

EASTERN UNIVERSITY, SRI LANKA

Faculty of Commerce and Management

External Degrees

Part – III (4<sup>th</sup>) Examination in Bachelor of Business Administration

2007/08 (February/March – 2011)

Proper/Repeat

**EXB 403 Strategic Management**

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்குக.

நேரம்: 03 மணி நேரம்

Q1) பின்வரும் விடய ஆய்வை வாசித்து கீழ் வரும் வினாக்களுக்கு விடையளிக்குக

**குறைந்த கிரய நன்மையை அடைவதற்கு ஈ-ட்ரேட் (E-Trade) எவ்வாறு இணையத்தினைப் பயன்படுத்துகின்றது**

பல கைத்தொழில்களில் நிறுவனங்கள் இணையத்தளத்தின் உதவியின் ஊடாக சந்தையில் நுழைவது தொடர்பாக இருக்கும் தடைகளை முறியடித்தும் சந்தையில் முதன்மை வகிக்கும் நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட்டும் வெற்றி கொள்கின்றன. அவ்வாறே ஒன்லைன் தரகர் கம்பனியான ஈ-ட்ரேட் நிறுவனத்தையும் கருத்திற் கொள்வோம். பல ஆண்டு காலமாக மெறில் லின்ச் (Merrill Lynch) போன்ற தரக கம்பனிகள் கைத்தொழில் துறையில் ஆதிக்கம் செய்து வந்தன. அத்துடன் பாதுகாப்பளிக்கப்பட்ட இந்நிலையானது அதிக தரக கூலியை அறவிடுவதற்கும் ஏதுவாக அமைந்தது. ஈ-ட்ரேட் முகாமையாளர் புதிய கணணி வன்பாகம் மற்றும் மென்பாகங்களை கொள்வனவு செய்து மிகக்குறைந்த கட்டணத்தில் (\$19.95) வாடிக்கையாளர்கள் இச்சேவையை பெற அனுமதித்தன.

இவ்வாறு குறைந்த கட்டணத்தை அறவிடுகின்ற போட்டி நிறுவனங்கள் தொடர்பான கதை இத்துடன் நின்றுவிடவில்லை. 1999 ஆண்டளவில் ஈ-ட்ரேட் நிறுவனமானது புதிதாக தோற்றம் பெற்ற தரகர் கம்பனிகளான சுவட்ரேட்(suretrade), அமறிட்ரேட்(Ameritrade) மற்றும் டீஎல்ஜே(DLJ) போன்ற நிறுவனங்களின் அழுத்தத்திற்கு ஆளாக வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது. ஈ-ட்ரேட் நிறுவனத்தின் கட்டணங்களை விட சுமார் 100 வீதம் குறைவான கட்டணங்களாக \$ 9.95 மற்றும் \$ 7.75 இலும் கூட தமது

வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்க ஆரம்பித்தன. இந்நிலையில் ஈ-ட்றேட் நிறுவனம் கைத்தொழில் துறையில் குறைந்த கிரய முன்னணி நிறுவனம் என தக்கவைத்திருந்த நற்பெயரை எவ்வாறு தற்பொழுது புதிதாக போட்டியிட்டு முன்னணிக்கு வந்துள்ள நிறுவனங்களுக்கு எதிராக தக்கவைத்துக்கொள்ள முடியும்?

ஈ-ட்றேட் நிறுவனத்தின் இதற்கான பதிலானது உயர்ந்த தரத்திலான சேவையையும் விசாலமான பொருள் வரிசையையும் (product line) வித்தியாசமான முறையில் வழங்கும் நோக்கில் அமைந்திருந்தது. ஈ-ட்றேடானது தமது வாடிக்கையாளர்கள் மேலும் இலகுவான முறையில் இணையத்தளத்தினை வியாபார பங்குகளுக்கும் (trade share) பயன்படுத்தக்கூடிய வகையில் புதிய கணணி மென்பாகமொன்றினை அறிமுகப்படுத்தினார்கள். மிகவும் முக்கியமான வகையில் இப்புதிய கணணி மென்பாகமானது வாடிக்கையாளர்கள் தாம் விரும்பும்போது அதிக நம்பிக்கையுடன் தமது வியாபார நடவடிக்கைகளை மேற்கொள்ளக்கூடியதாக இருந்தது. முன்னர் ஏனைய தரகு நிறுவனங்களை போன்று ஈ-ட்றேடும் அதிக வாடிக்கையாளர்கள் ஒரே தடவையில் வர்த்தகத்தினை மேற்கொள்ளும்போது இம்முறையானது சிக்கல் தன்மையை ஏற்படுத்தியதால் வாடிக்கையாளர்கள் தமது பங்குகளை கொள்வனவு விற்பனை செய்வதில் அசௌகரிய நிலையை எதிர்கொண்டனர். இதற்கு மேலாக ஈ-ட்றேட்டின் புதிய பொதி (new package) தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக நிதி ஆய்வு கருவிகளையும் தமது முதலீடு தொடர்பாக தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதற்காக குறித்த நிறுவனங்கள் தொடர்பாக அதிக தகவல்களை பெற்றுக்கொள்வதற்கும் உதவியது. மேலும் ஈ-ட்றேடானது பணத்தை பெற்றுக்கொள்வதற்காக நிமிடத்திற்கு நிமிடம் பங்குகள் தொடர்பாக ஏற்படும் விலை மாற்றங்களை அறிந்து அதனூடான நன்மைகளை அனுபவிக்கவும் உதவியது. இறுதியாக உள்ளார்ந்த இடர் மற்றும் புரள்வுகள் கூடுதலாக உள்ள புதிய நிறுவனங்களின் ஆரம்ப பங்கு வழங்கல்களில் முதலீடு செய்வதற்கான வாய்ப்பையும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கியது.

1999 களில் ஈ-ட்றேடானது வாடிக்கையாளர்களுக்கு பரந்த அளவிலான இணைய வங்கி சேவைகளான இணையத்தினூடான பட்டியல் கொடுப்பனவு மற்றும் எல்லா வாடிக்கையாளர்களினதும் நிதியியல் தேவைகளை இணையத்தின் ஊடாக ஒரே தடவையில் ஒரே கொள்வனவு தள பகுதியில் பூர்த்தி செய்யக்கூடியதாக உள்ளமை போன்ற

சேவைகளை வழங்கும் நோக்கோடு ஒன்லைன் வங்கியான தொலை வங்கியுடன் (Tele Bank) இணைய தீர்மானித்தது. தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு பரந்த அளவிலான நிதியியல் சேவை பொருள் வரிசைகளை (Product Line) வழங்குவதற்காக பல்வேறுபட்ட காப்புறுதி மற்றும் நிதிச்சேவை நிறுவனங்களை பொறுப்பேற்றது.

வாடிக்கையாளர்கள் இதனது சேவை கட்டணம் \$19.95 ஆக இருப்பதை உணர்ந்த போதிலும் அவர்கள் மேலதிகமான உண்மைத்தன்மையான சேவைகளை பெற்றுக்கொள்வதனால் குறைந்த விலையில் சேவை வழங்கும் நிறுவனங்களை நாடிச்செல்லவில்லை. ஈ-ட்ரேடிங் வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை உறுதியாக அதிகரித்ததோடு அதன் பங்கு விலையும் அதிகரித்தது. இதனால் முதலீடு செய்தவர்கள் உணர்ந்தது போல் கம்பனியின் போட்டித்தன்மை நிலைந்திருந்ததுடன் இக்கம்பனியானது மாற்றமுறும் கைத்தொழில் சூழலில் தொடர்ந்தும் முண்ணணியில் உள்ளது. நிச்சயமாக கைத்தொழிலிலுள்ள ஏனைய நிறுவனங்கள் சந்தையில் நிலைத்திருப்பதற்கு அவை ஒரே நேரத்தில் குறைந்த கிரயம் மற்றும் பேதப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்களை பின்தொடரல் வேண்டும் என்பதை ஈ-ட்ரேட் வெளிப்படுத்தியுள்ளது. ஏனெனில் இணையத்தளத்தின் உருவாக்கமானது செலவு சிக்கனங்களை ஏற்படுத்தியிருப்பதுடன் நிறுவனங்களின் செயற்திறனையும் போட்டி நன்மையினையும் அதிகரித்துக்கொள்ளக்கூடிய நிலையினை இது ஏற்படுத்துகின்றது.

**வினாக்கள்:**

(a) இவ்விடய ஆய்விலிருந்து நீங்கள் அடையாளம் காணக்கூடிய தந்திரியுபாய பிரச்சனைகள் / விடயங்கள் (Strategic Issues) யாவை?

(07 புள்ளிகள்)

(b) ஈ-ட்ரேட் (E -Trade) வியாபார நிறுவனத்தில் செல்வாக்கு செலுத்தும் உள்ளக மற்றும் வெளியக காரணிகளை அடையாளம் காண்க.

(07 புள்ளிகள்)

(c) ஈ-ட்ரேட் (E -Trade) வியாபார நிறுவனத்தின் வியாபார மட்ட தந்திரியுபாயங்கள் (business-level strategy) கால போக்கில் எவ்வாறு மாற்றமடைந்து சென்றுள்ளது என்பதை தருக.

(07 புள்ளிகள்)

- (d) பங்கு தரகு தொழில்துறையில் (stock brokerage industry) இடம்பெறுகின்ற மாற்றங்கள் என்ன? ஈ-ட்ரேட் (E-Trade) வியாபார நிறுவனம் எவ்வாறு இவ் மாற்றங்களுக்கு ஏற்ப போட்டியிட அதன் வியாபார மட்ட தந்திரயுபாயங்களை மாற்றியமைக்கின்றது?

(07 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 28 புள்ளிகள்)

- Q2) (a) ஒரு தந்திரயுபாயத்தை அமுழ்படுத்துகின்ற போதும் நிறைவேற்றுகின்ற போதும் (implementing and executing) கஷனத்தில் எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய பாரிய நடவடிக்கைகள் யாவை?

(06 புள்ளிகள்)

- (b) ஐந்து-படி பின்னூட்டல் மாதிரியை (Five-Step Feedback Model) விபரிப்பதுடன் நிறுவனங்களில் பிரயோகிக்கப்படும் மூன்று வகையான கட்டுப்பாட்டு முறைகளை (types of controls) விபரிக்குக.

(07 புள்ளிகள்)

- (c) தந்திரயுபாய முகாமைத்துவ செயன்முறையை (Process) தந்திரயுபாய முகாமைத்துவ மாதிரியின் (Strategic Management Model) உதவியுடன் விளக்குக.

(05 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

- Q3) (a) மைக்கல் போட்டரின் (Michael Porter) கருத்துப்படி கொள்வனவாளர்களின் (buyers) மற்றும் வழங்குனர்களின் (suppliers) பேரம் பேசும் ஆற்றலை (bargaining power) தீர்மானிக்கும் காரணிகள் யாவை?

(06 புள்ளிகள்)

- (b) தந்திரயுபாய போட்டி சிறப்பை தேடுவதில் பெறுமதி சங்கிலி (Value Chain) மற்றும் பெறுமதி முறைமை/தொழில்துறை பெறுமதி சங்கிலியின் (Value System/Industry Value chain) பங்களிப்பு எவ்வாறு உள்ளது என்பதை விபரிக்குக.

(c) பாரிய நோக்க கூற்றில் (mission statement) உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய அம்சங்கள் யாவை? அவை உள்ளடக்கப்பட வேண்டிய அவசியத்தை தருக.

(05 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 18 புள்ளிகள்)

\*\*\*\*\*