

இரண்டாம் தவணைப் பரீட்சை - 2016

முயற்சியாண்மை கல்வி தரம் - 11

விடைகள் பகுதி - I,II

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

பகுதி - II

- 01.
- I. சமூகத்துக்கும் தனக்கும் நல்லதை செய்ய வேண்டும் என்பதே பிரதான நோக்கமாக இருந்தது.
- II. முயற்சியாண்மைக் குணாம்சங்கள்
ஆக்கத்திறன்
தூரநோக்கம்
நட்ட அச்சத்தை ஏற்றல்
உற்சாகத்துடனும் ஆர்வத்துடனும் ஈடுபடல்
அர்ப்பணிப்பு
சவால்களை எதிர் கொள்ளல்
விடாமுயற்சி
புத்தாக்கம் அல்லது புதுமை படைத்தல்.
- III. வணிகமொன்றை வெற்றிகரமாக உருவாக்கல்.
முயற்சியாண்மை பற்றிய அறிவினைக் கொண்டிருத்தல்.
வணிகத்தின் வருமானம், செலவுகள் மற்றும் கிரயங்கள் பற்றி அறிந்திருக்க வேண்டும்.
வணிகத்திட்டத்திற்கேற்ப நிறுவன நடவடிக்கைகளை செயற்படுத்த அறிந்திருக்க வேண்டும்.
தற்போதைய தேவைகள், விருப்பங்கள் பற்றி ஆய்வு செய்திருக்க வேண்டும்.
- IV. வணிகமொன்றின் நிதி மூலங்கள்
உரிமையாளரின் சொந்த சேமிப்புகள்
வங்கிக் கடன்கள்
வணிகத்தின் மூலம் உழைத்த இலாபத்தில் ஒரு பகுதி
- V. வணிகமொன்றில் சந்தைப்படுத்த எதிர்பார்த்திருக்கும் பொருள்கள் சேவைகள், இலக்குச் சந்தை மற்றும் இலக்குச் சந்தையை நெருக்கும் முறையைக் காட்டும் பட்டியல் சந்தைப்படுத்தல் திட்டமாகும்.

VI. சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள்

சந்தை ஆய்வு
உத்தேச வணிகத்தின் சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்
விற்பனைக் கணிப்புகள்
சந்தைப்படுத்தல் வருமானமும் சந்தைப்படுத்தல் செலவுகளும்
நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்கள்

VII. சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வில் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய விடயங்கள்

தனது பொருள் அல்லது சேவைக்கு உள்ள கேள்வி
இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்
போட்டியாளர்கள்

VIII. சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வுக்கு தேவையான தகவல்களப் பெறக் கூடிய வழிகள்

வாடிக்கையாளருக்கு வினாக்கொத்து வழங்கல்.
வாடிக்கையாளர்களுடன் நேர்காணல்
வாடிக்கையாளர்கள் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யும் முறையை மேற்பார்வை செய்தல்.
பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், தகவல்கள், இணையம் போன்ற மூலங்களை ஆய்வு செய்வதன் மூலம்

IX. சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிமுறைகள்

உற்பத்தி
விலை
பங்கிடுதல்
சந்தைப்படுத்தல்

X. சந்தைப்படுத்தல் செலவுகள்

சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர், சந்தைப்படுத்தல் ஊழியர் சம்பளம்
விற்பனை நிலைய காணி, பராமரிப்புச் செலவு, மின் காப்புறுதி, தொலைபேசி, விளம்பரம்,
சந்தைப்படுத்தல் வாகன செலவுகள் போன்றன

02.

I. வணிகம் ஆரம்பிக்கப்படும் போது குறித்த வணிகத்தின் மூலம் செயற்படுத்த எதிர்பார்க்கும் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்படுகின்ற அட்டவணை வணிகத்திட்டமாகும்.

II. நிறைவேற்றுச் சுருக்கம்
உற்பத்தித் திட்டம்
நிதித்திட்டம்
சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
நிர்வாகத்திட்டம்

III. வணிகத்திட்டத்தின் நன்மைகள்

வணிகத்தின் இலக்கை நோக்கி பயணிக்க முடியும்
வணிகத்தின் நிதித்தேவையை முன்கூட்டியே அறிய முடியும்.
வணிகத்துக்கு தேவையான ஊழியர் தொகையை அறிய முடியும்.
வணிகத்தின் அமைவிடம், இலக்குச்சந்தைப் பிரதேசம், வருடாந்த மூலப் பொருள் தேவை என்பவற்றை முன்கூட்டியே அறிந்து கொள்ள முடியும் போன்ற விடயங்கள்

IV. இலக்கை நோக்கி பயணிக்க முடியாததால் நட்டம் ஏற்பட வாய்ப்பு அதிகமாகக் காணப்படும்.
தேவையான மூலதனத்தை முன்கூட்டியே அறிய முடியாததால் பிரச்சினைகளை தீர்க்க முடியாது போகும்.
ஊழியர்களின் தேவை, சம்பளம், உற்பத்தியின் அளவு என்பன திட்டமிடப்படாததால் தீர்மானம் எடுப்பதில் கஷ்டமாக இருக்கும். போன்ற விடைகள்

- V. நிறைவேற்றுச் சுருக்கத்தில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள்
வணிகத்தின் பெயர்
சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் சுருக்கம்
உற்பத்தி திட்டத்தின் மிக முக்கியமான விடயங்கள்
நிர்வாகத் திட்டத்தின் சுருக்கங்கள்
நிதித் திட்டத்தில் வெளிப்படுத்தப்படும் முக்கிய விடயங்கள்
வணிகத்தின் சிறப்பு தன்மை
வணிகத்திட்டத்தின் குறிக்கோள்களும், நோக்கங்களும்

03.

I. உற்பத்தி திட்டம் என அழைக்கப்படுகின்றது.

II. பால் கலந்த தேநீர் கோப்பை

III. உற்பத்திச் செயற்பாடுகளில் மீண்டும் மீண்டும் நீண்டகாலம் பயன்படுத்தப்படும் கட்டடங்கள், இயந்திரங்கள், உபகரணங்கள் போன்றவற்றை நிலையான சொத்துக்களாகும்.

IV. உற்பத்தித் திட்டம் ஒன்றில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள்

- உற்பத்தி செயல் முறை
- நிலையான உற்பத்திச் சொத்து
- உற்பத்தி கிரயம்
- அலகுக்கான கிரயம்

V. அலகுக்கான உற்பத்தி கிரயம்

மொத்த உற்பத்தி கிரயத்தினை உற்பத்தி அலகுகளின் எண்ணிக்கையால் வகுக்கும் போது ஒரு அலகுக்கான உற்பத்திக் கிரயத்தினை கணக்கிடலாம்.

$$\text{அலகுக்கான உற்பத்தி கிரயம்} = \frac{\text{மொத்த உற்பத்தி கிரயம்}}{\text{உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகுகளின் எண்ணிக்கை}}$$

பகுதி - II

04.

I. நிர்வாகத்திட்டத்தின் சிறப்பம்சங்கள்

வணிகப் பிரிவுகளிலுள்ள பதவிகள்
அப்பதவிகளை வகிப்பவர்களின் கருமங்கள் பொறுப்புக்கள் இதில் உள்ளடங்கியிருக்கும்.

II. கணக்காளர் ஒருவரின் கருமங்கள்

கொள்வனவுக் குழுவை மேற்பார்வை செய்தல்.
இறுதிக் கொடுப்பனவை அனுமதித்தல்.
காசோலையில் கையொப்பமிடல்.
நிதிக் கூற்றினைத் தயாரித்தல்.

III. நிர்வாக செலவுகளுக்கான உதாரணங்கள்

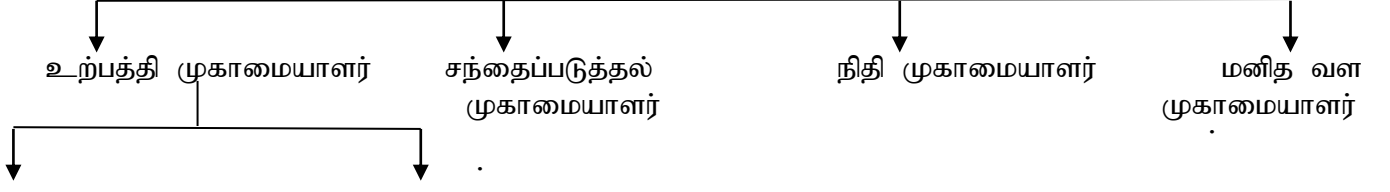
நிர்வாகச் சம்பளங்களும் கூலிகளும்
கட்டட வாடகை, தொலைபேசி, எழுதுகருவிகள்
நிர்வாக நிலையான சொத்துக்களின் பராமரிப்புச் செலவுகளும், பழுதுபார்த்தல், தேய்வுச் செலவுகள்
காரியாலய மின்சாரச் செலவு, அஞ்சல் செலவு, வரி போன்றவை

IV. நிர்வாகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடக்கப்படும் தகவல்கள்

நிர்வாக ரீதியான பதவிகளும், கருமங்களும்
ஊழியர்களின் சம்பளமும் கூலியும்
ஏனைய நிர்வாகச் செலவுகள்
நிர்வாக நிலையான சொத்துக்கள்

V.

முகாமைத்துவப் பணிப்பாளர்



இயந்திர இயக்குனர் I இயந்திர இயக்குனர் II

05.

I. நிதித்திட்டத்தின் நன்மைகள்

வணிகத்துக்குத் தேவையான நிதியினைத் தீர்மானித்துக் கொள்வதற்கு
நிதிப் பற்றாக்குறைகளை இழிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு
குறிப்பிட்ட நிதியாண்டு முடிவில் வணிகத்துக்குக் கிடைக்கும் பெறுபேற்றினை அதிகரித்துக்
கொள்வதற்கு
அப்பெறுபேறு போதுமானதா என்பதை மதிப்பிடுவதற்கு

II. நிதித் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கும் விடயங்கள்

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னுள்ள கருமங்களும், செலவுகளும்
மொத்த முதலீட்டு மதிப்பீடு
உத்தேச காசு உட்பாய்ச்சல், காசு வெளிப்பாய்ச்சல்
வணிகப் பெறுபேறுகளின் கணிப்பீடு

III. நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி

வணிகமொன்றை ஆரம்பிக்க முன்னர் ஏற்க வேண்டிய செலவுகள்
வணிகமொன்றை கருமங்களை அன்றாடம் கொண்டு நடத்துவதற்குத் தேவைப்படும் செலவுகள்

IV. காசு உட்பாய்ச்சலுக்கான உதாரணங்கள்

உரிமையாளர் மூலமனமாக இடும் தொகை
கடனாகப் பெரும் தொகை
விற்பனை மூலம் கிடைக்கும் காசு
கடன்பட்டோரிடமிருந்து கிடைக்கும் காசு
கட்டடம் அல்லது அதற்குச் சமமானதை வாடகைக்கு விடுதல்.
வணிகத்தின் பணம் முதலீடு செய்யப்பட்டு அதன் மூலம் கிடைக்கும் முதலீட்டு இலாபமும் வட்டியும்.

V. காசு வெளிப்பாய்ச்சலுக்கான உதாரணங்கள்

சொத்துக்கள் கொள்வனவு செய்யப்படல்
மூலப்பொருட்கள், வியாபாரப் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.
மின்சாரம், தொலைபேசி, காப்புறுதி, போக்குவரத்து, குத்தகை, வாடகை என்பன செலுத்துதல்.
கடன் கொடுனருக்கு வழங்குதல்.
கடன் தவணைக் கட்டணம் கடன் வட்டி செலுத்துதல்
குத்தகைக் கட்டணம் செலுத்துதல்.

06.

- I. நிறுவனத்தின் மீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் நிறுவனத்தால் கட்டுப்படுத்த முடியாத காரணிகளைக் கொண்ட சூழல் புறச்சூழல் எனப்படும்.
- II. புதிய வேலை வாய்ப்புகள் உருவாகும்.
சந்தைக்கு வரும் பொருட்கள் சேவைகள் அதிகரிக்கும்.
தேசிய வளங்கள் உச்ச அளவில் பயன்படுத்தப்படும்.
தரமான பொருட்கள் சேவைகளைப் பெற முடிதல்.
வாழ்க்கைத் தரம் உயர்வடையும்.
அரசின் வரிவருமானம் அதிகரிக்கும்.
பொருளாதார வளர்ச்சி அதிகரிக்கும் / தேசிய வருமானம் அதிகரிக்கும்.

III. சவால்கள்

ஆண் ஆதிக்கம்
சமூக, சம்பிரதாயங்களை மீற விரும்பாமை.
முயற்சியாண்மை தொடர்பான திறன்கள் போதியளவு காணப்படாமை.
பெண்களாக இருப்பதனால்
பெண்களுக்கிடையில் பிரசித்தி பெற்ற தொழில் முயற்சிகளுக்கு அப்பால் நாங்கள் ஈடுபட விரும்பாமை.
எதிர்மறையான சமூக கண்ணோட்டம்

IV. சிற்றளவு வணிகத்தின் நன்மைகள்

குறைந்தளவு வளங்களைக் கொண்டு வணிகத்தை ஆரம்பிக்க முடிதல்.
பாவணையிலுள்ள உள் நாட்டு தொழில் நுட்பத்தையும் பயன்படுத்த முடிதல்.
வணிகத்தை நடாத்திச் செல்லும் போது சுற்றாடல் மாற்றங்களுக்கு இலகுவாக ஈடுகொடுக்க முடிதல்.
வணிகச் செயற்பாடுகளின் போது அரசினால் கிடைக்கும் விவேடி ஊக்குவிப்புகள்
வணிகச் செயற்பாடுகளுக்கு குடும்பத்தினரின் உதவி பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

V. சிற்றளவு வணிகம் தோல்விக்கான காரணங்கள்

வணிகத்தின் நிதிக் கருமங்களில் நிர்வாகம் பலவீனமாக இருத்தல்.
போட்டி நிலமைகளுக்கு முகங்கொடுக்க முடியாத நிலை
வணிகச் செயற்பாடுகள் திட்டமிடப்படாத முறையில் மேற் கொள்ளப்படல்.
பெரும்பாலான வணிகர்கள் தாம் முயற்சியாளர்கள் என்பதை உணராமை.
வணிகத்தில் காணப்படும் வளங்கள் முறையாக நிர்வகிக்கப்படாமை.
வணிகச் செயற்பாடுகள் தொடர்பில் நடைமுறை அனுபவம் போதாமை.
பலவீனமான மானிடத் தொடர்பு

07.

- I. வணிகத்தை ஆரம்பிக்க மேற்கொள்ள வேண்டிய தீர்மானங்கள்
வணிகத்துக்கு எவ்வகையில் அர்ப்பணிக்க முடியும்.
வணிகத்துக்கு அடிப்படையான பொருள் அல்லது சேவை எது?
இலக்குக்கு உட்பட்ட நுகர்வோன் யார்?
போட்டி நிலமை எவ்வகையானது?
வருமானம் போதுமானதா?
மூலதனத்தைப் பெறுவது எவ்வாறு?
வணிகத்தை ஆரம்பிப்பது தனியாகவா? அல்லது கூட்டாகவா?
வணிகத்துக்குப் பொருத்தமான இடம் எது?
வணிகத்தினூடாக சமூகத்துக்கு எவ்வகையான பிரதிபலன்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

II. மூலதனத்தைப் பெரும் வழிகள்

சொந்த சேமிப்பு
தனக்குரிய சொத்துக்களை ஈடுபடுத்துதல் அல்லது விற்கல்.
நண்பர்கள், உறவினர்கள் மூலம்

வங்கிக் கடன் மூலம்
வாடிக்கையாளர்களிடம் முற்பணம் பெறல்

III. வணிகத்துக்கு பொருத்தமான இடம் தெரிவு செய்யும் போது கவனிக்க வேண்டியவை.

நுகர்வோரின் எண்ணிக்கையையும், அவர்களின் பரவலும்
மூலப்பொருட்களைப் பெறுவதற்கான வசதி
ஊழியர்களைப் பெறுவதற்கான வசதி
மின்சாரம், நீர், தொலை தொடர்பு ஆகிய கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெறுவதற்கான வசதி.
நுகர்வோருக்கு வழங்கக்கூடிய வசதிகள் அதாவது வாகன தரிப்பிடம் பொது வசதிகள் ஆகியன.
இடத்துக்கான செலவு (விலை / குத்தகை)

IV. சிறந்த வணிகமொன்றின் பண்புகள்

அபிவிருத்தி செய்யக் கூடிய திறன்
தேவைகளை நிறைவு செய்யக் கூடியதாய் இருத்தல்
தேவை விருப்பங்களின் மாற்றத்திற்கேற்ப பிரதிபலிப்பை வெளிப்படுத்தக் கூடியதாய் இருத்தல்
போட்டித்தன்மைக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுக்க கூடியதாய் இருத்தல்
தொழில் நுட்பத்திற்குப் பொருந்தக் கூடியதாய் இருத்தல்.
எதிர்நோக்கு அபாய அளவைக் குறைத்துக் கொள்ளல்.

V. பொழுதுபோக்கு விருப்பத்தின் மூலம் உருவாகக் கூடிய முயற்சியாண்மைக்கான உதாரணங்கள்

மலர்ச்செய்கை
ஓவியம் வரைதல்
அலங்கார மீன் வளர்ப்பு
புகைப்படம் பிடித்தல்
வீட்டுத்தோட்ட அலங்காரம் போன்றன.