

B.Com. (Sem.-2) Examination

CE 102 (G)

International Business

April 2019

Time : 2-30 Hours]

[Max. Marks : 70

- 1 (A) વિદેશી વિનિમય એટલે શું? પ્રત્યક્ષ, પરોક્ષ અને ક્રોસ વિનિમય દરો યોગ્ય ઉદાહરણ દ્વારા સમજાવો. (14)
- અથવા
- 1A (i) યુરો ના વિશિષ્ટ લક્ષણો વર્ણવો. (07)
- 1A (ii) સ્થિર અને પરિવર્તનશીલ વિનિમય દર વચ્ચેનો તફાવત આપો. (07)
- 1 (B) નીચેનાની પરિભાષા સમજાવો. (કોઈ પણ 4) (4)
- (a) સ્પોટ દર
- (b) ફોરવર્ડ દર
- (c) ચલણ દર
- (d) TT દર
- (e) પ્રીમીયમ
- 2 (A) વિવધ વિનિમય નક્કી કરવાનો સિદ્ધાંત ટૂંકમાં સમજાવો. (14)
- અથવા
- 2A (i) મિન્ટ સમાનતાનો સિદ્ધાંત સમજાવો. (07)
- 2A (ii) ખરીદ શક્તિ સમાનતાનો સિદ્ધાંત સમજાવો. (07)
- 2 (B) નીચેઆપેલામાંથીસાચો જવાબ આપો. (04)
- (1) સમાવેશી અભિગમના $Y = C + I + G + (X - M)$ સુત્ર હેઠળ $(X - M)$ એટલે
- (a) યોખ્ખી નિકાસ (b) સરકારી ખર્ચ

(c) વપરાશ

(d) આયાતો

(2) નીચેમાંથી લેનાદરની તુલના કર્યો અભિગમ સ્થાનિક ઉત્પાદન અને વેપારીના વચ્ચેનો સંબંધ સમજાવે છે.

(a) કિનેસિયનઅભિગમ

(b) નાણાકીય અભિગમ

(c) સમાંવંશી અભિગમ

(d) સ્તિથિ સ્થાપકતાનાઅભિગમ

(3) નીચે માંથી કયો અભિગમ એ દર્શાવે છે કે લેણદાર તુલનીઅસમતુલા એ નાણાકીય ઘટના છે નહીં કે નાણાકીય .

(a) કિનેસિયનઅભિગમ

(b) નાણાકીય અભિગમ

(c) સમાંવંશી અભિગમ

(d) સ્તિથિ સ્થાપકતાના અભિગમ

(4) $E_m + E_x > 1$ ના સૂત્રમાં સ્તિથિ સ્થાપકતાનાઅભિગમ હેઠળ EX શું દર્શાવે છે?

(a) દેશની ફૂલ નિકાસો

(b) આપત્તોની ભાવ સ્તિથિ સ્થાપકતા

(c) નીકાસોનીભાવ સ્તિથિ સ્થાપકતા

(d) સ્વદેશી ઉત્પાદનનાભાવોની સ્તિથિ સ્થાપકતા

3 (A) લેણદેણ તુલા ખાતાના અંગો સમજાવો.

(14)

અથવા

3A (i) લેણદેણ તુલાનીનિભાવણી અંગેની પદ્ધતિ વર્ણવો.

(07)

3A (ii) લેણદેણ તુલા ખાતામાં દાખલ થવા ફોરેકસવ્યવહારના પ્રાપ્તિ સ્થાનો કયા છે?

(07)

3 (B) નીચેઆપેલામાંથીસાચો જવાબઆપો.

(03)

(1) લેણદેણ ની તુલમો સમતુલા પ્રસ્થાપિત કરનાર મૂડી પ્રવાહ ઓળખાવ છે.

(a) સરકારી અમાનાતો

(b) સગવડીપ્રવાહો

(c) સ્વતંત્ર પ્રવાહો

(d) FDI

(2) લેણદેણનીતુલાનું ખાતુંહમેશા સરભર થાય છે કારણ કે

(a) એ રોકડ પ્રવાહ છે.

(b) તે દ્વિનોંધી નામ પધ્ધતિ પર આધારિત છે.

(c) તે બે દેશો વચ્ચેના વિદેશી વિનિમય પ્રવાહનો અહેવાલ છે.

(d) તે અંતરરાષ્ટ્રીયવ્યવહારોનો છે.

4. બાહ્ય વાણીજ્ય ધિરાણ તે કયા વર્ગ માં આવે છે?

(a) આયાતો

(b) મૂડી ખાતું

(c) ચાલુ ખાતું

(d) સરકારી અનામત ખાતું

4 (A) લેણદેણ તુલાનીઅસમતુલાના કારણો અને તેની અસરો સમજાવો.

(14)

અથવા

4A (i) લેણદેણની તુલના ચાલુ અને મૂડી ખાતા સમજાવો.

(07)

4A (ii) વેપાર અને ચુકવણી સંતુલન વચ્ચેનો તફાવત આપો.

(07)

4 (B) નીચેઆપેલામાંથીસાચો જવાબઆપો.

(03)

(1) નીચેમાંથીકેનોલેણદેણનીતુલામાં સમાવેશ થયો નથી?

(a) IMF ની લોન પર વ્યાજની ચુકવણી

(b) વિદેશ ગૌણમાંથી સ્વદેશી રોકાણકારોનેદિવીદંડની

(c) ઇક્વિટીશરધારકોને બોનસ શેર

(d) ઓટોમોબાઈલ ભાગોની આયાતો

(2) એક દેશ દ્વારા બીજી દેશને પૂરી પાડવામાં આવેલ સહાય નીચે દર્શાવેલ કયા ખાતા હેઠળ

બીજી દેશ દ્વારા દર્શાવે છે?

B.Com Semester - 2

CE 102 G (International Business)

Foreign Exchange and Balance of Payments

1 (A) What is foreign Exchange? Explain direct, indirect and cross exchange rates with relevant example. (14)

OR

1A (i) Describe special features of Euro. (07)

1A (ii) Differentiate flexible and fixed exchange rate. (07)

1 (B) Explain following terms: (Any 4) [04]

(a) Spot rate

(b) Forward rate

(c) Currency rate

(d) TT rate

(e) Premium

2 (A) Explain in brief different exchange rate determination theory. (14)

OR

2A (i) Explain Mint parity theory. (07)

2A (ii) Explain Purchasing Power Parity theory. (07)

2 (B) Multiple Choice Questions. (04)

(1) "In the absorption approach, what does $(X - M)$ in the formula $Y = C + I + G + (X - M)$ represent?"

(a) Net exports

(b) Government expenditure

(c) Consumption

(d) imports

(2) Which of the following approaches of BOP explains the relationship between domestic output and trade balance?

(a) the Keynesian approach

(b) the monetary approach

(c) the absorption approach

(d) the elasticity approach

(3) Which of the following approaches believes that BOP disequilibrium is a monetary and not structural phenomenon?

(a) the Keynesian approach

(b) the monetary approach

(c) the absorption approach

(d) the elasticity approach

- (4) What does E_x in the formula $E_m + E_x > 1$ in the elasticity approach represent?
- (a) total exports of the country
 - (b) price elasticity of imports
 - (c) price elasticity of exports
 - (d) price elasticity of domestic production

3 (A) Explain components of Balance of Payment account. (14)

OR

3A (i) Describe method of maintenance of Balance of Payment account. (07)

3A (ii) What are the sources of information of forex transaction for entering into the Balance of Payment account. (07)

3 (B) Multiple Choice Questions. (03)

1. Capital flows that take place to help bring equilibrium in the balance of payments are called —

- (a) official reserves
- (b) accommodating flows
- (c) autonomous flows
- (d) FDI

2. The balance of payments account must always balance because

- (a) it is a cash flow statement
- (b) it is based on the double-entry principle
- (c) it is a record of flow of foreign exchange between countries
- (d) it records international transactions

3. External commercial borrowing comes under the category of —

- (a) exports
- (b) capital account
- (c) current account
- (d) official reserves account

4 (A) Explain causes of disequilibrium in the Balance of Payment account and their implications. (14)

OR

4A (i) Explain current and capital account of Balance of Payments. (07)

4A (ii) Differentiate Balance of Trade and Balance of Payments. (07)

4 (B) Multiple Choice Questions. (03)

1. Which of the following should not be included in the balance of payments account?

- (a) interest payment on loan to the IMF
- (b) dividend payment to home-country investors from a foreign subsidiary

B.Com. (Sem.-2) Examination
CE 102 (H)
Marketing
April 2019

Time : 2-30 Hours]

[Max. Marks : 70

- 1 (A) અંગત વેચાણ એટલે શું? તેનું સ્વરૂપ અને મહત્વ ચર્ચો. (14)
અથવા
- 1A(i) સેલ્સમેનના વિવિધ કર્યો વર્ણવો. (7)
1A(ii) વેચાણના પ્રકારો સમજાવો. (7)
- 1 (B) એક અથવા બે વાક્યોમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ 4) (4)
(i) કારકિર્દી એટલે શું?
(ii) મર્યેન્ડાઇઝિંગ એટલે શું?
(iii) ભાડે રાખવું એટલે શું?
(iv) દરખાસ્તની પરિભાષા સમજાવો.
(v) સંદેશ વ્યવહાર એટલે શું?
- 2 (A) સેલ્સમેનશીપ એટલે શું? સેલ્સમેનની લાયકાતો સમજાવો. (14)
અથવા
- 2A(i) ખરીદીના ઉદ્દેશો વિશે નોંધ લખો. (7)
2A(ii) ગ્રાહક માહિતી વિશે નોંધ લખો. (7)
- 2 (B) એક અથવા બે વાક્યોમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ 4) (4)
(i) વેચાણના કેન્દ્ર એટલે શું?
(ii) ખરીદ - વેચાણ યુગલ એટલે શું?
(iii) પેદાશ માહિતી એટલે શું?
(iv) પરામર્શ એટલે શું?
(v) જાહેરાત એટલે શું?
- 3(A) અંગત વેચાણના તબક્કાઓ ચર્ચો. (14)
અથવા
- 3(A) ગ્રાહકોનો સંપર્ક કરવાની વિવિધ પદ્ધતિઓ સમજાવો. (14)
3 (B) એક અથવા બે વાક્યોમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ 3) (3)
(i) રજૂઆત એટલે શું?
(ii) પૂર્વ અભિગમ એટલે શું?
(iii) રજૂઆત શૈલી એટલે શું?

(iv) રજૂઆત આયોજન એટલે શું?

4(A) વાંધા વ્યવસ્થા એટલે શું?વાંધાના વિવિધ પ્રકારો ચર્ચો.

(14)

અથવા

4(A) વેચાણબંધ અને વેચાણ નિગરાનીનું મહત્વ અને પ્રક્રિયા સમજાવો.

(14)

4 (B) એક અથવા બે વાક્યોમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ 3)

(3)

(i) ઓર્ડર એટલે શું?

(ii) એક્ઝિક્યુટિવ વેચાણ ઓર્ડર એટલે શું?

(iii) વાંધો એટલે શું?

(iv) નિગરાની એટલે શું?

Date:

Total Marks: 70

Hours: 2:30

-
- 1 (A) What is Personal selling? Discuss its nature and importance. (14)
- OR
- 1A(i) Explain various functions of salesman. (7)
- 1A(ii) Explain types of selling. (7)
- 1 (B) Answer in one or two sentences (Any 4) (4)
- (i) What is career?
- (ii) What is merchandising?
- (iii) What is hiring?
- (iv) Define the term offer?
- (v) What is communication?
- 2 (A) What is Salesmanship? Explain qualities of salesman. (14)
- OR
- 2A(i) Write a note on: buying motives. (7)
- 2A(ii) Write a note on: Customer knowledge. (7)
- 2 (B) Answer in one or two sentences (Any 4) (4)
- (i) What is selling points?
- (ii) What is buyer – seller dyads?
- (iii) What is product knowledge?
- (iv) What is counselling?
- (v) What is advertising?
- 3(A) Discuss steps in personal selling. (14)
- OR
- 3(A) Explain various methods of approaching a customer. (14)
- 3 (B) Answer in one or two sentences (Any 3) (3)
- (i) What is presentation?
- (ii) What is pre approach?
- (iii) What is presentation style?
- (iv) What is presentation planning?
- 4(A) What is Objection Handling? Discuss types of Objections. (14)
- OR
- 4(A) Explain importance and process of Closing Sales and follow up. (14)
- 4 (B) Answer in one or two sentences (Any 3) (3)
- (i) What is order?
- (ii) What is executive sales order?
- (iii) What is objection?
- (iv) What is follow up?
-

