

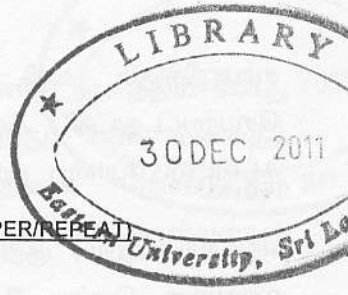
**EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA**  
**FACULTY OF COMMERCE AND MANAGEMENT**  
**EXTERNAL DEGREES**

PART - I (2<sup>ND</sup> YEAR) EXAMINATION IN BACHELOR OF ECONOMICS 2008/ 2009 (PROPER/REPEAT)

**EXE 2043 SMALL BUSINESS MANAGEMENT**

எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை தருக.

நேரம் : 03 மணித்தியாலங்கள்



01. ஒரு அபார துணிச்சல் மிக்க பெண்மணி

உமா என்பது அவளுடைய பெயர். இவள் 40 வயதுடையவள். தனது திருமணத்திற்குப் பின்னர் கொழும்பின் பறநகர் ஒன்றில் வாழ்ந்து வந்தாள். கணவன் வேலைக்குச் சென்றதன் பின்னர் அவளுக்கு ஓய்வு நேரம் நிறையவே இருந்தது. ஓய்வு நேரத்தின் பெரும் பகுதியை அவளது நண்பியின் வீட்டில் கழித்தாள். அவளது நண்பி பணம் பொருள் உற்பத்தி வியாபாரமொன்றில் ஈடுபட்டு வந்தாள். இதனால் இந்த புதிய மோஸ்தர் கலையைப்பற்றி நண்பியிடம் கேட்டறிந்து கொண்டாள். அந்த நேரத்தில், வாழ்க்கையில் ஒரு நாள் தான் ஒரு சிறந்த தொழில் ஒன்றை உருவாக்கிக் கொள்வேன் என அவள் நினைத்துப் பார்த்திருக்கவில்லை.

2003 ஆம் ஆண்டில் உமாவின் கணவன், அவளையும் இரண்டு குழந்தைகளையும் விட்டுவிட்டு மரணமடைந்து விட்டார். இதனால் அவள் தனது பெற்றோரின் உதவியை நாட வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. பெற்றோரிடம் தங்கியிருக்கவேண்டிய நிலையையிட்டு அவள் மிகவும் சங்கடத்திற்கு உள்ளாகினாள். இது அவளைத் தனது சொந்த நாட்டைவிட்டு மத்திய கிழக்கு நாடொன்றிற்குத் தொழில் தேடிச் செல்ல வேண்டிய நிர்ப்பந்தத்திற்கு உள்ளாக்கியது. எனினும், இத்தொழில் வாய்ப்பானது அவளுக்குத் திருப்தியாக இருக்கவில்லை. எனவே, மீண்டும் தனது நாட்டிற்குத் திரும்பிய அவள் பல இடங்களிலும் வேலை செய்தாள். ஆனால், இங்கு அவள் பெற்ற குறைந்த சம்பளம் மீண்டும் ஒரு முறை வெளிநாட்டிற்குத் தொழிலிற்குச் செல்ல வேண்டும் என்ற எண்ணத்தை அவளிடம் ஏற்படுத்தி விட்டது.

முன்று வருடங்கள் வெளிநாட்டில் வேலை செய்து விட்டு நிறைந்த எதிர்பார்ப்புக்களைச் சுமந்தவாறு மீண்டும் நாடு திரும்பினாள் உமா. புத்திசாதுர்யமாக நடந்து கொண்ட அவள், அங்கு சம்பாதித்த பணத்தினைக் கொண்டு, காணி ஒன்றை வாங்கினாள். எஞ்சிய மீதிப் பணத்தினைக் கொண்டு வெளிநாட்டிலிருந்து திரும்பிய பின் அவள் வதியும் ஊரிற்கு அருகிலுள்ள மெனிக்ஹின்ன என்ற இடத்தில் சிறிய கடை ஒன்றினைத் திறப்பதற்குத் தீர்மானித்தாள். அவள் வியாபாரத்தினைப் பற்றி அறிந்திருந்தாளேயன்றி, ஒரு கடையின் உரிமையாளராக நீண்ட காலத்திற்கு வியாபாரமொன்றினைக் கொண்டு நடாத்தியிருக்கவில்லை என்ற வகையில் உமாவின் கடை உட்பட முழுக் கட்டிடத்தையும் வாடகைக்கு விட வேண்டியேற்பட்டது. எனவே அவள் வியாபாரத்தினைக் கைவிட்டாள்.

இந்தக் காலப்பகுதியில் அவள், கண்டியிலுள்ள மகளிர் அபிவிருத்தி நிலையமொன்றுடன் இணைந்து ஒரு பெண் நிலை செயலாற்றுகின்றவராக வேலை செய்ய ஆரம்பித்தாள். உமா, பணம்

சம்பாதிக்கும் வழி ஒன்றிற்கான சிந்தனையின்பால் துணிச்சல் மிக்க ஒரு பெண்ணாக செயற்பட்டதுடன், அந்நேரத்தில் மிகவும் கூடிய மவுசுடையதான சைனிஸ் ரோல்ஸ், பற்றீஸ், கட்லட்ஸ் போன்ற சிற்றுண்டிகள் தயாரிப்பினையும் முறையாக ஆரம்பித்தாள்.

எவ்வாறாயினும், குறித்த சிற்றுண்டிகளுக்கான தேவை ஏற்படும் பொழுது மாத்திரமே அவற்றை விற்பனை செய்ய வேண்டியிருந்ததுடன், இவற்றிற்கு சந்தை வாய்ப்பில்லாத பிரச்சனையையும் அவள் அவதானித்தாள். இந்தத் தொழிலைத் தொடர்ந்து செய்து கொண்டு போகும் பொழுது ஓய்வு நேரம் மேலதிகமாக இருப்பதனையும் உணர்ந்தாள். எனவே இந்த ஓய்வு நேரத்தைப் பயன்படுத்தி சிறிய ஆடை வடிவ அச்சிடல் (Textile Screen Printing) வியாபாரமொன்றினை ஆரம்பிப்பதற்கு நினைத்தாள். இந்த ஆடை உற்பத்திப் பொருட்கள் அவள் பங்குபற்றும் கண்காட்சியில் மாத்திரமே விற்பனையாகின. எனவே, அவள் இவ்வாறான கண்காட்சி விற்பனைகள் மிகவும் மட்டுப்படுத்தப்பட்டன என்பதைக் கண்டு கொண்டாள்.

திடீரென ஒரு நாள் அவளது நண்பியும் பணம் பொருள் உற்பத்தியும் நினைவிற்கு வந்தன. 2007ல், வெறும் 500 கிராம் பெறுமதியான பணம் பொருளுடன் உமா தனது பணம் பொருள் உற்பத்தி வியாபாரத்தினை ஆரம்பித்தாள். அவளது உற்பத்திகளில் வீட்டுப் பாவனைப் பொருட்கள், உணவுப் பொருட்கள், மற்றும் அலங்காரப் பொருட்கள் என்பன காணப்பட்டன. உற்பத்திகளைப் பார்வையிட்ட அவளது நண்பர்கள் சிலர் அவற்றை பணம் கொடுத்துக் கொள்வனவு செய்தனர். இன்னும் சிலர் எவ்வித கிரயமும் செலுத்தாமல் பொருட்களை எடுத்துச் சென்றனர். எவ்வாறாயினும் நண்பர்களின் கருத்துக்கள் மூலம் அவளது உற்பத்திகளைப் பற்றி நன்கு விளங்கிக் கொண்டாள். பணம் பொருள் உற்பத்தி வியாபாரமானது மிகவும் சிறந்ததொரு வியாபாரம் என்பதனை உமா அறிந்து கொண்டாள். கடனாகப் பெற்ற ரூபா. 5,000 உடன் அவளது சொந்தப் பணமான ரூபா 10,000 இனையும் சேர்த்து அவளது ஆரம்ப மூலதனமாக ரூபா 15,000 இருந்தது. அவள் வித்தியாசமான வகையிலான பணம் பொருள் உற்பத்திப் பொருட்களினைத் தயாரிப்பதற்கு ஆரம்பித்தாள்.

ஒரு நாள் உமா தனது உற்பத்திப் பொருட்கள் அனைத்தையும் சேர்த்தெடுத்து அவற்றை விற்பனைக்கு விட முயற்சித்தாள். கட்டுகஸ்தோட்டையில் வைத்து பஸ்ஸிலிருந்து இறங்கிய அவள் கண்டி நகரினுடாக கெடம்பே வரை, தனது உற்பத்திப் பொருட்களை விற்பனை செய்வதற்கு முடியுமான அனைத்து கடைகளிலும் விசாரித்துக் கொண்டு நடந்தாள். எனினும் இதன் மூலம் எவ்வித பயனும் கிடைக்கவில்லை. பெரும்பாலானவர்கள் பொருட்களில் காணப்படும் குறைபாடுகளைச் சுட்டிக் காட்டி அவற்றை விற்பனை செய்வதற்கு மறுத்து விட்டனர். சிலர் குறைபாடுகளைச் சுட்டிக்காட்டியதுடன், அவற்றை எவ்வாறு நிவர்த்தி செய்யலாம் என்ற ஆலோசனையையும் வழங்கி ஒத்தாசை புரிந்தனர். இன்னும் சிலர் பொருட்களைக் கொள்வனவு செய்வதாக இருந்தால், அவற்றின் தரம் உறுதிப்படுத்தப்பட வேண்டும் என அழுத்தமாகக் கூறிவிட்டனர். இதனால் உமா மிகவும் நம்பிக்கை இழந்து போனதுடன், வியாபாரத்தினைக் கைவிட்டு விடுவதற்கும் நினைத்தாள்.

ஒருவாறு தன்னைச் சமாளித்துக் கொண்ட உமா, வியாபாரத்தினைக் கொண்டு நடாத்தும் போது தனது பாதையில் எதிர்ப்பும் பிரச்சனைகளை எப்படியாவது சமாளிப்பது என மனதைத் திடப்படுத்திக் கொண்டாள். தனது உற்பத்திப் பொருட்களின் தரத்தினை மேம்படுத்தும் முயற்சியில் இறங்கினாள். கடை உரிமையாளர்கள் புதிய வடிவங்களிற்கான கொள்வனவுக் கட்டளைகளை வழங்கினர்.

அதேநேரம், தினசரி ஒன்றினைப் பார்த்த உமா கண்டியில் நடைபெறும் கண்காட்சி ஒன்றிற்கு அவளது உற்பத்திப் பொருட்களின் மாதிரிகள் சிலதை அனுப்பி வைத்தாள். எனினும், உற்பத்திப் பொருட்கள் எதிர்பார்க்கப்படும் அளவிற்கு தரம்வாய்ந்ததாக இல்லை என நிராகரிக்கப்பட்டன. இதனால் அவள் மீண்டும் நம்பிக்கை இழந்து மனச் சோர்வடைந்தாள். அதேநேரம் கண்காட்சி ஏற்பாட்டாளர்களுக்கு நன்றி தெரிவித்துக் கடிதம் அனுப்பியதுடன், அவர்கள் சுட்டிக்காட்டிய குறைபாடுகள் அனைத்தையும் திருத்திக் கொண்டாள். அதன் பின்னர் தனது பொருட்களை நிராகரித்த பெண்ணைச் சந்திக்கச் சென்றதுடன், அவளிடமிருந்து நிறைய ஆலோசனைகளையும் பெற்றுக்கொண்டாள். தரம் குறைந்தது ஏன்? என்பதற்கான காரணங்களை ஆராய்ந்ததுடன், பொருட்களின் எதிர்பார்க்கப்படும் தரம் என்ன என்பதனையும் அறிந்து கொண்டாள். அத்துடன் குறித்த உற்பத்தி தொடர்பான நிறையத் தகவல்களையும் திரட்டிக் கொண்டதுடன், சிறு கைத்தொழில்கள் திணைக்களத்தினால் நடாத்தப்படும் பயிற்சி நெறியிலும் பங்குபற்றினாள்.

சம்பளம் கொடுக்கும் தினங்களில் பாடசாலைகள், கம்பனிகள் மற்றும் அரசாங்க அலுவலகங்களுக்குச் செல்வதன் மூலம் தனது உற்பத்திப் பொருட்களினை விற்பனை செய்வதற்கு நினைத்தாள் உமா. இங்கும் அதே பிரச்சனையை மீண்டும் எதிர்நோக்கினாள். அவளது பொருட்கள் சிலதை விற்பனை செய்வதற்கு முடியுமாக இருந்த போதிலும், சில வாடிக்கையாளர்கள் அவற்றை வாங்குவதற்கு மறுத்தனர். அவள் தான் எதிர்நோக்கும் கஷ்டங்களை பாடசாலை அதிபர்களுக்கு எடுத்துக் கூறியதுடன், வியாபார முன்னேற்றமொன்றாக உற்பத்திப் பொருட்களில் சிலதை ஆசிரியர்கள், பாடசாலைகளின் பகுதித் தலைவர்களுக்கு அன்பளிப்பாக வழங்கினாள். குறைந்த இலாபம் பெறும் வகையிலும், நீண்டகால கடன் வசதி அடிப்படையிலும் பொருட்களை விற்பனை செய்தாள். தனது உற்பத்திகளின் தரம் எந்தளவு உயர்ந்துள்ளது என்பதனை அடிக்கடி விசாரித்து அறிந்து கொண்டாள். அதற்கான காரணங்களையும் பகுப்பாய்வு செய்தாள். தற்பொழுது அவள் தனது உற்பத்திப் பொருட்களை மிகவும் தரம் மிக்கதாக உற்பத்தி செய்வதற்கு முயற்சிக்கிறாள்.

இவ்வாறான முயற்சிகளுக்கு மத்தியில் சிறு கைத்தொழில் திணைக்களத்தினால் நடாத்தப்படும் ஆறு மாதகால பயிற்சி நெறியைப் பெற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பும் அவளுக்குக் கிடைத்தது. தான் தயாரித்த வித்தியாசமான பொருட்களினையும், அவளது வியாபாரத்தினை முன்னேற்றுவதற்கு அவளினால் வழங்கப்பட்ட கடன் வசதிகளையும் நினைத்து அவள் மிகவும் மகிழ்ச்சியடைந்தாள். இவ்வாறான விடயங்கள், அவளது வியாபாரத்தினை முன்னேற்றியதுடன், அவள் சந்தையில் பிரவேசிப்பதற்கும் உதவியாக இருந்தன என அவள் குறிப்பிடுகிறாள். அவளது உற்பத்திப் பொருட்கள் ஏதேனும் தரக் குறைவானது என நிராகரிக்கப்பட்டால், உடனடியாகச் சென்று அவற்றுக்கான காரணங்களை அறிந்து கொள்வதுடன், அவற்றைத் திருத்தியும் கொள்கிறாள்.



அவள் தனது வீட்டை விட்டு எங்காவது வெளியே செல்லும் சமயத்தில் அவளது உற்பத்திப் பொருட்கள் சிலதை எடுத்துச் செல்வதுடன், வாய்ப்பான இடங்களில் அவற்றை விற்பனை செய்வதாகவும் அவள் மேலும் கூறினாள். தனது உற்பத்திகளுக்கான புதிய சந்தைகளை எந்த நேரமும் தேடிக் கொண்டிருப்பதாகவும் குறிப்பிட்டாள்.

இன்று உமா, மாதமொன்றிற்கு ஏறக்குறைய ஐந்தரை கிலோகிராம் பனம் பொருளைப் பயன்படுத்திப் பொருட்களை உற்பத்தி செய்கிறாள். அதன்மூலம் ரூபா 35,000 இனை வருமானமாகவும் சம்பாதிக்கிறாள். அவளிடத்தில் நிரந்தரமாக இரண்டு பெண்கள் வேலை செய்வதுடன், இன்னுமொரு சிறிய தொகை ஊழியர்கள் அவர்கள் உற்பத்தி செய்யும் பொருட்களுக்கேற்ப சம்பளம் என்ற அடிப்படையில் பணியாற்றுகின்றனர். தற்பொழுது உமா, அவளது கிராமத்தவர்களுக்கு உதவும் ஒரு பெண்மணியாக விளங்குகிறாள். தற்பொழுது அவளது மகன் கொண்டு •நடாத்தும் சில்லறைக் கடையைத் திறப்பதற்கும் அவளே உதவி புரிந்தாள். இவ்வாறான தொழில் முயற்சிகளுக்கெல்லாம் புறம்பாக ஈரப்பலா நிறையக் கிடைக்கும் பருவ காலத்தில் அவற்றை இலாபமாகக் கொள்வனவு செய்து “கார்கில்ஸ் புட் சிற்றி” வியாபார நிலையங்களிற்கு விற்பனை செய்கிறாள்.

சொந்த முயற்சியினால் சந்தை வாய்ப்புக்களைப் பெற்றுக் கொண்ட துணிச்சல் மிக்க ஒரு பெண்மணியான உமா, தான் கடந்து வந்த பாதையில் சந்தித்த நிகழ்வுகளை ஆனந்தக் கண்ணீருடன் நினைவு கூறுகிறாள்.

**வினாக்கள் :**

(i) உமா ஆரம்பத்தில் சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கரு தொடர்பாக என்ன அறிந்திருந்தாள்? பின்னர் எவ்வாறு தனது அனுபவங்களுக்கு ஏற்ப அவ் எண்ணக்கருவினை மாற்றியமைத்துக் கொண்டாள்?

(05 புள்ளிகள்)

(ii) ஒரு தொழில் முயற்சியாளராக இக் கட்டுரையில் நீர் கற்றுக் கொண்ட விடயங்களினைப் பட்டியலிடுக.

(05 புள்ளிகள்)

(iii) உமா தனது வியாபாரத்தினை அபிவிருத்தி செய்வதற்காக உங்களிடம் சில ஆலோசனை பெற்றுக் கொள்வதற்கு அணுகினால், அது தொடர்பாக உங்களால் வழங்கக் கூடிய ஆலோசனையினை முன்வைக்க. இவ் ஆலோசனையினால் நீர் எவ்வாறான விளைவுகள் ஏற்படலாம் என எதிர்பார்க்கின்றீர் என விளக்குக.

(05 புள்ளிகள்)

(iv) சந்தைப்படுத்தலில் 4Ps என்பதனால் நீர் விளங்கிக் கொள்வது யாது? உமாவால் கடைப்பிடிக்கப்பட்ட 4Ps இனை இனங்கண்டு, அது எவ்வாறு அவளுடைய வெற்றிக்கு பங்களிப்பு செய்தது என விபரிக்க.

(05 புள்ளிகள்)



- (v) (அ) இவ்விடய ஆய்வினை அடிப்படையாகக் கொண்டு உமாவிடம் 3 உள்ள பலவீனங்களினை இனங்காண்க.
- (ஆ) இவ் வியாபார முயற்சி தொடர்பாக உமாவிடம் உள்ள ஆற்றல்களினை (competencies) இனங்கண்டு, அவை எவ்வாறு வியாபாரத்தினை இலாபகரமாக கொண்டு நடாத்துவதற்கு உதவியது என விபரிக்குக.

(04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 28 புள்ளிகள்)

02. "சிறுதொழில் முயற்சியும் தொழில் முயற்சியாண்மையும் இலங்கையின் பொருளாதாரத்தில் அளப்பரிய பங்காற்றுகின்றது. ஆனாலும் கூட, வளர்ந்து வருகின்ற உலக பொருளாதாரத்தில் இது ஒரு திருப்பமான பங்கு வகித்து வந்துள்ளது".

(i) தொழில் முயற்சியாண்மைக்கும் சிறுதொழில் முயற்சிக்குமிடையிலான வேறுபாடுகளைக் குறிப்பிடுக.

(06 புள்ளிகள்)

(ii) இலங்கையில் சிறுதொழில் முயற்சியின் விசாலத்தை மதிப்பிடுவதற்கு கவனத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டிய விடயங்கள் யாவை?

(06 புள்ளிகள்)

(iii) இலங்கையின் பொருளாதாரத்தை அபிவிருத்தி செய்வதில் சிறுதொழில் முயற்சியின் முக்கியத்துவத்தை ஆராய்க.

(06 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

03 "தொழில் திட்டமானது உங்களுடைய தொழில் யோசனைகளையும் நீங்கள் சேகரித்த தகவல்களையும் யதார்த்தமாக வரிசைப்படுத்தி திட்டவட்டமான கணிப்பீடுகளை மேற்கொள்வதனைக் குறிக்கின்றது".

(i) ஒரு சிறந்த தொழில் திட்டமானது எவ்வழிகளில் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு அனுசூலமாக அமைகின்றது?

(06 புள்ளிகள்)

(ii) ஒரு சிறந்த தொழில் திட்டமானது எவ்வழிகளில் தொழில் முயற்சியாளர்களுக்கு அனுசூலமாக அமைகின்றது?

(06 புள்ளிகள்)

(iii) நீங்கள் ஒரு சிறந்த தொழில் திட்டத்தினை தயாரிக்கையில் தேவைப்படும் தகவல்களை எங்கிருந்து பெற்றுக் கொள்வீர்கள்?

(06 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

04. "ஒரு தொழில் முயற்சியொன்றினை புதிதாக ஆரம்பிப்பதற்கும் அத் தொழில் முயற்சியினை விரிவாக்கம் செய்வதற்கும் நிதியே பிரதான இடம் வகிக்கின்றது".

(i) ஒரு சிறு தொழில் முயற்சியொன்றின் பிரதான நிதியீட்ட மூலங்கள் யாவை? (06 புள்ளிகள்)

(ii) இலங்கையில் சிறுதொழில் முயற்சிகளுக்கு அரசு மற்றும் தனியார்துறை வணிக வங்கிகளின் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற பிரதான வகையான கடன்களைக் குறிப்பிட்டு அவற்றைச் சுருக்கமாக விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)

(iii) இலங்கையில் அரசு வங்கிகளிடம் இருந்தும் மற்றும் தனியார் துறை வணிக வங்கிகளிடமிருந்தும் கடன்களைப் பெறும்போது முயற்சியாளர்களும் வங்கியாளர்களும் எதிர்நோக்குகின்ற கஸ்டங்கள் யாவை? அக் கஸ்டங்களுக்கு எதிராக எடுக்க வேண்டிய நடவடிக்கைகள் யாவை? (06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

05. "சிறு தொழில் முயற்சியானது தினமும் இடர்பாடுகளுக்கிடையே இயங்க வேண்டி இருக்கின்றது".

(i) தற்காலத்தில் சிறு தொழில் முயற்சி எதிர்கொள்ளும் இடர்பாடுகளை வகைப்படுத்தி விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)

(ii) ஒரு சிறு தொழில் முயற்சியில் ஏற்படுகின்ற இடர்களை எதிர்கொள்வதற்கு எடுக்கப்பட வேண்டிய அடிப்படை வழிகள் யாவை? (06 புள்ளிகள்)

(iii) இடரினை கையாளும் நான்கு வழிகளை விளக்குக. அவை ஒவ்வொன்றிற்கும் உதாரணம் தருக. (06 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)