

VEER NARMAD SOUTH GUJARAT UNIVERSITY

S.Y.B.Com

BUSINESS ADMINISTRATION-PAPER II

(IN FORCE FROM JULY 2007 -08)

OBJECTIVES OF THE COURSE:

- (1). To impart to the students the conceptual and procedural knowledge in the functional areas of management like human resource management and marketing management.
- (2). To enable the students to understand concepts, principles and techniques to be applied in the above functional areas of management.
- (3). To develop the analytical and decision-making abilities of the students through case studies.
- (4). To familiarize the students with the basics of E-Commerce and to comprehend its potential.

COURSE CONTENTS:

PART- I :

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT & LABOUR RELATIONS :

30 %

1. **Human resource Management:** Meaning of human resources; Human Resource Management; human resource development and Personnel Management.
2. **Job Requirement:** Meaning and importance of job analysis; job description; and job requirements. (Job Specifications)
3. **Human Resource Planning:** Meaning, importance, process, factors affecting and limitations of human resources planning.
4. **Human Resource Development:** Meaning of HRD; introductory idea of the different elements of HRD.
5. **Executive Development:** Meaning, need and importance of executive development; Methods of executive development; Difference between training and executive development.

6. **Industrial Unrest :** Meaning of industrial unrest ; different forms of industrial disputes, causes and effects of industrial disputes ; Remedial measures as per industrial Disputes Act; Works committees; Conciliation officers, Board of conciliation, court of inquiry, Labour court, Industrial Tribunal and National Tribunal ; Industrial Peace and harmony. Role of trade unions.

PART - II :
MARKETING MANAGEMENT :

45 %

1. **Concepts:** Meaning and scope of market, marketing and marketing management, & its scope. Concepts of Marketing management - Production concept, selling concept, Marketing concept and Social marketing concept.
2. **Marketing Mix and Marketing Environment:**
 - (A) **Marketing Mix: :** Meaning and its elements: (All 'P')
 - (i) Concept of Product, Product item, Product line and product mix; Optimum Product mix and its importance; Product life Cycle, New Product development: Meaning; need Concept of Brand.
 - (ii) **Pricing:** Objectives and methods of pricing; Different pricing policies and factors affecting pricing policies.
 - (iii) **Promotion :** Meaning importance and elements of Promotion mix.
 - (B) **Marketing Environment:** Meaning and factors of micro and macro environment.
3. **Markets and Market Segmentation:**
 - (i) Types and characteristics of markets- Consumers market, Producers market, Resellers market and Government market.
 - (ii) Market Segmentation; Meaning and basis of Market segmentation and its advantages.
4. **Marketing Research:** Meaning, Objectives, importance, scope and process of market research.
5. **Marketing Control:** Meaning, need, process and advantages.

PART-III
E COMMERCE

10%

- (i) Applications in B2c:** Consumers' shopping procedure on the internet; impact on disintermediation and re-intermediation; Global market; Strategy of traditional Department stores; Products in b2c model; success factors of e-brokers; Broker based services online; online travel tourism services; Benefits and impact of e-commerce on travel industry; Real estate market; online stock trading and its benefits; online banking and its benefits; online financial services and their future; E-auctions-benefits, implementation and impact.

Note: Case Study

15%

The above-mentioned topics included in Part 1 & 2 should be taught with the help of case study.

Note : Paper Setter should consider syllabus not (Reference book or Text) books

Books for Reference:

1. Human Resource Management and Human Relations- V.P. Michael
2. Human Resource Management – V.V.Khanzode
3. Management of Human Resources- Lallan Prased, A.M.Bannerjee.
4. The Personnel Management Process- Wendall French
5. Principles of Personnel Management- Edwin Flippo.
6. Personnel Management and Industrial Relations-Dale Yoder.
7. Industrial Relations and Personnel Management in India- R.S. Davar.
8. Marketing Management –Philip Kotler.
9. Modern Marketing Management – R.S.Davar.
10. Marketing Management –Sherleker.
11. Organisational Behavior By K. Aswathappa
- 12 Organisational Behavior By L.M. Prasad
- 13 Marketing Management : Bagvathi Pillai .

Suggested Readings for E-Commerce:

1. Agarwala Kamlesh. N. And Agarwala Deeksha: Bridge to Online Storefront; Macmillan India, New Delhi.
2. Agarwala Kamlesh. N. And Agarwala Deeksha: Business on the Net- Introduction to the E-commerce; Macmillan India, New Delhi.
3. Agarwala Kamlesh. N. And Agarwala Deeksha: Bulls, Bears and The Mouse: An Introduction to Online Stock Market Trading; Macmillan India, New Delhi.
4. Tiwari Dr. Murli D.: Education and E-Governance; Macmillan India, New Delhi.
5. Minoli Daniel, Minoli Emma: Web Commerce Technology Handbook; Tata Mcgraw Hill, New Delhi.
6. Minoli Daniel: Internet & Intranet Engineering; Tata Mcgraw Hill, New Delhi.
7. Bhatnagar Subhash and Schware Robert (Eds): Information And Communication Technology in Development; Sage Publications India, New Delhi.
8. Amor, Daniel: E- business (r) Evaluation, The: Living and working in an Interconnected World; Prentice Hall, US.
9. Afuah, A, and Tucci, C:Internet Business Models and Strategies; McGraw Hill, New York.
10. Agarwala Kamlesh. N.: Internet Banking; Macmillan India, New Delhi.
11. Parag Diwan and Sunil Sharma: E-Commerce A Manager's & Guide to E-business;
12. Excel Books, New Delhi.

વીર નર્મદ દક્ષિણ ગુજરાત યુનિવર્સિટી

એસ. વાય. બી. કોમ.

વાણિજ્ય સંચાલન – ૨

[BUSINESS ADMINISTRATION-II]

(યુજીસી દ્વારા સૂચિત જુલાઈ ૨૦૦૭ થી અમલમાં આવેલ નવો અભ્યાસક્રમ)

● અભ્યાસક્રમનાં હેતુઓ :

- (૧) વિદ્યાર્થીઓને સંચાલનનાં કાર્યવિસ્તારમાં આવતા ખ્યાલો અને પ્રક્રિયાઓનું જ્ઞાન આપવાનો જેવા કે માનવ સંસાધન સંચાલન અને બજારક્રિયા સંચાલન.
- (૨) વિદ્યાર્થીઓને ઉપર જણાવેલ સંચાલનના કાર્ય વિસ્તારોનાં ખ્યાલો, સિદ્ધાંતો અને તકનીકોના ઉપયોગથી માહિતગાર કરવા.
- (૩) કેસસ્ટડી મારફત વિદ્યાર્થીઓની વિશ્લેષણાત્મક અને નિર્ણયાત્મક ક્ષમતાઓનો વિકાસ કરવો.
- (૪) વિદ્યાર્થીઓને ઈ-કોમર્સના મૂળતત્વો વિશે પરિચિત કરાવા અને તેની શક્તિની સમજ કેળવવી.

વિભાગ – ૧: માનવ સંસાધન સંચાલન અને મજૂર સંબંધો : (૩૦ %)

- (૧) **માનવ સંસાધન સંચાલન :** માનવ સંસાધન, માનવ સંસાધન સંચાલન, માનવ સંસાધન વિકાસ અને કર્મચારી સંચાલનનો અર્થ.
- (૨) **કાર્ય જરૂરિયાતો :** કાર્યવિશ્લેષણ, કાર્યવર્ણન અને કાર્યજરૂરિયાતોનો અર્થ અને મહત્વ.
- (૩) **માનવ સંસાધન આયોજન :** માનવ સંસાધન આયોજનનો અર્થ, મહત્વ, પ્રક્રિયા, તેને અસર કરતાં પબ્લિશો અને મર્યાદાઓ.
- (૪) **માનવ સંસાધન વિકાસ :** અર્થ- તેનાં જુદાં જુદાં તત્વોનો સામાન્ય ખ્યાલ.
- (૫) **અધિકારી વિકાસ :** અર્થ, જરૂરિયાત અને મહત્વ-અધિકારી વિકાસની પદ્ધતિઓ, તાલીમ અને અધિકારી વિકાસ વચ્ચેનો તફાવત.
- (૬) **ઔદ્યોગિક અશાંતિ (INDUSTRIAL UNREST) :** ઔદ્યોગિક અશાંતિનો અર્થ – ઔદ્યોગિક ઝઘડાઓનાં જુદા જુદા પ્રકાર. ઔદ્યોગિક ઝઘડાઓનાં કારણો અને અસરો. ઔદ્યોગિક ઝઘડાનાં કાયદા મુજબનાં ઉપાયો (પગલાં)- કાર્યસમિતિઓ, સમાધાન અધિકારી, સમાધાન બોર્ડ. તપાસની અદાલત, મજૂર અદાલત, ઔદ્યોગિક ટ્રિબ્યુનલ અને નેશનલ ટ્રિબ્યુનલ, ઔદ્યોગિક અશાંતિ અને સંવાદિતા, મજૂરસંઘોની ભૂમિકા.

વિભાગ – ૨ : બજારક્રિયા સંચાલન :

(૪૫ %)

- (૧) બજારનો અર્થ : બજાર, બજારક્રિયા અને બજારક્રિયા સંચાલનનો અર્થ તથા કાર્યક્ષેત્ર બજારક્રિયાના ખ્યાલો – ઉત્પાદનલક્ષી ખ્યાલ, વેચાણલક્ષી ખ્યાલ, બજારક્રિયાલક્ષી ખ્યાલ, સમાજલક્ષી ખ્યાલ.
- (૨) બજારક્રિયા મિશ્રણ અને બજારક્રિયા પર્યાવરણ :
 - (અ) બજારક્રિયા મિશ્રણ : અર્થ અને તેનાં તત્વો (બધા જ 'P')
 - (૧) પેદાશનાં ખ્યાલો : નોખી પેદાશ, પેદાશ શ્રેણી, પેદાશ મિશ્ર, ઈષ્ટતમ પેદાશ મિશ્ર અને તેનું મહત્વ.
પેદાશ જીવનચક્ર.
નવી પેદાશનો વિકાસ : અર્થ, જરૂરિયાત.
બ્રાન્ડનો ખ્યાલ.
 - (૨) કિંમતનિર્ધારણ : હેતુઓ, પદ્ધતિઓ, જુદી જુદી કિંમતનીતિઓ અને તેને અસર કરતાં પરિબળો.
 - (૩) અભિવૃદ્ધિ : અર્થ, મહત્વ અને અભિવૃદ્ધિ – મિશ્રનાં તત્વો.
 - (બ) બજારક્રિયા પર્યાવરણ : અર્થ, એકમલક્ષી (Micro) અને સમગ્રતાલક્ષી (Macro) પર્યાવરણને અસર કરતાં પરિબળો.
- (૩) બજારો અને બજારવિભાજન :
 - (૧) બજારોના પ્રકાર અને લક્ષણ – ઉપભોક્તાનું બજાર, ઉત્પાદકોનું બજાર, પુનઃ વેચાણકારોનું બજાર અને સરકારી બજાર.
 - (૨) બજારવિભાજનનો અર્થ, આધારો અને તેના ફાયદા.
- (૪) બજારક્રિયા સંશોધન : અર્થ, હેતુઓ, મહત્વ, કાર્યક્ષેત્ર અને પ્રક્રિયા .
- (૫) બજારક્રિયા અંકુશ : અર્થ, જરૂરિયાત, પ્રક્રિયા, ફાયદા.

વિભાગ– ૩ : ઈ– કોમર્સ

(૧૦ %)

યુનિટ – ૧ : B2C માં ઉપયોગો : ઈન્ટરનેટ ઉપર ગ્રાહકોની ખરીદ – પદ્ધતિ, ડીસ ઈન્ટરમીડિયેશન અને રીઈન્ટરમીડિયેશન ઉપર અસર, વૈશ્વિક બજાર, પરંપરાગત ડીપાર્ટમેન્ટ સ્ટોરની વ્યૂહરચના B2C મોડેલની પેદાશો, ઈ-બ્રોકર્સની સફળતાનાં પરિબળો, ઓન-લાઈન બ્રોકર આધારિત સેવાઓ, ઓન-લાઈન પરિવહન પ્રવાસન સેવાઓ, પરિવહન ઉદ્યોગ પર ઈ-કોમર્સની અસરો અને લાભ, રીયલ એસ્ટેટ માર્કેટ, ઓન-લાઈન સ્ટોક ટ્રેડિંગ અને ટ્રેડિંગ અને તેના લાભ, ઓન- લાઈન બેન્કિંગ અને તેના લાભ, ઓન- લાઈન નાણાકીય સેવાઓ અને તેમનું ભાવિ, ઈ-હરાજી – લાભ, અમલ અને અસર.

નોંધ :

(૧૫ %)

- (૧) વિભાગ – ૧ અને ૨ ના વિષયો કેસસ્ટડી મારફતે શીખવવાના રહેશે.
- (૨) પ્રશ્નપત્રમાં કેસસ્ટડીનો ગુણભાર ૧૫ % નો રહેશે.