[07-05-2026]

END SEM EXAMINATION

School of Commerce and Management

ARKA JAIN University Jharkhand — NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Performance Management & Appraisal System	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.**

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Performance Management primarily aims to: a) Increase employee turnover b) Improve organizational performance c) Reduce employee benefits d) Eliminate training प्रदर्शन प्रबंधन का मुख्य उद्देश्य है: ए) कर्मचारियों के नौकरी छोड़ने की दर बढ़ाना बी) संगठनात्मक प्रदर्शन में सुधार करना सी) कर्मचारी लाभ कम करना डी) प्रशिक्षण समाप्त करना	01	CO1	K2

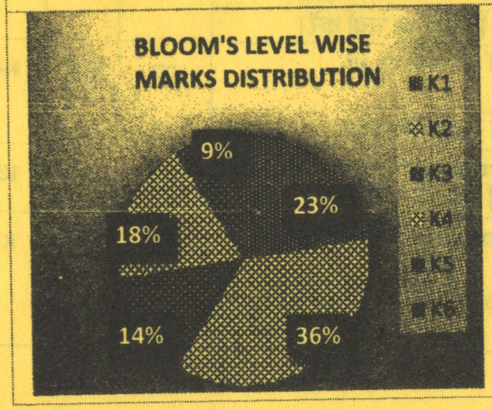
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

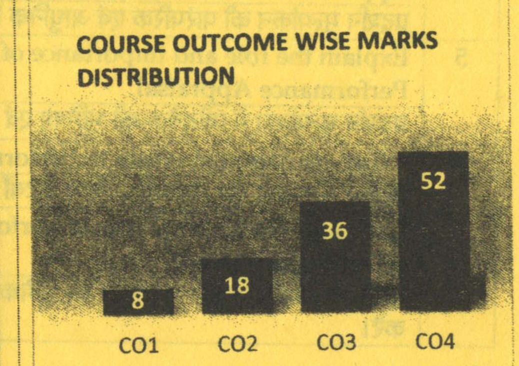
Q. No	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Discuss Performance Management as a system and its dimensions in detail. प्रदर्शन प्रबंधन को एक प्रणाली के रूप में तथा उसके आयामों का विस्तार से वर्णन करें।	15	CO1	K2
9	Critically examine the Performance Appraisal methods and their effectiveness in organizations. प्रदर्शन मूल्यांकन की विधियों का समालोचनात्मक परीक्षण करें तथा उनकी प्रभावशीलता का मूल्यांकन करें।	15	CO2	K5
10	Explain the 360-degree feedback system, its process, advantages, and limitations. 360 डिग्री फीडबैक प्रणाली, उसकी प्रक्रिया, लाभ एवं सीमाओं की व्याख्या करें।	15	CO3	K5
11	Analyze the challenges of linking performance with reward and suggest solutions. प्रदर्शन को पुरस्कार से जोड़ने की चुनौतियों का विश्लेषण करें तथा समाधान सुझाइए।	15	CO3	K4

CO- Course Outcomes, **KL-** Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	To understand the concepts, principles and process of performance management.
	CO2	To develop an understanding of how to assess the performance of employees.
	CO3	To understand the biases in Appraisal and familiarize with the levels, tools and techniques involved.
	CO4	Understand all the modern methods of Appraisal

GRAPHICAL REPRESENTATION





ii	Which principle focuses on continuous improvement? a) Control b) Feedback c) Development d) Monitoring कौन सा सिद्धांत निरंतर सुधार पर केंद्रित है? ए) नियंत्रण बी) प्रतिपुष्टि सी) विकास डी) निगरानी	01	CO2	K4
iii	Performance Appraisal is a: a) One-time activity b) Continuous process c) Informal discussion d) Training method प्रदर्शन मूल्यांकन है: ए) एक बार की प्रक्रिया बी) सतत प्रक्रिया सी) अनौपचारिक चर्चा डी) प्रशिक्षण विधि	01	CO1	K1
iv	Halo effect is a: a) Training method b) Appraisal error c) Feedback type d) Reward system हेलो प्रभाव क्या है? ए) प्रशिक्षण विधि बी) मूल्यांकन त्रुटि सी) प्रतिपुष्टि प्रकार डी) पुरस्कार प्रणाली	01	CO2	K1
v	Traditional appraisal method includes: a) 360-degree feedback b) MBO c) Ranking method d) Assessment centre पारंपरिक मूल्यांकन विधि में शामिल है: ए) 360 डिग्री फीडबैक बी) MBO सी) रैंकिंग विधि डी) असेसमेंट सेंटर	01	CO4	K4
vi	Modern appraisal method includes: a) Checklist b) Confidential report c) 360-degree feedback d) Ranking आधुनिक मूल्यांकन विधि में शामिल है: ए) चेकलिस्ट बी) गोपनीय रिपोर्ट सी) 360 डिग्री फीडबैक डी) रैंकिंग	01	CO4	K5
vii	Feedback should be: a) Delayed b) Biased c) Constructive d) Harsh प्रतिपुष्टि कैसी होनी चाहिए? ए) विलंबित बी) पक्षपातपूर्ण सी) रचनात्मक डी) कठोर	01	CO3	K5
viii	Line managers play a role in: a) Ignoring performance b) Managing performance c) Avoiding feedback d) Reducing rewards लाइन मैनेजर की भूमिका है: ए) प्रदर्शन की अनदेखी करना बी) प्रदर्शन प्रबंधन करना सी) फीडबैक से बचना डी) पुरस्कार कम करना	01	CO1	K2
ix	Pay band is related to: a) Training b) Performance and salary c) Recruitment d) Job design पे बैंड संबंधित है: ए) प्रशिक्षण बी) प्रदर्शन और वेतन सी) भर्ती डी) कार्य डिजाइन	01	CO2	K6
x	"Bad Apple" assignment relates to: a) Team conflict b) Poor performer c) Reward system d) Recruitment "बैड एप्पल" असाइनमेंट संबंधित है: ए) टीमसंघर्ष बी) कमजोर प्रदर्शनकर्ता सी) पुरस्कार प्रणाली डी) भर्ती	01	CO3	K4
xi	A major pitfall in feedback is: a) Clarity b) Specificity c) Bias d) Timeliness फीडबैक में प्रमुख समस्या है: ए) स्पष्टता बी) विशिष्टता सी) पक्षपात डी) समयबद्धता	01	CO3	K5
xii	Performance appraisal process includes: a) Only evaluation b) Planning, monitoring, reviewing c) Only feedback d) Only reward प्रदर्शन मूल्यांकन प्रक्रिया में शामिल हैं: ए) केवल मूल्यांकन बी) योजना, निगरानी, समीक्षा सी) केवल फीडबैक डी) केवल पुरस्कार	01	CO3	K6

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Define Performance Management. Explain the aims and principles of Performance Management. प्रदर्शन प्रबंधन को परिभाषित कीजिए। प्रदर्शन प्रबंधन के उद्देश्य एवं सिद्धांतों की व्याख्या करें।	07	CO1	K1
3	Describe the Performance Appraisal process in detail. प्रदर्शन मूल्यांकन की प्रक्रिया का विस्तार से वर्णन करें।	07	CO1	K2
4	Discuss traditional and modern methods of Performance Appraisal. प्रदर्शन मूल्यांकन की पारंपरिक एवं आधुनिक विधियों पर चर्चा करें।	07	CO4	K6
5	Explain the role and importance of feedback in Performance Appraisal. प्रदर्शन मूल्यांकन में फीडबैक की भूमिका एवं महत्व समझाइए।	07	CO1	K4
6	What are common errors in Performance Appraisal? प्रदर्शन मूल्यांकन में होने वाली सामान्य त्रुटियाँ क्या हैं?	07	CO3	K5
7	Critically examine the role of performance appraisal in talent management. प्रतिभा प्रबंधन में प्रदर्शन मूल्यांकन की भूमिका का आलोचनात्मक परीक्षण करें।	07	CO3	K2

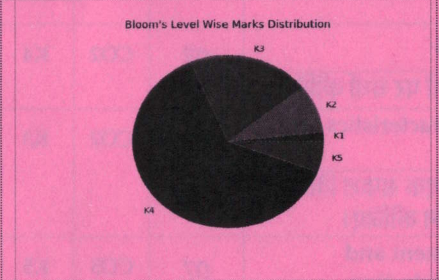
Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

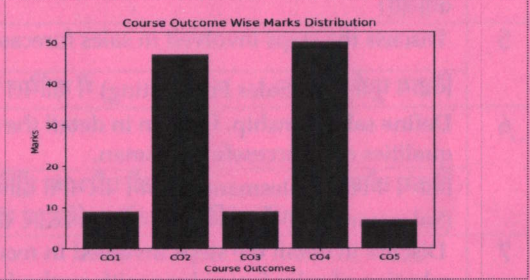
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Discuss the various types of distribution channels and their importance in marketing. विभिन्न प्रकार के वितरण चैनलों (Distribution Channels) और विपणन में उनके महत्व पर चर्चा कीजिए।	15	CO4	K3
9	Analyze the role of transport and logistics in efficient distribution management. कुशल वितरण प्रबंधन में परिवहन (Transport) और लॉजिस्टिक्स (Logistics) की भूमिका का विश्लेषण कीजिए।	15	CO2	K4
10	Explain the complete process of designing sales territories and allocation of sales resources. किसी भी एफएमसीजी (FMCG) कंपनी के संदर्भ में वितरण चैनलों की भूमिका का विश्लेषण कीजिए।	15	CO4	K4
11	Analyze the role of distribution channels with reference to any FMCG company. किसी भी एफएमसीजी (FMCG) कंपनी के संदर्भ में वितरण चैनलों की भूमिका का विश्लेषण कीजिए।	15	CO2	K4

CO- Course Outcomes, **KL-** Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	To acquaint the students with the concepts which are helpful in developing and managing sales force and marketing channels.
	CO2	To familiarize students with the concepts, techniques in distribution channel management.
	CO3	Recognize and demonstrate the significant responsibilities of sales Personals and key individual
	CO4	Describe and Formulate strategies to effectively manage company's sales operations.
	CO5	Evaluate the role of Sales manager and his/her responsibilities in recruiting, motivating, managing and leading sales team.

GRAPHICAL REPRESENTATION





JGi ARKA JAIN University Jharkhand	NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY		[05-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Sales & Distribution Management	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; **don't Write on the 1st Page Backside**
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones** or any kind of **Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student** will comes under **Unfair Means** and will **Result** in the **Cancellation of the Papers**.

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणाम स्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)			
	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Motivation of sales team improves: a) Loss b) Productivity c) Conflict d) Delay विक्रय टीम की प्रेरणा (Motivation) किसमें सुधार करती है? ए) हानि बी) उत्पादकता सी) संघर्ष डी) विलंब	01	CO4	K4
ii	Sales quota means: a) Salary b) Target c) Bonus d) Loss विक्रय कोटा (Sales Quota) का अर्थ क्या है? ए) वेतन बी) लक्ष्य सी) बोनस डी) हानि	01	CO1	K1

iii	Transport decision depends on: a) Cost b) Time c) Distance d) All of the above परिवहन (Transport) का निर्णय किस पर निर्भर करता है? ए) लागत बी) समय सी) दूरी डी) उपरोक्त सभी	01	CO2	K3
iv	If a company relies heavily on expert opinion for forecasting, it is using: a) Time series b) Delphi method c) Regression d) Trend projection यदि कोई कंपनी पूर्वानुमान के लिए विशेषज्ञों की राय पर अधिक निर्भर करती है, तो वह किस विधि का उपयोग कर रही है? ए) टाइम सीरीज़ (Time Series) बी) डेल्फी विधि (Delphi Method) सी) प्रतिगमन (Regression) डी) प्रवृत्ति प्रक्षेपण (Trend Projection)	01	CO4	K2
v	A sales manager increases targets without analyzing past trends. This violates which principle? a) Motivation b) Forecasting accuracy c) Communication d) Budgeting यदि कोई विक्रय प्रबंधक पिछले रुझानों का विश्लेषण किए बिना लक्ष्य बढ़ा देता है, तो वह किस सिद्धांत का उल्लंघन करता है? ए) प्रेरणा बी) पूर्वानुमान की सटीकता सी) संचार डी) बजटिंग	01	CO4	K4
vi	If a firm ignores external factors like economy in forecasting, it leads to: a) Accuracy b) Bias c) Efficiency d) Stability यदि कोई संस्था पूर्वानुमान में आर्थिक जैसे बाहरी कारकों की उपेक्षा करती है, तो इसका परिणाम क्या होगा? ए) सटीकता बी) पक्षपात (Bias) सी) दक्षता डी) स्थिरता	01	CO4	K4
vii	Direct channel means: a) With intermediaries b) Without intermediaries c) Retail d) Wholesale प्रत्यक्ष चैनल (Direct Channel) का अर्थ क्या है? ए) मध्यस्थों के साथ बी) मध्यस्थों के बिना सी) खुदरा डी) थोक	01	CO3	K2
viii	Distribution management is part of: a) HR b) Marketing mix c) Finance d) IT वितरण प्रबंधन (Distribution Management) किसका भाग है? ए) मानव संसाधन (HR) बी) विपणन मिश्रण (Marketing Mix) सी) वित्त डी) आईटी	01	CO2	K2
ix	Sales territory design ensures: a) Conflict b) Efficiency c) Loss d) Delay विक्रय क्षेत्र (Sales Territory) का निर्धारण क्या सुनिश्चित करता है? ए) संघर्ष बी) दक्षता सी) हानि डी) विलंब	01	CO4	K4
x	Salesmanship refers to: a) Production b) Persuasion c) Buying d) Transport विक्रय कौशल (Salesmanship) से क्या अभिप्राय है? ए) उत्पादन बी) मनाना/प्रभावित करना सी) खरीदना डी) परिवहन	01	CO1	K1
xi	Middlemen function is: a) Production b) Distribution c) Storage d) Both b & c मध्यस्थों (Middlemen) का कार्य क्या है? ए) उत्पादन बी) वितरण सी) भंडारण डी) (b) और (c) दोनों	01	CO2	K3
xii	Enculturation refers to: a) Culture learning b) Selling c) Buying d) None of these एन्कल्चरेशन (Enculturation) से क्या अभिप्राय है? ए) संस्कृति का अधिगम बी) विक्रय सी) खरीद डी) कोई नहीं	01	CO3	K2

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)
सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the importance of Sales and Distribution Management in modern business organizations. आधुनिक व्यावसायिक संगठनों में विक्रय एवं वितरण प्रबंधन के महत्व को समझाइए।	07	CO1	K4
3	Explain functions of dealer network. डीलर नेटवर्क के कार्यों को समझाइए।	07	CO3	K3
4	Discuss the different types of sales quotas and their significance. विभिन्न प्रकार के विक्रय कोटा (Sales Quotas) तथा उनके महत्व पर चर्चा कीजिए।	07	CO4	K4
5	Discuss the steps involved in sales forecasting. विक्रय पूर्वानुमान (Sales Forecasting) में शामिल चरणों पर चर्चा कीजिए।	07	CO2	K4
6	Define salesmanship. Explain in detail the characteristics and qualities of a successful salesman. विक्रय कौशल (Salesmanship) की परिभाषा दीजिए। एक सफल विक्रेता (Salesman) के गुणों एवं विशेषताओं का विस्तार से वर्णन कीजिए।	07	CO2	K3
7	Discuss in detail the steps involved in recruitment and selection of sales force along with methods of selection. विक्रय बल (Sales Force) की भर्ती एवं चयन की प्रक्रिया के चरणों तथा चयन की विधियों का विस्तार से वर्णन कीजिए।	07	CO5	K5

ARKA JAIN University Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[01-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Indirect Taxation	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; **don't Write on the 1st Page Backside**
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of Mobile Phones** or any kind of **Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student** will comes under **Unfair Means** and will **Result** in the **Cancellation of the Papers.**

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)			
	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) - 12 मार्क्स

QN 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	GST stands for: a) General Sales Tax b) Goods and Services Tax c) Government Sales Tax d) Goods Supply Tax GST का पूर्ण रूप क्या है? ए) जनरल सेल्स टैक्स बी) गुड्स एंड सर्विसेज टैक्स सी) गवर्नमेंट सेल्स टैक्स डी) गुड्स सप्लाई टैक्स	01	CO1	KL1
ii	Which of the following is an indirect tax? a) Income Tax b) Corporate Tax c) GST d) Wealth Tax निम्न में से कौन-सा अप्रत्यक्ष कर है? ए) आयकर बी) कॉर्पोरेट टैक्स सी) GST डी) संपत्ति कर	01	CO1	KL1
iii	The GST Council is constituted under which Article of the Constitution?	01	CO1	KL1

	a) Article 246A b) Article 279A c) Article 368 d) Article 280 ss ए) अनुच्छेद 246A बी) अनुच्छेद 279A सी) अनुच्छेद 368 डी) अनुच्छेद 280	01	CO1	KL1
iv	Which tax is levied on inter-state supply? a) CGST b) SGST c) IGST d) UTGST अंतर-राज्यीय आपूर्ति पर कौन-सा कर लगता है? ए) सीजीएसटी बी) एसजीएसटी सी) आईजीएसटी डी) यूटीजीएसटी	01	CO1	KL1
v	Supply under GST includes: a) Sale b) Transfer c) Exchange d) All of the above GST के अंतर्गत आपूर्ति में क्या शामिल है? ए) बिक्री बी) हस्तांतरण सी) विनिमय डी) उपरोक्त सभी	01	CO1	KL1
vi	Which schedule deals with activities treated neither as supply of goods nor services? a) Schedule I b) Schedule II c) Schedule III d) Schedule IV कौन-सी अनुसूची उन गतिविधियों से संबंधित है जिन्हें न तो वस्तु और न ही सेवा की आपूर्ति माना जाता है? ए) अनुसूची I बी) अनुसूची II सी) अनुसूची III डी) अनुसूची IV	01	CO2	KL
vii	Composite supply means: a) Single supply only b) Supply of goods only c) Naturally bundled supplies d) Independent supplies समग्र आपूर्ति (Composite Supply) का अर्थ है: ए) केवल एक आपूर्ति बी) केवल वस्तुओं की आपूर्ति सी) स्वाभाविक रूप से जुड़ी हुई आपूर्ति डी) स्वतंत्र आपूर्ति	01	CO2	K
viii	Place of supply of goods is important to determine: a) Tax rate b) Type of GST c) Invoice format d) Profit वस्तुओं की आपूर्ति का स्थान निर्धारित करने का उद्देश्य है: ए) कर दर तय करना बी) GST का प्रकार निर्धारित करना सी) चालान बनाना डी) लाभ ज्ञात करना	01	CO2	
ix	Time of supply determines: a) Value of supply b) Rate of tax c) When tax liability arises d) Place of supply आपूर्ति का समय (Time of Supply) निर्धारित करता है: ए) आपूर्ति का मूल्य बी) कर की दर सी) कर देयता कब उत्पन्न होगी डी) आपूर्ति का स्थान	01	CO2	
x	Input Tax Credit can be claimed on: a) Personal expenses b) Blocked goods c) Business purchases d) Exempt goods इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) किस पर प्राप्त किया जा सकता है? ए) व्यक्तिगत खर्च बी) प्रतिबंधित वस्तुएं सी) व्यापारिक खरीद डी) छूट प्राप्त वस्तुएं			
xi	Reverse charge mechanism means: a) Supplier pays tax b) Government pays tax c) Recipient pays tax d) None रिवर्स चार्ज मैकेनिज्म का अर्थ है: ए) आपूर्तिकर्ता कर देता है बी) सरकार कर देती है सी) प्राप्तकर्ता कर देता है डी) कोई नहीं	01	CO2	KL2
xii	Threshold limit refers to: a) Maximum tax rate b) Minimum turnover for registration c) Maximum ITC d) Minimum tax payable थ्रेशोल्ड सीमा का अर्थ है: ए) अधिकतम कर दर बी) पंजीकरण के लिए न्यूनतम कारोबार सी) अधिकतम ITC डी) न्यूनतम कर देयता	01	CO1	KL1

Section B (Answer any FOUR out of SIX) - 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) - 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Describe the structure of GST in India (CGST, SGST, IGST, UTGST). भारत में जीएसटी की संरचना का वर्णन कीजिए (सीजीएसटी, एसजीएसटी, आईजीएसटी, यूटीजीएसटी)।	07	CO1	KL2
3	Discuss the place of supply rules for goods and services. वस्तुओं एवं सेवाओं के लिए आपूर्ति के स्थान (Place of Supply) के नियमों कीss व्याख्या कीजिए।	07	CO2	KL4
4	Explain Input Tax Credit (ITC) and its eligibility conditions. इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) एवं उसकी पात्रता की शर्तों को समझाइए।	07	CO2	KL2
5	Explain the concept of registration under GST and persons liable for registration GST के अंतर्गत पंजीकरण की अवधारणा एवं पंजीकरण के लिए उत्तरदायी व्यक्तियों की व्याख्या कीजिए।	07	CO1	KL2
6	A&B Ltd. Has provided the following particulars relating to goods sold by it to C&D Ltd. (see table below) Determine the value of taxable supply.	07	CO2	KL3

Particular	Rs.
Price of the Goods (exclusive of taxes and subsidy)	100000
Trade discount is @1% of above price	
Municipal Tax	7000
Transport charges (not included in List price above)	3000
Subsidy from NGO	5000

A & B Ltd. ने C & D Ltd. को बेचे गए माल के संबंध में निम्नलिखित विवरण प्रदान किए हैं:

विवरण	राशि (₹)
वस्तुओं का मूल्य (कर एवं सब्सिडी को छोड़कर)	1,00,00
व्यापार छूट @1% (उपरोक्त मूल्य पर)	7,000
नगर पालिका कर	3,000
परिवहन शुल्क (सूची मूल्य में शामिलनहीं)	5,000
NGO से प्राप्त सब्सिडी	

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
7	The following are the particulars of a retail supplier:-	07	CO3	KL5

Particular	Rs.
Goods supplied	45,50,000
Expenses to keep Comprehensive accounting needs	55,000
(if composition scheme is adopted, expenses shall get reduced to Rs. 20,000)	
Inputs purchased	30,00,000
Other expenses	2,60.000

Input Tax @ 5% on purchass

Suggest should the retailer opt composition alternative 1% composition tax.

एक खुदरा व्यापारी (Retail Supplier) के निम्नलिखित विवरण दिए गए हैं:

विवरण	राशि (₹)
बेचे गए माल का मूल्य	45,50,000
लेखांकन बनाए रखने का खर्च	55,000
(यदि कम्पोजीशन योजना अपनाई जाए तो यह खर्च घटकर ₹20,000 हो जाएगा)	
खरीदे गए इनपुट	30,00,000
अन्य खर्च	2,60,000
खरीद पर इनपुट टैक्स @5%	

सुझाव दीजिए कि क्या खुदरा व्यापारी को 1% की कम्पोजीशन कर योजना अपनानी चाहिए?

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	ABC Ltd. Owns different properties in Haryana and Punjab. Company gave all property on rent for different person as per the following details:-	15	CO3	KL5

Particular	Rs.
Vacant plot of land given for the purpose of agriculture activity	15,000
Vacant plot of land given for the purpose of commercial activity	35,000
Vacant plot of land given for the purpose of animal husbandry	20,000
Residential building given for residential purpose	25,000
Residential building given to chartered accountant for opening his office	30,000
Commercial building given for manufacturing purpose	1,50,000
Residential building given to manufacturing company for the purpose of residential use of company's director and his family	1,20,000
Commercial building given for running cinema hall	-
Terrace of residential building given to reliance Jio for tower	25000

Further, Company also paid municipal tax of Rs. 3,00,000, Fire insurance premium of Rs. 50,000 on the above said property. Calculate the value of supply of service.

ABC Ltd. के पास हरियाणा और पंजाब में विभिन्न संपत्तियाँ हैं। कंपनी ने इन सभी संपत्तियों को विभिन्न व्यक्तियों को किराये पर दिया है। संबंधित विवरण निम्नलिखित हैं:

विवरण	राशि (₹)
कृषि कार्य के लिए खाली भूमि किराये पर दी	15,000
वाणिज्यिक कार्य के लिए खाली भूमि किराये पर दी	35,000
पशुपालन के लिए खाली भूमि किराये पर दी	20,000
आवासीय भवन को आवासीय उपयोग हेतु दिया	25,000
आवासीय भवन चार्टर्ड अकाउंटेंट को कार्यालय खोलने हेतु दिया	30,000
वाणिज्यिक भवन निर्माण कार्य हेतु दिया	1,50,000
आवासीय भवन को कंपनी के निदेशक के आवास हेतु दिया	1,20,000

वाणिज्यिक भवन सिनेमा हॉल चलाने हेतु दिया	–
आवासीय भवन की छत रिलायंस जियो को टावर हेतु दी	25,000

इसके अतिरिक्त, कंपनी ने निम्न खर्च भी किए:

- नगरपालिका कर ₹3,00,000
- अग्नि बीमा प्रीमियम: ₹50,000

सेवाओं की आपूर्ति के मूल्य की गणना कीजिए।

9 Calculate the amount of Input tax credit available to XY Ltd. (manufacturer of shoes) on inwards supply of goods or services in the month of September:- | 15 | CO2 | KL3

Particular	Rs.
Goods used for personal purpose	12,000
Raw material for production	1,02,000
Material used for construction of building	2,000
Food and beverages for employees	8,000
Health insurance and life insurance for employees	12,400
Machinery purchased	2,70,000
	4,06,400

XY Ltd. (जूते बनाने वाली एक निर्माण कंपनी) के लिए सितंबर माह में प्राप्त वस्तुओं एवं सेवाओं पर उपलब्ध **इनपुट टैक्स क्रेडिट** (ITC) की राशि की गणना कीजिए:

विवरण	राशि (₹)
व्यक्तिगत उपयोग हेतु खरीदी गई वस्तुएँ	12,000
उत्पादन हेतु कच्चा माल	1,02,000
भवन निर्माण में प्रयुक्त सामग्री	2,000
कर्मचारियों के लिए भोजन एवं पेय पदार्थ	8,000
कर्मचारियों के लिए स्वास्थ्य एवं जीवन बीमा	12,400
खरीदी गई मशीनरी	2,70,000
कुल	4,06,400

GST के प्रावधानों के अनुसार उपलब्ध **इनपुट टैक्स क्रेडिट** (ITC) की गणना कीजिए।

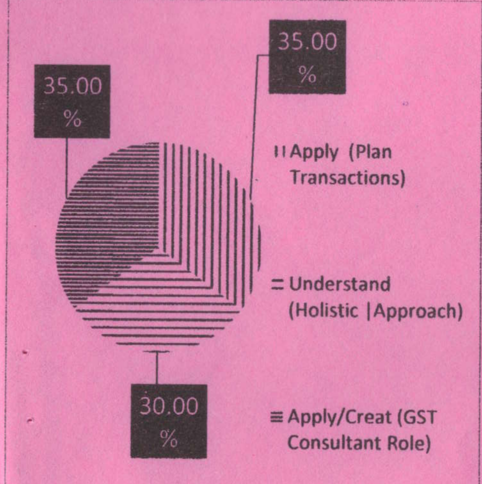
Q.No.	Question	Marks	CO	KL
10	Discuss place of supply, time of supply, and value of supply under GST with examples. GST के अंतर्गत आपूर्ति का स्थान, आपूर्ति का समय एवं आपूर्ति का मूल्य उदाहरण सहित समझाइए।	15	CO2	KL
11	Explain Input Tax Credit, reverse charge mechanism, and computation of GST liability. इनपुट टैक्स क्रेडिट, रिवर्स चार्ज मैकेनिज्म एवं GST देयता की गणना को विस्तार से समझाइए।	15	CO3	KL

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

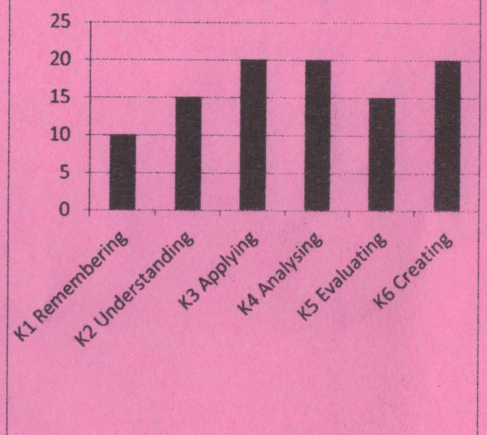
Course Outcomes	CO1	The students will be able to get a holistic approach to indirect taxation in day to day activities of business and personal transaction.
	CO2	The students will be able understand and plan business transactions with a taxation perspective.
	CO3	The student will be able to work a GST consultant.

GRAPHICAL REPRESENTATION

Course Outcomes Distribution as per Bloom's Taxonomy



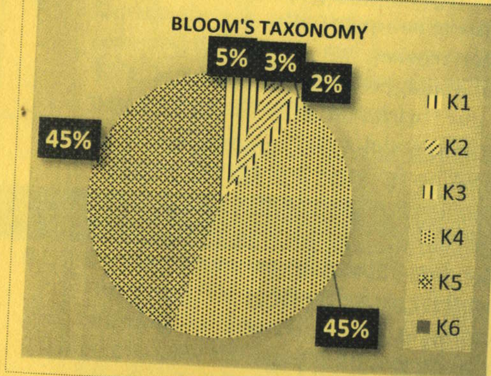
Blooms Taxonomy Levels Distribution (K1-K6) Marks Diustribution %age

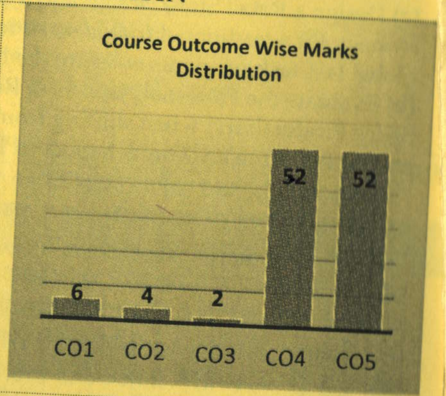


CO- Course Outcomes, **KL-** Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Provide insights on Retail Operations.
	CO2	Enable the students to become good Retail Planners and Decision Makers
	CO3	Help Focus on Change and Adaptation to Change.
	CO4	Understand the functions of retail business and various retail formats and retail channels.
	CO5	Understand the difference between Retail and Manufacturing Supply Chain

GRAPHICAL REPRESENTATIN





JGI ARKA JAIN University Jharkhand · NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY				[07-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce (Hons.)			
Subject Name (विषय)	Retail Management		Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI		Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; <u>don't Write on the 1st Page Backside</u>
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any <u>Four out of Six of Section B</u>**
- **Answer Any <u>Two out of Four of Section C</u>**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- **Possession of <u>Mobile Phones</u>** or any kind of **<u>Written Material,</u> <u>Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student</u>** will come under **<u>Unfair Means</u>** and will **<u>Result</u>** in the **<u>Cancellation of the Paper</u>**.

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

<u>Section A (Each question Carry 01 Mark form Q1-i t xii) – 12 Marks</u>
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Which of the following is an example of a 'Non-Store' retail format? (A) Supermarket (B) Direct Selling (C) Departmental Store (D) Specialty Store निम्नलिखित में से कौन 'नॉन-स्टोर' रिटेल प्रारूप का उदाहरण है? (ए) सुपरमार्केट (बी) डायरेक्ट सेलिंग (सी) डिपार्टमेंटल स्टोर (डी) स्पेशलिटी स्टोर	01	CO1	KL1
ii	'Planogram' is a tool primarily used for which of the following? (A) Price Calculation (B) Financial Audit (C) Visual Merchandising (D) Recruitment	01	CO1	KL1

	प्लानोग्राम' मुख्य रूप से निम्नलिखित में से किसके लिए उपयोग किया जाने वाला उपकरण है? (ए) मूल्य गणना (बी) वित्तीय ऑडिट (सी) विजुअल मर्चेंडाइजिंग (डी) भर्ती			
iii	The gap between the price paid by the retailer and the selling price is known as: (A) Markdown (B) Markup (C) Inventory Turnover (D) Stock-out रिटेलर द्वारा भुगतान की गई कीमत और बिक्री मूल्य के बीच के अंतर को कहा जाता है: (ए) मार्कडाउन (बी) मार्कअप (सी) इन्वेंट्री टर्नओवर (डी) स्टॉक-आउट	01	CO1	KL1
iv	Which retail theory suggests that new retailers enter the market as low-status, low-margin operations? (A) Retail Life Cycle (B) Resource Based Theory (C) Wheel of Retailing (D) Central Place Theory 'कौन सा रिटेल सिद्धांत बताता है कि नए रिटेलर कम-स्थिति, कम-मार्जिन संचालन के रूप में बाजार में प्रवेश करते हैं? (ए) रिटेल लाइफ साइकिल (बी) रिसोर्स बेस्ड थ्योरी (सी) व्हील ऑफ रिटेलिंग (डी) सेंट्रल प्लेस थ्योरी	01	CO2	KL2
v	What is 'Breadth of Merchandise' in a retail context? (A) Number of product lines (B) Depth of a single line (C) Store size (D) Total sales volume Hindi: रिटेल के संदर्भ में 'मर्चेंडाइज की चौड़ाई' (Breadth of Merchandise) क्या है? (ए) उत्पाद लाइनों की संख्या (बी) एक ही लाइन की गहराई (सी) स्टोर का आकार (डी) कुल बिक्री की मात्रा	01	CO1	KL1
vi	A 'Point of Sale' (POS) system is primarily used for: (A) Manufacturing (B) Transaction processing (C) Employee hiring (D) Warehouse construction डी'पॉइंट ऑफ सेल' (POS) सिस्टम मुख्य रूप से किसके लिए उपयोग किया जाता है? (ए) विनिर्माण (बी) लेनदेन प्रसंस्करण (सी) कर्मचारी भर्ती (डी) गोदाम निर्माण	01	CO1	KL1
vii	'Shrinkage' in retailing refers to loss of inventory due to: (A) Price drops (B) Shoplifting or theft (C) Over-ordering (D) High advertising costs रिटेलिंग में 'श्रिंकेज' का तात्पर्य किसके कारण होने वाले इन्वेंट्री के नुकसान से है? (ए) कीमतों में गिरावट (बी) दुकानदारी में चोरी या चोरी (सी) अधिक ऑर्डर देना (डी) उच्च विज्ञापन लागत	01	CO2	KL2
viii	Which of the following is a 'Destination Store'? (A) Corner grocery shop (B) IKEA (C) Airport kiosk (D) Vending machine निम्नलिखित में से कौन सा 'डेस्टिनेशन स्टोर' है? (ए) कोने की किराने की दुकान (बी) आइकिया (IKEA) (सी) हवाई अड्डा कियोस्क (डी) वेंडिंग मशीन	01	CO1	KL1
ix	What does 'Assortment' refer to in retail merchandising? (A) The price of the products (B) The number of employees in a store (C) The mix of products chosen for a store (D) The store's electricity consumption रिटेल मर्चेंडाइजिंग में 'असॉर्टमेंट' का क्या तात्पर्य है? (ए) उत्पादों की कीमत (बी) स्टोर में कर्मचारियों की संख्या (सी) स्टोर के लिए चुने गए उत्पादों का मिश्रण (डी) स्टोर की बिजली की खपत	01	CO2	KL2
x	Telemarketing and Direct Selling are examples of which type of retailing? (A) Store Retailing (B) Non-Store Retailing (C) Franchising (D) Automated Vending टेलीमार्केटिंग और डायरेक्ट सेलिंग किस प्रकार की रिटेलिंग के उदाहरण हैं? (ए) स्टोर रिटेलिंग (बी) नॉन-स्टोर रिटेलिंग (सी) फ्रेंचाइजी (डी) ऑटोमेटेड वेंडिंग	01	CO1	KL1
xi	'Visual Merchandising' primarily focuses on which aspect of a retail store? (A) Logistics (B) Accounting (C) Store Design/Display (D) HR Policies 'विजुअल मर्चेंडाइजिंग' मुख्य रूप से रिटेल स्टोर के किस पहलू पर ध्यान केंद्रित करता है? (ए) रसद (बी) लेखांकन (सी) स्टोर डिजाइन/डिस्प्ले (डी) मानव संसाधन नीतियां	01	CO3	KL3
xii	FDI in Multi-brand retail in India is subject to which condition? (A) Zero Investment (B) Minimum Sourcing (C) No Government Approval (D) Only Online Sales भारत में मल्टी-ब्रैंड रिटेल में FDI किस शर्त के अधीन है? (ए) शून्य निवेश (बी) न्यूनतम सोर्सिंग (सी) कोई सरकारी मंजूरी नहीं (डी) केवल ऑनलाइन बिक्री	01	CO1	KL1

Section B (Answer any FUOR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No	QUESTIONS	Marks	Cs	KL
2	Explain the "Drivers of Retail Change" in India. How has the emergence of "Young Earning India" shifted retail demand? भारत में "रिटेल परिवर्तन के चालकों" की व्याख्या करें। "युवा अर्जक भारत" के उद्भव ने रिटेल मांग को कैसे बदल दिया है?	07	CO5	KL5
3	Discuss the 'Retail Communication Mix'. How can a retailer use social media as a customer touchpoint? ' रिटेल कम्युनिकेशन मिक्स' पर चर्चा करें। एक रिटेलर सोशल मीडिया का उपयोग ग्राहक टचपॉइंट के रूप में कैसे कर सकता है?	07	CO5	KL5

4	Describe the process of Merchandise Assortment Planning. Why is it critical for fashion and textile retailers? मर्चेंडाइज असॉर्टमेंट प्लानिंग की प्रक्रिया का वर्णन करें। फैशन और टेक्सटाइल रिटेलर्स के लिए यह क्यों महत्वपूर्ण है?	07	CO4	KL
5	What are the ethical issues in Retailing? Discuss the impact of "Predatory Pricing" on small-scale traditional retailers. रिटेलिंग में नैतिक मुद्दे क्या हैं? छोटे पैमाने के पारंपरिक रिटेलर्स पर "प्रेडेटरी प्राइसिंग" के प्रभाव की चर्चा करें।	07	CO5	KL5
6	Define 'Retail Franchising'. Differentiate between Product Franchising and Business Format Franchising with examples. रिटेल फ्रेंचाइजिंग' को परिभाषित करें। उदाहरणों के साथ प्रोडक्ट फ्रेंचाइजिंग और बिजनेस फॉर्मेट फ्रेंचाइजिंग के बीच अंतर स्पष्ट करें।	07	CO3	KL3
7	Explain the role of Supply Chain Management (SCM) in reducing the "Lead Time" for a retail store operation. 'रिटेल स्टोर संचालन के लिए "लीड टाइम" को कम करने में आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन (SCM) की भूमिका समझाएं।	07	CO3	KL3

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

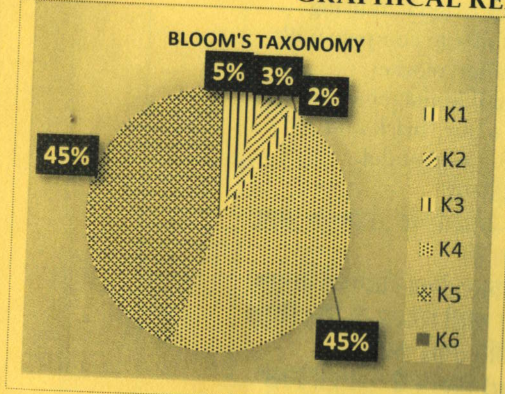
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

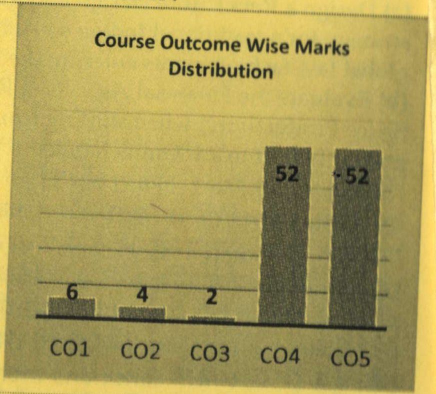
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	The Geo-Economic Shift and Retail Supply Chains The global "De-risking" strategy has led to a shift from "Global Sourcing" to "Friend-Shoring" and "Near-Shoring." **(a)** Evaluate the impact of this geopolitical shift on the Merchandise Procurement methods of a large Indian Retailer like Reliance Retail or Tata Trent. **(b)** Design a Supply Chain Management strategy for a retailer to maintain "Strategic Autonomy" in a world of high trade barriers and fluctuating import duties. भू-आर्थिक बदलाव और रिटेल आपूर्ति श्रृंखला वैश्विक "जोखिम कम करने" (De-risking) की रणनीति ने "ग्लोबल सोर्सिंग" से "फ्रेंड-शोरिंग" और "नियर-शोरिंग" की ओर बदलाव किया है। **(ए)** रिलायंस रिटेल या टाटा ट्रेंट जैसे बड़े भारतीय रिटेलर की मर्चेंडाइज खरीद (Procurement) विधियों पर इस भू-राजनीतिक बदलाव के प्रभाव का मूल्यांकन करें। **(बी)** उच्च व्यापार बाधाओं और उतार-चढ़ाव वाले आयात शुल्क की दुनिया में "रणनीतिक स्वायत्तता" बनाए रखने के लिए एक रिटेलर के लिए एक आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन रणनीति तैयार करें।	15	CO5	KL5
9	Hyper-Personalization and Sovereign Consumer Data As India implements new Data Protection laws, retailers must rethink their CRM strategies. (a) Critically analyze the Components of CRM in an era where consumers are increasingly concerned about data privacy and "Ethical AI." (b) Propose a Retail Information System (RIS) framework that balances "Hyper-Personalized" customer service with strict data sovereignty rules. हाइपर-पर्सनलाइजेशन और संप्रभु उपभोक्ता डेटा जैसे-जैसे भारत नए डेटा संरक्षण कानूनों को लागू कर रहा है, रिटेलर्स को अपनी CRM रणनीतियों पर पुनर्विचार करना चाहिए। **(ए)** ऐसे युग में CRM के घटकों का आलोचनात्मक विश्लेषण करें जहां उपभोक्ता डेटा गोपनीयता और "नैतिक AI" के बारे में तेजी से चिंतित हैं। **(बी)** एक रिटेल सूचना प्रणाली (RIS) ढांचा प्रस्तावित करें जो सख्त डेटा संप्रभुता नियमों के साथ "हाइपर-पर्सनलाइज्ड" ग्राहक सेवा को संतुलित करता हो।	15	CO4	KL4
10	The "Physical to Phygital" Evolution & Global Competition With the threat of new global entrants and the rise of "Quick-Commerce," traditional store design is becoming obsolete. **(a)** Design a Retail Store Design and Visual Merchandising strategy for a traditional Indian saree retailer to compete with global fast-fashion giants entering the Indian market. **(b)** Evaluate the Financial Aspects of Retail Management (ROI, Space Productivity) when shifting from a pure brick-and-mortar format to an "Omnichannel" (Phygital) model. "फिजिकल टू फिजिटल" विकास और वैश्विक प्रतिस्पर्धा नए वैश्विक प्रतिभागियों के खतरे और "क्विक-कॉमर्स" के उदय के साथ, पारंपरिक स्टोर डिजाइन अप्रचलित होता जा रहा है। **(ए)** भारतीय बाजार में प्रवेश करने वाले वैश्विक फास्ट-फैशन दिग्गजों के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए एक पारंपरिक भारतीय साड़ी रिटेलर के लिए रिटेल स्टोर डिजाइन और विजुअल मर्चेंडाइजिंग रणनीति तैयार करें। **(बी)** शुद्ध ईंट-और-मोर्टार (brick-and-mortar) प्रारूप से "ओमनीचैनल" (फिजिटल) मॉडल में स्थानांतरित होने पर रिटेल प्रबंधन के वित्तीय पहलुओं (**ROI,** स्पेस प्रोडक्टिविटी) का मूल्यांकन करें।	15	CO5	KL4
11	Retailers are moving towards 'Automated Vending' and 'AI-driven CRM' to understand the young earning Indian population. **(a)** Design a Retail Information System (RIS) for a high-tech electronics retailer that uses Big Data to predict consumer trends while ensuring strict compliance with national data privacy laws. **(b)** Evaluate the Career Prospects in the Retailing Sector in an era where traditional sales roles are being replaced by data analysts and technology managers. रिटेलर्स युवा अर्जक भारतीय आबादी को समझने के लिए 'ऑटोमेटेड वेंडिंग' और 'AI-संचालित CRM' की ओर बढ़ रहे हैं। **(ए)** एक उच्च-तकनीकी इलेक्ट्रॉनिक्स खुदरा विक्रेता के लिए एक खुदरा सूचना प्रणाली (आरआईएस) डिजाइन करें जो राष्ट्रीय डेटा गोपनीयता कानूनों का कड़ाई से अनुपालन सुनिश्चित करते हुए उपभोक्ता रुझानों की भविष्यवाणी करने के लिए बिग डेटा का उपयोग करती है। **(बी)** खुदरा क्षेत्र में कैरियर की संभावनाओं का मूल्यांकन करें, ऐसे युग में जहां पारंपरिक बिक्री भूमिकाओं को डेटा विश्लेषकों और प्रौद्योगिकी प्रबंधकों द्वारा प्रतिस्थापित किया जा रहा है।	15	CO5	KL5

CO- Course Outcomes. KL- Knowledge Level. PO – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Provide insights on Retail Operations.
	CO2	Enable the students to become good Retail Planners and Decision Makers
	CO3	Help Focus on Change and Adaptation to Change.
	CO4	Understand the functions of retail business and various retail formats and retail channels.
	CO5	Understand the difference between Retail and Manufacturing Supply Chain

GRAPHICAL REPRESENTATIN





JGi ARKA JAIN University Jharkhand NAAC GRADE A			[07-05-2026] END SEM EXAMINATION School of Commerce and Management
Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce (Hons.)		
Subject Name (विषय)	Retail Management	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; <u>don't Write on the 1st Page Backside</u>
- Answer all Questions of Section A (Compulsory)
- Answer Any <u>Four out of Six of Section B</u>
- Answer Any <u>Two out of Four of Section C</u>
- You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.
- Possession of <u>Mobile Phones</u> or any kind of <u>Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student</u> will come under <u>Unfair Means</u> and will <u>Result</u> in the <u>Cancellation of the Paper</u>.

- दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें
- सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है
- सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें
- सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें
- आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।
- मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

<u>Section A (Each question Carry 01 Mark form Q1-i t xii) – 12 Marks</u>
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Which of the following is an example of a 'Non-Store' retail format? (A) Supermarket (B) Direct Selling (C) Departmental Store (D) Specialty Store निम्नलिखित में से कौन 'नॉन-स्टोर' रिटेल प्रारूप का उदाहरण है? (ए) सुपरमार्केट (बी) डायरेक्ट सेलिंग (सी) डिपार्टमेंटल स्टोर (डी) स्पेशलिटी स्टोर	01	CO1	KL1
ii	'Planogram' is a tool primarily used for which of the following? (A) Price Calculation (B) Financial Audit (C) Visual Merchandising (D) Recruitment	01	CO1	KL1

ARKA JAIN University Jharkhand | NAAC GRADE A

[07-05-2026]

END SEM EXAMINATION

School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Insurance & Risk Management	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे।
अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- Answer all Questions of Section A (Compulsory)
- Answer Any Four out of Six of Section B
- Answer Any Two out of Four of Section C
- You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.
- Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.

- दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें
- सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है
- सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें
- सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें
- आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।
- मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)			
	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Moral hazard refers to: A. Physical risk B. Careless behavior C. Natural disaster D. Accident नैतिक जोखिम से तात्पर्य है: ए. शारीरिक जोखिम बी. लापरवाहीपूर्ण व्यवहार सी. प्राकृतिक आपदा डी. दुर्घटना	01	CO1	K1
ii	Reinsurance means A. Double insurance B. Insurance of insurer C. No insurance D. Social insurance	01	CO3	K2

	पुनर्बीमा का अर्थ है ए. दोहरा बीमा बी. बीमाकर्ता का बीमा सी. कोई बीमा नहीं डी. सामाजिक बीमा			
iii	Insurance Act in India was passed in A. 1956 B. 1938 C. 1947 D. 2000 भारत में बीमा अधिनियम कब पारित हुआ था? ए. 1956 बी. 1938 सी. 1947 डी. 2000	01	CO4	K1
iv	IRDAI stands for A. Insurance Regulatory Development Authority of India B. Indian Risk Dept Authority C. Insurance Risk Dept Agency D. None IRDAI का पूर्ण रूप है: ए. भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण बी. भारतीय जोखिम विभाग प्राधिकरण सी. बीमा जोखिम विभाग एजेंसी डी. इनमें से कोई नहीं	01	CO3	K2
v	Risk avoidance means A. Ignoring risk B. Eliminating activity C. Sharing risk D. Transferring risk जोखिम से बचाव का अर्थ है: ए. जोखिम को नजरअंदाज करना बी. गतिविधि को समाप्त करना सी. जोखिम को साझा करना डी. जोखिम का स्थानांतरण	01	CO3	K
vi	Consideration in insurance is A. Risk B. Premium C. Loss D. Claim बीमा में प्रतिफल क्या है? ए. जोखिम बी. प्रीमियम सी. हानि डी. दावा	01	CO2	K
vii	Insurance contract is A. Social agreement B. Legal agreement C. Moral duty D. Custom बीमा अनुबंध होता है: ए. सामाजिक समझौता बी. विधिक समझौता सी. नैतिक कर्तव्य डी. परंपरा	01	CO2	
viii	Fire insurance covers A. Life B. Property damage by fire C. Health D. Marine अग्नि बीमा कवर करता है: ए. जीवन बी. आग से संपत्ति की हानि सी. स्वास्थ्य डी. समुद्री बीमा	01	CO4	
ix	Life insurance covers A. Property B. Life C. Goods D. Cargo जीवन बीमा कवर करता है: ए. संपत्ति बी. जीवन सी. वस्तुएँ डी. माल	01	CO3	
x	Subrogation means A. Sharing loss B. Transfer of rights C. Risk avoidance D. Profit sharing सब्रोगेशन का अर्थ है: ए. हानि का विभाजन बी. अधिकारों का स्थानांतरण सी. जोखिम से बचाव डी. लाभ का विभाजन	01	CO2	K2
xi	Principle of indemnity applies to A. Life insurance B. Fire insurance C. Endowment D. Pension क्षतिपूर्ति का सिद्धांत लागू होता है: ए. जीवन बीमा बी. अग्नि बीमा सी. एंडोमेंट डी. पेंशन	01	CO1	K3
xii	Insurable interest must exist at A. Any time B. Only maturity C. Time of contract D. After loss बीमायोग्य हित कब होना चाहिए? ए. किसी भी समय बी. केवल परिपक्वता पर सी. अनुबंध के समय डी. हानि के बाद	01	CO3	K4

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the concept of risk and classify different types of risk with suitable examples. जोखिम की अवधारणा एवं प्रकार समझाइए।	07	CO1	K4
3	Explain the principles of insurance with real-life illustrations. वास्तविक जीवन के उदाहरणों के साथ बीमा के सिद्धांतों की व्याख्या करें।	07	CO3	K3
4	Explain the concept of insurance. What is the purpose and need of getting insured for an individual? बीमा की अवधारणा को समझाइए। किसी व्यक्ति के लिए बीमा कराने का उद्देश्य और आवश्यकता क्या है?	07	CO2	K2
5	A shop owner purchased a fire insurance policy for ₹10 lakh. Due to a short circuit, a fire broke out causing a loss of ₹6 lakh. During investigation, it was found that the owner had not disclosed previous minor fire incidents while taking the policy. Questions: a) Which principle of insurance is violated? b) Will the claim be accepted or rejected? Justify your answer c) Explain the role of disclosure in insurance contracts	07	CO3	K4

	एक दुकानदार ने 10 लाख रुपये की अग्नि बीमा पॉलिसी खरीदी। शॉर्ट सर्किट के कारण आग लग गई, जिससे 6 लाख रुपये का नुकसान हुआ। जांच में पता चला कि पॉलिसी लेते समय दुकानदार ने पिछली छोटी-मोटी आग की घटनाओं का खुलासा नहीं किया था। प्रश्न: क) बीमा के किस सिद्धांत का उल्लंघन हुआ है? ख) क्या दावा स्वीकार किया जाएगा या अस्वीकार किया जाएगा? अपने उत्तर का औचित्य बताइए। ग) बीमा			
6	Discuss the role and functions of IRDAI in regulating the insurance sector in India. भारत में बीमा क्षेत्र को विनियमित करने में आईआरडीएआई की भूमिका और कार्यों पर चर्चा करें।	07	CO2	K3
7	Discuss the factors affecting premium determination in insurance. Explain with practical examples. बीमा में प्रीमियम निर्धारण को प्रभावित करने वाले कारकों पर चर्चा कीजिए। व्यावहारिक उदाहरणों के साथ समझाइए।	07	CO4	K5

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

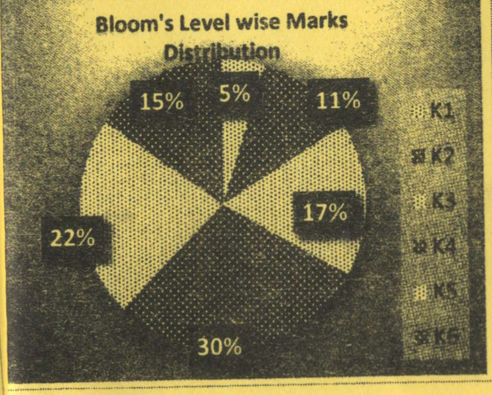
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) - 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

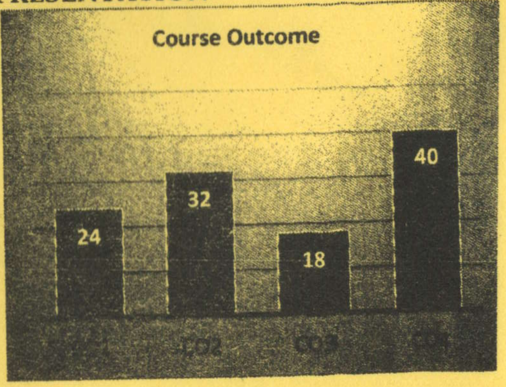
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Critically analyse the role of insurance in economic development. Evaluate how insurance contributes to financial stability and risk management in India. आर्थिक विकास में बीमा की भूमिका का आलोचनात्मक विश्लेषण कीजिए। भारत में वित्तीय स्थिरता और जोखिम प्रबंधन में बीमा का योगदान किस प्रकार है, इसका मूल्यांकन कीजिए।	15	CO1	K5
9	Explain the claim settlement process. Analyse common reasons for claim rejection and suggest preventive measures. दावा निपटान प्रक्रिया की व्याख्या करें। दावा अस्वीकृति के सामान्य कारणों का विश्लेषण करें और निवारक उपाय सुझाएं।	15	CO2	K
10	Mr. Raj purchased a life insurance policy of ₹20 lakh. At the time of proposal, he did not disclose that he was suffering from diabetes and hypertension. After two years, he died due to heart complications. His family filed a claim, but the insurer rejected it on the grounds of non-disclosure of material facts. The family argued that the policy had completed two years and should be honored.The case was taken to a consumer court. Questions: a) Identify and explain the principle involved b) Analyze the validity of claim rejection from legal and ethical perspectives c) Evaluate the role of material facts and disclosure in insurance contracts d) Suggest measures for both insurers and policyholders to avoid such disputes श्री राज ने 20 लाख रुपये की जीवन बीमा पॉलिसी खरीदी। पॉलिसी लेते समय उन्होंने यह जानकारी नहीं दी कि वे मधुमेह और उच्च रक्तचाप से पीड़ित हैं। दो साल बाद हृदय संबंधी समस्याओं के कारण उनका निधन हो गया। उनके परिवार ने दावा दायर किया, लेकिन बीमा कंपनी ने महत्वपूर्ण तथ्यों को छिपाने के आधार पर इसे अस्वीकार कर दिया। परिवार ने तर्क दिया कि पॉलिसी को दो साल पूरे हो चुके थे और इसे मान्य किया जाना चाहिए। मामला उपभोक्ता न्यायालय में ले जाया गया। प्रश्न: क) इसमें निहित सिद्धांत को पहचानें और समझाएं। ख) कानूनी और नैतिक दृष्टिकोण से दावा अस्वीकृति की वैधता का विश्लेषण करें। ग) बीमा अनुबंधों में महत्वपूर्ण तथ्यों और प्रकटीकरण की भूमिका का मूल्यांकन करें। घ) बीमाकर्ताओं और पॉलिसीधारकों दोनों के लिए ऐसे विवादों से बचने के उपाय सुझाएं।	15	CO4	K
11	Define actuary and actuarial science. Discuss the steps involved in settlement of claim in general insurance business. बीमांकिक और बीमांकिक विज्ञान को परिभाषित करें। सामान्य बीमा व्यवसाय में दावों के निपटान में शामिल चरणों पर चर्चा करें।	15	CO1	K6

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Identify different types of risk
	CO2	Classify different types of insurance
	CO3	Need and importance of insurance
	CO4	Regulations governing insurance industry

GRAPHICAL REPRESENTATION





ARKA JAIN University Jharkhand — NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[01-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Indirect Taxation	Session (सत्र)	Even, 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April, 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; <u>don't Write on the 1st Page Backside</u>
- Answer all Questions of Section A (Compulsory)
- Answer Any <u>Four out of Six of Section B</u>
- Answer Any <u>Two out of Four of Section C</u>
- You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.
- Possession of <u>Mobile Phones</u> or any kind of <u>Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student</u> will comes under <u>Unfair Means</u> and will <u>Result</u> in the <u>Cancellation of the Papers</u>.

- दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें
- सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है
- सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें
- सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें
- आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।
- मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

<u>Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks</u>
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) – 12 मार्क्स

QN 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	GST stands for: a) General Sales Tax b) Goods and Services Tax c) Government Sales Tax d) Goods Supply Tax GST का पूर्ण रूप क्या है? ए) जनरल सेल्स टैक्स बी) गुड्स एंड सर्विसेज टैक्स सी) गवर्नमेंट सेल्स टैक्स डी) गुड्स सप्लाई टैक्स	01	CO1	KL1
ii	Which of the following is an indirect tax? a) Income Tax b) Corporate Tax c) GST d) Wealth Tax निम्न में से कौन-सा अप्रत्यक्ष कर है? ए) आयकर बी) कॉर्पोरेट टैक्स सी) GST डी) संपत्ति कर	01	CO1	KL1
iii	The GST Council is constituted under which Article of the Constitution?	01	CO1	KL1

Q.	Question	Marks	COs	KL
	a) Article 246A b) Article 279A c) Article 368 d) Article 280 ss ए) अनुच्छेद 246A बी) अनुच्छेद 279A सी) अनुच्छेद 368 डी) अनुच्छेद 280			
iv	Which tax is levied on inter-state supply? a) CGST b) SGST c) IGST d) UTGST अंतर-राज्यीय आपूर्ति पर कौन-सा कर लगता है? ए) सीजीएसटी बी) एसजीएसटी सी) आईजीएसटी डी) यूटीजीएसटी	01	CO1	KL1
v	Supply under GST includes: a) Sale b) Transfer c) Exchange d) All of the above GST के अंतर्गत आपूर्ति में क्या शामिल है? ए) बिक्री बी) हस्तांतरण सी) विनिमय डी) उपरोक्त सभी	01	CO1	KL1
vi	Which schedule deals with activities treated neither as supply of goods nor services? a) Schedule I b) Schedule II c) Schedule III d) Schedule IV कौन-सी अनुसूची उन गतिविधियों से संबंधित है जिन्हें न तो वस्तु और न ही सेवा की आपूर्ति माना जाता है? ए) अनुसूची I बी) अनुसूची II सी) अनुसूची III डी) अनुसूची IV	01	CO1	KL1
vii	Composite supply means: a) Single supply only b) Supply of goods only c) Naturally bundled supplies d) Independent supplies समग्र आपूर्ति (Composite Supply) का अर्थ है: ए) केवल एक आपूर्ति बी) केवल वस्तुओं की आपूर्ति सी) स्वाभाविक रूप से जुड़ी हुई आपूर्ति डी) स्वतंत्र आपूर्ति	01	CO2	KL
viii	Place of supply of goods is important to determine: a) Tax rate b) Type of GST c) Invoice format d) Profit वस्तुओं की आपूर्ति का स्थान निर्धारित करने का उद्देश्य है: ए) कर दर तय करना बी) GST का प्रकार निर्धारित करना सी) चालान बनाना डी) लाभ ज्ञात करना	01	CO2	Kl
ix	Time of supply determines: a) Value of supply b) Rate of tax c) When tax liability arises d) Place of supply आपूर्ति का समय (Time of Supply) निर्धारित करता है: ए) आपूर्ति का मूल्य बी) कर की दर सी) कर देयता कब उत्पन्न होगी डी) आपूर्ति का स्थान	01	CO2	K
x	Input Tax Credit can be claimed on: a) Personal expenses b) Blocked goods c) Business purchases d) Exempt goods इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) किस पर प्राप्त किया जा सकता है? ए) व्यक्तिगत खर्च बी) प्रतिबंधित वस्तुएं सी) व्यापारिक खरीद डी) छूट प्राप्त वस्तुएं	01	CO2	K
xi	Reverse charge mechanism means: a) Supplier pays tax b) Government pays tax c) Recipient pays tax d) None रिवर्स चार्ज मैकेनिज्म का अर्थ है: ए) आपूर्तिकर्ता कर देता है बी) सरकार कर देती है सी) प्राप्तकर्ता कर देता है डी) कोई नहीं	01	CO2	KL2
xii	Threshold limit refers to: a) Maximum tax rate b) Minimum turnover for registration c) Maximum ITC d) Minimum tax payable थ्रेशोल्ड सीमा का अर्थ है: ए) अधिकतम कर दर बी) पंजीकरण के लिए न्यूनतम कारोबार सी) अधिकतम ITC डी) न्यूनतम कर देयता	01	CO1	KL1

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Describe the structure of GST in India (CGST, SGST, IGST, UTGST). भारत में जीएसटी की संरचना का वर्णन कीजिए (सीजीएसटी, एसजीएसटी, आईजीएसटी, यूटीजीएसटी)।	07	CO1	KL2
3	Discuss the place of supply rules for goods and services. वस्तुओं एवं सेवाओं के लिए आपूर्ति के स्थान (Place of Supply) के नियमों कीss व्याख्या कीजिए।	07	CO2	KL4
4	Explain Input Tax Credit (ITC) and its eligibility conditions. इनपुट टैक्स क्रेडिट (ITC) एवं उसकी पात्रता की शर्तों को समझाइए।	07	CO2	KL2
5	Explain the concept of registration under GST and persons liable for registration GST के अंतर्गत पंजीकरण की अवधारणा एवं पंजीकरण के लिए उत्तरदायी व्यक्तियों की व्याख्या कीजिए।	07	CO1	KL2
6	A&B Ltd. Has provided the following particulars relating to goods sold by it to C&D Ltd. (see table below) Determine the value of taxable supply.	07	CO2	KL3

Particular	Rs.
Price of the Goods (exclusive of taxes and subsidy)	100000
Trade discount is @1% of above price	
Municipal Tax	7000
Transport charges (not included in List price above)	3000
Subsidy from NGO	5000

A & B Ltd. ने C & D Ltd. को बेचे गए माल के संबंध में निम्नलिखित विवरण प्रदान किए हैं:

विवरण	राशि (₹)
वस्तुओं का मूल्य (कर एवं सब्सिडी को छोड़कर)	1,00,00
व्यापार छूट @1% (उपरोक्त मूल्य पर)	
नगर पालिका कर	7,000
परिवहन शुल्क (सूची मूल्य में शामिलनहीं)	3,000
NGO से प्राप्त सब्सिडी	5,000

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
7	The following are the particulars of a retail supplier:-	07	CO3	KL5

Particular	Rs.
Goods supplied	45,50,000
Expenses to keep Comprehensive accounting needs	55,000
(if composition scheme is adopted, expenses shall get reduced to Rs. 20,000)	
Inputs purchased	30,00,000
Other expenses	2,60.000

Input Tax @ 5% on purchass

Suggest should the retailer opt composition alternative 1% composition tax.

एक खुदरा व्यापारी (Retail Supplier) के निम्नलिखित विवरण दिए गए हैं:

विवरण	राशि (₹)
बेचे गए माल का मूल्य	45,50,000
लेखांकन बनाए रखने का खर्च	55,000
(यदि कम्पोजीशन योजना अपनाई जाए तो यह खर्च घटकर ₹20,000 हो जाएगा)	
खरीदे गए इनपुट	30,00,000
अन्य खर्च	2,60,000
खरीद पर इनपुट टैक्स @5%	

सुझाव दीजिए कि क्या खुदरा व्यापारी को 1% की कम्पोजीशन कर योजना अपनानी चाहिए?

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	ABC Ltd. Owns different properties in Haryana and Punjab. Company gave all property on rent for different person as per the following details:-	15	CO3	KL5

Particular	Rs.
Vacant plot of land given for the purpose of agriculture activity	15,000
Vacant plot of land given for the purpose of commercial activity	35,000
Vacant plot of land given for the purpose of animal husbandry	20,000
Residential building given for residential purpose	25,000
Residential building given to chartered accountant for opening his office	30,000
Commercial building given for manufacturing purpose	1,50,000
Residential building given to manufacturing company for the purpose of residential use of company's director and his family	1,20,000
Commercial building given for running cinema hall	-
Terrace of residential building given to reliance Jio for tower	25000

Further, Company also paid municipal tax of Rs. 3,00,000, Fire insurance premium of Rs. 50,000 on the above said property. Calculate the value of supply of service.

ABC Ltd. के पास हरियाणा और पंजाब में विभिन्न संपत्तियाँ हैं। कंपनी ने इन सभी संपत्तियों को विभिन्न व्यक्तियों को किराये पर दिया है। संबंधित विवरण निम्नलिखित हैं:

विवरण	राशि (₹)
कृषि कार्य के लिए खाली भूमि किराये पर दी	15,000
वाणिज्यिक कार्य के लिए खाली भूमि किराये पर दी	35,000
पशुपालन के लिए खाली भूमि किराये पर दी	20,000
आवासीय भवन को आवासीय उपयोग हेतु दिया	25,000
आवासीय भवन चार्टर्ड अकाउंटेंट को कार्यालय खोलने हेतु दिया	30,000
वाणिज्यिक भवन निर्माण कार्य हेतु दिया	1,50,000
आवासीय भवन को कंपनी के निदेशक के आवास हेतु दिया	1,20,000

वाणिज्यिक भवन सिनेमा हॉल चलाने हेतु दिया	–
आवासीय भवन की छत रिलायंस जियो को टावर हेतु दी	25,000

इसके अतिरिक्त, कंपनी ने निम्न खर्च भी किए:

- नगरपालिका कर ₹3,00,000
- अग्नि बीमा प्रीमियम: ₹50,000

सेवाओं की आपूर्ति के मूल्य की गणना कीजिए।

9 Calculate the amount of Input tax credit available to XY Ltd. (manufacturer of shoes) on inwards supply of goods or services in the month of September:- — 15 — CO2 — KL3

Particular	Rs.
Goods used for personal purpose	12,000
Raw material for production	1,02,000
Material used for construction of building	2,000
Food and beverages for employees	8,000
Health insurance and life insurance for employees	12,400
	2,70,000
Machinery purchased	4,06,400

XY Ltd. (जूते बनाने वाली एक निर्माण कंपनी) के लिए सितंबर माह में प्राप्त वस्तुओं एवं सेवाओं पर उपलब्ध **इनपुट टैक्स क्रेडिट** (ITC) की राशि की गणना कीजिए:-

विवरण	राशि (₹)
व्यक्तिगत उपयोग हेतु खरीदी गई वस्तुएँ	12,000
उत्पादन हेतु कच्चा माल	1,02,000
भवन निर्माण में प्रयुक्त सामग्री	2,000
कर्मचारियों के लिए भोजन एवं पेय पदार्थ	8,000
कर्मचारियों के लिए स्वास्थ्य एवं जीवन बीमा	12,400
खरीदी गई मशीनरी	2,70,000
कुल	4,06,400

GST के प्रावधानों के अनुसार उपलब्ध **इनपुट टैक्स क्रेडिट** (ITC) की गणना कीजिए।

10 Discuss place of supply, time of supply, and value of supply under GST with examples. — 15 — CO2 — K

GST के अंतर्गत आपूर्ति का स्थान, आपूर्ति का समय एवं आपूर्ति का मूल्य उदाहरण सहित समझाइए।

11 Explain Input Tax Credit, reverse charge mechanism, and computation of GST liability. — 15 — CO3 — K

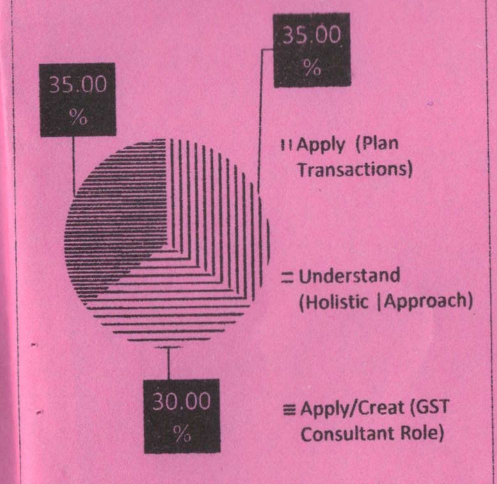
इनपुट टैक्स क्रेडिट, रिवर्स चार्ज मैकेनिज्म एवं GST देयता की गणना को विस्तार से समझाइए।

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

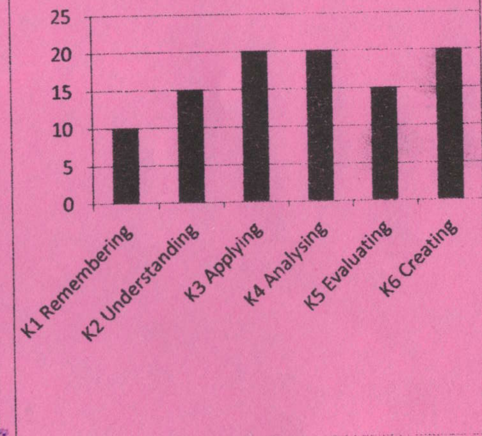
Course Outcomes	CO1	The students will be able to get a holistic approach to indirect taxation in day to day activities of business and personal transaction.
	CO2	The students will be able understand and plan business transactions with a taxation perspective.
	CO3	The student will be able to work a GST consultant.

GRAPHICAL REPRESENTATION

Course Outcomes Distribution as per Bloom's Taxonomy



Blooms Taxonomy Levels Distribution (K1-K6) Marks Diustribution %age



ARKA JAIN University Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[05-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	**Bachelor of Commerce (Hons.)**		
Subject Name (विषय)	**Industrial Relations & Labor Laws**	**Session (सत्र)**	**Even, 2025-26**
Semester (सेमेस्टर)	**VI**	**Year (वर्ष)**	**April, 2026**

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; **don't Write on the 1st Page Backside**
- **Answer all Questions of Section A (Compulsory)**
- **Answer Any Four out of Six of Section B**
- **Answer Any Two out of Four of Section C**
- **You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Language.**
- Possession of **Mobile Phones** or any kind of **Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student** will come under **Unfair Means** and will **Result** in the **Cancellation of the Paper**.

- **दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें**
- **सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है**
- **सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें**
- **सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें**
- **आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।**
- **मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेध हैं, इंविजिलेटर के साथ बहस या सह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयर मीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणामस्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।**

Knowledge Level (KL)	**K1** : Remembering	**K3** : Applying	**K5** : Evaluating
	K2 : Understanding	**K4** : Analysing	**K6** : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks
सेक्शन-ए (प्रत्येक प्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्क का है) - 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Industrial Relations primarily deals with: A. Marketing activities B. Employer-employee relationships C. Production techniques D. Financial management औद्योगिक संबंध मुख्य रूप से किससे संबंधित है? ए. विपणन बी. नियोक्ता-कर्मचारी संबंध सी. उत्पादन डी. वित्त	01	CO1	K1
ii	Which body is tripartite in nature? A. Trade Union B. Works Committee C. ILO D. Employer Association	01	CO1	K1

	निम्न में से कौन त्रिपक्षीय संस्था है? ए. ट्रेड यूनियन बी. वर्क्स कमेटी सी. ILO डी. नियोक्ता संघ			
iii	The Industrial Disputes Act was enacted in: A. 1926 B. 1947 C. 1948 D. 1965 औद्योगिक विवाद अधिनियम कब लागू हुआ? ए. 1926 बी. 1947 सी. 1948 डी. 1965	01	CO2	K1
iv	Which is NOT a cause of industrial disputes? A. Wages B. Working conditions C. Good relations D. Job insecurity निम्न में से कौन औद्योगिक विवाद का कारण नहीं है? ए. वेतन बी. कार्य की स्थिति सी. अच्छे संबंध डी. असुरक्षा	01	CO3	K2
v	Collective bargaining means: A. Individual negotiation B. Group negotiation between employer and workers C. Government decision D. Court judgment सामूहिक सौदेबाजी का अर्थ है: ए. व्यक्तिगत वार्ता बी. समूह वार्ता सी. सरकारी निर्णय डी. न्यायालय निर्णय	01	CO3	K2
vi	The Payment of Bonus Act was passed in: A. 1948 B. 1965 C. 1972 D. 1923 बोनस अधिनियम कब लागू हुआ? ए. 1948 बी. 1965 सी. 1972 डी. 1923	01	CO2	K
vii	ESIC stands for: A. Employee Social Insurance Corporation B. Employees' State Insurance Corporation C. Employment Service Insurance Corporation D. Economic Social Insurance Council ESIC का पूर्ण रूप क्या है? ए. Employee Social Insurance बी. Employees' State Insurance Corporation सी. Employment Service Insurance डी. Economic Social Insurance	01	CO2	K
viii	The Factories Act was enacted in: A. 1947 B. 1948 C. 1952 D. 1961 फैक्ट्री अधिनियम कब लागू हुआ? ए. 1947 बी. 1948 सी. 1952 डी. 1961	01	CO2	K
ix	Lay-off refers to: A. Permanent termination B. Temporary inability to provide employment C. Resignation D. Retirement ले-ऑफ का अर्थ है: ए. स्थायी छंटनी बी. अस्थायी रोजगार न देना सी. इस्तीफा डी. सेवानिवृत्ति	01	CO3	K2
x	Which is a method of dispute settlement? A. Strike B. Lockout C. Arbitration D. Absenteeism विवाद निपटान का तरीका कौन सा है? ए. हड़ताल बी. तालाबंदी सी. मध्यस्थता डी. अनुपस्थिति	01	CO3	K2
xi	ILO headquarters is located in: A. New York B. Geneva C. London D. Paris ILO का मुख्यालय कहाँ है? ए. न्यूयॉर्क बी. जेनेवा सी. लंदन डी. पेरिस	01	CO1	K1
xii	Which is NOT a welfare activity? A. Medical facilities B. Housing C. Bonus D. Recreation निम्न में से कौन कल्याण गतिविधि नहीं है? ए. चिकित्सा सुविधा बी. आवास सी. बोनस डी. मनोरंजन	01	CO5	K2

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)

सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
2	Explain the concept and scope of Industrial Relations. Discuss its importance in modern organizations. औद्योगिक संबंधों (Industrial Relations) की संकल्पना और क्षेत्र को स्पष्ट कीजिए। आधुनिक संगठनों में इसके महत्व पर चर्चा कीजिए।	07	CO1	K2
3	Trace the evolution of Industrial Relations in India. Highlight major phases and developments. भारत में औद्योगिक संबंधों के विकास का वर्णन कीजिए। इसके प्रमुख चरणों को समझाइए।	07	CO1	K2
4	Explain the causes of industrial disputes. Suggest preventive measures to avoid such conflicts. औद्योगिक विवादों के कारणों की व्याख्या कीजिए। इनके निवारण हेतु उपाय सुझाइए।	07	CO3	K4
	Explain the concept and process of Collective Bargaining. Discuss its evolution in India. सामूहिक सौदेबाजी (Collective Bargaining) की संकल्पना एवं प्रक्रिया को समझाइए। भारत में इसके विकास पर चर्चा कीजिए।	07	CO3	K3

Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
6	Describe the machinery for settlement of industrial disputes under the Industrial Disputes Act, 1947. औद्योगिक विवाद अधिनियम, 1947 के अंतर्गत विवाद निपटान की व्यवस्था का वर्णन कीजिए।	07	CO2	K2
7	Discuss the main provisions of the Industrial Employment (Standing Orders) Act, 1946. औद्योगिक रोजगार (स्थायी आदेश) अधिनियम, 1946 के प्रमुख प्रावधानों की व्याख्या कीजिए।	07	CO2	K2

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 Marks)

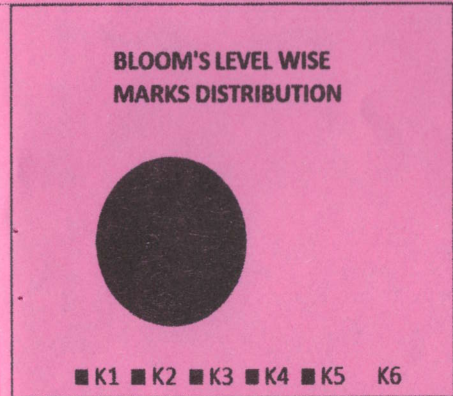
सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

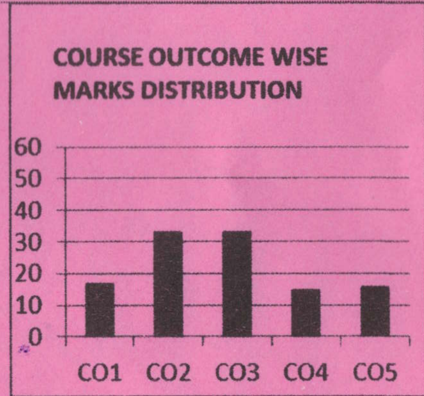
Q. No.	QUESTIONS	Marks	COs	KL
8	Explain the provisions of the following Acts and assess their role in employee welfare: a. Employees' Provident Funds Act, 1952 b. Payment of Gratuity Act, 1972 c. Employees' State Insurance Act, 1948 Evaluate how these laws contribute to social security of workers? निम्नलिखित अधिनियमों के प्रावधानों को समझाइए तथा कर्मचारियों के कल्याण में उनकी भूमिका का मूल्यांकन कीजिए: • कर्मचारी भविष्य निधि अधिनियम, 1952 • ग्रेच्युटी भुगतान अधिनियम, 1972 • कर्मचारी राज्य बीमा अधिनियम, 1948	15	CO2	K5
9	Critically evaluate the role of Trade Unions in India. Discuss their contribution to Industrial Relations, challenges faced, and the impact of external leadership and government policies. भारत में ट्रेड यूनियनों की भूमिका का समालोचनात्मक मूल्यांकन कीजिए। उनके योगदान, समस्याओं तथा बाहरी नेतृत्व एवं सरकारी नीतियों के प्रभाव पर चर्चा कीजिए।	15	CO4	K
10	Explain the concept of Employee Relations and its importance in modern organizations. Discuss the role of grievance handling procedures and employee discipline in maintaining effective employee relations. कर्मचारी संबंध (Employee Relations) की अवधारणा को समझाइए। प्रभावी कर्मचारी संबंध बनाए रखने में शिकायत निवारण प्रक्रिया (Grievance Handling) एवं अनुशासन की भूमिका का वर्णन कीजिए।	15	CO5	
11	Describe the causes of industrial disputes. Evaluate the effectiveness of various preventive measures and settlement machinery (Conciliation, Arbitration, Adjudication) in resolving disputes in India. औद्योगिक विवादों के कारणों का वर्णन कीजिए। भारत में विवाद निवारण हेतु अपनाए जाने वाले निवारक उपायों एवं समाधान तंत्र (समझौता, मध्यस्थता, न्यायनिर्णय) की प्रभावशीलता का मूल्यांकन कीजिए।	15	CO3	

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Concept clarification about the basics of Industrial Relations.
	CO2	Leaming about various provisions and implications of Labor Laws.
	CO3	Understand and Develop Skills as a Negotiator by developing better understanding of Industrial Disputes and their settlement by making use of various techniques.
	CO4	Better understanding of Trade Unions and their contribution in Industrial Relations.
	CO5	Understanding the next level of I.R. i.e. Employee Relations

GRAPHICAL REPRESENTATION





6	Based on above Case study evaluate the impact of repo rate hike on business investment and overall economic growth. उपरोक्त केस स्टडी के आधार पर, रेपो दर वृद्धि का व्यवसायिक निवेश और समग्र आर्थिक विकास पर प्रभाव का मूल्यांकन करें।	07	CO2
7	Explain the structure and role of financial institutions (FIs & NBFCs) in India. How do they contribute to financial inclusion and economic development? भारत में वित्तीय संस्थानों (एफआई और एनबीएफसी) की संरचना और भूमिका समझाएँ। वे वित्तीय समावेशन और आर्थिक विकास में कैसे योगदान देते हैं?	07	CO5

Section C (Answer any TWO out of FOUR) – 30 Marks (Each question Carry 15 M

सेक्शन-सी (चार में से किन्हीं दो का उत्तर दें) – 30 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न 15 मार्क्स का है)

Q. No.	QUESTIONS	Marks	CO
8	Explain the primary and secondary markets in detail. How do they complement each other in capital formation? प्राथमिक और माध्यमिक बाजारों को विस्तार से समझाइए। वे पूंजी निर्माण में कैसे एक-दूसरे की पूरक भूमिका निभाते हैं?	15	CO3
9	Evaluate the factors affecting stock market movements. How do economic, political and global factors influence market behavior? स्टॉक मार्केट की चाल को प्रभावित करने वाले कारकों का मूल्यांकन करें। आर्थिक, राजनीतिक और वैश्विक कारक बाजार के व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं?	15	CO1
10	Evaluate the role of mutual funds as a financial intermediary. How do they help small investors in diversification and risk reduction? एक वित्तीय मध्यस्थ के रूप में म्यूचुअल फंड की भूमिका का मूल्यांकन करें। वे छोटे निवेशकों को विविधीकरण और जोखिम कम करने में कैसे मदद करते हैं?	15	CO
11	Explain the concept of insurance and its importance in risk management. Also give their relevance in financial planning and stability. बीमा की अवधारणा और जोखिम प्रबंधन में इसकी महत्वपूर्णता की व्याख्या करें। साथ ही वित्तीय योजना और स्थिरता में इसकी प्रासंगिकता भी बताएं।	15	CO

JGI **ARKA JAIN University** Jharkhand | NAAC GRADE A ACCREDITED UNIVERSITY

[05-05-2026]
END SEM EXAMINATION
School of Commerce and Management

Program (प्रोग्राम)	Bachelor of Commerce [Hons.]		
Subject Name (विषय)	Financial Markets & Institutions	Session (सत्र)	EVEN 2025-26
Semester (सेमेस्टर)	VI	Year (वर्ष)	April 2026

Time: 3 Hour
Max. Marks : 70
(समय: अधिकतम 3 घंटे। अंक : 70)

- Start writing from 2nd page onwards; don't Write on the 1st Page Backside
- Answer all Questions of Section A (Compulsory)
- Answer Any Four out of Six of Section B
- Answer Any Two out of Four of Section C
- You May Write Answer in ENGLISH / HINDI Lanssguage.
- Possession of Mobile Phones or any kind of Written Material, Arguments with the Invigilator or Discussing with Co-Student will comes under Unfair Means and will Result in the Cancellation of the Papers.

- दूसरे पेज से लिखना शुरू करें; पहले पेज के पीछे न लिखें
- सेक्शन-ए (अनिवार्य) के सभी प्रश्नों के उत्तर अनिवार्य है
- सेक्शन-बी के छह में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दें
- सेक्शन-सी के चार में से किन्हीं दो प्रश्नों के उत्तर दें
- आप उत्तर अंग्रेजी/हिन्दी भाषा में लिख सकते हैं।
- मोबाइल फोन या किसी भी प्रकार की लिखित सामग्री का उपयोग निषेद हैं, इंविजिलेटर के साथ बहसयासह-छात्र से चर्चा अनुचित साधनों (अनफेयरमीन्स) के अंतर्गत आती है और इसके परिणाम स्वरूप पेपर रद्द कर दिया जाएगा।

Knowledge Level (KL)	K1 : Remembering	K3 : Applying	K5 : Evaluating
	K2 : Understanding	K4 : Analysing	K6 : Creating

Section A (Each question Carry 01 Mark from Q1-i to xii) – 12 Marks

सेक्शन-ए (प्रत्येकप्रश्न Q1-i से xii तक 01 मार्ककाहै) – 12 मार्क्स

Q. N 1	QUESTIONS	Marks	COs	KL
i	Risk profiling helps to: a) Reduce taxes b) Identify investor risk appetite c) Increase NAV d) Improve liquidity जोखिम प्रोफाइलिंग मदद करती है: ए) कर कम करने में नहीं बी) निवेशक की जोखिम सहने की क्षमता पहचानने में सी) NAV बढ़ाने में नहीं डी) तरलता सुधारने में नहीं	01	CO1	KL1

ii	Derivative derives value from: a) Underlying asset b) Profit c) Tax d) Interest डेरिवेटिव का मूल्य उत्पन्न होता है: ए) अंतर्निहित संपत्ति बी) लाभ सी) कर डी) ब्याज	01	CO1	KL1
iii	Certificate of Deposit is issued by: a) Banks b) Government c) SEBI d) IRDA डिपॉज़िट का प्रमाण पत्र जारी करता है: ए) बैंक बी) सरकार सी) सेबी डी) आई आर डी ए	01	CO1	KL3
iv	Margin trading involves: a) Full payment b) Partial payment c) No payment d) Loan only मार्जिन ट्रेडिंग में शामिल है: ए) पूर्ण भुगतान बी) आंशिक भुगतान सी) कोई भुगतान नहीं डी) केवल ऋण	01	CO2	KL2
v	Asset allocation refers to: a) Selecting one investment b) Selling securities c) Dividing investment across asset classes d) Tax planning एसेट आवंटन का तात्पर्य है: ए) एक निवेश का चयन करना बी) प्रतिभूतियों को बेचना सी) निवेश को एसेट क्लासों में विभाजित करना डी) कर योजना बनाना	01	CO1	KL3
vi	Systematic risk can be reduced through diversification. a) True b) False c) May be d) None of the above अव्यवस्थित जोखिम को विविधीकरण के माध्यम से कम किया जा सकता है। ए) सही बी) गलत सी) हो सकता है डी) उपरोक्त में से कोई नहीं	01	CO3	KL4
vii	Which of the following type of analysis tracks the price and volume data related to trading in the security? a) Quantitative analysis b) Fundamental analysis c) Technical analysis d) Situation analysis निम्नलिखित प्रकार के विश्लेषण में से कौन सा विश्लेषण सुरक्षा में व्यापार से संबंधित मूल्य और मात्रा डेटा का ट्रैक रखता है? ए) मात्रात्मक विश्लेषण बी) मौलिक विश्लेषण सी) तकनीकी विश्लेषण डी) स्थिति विश्लेषण	01	CO2	KL1
viii	Which of the following situations violates the principle of **utmost good faith?** a) Paying premium on time b) Disclosing all material facts c) Hiding a pre-existing disease d) Filing a claim निम्नलिखित परिस्थितियों में से कौन-सी उच्चतम सद्भावना के सिद्धांत का उल्लंघन करती है? ए) समय पर प्रीमियम का भुगतान करना बी) सभी महत्वपूर्ण तथ्यों का खुलासा करना सी) पूर्व-मौजूद बीमारी को छिपाना डी) दावा दाखिल करना	01	CO1	KL1
ix	A call option has a strike price of ₹500. The current market price is ₹540. The option is: a) At the money b) Out of the money c) In the money d) Deep out of the money एक कॉल विकल्प की स्ट्राइक कीमत ₹500 है। वर्तमान बाजार मूल्य ₹540 है। विकल्प है: ए) एट द मनी बी) आउट ऑफ द मनी सी) इन द मनी डी) डीप आउट ऑफ द मनी	01	CO1	KL5
x	A call option becomes **out of the money** when: a) Market price > Strike price b) Market price = Strike price c) Market price < Strike price d) Premium is high कॉल विकल्प तब आउट ऑफ द मनी हो जाता है जब: ए) बाजार मूल्य > स्ट्राइक मूल्य बी) बाजार मूल्य = स्ट्राइक मूल्य सी) बाजार मूल्य < स्ट्राइक मूल्य डी) प्रीमियम उच्च हो	01	CO3	KL5
xi	Which of the following regulates mutual funds in India? a) Securities and Exchange Board of India b) Association of Mutual Funds in India c) Asset Management Companies d) Board of Trustees of mutual funds भारत में निम्नलिखित में से कौन म्यूचुअल फंड्स को नियंत्रित करता है? ए) भारतीय प्रतिभूति और विनिमय बोर्ड बी) इंडिया में म्यूचुअल फंड्स का संघ सी) एसेट मैनेजमेंट कंपनियां डी) म्यूचुअल फंड्स का बोर्ड ऑफ ट्रस्टीज	01	CO1	KL1
	Which of the following correctly distinguishes life and non-life insurance? a) Life insurance is short-term b) Non-life insurance is not based on risk c) Life insurance is not a contract of indemnity d) Non-life insurance gives fixed returns निम्न में से कौन सही ढंग से जीवन और गैर-जीवन बीमा को अलग करता है? ए) जीवन बीमा अल्पकालिक है बी) गैर-जीवन बीमा जोखिम पर आधारित नहीं है सी) जीवन बीमा प्रतिपूर्ति का अनुबंध नहीं है डी) गैर-जीवन बीमा निश्चित रिटर्न देता है	01	CO2	KL3

Section B (Answer any FOUR out of SIX) – 28 Marks (Each question Carry 07 Marks)
सेक्शन-बी (छह में से किन्हीं चार का उत्तर दें) – 28 मार्क्स (प्रत्येक प्रश्न के लिए 07 मार्क्स हैं)

2	All investments have risk but not all investments are risky investments. Comment सभी निवेशों में जोखिम होता है लेकिन सभी निवेश जोखिमपूर्ण निवेश नहीं होते। टिप्पणी करें	07	CO1	KL1
3	Explain the terms: Repo rate, Treasury Bills & Book Building process शब्दों की व्याख्या करें: रेपो रेट, ट्रेजरी बिल्स और बुक बिल्डिंग प्रक्रिया	07	CO3	KL4
4	Explain call and put options with suitable examples. How do investors use them for risk management? कॉल और पुट विकल्पों को उचित उदाहरणों के साथ समझाएँ। निवेशक इन्हें जोखिम प्रबंधन के लिए कैसे उपयोग करते हैं?	07	CO2	KL[illegible]
5	The central bank of India increases the repo rate from 6% to 7.5% to control rising inflation. As a result, commercial banks increase their lending rates. Home loans, car loans, and personal loans become more expensive. Existing borrowers observe an increase in their EMIs, while new borrowers become hesitant to take loans. At the same time, banks start offering higher interest rates on deposits to attract more savings. Consumers begin to reduce discretionary spending such as luxury goods, travel, and non-essential purchases. Businesses also delay expansion plans due to higher borrowing costs. This leads to a slowdown in overall demand in the economy, which helps in controlling inflation but may also reduce economic growth in the short run. • Analyse how an increase in repo rate affects consumer borrowing behaviour and spending patterns.	07	CO2	KL[illegible]
	भारत का केंद्रीय बैंक बढ़ती महंगाई को नियंत्रित करने के लिए रेपो दर को 6% से बढ़ाकर 7.5% कर देता है। इसके परिणामस्वरूप, वाणिज्यिक बैंक अपने ऋण दरों में वृद्धि करते हैं। होम लोन, कार लोन और व्यक्तिगत लोन महंगे हो जाते हैं। मौजूदा उधारकर्ताओं को उनकी ईएमआई में वृद्धि देखने को मिलती है, जबकि नए उधारकर्ता लोन लेने में हिचकिचाने लगते हैं। साथ ही, बैंक अधिक बचत आकर्षित करने के लिए जमा पर उच्च ब्याज दरें देना शुरू कर देते हैं। उपभोक्ता विलासिता भरी चीजों, यात्रा और गैर-आवश्यक खरीद जैसे विवेकपूर्ण खर्च कम करना शुरू कर देते हैं। व्यवसाय भी उच्च उधारी लागत के कारण विस्तार योजनाओं में देरी करते हैं। इससे अर्थव्यवस्था में कुल मांग में मंदी आती है, जो महंगाई को नियंत्रित करने में मदद करती है, लेकिन इसका असर अल्पकाल में आर्थिक विकास को कम कर सकता है। • विश्लेषण करें कि रेपो दर बढ़ने से उपभोक्ता के उधारी व्यवहार और खर्च के पैटर्न पर क्या प्रभाव पड़ता है।			

CO- Course Outcomes, **KL**- Knowledge Level, **PO** – Program Outcome

Course Outcomes	CO1	Develop insights on the Indian Financial system, its structure, intermediaries and the recent reforms.
	CO2	Gain a fair idea on the operational aspects of the Indian Financial Markets
	CO3	Understand the role and functions of the stock markets, different indices and types of securities traded in the stock exchange
	CO4	Familiarize themselves with the structure, functions and role of the Indian Money Market, participants and its different financial instruments
	CO5	Imbibe interest on unique financial instruments like derivatives, mutual fund its types, scheme, regulatory requirements and the basics of insurance.

GRAPHICAL REPRESENTATION