வடமாகாணக் கல்வித் திணைக்களத்தின் அனுசரணையுடன்
தொண்டைமானாறு வெளிக்கள நிலையம் நடாத்தும்
Field Work Centre
தவணைப் பரீட்சை, நவம்பர் - 2016
FWC
Term Examination. November - 2016

தரம் :- 13 (2017)	புள்ளித்திட்டம்	வணிகக்கல்வி

வணிகக்கல்வி – I

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

(30 x 2 = 60 புள்ளிகள்)

31. அ) சந்தை ஆ) அண்மிய சூழல் (1+1 = 2 புள்ளிகள்)

32. அ) இறைக்கொள்கை நாணயக்கொள்கை (½ x 2 = 1புள்ளி)
ஆ) கைத்தொழில், மூலப்பொருட்களும் உதிரிப்பாகங்களும், மூலதன உருப்படிகள் வழங்கல்களும் வணிக சேவைகளும் (¼ x 4 = 1 புள்ளி)
(1 சரியெனில் புள்ளி இல்லை. 2 அல்லது 3 சரியெனில் ½ புள்ளி 4 சரியெனில் 01 புள்ளி இடுக.)

33. அ) வரையறுக்கப்பட்டது, வரையறுக்கப்படாதது (½ x 2 = 1 புள்ளி)
ஆ) சாதாரண பங்குகள் / உரிமைப் பங்குகள், முன்னுரிமைப் பங்குகள் (½ x 2 = 1 புள்ளி)

34. அ) அந்நியசெலாவணி கொடுக்கல்வாங்கல் (1 புள்ளி)
ஆ) தனிநபர், ஆதனம் (½ x 2 = 1 புள்ளி)

35. (1) பிழை (2) சரி (3) பிழை (4) பிழை (½ x 4 = 2புள்ளி)

36. அ) ஒப்பந்த, ஏனைய விஷேட / விஷேட (½ x 2 = 1 புள்ளி)
ஆ) ஒப்புறுதி (1புள்ளி)

37. அ) திட்டமிடல் ஆ) ஒழுங்கமைத்தல் (1 x 2 = 2 புள்ளி)

38. அ) சர்வாதிகார, ஜனநாயக (½ x 2 = 1 புள்ளி)
ஆ) நிதிசார் ஊக்கப்படுத்தல், நிதிசாரா ஊக்கப்படுத்தல் (½ x 2 = 1 புள்ளி)

39. உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு
உற்பத்தித் திட்டமிடல்
உற்பத்திப் பொறியியல்
ஆராய்ச்சி அபிவிருத்தி (½ x 4 = 2புள்ளி)

40. அ) தேவையை, விருப்பத்தை (½ x 2 = 1 புள்ளி)

ஆ) தொடர்புடைமை சந்தைப்படுத்தல்
ஒருங்கிணைந்த சந்தைப்படுத்தல்
அகச்சந்தைப்படுத்தல்
செயற்திறன் / சமூகப்பொறுப்புச் சந்தைப்படுத்தல் (ஏதாவது இரண்டிற்கு (½ x 2 = 1புள்ளி)

41. அடிப்படைத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கான உரிமை
இழப்பீட்டினைப் பெறும் உரிமை
நுகர்வோர் கல்விக்கான உரிமை
சுத்தமான சூழலில் வாழ்வதற்கான உரிமை (½ x 4 = 2 புள்ளி)

42. செயற்றிட்ட அறிக்கைகளைத் தயாரித்துக் கொடுத்தல்.
நிதி மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பில் ஆலோசனைச் சேவைகளை வழங்குதல்.
ஒப்புறுதிச் சேவை அளித்தல்.
குத்தகைச் சேவைகளை வழங்குதல் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

43. தெருப்போக்குவரத்து
புகையிரதப்பாதை போக்குவரத்து
வான்வழிப் போக்குவரத்து
நீர்வழிப் போக்குவரத்து (½ x 4 = 2 புள்ளி)

44. வயது ஒப்பந்தத் தொகை ஒப்பந்தகாலம்
உடல்நிலை வதிவிட சூழல் தொழில்புரியும் சூழல் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

45. நேர முகாமைத்துவ திறன் தகவல் தொடர்பாடல் திறன்
தீர்மானம் எடுத்தல் திறன் பூகோளமயமாக்கல் திறன் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

46. தொழிற்பாட்டு அடிப்படை உற்பத்தி அடிப்படை
வாடிக்கையாளர் அடிப்படை பூகோள அடிப்படை
உற்பத்திச் செயன்முறை அடிப்படை கலந்த அடிப்படை (½ x 4 = 2 புள்ளி)

47. 1) ஆசியான் 2) ஐரோப்பிய ஒன்றியம்
3) வாடிக்கையாளர் கரிசனை 4) பதிப்புரிமை (½ x 4 = 2 புள்ளி)

48. அ) பௌதீகச் சூழல்
ஆ) செயன்முறை - (Co-ordinated) கிரமமாக ஒன்றுசேர்த்தல்
மக்கள் / விற்பனைப்படை - (Caring) கவனமெடுக்கவும்
பௌதீகச்சான்று / சூழல் - (Confrmation) - ஊர்ஜிதப்படுத்தல் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

49. புவியியல் காரணி சமூகவியல் / மக்கட் சூழல் காரணி
உளவியல் காரணிகள் நடத்தைக் காரணிகள் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

50. அளவிடக்கூடியது போதுமானது
பிரவேசிக்கக்கூடியது வேறுபடுத்தக் கூடியது
செயற்படுத்தக்கூடியது. (½ x 4 = 2 புள்ளி)

வணிகக்கல்வி – II

பகுதி - I

01. (1) அ)

- கவரக்கூடிய வணிகப்பெயர் ஒன்றிருத்தல்.
- போதியளவு நிதிவலு இருத்தல்.
- ஊக்கமான ஊழியர் குழு இருத்தல்.
- மிகக் கவர்ச்சிகரமாக நிலையம் அமைக்கப்பட்டிருத்தல்.
- நுகர்வோரை மையப்படுத்தியே நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்.
- மிகப்பொருத்தமான தலைமைத்துவம் இருத்தல்.
- ஒழுக்கவிழுமிய முறைகள் வகுக்கப்பட்டிருத்தல். (½ x 4 = 2 புள்ளி)

ஆ) நிறுவன முகாமையாளர்

பலம்	**பலவீனம்**
போதிய பயிற்சியும் அனுபவமும் உடையவராக இருத்தல்.	போதிய பயிற்சியும் அனுபவமும் இல்லாதவராக இருத்தல்
மிகச்சரியான தீர்மானங்களை உரிய நேரங்களில் எடுப்பவராக இருத்தல்.	பிழையான தீர்மானங்களைப் பொருத்தமற்ற நேரங்களில் எடுப்பவராக இருத்தல்
முகாமைத்துவ திறன்கள் உடையவராக இருத்தல்	முகாமைத்துவ திறன் அற்றவராக இருத்தல்.
(1 விடயத்திற்கு ½ புள்ளி)	*(1 விடயத்திற்கு ½ புள்ளி)*

நிறுவன ஊழியர்

பலம்	**பலவீனம்**
திறமையான பயிற்சிபெற்ற ஊழியர் இருத்தல்	திறமையற்ற பயிற்சிபெறாத ஊழியர் இருத்தல்
விசுவாசமான ஊழியர்கள் இருத்தல்	தொழில் தருநருடன் முரண்படும் ஊழியர் குழு இருத்தல்
(1 விடயத்திற்கு ½ புள்ளி)	*(1 விடயத்திற்கு ½ புள்ளி)*

(2) அ)
- இலத்திரனியல் வணிக விருத்தி
- சந்தைகள் தேசிய, சர்வதேச ரீதியாக விரிவடைந்தமை.
- நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் வேலைவாய்ப்புக்கள் அதிகரித்தமை.
- கொடுப்பனவு முறைகளை இலகுபடுத்தல்.
- விரைவாகவும் இலகுவாகவும் சேவைகளை மேற்கொள்ள முடிதல். (½ x 4 = 2 புள்ளி)

ஆ) தேவைகள் எல்லா மனிதர்களுக்குமே பொதுவானதாகும். அவற்றை மேம்படுத்த முடியாது. ஆனால் விருப்பங்களைத் தூண்டி மாற்றங்களை ஏற்படுத்த முடிவதுடன் வணிக கருமங்களை வெற்றிகரமாக மேற்கொள்ள முடியும். (2 புள்ளி)

(3) அ) **பாவனை**

நுகர்பொருட்கள்
- வசதிப்பொருள்
- கடைப்பொருட்கள்
- சிறப்புப்பொருள்
- நாடாப்பொருள் *(1 புள்ளி)*

கைத்தொழிற்பொருட்கள்
- மூலதனப்பொருட்களும் உதிரிப்பாகங்கும்
- மூலதனப் பொருட்கள்
- வழங்கல்களும் வணிக சேவைகளும்

(1 புள்ளி)

ஆ)

வசதிப்பொருட்கள்	**கடைப்பொருட்கள்**
குறுங்காலப் பொருட்கள்	நீண்டகாலப் பொருட்கள்.
அடிக்கடி கொள்வனவு செய்யப்படும்.	அடிக்கடி கொள்வனவு செய்ய முடியாது.
தெரிவுசெய்ய குறைந்தளவு நேரமும் முயற்சியும் செலவிடப்படும்.	தெரிவுசெய்ய அதிகளவு நேரமும் முயற்சியும் செலவிடப்படும்.

(2 x 1 = 2 புள்ளி)

(4) அ) வட்டி
சேமிப்பு
செலவாணி வீதம்
முதலீடு
தனிநபர் வருமானம்
பொதுவிலைமட்டம்.
பணவீக்க வீதம் (½ x 4 = 2 புள்ளி)

ஆ) வங்கிக்கு ஏற்படும் பாதிப்பு :

- நிதி நெருக்கடி ஏற்படும்.
- அறவிடமுடியாக்கடன் ஒதுக்கம் மேற்கொள்ள வேண்டியிருப்பதனால் கடன் வழங்கும் ஆற்றல் குறைவடைதல்.
- கடன்களை வசூலிக்குகையில் மேலதிக செலவுகள் ஏற்படல்.
- மத்திய வங்கிக்குக் குறித்த வங்கி மீதான நன்மதிப்பு பிரதிமை குறைவடைதல்.
- தனியார்துறை வங்கியாயின் பங்குச்சந்தையில் பங்குகளின் விலை குறைவடைதல்.

(½ x 2 = 1 புள்ளி)

ஆ) வணிகருக்கு ஏற்படும் பாதிப்பு :

- சமூகத்தில் நம்பிக்கை விசுவாசம் குறைவடைதல்.
- சமூகத்தில் நன்மதிப்பு குறைவடையும்.
- பிற நிதிநிறுவனங்களிடம் கடன் பெற முடியாது போதல்.
- பிணையாளர்களினால் பிரச்சினைகள் தோன்றும்.
- வங்கியால் சட்டநடவடிக்கைகள் எடுக்கப்படுகையில் அதிக செலவுகள் ஏற்படல்.
- நிறுவனம் நிலைத்திருப்பது கடினம்.

(½ x 2 = 1 புள்ளி)

(5) அ) மத்திய அரசு, மாகாண அரசு, உள்ளூராட்சி சபைகள் (½ x 3 = 1½ புள்ளி)

ஆ) வாடிக்கையாளராகச் செயற்படல்.
உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை வழங்குபவராக
போட்டியாளராக
கொள்கை வகுப்பாளராக
சட்டதிட்டங்களை விதிப்பவராக
ஊக்குவிப்பாளராக
வரி அறவீட்டாளராக (½ x 2 = 2½ புள்ளி)

02. (1) அ)

- நுகர்வோர் பாதுகாப்பு தொடர்பில் கவனம் செலுத்துதல்.
- உயர்தரத்தில் பொருட்களை வழங்குதல்.
- நுகர்வோருக்குச் சரியான தகவல்களை வழங்குதல்.
- நுகர்வோரின் நம்பிக்கையைப் பெறும் வகையில் செயற்படல்.
- சூழலுக்குத் தீங்கு ஏற்படாதவாறு வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடல்.
- நுகர்வோரின் முறைப்பாடுகளைக் கனத்தில் எடுத்தல்.
- சமூக விழுமியங்களை உருவாக்கி அதனைப் பின்பற்றல். (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- அதிக நுகர்வோரைக் கவர முடிதல்.
- விற்பனை, இலாப அளகள் அதிகரித்தல்.
- நிறுவனத்தின் நன்மதிப்பு மற்றும் பிரதிமை அதிகரித்தல்.
- நுகர்வோர் முறைப்பாடுகள் குறைவடைதல்.
- அழிவுகளும் விரயங்களும் குறைவடைதல்.
- ஊழியர்களை இலகுவாகக் கவரமுடிதல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(2) அ) நேர்வரி — நேரில்வரி

நேர்வரி	நேரில்வரி
மூலதன இலாப வரி	பெறுமதிசேர் வரி
கம்பனி வரி	சுங்கவரி
வருமானவரி	உற்பத்தி வரி
வங்கி வரவு வரி	மதுவரி
(¼x 4= 1புள்ளி)	(¼x 4= 1புள்ளி)

ஆ)

- பொருட்கள் சேவைகளின் விலை அதிகரிப்பினால் கேள்வி குறைவடையும்.
- மூலப்பொருட்களின் விலை அதிகரிப்பினால் உற்பத்திச்செலவு அதிகரிக்கும்.
- விற்பனையின் அளவும் வருமானமும் குறைவடையக் கடன்பெறவேண்டிய நிலை ஏற்படும்.
- மீள்முதலீடு குறைவடையும்.
- வரி அறவிடுவதனால் சில தொழிற்துறைகள் மூடப்பட சில தொழிற்துறைகள் பாதுகாக்கப்படும்.
- உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் அதிகரிப்பதற்கான ஆற்றல் அரசுக்கு உருவாதல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(3) அ) தனிவியாபாரம்

1918ஆம் ஆண்டின் 06ஆம் இலக்க வியாபாரப் பெயர்ப்பதிவுச் சட்டத்தின் கீழ் பிரதேசசெயலகத்தில் பதிவுசெய்தல் வேண்டும்.

(சட்டம் குறிப்பிட ½ புள்ளி, பிரதேசசெயலகம் எனக் குறிப்பி ½ புள்ளி)

ஆ)

- நட்டப்பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாதிருத்தல்.
- கருத்து முரண்பாடுகள் ஏற்படல்.
- இலாபம் பங்கிடப்படவேண்டி இருத்தல்.
- வணிகத்தின் வாழ்வு பங்காளரில் தங்கியிருத்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(4) அ) சமமாகப் பகிரப்படும்.

எவருக்கும் சம்பளம் இல்லை.

மூலதனத்திற்கு வட்டி வழங்கப்பட மாட்டாது.

கடனுக்கு ஆகக்கூடியது 5% வட்ட வழங்க முடியும். (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ) உடன்படிக்கைக்கு அமையச் செயற்பட முடிதல்.

பிணக்குகளினை இலகுவில் தீர்க்க முடிதல்.

கருத்து முரண்பாடுகள் தவிர்க்கப்படும்.

சட்டரீதியான ஆவணமாக இருத்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(5) பங்குதாரர் வரையறுக்கப்பட்டதால் மேலதிக மூலதனம் திரட்ட முடியாமை.

கடன் மூலதனத்திற்கான வரையறைகள் காரணமாக அதிக மூலதனத்தினைத் திரட்ட முடியாது.

மேலதிக மூலதனங்களைத் திரட்டுவதற்காக பொதுமக்களுக்குப் பங்குகள் விற்பனைசெய்ய முடியாது.

கம்பனிப் பதிவாளரின் கட்டுப்பாடுகள் குறைவாகக் காணப்படுவதால் தவறுகள், மோசடிகள் அதிகளவில் ஏற்படலாம். (4 x 1= 4புள்ளி)

03. (1) அ)

- நீடித்த ஆயுள் இல்லை.
- குறைந்த மூலதனம்.
- நட்டப்பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாதிருத்தல்.
- தீர்மானங்கள் தரம் குறைந்தவையாக இருத்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- ஆரம்பத்திலிருந்தே சந்தை காணப்படல், வாடிக்கையாளர் இருத்தல்.
- இலாபமும் வருமானமும் ஆரம்பத்திலிருந்தே உழைக்க முடிதல்.
- பயிற்றப்பட்ட ஊழியர் இருத்தல்.
- குறைந்த முயற்சியுடன் பலமான மேம்படுத்தல்களை மேற்கொள்ள முடிதல்.
- முன்னைய வணிகத்தின் நன்மதிப்பு மற்றும் பிரதிமையினைப் பயன்படுத்த முடிதல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(2) அ) பிரச்சினை → வாய்ப்புக்கள் → எண்ணம் → வெற்றிகரமான முயற்சி (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ) சமூகத்தில் நிலவும் ஏதேனும் ஒரு பிரச்சினை முயற்சியாளன் ஒருவனுக்கு வாய்ப்பா மாறுவதுடன் அது தொடர்பான எண்ணம் அவனால் உருவாக்கப்பட்டு, நடைமுறைப் படுத்தப்படுவதன் ஊடாக வெற்றிகரமான முயற்சியாக அது மாற்றப்படுகின்றது.

உ-ம் : அருகிவரும் விறகுத் தட்டுப்பாடு தொடர்பிலான பிரச்சினையை வாய்ப்பாக எடுத்து அது தொடர்பிலான எண்ணம் சிக்கன அடுப்பு உற்பத்தியாகத் தோன்றி சந்தையில் இம்முயற்சி வெற்றிபெறல்.

(பொருத்தமான பிரச்சினை ஒன்றுடன் தொடங்கி முன்னேறும் வணிகம் எதனையும் உதாரணமாகக் கருத்தில் கொள்ளவும்)

(விளக்கம் - 1 புள்ளி உதாரணம் - 1 புள்ளி)

(3)அ) பொருத்தமானவர்களுக்கு வேலைவாய்ப்பினை வழங்குதல்

பிரதேச வளப்பயன்பாடு காரணமாக பிரதேச அபிவிருத்தி ஏற்படல்.

பிரதேச அபிவிருத்தி காரணமாக நகர்ப்புறம் நோக்கிய மக்களின் அசைவினைக் குறைக்க முடிதல்.

வருமான சமமின்மைகளைக் குறைக்க முடிதல்.

குறைந்த மூலதனத்துடன் முயற்சியை ஆரம்பிக்க முடிதல்.

சிறந்த முயற்சியாளர்களை உருவாக்கிவிட முடிதல்.

பாரிய வணிகங்களுக்கு தேவையான வளங்களையும் சேவைகளையும் வழங்கி வருதல்.

சந்தையில் தென்படும் சிறுவணிக இடைவெளிகளை பூரணப்படுத்துவதற்கு.

(½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ) 1) அளவு ரீதியான காரணிகள்

- ஈடுபடுத்திய மூலதனம்
- ஊழியர் எண்ணிக்கை
- விற்பனைப் புரள்வு
- உற்பத்தி இயலளவு
- சந்தை மூலதனவாக்கம்
- பயன்படுத்தும் வலு
- நிலையான சொத்துக்களின் பெறுமதி. (½ x 2= 1புள்ளி)

2) பண்புரீதியான காரணிகள்

- உற்பத்தி முறை
- பயன்படுத்தும் தொழில்நுட்பம்
- வணிகத்தின் தன்மை
- சந்தையின் தன்மை
- வணிக அமைப்பு முறை
- பயன்படுத்தும் முகாமை (½ x 2= 1புள்ளி)

(4) அ)

- பணத்தினை நகர்த்திச் செல்லும் இடர் குறைவடையும்.
- கொடுக்கல்வாங்கல்களைக் கணக்கினூடாகப் பூர்த்திசெய்ய முடிதல்.
- கொடுக்கல்வாங்கல் தொடர்பில் முறையான அறிக்கை ஒன்று இருத்தல்.
- கொள்வனவின் போது கழிவுகள் கிடைக்கப்பெறல்.
- காசோலை பெறுவதில் தயக்கம் காட்டும் வணிகர், வரவட்டையின ஏற்படுவதில் ஆர்வம் காட்டல்.
- வரவு அட்டையினைப் பயன்படுத்தி ATM இயந்திரத்தில் சேவைகளைப் பெறமுடிதல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- பயன்படுத்துவதில் போதியளவு அறிவு இன்மை விழிப்புணர்ச்சியின்மை
- மீள்பெறும்போது பணம் அறவிடப்படல் மேலதிக செலவு ஏற்படல்.
- கொடுக்கல்வாங்கலில் நம்பிக்கை குறைவு.
- வங்கி வைப்புப் புத்தகத்தில் பதிவுகள் இடம்பெறாமை.
- வங்கிக் கருமபீடத்தில் சேவைகளைப் பெறுவதில் தேர்ச்சி பெற்றிருத்தல்.
- இயந்திரச் செயற்பாடுகளை விட வங்கியோடு நேரடித் தொடர்பினைப் பேணுவதில் உள்ள விருப்பம்.
- மீளப்பெறக்கூடிய உச்சத்தொகை நாளொன்றுக்கு வரையறுக்கப்பட்டிருத்தல்.

(½ x 4= 4புள்ளி)

(5) அ)

- சட்டரீதியிலான தொடர்பினை உருவாக்கும் எண்ணக்கரு.
- காப்புறுதிக் கோரிக்கையினை முன்மொழிதல்.
- காப்புறுத்துவோரால் ஏற்றுக்கொள்ளப்படல்.
- குறித்த பிரிவினருக்கிடையிலான உடன்படிக்கை உருவாகுதல்.
- பெறுமதிகளைக் கைமாற்றுதல்.

(வரிசைக்கிரமமாக எழுதிய 4 விடைகளுக்கு x ½ புள்ளி = 02 புள்ளி)

ஆ)

- வேகக் கட்டுப்பாடுகளை மிக இறுக்கமாக நடைமுறைப்படுத்தல்.
- வீதிக் கண்காணிப்பு மற்றும் போக்குவரத்தும் பொலிசாரின் பணிகளை விஸ்தரித்தல்.
- வீதிச் சமிக்ஞை விளக்குகளை பொருத்துதலும் தானியங்கிக் கமராக்களைப் பொருத் துதலும்.
- வேகக் கட்டுப்பாட்டை மீறுவோர், சாரதி அனுமதிப்பத்திரம் இன்றி வாகனம் செலுத்துவோர் தொடர்பில் தண்டனைகளை உச்சமாக்குதல்.
- பொருத்தமற்ற வாகனங்களுக்குத் தடை விதித்தல்.
- பார ஊர்திகளுக்கான நேரக் கட்டுப்பாடுகளை பிரதான வீதியில் அறிமுகம் செய்தல்.
- சாரதி அனுமதிப்பத்திரம் வழங்கும் நடைமுறைகளில் இறுக்கத் தன்மைகளைப் பேணுதல். (மாணவர்கள் எழுதும் ஏனைய பொருத்தமான விடைகளை கருத்தில் எடுக்கவும்)

(½ x 4= 4புள்ளி)

04. (1) அ)

- வணிகத்தின் வினைதிறன்கள் (நேரசிக்கனம்) அதிகரித்தல்.
- சந்தைகள் பரம்பலடைதல்.
- களஞ்சிய செலவுகள் குறைவடைதல்.
- உரிய நேர தந்திரோபாய முறையினை பயன்படுத்த முடிதல்.
- குறைந்தளவு சேதம் / பழுதடைதல்.
- பல்வேறு வணிக வாய்ப்புக்கள்.
- சந்தைத் தொடர்புகளில் மாற்றம்.
- கிரயங்கள் குறைவடைதல் .(½ x 4= 4புள்ளி)

The National e-learning Portal for The General Education

ஆ) குறைந்த கிரயம், தெளிவு,
விரைவு / வேகம், நெறிமுறையான தன்மை
செம்மை திருத்தமான தன்மை, கவனத்தை ஈர்த்தல்
சுருக்கம் உறுதியான தன்மை
பூரணத்துவம் பாதுகாப்பு

(4 விடயங்கள் குறிப்பிட 01 புள்ளி, 4 விடயங்களை விளக்க 01 புள்ளி)

(2) அ)

- பங்குபற்றும் பெற்றோரின் பின்னணி தொடர்பான தகவல்கள்.
- மொழிப்பிரயோகம் எவ்வாறிருத்தல்
- சீரான குரல் கட்டுப்பாடும், சரியான உச்சரிப்பும்.
- வழங்கப்படும் முக்கிய செய்தியும் அதன் தன்மையும்.
- கலந்துரையாடல் நடைபெறும் இடத்தின் தன்மை
- கலந்துரையாடலுக்கான கேள்வி கேட்பதற்கான நேரங்கள்.
- அங்க அசைவுகள்
- பாடசாலைக் கொள்கைகளும் இலக்குகளும்.
- பின்னூட்டிகளைப் பெறும் முறை.
- கடந்தகாலப் பெறுபேறுகளின் போக்கு. (½ x 4= 4புள்ளி)

ஆ)

- தொடர்பாடலுக்கு அத்தாட்சி இல்லை.
- மொழி அறிவுப் பிரச்சினைகள்.
- அங்க அசைகளையும் செய்கைகளையும் தவறாகப் புரிந்துகொள்ளல்.
- தோற்றத்தின் வெளிப்பாட்டினால் தகவல்களைச் சரியாகப் புரிந்துகொள்ளாமை.
- நேருக்கு நேர் உரையாடுவதனால் உணர்வுகள் மற்றும் உணர்ச்சிகளைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டியிருத்தல் கட்டுப்படுத்த முடியாதிருத்தல்.
- முன்னாயத்தமின்றித் தொடர்பாடுவதனால் தவறுகள் மற்றும் பிரச்சினைகள் ஏற்படுவதற்கு வாய்ப்புக்கள் அதிகமாக இருத்தல். (½ x 4= 4புள்ளி)

(3) அ)

- கொள்வனவாளர்களுக்குப் பேரம்பேசும் உரிமை இருத்தல்.
- பசுமையான பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.
- வியாபாரிகளுக்கு இலகுவாகச் சென்றடையக்கூடியதாக இருத்தல்.
- கலாசாரப் பிரதிநிதித்துவம் ஒன்றைக் காணக்கூடியதாக இருத்தல்.
- சமூகத் தொடர்புகளைப் பேணிக்கொள்ளக்கூடிய மத்திய நிறுவனம் ஒன்றாக இருத்தல்.

(½ x 4= 4புள்ளி)

ஆ)

- திட்டமிட்டு விவசாய நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளாமை.
- பெருமளவு பொருட்கள் சில நேரங்களில் நிரம்பல் செய்யப்படல்.
- உள்ளீடுகளுக்கான செலவுகள் உயர்வாக இருத்தல்.
- குறைவான உற்பத்தித் திறன்.
- விவசாயிகள் சங்கரீதியான ஒன்றிணைந்திருத்தல் குறைவு.
- முறையான களஞ்சிய, போக்குவரத்து வசதியின்மை.
- இடைநடுவர் சந்தையில் அதிகம் இருத்தல். (½ x 4= 4புள்ளி)

(4) அனுகூலங்கள்

- பாரியளவு சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கான சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.
- விற்பனைத்தொகை அதிகரிக்கும். இதனால் இலாபம் உயர்வடயும்.
- கூடிய கேள்வி ஒன்றிற்காக உற்பத்தி செய்யப்படுவதனால் பாரியளவு சிக்கனங்கள் ஏற்பட்டு உற்பத்திக்கிரயம் குறைவடையும்.
- வலையமைப்பினூடாக மேம்படுத்திக்கொள்ள முடியும். (½ x 4= 4புள்ளி)

பிரச்சினைகள்

- கூடுதலான போட்டிக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டியிருத்தல்.
- விற்பனைக்கிரயம் உயர்வடையும்.
- விநியோகக் கிரயம் உயர்வடையும்.
- சுங்கக் கட்டணம் போன்ற வர்த்தக தடைகளுக்கு முகங்கொடுக்க வேண்டி ஏற்படும்.
- மொழி, கலாசார ரீதியான பிரச்சினைகள் ஏற்படும். (½ x 4= 4புள்ளி)

(5) அ)

- தீர்வை வரிகளை அறவிடல்.
- சுங்க அறிக்கை வழங்கல்.
- வஞ்சச் செயல்களுடன் கூடிய ஏற்றுமதி, இறக்குமதிகள் கட்டுப்பாட்டு நிலமைக்கு உதவுவதல்.
- அரசிற்கு ஆலோசனை வழங்குதல்.
- சுங்கக் கட்டளைச் சட்டங்களை நடைமுறைப்படுத்தல். (½ x 4= 4புள்ளி)

ஆ) ஐரோப்பிய சங்கம் (EU)

வட அமெரிக்க சுதந்திர சங்கம் (NAFTA)

ஐரோப்பிய சுதந்திர வர்த்தக சங்கம் (ETTA)

தெற்காசிய வலய வர்த்தக ஒப்பந்தம் (SAFTA)

பீம்ஸ்டெக் (BIMSTEC) (½ x 4= 4புள்ளி)

பகுதி II

(5) (1)

அ) **வினைதிறன்**

வரையறுக்கப்பட் அருமையான வளங்களை உச்சப்பயனைப் பெறக்கூடிய வகையில் பயன்படுத்தி விரயங்கள் இன்றி நிறுவன இலக்குகளையும் நோக்கங்களையும் பூர்த்தி செய்தல் வினைதிறன் என்பதாகும். (1 புள்ளி)

விளைதிறன்

நிறுவன இலக்கினையும் நோக்கங்களினையும் திட்டமிடப்பட்டவாறேகுறித்த காலவரையறை யினுள் உச்ச தரத்துடன் அடைந்துகொள்ளும் செயற்பாடு விளைதிறன் என்பதாகும்.

(1 புள்ளி)

ஆ) வினைதிறனை அளவிடும் நியதிகள்.

- செலவிடப்பட்ட நேரம்
- உற்பத்தி விளைதிறன்.
- வளங்களின் விரயம்
- இலாபம் / விற்பனைகள்
- வருவாய் (ஒரு ஊழியருக்கான வருவாய்)
- ஈடுபடுத்திய கிரயம் (ஒரு ஊழியருக்கான கிரயம்)
- ஊழிய புரள்வு (½ x 2= 1புள்ளி)

விளைதிறனை அளவிடும் நியதிகள்

- இலக்கினை அடைதல்.
- அக்கறை செலுத்தும் தரப்பினரின் ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை.
- நிலைத்திருக்கக்கூடிய கால அளவு.
- வளங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளுவதற்கான இயலுமை.
- வள அபிவிருத்தி
- அக்கறை செலுத்தும் தரப்பினரின் திருப்தி. (½ x 2= 1புள்ளி)

(2) அ)

- மாறுபடும் வணிகச் சூழலுக்கு முகங்கொடுக்கவேண்டிய தேவை
- பற்றாக்குறையான வளங்களிலிருந்து உச்சப்பயனைப் பெறுவதற்கு.
- போட்டிகளுக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுப்பதற்கு.
- அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினர்களின் எதிர்பார்ப்புக்களை நிறைவேற்றுவதற்கு.
- சமூகப் பொறுப்புக்களில் திருப்தியினை ஏற்படுத்துவதற்கு.
- ஒப்பந்த நிபந்தனைகளை நிறைநேற்றுவதற்கு.
- வேலை தொடர்பான வேறுபாடுகளுக்கு முகம் கொடுப்பதற்கு
- நிறுவனத்தில் தோன்றும் முறைசாராக் குழுவின் தீமைகளைத் தவிர்ப்பதற்கு
- மொத்தத்தர முகாமயினை மேம்படுத்துவதற்கு.
- முரண்பாடான பிரச்சினைகளுக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- தன்வயப்படுத்தும் ஆற்றல் தான் சொல்வதனை ஏற்றுக்கொள்ள வைக்கும் திறன்.
- வேலை தொடர்பான அறிவு
- பிரச்சினைகள் தொடர்பான பகுப்பாய்த் திறன்.
- கூட்டாக இயங்கும் திறன்
- பேரம் பேசும் திறன்
- தெளிவாகக் கருத்துக்களை வலியுறுத்திச் செல்லும் ஆற்றல்
- ஆரம்பித்து வைக்கும் திறன்
- தனிப்பட்ட ஆளுமை (½ x 4= 2புள்ளி)

(3) அ)

- ''நிறுவன அமைப்பொன்றில் குறிக்கோள்களினை நிறைவேற்றுவதற்காக ஏனையோரை விளங்கிக் கொள்வதற்கும், அவர்களுடன் வேலை செய்வதற்கும், அவர்களைக் கொண்டு வேலை செய்விப்பதற்கும், மனிதாபிமான ரீதியில் மதிப்பதற்கும் முகாமையாளர் ஒருவரிடம் காணப்படும் இயலுமை மானிடத்திறன் என்பதாகும்.'' (2புள்ளி)

ஆ)

- திட்டமிடலின் போது ஊழியர்களின் இயலுமையும் ஆற்றல்களையும் மதிப்பிடுவதற்கு
- ஒழுங்கமைத்தலின் போது ஊழியர்களுடன் இணைந்து வேலை செய்வதற்கு
- நெறிப்படுத்தலின் போது ஊழியர்களை ஊக்குவிப்பதற்கு
- கட்டுப்படுத்தும் போது ஊழியர் செயற்படுகளை மதிப்பீடு செய்வதற்கு (½ x 4= 2புள்ளி)

(4) அ) முயற்சியாளர் :

மாற்றமடைந்து வரும் வணிகச் சூழலுக்கு ஏற்றவாறு முகாமையாளர் நிறுவன அமைப்பினுள் ஏற்படுத்துவதான மாற்றங்கள் (½ புள்ளி)

உ-ம் : புத்தாக்கம் தொடர்பிலான தீர்மானம்
புதிய நிகழ்ச்சித் திட்டங்களை அறிமுகம் செய்தல்
நிர்வாக அமைப்பு முறை மாற்றம் (ஒரு உதாரணத்திற்கு ½ புள்ளி)

பிரச்சினை, தடைகளைக் கையாள்பவர் :

எதிர்காலத்தில் எதிர்பாராத விதமாக ஏற்படுகின்ற பிரச்சினைகளை அல்லது குழப்பங்களை கையாளும் பொருட்டு முகாமையாளரினால் ஆற்றப்படும் பணிகள் இதுவாகும். (½ புள்ளி)

உ-ம் : ஊழியர் பிரச்சினைகளுக்கு முகங்கொடுத்தல்.
போட்டியாளரது நடவடிக்கைகளுககு முகங்கொடுத்தல்
மூலப்பொருள் தட்டுப்பாடுகளுக்கு முகங்கொடுத்தல்
(ஒரு உதாரணத்திற்கு ½ புள்ளி)

வள ஒதுக்கீட்டாளர் :

நிறுவன அமைப்பின் பல்வேறு பகுதிகளுக்கிடையில் தேவைப்புடும் வளங்களை உரிய நேரத்தில் பகிர்ந்தளித்தல் இதுவாகும். (½ புள்ளி)

உ-ம் : வருடாந்த வரவுசெலவுத்திட்ட பகிர்ந்தளித்தல்.
பௌதீக வள பகிர்ந்தளித்தல்
கீழ்மட்ட ஊழியர்களுடனான கலந்துரையாடலுக்கு நேரம் ஒதுக்குதல்.
(ஒரு உதாரணத்திற்கு ½ புள்ளி)

நடுநிலையாளர் / இணக்கப்பேச்சாளர் :

நிறுவனத்தின் உள்ளம் புறமும் தோன்றக்கூடிய பிரச்சினைகளுக்கு நடுவராக நின்று தீர்வுகளைக் காணுதல் மற்றும் பக்கம் சாராது நடுநிலை காத்தல் இதுவாகும். (½ புள்ளி)

உ-ம் : ஊழியர் தொடர்பான பிணக்குகளில் பக்கம் சாராமை

புறத்தரப்பினர் ஊடாகப் பேரம் பேசலில் நடுநிலை காத்தல்

(ஒரு உதாரணத்திற்கு ½ புள்ளி)

(5) அ)

- குறிப்பான நோக்கங்களையும் குறிக்கோள்களையும் குவிமையப்படுத்தியிருத்தல்.
- பிரயோகரீதியாக நடைமுறைப்படுத்தக்கூடியதாக இருத்தல்.
- நெகிழ்வுத்தன்மை உடையதாக இருத்தல்.
- இலகுவாகப் புரிந்துகொள்ளக்கூடியதாக இருத்தல்.
- குறித்த காலவரையறையினைக் கொண்டதாக இருத்தல்.
- ஏனைய முகாமைத்துவக் கருமங்களுக்கு வழிகாட்டியாக இருத்தல்.
- அனைத்து மட்டங்களிலும் உள்ள முகாமையாளர்களாலும் விளங்கிக்கொள்ளக்கூடியதாகவும் திட்டமிடலில் பங்குபற்றக்கூடியதாகம் இருத்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- தனது சக்திக்கு மீறிய திட்டங்களைத் தயாரித்தல்.
- கடந்தகால தகவல்களினை மாத்திரம் கொண்டு திட்டங்களினைத் தயாரித்தல்.
- அனைத்து முகாமைத்துவச் செயற்பாடுகளுடனும் இணைந்ததாகத் திட்டம் தயாரிக்கப்படாதிருத்தல்.
- ஏனையோரின் பங்களிப்பும் அர்ப்பணிப்பும் போதியளவில் காணப்படாமை.
- நடைமுறைக்கு ஒவ்வாத முறையில் காணப்படல்.
- நெகிழ்ச்சித் தன்மையற்றதாகக் காணப்படல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(6) (1)

அ) **அதிகாரம் :**

கட்டளையிடுவதற்கு அல்லது கருமங்களைப் புரிவதற்காக அல்லது வளங்களைப் பங்கீடு செய்வதற்காக ஒருவருக்கு வழங்கப்படும் உரிமை அதிகாரம் என்பதாகும். (1 புள்ளி)

பொறுப்பு :

ஒப்படைக்கப்பட்ட கருமங்களினை நிறைவேற்றுவது தொடர்பான கடமைச் செயற்பாடுகள் பொறுப்பு என்பதாகும். (1 புள்ளி)

ஆ)

- மேல்மட்ட முகாமையின் வேலைப்பளு குறைவடையும்.
- கீழ் ஊழியர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுவதுடன் அர்ப்பணிப்பும் அதிகரிக்கும்.
- விரைவாகத் தீர்மானங்களை எடுக்கலாம்.
- உயர்மட்ட முகாமையாளர்கள் முக்கிய நிர்வாக விடயங்களில் கவனம் செலுத்த முடிதல்.
- தவறுகள் இழிவுபடுத்தப்படும்.
- கீழ் ஊழியர்கள் வேலைகளைக் கற்றுக்கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்புக் கிடைத்தல்.
- நபர்களுக்கிடையிலான நல்லறவு அதிகரிக்கும்.
- வேலைகளை வினைதிறனுடன் செயற்படுத்தலாம்.
- கீழ் ஊழியர்கள் முகாமையில் பங்குபற்றும் தன்மை ஏற்படும். (½ x 4= 2புள்ளி)

(2) அ)

- நிறுவனத்தின் தூரநோக்கையும் இலக்குகளையும் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காக அனைவரினதும் பங்களிப்பினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு
- உயர்ந்த சாதனைப் பெற்றுக்கொள்வதற்காக ஊழியர்களை ஊக்கப்படுத்துவதற்கு
- பல்வேறு பிரிவுகளில் பணிபுரியும் ஊழியர்களுடைய வெவ்வேறு கருமங்களை ஒன்றிணைத்து வழிநடத்துவதற்கு.
- நிறுவனத்தின் பல்றே உபபிரிவுகளிடையே தொடர்பாடலை ஏற்படுத்துவதற்கு.
- நிறுவனக் கருமங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு.
- உதவியாளர்களின் தன்னம்பிக்கையினையும் மனோபலத்தையும் உறுதிப்படுத்துவதற்கு.

(½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ) ஊழியர் முகாமைத்துவ சாயல் :
ஊழியர்கள் தொடர்பான நலன், திருப்தி, உறவுகள் என்பன மீது கவனம் செலுத்தி இதன் மூலம் ஊழியர்களினை உற்சாகப்படுத்தி இலக்குகளினை அடையப்பெறுதல் இதுவாகும்.
(01 புள்ளி)

தொழில்சார் முகாமைத்துவ சாயல் :
இங்கு ஊழியர்களைக் கொண்டு நிறுவன இலக்குகள் நிறைவேற்றப்படுவது தொடர்பில் மட்டுமே அதிக கரிசனை முகாமையினால் எடுக்கப்படுவதுண்டு.
(01 புள்ளி)

(3) அ) நிதிசார் ஊக்குவிப்புக்கள்

- போதிய சம்பளம் வழங்குதல்
- இலகு கடன்வசதி
- ஊக்குவிப்புக் கொடுப்பனவுகள்.
- மேலதிகப் படிகள்
- நிறுவன உற்பத்திகளை மலிவு விலையில் வழங்குதல்.

நிதிசாரா ஊக்குவிப்புக்கள்

- பதவி உயர்வுகளைப் பெற்றுக்கொடுத்தல்.
- போதிய பயிற்சிகளை வழங்குதல்.
- சுகாதார குடியிருப்பு வசதிகளை வழங்குதல்.
- உணவு, குடிபானங்கள், சீருடைகள் வழங்குதல்.
- தொழிலில் பாதுகாப்பினை உறுதிப்படுத்துதல்.
- இலவச மருத்துவ வசதிகள்.
- பொழுதுபோக்கு மற்றும் சுற்றுலா வசதிகள்

எவையேனும் 4 விடயங்கள் ½ புள்ளி வீதம் 02 புள்ளி)

ஆ)

- ஊழியர்கள் அதிக அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுவர்.
- நிறுவன மொத்த உற்பத்தித்திறன் அதிகரிக்கும்.
- சிறந்த தொழிலாளர் - தொழில் கொள்வோர் உறவு ஏற்படும்.
- நிறுவன பிரதிவிம்பம் உயர்வடைதல்.
- ஊழியர் புரள்வு, வரவின்மை குறைவடைதல்
- தீர்மானங்களை இலகுவில் நடைமுறைப்படுத்த முடிதல்.
- புதிய திறமையான ஊழியர்களை கவர்ந்துகொள்ள முடிதல்.
- ஆக்கத்திறன் அதிகரித்தல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(4) அ)
உண்மையான பெறுபேற்றினை திட்டமிட்ட பெறுபேறுகளுடன் ஒப்பிடுதலும், வேறுபாடுகள் இருப்பின் அவற்றை இனங்கண்டு சரியான முறையில் செயற்படுத்தும் வழிமுறைகளைக் கட்டுப்படுத்தல் எனலாம். திட்டமிடலின் போதே நியமம் உருவாக்கப்படும். கட்டுப்பாட்டின் ஒவ்வொரு படிமுறையிலும் காணப்படும் விலகல்களை அடையாயம் கண்டு சீராக்குவதற்கு நியமம் அவசியமாகும். எனவே நியமம் இன்றிக் கட்டுப்பாட்டினை மேற்கொண்டுவிட முடியாதென்பர். (2புள்ளி)

ஆ)

- நிறுவன செயற்பாட்டுத்திறன் எதிர்பார்த்த மட்டத்திற்கு இடம்பெறுகின்றதா என உறுதிப்படுத்த
- வள விரயங்களையும் கிரயங்களையும் இழிவுபடுத்த முடிதல்
- ஊழியர் முகாமை என்போர் விடும் தவறுகளை இழிவுபடுத்த முடியும்.
- சூழல் மாற்றங்களுக்கு வெற்றிகரமாக முகங்கொடுக்க முடிதல்.
- நிறுவன உற்பத்தித் தரத்தினை உயர்த்துவதற்கு
- ஏனைய அனைத்து முகாமைக் கருமங்களினதும் செயற்திறனை உறுதிப்படுத்துதற்கு.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(5) அ)

- முன்னூட்டப்பட்ட கட்டுப்பாடு
- பின்னூட்டப்பட்ட கட்டுப்பாடு
- நடைமுறைக் கட்டுப்பாடு
- அமைப்புமுறைக் கட்டுப்பாடு
- உபாயமுறைக் கட்டுப்பாடு (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- இயந்திரங்களைக் குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஒருதடவை நிறுத்தி கிறீஸ் இடுதல் சீர்செய்தல்.
- மூலப்பொருட்களை ஆரம்பத்திலேயே பரிசோதித்து உற்பத்திக்கு அனுப்புதல்.
- காலத்துக்குக் காலம் தொழிலாளர்களுக்குப் பயிற்சியளித்தல்.
- உற்பத்திக்கு முன்னரே செயன்முறைகளையும், மாற்றங்களையும் பரிசீலித்து உற்பத்தியை ஆரம்பித்தல். (2 x 1 = 2 புள்ளி)

(7) (1) அ)

- கட்டளைகள் அல்லது வெளியீட்டின் அளவு
- உற்பத்திப் பொருள வரிசை / வீச்சு
- உற்பத்திச் செயன்முறையின் நெகிழ்வுத் தன்மை
- உற்பத்தியானது கட்டளைக்கா அல்லது இருப்புக்கா அல்லது சந்தைக்கா (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- கொள்வனவாளரது தேவை, விருப்பம் மிக உச்ச மட்டத்தில் பூர்த்திசெய்யப்படுதல்.
- விலை உயர்வெனினும் தரத்தில் சிறந்ததாக இருத்தல்.
- கட்டளைக்கே உற்பத்தி இடம்பெறுவதனால் சந்தை நட்டம் அச்சம் இருப்பதில்லை.
- முற்பணம் செலுத்துவதனூடே பொருள் பெறுவனவை உறுதிப்படுத்த முடிதல்.
- மிக நுணுக்கமான உற்பத்திகளுக்கு இது சிறந்ததாக இருத்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(2) அ)

- பயன்படுத்தும் தொழில்நுட்பம் எத்தகையது.
- ஒரு உற்பத்திக்கான உற்பத்தி நேரம்.
- மூலப்பொருட்களும் அவை கொண்டுள்ள தரங்களும்.
- தேவைப்படும் இயந்திர உபகரணங்கள்.
- இயந்திர இயலளவு
- ஆக்கக் கிரயங்கள். (½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- உற்பத்தி மிக விரைவாக மேற்கொள்ளப்படுவதனால் உற்பத்தி நேரங்கள் சுருக்கப்படுதல்.
- ஆக்கச்செலவுகள் குறைவதனால் விலை குறைந்து இலாபங்கள் அதிகரித்தல்.
- உயர்ந்த தரமுடைய பொருட்களை வெளியிட முடிதல்.
- அழிவு, சேதங்களைக் குறைக்க முடிதல்.
- பொருள் தொடர்பான பல்பயன் அதிகரித்தல். (½ x 4= 2புள்ளி)

(3) அ)

- "புதிய கட்டளை ஒன்றைப் பிறப்பிக்கும் வேளையில், களஞ்சியங்களில் இருக்கவேண்டிய இருப்பினது அளவே மறுகட்டளை மட்டமாகும்" அல்லது "சரக்கிருப்பு எம்மட்டத்திற்கு வரும்போது புதிய கட்டளை ஒன்று அனுப்பப்படுவதற்கு நடவடிக்கை எடுக்கப்படுகின்தோ அம்மட்டமே மறுகட்டளை மட்டமாகும்"

(ஏதாவது ஒரு வரைவலக்கணத்திற்கு 2 புள்ளி)

ஆ) கட்டளை பிறப்பிக்கப்பட்டு அக்கட்டளைக்குரிய பொருட்கள் நிறுவனத்திற்கு வந்துசேரும் வரைக்குமான கால அளவு முதன்மைக்காலம் என்பதாகும். (01 புள்ளி)

- பொருள் பெறும் இடத்திலிருந்து நிறுவன களஞ்சியம் உள்ள தூரம்.
- போக்குவரத்து, வாகன வசதிகளும் கிடைப்பனவும்
- வீதிகளின் தரமும் வாகன நெரிசல்களும்
- இயற்கை அனர்த்தங்கள்

(½ x 4= 2புள்ளி)

(4) அ)

- ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட நியமங்கள் அடையப்பட்டுள்ளனவா என்பதனை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளும் பொருட்டு உற்பத்திகளைத் தொடர்ச்சியாக பரிசோதனை செய்தல் தரக்கட்டுப்பாடு எனப்படும். (01 புள்ளி)

முக்கியத்துவங்கள்

- உற்பத்திப் பொருளின் தர அதிகரிப்பின் காரணமாக ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை அதிகரித்து கேள்வி அதிகரிக்கும்.
- விரயங்களைக் குறைக்க முடிதல்.
- கிரயங்கள் குறைவடையும்.
- உற்பத்தி தொடர்பாகப் பின்னூட்டலைப் பெறலாம்.
- வாடிக்கையாளர் முறைப்பாடுகள் குறையும்.
- ஊழியர் ஊக்குவிக்கப்படுவர்.
- விற்பனை இலாப அளவு அதிகரிக்கும்.
- போட்டிக்கு முகங்கொடுக்க முடிதல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- தரவட்டம்
- தரஉறுதி
- பூச்சியவழு
- தரநியமம்
- மொத்தத்தர முகாமைத்துவம்
- புள்ளிவிபரச் செயன்முறைக் கட்டுப்பாடு

(½ x 4= 2புள்ளி)

(5) அ)

- சந்தை வசதி
- போக்குவரத்து வசதி
- தொழிலாளர் கிடைப்பனவு
- மூலப்பொருள் கிடைப்பனவு
- கழிவகற்றல் வசதி
- வலு / சக்தி கிடைப்பனவு
- காலநிலை
- அரச சட்டதிட்டங்கள்

(4 விடயங்கள் குறிப்பிட 01 புள்ளி, 4 விடயங்களை விளக்க 01 புள்ளி)

ஆ) உற்பத்திப்பொருள் தள அமைவு :

உற்பத்தி ஒவ்வொரு பகுதிகளிலும் தனித்தனியே பகுதிபகுதியாக உற்பத்தி செய்யப்பட்டு அவை அனைத்தும் பொதுவான ஓரிடத்தில் பொருத்தப்பட்டு முடிவுப்பொருள் ஆக்கப்படும்.

உ-ம் : தளபாட உற்பத்தி (01 புள்ளி)

நிலையான இட தன அமைப்பு :

மூலப்பொருள், உழைப்பு, உபகரணம் போன்ற உள்ளீடுகளை உற்பத்தி நடைபெறும் நிலையத்திற்கு கொண்டுசென்று உற்பத்தி நடைபெறுவதற்காக ஒழுங்கமைக்கப்படும் இடஅமைப்பு நிலையான இட தளஅமைப்பு என்பதாகும்.

உ-ம் : அரங்குகள் கட்டுதல். (01 புள்ளி)

(8) (1) அ)

அலகு பங்களிப்பு = விற்பனை விலை - மாறும் செலவு

= 100 - 40 = 60 ரூபா (01 புள்ளி)

சமப்பாட்டுப் புள்ளி = மொத்த நிலையான கிரயம் / அலகிற்கான பங்களிப்பு

$$10000 = \frac{X}{60}$$

மொத்த நிலையான கிரயம் 600000 ரூபா. (01 புள்ளி)

ஆ) நிலையான கிரயம் + எதிர்பார்த்த இலாபம் / அலகு பங்களிப்பு

$$\frac{600000+60000}{60} = \frac{660000}{60}$$ (01 புள்ளி)

உற்பத்தி அலகுகள் 11000. (01 புள்ளி)

(2) வணிகர்

- வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்குவதற்கும் அவர்களைத் தொடர்ந்து பேணுதற்கும்.
- இலாபம் பெறுவதனைத் தொடர்ச்சியாக உயர்த்திச் செல்வதற்கு.
- போட்டி நிலைமைகளை இலகுவில் வெற்றிகொள்வதற்கு.
- சந்தைப் பங்கின் அளவினை விரிவாக்கிக் கொள்வதற்கு.
- நிறுவன வெற்றியினைத் தொடர்ந்து பேணிச் செல்வதற்கு.

(½ x 4= 2புள்ளி)

நுகர்வோர் :

- தாம் செலவிடும் பணத்திற்கு உச்ச திருப்தியினைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு.
- நுகர்வு தொடர்பான விளக்கங்களை பெறுவதற்கு.
- சந்தையில் தட்டுப்பாடின்றிப் பொருட்களும் சேவைகளும் கிடைப்பதற்கு.
- வழங்கப்படும் உத்தரவாதங்களினூடே தம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கு.
- பல்வேறு பொருட்களைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் வாழ்க்கைத் தரத்தினை உயர்த்திக் கொள்வதற்கு.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(3) அ)

பியு : விற்பனை எண்ணக்கரு :

தான் விரும்பிய ஆடைகளை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்கின்றார்.

தனு : உற்பத்திப் பொருள் எண்ணக்கரு

உற்பத்தியின் தரத்தினை மேம்படுத்துவதில் கவனம் செலுத்துவதுடன் நியாயமான விலையில் நுகர்வோருக்குத் தரமான பொருட்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்வர்.

யுகி : சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு

உற்பத்தியாளர் நுகர்வோர் திருப்தியை அடிப்படையாகக் கொண்டு பொருட்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்வர்.

(3 x 1 = 3 புள்ளிகள்)

ஆ) யுகி பின்பற்றும் சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு,

காரணம் வாடிக்கையாளர் தேவை விருப்பங்களை கருத்தில் எடுத்து உற்பத்தி செய்வதனால் ஆகும். (01 புள்ளி)

(4) மக்கட் சூழலின் அடிப்படையில்

- வயது அடிப்படை (வேறுபட்ட வயதுக் குழுவினர்)
- பால் அடிப்படை (ஆண் / பெண்)
- வருமான அடிப்படை (உயர்தர / நடுத்தர / கீழ்)
- தொழில் அடிப்படை (இராணுவம், விளையாட்டு வீரர்)

உளவியல் அடிப்படை

- உயர்தரத்தினர் / மத்திய தரத்தினர்

நடத்தை அடிப்படை

- நிகழ்வுகள் (திருமணம் / நேர்முகப்பரீட்சை)

புவியியல் அடிப்படை

- குளிர்கால ஆடை
- வெப்பமான காலநிலை ஆடை

(½ x 4= 2புள்ளி)

ஆ)

- சந்தை தொடர்பில் சிறந்த விளக்கம் பெறுமுடிதல்.
- நிகழ்கால சந்தைச் சந்தர்ப்பங்களை இனங்காண முடிதல்.
- துண்டமாக்கப்பட்ட சந்தையினை மேலும் தேவைக்கேற்ப துண்டமாக்க முடிதல்.
- நிறுவனத்திடமுள்ள வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களை வினைத்திறனாகவும் விளைதிறனாகவும் பயன்படுத்த முடிதல்.
- சந்தை நட்ட அச்சங்களைக் குறைக்க முடிதல்.
- சந்தைப்படுத்தல் வேலைத்திட்டங்களை மிகச்சிறப்பாக மேற்கொள்ள முடிதல்.

(½ x 4= 2புள்ளி)

(5) உற்பத்திப்பொருள்

- பல்வகை உற்பத்தி
- பண்டக்குறி / வியாபாரக் குறி
- தரம்
- பொதிகட்டல்
- உத்தரவாதம் (½ x 2= 1புள்ளி)

விலை

- பட்டியல்விலை
- கழிவுவிலை
- கொடுப்பனவு முறை
- கொடுப்பனவு நிபந்தனை
- கொடுப்பனவுக் காலம் (½ x 2= 1புள்ளி)

இடம் / விநியோகம்

- விநியோக மார்க்கம்
- விற்பனைப் பிரசே அளவு
- போக்குவரத்து முறை
- களஞ்சியப்படுத்தல்.
- இருப்புக்கள் (½ x 2= 1புள்ளி)

மேம்படுத்தல்

- விளம்பரம்
- விற்பனை மேம்படுத்தல்
- பொதுசனத் தொடர்பு
- நேர்சந்தைப்படுத்தல்
- நிகழ்வுகளும் அநுபவங்களும்
- தனிப்பட்ட விற்பனை (½ x 2= 1புள்ளி)