

No. of Printed Pages : 8 2135

Roll No.

**2nd Year./ Pharmacy
Subject : Drug Store and Business Management**

Time : 3 Hrs. M.M. : 80

SECTION-A

Note: Multiple choice questions. All questions are compulsory (20x1=20)

- Q.1 Recording of transactions in the journal is called
a) Posting b) Casting
c) Journalising d) Tallying
- Q.2 As number of person involved in public company
a) 5-100
b) 25-75
c) Minimum 7 and no upper limit
d) 10-50
- Q.3 Nominal partner is
a) Partner in profit
b) Sleeping partner
c) Partner in loss
d) No share in investment and profit loss
- Q.4 The demand of goods _____ with fall in its price
a) Increases b) Decreases
c) Unpredictable d) Remain unaffected
- Q.5 Who is not functional middleman
a) Broker b) Auctioneer
c) Del credere agent d) Retailer
- Q.6 Percent of share hold by government in government company
a) 25 b) 51
c) 49 d) 100

Q.7 Induction training is meant for
a) New employee b) Existing employee
c) Both (a) and (b) d) old employee

Q.8 Foreign trade allows
a) Cultural development
b) Foreign exchange
c) International cooperation
d) All

Q.9 Economic order quantity aims at minimizing
a) Carrying cost
b) Ordering cost
c) Both of Carrying cost and ordering cost
d) Suppliers price

Q.10 Allowance made by receiver of cash for the payment made before due date is termed as
a) Trade discount b) Cash discount
c) Gift vouchers d) None

Q.11 Which is pricing method
a) FIFO method
b) LIFO method
c) Average Cost method
d) All the above

Q.12 A good salesman must be
a) Polite b) Intelligent
c) Co-operative d) All

Q.13 MBO stands for
a) Management by Outsources
b) Management by Objectives
c) Management by Overseas
d) Management by Owner

Q.14 Advertisement by indirect method is generally given in
(1) (2)

- a) Daily newspaper
 b) Popular magazines
 c) Professional journals
 d) All
- Q.15 Mail order business is
 a) Wholesale trade b) Direct selling trade
 c) Retail trade d) Retail trade by post
- Q.16 Intelligence test is given to measure
 a) Emotional balance b) Temperament
 c) Mental awareness d) Physical Strength
- Q.17 The preparation of trial balance helps in
 a) Locating errors of commission
 b) Locating errors of complex omission
 c) Locating errors of principle
 d) None
- Q.18 Heavy machinery is sold to consumers by
 a) Direct selling
 b) Indirect selling
 c) Functional Middlemen
 d) Merchant Middlemen
- Q.19 Insurance removes the hindrance of
 a) Place b) Time
 c) Risk d) Spoilage
- Q.20 Short term finance are
 a) Trade credits
 b) Debentures
 c) Ploughing back profits
 d) Financial institutions
- SECTION-B**
- Note:** Short answer type questions. Attempt any ten questions out of eleven questions. (10x3=30)
- Q.21 Discuss the different sources of finance
- Q.22 List out the main differences between A,B and C inventories
- Q.23 Give in brief the various tests to be done in selection test
- Q.24 List out the different sources of recruitment
- Q.25 List the rules of debit and credit
- Q.26 Name the different types of middleman in between producer and consumer
- Q.27 Give a specimen of general ledger with four imaginary entries
- Q.28 Discuss the various errors disclosed by a trial balance with suitable examples
- Q.29 Classify the different branches of accounting.
- Q.30 List the different qualities of salesman
- Q.31 Discuss the advantages and limitations of financial statements
- SECTION-C**
- Note:** Long answer type questions. Attempt any six questions out of seven questions. (6x5=30)
- Q.32 Explain the term Performance Evaluation. Discuss the different methods of Performance Evaluation
- Q.33 Enumerate the principle channels of distribution of goods from producers to consumers.
- Q.34 Explain the meaning and utility of cash book. Describe each type of cash book
- Q.35 Explain the terms:
 a) Solvency Ratio b) Net profit Ratio
- Q.36 Describe in detail various types of middlemen.
- Q.37 Describe in brief the important methods of pricing the material issues
- Q.38 Discuss about the various plans of compensating an efficient employee to continue with his job

2nd Year./ Pharmacy

Subject : Drug Store and Business Management

Time : 3 Hrs.

M.M. : 80

भाग - क

- नोट:-** बहु विकल्पीय प्रश्न। सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। (20x1=20)
- प्र.1 रोजनामचा में लेन-देन का अभिलेखन _____ कहलाता है।
 क) प्रविष्टि ख) प्रक्षेप
 ग) पत्रकारिता घ) मिलान
- प्र.2 सार्वजनिक कम्पनी में आदमियों की संख्या _____ होती है।
 क) 5-100
 ख) 25-75
 ग) कम से कम 7 और इससे ऊपर सभी
 घ) 10-50
- प्र.3 नाममात्र हिस्सेदारी _____ है।
 क) लाभ में हिस्सेदारी
 ख) सुप्त हिस्सेदारी
 ग) हानि में हिस्सेदारी
 घ) निवेश में तथा लाभ-हानि में कोई हिस्सेदारी नहीं
- प्र.4 सामान की माँग इसके मूल्य की गिरावट के साथ _____ होती है।
 क) बढ़ना ख) घटना
 ग) अपर्वानुमेय घ) अप्रभाविक रहना
- प्र.5 इनमें से कौन-सा क्रियाशील बिचौलिया नहीं है?
 क) दलाल ख) नीलामीकर्ता
 ग) डेल क्रेडीनरकर्ता घ) खुदरा

- प्र.6 सरकारी कंपनी में सरकार द्वारा हिस्सेदारी का प्रतिशत _____ होता है।
 क) 25 ख) 51
 ग) 49 घ) 100
- प्र.7 आगमन प्रशिक्षण _____ के लिए होता है।
 क) नया कर्मचारी ख) वर्तमान कर्मचारी
 ग) क और ख दोनों घ) पुराना कर्मचारी
- प्र.8 विदेशी व्यापार इजाजत देता है।
 क) सांस्कृतिक उन्नति ख) विदेशी विनियम
 ग) अंतर्राष्ट्रीय सहयोग घ) सभी
- प्र.9 अर्थिक आदेश मात्रा _____ के कम होने का उद्देश्य रखती है।
 क) आने वाला खर्च ख) आर्डरिंग खर्च
 ग) दोनों क और ख घ) पूर्तिकर्ता मूल्य
- प्र.10 देयतिथि से पहले अदायगी के लिए नकदी प्राप्तकर्ता की अनुमति को _____ कहते हैं।
 क) व्यापार छूट ख) नकद छूट
 ग) उपहार पत्र घ) कोई नहीं
- प्र.11 कीमत निर्धारण विधि कौन सी है?
 क) फीफो विधि ख) लीफो विधि
 ग) औसत खर्च विधि घ) उपरोक्त सभी
- प्र.12 एक अच्छा विक्रेता _____ होना चाहिए।
 क) नप्र ख) बुद्धिमान
 ग) सहयोगी घ) सभी
- प्र.13 ऐम बी ओ _____ के लिए स्थित है।
 क) मेनेजमेंट बाय आउटसोर्स ख) मेनेजमेंट बाय आजेक्टिव
 ग) मेनेजमेंट बाय ओवरसीज घ) मेनेजमेंट बाय ऑनर
- प्र.14 परोक्ष विधि द्वारा विज्ञापन सामान्यतः _____ में दिया जाता है।
 क) दैनिक समाचार पत्र ख) प्रख्यात पत्रिका
 ग) व्यवसायिक रोजनामचा घ) सभी

- प्र.15 डाक आर्डर व्यवसाय _____ है।
 क) थोक व्यापार ख) प्रत्यक्ष बिक्री व्यापार
 ग) खुदरा व्यापार घ) डाक द्वारा खुदरा व्यापार
- प्र.16 _____ को नापने के लिए बुद्धि परीक्षण किया जाता है।
 क) भावनात्मक संतुलन ख) स्वभाव
 ग) मानसिक जागृति घ) भौतिक बल
- प्र.17 शेष परीक्षण की तैयारियाँ _____ में सहायता करती हैं।
 क) दलाली की गलतियों को निकालने के लिए
 ख) जटिल भूल की गलतियों को निकालने के लिए
 ग) सिद्धान्त की गलतियों को निकालने के लिए
 घ) कोई नहीं
- प्र.18 _____ द्वारा भारी यंत्र को उपभोक्ता को बेचना
 क) प्रत्यक्ष बेचना ख) अप्रत्यक्ष बेचना
 ग) क्रियाशील बिचौलिया घ) व्यापारी बिचौलिया
- प्र.19 बीमा _____ की रुकावट दूर करती है।
 क) स्थान ख) समय
 ग) खतरा घ) खराब
- प्र.20 अल्प अवधि वित्त _____ है।
 क) व्यापारिक उधार ख) क्रृष्णपत्र
 ग) लाभ का पुनः डालना घ) वित्तीय संस्थाएँ

भाग - ख

नोट:- लघु उत्तरीय प्रश्न। 11 में से किन्हीं 10 प्रश्नों को हल कीजिए। $(10 \times 3 = 30)$

- प्र.21 वित्त के विभिन्न स्रोतों को समझाइए।
 प्र.22 A, B तथा C माल के बीच मुख्य अंतरों को सूचीबद्ध कीजिए।
 प्र.23 चयन प्रक्रिया में किए गए विभिन्न परीक्षणों को संक्षिप्त में दीजिए।
 प्र.24 भर्ती के विभिन्न स्रोतों को सूचीबद्ध कीजिए।
 प्र.25 आय तथा व्यय के नियमों को सूचीबद्ध कीजिए।

- प्र.26 उपभोक्ता तथा निर्माता के बीच विभिन्न प्रकार के बिचौलियों के नाम दीजिए।
 प्र.27 चार कल्पनीय प्रविष्टि के साथ सामान्य खाते का उदाहरण दीजिए।
 प्र.28 शेष परीक्षण के द्वारा पता लगाई गई विभिन्न गलतियों को उचित उदाहरण के साथ बताइए।
 प्र.29 लेखा प्रणाली की विभिन्न शाखाओं को वर्गीकृत कीजिए।
 प्र.30 विक्रेता की विभिन्न विशेषताओं को सूचीबद्ध कीजिए।
 प्र.31 वित्तीय कथन का लाभ तथा सीमाएँ समझाइए।

भाग - ग

- नोट:-** दीर्घ उत्तरीय प्रश्न। सात में से किन्हीं छः प्रश्नों को हल कीजिए। $(6 \times 5 = 30)$
- प्र.32 प्रदर्शन आंकलन पद को समझाइए। इसकी विभिन्न विधियों को समझाइए।
 प्र.33 निर्माता से उपभोक्ता तक सामान के वितरण की प्रधान माध्यमों को सूचीबद्ध कीजिए।
 प्र.34 रोकड़ खाता का अर्थ तथा उपयोग को समझाइए। प्रत्येक प्रकार की रोकड़ खाता को समझाइए।
 प्र.35 पदों को समझाइए:-
 क) विलेयता अनुपात ख) वास्तविक लाभ अनुपात
 प्र.36 विभिन्न प्रकार के बिचौलियों को विस्तार में समझाइए।
 प्र.37 पदार्थों के मूल्यांकन मुद्दे पर विभिन्न विधियों को संक्षिप्त में समझाइए।
 प्र.38 एक सक्षम कर्मचारी को अपनी नौकरी को जारी रखने के लिए क्षतिपूर्ति के विभिन्न योजनाओं को समझाइए।