

THIRD YEAR EXAMINATIONS IN BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION /
COMMERCE (EXTERNAL) – 2007 / 2008

HELD IN AUGUST – 2008

BBA / COM 34 – STRATEGIC MANAGEMENT

எல்லா வினாக்களுக்கும் விடை தருக.

நேரம் : 03 மணித்தியாலங்கள்

01. பின்வரும் விடய ஆய்வினை வாசித்து அதன் கீழ் கேட்கப்படும் வினாக்களுக்கு விடையளிக்கുക.

றோயல் ஹோம்ஸ் பாக் (Royal Homes Park)

நீண்டகால, குறுகியகால சமூக பொருளாதார ஏனைய சூழல் காரணிகளினால் இலங்கையில் வீடு கொள்வனவாளர் சந்தையானது 2004 – 2008 காலப்பகுதியில் வளர்ச்சியடைந்து காணப்படுகின்றது.

முதலாவது வீட்டுத்திட்ட அறிமுகத்தின் மூலம் இத்துறையில் இந்நிறுவனம் அதிகளவு நிதியினையும், ஆர்வத்தினையும் ஏற்படுத்திக் கொண்டனர். உயர்வாடகையோடு ஒப்பிடும் போது வீடு ஒன்றினை வாங்குவது கூடுதலான மக்களுக்கு இயலுமான ஒரு தெரிவாக காணப்படுகின்றது. நிலப்பற்றாக்குறை, கட்டுமான பணிக்கான செலவு, நேரம் ஆகியன புதிய வீடுகளுக்கான கேள்வியை மேலும் அதிகரிக்கச் செய்தன.

கேள்வியினை எதிர்வு கூறுவது கடினமான துறைகளில் கட்டிட நிர்மானத் துறையும் ஒன்றாகும். இத்துறையானது சந்தை வளர்ச்சியிலும், வீழ்ச்சியிலும் தனது செயற்பாட்டினை மேற்கொள்ள வேண்டிய போக்கு காணப்படுகின்றது. இவற்றினை சரியாக விளங்கிய நிறுவனங்களில் ஒன்று கண்டியை இடமாகக் கொண்டு இயங்கும் றோயல் ஹோம்ஸ் பாக் ஆகும். சந்தையில் போட்டியாளர்களுக்கு மத்தியில் இவர்களது தொடர்ச்சியான பங்களிப்பானது நிலையற்ற செயற்பாடு, சாதகமற்ற நிலைமைகளுக்கு மத்தியில் செயற்பட சாத்தியப்பாடு உள்ளது. இந்நிறுவனம், தான் இயங்குகின்ற சூழலில் உள்ள சூழல் காரணிகளின் போக்கில் போதிய அறிவினைக் கொண்டுள்ள அதே நேரம் தமது பலம், பலவீனம் பற்றிய தெளிவினையும் கொண்டுள்ளது. மேலும் வாடிக்கையாளருடைய தேவைகளை அவதானிப்பதன் மூலம் அவர்களுடைய தேவைகளுக்கமைய உற்பத்தியை வடிவமைக்கின்றனர்.

வீடு கட்டுனர் என்ற வகையிலும் கொள்வனவாளர் என்றவகையிலும் உருவாகின்ற பிரச்சினைகளை சரியாக கையாளுவதன் மூலமே நிறுவனம் தனது சந்தை நடவடிக்கைகளை போட்டியாளர்களுக்கு மத்தியில் செயற்படுத்த முடியும் என்பது இந்நிறுவனத்தின் நம்பிக்கையாகும். சூழலுக்கு ஏற்றவகையில் வீடுகளை அமைக்கும் நிறுவனம் என்றவகையில் இந்நிறுவனம் பலம் பொருந்திய ஒரு சக்தியாக விளங்குவதோடு, அதனது ஏனைய வடிவமைப்புக்கள் வாடிக்கையாளருடைய பணத்திற்கு பெறுமதி சேர்க்கின்றது.

அத்தோடு வீடு கட்டுனருக்கும் கொள்வனவாளருக்கும் இடையிலான உறவு நிலையினை சரியான முறையில் பராமரிக்கின்றனர். இதனூடாக இந்நிறுவனம் மூன்றாம் நபரின் தலையீடு இன்றி நேரடியாக கொள்வனவாளர்களுக்கு பொறுப்பானவர்களாக காணப்படுகின்றனர். வருடத்திற்கு 1500 வீடுகளை நிர்மானிக்கின்ற பாரிய ஒரு நிறுவனமாக இது காணப்படுவதினால் குறைந்த செலவில் வீடுகளை வழங்குவதும் வாடிக்கையாளர் பெறும் மற்றுமொரு சிறந்த சேவையாகக் காணப்படுகின்றது.

நிறுவனத்தின் கருத்தின் பிரகாரம் வேலையை முதலாம் தரமே சரியாக செய்வதானது பிரச்சினையை உருவாக்கி அதனைத் தீர்ப்பதிலும் பார்க்க பொருளாதார சிக்கனமிக்கது எனக் கருதுகின்றது. கூடுதலான கேள்வி உள்ள காலங்களிலும் தமது கட்டிட நிர்மான பணியாளர்களுடைய வேலையைக் கட்டுப்படுத்துவதில் நிறுவனம் கூடிய அக்கறை செலுத்துகின்றது. ஏனெனில் அதிகூடிய கேள்வி உள்ள காலப்பகுதியில் கட்டிட நிர்மான பணியாளர்களின் வேலை கூடுவதினால் தரம் குறைய சாத்தியக்கூறு உள்ளதனால் ஆகும். எனவே, இக்கட்டுப்படுத்தல் முறைமையானது தரத்தினை தொடர்ச்சியாக உயர் இடத்தில் பராமரிக்க உதவுகின்றது.

அதே நேரம் இந்நிறுவனம் இயங்குகின்ற வெளிச் சூழலானது நிலையற்றதாக காணப்படுவதினால் தந்திரோபாய திட்டமிடல், கண்காணித்தல் ஆகியவற்றில் உரிய கவனம் செலுத்த வேண்டிய நிலமையும் காணப்படுகின்றது. மாறுகின்ற நிலையற்ற நிலமைகளிலும் நீண்ட காலமாக அவர்கள் தங்களது தந்திரோபாயங்களை உபயோகித்து தமது நன்மதிப்பை பேணி வருகின்றனர். மேலும் எதிர்காலத்தில் நாட்டின் பல பாகங்களும் தமது வியாபாரத்தை விஸ்தரிக்கவும் திட்டமிட்டுள்ளதோடு இது தொடர்பாக சூழல் ஆய்வினையும் மேற்கொண்டு வருகின்றனர்.

(அ) இந்நிறுவனம் பயன்படுத்தியுள்ள தந்திரோபாயங்களை அடையாளம் கண்டு அவற்றை விபரிக்கുക.

(08 புள்ளிகள்)

(ஆ) ஒரு நிறுவனம் வித்தியாசப்படுத்தலுக்கு (Differentiation) பல அணுகு முறைகளை பயன்படுத்த முடியும். இவற்றில் இந்நிறுவனம் பயன்படுத்திய வித்தியாசப்படுத்தல் தந்திரோபாயத்தினையும் அதனது அனுகூலங்கள், பிரதிகூலங்களையும் விளக்குக.

(10 புள்ளிகள்)

(இ) உம்மை இந்நிறுவனத்தின் வியாபார விஸ்தரிப்புக்கான ஆலோசகராக கருத்திற்கொண்டு, இந்நிறுவனத்தின் எதிர்கால விஸ்தரிப்பிற்கான தந்திரோபாய முகாமைத்துவ ஆலோசனை வழங்குக.

(12 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 30 புள்ளிகள்)

02. (அ) தந்திரோபாயம் என்ற பதத்தினை வரையறை செய்து தந்திரோபாய முகாமைத்துவத்தின் இலக்குகளைச் (Task) சுருக்கமாக விளக்குக.

(06 புள்ளிகள்)

(ஆ) தந்திரோபாய முகாமையினை வடிவமைப்பதில் Wheelan and Hunger னுடைய மாதிரியினது பங்களிப்பினை சுருக்கமாக விளக்குக.

(06 புள்ளிகள்)

(இ) நிறுவன ஆய்வில் Porter னுடைய பெறுமதிச் சங்கிலி (Value chain) யின் முக்கியத்துவத்தினை சுருக்கமாக விளக்குக.

(08 புள்ளிகள்)

(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

03. பின்வரும் தகவல்கள் வரையறுக்கப்பட்ட PAE கம்பனியின் தந்திரோபாய வியாபார அலகுகளின் (SBU_s) சந்தை நிலவரம் பற்றிய தகவல்களாகும்.

SBU _s	ஒப்பீட்டு வியாபார வளர்ச்சி	ஒப்பீட்டு சந்தைப் பங்கு	விற்பனை (ரூபா மில்லியன்)
A	தாழ்வு	உயர்வு	2880
B	தாழ்வு	தாழ்வு	900
C	தாழ்வு	உயர்வு	2500
D	உயர்வு	உயர்வு	4000
E	தாழ்வு	தாழ்வு	700

இக்கம்பனியின் நடுத்தரமட்ட முகாமையின் தலைவராக உம்மை கருத்தில் கொண்டு கீழ்வரும் விடயங்களை உட்படுத்தி உயர் மட்ட முகாமைத்துவத்திற்கு அறிக்கை ஒன்றினை சமர்ப்பிக்கும்படி வேண்டப்படுகின்றீர்.

(அ) SBU க்கான தந்திரோபாய ஆய்வு முறையில் BCG Matrix ன் முக்கியத்துவம்.

(05 புள்ளிகள்)

(ஆ) வரையறுக்கப்பட்ட PAE கம்பனியின் 05 தந்திரோபாய வியாபார அலகுகளுக்கான BCG தாயம்.

(05 புள்ளிகள்)

(இ) ஒவ்வொரு வியாபார அலகிற்குமான உம்மால் பிரேரிக்கப்படும் தந்திரோபாயங்களும் ஆலோசனைகளும்
(05 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 15 புள்ளிகள்)

04. (அ) நிறுவனங்களில் உருவாக்கப்படும் தந்திரோபாயங்கள் அனைத்தும் நடைமுறைப்படுத்தப்படுவதில்லை. முகாமையாளர்களின் கவனமான ஆய்வு இதில் முக்கியத்துவம் பெறுகின்றது. இக்கூற்றினை அடிப்படையாகக் கொண்டு சிறந்த முகாமையாளர்களால் தவிர்க்கப்பட வேண்டிய தந்திரோபாய வகைகளை சுருக்கமாக விளக்குக.
(10 புள்ளிகள்)

(ஆ) நிறுவன செயற்பாடுகளை விருத்தி செய்வதில் பயன்படுத்தப்படும் அணுகு முறைகளில் ஒன்றாக மீள்பொறியிடல் (Reengineering) பிரபல்யம் பெற்றுக் காணப்படுகின்றது. இவ்வணுகு முறையை பிரபல்யம் செய்த Michael Hammer னுடைய கொள்கையுடன் தொடர்புபடுத்தி மீள்பொறியிடல் அணுகுமுறையை விளக்குக.
(10 புள்ளிகள்)
(மொத்தம் 20 புள்ளிகள்)

05. கீழே தரப்பட்டுள்ளவற்றில் மூன்றிற்கு (03) சிறு குறிப்பெழுதுக.

(அ) வெற்றிகரமான இலக்கின் (Vision) ன் தன்மைகள்.

(ஆ) தற்பாதுகாப்பு தந்திரோபாயமும் (Offensive Strategy), பாதுகாப்பு தந்திரோபாயமும் (Defensive Alliance)

(இ) தந்திரோபாய கட்டமைப்பு (Strategic Alliance)

(ஈ) Porter னுடைய Two generic போட்டித்தந்திரோபாயம்.

(03 x 05 = 15 புள்ளிகள்)
