

**SOUTH EASTERN UNIVERSITY OF SRI LANKA****SECOND YEAR EXAMINATION IN BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION /  
COMMERCE (EXTERNAL) – 2008 / 2009****HELD IN AUGUST – 2009****BBA / COM 25 – MARKETING MANAGEMENT**

எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை தருக.

நேரம் : 03 மணித்தியாலங்கள்

01. அ) கீழ்வரும் தகவல்கள் அம்ஸி கம்பனியினுடையது. அம்ஸி கம்பனியின் வியாபார முகாமையாளர் கீழ்வரும் தகவல்களை வெளியிடுகின்றார்.

- 8 வியாபார அலகுகள் காணப்படுகின்றன
- சந்தை குறைந்த, நடுத்தர மற்றும் கூடிய வேகத்தில் வளர்கின்றது
- சார்பு சந்தைப்பங்கு குறைந்த, நடுத்தர மற்றும் கூடுதலாகக் காணப்படுகின்றது.
- கீழ்வரும் அட்டவணையைக் கருத்திற் கொள்க.

வியாபார/வியாபார அலகுகளின் வகை	வியாபார/வியாபார அலகுகளின் எண்ணிக்கை	சந்தை வளர்ச்சி வீதம்	சார்பு சந்தைப்பங்கு
கேள்விக் குறி	03	அதிகம்	குறைவு
நட்சத்திரங்கள்	02	அதிகம்	அதிகம்
பணப்பசு	01	குறைவு	அதிகம்
நாய்	02	குறைவு	குறைவு
மொத்தம்	08		

கீழ்வருவனவற்றைச் செய்யும்படி நீர் வேண்டப்படுகின்றீர்.

- மேலுள்ள தகவல்களைக் கருத்திற்கொண்டு பொருத்தமான தந்திரோபாயத் திட்டமிடல் மாதிரியைப் பெயரிடுக. (01 புள்ளிகள்)
- வியாபார / வியாபார அலகுகளை அம்மாதிரியை வரைந்து குறிக்குக (04 புள்ளிகள்)
- அம்ஸி கம்பனியின் வியாபார முகாமையாளரான இஸ்மா என்பவராக உம்மைக் கருதிக் கொண்டு, உமது நடவடிக்கைகளை சுருக்கமாக விபரிக்குக (04 புள்ளிகள்)
- கீழ்வரும் தகவல்கள் சந்தைப்படுத்தல் கவர்ச்சி முகாமையாளரினால் வழங்கப்படுகின்றது

பரிமாணம்	நிறை	அளவுத்திட்டம் (1-5)
மொத்த சந்தை அளவு	0.2	5
வருடாந்த சந்தை வளர்ச்சி	0.4	4
போட்டித்தன்மை	0.1	2
தொழில் நுட்பம்	0.3	3

சந்தைக் கவர்ச்சிப் பெறுமதியைக் கணிக்குக.

(01 புள்ளிகள்)

ஆ) கம்பனியினுடைய தற்போதைய வியாபாரத் திட்டம் மொத்த விற்பனையையும், இலாபத்தையும் திட்டமிட அனுமதிக்கப்படுகின்றது. நிறுவன முகாமைத்துவம் விரும்பியதைவிட குறைந்தளவான விற்பனை மற்றும் இலாபம் காணப்படும் போது, எதிர்கால விரும்பிய விற்பனை மற்றும்

இலாபத்திற்கும் தற்போதய விற்பனை மற்றும் இலாபம் என்பனவற்றுக்கிடையிலான இடைவெளி காணப்படுகிறது.

- i. இக்கூற்றினை வரைபட ரீதியாக விளக்குக. (05 புள்ளிகள்)
- ii. அன்சொப் இந்த இடைவெளியை பூர்த்தி செய்வதற்கு ஒரு மாதிரியை முன்வைத்துள்ளார். அம்மாதிரியைப் பெயரிடுக. (01 புள்ளிகள்)
- iii. இவ்விடைவெளியை நிரப்புவதற்கான தந்திரோபாயங்களைச் சுருக்கமாக வரைபட ரீதியாக விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

02. சந்தைப்படுத்தல் சூழல் இரு பகுதிகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன. நுண்பாக மற்றும் பேரினச் சூழல். பேரினச் சூழல் கீழ்வரும் பகுதிகளைக் கொண்டுள்ளது.

- பொருளாதாரக் காரணி
- சமூக கலாச்சாரக் காரணிகள்
- அரசியல் மற்றும் சட்டக் காரணிகள்
- தொழில்நுட்பம்

அ) இவைகள் மிகப் பிரபல்யமான பேரினச் சூழல் மாதிரிகளில் ஒன்றை உருவாக்குகின்றது. அம்மாதிரியைப் பெயரிடுக. (01 புள்ளிகள்)

ஆ) உம்மை ஒரு சூழல் ஆய்வு சந்தை முகாமையாளராகக் கருதிக்கொண்டு மேலுள்ள மாதிரியை சுருக்கமாக விளக்குக (உமது விடை வடிவம் சிரேஷ்ட சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாருக்கு சமர்ப்பிப்பதற்காக ஞாபகக் குறிப்பு வடிவில் இருக்க வேண்டும்) (06 புள்ளிகள்)

இ) மைக்கல் போட்டர் சந்தை, அல்லது சந்தைத் துண்டமாக்கலின் உள்ளார்ந்த நீண்டகால இலாபக் கவர்ச்சித்தன்மையைத் தீர்மானிப்பதற்கு ஐந்து சக்தி மாதிரியை முன்வைத்தார். இதனை வரைபட ரீதியாக சாதகமாக விவாதிக்குக. (05 புள்ளிகள்)

ஈ) நீங்கள் ஒரு சர்வதேச மகாநாடு ஒன்றிற்கு அழைக்கப்பட்டுள்ளீர்கள். மகாநாட்டின் தலைப்பு சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவம் ஒவ்வொரு பங்குபற்றுனருக்கும் ஒவ்வொரு தலைப்பு வழங்கப்பட்டு சபையோருக்கு ஒரு சுருக்கமான சொற்பொழிவு ஆற்ற வேண்டும். உமது தலைப்பு கொள்வனவாளர் விடயத்தை விளங்குவதற்கான ஆரம்ப இடம் “தூண்டல் பதில் மாதிரியாகும். உமது பேச்சின் உடலை எழுத்துருவாக்குக. (08 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

03. அ) இஸ்னா கம்பனியினுடைய சந்தைப்படுத்தல் முகாமையாளர் - அன்ஸி கீழ்வரும் தகவல்களை கீழ்வரும் அட்டவணைவடிவில் கொடுக்கின்றார்.

நிலை 1	P2	M1
நிலை 2	(P1 & M3), (P2 & M1), & (P3 & M2)	
நிலை 3	(P2 & M1), (P2 & M2), & (P2 & M3)	
நிலை 4	(P1 & M1), (P2 & M1), & (P3 & M1)	
நிலை 5	P1	M1, M2 & M3
	P2	M1, M2 & M3
	P3	M1, M2 & M3

எழுத்துக்களுக்கான சுருக்கக் குறிப்புகள்	
P1	பொருள் 1
P2	பொருள் 2
P3	பொருள் 3
M1	சந்தை 1
M2	சந்தை 2
M3	சந்தை 3

அட்டவணை 3.1 - இலக்குச் சந்தை அமைப்புகள்

- மேலுள்ள தகவல்களை வரைபடத்தில் குறிக்குக. (2.5 புள்ளிகள்)
- ஒவ்வொரு நிலையையும் பெயரிட்டுச் சுருக்கமாக விபரிக்குக. (7.5 புள்ளிகள்)

ஆ) கீழ்வரும் விடயங்களை உள்ளடக்கி பொருள் வாழ்க்கை வட்டம் தொடர்பில் உமது சிரேஷ்ட முகாமையாளருக்கு ஒரு சுருக்கமான அறிக்கை ஒன்று எழுதுக.

- ஒவ்வொரு கட்டத்திலுமுள்ள பண்பியல்புகள் (05 புள்ளிகள்)
- ஒவ்வொரு கட்டத்திலுமுள்ள சந்தைப்படுத்தல் குறிக்கோள்கள் (01 புள்ளிகள்)
- ஒவ்வொரு கட்டத்திலுமுள்ள சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயங்கள் (04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

04. அ) பொருள் வாழ்க்கை வட்டத்தின் ஒரு குறிப்பிட்ட கட்ட ஆரம்பத்தில் அல்லது முடிவில், நிறுவனங்கள் புதிய பொருளை அபிவிருத்தி செய்ய ஆரம்பிக்கப்படுகின்றது.

- அந்தக் கட்டத்தினை தெளிவாக வரைபடத்தில் குறிக்குக (02 புள்ளிகள்)
- புதிய பொருள் விருத்தியின் செய்முறைகளை சுருக்கமாக விபரிக்குக. (06 புள்ளிகள்)

ஆ) விலையிடல் கொள்கையைத் தீர்மானிக்கும் போது பல காரணிகளை நிறுவனம் கருத்திற்கொள்ள வேண்டும். 6 படிமுறை விலையிடல் கொள்கை மாதிரியைப் பாவித்து அப்படிப்பட்ட காரணிகளைச் சுருக்கமாகக் கூறுக (06 புள்ளிகள்)

இ) வழி (channel) தீர்மானிப்பதில் 4 படிமுறைகள் காணப்படுகின்றன.

- அவற்றைப் பட்டியல்படுத்துக. (02 புள்ளிகள்)
- அவற்றைச் சுருக்கமாக விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)  
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

05. அ) நுகர்வோர் மேம்படுத்தல் கருவிகளை சுருக்கமாகக் கூறுக. (06 புள்ளிகள்)

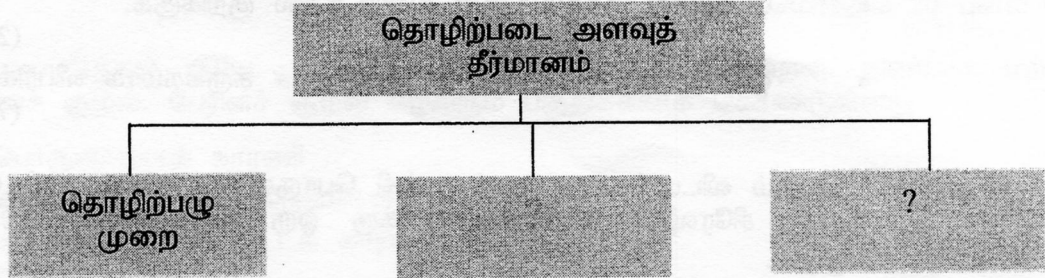
ஆ) கீழ்வரும் சந்தர்ப்பம் ஜபீன் நெசவுத் தொழிற்சாலை பற்றியதாகும்.

ஜபீன் கம்பனியின் விற்பனை முகாமையாளர் அபீன் - விற்பனைப்படை நிர்வகிப்பதற்கு முன்னர் விற்பனைப்படை வடிவமைக்கப்பட வேண்டும். விற்பனைப்படை வடிவமைப்பிலுள்ள ஒரு பிரச்சினை விற்பனைப்படை

அளவீட்டினைத் தீர்மானிப்பதாகும். தொழிற்பழுமுறை விற்பனைப்படை அளவீட்டினைத் தீர்மானிப்பதற்குப் பாவிக்கப்படுகின்றது.

ஐபீன் நெசவாலையை நடாத்தி வருகின்றார். அவர் விற்பனைப்படை ஸ்திரமின்மையை எதிர்கொள்கின்றார். மேலதிக மற்றும் குறைந்த ஊழியப்படை காணப்படுகின்றது. இது மொத்த வருமானத்தில் பிரச்சினைகளை ஏற்படுத்துகின்றது.

ஆகவே, விற்பனைப் படையின் உரிய அளவினைத் தீர்மானித்தல் மிக முக்கியமானதாகும். மூன்று வேறுபட்ட முறைகள் காணப்பட்ட போதிலும் அவர் தொழிற்பழு முறையைக் கடைப்பிடிக்கின்றார்.



வரைபடம் 5.1 – விற்பனைப் படைத் தீர்மானம்

அபீன் - ஐபீன் நெசவாலையின் விற்பனை முகாமையாளர் கீழ்வரும் மேலதிக தகவல்களை கொடுக்கின்றார். அவை அட்டவணை வடிவில் கொடுக்கப்படுகின்றன.

வாடிக்கையாளர் பகுதி	வகுதிப் பெயர்	தற்போதய வாடிக்கையாளர்கள்	எதிர்கால வாடிக்கையாளர்கள்	மொத்த வாடிக்கையாளர்கள்
L	பெரிய	100	50	150
M	நடுத்தர	200	20	220
S	சிறிய	400	110	510
மொத்த வாடிக்கையாளர்கள்				880

அட்டவணை 5.1 – மொத்த வாடிக்கையாளர் வகுதி விற்பனை அளவாக

வாடிக்கையாளர் பகுதி	வகுதிப் பெயர்	தலா விற்பனை அழைப்பிற்கான காலம் (நிமிடம்)
L	பெரிய	60 நிமிடங்கள்/விற்பனைஅழைப்பு
M	நடுத்தர	30 நிமிடங்கள்/விற்பனைஅழைப்பு
S	சிறிய	15 நிமிடங்கள்/விற்பனைஅழைப்பு

அட்டவணை 5.2 – ஒவ்வொரு வகுப்பிலுமுள்ள தலா விற்பனை அழைப்பிற்கான நேரம்

வாடிக்கையாளர் பகுதி	வகுதிப் பெயர்	தேவையான அழைப்பு மீறன் வருடத்திற்கு
L	பெரிய	52 அழைப்புக்கள் / வருடம்
M	நடுத்தர	24 அழைப்புக்கள் / வருடம்
S	சிறிய	12 அழைப்புக்கள் / வருடம்

அட்டவணை 5.3 – ஒவ்வொரு வகுப்பிலுமுள்ள தேவையான அழைப்புக்களின் எண்ணிக்கை

- மொத்த வாரங்கள் - 52 / வருடத்திற்கு
- வேலையற்ற வாரம் குறிப்பிட்ட வருடத்தில்

- (ஆ) ஒரு பொருள் A, B என்ற இரு செய்முறையில் பூரணப்படுத்தப்படுகிறது. A, B. குறிப்பிட்ட ஒரு மாத காலப்பகுதியில் A செய்முறையிற்கு ஒரு அலகு ரூபா. 2 படி 5000 அலகுகள் உள்ளீடு செய்யப்பட்டது. அம்மாதத்திற்கான ஏனைய தகவல்கள் பின்வருமாறு.

விபரம்	செய்முறை - A	செய்முறை - B
வெளியீட்டு (அலகுகள்)	4,700	4,300
சாதாரண நட்டம் (உள்ளீட்டின் % மாக)	5	10
மீதப் பெறுமதி ஒரு அலகிற்கு (ரூபா.)	5	5
நேர்கூலி (ரூபா.)	3,000	5,000
நேர் செலவுகள் (ரூபா.)	9,750	9,910

மொத்த மேந்தலைகள் ரூபா. 16,000 நேர் உழைப்பின் வீதாசாரமாக ஒதுக்கப்படும். ஆரம்பக் குறை வேலை, இறுதிக் குறை வேலை இருப்புக்கள் எதுவுமில்லை.

செய்முறை - A, செய்முறை - B கணக்கினையும் ஏனைய அவசியமான கணக்குகளையும் தயாரிக்குக.

(12 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

03. அலகல் சேவை நிறுவனங்களுக்கு கார் பெற்றறிகளினை சராசரியாக ஒன்று ரூபா. 30 இற்கு விற்பனை செய்கிறார். ஒரு பெற்றறியினது மாறும் கிரயம் ரூபா. 20 வும் மாதாந்த நிலையான உற்பத்திக் கிரயம் ரூபா. 10,000 உம் ஆகும்.

வேண்டப்படுவது;

- இலாப நட்டமற்ற புள்ளி பெற்றறிகளில் யாது?
- விற்பனை ரூபா. 60,000 எனின், பாதுகாப்பு எல்லை யாது?
- மாறும் கிரயம் 20 % ஆல் அதிகரிக்கிறது எனின், இலாப நட்டமற்ற புள்ளி பெற்றறிகளில் யாது?
- விற்பனை மட்டம் 10 % ஆல் உயர்வடைவதோடு, நிலையான உற்பத்திக் கிரயம் 10 %ஆல் குறைவடைகிறது எனின், இலாப நட்டமற்ற புள்ளி பெற்றறிகளில் யாது?
- ஆரம்பத் தகவல்களைப் பயன்படுத்தி மத்திம புள்ளி அட்டையை ஒரு வரைபுத்தாளில் வரைக.

(20 புள்ளிகள்)

04. அல்பா நிறுவனத்தின் நடைமுறையில் காணப்படும் உபகார முறை (Incentive System) பின்வருமாறு:

சாதாரண வேலை வாரம் : 8 மணித்தியாலங் கொண்ட 5 நாட்கள், 3 மணித்தியாலங்களைக் கொண்ட பிந்திய 3 சுழற்சி (shift)

செலுத்துகை வீதம் (Rate of Payment) : ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு ரூபா. 160  
பகல் வேலை

பிந்திய சுழற்சி : ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு ரூபா. 225

49 மணித்தியாலங்களைக் கொண்ட ஒரு வாரத்தில் ஒரு செயற்பாட்டாளருக்கான சராசரி வெளியீடு (3 பிந்திய சுழற்சி உள்ளடங்கலாக) : 120 துண்டுகள்

வெளியீட்டினை அதிகரிப்பதற்காகவும் மேலதிக நேர வேலையை குறைப்பதற்காகவும் செலுத்துகை முறையை முடிவுகளின் அடிப்படையில் மாற்றுவதற்கு தீர்மானம் எடுக்கப்பட்டுள்ளது. கீழ்வரும் தகவல்கள் கிடைக்கப்பெற்றுள்ளன:

நேரக்கூலி (வழமையானது) : ஒரு மணித்தியாலத்துக்கு ரூபா. 160  
15 துண்டுகளுக்கு அனுமதிக்கப்பட்டுள்ள அடிப்படை நேரம் : 5 மணித்தியாலங்கள்  
துண்டுக்கூலி வீதம் : அடிப்படை துண்டுக்கூலியுடன் 20% ஐ சேர்க்கவும்  
உபகார வட்டம் (Premium Bonus) : நேரத்துடன் 50% ஐ சேர்க்கவும் (Add 50% to time).

**வேண்டப்படுவது:**

(i) கீழ்வரும் முறைகளில் ஒரு செயற்பாட்டாளருக்கான வேலை செய்த மணித்தியாலங்கள், வாராந்த உழைப்பு, உற்பத்திசெய்த துண்டுகள், ஒரு துண்டுக்கான ஊழியக்கிரயம் போன்றவற்றைக் காட்டக்கூடிய ஒரு கூற்றினைத் தயாரிக்குக.

- (அ) நடைமுறை நேரக்கூலி (Existing time-rate)
- (ஆ) நேர் துண்டுக் கூலி (Straight piece-work)
- (இ) ரொவான் முறை (Rowan system)
- (ஈ) ஹைலீஸ் வட்ட முறை (Halsey premium system)

மேற்கூறப்பட்ட நேர் துண்டுக் கூலி முறையின்கீழும் ரொவான் முறையின் கீழும், ஹைலீஸ் வட்ட முறையின் கீழும் 40 மணித்தியாலங்களைக் கொண்ட ஒரு வாரத்தில் 135 துண்டுகள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டன என்றும் ஹைலீஸ் வட்ட முறையின் கீழ் ஊழியர் சேமிக்கப்பட்ட நேரத்தில் அரைவாசியை உழைக்கிறார் எனவும் கருதிக்கொள்க.

(5×4 = 20 புள்ளிகள்)

05. அலொய் இன்ஸ்ட்ருமென்ட் உற்பத்தி பிறைவட் நிறுவனம் மோட்டார் வாகன டேஸ் போட்டுக்கான கெக்ஸினை உற்பத்தி செய்கின்றது. கம்பனி வடிவமைத்தல் (Modeling), ஒன்று சேர்த்தல் (Assembly) என்ற இரு உற்பத்தித் திணைக்களங்களையும், ஆளணி, பராமரிப்பு, பொறியியல் என்ற மூன்று சேவைப் பகுதிகளையும் கொண்டுள்ளது. 2008 இல் சேவைப் பகுதிகளின் வெளியீட்டு பாவனைகள் பின்வருமாறு தரப்படுகின்றன.

2008 இல் சேவை வெளியீட்டு பங்கீடு (சேவைகளின் மணித்தியாலத்தில்) 2008			
சேவையைப் பயன்படுத்துபவர்	சேவையை வழங்குபவர்		
	ஆளணி	பராமரிப்பு	பொறியியல்
ஆளணி			
பராமரிப்பு	250		
பொறியியல்	250	250	
வடிவமைத்தல் (Modeling)	2,000	1,750	2,250
ஒன்று சேர்த்தல் (Assembly)	2,500	2,000	750
மொத்தம்	5,000	4,000	3,000

2008 ஆம் ஆண்டு காலப்பகுதியில் அலொய் இன்ஸ்ட்ருமென்ட் நிறுவனத்தின் சேவைத் திணைக்களத்தின் பாதீடு செய்யப்பட்ட கிரயங்கள் பின்வருமாறு.

	ஆளணி ரூபா.	பராமரிப்பு ரூபா.	பொறியியல் ரூபா.
மாறும்	25,000	40,000	25,000
நிலையான	100,000	75,000	150,000
மொத்தம்	125,000	115,000	175,000

**வேண்டப்படுவது:**

- அலொய் இன்ஸ்ட்ருமென்ட் நிறுவனத்தின் சேவைத் திணைக்களத்தின் கிரயத்தினை அதனது உற்பத்தி திணைக்களத்திற்கு நேர் முறையைப் பயன்படுத்தி ஒதுக்குக.
- அலொய் இன்ஸ்ட்ருமென்ட் நிறுவனத்தின் சேவைத் திணைக்களத்தின் கிரயத்தினை அதனது உற்பத்தி திணைக்களத்திற்கு ஸ்டெப் டௌன் (Step Down) முறையைப் பயன்படுத்தி ஒதுக்குக.
- திணைக்களக் கிரய ஒதுக்கீட்டின் மூன்று முறைகளையும் விளக்குக.
- திணைக்களக் கிரய ஒதுக்கீட்டின் வரையறைகள் யாவை?

(20 புள்ளிகள்)

\*\*\*\*