

MANAGEMENT

प्रबंधन

PAPER—III

प्रश्न-पत्र—III

NOTE: This paper is of two hundred (200) marks containing four (4) sections. Candidates are required to attempt the questions contained in these sections according to the detailed instructions given therein.

नोट : यह प्रश्न पत्र दो (200) अंकों का है एवं इसमें चार (4) खंड हैं। अभ्यर्थियों को इन में समाहित प्रश्नों का उत्तर अलग दिखे गये विस्तृत निर्देशों के अनुसार देना है।

SECTION - I

खण्ड - I

Note : This section contains five (5) questions based on the following paragraph. Each question should be answered in about thirty (30) words and each carries five (5) marks.

(5x5=25 marks)

नोट : इस खंड में निम्नलिखित अनुच्छेद पर आधारित पाँच (5) प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर लगभग तीस (30) शब्दों में अपेक्षित है। प्रत्येक प्रश्न पाँच (5) अंकों का है।

(5x5=25 अंक)

David C McClelland has contributed to the understanding of motivation by identifying three types of basic motivating needs. He classified them as the need for power, need for affiliation and need for achievement. Considerable research has been done on methods of testing people with respect to these three types of needs, and McClelland and his associates have done substantial research especially on the need for achievement.

All three drives - power, affiliation and achievement - are of particular relevance to management, since all must be recognised to make an organised enterprise work well.

McClelland and other researchers have found that people with a high need for power have a great concern for exercising influence and control. Such individuals generally are seeking positions of leadership; they are frequently good conversationalists, though often argumentative; they are forceful, outspoken, hardheaded, and demanding; and they enjoy teaching and public speaking.

People with a high need for affiliation usually derive pleasure from being loved and tend to avoid the pain of being rejected by a social group. As individuals, they are likely to be concerned with maintaining pleasant social relationships, to enjoy a sense of intimacy and understanding, to be ready to console and help

others in trouble, and to enjoy friendly interaction with others.

People with a high need for achievement have an intense desire for success and an equally intense fear of failure. They want to be challenged, and they set moderately difficult (but not impossible) goals for themselves. They take a realistic approach to risk, they are not likely to be gamblers but rather, prefer to analyse and assess problem, assume personal responsibility for getting a job done, and like specific and prompt feedback on how they are doing. They tend to be restless, like to work long hours, do not worry unduly about failure if it does occur, and tend to like to run their own shows.

डेलॉइड सी मैकलेनॉइड ने तीन प्रकार की आधारभूत आकांक्षाएँ (नेड्स) को पहचान करके 'अभिप्रेरणा' (मोटिवेशन) को समझने में (बखूब) योगदान किया है, उन्होंने उनका वर्गीकरण इस प्रकार किया है, शक्ति की आकांक्षा, संबंधन (ऐसिडिलियेशन) की आकांक्षाओं, और उपलब्धि की आकांक्षा। इन तीन प्रकार की आकांक्षाओं के आधार पर लोगों को प्रेरित करने पर पर्याप्त अनुसंधान किया जा चुका है तथा मैकलेनॉइड और उसके सहयोगियों ने विशेष रूप से 'उपलब्धि' की आकांक्षा पर पर्याप्त अनुसंधान किया है।

ये तीनों अभिप्रेरणा (मोटिव) शक्ति (पावर) संबंधन (ऐसिडिलियेशन) तथा उपलब्धि (अचीवमेंट) प्रबंधन के संदर्भ में विशेष रूप से प्रासंगिक हैं, क्योंकि किसी संगठित उद्यम को सुचारु रूप से चलाने के लिए तीनों पर पर्याप्त ध्यान आवश्यक है।

मैकलेनॉइड और दूसरे अनुसंधानकर्ताओं ने यह पाया कि जिन लोगों में शक्ति की अत्यधिक आकांक्षा होती है उन्हें दूसरों के ऊपर अपना नियंत्रण और प्रभाव रखने की बेहद चिन्ता रहती है। ऐसे लोग शक्ति आस तौर पर उच्च पदों पर नेतृत्व की ऊँची सौदियों पर चढ़ते हैं। वे खर्चा-लाभ में निपुण होते हैं, यद्यपि कभी-कभी वे काफ़ी बहस भी करते हैं। वे दृढ़तापूर्ण, स्पष्टवक्ता अपने विचार के पक्ष और हयेशा धारण करने वाले होते हैं। वे पढ़ाना और सार्वजनिक भाषण देना अधिक पसंद करते हैं।

ऐसे लोग जिन्हें संबंधन/बंधन (ऐसिडिलियेशन) की अधिक आकांक्षा होती है वे लोगों के द्वारा पसंद किये जाने से खुश होते हैं और किसी सामाजिक वर्ग द्वारा अस्वीकृत किये जाने के दुःख को टालने

2. Critically examine the contribution of McClelland to the concept of motivation.

मैकलेलैंड की अभिप्रेरणा की संकल्पना के योगदान की विवेचनात्मक व्याख्या कीजिए।

3. Determine the job suitability of the people who have high need for power.

शक्ति की तीव्र आकांक्षावाले व्यक्तियों के लिए, पद की उपयुक्तता का निर्धारण कीजिए।

4. Why do some of the people avoid the pain of being rejected by a social group ?

कुछ लोग किसी एक सामाजिक वर्ग द्वारा अस्वीकृत हो जाने के दुःख को क्यों टालते हैं ?

5. Summarise the salient feature of realistic approach to risk.

यथार्थवादी दृष्टिकोण (अप्रोच) मुख्य लक्षणाओं को संक्षेप में समझाइये।

7. What is Business cycle and what are the different phases of Business cycle ?

व्यापार चक्र क्या है? व्यापार चक्र के विभिन्न चरण क्या हैं?

8. Explain Victor Vroom's Expectancy theory and point out its limitations.

विक्टर व्रूम के प्रत्याशा सिद्धान्त को समझें तथा उसकी सीमाओं को इंगित कीजिए।

11. What is meant by technical analysis with reference to valuation of securities ?

प्रतिभूतियों के मूल्य निर्धारण के संदर्भ में तकनीक विश्लेषण से अर्थ क्या समझते हैं?

12. What is trading on equity ?

समता पर व्यापार का अर्थ क्या है?

13. Is there any value creation in retailing on net ? If yes, Discuss.

क्या 'नेट' (इन्टरनेट) पर सामान विक्री से सामान की मूल्य वृद्धि होती है? यदि हाँ तो कैसे? चर्चा कीजिए।

14. When is family branding preferred

परिवार ब्रांड को प्राथमिकता कब दी जाती है?

15. Explain the significance of ordering and carrying cost of inventories.

घात का आदेश देने और उसके भंडारण की लागत के महत्व को स्पष्ट कीजिए।

16. What factors are considered while preparing PERT chart ?

पी.ई.आर.टी. चार्ट बनाने समय किन कारकों (फैक्टर्स) को महत्व दिया जाता है?

19. Discuss the measures taken by government for the promotion of small and tiny enterprises in the wake of globalisation.

भूमंडलीकरण के युग में सरकार द्वारा छोटे और लघु उद्योगों की प्रोन्नति के लिए किये गये उपायों की चर्चा कीजिए।

20. What is corporate governance ?

निगमधीन प्रशासन क्या है?

SECTION - III

खण्ड – III

Note : This section contains five (5) questions from each of the four different electives. The candidate has to choose only one elective and answer all the five questions from it. Each question carries twelve (12) marks and is to be answered in about two hundred (200) words.

(12×5=60 marks)

नोट : इस खंड में चार ऐच्छिक भागों से लिए गए पाँच-पाँच (5) प्रश्न हैं। किसी एक ऐच्छिक भाग के चयन कीजिए और उसमें सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर लगभग दो सौ (200) शब्दों में दीजिए। प्रत्येक प्रश्न के 12 अंक हैं।

(12 × 5=60 अंक)

Elective - I

विकल्प – I

21. What do you mean by out-sourcing of human resources ? Discuss the merits and limitations of Group Interview.

मानव संसाधनों का आउट सोर्सिंग क्या है? ग्रुप इंटरव्यू के लाभ व सीमाओं को चर्चा कीजिए।

22. Discuss a few indicators that are relevant to appraise the performance of a sales manager.

सेल्स मैनेजर की निष्पादन दक्षता के निरूपण के लक्ष्य से सूचक संकेत हैं? उनको चर्चा कीजिए।

23. Discuss the components of Human Resource Audit.

मानव संसाधन परीक्षण के अंशों को चर्चा कीजिए।

24. What are the causes of industrial conflict ? Discuss the provisions of the Bonus Act enabling industrial harmony.

औद्योगिक संघर्ष के कारणक क्या हैं? औद्योगिक समन्वय को बनाये रखने के लिए बोनस ऐक्ट के प्रावधानों को चर्चा कीजिए।

25. What do you mean by Employee participation ? Discuss the problems in management participation by employees.

कर्मचारी प्रतिभागिता से आप क्या समझते हैं? प्रबंधन प्रतियोगिता में कर्मिक की प्रतियोगिता से आनेवाली समस्याओं को चर्चा कीजिए।

OR / अथवा

Elective - II

विकल्प –II

21. "Personal selling is an art". How such an art is strengthened in service marketing ?
"वैयक्तिक रूप से बेचना एक कला है", सेवाओं की मार्केटिंग में यह कला किस प्रकार सुदृढ़ की जा सकती है?
22. What is digital marketing ? Summarise its implications in the context of ongoing Retailing Revolution.
डिजिटल मार्केटिंग क्या है? रिटेलिंग क्रांति के संदर्भ में इसके क्या आशय हैं, इसको संदर्भ में संक्षेप में बताएँ।
23. What are the Socio-economic gains of Advertising ?
विज्ञापन के सामाजिक-आर्थिक लाभ क्या हैं?
24. How are channel conflicts converted into business opportunities ?
चैनलों का संघर्ष कैसे व्यवसाय के अवसरों में बदल जाता है?
25. What is marketing intelligence ? How is it useful in bringing in operational efficiency in marketing information system ?
मार्केटिंग आसूचना (इंटेलिजेंस) क्या है? विपणन सूचना प्रणाली में यह कार्यकारी कुशलता लाने में किस प्रकार उपयोगी है?

OR / अथवा

Elective - III

विकल्प –III

21. What is meant by accounting ratios ? Distinguish between liquidity and leverage ratios.
लेखा अनुपात (रेशियोज) का अर्थ क्या है? तरलता अनुपात और लिवरेज अनुपात में क्या अन्तर है?
22. Discuss the concept of operating profit. How is it different from net profit ?
प्रचालन (ऑपरेटिंग) लाभ की संकल्पना की चर्चा कीजिए, यह शुद्ध लाभ से कैसे भिन्न है?

23. What is dividend growth model approach to the cost of equity ? Discuss its rationale.

इविडेंडों की कीमत की लाभांश वृद्धि मॉडल अग्रेच क्या है? उसके तर्कों को चर्चा कीजिए।

24. Discuss the basic financial derivatives.

आधारभूत आर्थिक व्युत्पादकों (डेरिवेटिव्स) की चर्चा कीजिए।

25. What is the funds flow statement based on working capital concept ? What purpose does it serve ?

कार्यशील पूँजी (वर्किंग कैपिटल) की संकल्पना पर आधारित 'फंड्स फ्लो स्टेटमेंट' क्या है? इससे क्या उद्देश्य सिद्ध होता है?

OR / अथवा

Elective - IV

विकल्प—IV

21. Explain India's Foreign Trade policy.

भारत की विदेश व्यापार नीति की व्याख्या कीजिए।

22. Examine the export promotion policies of the government.

सरकारी की निर्यात प्रोत्साहन नीतियों की समीक्षा कीजिए।

23. India is exporting mangoes and importing motor cycles from the U.S. Explain this kind of bilateral agreement.

भारत अमेरिका की आंव का निर्यात कर रहा है और मोटर साइकलों का आयात कर रहा है। इस तरह के द्विपक्षीय समझौते की व्याख्या कीजिए।

24. Explain the problems faced by export-oriented units.

निर्यात-मुखी इकाइयों के सामने आनेवाली समस्याओं को स्पष्ट कीजिए।

25. What are the functions of WTO ?

विश्व व्यापार संगठन के प्रकार्य क्या हैं?

SECTION - IV

खण्ड-IV

Note : This section consists of one essay type question of forty (40) marks to be answered in about one thousand (1000) words on any of the following topics.

(40x1=40 marks)

नोट : इस खंड में एक चालीस (40) अंकों का निबन्धात्मक प्रश्न है जिसका उत्तर निम्नलिखित विषयों में से केवल एक पर, लगभग एक हजार (1000) शब्दों में अपेक्षित है।

(40x1=40 अंक)

26. Discuss the practices of employee welfare and social security measures of the public sector organisations in India and critically comment on them in the context of globalisation.

भारत में सार्वजनिक क्षेत्र संगठनों के कर्मचारियों के कल्याण एवं सामाजिक सुरक्षा के उपायों की प्रवृत्ति को सचाँ कौजिए और वैश्वीकरण के संदर्भ में उन पर समीक्षात्मक टिप्पणी कीजिए।

OR/अथवा

What are the most useful sources of product ideas ? Why do most of the product ideas fail ? What precautions are exercised before full commercialisation of the new products ?

उत्पाद विचार के अत्यन्त उपयोगी स्रोत क्या हैं ? अधिकांश उत्पाद विचार असफल क्यों होते हैं ? नये उत्पादों के पूर्ण व्यावसायिकरण से पहले क्या सावधानी बरनी चाहिए।

OR/अथवा

Discuss the methods for raising investment proposals. What are the methods commonly used for incorporating such in capital budgeting decisions.

विनिवेश प्रस्तावों के श्रेणीकरण की विधियों को सचाँ कौजिए। पूँजी बजटिंग सचाँ में जो विधियाँ को शामिल करने के लिए कौन सी सामान्य विधियाँ इस्तेमाल होती हैं ?

OR/अथवा

What are the export incentives offered to the export-oriented units ? How far these incentives have been instrumental in promoting India's export ?

निर्यात प्रेरक इकाइयों को कौन से निर्यात प्रोत्साहन दिये जाते हैं ? भारतीय निर्यात वृद्धि में इन प्रोत्साहनों का महत्त्वपूर्ण योगदान रहा है ?

OR/अथवा

Describe the structure of information system in an organisation and comment on the vertical and horizontal information of data; explain the role of external data system and levels of information parameters.

किसी संगठन में सूचना प्रणाली की संरचना का वर्णन कीजिए तथा आँकड़ों के लम्बवत (वर्टिकल) एवं क्षैतिज (हॉरिजेंटल) सूचना पर टिका कीजिए। बाहरी डेटा प्रणाली की भूमिका तथा सूचना प्राचल (पैरामीटर) के स्तर को स्पष्ट कीजिए।