

 <p>பலாந் அடாபன டேபார்ட்மென்டில் - ஈரூர் ஡ே பலாந் மாகாண கல்வித்திணைக்கலாம் - வடமத்திய மாகாணம் Department of Education – North Central Province</p> 		
தரம் :- 11	மூன்றாம் தவணைப் பரீட்சை - 2024	I, II
முயற்சியாண்மைக்கல்வி - விடைகள்		

பகுதி - I விடைகள்

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

(40 x 1 புள்ளி = 40 புள்ளிகள்)

பகுதி - II விடைகள்

(1)

i) நடைமுறையிலுள்ள சந்தையில் ஒரு புதிய தயாரிப்பை அறிமுகப்படுத்துதல்

ii) தந்தையின் ஹெலி ஒசு மற்றும் மருத்துவ அறிவு

ஆனந்திடம் இருக்கும் கைவினைஞர் அறிவு

மூலப்பொருட்களை எளிதாக வாங்குதல்

iii) வளங்கள் காணப்படல்

இலாபகரமான வருமானம் இருப்பது

தனது பொருள் அல்லது சேவைக்கு கேள்வி காணப்படல்

iv) இரண்டாம் நிலைத் துறை

$$\begin{array}{r} \text{v) நிலயாடி} \quad -2000 \times \frac{50}{100} = 1000 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{திவாசி} \quad -2000 \times \frac{30}{100} = 600 \end{array}$$

vi) ஆனந்தா என்ற பெயரில் இயங்கியதற்காக பதிவு செய்திருக்க வேண்டும்.

vii) உற்பத்தி - ஆயர்வேத மருந்து எண்ணெய்

விலை - ரூ. 1000

இடம் - மருந்தகங்கள்

மேம்படுத்தல் - சுவரொட்டிகள், பிரசுரங்கள்

$$\text{viii) } 5000 \times \frac{40}{100} = 2000$$

$$\text{ix) } 2000 \times \frac{10}{100} = 200$$

$$\text{x) } 200 \times 1000 = \text{ரூ. } 200000$$

(2)

- i) முயற்சியாண்மை என்பது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு உற்பத்திக் காரணிகளை ஒருங்கிணைக்க இன்றியமையாத காரணியாகும். நிலம், உழைப்பு, மூலதனம் போன்ற உற்பத்திக் காரணிகள் இருப்பதால் உற்பத்தி நடைபெறுவதில்லை. அப்படியானால், பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கும் அவற்றை சந்தையில் வழங்குவதற்கும் தேவையான இந்த காரணிகளை ஒன்றிணைக்க முயற்சியாளர் தேவை.
- ii) ஒரு புதிய கண்டுபிடிப்பு
ஒரு நீடிப்பு
ஒரு பின்பற்றுதல்
ஒரு கூட்டு
- iii) ஒரு முகாமையாளராக - சரியான முடிவுகளை எடுத்தல்
இலக்குகள் மற்றும் குறிக்கோள்களை அடைதல்
ஒரு தலைவராக - மனித வள முகாமை
சரியான வழிகாட்டுதல்
- 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
- v) தொழில் வாய்ப்புக்களை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தல்
வீடற்றவர்களுக்கு வீடுகளை கட்டுதல்
அரசாங்கத்தின் நலன்புரி நடவடிக்கைகளுக்கு உதவுதல்
பாடசாலைக் கல்வியைப் பெறும் குறைந்த வருமானம் பெறும் பிள்ளைகளுக்கு புலமைப் பரிசில்கள் வழங்குதல்
கட்டிடங்களை நிர்மானித்துக் கொடுப்பதும் உபகரணங்களை வழங்குவதும்

(3)

- i) சிற்றளவு வணிகத்திற்கும் முயற்சியாண்மைக்கும் இடையிலான உறவை பின்வரும் உண்மைகள் மூலம் சுட்டிக்காட்டலாம்.
- பல வெற்றிகரமான பெரிய அளவிலான வணிகங்கள் சிறு வணிகங்களாகத் தொடங்குகின்றன
 - முயற்சியாளர் நடைமுறையில் அளவு திறன்களை எளிதில் பயன்படுத்தி அதன் மூலம் புதிய தயாரிப்புகளை உருவாக்க முடியும்.
 - சந்தை இடைவெளிகளை இனங்கண்டு வணிக வாய்ப்புகளை அணுக முடியும்.
- ii) வங்கிக் கடன்களைப் பெறுதல்
நண்பர்களிடம் கேட்டல்
மேலதிக சொத்துக்களை விற்பனை செய்தல்
வங்கி மேலதிகப்பற்று வசதி
- iii) புதிய வருவாய் வழிகளை உருவாக்கும் ஆற்றலை அதிகரித்துக் கொள்ளல்
சுற்றுச்சூழல் பிரச்சினைகளைத் தணிக்கும் திறன்
சந்தையில் பயன்படுத்தப்படாத வளங்களைப் பயன்படுத்த முடியும்
சந்தைப் போட்டியை எதிர்கொள்ள முடியும்
- iv) 1ம்நிலை வணிகம் / ஆரம்பத்துறை வணிகம்
உ+ம: விவசாய, வன, கால்நடைத்தொழில் (மலர் மரம்)
மீன்பிடி தொழில் (மீன்பிடித்தல்)
2ம்நிலை வணிகம்
உ+ம: உற்பத்தி – (காலணிகள், புத்தகங்கள்)
நிர்மாணம் – உற்பத்தி கட்டுமானம் (கட்டிடங்கள், பாலங்கள்)
- v) வணிக நடவடிக்கைகளின் சரியான திட்டமிடல்
கொடுக்கல் வாங்கல்களின் துல்லியமான அறிக்கை
நிபுணர்களிடமிருந்து தேவையான ஆலோசனை மற்றும் வழிகாட்டுதல்களைப் பெறுதல்
நல்ல மனித உறவுகளைப் பேணுதல்

(4)

i) உற்பத்தி வேறுபாடு என்பது வணிகரொடுவர் தமது உற்பத்திகளைப் போட்டியாளர்களின் உற்பத்திகளிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுவதற்கு மேற்கொள்ளும் முயற்சியாக வரையறுக்கப்படுகிறது.

ii) வாடிக்கையாளர்களின் அளவு மற்றும் அவர்களின் பரவல்
மூலப்பொருட்களுக்கான அணுகல் எளிமை
முறை அணுகல் எளிதாக
உள்கட்டமைப்புக்கான அணுகல் எளிமை

iii) பொழுதுபோக்கு விருப்பத்தினூடாக - மலர் வளர்ப்பு மற்றும் அலங்கார மீன் வளர்ப்பு

தனிநபர் ஆற்றல் மற்றும் அனுபத்தினூடாக - வேலையில் பெற்ற அனுபவம்
விளையாட்டு விளையாடுவது போன்ற
தனிப்பட்ட திறனில் பெற்ற அனுபவம்

iv) பலம், பலவீனம்

பலம் - வளங்கள் காணப்படல்
பலவீனம் - காலாவதியான தொழில்நுட்பம்

v) சந்தை காணப்படுதல்

மூலப்பொருளைப் பெறுவதிலுள்ள வசதி
தேவையான மூலதனத்தைப் பெறக்கூடிய வசதி
அரசாங்க விதிகள் மற்றும் சலுகைகள்
போட்டித்தன்மை

(5)

i) உத்தேசித்துள்ள வணிகச் செயற்பாடு தொடர்பான தேவையான தகவல்களைச் சேகரித்தல், பகுப்பாய்வு செய்தல் மற்றும் செயலாக்குதல் ஆகியவற்றிற்காக ஏற்படும் செலவுகள்.

ii) **காசு வெளிப்பாய்ச்சல்**

வாகனம் வாங்குதல் - ரூ. 1000000
அலுவலக எழுதுபொருள் செலவுகள் - ரூ. 10000
வாகன பராமரிப்பு செலவு - ரூ. 40000

iii) **காசு உட்பாய்ச்சல்**

பணத்திற்கு சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம் பெறப்படும் வருமானம் - ரூ. 550000
வங்கி கடன் - ரூ. 500000

iv)

**”ரன்சர சுற்றுலா சேவை” வணிகத்தின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட காசு
பாய்ச்சற்கூற்று**

விபரம்	தொகை ரூ.	தொகை ரூ.
காசு உட்பாய்ச்சல்		
ரன்சர பயன்படுத்திய காசு	800000	
சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம் வருமானம்	550000	
வங்கிக் கடன்களைப் பெறுதல்	500000	
மொத்த காசு உட்பாய்ச்சல்		1850000
காசு வெளிப்பாய்ச்சல்		
அலுவலக எழுதுபொருள் செலவுகள்	10000	
வாகனம் காசுக்கு வாங்குதல்	1000000	
வாகன சேவை செலவு	50000	
வாகன பராமரிப்பு செலவு	40000	
பணியாளர் ஊதியம் செலுத்துதல்	120000	
வங்கி கடன் வட்டி செலுத்துதல்	50000	
மற்ற செலவுகளை செலுத்துதல்	25000	
சந்தை ஆய்வுக்கான செலவு	12000	
மொத்த காசு வெளிப்பாய்ச்சல்		(1307000)
காசு மீதி		543000

(6)

- i) பங்காளர்களின் மூலதனப் பங்களிப்பு விதம்
பங்காளர் இலாப நட்டங்களைப் பகிரும் விதம்
பங்காளர் வணிகக் கருமங்களில் ஈடுபடும் விதம்
பங்காளர்களுக்கு சம்பளத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளும் விதம்
பங்காளர்களின் உரிமைகளும் பொறுப்புக்களும்
- ii) மூலதனம் ஈட்டும் வழிமுறைகள் வரையறைக்குட்பட்டிருத்தல்
வணிகத்திற்கு சட்ட ஆளுமை காணப்படாமை
உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்படாமை
வணிகத்திற்கு நீடித்திருக்கும் தன்மை காணப்படாமை

iii) கம்பனியின் பெயர் தொடர்பான விபரம்
கம்பனியின் அகவிதிப் பத்திரம்
கம்பனியின் இயக்குநர்களாக செயல்பட அந்தந்த இயக்குநரின் ஒப்புதல் அறிக்கை
கம்பனியின் செயலாளராக செயலாற்றுவதற்கான செயலாளரின் சம்மதக் கடிதம்

iv) ஏதாவது பொருள் அல்லது சேவையை வழங்குகின்ற ஒரு வணிகம் தனது வியாபாரப் பெயரின் கீழ் அப்பொருள் அல்லது சேவையை குறித்த சந்தைப் பிரதேசத்தில் விற்பனை செய்வதற்கு வேறொரு வணிக நிறுவனமொன்றுக்கு அதிகாரத்தை வழங்குவதற்கு பயன்படுத்தும் வணிக அமைப்பு.

v)

	பங்குடைமை வணிகம்	தனியுடைமை வணிகம்	வரையறுத்த தனியார் கம்பனி
பதிவு	வணிகப் பெயரைப் பதிவு செய்யத் தேவையில்லை (1918ம் ஆண்டு 06ம் இலக்க வணிகப் பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்திற்கு அமைய பதிவு செய்யலாம்)	வணிகப் பெயரைப் பதிவு செய்யத் தேவையில்லை (1918ம் ஆண்டு 06ம் இலக்க வணிகப் பெயர் பதிவு கட்டளைச் சட்டத்திற்கு அமைய பதிவு செய்யலாம்)	2007 ஆம் ஆண்டு 07ம் இலக்க கம்பனிச் சட்டத்தின் கீழ் பதிவு செய்யப்படல் வேண்டும்.
பொறுப்பு	உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறையற்றது.	உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறையற்றது.	உரிமையாளரின் பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்டது.
சட்ட ஆளுமை	வணிகம் சட்டத்தின் பார்வையில் ஒரு நபராகக் கருதப்படாமையினால் சட்டஆளுமை இல்லை.	வணிகம் சட்டத்தின் பார்வையில் ஒரு நபராகக் கருதப்படாமையினால் சட்டஆளுமை இல்லை.	சட்டத்தின் முன் ஒரு நபராக நடத்தப்படுகிறார், எனவே சட்ட ஆளுமை கொண்டவர்
இயங்கும் தன்மை	பங்குடைமை ஒப்பந்தம் மாற்றமடைதல், பங்காளரின் மரணம், சுயநினைவு இழப்பு போன்ற காரணங்களால் பங்குடைமை வணிகத்தின் நிலைத்திருக்கும் தன்மைக்கு தடைகள் ஏற்படுகின்றன.	உரிமையாளரின் மரணம், சுயநினைவு இழப்பு போன்ற காரணங்களால் வணிகத்தின் வாழ்தன்மை முடிவடையலாம்.	தொடர்ச்சி ஒரு நிறுவனம் அதன் உரிமையாளரிடமிருந்து தனித்தனியான ஒரு சுயாதீனமான நிறுவனமாகும், எனவே பங்குதாரரின் ஓய்வு காரணமாக நிலைத்து நிற்கும் தன்மையில் எந்த தடங்கலும் இல்லை.

(7)

- i) சாதகமான பொருளாதார சூழல்
நிலையான அரசியல் சூழ்நிலை
அரசு மற்றும் பிற நிறுவனங்களின் ஊக்கம்
முயற்சியாண்மையை ஊக்குவிக்கும் குடும்ப பின்னணி
- ii) பெண்களின் தனித்திறமைகளைப் பயன்படுத்துதல்
சுய ஒழுக்கம் காணப்படல்
சிக்கனத்தன்மை
காலத்தை தகுந்த முறையில் பயன்படுத்தல்
ஆக்கத்திறன் உயர்வாகக் காணப்படல்
- iii) வணிகத்தின் நன்மதிப்பு அதிகரித்தல்
வணிகத்தின் நீண்ட கால வாழ்வு உறுதிப்படல்
வாடிக்கையாளர் நம்பிக்கையை அதிகரித்தல்
ஊழியர்களின் மன உறுதியை அதிகரித்தல் மற்றும் வணிகத்தின் மீதான ஆர்வத்தை
வளர்த்தல்
மேலோங்கக் கூடிய சட்டப்பிரச்சினைகள் குறைடைதல்
- iv) நிதிசார் ஊக்குவிப்புக்கள்
மானிய வட்டி விகிதத்தில் கடன்களை வழங்குதல்
கடன் திருப்பிச் செலுத்தும் காலத்தை அதிகரித்தல்
- v) நிதி சாரா ஊக்குவிப்புக்கள்
முயற்சியாளருக்கான பயிற்சியளித்தல்
வணிகத் திட்டங்களைத் தயாரிப்பதற்குத் தேவையான ஆலோசனைகளை வழங்குதல்
- vi) முயற்சியாளருக்குப் புதிய தொழில் தொடங்க ஆர்வத்தை உருவாக்க
முயற்சியாளர்களின் வணிக எண்ணங்களை வணிகங்களாக மாற்றுவதற்கான சந்தர்ப்பத்தை
வழங்க
முயற்சியாளருக்கு வெற்றிகரமான பிரவேசம் ஒன்றை வழங்க
வணிகங்களை ஆரம்பிப்பவரிடம் திட நம்பிக்கையையும் நேர்மனப்பாங்கையும் வளர்க்க