CAREERINDIA

Series #CDBA

SET-4

प्रश्न-पत्र कोड
Q.P. Code **35**

रोल नं.
Roll No.

परीक्षार्थी प्रश्न-पत्र कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।
Candidates must write the Q.P. Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **15** हैं ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **30** प्रश्न हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए प्रश्न-पत्र कोड को परीक्षार्थी उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- **कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, उत्तर-पुस्तिका में 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 परीक्षार्थी 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.
- Please check that this question paper contains **30** questions.
- Q.P. Code 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 write down the serial number of the question in the answer-book 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 candidates will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

व्यवसाय के तत्त्व (वाणिज्य)
ELEMENTS OF BUSINESS
(Commerce)

निर्धारित समय : 3 घण्टे
Time allowed : 3 hours

अधिकतम अंक : 70
Maximum Marks : 70

www.careerindia.com

CAREERINDIA

सामान्य निर्देश :

(i) *इस प्रश्न-पत्र में* ***30*** *प्रश्न हैं ।* ***सभी*** *प्रश्न अनिवार्य हैं ।*

(ii) *प्रश्न* ***1-18*** *प्रत्येक* ***1*** *अंक का है ।*

(iii) *प्रश्न* ***19-22*** *प्रत्येक* ***3*** *अंक का है ।*

(iv) *प्रश्न* ***23-26*** *प्रत्येक* ***4*** *अंक का है ।*

(v) *प्रश्न* ***27-30*** *प्रत्येक* ***6*** *अंक का है ।*

1. विनिर्माताओं के दृष्टिकोण से बिक्री संवर्धन महत्त्वपूर्ण है क्योंकि इससे ________ होता/होती हैं । **1**

 (a) लाभ वृद्धि

 (b) सस्ती दरों पर उत्पाद उपलब्ध

 (c) गुणवत्ता एवं सुविधाओं की जानकारी

 (d) लोगों का जीवन स्तर ऊँचा

2. एक संयुक्त स्टॉक कंपनी के निदेशक मंडल का चुनाव ________ के द्वारा किया जाता है । **1**

 (a) सामान्य जनता (b) सरकारी निकाय

 (c) शेयरधारकों (d) कर्मचारियों

3. सीमा और दया दो बहनें हैं जो अपना घरेलू टी.वी. सेट लाभ पर बेचती हैं, यह ________ है । **1**

 (a) पेशा (b) व्यापार

 (c) गैर-आर्थिक गतिविधि (d) आर्थिक गतिविधि

4. भूकंप किस प्रकार के जोखिम के अंतर्गत आता है ? **1**

 (a) प्राकृतिक (b) मानव

 (c) आर्थिक (d) भौतिक

www.careerindia.com

CAREERINDIA

General Instructions :

(i) *This question paper contains **30** questions. **All** questions are compulsory.*

(ii) *Q. **1** to **18** carry **1** mark each.*

(iii) *Q. **19** to **22** carry **3** marks each.*

(iv) *Q. **23** to **26** carry **4** marks each.*

(v) *Q. **27** to **30** carry **6** marks each.*

1. Sales promotion is important from the point of view of manufacturers because it **1**

   (a) increases profit.

   (b) provides products at cheaper rates.

   (c) informs about quality and features.

   (d) raises the standard of living for the people.

2. The Board of Directors of a joint stock company is elected by **1**

   (a) General Public (b) Government bodies

   (c) Shareholders (d) Employees

3. Seema and Daya are two sisters who sell their domestic T.V. set at a profit. This is a/an **1**

   (a) Profession (b) Business

   (c) Non-economic activity (d) Economic activity

4. Earthquake comes under which type of risk ? **1**

   (a) Natural (b) Human

   (c) Economic (d) Physical

www.careerindia.com

CAREERINDIA

5. "यदि किसी व्यवसाय में गिरावट आती है तो लेनदार अपना बकाया न केवल व्यावसायिक संपत्तियों से, अपितु मालिक की व्यक्तिगत संपत्तियों से भी वसूल कर सकते हैं।"

एकल स्वामित्व की कौन सी विशेषता यहाँ लागू होती है ? **1**

(a) त्वरित गठन
(b) असीमित दायित्व
(c) कोई नियंत्रण नहीं
(d) कोई अलग इकाई नहीं

6. ________ रोज़गार की विशेषता नहीं है। **1**

(a) दूसरों के लिए कार्य
(b) नियम और शर्तें
(c) निश्चित आय
(d) सेवा का मकसद

7. एक व्यक्ति ________ के आधार पर साझेदारी फर्म में रुचि (हित) प्राप्त कर सकता है। **1**

(a) समझौता
(b) असीमित दायित्व
(c) करीबी दोस्ती
(d) पारिवारिक संबंध

8. मौखिक संचार का उदाहरण ________ है। **1**

(a) पत्र
(b) ई-मेल
(c) दूरभाष
(d) फैक्स

अथवा

ऋण या उधार के माध्यम से जुटाया गया धन ________ है।

(a) उधार ली गई धनराशि
(b) स्वामी समता
(c) अंश पूँजी
(d) स्थिर पूँजी

www.careerindia.com

CAREERINDIA

5. "If business fails, then the creditors can recover their dues not only from the business assets, but also from the personal assets of the proprietor". Which feature of sole proprietorship is applied here ? **1**

(a) Quick formation (b) Unlimited liability

(c) No control (d) No separate entity

6. _________ is not a feature of employment. **1**

(a) Work for others (b) Terms and conditions

(c) Fixed income (d) Service motive

7. A person can acquire interest in partnership firm on the basis of **1**

(a) Agreement (b) Unlimited liability

(c) Close friendship (d) Family relationship

8. Example of oral communication is **1**

(a) Letter (b) E-mail

(c) Telephone (d) Fax

OR

Funds raised through loans or borrowings are _________.

(a) Borrowed funds (b) Owner's equity

(c) Share capital (d) Fixed capital

www.careerindia.com

CAREERINDIA

9. दिल्ली दुग्ध योजना आऊटलेट्स __________ का एक उदाहरण है । **1**

(a) कबाड़ की दुकान
(b) एकाधिक दुकान
(c) मेल आदेश व्यवसाय
(d) जनरल स्टोर

अथवा

__________ से सामान खरीदने के लिए कम्प्यूटर का ज्ञान आवश्यक है ।

(a) मॉल
(b) सुपर बाज़ार
(c) ऑन लाईन शॉपिंग
(d) दूरभाष

10. जोखिम उठाने के लिए व्यवसाय को जो पुरस्कार मिलता है, उसका नाम बताएँ । **1**

(a) बाजार उपस्थिति
(b) ख्याति
(c) लाभ
(d) अधिक व्यवसाय

अथवा

किराया खरीद प्रणाली के तहत समझौता कभी भी __________ किया जा सकता है ।

(a) नवीकृत
(b) पंजीकृत
(c) समाप्त
(d) पृष्ठांकित

11. उद्योगों की व्यापक श्रेणियों के अन्तर्गत तेल रिफाइनरी और चीनी मिल किसके अन्तर्गत आते हैं ? **1**

(a) प्राथमिक
(b) द्वितीयक
(c) तृतीयक
(d) बैंकिंग

www.careerindia.com

CAREERINDIA

9. Delhi Milk Scheme Outlets are an example of **1**

(a) Junk order shop (b) Multiple shop

(c) Mail order business (d) General store

OR

Knowledge of computers is required to buy goods through ________.

(a) Malls (b) Super bazar

(c) On-line shopping (d) Telephone

10. Name the reward which business gets to bear the risk : **1**

(a) Market standing (b) Goodwill

(c) Profit (d) More business

OR

Under hire purchase system, the agreement can be ________ at any time.

(a) renewed (b) registered

(c) terminated (d) endorsed

11. Which of the broad categories of industries covers oil refinery and sugar mills ? **1**

(a) Primary (b) Secondary

(c) Tertiary (d) Banking

www.careerindia.com

CAREERINDIA

12. संचार दो या दो से अधिक व्यक्तियों के बीच सूचनाओं का निरंतर ________ द्वारा आदान-प्रदान है । **1**

(a) प्रयास
(b) प्रतिक्रिया
(c) इशारे
(d) चाल

13. जब कोई व्यक्ति थोक में सामान खरीदना चाहता है तो उसके लिए खरीदारी का सबसे अच्छा तरीका होगा : **1**

(a) निरीक्षण द्वारा खरीद
(b) नमूने द्वारा खरीद
(c) विवरण के अनुसार खरीदारी
(d) निकटतम खुदरा विक्रेताओं से खरीदारी

14. विज्ञापन के इलेक्ट्रॉनिक मीडिया में शामिल है **1**

(a) होर्डिंग
(b) वाहन प्रदर्शन
(c) इंटरनेट
(d) पोस्टर

15. व्यापार का वह प्रकार जो पूर्णतः विज्ञापन पर निर्भर होता है __________ कहलाता है। **1**

(a) विभागीय भंडार (स्टोर)
(b) मेल आदेश व्यवसाय
(c) सहकारी भंडार
(d) एकाधिक भंडार

www.careerindia.com

CAREERINDIA

12. Communication is sharing of information between two or more persons, with continuous _________. **1**

(a) efforts (b) feedbacks

(c) gestures (d) movements

13. When a person wants to buy goods in bulk, the best mode of purchase for him will be : **1**

(a) Purchase by inspection

(b) Purchase by sample

(c) Purchase by description

(d) Purchase from the nearest retailers

14. Electronic media for advertising include : **1**

(a) Hoardings (b) Vehicular displays

(c) Internet (d) Poster

15. The type of trade which is totally dependent upon advertisement is called : **1**

(a) Departmental store

(b) Mail order business

(c) Co-operative store

(d) Multiple store

www.careerindia.com

CAREERINDIA

16. यह (भंडार) स्टोर अधिकतर उपभोक्ताओं के एक समूह द्वारा नियंत्रित होते हैं **1**

(a) एकाधिक दुकानें (b) विभागीय भंडार

(c) सुपर बाजार (d) बड़ी दुकानें

17. यह एक ही उत्पाद शृंखला की विभिन्न किस्में बेचता है। **1**

(a) विविधता भंडार (b) सुपर बाजार

(c) विशिष्टता भंडार (d) एकल रेखा भंडार

18. 'प्रेषण नोट' को '_________ पत्र' भी कहा जाता है। **1**

(a) निरीक्षण (b) सलाह

(c) क्रेडिट आधार (d) प्रेषण

www.careerindia.com

19. सुधा पब्लिशिंग हाऊस एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी थी, प्रकाशन व्यवसाय तेजी से बढ़ रहा था और माँग बहुत अधिक थी, पूरे देश में अपनी शाखाएँ और मुद्रण आधार स्थापित करने के लिए इसे भारी निवेश की आवश्यकता थी। बोर्ड के सदस्य निवेश आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए जनता को हिस्सेदारी देने की पेशकश करने के बारे में सोच रहे थे।

उपरोक्त के आधार पर निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर दीजिए : **1 + 2 = 3**

(a) संगठन के उस स्वरूप की पहचान कीजिए जिसके बारे में बोर्ड के सदस्य सोच रहे थे।

(b) यदि यह स्वरूप कंपनी द्वारा स्वीकार कर लिया जाता है तो कौन से दो लाभ प्राप्त होंगे ?

CAREERINDIA

16. These stores are mostly controlled by a group of consumers. **1**

(a) Multiple shops (b) Departmental store

(c) Super bazar (d) Large shops

17. It sells different variety of the same product line. **1**

(a) Variety store (b) Super bazar

(c) Speciality store (d) Single line store

18. A 'dispatch note' is also known as 'Letter of ________' **1**

(a) Inspection (b) Advice

(c) Credit basis (d) Dispatch

19. Sudha Publishing House was a Private Limited Company. The publishing business was growing by leaps and bounds. The demand was huge. It required huge investment to set up its branches and printing base all over the country. The board members were thinking to offer shares to public to meet investment requirements.

On the basis of above case, answer the following questions : **1 + 2 = 3**

(a) Identify the form of organisation, which board members are thinking of.

(b) Which two benefits would be availed, if this form is accepted by the company ?

www.careerindia.com

CAREERINDIA

20. निम्नलिखित स्थिति को पढ़ें और दिए गए प्रश्न का उत्तर दें : **3**

एक फार्मास्युटिकल कंपनी के पूर्वाधिकार अंशों के आगामी सार्वजनिक निर्गम के बारे में समाचार-पत्र में एक विज्ञापन पढ़ने के बाद दीपांशु ने उस निर्गम में पैसा लगाने का मन बनाया, बाद में उसने अपने मित्र चित्कर्ष, जो एक स्टॉक ब्रोकर है, के साथ अपनी योजना पर चर्चा की । चित्कर्ष ने इसके विपरीत उन्हें इसके बजाय समता अंशों में निवेश करने की सलाह दी । पूर्वाधिकार अंशों की अपेक्षा समता अंशों में निवेश करने के कोई तीन कारण बताइए ।

21. यदि लेन-देन में नियमितता नहीं है तो गतिविधि को व्यवसाय नहीं कहा जा सकता । क्या आप इससे सहमत हैं ? अपने उत्तर के समर्थन में कारण दीजिए । **3**

22. "बिक्री और खरीद हमेशा साथ-साथ चलते हैं ।" दिए गए कथन के संदर्भ में खरीद और बिक्री की अवधारणा पर चर्चा कीजिए । **3**

23. "किस्त भुगतान प्रणाली के माध्यम से बिक्री" का क्या अर्थ है ? **4**

24. राहुल एक प्रोजेक्ट मैनेजर है, वह अकसर अपने कर्मचारियों को निर्देश देने के लिए अपने कार्यालय फोन का उपयोग करता है क्योंकि "टेलीफोन मौखिक संचार का एक अत्यंत लोकप्रिय साधन है" क्या आप इससे सहमत हैं ? कारण सहित बताइए । **4**

25. जयंत एक कंपनी के रूप में व्यवसाय शुरू करने का इरादा रखते हैं, लेकिन उन्हें कंपनी के बारे में कोई जानकारी नहीं है । कंपनी के संदर्भ में उसका निम्नलिखित मार्गदर्शन करें : **4**

(i) पूर्ववर्ती उत्तराधिकार

(ii) सामान्य मुहर

(iii) कृत्रिम व्यक्ति

(iv) देनदारी

www.careerindia.com

CAREERINDIA

20. Read the following case and answer the question given : **3**

After reading an advertisement in the newspaper about an upcoming public issue of preference shares of a pharmaceutical company, Deepanshu made up his mind to invest money in that issue. Later on, he discussed his plan with his friend Chitkarsh who is a stock broker. Chitkarsh on the contrary advised him to invest in equity instead.

Give any three reasons to invest in equity and not in preference shares.

21. If there is no regularity in dealings, an activity cannot be called business. Do you agree ? Give reason in support of your answer. **3**

22. "Sale and Purchase always go together". Discuss the concept of Purchase and Sale in the light of the given statement. **3**

23. What is meant by "Sale through Instalment Payment System" ? **4**

24. Rahul is a Project manager, he often uses his office phone to give instructions to his employees because "Telephone is a very popular form of oral communication." Do you agree ? Give reasons. **4**

25. Jayant intends to start a business in the form of a company. But he has no idea about the company. Guide him about the following with reference to a company : **4**

(i) Perpetual succession (ii) Common seal

(iii) Artificial person (iv) Liability

www.careerindia.com

26. विक्रय संवर्धन की किन्हीं दो तकनीकों को प्रत्येक के उदाहरण सहित समझाइए। **4**

27. उत्पादन से पहले एक निर्माता द्वारा की जाने वाली गतिविधियों का वर्णन कीजिए। **6**

28. संचार के उस साधन का नाम बताइए और समझाइए जिसमें आने वाली टेलीफ़ोन कॉलों को प्राप्त करने और उनका उत्तर देने की कम्प्यूटर आधारित प्रणाली का उपयोग किया जाता है। **6**

29. "रीता और सीता ने खिलौने बनाने और बेचने के लिए एक संयुक्त स्टॉक कंपनी की स्थापना की।" व्यावसायिक संगठन के इस स्वरूप को पहचानें। व्यावसायिक संगठन के इस स्वरूप की किन्हीं पाँच विशेषताओं को समझाइए। **6**

30. मेल ऑर्डर के माध्यम से सामान खरीदने की प्रक्रिया की रूपरेखा बताएँ। **6**

CAREERINDIA
www.careerindia.com

CAREERINDIA

26. Explain any two techniques of Sales promotion, with an example of each. **4**

27. Describe the activities undertaken by a producer before production. **6**

28. Name and explain the means of communication in which a computer based system of receiving and responding to incoming telephone calls is used. **6**

29. "Rita and Sita established a joint stock company to manufacture and sell toys". Identify this form of business organisation. Explain any five features of this form of business organisation. **6**

30. Outline the procedure for buying goods through Mail order. **6**

www.careerindia.com

www.careerindia.com