

முயற்சியாண்மைக்கல்வி - 11

ஆண்டிறுதிப் பரீட்சை - 2017

பகுதி - I

விடைகள்

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

முயற்சியாண்மைக்கல்வி - 11

பகுதி - II

விடைகள்

(1)

i. இலாப நோக்கம்

ii. ஆக்கத்திறன் , நேர்மனப்பாங்கு

iii. வணிகத்தின் போட்டியாளர்கள்

வணிகத்தின் மூலம் நிறைவு செய்ய எதிர்ப்பார்க்கும் பொருள் அல்லது சேவை தொடர்பாக நுகர்வோனின் மனப்பாங்கு

நுகர்வோரது கொள்வனவு ஆற்றல்

போன்ற பொருத்தமான விடைக்குப்புள்ளி வழங்குக.

iv. வணிகம் தொடர்பான முன் அனுபவம்

வணிகம் தொடர்பான நேர்மனப்பாங்கு

v. போட்டியாளர்களது சந்தைப்படுத்தும் விலை

மேம்படுத்தல் உத்திகள்

போட்டியாளர் உற்பத்திப்பொருள் தொடர்பான தரம் , பொதியிடல் (போன்றன)

vi. $(6000 - 30/100) = 4200 * 25/100 = 1050$

vii. பொருத்தமான விடைக்குப்புள்ளி வழங்குக.

viii. அறிவுறுத்தல் பலகையில் காட்சிப்படுத்தல்
கவர்ச்சிகரமான பொதியமைத்தல்

ix. விளம்பரப்படுத்தல் செலவு
போக்குவரத்துச்செலவு
தொலைபேசிச்செலவு
விநியோக ஊழியர்களின் சம்பளம்
போன்ற பொருத்தமான விடைக்குப்புள்ளி வழங்குக.

x. தனது சொந்த நிதியைப்பயன்படுத்தல்
உறவினர்கள் , நண்பர்களிடம் கடனாகவோ அன்பளிப்பாகவோ பெற்றுக்கொள்ளல்
வங்கியில் கடனானப்பெறுதல்
வங்கி சாரா நிதி நிறுவனங்களில் கடன் பெறல்

(2)

i. சிற்றளவு வணிகம்
நடுத்தர வணிகம்
பாரியளவு வணிகம்

ii. சிற்றளவு வணிகம்
சிறிய தொகை மூலதனமாக இடப்பட்டிருத்தல்
ஊழியர் தொகை குறைவாக இருத்தல்
வணிகம் தனி ஒருவருக்கு உரிமையாக இருத்தல்
வணிகத்தினை நடத்திச் செல்லும் போது தீர்மானம் எடுப்பது இலகு
வணிகச்செயற்பாடுகள் சிறிய பிரதேசத்திற்கு மாத்திரம் வசையறுக்கப்பட்டிருத்தல்
ஏனைய துறைகளுக்குப் பொருத்தமான விடைக்குப்புள்ளி வழங்குக.

iii. பொருத்தமான விடைகளுக்குப்புள்ளி வழங்குக.

iv. வணிகச்செயற்பாடுகளை சிறப்பாக திட்டமிட்டு அதற்கேற்ப செயற்படல்
தேவையான ஆலோசனைகளையும் வழிகாட்டல்களையும் பெறல்
கொடுக்கல் வாங்கல்களை சரியாக அறிக்கைப்படுத்தல்

வெளிச்சூழலில் ஏற்படும் மாற்றங்களை இனங்கண்டு கொள்ளலும், தேவையான முடிவெடுத்தலும்

வணிகரின் தனிப்பட்ட வாழ்வினை வணிகச்செயற்பாடுகளிலிருந்து வேறுபடுத்தி வைத்தல் சந்தை வசதிகள் , கடன் வசதிகள் , ஆய்வு நடவடிக்கைகள் போன்ற செயற்பாடுகளுக்கு உதவும் அரசு நிறுவனங்களின் உதவியைப்பெறல் சிறந்த மானிடத்தொடர்பை ஏற்படுத்தல்

v. தொழில்நுட்பத்திறன்கள்

மானிடத்திறன்கள்

எண்ணக்கரு ரீதியான திறன்கள்

குழுக்களுடன் செயற்படும் திறன்கள்

தொடர்பாடல் திறன்கள்

ஆலோசனைத்திறன்கள்

(3)

i. மனிதத்தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்கின்ற அனைத்து பொருளாதார நடவடிக்கைகளையும் வணிகம் எனலாம்.

ii. நுகர்வோரின் எண்ணிக்கையும் அவர்களின் பரவலும்

மூலப்பொருள் பெறுவதற்கான வசதி

ஊழியர்களைப் பெறுவதற்கான வசதி

உட்கட்டமைப்பு வசதிகளைப் பெறுவதற்கான வசதி

நுகர்வோருக்கு வழங்கக்கூடிய வசதிகள் (வாகனத்தரிப்பிடம், பொதுநல வசதிகள்)

இடத்திற்கான செலவு (விலை, குத்தகை)

iii. விசேட புதிய பொருள் அல்லது சேவையாக இருத்தல்

உற்பத்தி வேறுபாடுகள்

சந்தை இடைவெளி / சந்தர்ப்பம்

புத்துருவாக்கம்

iv. சந்தையில் உள்ள நுகர்வோரில் ஒரு குறிப்பிட்ட குழுவினர் தமது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செயது கொள்ள முடியாத நிலை சந்தை இடைவெளியாகும்.

v. தேவையான வளங்களைப்பெற கூடியதாக இருத்தல்

கேள்வி காணப்படல்

குவர்ச்சிகரமான வருமானம் கிடைத்தல்

போட்டித்தன்மை

சட்டதிட்டங்களுக்கு உட்படுத்தல்

(4)

- i. அண்மிய சூழல்
அரசியல் மற்றும் சட்டச்சூழல்
பொருளாதாரச்சூழல்
சமூக மற்றும் கலாச்சாரச் சூழல்
தொழில்நுட்பச் சூழல்
இயற்கைச் சூழல்
மக்கள் சூழல்
பூகோளசூழல்
- ii. 1ம்நிலை வணிகம் / ஆரம்பத்துறை வணிகம்
உ+ம்: விவசாய, வன, கால்நடைத்தொழில்
மீன்பிடி தொழில்
அகழ்வுத்தொழில்
2ம்நிலை வணிகம்
உ+ம்: உற்பத்தி – சப்பாத்து, பேக், புத்தகம்
நிர்மாணம் – கட்டிட புணர்நிரமாணம், பாலம் நிர்மாணம்
3ம்நிலை வணிகம்
உ+ம்: விவசாயம் – மொத்த வியாபாரம், சில்லறை வியாபாரம்
வியாபாரத்துணைச்சேவைகள் – வங்கி, போக்குவரத்து, காப்புறுதி சேவை
- iii. புதிய வருமான மார்க்கங்களை உருவாக்கும் ஆற்றல் அதிகரித்தல்
போட்டிச்சந்தைக்கு வெற்றிகரமாக முகம்கொடுத்தல்
சூழலில் பயன்படாமல் காணப்படும் வளங்களில் உச்சப்பயன் பெறல்
வெற்றிகரமாக வணிக சந்தர்ப்பங்களை அடைதல்
சூழல் பிரச்சினைகளை குறைத்துக்கொள்ளல்
தனித்துவமான வளங்களை பாதுகாத்தலும் அதை எதிர்கால சந்ததியினருக்கு வழங்க
சேமித்தல்
- iv. பொருத்தமான விடைகளுக்குப்புள்ளி வழங்குக.
- v. இயற்கை வளம்
கனிய வளம்
கலாசார வளம்
இயற்கைக்காடுகள்
விலங்கு வளம்

(5)

- i. பொருத்தமான விடைக்குப்புள்ளி வழங்குக.
- ii. நிறைவேற்றுச்சுருக்கம்
சந்தைப்படுத்தல் திட்டம்
உற்பத்தித்திட்டம்
நிர்வாகத்திட்டம்
நிதித்திட்டம்
- iii. வணிகக் கருத்துக்களை வளங்குவதற்கு
வம்வத்திற்கு வழிகாட்டுவதற்கு
வணிகச்சூழல் பற்றிய அறிவினைப்பெற்றுக்கொள்வதற்கு
வணிகத்தின் எதிர்கால நிலைமையை காட்டுவதற்கு
தேவையான நிதியைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு
சந்தைப்பற்றிய சிறந்த மதிப்பீடு ஒன்றைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு
வணிகத்தின் வெற்றியை அறிந்து கொள்வதற்கு
வணிகம் பற்றிய பொதுவான விளக்கத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு
- iv. தனது பொருள் அல்லது சேவைக்கு உள்ள கேள்வி
இலக்கு வாடிக்கையாளர்கள்
போட்டியாளர் தொடர்பான விடயங்கள்
- v. அ) வினோத கைப்பை – வேலைக்குச் செல்லும் பெண்கள்
ஆ) விளையாட்டுப் பொருட்கள்- சிறுவர்கள்
இ) போதனை நூல்கள்- ஆன்மீக ஈடுபாடு உடையோர்
ஈ) சீனியில்லாத ஐஸ்கிரீம் - நீரிழிவு நோயாளர், முதியோர்

(6)

- i. தனியார்துறை வணிக அமைப்புக்கள்
அரசு (பொதுத்துறை) வணிக அமைப்புக்கள்
- ii. தனியார்துறை வணிக அமைப்புக்கள்
தனியுடைமை வணிகம்
பங்குடைமை வணிகம்
கூட்டிணைக்கப்பட்ட கம்பனிகள்
கூட்டுறவுச் சங்கங்கள்
கழகங்கள்

அரசு (பொதுத்துறை) வணிக அமைப்புகள்

திணைக்களங்கள்

அரசு கூட்டுத்தாபனங்கள்

அரசு கம்பனிகள்

iii. பொது நோக்கம் ஒன்றிருத்தல்

வரையறுக்கப்பட்ட வளப்பாவனை

பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுதல்

நபர்கள் குழுவாக ஒன்றிணைந்திருத்தல்

கூட்டுத்தொடர்பு காணப்படுதல்

iv. பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை

சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை

பங்காளர்களுக்கிடையே கருத்து வேறுபாடுகள் ஏற்பட முடியுமாதல்

பங்குடைமையின் இலாபம் பங்காளர்களுக்கிடையே பகிரப்படுதல்

நீடித்துழைக்கும் தன்மை காணப்படாமை

ஒரு பங்காளரின் தவறான நடவடிக்கையின் விளைவு ஏனைய பங்காளர்களையும் பாதிக்கும்

v. ஒருவரினால் ஆரம்பிக்கக்கூடியதாயிருத்தல்

கம்பனியின் உரிமை சிறுபிரிவினருக்கு உரித்தாவதால் நிர்வகிப்பது இலகு

கம்பனியின் இலாபம் சிறுபிரிவினர்களிடையே மாத்திரம் பகிரப்படும்

குடும்ப அங்கத்தவர்கள் உறவினர்கள் நண்பர்களை இணைத்துக் கம்பனியை ஆரம்பிக்க முடியுமாயிருத்தல்

முறையானதும் அதிக வரவேற்பைப் பெற்றதாக இருத்தல்

பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்

சட்ட ஆளுமை காணப்படல்

தொடர்ந்து இயங்கும் தன்மை காணப்படல்

(7)

i. 2017 ம் ஆண்டிற்கான சாதிர் வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு பாய்ச்சற்கூற்று.

விபரம்	தொகை (ரூபா)	தொகை (ரூபா)
<u>காசு உட்பாய்ச்சல்</u>		
உரிமையாளர் மூலதனம்	800,000	
வங்கிக் கடன்	2,000,000	
எதிர்பார்க்கப்பட்ட விற்பனைகள் (காசு)	900,000	
கடன் வரவுகள் (காசு)	200,000	3,900,000
<u>காசு வெளிப்பாய்ச்சல்</u>		
மோட்டார் வாகனம்	1,500,000	
கடன் செலுத்துதல் (தவணை)	200,000	
மின்சாரக் கட்டணம்	30,000	
பொருட் கொள்வனவு	500,000	
தொலைபேசிக் கட்டணம்	15,000	
உபகரணக் கொள்வனவு	800,000	
ஊழியர் சம்பளம்	300,000	3,345,000
		555,000

ii. 2017 ம் ஆண்டில் சாதிர் வணிகத்தின் எதிர்வு கூறப்பட்ட காசு பாய்ச்சற்கூற்று மீதி ரூ. 555,000

iii. உரிமையாளர் மூலதனமாக காசு கொண்டு வருதல்
கடனாகப்பெறும் தொகை
விற்பனை மூலம் கிடைக்கும் காசு
கடன்பட்டோரிடமிருந்து கிடைக்கும் காசு
வணிகத்திற்குக் கிடைக்கும் வாடகைப்பணம்
வணிகத்தின் முதலீட்டு மூலம் கிடைக்கும் வருமானம்