

+2 வணிகவியல் ஆண்டு இறுதித் தேர்வு மார்ச் -2023

20X1=20

A Type	B Type
1. (ஆ) செயலாக்கமளித்தல்	(ஆ) தனிநபர்
2. (ஆ) தனிநபர்	(ச)கண்ணுக்குப் புலனாகா
3. (அ) 3	(இ) 3
4. (ஈ) 24	(ஆ) வணிக வங்கி
5. (அ) ராஸ்ப் நாடர்	(அ) திட்டக் கூறு
6. (ஆ) வணிக வங்கி	(அ) கலை மற்றும் அறிவியல்
7. (ச) மேற்கூறிய அனைத்தும்	(ச) சமூக வகுப்பு
8. (ஆ)இந்திய உச்ச நீதிமன்றத்தின் சேவை அல்லது ஓய்வு பெற்ற நீதிபதி	(ச) மேற்கூறிய அனைத்தும்
9. (ச) சமூக வகுப்பு	(அ) ராஸ்ப் நாடர்
10. (அ) நுகர்வோர் திருப்தி	(ச) 1996
11. (ச)கண்ணுக்குப் புலனாகா	(இ) சுற்றுச்சூழல் சந்தை
12. (அ) திட்டக் கூறு	(ஆ)கட்டுப்பெடுத்த முடியாது
13. (ச) பணிவழி மற்றும் பணிவழியற்ற பயிற்சி	(அ) உலகமயமாக்கல்
14.(ஆ) கட்டுப்பெடுத்த முடியாது	(ஆ) இந்திய உச்ச நீதிமன்றத்தின் சேவை அல்லது ஓய்வு பெற்ற நீதிபதி
15. (ச) 3	(அ) 3
16. (அ) புதிய வெளியீடுக்கான சந்தை	(அ) நுகர்வோர் திருப்தி
17. (ச) 1996	(ஆ) செயலாக்கமளித்தல்
18. (இ) சுற்றுச்சூழல் சந்தை	(அ) புதிய வெளியீடுக்கான சந்தை
19. (அ) உலகமயமாக்கல்	(ச) பணிவழி மற்றும் பணிவழியற்ற பயிற்சி
20.(அ)கலைமற்றும் அறிவியல்	(ச) 24

ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி 7X2=14

21. மேலாண்மைக் கருவிகள்: கணக்கியல், வணிகச்சட்டங்கள், உளவியல், புள்ளியியல், பொருளியியல், தரவுச் செயலாக்கம்

22. மூலதனச்சந்தை: நீண்ட கால நிதிக் கோரலுக்கு பங்குகள் பத்திரங்களின் வர்த்தகத்தில் ஈடுபடுவோர் கூடும் ஒரு இடமே மூலதனச் சந்தை எனப்படும்.

23. ஊக வணிகர்களின் வகைகள்: காளை, கரடி, கலைமான், முடவாத்து

24. ஆட்சேர்ப்பின் பொருள்: ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு பணியிடங்களுக்கு பொருத்தமான நபர்களை தேர்ந்தெடுக்கும் பணி செயல் முறை ஆட்சேர்ப்பு ஆகும்.

25. சந்தையிடுகை கலவையின் வரைவிலக்கணம் ஜெரோமி எம்.சி. கார்தோ கூற்றுப்படி சந்தையிடுகைக் கலவை நான்கு கூறுகளைக் கொண்டுள்ளது. அவை பொருள் கூறுகள், விலைக் கூறுகள், இடக்கூறுகள் மற்றும் விற்பனை மேம்பாட்டுக் கூறுகளை உள்ளடக்கியது.

26. ஜான். F.கென்னடி கூறிய நுகர்வோர் உரிமைகள் பாதுகாப்பில் உரிமை, தகவல் பெறும் உரிமை, தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை, கேட்கும் உரிமை

27. பங்கேற்று நடித்தல்:பயிற்றுவிப்பாளர்கள் இந்த முறையில் பதவியின் சூழ்நிலையை அல்லது நியமிக்கப்பட்ட பாத்திரத்தை விளக்குவார்.பணியாளர் எந்த ஒத்திகையும் இல்லாமல் ஒதுக்கப்படும் பாத்திரங்களாக செயல்பட வேண்டும்.

28. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம்: எந்த ஒப்பந்தத்தின் வாயிலாகப் பொருளை விற்பவர் வாங்குபவர் விலை என்ற மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு பொருளின் மீதான

உரிமையை மாற்றித் தருகிறாரோ அதுவே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தமாகும்.

29.குறைவெண்: ஒரு நிறும் கூட்டத்தை கூட்டுவதற்கு தேவைப்படும் குறைந்த அளவு நபர்களின் எண்ணிக்கை குறைவெண் எனப்படும் . ஒரு தனிநபர் கூட்டமாக முடியாது.

30.தொழில் முனைபவர் முடிவு எடுக்கும் திறனைப் பெற்றிருக்க வேண்டிய அவசியம்: அமைப்பு இலகுவாக செயல்பட முடிவெடுத்தல் உதவுகிறது .மேலும் முடிவெடுத்தல் மேலாண்மை துணைப் பணிகளில் முக்கியமானது.முடிவெடுத்தல் திறனை ஒரு தொழில் முனைவோர் பெற்றிருந்தால் அவர் தன்னுடைய இலக்குகளை அடைய முடியும். மாறிவரும் வியாபார சூழலுக்கேற்ப ஒவ்வெரு செயலிலும் முடிவெடுத்தல் எனும் பணி முக்கியமானதாகப் பார்க்கப்படுகிறது.எனவே ஒரு தொழில் முனைவோர் முடிவெடுத்தல் திறனைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி 7X3=21

31. மேலாண்மையின் முதன்மைப் பணிகள்: திட்டமிடல், அமைப்பாற்றல், பணியமர்த்தல், இயக்குவித்தல், செயலாக்கமளித்தல், கட்டுப்பெடுத்துதல், ஒருங்கிணைத்தல்.

32. இரண்டாம் நிலைச் சந்தை: ஏற்கனவே வெளியீடு செய்யப்பட்ட பங்குகளுக்கான சந்தை இரண்டாம் நிலைச் சந்தை ஆகும்.

இதில் பங்கு மாற்றகம் ஒரு முக்கியமான நிறுவனம் ஆகும்.

நிதி கோருதலின் வெளியீட்டுக் கால அடிப்படையில் செயல்படும்.

33. கரடி:- எதிர்காலத்தில் குறிப்பிட்ட பத்திரங்களின் விலைகள் வீழ்ச்சி அடையும் என்று எண்ணுபவர். கரடி அல்லது மண்டிவாலா என்று அழைக்கப்படுகிறார். இவர் எதிலும் பின்னோக்கிய மனப்பாங்கு கொண்டவர்.

34. மனித வளங்களின் இயல்புகள்: உற்பத்தி செய்யும் ஒரே காரணியாக மனிதவளம் திகழ்கிறது. மனிதவளம் உணர்ச்சி பூர்வமானவை. மனித வளங்கள் நகரும் தன்மை கொண்டது, அனைத்து வளங்களையும் மனிதவளம் உருவாக்குகிறது.

35. தனியிடச்சந்தை உண்மையில் இது ஒரு சந்தையே அல்ல.

குறிப்பிட்ட ஒரு பிரிவு வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தேவையான அனைத்து முயற்சிகளின் செயல்பாடாகும்.

எ.கா: விளையாட்டுச் சேனல்கள் அதற்காக மட்டும் ஏற்படுத்தப்படுகிறது.

36. மாநில ஆணையத்தின் உறுப்பினர்கள்: உயர்நீதிமன்றத்தின் நீதிபதியாக சம்பந்தப்பட்ட மாநில அரசால் பதவி அமர்த்தப்பட்ட நபர் அந்த ஆணையத்தின் தலைவராக நியமிக்கப்படலாம்.பொருளாதாரம், சட்டம், வணிகம் மற்றும் தொழில் நிர்வாகம் போன்ற துறைகளில் ஏற்படும் சிக்கல்களைக் கையாளும் திறமை கொண்டவர்களையும் நியமிக்கலாம்.

37. அடிப்படை	மாற்றுமறைத் தன்மை	உரிமை மாற்றம்
சட்டமுறை உரிமை மாற்றம்	ஓப்படைப்பதன் மூலம் உரிமை மாற்றம்.	சட்ட சடங்குகள் நிறைவேற்றி உரிமை மாற்றம்.
மறுபயன்	மறுபயன் இருக்கும்.	மறுபயனை மெய்பிக்க வேண்டும்.
அறிவிப்பு	கடனாளியிடமிருந்து பணத்தை செலுத்தி கேட்க தேவையில்லை.	கடனாளியிடமிருந்து கடன் செலுத்த அறிவிக்க வேண்டும்.
உரிமையின் தன்மை	பெறுபவரின் உரிமை பழுதற்றது	மாற்றுபவர், பெறுபவர் இருவருக்கும் பழுதான உரிமை ஏற்படும்.

38. பங்குகளை முனைமத்தில் வெளியிடல் என்பது குறித்து நீவீர் அறிவது யாது?

நிறுமம் ஒன்று முக மதிப்பிற்கு கூடுதலான ஒரு விலைக்கு அதன் பங்குகளை விற்பதாகும். எ.கா:- ரூ. 10 முக மதிப்பிலான பங்கினை ரூ.12க்கு வெளியிடுதல் முனைமத் தொகை ரூ.2 ஆகும். பங்குகள் மீது பெறப்படும் முனைமத் தொகை ஈடுகள் முனைம கணக்கு என்ற ஒரு கணக்கிற்கு அனுப்பப்படும்.

39. டேலரின் மேலாண்மைத் தத்துவங்கள்

அறிவியல் கட்டை விரலின் விதி அல்ல இனக்கம். சச்சரவின்மை

தனிமனிதத் தத்துவம் அல்ல ஒத்துழைப்பு ஒவ்வொருவருக்கும் அவரவரது திறமைக்கும் செழிப்புக்குமுள்ள வளர்ச்சி

40. இந்தியாவில் தயாரிப்புத் திட்டம்:- இதன் மூலம் இந்தியாவை பன்னாட்டு உற்பத்தி மையமாக மாற்ற உதவி செய்யப்படுகிறது. 2014ல் துவங்கியது

அனைத்து கேள்விகளுக்கும் விடையளி:  $7 \times 5 = 35$

41.அ. நவீன மேலாண்மைக் கோட்பாடுகளை விவரி வேலைப்பகிரவு:தொழிலமைப்பின் மொத்த பணிச்சுமையும் பகிரவு செய்யப்பட வேண்டும்.

இழுங்குமுறை:- கீழ்ப்படிதல் முறைப்படி நடத்தல், அதிகாரத்தை மதித்தல் ஆகியவை நிறுவனம் நன்கு நடைபெற அவசியம் ஆகும்.

கட்டளையொருமை:- ஒவ்வொரு கீழ் பணியாளரும் ஒரே ஒரு மேலதிகாரிடமிருந்து மட்டுமே கட்டளைகளை பெற வேண்டும்.

ஆணையுரிமை வரிசை:- ஆணையுரிமையின் வரிசை உயர்மட்ட அலுவலரிடமிருந்து கீழ் மட்டத்தில் உள்ள பணியாளர் வரை படிப்படியாக கீழ்நோக்கி வர வேண்டும்.

ஊதியம்:- ஊதியம் என்பது பணியாளர்களின் பணிக்கு கொடுக்கப்படும் விலையாகும்.

41.ஆ. வியாபாரத்தின் நுண்ணிய குழல் காரணிகளை விளக்குக.

நிதி அளிப்பவர்:- வணிகம் சிறந்த முறையில் இயங்க முக்கிய பங்கு வகிப்பவர்கள் கடனிட்டு பத்திரதாரர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் ஆகும்.

**சரக்கு விற்பனையாளர்கள்:-** சரக்கு

விற்பனையாளர்களின் முக்கியத்துவத்தை நிறுவனங்கள் உணர்ந்து அவர்களுடன் நல்ல உறவை வளர்க்க வேண்டும்.

**சந்தையிடுகைகுடைநிலையாளர்கள்:-**இவர்கள்

நிறுவனத்தையும்,நுகர்வோரையும் இணைக்கும்பாலமாக திகழ்கின்றனர்.

**வாடிக்கையாளர்கள்:-** வாடிக்கையாளரே

வணிகத்தின் மன்றாக கருதப்படுகிறார். வியாபாரத்தின் நோக்கம் அதன் வாடிக்கையாளரின் தேவையை நிறைவேற்றுவதாகும்..

**போட்டியாளர்கள்:-** அனைத்து நிறுவனங்களும் எல்லா நிலைகளிலும் போட்டியை எதிர்கொள்ள வேண்டியுள்ளது.

42.அ. மூலதனச் சந்தையின் பல்வேறு பணிகள்:

சேமிப்பு மற்றும் மூலதன உருவாக்கம் செய்தல். நிலை மூலதனம் திரட்டுதல்.

தொழிற்துறை வளர்ச்சியடைதல்.

உடனடி மற்றும் தொடர்ச்சியான சந்தையிடல்.

செயல்திறனுக்கு நம்பகமான வழிகாட்டுதல்.

42.ஆ. மகளிர் தொழில் முனைவோர் சந்திக்கும் பிரச்சனைகளை விவாதிக்க.

**நிதிப்பிரச்சனை:-** மகளிர் தொழில் முனைவோர்களுக்கு தங்களின் தொழிலில் ஏற்படும் நிதிப்பற்றாக்குறையை சமாளிப்பது மிகப்பெரிய சவாலாக உள்ளது.

**ஆதரவு இன்மை:-** கணவன், பிள்ளைகள், பெற்றோர்கள், நன்பர்கள் அருகில் வசிப்பவர்கள் என பலரின் ஒத்துழைப்பு தேவைப்படுகிறது.

**கடும் போட்டி:-** மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் தொழில் கடுமையான போட்டியை எதிர் கொள்கின்றனர்.

**கல்வியறிவு இன்மை:-** குறைவாக படித்துள்ள மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் தொழில் தொடர்பான கருத்துக்களை முழுவதுமாக புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை.

**சார்ந்து வாழும் கலாச்சாரம்:-** பல சம்பவங்களில் மகளிர் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் நம் நாட்டில் பிற்றை சார்ந்து வாழ்ந்து வருகின்றனர்.

#### 43.அ. செபியின் பணிகளை விவரி

போதுமான கல்வி மற்றும் வழிகாட்டல் மூலம் முதலீட்டாளர்களின் நலனை பாதுகாக்கிறது. பங்குச் சந்தைகளில் வியாபாரத்தை ஒழுங்குபடுத்துதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல். பத்திரங்களில் உள்வழி வர்த்தகத்தை தடை செய்கிறது.

நிதி இடைத்தரக்களுக்கு பொருத்தமான பயிற்சி அளித்தல். மத்திய அரசால் வழங்கப்படும் செயல்பாடுகளை செயல்படுத்துதல்.

**43.ஆ. விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படை கூறுகள்:**  
**இரு தரப்பினர்:-** விற்பனை ஒப்பந்தத்தில் வாங்குபவர் மற்றும் விற்பவர் உள்ளனர்.

பொருளின் மீதான உரிமை மாற்றம்:- விற்பவர் பொருளின் மீதான உரிமையை மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு மாற்றித் தர வேண்டும்.

**சரக்கு:-** அசையும் சொத்துக்கள் அனைத்தும் சரக்கு ஆகும். (எகா:- பங்குகள், நற்பெயர்)

**விலை:-** பொருளின் விற்பனைக்கான மறுபயனே விலை ஆகும்.

**விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு:-** பொருட்களின் உரிமை உடனே மாற்றினால் அது விற்பனையாகும். பொருட்களின் உரிமையை எதிர்காலத்தில் மாற்றுவது விற்பனை உடன்பாடாகும்.

44.அ.அடிப்படை	ஆட்சேர்ப்பு	தேர்ந்தெடுத்தல்
அணுகுமுறை	நேர்மறையான ஓர் செயல்முறை	எதிர்மறையான ஓர் அணுகுமுறை
வரிசை	முதல் படி	இரண்டாம் படி
முறை	சிக்கனமான முறை	செலவு மிகுதியான முறை
செயல்முறை	மிகவும் எளிதானது	மிகவும் சிரமம் சிக்கலானது
காலம்	குறைவான காலம் போதுமானது	அதிக காலம் தேவைப்படும்

44.ஆ. பங்குகள்	கடன் பத்திரங்கள்
பங்கு முதலில் ஒரு பங்கு	இது ஒரு கடன் ஆவணம்
பங்குகளை வைத்திருப்பவர் உரிமையாளர்	கடன் பத்திரங்களைவைத்திருப்பவர் கடன்நேரோர்
பங்காதாய மாறுக்கூடியது	வட்டி வீதம் நிலையானது
வாக்களிக்கும் உரிமை உண்டு	வாக்களிக்கும் உரிமை இல்லை
சில நிபந்தனைக்குட்பட்டு தள்ளுபடியில் வெளியிட முடியும்	கடன்பத்திரங்களை தள்ளுபடியில் வெளியிடலாம்

**45. அ. சட்டமுறை கூட்டம் நிறுமச் சட்டப்படி**  
 ஒவ்வொரு பொதுநிறுமமும் தொழில் தொடங்கிய தேதியிலிருந்து ஆறு மாதத்திற்குள் பங்குநர்கள் கூட்டத்தை கூட்ட வேண்டும். ஒரு பொது நிறுவனத்தின் வாழ்நாளில் ஒருமுறை மட்டுமே கூட்டப்படும் கூட்டம் சட்டமுறை கூட்டமாகும் சிறப்பு கூட்டம் சட்டமுறை கூட்டம் மற்றும் ஆண்டு பொதுக்கூட்டம் ஆகியவை நிறுவனத்தின் இயல்பான சாதாரண கூட்டங்கள் ஆகும் சட்டமுறை கூட்டம் மற்றும் ஆண்டு பொதுக்கூட்டம் ஆகிய இரண்டையும் தவிர பிற கூட்டங்கள் அனைத்தும் சிறப்பு கூட்டங்கள் என அமைக்கப்படுகிறது

**45.ஆ. நுகர்வோரின் பொறுப்புகள் யாவை?**

விற்பனை ஒப்பந்தப்படி பொருளுக்கான விலையை நுகர்வோர்கள் செலுத்த வேண்டும். விலை செலுத்தியவுடன் உரிய நேரத்தில் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்வது நுகர்வோரின் பொறுப்பாகும்.

குறித்த நேரத்தில் நுகர்வோர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவில்லை என்றால் அதனால் ஏற்படும் நட்டத்திற்கே அவரே பொறுப்பாகும்.

நுகர்வோர் வாங்கியப் பொருட்களை அதன் விதிமுறை செயல்முறைக்கேற்ப முன்னெச்சரிக்கையுடன் பயன்படுத்த வேண்டும்.

நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்கும் போது விற்பனையாளரிடமிருந்து ரொக்க இரசீது பெற வேண்டும்.

**46.அ. பொருளாதார அடிப்படையில் சந்தைகள் எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படுகிறது?**

முறையான (செம்மையான சந்தை):- இவ்வகை சந்தையில் ஒரே தன்மைக் கொண்ட பண்டங்கள் மற்றும் பணிகளை ஒரே விதமான விலையில் கையாளப்படுகிறது.

**முறையற்ற அல்லது செம்மையற்ற சந்தை:-** இவ்வகை சந்தை பல்வகைப் பொருட்கள் மற்றும் பல்வேறு விலைகளை கொண்டுள்ளது. ஒரே தன்மை மற்றும் விலை கொண்ட பொருட்கள் இச்சந்தையில் இடம் பெறாது.

**46.ஆ. நுகர்வோர் எவ்வாறு சுரண்டப்படுகிறார்கள்?**  
 அதிகவிலைக்கு விற்றல்:-பொருளின் விலையைவிட  
 கூடுதலானவிலையில் விற்று நுகர்வோரை  
 ஏமாற்றுகின்றனர்.

**கலப்படம்:-** உணவுப் பொருட்களில் உடலுக்கு  
 கேடு செய்யும் பொருட்களை இலாபத்துக்கு  
 ஆசைப்பட்டு கலப்படம் செய்கின்றனர்.

**போலியான பொருட்கள்:-** மக்கள் மத்தியில்  
 பிரபலமாக உள்ள பொருட்களை போலியாக செய்து  
 விற்று நுகர்வோர்களை ஏமாற்றுகின்றனர்.

**செயற்கை பற்றாக்குறை:-** வியாபாரிகள் பொருட்களை  
 இருப்பு வைத்துக் கொண்டு இருப்பு இல்லை என  
 செயற்கைப் பற்றாக்குறையை ஏற்படுத்தி இலாபம்  
 ஈட்டுகின்றனர்.

**துர்க்குறைவு:-** கட்டுமானம் செய்து விற்கப்படும்  
 பொருட்களைத் திறந்து பார்த்தால் பல சமயங்களில்  
 தரம் குறைந்த பொருட்களே இருக்கும்.

**47.அ. காசோலையின் இயல்புகளை கூறி விளக்குக.**  
 எழுத்து வடிவில் இருத்தல்:- காசோலை எழுத்து  
 வடிவில் வரையப்பட்டிருக்க வேண்டும். வங்கியர்  
 காசோலையை அச்சிட்டு தருகிறார்கள்.

**குறிப்பிட்டவங்கியர்மீது வரைதல்:-** காசோலையை  
 ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது மட்டுமே எழுத  
 முடியும்.

**நிச்சயமான ஒரு தொகை:-** வங்கியரை ஒரு  
 குறிப்பிட்ட தொகையை கொடுக்கும்படி ஆணையிட  
 வேண்டும்.

**கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்படுவது:-**  
 காசோலையை கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்பட  
 வேண்டும்.

**எழுதுபவர் கையொப்பம்:-** எழுதுபவர் கையொப்பம்  
 இட வேண்டும். வரைபவரின் கையெழுத்து  
 வங்கியரால் ஒவ்வொரு முறையும் ஒப்பிட்டு  
 பார்க்கப்படும்.

**47.ஆ. பயிற்சியின் நோக்கங்கள்**

1.பணியின் தரத்தினை உயர்த்துகிறது :பயிற்சி ஒரு  
 குறிப்பிட்ட பணியாளரின் திறனை மேம்படுத்துகிறது.  
 இது பணியாளரின் பணி தரத்தினை அதிகரிக்க  
 வகை செய்கிறது .

2.பணியாளரின் வளர்ச்சியை மேம்படுத்துதல்  
 :ஊழியர்களின் செயல்திறன் மேம்படும்.

3. வழக்கொழிவை தடுக்கிறது :சமீபத்திய தொழில்  
 நுட்பங்கள் பற்றிய கூடுதல் அறிவை கற்றுக்கொள்ள  
 பயிற்சி உதவுகிறது..பயிற்சியின் முக்கிய நோக்கம்  
 பழையனவற்றை போக்குதல் ஆகும்.

4.செலவு குறைப்பு : பயிற்சி அளிக்கப்பட்ட  
 ஊழியர்கள் வளங்களை திறமையான முறையில்  
 பயன்படுத்தலாம் .வள ஆதாரங்களை வீணாடிக்க  
 வாய்ப்பு இல்லை .

**5.குறைந்த மேற்பார்வை .ஊழியர்கள் பயிற்சி**  
 வாயிலாக தெளிவு பெற்றிருப்பதால் குறைவான  
 மேற்பார்வை போதும்.

**குறிப்பு:** அரசு வழங்கும் விடைக்குறிப்பினை ஒப்பிட்டு  
 பார்த்து மைய மதிப்பீட்டு பணியை  
 மேற்கொள்ளுமாறு ஆசிரியப் பெருமக்களை  
 அன்புடன் கேட்டுக் கொள்கிறோம்

[www.maduraicommerce.com](http://www.maduraicommerce.com)