

NF-105

November-2023

LL.B., Sem.-V

306 (F) : Principles of Negotiable Instruments

Time : 2½ Hours]

[Max. Marks : 100

- સૂચનાઓ : (1) જમણી બાજુએ પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવેલ છે.
(2) જરૂર જણાય ત્યાં નિર્ણિત ચુકાદાઓ ટાંકો.

1. પરાક્રમ્યલેખના ધારણ કરનાર અને યથાનુક્રમે ધારણ કરનાર તથા તેના અધિકારો ઉદાહરણો સહિત સવિસ્તાર સમજાવો. 25

અથવા

1. ચેકોના અનાદર થયે ફોજદારી કાર્યવાહીના વિવિધ તબક્કાઓ અંગેની જોગવાઈઓ વિગતે સમજાવો. 25
2. કાયદેસરના ચેકની આવશ્યકતાઓ સમજાવો તથા ચેક ફોસ કરવાના વિવિધ પ્રકારો સમજાવો. 25

અથવા

2. વચનચિટ્ટીની વ્યાખ્યા આપી, તેના આવશ્યક તત્ત્વો સમજાવો. 25
3. "અપૂર્ણ સ્ટેમ્પવાળા પરાક્રમ્ય લેખો" તથા "દ્વિઅર્થી લેખોનાં પ્રબંધો" નિર્ણિત કેસ લો સહિત વિગતે સમજાવો. 25

અથવા

3. વિનિમયપત્રનો અર્થ, તેના આવશ્યક તત્ત્વો અને વિવિધ પ્રકારો ઉદાહરણો સહિત વિગતે સમજાવો. 25
4. નીચેના પૈકી ગમે તે બે વિશે સમજૂતી આપો : 25
 - (a) શેરાનાં પ્રકારો
 - (b) માનાર્થે સ્વીકાર અને માનાર્થે ચુકવણી
 - (c) પરાક્રમ્યલેખમાં નોંધણી અને વિરોધ
 - (d) પુનઃપરાક્રમણ

NF-105

November-2023

LL.B., Sem.-V

306 (F) : Principles of Negotiable Instruments

Time : 2½ Hours]

[Max. Marks : 100

- Instructions :** (1) Figures to the right indicate full marks.
(2) Cite cases in support of your answer.

1. Explain in detail with illustration, Holder and Holder-in-due course and the rights of Holder-in-due-course of negotiate instrument. 25
- OR**
1. Explain in detail, the provisions of different stages criminal proceedings in case of dishonour of cheque. 25
2. Explain the essentials of valid cheque and state various types of crossing of cheque. 25
- OR**
2. Define Promissory Note and explain its essential elements. 25
3. Explain in detail, the provisions of the "Inchoate Stamped Negotiable Instruments" and "Ambiguous Negotiable Instruments" with case laws. 25
- OR**
3. Explain in detail, the meaning, essential ingredients and various types of "Bill of Exchange" with illustrations. 25
4. Explain any two from the following : 25
 - (a) Kinds of Endorsement
 - (b) Acceptance for Honour and Payment for Honour
 - (c) Noting and Protest of Negotiable Instrument
 - (d) Negotiation Back