SET-4

Series BVM/C

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 **15** 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 **15** 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*

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform

सामान्य निर्देश :

(i) **सभी** प्रश्न **अनिवार्य** हैं ।

(ii) प्रश्नों की कुल संख्या **24** है ।

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

(iv) प्रश्न संख्या **1** से **5** तक अति लघु-उत्तर वाले प्रश्न हैं, प्रत्येक प्रश्न का **1** अंक है ।

(v) प्रश्न संख्या **6** से **10** तक लघु-उत्तर वाले प्रश्न हैं, प्रत्येक प्रश्न के **2** अंक हैं ।

(vi) प्रश्न संख्या **11** से **17** तक दीर्घ-उत्तर – I वाले प्रश्न हैं, प्रत्येक प्रश्न के **3** अंक हैं ।

(vii) प्रश्न संख्या **18** से **21** तक दीर्घ-उत्तर – II वाले प्रश्न हैं, प्रत्येक प्रश्न के **4** अंक हैं ।

(viii) प्रश्न संख्या **22** से **24** तक निबन्धात्मक उत्तर वाले प्रश्न हैं, प्रत्येक प्रश्न के **6** अंक हैं ।

(ix) प्रश्नों के उत्तर संक्षिप्त और सारगर्भित हों ।

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform

General Instructions :

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

(ii) There are **24** questions in all.

(iii) Marks for each question are indicated against it.

(iv) Questions No. **1** to **5** are Very Short Answer type questions, carrying **1** mark each.

(v) Questions No. **6** to **10** are Short Answer type questions, carrying **2** marks each.

(vi) Questions No. **11** to **17** are Long Answer type – I questions, carrying **3** marks each.

(vii) Questions No. **18** to **21** are Long Answer type – II questions, carrying **4** marks each.

(viii) Questions No. **22** to **24** are Essay type questions, carrying **6** marks each.

(ix) Answers should be brief and to the point.

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform

भाग अ

PART A

*इस भाग में **1** अंक वाले **5** प्रश्न हैं । इन प्रश्नों का उत्तर एक शब्द से एक वाक्य में दीजिए ।*

*This part contains **5** questions carrying **1** mark each. Answers to these questions should be from one word to one sentence.*

1. 'पर्यावरण विश्लेषण' का क्या अर्थ है ? *1*

अथवा

'नवप्रवर्तन' का क्या अर्थ है ? *1*

What is meant by 'environment analysis' ?

OR

What is meant by 'innovation' ?

2. किसी संगठन के लिए 'टैगलाइन' महत्त्वपूर्ण क्यों है ? *1*

अथवा

एक ब्राण्ड/ब्राण्ड नाम को विधिक सुरक्षा क्यों प्रदान की जानी चाहिए ? *1*

Why is 'tagline' important for an organization ?

OR

Why should brand/brand name be given legal protection ?

3. 'फिट एन श्योर लिमिटेड' ने गैस से भरे हुए पेय के विकल्प के रूप में विभिन्न स्वादों में सोया दूध को प्रस्तुत किया ताकि शीतल पेय को एक स्वस्थ विकल्प दिया जा सके ।
कम्पनी द्वारा संवर्धित मूल्य के प्रकार की पहचान कीजिए । *1*

'FitNsure Ltd.' introduced an alternate to aerated drinks in the form of soya milk with different flavours in order to give a healthy option for soft drink.
Identify the type of added value by the company.

4. वित्तीय प्रबंधन के किन्हीं दो उद्देश्यों का उल्लेख कीजिए । *1*

State any two objectives of financial management.

collegedunia.com India's largest Student Review Platform

5. उस विशिष्ट वित्तीय संस्थान की पहचान कीजिए जिसे भारतीय रिजर्व बैंक की पूर्ण स्वामित्व वाली कम्पनी के रूप में स्थापित किया गया तथा इसे भारत में उद्योगों को आवधिक वित्त प्रदान करने वाला सर्वोच्च संस्थान माना जाता है । *1*

Identify this specialized financial institution that was established as a wholly owned subsidiary of the Reserve Bank of India and is regarded as the apex institution for term finance of industries in India.

भाग ब

PART B

*इस भाग में **2** अंक वाले **5** प्रश्न हैं । इन प्रश्नों का उत्तर **50 से 75** शब्दों में दीजिए ।*

*This part contains **5** questions carrying **2** marks each. Answers to these questions should be in **50 to 75** words.*

6. 'विचार क्षेत्र' के एक स्रोत के रूप में 'सेवा-क्षेत्र-विचारों' को समझाइए । *2*

अथवा

'विचार क्षेत्र' के एक स्रोत के रूप में 'बाज़ार-संचालित विचारों' को समझाइए । *2*

Explain 'Service-sector-ideas' as a source of 'idea field'.

OR

Explain 'Market-driven ideas' as a source of 'idea field'.

7. मदुरै का एक केलारोपण करने वाला रमाया, अपनी आय में अतिरिक्त वृद्धि करना चाहता था । उसके बुनकर मित्र शेखर ने उसे केलारोपण के क्षेत्र में अनुषंगीकरण के बारे में सोचने के लिए कहा । राज्य सरकार ने अपशिष्ट का न्यूनतम उत्पादन करने तथा टिकाऊ विकास को प्रोत्साहित करने वाले किसानों तथा रोपणकारों को अनुवृत्ति (सब्सिडी) देने की घोषणा की । एक दिन जब रमाया स्थानीय दैनिक समाचार-पत्र पढ़ रहा था, उसने केले से धागा निकालने वाली मशीन, जिसका प्रचालन आसानी से कोई भी अकुशल कामगार कर सकता है तथा जो धागे का अधिकतम उत्पादन करती है, के विषय में पढ़ा । केले के तने से, जिसे फलों के पकने के पश्चात् सामान्यत: फेंक दिया जाता है, उसने धागा निकालने के लिए इस मशीन के क्रय का निर्णय लिया । इस धागे का उन बुनकरों के पास तैयार बाज़ार है जो नई पीढ़ी की आवश्यकताओं के अनुरूप पर्यावरण-हितैषी कपड़ा तैयार करते हैं ।

उस तरीके की पहचान कीजिए जिससे रमाया ने बाज़ार की आवश्यकता को समझा तथा उस पर कार्य किया । *2*

collegedunia
India's largest Student Review Platform

Ramaya, a banana planter from Madurai, wanted to supplement his income. His friend, Shekhar, who is a weaver suggested him to think of the scope of ancillarisation in banana plantation. The State Government announced subsidies to those farmers and planters who minimise the waste production and promote sustainable development. One day while Ramaya was going through the local daily newspaper, he read about banana fiber extracting machine which can be easily operated by unskilled workers and gives maximum output of fibers. He decided to buy the machine for extracting fibers from banana stem which is generally thrown away after the fruits are reaped. This fiber has a ready market with weavers who are making eco-friendly fabrics as required by the young generation.

Identify the way in which Ramaya understood the need of the market and worked on it.

8. 'अनुवर्तन' को प्रचालन नियोजन का एक महत्त्वपूर्ण तत्त्व क्यों माना जाता है ? *2*

अथवा

यह क्यों कहा जाता है कि प्रचालन नियोजन 'अपना नियोजन कीजिए' को सुनिश्चित करता है ? *2*

Why is 'follow-up' regarded as an important element of operational plan ?

OR

Why is it said that operational plan ensures 'work your plan' ?

9. किसी संगठन के लिए 'पोर्टर की मूल्य शृंखला' प्रतियोगी लाभ का सृजन कैसे करती है ? *2*

How does 'Porter's value chain' create competitive advantage for an organization ?

10. राघव एक अत्यंत सृजनात्मक व्यक्ति है जो हमेशा ऐसे नवप्रवर्तन उत्पादों तथा सेवाओं पर कार्य करता है जो रहन-सहन को स्वस्थ तथा स्वच्छ बनाती हैं । उसने एक ऐसा एयर-कंडीशनर डिज़ाइन किया जिसमें हवा शुद्ध करने की मशीन अन्तर्निहित थी । क्योंकि उसे किसी बैंक से कोई वित्तीय सहायता प्राप्त नहीं हुई अत: उसने एक जोखिम पूँजी प्रदान करने वाली फर्म निर्वाना वेंट से सम्पर्क किया । हालाँकि निर्वाना वेंट ने विचार को पसंद किया परन्तु उसने बीजायन स्थिति (सीडिंग स्टेज) में राघव की सहायता करने से मना कर दिया और कहा कि यदि उसे दूसरे दौर में वित्त की आवश्यकता हो तो वह दोबारा सम्पर्क स्थापित करे ।

निर्वाना वेंट ने बीजायन पूँजी देने के लिए क्यों मना किया, जबकि वह दूसरे दौर के लिए वित्त देने के लिए तैयार था ? समझाइए । *2*

collegedunia
India's largest Student Review Platform

Raghav is a very creative person and has always been working on innovating products and services that can make the living healthy and hygienic. He developed a design for an air-conditioner with an inbuilt air purifier. Since he did not get any financial support from any bank, he approached Nirvana Vent, a venture capitalist firm. Though Nirvana Vent liked the idea but it refused to help Raghav at the seeding stage and asked him to come again in case he needed funds during the second round financing.

Why was seed capital not given by Nirvana Vent whereas it was ready to fund the second round financing ? Explain.

भाग स

PART C

*इस भाग में **3** अंक वाले **7** प्रश्न हैं । इन प्रश्नों का उत्तर **100** शब्दों में दीजिए ।*

*This part contains **7** questions carrying **3** marks each. Answers to these questions should be in about **100** words.*

11. "बाह्य पर्यावरण में परिवर्तन के सम्पर्क में रहने से, एक उद्यम अवसरों की पहचान कर सकता है, एवं उन अवसरों के शीघ्रतम पूँजीकरण की व्यूह रचना को खोज सकता है तथा उद्यमी को उद्यम की छवि निर्माण के लिए संवेदनशील बना सकता है ।" समझाइए । *3*

"By keeping in touch with the change in the external environment, an enterprise can identify opportunities and find strategies to capitalize on the opportunities at the earliest and sensitize the entrepreneur and help him to build image of his business." Explain.

12. यश बाँस की टोकरी बनाने वाले अपने पारिवारिक व्यवसाय को अपनाने के लिए अति उत्साहित नहीं था । चूँकि व्यवसाय ठीक प्रकार से नहीं चल रहा था अत: वह अपना पारिवारिक व्यवसाय अपनाना नहीं चाहता था । उसने नए बाज़ार अवसरों की खोज आरंभ की । एक दिन जब वह एक भोजनालय में दोपहर का खाना खा रहा था उसने मालिक को भोजनालय में उपयोग की जाने वाली प्लास्टिक तथा थर्मोकोल के बरतनों के निपटान में आ रही कठिनाई के विषय में बात करते हुए सुना । सृजनात्मक दृष्टिकोण होने के कारण उसने बाँस की प्लेटों के विभिन्न विकल्पों के बारे में सोचना आरम्भ किया । उसने इस विचार की चर्चा अपने पिता से की जिन्होंने उसे इस विचार के साथ आगे बढ़ने की सलाह दी क्योंकि यह विचार एक वाणिज्यिक मूल्य वाले उपयोग में परिवर्तित हो जाएगा ।

(अ) उस प्रक्रिया की पहचान कीजिए जिसमें एक विचार का वाणिज्यिक मूल्य वाले उपयोग में परिवर्तित होना सम्मिलित है ।

(ब) उपर्युक्त (अ) में पहचान की गई प्रक्रिया में सम्मिलित घटकों का उल्लेख कीजिए । *3*

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform

Yash was not too keen to take up his family run business-making bamboo baskets. As the business was not doing well, he did not want to take up his family business. He started searching for new market opportunities. One day while having food in a restaurant, he overheard the owner talking about the difficulty in disposing the plastic and thermocol crockery used in the restaurant. Being creative in his approach, Yash started looking into various options of making bamboo plates which can be used in restaurants. He discussed the idea with his father who advised him to go ahead as this idea will translate into an application which has commercial value.

(a) Identify the process which involves the translation of a useful idea into an application which has commercial value.

(b) State the elements involved in the process identified in (a) above.

13. अपनी विद्यालयी शिक्षा के उपरान्त सुमन ने एक आहार प्रबंध महाविद्यालय में प्रवेश लिया । उसने केक सेकने में विशिष्टता प्राप्त की । अपना पाठ्यक्रम पूर्ण करने के पश्चात् उसने अपने दो मित्रों के साथ लखनऊ में एक बेकरी की दुकान आरम्भ की । उसकी दुकान तुरंत सफल हो गई क्योंकि केक उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री से बनाए जाते थे ।

नवम्बर माह में सुमन की बहन का जन्मदिन आने वाला था तथा उसकी माताजी ने उसे जन्मदिन के लिए एक केक बनाने का अनुरोध किया । सुमन ने अपने घर पर अपनी बहन के जन्मदिन के लिए एक केक बनाया ।

सुमन द्वारा उसकी बहन के लिए तथा उसकी दुकान पर निष्पादित गतिविधि की प्रकृति की पहचान कीजिए तथा उल्लेख कीजिए । *3*

Suman joined a catering college after finishing her schooling. She specialised in baking cakes. After finishing her course, she along with her two friends started a bakery shop in Lucknow. Her shop was an instant success as the cakes were produced with high quality ingredients.

In the month of November, Suman's sister's birthday approached and her mother requested her to bake a cake for the birthday. Suman baked a cake for her sister at their home for her sister's birthday.

Identify and state the nature of activity performed by Suman for her sister and at her shop.

14. लक्ष्य निर्धारण के नियमों का उल्लेख कीजिए । *3*

अथवा

'विपणन मिश्र' का क्या अर्थ है ? इसके तत्त्वों का उल्लेख कीजिए । *3*

State the rules for goal setting.

OR

What is meant by 'marketing mix' ? State its elements.

collegedunia
India's largest Student Review Platform

15. "ग्राहकों के लिए अधिक उपयोगिता वाले नए उत्पाद का सृजन करने के लिए व्यवसाय वस्तुओं तथा सेवाओं में एक बदलाव करके उपयोगिता (मूल्य) जोड़ता है ।" यह जोड़ी गई उपयोगिता वित्तीय तथा विपणन परिप्रेक्ष्य में भिन्न है । कैसे, उल्लेख कीजिए । *3*

"Business adds value to goods and services by modifying them in a particular way to create a new product for greater value to customers." This added value is different from financial and marketing perspective. State how.

16. एक विशिष्ट स्टोर वार्षिक 1000 विद्युत्-रोधित पानी की बोतलों की बिक्री करता है । उत्पाद की माँग समरूप है । प्रति बोतल लागत मूल्य ₹ 50 है । वार्षिक धारण लागत क्रय लागत का 10% है । प्रति आदेश, आदेश लागत ₹ 100 है ।
विशिष्ट स्टोर के लिए बोतलों की आर्थिक आदेश मात्रा की गणना कीजिए । *3*

अथवा

एक रोकड़ प्रवाह अनुमान को विकसित करने की प्रक्रिया को समझाइए । *3*

A speciality store sells 1000 insulated water bottles annually. Demand for the product is uniform. Purchase cost is ₹ 50 per bottle. Holding cost per annum is 10% of purchase cost. Ordering cost is ₹ 100 per order.
Calculate the Economic Ordering Quantity of the bottles for the speciality store.

OR

Explain the process for developing a cash flow projection.

17. सार्वजनिक निर्गम के लाभों के साथ अर्थात् संगठन के कोष सृजन हेतु सार्वजनिक निर्गम के कुछ अतिरिक्त दायित्व एवं रिपोर्टिंग आवश्यकताएँ होती हैं । एक संगठन के लिए ऐसे किन्हीं छः दायित्वों एवं रिपोर्टिंग आवश्यकताओं का उल्लेख कीजिए । *3*

अथवा

राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक के किन्हीं तीन विकासात्मक कार्यों तथा किन्हीं तीन नियामक कार्यों का उल्लेख कीजिए । *3*

In addition to the benefits to going public, i.e. bringing public issue to generate funds for the organization, there are many additional obligations and reporting requirements. State any six such obligations and requirements for an organisation.

OR

State any three development functions and any three regulatory functions of National Bank for Agriculture and Rural Development.

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform

भाग द
PART D

*इस भाग में **4** अंक वाले **4** प्रश्न हैं । इन प्रश्नों का उत्तर **150** शब्दों में दीजिए ।*

*This part contains **4** questions carrying **4** marks each. Answers to these questions should be in about **150** words.*

18. 'टेस्टबड्स कॉफी' कम्पनी एक अंतर्राष्ट्रीय ब्राण्ड के रूप में विकसित हो गई है । विश्व की सबसे बड़ी कॉफी हाऊस कम्पनी होने के नाते यह उद्योग को टिकाऊ व्यावसायिक नवप्रवर्तन में निरंतर नेतृत्व प्रदान करती रहती है । अब, कम्पनी भारतीय बाज़ार में प्रवेश करना चाहती है । निम्न में से पंक्तियाँ उद्धृत करते हुए देश की राजनैतिक, आर्थिक, सामाजिक, तकनीकी, विधिक तथा पर्यावरणीय स्थापना की, उन अनुकूल तथा प्रतिकूल परिस्थितियों का मूल्यांकन कीजिए जिनका ध्यान कम्पनी को भारतीय बाज़ार में प्रवेश के लिए करना होगा ।

1991 से ही भारतीय अर्थव्यवस्था में कई सकारात्मक आर्थिक सुधार हुए हैं जिनसे विदेशी कम्पनियों के लिए एक अच्छा कार्यकारी वातावरण उत्पन्न हो गया है तथा इससे विदेशी निवेशकों को देश में आसानी से काम करना संभव हो गया है । भारत में समस्त राज्यव्यवस्था को ध्यान में रखते हुए, नौकरशाही की जटिलताओं तथा विदेशी प्रत्यक्ष निवेश के नियंत्रण तथा विनियमन इसके लिए भारत में एक संयुक्त उद्यम के माध्यम से प्रवेश करना अच्छा होगा अथवा एक भारतीय कम्पनी के साथ रणनीतिक आधार पर गठबंधन जो संभावित राजनैतिक तनाव में प्रतिरोध प्रदान कर सके । इसके अतिरिक्त इसे वर्तमान प्रतियोगियों जैसे सी.सी.डी., बरिस्ता इत्यादि से कुछ विरोध का सामना करना पड़ सकता है । इसके पास विशिष्ट कॉफी की बढ़ती माँग, जिसका कारण बढ़ती हुई कॉफी संस्कृति तथा विश्व में बढ़ती हुई मध्य श्रेणी से आय बढ़ाने का अवसर है । अपने कैफे में स्वास्थ्य संवेदी ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए इसके पास अधिक स्वास्थ्यवर्धक उत्पादों की संख्या बढ़ाने का भी अवसर है । कॉफी किसानों द्वारा उपयोग की गई नई प्रौद्योगिकियों पर आधारित कम्पनी के पास अपनी आपूर्ति श्रृंखला दक्षता बढ़ाने का भी अवसर है । परन्तु घर में उपयोग की जाने वाली विशिष्ट कॉफी मशीनों की बढ़ती हुई उपलब्धता के कारण जिससे इसके उत्पादों के विकल्प की उपलब्धता बढ़ सकती है कम्पनी को खतरा हो सकता है । कम्पनी ने अपने ज्यादातर उत्पादों को पुन:चक्रणीय पैकेजिंग में प्रस्तावित करने की योजना भी बना रखी है । परन्तु विशेषत: विकासशील देशों में बढ़ते हुए रोजगार नियमन इसे श्रमिक बाज़ार की पहुँच के लिए खतरा उत्पन्न कर रहे हैं । *4*

'Tastebuds Coffee' Company has grown to an international brand. As the world's biggest coffeehouse company, it continues to lead the industry in sustainable business and innovation. Now, the company wants to enter the Indian market. Quoting the lines from the following, evaluate favourable and unfavourable conditions in the country's political, economic, social, technological, legal and environmental setting that the company should consider to enter the Indian market.

collegedunia.com India's largest Student Review Platform

The Indian economy has been subjected to a series of positive economic reforms since 1991 which had created a better working environment for foreign companies and has made it possible for foreign investors to operate in the country more easily. Taking into consideration the polity in India as a whole, the bureaucracy complications and the regulatory FDI controls and regulations, it is safer for it to enter India only via a joint venture or a strategic alliance with an Indian company that can provide a buffer from possible political tension. Furthermore, it can face some opposition from the existing competitors like CCD, Barista, etc. It has opportunity to increase its revenues based on increasing demand for speciality coffee, which is due to a growing coffee culture and a growing middle class around the world. Also, the company has the opportunity to widen its array of more healthful products to attract health-conscious consumers to its cafés. The company also has the opportunity to improve its supply chain efficiency based on new technologies used by coffee farmers. However, the rising availability of home-use speciality coffee machines is a threat to the company because it increases the availability of substitutes to its products. The company also has planned to offer most of its products in recyclable packaging. However, increasing employment regulation, especially in developing countries, threatens its access to the labour market.

19. "अलग विधिक अस्तित्व तथा सामान्य मुहर के साथ एक कम्पनी कृत्रिम व्यक्ति है परन्तु कार्य करने के सीमित क्षेत्र के साथ ।" समझाइए । *4*

"A company is an artificial person with separate legal entity and common seal but with a limited scope of action." Explain.

20. फ्रेंचाइज़ समझौते के मुख्य तत्त्वों को समझाइए । *4*

अथवा

विलय तथा अधिग्रहण के किन्हीं चार कारणों को समझाइए । *4*

Explain the main ingredients of a franchise agreement.

OR

Explain any four reasons for mergers and acquisition.

21. 'उपक्रम पूँजी वित्त' के सम्बन्ध में 'शुरूआती वित्तीयन स्थिति' को समझाइए । *4*

अथवा

'एंजल निवेशक' की किन्हीं चार विशेषताओं को समझाइए । *4*

Explain 'early stage financing' with respect to 'Venture Capital Finance'.

OR

Explain any four features of 'Angel Investors'.

collegedunia
India's largest Student Review Platform

भाग य

PART E

*इस भाग में **6** अंक वाले **3** प्रश्न हैं । इन प्रश्नों का उत्तर **200** शब्दों में दीजिए ।*

*This part contains **3** questions carrying **6** marks each. Answers to these questions should be in about **200** words.*

22. मुरादाबाद के पीतल के शिल्पकार अरविंद मल्लू की 'व्यापार मेले' में एक स्टॉल थी जिसमें वह पीतल से बने उत्पादों को प्रदर्शित कर रहा था । वह साड़ी की पिनों से शुरू करके बड़े फूलों के गमले तथा लैंप-शेड्स बनाता तथा बेचता है । उसे जनता की अच्छी प्रतिक्रियाएँ प्राप्त हुई तथा विदेशी व्यवसायियों से पूछताछ भी मिली । वह एक असंगठित इकाई से एक अच्छी नियोजित इकाई में बदलना चाहता है जिसे 'पीतलकारी' के नाम से जाना जाएगा । इसके लिए उसे उद्यम की संभाव्यता तथा नए उद्यम के लिए वित्तीय प्रतिबद्धता को जानने की आवश्यकता है ।

उसने वित्तीय सहायता के लिए देना बैंक से सम्पर्क किया । प्रबंधक ने उससे दो दस्तावेज़ माँगे ।

I. एक व्यापक दस्तावेज़ जिसमें उद्यम शुरू करने में सम्मिलित आंतरिक तथा बाह्य तत्त्वों का वर्णन हो ।

II. उपर्युक्त दस्तावेज़ का एक उप-भाग जो प्रबंधक के निम्न प्रश्नों को संतुष्ट करेगा :

(i) उद्यम के कोषों का निवेश विभिन्न परिसम्पत्तियों में कैसे किया जाएगा ?

(ii) बैंक ऋण के अतिरिक्त अरविंद मल्लू द्वारा उपयोग किए जाने वाले वित्त के अन्य स्रोत क्या हैं ?

(iii) नई इकाई का अनुमानित लाभ क्या है ?

(iv) इकाई की कुल परिवर्तनशील तथा स्थायी लागत को पूरा करने के लिए विक्रय की कितनी आवश्यकता होगी, इसका निर्धारण अरविन्द मल्लू कैसे करेगा ?

पूछे गए प्रश्नों का स्पष्ट उत्तर देने के लिए अरविन्द मल्लू को दो दस्तावेज़ तैयार करने पड़े ।

(क) व्यापक दस्तावेज़ किस नाम से जाना जाता है ?

(ख) अरविन्द मल्लू को व्यापक दस्तावेज़ का कौन-सा उप-भाग तैयार करना पड़ेगा ?

(ग) प्रबंधक के प्रश्नों को संतुष्ट करने के लिए अरविन्द मल्लू द्वारा लिखे जाने वाले व्यापक दस्तावेज़ के उप-भाग के विभिन्न तत्त्वों की पहचान कीजिए तथा समझाइए । *6*

collegedunia
India's largest Student Review Platform

Arvind Mallu, a brass artesian from Moradabad had a stall in the 'Trade Fair' showcasing his range of products made of brass. He manufactures and sells from saree pins to big flower-vases and lamp-shades. He got good response from the public and even enquires from foreign businessmen. He wants to switch from an unorganized unit to a well-planned unit which would be called 'Peetalkari'. For this he needs to know the feasibility of the enterprise and the potential financial commitments for the new venture.

He approached Dena Bank for financial assistance. The manager asked him for two documents.

I. A comprehensive document that describes the external and internal elements involved in starting his enterprise.

II. A sub-part of the above document that will satisfy the following queries of the manager :

   (i) How will the funds of the enterprise be invested in different assets ?

   (ii) Apart from bank loan, what are the other sources of finance that Arvind Mallu would use ?

   (iii) What is the projected profit for the new unit ?

   (iv) How will Arvind Mallu determine the volume of sale required to cover the total variable and fixed expenses of his unit ?

Arvind Mallu had to draft the two documents clearly stating the answers for the query raised.

(a) By what name is the comprehensive document known as ?

(b) Which sub-part of the comprehensive document is to be prepared by Arvind Mallu ?

(c) Identify and explain the different components of the sub-part that Arvind Mallu is required to write in his comprehensive statement to satisfy the queries of the manager.

collegedunia.com India's largest Student Review Platform

23. यह संप्रेषण की एक भुगतान की जाने वाली प्रकार है जिसमें संभावित ग्राहकों को प्रतियोगियों के उत्पादों को छोड़कर फर्म के उत्पादों तथा सेवाओं का चयन करने के लिए प्रेरित किया जाता है । वांछित प्रतिक्रियाएँ तभी प्राप्त की जा सकती हैं जब इसके नियोजन के नियमों पर ध्यान दिया जाए ।

(क) उपर्युक्त में वर्णित अवधारणा के किन्हीं दो उद्देश्यों का उल्लेख कीजिए ।

(ख) वे कौन-सी प्रतिक्रियाएँ हैं जिन्हें संप्रेषण का यह प्रकार प्राप्त करता है ?

(ग) इस माध्यम से संप्रेषण का नियोजन करने के लिए अनुसरण किए जाने वाले नियमों को समझाइए । *6*

अथवा

विकास की फलों के रस की 'टैमी जूस' नाम की एक रस बार थी जहाँ वह केवल जैविक सब्जियों तथा फलों के रस बेचता था । क्योंकि इन रसों को नवीनतम तकनीकों से पूर्ण मशीनों के द्वारा स्वच्छ विधियों के साथ निकाला जाता था अत: वे महँगे थे । इन रसों के विशिष्ट ग्राहक थे । व्यवसाय के विस्तार के लिए विकास ने तीन किलोमीटर की परिधि में पाँच नए आउटलैट और शुरू किए । सभी आउटलैट किराए की जगहों पर थे । विकास उत्पादन की गुणवत्ता तथा मात्रा को मापने की स्थिति में नहीं था । अत: वह प्रस्तावित गुणवत्ता के लिए ग्राहकों में आत्मविश्वास उत्पन्न नहीं कर पाया । फलों तथा सब्जियों का सही उपयोग नहीं हो पा रहा था जिससे अपव्यय बढ़ गया । सभी आउटलैटों में विक्रय घट गया तथा यह समविच्छेद स्तर से नीचे चला गया । इसके प्रतियोगी 'जूस-अप' ने विकास द्वारा प्रस्तावित जूसों की शृंखला जैसी शृंखला कम मूल्य पर प्रस्तावित की । इसको जानते हुए भी विकास ने अपने ग्राहक-आधार को सुधारने का कोई प्रयत्न नहीं किया ।

परिणामस्वरूप एक वर्ष के अन्दर ही भारी हानि पर उसे सभी छ: आउटलैट बन्द करने पड़े ।

उपर्युक्त अनुच्छेद से पंक्तियाँ उद्धृत करते हुए विकास के व्यवसाय के असफल होने के किन्हीं चार कारणों की पहचान कीजिए तथा उन्हें समझाइए । *6*

This is a paid form of communication designed to persuade potential customers to choose a product or service of the firm over that of a competitor. The desired responses will only be elicited when the rules for its planning are considered.

(a) State any two objectives of the above mentioned concept.

(b) What are the responses that this form of communication elicits ?

(c) Explain the rules that are to be followed while planning any communication through this mode.

OR

collegedunia
India's largest Student Review Platform

Vikas owned a fruit juice bar by the name of 'Tammy Juice' where he sold only organic range of vegetable and fruit juices. As these juices were extracted by state-of-the-art machinery with hygienic methods therefore, they were expensive. Such juices had a specific clientele. For expansion of the business, Vikas opened five more outlets within a radius of three km. All the outlets were in rented premises. Vikas was not in a position to measure the quality and quantity of production. Thus, he could not create the confidence in the customers with the quality offered. The fruits and vegetables were not being properly used leading to wastage. Sale in all the outlets reduced and slipped even below the breakeven level. His competitor 'Juice-Up' introduced the same range of juices as offered by Vikas at a lower price. In spite of this fact, Vikas did not make any attempt to improve his customer base.

As a result within a year, he had to shut all the six outlets with huge losses.

Quoting lines from the above para, identify and explain any four reasons for failure of Vikas's business.

24. ₹ 15,00,000 व्यय करके मोहन ने चमड़े की बेल्ट तथा पर्स के उत्पादन का एक व्यवसाय 'एसेंश्अिल्स' के नाम से कानपुर में शुरू किया । उसने स्वयं की ₹ 8,00,000 की धनराशि लगाई तथा देना बैंक से 7% प्रति वर्ष की दर से ₹ 7,00,000 का ऋण लिया । उसका मासिक विक्रय आगम ₹ 6,00,000 तथा बेचे गए माल की मासिक लागत ₹ 2,50,000 है । वह अपने कर्मचारियों को ₹ 50,000 मासिक वेतन देता है । मशीनरी रखरखाव का मासिक व्यय ₹ 15,000 है । मासिक बिजली तथा विविध व्यय ₹ 10,000 हैं । लाभ पर कर दर 12% है ।

निम्न की गणना कीजिए :

(क) निवेश पर प्रत्याय

(ख) समता पर प्रत्याय *6*

अथवा

collegedunia
India's largest Student Review Platform

'ब्रीजोलिट प्राइवेट लिमिटेड' ने तीन तरह के डिज़ाइनर पंखे – विटारा, ग्रेंड, क्वाड्राफ्लो बनाने का व्यवसाय आरम्भ किया । निम्न सूचना से कम्पनी के लिए इकाइयों में समविच्छेद बिन्दु की गणना कीजिए तथा उल्लेख कीजिए कि कौन-सी प्रकार अधिक आय अर्जित करती है ।
स्थायी लागत ₹ 15,20,000 है । *6*

विवरण	विटारा	ग्रेंड	क्वाड्राफ्लो
विक्रय मूल्य (₹)	800	450	600
परिवर्तनशील लागत (₹)	400	150	200
विक्रय मिश्र	50%	20%	30%

Mohan started his business of manufacturing leather belts and wallets in Kanpur in the name of 'Essentials' by spending ₹ 15,00,000. He invested ₹ 8,00,000 of his own money and took a loan of ₹ 7,00,000 from Dena Bank @ 7% per annum. His monthly sales revenue is ₹ 6,00,000 and monthly cost of goods sold is ₹ 2,50,000. He pays a monthly salary of ₹ 50,000 to his employees. Monthly maintenance of machinery is ₹ 15,000. Electricity and miscellaneous charges per month are ₹ 10,000. The tax rate on profit is 12%.

Calculate the following :

(a) Return on Investment

(b) Return on Equity

OR

'Breezolit Pvt. Ltd.' started a business of making three varieties of designer fans – Vitara, Grand, Quadraflow. From the following information, calculate Breakeven point in units for the company and state which variety is most revenue generating.

Fixed costs are ₹ 15,20,000.

Details	Vitara	Grand	Quadraflow
Sale Price (₹)	800	450	600
Variable Cost (₹)	400	150	200
Sales Mix	50%	20%	30%

collegedunia.com
India's largest Student Review Platform