Central Board of Secondary Education

Question Paper 2016

[Official]

By

AglaSem

www.schools.aglasem.com

AglaSem Schools

SET – 4

Series : ONS/1

कोड नं.
Code No. **98/1**

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 **11** 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 जायेगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains **11** 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.

http://schools.aglasem.com/

उद्यमिता

ENTREPRENEURSHIP

निर्धारित समय : 3 घण्टे | *अधिकतम अंक : 70*
*Time allowed : **3** hours* | *Maximum Marks : **70***

सामान्य निर्देश :

(i) ***सभी*** *प्रश्न अनिवार्य हैं ।*

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

(iii) *प्रत्येक प्रश्न के सामने उसके अंक दिये गये 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 और 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 ।*

AglaSem Schools

*(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 ।

(x) प्रश्नों के उत्तर देने से पहले उनके क्रमांक नंबर अवश्य लिखें ।

General Instructions :

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

*(ii) Please check that this Question Paper contains **24** Questions.*

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

*(iv) Questions **1** to **5** are Very Short Answer type carrying **1** mark each.*

*(v) Questions **6** to **10** are Short Answer Type questions carrying **2** marks each.*

*(vi) Questions **11** to **17** are Long Answer-**I** Type questions carrying **3** marks each.*

*(vii) Questions **18** to **21** are Long Answer-**II** Type questions carrying **4** marks each.*

*(viii) Questions **22** to **24** are Essay Answer Type questions carrying **6** marks each.*

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

(x) Please write down the serial number of the Question before attempting it.

http://schools.aglasem.com/

1. ‘व्यावसायिक सुअवसर’ से क्या अभिप्राय है ? **1**

What is meant by a ‘Business Opportunity’ ?

2. ‘हिन्दू अविभाजित परिवार’ का अर्थ दीजिए । **1**

Give the meaning of ‘Hindu Undivided Family’.

3. ‘उत्पाद शुल्क’ एवं ‘सीमा शुल्क’ में अन्तर्भेद कीजिए । **1**

Differentiate between ‘Excise Duty’ and ‘Customs Duty’.

AglaSem Schools

4. प्रांशु एक नए उद्यमी हितेश के साथ एक उत्पादन प्रबन्धक के रूप में कार्य कर रहा था । उद्देश्यों को प्राप्त करने तथा उत्पादन योजना को व्यावहारिक रूप प्रदान करने के लिए वह अपने अधीनस्थों को काम से सम्बन्धित आवश्यक आदेश एवं निर्देश जारी करता था ।

उपरोक्त चर्चित घटक की पहचान कर, उसका उल्लेख कीजिए जो 'व्यावसायिक योजना' के एक तत्त्व से सम्बन्धित है । **1**

Pranshu was working with Hitesh, a new entrepreneur, as a Production Manager. To achieve the objectives, he issues necessary orders and guidelines to his subordinates pertaining to work and to give practical shape to the production plan.

Identify and state the element being discussed above which is related to one of the components of a 'Business Plan'.

5. 'विपणन व्यूह-रचना' को परिभाषित कीजिए । **1**

Define 'Marketing Strategy'.

http://schools.aglasem.com/

6. विनियोगकर्ताओं के दृष्टिकोण से स्टॉक एक्सचेंज़ के महत्त्व के किन्हीं दो बिन्दुओं का उल्लेख कीजिए । **2**

State any two points of importance of Stock-Exchange from the view point of investors.

7. एक उद्यमी के लिए उपलब्ध विभिन्न प्रकारों के 'ब्रान्ड नामों' को समझाइए । **2**

Explain various types of 'Brand names' available to an entrepreneur.

8. विपणन योजना तैयार करते समय लक्षित बाज़ार की पहचान कैसे की जाती है ? उल्लेख कीजिए । **2**

How is target market identified while preparing the marketing plan ? State.

9. एक उद्यमी जलज़ ने 'रेडीमेड शर्ट' बेचने के लिए एक नई वेबसाइट 'फैशनेट शर्ट्स' शुरू की । पहले वर्ष उसने ₹ 500 प्रति शर्ट की दर से 1200 शर्ट की बिक्री की । एक आदेश देने तथा शर्ट को प्राप्त करने की प्रति आदेश लागत ₹ 1,000 है । यदि 'मितव्ययी आदेश मात्रा' 200 शर्ट है, तो उसकी प्रति वर्ष स्टॉक धारक लागत ज्ञात कीजिए । **2**

Jalaj an entrepreneur started a new website 'Fashionate Shirts' to sell readymade shirts. In the first year he sold 1200 shirts at the rate of ₹ 500 each. His cost of placing an order and receiving the shirts is ₹ 1,000 per order. If the Economic Order Quantity is 200 shirts, find out the inventory holding cost per year.

10. सौरभ एक नया व्यवसाय प्रारंभ करना चाहता है । वह इस बारे में आश्वस्त नहीं है कि उसे किस प्रकार का व्यवसाय आरंभ करना चाहिए । उसके मित्र ने उसे सलाह दी कि वह इसके लिए पेशेवरों से सहायता ले । उसने एक पेशेवर से सम्पर्क किया जिसने उद्योगों के बारे में जानकारी देने व उनके प्रतिवेदन देने के लिए सौरभ से एक बड़ी राशि की माँग की । अत: उसने यह निर्णय लिया कि वह स्वयं प्रतिवेदनों की खोज करेगा तथा उद्योगों के बारे में जानकारी प्राप्त करेगा । उसने विभिन्न राष्ट्रीय एवं अन्तर्राष्ट्रीय वेब-साइट्स पर सम्बन्धित सूचनाओं का अवलोकन किया ।

सौरभ ने प्रवृत्ति की पहचान के लिए जिस माध्यम का प्रयोग किया उसे पहचानिए एवं उसका उल्लेख कीजिए । साथ ही ऐसे एक और माध्यम का उल्लेख कीजिए जो सौरभ को व्यवसाय प्रारंभ करने में सहायता करेगा । **2**

Saurabh wants to start a new business. He is not sure of the type of business he should start. His friend suggested him to seek the help of professionals. He contacted a professional who asked Saurabh to pay a big amount for providing the reports and industry updates. Therefore he decided to search for the reports and industry updates himself. He scanned the relevant information from various national and international websites.

Identify and state the way that Saurabh is using for spotting the trend. Also state one more way which will help Saurabh in starting his business.

11. 'सृजनात्मकता' की प्रक्रिया के प्रथम तीन चरणों का उल्लेख कीजिए । **3**

State the first three steps in the process of 'creativity'.

12. एक 'सहकारी संगठन' की किन्हीं तीन विशेषताओं को समझाइए । **3**

Explain any three features of a 'Co-operative Organisation'.

http://schools.aglasem.com/

13. रोहित शेट्टी ने अपने भाई के साथ चमड़े के जूते बनाने का व्यवसाय प्रारंभ किया । दोनों इस नए उपक्रम के बारे में बहुत ही उत्तेजित थे । बहुत ही सावधानी से बनाई गई योजनाओं तथा कड़ी मेहनत के कारण वे प्रथम वर्ष में 700 जोड़ी जूते बेचने में सफल हुए । लेकिन उन्होंने कोई लाभ अर्जित नहीं किया । दोनों खुश थे क्योंकि उन्हें कोई हानि नहीं हुई तथा अर्जित आगम लागत के बराबर थी । दूसरे वर्ष में अब वे लाभ अर्जित करने की ओर बढ़ रहे थे ।

(अ) वित्तीय योजना के उपरोक्त चर्चित घटक को पहचानिए ।

(ब) किन्हीं चार बिन्दुओं का उल्लेख करते हुए बताइए कि यह घटक उद्यमी के लिए कैसे उपयोगी है ? **3**

Rohit Shetty started leather shoe business with his brother. Both were very excited about the new venture. With meticulous planning and a lot of hard work they were able to sell 700 pairs of shoes in the first year. But they did not earn any profit. Both were happy because they were not at loss and revenue generated was equal to the cost. Now they were moving towards earning profit in the second year.

(a) Identify the component of financial plan discussed above.

(b) By giving any four points state how this component is useful for the entrepreneur ?

14. एक लघु उद्यमी, आरव, 'पी-आयरन' ब्राण्ड नाम के साथ घरेलू उपयोग के लिए बिजली की सुवाह्य प्रेस (इस्त्री) का उत्पादन कर रहा है । इस प्रेस की बहुत माँग है । उसने पाया कि प्रेस की प्रति इकाई उत्पादन लागत ₹ 1,000 है तथा वह इसे प्रति इकाई ₹ 1,200 में बेच सकता है । बाज़ार में अन्य प्रतियोगी इसी प्रकार की प्रेस को ₹ 2,000 की दर से बेच रहे हैं । आरव का उद्देश्य छोटी-अवधि के लिए लाभ अर्जित करना नहीं है अपितु बाज़ार के बड़े भाग को अपने अधिकार में लेना है । उसकी अपेक्षा है कि कम मूल्य के कारण उपभोक्ता नए ब्रान्ड की ओर आकर्षित होंगे ।

बाज़ार के बड़े भाग पर अपने अधिकार के लिए आरव द्वारा अपनाई गई मूल्य-निर्धारण विधि की पहचान कीजिए । इस मूल्य-निर्धारण विधि के किन्हीं दो लाभों का उल्लेख भी कीजिए । **3**

Aarav, a small entrepreneur, is manufacturing portable electric iron for domestic use with the brand name 'P-IRON'. This iron is in great demand. He finds that the cost of production per unit of the iron is ₹ 1,000 and he can sell the same at ₹ 1,200 per unit. The competitors in the market are selling this type of iron at the rate of ₹ 2,000. Aarav's objective is not to earn profit in the short-run but to capture the largest market. His expectation is that the customers will be attracted towards the new brand because of low price.

Identify the method of pricing adopted by Aarav to capture the substantial portion of the market. Also, state any two advantages of this method of pricing.

15. निम्नलिखित सूचना 100 पृष्ठ, 200 पृष्ठ तथा 300 पृष्ठ के रजिस्टर के विक्रय-मिश्र से सम्बन्धित है :

रजिस्टर	**100 पृष्ठ**	**200 पृष्ठ**	**300 पृष्ठ**
	(₹)	**(₹)**	**(₹)**
विक्रय मूल्य प्रति इकाई	30	42	72
परिवर्तनशील लागत प्रति इकाई	18	28	38
विक्रय-मिश्र प्रतिशत	20%	20%	60%

कुल स्थायी लागत है – ₹ 80,000

विक्रय-मिश्र की प्रति इकाई भारित-औसत-अंशदान की गणना कीजिए । **3**

Following information is related to sales-mix of registers having 100 pages, 200 pages and 300 pages :

Register	**100 Pages**	**200 Pages**	**300 Pages**
	(₹)	(₹)	(₹)
Sales Price per unit	30	42	72
Variable Cost per unit	18	28	38
Sales-Mix Percentage	20%	20%	60%

Total Fixed Cost is – ₹ 80,000

Calculate the weighted-average-contribution per unit for the sales-mix.

16. 'सभी व्यवसाय विक्रय मात्राओं एवं आगमों, संसाधनों की मात्राओं, लागतों एवं व्ययों आदि की योजना बनाते हैं ।'

उपरोक्त योजना में निहित संकल्पना को पहचानिए तथा इस प्रकार की योजना के किन्हीं दो लाभों का उल्लेख कीजिए । **3**

'All business plan for sales volumes and revenues, resource quantities, costs and expenses etc.'

Identify the concept involved in the above planning and state any two benefits of this type of plan.

http://schools.aglasem.com/

AglaSem Schools

17. अभिराज चौधरी जर्मनी में कम-कीमत वाली डीज़ल कारों को बनाने के व्यवसाय में लगा हुआ था । वह अच्छा लाभ अर्जित कर रहा था तथा विदेशों में अपने व्यवसाय के विस्तार के लिए इच्छुक था । उसने वातावरण का अवलोकन किया ताकि वह उन सुअवसरों एवं आशंकाओं का पता लगा सके जो उसकी वर्तमान एवं भावी योजनाओं को प्रभावित कर सकते हैं । उसने यह निश्चित किया कि उसके व्यवसाय के विस्तार के लिए भारत एक संभावित स्थान है क्योंकि भारत सरकार ने अनुकूल व्यापार विनियमों की घोषणा की है । उसके द्वारा भारत में कारों का पहला लॉट बेचने के पश्चात् भारतीय सरकार ने पाया कि इन कारों से होने वाला उत्सर्जन निर्धारित मानकों से अधिक है । सरकार ने उससे कहा कि यदि वह भारत में व्यवसाय चालू रखना चाहता है, तो उसे अपनी कारों में आवश्यक संशोधन करना पड़ेगा । वह तुरंत ही भारत सरकार द्वारा निर्धारित उत्सर्जन सम्बन्धी मानकों को प्राप्त करने के लिए तैयार हो गया ।

(अ) उपरोक्त अनुच्छेद से पंक्तियों को उद्धृत करते हुए किन्हीं दो पर्यावरणीय घटकों की पहचान कीजिए ।

(ब) साथ ही ऐसे किन्हीं दो मूल्यों का उल्लेख कीजिए जिन्हें अभिराज चौधरी ने भारतीय समाज को सम्प्रेषित करने का प्रयास किया । **3**

Abhiraj Chaudhary is into the business of manufacturing low-cost Diesel Cars in Germany. He is earning good profits and ambitiously considering overseas expansion. He scans the environment for finding out the opportunities and threats that may influence his current and future plans. He zeros down on India as a potential place for his business expansion as Indian Government has announced favourable trade regulations. On selling the first lot of cars in India, the Indian Government noticed that the emissions from these cars were above the permissible limit. The government asked him to make necessary modifications in his cars if he wanted to continue business in India. He readily agreed to meet the emission norms set by the Indian Government.

(a) Quoting the lines from the above para identify any two environmental factors.

(b) Also, state any two values which Abhiraj Chaudhary tried to communicate to the Indian Society.

http://schools.aglasem.com/

AglaSem Schools

18. बाज़ार का मूल्यांकन करते समय एक उद्यमी द्वारा ध्यान में रखे जाने वाले तत्त्वों का उल्लेख कीजिए । **4**

State the factors that an entrepreneur has to take into consideration while assessing the market.

19. किसी उत्पाद से सम्बन्धित वितरण प्रणालियों का चयन करते समय ध्यान में रखे जाने वाले किन्हीं चार कारकों को समझाइए । **4**

Explain any four factors to be taken into consideration while selecting channels of distribution related to a product.

20. सोनू तथा मोनू ने दिल्ली विश्वविद्यालय से अपनी शिक्षा प्राप्त की । सोनू विश्वविद्यालय के पास रहता था, जबकि मोनू को असम में अपने गाँव वापस जाना पड़ा । दोनों अपना व्यवसाय प्रारंभ करना चाहते थे । जैसे ही सरकार ने प्लास्टिक की थैलियों के उपयोग पर प्रतिबन्ध की घोषणा की उन दोनों को यह विचार आया कि वे जूट बैग निर्माण का व्यवसाय प्रारंभ करेंगे । सोनू ने सोचा कि जूट बैग के विपणन के लिए वह विश्वविद्यालय क्षेत्र का लाभ उठाएगा और अच्छा लाभ अर्जित करेगा । उसके पास पर्याप्त धनराशि भी थी । अत: उसने तुरंत ही बैग बनाने का व्यवसाय प्रारंभ कर दिया । उसके पास जूट बैग उत्पादन का कोई अनुभव नहीं था । कठिन प्रतियोगिता के कारण उसने जूट बैग को कम मार्जिन पर बेचा । इसके परिणामस्वरूप कुछ वर्ष उपरान्त उसका व्यवसाय विफल हो गया । दूसरी ओर मोनू बहुत खुश था क्योंकि असम में उसे कच्चा माल बहुत ही कम लागत पर मिल रहा था तथा गाँव के लोग काम के कम सुअवसरों के कारण कम मज़दूरी पर कार्य करने के लिए तैयार थे । इतना ही नहीं व्यवसाय प्रारंभ करने से पहले मोनू ने व्यवसाय के लागत ढाँचे, बाज़ार प्रतियोगियों तथा इसकी क्षमता एवं कमज़ोरियों के बारे में भी शोध कर लिया था ।

उपरोक्त अनुच्छेद के आधार पर मोनू की तुलना में सोनू के व्यवसाय के विफल होने के किन्हीं दो कारणों की पहचान कीजिए एवं इन्हें समझाइए । ऐसे दो मूल्यों का भी उल्लेख कीजिए जिन्हें मोनू ने अपने व्यवसाय के माध्यम से समाज को सम्प्रेषित किया । **4**

http://schools.aglasem.com/

Sonu and Monu completed their education from Delhi University. Sonu lived in near the University, whereas Monu had to go back to his village in Assam. Both of them wanted to start their own business. Since the Government announced ban on the use of polythene bags, an idea struck them to start a jute bag manufacturing business. Sonu thought that he would get the advantage of University area for marketing the jute bags and will earn good profits. He also had necessary funds. Therefore he started manufacturing the bags immediately. He was not having any experience of manufacturing jute bags. He also sold the bags on less margin due to tough competition. As a result his business failed after a few years. On the other hand Monu was happy because the raw material was available to him at a very low cost in Assam and people of the village were ready to work at low wages because of less job opportunities. Not only this, before starting the business Monu had researched about the cost-structure, the market, the competitors and the strengths and weaknesses of the business.

Based on the above paragraph, identify and explain any two causes of failure of Sonu's business in comparison to Monu. Also, state any two values which Monu had communicated to the society through his business.

http://schools.aglasem.com/

21. एक उद्यमी नितिन, केरल के एक बहुत सुंदर गाँव में रहता है । यह गाँव अपनी प्राकृतिक सुंदरता के लिए बहुत प्रसिद्ध था लेकिन बहुत कम लोग इसके बारे में जानते थे । अपने उद्यमीय झुकाव के कारण वह सदैव सुअवसरों को ढूँढ़ने का प्रयास करता था । गाँव के लोग बहुत ही गरीब थे क्योंकि वे ज्यादातर मत्स्य-व्यवसाय पर निर्भर थे । नितिन ने सांस्कृतिक केन्द्र, रेस्तरां एवं अन्य सुविधाओं के साथ गाँव में छुट्टियाँ बिताने के लिए एक 'रिसोर्ट' शुरू करने के बारे में सोचा । सभी गाँव वाले नितिन की इस परियोजना से सहमत थे और उसका सहयोग कर रहे थे । उन्होंने इस परियोजना को सफल बनाने के लिए आपस में सहयोग करने की सहमति दी । नितिन को इस परियोजना के लिए ₹ 2 करोड़ की पूँजी की आवश्यकता थी ।

(अ) उस विशिष्ट वित्तीय संस्थान का नाम बताइए जिससे नितिन को अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु सम्पर्क करना चाहिए ।

(ब) इस संस्थान की स्थापना एक सार्वजनिक कम्पनी के रूप में कब हुई तथा इसने अपना प्रचालन कार्य कब आरंभ किया ?

(स) इस संस्थान का मुख्य कार्य क्या है ?

(द) ऐसे एक मूल्य का उल्लेख कीजिए जिसे नितिन समाज को सम्प्रेषित करना चाहता है । **4**

AglaSem Schools

Nitin, an entrepreneur, is living in a beautiful village of Kerala. This village was famous for its natural beauty but very few people know about it. Due to his entrepreneurial inclination he always tried to find out the opportunities. People of the village are very poor as they are mostly dependent on fishing. Nitin thought of starting a 'Holiday Resort' with cultural centre, restaurant and other facilities in the village. All the villagers agreed and supported Nitin for this project. They agreed to co-operate to make this project a success. Nitin needed capital of ₹ 2 crores for this project.

(a) Name the specialized financial institution which Nitin should approach to meet his requirements.

(b) When was this institution incorporated as a public limited company and became operational ?

(c) What is the main function of this institution ?

(d) State any one value which Nitin wants to communicate to the society.

22. नवीन ने अभी-अभी अपनी बी.टैक. पूरी की और वह स्वयं का व्यवसाय प्रारंभ करना चाहता है । वह जानता था कि भारत में बिजली की माँग दिन-प्रतिदिन बढ़ रही थी, जबकि इसका उत्पादन अपर्याप्त था । नवीन ने अपने विचार कुछ मित्रों के साथ साझा किए और उन सभी ने मिलकर यह निर्णय लिया कि विद्युत-उत्पादन का व्यवसाय प्रारंभ किया जाए । उन्होंने विभिन्न विधियों का परीक्षण किया और अन्तत: कचरे से विद्युत-उत्पादन में सफल हो गए । वे सभी बहुत खुश थे क्योंकि भारत कचरे के निपटान की समस्या का भी सामना कर रहा था ।

(अ) उस 'विचार-क्षेत्र' की पहचान करते हुए उसे समझाइए जहाँ से नवीन एवं उसके मित्रों के इस विचार की उत्पत्ति हुई है ।

(ब) साथ ही उदाहरण की सहायता से विचार-क्षेत्र के दो अन्य स्रोतों को भी समझाइए । **6**

Naveen has just completed his B. Tech. and want to start his own business. He knew that the demand of electricity in India was increasing day by day, whereas its generation was not sufficient. Naveen shared his views with some of his friends and they all decided to start the business of electricity generation. They experimented various methods and ultimately succeeded in electricity generation through garbage. They all were very happy as India is also facing the problem of garbage disposal.

(a) Identify and explain the source of 'Idea-field' from where the idea had been generated by Naveen and his friends.

(b) Also explain two other sources of Idea-fields with the help of example.

http://schools.aglasem.com/

AglaSem Schools

23. ‘टोटो-टी मोबाइल’ मोबाइल फोन का एक प्रसिद्ध ब्रान्ड है । इसके लक्षित उपभोक्ता विद्यार्थी एवं पेशेवर व्यक्ति हैं, जिन्हें मोबाइल फोन में विशिष्ट विशेषताओं की आवश्यकता होती है । इस बार कम्पनी ने एक छोटे आकार का बिना तार वाला मोबाइल चार्ज़र विकसित किया है, जो नियमित चार्जर की तुलना में उपयोग करने में बहुत ही आसान है । यह चार्जर पुन: चक्रीय सामग्री से बनाया गया है तथा साथ ही बहुत कम बिजली भी खर्च करता है ।

(अ) उपरोक्त अनुच्छेद से पंक्तियों को उद्धृत करते हुए व्यवसाय-विकास-रणनीति में प्रयुक्त उपयोगिता वृद्धि के दो प्रकारों को पहचानिए एवं समझाइए ।

(ब) भाग (अ) में चर्चित उपयोगिता वृद्धि के प्रकारों के अतिरिक्त दो और प्रकारों को भी समझाइए । **6**

‘Toto-T mobiles’ is a famous brand of mobile phones. Its target customers are students and professionals who require specialized features in the mobiles. This time the company developed a small size wireless mobile charger which is more convenient to use than the regular charger. This charger is made of recycled material and consumes very less electricity.

(a) Quoting the lines from the above para identify and explain the two types of ‘added value’ in the business-growth-strategy.

(b) Also explain two more types of added value other than discussed in part (a).

24. रोकड़ प्रबन्ध के उस साधन के विकास के चरणों को समझाइए जो एक उद्यमी को यह जानने में सहायता करता है कि भविष्य में एक चुनी हुई समयावधि के दौरान रोकड़ की कितनी मात्रा की व्युत्पत्ति या व्यय पूर्वानुमानित है । **6**

Explain the steps for the development of the tool of cash management that helps an entrepreneur in knowing how much cash generation and expenditure is anticipated over a chosen period of time in future.

---

http://schools.aglasem.com/