

**JUNE :-2018,
VOLUME-3, ISSUE-5**

**ISSN 2456-1002
(ONLINE)**

Research Genius

F

Journal

**Most Reffered & Peer Reviewed
Multi Disciplinary E Journal of Research**

CHIEF EDITOR

DR. SUDHIR G. JOSHI

PRINCIPAL

SHREE H.S.SHAH COLLEGE OF COMMERCE

Modasa Dist- Arrvalli

Research Genius E Journal ISSN 2456-1002

**Multi Disciplinary and Peer-Reviewed
Research Journal in India**

Chief Editor

Dr. Sudhir G. Joshi

Principal

Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli

Associate Editors

Dr. Mohanlal K.Patel

ASSOCIATE PROFESSOR

H.O.D

Department Of Commerce

H.S.Shah College Of Commerce,

Modasa

Dist- Arrvalli

Dr. Ilaben D.Sagar

ASSOCIATE PROFESSOR

H.O.D

Department Of Economics

H.S.Shah College Of Commerce,

Modasa

Dist- Arrvalli

Chief Executive Editor

Dr. Rajeshkumar A. Shrimali

Assistant Professor

Department of Commerce

Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli

Executive Editors

Prof. Gopalbhai Vankar Assistant Professor H.O.D Department of English Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli	Dr. Anant Patel ASSISTANT PROFESSOR Department Of Physical Education Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli
Prof. Kamlesh Goswami ASSISTANT PROFESSOR Department Of commerce Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli	Dr. Dhaval P. Dave Assistant Professor Department of Economics Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli

PUBLISHED BY

<http://www.hscresearchjournal.org/>

HEAD QUARTER

Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli

“Research Genius E Journal” is a Bi-Annual based Research Journal

Copy Right, JUNE- 2018, All Rights Reserved

- **No part of this publication may be reproduced or copied in any form by any means without prior written permission**
 - **“Research Genius E Journal” holds the copyright to all articles contributed in this publication. In case of reprinted articles “Research Genius E Journal” holds the copyright for the selection, sequence, introduction material, summaries and other value additions**
 - **The view expressed in this publication are purely personal judgments of the authors and do not reflect the view of “Research Genius E Journal” . The views expressed by external authors represent their personal views and not necessarily the views of the organizations they represent.**
 - **All efforts are made to ensure that the published information is correct. “Research Genius E Journal” is not responsible for any errors caused due to oversight or otherwise.**
-

Editor's Column

The blast of knowledge at the universal hut due to scientific dynamics has without doubt redefined the very concept of new Era. The main set-up of education especially higher education-has become a subject of study and scrutiny for the scholars and practitioners who have a hunger desire to face change and challenges. It is because we, the creature beings, are brilliant with the faculty of option and a liberated will.

Unlike other type, we are not planned. We can make choices and use our free will to act and get our objectives. Inequities in learning opportunities, quality of educational military and level of learning success persist by gender, rural/town locality, ethnic backdrop, and socioeconomic status.

The quality of education and the aptitude to define and monitor this quality is absent in most upward countries. The means and span of education continue to be fine and curbed to past models of delivery, and the use of other channels continues to be informal and subsidiary. The increase in quantitative and qualitative demand for education is not in step by an raise in funds.

At this point in time, it is safe to situation that the split of views on the risk of change is marvelous. We, the publishers of Research Genius E Journal, are very much eager to view some aspect of these changes through academic article contributed by impressive scholar and social group. The nearby issue contains papers with decisive coming and scrutiny as well as orderly argument and reflection on various theme of language, prose, information technology, commerce and so on. We trust this will positively be helpful for the community who desire transform.

Chief-Editor

Dr. Sudhir G. Joshi

**Research
Genius
E Journal**

**JUNE :- 2018,
VOLUME-3, ISSUE-5**

INDEX

Sr.	Title	Page
1.	Employment Development Skill with Best Managements - Dr. Rina C Dave	1-3
2.	સખી મંડળ દ્વારા સ્ત્રી સશક્તિકરણ અને સ્ત્રીઓનો વિકાસ - હિના એન. દરજી	4-8
3.	ભારતમાં બાળ મજૂરી અને તેના કારણો - ડૉ. ધવલકુમાર પી દવે.	9-11
4.	“financial Market”- Prof. Kamlesh M. Goswami	12-20
5.	What, Why and How of E Business - Prof. Dr. Rajeshkumar A. Shrimali	21-23

Employment Development Skill with Best Managements

- Dr. Rina C Dave
Assistant Professor
SECOM, V.V.Nagar

Introduction:-

Individuals in an organization form its vital resource and must be valued, nurtured and retained. Employees are the most valuable assets and truly the backbone of an organization. Every employee in his/her own way contributes towards the success or failure of an organization. Without employees in an organization, even the most powerful machinery with the latest technology would not function.

Employees should not treat their organization as a mere source of earning money. Remember, your job is not just to come in the morning, leave in the evening and receive your paycheck. On the other hand employers should not treat their employees as slaves. Employers must invest their time and resources in training and developing their workforce for them to become indispensable resources later on. Employees should be developed and prepared to face even the worst situations.

What is Employee Development?

Employee development is a joint initiative of the employee as well as the employer to upgrade the existing skills and knowledge of an individual. It is of utmost importance for employees to keep themselves abreast with the latest developments in the industry to survive the fierce competition. Believe me, if you are not aware of what is happening around you, even before you realize you would be out of the game. As they say there is really no age limit for education. Upgrading knowledge is essential to live with the changes of time. Employee development goes a long way in training, sharpening the skills of an employee and upgrading his/her existing knowledge and abilities. In a layman's language, employee development helps in developing and nurturing employees for them to become reliable resources and eventually benefit the organization. Employees also develop a sense of attachment towards the organization as a result of employee development activities.

Importance of Employee Development

Employee development activities help in the growth and development of employees, who are the true assets of an organization. You need to respect your employees for them to feel motivated and develop a sense of loyalty and attachment towards the organization. Don't forget your employees strive really

hard for almost the entire day to accomplish the organization's goals and objectives. They need to be appreciated. The management ought to acknowledge their hard work.

Employees who give their heart and soul to the organization also expect something in return. Money could be one motivating factor but nothing like it if you prepare your employee not only for his/her current job but also for future assignments as well. Employees need to grow with time. One cannot apply similar skills and techniques everywhere. Technology also becomes obsolete with time. An individual needs to keep himself/herself abreast with the latest developments to survive the fierce competition.

Employee Development Plan

Employee Development refers to steps taken by an organization to enhance the skills of an employee and motivate him/her to acquire new knowledge and leanings. Employee development activities upgrade an individual's existing knowledge, sharpen his/her skills and also prepare him/her to take up new opportunities in the future.

As a result of trainings and employee development activities, employees face adverse conditions, unforeseen situations and challenges with a smile.

Five steps employee development Plan

First Step - Prepare an Employee

Second Step - Plan Development Activities

Third Step - Performance Monitoring

Fourth Step - Create Confidence

Five Step- Trust your employees

Methods/Ways of Employee Development

Various methods of employee development:

1. Encourage employees to participate in conferences and seminars in line with their position and skill sets.
2. Employees learn a lot of new things while on job itself. Write critical incident notes and share with all other related employees.
3. Human resource professionals must provide manuals, guidelines, checklists, organization policies for the employee to know what he is supposed to do in the organization.
4. Employees can also be provided additional responsibilities by their team managers.
5. Job rotation also helps an employee to develop and enhance his skills. Ask employees to work in teams.

6. Give adequate learning opportunities to employees.

7. Performance appraisals also help in employee development.

Training and Employee Development Activities

The success and failure of an organization depend on its employees, truly making them the brand ambassadors for an organization. It is rightly said that employees can either make or break a brand. Employees ought to be treated with utmost respect by the management to expect the best out of them and for the employees to develop a sense of attachment towards the organization. You just can't afford to ignore an individual who is directly responsible for accomplishing the goals and objectives of your organization.

Trainings and employee development activities play a crucial role in developing employees and preparing them for adverse situations and unforeseen circumstances. Trainings are essential both for the professional as well as personal growth of employees. New skills and learnings acquired by an employee through trainings would not only help him in his present job but also for all his future assignments. Senior management really needs to highlight the importance of employee development activities for employees to take trainings seriously and gain from the same, eventually yielding higher profits and benefitting their organization. Trainings should not be conducted just for the sake of it. Employees should not attend trainings simply to mark their attendance or just because their bosses have asked them to do so. It is really essential to upgrade your skills and knowledge to stand apart from the rest. Remember, one needs to grow with time.

Employee development activities or training programs in organization generally fall under following categories:

- Management Development
- Soft skills development
- Technical Skills Development (Department wise training)
- Personal Effectiveness
- Basic Skill Development
- Time Management
- Effective leadership

સખી મંડળ દ્વારા સ્ત્રી સશક્તિકરણ અને સ્ત્રીઓનો વિકાસ

— હિના એન. દરજી

જુનિયર કારકુન/ટાઈપીસ્ટ

સરદાર પટેલ યુનિવર્સિટી

વલ્લભ વિધાનગર—૩૮૮૧૨૦

પ્રસ્તાવના:—

ભારત એક અતિ ગરીબી ધરાવતો દેશ છે. જેમાં વિશ્વ બેન્કના રીપોર્ટ અનુસાર વર્ષ ૨૦૧૧માં ૬૦ ટકા અથવા ૭૬૩ લાખ વ્યક્તિઓ ગરીબી રેખા નીચે જીવન વીતાવતા હતા. તદ્દઉપરાંત વિશ્વમાં 'લોઅર મિડલ-આવક' અને 'અપર મિડલ-આવક' એમ બે ભાગમાં વહેંચેલ હતા. જેમાં 'લોઅર મિડલ-આવક' એક દિવસ દરમિયાન ૩.૨૦ ડોલર અને 'અપર મિડલ-આવક' ૫.૫૦ ડોલર આવક પ્રાપ્ત કરતા હતા પણ ભારત 'લોઅર મિડલ-આવક' માં ગણતરી થતી હતી. તેવી જ રીતે સુરેશ તેન્ડુલર કમિટિના રીપોર્ટ પ્રમાણે ભારતમાં વર્ષ ૨૦૦૮-૨૦૧૦માં ૩૫૪ લાખ (કુલ વસ્તીના ૨૮.૬ ટકા) અને ૨૦૧૧-૨૦૧૨માં ૨૬૮ લાખ (કુલ વસ્તીના ૨૧.૮ ટકા) વસ્તી ગરીબી રેખા નીચે જીવતી હતી. તેવી જ રીતે વર્ષ ૨૦૧૪માં રંગરાજન કમિટિના જણાવ્યા અનુસાર વર્ષ ૨૦૦૮-૨૦૧૦માં ૪૫૪ લાખ (કુલ વસ્તીના ૩૮.૨ ટકા) અને વર્ષ ૨૦૧૧-૨૦૧૨માં ૩૬૩ લાખ (કુલ વસ્તીના ૨૮.૫ ટકા) વસ્તી ગરીબી રેખા હેઠળ હતી. ડયીસ બેન્ક રીસર્ચની ધારણા પ્રમાણે ભારતમાં લગભગ ૩૦૦ લાખ લોકો મધ્યમ વર્ગમાં છે અને ૧૭૦ લાખ લોકો અથવા ૧૨.૪ ટકા ગરીબી રેખા હેઠળ છે.¹ આ તમામ ગરીબ લોકોને ગરીબીમાંથી બહાર લાવવા માટે ભારત સરકારે, રાજ્ય સરકારે, NGOs, વિગેરે અથાગ પ્રયત્ન કરે છે. જેમ કે જવાહર ગ્રામ સમૃદ્ધિ યોજના (જેજીએસવાય), રાષ્ટ્રીય વૃદ્ધ પેશન સ્કીમ (એનઓએપીએસ), મહાત્મા ગાંધી રાષ્ટ્રીય ગ્રામીણ રોજગાર ગેરંટી એક્ટ (મનરેગા), રાષ્ટ્રીય કુટુંબ લાભાર્થી સ્કીમ (એનએફબીએસ), પ્રધાનમંત્રી ગ્રામીણ આવાસ યોજના જે સમગ્ર ગરીબીમાંથી બહાર લાવવાનો એક સહીયારો પ્રયાસ ભારત સરકારે કરી રહી છે. તેવી જ રીતે રાજ્ય સરકાર દ્વારા સાંસદ આર્દશ ગ્રામ યોજના, પ્રધાનમંત્રી ગ્રામીણ આવાસ યોજના (ગ્રામીણ), સંકલિત જળસંચય વ્યવસ્થાપન કાર્યક્રમ (આઈડબલ્યુએમપી), મિશન અંત્યોદય, નેશનલ રૂર્બન મિશન અને સખી મંડળ યોજના વિગેરે કહી શકાય. આ કાર્યક્રમો કે યોજનાઓથી ગરીબીમાં ઘટાડો થયો છે પણ સરકાર દ્વારા થતા પ્રયત્નોથી જે સીધો ફાયદો થવો જોઈએ તેવો ફાયદો મળ્યો નથી તેના માટે હવે સમય આવી ગયો છે કે સરકાર દ્વારા નકકર પગલા લેવામાં આવે. અને તે સખી મંડળ યોજના દ્વારા લઈ શકાય છે. કારણ કે સખી મંડળ યોજના એટલે કે સેલ્ફ હેલ્પ ગ્રુપ (સ્વ સહાય જૂથો)ની રચના કરીને ગરીબ અને નબળા વર્ગના સભ્યોને ભેગા કરી તેમની સામાજિક સ્થિતિમાં હકારાત્મક સુધાર કરીને તેમનું આર્થિક સશક્તિકરણ થાય. સ્વ સહાય જૂથોની રચના કરી વિકાસના અભિગમથી સમાજના નબળા, વંચિત વર્ગ/સમુદાય/જૂથોના સભ્યોનું અને તેમાંય ખાસ કરીને મહિલાનર સહભાગિતા સુનિશ્ચિત કરવી. જેથી મહિલાઓને રોજગારી આપી તેમને આત્મનિર્ભર બનાવી શકાય. સરકારના પ્રવર્તમાન

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Poverty_in_India

વિકાસ કાર્યક્રમો અને યોજનાઓનો સમન્વય કરીને તદ્દઉપરાંત બિનસરકારી સંગઠનો, ઔદ્યોગિક ગૃહો સાથે મહિલા ભાગીદારી બનાવીને સ્વ સહાય જૂથોના લોકોના વિકાસના ઉદ્દેશ્યને પૂર્ણ કરી શકાય છે. સખી મંડળ થકી કે સેલ્ફ હેલ્પ ગ્રુપ દ્વારા તૈયાર થતી ચીજવસ્તુઓ ગુણવત્તાયુક્ત અને આરોગ્યપ્રદ હોવાને કારણે તેનું ગ્રેડીંગ સરળતાથી કરી શકાય છે. સખી મંડળથી ગ્રામ્ય જીવનની ગુણવત્તા સુધારણા અને વૃદ્ધિ માટે રોજગારીની તકો પેદા કરવા, સુવિધાઓ સુધારવા, આંતર માળખાના વિકાસ માટે, આજીવિકાની તકો વધારવા માટે અને ગરીબી નાબૂદી માટે એક બહુપાંખિયો વ્યૂહ સખી મંડળ દ્વારા કરીને ગ્રામ્ય લોકોનું અને ખાસ કરીને ગ્રામ્ય મહિલાઓનું જીવન ધોરણ ઊંચું લાવવા અને તેઓની વ્યાપક વૃદ્ધિ કરવા માટે આ શ્રેષ્ઠ ઉપાય છે.

સમસ્યા કથન:-

ભારત સરકારના વિકાસ મંત્રાલયના અહેવાલ પ્રમાણે વર્ષ ૨૦૧૭માં સમગ્ર ભારત દેશમાં ૫૧,૧૪,૮૭૧ સખી મંડળો અથવા સ્વ-સહાય જૂથો નોંધાયા હતા જેમાં કુલ સભ્ય સંખ્યા ૫,૫૭,૪૬,૭૦૮ વ્યક્તિ હતા. તેમાં પહેલા દશ રાજ્યોની વાત કરીએ તો સૌથી વધારે આંધ્રાપ્રદેશમાં ૭,૦૩,૨૯૮ (૧૩.૭૫ ટકા) સ્વ-સહાય જૂથો અને ૭૧,૫૮,૨૪૧ (૧૨.૮૪ ટકા) સભ્યો હતા. બીજા ક્રમે પશ્ચિમ બંગાળમાં ૬,૨૨,૩૩૪ (૧૨.૧૭ ટકા) અને સભ્યો ૬૧,૦૬,૨૬૧ (૧૦.૯૫ ટકા) હતા. ત્રીજા ક્રમે બિહારમાં ૫,૪૭,૩૩૧ (૧૦.૭૦ ટકા) સખી મંડળો અને સભ્યો ૬૩,૮૨,૮૬૬ (૧૧.૪૫ ટકા), તેલંગાણામાં કુલ સ્વ-સહાય જૂથોની સંખ્યા ૪,૨૬,૨૭૦ (૮.૩૩ ટકા) અને તેમાં કુલ સભ્યો ૪૪,૪૬,૦૮૦ (૭.૯૮ ટકા) સાથે ચોથા ક્રમે આવે છે. જ્યારે પાંચમાં ક્રમે ઓડિશામાં સ્વ-સહાય જૂથોની સંખ્યા ૩,૩૮,૬૪૬ (૬.૬૨ ટકા) અને સભ્ય સંખ્યા ૩૭,૧૬,૫૭૭ (૬.૬૭ ટકા) સાથે આવે છે. છઠ્ઠા ક્રમે મહારાષ્ટ્ર આવે છે જેમાં સ્વ-સહાય જૂથોની સંખ્યા અને તેમાં સભ્યોનું પ્રમાણ અનુક્રમે ૩,૩૮,૬૪૬ (૬.૬૨ ટકા) અને ૩૬,૧૬,૫૭૭ (૬.૬૭ ટકા) જોવા મળેલ છે. સાતમા ક્રમે તામિલનાડુમાં ૩,૦૩,૨૮૫ (૫.૯૩ ટકા) અને ૩૫,૬૬,૦૦૫ (૬.૪૦ ટકા) અનુક્રમે સ્વ-સહાય જૂથો અને તેના સભ્યોનું પ્રમાણ દર્શાવે છે. આઠમા ક્રમે કર્ણાટકમાં સખી મંડળોનું પ્રમાણ ૨,૬૦,૨૧૧ (૫.૦૯ ટકા) અને તેમાં સભ્યોનું પ્રમાણ ૩૨,૮૦,૯૫૮ (૫.૮૯ ટકા) આવે છે. જ્યારે નવમાં ક્રમે કેરલામાં સખી મંડળોનું પ્રમાણ ૨,૩૮,૧૭૮ (૪.૬૬ ટકા) અને તેના સભ્યો ૩૩,૪૬,૮૬૦ (૬.૦૦ ટકા) થવા પામે છે. અને દશમાં ક્રમે ગુજરાત રાજ્ય આવે છે જેમાં કુલ સખી મંડળો ૨,૩૧,૮૫૫ કે જેની ટકાવારી ૪.૫૩ હિસ્સો ધરાવે છે. તેવી જ રીતે સમગ્ર ગુજરાતમાં સખી મંડળોની સભ્ય સંખ્યા ૨૩,૮૦,૪૬૫ કે જેનો ટકાવારી હિસ્સો ૪.૨૯ થાય છે. જેમાં સૌથી સખી મંડળો અમરેલી જિલ્લાઓમાં ૧૦૫૭૫ અને તેની સભાસદ સંખ્યા ૯૨૬૪૮ વર્ષ ૨૦૧૭માં હતી. જેનો રાજ્યમાં કુલ ટકાવારી હિસ્સો અનુક્રમે ૪.૫૬ અને ૩.૮૭ જેટલો હતો. જ્યારે સૌથી ઓછા સખી મંડળો પોરબંદર જિલ્લામાં ૨૦૪૮ હતા જેની સભાસદ સંખ્યા ૨૦૭૫૧ જેટલી હતી જેનો સમગ્ર ગુજરાત જિલ્લામાં ટકાવારી હિસ્સો જોઈએ તો અનુક્રમે ૦.૮૮ અને ૦.૮૬ હોવાનો અંદાજ છે. જ્યારે ખેડા જિલ્લાની વાત કરીએ તો સમગ્ર ગુજરાત જિલ્લામાં આ જિલ્લાનો નંબર ૧૭મો આવે છે. જેમાં સખી મંડળોની સંખ્યા ૩૭૦૪ કે જે સમગ્ર જિલ્લામાં ૩.૭ ટકાનો હિસ્સો ધરાવે છે. અને તેની સભાસદ સંખ્યા જોઈએ તો ૯૧૩૭૮ જેટલી થાય છે. જેનો ૩.૮૨ ટકા જેટલો સમગ્ર જિલ્લામાં હિસ્સો જોવા

મળેલ છે. એટલે કે ગુજરાત જિલ્લામાં સખી મંડળના વિકાસની વાત કરીએ તો ભારત દેશમાં સામાન્ય કહી શકાય અને એજ પ્રમાણે ખેડા જિલ્લાની વાત ગુજરાત રાજ્ય સાથે સરખામણી કરીએ તો સામાન્ય કહી શકાય. ટૂંકમાં સ્વ-સહાય જૂથ કે પછી સખી મંડળો દ્વારા સમગ્ર ભારત દેશમાં પ્રત્યક્ષ સ્વરૂપે ૫૫૭૪૬૭૦૮ વ્યક્તિઓને અને તેમાંથી ગુજરાત રાજ્યમાં ૨૩૮૦૪૬૫ વ્યક્તિઓને રોજગારી પૂરી પાડે છે. એટલે કે માત્ર ૪.૨૯ ટકાને જ રોજગારી મળે છે. જે આટલા મોટા દેશ અને આટલી મોટી વસ્તી માટે ખુબ જ ઓછી કહી શકાય. તેના કારણો જોઈએ તો દરેક રાજ્યમાં વસ્તી અલગ અલગ હોવી, તેવી જ રીતે દરેક રાજ્યના જિલ્લાની વસ્તી, પરિસ્થિતિ, સામાજીક અને આર્થિક પરિબળો ગણાવી શકાય છે. ભારત અને ગુજરાત તથા અન્ય રાજ્યો સરકાર દ્વારા વખતો વખત ગરીબી દૂર કરવાના અથાગ પ્રયત્નો થતા રહે છે. છતાં ગરીબી દૂર કરવામાં ઝાઝી સફળતા મળી નથી. તેથી પરિણામ એ આવે છે કે સરકાર થકી થતા પ્રયત્નો કે બિનસંગઠીત વ્યક્તિઓ થકી થતા પ્રયત્નો ઉપર વિપરીત અસર થતી હોય છે. જેમ કે સખી મંડળ યોજના. કારણ કે સખી મંડળમાં માત્ર બહેનો જ હોવાથી અનેક મર્યાદાઓ જોવા મળે છે. જેમ કે કાચા માલની પ્રાપ્તિમાં મુશ્કેલી, તૈયાર ચીજવસ્તુ માટેનું બજાર અને ગોદામની વ્યવસ્થા, નાણાંકીય બાબત, ધિરાણનો પ્રશ્ન, બેન્કિંગ વ્યવહારનો પ્રશ્ન વિગેરે પ્રશ્ન ઉભા થતા હોય છે. આ તમામ પ્રશ્નો હોવા છતાં સખી મંડળના સભ્યો દ્વારા અને કેન્દ્ર સરકાર અને રાજ્ય સરકારની સહાયથી સખી મંડળોનો વિકાસ થતો રહ્યો છે. જેની આવનારા સમયમાં નકારાત્મક અને હકારાત્મક અસરો જોવા મળી શકે છે. તેથી ખેડા જિલ્લાનાં બે તાલુકાઓ (૧) કપડવંજ તાલુકો અને (૨) મહુધા તાલુકામાં સખી મંડળોના આર્થિક સામાજીક પ્રશ્નો, સખી મંડળોઓ સાથે જોડાયેલ સ્ત્રી સભાસદો વિગેરે બાબતોને ધ્યાનમાં લઈને ઉપરોક્ત બે તાલુકાનો તુલનાત્મક અભ્યાસ નામે "ગુજરાતમાં સ્વ સહાય જૂથો અને મહિલા સશક્તિકરણ ખેડા જિલ્લામાં સખી મંડળોનો એક અભ્યાસ" ખેડા જિલ્લાના સંદર્ભમાં પ્રશ્નો ઉકેલવાની દિશામાં એક પ્રયત્ન કરેલ છે. તે અહીં રજૂ કરુ છું.

અભ્યાસના હેતુઓ:—

આ સંશોધનમાં નીચે દર્શાવ્યા પ્રમાણેના હેતુઓ રાખવામાં આવેલ છે.

૧. મહિલા સશક્તિકરણના ઉપાયો સૂચવવા
૨. સમાજમાં મહિલાઓનું પરંપરાગત સ્થાનનો અભ્યાસ કરવો.
૩. મહિલા સશક્તિકરણ સાથે સંબંધિત મુદ્દાઓનો અભ્યાસ કરવો.
૪. ગુજરાતના વિકાસમાં SHGsએ ભજવેલ પ્રભાવ ભૂમિકાની સમીક્ષા કરવી.
૫. SHGsમાં જોડાયા બાદ તથા જોડાયા પહેલાં સ્ત્રીઓની સામાજિક અને આર્થિક સ્થિતિની અસર તપાસવી.
૬. સખી મંડળની વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ અંગે માહિતી મેળવવી.
૭. સખી મંડળને પરિણામે ગ્રામીણ મસહલાઓના સ્થાનમાં આવેલ પરિવર્તનની અસર જાણકારી

મેળવવી.

૮. ખેડા જિલ્લાનાં ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં મહિલાઓની કૌટુંબિક અને આર્થિક પરિસ્થિતિ જાણવી

૯. ખેડા જિલ્લામાં સ્ત્રીઓના ઉત્થાનમાં સખીમંડળની ભૂમિકા તપાસવી.

સંશોધનની પરિકલ્પનાઓ:—

૧. સ્વ સહમય જૂથના કારણે મહિલાઓમાં જાગૃતિ થવા પામી છે.
૨. સશક્તિકરણના કારણે મહિલાઓમાં જાગૃતિ થવા પામી છે.
૩. મહિલાઓની ભાગીદારીથી કુટુંબીનાં આર્થિક પાસાઓ સબળ બન્યા છે.
૪. મહિલાઓમાં સાક્ષરતાનું પંમાણ વધ્યું છે.
૫. જાગૃત મહિલાઓના કુટુંબમાં ઘરેલુ હિંસાનું પ્રમાણ ઘટ્યું છે.
૬. દરેક ક્ષેત્રમાં આગેવાન બનવા માટે મહિલાઓ આગળ આવી છે.

સંશોધનનું અભ્યાસ ક્ષેત્ર:—

ભારત સરકારના વિકાસ મંત્રાલયના અહેવાલ પ્રમાણે વર્ષ ૨૦૧૭માં સમગ્ર ભારત દેશમાં ૫૧,૧૪,૮૭૧ સખી મંડળો અથવા સ્વ-સહાય જૂથો નોંધાયા હતા. તથા ગુજરાત રાજ્ય આવે છે જેમાં કુલ સખી મંડળો ૨,૩૧,૮૫૫ કે જેની ટકાવારી ૪.૫૩ હિસ્સો ધરાવે છે. તેવી જ રીતે સમગ્ર ગુજરાતમાં સખી મંડળોની સભ્ય સંખ્યા ૨૩,૮૦,૪૬૫ કે જેનો ટકાવારી હિસ્સો ૪.૨૮ થાય છે. તેમાં ખેડા જિલ્લાની પસંદગી કરી છે. આ જિલ્લાનું ક્ષેત્રફળ મોટું હોવાને કારણે નમૂના પસંદગી કરેલી છે. ખેડા જિલ્લામાં કુલ ૧૦ તાલુકા આવેલા છે. જેમાંથી બે તાલુકાના કુલ ૮ ગામનો અભ્યાસ કરવાનો છે. આ બે તાલુકાના નામ જોઈએ તો (૧) કપડવંજ અને (૨) મહુધા ઉપર પસંદગી ઉતારી છે. આ બન્ને તાલુકામાં કપડવંજ તાલુકામાં ૯૨ ગામો અને મહુધા તાલુકામાં ૪૦ ગામો આવેલા છે. જેમાંથી બન્ને તાલુકામાંથી ત્રણ-ત્રણ ગામોની પસંદગી કરવામાં આવી છે. તદઉપરાંત બન્ને તાલુકામાં ૨૩૬૩ સખી મંડળો અને તેમાં કુલ સભાસદોની સંખ્યા ૨૫૧૭૧ નોંધાયેલી છે.

અભ્યાસની મર્યાદાઓ:—

આ સંશોધનમાં નીચે પ્રમાણે મર્યાદાઓ છે.

૧. પ્રસ્તુત અભ્યાસ પ્રકાશિત સાહિત્ય અને વેબસાઈટ્સ પરથી લેવામાં આવેલી માધ્યમિક માહિતી પર આધારિત છે.
૨. પ્રસ્તુત અભ્યાસ મુખ્યત્વે ગુણોત્તર વિશ્લેષણ પર આધારિત છે. જેની પોતાની એક મર્યાદાઓ છે.
૩. SHGsના મુખ્ય પ્રભાવના અનેક વિવિધ પાસાંઓ હોય છે. અને જ્યારે નિષ્ણાતોને તેને જોવા માટેના મંતવ્યો અલગ અલગ હોય છે.

૪. સંશોધન માટે મળુલી જરૂરી માહિતીની ઉપલબ્ધતા પર પરિણામ આધારિત છે. જ્યારે મળેલી ગૈણ માહિતીનો સંગ્રહ અમુક ખામીઓ ધરાવી શકે છે.

વિશ્લેષણ:-

ખેડા જિલ્લાના કુલ ૬ ગામોનો અભ્યાસની સખી મંડળનો અભ્યાસ કરવામાં આવ્યો છે. જેમાં જુદા જુદા દ્રષ્ટિ કોણથી કુલ ૩૦ જુથોના ૩૦૦ સભ્યોને પ્રશ્નો પૂછી માહિતી એકત્રિત કરવામાં આવી છે. જેમાં કુલ પાંચ પ્રકારના વિભાગ રાખવામાં આવેલ છે. જેમ કે ૧) ઉત્તરદાતાની પ્રાથમિક (સામાન્ય તથા કૌટુંબિક) માહિતી જેમાં કુલ ૮ પ્રશ્નોનો સમાવેશ કરેલ છે. જેમ કે ઉત્તરદાતાનો અભ્યાસ, ઉંમર, જાતિ, ધર્મ, વૈવાહિક દરજ્જો, રેશનકાર્ડના પ્રકારો, કુટુંબના સભ્યો અને તેમના બાળકો તથા તેઓનો અભ્યાસ, બીજા વિભાગમાં ઉત્તરદાતાના કુટુંબની આર્થિક પરિસ્થિતિના પ્રશ્નો પૂછવામાં આવ્યા હતા જેમાં કુટુંબમાં કમાનાર સભ્યો અને સરેરાશ માસિક આવક, ઉત્તરદાતાનાં મકાનનું માલિકીપણું અને મકાનનો પ્રકાર, મકાનમાં મૂળભૂત જરૂરિયાતો, જમીનની માલિકીપણું અને જમીનનો પ્રકાર, ખેતી અને પાકોનાં ઉત્પાદન તેના માટેના સાધનોનો ઉપયોગ, ઉત્પાદનનું વેચાણ અને ઉછીના નાંણા લેવાની સ્થિતિ વિગેરે જેવા પ્રશ્નોનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો હતો. ત્રીજા વિભાગમાં ઉત્તરદાતાની સખીમંડળ વિષયક માહિતીને લગતા પ્રશ્નો લેવામાં આવ્યા હતા. ચોથા વિભાગમાં સખીમંડળમાં જોડાવાથી ઉત્તરદાતા મહિલાઓને થતા આર્થિક ફાયદાના પ્રશ્નો પસંદગી યુક્ત સભ્યોને પૂછવામાં આવ્યા હતા. અને છેલ્લા વિભાગમાં સખીમંડળથી ઉત્તરદાતા મહિલાઓનાં જીવનમાં આવેલ સામાજીક બદલાવ અંગેના પ્રશ્ના પૂછીને માહિતી એકત્રિત કરવામાં આવી છે.

ભારતમાં બાળ મજૂરી અને તેના કારણો

- ડૉ. ધવલકુમાર પી દવે.

અધ્યાપક સહાયક

શ્રી એચ. એસ. શાહ કોલેજ ઓફ કોમર્સ, મોડાસા

બાળ મજૂરી સમસ્યા ભારત માટે અનન્ય નથી ; વિશ્વભરમાં લગભગ 217 મિલિયન બાળકો કામ કરે છે , 2011 ની રાષ્ટ્રીય વસતી ગણતરીમાં જાણવા મળ્યું છે કે , 5-14 વર્ષની ઉંમરે બાળ મજૂરીની કુલ સંખ્યા 10.1 મિલિયન છે અને તે વય જૂથમાં કુલ બાળ વસ્તી 259.64 મિલિયન છે. બાળ મજૂરી એ એક ભાગ-અથવા પૂર્ણ-સમયના ધોરણે બાળકોને આર્થિક પ્રવૃત્તિમાં રોકવા માટેની પ્રેક્ટિસ છે. આ પ્રથા તેમના બાળપણના બાળકોને વંચિત કરે છે , અને તેમના શારીરિક અને માનસિક વિકાસ માટે નુકસાનકારક છે. ગરીબી , સારી શાળાઓની અભાવ અને અનૌપચારિક અર્થતંત્રના વિકાસને ભારતમાં બાળ મજૂરીના મુખ્ય કારણો ગણવામાં આવે છે. ભારતમાં બાળ મજૂરીના કેટલાક અન્ય કારણો સસ્તી વેતન અને ફેક્ટરીઓની એક્સેસિબિલિટી છે જે ઓછામાં ઓછી શક્ય કિંમત માટે મહત્તમ માલ ઉત્પન્ન કરી શકે છે. ભારત સરકારમાં ભ્રષ્ટાચાર પણ બાળ મજૂરીમાં મહત્વની ભૂમિકા ભજવે છે કારણ કે બાળ કામદારોને રોકવા માટે જે કાયદા અમલમાં મૂકવા જોઈએ તે ભ્રષ્ટ સરકારના કારણે નથી.

બાળ મજૂર (પ્રતિબંધ અને નિયમન) અધિનિયમ , 1986 મુજબ, 2016 ("સી.એલ.પી.આર. એક્ટ") માં સુધારેલા , "બાળ" ને 14 વર્ષથી ઓછી ઉંમરના કોઈપણ વ્યક્તિ તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે, અને સી.એલ.પી.આર. એક્ટ કોઈ પણ બાળકમાં રોજગારીને પ્રતિબંધિત કરે છે. ઘરેલું મદદ સહિત રોજગારી. કોઈ પણ કાર્ય માટે બાળકને રોજગારી આપવા માટે તે ગુનાહિત ગુનાહિત ગુના છે. 14 થી 18 વર્ષની વયના બાળકોને "કિશોરાવસ્થા" તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે અને કાયદો સૂચિબદ્ધ જોખમી વ્યવસાય અને પ્રક્રિયાઓ સિવાય કિશોરાવસ્થાને રોજગારી આપે છે , જેમાં ખાણકામ , બળતરા પદાર્થ અને વિસ્ફોટકો સંબંધિત કાર્ય અને ફેક્ટરીઝ એક્ટ અનુસાર અન્ય કોઈપણ જોખમી પ્રક્રિયા શામેલ છે. 1948. [4] 2001 માં, અંદાજે 1% બાળ કામદારો, અથવા ભારતમાં આશરે 120,000 બાળકો જોખમી નોકરીમાં હતા. ખાસ કરીને , ભારતીય બંધારણ

કલમ 24 હેઠળના મૂળભૂત અધિકાર તરીકે જોખમી ઉદ્યોગો (પરંતુ બિન-જોખમી ઉદ્યોગોમાં નહીં) માં બાળ મજૂરીને પ્રતિબંધિત કરે છે. યુનિસેફનો અંદાજ છે કે તેની વસ્તી સાથે ભારત 14 વર્ષથી ઓછી ઉંમરના લોકોમાં સૌથી વધુ મજૂરો છે , જ્યારે ઉપ-સહારન આફ્રિકન દેશોમાં બાળ મજૂરો તરીકે ઉપયોગમાં લેવાતા બાળકોમાં સૌથી વધુ ટકાવારી છે. ઇન્ટરનેશનલ લેબર ઓર્ગેનાઇઝેશનનું અનુમાન છે કે 60 ટકા, કૃષિ વિશ્વમાં બાળ મજૂરોનું સૌથી મોટું એમ્પ્લોયર છે, જ્યારે યુનાઇટેડ નેશન ફૂડ એન્ડ એગ્રીકલ્ચર ઓર્ગેનાઇઝેશનના અંદાજ મુજબ 70% બાળ મજૂરી કૃષિ અને સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓમાં જમાવવામાં આવે છે. કૃષિની બહાર , ભારતીય અર્થતંત્રના લગભગ તમામ અનૌપચારિક ક્ષેત્રોમાં બાળ મજૂરી નિરીક્ષણ કરવામાં આવે છે.

કારણો

(1) યુનિસેફ સૂચવે છે કે ગરીબી એ બાળ મજૂરીનું સૌથી મોટું કારણ છે :- અહેવાલમાં નોંધ્યું છે કે વિશ્વના વિકાસશીલ અને અવિકસિત ભાગોના ગ્રામીણ અને ગરીબ ભાગોમાં , બાળકો પાસે કોઈ વાસ્તવિક અને અર્થપૂર્ણ વિકલ્પ નથી. શાળાઓ અને શિક્ષકો પણ અનુપલબ્ધ છે. બાળ મજૂરી એ અકુદરતી પરિણામ છે. બીબીસીની એક અહેવાલ પ્રમાણે સમાન રીતે, ગરીબીનો અંત લાવે છે અને ભારતમાં જાહેર શિક્ષણની અપૂરતી ક્ષમતાઓ બાળ મજૂરીના કેટલાક કારણો છે.

(2) યુનિસેફને લાગે છે કે છોકરીઓ શાળામાંથી બહાર નીકળવાની અને ઘરેલું ભૂમિકામાં બે ગણી વધારે છે :- મર્યાદિત સંસાધનો ધરાવતા માતા-પિતા , યુનિસેફનો દાવો કરે છે કે શાળા ક્યારે ઉપલબ્ધ છે તે શાળાકીય ખર્ચ અને ફી ચૂકવી શકે છે. ભારત સહિતની દુનિયામાં શિક્ષણની કન્યાઓ ઓછી પ્રાધાન્યતા ધરાવે છે. યુનિસેફ અનુસાર છોકરીઓને શાળાઓમાં હેરાન કરવામાં અથવા બળાત્કાર કરવામાં આવે છે , પૂર્વગ્રહ અથવા ગરીબ અભ્યાસક્રમથી દૂર રહે છે. તેથી જ તેમના લિંગના આધારે, ઘણી છોકરીઓને શાળામાંથી છોડવામાં આવે છે અથવા છોડવામાં આવે છે, પછી બાળ મજૂરી પ્રદાન કરે છે.

(3) ગરીબી એ સૌથી મોટી સિંગલ ફોર્સ છે જે બાળકોને કાર્યસ્થળમાં ચલાવી રહી છે :- બાળકના કામમાંથી આવક તેના પોતાના અસ્તિત્વ માટે કે ઘરના માટે નિર્ણાયક લાગે છે. કેટલાક પરિવારો માટે, તેમના બાળકોના મજૂરીમાંથી આવક 25 થી 40% આવકની આવક વચ્ચે છે.

(4) બાળકોને હાનિકારક શ્રમ તરફ દોરી જવાના સૌથી અગત્યના પરિબલો ઉપલબ્ધતા અને શાળાકીય ગુણવત્તાની અભાવે છે :- ઘણાં સમુદાયો, ખાસ કરીને ગ્રામ્ય વિસ્તારોમાં પૂરતી શાળા સુવિધાઓ હોતી નથી. જ્યારે શાળાઓ ક્યારેક ઉપલબ્ધ હોય ત્યારે પણ , તેઓ ખૂબ દૂર હોય છે , પહોંચવામાં મુશ્કેલ હોય છે , બિનઅનુભવી અથવા શિક્ષણની ગુણવત્તા એટલી ગરીબ છે કે માતાપિતાને આશ્ચર્ય થાય છે કે શાળાએ જવું ખરેખર ખરેખર યોગ્ય છે. સરકારી ચલાવવામાં આવેલી પ્રાથમિક શાળાઓમાં, જ્યારે બાળકો દેખાશે ત્યારે સરકારી પગારવાળા શિક્ષકો 25% સમય બતાવશે નહીં. 2008 આઇએલઓ અભ્યાસ સૂચવે છે કે ગુણવત્તાયુક્ત પ્રાથમિક અને માધ્યમિક શાળા કરતાં કામ પર જવાના બાળકને કારણે નિરક્ષરતા , મૂળભૂત શૈક્ષણિક ગ્રાઉન્ડિંગ મેળવવાની બાળકની ક્ષમતાને મર્યાદિત કરે છે જે સામાન્ય પરિસ્થિતિઓમાં તેમને કુશળતા મેળવવા અને તેમની સંભવિતતાઓને સુધારવા માટે સક્ષમ બનાવે છે.

(5) મેક્રોઇકોનોમિક સ્ટડી:- બિગેરિ અને મેહરોત્રાએ બાળ મજૂરને ઉત્તેજન આપતા macroeconomic પરિબલોનો અભ્યાસ કર્યો છે. તેઓ ભારત , પાકિસ્તાન, ઇન્ડોનેશિયા, થાઈલેન્ડ અને ફિલિપાઇન્સ સહિતના પાંચ એશિયન રાષ્ટ્રો પર તેમનો અભ્યાસ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. તેઓ સૂચવે છે કે બાળ મજૂરી એ પાંચમાં ગંભીર સમસ્યા છે , પરંતુ તે એક નવી સમસ્યા નથી. મેક્રોઇકોનોમિક કારણોએ સમગ્ર માનવ ઇતિહાસમાં મોટાભાગના બાળ મજૂરીને પ્રોત્સાહન આપ્યું છે. તેઓ સૂચવે છે કે બાળ મજૂરી માટેના કારણો Demand અને Supply બંને બાજુનો સમાવેશ કરે છે. જ્યારે ગરીબી અને સારી શાળાઓની ઉપલબ્ધતા બાળ મજૂરી પુરવઠા બાજુ સમજાવે છે , ત્યારે તેઓ સૂચવે છે કે ભારતમાં ઔદ્યોગિક અર્થતંત્ર તરીકે ઓળખાતા ઔપચારિક અર્થતંત્રને વધુ પગાર આપવાને બદલે ઓછો પગાર આપતી અનૌપચારિક અર્થવ્યવસ્થાના વિકાસ - માંગ બાજુના કારણોમાં છે. ભારતમાં કઠોર શ્રમ કાયદાઓ અને અસંખ્ય નિયમો છે જે સંગઠિત ક્ષેત્રના વિકાસને અટકાવે છે જ્યાં કાર્યની સુરક્ષા મોનીટર કરવા માટે સરળ છે અને વધુ ઉત્પાદક અને ઉચ્ચ ચૂકવણી કરે છે.

“FINANICAL MARKETS”

Prof. Kamlesh M.Goswami

ADHYAPAK SAHAYAK

Shri H.S.Shah College of Commerce, Modasa

ABSTRACT

In a 20th century and a fast growing business finance is one of the most important sector. Today the growth of European and American economy is completely depend on the finance development.

In India financial sector is in growth stage. Growth of India is also based on financial growth. All the functional area of business is running with finance. Finance is the key sector in every economy. Indian financial market is at growth stage. There are so much of potential and improvement is required.

Hear I choose the Title “Financial Market” under the area of Finance and Commerce. Because now a days it is better to understand of current scenario and growth Our finance sector is comparatively weak compare to America and Europe. Now a days finance sector is one of the fastest growing sector in India.

Hear I mention introduction of finance market it include what is the financial market all about. Then basis of financial market. I mentioned some important types of finance market these are 1, Capital Market which is further divided into two parts that is Primary market and Secondary Market. 2, Money Market. 3, Derivatives Market hear I mention types of derivatives and its mechanism. 4, Foreign Exchange Market and 5, Insurance market.

As a conclusion I mention growth of financial market.

Introduction

“Life in abundance” is probably one of the greatest desires of mankind. In business, people strive to manage their assets (and liabilities for that matter) to obtain maximum advantage, which they believe would eventually lead to true joy.

In economics, typically, the term *market* means the aggregate of possible buyers and sellers of a thing and the transactions between them.

Financial markets have evolved significantly over several hundred years and are undergoing constant innovation to improve liquidity.

Markets in the financial system

People have different needs, and in trying to fulfill these needs, opposite needs are matched. Where needs are matched on a large scale, markets for those needs develop. Market forces are thus:

- the supply of an item or service where there is

- a demand for that item or service.

Trading of that item or service is created through a price mechanism. The price is based on the value of the item or service to the traders (buyers and sellers), depending on certain market factors.

There are different markets in a system, such as

- the services market
- the products market
- the financial markets.

A market is not necessarily a physical and geographically identifiable place, and goods traded are not necessarily physical goods. Trading might take place over the telephone, and goods traded might be knowledge, etc. Goods traded in markets are traded through a price mechanism which expresses the interaction of demand for and supply of these goods as a value. So, for instance, the trading of apples uses the price mechanism of a monetary amount, for example R1,20 per apple.

The different markets in the financial system of a country are not isolated markets, but they interact with each other. With electronic communication and the revolution in computers and computer networks, the markets of the world are busy interacting on a large scale.

In economics, a financial market is a mechanism that allows people to buy and sell (trade) financial securities (such as stocks and bonds), commodities (such as precious metals or agricultural goods)

Basis of Financial Market

Basis of Financial Markets are the Borrowers and Lenders.

Borrowers of the Financial Market can be individual persons, private companies, public corporations, government and other local authorities like municipalities. Individual persons generally take short term or long term mortgage loans from banks to buy any property. Private Companies take short term or long term loans for expansion of business or for improvement of the business infrastructure. Public Corporations like railway companies and postal services also borrow from Financial Market to collect required money. Government also borrows from Financial Market to bridge the gap between govt. revenue and govt. spending. Local authorities like municipalities sometimes borrow in their own name and sometimes govt. borrows in behalf of them from the Financial Market.

Lenders in the Financial Market are actually the investors. Their invested money is used to finance the requirements of borrowers. So, there are various types of investments which generate lending activities. Some of these types of investments are depositing money in savings bank account, paying premiums to Insurance Companies, investing in shares of different companies, investing in govt. bonds and investing in pension funds and mutual funds.

Financial Market is nothing but a tool which is used to raise capital. Just like any other tool, it can be beneficial and can be harmful too. So, the ultimate outcome solely lies in the hands of the people who use it to serve their purpose.

Different Types of Financial Markets

1, Capital Market A capital market is a market for securities (debt or equity), where business enterprises (companies) and governments can raise long-term funds. It is defined as a market in which money is provided for periods longer than a year^[1], as the raising of short-term funds takes place on other markets (e.g., the money market). The capital market includes the stock market (equity securities) and the bond market (debt). Financial regulators, such as the Securities Exchange Board of India (SEBI) or the UK's Financial Services Authority (FSA) or the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), oversee the capital markets in their designated jurisdictions to ensure that investors are protected against fraud, among other duties.

Capital markets may be classified as primary markets and secondary markets. In primary markets, new stock or bond issues are sold to investors via a mechanism known as underwriting. In the secondary markets, existing securities are sold and bought among investors or traders, usually on a securities exchange, over-the-counter, or elsewhere.

Primary Market

A market that issues new securities on an exchange. Companies, governments and other groups obtain financing through debt or equity based securities. Primary markets are facilitated by underwriting groups, which consist of investment banks that will set a beginning price range for a given security and then oversee its sale directly to investors.

Secondary market

The secondary market, also known as the aftermarket, is the financial market where previously issued securities and financial instruments such as stock, bonds, options, and futures are bought and sold.[1]. The term "secondary market" is also used to refer to the market for any used goods or assets, or an alternative use for an existing product or asset where the customer base is the second market (for example, corn has been traditionally used primarily for food production and feedstock, but a "second" or "third" market has developed for use in ethanol production). Another commonly referred to usage of secondary market term is to refer to loans which are sold by a mortgage bank to investors such as Fannie Mae and Freddie Mac.

With primary issuances of securities or financial instruments, or the primary market, investors purchase these securities directly from issuers such as corporations issuing shares in an IPO or private placement, or directly from the federal government in the case of treasuries. After the initial issuance, investors can purchase from other investors in the secondary market.

The National Stock Exchange of India Limited (NSE), is a Mumbai-based stock exchange. It is the largest stock exchange in India in terms of daily turnover and number of trades, for both equities and derivative trading.^[1] NSE has a market capitalization of around Rs 47,01,923 crore (7 August 2009) and is expected to become the biggest stock exchange in India in terms of market capitalization by 2009 end.^[2] Though a number of other exchanges exist, NSE and the Bombay Stock Exchange are the two most significant stock exchanges in India, and between them are responsible for the vast majority of share transactions. The NSE's key index is the S&P CNX Nifty, known as the Nifty, an index of fifty major stocks weighted by market capitalisation.

NSE is mutually-owned by a set of leading financial institutions, banks, insurance companies and other financial intermediaries in India but its ownership and management operate

as separate entities. There are at least 2 foreign investors NYSE Euronext and Goldman Sachs who have taken a stake in the NSE. As of 2006, the NSE VSAT terminals, 2799 in total, cover more than 1500 cities across India. In October 2007, the equity market capitalization of the companies listed on the NSE was US\$ 1.46 trillion, making it the second largest stock exchange in South Asia. NSE is the third largest Stock Exchange in the world in terms of the number of trades in equities. It is the second fastest growing stock exchange in the world with a recorded growth of 16.6%.

2, Money Market.

The money market is a component of the financial markets for assets involved in short-term borrowing and lending with original maturities of one year or shorter time frames. Trading in the money markets involves Treasury bills, commercial paper, bankers' acceptances, certificates of deposit, federal funds, and short-lived mortgage-backed and asset-backed securities. It provides liquidity funding for the global financial system.

The money market consists of financial institutions and dealers in money or credit who wish to either borrow or lend. Participants borrow and lend for short periods of time, typically up to thirteen months. Money market trades in short-term financial instruments commonly called "paper." This contrasts with the capital market for longer-term funding, which is supplied by bonds and equity.

The core of the money market consists of banks borrowing and lending to each other, using commercial paper, repurchase agreements and similar instruments.

Types of Money Market Instruments in India

Money market instruments take care of the borrowers' short-term needs and render the required liquidity to the lenders. The varied types of India money market instruments are treasury bills, repurchase agreements, commercial papers, certificate of deposit, and banker's acceptance.

Treasury Bills (T-Bills) - Treasury bills were first issued by the Indian government in 1917. Treasury bills are short-term financial instruments that are issued by the Central Bank of the country. It is one of the safest money market instruments as it is void of market risks, though the return on investments is not that huge. Treasury bills are circulated by the primary as well as the secondary markets. The maturity periods for treasury bills are respectively 3-month, 6-month and 1-year.

Repurchase Agreements - Repurchase agreements are also called repos. Repos are short-term loans that buyers and sellers agree upon for selling and repurchasing. Repo transactions are allowed only among RBI-approved securities like state and central government securities, T-bills, PSU bonds, FI bonds and corporate bonds.

Commercial Papers - Commercial papers are usually known as promissory notes which are unsecured and are generally issued by companies and financial institutions, at a discounted rate from their face value. The fixed maturity for commercial papers is 1 to 270 days. The purposes with which they are issued are - for financing of inventories, accounts receivables, and settling short-term liabilities or loans.

Certificate of Deposit - A certificate of deposit is a borrowing note for the short-term just similar to that of a promissory note. The bearer of a certificate of deposit receives interest.

The maturity date, fixed rate of interest and a fixed value - are the three components of a certificate of deposit. The term is generally between 3 months to 5 years. The funds cannot be withdrawn instantaneously on demand, but has the facility of being liquidated, if a certain amount of penalty is paid. The risk associated with certificate of deposit is higher and so is the return (compared to T-bills). It was in 1989 that the certificate of deposit was first brought into the Indian money market.

3, Derivatives Market

The need for a derivatives market

The derivatives market performs a number of economic functions:

1. They help in transferring risks from risk averse people to risk oriented people
2. They help in the discovery of future as well as current prices
3. They catalyze entrepreneurial activity
4. They increase the volume traded in markets because of participation of risk averse people in greater numbers
5. They increase savings and investment in the long run

The participants in a derivatives market

- Hedgers use futures or options markets to reduce or eliminate the risk associated with price of an asset.
- Speculators use futures and options contracts to get extra leverage in betting on future movements in the price of an asset. They can increase both the potential gains and potential losses by usage of derivatives in a speculative venture.
- Arbitrageurs are in business to take advantage of a discrepancy between prices in two different markets. If, for example, they see the futures price of an asset getting out of line with the cash price, they will take offsetting positions in the two markets to lock in a profit.

Types of Derivatives

Forwards: A forward contract is a customized contract between two entities, where settlement takes place on a specific date in the future at today's pre-agreed price.

Futures: A futures contract is an agreement between two parties to buy or sell an asset at certain time in the future at a certain price. Futures contracts are special types of forward contracts in the sense that the former are standardized exchange-traded contracts

Options: Options are of two types - calls and puts. Calls give the buyer the right but not the

obligation to buy a given quantity of the underlying asset, at a given price on or before a given future date. Puts give the buyer the right, but not the obligation to sell a given quantity of the underlying asset at a given price on or before a given date.

Warrants: Options generally have lives of up to one year, the majority of options traded

On options exchanges having a maximum maturity of nine months. Longer-dated options are called warrants and are generally traded over-the-counter.

4, Foreign Exchange Market

The purpose of the foreign exchange market is to assist international trade and investment. The foreign exchange market allows businesses to convert one currency to another. For example, it permits a U.S. business to import European goods and pay Euros, even though the business's income is in U.S. dollars. Some experts, however, believe that the unchecked speculative movement of currencies by large financial institutions such as hedge funds impedes the markets from correcting global current account imbalances. This carry trade may also lead to loss of competitiveness in some countries.

In a typical foreign exchange transaction a party purchases a quantity of one currency by paying a quantity of another currency. The modern foreign exchange market started forming during the 1970s when countries gradually switched to floating exchange rates from the previous exchange rate regime, which remained fixed

Market participants in foreign Exchange Market

Unlike a stock market, the foreign exchange market is divided into levels of access. At the top is the inter-bank market, which is made up of the largest commercial banks and securities dealers. "Hedge funds have grown markedly over the 2001–2004 period in terms of both number and overall size" Central banks also participate in the foreign exchange market to align currencies to their economic needs.

Banks

The interbank market caters for both the majority of commercial turnover and large amounts of speculative trading every day. A large bank may trade billions of dollars daily. Some of this trading is undertaken on behalf of customers, but much is conducted by proprietary desks, trading for the bank's own account. Until recently, foreign exchange brokers did large amounts of business, facilitating interbank trading and matching anonymous counterparts for small fees. Today, however, much of this business has moved on to more efficient electronic systems

Commercial companies

An important part of this market comes from the financial activities of companies seeking foreign exchange to pay for goods or services. Commercial companies often trade fairly small amounts compared to those of banks or speculators, and their trades often have little short term impact on market rates. Nevertheless, trade flows are an important factor in the long-term direction of a currency's exchange rate. Some multinational companies can have an unpredictable impact when very large positions are covered due to exposures that are not widely known by other market participants.

Central banks

National central banks play an important role in the foreign exchange markets. They try to control the money supply, inflation, and/or interest rates and often have official or unofficial target rates for their currencies. They can use their often substantial foreign exchange reserves to stabilize the market. Milton Friedman argued that the best stabilization strategy would be for central banks to buy when the exchange rate is too low, and to sell when the rate is too high—that is, to trade for a profit based on their more precise information. Nevertheless, the effectiveness of central bank "stabilizing speculation" is doubtful because central banks do not go bankrupt if they make large losses, like other traders would, and there is no convincing evidence that they do make a profit trading.

Hedge funds as speculators

About 70% to 90% of the foreign exchange transactions are speculative. In other words, the person or institution that bought or sold the currency has no plan to actually take delivery of the currency in the end; rather, they were solely speculating on the movement of that particular currency. Hedge funds have gained a reputation for aggressive currency speculation since 1996. They control billions of dollars of equity and may borrow billions more, and thus may overwhelm intervention by central banks to support almost any currency, if the economic fundamentals are in the hedge funds' favor.

Investment management firms

Investment management firms (who typically manage large accounts on behalf of customers such as pension funds and endowments) use the foreign exchange market to facilitate transactions in foreign securities. For example, an investment manager bearing an international equity portfolio needs to purchase and sell several pairs of foreign currencies to pay for foreign securities purchases.

Retail foreign exchange brokers

Retail traders (individuals) constitute a growing segment of this market, both in size and importance. Currently, they participate indirectly through brokers or banks. Retail brokers,

There are two main types of retail FX brokers offering the opportunity for speculative currency trading: *brokers* and *dealers* or *market makers*. *Brokers* serve as an agent of the customer in the broader FX market, by seeking the best price in the market for a retail order and dealing on behalf of the retail customer. They charge a commission or mark-up in addition to the price obtained in the market. *Dealers* or *market makers*, by contrast, typically act as principal in the transaction versus the retail customer, and quote a price they are willing to deal at—the customer has the choice whether or not to trade at that price.

5, Insurance Market

Insurance, in law and economics, is a form of risk management primarily used to hedge against the risk of a contingent loss. Insurance is defined as the equitable transfer of the risk of a loss, from one entity to another, in exchange for a premium, and can be thought of as a guaranteed and known small loss to prevent a large, possibly devastating loss. An insurer is a company selling the insurance; an insured or policyholder is the person or entity buying the insurance. The insurance rate is a factor used to determine the amount to be charged for a certain amount of insurance coverage, called the premium. Risk management, the practice of appraising and controlling risk, has evolved as a discrete field of study and practice.

Types of insurance

A insurance policy typically includes property insurance covering damage to the home and the owner's belongings, liability insurance covering certain legal claims against the owner, and even a small amount of coverage for medical expenses of guests who are injured on the owner's property.

Life

Life insurance provides a monetary benefit to a decedent's family or other designated beneficiary, and may specifically provide for income to an insured person's family, burial, funeral and other final expenses. Life insurance policies often allow the option of having the proceeds paid to the beneficiary either in a lump sum cash payment or an annuity.

Health

Health insurance policies by the National Health Service in India or other publicly-funded health programs will cover the cost of medical treatments. Dental insurance, like medical insurance, is coverage for individuals to protect them against dental costs. In the U.S., dental insurance is often part of an employer's benefits package, along with health insurance.

Auto insurance

Auto insurance protects you against financial loss if you have an accident. It is a contract between you and the insurance company. You agree to pay the premium and the insurance company agrees to pay your losses as defined in your policy. Auto insurance provides property, liability and medical coverage:

GROWTH OF FINANCIAL MARKET IN INDIA

The growth of financial sector in India at present is nearly 8.5% per year. The rise in the growth rate suggests the growth of the economy. The financial policies and the monetary policies are able to sustain a stable growth rate. The reforms pertaining to the monetary policies and the macro economic policies over the last few years has influenced the Indian economy to the core. The major step towards opening up of the financial market further was the nullification of the regulations restricting the growth of the financial sector in India. To maintain such a growth for a long term the inflation has to come down further.

The financial sector in India had an overall growth of 15%, which has exhibited stability over the last few years although several other markets across the Asian region were going through a turmoil. The development of the system pertaining to the financial sector was the key to the growth of the same. With the opening of the financial market variety of products and services were introduced to suit the need of the customer. The Reserve Bank of India (RBI) played a dynamic role in the growth of the financial sector of India.

The growth of financial market in India was due to the development in sectors

Growth of the banking sector in India

The banking system in India is the most extensive. The total asset value of the entire banking sector in India is nearly US\$ 270 billion. The total deposits is nearly US\$ 220 billion.

Banking sector in India has been transformed completely. Presently the latest inclusions such as Internet banking and Core banking have made banking operations more user friendly and easy.

Growth of the Capital Market in India

- The ratio of the transaction was increased with the share ratio and deposit system
- The removal of the pliable but ill-used forward trading mechanism
- The introduction of infotech systems in the National Stock Exchange (NSE) in order to cater to the various investors in different locations
- Privatization of stock exchanges

Growth in the Insurance sector in India

- With the opening of the market, foreign and private Indian players are keen to convert untapped market potential into opportunities by providing tailor-made products:
- The insurance market is filled up with new players which has led to the introduction of several innovative insurance based products, value add-ons, and services. Many foreign companies have also entered the arena such as Tokio Marine, Aviva, Allianz, Lombard General, AMP, New York Life, Standard Life, AIG, and Sun Life

What, Why and How of E Business

Prof. Dr. Rajeshkumar A. Shrimali

ADHYAPAK SAHAYAK

Shri H.S.Shah College of Commerce, Modasa

Introduction

Simply put, E Commerce is 'Using Electronic Platform for Business Transactions'. It is also called a 'Virtual Market Place'. Every minute millions of people from all over the world are logging into the Internet looking for some information, for product, services, to look for news, download music, for online shopping and so on. Every individual is looking for something that he would like to obtain or buy online instead of having to go through a physical transaction. Imagine what this means to the business organisations. If they are able to identify and access those individual users who have a specific need or want, they have a ready customer in waiting. One could wonder whether it is the online community or the technology that is paving way for E Commerce. The answer is that both these factors are driving the E Commerce. The technological developments are providing the backbone for business transactions to take place and the growing volumes of users buying online is making it possible for E Commerce and markets to grow.

E Commerce is characterized by Business to Business and Business to Customer business models. We are very familiar with the Business to Customer model for banking; insurance as well as online shopping, online booking etc that have become very popular and accepted modes in our daily lives. On the B to B front too, business organisations have re-engineered their Business processes including Advertising, Marketing, Sales Order Management besides Supply chain management and Customer Relationship management to suit the E Commerce mode. Dell has successfully adapted 'online selling' model on a global scale. It allows the customers to 'configure the model' and to 'Order Online'. Once the transaction has been successfully carried out and payment has been received, Dell executes the order and ensures that the DELL Products are delivered at the Customer's door step within seven working days. DELL has not only used E Commerce successfully as its major selling channel, but at the backend they have put in place 'Built to Order' process where in the Computer is assembled against the specific customer order and is delivered to the customer. By integrating E Commerce and its Manufacturing process, DELL has managed to do away with holding inventories and managed to bring its costs down.

E Commerce has become a major business process for Global organisations and Multi National Companies. Most MNCs depend upon 'Online selling' as well as 'Online Procurement' on global scale. E Commerce has made it possible for them to access global markets as well as source raw materials from across the world. Besides, E Commerce has brought down the cost of selling as well as cost of procurement drastically adding to the bottom line. In the consumer world, Insurance, banking, airlines and hospitality sectors have stood to benefit from E Commerce model of selling.

E Commerce is a reality. Several multiple technologies, platforms, agencies and networks make it possible for E Commerce to happen. EDI and Online banking and transactions have been the major enablers that have made it possible for business transactions to take place.

It is simply amazing to think that with the click of a button one can buy, sell or affect financial transactions worth millions of dollars in a few minutes. However this is true and E Commerce is the future.

For long Businesses and Organisations have been Customer oriented. They have moved from product and service mindset to Customer Satisfaction and Customer Delight mind set. The Customer expectation defined the marketing and business strategies of the Organisations. Organisations have begun to listen and tune in with the markets and customers to improve its product delivery and gain Customer relationship and loyalty. However in the new environment of the digital economy, they have to re learn all lessons with respect to the Customer behaviour. The challenge for the Organisations today is not only to tune into the markets and customers but to anticipate and estimate the Customer behaviour in the digital market place and be ready to service the customers in the new environment.

For all businesses, migrating to the new Net Economy is a necessity. Those Companies that have successfully managed to tune into the Customer on the internet have managed to be successful. Take the case of Dominos, Wal Mart, Amazon and EBay etc. What differentiates these businesses is that they have managed to grow their business models to suit the Customers who are using technology. Customer centric business models have been the hallmark of their success. The key differentiator can be said to be a combination of technology as well as Customer Centric business focus.

The key to E Business model is in understanding the Customer needs in the light of the new environment. Internet has changed a lot of dimensions for the individual users. Technology

has changed the power equation from product and service to information and speed of information. In the new age of internet and online buying / selling, customers are not looking at the best product or service alone. In the virtual market where the competition, products and services are many, the information and the speed of information has become the key differentiator.

Take the case of couriers. The availability of Track and trace of a consignment that is provided by companies like DHL, FEDEX and UPS gives the power of information to the Customer enabling him to take key decisions with the help of the information on hand. Depending upon the urgency or the need of the hour, he can work with the courier company to change the delivery mode, uplift the consignment on urgent basis and meet with the delivery deadline of his customer. For flower exporters, fruit and perishable article exporters, such information can help deal with make or break situations.

E Marketing is significantly different from the traditional marketing. E Marketing with the help of technology and data warehousing is able to get to know and address the Customer on an individualized basis rather than one generic advertisement meant for the larger public. The companies are able to reach, recognize and customize the products and solutions to the specific individual customer.

Today's technology savvy customer is different from the traditional buyer. His buying behaviour as well as expectations are different. His demands are largely driven and enabled by the E Business technology with speed and information being critical to the buying process. The influencers and the buying process too have changed. Social media networks have emerged as the major influencers aiding the buyer's decision making process and online financial transactions mechanism too have changed the buyer's preferences and methods of buying. Understanding the new Customer behaviour and building a E Business as well as Marketing Strategy in this new environment is the challenge for every Marketing Manager.



PUBLISHED BY

<http://www.hsccresearchjournal.org/>

HEAD QUARTER

Shree H.S.Shah College Of Commerce, Modasa Dist- Arrvalli
