Syllabus

DRUG STORE AND BUSINESS MANAGEMENT

Theory (75 Hours)

Introduction: Trade, Industry and commerce, Functions and subdivision of commerce, Introduction to Elements for Economics and Management. Forms of Business Organisations. Channels of Distribution.

Drug House Management: Selection of site, space Lay-out and legal requirements. Importance and objectives of purchasing, selection of suppliers, credit information, tenders, contracts and price determination and legal requirements thereto. Codification, handling of drug stores and other hospital supplies. Inventory Control-objects and importance, modern techniques like ABC,VED analysis, the lead time, inventory carrying cost, safety stock, minimum and maximum stock levels, economic order quantity, scrap and surplus disposal.

Sales promotion, Market Research, Salesmanship, qualities of a salesman, Advertising and Window Display. Recruitment, training, evaluation and compensation of the pharmacist.

Banking and Finance: Service and functions of bank, Finance planning and sources of finance.

Introduction to the accounting concepts and conventions. Double entry Book Keeping, Different kinds of accounts. Cash Book. General Ledger and Trial Balance. Profit and Loss Account and Balance Sheet. Simple techniques of analysing financial statements. Introduction to Budgeting

पाठ्यक्रम

औषधालय और व्यापार प्रबंधन

सिद्धान्त (75 घण्टे)

परिचय–व्यापार, उद्योग और वाणिज्य, वाणिज्य के कार्य और उपखंड, अर्थशास्त्र और प्रबंधन के तत्वों का परिचय। व्यावसायिक संगठनों का रूप। वितरण प्रणाली।

औषधालय प्रबंधन–कार्यस्थल का चयन, ले–आउट और कानूनी आवश्यकताएं। क्रय के महत्व और उद्देश्य, आपूर्तिकर्ताओं का चयन, क्रेडिट जानकारी, निविदाएं, अनुबंध और मूल्य निर्धारण और कानूनी आवश्यकताएं। कोडिफीकेशन, औषधालय और अन्य अस्पताल की आपूर्ति की सेवा, रहतिया नियंत्रण के उद्देश्य और महत्व, आधुनिक तकनीकें जैसे– ठब्ब टम्क विश्लेषण, लीड समय, रहतिया धारण की लागत, सुरक्षा रहतिया, न्यूनतम और अधिकतम रहतिया स्तर, आर्थिक आदेश मात्रा, अवशिष्ट और अधिशेष निपटान।

बिक्री संवर्धन, बाजार अनुसंधान, बिक्री कौशल, एक विक्रेता के गुण, विज्ञापन और खिड़की प्रदर्शन।

नियुक्ति, प्रशिक्षण, मूल्यांकन और फार्मासिस्ट का क्षतिपूर्ति

बैंकिंग और वित्त–बैंक की सेवा और कार्य, वित्त योजना और वित्त के स्रोत।

लेखांकन अवधारणाओं और सम्मेलनों का परिचय। दोहरी प्रविष्टि बहीखाता, विभिन्न प्रकार के खाते। नकद खाता। जर्नल खाताबही और तलपट। लाभ और हानि खाता एवं आर्थिक चिट्ठा। वित्तीय विवरणों का विश्लेषण करने की सरल तकनीक। बजट का परिचय

Scanned with CamScanner

Chapter-1 / अध्याय–1

INTRODUCTION TO BUSINESS AND MANAGEMENT
(व्यवसाय एवं प्रबन्धन का परिचय)

1) The simplest form of business ownership is a ______
a) Proprietorship b) Partnership
c) Corporation d) Cooperative

2) "Business may be defined as human activity directed towards producing or acquiring wealth through buying and selling goods
a) Arthur M. Weimer b) Lewis H. Haney
c) Musselman and Hughes d) dam Smith

3) Which of these is not the objective of business?
a) Economic b) Human
c) Global d) Capital, Investment, and Finance

4) A form of activity pursued primarily with the object of earning profit for the benefit of those on whose behalf the activity is conducted, is called as _______
a) Profession b) Selling
c) Business d) Marketing

5) Processes involved directly in the basic business of the organisation are called as ______
a) Support Business Processes
b) Core Business Processes
c) Business Process Change
d) Business Process Improvement

6) _______industries are involved in the extraction process of natural resources.
a) Genetic Industries b) Manufacturing Industries
c) Extractive Industries d) Construction Industries

7) The final product is manufactured by assembling various finished and semi-finished products is called ___
a) Assembly Line b) Processing
c) Synthetic d) Analytical

8) In which business, the support service activities are categorized?
a) Commercial industries b) Primary industries
c) Secondary industries d) Tertiary industries

9) Cement, paints, soaps, detergents, cosmetics, fertilizers are examples of _______
a) Processing b) Synthetic
c) Analytical d) Genetic

10) _____ are knowledge industries which concentrate on the technological research, design, and development
a) Tertiary Industries. b) Quaternary Industries
c) Secondary Industries d) Primary Industries

1) व्यवसाय के स्वामित्व का सबसे साधारण रूप एक__ है।
a) स्वामित्व b) साझेदारी
c) निगम d) सहकारी

2) "व्यवसाय को मानव गतिविधि के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जिसका उद्देश्य वस्तुओं को क्रय एवं विक्रय के माध्यम से धन का उत्पादन या अधिग्रहण करना है।"
a) आर्थर एम. वीमर b) लुईस एच. हैनी
c) मुसेलमैन एवं ह्यूजेस d) डैम स्मिथ

3) इनमें से कौन सा व्यवसाय का उद्देश्य नहीं हैं?
a) आर्थिक b) मानव
c) वैश्विक d) पूँजी, निवेश एवं वित्त

4) मुख्य रूप से उन व्यक्तियों के लाभ के लिए जिनकी ओर से गतिविधि आयोजित की जाती है लाभ अर्जित करने के उद्देश्य से की जाने वाली गतिविधि के एक रूप को _______ कहा जाता है।
a) पेशा b) विक्रय
c) व्यवसाय d) विपणन

5) संगठन के मूल व्यवसाय में प्रत्यक्ष रूप से सम्मिलित प्रक्रियाओं को _______ कहा जाता है।
a) व्यावसायिक प्रक्रियाओं का समर्थन
b) मुख्य व्यावसायिक प्रक्रिया
c) व्यवसाय प्रक्रिया परिवर्तन
d) व्यवसाय प्रक्रिया में सुधार

6) _______ उद्योग प्राकृतिक संसाधनों के निष्कर्षण की प्रक्रिया में सम्मिलित हैं।
a) आनुवंशिक उद्योग b) विनिर्माण उद्योग
c) खनन उद्योग d) निर्माण उद्योग

7) वह अंतिम उत्पाद जो निर्मित एवं अर्ध–निर्मित उत्पादों को मिलाकर निर्मित किया जाता है, उसे___कहा जाता है।
a) समनुक्रम b) प्रसंस्करण
c) कृत्रिम d) विश्लेषणात्मक

8) सहायता सेवा गतिविधियों को किस व्यवसाय में वर्गीकृत किया जाता है?
a) वाणिज्यिक उद्योग b) प्राथमिक उद्योग
c) माध्यमिक उद्योग d) तृतीयक उद्योग

9) सीमेंट, पेंट, साबुन, डिटर्जेंट, सौंदर्य प्रसाधन, उर्वरक _______ के उदाहरण है।
a) प्रसंस्करण b) कृत्रिम
c) विश्लेषणात्मक d) आनुवंशिक

10) _______ सूचना उद्योग हैं जो तकनीकी अनुसंधान डिजाइन एवं विकास पर ध्यान केंद्रित करता है।
a) तृतीयक उद्योग b) चतुर्धातुक उद्योग
c) द्वितीयक उद्योग d) प्राथमिक उद्योग

Scanned with CamScanner

11) Which of the following provides the best definition of pharmaceutics?
   a) It is the study of dosage form design, including associated manufacturing techniques.
   b) It is the study of the effect that drugs have on the body.
   c) It is the study of the effect that the body has on drugs.
   d) It is the study of how drugs can be chemically synthesised.

12) MHRA stands for ______
   a) Medicines and Healthcare Products Regulatory Agency
   b) Medical and Health Product Regulatory Agency
   c) Medicines and Healthcare Provide Regular Academy
   d) Medical and Health center Products Regulars Agency

13) OTC formulation is another name for ______
   a) Branded Formulations
   b) Generic Medicines
   c) Over-the-Counter Medicines
   d) Prescription Medicines

14) "Commerce is an organised system for the exchange of goods between the members of the industrial world"
   a) James Stephenson b) Adam Smith
   c) Arthur M. Weimer d) Musselman and Hughes

15) The buying of goods and services from the producers and wholesalers for reselling to the ultimate consumer in limited quantities is known as ______
   a) Wholesale Trade b) Foreign Trade
   c) Export Trade d) Retail Trade

16) The process of importing certain products from a foreign market so as to export it further to a different foreign market is known as ______
   a) Home Trade b) Import Trade
   c) Entrepot Trade d) Wholesale Trade

17) Which of the following is a false statement?
   a) The scope of commerce is narrower than business.
   b) Commerce includes trade and auxiliaries to trade.
   c) Foreign trade is purchase and sale by the traders of the same country.
   d) Traders serve as a link between producers and consumers.

18) Identify the activity which does not support trade?
   a) Banking b) Warehousing
   c) Insurance d) Mining

19) ______ is the system of interference or intervention from government in global business.
   a) Trade strategy b) Product strategy
   c) Promotion strategy d) Distribution strategy

20) Economics is an enquiry into the nature and causes of wealth of nations ______
   a) Dr. Marshall b) Lord Robbins
   c) Adam Smith d) Lewis H. Haney

11) निम्नलिखित में से कौन औषध विज्ञान की सर्वोत्तम परिभाषा प्रदान करता है?
   a) यह संबद्ध निर्माण तकनीक सहित खुराक के रूप का अध्ययन है।
   b) यह शरीर पर औषधियों के प्रभाव का अध्ययन हैं।
   c) यह शरीर के औषधियों पर पड़ने वाले प्रभाव का अध्ययन है।
   d) यह इस बात का अध्ययन है कि औषधियों को रासायनिक रूप से कैसे संश्लेषित किया जा सकता है।

12) एम. एच. आर. ए का अर्थ ______ है।
   a) औषधि एवं स्वास्थ्य देखभाल उत्पाद नियामक एजेंसी
   b) औषधि एवं स्वास्थ्य उत्पाद नियामक एजेंसी
   c) औषधि एवं स्वास्थ्य देखभाल नियमित अकादमी
   d) चिकित्सा एवं स्वास्थ्य केन्द्र उत्पाद नियामक एजेंसी

13) ओ. टी. सी. नियमन ______ का दूसरा नाम है।
   a) ब्रांडेड नियमन b) सामान्य औषधि
   c) ओवर–द–काउंटर औषधि d) औषधि नुस्खा

14) "वाणिज्य औद्योगिक जगत के सदस्यों के मध्य वस्तुओं के आदान–प्रदान के लिए एक संगठित प्रणाली है।"
   a) जेम्स स्टीफेंसन b) एडम स्मिथ
   c) आर्थर एम. वीमर d) मुसेलमैन एवं ह्यूजेस

15) अंतिम उपभोक्ता को सीमित मात्रा में पुनर्विक्रय के लिए उत्पादकों एवं थोक विक्रेताओं से वस्तुओं एवं सेवाओं के क्रय को ______ के रूप में जाना जाता है।
   a) थोक व्यापार b) विदेशी व्यापार
   c) निर्यात व्यापार d) खुदरा व्यापार

16) एक विदेशी बाजार से कुछ उत्पादों को आयात करने की प्रक्रिया ताकि इसे आगे एक पृथक विदेशी बाजार में निर्यात किया जा सके ______ के रूप में जाना जाता है।
   a) गृह व्यापार b) आयात व्यापार
   c) एंट्रेपोट व्यापार d) थोक व्यापार

17) निम्नलिखित में से कौन सा असत्य कथन है?
   a) वाणिज्य का क्षेत्र व्यवसाय की अपेक्षा संकरा होता है।
   b) वाणिज्य में व्यापार एवं व्यापार के लिए सहायक शामिल है।
   c) विदेशी व्यापार एक ही देश के व्यापारियों द्वारा क्रय एवं विक्रय है।
   d) व्यापारी उत्पादकों एवं उपभोक्ताओं के मध्य एक कड़ी के रूप में कार्य करते हैं।

18) उस गतिविधि की पहचान कीजिए जो व्यापार का समर्थन नहीं करती है?
   a) बैंकिंग b) भंडारण
   c) बीमा d) खनन

19) ______ वैश्विक व्यवसाय में हस्तक्षेप या सरकार के हस्तक्षेप की प्रणाली है।
   a) व्यापार रणनीति b) उत्पाद रणनीति
   c) संवर्धन रणनीति d) वितरण रणनीति

20) अर्थशास्त्र राष्ट्र के धन की प्रकृति एवं कारणों की समीक्षा है–
   a) डॉ मार्शल b) लार्ड रॉबिन्स
   c) एडम स्मिथ d) लुईस एच. हैनी

Scanned with CamScanner

21) The essential difference between capitalism and socialism is that _______
   a) Capitalism exploits the workers and socialism exploits the property owner.
   b) Capitalism relies on the market to make economic decisions and socialism uses central planning.
   c) Capitalism grows through rent seeking and socialism grows through government direction.
   d) Capitalism relies on consumer satisfaction to dictate choices and socialism relies on producer satisfaction.

22) What are the five factors of production?
   a) Labour, capital, information resources, physical resources, and entrepreneurs.
   b) Labour, capital, technology, education, and businesses.
   c) Labour, capital, technology, businesses, and government.
   d) Labour, land, capital, entrepreneurs and organisation.

23) Economic system can be defined as _______
   a) Every associations, establishments and policy mechanisms through which the citizens of a country manage and utilise the resources of the country to acquire the product which they desire.
   b) Economy where all the means of production are largely owned and controlled by private individuals and organisations which operate for profit motive.
   c) The economy which integrates the components of the socialist and capitalist economies.
   d) Those human activates which are done in lieu of money or worth of money.

24) ____ is a type of economy where all the means of production are largely owned and controlled by private individuals and organisations which operate for profit motive.
   a) Socialistic Economy b) Capitalistic Economy
   c) Mixed Economy d) Global Economy

25) The first nation to institute the socialist economy was _____
   a) China b) U.S.A
   c) India d) Russia

26) Which of the following could not be considered a major economic system?
   a) Capitalism
   b) Communism
   c) Socialism
   d) Physical quality of life index

27) Management is_______
   a) An art.
   b) A science.
   c) An art and a science.
   d) An art not science.

21) पूँजीवाद एवं समाजवाद के मध्य आवश्यक अंतर यह है कि _______
   a) पूँजीवाद श्रमिकों का शोषण करता है जबकि समाजवाद सम्पत्ति के स्वामी का शोषण करता है।
   b) पूँजीवाद आर्थिक निर्णय लेने के लिए बाजार पर निर्भर करता है तथा समाजवाद केन्द्रीय योजना का उपयोग करता है।
   c) पूँजीवाद में किराये से वृद्धि होती है तथा समाजवाद में सरकार के निर्देश से वृद्धि होती है।
   d) पूँजीवाद उपभोक्ता संतुष्टि पर निर्भर करता है जबकि समाजवाद उत्पादक संतुष्टि पर निर्भर करता है।

22) उत्पादक के पाँच कारक कौन से हैं?
   a) श्रम, पूँजी, सूचना संसाधन, भौतिक संसाधन एवं उद्यमी
   b) श्रम, पूँजी, प्रौद्योगिकी, शिक्षा एवं व्यवसाय
   c) श्रम, पूँजी, प्रौद्योगिकी, व्यवसाय एवं सरकार
   d) श्रम, भूमि, पूँजी, उद्यमी एवं संगठन

23) आर्थिक प्रणाली को परिभाषित किया जा सकता है–
   a) प्रत्येक संघ, प्रतिष्ठान एवं नीति तंत्र जिसके माध्यम से किसी देश के नागरिक उस उत्पाद को प्राप्त करने के लिए देश के संसाधनों का उपयोग करते हैं जिसकी वे इच्छा रखते हैं।
   b) अर्थव्यवस्था जहाँ उत्पादन के सभी साधन वृहद स्तर पर निजी व्यक्तियों एवं उन संगठनों के द्वारा नियंत्रित किये जाते हैं जो लाभ के उद्देश्य से कार्य करते हैं।
   c) वह अर्थव्यवस्था जो समाजवादी एवं पूँजीवादी अर्थव्यवस्था के घटकों को एकीकृत करता है।
   d) वे मानव क्रियाएँ जो मुद्रा के स्थान पर या मुद्रा के मूल्य के लिए की जाती है।

24) _______ एक प्रकार की अर्थव्यवस्था है जहाँ उत्पादन के सभी साधनों का स्वामित्व एवं नियंत्रण निजी व्यक्तियों एवं संगठनों के पास होता है जो लाभ के उद्देश्य से कार्य करते हैं।
   a) समाजवादी अर्थव्यवस्था b) पूँजीवादी अर्थव्यवस्था
   c) मिश्रित अर्थव्यवस्था d) वैश्विक अर्थव्यवस्था

25) समाजवादी अर्थव्यवस्था को स्थापित करने वाला प्रथम राष्ट्र _______ था।
   a) चीन b) यू.एस.ए.
   c) भारत d) रूस

26) निम्नलिखित में से किसे एक प्रमुख आर्थिक प्रणाली नहीं माना जा सकता है?
   a) पूँजीवाद
   b) साम्यवाद
   c) समाजवाद
   d) जीवन सूचकांक की भौतिक गुणवत्ता

27) प्रबन्धन _______ है।
   a) एक कला
   b) एक विज्ञान
   c) एक कला एवं एक विज्ञान
   d) एक कला लेकिन विज्ञान नहीं

Scanned with CamScanner

28) Management is what a manager does
a) Peter F Drucker b) Terry
c) Louis Allan d) Hendry Fayol

29) In what order do managers typically perform the managerial functions?
a) organising, planning, controlling, leading
b) organising, leading, planning, controlling
c) planning, organising, leading, controlling
d) planning, organising, controlling, leading

30) At what level of an organisation does a corporate manager operate?
a) Functional b) Operational
c) Middle level d) Top level

31) Who said, "Management is a multiple purpose organ that manages a business, manages a manager and manages workers and work"?
a) Harold Konntz b) Peter Drucker
c) Kenneth O 'Donell d) Anonymous

32) Which level of management is responsible for establishing a vision for the organisation,developing broad plans and strategies, and directing subordinate managers?
a) First level managers
b) Middle managers
c) Executive managers
d) Second level managers

33) Which types of managers are responsible for reporting to middle managers?
a) Employees b) Managers
c) Executive managers d) Second level managers

34) Planning, organizing, staffing, directing and controlling are the ________
a) Goals of management
b) Functions of management
c) Results of management
d) All of the above

35) Managing Director is the position of ___ level of management in a large company.
a) Top b) Middle
c) Lower d) Middle and Lower

36) This function of Management related to placing the right person at the right job is
a) Organising b) Staffing
c) Planning d) Controlling

37) Which of the following is a function of top level management?
a) Ensuring quality of output.
b) Assigning necessary duties and responsibilities to their departments.
c) Taking responsibility for all the activities of the business and its impact on the society.
d) Ensuring that the safety standards are maintained within the organisation.

28) प्रबन्धन वह है जो एक प्रबन्धक करता है।
a) पीटर एफ ड्रकर b) टेरी
c) लुई एलन d) हेंड्री फेयोल

29) प्रबन्धक सामान्य रूप से किस क्रम में प्रबंधकीय कार्य करते हैं?
a) आयोजन, नियोजन, नियंत्रण, नेतृत्व
b) आयोजन, नेतृत्व, नियोजन, नियंत्रण
c) नियोजन, आयोजन, नेतृत्व, नियंत्रण
d) नियोजन, आयोजन, नियंत्रण, नेतृत्व

30) एक निगमित प्रबन्धक संगठन के किस स्तर पर कार्य करता है?
a) कार्यात्मक b) परिचालन
c) मध्य स्तर d) शीर्ष स्तर

31) किसने कहा है कि "प्रबन्धन एक बहुउद्देश्यीय अंग है, जो एक व्यवसाय का प्रबन्ध करता है, एक प्रबन्धक का प्रबन्धन करता है तथा श्रमिकों एवं कार्य का प्रबन्धन करता है।"
a) हेरोल्ड कोन्ट्ज b) पीटर ड्रकर
c) केनेथ ओ डोनेल d) एनोनयमौस

32) प्रबन्धन का कौन सा स्तर संगठन के लिए एक दृष्टिगोचर स्थापित करने, व्यापक योजनाओं एवं रणनीतियों को विकसित करने तथा अधीनस्थ प्रबन्धकों को निर्देशित करने के लिए प्रबन्धन का कौन सा स्तर उत्तरदायी है?
a) प्रथम स्तर के प्रबन्धक
b) मध्य प्रबन्धक
c) कार्यकारी प्रबन्धक
d) द्वितीय स्तर प्रबन्धक

33) मध्य प्रबन्धकों को रिपोर्ट करने के लिए किस प्रकार के प्रबन्धक उत्तरदायी हैं?
a) कर्मचारी b) प्रबन्धक
c) कार्यकारी प्रबन्धक d) द्वितीय स्तर के प्रबन्धक

34) नियोजन, आयोजन, नियुक्ति, निर्देशन एवं नियंत्रण ________ है।
a) प्रबन्धन के उद्देश्य b) प्रबन्धन के कार्य
c) प्रबन्धन के परिणाम d) उपरोक्त सभी

35) प्रबन्ध निदेशक एक बड़ी कम्पनी में प्रबन्धन के ______ स्तर का पद होता है।
a) शीर्ष b) मध्य
c) निम्न d) मध्य एवं निम्न

36) प्रबन्धन का यह कार्य उचित व्यक्ति को सही कार्य पर रखने से सम्बन्धित है?
a) आयोजन b) स्टाफिंग
c) नियोजन d) नियंत्रण

37) निम्न में से कौन शीर्ष स्तर के प्रबन्धन का कार्य है?
a) उत्पादन की गुणवत्ता सुनिश्चित करना।
b) अपने विभागों को आवश्यक कर्तव्य एवं उत्तरदायित्वों को सौंपना
c) व्यवसाय की सभी गतिविधियों एवं समाज पर इसके प्रभाव का उत्तरदायित्व लेना।
d) यह सुनिश्चित करना कि संगठन के अंदर सुरक्षा मानकों को बनाए रखा जाता है।

Scanned with CamScanner

38) The main task of ______ is to determine the overall organisational objectives and strategies for their realisation.
a) Operational management
b) Middle level management
c) First line managers
d) Top level management

39) The form of business organisation that has the largest sales volume is the ________
a) Partnership b) Corporation
c) Cooperative d) Multinational

40) Business organisation is an economic arrangement of persons where all efforts are directed to achieve _______
a) Only profit
b) Common economic goal
c) Competitive advantage
d) Standardisation

41) Which of the following explains the importance of business organisation?
a) Fixing of responsibility
b) Reduction in cost
c) Problem recognition
d) All of the above

42) "Business organisation is an economic arrangement of persons where all efforts are directed to achieve a common economic goal"
a) G.R. Terry b) L.H. Haney
c) F.W Taylor d) Henry Fayol

43) Which is not come under the private company?
a) Partnership firm b) Joint Stock company
c) Sole proprietorship d) Statutory corporations

44) Enterprises owned and managed by private parties for earning profit are known as ______
a) Private enterprises
b) Public enterprises
c) Joint stock companies
d) Cooperative enterprises

45) A company can commence business immediately after its incorporation_______.
a) One person company b) Public company
c) Private company d) Chartered company

46) Private company cannot issue________.
a) Allotment of shares b) Prospectus
c) MOA d) AOA

47) ___________ cannot give invitation to the public to subscribe for any shares in or debentures of the company.
a) Subsidiary company b) Statutory Company
c) Private company d) Registered company

48) Minimum number of directors in case of private company is ______
a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

38) _______ का मुख्य कार्य समग्र संगठनात्मक उद्देश्यों एवं उनकी रणनीतियों का निर्धारण करना है।
a) परिचालन प्रबन्धन
b) मध्य स्तर प्रबन्धन
c) प्रथम पद्धति के प्रबन्धक
d) शीर्ष स्तर प्रबन्धन

39) व्यावसायिक संगठन का वह रूप जिसने विक्रय की मात्रा सबसे अधिक होती है वह है _______
a) साझेदारी b) निगम
c) सहकारी d) बहुराष्ट्रीय

40) व्यावसायिक संगठन व्यक्तियों की एक आर्थिक व्यवस्था है जहाँ सभी प्रयत्न _______ को प्राप्त करने के लिए निर्देशित किया जाता है।
a) केवल लाभ b) सामान्य आर्थिक लक्ष्य
c) प्रतिस्पर्धात्मक लाभ d) मानकीकरण

41) निम्नलिखित में से कौन व्यवसाय संगठन के महत्त्व की व्याख्या करता है?
a) उत्तरदायित्व का निर्धारण
b) लागत में कमी
c) समस्या की पहचान
d) उपरोक्त सभी

42) "व्यावसायिक संगठन व्यक्तियों की एक आर्थिक व्यवस्था है जहाँ सभी प्रयासों को एक सामान्य आर्थिक उद्देश्य प्राप्त करने हेतु निर्देशित किया जाता है।
a) जी. आर. टेरी b) एल. एच. हैनी
c) एफ. डब्लू टेलर d) हेनरी फेयोल

43) कौन सा निजी कम्पनी के अन्तर्गत नहीं आता है?
a) साझेदारी फर्म b) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी
c) एकल स्वामित्व d) वैधानिक निगम

44) लाभ अर्जित करने के लिए निजी पक्षों के स्वामित्व एवं प्रबन्धन वाले उद्यमों को ____ के रूप में जाना जाता है।
e) निजी उद्यम
a) सार्वजनिक उद्यम
b) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी
c) सहकारी उद्यम

45) एक कम्पनी _______ के निगमन के तत्पश्चात् व्यवसाय प्रारम्भ कर सकती है।
a) एक व्यक्ति कम्पनी b) सार्वजनिक कम्पनी
c) निजी कम्पनी d) चार्टर्ड कम्पनी

46) निजी कम्पनी ______ का निर्गमन नहीं कर सकती है।
a) अंशों का आंवटन b) प्राविवरण
c) एम. ओ. ए. d) ए. ओ. ए.

47) _______ कम्पनी के किसी भी अंशों या ऋण पत्रों की सदस्यता के लिए जनता को निमंत्रण नहीं दे सकता है।
a) सहायक कम्पनी b) वैधानिक कम्पनी
c) निजी कम्पनी d) पंजीकृत कम्पनी

48) निजी कम्पनी की दशा में निदेशकों की न्यूनतम संख्या _______ होती है।
a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Scanned with CamScanner

49) Liability of a member in case of a private company is ______
a) Limited b) Unlimited
c) Both (a) or (b) d) None of the above

50) Which one is the demerit of private company?
a) Employment b) Innovation
c) Customer Centric d) Cut-Throat Competition

51) The best definition of a sole trader form of business organisation is ______
a) The business only employs one person.
b) The business is owned by one person.
c) The firm has a single customer.
d) There is a single firm in the industry.

52) One of the claimed advantages of a sole trader business is that ______
a) Owners have limited liability.
b) Shares can be sold to raise capital.
c) Decisions and responsibilities can be shared.
d) The owner has independence.

53) A ______ organisation is a legal entity which is owned and controlled by a group of persons having a common motive.
a) HUF b) Partnership firms
c) Sole proprietorship d) Cooperative

54) "Sole trader business is a type of business unit where one person is solely responsible for providing the capital, for bearing the risk of the enterprise, and for the management of business"
a) James Stephenson b) J.L. Hansen
c) L.H. Haney d) Harold Konntz

55) In ____ a single person has limited skills and knowledge which he applies in his business.
a) Public b) Private
c) Joint Stock company d) Sole proprietorship

56) The form of business organisation in which two or more persons join together to undertake some form of activity, is known as ______
a) Joint stock company
b) Joint Hindu family firm
c) Partnership
d) Sole traders

57) The main disadvantage of a general partnership is ____
a) The unlimited liability of the partners.
b) Disagreement amongst partners.
c) Shared management.
d) Difficulty of termination.

58) What is the partnership written agreement known as ____
a) Partnership contract b) Agreement
c) Partnership deed Partnership Act

59) Which is not a feature of a partnership business?
a) Ease of formation b) Limited liability
c) Limited life d) Mutual agency

49) एक निजी कम्पनी की दशा में एक सदस्य का दायित्व ______ होता है।
a) सीमित b) असीमित
c) (a) या (b) दोनो d) उपरोक्त में से कोई नहीं

50) कौन सा एक निजी कम्पनी का दोष है?
a) रोजगार b) नवाचार
c) ग्राहक केंद्रित d) गला काट प्रतियोगिता

51) व्यवसाय संगठन के एकल व्यापारी रूप की सर्वोत्तम परिभाषा ______ है।
a) व्यवसाय केवल एक व्यक्ति को रोजगार प्रदान करता है।
b) व्यवसाय एक व्यक्ति के स्वामित्व में होता है।
c) फर्म का एक ही ग्राहक होता है।
d) उद्योग में एक ही फर्म होता है।

52) एकल व्यापारी व्यवसाय के दावा किए गए लाभों में से एक यह होता है कि ______
a) स्वामी का सीमित दायित्व है।
b) पूँजी एकत्रित करने के लिए अंशों को विक्रय किया जा सकता है।
c) निर्णय एवं साझेदारी को साझा किया जा सकता है।
d) स्वामी की स्वतन्त्रता होती है।

53) एक ______ संगठन एक कानूनी इकाई है जिसका स्वामित्व एवं नियंत्रण एक समान उद्देश्य रखने वाले व्यक्तियों के समूह द्वारा किया जाता है।
a) एच. यू. एफ. b) साझेदारी फर्म
c) एकल स्वामित्व d) सहकारी

54) "एकल व्यापारी का व्यवसाय एक प्रकार की व्यावसायिक इकाई है, जहाँ एक व्यक्ति उद्यम के जोखिम को वहन करने एवं व्यवसाय के प्रबंधक के लिए उत्तरदायी होता है।"
a) जेम्स स्टीफेंसन b) जे. एल. हैनसेन
c) एल. एच. हैनी d) हेरोल्ड कोन्ट्ज

55) ____ में एक व्यक्ति के पास सीमित कौशल एवं ज्ञान होता है जिसे वह अपने व्यवसाय में लागू करता है।
a) सार्वजनिक b) निजी
c) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी d) एकल स्वामित्व

56) व्यावसायिक संगठन का वह रूप जिसमें दो या दो से अधिक व्यक्ति किसी प्रकार की गतिविधि करने के लिए एक साथ जुड़ते हैं, उसे____के रूप में जाना जाता है।
a) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी b) संयुक्त हिन्दू परिवार फर्म
c) साझेदारी d) एकल व्यापारी

57) सामान्य साझेदारी की मुख्य हानि ______ है।
a) साझेदारों का असीमित दायित्व
b) साझेदारों के मध्य असहमति
c) साझा प्रबन्धन
d) समापन की कठिनाई

58) साझेदारी लिखित समझौता को ______ के रूप में जाना जाता है।
a) साझेदारी अनुबन्ध b) समझौता
c) साझेदारी विलेख d) साझेदारी अधिनियम

59) कौन सा साझेदारी व्यवसाय की विशेषता नहीं हैं?
a) गठन में सरलता b) सीमित दायित्व
c) सीमित जीवन d) पारस्परिक एजेंसी

Scanned with CamScanner

60) Sleeping partners are those who _____
   a) Take active part in the conduct of the business but provide no capital. However, salary is paid to them.
   b) Do not take any part in the conduct of the business but provide capital and share profits and losses in the agreed ratio.
   c) Take active part in the conduct of the business but provide no capital. However, share profits and losses in the agreed ratio.
   d) Do not take any part in the conduct of the business and contribute no capital. However, share profits and losses in the agreed ratio.

61) "A partnership or firm as it is often called is, then a group of men who have joined capital or services for the prosecuting of some enterprise"
   a) J.L. Hauson
   b) Kimball
   c) Haney
   d) Indian Partnership Act, 1932

62) Number of partners in a partnership firm may be _____
   a) Maximum Two b) Maximum Ten
   c) Maximum One Hundred d) Maximum Fifty

63) Which one of the following is NOT an essential feature of a partnership?
   a) There must be an agreement.
   b) There must be a business.
   c) The business must be carried on for profits.
   d) The business must be carried on by all the partners.

64) Which of the following type of the business is governed under the partnership Act 1932?
   a) Sole-proprietorship b) Partnership
   c) Limited companies d) Unlimited companies

65) Joint Stock Company is an artificial person created by _____
   a) Law b) Registrar
   c) Employees d) Provincial Govt

66) ___ is a voluntary association of individuals for profit, having a capital divided into transferable shares, the ownership of which is the condition of membership.
   a) Partnership b) Joint stock company
   c) Cooperative society d) Joint Hindu family firm

67) Which organisation is most appropriate for large-scale businesses where huge amount of capital is required?
   a) Joint stock company b) HUF
   c) Partnership firms d) Sole proprietorship

68) Which one of the following is advantage of Joint Stock Company?
   a) Democratic only in Theory
   b) No Secrecy
   c) Concentration of Power and Wealth in Few Hands
   d) Perpetual Existence

60) सुप्त साझेदार वह होते हैं जो _____
   a) व्यवसाय के संचालन में सक्रिय रूप से भाग लेते है परन्तु कोई पूँजी प्रदान नहीं करते हैं। हालाँकि उन्हे वेतन प्रदान किया जाता है।
   b) व्यवसाय के संचालन में कोई भाग नहीं लेते है परन्तु पूँजी प्रदान करते है तथा सहमत अनुपात में लाभ एवं हानि साझा करते हैं।
   c) व्यवसाय के संचालन में सक्रिय रूप से भाग लेते है परन्तु कोई पूँजी प्रदान नहीं करते है। हालाँकि सहमत अनुपात में लाभ एवं हानि साझा करते हैं।
   d) व्यवसाय के संचालन में भाग नहीं लेते हैं तथा न ही कोई पूँजी अंशदान करते हैं। हालाँकि सहमत अनुपात में लाभ एवं हानि साझा करते हैं।

61) "एक साझेदारी या फर्म उन व्यक्तियों का समूह है जो कुछ उद्यमों के अभियोजन के लिए पूँजी या सेवाओं में शामिल हो जाते हैं।"
   a) जे. एल. हॉसन
   b) किमबॉल
   c) हैनी
   d) भारतीय साझेदारी अधिनियम, 1932

62) एक साझेदारी फर्म में साझेदारों की संख्या _____ हो सकती है।
   a) अधिकतम दो b) अधिकतम दस
   c) अधिकतम एक सौ d) अधिकतम पचास

63) निम्नलिखित में से कौन सा एक साझेदारी की एक अनिवार्य विशेषता नहीं है?
   a) एक समझौता होना चाहिए।
   b) एक व्यवसाय होना चाहिए।
   c) व्यवसाय को लाभ के लिए चलाया जाना चाहिए।
   d) व्यवसाय सभी साझेदारों द्वारा किया जाना चाहिए।

64) निम्नलिखित में से किस प्रकार का व्यवसाय साझेदारी अधिनियम 1932 के अन्तर्गत शासित होता है?
   a) एकल–स्वामित्व b) साझेदारी
   c) सीमित कम्पनियाँ d) असीमित कम्पनियाँ

65) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी _____ द्वारा निर्मित किया गया कृत्रिम व्यक्ति है।
   a) कानून b) रजिस्ट्रार
   c) कर्मचारी d) प्रांतीय सरकार

66) ____लाभ हेतु व्यक्तियों का एक स्वैच्छिक संघ है, जिसमें पूँजी का विभाजन हस्तांतरित अंशों में किया जाता है, इसमें सदस्यता के आधार पर स्वामित्व प्रदान किया जाता है।
   a) साझेदारी b) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी
   c) सहकारी समिति d) संयुक्त हिन्दू परिवार

67) बड़े पैमाने के व्यवसायों के लिए कौन सा संगठन सबसे उपयुक्त है जहाँ बड़ी मात्रा में पूँजी की आवश्यकता होती है?
   a) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी b) एच. यू. एफ.
   c) साझेदारी फर्म d) एकल स्वामित्व

68) निम्नलिखित में से कौन संयुक्त स्कन्ध कम्पनी का लाभ है?
   a) केवल सिद्धान्त में लोकतांत्रिक
   b) कोई गोपनीयता नहीं
   c) कुछ हाथों में शक्ति एवं धन की एकाग्रता
   d) स्थायी अस्तित्व

Scanned with CamScanner

69) An association of persons, who have voluntarily joined together to achieve a common economic end through the formation of a democratically controlled organisation, making equitable contributions to the capital required, and accepting a fair share of risks and benefits of the undertaking
a) Cooperative organisation b) Partnership
c) Joint stock company d) Sole trader

70) A ______ organisation is a legal entity which is owned and controlled by a group of persons having a common motive.
a) HUF b) Partnership firms
c) Sole proprietorship d) Cooperative

71) According to Indian Cooperative Societies Act, 1912 ____
a) A cooperative society has its objective, the promotion of economic interests of its members in accordance with cooperative principles.
b) The relation between persons competent to make contract, who agree to carry-on a lawful business in common with a view to private gain.
c) It may be defined as human activity directed towards producing or acquiring wealth through buying and selling goods.
d) A Channel of distribution for a product is the route taken by the title to the goods as they move from the producer to the ultimate consumers or industrial user.

72) ____plays an equalizing role as welfare factor in a capitalistic economy.
a) Socialism b) Trade Unionism
c) Joint Stock Companies d) Cooperation

73) The co-operative organisation stands on five pillars ______
a) Equality, mutual trust, supervision, self-reliance and spontaneity.
b) Planning, organising, staffing, directing and coordinating.
c) Opportunity, equality, staffing, delegation and loyalty.
d) Self-reliant, mutual trust, equality, responsibility and spontaneity.

74) Public enterprises are also known as ________
a) Province owed companies
b) District owed companies
c) State owed companies
d) None of these

75) What is the full form of HUF?
a) Hindu Unified Family
b) Hindu Unity Family
c) Hindu Undivided Family
d) None of these

69) व्यक्तियों का एक संघ जो स्वैच्छिक रूप से एक लोकतांत्रिक रूप से नियंत्रित संगठन के गठन के माध्यम से एक सामान्य आर्थिक अंत को प्राप्त करने के लिए एक साथ जुड़ गए हैं, जिससे आवश्यक पूँजी में समान योगदान हो सके, तथा उपक्रम के जोखिमों एवं लाभों का उचित भाग स्वीकार किया जा सके।
a) सहकारी संगठन b) साझेदारी
c) संयुक्त स्कन्ध कम्पनी d) एकल व्यापारी

70) एक ________ संगठन एक कानूनी इकाई है जिसका स्वामित्व एवं नियंत्रण एक समान उद्देश्य रखने वाले व्यक्तियों के समूह द्वारा किया जाता है।
a) एच. यू. एफ. b) साझेदारी फर्म
c) एकल स्वामित्व d) सहकारी

71) भारतीय सहकारी समिति अधिनियम, 1912 के अनुसार ____
a) सहकारी समिति का उद्देश्य सहकारिता के सिद्धान्तों के आधार पर इसके सदस्यों के आर्थिक हितों का संवर्धन करना होता है।
b) अनुबंध करने के लिए सक्षम व्यक्तियों के मध्य सम्बन्ध जो निजी लाभ के उद्देश्य से एक वैध व्यवसाय को सामान्य रूप से चलाने के लिए सहमत होते हैं।
c) इसे मानव गतिविधि के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जो वस्तुओं के क्रय एवं विक्रय के माध्यम से धन का उत्पादन या प्राप्त करने की दिशा में निर्देशित होता है।
d) किसी उत्पाद के लिए वितरण प्रणाली शीर्षक द्वारा वस्तुओं के लिए लिया गया मार्ग है ताकि वे एक उत्पादक से अंतिम उपभोक्ता या औद्योगिक उपयोगकर्ता तक जाते हैं।

72) ________ एक पूँजीवादी अर्थव्यवस्था में कल्याणकारी कारक के रूप में एक समान भूमिका निभाता है।
a) समाजवाद b) व्यापार संघवाद
c) संयुक्त स्कन्ध कम्पनियाँ d) सहयोग

73) सहकारी संगठन पाँच स्तम्भों ________ पर निर्भर है।
a) समानता, पारस्परिक विश्वास, पर्यवेक्षण, आत्मनिर्भरता तथा सहजता।
b) नियोजन, आयोजन, नियुक्ति, निर्देशन एवं समन्वय।
c) अवसर, समानता, नियुक्ति, भारार्पण एवं निष्ठा।
d) आत्मनिर्भर, पारस्परिक विश्वास, समानता, उत्तरदायित्व एवं सहजता।

74) सार्वजनिक उद्यम को____के रूप में भी जाता जाता है।
a) प्रांत के स्वामित्व वाली कम्पनियाँ
b) जिला के स्वामित्व वाली कम्पनियाँ
c) राज्य के स्वामित्व वाली कम्पनियाँ
d) इनमें से कोई नहीं

75) एच. यू. एफ. का पूरा नाम क्या है?
a) हिन्दू एकीकृत परिवार
b) हिन्दू एकता परिवार
c) हिन्दू अविभाजित परिवार
d) इनमें से कोई नहीं

Scanned with CamScanner

76) Which of the following is the characteristic of public utility?
a) Monopolistic character
b) Large scale operation
c) Welfare implication
d) All of the above

77) Which one is a not public enterprise?
a) Government Company b) Statutory Corporation
c) Global Company d) Departmental Organisation

78) Which of the following is true about statutory corporations?
a) Statutory corporations are public enterprises that come into existence by a special act of the parliament.
b) Statutory corporations are subject to the same accounting and audit procedures as are applicable to government departments.
c) Statutory enterprises are funded directly by the government treasury.
d) The employees of statutory enterprises are civil servants.

79) Distribution channel is the route between producers and users through which goods are distributed. This route is also known as ______
a) Channel of Distribution b) Intermediaries
c) Exclusive Distribution d) Indirect Distribution

80) "Every producer seeks to link together the set of marketing intermediaries that best fulfil the firm's objectives. This set of marketing intermediaries is called the marketing channel."
a) Philip Kotler b) William J Stanton
c) E W Cundiff d) Mr. N. Barrow

81) Makers of televisions, cameras, tires, furniture, and major appliances normally use which of the following distribution channel forms?
a) Direct marketing channel
b) Indirect marketing channel
c) Horizontal channel
d) Synthetic channel

82) ____________ is a marketing channel that has no intermediary levels.
a) Direct marketing channel b) Indirect marketing channel
c) Forward channel d) Hybrid channel

83) Which one is the four level channel of distribution in pharmaceutical industry?
a) Manufacturer- physician-pharmacist- consumer
b) Manufacturer- distributor-wholesaler-pharmacist-consumer
c) Manufacturer-physician- distributor- consumer
d) Manufacturer-agent-distributor-wholesaler-pharmacist-consumer

76) निम्नलिखित में से कौन सा सार्वजनिक उपयोगिता की विशेषता है?
a) एकाधिकारवादी विशेषता
b) वृहद स्तर पर संचालन
c) कल्याण निहितार्थ
d) उपरोक्त सभी

77) कौन सा सार्वजनिक उद्यम नहीं है?
a) सरकारी कम्पनी b) वैधानिक निगम
c) वैश्विक कम्पनी d) विभागीय संगठन

78) वैधानिक निगम के विषय में निम्नलिखित में से कौन सा कथन सत्य है?
a) वैधानिक निगम सार्वजनिक उद्यम हैं जो संसद के एक विशेष अधिनियम द्वारा अस्तित्व में हैं।
b) वैधानिक निगम पर वही लेखांकन एवं अंकेक्षण प्रक्रियाएँ लागू होती हैं जो सरकारी विभागों पर लागू होती हैं।
c) वैधानिक निगम को प्रत्यक्ष रूप से सरकारी राजकोष द्वारा वित्त पोषित किया जाता है।
d) वैधानिक निगम के कर्मचारी नागरिक सेवक हैं।

79) वितरण प्रणाली उत्पादकों एवं उपयोगकर्ताओं के मध्य का मार्ग है जिसके माध्यम से वस्तुओं को वितरित किया जाता है। इस प्रणाली को _______ के नाम से भी जाना जाता है।
a) वितरण का माध्यम b) मध्यस्थ
c) अनन्य वितरण d) अप्रत्यक्ष वितरण

80) "प्रत्येक उत्पादक या निर्माता विपणन मध्यस्थों को एक समूह को एक साथ जोड़ना चाहता है जो फर्म के उद्देश्यों को पूरा करते हैं। विपणन मध्यस्थों के इस समूह को विपणन माध्यम कहा जाता है।"
a) फिलिप कोटलर b) विलियम जे स्टैंटन
c) ई डब्ल्यू कुंडिफ d) श्री एन बैरो

81) टेलीविजन, कैमरा, टायर, फर्नीचर एवं प्रमुख उपकरणों के निर्माता सामान्यतः निम्न में से किस वितरण माध्यम का उपयोग करते हैं?
a) प्रत्यक्ष विपणन माध्यम b) अप्रत्यक्ष विपणन माध्यम
c) क्षैतिज माध्यम d) कृत्रिम माध्यम

82) _______ एक विपणन माध्यम है जिसका कोई मध्यस्थ स्तर नहीं हैं।
a) प्रत्यक्ष विपणन माध्यम b) अप्रत्यक्ष विपणन माध्यम
c) अग्रसर माध्यम d) हाइब्रिड माध्यम

83) फार्मास्युटिकल उद्योग में वितरण का चार स्तरीय माध्यम कौन सा है?
a) निर्माता–चिकित्सक–फार्मासिस्ट–उपभोक्ता
b) निर्माता–वितरक–थोक विक्रेता–फार्मासिस्ट–उपभोक्ता
c) निर्माता–चिकित्सक–वितरक–उपभोक्ता
d) निर्माता–एजेन्ट–वितरक–थोक विक्रेता–फार्मासिस्ट–उपभोक्ता।

Scanned with CamScanner

Answers (उत्तरमाला)

1) a	2) b	3) d	4) c	5) b	6) c	7) a	8) d	9) b	10) b
11) a	12) a	13) c	14) a	15) d	16) c	17) c	18) d	19) a	20) c
21) b	22) d	23) a	24) b	25) d	26) d	27) c	28) c	29) c	30) c
31) d	32) b	33) c	34) b	35) b	36) b	37) d	38) d	39) b	40) b
41) d	42) a	43) d	44) a	45) c	46) b	47) b	48) b	49) c	50) d
51) b	52) d	53) d	54) b	55) d	56) c	57) a	58) c	59) b	60) b
61) b	62) d	63) d	64) b	65) a	66) b	67) a	68) d	69) a	70) d
71) a	72) d	73) a	74) c	75) c	76) d	77) c	78) a	79) a	80) a
81) b	82) a	83) d							

Chapter-2 / अध्याय–2
DRUG HOUSE MANAGEMENT (औषधि गृह प्रबन्धन)

1) Drug house or store is a/an___used to designate a pharmacy.
a) German word b) American word
c) Latin word d) French word

2) Drug houses sell _______.
a) Medicines b) Magazines
c) Candies d) All of the Above

3) The objective of drug house is _______.
a) To make a stock of all the drugs and accessories required in the hospital.
b) To sell candies and cosmetics.
c) Both (a) and (b)
d) None of the Above

4) Which factor affects infrastructure of the drug house?
a) Types of medicines sold
b) Customer status
c) Site selection for drug house
d) None of the Above

5) Geographic Location comes under _______.
a) Site selection for drug house
b) Space layout for drug house
c) Design of drug house
d) Types of medicines sold

6) Interceptive Location comes under_____.
a) Functional Location b) Geographic Location
c) Environmental Location d) None of the Above

7) _____ location, e.g., hotel, airport, resort area, and drug house in hospitals, attracts the people when they are away from their homes.
a) Suscipient b) Interceptive
c) Generative d) None of the Above

8) __location, e.g., drug house in large office building, drug house near to doctor clinics, captures the people on their way to shopping centre and work place.
a) Suscipient b) Interceptive
c) Generative d) None of the Above

1) औषधि गृह या स्टोर एक ______है जिसका उपयोग किसी फार्मेसी को नामित करने के लिए किया जाता है।
a) जर्मन शब्द b) अमेरिकी शब्द
c) लैटिन शब्द d) फ्रेंच शब्द

2) औषधि गृह ______ का विक्रय करते हैं।
a) दवाओं b) पत्रिकाएँ
c) कैंडीज d) उपरोक्त सभी

3) औषधि गृह का उद्देश्य _______ है।
a) अस्पताल में आवश्यक सभी दवाओं एवं वस्तुओं का स्टॉक बनाना।
b) कैंडीज एवं सौंदर्य प्रसाधन का विक्रय करना।
c) (a) एवं (b) दोनों
d) उपरोक्त में से कोई नहीं

4) औषधि गृह के बुनियादी संरचना को कौन सा कारक प्रभावित करता है?
a) विक्रय की जाने वाली दवाओं का प्रकार
b) ग्राहक की स्थिति
c) औषधि गृह हेतु स्थान का चयन
d) उपरोक्त में से कोई नहीं।

5) भौगोलिक स्थान _______ के अन्तर्गत आती है।
a) औषधि गृह के लिए स्थान का चयन
b) औषधि गृह के लिए स्थान का अभिन्यास
c) औषधि गृह का डिजाइन
d) विक्रय की जाने वाली औषधि का प्रकार

6) अवरोधन स्थान _______ के अन्तर्गत आता है
a) कार्यात्मक स्थान b) भौगोलिक स्थान
c) पर्यावरण स्थान d) उपरोक्त में से कोई नहीं

7) ____ होटल, हवाई अड्डा, आश्रय क्षेत्र तथा अस्पतालों में औषधि गृह ऐसे क्षेत्र हैं जहाँ पर लोग अपने घरों से दूर होने पर आकर्षित होते हैं।
a) अनुगामी b) अवरोधन
c) उत्पादकीय d) उपरोक्त में से कोई नहीं

8) ___स्थान जैसे बड़े कार्यालय के औषधि गृह, डॉक्टर के क्लीनिक के पास औषधि गृह, विपणन केन्द्र तथा कार्यस्थल पर लोग अपने कार्यों को पूर्ण करने के लिए रूकते हैं।
a) अनुगामी b) अवरोधन
c) उत्पादकीय d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Scanned with CamScanner

9) ____ location, e.g., shopping centres and outlaying retail stores, attracts people for the purpose of shopping.
   a) Suscipient b) Interceptive
   c) Generative d) None of the Above

10) Which of the following factors affecting selection of site for a drug house?
   a) Physicians b) Parking
   c) Business Locality d) All of the Above

11) A modern drug house should satisfy all the necessities mentioned in the schedule N of The Drugs and Cosmetic Rules, _____.
   a) 1950 b) 1990
   c) 1945 d) 1960

12) According to schedule N of The Drugs and Cosmetic Rules, 1945, minimum _____ area is needed to open a retail drug store.
   a) 100 sq. meter b) 150 sq. meter
   c) 200 sq. meter d) 250 sq. meter

13) Parameters for layout of a drug house _______.
   a) Ground Floor b) Area
   c) Materials for Construction d) Customer

14) In____, the customers demand and clerk (or personal service provider) delivers the demanded items.
   a) Clerk or Personal Service
   b) Self-Selection Design
   c) Self-Service
   d) None of the Above

15) 100% self-service in a drug store is not possible due to the _______.
   a) Infrastructure of Store
   b) Prescription Department
   c) Customer Behaviour
   d) All of the Above

16) ______ design is not beneficial for prescription oriented drug store; but is appropriate for non-prescription drugs.
   a) Clerk or Personal Service
   b) Self-Selection Design
   c) Self-Service
   d) None of the Above

17) Legal requirement for retail or wholesale drug house is _____.
   a) Minimum qualification is Diploma in Pharmacy.
   b) Minimum area for opening a new wholesale drug store.
   c) Both (a) and (b)
   d) None of the Above

18) Which documents is not required to open a retail drug house?
   a) Certificate of Diploma in Pharmacy
   b) Attested copy of matriculation certificate
   c) Map of the retail drug
   d) List of medicines to be sold

9) ____ स्थान जैसे विपणन केन्द्र तथा बाहरी क्षेत्र में स्थित रिटेल स्टोर खरीदारी के उद्देश्य से लोगों को आकर्षित करते हैं।
   a) अनुगामी b) अवरोधन
   c) उत्पादकीय d) उपरोक्त में से कोई नहीं

10) औषधि गृह के लिए निर्माण स्थान के चयन को प्रभावित करने वाले निम्नलिखित में से कौन से कारक हैं?
   a) चिकित्सक b) पार्किंग
   c) व्यवसायिक स्थान d) उपरोक्त सभी

11) एक आधुनिक औषधि गृह औषधि एवं कॉस्मेटिक नियम ________ की अंकित अनुसूची N से सम्बन्धित समस्त आवश्यकताओं को पूर्ण करना चाहिए।
   a) 1950 b) 1990
   c) 1945 d) 1960

12) औषधि एवं कॉस्मेटिक नियम, 1945 की अनुसूची N के अनुसार फुटकर औषधि की दुकान खोलने के लिए न्यूनतम ________ क्षेत्र की आवश्यकता होता है।
   a) 100 वर्ग मीटर b) 150 वर्ग मीटर
   c) 200 वर्ग मीटर d) 250 वर्ग मीटर

13) औषधि गृह के लेआउट के लिए मापदण्ड होते हैं–
   a) भूतल b) क्षेत्र
   c) निर्माण के लिए सामग्री d) ग्राहक

14) ____ में, ग्राहक माँग करते हैं तथा क्लर्क (या व्यक्तिगत सेवा प्रदाता) माँग की गई वस्तुओं को वितरित करते है।
   a) क्लर्क या व्यक्तिगत सेवा
   b) स्व–चयनित डिजाइन
   c) स्वयं–सेवा
   d) उपरोक्त में से कोई नहीं

15) औषधि गृह में 100% स्वयं सेवा ________ के कारण सम्भव नहीं है।
   a) दुकान की बुनियादी ढाँचा
   b) नुस्खा पर्चा सुविधा
   c) ग्राहक व्यवहार
   d) उपरोक्त सभी

16) ________ डिजाइन ऐसे औषधि गृहों के लिए लाभकारी नहीं होती है, जहाँ पर्चों द्वारा दवाओं का लेन–देन होता है, परन्तु बिना पर्चे द्वारा प्राप्त की जाने वाली दवाओं के लिए उपयुक्त है।
   a) क्लर्क या व्यक्तिगत सेवा
   b) आत्म–चयन रचना
   c) स्वयं सेवा
   d) उपरोक्त में से कोई नहीं

17) फुटकर अथवा थोक औषधि गृहों के लिए कानूनी आवश्यकता ________ है।
   a) न्यूनतम योग्यता फार्मेसी में डिप्लोमा करना।
   b) नया थोक औषधि गृह खोलने के लिए न्यूनतम क्षेत्र।
   c) (a) एवं (b) दोनों
   d) उपरोक्त में से कोई नहीं

18) फुटकर औषधि गृह खोलने के लिए किन दस्तावेजों की आवश्यकता नहीं होती है?
   a) फार्मेसी में डिप्लोमा का प्रमाण पत्र
   b) मैट्रिकुलेशन प्रमाण पत्र की सत्यापित प्रति
   c) फुटकर औषधि का नक्शा
   d) विक्रय की जाने वाली द्रवाओं की सूची

Scanned with CamScanner

19) Pharmacy Council of India is planning to make compulsory for the pharmacist who is running the retail drug house to wear a white coat with a badge of his name. The license is valid for _____ years.
a) Four b) Two
c) Five d) One

20) The original as well as the renewed license are valid for five years, and should be renewed before the expiry date.
a) Three b) Five
c) Two d) One

21) In Ideal drugs store, the inventory is _____.
a) In excess
b) Inadequate
c) Meazre
d) At level between excessive and inadequate

22) In a drug store, the expired drug formulation is called _____.
a) Scrap items b) Surplus items
c) Absolute items d) None of the above

23) A person who is interested to start a retail drug store must be _____.
a) D.pharmacy b) Registered pharmacist
c) Chemist d) Druggist

24) A chemist shop deals only in drugs and so is an example of _____.
a) General store b) Single line store
c) Street stall d) None of the above

25) In retail drug store, the medicines are arranged according to_____.
a) Manufacturers b) Pharmacological actions
c) Alphabetical orders d) All the above

26) License required to start a new retail drug store is issued by _____.
a) Drug controller
b) Drug Inspector
c) Government analyst
d) Registrar of state pharmacy council

27) The minimum qualification to start a retail drugs store is _____.
a) D. pharmacy b) B. pharmacy
c) Graduate with science d) Any degree

28) According to drug and cosmetic Act, the shops which functions under the supervision of a 'qualified person' but where in drugs are not compounded are specified as _____.
a) Pharmacies b) Drug stores
c) Chemists and druggist d) Medical stores

19) फार्मेसी काउन्सिल ऑफ इण्डिया किसी भी फुटकर ड्रग हाउस को चलाने वाले फार्मासिस्ट को अपनी नेम प्लेट सहित सफेद कोर्ट का पहनना अनिवार्य रूप से लागू करने की योजना बना रही है। लाइसेंस की वैधता _____ वर्ष होती है।
a) चार b) दो
c) पाँच d) एक

20) वास्तविक एवं नवीनीकृत लाइसेंस पाँच वर्ष के लिए वैध होती है तथा इसे समाप्ति तिथि से पहले नवीनीकृत किया जाना चाहिए।
a) तीन b) पाँच
c) दो d) एक

21) आदर्श औषधि गृह में, रहतिया _____ में होती है।
a) अधिक मात्रा
b) अपर्याप्त
c) मेज़रे
d) अत्यधिक एवं अपर्याप्त के मध्य के अन्तर

22) एक औषधि गृह में, अवधि समाप्त दवा निर्माण को _____ कहा जाता है।
a) रद्दी वस्तु b) अधिशेष वस्तु
c) पूर्ण वस्तु d) उपरोक्त में से कोई नहीं

23) एक व्यक्ति जो फुटकर औषधि की दुकान प्रारम्भ करना चाहता है, उसे _____ होना चाहिए।
a) डी. फार्मेसी b) पंजीकृत फार्मासिस्ट
c) रसायनज्ञ d) औषधि विक्रेता

24) एक केमिस्ट की दुकान केवल दवाओं का व्यवसाय करती है इसलिए यह _____ का उदाहरण है।
a) जनरल स्टोर b) सिंगल लाइन स्टोर
c) स्ट्रीट स्टॉल d) उपरोक्त में से कोई नहीं

25) फुटकर औषधि गृह में, औषधि की व्यवस्था _____ के अनुसार की जाती है।
a) निर्माता b) औषधीय क्रियाएँ
c) वर्णानुक्रमिक क्रम d) उपरोक्त सभी

26) एक नया फुटकर औषधि गृह प्रारम्भ करने के लिए आवश्यक लाइसेंस ____ द्वारा निर्गमित किया जाता है।
a) औषधि नियंत्रक
b) औषधि निरीक्षक
c) सरकारी विश्लेषक
d) राज्य फार्मेसी परिषद के रजिस्ट्रार

27) फुटकर औषधि गृह प्रारम्भ करने के लिए न्यूनतम योग्ता _____ है।
a) डी. फार्मेसी b) बी फार्मेसी
c) साइंस के साथ स्नातक d) कोई भी डिग्री

28) औषधि एवं सौंदर्य प्रसाधन अधिनियम के अनुसार, जो दुकाने एक योग्य व्यक्ति की देखरेख में कार्य करती हैं, परन्तु जहाँ ड्रग्स मिश्रित नहीं होती हैं, उसे _____ के रूप में निर्दिष्ट किया जाता है।
a) फार्मेसी b) औषधि गृह
c) केमिस्ट एवं ड्रगिस्ट d) मेडिकल स्टोर

Scanned with CamScanner

Chapter-3 / अध्याय-3
PURCHASING AND INVENTORY (क्रय एवं रहतिया)

1) The following classes of costs are usually involved in inventory decisions except _______.
   a) Cost of ordering b) Carrying cost
   c) Cost of shortages d) Machining cost

2) Which of the following is true for Inventory control?
   a) Economic order quantity has minimum total cost per order
   b) Inventory carrying costs increases with quantity per order
   c) Ordering cost decreases with lo size
   d) All of the above

3) The time period between placing an order its receipt in stock is known as ______.
   a) Lead time b) Carrying time
   c) Shortage time d) Over time

4) Which among the following is a type of inventory system that is used to manage independent demand items?
   a) Order point system
   b) Material Requirements Planning
   c) Time Phased Order Point
   d) Enterprise Resource Planning

5) The type of inventory method that comprises more number of accounting transactions is known as _____.
   a) Periodic inventory method
   b) Perpetual inventory system
   c) Finished goods inventory method
   d) Fixed order period inventory system

6) In the ABC Analysis system the B category stands for______.
   a) Outstanding importance in value
   b) Comparatively unimportant in value
   c) Comparatively important in value
   d) Average importance in value

7) A company that maintain a sufficient safety margin by having extra inventory against certain situations are termed as ________.
   a) Inventory b) Lot Size
   c) Safety Stock d) Lead

1) लागत के निम्नलिखित वर्ग साधारणतया _______ को छोड़कर रहतिया निर्णयों में शामिल होते हैं।
   a) आदेशन लागत b) वहन लागत
   c) कमी की लागत d) मशीन की लागत

2) रहतिया नियन्त्रण के लिए निम्नलिखित में से कौन सा सत्य है?
   a) आर्थिक आदेश मात्रा में प्रति आदेश में न्यूनतम कुल लागत होती है।
   b) रहतिया वहन लागत में प्रति आदेश की मात्रा बढ़ने से बढ़ जाती है।
   c) कम आकार के साथ आदेश लागत घट जाती है।
   d) उपरोक्त सभी

3) किसी आदेश को रहतिया में प्राप्त करने के मध्य की समयाविधि को _______ के रूप में जाना जाता है।
   a) समय समय b) वहन समय
   c) कमी समय d) अधिर समय

4) निम्नलिखित में से कौन सी एक प्रकार की रहतिया प्रणाली है जिसका उपयोग स्वतन्त्र रूप से माँग की गई वस्तुओं के प्रबन्धन के लिए किया जाता है?
   a) आदेश बिन्दु प्रणाली
   b) सामग्री आवश्यकता नियोजन
   c) समय चरणबद्ध आदेश बिन्दु
   d) उद्यम संसाधन नियोजन

5) रहतिया पद्धति का एक प्रकार जिसमें अधिक संख्या में लेखांकन लेनदेन करना शामिल होता है, उसे _____ के रूप में जाना जाता है।
   a) आवधिक रहतिया विधि
   b) सतत् रहतिया प्रणाली
   c) निर्मित वस्तु रहतिया विधि
   d) स्थायी आदेश अवधि रहतिया प्रणाली

6) ए.बी.सी. विश्लेषण प्रणाली में बी श्रेणी ____ के लिए है।
   a) मूल्य में उत्कृष्ट महत्त्व
   b) मूल्य में तुलनात्मक रूप से महत्त्वहीन
   c) मूल्य में तुलनात्मक रूप से महत्त्वपूर्ण
   d) मूल्य में औसत महत्त्व

7) एक कम्पनी जो कुछ स्थितियों के विरूद्ध अतिरिक्त रहतिया रखते हुए पर्याप्त सुरक्षा सीमा बनाए रखती है, उसे ______ कहा जाता है।
   a) रहतिया b) लॉट आकार
   c) सुरक्षा स्कंध d) समय सीमा

Scanned with CamScanner

8) Which among the following costs is the expense of storing inventory for a specified period of time?
a) Purchasing cost b) Carrying cost
c) Financial cost d) Storing cost

9) Manufacturers actually print the labels provided to them and serial numbers to aid in ________.
a) Quality audit b) Quality control
c) Auditing process d) Product quality

10) The time period between placing two successive orders is called___ and the time period between ordering an item for replenishment and actually receiving the item into the inventory is called as ____.
a) Lead time, order cycle
b) Order cycle, lead time
c) OTC cycle, idle time
d) Idle time, OTC cycle

11) Identify the two components that make up the EOQ equation.
a) Order cost, setup cost
b) Quality cost, setup cost
c) Annual usage, carrying cost
d) Quality cost, annual usage

12) Which among the following components is calculated as the sum of the fixed costs that happen each time an item is ordered?
a) Carrying cost b) Order cost
c) Holding cost d) Storing cost

13) If small orders are placed frequently (rather than placing large orders infrequently), then the total inventory cost will _____.
a) increases
b) reduces
c) either increases or reduces
d) is minimized

14) If orders are placed with size determined by the EOQ, then the reorder costs component is _____.
a) equal to the holding cost component
b) greater than the holding cost component
c) less than the holding cost component
d) either greater than or less than the holding cost component

15) If EOQ is calculated, but an order is then placed which is smaller than this, will the variable cost ____.
a) increase b) decrease
c) either increase or decrease d) no change

16) The basic information required for an efficient control of inventory is to do with _____.
a) the items should be stocked
b) an order be placed to replenish inventory
c) ordered in each replenishment
d) all of the Above

8) निम्नलिखित में से कौन सी लागत एक निश्चित अवधि के लिए रहतिया के भंडारण का व्यय है?
a) क्रय लागत b) वहन लागत
c) वित्तीय लागत d) भंडारण लागत

9) निर्माता वास्तव में ________ में सहायता के लिए उन्हें प्रदान किए गए लेबल एवं क्रम संख्या को प्रिंट करते हैं।
a) गुणवत्ता अंकेक्षण b) गुणवत्ता नियन्त्रण
c) अंकेक्षण प्रक्रिया d) उत्पाद की गुणवत्ता

10) दो आनुक्रमिक आदेश देने के मध्य की समयावधि को ____कहा जाता है तथा किसी वस्तु को पुनः पूर्ति के लिए आदेश करने तथा वस्तु को वास्तव में रहतिया में प्राप्त करने के मध्य की समय अवधि को ____कहा जाता है।
a) समय सीमा, आदेश चक्र
b) आदेश चक्र, समय सीमा
c) ओ.टी.सी. चक्र, निष्क्रिय समय
d) निष्क्रिय समय, ओ.टी. सी. चक्र

11) ई.ओ.क्यू. समीकरण का निर्माण करने वाले दो घटकों की पहचान कीजिए।
a) आदेश लागत, स्थापना लागत
b) गुणवत्ता लागत, स्थापना लागत
c) वार्षिक उपयोग, वहन लागत
d) गुणवत्ता लागत, वार्षिक उपयोग

12) निम्नलिखित में से किस घटक की गणना प्रत्येक समय किसी वस्तु के आदेश करने पर होने वाले निश्चित लागतों के योग के रूप में की जाती है?
a) वहन लागत b) आदेशन लागत
c) रखरखाव लागत d) भंडारण लागत

13) यदि लघु आकार के आदेश बार–बार दिए जाते हैं (बड़े आदेश बार–बार देने के बजाय), तो कुल रहतिया लागत में ________ होगी।
a) वृद्धि b) कमी
c) या तो वृद्धि या कमी d) कम से कम

14) यदि आदेश ई.ओ.क्यू. द्वारा निर्धारित आकार के साथ किए जाते हैं तो पुनः आदेश लागत का घटक___ होगा।
a) रखरखाव लागत घटक के बराबर
b) रखरखाव लागत घटक से अधिक
c) रखरखाव लागत घटक से कम
d) या तो रखरखाव लागत घटक से अधिक या कम

15) यदि ई.ओ.क्यू. की गणना की जाती है, परन्तु फिर एक आदेश दिया जाता है जो इससे छोटा होता है तो परिवर्तनीय लागत में ________ होगा।
a) वृद्धि b) कमी
c) या तो वृद्धि या कमी d) कोई परिवर्तन नहीं।

16) रहतिया के कुशल नियन्त्रण के लिए आवश्यक बुनियादी सूचना ________ से सम्बन्धित हैं।
a) स्टॉक किए गए वस्तुओं
b) रहतिया की पुनः पूर्ति के आदेश
c) प्रत्येक पुनः पूर्ति के आदेश
d) उपरोक्त सभी

Scanned with CamScanner

17) Which of the following cot includes by Inventory holding costs?
   a) Insurance costs
   b) Cost of capital tied up
   c) Cost of warehousing, obsolescence, deterioration and theft
   d) All of the above

18) Select the assumptions of Economic order quantity (EOQ)?
   a) There are no bulk purchase discounts for making orders in large sizes. All units purchased for each item of material cost the same unit price.
   b) The order lead time (the time between placing an order and receiving delivery from the supplier) is constant and known.
   c) Annual demand and consumption for the inventory item is constant throughout the year.
   d) All of the above

19) Which of the following is the cost for the purpose of Economic order quantity (EOQ)?
   a) The annual holding cost per item per annum
   b) The annual ordering costs
   c) Both A&B
   d) None of the Above

20) An increase in inventories indicates that _____.
   a) Not all purchases were cash
   b) Less merchandise was purchased then sold to the customer
   c) More merchandise was purchased then the amount sold to customer
   d) Cash payments were more than purchases on account

21) The EOQ can be calculated by using which one of the followings?
   a) Graph
   b) Table
   c) Formula
   d) All of the above

22) Average stock level can be calculated by the formula _____
   a) Minimum stock level + ½ of Re-order level
   b) Minimum stock level + 1/3 of Re-order level
   c) Maximum stock level + 1/3 of Re-order level
   d) None of these

23) When is a physical inventory usually taken?
   a) When goods are not being sold or received
   b) When the company has its greatest amount of inventory
   c) When the company has its greatest amount of inventory and at the end of the company's fiscal year
   d) At the end of the company's fiscal year

24) EOQ is the order quantity that over our planning horizon _____.
   a) Minimizes total ordering costs
   b) Minimizes total carrying costs
   c) Minimizes total inventory costs
   d) The required safety stock

17) रहतिया रखरखाव लागत में निम्नलिखित में से कौन–सी लागत शामिल है?
   a) बीमा लागत
   b) बँधी हुई पूँजी की लागत
   c) भण्डारण, अप्रचलन, गिरावट तथा चोरी की लागत
   d) उपरोक्त सभी

18) आर्थिक आदेश मात्रा (ई.ओ.क्यू) की मान्यताओं का चयन कीजिए?
   a) बड़े आकार में आदेश करने के लिए कोई थोक क्रय छूट नहीं होती है। सामग्री की प्रत्येक वस्तु के लिए क्रय की गई सभी इकाईयों की कीमत समान इकाई मूल्य है।
   b) आदेश की समय–सीमा (आदेश देने तथा आपूर्तिकर्ता से सुपुर्दगी प्राप्त करने के मध्य का समय) स्थिर एवं ज्ञात होता है।
   c) रहतिया वस्तु की वार्षिक माँग एवं उपभोग पूरे वर्ष स्थिर रहती है।
   d) उपरोक्त सभी

19) आर्थिक आदेश मात्रा (ई.ओ.क्यू.) के उद्देश्य के लिए निम्नलिखित में से कौन सी लागत है?
   a) वार्षिक रखरखाव लागत प्रति वस्तु प्रति वर्ष
   b) वार्षिक आदेश लागत
   c) ए एवं बी दोनों
   d) उपरोक्त में से कोई नहीं

20) रहतिया में वृद्धि इंगित करती है कि _____
   a) समस्त क्रय नकद नहीं होते हैं।
   b) कम वस्तु क्रय किया गया तथा फिर ग्राहक को विक्रय किया गया।
   c) ग्राहक को विक्रय की गई मात्रा से अधिक वस्तु क्रय किया गया था।
   d) नकद भुगतान खाते पर क्रय से अधिक था।

21) ई.ओ.क्यू. की गणना निम्नलिखित में से किसका उपयोग करके की जा सकती है?
   a) ग्राफ
   b) तालिका
   c) सूत्र
   d) उपरोक्त सभी

22) औसत रहतिया स्तर की गणना _____ सूत्र द्वारा की जा सकती है।
   a) न्यूनतम रहतिया स्तर + पुनः आदेश स्तर का 1/2
   b) न्यूनतम रहतिया स्तर + पुनः आदेश स्तर का 1/3
   c) अधिकतम रहतिया स्तर + पुनः आदेश स्तर का 1/3
   d) इनमें से कोई नहीं

23) साधारण रूप से एक भौतिक रहतिया कब प्राप्त की जाती हैं?
   a) जब वस्तु को विक्रय या प्राप्त नहीं किया जाता है।
   b) जब कम्पनी के पास स्वयं की सबसे अधिक मात्रा में रहतिया होती है।
   c) जब कम्पनी के पास स्वयं की सबसे बड़ी मात्रा में रहतिया हो तथा कम्पनी के वित्तीय वर्ष के अन्त में हो।
   d) कम्पनी के वित्तीय वर्ष के अन्त में।

24) ई.ओ.क्यू. आदेश मात्रा है जो हमारे नियोजन क्षितिज पर___है।
   a) कुल आदेशन लागत को कम करता है।
   b) कुल वहनीय लागत को कम करता है।
   c) कुल रहतिया लागत को कम करता है।
   d) आवश्यक सुरक्षा रहतिया कम करता है।

Scanned with CamScanner

25) The inventory maintained to meet unknown demand changes is known as _____.
a) Pipeline inventory
b) Anticipatory inventory
c) De coupling inventory
d) Fluctuatory inventory

25) अज्ञात माँग परिवर्तनों को पूरा करने के लिए बनाए गए रहतिया को _______ के रूप में जाना जाता है।
a) पाइपलाइन रहतिया b) अग्रिम रहतिया
c) डी युग्मन रहतिया d) परिवर्तनीय रहतिया

Answers (उत्तरमाला)

1) d	2) d	3) a	4) c	5) b	6) d	7) c	8) b	9) b	10) b
11) c	12) b	13) c	14) a	15) d	16) a	17) d	18) d	19) c	20) c
21) d	22) a	23) d	24) b	25) d					

Chapter-4 / अध्याय–4
SALES PROMOTION AND RECRUITMENT OF PHARMACIST (विक्रय संवर्धन तथा फार्मासिस्ट की नियुक्ति)

1) Which tool of the promotional mix consists of short-term incentives to encourage the purchase or sale of a product or service?
a) Advertising b) Public relations
c) Direct marketing d) Sales promotion

1) संवर्धन मिश्रण के किस उपकरण में उत्पाद या सेवा के क्रय या बिक्री को प्रोत्साहित करने के लिए अल्पकालिक प्रोत्साहन शामिल है?
a) विज्ञापन b) जन सम्पर्क
c) प्रत्यक्ष विपणन d) बिक्री संवर्धन

2) _______ is irregular in nature.
a) Promotion mix b) Sales promotion
c) Trade promotion d) Discount coupon

2) _______ प्रकृति में अनियमित होता है।
a) संवर्धन मिश्रण b) बिक्री संवर्धन
c) व्यापार संवर्धन d) छूट कूपन

3) Sales promotion is very important for any product, especially for newly launched and designed product. How it affect the product?
a) Affects the quality of product
b) Affects the quantity of product
c) Affects the image of product
d) Affects the price of product

3) किसी भी उत्पाद विशेषकर नए लॉन्च एवं डिजाइन किए गए उत्पाद के लिए बिक्री संवर्धन बहुत महत्त्वपूर्ण है। यह उत्पाद को किस प्रकार से प्रभावित करता है?
a) उत्पाद की गुणवत्ता को प्रभावित करता है।
b) उत्पाद की मात्रा को प्रभावित करता है।
c) उत्पाद की छवि को प्रभावित करता है।
d) उत्पाद की कीमत को प्रभावित करता है।

4) _________ is the factors contributing for the rapid growth of Sales Promotion.
a) Pressurising by manager to increase sales.
b) Advertising efficiency has declined due to rising costs.
c) More external competition
d) All of these

4) _______ बिक्री संवर्धन के तीव्र विकास में योगदान करने वाले कारक हैं।
a) बिक्री में वृद्धि के लिए प्रबन्धक द्वारा दबाव बनाना।
b) बढ़ती लागत के कारण विज्ञापन दक्षता में कमी होना
c) अधिक बाहरी प्रतिस्पर्धा।
d) उपरोक्त सभी।

5) "Sales promotion means any steps that are taken for the purpose of obtaining or increasing sales" was stated by
a) Kollar and Clark b) Bordan
c) AHR Detens d) Mackarthi

5) "बिक्री संवर्धन का अर्थ है कोई भी ऐसा कदम जो बिक्री करने या वृद्धि करने के उद्देश्य से उठाया जाता है" यह कहा गया है–
a) कोल्लर एवं क्लार्क b) बोर्डान
c) ए.एच.आर. डिटेन्स d) मैकार्थी

6) A sales promotion in which a manufacturer provides to a wholesaler is _______
a) Trade promotion
b) Sales promotion
c) Money based sales promotion
d) Fulfilment cost

6) एक बिक्री संवर्धन जो एक निर्माता थोक व्यापारी को प्रदान करता है_______है।
a) व्यापार संवर्धन
b) बिक्री संवर्धन
c) मुद्रा आधारित बिक्री संवर्धन
d) पूर्ति लागत

Scanned with CamScanner

7) _____is an element of "Sales Promotion" includes distribution of free samples, organising trade fair, exhibition, offers, discount coupon etc.
   a) Marketing mix b) Promotion mix
   c) Product mix d) Price mix

8) Which of the following is NOT considered to be an objective associated with the use of sales promotions?
   a) Increase the usage of products by the physicians.
   b) Prompt buyers into trial purchase
   c) Change buyer attitudes
   d) To develop loyalty towards the pharmaceutical firm

9) Sales promotions are thought to make consumer purchase decisions _____
   a) More satisfying b) Simpler
   c) Less satisfying d) More complex

10) Which of the following is NOT considered to be the principle of sales promotions?
   a) Increasing the Frequency or Quantity of Purchases
   b) Countering Competitive Offers
   c) Increasing Trial and Re-Purchase
   d) Prompt buyers into trial purchase

11) A certificate that gives buyer a kind of saving when they purchase any specified item is called _______
   a) Coupon b) Price pack
   c) Rebate/cash refund offer d) Premium

12) Providing reduced price than the marked price by the producer directly on the package or sometimes called cents-off deals is known as _________
   a) Coupon b) Price pack
   c) Premium d) Patronage reward

13) Marketing is a process that creates, communicates and delivers ______
   a) Services to customers
   b) Products to customers
   c) Value to customers
   d) Materialistic benefits to the customer

14) Marketing research starts from ______
   a) Product idea b) Consumer satisfaction
   c) Product design d) Research on consumer

15) In the second step of the marketing research process, research objectives should be translated into specific ___.
   a) Financial amounts b) Marketing goals
   c) Time allotments d) Information needs

16) ____is not a classification of marketing research problem.
   a) Research on products
   b) Research on advertising and promotion
   c) Research on consumer
   d) Research on Quality

7) ______"बिक्री संवर्धन" का एक तत्व है जिसमें निःशुल्क नमूनों का वितरण, व्यापार मेला आयोजित करना, प्रदर्शनी प्रस्ताव, छूट कूपन प्रदान करना शामिल है।
   a) बाजार मिश्रण b) संवर्धन मिश्रण
   c) उत्पाद मिश्रण d) कीमत मिश्रण

8) निम्नलिखित में से किसे बिक्री संवर्धन के उपयोग से सम्बन्धित एक उद्देश्य नहीं माना जाता है?
   a) चिकित्सकों द्वारा उत्पादों के उपयोग में वृद्धि करना।
   b) क्रेताओं को परीक्षण क्रय के लिए प्रेरित करना।
   c) क्रेताओं के दृष्टिकोण में परिवर्तन करना।
   d) फार्मास्युटिकल फर्म के प्रति निष्ठा विकसित करना।

9) बिक्री संवर्धन को उपभोक्ता के क्रय निर्णय लेने के लिए _______माना जाता है।
   a) अधिक संतोषजनक b) सरल
   c) कम संतोषजनक d) अधिक कठिन

10) निम्नलिखित में से किसे बिक्री संवर्धन का सिद्धान्त नहीं माना जाता है?
   a) क्रय की आवृत्ति या मात्रा बढ़ाना
   b) प्रतिस्पर्धी प्रस्तावों का मुकाबला करना
   c) परीक्षण एवं पुनः क्रय में वृद्धि करना
   d) क्रेताओं को परीक्षण क्रय के लिए प्रेरित करना

11) एक प्रमाण पत्र जो क्रेताओं को किसी विशिष्ट वस्तु को क्रय करने पर एक प्रकार की बचत प्रदान करता है उसे_______कहा जाता है।
   a) कूपन b) कीमत पैक
   c) छूट/नकद वापसी प्रस्ताव d) प्रीमियम

12) उत्पादकों द्वारा पैकेज के अंकित मूल्य पर प्रत्यक्ष रूप से कम कीमत प्रदान करना या जिसे कभी–कभी सेंट–ऑफ–डील भी कहा जाता है, उस_______के रूप में जाना जाता है।
   a) कूपन b) कीमत पैक
   c) प्रीमियम d) संरक्षण पुरस्कार

13) विपणन एक ऐसी प्रक्रिया है जो________सृजित, संप्रेषित एवं वितरित करती है।
   a) ग्राहकों की सेवाएँ
   b) ग्राहकों के लिए उत्पाद
   c) ग्राहकों के लिए मूल्य
   d) ग्राहकों के लिए भौतिकवादी लाभ

14) विपणन अनुसन्धान_________से प्रारम्भ होता है
   a) उत्पाद विचार b) उपभोक्ता संतुष्टि
   c) उत्पाद डिजाइन d) उपभोक्ता पर अनुसंधान

15) विपणन अनुसंधान प्रक्रिया के द्वितीय चरण में अनुसंधान उद्देश्यों को विशिष्ट____में अनुवादित किया जाता है।
   a) वित्तीय राशि b) विपणन लक्ष्य
   c) समय आवंटन d) सूचना की आवश्यकता

16) ____विपणन अनुसंधान समस्या का वर्गीकरण नहीं है।
   a) उत्पादों पर अनुसंधान
   b) विज्ञान एवं संवर्धन पर अनुसंधान
   c) उपभोक्ता पर अनुसंधान
   d) गुणवत्ता पर अनुसंधान

Scanned with CamScanner

17) What is the first step in the marketing research process?
a) Developing a marketing information system
b) Implementing the research plan
c) Defining the problem and research objectives
d) Interpreting data and deciding on type of research

18) "Salesmanship is the art of increasing satisfaction by persuading those people who should do so to buy specific goods or service" was stated by _____
a) J. C. Jagasia b) Sefred Gross
c) Wightman and Bates d) Professor Stephenson

19) Which one is the fourth step of selling process in pharmaceutical salesmanship?
a) Handling Objections b) Sales Presentation
c) Initial Contact d) Closing the Sales

20) A consumer contest is an example of _____
a) Personal Selling b) Sales Promotion
c) Advertisement d) Indirect Selling

21) Sales persons who want for the sales to come to them is known as _______
a) Transactional b) Closers
c) Relational d) Consultant

22) Which of the following is NOT a requirement for setting advertising objectives?
a) Objectives must be stated in terms of profits.
b) Objectives must be realistic.
c) Objectives must be internally consistent.
d) Objectives must be clear and in writing.

23) The concept of effective reach states that fewer exposures to advertisements are required _______.
a) When humor is used
b) When comparative advertising is used
c) For brands with higher market shares and greater customer loyalty
d) For expensive products

24) Advertisement provides information regarding product, or idea in non-personal forms, as no face to face contact is involved between______
a) Marketer and retailer
b) Jobber and wholesaler
c) Buyer and customer
d) Market manager and salesman

25) Advertisement aims at _______
a) Product selling b) Marketing
c) Customer relations d) Mass communication

26) Selecting time, choosing media types, deciding on reach of frequency and media vehicle for advertisements are part of ______
a) Media strategy b) Media execution
c) Selecting media d) Measuring communication

27) Advertising creates employment as it increases the volume of sales and _____.
a) Production b) Marketing
c) Promotion d) Personal selling

17) विपणन अनुसंधान प्रक्रिया में प्रथम चरण क्या है?
a) एक विपणन सूचना प्रणाली विकसित करना।
b) अनुसंधान योजना को लागू करना।
c) समस्याओं एवं अनुसंधान उद्देश्यों को परिभाषित करना।
d) आँकड़ों की व्याख्या करना एवं शोध के प्रकार पर निर्णय लेना।

18) "विक्रय कला उन व्यक्तियों को मनाकर के संतुष्टि बढ़ाने की कला है, जिन्हें विशिष्ट वस्तु या सेवा क्रय करने के लिए ऐसा करना चाहिए।" यह कहा गया है __________
a) जे. सी. जगसिया b) सेल्फ्रेड ग्रास
c) वॉटमैन एवं बेट्स d) प्रोफेसर स्टीफेंसन

19) फार्मास्युटिकल विक्रयकला में बिक्री प्रक्रिया का चौथा चरण कौन–सा है?
a) आपत्तियों को संभालना b) बिक्री संवर्धन
c) विज्ञापन d) अप्रत्यक्ष बिक्री

20) एक उपभोक्ता प्रतियोगिता_________का उदाहरण है।
a) व्यक्तिगत बिक्री b) बिक्री संवर्धन
c) विज्ञापन d) अप्रत्यक्ष बिक्री

21) वह विक्रेता जो चाहते हैं कि बिक्री उनके पास आए, उन्हें_________के रूप में जाना जाता है।
a) लेन–देन b) क्लोजर
c) सापेक्ष d) सलाहकार

22) विज्ञापन उद्देश्यों को निर्धारित करने के लिए निम्नलिखित में से कौन–सा आवश्यक नहीं है?
a) उद्देश्यों को लाभ के सन्दर्भ में बताया जाना चाहिए।
b) उद्देश्यों यथार्थवादी होना चाहिए।
c) उद्देश्य आन्तरिक रूप से तर्कयुक्त होने चाहिए।
d) उद्देश्य स्पष्ट एवं लिखित रूप में होने चाहिए।

23) प्रभावी पहुँच की अवधारणा बताती है कि_________तो विज्ञापनों के लिए कम जोखिम की आवश्यकता होती है।
a) जब मनोवृत्ति का प्रयोग किया जाता है।
b) जब तुलनात्मक विज्ञापन का उपयोग किया जाता है।
c) उच्च बाजार की भागीदारी तथा ग्राहकों की अधिक निष्ठा हेतु।
d) मँहगे उत्पादों के लिए।

24) विज्ञापन गैर व्यक्तिगत रूप में उत्पाद, या विचारों के विषय में सूचना प्रदान करते हैं, क्योंकि_________के मध्य कोई प्रत्यक्ष सम्पर्क नहीं होता है।
a) विक्रेता एवं फुटकर विक्रेता
b) दलाल एवं थोक विक्रेता
c) क्रेता एवं ग्राहक
d) विपणन प्रबन्धक एवं विक्रयकर्ता

25) विज्ञापन का लक्ष्य_________है।
a) उत्पाद विक्रय करना b) विपणन
c) ग्राहक सम्बन्ध d) जन संचार

26) विज्ञापन के लिए समय का चयन, मीडिया के प्रकार का चयन, आवृत्ति एवं मीडिया वाहन की पहुँच पर निर्णय लेना ________ का एक भाग है।
a) मीडिया रणनीति b) मीडिया निष्पादन
c) मीडिया का चयन d) संचार मापन

27) विज्ञापन रोजगार उत्पन्न करता है क्योंकि यह बिक्री तथा _________ की मात्रा में वृद्धि करता है।
a) उत्पादन b) विपणन
c) संवर्धन d) व्यक्तिगत विक्रय

Scanned with CamScanner

28) Advertisement is a type of _______.
a) Outdoor marketing b) Indirect marketing
c) Share marketing d) Transaction marketing

29) "Advertising is any paid form of non-personal presentation and promotion of ideas, goods and services by an identified person". Who stated this?
a) European marketing Association
b) China marketing Association
c) American marketing Association
d) Indian marketing Association

30) Advertising influences the mind of the consumers by creating desire and taste for ______
a) New products b) Old products
c) Same products d) Different products

31) Advertising gives benefits to society of large people. At the same time it adds to cost, undermine social values, creating monopoly and encourage________.
a) Sale of products
b) Sale of interior products
c) Sale of old products
d) Sale of large products

32) Advertisement is a mass communication. It addresses to masses and it's a form of _______communication.
a) Indirect b) Personal
c) Non personal d) Direct

33) It is difficult to evaluate the impact of advertising message as there is no immediate and accurate _____.
a) Legal environment b) Feedback mechanism
c) Convenient purchasing d) Educative

34) Which of these is not a characteristic of an advertisement?
a) Inspire a customer b) Arouse a desire
c) Discourage the buyer d) Convince the buyer

35) Advertising on bus stands, street corners, moving vehicles, railway stations are example of _______
a) Print Advertising b) Television
c) Outdoor d) Personal Contact

36) Which of these is the best medium for advertisement?
a) Television b) Newspapers
c) Magazines d) Radio

37) The exhibitions and presentations of items accompanied by their information inside the stores are referred to as _____
a) Sales display b) Advertising
c) Marketing research d) Sales promotion

38) "Sales promotion is an exercise in information, persuasion and influence"
a) China marketing Association b) Kollar and Clark
c) William J. Stanton d) Bordan

28) विज्ञापन ________ का एक प्रकार है।
a) बाहरी विपणन b) अप्रत्यक्ष विपणन
c) अंश विपणन d) लेन–देन विपणन

29) "विज्ञापन किसी प्रायोजित प्रायोजक द्वारा विचारों, वस्तुओं या सेवाओं की गैर–व्यक्तिगत प्रस्तुति का भुगतान किया गया रूप है।" यह किसने कहा है?
a) यूरोपीय विपणन संघ
b) चीन विपणन संघ
c) अमेरिकन विपणन संघ
d) भारतीय विपणन संघ

30) विज्ञापन _______ के लिए इच्छा एवं स्वाद उत्पन्न करके उपभोक्ताओं के दिमाग को प्रभावित करता है।
a) नए उत्पाद b) पुराने उत्पाद
c) समान उत्पाद d) विभिन्न उत्पाद

31) विज्ञापन बड़े लोगों के समाज को लाभ प्रदान करता है। साथ ही यह लागत में वृद्धि करता है, सामाजिक मूल्यों को कमजोर करता है, एकाधिकार का सृजन करता है तथा ________ को प्रोत्साहित करता है।
a) उत्पादों की बिक्री
b) आंतरिक उत्पादों की बिक्री
c) पुराने उत्पादों की बिक्री
d) बड़े उत्पादों की बिक्री

32) विज्ञापन एक जनसंचार है। यह जनता को संबोधित करता है तथा यह ________ संचार का एक रूप है।
a) अप्रत्यक्ष b) व्यक्तिगत
c) गैर व्यक्तिगत d) प्रत्यक्ष

33) विज्ञापन संदेश के प्रभाव का मूल्यांकन करना कठिन है क्योंकि कोई तत्काल एवं सटीक _______ नहीं होता है।
a) कानूनी वातावरण b) प्रतिक्रिया तंत्र
c) सुविधाजनक क्रय d) शिक्षाप्रद

34) इनमें से कौन एक विज्ञापन की विशेषता नहीं है?
a) ग्राहकों को प्रेरित करना b) इच्छा जागृत करना
c) क्रेता को हतोत्साहित करना d) क्रेता को मनाना

35) बस स्टैंड, सड़क के कोनों, चलते वाहनों, रेलवे स्टेशनों पर विज्ञापन ______ के उदाहरण हैं।
a) प्रिंट विज्ञापन b) टेलीविजन
c) बाहरी d) व्यक्तिगत सम्पर्क

36) इनमें से कौन सा विज्ञापन के लिए एक सर्वोत्तम माध्यम है?
a) टेलीविजन b) समाचार पत्र
c) पत्रिकाएँ d) रेडियो

37) दुकानों के अंदर उनकी सूचना के साथ वस्तुओं की प्रदर्शनी एवं प्रस्तुति को ________ कहा जाता है।
a) बिक्री प्रदर्शन b) विज्ञापन
c) विपणन अनुसंधान d) विक्रय संवर्धन

38) "विक्रय संवर्धन सूचना, प्रोत्साहन एवं प्रतिष्ठा या प्रभाव का एक प्रयोग है।"
a) चीन विपणन संघ b) कोल्लर एवं क्लार्क
c) विलियन जे. स्टैंटन d) बोर्डान

Scanned with CamScanner

39) Which of these is not an objective of sales promotion?
a) To act as a 'silent' tool for selling thereby supporting the salespersons.
b) To promote impulse purchase and thereby boost sales.
c) To inform the customers about the on-going offers and sales in the store.
d) Rejuvenating the losing share of the brand.

40) The products are either pre-packaged or kept inside windows of glass is called as ____
a) Open displays b) Window display
c) Closed displays d) Counter display

41) Customers can try and touch the products before making a purchase decision is called as ______
a) Lifestyle display
b) Classification dominance display
c) Unit display
d) Open displays

42) Re-employment of former employee, recommendation of the existing pharmacist and employees already working in the organisation are the ________ for recruiting pharmacist.
a) Internal Sources b) External Sources
c) Both (a) and (b) d) None of the Above

43) ______ helps in enhancing the problem-solving skills of the trainees.
a) Lecture Method b) Audio-Visual Method
c) Discussion Method d) Conference Method

44) The _______ is an oral form of training in which a lecturer or an expert explains about the different aspects that are involved in selling.
a) Lecture Method b) Audio-Visual Method
c) Discussion Method d) Conference Method

45) In ______, medical representatives are given a situation and are asked to prepare a role play.
a) Role Playing Method b) Panel Method
c) Round Table Method d) Brain Storming Method

46) In _______, few members are involved to have a discussion of the real cases.
a) Discussion Method b) Conference Method
c) Round Table Method d) Brain Storming Method

47) _____ is quite alike the round table method.
a) Discussion Method b) Conference Method
c) Round Table Method d) Brain Storming Method

48) Training on the job and internship training comes under ______.
a) Individual Training Method
b) Group Training Method
c) Conference Training Method
d) None of the Above

39) इनमें से कौन सा विक्रय संवर्धन का उद्देश्य नहीं है?
a) विक्रय के लिए मूक उपकरण के रूप में कार्य करना जिसमें विक्रेता का समर्थन किया जा सके।
b) आवेग क्रय को प्रोत्साहित करना तथा इस प्रकार विक्रय को बढ़ावा देना।
c) स्टोर में चल रहे प्रस्तावों एवं बिक्री के बारे ग्राहकों को सूचित करना।
d) ब्रांड के खोए हुए भाग को पुनः जीवित करना।

40) पहले से पैक किए गए या काँच की खिड़कियों के अंदर रखे गए उत्पादों को _______ कहा जाता है।
a) खुला प्रदर्शन b) खिड़की प्रदर्शन
c) बंद प्रदर्शन d) काउंटर प्रदर्शन

41) क्रेता का निर्णय लेने से पूर्व ग्राहक उत्पादों को आजमा सकते हैं तथा छू सकते हैं, इसे _____ कहा जाता है।
a) जीवनशैली प्रदर्शन b) वर्गीकरण प्रभुत्त्व प्रदर्शन
c) इकाई प्रदर्शन d) खुला प्रदर्शन

42) पूर्व कर्मचारी का पुनः नियोजन, वर्तमान फार्मासिस्ट की सिफारिश तथा संगठन में पूर्व से कार्य कर रहे कर्मचारी फार्मासिस्ट की भर्ती के लिए ________ है।
a) आन्तरिक स्रोत b) बाह्य स्रोत
c) (a) एवं (b) दोनों d) उपरोक्त में से कोई नहीं

43) ________ प्रशिक्षुओं के समस्या–समाधान कौशल को बढ़ाने में सहायता करता है।
a) व्याख्यान विधि b) ऑडियो–विजुअल विधि
c) चर्चा विधि d) सम्मेलन विधि

44) _______ प्रशिक्षण का एक मौखिक रूप है जिसमें एक व्याख्याता या विशेषज्ञ बिक्री में शामिल विभिन्न पहलुओं के बारें में बताते हैं।
a) व्याख्यान विधि b) ऑडियो–विजुअल विधि
c) चर्चा विधि d) सम्मेलन विधि

45) ____ में, चिकित्सा प्रतिनिधियों को एक स्थिति दी जाती है तथा उन्हें एक भूमिका निभाने के लिए कहा जाता है।
a) भूमिका निभाने की विधि b) पैनल विधि
c) गोल मेज विधि d) विचार मंथन विधि

46) ______ में, वास्तविक मामलों की चर्चा करने के लिए कुछ सदस्य शामिल होते हैं।
a) चर्चा विधि b) सम्मेलन विधि
c) गोल मेज विधि d) विचार मंथन विधि

47) ______ कुछ सीमा तक गोल मेज विधि के समान है।
a) चर्चा विधि b) सम्मेलन विधि
c) गोल मेज विधि d) विचार मंथन विधि

48) कार्य पर प्रशिक्षण तथा इंटर्नशिप प्रशिक्षण _______ के अन्तर्गत आता है।
a) व्यक्तिगत प्रशिक्षण विधि
b) समूह प्रशिक्षण विधि
c) सम्मेलन प्रशिक्षण विधि
d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Scanned with CamScanner

49) Training of pharmacist is done to ______.
  a) Increase sales volume
  b) Increase control and supervision
  c) Higher the turnover of sales force
  d) All of the Above

50) Companies make adjustments in their compensation plans by _______ for boosting sales.
  a) Eliminating Difficult-to-Measure Factor
  b) Raising the Effect of Incentive Compensation
  c) Both (a) and (b)
  d) None of the Above

51) Contents of training must include _______.
  a) Training of Anatomy & Physiology
  b) Training about Diseases
  c) Training about Drugs
  d) All of the Above

49) ______ के लिए फार्मासिस्ट का प्रशिक्षण दिया जाता है।
  a) बिक्री की मात्रा में वृद्धि करने
  b) नियंत्रण एवं पर्यवेक्षण में वृद्धि करने
  c) विक्रय बल की विक्रय अधिक करने
  d) उपरोक्त सभी

50) कम्पनियाँ विक्रय में वृद्धि के लिए ______ अपनी क्षतिपूर्ति योजनाओं तक समायोजन करती है।
  a) कारक को मापने के लिए कठिनाईयों को समाप्त करना
  b) प्रोत्साहित क्षतिपूर्ति के प्रभाव में वृद्धि करना।
  c) (a) एवं (b) दोनों
  d) उपरोक्त में से कोई नहीं

51) प्रशिक्षण के विषयवस्तु में ______ शामिल होना चाहिए।
  a) एनाटॉमी एवं फिजियोलॉजी का प्रशिक्षण
  b) रोगों के विषय में प्रशिक्षण
  c) दवाओं के विषय में प्रशिक्षण
  d) उपरोक्त में से सभी

Answers (उत्तरमाला)

1) d	2) b	3) c	4) d	5) c	6) a	7) b	8) c	9) b
10) d	11) a	12) b	13) c	14) d	15) d	16) d	17) c	18) b
19) a	20) b	21) a	22) a	23) c	24) c	25) d	26) c	27) a
28) b	29) c	30) a	31) b	32) c	33) b	34) c	35) c	36) a
37) a	38) c	39) d	40) c	41) d	42) a	43) c	44) a	45) a
46) c	47) d	48) b	49) a	50) c	51) d			

Chapter-5 / अध्याय–5
BANKING AND FINANCE (बैंकिंग एवं वित्त)

1) Banking functions centrally controlled by the____.
  a) SBI   b) RBI
  c) UBI   d) Both (a) and (c)

2) According to _______, "Banks are institutions whose debts are referred to as 'bank deposits' and they are commonly accepted in final settlement of other people's debts".
  a) Johnson   b) R.S. Meyers
  c) Paul Einzig   d) Justice Homes

3) The word 'bank' has derived from German language, which has the literal meaning '______'.
  a) To repay   b) To collect
  c) To submit   d) To deposits

4) Which of the following is the feature of banking?
  i) Buying and selling of foreign exchange and different forex currencies
  ii) Receiving of important documents and other valuables from their constituents for safe custody
  iii) Acceptance of deposits and borrowing / raising of money

1) बैंकिंग कार्य केन्द्रीय रूप से किसके द्वारा नियंत्रित किए जाते हैं–
  a) एस.बी.आई   b) आर.बी.आई
  c) यू.बी.आई   d) (a) एवं (c) दोनों

2) _______ के अनुसार, "बैंक वे संस्थान हैं जो ऋणों को 'बैंक जमा' के रूप में निर्दिष्ट करता है तथा उन्हें सामान्य रूप से लोगों के ऋणों के अन्तिम भुगतान में स्वीकार किया जाता है।"
  a) जॉनसन   b) आर. एस मेयर्स
  c) पॉल आइंजिग   d) जस्टिस होम्स

3) 'बैंक' शब्द जर्मन भाषा से लिया गया है, जिसका शाब्दिक अर्थ ______ होता है।
  a) चुकाना   b) एकत्रित करना
  c) प्रस्तुत   d) जमा करना

4) निम्नलिखित में से कौन बैंकिंग की विशेषता है?
  i) विदेशी मुद्रा एवं विभिन्न विदेशी मुद्रा का क्रय एवं विक्रय करना
  ii) सुरक्षित अभिरक्षा के लिए अपने घटकों से महत्वपूर्ण दस्तावेज एवं अन्य कीमती वस्तुएँ प्राप्त करना।
  iii) जमा स्वीकार करना तथा उधार लेना/मुद्रा एकत्रित करना

Scanned with CamScanner

iv) All the banks have the authority to issue currency in case of needs

a) Only (i) b) Only (iv)
c) (i) and (ii) d) (i), (ii) and (iii)

5) Banking institutions are a group of ________.
a) Financial Market b) Financial Intermediaries
c) Financial Investment d) Financial Instruments

6) Banks are institutions whose debts are referred to as ______.
a) Bank Loan b) Bank Deposits
c) Bank Payments d) Bank Withdrawl

7) Which section defines a banking company as, "Any company which transacts the business of banking in India".
a) Section 5(1) (a) b) Section 5(1) (b)
c) Section 5(1) (c) d) Section 5(1) (d)

8) What are the features of bank?
a) Acceptance of deposits
b) Buying and selling of foreign exchange
c) Borrowing and lending of money
d) All of the above

9) Banking sector comes under which of the following sectors?
a) Manufacturing Sector b) Industrial Sector
c) Service Sector d) Organising Sector

10) __________ has defined the bank, "The accepting for the purpose of lending or investment of deposits of money from the public repayable on demand or otherwise and withdrawable by cheque, draft, and order or otherwise".
a) Banking Regulation Act, 1949
b) Banking Companies Act of Indian, 1948
c) Reserve Bank of India Act, 1934
d) Deposits and Insurance Act, 1961

11) Who deals with various types of financial instruments like bills of exchange, hundies, promissory notes, drafts, bills of lading, railway receipts, etc.
a) Bank b) Insurance company
c) Government of India d) State government

12) Banks are financial intermediaries, which are engaged in the business of
a) Acting as a 'payment agent' on behalf of their customers
b) Borrowing and lending of money
c) Both (a) and (b)
d) Only (a)

13) What is the basic function of a bank?
a) To collect money from public in the form of deposits
b) To earn money from public in form deposits
c) To collect money from other banks in form of deposits
d) To earn money from other banks in form of deposits

iv) सभी बैंकों को आवश्यकता पड़ने पर करेंसी का निर्गमन करने का अधिकार है।
a) केवल (i) b) केवल (iv)
c) (i) एवं (ii) d) (i), (ii) तथा (iii)

5) बैंकिंग संस्थान ______ का एक समूह है।
a) वित्तीय बाजार b) वित्तीय मध्यस्थ
c) वित्तीय निवेश d) वित्तीय उपकरण

6) बैंक वे संस्थाएँ हैं जिनके ऋणों को कहा जाता है।
a) बैंक ऋण b) बैंक जमा
c) बैंक भुगतान d) बैंक निकासी

7) "कौन सी धारा एक बैंकिंग कम्पनी को परिभाषित करता है", कोई भी कम्पनी जो भारत में बैंकिंग का लेनदेन करती है।"
a) धारा 5(1) (a) b) धारा 5(1) (b)
c) धारा 5(1) (c) d) धारा 5(1) (d)

8) बैंक की विशेषताएँ क्या हैं?
a) जमा स्वीकार करना
b) विदेशी मुद्रा का क्रय एवं विक्रय
c) मुद्रा उधार लेना एवं उधार देना
d) उपरोक्त सभी

9) बैंकिंग क्षेत्र निम्नलिखित में से किस क्षेत्र के अन्तर्गत आता है?
a) विनिर्माण क्षेत्र b) औद्योगिक क्षेत्र सेवा
c) सेवा क्षेत्र d) आयोजन क्षेत्र

10) ________ के अनुसार, "बैंकिंग से आशय मुद्रा को ऋण देने अथवा विनियोजन के लिए जनता से प्राप्त करना है जिसे माँग पर अथवा अन्य किसी प्रकार से तथा चेक, ड्राफ्ट तथा आज्ञा या अन्य किसी प्रकार से वापस लिया जा सकता है।"
a) बैंकिंग विनियमन अधिनियम, 1949
b) भारतीय बैंकिंग कम्पनी अधियिम, 1948
c) भारतीय रिजर्व बैंक अधिनियम, 1934
d) जमा एवं बीमा अधिनियम, 1961

11) कौन विभिन्न प्रकार के वित्तीय साधनों जैसे विनिमय विपत्र, हुंडी, वचन पत्र, ड्राफ्ट, लदान पत्र, रेलवे रसीद आदि से सम्बन्धित है?
a) बैंक b) बीमा कम्पनी
c) भारत सरकार d) राज्य सरकार

12) बैंक वित्तीय मध्यस्थ होते हैं जो व्यवसाय में लगे होते हैं।
a) अपने ग्राहकों की ओर से 'भुगतान एजेंट' के रूप में कार्य करना
b) मुद्रा उधार लेना एवं देना
c) (a) एवं (b) दोनों
d) केवल (a)

13) बैंक का मूल कार्य क्या है?
a) जनता से जमा के रूप में धन एकत्रित करना
b) जनता से जमा के रूप में धन अर्जित करना
c) अन्य बैंकों से जमा के रूप में धन एकत्रित करना
d) जमा के रूप में अन्य बैंकों से धन अर्जित करना।

Scanned with CamScanner