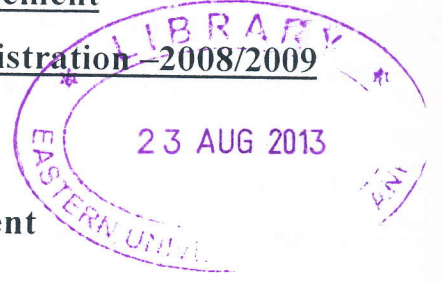


EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA

Faculty of Commerce and Management

PART III (4th) Examination in Business Administration - 2008/2009

(May, 2013)



EXB 403 Strategic Management

எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை தருக

நேரம்: 03 மணித்தியாலங்கள்.

Q1) பின்வரும் விடய ஆய்வை வாசித்து கீழ் காணும் வினாக்களுக்கு விடை தருக.

PTC கம்பனியின் உணவு - ரிங்கோ (Ringo)

2006-07களில் PTC கம்பனியின் உணவுப் பகுதி வேகமாக வளர்ச்சியடைந்து வரும் சிற்றுண்டி (Snacks) சந்தைத் துண்டத்தினுள் நுழையத் தீர்மானித்தது. தேசிய போட்டியாளராக திரிப்சிகோவின் (Trepico's) திரிட்டோ (Trito) மட்டுமே இருந்தது. ஒரு வருடத்தின் பின் சிற்றுண்டி வகையான ரிங்கோ (Ringo) பண்ட குறியானது 20% ஆன சந்தைப்பங்கை நாடளாவிய ரீதியில் கொண்டிருந்தது. Ringoவின் அறிமுகமும் கிரிக்கட் உலகக்கிண்ண போட்டியும் ஒரே காலத்திலேயே இடம்பெற்றன. இச் சிற்றுண்டிக்கான சந்தைப் பங்கு ஏறக்குறைய 250 கோடிகளாக உத்தேசிக்கப்பட்டது.

இக்கம்பனிக்குச் சாதகமான விடயங்களாக ஏற்கனவே உள்ள விநியோக வலையமைப்பு மற்றும் இலகுவாக விவசாயிகளிடமிருந்து கிழங்குகளைப் பெறமுடிந்தமை என்பன இருந்தன. மக்களுடைய சிற்றுண்டி உண்ணும் பழக்கத்தை அறிந்துகொள்ள சந்தைப்படுத்தல் ஆராய்ச்சி குழு நாட்டின் 14 நகரங்களில் நுகர்வோர் ஆய்வொன்றை மேற்கொண்டது. ஆய்வின் முடிவுகளின்படி 15-24 வயதுடைய இளைஞர்கள் புதிய சிற்றுண்டியை உண்பதில் அதிக ஆர்வமாக இருந்தமையை அறியமுடிந்துள்ளது. கம்பனி இவ்வறிக்கையைத் தலைமைச் சமையல்காரரிடம் வழங்கிய பின்னர் அவர் 16 விதமான சுவைகளை உடைய சிற்றுண்டியைத் தயாரித்து வழங்கினார்.

இக் கம்பனி இளைஞர்களை முதன்மையான நுகர்வோராகக்கொண்டு அவர்களை திருப்திப்படுத்தவதன் மூலம் முழுகும்பத்தினரையும் இலகுவாக அடையமுடியும் எனத்தீர்மானித்தது.

இத்தகைய உற்பத்திப்பொருளுக்கு விளம்பரப்படுத்துவது மிகவும் பொதுவான முறை என்பதனாலும் 2 அல்லது 3 உற்பத்திகள் ஒவ்வொரு வாரமும் அறிமுகப்படுத்தப்படுவதனாலும் PTC கம்பனி வித்தியாசமான முறையைக் கையாள எண்ணியது.

PTC கம்பனி ஏற்குறைய 50 கோடி ரூபாயை விளம்பரப்படுத்தலில் செலவழித்ததுடன் எழுத்து மற்றும் மின் ஊடகங்களைப் பயன்படுத்தியதோடு சொந்த வலையமைப்பான Ringoringoyoungo.com ஐ இணைய விளையாட்டுக்கள், போட்டிகளுடன் இணைத்து உருவாக்கியதுடன் கைத்தொலைபேசி அழைப்போசைகளினைத் தரவிறக்கம் செய்யமுடியுமாக இருந்தமையும் இளைஞர்கள் மத்தியில் மிகவும் வினைத்திறனாக ஊடுருவச் செய்தது. இந்த வலையமைப்பினை அனைத்து வலைப்பின்னல்களிலும் விளம்பரப்படுத்தியதுடன் Em TV, Shine TV, Bee TV மற்றும் வானொலி சேவைகளிலும் 60 நகரங்களில் முக்கிய இடங்களில் விளம்பரப்படுத்தப்பட்டது.

ஆய்வாளர்கள் Ringo இனுடைய வெற்றிக்குக் காரணமாக PTCயினுடைய விரிவான விநியோக முறைகள் மற்றும் சிறப்பான விளம்பரங்கள், வித்தியாசமான முறைமை என்பன பாரியளவில் இருந்தன என நம்பினர். மாநிலங்களை கடக்கின்ற புகையிரதப் பெட்டிகளில் “Ringo” என பிரேத்தியேகமாக பார்க்க கூடிய வகையில் நிறமூட்டப்பட்டது. PTC கம்பனியானது லவ்லி பிறதஸ் பியூட்ச குரூப் (Lovely Brother’s Future Group) இலிருந்து Trito ஐ விலகச்செய்து Trepsico இனை விட 4% அதிகமான எல்லையை Future Group மற்றும் ஏனைய சில்லறை வியாபாரிகளுக்கு வழங்கியது.

ஏற்கனவே Tritoவின் பங்கு கணிசமான அளவு குறைவடைந்திருந்தது. பிராந்தியத்திற்கான சுவைகள் மற்றும் பிராந்தியத்திற்கான வித்தியாசமான அணுகுமுறைகள் என்பன PTCயினை சில்லறை வியாபாரத்துடன் இணைத்தன. ஆயினும் PTC இன்னும் அதிக சந்தைப்பங்கு மற்றும் வெளிநாட்டு வர்த்தகம் என்பனவற்றை ஏற்படுத்த வாய்ப்பினை உருவாக்க விரும்புகின்றது.

வினாக்கள்:

- (அ) “PTC” கம்பனிக்கு “SWOT” ஆய்வை மேற்கொண்டு அதன் மூலம் பெறப்படுகின்ற விளைவுகளை எடுத்துரைக்குக. (09 புள்ளிகள்)
- (ஆ) “PTC” கம்பனியினால் கையாளப்பட்ட தந்திரோபாயங்களை ஆய்வு செய்து அதன் சாதக பாதக தன்மைகளை தருக. (07 புள்ளிகள்)
- (இ) Ringo வின் சந்தையை விரிவாக்குவதற்கு Ringo வினால் மேற்கொள்ள வேண்டிய வேறு விடயங்கள் யாவை? (06 புள்ளிகள்)
- (22 புள்ளிகள்)

Q2) (அ) ஒரு நிறுவனமானது தந்திரோபாய முகாமைத்துவத்தை கைக்கொள்ளுவதன் மூலம் அடைந்துகொள்ளுகின்ற நன்மைகள் / பயன்கள் (benefits) யாவை? மேலும் அவ் தந்திரோபாயங்களில் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற காரணிகள் (factors) யாவை?

(06 புள்ளிகள்)

(ஆ) பெறுமதி சங்கிலி ஆய்வு (Value Chain analysis) மற்றும் பெறுமதி முறைமை ஆய்வு (Value System Analysis) என்பனவற்றினால் வகிக்கப்படுகின்ற பங்கு யாது? தந்திரோபாய முகாமை தொடர்பாக இவ்வாய்வுகளை சுருக்கமாக விபரிக்குக.

(06 புள்ளிகள்)

(இ) ஒரு நிறுவனம் தொடர்பாக அமையபெறக்கூடிய வேறுபட்ட வகையான கூட்டாண்மை தந்திரோபாயங்களை (corporate strategies) விளக்குக.

(06 புள்ளிகள்)

(ஈ) BCG மற்றும் GE வார்ப்புருக்களின் பிரயோகங்களை விபரிப்பதுடன் அவை இரண்டையும் அவற்றின் ஒத்த மற்றும் வேற்றுமை தன்மைகளைக் கொண்டு ஒப்பிடுக.

(06 புள்ளிகள்)

(24 புள்ளிகள்)

Q3) (அ) தந்திரோபாய தெரிவினை தீர்மானிப்பது தொடர்பாக தகுதி தன்மை (suitability) சாத்திய தன்மை (feasibility) மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளும் தன்மை (acceptability) போன்ற எண்ணக்கருக்களை விளக்குக. இவ்வொன்றையும் மதிப்பிடுவதற்கு பயன்படுத்தக்கூடிய கருவிகளையும் முறைகளையும் தருக?

(06 புள்ளிகள்)

(ஆ) ஒரு தந்திரோபாய வெற்றியையோ அல்லது தோல்வியையோ மதிப்பிடுவதற்கு ஆய்வாளர்கள் தற்பொழுது பல முறைகளைக்கொண்ட பரந்த தொகுதிகளை சிபார்சு செய்கின்றார்கள். இது தொடர்பில் தந்திரோபாய மதிப்பீட்டில் சம்பந்தப்பட்ட பெறுமான அட்டை அணுகுமுறையை (balanced scorecard approach) விபரிக்குக.

(05 புள்ளிகள்)

(இ) தந்திரோபாய அமுல்படுத்தலில் (strategy implementation) பங்காற்றுகின்ற நிர்வாக கடமைகளை (administrative tasks) வரிசை படுத்தி அவற்றை சுருக்கமாக விளக்குக.

(07 புள்ளிகள்)

(18 புள்ளிகள்)

Q4) (அ) ஒரு நிறுவனத்தில் உள்ள தந்திரோபாய வியாபார அலகானது (SBU) பயன்படுத்த கூடிய ஐந்து வேறுபட்ட போட்டி தந்திரோபாய தெரிவுகளை (Business Level Strategies) வரிசைபடுத்தி அவற்றை விபரிக்குக.
(06 புள்ளிகள்)

(ஆ) தந்திரோபாய முகாமைத்துவத்தின் (Strategic Management) கூறுகளை (components) சுருக்கமாக விபரிக்குக.
(05 புள்ளிகள்)

(இ) கைத்தொழில் துறையில் தற்பொழுதிருக்கின்ற நிறுவனங்கள் எவ்வாறான நுழைவுத்தடைகளை (entry barriers) ஏற்படுத்தலாம் என்பதை தருவதுடன் எச்சந்தாப்பங்களில் வழங்குனர்களின் பேரம்பேசுகின்ற வலு (bargaining power) அதிகமாக காணப்படும் என்பதையும் தருக?
(07 புள்ளிகள்)
(18 புள்ளிகள்)

Q5) (அ) ஒரு குறிப்பிட்ட தந்திரோபாய குழுவில் (strategic group) இடம்பெறுகின்ற நிறுவனம் கொண்டிருக்கவேண்டிய பொதுவான குணாதிசயங்கள் (characteristics) / பண்புகள் யாவை?
(04 புள்ளிகள்)

(ஆ) வளங்கள் (resources) , இயலுமைகள் (capabilities) மற்றும் மூலத்திறன்கள் (core competences) என்பவற்றிக்கிடையே வேறுபாடுகளை தருவதுடன் இவற்றிற்கு கீழே கவனத்தில் கொள்ளப்படும் காரணிகள் யாவை என்பதையும் தருக?
(07 புள்ளிகள்)

(இ) எந்தவொரு நிறுவனத்தினதும் தந்திரோபாய வழிகாட்டலை (strategic direction) நிர்ணயப்பதில் செல்வாக்கு செலுத்துகின்ற காரணிகளை விபரிக்குக.
(07 புள்ளிகள்)
(18 புள்ளிகள்)