

A TYPE			B TYPE		
1	அ	நேர்முகத் தேர்வு	1	இ	தொழில் பழகுநர் பயிற்சி முறை
2	அ	நீண்டகால நிதி	2	ஆ	1960
3	ஆ	1960	3	ஈ	சந்தையிடல்
4	இ	பொறுப்பாண்மையாளர்கள்	4	அ	நேர்முகத் தேர்வு
5	ஆ	நுகர்வோர்	5	ஆ	ஊக்கப்பங்குகள்
6	அ	பண்டமாற்று முறை	6	இ	அமைப்பின் குறிக்கோள்களை வரையறுப்பது
7	இ	பணியமர்த்தல்	7	அ	பண்டமாற்று முறை
8	அ	1930	8	ஈ	உட்புறச் சூழல் மற்றும் வெளிப்புறச் சூழல்
9	இ	தொழில் பழகுநர் பயிற்சி முறை	9	ஆ	ஒருங்கிணைத்தல்
10	அ	18	10	இ	பொறுப்பாண்மையாளர்கள்
11	ஆ	ஊக்கப்பங்குகள்	11	இ	வாடிக்கையாளரின் தேவைகள்
12	இ	அமைப்பின் குறிக்கோள்களை வரையறுப்பது	12	ஆ	நுகர்வோர்
13	இ	வாடிக்கையாளரின் தேவைகள்	13	ஆ	பொருள் அல்லது சேவையில் குறைபாடு ஏற்பட்ட தேதியிலிருந்து 6 மாதங்களுக்குள் புகார் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்
14	ஆ	3	14	இ	மாற்றிக்கொள்வது
15	ஆ	ஒருங்கிணைத்தல்	15	அ	நீண்டகால நிதி
16	ஆ	பொருள் அல்லது சேவையில் குறைபாடு ஏற்பட்ட தேதியிலிருந்து 6 மாதங்களுக்குள் புகார் பதிவு செய்யப்பட வேண்டும்	16	அ	1930
17	ஈ	இந்தியாவில் தயாரிப்பு திட்டம்	17	அ	18
18	ஈ	உட்புறச் சூழல் மற்றும் வெளிப்புறச் சூழல்	18	ஆ	3
19	ஈ	சந்தையிடல்	19	ஈ	இந்தியாவில் தயாரிப்பு திட்டம்
20	இ	மாற்றிக்கொள்வது	20	இ	பணியமர்த்தல்

பகுதி --- II

எவையேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும் அவற்றில் வினா எண் 30 - க்கு கட்டாயம் விடையளிக்கவும்.

$$7 \times 2 = 14$$

21. மேலாண்மையின் துணைப் பணிகளை பட்டியலிடுக.

1. புதுமைப்படுத்துதல் 2. பிரதிநிதித்துவம் 3. முடிவெடுத்தல் 4. தகவல் தொடர்பு

B.BALAJI GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT. 9629647613

22. நுகர்வோர் என்பவர் யார்?

- ❖ உற்பத்தியாளரிடமிருந்து அல்லது விற்பனையாளரிடமிருந்து பொருட்களை வாங்குவோர் அல்லது பிறரால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டு விற்கப்படும் பொருட்களை பயன்படுத்துபவரே நுகர்வோர் ஆவார்.

(அல்லது)

- ❖ வங்கிகள், போக்குவரத்து நிறுவனங்கள், காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் போன்றவை வழங்கும் சேவைகளை ஏற்படும் நுகர்வோர் என்றே அழைக்கப்படுகிறார்.

23. புதிய பொருளாதாரக் கொள்கைகளின் கிளைகளை எழுதுக.

- 1) தாராளமயமாக்கல்
2) தனியார் மயமாக்கல்
3) உலகமயமாக்கல்

24. விதிவிலக்கு மேலாண்மையின் பொருளை எடுத்துக் கூறுக.

- ❖ விதிவிலக்கு மேலாண்மை என்பது, நெறிமுறையிலிருந்து விலகிப் போகும் நிகழ்வுகளை அடையாளம் காண்பதற்கும், கையாளுவதற்கும் கவனம் செலுத்துகின்ற வணிக நிர்வாகத்தின் ஒரு பாணியாகும்.

25. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்றால் என்ன?

- ❖ எந்த ஒப்பந்தத்தின் வாயிலாக, பொருளை விற்பவர், வாங்குநருக்கு விலை என்ற மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு, பொருளின் மீதான உரிமையை, மாற்றித் தருகிறாரோ அதுவே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தமாகும்.

26. மூலதனச் சந்தையின் பங்கேற்பாளர்கள் யார்?

- 1) தனிநபர்கள் 2) நிறுமங்கள் 3) அரசு வங்கிகள் மற்றும் 4) இதர நிதிநிறுவனங்கள்

27. “பகராள்” சிறு குறிப்பு வரைக.

- ❖ நிறுமக் கூட்டத்தில் ஒரு பங்குநரின் பிரதிநிதியாக, பங்குநரின் முடிவுகளை செயல்படுத்தும் முகவரை பகராள் என அழைக்கலாம்.
❖ இவர் கூட்டத்தில் கலந்து கொள்ள முடியும். ஆனால் வாக்களிக்க முடியாது.

28. பங்குச் சந்தை என்றால் என்ன?

- ❖ பங்குச் சந்தை என்பது, தொழில்துறை மற்றும் நிதிப் பாதுகாப்பின் கொள்முதல் மற்றும் விற்பனைக்கான ஒரு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட சந்தை

(அல்லது)

- ❖ பங்குச் சந்தை என்பது பெருநிறுவன மற்றும் பிற பத்திரங்களை வாங்குவதற்கும் விற்பனை செய்வதற்கும் ஒரு ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட சந்தையாகும்

B BAJAJ, GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT. 9629647613

29. ஏலமிடுதல் என்பதன் பொருள் யாது?	
❖ வர்த்தகர்கள் ஒருவர் ஒருவரோடு போட்டியிடும் முறையில் பத்திரங்களை அதிகபட்ச விலைக்கு விற்க மேற்கொள்ளப்படும் ஒரு வர்த்தக முறையே 'ஏலம்' விடுதல்' என அழைக்கப்படுகின்றது.	
30.	
அ) சிறப்புத் தீர்மானம்	
ஆ) சாதாரண தீர்மானம்	
<u>பகுதி - III</u>	
<u>எவையேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும். வினா எண் 40 - க்கு கட்டாயம் விடையளிக்கவும்</u>	7 × 3 = 21
31. நிதிச் சந்தையின் பொருள் தருக.	
❖ எந்த ஒரு சந்தையில் நிதி கோரல்கள், சொத்துகள் மற்றும் பத்திரங்கள் போன்ற நிதிக் கருவிகள் வியாபாரம் செய்யப்படுகின்றதோ அதுவே 'நிதிச் சந்தை' எனப்படுகிறது.	
(அல்லது)	
❖ நிதி அளிப்பவர்களிடம் உள்ள உபரி நிதியை, நிதிதேவை உள்ளவரின் நிதிப்பற்றாக்குறையை நோக்கி கடன் நிதியை எடுத்து செல்வது நிதிச் சந்தை ஆகும்	
32. மேலாண்மை வரைவிலக்கணம் தருக.	
❖ “மேலாண்மை என்பது முன்கணிப்பு செய்தல், திட்டமிடல், ஒழுங்கமைப்பது கட்டளையிடுவது, ஒருங்கிணைப்பது, கட்டுப்படுத்துவது” - ஹென்றி .போயல்	
(அல்லது)	
❖ “மேலாண்மை என்பது பன்னோக்கு செயல், அது வியாபாரத்தை மேலாண்மை செய்கின்றது. மேலாளரை மேலாண்மை செய்கிறது. மேலும் பணியாளரையும், பணியினையும் மேலாண்மை செய்கிறது” - பீட்டர்.ஃ. டிரக்கர்	
33. சந்தையிடுகையின் நோக்கங்கள் யாவை?	
1) நவீன சந்தையிடுகை கொள்கையானது, அறிவு திறத்தை பயன்படுத்த உதவுகிறது.	
2) சந்தையிடுகை துறையில் மேம்பாட்டை ஏற்படுத்துகிறது.	
3) கொள்கை வழிகாட்டல் மேம்பாடு மற்றும் நல்லதொரு பயனுள்ள முடிவினை செயல்படுத்துகிறது.	
4) சந்தையிடுகை தொடர்புள்ள பிரச்சினைகளுக்கு நல்ல தீர்வு காண வழிவகை செய்கிறது.	
5) சந்தையிடுகை தொடர்பான பிரச்சினை குறித்து மேலும் தகவல்களை கண்டு உணருகிறது.	
6) தற்போது நடைமுறையில் உள்ள சந்தையிடுகை பணிகளில், குறைபாடுகள் ஏதேனும் இருப்பின் அவற்றை மறு ஆய்வு செய்கிறது.	
7) முன்னேற்ற செயல் குறித்து சரியான நடவடிக்கை மேற்கொள்கிறது.	
B.BALAJI GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT. 9629647613	

34. மாற்றுச்சீட்டின் சிறப்பு இயல்புகளை கூறுக. (ஏதேனும் 3)

- 1) மாற்றுச்சீட்டு எழுத்து வடிவில் இருக்க வேண்டும்
- 2) மாற்றுச்சீட்டில் “கொடுக்க” என்ற கட்டளை இருக்க வேண்டும்.
- 3) கட்டளை நிபந்தனை அற்றதாக இருக்க வேண்டும்.
- 4) மாற்றுச்சீட்டை விடுநர் அல்லது எழுதுபவர் கையொப்பம் இடவேண்டும்.
- 5) தொகை இவ்வளவு தருக என்பதை திட்டவட்டமாக தெரிவிக்க வேண்டும்.
- 6) பணம் யாருக்குச் செலுத்தப்பட வேண்டும் என்பதைத் தெளிவாக குறிப்பிடவேண்டும்.
- 7) குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தொகைக்கு வருவாய் தலை ஓட்டப்பட்டிருக்க வேண்டும்
- 8) காலச்சீட்டாயின் (time bill) அதனை பெறுபவர் ஏற்பு செய்யவேண்டும்.
- 9) மாற்றுச் சீட்டில் விடப்படும் கட்டளை, பணம் கொடுக்குமாறு பணிக்கின்ற கட்டளையாக இருக்கவேண்டும்.
- 10) மாற்றுச்சீட்டுகள் மதிப்பை கேட்டவுடன் கொடுக்குமாறு எழுதமுடியும்

35. நிழல் இயக்குனர் என்று யாரை அழைக்கிறோம்?

- ❖ இயக்குனர் குழுவில் இடம் பெறாத ஒருவர், ஆனால் நிறுமத்தை வழி நடத்த அதிகாரம் உள்ளவர், நிழல் இயக்குனர் எனப்படுகிறார்
- ❖ பிற்காலத்தில் அவர்கள் விருப்பப்பட்டால் இயக்குனராக நியமிக்கப்படலாம்.

36. தொழில் முனைவோர் மற்றும் மேலாளர் இவர்களை வேறுபடுத்தி காட்டுக.

(ஏதேனும் 3)

வ எண்	அடிப்படை	தொழில் முனைபவர்	மேலாளர்
1	நோக்கு	ஒரு அமைப்பினை தேர்ந்தெடுத்து தன்னுடைய வினையை துவக்குவது	துவக்கிய வினையில், செவ்வனே பணியாற்றுவது இவரின் நோக்கு
2	தகுநிலை	தொழில் முனைபவர் தான் துவக்கிய அமைப்பின் உரிமையாளர்	மேலாளர் ஊதியம் பெறும் உழைப்பாளி
3	இடர் ஏற்றல்	தான் துவக்கிய வினையினால் ஏற்படும் இடர்கள் மற்றும் நிச்சயமற்ற தன்மையை தாங்குபவர்	வினையின் இடரில் பங்கு பெறுவது இல்லை.
4	வெகுமதி	இவர்கள் தன்னுடைய இடர் ஏற்பிற்கு வெகுமதியாக இலாபத்தினை பெறுகின்றனர்	இவர்கள் இலாபத்தில் பங்கு பெறுவது இல்லை. ஊதியம், மேலாதிதம், படிகள், ஊக்க ஊதியம் பெறுபவர்கள்
5	ஆற்றல்	இவர்கள் படைப்பாற்றல், உள்ளுணர்வு மற்றும் எதையாவது புதியதாக செய்ய வேண்டும் என்ற உந்துதல் பெற்றவர்கள்	இவர்கள் நல்ல கோட்பாட்டு அறிவும் மனித உறவு திறனும் பெற்றவர்களாக இருக்க வேண்டும்

B BALAJI, GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT.

9629647613

37. செயற்கைப் பற்றாக்குறை என்றால் என்ன?

- ❖ சில துழ்நிலைகளில் வணிகர்கள், போதுமான அல்லது தேவைக்கு அதிகமான அளவு சரக்குகளை இருப்பு வைத்திருந்தாலும் கூட தங்கள் கடைகளின் முகப்பில் இருப்பு இல்லை எனும் பெயர்ப்பலகையை வைக்கின்றனர்
- ❖ இத்தகைய செயல்முறையே செயற்கைப் பற்றாக்குறை எனப்படுகின்றது.

38. உலகமயமாக்கலின் ஏதேனும் மூன்று தாக்கங்களை எழுதுக.

- 1) குறைந்த இயக்கம் செலவுகளின் அடக்கம் மற்றும் புதிய மூல பொருட்கள் மற்றும் கூடுதல் சந்தை மூலம், பெரிய நிறுவனங்கள் போட்டி திறனை பெறுகின்றன.
- 2) பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் பொருட்களை தயாரிக்கவும், வாங்கவும் மற்றும் பொருட்களை விற்பனை செய்யவும் முடிகின்றது.
- 3) உலகமயமாக்கல் நுகர்வோர் பொருட்களின் சந்தையை வெகுவாக (ஏற்றத்துடன்) பெருக்கிட உதவும் வாய்ப்பை உருவாக்கலாம்.
- 4) வெளிநாட்டு நிறுவனங்களின் வருகை, உள்ளபடி பொருளாதார வளர்ச்சியையும் மற்றும் வேலை வாய்ப்பையும் உருவாக்கலாம்.
- 5) உலகமயமாக்கல் என்பது, தொழில் நுட்ப முன்னேற்றம், உயர் உற்பத்தி நூட்பங்கள் மற்றும் தடையற்ற தொழில் விரிவாக்கம் போன்ற பல நன்மைகளை நல்கிட வழி வகுத்தது

39. சட்டமுறைக் கூட்டம் என்றால் என்ன?

- ❖ ஒரு பொது நிறுமத்தின் வாழ்நாளில் ஒரு முறை மட்டுமே கூட்டப்படும் கூட்டம் சட்டமுறை கூட்டம் ஆகும்

40. சொந்த நடையில் ஏதேனும் மூன்று (தொடர்புடைய) வினாக்களை மாணவர்கள் எழுதியிருந்தால் மதிப்பெண் வழங்கலாம்

பகுதி - IV

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்கவும்.

7 × 5 = 35

41. அ) மனித வள மேலாண்மையின் செயல் பணிகளை விவரி.

1) திரட்டுதல்:

- ❖ வேலைபகுப்பாய்வு, மனித வள திட்டமிடல், ஆட்சேர்ப்பு, தேர்வு, வேலைவாய்ப்பு பணிமாற்றம் மற்றும் பதவி உயர்வு ஆகியவற்றின் மூலம் மனித வளத்தை ஈர்க்கும் செயலை குறிக்கிறது.

2) வளர்ச்சி:

- ❖ செயல்திறன் மதிப்பிடுதல், பயிற்சி, செயல்திகாரி வளர்ச்சி, தொழில் திட்டமிடல் மற்றும் வளர்ச்சி நிறுவன வளர்ச்சி ஆகியவற்றை உள்ளடக்கியது அபிவிருத்தியாகும்.

3) ஊதியம்:

- ❖ இது வேலை மதிப்பீடு, ஊதியம் மற்றும் சம்பள நிர்வாகம், ஊக்கத் தொகை, மேலாதிதயம், விளிம்பு நலன்கள் மற்றும் சமூக பாதுகாப்புத் திட்டங்கள் ஆகியவற்றைக் கொண்டுள்ளது

B.BALAJI GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT.

9629647613

4) ஊழியர்களை தக்கவைத்துக் கொள்ளுதல்:

- ❖ சுகாதார மற்றும் பாதுகாப்பு, நலன், சமூக பாதுகாப்பு, வேலை திருப்தி மற்றும் வேலையினால் ஏற்படும் வாழ்க்கைத் தரத்தின் மூலம் இது சாத்தியமாகிறது

5) ஒருங்கிணைத்தல்:

- ❖ தனிப்பட்ட விருப்பத்திற்கும், நிறுவன விருப்பத்திற்கும் இடையே நல்லிணக்கத்தை ஏற்படுத்தும் நோக்கில் உள்ள செயல்பாடுகளை இச்சொல் குறிக்கிறது.

6) பராமரிப்பு:

- ❖ பணியாளர் திருப்தியுடன் பணியாற்ற, பணியாளர் வேலையை விட்டு செல்வதை குறைத்தல், மனித வளத்தைகணக்கில் கொள்ளல், தணிக்கை மற்றும் ஆராய்ச்சி மேற்கொள்வதன் மூலம் பணியாளர்களை பராமரிப்பதை இச்சொல் குறிக்கிறது.

(அல்லது)

41. ஆ) முதல் நிலைச் சந்தை மற்றும் இரண்டாம் நிலைச் சந்தைக்கும் இடையேயான வேறுபாடுகளை விளக்குக. (ஏதேனும் 5)

வ.எண்	அடிப்படை	முதல் நிலைச்சந்தை	இரண்டாம் நிலைச்சந்தை
1	பொருள்	இது, புதிய பங்குகளுக்கான சந்தை	இது, ஏற்கனவே வெளியீடு செய்யப்பட்ட பங்குகளுக்கான சந்தை
2	கொள்முதலின் வகைகள்	நேரடி	மறைமுகம்
3	பத்திர விற்பனை	ஒரே ஒரு முறை நடைபெறும்	பலமுறை நடைபெறும்
4	வாங்குதல் மற்றும் விற்பனை	நிறுமங்கள் மற்றும் முதலீட்டாளர்களிடையே	முதலீட்டாளர்களுக்கு இடையே
5	பங்குகளை விற்பதன் மீதான ஆதாயம் பெறும் நபர்	நிறுமம்	முதலீட்டாளர்கள்
6	இடைநிலையர்	ஒப்புறுதியாளர்கள்	தரகர்கள்
7	விலை	நிலையான விலை	தேவை மற்றும் அளிப்பை பொறுத்து மாறும்
8	அமைப்பு வேறுபாடு	குறிப்பிட்ட புவியியல் வேறுபாடு இல்லை	இதற்கு புற அமைப்பு உள்ளது
9	நிதி	புதியநிறுமங்கள் மற்றும் இயங்கி கொண்டு இருக்கும் நிறுமங்களுக்கு நிதி வழங்குகிறது	நிறுமங்களுக்கு நிதி வழங்குவதில்லை

B BALAJI, GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT.

9629647613

42. அ) பணியாளர்களை தேர்ந்தெடுப்பதற்கான முக்கியமான நேர்காணலின்

வகைகளை விளக்குக? (ஏதேனும் 5)

1) ஆரம்ப நேர்காணல்

- ❖ விண்ணப்பதாரர்களின் குறிப்பிட்ட பணிக்கான பொருத்தப்பாட்டை அறிய ஆரம்ப நேர்காணல் நடத்தப்படுகிறது.
- ❖ இது ஆரம்ப கட்டத்திலேயே தேவையற்ற விண்ணப்பதாரரை, நீக்க நடத்தப்படுகிறது.
- ❖ இது நேரம் பணிச்சுமை மற்றும் செலவை கட்டுப்படுத்த உதவுகிறது.

2) வடிவமைக்கப்பட்ட நேர்காணல்

- ❖ கேட்கப்பட வேண்டிய கேள்விகள் முன் கூட்டியே தயாரிக்கப்பட்டு, அதன் அடிப்படையில் நேர்காணல் நடத்தப்படுவதையே கட்டமைக்கப்பட்ட நேர்காணல் எனப்படுகின்றது.
- ❖ நேர்காணலில் விண்ணப்பதாரர் பெற்ற மதிப்பெண்கள் அடிப்படையில் தரவரிசைப்படுத்தப்படுகிறார்கள்

3) வடிவமைக்கப்படாத நேர்காணல்

- ❖ நேர்காணலில் அப்போதிருக்கும் சூழல், மனநிலை போன்றவற்றின் அடிப்படையில் கேள்விகள் அமைக்கப்பட்டு, நேர்காணல் நடத்தப்படுவதே வடிவமைக்கப்படாத நேர்காணல் எனப்படும்.
- ❖ கேள்விகள் முன்கூட்டி திட்டமிடப்படுவதில்லை.
- ❖ இது கட்டமைக்கப்பட்ட நேர்காணலுக்கு நேர்மாறானது.

4) ஆழ்ந்த நேர்காணல்

- ❖ இதில் நேர்காணல் செய்யப்படுபவரின் துறை தொடர்பான ஆழமான, பரந்த அளவிலான அறிவு சோதனை செய்யப்படுகிறது.
- ❖ அவர் துறையில் அவர் எந்த அளவு நிபுணத்துவம் மற்றும் நடைமுறை அறிவைப் பெற்றுள்ளார் என அறிய இத்தகைய நேர்காணல் செய்யப்படுகிறது.

5) மன அழுத்த நேர்காணல்

- ❖ விண்ணப்பதாரரிடம், உணர்ச்சிகளை கட்டுப்படுத்துதல் மற்றும் மன அழுத்தத்தை சமாளிக்கும் திறனை சோதிக்க, வேண்டுமென்றே மன அழுத்தம் தரும் வகையினை கேள்விகள் கேட்கப்பட்டு நேர்காணல் நடத்தப்படுவதையே மன அழுத்த நேர்காணல் எனப்படுகின்றது.

6) தொலைப்பேசி நேர்காணல்

- ❖ விண்ணப்பதாரர் தொலைவு காரணமாக, நேர்காணல் நடக்கும் இடத்திற்கு நேரில் வர இயலாத போது, இவ்வகையான தொடக்க நிலை நேர்காணல் நடத்தப்படுகிறது.
- ❖ இதில் விண்ணப்பித்தவர்களின் விவரங்களை தொலைபேசி வழியாகவே அறியப்பட்டு, தேவையற்றவர்கள் ஆரம்ப நிலையிலேயே நீக்கப்படுகின்றனர்.

7) இணைய வழி நேர்காணல்

- ❖ இது ஒரு வகையான காணொளிக்காட்சி நேர்காணல் ஆகும்.
- ❖ விண்ணப்பதாரர்களிடம் நேரடியாக காணொளிக்காட்சி உரையாடல் மூலம் நேர்காணல் செய்யப்படுகிறது. இதன் மூலம் பணம், நேரம், உழைப்பு மிச்சப்படுத்தப்படுகிறது.

8) உயர்மட்ட குழு நேர்காணல்

- ❖ விண்ணப்பதாரரிடம் பலர்அடங்கிய ஒரு குழு நேர்காணல் செய்தால் அது உயர்மட்ட குழு நேர்காணல் ஆகும்.

9) குழு நேர்காணல்

- ❖ விண்ணப்பதாரர்களின் எண்ணிக்கை அதிகமாக உள்ளநேரத்தில், ஒரே சமயத்தில் பலரிடம் ஒரே கேள்வி கேட்டு அதில் சரியாக பதில் அளிப்பவரை தேர்ந்தெடுக்கும் நடவடிக்கை சுலபமானதாக இருக்கும்.

B.BALAJI GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT.

9629647613

10) காணொளி கலந்துரையாடல் வழி நேர்காணல்

- ❖ இது ஒரு வகையான காணொளிக்காட்சி நேர்காணல், விண்ணப்பதாரர்களிடம் நேரடி காணொளிக்காட்சி உரையாடல் மூலம் நேர்காணல் செய்யப்படுகிறது.
- ❖ இவ்வகையான நேர்காணல் முறையில் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட முனைகளில் இருந்து காணொளி மூலம் நேர்காணல் செய்யப்படுகிறது

(அல்லது)

42. ஆ) குறியிலக்கு மேலாண்மையின் முக்கிய நன்மைகள் யாவை? (ஏதேனும் 5)

- 1) மேலாளர்களுக்கு, ஒட்டு மொத்த அமைப்பில் தங்களது பங்கைப் புரிந்து கொள்ள உதவுகிறது.
- 2) திட்டமிடலுக்கான தேவையையும் மற்றும் திட்டமிடலுக்கான பாராட்டுதலையும் மேலாளர் அங்கீகரிக்கச் செய்கிறது.
- 3) மேலாண்மைக்கு ஒரு அடித்தளத்தை வழங்குகிறது. மேலும் கீழ்நிலை ஊழியர்களையும். இலக்கினை அடைவதற்கு ஈடுபடச் செய்கிறது.
- 4) ஒரு துறை மற்றொரு துறையின் வேலையில் குறுக்கிடும் நோக்கில் ஈடுபடாது.
- 5) குறியிலக்கு மேலாண்மை உதவியுடன் செயல்திறன் முறையாக மதிப்பீடு செய்யப்படுகிறது
- 6) இது செயல்திறன் அளவுகோல்களை வழங்குகிறது. மேலும் சரியான நடவடிக்கை எடுக்க உதவுகிறது.
- 7) இதன் உதவியால், அதிகாரப் பகிர்வு எளிதாகச் செய்யப்படுகிறது.
- 8) ஒரு தொழிலாளியின் பொறுப்பு, இதன் மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.
- 9) குறியிலக்கு மேலாண்மையின்கீழ், மேலாளர்கள் மேலாண்மையின் பல்வேறு மட்டங்களில் உள்ள குறிக்கோள்களை அமைப்பதில் ஈடுபட்டுள்ளனர், இந்த செயல்திட்டம் அவர்களது கடின உழைப்பை உறுதி செய்து சாதனை படைக்கச் செய்கிறது.
- 10) குறியிலக்கு மேலாண்மை செயல்திறன் அளவுகோல்களை வழங்குகிறது. இது சரியான நடவடிக்கை எடுக்க உதவுகிறது.

43. அ) காசோலை மற்றும் மாற்றுச்சீட்டினை வேறுபடுத்துக. (ஏதேனும் 5)

வ.எண்	வேறுபாடு	மாற்றுச் சீட்டு	காசோலை
1	வரையப்படுவது	ஒரு குறிப்பிட்ட நபர் மீது வரையப்படுவது	ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது வரையப்படுவது
2	செலுத்தப்படுவது	கேட்டவுடனோ அல்லது குறிப்பிட்ட கால முதிர்வின் போதோ தருமாறு எழுதப்படுவது	எப்போதும் கேட்டவுடனே பணம் கொடுக்குமாறு எழுதப்படுவது
3	ஏற்பு	எழுதப்பெற்றவர் ஏற்க வேண்டும்	இதனை ஏற்பு செய்திட தேவையில்லை
4	சலுகை நாள்	மூன்று சலுகை நாட்கள் வழங்கப்படுகின்றது	சலுகை நாட்கள் தரப்படுவதில்லை
5	படிகள்	அந்நிய மாற்றுச் சீட்டு மூன்று படிகள் தயாரிக்கப்படுகிறது	காசோலைக்கு பணம் பெற படிகள் எடுக்க வேண்டிய அவசியமில்லை

B BALAJI, GHSS, PARANTHUR, KANCHIPURAM DT.

9629647613

6	வருவாய்தலை	இதில் வருவாய்தலை அதன் மதிப்பிற்கு ஏற்ப ஒட்ட வேண்டும்	இதில் வருவாய்தலை ஒட்ட வேண்டியதில்லை
7	செலாவணி	இதனை எந்நாட்டு செலாவணியிலும் எழுதலாம்	இதனை உள்நாட்டு செலாவணியில் மட்டுமே எழுதமுடியும்
8	கீறல்	இதனை கீறலிட முடியாது	இதனை கீறலிட முடியும்
9	செல்தன்மை	கேட்டவுடன் கொணர்பவருக்கு பணம் கொடு என எழுதப்படும்	கொண்டு வருபவருக்கு கேட்டவுடன் கொடு என எழுதப்படும் காசோலை செல்தன்மையுடையது
10	மறுப்பு அறிவிப்பு	இதனை மறுக்கப்படும்போது வரைந்தவர், முன்தரப்பினர்களுக்கு மறுப்பு அறிவிப்பு தரவேண்டும்	காசோலை மறுக்கப்படும்போது வரைந்தவர், முன்தரப்பினர்களுக்கு மறுப்பு அறிவிப்பு தரவேண்டியது இல்லை

(அல்லது)

43.ஆ) மூலதனச் சந்தையின் சிறப்பியல்புகளை விளக்குக

- 1) பத்திரங்களின் சந்தை
 - ✧ பங்குகள், கடனுறுதிப் பத்திரங்கள் போன்ற பத்திரங்கள் மூலதனச் சந்தையில் கையாளப்படுவதால், இது பத்திரங்களின் சந்தை என அழைக்கப்படுகிறது
- 2) விலை
 - ✧ பத்திரங்களின் விலை, மூலதனச் சந்தையில் பத்திரங்களின் தேவை மற்றும் அளிப்பை பொறுத்து தீர்மானிக்கப்படுகிறது.
- 3) பங்கேற்பாளர்கள்
 - ✧ மூலதனச் சந்தையில் ஈடுபடுபவர்கள் தனிநபர்கள், நிறுமங்கள், அரசு வங்கிகள், மற்றும் இதர நிதிநிறுவனங்கள் போன்றவர்களை உள்ளடக்கியுள்ளது.
- 4) இட அமைவு
 - ✧ மூலதனச் சந்தைக்கான இடம், ஒரு குறிப்பிட்ட எல்லைக்குட்பட்டதில்லை என்றாலும், பங்கு மாற்றகம் போன்ற நன்கு தெரிந்த இடமாக இருத்தல் வேண்டும்.
- 5) நிகிசார்ந்த சொத்துக்களின் சந்தை
 - ✧ மூலதனச் சந்தை, நீண்டகால நிதி சார்ந்த சொத்துக்களுக்கான ஒரு மேடையை வழங்குகிறது.

44. அ) தொழில் முனைவோரின் சிறப்பு இயல்புகள் யாவை? (ஏதேனும் 5)

- 1) தொழில் துணிகர உணர்வு
 - ✧ தொழில் முனைபவர், தான் மேற்கொண்ட தொழிலில் ஏற்படும் இடர்களை துணிவுடன் எதிர்கொள்ளவேண்டும்
- 2) தன்னம்பிக்கை
 - ✧ தன்னம்பிக்கை ஒரு மனிதனுக்கு அழகு ஏற்படுத்துகிறது.
 - ✧ எதிர்மறை உணர்வுகள் ஏற்பட்டாலும், இந்த வினையை கைவிடேன், வெற்றி ஒன்றே இலக்கு என தொழில் முனைபவர் தொழில் வினையில் பயணிக்க வேண்டும்.
- 3) நெகிழ்வு தன்மை
 - ✧ மாறும் சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப, தொழில் முனைபவன், தன் முடிவை அல்லது நடவடிக்கைகளை மாற்றிக் கொள்ளும் நெகிழ்வு தன்மையை கடைப்பிடிக்க வேண்டும்.
- 4) புதுமை புகுத்தல்
 - ✧ தொழில் முனைபவர் புதுமை படைப்பாளராக இருந்திட வேண்டும்.
 - ✧ ஏதேனும் ஒரு புதுமையைப் புகுத்தி சந்தையில் நிரந்தரமான இடத்தை பிடிக்க வேண்டும்.
- 5) வளத்தை திரட்டுபவர்
 - ✧ தான் மேற்கொண்ட செயலை செயலாக்கிட, தொழில் முனைபவர், புலனாகக்கூடிய மற்றும் புலனாகாத உட்பொருட்களையும் ஒன்றிணைப்பவர் ஆவார்.
- 6) கடின உழைப்பு
 - ✧ தொழில் முனைபவர் தான் மேற்கொண்ட செயலின் நோக்கத்தை அடைய, அரும்பாடு படவேண்டும்.
 - ✧ தன்னம்பிக்கை மற்றும் முயற்சி உடையவராக இருத்தல் வேண்டும்.
- 7) தலைமையகத்துவம்
 - ✧ தன்னுடன் வினையில் ஈடுபட்டு வரும் ஊழியர்களிடம் கனிவு, பரிவு மற்றும் நட்புடன் பழகவேண்டும்.
 - ✧ தொழில்முனைவோர் ஒர்முன்மாதிரியாக செயல்பட வேண்டும்.
 - ✧ பிறர் சோர்வு காணும்போது தனது கனிவான வார்த்தைகளால் அவர்களின் ஆர்வத்தை மீண்டும் எழச்செய்ய வேண்டும்.
- 8) தொலைநோக்கு பார்வை
 - ✧ தொழில் முனைபவர், ஒரு நல்ல முன் கணிப்பாளராக இருத்தல் வேண்டும்.
 - ✧ நுகர்வோர்களின் ஆதரவு, பொருளாதார சூழ்நிலையின் மாற்றம், தொழில் நுட்பமாற்றம் மற்றும் போட்டி சூழ்நிலை பற்றி சிந்திக்க வேண்டும்.
- 9) பகுப்பாய்க் கிறன்
 - ✧ தொழில் முனைபவர் பாரபட்சமின்றி விருப்பு வெறுப்புகளை தவிர்த்து சமநிலையில் முழு மனதுடன் மேற்கொள்ள வேண்டும்.
 - ✧ அவசர நிலையில் எடுக்கும் முடிவுகள் இலக்கை அடைய வழிவகுக்காது.
 - ✧ எனவே எந்த ஒரு முடிவை மேற்கொண்டாலும் சம்மந்தப்பட்ட காரணிகளை சீர்தூக்கி பகுத்தாய்ந்து ஒரு தெள்ளிய முடிவை மேற்கொள்ளவேண்டும்.
- 10) முடிவு எடுக்கும் கிறன்
 - ✧ எந்த தொழில் துவங்கலாம்? என்ன உற்பத்தி செய்வது? எங்கு தொழில் துவங்குவது, யாரை பதவியில் அமர்த்துவது? கையாலும் தொழில் நுட்பம், எந்த அளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்வது, எங்கே விற்பனை செய்வது, எவ்வாறு தரத்தை கூட்டுவது, போட்டியை எதிர்கொள்வது, விலைவைப்பது, நிர்ணயம் செய்தல் மற்றும், விளம்பரம் போன்ற பல தரப்பட்ட பலதரப்பட்ட காரணிகளை சீர்தூக்கி அலசி ஆராய்ந்து மேற்கொள்ளல் வேண்டும்.

(அல்லது)

44. ஆ) வியாபாரத்தின் பரந்தச் சூழலின் பங்கு பற்றி விவரி (ஏதேனும் 5)

1) பொருளாதாச் சூழல்

- ❖ ஒரு நாட்டில் வணிகம் என்பது பொருளாதார அமைப்பு முறையின் அடிப்படையில் ஒருங்கிணைந்த பகுதியாகும்.
- ❖ வணிக சுழற்சிகள் தவிர்க்க முடியாதவை. பரந்த சுற்றுசூழலின் பல காரணிகளிடையே தொடர்புடையவை.

2) சமூக கலாச்சாரச் சூழல்

- ❖ வணிகம் சமூகத்தின் ஒரு அங்கமாகும்.
- ❖ சமூக சூழலானது, வணிகம் அமைந்துள்ள சமூகத்தின் மொத்தக் காரணிகளைக் குறிக்கிறது.
- ❖ சமுதாயத்தின் சமூக மற்றும் கலாச்சார சூழல் வணிகத்தினை பாதிக்கிறது.

3) அரசியல் மற்றும் சட்ட சூழல்

- ❖ ஒரு வணிகத்தை நடத்துவதற்கு தேவையான கட்டமைப்பினை, அரசியல் மற்றும் சட்டச் சூழலால் வழங்கப்படுகிறது.
- ❖ சட்டம், நிர்வாகம் மற்றும் நீதித்துறை ஆகிய மூன்று காரணிகளும் வணிகத்தின் மீது ஆதிக்கம் செலுத்துவதோடு வணிகத்தை பாதிக்கவும் செய்கின்றன.

4) புவியியல் சார்ந்தச் சூழல்

- i) இயற்கை வளங்கள் அதாவது கனிமம் மற்றும் எண்ணெய் அமைப்பதற்கான மூலப் பொருட்களாகும்.
- ii) வானிலை மற்றும் காலநிலை, நிலைமைகளின் மாற்றம், நீர் மற்றும் பிற இயற்கைவளங்கள் கிடைப்பது விவசாயத்துறைக்கு அவசியமாகும்.
- iii) இடவமைப்பிற்கு ஏற்ப, இடத்திற்கு இடம் தேவை மற்றும் நுகர்வு முறை வேறுபடலாம் இவை நிலப்பரப்பை தாக்கும் காரணிகளாகவும் இருக்கின்றன.

5) தொழில் நுட்பம் சார்ந்த சூழல்

- ❖ வாடிக்கையாளர்களின் மனநிறைவு வியாபாரத்திற்கு முக்கியமானது என்பதால், புதுமைகளை படைத்து வாடிக்கையாளர்களை கவர்தல் மூலம் வணிகத்தின் வாழ்வாதாரத்தை நிலை நாட்டிக் கொள்ள முடியும்.
- ❖ டிஜிட்டல் மற்றும் சமூக ஊடகங்களை விளம்பரத்திற்கான ஒரு தளமாகவும், தயாரிப்புகளை விளம்பரப்படுத்தவும் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

6) உலகளாவிய சூழல்

- ❖ தொழில் நுட்பத்தின் விரைவான வளர்ச்சியுடன் வர்த்தக எல்லைகள், வேகமாக மறைந்து, புதிய உலகளாவிய சந்தை வளர்ந்து வருகிறது.
- ❖ இவை வர்த்தகத்தை பாதிக்கும் காரணிகளாக உள்ளது.

45. அ) பணச்சந்தை மற்றும் மூலதனச்சந்தை இரண்டிற்கும் இடையிலான வேறுபாடுகளை விவரி. (ஏதேனும் 5)

வ.எண்	தன்மைகள்	பணச்சந்தை	மூலதனச்சந்தை
1	நிதியின் காலம்	ஒரு வருடத்திற்கும் மிகாமல் நடக்கும், குறுகியகால சந்தை	ஒரு வருட காலத்திற்கும் மேலான நீண்டகாலம் நடக்கும் சந்தை
2	வணிக ஆவணங்கள்	மாற்றுமுறை ஆவணங்கள், கருவூலச்சீட்டு, வணிகத்தாள்	பங்குகள், கடனீட்டுப்பத்திரங்கள், அரசு பத்திரங்கள்
3	ஆவணங்கள் கிடைக்கும் இடம்	பொதுவாக இரண்டாம் நிலைச்சந்தையில் இடம் பெறுவது	பொதுவாக இரண்டாம் நிலைச்சந்தையில் இடம் பெறும்
4	பெரிய நிறுவனங்களின் பங்குகள்	மைய வங்கியும், வணிக வங்கிகளும் பணச் சந்தையில் பெரும் பங்காற்றும் நிறுவனங்களாகும்	மேம்பாட்டு வங்கிகளும், காப்பீட்டு நிறுவனங்களும் மூலதனச் சந்தையில் முக்கிய பங்காற்றுகின்றன
5	பரிவர்த்தனை நடைபெறும் இடம்	முறையான இடம் ஏதும் இல்லாமல், தொலைப்பேசி வழியாக பரிவர்த்தனை நடைபெறும்	முறையான இடத்தில் பரிவர்த்தனை நடைபெறும். <u>உதாரணம்</u> : பங்கு பரிமாற்றம்
6	பங்கேற்பாளர்கள்	வங்கியாளர்கள், இந்திய ரிசர்வ் வங்கி மற்றும் அரசு	இடைத்தரகர்கள், முதலீட்டாளர்கள், வணிக வங்கியர்கள், ஒப்புறுதியாளர்கள் மற்றும் வணிக வங்கிகள்
7	இடர் அளவு	கடன் மற்றும் சந்தை ஆபத்து குறைந்தளவு உள்ளது.	கடன் மற்றும் சந்தை ஆபத்து அதிகளவு உள்ளது
8	நீர்மைத்தன்மை	நீர்மைத்தன்மை கொண்டது	குறைந்தளவு நீர்மைத்தன்மை கொண்டது
9	விலை மதிப்பு தெரிந்து கொள்ளுதல்	வெளிப்படைத் தன்மை ஏதும் இல்லை	வெளிப்படைத் தன்மை உள்ளது
10	ஒழுங்குபடுத்தும் அமைப்பு	மைய வங்கி	மைய வங்கி தவிர செபி போன்ற தனித்த ஒழுங்குபடுத்தும் அமைப்புகள்
11	ஒப்புறுதியளித்தல்	ஒப்புறுதியளித்தல் முதன்மைப் பணி அல்ல	ஒப்புறுதியளித்தல் முதன்மைப் பணி ஆகும்

12	ஆதிக்க நிறுவனங்கள்	வணிக வங்கிகள்	வங்கி அல்லாத நிதி நிறுவனங்கள் மற்றும் தனிச் சிறப்பு நிதி நிறுவனங்கள்
----	--------------------	---------------	--

(அல்லது)

45. ஆ) நுகர்வோரின் பொறுப்புகள் யாவை? (ஏதேனும் 5)

- 1) விற்பனை ஒப்பந்தப்படி, பொருளுக்கான விலையை நுகர்வோர்கள் செலுத்த வேண்டும்.
- 2) பொருட்களை நுகர்வோரின் இருப்பிடத்தில் வழங்குமாறு, விற்பனையாளரை கேட்டுக் கொள்வது அவரின் பொறுப்பாகும்.
- 3) குறித்த நேரத்தில் பொருட்களை நுகர்வோர் பெற்றுக் கொள்ளவில்லையென்றால், அதனால் ஏற்படும் நட்டத்திற்கு அவரே பொறுப்பாவார்.
- 4) பொருட்களை பெற்றுக் கொண்டு, தாமதமாக விற்பனையாளருக்கு பணம் செலுத்தினாலோ அல்லது பொருட்களுக்கு சேதம் ஏற்படுத்திவிட்டாலோ அதற்கான நஷ்டஈடு தர வேண்டியது நுகர்வோரின் கடமையாகும்.
- 5) நுகர்வோர் தங்களிடமிருக்கும் பொருட்களை, அதன் விதிமுறைகளின்படி மற்றும் முன்னெச்சரிக்கையுடன் அப்பொருட்களை பயன்படுத்த வேண்டும்.
- 6) நுகர்வோர் பொருட்கள் மீதான தனது தேவையை, தெளிவாக விற்பனையாளரிடம் வெளிப்படுத்த வேண்டும்.
- 7) நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்குவதற்கு முன்பாக, கட்டாயம் பொருட்கள் மீதான விலை, தரம் மற்றும் அளவு ஆகிய தகவல்களை முழுமையாக பார்க்க வேண்டும்
- 8) நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்கும்பொழுது விற்பனையாளரிடமிருந்து பொருட்களுக்கான ரொக்க ரசீதை பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.
- 9) நுகர்வோர் பொருட்களில் ஏதேனும் குறை ஏற்பட்டாலோ அல்லது சேவைக் குறைவு ஏற்பட்டாலோ, நுகர்வோர் குறைதீர்வகத்தில் புகாரை சமர்ப்பிக்க வேண்டும்
- 10) பொருட்களின் தரத்தில் நுகர்வோர் எவ்வித சமரசமும் செய்து கொள்ளக்கூடாது. நுகர்வோர் ISI, அக்மார்க், FPO போன்ற தரக்குறியீடு சான்றுகளை மற்றும் அடையாளக் குறியீடுகளை இருக்கிறதா என்று பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.
- 11) விளம்பரங்கள் மூலம் பொருட்களின் தரம் மிகைப்படுத்தி காண்பிக்கப்பட்டால் அதை நுகர்வோர் ஏற்றுக் கொள்ளக் கூடாது. விளம்பரங்கள் மூலம் காண்பிக்கப்படும் அம்சங்களும் அதுபற்றி விற்பனையாளரிடமோ அல்லது விளம்பரப்படுத்துவோரிடமோ அத்தகவலை தெரிவிக்க வேண்டும்.
- 12) நுகர்வோர் தனது உரிமைகளாக, பாதுகாப்பு, பொருட்கள் பற்றிய தகவல், தேர்ந்தெடுத்தல், குறை தீர்வகத்தில் தெரியப்படுத்துதல் பொருட்களைப் பற்றிய தகவல்களை கேட்டுப் பெறுதல் போன்றவை உள்ளது என்பதை கட்டாயம் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். மேற்காணும் உரிமைகள் மறுக்கப்பட்டால் 1986 ஆம் ஆண்டு நுகர்வோர் பாதுகாப்பு சட்டத்தின்படி குறைதீர்வகத்தில் உடனே முறையிட வேண்டும்.

46. அ) செபியின் அதிகாரங்களை விவரி. (ஏதேனும் 5)

- 1) பங்குச்சந்தைகள் மற்றும் இடைத்தரகர்கள் தொடர்பான அதிகாரங்கள்
 - ❖ ஆய்வு மற்றும் கூர்ந்தாய்வு மற்றும் பிற நோக்கத்திற்காக வணிக பரிவர்த்தனைகளில் பங்குச்சந்தை மற்றும் இடைத்தரகர்களிடமிருந்து தகவலை கேட்கலாம்.
- 2) நாணய அபராதங்களை விதிக்கும் அதிகாரம்
 - ❖ மூலதனசந்தை இடைத்தரகர்கள் மற்றும் பிறபங்கேற்பாளர்கள் மீது, வரம்பு மீறல்களுக்கு நாணய அபராதங்களை சுமத்துவதற்கு செபி அதிகாரம் அளிக்கப்பட்டுள்ளது.
- 3) பணியிடங்களில் செயல்பாடுகளை தொடங்குவதற்கான அதிகாரம் ஒதுக்கப்பட்டுள்ளது
 - ❖ செபி ஒதுக்கப்பட்டுள்ள பணிகள் குறித்து நடவடிக்கைகளை ஆரம்பிக்க அதிகாரம் உண்டு.
- 4) பத்திரங்களில் உள்வழி வர்த்தகத்தை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான அதிகாரம்
 - ❖ உள்வழி வர்த்தகத்தை ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகாரம் அல்லது வணிக வங்கியாளர்களின் பணிகளை ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகாரங்களை செபி கொண்டுள்ளது.
- 5) பத்திரங்கள் ஒப்பந்த சட்டத்தின் கீழ் உள்ள அதிகாரங்கள்
 - ❖ பங்குச்சந்தை திறம்பட ஒழுங்குபடுத்த, நிதி அமைச்சகம், பத்திரங்கள் ஒப்பந்தங்கள் சட்டத்தின் கீழ் பல்வேறு அதிகாரங்களை செபிக்கு 13 செப்டம்பர், 1994 அன்று ஒரு அறிவித்தல் மூலம் வழங்கியுள்ளது
 - ❖ ஒவ்வொரு பங்குச்சந்தையிலும் ஆளும் குழுவில், மூன்று உறுப்பினர்களை நியமிக்க நிதி அமைச்சகம் செபிக்கும் அதிகாரம் அளிக்கிறது.
- 6) பங்குச்சந்தை வணிகத்தை ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகாரம்
 - ❖ பத்திரச் சந்தை மற்றும் பரஸ்பர நிதியுடன் தொடர்புடைய இடைநிலையர்கள், மோசடியான மற்றும் முறையற்ற வியாபார செயல்பாடுகள் மற்றும் நிறுவனங்கள் ஒருங்கிணைப்பு போன்றவற்றை ஒழுங்குபடுத்தும் அதிகாரங்களை கொண்டுள்ளது.

(அல்லது)

46. ஆ) சிறு குறிப்பு வரைக

(i) டிஜிட்டல் இந்தியா

- ❖ இத்திட்டத்தின் மூலம் அனைத்து அரசின் சேவைகளும், பயனாளிகளுக்கு மின்னணு முறையில் வழங்கப்பட்டு வருகிறது.
- ❖ இதனால் இந்திய பொருளாதாரம், மின்னணு பொருளாதாரமாக மாறி வருகிறது.
- ❖ உலகெங்கும் கிடைக்கும் பொருட்கள் மற்றும் பணிகளை, மக்கள் மின்னணு முறையில் பெறவகை செய்திடும் அறிவு பொருளாதாரமாக, இந்திய பொருளாதாரம் மாறி வருகிறது

(ii) ஸ்டார்ட் அப் இந்தியா

- ❖ தொடக்க நிலையில் உள்ள தொழில்களுக்கு ஆலோசனை வழங்குவது, வளர்ப்பது, ஆதரவு அளிப்பது போன்ற நடவடிக்கைகள் மூலம் அவற்றை வளர்க்கும் திட்டத்தினை 20 6 ம் ஆண்டு சனவரியில் துவங்கியது.
- ❖ துவக்கக் காலம் முதலே பல தொழில் முனைவோர்கள் பல தரப்பட்ட தொழில் வினைகளை துவக்கி வெற்றி கண்டனர்.
- ❖ நிதிகளின் நிதி (Fund of Fund) என்ற நிதியின் மூலம் தொடக்க நிலை தொழில் வினைகளுக்கு நிதி வசதி செய்து தரப்பட்டு வருகிறது.

47. அ) பணிவழி பயிற்சிக்கும், பணிவழியற்ற பயிற்சி முறைக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை? (ஏதேனும் 5)

வ எண்	அடிபடை	பணிவழி பயிற்சி	பணிவழியற்ற பயிற்சி
1	விளக்கம்	பணியாளர், உண்மையான வேலை சூழலில் வேலையை புரிந்து கொள்கிறார்	பணியாளர், பணிச் சூழலுக்கு வெளியே பயிற்சியை பெறுகிறார்
2	செலவு	செலவு குறைவான முறை	செலவு அதிகமான முறை
3	இடம்	வேலை இடத்திலேயே பயிற்சி அளிக்கப்படுகின்றது	வேலை இடத்திற்கு வெளியே பயிற்சி அளிக்கப்படுகின்றது
4	பொருத்தம்	உற்பத்தி செய்யும் அமைப்புகளுக்கு பொருத்தமான முறை	மேலாண்மை செய்யும் நிறுவனங்களுக்கு பொருத்தமான முறை
5	அணுகுமுறை	நடைமுறை அணுகுமுறை	கோட்பாடு அணுகுமுறை
6	கோட்பாடு	நிறைவேற்றல் மூலம் கற்றல்	அறிவைப் பெறுவதன் மூலம் கற்றல்
7	கற்றல்	அறிவைப் பெறுவதன் மூலம் கற்றல்	அனுபவத்தின் மூலம் கற்றல்
8	தொடர்பு	பயிற்சி மிகவும், பொருத்தமானது மற்றும் நடைமுறையில் ஒவ்வொரு நாளுக்கும் தேவையான தேவைகளை கையாளுதல்	ஒரே நேரத்தில் பணியாளர்களின் குழுக்களுடன் மிக எளிதாக தொடர்பை ஏற்படுத்தமுடியும்
9	பணி பாதிப்பு	எந்திரங்களின் சத்தம் மூலம் பணிவழி பயிற்சியில் பணி திசை திரும்பக்கூடிய வாய்ப்பு அதிகம்	பணி இடங்களுக்கு வெளியே பயிற்சி அளிக்கப்படுவதால், பயிற்சி திசை திரும்பக்கூடிய வாய்ப்பு இல்லை
10	முறைகள்	பயிற்சி அமைப்பு, பணிச்சுழற்சி, பணி அறிவுறுத்தல், தொழிற்பயிற்சி, குழுச் செயல்கள், பணி அறிவுறுத்தல், நுணுக்கம், ஆய்வுகள் கீழ் பயிற்சி முதலியன	விரிவுரைமுறை, குழு கலந்துரையாடல் முறை, ஆய்வுமுறை கருத்தரங்கு முறை முதலியன

(அல்லது)

47. ஆ) இயக்குனரின் தகுதிகள் பற்றி கூறுக.

- ✧ பொவாக ஒரு இயக்குனர், நிதி, சட்டம், மேலாண்மை, விற்பனை, சந்தைப்படுத்தல், நிர்வாகம், ஆராய்ச்சி, பெருநிறும ஆளுமை, தொழில்நுட்ப செயல்பாடுகள் அல்லது நிறுமத்தின் வணிக தொடர்பான பிற துறைகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட துறைகளில் பொருத்தமான திறன்கள், அனுபவம் மற்றும் அறிவைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.
- ✧ மேலும்,
 - 1 ஒரு இயக்குனர் சரியான மனநிலை உடைய நபராக இருக்க வேண்டும்
 - 2 ஒரு இயக்குநர் நிறுமம் செயல் முறை புத்தகத்தில் குறிப்பிட்டுள்ள தகுதி பங்குகள் வைத்திருக்க வேண்டும்.
 - 3 ஒரு இயக்குனர் தனிநபராக இருத்தல் வேண்டும்
 - 4 நல்ல நிதி நிலை உடையவராக இருத்தல் வேண்டும்.
 - 5 நீதிமன்றத்தால் எந்தவிதமான குற்றத்திற்காகவும், குற்றவாளி என அறிவிக்கப்பட்டாமல் / தண்டிக்கப்படாமல் இருத்தல் வேண்டும்.