PCE
GROUP II - PAPER 6
INFORMATION TECHNOLOGY
& STRATEGIC MANAGEMENT

IPCC
GROUP-II PAPER-7
INFORMATION TECHNOLOGY
AND STRATEGIC MANAGEMENT

Roll No. ....

NOV 2010

Total No. of Questions – **14**

Total No. of Printed Pages – **12**

Time Allowed – **3** Hours

Maximum Marks – **100**

AMC–H

Answers to questions are to be given only in English except in the case of candidates who have opted for Hindi Medium. If a candidate has not opted for Hindi medium, his answers in Hindi will not be valued.

Answers to Sections A and B should be given in separate sets of answer-books.

SECTION – A

Question No. **1** is compulsory.

Answer any **five** questions from the rest.

Marks

1. Answer all following questions in brief : 5×2 =10
   (a) What is importance of Address bus on a mother board ?
   (b) Explain the difference between 'Static RAM' and 'Dynamic RAM'.
   (c) What do you mean by 'Partitioned Database' ?
   (d) Describe the functions of layers in TCP/IP protocol.
   (e) What is the difference between Off-line and Real time Data warehouse ?

2. (a) Describe any four important functions of an Operating System. 4
   (b) What do you mean by OMR ? Explain its working principle. 4

3. (a) Discuss the important features of Index sequential file organisation method. 4
   (b) What are the functions of Data manipulation language used in DBMS ? 4

Marks

4. Write the important characteristics of a Client-Server technology. **8**

5. What do you mean by term flow chart ? Draw a program flow chart to find the sum of first 50 odd numbers. **2+6 =8**

6. (a) Explain the functions of a Communication Software. **4**

   (b) Explain, how a Electronic Data Interchange works ? **4**

7. Answer any **four** questions : **4×2 =8**

   (a) What is URL ? Explain its format with suitable example.

   (b) Explain the meaning of Web casting.

   (c) What is Program debugging ? Explain it briefly.

   (d) Write the features of Synchronous transmission.

   (e) Explain the concept of Object Oriented Programming.

SECTION – B

Question number **8** is compulsory.

Attempt any **five** questions from the rest.

8. Read the following case and answer the questions given at the end :

   Godrej, still managed by a family board, is a 113-year-old brand and has a great brand value. But younger generation's reaction has been – "it's my parents' or my grandparents' brand. Hence the Group launched a rebranding exercise in 2008, the most visible part being a new logo, uniform across all group companies. It has well diversified businesses – cyclical (property : owning 3000 acres in Mumbai's

Vikhroli alone, Ahmedabad, Pune and Kalyan), stable (fast moving consumer goods), rural (Agrovat stores) and urban (organised retail stores-Nature's Basket, domestic appliances and furniture). The group sells fatty acids to tyre manufacturers; animal feed to 1,00,000 farmers; and premium wine in Mumbai and Delhi. Its customers range from five-year olds (nutrine), ageing man (hair dye), to housewives (soaps & locks), IT companies (renting sprawling spaces), to Government of India (like rockets for Chandrayan), and to 50,000 barbers (Godrej dye). But it abstains in new-age, sunrise industries like health care and information technology.

Godrej Consumer Products Limited (GCPL) has adopted a '3 by 3' strategy, sticking to emerging markets in three regions – Asia, Africa and Latin America as their culture, tastes and even skin colours are quite similar to India and in three categories – personal care, hair-care and insecticides. Since 2005, GCPL has made seven acquisitions, including its biggest acquisition of Indonesia's Megasari Group for ₹ 1200 crore, in 2010. "Acquisitions overseas add status and pedigree to brand-owners in the domestic market" says an expert. Prashant Goenka (Emami) questions "When Indian companies such as Dabur, Godrej and Marico can make it big in international markets, why can't Emami ?" Anil Chug (Wipro) says, "by having a presence in multiple markets our risk assessment is neutralized". Marico's Harish opines- "the global play has helped Marico expand its footprint and given it another avenue for growth."

Marks

Recently Godrej's top honchos toured the hinterlands, an indicator of the renewed focus on consumer. To reach out to new customers, especially in rural India, it has gone in for destructive innovation. The group has been manufacturing refrigerators for more than 50 years, but its penetration has been only 18%. It found out that people do not need a 180 litre fridge due to space and cost constraints. It came out with 'Chotukool' – a square 45 litre minifridge priced at just ₹ 3,250. Another example of destructive innovation is the launch of 'U & Us' – a 'by appointment' design studio where customers co-design their furniture as customers see furniture as an extension of their personality. Thus Godrej group is transiting from manufacturing-oriented to consumer oriented.

Questions :

(i) What are the strengths of Group Godrej ? 3

(ii) What are the weaknesses of Group Godrej ? 3

(iii) What is the Group Godrej's perception with regard to innovation and consumers now ? 3

(iv) Why do firms go global ? 6

9. (a) State with reasons which of the following statements is correct or incorrect. 2×2 =4

(i) Not-for-profit organizations are not required to have a strategy.

(ii) Control systems run parallel with strategic levels.

(b) Fill in the blanks in the following statements with the most appropriate word : 3×

(i) "In the factory, we make cosmetics. In the drugstore, we sell ________.

(ii) Product Life Cycle portrays the distinct ________ in the sales history of a product.

(iii) Vision is always ________ oriented.

Marks

10. Explain the meaning of the following strategies and also give suitable examples (**one** each) : 7

(i) Forward Integration

(ii) Backward Integration

(iii) Horizontal Integration

(iv) Conglomerate Diversification

(v) Divestment

(vi) Liquidation

(vii) Concentric Diversification

11. (a) Aurobindo, the pharmaceutical company wants to grow its business. Draw Ansoff's Product Market Growth Matrix to advise them of the available options. 4

(b) To which industries the following development offers opportunities and threats ? 3

'The number of nuclear families, where husband and wife both are working, is fast increasing'.

12. 'The growing use of the internet by businesses and consumers is changing the competitive scenario.' Identify the characteristics of the E-commerce environment doing so. 7

13. Distinguish between the following :

(a) Top-Down and Bottom-Up Strategic Planning. 4

(b) The Three Levels of Strategy Formulation. 3

Marks

14. Write short notes on the following :

    (a) Network structure 4

    (b) Elements of Marketing Mix 3

Marks

(Hindi Version)

उन परीक्षार्थियों को छोड़कर जिन्होंने हिन्दी माध्यम चुना है, प्रश्नों के उत्तर केवल अंग्रेजी में ही देना है ।

वह परीक्षार्थी जिसने हिन्दी माध्यम नहीं चुना है, यदि हिन्दी में उत्तर देता है,

तो उसके हिन्दी में दिये गये उत्तरों का मूल्यांकन नहीं होगा ।

भाग – अ और भाग – ब के उत्तर अलग-अलग उत्तर-पुस्तिकाओं में दीजिए ।

भाग - अ

प्रश्न संख्या **1** अनिवार्य है ।

शेष में से किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. निम्नलिखित सभी प्रश्नों के संक्षिप्त उत्तर दीजिए : **5×2 =10**

   (अ) मदरबोर्ड पर पता बस (Address bus) की क्या महत्वता है ?

   (ब) स्थैतिक रैम (Static RAM) एवं गतिशील रैम (Dynamic RAM) में अंतर समझाइए ।

   (स) बँटवारित डाटाबेस (Partitioned database) से आपका क्या अभिप्राय है ?

   (द) टी सी पी/आई पी नयाचार (TCP/IP protocol) की परतों (layers) के कार्यों की विवेचना कीजिए ।

   (इ) ऑफ लाइन (Off line) तथा रियल टाइम (Real time) डाटा गोदाम (Data warehouse) में क्या अन्तर है ?

2. (अ) परिचालन प्रणाली (Operating System) के किन्हीं चार महत्त्वपूर्ण कार्यों का विवरण दीजिए । **4**

   (ब) ओ एम आर (OMR) से आपका क्या अभिप्राय है ? इसकी मुख्य कार्यप्रणाली समझाइए । **4**

3. (अ) इडेंक्स्ड सिक्वेंशियल फाइल संगठन प्रणाली (Indexed sequential file organization method) के महत्त्वपूर्ण लक्षणों (features) की व्याख्या कीजिए । **4**

   (ब) डी बी एम एस (DBMS) में प्रयुक्त डाटा हस्तकौशल भाषा (Data manipulation language) के क्या कार्य है ? लिखिए । **4**

Marks

4. क्लाइंट-सर्वर तकनीकी (Client-Server technology) के प्रमुख अभिलक्षणों (characteristics) को लिखिए । 8

5. प्रवाह चार्ट (flow chart) शब्द से आपका क्या तात्पर्य है ? प्रथम 50 विषम संख्याओं के योग (sum of first 50 odd numbers) को ज्ञात करने के लिये एक प्रोग्राम प्रवाह चार्ट (program flow chart) का चित्र बनाइए । 2+6 =8

6. (अ) संचार सॉफ्टवेयर (Communication software) के कार्यों को समझाइए । 4

(ब) इलेक्ट्रॉनिक डाटा अंतरण (Electronic Data Interchange) किस प्रकार कार्य करती है ? समझाइए । 4

7. किन्हीं **चार** प्रश्नों के उत्तर दीजिए : 4×2 =8

(अ) यू आर एल (URL) क्या है ? इसके फॉरमेट को उपयुक्त उदाहरण से समझाइए ।

(ब) वेब कास्टिंग (Web casting) का अर्थ समझाइए ।

(स) प्रोग्राम दोष मार्जन करना (Program debugging) क्या है ? संक्षेप में समझाइए ।

(द) तुल्यकाली पारेषण (Synchronous transmission) के लक्षणों को लिखिए ।

(इ) ओब्जेक्ट ओरियेन्टेड प्रोग्रामिंग (Object Oriented Programming) की संकल्पना (concept) को समझाइए ।

भाग - ब

प्रश्न संख्या **8** अनिवार्य है ।

शेष में से किन्हीं **पाँच** प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

8. निम्नलिखित केस को पढ़िये और अन्त में दिये गये प्रश्नों के उत्तर दीजिए :

गोदरेज, अभी भी पारिवारिक बोर्ड द्वारा प्रबन्धित, 113 वर्ष पुराना और भारी मूल्य वाला ब्रान्ड नाम है । परन्तु नौजवान पीढ़ी का मानना है कि "यह मेरे माता-पिता या दादा-दादी का ब्रांड है ।" इसलिए गोदरेज समूह ने 2008 में पुनर्बान्डिंग की प्रक्रिया चालू की, जिसका सर्वाधिक दृश्यनीय भाग एक नया लोगो (Logo) है, जो सभी

गोदरेज कम्पनियों में एकरूप है । इसके अच्छे विविधिकृत व्यवसाय हैं जो कि चक्रीय (भू-सम्पत्ति और विकास- मुम्बई के विख्रोली अकेले में 3,000 एकड़ भूमि तथा अहमदाबाद, पुणे और कल्याण में भी), स्थिर (शीघ्र गतिमान उपभोक्ता उत्पाद), ग्रामीण (एग्रोवेट कम्पनी) और शहरी (नेचर्स बास्केट नामक संगठित खुदरा भंडार, घरेलू उपकरण और फर्नीचर) हैं । यह समूह टायर निर्माताओं को वसायुक्त अम्ल; 1,00,000 किसानों को पशु-आहार; तथा मुम्बई और दिल्ली में प्रीमियम मदिरा बेचता है । इसके उपभोक्ताओं में पाँच वर्षीय बालक (न्यूट्रीन) से लेकर वृद्ध पुरुष (हेयर डाई), गृहस्वामिनियाँ (साबुन और ताले), आई टी कम्पनियाँ (विशाल स्थान किराये पर लेती हैं), भारत सरकार (चन्द्रयान हेतु रॉकेट) और 50,000 नाई (गोदरेज डाई) सभी आते हैं । परन्तु यह नव-युगीन सूर्योदय उद्योगों जैसे कि स्वास्थ्य-सुरक्षा और सूचना प्रौद्योगिकी में मौजूद नहीं है ।

गोदरेज कंज्यूमर प्रॉडक्ट्स लिमिटेड (GCPL) ने '3 × 3' की रणनीति अपनाते हुए उभरते हुए बाजारों में तीन क्षेत्रों – एशिया, अफ्रीका और लेटिन अमेरिका, जिनकी संस्कृति, स्वाद और त्वचा का रंग भारत के समान है और तीन वर्गों – निजी देखभाल, बालों की देखभाल और कीटनाशकों को चुना है । 2005 से GCPL ने सात अधिग्रहण, वर्ष 2010 में इन्डोनेशिया के मेगासारी समूह के ₹ 1200 करोड़ रुपये में सबसे बड़े अधिग्रहण सहित, किये हैं । एक विशेषज्ञ का मानना है कि विदेशों में अधिग्रहण से स्थानीय बाजार में ब्रांड स्वामियों की प्रतिष्ठा और वंशानुक्रम (Pedigree) में बढ़ोतरी होती है । प्रशान्त गोयन्का (इमामी) प्रश्न करते हैं कि "जब डाबर, गोदरेज और मेरिको जैसी भारतीय कम्पनियाँ अन्तर्राष्ट्रीय बाजारों में इतनी बड़ी बन सकती हैं तो इमामी क्यों नहीं ?" अनिल चुग (विप्रो) का कहना है कि "विभिन्न बाजारों में मौजूदगी से हमारा जोखिम मूल्यांकन (Risk Assessment) तटस्थ हो जाता है ।" मेरिको के हरीश की राय है कि "वैश्विक गतिविधि से मेरिको को अपने पदचिह्नों के विस्तार और संवृद्धि के लिए एक नया मार्ग मिला है ।"

Marks

हाल ही में इसके शीर्ष प्रबन्धकों ने पश्च-बाजारों (Hinterlands) का दौरा किया है, जो उपभोक्ताओं पर नवीकृत केन्द्रीभूत दृष्टि का परिचायक है । नये उपभोक्ताओं तक पहुँचने हेतु, विशेषकर ग्रामीण भारत में, इसने क्षयकारी नवाचार (Destructive Innovation) का सहारा लिया है । यह समूह 50 से भी अधिक वर्षों से फ्रिज बना रहा है, परन्तु इसकी बाजार पकड़ 18% ही है । इसने पता लगाया कि लोग स्थान और लागत बाधाओं के कारण 180 लीटर का फ्रिज नहीं चाहते । इसने 45 लीटर का ₹ 3,250 मूल्य का छोटा फ्रिज – 'छोटू कूल' बाजार में उतारा है । ऐसे ही नवाचार का दूसरा उदाहरण – "आप और हम" – एक "नियत समय द्वारा" डिज़ाइन स्टुडियो है, जहाँ उपभोक्ता अपने फर्नीचर का सह-डिजाइन करते हैं, क्योंकि उपभोक्ता फर्नीचर को अपने व्यक्तित्व के एक विस्तार के रूप में देखते हैं । इस प्रकार गोदरेज समूह विनिर्माण-मूलक से उपभोक्ता-मूलक के रूप में परिवर्तित हो रहा है ।

प्रश्न :

1. समूह गोदरेज की शक्तियाँ (Strengths) क्या हैं ? 3
2. समूह गोदरेज की कमियाँ (weaknesses) क्या हैं ? 3
3. नवाचार और उपभोक्ताओं के प्रति समूह गोदरेज का दृष्टिकोण अब क्या है ? 3
4. फर्मों के वैश्विकृत होने के क्या कारण हैं ? 6

9. (अ) कारण सहित बताइये कि निम्नलिखित कथनों में कौन सा सत्य या असत्य है : 2×2 =4

(i) गैर-लाभकारी संगठनों को किसी व्यूहरचना की आवश्यकता नहीं होती ।

(ii) नियंत्रण प्रणालियाँ व्यूहरचनात्मक स्तरों के समानान्तर चलती हैं ।

(ब) निम्नलिखित कथनों में रिक्त स्थानों की सर्वाधिक उपयुक्त शब्द द्वारा पूर्ति कीजिए : 3×1 =3

(i) "फैक्ट्री में, हम सौन्दर्य प्रसाधन सामग्री बनाते हैं । औषधिभंडार में, हम _______ बेचते हैं ।"

(ii) उत्पाद जीवन चक्र एक उत्पाद के विक्रय इतिहास के विशिष्ट _______ का चित्रण करता है ।

(iii) दिव्य दर्शन या दूरस्थ दृष्टि लक्ष्य सदैव ही _______ मूलक होते हैं ।

Marks

10. निम्नलिखित व्यूहरचनाओं का अर्थ बताइए और उपयुक्त उदाहरण (प्रत्येक का **एक**) भी दीजिए : 7

(i) अग्रगामी एकीकरण

(ii) पश्चगामी एकीकरण

(iii) क्षैतिज एकीकरण

(iv) संघट्ट विविधिकरण

(v) वंचन (Divestment)

(vi) परिसमापन (Liquidation)

(vii) संकेन्द्रित विविधिकरण

11. (अ) अरोबिन्दो, एक दवा कम्पनी अपना व्यवसाय बढ़ाना चाहती है । उपलब्ध विकल्पों की सलाह देने हेतु एन्साफ का उत्पाद बाजार संवृद्धि मैट्रिक्स बनाइये । 4

(ब) किन उद्योगों को निम्नलिखित वातावरण उद्घटना अवसर और धमकियाँ पेश करती हैं ? 3

'आणविक या एकल परिवारों (Nuclear families) की संख्या, जहाँ पति और पत्नी दोनों कार्यरत हैं, तीव्रता से बढ़ रही है ।'

12. 'व्यवसायों और उपभोक्ताओं द्वारा इन्टरनेट के बढ़ते प्रयोग से प्रतियोगात्मक परिदृश्य बदल रहा है ।' ई-कॉमर्स वातावरण की उन विशेषताओं की पहचान कीजिए जो ऐसा कर रही हैं । 7

13. निम्नलिखित में अन्तर कीजिए :

(अ) उच्च स्तर से निम्न स्तरीय और निम्न स्तर से शीर्ष स्तरीय व्यूहरचनात्मक नियोजन । 4

(ब) व्यूहरचना निर्माण के तीन स्तर । 3

Marks

14. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिये :

(अ) नेटवर्क संरचना 4

(ब) विपणन मिश्र के तत्त्व 3