

KAMARAJ COLLEGE (Autonomous)

Accredited with A+ Grade by NAAC

(Affiliated to Manonmaniam Sundaranar University, Tirunelveli)

THOOTHUKUDI – 628 003

(6 Pages)

Reg. No:

Question Code No : 25000509-T

Course Code : 24USHI31

UG Degree - End Semester Examinations, November 2025

Third Semester

B.A. HISTORY

Entrepreneurship Development

(For those who joined in July 2024 onwards)

Time : 3 Hours

Maximum : 75 Marks

பகுதி அ - (10 × 1 = 10 மதிப்பெண்கள்)

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளி

சரியான விடையை தேர்ந்தெடுத்து எழுதுக:

- ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முனைவோரின் முக்கிய பண்பு எது?
(அ) புதுமை மற்றும் படைப்பாற்றல்
(ஆ) மற்றவர்களைச் சார்ந்திருத்தல்
(இ) சவால்களைத் தவிர்ப்பது
(ஈ) இடர் தவிர்ப்பு
- கிராமப்புற தொழில்முனைவு முதன்மையாக எதில் கவனம் செலுத்துகிறது?

- (அ) நகர்ப்புற சந்தை மேம்பாடு
- (ஆ) கிராமப்புறங்களில் பொருளாதார நடவடிக்கைகள்
- (இ) சர்வதேச வர்த்தகம் மட்டும்
- (ஈ) பெரிய அளவிலான தொழில்கள்
3. ஒரு சிறு தொழிலைத் தொடங்குவதற்கான முதல் படி என்ன?
- (அ) ஒரு வணிக வாய்ப்பை அடையாளம் காணுதல்
- (ஆ) அரசாங்க மானியங்களைத் தேடுதல்
- (இ) இயந்திரங்களை வாங்குதல்
- (ஈ) ஊழியர்களை பணியமர்த்துதல்
4. கீழ்க்கண்டவற்றுள் எது சிறு தொழில்களுக்கான அரசாங்க மானியங்கள்?
- (அ) விலைகளை ஒழுங்குபடுத்துதல்
- (ஆ) வரிகளை அதிகரித்தல்
- (இ) போட்டியை உருவாக்குதல்
- (ஈ) நிதி ஆதரவு மற்றும் ஊக்கத்தை வழங்குதல்
5. தரக் கட்டுப்பாடு தயாரிப்புகள் எதை உறுதி செய்கிறது?
- (அ) பெரிய அளவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றதை
- (ஆ) எப்போதும் மலிவாக இருப்பதை
- (இ) குறிப்பிட்ட தரநிலைகள் மற்றும் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்வதை
- (ஈ) இறக்குமதி செய்யப்பட்ட பொருட்களைப் பயன்படுத்துவதை
6. மொத்த தர மேலாண்மை (TQM) எதை வலியுறுத்துகிறது?
- (அ) குறுகிய கால லாபங்கள்

(ஆ) அனைத்து செயல்முறைகளிலும் தொடர்ச்சியான முன்னேற்றம்

(இ) பணியாளர் எண்ணிக்கையைக் குறைத்தல்

(ஈ) உற்பத்தியில் மட்டும் கவனம் செலுத்துதல்

7. சந்தை உத்தி பின்வருவனவற்றில் எவற்றை உள்ளடக்கியது?

(அ) சந்தைப்படுத்தல் நோக்கங்களை அடைய திட்டமிடல்

(ஆ) வாடிக்கையாளர் தேவைகளைப் புறக்கணித்தல்

(இ) தயாரிப்பு விலை நிர்ணயம் மட்டுமே

(ஈ) தயாரிப்பு தரத்தைக் குறைத்தல்

8. “விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவை” எதற்கு முக்கியமானது?

(அ) உற்பத்தி செலவை அதிகரித்தல்

(ஆ) தயாரிப்பு அம்சங்களைக் குறைத்தல்

(இ) வாடிக்கையாளர் புகார்களைத் தவிர்ப்பது

(ஈ) வாடிக்கையாளர் விசுவாசத்தையும் திருப்தியையும் உருவாக்குதல்

9. மன அழுத்த மேலாண்மை தொழில்முனைவோருக்கு எவ்வாறு உதவுகிறது?

(அ) அனைத்து வணிக அபாயங்களையும் தவிர்க்க

(ஆ) தனிப்பட்ட நல்வாழ்வைப் புறக்கணிக்க

(இ) பணி அழுத்தத்தை திறம்பட சமாளிக்க

(ஈ) லாபத்தில் மட்டுமே கவனம் செலுத்த

10. வணிக நெறிமுறைகள் பின்வருவனவற்றில் எதை குறிக்கின்றன?

(அ) எந்த விலையிலும் லாபத்தை அதிகரித்தல்

- (ஆ) சமூகப் பொறுப்புகளைத் தவிர்ப்பது
(இ) நியாயமற்ற முறையில் போட்டியிடுதல்
(ஈ) வணிகத்தில் தார்மீகக் கொள்கைகள் மற்றும் தரநிலைகள்

பகுதி ஆ - (5 × 5 = 25 மதிப்பெண்கள்)

அனைத்து வினாக்களுக்கும் 250 சொற்களுக்கு மிகாமல் விடையளி

11. (அ) முனைவோரின் (Entrepreneur) முக்கிய குணநலன்களைப் பட்டியலிடுக.

(அல்லது)

- (ஆ) ஊரக முனைவோர் பற்றி ஒரு சிறு குறிப்பு எழுதுக.
12. (அ) ஒரு சிறு தொழிலைத் தொடங்குவதற்கான படிகளை விளக்குக.

(அல்லது)

- (ஆ) அரசு மானியங்கள் மற்றும் ஊக்கத் தொகைகள் பற்றி ஒரு சிறு குறிப்பு எழுதுக.
13. (அ) தரக் கட்டுப்பாடு என்றால் என்ன? ஒரு சிறு குறிப்பு எழுதுக.

(அல்லது)

- (ஆ) மொத்தத் தர மேலாண்மை (Total Quality Management) பற்றி விரிவாக விளக்குக.
14. (அ) சந்தைப்படுத்தலின் முக்கிய அங்கங்கள் யாவை?

(அல்லது)

- (ஆ) விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவை பற்றி தெளிவான விளக்கம் தருக.
15. (அ) மன அழுத்த மேலாண்மை ஏன் முக்கியமானது?

(அல்லது)

(ஆ) சமூகப் பொறுப்பு மற்றும் வணிக நெறிமுறைகள் (Social Responsibility and Business Ethics) பற்றி முறையாக விளக்குக.

பகுதி - இ (5 × 8 = 40 மதிப்பெண்கள்)

அனைத்து வினாக்களுக்கும் 500 சொற்களுக்கு மிகாமல் விடையளி

16. (அ) ஒரு முனைவோரின் செயல்பாடுகளைப் பகுப்பாய்வு செய்து, அது முனைவோர் ஊக்குவிப்பு வெற்றிக்கு எவ்வாறு பங்களிக்கிறது என விளக்குக.

(அல்லது)

(ஆ) சமத்துவமான பொருளாதார வளர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதில் ஊரக முனைவோரின் பங்கை மதிப்பீடு செய்க.

17. (அ) ஒரு சிறு தொழிலை நிறுவுவதற்கான முதல் படியாக வணிக வாய்ப்புகளை அடையாளம் காண்பதன் முக்கியத்துவத்தை விவாதிக்கவும்.

(அல்லது)

(ஆ) சிறுதொழில்களை எளிதாக்குவதில் அரசுக் கொள்கைகளின் முக்கியத்துவத்தை ஆராய்க.

18. (அ) தரத்தைப் பராமரிப்பதில் பொருள் சோதனை மற்றும் உறுதிப்பாட்டு நுட்பங்களின் பங்கை விமர்சன ரீதியாக மதிப்பிடுக.

(அல்லது)

(ஆ) மொத்தத் தர மேலாண்மை (TQM) முனைமைவியலில் போட்டித்திறனை எவ்வாறு மேம்படுத்துகிறது என்பதைப் பகுப்பாய்வு செய்க.

19. (அ) விளம்பரம் மற்றும் பொதித்தல் ஆகியவை வெற்றிகரமான சந்தைப்படுத்தல் உத்தியை உருவாக்குவதில் வகிக்கும் பங்கை விளக்குக.

(அல்லது)

(ஆ) திறமையான விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவை மூலம் வாடிக்கையாளர் திருப்தி மற்றும் நம்பிக்கையின் முக்கியத்துவத்தை விவாதிக்கவும்.

20. (அ) தன் மேலாண்மை மற்றும் பயனுள்ள முனைவோர் தலைமைத்துவம் ஆகியவற்றுக்கிடையேயான உறவை மதிப்பீடு செய்க.

(அல்லது)

(ஆ) நவீன வணிக நடைமுறைகளை வடிவமைப்பதில் சமூகப் பொறுப்பின் பாத்திரத்தை விமர்சன ரீதியாக பகுப்பாய்வு செய்க.