

Series ONS

SET-4

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 **12** 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 **12** 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
Time allowed : 3 hours

अधिकतम अंक : 70
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 - I 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।
- (viii) प्रश्न संख्या 22 से 24 तक दीर्घ-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) There are total 24 Questions in all.
- (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-I 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) Answers should be brief and to the point.
- (x) Please write down the serial number of the question before attempting it.

1. 'पर्यावरण अवलोकन' से क्या अभिप्राय है? 1
What is meant by 'Environmental Scanning' ?
2. एक 'सहकारी संगठन' को परिभाषित कीजिए। 1
Define a 'Co-operative Organisation'.
3. 'उपयोगिता-वृद्धि कर' तथा 'बिक्री कर' में अन्तर्भेद कीजिए। 1
Differentiate between 'Value-Added-Tax' and 'Sales Tax'.
4. विशाल एक नए उद्यमी अभिनव के साथ उत्पादन-प्रबन्धक के रूप में कार्य कर रहा था। कार्य के निर्विघ्न एवं समन्वित प्रवाह के लिए उसे बहुत से तत्वों की ओर ध्यान देना होता था। उत्पादों की पूर्व निश्चित गुणवत्ता को सुनिश्चित करने के लिए उसे निष्पादन की निर्धारित मानदण्डों से तुलना करनी होती थी।
उपरोक्त चर्चित उस घटक की पहचान कर उसका उल्लेख कीजिए जो 'व्यावसायिक योजना' के एक तत्व से सम्बन्धित है। 1
Vishal was working with Abhinav, a new entrepreneur, as a Production Manager. For smooth and co-ordinated flow of work he had to pay attention towards various elements. To ensure predetermined quality of products he had to compare the performance with established standards.
Identify and state the element being discussed above which is related to one of the components of a 'Business Plan'.
5. 'विपणन-मिश्र' को परिभाषित कीजिए। 1
Define 'Marketing - Mix'.
6. उद्यमियों के दृष्टिकोण से स्टॉक-एक्सचेंज के महत्व के किन्हीं दो बिन्दुओं का उल्लेख कीजिए। 2
State any two points of importance of Stock-Exchange from the view point of entrepreneurs.
7. लक्ष्य-निर्धारण के किन्हीं दो नियमों को समझाइए। 2
Explain any two rules for goal-setting.

8. एक व्यावसायिक योजना का वर्णन करते समय ऐसी किन्हीं चार मदों का उल्लेख कीजिए जिनका उल्लेख उनकी भौतिक आधारभूत संरचना में होना चाहिए। 2

State any four items of physical infrastructure that should be mentioned in the description of a business plan.

9. एक उद्यमी पंकज ने एल.ई.डी. बल्बों को बेचने के लिए एक नई वेबसाइट 'सेवो इलेक्ट्रिसिटी' शुरू की। पहले वर्ष उसने ₹ 100 प्रति बल्ब की दर से 2400 बल्बों की बिक्री की। उसके एक आदेश देने और बल्बों को प्राप्त करने की प्रति आदेश लागत ₹ 500 है। यदि 'मितव्ययी आदेश मात्रा' 200 बल्ब है तो उसकी प्रति वर्ष स्टॉक धारक लागत ज्ञात कीजिए। 2

Pankaj an entrepreneur started a new website 'SAVO ELECTRICITY' to sell LED bulbs. In the first year he sold 2400 bulbs at the rate of ₹ 100 each. His cost of placing an order and receiving the bulbs is ₹ 500 per order. If the Economic Order Quantity is 200 bulbs, find out the inventory holding cost per year.

10. एक युवा, विपुल, व्यवसाय प्रारंभ करना चाहता है। वह इस बारे में आश्वस्त नहीं है कि उसे किस प्रकार का व्यवसाय आरंभ करना चाहिए। उसके मित्रों ने उसे सलाह दी कि वह इसके लिए पेशेवरों से सहायता लें। उसने एक पेशेवर से सम्पर्क किया जिसने उद्योगों के बारे में जानकारी देने व उनके प्रतिवेदन देने के लिए विपुल से बड़ी राशि की माँग की। अतः उसने यह निर्णय लिया कि वह स्वयं प्रतिवेदनों की खोज करेगा तथा उद्योगों के बारे में जानकारी प्राप्त करेगा। उसने विभिन्न वेबसाइट्स पर नियमित रूप से आवश्यक सूचना एवं प्रतिवेदन देखने शुरू किए। उसने लोगों के साथ यह जानने के लिए कि भविष्य में वे कौन-से उत्पादों का उपयोग करेंगे विचार विमर्श भी किया। साथ ही अविरत प्रवृत्तियों की पहचान के लिए उसने व्यापारिक मेलों, मॉलस् तथा प्रदर्शनियों इत्यादि का भी दौरा किया। 2

विपुल 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 विपुल को व्यवसाय प्रारंभ करने में सहायता करेगा।

A young man, Vipul, wants to start a business. He is not sure of the type of business he should start. His friends suggested him to seek the help of professionals. He contacted a professional who asked Vipul 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 started looking for the required information and reports on different web-sites regularly. He also interacted with people for the type of products they would like to use in future. In addition to this he visited trade fairs, malls, exhibitions etc. to assess the on-going trends.

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

11. 'नवप्रवर्तन' का अर्थ दीजिए। नवप्रवर्तन प्रक्रिया के घटकों का उल्लेख कीजिए। 3

Give the meaning of 'Innovation'. State the elements in the innovation process.

12. एक अविभाजित हिन्दू पारिवारिक व्यवसाय का प्रचालन आरंभ करने से पूर्व इसके कर्ता को कुछ वैधानिक औपचारिकताओं को पूरा करना होता है। ऐसी किन्हीं तीन वैधानिक औपचारिकताओं को समझाइए। 3

Before operationalisation of a Hindu Undivided Family Business, its Karta has to fulfil certain legal formalities. Explain any three such legal formalities.

13. बिगुल चतुर्वेदी ने अपने भाई के साथ स्कूल बैग बनाने का व्यवसाय शुरू 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 1000 बैग बेचने में सफल हुए। लेकिन उन्होंने कोई लाभ अर्जित नहीं किया। दोनों बहुत 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। 3

(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?

Bigul Chaturvedi started a school bag 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 1,000 bags 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 ललित 'पी-फैन' ब्राण्ड नाम के साथ सुवाह्य पंखों का उत्पादन कर रहा है। इन पंखों की बहुत माँग है। उसने पाया कि इस पंखे की प्रति इकाई उत्पादन लागत ₹ 800 है तथा वह इसे प्रति-इकाई ₹ 1,000 में बेच सकता है। बाज़ार में अन्य प्रतियोगी इसी प्रकार के पंखे को ₹ 1,200 की दर से बेच रहे हैं। ललित का उद्देश्य छोटी अवधि के लिए लाभ अर्जित करना नहीं है अपितु बाज़ार के एक बड़े भाग को अपने अधिकार में लेना है। उसकी अपेक्षा है कि कम मूल्य के कारण उपभोक्ता नए ब्राण्ड की ओर आकर्षित होंगे।
बाज़ार पर अपने अधिकार के लिए ललित द्वारा अपनाई गई मूल्य-विधि की पहचान कीजिए। इस विधि के किन्हीं दो लाभों का भी उल्लेख कीजिए।
- 3

Lalit a small entrepreneur is manufacturing portable fans with the brand name 'P-FAN'. These fans are in great demand. He finds that the cost of production of per unit of the fan is ₹ 800 and he can sell the same at ₹ 1,000 per fan. The competitors in the market are selling this type of fan at the rate of ₹ 1,200. Lalit's objective is not to earn profit in the short-run but to capture the largest market share. His expectation is that the customers will be attracted towards the new brand because of lower price.
Identify the method of pricing adopted by Lalit to capture the substantial portion of the market. Also state any two advantages of this method of pricing.

15. निम्नलिखित सूचना पेन, स्कैच पेन तथा ज्यामिति बॉक्स के विक्रय-मिश्र से सम्बन्धित है।
- 3

उत्पाद	पेन	स्कैच पेन	ज्यामिति बॉक्स
विक्रय मूल्य प्रति इकाई (₹ में)	40	45	75
परिवर्तनशील लागत प्रति-इकाई (₹ में)	22	30	40
विक्रय-मिश्र प्रतिशत	20%	20%	60%

कुल स्थायी लागत है - ₹ 90,000

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

Following information is related to sales-mix of Pen, Sketch Pen and Geometry box.

Product	Pen	Sketch Pen	Geometry box
Sales Price Per Unit (in ₹)	40	45	75
Variable Cost Per Unit (in ₹)	22	30	40
Sales -Mix Percentage	20%	20%	60%

Total Fixed cost is - ₹ 90,000

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।

“All business planned 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 concept.

3
17.

अंकित, 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 अगर वह भारत में व्यवसाय चालू रखना चाहता है तो उसे अपनी कारों में 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 पर्यावरण घटकों की पहचान कीजिए।

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

3

Ankit 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 zeroes 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 Ankit tried to communicate to the Indian society.

18. किसी उद्यम से सम्बन्धित व्यावसायिक वातावरण को समझने के किन्हीं चार लाभों का उल्लेख कीजिए। 4

State any four benefits of understanding the business environment relevant to an enterprise.

19. वितरण माध्यमों का चयन करते समय ध्यान में रखे जाने वाले बाजार से सम्बन्धित किन्हीं चार कारकों को समझाइए। 4

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

20. स्वाति तथा दिव्या पेशेवर फैशन डिजाइनर हैं तथा मित्र भी हैं। स्वाति कलकत्ता में रहती है जबकि दिव्या बिहार के एक गाँव में रहती है। प्रचलित फैशन के अनुरूप अपने कपड़े सिलवाने के लिए गाँव की युवतियाँ पास के कस्बे में जाती थीं। इससे दिव्या को गाँव में एक बुटीक प्रारंभ करने का विचार आया। उसने इस बारे में स्वाति से चर्चा की जो पहले से ही कलकत्ता में एक बुटीक चला रही थी और अच्छा लाभ अर्जित कर रही थी। स्वाति ने बुटीक की स्थापना के लिए दिव्या का मार्गदर्शन किया। बुटीक प्रारंभ करने से पहले दिव्या ने अपने गाँव की सिलाई जानने वाली युवतियों को प्रशिक्षित किया। इतना ही नहीं उसने युवतियों की मदद करने के लिए गाँव की उन महिलाओं को भी बुलाया जो कि अपने घरों में बेकार बैठी हुई थीं ताकि वे कपड़े काटने, तुरपाई करने, बटन लगाने तथा दूसरी सम्बन्धित गतिविधियों में सहायता कर सकें। गाँव की सभी महिलाएँ बहुत खुश थीं क्योंकि अब उन्होंने धन अर्जित करना आरंभ 4

कर दिया था तथा वे अपने परिवारों की आर्थिक सहायता कर रही थीं। दिव्या ने भी अच्छा लाभ अर्जित करना प्रारंभ कर दिया। स्वाति की ख्याति भी उसके अच्छे कार्य और उपभोक्ता संतुष्टि के कारण बढ़ रही थी। अधिक लाभ अर्जित करने के लिए उसने पड़ोस के इलाके में चार नए बुटीक खोले। जो टीम इन बुटीकों का प्रबन्धन कार्य कर रही थीं वे कुशल नहीं थीं। बहुत से उपभोक्ताओं ने सिलाई की गुणवत्ता तथा डिज़ाइन इत्यादि के लिए प्रयुक्त सामग्री की शिकायत की। स्वाति बहुत व्यस्त थी और वह नए बुटीकों की गतिविधियों को नियन्त्रित नहीं कर पा रही थी। इसके कारण पुराने बुटीक की छवि भी खराब हो गई और परिणामस्वरूप उसके लाभ में कमी आनी शुरू हो गई। कुछ महीनों के बाद उसका व्यवसाय विफल हो गया और उसको सभी बुटीक बंद करने पड़े।

उपरोक्त अनुच्छेद के आधार पर स्वाति के बुटीकों के विफल होने के किन्हीं दो कारणों को पहचानिए एवं समझाइए। ऐसे दो मूल्यों का भी उल्लेख कीजिए जिन्हें दिव्या ने समाज को सम्प्रेषित किया है।

Swati and Divya are professional fashion designers and are friends also. Swati lives in Calcutta whereas Divya lives in a village in Bihar. The young girls of the village used to get their clothes stitched as per the prevailing fashion from the near-by town. This gave Divya an idea to start a boutique in the village. She discussed about it with Swati who was already running a boutique in Calcutta and earning good profits. Swati guided Divya for setting the boutique. Before starting the boutique Divya trained young girls of her village who knew stitching. Not only this, she called the women of her village who were sitting idle at their homes to help the young girls in cutting, hamming, putting buttons and other small related activities. All the women of the village were happy as they started earning and were economically helping their families. Divya also started earning good profits. The goodwill of Swati was also increasing because of her good work and customer satisfaction. For earning more profits she opened four new boutiques in the near-by areas. The teams who were managing these boutiques were not efficient. Many customers complained about the quality of stitching and the material used for designing etc. Swati was very busy and could not control the activities of the new boutiques. It also damaged the image of the old boutique and resulted into declining of her profit. After few months her business failed and she had to shut-down all the boutiques.

Based on the above paragraph, identify and explain any two causes of failure of Swati's boutiques. State any two values which Divya communicated to the society.

21. एक उद्यमी, नीरज, हिमाचल प्रदेश के एक सुंदर गाँव में रहता है। यह गाँव अपनी प्राकृतिक सुंदरता के लिए बहुत प्रसिद्ध था लेकिन बहुत कम लोग इसके बारे में जानते थे। उद्यमीय झुकाव के कारण वह सदैव सुअवसरों को ढूँढने का प्रयास करता था। गाँव के लोग बहुत ही गरीब थे क्योंकि वे ज्यादातर खेती पर निर्भर थे। नीरज ने सांस्कृतिक केन्द्र, रेस्तराँ एवं अन्य सुविधाओं के साथ गाँव में 'छुट्टियाँ बिताने के लिए एक रिसॉर्ट' शुरू करने के बारे में सोचा। सभी गाँव वाले नीरज 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। नीरज को इस परियोजना के लिए ₹ 3 करोड़ की पूंजी की आवश्यकता थी।

- (अ) उस विशिष्ट वित्तीय संस्थान का नाम बताइए जिसे नीरज को अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु सम्पर्क करना चाहिए।
- (ब) उस 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 नीरज समाज को सम्प्रेषित करना चाहता है।

Neeraj, an entrepreneur, is living in a beautiful village of Himachal Pradesh. This village was very famous for its natural beauty but very few people knew 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 farming. Neeraj thought of starting a 'Holiday Resort' with cultural centre, restaurant and other facilities in the village. All the villagers agreed and supported Neeraj for this project. They agreed to co-operate to make this project a success. Neeraj needed capital of ₹ 3 crores for this Project.

- (a) Name the specialised financial institution, which Neeraj 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 Neeraj wants to communicate to the society.

22. राजीव ने अभी-अभी अपनी बी.टेक 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। राजीव ने अपने विचार कुछ मित्रों के साथ साझा किए और उन सभी ने मिलकर यह निर्णय लिया कि विद्युत उत्पादन का व्यवसाय आरंभ किया जाए। उन्होंने विभिन्न विधियों का परीक्षण किया और अन्ततः 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 राजीव 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।

Rajeev has just completed his B.Tech and wants 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. Rajeev 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 Rajeev and his friends.
- (b) Also explain two other sources of Idea fields with the help of example.

23. 'सन-कार्स लिमिटेड' कारों का उत्पादन करती है। यह प्रत्येक नए मॉडल में नए एवं अद्वितीय विशेषताओं को जोड़ने के लिए प्रसिद्ध है। इस बार कम्पनी ने 'सोलरो' नाम की एक नई कार बाजार में उतारी है जिसे हाइड्रो-कार्बन ईंधन की आवश्यकता नहीं है। यह सौर ऊर्जा से चलती है तथा इसे चार्ज करने में कम समय लगता है। ईंधन के अतिरिक्त इससे बिजली की बचत भी होती है। इन सभी गुणों के कारण कार बाजार में बहुत प्रसिद्ध हो गई 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।

‘Sun-Cars Ltd’ is a manufacturer of cars. It is famous for adding new and unique features in every new model. This time the company launched a car ‘Solaro’ which does not require hydro-carbon fuel. It is run by solar energy and takes less time in charging. Besides saving fuel it saves electricity also. Because of these qualities the car was a big hit in the market.

- (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.