

Eastern University, Sri Lanka

Faculty of Commerce and Management

First Year Second Semester Examination in Bachelor of Business Management

2019/2020 (January 2024) (Proper / Repeat)

BMC 1063 Small Business Management

Answer All Questions

Time: 03 Hours

Q1. கீழ் வருவனவற்றிற்கு மிகவும் பொருத்தமான விடையை தெரிவு செய்க

1. பெரும்பாலும் ஒரு சிறு வணிகத்திற்கான புத்திசாலித்தனமான சந்தை துண்டமாக்கல் உத்தி எது?
 - a. துண்டமாக்கப்படாத தந்திரோபாயம் (Unsegmented Strategy)
 - b. சந்தைக் கலவை தந்திரோபாயம் (Marketing Strategy)
 - c. ஒற்றைத் துண்டமாக்கல் தந்திரோபாயம் (Single Segmentation Strategy)
 - d. பல் துண்டமாக்கப்பட்ட தந்திரோபாயம் (Multi Segmentation Strategy)
2. சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தின் சந்தைப்பகுப்பாய்வு பிரிவு உள்ளடக்கியிருப்பது:
 - a. சந்தைத் தத்துவங்களின் சுருக்கம் (Summary of Market Philosophies)
 - b. வாடிக்கையாளரின் சுயவிபரம் (Customer Profile)
 - c. சந்தைப்படுத்தல் போக்குகளின் அறிக்கை
 - d. விற்பனை விருப்பத்தேர்வுகள் (Sales Options)
3. எதிர் காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய இழப்புகளுக்கு எதிராக ஒரு நிறுவனத்தின் வருவாயின் ஒரு பகுதியை எடுத்து வைத்தல் என்னும் தீர்மானம்:
 - a. இடர் முகாமைத்துவம் (Risk Management)
 - b. இடர் தவிர்ப்பு (Risk Avoidance)
 - c. இடர் தக்கவைப்பு (Risk Retention)
 - d. சுய காப்பீடு (Self-insurance)

4. தூய இடர் என்பது:

- முதலீட்டு தீர்மானங்களுடன் தொடர்புபட்ட நிச்சயமற்ற தன்மை
- இழப்பு அல்லது இழப்பு ஏற்படாத சூழ்நிலையை விபரிப்பதற்கு பயன்படுத்தப்படுகின்றது
- விரும்பிய விளைவிலிருந்து பாதகமான விலகளிற்கான சாத்தியமான நிலைமை
- இழப்புக்கள் ஏற்படாமல் தடுத்தல்

5. இணையத்தினூடான ஏல விற்பனைத்தளங்கள் தம்முடைய வருமானங்களை எவ்வாறு ஈட்டுகின்றன?

- போட்டி ஆடுகளத்தை சமப்படுத்துவதன் மூலம்
- பட்டியல் கட்டணம் மற்றும் தரகுகள் மூலம்
- விற்பனை விளம்பரம் மூலம்
- சந்தா கட்டணம் மூலம்

6. Amazon.com என்பது _____ இலத்திரனியல் வர்த்தகத்திற்கான முன்மாதிரியாகும்:

- உள்ளடக்கம்/தகவல் அடிப்படையிலானது (Content / information based)
- eCRM
- வணிகத்தில் இருந்து வணிகம் (B2B)
- வணிகத்தில் இருந்து வாடிக்கையாளர் (B2C)

7. பின்வருவனவற்றுள் எது புதிய வியாபார யோசனையை உருவாக்குவதற்கான மூலாதாரமாக கருத முடியாது?

- வாடிக்கையாளர்கள்
- நிறுவன உள்வாரி மூலாதாரங்கள்
- போட்டியாளர்கள்
- நூலக பயன்பாடு

8. வாடிக்கையாளரின் பேரம் பேசும் தன்மை அதிகமாக காணப்படுவது:
- பொருள்/சேவை ஒன்றில் இருந்து இன்னொரு பொருள்/சேவைக்கு மாறுவதற்கான செலவு அதிகமாக காணப்படும் சந்தர்ப்பம்.
 - பொட்கள்/சேவைகளிற்கிடையிலான வேறுபாடு குறைவாக காணப்படும் சந்தர்ப்பம்.
 - வாடிக்கையாளர்கள் உயர் தரத்திலான பொருட்களை எதிர்பார்க்கும் சந்தர்ப்பம். வாடிக்கையாளர் சந்தை பற்றிய போதிய அறிவு கொண்டிருக்காத சந்தர்ப்பம்.
9. வணிகத்தின் பெயரை பயன்படுத்தவும், அதன் தயாரிப்புக்கள் அல்லது சேவைகளை குறித்த பிரதேசத்தில் விற்கவும் ஒரு தரப்பு மற்றொரு தரப்பினருக்கு அனுமதி அளிக்கும் வணிக ஏற்பாடு _____ என அழைக்கப்படும்
- கூட்டுறவு
 - வரையறுக்கப்பட்ட கம்பனி
 - பிரன்சயஸ் (Franchise)
 - உரிமையாளர்-மேலாளர் வணிகம்
10. எந்த வகையான தொழில்முனைவோர், அதிகாரத்தை (authority) பகிர்ந்தளிக்க விரும்பமாட்டார்கள்?
- சந்தர்ப்பவாத தொழில்முனைவோர் (Opportunistic)
 - நிபுணத்துவ தொழில்முனைவோர் (Artisan)
 - உரிமம் பெறுனர் (Franchisee)
 - பொது முகாமையாளர் (General Manager)

(10 x 2 புள்ளிகள் = 20 புள்ளிகள்)

Q2. ஜோன் றோஸ் என்பவர் பிரபலமான பல்கலைக்கழகமொன்றில் ஆடை வடிவமைப்பு கற்கை நெறியொன்றை முடித்திருந்தார். கற்கை நெறி முடிவுற்றதும் ஜோன் றோஸ் ஆடை வடிவமைப்பாளராக இரண்டு ஆண்டுகள் பணிபுரிந்தார். பின்னர் வேலையை விட்டு விலகிவிட்டு “ஜோன் றோஸ் தனியார் நிறுவகம்” என்னும் பெயரில் சொந்தமாகத் தொழிலைத் தொடங்கினார். இவர் தனது வியாபாரத்தை பிரபல பாடசாலையொன்றின் 12ம் ஆண்டு மாணவர்களிற்கான கலாச்சார நிகழ்வில் நடனத்திற்கான ஆடைகளை வடிவமைத்து வழங்குவதன் மூலம் தொடங்கினார். தற்பொழுது இவர் அவர் வசிக்கும் மாகாணத்தில் உள்ள அரசியல் வாதிகள், வணிகர்கள் மற்றும் பிரபலங்களிற்கு ஆடை வடிவமைக்கின்றார். “ஜோன் றோஸ் நிறுவகம்” 50 தொழிலாளர்களை வேலைக்கு அமர்த்தும் ஒரு வெற்றிகரமான நிறுவனமாக மாறியுள்ளது.

- a. றோஸ் மற்றும் அவரைப் போன்ற பிற சிறு தொழில் முயற்சியாளர்களை வெற்றி பெறச் செய்யும் நான்கு பண்புகளை பட்டியலிட்டு சுருக்கமாக விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- b. றோஸ் ஏற்கனவே தான் செய்து கொண்டிருந்த வேலையை விட்டு விலகி தனியார் நிறுவனம் ஒன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு ஏதுவாக அமைந்திருக்கக்கூடிய காரணங்களை விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- c. றோஸ் தன்னுடைய வாடிக்கையாளர் பற்றியும் போட்டியாளர்கள் பற்றியும் அறிந்துகொள்வதற்கான சந்தை ஆய்வு வழிமுறைகளை உதாரணம் மூலம் விளக்குக. (08 புள்ளிகள்)
- d. தொழில் முனைவோன் ஒருவர் தனது வீட்டிலேயே வியாபாரத்தை தொடங்குவதனால் (Home Based Business) எதிர்நோக்கக்கூடிய சவால்கள் யாவை? (04 புள்ளிகள்)

(மொத்த புள்ளிகள் - 20 புள்ளிகள்)

Q3. “ஒரு தொழில் முயற்சியாளர் புதிதாக சிறுதொழில் முயற்சியொன்றை ஆரம்பிப்பதற்கு அல்லது ஏற்கனவே இயங்குகின்ற சிறு தொழில் முயற்சியொன்றினை விரிவாக்கம் செய்வதற்கு நிதியே பிரதான இடம் வகிக்கின்றது”

a. வியாபாரக் கடன்கள் மற்றும் “உபகரணக் கடன்கள்” ஒப்பிட்டு வேறுபடுத்துக. (02 புள்ளிகள்)

b. ஒரு சிறு தொழில் முயற்சியொன்றின் பிரதான நிதியீட்ட மூலங்கள் யாவை? (04 புள்ளிகள்)

c. இலங்கை சிறுதொழில் முயற்சிகளுக்கு அரசதுறை வணிக வங்கிகளின் மூலம் வழங்கப்படுகின்ற பிரதான வகையான கடன்களை குறிப்பிட்டு அவற்றை சுருக்கமாக விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)

d. இலங்கையில் அரச மற்றும் தனியார்துறை வணிக வங்கிகளிடமிருந்து கடன்களை பெறும்போது தொழில் முயற்சியாளர்கள் மற்றும் வங்கியாளர்கள் எதிர்நோக்குகின்ற பிரச்சினைகள் யாவை?

(08 புள்ளிகள்)

(மொத்த புள்ளிகள் - 20 புள்ளிகள்)

Q4. மேரி வில்சன் என்பவர் ஒரு வீட்டுத் தலைவி மற்றும் இரு பிள்ளைகளின் தாயாருமாவார். இவர் சொந்தமாக நிறுவனம் ஒன்றை தொடங்க வேண்டும் என்னும் எண்ணத்துடன் காணப்படுகின்றார். இவருக்கு வியாபாரத் தொடர்பில் எதுவித முன்னனுபவமும் இல்லை. ஆனால் இவரிடம் பீட்ஸா விநியோகத்திற்கு பயன்படுத்தும் அணுகுமுறையைப் போன்று விலங்கு சீர்படுத்தும் சேவையை வழங்குவதற்கான ஓர் யோசனையுள்ளது. வாடிக்கையாளர் அழைப்பு மேற்கொண்டால் 30 நிமிடங்களில் வானில் சென்று சேவையை வழங்கக்கூடிய நிலைக்கு தன்னை தயார்படுத்தியுள்ளார். அவரின் பல நண்பர்கள் இதனை சிறந்த யோசனை என்று அறிந்திருந்த போதிலும் அத்தொழிலை விமர்சித்தனர். இருப்பினும் வில்சன் மனம் தளரவில்லை. வான் மற்றும் தேவையான உபகரண கொள்வனவுகளை திட்டமிட்டார்.

a. வில்சனின் இலக்கு சந்தை அல்லது சந்தைகளை அடையாளப்படுத்துக.

(02 புள்ளிகள்)

- b. சந்தைப்படுத்தலில் வாடிக்கையாளர்சார் தத்துவம் என்பதனால் நீர் விளங்கிக் கொள்வது யாது? (02 புள்ளிகள்)
- c. ஒவ்வொரு சந்தையிலும் தனது சேவைக்கான விற்பனையை எவ்வாறு கணிக்க முடியும்? (04 புள்ளிகள்)
- d. வில்சன் சந்தைப்படுத்தல் ஆய்வொன்றை மேற்கொள்ள எண்ணுவாராயின், அதற்கான படிமுறைகளை எடுத்துரைக்கவும். (04 புள்ளிகள்)
- e. வில்சனின் வியாபாத்திற்கு என்ன வணிகப் பெயர் மற்றும் வியாபார உத்திகளை பயன்படுத்துவீர் என்பதை விளக்கமாக எடுத்துரைக்கவும் (08 புள்ளிகள்)
- (மொத்த புள்ளிகள் - 20 புள்ளிகள்)

Q5. ஆபத்தை நிர்வகிப்பதற்கான பொருத்தமான முறையை தேர்ந்தெடுப்பதில் சிறு வணிக உரிமையாளர்கள் ஒவ்வொரு சாத்தியமான இழப்பின் அளவு, அதன் நிகழ்வின் நிகழ்தகவு மற்றும் இழப்பு ஏற்பட்டால் அதை ஈடுகட்ட என்ன ஆதாரங்கள் உள்ளன என்பதை கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

- a. ஒரு சிறு வணிகம் “சுயகாப்பீட்டை – Self insurance” பயன்படுத்துதல் சிறந்ததா என்பதை தர்க்க ரீதியாக ஆராய்க. (05 புள்ளிகள்)
- b. இடர் முகாமைத்துவ நுட்பங்கள் அல்லது தந்திரோபாயங்களை “இழப்பின் பெறுமதி – Amount of Loss” மற்றும் “இழப்பின் நிகழ்தகவு – Probability of loss” என்னும் அடிப்படையில் பிரித்தறிக. (05 புள்ளிகள்)
- c. இடர் முகாமைத்துவ செயன்முறையை விளக்குக. (05 புள்ளிகள்)
- d. வணிக அபாயங்களின் (Business Risk) வகைப்படுத்தல்களை சுருக்கமாக விளக்கவும். (05 புள்ளிகள்)

(மொத்த புள்ளிகள் - 20 புள்ளிகள்)