



**UNIVERSITY OF NORTH BENGAL**  
B.Com. Programme 5th Semester Examination, 2020

**DSE1-COMMERCE**

Full Marks: 60

**ASSIGNMENT**

*The figures in the margin indicate full marks.*

**The question paper contains DSE-1(A) and DSE-1(B).  
The candidates are required to answer any *one* from *two* papers and  
candidates should mention it clearly on the Answer Book.**

**DSE-1(A)**

**BANKING AND INSURANCE**

**Answer all the assignment**

15×4 = 60

**সব assignment গুলির উত্তর দাও**

**সবই প্রশ্নকা উত্তর দিনুহোস্**

1. “Electronics services allow a bank’s customers to transact with the bank seamlessly through a variety of channels” — In this context, you are required to discuss the different channels available to the customers which makes the banking convenient. 15

Electronic সেবা bank কে গ্রাহকوں को विभिन्न channels के जरिये Banking लेनदेन करने में सहायता करता है” इस सन्दर्भ में आप विभिन्न channels जो ग्राहक को मौजूद है, वे कैसे Banking परसेवा में सहायता करते हैं, इसकी व्याख्या कीजिये।

“বৈদ্যুতিন পরিসেবা একটি ব্যাঙ্কের গ্রাহকদেরকে বিভিন্ন মাধ্যম দিয়ে নিরবচ্ছিন্নভাবে লেনদেন সম্পন্ন করতে সাহায্য করে” – এই উক্তিটির ভিত্তিতে গ্রাহকগণ ব্যাঙ্ক পরিসেবার যে মাধ্যমগুলি ব্যবহার করে ব্যাঙ্কে সুবিধাজনক করেছে তা আলোচনা করো।

“इलेक्ट्रॉनिक सेवाहरूले बैंकका ग्राहकहरूलाई विभिन्न च्यानल मार्फत सहजै बैंकसंग लेनदेन गर्न अनुमति दिन्छ”। यस सन्दर्भमा तपाईंले ग्राहकहरूको लागि विभिन्न च्यानलहरू लाई छलफल गर्न आवश्यक छ जसले बैंकिंग लाई सुविधाजनक बनाउँदछ।

2. State the structure of Indian Banking System and explain the role played by Commercial Bank in executing the government social welfare policies. 15

Indian Banking प्रणाली की संरचना के बारे में लिखिये। सरकारी सामाजिक कल्याणकारी नीति पालन करने में Commercial Banks किस तरह से सहायता करते हैं, इसकी व्याख्या कीजिये।

ভারতীয় ব্যাঙ্ক ব্যবস্থার পরিকাঠামো বর্ণনা করো। সরকারের সামাজিক উন্নয়ন নীতি বাস্তবায়নের ক্ষেত্রে বাণিজ্যিক ব্যাঙ্ক-এর ভূমিকা বর্ণনা করো।

भारतीय बैंकिंग प्रणालीको संरचना बताउनुहोस् र सरकारी सामाजिक कल्याणकारी नीतिहरू कार्यान्वयनमा वाणिज्य बैंकले खेलेको भूमिकाको वर्णन गर्नुहोस्।

3. You are required to discuss the general principles of sound lending that should be followed by the bank officials at the time of granting advances and explain why cash credit is the most favoured method for availing credit. 15

जब भी कोई Banking official, किसी ग्राहक को Advances प्रदान करता है, उसे किन किन बातों का ध्यान रखना चाहिये जो general principles of sound lending कहलाते हैं। Cash credit प्रदान करने को पद्धति सब advance पद्धति में कभी ज्यादा प्रचलित है।

ब्याङ्क ऋण प्रदानेनर ऋेत्रे ब्याङ्क कर्मकर्तागण उन्नत ये नीति अवलम्बन करेन ता सबिस्तारे वर्णना करेन। ऋण ग्रहणेनर ऋेत्रे नगद ऋण (cash credit) के सबचेये ग्रहणेयोग्य पद्धति बला ह्य केन ?

ध्वनी उधारी दिने सामान्य सिद्धान्तहरूको छलफल गर्नु जुन बैंक अफिसर्सले पनी अग्रिम प्रदान गर्दा पालना गर्नुपर्नेछ र नगद उधारी लिनका लागि किन नगद क्रेडिट सबैभन्दा मनपर्दा (favoured) विधि हो भनेर बुझाउनुहोस्।

4. Explain how Insurance is important as an aid to Trade and Industry. Discuss the basic principles of Insurance. 8+7 = 15

Insurance किस तरह से Trade और Industry के लिये बहुत आवश्यक स्तंभ है। Insurance के विभिन्न सिद्धांत के बारे में लिखिये।

शिल्ल ओ बाणिजेय वीमा कौभावे साहाय करे, ता वर्णना करे। वीमार साधारण नीतिगुलि सबिस्तारे वर्णना करे।

बीमा कसरी व्यापार र उद्योगको लागि एक सहायताको रूप मा महत्वपूर्ण वर्णन गर्नुहोस्। बीमाको आधारभूत सिद्धान्तहरू छलफल गर्नुहोस्।

### DSE-1B

### PRINCIPLES OF MARKETING

Answer all the assignment

15×4 = 60

सब assignment गुलि उतर दाओ

सबै प्रश्नका उत्तर दिनुहोस्

1. "Marketing is different from selling." — Explain the statement. You are also required to discuss the challenges faced by the marketers in the contemporary business environment. 5+10 =15

"Marketing is different from selling." — इस कथन की पुष्टि कीजिये। इस नये व्यवसाय युग में, एक marketer को क्या क्या समस्याओं का सामना करना पड़ता है, इस बारे में लिखिये।

"बाजारकरण एवं विक्रयकरण एक विषय नय" – उक्तिटि वर्णना करे। वर्तमान बाणिज्यिक परिवेशे एकजन विपणनकारी ये-सकल बाधा-विपत्तिर सम्भूचीन हन ता सबिस्तारे उल्लेख करे।

'मार्केटिंग बिक्री भन्दा फरक छ'— यो विवरण लाई बुझाउनुहोस्। सामकालीन व्यापार वातावरणमा marketers हरुले सामना गरिरहेका चुनौतीहरूको बारेमा पनि पताईले छलफल गर्नु आवश्यक छ।

2. Briefly discuss the different stages through which a consumer passes while buying a consumer durable, say a computer or a nondurable, say, a shampoo. Explain why psychological factors are important in taking a purchase decision of high involvement product. 10+5 =15

Consumer durable खरीदते समय, कोई consumer किन किन stages से गुजरना पड़ता है— जैसे computer या nondurable, या shampoo. आप को बताना है कि क्यों psychological factors किसी अधिक दाम के product खरीदने के वक्त बहुत महत्व रखता है।

एकजन ग्राहक यখন एकटि ग्राहक-टेकसई (consumer durables) द्रव्य, येमन कम्पिउटर अथवा एकटि ग्राहक-अ-टेकसई (consumer nondurable) द्रव्य, येमन श्याम्पू किनछेन; तखन ये पर्याय वा पद्धतिर मध्य दिये अतिवाहित हन ता संक्षिप्तकारे वर्णना करे। सक्रियभावे सम्पर्कित (high involvement) द्रव्य केनार क्षेत्त्रे मनञ्जाङ्घिक विषयगुलि आलोचना करे।

संक्षिप्त रूपमा विभिन्न चरणहरू जुन ग्राहक पृष्ठहरू एउटा उपभोक्ता टिकाऊ, एक कम्प्युटर वा गैर टिकाऊ, शैम्पू भन्नहोस्, खरीद गर्दा पारित गर्द छ तैसको छलफल गर्नुहोस्। किन उच्च उत्पादकी खरीद निर्णय लिनको लागि मनोवैज्ञानिक कारक महत्त्वपूर्ण छन् वर्णन गर्नुहोस्।

3. When a firm develops a new product for the first time, it has to set a price. In this context you are required to discuss the factors that are to be taken into consideration while setting the price of a new product. Also discuss the pricing strategy that you recommend for the new product. 10+5 = 15

जब भी कोई firm किसी नये product को पहली बार market में लाती है, उसे उस product की price निर्धारण करना पड़ता है— इस सन्दर्भ में आप किन किन factors का ध्यान रखेंगे। कोई नया product के लिए आप कैसी pricing strategy को अनुमोदन करेंगे।

“यखन एकटि विपणन संस्था कोनो नतुन द्रव्य बाजारीकृत करते चाय तखन एकटि मूल्य निर्धारण करते हय।” – एइ प्रेक्षिते कि कि विषय विवेचना करते हय ? नतुन द्रव्येर मूल्य निर्धारण संक्राञ्च कि कि कौशल तुमि सुपारिश करवे।

जब फर्मले पहिलो पटक नयाँ उत्पाद विकास गर्दछ यसकी मूल्य सेट गर्नुपर्दछ। यस सन्दर्भमा तपाईंले नयाँ उत्पादको मूल्य तय गर्दा विचारमा लिनु पर्ने कारकहरू छलफल गर्न आवश्यक छ। नयाँ उत्पादनको लागि तपाईंले सिफारिस बगर्ने मूल्य निर्धारण रणनीतिको बारेमा पनि छलफल गर्नुहोस्।

4. Explain the different tools of promotion used by the marketers for promoting their products / services. You are also required to highlight the unique features and significance of Direct Marketing. Personal selling and Public Relations in Marketing. 10+5=15

कोई भी marketer के पास किस तरह के tools मौजूद होते हैं, अपने products / services के promotion के लिए। आपको इन सब की विशेषता एवं महत्व का वर्णन करना है— Direct Marketing, Personal selling and Public Relations.

एकजन विपणनकारी तार द्रव्य वा सेवा प्रचारिकरणेर क्षेत्रे ये पद्धतिगुलि अबलम्बन करेन, ता वर्णना करेन। एइ प्रेक्षिते सरासरी विपणन, व्यक्तिगत उद्योगे विक्रय एवंग जनसम्पर्क स्थापन सम्पर्कित सुनिर्दिष्ट वैशिष्ट्य एवंग एदेर सार्थकता आलोचना करेन।

Marketers ले आफ्ना उत्पादनहरुको promotion को लागि प्रयोग गरेको पदोन्नतिको (promoting) विभिन्न उपकरणहरु वर्णन गर्नुहोस्। तपाईंले Direct Marketing, Personal selling र Public Relations in Marketing को अनुपम सुविधाहरु र महत्त्व हाइलाइट गर्न आवश्यक छ।

—x—