



SB-0407

Second Year B. Com. Examination
March / April – 2011
Business Administration

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના :
(૧)

નીચે દર્શાવેલ નિશાનીવાળી વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fillup strictly the details of signs on your answer book.	Seat No. :
Name of the Examination :	<input type="text"/>
<input type="text" value="S. Y. B. COM."/>	<input type="text"/>
Name of the Subject :	<input type="text"/>
<input type="text" value="Business Administration"/>	<input type="text"/>
Subject Code No. : <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="7"/>	<input type="text"/>
Section No. (1, 2,.....) : <input type="text" value="Nil"/>	<input type="text"/>
	Student's Signature

- (૨) પ્રશ્ન નં. ૧ ફરજિયાત છે.
(૩) જમણી બાજુના અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો :

૧૦

- (૧) માનવ સંપત્તિ આયોજનનો અર્થ જણાવો.
- (૨) અધિકારી વિકાસની આવશ્યકતાઓ જણાવો.
- (૩) કાર્યવર્ણન એટલે શું ?
- (૪) તાબાબંધી એટલે શું ?
- (૫) કિંમત ભેદભાવ નીતિ એટલે શું ?
- (૬) ઈ-ઓકશન એટલે શું ?
- (૭) પેદાશ જૂથનાં લક્ષણો જણાવો ?
- (૮) જાહેરાતનો અર્થ સમજાવો.
- (૯) બજારક્રિયા સંચાલન એટલે શું ?
- (૧૦) બજારક્રિયા ધમકી એટલે શું ?

- ૨ (અ) માનવ સંપત્તિ આયોજનને અસર કરતાં બાહ્ય પરિબળો સમજાવો. ૭
(બ) તાલીમ અને વિકાસ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૭

અથવા

SB-0407]

1

[Contd...

- ૨ (અ) મજૂર સંઘ એટલે શું ? તેની છ ભૂમિકા સમજાવો. ૭
(બ) અધિકારી વિકાસની કામ પરની પદ્ધતિઓ સમજાવો. ૭
- ૩ (અ) બજારક્રિયાનો ગ્રાહકલક્ષી ખ્યાલ સમજાવો. ૬
(બ) બજારક્રિયા મિશ્રણ એટલે શું ? તેમાં સમાવિષ્ટ તત્ત્વોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. ૬
- અથવા**
- ૩ (અ) જાહેરાત અને પ્રસિદ્ધિ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવો. ૬
(બ) બજારક્રિયા પર્યાવરણના આંતરિક પરિબળો સમજાવો. ૬
- ૪ (અ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓની ચર્ચા કરો. ૬
(બ) માલ પર નિશાનીના ઉત્પાદકને થતા ફાયદા સમજાવો. ૬
- અથવા**
- ૪ (અ) બજારક્રિયા સંશોધન એટલે શું ? તેના ફાયદા સમજાવો. ૬
(બ) બજાર વિભાજન એટલે શું ? તેનું મહત્ત્વ સમજાવો. ૬
- ૫ ટૂંક નોંધ લખો : (કોઈ પણ ત્રણ) ૧૨
(૧) માનવ સંપત્તિ સંચાલનનું કાર્યક્ષેત્ર
(૨) સરકારી બજાર
(૩) ઓન લાઈન સ્ટોક ટ્રેડિંગના ફાયદા
(૪) બજારક્રિયા અંકુશની પ્રક્રિયા.
- ૬ કેસ : ૧૦
તૈયાર કપડાં બનાવતી છેલ્લા ત્રણ વર્ષમાં સ્થપાયેલી એક કંપની મિલો પાસેથી મોટા પાયા પર કાપડની ખરીદી કરીને તેમાંથી બુશર્ટ, શર્ટ, પેન્ટ, ફોક, સ્કર્ટ, મીડી, મેક્સી વગેરે કપડાં બનાવે છે. સીવણકામ મજબૂત અને સારું બને એટલા માટે એ પોતાના કારીગરો રાખે છે અને પોતાના નિરીક્ષણ નીચે કપડાં તૈયાર કરાવે છે. તૈયાર કપડાં છૂટક વેપારીઓને વેચવામાં આવે છે. અને છૂટક વેપારીઓ ગ્રાહકોને વેચે છે. તેનો પોતાનો એક સ્ટોર છે, તેના દ્વારા પણ ગ્રાહકોને પ્રત્યક્ષ વેચાણ કરવામાં આવે છે. છેલ્લા ત્રણ વર્ષમાં ઉત્પાદન અને વેચાણમાં ઠીક ઠીક વધારો થયો છે.
પોતાના સ્ટોરના વેચાણકાર અને અન્ય છૂટક વેપારીઓ સાથે વાતચીત કરતાં જાણવા મળે છે કે ગ્રાહકો તો ઘણા આવે છે, પરંતુ કોઈને સાર્ફઝ માફક આવતી નથી, કોઈને કલર નથી ગમતા, કોઈને કપડું હલકા પ્રકારનું લાગે છે. ઘણા એમ પણ કહે છે કે કિંમત વધારે લો પણ સારું કપડું વાપરો. આ રીતે આવેલા ગ્રાહકોમાંથી ઘણા પાછા જાય છે.
- પ્રશ્નો :**
(૧) વેચાણ વધારવા માટે કંપનીએ ઉપરોક્ત જવાબો સાંભળ્યા પછી શું કરવું જોઈએ ?
(૨) તમારા મતે કંપનીએ કઈ માહિતી મેળવવી જોઈએ ?

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) As per the instruction no. 1 of page no. 1
(2) Question No. 1 is compulsory.
(3) Figure to the right indicate full marks of the question.

- 1 Answer in brief : 10
(i) State the meaning of Human Resource Planning.
(ii) State the needs for executive development.
(iii) What is meant by Job Description?
(iv) What is meant by Lock-out?
(v) What is meant by Price Discrimination Policy?
(vi) What is meant by E-Auction?
(vii) State only the characteristics of product line.
(viii) Give the meaning of advertising.
(ix) What is meant by Marketing Management.
(x) What is meant by Market threat?
- 2 (a) Explain the external factors affecting of Human Resource Planning. 7
(b) Explain the difference between Training and Development. 7
- OR**
- 2 (a) What is meant by Trade Union? Explain its six roles. 7
(b) Explain 'On the Job Methods' of executive development. 7
- 3 (a) Explain the customer concept of marketing. 6
(b) What is Marketing Mix? Discuss its elements in detail. 6
- OR**
- 3 (a) Distinguish between publicity and advertisement. 6
(b) Explain the Micro-Environment factors of Marketing. 6
- 4 (a) Discuss the objectives of pricing. 6
(b) Explain the advantages of Branding to producers. 6
- OR**
- 4 (a) What is meant by Market Research? Explain its advantages. 6
(b) What is Market segmentation? Explain its importance. 6
- 5 Write short notes (any three) 12
(i) Scope of Human Resource Management
(ii) Government Market
(iii) Benefits of online Stock Trading
(iv) Multiple Management Method
(v) Process of Marketing Control.

6 Case :

10

A company manufacturing readymade garments established in last 3 years, buy a large stock of cloth from the mills and make bush-shirts, trousers, frock, skirt, midi maxy etc. For sound and good tailoring the company has deployed its own expert tailors and get the dress tailored under its observation. Readymade clothes are sold to retailers and they sell the garments. The company had its own store also from where it directly sells the garments. During the last 3 years sales have been quite satisfactory.

During a talk with the salesmen of its store and from retailers the company gets the information, that many customers come and go away since, for some size is not upto their need where as some dislike colours where as some complain of lower quality of cloth used. Many consumers also say that the price may be higher but quality of cloth should be good. In this way many consumers go away.

Questions :

- (i) What should company do after hearing all such criticisms of public?
- (ii) According to you which information the company must get?