OL/2017/63/T-I, II (OLD)

0614

සියලු ම හිමිකම් ඇවිරිණි / முழுப் பதிப்புரிமையுடையது / All Rights Reserved]

පැරණි නිර්දේශය/பழைய பாடத்திட்டம்/Old Syllabus

OLD

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

63 | T | I, II

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (සාමාන්‍ය පෙළ) විභාගය, 2017 දෙසැම්බර්
கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (சாதாரண தர)ப் பரீட்சை, 2017 டிசெம்பர்
General Certificate of Education (Ord. Level) Examination, December 2017

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය I, II
முயற்சியாண்மைக் கற்கை I, II
Entrepreneurship Studies I, II

පැය තුනයි
மூன்று மணித்தியாலம்
Three hours

முயற்சியாண்மைக் கற்கை I

கவனிக்க:
(i) எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை எழுதுக.
(ii) 1 தொடக்கம் 40 வரையுள்ள வினாக்கள் ஒவ்வொன்றிலும் (1), (2), (3), (4) என இலக்கமிடப்பட்ட விடைகளில் **சரியான அல்லது மிகப் பொருத்தமான** விடையைத் தெரிவுசெய்க.
(iii) **உமக்கு வழங்கப்பட்டுள்ள விடைத்தாளில் ஒவ்வொரு வினாவுக்கும் உரிய வட்டங்களில் உமது விடையின் இலக்கத்தை ஒத்த வட்டத்தினுள்ளே புள்ளடியை (×) இடுக.**
(iv) அவ்விடைத்தாளின் மறுபக்கத்தில் தரப்பட்டுள்ள மற்றைய அறிவுறுத்தல்களையும் கவனமாக வாசித்து, அவற்றைப் பின்பற்றுக.

1. இடர் நிலைமையைக் கொண்ட வணிக வாய்ப்பொன்றை ஏற்றுக்கொண்டு புத்தாக்கங்களை உருவாக்கும் பலம்
(1) நிச்சயமற்ற தன்மை எனப்படும்.
(2) முயற்சியாண்மை எனப்படும்.
(3) முகாமைத்துவம் எனப்படும்.
(4) மனவுறுதி எனப்படும்.

2. உற்பத்தி நெகிழ்ச்சித் தன்மைக்குப் பொருத்தமானவாறு சந்தை நிலைமைகள் தயார் நிலையில் **இல்லாதிருத்தல்**,
(1) நிச்சயமற்ற தன்மை எனப்படும்.
(2) இடர் எனப்படும்.
(3) இடைவெளி எனப்படும்.
(4) நெகிழ்ச்சியற்ற தன்மை எனப்படும்.

3. முயற்சியாண்மையினூடாக உருவாகும் வணிகங்களின் மூலம் புதிய தொழில் வாய்ப்புக்கள் உருவாதல், முயற்சியாண்மையின்,
(1) தேசிய மட்ட நன்மையாகும்.
(2) பிராந்திய மட்ட நன்மையாகும்.
(3) தனிநபர் மட்ட நன்மையாகும்.
(4) கிராமிய மட்ட நன்மையாகும்.

4. முயற்சியாண்மை வணிகங்களினால் நன்மையடையும் இரண்டு அடிப்படைத் தரப்பினர்
(1) அரசாங்கமும் சமூகமும்
(2) நுகர்வோரும் அரசாங்கமும்
(3) தொழில் பெறுனரும் தொழில் தருனரும்
(4) வாடிக்கையாளரும் தரகர்களும்

5. பிரணவன் என்பவர் மோட்டார் வாகனங்களை விற்பனை செய்யும் வணிகமொன்றை நடாத்திச் செல்கிறார். இவ்வணிகத்தின் மூலம் நிறைவேற்றப்படுவது
(1) விருப்பமாகும்.
(2) தேவையாகும்.
(3) கேள்வியாகும்.
(4) பொறுப்பாகும்.

6. வணிகச் சூழலில் இடம்பெறும் மாற்றங்களை உடனடியாக இனங்கண்டு வணிக வாய்ப்புகளாக மாற்றிக் கொள்வதற்கான ஆற்றல்
(1) கற்பனைச் சிந்தனையாகும்.
(2) தூரநோக்காகும்.
(3) அவதானத்துடன் செயற்படலாகும்.
(4) செயற்றிறனான தன்மையாகும்.

7. தனிநபர் மனப்பாங்கு, பரம்பரை பழக்கவழக்கங்கள், நம்பிக்கைகள் என்பன முயற்சியாண்மையின் அபிவிருத்திக்கான சவால்களாகும். இவை உரித்தாவது
(1) பதகளிப்பிற்காகும். (mindset)
(2) கலாசாரத்திற்காகும்.
(3) சமயத்துக்காகும்.
(4) குடும்பத்துக்காகும்.

8. சமூக முயற்சியாண்மையின் நோக்கம்
(1) நிதிரீதியான நன்மைகளை உச்சப்படுத்தல்
(2) பொருட்கள் சேவைகளின் உற்பத்தியை அதிகரித்தல்
(3) சமூக நலன்புரிக்காகச் செயற்படல்
(4) மனித மூலதனத்தின் தரத்தை அதிகரித்தல்

9. பாடசாலைகளைப் பழுதுபார்த்தல் சமூக முயற்சியாண்மையின்
(1) தேசிய மட்டச் செயற்பாடாகும்.
(2) பிராந்திய மட்டச் செயற்பாடாகும்.
(3) கிராமிய மட்டச் செயற்பாடாகும்.
(4) தனிநபர் மட்டச் செயற்பாடாகும்.

[பக். 2 ஐப் பார்க்க.

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/

10. சமூக முயற்சியாளர்கள் உருவாவதற்கான காரணம் **அல்லாதது**
(1) மனித இரக்கம் (2) பொதுநலம் (3) சுய திருப்தி (4) இலாபம்

11. சிற்றளவு வணிகங்களை இனங்காண்பதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்ற தரமான நியதியாக அமைவது
(1) ஊழியர்களின் எண்ணிக்கை (2) பயன்படுத்தப்படும் தொழில்நுட்பம்
(3) உற்பத்திக் கொள்ளளவு (4) பயன்படுத்தும் சக்தி மூலத்தின் அளவு

12. சிற்றளவு வணிகமொன்றின் பண்பாக அமைவது
(1) முதலீடு உயர்ந்த பெறுமானத்தைக் கொண்டிருத்தல்
(2) பரந்த சந்தை வாய்ப்புகள் காணப்படல்
(3) சுய முகாமைத்துவம்
(4) முடிவுப் பொருள்களினதும் விற்பனையினதும் அளவு உயர்வாகக் காணப்படல்

13. பின்வருவனவற்றுள் தேவைகளை மாத்திரம் உள்ளடக்கிய தெரிவு யாது?
(1) உணவு. ரொட்டி, சட்டை (2) உடை, உணவு, காற்சட்டை
(3) உணவு, சட்டை, மேற்சட்டை (4) சோறு, மேற்சட்டை, சூப்

14. சமூகத்தில் தலைமைத்துவமொன்று உரித்தாதல், முயற்சியாண்மையின்
(1) சமூக நன்மையாகும். (2) நிதிசார் நன்மையாகும்.
(3) உளத் திருப்திசார் நன்மையாகும். (4) தனிநபர் நன்மையாகும்.

15. வணிகத்துக்காகச் செலவிடப்படும் சக்தியினளவு, முயற்சியாண்மையின்
(1) அச்சுறுத்தலாகும். (2) கிரயமாகும். (3) நன்மையாகும். (4) வாய்ப்பாகும்.

16. தகவல்களைப் பரிமாற்றுவதன் மூலம் முயற்சியாளர் நிறைவேற்றுவது,
(1) உரிமையாளர் வகிபாகத்தையாகும். (2) முகாமையாளர் வகிபாகத்தையாகும்.
(3) தலைவர் வகிபாகத்தையாகும். (4) பணியாளர் வகிபாகத்தையாகும்.

17. இலத்திரனியல் குறியீட்டுத் தொடர்பாடல் முறைக்கான உதாரணமாக அமைவது
(1) தந்தி (2) வர்ணக் குறியீடுகள் (3) மின்னஞ்சல் (4) மின்சார மணி

18. வணிகத்துக்கான நீர், மின்சார வசதிகளை வழங்குதல் உரித்தாவது,
(1) கீழ்க்கட்டுமான வசதிகளுக்காகும். (2) விற்பனை வசதிகளுக்காகும்.
(3) செயற்பாட்டு வசதிகளுக்காகும். (4) தொழில்நுட்ப வசதிகளுக்காகும்.

19. தொழிலாளர்களும், கட்டடவாக்க பணியாளர்களும் (மேசன்) வணிகத்துக்கு வழங்கும் உழைப்பு
(1) அறிவுசார் உழைப்பாகும். (2) உடல்சார் உழைப்பாகும்.
(3) பயிற்சி உழைப்பாகும். (4) பயிற்சிபெறாத உழைப்பாகும்.

20. மனித வளம் பற்றிய கற்கையில் கவனத்திற் கொள்ளப்படுகின்ற வருமானம், நுகர்வுக் கோலம், சேமிப்பு ஆகியன உரித்தாவது,
(1) மனிதவியற் காரணிகளுக்காகும். (2) உளவியற் காரணிகளுக்காகும்.
(3) பொருளாதார காரணிகளுக்காகும். (4) சமூகவியற் காரணிகளுக்காகும்.

21. சொத்துக்களைக் குத்தகை அடிப்படையில் கொள்வனவு செய்யும் போது அதற்குத் தேவையான நிதி வசதிகளை வழங்குதலை
(1) வங்கி மேலதிகபற்று வசதி என்பர். (2) வணிகக் கடன் வசதி என்பர்.
(3) தவணைக் கொடுப்பனவு வசதி என்பர். (4) குத்தகை வசதி என்பர்.

22. வணிக உலகில் போட்டித் தன்மையானது எப்பொழுதும் மாற்றத்திற்குட்படும். இதனை
(1) நிச்சயமற்ற தன்மை எனலாம். (2) நிச்சயமுள்ள தன்மை எனலாம்.
(3) சவால் எனலாம். (4) வகைச் சூழல் எனலாம்.

23. முயற்சியாளர் தொடர்பான சரியான கூற்றைத் தெரிவுசெய்க.
(1) முயற்சியாளர்கள் எப்போதும் இலாபத்தை நோக்கமாகக் கொண்டு வணிகங்களில் ஈடுபடுவர்.
(2) முயற்சியாளர்கள் பிறப்பினால் மாத்திரமே உருவாவர்.
(3) முயற்சியாளர்கள் பிறப்பில் உருவாவதில்லை என்பதுடன் அவர்களை உருவாக்க முடியும்.
(4) முயற்சியாளர்கள் பிறப்பினால் உருவாவதுடன் அவர்களை உருவாக்கவும் முடியும்.

24. முயற்சியாளர்களுக்கு புதிய கடன் திட்டமொன்றை அறிமுகப்படுத்தலை
(1) வரையறுக்கப்பட்ட காரணி எனக் கருதலாம். (2) சவாலாகக் கருதலாம்.
(3) வாய்ப்பாகக் கருதலாம். (4) போட்டித் தன்மையான அனுகூலமாகக் கருதலாம்.

[பக். 3 ஐப் பார்க்க.

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/

25. வணிகமொன்றின் வெளிவாரி சூழற் காரணிகளை மாத்திரம் உள்ளடக்கிய தெரிவு யாது?
(1) உரிமையாளர்கள், முகாமையாளர்கள், பணியாளர்கள்
(2) கொடுக்கல்வாங்கல் செய்வோர், விலைமட்டம், நுகர்வு
(3) விழுமியங்கள், வயதுக் கட்டமைப்பு, மனப்பாங்கு
(4) பணியாளர்கள், கொடுக்கல்வாங்கல் செய்வோர், அரச கொள்கைகள்

26. பல்வேறு முறைகளைப் பயன்படுத்தி பொருளொன்றின் நடத்தை பற்றிய தகவல்களை சேகரித்தல்
(1) சந்தை ஆய்வு ஆகும். (2) சந்தைத் துண்டமாக்கல் ஆகும்.
(3) நுகர்வோர் இலக்கு ஆகும். (4) சந்தையை விரிவுபடுத்துதல் ஆகும்.

27. நபர்கள் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வாக முயற்சியாளரில் உருவாகும் எண்ணம் அழைக்கப்படுவது,
(1) வணிக வாய்ப்பு என்றாகும். (2) கேள்வி என்றாகும்.
(3) முதலீடு என்றாகும். (4) வணிக எண்ணம் என்றாகும்.

28. மரபுகளுக்கு அப்பாற் சென்று வணிக நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்வதிலுள்ள விருப்பின்மை காரணமாக,
(1) பொருட்களின் தரம் உறுதிப்படுத்தப்படும்.
(2) வணிகத்தின் நிலைத்திருக்கும் தன்மை உறுதிப்படுத்தப்படும்.
(3) புதுமைகள் உருவாகாது.
(4) இலாபத்துக்குப் பாதிப்பு ஏற்படாது.

29. பாதணி உற்பத்தியாளர் ஒருவருக்கு மூலப் பொருட்களை விநியோகித்தல்
(1) முன்னோக்கிய வணிகமாகும். (2) பிரதியீட்டு வணிகமாகும்.
(3) பின்னோக்கிய வணிகமாகும். (4) இணைந்த வணிகமாகும்.

30. சந்தைத் துண்டமாக்கலுக்குப் பயன்படுத்தப்படும் மக்கட்தொகைச் சூழல் காரணி
(1) சனத்தொகை (2) ஆண்/பெண் தன்மை (3) மக்கள் அடர்த்தி (4) வாழ்க்கை கோலம்

31. வணிகமொன்றினால் விற்பனைக்காக ரூ. 60 000 பெறுமதியான பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்தல் அடிப்படைச் சமன்பாட்டில் எவ்வாறு பதியப்படும்?
(1) உரிமையாண்மை குறைவடைதல் ரூ. 60 000 பொறுப்புக்கள் அதிகரித்தல் ரூ. 60 000
(2) சொத்துக்கள் குறைவடைதல் ரூ. 60 000 உரிமையாண்மை அதிகரித்தல் ரூ. 60 000
(3) சொத்துக்கள் குறைவடைதல் ரூ. 60 000 சொத்துக்கள் அதிகரித்தல் ரூ. 60 000
(4) பொறுப்புக்கள் குறைவடைதல் ரூ. 60 000 பொறுப்புக்கள் அதிகரித்தல் ரூ. 60 000

32. வங்கி மேலதிகப் பற்று வசதியைப் பெற்றுக் கொள்ளல் வணிகமொன்றின் ஐந்தொகையில் உள்ளடக்கப்படுவது
(1) நடைமுறைப் பொறுப்பு என்றாகும். (2) நடைமுறைச் சொத்து என்றாகும்.
(3) நடைமுறையல்லாப் பொறுப்பு என்றாகும். (4) நடைமுறையல்லாச் சொத்து என்றாகும்.

33. ஆடைத்தொழிற்சாலை ஒன்றில் பயன்படுத்தப்படும் புடவைகளுக்கான கிரயம்
(1) ஏனைய நேர் கிரயமாகும். (2) நேர் பொருட் கிரயமாகும்.
(3) நேரில் பொருட் கிரயமாகும். (4) ஏனைய நேரில் செலவாகும்.

34. பதவியொன்றின் முக்கிய அடிப்படை கூறுகளை உள்ளடக்கிய தெரிவு யாது?
(1) பொறுப்புகள், தகைமைகள், வரப்பிரசாதங்கள் (2) பொறுப்புகள், வரப்பிரசாதங்கள், கடமைகள்
(3) நடவடிக்கைகள், தகைமைகள், பொறுப்புகள் (4) நடவடிக்கைகள், கடமைகள், பொறுப்புகள்

35. வணிகமொன்றின் காசு உட்பாய்ச்சல்களை மாத்திரம் கொண்ட தெரிவு யாது?
(1) சம்பளம், விற்பனை, வரி (2) கடன், காப்புறுதி, சம்பளம்
(3) கடன், விற்பனை, வாடகை வருமானம் (4) கடன், வரி, காப்புறுதி

[பக். 4 ஐப் பார்க்க.

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/

- பின்வரும் சம்பவத்தை வாசித்து **36** தொடக்கம் **40** வரையான வினாக்களுக்கு விடையளிக்குக.

தனது கல்விச் செயற்பாடுகளை நிறைவு செய்த மதனின் ஒரே கனவு சுயமாக தனது சொந்த வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தலாகும். அதிக அர்ப்பணிப்பும் மனவுறுதியையும் கொண்ட அவன் சிறு தொகைப் பணத்தை ஈடுபடுத்தி வாசனைப் பூச்சு உற்பத்தி செய்யும் வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தான். வணிகத்தை ஆரம்பித்த காலத்தில் உறவினர்களும் நண்பர்களும் பல்வேறு விமர்சனங்கள் முன்வைத்த போதிலும் அவற்றைப் பொறுமையுடன் அணுகிய அவன் தனது நோக்கத்தின்பால் வளங்களைப் பெருக்கினான். சந்தையில் காணப்படும் பெரிய வாசனைப்பூச்சு போத்தல்களுக்குப் பதிலாக சிறியளவு போத்தல்களில் அடைத்து தனது உற்பத்தியை மேற்கொண்ட அவன், நடைமுறையிலிருந்த போட்டித் தன்மையான விலைகளுடன் ஒப்பிடுகையில் குறைந்த விலையில் தனது உற்பத்திப்பொருளை விற்பனை செய்தான். பின்னர் அவனது உற்பத்திப்பொருளுக்கான கேள்வி அதிகரித்ததுடன் பண முதலீட்டிற்கு இணங்கிய தனது நண்பனான சனத்துடன் இணைந்து இலாப நட்டங்களை சமமாகப் பகிர்ந்து கொண்டு வணிகத்தை மேலும் விரிவுபடுத்தி வெற்றிகரமானதாக்கிக் கொள்ள முடிந்தது.

36. சுயமாகத் தனது சொந்த வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு மதனில் காணப்பட்ட அதிக அர்ப்பணிப்பு, மனவுறுதி என்பன,
(1) பலமாகும். (2) பலவீனமாகும். (3) வாய்ப்பாகும். (4) அச்சுறுத்தலாகும்.

37. வணிகத்தை ஆரம்பித்த போது உறவினர்களாலும் நண்பர்களாலும் ஏற்படுத்தப்பட்ட தடைகள் முயற்சியாண்மையின் அபிவிருத்திக்கான சவாலாகும். இது எந்த வகை சவாலுக்கு உரித்தாகும்?
(1) பதகளிப்புசார் சவால்கள் (2) சமயம்சார் சவால்கள்
(3) குடும்பம்சார் சவால்கள் (4) கலாசாரம்சார் சவால்கள்

38. வாசனைப் பூச்சுகளை சிறு கொள்கலன்களில் அடைத்து சந்தைக்கு வழங்குதல்
(1) மைய உற்பத்தி எனப்படும். (2) உண்மை உற்பத்தி எனப்படும்.
(3) விருத்தியாக்கப்பட்ட உற்பத்தி எனப்படும். (4) புத்தாக்க உற்பத்தி எனப்படும்.

39. சந்தையில் நடைமுறையில் காணப்பட்ட போட்டி விலைகளை அடிப்படையாகக் கொண்டு தனது உற்பத்திப்பொருளை விற்பனை செய்தல்
(1) குறித்த விலை முறை என்றழைக்கப்படும்.
(2) எதிர்பார்த்த பெறுமதியின் மீதான விலை முறை என்றழைக்கப்படும்.
(3) எதிர்வுகூறல் விலை முறை என்றழைக்கப்படும்.
(4) நடைமுறையிலுள்ள விலை முறை என்றழைக்கப்படும்.

40. இந்த சம்பவத்துக்கமைய மதனும் சனத்தும் இணைந்து நடாத்திச் செல்லும் வணிகமானது
(1) பங்குடைமை வணிகமாகும். (2) கம்பனியாகும்.
(3) கூட்டுத்தாபனமாகும். (4) சபையாகும்.

❊❊

[பக். 5 ஐப் பார்க்க.

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/

සියලු ම හිමිකම් ඇවිරිණි / முழுப் பதிப்புரிமையுடையது /All Rights Reserved]

පැරණි නිර්දේශය/பழைய பாடத்திட்டம்/Old Syllabus

OLD

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

63 T I, II

අධ්‍යයන පොදු සහතික පත්‍ර (සාමාන්‍ය පෙළ) විභාගය, 2017 දෙසැම්බර්
கல்விப் பொதுத் தராதரப் பத்திர (சாதாரண தர)ப் பரீட்சை, 2017 டிசெம்பர்
General Certificate of Education (Ord. Level) Examination, December 2017

ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය I, II
முயற்சியாண்மைக் கற்கை I, II
Entrepreneurship Studies I, II

முயற்சியாண்மைக் கற்கை II

※ **முதலாம்** வினா உட்பட **ஐந்து** வினாக்களுக்கு மாத்திரம் விடை எழுதுக.

1. பின்வரும் சம்பவத்தை கவனமாக வாசித்து (i) தொடக்கம் (x) வரையான வினாக்களுக்கு விடை எழுதுக.

உயர்தரக் கல்வியை நிறைவு செய்த சங்கர், பாடசாலையில் விசேடமாகத் தெரியும் திறமையான ஆக்கபூர்வமான மாணவனாவான். அவன் தனது பெறுபேறு வெளிவரும் வரை காலத்தை வீணடிக்காது வணிக நடவடிக்கையொன்றில் ஈடுபடுவதில் அதிக ஆர்வம் காட்டினான். தைத்த ஆடைகள் துறையில் ஈடுபடுவதற்கு ஆர்வம் காட்டிய அவன், அது தொடர்பாக மேலதிக தகவல்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்காக தனது பிரதேசத்திலிருக்கும் பிரபல்யமான தொழிலதிபரான நாதனைச் சந்திக்கத் தீர்மானித்தான். நாதன், சங்கருக்கு வழங்கிய ஆலோசனைகளின் சுருக்கம் கீழே தரப்பட்டுள்ளது.

முயற்சியாளர் என்பவர் எப்போதும் புதிய விடயங்களைப் பின்பற்றி செல்பவரெனவும் ஆக்கபூர்வமாகச் சிந்திக்க வேண்டியவரொருவர் எனவும் நாதன் குறிப்பிட்டார். தன்னிடமுள்ள அனைத்து கருத்துக்களும் வணிக வாய்ப்புக்கள் அல்லவெனினும் கருத்துக்களை ஆழமாகப் பகுப்பாய்வு செய்து சிறப்பான வணிக வாய்ப்புக்களை இனங்காண முடியுமெனவும் அவர் குறிப்பிட்டார். வணிக வாய்ப்பை இனங்கண்ட பின்னர், அதற்குப் பொருத்தமான ஒழுங்கமைப்பு முறையொன்றைக் தீர்மானிக்க வேண்டுமெனவும் அதன்போது வணிகத்தின் அளவு, தன்மை, சுய விருப்பம் போன்ற பல்வேறு விடயங்கள் தொடர்பில் கவனம் செலுத்த வேண்டுமெனவும் சில வணிகங்கள் குறுகிய காலத்துள் மூடப்பட்டுவிடுவதாகவும் அதற்குப் பிரதான காரணம் வணிகம் தொடர்பான சரியான தூரநோக்கைக் கொண்டிருக்காமையே என்பதும் எனக் குறிப்பிட்ட அவர் வணிகத் திட்டமொன்றை சரியாகத் தயாரித்தலின் மூலம் அப்பிரச்சினையைத் தீர்த்துக் கொள்ள முடியுமென்றும் குறிப்பிட்டார்.

அதே போன்று வணிகத்துக்குத் தேவையான மூலதனத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளும் விதம் தொடர்பாக நாதன் கேட்டபோது, தனது தந்தையும் சகோதரனும் தனக்கு வேண்டிய பணத்தை வழங்க உடன்பட்டிருப்பதாகச் சங்கர் தெரிவித்தான். திரு. நாதனுக்கு நன்றி தெரிவித்த சங்கர், வணிகத் திட்டமொன்றைத் தயாரித்துக் கொண்டதன் பின்னர் மீண்டும் அவரைச் சந்திக்க வருவதாகக் கூறிவிட்டு அங்கிருந்து வெளியேறினான்.

(i) 'முயற்சியாளர்' என்பதனை உங்கள் கருத்தில் வரையறுக்க.
(ii) வெற்றிகரமானதொரு முயற்சியாளராவதற்கு சங்கரில் காணக்கூடிய பலங்கள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(iii) சிறந்த வணிக வாய்ப்பொன்றின் இயல்புகள் **நான்கைத்** தருக.
(iv) வணிகத்துக்குப் பொருத்தமான ஒழுங்கமைப்பு முறையொன்றைத் தெரிவுசெய்யும் போது கவனத்திற் கொள்ள வேண்டிய காரணிகள் **நான்கினைக்** குறிப்பிடுக.
(v) 'வணிகத் திட்டம்' ஒன்றின் முக்கியத்துவத்தை எடுத்துக்காட்டுவதற்கு **இரண்டு** விடயங்களைக் குறிப்பிடுக.

வணிகத் திட்டத்தைத் தயாரித்ததன் பின்னர் வணிக நடவடிக்கைகளைத் தொடங்கிய சங்கர் வணிகத்தின் 31. 03. 2017 இல் முடிவுற்ற மூன்று மாதங்களுக்கான தகவல்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன.

	ரூ.
மரத்தளபாடங்கள்	160 000
கையிருப்பிலுள்ள காசு	60 000
கடன்பட்டோர்	40 000
வங்கிக் கடன்	180 000
செலுத்த வேண்டிய மின்சாரச் செலவுகள்	60 000
இறுதி இருப்பு	80 000
விளம்பரச் செலவு	40 000
மூலதனம்	200 000
இயந்திர உபகரணங்கள்	200 000

(vi) சங்கர் வியாபாரத்தின் காசு உட்பாய்ச்சலுக்கும் காசு வெளிப்பாய்ச்சலுக்கும் ஒவ்வோர் உதாரணம் தருக.
(vii) நிலையான சொத்துக்களின் மொத்தப் பெறுமானத்தைக் கணிக்க.
(viii) பொறுப்புக்களின் மொத்தப் பெறுமானத்தைக் கணிக்க.
(ix) 31. 03. 2017 இல் முடிவுற்ற மூன்று மாதங்களுக்கான தேறிய இலாபத்தைக் கணிக்க.
(x) 31. 03. 2017 இலுள்ளவாறான சங்கர் வணிகத்தின் ஐந்தொகையைத் தயாரிக்க. (02 × 10 = 20 புள்ளிகள்)

[பக். 6 ஐப் பார்க்க.

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/

2. (i) அபிவிருத்தியடைந்து வரும் பொருளாதாரத்துக்கு முயற்சியாளரொருவரால் வழங்கப்படும் பங்களிப்புக்கு **இரண்டு** காரணிகளைக் குறிப்பிடுக.
(ii) தற்போதைய தலைமுறையானது தமது ஆரோக்கியம் தொடர்பில் மிகவும் அக்கறையுடையவர்களாகக் காணப்படுகின்றார்கள். இது சம்பந்தப்பட்ட வகையில் முயற்சியாளர் ஒருவரால் இனங்காணப்படக் கூடிய **மூன்று** வணிக வாய்ப்புக்களை எழுதுக.
(iii) முயற்சியாண்மையின் அபிவிருத்திக்கு வெளிவாரிச் சூழலிலிருந்து ஏற்படும் தடைகளுக்கான **இரண்டு** உதாரணங்களைக் குறிப்பிடுக.
(iv) முயற்சியாண்மையின் அபிவிருத்திக்கு எதிரான சவால்களை வெற்றிகொள்வதற்காக முயற்சியாளரொருவர் கொண்டிருக்க வேண்டிய **நான்கு** பண்புகளைக் குறிப்பிடுக.
(v) முயற்சியாண்மையின் தனிநபர் நன்மைகள் **இரண்டைத்** தருக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

3. (i) சமூக முயற்சியாண்மைக்கான **இரண்டு** உதாரணங்கள் தருக.
(ii) சமூக முயற்சியாண்மையின் மூலம் முயற்சியாளரொருவர் எதிர்பார்க்கும் நன்மைகள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(iii) பெண்களின் முயற்சியாண்மையின் மூலம் அவர்களின் குடும்பத்துக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(iv) பெண்களின் முயற்சியாண்மை அபிவிருத்திக்கான சவால்கள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(v) சிற்றளவு வணிகங்களில் காணத்தக்க பலங்கள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

4. (i) தற்கால சூழலில் இனங்காணத்தக்க புதிய வணிக வாய்ப்புகள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(ii) புதிய உற்பத்திப்பொருளொன்றைச் சந்தைக்கு வழங்கும்போது முயற்சியாளரொருவர் எதிர்நோக்கும் இடர்கள் **மூன்றைக்** குறிப்பிடுக.
(iii) முயற்சியாளராவதைத் தீர்மானிப்பதில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் காரணிகள் **இரண்டைத்** தருக.
(iv) வணிக நடவடிக்கையில் நுழையும் முயற்சியாளரொருவரின் வெற்றியில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் முக்கிய காரணிகள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(v) வணிகமொன்றின் கிரயங்களைக் குறைத்துக் கொள்ளத்தக்க முறைகள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

5. (i) வணிகமொன்றின் 'அகச் சூழல்' என்பதனை வரைவிலக்கணப்படுத்துக.
(ii) வணிக வாய்ப்புகளை மதிப்பிடுவதன் நன்மைகள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(iii) நுகர்வோர் நடத்தையில் செல்வாக்குச் செலுத்தும் தனிப்பட்ட காரணிகள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(iv) 'இலக்கு நுகர்வோர்' என்பதனால் கருதப்படுவது யாது? சுருக்கமாக விளக்குக.
(v) இலக்கு சந்தையை இனங்காண்பதனூடே முயற்சியாளருக்குக் கிடைக்கும் அனுகூலங்கள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

6. (i) 'வணிகத் திட்டம்' என்றால் என்ன என்பதனை விளக்குக.
(ii) வணிகத் திட்டமொன்றில் உள்ளடங்கியிருக்கும் விடயங்கள் **நான்கைக்** குறிப்பிடுக.
(iii) தொகுதி உற்பத்திக்கான **இரண்டு** உதாரணங்களைத் தருக.
(iv) மூல ஆவணங்களினால் கிடைக்கும் நன்மைகள் **இரண்டைக்** குறிப்பிடுக.
(v) பொருட்களை விநியோகிக்கும் நேரடி முறைக்கும் நேரில் முறைக்குமிடையிலான வேறுபாட்டை விளக்குக.
(02 × 5 = 10 புள்ளிகள்)

7. (i) பின்வரும் கொடுக்கல்வாங்கல்களை அடிப்படைக் கணக்கீட்டுச் சமன்பாட்டில் பதிவுசெய்க.
(அ) உரிமையாளர் ரூ. 500 000 வணிகத்தில் முதலீடு செய்தல்
(ஆ) ரூ. 50 000 பெறுமதியான பொருட்கள் காசுக்குக் கொள்வனவு செய்யப்படல்
(இ) ரூ. 20 000 கிரயத்தைக் கொண்ட பொருட்கள் ரூ. 30 000 இற்கு கடனுக்கு விற்கப்படல்
(ஈ) ரூ. 15 000 தொலைபேசிக் கட்டணம் செலுத்தப்படல்
(உ) ரூ. 100 000 வங்கிக் கடன் பெற்றுக் கொள்ளல்
(05 புள்ளிகள்)

(ii) ஜனகன் வணிகத்தின் 31. 12. 2016 இல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான பின்வரும் தகவல்கள் தரப்பட்டுள்ளன.

	ரூ.
விற்பனை	1 000 000
விற்பனைக் கிரயம்	450 000
சம்பளம்	100 000
காப்புறுதிக் கட்டணம்	40 000
வங்கிக் கடன்	200 000
இயந்திர பெறுமானத் தேய்வு	30 000
மின்சாரக் கட்டணம்	40 000

வேண்டப்படுவது

ஜனகன் வணிகத்தின் 31. 12. 2016 இல் முடிவுற்ற ஆண்டுக்கான இலாபநட்டக் கூற்று (05 புள்ளிகள்)
(மொத்தப் புள்ளிகள் 10)

* * *

Download all Past Papers : https://bookbeekid.com/resource/past-papers/