Downloaded From: http://www.cbseportal.com

SET-4

Series SSO

कोड नं.
Code No. **98**

रोल नं.
Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ 12 हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 24 प्रश्न हैं ।
- **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।**
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जाएगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र को पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains **12** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **24** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minute time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

उद्यमिता

ENTREPRENEURSHIP

निर्धारित समय : 3 घण्टे | *अधिकतम अंक : 70*

Time allowed : 3 hours | *Maximum Marks : 70*

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

सामान्य निर्देश :

(i) ***सभी*** *प्रश्न अनिवार्य हैं ।*

(ii) *प्रत्येक प्रश्न के अंक उसके सामने दिए गए हैं ।*

(iii) *प्रश्न संख्या **1** से **5** अति लघु उत्तर प्रकार के प्रश्न हैं । इनमें प्रत्येक प्रश्न **1** अंक का है । इनमें से प्रत्येक का उत्तर **15** शब्दों से अधिक न हो ।*

(iv) *प्रश्न संख्या **6** से **10** लघु उत्तर प्रकार के प्रश्न हैं । इनमें प्रत्येक प्रश्न **2** अंकों का है । इनमें से प्रत्येक का उत्तर **50** शब्दों से अधिक न हो ।*

(v) *प्रश्न संख्या **11** से **17** लघु उत्तर प्रकार के प्रश्न हैं । इनमें प्रत्येक प्रश्न **3** अंकों का है । इनमें से प्रत्येक का उत्तर **75** शब्दों से अधिक न हो ।*

(vi) *प्रश्न संख्या **18** से **21** लघु उत्तर प्रकार के प्रश्न हैं । इनमें प्रत्येक प्रश्न **4** अंकों का है । इनमें से प्रत्येक का उत्तर **150** शब्दों से अधिक न हो ।*

(vii) *प्रश्न संख्या **22** से **24** दीर्घ उत्तर प्रकार के प्रश्न हैं । इनमें प्रत्येक प्रश्न **6** अंकों का है । इनमें से प्रत्येक का उत्तर **250** शब्दों से अधिक न हो ।*

General Instructions :

(i) ***All*** *the questions are compulsory.*

(ii) *Marks are indicated against each question.*

(iii) *Questions No. **1** to **5** are very short answer type questions, carrying **1** mark each. Answer to each of these should not exceed **15** words.*

(iv) *Questions No. **6** to **10** are short answer type questions, carrying **2** marks each. Answer to each of these should not exceed **50** words.*

(v) *Questions No. **11** to **17** are short answer type questions, carrying **3** marks each. Answer to each of these should not exceed **75** words.*

(vi) *Questions No. **18** to **21** are short answer type questions, carrying **4** marks each. Answer to each of these should not exceed **150** words.*

(vii) *Questions No. **22** to **24** are long answer type questions, carrying **6** marks each. Answer to each of these should not exceed **250** words.*

1. ऐसे किन्हीं दो प्रकार के लोगों की सूची बनाइए जिन्हें 'केन्द्रीय उत्पाद-शुल्क विभाग' से पंजीकरण प्राप्त करना होता है । *1*

List any two categories of persons that are required to obtain registration from 'Central Excise Department'.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

2. ‘सदस्यों की देयता’ के आधार पर ‘संयुक्त पूँजी कम्पनी’ तथा ‘संयुक्त हिन्दू परिवार व्यवसाय’ में अन्तर कीजिए । *1*

Distinguish between a ‘Joint Stock Company’ and a ‘Joint Hindu Family Business’ on the basis of ‘liability of its members’.

3. बीकानेर के बलवंत सिंह ने ऐसे वातानुकूलित घरों के बारे में सोचा जिनमें बिजली की आवश्यकता नहीं पड़ती । वह ऐसे पर्यावरण-हितकारी घर, जो गर्मियों में ठण्डे तथा सर्दियों में गरम रहें, के निर्माण के विचार को मूर्त रूप देना चाहता था । उसके मन में यह विचार 2010 में आया लेकिन अन्तिम उत्पाद ने 2014 में आकार ग्रहण किया । उपर्युक्त पंक्तियों में वर्णित ‘सृजनात्मक प्रक्रिया’ की स्थिति का नाम बताइए । *1*

Balwant Singh of Bikaner thought of air-conditioned houses which do not require electricity. He wanted to explore the idea of construction of such eco-friendly houses which will remain cool in summers and warm in winters. He conceived the idea in 2010 but the final product could take shape in 2014. Name the stage in ‘The Creative Process’ described in the above lines.

4. ‘पारिस्थितिक पर्यावरण’ का अर्थ दीजिए । *1*

Give the meaning of ‘Ecological Environment’.

5. नागपुर का गीता राम एक संतरा उत्पादक है । वह एक छोटी ज्यूस उत्पादन फैक्ट्री शुरू करना चाहता है जिसमें उसके द्वारा तथा उसके साथी गाँव-वालों द्वारा उत्पादित संतरों का उपयोग किया जाएगा । उन वित्तीय संस्थानों का नाम बताइए जिनसे अपनी फैक्ट्री शुरू करने के लिए ऋण प्राप्त करने हेतु उसे संपर्क करना चाहिए । *1*

Geeta Ram, an orange grower from Nagpur, wants to start a small juice producing factory using the oranges grown by him as well as by his fellow villagers. Name the financial institutions he should contact for obtaining loan for starting his factory.

6. लक्ष्य निर्धारण के किन्हीं दो नियमों का उल्लेख कीजिए । *2*

State any two rules for goal setting.

7. विपणन नियोजन के चरणों के रूप में ‘व्यावसायिक स्थिति विश्लेषण’ तथा ‘लक्षित बाज़ार की पहचान’ का अर्थ दीजिए । *2*

Give the meaning of ‘Business situation analysis’ and ‘Identification of the target market’ as steps in preparing the marketing plan.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

8. राहुल एक छोटे पैमाने पर जूता बनाने की फैक्ट्री शुरू करना चाहता है । व्यावसायिक नियोजन के एक भाग के रूप में उसने 'मनोरंजक स्लाइड शो तथा मौखिक वार्ता' तैयार की, जिसका उद्देश्य बहस शुरू करना तथा संभावित निवेशकों में लिखित प्रदर्शन को पढ़ने के लिए रुचि उत्पन्न करना था । उपर्युक्त अनुच्छेद में संदर्भित व्यावसायिक नियोजन प्रारूप की पहचान कीजिए तथा इसे समझाइए । *2*

Rahul wants to start a small shoe manufacturing factory. As a part of his business plan he prepared an 'entertaining slide show and oral narrative' that was meant to trigger discussion and create interest in potential investors for reading the written presentation. Identify and explain the format of the business plan referred in the above paragraph.

9. यू.के. में इन्हें 'अन्तिम पंक्तियाँ' (end lines), 'अन्तिमपंक्तियाँ' (endlines) अथवा 'स्ट्रेपलाइन्स' (straplines) कहा जाता है । जर्मन इन्हें 'दावे' (claims) कहते हैं, फ्रान्सीसी इन्हें 'हस्ताक्षर' (signatures) कहते हैं, जबकि बेल्जियम के लोग इन्हें 'आधार लाइन्स' (base lines) कहते हैं । इस अवधारणा की पहचान कीजिए तथा इसके प्रकारों के नाम बताइए । *2*

In U.K., they are called 'end lines', 'endlines', or 'straplines'. Germans call them as 'claims', French refer them as 'signatures', while Belgians call them 'base lines'. Identify the concept and name its forms.

10. अशोक सूती कपड़े से रेडीमेड वस्त्र बनाने में लगा हुआ है । उस व्यावसायिक गतिविधि की पहचान कीजिए जिसमें अशोक संलग्न है । अशोक द्वारा सृजन की गई उपयोगिता का नाम भी बताइए तथा इसकी परिभाषा दीजिए । *2*

Ashok is engaged in the production of readymade garments using cotton cloth. Identify the business activity in which Ashok is involved. Also name and define the utility created by Ashok.

11. 'समस्या पहचान' से क्या अभिप्राय है ? इसके किन्हीं दो उद्देश्यों का उल्लेख कीजिए तथा 'समस्या पहचान' का एक उदाहरण भी दीजिए । *3*

What is meant by 'Problem Identification' ? State its any two objectives and also give an example of 'Problem Identification'.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

12. अपने गाँव के विद्यालय से बारहवीं कक्षा की पढ़ाई पूरी करने के पश्चात् करीम ने अपने गाँव के पास के कस्बे में स्थित आई.टी.आई. में इलेक्ट्रीशियन के पाठ्यक्रम में प्रवेश ले लिया । इलेक्ट्रीशियन का कोर्स पूरा करने के पश्चात् उसने सरकारी नौकरी प्राप्त करने की कोशिश की परन्तु वह उसे नहीं मिली । इसलिए उसने क्षेत्र के एक जाने-माने इलेक्ट्रीशियन के पास सहायक का कार्य करने का निर्णय किया । उसके साथ दो वर्षों तक कार्य करने के पश्चात् करीम ने अपने गाँव में इलेक्ट्रीशियन की दुकान खोलने का निर्णय किया । इसके लिए उसने ₹ 10,000 के उपस्कर क्रय किए तथा ₹ 2,000 प्रति मास के किराये पर एक दुकान ली । उसने स्वयं दुकान का प्रबंध किया ।

(क) करीम द्वारा शुरू किए गए व्यावसायिक संगठन के प्रकार की पहचान कीजिए ।

(ख) पहचाने गए व्यावसायिक संगठन की किन्हीं चार विशेषताओं का उल्लेख कीजिए । *3*

Kareem after completing his XII class from his village school joined the course of electrician in an ITI in a town near his village. On completion of this course he tried for a government job but could not get the same. He, therefore, decided to work as a helper to a renowned electrician of the area. After working with him for two years he decided to start his own electrician shop in the village. For this he purchased equipments of ₹ 10,000 and hired a shop at a monthly rent of ₹ 2,000. He himself managed the shop.

(a) Identify the kind of business organisation set up by Kareem.

(b) State any four characteristics of the identified form of business organisation.

13. मूल्य निर्धारण की 'लागत जमा' विधि के लाभों का उल्लेख कीजिए । *3*

State the advantages of 'cost plus' method of pricing.

14. 'ऐंजल निवेशक' तथा 'उद्यम पूँजी' एक उद्यमी के लिए वित्त एकत्रित करने के दो स्रोत हैं । दोनों की अवधारणा को उसे अन्य से पृथक करने वाली एक विशेषता को उल्लिखित करते हुए समझाइए । *3*

'Angel Investors' and 'Venture Capital' are the two sources of raising finance for an entrepreneur. Explain the concept of both the sources stating one distinguishing feature of each.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

15. 31 मार्च, 2014 को समाप्त हुए वर्ष के दौरान रेडीमेड कपड़ों की एक फुटकर दुकान 'दी शॉप' ने 5,000 कमीज़ें ₹ 200 प्रति कमीज़ की दर से बेचीं । आदेश तथा माल प्राप्त करने की लागत ₹ 1,000 प्रति आदेश है । स्टॉक को रखने की लागत ₹ 250 प्रति वर्ष है । 'दी शॉप' के लिए 'मितव्ययी आदेश मात्रा' की गणना कीजिए । *3*

'The Shop', a readymade garments retail shop, sold 5,000 shirts at ₹ 200 per shirt during the year ended 31st March, 2014. Cost of placing an order and receiving goods is ₹ 1,000 per order. Inventory holding cost is ₹ 250 per year. Calculate the 'Economic Order Quantity' for 'The Shop'.

16. गंगाधर एक जर्मन कम्पनी में उत्पादन मैनेजर का कार्य कर रहा था । कम्पनी क़ीमती तथा उच्च-कोटि के रिमोट संचालित रसोई उपस्करों का उत्पादन करती थी । उसने अपने काम से त्यागपत्र दे दिया तथा अपने गृह नगर पटना वापिस आ गया । पटना में उसे उसका पुराना मित्र आदित्य मिला जो पुरानी तकनीक का उपयोग करके स्टील के बर्तन बनाने वाली अपनी फैक्ट्री का प्रबंधन कर रहा था । गंगाधर ने आदित्य को क़ीमती तथा उच्च-कोटि के रसोई उपस्करों का उत्पादन करने के लिए प्रोत्साहित किया । उसने आदित्य को वित्त प्रदान करने तथा अपनी विशेषज्ञता प्रदान करने का वादा भी किया ताकि आदित्य द्वारा चलाई जाने वाली उत्पादन इकाई एक बड़े उत्पादन गृह के रूप में विकसित हो जाए तथा उसके निवेशकों को निवेश पर उच्च प्रत्याय दर प्राप्त हो । गंगाधर द्वारा आदित्य को प्रदान की गई 'पूँजी के स्रोत' के प्रकार की पहचान कीजिए तथा इसे समझाइए । *3*

Ganga Dhar was working as the production manager in a German company. The company was producing remote operated high-end kitchen equipments. He resigned from his job and returned to Patna, his hometown. In Patna he met Aditya, his old friend, who had been managing his factory producing steel utensils with old technology. Ganga Dhar encouraged Aditya for the production of high-end kitchen equipments. He also promised to help Aditya by providing funds and his expertise so that the production unit run by Aditya can develop into a big production house and its investors may get high return on investments. Identify the kind of 'source of capital' provided by Ganga Dhar to Aditya and explain the same.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

17. 'हेल्दी जूस इंडिया लिमिटेड' तथा 'असली जूस लिमिटेड' फलों के जूस के उत्पादन में लगी हुई हैं । दोनों कम्पनियाँ 1,000 मिली-लीटर के टेट्रा पैक में जूस बेचती हैं तथा सीधी प्रतिस्पर्धा में हैं । प्रतिस्पर्धा से बचने लिए दोनों कम्पनियों के प्रबंधकों ने विलय करने का निर्णय लिया तथा एक नई कम्पनी 'असली हेल्दी जूस इंडिया लिमिटेड' बनाई । नई कम्पनी ने कम्पनी के स्वामित्व वाले विक्रय केन्द्रों के माध्यम से फलों का जूस पूरे देश में बेचने का निर्णय लिया ।

(क) 'उद्यम वृद्धि व्यूह-रचना' की पहचान कीजिए तथा इसे समझाइए ।

(ख) 'असली हेल्दी जूस इंडिया लिमिटेड' द्वारा निर्धारित वितरण माध्यम की पहचान भी कीजिए । *3*

'Healthy Juice India Ltd.' and 'Asli Juice Ltd.' are engaged in the production of fruit juice. Both the companies sell the juice in 1,000 ml tetra packs and are in direct competition. To avoid competition, the management of both the companies decided to merge and formed a new company 'Asli Healthy Juice India Ltd.'. The new company decided to sell the fruit juice through the company owned outlets throughout the country.

(a) Name and explain the 'Enterprise Growth Strategy'.

(b) Also identify the channel of distribution decided by 'Asli Healthy Juice India Ltd.'

18. सृजन प्रक्रिया का प्रथम चरण 'विचार उत्पन्न होना' है । इस प्रक्रिया के अन्य चरणों का उल्लेख कीजिए । *4*

The first step in the creative process is 'Idea Germination'. State the other steps of this process.

19. ललिता देवी ने अपनी स्नातकोत्तर की पढ़ाई मणिपुर विश्वविद्यालय, इंफाल से पूरी की । दिल्ली तथा मुम्बई जैसे बड़े शहरों की विख्यात फर्मों से उसके पास नौकरी के प्रस्ताव थे । इनमें से किसी एक फर्म में नौकरी करने के बजाय उसने इंफाल में ही कुछ सृजनात्मक कार्य करने का निर्णय लिया । उसने देखा की इंफाल के आस-पास के गाँवों के किसान एक विशिष्ट प्रकार की मिर्च की खेती करते हैं । इस मिर्च का एक विशेष स्वाद है तथा इससे बने अचार को देश के विभिन्न हिस्सों के लोग पसंद कर सकते हैं । परन्तु न तो किसान बड़ी मात्रा में मिर्च की खेती करने के लिए प्रशिक्षित थे और न ही उनके उत्पाद के लिए एक सुरक्षित बाज़ार था । ललिता देवी, क्षेत्र की समान विचारों वाली अठारह महिलाओं से मिलीं तथा अचार उत्पादन के व्यवसाय के लिए एक संगठन का निर्माण किया । प्रत्येक ने इसकी पूँजी के लिए ₹ 2,00,000 का योगदान दिया तथा सभी इसके प्रबंध के लिए बराबर की ज़िम्मेदार थीं । एक तरफ तो उन्होंने किसानों के मिर्च के सम्पूर्ण उत्पादन को खरीदने का भरोसा दिया तथा दूसरी तरफ उन्होंने स्थानीय कृषि विभाग की सहायता से किसानों के प्रशिक्षण का इन्तज़ाम किया । उन्होंने दस स्थानीय बेरोज़गार लड़कियों को भी अचार उत्पादन के विभिन्न कार्य करने के लिए नौकरी पर लगाया ।

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

(क) उस प्रक्रिया का नाम दीजिए जिसने ललिता देवी के 'विचार को अवसर में परिवर्तित करने' में सहायता की ।

(ख) उस संगठन के प्रकार की पहचान कीजिए जिसकी स्थापना करने का निर्णय ललिता देवी ने लिया ।

(ग) ऐसे किन्हीं दो मूल्यों का उल्लेख कीजिए जिन्हें ललिता देवी समाज को संप्रेषित करना चाहती है । *4*

Lalita Devi did her post-graduation from Manipur University, Imphal. She had offers to join reputed firms in metropolitan cities like Delhi and Mumbai. Instead of joining any of these firms she decided to do some creative work in Imphal. She observed that a special type of chilli is grown by the farmers of most of the villages around Imphal. This chilli has a distinct flavour and the pickle made from it has a taste that may be liked by many people in other parts of the country. But the farmers were neither trained in the farming of this kind of chilli on a large scale nor was there a secured market for their produce. Lalita Devi met eighteen like-minded women of the area and formed an organization for doing the business of pickle manufacturing. Each of them contributed ₹ 2,00,000 towards its capital and were equally responsible for its management. On one hand they assured the farmers to purchase the chilli produced by them and on the other hand, the organization with the help of the local agriculture department arranged for the training of the farmers. They also employed 10 local unemployed graduate girls for doing the various operations of pickle manufacturing.

(a) Name the process that helped Lalita Devi in 'converting an idea into an opportunity'.

(b) Identify the kind of organization that Lalita Devi had decided to set up.

(c) State any two values which Lalita Devi wants to communicate to the society.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

20. 'गुड वाश लिमिटेड' पूर्ण स्वचालित धुलाई मशीनों, जिन्हें 'स्मॉल', 'मीडियम', 'लार्ज' तथा 'इंडस्ट्रियल' मार्क दिए गए हैं, के निर्माता हैं । नीचे दी गई सूचना के आधार पर प्रति माह उत्पादित मशीनों की 'सम-विच्छेद-मात्रा' की गणना कीजिए । *4*

सूचना :

मशीन	विक्रय मूल्य प्रति इकाई ₹	परिवर्तनीय लागत प्रति इकाई ₹	स्थायी व्यय प्रति माह ₹
स्मॉल	10,000	3,000	35,000
मीडियम	15,000	8,000	35,000
लार्ज	20,000	13,000	70,000
इंडस्ट्रियल	35,000	20,000	1,50,000

'Good Wash Ltd.' are the manufacturers of different sizes of fully automatic washing machines marked as 'small', 'medium', 'large' and 'industrial'. From the information given below, calculate the 'Break-Even Quantity' of the machines manufactured per month.

Information :

Machine	Unit Selling Price ₹	Unit Variable Cost ₹	Fixed Expenditure Per Month ₹
Small	10,000	3,000	35,000
Medium	15,000	8,000	35,000
Large	20,000	13,000	70,000
Industrial	35,000	20,000	1,50,000

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

21. पिछले 20 वर्षों से 'सुल्तान ट्रक्स लिमिटेड' वाणिज्यिक ट्रकों के निर्माता हैं । कम्पनी अच्छा व्यवसाय कर रही थी परन्तु हाल ही में इसके पुर्जों के आपूर्तिकर्ताओं द्वारा अनियमित आपूर्ति के कारण कम्पनी, उन पार्टियों को जिन्होंने ट्रक बुक करवाये हुए थे, समय पर ट्रकों की सुपुर्दगी नहीं कर पाई थी । उपभोक्ताओं ने अपनी बुकिंग रद्द कर दी तथा नई बुकिंग बहुत कम हुई । कम्पनी की बिक्री कम होनी शुरू हो गई । परिणामतः कम्पनी को हानि होनी शुरू हो गई । कम्पनी प्रबंधन ने समस्या का विश्लेषण किया तथा उन दो फर्मों का अधिग्रहण करने का निर्णय लिया जिनके कारण समस्या उत्पन्न हुई थी । उनमें से एक वह थी जो कम्पनी के ट्रकों के लिए टायरों की आपूर्ति करती थी तथा दूसरी वह जो एक्सलों की आपूर्ति करती थी । कम्पनी ने उपभोक्ताओं को उधार की सुविधाएँ बढ़ा दीं तथा बिना बुकिंग राशि लिए ट्रक बुक करने शुरू कर दिए । इसने फैक्ट्रियों के अन्दर तथा आस-पास के क्षेत्रों को साफ करने के लिए 100 बेरोज़गार युवकों को भी नौकरी पर रखने का निर्णय किया, जिसमें महिलाओं के लिए 50% आरक्षण था, जिन्होंने आयातित मशीनों द्वारा सफाई का कार्य करना था ।

(क) 'उद्यम विपणन तथा वृद्धि व्यूह-रचना' की उन अवधारणाओं की पहचान व उल्लेख कीजिए जिनकी चर्चा उपर्युक्त अनुच्छेद में की गई है ।

(ख) एक ऐसे मूल्य की पहचान भी कीजिए जिसे 'सुल्तान ट्रक्स लिमिटेड' समाज को प्रेषित करना चाहते हैं । *4*

'Sultan Trucks Ltd.' are the manufacturers of commercial trucks for the last 20 years. The company had been doing good business but recently due to irregular supply of parts by its suppliers, the company could not make timely delivery of trucks to the parties who had booked their trucks. The customers cancelled their bookings and there were very few new bookings. The sales of the company started declining that resulted into losses. The management of the company analyzed the problem and decided to take over those two firms because of whom the problem arose, one of them was supplying tyres for its trucks and another axles to the company. The company also extended credit facilities to the customers and started booking the trucks without charging any booking amount. It also decided to employ 100 unemployed youth, with 50% reservation for females to take up the cleaning operations, using the imported machines, inside the factories as well as the surrounding areas.

(a) Identify and state the concepts of 'Enterprise Marketing and Growth Strategies' discussed in the above paragraph.

(b) Identify any one value which 'Sultan Trucks Ltd.' wants to communicate to the society.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

22. 'बाज़ार को क्या आवश्यकता है या क्या चाहिए का पूर्वानुमान लगाना व्यवसाय की सफलता की एक कुंजी है ।' चूँकि उद्यमी के लिए भविष्य में देखना संभव नहीं है, उसके लिए एक श्रेष्ठ तरीका है । यह 'श्रेष्ठ तरीका' उद्यमियों को बाज़ार को समझने में सहायता करेगा तथा उसी के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन किया जाएगा अथवा सेवाएँ प्रदान की जाएँगी ।

(क) उपर्युक्त पंक्तियों में चर्चित अवधारणा की पहचान कीजिए ।

(ख) उद्यमी द्वारा पहचान की गई अवधारणा से सम्बन्धित गतिविधियों को निष्पादित करने के किन्हीं तीन तरीकों को समझाइए । *6*

'One of the keys to business success is to anticipate what the market will want or need.' Since it is not possible for an entrepreneur to see into the future, there is one best way. This 'best way' will help the entrepreneur to understand the market and produce goods or provide services accordingly.

(a) Identify the concept discussed in the above lines.

(b) Explain any three ways in which an entrepreneur can perform the activities related to the concept identified.

23. 'अपना ढाबा' के नाम से करन ने राष्ट्रीय राजमार्ग नम्बर 1 पर ₹ 20,00,000 खर्च करके एक रेस्टोरेंट खोला । उसने ₹ 8,00,000 स्वयं के निवेश किए तथा ₹ 12,00,000 का एस.बी.आई. से 6% वार्षिक की दर से ऋण लिया । उसकी मासिक विक्रय आगम ₹ 12,00,000 तथा विक्रय किए गए माल पर लागत ₹ 7,00,000 है । वह अपने कर्मचारियों को ₹ 2,00,000 मासिक वेतन का भुगतान करता है । टैक्स की दर 25% है । आपको करन के लिए निम्नलिखित की गणना करनी है :

(क) विनियोग पर प्रत्याय

(ख) समता पर प्रत्याय *6*

Karan has started a restaurant on National Highway No.1 in the name of 'Apana Dhaba' by spending ₹ 20,00,000. He invested ₹ 8,00,000 of his own and took a loan of ₹ 12,00,000 from SBI at the rate of 6% per annum. His monthly sales revenue is ₹ 12,00,000 and the cost of goods sold is ₹ 7,00,000. He pays monthly salaries of ₹ 2,00,000 to his employees. The rate of tax is 25%.

You are required to calculate the following for Karan :

(a) Return on Investment

(b) Return on Equity

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

Downloaded From: http://www.cbseportal.com

24. एक आई.आई.टी.-आई.आई.एम. स्नातक सतनाम ने अमृतसर, पटियाला तथा चण्डीगढ़ में 'क्वालिटी मेडिसिन' के नाम से दवाई की तीन दुकानें खोलीं । इन दुकानों की सफलता से उत्साहित होकर सतनाम ने पंजाब के विभिन्न भागों में 50 और दुकानें खोल दीं । उसकी व्यूह-रचना मूल्य कम करना, निचले तथा मध्यम वर्गों पर ध्यान देना तथा अस्पतालों के निकट दुकानें खोलने की थी । उसने बहुत कम लाभ पर काम किया । लेकिन वह व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन के खर्चों को पूरा करने के लिए पर्याप्त कोष बनाए रखने में असमर्थ रहा । दुकानों पर कर्मचारियों ने ग्राहकों की ओर कम ध्यान दिया तथा उनकी नियंत्रण व्यवस्था बहुत घटिया थी । इस खराब प्रबंध के कारण उसे बहुत अधिक हानि होने लगी तथा उसका व्यवसाय विफल हो गया ।

उपर्युक्त अनुच्छेद के आधार पर सतनाम के व्यवसाय में विफलता के किन्हीं चार कारणों की पहचान कीजिए तथा इन्हें समझाइए । *6*

Satnam, an IIT-IIM graduate, started three chemists shops at Amritsar, Patiala and Chandigarh in the name of 'Quality Medicines'. Encouraged with the success of these shops Satnam opened 50 more shops in different parts of Punjab. His strategy was to cut price, focus on lower and upper middle class and open shops near hospitals. He operated on very thin margins. But he was not able to maintain sufficient funds to meet the day-to-day expenses of the business. The staff at the shops did not give much attention to the customers and there was very poor system of control. Because of this mismanagement he started incurring huge losses and his business failed.

Based on the above paragraph, identify and explain any four causes of business failure of Satnam.

Downloaded From: http://www.cbseportal.com