

+1 வணிகவியல் மதுரை(மா)2ம்பருவத்தேர்வு நவ18 சரியான விடை

1. (ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
2. (அ) இறக்குமதி
3. (அ) மொத்த வியாபாரி/இ) சில்லறை வியாபாரி
4. (அ) சிறிய
5. (ஆ) ஏற்றுமதி
6. (இ) மறுஏற்றுமதி வியாபாரம்
7. (ஆ) கப்பல் இரசீது
8. (ஆ) நியூயார்க் / அ) வாஷிங்டன் DC
9. (ஈ) நடப்பு கணக்கு மற்றும் முதல் கணக்கு
- 10.(அ) வியாபாரம்

ஏதேனும் 4 வினாக்களுக்கு விடையளி 4X2=8

11. திரு. ஆகாஷ் என்பவர் தான் நடத்தி வரும் பின்னலாடை தொழிற்சாலைக்குத் தேவையான பஞ்சினை வெளிநாட்டில் இருந்து வாங்குகிறார். இது எவ்வகை வியாபாரத்திற்கு எடுத்துக்காட்டு? இது இறக்குமதி வியாபாரத்திற்கு எடுத்துக்காட்டாகும்.

12. இறக்குமதி வியாபாரம்: உள்நாட்டுத் தேவைக்காக, வெளிநாட்டில் இருந்து பொருட்களை வாங்குவதே, இறக்குமதி வியாபாரம் ஆகும். உதாரணமாக, இந்தியா வளைகுடா நாடுகளில் இருந்து பெட்ரோலியப் பொருட்களை இறக்குமதி செய்தலைக் கூறலாம்.

13.மடங்குக் கடை தயாரிப்பாளர்கள் (அ) இடைநிலையர்கள் தங்கள் நிர்வாகத்தின் கீழ், பல்வேறு இடங்களில் ஒரே மாதிரியான கடைகளை அமைத்து, தரமான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் சில்லறை கடைகள் மடங்கு கடைகள் என்கிறோம். இதனை, தொடர் பண்டகச்சாலைகள் எனவும் அழைக்கப்படுகிறது.

14. நாணய உறுதி கடிதம் இறக்குமதியாளர் மீது ஏற்றுமதியாளர் வரையும் மாற்று முறை, தன்னிடம் வரும்போது, அதற்குப் பணம் தருவதாக, இறக்குமதியாளரின் வங்கி அளிக்கும் உறுதிமொழி அடங்கிய கடிதமே நாணய உறுதி கடிதம் ஆகும். நன்கு அறிந்த இறக்குமதியாளருக்கு மட்டுமே இது வழங்கப்படும்.

15. செலுத்தல் சமநிலை குறிப்பிட்ட ஒரு காலப்பகுதியில், ஒரு நாட்டின் குடியிருப்போருக்கும் மற்ற நாடுகளில் குடியிருப்போர் களுக்கும் இடையில் ஏற்படும் அனைத்து பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் முறையான பதிவுகளில், ஒரு அறிக்கையை செலுத்தல் சமநிலை ஆகும்.

16. பன்னாட்டு வணிகத்திற்கான இரண்டு காரணங்களைக் கூறுக. உபரியான வளங்களை கொண்டுள்ள நாடுகள், அந்த வளங்களை, பற்றாக்குறையான நாடுகளுக்கு கொண்டு செல்ல பன்னாட்டு வணிகம் அவசியம் ஆகிறது. சில வளர்ந்த நாடுகள் மேம்படுத்தப்பட்ட தொழில் நுட்பத்தின் காரணமாக பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை குறைவான விலைக்கு உற்பத்தி செய்கின்றன. வளரும் மற்றும் பின்தங்கிய நாடுகள் தொழில் நுட்பவளர்ச்சியின்மை காரணமாக அவ்வாறு உற்பத்தி செய்ய இயலவில்லை. இது போன்ற சூழ்நிலையில்தான், இந்த நாடுகள் தமக்கு தேவையான பொருட்களை மற்ற நாடுகளிருந்து வாங்குவதற்கு பன்னாட்டு வியாபாரம் அவசியம் ஆகிறது.

ஏதேனும் 4 வினாக்களுக்கு விடையளி : 4X3=12

17. தமிழ்நாட்டில் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தரத் தொழில் நிறுவனங்களின் தயாரிப்புகளைப் பட்டியலிடுக. தமிழ் நாட்டில் குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தரத் தொழில் நிறுவனங்கள், ஏறத்தாழ அனைத்துப் பிரிவுகளிலும், பல்வேறு விதமான பொருட்களைத் தயாரிக்கின்றன. இவற்றில் முன்னிற்பவை ---

ஐவுளி, மின்னணு பொருட்கள், பொறியியல் பொருட்கள், தானியங்கி உதவிப் பொருட்கள், தோல் பொருட்கள், இரசாயனம், நெகிழி (பிளாஸ்டிக்) பொருட்கள், ஆயத்த ஆடைகள் மற்றும் ஆபரணங்கள் முதலானவை.

18.மொத்த வியாபாரம் மொத்த வியாபாரம் என்பது, பொருட்களை உற்பத்தி செய்பவரிடம் மொத்தமாக வாங்கி, சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு குறைந்த அளவில் விற்கும் நடைமுறை வணிகச் செயலாகும்.

19. வணிக முகவர்களின் வகைகள் 1. தரகர்கள் 2. தன்பொறுப்பு முகவர்கள் 3. கழிவு முகவர்கள் 4. பிணை முகவர்கள் 5. ஏலமிடுநர் 6. பண்டகக் காப்பாளர்கள்

20.சிறப்பங்காடிகளின் சிறப்பியல்புகள்:(ஏதேனும் 3)

1) சிறப்பங்காடிகள் பெரும்பாலும் நகரின்மையமாக அங்காடிப் பகுதிகளில் அமைந்திருக்கும். 2) பொருள்கள் யாவும் விலை, தரம் மற்றும் ரகம் வாரியாக, அறைகலன்கள் மீது அடுக்கி வைக்கப்பட்டிருக்கும். 3) வாடிக்கையாளர்கள் தேவையான பொருள்களை, தானே எடுத்து வந்து காசாளரிடம் உரிய தொகையினை செலுத்திவிட்டு, வீட்டுக்கு எடுத்துச்செல்வர். 4) இங்கு ரொக்க விற்பனை மட்டுமே உண்டு. கடன் விற்பனை கிடையாது. 5) துறைவாரிப் பண்டகசாலை போன்று அமைந்திருப்பதால், ஒரே கூரையின் கீழ், அனைத்து வகைப் பொருள்களையும், வாடிக்கையாளர்கள் வாங்க முடிகிறது. 6) இதை அமைக்க, அதிக முதலீடு தேவைப்படுகிறது.

21. உலக வர்த்தக அமைப்பின் கூட்டமைப்புகளை வரிசைப்படுத்துக. 1 பன்னாட்டு வளர்ச்சி சங்கம் 2 சர்வதேச நிதி நிறுவனம் 3 பன்னாட்டு முதலீட்டு உத்தரவாத நிறுவனம் 4 தகராறு தீர்வுகான பன்னாட்டு மையம் 5 பன்னாட்டு நாணய நிதியம்.

22. மூலதன கணக்கின் உள்ளடக்கங்கள் 1) தனியார் மூலதனம் 2) பங்கு மூலதனம் 3) அலுவல் சார்ந்த மூலதனம் அனைத்து கேள்விகளுக்கும் விடையளி: 3X5=15

23.அ சுய உதவி குழுக்களின் நோக்கங்கள்

1. பெண்களுக்கு அதிகாரம் அளிப்பதை ஊக்குவிப்பது. 2. முறைசாரா கடன் கொடுப்போரின் பிடியிலிருந்து மக்களை மீட்டல். 3. பெண்களிடம் திறமையை உருவாக்கி, ஆக்கபூர்வமான செயல்பாடுகளில் அவர்களை ஈடுபட செய்வது 4. பொருளாதாரத்தில் பின்தங்கியுள்ள மக்களின் மனங்களில், சேமிப்பு பழக்கத்தை உருவாக்குதல் 5. பெண்களிடம் தொழில் முனைவோருக்கான திறமைகளை வளர்த்தல் மற்றும் ஊக்குவித்தல். 6. கடன் வட்டம் அல்லது சுழல் நிதி மற்றும் சுழற்சி கடன் ஆகியவை குறித்து விழிப்புணர்வை ஏற்படுத்துதல். 7. உறுப்பினர்களின் குடும்பப் பொருளாதார நிலையை உயர்த்துதல். 8.

எதிர்காலப் பொருளாதார அதிகார மேலாண்மைக்கான திறமையை வளர்த்தல் மற்றும் கடன் தொடர்புகளுக்கான வசதிகளை ஏற்படுத்துதல். 9. உறுப்பினர்கள், தங்களின் பொருளாதாரச் சிக்கல்களுக்கு, அவர்களாகவே தீர்வு காண்பதற்கான விழிப்புணர்வு பயிற்சியினை அளித்தல். 10. குழு உறுப்பினர்களின் பொதுவான விருப்பங்களை அறிந்து, குழு நடவடிக்கைகளை முடிவு செய்தல். திறமையான மற்றும் சிக்கனமான முறையில் நடவடிக்கைகளை முன்னெடுத்துச் செல்லுதல். 11. உறுப்பினர்கள் எதிர்கொள்ளும் அனைத்துச் சமூகப் பொருளாதாரத் தடைகளையும் வெற்றியுடன் எதிர்கொள்ள அவர்களை தயார்படுத்துதல். 12. வாழ்க்கை சுழற்சியில் எல்லா நிலைகளிலும், பெண்களுக்கான மனித உரிமைகளை உறுதி செய்தல்.

23.ஆ. வழங்கல் வழியினைத் தீர்மானிக்கும் காரணிகள்:(ஏதேனும் 5) 1) பொருட்களின் தன்மைகள் பருவகால உற்பத்திப் பொருட்களைக் குறுகிய வழங்கல் வழி மூலமே விநியோகிக்க முடியும். நுகர்வோரின் தேவைக்கேற்ப தயாரிக்கப்படும், தரம் குறைந்த பொருட்கள் நேரடியாக நுகர்வோருக்கு அளிக்கப்படுகிறது. தரமான பொருட்கள் இடைநிலையர் மூலமாகவே விநியோகிக்கப்பட வேண்டும். பூக்கள், பால் முதலிய விரைவில் அழியும் தன்மையுடைய பொருட்களை விரைவாக நுகர்வோரைச் சென்றடைய வேண்டும். குளிர்சாதனப் பெட்டி, துணி துவைக்கும் இயந்திரம் போன்ற தொழில் நுட்பப் பொருட்களுக்கு விற்பனைக்கு முன்னும், பின்னும் தொழில் நுட்ப ஆலோசனைகள் தேவைப்படுவதால், அவை உற்பத்தியாளரால் நேரடியாகவோ அல்லது குறைந்தபட்ச இடைநிலையர் வாயிலாகவோ விநியோகிக்கப்பட வேண்டும். 2) சந்தையின் தன்மைகள் பொருட்களுக்கான சந்தையின் அளவு, வழங்கல் வழியைத் தீர்மானிக்கிறது. பொருட்கள் அதிகமான பரப்பில், விநியோகிக்கப் பட்டால், அதிக எண்ணிக்கையிலான இடைநிலையர் வேண்டும். குறைந்த பரப்பளவில் மட்டுமே விநியோகிக்கப்பட்டால், இடைநிலையர் இன்றி நேரடியாகவே விநியோகலாம். 3) நுகர்வோர் எண்ணிக்கை சில வாடிக்கையாளர்களால் மட்டும், பெருமளவு பொருட்கள் வாங்கப்படுமானால் மையப்படுத்தப்பட்ட விநியோக அமைப்பே போதுமானது. பெருமளவு நுகர்வோரால் குறைந்த அளவுப் பொருட்கள் மட்டுமே வாங்கப்படுமானால், அதிக எண்ணிக்கையிலான இடைநிலையர் தேவைப்படுவர். 4) இடைநிலையர் காரணி அனுபவமுள்ள மற்றும் அதிக அளவில் பொருட்களை விற்கும் திறமையுடைய இடைநிலையர் மட்டுமே உற்பத்தியாளரால் விரும்பப்படுவர். இடைநிலையர் எண்ணிக்கை அதிகரிக்கும் போது, பொருள்களின் அடக்க விலையும் அதிகரித்து விடும். எனவே, குறைந்த எண்ணிக்கையிலான இடைநிலையர்கள் மட்டுமே பொருள்களை விநியோகிக்கப் பயன்படுத்த வேண்டும். விநியோகச் செலவைக் குறைப்பதன் மூலம், விற்பனை விலையும் குறையும். 5) தயாரிப்பாளரின் திறன் நிதிவளம் நிறைந்த

உற்பத்தியாளர், உயர் தொழில் நுட்ப வழங்கல் வழியினை உருவாக்கி, பொருட்களின் அடக்க விலையினைக் குறைக்கிறார். 6) வழங்கல் வழியின் செலவும், நேரமும் இடைநிலையர் வழங்கும் தரமான சேவையுடன், வழங்கல் வழியின் செலவினம் தொடர்புடையது. சாதாரணமான பொருட்கள், சிக்கனமான விலையில் உரிய நேரத்தில் நுகர்வோரைச் சென்றடைய வேண்டும். 7) பொருளுக்கான சேவைகளின் தேவை நிறுவுதல், இயக்கிக் காண்பித்தல் முதலான சேவைகள் தேவைப்படும் இயந்திரச் சாதனங்கள் போன்றவற்றை விநியோகிக்க, குறைந்த அளவிலான வழங்கல் வழி தான் உகந்தது. உற்பத்தியாளரால் அல்லது அவரால் பயிற்றுவிக்கப்பட்ட தொழில் நுட்ப வல்லுநர்கள் தேவையான தொழில் வழியே, இவ்வகை பொருட்களுக்குப் போதுமானது. 8) பொருளின் வாழ்க்கை சுழற்சி ஏற்கனவே சந்தையில் நன்கு அறிமுகப் படுத்தப்பட்ட பொருட்களுக்குச் சாதாரண வழங்கல் வழியே போதுமானது. ஆனால், சந்தையில் புதிதாக அறிமுகமாகும் பொருட்களுக்கு, அனுபவமுள்ள இடைநிலையர் மூலம் சந்தை இடல் வேண்டும்.

24.அ. துறைவாரிப் பண்டக சாலையின் சிறப்பியல்புகள்: 1. பேரளவு அமைப்பு அதிக முதலீடு செய்து, உருவாக்கப்பட்ட கூட்டுப்பங்கு நிறுமத்தின் இயக்குநர்கள் குழுவால் நிர்வகிக்கப்படும், பெரிய சில்லறைவியாபார நிறுவனம், துறைவாரிப் பண்டசாலை ஆகும்.

2. பல்பொருள் விற்பனை மனிதனுக்குத் தேவையான அனைத்து வகைப் பொருட்களும், ஒரே இடத்தில் 'குண்டுசி முதல் வாகனம் வரை' விற்பனை செய்யப்படுவதால், நுகர்வோர் வேண்டியதை வாங்கிப் பயன்பெற முடியும். மேலும் ஒரே பொருளின் பலவகைகளும் இங்கு கிடைக்கும். 3. துறைகளின் ஒருங்கிணைப்பு பல்வேறு துறைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டு, ஒவ்வொரு துறையும், ஒவ்வொரு வகையான பொருள்களை தனித்தனியாக விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. 4. வாங்கும் வசதிகள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஓய்வறைகள், சிற்றுண்டிச்சாலை, வாகனம் நிறுத்துமிடம், பொழுது போக்கு வசதிகள் போன்ற வசதிகள் வழங்கப்படுவதால், குடும்பமாக வந்து பொருள்களை வாங்க முடிகிறது. 5. மையக் கொள்முதல் அனைத்து வகைப் பொருள்களும், ஒரு மையத்தின் மூலம் நேரடியாக தயாரிப்பாளரிடமிருந்து, பேரளவு கொள்முதல் செய்யப்படுகிறது.

24.ஆ. ஏற்றுமதி வணிகத்தில் பின்பற்றப்படும் நடைமுறைகளை விளக்குக. 1. வியாபார தகவல் வினாவல்: ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளரிடமிருந்தோ பிறரிடம் அல்லது அவரின் முகவரிடம் இருந்தோ பொருட்களை இறக்குமதி செய்வதற்கான எழுத்து மூலமான அரசாணையை பெறுகிறார். 2. சரக்கு ஆணை பெறுதல் மற்றும் ஏற்றுமதி ஆணையை உறுதிப்படுத்துதல்: இறக்குமதியாளர் வியாபார விசாரணைக்குப் பிறகு, சரக்கை வாங்குவதற்கான சரக்காணையை, தானோ அல்லது தனது முகவர் மூலமாகவோ இறக்குமதியாளருக்கு அனுப்பி வைக்கிறார். 3. நாணய உறுதி கடிதம் ஏற்பாடு

செய்தல்: அயல்நாட்டில் உள்ள இறக்குமதியாளரைப் பற்றியும், அவரின் பணம் செலுத்தும் திறன்பற்றியும் ஏற்றுமதியாளர் அறிந்திருக்க வாய்ப்பில்லை. எனவே அவர், இறக்குமதியாளரை நாணய உறுதி கடிதம் ஏற்பாடு செய்து தருமாறு கூறுகிறார். **4. ஏற்றுமதியாளர் இறக்குமதியாளர் குறியீட்டு எண் பெறுதல்:** ஏற்றுமதியாளர் குறியீட்டு எண் பெற, அயல் நாட்டு வணிக பொது இயக்குனரின் மண்டல அலுவலகத்திற்கு விண்ணப்பிக்க வேண்டும். **5. உறுப்பினர் சான்று பெறுதல்:** ஏற்றுமதியாளர், அரசு வழங்கும் ஏற்றுமதி தொடர்பான சலுகைகளை பெற வேண்டும் எனில், ஏற்றுமதி வளர்ச்சி குழுவிடம் உறுப்பினர் சான்று பெற வேண்டும். **6. பொருட்களை உற்பத்தி செய்தல் / கொள்முதல் செய்தல் / கட்டுமம் செய்தல்:** ஏற்றுமதியாளர், இறக்குமதியாளர் குறிப்பிட்ட பொருட்களை, தொழிற்சாலைகளிலிருந்தோ அல்லது சந்தையிலிருந்தோ தருவித்துக் கொள்ள வேண்டும். இறக்குமதியாளர், குறிப்பிட்ட நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில், பொருட்களை கட்டுமம் செய்யப்பட வேண்டும். **7. ஏற்றுமதி ஆய்வு சான்று:** பொருட்கள் கட்டுமம் செய்யப்பட்ட பிறகு, ஏற்றுமதியாளர் ஆய்வு முகைமைக்கு விண்ணப்பித்து சான்று பெற வேண்டும். **8. பொருட்களை காப்பீடு செய்தல்:** ஏற்றுமதியாளர் சரக்கை அனுப்புவதற்கு முன், உரிய நிறுவனத்தில் காப்பீடு செய்ய வேண்டும். **9. அனுப்புகை முகவர் பின்பற்ற வேண்டிய சில நடைமுறைகள்:** துறைமுக நகரத்தில் சரக்கை பெற்றுக் கொள்ளுதல். கப்பலிடு ஆணை பெறுதல். கப்பல் வாடகை முறி ஏற்பாடு செய்தல். **10. சரக்கை அகற்றுதல் தொடர்பான சில நடைமுறைகள்:** • துறைமுக கட்டணம் செலுத்துதல். • சரக்கை அனுப்ப அனுமதி பெறுதல். • கப்பல் தலைவர் ரசீது பெறுதல். • கப்பல் ரசீது பெறுதல். **11. பணம் செலுத்த பெறுதல்:** • மாற்ற சீட்டு மூலம் பணம் செலுத்த பெறுதல். அ) செலுத்துகைக்கு பிறகு ஆவணங்கள் ஒப்படைத்தல். ஆ) ஏற்புக்கு பிறகு ஆவணங்கள் ஒப்படைத்தல். • வங்கி சான்று மூலம் பணம் செலுத்த பெறல்.

| | |
|---|---|
| உள்ளர் நாணய மதிப்பில், வியாபார நடவடிக்கைகள் தீர்க்கப்படுகின்றன. | அயல் நாட்டு நாணய மதிப்பில், வியாபார நடவடிக்கைகள் தீர்க்கப்படுகின்றன. |
| இதில், சாலை மற்றும் இரயில் போக்குவரத்து மட்டுமே பயன்படுத்தப்படுகிறது. | கப்பல் மற்றும் விமான போக்குவரத்து பயன்படுத்தப்படுகிறது |
| இடரின் அளவு குறைவு | தொலைதூரம், சமூக பொருளாதார அரசியல் நிலைகள் மற்றும் அயல் நாட்டு நாணய மதிப்பில் ஏற்படும் மாற்றம் போன்ற காரணங்களால், இடர் அதிகமாகிறது |
| ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குட்பட்டது | ஒரு நாட்டின் எல்லைகளை கடந்து செல்கிறது. |

25.ஆ. நுகர்வோர்களுக்குச் சில்லறை வியாபாரிகள் ஆற்றிடும் சேவைகள் 1) தொடர் அளிப்பு சில்லறைவியாபாரி, பல்வேறு தயாரிப்பாளர்களின் பல்வேறு வகைப் பொருட்களை வாங்கி, ஒன்று திரட்டி நுகர்வோருக்கு விற்பதற்காக, எப்போதும் தயார் நிலையில் வைத்திருக்கிறார். இதனால் வாங்குபவர், தனக்கு தேவைப்படும் பொருட்களை, தேவைப்படும் நேரத்தில், தேவைப்படும் அளவுகளில் வாங்க முடிகிறது. 2) புதிய பொருட்கள் குறித்த தகவல்கள் ஒரு சில்லறை வியாபாரி, தனது தனியார் விற்பனை மேம்பாட்டு நடவடிக்கைகள் மூலமும், திறம்படப் பொருட்களைக் காட்சிப்படுத்துதல் மூலமாகவும், சந்தையில் அறிமுகமாகும் புதிய பொருட்கள் குறித்துத் தகவல்களைப் பரப்புகிறார். 3) கடன் வசதிகள் சில வேளைகளில், சில்லறை வியாபாரிகள் தனது வாடிக்கையருக்கு, கடன்வசதி அளித்தல் மூலம், அவர்களின் அன்றாட செயல்பாட்டிற்கு உதவுகின்றனர். 4) தேர்ந்தெடுத்து வாங்கும் வசதியளித்தல் சில்லறை வியாபாரிகள், தாங்கள் விற்பனை செய்யும் பொருட்களின் பல்வேறு வகைகளை, ஒன்று திரட்டி வைப்பதன் மூலம், வாடிக்கையாளர் பொருட்களை மனநிறைவுடன் தேர்ந்தெடுத்து வாங்க வசதியளிக்கிறார். 5) இதர சேவைகள் 1. வாடிக்கையர் வாங்கும் பொருட்களை, அவர்களின் இருப்பிடத்திற்கே கொண்டு சென்று வழங்குதல் 2. வாடிக்கையருக்கு விற்பனைக்குப் பிந்தைய சேவைகளை அளித்தல். 3. தமது வாடிக்கையருக்கு, ரொக்கக் கழிவு வழங்குதல் போன்ற பணிகளைச் செய்து தருகின்றனர்.

| 25.அ. உள்ளாட்டு வணிகம் | பன்னாட்டு வணிகம் |
|--|---|
| இது ஒரு நாட்டின் எல்லைக்குள்ளே நடைபெறும் வியாபார நடவடிக்கையாகும் | நாடுகளின் எல்லைகளைத் தாண்டி நடைபெறும் வியாபார நடவடிக்கையாகும் |
| ஒரே நாட்டில் உள்ள மக்களும், நிறுவனங்களும் வியாபார நடவடிக்கைகளில் பங்கேற்கின்றனர் | ஒரு நாட்டின் எல்லையைத் தாண்டி உள்ள மக்களும், நிறுவனங்களும் வியாபார நடவடிக்கைகளில் பங்கேற்கின்றனர் |
| ஒரே நாட்டினுடைய விதிகள், சட்டங்கள், கொள்கைகள் ஆகியவற்றால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது | பல நாடுகளுடைய விதிகள், சட்டங்கள், கொள்கைகள் ஆகியவற்றால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது |