

**02**

## முயற்சியாண்மைக்கல்வி

**அலகு ரீதியான மீட்டல் செயலட்டை –விடைகள்**  
**தரம் 10**

### முயற்சியாளர் மற்றும் வணிகம் இடையே உள்ள தொடர்பு

1. மனித தேவைகள் மற்றும் விருப்பங்களை பூர்த்தி செய்யும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தி மற்றும் விநியோகம் தொடர்பான அனைத்து நடவடிக்கைகளும் வணிகங்கள் என்று அழைக்கப்படுகின்றன.
2. வணிகர் என்பவர் வணிக நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட்டுள்ள நபர், அதாவது மனிதத் தேவைகள் மற்றும் வருப்பங்களை பூர்த்தி செய்யும் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் உற்பத்தி விநியோகம் தொடர்பான நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடும் நபராவர்.
3. தேவைகள் என்பது உயிர் வாழ்வதற்கு நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய இன்றியமையாத விடயங்களாகும். மற்றும் மனிதனின் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய காணப்படும் பல்வேறு வடிவங்கள் விருப்பங்கள் ஆகும்.
- 4.

தேவைகள்	விருப்பங்கள்
உணவு	சோறு, ரொட்டி, இடியப்பம்
கல்வி	தொலைதூரக் கல்வி, தனியார் பாடசாலைகள், அரசு பாடசாலைகள்
வீடுகள்,	சாதாரண வீடுகள், இரண்டு மாடு வீடுகள், குடிசை வீடுகள்
போக்குவரத்து	கார், பஸ், சைக்கிள்

5.

வாய்ப்பு	பொருட்கள், சேவைகள்
குளித்தல்	சவர்க்காரம், ஷெம்போ, கண்டிசனர்
ஒரு பெண் திருமண நிகழ்விற்குச் செல்ல	சேலை, நகைகள், அலகுக் கலை சேவை
சமய வழிபாடுகளை நிறைவேற்றல்	பூக்கள், விளக்கு, பத்திகள்
வீட்டின் பாதுகாப்பு	பூட்டுத் திறப்பு, வேலிகள், காப்புறுதி

6. |

தேவைகள்	விருப்பங்கள்
ஆரம்பத்திலேயே உருவாகும்.	தேவை உருவான பின்னர் இரண்டாவதாக உருவாகும்.
வரையறுக்கப்பட்டது.	ஒரு தேவையினை நிறைவு செய்வதற்குப் பல விருப்பங்கள் காணப்படும்.
சகலருக்கும் பொதுவானது.	ஒவ்வொருவரினதும் தனிப்பட்ட நிலமைக்கேற்ப விருப்பற்கள் பல்வேறுபட்டவைகளாகும்.
பிறப்பிலேயே உருவாகும்.	தனியாட்களுக்குத் தேவையானவாறு முயற்சியாளர்கள் அல்லது வணிகர்களை உருவாக்க முடியும்.

ii. மனித தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் பூர்த்தி செய்யும் அனைத்தும்.

iii.

பொருட்கள்	சேவைகள்
தொட்டுணரலாம், அதனால் பெளதீக நிலைப்பாடு காணப்படும்.	தொட்டுணர முடியாது, அதனால் பெளதீக நிலைப்பாடு இல்லை.
களஞ்சியப்படுத்தப்படலாம்.	களஞ்சியப்படுத்த முடியாது.
ஒரே தன்மை கொண்டவை	ஒரே தன்மை கொண்டவை. பாதுகாக்க முடியாது. வழங்கும் நபர்களுக்கும் சந்தர்ப்பங்களுக்கு ஏற்ப வேறுபடும்.
நுகர்வோர் உற்பத்திச் செயற்பாட்டுக்குத் தேவைப்பட மாட்டார்.	பெரும்பாலும் நுகர்வோர் உற்பத்திச் செயற்பாட்டின் ஒரு பகுதியாகக் காணப்படுவார்.
வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியும்.	வழங்குனரிடமிருந்து பிரிக்க முடியாது.

iv.

A – உடல் நலம் - மருத்துவமனைகள் (அரசு, தனியார்) ஆயர்வேத மருந்தகம்.

B- தொடர்பாடல் - செய்தித் தாள்கள், தொலைபேசிகள், சமூக வலைத்தளங்கள்

7. 1) வளப் பரிமாற்றம் செய்தல்.  
2) கொடுக்கல் வாங்கல்கள் தொடச்சியாக இடம்பெறல்.  
3) நோக்கமொன்று காணப்படல்.  
4) நட்ட அச்சம் காணப்படல்.  
5) விலையின் அடிப்படையில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறல்.  
6) பொருளாதார நடவடிக்கையொன்றாக அமைதல்.
8. முயற்சியாலர்களுக்கும் வணிகர்களுக்கும் இடையிலான ஒற்றுமைகள்
  - பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்.
  - நட்ட இடருக்கு முகம் கொடுத்தல்.
  - கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடல்.
  - வளங்களைப் பயன்படுத்தல்.
  - உற்பத்தி, கொள்வனவு, விற்பனை என்பன தொடர்பில் தீர்மானம் எடுத்தல்.

- போட்டிக்கு முகம் கொடுத்தல்.
  - தொடர்ந்து நிலைத்திருத்தல் தொடர்பாக சிந்தித்தல்.
  - சுய ஊக்குவிப்பு காணப்படல்.
9. ஒவ்வொரு முயற்சியாளரும் வணிகர்களாக இருப்பதில்லை. அதே போன்று முயற்சியாளரும் வணிகர்கள் அல்ல. சில வணிகர்கள் முயற்சியாளராவதுடன் மற்றும் சில முயற்சியாளர்கள் வணிகர்களாவர் என்பதை இக்கூற்று விளக்குகிக்கிறது.
10. ஒப்புக்கொள்கின்றேன். வணிகர்கள் மனிதர்களுக்குத் தேவையான பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை உற்பத்தி செய்வதுடன் விற்பனை, விநியோகம் போன்ற செயற்பாடுகளில் ஈடுபடுவார்.
- முயற்சியாளர் சரியான முடிவுகளை எடுப்பதன் மூலம் பொருளாதார மற்றும் சமூக மாற்றத்திற்கு பெரிதும் பங்களிக்கும் நபராவார். முயற்சியாளர் யோசனையை செயலில் மாற்றுவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்குகின்றார். அவர் ஒரு வணிகர் மட்டுமல்ல. ஒரு நிறுவனத்தின் உயர் நிர்வாகம், சமூகப் பிரச்சனைக்கான பதில்களைத் தேடும் நபர் மற்றும் பலவற்றை உள்ளடக்கியதாக அவர்களின் நோக்கம் விரிவடைகிறது. எனவே, முயற்சியாளின் செயற்பாடுகள் இலாபம் ஈடுவதை நோக்கமாகக் கொண்ட வணிகரின் செயல்பாடுகளை விட பரந்த அளவில் இருக்கும்.
- 11.
- | வணிகர்கள்  | முயற்சியாளர்   |
|--|--|
| வணிகச் செயற்பாடுகளில் இயற்கையாகவும், பாரம்பரிய முறையிலும் ஈடுபடுகின்றார்கள். | சூழல் மாற்றங்களை கவனத்திற் கொண்டு ஆக்க ரீதியாகப் புத்தகங்களை அடிப்பட்ட கொண்டு, வணிகச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்துவார்கள். |
| நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்பதில் அதிகளவில் விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள்.        | நட்ட இடர்களை நன்றாகக் கணித்து ஏற்படக்கூடிய நட்ட இடர்களை ஏற்றுக்கொள்வார்கள்.  |
| போட்டிக்கு முகம் கொடுப்பதற்குப் பெரும்பாலும் விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள்.    | போட்டியினை விருப்பத்துடன் தேடிச் செல்வர்   |
| தற்போதுள்ள வளங்களிலிருந்தும் கூட உச்சப்பைப் பெற்றுக்கொள்ள மாட்டார்கள்.       | காணப்படும் வளங்களைத் தேவைக்கேற்ப உச்ச அளவில் பயன்னடுத்துவார்கள்.   |
| இயல்பாகவே பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கு முயற்சித்தல்                             | பிரச்சினைகளை ஆக்க ரீதியான முறையில் தீர்த்தல்.  |
| குறுகிய கால இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல்.                                  | நீண்ட காலத்தார நோக்குடன் கூடிய தொலைநோக்கு இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்ளல்.  |
| தற்போதிருக்கும் நிலையிலேயே வணிகத்தை நடத்திச் செல்வதில் திருப்தி அடைதல்.      | வணிகத்தை நாளுக்கு நாள் விரிவுபடுத்திக் கொள்வர். தற்போதிருக்கும் நிலமை தொடர்பில் திருப்தி அடைய மாட்டார்.                  |
12. அந்தக் கூற்று உண்மைதான். வணிகர்களை விட முயற்சியாளர் என்ற கருத்து படைப்பாற்றல் இடர்களை ஏற்றல், தூர்நோக்கு, நேர் சிந்தனை, போட்டி மற்றும் பயன்பாடு ஆகிய காரணிகளைக் கொண்டுள்ளது. முயற்சியாளர்களாகிய வணிகர்கள் தங்கள் தொழிலை நாளுக்கு நாள் புதிய உச்சத்திற்கு கொண்டு செல்கின்றனர். மற்றும் சராசரி வணிகர்கள் தனது தொழிலை பாரம்பிய முறையில் நடாத்தி வருகின்றனர்.
13. ஒரு முயற்சியாளராக ஆக்கப்பூர்வமாக இருப்பது, பிரச்சனைகளை அடையாளம் காண்பது, அதற்கான தீர்வை உருவாக்குவதற்கான படைப்பாற்றல், என்ன, எப்படி, எவ்வளவு என்பது பற்றிய உற்பத்தி முடிவுகளை எடுப்பது மற்றும் தொலைநோக்குடனும், நேர்சிந்தனையுடனும் இடர்களை ஏற்று வணிகத்தை நடாத்துவது எவ்வாறு போன்ற விடைகள் உள்ளடக்கப்பட வேண்டும்.
14. i. வணிகர்களான முயற்சியாளர்கள்  
ii. சமூக முயற்சியாளர்கள்  
iii. உள்ளக (நிறுவன) முயற்சியாளர்கள்

15.

- i. வணிகர்களான முயற்சியளர்கள்
- ii. சமூக முயற்சியளர்கள்
- iii. உள்ளக (நிறுவன) முயற்சியளர்கள்

iv.

- பொருளாதாரச் செயற்பாடுகளில் ஈடுபடல்.
- நட்ட இடருக்கு முகம் கொடுத்தல்.
- கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடல்.
- வளங்களைப் பயன்படுத்தல்.
- உற்பத்தி, கொள்வனவு, விற்பனை என்பன தொடர்பில் தீர்மானம் எடுத்தல்.
- போட்டிக்கு முகம் கொடுத்தல்.
- தொடர்ந்து நிலைத்திருத்தல் தொடர்பாக சிற்தித்தல்.
- சுய ஊக்குவிப்பு காணப்படல்.

v.

வணிகர்கள்	முயற்சியாளர்
வணிகச் செயற்பாடுகளில் இயற்கையாகவும், பாரம்பரிய முறையிலும் ஈடுபடுகின்றார்கள்.	சூழல் மாற்றங்களை கவனத்திற் கொண்டு ஆக்க ரீதியாகப் புத்தகங்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு, வணிகச் செயற்பாடுகளை நெறிப்படுத்துவார்கள்.
நட்ட இடர்களைப் பொறுப்பேற்பதில் அதிகளவில் விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள்.	நட்ட இடர்களை நன்றாகக் கணித்து ஏற்படக்கூடிய நட்ட இடர்களை ஏற்றுக்கொள்வார்கள்.
போட்டிக்கு முகம் கொடுப்பதற்குப் பெரும்பாலும் விருப்பம் காட்ட மாட்டார்கள்.	போட்டியினை விருப்பத்துடன் தேடிச் செல்வர்
தற்போதுள்ள வளங்களிலிருந்தும் கூட உச்சப்யனைப் பெற்றுக்கொள்ள மாட்டார்கள்.	காணப்படும் வளங்களைத் தேவைக்கேற்ப உச்ச அளவில் பயன்னடுத்துவார்கள்.
இயல்பாகவே பிரச்சினைகளை தீர்ப்பதற்கு முயற்சித்தல்	பிரச்சினைகளை ஆக்க ரீதியான முறையில் தீர்த்தல்.
குறுகிய கால இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்ளுதல்.	நீண்ட காலத்தூர் நோக்குடன் கூடிய தொலைநோக்கு இலக்கினை உருவாக்கிக் கொள்ளல்.
தற்போதிருக்கும் நிலையிலேயே வணிகத்தை நடத்திச் செல்வதில் திருப்தி அடைதல்.	வணிகத்தை நாளுக்கு நாள் விரிவுபடுத்திக் கொள்வர். தற்போதிருக்கும் நிலமை தொடர்பில் திருப்தி அடைய மாட்டார்.

vi.

- ஆண்களின் ஆடைகளுடன் சிறுவர் மற்றும் பெண்களுக்கான ஆடைகளையும் விற்பனை செய்ய நடவடிக்கை எடுத்தல்.
- நிறுவனத்திற்குள் நுழையும் சிறு குழந்தைகளுக்கு ஒரு பொம்மையை பரிசாக வழங்குதல்.
- கூப்பன் முறை மூலம் பில்களுக்கு வெகுமதி அளித்தல்
- நிறுவன ஊழியர்களுக்கு வருடத்திற்கு ஒரு முறை சுற்றுலா ஏற்பாடு செய்தல்.

16. பொருட்களின் உற்பத்தி அல்லது விநியோகம் மற்றும் விலை பரிவர்த்தனைகள் ஆகியவற்றின் காரணமாக இது ஒரு பொருளாதார நடவடிக்கை என்று அழைக்கப்படுகிறது.

பண்டங்களின் உற்பத்தி அல்லது விநியோகத்திற்கு வரையறுக்கப்பட்ட வளங்கள் பயன்படுத்தப்படுவதன் காரணமாகவும் விலையின் அடிப்படையில் கொடுக்கல் வாங்கல்கள் இடம்பெறுவதன் காரணமாகவும் இது பொருளாதார நடவடிக்கையாக கருதப்படுகின்றது.

(2)

1.	✓	2.	X	3.	X	4.	✓	5.	✓
6.	X	7.	✓	8.	X	9.	X	10.	✓
11.	X	12.	✓	13.	X	14.	X	15.	✓

(3)

1. தேவை
2. விருப்பம்
3. வணிகர்
4. பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள்
5. தொட்டுணரக்கூடிய
6. சேவை
7. தேவைகள், விருப்பங்கள்
8. முயற்சியாளர்
9. வணிகர்கள்
10. சமூக