

फार्मसी द्वितीय वर्ष
(D.Pharm 2nd Year)
ड्रग स्टोरेज और बिजनेस मैनेजमेंट डिप्लोमा
(Drug Store & Business Management)

प्रश्न संख्या 01. व्यावसायिक संगठन के विभिन्न स्वरूपों की व्याख्या कीजिए।

उत्तर: व्यावसायिक संगठन के पाँच अलग-अलग रूप हैं:

(ए) एकमात्र स्वामित्व

(बी) संयुक्त हिंदू पारिवारिक व्यवसाय

(सी) साझेदारी

(डी) संयुक्त स्टॉक कंपनी

(ई) सहकारी समिति।

(ए) **एकल स्वामित्व**: - यह व्यवसाय संगठन से सबसे सरल है और इसे 'एक व्यक्ति व्यवसाय' के रूप में जाना जाता है। व्यापार संगठन के इस रूप में, एक व्यक्ति पूंजी प्रदान करने, उद्यम के जोखिम को वहन करने और व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन के प्रबंधन के लिए पूरी तरह से जिम्मेदार है।

एकल स्वामित्व की मुख्य विशेषताएं:

- 1) व्यवसाय के मामलों पर एकल मालिक का पूरा अधिकार होता है। उसे अपनी क्षमता के अनुसार कार्य करना होगा और कौशल।
- 2) मालिक को अपने व्यवसाय को सुचारू रूप से चलाने के लिए आवश्यक पूंजी और संपत्ति की व्यवस्था करनी होती है।

लाभ:

- 1) व्यावसायिक मामलों की गोपनीयता बनाए रखी जा सकती है..
- 2) एकमात्र मालिक अपने व्यवसाय से संबंधित सभी मामलों के संबंध में कोई भी निर्णय लेने के लिए स्वतंत्र है।
- 3) एकमात्र मालिक अपने ग्राहकों के साथ व्यक्तिगत संपर्क स्थापित करने में सक्षम है।

नुकसान:

1) व्यक्तिगत मालिक आमतौर पर पर्याप्त वित्तीय संसाधनों की कमी के कारण पीड़ित होता है। जैसे, उसे आमतौर पर अपने व्यवसाय का विस्तार करना मुश्किल लगता है। 2) किसी एक व्यक्ति के लिए व्यवसाय के हर पहलू यानी उत्पादन, बिक्री, की देखभाल करना बहुत मुश्किल है।

- 2) वित्त, विज्ञापन और लेखा आदि।

(बी) संयुक्त हिंदू पारिवारिक व्यवसाय: मिताक्षरा स्कूल ऑफ हिंदू लॉ के अनुसार, जो संपत्ति एक हिंदू को अपने पिता, दादा और परदादा से विरासत में मिली है, वह पैतृक संपत्ति है। पारिवारिक व्यवसाय का प्रबंधन और नियंत्रण आम तौर पर परिवार के सबसे वरिष्ठ पुरुष सदस्य के हाथों में होता है जिसे 'कर्ता' के रूप में जाना जाता है। किसी व्यवसाय को संयुक्त पारिवारिक व्यवसाय में बदलने के लिए किसी कानूनी औपचारिकता की आवश्यकता नहीं होती है। यह स्वतः ही ऐसा हो जाता है कर्ता की मृत्यु के बाद से, उसके कानूनी पुरुष वारिसों को यह विरासत में मिला है।

मुख्य विशेषताएं:

- 1) पारिवारिक व्यवसाय की सदस्यता पारिवारिक व्यवसाय में जन्म से उत्पन्न स्थिति के परिणामस्वरूप होती है।
- 2) संयुक्त हिंदू व्यापार फर्म में सदस्य होने के अधिकार का दावा केवल परिवार के पुरुष सदस्य ही कर सकते हैं। परिवार की महिला सदस्य इस संबंध में दावा नहीं कर सकती हैं।

लाभ:

- 1) कर्ता को व्यवसाय चलाने की पूर्ण स्वतंत्रता है। उसे दूसरों के हस्तक्षेप के बिना निर्णय लेने का अधिकार है।
- 2) सभी सह-साझेदारों की "कर्ता" अपेक्षा सीमित देयता है।
- 3) व्यवसाय पर किसी सदस्य की मृत्यु का कोई प्रभाव नहीं पड़ता है।

नुकसान:

- 1) कर्ता के पास व्यवसाय चलाने का असीमित अधिकार है। परिवार के युवा सदस्यों की पहल और ईमानदारी का कोई स्थान नहीं है।
- 2) संयुक्त परिवार व्यवसाय के संसाधन अन्य व्यावसायिक संगठन की तुलना में सीमित हैं।

(सी) साझेदारी: - भारतीय भागीदारी अधिनियम साझेदारी को उन व्यक्तियों के बीच संबंध के रूप में परिभाषित करता है जो सभी के लिए कार्य करने वाले सभी या उनमें से किसी के द्वारा चलाए जा रहे व्यवसाय के लाभों को साझा करने के लिए सहमत हुए हैं।

साझेदारी की मुख्य विशेषताएं:

- 1) साझेदारी व्यवसाय संगठन में दो या दो से अधिक व्यक्ति, अधिकतम बीस तक फर्म द्वारा किए गए किसी भी लाभ को साझा करने के लिए एक साथ जुड़ते हैं।
- 2) साझेदारी संबंधित व्यक्तियों के बीच एक समझौते के आधार पर बनती है। साझेदारी समझौता साझेदारी में एक साथ शामिल होने वाले व्यक्तियों के बीच मौखिक, लिखित या निहित हो सकता है। समझौते वाले दस्तावेज़ को 'पार्टनरशिप डीड' कहा जाता है।

लाभ:

- 1) एक साझेदारी काफी बनती है।

2) भागीदार अपने व्यक्तिगत संसाधनों को जमा कर सकते हैं ताकि वे सुचारू रूप से चलाने के लिए पर्याप्त वित्त एकत्र कर सकें व्यापार।

नुकसान:

1) यह रहा है कि कुछ मामलों में आपसी समझ और सामंजस्य बनाए रखना मुश्किल है फर्म के बाद के साझेदारों ने कुछ समय तक कार्य किया है।

2) व्यापार में स्थिरता की कमी है। पार्टनर की मृत्यु, दिवाला, सेवानिवृत्ति के परिणामस्वरूप साझेदारी का विघटन हो सकता है।

शेष भागीदार।

भागीदारों के प्रकार:

एक फर्म के भागीदारों को निम्नलिखित प्रकारों में विभाजित किया जा सकता है:

सक्रिय या कामकाजी भागीदार: वह फर्म के व्यवसाय के प्रबंधन में सक्रिय भाग लेता है और फर्म के ऋणों के लिए असीमित देयता वहन करता है। अन्य भागीदारों की तरह, एक सक्रिय भागीदार भी फर्म में पूंजी का योगदान देता है।

स्लीपिंग या इनएक्टिव पार्टनर: स्लीपिंग पार्टनर फर्म के व्यवसाय के प्रबंधन में कोई सक्रिय भाग नहीं लेता है। हालाँकि, वह पूंजी का योगदान करता है और फर्म के लाभ / हानि को साझा करता है। फर्म के ऋणों के लिए उसकी देयता असीमित है।

नाममात्र का भागीदार: वह फर्म को भागीदार के रूप में केवल अपना नाम उधार देता है। वह न तो कोई पूंजी निवेश करता है, न ही व्यवसाय के मुनाफे में किसी हिस्से का दावा करता है। यद्यपि वह फर्म के व्यवसाय के प्रबंधन में कोई भाग नहीं लेता है, वह फर्म द्वारा उठाए गए ऋणों के लिए असीमित देयता वहन करता है।

(डी) संयुक्त स्टॉक कंपनी: एक कंपनी कंपनी अधिनियम द्वारा शासित होती है और उसे अधिनियम के विभिन्न प्रावधानों का पालन करना होता है। इसलिए संगठन की कंपनी को विभिन्न वैधानिक आवश्यकताओं का पालन करना पड़ता है। एक जॉइन स्टॉक कंपनी का आयोजन बड़े पैमाने पर व्यवसाय करने के लिए किया जाता है क्योंकि इसकी पूंजी की आवश्यकताएं और जोखिम दायित्व एक व्यक्ति के लिए बहुत बोझिल होते हैं।

संयुक्त स्टॉक कंपनी की मुख्य विशेषताएं:

1) एक कंपनी एक निगमित संघ है। यह कंपनी अधिनियम, 1956 के तहत पंजीकरण के बाद ही अस्तित्व में आता है।

2) सदस्य या शेयरधारक कंपनी के मालिक हैं। कंपनी के सामान्य निकाय की बैठक में सदस्यों द्वारा चुने गए निदेशक मंडल द्वारा व्यवसाय चलाया जाता है।

3) शेयरधारक अपना स्थानान्तरण करके किसी कंपनी की सदस्यता से हटने के लिए हमेशा स्वतंत्र होता है शेयर।

लाभ:

1) एक संयुक्त स्टॉक कंपनी बड़ी मात्रा में पूंजी एकत्र करने में सक्षम है।

2) एक कंपनी के सदस्यों की देनदारियां किसके द्वारा रखे गए शेयरों के नाममात्र मूल्य तक सीमित हैं?

3) कंपनी के शेयरों को बिना किसी कठिनाई के स्थानांतरित किया जा सकता है।

नुकसान: 1) एक कंपनी का गठन महंगा और समय लेने वाली प्रक्रिया है।

2) कंपनी का प्रबंधन मालिकों द्वारा नहीं किया जाता है।

3) एक कंपनी को नियंत्रित करने वाले व्यक्तियों के पास अपने निपटान में बड़े वित्तीय संसाधन होते हैं।

(ई) सहकारी समिति: सहकारी संगठन आर्थिक रूप से मजबूत व्यक्तियों का एक स्वैच्छिक संघ है। वे लाभ प्राप्त करने के उद्देश्य से नहीं बल्कि पर्याप्त वित्तीय संसाधनों की कमी से उत्पन्न होने वाली अस्थिरता को दूर करने के उद्देश्य से एक साथ आते हैं।

सहकारी समिति की मुख्य विशेषताएं:

1) सहकारी समिति एक स्वैच्छिक संगठन है जो पूंजी के नहीं बल्कि व्यक्तियों के संघ द्वारा बनाया जाता है।

2) समाज के मामलों का प्रबंधन प्रबंध समिति के हाथों में होता है, जिसे सदस्यों द्वारा चुना जाता है।

3) एक सहकारी समिति की पूंजी उसके सदस्यों द्वारा शेयरों की खरीद के माध्यम से दी जाती है।

लाभ:

1) सहकारी समिति एक स्वैच्छिक संघ है जो कि किसी भी 10 वयस्क व्यक्तियों द्वारा बनाई जा सकती है। केवल कुछ कानूनी औपचारिकताओं की आवश्यकता है।

2) एक सहकारी समिति के सदस्यों का दायित्व समाज में उनके पूंजी योगदान के एक निश्चित अनुपात तक सीमित होता है।

3) किसी सदस्य की मृत्यु से सहकारी समिति का जीवन प्रभावित नहीं होता है।

नुकसान:

1) सहकारी समिति के लिए पूंजी की हमेशा कमी रहती है, क्योंकि इसमें आमतौर पर गरीब या निम्न मध्यम वर्ग के लोग सदस्य होते हैं।

2) एक सहकारी समिति का प्रबंधन एक प्रबंध समिति द्वारा किया जाता है जिसमें आमतौर पर तकनीकी का अभाव होता है एक उपक्रम चलाने के लिए ज्ञान और अनुभव।

प्रश्न संख्या 02: वितरण के चैनल क्या हैं और थोक व्यापारी और खुदरा विक्रेता की व्याख्या करें, डिपार्टमेंटल स्टोर विस्तार से।

उत्तर: वितरण का माध्यम: वितरण का अर्थ कारखाने से उत्पाद को उसके उपभोक्ता के हाथों में स्थानांतरित करने की प्रक्रिया है। वितरण चैनलों को दो प्रमुख शीर्षों के अंतर्गत वर्गीकृत किया जा सकता है:

(ए) प्रत्यक्ष बिक्री (बी) अप्रत्यक्ष बिक्री।

(ए) प्रत्यक्ष बिक्री: जब निर्माता अपना माल सीधे उपभोक्ता को बेचता है। उनके बीच कोई मध्यस्थ नहीं है उदा। भारी मशीनरी जैसे औद्योगिक उत्पादों का विपणन और माल डाक आदेश के माध्यम से बेचा जाता है।

(बी) अप्रत्यक्ष बिक्री: इस मामले में, एक या दो बिचौलिए हैं या बिचौलिए शामिल हैं निर्माता और उपभोक्ता के बीच। उदाहरण के लिए: थोक विक्रेता: थोक विक्रेता वे व्यापारी होते हैं जो निर्माता और खुदरा विक्रेता के बीच मध्यस्थ के रूप में कार्य करते हैं। वे उत्पादक से बड़ी मात्रा में माल और वस्तुएँ खरीदते हैं और उन्हें खुदरा विक्रेताओं को बेचते हैं।

थोक विक्रेताओं का वर्गीकरण

थोक विक्रेताओं को तीन प्रकारों में वर्गीकृत किया जा सकता है, अर्थात्:

(1) निर्माता थोक व्यापारी: ये थोक व्यापारी कुछ हद तक विनिर्माण गतिविधियों में लगे हुए हैं। वे खुदरा विक्रेताओं को न केवल अपने उत्पाद बेच सकते हैं, बल्कि खुदरा विक्रेताओं की मांग को पूरा करने के लिए अन्य निर्माताओं से बड़े पैमाने पर खरीदारी भी कर सकते हैं।

(2) फुटकर विक्रेता थोक विक्रेता: ये थोक विक्रेता निर्माताओं से थोक में माल खरीदते हैं और खुदरा में उपभोक्ताओं को अपनी दुकानों के माध्यम से बेचते हैं।

(3) थोक व्यापारी उचित: ये थोक व्यापारी केवल बड़ी मात्रा में सामान खरीदने और बेचने पर ध्यान केंद्रित करते हैं। उन्हें वितरक के रूप में भी जाना जाता है।

थोक विक्रेताओं के कार्य: थोक व्यापारी निम्नलिखित महत्वपूर्ण कार्य करता है:

1) असेंबलिंग: थोक व्यापारी विभिन्न निर्माताओं से बड़ी मात्रा में सामान खरीदता है और उन्हें कम मात्रा में खुदरा विक्रेताओं को बेचता है।

2) वितरण: थोक व्यापारी खुदरा विक्रेताओं को सामान वितरित करने का कार्य करता है जो आम तौर पर व्यापक रूप से बिखरे हुए होते हैं।

3) वेयरहाउसिंग: विभिन्न निर्माताओं या उत्पादकों से खरीदे गए सामानों को गोदामों में स्टॉक में रखा जाता है जब तक कि ये खुदरा विक्रेताओं को वितरित नहीं कर दिए जाते।

4) परिवहन: थोक व्यापारी को अपने उत्पादन के स्थान से माल को अपने गोदाम में ले जाना पड़ता है और फिर वहां से खुदरा विक्रेताओं के पास जाना पड़ता है।

5) वित्त पोषण: थोक व्यापारी खुदरा विक्रेताओं को ऋण सुविधाएं प्रदान करता है और इस प्रकार खुदरा व्यापार का वित्तपोषण करता है।

6) जोखिम वहन करना: लंबे समय तक सामानों की थोक खरीद और भंडारण में कई जोखिम होते हैं, जैसे, मांग में बदलाव, माल का खराब होना या नष्ट होना, उसके गोदाम में चोरी के कारण नुकसान। ये जोखिम थोक व्यापारी द्वारा पैदा किए जाते हैं।

7) मूल्य निर्धारण: थोक व्यापारी द्वारा निर्धारित मूल्य आम तौर पर वह आधार होता है जिस पर खुदरा विक्रेता वह मूल्य निर्धारित करता है जो वह अपने ग्राहकों से वसूल करेगा।

8) ग्रेडिंग और पैकेजिंग: कुछ थोक व्यापारी अपनी गुणवत्ता के अनुसार उत्पादों की ग्रेडिंग का कार्य भी करते हैं और खुदरा विक्रेताओं के लिए सामान को छोटे लॉट में पैक भी करते हैं।

9) बाजार अनुसंधान: थोक व्यापारी खुदरा विक्रेताओं के करीब होता है और उससे वह की जरूरतों को जानता है ग्राहक।

खुदरा डिपार्टमेंटल स्टोर: यह एक बड़ा खुदरा संगठन है जिसमें कई विभाग शामिल होते हैं, जिनमें से प्रत्येक उत्पाद की एक अलग लाइन में काम करता है और एक छत और एक प्रबंधन के नीचे काम करता है। यह उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला में काम करता है। एक डिपार्टमेंटल स्टोर का मुख्य उद्देश्य उपभोक्ताओं को परेशानी से बचाने के लिए एक ही स्थान पर उपभोक्ता की जरूरतों को पूरा करना है।

लाभ:

- 1) यह खरीदारी में बहुत सुविधा प्रदान करता है क्योंकि ग्राहक अपनी सभी आवश्यकताओं को एक ही स्थान से प्राप्त कर सकते हैं।
- 2) यह बड़ी मात्रा में सामान रखता है, इस प्रकार ग्राहकों को आवश्यक सामान खरीदते समय एक अच्छा विकल्प प्रदान करता है।
- 3) डिपार्टमेंटल स्टोर मुख्य रूप से शहर के मध्य भाग में स्थित हैं। इसलिए सभी प्रकार के उपभोक्ताओं के लिए यहां आना सुविधाजनक है।

नुकसान:

- 1) डिपार्टमेंटल स्टोर चलाने की प्रारंभिक लागत अपेक्षाकृत बहुत अधिक है।
- 2) यह आम तौर पर एक केंद्रीय स्थान पर स्थित होता है। दूर-दराज के इलाकों में रहने वाले लोगों को डिपार्टमेंटल स्टोर तक जाने में दिक्कत होती है।
- 3) बिक्री कर्मचारियों द्वारा नियंत्रित की जाती है, इसलिए डिपार्टमेंटल स्टोर का मालिक अपने ग्राहकों के साथ व्यक्तिगत संपर्क स्थापित नहीं कर सकता है।

प्रश्न संख्या 03: सूची नियंत्रण और उसके कार्यों की विभिन्न तकनीकों की गणना करें और एबीसी विश्लेषण, आर्थिक आदेश मात्रा और विभिन्न स्तरों की स्थापना की व्याख्या करें।

उत्तर: इन्वेंट्री नियंत्रण: एक इन्वेंट्री को किसी भी समय एक व्यावसायिक फर्म के कच्चे माल, ईंधन और स्नेहक, स्पेयर पार्ट्स, रखरखाव उपभोग्य सामग्रियों, अर्ध-प्रसंस्कृत सामग्री और तैयार माल के मूल्य के योग के रूप में वर्णित किया जा सकता है।

सूची नियंत्रण का उद्देश्य:

इन्वेंट्री नियंत्रण रखने का मुख्य उद्देश्य है:

- 1) अधिकतम ग्राहक सेवा
- 2) न्यूनतम इन्वेंटरी निवेश
- 3) कम लागत संयंत्र संचालन।

इन्वेंट्री नियंत्रण के कार्य:

- 1) बाजार की स्थितियों के साथ सूची को यथासंभव कम रखने के लिए।
 - 2) सामग्री की उपलब्धता के संबंध में बाजार और आपूर्ति की आर्थिक स्थितियों का पूर्वानुमान लगाना।
 - 3) माल की शीघ्र डिलीवरी के लिए ग्राहकों की उचित अपेक्षाओं को पूरा करने के लिए तैयार उत्पाद का पर्याप्त स्टॉक बनाए रखना।
 - 4) प्रबंधन को सटीक और नियमित सामग्री रिपोर्ट की आपूर्ति करने के लिए उचित रिकॉर्ड बनाए रखना।
 - 5) स्टॉक के बाहर होने वाले खतरे को कम करने के लिए, जिसके परिणामस्वरूप अनपेक्षित दर पर क्रैश खरीद हो जाती है।
- इन्वेंट्री नियंत्रण की तकनीकें: इन्वेंट्री को नियंत्रित करने के लिए आमतौर पर इस्तेमाल की जाने वाली विभिन्न तकनीकें निम्नलिखित हैं:

- 1) एबीसी विश्लेषण
- 2) आर्थिक आदेश मात्रा
- 3) परपेचुअल इन्वेंटरी सिस्टम
- 4) धीमी और गतिहीन वस्तुओं की समीक्षा
- 5) इनपुट-आउटपुट अनुपात विश्लेषण:
- 6) विभिन्न स्तरों की स्थापना
- 7) सामग्री बजट का उपयोग
- 8) एक प्रभावी खरीद प्रक्रिया स्थापित करना।

ABC विश्लेषण: बड़े दवा भंडारों में बड़े माल का स्टॉक होता है। एक उचित नियंत्रण बनाए रखने के लिए। सूची, एबीसी (हमेशा बेहतर नियंत्रण) तकनीक का उपयोग किया जाता है। इस तकनीक में, सामग्री की लागत और उपभोग के पैसे के मूल्य के अनुसार सामग्री को तीन समूहों ए, बी और सी में विभाजित किया जाता है।

ABC विश्लेषण के लाभ

1. सूची में निवेश को विनियमित किया जा सकता है और धन का सर्वोत्तम संभव तरीके से उपयोग किया जा सकता है।
2. उन वस्तुओं पर एक करीबी और सख्त नियंत्रण होता है जो कुल स्टॉक मूल्य के एक बड़े हिस्से का प्रतिनिधित्व करते हैं।
3. यह वस्तुओं की सी श्रेणी के पर्याप्त सुरक्षा स्टॉक को बनाए रखने में मदद करता है।
4. वैज्ञानिक और चयनात्मक नियंत्रण उच्च स्टॉक टर्नओवर दर के रखरखाव में मदद करता है।

क्र०	A आइटम	B आइटम	C आइटम
1.	इसमें कुल इन्वेंट्री का 10% शामिल है।	इसमें कुल इन्वेंट्री का 20% शामिल है।	इसमें कुल इन्वेंट्री का 70% शामिल है।
2.	यह कुल बजट का लगभग 70% खर्च करता है।	यह कुल बजट का लगभग 20% खर्च करता है।	यह कुल बजट का लगभग 10% खर्च करता है।
3.	इसके लिए बहुत सख्त नियंत्रण की आवश्यकता है।	इसके लिए संतुलित नियंत्रण की आवश्यकता है।	इसके लिए बहुत कम नियंत्रण की आवश्यकता है।
4.	इसके सुरक्षा स्टॉक की आवश्यकता नहीं है	इसके लिए कम सुरक्षा स्टॉक की आवश्यकता होती है	इसके लिए उच्च सुरक्षा स्टॉक की आवश्यकता होती है
5.	इसे अधिकतम फॉलोअप की जरूरत है।	इसे प्रीओडिक फॉलो अप की जरूरत है	इसे नज़दीकी अनुवर्ती कार्रवाई की आवश्यकता है
6.	इसे वरिष्ठ अधिकारियों द्वारा नियंत्रित किया जाना चाहिए।	इसे मध्य कार्यालय द्वारा नियंत्रित किया जाना चाहिए, इसे समय-समय पर अनुवर्ती कार्रवाई की आवश्यकता होती है	इसे प्रबंधन के किसी भी अधिकारी द्वारा संभाला जाना चाहिए

आर्थिक आदेश मात्रा (ईओक्यू): इस तकनीक का उपयोग यह पता लगाने के लिए किया जाता है कि कितनी सूची का आदेश दिया जाना है। खरीदने के लिए सही मात्रा वह मात्रा है जिस पर ऑर्डर करने की लागत और इन्वेंट्री ले जाने की लागत न्यूनतम होगी। ऑर्डर देने की लागत में ऑर्डर देने में शामिल पेपर-वर्क की लागत शामिल है, जैसे पेपर का उपयोग, टाइपिंग, पोस्टिंग, फाइलिंग इत्यादि। इसमें इस काम में शामिल कर्मचारियों के वेतन की लागत, एक रखने के लिए प्रासंगिक लागत भी शामिल है। अनुवर्ती, प्राप्त करना, निरीक्षण जैसे आदेश। आदेश देने की लागत कमोबेश निश्चित है। इन्वेंट्री ले जाने की लागत को भंडारण के किराए, बीमा और करों की लागत, स्टोर-कीपर के वेतन और चोरी, अपव्यय, टूट-फूट आदि के कारण दुकानों में नुकसान जैसी वस्तुओं द्वारा दर्शाया जाता है।

आर्थिक आदेश मात्रा के निर्धारण के लिए तरीके

आर्थिक आदेश मात्रा के निर्धारण के लिए आमतौर पर निम्नलिखित विधियों का उपयोग किया जाता है:

- 1) ईओक्यू का सारणीबद्ध निर्धारण
- 2) ईओक्यू की ग्राफिक प्रस्तुति

3) बीजीय सूत्र द्वारा EOQ का निर्धारण।

1) **ईओक्यू का सारणीबद्ध निर्धारण:** सामग्री की वस्तुओं से संबंधित डेटा की एक सारणीबद्ध व्यवस्था मदद करता है

एक अनुमानित EOQ के निर्धारण में। यह व्यवस्था कंपनी को यह पता लगाने में मदद कर सकती है साप्ताहिक, त्रैमासिक, मासिक या वार्षिक रूप से दिए जाने वाले आदेशों की संख्या।

Sr. No	आदेशों की संख्या प्रति वर्ष (1)	वार्षिक आदेश लागत(2)	वार्षिक माल ढुलाई लागत (3)	कुल वार्षिक लागत (2+3)
1	12	120	8.33	128.33
2	6	60	16.66	76.66
3	4	40	25.00	65.00
4	3	30	33.33	63.33
5	2	20	50.00	70.00
6	1	10	100.00	110.00

यह देखा गया है कि वस्तुओं को खरीदने की कुल वार्षिक लागत सबसे कम होती है, जब इसे प्रति वर्ष छह बार खरीदा जाता है। इस आवृत्ति पर कुल वार्षिक लागत 40.66 रुपये प्रति वर्ष है।

2) **ईओक्यू की ग्राफिक प्रस्तुति:** आर्थिक आदेश मात्रा को ग्राफिक रूप से भी निर्धारित किया जा सकता है। यदि ऑर्डर मात्रा और ऑर्डर करने और ले जाने की लागत के बीच एक ग्राफ प्लॉट किया जाता है, तो आदर्श ऑर्डर आकार वह बिंदु होता है जहां दोनों लागतों का योग न्यूनतम होता है।

प्रश्न संख्या 04 पर एक नोट लिखें:

(ए) बिक्री संवर्धन (बी) सेल्समैन के गुण (सी) सेल्समैनशिप।

उत्तर: 04 (ए) बिक्री संवर्धन: किसी भी व्यवसाय का मुख्य उद्देश्य अधिकतम लाभ अर्जित करना है और यह अधिकतम बिक्री के माध्यम से ही संभव है। बिक्री संवर्धन की विभिन्न तकनीकों का उपयोग करके अधिकतम बिक्री प्राप्त की जा सकती है।

बिक्री संवर्धन का उद्देश्य:

- 1) नए उत्पादों को पेश करने के लिए
- 2) नए ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए
- 3) पुराने ग्राहकों को बनाए रखने के लिए
- 4) फर्म की सार्वजनिक छवि सुधारने के लिए
- 5) उत्पाद के ब्रांड नाम को लोकप्रिय बनाने के लिए
- 6) सेल्समैन और डीलरों की सहायता करना
- 7) ग्राहकों को अधिक सामान खरीदने के लिए प्रेरित करना।

बिक्री संवर्धन की तकनीकें:

- 1) नि: शुल्क नमूना: कई दवा कंपनियां अपने चिकित्सा प्रतिनिधियों को अपने निर्मित माल के मुफ्त नमूनों के विवरण और वितरण के लिए चिकित्सकों के पास भेजती हैं।
- 2) ट्रेडिंग स्टैम्प: खरीद की राशि के अनुपात में खुदरा विक्रेताओं के माध्यम से ग्राहकों को ट्रेडिंग स्टैम्प जारी किए जाते हैं। ग्राहक अपनी खरीद पर स्टैम्प जमा करता चला जाता है। एक बार जब वह पर्याप्त राशि के टिकटों को एकत्र कर लेता है, तो वह अपने टिकटों के बदले में एक मुफ्त उत्पाद प्राप्त करता है।
- 3) कूपन: एक फर्म मेल, समाचार पत्रों, पत्रिकाओं या खुदरा विक्रेताओं के माध्यम से कूपन वितरित कर सकती है। कूपन धारक खुदरा विक्रेताओं से छूट पर उत्पाद खरीद सकते हैं।
- 4) प्रीमियम या बोनस ऑफर: इस तकनीक में फर्म उत्पाद की एक निश्चित मात्रा की खरीद पर उत्पाद की एक निश्चित मात्रा मुफ्त प्रदान करती है।

उत्तर: 04 (बी) एक सेल्समैन के गुण: एक व्यक्ति जो ग्राहकों को सामान बेचने में लगा हुआ है, "सेल्समैन" के रूप में जाना जाता है। अच्छी तरह से योग्य प्रशिक्षित, ऊर्जावान और युवा व्यक्ति को शामिल करना आवश्यक है क्योंकि;

कंपनी के एक विक्रेता के गुण:

- (1) व्यक्तिगत गुण (2) मानसिक गुण (3) सामाजिक गुण (4) व्यावसायिक कौशल

व्यक्तिगत गुण:

- 1) एक अच्छे सेल्समैन का व्यक्तित्व आकर्षक होना चाहिए।
- 2) उसके पास अच्छा स्वास्थ्य और स्वस्थ शरीर होना चाहिए।
- 3) उसकी स्पष्ट आवाज होनी चाहिए और उसके बोलने का लहजा स्वाभाविक होना चाहिए ताकि उससे व्यवहार करने वाले व्यक्ति प्रभावित हो सकें।
- 4) उसे भी अच्छे कपड़े पहनने चाहिए क्योंकि यह उसके आकर्षण में इजाफा करता है।

मानसिक गुण:

- 1) एक अच्छे सेल्समैन के पास एक अच्छी याददाश्त, दिमाग की उपस्थिति, कल्पना, दूरदर्शिता, ध्वनि निर्णय और पहल होनी चाहिए।
- 2) उसे संभावित खरीदारों की प्रकृति और आवश्यकताओं को समझने के लिए पर्याप्त बुद्धिमान होना चाहिए।
- 3) उसके पास ग्राहक के दृष्टिकोण से चीजों को देखने की कल्पना होनी चाहिए।

सामाजिक गुण:

- 1) एक अच्छे सेल्समैन में लोगों को पसंद करने और उनके साथ घुलने-मिलने की क्षमता होनी चाहिए।
- 2) उसे शर्मीला नहीं होना चाहिए और उसका स्वभाव आरक्षित होना चाहिए।
- 3) उसे ईमानदार, भरोसेमंद, सहयोगी और ईमानदार होना चाहिए।

4) एक सेल्समैन को विभिन्न प्रकार के ग्राहकों के साथ व्यवहार करना पड़ता है। इसलिए उसे सुनने के लिए धैर्य रखना चाहिए अपने ग्राहक को और उनकी आपत्तियों को दूर करें।

व्यावसायिक कौशल:

- 1) एक अच्छे सेल्समैन को विक्रय तकनीकों का विनिर्दिष्ट ज्ञान होना चाहिए।
- 2) सेल्समैन एक अत्यधिक कुशल व्यवसाय है। उत्पाद का संपूर्ण ज्ञान रखने के लिए कुछ प्रशिक्षण और योग्यता की आवश्यकता होती है।

उत्तर: 04 (ई) सेल्समैनशिप: सेल्समैनशिप संभावित ग्राहकों को सामान या सेवाएं खरीदने के लिए राजी करने और मनाने की कला है जिससे उन्हें संतुष्टि मिलेगी। यह लोगों की जरूरतों, उद्देश्यों और व्यवहार को समझने में मदद करता है। यह ग्राहकों की आदतों, स्वाद और दृष्टिकोण को जानने में भी उपयोगी है।

लाभ:

- 1) यह संभावित खरीदारों का पता लगाने में मदद करता है।
- 2) यह नए उत्पादों की मांग पैदा करने में मदद करता है।
- 3) यह उपभोक्ताओं की आवश्यकता, दृष्टिकोण और व्यवहार के बारे में प्रतिक्रिया प्रदान करता है।
- 4) यह उपभोक्ताओं की आपत्तियों और शंकाओं को दूर करने में मदद करता है।
- 5) यह उत्पाद को बहुत प्रभावी तरीके से प्रदर्शित करने में मदद करता है।

बिक्री प्रक्रिया के चरण:

1. बिक्री पूर्व तैयारी: बिक्री व्यक्ति का चयन, प्रशिक्षण और प्रेरणा व्यक्तिगत बिक्री में पहला कदम है।
2. पूर्वक्षण: सेल्समैन को संभावित खरीदारों का पता लगाना चाहिए और उनकी जरूरतों की पहचान करनी चाहिए। संभावित खरीदारों की प्रकृति और दृष्टिकोण का पता लगाने के लिए उन्हें पिछले और वर्तमान ग्राहकों के रिकॉर्ड की जांच करनी चाहिए।
3. निकट आना: विक्रेता को संभावित खरीदार को अपना, उत्पाद और निर्माता का परिचय देना चाहिए। ग्राहकों से संपर्क करते समय उसे विनम्र और विनम्र होना चाहिए।
4. प्रस्तुति: विक्रेता को उत्पाद की मुख्य विशेषताओं और उपयोगों का संक्षेप में वर्णन करना चाहिए इसके तकनीकी विवरण नहीं जैसे, निर्माण के बारे में विवरण, इसकी रासायनिक संरचना, इसकी औषधीय क्रियाएं और दुष्प्रभाव आदि।

प्रश्न संख्या 05 (ए) भर्ती क्या है? कर्मचारी के चयन में शामिल विभिन्न चरणों को लिखिए। (बी) एक कर्मचारी को प्रशिक्षण और मुआवजे के बारे में संक्षेप में बताएं।

उत्तर: 05 (ए) भर्ती-भर्ती आवश्यक कर्मियों की आपूर्ति के स्रोत की खोज करने और संभावित कर्मचारियों को संगठन में नौकरियों के लिए आवेदन करने के लिए प्रोत्साहित करने की प्रक्रिया है। इसका उद्देश्य उम्मीदवारों का एक पूल तैयार करना है जिससे नौकरी के लिए सबसे उपयुक्त व्यक्तियों का चयन किया जा सके चयन: विभिन्न नौकरियों के लिए उपयुक्त चयन करने के लिए एक सुव्यवस्थित चयन प्रक्रिया को अपनाना पड़ता है। आमतौर पर निम्नलिखित चयन प्रक्रिया अपनाई जाती

है।

1) आवेदनों की जांच: नियत तारीख तक प्राप्त आवेदनों की सावधानीपूर्वक जांच की जाती है। अधूरे आवेदन और आवश्यक पात्रता शर्तों को पूरा नहीं करने वाले उम्मीदवारों के आवेदन खारिज कर दिए जाते हैं।

2) प्रारंभिक साक्षात्कार: अपने आवेदनों के आधार पर उपयुक्त माने जाने वाले उम्मीदवारों को प्रारंभिक साक्षात्कार कहा जाता है।

3) चयन परीक्षा: यह लिखित या मौखिक परीक्षा हो सकती है। इन परीक्षाओं से तकनीकी ज्ञान और प्रशासनिक क्षमता का अंदाजा लगाया जा सकता है। चयन प्रक्रिया में आमतौर पर निम्नलिखित परीक्षाओं का उपयोग किया जाता है:

(ए) खुफिया परीक्षण, (बी) योग्यता परीक्षण, (सी) व्यापार परीक्षण, (डी) व्यक्तित्व परीक्षण।

4) चयन साक्षात्कार: नियुक्ता या उसके प्रतिनिधियों और इच्छुक उम्मीदवार का आमने-सामने संवाद चयन का सबसे लोकप्रिय साधन है। चयन साक्षात्कार का मुख्य उद्देश्य है:

ए) उम्मीदवार की उपयुक्तता का पता लगाने के लिए।

बी) आवेदन और परीक्षाओं में सामने आई जानकारी को क्रॉस चेक करना।

ग) उम्मीदवार को उसकी नौकरी और उद्यम की एक सटीक तस्वीर देने के लिए।

उत्तर: 05(बी) प्रशिक्षण :- प्रशिक्षण किसी विशेष कार्य को करने के लिए कर्मचारियों के ज्ञान और कौशल में सुधार करने की वैज्ञानिक प्रक्रिया है। यह एक संगठित गतिविधि है जिसके माध्यम से लोग सीखते हैं और नए कौशल और नौकरी का ज्ञान प्राप्त करते हैं। प्रशिक्षण का मुख्य उद्देश्य कर्मचारियों को प्रशिक्षित करना है ताकि वे अपना काम अधिक कुशल तरीके से कर सकें।

प्रशिक्षण के प्रकार: प्रशिक्षण पाँच प्रकार के होते हैं, जो इस प्रकार हैं:

1) इंडक्शन ट्रेनिंग: यह नए कर्मचारियों को संगठन के साथ-साथ मौजूदा स्टाफ सदस्यों को पेश करने की प्रक्रिया को संदर्भित करता है। उन्हें संगठन की नीतियों, प्रक्रियाओं और विनियमों से अवगत कराया जाता है।

2) प्रमोशनल ट्रेनिंग: कई संगठनों में, मौजूदा कर्मचारियों को उच्च पद की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए प्रशिक्षण दिया जाता है। इस तरह के प्रशिक्षण को प्रचार प्रशिक्षण कहा जाता है।

3) पुनर्श्रव्य प्रशिक्षण: कर्मचारियों को उनके संबंधित क्षेत्रों में नवीनतम विकास के संबंध में उनके ज्ञान को अद्यतन करने के लिए प्रशिक्षण दिया जाता है।

4) नौकरी का प्रशिक्षण: नए भर्ती कर्मचारियों को प्रशिक्षण दिया जाता है। पर्यवेक्षक द्वारा नए श्रमिकों को निर्देश दिए जाते हैं ताकि वे नए वातावरण में सुचारू रूप से काम कर सकें।

5) सुरक्षा प्रशिक्षण: दुर्घटनाओं से बचने के लिए श्रमिकों को खतरनाक मशीनों और सामग्रियों को संभालने का प्रशिक्षण दिया जाता है।

फार्मासिस्ट को मुआवजा

पर्याप्त मुआवजा अच्छे कर्मचारियों को बनाए रखने में मदद करता है और उन्हें पूरे दिल से काम करने के लिए प्रोत्साहित करता है। मुआवजे में वेतन और अन्य लाभ शामिल हैं, जैसे मकान किराया भत्ता, मुफ्त आवासीय आवास, चिकित्सा भत्ता, समूह बीमा योजना, छुट्टी, यात्रा रियायत, बोनस, यात्रा भत्ता, और अन्य पूरक सेवानिवृत्ति लाभ। किसी कर्मचारी की नौकरी में रुचि बनाए रखने के लिए, क्षतिपूर्ति योजना में निम्नलिखित बिंदु शामिल हो सकते हैं: -

पर्याप्तता: मुआवजे की राशि उसकी नौकरी की जिम्मेदारी के अनुपात में होनी चाहिए और यह उचित जीवन स्तर बनाए रखने के लिए पर्याप्त होना चाहिए।

सरलता: मुआवजा योजना सरल होनी चाहिए ताकि कर्मचारी इसे आसानी से समझ सकें। यह एक साधारण मुआवजा योजना को लागू करना हमेशा आसान होता है।

प्रोत्साहन: योजना को कर्मचारियों को लंबी अवधि में लाभदायक दवाओं की बिक्री करने के तरीके और साधन खोजने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए।

पदोन्नति: एक कर्मचारी की निरंतर लंबी और समर्पित सेवा के लिए वेतन और पुरस्कार में पदोन्नति प्रदान करने के लिए क्षतिपूर्ति योजना में प्रावधान किया जाना चाहिए। कर्मचारी को उसकी लंबी सेवा की भरपाई के लिए समय-समय पर वेतन वृद्धि दी जानी चाहिए।

प्रश्न संख्या 06 दवा भंडार के लेआउट की विस्तार से व्याख्या करें।

उत्तर: एक दवा भंडार का लेआउट: एक दवा भंडार की सफलता के लिए जिम्मेदार तीन मुख्य कारक हैं:

- 1) इसका स्थान और उचित लेआउट डिजाइन
- 2) इसका पेशेवर प्रबंधन
- 3) अच्छी वित्तीय स्थिति।

लेआउट डिजाइन का उद्देश्य:

- 1) बड़ी संख्या में ग्राहकों को आकर्षित करना।
- 2) दुकान की बिक्री बढ़ाने के लिए।
- 3) बिक्री खर्च को कम से कम करने के लिए।
- 4) ग्राहक की संतुष्टि प्रदान करने के लिए।
- 5) एक पेशेवर छवि पेश करने और सामान्य उपस्थिति में सुधार करने के लिए।

आमतौर पर, दवा भंडार भवन के भूतल पर स्थित होते हैं। वे आमतौर पर फर्श पर मोज़ेक टाइलों के साथ सीमेंट कंक्रीट की दीवारों से निर्मित होते हैं। आंतरिक फिटिंग में आमतौर पर रैक या भंडारण अलमारी होती है जिसमें कांच के दरवाजे होते हैं, भंडारण स्ट्रिप्स के लिए दराज, अलमारियां और रेफ्रिजरेटर रखने के लिए उचित स्थान होता है। दुकान के काउंटर शीर्ष पर सफेद सनमिका वाली लकड़ी से बने होते हैं। फर्नीचर में कर्मचारियों और ग्राहकों के लिए एक काम करने की मेज, लकड़ी या स्टील की कुर्सियाँ शामिल हैं।

दवा की दुकान के कानूनी पहलू: निम्नलिखित कुछ कानूनी आवश्यकताएं हैं जिन्हें पूरा किया जाना चाहिए:

खुदरा दवा की दुकान या थोक दवा की दुकान खोलना:

न्यूनतम योग्यता:- यह आवश्यक है कि जो व्यक्ति खुदरा दवा की दुकान शुरू करना चाहता है, वह राज्य फार्मसी परिषद के साथ पंजीकृत फार्मासिस्ट होना चाहिए। राज्य फार्मसी परिषद के साथ पंजीकृत होने के लिए न्यूनतम योग्यता किसी मान्यता प्राप्त संस्थान से फार्मसी में डिप्लोमा है। थोक दवा की दुकान शुरू करने के लिए न्यूनतम योग्यता मैट्रिक के साथ एक केमिस्ट की दुकान में वेतन के आधार पर दवाओं की बिक्री या फार्मसी में डिप्लोमा और फार्मासिस्ट के रूप में पंजीकृत होने के चार साल के अनुभव के साथ है।

न्यूनतम स्थान: हालांकि ड्रग्स एंड कॉस्मेटिक्स एक्ट और रूल्स, 1945 में कोई न्यूनतम निर्धारित क्षेत्र नहीं है, एक नया खुदरा दवा स्टोर खोलने के लिए न्यूनतम वांछनीय क्षेत्र 10 वर्ग मीटर है। इसी तरह, एक नया थोक दवा भंडार खोलने के लिए आवश्यक न्यूनतम क्षेत्र 10 वर्ग मीटर है। हालांकि, एक नया संयुक्त थोक और खुदरा दवा भंडार खोलने के लिए न्यूनतम वांछनीय क्षेत्र 15 वर्ग मीटर है।

भण्डार व्यवस्था : औषधियों तथा औषधि तैयारियों के भण्डारण के लिए पर्याप्त संख्या में रैक होने चाहिए। एंटीबायोटिक्स, विटामिन उत्पाद, वैक्सीन, सीरा, एंजाइमी तैयारी और अन्य तैयारियों के भण्डारण के लिए जिन्हें 20 से 8 डिग्री सेल्सियस के बीच के तापमान पर संग्रहीत करने की आवश्यकता होती है, एक रेफ्रिजरेटर आवश्यक है।

प्रश्न संख्या 7. व्यापार को परिभाषित कीजिए तथा व्यापार के लाभ एवं हानियों को विस्तार से समझाइए तथा व्यापार से संबंधित विभिन्न गतिविधियों पर एक टिप्पणी लिखिए।

उत्तर: "व्यापार" शब्द का अर्थ है माल खरीदना, बेचना और विनिमय करना। व्यापार को आम तौर पर वर्गीकृत किया जाता है;

निम्नलिखित दो व्यापक श्रेणियों में भी: - (1) आंतरिक व्यापार (2) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार

(1) आंतरिक व्यापार: इसे घरेलू व्यापार भी कहा जाता है और इसमें किसी देश की सीमाओं के भीतर माल की बिक्री और विनिमय शामिल होता है। व्यापार लेनदेन में शामिल भुगतान देश की अपनी मुद्रा में सीधे या बैंकिंग प्रणाली के माध्यम से किए जाते हैं। आंतरिक व्यापार निम्नलिखित आधार पर किया जाता है:

(ए) थोक व्यापार (बी) खुदरा व्यापार

(2) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार या विदेशी व्यापार: बाहरी व्यापार का अर्थ है विभिन्न देशों के नागरिकों, व्यापारिक फर्मों या सरकार के बीच वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान। जब एक देश द्वारा दूसरे देश को माल बेचा जाता है तो भुगतान संबंधित देश की मुद्रा में करना होता है। माल की आवाजाही अंतरराष्ट्रीय परिवहन प्रणाली के माध्यम से होती है। विदेशी व्यापार ज्यादातर थोक आधार पर आयोजित किया जाता है, इसे उप-विभाजित किया जाता है:

(ए) आयात व्यापार

(बी) निर्यात व्यापार

(सी) एंटेपोर्ट या पुनः निर्यात व्यापार

व्यापार के लाभ:

1) विदेशी मुद्रा: एक देश अपने माल को दूसरे देशों में निर्यात करके मूल्यवान विदेशी मुद्रा अर्जित करने में सक्षम होता है।

2) श्रम विभाजन: अंतर्राष्ट्रीय व्यापार ने देशों को अपने माल के उत्पादन की लागत को कम करने के लिए मजबूर किया है।

यह कुछ उत्पादों में विशेषज्ञता के द्वारा किया जाता है। इसके परिणामस्वरूप श्रम और विशेषज्ञता का विभाजन हुआ है।

3) उपभोक्ताओं को लाभ: बेहतर गुणवत्ता के विभिन्न प्रकार के सामान उन्हें उचित मूल्य पर उपलब्ध हैं कीमत। इससे उनके जीवन स्तर में वृद्धि होती है।

4) सरकारी आय में वृद्धि: सरकार आयात और निर्यात पर आयात और निर्यात शुल्क लगाती है।

5) औद्योगीकरण को प्रोत्साहन: किसी देश का औद्योगिक विकास काफी हद तक अंतर्राष्ट्रीय व्यापार पर निर्भर करता है, क्योंकि यह मांग पैदा करता है।

नुकसान:

1) पारस्परिक निर्भरता: अन्य देशों पर व्यापार में निर्भरता कभी-कभी गंभीर समस्याएं पैदा करती है।

2) शोषण: अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में सभी देश एक दूसरे पर निर्भर हैं। यह निर्भरता विकासशील देशों द्वारा विकास देशों के शोषण की ओर ले जाती है।

3) विदेशी प्रतिस्पर्धा: समान प्रकार की वस्तुओं का उत्पादन करने वाले देशों को प्रत्येक के साथ प्रतिस्पर्धा करनी होती है, अंतर्राष्ट्रीय बाजार में अन्य

4) अर्थव्यवस्था पर बुरा प्रभाव : एक देश अंतर्राष्ट्रीय माध्यम से दूसरे देश की अर्थव्यवस्था को प्रभावित करता है।

व्यापार

व्यापार से संबंधित विभिन्न गतिविधियाँ हैं:

बैंकिंग: बैंकिंग वित्त और ऋण की बाधा को दूर करता है। इन दिनों व्यावसायिक इकाइयाँ ज्यादातर बड़े पैमाने पर उत्पादन में लगी हुई हैं, अक्सर उनके माल की पर्याप्त मांग की आशंका होती है। इसलिए मालिक के लिए यह संभव नहीं हो सकता है कि उसके पास सभी आवश्यक वित्त स्वयं हो। व्यवसाय को सुचारू रूप से चलाने के लिए बहुत अधिक धन की आवश्यकता होती है।

परिवहन:- परिवहन व्यवस्था स्थान की बाधाओं को दूर करती है। यदि माल को उसके उत्पादन के स्थान से उन स्थानों पर ले जाकर व्यापार में सहायता करता है जहाँ उन्हें उपभोग के लिए बेचा जाना है। माल को एक स्थान से दूसरे स्थान तक ले जाने के लिए परिवहन के विभिन्न साधन हैं, जैसे रेल, सड़क, वायु, जल और पाइपलाइन परिवहन आदि। माल की आवाजाही के लिए रेलवे सबसे प्रभावी साधन है।

बीमा: बीमा जोखिमों की बाधा को दूर करता है। किसी भी व्यावसायिक गतिविधि में विभिन्न प्रकार के जोखिम होते हैं। एक प्रीमियम के भुगतान के बदले में, बीमा कंपनी बीमित पार्टी को एक निर्दिष्ट नुकसान होने की स्थिति में क्षतिपूर्ति करने का वादा करती है। व्यापार में आग, चोरी, बाढ़, दुर्घटना, माल के पारगमन में नुकसान आदि से होने वाले नुकसान को बीमा के माध्यम से कवर किया जा सकता है।

भण्डारण : भण्डारण समय की बाधा को दूर करता है। गोदाम उत्पादों के भंडारण के लिए जगह हैं। तीन प्रकार के गोदाम भंडारण की सुविधा प्रदान करते हैं:-

(i) निजी गोदाम (ii) सार्वजनिक गोदाम (iii) बंधुआ गोदाम

पैकेजिंग: पैकेजिंग बाधा या खराब होने आदि के जोखिम को दूर करती है। उत्पादों के निर्माण के बाद, उन्हें संभालने और परिवहन के दौरान उनकी सुरक्षा के लिए ठीक से पैक करने की आवश्यकता होती है।

विज्ञापन और प्रचार: विज्ञापन और प्रचार ज्ञान की बाधा का ख्याल रखता है। विज्ञापन और प्रचार रेडियो, टीवी, समाचार पत्रों, पत्रिकाओं, दीवारों पर पोस्टर, पैम्फलेट और नमूनों के वितरण, साइन बोर्ड, विंडो डिस्प्ले, व्यापार मेला और प्रदर्शनियों के माध्यम से किया जा सकता है।

विज्ञापन और प्रचार का मुख्य उद्देश्य निर्माताओं द्वारा उत्पादित वस्तुओं की मांग बनाना, बनाए रखना और बढ़ाना है।

प्रश्न संख्या 08. निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए:

(ए) जर्नल (बी) लेजर (सी) ट्रायल बैलेंस (डी) कैश बुक (ई) लाभ और हानि खाता

उत्तर: 08 (ए) जर्नल: यह एक दैनिक लेखा रिकॉर्ड है। जर्नल मूल प्रथम/प्रथम प्रविष्टि की एक पुस्तक है जहां सभी लेनदेन दर्ज किए जाते हैं।

जर्नल का नमूना: जर्नल का प्रारूप नीचे तालिका में दिया गया है:

दिनांक	विवरण	एल.एफ	राशि	
साल			डेबिट (रु.)	क्रेडिट (रु.)
माह का दिन			-----	-----

पत्रिका के पाँच स्तंभों की व्याख्या नीचे की गई है:

(1) **दिनांक:** जर्नल के पहले कॉलम में लेन-देन की तिथि लिखी होती है

(2) **विवरण:** विवरण कॉलम में शामिल हैं

(ए) एंट्री: एंट्री डबल एंट्री सिस्टम के आधार पर लेनदेन के रिकॉर्ड को संदर्भित करती है

(बी) कथन: कथन दर्ज लेनदेन के विवरण को इंगित करता है। विवरण आम तौर पर द्वारा उपसर्ग किया जाता है शब्द 'के लिए' या 'बीइंग' और कोष्ठक के भीतर।

(3) लेजर फोलियो (एल.एफ): जर्नल में दर्ज किए गए लेनदेन बाद में लेजर में पोस्ट किए जाते हैं। L.F कॉलम खाता बही का 'पृष्ठ' दिखाता है। यह संदर्भ उद्देश्यों के लिए उपयोगी है।

(4) डेबिट राशि: यह कॉलम 'डेबिट प्रविष्टि के खिलाफ डेबिट की जाने वाली राशि' के लिए है। राशि को रुपये में और राशि को पैसे में लिखने के लिए कॉलम को दो उप कॉलम में विभाजित किया गया है।

(5) क्रेडिट राशि: इस कॉलम में, जमा की जाने वाली राशि क्रेडिट प्रविष्टि के सामने लिखी जाती है। पसंद करना डेबिट कॉलम, यह कॉलम भी दो भागों में बांटा गया है।

उत्तर: - 08 (बी) लेजर: लेजर कई व्यक्तिगत, वास्तविक और नाममात्र खातों से संबंधित संपूर्ण लेनदेन और घटनाओं का एक विवरण है जो एक निश्चित अवधि के दौरान हुआ और अपना नेट पेश करता है।

खाता बही का प्रारूप: खाते का नाम

दिनांक	विवरण	जिल्द	राशि	दिनांक	विवरण	जिल्द	राशि

बहीखाता के प्रकार:

एक छोटे आकार का व्यवसाय जिसका वित्तीय लेन-देन और घटनाएँ कम हैं, सभी खातों को बनाए रख सकता है जैसे कि व्यक्तिगत, वास्तविक और नाममात्र एक ही बहीखाता में। बड़े पैमाने के व्यवसाय में, जहां लेन-देन की संख्या बहुत बड़ी है, बहीखाता को निम्नलिखित श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है:

(i) लेनदारों का खाता बही (ii) देनदार खाता बही (iii) सामान्य खाता बही

(i) **लेनदारों का खाता बही:** खाता बही में उन लेनदारों / आपूर्तिकर्ताओं के व्यक्तिगत खाते होते हैं जिन्होंने क्रेडिट आधार पर माल की आपूर्ति की है। लेनदार के खाता बही को 'खरीद खाता बही' के रूप में भी जाना जाता है।

(ii) **देनदार बहीखाता:** इस खाता बही में, उन ग्राहकों के खातों का रखरखाव किया जाता है जिन्हें माल बेचा जाता है

देनदार के खाता बही को 'बिक्री खाता बही' के रूप में भी जाना जाता है।

(iii) **सामान्य खाता बही:** लेनदारों का खाता बही और देनदार खाता बही क्रमशः आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के व्यक्तिगत खाते से संबंधित है, इसलिए सामान्य खाता बही को अवैयक्तिक खाता बही कहा जाता है। इस बहीखाते में सभी खातों से देनदार और लेनदारों को बनाए रखने की अपेक्षा की जाती है।

खाता बही का स्रोत: जर्नल और सहायक पुस्तकें (नकद बही, खरीद पुस्तक, बिक्री पुस्तक, रिटर्न बुक, बिल प्राप्य पुस्तक और बिल देय पुस्तक आदि) खाता बही के प्रमुख स्रोत हैं।

लेजर पोस्टिंग: 'पोस्टिंग' शब्द का अर्थ है जर्नल से डेबिट और क्रेडिट आइटम को उनके संबंधित खातों में लेज़र में स्थानांतरित करना।

पोस्टिंग के तरीके:

पोस्टिंग निम्नलिखित में से किसी भी तरीके से की जा सकती है:

i) बुक-कीपर पहले एक विशेष पक्ष ले सकता है।

ii) बुक-कीपर एक विशेष खाता ले सकते हैं और उस खाते से संबंधित सभी डेबिट और क्रेडिट को पत्रिका के एक विशेष पृष्ठ पर प्रदर्शित कर सकते हैं।

iii) बुक-कीपर अगली जर्नल प्रविष्टि पर जाने से पहले प्रत्येक जर्नल प्रविष्टि की पोस्टिंग पूरी कर सकता है।

उत्तर: 08 (सी) परीक्षण शेष: खाता बही खातों की अंकगणितीय सटीकता की जांच करने के लिए, खाता बही खातों के डेबिट और क्रेडिट शेष को उनके लेजर क्रम में सूचीबद्ध किया जाता है, जिसमें एक कॉलम में डेबिट शेष और दूसरे में क्रेडिट शेष होता है और जोड़ा जाता है। अलग से और उनके योग की तुलना। इस सूची को 'ट्रायल बैलेंस' कहा जाता है। ट्रायल बैलेंस इस प्रकार खाता-नामों की एक सूची है, जिनकी शेष राशि को अलग-अलग योग की सुविधा के लिए डेबिट और क्रेडिट के रूप में वर्गीकृत किया गया है।

परीक्षण संतुलन की विशेषताएं:

ट्रायल बैलेंस की विशेषताएं निम्नलिखित हैं:

i) ट्रायल बैलेंस एक स्टेटमेंट या शेड्यूल है।

ii) इसमें खाता बही खातों की शेष राशि की सूची होती है।

iii) यह खातों की पुस्तकों की अंकगणितीय सटीकता की जांच या परीक्षण करने के लिए तैयार किया जाता है।

परीक्षण संतुलन की वस्तुएँ:

1) लेखांकन की अंकगणितीय सटीकता की जाँच करना।

2) वित्तीय विवरण तैयार करना

3) सारांशित बहीखाता।

ट्रायल बैलेंस तैयार करने के तरीके:

ट्रायल बैलेंस निम्नलिखित में से किसी भी तरीके से तैयार किया जा सकता है:

1) टोटल मेथड: टोटल मेथड के तहत, इन लेज़र अकाउंट्स को बैलेंस करने से पहले प्रत्येक लेज़र अकाउंट के कुल डेबिट साइड और क्रेडिट साइड की मदद से ट्रायल बैलेंस तैयार किया जाता है। खातों की पुस्तकों को सही माना जाता है यदि कुल डेबिट कॉलम क्रेडिट कॉलम के कुल के बराबर है।

2) बैलेंस मेथड: बैलेंस मेथड के तहत, अकाउंट्स को बैलेंस करने के बाद ट्रायल बैलेंस तैयार किया जाता है। डेबिट बैलेंस दिखाने वाले खाते डेबिट कॉलम में लिखे जाते हैं और क्रेडिट बैलेंस दिखाने वाले खातों को क्रेडिट कॉलम में रखा जाता है।

3) कुल और संतुलन विधि: यह विधि पहले दो विधियों का एक संयोजन है। इस पद्धति के तहत ट्रायल बैलेंस तैयार किया जाता है जिसमें योग के लिए दो कॉलम और बैलेंस के लिए दो अन्य कॉलम होते हैं।

उत्तर: 08 (डी) रोकड़ बही: रोकड़ बही एक ऐसी पुस्तक है जिसे व्यवसाय के नकद लेनदेन को रिकॉर्ड करने के लिए रखा जाता है। इस पुस्तक में नकद की सभी प्राप्तियों और नकद द्वारा सभी भुगतानों को दर्ज किया जाता है।

रोकड़ बही के प्रकार:

- 1) एकल स्तंभ रोकड़ बही या साधारण रोकड़ बही
- 2) दो कॉलमर रोकड़ बही
- 3) तीन कॉलमर कैश बुक
- 4) पेटीएम कैश बुक।

1) एकल स्तंभ रोकड़ बही या साधारण रोकड़ बही : एक रोकड़ बही जिसमें केवल एक स्तंभ राशि होती है, एकल स्तंभ या साधारण रोकड़ बही कहलाती है। एक नकद खाते को केंद्रीय ऊर्ध्वाधर रेखा द्वारा दो वर्गों में विभाजित किया जाता है। डेबिट प्रविष्टियां बाईं ओर की जाती हैं और क्रेडिट प्रविष्टियां दाईं ओर की जाती हैं। संक्षिप्त नाम 'डॉ' और 'सीआर' क्रमशः ऊपरी बाएँ और दाएँ हाथ के कोने पर लिखे गए हैं। डेबिट प्रविष्टियों से पहले 'टू' शब्द लिखा जाता है और क्रेडिट प्रविष्टियों से पहले 'बाय' शब्द लिखा जाता है।

2) दो स्तंभ रोकड़ बही: नकद लेनदेन में छूट का बहुत महत्व है, यदि व्यवसायी नकद छूट प्राप्त करता है या अनुमति देता है, तो इसे रिकॉर्ड करने के लिए दो स्तंभ कैश बुक की आवश्यकता होती है। इस प्रकार की रोकड़ बही में रोकड़ बही के प्रत्येक पक्ष पर निम्नलिखित दो स्तंभ दिए गए हैं:

- a) पहला कॉलम छूट के लिए है, जो एक नाममात्र का खाता है।
- b) दूसरा कॉलम कैश के लिए है, जो रियल अकाउंट है।

3) त्री स्तंभ रोकड़ बही: यह रोकड़ बही का एक लोकप्रिय रूप है। इस प्रकार की रोकड़ बही में, रोकड़ बही के प्रत्येक पक्ष पर निम्नलिखित तीन कॉलम दिए गए हैं।

- a) पहला कॉलम छूट के लिए है, जो एक नाममात्र का खाता है।
- b) दूसरा कॉलम कैश के लिए है, जो रियल अकाउंट है।
- c) तीसरा कॉलम बैंक के लिए है, जिसकी पोस्टिंग एक व्यक्तिगत खाता है।

4) पेटीएम कैश बुक: प्रत्येक व्यावसायिक संगठन में, बड़ी संख्या में छोटे भुगतान, जैसे, वाहन, स्टेशनरी, डाक, टेलीग्राम, कार्टेज और अन्य विविध खर्चों के लिए किए जाते हैं। यदि इन सभी भुगतानों को खजांची द्वारा नियंत्रित किया जाता है और रोकड़ बही में दर्ज किया जाता है, तो प्रक्रिया बहुत बोझिल पाई जाती है।

उत्तर: 08 (सी) लाभ और हानि खाता:

लाभ और हानि खाते से पता चलता है कि एक फर्म द्वारा उसके दौरान अर्जित शुद्ध लाभ या शुद्ध हानि का सामना करना पड़ा लेखांकन अवधि के दौरान व्यवसाय संचालन यह व्यवसाय के वित्तीय वर्ष के अंत में तैयार किया जाता है।

लाभ और हानि खाता तैयार करना:

ट्रेडिंग खाते से सकल लाभ या हानि का निर्धारण करने पर, लाभ और हानि खाते के क्रेडिट पक्ष पर सकल लाभ दर्ज किया जाता है और लाभ और हानि खाते के डेबिट पक्ष पर सकल हानि दर्ज की जाती है।

इसके बाद, अन्य आय या लाभ, जैसे प्राप्त किराया, प्राप्त ब्याज, अर्जित कमीशन, प्राप्त छूट आदि को जमा किया जाता है। खर्च या नुकसान, जैसे, वेतन, किराया, विज्ञापन खर्च, व्यावसायिक खर्च, छपाई, स्टेशनरी आदि, डेबिट पक्ष में दर्ज किए जाते हैं। डेबिट और क्रेडिट दोनों पक्षों पर कुल योग प्राप्त किया जाता है। यदि क्रेडिट पक्ष पर कुल योग डेबिट पक्ष से अधिक है, तो यह

शुद्ध लाभ दर्शाता है। यदि डेबिट पक्ष पर कुल योग क्रेडिट पक्ष से अधिक है, तो यह शुद्ध हानि दर्शाता है।

प्रश्न संख्या 09: (ए) निविदाएं (बी) मेल ऑर्डर व्यवसाय पर एक संक्षिप्त नोट लिखें।

उत्तर: 09 (ए) निविदाएं:- एक निविदा या उद्धरण एक निर्धारित अवधि के भीतर और निर्दिष्ट शर्तों के तहत एक काम करने या दिए गए मूल्य पर सामग्री प्रदान करने के लिए एक लिखित प्रस्ताव है।

निविदाओं के प्रकार: (ए) खुली निविदा (बी) सीमित निविदा (सी) एकल निविदा (डी) मौखिक निविदा (ई) वैश्विक निविदा

(ए) खुली निविदाएं: इन निविदाओं को विज्ञापन द्वारा बुलाया जाता है जब आपूर्ति के स्रोत कई होते हैं और खरीदी जाने वाली वस्तुओं का कुल मूल्य बड़ा है। टेंडर अखबारों में दिए जाते हैं। विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं से निविदाएं प्राप्त करने के बाद, विभिन्न फर्मों द्वारा उद्धृत दरों के साथ-साथ नियमों और शर्तों का तुलनात्मक विवरण तैयार किया जाता है।

(बी) सीमित निविदाएं:- प्रणाली का उपयोग केवल उन मामलों में किया जाता है जहां निविदा का मूल्य मध्यम होता है। निविदाएं केवल उन्हीं फर्मों से आमंत्रित की जाती हैं जो आपूर्तिकर्ता की अनुमोदित सूची में हैं।

(सी) एकल निविदाएं:- जब खरीदी जाने वाली वस्तुएँ मालिकाना प्रकृति की हों या आदेश को कम अवधि के भीतर दोहराया जाना हो, तो निविदा केवल एक ही आपूर्तिकर्ता को भेजी जाती है जो विशिष्ट विनिर्देश की वस्तुओं से निपटता है,

(डी) मौखिक निविदाएं: आपूर्ति के मामले में मामूली प्रकृति की हैं और तत्काल आवश्यकता है, तत्काल आवश्यकता है, एक व्यक्ति या समिति को निर्दिष्ट वस्तुओं को बाजार से खरीदने के लिए प्रतिनियुक्त किया जाता है। तीन से चार आपूर्तिकर्ताओं से आपूर्ति की जाने वाली कीमत और उत्पाद की गुणवत्ता के बारे में जानकारी एकत्र करने के बाद, वस्तुओं को आपूर्तिकर्ता से खरीदा जाता है जिसने निर्दिष्ट वस्तुओं की न्यूनतम कीमत उद्धृत की है।

(ई) वैश्विक निविदा:- दुनिया के सभी हिस्सों से निविदाएं आमंत्रित की जाती हैं। ये विदेशों से आपूर्ति के लिए बड़े अनुबंधों के लिए हैं या जब प्रस्तावित परियोजना में विदेशी सहयोग की आवश्यकता होती है।

उत्तर: 09(बी) मेल आर्डर बिजनेस:- मेल आर्डर बिजनेस एक प्रकार का रिटेल ट्रेड है जिसमें सभी व्यावसायिक गतिविधियां मेल (डाक) के माध्यम से होती हैं। सामान् यतः वी.पी.पी (देय मूल् य) के माध् यम से माल भेजा जाता है

मेल ऑर्डर व्यवसाय के प्रकार:

(ए) मेल ऑर्डर हाउस का निर्माण

(सी) बिचौलिए मेल ऑर्डर व्यवसाय

(ए) निर्माता मेल ऑर्डर हाउस: ये निर्माताओं द्वारा उनके द्वारा निर्मित सामान को सीधे उपभोक्ता को बेचने के लिए स्थापित किए जाते हैं, इस प्रकार बिचौलियों को समाप्त करते हैं

(बी) विभाग मेल आदेश व्यवसाय:- यह केवल एक डिपार्टमेंटल स्टोर का एक विभाग है जो निष्पादित करता है

(सी) बिचौलिए मेल ऑर्डर व्यवसाय - इस मामले में बिजनेस हाउस उत्पादन या थोक बिक्री में संलग्न नहीं है बल्कि केवल मेल द्वारा माल की बिक्री से संबंधित है। यह आवश्यक सामान खरीदता है, आंशिक रूप से ऑर्डर प्राप्त होने पर और आंशिक रूप से ऑर्डर की प्रत्याशा में, थोक विक्रेताओं से और उपभोक्ताओं को मेल द्वारा भेज देता है।

प्रश्न संख्या 10. परिभाषित करें: (ए) उद्योग (बी) वित्त (ई) निश्चित पूंजी

(डी) ओवरड्राफ्ट (ई) शेयर

उत्तर। 10(ए) उद्योग: उद्योग व्यावसायिक गतिविधि का वह हिस्सा है जो उत्पादों के उत्पादन, प्रसंस्करण या निर्माण से संबंधित है। उदाहरण के लिए- टैबलेट, कैप्सूल, सिरप और कई अन्य फॉर्मूलेशन हैं।

उपभोक्ता वस्तुओं इस आधार पर उद्योग को चार अलग-अलग प्रकारों में विभाजित किया जा सकता है:

(ए) उत्पादित माल के प्रकार

(बी) निवेश का आकार और राशि।

(सी) नियोजित पूंजी

(डी) उद्योगों का आधिकारिक वर्गीकरण

उत्तर। 10 (बी) वित्त- वित्त किसी भी व्यवसाय का जीवन रक्त है, वित्त को किसी भी समय धन के प्रावधान के रूप में परिभाषित किया जाता है जब उन्हें व्यवसाय की आवश्यकता होती है। वित्त के प्रकार हैं:

(ए) निश्चित पूंजी (बी) कार्यशील पूंजी

(ए) निश्चित पूंजी: - एक व्यवसाय की अचल पूंजी स्थायी संपत्ति, जैसे भूमि और भवन, संयंत्र और मशीनरी, फर्नीचर आदि में निवेश की जाती है।

(बी) कार्यशील पूंजी: - कार्यशील पूंजी को परिक्रामी या परिसंचारी पूंजी के रूप में भी जाना जाता है क्योंकि इसे व्यवसाय के जीवन काल के दौरान बार-बार निवेश, पुनर्प्राप्त और पुनर्निवेश किया जाता है।

उत्तर। 10 (ई) अचल पूंजी- एक व्यवसाय की अचल पूंजी को स्थायी संपत्ति, जैसे भूमि और भवन, संयंत्र, और मशीनरी, फर्नीचर, जुड़नार आदि में निवेश किया जाता है। इन परिसंपत्तियों की आवश्यकता एक व्यवसाय में अपनी गतिविधियों को चलाने के लिए होती है। . एक व्यवसाय कई स्रोतों से अपनी निश्चित पूंजी आवश्यकताओं को पूरा कर सकता है, जैसे,

(1) शेयर जारी करना

(2) अगर डिबेंचर जारी करें

(3) अपने स्वयं के लाभ को वापस जोतना

(4) सार्वजनिक जमा

(5) विशिष्ट संस्थानों से ऋण

(6) बैंक आदि से सावधि ऋण।

उत्तर। 10 (डी) ओवरड्राफ्ट - इस योजना के तहत, एक ग्राहक को चेक निकालने की अनुमति दी जाती है, भले ही उसके खाते में कोई शेष राशि न हो, यानी उसे अपने खाते से अधिक निकासी की अनुमति दी जाए। तथापि, बैंक ग्राहक के लिए एक सीमा निर्धारित करते हैं जिसके आगे आगे कोई आहरण नहीं हो सकता है। उदाहरण के लिए, एक ग्राहक के पास 40,000 रुपये जमा हैं और वह 1,00,000 रुपये के लिए चेक जारी करता है, उसके बारे में कहा जाएगा कि उसने 40,000 रुपये की राशि का आहरण किया है। 60,000. ग्राहक को प्रतिदिन 60,000 रुपये की राशि पर एक निर्दिष्ट दर पर ब्याज का भुगतान करना आवश्यक है।

उत्तर। 10 (ई) शेयर- यह वह पूंजी है जिसकी व्यवसाय को आवश्यकता होती है, जब बड़ी संख्या में भागों में विभाजित किया जाता है, तो प्रत्येक भाग को शेयर माना जाता है।

शेयर दो प्रकार के होते हैं:

(ए) वरीयता शेयर (बी) साधारण शेयर

उत्तर। 10 भर्ती- भर्ती आवश्यक कर्मियों की आपूर्ति के स्रोत की खोज करने और संगठन में नौकरियों के लिए आवेदन करने के लिए संभावित कर्मचारियों को प्रोत्साहित करने की प्रक्रिया है। फार्मासिस्ट की भर्ती राज्य या केंद्र सरकार की एजेंसियों, जैसे सेवा चयन बोर्ड द्वारा की जाती है। .

भर्ती के दो स्रोत हैं: (1) आंतरिक स्रोत (2) बाहरी स्रोत

प्रश्न संख्या 11: इस पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखें:

(a) एकाधिक दुकान (b) संहिताकरण के लाभ (c) रद्दी माल और अधिशेष निपटान

उत्तर: 11 (ए)) एकाधिक दुकान - खुदरा व्यापार की एक ही शाखा में कई दुकानें या चेन स्टोर दुकानों के समूह हैं। एक एकल व्यवसाय फर्म कई शाखाएं खोलती है जो शहर के विभिन्न इलाकों में देश के विभिन्न हिस्सों में स्थित हैं। मुख्य उद्देश्य ग्राहक के निवास के पास खरीदारी की सुविधा प्रदान करना है। सभी शाखाएं केंद्रीय रूप से नियंत्रित होती हैं और उनमें संचालन की एकरूपता होती है। प्रत्येक शाखा सामान की एक समान लाइन में काम करती है। प्रत्येक बहु-दुकान प्रणाली में एक प्रधान कार्यालय होता है जिसके निर्णय उसकी सभी शाखाओं को दिए जाते हैं। सभी वस्तुओं की कीमत प्रधान कार्यालय द्वारा निर्धारित की जाती है और प्रत्येक शाखा में समान शुल्क लिया जाता है। विभिन्न शाखाओं को वस्तुओं की आपूर्ति सीधे प्रधान कार्यालय से की जाती है। मल्टीपल शॉप सिस्टम के उदाहरण वैधंथ, डाबर, हमदर्द आदि हैं।

लाभ

1. मल्टीपल शॉप सिस्टम में उत्पादक और ग्राहक के बीच सीधा संपर्क होता है, जिससे बिचौलियों का मुनाफा खत्म हो जाता है।

2. वस्तुओं की निश्चित कीमत और मानक गुणवत्ता ग्राहकों का विश्वास जीतने में मदद करती है।

नुकसान

1. कई दुकानें सीमित श्रेणी के उत्पादों का सौदा करती हैं। ऐसे में ग्राहकों के पास ज्यादा विकल्प नहीं हैं।
2. इसके ग्राहकों को किसी भी सुविधा का कोई प्रावधान नहीं है।

उत्तर: 11 (बी) संहिताकरण के लाभ- संहिताकरण कोड प्रतीक या एक निर्दिष्ट करने की प्रक्रिया है

संहिताकरण के लाभ

1. विवरण में अस्पष्टता से बचा जाता है।
3. कोड स्टोर में पड़ी वस्तुओं की गोपनीयता सुनिश्चित करते हैं।
4. प्रत्येक संग्रहीत वस्तु को आसानी से पहचाना जाता है, विशेष रूप से, जहां एक ही वस्तु को एक से अधिक द्वारा जाना जाता है।

उदाहरण के लिए: एसिटाइल सैलिसिलिक एसिड टैबलेट को एस्पिरिन टैबलेट के रूप में भी जाना जाता है।

संहिताकरण के तरीके:

- 1) वर्णानुक्रम में 2) स्मरणीय विधि 3) संख्यात्मक विधि 4) दशमलव प्रणाली

उत्तर 11. (सी) स्क्रेप और अधिशेष निपटान:- स्क्रेप निर्माण प्रक्रिया से संयोग से प्राप्त अवशेष है।

सरप्लस आइटम वे आइटम हैं जिनकी संगठन द्वारा आवश्यकता नहीं होती है। यह आम तौर पर खराब कच्चे माल, अस्वीकृत घटकों, दोषपूर्ण भाग और उपकरण हैं।

यह प्रक्रियाएं आमतौर पर छोटे मूल्य का होता है, और आगे की प्रक्रिया के बिना पुनर्प्राप्त करने योग्य होता है, e.g . पाउडर और गोलियों, गैर-वापसी योग्य कंटेनरों और पैकिंग मामलों के प्रसंस्करण में प्राप्त बारीक दाने।

निम्नलिखित प्रकार

- (1) वैध स्क्रेप (2) प्रशासनिक स्क्रेप (3) दोषपूर्ण स्क्रेप (4) स्क्रेप का नियंत्रण

प्रश्न संख्या 12 नई दवा दुकान शुरू करने के लिए साइट का चयन करते समय किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?

उत्तर: एक नई दवा की दुकान शुरू करने के लिए साइट का चयन करते समय निम्नलिखित कारकों पर विचार किया जा सकता है

1. व्यावसायिक स्थान- व्यावसायिक इलाके में दवा की दुकान खोलना बेहतर है क्योंकि संख्या ऐसे इलाके में आने वाले लोग काफी बड़े होते हैं। यदि दवा की दुकान अच्छी दिखती है, तो यह अच्छी संख्या में ग्राहकों को आकर्षित कर सकती है।
2. घनी आबादी वाले आवासीय क्षेत्र- इस प्रकार का क्षेत्र हमेशा बेहतर होता है क्योंकि लोग शाम की सैर के दौरान आवश्यक दवाएं खरीदने के लिए प्रीफेक्ट कर सकते हैं।

3. विकासशील क्षेत्र- आजकल बड़े शहरों में नए इलाके बहुत तेजी से सामने आ रहे हैं। इसलिए, यह एक नई दवा की दुकान शुरू करने के लिए एक आदर्श स्थान है, क्योंकि प्रतिस्पर्धा की कोई समस्या नहीं है।

4. अस्पताल- यदि किसी अस्पताल या नर्सिंग होम का अपना दवा भंडारण नहीं है, तो चिकित्सकों के पास एक अच्छा अभ्यास है, तो आस-पास दवा की दुकान खोलने के लिए यह एक आदर्श स्थान है।

प्रश्न संख्या 13. बैंक को परिभाषित करें, भारत में मौजूद दो प्रकार के बैंकों की गणना और व्याख्या करें।

उत्तर: बैंक- बैंक एक संस्था है जो प्रमाणित प्रकार का वित्तीय व्यवसाय कर रही है। यह डिपोजिटरी से पैसा खरीदता है और बेचता है। यानी इसे उधारकर्ता को उधार दे। यह धन के आदान-प्रदान और संचरण की सुविधा भी प्रदान करता है।

बैंक के प्रकार:	(1) वाणिज्यिक बैंक	(2) बचत बैंक	(3) भूमि विकास बैंक
(4) सहकारी बैंक	5) औद्योगिक बैंक	(6) विनिमय बैंक	(7) मिश्रित बैंक

(1) सहकारी बैंक- इन बैंकों का गठन सहयोग के सिद्धांत पर किया जाता है। ये बैंक जनता को शेयर बेचकर और अपने सदस्यों और अन्य लोगों से जमा स्वीकार करके अपनी पूंजी एकत्र करते हैं। वे सरकार और केंद्रीय सहकारी बैंकों से ऋण और अनुदान भी प्राप्त करते हैं,

सहकारी बैंक त्रिस्तरीय पैटर्न पर संगठित होते हैं

1. प्राथमिक ऋण समितियां
2. जिला केंद्रीय सहकारी बैंक।
3. राज्य सहकारी बैंक।

प्राथमिक ऋण समितियाँ ग्राम स्तर पर, केन्द्रीय सहकारी बैंक जिला स्तर पर तथा राज्य सहकारी बैंक राज्य स्तर पर संगठित होते हैं। ये बैंक किसानों और लघु-औद्योगिक इकाइयों को अल्पकालिक वित्त प्रदान करते हैं।

प्राथमिक ऋण समितियाँ किसानों को ऋण प्रदान करती हैं। उन्हें जिला सहकारी बैंकों से ऋण मिलता है। राज्य सहकारी बैंकों का मुख्यालय संबंधित राज्य की राजधानी में है। वे अपने अधीन सभी जिला सहकारी बैंकों का प्रबंधन और नियंत्रण करते हैं। बैंक ऑफ इंडिया, इसके सदस्यों और अन्य व्यक्तियों और संस्थानों से प्राप्त जमा और ऋण।

(2) औद्योगिक बैंक- ये बैंक औद्योगिक प्रतिष्ठानों को मध्यम और दीर्घकालिक ऋण प्रदान करते हैं। सरकार। f भारत ने कई विशिष्ट संस्थान स्थापित किए हैं जो औद्योगिक प्रतिष्ठानों को ऋण प्रदान करते हैं। ये:

1. भारतीय औद्योगिक वित्त निगम
2. औद्योगिक ऋण निवेश
3. राष्ट्रीय लघु-स्तरीय औद्योगिक निगम
4. भारतीय औद्योगिक विकास बैंक

इसी प्रकार राज्य सरकारों ने भी ऋण को पूरा करने के लिए अपना स्वयं का वित्तीय अनुपात स्थापित किया है

अपने संबंधित राज्यों में औद्योगिक चिंता की आवश्यकता। लाइफ इंश्योरेंस कॉर्पोरेशन और यूनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया जैसी संस्थाएं भी औद्योगिक को टर्म प्रदान करती हैं

प्रश्न संख्या 14: इस पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखें:

(ए) तरलता अनुपात

(बी) दोहरी पहलू अवधारणा

(सी) पेटीएम कैश बुक

(डी) नियंत्रण

बजट के लाभ

उत्तर: 14 (ए) तरलता अनुपात: इन अनुपातों, जो अल्पकालिक वित्तीय स्थिति के अनुपात विश्लेषण का गठन करते हैं, का उपयोग फर्म की वर्तमान दायित्वों को पूरा करने की क्षमता को मापने के लिए किया जाता है। निम्नलिखित दो अनुपात शीर्ष के अंतर्गत आते हैं- (i) चालू अनुपात (ii) त्वरित अनुपात

(1) चालू अनुपात:- इसे कार्यशील पूंजी अनुपात भी कहा जाता है और यह सभी विश्लेषणात्मक में सबसे व्यापक रूप से उपयोग किया जाता है

बैलेंस शीट के आधार पर डिवाइड। यह फर्म की वर्तमान परिसंपत्तियों को उसकी वर्तमान देनदारियों से मिलाता है।

वर्तमान अनुपात-वर्तमान संपत्ति / वर्तमान देनदारियां

आम तौर पर 2 का वर्तमान अनुपात संतोषजनक माना जाता है। प्रत्येक के लिए दो साधनों का वर्तमान अनुपात

वर्तमान देनदारियों का रुपया, उन्हें चुकाने के लिए दो रुपये की चालू संपत्ति उपलब्ध है। एक संतोषजनक चालू अनुपात एक फर्म को अपने अल्पकालिक दायित्वों को पूरा करने में सक्षम बनाता है और इस तरह व्यवसाय के सुचारू संचालन को सुनिश्चित करता है।

(ii) त्वरित अनुपात इसे अम्ल परीक्षण अनुपात भी कहते हैं। इसका उपयोग फर्म की अपनी देनदारियों को पूरा करने के लिए अपनी वर्तमान संपत्ति को जल्दी से नकदी में बदलने की क्षमता को मापने के लिए किया जाता है।

त्वरित अनुपात त्वरित संपत्ति/वर्तमान देनदारियां।

त्वरित संपत्ति का अर्थ है वर्तमान संपत्ति जिसे तुरंत या अल्प सूचना पर नकद में परिवर्तित किया जा सकता है

मूल्य में कमी के बिना त्वरित संपत्ति में नकद और बैंक शेष, प्रतिभूतियां और देनदार शामिल हैं। वर्तमान अनुपात में त्वरित अनुपात अधिक उपयोगी है क्योंकि यह एक फर्म की तरलता का अधिक कठोर परीक्षण प्रदान करता है।

उत्तर 14 (बी) दोहरे पहलू की अवधारणा- व्यवसाय करने का मुख्य उद्देश्य लाभ कमाना है। अर्जित लाभ को लेखांकन अवधि के अंत में पूंजी में जोड़ा जाता है। पूंजी वह है जो मालिक के पास तब रहती है जब व्यवसाय की उपलब्ध संपत्तियों से सभी बाहरी देनदारियों का भुगतान किया जाता है और निम्नलिखित बैलेंस शीट समीकरण द्वारा मिश्रित किया जा सकता है: - पूंजीगत संपत्ति- देनदारियां

संपत्ति- देनदारियां+ पूंजी

समीकरण लेखांकन का आधार है। उपरोक्त समीकरण को के स्थान पर और विस्तृत किया जा सकता है

विभिन्न प्रकार की देनदारियों और परिसंपत्तियों द्वारा सावधि देनदारियां और संपत्तियां।

संपत्ति - पूंजी + देयताएं

उदा. इमारत -

उत्तर। 14 (सी) क्षुद्र रोकड़ बही - प्रत्येक व्यावसायिक संगठन में, बड़ी संख्या में छोटे भुगतान, जैसे, वाहन (बस, टैक्सी), स्टेशनरी, डाक, टेलीग्राम, कार्टेज और अन्य विविध खर्च किए जाते हैं। यदि इन तीनों भुगतानों को खजांची द्वारा नियंत्रित किया जाता है और रोकड़ बही में दर्ज किया जाता है, तो प्रक्रिया बहुत बोझिल पाई जाती है। खजांची पर अनावश्यक रूप से अधिक बोझ पड़ेगा और सभी खातों को बनाए रखने के लिए एक बड़ी रोकड़ बही की आवश्यकता होगी। इससे बचने के लिए, एक छोटा कैशियर नियुक्त किया जाता है जो सभी छोटे भुगतान करता है और उन्हें अपनी कैश बुक में दर्ज करता है जिसे पेटीएम कैश बुक कहा जाता है।

क्षुद्र कैश बुक का प्रारूप

Dr.

Cr.

दिनांक	ब्यौरे	कुल राशि रु	तिथि	विवरण	वाउचर	कुल राशि रु	अचल	दुलाई	टिप्पणियाँ

उत्तर: 14(डी)बजटीय नियंत्रण के लाभ

1. बजटीय नियंत्रण बजट की तैयारी में प्रबंधन के सभी स्तरों के विचार को जोड़ता है। अंतिम निर्णय पूरे संगठन के संयुक्त निर्णय का प्रतिनिधित्व करते हैं, न कि केवल एक के निर्णय का व्यक्ति या व्यक्तियों का समूह।
2. यह सबसे अधिक लाभदायक चैनलों में पूंजीगत व्यय को निर्देशित करता है।
3. नकद प्राप्तियों और व्यय का बजट व्यवसाय के कुशल संचालन के लिए पर्याप्त कार्यशील पूंजी और अन्य संसाधनों को सुनिश्चित करता है।
4. बजट विभिन्न विभागों की गतिविधियों और उनके कार्यों को उनके लिए सीमा और लक्ष्य निर्धारित करके समन्वयित करता है।

प्रश्न संख्या 15: अंतर करें:

(ए) आंतरिक उपयोगकर्ता और बाहरी उपयोगकर्ता

(बी) ट्रायल बैलेंस और बैलेंस शीट

(सी) बुक कीपिंग और अकाउंटिंग

उत्तर: 15 (ए) आंतरिक उपयोगकर्ता और बाहरी उपयोगकर्ता

S.no	आंतरिक उपयोगकर्ताओं	बाहरी उपयोगकर्ताओं
------	---------------------	--------------------

1.	बैंक के अधिकारी और कर्मचारी इसी श्रेणी में आते हैं।	निवेशक, लेनदार, कर प्राधिकरण, श्रमिक संघ, ग्राहक इस श्रेणी में आते हैं।
2.	वे व्यावसायिक चिंता की वित्तीय स्थिति के बारे में प्रत्यक्ष जानकारी हैं।	वे व्यावसायिक चिंता की वित्तीय स्थिति के बारे में प्रत्यक्ष जानकारी नहीं हैं।
3.	आंतरिक उपयोगकर्ताओं के लिए आवश्यक जानकारी हैं a) वे उत्पाद जो अधिक लाभदायक हैं। b) प्रत्येक उत्पाद के निर्माण की लागत। c) विस्तार करने के लिए आवश्यक धन व्यापार।	इन सभी सूचनाओं की बाहरी उपयोगकर्ताओं की आवश्यकता नहीं होती है।
4	आंतरिक प्रयोक्ताओं जानकारी की रुचि नहीं है	बाहरी प्रयोक्ता व्यावसायिक उद्यम की वित्तीय स्थिति, प्रदर्शन और व्यावसायिक उद्यम की कमाई क्षमता का मूल्यांकन करने के लिए उसकी संपत्ति और देनदारियों की जानकारी में अधिक रुचि रखते हैं।

उत्तर: 15 (बी) ट्रायल बैलेंस और बैलेंस शीट

S.no	ट्रायल बैलेंस	बैलेंस शीट
1.	यह लेनदेन की पोस्टिंग की अंकगणितीय सटीकता की जांच करने के लिए तैयार किया जाता है	यह की वित्तीय स्थिति जानने के लिए तैयार है
2.	यह डेबिट बैलेंस और क्रेडिट बैलेंस दिखाता है।	यह देनदारियों और संपत्तियों को दर्शाता है।
3.	ट्रायल बैलेंस अदालत द्वारा मान्यता प्राप्त नहीं है।	बैलेंस शीट अदालत द्वारा मान्यता प्राप्त है।
4.	ट्रायल बैलेंस तैयार करना जरूरी नहीं है।	लेखांकन अवधि के अंत में एक बैलेंस शीट तैयार करना आवश्यक है।
5.	आम तौर पर शुरुआती स्टॉक एक परीक्षण में दिखाई देता है, बैलेंस और क्लोजिंग स्टॉक नहीं।	संपत्ति के पक्ष में बैलेंस शीट का केवल समापन स्टॉक दिखाई देता है

उत्तर: 15 (सी) बुक कीपिंग और अकाउंटिंग

S.no	बुक कीपिंग	लेखांकन

1.	यह सभी लेन-देनों को व्यवस्थित और सही ढंग से रिकॉर्ड करने की एक कला है जिसमें मूल प्रविष्टि की पुस्तकों में धन या धन का हस्तांतरण शामिल है।	यह रिकॉर्ड किए गए लेनदेन की सटीकता की जांच और जांच करने वाला विज्ञान है।
2.	बहीखाता पद्धति के अंतर्गत अभिलेख बाहरी पार्टियों के लिए नहीं होते हैं।	अकाउंटेंसी सभी संबंधित बाहरी पार्टियों को आवश्यक जानकारी देती है।
3.	बही खाता पद्धति के अंतर्गत बनाए गए अभिलेखों के लिए सहायक दस्तावेज, वाउचर कहलाते हैं, तैयार किए जाते हैं।	बही खाता पद्धति के अंतर्गत अभिलेख लेखांकन सूचना का आधार होते हैं।
4.	बुक-कीपिंग का काम अक्सर कनिष्ठ कर्मचारियों द्वारा किया जाता है, जिनकी जिम्मेदारी काफी कम होती है।	लेखांकन कार्य वरिष्ठ लेखांकन द्वारा किया जाता है जिसकी जिम्मेदारी संगठन में बहुत अधिक होती है।
5.	यह पूरी तरह से और संतुलन से संबंधित है यह परीक्षण संतुलन और बही में विभिन्न खातों को तैयार करने में मदद करता है। हिसाब किताब।	अंकगणित की जाँच करना की परिशुद्धता

प्रश्न संख्या 16. के बीच अंतर लिखें

(ए) थोक व्यापार और खुदरा स्वामित्व

(बी) एकमात्र व्यापार और साझेदारी

(सी) आंतरिक व्यापार और अंतरराष्ट्रीय व्यापार

उत्तर: 17 (ए) थोक व्यापार और खुदरा व्यापार

क्रमांक	थोक का काम	खुदरा व्यापार
1.	इस व्यापार में, माल की बिक्री अपेक्षाकृत बड़ी मात्रा में व्यापारी जो उपभोक्ताओं और खुदरा विक्रेता के सीधे संपर्क में हैं।	इस व्यापार में, खुदरा विक्रेता उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं के अनुसार उनकी आवश्यकता के अनुसार कम मात्रा में आपूर्ति करता है।
2.	थोक व्यापारी माल के निर्माता या निर्माता और खुदरा व्यापारियों के बीच एक कड़ी के रूप में कार्य करता है।	खुदरा विक्रेता थोक व्यापारी या उपभोक्ता के बीच एक कड़ी के रूप में कार्य करता है।
3.	फार्मास्युटिकल व्यापार में थोक व्यापारी डीलर, सुपर डिस्ट्रीब्यूटर थोक विक्रेता की भूमिका निभाता है	फार्मास्युटिकल व्यापार में, केमिस्ट या ड्रगिस्ट एक रिटेलर की भूमिका निभाता है

उत्तर: 17 (बी) एकमात्र स्वामित्व और साझेदारी

क्रमांक	एकल स्वामित्व	साझेदारी
1.	एक अकेला व्यक्ति व्यवसाय का स्वामी होता है	व्यवसाय चलाने के लिए दो या अधिक व्यक्ति, अधिकतम बीस तक एक साथ जुड़ सकते हैं
2.	व्यवसाय का प्रबंधन और नियंत्रण मालिक द्वारा किया जाता है	व्यवसाय का प्रबंधन और नियंत्रण

		भागीदारों द्वारा किया जाता है।
3.	व्यापार अस्थिर है। यह मालिक की मृत्यु या दिवालियेपन के साथ समाप्त होता है।	व्यवसाय अपेक्षाकृत अधिक स्थिर है
4.	पूँजी मालिक द्वारा निवेश किया जाता है	पूँजी भागीदारों द्वारा निवेश किया जाता है
5.	किसी भी समय प्रबंधन पैटर्न को बदलने के लिए मालिक स्वतंत्र है	यह भागीदारों की सहमति पर निर्भर करता है

उत्तर: 17 (सी) आंतरिक व्यापार और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार

क्रमांक	आंतरिक व्यापार	अंतर्राष्ट्रीय व्यापार
	इसे गृह व्यापार भी कहते हैं	इसे विदेशी व्यापार भी कहते हैं
1.	आंतरिक व्यापार का अर्थ है वस्तुओं का आदान-प्रदान।	बाहरी व्यापार का अर्थ है किसी देश की सीमाओं के भीतर वस्तुओं का आदान-प्रदान और नागरिकों, व्यावसायिक फर्मों या विभिन्न देशों की सरकार के बीच सेवाएं।
2.	भुगतान लेनदेन संबंधित देश की अपनी मुद्रा में किए जाते हैं, मुद्रा सीधे या बैंकिंग के माध्यम से भुगतान किए जाते हैं।	भुगतान लेनदेन संबंधित विदेशी मुद्रा में किए जाते हैं
3.	आंतरिक व्यापार को वर्गीकृत किया जाता है —) थोक व्यापार —) खुदरा व्यापार	बाहरी व्यापार को वर्गीकृत किया जाता है क) आयात व्यापार बी) निर्यात व्यापार ग) एंट्रेपोट व्यापार
4.	माल की आवाजाही परिवहन प्रणाली के स्वामित्व वाली राज्य सरकार, केंद्र सरकार के माध्यम से है।	माल के आवाजाही अंतरराष्ट्रीय परिवहन प्रणाली के माध्यम से है
5.	आंतरिक व्यापार का अर्थ है किसी देश की सीमा के भीतर वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान	बाहरी व्यापार का अर्थ है नागरिकों, व्यापारिक फर्म या विभिन्न देशों की सरकार के बीच वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान।

प्रश्न 18: दवा की दुकान के लिए लेआउट, साइट का चयन, स्थान और कानूनी आवश्यकताएं दें।

उत्तर: लेआउट डिजाइन: दवा की दुकान के लिए लेआउट अच्छी तरह से डिजाइन और न्यायिक रूप से योजनाबद्ध होना चाहिए और यह आदर्श दवा दुकान के लिए महत्वपूर्ण है।

अच्छे लेआउट डिजाइन का उद्देश्य:

- 1 सामान्य: दवा की दुकान में प्रवेश करने वाला व्यक्ति, दवा की दुकान में अधिक ग्राहकों को आकर्षित करने और प्रत्येक की कुल खरीद की मात्रा में वृद्धि करने के लिए।
- 2 विशिष्ट: लागत में कमी, फर्श क्षेत्र का उचित उपयोग, दवा के सभी कोनों को सक्रिय करने की संभावना स्टोर, प्रकाश, गर्मी और नमी के बुरे प्रभावों के खिलाफ दवा के लिए उचित सुरक्षा की संभावना, फार्मसी पेशे की बदलती प्रवृत्ति का लचीलापन, सही पर्यवेक्षण, सुविधाजनक स्थान दुकान के भीतर दवा और नियंत्रित यातायात पैटर्न।
- 3 साइट का चयन: साइट के चयन से बहुत सारे ग्राहक आकर्षित होने चाहिए। इसे के अनुसार सर्वोत्तम पेशकश करनी चाहिए मालिक की वित्तीय स्थिति और पेशेवर क्षमता भी है।

स्थान:

भौगोलिक, सामान्य, विशिष्ट, कार्यात्मक, संदिग्ध, अवरोधन, उत्पादक

शहरी ग्रामीण

केंद्रीय जिला, खुदरा जिला, आवासीय, शॉपिंग सेंटर

साइट के चयन को प्रभावित करने वाले कारक:

- 1) क्षेत्र में चिकित्सक की संख्या
- 2) जनसंख्या घनत्व
- 3) ट्रैफिक काउंट
- 4) चिकित्सकों से निकटता
- 5) स्वास्थ्य सुविधाओं से निकटता
- 6) पार्किंग स्थल के सबसे नजदीक
- 7) व्यापारिक क्षेत्र में लोगों का आय समूह
- 8) फार्मसी का आकार और दुकानें
- 9) फार्मसी के सामने और सामान्य उपस्थिति
- 10) व्यापारिक क्षेत्र में प्रचलित आयु वर्ग के लोग
- 11) फार्मासिस्ट और व्यापारी के निकटतम भविष्य की योजना

फार्मसी का स्थान होना चाहिए:

- 1) ग्राहक को फार्मसी के माध्यम से जल्दी से आकर्षित किया जाना चाहिए
- 2) दुकान में कोई छिपा हुआ या 'एल' आकार का कोना नहीं होना चाहिए

3) दवा की दुकान के मालिक को उपलब्ध क्षेत्र को सक्रिय करने में सक्षम बनाना चाहिए।

4) स्टोर के लिए लेआउट आसान लेआउट चाहिए

एक आयताकार आकार की फ़ार्मसी जिसमें छोटी ओर वाली सड़क (लंबाई, चौड़ाई अनुपात 2.5:1 है) के साथ एकदम सही है, यह डिज़ाइन न केवल दवा की दुकान के माध्यम से संरक्षकों को आकर्षित करता है बल्कि बिक्री क्षेत्र को भी सक्रिय करता है।

कानूनी आवश्यकताएं: ड्रग एंड कॉस्मेटिक एक्ट के अनुसार, ड्रग स्टोर को निम्नलिखित आवश्यकताएं को पूरा करना चाहिए

1) फार्मासिस्ट अधिनियम के तहत पंजीकृत होना चाहिए।

2) दवा भंडार पंजीकृत होना चाहिए

3) ड्रग स्टोर के पास ड्रग एंड कॉस्मेटिक एक्ट के तहत सभी लाइसेंस होने चाहिए। लाइसेंस धारक को सुनिश्चित करना चाहिए कि इसके लिए निर्दिष्ट सभी शर्तों को पूरा किया जाना चाहिए।

4) प्रतिष्ठान में भण्डारण एवं भण्डारण की समुचित व्यवस्था होनी चाहिए।

प्रश्न 19: मालसूची नियंत्रण के उद्देश्यों और महत्व की व्याख्या करें। वस्तु सूची नियंत्रण तकनीक की ABC विश्लेषण पद्धति की चर्चा कीजिए।

उत्तर: इन्वेंटरी में कच्चे माल, सामान्य स्टोर, मशीनरी, स्पेयर पार्ट्स, अर्द्ध तैयार उत्पाद के साथ-साथ तैयार उत्पाद शामिल हैं। उत्पादन और बिक्री को प्रभावित किए बिना खरीद और भंडारण लागत को न्यूनतम संभव रखें।

उद्देश्य:

(i) अत्यधिक स्टॉक को समाप्त करके इन्वेंट्री में पूंजी निवेश को कम करना;

(ii) निर्बाध उत्पादन के लिए और उपभोक्ता से मिलने के लिए आवश्यक सूची की उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए माँग;

(iii) इन्वेंट्री जरूरतों की योजना के लिए वैज्ञानिक आधार प्रदान करना;

(iv) उचित सुरक्षा स्टॉक बनाए रखते हुए मांग में उतार-चढ़ाव से निपटने के लिए; इन्वेंटरी नियंत्रण के लाभ:

1. यह पूंजी के अनावश्यक बंधन माल को कम करके फर्म की तरलता की स्थिति में सुधार करता है

2. यह सामग्री के उचित स्टॉक को बनाए रखते हुए सुचारू उत्पादन संचालन सुनिश्चित करता है।

3. यह तैयार उत्पादों के पर्याप्त स्टॉक के माध्यम से ग्राहकों को नियमित और समय पर आपूर्ति की सुविधा प्रदान करता है।

4. यह फर्म को कच्चे माल की डिलीवरी के समय में बदलाव से बचाता है।

5. यह उत्पादन शेड्यूलिंग की सुविधा देता है, सामग्री की कमी और डुप्लिकेट ऑर्डरिंग से बचा जाता है।

6. यह अप्रचलन, गिरावट, क्षति, आदि से होने वाले नुकसान को कम करने में मदद करता है:

7. यह फर्मों को कीमतों में उतार-चढ़ाव का लाभ लेने के लिए आर्थिक लॉट खरीद के माध्यम से सक्षम बनाता है जब कीमतें कम हैं।

सूची नियंत्रण की सीमाएं:

(i) कुशल इन्वेंट्री नियंत्रण विधियाँ व्यावसायिक जोखिम को कम कर सकती हैं लेकिन समाप्त नहीं कर सकती हैं।

(ii) ग्राहक को बेहतर सेवा के माध्यम से बेहतर बिक्री के उद्देश्य; सूची में कमी

निवेश के आकार को कम करना और सुचारू उत्पादन संचालन द्वारा उत्पादन की लागत को कम करना एक दूसरे के विरोधी हैं।

(iii) इन्वेंटरी का नियंत्रण जटिल है क्योंकि यह कई कार्य करता है। इसे साझा जिम्मेदारियों के रूप में देखा जाना चाहिए।

एबीसी विश्लेषण: यह विधि वार्षिक सूची मूल्य पर आधारित है।

सबसे पहले इस सूत्र का प्रयोग करें, पिछले वर्ष के दौरान उपयोग की गई प्रत्येक सामग्री/भाग में इकाइयों की संख्या*लागत (इकाई) फिर इन्वेंट्री आइटम को उसके वार्षिक मूल्य के क्रम में (ए, बी, सी समूहों में) रैंक किया जाता है, उच्च टर्नओवर और भारी होने के कारण उच्च मूल्य की वस्तुओं की सूची को सावधानीपूर्वक नियंत्रित निवेश किया जाना है।

कम मूल्य की वस्तुओं की सूची, सूची प्रबंधन की लागत महत्वपूर्ण है और होनी चाहिए नियंत्रित किया जा सकता है क्योंकि इसमें अधिक इन्वेंट्री बचत होती है।

इस दृष्टिकोण के अनुसार, 3 मुख्य श्रेणियाँ हैं:

1 ए श्रेणी की वस्तुएं: कक्षा ए कुल वस्तुओं की संख्या का केवल 1% है, लेकिन वस्तुओं की कुल लागत का 60-70% है। इन मदों के नियंत्रण की आवश्यकता है:

ए) खपत की मांग

बी) खरीद कार्यक्रम निर्धारित करना

सी) सुरक्षा स्टॉक का निर्धारण

३) प्राप्ति और निरीक्षण के लिए प्रक्रिया स्थापित करना

इन वस्तुओं में होना चाहिए:

1) सटीक आवश्यकता के आधार पर खरीद की जानी चाहिए

2) अपशिष्ट नियंत्रण उपायों का पालन किया जाता है

3) सस्ता विकल्प निर्धारित किया जाना चाहिए

4) समय-समय पर इन्वेंट्री की बार-बार जाँच करना

5) सामग्री के नुकसान को रोकने के उपाय किए जाने चाहिए

6) सटीक लागत की गणना की जानी चाहिए

7) कम सुरक्षा स्टॉक बनाए रखा जाना चाहिए

2) बी क्लास आइटम: इस क्लास में ऐसे आइटम होते हैं जो न तो सस्ते होते हैं और न ही महंगे। इन मदों में कुल स्टॉक का लगभग 25% और इन्वेंट्री पर कुल निवेश का लगभग 30% होता है। निम्नलिखित नियंत्रण हैं:

1) सटीक आवश्यकता के आधार पर खरीद की जानी चाहिए।

2) लागत औसत आधार पर होनी चाहिए।

3) समय-समय पर इन्वेंट्री की बार-बार जाँच करना

4) मध्यम सुरक्षा स्टॉक बनाए रखा जाना चाहिए

3) सी श्रेणी की वस्तुएँ: इस वर्ग की वस्तुएँ कुल वस्तु-सूची का 60-70% होती हैं, लेकिन सूची पर कुल निवेश का केवल 20% ही आवश्यक होता है। इस मद पर विशेष ध्यान दिया जाना चाहिए।

निम्नलिखित उपाय हैं:

1) अनुमानित उपयोग के आधार पर खरीदना चाहिए।

2) लागत औसत आधार पर होनी चाहिए।

3) आदेश देने वाले लिपिक के स्तर पर सूची की बार-बार जाँच करना

4) बड़ा सुरक्षा स्टॉक बनाए रखा जाना चाहिए

प्रश्न 20: प्रेरणा के सिद्धांतों और अच्छे नियंत्रण प्रणाली की आवश्यकताओं का वर्णन करें।

उत्तर: जर्नल ऑफ एक्सटेंशन के अनुसार अभिप्रेरण उद्देश्य और आशय व्यवहार प्रदान करने की मनोवैज्ञानिक प्रक्रिया है। प्रेरणा सिद्धांतों का उपयोग करके, प्रबंधन कर्मचारियों को कार्रवाई करने और स्व-निर्देशित बनने के लिए प्रेरित कर सकता है। अभिप्रेरण की शुरुआत विशिष्ट आवश्यकताओं की पहचान करने और उन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए समाधान प्रदान करने से होती है। कर्मचारी प्रेरणा के संबंध में प्रबंधन में विभिन्न सिद्धांत मौजूद हैं जिनका अध्ययन और कार्यान्वयन किया गया है।

1) मास्लो सिद्धांत: मास्लो मानव आवश्यकताओं की दो महत्वपूर्ण विशेषताओं पर प्रकाश डालता है: 1) मनुष्य की आवश्यकता उसके पास जो है उस पर निर्भर करती है। अच्छे प्रबंधक को चाहिए कि वह अपने कर्मचारी को मनुष्य की अतृप्त आवश्यकता की पूर्ति के अवसर प्रदान करके प्रेरित करे

2) मानवीय आवश्यकताओं को मानवीय आवश्यकताओं के अनुक्रम में व्यवस्थित किया जाता है। निचले स्तर की जरूरतें पहले पूरी होती हैं फिर उच्च स्तर की जरूरतें मांग पर हैं। उन्होंने जरूरतों को पांच श्रेणियों में वर्गीकृत किया।

आत्मदिल्क्ष्पी

आदर

सामाजिक आवश्यकताएं

सुरक्षा की जरूरत

मनोवैज्ञानिक जरूरतें

इस सिद्धांत के अनुसार, प्रेरणा की एक उचित प्रणाली में, प्रबंधक को सभी माध्यमिक आवश्यकताओं को प्रदान करना चाहिए। सामाजिक गतिविधि के साथ संयुक्त नौकरी की सुरक्षा उसे सुरक्षा आवश्यकताओं को पूरा करने में मदद कर सकती है। उचित पदोन्नति की तकनीक और अधिकार सौंपने से उसे संतुष्टि मिलती है। प्रशंसा या पदोन्नति से कार्य की पहचान मान-सम्मान की पूर्ति करेगी। संतुष्ट कार्यक्षेत्र प्रत्येक प्रबंधक के लिए सफलता की कुंजी है।

2) डगलस मैकग्रेगर सिद्धांत: सिद्धांत में सिद्धांत X और सिद्धांत Y के रूप में संगठन में मनुष्य के दो विपरीत विचार हैं। सिद्धांत X संगठन में मनुष्य के पारंपरिक दृष्टिकोण का प्रतिनिधित्व करता है और सिद्धांत Y व्यक्ति और संगठन दोनों को इंगित करता है। इन दो सिद्धांतों को प्रबंधक ने अपने अधीनस्थ को प्रेरित करने के लिए अपनाया।

सिद्धांत X	सिद्धांत Y
लोग काम को नापसंद करते हैं	काम उतना ही स्वाभाविक है जितना कि आराम या खेल
उन पर दबाव बनाया जाना चाहिए, लक्षित करने के लिए नियंत्रित, निर्देशित किया जाना चाहिए.	लोगों ने उन्हें काम करने के लिए मजबूर नहीं किया है।
बाहरी नियंत्रण, धमकी या सजा	आत्म नियंत्रण, आत्म निर्देशन

3) हर्ज़बर्ग स्वच्छता सिद्धांत: स्वच्छता मुख्य रूप से संतुष्टि को रोकने के लिए असंतोष को रोकती है। यह काम के माहौल या नौकरी की सामग्री से संबंधित है। इनमें शामिल हैं: उपलब्धि, मान्यता, चुनौतीपूर्ण कार्य, बड़ी हुई जिम्मेदारी, विकास और विकास।

स्वच्छता कारकों में शामिल हो सकते हैं:

कंपनी की नीतियां, पर्यवेक्षण, काम करने की स्थिति, अंतर कार्मिक संबंध, वेतन, स्थिति और सुरक्षा। इन्हें रखरखाव कारक भी कहा जाता है।

अच्छी नियंत्रण प्रणाली की आवश्यकताएं:

नियंत्रण की एक आदर्श प्रणाली वह है जो नियंत्रण कार्य को आसान, प्रभावी और सुचारू बनाती है।

1. उपयुक्तता: नियंत्रण प्रणाली किसी की जरूरतों, गतिविधि के प्रकार और परिस्थितियों के लिए उपयुक्त उद्यम होनी चाहिए।

नियंत्रण प्रबंधकीय स्थिति के माध्यम से निष्पादित किया जाता है। वर्तमान प्रदर्शन से संबंधित सूचना का प्रवाह नियोजित संगठनात्मक संरचना के अनुरूप होना चाहिए। ताकि विभिन्न स्तरों पर नौकरी की स्थिति के अनुसार विचलन की सूचना संगठन को दी जा सके।

2. सादगी: प्रभावी होने के लिए, नियंत्रण प्रणाली स्पष्ट होनी चाहिए, समझने में आसान और संचालित होनी चाहिए। जब तक नियंत्रण प्रणाली इसके कार्यान्वयन के लिए जिम्मेदार लोगों द्वारा ठीक से समझा जाता है, यह सफल नहीं हो सकता है। एक जटिल प्रणाली यह न केवल गतिविधियों के प्रदर्शन में बाधा उत्पन्न करेगा, बल्कि यह इसकी अपेक्षा की परिणाम भी नहीं लाएगा।

3. वस्तुनिष्ठता: मानकों का निर्धारण, प्रदर्शन का मापन और सुधारात्मक कार्रवाई वस्तुनिष्ठ और अवैयक्तिक होनी चाहिए। व्यक्तिपरक और मनमाना नियंत्रण प्रभावी नहीं हो सकता। यह आवश्यक है कि वास्तविक प्रदर्शन को आंकने के लिए मानक स्पष्ट, निश्चित और संख्यात्मक शब्दों में बताए गए हों।

4. किफायती: नियंत्रण की प्रणाली उनकी लागत के लायक होनी चाहिए। उन्हें शामिल खर्चों को सही ठहराना चाहिए। नियंत्रण प्रणाली की लागत इसके उपयोग से संभावित बचत से अधिक नहीं होनी चाहिए। नियंत्रण की लागत पर नियंत्रण रखने के लिए जटिल नियंत्रण प्रणाली से बचना चाहिए। इसलिए, नियंत्रण प्रणाली को उन कारकों पर केंद्रित करना आवश्यक हो जाता है जो लागत को कम रखने और प्रणाली को किफायती बनाने के लिए महत्वपूर्ण हैं।

5. लचीलापन: नियंत्रण की प्रणाली लचीली होनी चाहिए, यानी योजनाओं को बदलने के लिए भी काम करने योग्य। एक

अच्छी नियंत्रण प्रणाली को एक गतिशील व्यापारिक दुनिया के निरंतर बदलते पैटर्न के साथ तालमेल बिठाना चाहिए। यह बदलती परिस्थितियों के प्रति उत्तरदायी होना चाहिए। नियंत्रण प्रणाली लचीली होनी चाहिए ताकि इसे किसी योजना में किसी भी संशोधन या परिवर्तन के लिए समायोजित किया जा सके।

6. त्वरित रिपोर्टिंग: नियंत्रण प्रणाली को लागू करने में समय एक महत्वपूर्ण तत्व है। अधीनस्थों को अपने वरिष्ठों को वास्तविक परिणामों और मानकों से सभी विचलनों के बारे में शीघ्रता से सूचित करना चाहिए। सूचना की सूचना देने में विलम्ब नियंत्रण को अप्रभावी बना देगा। सुधारात्मक कार्रवाई शुरू करने में भी तत्परता की जरूरत है। त्वरित रिपोर्टिंग विचलन के समय पर निपटान में मदद करती है।

7. विचारोत्तेजक: एक नियंत्रण प्रणाली को न केवल प्रदर्शन को मापना चाहिए और विचलन का पता लगाना चाहिए; इसे उपचारात्मक उपायों का भी सुझाव देना चाहिए। दूसरे शब्दों में, अच्छी नियंत्रण प्रणाली स्व-सुधारात्मक होनी चाहिए। वास्तव में, एक नियंत्रण प्रणाली तभी प्रभावी हो सकती है जब उसे आंतरिक कामकाज का हिस्सा माना जाता है, न कि एक तंत्र के रूप में, जो बाहर से संचालित होता है,

8. अग्रगामी: नियंत्रण प्रणाली को भविष्य की ओर निर्देशित किया जाना चाहिए। वास्तव में, नियंत्रण प्रणाली को कभी-कभी इस तरह से तैयार किया जा सकता है कि संभावित विचलन या समस्याओं का अनुमान लगाया जा सके।

यह मुझे निवारक होना चाहिए न कि केवल सुधारात्मक आदर्श नियंत्रण स्वतःस्फूर्त होता है। नकद पूर्वानुमान और नकद नियंत्रण एक उदाहरण है जहां एक वित्तीय प्रबंधक भविष्य की नकदी की जरूरतों का पूर्वानुमान लगा सकता है और अग्रिम रूप से प्रदान कर सकता है।

9. व्यक्तिगत जिम्मेदारी: नियंत्रण तब प्रभावी हो सकता है जब वह नौकरियों या कार्यों के बजाय व्यक्तियों पर केंद्रित हो।

10. सामरिक बिंदु नियंत्रण: मानकों से सभी विचलन समान महत्व के नहीं हैं। इसलिए, सभी विचलन को नियंत्रित करना वांछनीय नहीं है। इसलिए, नियंत्रण प्रणाली को प्रमुख, महत्वपूर्ण या रणनीतिक बिंदुओं पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए, जिन पर प्रबंधन ध्यान देने की आवश्यकता होती है। प्रभावी और कुशल नियंत्रण अपवाद द्वारा नियंत्रण है। अनियंत्रित विचलनों पर अधिक ध्यान देने और विचार करने की आवश्यकता नहीं है।

11. आत्म-नियंत्रण: विभिन्न विभागों को खुद पर नियंत्रण रखने के लिए कहा जा सकता है। यदि किसी विभाग की अपनी नियंत्रण प्रणाली हो सकती है, तो अधिकांश विस्तृत नियंत्रण विभाग के भीतर ही नियंत्रित किए जा सकते हैं। आत्म-नियंत्रण की इन उप-प्रणालियों को एक समग्र नियंत्रण प्रणाली के लिए एक साथ जोड़ा जा सकता है।

12. प्रतिक्रिया: टी का अर्थ है पिछले प्रदर्शन की जानकारी। प्रभावी नियंत्रण के लिए का नियमित प्रवाह वास्तविक प्रदर्शन के बारे में जानकारी आवश्यक है। प्रतिक्रिया व्यक्तिगत के माध्यम से आपूर्ति की जा सकती है संपर्क, अवलोकन या रिपोर्ट। स्वचालित प्रतिक्रिया सही समय पर सुधारात्मक कार्रवाई करने या भविष्य को समायोजित करने में सहायता करती है।

प्रश्न 21: फुटकर विक्रेता और थोक विक्रेता में क्या अंतर है? उनके कार्यों और सेवाएं का वर्णन करें।

थोक विक्रेता	फुटकर विक्रेता
वे निर्माताओं और खुदरा विक्रेताओं के बीच संबंध जोड़ रहे हैं।	वे थोक व्यापारी ग्राहकों के बीच संबंध जोड़ रहे हैं
वे बड़ी मात्रा में सामान खरीदते हैं	वे कम मात्रा में सामान खरीदते हैं
वे सीमित संख्या में उत्पादों का सौदा करते हैं	वे विभिन्न प्रकार के उत्पादों को पूरा करने के लिए विभिन्न प्रकार के उत्पादों का सौदा करते हैं

उन्हें अपना व्यवसाय शुरू करने के लिए अधिक पूंजी की आवश्यकता होती है।	वे सीमित पूंजी के साथ व्यवसाय शुरू कर सकते हैं
माल का प्रदर्शन और परिसर की सजावट उनके लिए आवश्यक नहीं है	वे ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए खिड़की के प्रदर्शन और व्यावसायिक परिसरों पर अधिक जोर देते हैं।
उनके व्यवसाय संचालन विभिन्न शहरों और स्थानों तक फैले हुए हैं।	वे आमतौर पर किसी विशेष स्थान, क्षेत्र या पर स्थानीय होते हैं
वे ग्राहकों के साथ सीधे व्यवहार नहीं करते हैं।	उनका ग्राहकों से सीधा संबंध होता है

प्रश्न 22: बैंकिंग क्या है और इसके कार्य और महत्व लिखिए।

उत्तर: बैंकिंग से तात्पर्य जमा स्वीकार करने और धन उधार देने के व्यवसाय से है। जमा मांग पर चुकाने योग्य हैं और जमा के आधार पर चेक या ड्राफ्ट द्वारा आहरण योग्य हैं। जमा राशि पर ब्याज का भुगतान किया जा रहा है और ऋण और ऋण पर लगाया जा रहा है, इसके अलावा जमा और उधार राशि स्वीकार करने के अलावा, बैंक बिलों के संग्रह और भुगतान, लॉकर सुविधा, कीमती सामान की सुरक्षित अभिरक्षा जैसी विभिन्न सुविधाएं देता है।

बैंक कंपनी अधिनियम, 1949 के अनुसार, बैंक को उस रूप में परिभाषित किया गया है जो उधार देने के उद्देश्य से बैंकिंग के व्यवसाय का लेन-देन करता है, एक निवेश और जनता से पैसा जमा करता है, मांग पर चुकाने योग्य और चेक, ड्राफ्ट या ऑर्डर द्वारा वापस लेने योग्य होता है।

महत्व: बैंक किसी देश के आर्थिक विकास को बढ़ावा देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। बैंक आर्थिक विकास की प्रक्रिया में कार्यकारी कार्यक्रम के लिए आवश्यक धन प्रदान करता है। वे देश भर में बिखरे हुए लोगों की बड़ी भीड़ की बचत जमा करते हैं, जो कि बैंक की दुनिया के अभाव में बेकार और अनुत्पादक बनी हुई है। इन राशियों को एकत्र किया जाता है, एक साथ जमा किया जाता है और आवश्यकता को पूरा करने के लिए वाणिज्य और उद्योग को उपलब्ध कराया जाता है। यह उत्पादन के साथ-साथ वितरण के विभिन्न चरणों को सफलतापूर्वक पूरा करने के लिए वित्त प्रदान करता है। बैंक बचत राशि की आदत को लोगों द्वारा इन बचतों के साथ प्रदान की जाने वाली सुरक्षा और ब्याज से प्रोत्साहित करते हैं जो लोगों द्वारा जमा की गई राशि को अधिक उत्पादक रूप से उपयोग करने की स्थिति में हैं। बैंक ने ग्राहकों की लेन-देन क्षमता में वृद्धि की, जब उन्हें अपने विस्तारित लेनदेन कार्यक्रम के वित्तपोषण के लिए अतिरिक्त धन की आवश्यकता होती है। संक्षेप में, किसी विशेष देश का आर्थिक विकास सुदृढ़ बैंकिंग प्रणाली पर निर्भर करता है।

बैंकिंग का कार्य: वाणिज्यिक बैंकों का मुख्य कार्य जनता से जमा स्वीकार करना और उन्हें ऋण देना है।

1. जमा स्वीकार करना।
2. ऋण देना
3. ओवरड्राफ्ट
4. विनिमय के बिलों की छूट
5. निधियों का निवेश
6. एजेंसी के कार्य
7. विविध कार्य

1. जमा स्वीकार करना: वाणिज्यिक बैंकों का सबसे महत्वपूर्ण कार्य जनता से जमा स्वीकार करना है। विभिन्न समाज के वर्ग अपनी जरूरतों और आर्थिक स्थिति के अनुसार अपनी बचत बैंकों में जमा करते हैं।

(i) वर्तमान जमा: ऐसी जमा राशियों के जमाकर्ता जब चाहें पैसा निकाल सकते हैं और जमा कर सकते हैं। ये जमा। मांग जमा के रूप में जाना जाता है क्योंकि जमाकर्ताओं द्वारा इनकी मांग या निकासी किसी भी समय की जा सकती है। ऐसे जमा खाते व्यापारियों और बड़ी व्यावसायिक फर्मों के लिए अत्यधिक उपयोगी होते हैं क्योंकि उन्हें भुगतान करना होता है और एक दिन में कई बार भुगतान स्वीकार करना पड़ता है,

(ii) सावधि जमा: ये जमा राशियां हैं जो एक निश्चित अवधि के लिए जमा की जाती हैं। यह अवधि आम तौर पर एक वर्ष से कम नहीं होती है और इसलिए, इन्हें दीर्घकालिक जमा कहा जाता है। इन जमाओं को निर्धारित समय की समाप्ति से पहले नहीं निकाला जा सकता है और इसलिए, इन्हें सावधि जमा भी कहा जाता है। इन जमाओं पर आम तौर पर उच्च ब्याज दर होती है क्योंकि बैंक निकासी के डर के बिना एक निश्चित समय के लिए इन जमाओं का उपयोग कर सकते हैं।

(iii) बचत जमा: ऐसी जमाओं में, एक निश्चित सीमा तक का पैसा जमा किया जा सकता है और सप्ताह में एक या दो बार निकाला जा सकता है। ऐसी जमाओं पर ब्याज दर बहुत कम होती है।

2. ऋण देना: वाणिज्यिक बैंकों का दूसरा महत्वपूर्ण कार्य अपने ग्राहकों को ऋण अग्रिम करना है, बैंक उधारकर्ताओं से ब्याज वसूलते हैं और यही उनकी आय का मुख्य स्रोत है। दूसरे शब्दों में, वे जमा से ऋण और ऋण से जमा राशि बनाते हैं। इसे वाणिज्यिक बैंकों द्वारा ऋण सृजन कहा जाता है।

(1) नकद साख: इस प्रकार की क्रेडिट योजना में, बैंक अपने ग्राहकों को बांड, इन्वेंट्री और अन्य स्वीकृत प्रतिभूतियों के आधार पर ऋण देते हैं

(ii) मांग ऋण: ये ऐसे ऋण हैं जिन्हें बैंकों द्वारा मांग पर वापस लिया जा सकता है। संपूर्ण ऋण राशि का भुगतान उधारकर्ता के ऋण खाते में जमा करके एकमुश्त किया जाता है, और इस प्रकार संपूर्ण ऋण प्रभार्य हो जाता है। ब्याज पर तत्काल प्रभाव से

(iv) अल्पकालिक ऋण: ये ऋण व्यक्तिगत ऋण, कार्यशील पूंजी के वित्तपोषण के लिए ऋण या प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र के अग्रिम के रूप में दिए जा सकते हैं। ये कुछ सुरक्षा के खिलाफ किए जाते हैं और पूरी ऋण राशि उधारकर्ता के ऋण खाते में स्थानांतरित कर दी जाती है।

3. ओवर-ड्राफ्ट: यदि चालू खाते में कोई जमा राशि नहीं है, तो बैंक अपने ग्राहकों को ओवर-ड्राफ्ट के माध्यम से एक निश्चित राशि तक ऋण देते हैं। इसके लिए बैंक ग्राहकों से सुरक्षा की मांग करते हैं और बहुत अधिक ब्याज दर वसूलते हैं।

4. विनिमय के बिलों की छूट: व्यापारियों को अल्पकालीन उद्देश्यों के लिए ऋण देने का यह सबसे प्रचलित और महत्वपूर्ण तरीका है।

5. निधियों का निवेश: बैंक अपने अधिशेष धन को तीन प्रकार की प्रतिभूतियों में निवेश करते हैं सरकारी प्रतिभूतियों, अन्य स्वीकृत प्रतिभूतियां और अन्य प्रतिभूतियां। सरकारी प्रतिभूतियों में केंद्र और राज्य दोनों सरकारें शामिल हैं, जैसे; ट्रेजरी बिल, राष्ट्रीय बचत प्रमाण पत्र आदि के रूप में।

6. एजेंसी के कार्य: बैंक एजेंटों और अपने ग्राहकों के प्रतिनिधियों के रूप में कार्य करते हैं। ग्राहक ऐसे कार्यों को करने के लिए अपनी सहमति देते हैं। इन प्रकारों के महत्वपूर्ण कार्य इस प्रकार हैं:

(i) बैंक अपने ग्राहकों के लिए चेक, ड्राफ्ट, विनिमय बिल और शेयरों के लाभांश एकत्र करते हैं।

(ii) बैंक अपने ग्राहकों के लिए भुगतान करते हैं और कभी-कभी विनिमय के बिल स्वीकार करते हैं: अपने ग्राहकों के जिसका भुगतान निश्चित समय पर किया जाता है।

(iii) बैंक अपने ग्राहकों के बीमा प्रीमियम का भुगतान करते हैं। इसके अलावा, वे ऋण की किस्त भी जमा करते हैं, आयकर, ब्याज आदि निर्देशों के अनुसार।

(iv) बैंक अपने ग्राहकों की ओर से प्रतिभूतियों, शेयरों और डिबेंचर की खरीद और बिक्री करते हैं।

(v) बैंक अपने ग्राहकों की सुविधा के लिए एक स्थान से दूसरे स्थान पर धन भेजने की व्यवस्था करते हैं।

7. विविध कार्य: ऊपर वर्णित कार्यों के अलावा, बैंक सामान्य उपयोगिता के कई अन्य कार्य भी करते हैं जो हैं:

निम्नलिखित नुसार:

(i) बैंक अपने ग्राहकों की मूल्यवान संपत्तियों की सुरक्षित अभिरक्षा के लिए लॉकरों की व्यवस्था करते हैं जैसे कि सोना, चांदी, कानूनी दस्तावेज आदि।

(ii) बैंक अपने ग्राहकों के लिए संदर्भ देते हैं।

(iii) बैंक व्यापार और उद्योग से संबंधित आवश्यक और उपयोगी आंकड़े एकत्र करते हैं।

(iv) विदेशी व्यापार को सुविधाजनक बनाने के लिए, बैंक विदेशी मुद्रा को बेचने और खरीदने का वचन देते हैं।

(v) बैंक अपने ग्राहकों को निवेश संबंधी निर्णयों के संबंध में विशेषज्ञ के रूप में सलाह देते हैं

(vi) बैंक शेयरों और डिबेंचर की अंडर-राइटिंग भी करता है। (vii) बैंक साख पत्र जारी करते हैं।

(viii) प्राकृतिक आपदाओं के दौरान, बैंक धन और दान जुटाने में अत्यधिक उपयोगी होते हैं।

(ix) बैंक कंज्यूमर ड्यूरेबल्स जैसे कार, एयर-कंडीशनर और फ्रिज आदि के लिए ऋण प्रदान करते हैं।