

हायर सेकेण्डरी परीक्षा, जून – 2019

650

विषय : उद्यमिता एवं रोजगार कौशल

**Subject: Entrepreneurship and Employment Skill
(Hindi & English Version)**

समय : 03 घण्टे
Time: 03 Hours

पूर्णांक : 070
Maximum Marks: 070

निर्देश:-

- (i) सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।
- (ii) प्रश्न क्रमांक 1 से 3 तक वस्तुनिष्ठ प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिये $1 \times 5 = 5$ अंक निर्धारित हैं कुल अंक $3 \times 5 = 15$ है।
- (iii) प्रश्न क्रमांक 4 से 20 तक आंतरिक विकल्प दिये गये हैं।
- (iv) प्रश्न क्रमांक 4 से 9 तक अति लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिये 2 अंक निर्धारित हैं। शब्द सीमा 30 शब्द है।
- (v) प्रश्न क्रमांक 10 से 12 तक लघुउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिये 3 अंक निर्धारित हैं। शब्द सीमा 75 शब्द है।
- (vi) प्रश्न क्रमांक 13 से 18 तक दीर्घउत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिये 4 अंक निर्धारित हैं। शब्द सीमा 120 शब्द है।
- (vii) प्रश्न क्रमांक 19 एवं 20 निबंधात्मक प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न के लिये 5 अंक निर्धारित हैं। शब्द सीमा 150 शब्द है।

Instructions :-

- (i) All questions are compulsory.
- (ii) Question Nos. 1 to 3 are objective type. Each question carries $1 \times 5 = 5$ marks. Total marks are $3 \times 5 = 15$.
- (iii) Internal options are given in question nos. 4 to 20.
- (iv) Question Nos. 4 to 9 are very short answer type questions. Each question is allotted 2 marks. Answers should be given in about 30 words.
- (v) Question Nos. 10 to 12 are short answers type questions. Each question is allotted 3 marks. Answers should be given in about 75 words.
- (vi) Question Nos. 13 to 18 are Long answer type questions. Each question is allotted 4 marks. Answers should be given in about 120 words.
- (vii) Question Nos. 19 and 20 are very Long answer type questions. Each question is allotted 5 marks. Answers should be given in about 150 words.

प्र.1 सही विकल्प चुनकर लिखिये -

(5×1=5)

- (i) निम्नलिखित में से कौन-सा संसाधन आधारित व्यवसाय है -
(अ) पशुपालन (ब) झाड़ू बनाना
(स) फर्नीचर बनाना (द) मोटर साइकल रिपेयर करना
- (ii) बाजार सर्वेक्षण द्वारा हमें ज्ञात होता है -
(अ) उद्यमी की वास्तविक स्थिति का (ब) बाजार की वास्तविक स्थिति का
(स) ग्राहक की वास्तविक स्थिति का (द) उपरोक्त में से कोई नहीं
- (iii) व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता कहलाती है -
(अ) हानि (ब) प्रत्यक्ष लागत
(स) लाभप्रदता (द) अप्रत्यक्ष लागत
- (iv) व्यवसाय के प्रत्येक स्तर पर निम्नलिखित में से किसकी आवश्यकता है?
(अ) कच्चा माल (ब) पूँजी
(स) विज्ञापन (द) उपरोक्त में से कोई नहीं
- (v) सही संदेश ग्रहण करने हेतु आवश्यक दशा है -
(अ) शांत और सुरक्षित मन (ब) चिंता होना
(स) असुरक्षा की भावना (द) निराशा की भावना

Choose the correct alternative -

- (i) Which one of the following business is based on resources -
(a) Animal Husbandry (b) Making Broom
(c) Making furniture (d) Repairing of motorcycle
- (ii) We find out by market survey -
(a) Real condition of entrepreneur (b) Real condition of market
(c) Real condition of customer (d) None of the above
- (iii) The ability of a business to earn a profit is called -
(a) Loss (b) Direct Cost
(c) Profitability (d) Indirect Cost
- (iv) Which one of the following is needed at each level of business?
(a) Raw Material (b) Capital
(c) Advertisement (d) None of the above
- (v) Essential condition for receiving right message is -
(a) Safe and peaceful mind (b) Having worry
(c) Feeling unsafe (d) Feeling of disappointment

प्र.2 एक वाक्य में उत्तर दीजिए –

(5×1=5)

- (i) बाजार मांग से क्या आशय है?
- (ii) उद्यमी को उत्पाद हेतु कच्चा माल किसके द्वारा उपलब्ध कराया जाता है?
- (iii) विपणन के मूल तत्वों के नाम लिखिये।
- (iv) लेखांकन क्या है?
- (v) प्रभावी संप्रेषण से आप क्या समझते हैं?

Write the answers in one sentence each -

- (i) What is the meaning of market demand?
- (ii) Who provides raw materials to entrepreneurs for making product?
- (iii) Write the name of key elements in marketing.
- (iv) What is accounting?
- (v) What do you understand by effective communication?

प्र.3 सही जोड़ी बनाइये –

(5×1=5)

- | ‘अ’ | ‘ब’ |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| (i) कार्यशील पूँजी | (a) एगमार्क |
| (ii) विपणन रणनीति | (b) पी.एम.एम.वाय. |
| (iii) संप्रेषण में सहायक | (c) वर्तमान संपत्ति – वर्तमान देयताएँ |
| (iv) प्रधानमंत्री मुद्रा योजना | (d) विक्रय में वृद्धि |
| (v) कृषि उत्पाद पर प्रमाणित चिन्ह | (e) सरल भाषा |

Match the columns -

- | ‘A’ | ‘B’ |
|--|--|
| (i) Working capital | (a) AGMARK |
| (ii) Marketing strategy | (b) P.M.M.Y. |
| (iii) Helpful in communication | (c) Current assets – Current liability |
| (iv) Prime Minister Mudra Yojana | (d) Increasing Sales |
| (v) Certification mark on agricultural product | (e) easy language |

प्र.4 व्यवसाय में योजना बनाने का क्या महत्व है? (2)

What is the significance of planning in business?

अथवा / OR

अभिप्रेरणा के उद्देश्य लिखिये।

Write the objectives of motivation.

प्र.5 उत्पाद मूल्य श्रृंखला से आप क्या समझते हैं? (2)

What do you understand by product value chain?

अथवा / OR

स्थानीय एवं बाह्य व्यापार का एक-एक उदाहरण दीजिए।

Give an example of local and outside business.

प्र.6 उद्यमी अपने उत्पाद का चयन किस प्रकार करता है? (2)

How does a entrepreneur select a product?

अथवा / OR

दो संस्थागत नेटवर्क के नाम लिखिये।

Write the names of two institutional networks.

प्र.7 कैसे शोर प्रभावी संप्रेषण में बाधा के रूप में कार्य करता है? (2)

How does a noise acts as a barrier in effective communication?

अथवा / OR

शब्द रहित संप्रेषण क्या है?

What is word less communication?

प्र.8 मुद्रा योजना के दो लाभ लिखिये। (2)

Write two advantages of currency planning.

अथवा / OR

मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के उद्देश्य लिखिये।

Write the aims of Chief Ministers self-employment scheme.

प्र.9 कृषि उत्पाद अधिनियम द्वारा एगमार्क का उपयोग कब लागू हुआ? (2)

When the use of Agmark came into effect by the Agricultural Products Act?

अथवा / OR

डी.एम.आई. का पूर्ण रूप लिखें।

Write the full form of D.M.I.

प्र.10 किसी उत्पाद का विज्ञापन तैयार करते समय हमें किन-किन बातों को ध्यान में रखना चाहिए? (3)

What are the things you should keep in mind while preparing an advertisement for a product.

अथवा / OR

विज्ञापन, वस्तु की बिक्री बढ़ाने में किस प्रकार सहायक है?

How advertising is helpful in increasing the sales of a product?

प्र.11 उपभोक्ता व्यवहार से क्या आशय है? (3)

What do you mean by consumer behaviour?

अथवा / OR

वर्ग विभाजन उद्यमी के लिए आवश्यक है, क्यों?

Why class division is necessary for entrepreneurs?

प्र.12 बाजार सर्वेक्षण का महत्व लिखिये।

(3)

Write importance of Marketing Survey.

अथवा / OR

बाजार सर्वेक्षण के उद्देश्य लिखिये।

Write objectives of Marketing Survey.

प्र.13 स्वामित्व के आधार पर उद्यमिता के प्रकार क्या हैं? वर्णन करें।

(4)

What are the types of entrepreneurships on the basis of ownership? Explain.

अथवा / OR

एक सफल उद्यमी बनने के लिए कौन से गुण आवश्यक हैं?

Which qualities are essential to become a successful entrepreneur?

प्र.14 उद्यमी की परिभाषा लिखिये। वह अपने व्यवसाय हेतु पूँजी की व्यवस्था कैसे करता है?

(4)

Define an entrepreneur. How does he arrange capital required for his business?

अथवा / OR

व्यवसाय में असफलता के चार कारण लिखिये।

Write four reasons of failure in business.

प्र.15 मार्केटिंग नेटवर्क से आप क्या समझते हैं?

(4)

What do you understand by marketing network?

अथवा / OR

व्यवसाय शुरू करने के लिए कौन से दस्तावेज आवश्यक होते हैं?

Which documents are essential to start a business?

प्र.16 ड्रेस बनाने हेतु किन उपकरणों की आवश्यकता होती है? (4)

What equipments are needed to make a dress?

अथवा / OR

ऑटो मोबाइल व्हीकल सर्विसिंग की बाजार संभावनाओं को लिखो।

Write the marketing possibilities of auto mobile vehicle servicing.

प्र.17 व्यावसायिक योजना बनाने के लिए प्रमुख चरण क्या हैं? (4)

What are the key steps to create a business plan?

अथवा / OR

व्यावसायिक योजना का परियोजना प्रारूप बनाइये।

Make a project format of a business plan.

प्र.18 एक उद्यमी को व्यवसाय करने के लिए नई तकनीकी ज्ञान की आवश्यकता होती है, क्यों? (4)

Why does an entrepreneur requires knowledge about new technology of business.

अथवा / OR

उत्पाद की बिक्री बढ़ाने के लिए आपको कौनसी विपणन रणनीति अपनानी चाहिए?

Which marketing strategy you should follow to increase product sales?

प्र.19 अभिप्रेरणा क्या है? कौन से कारक अभिप्रेरणाओं को प्रभावित करते हैं? (5)

What is motivation? Which factors affect motivation?

अथवा / OR

एक सफल उद्यमी बनने के लिए अभिप्रेरणा कैसे सहायक होती है?

How is motivation helpful to become a successful entrepreneur?

प्र.20 नकदी प्रवाह क्या है? एक उदाहरण दीजिए।

(5)

What is a cash flow? Give an example.

अथवा / OR

समविच्छेद बिंदु से आप क्या समझते हैं?

What do you understand by break-even point? Give an example.
