

12

ஆம் வகுப்பு.

அரசு பொதுத்தேர்வு மார்ச் - 2023

PART - III

கால அளவு : 3.00 மணி நேரம்]

வணிகவியல் (வடைகளுடன்)

[மொத்த மதிப்பெண்கள் : 90

அறிவுரைகள் :

- (1) அனைத்து வினாக்களும் சரியாகப் பதிவாகி உள்ளதா என்பதனைச் சரிபார்த்துக் கொள்ளவும். அச்சுப்பதிவில் குறையிருப்பின், அறைக் கண்காணிப்பாளரிடம் உடனடியாகத் தெரிவிக்கவும்.
- (2) நீலம் அல்லது கருப்பு மையினை மட்டுமே எழுதுவதற்கும், அடிக்கோடிடுவதற்கும் பயன்படுத்த வேண்டும். படங்கள் வரைவதற்கு பென்சில் பயன்படுத்தவும்.

பகுதி - I

குறிப்பு : (i) அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்கவும். [20 × 1 = 20]

(ii) கொடுக்கப்பட்டுள்ள மாற்று விடைகளில் மிகவும் ஏற்புடைய விடையைத் தேர்ந்தெடுத்துக் குறியீட்டுடன் விடையினையும் சேர்த்து எழுதவும்.

1. யார் ஒருவர் நிறுமத்தின் செயலாளராக முடியும்?
(அ) கூட்டுறவு சங்கம் (ஆ) தனி நபர்
(இ) தொழிற்சங்கம்
(ஈ) கூட்டாண்மை நிறுமம்
2. மனித வளம் என்பது ஒரு _____ சொத்து.
(அ) நிலையான
(ஆ) கண்ணுக்குப் புலனாகும்
(இ) நடப்பு
(ஈ) கண்ணுக்குப் புலனாகா
3. பொது நிறுமம் குறைந்தபட்சம் _____ இயக்குநர்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும்.
(அ) 5 (ஆ) 2 (இ) 6 (ஈ) 3
4. பணச் சந்தையில் முக்கிய பங்காற்றும் அமைப்பு :
(அ) பாரத ஸ்டேட் வங்கி (ஆ) வணிக வங்கி
(இ) மைய வங்கி (ஈ) இந்திய ரிசர்வ் வங்கி
5. கீழ்க்கொடுக்கப்பட்டுள்ள கூறுகளில் சந்தையிடுகை கலவைக்கு தொடர்பு இல்லாத ஒரு கூறு எது?
(அ) திட்டக் கூறு (ஆ) இடக் கூறு
(இ) விலை கூறு (ஈ) பொருள் கூறு
6. மேலாண்மை என்பது ஒரு :
(அ) கலை மற்றும் அறிவியல்
(ஆ) கலை
(இ) கலை அல்லது அறிவியல்
(ஈ) அறிவியல்

7. சமூக சந்தைப்படுத்துதல் என்பது _____ உடன் தொடர்புடையது.
(அ) சமூக மாற்றம் (ஆ) சமூகம்
(இ) சமூக தீமை (ஈ) சமூக வகுப்பு
8. தொழில் முனைவோர்க்கு உரித்தான பண்புகள் :
(அ) நெளிவு சுளிவு (ஆ) தன்னம்பிக்கை
(இ) துணிகர உணர்வு
(ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
9. நுகர்வோர் இயக்கத்தின் தந்தை யார்?
(அ) ரால்ப் நாடார் (ஆ) மகாத்மா காந்தி
(இ) ஜவஹர்லால் நேரு (ஈ) ஜான் எப்.கென்னடி
10. _____ ஆம் ஆண்டில் தேசிய பங்குச் சந்தை முதன்முதலாக புறத்தோற்றமற்ற பத்திரங்கள் வர்த்தகத்தைத் தொடங்கியது.
(அ) 1997 (ஆ) 1995 (இ) 1998 (ஈ) 1996
11. பசுமை சந்தைப்படுத்தல் _____ எனவும் அழைக்கப்படுகிறது.
(அ) பரிந்துரை சந்தைப்படுத்தல்
(ஆ) சமூக சந்தைப்படுத்தல்
(இ) சுற்றுச்சூழல் சந்தைப்படுத்தல்
(ஈ) கொள்கை சந்தைப்படுத்தல்
12. வணிகத்தின் பரந்த கழல் ஒரு _____ காரணியாகும்.
(அ) சமாளிக்கக் கூடிய (ஆ) கட்டுப்படுத்த முடியாத
(இ) சமாளிக்க முடியாத
(ஈ) கட்டுப்பாட்டிற்கு உட்பட்ட
13. _____ பொருட்கள், சேவைகள், மூலதனம் மற்றும் உழைப்பு ஆகியவற்றை ஊக்குவிப்பதற்காக தேசிய பொருளாதாரங்களுக்கு இடையில் தடைகளை அகற்றுவதால் ஏற்படும் விளைவுகளாகும்.
(அ) உலகமயமாக்கல் (ஆ) தனியார்மயமாக்கல்
(இ) வெளிநாட்டு வர்த்தகம் (ஈ) தாராளமயமாக்கல்
14. தேசிய நுகர்வோர் குறைதீர்ப்பு ஆணையத்தின் தலைவர் :
(அ) இந்திய குடியரசுத் தலைவர்
(ஆ) இந்திய உச்ச நீதிமன்றத்தின் சேவை அல்லது ஓய்வு பெற்ற நீதிபதி
(இ) உயர்நீதிமன்ற நீதிபதி (ஈ) பிரதம மந்திரி
15. மாற்றுச்சீட்டில் ஈடுபட்டுள்ள தரப்பினர்களின் எண்ணிக்கை :
(அ) 3 (ஆ) 2 (இ) 4 (ஈ) 6



16. நவீன சந்தையியலின் இறுதியான நோக்கம் :
(அ) நுகர்வோர் திருப்தி (ஆ) அதிகமான இலாபம்
(இ) சமுதாயத்திற்கு சேவை (ஈ) குறைவான இலாபம்
17. _____ன் உதவியுடன் இலக்குகள் அடையப்படுகின்றன.
(அ) திட்டமிடுதல் (ஆ) செயலாக்கமளித்தல்
(இ) பணியமர்த்துதல் (ஈ) கட்டுப்படுத்துதல்
18. முதல் நிலைச் சந்தை _____ எனவும் அழைக்கப்படுகிறது.
(அ) புதிய வெளியீடுகளுக்கான சந்தை
(ஆ) மூலதனச் சந்தை (இ) மறைமுக சந்தை
(ஈ) பணச் சந்தை
19. பயிற்சி முறைகளை _____ மற்றும் _____ பயிற்சி என வகைப்படுத்தலாம்.
(அ) வேலை பகுப்பாய்வு மற்றும் வேலை வடிவமைப்பு
(ஆ) வேலை சுழற்சி மற்றும் வேலை செறிவூட்டல்
(இ) உடல் மற்றும் மனம்
(ஈ) பணிவழி மற்றும் பணிவழியற்ற பயிற்சி
20. நாட்டில் _____ பங்குச் சந்தைகள் உள்ளன.
(அ) 20 (ஆ) 21 (இ) 25 (ஈ) 24

பகுதி - II

குறிப்பு : ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும். அதில் 30-வது வினாவிற்கு கட்டாயம் விடையளிக்க வேண்டும்.

7 × 2 = 14

21. மேலாண்மைக் கருவிகளைப் பட்டியலிடுக.
22. மூலதனச் சந்தை என்றால் என்ன?
23. ஊக வணிகர்களின் வகைகள் யாவை?
24. ஆட்சேர்ப்பின் பொருள் தருக.
25. சந்தையிடுகை கலவை - வரையறுக்கவும்.
26. ஜான் F. கென்னடி கூறிய நுகர்வோர் உரிமைகள் யாவை?
27. பங்கேற்று நடித்தல் முறை என்றால் என்ன?
28. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்றால் என்ன?
29. குறைவெண் என்றால் என்ன?
30. தொழில் முனைபவர் முடிவு எடுக்கும் திறனைப் பெற்றிருக்க வேண்டிய அவசியம் யாது?

பகுதி - III

குறிப்பு : ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளிக்கவும். வினா எண் 40-க்கு கட்டாயம் விடையளிக்கவும்.

7 × 3 = 21

31. மேலாண்மையின் முதன்மைப் பணிகளைப் பட்டியலிடுக.
32. இரண்டாம் நிலைச் சந்தை - குறிப்பு வரைக.
33. கரடி ஊக வணிகரை விளக்குக.
34. மனித வளங்களின் இயல்புகள் எவையெனும் மூன்றினை எழுதுக.
35. தனியிடச் சந்தை பற்றி விளக்குக.
36. மாநில ஆணையத்தின் உறுப்பினர்கள் யாவர்?
37. மாற்று முறை மற்றும் உரிமை மாற்றம் இவைகளை வேறுபடுத்துக. (ஏதேனும் 3)

38. பங்குகளை முனைமத்தில் வெளியிடல் என்பது குறித்து நீவிர் அறிவது யாது?
39. டெய்லரின் மேலாண்மைத் தத்துவங்கள் யாவை?
40. "இந்தியாவில் தயாரிப்பு திட்டம்" பற்றி குறிப்பு வரைக.

பகுதி - IV

குறிப்பு : அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்கவும்.

7 × 5 = 35

41. (அ) நவீன மேலாண்மைக் கோட்பாடுகளை விவரிக்கவும்.
(அல்லது)
ஆ) வியாபாரத்தின் நுண்ணிய கழல் காரணிகளை விளக்குக.
42. (அ) மூலதனச் சந்தையின் பல்வேறு பணிகளை விளக்குக.
(அல்லது)
ஆ) மகளிர் தொழில் முனைவோர் சந்திக்கும் பிரச்சனைகளை விவரிக்கவும்.
43. (அ) செபியின் பணிகளை விவரிக்கவும்.
(அல்லது)
ஆ) விற்பனை ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படை கூறுகளை விரிவாக விளக்குக.
44. (அ) ஆட்சேர்ப்பு முறைக்கும், தேர்ந்தெடுத்தலுக்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடுகளை விவரிக்கவும்.
(அல்லது)
ஆ) பங்குகளுக்கும், கடனீட்டுப் பத்திரத்திற்கும் உள்ள வேறுபாடுகளை எழுதுக.
45. (அ) குறிப்பு வரைக :
(i) சட்டமுறைக் கூட்டம் (ii) சிறப்புக் கூட்டம்
(அல்லது)
ஆ) நுகர்வோரின் பொறுப்புகள் யாவை?
46. (அ) பொருளாதார அடிப்படையில் சந்தைகள் எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படுகிறது என்பதை விளக்குக.
(அல்லது)
ஆ) நுகர்வோர் எவ்வாறு சுரண்டப்படுகிறார்கள் என்பதை விளக்குக.
47. (அ) காசோலையின் இயல்புகளை விளக்குக.
(அல்லது)
ஆ) பயிற்சியின் நோக்கங்களை விளக்குக.

❖ ❖ ❖ ❖

விடைகள்

பகுதி - I

1. (ஆ) தனி நபர்
2. (ஈ) கண்ணுக்குப் புலனாகா
3. (ஈ) 3
4. (ஆ) வணிக வாங்கி
5. (அ) திட்டக் கூறு
6. (அ) கலை மற்றும் அறிவியல்
7. (ஈ) சமூக வகுப்பு
8. (ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
9. (அ) ரால்ப் நாபர்
10. (ஈ) 1996

11. (இ) சுற்றுச்சூழல் சந்தைப்படுத்தல்
12. (ஆ) கட்டுப்படுத்த முடியாத
13. (அ) உலகமயமாக்கல்
14. (ஆ) இந்திய உச்ச நீதிமன்றத்தின் சேலை அல்லது ஓய்வு பெற்ற நீதிபதி
15. (அ) 3
16. (அ) நுகர்வோர் திருப்தி
17. (ஆ) செயலூக்கமளித்தல்
18. (அ) புதிய வெளியீடுகளுக்கான சந்தை
19. (ஈ) பணிவழி மற்றும் பணிவழியற்ற பயிற்சி
20. (ஆ) 21

பகுதி - II

21. (i) கணக்கியல்
(ii) வணிகச் சட்டங்கள்
(iii) உளவியல்
(iv) புள்ளியியல்
(v) பொருளியல்
(vi) தரவு செயலாக்கம் போன்றவை மேலாண்மைக் கருவிகளாகும்.
22. மூலதனச் சந்தை (Capital Market) : நீண்ட கால ஓராண்டுக்கு மேல் நிதி கோருதலுக்கான சந்தை மூலதன சந்தை ஆகும். எ.கா. பங்குகள், கடனீட்டுப் பத்திரங்கள் போன்றவை.
23. (i) இந்தியாவில் பங்கு மாற்றகங்களில் நான்கு வகையான ஊக வணிகர்கள் செயல்படுகின்றனர்.
(ii) அவர்கள் காளை, கரடி, கலைமான், முட வாத்து என்று அழைக்கப்படுகின்றனர்.
24. ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள பல்வேறு பணியிடங்களுக்கு பொருத்தமான நபர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் பணி செயல்முறை ஆட்சேர்ப்பு எனப்படுகிறது.
25. திரு. ஜெரோம் மெக்கார்த்தி அவர்களின் கூற்றுப்படி, “சந்தையிடுகை கலவை நான்கு கூறுகளை கொண்டுள்ளது. அவையாவன, பொருள் கூறுகள், விலை கூறுகள், விற்பனை மேம்பாட்டு கூறுகள் மற்றும் இட கூறுகள் ஆகும்.” என்கிறார்.
26. முன்னாள் அமெரிக்க ஜனாதிபதி திரு. ஜான் F கென்னடி அவர்கள், “அடிப்படையான நுகர்வோர் உரிமை என்பது பாதுகாப்பில் உரிமை, தகவல் பெறும் உரிமை, தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை மற்றும் கேட்கும் உரிமை” என்று கூறுகிறார்.
27. பயிற்றுவிப்பாளர்கள் பதவியின் சூழ்நிலையை அல்லது பதவியில் நியமிக்கப்பட்ட பாத்திரத்தை விளக்குவார். அவர்கள் எந்த ஒத்திகையும் இல்லாமல் ஒதுக்கப்படும் பாத்திரங்கள் செயல்பட வேண்டும். முன் தயாரிக்கப்பட்ட உரையாடல்கள் எதுவும் இல்லை எனவே அவர்கள் எந்த வகையிலும் பங்கேற்காமல் பங்கு வகிக்க வேண்டும்.
28. சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தம் என்பது எந்த ஒப்பந்தத்தின் வாயிலாகப் பொருளை விற்பவர் வாங்குநருக்கு விலை என்ற மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு பொருளின் மீதான உரிமையை மாற்றித் தருகிறாரோ அதுவே சரக்கு விற்பனை ஒப்பந்தமாகும்.
29. குறைவெண் (Quorum) : ஒரு தனிநபர் கூட்டமாக முடியாது. ஒரு நிறுவன கூட்டத்தை கூட்டுவதற்கு குறைந்தளவு நபர்களாவது தேவை. அத்தகைய குறைந்தளவு நபர்களின் எண்ணிக்கையை குறைவெண் என அழைக்கிறோம்.

30. (i) தொழில் முனைபவர் முடிவு எடுக்கும் திறன் பெற்றிருக்க வேண்டும். ஏனெனில் எந்த தொழில் துவங்கலாம்; என்ன உற்பத்தி செய்வது; எங்கு தொழில் துவங்குவது, யாரை பதவியில் அமர்த்துவது; கையாளும் தொழில் நுட்பம், எந்த அளவு பொருட்களை உற்பத்தி செய்வது, எங்கே விற்பனை செய்வது, எவ்வாறு தரத்தை கூட்டுவது, போட்டியை எதிர்கொள்வது, விலை வைப்பது, நிர்ணயம் செய்தல் மற்றும் விளம்பரம் செய்வது போன்ற பல தரப்பட்ட முடிவுகளை நிதானமாக, மேற்கொள்ளுதல் மிகவும் சிறந்தது.
- (ii) விரைவான முடிவை சில அவசர சூழ்நிலைகளில் எடுக்க வேண்டு இருக்கலாம். ஆனால் விவேகமற்ற முடிவாக அது ஏற்படக்கூடாது.

பகுதி - III

31. 1. திட்டமிடல் 2. அமைப்பாற்றல்
3. பணியமர்த்தல் 4. இயக்குவித்தல்
5. செயல் ஊக்கம் அளித்தல்
6. கட்டுப்படுத்தல் 7. ஒருங்கிணைத்தல்
32. இரண்டாம் நிலைச் சந்தை :
(i) ஏற்கனவே வெளியீடு செய்யப்பட்ட பங்குகளுக்கான சந்தை இரண்டாம் நிலைச் சந்தை ஆகும்.
(ii) இரண்டாம் நிலைச் சந்தையில் பங்கு மாற்றகம் ஒரு முக்கியமான நிறுவனம் ஆகும்.
33. கரடி (Bear)
(i) கரடி அல்லது மண்டிவாலா (Mandiwala) என்றழைக்கப்படும் ஊக வணிகர், எதிர்காலத்தில் குறிப்பிட்ட பத்திரங்களின் விலைகள் வீழ்ச்சி அடையும் என்று எண்ணுபவர்.
(ii) ஒரு கரடி, பொதுவாகத் தன்னுடைய எதிரியைத் தரையில் தள்ளி அழுத்துகிறது. அதேபோல ஒரு கரடி ஊகவணிகரும், பங்குச் சந்தையில் பங்குகளின் விலையைக் கீழே தள்ளுவதற்கு வேண்டிய நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகிறார்.
(iii) ஒரு கரடி ஊக வணிகர் எதிலும் பின்னோக்கிய மனப்பாங்கு (Pessimism) கொண்டவர்.
34. (i) மனித வளங்கள் உணர்ச்சி பூர்வமானவை.
(ii) நிதியுடன் அல்லது நிதியில்லாமலும் மனித வளங்கள் ஊக்குவிக்கப்படலாம்.
(iii) மனித வளங்களின் நடத்தைகளை ஊகிக்க முடியாது.
(iv) மனித வளங்களால் உண்டாகும் மதிப்பு மற்றும் பாராட்டுகள் நீண்ட காலத்திற்கு கிடைக்கிறது
(v) மனித வளங்கள் நகரும் தன்மை கொண்டது.
35. (i) போட்டியாளர்களால் அடையாளம் காணப்படாத ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வகுப்பு/பிரிவு மக்களை அடையாளம் கண்டு அந்த வாடிக்கையாளரின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தேவையான அனைத்து சந்தையிடுதல் முயற்சிகளை செய்வதே தனியிடச்சந்தை (Niche Marketing) குறிக்கும்.
(ii) ஒரு பெரிய குளத்தில் ஒரு சிறிய மீனாக இருப்பதற்கு பதிலாக ஒரு சிறிய குளத்தில் ஒரு பெரிய மீனாக இருப்பது போல, ஒரு குறிப்பிட்ட வரையறுக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளரின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் சந்தையை இவ்வாறு அழைக்கிறோம்.



- (iii) அனைத்து வசதிகளுடன் உரிய திரையரங்குகள் (இதன் டிக்கெட் விலை மற்ற திரையரங்கை போல் அல்லாமல் 5 அல்லது 6 மடங்கு அதிகமாக இருக்கும்.)
36. (i) உயர்நீதிமன்றத்தின் நீதிபதியாக சம்மந்தப்பட்ட மாநில அரசால் பதவி அமர்த்தப்பட்ட நபர் அந்த ஆணையத்தின் தலைவராக நியமிக்கப்படலாம்.
- (ii) நீதி, நேர்மை, நாணயம் கொண்ட மற்றும் போதிய அறிவு மற்றும் அணுபவம் கொண்ட நபர்களையோ அல்லது பொருளாதாரம் சட்டம், வணிகம் மற்றும் தொழில் நிர்வாகம் போன்ற துறைகளில் ஏற்படும் சிக்கல்களைக் கையாளும் திறமை கொண்டவர்களையும் நியமிக்கலாம்.

37.

வ. எண்	வேறுபாடுகள்	மாற்றுமுறைத் தன்மை	உரிமைமாற்றம்
(i)	சட்ட முறை உரிமைமாற்றம்	ஆவண மாற்றுமுறை ஆவணத்தைப் பொறுத்தவரை உரிமையை மேலெழுதித் தருவதன் மூலமாகவோ அல்லது கொணர்பவர் மாற்றுச் சீட்டை வகையில் ஒப்படைப்பதன் மூலமாகவோ உரிமை மாற்றம் செய்ய முடியும்.	உரிமை மாற்றம் சட்டத்தின் கீழ் வரையறுக்கப்பட்ட சட்டங்கு முறைப்படி உரிமை மாற்ற வேண்டும்.
(ii)	அறிவிப்பு	மாற்றுமுறை ஆவணத்தைக் கொண்ட நபர் கடனாளியிடமிருந்து பணத்தை செலுத்தி கேட்க தேவையில்லை.	உரிமை மாற்றத்தில் உரிமை மாற்றம் பெற்றவர் கடனாளியிடமிருந்து தன்னிடம் கடன் தொகையை செலுத்த அறிவிக்க வேண்டும்.
(iii)	மறுபயன்	மாற்றுமுறைத் தன்மையில் மறுபயன் இருப்பதாகக் கொள்ளப்படுகிறது.	உரிமை மாற்றம் பெற்றவர் மறுபயனை மெய்ப்பிக்க வேண்டும்.

38. நிறுவனம் ஒன்று அதன் பெயரளவு மதிப்பிற்கு கூடுதலான ஒரு விலைக்கு அதன் பங்குகளை விற்க இயலும் நிலையில் முனைமத்தில் பங்குகளை வெளியிடலாம். பங்குகள் மீது பெறப்படும் முனைமத்தொகை ஆனது “ஈடுகள் முனைமக் கணக்கு” என்ற ஒரு கணக்கிற்கு அனுப்பப்படும் பிரிவு (78). எடுத்துக்காட்டாக ஒரு நிறுவனம் ₹10/- முக மதிப்பிலான பங்குகளை ₹12/- என வெளியீட்டு பெறப்படும் முனைமத் தொகை ₹2/- ஈடுகள் முனைமக் கணக்கிற்கு கொண்டு செல்லப்படும்.

- முதன்மை செலவுகளை போக்கெழுதியது
- செலவுகளை போக்கெழுதியது (அ) தரகு செலுத்தியது (அ) தள்ளுபடி அனுமதித்தது. பங்குகளின் வெளியீடு (அ)கடன் பத்திரங்களின் வெளியீடு
- மீள்தர முன்னுரிமை பங்கிற்காக செய்த ஏதேனும் முனைம ஒதுக்கீடு தொகை.

இப்படி செய்த வருமான நிதிகளை ஒதுக்கீடு செய்து ஈடுகள் முனைம கணக்கிற்கு கொண்டு சென்று பங்காதாயமாக வழங்கப்படும். இது பொதுவாக வாங்கும் நோக்கத்துடன் மேற்கொள்ளப்படும் பிரிவு (77A) இந்த முனைமம் எல்லா நேரங்களிலும் பங்காதாயமாக வழங்கப்பட மாட்டாது.

39. திரு.டெய்லர் அவர்களால் முன்வைக்கப்பட்ட அறிவியல் புர்வ மேலாண்மையின் கோட்பாடுகள்.

- அறிவியல், கட்டை விரலின் விதி அல்ல.
- இணக்கம், சச்சரவின்மை.
- மனப்புரட்சி.
- தனிமனிதத் தத்துவம் அல்ல, ஒத்துழைப்பு.
- ஒவ்வொருவருக்கும் அவரவரது திறமைக்கும் செழிப்புக்குமான வளர்ச்சி.

40. இந்தியாவில் தயாரிப்பு திட்டம் :

- இத்திட்டத்தின் மூலம் இந்தியாவை பன்னாட்டு உற்பத்தி மையமாக மாற்ற உதவி செய்யப்படுகிறது.
- தற்பொழுது இதன் விளைவாக அன்னிய முதலீடு, புதுமை புகுத்தல், திறன் வளர்ச்சி, அறிவுசார் சொத்து பாதுகாப்பு, உற்பத்தி, கட்டமைப்பு மேம்பாடு போன்ற வளர்ச்சிசார் நடவடிக்கைகள் முடுக்கிவிடப்பட்டு முழுவீச்சில் செயல்பட்டு வருகிறது.

பகுதி - IV

41. (அ) நவீன மேலாண்மையின் கோட்பாடுகள்: நவீன மேலாண்மையின் தந்தை எனப் போற்றப்படும் திரு.ஹென்றி போயல் ஒவ்வொரு மேலாளரும் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்காக நடைமுறைப்படுத்த வேண்டிய 14 பிரதான கோட்பாடுகளை வரையறுத்திருக்கிறார். அவைகளாவன.

- வேலைப் பகிர்வு :** இக்கோட்பாட்டின்படி தொழிலமைப்பின் மொத்தப்பணிச் சுமையும் சிறிய பணிகளாகப் பகிர்வு செய்ய வேண்டும். தொழிலாளர் ஒவ்வொரு தொழிலாளியின் திறமைக்கேற்ப பணி ஒதுக்கீடு செய்யப்பட்டு அப்பணியில் அத்தொழிலாளர் சிறப்பீடுபாடும் நிபுணத்துவமும் அடையும் வண்ணம் தொழில் முறை வளர்ச்சியையும் பணிச்சூழலையும் உருவாக்க வேண்டும்.
- அதிகாரமும், பொறுப்பும்:** அதிகாரம் என்பது ஒரு அலுவலர் தன் கீழ்ப்பணியாளர்களுக்கு ஆணையிடும் உரிமையைக் குறிக்கின்றது.
- ஒழுங்குமுறை :** இது கீழ்ப்படிதல், மற்றவர்களிடம் முறைப்படி நடத்துதல், அதிகாரத்தை மதித்தல் போன்றவை ஆகும். இவ்வொழுங்கு நிறுவனம் செம்மையாக நடைபெற இன்றியமையாததாகும்.

(iv) பொது நலனுக்காக தனி நலம் புறக்கணிக்கப்படல் வேண்டும்: நிர்வாகம் தனிப்பட்ட ஆதாயங்களை ஒதுக்கி வைத்துவிட்டு நிறுவனத்தின் நோக்கங்களை மட்டுமே முன் நிறுத்த வேண்டும். எனவே தனிப்பட்ட நபர்களின் தனிநலனை விட தொழில் நிறுவனத்தின் நோக்கமே அனைத்தையும் விட மேம்பட்டிருக்க வேண்டும்.

(v) **ஊதியம்** : ஊதியம் என்பது பணியாளர் களின் பணிக்கு கொடுக்கப்படும் விலையாகும். பணியாளருக்கு கொடுக்கப்படும் ஊதியமே தொழிலாளர்களின் ஊக்குவிக்கும் முதன்மையான ஊக்குவிப்பவனாக இருந்து உற்பத்தியை அதிகரிப்பதால் அவர்களுக்கு போதுமான ஊதியம் வழங்கப்பட வேண்டும்.

(அல்லது)

(ஆ) வியாபாரத்தின் செயல் திறனை உடனடியாக பாதிக்கும் சுற்று சூழலாக இருக்கும் காரணிகளை இது குறிக்கிறது. இதில் பின்வருவன அடங்கும்.

(i) **நிதி அளிப்பவர்கள்** : கடனீட்டுப் புத்திரதாரர்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் வணிகம் சிறந்த முறையில் இயங்க முக்கிய பங்கினை வகிக்கிறார்கள். அவர்களின் நிதி திறன், கொள்கை உத்திகள் இடர் பற்றிய அணுகுமுறை மற்றும் நிதி சாரா அமைப்புகளின் பங்கு முக்கியமாக உள்ளது.

(ii) **சரக்கு விற்பனையாளர்கள்** : எந்தவொரு அமைப்பிலும் மூலப்பொருட்கள் மற்றும் இதர உள்ளீடுகளின் வழங்குநர்கள் மிகவும் முக்கிய பங்குவகிக்கிறார்கள். விநியோகிப்பாளரிடமிருந்து பெறப்படும் பொருட்கள் உற்பத்திகளில் தொடர்ச்சியான செயல்பாட்டை செயல்படுத்துகிறது.

(iii) **சந்தையிடுகை இடைநிலையர்கள்** : உற்பத்தி பொருளை விற்பனை செய்யவும் நுகர்வோரிடம் கொண்டு சேர்ப்பதற்கும் விநியோகிப்பாளர்களின் உதவி தேவைப்படுகிறது. இவர்கள் நிறுவனத்தையும், நுகர்வோரையும் இணைக்கும் பாலமாக திகழ்கின்றனர். மொத்த விற்பனையாளர்கள் சில்லறை விற்பனையாளர்கள் மற்றும் முகவர்கள் பொருள்களை நுகர்வோரிடம் சேர்ப்பதை உறுதி செய்கின்றனர்.

(iv) **பொதுமக்கள்** : தொழிலில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் பின்வரும் குழுக்கள் பொது மக்கள் எனப்படுகிறது, அவையாவன: ஊடகக் குழு, குடிமக்கள் செயல் குழு மற்றும் உள்ளூர் மக்கள் செயல் குழு. பொதுமக்களிடம் ஒரு வியாபாரத்தை உருவாக்குவதற்கும் அல்லது அழிப்பதற்குமான திறமை உள்ளது.

(v) **வாடிக்கையாளர்கள்** : ஒவ்வொரு வியாபாரத்தின் நோக்கமும் அதன் வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதாகும். வாடிக்கையாளரே வணிகத்தின் மன்னராக கருதப்படுகிறார் மற்றும் அவர்களை சுற்றியே வணிகம் உள்ளது.

(vi) **போட்டியாளர்கள்** : அனைத்து நிறுவனங்களும் எல்லா நிலைகளிலும் போட்டியை எதிர்கொள்ள வேண்டியுள்ளது. உள்ளூர், தேசிய மற்றும் உலகளாவிய அளவில் ஒரே மாதிரியான பொருள் உற்பத்தி அல்லது தயாரிப்புகள் இருப்பதால் நிறுவனங்கள் பல்வேறு நிலைகளில் போட்டியிட சூடிய நிலை ஏற்படுகிறது.

42. (அ) மூலதனச் சந்தையின் முக்கியத்துவம் பின்வருமாறு விளக்கப்பட்டுள்ளது:

(i) **சேமிப்பு மற்றும் மூலதன உருவாக்கம்** : மூலதனச் சந்தையில் பல்வேறு வகையான பத்திரங்கள் பல்வேறு துறையைச் சார்ந்து மக்களிடமிருந்து (தனிநபர், நிறுமங்கள், அரசு முதலியன) சேமிப்பை திரட்டுவதற்கு உதவி செய்கின்றது. இது நாட்டில் மூலதன உருவாக்கத்தை முடுக்குகிறது.

(ii) **நிலையான மூலதனம்** : மூலதனச் சந்தை/ பங்கு மாற்றகம் நிறுமங்கள் நிலை மூல தனத்தை திரட்டுவதற்கு உதவிபுகிறது. முதலீட்டாளர்கள் நிலையான காலத்திற்கு தங்களுடைய நிதிகளை ஒப்புவிக்க முடியாது. ஆனால் நிறுமங்களுக்கு நிலையாக நிதி தேவைப்படுகிறது.

(iii) **தொழிற்துறை வளர்ச்சி** : பொருளாதாரத்தின் தொழிற்துறைக்கு மூலவளங்களை மாற்றுவதன் மூலம் பங்குமாற்றகம் ஒரு மைய சந்தையாக உள்ளது. இது போன்ற நிறுவனங்கள் உற்பத்தி வழிகளில் முதலீடு செய்ய மக்களை ஊக்குவிக்கின்றது.

(iv) **உடனடி மற்றும் தொடர்ச்சியான சந்தை** : பங்கு மாற்றகம் வாங்குபவர்கள் மற்றும் விற்பவர்கள் பத்திரங்களை வாங்க மற்றும் விற்பதற்கு ஒரு வசதியான மையத்தை வழங்குகிறது. எனிய சந்தையிடுதல் பத்திரங்களில் முதலீடு செய்வதில் மற்ற சொத்துக்களுடன் ஒப்பிடும் பொழுது அதிக நீர்மைத் தன்மையை உருவாக்குகிறது.

(v) **செயல் திறனுக்கு நம்பகமான வழிகாட்டி** : மூலதனச் சந்தை நிறுமங்களின் செயல்திறன் மற்றும் நிதி நிலைக்கு ஒரு நம்பகமான வழிகாட்டியாக சேவைபுகிறது.

(vi) **நிதிமுதலீட்டிற்கான வழிகாட்டுதல்** : பத்திரங்களின் நடப்பு சந்தை விலை மற்றும் அதன் வருவாய், பொதுமக்கள் தங்கள் நிதியை ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுமத்தில் முதலீடு செய்ய வழிகாட்டும் காரணியாக உள்ளது. இது பொதுநலனுக்காக நிதியை திறன்பட பயன்படுத்துவதை உறுதி செய்கிறது.

(vii) **பல்வேறு சேவைகளை வழங்குதல்** : மூலதனச் சந்தையில் செயல்படும் நிதி நிறுவனங்கள் தொழில் முனைவோருக்கு நீண்ட கால மற்றும் நடுத்தர கால கடன்களை வழங்குதல், ஒப்புறுதி வழங்குதல், நிறுமங்களை தோற்றுவித்தலில் உதவி செய்தல், நேர்மை பங்கு முதலில் பங்கேற்றல், நிபுணர்களின் அறிவுரைகள் வழங்குதல் போன்ற பல்வேறு சேவைகளை வழங்குகிறது.

(அல்லது)

(ஆ) **மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் எதிர்கொள்ளும் பிரச்சனைகள்** : மகளிர் தொழில் முனைவோர்கட்கு மேற்குறிப்பிட்டவாறு ஏராளமான வாய்ப்புகள் இருந்தபோதும், அவர்கள் எதிர்கொள்ளும் சவால்கள் ஏராளம் என பல ஆராய்ச்சிகள் வெளிப்படுத்தியுள்ளன. அவைகளில் சிலவற்றை கீழே விவாதிப்போம்.

(i) **நிதிப்பிரச்சனை** : மகளிர் தொழில் முனைவோர்களுக்கு தங்களின் தொழில் வினையில் ஏற்படும் நிதிப் பற்றாக்குறையை சமாளிப்பது மிகப்பெரிய சவாலாக விளங்குகிறது. தங்களின் பெயரில் சொத்துக்கள் இல்லாத மகளிர் உரிமையாளர்கள் பிணைக்கடன் பெறுவதில் பெரும் இன்னல்களுக்கு உட்படுத்தப்படுகிறார்கள்.



- (ii) **இயக்கத்தடை** : மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் நமது நாட்டு கலாச்சாரப்படி அவர்கள் நடந்து கொள்ள வேண்டிய சூழலில் வீட்டு பொறுப்புகளையும் சமக்க வேண்டியுள்ளது. என்னதான் தொழில் உரிமையாளராக மகளிர் உயர்ந்தாலும் தாயாக, மனைவியாக, மகளாக, மருமகளாக, மாமியாராக, பாட்டியாக தன்னுடைய கடமைகளை தட்டிக்கழிக்க முடிவதில்லை. தொழிலை துவங்கிய பின் பல்வேறு காரணங்களுக்காக மகளிர் வெளியில் செல்ல முடிவதில்லை.
- (iii) **கல்வியறிவு இன்மை** : ஏட்டறிவு இல்லா அல்லது குறைவாக படித்துள்ள மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் வியாபாரம் அல்லது தொழில் தொடர்பான கருத்துக்களை முழுவுதாக புரிந்து கொள்ள முடியாதவராக உள்ளனர். உதாரணமாக கணக்கை பராமரித்தல், பணம் கொடுக்கல் வாங்கலை கணக்கு வைத்துக் கொள்ளுதல், பொருளை சந்தையிட தொழில்நுட்ப கருத்துக்களை உள்வாங்குதல் போன்ற பல தரப்பட்ட செய்திகளை தெளிவாக விளங்கிக் கொள்ள குறைவான படிப்பு அல்லது படிப்பறிவு இன்மை மிகப்பெரிய இடையூறாக இருக்கிறது.
- (iv) **ஆதரவு இன்மை** : மகளிர் தொழில் முனைவோர் செம்மையாக தன் வினையை செயல்படுத்த பலதரப்பட்ட மக்களின் கனிவு, பரிவு மற்றும் ஆதரவு இவைகள் தேவைப்படுகின்றன. குறிப்பாக கணவன், பிள்ளைகள், பெற்றோர்கள், வாழ்க்கைப்பட்ட இடம், நண்பர்கள், அயல் அண்டையில் வசிப்பவர்கள் என பலரின் ஒத்துழைப்பு தேவைப்படுகிறது.
- (v) **கடும்போட்டி** : தாராளமையான போட்டி உலகில் மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் பெரிய நடுத்தர தொழில்களிடமிருந்து கடுமையான போட்டியை எதிர் கொள்கின்றனர். போட்டியை வலுவாக எதிர்கொள்ள விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை பெருக்க யுத்திகளை கையாள வேண்டியுள்ள சூழ்நிலையில் மகளிர் தொழில் முனைவோர்கள் ஈடுகொடுக்க முடியாமல் திணறுகின்றனர்.
43. (அ) **செபியின் பணிகள்** :
- (i) போதுமான கல்வி மற்றும் வழிகாட்டல் மூலம் முதலீட்டாளர்களின் நலன்களை பாதுகாக்கிறது.
- (ii) பங்கு சந்தைகளில் வியாபாரத்தை ஒழுங்குபடுத்துதல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல். தரகர்கள் மற்றும் துணைதரகர்கள் ஆகியோர் நிதிச்சந்தையில் பதிவு செய்வது கட்டாயமாக்கப்பட்டுள்ளது.
- (iii) பங்குபரிவர்த்தனை விசாரணைகள், இடைத்தரகர்கள் மற்றும் தன்னியக்க ஒழுங்குபடுத்தும் அமைப்புகளை ஆய்வு செய்தல் மற்றும் தேவையான நடவடிக்கைகளை செபி எடுக்கிறது.
- (iv) பத்திரங்களில் உள்வழி வர்த்தகத்தை தடை செய்கிறது.
- (v) பங்கு சந்தைகளில் செயல்படும் நிதி இடைத்தரகர்களால் மேற்கொள்ளப்படும் மோசடியான மற்றும் நியாயமற்ற முறைகளை தடைசெய்கிறது.
- (vi) மூலதன வெளியீட்டில் ஈடுபட்டிருக்கும் தொழில் நிறுவனங்களுக்கு செபி வழிகாட்டுதல்கள் மற்றும் வழிமுறைகளை வெளியிடுகிறது.
- (vii) முதலீட்டாளர்களின் நலன்களை பாதுகாப்பதற்கான ஒரு வழியாக நிறுவன ஒருங்கிணைப்பு மற்றும் கையகப்படுத்துதல்களை செபி ஒழுங்குபடுத்துகிறது.
- (viii) பரஸ்பரிந்தியங்கள் போன்ற கூட்டு முதலீட்டுத் திட்டங்களின் செயல்பாட்டை பதிவு செய்தல் மற்றும் கட்டுப்படுத்துதல் பணிகளை மேற்கொள்ளுகிறது.
- (ix) இடைத்தரகர்களின் சுய ஒழுங்குமுறை அமைப்பை உண்குவித்தல்.
- (x) இது விரிவான சட்ட அதிகாரங்களை கொண்டுள்ளது.
- (ஆ) **விற்பனைச் சட்டத்தின் அடிப்படைக் கூறுகள்**: ஒரு விற்பனை ஒப்பந்தச் சட்டத்திற்கு பின்வரும் கூறுகள் இன்றியமையாததாக கருதப்படுகிறது.
- (i) **இருதரப்பினர்** : சரக்கு விற்பனைச் சட்டத்தில் இருதரப்பினர்கள் ஈடுபட்டுள்ளனர். அவர்களில் ஒருவர் வாங்குனர் இன்னொருவர் விற்பனையாளர். ஒரு தனி நபர் தனக்கே பொருளை எடுத்துக் கொள்வதை விற்பனை என்ற சொல் குறிக்காது.
- (ii) **பொருளின் மீதான உரிமை மாற்றம்**: விற்பனை என்று அழைக்க, விற்பவர் பொருளின் மீதான உரிமையை வாங்குபவர்க்கு மறுபயன் பெற்றுக் கொண்டு மாற்றித் தர வேண்டும். பொருளின் உடைமை மாற்றுவது என்ற செயல் விற்பனை ஆகாது.
- (iii) **சரக்கு/பொருள்** : சரக்கு என்ற சொல் பணம், அசையாச் சொத்து மற்றும் உரிமைகோர் சரக்கில் அடங்காது. சரக்கு என்ற சொல்லில் பணம், அசையா சொத்துக்கள் மற்றும் உரிமைக்கோர் போன்றவை அடங்காது.
- (iv) **விலை** : பொருளின் விற்பனைக்கு மறுபயனே விலை ஆகும். பொருளைப் பொருளுக்கு மாற்றாக பரிமாற்றம் செய்துக் கொள்வது விலையாகாது. பொருளைப் பகுதியாக பொருளுக்கும் மீதப் பகுதியாக விலைக்குமே மாற்றிக் கொள்ளும்போது, விலைக்கு மாற்றிய பகுதி மட்டும் விற்பனை நடவடிக்கை ஆகும்.
- (v) **விற்பனை மற்றும் விற்பனை உடன்பாடு**: பொருளின் உரிமையை உடனே மாற்றிவிடக் கூடிய நடவடிக்கைகள் விற்பனை என்றும், உரிமையை எதிர்காலத்தில் மாற்றும் நடவடிக்கைகளுக்கு விற்பனை உடன்பாட்டு நடவடிக்கைகள் எனவும் பொருள்படும்.

44. (அ)

வ. எண்	ஒப்பிடுவதற்கான அடிப்படை	ஆட்சேர்ப்பு	தேர்ந்தெடுத்தல்
(i)	பொருள்	பணியாளர்களைத் தேடும் மற்றும் அவர்களை வேலைக்கு விண்ணப்பிக்கத் தூண்டுதல் நடவடிக்கையே ஆட்சேர்ப்பு ஆகும்.	பொருத்தமான வேலைக்கு பொருத்தமான விண்ணப்பத்தாரரை தேர்ந்தெடுத்து பணி வழங்குதல் பணியமர்த்தல் ஆகும்.
(ii)	அணுகுமுறை	ஆட்சேர்ப்பு என்பது நேர்மறையான ஓர் செயல்முறை	தேர்ந்தெடுத்தல் என்பது எதிர்மறையான ஓர் அணுகுமுறை

(iii)	நோக்கம்	காலியாக உள்ள பதவிக்கு விண்ணப்பிப்பதற்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான விண்ணப்பத்தாரரை அழைப்பது.	மிகவும் பொருத்தமான விண்ணப்பத்தாரரை தேர்ந்தெடுப்பது மற்றும் மீதமுள்ளவர்களை நீக்குவது.
(iv)	வரிசை	முதல்படி	இரண்டாம்படி
(v)	முறை	சிக்கனமான முறை	செலவு மிகுதியான முறை

(ஆ)

(அல்லது)

வ. எண்	பங்குகள்	கடன் பத்திரம்
(i)	இது நிறுமத்தின் முதலில் ஒரு பங்கு ஆகும்.	இது சட்டப்படி ஒரு கடன் ஆகும்.
(ii)	பங்குதாரர்கள் நிறுமத்தின் உறுப்பினர்கள்/ உரிமையாளர்கள் ஆவர்.	கடன் பத்திரதாரர்கள் நிறுமத்தின் கடனீந்தோர்கள் ஆவர்.
(iii)	பங்குதாரர்கள் மாறுபடும் விலையில் பங்காதாயம் பெறுவர்.	கடன் பத்திரதாரர்கள் நிலையான விதத்தில் வட்டி செலுத்தி அதற்கான பங்காதாயம் பெறுவர்.
(iv)	பங்குகளில் எந்தவிதமான விதிப்பும் கிடையாது.	நிறுமத்தின் சொத்துக்களின் மீது கடன் பத்திரங்கள் விதிக்கப்படும்.
(v)	பங்குகள் தள்ளுபடியில் ஒரு குறிப்பிட்ட நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டு மட்டுமே வெளியிட முடியும்.	சாதாரண பத்திரங்களை தள்ளுபடியில் வெளியிட எந்த நெறிமுறைகளும், தடைகளும் இல்லை.
(vi)	இயக்குநர் அவையின் முடிவின் அடிப்படையிலும், இலாபத்தின் அடிப்படையிலும் பங்காதாய வீதம் மாறும்.	கடன் பத்திரங்களின் வட்டி வீதம் நிலையானது.

45. (அ) (i) **சட்டமுறை கூட்டம் (Statutory Meeting):** நிறுமச் சட்டப்படி ஒவ்வொரு பொது நிறுமமும் தொழில் தொடங்கிய தேதியிலிருந்து ஒரு மாதத்திலிருந்து 6 மாதத்திற்குள் பங்குதாரர்கள் கூட்டத்தை கூட்ட வேண்டும். இதனை சட்டமுறை கூட்டம் என அழைக்கப்படுகிறோம். ஒரு பொது நிறுமத்தின் வாழ்நாளில் ஒரு முறை மட்டுமே கூட்டப்படும் கூட்டம் சட்டமுறை கூட்டம் ஆகும். பங்கு முதல் இல்லாத பொது மற்றும் தனி நிறுமங்கள் இத்தகைய கூட்டத்தை கூட்ட தேவையில்லை.

(ii) **சிறப்புக் கூட்டம் (Extra-Ordinary Meeting):** சட்டமுறைக் கூட்டம் மற்றும் ஆண்டு பொதுக் கூட்டம் ஆகியவை நிறுமத்தின் இயல்பான சாதாரண கூட்டங்கள் ஆகும். சட்டமுறைக் கூட்டம் மற்றும் ஆண்டு பொதுக்கூட்டம் ஆகிய இரண்டையும் தவிர பிறக் கூட்டங்கள் அனைத்தும் சிறப்பு கூட்டங்கள் என அழைக்கப்படுகிறது. சில அவசர வியாபார முடிவுகளை எடுக்க இரு ஆண்டு பொதுக் கூட்டங்களுக்கிடையே கூட்டப்படும் இதர கூட்டங்கள் அனைத்தும் சிறப்புக் கூட்டங்களாகும்.

(அல்லது)

(ஆ) நுகர்வோரின் பொறுப்புகள் பின்வரும் வகையில் பட்டியலிடப்படுகின்றன.

- விற்பனை ஒப்புநத சட்டத்தின் விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகள்படி பொருளுக்கான விலையை நுகர்வோர்கள் செலுத்த வேண்டும்.
- பொருட்களை நுகர்வோரின் இருப்பிடத்தில் வழங்குமாறு விற்பனையாளரை கேட்டுக் கொள்வது அவரின் பொறுப்பாகும்.
- ஒப்புநதச் சட்டத்தின்படி குறித்த நேரத்தில் பொருட்களை நுகர்வோர் பெற்றுக் கொள்ளவில்லையென்றால் அதனால் ஏற்படும் நடத்திற்கு அவரே பொறுப்பாவார்.

(iv) நுகர்வோர் பொருட்களை பெற்றுக்கொண்டு தாமதமாக விற்பனையாளருக்கு பணம் செலுத்தினாலோ அல்லது பொருட்களுக்கு சேதம் ஏற்படுத்தினாலோ அதற்கான நஷ்டஈடு தர வேண்டியது நுகர்வோரின் கடமையாகும்.

(v) நுகர்வோர் தங்களிடமிருக்கும் பொருட்களை அதன் விதிமுறைகளின்படி மற்றும் முன்னெச்சரிக்கையுடன் அப்பொருட்களை பயன்படுத்த வேண்டும்.

(vi) நுகர்வோர் பொருட்கள் மீதான தனது தேவையை தெளிவாக விற்பனையாளரிடம் வெளிப்படுத்த வேண்டும்.

46. (அ) பொருளாதாரத்தின் அடிப்படையில் :

(i) **முறையான (செம்மையான) சந்தை :** இவ்வகை சந்தையில் ஒரே இயல்பான தன்மைகொண்ட பண்டங்கள் மற்றும் பணிகளை ஒரே விதமான விலையின் அடிப்படையில் கையாளப்படுகிறது. இந்த சந்தை கீழ்க்காணும் நிபந்தனைகளை கொண்டுள்ளது.

- அதிக எண்ணிக்கை உள்ள வாங்குவோர் மற்றும் விற்போரை கொண்டுள்ளது.
- பொருட்களின் விலை சந்தை முழுவதும் ஒரே சீராக இருத்தல்.
- வாங்குவோர் மற்றும் விற்போர் சந்தையை பற்றி தெளிவாக அறிந்திருத்தல்.
- பொருட்கள் தங்குதடையின்றி ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு செல்வதற்கு வழிவகை செய்கிறது.

(ii) **முறையற்ற அல்லது செம்மையற்ற சந்தை :** இவ்வகை சந்தை பல்வகை பொருட்கள் மற்றும் பல்வேறு விலைகளை கொண்டுள்ளது. ஒரே தன்மை மற்றும் விலைகொண்ட பொருட்கள் இச்சந்தையில் மேற்கொள்ளப்பட மாட்டாது. கீழ்க்கண்ட செயல்பாடுகளின் அடிப்படையில்



இத்தகைய சந்தை செயல்படுகிறது அவற்றை காணலாம்.

1. பொருட்கள் ஒத்த தன்மை இன்மை
2. விலையில் ஏற்ற தாழ்வு
3. தகவல் தொடர்பில் குறைபாடு
4. ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு பொருட்களை கொண்டு செல்வதில் உள்ள தடைகள்.

(அல்லது)

(ஆ) நுகர்வோர் பின்வரும் பல வழிகளில் சுரண்டப்படுகிறார்கள்.

(i) **அதிக விலைக்கு விற்பனை** : விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சேவைகளை அளிப்பவர்கள் தாங்கள் வழங்கும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு அதன் தரத்திற்கு ஈடான விலையைக் காட்டிலும் கூடுதலான விலையை அளிப்பதற்கு பல்வேறு தருணங்களில் நிர்ப்பந்திக்கப்படுகிறார்கள்.

(ii) **கலப்படம்** : கலப்படம் என்பது உணவுப் பொருட்களில் விரும்பத்தக்காத பதிலிப் பொருட்களைச் சேர்ப்பதாகும். கலப்படப் பொருட்களை வாங்கிப் பயன்படுத்தும் நுகர்வோருக்கு உடல்நீதியாகவும், பணரீதியாகவும் கடுமையான இழப்புகள் ஏற்படுகிறது. கலப்படம் நுகர்வோரது உடல்நலத்தை பெரிதும் பாதிப்பதால் அது ஒரு மன்னிக்க முடியாத குற்றமாகும்.

(iii) **போலியான பொருட்கள்** : மக்கள் மத்தியில் பிரபலமடைந்த வணிகக் குறியுடைய பொருட்களுக்கு அதே போன்ற போலியான பொருட்கள் சட்டவிரோதமாகத் தயாரிக்கப்பட்டு மோசடியாக விற்பனை செய்யப்பட்டு வருகின்றது. தானியங்கி (ஆட்டோமொபைல்) வாகன உதிரியாகங்கள், பிளேடுகள், கைக்கடிகாரங்கள், பேனாக்கள், வானொலிப்பெட்டிகள், மருத்துவ மருந்துப் பொருட்கள், நகைகள், துணிகள் மற்றும் ரூபாய் நோட்டுக்கள் கூட கள்ளத்தனமாக, போலியாகத் தயாரிக்கப்பட்டு இமயம் முதல் குமரி வரை எங்கும் நீக்கமற தாராளமாக விற்பனை செய்யப்பட்டு வருகின்றது.

(iv) **செயற்கையான பற்றாக்குறை** : சில சூழ்நிலைகளில் வணிகர்கள் தங்களின் வணிக நிறுவனங்களின் சரக்குகளை இருப்பு வைக்கும் இடங்களில் போதுமான அல்லது தேவைக்கு அதிகமான அளவு சரக்குகளை இருப்பு வைத்திருந்தாலும் கூட தங்கள் கடைகளின் முகப்பில் இருப்பு இல்லை எனும் பெயர்ப்பலகையை வைக்கின்றனர். இத்தகைய சூழ்நிலைகளில் நுகர்வோர் தங்களின் தவிர்க்க இயலாத தேவையின் அடிப்படையில் அப்பொருட்களை அதிக விலை கொடுத்து வாங்க வேண்டிய நிர்ப்பந்தத்திற்கு ஆளாக்கப்படுகிறார்கள்.

(v) **தரக்குறைவு** : கட்டுமானம் செய்து முத்திரையிடப்பட்ட கொள்கலன்களை திறந்தால் அதில் அடைக்கப்பட்டுள்ள பொருட்கள் தரம் குறைந்ததாகவும், கெட்டுப்போனதாகவும், நிகர எடை கொள்கலனில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளதை விட குறைவாக இருப்பதையும் காணமுடிகிறது.

47. (அ) காசோலையின் இயல்புகள் :

(i) காசோலை எழுத்து வடிவில் இருக்க வேண்டும்; காசோலை எழுத்து வடிவில் வரையப்பட்டு இருக்கவேண்டும். ஆனால் சட்டமோ அது பென்சிலால் கூட எழுத தடை விதிக்கவில்லை. என்றாலும் மோசடி செய்யும் வாய்ப்பைக் கருதி வங்கியாளர்கள் தாங்களே காசோலையை அச்சிட்டு தருகிறார்கள்.

(ii) **நிபந்தனையற்ற ஆணை** : காசோலையில் வாடிக்கையாளர் பணம் கொடுக்க என கட்டளை பிறப்பிக்க வேண்டும். தயவு செய்து என்ற வார்த்தை இருந்தாலும் காசோலை செல்லும். ஆனால் கட்டளை நிபந்தனைகள் அற்றதாக இருக்க வேண்டும்.

(iii) **குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது வரையப்படுதல்** : காசோலையை ஒரு குறிப்பிட்ட வங்கியர் மீது மட்டுமே எழுதமுடியும். அதுவும் ஒரு வங்கியின் எந்தக் கிளையில் வாடிக்கையர் பணம் வைத்துள்ளாரோ சம்மந்தப்பட்ட கிளையில் பணம் கொடுக்குமாறு எழுதவேண்டும். மின்னணு மற்றும் ஒருங்கிணைந்த வங்கி முறை நடைமுறையில் இருக்கும் இந்நாளிலும் எந்த கிளையில் வேண்டுமென்றாலும் பணம் பெறமுடியும்.

(iv) **நிச்சயமான ஒரு தொகை** : வங்கியரை ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை கொடுக்கும் படி ஆணை இடவேண்டும். குறிப்பிட்ட அளவு பிணையம் வெளியிட ஆணை பிறப்பிக்க முடியாது.

(v) **பணம் பெறுபவரைத் திட்டவாட்டமாக குறிப்பிட வேண்டும்** : காசோலையை ஒரு குறிப்பிட்ட நபருக்கு அல்லது அவரது ஆணை பெற்றவருக்கு தரும்படி எழுதவேண்டும் அல்லது கொணர்பவர் காசோலை எனின் கொணர்பவருக்கு பணம் தருமாறு ஆணையிடலாம்.

(vi) **கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்படுவது** : காசோலையை கேட்டவுடன் தருமாறு எழுதப்பட வேண்டும். எப்போது தர வேண்டும் என்ற நாள் குறிப்பிடப்பட்டிருப்பின் கேட்டவுடன் கொடுக்க என்ற கட்டளை தேவையற்றது.

(அல்லது)

(ஆ) பயிற்சியின் நோக்கம் பின்வருமாறு விளக்கப்படுகிறது.

(i) **பணியின் தரத்தினை உயர்த்துகிறது** : பணியில் கவனம் செலுத்துவதுடன் பயிற்சி ஒரு குறிப்பிட்ட பணியாளரின் திறனை மேம்படுத்துகிறது. இது பணியாளரின் பணி தரத்தினை அதிகரிக்க வகை செய்கிறது.

(ii) **பணியாளரின் வளர்ச்சியை மேம்படுத்துதல்** : பயிற்சிப் பெற்ற ஊழியர்கள் தங்கள் வேலையில் திறன் மிக்கவர்கள் ஊழியர்களின் செயல்திறன் மேம்பாட்டில் புதிய திறன்களை ஊக்குவிப்பது பயிற்சி ஆகும்.

(iii) **வழக்கொழிவை தடுக்கிறது** : சமீபத்திய தொழில் நுட்பங்கள் மற்றும் நுட்பங்களைப் பற்றிய கூடுதல் அறிவைக் கற்றுக் கொள்ள பயிற்சி உதவுகிறது. பணியாளர் தற்கால தொழில் நுட்பம் மற்றும் போக்குடன் புதுப்பிக்கப்படுகிறார். பயிற்சியின் முக்கிய நோக்கம் பழையனவற்றை போக்குதல் ஆகும்.

(iv) **புதிய பணியாளர்களுக்கு விழிப்பூட்டல்** : பயிற்சியின் மூலம் புதிய பணியாளர்கள், வேலை முறைமை, நுட்பங்கள், அறிக்கைகள், பணியில் பயன்படுத்தப்படும் கருவிகள் மற்றும் உபகரணங்களை பயிற்சி நிறுவனத்தின் உதவியுடன் வேலை செய்யும் கலாச்சாரம் போன்றவற்றை கற்றுக் கொள்ளலாம்.

(v) **மேம்படுத்தப்பட்ட பாதுகாப்பு நடவடிக்கைகள்** : வேலையில் ஈடுபடும் போது பணியினால் ஏற்படும் பாதிப்புகள் மற்றும் பாதுகாப்பு நடவடிக்கை குறித்த விழிப்புணர்வினை முறையான பயிற்சியின் மூலம் பெறுகின்றனர். இது வேலை இடத்தில் பணி பாதுகாப்பினை மேம்படுத்த மற்றும் விபத்துக்கள் தவிர்க்க உதவுகிறது.

