

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 மேலதிகப்பற்று 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 அனுசூலமாகக் கருதலாம்.

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, அரசு 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

- பின்வரும் சம்பவத்தை வாசித்து 36 தொடக்கம் 40 வரையான வினாக்களுக்கு விடையளிக்கുക.

தனது கல்விச் செயற்பாடுகளை நிறைவு செய்த மதனின் ஒரே கனவு சுயமாக தனது சொந்த வணிகமொன்றை ஆரம்பித்தலாகும். அதிக அர்ப்பணிப்பும் மனவறுதியையும் 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, நடைமுறையிலிருந்து 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 வெற்றிகரமானதாகக்கிக் கொள்ள முடிந்தது.

36. சுயமாகத் தனது சொந்த வணிகத்தை ஆரம்பிப்பதற்கு மதனில் காணப்பட்ட அதிக அர்ப்பணிப்பு, மனவறுதி 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) எதிர்வுசூறல் 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.

* *

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 எதிர்பார்க்கும் 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)