

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-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)

One of the newer approaches to management theory is the managerial roles approach, popularised by professor Henry Mintzberg of Mc Gill University. Essentially, his approach is to observe what managers actually do and from such observations arrive at conclusions as to what managerial activities are. Although many researchers have studied the actual work of managers - from chief executives to line supervisors - Mintzberg has given this approach higher visibility.

After systematically studying the activities of five chief executives in a variety of organisations, Mintzberg came to the conclusion that executives do not perform the classical managerial functions - planning, organising, co-ordinating, and controlling. Instead, they engage in a variety of other activities.

From his research and the research of others who have studied what managers actually do, Mintzberg has come to the conclusion that managers really fill a series of other roles.

Mintzberg's approach has been criticised in the first place, the sample of five executives used in his research is far too small to support so sweeping a conclusion. In the second place, in analysing the actual activities of managers - from chief executives to supervisors - any researcher must realise that all managers do some work that is not purely managerial; one would expect even presidents of large companies to spend some of their time in public and stockholders relations, in fund-raising and perhaps in dealer relations, marketing, and so on.

In the third place, many of the activities Mintzberg found are, in fact, evidence of planning, organising, staffing, leading and controlling. For example, what is resource allocation but planning? The entrepreneurial role is certainly an element of planning. And the interpersonal roles are mainly instances of leading. In addition, the informational roles can be fitted into a number of functional areas.

मैकगिल विश्वविद्यालय के प्रोफेसर हेनरी मिंटजबर्ग द्वारा लोकप्रिय बनाये गये प्रबंधन उपागमों (अप्रोचेज) में से एक नया उपागम है प्रबंधन भूमिका उपागम। उनका तरीका है कि प्रबंधक मुख्यतः क्या करते हैं, उसका प्रेक्षण (अब्जर्वेशन) और इस प्रेक्षण से निष्कर्ष निकालना कि प्रबंधन के कार्य कलाप क्या-क्या हैं? हालाँकि कई शोधकर्ताओं ने प्रबंधकों के वास्तविक कार्यों का अध्ययन किया है मुख्य अभिज्ञासों (चौफ इविजवयूटिव) से लेकर लाइन सुपरवाइजर तक मिंटजबर्ग ने इस उपागम को अधिक खुलापन प्रदान किया है।











9. Distinguish between Job enlargement and Job enrichment :

कार्य विस्तार एवं कार्य संवर्द्धन में भेद कीजिए।

10. What is downsizing and rightsizing?

(संगठन का) आकार छोटा करना (डाउन साइजिंग) और आकार सही करना (राइट साइजिंग) क्या हैं?

11. State the meaning and rationale of fundamental analysis with reference to valuation of securities :

प्रतिभूतियों के मूल्यांकन के संदर्भ में मूल विश्लेषण का अर्थ स्पष्ट कीजिए।

12. What is 'Adjusted rate of Discount' Method for incorporating risk in capital budgeting ?

पूँजी बजटिंग जोखिम को समाविष्ट करने के लिए अडजस्टेड (डिस्कॉन्ट) की समायोजित दर विधि क्या है?

13. How does packaging work as means of marketing communication ?

बार्केटिंग संप्रेषण के साधन के तौर पर वेष्टन (पैकेजिंग) कैसे काम करता है ?

14. How is customer relationship management useful in aggregated marketing efforts ?

समग्र बार्केटिंग प्रयत्नों में ग्राहक संबंध प्रबन्धन किस प्रकार उपयोगी है ?

15. Discuss the objectives of production management.

उत्पादन प्रबंधन के उद्देश्यों को चर्चा कीजिए।

16. What is MRP ? Explain its significance.

एम.आर.पी. क्या है? इसका महत्व स्पष्ट कीजिए।

17. Define  $X^2$  cite some statistical problem where you can apply  $X^2$  for testing statistical hypothesis.

$X^2$  की व्याख्या कीजिए। कुछ ऐसी सांख्यिकीय समस्याएँ उद्धृत कीजिए जिसमें आप सांख्यिकीय प्राक्कल्पना के परीक्षण में इस्तेमाल कर सकते हैं?

18. Distinguish between corporate strategy and Business strategy.

निगमकीय युक्ति और व्यवसाय युक्ति में अंतर कीजिए।



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. Differentiate between on the job training and off the job training with suitable examples ?

'काम पर' प्रशिक्षण (ऑन जॉब) और 'काम से पहले' (ऑफ जॉब) प्रशिक्षण में क्या अंतर है उदाहरण सहित समझाइए।

22. What is socialisation ? What are the strategies in socialisation of employees in organisation ?

सांघाजिकरण क्या है? किस संगठन में कर्मचारियों के सांघाजिकरण के लिए कौन से युक्तियाँ होती हैं?

23. Describe the process of collective bargaining.

सांघाजिकरण प्रक्रिया का वर्णन कीजिए।

24. What are the skills required to negotiate during the process of arbitration ?

विवादान प्रक्रिया के दौरान बातचीत करने के लिए कौन से कौशल अपेक्षित हैं?

25. What is industrial dispute and what are its manifestations ?

औद्योगिक विवाद क्या है, उसकी अभिव्यक्ति के सूचक क्या हैं?

OR / अथवा

Elective - II

विकल्प – II

21. How do you attend to customer dissonance ?

ग्राहकों की विसंवादिता (कथुवाहट) से आप कैसे निपटते हैं?

22. What are the strategies adopted by various organisations in different stages of product life cycle ?

वे कौन सी युक्तियाँ हैं जिन्हें विभिन्न संगठनों द्वारा उत्पाद के जीवन चक्र की विभिन्न अवस्थाओं में लागू किया जाता है ?

23. How is a business portfolio evaluated by the Boston Consulting Group (BCG) matrix ?

बोस्टन कंसल्टिंग ग्रुप (बी.सी.जी.) द्वारा व्यापार पोर्टफोलियो का मूल्यांकन कैसे होता है ?

24. What is the relevance of Test Markets in the present day context ? What benefits can Test Marketing yield ?

वर्तमान में आज के संदर्भ में टेस्ट मार्केट की क्या उपयोगिता है ? टेस्ट मार्केट से क्या लाभ हो सकते हैं ?

25. Discuss the elements embedded in the concept of Promotion Mix with examples.

'प्रमोशन मिक्स' के संकल्पना में अंतर्भूत/निहित तत्वों की उदाहरणों के साथ चर्चा कीजिए।

OR / अथवा

Elective - III

विकल्प – III

21. "Trading on equity is a double-edged weapon" elucidate.

'ऋणभाषित व्यापार' एक दूधारी तलवार है - स्पष्ट कीजिए।

22. "Financial statements reflect a combination of recorded facts, accounting conventions and personal judgment" explain

'अर्थिक विवरण अभिलिखित तथ्यों, लेखा की परंपराओं तथा व्यक्तिगत फैसलों को प्रतिबिंबित करते हैं' - स्पष्ट कीजिए।

23. Discuss arbitrage pricing theory for valuation of securities. How is it different from capital asset pricing model ?

प्रतिभूतियों के मूल्यांकन के लिए अंतरापणन (आर्बिट्रिज) कीमत निर्धारण सिद्धांत की चर्चा कीजिए। यह पूंजी परिसंपत्ति कीमत निर्धारण मॉडल से कितना भिन्न है ?

24. What is cash flow statement ? What purpose does it serve ?

कैश फ्लो विवरण क्या है ? इससे कौन सा उद्देश्य पूरा होता है ?

25. What is hedging ? Discuss its utility.

प्रतिस्वपणन (हेजिंग) क्या है ? उसकी उपयोगिता की चर्चा कीजिए।

OR अथवा

Elective - IV

विकल्प - IV

21. What are the Recent Trends in India's Foreign Trade ?

भारत के विदेश व्यापार में वर्तमान कौन सी प्रवृत्तियाँ हैं ?

22. Examine the export incentives offered by the government.

सरकार द्वारा निर्यात के लिए प्रस्तावित प्रोत्साहन क्या हैं ? उनकी समीक्षा कीजिए।

23. Discuss the Indian Trade agreements with other countries.

भारत के अन्य देशों के साथ व्यापार समझौतों की चर्चा कीजिए।

24. Critically evaluate the performance of export zones.

निर्यात क्षेत्रों के कार्य निष्पादन का समीक्षात्मक मूल्यांकन कीजिए।

25. Elucidate the functions of export oriented units.

निर्यात-मुखी इकाइयों के कार्यों को विस्तार से बताइए।

www.examrace.com

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 सवाल ( 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. Critically evaluate the ongoing Recruitment practices of MNCs in India ? What are its positive and negative effects on the recruitment practices of Indian companies ?

भारत में बहुराष्ट्रीय कंपनियों द्वारा चल रहे भर्ती के तरीकों का समीक्षात्मक विश्लेषण प्रस्तुत करें। भारत की कंपनियों पर पड़नेवाले उनके सकारात्मक और नकारात्मक प्रभाव क्या हैं?

OR/अथवा

Compare and contrast marketing research with marketing information system. When marketing research is not an exact science, why is it considered as scientific technique ?

बाजार अनुसंधान तथा बाजार सूचना की तुलना तथा अंतरों को स्पष्ट करें। जब बाजार अनुसंधान निश्चित विज्ञान नहीं है तो फिर इसे वैज्ञानिक तकनीक क्यों माना जाता है?

OR/अथवा

What is working capital ? How would you assess the working capital requirements of a firm ?

कार्य चालन पूँजी क्या है? किसी फर्म की कार्य चालन पूँजी की मांग को कैसे निर्धारित करेंगे ?

OR/अथवा

Give a detailed account of Indian agreements with other countries :

भारत के विदेशों से हुए समझौतों का विस्तृत विवरण दीजिए।

OR/अथवा

Critically examine the concept of TQM and bringout the salient features and its application.

टी.क्यू.एम. की संकल्पना को समीक्षा करें और उसके अनुप्रयोग के प्रमुख अभिलक्षण बतलाइए।