Seat No.:	

KA-107

March-2014

S.Y.B.Com. (Annual Pattern)

Business Organisation & Management-II

Time: 3 Hours] [Max. Marks: 70 પ્રશ્નનાં ગુણ જમણી બાજુ દર્શાવેલ છે. સૂચના : Figure to the right side indicates full marks. **Instruction:** જામીનગીરીની નોંધણીનો અર્થ અને જોગવાઈઓ જણાવો. 7 1. Point out the meaning and provisions of listing of security. શેરબજારનો અર્થ જણાવી, તેના મુખ્ય લક્ષણો ચર્ચો. 7 What is Stock Exchange? Discuss its main characteristics. અથવા/OR નોંધ લખો : (ગમે તે બે) 14 Write note on any two: (a) મૂડી બજાર અને નાણાં બજાર વચ્ચે તફાવત. Difference between Capital Market and Money Market. (b) પ્રાથમિક મુડી બજાર અને ગૌણ મુડી બજાર વચ્ચે તફાવત. Difference between Primary Capital Market and Secondary Capital Market (c) શેરબજાર ઉપર 'સેબી' (SEBI)ના અંક્રશો Control of SEBI on Stock Exchange (d) વાણિજ્યિક કાગળો Commercial Papers

 (a) પેદાશ જીવનચક્રના તબક્કાઓ જણાવી, દરેક તબક્કે ઉપયોગમાં લેવાતી માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના જણાવો.

Point out the stages of product life cycle and explain the marketing strategies used for each stages.

KA-107 1 P.T.O.

	(b)	માર્કેટિંગ એટલે શું ? માર્કેટિંગ મિશ્રના વિવિધ ઘટકોની સમજૂતી આપો.	7			
		What is Marketing? Explain various components of Marketing Mix.				
		અથવા/OR				
	નોધ	લખો : (ગમે તે બે)	14			
	Write notes on any two :					
	(a)	ગ્રાહકવર્તણૂક નક્કી કરવાના તબક્કાઓ.				
		Stages to determine Consumer Behaviour.				
	(b)	પેદાશ શ્રેણીને અસર કરતાં પરિબળો.				
		Factors affecting Product Line.				
	(c)	બજાર વિભાજનનું મહત્ત્વ.				
		Importance of Market Segmentation.				
	(d)	માર્કેટિંગના વિવિધ ખ્યાલો.				
		Various concepts of Marketing.				
3.	(a)	"કર્મચારી સંચાલન એ સંતુષ્ટ કર્મચારીદળ મેળવવા અને જાળવવા સાથે સંબંધ ધરાવે છે." ચર્ચો.	7			
		'Personnel Management is related with the obtaining and maintaining of satisfied workforce.' Explain.				
	(b)	તાલીમ અને વિકાસ વચ્ચે તફાવત જણાવો.	7			
		Differentiate between Training and Development.				
		અથવા/OR				
	(a)	સિનિયોરિટી પ્રમાણે અને કાર્યક્ષમતા પ્રમાણે બઢતી વચ્ચે તફાવત સમજાવો.	7			
		Differentiate between promotion according to seniority and promotion according to efficiency.				
	(b)	વૈજ્ઞાનિક ભરતીનો ખ્યાલ સમજાવી, કર્મચારી પસંદગી માટેની પ્રક્રિયા સમજાવો.	7			
		Explain the concept of scientific recruitment and modern process for the selection of an employee.				
4.	(a)	ગુણાંકન એટલે શું ? તેનું મહત્ત્વ દર્શાવો.	7			
		What is Merit Rating? Explain its importance.				
	(b)	બઢતી અને બદલીનો અર્થ અને કારણો સમજાવો.	7			
		Explain the meaning and causes of Promotion and Transfer.				
		અથવા/OR				
KA-	107	2				

7

KA-1	107		3	P.T.O.	
			Career Planning		
		(7)	કારકિર્દી આયોજન		
			Debenture certificate		
		(6)	થાપણોનું પ્રમાણપત્ર		
			Wireless Application Protocol		
		(5)	વાયરલેશ એપ્લિકેશન પ્રોટોકોલ		
			Product Positioning		
		(4)	પેદાશ સ્થાન નિર્ધારણ		
			Target market		
		(3)	લક્ષ્યાંકિત બજાર		
			Bonus share		
		(2)	બોનસ શેર		
			Internship Training		
		(1)	ઈન્ટર્નિશિપ તાલીમ		
		Expl	lain the following terms: (any five)		
5. ((a)	નીચેન	ના પદો સમજાવો : (ગમે તે પાંચ)	5	
		Uses	s of M-Commerce in trading and purchase activity.		
	(d)	વેપાર	૨ અને ખરીદ પ્રવૃત્તિમાં એમ-કૉમર્સનો ઉપયોગ		
		rnal and External Sources of Recruitment			
	(c)	ભરત	ી માટેના આંતરિક અને બાહ્ય પ્રાપ્તિસ્થાનો		
		Diffe	erentiate between Job-Enlargement and Job-Enrichment		
	(b)	કાર્યિ	વેસ્તૃતીકરણ અને કાર્યસમૃદ્ધિકરણ વચ્ચે તફાવત		
		Vest	tibule Method of Training		
	(a)	ı) તાલીમની વેસ્ટિબ્યુલ પદ્ધતિ			
			es on any two :	14	
નોંધ લખો : (ગમે તે બે)					

5.

Explain the following statements: (any **three**)

- (1) શેરબજાર એટલે સટ્ટાબજાર. Stock exchange means a 'Speculation Market'.
- (2) વૈજ્ઞાનિક ભરતી માટે કાર્યવિશ્લેષણ પૂર્વશરત છે.

 Job analysis is a pre-condition for Scientific requirement.
- (3) ગુણાંકનનું કાર્ય એક કરતાં વધુ પરિચિત અધિકારીઓ દ્વારા થવું જોઈએ. Merit rating must be done by more than one concerned officers.
- (4) પેદાશ જીવન ચક્રના સમયનો આધાર માર્કેટિંગ સંચાલકોની કાર્યક્ષમતા ઉપર છે.

 Time period of product life cycle depends upon the efficiency of Marketing management.
- (5) અસરકારક માર્કેટિંગ માટે ગ્રાહક વર્તણૂકનો અભ્યાસ જરૂરી છે. Study of Consumer behaviour is necessary for effective marketing.

KA-107 4