

முயற்சியாண்மைக்கல்வி - 11

பகுதி - I

விடைகள்

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

முயற்சியாண்மைக்கல்வி - 11

பகுதி - II

விடைகள்

(1)

- i. வணிகம் ஒன்று ஆரம்பிக்கப்படும் போதும் செயற்படுத்திக் கொண்டு செல்லும் போதும் குறித்த வணிகத்தின் மூலம் செயற்படுத்த எதிர்ப்பார்க்கும் பல்வேறு நடவடிக்கைகள் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்படுகின்ற அட்டவணையை வணிகத்திட்டம் எனலாம்.
- ii. நிறைவேற்றுச் சுரக்கம்
சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
உற்பத்தித் திட்டம்
நிர்வாகத்திட்டம்
நிதித்திட்டம்
- iii. முயற்சியாளர்
ஊழியர்கள்
வாடிக்கையாளர்கள்
வழங்குனர்
நிதி நிறுவனங்கள்
- iv. சந்தை ஆய்வு
உத்தேச வணிக சந்தைப்படுத்தல் உபாய வழிகள்
விற்பனைக் கணிப்புக்கள்
சந்தைப்படுத்தல் வருமானமும் சந்தைப்படுத்தல் செலவகளும்
நிலையான சந்தைப்படுத்தல் சொத்துக்கள்

v. கடன் வசதிகளைப் பெறல்

சேமிப்பு

ஆலோசனைச் சேவைகளைப் பெறல்

வெளிநாட்ட நாணங்களை மாற்றீடு செய்தல்

மின் பட்டியல் தொலைபேசி காப்புறுதிப் பட்டியல்களை செலுத்துதல்

vi. வணிகக் கருத்துக்களை விளங்குவதற்கு

வணிகங்களுக்கு வழிகாட்டுவதற்கு

வணிகச்சூழல் பற்றிய அறிவினைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு

வணிகத்தின் எதிர்கால நிலைமைகளைகட காட்டுவதற்கு

தேவையான நிதியினைப் பெற்றக் கொள்வதற்கு

சந்தைப்பற்றிய சிறந்த மதிப்பீடு ஒன்றைப் பெற்றக் கொள்வதற்கு

வணிகத்திற்குத் தேவையான வளங்களை இனங்கண்டு கொள்வதற்கு

வணிகத்தின் வெற்றியை அறிந்த கொள்வதற்கு

vii. தனது நோக்கம் , இலக்கு, குறிகோள்களை அடைய முடியாது

குறுகிய காலத்துக்குள் வணிகமானது சந்தையை விட்டு வெளியேறுதல்

போட்டிகளுக்கு முகம் கொடுக்க முடியாமை

சந்தையில் தொடர்ந்து நிலைத்து நிற்க முடியாத நிலையேற்படல்

viii. சந்தை ஆய்வு என்பது வணிகத்தோடு தொடர்புபட்ட சந்தைப்பற்றிபரீட்சித்துப் பார்ப்பதாகும்.

(பொருட்கள் சேவைகளின் கேள்வி, இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள் ,போட்டியாளர்கள் ,

சந்தைப்படுத்தல் உபாயங்களை ஆழமாகப் பரீட்சித்தலாகும்

ix. தனது பொருள் அல்லது சேவையை கொள்வனவு செய்வோர் என எதிர்ப்பார்க்கக்கூடிய

அல்லது எதிர்காலத்தில் கொள்வனவு செய்யத்Àண்ட முடியுமான வாடிக்கையாளர்கள் -

இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்

x. உற்பத்தி

விலை

இடம்

மேம்படுத்தல்

(2)

i. மனித வளம்

பௌதீக வளம்

ii. வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுத்தப்படும் மனித வளம் அல்லாத இயற்கை வளம் மற்றும்

மனிதனால் உருவாக்கப்படுகின்ற வளம் - பௌதீக வளம் எனப்படும்.

உதாரணம்:

இயற்கை வளம் ,கனிய வளம் ,கலாச்சார வளம் ,இயற்கைக் காடுகள் , விலங்கு வளம்

iii. ஆரம்பத்துறை / முதலாம் நிலை - விவசாயம் , மீன்பிடி, கால்நடைத் தொழில் ,
அகழ்வும் சுரங்கத்தொழிலும்
இரண்டாம் நிலைப்பிரிவு - உற்பத்தி, நிர்மானம்
மூன்றாம் நிலைப்பிரிவு - வியாபாரம், வியாபாரத்தின் துணைச்சேவைகள்

iv. விவசாய நடவடிக்கை
சுற்றுலாக் கைத்தொழில்
ஆயர்வேத மருத்தவத்துறை

(3)

i. அகச்சூழல்

புறச்சூழல்

ii. அண்மிய சூழல்

அரசியல் மற்றும் சட்டச்சூழல்

பொருளாதாரச்சூழல்

சமூக மற்றும் கலாச்சாரச் சூழல்

தொழினுட்பச் சூழல்

இயற்கைச் சூழல்

மக்கள் சூழல்

©கோளசூழல்

iii. வணிகத்தின் பலத்தையும் பலவீனத்தையும் இனங்காணல்

வணிகச்சூழலில் காணப்படும் பல்வேறு வணிகச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காணல்

வணிகத்தின் சவால்களை இனங்காணல்

சூழல் மாற்றங்களுக்கு பொருத்தமான வகையில் உற்பத்தி மற்றும் விற்பனை
நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளலாம்

சூழல் மாற்றங்களுக்கு அமைவான விதத்தில் திட்டங்களை வகுத்தலும் , உபாய
மார்க்கங்களைத் தீர்மானித்தலும்

iv. புறச்சூழல் காரணிகளில் வணிகத்திற்கு மிகவும் நெருக்கமாகச் செயற்படுகின்ற சக்திகளை
உள்ளடக்கிய சூழல் - அண்மிய சூழல் எனப்படும்

(4)

i. விசேட பொருள் அல்லது சேவையாக இருத்தல் - முன்வைத்தல்

உற்பத்தி வேறுபாடுகளை உபயோகித்தல்

சந்தை இடைவெளியை இனங்கண்டு பொருட்கள் டீசவைகளை முன்வைத்தல்

புதிய உருவாக்கம் - புத்துருவாக்கம்

ii. சந்தையிலுள்ள நுகர்வோரில் ஒரு குறிப்பிட்ட குழுவினர் தமது தேவைகளையும்

விருப்பங்களையும் ஓர்த்தி செய்து கொள்ள முடியாத நிலைமை - சந்தை இடைவெளி

எனப்படும்

iii. சூழலிலிருந்து எழக்கூடிய தேவைகளை நிறைவு செய்யக் கூடியதாக இருத்தல்
 போட்டித்தன்மைக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுக்கக்கூடியதாக இருத்தல்
 தொழினுட்பத்திற்குப் பொருந்தக்கூடியதாக இருத்தல்
 சொந்த வணிக எண்ணங்களை பாதுகாக்கக் கூடியதாக இருத்தல்
 வணிகமொன்றாக வளர்வதனுடாக வருமானம் உழைக்கக்கூடியதாக இருத்தல்
 வணிகமொன்றாக அபிவிருத்தி செய்யக்கூடிய திறன் கொண்டதாக இருத்தல்
 எதிர்நோக்கும் அபாய அளவை குறைத்துக் கொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல்
 தேவை, விருப்பங்களின் மாற்றத்திற்கேற்ப பிரதிபலிப்பை வெளிப்படுத்தக் கூடியதாக இருத்தல்

iv.

வணிக எண்ணம்	வணிக வாய்ப்பு
<ul style="list-style-type: none"> ➤ வணிக எண்ணம் இலகுவானது. பல்வேறு மூலகங்களிலிருந்து அதிகமான வணிக எண்ணங்களை பிறப்பிக்க முடியும். 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ வணிக வாய்ப்பு இலகுவானது. ிற்றுக்கணக்கான வணிக எண்ணங்களுள் குறிப்பிட்ட சில வணிக வாய்ப்புக்களையே தெரிவு செய்து கொள்ளலாம்.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ வணிக எண்ணம் பகிரங்கமானது. பெரும்பாலானோர் அதைத் தெரிந்து வைத்திருப்பார்கள். 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ வணிக எண்ணங்களிலிருந்து வணிக வாய்ப்புக்களை வெளிப்படுத்தவதற்கு எல்லோராலும் முடியாது.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ எல்லா வணிக எண்ணங்களையும் பிரயோக ரீதியாக செயற்படுத்த முடியாது. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ வணிக சந்தர்ப்பம் பிரயோக ரீதியானது

(5)

i. எதிர்பாராத நிகழ்வுகள்

சந்தையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்

மனப்பாங்குகளில் ஏற்படும் மாற்றங்கள்

அறிவை மையமாகக் கொண்ட எண்ணக்கரு விருத்தி

மக்கள் சூழலிலும், வாழ்க்கையிலும் ஏற்படும் மாற்றங்கள்

செயலொழுங்கின் தேவைப்பாடு

ii. அர்ப்பணிப்பு, சுய ஊக்குவிப்பு, பொதுவான அறிவு, தன்னம்பிக்கை, பாரிய ஆசை, தகவல்களைத் தேடிப்பார்த்தல்

iii. வணிகர்களான முயற்சியாளர்கள் - சில்லறை வியாபாரி

சமூக முயற்சியாளர்கள் - C.W.W. கன்னங்கரா, மேரிகியூரி அம்மையார், மகாத்மா

காந்தி, கலாநிதி மொஹம்மட் இனிஸ்

உள்ளக (நிறுவன) முயற்சியாளர்கள் - தர விருதினைப் பெற்ற அரசு நிறுவனங்களின்

தலைவர்கள், விருதினைப் பெற்ற பாடசாலை அதிபர்கள்

iv. பொருளாதார செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்

நட்ட இடருக்கு முகம் கொடுத்தல்

கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடல்

வளங்களைப் பயன்படுத்தல்

போட்டிக்கு முகம் கொடுத்தல்

சுய ஊக்குவிப்பு காணப்படல்

உற்பத்தி விற்பனை கொள்வனவு தொடர்பில் தீர்மானம் எடுத்தல்

(6)

i. ஏதேனும் பொருள் அல்லது சேவையை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தேவையான வளங்கள் -
உள்ளீடு என அழைக்கப்படும்

ii. மூலப் பொருள் கிரயம்

ஊழியக் கிரயம்

வேறு கிரயங்கள்

iii.

அன்பு நிறுவனத்தின் உற்பத்தித் திட்டம்

உருப்படிகள்	மாதாந்தத் தேவை	அலகுக்கான விலை ரூபா.	மொத்த செலவுகள்
சீமேந்து மூட்டைகள்	200	900/=	180000
மணல் (கியூப்)	40	8000/=	320000
வழுக்கும் எண்ணெய் (லீட்டர்)	20	50/=	1000
நீர்			4000
மின்சாரம்			5000
பராமரிப்புச் செலவு			2000
பயிற்றப்பட்ட ஊழியர்	01	25000/=	25000
பயிற்றப்படாத ஊழியர்	01	11000/=	11000
இயந்திரப் பெறுமானத் தேய்வு			2000
மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்			550000
அலகுக்கான மொத்த உற்பத்திக் கிரயம்		$550000 \div 2500 = 220/=$	