

BHARTIYA SHIKSHA BOARD

SAMPLE QUESTION PAPER

CLASS XI

SESSION: 2026-27

(Signature)
23/10/20

Roll No. /रोल नं.

--	--	--	--	--	--	--	--

Code No. 167

Candidates must write the code on the title page of the answer book.

परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुखपृष्ठ पर कोड अवश्य लिखें।

BUSINESS STUDIES

व्यावसायिक अध्ययन

General Instructions:

सामान्य निर्देश:

Read the following instructions very carefully and strictly follow them.
निम्नलिखित निर्देशों का ध्यानपूर्वक अध्ययन करें एवं पूर्णतः उनका अनुपालन करें।

Time allowed: 3 hours

Maximum Marks: 80

निर्धारित समय: 3 घंटे

अधिकतम अंक : 80

Note / नोट:

(i) Please check that this question paper contains 20 printed pages.

कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 20 मुद्रित पृष्ठ हैं।

(ii) 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.

प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें।

(iii) Please check that this question paper contains 34 questions. All questions are compulsory.

कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 34 प्रश्न हैं। सभी प्रश्न अनिवार्य हैं।

(iv) Please write down the Serial Number of the question in the answer-book before attempting it.

कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर पुस्तिका में प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें।

- (v) 15 minutes time has been allotted to read the 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.

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 प्रश्न-पत्र का मात्र अध्ययन करेंगे तथा इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका में कोई उत्तर नहीं लिखेंगे।

- (vi) This question paper contains 20 Multiple Choice type questions. Each question carries 1 mark.

इस प्रश्न-पत्र में 20 बहुविकल्पीय प्रकार के प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 1 अंक का है।

- (vii) This question paper contains 4 Short Answer Type-I questions. Each question carries 3 marks. Answer these questions in 60 to 80 words.

इस प्रश्न-पत्र में 4 लघु उत्तरीय प्रकार-I के प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 3 अंक का है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 60 से 80 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

- (viii) This question paper contains 6 Short Answer Type-II questions. Each question carries 4 marks. Answer these questions in 80 to 100 words.

इस प्रश्न-पत्र में 6 लघु उत्तरीय प्रकार-II के प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 4 अंक का है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 80 से 100 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

- (ix) This question paper contains 4 Long Answer type questions. Each question carries 6 marks. Answer these questions in 100 to 150 words.

इस प्रश्न-पत्र में 4 दीर्घ उत्तरीय प्रश्न हैं। प्रत्येक प्रश्न 6 अंक का है। प्रत्येक प्रश्न का उत्तर 100 से 150 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए।

- (x) Attempting all parts of a question together is desirable.

प्रत्येक प्रश्न के सभी भागों को एक साथ हल करना वांछनीय है।

- (xi) Answers should be in brief and to the point. The above mentioned word limit be adhered to, as far as possible.

उत्तर संक्षिप्त तथा बिंदुवार होने चाहिए। उपरोक्त शब्द-सीमा का यथासंभव पालन कीजिए।

- (xii) There is no overall choice in the question paper. However, internal choices have been provided in some questions. Only one of the choices in such questions have to be attempted.

प्रश्न-पत्र में समग्र पर कोई विकल्प नहीं है। तथापि, कुछ प्रश्नों में आंतरिक विकल्प दिए गए हैं। ऐसे प्रश्नों में केवल एक ही विकल्प का उत्तर लिखिए।

- (xiii) In addition to this, separate instructions are given with each section and question, wherever necessary. Read and follow them carefully.

इसके अतिरिक्त, आवश्यकतानुसार, प्रत्येक खंड और प्रश्न के साथ यथोचित निर्देश दिए गए हैं। उनका ध्यानपूर्वक अध्ययन व अनुपालन करें।

Rahul

1. Rahul owns a stationery shop. He purchases notebooks and pens from wholesalers and sells them to customers regularly. His earnings depend on the profit he makes from sales. Which feature of business is reflected here? (1)

- a) Specialized education
- b) Regular exchange of goods
- c) Fixed income
- d) Service motive only

राहुल एक स्टेशनरी की दुकान का मालिक है। वह थोक विक्रेताओं से कॉपियाँ और पेन खरीदता है तथा उन्हें नियमित रूप से ग्राहकों को बेचता है। उसकी आय बिक्री से प्राप्त लाभ पर निर्भर करती है। यहाँ व्यवसाय की कौन-सी विशेषता प्रदर्शित होती है? (1)

- a) विशेषीकृत शिक्षा
- b) वस्तुओं का नियमित विनिमय
- c) निश्चित आय
- d) केवल सेवा उद्देश्य

2. Which of the following is a primary function of indigenous bankers? (1)

- a) Manufacturing goods
- b) Providing financial assistance to traders and businesses
- c) Transporting goods
- d) Insurance services

निम्नलिखित में से स्वदेशी बैंकरों (Indigenous Bankers) का प्राथमिक कार्य कौन-सा है? (1)

- a) वस्तुओं का निर्माण करना
- b) व्यापारियों एवं व्यवसायों को वित्तीय सहायता प्रदान करना
- c) वस्तुओं का परिवहन करना
- d) बीमा सेवाएँ प्रदान करना

3. Which of the following was a channel of drain of wealth? (1)

- a) Salaries and pensions paid to British officials
- b) Establishment of Bharatiya industries
- c) Agricultural reforms
- d) Rural development programmes

निम्नलिखित में से कौन-सा धन-निकासी (Drain of Wealth) का माध्यम था? (1)

- a) ब्रिटिश अधिकारियों को वेतन एवं पेंशन का भुगतान
- b) भारतीय उद्योगों की स्थापना
- c) कृषि सुधार
- d) ग्रामीण विकास कार्यक्रम

4. Mohan and Sohan started a partnership firm dealing in sports goods. They did not get their firm registered under the Indian Partnership Act, 1932. A customer purchased goods worth ₹50,000 but refused to make the payment. Later, a dispute arose between Mohan and Sohan regarding the sharing of profits. The firm also wanted to file a case against another firm for recovery of ₹1,20,000. **Due to non-registration, the firm cannot:** (1)

- Purchase goods
- Employ workers
- File a suit against a third party for recovery of dues
- Earn profits

मोहन और सोहन ने खेल सामग्री के व्यापार हेतु एक साझेदारी फर्म प्रारम्भ की। उन्होंने अपनी फर्म का पंजीकरण भारतीय साझेदारी अधिनियम, 1932 के अंतर्गत नहीं कराया। एक ग्राहक ने ₹50,000 मूल्य का माल खरीदा, परंतु भुगतान करने से इंकार कर दिया। बाद में मोहन और सोहन के बीच लाभ के बंटवारे को लेकर विवाद उत्पन्न हो गया। फर्म एक अन्य फर्म से ₹1,20,000 की वसूली हेतु मुकदमा भी दायर करना चाहती थी। **अपंजीकरण के कारण फर्म निम्नलिखित में से क्या नहीं कर सकती?** (1)

- माल खरीदना
- कर्मचारियों की नियुक्ति करना
- किसी तृतीय पक्ष के विरुद्ध बकाया राशि की वसूली हेतु मुकदमा दायर करना
- लाभ अर्जित करना

5. Match the types of partners with the correct legal position:

Column I	Column II
A. Minor Partner	I. Cannot become a full-fledged partner
B. Nominal Partner	II. Liable to the extent of his share in the firm
C. Partner by Estoppel	III. Liable due to his conduct
D. Sleeping Partner	IV. Has unlimited liability despite non-participation

- A-I, B-II, C-IV, D-III
- A-II, B-I, C-III, D-IV
- A-I, B-IV, C-II, D-III
- A-III, B-II, C-I, D-IV

साझेदारों के प्रकारों का उनके सही कानूनी स्वरूप से मिलान कीजिए:

स्तम्भ-I	स्तम्भ-II
A. अवयस्क साझेदार (Minor Partner)	I. पूर्ण साझेदार नहीं बन सकता
B. नाममात्र का साझेदार (Nominal Partner)	II. फर्म में अपने हिस्से की सीमा तक उत्तरदायी
C. प्रतिषेध द्वारा साझेदार (Partner by Estoppel)	III. अपने आचरण के कारण उत्तरदायी
D. निष्क्रिय/गुप्त साझेदार (Sleeping Partner)	IV. व्यवसाय में भाग न लेने पर भी असीमित दायित्व वाला

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर चुनिए:

- A-I, B-II, C-IV, D-III
- A-II, B-I, C-III, D-IV
- A-I, B-IV, C-II, D-III
- A-III, B-II, C-I, D-IV

6. A mobile phone company noticed that customers were increasingly demanding smartphones with advanced features and internet connectivity. To meet this demand, the company started investing heavily in research and development and launched new smartphone models. Which dimension of the business environment is highlighted here? (1)

- a) Political Environment b) Social Environment
c) Technological Environment d) Economic Environment

एक मोबाइल फोन कंपनी ने देखा कि ग्राहक उत्कृष्ट सुविधाओं और इंटरनेट कनेक्टिविटी वाले स्मार्टफोन की बढ़ती माँग कर रहे हैं। इस माँग को पूरा करने के लिए कंपनी ने अनुसंधान एवं विकास में भारी निवेश किया और नए स्मार्टफोन मॉडल लॉन्च किए। यहाँ व्यावसायिक वातावरण का कौन-सा आयाम प्रदर्शित हो रहा है? (1)

- a) राजनीतिक वातावरण b) सामाजिक वातावरण
c) प्रौद्योगिकीय वातावरण d) आर्थिक वातावरण

7. Which function of insurance is best illustrated in the picture?



- a) Insurance cover b) Risk sharing
c) Investment d) Lending

चित्र में बीमा के किस कार्य को प्रदर्शित किया गया है?

(1)



- a) बीमा सुरक्षा b) जोखिम का साझाकरण
c) निवेश d) ऋण प्रदान करना

8. Select the correct option on the basis of Assertion-Reason given below:

Assertion (A): Telecom services have revolutionised business communication.

Reason (R): Telecom services enable fast transmission of voice, data, text, and images. (1)

- a) Both A and R are true and R is the correct explanation of A.
- b) Both A and R are true but R is not the correct explanation of A.
- c) A is true but R is false.
- d) A is false but R is true.

नीचे दिए गए कथन-कारण के आधार पर सही विकल्प का चयन कीजिए:

कथन (A): दूरसंचार सेवाओं ने व्यावसायिक संचार में क्रांतिकारी परिवर्तन किया है।

कारण (R): दूरसंचार सेवाएँ आवाज़, डेटा, पाठ और चित्रों के तीव्र प्रसारण को संभव बनाती हैं। (1)

- a) A तथा R दोनों सत्य हैं और R, A की सही व्याख्या है।
- b) A तथा R दोनों सत्य हैं, परंतु R, A की सही व्याख्या नहीं है।
- c) A सत्य है, परंतु R असत्य है।
- d) A असत्य है, परंतु R सत्य है।

9. Consider the following statements regarding warehousing: (1)

- i. It helps bridge the gap between the time of production and consumption.
- ii. It ensures the availability of goods in the market even when production is seasonal.
- iii. It eliminates the need for transportation of goods.

Which of the statements given above is/are correct?

- a) i and ii only
- b) ii and iii only
- c) i and iii only
- d) i, ii and iii

भंडारण के संबंध में निम्नलिखित कथनों पर विचार कीजिए:

- i. यह उत्पादन और उपभोग के बीच के समय-अंतर को कम करने में सहायता करता है।
- ii. यह सुनिश्चित करता है कि उत्पादन मौसमी होने पर भी बाजार में वस्तुओं की उपलब्धता बनी रहे।
- iii. यह वस्तुओं के परिवहन की आवश्यकता को समाप्त कर देता है।

उपर्युक्त कथनों में से कौन-सा/से कथन सही है/हैं? (1)

- a) केवल i और ii
- b) केवल ii और iii
- c) केवल i और iii
- d) i, ii और iii

10. Which of the following is broader in scope? (1)

- a) E-commerce
- b) E-business
- c) Retailing
- d) Marketing

molins

निम्नलिखित में से किसका कार्यक्षेत्र अधिक व्यापक है?

(1)

- a) ई-कॉमर्स
- b) ई-बिजनेस
- c) खुदरा व्यापार
- d) विपणन

11. Which of the following is NOT a need for entrepreneurship?

(1)

- a) Economic growth
- b) Innovation
- c) Employment generation
- d) Monopoly creation

निम्नलिखित में से कौन सी उद्यमिता की आवश्यकता नहीं है?

(1)

- a) आर्थिक विकास
- b) नवाचार
- c) रोजगार सृजन
- d) एकाधिकार की स्थापना

12. Aman and Neha, two young graduates, started a business called EcoPack Solutions, which manufactures eco-friendly packaging materials. Initially, they faced difficulties in obtaining funds, registering their business, and reaching potential investors. They then registered their venture under the Startup India initiative launched by the Government of India.

Through this initiative, they received mentoring support, networking opportunities, and easier access to funding. The startup was able to develop innovative products and expand its operations to several states. Within a few years, EcoPack Solutions generated employment opportunities for many local youth and contributed to environmental sustainability by reducing the use of plastic packaging.

The Government initiative referred to in the case is:

(1)

- a) Make in India
- b) Digital India
- c) Startup India
- d) Skill India

अमन और नेहा, दो युवा स्नातकों ने "ईकोपैक सॉल्यूशंस (EcoPack Solutions)" नामक एक व्यवसाय प्रारम्भ किया, जो पर्यावरण-अनुकूल पैकेजिंग सामग्री का निर्माण करता है। प्रारम्भ में उन्हें वित्त प्राप्त करने, अपने व्यवसाय का पंजीकरण कराने तथा संभावित निवेशकों तक पहुँच बनाने में कठिनाइयों का सामना करना पड़ा। इसके बाद उन्होंने भारत सरकार द्वारा शुरू की गई स्टार्टअप इंडिया (Startup India) पहल के अंतर्गत अपने उद्यम का पंजीकरण कराया।

इस पहल के माध्यम से उन्हें मार्गदर्शन (Mentoring) सहायता, नेटवर्किंग के अवसर तथा वित्त प्राप्त करने की सरल सुविधा प्राप्त हुई। यह स्टार्टअप नवाचारी उत्पाद विकसित करने तथा अपने व्यवसाय का विस्तार कई राज्यों तक करने में सफल रहा। कुछ ही वर्षों में ईकोपैक सॉल्यूशंस ने अनेक स्थानीय युवाओं के लिए रोजगार के अवसर उत्पन्न किए तथा प्लास्टिक पैकेजिंग के उपयोग को कम करके पर्यावरणीय सततता में भी योगदान दिया।

प्रकरण में उल्लिखित सरकारी पहल कौन-सी है?

(1)

- a) मेक इन इंडिया
- b) डिजिटल इंडिया
- c) स्टार्टअप इंडिया
- d) स्किल इंडिया

- (1)
13. Which of the following is a characteristic of a Small Scale Business? (1)
- Requires huge capital investment
 - Operates on a large scale across countries
 - Uses limited resources and employs fewer workers
 - Has complex management structures
- निम्नलिखित में से कौन-सी लघु उद्योग की विशेषता है? (1)
- अत्यधिक पूँजी निवेश की आवश्यकता
 - अनेक देशों में बड़े पैमाने पर संचालन
 - सीमित संसाधनों का उपयोग एवं कम श्रमिकों का रोजगार
 - जटिल प्रबंधकीय संरचना
14. Which organisation provides financial assistance and support to small-scale industries in Bharat? (1)
- RBI
 - SEBI
 - NSIC (National Small Industries Corporation)
 - NITI Aayog
- भारत में लघु उद्योगों को वित्तीय सहायता एवं समर्थन प्रदान करने वाला संगठन कौन-सा है? (1)
- RBI
 - SEBI
 - NSIC (राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम)
 - नीति आयोग
15. NABARD mainly provides financial assistance for the development of: (1)
- Information Technology Industry
 - Rural and Agricultural Sector
 - Foreign Trade
 - Large Scale Industries
- NABARD मुख्यतः किसके विकास हेतु वित्तीय सहायता प्रदान करता है? (1)
- सूचना प्रौद्योगिकी उद्योग
 - ग्रामीण एवं कृषि क्षेत्र
 - विदेशी व्यापार
 - बड़े उद्योग
16. Consider the following statements regarding the Small Industries Development Bank of India (SIDBI): (1)
- Statement I:** SIDBI was established to promote and develop the small-scale industries sector.
- Statement II:** SIDBI provides financial assistance to meet the credit requirements of small-scale industries and MSMEs.
- Which of the following is correct?**
- Both Statement I and Statement II are correct, and Statement II correctly explains Statement I.
 - Both Statement I and Statement II are correct, but Statement II does not correctly explain Statement I.

Kishu

c) Statement I is correct, but Statement II is incorrect.

d) Statement I is incorrect, but Statement II is correct.

भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI) के संबंध में निम्नलिखित कथनों पर विचार कीजिए: (1)

कथन I: SIDBI की स्थापना लघु उद्योग क्षेत्र को बढ़ावा देने और उसके विकास के लिए की गई थी।

कथन II: SIDBI लघु उद्योगों एवं MSMEs की ऋण संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करता है।

उपर्युक्त कथनों के संदर्भ में निम्नलिखित में से कौन-सा विकल्प सही है?

- a) कथन I और कथन II दोनों सही हैं तथा कथन II, कथन I की सही व्याख्या करता है।
- b) कथन I और कथन II दोनों सही हैं, लेकिन कथन II, कथन I की सही व्याख्या नहीं करता है।
- c) कथन I सही है, लेकिन कथन II गलत है।
- d) कथन I गलत है, लेकिन कथन II सही है।

17. During the festive season, Ramesh travels from village to village carrying toys, kitchen items, and decorative products in a cart. He does not have a fixed shop and sells goods directly to customers at different locations. On special occasions, he sets up a temporary stall in weekly markets and fairs.

Identify the type of itinerant retailer represented by Ramesh in the above case. (1)

- a) Street Traders
- b) Hawker and Peddler
- c) Market Traders
- d) Cheap Jacks

त्योहारी मौसम के दौरान रमेश खिलौने, रसोई के सामान तथा सजावटी उत्पादों को एक गाड़ी में लेकर गाँव-गाँव घूमता है। उसकी कोई स्थायी दुकान नहीं है और वह विभिन्न स्थानों पर सीधे ग्राहकों को वस्तुएँ बेचता है। विशेष अवसरों पर वह साप्ताहिक बाजारों और मेलों में अस्थायी स्टॉल भी लगाता है।

उपरोक्त स्थिति में रमेश किस प्रकार के भ्रमणशील खुदरा विक्रेता (Itinerant Retailer) का प्रतिनिधित्व करता है? (1)

- a) स्ट्रीट ट्रेडर्स
- b) फेरीवाला एवं घूम-घूमकर बिक्री करने वाला (Hawker and Peddler)
- c) बाजार व्यापारी
- d) चीप जैक्स

18. "Fashion World" is a large retail store located in the center of a city. It has separate departments for clothing, footwear, cosmetics, home décor, and electronics. Customers can purchase a variety of products under one roof, and each department is managed separately. **Based on the above case, identify the type of large-scale fixed shop retailer. (1)**

- a) General Store
- b) Super Market
- c) Departmental Store
- d) Chain Stores

“फैशन वर्ल्ड” शहर के मध्य स्थित एक बड़ा खुदरा स्टोर है। इसमें कपड़े, जूते, प्रसाधन सामग्री, गृह सज्जा तथा इलेक्ट्रॉनिक्स के अलग-अलग विभाग हैं। ग्राहक एक ही छत के नीचे विभिन्न प्रकार के उत्पाद खरीद सकते हैं तथा प्रत्येक विभाग का अलग से प्रबंधन किया जाता है।

उपरोक्त स्थिति के आधार पर बड़े पैमाने के स्थायी दुकान खुदरा विक्रेता के प्रकार की पहचान कीजिए। (1)

- | | |
|------------------|-------------------|
| a) सामान्य स्टोर | b) सुपर मार्केट |
| c) विभागीय स्टोर | d) श्रृंखला स्टोर |

19. ABC Ltd. in Bharat received an order from a buyer in Germany. Before dispatching the goods, the company ensured that payment would be received through a bank guarantee issued by the importer's bank.

Which document provides this payment guarantee to the exporter? (1)

- | | |
|---------------------|---------------------|
| a) Bill of Lading | b) Insurance Policy |
| c) Letter of Credit | d) Invoice |

भारत स्थित ABC Ltd. को जर्मनी के एक खरीदार से ऑर्डर प्राप्त हुआ। माल भेजने से पहले कंपनी ने यह सुनिश्चित किया कि भुगतान आयातक के बैंक द्वारा जारी बैंक गारंटी के माध्यम से प्राप्त होगा।

निर्यातक को यह भुगतान गारंटी कौन-सा दस्तावेज प्रदान करता है? (1)

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| a) बिल ऑफ लेडिंग (Bill of Lading) | b) बीमा पॉलिसी (Insurance Policy) |
| c) साख पत्र (Letter of Credit) | d) बीजक (Invoice) |

20. Select the correct option on the basis of Assertion-Reason given below: (1)

Assertion (A): International trade requires extensive documentation.

Reason (R): Documents help ensure legality, transparency, and security of transactions.

- | |
|--|
| a) Both A and R are true, and R is the correct explanation of A. |
| b) Both A and R are true, but R is not the correct explanation of A. |
| c) A is true, but R is false. |
| d) A is false, but R is true. |

नीचे दिए गए कथन-कारण के आधार पर सही विकल्प का चयन कीजिए: (1)

कथन (A): अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में व्यापक प्रलेखन (Documentation) की आवश्यकता होती है।

कारण (R): प्रलेख लेन-देन की वैधता, पारदर्शिता और सुरक्षा सुनिश्चित करने में सहायक होते हैं।

- | |
|--|
| a) A तथा R दोनों सत्य हैं और R, A की सही व्याख्या है। |
| b) A तथा R दोनों सत्य हैं, परंतु R, A की सही व्याख्या नहीं है। |
| c) A सत्य है, परंतु R असत्य है। |
| d) A असत्य है, परंतु R सत्य है। |

malini

21. (a) Explain Economic Objectives of Business as shown the picture. (3)



OR

- (b) Differentiate on any three basis between Business, Profession and Employment. (3)

- (a) चित्र में दर्शाए गए व्यवसाय के आर्थिक उद्देश्यों की व्याख्या कीजिए। (3)



अथवा

- (b) व्यवसाय, पेशा तथा रोजगार में किसी भी तीन आधारों पर अंतर स्पष्ट कीजिए। (3)

22. Explain any three principles of Insurance. (3)

- बीमा के कोई तीन सिद्धांतों की व्याख्या कीजिए। (3)

23. (a) Define any three ways to fund a startup. (3)

OR

- (b) Three young entrepreneurs, Aman, Riya, and Karan, wanted to contribute towards environmental protection while building successful businesses. Aman developed a smart recycling machine that could automatically separate plastic, paper, and metal waste using artificial intelligence. The machine was unique and had never been introduced in their city before. He raised funds from angel investors and launched his startup.

Inspired by Aman's success, Riya noticed the growing demand for eco-friendly products. She started manufacturing reusable cloth bags and steel bottles by adopting business models already being used successfully in larger cities. Although her products were not entirely new, she modified them to suit local customer needs and preferences.

At the same time, Karan was concerned about the increasing amount of waste generated in rural areas. He established a non-profit enterprise that collected waste from villages, recycled it, and provided employment opportunities to underprivileged people. His main objective was not to earn profits but to improve environmental conditions and create social

benefits for the community.

Over time, all three entrepreneurs became successful. While Aman was recognised for his innovative technology, Riya was appreciated for bringing a proven business model to a new market, and Karan was admired for solving a social problem through entrepreneurial efforts.

Identify and define the type of Entrepreneurship demonstrated by Aman, Riya and Karan. (3)

(a) स्टार्टअप को वित्तपोषित करने के किसी भी तीन साधनों का वर्णन कीजिए। (3)

अथवा

(b) तीन युवा उद्यमी, अमन, रिया और करण, पर्यावरण संरक्षण में योगदान देने के साथ-साथ सफल व्यवसाय स्थापित करना चाहते थे। अमन ने कृत्रिम बुद्धिमत्ता (Artificial Intelligence) की सहायता से प्लास्टिक, कागज और धातु अपशिष्ट को स्वतः अलग करने वाली एक स्मार्ट रीसाइक्लिंग मशीन विकसित की। यह मशीन अद्वितीय थी और उनके शहर में पहले कभी प्रस्तुत नहीं की गई थी। उसने एंजेल निवेशकों से धन जुटाया और अपना स्टार्टअप प्रारम्भ किया।

अमन की सफलता से प्रेरित होकर रिया ने पर्यावरण-अनुकूल उत्पादों की बढ़ती माँग को पहचाना। उसने बड़े शहरों में पहले से सफलतापूर्वक अपनाए जा रहे व्यावसायिक मॉडलों का उपयोग करते हुए पुनः प्रयोज्य कपड़े के थैले और स्टील की बोतलों का निर्माण प्रारम्भ किया। यद्यपि उसके उत्पाद पूर्णतः नए नहीं थे, फिर भी उसने उन्हें स्थानीय ग्राहकों की आवश्यकताओं एवं पसंद के अनुसार संशोधित किया।

इसी समय, करण ग्रामीण क्षेत्रों में बढ़ते कचरे की समस्या से चिंतित था। उसने एक गैर-लाभकारी उद्यम स्थापित किया जो गाँवों से कचरा एकत्रित करता था, उसका पुनर्चक्रण करता था तथा वंचित लोगों को रोजगार प्रदान करता था। उसका मुख्य उद्देश्य लाभ कमाना नहीं था, बल्कि पर्यावरणीय परिस्थितियों में सुधार लाना और समाज को लाभ पहुँचाना था।

समय के साथ तीनों उद्यमी सफल हुए। जहाँ अमन को उसकी नवीन तकनीक के लिए पहचाना गया, वहीं रिया को नए बाजार में एक सिद्ध व्यावसायिक मॉडल लाने के लिए सराहा गया तथा करण को उद्यमशील प्रयासों के माध्यम से सामाजिक समस्या का समाधान करने के लिए प्रशंसा मिली।

अमन, रिया और करण द्वारा प्रदर्शित उद्यमिता के प्रकार की पहचान कीजिए तथा उनकी परिभाषा दीजिए। (3)

24. Aarav developed an innovative health-tech application that allowed users to track their medical records and consult doctors online. Although the idea had immense potential, Aarav lacked the necessary funds to develop and launch the application. A successful entrepreneur who was impressed by Aarav's business idea invested ₹20 lakh in the startup and also provided valuable business guidance and mentorship.

Within two years, the application gained popularity across the country. To expand operations, hire skilled professionals, improve technology, and enter international markets, Aarav required a much larger amount of capital. A venture capital firm evaluated the growth prospects of the startup and invested

₹10 crore in exchange for equity ownership. This investment helped the company scale rapidly and become a leading player in the health-tech industry.

Questions

(3)

- Identify the source of finance that provided funds to Aarav in the initial stage of the startup.
- Identify the source of finance that provided funds during the expansion stage of the business.
- Differentiate between an Angel Investor and a Venture Capitalist on any two bases.

आरव ने एक अभिनव हेल्थ-टेक अनुप्रयोग विकसित किया, जिससे उपयोगकर्ता अपने चिकित्सीय अभिलेखों का प्रबंधन कर सकते थे तथा ऑनलाइन डॉक्टरों से परामर्श प्राप्त कर सकते थे। यद्यपि इस विचार में अपार संभावनाएँ थीं, फिर भी अनुप्रयोग को विकसित एवं लॉन्च करने के लिए उसके पास पर्याप्त धनराशि नहीं थी। एक सफल उद्यमी, जो आरव के व्यावसायिक विचार से प्रभावित था, उसने स्टार्टअप में ₹20 लाख का निवेश किया तथा मूल्यवान व्यावसायिक मार्गदर्शन एवं परामर्श भी प्रदान किया।

दो वर्षों के भीतर यह अनुप्रयोग पूरे देश में लोकप्रिय हो गया। संचालन का विस्तार करने, कुशल पेशेवरों को नियुक्त करने, प्रौद्योगिकी में सुधार करने तथा अंतरराष्ट्रीय बाजारों में प्रवेश करने के लिए आरव को अधिक पूँजी की आवश्यकता थी। एक वेंचर कैपिटल फर्म ने स्टार्टअप की विकास संभावनाओं का मूल्यांकन किया और इक्विटी स्वामित्व के बदले ₹10 करोड़ का निवेश किया। इस निवेश ने कंपनी को तीव्र गति से विस्तार करने तथा हेल्थ-टेक उद्योग में अग्रणी बनने में सहायता की।

प्रश्न

(3)

- स्टार्टअप के प्रारंभिक चरण में आरव को धन उपलब्ध कराने वाले वित्त स्रोत की पहचान कीजिए।
 - व्यवसाय के विस्तार चरण में धन उपलब्ध कराने वाले वित्त स्रोत की पहचान कीजिए।
 - एंजेल निवेशक तथा वेंचर कैपिटलिस्ट के मध्य किसी भी दो आधारों पर अंतर स्पष्ट कीजिए।
25. (a) Riya owns a textile business in Surat. She purchases fabric from manufacturers and sells it to retailers across Gujarat. She also sends silk sarees to customers in Canada. Her brother Arjun imports branded watches from Switzerland and sells them in Bharat. On the other hand, Meera runs a shop where she sells products directly to final consumers. All these activities help in the exchange of goods from producers to consumers.

Fill in the blanks:

(8 × 0.5 m = 4)

- Trade is concerned with the _____ and _____ of goods and services.
- Trade carried on within the boundaries of a country is called _____ Trade.
- Trade carried on between two or more countries is known as _____ Trade.

- nohin*
- Riya's activity of selling fabric to retailers is an example of _____ Trade.
 - Meera's business of selling products directly to final consumers is called _____ Trade.
 - Sending silk sarees from Bharat to Canada is known as _____ Trade.
 - Purchasing watches from Switzerland for sale in India is known as _____ Trade.
 - Wholesale and retail trade are the two forms of _____ Trade.

OR

- (b) Read the following case carefully, quote and identify the type of cause of business risk: (4)

Raj Furniture Ltd. was running successfully in Delhi. However, several unexpected events affected its business. A severe flood damaged the factory building and stock. Soon after, the government increased GST rates on furniture products. At the same time, the prices of timber and other raw materials increased significantly. Moreover, a new company entered the market with innovative designs and lower prices, attracting many customers.

- (a) रिया सूरत में वस्त्र व्यवसाय संचालित करती है। वह निर्माताओं से कपड़ा खरीदकर गुजरात के खुदरा विक्रेताओं को बेचती है। वह रेशमी साड़ियाँ कनाडा के ग्राहकों को भी भेजती है। उसका भाई अर्जुन स्विट्ज़रलैंड से ब्रांडेड घड़ियाँ आयात करता है और उन्हें भारत में बेचता है। दूसरी ओर, मीरा एक दुकान चलाती है जहाँ वह वस्तुएँ सीधे अंतिम उपभोक्ताओं को बेचती है। ये सभी गतिविधियाँ उत्पादकों से उपभोक्ताओं तक वस्तुओं के आदान-प्रदान में सहायता करती हैं।

रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए:

(8 × 0.5 = 4)

- व्यापार _____ तथा _____ के क्रय-विक्रय से संबंधित है।
- किसी देश की सीमाओं के भीतर किया जाने वाला व्यापार _____ व्यापार कहलाता है।
- दो या दो से अधिक देशों के बीच किया जाने वाला व्यापार _____ व्यापार कहलाता है।
- रिया द्वारा खुदरा विक्रेताओं को कपड़ा बेचना _____ व्यापार का उदाहरण है।
- मीरा द्वारा अंतिम उपभोक्ताओं को वस्तुएँ बेचना _____ व्यापार कहलाता है।
- भारत से कनाडा रेशमी साड़ियों का भेजा जाना _____ व्यापार कहलाता है।
- भारत में बिक्री हेतु स्विट्ज़रलैंड से घड़ियाँ खरीदना _____ व्यापार कहलाता है।
- थोक तथा खुदरा व्यापार, _____ व्यापार के दो रूप हैं।

अथवा

- (b) निम्नलिखित अध्ययन को ध्यानपूर्वक पढ़िए तथा व्यावसायिक जोखिम के कारणों के प्रकार की पहचान करते हुए उद्धृत कीजिए: (4)

राज फर्नीचर लिमिटेड दिल्ली में सफलतापूर्वक कार्य कर रही थी। परन्तु कुछ अप्रत्याशित घटनाओं ने इसके व्यवसाय को प्रभावित किया। एक भीषण बाढ़ ने फैक्ट्री भवन और स्टॉक को क्षतिग्रस्त कर दिया। इसके तुरंत बाद सरकार ने फर्नीचर उत्पादों पर जीएसटी की दरों में वृद्धि

Mohini

कर दी। इसी दौरान लकड़ी एवं अन्य कच्चे माल की कीमतों में भी उल्लेखनीय वृद्धि हुई। इसके अतिरिक्त, एक नई कंपनी नवोन्मेषी डिजाइनों एवं कम कीमतों के साथ बाजार में आई, जिससे कई ग्राहक उसकी ओर आकर्षित हो गए।

26. Riya started "Green Basket", a business that supplies organic fruits and vegetables directly to customers through an online platform. The business quickly gained popularity because of its high-quality products, timely delivery, and strong reputation among health-conscious consumers. However, the company had limited financial resources and a small delivery network, which restricted its expansion to other cities.

At the same time, the increasing awareness of healthy lifestyles created new opportunities for the business. On the other hand, the entry of several large e-commerce companies into the organic food market posed a challenge to Green Basket. Before preparing future plans, Riya decided to analyze the internal and external factors affecting her business through SWOT Analysis.

Identify and explain one Strength, one Weakness, one Opportunity, and one Threat of Green Basket from the above case. (4)

रिया ने "ग्रीन बास्केट" नामक एक व्यवसाय प्रारम्भ किया, जो ऑनलाइन मंच के माध्यम से ग्राहकों को सीधे जैविक (ऑर्गेनिक) फल एवं सब्जियों की आपूर्ति करता है। उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों, समय पर वितरण तथा स्वास्थ्य के प्रति जागरूक उपभोक्ताओं के बीच अच्छी प्रतिष्ठा के कारण यह व्यवसाय शीघ्र ही लोकप्रिय हो गया। तथापि, कंपनी के पास सीमित वित्तीय संसाधन तथा छोटा वितरण नेटवर्क था, जिसके कारण अन्य शहरों में इसका विस्तार सीमित रहा।

साथ ही, स्वस्थ जीवनशैली के प्रति बढ़ती जागरूकता ने इस व्यवसाय के लिए नए अवसर उत्पन्न किए। दूसरी ओर, जैविक खाद्य बाजार में कई बड़ी ई-कॉमर्स कंपनियों के प्रवेश ने ग्रीन बास्केट के लिए चुनौती उत्पन्न कर दी। भविष्य की योजनाएँ बनाने से पूर्व, रिया ने SWOT विश्लेषण के माध्यम से अपने व्यवसाय को प्रभावित करने वाले आंतरिक एवं बाह्य कारकों का विश्लेषण करने का निर्णय लिया।

उपर्युक्त प्रकरण के आधार पर ग्रीन बास्केट की एक शक्ति (Strength), एक कमजोरी (Weakness), एक अवसर (Opportunity) तथा एक खतरे (Threat) की पहचान कीजिए एवं उनका संक्षिप्त वर्णन कीजिए। (4)

27. **Differentiate between Entrepreneurship and Intrapreneurship on the following basis:** (4)

- | | |
|------------------|-------------|
| a. Risk Involved | b. Reward |
| c. Support | d. Policies |

निम्नलिखित आधारों पर उद्यमिता एवं अंतःउद्यमिता (Intrapreneurship) में अंतर कीजिए: (4)

- | | |
|-----------------|------------|
| a. जोखिम | b. प्रतिफल |
| c. सहयोग/समर्थन | d. नीतियाँ |

28. In the city of Indore, three friends decided to start different businesses according to their financial resources and business goals. Anita started a handmade candle-making unit from her home with an investment of ₹20 lakh. She employed 8 workers and sold her products mainly in local markets and through social media. Due to the small size of operations and limited investment, she managed

all activities personally.

Another entrepreneur, Bharat, established a furniture manufacturing unit with an investment of ₹30 crore. He employed around 150 workers and supplied furniture to several states across India. His business had a larger production capacity and required a professional management team to oversee operations.

Meanwhile, EcoTech Industries Ltd. set up a large manufacturing plant for electronic appliances with an investment of over ₹300 crore. The company employed more than 2,000 workers, used advanced technology, and exported its products to several countries. Its operations were spread across different regions, making it one of the leading enterprises in the industry.

Based on the scale of operations, investment, and employment generation, these businesses can be classified into different categories of business enterprises.

Questions

- Identify the type of enterprise operated by Anita. Give one reason. (1)
- Identify the type of enterprise operated by Bharat. Give one reason. (1)
- Identify the type of enterprise operated by EcoTech Industries Ltd. Give one reason. (1)
- State one advantage of Large Enterprises. (1)

इंदौर शहर में तीन मित्रों ने अपने वित्तीय संसाधनों और व्यावसायिक लक्ष्यों के अनुसार विभिन्न व्यवसाय प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

अनीता ने ₹20 लाख के निवेश से अपने घर से हस्तनिर्मित मोमबत्तियों का निर्माण इकाई प्रारंभ की। उसने 8 कर्मचारियों को नियुक्त किया तथा अपने उत्पाद मुख्यतः स्थानीय बाजारों और सोशल मीडिया के माध्यम से बेचे। संचालन का आकार छोटा होने और निवेश सीमित होने के कारण वह सभी गतिविधियों का स्वयं प्रबंधन करती थी।

दूसरे उद्यमी, भारत ने ₹30 करोड़ के निवेश से फर्नीचर निर्माण इकाई स्थापित की। उसने लगभग 150 श्रमिकों को रोजगार दिया तथा भारत के अनेक राज्यों में फर्नीचर की आपूर्ति की। उसके व्यवसाय की उत्पादन क्षमता अधिक थी तथा संचालन की निगरानी के लिए पेशेवर प्रबंधन दल की आवश्यकता थी।

इसी बीच, इकोटेक इंडस्ट्रीज़ लिमिटेड ने ₹300 करोड़ से अधिक निवेश के साथ इलेक्ट्रॉनिक उपकरणों का एक विशाल विनिर्माण संयंत्र स्थापित किया। कंपनी ने 2,000 से अधिक कर्मचारियों को रोजगार दिया, उन्नत तकनीक का उपयोग किया तथा अपने उत्पादों का निर्यात कई देशों में किया। इसके संचालन विभिन्न क्षेत्रों में फैले हुए थे, जिससे यह उद्योग की अग्रणी इकाइयों में से एक बन गई।

प्रश्न

- अनीता द्वारा संचालित उद्यम के प्रकार की पहचान कीजिए। एक कारण दीजिए। (1)
- भारत द्वारा संचालित उद्यम के प्रकार की पहचान कीजिए। एक कारण दीजिए। (1)
- इकोटेक इंडस्ट्रीज़ लिमिटेड द्वारा संचालित उद्यम के प्रकार की पहचान कीजिए। एक कारण दीजिए। (1)
- बड़े उद्यमों का एक लाभ बताइए। (1)

Mohini

29. (a) Shakti Agro Foods Pvt. Ltd., a manufacturer of packaged food products, produces a wide range of spices and snacks. The company operates on a large scale and supplies its products across different states of India. Since it is difficult for the company to sell directly to thousands of retailers, it appoints wholesalers in different regions.

One such wholesaler, Mohan Traders, purchases products in bulk from the manufacturer and stores them in large warehouses. Mohan Traders regularly provides information to the manufacturer about customer preferences, market demand, and sales trends. The wholesaler also ensures that the manufacturer's products reach small retailers located in urban as well as rural areas.

To support retailers, Mohan Traders offers goods in small quantities as per their requirements, maintains adequate stock, and also extends short-term credit facilities to trusted retailers. This enables retailers to meet customer demand without investing huge amounts of capital in inventory.

Mention any two services each of Wholesaler to Manufacturer and wholesaler to retailer. (4)

OR

- (b) FreshMart Retail Store is a well-known retail outlet located in a growing residential area. The store purchases a variety of products, including groceries, personal care items, packaged foods, and household goods, from different wholesalers and manufacturers. To meet the changing demands of customers, the store owner regularly collects feedback regarding product quality, packaging, prices, and consumer preferences. This information is shared with the respective manufacturers, helping them improve their products and introduce new varieties in the market.

The store also promotes the products of manufacturers through attractive displays, local advertisements, and special discount schemes during festive seasons. As a result, manufacturers are able to reach a larger customer base and increase their sales.

For consumers, FreshMart ensures the availability of a wide range of products under one roof. Customers can inspect goods before purchase, receive guidance regarding product features, and buy goods in quantities suitable to their needs. The retailer also provides after-sales assistance and entertains customer complaints whenever necessary, thereby enhancing customer satisfaction.

Mention any two services each of retailer to manufacturer and retailer to consumer. (4)

- (a) शक्ति एग्रो फूड्स प्राइवेट लिमिटेड, जो पैकेज्ड खाद्य उत्पादों की एक निर्माता कंपनी है, विभिन्न प्रकार के मसालों एवं नमकीन उत्पादों का उत्पादन करती है। कंपनी बड़े पैमाने पर कार्य करती है तथा अपने उत्पादों की आपूर्ति भारत के विभिन्न राज्यों में करती है। चूंकि कंपनी के लिए हजारों फुटकर विक्रेताओं (Retailers) को सीधे उत्पाद बेचना कठिन है, इसलिए यह अलग-अलग क्षेत्रों में थोक विक्रेताओं (Wholesalers) की नियुक्ति करती है।

Mohini

ऐसे ही एक थोक विक्रेता, मोहन ट्रेडर्स, निर्माता से बड़ी मात्रा में माल खरीदकर उसे विशाल गोदामों में संग्रहीत करता है। मोहन ट्रेडर्स नियमित रूप से ग्राहकों की रुचियों, बाजार की माँग तथा बिक्री की प्रवृत्तियों से संबंधित जानकारी निर्माता को उपलब्ध कराता है। यह थोक विक्रेता यह भी सुनिश्चित करता है कि निर्माता के उत्पाद शहरी तथा ग्रामीण क्षेत्रों में स्थित छोटे फुटकर विक्रेताओं तक समय पर पहुँचें।

फुटकर विक्रेताओं की सहायता के लिए मोहन ट्रेडर्स उनकी आवश्यकता के अनुसार कम मात्रा में वस्तुएँ उपलब्ध कराता है, पर्याप्त भंडार बनाए रखता है तथा विश्वसनीय फुटकर विक्रेताओं को अल्पकालीन उधार सुविधा भी प्रदान करता है। इससे फुटकर विक्रेता बिना अधिक पूँजी निवेश किए ग्राहकों की माँग को पूरा करने में सक्षम होते हैं।

निर्माता को थोक विक्रेता द्वारा प्रदान की जाने वाली कोई दो सेवाएँ तथा फुटकर विक्रेता को थोक विक्रेता द्वारा प्रदान की जाने वाली कोई दो सेवाएँ बताइए। (4)

अथवा

- (b) फ्रेशमार्ट रिटेल स्टोर एक प्रसिद्ध फुटकर विक्रय प्रतिष्ठान है, जो एक विकसित हो रहे आवासीय क्षेत्र में स्थित है। यह स्टोर विभिन्न थोक विक्रेताओं तथा निर्माताओं से किराना सामग्री, व्यक्तिगत उपयोग की वस्तुएँ, पैकेज्ड खाद्य पदार्थ तथा घरेलू सामान जैसी अनेक वस्तुएँ क्रय करता है। ग्राहकों की बदलती आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए स्टोर का स्वामी नियमित रूप से उत्पादों की गुणवत्ता, पैकेजिंग, मूल्य तथा उपभोक्ताओं की पसंद से संबंधित प्रतिक्रियाएँ एकत्रित करता है। यह जानकारी संबंधित निर्माताओं को प्रदान की जाती है, जिससे वे अपने उत्पादों में सुधार कर सकें तथा नए उत्पाद बाजार में प्रस्तुत कर सकें।

यह स्टोर आकर्षक प्रदर्शन, स्थानीय विज्ञापनों तथा त्योहारों के दौरान विशेष छूट योजनाओं के माध्यम से निर्माताओं के उत्पादों का प्रचार-प्रसार भी करता है। इसके परिणामस्वरूप निर्माता अधिक ग्राहकों तक पहुँचने तथा अपनी बिक्री बढ़ाने में सफल होते हैं।

उपभोक्ताओं के लिए फ्रेशमार्ट एक ही स्थान पर विभिन्न प्रकार की वस्तुओं की उपलब्धता सुनिश्चित करता है। ग्राहक खरीदारी से पूर्व वस्तुओं का निरीक्षण कर सकते हैं, उत्पादों की विशेषताओं के संबंध में मार्गदर्शन प्राप्त कर सकते हैं तथा अपनी आवश्यकता के अनुसार मात्रा में वस्तुएँ खरीद सकते हैं। इसके अतिरिक्त, फुटकर विक्रेता विक्रय-पश्चात सेवाएँ प्रदान करता है तथा ग्राहकों की शिकायतों का समाधान भी करता है, जिससे ग्राहक संतुष्टि में वृद्धि होती है।

निर्माता को फुटकर विक्रेता द्वारा प्रदान की जाने वाली कोई दो सेवाएँ तथा उपभोक्ता को फुटकर विक्रेता द्वारा प्रदान की जाने वाली कोई दो सेवाएँ बताइए। (4)

30. Explain the scope of E- Business. (4)

ई-व्यवसाय (E-Business) के क्षेत्र (Scope) की व्याख्या कीजिए। (4)

31. (a) Differentiate between Memorandum of association (MOA) and Article of Association (AOA) (6)

OR

- (b) Identify and explain the forms of Public Sector Undertaking that are being highlighted in the given image: Write one feature of each.



A.



B.



C.

- (a) एम.ओ.ए. (Memorandum of Association) तथा ए.ओ.ए. (Articles of Association) में अंतर स्पष्ट कीजिए। (6)

अथवा

- (b) दिए गए चित्र में प्रदर्शित सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों (Public Sector Undertakings) के रूपों की पहचान कीजिए तथा उनका वर्णन कीजिए। प्रत्येक की एक विशेषता लिखिए। (6)



A.



B.



C.

32. Three friends, Aman, Bhavya, and Charan, decided to start a food processing business. Aman invested ₹10 lakh from his personal savings as the initial capital of the business. To raise additional funds, Bhavya invited her cousin to become a partner in the business by contributing ₹8 lakh in exchange for a share in profits. As the business expanded, Charan suggested registering the business as a company and raising funds by issuing equity shares to the public. The company successfully raised ₹50 lakh through equity shares. After a few years of profitable operations, the company decided not to distribute a portion of its profits among shareholders and instead retained them for future expansion plans.

The owners believed that these sources of funds would strengthen the financial position of the business without creating a repayment burden.

Questions

- Identify the type of owner's fund used by Aman. (1)
 - Identify the type of owner's fund raised by issuing shares to the public. (1)
 - Identify the owner's fund represented by profits retained in the business. (1)
 - Why are owner's funds considered a permanent source of finance? (1)
 - Write two differences between Owner's funds and Borrowed funds. (2)
32. तीन मित्रों अमन, भाव्या और चरण ने खाद्य प्रसंस्करण (Food Processing) व्यवसाय प्रारंभ करने का निर्णय लिया। अमन ने व्यवसाय की प्रारंभिक पूँजी के रूप में अपनी व्यक्तिगत बचत से ₹10 लाख का निवेश किया। अतिरिक्त धन जुटाने के लिए भाव्या ने अपने चचेरे भाई को लाभ में हिस्सेदारी के बदले ₹8 लाख निवेश कर साझेदार बनने के लिए आमंत्रित किया। व्यवसाय के विस्तार के साथ चरण ने व्यवसाय को कंपनी के रूप में पंजीकृत करने तथा जनता को अंश (इक्विटी शेयर) जारी करके पूँजी जुटाने का सुझाव दिया। कंपनी ने सफलतापूर्वक ₹50 लाख की पूँजी इक्विटी अंशों के माध्यम से प्राप्त की।

malin

कुछ वर्षों के लाभदायक संचालन के बाद कंपनी ने अपने लाभ का एक भाग अंशधारकों में वितरित न करके भविष्य के विस्तार हेतु व्यवसाय में ही सुरक्षित रखने का निर्णय लिया। मालिकों का विश्वास था कि वित्त के ये स्रोत पुनर्भुगतान का बोझ उत्पन्न किए बिना व्यवसाय की वित्तीय स्थिति को सुदृढ़ बनाएँगे।

प्रश्न

- a. अमन द्वारा उपयोग किए गए स्वामी कोष (Owner's Fund) के प्रकार की पहचान कीजिए। (1)
 - b. जनता को अंश जारी करके प्राप्त किए गए स्वामी कोष के प्रकार की पहचान कीजिए। (1)
 - c. व्यवसाय में सुरक्षित रखे गए लाभ किस प्रकार के स्वामी कोष का प्रतिनिधित्व करते हैं? (1)
 - d. स्वामी कोष को स्थायी वित्त स्रोत क्यों माना जाता है? (1)
 - e. स्वामी कोष तथा उधार लिए गए कोष (Borrowed Funds) के मध्य दो अंतर लिखिए। (2)
33. (a) Explain the features of International Trade. (6)

OR

- (b) Explain the two benefits (each) of International Trade: (6)

- I. To Participating countries
- II. To Business Firms
- III. To Consumers

- (a) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार की विशेषताओं की व्याख्या कीजिए। (6)

अथवा

- (b) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के निम्नलिखित को प्राप्त होने वाले दो-दो लाभों की व्याख्या कीजिए: (6)

- I. सहभागी देश
- II. व्यावसायिक संस्थाएँ
- III. उपभोक्ता

34. Aditi has recently started an online handicraft business. Every day, she receives payments from customers and makes payments to suppliers. Therefore, she opened a bank account that allows unlimited deposits and withdrawals.

Her brother Kunal, a salaried employee, deposits a portion of his monthly income in a different type of account where he earns interest and can withdraw money whenever required.

Their grandfather, after retirement, deposited ₹10 lakh in a bank account for a fixed period of five years to earn a higher rate of interest and does not withdraw the amount during this period.

Recently, Aditi purchased machinery worth ₹8 lakh from a manufacturer located in another city. Since the payment had to be transferred instantly and involved a high amount, she opted for an electronic fund transfer system that settles transactions in real time. A few days later, she made a payment of ₹ 35,000 to a packaging supplier using another electronic transfer facility that allows transfer of funds from one bank account to another.

Mohini

Based on the above case, answer the following questions:

- Identify the type of bank account opened by Aditi. Give one feature of this account. (1)
- Identify the type of bank account used by Kunal. State one advantage of this account. (1)
- Name the type of account chosen by the grandfather. Why is it suitable for him? (1)
- Identify the electronic fund transfer system used by Aditi for transferring ₹8 lakh. Give one reason for your answer. (1)
- Identify the electronic fund transfer facility used for transferring ₹35,000. (1)
- Distinguish between the two electronic fund transfer systems mentioned in the case on any one basis. (1)

34. अदिति ने हाल ही में एक ऑनलाइन हस्तशिल्प व्यवसाय प्रारंभ किया है। प्रतिदिन उसे ग्राहकों से भुगतान प्राप्त होता है तथा आपूर्तिकर्ताओं को भुगतान करना पड़ता है। इसलिए उसने ऐसा बैंक खाता खुलवाया जिसमें असीमित जमा एवं निकासी की सुविधा उपलब्ध है।

उसका भाई कुनाल, जो एक वेतनभोगी कर्मचारी है, अपनी मासिक आय का एक भाग ऐसे खाते में जमा करता है जिसमें उसे ब्याज प्राप्त होता है तथा आवश्यकता पड़ने पर वह धनराशि निकाल सकता है।

उनके दादा जी ने सेवानिवृत्ति के बाद ₹10 लाख की राशि पाँच वर्ष की निश्चित अवधि के लिए बैंक में जमा कर दी ताकि उन्हें अधिक ब्याज दर प्राप्त हो सके। वे इस अवधि के दौरान राशि नहीं निकालते।

हाल ही में अदिति ने दूसरे शहर में स्थित एक निर्माता से ₹8 लाख मूल्य की मशीनरी खरीदी। चूँकि भुगतान तत्काल करना था और राशि भी अधिक थी, इसलिए उसने ऐसी इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण प्रणाली का उपयोग किया जो वास्तविक समय (Real Time) में लेन-देन का निपटान करती है। कुछ दिनों बाद उसने पैकेजिंग आपूर्तिकर्ता को ₹35,000 का भुगतान एक अन्य इलेक्ट्रॉनिक अंतरण सुविधा के माध्यम से किया, जो एक बैंक खाते से दूसरे बैंक खाते में धन हस्तांतरण की अनुमति देती है।

उपरोक्त स्थिति के आधार पर निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

- अदिति द्वारा खोले गए बैंक खाते के प्रकार की पहचान कीजिए। इस खाते की एक विशेषता लिखिए। (1)
- कुनाल द्वारा उपयोग किए जा रहे बैंक खाते के प्रकार की पहचान कीजिए। इसका एक लाभ बताइए। (1)
- दादा जी द्वारा चुने गए खाते का नाम लिखिए। यह उनके लिए उपयुक्त क्यों है? (1)
- ₹8 लाख के अंतरण के लिए अदिति द्वारा उपयोग की गई इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण प्रणाली की पहचान कीजिए। एक कारण लिखिए। (1)
- ₹35,000 के अंतरण हेतु उपयोग की गई इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण सुविधा की पहचान कीजिए। (1)
- प्रश्न में उल्लिखित दोनों इलेक्ट्रॉनिक निधि अंतरण प्रणालियों में किसी एक आधार पर अंतर स्पष्ट कीजिए। (1)