

2108002202040001
EXAMINATION DECEMBER 2024
BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)
BUSINESS ADMINISTRATION - LEVEL4

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks: 100]

Instructions:

1. Fill up strictly the following details on your answer book
 - a. Name of the Examination : **BACHELOR OF COMMERCE (EXTERNAL) (SECOND YEAR)**
 - b. Name of the Subject : **BUSINESS ADMINISTRATION - LEVEL4**
 - c. Subject Code No : **2108002202040001**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

English Version

[Max. Marks: 100]

Q.1 Answer in brief.

20

1. Define Marketing Management.
2. What is Human Resource Management?
3. Give the list of the forms of industrial disputes.
4. What is executive Development?
5. Explain the meaning of Advertisement.
6. Define Human Resource/Human Resource Planning.
7. What is Human Resource Audit?
8. Give the meaning of Market Segmentation.
9. State the need for marketing control.
10. What is Marketing mix?

Q.2 Explain the scope of Human Resource Management/Personnel Management in detail.

16

OR

- (A) Define career planning and discuss in detail its objective (requirements). **8**
- (B) Explain on job methods of executive development. **8**
- Q.3** Explain the meaning of industrial disputes and discuss its causes in detail. **16**

OR

- (A) Explain the social orientation concept by stating various concepts of marketing. **8**
- (B) Discuss the advantages of online retail marketing. **8**
- Q.4** Explain the meaning of the product life cycle and explain its various stages in detail. **16**

OR

- (A) Discuss in detail the importance of Market Segmentation. **8**
- (B) Explain the process of marketing control. **8**
- Q.5** Write short notes. (Any TWO) **16**

1. Explain the functions of the Labor Union.
2. Factors Affecting Human Resource / Human Resource Planning
3. Government Market
4. Price Discrimination

- Q.6** Case Study **16**

Mudra Electronics Limited is a leading public company in India manufacturing various electronics products. Its various appliances like color TVs, computers and electronic watches, etc. are popular in all parts of the country and the demand for these appliances is constant in India and abroad. The consumer segment of this device consists of the rich as well as the upper middle class. This company has maintained a high-quality standard for its products. The aim of the company is to achieve high reputation and average profit.

The sales management of the company is manned by an experienced, educated and skilled sales manager like Mr. Ramesh Parekh. The domestic market of the country is divided into five zones and each zone is adequately staffed with sales officers, sales supervisors and

traveling salesmen in addition to the regional sales organization. For each executive and traveling salesman, the sales area and sales volume are predetermined in a neutral manner.

The management of this company feels that the future of the unit is bright and promising despite the intense competition prevailing in this sector of electronics device manufacturing. Electronics Limited decides to increase the production volume of its various products exceptionally, for which a well- coordinated and comprehensive plan has been planned to increase the sales of various products in the country as well as abroad.

As a marketing management expert, you have to give suggestions.

- 1) What pricing policy should the company adopt?
- 2) Which distribution channel should be chosen for selling appliances?
- 3) Which means of advertising should be widely used to help increase sales of the devices?

The management of the company seeks guidance and advice regarding these matters. You are expected to give appropriate advice to the management of the company.

Gujarati Version

[Max. Marks: 100]

Q.1 ટૂંકમાં ઉત્તર આપો.

20

- 1) બજારક્રિયા સંચાલનની વ્યાખ્યા આપો.
- 2) માનવસંસાધન સંચાલન એટલે શું ?
- 3) ઓદ્યોગિક ઝગડાના સ્વરૂપોની યાદી આપો.
- 4) અધિકારી વિકાસ એટલે શું ?
- 5) જાહેરાતનો અર્થ સમજાવો.
- 6) માનવસંસાધન/માનવસંપત્તિ આયોજનની વ્યાખ્યા આપો.
- 7) માનવસંસાધન ઓડીટ એટલે શું ?
- 8) બજાર વિભાજનનો અર્થ આપો.
- 9) બજારક્રિયા અંકુશની આવશ્યકતા જણાવો.
- 10) બજારક્રિયા મિશ્રણ એટલે શું ?

Q.2 માનવસંસાધન સંચાલન કાર્યક્ષેત્ર વિગતવાર સમજાવો. **16**

અથવા

(અ) કારકિર્દી આયોજનનો અર્થ આપી તેના હેતુઓ (જરૂરિયાતો) ની વિગતે ચર્ચા કરો. **8**

(બ) અધિકારી વિકાસની કામ પરની પદ્ધતિઓ સમજાવો. **8**

Q.3 ઔદ્યોગિક ઝઘડાનો અર્થ સમજાવી તેના કારણોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. **16**

અથવા

(અ) બજારક્રિયાના વિવિધ ખ્યાલો જણાવી સમાજલક્ષી ખ્યાલ સમજાવો. **8**

(બ) ઓનલાઇન રિટેઇલ માર્કેટિંગથી થતા ફાયદાઓની ચર્ચા કરો. **8**

Q.4 પેદાશ જીવનચક્રનો અર્થ સમજાવી તેના વિવિધ તબક્કાઓ સવિસ્તાર સમજાવો. **16**

અથવા

(અ) બજાર વિભાજનના મહત્વની વિગતે ચર્ચા કરો. **8**

(બ) બજારક્રિયા અંકુશની પ્રક્રિયા સમજાવો. **8**

Q.5 ટૂંકનોંધ લખો. (ગમે તે બે) **16**

1) મજૂરસંઘના કાર્યો સમજાવો.

2) માનવસંસાધન/માનવસંપત્તિ આયોજનને અસર કરતા પરિબળો

3) સરકારી બજાર

4) કિંમત ભેદભાવ

Q.6 કેસ સ્ટડી **16**

વિવિધ ઇલેક્ટ્રોનિક્સ વસ્તુઓનું ઉત્પાદન કરતી મુદ્રા ઇલેક્ટ્રોનિક્સ લિમિટેડ ભારતની એક અગ્રગણ્ય જાહેર કંપની છે. તેના વિવિધ ઉપકરણો જેવા કે ક્વર ટી.વી, કોમ્પ્યુટર અને ઇલેક્ટ્રોનિક ઘડિયાળો વગેરે રાષ્ટ્રના સર્વ વિસ્તારોમાં પ્રચલિત છે તેમજ આ ઉપકરણોની ભારત અને વિદેશોમાં માંગ સતત રહેતી હોય છે. આ ઉપકરણો ગ્રાહક વર્ગ શ્રીમંત તેમજ ઉપલા મધ્યમ વર્ગનો બનેલો છે. આ કંપનીએ પોતાની પેદાશનું ઉચ્ચ ગુણવત્તાનું ધોરણ

જાળવી રાખ્યું છે. કંપનીનું ધ્યેય ઉચ્ચ પ્રતિષ્ઠા પ્રાપ્તિ અને સરેરાશ નફા પ્રાપ્તિનું છે.

કંપનીનું વેચાણ વ્યવસ્થાતંત્ર શ્રી રમેશ પારેખ જેવા અનુભવી, શિક્ષિત અને કુશળ વેચાણ સંચાલક હસ્તક છે. દેશનું આંતરિક બજાર પાંચ ઝોનમાં વિભાજિત થયેલું છે અને પ્રત્યેક ઝોનમાં પ્રાદેશિક વેચાણ વ્યવસ્થા ઉપરાંત વેચાણ અધિકારીઓ, વેચાણ નિરિક્ષકો અને પ્રવાસી સેલ્સમેનો પૂરતા પ્રમાણમાં રાખવામાં આવ્યા છે. પ્રત્યેક અધિકારીઓ અને પ્રવાસી સેલ્સમેનો માટે તટસ્થ રીતે વેચાણ વિસ્તાર અને વેચાણ જથ્થાનું પ્રમાણ પૂર્વનિશ્ચિત થયેલું છે.

ઇલેક્ટ્રોનિક્સ ઉપકરણના ઉત્પાદનના આ ક્ષેત્રમાં તીવ્ર હરીફાઈ પ્રવર્તતી હોવા છતાં આ કંપનીના સંચાલકોને એકમનું ભાવિ ઉજ્જવળ અને આશાસ્પદ લાગે છે. જ્યારે ઇલેક્ટ્રોનિક્સ લિમિટેડ તેની વિવિધ પેદાશનું ઉત્પાદનનું પ્રમાણ અસાધારણ રીતે વધારવાનો નિર્ણય કરે છે, જે માટે રાષ્ટ્રમાં તેમજ વિદેશોમાં વિવિધ પેદાશોનું વેચાણ વધારવા એક સુસંકલિત અને સર્વગ્રાહી યોજનાનું આયોજન કર્યું છે.

બજારક્રિયા સંચાલનની એક નિષ્ણાંત વ્યક્તિ તરીકે તમારી પાસે સલાહ સૂચનો માંગે છે.

- 1) કંપનીએ કઈ કિંમત નીતિ અપનાવવી જોઈએ?
- 2) ઉપકરણોના વેચાણ માટે કયો વિતરણ માર્ગ પસંદ કરવો જોઈએ?
- 3) ઉપકરણોની વેચાણવૃદ્ધિમાં સહાયરૂપ થવા જાહેરાતના કયા કયા માધ્યમોનો વ્યાપક ઉપયોગ કરવો જોઈએ?

આ બાબતો અંગે કંપનીના સંચાલકો માર્ગદર્શન અને સલાહસૂચનો માંગે છે તમે કંપનીના સંચાલકોને યોગ્ય સલાહસૂચનો આપો.

*****END*****