



FWC

வடமாகாணக் கல்வித் திணைக்களத்துடன் இணைந்து  
தொண்டைமானாறு வெளிக்கள நிலையம் நடாத்தும்

Field Work Centre

தவணைப் பரீட்சை, மார்ச் - 2019

Term Examination, March - 2019

தரம் :- 13 (2019)

வணிகக்கல்வி

புள்ளித்திட்டம்

பகுதி I

1) 4	11) 2	21) 2
2) 1	12) 1	22) 3
3) 4	13) 3	23) 2
4) 2	14) 4	24) 4
5) 5	15) 2	25) 1
6) 4	16) 1	26) 3
7) 3	17) 5	27) 4
8) 2	18) 3	28) 2
9) 5	19) 4	29) 4
10) 3	20) 2	30) 5

(30X2=60 புள்ளிகள்)

31) அ) சிறப்புத் தேர்ச்சி, வியாபாரம் (2 X ½=1புள்ளி)  
ஆ) பலம், பலவீனம் (2X½=1புள்ளி)

32) அ) முகாமையாளர் (2X½=1புள்ளி)  
வாடிக்கையாளர் (2X½=1புள்ளி)  
ஆ) பலம், அச்சறுத்தல் (2X½=1புள்ளி)

33) அ) இலங்கை சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு கைத்தொழில் சபை (2X½=1புள்ளி)  
கைத்தொழில் அபிவிருத்தி சபை  
ஆ) CEYPETCO எரிபொருள் நிரப்பு நிலையம் (2X½=1புள்ளி)  
I.O.C எரிபொருள் நிரப்பு நிலையம்.

34) A) - பட்டியல் படுத்தப்படாத கம்பனி (4X½=2புள்ளி)  
B) - தனியார் உரிமை வணிகம்  
C) - அரசு கூட்டுத்தாபனம்  
D) - பங்குடமை வணிகம்

- 35) அ) வைப்புத் தொடர்பான சேவை  
கடன் தொடர்பான சேவை (2X½=1புள்ளி)  
ஆ) விசா அட்டையும் (VISA CARD)  
மாஸ்டர் அட்டையும் (MASTER CARD) (2X½=1புள்ளி)
- 36) B) - உற்பத்தியாளர்  
C) - மொத்த வியாபாரி  
D) - சில்லறை வியாபாரி  
E) - நுகர்வாளர் (4X½=2புள்ளி)
- 37)  
• சுக நலச் சான்றிதழ்  
விவசாயத் திணைக்களம் (2 X 1=2புள்ளி)
- 38) அ) சூழலில்  
வளங்களை (2X½=1புள்ளி)  
ஆ) சந்தை  
சேவைகள் (2X½=1புள்ளி)
- 39)  
• உற்பத்திக் கலவை (½புள்ளி)  
அகலம், நீளம், ஆழம் (3X½=1½ புள்ளி)
- 40) அ) சந்தைப்படுத்தல் கலவை (1 புள்ளி)  
செயன்முறை, பௌதீகச் சூழல் (2X½=1புள்ளி)
- 41) 1) மாற்றமடையும் சிக்கலான தேவைகளை நிறைவு செய்தல்  
2) புத்துருவாக்கம்  
3) தொழில் உருவாக்கம்  
4) தேசிய பொருளாதார விருத்தி (4X½=2புள்ளிகள்)
- 42) 1) வணிகப் போட்டி  
2) பூகோளமயமாதல்  
3) இலத்திரணியல் வணிகம்  
4) சூழல் மாசடைதல் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 43) 1) வணிகம்  
2) வாடிக்கையாளர்  
3) ஊழியர்  
4) போட்டியாளர்  
5) சமூகக் கலாசாரம்  
6) அமைப்புக் கலாசாரம்  
7) நடைமுறை ரீதியானது (4X½=2புள்ளி)



agaram.lk

- 44) 1) அறிவைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடிய தன்மை  
 2) தொடர்ச்சியான பங்களிப்பு  
 3) சமூகம் தொடர்பாகக் கவனம் செலுத்துதல்  
 4) சூழல் தொடர்பாக கவனம் செலுத்துதல்  
 5) ஒத்துழைப்பு (4X½=2புள்ளிகள்)
- 45) 1) வட்டி வீதம்  
 2) ஒதுக்கு வீதங்களை மாற்றுதல்  
 3) திறந்த சந்தை நடவடிக்கைகள்  
 4) கழிவு வீதத்தை மாற்றுதல்  
 5) கடனுக்குக் கட்டுப்பாடு விதித்தல் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 46) 1) புதிதாக வணிகங்களை ஆரம்பித்தல்  
 2) தற்போது இருக்கும் வணிகத்தை விரிவுபடுத்தல்  
 3) வணிகத்தை கையகப்படுத்த  
 4) வணிகத்தை கொள்வனவு செய்தல் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 47) 1) தன்னியக்க டெலர் இயந்திரம்  
 2) தன்னியக்க வைப்பு இயந்திரம்  
 3) காசோலை வைப்பு இயந்திரம்  
 4) இலத்திரனியல் நிதி மாற்று விற்பனை மையம்  
 5) தொலைபேசி வங்கி வசதிகள்  
 6) வலையமைப்பு வங்கிக் கருமங்கள் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 48) 1) சகல இடர் ஒப்பந்தம்  
 2) பூரணமான நட்டத்தை மட்டும் செலுத்தும் ஒப்பந்தம்  
 3) துறை முக ஒப்பந்தம்  
 4) பழுதுபார்த்தல் ஒப்பந்தம்  
 5) நிர்மானச் சேத ஒப்பந்தம் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 49) 1) அமைப்பொன்றின் நோக்கங்களை உருவாக்குதல்  
 2) உபாய வழிமுறைகளையும் கொள்கைகளையும் தீர்மானித்தல்  
 3) நிறுவனத்தின் முழுமையான செயன்முறைகளைக் கண்காணித்தல்  
 4) இடைநிலை முகாமையாளர்களின் கருமங்களை மேற்பார்வை செய்தல் (4X½=2புள்ளிகள்)
- 50) 1) சாதாரண பங்குகள்  
 2) முன்னுரிமைப் பங்குகள்  
 3) பங்கு ஆணைப் பத்திரம்  
 4) கூட்டிணைக்கப்பட்ட தொகுதிக் கடன்  
 5) அரசு பிணைப்பத்திரங்கள் (4X½=2புள்ளிகள்)

## பகுதி I

01. i)

அ) தேவையென்பது மனிதனால் கட்டாயமாக நிறைவேற்ற வேண்டிய உடல், உள நிலைமைகளாகும். அத்தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்து கொள்ளும் பல்வேறு முறைகள் விருப்பங்கள் எனப்படும்.

(1 புள்ளி)

- 1) தேவைகள் வரையறுக்கப்பட்டது. ஆனால் விருப்பங்கள் வரையறுக்கப்படாது.
- 2) தேவைகள் சகலருக்கும் பொதுவானது. விருப்பங்கள் தனிநபர்களுக்கிடையில் வேறுபட்டதாகக் காணப்படும்.
- 3) தேவைகள் வாழ்வதற்கு கட்டாயமாக பூர்த்தி செய்யப்படல் வேண்டும். விருப்பங்கள் வாழ்வதற்கு கட்டாயமாக நிறைவு செய்யத் தேவையற்றது.
- 4) தேவைகள் வணிகர்களினால் தோற்றுவிக்க முடியாது விருப்பங்கள் வணிகர்களினால் தோற்றுவிக்க முடியும்.
- 5) தேவைகள் சமூகத்தாக்கங்களினால் மாற்றம் செய்ய முடியாது விருப்பங்கள் சமூகத்தாக்கங்களால் மாற்றம் செய்ய முடியும்.

(2 X ½=1 புள்ளி)

- ஆ) 1) விற்பனை அல்லது பரிமாற்றம் இடம்பெறும்  
 2) பொருள்கள் சேவைகளின் கொடுக்கல் வாங்கள் இடம் பெறல்.  
 3) தொடர்ச்சியாக கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம் பெறல்.  
 4) இலாபத்தினால் ஊக்கப்படுத்தப்படல்  
 5) நட்ட இடர் காணப்படல்.  
 6) விருப்பங்களைத் தோற்றுவித்தல்  
 7) பொருளாதாரக் கருமமொன்றாக இருத்தல்

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

- ii) அ) 1) தொழில் நுட்ப விருத்தி  
 2) உலகமயமாக்கல்  
 3) அரசாங்க கொள்கை மாற்றம் காரணமாக ஏற்பட்ட நன்மைகள்  
 4) வாழ்க்கை முறையில் மாற்றம்  
 5) விவசாய உற்பத்தியாளருக்கு சிறந்த விலை கிடைக்காமை.  
 6) இயற்கை சூழல் தொடர்பாக காணப்படும் தடைகள்.  
 7) உட்கட்டமைப்பு வசதிகளில் காணப்படும் பிரச்சினைகள்  
 8) ஏனைய சேவைகளுக்கான கேள்வி அதிகரிப்பு.  
 9) கல்வி கற்ற இளைஞர்களின் எதிர்பார்ப்புக்களில் ஏற்பட்டுள்ள புதிய மாற்றங்கள்  
 10) நகரமயமாக்கல் மூலம் ஏற்பட்ட வசதிகளின் அதிகரிப்பு.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- ஆ) 1) பேரளவு உற்பத்தி  
 2) புதிய தொழில்நுட்பமுறை அறிமுகம்  
 3) பல்வேறு துறைகளின் அபிவிருத்தி / துணைச்சேவைகள் அபிவிருத்தியடைந்தமை.  
 4) அதிக வேலை வாய்ப்புக்கள்  
 5) தொழிற்சாலை முறைமை அறிமுகம்.  
 6) விவசாயப் பொருளாதார முறைமையிலிருந்து கைத்தொழில் முறைமைக்கு மாறியுள்ளது.  
 7) நகரமயமாக்கம்  
 8) சந்தை விரிவாக்கம்  
 9) முகாமைத்துவ அபிவிருத்தி

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

- iii) அ) 1) வழங்குனர்  
2) போட்டியாளர்  
3) பதிலீட்டுப்பொருள் உற்பத்தியாளர்கள்  
4) சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கு எதிர் பார்க்கின்ற புதிய வணிகர்கள்.

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

- ஆ) 1) கணினிதுறை விரைவாக மாற்றமடைதல்  
2) தகவல் தொழில்நுட்பம் மாற்றமடைதல்  
3) தொலைத்தொடர்பு நுட்பத்தின் வளர்ச்சி  
4) போக்குவரத்துத்துறையின் மாற்றம்  
5) புதிய பொருட்கள் சேவைகள் சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்தியமை  
6) பொருட்கள் காலம் கடந்தவைகளாதல்.  
7) தேவையற்ற போட்டி உருவாதல்

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

- iv) அ) 1) பொருளாதார விருத்தியும் நிலைப்பாடும்  
2) வினைத்திறன் கொண்டது (வளப்பயன்பாடு)  
3) போட்டி நிலைமை (நியாயமான வகையில்)  
4) உற்பத்தியும் நுகர்வும்  
5) பூரணவேலை வாய்ப்பு  
6) சர்வதேச வியாபாரம்

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

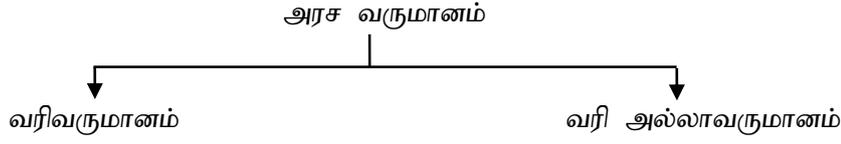
- ஆ) 1) வேலை வாய்ப்புக்களை உருவாக்கல்.  
2) திறன்களைப் பயன்படுத்தல்  
3) வளங்களை வினைத்திறனாகப் பயன்படுத்துதல்  
4) மூலதனத்தை வினைத்திறனாகப் பயன்படுத்துதல்  
5) இடர் முகாமைத்துவம்  
6) பொருளாதார விருத்திக்கு உரமுட்டுதல்  
7) பங்கு தாரர்களின் அனுசூலங்களை விருத்தி செய்தல்.  
8) உள்நாட்டுப் பொருளாதார விருத்திக்கான முதலீடு  
9) புத்துருவாக்கங்களை அறிமுகப்படுத்தல்  
10) தொழிநுட்பத்தை விருத்தி செய்தல்  
11) நிறுவனத்தின் உட்கட்டமைப்பு வசதிகளின் விருத்திக்குப் பங்களிப்புச் செய்தல்.  
12) ஊழியர் நலனோம்புகள்  
13) பரிமாற்றம் மற்றும் கொடுக்கல் வாங்கள் செயற்பாடுகளை விருத்தி செய்தல்  
14) உற்பத்திச் செயல்முறைகளை ஊக்குவித்தல்

(4X½ = 2புள்ளிகள்)

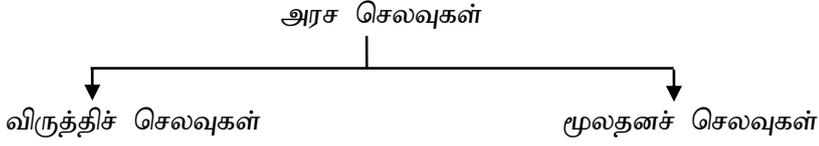
- v) 1) சிறந்த குணவியல்புகள் தரங்கள் கொண்ட பொருட்களை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குதல்.  
2) சரியான விலையை நிர்ணயித்தல்.  
3) வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள் பற்றிய உண்மையான தகவல்களைக் கூறல்.  
4) வாடிக்கையாளர்களுக்கு தவறான விளக்கங்களை வழங்கி ஏமாற்றாது இருத்தல்.  
5) பொருட்களின் தரத்தை உயர் மட்டத்தில் பேணுதல்.

(4X1 = 4புள்ளிகள்)

02. i) அ)



(2X½=1புள்ளி)



(2X½=1புள்ளி)

ஆ)

1) திறந்த சந்தை நடவடிக்கைகள் :

மத்திய வங்கியானது அரசின் பிணைப்பத்திரங்களைக் கொள்வனவு விற்பனை செய்தல் திறந்த சந்தையில் மேற்கொள்ளும் நடவடிக்கைகளாகும். பிணைப்பத்திரங்களை மத்திய வங்கி கொள்வனவு செய்யும் போது பண வழங்கல் விரிவடைவதுடன் விற்பனையின் போது பண வழங்கல் சுருங்கும்.

2) கழிவு வீதங்களை மாற்றுதல் :

மத்திய வங்கியின் மூலம் வெளியிடப்படுகின்ற பிணைப்பத்திரங்களை கொள்வனவு செய்த நபர்கள் அவற்றின் காலம் முடிவடைய முன்னர் வணிக வங்கியில் சமர்ப்பித்து கழிவுடன் மாற்றும் போது அறவிடப்படுகின்ற கழிவு விகிதத்தை மாற்றுவதன் மூலம் பொருளாதாரத்தின் பண வழங்கல் கட்டுப்படுத்தப்படும்.

(2X1=2புள்ளிகள்)

ii) அ) நுகர்வோர் அலுவல்கள் அதிகாரசபை (Consumer Affairs Authority)

(1 புள்ளி)

ஆ) 1) தகவல்களை அறிந்து கொள்வதற்கான உரிமை.

2) இழப்பீட்டைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான உரிமை

(2X½=1புள்ளி)

**அணுகலங்கள் :**

1) நுகர்வோர் முறைப்பாடுகள் குறைவடையும்

2) விற்பனையின் அறவு அதிகரிக்கும்.

3) இலாபம் அதிகரிக்கும்

4) நிறுவனத்தின் நன்மதிப்பு மற்றும் பிரதிமை (Image) என்பன அதிகரிக்கும்.

5) ஊழியர்களை இலகுவாகக் கவர்ந்து கொள்ளலாம்.

6) விரயங்கள் அழிவுகள் குறைக்கப்படும்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

iii) அ) இலாபம் உழைக்கும் நோக்கத்துடன் வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்லும் தனி நபர்களுக்கிடையே காணப்படும் தொடர்பே பங்குடமை வணிகமாகும்.

(2 புள்ளிகள்)

ஆ) 1) இலாபம் பெறும் நோக்கமென்றிருத்தல்

2) வணிக நடவடிக்கையொன்றாக இருத்தல்

3) தனிநபர்கள் இருத்தல்

4) அன்னியோன்னியமான இடைத்தொடர்புகள் (உடன்பாடு) இருத்தல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- iv) அ) 1) தனது வியாபாரப் பெயரினைப் பயன்படுத்துவதற்கான அனுமதியினை வழங்கல்.  
 2) முகாமைத்துவப் பயிற்சியினைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.  
 3) சந்தைப்படுத்தலுக்கான உதவியினை வழங்கல்  
 4) நிதி வசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்  
 5) வியாபார நிலையத்தினை முறையாக ஒழுங்குபடுத்திக் கொடுத்தல்  
 6) உற்பத்தி செய்த பொருட்களையும் உபகரணங்களையும் வழங்கல்.  
 7) தொழில்நுட்ப அறிவினைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- ஆ) 1) அங்கீகாரம் வழங்குபவரின் நிபந்தனைகளுக்கேற்ப செயற்படுவதற்கு இணங்குதல்.  
 2) மூலதனத்தை முதலீடு செய்தல்  
 3) அங்கீகாரம் வழங்குபவரிடம் அல்லது அவர்களால் அனுமதியளிக்கப்பட்ட வழங்கு நர்களிடமிருந்து மாத்திரம் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல்.  
 4) அங்கீகாரம் வழங்குபவருக்கு ஒப்பந்தப்படி கட்டணங்களைச் செலுத்துதல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- v) அ) ஒரேவகையிலான வணிகத்தில் ஈடுபட்டுள்ள கம்பனிகள் இரண்டு அல்லது பல ஒன்று சேர்தல் கிடை இணைப்பு எனப்படும். போட்டித் தவிர்ப்பு அல்லது குறைப்பு நோக்கமான இணைப்பு.

(1 புள்ளி)

வணிக முறைமையில் ஏதாவது பொருள் உற்பத்தி யொன்றில் பல்வேறு உற்பத்திச் சங்கிலியுடன் தொடர்புடையதும் பல்வேறு பகுதிகளில் ஈடுபட்டிருக்கும் கம்பனிகள் சில ஒன்றிணைதல் நிலைக்குத்து ஒன்றிணைப்பு எனப்படும் சிக்கனம், தர உறுதி நோக்கமான இணைப்பு

(1 புள்ளி)

- ஆ) 1) தனியார் துறையின் மூலம் பாதுகாமான முறையில் இலாபத்தை உழைத்தல் போன்ற சந்தை நிலைமைகளைக் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருப்பதற்கு  
 2) சர்வாதிகார நிறுவனங்கள் உருவாவதைத் தடுப்பதற்கு.  
 3) நாட்டின் பாதுகாப்புக்கருதி காணப்படுகின்ற பல்வேறு வணிகத்துறைகளை நடத்திச் செல்வதற்கு.  
 4) பொதுமக்களுக்கு நியாயமான விலையில் அத்தியாவசியமான பொருள்கள் சேவைகளை வழங்குவதற்கு.  
 5) இலாபமற்ற, தனியார் துறை ஈடுபடாத பாரியளவு கொண்ட அபிவிருத்தித்திட்டங்களை நடத்திச் செல்ல வேண்டியிருத்தல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

03. i)

- அ) 1) வேகமாக மாற்றமடைந்து வருகின்ற உலகின் மாற்றங்களுக்கு எதிர் விளைவை ஏற்படுத்தக்கூடிய புத்தாக்கங்களை ஏற்படுத்தக்கூடிய முயற்சியாளர்களின் தேவை மிகப்பாரியளவில் காணப்படல்.  
 2) போட்டியாளர்களைக் கொண்ட வணிக உலகில் தொடர்ந்தும் நிலைத்திருப்பதற்கு புத்தாக்கங்களை உருவாக்குவதன் தேவைப்பாடு காணப்படல்.  
 3) மாற்றமடைந்து வரும் உலகிற்கு முயற்சியாளர்களே தலைமைத்துவத்தை வழங்கக்கூடியதாக இருப்பதனால் சகல அமைப்புக்களுக்கும் முயற்சியாளர்கள் தேவைப்படல்.  
 4) தனிநபர் தேவைகள் விருப்பங்களை உயர் மட்டத்தில் நிறைவு செய்வதன் மூலம் வாழ்க்கைத் தரத்தை உயர்த்துவதற்குப் புத்தாக்கம் புனைதலின் தேவைப்பாடு காணப்படல்.

- 5) நாளாந்தம் மாற்றமடைந்து வருகின்ற புதிய தொழிற்புலங்களுக்கேற்ப வணிகக் கருமங்களை விருத்தி செய்வதற்கான தேவைப்பாடு காணப்படல்.
- 6) புதிய வணிகங்களை ஆரம்பிப்பதனுடாகத் தொழில்களை உருவாக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- ஆ) 1) தனது ஆற்றல் மற்றும் திறன் தொடர்பில் அறிந்து கொள்ளலும் மதிப்பிடலும்.  
 2) உற்பத்திக்காகக் காணப்படுகின்ற சந்தையும் அதனை அடைய முடியுமா என்பது தொடர்பானது.  
 3) தொடர் மூலதனம், தேவையான தொழிற்புல மூலதனம் தொடர்பில் அறிதல்.  
 4) வணிக ஒழுங்கமைப்பு தொடர்பில் அறிதல்  
 5) வணிக ஒழுங்கமைப்பு முறையும் நடைமுறையிலுள்ள சட்டதிட்டங்களும்  
 6) சமகாலப்போட்டி நிலைமை

(4X½=2புள்ளிகள்)

ii) 1)

- பெறுமதிகளை அளவிடும் அளவீட்டுக்கருவியொன்றாகக் கருமமாற்றல்.  
உதாரணம் :- ரூபா 50000 பெறுமதியான இயந்திரம்

2)

- பரிமாற்று ஊடகமொன்றாகச் செயற்படல்  
உதாரணம் :- ரூபா 10000 கொடுத்து இயந்திரம் கொள்வனவு செய்தல்.

3)

- பெறுமானத்திரட்டாகக் கருமமாற்றல்  
உதாரணம் :- கிடைத்த ரூபா 10000 த்தை வங்கியில் வைப்பிலிடல்.

4)

- பிற்போட்ட கொடுப்பனவு ஊடகமொன்றாகக் கருமமாற்றல்  
உதாரணம் :- வருடமுடிவில் ரூபா 40000 கொடுத்து கடன் செலுத்தப்பட்டது.

பணத்தின் கருமங்கள்  
ஒழுங்குமுறையில் குறிப்பிடல்

(4X½=2புள்ளிகள்)

சரியான உதாரணங்களுக்கு

(4X½=2புள்ளிகள்)

iii) அ)

பெறுவோன் கணக்கு மட்டும்  
இலங்கை வங்கி - சாவகச்சேரி

(1 புள்ளி)

இது சிறப்புமுறைக் கோடில்என்பதால் இக்காசோலையில் குறிப்பிட்டுள்ள வங்கிக் கிளையில் (இலங்கை வங்கி சாவகச்சேரி) உள்ள பெறுவோனின் கணக்கில் காசோலை வைப்புச் செய்யப்பட வேண்டும்.

(1 புள்ளி)

ஆ) அனுகூலங்கள்

- 1) கொடுக்கல் வாங்கல்களின் போது கிரயம் குறைவடைதல்
- 2) பணத்தின் பாதுகாப்பு உறுதிப்படுத்தப்படல்
- 3) நாளின் 24 மணி நேரமும் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குப் பயன்படுத்த முடிதல்.
- 4) கொடுப்பனவுக் கருமங்கள் இலகுவாக அமைதல்.
- 5) பல்வேறு அனுகூலங்கள் கிடைக்கப்பெறல்  
(உ+ம்) நட்சத்திரப்புள்ளி கழிவுகள்
- 6) வெளிநாட்டுக் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குப் பயன்படுத்த முடிதல்.

(2X½=1புள்ளி)

### பிரதிகூலம்

- 1) வட்டி தாமதக்கட்டணம் போன்ற கிரயங்களை ஏற்க வேண்டியிருத்தல்.
- 2) மோசடி நடவடிக்கைகள் இடம் பெறல்
- 3) தேவையற்ற நுகர்வு முறைகளுக்குப் பழக்கப்படல்
- 4) தொழில்நுட்பத்தில் ஏற்படும் தவறுகள் காரணமாகக் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் தடைகள் ஏற்படல்.
- 5) சகல வாடிக்கையாளருக்கும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்வதற்கான ஆற்றலும் பலமும் காணப்படாமை.
- 6) இலத்திரனியல் பணக்கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கான வரையறுக்கப்பட்ட வாய்ப்புக்கள்.

(2X½=1புள்ளி)

iv) அ)

- 1) ஆயுள்காப்புறுதியில் இடர் நிச்சயமாக இருப்பதுடன் ஏனைய காப்புறுதிகளில் இடர் நிச்சயமற்ற நிலையைக் கொண்டிருக்கும்.
- 2) ஆயுள் காப்புறுதி தொடர்பாக இழப்பீட்டுத்தத்துவம் பொருத்தமற்றதாக இருப்பதுடன், ஏனைய காப்புறுதிகளுக்கு இழப்பீட்டுத்தத்துவம் உரித்துடையதாக இருக்கும்.
- 3) ஆயுள்காப்புறுதி சேமிப்பதற்கு ஒத்ததாக இருப்பதுடன் ஏனைய காப்புறுதிகளில் சேதம் ஏற்பட்டால் மட்டுமே இழப்பீட்டினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
- 4) ஆயுள்காப்புறுதி ஒப்பந்தத்தைச் சாட்டுதல் செய்ய முடியாதிருப்பதுடன் ஏனைய காப்புறுதி ஒப்பந்தங்களைச் சாட்டுதல் செய்ய முடியும்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

### ஆ) காப்புறுதிக்கம்பனிக்கு

- 1) காப்புறுதிக் கம்பனிகள் தமது நட்புப் பொறுப்புக்களை பகிர்ந்து கொள்ள முடியும்.
- 2) காப்புறுதிக்கம்பனிகள் தொடர்ந்து இயங்க முடிதல்.
- 3) காப்புறுதி இடர்களை காப்புறுதி நிறுவனங்கள் பொறுப்பேற்கும் திறன் அதிகரித்தல்.

(2X½=1புள்ளி)

### காப்புறுதி செய்பவர்

- 1) காப்புறுதிக்கம்பனிகளின் பொறுப்புக்கள் பரவலாக்கப்படுகின்றமையால் காப்புறுதி செய்பவரிடம் அறவிடப்படுகின்ற தவணைக்கட்டணமானது குறைந்த அளவில் காணப்படும்.
- 2) இழப்பீட்டுத் தொகை நிச்சயம் கிடைக்கும் என நம்பிக்கை.
- 3) பாரிய தொகையை ஒரே நிறுவனம் மேற்கொள்வதால் பல காப்புறுதி நிறுவனங்களை நாடிச் செல்ல வேண்டிய அவசியம் ஏற்படாது.

(2X½=1புள்ளி)

v) அ)

- 1) சமூக ரீதியாகக் கருத்துக்களையும் செய்திகளையும் பரிமாற்றிக் கொள்வதற்காக
- 2) சர்வதேச ரீதியாக ஏற்படும் நிகழ்வுகள் தொடர்பாக விரைவாக அறிந்து கொள்வதற்கு.
- 3) கல்வி நடவடிக்கைகளுக்குத் தேவையான தகவல்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு.
- 4) தொழில்நுட்பவிருத்தியோடு ஏற்படும் புதிய கண்டுபிடிப்புக்களை அறிந்து கொள்வதற்கு.
- 5) உள்நாட்டு வெளிநாட்டு ரீதியான தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புவதற்கு.

(4X½=2 புள்ளிகள்)

### ஆ)

- 1) தேவைக்கு ஏற்றவாறு ஊடகமொன்றைத் தெரிவு செய்ய முடியும்.
- 2) நாடுபூராகவும் பரந்து காணப்படல்.
- 3) தேவையான எந்தச் சந்தர்ப்பத்திலும் பொருந்தெருப்போக்குவரத்து முறையைப் பயன்படுத்த முடிதல்.
- 4) அனேகமாகப் பயணம் முடியும் வரையிலும் ஒரே போக்குவரத்து ஊடகத்தைப் பயன்படுத்த முடியுமாக இருத்தல்.

(4X½=2 புள்ளிகள்)

04. i)

- 1) உற்பத்திகளைத் தொடர்ச்சியாகச் சந்தைக்கு வழங்குவதன் மூலம் நுகர்வோனின் நம்பிக்கையினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.
- 2) செலவுக்கருமங்கள் திட்டமிடப்பட்டு மேற்கொள்ளப்படுவதனால் வீணாதல் கிரயமாதல் என்பன குறைவதன் காரணமாகக் கிரயத்தை இழிவுப்படுத்திக் கொள்ளமுடிதல்.
- 3) போட்டிக்கு சிறப்பாக முகம் கொடுக்க முடிதல்.
- 4) இயந்திர உபகரணங்கள், ஊழியர்கள் சார்பாக ஏற்படும் நேர் செலவுகளை இழிவுப்படுத்திக் கொள்ள முடிதல்.
- 5) உற்பத்திகளின் தரத்தினைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளமுடிதல்.
- 6) மூலப்பொருள் முகாமைத்துவம் நல்ல முறையில் இடம் பெறுவதனால் பிரச்சினைகள் ஏற்படாதிருத்தல்.
- 7) தொழிலில் தலைவராக உருவாக முடிதல்.

(4X 1 =4 புள்ளிகள்)

உதாரணம்  $2X\frac{1}{2} = 1$ புள்ளி

- ii) அ) 1) உற்பத்தியாளன் → நுகர்வோன்  
2) உற்பத்தியாளன் → சில்லறையாளர் → நுகர்வோன்  
3) உற்பத்தியாளன் → மொத்த வியாபாரி → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோன்  
4) உற்பத்தியாளன் → முகவர்கள் → மொத்.வியா → சில்ல.வியா → நுகர்வோன்
- (4X  $\frac{1}{2}$  =2 புள்ளிகள்)

ஆ) பொறுப்பு முகவர் பண்டங்களை கடனுக்கு விற்பனை செய்வதுடன் விற்பனை சார்பான கடன்களை சேகரித்துக் கொள்ளும் பொறுப்புக்கு உட்படுத்தப்படுகின்றார்.

(2 புள்ளிகள்)

- iii) மீள் விற்பனை செய்யும் எண்ணத்தில் கொள்வனவு செய்யும் கொள்வனவாளர்களுக்கு உற்பத்திகளை விற்பனை செய்தலும் மீள் விற்பனை செய்யும் நோக்கில் உற்பத்திகளைக் கொள்வனவு செய்தலும் மொத்த வியாபாரம் எனப்படும்.

(1 புள்ளி)

#### உற்பத்தியாளருக்கு

- 1) உற்பத்தியாளரின் உற்பத்திகளை மொத்தமாகப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
  - 2) சந்தை தொடர்பான தகவல்களை வழங்கல்.
  - 3) உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பல்வேறு சேவைகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
- உதாரணம் :- நிதிவசதிகள் மூலப்பொருள் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

(2X $\frac{1}{2}$ =1புள்ளி)

#### சில்லறை வியாபாரிக்கு

- 1) பொருள்களை மொத்தமாக வழங்கல்
- 2) சில்லறை விற்பனையகங்களுக்குப் பொருள்களைக் கொண்டு சென்று ஒப்படைத்தல்.
- 3) கடன் வசதிகளை வழங்கல்

(2X $\frac{1}{2}$ =1புள்ளி)

#### பொதுமக்களுக்கு

- 1) விலைத்தளம்பலைக் குறைத்தல் / விலையை உறுதிப்படுத்தல்
- 2) தேவையான பொருட்களை தேவையான இடத்தில் தேவையான போது கொண்டு சென்று வழங்குதல்.
- 3) இடை நடுவர்கள் மூலம் கிடைக்கும் தகவல்களை உற்பத்தியாளனுக்கு வழங்குவதன் மூலம் மக்கள் தரமான பொருட்களைப் பெற உதவுதல்.

(2X $\frac{1}{2}$ =1புள்ளி)

iv) அ)

- 1) இறக்குமதியினை மட்டுப்படுத்தல் / கோட்டாமுறை
- 2) ஏற்றுமதியினை மட்டுப்படுத்தல் / கோட்டாமுறை
- 3) இறக்குமதி / ஏற்றுமதியினைத் தடை செய்தல்
- 4) வியாபார ஓப்பந்தங்கள்
- 5) கடுமையான வெளிநாட்டுச் செலாவணிக் கொள்கை.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

ஆ)

- 1) இலத்திரனியல் வணிகத்தினர் மூலம் வெளிநாட்டு வியாபாரம் உலகம் முழுவதும் விரிவடைந்தமை.
- 2) பொருளாதார அபிவிருத்தியினைத் துரிதப்படுத்துவதற்கும், பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்குச் சிறப்பாக முகம் கொடுப்பதற்கும் புதிய வியாபார வலையமைப்புகள் மற்றும் வியாபாரக் கூட்டுக்கள் உருவாதல்.
- 3) பாரம்பரிய ஏற்றுமதிகளில் மட்டும் தங்கியிராது உயர் தொழில்நுட்பத்துடன் கூடிய உற்பத்திகளைப் பன்முகப்படுத்தல் தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல்.
- 4) அதிகூடிய பெறுமதிகளுடனான உற்பத்திகளை ஊக்குவிப்பதற்காக வெளிநாட்டு வியாபாரக் கொள்கைகளில் ஈடுபடல்.
- 5) இலங்கையின் ஏற்றுமதிப் பண்டப்பொதி தொடர்பில் நிகழ்காலத்தில் கவனம் செலுத்தப்படல்.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

v)

- 1) ஏற்றுமதி செய்யப்படும் பொருட்களுக்குப் பணம் செலுத்துவதை உறுதிப்படுத்தல். (1 புள்ளி)
- 2) இறக்குமதியாளன் வரிச்சலுகையினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு. (1 புள்ளி)
- 3) குற்றமுள்ள சமைச்சீட்டிற்குப் பதிலாக தூய சமைச்சீட்டினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு ஏற்றுமதியாளருக்குத் தேவையானது. (1 புள்ளி)
- 4) சுங்கத்திற்குப் பொருட்கள் ஒப்படைக்கப்பட்டமையை உறுதிப்படுத்துவதற்கு ஏற்றுமதியாளருக்குத் தேவையானது. (1 புள்ளிகள்)

## பகுதி II

05. i)

அ)

- 1) நிறுவனத்தின் இலக்கு மற்றும் குறிக்கோள்களை வெற்றிகரமாக அடைந்து கொள்வதற்கு.
- 2) வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களை வினைத்திறனாகவும், பயனுறுதியாகவும் பயன்படுத்துவதற்கு.
- 3) இயங்கு வணிகச் சூழலுக்கு வெற்றிகரமாகத் துலங்களைக் காட்டுவதற்கு.
- 4) போட்டி நிலைமைக்கு சிறப்பாக முகம் கொடுப்பதன் மூலம் வணிகத்தின் நீண்ட கால வாழ்தன்மையினை உறுதிப்படுத்துவதற்கு.
- 5) நிறுவனம் விரிவடையும் போது அதன் கருமங்கள் சிக்கலானதாக மாறுவதால் அவ்வாறான நிலைமைக்கு சிறப்பாக முகம் கொடுப்பதற்கு.
- 6) நிறுவனம் தொடர்பில் அக்கறை கொள்ளும் பிரிவினர்களின் எதிர்பார்ப்புகளை உச்ச அளவில் நிறைவேற்றுவதற்கு.
- 7) பிரச்சினைகளுக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுப்பதற்கும் சரியான தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கும்.
- 8) வணிகமானது சமூக பொறுப்புக்கள் நிறைவேற்றும் முறையில் கருமங்களை நடத்திச் செல்வதற்கு.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

ஆ)

1) ஆளிடை வகிபாகம்

- நிறுவன முதன்மை
- தலைவர்
- தொடர்புகளைப் பேணுபவர்

(2X½=1 புள்ளி)

2) தகவல் வகிபாகம்

- மேற்பார்வை
- தகவல்களை வழங்குதல்
- ஊடகப் பேச்சாளர்

(2X½=1 புள்ளி)

ii)

- 1) பிரச்சினையைத் தெளிவாக இனங்காணல்.
- 2) பிரச்சினையைப் பகுப்பாய்வு செய்தல்.
- 3) மாற்றுத்தீர்வுகளைக் கட்டியெழுப்புதல்.
- 4) மாற்றுத் தீர்வுகளை மதிப்பிடல். (பகுப்பாய்வு செய்தல்)
- 5) சிறந்த மாற்றுத் தீர்வினைத் தெரிவு செய்தல்.
- 6) மாற்றுத் தீர்வினை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கு திட்டமொன்றை உருவாக்கல்.
- 7) தீர்மானத்தை நடைமுறைப்படுத்துதல்.
- 8) மதிப்பீடும் மீளவலியுறுத்தலும்

(ஒழுங்கு முறையில் குறிப்பிட்டால்  
(8X ½ =4 புள்ளிகள்)

iii) அ) நிறுவனத்தின் தீர்மானமெடுக்கும் சகல அதிகாரமும் அதன் உயர் முகாமையின் அடிப்படையில் மையப்படுத்தப்பட்டிருத்தல் மையப்படுத்தல் எனப்படும்.

(1 புள்ளி)

நிறுவனத்தின் தீர்மானமெடுக்கும் அதிகாரமானது உயர்மட்ட முகாமையிலிருந்து கீழ்மட்ட முகாமைக்கு ஒப்படைக்கப்படல் பன்முகப்படுத்தல் எனப்படும்.

(1 புள்ளி)

ஆ) மையப்படுத்தலின் அனுகூலங்கள் :

- 1) மிக விரைவாக தீர்மானமெடுக்க முடிதல்.
- 2) தீர்மானங்களில் ஒருமைப்பாடு காணப்படல்.
- 3) கிரயம் குறைவு
- 4) கட்டுப்பாட்டுக்கருமங்கள் இலகுவாக அமைதல்
- 5) தொடர்பாடல் இலகுவாக அமைதல்

(2X ½ =1 புள்ளி)

பன்முகப்படுத்தலின் அனுகூலங்கள்

- 1) உயர்மட்ட முகாமையில் கருமங்கள் குறைவடைதல்.
- 2) தரமான தீர்மானங்களை எடுக்க முடிதல்
- 3) இலகுவாகத் தீர்மானங்களை நடைமுறைப்படுத்த முடிதல்.
- 4) கீழ் உள்ள ஊழியர்கள் முன்னேற்றமடைதல்.
- 5) ஊழியர்களின் ஊக்குவிப்பு உயர்வடைவதுடன் திருப்தியும் மேம்பாடடைதல்.

(2X ½ =1 புள்ளி)

iv) அ)

- 1) பொருட்கள், இயந்திரங்கள் என்பவற்றைப் பயன்படுத்துவதன் விளைத்திறன் உயர்வடையும்.
- 2) இடவசதிகளின் மூலம் உச்சப்பயன்பாட்டினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.
- 3) பொருட்களைப் பயன்படுத்தும் கிரயத்தினைக் குறைத்துக் கொள்ள முடியும்.
- 4) பொருள்கள் மற்றும் ஊழியர்களின் அசைவின் போது ஏற்படும் தடைகளைக் குறைத்துக் கொள்ள முடியுதல்.
- 5) விபத்துக்கள் குறைவடைதல்.
- 6) தொடர்பாடல், இணைப்பாக்கம், மேற்பார்வை என்பன இலகுவாதல்
- 7) ஊழியர்களின் தன்னம்பிக்கை உயர்வடைதல்.
- 8) காலத்தை / நேரத்தை சிறந்த முறையில் முகாமை செய்வதற்கு இலகுவாக அமைதல்.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

ஆ) 1) நிலையான கிரயம்

உதாரணம் :- தொழிற்சாலை வாடகை, தொழிற்சாலை இறைக்கட்டணம்.

2) மாறும் கிரயம்

உதாரணம் :- நேர் பொருள் கிரயம், நேர் கூலிக்கிரயம்

(கிரயம் 2X ½ =1 புள்ளி)

(உதாரணம் 2X ½ =1 புள்ளி)

- v) உற்பத்திக்குத் தேவையான மூலப்பொருள்கள் தேவையான நேரத்தில் சரியான அளவுகளில் உற்பத்திச் செயன்முறைக்குச் சேகரித்தலும் முடிவுப்பொருள்களை அவ்வேலையிலேயே சந்தைக்கு முன் வைக்கும் முறையைக் குறிக்கும் மூலப்பொருள் இருப்பு, முடிவுப் பொருள் இருப்பினைப் பூச்சியமெனப் பேணி களஞ்சியக் கிரயத்தை இழிவுபடுத்துவதற்கும் பயன்படுத்தப்படும் முறையொன்றாக இம்முறையினை அழைக்க முடியும்.

(1 புள்ளி)

**அனுகூலங்கள்**

- 1) களஞ்சியப்படுத்தல் செலவு குறைவு.
- 2) இருப்பு மீதான முதலீடு குறையும்
- 3) கிரயம் குறையும் (பழுதடைதல், காலம் கடந்த பொருள்)
- 4) காசப்பாய்ச்சல் மிக சிறப்பாக விருத்தியடையும்.
- 5) களஞ்சியசாலைக்கான இடது ஒதுக்கு அவசியமில்லை எனவே இடப்பரப்பை வேறு தேவைக்கு பயன்படுத்தலாம்.

(3X ½ =1 ½ புள்ளிகள்)

**பிரதிகூலங்கள்**

- 1) தேவையான நேரத்தில் வழங்குனரால் வழங்கமுடியாதுவிடின் பிரச்சினைகளுக்கு முகம்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும்.  
உ+ம் :- பாதுகாப்புச்சரக்கின்மை
- 2) மூலப்பொருட்களை மொத்தமாக கொள்வனவு செய்யும் போது கிடைக்கும் கழிவு, சலுகைகளை பெறமுடியாமல் இருக்கும்.
- 3) அடிக்கடி பொருள் கொள்வனவு செய்வதனால் கட்டளைச் செலவு அதிகரிக்கும்.  
உ+ம் :- போக்குவரத்துச் செலவு

(3X ½ =1 ½ புள்ளிகள்)

06. i)

அ) விசாலமானது மற்றும் சிறியது எனும் வகையில் இரு கொள்கலன்களில் யாதேனும் வகையொன்றை சேகரித்து முதலாவது விசாலமான கொள்கலனின் இருப்பினைப் பயன்படுத்தி முடிக்கப்பட்டதன் பின்னர் மீண்டும் இருப்புக்கட்டளை இடப்பட்டு இரும்புக் கிடைக்கும் வரையில் சிறிய கொள்கலனின் இருப்பினைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் இருப்புக்கட்டுப்பாடு செய்தல் முறையே இரட்டைக் கொள்கலன் முறை எனப்படும்.

(2 புள்ளிகள்)

ஆ)

- 1) உற்பத்திக் கருமங்கள் தொடர்ந்து இடம் பெறாதிருத்தல்.
- 2) இயந்திரங்களை ஒழுங்கான முறையில் பயன்படுத்தாது விடப்படுவதனால் வணிகத்திற்கு முறையற்ற கிரயமொன்று ஏற்படுதல்.
- 3) ஊழியர்களின் உச்சச்சேவையினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியாததன் காரணமாக வேலை செய்யாத காலம் உயர்வடைதல்.
- 4) திடீரெனக்கிடைக்கப்பெறும் கட்டளையினைப் பூர்த்தி செய்ய முடியாதிருத்தல்.
- 5) வணிகத்திற்கு கட்டளைகள் கிடைக்கப்பெறாமல் விடல்.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

ii) அ) இணங்கவில்லை

(1 புள்ளி)

உற்பத்தி செயன்முறையின் சகல மட்டங்களையும் பரிசோதனை செய்தல் தரக்கட்டுப்பாட்டின் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகின்றது.

- 1) மூலப்பொருள் பொறி இயந்திரச் செயற்பாடு ஊழியர்கள் போன்ற எல்லா உள்ளீடுகளிலும் தரம் காணப்பட வேண்டும்.
- 2) உற்பத்தி செயற்பாட்டினை மாதிரிச்சோதனை செய்தல் வேண்டும்.
- 3) முடிவுப் பொருட்களை சோதனை செய்தல் வேண்டும்.

(2X ½ =1 புள்ளி)

ஆ) 1) சிறந்த செயற்பாட்டுத்தன்மை

- 2) நீடித்தபாவனை
- 3) நீழ்பக்கத்தன்மை
- 4) நியமங்களுக்கு ஏற்படையதாக இருத்தல்.
- 5) பொருத்தப்பாடுடையது
- 6) பாதுகாப்புத் தன்மை

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

iii) அனுகூலங்கள்

- 1) வீண் விரயங்கள் குறைவடைதல்
- 2) புதிய உற்பத்திப் பொருட்களை சந்தைக்கு அறிமுகப்படுத்த முடிதல்.
- 3) உற்பத்திப் பொருட்களின் தரம் அதிகரித்தல்.
- 4) வினைத் திறன் அதிகரித்தல்.
- 5) குறைந்த ஊழியர் எண்ணிக்கையினைப் பயன்படுத்த முடிதல்.
- 6) சாதகமான வேலைச் சூழலொன்றை உருவாக்க முடிதல்.
- 7) உற்பத்தி இயலுமை அதிகரித்தல்.
- 8) பாரியளவிலான உற்பத்திச் சிக்கனங்களைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

பிரச்சினைகள்

- 1) தொழில்நுட்பம் துரிதமாக மாற்றமடைதல்
- 2) பாரியளவிலான முதலீடு தேவைப்படல்.
- 3) சூழல் மாசடைதலின் மூலம் ஏற்படுகின்ற பிரச்சினைகள்
- 4) திடீரென தொழில்நுட்பம் வீழ்ச்சியடைதல் மற்றும் வழக்கள் ஏற்படல் காரணமாக உற்பத்தி செயற்பாடுகள் செயலிழத்தல்.
- 5) பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்கள் காணப்படாமை.

(4X ½ =2 புள்ளிகள்)

iv)

1) புகோள ரீதியான காரணிகள்

உதாரணம் :-

- நாடுகள் வலயங்கள், பிரதேசங்கள்
- காலநிலைக் காரணிகள்
- நகரங்களின் விசாலம்
- சனத்தொகை அடர்த்தி

2) சமூகவியல் காரணிகள்

உதாரணம் :-

- ஆண், பெண் பால் நிலைமை
- வயது, வருமானம்
- குடும்பமொன்றின் அளவு
- தொழில், இனம், சமயம்

3) உளவியல் ரீதியான காரணிகள்

உதாரணம் :-

- சமூக வகுப்பு
- வாழ்க்கைப்போக்கு
- ஆளுமைத்தன்மை

4) நடத்தை ரீதியான காரணிகள்

உதாரணம் :-

- எதிர்பார்க்கும் அனுகூலங்கள்
- கொள்வனவு செய்யும் நோக்கம் / சந்தர்ப்பம்
- பயன்படுத்துவோர்களது தன்மை
- பயன்படுத்துவோர்களது மனப்பாங்கு

(4 குறிப்பிட = 1 புள்ளி)

4 உதாரணம் = 1 புள்ளி)

ஆ) 1) அளவிடக்கூடியதாக இருத்தல்

2) தேவையான அளவினைக் கொண்டிருத்தல்

3) அடைந்து கொள்ளக்கூடிய தன்மை

4) வேறுபடுத்தி இனங்காணக்கூடியதாக இருத்தல்.

5) செயற்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்

(4X½=2புள்ளிகள்)

v) பொருளொன்று அல்லது சேவையொன்று தொடர்பாக நுகர்வோரின் மனதில் சாதகமான மனப்பாங்கொன்றினைக் கட்டியெழுப்புதலைக் குறிக்கும் ஏதேனும் பொருளொன்றை அல்லது சேவையொன்றை சந்தையில் மிகவும் சிறந்த முறையில் நிலை நிறுத்தச் செய்வதாகும்.

(2 புள்ளிகள்)

1) பொருளினுள் பல்வேறு பண்புகளையும் பயன்களையும் உள்ளடக்குதல்.

2) போட்டியாளர்களுடன் ஒப்பிடும் போது மிக உயர்வான சேவையொன்றைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

3) பல்வேறு உபாயமுறைகளைப் பிரயோகித்து வாடிக்கையாளர்களின் உள்ளத்தில் பொருள் அல்லது சேவையை ஆழமாகப் பதியச்செய்தல்.

(2X1=2புள்ளிகள்)

07. i) 1) உற்பத்திப்பொருள்  
2) விலை  
3) இடம் (விநியோகம்)  
4) மேம்படுத்தல்

(4X½=2புள்ளிகள்)

- 1) நுகர்வோர் விருப்பங்களைச் சிறப்பாக நிறைவேற்றக்கூடிய வகையில் உற்பத்திப் பொருளொன்றைச் சந்தைக்கு முன்வைப்பதற்கு முடிவதனால் விற்பனைப் புரள்வினை அதிகரித்துக் கொள்ளமுடிதல்.
- 2) உற்பத்திப்பொருளுக்குரிய போட்டி நிலைமைகளுக்கு முகங்கொடுக்கக்கூடிய முறையில் விலை குறிக்கப்படுவதன் மூலம் நுகர்வோரை கவரக்கூடியதாக இருத்தல்.
- 3) பல்வேறு மேம்பாட்டு உத்திகள் பிரயோகிக்கப்பட்டு பொருள்களை கொள்வனவு செய்வதற்கு ஊக்குவிக்கக்கூடியதாக இருத்தல்.
- 4) நுகர்வோருக்கு உற்பத்திப்பொருள்களை மிக இலகுவாகக் கொள்வனவு செய்யக்கூடியவாறு அப்பொருள்களை விநியோகித்தல்.
- 5) பொதுவாக நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்குச் சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் சகலமாறிகளும் துணையாக அமைகின்றன.

(4X½=2புள்ளிகள்)

ii) அ)

- 1) குறுகியதாகவும் எளியதாகவும் இருத்தல்.
- 2) உச்சரிப்பு இனங்காணல் ஞாபகத்தில் வைத்திருத்தல் என்பன இலகுவாக இருத்தல்.
- 3) உற்பத்தியின் அடிப்படைப் பண்புகள், பயன்கள் தொடர்பான கருத்தினை உணர்த்துதல்.
- 4) இலகுவாக மாற்று மொழிகள் மூலமும் அறிமுகப்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
- 5) போட்டியாளர்களின் சின்னங்களை விட வேறுபட்டதாக இருத்தல்.
- 6) ஏதேனும் கலாசாரமொன்றைப் பிரதிநிதித்துவப்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

- ஆ) 1) உற்பத்திப் பொருளின் தன்மை  
2) பொதியிடலின் மூலம் உற்பத்திப் பொருளுக்குக் கிடைக்கும் பயன்கள்.  
3) தொழில்நுட்பப் பொருத்தப்பாடு  
4) பொதியின் கூறுகள்  
5) வியாபாரிக்குள்ள வசதிகள்  
6) நுகர்வோருக்குக் கிடைக்கப்பெறும் பயன்களும் வசதிகளும்.  
7) சூழலை நேசிக்கும் தன்மை.  
8) பொதியிடலுக்காக ஏற்படும் கிரயம்.

(4X½=2புள்ளிகள்)

iii) 1) வசதிப்பொருள்கள் :

தொடர்ந்து நுகர்வோர் கொள்வனவு செய்யும் பொருள்களைக் குறிக்கும் (உ+ம்) பத்திரிகை

2) கடைப்பொருள்கள் :

பொருள்களின் விலை மற்றும் தரங்களை ஒப்பிட்டு தெரிவு செய்யும் பொருள்களைக் குறிக்கும் (உ+ம்) ஆடை அணிகள்

3) விசேட பொருள்கள் :

குறித்த பொருளொன்றைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக கூடிய முயற்சி எடுத்தல். (உ+ம்) கார்.

4) நாடாப்பொருள்கள் :

சந்தையில் விற்பனைக்காகக் காணப்பட்டாலும் கூட நுகர்வோன் அது தொடர்பாக அக்கறை செலுத்தாதிருத்தல் அல்லது அது தொடர்பாக அறியாத பொருள்கள் (உ+ம்) புதிய புத்தகங்கள், அகராதி

(வகைப்படுத்த  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)  
விளக்கம்  $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

iv) அ)

1) குறுங்கால நிதித்தேவை

அன்றாட வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்வதற்குத் தேவையான நிதி (உ+ம்) இருப்புக்கொள்வனவு, சம்பளக் கொடுப்பனவு

2) நீண்டகால நிதித்தேவை

வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும் போது வணிக நடவடிக்கைகளை நடத்திச் செல்லும் போது அடிப்படையில் தேவைப்படுகின்ற நடைமுறை அல்லாத சொத்துக்களை கொள்வனவு செய்வதற்குத் தேவையான நிதி

(உ+ம்) காணி கட்டம் கொள்வனவு, இயந்திர உபகரணக்கொள்வனவு

(விளக்க  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளி)

உதாரணம்  $2 \times \frac{1}{2} = 1$  புள்ளி

ஆ) உள்ளக வழிமுறை

- 1) நிறுத்தி வைத்த வருவாய்
- 2) பெறுமானத்தேய்வு ஏற்பாடு
- 3) மேலதிக சொத்துக்களின் விற்பனை
- 4) தொழிற்படு மூலதனத்தை கடுமையாகக் கட்டுப்படுத்தல்.

(4 விடயம் 1 புள்ளி)

வெளியக வழிமுறை

- 1) பங்கு வழங்கல்
- 2) தொகுதிக்கடன் வழங்கல்
- 3) வங்கிக்கடன்
- 4) குத்தகை
- 5) வங்கி மேலதிகப்பற்று
- 6) வாடகைக் கொள்வனவு
- 7) ஈட்டுக்கடன்

(4 விடயம் 1 புள்ளி)

iv) அ)

1) தேவையான நிதியின் அளவு

2) நிதி தேவைப்படும் காலம் (நீண்டகாலமா / குறுங்காலமாக)

3) கிரயம் (நிதியை பெற்றுக்கொள்ளலும் அவற்றை பராமரித்தலும்)

4) வணிக அமைப்பின் தன்மை (தனியுடமை / பங்குடமை / வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி)

5) வைக்கப்பட வேண்டிய பிணைகள் தொடர்பான விடயம்.

6) வணிகத்தின் மூலதனக் கட்டமைப்பில் ஏற்படும் தாக்கம்.

7) நிதியினை ஈடுபடுத்தும் செயற்திட்டத்தின் தன்மையும் அதனால் எதிர்பார்க்கப்படும் அனுசூலங்களும்.

8) வணிகத்தின் முகாமைத்துவத்திற்கு ஏற்படும் அழுத்தங்கள்.

( $4 \times \frac{1}{2} = 2$  புள்ளிகள்)

ஆ)

- 1) கிரயம் குறைவாயிருத்தல்
- 2) பெற்றுக்கொள்வது இலகுவானது
- 3) மீளச் செலுத்த வேண்டிய மேவையில்லை
- 4) வணிகப் பொறுப்புக்கள் அதிகரிக்காமை
- 5) விசேட நிபந்தனைகளுக்குட்பட வேண்டிய அவசியமில்லை.

(4X½=2புள்ளிகள்)

08. i)

அ) குறித்த எதிர்கால நிதியாண்டொன்றின் காசுப்பெறுவனவுகளையும் காசுக் கொடுப்பனவுகளையும் உள்ளடக்கியதாகத் தயாரிக்கப்படுகின்ற அட்டவணை காசுப்பாதிட்டு அட்டவணை எனப்படும்.

(1 புள்ளி)

ஆ)

- 1) எதிர்காலத்தில் காசு மிகையொன்று ஏற்படுமாக இருப்பின் அதனை முன்னரே அறிந்து கொள்ள முடியுமாகையால் அக்காசியை சிறப்பாக முதலீடு செய்ய முடியும்.
- 2) எதிர்காலத்தில் காசுக்குறைபாடொன்று ஏற்படுமாக இருப்பின் அதனை முன்னரே அறிந்து கொண்டு அதற்கு முகங்கொடுப்பதற்கு ஆயத்தமாகலாம்.
- 3) உண்மையான காசுச் செயற்பாட்டினை ஒப்பிடுவதன் மூலம் காசு தொடர்பான திட்டமிடலும் கட்டுப்படுத்தலும் இலகுவாகும்.
- 4) வணிகக்கடன்களைப் பெறும் பொழுது வணிகத்தின் எதிர்கால நிதி நிலைமையினை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்குத் துணையாக அமையும்.

(3X½=3புள்ளிகள்)

- ii) அ) 1) வங்கிகளுக்கிடையிலான அழைப்புக்கடன் சந்தை
- 2) உள்நாட்டு வெளிநாட்டுச் செலவணிச்சந்தை
- 3) திறைசேரி உண்டியல் சந்தை
- 4) வணிகப்பத்திரச் சந்தை

(4X½=2புள்ளிகள்)

ஆ) ஆரம்ப பொது வழங்கல்

பொதுக்கம்பனியொன்று முதல் தடவையாகப் பங்குகளை வழங்குவதன் மூலம் பொதுமக்களுக்கு அழைப்பு விடுத்தும் பங்குச்சந்தையில் பட்டியல் படுத்தல்.

**விற்பனைக்கான கொடை முனைவு :**

தற்போது பங்குகளை வழங்கியுள்ள பொதுக்கம்பனியொன்று பொதுமக்களுக்கு பங்குகளைப் பங்குச்சந்தையினூடாக விற்பனைக்கு முன்வைப்பதற்காகப் பட்டியல் படுத்துதல்.

(2X1=2புள்ளிகள்)

- iii) 1) உயிருள்ள வன மொன்றாக இருத்தல்.
- 2) சிந்திப்பதற்கும் மாற்றுச் செயற்பாடுகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கும் முடியுமாக இருத்தல்.
- 3) ஏனைய வளங்களைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
- 4) பயிற்சியளிப்பதன் மூலம் பெறுமானத்தை அதிகரிக்க முடிதல்.
- 5) குழுவொன்றாகக் கருமமாற்ற முடிதல்.
- 6) நடத்தை சார் சிக்கல் தன்மை கொண்டதாலும் எதிர்வு கூற முடியாது போதலும்.
- 7) ஆக்கப்பூர்வமான ஆற்றல்களுடன் கூடியதாக இருத்தல்.

(4X1=4புள்ளிகள்)

iv) அ)

- 1) எதிர்கால மனித வளத்தேவையினை (கேள்வியை) எதிர்வுகூறல்.
  - 2) மனித வளங்களின் நிரம்பலை மதிப்பீடு செய்தல்.
  - 3) மனித வளங்களின் கேள்வி நிரம்பலை ஒப்பீடு செய்தல்.
  - 4) மனித வளங்களின் மிகை அல்லது பற்றாக்குறைக்கு எடுக்க வேண்டிய உபாய வழிமுறைகளை அபிவிருத்தி செய்தல்.
  - 5) மனித வளத்திட்டத்தைத் தயாரித்தல்.
  - 6) மனித வளத்திட்டமிடலின் செயற்பாட்டினை மதிப்பீடு செய்தலும் விருத்தி செய்தலும்.
- (4X1=4புள்ளிகள்)

ஆ)

- 1) பொருள் அல்லது சேவைக்கான கேள்வி
- 2) நிறுவனத்தின் குறிக்கோள்
- 3) உற்பத்தி முறை
- 4) எதிர் காலத்தில் ஊழியர் ஓய்வு பெற்றுச் செல்லல்.
- 5) விலகுதல், பதிவி உயர்வு பெறல், நீக்குதல், சேவையினை முடிவுறுத்தல்.
- 6) நிறுவனத்தின் நிகழ்கால மற்றும் எதிர்கால நிதி நிலைமை.
- 7) பொருளாதார சமூக, அரசியல் மற்றும் சட்டச்சூழல்

(4X1=4புள்ளிகள்)

v) அ) 1) தொழில் அறிவித்தல்களை வெளியிடல்.

- 2) திறன் அட்டவணை / தகவல் அட்டவணை
- 3) உள்ளக வலையமைப்பு
- 4) உள்ளக ரீதியான ஊழியர்கள் அறிமுகப்படுத்துதல்.
- 5) மரபுரிமைத்திட்டம்.

(4X ½ =2புள்ளிகள்)

ஆ) அனுகூலங்கள்

- 1) ஊழியர்கள் தூண்டப்படுவர்.
- 2) சிறந்த ஊழியர் தொடர்பொன்று ஏற்படல்.
- 3) பொருத்தமான ஊழியர்களைத் தொடர்ந்து வைத்திருப்பதற்கான வசதி கிடைத்தல்.
- 4) ஈர்ப்பதற்கும் சேர்த்துக்கொள்வதற்குமாக ஏற்படும் செலவுகள் குறைவடையும்.
- 5) ஊழியர்களிடத்தில் நிறுவனம் தொடர்பாக விருப்பமும் அர்ப்பணிப்பும் ஏற்படும்.
- 6) ஊழியர்களை வேலையில் அமர்த்துவதற்காக எடுக்கும் காலம் குறைவடையும்.

(2X ½ =1புள்ளி)

பிரதிகூலங்கள்

- 1) புதிய அறிவுகள் நிறுவனத்திற்கு உட்பாய்ச்சப்படாதிருத்தல்.
- 2) பொருத்தமான நபர்களைச் சேர்த்துக்கொள்வதற்கான சந்தர்ப்பம் குறைவடைதல்.
- 3) ஊழியர்களுக்கிடையில் தேவையற்ற போட்டி நிலையொன்றேற்படுதல்.
- 4) பயிற்சிக்காகக்கூடிய கிரயமொன்றைப் பொறுப்பேற்க வேண்டியேற்படல்.
- 5) புத்தாக்கங்கள் உட்புகாதிருத்தல்.

(2X ½ =1புள்ளி)