

M.COM (PART-I)
STRATEGIC MANAGEMENT
(OLD) (JUNE - 2018)

Q.P. Code :36451

[Time: Three Hours]

[Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B: 1. All questions are compulsory.
2. Figures to the right indicate full marks.

Q.1 What do you mean by 'Business Policy'. Explain its significance and elements. 20

- Q.2 a) What are business objectives ? Discuss its importance 10
b) Explain the internal components of Business Environment. 10

OR

- a) Explain the concept & advantages of 'Take-over strategies. 10
b) Describe the 'Human Resource Strategies in detail. 10

- Q.3 a) Explain the issues in Strategy Implementation. 10
b) Describe BCG matrix in detail. 10

OR

- a) Explain the concept & basis of Resource Allocation. 10
b) Write a note on 'Management of Change'. 10

- Q.4 a) Explain the importance of Strategic Evaluation & Control. 10
b) Explain the Evaluation Techniques for 'Operational Control'. 10

OR

- a) Write a note on 'Variance Analysis' 10
b) State the guidelines for success as a global competitor. 10

- Q.5 a) State the features of globalization and explain, in brief, the impact of present global economic situation on developing countries. 10

- b) Read the following case carefully and answer the questions given below:-

Rainbow Ltd. is in the business of dealing with food products. Of late, the company is facing the problem of delay in receiving payments from its customers – mainly dealers. The result is mounting debts for the company.

To tackle the problem, the company management took a policy decision of 'Selling on cash only.' However, this policy decision was not communicated by the management to various departmental heads.

Mr. Ram Lohia, a marketing manager of Rainbow Ltd. is a great performer and has always achieved his targets well. Out of over-enthusiasm and to show higher growth of his department, Mr. Lohia offered 20 days credit facility to Company's dealer. As a result, the Company received huge orders from its customers.

Q.P. Code :36451

Mr. Akash Koli, the finance manager became restless, seeing further delays in getting payments from the customers. He complained about this to the Company's CEO.

The CEO called the marketing manager and fired him for extending credit facilities to the customers by violating the company's policy.

The marketing manager pleaded his innocence & told the CEO that he was unaware of any such policy.

Question:

1. What are the problems involved in the given case?
2. What, according to you, could be the solution for the above problems?

05

05

Please check whether you have got the right question paper.

- सूचना : १) सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.
२) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
३) इंग्रजी प्रश्न मूळ मानावेत

- प्र.१ 'व्यवसाय धोरण' ह्या संज्ञेचा तुम्हास काय अर्थबोध होतो? २०
व्यवसाय धोरणाचे महत्व व घटक स्पष्ट करा.
- प्र.२ अ) प्रमंडळ उद्दिष्टे म्हणजे काय? त्याचे महत्व विशद करा. १०
ब) व्यवसाय पर्यावरणाचे अंतर्गत घटक स्पष्ट करा. १०
किंवा
अ) 'व्यवसाय खरेदी डावपेच' ही संकल्पना स्पष्ट करून त्याचे फायदे सांगा. १०
ब) 'मानव संशोधन डावपेचांचे' सविस्तर रित्या वर्णन करा. १०
- प्र.३ अ) व्यूहरचना अंमलबजावणीतील समस्या स्पष्ट करा. १०
ब) 'बी सी जी मॅट्रिक्सचे सविस्तर वर्णन करा. १०
किंवा
अ) संसाधन वाटपाची संकल्पना व आधार स्पष्ट करा. १०
ब) 'व्यवस्थापन बदल' ह्यांवर सविस्तर टीप लिहा. १०
- प्र.४ अ) व्युहरचनात्मक मूल्यमापन व नियंत्रणाचे महत्व स्पष्ट करा. १०
ब) कार्यात्मक नियंत्रणा करिता मूल्यमापनाची तंत्रे स्पष्ट करा. १०
किंवा
अ) फरक विश्लेषणावर सविस्तर टीप लिहा. १०
ब) जागतिक स्पर्धक म्हणून यश मिळविण्या करिता मार्गदर्शकता सांगा. १०
- प्र.५ अ) जागतिकीकरणाची वैशिष्ट्ये सांगून सद्य स्थितीतील जागतिक आर्थिक परिस्थितीचा विकसनशील देशांवर होणारा परिणाम थोडक्यात स्पष्ट करा.
ब) खालील व्यष्टीचे काळजीपूर्वक वाचन करून त्याखालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा.

Q.P. Code :36451

रेनबो लिमिटेड ही एक खाद्यपदार्थ व्यवसायातील एक कंपनी आहे. बऱ्याच दिवसांपासून, कंपनीला ग्राहकांकडून पैसे उशीरा मिळण्याची समस्या भेडसावत आहे - मुख्यतः वितरकांकडून. त्यामुळे कंपनीच्या येणे रकमेत सातत्याने वाढ होत आहे.

ह्या प्रश्नाची सोडवणूक करण्यासाठी कंपनीने फक्त 'रोखीने विक्री' असा धोरणात्मक निर्णय घेतला. परंतु ह्या निर्णयाची माहिती व्यवस्थापनाकडून विविध विभाग प्रमुखांना दिली गेली नाही.

श्री. राम लोहिया, हे विपणन व्यवस्थापक रेनबो लिमिटेड मध्ये कार्यक्षम अधिकारी म्हणून कार्यरत असून ते नेहमी त्यांची उद्दिष्टे साध्य करतात. अतिउत्साहात व आपल्या विभागाची अधिक वाढ दाखवण्यासाठी, श्री. लोहिया याने वीस दिवसांची उधार सवलत वितरकांना देवू केली. त्यामुळे कंपनीला त्यांच्या ग्राहकांकडून मोठ्या प्रमाणावर मालाची मागणी आली.

श्री. आकाश कोळी, वित्त व्यवस्थापक ग्राहकांकडून उशीरा येणाऱ्या पैशांमुळे अस्वस्थ झाले. त्याबद्दल त्यांना मुख्य कार्यकारी अधिकाऱ्यांकडे तक्रार केली.

मुख्य कार्यकारी अधिकाऱ्यांनी विपणन व्यवस्थापकांना बोलावून घेऊन कंपनीच्या धोरणा विरुद्ध ग्राहकांना उधारीची सवलत दिल्या बद्दल समज दिली.

विपणन व्यवस्थापकांनी कंपनी धोरणा बद्दल आपण अनभिज्ञ असल्याने हा निर्णय घेतला गेल्याचे मुख्य कार्यकारी अधिकाऱ्यांना पटवून देण्यासाठी आपली बाजू मांडली.

प्रश्न :- १) वरील व्यष्टी मध्ये कोणती समस्या संबंधित आहे?

०५

२) तुमच्या मतानुसार, त्या समस्येचे निराकरण करण्याकरिता कोणते उपाय योजता येतील ?

०५
