

1.	II	11.	III	21.	I	31.	II
2.	II	12.	IV	22.	II	32.	III
3.	IV	13.	III	23.	III	33.	III
4.	I	14.	IV	24.	IV	34.	IV
5.	III	15.	I	25.	II	35.	I
6.	II	16.	III	26.	I	36.	III
7.	IV	17.	IV	27.	III	37.	II
8.	II	18.	I	28.	IV	38.	III
9.	III	19.	II	29.	III	39.	III
10.	I	20.	IV	30.	IV	40.	IV

பகுதி - II

- 01.
- I. முயற்சியாண்மை - மனித சிந்தனை தொடர்புபட்ட மனப்பாங்கும், அதற்கேற்ப செயற்படுகின்ற அல்லது நடந்து கொள்கின்ற முறையுமாகும்.
  - II. வணிகம் என்பது மனிதத் தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவு செய்வதற்கு பண்டங்கள் அல்லது சேவைகளை உற்பத்தி செய்தல், விநியோகித்தல் என்பவற்றுடன் தொடர்புடைய செயற்பாடாகும்.
  - III. ஆக்கத்திறன்  
புத்துருவாக்கம்  
நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்றல்.  
எதிர்கால தூர நோக்கு  
சூழல் மீதான உணர்வு  
நெகிழும் தன்மை  
சுதந்திரத்தன்மை
  - IV. தொழில்நுட்பத் திறன்கள்  
மானிடத் திறன்கள்  
எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்  
குழுக்களுடன் செயற்படும் திறன்கள்  
தொடர்பாடல் திறன்கள்  
ஆலோசனைத் திறன்கள்
  - V. தேசிய வளங்களைப் பயன்படுத்தல்.  
பிரதேச அபிவிருத்திகள் ஏற்படுகின்றமை.  
புதிய பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தல்.  
தொழில் வாய்ப்புகள் உருவாதல்.  
இந்நிய செலாவணியை உழைத்தல்.

VI. பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்.

நட்ட இடறுக்கு முகங்கொடுத்தல்.

கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடல்.

வளங்களைப் பயன்படுத்தல்.

போட்டிக்கு முகங்கொடுத்தல்.

VII. நிலம், உழைப்பு, மூலதனம், முயற்சியாண்மை

VIII. தலைவர், உரமுமையாளர், முகாமையாளர்

IX. வணிகர்களான முயற்சியாளர்கள்

சமூக முயற்சியாளர்கள்

உள்ள - முயற்சியாளர்கள்

X. கவர்ச்சிகரமாக இலாபத்தினை உழைத்தல்.

சமூக நலன் பொருட்டு பங்களிப்புச் செய்யக் கிடைக்கின்றமை.

சுதந்திரமும் மிக உயர்ந்த ஆத்ம திருப்தியும் கிடைத்தல்.

தன்னிறைவு நிலை

02.

I. சிற்றளவு வணிகம்

நடுத்தர அளவு வணிகம்

பாரிய அளவு வணிகம்

II. ஒப்பீட்டு ரீதியில் குறைந்த ஊழியர்களையும், குறைந்த முதலீட்டையும் உடைய தனியுரிமையின் கீழ்ச் சுதந்திரமாக வழிநடத்தப்படும். வணிகம் சிற்றளவு வணிகமாகும்.

III. சிறிய தொகை மூலதனமாக இடப்பட்டிருத்தல்.

ஊழியர் தொகை குறைவாக இருத்தல்.

வணிகம் தனி ஒருவருக்கு உரிமையாக இருத்தல்.

தீர்மானம் எடுப்பதில் இலகு நிலை காணப்படல்.

வணிகச் செயற்பாடுகள் சிறிய பிரதேசத்திற்கு மாத்திரம் வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்.

IV. வணிகத்தின் நிதிக் கருமங்களில் நிர்வாகம் பலவீனமாக இருத்தல்.

போட்டி நிலைமகளுக்கு முகங்கொடுக்க முடியாத நிலை

வணிகச் செயற்பாடுகள் திட்டமிடப்படாத முறையில் மேற்கொள்ளப்படல்.

வளங்கள் முறையாக நிர்வகிக்கப்படாமை.

அனுபவம் போதாமை

பலவீனமான மானிடத் தொடர்பு

03.

I. பிரச்சினைகளையும் சந்தர்ப்பங்களையும் இனங்கண்டு அவற்றிற்கு தீர்வாகப் புதிய எண்ணங்களை விருத்தி செய்து கொள்வதற்கு அல்லது புதிய வழிகளைத் தேடிக் கொள்வதற்கான திறன் ஆக்கத்திறனாகும்.

II. புதிய பொருள்கள் அல்லது சேவைகளை உருவாக்கக் கூடிய திறன் புத்துருவாக்கம் எனப்படும்.

III. பல்லின தன்மையினை உருவாக்கி கொள்ளுதல்.

தோல்விகளை சகித்து கொள்ளல்.

ஆர்வத்தை ஊக்குவித்தல்.

பிரச்சினைகளை சவாலாக காணுதல்.  
ஆக்கத்திறன் பயிற்சிக்கான சந்தர்ப்பத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்ளல்.

- IV. எதிர்பாராத நிகழ்வுகள்  
சந்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்  
மக்கள் சூழலிலும், வாழ்க்கையிலும் ஏற்படும் மாற்றங்கள்  
மனப்பாங்குகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்  
அறிவை மையமாகக் கொண்ட ஆய்வுகள்

## பகுதி - II

04.

I.	பொருட்கள்	சேவைகள்
	<ul style="list-style-type: none"><li>• தொட்டுணரலாம் - பௌதீக நிலைப்பாடு காணப்படும்</li><li>• களஞ்சியப்படுத்தலாம்</li><li>• ஒரே தன்மை கொண்டவை</li><li>• வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியும்</li></ul>	தொட்டுணரமுடியாது - பௌதீக நிலைபாடற்றது களஞ்சியப்படுத்த முடியாது ஒரே தன்மை கொண்டவை அல்ல வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியாது

- II. வளப்பரிமாற்றம் இடம் பெறுதல்.  
கொடுக்கல், வாங்கல்கள் தொடர்ச்சியாக இடம் பெறல்.  
நோக்கமொன்று காணப்படல்.  
நட்ட அச்சம் காணப்படல்.  
விலையின் அடிப்படையில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம் பெறல்.  
பொருளாதார நடவடிக்கை ஒன்றாக அமைதல்.

III.

- a. பொருத்தமான விடைக்கு புள்ளி வழங்குக.
- b. உணவு
- c. பொருத்தமான விடைக்கு புள்ளி வழங்குக.
- d. கல்வி
- e. பொருத்தமான விடைக்கு புள்ளி வழங்குக.

IV. அர்ப்பணிப்பு

- பொதுவான அறிவு  
சுய ஊக்குவிப்பு  
தன்னம்பிக்கை  
தகவல்களைத் தேடிப்பார்த்தல்.  
பாரிய ஆசை

05.

I.

தேவைகள்	விருப்பங்கள்
<ul style="list-style-type: none"><li>ஆரம்பத்திலேயே உருவாகும்</li><li>வரையறுக்கப்பட்டது.</li><li>சகலருக்கும் பொதுவானது</li><li>பிறப்பிலேயே உருவாகும்</li></ul>	தேவை உருவான பின்னர் உருவாகும் வரையறுக்கப்படாதது நபருக்கு நபர் வித்தியாசப்படும் முயற்சியாளர்கள் அல்லது வணிகர்களால் உருவாக்க முடியும்

II. வணிகத்தை ஆரம்பித்து அதை நடாத்திச் செல்வதற்குப் பயன்படுத்துகின்ற மற்றும் பயன்படுத்த கூடியதான சகல சாதகமான காரணிகளையும் பலம் எனலாம்.

III. பெரும்பாலான வெற்றிகரமான முயற்சியாளர்களின் ஆரம்பம் சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலமே இடம் பெற்றுள்ளமை. பல்வேறு புத்தாக்கங்கள் சிற்றளவு வணிகத்தின் மூலமோ உருவாகியுள்ளமை.

IV. நுகர்வோர் தேவை மற்றும் விருப்பத்தை பூர்த்தி செய்ய முடியாத சந்தையொன்றின் பகுதி - சந்தை .இடைவெளி எனப்படும்.

06.

I. அகச்சூழல்  
புறச்சூழல்

II. வணிகச் செயற்பாடுகளின் போது நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற காரணிகள் அல்லது சக்திகள் அனைத்தும் வணிகச் சூழல் எனப்படும்.

III.

புராதன வணிகச் சூழல்	நவீன வணிகச் சூழல்
<ul style="list-style-type: none"><li>அடிப்படை தேவைகள் குறைவாகக் காணப்படல்</li><li>தேவைகள் - விருப்பங்கள் எளிமையாகக் காணப்பட்டமை.</li><li>பொருட்கள் சேவைகள் வரையறுக்கப்பட்டதாக காணப்பட்டமை.</li><li>போட்டி குறைவு</li><li>இலாபம் முக்கிய குறிக்கோளாக இருந்தமை</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>அடிப்படை தேவைகள் அதிகமாகக் காணப்படல்</li><li>தேவைகள் விருப்பங்கள் விரிவாக்க காணப்படல்</li><li>பொருட்கள் சேவைகள் வரையறையற்றுக் காணப்படல்</li><li>போட்டி அதிகம்</li><li>இலாபமும் சமூகப் பொறுப்புக்களும் அதிகமாக காணப்படல்.</li></ul>

IV. வணிகத்திற்குரிய பலத்தையும், பலவீனத்தையும் இனங்காணல்.

பல்வேறு வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்.

வணிகத்திற்கான சவால்களை இனங்காணல்

சூழல் மாற்றங்களுக்கு பொருத்தமான வகையில் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளல்.

சூழல் மாற்றங்களுக்கு அமைவான விதத்தில் திட்டங்களை வகுத்தலும் உபாய மார்க்கங்களைத் தீர்மானித்தலும்.