திட்டத்தில் உள்ளடக்கப்படும் விபரங்கள் வருமாறு:-

விற்பனை வருமானம்	ரூ 300000
மூலப்பொருள் கிரயம்	ரூ 150000
கூலிக் கிரயம்	ரூ 30000
ஏனைய உற்பத்திக்கிரயம்	ரூ 28000
விற்பனை விநியோகச் செலவு	ரூ 15000
நிர்வாகச் செலவு	ரூ 20000
நிதிச்செலவுகள் (கடன் வட்டி)	ரூ 10000

11. மேற்குறிப்பட்ட வணிகத்தின் இறுதிப் பெறுபேறு,
   (1) ரூ 47000   (2) ரூ 253000   (3) ரூ 103000   (4) ரூ 73000
12. சுவாதி வணிகத்தின் உற்பத்தியல்லாக் கிரயத்தின் பெறுமதி
   (2) ரூ 208000   (2) ரூ ரூ 45000   (3) ரூ 253000   (4) ரூ 58000

பகுதி 11

01. நிதித்திட்டம் என்பதனால் கருதப்படுவது யாது?
02. நிதித்திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள் நான்கு தருக.
03. நிதித் திட்டமொன்றின் மூலம் முயற்சியாளருக்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் நான்கினைக் குறிப்படுக
04. வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.
05. கருங்கல் உடைத்தலுடன் தொடர்புடைய வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கும் போது எந் நிறுவனங்களிடமிருந்து உத்தரவுப்பத்திரத்தினைப் பெறல் வேண்டும்.
06. வணிகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீட்டின் உள்ளடக்கங்களை குறிப்பிடுக.
07. காசு உட்பாய்ச்சலுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.
08. காசு வெளிப்பாய்ச்சலுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.
09. அமலன் என்பவரால் 2019 ஜனவரி 01 ஆம் திகதி பொருள் உற்பத்தி வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்வதற்கு உத்தேசித்துள்ளார். 2019 ஜனவரி மாதத்தில் வணிகத்தின் வணிகத்திட்டத்திலிருந்து பிரித்தெடுக்கப்பட்ட தகவல்கள் வருமாறு:-

வணிகத்திற்கு அமலன் இட்ட காசு	ரூ 250000
தனது நண்பனிடம் பெற்றுக் கொண்ட கடன்தொகை	ரூ 150000
எதிர்பார்க்கப்பட்ட பொருள் உற்பத்தி வருமானம் (கடனுக்கு)	ரூ 250000
எதிர்பார்க்கப்பட்ட பொருள் உற்பத்தி வருமானம் (காசுக்கு)	ரூ 240000
கடன்பட்டோரிடமிருந்து கிடைத்த காசு	ரூ 100000
பொருள் கொள்வனவு	ரூ 200000

உபகரணக்கொள்வனவு	ரூ 150000
மின்கட்டணத்திற்கான செலவு	ரூ 10000
ஊழியர் சம்பளக் கொடுப்பனவு	ரூ 45000
மாத இறுதியில் கடனின் ஒரு பகுதியை தீர்ப்பதற்கு	ரூ 50000
ஏனைய செலவுகளின் கொடுப்பனவிற்கு	ரூ 20000

❖ வேண்டப்படுவது:-

1. 2019 ஜனவரி மாதத்தின் உத்தேசிக்கப்பட்ட காசு பாய்ச்சல் கூற்றினை தயாரிக்க?
2. 2019 ஆம் ஆண்டுக்கான ஜனவரி மாதத்திற்கான இறுதிக் காசு மீதியினைக் கணிப்பிடுக.
3. பொருள் உற்பத்தி வணிகத்தில் முதலிட்ட பணம் எவ்வளவு?

10. இனிப்புப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு உத்தேசித்திருக்கும் வணிகம் வணிகம் ஒன்றின் எதிர்வரும் ஆண்டிற்கான மதிப்பிடப்பட்ட சில தகவல்கள் வருமாறு:-

➢ இயந்திரமும் உபகரணமும்	ரூ 100000
➢ மூலதனம்	ரூ1000000
➢ விநியோக வாகனம்	ரூ 500000
➢ வணிகத்தை பதிவு செய்வதற்கான செலவு	ரூ 40000
➢ வணிகத்திட்டத்தை தயாரிக்கும் செலவு	ரூ 20000
➢ அலுவலக உபகரணங்கள்	ரூ 100000
➢ மூலப்பொருள் கொள்வனவு	ரூ 100000
➢ மின்சாரம்	ரூ 25000
➢ ஊழியர் சம்பளம்	ரூ 50000
➢ வங்கிக்கடன்	ரூ 200000

மேலேயுள்ள தகவலைப் பயன்படுத்தி,

1) குறிப்பிட்ட வணிகத்தின் மொத்த காசு உட்பாய்ச்சலைக் கணிப்பிடுக.
2) குறிப்பிட்ட வணிகத்தின் மொத்த காசு வெளிப்பாய்ச்சலைக் கணிப்பிடுக.
3) ஆண்டின் இறுதியில் உத்தேசிக்கப்பட்டவாறான காசுமீதியைக் கணிப்பிடுக.

11. ஆதவன் என்பவரால் 2018 ஜனவரி 01 ஆம் திகதி பொருள் உற்பத்தி வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்வதற்கு உத்தேசித்துள்ளார். 2018 ஜனவரி மாதத்தில் ஆதவன் வணிகத்தின் வணிகத்திட்டத்திலிருந்து பிரித்தெடுக்கப்பட்ட தகவல்கள் வருமாறு:-

வணிகத்திற்கு ஆதவன் இட்ட காசு	ரூ 200000
தன் தந்தையிடம் பெற்றுக் கொண்ட கடன்தொகை	ரூ 300000
எதிர்பார்க்கப்பட்ட பொருள் உற்பத்தி வருமானம் (கடனுக்கு)	ரூ 260000
எதிர்பார்க்கப்பட்ட பொருள் உற்பத்தி வருமானம (காசுக்கு)	ரூ 340000
கடன்பட்டோரிடமிருந்து கிடைத்த காசு	ரூ 120000
பொருள் கொள்வனவு	ரூ 180000
உபகரணக்கொள்வனவு	ரூ 200000
மின்கட்டணத்திற்கான செலவு	ரூ 10000
ஊழியர் சம்பளக் கொடுப்பனவு	ரூ 45000
மாத இறுதியில் கடனின் ஒரு பகுதியை தீர்ப்பதற்கு	ரூ 50000
ஏனைய செலவுகளின் கொடுப்பனவிற்கு	ரூ 20000

❖ வேண்டப்படுவது:-

1. 2018 ஜனவரி மாதத்தின் உத்தேசிக்கப்பட்ட காசு பாய்ச்சல் கூற்றினை தயாரிக்க?
2. 2018 ஆம் ஆண்டுக்கான ஜனவரி மாதத்திற்கான இறுதிக் காசு மீதியினைக் கணப்பிடுக.
3. பொருள் உற்பத்தி வணிகத்தில் முதலிட்ட பணம் எவ்வளவு?

வணிக அமைப்புக்கள்

01. வணிக அமைப்புக்களை உரிமை அடிப்படையில் வகைப்படுத்தும்போது தனியார்துறை வணிக அமைப்பினை மட்டும் கொண்ட தொகுதியைத் தெரிவு செய்க.
   (1) திணைக்களங்கள், கூட்டுத்தாபனங்கள், பங்குடைமை வணிகம்
   (2) தனியுடைமை வணிகம், பங்குடைமை வணிகம், கூட்டுத்தாபனம்
   (3) தனியுடைமை வணிகம், பங்குடைமை வணிகம், கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்
   (4) திணைக்களங்கள், கூட்டுத்தாபனங்கள், அரச கம்பனிகள்

02. தனியாள் உடைமை வணிகத்தின் அடிப்படைப் பண்பு அல்லாதது,
   (1) உரிமையாளரின் நட்டப்பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது
   (2) சட்ட ஆளுமையின்மை
   (3) நிலைத்து இயங்கும் தன்மை காணப்படாமை
   (4) பதிவு செய்தல் கட்டாயமில்லை

03. இலாபம் பெறும் நோக்கில் இருவர் அல்லது அதற்கு மேற்பட்டோருக்கு இடையிலான தொடர்பு .... எனப்படும்
   (1) தனியுடைமை வணிகம்
   (2) அங்கீகார வணிகம்
   (3) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி
   (4) பங்குடைமை வணிகம்

04. வணிக அமைப்புக்களை உரிமையடிப்படையில் வகைப்படுத்தும் போது பொதுத்துறை வணிக அமைப்பாகக் கருதப்படுவது,
   (1) தனியுடைமை வணிகம் (2) பங்குடைமை வணிகம்
   (3) திணைக்களங்கள் (4) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

05. தனியுடைமை வணிகத்தின் பெயர்ப்பதிவுச் சான்றிதழ் வழங்கப்படுவது,
   (1) பிரதேச செயலாளரால் (2) கிராம அலுவலரால்
   (3) மாகாணச் செயலாளரால் (4) கம்பனி பதிவாளரால்

06. பல்வேறு ஆற்றலுள்ள நபர்களை வணிகத்துடன் இணைத்து ஆரம்பிக்கக் கூடிய வணிக அமைப்பாகக் கருதப்படக் கூடியது,
   (1) தனியுடைமை வணிகம் (2) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி
   (3) பங்குடைமை வணிகம் (4) கூட்டுறவு வணிகம்

07. உரிமை அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தும் போது தனியார் துறை வணிக அமைப்புக்குள் உள்ளடங்குவது,
   (1) திணைக்களம் (2) அரச கம்பனிகள் (3) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனி (4) அரச கூட்டுத்தாபனம்

08. முயற்சியாளர் ஒருவரினால் குறைந்த மூலதனத்துடன் இலகுவாக ஆரம்பிக்கக் கூடியதும் உலகின் எல்லா நாடுகளிலும் பரவிக் காணப்படுவதுமான வணிக அமைப்பாகக் கருதப்படுவது,
   (1) தனியாள் உடைமை வணிகம் (2) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்
   (2) பங்குடைமை வணிகம் (3) அங்கீகார வணிகம்

09. பங்குடைமை வணிகம் தொடர்பாக பிழையான கூற்றைத் தெரிவு செய்க
   (1) பங்குடைமை ஒன்றினை நடாத்திச் செல்வது தொடர்பாக 1890 ஆம் ஆண்டு பங்குடைமைக் கட்டளைச் சட்டம் தொடர்புபடுகின்றது.
   (2) பங்காளருடைய நட்டப் பொறுப்பானது பரவலாக்கப்பட்டது.
   (3) பங்குடைமை வணிகம் சட்ட ஆளுமையுள்ள வணிக அமைப்பாகும்.
   (4) அனைத்துப் பங்காளரும் ஏனைய பங்காளருக்கு முகவராக செயற்படுவர்.

10. சட்ட ஆளுமையுள்ளதும், நீடித்துழைக்கும் தன்மையும் கொண்டதுமான வணிக அமைப்பாகக் கருதப்படுவது,
   (1) தனியாள் உடைமை வணிகம்   (2) பங்குடைமை வணிகம்
   (2) அரச திணைக்களம்   (4) கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்

11. பின்வரும் வணிக அமைப்புகளுள் தனியார் துறை வணிக அமைப்பாகக் **கருதப்பட முடியாதது,**
1. செல்வா ஸ்ரோர்ஸ்
2. காசிப்பிள்ளை அன்ட் சண்ஸ்
3. வரையறுக்கப்பட்ட மத்திய வைப்பக தனியார் கம்பனி
4. இலங்கை மின்சார சபை

12. பங்குடைமை வணிகத்தின் அடிப்படை பண்பாக அமைவது
1. அனைத்துப் பங்காளரும் ஏனைய பங்காளருக்கு முகவராகச் செயற்படல்
2. சுதந்திரமான தீர்மானங்களை மேற்கொள்ள முடிதல்
3. வணிகத்தின் இரகசியத்தன்மை பாதுகாக்கப்படல்
4. பங்காளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்

பகுதி 11

01. எந்தவொரு வணிக அமைப்பிலும் காணப்படக்கூடிய பொதுவான அம்சங்கள் நான்கு தருக.
02. வணிக அமைப்புக்களை வகைப்படுத்தும் நியதிகளைக் குறிப்பிடுக.
03. உரிமை அடிப்படையில் வணிக அமைப்புக்களை பாய்ச்சல் கோட்டு வரைபடம் மூலம் வகைப்படுத்திக் காட்டுக.
04. இலாப நோக்கமற்ற வணிகங்களுக்கு இரண்டு உதாரணம் தருக
05. தனியார்துறை வணிக அமைப்புக்களைத் தருக.
06. தனியாள் வணிகத்தின் பண்புகள் நான்கு தருக.
07. தனியுடைமை வணிகமொன்றின் அனுகூலங்கள் நான்கு தருக.
08. தனியாள் வணிகத்தின் பிரதி கூலங்கள் நான்கு தருக.
09. தனியாள் வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்குரிய வழிமுறைகளைத் தருக.
10. பங்குடைமை வணிகம் என்றால் என்ன?
11. பங்குடைமை வணிகத்தின் அடிப்படைப் பண்புகள் நான்கு தருக.
12. பங்குடைமை வணிகத்தின் பங்காளர் இழிவு, உச்ச எண்ணிக்கையினைக் குறிப்பிடுக.
13. பங்குடைமை உறுதி என்றால் என்ன?
14. பங்குடைமை உறுதியினை ஏன் எழுத்தில் உருவாக்க வேண்டும்?
15. பங்குடைமை ஒப்பந்தமொன்றில் உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய விடயங்களைக் குறிப்பிடுக.
16. பங்குடைமை வணிகத்தின் அனுகூலங்கள் நான்கு தருக.
17. பங்குடைமை வணிகத்தின் பிரதிகூலங்கள் நான்கு தருக.
18. பங்குடைமை வணிகமொன்றுடன் தொடர்புபடும் சட்டங்கள் இரண்டின் பெயர்களைக் குறிப்பிடுக.
19. இலங்கையில் பங்குடைமை வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்வது தொடர்பாக மிகக் கூடுதலாக செல்வாக்குப் பெறும் சட்டம் எது?
20. பங்குடைமை வணிகமாக ஆரம்பிக்கக் கூடிய விசேட ஆற்றல் கொண்ட வணிகங்களுக்கு நான்கு உதாரணம் தருக.

விடய ஆய்வு வினாக்கள்

➢ **பின்வரும் சம்பவத்தை வாசித்து 01 தொடக்கம் 05 வரையுள்ள வினாக்களுக்கு விடை தருக.**

சிறந்த வடிவமைப்புத்திறன் கொண்ட கமலி என்பவர் தமது பிரதேசத்தில் தாராளமாகக் கிடைக்கக் கூடிய வாழை நாரிழைகளைக் கொண்டு பெண்களுக்கான கைப்பைகளை தயாரிக்கும் உற்பத்தித் தொழிற்சாலையொன்றை அப்பிரதேசத்தில் காணப்படும் வேலைவாய்ப்பற்ற மூன்று பெண்களை வேலைக்கமர்த்தி நடாத்தி வருகின்றார். அத்துடன் இவர் தனது உற்பத்திப் பொருட்களை அண்மையில் யாழ்ப்பாணத்தில் இடம்பெற்ற 'என்ரபிரைஸ் ஸ்ரீலங்கா' வர்த்தகக் கண்காட்சியில் காட்சிப்படுத்தியிருந்தார்.

01. மேற்படி வணிகத்திற்கு வாய்ப்பாகக் கருதப்பட **முடியாதது,**
    (1) தாராளமாகக் கிடைக்கக் கூடிய வாழை நாரிழைகள்
    (2) சமூகத்தில் வேலைவாய்ப்பற்ற பெண்கள் காணப்படல்
    (3) அரசு மற்றும் வேறு நிறுவனங்களின் ஊக்குவிப்புக் காணப்படல்
    (4) கமலியின் வடிவமைப்புத்திறன்
02. மேற்படி வணிகத்தினால் கமலிக்கு கிடைக்கக்கூடிய நன்மையாகக் கருதப்படக் கூடியது,
    (1) கவர்ச்சிகரமான இலாபத்தை உழைத்தல்
    (2) வேலையின்மைக்கு தீர்வாகவிருத்தல்
    (3) பயன்படுத்தப்படாத பிரதேச வளங்களை பயன்படுத்தல்
    (4) வருமானப் பகிர்வு ஏற்றத்தாழ்வுகளைக் குறைத்தல்
03. மேற்படி வணிகத்திலிருந்து அதன் பிரதான வாடிக்கையாளர்களான பெண்கள் எதிர்பார்ப்பது,
    (1) ஈடுபடுத்திய மூலதனத்திற்கு போதுமான இலாபம்
    (2) தொழில்பாதுகாப்பு
    (3) நியாயமான விலையில், தரமான பொருட்கள்
    (4) சட்டவிதிகளுக்கமைவாக இருத்தல்
04. கமலி 'என்ரபிரைஸ் ஸ்ரீலங்கா' கண்காட்சியில் பங்குபற்றியதன் மூலம் எவ்வாறான நிதிசாரா ஊக்குவிப்புக்களை அரசிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்கின்றார்?
    (1) சந்தைவாய்ப்புக்களை தேடிக்கொடுத்தல்
    (2) ஆலோசனைச்சேவை
    (3) தொழில்நுட்பச்சேவை
    (4) சட்டச்சேவைகள்
05. கமலி தனது உற்பத்திப்பொருள் மற்றும் அவற்றினை உற்பத்தி செய்யும் முறைகளை மேலும் அபிவிருத்தி செய்ய எண்ணுகின்றார். கீழ் குறிப்பிடப்படும் நிறுவனங்களில் எந்நிறுவனத்திடமிருந்து கமலி தனக்கு தேவையான ஆலோசனைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்?
    (1) கைத்தொழில் அதிகாரசபை
    (2) கைத்தொழில் தொழில்நுட்ப நிறுவனம்
    (3) இலங்கை ஏற்றுமதி அபிவிருத்தி அதிகாரசபை
    (4) இலங்கை தரக்கட்டளை பணியகம்

➢ அறிவழகன் சிறுகுழந்தைகளின் பிறந்தநாள் விழாவிற்கான மேடை அலங்கரிப்புக்களை வண்ணவிளக்குகள், கடதாசி மட்டைகளைக் கொண்டு வித்தியாசமான முறையில் வடிவமைத்துக் கொடுக்கும் முயற்சியொன்றினை பொழுதுபோக்காக தான் வசிக்கும் பிரதேசத்தில் மேற்கொண்டு வருகின்றார்.

1. அறிவழகன் தனது ஆக்கத்திறனை விருத்திசெய்யவேண்டுமெனின் எவ்வாறான நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளவேண்டும்?
2. அறிவழகன் பொழுதுபோக்காக செய்யும்முயற்சியினை ஒரு வணிகமாக மாற்ற எண்ணினாரெனில் அவர் எவ்வாறான திறன்களை தனக்குள் வளர்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.
3. அறிவழகன் தனக்குத் தேவையான மூலதனத்தை எவ்வாறான வழிகளிலிருந்து பெற்றுகொள்ள முடியும்?
4. மேற்படி முயற்சியினை சிறந்த வணிக வாய்ப்பாக இனங்காண வேண்டுமெனில் அவை கொண்டிருக்க வேண்டிய பண்புகள் இரண்டு தருக.
5. அறிவழகனுக்கு வணிக எண்ணம் தோற்றம் பெற்றதற்கான மூலங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.

➢ பின்வரும் சம்பவத்தை வாசித்து 01 தொடக்கம் 05 வரையுள்ள வினாக்களுக்கு விடை தருக.

கீர்த்தி என்பவர் சிறியளவில் அச்சுக்கூடம் ஒன்றை நடாத்தி வருகின்றார். இவர் தனது அச்சகத்தில் கணினியில் தட்டச்சு பணிகளை மேற்கொள்ள கால் அங்கவீனமுற்ற மனித வளத்தை பயன்படுத்தினார். இவர் இணையத்தின் உதவியுடன் புதிய அச்சகத் தொழில் தொடர்பான நுட்பங்களை அறிந்து அதனை தனது வணிகத்தில் அறிமுகப்படுத்தியதன் காரணமாக இவரை நாடி வரும் வாடிக்கையாளர் தொகை நாளுக்கு நாள் அதிகரித்தது. கீர்த்தி வணிகத்தை மேலும் விருத்தி செய்வதற்காக தனது நண்பனான ரமணனை இணைத்துக் கொண்டதுடன் தமக்கிடையே நடைமுறைப் பிரச்சினைகள் இன்றி நடாத்திச் செல்ல பங்குடைமை உறுதி ஒன்றினையும் ஏற்படுத்திக் கொண்டார்.

01. கீர்த்தி என்பவர் ஒரு,

1. உள்ளக முயற்சியாளர்
2. பசுமை முயற்சியாளர்
3. ஆக்கத்திறன முயற்சியாளர்
4. சமூக முயற்சியாளர்

02. புதிய நுட்பங்களை இணையத்தின் உதவியுடன் அறிதல் என்பதன் மூலம் கீர்த்தியிடம் காணப்படும் திறனாக அமைவது,

1. தொழில்நுட்பத்திறன்
2. தொடர்பாடல் திறன்
3. குழுவாக இயங்கும் திறன்
4. எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்

03. கீர்த்தி இணையத்தின் உதவியுடன் தகவலை அறிந்து புதிய நுட்பங்களை அறிமுகப்படுத்தலென்பது வணிகத்தின் எச்சூழலில் உள்ளடக்கப்படுகின்றது

1. விஞ்ஞான தொழில்நுட்பச்சூழல்
2. இயற்கைச் சுழல்
3. அண்மிய சூழல்
4. உள்ளக சூழல்

04. மேற்படி வணிகத்தை பங்குடைமை வணிகமாக மாற்றுவதன் மூலம் எதிர்பார்க்கப்படும் நன்மையாக அமைவது,

1. பங்குடைமையில் இலாபம் பங்காளரிடையே பகிரப்படுதல்
2. சட்ட ஆளுமையின்மை
3. அதிக மூலதனத்தை திரட்ட முடிதல்
4. பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை

05. மேற்படி பங்குடைமை வணிகத்தை ''எக்ஸலன்ட் பிறிண்ரேர்ஸ்'' (Excellent Printers) என்னும் பெயரில் பதிவு செய்ய வேண்டுமெனின் பதிவுக்காக செல்ல வேண்டிய காரியாலயமாக அமைவது,

1. கிராம உத்தியோகத்தர் காரியாலயத்திற்கு
2. பிரதேச செயலாளர் காரியாலயத்திற்கு
3. கம்பனி பதிவாளர் காரியாலயத்திற்கு
4. நகர சபைக்கு

➢ ''ராதா சிறியளவில் பழச்சாறு உற்பத்தி வணிகமொன்றை நடாத்த திட்டமிடுகின்றார். இவர் க.பொ.த. சாதாரண தரத்தில் முயற்சியாண்மைப் பாடம் கற்றிருந்தமையால் வணிகத்திட்டத்தின் நன்மைகள் பற்றி அறிந்திருந்தார்''.

01. மேற்கூறிய கூற்றின்படி வணிகத்திட்டம் தயாரிப்பதன் நன்மைகள் நான்கு தருக.
02. ராதா வணிகத்திட்டத்தை முழுமையாக தயாரிக்கும் போது அதன் நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தில் எவ்வாறான விடயங்களை உள்ளடக்க வேண்டும் என்பதைக் குறிப்பிடுக
03. ராதா பழச்சாறு வணிகத்தை நடாத்தும் போது சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறைகளை அதாவது சந்தைப்படுத்தல் கலவை மாறிகளை கவனத்தில் கொள்ள வேண்டும் சந்தைப்படுத்தல் கலவை மாறிகள் நான்கினையும் குறிப்பிடுக
04. ராதா தனது பழச்சாறு உற்பத்தியின் ஒரு அலகு பழச்சாறு போத்தல் உற்பத்திக்கான கிரயத்தை கணிப்பிட வேண்டுமாயின் அதனை கணிப்பிடும் முறையினைத் தருக
05. ராதா நிதித்திட்டம் தயாரிக்கும் போது அதில் எவ்வாறான விடயங்களை உள்ளடக்க வேண்டும் என்பதைக் குறிப்பிடுக.

- **பின்வரும் சம்பவத்தை கவனமாக வாசித்து (i) தொடக்கம் (x) வரையுள்ள வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.**

ஆதித்யா சிறுவயதிலிருந்தே எதனையும் கூர்ந்து அவதானித்து அதனை வித்தியாசமாக நோக்கும் ஆற்றலும், ஓவியம் வரையும் திறனையும் இயல்பாகவே கொண்டிருக்கும் ஓர் துடிப்பான இளைஞனாவார். அவர் ஓய்வு நேரங்களில் கணனியில் ஆடை வடிவமைப்பு தொடர்பான இணைய பக்கங்களை தேடுதல் செய்து அவை தொடர்பான தகவல்களை சேகரித்து வைத்திருந்தார்.

உயர்தரம் கற்றபின் சுதந்திரமாக தானே இயங்கும் ஆசை கொண்டிருந்ததனால் ஆதித்யா சொந்தமாக தொழில் முயற்சி ஒன்றை ஆரம்பிக்க விருப்பம் கொண்டிருந்தார். அவர் எவ்வகையான வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதாயினும் சூழல் ஆய்வினை மேற்கொள்ள வேண்டும் என்பதை தனது கல்வியறிவு மூலம் பெற்றிருந்ததனால் தற்போதைய வணிகச் சூழல் போக்குகளை ஆராய்ந்தார். அதன்மூலம் சூழலுக்கு இசைவான உற்பத்திகளில் அதிக அக்கறை காட்டுதல், இயற்கையான, ஆரோக்கியமான உணவுகளில் மக்களின் நாட்டம் அதிகரித்தல், சுற்றுலாக் கைத்தொழில் விரிவடைந்து செல்லல், சேவைக் கைத்தொழிலின் பங்களிப்பு அதிகரித்துச் செல்லல், உடையலங்காரம், உடல் அலங்காரம், ஒப்பனை போன்ற துறைகளுக்கான கேள்வி அதிகரித்தல், நிர்மாணக் கைத்தொழிலுக்கான கேள்வி அதிகரித்தல், வாழ்க்கைச் செலவில் ஏற்பட்டுள்ள அதிகரிப்பு, சமூகத்தில் காணப்படும் மனப்பாங்கு மாற்றங்கள், பொருளாதாரத்தில் பணவீக்கம் காணப்படல் போன்ற வணிகச் சூழல் மாற்றங்களை இனங்கண்டு கொண்டார்.

i. புறச் சூழலினை பகுப்பாய்வு செய்வதனூடாக இனங்கண்டு கொள்ளக் கூடியதாக இருந்த இரண்டு வாய்ப்புக்களையும், இரண்டு அச்சுறுத்தல்களையும் குறிப்பிடுக.
ii. ஆதித்யாவினால் இனங்காணப்பட்ட வணிக வாய்ப்புக்களைப் பயன்படுத்தி ஆரம்பிக்கக் கூடிய நான்கு வணிகங்களைக் குறிப்பிடுக.
iii. ஆதித்யா சுதந்திரமாக இயங்கும் விருப்பம் கொண்டிருப்பதனால் அவர் எவ்வகையான வணிக அமைப்பினை ஆரம்பிக்க முடியும் என நீர் கருதுகின்றீர்.
iv. ஆதித்யா சிறந்த வணிக வாய்ப்பினைத் தெரிவு செய்யவேண்டுமெனின் அதில் காணப்படவேண்டிய பண்புகள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.
v. ஆதித்யா சிறந்த முயற்சியாளராக வேண்டுமெனின் அவருக்கு இருக்க வேண்டிய பண்புகள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.

ஆதித்யா மேலே இனங்காணப்பட்ட வாய்ப்புக்களில் உடை அலங்காரம் மற்றும் வடிவமைப்பு தொடர்பான வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்கத் தீர்மானித்ததுடன் அதனை முறையானதொரு திட்டத்தின் அடிப்படையில் கொண்டு நடாத்த எண்ணினார். அதற்கென பின்வரும் செலவுகள் ஏற்படுமென மதிப்பிட்டுள்ளார்.

கட்டிடம்	ரூ	500000
தையல் இயந்திரங்கள்	ரூ	300000
கணினி	ரூ	75000
வணிகத்திட்டம் தயாரிக்கும் செலவு	ரூ	30000
தொடக்கவிழாவிற்கான செலவு	ரூ	20000
சந்தை அளவையாய்வுச் செலவு	ரூ	10000
நாளாந்த ஊழியர் கூலி	ரூ	15000
நாளாந்த நிர்வாகச் செலவுகள்	ரூ	3000
ஏனைய நாளாந்த செலவுகள்	ரூ	6000
வங்கிக் கடன் பெறல்	ரூ	100000
விற்பனை வருமானம்	ரூ	250000

மேலே தரப்பட்ட தகவல்களைப் பயன்படுத்தி,

vi. மொத்த நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதியைக் கணிக்க.
vii. குறிப்பிட்ட வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு முன்னதான செலவுகளின் பெறுமதியைக் கணிக்க.
viii. தொழிற்படு மூலதனத்தைக் கணிக்க.
ix. ஆதித்யா வணிகத்தின் காசு உட்பாய்ச்சலின் பெறுமதியைக் கணிக்க.
x. ஆதித்யா வணிகத்தின் காசு வெளிப்பாய்ச்சல் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக.

➢ **பின்வரும் சம்பவத்தை கவனமாக வாசித்து 01 தொடக்கம் 10 வரையிலான வினாக்களுக்கு விடையளிக்குக.**

அருண்மொழி என்பவர் எழுதுமட்டுவாழ் பிரதேசத்தில் வசிக்கும் ஒரு துடிப்பான இளைஞர் ஆவார். இவர் க.பொ.த உயர்தரத்தில் வர்த்தகப்பிரிவில் கல்வி கற்று பல்கலைக்கழக அனுமதிக்குத் தெரிவாகியிருந்தார். கற்ற பாடத்தின் சிறப்புத்தன்மை காரணமாக அருண்மொழிக்கு தானே சுயமாக ஒரு உற்பத்தி வணிகம் ஒன்றை ஆரம்பிக்க பெரும் விருப்பம் கொண்டிருந்தார். அதற்கமைய தனது பிரதேசத்திலேயே ஆரம்பிக்க பொருத்தமான வணிகங்கள் பற்றி ஆய்வு செய்ததன் பிரகாரம் பல வணிக எண்ணங்கள் உருவாகின. பிளாஸ்ரிக் பொருட்களை மக்கள் தற்போது விரும்பும் தன்மை குறைவாகக் காணப்படல், இயற்கை சார்ந்த உற்பத்திப் பொருட்களுக்கு தற்போது அதிக கேள்வி காணப்படல், மூலப்பொருள், ஊழியர்களை குறைந்த கிரயத்துடன் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய தன்மை போன்ற சாதகமான தன்மைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு அருண்மொழி தென்னந்தும்பு சார்ந்த உற்பத்தி செய்யும் வணிகம் என்ற வணிகக் கருத்தைத் தெரிவு செய்து அதனை நடைமுறைப்படுத்த எண்ணினார். இதற்குத் தேவையான ஆரம்ப மூலதனத்தை தென்னம் தோட்டத்திற்கு உரிமையாளரான அருண்மொழியின் தந்தை தருவதற்கு முன்வந்ததோடு, தனக்குச் சொந்தமான நிலத்தின் ஒரு பகுதியை தொழிற்சாலை அமைக்க கொடுத்துதவினார். இதற்கமைய தனது நண்பனின் உதவியோடு வணிகத்திட்டம் ஒன்றை தயாரிக்க எண்ணியதோடு, அவரையே வணிகச் செயற்பாடுகளுக்கு முகாமையாளராக நியமிக்க தீர்மானித்தரர். மேலும் உற்பத்திச் செயற்பாடுகளுக்கு தேவையான ஊழியர்களையும் ஆட்சேர்ப்பு செய்வதற்கான முயற்சியில் ஈடுபட்டார்.

01. அருண்மொழியினால் தெரிவு செய்யப்பட்ட வணிக வாய்ப்பில் காணப்படும் பண்புகள் இரண்டு தருக.
02. அருண்மொழி குறித்த வணிக வாய்ப்பினை தெரிவு செய்ய வணிக எண்ணங்களை மூன்று படிமுறைகளினூடாகப் பகுப்பாய்வு செய்ய முடியும். அவற்றினைக் குறிப்பிடுக.
03. அருண்மொழி வணிகத்திட்டத்தைத் தயாரிக்கும்பொழுது அதில் எவ்வாறான பகுதிகளை உள்ளடக்கித் தயாரிக்க வேண்டும்?
04. மேற்படி வணிகத்தை ஆரம்பிக்க பயன்படும் வளங்களான உற்பத்திக்காரணிகளுக்கு மேற்படி சம்பவத்திலிருந்து ஒவ்வோர் உதாரணம் தருக.
05. குறிப்பிட்ட முயற்சியாண்மையினை ஆரம்பிப்பதன் மூலம் அருண்மொழிக்கு தனிப்பட்ட ரீதியாகக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள் இரண்டு தருக.

அருண்மொழியினால் தென்னம் தும்பு உற்பத்தி வணிகத்திற்கு தயாரித்த செலவு கணப்பீடு தொடர்பான மதிப்பீடு வருமாறு:

செலவுக் கணிப்பீடு	**ரூபாய்**
➢ தும்புகளை வேறாக்கும் இயந்திரம் கொள்வனவு	500000
➢ பதிவுக் கட்டணம்	2000
➢ காரியாலய தளபாடக் கொள்வனவு	50000
➢ மின்சார இணைப்பினைப் பெற்றுக் கொள்ள தேவையான சூழலை உருவாக்கல்	20000
➢ காரியாலய கணினி கொள்வனவு	50000
➢ விநியோக வான் கொள்வனவு	1000000
➢ தொடக்கதினச் செலவு	15000
➢ சந்தை ஆய்வுச் செலவு	18000

➢ தொழிற்சாலைக்கென பயன்படுத்துகின்ற காணி, கட்டிடத்தின் பெறுமதி ரூபா 600000 என மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

➢ விநியோக வான் கொள்வனவிற்கு ரூபா 1000000 வங்கிக்கடன் பெறத் தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளது.

மேலும் வணிகச் செயற்பாடுகள் தொடர்ச்சியாக நடாத்திச் செல்ல போதுமான நிதி அவசியம் எனக் கருதியதோடு அத்தொகை ரூபா 55000 எனவும் மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

06. மொத்த நிலையான சொத்தின்/ நடைமுறைச் சொத்தின் பெறுமதி யாது?
07. குறிப்பிட்ட வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முன்னரான செலவுகள் எவை?
08. தொழிற்படு மூலதனத்தின் பெறுமதி எவ்வளவு?
09. மொத்த முதலீடு எவ்வளவு?
10. மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீட்டின்படி தேவையான நிதி எவ்வாறு ஈடுசெய்யப்படுகின்றது?