

# புள்ளி வழங்கும் திட்டம்

க.பொ.த. (உயர் தர)ப் பரீட்சை - 2021 (2022)

32 - வணிகக்கல்வி

## UPC Commerce

### பரீட்சைக்களின் கவனத்திற்கு

விடைத்தாள் மதிப்பீடு தொடர்பான புள்ளி வழங்கும் இத்திட்டமானது பூரணமான விடைகளை உள்ளடக்கியதாகக் கருதப்படமாட்டாது. இதில் தரப்படும் விடயங்கள் புள்ளியிடலுக்கான ஒரு வழிகாட்டியாகவே அமையும் என்பதனை மதிப்பீட்டுப் பணியில் ஈடுபடும் பரீட்சைக்கர்கள் புரிந்து கொள்ளுதல் வேண்டும். எனவே மதிப்பீட்டுப் பணியில் ஈடுபடும் பரீட்சைக்கராகிய நீங்கள் இப்பாடம் தொடர்பில் பூரண அறிவு, கற்றல், கற்பித்தல் மற்றும் தனது அனுபவங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு பரீட்சார்த்திகள் முன்வைத்துள்ள விடைகளை மிகவும் கவனமாகப் பரிசீலித்துப் புள்ளிகளை வழங்குமாறு கேட்டுக் கொள்ளப்படுகின்றீர்கள். பரீட்சார்த்திகளின் எதிர்காலம் நீங்கள் வழங்கும் புள்ளிகளிலேயே தங்கியிருப்பதனால் இப்பணி தொடர்பில் நீதியாகவும், நேர்மையாகவும் இரகசியத் தன்மையைப் பேணுபவராகவும் மதிப்பீட்டுப் பணியில் ஈடுபடுவதுடன் ஒருமைப்பாட்டினையும் பேணுவது பரீட்சைக்கராகிய உங்களது கடமையாகும்.



ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව  
இலங்கைப் பரீட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம்  
Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka  
ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව  
இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம்  
Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (උසස් පෙළ) විභාගය, 2021(2022)  
கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (உயர் தர)ப் பரீட்சை, 2021(2022)  
General Certificate of Education (Adv. Level) Examination, 2021(2022)

ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය I  
வணிகக் கல்வி I  
Business Studies I

32 T I

පැය දෙකයි  
இரண்டு மணித்தியாலம்  
Two hours

அறிவுறுத்தல்கள் :

- \* எல்லா வினாக்களுக்கும் இவ்வினாத்தாளிலேயே விடை எழுதுக.
- \* மேலே தரப்பட்டுள்ள இடைவெளியில் உமது சுட்டெண்ணை தெளிவாக எழுதுக.
- \* 1 தொடக்கம் 30 வரையுள்ள வினாக்களுக்கு சரியான விடையைத் தெரிவுசெய்து, அதன் இலக்கத்தைத் தரப்பட்டுள்ள புள்ளிக்கோட்டின் மீது எழுதுக.
- \* 31 தொடக்கம் 50 வரையுள்ள வினாக்களுக்குச் சுருக்கமான விடைகளைத் தரப்பட்டுள்ள புள்ளிக்கோட்டின் மீது எழுதுக.
- \* ஒவ்வொரு வினாவுக்கும் இரண்டு புள்ளிகள் வீதம் வழங்கப்படும்.

சுட்டெண் : .....

பரீட்சகரின் உபயோகத்திற்கு மட்டும்

வினாத்தாள் I இற்கானது		ஒப்பம்	குறியீட்டெண்
வினா இல.	புள்ளிகள்		
		1 ஆம் பரீட்சகர்	
		2 ஆம் பரீட்சகர்	
01 - 30		மேலதிக பிரதம பரீட்சகர்	
31 - 50		எண்கணிதப் பரிசோதகர்	
மொத்தம்		பிரதம பரீட்சகர்	

1. ஒவ்வொரு பொருள், சேவை ஊடாகவும் நுகர்வோரது,
  - (1) தேவைகள் பூர்த்தி செய்யப்படும்.
  - (2) விருப்பங்கள் பூர்த்தி செய்யப்படும்.
  - (3) தேவைகளும் விருப்பங்களும் பூர்த்தி செய்யப்படும்.
  - (4) தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு அருமையான வளங்கள் பயன்படுத்தப்படும்.
  - (5) விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு அருமையான வளங்கள் பயன்படுத்தப்படும். (.....)
2. முதனிலை உற்பத்திப்பொருட்கள் என்பது,
  - (1) பக்க உற்பத்திப்பொருட்கள் ஆகும்.
  - (2) பதனிடப்படாத மூலப்பொருட்கள் ஆகும்.
  - (3) துணைச் சேவைகள் ஆகும்.
  - (4) பகுதியளவில் பூர்த்திசெய்யப்பட்ட பொருட்களாகும்.
  - (5) பூர்த்திசெய்யப்பட்ட பொருட்களாகும். (.....)
3. உற்பத்திப்பொருளுக்கான 'பெறுமதி சேர்க்கப்பட்ட' என்பது,
  - (1) மூலப்பொருட்களுக்கான கிரயமாகும்.
  - (2) உற்பத்திக் கிரயமாகும்.
  - (3) உற்பத்திக் கிரயம், இலாபம் ஆகியவற்றின் மொத்தமாகும்.
  - (4) உற்பத்திக் கிரயத்துக்கும் விற்பனை விலைக்கும் இடையிலான வேறுபாடாகும்.
  - (5) உற்பத்தியின் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் அதிகரிக்கும் பெறுமதியாகும். (.....)
4. நிறுவனமொன்றின் உள்ளீட்டு - வெளியீட்டுச் செயன்முறை பிரதிபலிக்கப்படுவது,
  - (1) நிதிசார் செயன்முறை ஊடாகவாகும்.
  - (2) உற்பத்திச் செயன்முறை ஊடாகவாகும்.
  - (3) கொள்வனவு செய்தல் செயன்முறை ஊடாகவாகும்.
  - (4) சந்தைப்படுத்தல் செயன்முறை ஊடாகவாகும்.
  - (5) தகவல் முகாமைத்துவச் செயன்முறை ஊடாகவாகும். (.....)
5. வணிகமொன்றின் பணிச்சூழல் விசையாவது
  - (1) நுகர்வோர் (2) முகாமையாளர்கள் (3) ஊழியர்கள்
  - (4) நிறுவனக் கட்டமைப்புகள் (5) உடைமையாளர்கள் (.....)
6. சமூக நலன்புரிச் சேவைகளில் ஈடுபடுவதன் மூலம், வணிகங்கள் சமூகப் பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவது
  - (1) அரசாங்கத்துக்காகவாகும். (2) சமூகத்துக்காகவாகும்.
  - (3) நாட்டுக்காகவாகும். (4) வாடிக்கையாளருக்காகவாகும்.
  - (5) உடைமையாளருக்காகவாகும். (.....)



7. சிறப்புச் சந்தைகளில் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்யும்போது நுகர்வோர்,  
 (1) ஊழியர்களின் நேரடி அவதானத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.  
 (2) எந்தவொரு சேவையையும் பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.  
 (3) பொருட்களைக் கடனுக்குக் கொள்வனவு செய்ய முடியும்.  
 (4) ஏராளமான உற்பத்திப்பொருட்களில் இருந்து தெரிவை மேற்கொள்ளமுடியும்.  
 (5) பொருட்களின் விலையை பேரம்பேச முடியும்.

(.....)

8. பின்வரும் அட்டவணையானது கழிவு முகாமைத்துவம் தொடர்பான 4R எண்ணக்கருவையும் அதனுடன் தொடர்புடைய உதாரணங்களையும் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

எண்ணக்கரு	உதாரணங்கள்
(i) மீள்சுழற்சி	A - அச்சிடுவதற்குப் பதிலாக கடிதங்களை கணினித் திரையில் வாசித்தல்
(ii) மீள் பதிலீடு	B - சிறுகுறிப்புக்களை எழுதுவதற்கு கழிவுக் கட்டாசிகளைப் பயன்படுத்துதல்
(iii) பாவனையைக் குறைத்தல்	C - பாவனையில் இருந்து அகற்றப்பட்ட கைத்தொலைபேசி பாகங்களைப் பயன்படுத்தி ஒலிம்பிக் பதக்கங்களைத் தயாரித்தல்
(iv) மீள்பாவனை	D - பழங்கள் மற்றும் காய்கறிகளின் கழிவுகளைப் பயன்படுத்தி சேதனப் பசளை தயாரித்தல்

மேலே தரப்பட்டுள்ள எண்ணக்கருக்களின் ஒழுங்குவரிசைக்கு அமைவாக உதாரணங்கள் சரியாக எடுத்துக்காட்டப்பட்டுள்ள தெரிவு யாது?

- (1) A, D, B, C (2) B, C, A, D (3) B, D, C, A (4) D, A, C, B (5) D, C, A, B (.....)

9. பின்வரும் அட்டவணையானது வணிக நோக்கங்களையும் அவற்றை அடைந்து கொள்வதற்கான நடவடிக்கைகளையும் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

நோக்கங்கள்	நடவடிக்கைகள்
(i) விற்பனை வருமானத்தின் அதிகரிப்பு	A - திணைக்களங்களுக்கு இடையிலான உள்ளகத் தொடர்புகளை அதிகரித்தல்
(ii) காசுப் பாய்ச்சலின் அதிகரிப்பு	B - பொருட்களின் தரத்தினை விருத்தி செய்தல்
(iii) நுகர்வோர் திருப்தியின் அதிகரிப்பு	C - காப்புறுதி வசதிகளை வழங்குதல்
(iv) ஊழியர்களது திறன்களை மேம்படுத்தல்	D - வியாபாரக் கழிவுகளை வழங்குதல்
(v) ஊழியர் நலன்புரிசேவைகளை அதிகரித்தல்	E - கடன் புரள்வுக் காலத்தைக் குறைத்தல்

மேலே தரப்பட்டுள்ள நோக்கங்களின் ஒழுங்குவரிசைக்கு அமைவாக அவற்றுடன் பொருந்தக்கூடிய நடவடிக்கைகள் சரியாக எடுத்துக்காட்டப்பட்டுள்ள தெரிவு யாது?

- (1) A, D, E, C, B (2) B, E, C, A, D (3) B, C, D, E, A (4) D, B, A, E, C (5) D, E, B, A, C (.....)

10. நிறுவனமொன்று நிலையான சொத்தொன்றினை விற்கும்போது அதன் கிரயத்திலும் பார்க்க மேலதிகமாகப் பெற்றுக்கொள்ளும் தொகையானது, வரியைக் கணிப்பிடும்போது  
 (1) இலாபமாகக் கருதப்படுகிறது. (2) மூலதன ஆதாயமாகக் கருதப்படுகிறது.  
 (3) வருவாயாகக் கருதப்படுகிறது. (4) மூலதன ஒதுக்கமாகக் கருதப்படுகிறது.  
 (5) வருவாய் ஆதாயமாகக் கருதப்படுகிறது.

(.....)

11. பங்குடைமைச் சட்டத்தின் 24 ஆம் பிரிவுக்கு அமைவாக,  
 (1) வணிகத்தின் பங்காளர்களது மூலதனத்துக்கு வட்டி செலுத்தப்படுதல் வேண்டும்.  
 (2) மேலதிக மூலதன முதலீட்டுக்கு 5% வருடாந்த வட்டியைப் பெற பங்காளர்கள் உரித்துடையவராவர்.  
 (3) பங்காளர்கள் வழங்கும் சேவைக்காக சம்பளம் வழங்கப்படுதல் வேண்டும்.  
 (4) பங்காளர் ஒருவரின் விருப்பத்துடன் புதிய பங்காளர் ஒருவரை இணைத்துக் கொள்ள முடியும்.  
 (5) பங்காளர்கள் முதலீடு செய்த மூலதன விகிதாசாரத்திற்கு அமைவாக இலாப நடவடிக்கைகள் பகிரப்படுதல் வேண்டும்.

(.....)

12. சாதாரண பங்குதாரர்களுடன் ஒப்பிடும்போது முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்கள் :

வாக்களிக்கும் உரிமை	கலைப்பின்போது முதலீட்டை மீள்ப் பெறுவதற்கான முன்னுரிமை	பங்குலாபத்திற்கான முன்னுரிமை
(1) உரித்துடையவர்கள்	உரித்துடையவர்கள்	உரித்துடையவர்கள்
(2) உரித்துடையவர்கள்	உரித்துடையவர்கள்	உரித்துடையவர்களல்ல
(3) உரித்துடையவர்களல்ல	உரித்துடையவர்களல்ல	உரித்துடையவர்களல்ல
(4) உரித்துடையவர்களல்ல	உரித்துடையவர்கள்	உரித்துடையவர்கள்
(5) உரித்துடையவர்களல்ல	உரித்துடையவர்களல்ல	உரித்துடையவர்கள்

(.....)



13. முயற்சியாண்மையாளர்கள் எப்பொழுதும்,  
 (1) நிதிசார் ஆதாயங்களை மட்டும் எதிர்பார்ப்பர்.  
 (2) உயர்வான சமூக அந்தஸ்தை எதிர்பார்ப்பர்.  
 (3) புதிய வணிக முயற்சிகளில் வளங்களை முதலீடு செய்வர்.  
 (4) தற்போது நடாத்தப்படும் வணிகத்தை அவ்வாறே கொண்டு நடாத்துவர்.  
 (5) சகல தீர்மானங்களையும் எடுப்பதற்கு முகாமையாளர்களுக்கு இடமளிப்பர்.

(.....)

14. நிகழ்நிலை கொடுக்கல் வாங்கல் இடம்பெறுவது,  
 (1) நிறுவனத்தின் பங்குபற்றல் இன்றியாகும்.  
 (2) நிதிசார் பங்குபற்றல் இன்றியாகும்.  
 (3) இலத்திரனியல் உபகரணத்தின் பங்குபற்றல் இன்றியாகும்.  
 (4) வழங்குனரின் பங்குபற்றல் இன்றியாகும்.  
 (5) இடைத்தரகரின் பங்குபற்றல் இன்றியாகும்.

(.....)

15. ஆயுட் காப்புறுதியானது,  
 (1) சேமிப்பிற்குச் சமமானது.  
 (2) இழப்பீட்டுத் தத்துவத்திற்கு அமைவானது.  
 (3) இன்னொருவருக்கு மாற்றக்கூடியது.  
 (4) குறித்த ஓர் இடரினால் கட்டுப்படுத்தப்படாதது.  
 (5) வருடாந்தம் மீள் புதுப்பித்தல் செய்யப்பட வேண்டியது.

(.....)

16. ஊழியர் ஊக்குவிப்பு முறைகள் சில பின்வருமாறு:

- A - பதவியுயர்வு  
 B - பங்கு உடைமையாண்மை  
 C - வெகுமதிகள்  
 D - கடன் வசதிகள்  
 E - சலுகை விலையில்

- F - பயிற்சி  
 G - உபகரக் கொடுப்பனவுகள்  
 H - செயற்றிறன் மதிப்பீடு  
 I - படிகள் (allowances)

உற்பத்திப்பொருட்களை வழங்குதல்

மேலே தரப்பட்டவற்றுள் நிதிசார்ந்த ஊக்குவிப்பு முறைகளை மாத்திரம் உள்ளடக்கியுள்ள தெரிவு யாது?

- (1) A, C, E, F, G (2) B, D, E, G, I (3) B, E, G, H, I (4) D, E, F, G, H (5) D, E, G, H, I (.....)

17. பின்வரும் அட்டவணையானது சில செய்திகளையும் சில தொடர்பாடல் முறைகளையும் எடுத்துக்காட்டுகின்றது.

செய்திகள்	தொடர்பாடல் முறைகள்
(i) பரீட்சையில் சித்தியடைந்த மாணவர்களின் பெயர்ப்பட்டியலை பாடசாலையில் காட்சிப்படுத்துதல்	A - கடிதம்
(ii) விரைவான கட்டளைக்காக சர்வதேச வழங்குனருடன் வாய்மொழி மூலம் தொடர்பாடுதல்	B - இலத்திரனியல் தபால்
(iii) ஊழியர் நியமனமொன்றை அஞ்சல் மூலம் அறிவித்தல்	C - அறிவித்தல் பலகை
(iv) நிறுவனத்துக்கு வந்து சேரக்கூடிய வகையில் விளக்கமான பாதை வரைபடத்தை விரைவாக அனுப்புதல்	D - மகாநாடு
(v) நாட்டின் பொருளாதார நிலை பற்றிய விழிப்புணர்வு நிகழ்ச்சித் திட்டத்தை நடாத்துதல்	E - தொலைபேசி அழைப்பு

மேலே தரப்பட்டுள்ள செய்திகளின் ஒழுங்குவரிசைக்கு அமைவாக அதற்குப் பொருத்தமான தொடர்பாடல் முறைகளை சரியாக எடுத்துக்காட்டும் தெரிவு யாது?

- (1) B, C, A, E, D (2) B, C, E, D, A (3) C, B, D, A, E (4) C, E, A, B, D (5) E, B, C, A, D (.....)

18. அமையவியல் (ஏற்பாட்டியல்) முறைமையின் குணாம்சங்கள் சில பின்வருமாறு:

- A - பொருட்களுக்குக் கட்டளையிடுதல்  
 B - பொருட்களைப் பெற்றுக்கொள்ளுதல்  
 C - வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்புபடுதல்  
 D - விற்பனை மேம்படுத்துதல்  
 E - பொருட்களை வழங்குவதற்காக மீள்ப் பெற்றுக்கொள்ளுதல்

- F - தரத்தை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளுதல்  
 G - பொருட்களைப் பரிசோதித்தல்  
 H - சரியான தன்மையை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளுதல்  
 I - கேள்விக்கும் நிரம்பலுக்கும் இடையே சமநிலையைப் பேணுதல்  
 J - ஆய்வு அபிவிருத்தி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுதல்

மேலே தரப்பட்டவற்றுள் பண்டகசாலையிடுதலுக்குரிய குணாம்சங்களை மாத்திரம் கொண்டுள்ள தெரிவு யாது?

- (1) A, B, C, D, I (2) B, C, H, I, J (3) B, E, F, G, H (4) D, E, F, G, J (5) F, G, H, I, J (.....)



19. பின்வரும் அட்டவணையானது உற்பத்திப்பொருட்களையும் சில விநியோக வழிமுறைகளையும் எடுத்துக்காட்டுகிறது.

உற்பத்திப்பொருட்கள்	விநியோக வழிமுறை
(i) நுவரெலியா காய்கறிகள்	A - உற்பத்தியாளர் → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோர்
(ii) இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பால்மா	B - உற்பத்தியாளர் → மொத்த வியாபாரி → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோர்
(iii) திருமண கேக்	C - உற்பத்தியாளர் → நுகர்வோர்
(iv) சிற்றளவிலான வீட்டுத்தோட்ட பழங்கள்	D - உற்பத்தியாளர் → முகவர் → மொத்த வியாபாரி → சில்லறை வியாபாரி → நுகர்வோர்

மேலே தரப்பட்ட உற்பத்திப்பொருட்களின் ஒழுங்குவரிசைக்கு அமைவாக அவற்றின் விநியோக வழிமுறைகளை சரியாக எடுத்துக்காட்டும் தெரிவு யாது?

(1) A, C, B, D (2) A, D, C, B (3) B, C, A, D (4) B, D, C, A (5) C, B, D, A (.....)

20. மானிடத் திறன்களுடனான முகாமையாளர்கள்,

- (1) ஊழியர்களின் தேவைகள் தொடர்பில் உணர்வுபூர்வமாயிருப்பவர்கள் ஆவர்.
- (2) ஊழியர்களுக்கு எப்பொழுதும் தலைமைத்துவத்தை வழங்குபவர்கள் ஆவர்.
- (3) ஊழியத் திறன்களுக்கு மாத்திரம் பெறுமதியளிப்பவர்கள் ஆவர்.
- (4) உயர்மட்ட முகாமைத்துவத்துக்கு மாத்திரம் முக்கியமானவர்கள் ஆவர்.
- (5) இடைத்தர முகாமைத்துவத்துக்கு மாத்திரம் முக்கியமானவர்கள் ஆவர்.

(.....)

21. வணிகமொன்றின் தூரநோக்கானது,

- (1) குறித்த இலக்குகளை அடைந்து கொள்வதற்காக ஊழியர்கள் மீது செல்வாக்குச் செலுத்தும் ஆற்றலை எடுத்துக்காட்டும்.
- (2) வணிகமொன்று செல்ல வேண்டிய போக்கினையும் அதன் சகல விவகாரங்களினதும் உள்ளடக்கத்தையும் எடுத்துக்காட்டும்.
- (3) முகாமையாளர்களது நோக்கத்தை ஊழியர்களுடன் பகிர்ந்துகொள்வதற்கும் அவர்களை ஊக்குவிப்பதற்கும் வழிகாட்டும்.
- (4) நெகிழ்வுத்தன்மையும் இணங்கிச்செல்லும் தன்மையும் வினைத்திறனுடைய தன்மையும் கொண்ட வணிகம் என்பதனை எடுத்துக்காட்டும்.
- (5) பிரச்சினை தீர்வுக்குப் பொருத்தமான தந்திரோபாயங்களை இனங்காணும் ஆற்றலை எடுத்துக்காட்டும்.

(.....)

22. சேவை வழங்கும் நிறுவனமொன்று உற்பத்தி நிறுவனமொன்றில் இருந்து வேறபடுவது,

- (1) ஊழிய கிரயத்தின் அடிப்படையிலாகும்.
- (2) மூலப்பொருட்களின் கிரயத்தின் அடிப்படையிலாகும்.
- (3) மூலதன கிரயத்தின் அடிப்படையிலாகும்.
- (4) நேரடி வாடிக்கையாளர் தொடர்பின் அடிப்படையிலாகும்.
- (5) உற்பத்திப்பொருட்களின் தரத்தின் அடிப்படையிலாகும்.

(.....)

23. கூற்று A : 'தரக்கட்டுப்பாடு' என்பது உற்பத்தியில் எவ்வித குறைபாடும் இல்லை என்பதை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்காக உற்பத்திப்பொருட்களைப் பரிசோதனை செய்யும் செயன்முறையாகும்.

கூற்று B : தரக்கட்டுப்பாட்டினூடாக உற்பத்தியில் எவ்வித குறைபாடும் ஏற்படாமையினால் ஒவ்வோர் உற்பத்திப்பொருள் அலகும் உயர் தரத்தில் பேணப்படும்.

மேலே தரப்பட்டுள்ள இரண்டு கூற்றுகளில்,

- (1) A சரியானது என்பதுடன் B தவறானதாகும்.
- (2) A தவறானது என்பதுடன் B சரியானதாகும்.
- (3) A, B ஆகிய இரண்டு கூற்றுகளும் தவறானவையாகும்.
- (4) A, B ஆகிய இரண்டும் சரியானவை என்பதுடன் B யினூடாக A விபரிக்கப்படுகின்றது.
- (5) A, B ஆகிய இரண்டு கூற்றுகளும் சரியானவை என்பதுடன் B யினூடாக A விபரிக்கப்படவில்லை. (.....)



24. உற்பத்தி நிறுவனமொன்றின் வருடாந்த நிலையான கிரயம் ரூ. 92 000 ஆக இருக்கும்போது ஓர் அலகுக்கான மூலப்பொருள் மற்றும் ஊழியக் கிரயமானது ரூ. 5 ஆகும். அலகொன்றின் விற்பனை விலை ரூ. 9 ஆயின் 25 000 அலகுகளை உற்பத்தி செய்வதன் மூலம் கிடைக்கக்கூடிய இலாபம் (1) ரூ. 8000 ஆகும். (2) ரூ. 33 000 ஆகும். (3) ரூ. 125 000 ஆகும். (4) ரூ. 133 000 ஆகும். (5) ரூ. 225 000 ஆகும். (.....)
25. வணிகமொன்று தனது விற்பனையை அதிகரித்துக் கொள்வதற்காக அமுல்படுத்தக்கூடிய நடவடிக்கைகள் சில பின்வருமாறு:  
 A - அனுசரணை வழங்குதல் E - விசுவாசப் புள்ளிகள் (Loyalty Points) வழங்குதல்  
 B - வினைத்திறனை விருத்தி செய்தல் F - விளம்பரப்படுத்தல்  
 C - மாதிரிகளை விநியோகித்தல் G - இலவசமாக விநியோகித்தல்  
 D - விலைக் குறைப்புச் செய்தல் H - பங்கீட்டு அட்டைகளை (கூப்பன்) வழங்குதல்  
 மேலே தரப்பட்டுள்ளவற்றுள் விற்பனை மேம்படுத்தலுடன் தொடர்புடைய நடவடிக்கைகளை மாத்திரம் உள்ளடக்கிய தெரிவு யாது? (1) A, B, E, F, G (2) A, D, E, G, H (3) B, D, E, G, F (4) C, D, E, G, H (5) C, E, F, G, H (.....)
26. வணிகமொன்றின் திரவ விகிதமானது 2019 ஆம் ஆண்டில் 3 : 1 ஆகவும் 2020 ஆம் ஆண்டில் அது 1 : 1 ஆகவும் காணப்பட்டது. இதனூடாக வெளிப்படுத்தப்படுவது, கூற்று A : திரவத்தன்மை முன்னேற்றமடைந்துள்ளது. கூற்று B : குறுங்கால கடன்களை இலகுவாக செலுத்தக்கூடியதாக இருக்கும். மேலே தரப்பட்டுள்ள இரண்டு கூற்றுகளில். (1) A சரியானது என்பதுடன் B தவறானதாகும். (2) A தவறானது என்பதுடன் B சரியானதாகும். (3) A, B ஆகிய இரண்டும் தவறானவையாகும். (4) A, B ஆகிய இரண்டும் சரியானவை என்பதுடன் B யினூடாக A விபரிக்கப்படுகின்றது. (5) A, B ஆகிய இரண்டும் சரியானவை என்பதுடன் B யினூடாக A விபரிக்கப்படவில்லை. (.....)
27. பின்வருவனவற்றுள் மனிதவள முகாமைத்துவத்துடன் தொடர்புடைய மிகவும் சரியான கூற்றைத் தெரிவுசெய்க. (1) தொழினுட்ப ஊழியர்களுக்கான பயிற்சியானது திசைமுகப்படுத்தல் ஆகும். (2) ஊழியர் அசைவானது. ஊழியர் பதவி உயர்வு ஆகும். (3) ஊழியர்களது வேலை மற்றும் வெளியீடு தொடர்பிலான அளவீடு செயற்றிறன் மதிப்பீடு ஆகும். (4) ஊழியர்களுக்கான பயிற்சியானது வேலையின் போதான பயிற்சி ஆகும். (5) வேலைச் செயற்றிறனை மேம்படுத்துவதற்கான பயிற்சியளித்தல் ஊழிய அபிவிருத்தி ஆகும். (.....)
28. பின்வருவனவற்றுள் விசேட நிதி நிறுவனங்களின் வகைப்படுத்தலில் உள்ளடங்காதது எது? (1) அலகுப் பொறுப்பாட்சி நிறுவனங்கள் (2) பங்குத் தரகர்கள் (3) மூலதன முயற்சிக் கம்பனிகள் (4) முதனிலை விநியோகத்தர்கள் (Primary dealers) (5) காப்புறுதிக் கம்பனிகள் (.....)
29. வணிகமொன்றின் தரவுகள் மற்றும் தகவல்கள் சில கீழே தரப்பட்டுள்ளன.  
 A - நேர அட்டவணை F - விற்பனை செய்யப்பட்ட அலகுகளின் எண்ணிக்கை  
 B - அலகுக்கான நிறை G - ஊழியர்களின் பெயர்கள்  
 C - மாணவர் அறிக்கைப் புத்தகங்கள் H - காசுப் பெறுவனவு பற்றுச்சீட்டு  
 D - உற்பத்திப்பொருட்களின் விலை I - வரி இலக்கம்  
 E - கொடுப்பனவு உறுதிச்சீட்டுகள்  
 மேலே தரப்பட்டுள்ளவற்றுள் தரவுகளை மாத்திரம் கொண்டுள்ள தெரிவு யாது? (1) A, C, F, G, H (2) B, D, F, G, I (3) B, D, E, G, I (4) C, D, E, G, H (5) C, E, F, H, I (.....)
30. பீஸ்கட் உற்பத்தி நிறுவனமொன்றின் நிலையான கிரயம் ரூ. 2 000 ஆகும். ஓர் அலகுக்கான மாறும் ஊழியக் கிரயம் ரூ. 5 ஆகும். 1 000 அலகுகளை உற்பத்தி செய்யும்போது சராசரிக் கிரயமாவது. (1) ரூ. 2 ஆகும். (2) ரூ. 3.50 ஆகும். (3) ரூ. 7 ஆகும். (4) ரூ. 10 ஆகும். (5) ரூ. 12 ஆகும். (.....)



- 31 தொடக்கம் 40 வரையான வினாக்களிலுள்ள இடைவெளியைப் பொருத்தமான சொல்/ சொற்களைப் பயன்படுத்தி நிரப்புக.

31. (அ) பெளதிகரீதியாகப் பயன்படுத்தும் அடிப்படையில் கணினியானது ..... பொருளுக்கான உதாரணமாகவும் கணினி மென்பொருளானது ..... பொருளுக்கான உதாரணமாகவும் அமையும்.

(ஆ) இணையத்தினூடாக இடம்பெறும் சகல வகையான வணிக நடவடிக்கைகளும் இலத்திரனியல் ..... எனவும் அதன் உபபாகமானது இலத்திரனியல் ..... எனவும் அழைக்கப்படும்.

32. (அ) இலக்குச் சந்தையைப் பிளவுபடுத்தும் செயன்முறை சந்தை ..... எனவும் பண்டக்குறிக்காக நுகர்வோரின் மனநிலையில் நேர்மறையான மனப்பாங்கை உருவாக்குவது சந்தை ..... எனவும் அழைக்கப்படும்.

(ஆ) வியாபாரிகள் ..... பண்டக்குறியை உருவாக்கும் அதேவேளை ..... தேசிய பண்டக்குறியை உருவாக்குவர்.

33. (அ) பற்பசைக் கொள்கலன் (Tube) ஆனது ..... பொதியிடலுக்கான உதாரணமாகவும் அதனை உள்ளடக்கியிருக்கும் பெட்டியானது ..... பொதியிடலுக்கான உதாரணமாகவும் காணப்படும்.

(ஆ) சாதாரண பங்குகள் ..... மூலதனமாகக் காணப்படும் அதேவேளை முன்னுரிமைப் பங்குகள் ..... மூலதனமாகக் காணப்படும்.

34. பின்வரும் உதாரணங்களுடன் தொடர்புடைய பணத்தின் தொழிற்பாடுகளைக் குறிப்பிடுக.

உதாரணங்கள்	தொழிற்பாடு
1. ரூ. 8 000 இற்கு கைக்கடிகாரம் ஒன்றினைக் கொள்வனவு செய்தல்	1. ..... 2022
2. ரூ. 25 000 ஐச் சேமித்தல்	2. ..... 2022
3. கடனுக்கு வாங்கிய பொருட்களுக்கான பணத்தை 6 மாதங்களுக்குப் பின்னர் செலுத்துதல்	3. ..... 2022
4. கைத்தொலைபேசி ஒன்றுக்கு ரூ. 30 000 விலையிடுதல்	4. ..... 2022

35. (அ) களஞ்சியமற்ற ..... வியாபாரம் என்பதால் கருதப்படுவது ..... விற்பனை நிலையம் ஒன்று இல்லாமல் நடைபெறும் வியாபாரம் ஆகும்.

(ஆ) பொருட்கள், சேவைகள் மற்றும் தகவல்களின் இணையத்தினூடான வியாபாரத்தின் போதான B2G வணிக மாதிரியானது ..... இல் இருந்து ..... இற்கு இடம்பெறுவதாகும்.

36. (அ) இலங்கை மத்திய வங்கியின் நிலையான வசதி விகிதமானது நிலையான ..... வசதி விகிதத்தையும் நிலையான ..... வசதி விகிதத்தையும் உள்ளடக்கியுள்ளது.

(ஆ) பிரதம நிறைவேற்று அதிகாரி ..... முகாமைத்துவத்திற்கும் விற்பனை முகாமையாளர் ..... முகாமைத்துவத்திற்கும் உரித்துடையவர்கள் ஆவர்.

37. (அ) இந்திய - இலங்கை வியாபார உடன்படிக்கையானது ..... தரப்பு உடன்படிக்கையாகும் அதேவேளை வட அமெரிக்க சுதந்திர வர்த்தக ஒப்பந்தமானது (NAFTA) ..... தரப்பு உடன்படிக்கை ஆகும்.

(ஆ) ISO ஆனது ..... குழல் முகாமைத்துவத்திற்கு உரித்தாவதுடன் ISO 22000 ஆனது ..... பாதுகாப்பு முகாமைத்துவத்திற்கு உரித்தானதாகக் காணப்படுகிறது.

38. (அ) தகவல் முறைமையுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ள நபர்கள் ..... என அழைக்கப்படும் அதேவேளை உபகரணமொன்றில் நிரந்தரமாகக் களஞ்சியப்படுத்தப்பட்டுள்ள மென்பொருளானது ..... என அழைக்கப்படும்.

(ஆ) தொழிலில் இருந்து விலகுதல் ..... இனால் மேற்கொள்ளப்படும் செயற்பாடாகக் காணப்படுவதுடன் தொழிலில் இருந்து விலக்குதல் ..... செயற்பாடாகக் காணப்படும்.



(மொத்த அளவு)

39. (அ) நிறுவனமொன்றின் தொழில் வெற்றிடங்கள் ..... மற்றும் .....  
ஆளணியினர் மூலம் நிரப்பப்பட முடியும்.
- (ஆ) ஊழியர்களது சாதாரண வேலை நேரத்திற்கு வழங்கப்படும் கொடுப்பனவுகள் .....  
எனவும் அதற்கு மேலதிக வேலை நேரங்களுக்கு வழங்கப்படும் கொடுப்பனவுகள் .....  
எனவும் அழைக்கப்படும்.
40. (அ) வழங்குனர்களுக்கான கொடுப்பனவானது காகப் பாய்ச்சற் கூற்றில் ..... நடவடிக்கையாகக்  
கருதப்படுவதுடன் நிலையான சொத்துக்களைக் கொள்வனவு செய்தல் .....  
நடவடிக்கையாகக் கருதப்படும்.
- (ஆ) கொழும்பு பங்குப் பரிமாற்றகத்தின் முழுமையான துணை நிறுவனமாகக் காணப்படும் வரையறுக்கப்பட்ட  
மத்திய வைப்பு முறைமை (தனியார்) நிறுவனமானது சந்தை ..... மற்றும்  
..... நிலையமாகவும் தொழிற்படுகின்றது.

● 41 தொடக்கம் 50 வரையான வினாக்களுக்குப் பொருத்தமான விடை எழுதுக.

41. வணிகங்களுக்கு அரசாங்கத்திடமிருந்து கிடைக்கும் ஆதரவும் வழிகாட்டலும் வணிகரொடுவருக்கு முக்கியமானதாக  
அமைகின்ற வழிகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக.

- (1) .....  
(2) .....  
(3) .....  
(4) .....

42. உள்ளூராட்சி அமைப்புகளின் கீழ் செயற்படும் வணிகங்களின் பண்புகள் நான்கினை எழுதுக.

- (1) .....  
(2) .....  
(3) .....  
(4) .....

43. வணிகமொன்றுக்குத் தேவையான பிரதான வளங்கள் நான்கினைப் பெயரிடுக.

- (1) .....  
(2) .....  
(3) .....  
(4) .....

44. உடைமை அடிப்படையில் பட்டியற்படுத்தப்பட்ட மற்றும் பட்டியற்படுத்தப்படாத வணிக வகைகள் இரண்டு வீதம்  
குறிப்பிடுக.

பட்டியற்படுத்தப்பட்டது	பட்டியற்படுத்தப்படாதது
(1) .....	(1) .....
(2) .....	(2) .....

45. பேரளவு வணிகங்களில் இருந்து சிறிய மற்றும் நடுத்தர அளவு வணிகங்களை வேறுபடுத்தக்கூடிய காரணிகள்  
நான்கினைக் குறிப்பிடுக.

- (1) .....  
(2) .....  
(3) .....  
(4) .....



46. வணிகமொன்று பயன்படுத்தக்கூடிய கணினி வலையமைப்புக்களின் வகைகள் நான்கினைப் பெயரிடுக.

- (1) .....
- (2) .....
- (3) .....
- (4) .....

47. பின்வரும் ஒவ்வொரு கூற்றையும் அடிப்படையாகக் கொண்டு வணிகத்தின் மீது அக்கறையுடைய தரப்பினரைக் குறிப்பிடுக.

	கூற்று	அக்கறையுடைய தரப்பினர்
1	முதலீட்டின் மீதான திரும்பலானது கடந்த வருடத்தைக் காட்டிலும் உயர்வடைந்துள்ளது.	1 .....
2	ஏனைய நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடும்போது, குறித்த நிறுவனத்தில் கொள்வனவு செய்யப்படும் பொருட்களுக்கு அதிக பெறுமதி கிடைக்கும்.	2 .....
3	பொருட்களுக்கான விலையிடல் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் கருவிகள் தொடர்பில் அதிக கவனம் செலுத்துதல் முக்கியமானதாகும்.	3 .....
4	இந்நிறுவனமானது ஊழியர் தொழில் பாதுகாப்பை உறுதி செய்துள்ளது.	4 .....

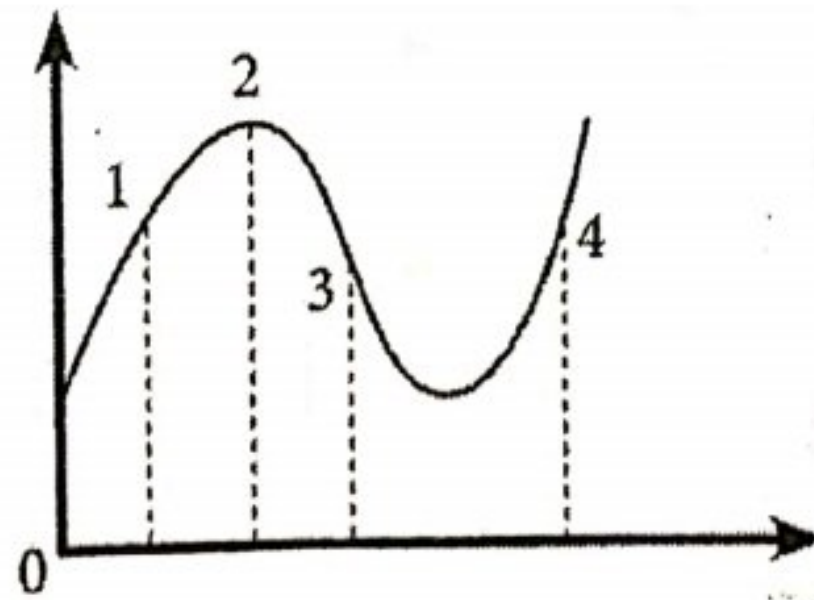
48. குறுகிய கட்டுப்பாட்டு விசாலத்துடன் ஒப்பிடும்போது விரிந்த கட்டுப்பாட்டு விசாலத்தில் காணக்கூடிய அனுகூலங்கள் இரண்டினையும் பிரதிசூலங்கள் இரண்டினையும் எழுதுக.

அனுகூலங்கள்	பிரதிசூலங்கள்
(1) .....	(1) .....
(2) .....	(2) .....

49. இலத்திரனியல் சந்தைப்படுத்தலினூடாக வணிகருக்கும் நுகர்வோருக்கும் கிடைக்கக்கூடிய வாய்ப்பு, அச்சுறுத்தல் ஒவ்வொன்று வீதம் எழுதுக.

	வணிகருக்கு	நுகர்வோருக்கு
வாய்ப்பு	.....	.....
அச்சுறுத்தல்	.....	.....

50. பின்வரும் உற்பத்திப்பொருள் வாழ்க்கை வட்டத்தில் குறிக்கப்பட்டுள்ள 1, 2, 3 மற்றும் 4 எனும் கட்டங்களைப் பெயரிடுக.



- (1) .....
- (2) .....
- (3) .....
- (4) .....



ශ්‍රී ලංකා විභාග දෙපාර්තමේන්තුව  
இலங்கைப் பரீட்சைத் திணைக்களம்

අ.පො.ස (උ.පෙළ) විභාගය / க.பொ.த. (உயர் தர)ப் பரீட்சை - 2021 (2022)

විෂය අංකය  
பாட இலக்கம்

32

විෂයය  
பாடம்

வணிகக் கல்வி

ලකුණු දීමේ පටිපාටිය / புள்ளி வழங்கும் திட்டம்  
I පත්‍රය / பத்திரம் I

ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරු අංකය விடை இல.	ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරු අංකය விடை இல.	ප්‍රශ්න අංකය வினா இல.	පිළිතුරු අංකය விடை இல.
01.	.....3.....	11.	.....2.....	21.	.....2.....
02.	.....2.....	12.	.....4.....	22.	.....4.....
03.	.....5.....	13.	.....3.....	23.	.....3.....
04.	.....2.....	14.	.....5.....	24.	.....1.....
05.	.....1.....	15.	.....1.....	25.	.....4.....
06.	.....2.....	16.	.....2.....	26.	.....3.....
07.	.....4.....	17.	.....4.....	27.	.....3.....
08.	.....5.....	18.	.....3.....	28.	.....5.....
09.	.....5.....	19.	.....4.....	29.	.....2.....
10.	.....2.....	20.	.....1.....	30.	.....3.....

★ විශේෂ උපදෙස් / விசேட அறிவுறுத்தல் :

එක් පිළිතුරකට / ஒரு சரியான விடைக்கு 02 ලකුණු බැගින් / புள்ளி வீதம்



அ. கட்புலனாகும் / தொட்டுணரக்கடிய / 2000  
கட்புலனாகாத / தொட்டுணர முடியாத / 2000

ஆ.இலத்திரனியல் வணிகம்  
இலத்திரனியல் வர்த்தகம் / வியாபாரம்

அ. சந்தைத் துண்டமாக்கல்  
சந்தை இடநிலைப்படுத்தல்

ஆ.தனிப்பட்ட  
உற்பத்தியாளர்

அ. முதலாம் நிலை  
இரண்டாம் நிலை

ஆ.உரிமை மூலதனம்  
கடன் மூலதனம்

1. பரிமாற்று ஊடகம்
2. பெறுமானத் திரட்டு
3. பிற்போடப்பட்ட கொடுப்பனவு
4. பெறுமான அளவீடு

அ. சில்லறை  
பொளதீக ரீதியான

ஆ.வணிகத்தில் இருந்து  
அரசுக்கு

அ. கடன், வைப்பு (இடம் மாறி வரலாம்)

ஆ.உயர்மட்ட, நடுத்தர மட்ட

அ. இரு தரப்பு  
பல் தரப்பு

ஆ.14001  
உணவு



38. அ. உயிர்ப் பாகம் (Live ware)

நிலைப் பொருள் (Firm ware)

ஆ.உளழியரினால் / தொழில் பெறுனரால்

நிறுவனத்தினால் / தொழில் தருனரால்

39. அ. உள்வாரி, வெளிவாரி (மாறி வரலாம்)

ஆ.சம்பளம்

மேலதிக நேரக் கொடுப்பனவு

40. அ. செயற்பாட்டு

முதலீட்டு

ஆ.இடை நடுவர்

தீர்ப்பனவு

41. 1. வணிகத்தை பதிவு செய்வதற்கு

2. வணிகத்தை தொடர்ந்து கொண்டு நடத்துவதற்கான சட்ட ரீதியானதும் முறையானதுமான உதவி வழங்கல்.

3. வணிகம் பற்றிய அறிவை அதிகரிக்க.

4. அரசு மற்றும் பொது மக்களின் அங்கீகாரத்தைப் பெற

5. புதிய சந்தை வாய்ப்புகளை இனங்காண உதவுதல்.

6. புதிய வணிக வாய்ப்புகளை இனங்காண உதவுதல்.

42. 1. உள்ளூராட்சி மன்றம், நகர சபை, பிரதேச சபை என்பவற்றின் கீழ் நடாத்திச் செல்லப்படும்.

2. உரிமையானது அந்தந்த உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களுக்கு உரித்துடையதாக இருத்தல்.

3. தேவையான நிதி உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களினால் அல்லது மத்திய அரசினால் வழங்கப்படும்

4. நிர்வாகமானது உள்ளூராட்சி நிறுவனங்களினால் மேற்கொள்ளப்படும்.

43. 1. நிலம்

2. உழைப்பு அல்லது

3. மூலதனம்

4. முயற்சியாண்மை

5. தகவல்

6. அறிவு

7. காலம்

1. பௌதீக வளம்

2. மனித வளம்

3. நிதி வளம்

4. முயற்சியாண்மை



4.

பட்டியற்படுத்தப்பட்டது	பட்டியற்படுத்தப்படாதது
1. வரையறுத்த பொதுக் கம்பனி PLC 2. வரையறுத்த அரசு கம்பனி PLC	1. வரையறுக்கப்பட்ட தனியார் கம்பனி 2. வரையறுக்கப்பட்ட அரசு பட்டியல் படுத்தப்படாத கம்பனி 3. வரையறுக்கப்பட்ட பட்டியற்படுத்தப்படாத கம்பனி

5. 1. முதலிடப்பட்ட மூலதனத்தின் அளவு  
2. ஈடுபடுத்திய ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை  
3. பயன்படுத்திய வலுவின் அளவு  
4. வருடாந்த புரளவு  
5. வணிக ஒழுங்கமைப்பு முறை  
6. பயன்படுத்துகின்ற தொழில்நுட்பம்  
7. சந்தையின் தன்மை

16. 1. உள்ளூர் பிரதேச (இடத்துரிப் பிரதேச) வலையமைப்பு - LAN - Local Area Network  
2. தனிப்பட்ட பிரதேச வலையமைப்பு - PAN - Personal Area Network  
3. விரிந்த பிரதேச வலையமைப்பு - WAN - Wide Area Network  
4. பெருநகர்ப் பிரதேச வலையமைப்பு - MAN - Metropolitan Area Network  
5. கம்பியல்லா உள்ளூர் பிரதேச (கம்பியல்லா இடத்துரிப் பிரதேச) வலையமைப்பு  
- WLAN - Wireless Local Area Network  
- VPN - Virtual Private Network  
6. மெய்நிகர் தனிப்பட்ட வலையமைப்பு

47. 1. உரிமையாளர் / முதலீட்டாளர்  
2. வாடிக்கையாளர் / நுகர்வோர்  
3. முகாமையாளர்  
4. ஊழியர்

48.

அனுசூலம்	பிரதிகூலம்
1. தீர்மானம் எடுத்தல் இலகு. 2. மேற்பார்வை இலகு 3. கிரயம் குறைவடையும் 4. தொடர்பாடல் இலகு 5. இணைப்பாக்கம் இலகு	1. ஊழியர் மேம்படுத்தலுக்கான சந்தர்ப்பம் குறைவு. 2. அதிக சுயாட்சி காரணமாக ஒழுக்கம் மோசமடைதல். 3. ஊழியர் செயற்பாட்டை மதிப்பிடல் கடினம் 4. வினைத்திறனற்ற வளப்பயன்பாடு 5. மேற்பார்வையாளர்களுக்கு மேற்பார்வை செய்வது இலகு: <b>நீர்மம்</b> .



49.

	வணிகருக்கு	நுகர்வோருக்கு
வாய்ப்பு	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. புகோள ரீதியான சந்தை விரிவடைதல்.</li> <li>2. இடை நடுவர் இன்மையால் கிரயம் குறைவு</li> <li>3. சந்தை தகவல்களை இலகுவாக பெற முடிதல்.</li> <li>4. விற்பனை அதிகரித்தல்.</li> <li>5. விற்பனை மேம்படுத்தல் இலகுவாகும்.</li> <li>6. 24 மணி நேரமும் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்யலாம்.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 24 மணி நேரமும் கொடுக்கல் வாங்கல் இடம் பெறும்.</li> <li>2. இலகுவாகவும் விரைவாகவும் கட்டளை இடலாம்</li> <li>3. அதிக தெரிவு காணப்படல்.</li> <li>4. ஒப்பீட்டு அளவில் விலை குறைவு</li> </ol>
அச்சுறுத்தல்	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. அதிகமான போட்டி</li> <li>2. வலையமைப்பு வசதிகள் எல்லா இடத்திலும் கிடைக்கப் பெறாமை.</li> <li>3. எதிர்மறையான எண்ணம்</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. மோசடியும், ஏமாற்றுதலும் இடம்பெறல்</li> <li>2. பாதுகாப்பு தொடர்பான பிரச்சினை காணப்படல்.</li> <li>3. கொடுப்பனவில் சிக்கல்கள் ஏற்படல்.</li> <li>4. அநாவசிய தகவல்களால் தவறாக வழி நடத்தப்படல்.</li> </ol>

50. 1. வளர்ச்சிக் கட்டம்  
 2. முதிர்ச்சிக் கட்டம்  
 3. வீழ்ச்சிக் கட்டம்  
 4. மீள் வளர்ச்சிக் கட்டம்

# UPC Commerce



© இலங்கைப் பரீட்சைத் திணைக்களம் / முழுப் பதிப்புரிமையுடையது / All Rights Reserved

இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரීட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம் இலங்கைப் பரīட்சைத் திணைக்களம்  
Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka Department of Examinations, Sri Lanka

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (උසස් පෙළ) විභාගය, 2021(2022)  
கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (உயர் தர)ப் பரீட்சை, 2021(2022)  
General Certificate of Education (Adv. Level) Examination, 2021(2022)

ව්‍යාපාර අධ්‍යයනය II  
வணிகக் கல்வி II  
Business Studies II

32 T II

පැය තුනයි  
மூன்று மணித்தியாலம்  
Three hours

අමතර කියවීම් කාලය - මිනිත්තු 10 යි  
மேலதிக வாசிப்பு நேரம் - 10 நிமிடங்கள்  
Additional Reading Time - 10 minutes

வினாப்பத்திரத்தை வாசித்து, வினாக்களைத் தெரிவுசெய்வதற்கும் விடை எழுதும்போது முன்னுரிமை வழங்கும் வினாக்களை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வதற்கும் மேலதிக வாசிப்பு நேரத்தைப் பயன்படுத்துக.

அறிவுறுத்தல்கள் :

\* ஒவ்வொரு பகுதியில் இருந்தும் ஆகக் குறைந்தது இரண்டு வினாக்களையேனும் தெரிவுசெய்து, எல்லாமாக ஐந்து வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.

பகுதி I

- வரையறுத்த ஆட்டோமோபைல் கம்பனியானது புகையற்ற (zero-emission) மோட்டார் வாகனங்களைப் பொருத்தி இலங்கையில் விற்பனை செய்கின்றது. நிறுவனத்தில் அதிகளவான ஊழியர்கள் பணிபுரிகின்ற போதிலும் ஓர் ஊழியர் ஒரு பணியினை மட்டுமே நிறைவேற்றுகின்றார். இதற்கு மேலதிகமாக, நிறுவனமானது வாடிக்கையாளர்களுக்கு விற்பனைக்குப் பிந்திய சேவைகளையும் வழங்குகின்றது. மேலும் நிறுவனமானது இவ்வருடத்தில் வாகன உதிரிப்பாக உற்பத்தியினையும் ஆரம்பித்துள்ளது. இந்நிறுவனம் வருடாந்தம் அரசாங்கத்திற்கு பெருமளவு வருமான வரியைச் செலுத்துவதுடன் பிராந்திய உட்கட்டமைப்பு அபிவிருத்திக்கும் பங்களிப்புச் செய்கின்றது.
  - (அ) கம்பனியினால் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் தயாரிப்புகள் இரண்டினைப் பெயரிட்டு, அவற்றுக்கு உதாரணங்கள் தருக. (02 புள்ளிகள்)
  - (ஆ) பொருளாதார நிலைபேற்றிற்காக மேலே தரப்பட்ட நிறுவனமானது பங்களிப்புச் செய்துள்ள வழிகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
  - (ii) (அ) மேலே தரப்பட்ட சம்பவக் கற்கையில், நிறுவனத்தின் வணிக நடவடிக்கைகள் மீது செல்வாக்குச் செலுத்தக்கூடிய விசைகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
  - (ஆ) வணிகங்கள் ஏன் இலாபத்தினை நோக்கமாகக் கொண்டிருக்க வேண்டும் என்பதனை இரண்டு காரணங்களினூடாக விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
  - (iii) (அ) விற்பனைக்குப் பிந்திய சேவைகளுக்கு மேலதிகமாக இந்நிறுவனத்தினூடாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கக்கூடிய ஏனைய சேவைகள் இரண்டினைச் சுருக்கமாக விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
  - (ஆ) “ஓர் ஊழியர் ஒரு பணியினை மட்டுமே நிறைவேற்றுகின்றார்” என்பதனால் கருதப்படுவது யாது என்பதனை விளக்குவதுடன் அதனூடாக வணிகம் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக. (03 புள்ளிகள்)
  - (iv) சமூகப் பொறுப்புக்களை நிறைவேற்றுவதன் மூலம் இந்நிறுவனம் அடைந்து கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் முன்றினை விளக்குக. (03 புள்ளிகள்)
  - (v) நிலைபேறான சூழலின் அபிவிருத்திக்கு மோட்டார் வாகன உற்பத்தியாளர்கள் பங்களிப்பு செய்யக்கூடிய வழிகள் நான்கினை விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

- திருமதி சர்மிளா தனது ஆடை உற்பத்தி வணிகம் தொடர்பில் தெரிவித்த சில கருத்துக்கள் பின்வருமாறு.  
“குறைந்தளவு முதலீட்டுடன் ஆரம்பிக்கப்பட்ட எனது வணிகமானது சவால்களைக் கொண்டிருந்தாலும் அதனைச் செயற்படுத்துவதில் ஓரளவு சட்டங்களுக்கும் பிரமாணங்களுக்கும் மாத்திரமே உட்பட்டதாக இருந்தது. வணிகம் தொடர்பிலான சகல தீர்மானங்களும் பொறுப்புக்களும் என்னாலேயே மேற்கொள்ளப்பட்டன. இவ் வணிகத்தினை ஒரு பங்குடைமை வணிகமாக மாற்றுவதற்கான எண்ணம் எனக்கிருந்த போதிலும் எனது கணக்காளர், வரையறுத்த தனியார் கம்பனியாகப் பதிவு செய்வது பொருத்தமானது எனக் கூறினார்.”  
(i) (அ) உடைமையாண்மையின் அடிப்படையில் மேற்குறித்த வணிகமானது எவ்வகையைச் சார்ந்ததெனக் குறிப்பிடுக. (01 புள்ளி)  
(ஆ) மேலே (அ) இல் குறிப்பிட்டுள்ள வணிக வகைப்படுத்தலுக்குச் சார்பான காரணங்கள் முன்றினை இச்சம்பவக் கற்கையிலிருந்து குறிப்பிடுக. (03 புள்ளிகள்)



- (ii) (அ) சர்மிளா தனது வணிகத்தினை 'சியாணா டெக்ஸ்ரைல்ஸ்' எனும் பெயரில் பதிவு செய்வதற்கு எண்ணுகின்றாரெனின் அவர் பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகளை (02 புள்ளிகள்)  
விபரிக்குக.  
(ஆ) சர்மிளாவின் வணிகத்திற்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய உள்வாரி மற்றும் வெளிவாரி நிதி மூலங்கள் ஒவ்வொன்றினைக் குறிப்பிடுவதுடன் அவற்றில் காணப்படும் அனுசூலங்கள் (02 புள்ளிகள்)  
ஒவ்வொன்றினையும் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) சர்மிளாவின் வணிகத்தில் காணக்கூடிய வரையறைகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) சர்மிளா தனது தயாரிப்புக்களை விற்பனை செய்வதற்காக விற்பனை நிலையம் ஒன்றைத் தொடங்குவதற்கு எண்ணுவாராயின் அது எவ்வகையான வணிக இணைப்பு வகைக்கு உரித்தாகின்றது என்பதனைப் பெயரிட்டு, சுருக்கமாக விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)  
வகைக்கு உரித்தாகின்றது என்பதனைப் பெயரிட்டு, சுருக்கமாக விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- (iv) சர்மிளா தனது வணிகத்தை பங்குடைமை வணிகமாக மாற்றுவதனுடாக அவருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (v) (அ) பங்குடைமை வணிகத்துடன் ஒப்பிடும்போது வரையறுத்த தனியார் கம்பனியாக வணிகமொன்று பதிவு செய்யப்படுவதனால் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) அரசு கூட்டுத்தாபனமொன்றின் குணாம்சங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

3. (i) (அ) இலங்கையில் சிறிய மற்றும் நடுத்தர வணிகங்களின் மேம்பாட்டிற்காக அரசாங்கத்தின் மூலம் வழங்கப்படும் நிதி சாரா ஊக்குவிப்புக்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) மூலதன முயற்சிக் கம்பனிகளின் தொழிற்பாடுகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) இலங்கை மத்திய வங்கியானது உள்ளூர் நாணயத்தின் பெறுமதியினை நிலையாகப் பேணுவதனுடாக வணிகங்களுக்குக் கிடைக்கும் அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) மூலதனச் சந்தையில் முதனிலை விநியோகத்திற்களின் வகிபாகங்கள் இரண்டினைச் சுருக்கமாக விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) குத்தகைக் கம்பனிகளின் சேவைகளினுடாக வணிகர் ஒருவர் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) தன்னியக்க வங்கிச் சேவையினுடாக வாடிக்கையாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் அனுசூலங்கள் இரண்டினையும் பிரதிசூலங்கள் இரண்டினையும் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iv) (அ) சந்திரன் என்பவருக்கு நீங்கள் ரூ. 50 000 ஐ காசோலை மூலமாகக் கொடுப்பனவு செய்கிறீர்களாயின்,  
(1) உயர்ந்த பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளும் விதத்தில் அதனைக் குறுக்குக் கோட்டும் முறையினை எடுத்துக்காட்டுக. (01 புள்ளி)  
(2) காசோலை ஒன்று மறுக்கப்படும் சந்தர்ப்பங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக. (01 புள்ளி)  
(ஆ) (1) பிற்திகதியிடப்பட்ட காசோலை ஒன்றினை வழங்குவதற்கான காரணம் ஒன்றினைக் குறிப்பிடுக. (01 புள்ளி)  
(2) அத்தகைய காசோலையொன்றை சாதாரண வங்கிக் கணக்கொன்றினைப் பேணும் நபரினால் குறித்த தினத்துக்கு முன்னர் வங்கியில் வைப்பிலிட முடியுமா? உமது விடைக்கான காரணத்தினைக் குறிப்பிடுக. (01 புள்ளி)
- (v) இறக்குமதித் தீர்வையை அதிகரிப்பதனுடாக உள்ளூர் வணிகங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் இரண்டினையும் பிரதிசூலங்கள் இரண்டினையும் சுருக்கமாக விபரிக்குக. (04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

4. (i) (அ) அரசாங்கம் ஆகக்குறைந்த சம்பளத்தைத் தீர்மானிப்பதன் மூலம் ஊழியர்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் இரண்டினை எழுதுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) நாணயக் கடிதத்தின் மூலம் ஏற்றுமதியாளருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் இரண்டினை விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) வரவு அட்டைக்கும் கடன் அட்டைக்கும் இடையிலான வேறுபாடுகள் இரண்டினை எழுதுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) எண்ணியல் நாணயத்தின் (Digital Currency) அனுசூலங்கள் இரண்டினையும் பிரதிசூலங்கள் இரண்டினையும் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) இலத்திரனியல் வியாபாரத்தின் மூலம் பொருட்களை விற்பனை செய்யும்போது பின்பற்ற வேண்டிய நடைமுறைகளைச் சுருக்கமாக விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) சில்லறை வியாபாரத்தில் புதிய தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தக்கூடிய வழிகள் இரண்டினைக் குறிப்பிட்டு, அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் உதாரணம் தருக. (02 புள்ளிகள்)
- (iv) (அ) தகவல் தொடர்புடலில் முகாமையாளர் ஒருவர் தனது ஊழியர்களுடனான கூட்டங்களை நடத்துவதனால் கிடைக்கக்கூடிய அனுசூலங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)  
(ஆ) சர்வதேச நாணய நிதியத்தின் (IMF) பிரதான நோக்கங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (v) இலங்கையின் வெளிநாட்டு வியாபாரத்தினை மேம்படுத்துவதற்கான ஆலோசனைகள் நான்கினை உதாரணங்களுடன் விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)



## பகுதி II

5. முகாமைத்துவம் என்பது 'மாற்றமடைந்து செல்லும் சூழலில் வணிகத்தின் இலக்குகளையும் நோக்கங்களையும் அடைந்து கொள்வதற்காக வரையறுக்கப்பட்ட வளங்களை வினைத்திறனாகவும் பயனுறுதியாகவும் பயன்படுத்தி வெவ்வேறான நபர்களுடன் வேலை செய்யும் செயன்முறையாகும்.'
- (i) (அ) மேற்குறித்த வரைவிலக்கணத்தில் உள்ளடங்கியுள்ள முகாமைத்துவ எண்ணக்கருக்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) வணிகமொன்றின் இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களுக்கு இடையிலான வேறுபாட்டினை விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) முன்வரிசை முகாமையாளர்களுக்கு தொழில்நுட்பத் திறன்கள் ஏன் மிகவும் முக்கியமானது என்பதனைச் சுருக்கமாக விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) கீழ்மட்ட முகாமையாளர்களுக்கு அதிகாரங்களைக் கையளிப்பதனால் நிறுவனத்தின் முகாமைத்துவம் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) பயனுறுதிவாய்ந்த திட்டமிடலானது வணிகமொன்றுக்கு முக்கியம் வாய்ந்ததாகின்ற வழிகள் இரண்டினை விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) முகாமையாளர் ஒருவர் வலுவினைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய மூலங்கள் நான்கினைப் பெயரிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iv) திலகனின் வணிகம் தொடர்பில் பின்வரும் தகவல்கள் வழங்கப்பட்டுள்ளன.
- ஆகக் கூடிய மூலப்பொருள் நுகர்வு - நாளாந்தம் 200 அலகுகள்
  - ஆகக் குறைந்த மூலப்பொருள் நுகர்வு - நாளாந்தம் 120 அலகுகள்
  - மறு கட்டளைக் காலம் - குறைந்தது 10 நாட்கள்  
கூடியது 12 நாட்கள்
  - மறு கட்டளைத் தொகை - 1600 அலகுகள்
- பின்வருவனவற்றைக் கணிப்பிடுக.
- (அ) மறு கட்டளை மட்டம்
- (ஆ) ஆகக் குறைந்த இருப்பு மட்டம்
- (இ) ஆகக் கூடிய இருப்பு மட்டம். (04 புள்ளிகள்)
- (ஈ) சராசரி இருப்பு
- (v) சந்தையில் காணப்படும் ஐந்து வகையான கணினிகளுள் ஒன்றினைக் கொள்வனவு செய்வதற்காக முகாமையாளர் என்ற வகையில் உங்களது தீர்மானம் எடுக்கும் செயன்முறையை உதாரணங்களுடன் விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)
6. (i) (அ) உற்பத்தி முறை ஒன்றினைத் தெரிவு செய்யும்போது கருத்திற்கொள்ள வேண்டிய நியதிகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) செயன்முறை உற்பத்தி முறைமையில் கணினி உதவியுடனான உற்பத்தி (CAM) முறை பொருத்தமானதாக அமைவதற்குரிய காரணங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) 'ஊழிய உற்பத்தித்திறனை' வரைவிலக்கணப்படுத்துவதுடன் அதனை விருத்திசெய்து கொள்வதற்காக நிறுவனமொன்று பயன்படுத்தக்கூடிய முறைகள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) உற்பத்தியாளர் ஒருவர் பொருட்களை உற்பத்தி செய்யும்போது கருத்திற்கொள்ள வேண்டிய ஒழுக்கங்கள் இரண்டினை விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) பயனுறுதி வாய்ந்த தொடர்பாடலின் மூலம் வணிகம் ஒன்று பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) இலத்திரனியல் தொடர்பாடலில் காணப்படும் வரையறைகள் நான்கினை எழுதுக. (02 புள்ளிகள்)
- (iv) (அ) மின்ஸ்பர்க் என்பவரின் முகாமைத்துவ தீர்மான வகிபாகத்திற்கமைய முகாமையாளர் ஒருவர் முயற்சியாண்மையாளராக இனங்காணப்படுவது ஏன்? (01 புள்ளி)
- (ஆ) ஊக்கப்படுத்தலின் மூலம் நிறுவனம் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் மூன்றினையும் ஊழியர்கள் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுசூலங்கள் மூன்றினையும் குறிப்பிடுக. (03 புள்ளிகள்)
- (v) பசுமை முயற்சியாண்மையாளர்கள் பொருளாதாரம் ஒன்றுக்கு முக்கியமாகின்ற வழிவகைகள் இரண்டினை உதாரணங்களுடன் விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)



7. சவர்க்கார உற்பத்தி நிறுவனமொன்று தமது உற்பத்திகளை வேறுபட்ட நுகர்வோர் குழுக்களுக்கு அமைவாக வெவ்வேறான வியாபாரப் பெயர்களில் உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்கின்றது. புதிய உற்பத்தி ஒன்றினை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்னர் இந்நிறுவனமானது சந்தை ஆய்வினை மேற்கொள்கிறது.
- (i) (அ) வேறுபட்ட நுகர்வோர் குழுக்களுக்கு அமைவாக இந்நிறுவனமானது தமது உற்பத்திப்பொருட்களை ஏன் உற்பத்தி செய்கின்றது என்பதனை விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) இந்நிறுவனமானது வாடிக்கையாளர் எண்ணக்கருவையா அல்லது விற்பனை எண்ணக்கருவையா நடைமுறைப்படுத்துகின்றது என்பதைக் காரணங்களுடன் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) இவ்வுற்பத்திப்பொருளானது எவ்வகை நுகர்வோர் உற்பத்திப்பொருளுக்குள் அடங்கும்? (01 புள்ளி)
- (ஆ) புதிய உற்பத்திப்பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துவதற்கு முன்னர் சந்தை ஆய்வினை மேற்கொள்வதன் மூலம் நிறுவனமொன்று பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்கள் மூன்றினை விபரிக்குக. (03 புள்ளிகள்)
- (iii) உற்பத்திப்பொருளொன்று அதன் உற்பத்திப்பொருள் வாழ்க்கை வட்டத்தின் முதிர்ச்சிக் கட்டத்தினை அடைந்த பின்பு அதனை நீடித்துக் கொள்வதற்காக பின்பற்றக்கூடிய தந்திரோபாயங்கள் நான்கினை எழுதுக. (04 புள்ளிகள்)
- (iv) (அ) நிதிப் பாதிட்டைத் தயாரிப்பதன் மூலம் வணிகமொன்று பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) மூலதன முதலீட்டுத் தீர்மானங்களுக்கு உதாரணங்கள் நான்கு தருக. (02 புள்ளிகள்)
- (v) (அ) 'செயற்பாட்டு விகிதம்' என்றால் என்ன என்பதனைக் குறிப்பிட்டு, அதில் காணப்படும் அனுகூலங்கள் இரண்டினைத் தருக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) 'வங்கிகளுக்கிடையிலான அழைப்புப் பணச் சந்தை' என்றால் என்ன என்பதனை விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)
8. (i) (அ) வெளிவாரியாக ஊழியர்களை ஆட்சேர்ப்புச் செய்வதன் மூலம் நிறுவனமொன்று பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய அனுகூலங்கள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) 'வேலையின் போதான பயிற்சியின்' ஊடாக ஏற்படக்கூடிய பிரதிகூலங்கள் இரண்டினை விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ii) (அ) செயற்றிறன் மதிப்பீடு நிறுவனமொன்றுக்கு முக்கியமானதாகும் வழிகள் இரண்டினை விபரிக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) வேலைக்கான மிகப் பொருத்தமான விண்ணப்பதாரி ஒருவரைத் தெரிவுசெய்வதற்கு நிறுவனமொன்று பயன்படுத்தக்கூடிய முறைகள் இரண்டினை உதாரணங்களுடன் விளக்குக. (02 புள்ளிகள்)
- (iii) (அ) பயனுறுதிவாய்ந்த தகவல் முறைமை ஒன்றின் தொழிற்பாடுகள் நான்கினைக் குறிப்பிடுக. (02 புள்ளிகள்)
- (ஆ) இணையத்தினூடாக தகவல்களைப் பரிமாற்றிக் கொள்ளும்போது வணிகமொன்றுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய அனுகூலங்கள் இரண்டினையும் பிரதிகூலங்கள் இரண்டினையும் தருக. (02 புள்ளிகள்)
- (iv) (அ) வணிகத் திட்டம் ஒன்றின் முக்கியத்துவம் பிரதிபலிப்பதற்கான காரணங்கள் இரண்டினைக் குறிப்பிடுக. (01 புள்ளி)
- (ஆ) வணிகத் திட்டமொன்றினைத் தயாரிக்க வேண்டிய சந்தர்ப்பங்கள் மூன்றினைச் சுருக்கமாக விளக்குக. (03 புள்ளிகள்)
- (v) உற்பத்தி ஒன்றின் மொத்த உற்பத்திக் கிரயம் ரூ. 25 மில்லியனாக இருக்கும்போது அதன் நிலையான கிரயம் ரூ. 15 மில்லியன் ஆகும். வணிகத்தின் மொத்த வருமானம் ரூ. 20 மில்லியன் ஆகும். எதிர்காலத்தில் இந்த உற்பத்திப்பொருளுக்கான கேள்வி அதிகரிக்கும் என விற்பனை எதிர்வுகூறல் அறிக்கை தெரிவிக்கின்றது. ஆயினும் இந்த உற்பத்திப்பொருளின் உற்பத்தியினை இடைநிறுத்த வேண்டுமென உற்பத்தி முகாமையாளர் ஆலோசனை வழங்கியுள்ள அதேவேளையில் அவ்வுற்பத்திப்பொருளின் உற்பத்தியைத் தடையில்லாமல் தொடர வேண்டுமென விற்பனை முகாமையாளரால் உத்தேசிக்கப்பட்டது. இந்த உற்பத்திப்பொருளின் உற்பத்தியினை தடையில்லாமல் தொடர வேண்டுமா அல்லது இடைநிறுத்த வேண்டுமா என்ற உமது தீர்மானத்தைக் குறிப்பிட்டு, உமது விடைக்கான காரணங்கள் மூன்றினை விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- (மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

\*\*\*



## பகுதி I

## அ. பொருட்கள்

- மோட்டார் வாகனம்
- மோட்டார் வாகன உதிரிப்பாகங்கள்

## சேவைகள்

- விற்பனைக்கு பிந்திய சேவைகள்
- விற்பனை செய்தல் (மோட்டார் வாகனம், மோட்டார் வாகன உதிரிப்பாகங்கள்)

குறிப்பிட  $1/2 \times 2 = 1$  புள்ளிகள்  
உதாரணம்  $1/2 \times 2 = 1$  புள்ளிகள்

ஆ.- பொருளாதார விருத்தியும் தேசிய பங்களிப்பும் / 1001 - 2022

- வேலை வாய்ப்பை உருவாக்கல்.
- வறிக்கு பங்களிப்பு செய்தல்.
- பிராந்திய உட்கட்டமைப்பு அபிவிருத்திக்கு பங்களிப்பு செய்தல்.
- புத்துருவாக்கம் (Zero emission) / 1001 - 2022

( $1/2 \times 4 = 2$  புள்ளிகள்)

அ. 1. உரிமையாளர்

2. ஊழியர்கள்
3. அரசு
4. வாடிக்கையாளர்கள்
5. இயற்கைச் சூழல்
6. வழங்குனர்

( $1/2 \times 4 = 2$  புள்ளிகள்)

ஆ.- வணிக விருத்திக்காக / மீள் முதலீடு செய்ய / வணிக நீடிய வாழ்வுக்காக

- முதலீட்டாளர்களுக்கு இலாபத்தை பெற்றுக் கொடுப்பதற்காக
- ஊழியர் நலனுக்காக
- சமூக நலனோம்பலுக்காக

$1 \times 2 = 2$

{ குறிப்பிட  $1/2 \times 2 = 1$  புள்ளிகள்  
விளக்க  $1/2 \times 2 = 1$  புள்ளிகள்



iii. அ. - காப்புறுதி வசதிகள்

- (2)
- கடன் வசதிகள் / நிதி வசதிகள்
  - போக்குவரத்து சேவைகள்
  - ஆலோசனை சேவைகள்

குறிப்பிட 1/2 X 2 = 1 புள்ளிகள்  
விளக்க 1/2 X 2 = 1 புள்ளிகள்

(3) ஆ. - தொழிற் பிரிப்பு

(01 புள்ளி)

அனுகூலம்

1. சிறப்பு தேர்ச்சி ஏற்படல்
2. உற்பத்தி அதிகரித்தல்
3. ஓர் அலகுக்கான கிரயம் குறைவடைதல்
4. தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்வதால் புத்துருவாக்கம் ஏற்படுதல்.

(1 X 2 = 2 புள்ளிகள்)

(3) iv. - வணிகத்தின் நீண்டகாலம் நிலைத்திருக்கும் தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படல்.

- வணிகத்தின் நன்மதிப்பு (பிரதிவிம்பம்) உயர்வடைதல்.
- வணிகம் தொடர்பான நம்பகத்தன்மை உறுதி செய்யப்படல்.
- வாடிக்கையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்த முடிதல்.
- வணிகத்தின் நோக்கம், குறிக்கோள்கள் என்பவற்றை அடைவது இலகு.
- சந்தையை விரிவாக்க முடிதல்.
- போட்டிக்கு முகங் கொடுக்க முடிதல்.
- முதலீட்டை பாதுகாக்க முடிதல்.

-(ஏதாவது 3 விடயங்களை விளக்க 1 X 3 = 3 புள்ளிகள்)

v. - சூழல் நேய கொள்கைகளைப் பின்பற்றுதல்.

- மின்சார வாகன உற்பத்திகளை மேற்கொள்ளல்.
- எடை குறைந்த வாகன உற்பத்திகளை மேற்கொள்ளல் / வினைத்திறனான எரிபொருள் பாவனை
- கழிவுப்பொருள் முகாமைத்துவ எண்ணக்கரு / மூலப் பொருட்களின் மீள்பாவனையும் மீள் சுழற்சியும்
- மீள் புதுப்பிக்கதக்க சூரிய சக்தி போன்ற சூழலுக்கு தீங்கிழைக்காத சக்தியைப் பயன்படுத்தல்.

குறிப்பிட்டு விளக்க 1 X 4 = 4 புள்ளிகள்



12.

i. அ. தனியார் துறை

(01 புள்ளி)

- ஆ.1. சர்மிளாவினால் மூலதனமிடப்பட்டிருத்தல்.
2. தீர்மானம் உரிமையாளரினால் எடுக்கப்படுதல்.
3. உரிமையாளரே இடருக்கு முகம் கொடுத்தல் / பொறுப்பை அவரே ஏற்றல்.
4. உரிமையாளர் சுதந்திரமாக நலன்களை அனுபவித்தல்.

ஒரேயே கட்டிடத்தில்

(1 x 3 = 03 புள்ளிகள்)

ii. அ. - வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு எதிர்பார்க்கின்ற பிரதேசத்தின் பிரதேச செயலாளர் காரியாலயத்தில் தனியாளரிடம் வணிகங்களின் பெயர்களைப் பதிவு செய்வதற்கான விண்ணப்பப் படிவத்தை பெற்றுக்கொள்ளல்.

- உரிய பிரதேசத்தின் ( கிராம சேவைப் பிரிவின் ) கிராம உத்தியோகத்தரிடமிருந்து வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்வதற்கான அறிக்கையினைப் பெற்றுக் கொள்ளல்.
- கிராம உத்தியோகத்தர் உறுதிப்படுத்திய அறிக்கையினையும் பூரணப்படுத்திய படிவத்தையும் பதிவுக்குரிய கட்டணத்துடன் பிரதேச செயலாளரிடம் கையளித்தல்.
- பிரதேச செயலாளர் மேற்குறிப்பிட்ட விடயங்களைப் பரிசீலனை செய்த பின்னர் வணிகத்தின் பெயரைப் பதிவு செய்து சான்றிதழ் வழங்குவார்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. உள்வாரி

1. நிறுத்தி வைத்த இலாபம் / கெடல்
2. திரண்ட பெறுமானத் தேய்வு
3. மேலதிக சொத்து விற்பனை

(1/2 x 1 = 1/2 புள்ளி)

அனுகூலம்

1. கிரயம் குறைவு
2. பெற்றுக் கொள்ளல் இலகுவாகும்.
3. நிதியை மீளச் செலுத்த தேவையில்லை.
4. பொறுப்பு அதிகரிக்காது.
5. விசேட நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட தேவையில்லை

(1/2 x 1 = 1/2 புள்ளி)

வெளிவாரி

1. வாங்கிக் கடன்
2. குத்தகை
3. வாங்கி மேலதிகப் பற்று
4. வாடகைக் கொள்வனவு
6. வரவுபெறும் 2-ன்

(1/2 x 1 = 1/2 புள்ளி)



அனுகூலம்

1. அதிக அளவான நிதியை போதுமான அளவில் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.
2. தேவையான எல்லா சந்தர்ப்பத்திலும் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாக இருக்கும்.
3. வரிச்சலுகையை பெறலாம்.

(1/2 x 1 = 1/2 புள்ளி)

iii. அ. 1. உரிமையாளரின் வரையறுக்கப்படாத பொறுப்பு

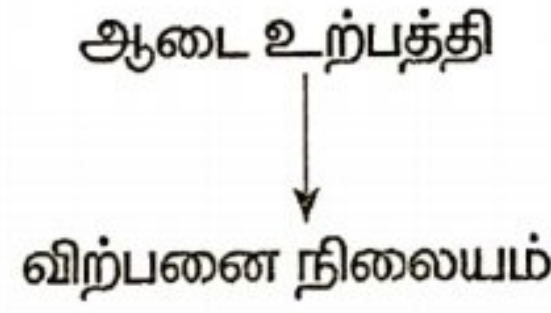
2. மூலதனம் ஈட்டலின் போது சிரமங்கள் உருவாதல்.
3. சட்ட ரீதியான தனி மனித அந்தஸ்து காணப்படாமை.
4. உரிமையாளரே தீர்மானமெடுப்பதால் அவை தோல்வியடைக்கூடியதாயிருத்தல்.
5. தொடர்ந்தியங்கும் நிலைபாடு காணப்படாமை.
6. வணிகம் விரிவடையும் போது முகாமைச் செயற்பாடுகள் கடினமாயிருத்தல்.
7. நட்பங்களைத் தனியாக அனுபவிக்க வேண்டியிருத்தல்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ.நிலைக்குத்தான இணைப்பு / முன்னோக்கிய இணைப்பு

(1 புள்ளி)

வணிக நடவடிக்கையின் அடுத்த படிமுறைக்கு / விற்பனைக்கு செல்லல்.



(1 புள்ளி)

iv. 1. மிகச் சிறந்த தீர்மானங்கள் எடுக்கப்படும்.

2. அதிக மூலதனத்தை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
3. பலரது திறன்களையும் திறமைகளையும் ஒன்றிணைக்கக் கூடியதாக இருக்கும்.
4. பொறுப்புக்கள் பலரிடையே பகிரப்படும்.
5. கூட்டுப் பொறுப்புக் காரணமாக ஏற்படும் ஊக்கமும் வினைத்திறனும் ஏற்படும்.
6. இடர் பகிரப்படும்.

குறிப்பிட 1 x 4 = 4 புள்ளிகள்



- V. அ. 1. ஒப்பீட்டளவில் பாரியளவு மூலதனத்தை திரட்ட முடியும்.  
 2. வணிகத்திற்கு சட்டரீதியான தனிமனித அந்தஸ்து ஒன்று கிடைத்தல்.  
 3. தொடர்ந்து இயங்கக் கூடியதாக இருத்தல்.  
 4. பங்கு தாரர்களின் பொறுப்புக்கள் வரையறுக்கப்பட்டிருக்கும்.  
 5. உயர்ந்த மட்டத்தில் மனித வளத்தினை பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாய் இருத்தல்.

செயின் சிறந்த சீரமைம், / சிவசுமன்

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

- ஆ. 1. விசேட அல்லது பொது சட்டத்தின் கீழ் உருவாக்கப்படல்.  
 2. சட்ட ரீதியான தனி மனித அந்தஸ்து காணப்படல்.  
 3. முழுமையான அல்லது கூடுதலான உரிமை அரசுக்கு காணப்படல்.  
 4. அரசினால் நியமிக்கப்படும் பணிப்பாளர் சபையினால் நிர்வகிக்கப்படும்.  
 5. அரசு கடன், பங்கிலாபம், மீள் முதலீடு, பொது மக்கள் கடன் மூலம் மூலதனத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ளக் கூடியதாயிருத்தல்.  
 6. குறைவான விலையில் மக்களுக்கு வினைத்திறனான சேவையை வழங்குதல்.  
 7. சட்ட வரைபுகளுக்கு உட்பட்டது.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)



03.

i. அ. 1. ஆலோசனை சேவை

2. முயற்சியாண்மை அபிவிருத்தி வேலைத்திட்டங்கள் / மலிவு
3. ஆய்வும் தொழில் நுட்ப சேவைகளும்
4. உட்கட்டமைப்பு வசதிகளை வழங்குதல்.
5. சந்தை வசதிகளை / விற்பனை வசதிகளை வழங்கல்
6. சிறந்த சாதனைகளுக்காக வெகுமதிகளை வழங்கல்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. புதிய வணிகர்களுக்கான பொருளாதார அபிவிருத்திக்கான ஆலோசனை வழங்கல்.

2. புதிதாக வணிகங்களை ஆரம்பித்தலுக்கு நிதி பெற்றுக் கொடுத்தல்.
3. தற்போது இருக்கும் வணிகத்தை விரிவுப்படுத்தலுக்கு நிதி பெற்றுக் கொடுத்தல்.
4. வணிகத்தை கையகப்படுத்தல் / சுவீகரித்தல் போன்ற கருமங்களின் போது நிதி வழங்குதல்.
5. வணிகத்தை கொள்வனவு செய்வதற்கு நிதி வழங்குதல்.
6. பங்குகளுக்கு உத்தரவாதம் அளித்தல்.
7. கடன்களை ஒழுங்கமைத்தல் (Syndicate loans)
8. கடனும் நிதியிடலும் கடன் நிதியிடலும்

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ii.அ. 1. வணிகங்களுக்கான திட்டமிடலை இலகுவாக மேற்கொள்ள முடிதல்.

2. முதலீட்டுக்கு வணிகர் ஊக்குவிக்கப்படல்.
3. ஏற்றுமதி இறக்குமதி நடவடிக்கைகளை உத்தமமாக பேணலாம்.
4. நிலையான விலைக் கொள்கையை பேணலாம். / முல்டிபுளிகேஷன் நினை நினைப்புகள்
5. விற்பனை வருமானத்தை உத்தமமான மட்டத்தில் பேணலாம்.
6. கிரயத்தை உத்தமமான மட்டத்தில் பேணலாம்

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. அரசு கடன் திணைக்களத்தினால் நடாத்தப்படும் முதல் நிலை ஏல விற்பனையில் பங்கு பற்றல்.

2. இரண்டாந்தர சந்தையில் கொடுக்கல் வாங்கல் செய்தல். (Treasury bills) bonds

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

iii.அ. 1. பாரிய பெறுமானம் கொண்ட சொத்துக்களை முழுத் தொகையையும் செலுத்தாது பயன்படுத்த சந்தர்ப்பம் கிடைத்தல்.

2. குத்தகைக்காக செலுத்தப்படும் வாடகையானது வருமான வரியில் இருந்து விலக்களிக்கப்பட்டிருத்தல்.
3. இயந்திரம் காலம் கடந்தவையாக மாறும் போது ஏற்படுகின்ற நட்டத்தினையும் மூலத் நட்டத்தினையும் தவிர்த்துக் கொள்ள முடிதல்.
4. பாரியளவு தொகையை முதலீடு செய்யாது கூடிய வருமானத்தை ஈட்ட முடிதல்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)



**ஆ. அனுகூலம்**

தன்னியக்க வங்கிச் சேவைகளைப் பயன்படுத்தி

1. கணக்கிலிருந்து பணத்தை மீளப் பெறமுடிதல்.
2. பணத்தைக் கணக்கில் வைப்புச் செய்ய முடிதல்.
3. ஒரு கணக்கிலிருந்து மற்றோர் கணக்கிற்கு பணத்தை மாற்ற முடிதல்.
4. கணக்கின் மீதியினை அறிந்து கொள்ள முடிதல்.
5. கொடுப்பனவு பட்டியல்களுக்கான கட்டணங்களை செலுத்தக் கூடிய வசதி காணப்படல்.
6. 24 மணி நேர சேவையைப் பெறல்.

(1/2 x 2 = 1 புள்ளி)

**பிரதிகூலம்**

1. தொழில்நுட்ப கோளாறினால் ஏற்படும் இடையூறு.
2. பாதுகாப்பு தொடர்பான பிரச்சினை ஏற்படல்.
3. நபர்களுக்கு இடையிலான தொடர்பு குறைதல்.
4. அதிக பெறுமதியான கொடுக்கல் வாங்கல்களை மேற்கொள்ள முடியாமை.
5. மேலதிக கிரயம் ஏற்படல்.

(1/2 x 2 = 1 புள்ளி)

iv. அ. (1)

பெறுவோன் கணக்கு மட்டும்

(01 புள்ளி)

- (2) 1. கணக்கில் தேவையான அளவு பணம் இல்லாது இருத்தல்.
2. பிறப்பித்தவர் கொடுப்பனவை நிறுத்தல்.
3. பிறப்பித்தவர் முறிவடைதல்
4. பிறப்பித்தவர் மரணித்தலும் அது தொடர்பில் வங்கிக்கு அறிவித்தலும்
5. நீதிமன்றக் கட்டளை ஒன்று கிடைத்தல்
6. எழுதும் போது ஏற்படும் தவறுகள்
7. கணக்கு மூடப்பட்டிருத்தல்.
8. காசோலை காலாவதியாதல்.

(1/2 x 2 = 1 புள்ளி)

- ஆ. (1) 1. கணக்கில் போதிய பணம் இல்லாத போது
2. கொடுப்பனவைத் தாமதப்படுத்த

(1 x 1 = 1 புள்ளி)



(1/2 புள்ளி)

(2) முடியாது

- குறித்த திகதி வரை அக்குறிப்பிட்ட காசோலை கொடுக்கல் வாங்களுக்குப் பயன்படுத்தப்பட்ட ஆவணமாக ஏற்றுக் கொள்ளப்படவில்லை.

(1/2 புள்ளி)

V. அனுகூலம்

1. தேசிய / உள்ளூர் கைத்தொழில்கள் பாதுகாக்கப்படல்.
2. உள்ளூர் வணிகத்திற்கு போட்டியிடும் தன்மை அதிகரித்தல்
3. உள்ளூர் உற்பத்தி தொடர்பான கேள்வி அதிகரித்தல்

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

பிரதிகூலம்

1. குறிப்பிட்ட மூலப்பொருள் இறக்குமதியின் விலை அதிகரிப்பினால் செலவு அதிகரித்தல்.
2. விற்பனை வருமானம் / விற்பனை புரள்வு குறைவடைதல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)



- i. அ. 1. குறித்த சம்பளம் கிடைப்பதை உறுதிசெய்ய முடிதல் / சட்டத்தேவைப்பாட்டை பூர்த்தி செய்ய முடிதல்.  
 2. குறித்த சம்பளத்தைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கான அடிப்படையாக அமைதல்.  
 3. முறையான சம்பள திட்டத்தை தயாரிக்க முடிதல்.  
 4. ஒரே வகையான வேலைக்கு சமமான சம்பள திட்டத்தை கிடைக்கச் செய்ய முடிதல்.  
 5. வேலைச் சுரண்டலில் இருந்து பாதுகாப்பைப் பெற முடிதல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

- ஆ. 1. ஏற்றுமதியின் போது கொடுப்பனவை உறுதி செய்ய முடிதல்.  
 2. நாணயக் கடித உடன்படிக்கையை இறக்குமதியாளர் மாற்ற முடியாது.  
 3. ஏற்றுமதிக்கான முற்பணத்தினைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.  
 4. இறக்குமதியாளர் தொடர்பாக ஏற்றுமதியாளருக்கு நம்பிக்கை ஏற்படல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

ii.அ.

வரவு அட்டை	கடன் அட்டை
1. வாங்கிக் கணக்கு ஒன்று அவசியம்	1. வாங்கிக் கணக்கு அவசியமில்லை
2. கணக்கு மீதியின் அடிப்படையில் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபட முடியும்.	2. கடன் எல்லை வரையில் கொடுக்கல் வாங்கலில் ஈடுபட முடியும்.
3. அட்டையை பெற விசேட தகைமைகள் தேவையில்லை	3. விசேட தகைமைகள் தேவை
4. கொடுக்கல் வாங்கல் ஒன்றுக்கு கிரயம் ஏற்படாது (வட்டி அறவிடப்படாது)	4. தாமதக் கட்டணம், வட்டி செலுத்தல்கள் செய்ய வேண்டியிருத்தல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ.அனுகூலம்

- விரைவாக கொடுப்பனவு மேற்கொள்ளலாம்.
- பௌதீக ரீதியான பணம் தேவையில்லை.
- கொடுக்கலின் வாங்கலின் போது கிரயக் குறைவு.
- பணத்திற்கான பாதுகாப்பு உறுதிப்படுத்தப்படல்.

(1/2 x 2 = 1 புள்ளிகள்)



## பிரதிகூலம்

- மோசடிகள் இடம் பெறல். / Paes
- பணத்தின் நிலையற்றத் தன்மை
- பாதுகாப்பு தொடர்பான பிரச்சினை (cyber - Attack)
- சட்ட ரீதியான வரையறைகள்

(1/2 x 2 = 1 புள்ளிகள்)

iii. அ. - இணையத்தளத்தின் ஊடாக கொள்வனவாளரும் விற்பனையாளரும் தொடர்பு கொள்ளல்.

- வியாபார கொடுக்கல் வாங்கலை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ளல்.
- பொருட்களின் கொள்வனவு விற்பனைக் கருமங்கள் இடம்பெறல்.
- கொடுக்கல் வாங்கலுக்குரிய கொடுப்பனவுக் கருமங்களைத் தீர்த்தல்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. விலையை பதிவிடல்

- Bar code QR code

2. நிறையிடல்

- எண்ணியல் தராசு (Digital Scale)

3. கொடுப்பனவு முறைக்கு /

கொடுக்கல் வாங்கல்களை

மேற்கொள்ளலாம்.

- QR மூலமான கொடுக்கல் வாங்கல், வரவு அட்டை, கடன் அட்டை/ இலத்திரனியல் பணப்பரிமாற்று விற்பனை நிலையில் (Electronic Fund Transfer point of sales (EFTPOS))

4. கண்காணித்தல்

- மறைகாணி CCTV Camera

5. பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்த

- RFID Radio Frequency Identification  
(வானொலி அலைவரிசை அடையாளம்)

6. விற்பனை முறைமை

- தன்னியக்க விற்பனைப் பொறி (Vending Machine)

முறை ஒன்று 1/2 x 2 = 1 புள்ளிகள்

உதாரணம் 1/2 x 2 = 1 புள்ளிகள்

iv. அ. அலகூலம் *உதாரணம்*

1. விளக்கமான தகவல்களை பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.
2. தகவலை வழங்குபவரும் பெறுபவரும் சந்தித்துக் கொள்ளல்.
3. தகவல்களை விரைவாகப் பெற்றுக் கொடுக்க கூடியதாக இருத்தல்.
4. சைகை மூலம் துலங்கலை மேற்கொள்ளல்.
5. உடனடியாக பதிலினைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிதல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)



- ஆ. 1. உலக நாடுகளின் ஒத்துழைப்பினை மேம்படுத்தல்.
2. நிதி உறுதித் தன்மையினை உறுதிப்படுத்தல்.
3. சர்வதேச வியாபாரத்திற்கான வசதிகளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.
4. வேலை வாய்ப்புக்களை விரிவுபடுத்தல்.
5. நிலைபேறான பொருளாதார அபிவிருத்தி
6. வறுமையைக் குறைத்தல்.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

- v. 1. இறுப்பு / தீர்வைத் தடைகளை நீக்குதல்.
2. சுங்க சட்டதிட்டங்களைத் தளர்த்துதல்.
3. வியாபார கண்காட்சிகளை நடாத்துதல்.
4. சாதகமான வியாபார உடன்படிக்கைகளை ஏற்படுத்தல்.
5. சர்வதேச சந்தைக்கு பொருத்தமாக பொருட்களின் தரத்தை உயர்த்துதல்.
6. சர்வதேச வியாபாரத்தை மேம்படுத்தக் கூடிய அரசு வியாபார கொள்கைகளை உருவாக்குதல்.
7. பல்வேறு ஊக்குவிப்புக்களை வழங்கல். (நிதி ஊக்குவிப்புகள்)

(1 X 4 = 4 புள்ளிகள்)



05.

- i. அ. 1. மாற்றமடைந்து செல்லும் சூழல் / இயங்கு வணிகச் சூழல்  
 2. இலக்குகள், நோக்கங்கள்  
 3. வணிக வளம்  
 4. வினைத்திறன்  
 5. பயனுறுதி / உற்பத்தித் திறன்  
 6. செயன்முறை  
 7. நிறுவனம் / ஒழுங்கமைப்பு

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. இலக்கு

நிறுவனமொன்று நீண்டகாலத்தில் அடைந்து கொள்வதற்கு எதிர்பார்க்கும் எதிர்பார்ப்பு இலக்கு எனப்படும்.

நோக்கம்

குறுங்காலத்தில் அடைந்து கொள்ள எதிர்பார்க்கின்ற எதிர்பார்ப்பு நோக்கம் எனப்படும் (SMART)

(பொருத்தமான விடைக்கு 2 புள்ளிகள்)

- ii. அ.- நிறுவனமொன்றில் பணிபுரியும் ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் நேரடியாக தொடர்புபடுபவர்கள் முன்வரிசை முகாமையாளர்கள் என்பதால் அவர்களுக்கு தொழில்நுட்ப அறிவு தேவையானதாகும். அதே போல இவர்கள் தீர்மானம் எடுக்கும் செயன்முறையில் கூடுதலான பங்கு வகிக்கின்றனர். எனவே அவர்களுக்கு தொழினுட்ப அறிவு தேவையானதாகும்.

(விளக்கத்திற்கு 2 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. கீழ்மட்ட முகாமையாளர் ஊக்கப்படுத்தப்படுவர்.

2. உயர்மட்ட முகாமையாளர்களின் வேலைப்பாடு குறைவடையும்/தந்திரோபாய தீர்மானமெடுத்தலுக்கு நகரலாம்.  
 3. கீழ்மட்ட முகாமையாளர்களின் தொழில் விருத்தியில் உயர்வு ஏற்படும்.  
 4. தொழில் தொடர்பில் மிகவும் தரமான தீர்மானத்தை இலகுவாக எடுக்க முடியும்.  
 5. தீர்மானத்தை இலகுவாக நடைமுறைப்படுத்தக் கூடியதாக இருக்கும்.  
 6. கீழ்மட்ட முகாமையாளருக்கு அதிகாரத்துவம் கிடைக்கப் பெறல்.  
 7. மேல் மட்ட மற்றும் கீழ்மட்ட முகாமையாளருக்கிடையிலான உறவு முறை விருத்தியடையும்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

- iii. அ. 1. எதிர்கால நிச்சயமற்ற நிலைமைகளுக்கும், உறுதியற்ற இயங்கு சூழலுக்கும் வெற்றிகரம் முகங்கொடுப்பதற்கு  
 2. வளங்களிலிருந்து உச்சப் பயனைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு  
 3. நிர்வாகத்திற்கு வசதிகளை வழங்குவதற்கு



4. திட்டமிடலின் மூலம் முகாமையாளருக்கு எதிர்காலம் தொடர்பில் சிந்திப்பதற்கான சந்தர்ப்பத்தை வழங்குவதற்கு
5. ஏனைய முகாமைத்துவக் கருமங்களுக்கு வழிகாட்டுவதற்கும் இணைப்பாக்கம் செய்வதற்கும்
6. நிறுவனத்தின் தொடர்ச்சியான நீடித்த வாழ்வின்னையும் விருத்தியையும் உறுதிப்படுத்தித் திட்டமிட்டுக் கொள்வதற்கு
7. நிகழ்கால, எதிர்கால போட்டிக்கு முகங்கொடுப்பதற்கு
8. ஏனைய தரப்பினரை ஊக்கப்படுத்துவதற்கு

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ.1. பதவியின் அடிப்படையில் சட்டரீதியாக கிடைக்கின்ற பதவி அதிகார வலு

2. சிறப்பு வலு / நிபுணத்துவம்

3. வெகுமதிகளை வழங்குவதற்கான வலு

4. தண்டனை வழங்குவதற்கான வலு

5. நிர்ப்பந்திக்கும் வலு

6. வசீகரிக்கும் வலு / ஆளுமை வலு

உயர் தரத்திலும்  
திறமை  
நிபுணத்துவம்

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

$$\begin{aligned} \text{iv. அ. மறுகட்டளை கட்டம்} &= \text{உச்ச இருப்பு மட்டம்} \times \text{உச்ச கட்டளை காலம்} \\ &= 200 \times 12 \\ &= 2400 \text{ அலகு} \end{aligned}$$

(1 x 1 = 1 புள்ளிகள்)

$$\begin{aligned} \text{ஆ. ஆகக்குறைந்த இருப்பு மட்டம்} &= \text{மறுகட்டளை மட்டம்} - (\text{சராசரி இருப்பு} \times \text{சராசரி கட்டளை காலம்}) \\ &= 2400 - (160 \times 11) \\ &= 2400 - 1760 \\ &= 640 \text{ அலகுகள்} \end{aligned}$$

(1 x 1 = 1 புள்ளிகள்)

$$\begin{aligned} \text{இ. ஆகக் கூடிய இருப்பு மட்டம்} &= \text{மறுகட்டளை மட்டம்} - (\text{இழிவு இருப்பு பயன்பாடு} \times \text{இழிவு கட்டளை காலம்}) + \text{மறுகட்டளை தொகை} \\ &= 2400 - (120 \times 10) + 1600 \\ &= 2800 \text{ அலகுகள்} \end{aligned}$$

(1 x 1 = 1 புள்ளிகள்)

$$\begin{aligned} \text{ஈ. சராசரி இருப்பு} &= \frac{\text{ஆகக்கூடிய மூலப்பொருள் நுகர்வு} + \text{ஆகக்குறைந்த மூலப்பொருள் நுகர்வு}}{2} \\ &= \frac{200 + 120}{2} = \frac{640 + 2800}{2} = 1720 \text{ அலகு} \\ &= 160 \text{ அலகுகள்} \end{aligned}$$

வீடைக்கு மட்டும் புள்ளிகள் (1 x 1 = 1 புள்ளிகள்)



## V. 1. பிரச்சினையை இனங்காணல்

கணினி தேவைப்பாட்டை தெளிவாக இனங்காணல்.

## 2. பிரச்சினையை பகுப்பாய்வு செய்நல்

கணினி வகை தொடர்பான தகவல்களைத் திரட்டல்.

## 3. மாற்றுத் தீர்வைக் கட்டியெழுப்புகல்

ஒவ்வொரு கணினி தொடர்பாகவும் வெவ்வேறாக ஒப்பிடல்.

## 4. மாற்றுத் தீர்வை மதிப்பிடல்

ஒப்பீட்டை மதிப்பீடு செய்தல்.

## 5. சிறந்த மாற்றுத் தீர்வைத் தெரிவு செய்நல்.

கணினிக்கான சிறந்த கொள்வனவுத் தீர்வினை தெரிவு செய்தல்.

## 6. நடைமுறைப்படுத்தல்

பொருத்தமான கணினியை கொள்வனவு செய்தல்.

(1, 6 உட்பட நான்கு விடயங்களுக்கு, 1, 6 இல்லாவிடின் 02 புள்ளிகள் மட்டும்)

(1 X 4 = 4 புள்ளிகள்)



3.

- i. அ. 1. வெளியீட்டின் அளவு / வெளியீட்டின் அளவு  
2. உற்பத்தி வரிசை  
3. உற்பத்தி செயன்முறையின் நெகிழ்வுத் தன்மை  
4. உற்பத்தி செய்தல் கட்டளைக்கானதா அல்லது இருப்புக்கானதா / உற்பத்தி செய்தல்

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

- ஆ. 1. தவறுகளை குறைக்க முடிதல்.  
2. விரயங்கள் மற்றும் கழிவுகளை குறைக்கலாம்.  
3. உற்பத்தியை நிலையாக கொண்டு செல்ல முடியும்.  
4. உற்பத்திகளை இற்றைப்படுத்திக் கொள்ள முடிதல்.  
5. கிரயங்களைக் குறைக்கலாம்.  
6. ஆய்வு அபிவிருத்தி மூலமான தகவல்களை நேரடியாக உற்பத்தியில் பயன்படுத்தலாம்.  
7. தரத்தை உயர்வடையச் செய்யலாம்.  
8. உற்பத்திக்கு தேவையான தரவுத் தளத்தை உருவாக்கலாம்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

ii.அ.- குறித்த காலப்பகுதியினுள் நிறுவனமொன்றின் ஊழியர் உள்ளீட்டுக்கும் மற்றும் வெளியீட்டுக்கும் இடையிலான தொடர்பு ஊழியர் உற்பத்தித் திறன் எனப்படும்.

அல்லது

$$\text{ஊழியர் உற்பத்தித் திறன்} = \frac{\text{வெளியீடு}}{\text{ஊழியர் எண்ணிக்கை}} / \text{வெளியீடு}$$

(1 புள்ளி)

விருத்தி செய்யும் முறைகள்

1. பயிற்சி பெற்ற ஊழியர்களை ஈடுபடுத்தல்.  
2. ஊழியர்களை பயிற்றுவதில் / தர உதவி  
3. நிதி சார்ந்த மற்றும் நிதி சாராத ஊழியர் ஊக்குவிப்புக்களை பிரயோகித்தல்.  
4. சிறந்த ஊழியர் உறவுகளைப் பேணல்.

சிறப்புத் தேர்ச்சி

(1/2 x 2 = 1 புள்ளி)

- ஆ. 1. தரமான உற்பத்திகளை உருவாக்கல்.  
2. செலுத்தும் பணத்திற்கு பெறுமதியான பொருளைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.  
3. பாதுகாப்பான உற்பத்திகளை தயாரித்தல்.  
4. சூழல் தொடர்பான அக்கறை / பசுமை உற்பத்தியை நோக்கிச் செல்லல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)



iii. அ. 1. வணிக கொடுக்கல் வாங்கலின் போது தொடர்புடைய கட்சியினர் இடையே எண்ணங்களை

பறிமாற்றிக் கொள்ள முடிதல்.

2. தொழில் கொள்வோர், தொழிலாளர் தொடர்பை ஏற்படுத்த முடிதல்.
3. மனித மற்றும் பௌதீக வளங்களை முறையாக முகாமை செய்ய
4. சந்தைப்படுத்தல் மேம்பாட்டிற்கு

(1/2 x 4 = 2 புள்ளி)

ஆ. 1. நபர்களுக்கு இடையிலான இடைத்தொடர்பு குறைவாகக் காணப்படல்.

2. நம்பிக்கையின்மை
3. தொடர்பாடல் உபகரணங்களை பயன்படுத்தும் போது ஏற்படும் வெளித்தடைகளை
4. பயன்படுத்துபவரின் மனப்பாங்கு
5. பயன்படுத்தல் தொடர்பான அறிவு போதாமை
6. தொழினுட்ப உட்கட்டமைப்பு வசதி போதாமை.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளி)

iv. அ. மாறும் சூழலுக்கு ஏற்ப மாற்றங்களை உள்வாங்கி புத்துருவாக்க செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவதனால்

(1 x 1 = 1 புள்ளி)

3 ஆ.

நிறுவனம்	ஊழியர்
1. ஊழிய உற்பத்தித் திறன் அதிகரித்தல்.	1. ஊழியர் உழைப்பு அதிகரிக்கும் / 24/7 சைன், கிளப்பி
2. உற்பத்தி இயலாமை அதிகரித்தல்.	2. ஊழியர் திருப்தி அதிகரித்தல்
3. திருப்தியுள்ள ஊழியப் படை உருவாகுதல்	3. வேலையை இலகுவாக செய்யலாம்.
4. ஊழியப் வரவின்மை குறைவடைதல்	4. நிறுவனம் தொடர்பான பக்கச்சார்பு தன்மை அதிகரித்தல்.
5. ஊழியப் புரள்வு குறைவடைதல்.	5. ஊழியர் அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படுவர்.

(1/2 x 3 = 1 1/2 புள்ளிகள்)

(1/2 x 3 = 1 1/2 புள்ளிகள்)

- v. - சூழல் நேய உற்பத்திகளை உருவாக்குவதன் மூலம் வள விரயங்களை குறைவடையச் செய்வதற்கு
- இயற்கை வளங்களை பாதுகாப்பதனுடாக புதிய உற்பத்திகளை மேற்கொள்வதற்கு
  - பசுமை வேலைவாய்ப்புக்களை உருவாக்கல்.
  - பன்மைத்துவ உற்பத்தி முறைகளை அறிமுகம் செய்தல்.

(2 x 2 = 4 புள்ளிகள்)



17.

- i. அ. 1. வேறுபட்ட வாடிக்கையாளர் இடையே பல்வேறு வருமான மட்டங்கள் காணப்படுவதால்
2. நுகர்வோர் சுவை மாற்றம் அடைவதனால்
  3. சந்தைப் பல்வகைப்படுத்தலுக்காக
  4. நிறுவனத்திற்கு சந்தையின் ஊடாக ஏற்படும் இடரைக் குறையச் செய்வதற்காக
  5. போட்டிக்கு இலகுவாக முகங்கொடுக்கலாம்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ.- வாடிக்கையாளர் எண்ணக்கரு

(1 புள்ளி)

காரணம்

அந்தந்த வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளைத் தேடியறிந்து அவர்களுக்கு பொருத்தமான உற்பத்திகளை உற்பத்தி செய்து வழங்குவதனால்

(1 புள்ளி)

ii. அ.- வசதிப் பொருள் / வசதிப் பண்டம்

(1 புள்ளி)

①

ஆ. அனுசூலம்

③

1. நுகர்வோர் சுவையை அறிந்து கொள்ளலாம்.
2. நுகர்வோர் கேள்வியை அறிந்து கொள்ளலாம்.
3. குறிப்பிட்ட பொருள், மற்றும் போட்டி பொருளின் தகவல்களை அறிந்து கொள்ளலாம்.
4. விநியோக வழிமுறைகள் தொடர்பாக தேடியறிய முடியும்.
5. இலக்கு விலையிடல் தொடர்பான தெளிவை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.
6. மேம்படுத்தல் முறை தொடர்பாக தேடியறிய முடியும்.
7. புதிய உற்பத்திகளின் உற்பத்தித் திட்டம் தொடர்பான தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்ள முடிதல்.

(1 x 3 = 3 புள்ளிகள்)

iii. 1. புதிய பாகங்களை இணைப்பதன் மூலம் மெருகூட்டல்

2. மேம்படுத்தல் உபாயங்களை மாற்றுதல்.
3. பொருள் பாவனையில் மாற்றங்களை அறிமுகப்படுத்தல்.
4. பொருட்களை நவீனமயப்படுத்தல்.
5. உற்பத்தியை பல்வகைப்படுத்தல்.
6. புதிய சந்தைகளை அடையாளங் காணல் / அறிமுகப்படுத்தல்.

(1 x 4 = 4 புள்ளி)



- iv. அ. 1. எதிர்காலத்தில் நிதி மிகை ஏற்படும் என்பதை முன்கூட்டியே அறிந்து முதலீட்டுத் தீர்மானம் எடுக்க முடியும்.
2. எதிர்காலத்தில் நிதிப் பற்றாக்குறை ஏற்படுமானால் அதனை முன்கூட்டியே அறிந்து அதற்கு முகங்கொடுக்க முடியும்.
3. நிதி தொடர்பான உண்மை நிலைக்கும் எதிர்பார்க்கும் நிலைக்கும் இடையிலான விலகல்களை இலகுவாக திட்டமிட்டு முகாமை செய்ய முடியும்.
4. வணிகக்கடன் பெற்றுக் கொள்ளல் மற்றும் எதிர்கால நிதி தேவைப்பாடு தொடர்பான தீர்மானம் எடுக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. வணிகத்தை நவீனமயப்படுத்தல்

2. வணிகத்தை நிறுவுதல்

3. வணிகத்தை விரிவாக்கல்

4. வணிகத்தை பன்முகப்படுத்தல் - பன்முகப்படுத்தல்

பன்முகப்படுத்தல் / பன்முகப்படுத்தல்

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

v. அ. செயற்பாட்டு விகிதம்

சொத்துக்களின் முதலீட்டிற்கும் அவற்றினால் உழைக்கப்பட்ட விளைவிற்கும் இடையே காணப்படும் தொடர்பினை சுட்டிக்காட்டும் விகிதம்.

(1 புள்ளி)

அனுசூலம்

1. முதலீட்டின் பிரதிபலன் தொடர்பான தெளிவை பெறல்.
2. விளைத்திறனாக கடன்பட்டோரிடமிருந்து கடன் சேகரித்தல் நடைபெறுவதை அறியலாம்.
3. இருப்பு புரள்வு தொடர்பான தெளிவைப் பெறல்.

(1/2 X 2 = 1 புள்ளி)

ஆ. திரவத்தன்மை குறைவடைந்த வாங்கியானது தனது திரவத் தன்மையை நிறைவு செய்வதற்காக மேலதிக திரவத் தன்மையுடன் காணப்படும் வாங்கியிடம் இருந்து 7 தினங்கள் அல்லது அதனை விட குறுங் காலத்தில் தீர்க்கும் வகையில் பணத்தினை கடனுக்குப் பெறல்.

(2 X 1 = 2 புள்ளிகள்)



3. i. அ. 1. புதிய மற்றும் இற்றைப்படுத்திய அறிவுள்ள நபர்களை ஆட்சேர்ப்பு செய்து கொள்ள முடியும்.  
 2. புதிய எண்ணம், புதிய மனப்பாங்கு கொண்டவர்களை ஆட்சேர்ப்பு செய்து கொள்ள முடியும்.  
 3. பதவிக்குப் பொருத்தமான நபர்களை இணைத்துக் கொள்ள முடிதல்.  
 4. திறன் உடைய ஊழியர்களை ஆட்சேர்ப்பு செய்து கொள்வதன் மூலம் நிறுவனம் பயிற்சி அபிவிருத்திக்கான கிரயத்தை குறைத்துக் கொள்ள முடியும்.  
 5. ஊழியர் படையை பல்வகைப்படுத்த முடியும்.

(1/2 x 4 = 2 புள்ளிகள்)

- ஆ. 1. ஏற்கனவே உள்ள ஊழிர்களின் பொருத்தமற்ற நடத்தை பாங்குகள் புதியவர்களுக்கு போய் சேரல்  
 2. நவீன விஞ்ஞான நுட்ப முறைகள் கிடைக்கப் பெறாமை.  
 3. உயர் முகாமையின் வேலைப்பழு காரணமாக வினைத்திறன் குறைவடைதல்.  
 4. ஊழியர் மன அழுத்தத்திற்கு உள்ளாதல்.  
 5. உற்பத்தி செய்முறை வீழ்ச்சியடைதல்.  
 6. பல்வேறு திறன் கொண்ட ஊழியர்களுக்கு பற்றாக்குறை ஏற்படல்.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

- ii. அ. 1. பயிற்சி அளித்தலின் தேவைப்பாட்டினை இனங்காண  
 2. பதவி உயர்வு, பதவி இறக்கம் தொடர்பான தீர்மானம் எடுக்க.  
 3. நிலையான கொடுப்பனவுகள் பற்றிய தீர்மானத்தினை மேற்கொள்ள  
 4. ஊழியர் வினைத்திறனை அதிகரிக்க  
 5. மதிப்பீட்டு தரவுகளின் அடிப்படையில் எதிர்காலத்தில் ஆட்சேர்ப்பு செய்முறையை மாற்றி அமைக்க.

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

- ஆ. 1. நேர்முகப் பரீட்சை  
 2. நுண்ணறிவுப் பரீட்சை  
 3. ஆளுமைப் பரீட்சை  
 4. செயன்முறைப் பரீட்சை  
 5. வைத்தியப் பரிசோதனை  
 6. பின்புல ஆய்வு பரிசோதனை  
 7. எழுத்துப் பரீட்சை

(1 x 2 = 2 புள்ளிகள்)

(2 விடயங்களை உதாரணத்துடன் விளக்க 02 புள்ளிகள்)

- iii. அ. 1. குறித்த பிரிவினர்களுக்கு சரியான தகவல்களை தொடர்பாடல் செய்தல்.  
 2. உற்பத்திப் பொருட்களின் தரத்தினை உயர்த்துவதற்கு உதவுதல்.  
 3. நிறுவனத்தின் கிரயத்தை குறைப்பதற்கு உதவுதல்.  
 4. போட்டி நிலைமைகளுக்கு வெற்றிகரமாக முகங் கொடுப்பதற்கான சூழ்நிலை ஒன்றினை உருவாக்குதல்.



5. முகாமைத்துவ கருமங்களின் சிறப்பான தன்மையினை உறுதிப்படுத்தல்.

6. தேவைப்படும் எந்தச் சந்தர்ப்பத்தின் போதும் தேவையான பிரிவினர்களுக்கு தகவல்களைப் பெற்றுக் கொடுத்தல்.

(1/2 X 4 = 2 புள்ளிகள்)

ஆ. அனுகூலம்

1. கிரயத்தை குறைவடைதல்.
2. உற்பத்தி மேம்படுத்தல் இலகுவாதல்
3. ஊழியர் ஆட்சேர்ப்பு இலகுவாதல்
4. சந்தை வாய்ப்பை பெற்றுக் கொள்ளல் இலகுவாதல்
5. தொடர்பாடல் இலகுவாதல்
6. குறைந்த நேரத்தில் விரைவாக மேற்கொள்ளல்.

(1/2 X 2 = 1 புள்ளிகள்)

பிரதிகூலம்

1. தொழில்நுட்ப அறிவு அவசியம்
2. உட்கட்டமைப்பு வசதிகள் அவசியமாகும்.
3. ஆரம்ப செலவு அதிகமாக இருத்தல்.
4. ஊழியர்களை பயிற்றுவிக்க மேலதிக செலவு ஏற்படுத்தல்.
5. தொழில்நுட்பம் விரைவாக மாற்றம் அடைதல்.
6. தகவல் பாதுகாப்பில் காணப்படுகின்ற பிரச்சினைகள்

(1/2 X 2 = 1 புள்ளிகள்)

- iv. அ. 1. வணிக நடவடிக்கையை கொண்டு செல்வதற்கான வழிகாட்டியாக இருத்தல்.
2. அக்கறை செலுத்தும் பிரிவினருக்கு வணிகம் தொடர்பான தெளிவொன்றை பெறல்.
  3. வணிகம் தமக்குத் தேவையான நிதி வசதிகளை இலகுவாக பெற உதவுதல்.
  4. வணிகம் நடத்திச் செல்லும் போது ஏற்படும் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண உதவுதல்.
  5. எதிர்கால முதலீட்டாளர்களை கவர்ந்து கொள்வதற்கு உதவுதல்.

(1/2 X 2 = 1 புள்ளிகள்)

ஆ. 1. புதிதாக வணிகத்தை ஆரம்பிக்கும் பொழுது

2. வணிகத்தை விரிவுபடுத்தும் பொழுது / 4 நிபந்தனைகள்
3. வணிகங்களை சுவீகரிக்கும் பொழுது
4. வணிகங்களை நவீனமயப்படுத்தும் பொழுது / 4 நிபந்தனைகள்
5. வணிகங்களை கொள்வனவு / சுவீகரிக்கும் போது

(1 X 3 = 3 புள்ளிகள்)



v. தடையிலல்லாமல் தொடர வேண்டும்.

(1 புள்ளி)

காரணங்கள்

1. எதிர்காலத்தில் கேள்வி அதிகரிப்பதால்
2. எதிர்காலத்தில் உற்பத்தி அதிகரித்து வருமானம் அதிகரிக்கக் கூடியதாக இருத்தல்.
3. நிறுவனத்தின் குறித்த உற்பத்தியை முடிவறுத்தினால் நிறுவனத்தின் மற்றைய உற்பத்திகளுக்கு பாதிப்பு ஏற்படும்.
4. தற்போது ஈடுபடுத்தியுள்ள முதலீட்டைப் பாதுகாப்பதற்கு முடியாமல் போகும்.
5. வேறு முதலீட்டு வாய்ப்புகள் இல்லாமல் போகும்.

(1 x 3 = 3 புள்ளிகள்)

UPC Commerce