

## B.Com. (Sem.-1) Examination

## CE 101

## (E) Banking Fundamentals of Banking-I

Time : 2-30 Hours]

March 2019

[Max. Marks : 70

- સૂચના : (૧) જમણી બાજુના આંક પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.  
(૨) બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.

- ૧ (અ) બેંકની વ્યાખ્યા આપી, તથા બેંકનાં પ્રકારો સમજાવો. ૧૪  
અથવા  
(અ) ટૂંક નોંધ લખો : (૧) સહકારી બેંકોનું માળખું (૨) પ્રાદેશિક ગ્રામ્ય બેંક  
(બ) નીચેનાં વિધાનો ખરા (✓) કે ખોટાં (×) ની નિશાની કરી ફરી લખો : ૪  
(૧) રાજ્ય સહકારી બેંક તે ભારતની સહકારી બેંકોનાં માળખાની સર્વોચ્ચ બેંક છે.  
(૨) પ્રાદેશિક ગ્રામ્ય બેંકની સ્થાપના ૨૦૧૦માં થઈ.  
(૩) બેંક એટલે જ બેંકર  
(૪) સાર્થવાહી બેંકિંગમાં ગ્રાહકનાં એજન્ટ તરીકે શેરમૂડી બહાર પાડવાનું કાર્ય કરે છે.
- ૨ (અ) ગ્રાહકની વ્યાખ્યા આપી, બેંકમાં ગ્રાહકનું ખાતું કઈ રીતે ખોલવામાં આવે છે? કયાં-કયાં દસ્તાવેજો જરૂરી છે? ૧૪  
અથવા  
(અ) નોંધ લખો : (૧) ભાગીદારી પેઢીનું ખાતું (૨) જોઈન્ટ સ્ટોક કંપનીનું ખાતું  
(બ) ખાલી જગ્યા પૂરો : ૪  
(૧) વ્યાપારી બેંકોનું રાષ્ટ્રીયકરણ ..... વર્ષમાં કરવામાં આવ્યું.  
(૧) ૧૯૬૯ (૨) ૧૯૪૯ (૩) ૧૯૫૯  
(૨) રિઝર્વ બેંક ઓફ ઇન્ડિયાની સ્થાપના ..... વર્ષમાં થઈ હતી.  
(૧) ૧૯૩૫ (૨) ૧૯૪૫ (૩) ૧૯૫૫  
(૩) એસ.બી.આઈ (SBI) ..... પ્રકારની બેંક છે.  
(૧) વ્યાપારી (૨) ઔદ્યોગિક (૩) રાજ્ય સહકારી  
(૪) વિશ્વમાં બેંકિંગનો ઉદ્ભવ સૌ પ્રથમ ..... થયો હતો.  
(૧) ઈટાલી (૨) જર્મન (૩) અમેરિકા
- ૩ (અ) વ્યાપારી બેંકોના પ્રણાલિગત કાર્યો સવિસ્તાર સમજાવો. ૧૪  
અથવા  
(અ) બેંક ધિરાણનાં જુદા જુદા પ્રકારોની ચર્ચા કરો.  
(બ) માગ્યા મુજબ ઉત્તર આપો : ૩  
(૧) ગ્રાહકને બેંકનો શું કહેવાય?  
(૧) ખરીદનાર (૨) વેચનાર (૩) ખાતેદાર  
(૨) પતિ-પત્નીનું ખાતું કહેવાય.  
(૧) સંયુક્ત ખાતું (૨) ભાગીદારીનું ખાતું (૩) એકાંકી ખાતું  
(૩) KYC એટલે કોના જાણ માટે છે?  
(૧) બાળકનાં (૨) ગ્રાહકના (૩) માતા-પિતાના

૪ (અ) વિનમય પત્રની વ્યાખ્યા આપી તેનાં વિવિધ લક્ષણોની ચર્ચા કરો.

૧૪

અથવા

(અ) ચેકનું કોસિંગ એટલે શું? કોસિંગના પ્રકારો વિગતે સમજાવો.

(બ) માગ્યા મુજબ હેતુલક્ષી પ્રશ્નોનાં જવાબ આપો :

૩

(૧) નીચેની કઈ બેંક ભારતની સર્વોચ્ચ બેંક છે.

(૧) RBI (૨) SBI (૩) BOI (૪) HDFC

(૨) નેગોશિયેબલ ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટ એક્ટ કઈ સાલમાં અમલમાં આવ્યો.

(૧) 1981 (૨) 1971 (૩) 1969 (૪) 1961

(૩) બેરર ચેકનાં બેંક દ્વારા કેવી રીતે આપવામાં આવે છે.

(૧) ઉધાર (૨) રોકડા (૩) ખાતામાં જમા (૪) બચત તરીકે.

## B.Com. (Sem.-1) Examination

## CE 101

## (E) Banking Fundamentals of Banking-I

Time : 2-30 Hours]

March 2019

[Max. Marks : 70

Instructions: (1) All questions are compulsory  
(2) Figures in the right side in the parenthesis indicate marks

Q-1(A) Define Bank. Explain in detail different types of banks in India. (14)

OR

Write Short notes on (1) Structure of Cooperative Banks (2) Regional Rural Banks

Q-1(B) Rewrite the below mentioned statements and Put (✓) for correct and (×) for incorrect statement (04)

1. Regional Cooperative bank is the apex bank of India.
2. Regional Rural banks were established in the year 2010
3. Bank means Banker
4. In case of Relationship banking, Bank functions as the customer's agent for issuing share capital.

Q-2(A) Define bank customer. Explain the procedure to open an account in Bank. Which documents are necessary while opening an account in a bank? (14)

OR

Write a note on (1) Partnership Firm Account (2) Joint Stock Company Account

Q-2(B) Fill in the blanks (04)

1. The nationalization of the commercial banks took place in the year \_\_\_\_\_ (1969, 1949, 1959)
2. RBI was established in the year \_\_\_\_\_ (1935, 1945, 1959)
3. State Bank of India is a \_\_\_\_\_ bank (commercial, industrial, regional cooperative)
4. In the world, the evolution of banking for the first time took place in \_\_\_\_\_ (Italy, Germany, America)

Q-3(A) Explain in detail traditional functions of the commercial banks. (14)

OR

Discuss different types of loans and advances given by bank to the customer.

Q-3(B) Do as directed (03)

1. What is a customer called for the bank?  
(a) buyer, (b) seller, (c) account holder
2. What is an account of husband wife called?  
(a) Joint Account (b) Partnership Account (c) Sole Proprietorship Account
3. KYC is for whose information?  
(a) Child (b) Customer (c) Parents

- E1765-4

Q-4(A) Define Bill of Exchange and discuss about the features of Bill of Exchange. (14)

OR

What do you mean by crossing of cheque? Discuss different types of crossing of cheque in detail.

Q-4(B) Do as directed (03)

1. Which is the apex bank of India?  
(a) RBI (b) SBI (c) BOI (d) HDFC
2. Negotiable Instrument Act came in to force in which year?  
(a) 1981 (b) 1971 (c) 1969 (d) 1961
3. How is the money withdrawn by the bearer cheque given by a bank?  
(a) Debit (b) In Cash (c) Crediting the Account (d) As savings.

\*\*\*\*\*

**B.Com. (Sem.-1) Examination**  
**SE 101 (E) Adv. Business Management**  
**(Sales Management)**

Time : 2-30 Hours]

March 2019

[Max. Marks : 70

1 (A) What is Sales Management? What are the various functions of sales management. (14)

OR

1A(i) What is the difference between personal selling and sales management. (7)

1A(ii) Write a note on: selling skills. (7)

1 (B) Answer in one to two sentences (Any 4) (4)

(i) What is selling?

(ii) What is Buying?

(iii) What is Strategy?

(iv) What is Advertising?

(v) What is Warehousing?

(vi) What is Customer Delight?

2 (A) What is Sales Organization? Discuss the role and importance of sales organization?

OR

2A(i) Discuss different methods of sales organization. (7)

2A(ii) Which factors affect the size of sales organization? (7)

2 (B) Answer in one to two sentences (Any 4) (4)

(i) What is Informal Organization?

(ii) What is Centralized Organization?

(iii) What is Remuneration?

(iv) What is Sales Budgeting?

(v) What is Sales?

(vi) What is Coupon?

3(A) What is selection? Explain various steps in selection process. (14)

OR

3A(i) Discuss various challenges faced in selecting sales force. (7)

3A(ii) What are the various sources of recruitment? (7)

3 (B) Answer in one to two sentences (Any 3) (3)

(i) What is negotiation?

(ii) What is demonstration?

(iii) What do you mean by interview?

(iv) What is induction?

(v) What is personality?

4(A) What is Sales Promotion? Discuss various sales promotion strategies. (14)

OR

4A(i) Why Trade Promotion is important? (7)

4A(ii) Explain various types of consumer promotion tools. (7)

4 (B) Answer in one to two sentences (Any 3) (3)

(i) What is direct marketing?

(ii) What is consumer?

(iii) What is reference?

(iv) What are public relations?

(v) What is distribution?

**B.COM**  
**SEM: I**  
**SE 101 E: SALES MANAGEMENT**

Date:

Total Marks: 70

Hours: 2:30

1 (A) વેચાણ સંચાલન એટલે શું? વેચાણ સંચાલનના વિવિધ કાર્યો સમજાવો. (14)

અથવા

1A(i) વ્યક્તિગત વેચાણ અને વેચાણ વ્યવસ્થાપન વચ્ચે શું તફાવત સમજાવો. (7)

A(ii) નોંધ લખો: વેચાણ કુશળતા. (7)

1 (B) એકથી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો (કોઈપણ 4) (4)

(i) વેચાણ એટલે શું?

(ii) ખરીદી એટલે શું?

(iii) સ્ટ્રેટેજી એટલે શું?

(iv) જાહેરાત એટલે શું?

(v) વેરહાઉસિંગ એટલે શું?

(vi) ગ્રાહક આનંદ એટલે શું?

2 (A) વેચાણ સંસ્થા એટલે શું? વેચાણ સંગઠનની ભૂમિકા અને મહત્વ વિશે ચર્ચા કરો? (14)

અથવા

2A(i) વેચાણ સંગઠનની વિવિધ પદ્ધતિઓ પર ચર્ચા કરો. (7)

2A(ii) કયા પરિબલો વેચાણ સંસ્થાના વિસ્તારને અસર કરે છે? (7)

2 (B) એકથી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો (કોઈપણ 4) (4)

(i) અનૌપચારિક સંસ્થા એટલે શું?

(ii) કેન્દ્રિત સંગઠન એટલે શું?

(iii) વળતર એટલે શું?

(iv) વેચાણ અંદાજપત્ર (બજેટિંગ) એટલે શું?

(v) વેચાણ એટલે શું?

(vi) ફૂપન એટલે શું?

3(A) પસંદગી એટલે શું? પસંદગી પ્રક્રિયામાં વિવિધ પગલાં સમજાવો. (14)

અથવા

3A(i) સેલ્સ ફોર્સ પસંદ કરવામાં આવતી વિવિધ પડકારોની ચર્ચા કરો. (7)

3A(ii) ભરતીના વિવિધ સ્ત્રોતો કયા છે? (7)

3 (B) એકથી બે વાક્યોમાં જવાબ આપો (કોઈપણ 3) (3)

(i) વારાઘાટો એટલે શું?

(ii) નિદર્શન એટલે શું?

(iii) ઇન્ટરવ્યુએટલે શું?

(iv) ઇન્ડક્શનએટલે શું?

(v) વ્યક્તિત્વ એટલે શું?

4(A) વેચાણબઢતીએટલે શું?વિવિધ વેચાણ પ્રમોશન વ્યૂહરચનાઓની ચર્ચા કરો. (14)

અથવા

4(A) (i)શા માટે વેપાર બઢતી મહત્વપૂર્ણ છે? (7)

4(A) (ii)વિવિધ પ્રકારનાં ગ્રાહક બઢતી સાંધનો સમજાવો. (7)

4(B) એકથી બે વાક્યોમાં જવાબ (કોઈપણ 3) (3)

(i) સીધું માર્કેટિંગએટલે શું?

(ii) ગ્રાહક એટલે શું?

(iii) સંદર્ભ એટલે શું?

(iv) જાહેર સંબંધો એટલે શું?

(v) વિતરણ એટલે શું?

---

