



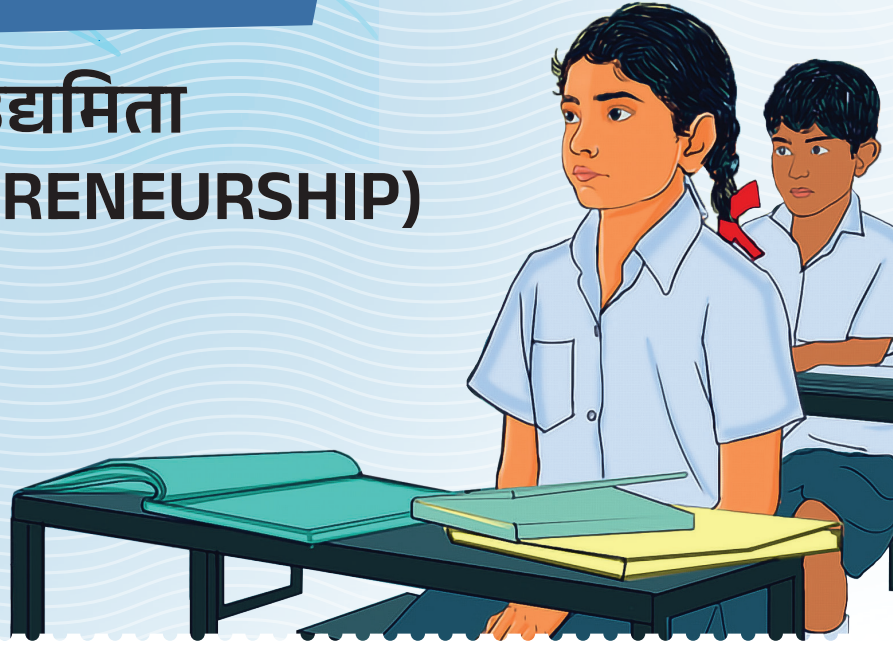
प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक

Question Bank-Cum-Answer Book

2023

Class-12

उद्यमिता
(ENTREPRENEURSHIP)



झारखण्ड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची
Jharkhand Council of Educational Research and Training, Ranchi

प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक
Question Bank-Cum-Answer Book

Class - 12

उद्यमिता
Entrepreneurship



2023

झारखण्ड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची
Jharkhand Council of Educational Research and Training, Ranchi

© झारखंड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची, झारखंड

सर्वाधिकार सुरक्षित

- ◆ प्रकाशक की पूर्व अनुमति के बिना इस पुस्तक के किसी भाग को छापना तथा इलेक्ट्रॉनिकी, मशीनी, छायाप्रतिलिपि अथवा किसी अन्य विधि से पुनः प्रयोग द्वारा उसका संग्रहण अथवा प्रसारण वर्जित है।
- ◆ प्रकाशक की पूर्व अनुमति के बिना यह पुस्तक अपने मूल आवरण या जिल्द के साथ अथवा किसी अन्य प्रकार से व्यापार द्वारा उधारी या किराए पर न दी जाएगी, न बेची जाएगी।
- ◆ क्रय-विक्रय दण्डनीय अपराध

झारखंड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची, झारखंड द्वारा प्रकाशित

प्राक्कथन

बच्चों के लिए निर्धारित अधिगम प्रतिफल प्राप्त करने का मार्ग सरल एवं सुगम होना आवश्यक है। इस उद्देश्य को ध्यान में रखते हुए झारखंड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची, झारखंड के द्वारा कक्षा 12 के सभी विषयों के लिए प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक का निर्माण बच्चों के अधिगम कौशल को सुगमतापूर्वक विकसित करने एवं झारखंड अधिविद्य परिषद् द्वारा आयोजित वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा के लिए उन्हें तैयार करने के उद्देश्य से किया गया है। इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक में सरल भाषा एवं रुचिकर ढंग से विषय-वस्तु को स्पष्ट करते हुए प्रश्नोत्तर दिए गए हैं। इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक के माध्यम से बच्चों में न केवल ज्ञानजन्य प्रतिभा का विकास होगा बल्कि आज के इस प्रतियोगिता के दौर में भी वे अनुकूल सफलता पाएंगे। हमारे प्रयत्न की सफलता इस बात पर निर्भर करती है कि विद्यालय के शिक्षकवृन्द बच्चों की कल्पनाओं के साथ कितना जुड़ पाते हैं और विभिन्न प्रकार के प्रश्नोत्तरों को सीखने-सिखाने के दौरान अपने अनुभवों के साथ-साथ बच्चों के विचारों के साथ कैसे सामंजस्य बनाते हैं।

इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक में झारखंड अधिविद्य परिषद् द्वारा आयोजित वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा में पूछे जाने वाले प्रश्नों के विविध प्रकारों यथा- बहुवैकल्पिक, अतिलघु उत्तरीय, लघु उत्तरीय एवं दीर्घ उत्तरीय प्रश्न आदि के अंतर्गत पर्याप्त मात्रा में प्रश्नोत्तर समाहित किए गए हैं ताकि इसके अध्ययन से छात्रों में ना केवल विषय-वस्तु की समझ विकसित हो बल्कि उन्हें सीखने के प्रतिफल की भी प्राप्ति हो, साथ ही वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा के लिए उनकी अच्छी तैयारी हो सके और वे परीक्षा में बेहतर प्रदर्शन करते हुए सफलता प्राप्त कर सकें।

अंत में मैं इन पुस्तकों के लेखकों के प्रति आभार व्यक्त करता हूँ।

शुभकामनाओं के साथ।

के० रवि कुमार भा.प्र.से.

सचिव

स्कूली शिक्षा एवं साक्षरता विभाग, झारखण्ड

भूमिका

प्रिय शिक्षक एवं विद्यार्थी,

जोहार !

हमें कक्षा 12 के विभिन्न विषयों के प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक से आपका परिचय कराने में प्रसन्नता हो रही है। इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक में झारखण्ड शैक्षिक अनुसन्धान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची द्वारा प्रकाशित पाठ्यपुस्तकों के विषयवार एवं अध्यायवार अधिगम बिन्दुओं को समायोजित करते हुए झारखण्ड अधिविद्य परिषद् द्वारा आयोजित वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा में पूछे जानेवाले प्रश्नों के विविध प्रकारों के अंतर्गत पर्याप्त मात्रा में प्रश्नों का समावेश किया गया है। इस विषय आधारित प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक के निर्माण का उद्देश्य शिक्षण अधिगम प्रक्रिया को और अधिक रुचिकर, सरल एवं प्रभावशाली बनाना तथा विद्यार्थियों को वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा की तैयारियों में सहयोग प्रदान करना है, जिससे सकारात्मक रूप से छात्रों को सीखने के प्रतिफल प्राप्त हों और वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा में वे बेहतर प्रदर्शन कर सकें। राज्य के विभिन्न जिलों से चयनित अनुभवी शिक्षकों के द्वारा इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक का निर्माण किया गया है।

इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक की प्रमुख विशेषताएँ यह हैं कि इनमें प्रश्नों के उत्तर को सरल भाषा में प्रस्तुत करते हुए वैचारिक समझ (Conceptual Understanding) विकसित करने पर जोर दिया गया है। साथ ही इन पुस्तकों में झारखण्ड अधिविद्य परिषद् द्वारा आयोजित वार्षिक इंटरमीडिएट परीक्षा – 2023 के प्रश्नोत्तर को भी समाहित किया गया है। इन पुस्तकों के माध्यम से न केवल विद्यार्थियों की प्रतिभा में निखार आएगा बल्कि वर्तमान समय के प्रतियोगिताओं के इस दौर में वे अनुकूल एवं अपेक्षित सफलता प्राप्त करने में भी सक्षम हो सकेंगे। आशा है कि यह प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक आपको पसंद आएगी एवं आपके लिए उपयोगी सिद्ध होगी।

शुभकामनाओं के साथ।

किरण कुमारी पासी भा.प्र.से.

निदेशक

झारखण्ड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्
राँची, झारखण्ड

पाठकों से अनुरोध

इस प्रश्न बैंक-सह-उत्तर पुस्तक के निर्माण में काफी सावधानियाँ बरती गई हैं। इसके बावजूद यदि किसी प्रकार की अशुद्धियाँ मिले या कोई सुझाव हो तो इस email ID :- jcertquestionbank@gmail.com पर सूचित करें, ताकि अगले मुद्रण में इसे शुद्ध रूप से प्रस्तुत किया जा सके।

प्रश्न बैंक—सह—उत्तर पुस्तक निर्माण समिति

मुख्य संरक्षक

श्री के० रवि कुमार (भा.प्र.से.)

सचिव

स्कूली शिक्षा एवं साक्षरता विभाग, झारखण्ड

संरक्षक

श्रीमती किरण कुमारी पासी (भा.प्र.से.)

निदेशक

झारखण्ड शैक्षिक अनुसन्धान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची

अवधारणा एवं मार्गदर्शन

श्री मुकुंद दास उपनिदेशक (प्र.) झारखण्ड शैक्षिक अनुसन्धान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची	श्री बाँके बिहारी सिंह सहायक निदेशक (अ.) झारखण्ड शैक्षिक अनुसन्धान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची	श्री मसुदी टुडू सहायक निदेशक (अ.) झारखण्ड शैक्षिक अनुसन्धान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची
---	--	---

समन्वय एवं निर्देशन

डॉ० नीलम रानी

संकाय सदस्य, जे.सी.ई.आर.टी., राँची

(टी.जी.टी., सामाजिक विज्ञान, राजकीयकृत उत्क्रमित उच्च विद्यालय पैतानो, जलडेगा, सिमडेगा)

सहयोग

श्री मणिलाल साव

संकाय सदस्य, जे.सी.ई.आर.टी., राँची

(पी.जी.टी. जीव विज्ञान, के. एन. +2 उच्च विद्यालय हरनाद, कसमार, बोकारो)

प्रश्न बैंक निर्माण कार्य समिति

भावना कुमारी

PGT (वाणिज्य)

हंसराज वाधवा +2 हाई स्कूल, नामकुम, राँची

भूमिका लकड़ा

PGT (वाणिज्य)

भवानी शंकर +2 हाई स्कूल, गिंजो ठाकुरगांव, बुढ़मू, राँची

मुकेश कुमार

PGT (वाणिज्य)

राज्यकीयकृत +2 हाई स्कूल, सोसई, मांडर

Jharkhandlab.com

विषय सूची

Sl. No.	Chapters Name	Page No.
Chapter - 1	Sensing and Identification of Enterpreneurial Opportunities उद्दिमितीय साहसिक अवसरों की अनुभूति एवं पहचान	1-12
Chapter - 2	Environment Scanning पर्यावरण अथवा वातावरण का सूक्ष्म अध्ययन	13-19
Chapter - 3	Enterprise Marketing Market Assessment विपणन /बाजार मूल्ययांकन	20-24
Chapter - 4	Identification of Enterpreneurial Opportunities and Feasibility Study उद्दिमितीय/साहसिक सुअवसर की पहचान एवं व्यवहार्यता अध्ययन	25-28
Chapter - 5	Selection And Setting Up Of An Enterprise एक उद्दिम का चयन और स्थापना	29-33
Chapter - 6	Business Planning -Preparation Of A Project Report नियोजन - परियोजना प्रतिवेदन का निर्माण	34-35
Chapter - 7	Resources Assesment-financial and Non-financial संसाधन निर्धारण- वित्तीय एवं गैर- वित्तीय	36-38
Chapter - 8	Fixed & Working Capital, Fund Flow Statement & Ratio Analysis स्थायी और कार्यशील पूँजी, कोष प्रवाह विवरण तथा अनुपात विश्लेषण	39-46
Chapter - 9	Resource Assessment संसाधन निर्धारण	47-53
Chapter - 10	Organizing / Production of Goods & Services वस्तुओं एवं सेवाओं का आयोजन या उत्पादन	54-57
Chapter - 11	General management- basic management functions सामान्य प्रबंधन-प्रबंध के कार्य	58-65
Chapter - 12	Managing Market, Enterprise management, Managing market बाजार प्रबंधन	66-69
Chapter - 13	Managing Finance वित्त प्रबंधन	78-79
Chapter - 14	Managing Growth & Sustenance विकास और भरण पोषण प्रबंधन	80-82
Chapter - 15	Entrepreneurial Discipline & Social Responsibility उद्दिमितीय अनुशासन एवं सामाजिक उत्तरदायित्व	83-84
	Solved Paper of JAC Annual Intermediate Examination - 2023	85-96

Jharkhandlab.com

बहु-विकल्पीय प्रश्न (Multiple Choice Questions)

प्रश्न1. क्या किसी निश्चित निर्णय लेने के पूर्व आन्तरिक संसाधनों पर ध्यान देना आवश्यक होता है ?

- (a) हाँ, जरूरी है
(b) बाह्य संसाधनों के लिए जरूरी
(c) नहीं, जरूरी नहीं
(d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q1. Is it necessary to give due consideration on internal resources before initiating a particular decision

- (a) (Yes, it is necessary)
(b) (Necessary for external resources)
(c) (No, not necessary)
(d) (None of the above)

Ans. (a)

प्रश्न2. निम्न में से कौन-सा अवसर बोध का तत्व है?

- (a) परिवर्तन पर नजर
(b) नवप्रवर्तनीय गुण
(c) समझ की शक्ति
(d) इनमें से सभी

Q2. Which of the following is an element of sensing the opportunities ?

- (a) Insight into the change
(b) Innovative quality
(c) Ability to perceive
(d) All of the these

Ans. (d)

प्रश्न3. निम्न में से कौन-सा अवसर का प्रकार है?

- (a) अन्तिम अवसर
(b) निर्मित अवसर
(c) प्रथम अवसर
(d) इनमें से कोई नहीं

Q3. (Which of the following is a kind of opportunity ?)

- (a) Last opportunity
(b) Created opportunity
(c) First opportunity
(d) None of the these

Ans. (b)

प्रश्न4. निम्न में से कौन-सा व्यावसायिक अवसर की पहचान को प्रभावित करने वाला घटक है?

- (a) आन्तरिक माँग की मात्रा
(b) पर्यावरण में विद्यमान अवसर
(c) निर्मित अवसर
(d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q4. Which of the following factors affects identification of business opportunities ?

- (a) Volume of internal demand
(b) Existing opportunities in the environment
(c) Created opportunity
(d) None of the above

Ans. (a)

प्रश्न5. व्यवसायिक अवसर का पहला चरण क्या है ?

- (a) प्रवर्तन
(b) विस्तार
(c) विविधीकरण
(d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q5. Which is the first stage on which business opportunity rests ?

- (a) Promotion
(b) Expansion
(c) Diversification
(d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न6. निम्न लिखित में से कौन अवसर बोध का तत्व नहीं है ?

- (a) समझ की शक्ति
(b) प्रवर्तन पर नजर
(c) प्रतियोगियों की जानकारी
(d) उद्यमी की आलस्यता

Q6. Which of the following is not a factor of sensing the opportunity ?

- (a) Ability to perceive
(b) Insight into change
(c) Knowledge of competitors
(d) Laziness of entrepreneur

Ans. (d)

प्रश्न7. अवसर के विभिन्न प्रकार क्या हैं?

- (a) निर्मित अवसर
(b) पर्यावरण में विद्यमान अवसर
(c) (a) and (b) दोनों
(d) इनमें से कोई नहीं

Q7. What are the different types of opportunities ?

- (a) Created opportunities
(b) Existing opportunities in the environment
(c) (a) and (b) Both
(d) None of these

Ans. (c)

प्रश्न8. अवसर और उद्यमी के बीच संबंध है -

- (a) पानी और मछली
(b) जानवर और जंगल
(c) शेर और बकरा
(d) इनमें से कोई नहीं

Q8. The relationship between opportunity and entrepreneur is-

- (a) Water and fish
- (b) Animal and forest
- (c) Lion and goat
- (d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न9. व्यावसायिक अवसर का संबंध है.....

- (a) व्यावसायिक रूप से व्यवहार्य परियोजनाएं
- (b) व्यक्तिगत व्यवहार्य परियोजनाएं
- (c) न तो (ए) और न ही (बी)
- (d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q9. Business opportunity relates with.....

- (a) Commercially feasible projects
- (b) Personal feasible projects
- (c) Neither (a) nor (b)
- (d) None of the above

Ans. (a)

प्रश्न10. निम्नलिखित में से कौन-सा कारक व्यावसायिक अवसरों की पहचान को प्रभावित करता है?

- (a) आंतरिक मांग की मात्रा
- (b) निर्मित अवसर
- (c) पर्यावरण में मौजूद अवसर
- (d) इनमें से कोई नहीं

Q10. Which of the following factors affect identification of business opportunities ?

- (a) Volume of internal demand
- (b) Created opportunity
- (c) Existing opportunities in the environment
- (d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न11. निम्नलिखित में से कौन-सा एक प्रकार का अवसर है?

- (a) पहला अवसर
- (b) निर्मित अवसर
- (c) अंतिम अवसर
- (d) इनमें से कोई भी नहीं

Q11. Which of the following is a kind of opportunity ?

- (a) First opportunity
- (b) Created opportunity
- (c) Last opportunity
- (d) None of the above

Ans. (b)

प्रश्न12. निम्नलिखित में से कौन-सा अवसर को भांपने का तत्व है?

- (a) अनुभव करने की क्षमता
- (b) परिवर्तन में अंतर्दृष्टि
- (c) अभिनव गुणवत्ता
- (d) ऊपर के सभी

Q12. Which of the following is an element of sensing the opportunities ?

- (a) Ability to perceive
- (b) Insight into the change
- (c) Innovative quality
- (d) All of these

Ans. (d)

प्रश्न13. कोई विशेष निर्णय लेने से पहले आंतरिक संसाधनों पर उचित विचार करना होता है।

- (a) ज़रूरी
- (b) बेकार
- (c) हानि योग्य
- (d) लाभदायक

Q13. It is to give due consideration on internal resources before initiating a particular decision.

- (a) Necessary
- (b) Unnecessary
- (c) Lossable
- (d) Profitable

Ans. (a)

प्रश्न14. जिन उत्पादों की मांग अधिक होती है वे अधिक होते हैं।

- (a) लाभदायक
- (b) हानियोग्य
- (c) अधिक लाभदायक
- (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Q14. The products which are more in demand are more.....

- (a) Profitable
- (b) Lossable
- (c) More profitable
- (d) None of the above

Ans. (a)

प्रश्न15. क्या कोई विशेष निर्णय लेने से पहले आंतरिक संसाधनों पर उचित विचार करना आवश्यक है?

- (a) हाँ, यह आवश्यक है
- (b) नहीं, ज़रूरी नहीं
- (c) बाहरी संसाधनों के लिए आवश्यक
- (d) इनमें से कोई नहीं

Q15. Is it necessary to give due consideration on internal resources before initiating a particular decision ?

- (a) Yes, it is necessary
- (b) No, not necessary
- (c) Necessary for external resources
- (d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न16. उद्यमी एक है।

- (a) प्रबंधक
- (b) निर्देशक
- (c) कर्मचारी
- (d) जोखिम लेने वाला

Q16. An entrepreneur is a

- (a) Manager
- (b) Director
- (c) Employee
- (d) Risk taker

Ans. (d)

प्रश्न17. एक उद्यमी को की रक्षा के लिए सतर्क रहने की आवश्यकता है।

- (a) ग्राहकों
- (b) पर्यावरण
- (c) कर्मचारी
- (d) शेयरधारकों

Q17. An entrepreneur needs to be alert to protect

- (a) Customers
- (b) Environment
- (c) Employees
- (d) Shareholders

Ans. (b)

प्रश्न18. अल्पावधि पूर्वानुमान अवधि में कितने महीने होते हैं।

- (a) 15 महीने
- (b) 6 महीने
- (c) 24 महीने
- (d) 12 महीने

Q18. A short term forecasting period consists of how many months?

- (a) 15 months
- (b) 6 months
- (c) 24 months
- (d) 12 months

Ans. (d)

अति लघु उत्तरीय प्रश्न
Very short answer type questions

प्रश्न1. अवसर किसे कहते हैं ?

उत्तर- अवसर का अर्थ वर्तमान परिस्थिति के सहयोग से लाभ उठा लेना है।

Q1. What is an opportunity ?

Ans. The meaning of opportunity is to take advantage of the existing situation and its conditions.

प्रश्न2. विद्यमान अवसर क्या है?

उत्तर- कुछ अवसर ऐसे होते हैं जो पर्यावरण में पहले से ही मौजूद होते हैं जैसे : फल, खनिज

Q 2. What are existing opportunities?

Ans. The opportunities which are already existing in the environment are known as existing opportunities.

प्रश्न 3. निर्मित अवसर क्या है ?

उत्तर- ऐसे अवसर जो पर्यावरण में पहले से मौजूद नहीं होते बल्कि यह उपभोक्ताओं की रुचि, पैसे, तकनीकी परिवर्तन, परिस्थिति के अनुसार नित्य नए-नए रूप में जन्म लेते रहते हैं उन्हें हम निर्मित अवसर कहते हैं।

Q3. What are created opportunities ?

Ans. Opportunities which are not already existing in the environment rather created in the view of the aspirations of the customers changing fashion trends, technical innovations and according to the prevailing conditions are called created opportunities.

प्रश्न4. प्रवर्तक के रूप में एक साहसी क्या करता है ?

उत्तर- उद्यमी एक ऐसा व्यक्ति होता है जिसने बाज़ार में एक आवश्यकता की पहचान की है और उस आवश्यकता को पूरा करने के लिए एक नवीन व्यावसायिक विचार लेकर आया है। उद्यमी अपने विचार को लागू करने के कई जोखिम लेने के लिए तैयार हैं, और अपनी कंपनी या संगठन के नेता के रूप में भी भूमिका निभाने के लिए तैयार हैं। वे व्यवसाय के निष्पादन, सफलता या विफलता के लिए पूरी जिम्मेदारी लेते हैं।

Q4. As an innovator what does an entrepreneur do?

Ans. An entrepreneur is an individual who has identified a need in the market place and has come up with an innovative business idea to fill that need. Entrepreneurs are willing to take on the many risks of implementing their idea, and to also take on the role as leader of their company or organisation. They assume full responsibility for the execution, success, or failure of the business.

प्रश्न5. अवसर को भाँपने से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- अवसर को भाँपना, वह प्रक्रिया है जिसमें उद्यमी एक मूल विचार को देखने और संरक्षित करने की अपनी क्षमता का उपयोग करता है जिसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है।

Q5. What do you understand by sensing opportunity?

Ans. Sensing opportunity is the process in which the entrepreneur uses his ability to perceive and preserve a basic idea which could be used commercially.

प्रश्न6. क्या एक उद्यमी को परिवर्तनों के बारे में गहराई से जानना चाहिए?

उत्तर- हाँ, एक उद्यमी में परिवर्तनों के बारे में गहरी अंतर्दृष्टि होनी चाहिए क्योंकि परिवर्तन सीधे व्यावसायिक जोखिमों को प्रभावित करेंगे और उद्यमी को लाभ अर्जित करने में मदद करेंगे।

Q6. Should an entrepreneur have a deep insight into the changes ?

Ans. Yes, an entrepreneur should have a deep insight into the changes because the changes will directly impact the business risks and help the entrepreneur to continue earning profits.

प्रश्न 7. अवसरों का पता लगाना क्या है?

उत्तर- किसी अवसर का पता लगाना, छूटे हुए व्यावसायिक लाभ की खोज के बारे में है जो मौजूदा स्थिति और वातावरण में छिपा हुआ हो सकता है।

Q7. What is spotting of opportunity?

Ans. Spotting an opportunity is about discovering the missed out business benefit which may be hidden in the existing situation and environment.

प्रश्न8. उद्यम के प्रचार से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- उद्यम का प्रचार एक विशिष्ट व्यावसायिक उद्यम की प्रक्रिया है। वास्तव में उद्यम एक व्यावसायिक उद्यम के विकास में शामिल सभी व्यक्तियों की गतिविधियों का कुल योग है।

Q8. What do you understand by promotion of a venture?

Ans. Promotion of the venture is the process of a specific business enterprise. In fact and enterprise is the sum total of the activities of all the persons involved in the development of a business enterprise.

प्रश्न9. आंतरिक संसाधनों की उपलब्धता से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- किसी भी विनिर्माण उद्यम के लिए संसाधनों की उपलब्धता एक महत्वपूर्ण सफलता कारक है। संसाधनों की कमी के कारण उत्पादन में देरी, गुणवत्ता की समस्या, लागत में वृद्धि, ऑर्डर की समस्या और यहाँ तक कि दिवालियापन भी हो सकता है। यदि संसाधन उपलब्ध नहीं हैं तो प्रबंधक उन्हें आवंटित नहीं कर सकते हैं, इसलिए आपको वांछित कार्य करने के लिए आवश्यक सभी संसाधन उपलब्ध कराने के लिए कोई भी उपक्रम करने से पहले सावधानीपूर्वक योजना और तैयारी की आवश्यकता है।

Q9. What do you understand by availability of internal resources ?

Ans. The availability of resources is a key success factor for any manufacturing enterprise. Lack of resources may cause delays in production, problems with quality, increase in costs, problems with orders and even bankruptcy. Managers cannot allocate resources if they are not available, so you need careful planning and preparation before undertaking any undertaking to provide all the resources required to perform the desired tasks.

प्रश्न10. एक उद्यमी कौन है?

उत्तर- उद्यमी को किसी ऐसे व्यक्ति के रूप में परिभाषित किया जा सकता है जिसके पास लाभ कमाने के लिए जोखिम के साथ-साथ एक स्टार्टअप उद्यम को स्थापित करने, प्रशासित करने और सफल होने की क्षमता और इच्छा है।

Q10. Who is an entrepreneur ?

Ans. The entrepreneur is defined as someone who has the ability and desire to establish, administer and succeed in a startup venture or business along with risk entitled to it, to make profits.

प्रश्न11. ट्रेंड स्पोटिंग का क्या अर्थ है?

उत्तर- यह फैशन, गतिविधियों, डिजाइनों, धारणाओं आदि जैसे नए रुझानों की तत्काल पहचान है।

Q11. What is the meaning of trend spotting?

Ans. It is an immediate identification of new trends like fashions, activities, designs, assumptions, etc.

प्रश्न12. किसी विचार को अवसर में बदलने के लिए क्या आवश्यक है?

उत्तर- उद्यमशीलता के अवसरों को केवल महसूस करना काफी नहीं। एक विचार को एक अवसर में और फिर एक उद्यम में बदलने की एक प्रक्रिया होनी चाहिए।

Q12. What is required to convert an idea into an opportunity?

Ans. Sensing entrepreneurial opportunities is only a process of converting an idea into an opportunity and then into an enterprise.

प्रश्न13. उद्यमशीलता के अवसर को महसूस करने की प्रक्रिया में कौन से कारक शामिल हैं?

उत्तर- प्रक्रिया में शामिल महत्वपूर्ण कारक

- 1. बुनियादी विचारों को समझने और संरक्षित करने की क्षमता जिनका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है।
- 2. सूचना के विभिन्न स्रोतों का उपयोग करने की क्षमता
- 3. दृष्टि और रचनात्मकता

Q13. What factors are involved in the process of sensing an entrepreneurial opportunity?

Ans. Important factors involved in the process

- 1. Ability to perceive and preserve basic ideas which could be used commercially.
- 2. Ability to harness different sources of information.
- 3. Vision and creativity.

प्रश्न14. व्यवसाय का अवसर क्या है?

उत्तर- यह एक आकर्षक और सुलभ आर्थिक विचार को संदर्भित करता है जिसे व्यवसाय बनाने, अधिकतम लाभ अर्जित करने और आगे की वृद्धि के लिए लागू किया जा सकता है।

Q14. What is a business opportunity?

Ans. It refers to an attractive and accessible economic idea which could be implemented to create a business, earn maximum profit, and leads to further growth.

प्रश्न15. व्यवसाय अवसर के तत्व क्या हैं ?

उत्तर- व्यवसाय अवसर के तत्व

- a) सुनिश्चित बाजार गुंजाइश
- b) निवेश पर वापसी की एक आकर्षक और स्वीकार्य दर
- c) विचार की व्यावहारिकता।
- d) उद्यमी की क्षमता
- e) भविष्य के विकास की संभावना

Q15. What are the elements of business opportunity ?

Ans. Elements of business opportunity

- a) Assured market scope
- b) An attractive and acceptable rate of return on investment
- c) Practicability of the idea.
- d) Competence of the entrepreneur.
- e) Potential of future growth.

प्रश्न16. विचार प्राप्त करने के चार स्रोतों का उल्लेख कीजिए।

उत्तर- विचार प्राप्त करने के चार स्रोत:

- A. समस्या
- B. परिवर्तन
- C. आविष्कार
- D. नवाचार।

Q16. (Mention four sources to obtain ideas).

Ans. Four sources to obtain ideas:

- a. problem
- b. change
- c. invention
- d. innovation

प्रश्न17. एक सफल उद्यमी की बुनियादी परीक्षा वातावरण में व्यापार के अवसरों को पहचानने और उन अवसरों को भुनाने के लिए बाजार उत्पादों और सेवाओं को विकसित करने के लिए आवश्यक कार्रवाई करने की क्षमता है।

उत्तर- एक सफल उद्यमी की बुनियादी परीक्षा वातावरण में व्यापार के अवसरों को पहचानने और उन अवसरों को भुनाने के लिए बाजार उत्पादों और सेवाओं को विकसित करने के लिए आवश्यक कार्रवाई करने की क्षमता है।

Q17. What is the basic test for a successful entrepreneur?

Ans. The basic test of a successful entrepreneur is his ability to spot business opportunities in the environment and take the necessary actions to develop market products and services to capitalise on those opportunities.

प्रश्न18. पीटर एफ. ड्रकर ने उद्यमी शब्द को कैसे परिभाषित किया?

उत्तर- पीटर एफ. ड्रकर ने उद्यमी को एक ऐसे व्यक्ति के रूप में परिभाषित किया है जो हमेशा एक अवसर की तलाश में रहता है।

Q18. How Peter F. Drucker defined the word entrepreneur?

Ans. Peter F. Drucker defined entrepreneur as the one who always searches for an opportunity.

प्रश्न19. उद्यमी व्यवसाय के अवसर कहाँ से खोजते हैं?

उत्तर- उद्यमी पर्यावरण में मौजूद समस्याओं और जरूरतों से व्यावसायिक अवसरों की पहचान करते हैं।

Q19. From where do entrepreneurs spot business opportunities?

Ans. Entrepreneurs spot business opportunities from problems and needs that exist in the environment.

प्रश्न20. बाह्य पर्यावरण के दो स्तरों के नाम लिखिए।

उत्तर- बाहरी पर्यावरण के दो स्तर: (ए) सूक्ष्म पर्यावरण (बी) मैक्रो पर्यावरण।

Q20. Name two levels of external environment.

Ans. The two levels of external environment: (a) Micro environment (b) Macro environment

प्रश्न21. किसने कहा है, "उद्यमी वह है जो हमेशा एक अवसर की तलाश करता है"।

उत्तर- पीटर एफ ड्रुकर।

Q21. Who said, "Entrepreneur as one who always searches for an opportunity".

Ans. Peter F. Drucker.

प्रश्न22. उद्यमिता पर्यावरण को परिभाषित कीजिए।

उत्तर- विभिन्न छोटे, मध्यम और बड़े व्यवसायों के कार्य करने के तरीके को प्रभावित करने वाली कई ताकतों को उद्यमशीलता के वातावरण के रूप में संदर्भित किया जाता है। ये तत्व परस्पर क्रिया करते हैं और एक दूसरे से स्वतंत्र नहीं होते हैं।

Q22. Define Entrepreneurship Environment.

Ans. The multiple forces that affect how various small, medium, and big businesses function are referred to as the entrepreneurial environment. These elements interact and are not independent of one another.

प्रश्न23. समस्या की पहचान क्या है ?

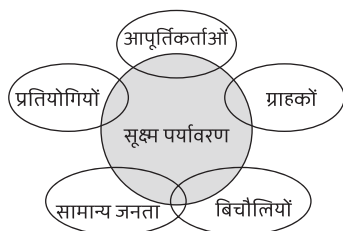
उत्तर- एक समस्या एक स्थिति में एक रोडब्लॉक है, कुछ ऐसा जो संघर्ष को स्थापित करता है और आपको समाधान खोजने के लिए मजबूर करता है। जब कोई उद्यमी इस तरह के रोड ब्लॉक की पहचान करता है तो कहा जाता है कि उसने समस्या की पहचान कर ली है।

Q23. What is problem identification ?

A problem is a roadblock in a situation, something that sets up a conflict and forces you to find a solution. When an entrepreneur identifies such a road block he is said to have identified the problem.

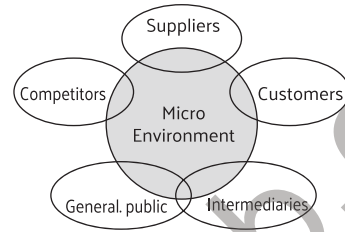
प्रश्न24. सूक्ष्म पर्यावरण के घटकों के नाम लिखिए।

उत्तर-



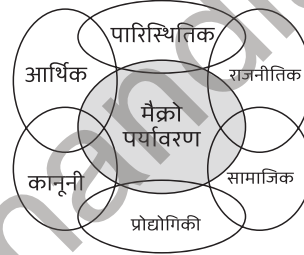
Q24. Name the components of micro environment.

Ans.



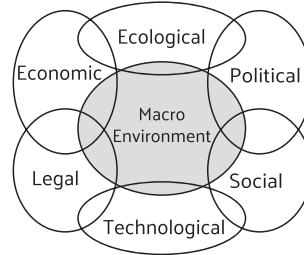
प्रश्न25. मैक्रो पर्यावरण के घटकों का उल्लेख करें।

उत्तर-



Q25. Mention the components of macro environment.

Ans.



प्रश्न26. एक उद्यमी दूसरों से कैसे अलग है ?

उत्तर- उद्यमी अवसरों को देखते हैं, उपलब्ध सूचनाओं का संश्लेषण करते हैं और उभरते प्रतिरूप का विश्लेषण करते हैं जो अन्य लोगों के ध्यान से बच जाते हैं। वे दृष्टि वाले लोग हैं, जो ग्राहकों, साझेदारों, कर्मचारियों और आपूर्तिकर्ताओं जैसे अन्य लोगों को मनाने में सक्षम हैं।

Q26. How an entrepreneur is different from others ?

Ans. The entrepreneurs perceive opportunities, synthesize the available information and analyse emerging patterns that escape the attention of other people. They are people with vision, capable of persuading others such as customers, partners, employees and suppliers to see the opportunity.

प्रश्न27. व्यवसाय का अवसर या विचार कहाँ से आता है? कैसे पूरी होती है ?

उत्तर- एक व्यावसायिक विचार या अवसर लोगों की दिन-प्रतिदिन की समस्याओं से आता है और एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो इसे हल करता है और लोगों को उत्पाद या सेवाएं प्रदान करके इसे पूरा करता है।

Q27. From where does a business opportunity or idea come from? How is it fulfilled ?

Ans. A business idea or opportunity comes from day-to-day problems of people and an entrepreneur is the person who solves it and fulfils it by providing product or services to people.

प्रश्न 28. सूचना के कुछ स्रोतों का उल्लेख करें जो एक उद्यमी को ऐसी जानकारी प्राप्त करने में मदद करता है जिसके परिणामस्वरूप बुनियादी विचारों का विकास होता है।

उत्तर- जानकारी के कुछ स्रोत हैं:

पत्रिकाएं, किताबें, सेमिनार, व्यापार शो, परिवार के सदस्य, ग्राहक, मित्र, प्रतियोगी।

Q28. State some sources of information which helps an entrepreneur to get information that results in evolution of basic ideas.

Ans. Some sources of information are:

Magazines, journals, books, seminars, trade shows, family members, customers, friends, competitors.

प्रश्न 29. एक उद्यमी को किसी विचार को रचनात्मक रूप से पहचानने में सक्षम क्यों होना चाहिए?

उत्तर- उद्यमी को रचनात्मक रूप से एक विचार की पहचान करने में सक्षम होना चाहिए ताकि वह किसी समस्या का एक मूल्यवान समाधान आसानी से उत्पन्न कर सके।

Q29. Why should an entrepreneur be able to creatively identify an idea?

Ans. The entrepreneur should be able to creatively identify an idea so that he can easily generate a valuable solution to a problem.

प्रश्न 30. एक बार एक उद्यमी द्वारा समाधान की पहचान कर लेने के बाद, यह उसकी मदद कैसे करता है?

उत्तर- एक बार जब समाधान की पहचान कर ली जाती है तो समाधान को व्यावसायिक अवसर में बदलने की उनकी दृष्टि उन्हें सभी बाधाओं को पार करते हुए आगे बढ़ने में मदद करती है।

Q30. Once the solution is identified by an entrepreneur, how does it help him?

Once the solution is identified their vision to convert the solution into business opportunity help them to move forward, overcoming all the obstacles.

प्रश्न 31. एक उद्यमी के लिए आवश्यक प्रतिभाओं और क्षमताओं का प्रमुख घटक क्या है?

उत्तर- रचनात्मकता एक उद्यमी के लिए आवश्यक प्रतिभाओं और क्षमताओं का एक महत्वपूर्ण घटक है।

Q31. What is the key component of the talents and abilities needed for an entrepreneur.

Ans. Creativity is an important key component of the talents and abilities needed for an entrepreneur.

प्रश्न 32. समस्या समाधान के फलस्वरूप क्या जन्म लेता है ?

उत्तर- रचनात्मक उत्पादों और सेवाओं का जन्म समस्या समाधान के परिणाम के रूप में होता है।

Q32. What is born as a result of problem solving ?

Ans. Creative products and services are born as results of problem solving.

प्रश्न 33. एक भावी उद्यमी को अवसर कहाँ से मिल सकता है ?

उत्तर- एक संभावित उद्यमी को समाज की जरूरतों और समस्याओं से अवसर मिलता है।

Q33. From where can a prospective entrepreneur find opportunity ?

Ans. A prospective entrepreneur gets an opportunity from the needs and problems of the society.

प्रश्न 34. प्रवृत्तियों का पता लगाने से एक उद्यमी को कैसे लाभ होगा ?

उत्तर- ट्रेंड स्पॉटिंग से उद्यमी को बाजार को समझने और बाजार के रुझान, बदलती आदतों, उपभोक्ताओं के स्वाद और वरीयताओं आदि के सहयोग से वस्तुओं या सेवाओं का उत्पादन करने में मदद मिलेगी। तथा पहले से उत्पादित वस्तु में बदलाव लाने में भी मदद मिलती है।

Q34. How detecting trends benefit an entrepreneur?

Ans. Trend spotting will help the entrepreneur to understand the market and produce goods or services in collaboration with the market trends, changing habits, consumers taste and preferences, etc. It helps to change the exiting products according to the preference of customers.

प्रश्न 35. प्रवृत्ति शब्द से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- अल्पकालिक भाव, जैसे कि फैशन, डिजाइन, या धारणा, को रुझान माना जा सकता है। एक प्रवृत्ति एक दीर्घकालिक मेगा प्रवृत्ति भी हो सकती है, जैसे कि वैश्वीकरण, वैयक्तिकरण, या डिजिटलीकरण, जिसका सामान्य रूप से कम से कम 30 से 50 वर्षों का महत्व होता है।

Q35. What do you understand by the term trend?

Short-lived expressions, such as a fashion, design, or assumption, might be considered trends. A trend can also be a long-term mega trend, such as globalisation, individualization, or digitization, which normally has at least 30 to 50 years of importance.

प्रश्न 36. प्रोफेशनल ट्रेंड-स्पॉटर किसे कहा जाता है?

उत्तर- प्रोफेशनल ट्रेंड-स्पॉटर्स वे व्यावसायिक/मालिक होते हैं जो ट्रेंड्स को खुद पहचानते हैं और मार्केट ट्रेंड्स के अपडेट के बदले में ऊंची कीमतों की मांग करते हैं।

Q36. Who are called Professional trend-spotters?

Professional trend-spotters are those business owners who identify the trends on their own and demand high prices in exchange for updates on market trends.

प्रश्न 37. ट्रेंड स्पॉटर कौन है?

उत्तर- कोई व्यक्ति जो नए बाजार के रुझानों को पहचानने और समायोजन की सुविधा प्रदान करने में माहिर है, उसे प्रवृत्ति स्पॉटर या ट्रेंड स्पॉटर कहा जाता है।

Q37. Who is a trend spotter?

Ans. Someone who specialises in spotting new market trends and facilitating the adjustments is referred to as a trend spotter.

प्रश्न 38. रुझान देखे जा सकते हैं का एक उदाहरण दें।

उत्तर- रुझान देखे जा सकते हैं, उदाहरण- गैजेट।

Q38. Give one example of "Trends can be visible".

Ans. Trends can be visible, e.g. Gadgets

प्रश्न 39. उद्यमियों के लिए रचनात्मकता क्यों महत्वपूर्ण है?

उत्तर- चूंकि यह नवाचार प्रक्रिया का प्रारंभिक चरण है और अवसरों की पहचान और नए व्यवसायों के विकास के लिए प्रेरक के रूप में कार्य करता है, रचनात्मकता उद्यमियों के लिए महत्वपूर्ण है।

Q39. Why creativity is important to entrepreneurs?

Ans. Since it is the initial step in the innovation process and serves as the motivator for the identification of opportunities and the development of new businesses, creativity is significant to entrepreneurs.

प्रश्न 40. यदि कोई अवसर “आशाजनक दिखता है,” तो एक उद्यमी को क्या करना चाहिए?

उत्तर- एक उद्यमी को सर्वोत्तम अवसर का चयन करने से पहले पर्यावरण संबंधी विचारों पर विचार करना चाहिए जब अवसर आशाजनक प्रतीत होता है।

Q40. If an opportunity “looks promising,” what should an entrepreneur do?

Ans. An entrepreneur should consider environmental considerations before selecting the best opportunity when the opportunity seems promising.

प्रश्न 41. एक उद्यमी द्वारा पर्यावरण अध्ययन के दो प्रमुख उद्देश्य बताइए।

उत्तर- (i) पर्यावरण से परिचित होना
(ii) पर्यावरण में स्थिरता प्राप्त करना

Q41. State two main objectives of environment study by an entrepreneur.

Ans. (i) To get familiar with environment
(ii) To get stability in the environment

प्रश्न 42. कोई समस्या कब अवसर बन जाती है ?

उत्तर- जब किसी समस्या को निपटने के लिए एक चुनौती के रूप में देखा जाता है जो वास्तव में व्यावहारिक आर्थिक समाधान में परिणत हो सकती है, तो यह एक अवसर बन जाती है।

Q42. When does a problem become an opportunity?

Ans. A problem becomes an opportunity when it is considered as a challenge to solve leading to an economically viable solution.

**लघु उत्तरीय प्रकार के प्रश्न
(Short answer type questions)**

प्रश्न 1. उद्यमशीलता के अवसरों की अनुभूति क्या है ?

उत्तर- उद्यमशीलता के अवसरों की अनुभूति एक प्रक्रिया है जिससे लोगों और समाज की जरूरतों और समस्याओं को समझने और रचनात्मक समाधानों पर पहुंचने तथा इन समाधानों को अवसर में और फिर एक उद्यम में बदलने की एक प्रक्रिया है।

Q1. What is the sensing of entrepreneurial opportunities ?

Ans. Sensing Entrepreneurial Opportunities is a process of perceiving the needs and problems of people and society and arriving at creative solutions, converting these solutions into opportunity and then into an enterprise.

प्रश्न 2. विभिन्न प्रकार के अवसर क्या हैं?

उत्तर- आम तौर पर अवसरों की दो श्रेणियां होती हैं:

- (1) पर्यावरण में मौजूदा अवसर: कुछ प्रकार के होते हैं अवसर जो पहले से मौजूद हैं, उदाहरण के लिए, कागज, कपड़ा और जूते उद्योग जहां कुछ संशोधन, नवीनता लाने के लिए

कुछ नवीन उपकरणों की आवश्यकता होती है मौजूदा गुणवत्ता और लुक से अलग। यहां कुशल उद्यमी कोशिश करते हैं कुछ नया पेश करना या शामिल करना।

- (2) **सृजित अवसर:** ऐसे अवसर पहले से मौजूद नहीं होते बल्कि सृजित होते हैं उपभोक्ताओं की आकांक्षाओं को देखते हुए बदलते फैशन के रूझान, तकनीकी नवाचारों और मौजूदा परिस्थितियों के अनुसार नए रूप ग्रहण करते हैं। जैसे, सूचना प्रौद्योगिकी के क्षेत्र में लगातार हो रहे नवाचारों के कारण नए टेलीविजन, कंप्यूटर और सॉफ्टवेयर आदि जैसे उपकरण।

Q2. What are the various kinds of opportunities?

Ans. Commonly, there are two categories of opportunities :

- (1) **Existing Opportunities in the Environment:** There are some kind of opportunities which are already existing, e.g., paper, cloth and footwear industry where some innovative devices are required to bring about some modification, novelty and distinction from the existing quality and look. Here the skilled entrepreneurs try to introduce or to incorporate something new.
- (2) **Created Opportunities:** Such opportunities are not pre-existing rather created in view of the aspirations of the consumers, changing fashion trends, technical innovations and according to the prevailing conditions, assume new forms. Such as, due to continuous innovations in the field of Information Technology, new appliances like television, computer and software etc.

प्रश्न 3. एक उद्यमी और अवसर के बीच क्या संबंध है?

उत्तर- अवसर और उद्यमी के बीच का संबंध जल-मछली के समान है रिश्ता। अपने भोजन की तलाश करने वाले पानी के अभाव में मछली के जीवित रहने की कोई संभावना नहीं है पानी और उसमें रहता है। एक उद्यमी मछली के लिए पानी उसका अवसर और जीवन-मृत्यु है उनके बीच संबंध होता है। इसी तरह एक उद्यमी का प्राथमिक काम है- पहचाने जाने पर अवसरों पर थाली। विभिन्न प्रासंगिक सूचनाएं प्राप्त करने के बाद वह वास्तविकता का मूल्यांकन करता है और फिर वह एक नया उद्यम स्थापित करने के लिए निर्धारित और सुनिश्चित करता है इसके लिए संसाधनों के प्रबंधन के मामले में उचित विचार के बाद। इसलिए, एक उद्यमी निम्नलिखित तरीके से दोहरी भूमिका निभाने वाला माना जाता है:

- ए. अवसर की पहचान करने वाला।
- बी. एक नवप्रवर्तक के रूप में

Q3. What is the relationship between an entrepreneur and opportunity ?

Ans. The relationship between opportunity and entrepreneur is similar to that of water-fish relationship. Fish has no chance of survival in absence of water that looks for its food in water and lives in it. To an enterprising fish water is its opportunity and a life-death relationship exists between them. Similarly an entrepreneur's primary job is to contemplate over the opportunities when identified. After obtaining various relevant informations he evaluates the reality and then he determines and ensures to establish a new enterprise after due consideration in terms of managing resources for it. Therefore, an entrepreneur is supposed to play a dual role in the following manner:

- a. Identifier of opportunity.
- b. As an innovator

प्रश्न 4. अवसरों को भाँपने के दो कारकों का उल्लेख कीजिए।

उत्तर- निम्नलिखित कारक हैं जो व्यावसायिक अवसरों की पहचान को प्रभावित करते हैं:

- (1) **आंतरिक संसाधनों की उपलब्धता:** आंतरिक संसाधनों की उपलब्धता एक महत्वपूर्ण कारक है जो व्यवसाय के अवसरों की पहचान करने की प्रक्रिया को काफी सुगम बनाता है। आम तौर पर, व्यवसाय के अवसर तीन चरणों-पदोन्नति, विस्तार और विविधीकरण पर टिके होते हैं। हालाँकि, व्यवहार्य अवसर और वापसी की पर्याप्त दर संतोषजनक और प्रेरक कारक हैं, फिर भी बीज पूंजी या उद्यम पूंजी की उपलब्धता भी अनिवार्य है। उद्यम पूंजी की उपलब्धता या पर्याप्तता के मामले में, एक विवेकपूर्ण उद्यमी व्यवसाय के अवसरों का फायदा उठाने की कोशिश करता है और अंत में विशाल कदम।
- (2) **आंतरिक मांग की मात्रा:** मौजूदा की आंतरिक मांग के कारण या प्रस्तावित उत्पाद, एक उद्यमी उस उद्यम के उत्पाद की मांग का मूल्यांकन कर सकता है जिसे वह स्थापित करने जा रहा है। किसी उत्पाद या कुछ सेवाओं की मांग का निर्धारण राष्ट्रीय आय, प्रति व्यक्ति आय और जनसंख्या आदि के आधार पर किया जा सकता है। उच्च आय के स्तर को देखते हुए बाजार में किसी उत्पाद की अधिक मांग का मूल्यांकन किया जा सकता है।

Q4. Mention two factors of sensing the opportunities.

Ans. Following are the factors which affects identification of business opportunities :

- (1) **Availability of Internal Resources:** The availability of the internal resources is a significant factor which considerably facilitates the process of identifying the business opportunities. Generally, the business opportunities rest on three stages-promotion, expansion and diversification. However, viable opportunity and adequate rate of return are the satisfying and inspiring factors, yet the availability of the seed capital or the venture capital is also imperative. In case of the availability or sufficiency of the venture capital, a prudent entrepreneur tries to exploit the business opportunities and finally takes the giant step.
- (2) **Volume of Internal Demand:** On account of the internal demand of the existing or the proposed products, an entrepreneur can evaluate the demand of the product of the venture which he is going to set up. The demand of a product or of some services can be determined on the basis of the national income, per-capita income and the population etc. A greater demand of a product in the market can be evaluated in view of the level of high income.

प्रश्न 5. एक उद्यमी के अभिनव गुण क्या हैं?

- उत्तर-
1. **संसाधन जुटाने की क्षमता:** उद्यमियों के पास अंतिम उत्पाद प्राप्त करने के लिए सभी आदानों को व्यवस्थित करने की क्षमता होनी चाहिए। अंतिम उत्पाद को साकार करने के लिए उन्हें प्रभावी ढंग से 6Ms, यानी आदमी, पैसा, सामग्री, मशीनरी, बाजार और विधि को जुटाना होगा क्योंकि उद्यमिता अंतर को भरने और इनपुट को पूरा करने का एक कार्य है।
 2. **रचनात्मक और अभिनव:** सफल उद्यमी रचनात्मक होते हैं। वे लगातार नए उत्पादों को पेश करने, उत्पादन की नई पद्धति, नए बाजार खोलने और उद्यम को पुनर्गठित करने के लिए अपना प्रयास करते हैं। वे हमेशा काम करने के पारंपरिक और नियमित तरीके से संतुष्ट नहीं होने की कोशिश करते हैं, बल्कि हमेशा यह सोचते हैं कि वे उन्हें

बेहतर तरीके से कैसे कर सकते हैं।

Q5. What is the innovative qualities of an entrepreneur ?

- Ans.
1. **Ability to mobilize resources:** Entrepreneurs must have the ability to marshal all the inputs to obtain the end product. They have to mobilize 6Ms, i.e. Man, Money, Material, Machinery, Market and Method effectively to realize the final product as entrepreneurship is a function of gap filling and input completing.
 2. **Creative and Innovative :** Successful entrepreneurs are innovators. They constantly put their efforts in introducing new products, new method of production, opening new markets and reorganizing the enterprise. They always try not to be satisfied with conventional and routine way of doing things, but always think of how they can do them in a better way.

प्रश्न 6. व्यावसायिक अवसर के संदर्भ में उत्पाद पहचान का अर्थ लिखिए।

उत्तर- तो पहला कदम उत्पाद या सेवा के सुझाव या विचार की एक अवधारणा प्राप्त करने के लिए है। हमें यह भी देखना चाहिए कि यह उत्पाद पहले से ही बाजार में उपलब्ध है या नहीं। यदि ऐसा है, तो हमें उसी उत्पाद या सेवा को बाजार में पेश करने के कारण की पहचान करनी चाहिए। उदाहरण के लिए, विशेष रूप से शिक्षकों के लिए एक नई पेन ड्राइव का आविष्कार करना जिसमें एक अंतर्निहित एंटीवायरस होगा और जिसे घड़ी की तरह पहना जा सकता है। तो, यह पेन ड्राइव खोने की समस्या को कम करता है।

Q6. Write the meaning of product identification in terms of business opportunity.

Ans. So the first step is to obtain a concept of the product or service suggested. We should also see whether this product is already available in the market or not. If it is, then we should identify the reason for introducing the same product or service in the market. For example, innovating a new pen drive especially for teachers which will have a built in antivirus and which can be worn like a watch. So, it minimises the problem of losing the pen drive.

**दीर्घ उत्तरीय प्रश्न
(Long answer type questions)**

प्रश्न 1. वे कौन-से विभिन्न तरीके हैं जिनसे एक उद्यमी रुझान की पहचान करता है ?

उत्तर- विभिन्न तरीके इस प्रकार हैं:

(I) रुझान पढ़ें:

- (ए) उद्यमी अपने व्यवसाय को प्रभावित करने वाले प्रमुख प्रकाशनों और वेबसाइटों को नियमित रूप से पढ़ते हैं। प्रकाशनों में उद्योग प्रकाशन, व्यापार संघ साइटें, प्रमुख समाचार पत्र, प्रमुख व्यावसायिक पत्रिकाएं, विचारक नेता और प्रभावशाली ब्लॉगर शामिल हैं।
- (बी) वे विभिन्न प्रकार के स्रोतों से जानकारी स्कैन करते हैं - अंतरराष्ट्रीय समाचारों से नीचे अपने उद्योग के विशिष्ट पहलुओं पर ध्यान केंद्रित करने वाले आला ब्लॉगर्स तक। जाहिर है, जानकारी की सुनामी उपलब्ध है। वे आरएसएस फीड, ई-मेल न्यूज़लेटर्स या वेबसाइटों और फोरम जैसे तकनीकी-उपकरणों का उपयोग करते हैं ताकि वे सबसे ऊपर रहें और अपनी इच्छित जानकारी प्राप्त कर सकें। वे जल्दी से समझ जाते हैं कि कौन से स्रोत मूल्यवान हैं और

किनसे बचना चाहिए।

(II) बातचीत के रुझान

- (ए) लोगों से बात करना एक समान रूप से महत्वपूर्ण प्रवृत्ति-खोज रणनीति है। वे विशिष्ट उद्योग के व्यापार संघ में शामिल होते हैं और ऑनलाइन और ऑफलाइन दोनों कार्यक्रमों में भाग लेते हैं।
- (बी) सोशल नेटवर्किंग टूल्स जैसे सोशल नेटवर्क वेबसाइटों और मंचों से।
- (सी) वे नेटवर्क पर समूह शुरू करते हैं या उनमें शामिल होते हैं और देखते हैं कि ग्राहक क्या सोच रहे हैं, खरीद रहे हैं, क्या कर रहे हैं, आदि के बारे में ग्राहकों के नवीनतम रुझानों के बारे में चर्चा कर रहे हैं। ग्राहक व्यवसाय के बारे में क्या कह रहे हैं, और वे किस बारे में कह रहे हैं प्रतियोगी के व्यवसाय के बारे में।

(III) रुझान देखें :

- (ए) बाजार में ग्राहकों को देखना और उनका अवलोकन करना।
- (बी) यदि स्थानीय मॉल में ग्राहक किशोर हैं तो वे किस फैशन की ओर आकर्षित हैं।
- (सी) यदि वे व्यवसायी वर्ग के लोग हैं, तो वे कौन से रेस्तरां, कार्यालय, पार्क और केंद्र को पसंद कर रहे हैं।
- (डी) उद्यमी कुछ समय यह जांचने में बिताता है कि लोग क्या पहन रहे हैं, क्या उपयोग कर रहे हैं और क्या खा रहे हैं।

(IV) रुझान सोचें:

- (ए) एक उद्यमी के रूप में इन सभी सूचनाओं को नियमित रूप से इकट्ठा करना शुरू कर देता है, वे एक "प्रवृत्ति-स्पांटर दिमाग" विकसित करना शुरू कर देंगे।
- (बी) उन्होंने जो कुछ पढ़ा, सुना और देखा, उससे एकत्र करते हैं, और वे कनेक्शन और अवलोकन करना शुरू करते हैं जो व्यापार-बढ़ाने वाली अंतर्दृष्टि का कारण बनेंगे।

Q1. What are the various ways in which an entrepreneur can spot trends?

Ans. Various ways are as follows :

(I) Read trends:

- (a) Entrepreneurs regularly read the leading publications and websites affecting their business. Publications include industry publications, trade association sites, major newspapers, key business magazines, thought leaders and influential bloggers.
- (b) They scan information from a wide variety of sources- from international news on down to niche bloggers focused on specific aspects of their industry. Obviously, there is a tsunami of information available. They use tech-tools like RSS feeds, e-mail newsletters or websites and forums to keep on top out of all and get the information they want. They understand quickly which sources are valuable and which should be avoided.

(II) Talk trends:

- (a) Talking to people is an equally important trend-spotting tactic. They get involved in specific industry's trade association and attending events both online and offline.
- (b) From social networking tools like social network websites and forums.
- (c) They even start or join groups on the networks and see what people are buzzing about the latest trends to customers regarding what customers thinking, buying, doing, etc. what customers are saying about

the business and also what they're saying about the competitor's business.

(III) Watch trends:

- (a) Watching and observing the customers in the market place.
- (b) If the customers are teenagers, in the local mall, entrepreneur tries to find which fashion is attracting them the most.
- (c) If they are business class people, it might be restaurant or office park restaurant center.
- (d) The entrepreneur spends some time examining what people are wearing, using, and consuming.

(IV) Think trends:

- (a) As an entrepreneur begins gathering all these information regularly, they will start to develop a "trend-spotter mind."
- (b) They collect from what they read, heard and observed, and they start to making connections and observations that will lead to business-boosting insights.

प्रश्न 2. एक अवसर समाज की जरूरतों और समस्याओं से प्राप्त किया जा सकता है।" टिप्पणी।

उत्तर- "एक अवसर समाज की जरूरतों और समस्याओं से प्राप्त किया जा सकता है।" हाँ, यह एक सही कथन है। एक उद्यमी वह है जो अवसरों को देखता है, उपलब्ध सूचनाओं का संश्लेषण करता है और उभरते पैटर्न का विश्लेषण करता है जो अन्य लोगों के ध्यान से बच जाते हैं। अवसर को हड़पने और विभिन्न समस्याओं और जरूरतों के समाधान की पेशकश करने के लिए एक व्यावसायिक उद्यम स्थापित करने के लिए यह एक उद्यमी का पहला कदम है।

इसमें आसपास के वातावरण के बारे में जागरूकता, लोगों की जरूरतों का निर्धारण और मूल्यांकन करना, लोगों को अपने दैनिक जीवन में किसी भी प्रकार की वस्तुओं या सेवाओं आदि से संबंधित समस्याओं का सामना करना पड़ता है।

एक दूरदर्शी उद्यमी पर्यावरण में मौजूद अवसरों को महसूस करता है और विश्लेषण और अवलोकन के माध्यम से अपने और सफलता के बीच आने वाली समस्याओं का रचनात्मक समाधान खोजता है।

उद्यमी उन अवसरों को देखते और शिल्प करते हैं जो अन्य लोग चूक जाते हैं, भले ही अवसर स्वयं प्रकट हो। वह एक उद्घाटन की पहचान करने के लिए अवलोकन, विश्लेषण और संश्लेषण के अपने तेज कौशल का उपयोग करता है।

उदाहरण के लिए,

- (i) डिजिटल निरमा ने कम कीमत वाले डिजिट को पेश करके बाजार पर कब्जा कर लिया। यहां उद्यमी ने समाज में कम कीमत वाले उत्पाद की आवश्यकता महसूस की।
- (ii) बड़े शहरों में होने वाली हत्याओं और अन्य अपराधों की संख्या में वृद्धि के साथ, उद्यमी सुरक्षा प्रणालियों जैसे अलार्म, सीसीटीवी, कैमरे और अन्य सुरक्षा उपकरणों आदि को स्थापित करने के लिए घरों में जगह बना सकते हैं।

Q2. "An opportunity may be derived from the needs and problems of the society." Comment. "

"An opportunity may be derived from the needs and problems of the society". Yes, it is a correct statement. An entrepreneur is one who perceive opportunities, synthesize the available information and analyse emerging patterns that escape the attention of other people. It is the first step of an entrepreneur to grab the

opportunity and setup a business enterprise to offer the solution of various problems and needs that exist.

This involves awareness about the surrounding environment, determining and evaluating the needs of people, problems faced by the people in their day-to-day life related with any type of goods or services, etc.

A rational entrepreneur with a vision senses the opportunities present in the environment and finds creative solution to the problems coming in between him and the success through analysis and observation.

Entrepreneurs see and craft opportunities that other people miss, even though the opportunity manifests themselves. He uses his sharpened skills of observation, analysis and synthesis to identify an opening.

For example,

- (i) Detergent Nirma captured the market by introducing a low priced detergent. Here the entrepreneur sensed the need of low priced product in the society.
- (ii) With the increase in number of murders and other crimes taking place in big cities entrepreneurs can tap the niche of households for installing security systems like alarms, CCTVs, cameras and other safety gadgets, etc.

प्रश्न 3. “एक उद्यमी के लिए पर्यावरणीय कारकों के प्रति संवेदनशीलता आवश्यक है।” उपरोक्त कथन के आलोक में पर्यावरण स्कैनिंग के महत्व की व्याख्या करें।

उत्तर- पर्यावरण का महत्व: पर्यावरणीय कारकों के कारण है। इसके प्रति संवेदनशीलता एक उद्यमी के लिए महत्वपूर्ण है। यदि कोई कंपनी अपने वातावरण के अनुकूल होने में सक्षम है, तो वह दीर्घकाल में सफल होगी। उदाहरण के लिए, सोनी मोबाइल फोन में बदलते चलन को समझने में विफल हो रही है और इसलिए बाजार में अपनी हिस्सेदारी खो रही है। व्यवसाय के प्रासंगिक वातावरण को समझने के लिए निम्नलिखित लाभ हैं:

- (i) **प्रथम प्रस्तावक लाभ प्राप्त करने के अवसरों की पहचान:** एक उद्यमी को उत्सुक और सतर्क होना चाहिए और बाहरी वातावरण में सभी परिवर्तनों से अवगत होना चाहिए, ताकि वह अवसरों की पहचान कर सके और अवसरों को जल्द से जल्द भुनाने की रणनीति खोज सके।
उदाहरण के लिए, स्वीडिश ब्रांड वॉल्वो की लक्ज़री बस सेगमेंट में 74% हिस्सेदारी है क्योंकि इसने सबसे पहले भारत में प्रवेश किया था।
- (ii) **रणनीतियों और नीतियों का निर्माण:** एक उद्यमी को ऐसी रणनीतियों और नीतियों के निर्माण में सक्षम होना चाहिए जो वास्तव में बाजार में खतरों और अवसरों की पहचान करने में मदद करने वाली हों।
- (iii) **उपयोगी संसाधनों का दोहन:** यदि एक उद्यमी को बाहरी वातावरण का पूरा और गहन ज्ञान है, तो वह बाजार से कच्चे माल, प्रौद्योगिकी और यहां तक कि वित्तीय संसाधनों को आसानी से किफायती कीमतों पर, सही समय पर प्राप्त कर सकता है।
- (iv) **बेहतर प्रदर्शन:** फर्म के प्रदर्शन में सुधार के उद्देश्य से खतरों से निपटने और अवसरों का लाभ उठाने के लिए समय पर कार्रवाई करने के लिए बाहरी वातावरण के विभिन्न तत्वों की उचित समझ आवश्यक है।
- (v) **तीव्र परिवर्तनों से निपटने के लिए उद्यमियों की संवेदनशीलता:** पर्यावरण के रुझानों पर गहरी नजर रखने से उद्यमी को बदलती तकनीक, प्रतिस्पर्धा, सरकारी

नीतियों और ग्राहकों की बदलती जरूरतों और स्वाद के प्रति संवेदनशील बनाने में मदद मिलेगी। उदाहरण के लिए, कपड़ों में रुझान, पारिवारिक कार्यक्रमों का बाहरी उत्सव। फास्ट फूड में ज्यादा दिलचस्पी दिखा रहे फिटनेस का टेंड बदल रहा है।

- (vi) **छवि निर्माण:** यदि कोई कंपनी बाहरी वातावरण के प्रति संवेदनशील है, तो वह ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए नए उत्पादों और सेवाओं के साथ सामने आएगी। इससे आम जनता की नजरों में फर्म की छवि या प्रतिष्ठा बनेगी।

उदाहरण के लिए, जीपीएस सिस्टम, ऑनलाइन बुकिंग आदि जैसी अतिरिक्त सुविधाओं के साथ कॉल-रेडियो टैक्सी।

Q3. “Sensitivity to environmental factors is essential for an entrepreneur.” In light of above statement explain the importance of environment scanning.

Ans. Importance of Environment: Sensitivity to environmental factors is crucial for an entrepreneur. If a company is able to adapt to its environment, it would succeed in the long run. For example, Sony is failing to understand the changing trends in mobile phones and therefore losing its market share. The benefits of understanding the relevant environment of business are:

- (i) **Identification of opportunities to get first mover advantage:** An entrepreneur must be keen and alert and must be aware of all the changes in the external environment, so that he can identify opportunities and find strategies to capitalise on the opportunities at the earliest.

For example, Volvo, the Swedish brand, has 74% share in the luxury bus segment as it had entered India earlier.

- (ii) **Formulation of strategies and policies:** An entrepreneur must be capable of formulation of strategies and policies which is really going to help in identifying threats and opportunities in the market.
- (iii) **Tapping useful resources:** If an entrepreneur has complete and a thorough knowledge of the external environment, then easily he can tap raw materials, technology and even financial resources from the market at economical prices, at the right time.
- (iv) **Better performance:** Proper understanding of the various elements of the external environment is necessary to take timely action to deal with threats and avail opportunities for the purpose of improvement in the performance of the firm.
- (v) **Sensitisation of entrepreneurs to cope up with rapid changes:** A keen watch on the trends in the environment would help sensitise the entrepreneur to changing technology, competition, government policies and changing needs and taste of the customers. For example, trends in clothing, outdoor celebration of family events. Showing more interest in fast food, changing fitness trend.
- (vi) **Image building:** If a company is sensitive to the external environment, it will come out with new products and services to meet the requirements of the customers. This would build the image or reputation of the firm in the eyes of the general public.

For example, call-radio taxis with additional features like GPS systems, online booking, etc.

प्रश्न 4. विचार और अवसर मूल्यांकन में शामिल चरणों की व्याख्या कीजिए।

उत्तर- (i) उत्पाद पहचान:

- (ए) एक उत्पाद या सेवाओं का चयन करने के लिए जो मांग में है और एक उद्यमी आसानी से बेच सकता है।
- (बी) उत्पाद के साथ जांच करने के लिए कि यह बाजार में उपलब्ध है या नहीं।
- (सी) यदि उपलब्ध है, तो उसे उसी उत्पाद या सेवा को बाजार में पेश करने के कारण की पहचान करनी चाहिए।
- (डी) उत्पाद के और सुधार के लिए और कदम उठाएं।

उदाहरण के लिए, उद्यमी ने पेन ड्राइव का चयन किया, लेकिन यह पहले से ही बाजार में उपलब्ध है, लेकिन उसने विशेष रूप से शिक्षकों के लिए एक नई पेन ड्राइव का आविष्कार करके उसमें सुधार किया, जिसमें एक अंतर्निहित एंटी-वायरस होगा और जिसे घड़ी की तरह पहना जा सकता है, जिससे यह न्यूनतम हो जाता है। पेन ड्राइव खो जाने की समस्या

(ii) आवेदन और उपयोग:

- (ए) विचारों को उनके वास्तविक जीवन के उपयोग और अनुप्रयोग के लिए जांचा जाना चाहिए।
- (बी) यदि यह पहले से ही बाजार में मौजूद है तो इसका वर्तमान उपयोग पता लगाना, उत्पाद का सुधार, बेहतर उपयोग के लिए इसे संशोधित करना।
- (सी) उदाहरण के लिए, नई पेन ड्राइव विशेष रूप से शिक्षकों के लिए जिसमें एक अंतर्निहित एंटीवायरस होगा और जिसे घड़ी की तरह पहना जा सकता है। पेन ड्राइव और घड़ी का यह उदाहरण कई कंपनियों द्वारा निर्मित पहले से मौजूद उत्पाद है, लेकिन नए चलन के अनुसार एक उद्यमी ने विशेष रूप से शिक्षकों के लिए एक नए प्रकार की पेन ड्राइव का आविष्कार किया है, जिसमें एक इनबिल्ट एंटीवायरस होगा जो एक बेहतर उत्पाद के लिए सुधार और संशोधन दिखाता है। उपयोग।

(iii) संचालन का स्तर:

- (ए) यह उत्पाद/सेवा की पहचान के लिए एक महत्वपूर्ण परीक्षण है।
- (बी) उद्यम की प्रकृति के आधार पर, उत्पादन किया जाता है, उद्यम कुटीर उद्योग, लघु उद्योग, मध्यम स्तर या बड़े पैमाने का उद्योग हो सकता है।
- (सी) उत्पादन की मात्रा पर विचार किया जाता है।
- (डी) श्रम, तकनीकी विशेषज्ञों, कुशल श्रम आदि की आवश्यकता पर विचार किया जाना है।

(iv) लागत:

- (ए) एक उद्यमी पहले उत्पाद का लागत मूल्य ज्ञात करता है और फिर अंततः बिक्री मूल्य तय करता है।
- (बी) प्रत्येक उद्यमी को उत्पाद की बिक्री मूल्य तय करने से पहले निम्नलिखित प्रश्नों का उत्तर देना चाहिए: • संचालन के एक विशेष स्तर पर उत्पाद की प्रति यूनिट लागत क्या है? • क्या यह लागत अन्य प्रतिस्पर्धी उत्पादों के साथ तुलनीय है?

उदाहरण के लिए, एक बड़ी निर्माण इकाई से एक छोटी इकाई की तुलना में उत्पादन की प्रति इकाई लागत कम होने की उम्मीद की जाएगी, अन्य सभी कारक समान होंगे, जबकि कई सुविधाओं वाली कंपनी को कम प्रतिस्पर्धी के मुकाबले लागत लाभ होना चाहिए।

(v) प्रतियोगिता:

- (ए) प्रतियोगिता में सीमा, तीव्रता और प्रवृत्तियों का विश्लेषण किया जाना है। इसका सीधा असर उत्पादन क्षमता और आपूर्ति पर पड़ता है।
- (बी) किसी भी उत्पाद या सेवा को किसी चरण में बाजार प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ेगा।
- (सी) मांग और आपूर्ति के रुझानों के अध्ययन के माध्यम से एक उद्यमी का आंकलन किया जाना चाहिए।

(vi) तकनीकी जटिलता:

उत्पाद के उत्पादन के लिए किस प्रकार की तकनीक की आवश्यकता होती है? क्या ऐसी तकनीक का प्रशिक्षण और अनुप्रयोग स्थानीय रूप से उपलब्ध होगा या इसे अन्य स्थानों से समर्थन देना होगा? ऐसी तकनीक के लिए संयंत्र और मशीनरी की आपूर्ति की स्थिति क्या होगी? ये महत्वपूर्ण मुद्दे हैं जिनका समाधान किया जाना है।

(vii) वार्षिक टर्नओवर और लाभ मार्जिन:

- (ए) एक उद्यमी को अपेक्षित वार्षिक टर्नओवर के आधार की जांच करनी होती है। यह वर्ष की कुल बिक्री को संदर्भित करता है।
- (बी) यह उत्पाद या सेवा के बाजार हिस्से या लाभ मार्जिन को भी इंगित करेगा।
- (सी) एक बार जब उद्यमी इन आधारों पर अवसरों का आंकलन कर लेता है तो उसे आगे बढ़कर बाजार का भी आंकलन करना चाहिए।

Q4. Explain the steps involved in idea and opportunity assessment.

Ans. (I) Product Identification:

- (a) To select a product or services which is in demand and an entrepreneur can sell it easily.
- (b) To check whether the product is available in the market or not.
- (c) If it is available then he should identify the reason for introducing the same product or service in the market.
- (d) Take further step for improvisation of the product.

For example, entrepreneur produces pen drive but it is already available in the market so he improvised the same by innovating a new pen drive especially for teachers which will have a built in anti-virus and which can be worn like a watch so it minimises the problem of losing the pen drive.

(II) Application and Use:

- (a) Ideas should be examined for their real life use and application.
- (b) If it already exists in the market then finding out its present use, improvisation of the product, modifying it for better use.
- (c) For example, the new pen drive especially for teachers which will have a built in antivirus and which can be worn like a watch. This example of pen drive and watch is an already existing product produced by many companies but according to new trend an entrepreneur has innovated a new type of pen drive especially for teachers which will have an inbuilt antivirus which shows improvisation and modifying a product for a better use.

(III) Level of Operation:

This is a crucial test for product/ service identification.

- (a) Depending on the nature of the enterprise, the production is undertaken, the enterprise can be cottage industry, small scale, medium scale or large scale industry.
- (b) Quantity of production is considered.
- (c) Requirement of labour, technical experts, skilled labour, etc. all are to be considered.

(IV) Cost:

- (a) An entrepreneur first finds out the cost price of the product and then ultimately decides the sale price.
- (b) Every entrepreneur must answer the following questions before deciding the selling price of the product, what is the per unit cost of the product at a particular level of operation? Whether this cost is comparable with that of other competitive products?

For example, a large manufacturing unit would be expected to have a lower cost per unit of output than a smaller unit, all other factors being equal, while a company with many facilities should have a cost advantage over a competitor with fewer.

(V) Competition:

- (a) The extent, intensity and trends in competition are to be analysed. This has a direct impact on production capacity and supply.
- (b) Any product or service will face market competition at some stage.
- (c) An entrepreneur should assess a study of the trends in demand and supply.

(VI) Technical Complexity:

What type of technology is required to produce the product? Whether training and application of such technology will be locally available or will it have to be supported from other places? What would be the position of supply of plant and machinery for such a technology? These are important issues that have to be resolved.

(VII) Annual turnover and profit margin:

- (a) An entrepreneur has to examine the basis of expected annual turnover. It refers to the total sales of the year.
- (b) This will also indicate the market share or profit margin of the product or service.
- (c) Once the entrepreneur has assessed the opportunities on these basis he should go ahead and assess the market also.

बहुविकल्पीय प्रश्न (multiple choice question)

प्रश्न1. जनसंख्या में बदलाव पर्यावरण के किस घटक के अंतर्गत आएंगे।

- a) आर्थिक घटक b) राजनीतिक घटक
c) सामाजिक घटक d) तकनीकी घटक

Q1. Change in population comes under which factor of environment

- a) Economic factor b) Political factor
c) Social factor d) Technical factor

Ans. (c)

प्रश्न2. बाजार में मंदी निम्न में से किस घटक में सम्मिलित होंगे?

- a) आर्थिक घटक b) राजनीतिक घटक
c) सामाजिक घटक d) तकनीकी घटक

Q2. Depression in market comes under which of the factors of environment?

- a) Economic factor b) Political factor
c) Social factor d) Technical factor

Ans. (a)

प्रश्न3. आंतरिक पर्यावरण के अंतर्गत निम्न में से कौन से घटक सम्मिलित नहीं होते हैं?

- a) भूमि b) श्रम
c) ग्राहक d) पूंजी

Q3. Which of the following factors does not comes under internal environment?

- a) Land b) Labour
c) Customer d) Capital

Ans. (c)

प्रश्न4. बाहरी वातावरण के अंतर्गत निम्न में से कौन से घटक सम्मिलित नहीं होते हैं?

- a) श्रम b) ग्राहक
c) आपूर्तिकर्ता d) बाजार

Q4. Which of the following factors does not come under external environment?

- a) Labour b) Customer
c) Supplier d) Market

Ans. (a)

प्रश्न5. सामाजिक व्यवहार संबंधित नहीं होता है-

- a) वस्तुओं के उत्पादन से
b) सामाजिक बाध्यता की पूर्ति
c) लाभ अर्जन प्रक्रिया
d) इनमें से सभी

Q5. Social behaviour is not concerned with-

- a) Production of public goods
b) Fulfillment of social obligations
c) Profit earning process
d) All of these

Ans. (c)

प्रश्न6. व्यवसायीक पर्यावरण के मुख्यतः कितनी प्रकार हैं।

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Q6. What are the main types of business environment

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Ans. (b)

प्रश्न7. आर्थिक सहायता है-

- a) पुनः भुगतान b) बट्टा
c) रियायत d) इनमें से सभी

Q7. Subsidy is-

- a) Repayment b) Discount
c) Concession d) All of these

Ans. (a)

प्रश्न8. सामाजिक ढांचा की रचना होती है -

- a) समाज के क्रियात्मक विभाजन से
b) समुदाय के क्रियात्मक विभाजन से
c) जाति के क्रियात्मक विभाजन से
d) इनमें से सभी

Q8. Social structure is composed of-

- a) Functional division of society
b) Functional division of community
c) Functional division of caste
d) All of these

Ans. (b)

प्रश्न9. आर्थिक नीतियां इनमें से क्या निर्धारित करती हैं-

- a) व्यवसाय की दिशा एवं मात्रा
b) व्यवसाय की मात्रा
c) व्यवसाय की दिशा
d) इनमें से कोई नहीं

Q9. Which of the following is determined through economic policies

- a) Direction and volume of business
b) Volume of business
c) Direction of business
d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न10. व्यवसायिक अवसर के कितने प्रकार हैं-

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Q10. What are the types of business opportunities

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Ans. (b)

Short answer type question लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. सूक्ष्म परीक्षण से क्या तात्पर है?

उत्तर- किसी तथ्य या पहलू की सूक्ष्मतम गहन जाँच 'सूक्ष्म परीक्षण' कहलाती है। उद्यमी अपने पर्यावरण की विभिन्न गतिविधियों का सूक्ष्मतम अध्ययन करता है तत्पश्चात वह किसी निष्कर्ष पर पहुँचता है कि क्या, कब और कैसे करना है।

Q1. What do you mean by scanning ?

Ans. The investigation of any fact or aspect is called Scanning. An Entrepreneurs first observe various aspect of its environment and after that he comes to the conclusion to what ,how and when to do.

प्रश्न2 व्यवसायिक वातावरण के महत्व बताएं?

उत्तर- व्यवसायिक वातावरण का महत्व निम्न से है-

- (1) अवसर की खोज में,
- (2) अस्तित्व बनाये रखने में,
- (3) सफलता प्राप्त करने में, एवं
- (4) उद्यम को विकसित करने में।

Q2. What is the importance of environment ?

Ans. The importance of business environment is from the following-

- (1) In search of opportunity,
- (2) In maintaining existence,
- (3) In achieving success, and
- (4) In developing enterprise.

प्रश्न3. वातावरण विश्लेषण के सीमाएं क्या हैं?

उत्तर- वातावरण विश्लेषण की मुख्य सीमाएँ निम्न हैं-

- (1) सटीक आंकलन करने में,
- (2) अनिश्चित भविष्य, एवं
- (3) उपक्रमों की प्रभावशीलता की गारण्टी नहीं है।

Q3. What are the main limitations of environmental analysis ?

Ans- The main limitations of environmental analysis are -

- (1) In not making accurate estimates,
- (2) Uncertain future, and
- (3) Effectiveness of undertakings is not guaranteed.

प्रश्न4. पर्यावरण के विभिन्न प्रकार क्या हैं?

उत्तर- पर्यावरण मुख्यतः दो प्रकार का होता है-

- (1) आन्तरिक पर्यावरण, एवं
- (2) बाह्य पर्यावरण

Q4. What are the different types of environment ?

Ans- Environment is mainly of two types -

- (1) Internal environment, and
- (2) External environment.

प्रश्न5. वातावरण परीक्षण एवं विश्लेषण क्यों आवश्यक है ?

उत्तर- एक उद्यमी के लिए वातावरण का सतत अध्ययन एवं विश्लेषण आवश्यक होता है। बदलते हुए वातावरण का पूर्वानुमान एवं आंकलन करने के बाद ही एक उद्यमी सफलतापूर्वक अपनी व्यूहरचनाओं, नीतियों एवं योजनाओं का निर्माण कर सकता है तथा ठोस व्यूह रचना का निर्णय ले सकता है।

Q5. Why environmental scanning and analysis needed?

Ans. Continuous study and analysis of the environment is necessary for an entrepreneur. Only after forecasting and assessing the changing environment, an entrepreneur can successfully implement his strategies, policies and can make concrete plans.

प्रश्न6. पर्यावरण स्कैनिंग को परिभाषित करें।

उत्तर- पर्यावरण स्कैनिंग अवसरों और खतरों के शुरुआती संकेतों का पता लगाने के लिए किसी संगठन के आंतरिक और बाहरी वातावरण की सावधानीपूर्वक निगरानी को संदर्भित करता है जो इसकी वर्तमान और भविष्य की योजनाओं को प्रभावित कर सकता है।

Q.6 Define the term environment scanning.

Ans. Environment scanning refers to careful monitoring of an organization's internal and external environments for detecting early signs of opportunities and threats that may influence its current and future plans.

प्रश्न7. बाह्य पर्यावरण को प्रभावित करने वाले कारकों की सूची बनाइए।

उत्तर- सामाजिक व्यवस्था, अर्थव्यवस्था, जलवायु, प्रौद्योगिकी, पारिस्थितिक, राजनीतिक, कानूनी, प्रतियोगिता, मीडिया और फैशन।

Q.7 List the environmental factors affecting external environment

Ans. Climate, technology, culture, economic stability, political and legal situation, competition, media and fashion.

प्रश्न8. पर्यावरण को स्कैन करने का उद्देश्य क्या है?

उत्तर- पर्यावरणीय स्कैनिंग का मुख्य उद्देश्य पर्यावरण में होने वाले तीव्र परिवर्तनों को जानना है जिसके द्वारा संगठन बदलती परिस्थितियों के बारे में जानकारी एकत्र करते हैं और उन जानकारियों को एक प्रक्रिया में शामिल करते हैं जहाँ आवश्यक परिवर्तन किए जाते हैं।

Q8. What is the purpose to scan the environment?

Ans. The main purpose of environmental scanning is to know the rapid changes occurring in the environment by which organizations gather information on changing conditions and incorporate those observations into a process where these necessary changes can be made.

प्रश्न9. एक उद्यमी के लिए पर्यावरण की स्कैनिंग किस प्रकार लाभदायक है?

उत्तर- बाजार में वर्तमान स्थिति, अर्थव्यवस्था में होने वाले विभिन्न परिवर्तनों जैसे नए रुझानों, मुद्दों और पर्यावरण में बदलाव के कारण लोगों की अपेक्षाओं को जानने के लिए पर्यावरण की स्कैनिंग हमेशा एक उद्यमी के लिए फायदेमंद होती है।

Q9. How scanning of environment is beneficial to an entrepreneur?

Ans. Scanning of environment is always beneficial to an entrepreneur to know the present situation in the market, the various changes occurring in the economy as new trends, issues and expectations of people change due to changes in the environment.

प्रश्न10. उद्यमिता पर्यावरण को परिभाषित कीजिए।

उत्तर- उद्यमिता पर्यावरण उन विभिन्न शक्तियों को संदर्भित करता है जिनके भीतर विभिन्न छोटे, मध्यम और बड़े उद्यम संचालित होते हैं। ये कारक एक दूसरे पर प्रभाव डालते हैं और अलग-अलग में काम नहीं करते हैं।

Q10. Define Entrepreneurship Environment.

Ans- Entrepreneurship environment refers to the various forces within which various small, medium and large enterprises operate. These factors exert influence upon each other and do not operate in isolation.

प्रश्न11. बाह्य पर्यावरण के दो स्तरों के नाम लिखिए।

उत्तर- बाहरी पर्यावरण के दो स्तर:

- (ए) सूक्ष्म पर्यावरण
- (बी) समष्टि पर्यावरण

Q11. Name two levels of external environment

Ans- The two levels of external environment:

- (a) Micro environment
- (b) Macro environment

प्रश्न12. एक उद्यमी द्वारा पर्यावरण अध्ययन के दो प्रमुख उद्देश्य बताइए।

उत्तर-

- (i) पर्यावरण से परिचित होना
- (ii) पर्यावरण में स्थिरता प्राप्त करना

Q12. State two main objectives of environment study by an entrepreneur.

Ans.

- (i) To get familiar with environment
- (ii) To get stability in the environment

प्रश्न13. उस कारक का नाम बताइए जो नियमों और विनियमों से संबंधित है।

उत्तर- वैधानिक कारक।

Q13. Name the factor which relate to rules and regulations.

Ans. Legal Factors.

प्रश्न14. एक उदाहरण देकर दर्शाइए कि आर्थिक और सामाजिक दोनों कारक व्यावसायिक विचार को एक साथ प्रभावित कर सकते हैं।

उत्तर. त्योहार के मौसम में फूलों की बिक्री। यहाँ त्योहार एक सामाजिक कारक है जबकि फूलों की माँग एक आर्थिक कारक है।

Q14. Give one example showing that both economic and social factors can affect business idea together.

Ans. Selling of flowers during festive season. Here, festival is a social factor whereas demand for flowers is a economic factor.

प्रश्न15. 'वैधानिक पर्यावरण' का अर्थ बताइए।

उत्तर. इसमें कराधान, रोजगार, कानून एकाधिकार, कानून और पर्यावरण संरक्षण कानून जैसे सभी क्षेत्र शामिल हैं।

Q15. Give the meaning of 'Legal Environment'.

Ans. It covers all such areas such as taxation, employment, law monopoly, legislation and environmental protection laws.

प्रश्न16. 'पारिस्थितिक पर्यावरण' का अर्थ बताइए।

उत्तर. 'पारिस्थितिक पर्यावरण' उन तरीकों पर विचार करना है जिनमें संगठन न्यूनतम पर्यावरणीय क्षति के साथ अपनी वस्तुओं या सेवाओं का उत्पादन कर सकता है।

Q16. Give the meaning of 'Ecological Environment'.

Ans. 'Ecological Environment' considers the ways in which the organisation can produce its goods or services with minimum environmental damage.

प्रश्न17. "एक उद्यमी के लिए पर्यावरणीय कारकों के प्रति संवेदनशीलता महत्वपूर्ण है।" क्या आप सहमत हैं?

उत्तर. एक उद्यमी के लिए पर्यावरणीय कारकों के प्रति संवेदनशीलता महत्वपूर्ण है। यदि कोई कंपनी अपने वातावरण के अनुकूल होने में सक्षम है, तो वह दीर्घकाल में सफल होगी। उदाहरण के लिए, सोनी मोबाइल फोन में बदलते चलन को समझने में विफल रही और इसलिए बाजार में अपनी हिस्सेदारी खो रही है।

Q17. "Sensitivity to environmental factors is crucial for an entrepreneur." Do you agree?

Ans. Sensitivity to environmental factors is crucial for an entrepreneur. If a company is able to adapt to its environment, it would succeed in the long run. E.g., Sony mobile failed to understand the changing trends in mobile phones and therefore losing its market share.

प्रश्न18. उद्यमिता के लिए पर्यावरण एक महत्वपूर्ण कारक क्यों है?

उत्तर. पर्यावरण का अर्थ है परिवेश। एक व्यवसाय के पर्यावरण का अर्थ है शक्तियाँ (अर्थात्- आर्थिक, सामाजिक, राजनीतिक तकनीकी आदि) और संस्थाएँ (अर्थात्- आपूर्तिकर्ता, ग्राहक, प्रतियोगी, आदि) जो कि फर्म के बाहर हैं। एक उद्यमी को अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए इनसे सौदा करने की जरूरत पड़ती है।

Q18. Why is environment an important factor for entrepreneurship?

Ans. Environment means surroundings. Environment of a business means forces (economic, social, political technological), etc. and institution (suppliers, customers, competitors, etc.) outside the firm with which an entrepreneur must deal to achieve its goal.

प्रश्न19. हमें अपने पर्यावरण को स्कैन करने की आवश्यकता क्यों है?

उत्तर. तेजी से बदलते परिवेश में, अंगूठे का एक नियम लागू होता है: यदि आप अनुकूलन नहीं करते हैं, तो आप सहन नहीं करते हैं। पर्यावरण स्कैनिंग के पीछे यही मूल विचार है। शब्द की परिभाषाएँ प्रचुर मात्रा में हैं, लेकिन संक्षेप में यह उन साधनों को संदर्भित करता है जिनके द्वारा संगठन बदलती परिस्थितियों के बारे में जानकारी एकत्र करते हैं और उन जानकारियों को एक प्रक्रिया में शामिल करते हैं जहाँ आवश्यक परिवर्तन किए जाते हैं। सही अनुकूलन के साथ संयुक्त सही जानकारी, किसी संगठन की भविष्य की व्यवहार्यता निर्धारित कर सकती है। यदि किसी उद्यमी को इस बात की जानकारी नहीं है कि उसके व्यवसाय के आसपास का वातावरण कैसा है तो उसका असफल होना निश्चित है। उदाहरण के लिए, कोडक कैमरा (एक प्रमुख कंपनी) अपना बाजार खो दी।

Q19. Why do we need to scan our environment?

Ans. In rapidly changing environments, one rule of thumb applies: If you don't adapt, you don't endure. That's the core idea behind environmental scanning. Definitions of the term abound, in essence refers to the means by which organizations gather information on changing conditions and incorporate those observations into a process where necessary changes are made. The right information, combined with the right adaptations, can determine an organization's future viability. If an entrepreneur is not aware of its surrounding, he is sure to fail. E.g. Kodak camera (a leading company) lost its market.

प्रश्न20. पर्यावरण विश्लेषण से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर. पर्यावरण विश्लेषण एक संगठन के अवसरों और खतरों को निर्धारित करने के लिए आर्थिक और गैर-आर्थिक पर्यावरण की निगरानी की प्रक्रिया है।

Q20. What do you mean by environment analysis?

Ans. Environment analysis involves data collection, information processing and forecasting to provide a rational basis for developing goals and strategies for business survival and growth.

प्रश्न21. पर्यावरण की स्कैनिंग से आपका क्या मतलब है?

उत्तर. पर्यावरण की स्कैनिंग से तात्पर्य पर्यावरण की एक करीबी परीक्षा से है ताकि यह सामाजिक सांस्कृतिक, आर्थिक, राजनीतिक और अन्य विकासात्मक कारकों जैसे सभी पर्यावरणीय कारकों के बीच समझ विकसित कर सके ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि कथित उद्यमशीलता का अवसर उनके साथ संगत है।

Q21. What do you mean by scanning of environment?

Ans. Scanning of environment refers to a close examination of the environment so that it can develop an understanding between all the environmental factors like sociocultural, economic, political and other developmental factors in order to ensure that the perceived entrepreneurial opportunity is compatible with them.

प्रश्न22. पर्यावरण स्कैनिंग की प्रक्रिया का मूल कार्य क्या है?

उत्तर. पर्यावरण स्कैनिंग की प्रक्रिया में विचारों को खोजना और उत्पन्न करना सबसे महत्वपूर्ण कार्य है।

Q22. What is the basic function of the process of environment scanning?

Ans. Spotting and generating ideas is the most important function in the process of environment scanning.

प्रश्न23. एक उद्यमी को पर्यावरण को स्कैन करने की आवश्यकता क्यों है? समझाइए।

उत्तर. सही अनुकूलन के साथ संयुक्त सही जानकारी एक संगठन की भविष्य की व्यवहार्यता निर्धारित कर सकती है। यदि एक उद्यमी अपने व्यवसाय के आसपास के वातावरण से अवगत नहीं है, तो वह सफल नहीं होगा।

Q23. Why does an entrepreneur need to scan environment? Explain

Ans. The right information combined with the right adaptations can determine an organization's future viability. If an entrepreneur is not aware of the environment surrounding his or her business, he/she will not succeed.

प्रश्न24. व्यवसायिक वातावरण से आप क्या समझते हैं? क्या इन पर संस्था का नियन्त्रण होता है?

उत्तर- वातावरण अनेक घटकों का समूह है यह विभिन्न आर्थिक, सामाजिक, प्रौद्योगिक, वैधानिक दशाओं का योग है जिसके अन्तर्गत व्यवसाय कार्य करता है। एवं जिन पर संस्था का कोई नियन्त्रण नहीं होता है। व्यवसायिक वातावरण संस्था की कार्य प्रणाली को भी प्रभावित करता है।

Q24. What do you understand by environment? Does the organization have control over them?

Ans- Environment is a group of many components on which the organization has no control and environment also affects the functioning of the organization. It is the sum of

various economic, social, technological, legal conditions under which business works.

प्रश्न25. किस प्रकार पारिवारिक वातावरण उद्यमिता को प्रभावित करती है?

उत्तर- पारिवारिक पृष्ठभूमि उद्यमिता को व्यापक रूप से प्रभावित करती है। इसके अन्तर्गत व्यक्तियों में पारस्परिक स्नेह एवं पारिवारिक लगाव की भावना पाई जाती है। जैसे पिता के व्यवसाय को पुत्र हर्ष एवं स्नेह के साथ अपनाता है एवं आगे बढ़ाता है।

Q25. How does family environment affect entrepreneurship?

Ans. Family background greatly influences entrepreneurship. Under this, the feeling of mutual affection and family attachment is found in people. As the son takes up the father's business with joy and affection and takes it forward.

प्रश्न26. व्यवसायिक वातावरण का परीक्षण एवं विश्लेषण करना क्यों जरूरी है?

उत्तर- व्यवसायिक वातावरण निर्णय करने वालों को भावी अवसरों के मद्देनजर उपलब्ध विकल्पों की मात्रा को सीमित करने एवं विसंगतियों को हटाने में सहायक होता है, इसीलिए व्यवसायिक वातावरण का परीक्षण एवं विश्लेषण करना जरूरी होता है।

Q26. Why is testing and analysis of business environment important?

Ans. Business environment helps the decision maker regarding future opportunities. It is helpful in limiting and removing anomalies, that is why it is necessary to test and analyse the business environment.

प्रश्न27. क्या उद्यमी बाह्य वातावरण को प्रभावित करता है?

उत्तर- हाँ, उद्यमी वातावरण को प्रभावित करता है। उद्यमी बाह्य वातावरण के प्रभाव से प्रभावित करता है तथा कुछ सीमा तक स्वयं भी बाह्य वातावरण को प्रभावित करता है।

Q27. Does the entrepreneur influence the external environment?

Ans. Yes, the entrepreneur affects the environment. The entrepreneur is affected by the influence of the external environment and to some extent it also affects the external environment.

प्रश्न28. समष्टि वातावरण क्या होता है?

उत्तर- समष्टि वातावरण से हमारा तात्पर्य उस वृहत् या ग्लोबल वातावरण से होता है जिसके भीतर एक उद्यमी कार्य करता है। मुख्यतः इसमें सांस्कृतिक, राजनीतिक प्रणाली, आर्थिक प्रणाली, टेक्नोलॉजी, एवं उपभोक्ता समूहों को शामिल किया जाता है जिसमें उद्यमी का कोई नियन्त्रण नहीं होता है तथा उद्यमी को अपने क्रिया-कलापों का समायोजन एवं संचालन इन्हीं घटकों के मद्देनजर करना होता है।

Q29. What is Macro Environment.

Ans. By macro environment, we mean the global environment within which an entrepreneur operates. Mainly in this culture, political system, economic system, technology, and consumer groups are included in which the entrepreneur has no control and the entrepreneur has to adjust and conduct his activities in view of these factors.

LONG ANSWER TYPE QUESTIONS

प्रश्न 1. एक उद्यमी के लिए पर्यावरणीय स्कैनिंग किस प्रकार सहायक है?

उत्तर.

- (i) एक संगठन (अंदर और बाहर) में वास्तविक हो रही घटनाओं को समझने के लिए एक उद्यमी / फर्म के लिए पर्यावरणीय स्कैनिंग मददगार होगी।
- (ii) पर्यावरण में तेजी से हो रहे बदलावों के कारण यह आवश्यक है, जिसका व्यावसायिक फर्म के कामकाज पर बहुत प्रभाव पड़ता है।
- (iii) कारोबारी माहौल का विश्लेषण ताकत, कमजोरी, अवसरों और खतरों की पहचान करने में मदद करता है। ताकि उद्यम अधिक समय तक जीवित और विकसित हो सके।
- (iv) स्थापना और आगे के विकास के लिए विभिन्न योजनाओं और नीतियों को तैयार करने में मददगार है।
- (v) यह व्यावसायिक उद्यम की सभी स्थितियों में निर्णय लेने और निर्णय लेने के लिए समझने में एक उपकरण के रूप में कार्य करता है।
- (vi) पर्यावरण विश्लेषण का अध्ययन फर्म की सफलता और विकास के लिए सर्वोत्तम विकल्प का चयन करने में फर्म को सक्षम बनाता है।
- (vii) यह एक उद्यमी को जल्दी से कार्य करने में मदद करता है, दूसरों के मौका लेने से पहले सभी पर्यावरणीय अवसरों का लाभ उठाता है और क्षति को कम करने के लिए तत्काल प्रतिक्रिया करता है।

Q1. How environmental scanning is helpful for an entrepreneur?

Ans.

- (i) Environmental scanning helps an entrepreneur/firm to understand the actual happening in an organisation (inside and outside),
- (ii) It is necessary because of rapid changes taking place in the environment that has a great impact on the working of the business firm.
- (iii) Analysis of business environment helps to identify strength, weakness, opportunities and threats. So that the enterprise can survive and grow for longer time.
- (iv) It is helpful to frame out different plans and policies for the establishment and further development of the business.
- (v) It act as a tool in understanding, forecasting and decision making in all situation of the business enterprise.
- (vi) Study of environmental analysis enables the firm to select the best option for the success and growth of the firm.

प्रश्न 2. बाहरी वातावरण में कितने स्तर होते हैं? समझाना।

उत्तर. बाहरी वातावरण में दो स्तर होते हैं, अर्थात् सूक्ष्म पर्यावरण और स्थूल वातावरण। सूक्ष्म पर्यावरण के घटक हैं-

निर्माता/विक्रेता: संगठन के लक्ष्य, उद्देश्य, नीतियां, रणनीतियां आदि प्रमुख ताकतें हैं जो बाजार को नियंत्रित करती हैं। सफल कंपनियां वे हैं जो समाज में अपूर्ण आवश्यकताओं और प्रवृत्तियों को पहचान सकती हैं और लाभप्रद रूप से प्रतिक्रिया दे सकती हैं।

ग्राहक: उपभोक्ता संतुष्टि एक सफल व्यवसाय की आधारशिला है। व्यवसाय को ग्राहकों की जरूरतों, स्वाद और वरीयताओं के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन करना होता है। उद्यमों को इस बल को बनाने, और बनाए रखने के लिए निम्नलिखित विशेषताओं

को ध्यान में रखना होगा: परंपरा, रीति-रिवाज, विश्वास, समाज के मूल्य, जीवन शैली, जीवन स्तर, उपभोग, आदत, सोच व्यवहार, आय स्तर, जनसांख्यिकीय विशेषताएं आदि।

प्रतियोगी: प्रतियोगी सूक्ष्म वातावरण में ऐसे कारक हैं जो वस्तुओं और सेवाओं के लिए समान पेशकश प्रदान करते हैं। प्रतिस्पर्धी बने रहने के लिए, एक उद्यम को यह विचार करना चाहिए कि उनके सबसे बड़े प्रतियोगी कौन हैं।

आपूर्तिकर्ता: बाजार की मुख्य प्रणाली में आपूर्तिकर्ता एक अन्य प्रमुख घटक हैं। कोई भी निर्माण इकाई इनपुट (सामग्री, मशीन श्रम और धन) को आउटपुट में बदलने के लिए आवश्यक संसाधनों का उपयोग करती है, जिसके लिए आवश्यक संसाधन आमतौर पर आपूर्तिकर्ता द्वारा प्राप्त किए जाते हैं।

कंपनियों का विकास उत्पादन पर निर्भर करता है और उत्पादन संसाधनों की नियमित आपूर्ति पर निर्भर करता है इसलिए विभिन्न आपूर्ति बाजारों का काम करना आपूर्तिकर्ताओं के साथ अच्छे संबंध बनाए रखने पर निर्भर करता है। आपूर्तिकर्ताओं की कमी या अनुपलब्धता किसी उत्पाद के लिए बाजार को बर्बाद कर सकती है।

मार्केटिंग इंटरमीडियरीज: मार्केटिंग इंटरमीडियरीज ऐसी संस्थाएं हैं जो कंपनी और उसके अंतिम बाजारों के बीच वस्तुओं और सेवाओं के प्रवाह को सुगम बनाती हैं। इनमें पुनर्विक्रेता (यानी थोक व्यापारी, खुदरा विक्रेता, एजेंट और दलाल), ट्रांसपोर्टर, गोदाम, बैंक और प्रचार एजेंसियां शामिल हैं।

ये सभी संस्थान बाजार में आदान-प्रदान को पूरा करने के काम को सुविधाजनक बनाने के लिए अस्तित्व में आते हैं। वे खरीदारों और विक्रेताओं के बीच लेन-देन करने में बहुत काम करते हैं, इन बिचौलियों के बिना बाजार जीवित नहीं रह सकता है।

मैक्रो पर्यावरण में शामिल हैं:

राजनीतिक कारक: राजनीतिक कारक विभिन्न राजनीतिक दलों द्वारा समर्थित विभिन्न विचारधाराओं के संयोजन का परिणाम है। बाजार की ताकतों की निगरानी और नियमन करने वाले नियम और कानून और कानून सरकार द्वारा बनाए और प्रख्यापित किए जाते हैं। इसमें राजनीतिक कारक शामिल हैं। उत्पन्न की गई इन नीतियों का उद्देश्य ढांचागत सुविधाओं में सुधार करना है जो नए व्यावसायिक उपक्रमों को प्रोत्साहित करती हैं। उदाहरण के लिए, आयात-निर्यात नीतियों में छूट के बाद, कपड़ा सामग्री का निर्यात करने वाले एक उद्यमी ने अपनी कमाई का उपयोग भारी औद्योगिक मशीनों के आयात में किया।

आर्थिक कारक: इसमें आपूर्ति और मांग जैसे महत्वपूर्ण चरों का गहन अध्ययन शामिल है। उपभोक्ता प्रवृत्तियों का विवरण, आर्थिक वरीयता, लागत निर्धारण, छूट आदि सभी आर्थिक निर्णय हैं। आर्थिक विवरण भी उद्यमी को परियोजना के आकार और वित्त के कारणों का निर्धारण करने में मदद करते हैं।

सामाजिक-सांस्कृतिक कारक: व्यवसाय का जन्म और विकास समाज में होता है और इसमें विभिन्न सामाजिक कारक मौजूद होते हैं। इसमें जीवन शैलियों, विश्वासों, रीति-रिवाजों, प्रथाओं, प्रथाओं आदि का गहन अध्ययन शामिल है। व्यक्तियों की अपेक्षाएं, उनकी पारिवारिक पुष्टभूमि, आयु समूह और शिक्षा के आधार पर उनकी प्राथमिकताएं भी इस अध्ययन का एक हिस्सा बनेंगी। एक उद्यमी का मुख्य उद्देश्य समाज के सभी व्यक्तियों की आवश्यकता को पूरा करना है। उदाहरण के लिए, एक उद्यमी ब्रांडेड जूतों का शोरूम खोलना चाहता है। इसलिए, वह समाज के उच्च आय वर्ग को लक्षित करेगा।

तकनीकी कारक: यह अनुसंधान, नई खोजों और विकास पर सरकारी के खर्च, तकनीकी प्रयास के सरकार और उद्योग फोकस, तकनीकी हस्तांतरण की गति और अप्रचलन की दर से प्रभावित होता है। पारिस्थितिक कारक: यह उन तरीकों पर विचार करता है जिससे संगठन कम से कम पर्यावरणीय क्षति के साथ अपनी वस्तुओं या सेवाओं का उत्पादन कर सकता है।

कानूनी और वित्तीय कारक: किसी परियोजना की स्थापना में कानूनी आवश्यकताओं का विश्लेषण करने के लिए पर्यावरण की कानूनी जांच की मांग करता है। परियोजना का प्रबंधन और विभिन्न स्रोतों से सहायता प्राप्त करने में भी। उदाहरण के लिए, कर्मचारियों के कल्याण, सुरक्षा, कच्चे माल के आपूर्तिकर्ताओं, रियल एस्टेट मालिकों आदि के साथ किए गए सरल अनुबंधों के लिए कानूनी सहायता की आवश्यकता होती है।

Q2. How many levels are there in external environment? Explain.

Ans. The external environment consists of two levels, i.e. micro environment and macro environment.

Components of micro environment are-

Producer/Seller: The goals, objectives, policies, strategies, etc. of the organization are the foremost forces which govern the market. Successful companies are those that can recognize and respond profitably to unmet needs and trends in the society.

Customers: Consumer satisfaction is the foundation stone of a successful business. Business has to produce goods according to the needs, taste and preferences of the customers. Enterprises have to take into consideration the following features to create, maintain and retain this force:- Tradition, customs, beliefs, values of society, lifestyle, standard of living, consuming, habit, thinking behaviour, income level, demographic characteristics, etc.

Competitors: Competitors are such factors in the micro environment that provide similar offerings for goods and services. To remain competitive, an enterprise must consider who their biggest competitors are.

Suppliers: Suppliers are another key component in the core system of market. Any manufacturing unit uses necessary resources for the conversion of input (material, machines labour and funds) into output for that the necessary resources are generally obtained by the supplier.

The companies growth depends upon the production and production depends upon the regular supply of resources therefore working of the various supply markets depends upon maintaining good relations with suppliers. Lack or non-availability of suppliers can ruin the market for a product.

Marketing Intermediaries: Marketing intermediaries are institutions that facilitate the flow of goods and services between the company and its final markets. They include resellers (i.e. wholesalers, retailers, agents, and brokers), transporters, warehouses, banks and promoting agencies.

These all institutions come into force to facilitate the work of consummating exchanges in the market. They perform a great deal of work in bringing about transactions between the buyers and sellers, market cannot survive without these intermediaries.

Components of Macro Environment are-

Political factor: Political factors is the outcome of a combination of various ideologies advocated by different political parties. The rules and regulations and the laws that monitor and regulate the market forces are framed and promulgated by the government. This include the political factor. These policies generated aims at improving

infrastructural facilities which encourage new business ventures. For example, after relaxation of import-export policies, an entrepreneur who exported textile material used its earning to import heavy industrial machines.

Economic factor: It includes the close study of important variables like supply and demand. Details of consumer trends, economic preference, costing, discounting, etc. are all economic decisions. Economic details will also help the entrepreneur in determining the size of the project and the reasons of finance.

Socio-Cultural factor: Business is born and develops in society and in it various social factors exists. It involves a close study of the life styles, beliefs, customs, conventions, practices, etc. Expectations of individuals their preferences on the basis of their family background, age group and education will also form a part of this study. The main aim of an entrepreneur is to satisfy the need of all individuals of a society. For example, an entrepreneur wants to open a showroom of branded footwears. Hence, he will target the high income group of society.

Technological factors: It is influenced by government spending on research, new discoveries and development, government and industry focus of technological effort, speed of technological transfer and rates of obsolescence. Ecological factors: It considers the ways in which the organisation can produce its goods or services with minimum environmental damage.

Legal and finance factors: Legal scanning of the environment demands analyzing the legal requirements in the establishment of a project. Managing of the project and also in getting assistance from different sources. For example, welfare of employees, safety, simple contracts entered into with suppliers of raw materials financier's, real estate owners, etc. require legal assistance.

प्रश्न 3. 'पर्यावरणीय कारक एक दूसरे पर प्रभाव डालते हैं और अलगाव में काम नहीं करते'। विचार-विमर्श करना।

उत्तर. हाँ, यह सच है। सभी पर्यावरणीय कारक परस्पर जुड़े हुए हैं और एक दूसरे पर प्रभाव डालते हैं।

राजनीतिक कारक: राजनीतिक कारक विभिन्न राजनीतिक दलों द्वारा समर्थित विभिन्न विचारधाराओं के संयोजन का परिणाम है। नियम और विनियम जो समय-समय पर सरकार द्वारा विनियमित होते हैं, बाजार की शक्तियों को प्रभावित करते हैं।

सत्ता में सरकार की नीतियों को महत्वपूर्ण माना जाता है-

- (i) व्यावसायिक निर्णय लेने के लिए,
- (ii) व्यापार उद्योग और वाणिज्य का विकास,
- (iii) नए व्यापार उद्यमों को प्रोत्साहित करने वाली आधारभूत सुविधाओं में सुधार करना है,
- (iv) आयात-निर्यात नीतियों में छूट, उदाहरण: कराधान नीति, व्यापार विनियम, सरकारी स्थिरता, बेरोजगारी नीति, आदि।

सामाजिक-सांस्कृतिक कारक:

- (i) व्यवसाय का जन्म और विकास समाज में होता है और इसमें विभिन्न सामाजिक कारक मौजूद होते हैं।
- (ii) इसमें जीवन शैलियों, विश्वासों, रीति-रिवाजों, परंपराओं, प्रथाओं आदि का गहन अध्ययन शामिल है। व्यक्तियों की अपेक्षाएँ, उनकी पारिवारिक पृष्ठभूमि, आयु समूह और शिक्षा के आधार पर उनकी प्राथमिकताएँ भी इस अध्ययन का एक हिस्सा बनेंगी।

आर्थिक कारक: इसमें महत्वपूर्ण चर जैसे आपूर्ति और मांग, मुद्रास्फीति दर, क्रय शक्ति में वृद्धि आदि का गहन अध्ययन शामिल है। आर्थिक विवरण भी उद्यमी को परियोजना के आकार और वित्त के कारणों का निर्धारण करने में मदद करेगा।

कानूनी कारक: पर्यावरण की कानूनी स्कैनिंग भी विचार का एक महत्वपूर्ण क्षेत्र है (ii) उत्पाद सुरक्षा: विज्ञापन नियम, लेबलिंग, श्रम कानून, भूमि के अन्य कानून आदि के लिए कानूनी सहायता की आवश्यकता होती है।

तकनीकी कारक: यह अनुसंधान और विकास, नई खोजों, अनुसंधान पर सरकारी खर्च, नए विकास, इंटरनेट, ई-कॉमर्स, सोशल मीडिया, इलेक्ट्रॉनिक मीडिया, तकनीकी परिवर्तन की दर आदि से प्रभावित है।

Q3. 'Environmental factors exert influence upon each other and do not operate in isolation'. Discuss.

Ans. Yes, it is true. All environmental factors are interrelated and exert the influence upon each other.

Political Factor: Political factor is the outcome of a combination of various ideologies advocated by different political parties. The rules and regulations which are same time regulated by government time to time affect the market forces.

The policies of the Government in power is considered important-

- (i) for taking a business decision,
- (ii) growth of trade industry and commerce,
- (iii) aims at improving infrastructural facilities which encourage new business ventures,
- (iv) relaxation of import-export policies, Example: Taxation Policy, Trade regulations, Governmental stability, Unemployment Policy, etc.

Socio-cultural Factor:

- (i) Business is born and develops in society and in it various social factors exist.
- (ii) It involves a close study of the life styles, beliefs, customs, conventions, practices, etc. Expectations of individuals their preferences on the basis of their family background, age group and education will also form a part of this study.

Economic Factor: It includes the close study of important variables like supply and demand, Inflation rate, growth in purchasing power, etc. Economic details will also help the entrepreneur in determining the size of the project and the reasons of finance.

Legal factor: Legal scanning of the environment is also an important area of consideration (ii) Product Safety: Advertising rules, labelling, labour laws, Other laws of land, etc. require legal assistance.

Technical Factor: It is influenced by research and development, new discoveries, government spending on research, new development, Internet, E-commerce, Social Media, Electronic Media, Rate of technological change etc.

प्रश्न 4. "यदि आप अनुकूलन नहीं करते हैं, तो आप सहन नहीं करते हैं"। कथन की वैधता का मूल्यांकन कीजिए।

उत्तर. हाँ यह सही है। राजनीतिक परिवर्तन, आर्थिक उतार-चढ़ाव, पड़ोसी देशों के साथ संबंध, आतंकवाद के खतरों, तकनीकी नवाचारों और प्राकृतिक आपदाओं के कारण कारोबारी माहौल तेजी से अनिश्चित और जटिल होता जा रहा है।

तेजी से बदलते परिवेश में, यदि आप अनुकूलन नहीं करते हैं, तो आप सहन नहीं करते। पर्यावरणीय स्कैनिंग के पीछे यह मूल विचार है, जो उन साधनों को संदर्भित करता है जिनके द्वारा संगठन बदलती परिस्थितियों के बारे में जानकारी एकत्र करते हैं और उन टिप्पणियों को एक प्रक्रिया में शामिल करते हैं जहाँ आवश्यक परिवर्तन किए जाते हैं।

सही जानकारी, सही निर्णय के साथ मिलकर, किसी संगठन की भविष्य की व्यवहार्यता निर्धारित कर सकती है। पर्यावरणीय स्कैनिंग आपको उन रुझानों की पहचान करने में मदद कर सकती है जो संगठन और इसके उत्पाद के बाजार को सीधे प्रभावित करने की सबसे अधिक संभावना रखते हैं। तब एक उद्यमी एक ऐसी रणनीति तैयार कर सकता है जो उसे होने वाले विभिन्न परिवर्तनों का लाभ उठाने और सफलता प्राप्त करने में मदद करेगी और साथ ही अगर उसे इस बात की जानकारी नहीं है कि उसके व्यवसाय के आसपास का वातावरण कैसा है तो उसका असफल होना निश्चित है।

(i) उदाहरण के लिए, अग्रणी कंपनी में से एक कोडक कैमरा अपना बाजार खो देता है;

Q4. "If you don't adapt, you don't endure". Evaluate the validity of the statement.

Ans. Yes, it is correct. The business environment is increasingly becoming uncertain and complex due to political changeover, economic ups and downs, relation with the neighbouring countries, terrorism threats, technological innovations and natural disasters.

In rapidly changing environments, If you don't adapt, you don't endure. It is the core idea behind environmental scanning, which refers to the means by which organizations gather information on changing conditions and incorporate those observations into a process where necessary changes are made.

The right information, combined with the right decision, can determine an organization's future viability. Environmental scanning can help you identify the trends that are most likely to directly affect the organisation and its market of its product. Then an entrepreneur can draft a strategy that will help him take advantage of various changes occurring and get through the success and at the same time if he is not aware of what the environment surrounding his business he is sure to fail.

(i) E.g., Kodak camera one of the leading company loses its market;

बहुविकल्पीय प्रश्न Multiple choice question

प्रश्न1. बाजार मूल्यांकन पर प्रभाव डालने वाले घटक कौन से हैं।

- a) आपूर्तिकर्ता b) प्रतियोगी
c) मध्यस्थ d) इनमें से सभी

Q1. What are the factors affecting market assessment?

- a) suppliers b) competitors
c) intermediaries d) all of these

Ans. (d)

प्रश्न2. विपणन में किन क्रियाओं को शामिल किया जाता है।

- a) क्रय b) विक्रय
c) दोनों d) इनमें से कोई नहीं

Q2. What includes marketing

- a) purchase b) sales
c) both d) all of these

Ans. (c)

प्रश्न3. "विपणन में क्रय एवं विक्रय दोनों क्रियाएं शामिल होती हैं।" यह कथन है,

- a) एडवर्ड एंड डेविड b) प्रोफेसर मैकार्थी
c) प्रोफेसर पाइल d) इनमें से कोई नहीं

Q3. "Marketing involves both buying and selling activities." This statement is given by

- a) Edward and David b) professor Mccarthy
c) professor pylle d) none of these

Ans. (c)

प्रश्न4. "विपणन समाज को जीवन स्तर प्रदान करता है।" यह कथन है-

- a) एडवर्ड एंड डेविड b) प्रोफेसर मैकार्थी
c) प्रोफेसर पाइल d) प्रोफेसर पौल मजूर

Q4. "Marketing provides a standard of living to the society." This statement is-o

- a) Edward and David b) professor Mccarthy
c) professor pylle d) professor Paul Mazaur

Ans. (d)

प्रश्न5. बाजार पूर्वानुमान को निम्न में से किस नाम से जाना जाता है।

- a) मांग एवं पूर्ति b) विपणन
c) बाजार मांग d) इनमें से सभी

Q5. Demand forecasting is also known as-

- a) demand and supply b) marketing
c) market demand d) all of these

Ans. (c)

प्रश्न6. अल्पकालीन पूर्वानुमान कितने माह की अवधि होता है।

- a) 6 months b) 12 months
c) 18 months d) 24 months

Q6. Short term forecast involve a period of how many months?

- a) 6 months b) 12 months
c) 18 months d) 24 months

Ans. (b)

प्रश्न7. विपणन एक आर्थिक क्रिया है जिसके द्वारा वस्तु एवं सेवाओं का विनमय किया जाता है एवं उनके मूल्य मुद्रा में तय किए जाते हैं।

- a) प्रोफेसर पायल b) एडवर्ड एंड डेविड
c) प्रोफेसर मैकार्थी d) प्रोफेसर पौल मजूर

Q7. Marketing is an economic activity by which goods and services are exchanged and their prices are fixed in money.

- a) professor pylle b) Edward and David
c) Professor Mccarthy d) Professor Paul Mazaur

Ans. (b)

प्रश्न8. बाजार की मांग को निम्न में से क्या कहते हैं।

- a) वास्तविक मांग b) मांग की भविष्यवाणी
c) मांग एवं पूर्ति d) इनमें से सभी

Q8. Market demand is also known as-

- a) real demand b) demand forecasting
c) demand and supply d) all of these

Ans. (b)

प्रश्न9. निम्न में से कौन सा घटक बाजार मूल्यांकन पर प्रभाव डालता है?

- (a) सूक्ष्म वातावरण (b) समष्टि वातावरण
(c) दोनों (d) इनमें कोई नहीं

Q9. Which of the following factors affect marketing assessment ?

- (a) micro environment) (b) micro environment
(c) both) (d) none of these

Ans. (c)

प्रश्न10. बाजार मूल्यांकन करते समय एक उधमी को निम्न में से किन बिंदुओं पर ध्यान देना चाहिए।

- (a) मांग
(b) पूर्ति और प्रतियोगिता
(c) उत्पाद की लागत और कीमत
(d) इनमें से सभी

Q10. Which of the following points should an entrepreneur keep in mind while making market assessment?

- (a) demand
(b) supply and competition
(c) cost and price of the product
(d) all of these

Ans. (d)

Short Answer Questions (with Answers)

प्रश्न 1. विक्रय के बाद सेवा क्या है?

उत्तर- उपभोक्ताओं को सन्तुष्ट रखने के लिए वस्तु के विक्रय के बाद सेवा दी जाती है जैसे-वस्तु पसन्द न आने पर उसे बदलने की सेवा दी जाती है, गारंटी, वारंटी, मुफ्त स्थापना सेवा की सुविधा देना आदि को विपणन के क्षेत्र के अन्तर्गत शामिल किया जाता है आदि।

Q1. What is after-sale service ?

To keep the consumers satisfied, services are provided after the sale of goods, such as replacement services, guarantees, warranties, free installation services, etc., are included in the scope of marketing. is etc.

प्रश्न 2. माँग पूर्वानुमान क्या है?

उत्तर- किसी उत्पाद की बाजार माँग में ग्राहक समूह द्वारा एक निश्चित भौगोलिक क्षेत्र, समय अवधि, विपणन वातावरण, एवं विपणन योजना के अन्तर्गत कुल कितनी मात्रा खरीदी जायेगी, यही माँग का पूर्वानुमान है।

Q2. What is demand forecasting?

Ans- The market demand for a product is the forecast of total quantity that will be bought by the customer group in a defined geographical area, time period, marketing environment, and a defined marketing plan.

प्रश्न 3. बाजार मूल्यांकन क्या होता है? यह क्यों किया जाता है?

उत्तर- ग्राहकों की आय, पसन्द, नापसन्द, शिक्षा आदि के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त करना तथा उसके अनुसार ही वस्तुओं का उत्पादन करना बाजार मूल्यांकन है और यह तदनुसार उत्पादन करने के लिए ही किया जाता है।

Q3. What is market valuation? Why is this done?

Ans- Market evaluation is to get information about the income, likes, dislikes, education etc. of the customers through the survey process and to produce the goods accordingly and it is done only to produce accordingly.

प्रश्न 4. किसी वस्तु की बाजार में माँग है अथवा नहीं। इसका पता आप कैसे लगायेंगे ?

उत्तर- यदि ग्राहक किसी वस्तु अथवा सेवा को खरीदने में इच्छुक हो एवं सक्षम हो तो हम कहेंगे कि उस वस्तु की बाजार में माँग है।

Q4. Whether there is demand of any item in the market or not. How do you find out?

Ans- If the customer is willing and able to buy any item or service, then we will say that there is a demand for that item in the market.

प्रश्न 5. बाजार वातावरण से क्या आशय है?

उत्तर- बाजार के वातावरण से हमारा आशय उन बाहरी कारकों और शक्तियों से है जो वांछित उपभोक्ताओं के साथ विपणन या बाजार प्रबंधन क्षमता विकसित करने से संबंधित हैं।

Q5. What is market environment ?

Ans- By market environment, we mean those external factors and forces which are related to develop marketing or market management capability with desired consumers.

प्रश्न 6. विपणन की अवधारणा को किन दो भागों में बाँटा जा सकता है?

उत्तर- विपणन की अवधारणा को निम्नलिखित दो भागों में विभाजित किया जा सकता है-

- (1) पारंपरिक या संकीर्ण अवधारणा; और
- (2) विपणन की आधुनिक अवधारणा।

Q6. What are the two marketing concept ?

Ans- The concept of marketing can be divided into the following two parts-

- (1) Traditional or narrow ideology; and
- (2) Modern concept of marketing.

प्रश्न 7. विपणन की संकुचित विचारधारा एवं आधुनिक विचारधारा में कोई एक अन्तर बतायें।

उत्तर- विपणन की संकीर्ण विचारधारा में उपभोक्ता कल्याण और सामाजिक उत्तरदायित्व के विचारों की उपेक्षा की गई है, जबकि आधुनिक विचारधारा में उपभोक्ता कल्याण और उपभोक्ता संतुष्टि पर अधिक ध्यान दिया जाता है।

Q7. State any one difference between traditional concept of marketing and modern concept of marketing.

Ans- In the narrow ideology of marketing, the ideas of consumer welfare and social responsibility have been ignored, whereas in the modern ideology, attention is paid to consumer welfare and consumer satisfaction.

प्रश्न 8. विपणन के क्षेत्र को किन भागों में बाँटा जा सकता है?

उत्तर-

- (1) उत्पादन योजना,
- (2) उपभोक्ता अनुसंधान,,
- (3) वितरण चैनलों का निर्धारण,
- (4) मूल्य निर्धारण,
- (5) बिक्री संवर्धन, और
- (6) बिक्री के बाद सेवा।

Q8. Into which part of marketing is divided ?

Ans-

- (1) Production planning,
- (2) Determination of distribution channels,
- (3) Consumer research,
- (4) Pricing,
- (5) After sales service, and
- (6) Sales promotion.

प्रश्न 9. माँग पूर्वानुमान की सांख्यिकीय विधि क्या है?

उत्तर-

माँग पूर्वानुमान की सांख्यिकीय पद्धति की गणना समय श्रृंखला, प्रतिगमन, अंतर गणना और बाहरी गणना आदि के माध्यम से की जाती है।

Q9. What is statistical method of demand forecasting ?

Ans-

The statistical method of demand forecasting is calculated through time series, regression, differential calculation and external calculation etc.

प्रश्न 10. विपणन की आधुनिक विचारधारा की कोई दो विशेषताएँ बतायें।

उत्तर-

- (1) विपणन की आधुनिक विचारधारा में ग्राहकों की संतुष्टि पर अधिक ध्यान दिया जाता है, इस विचारधारा के अनुसार ग्राहकों की संतुष्टि बहुत ही महत्वपूर्ण है एवं इसके बिना न तो लाभ कमाया जा सकता है और न ही व्यवसाय को अधिक समय तक जीवित रखा जा सकता है।
- (2) विपणन की आधुनिक विचारधारा में उपभोक्ता की इच्छा और आवश्यकताओं को ध्यान में रखकर ही वस्तुओं का निर्माण किया जाना चाहिए।

Q 10. State any two features of modern concept of marketing.

Ans-

- (1) In the modern ideology of marketing, more attention is paid to the satisfaction of the customers, this ideology believes that without customer satisfaction profit cannot be earned nor the business can be kept alive for long.
- (2) In the modern ideology of marketing, goods are manufactured keeping in mind the wants and needs of the consumer.

प्रश्न11. विपणन में किन क्रियाओं को शामिल किया जाता है?

उत्तर- प्रोफेसर पाइले के अनुसार, "विपणन में क्रय एवं विक्रय दोनों क्रियाओं को शामिल किया जाता है।"

Q11. What activities are included in marketing?

Ans- According to the Prof. Pyllle, "Marketing includes both buying and selling activities."

प्रश्न12. विपणन किस प्रकार की क्रिया है?

उत्तर- विपणन एक प्रबन्धकीय प्रक्रिया है जिसके द्वारा बाजारों की आवश्यकताओं के अनुरूप वस्तुओं का निर्माण किया जाता है तथा हस्तान्तरण किया जाता है।

Q12. What type of action is marketing?

Ans- (Marketing is a managerial process by which goods are manufactured and distributed according to the needs of the markets.

प्रश्न13. माँग क्या होती है?

उत्तर- ग्राहकों में किसी वस्तु अथवा सेवाओं को खरीदने की इच्छा एवं उन वस्तुओं को खरीदने की क्षमता को माँग कहते हैं।

Q13. What is demand?

Ans- The willingness and ability of customers to buy any goods or services is called demand.

प्रश्न14. व्यापार रणनीति के एक महत्वपूर्ण घटक का नाम बताइए।

उत्तर- बाजार अनुसंधान व्यापार रणनीति के महत्वपूर्ण घटकों में से एक है।

Q14. Name one important component of business strategy.

Ans- Market research is one of the important components of business strategy.

प्रश्न15. बाजार अनुसंधान विचारों को उत्पन्न करने में कैसे मदद करता है?

उत्तर- बाजार अनुसंधान द्वारा एक उद्यमी बाजार के रुझान, मांग, आपूर्ति, उपभोक्ताओं के स्वाद और वरीयताओं से संबंधित बहुमूल्य जानकारी एकत्र करता है, क्योंकि यह विचारों के निर्माण में मदद करता है।

Q15. How does market research help in generating ideas?

Ans- By market research an entrepreneur collects valuable information related to market trends, demand, supply, consumers tastes and preferences, as it helps in generation of ideas.

प्रश्न16. किन्हीं दो महत्वपूर्ण चरों का उल्लेख कीजिए, जिन्हें आर्थिक कारकों के अंतर्गत माना जाता है

उत्तर- आर्थिक वातावरण में ब्याज दरें, मुद्रास्फूर्ति, रेपो दर आदि शामिल हैं।

Q16. Mention any two important variables, which are considered under economic factors.

Ans- The economic environment includes interest rates, inflation, repo rate etc.

प्रश्न17. बाजार संचालित विचार या मांग संचालित विचारों से आपका क्या तात्पर्य है?

उत्तर- यदि विचार बाजार अनुसंधान के माध्यम से उत्पन्न होता है। इस तरह के अध्ययन एक उद्यमी को बाजार के रुझान, मांग, आपूर्ति, उपभोक्ता स्वाद और वरीयता आदि के बारे में जानकारी देते हैं

Q17. What do you mean by market driven idea or demand driven ideas?

Ans- If the idea is generated through market research. Such studies give an entrepreneur information about market trends, demand, supply, consumer taste and preferences etc.

प्रश्न18. उपभोक्ता बाजार से क्या आशय है?

उत्तर- उपभोक्ता बाजार से आशय उन उपभोक्ताओं से है जो स्वयं प्रयोग किए जाने के लिए वस्तुओं को खरीदते हैं।

Q18. What is meant by consumer market?

Ans- Consumer market refers to those consumers who buy goods for their own use.

प्रश्न19. औद्योगिक बाजार से क्या आशय है?

उत्तर- औद्योगिक बाजार से आशय उन उपभोक्ताओं एवं संस्थाओं से है जो वस्तुओं को पुनः निर्माण के लिए अथवा बिक्री के लिए खरीदते हैं।

Q19. What is meant by industrial market?

Ans- The industrial market today consists of consumers and organisations that buy goods for remanufacturing or for sale.

प्रश्न20. विपणन अनुसंधान एक उद्यमी की कैसे मदद करता है?

उत्तर- यह एक उद्यमी को निम्न के बारे में निर्णय लेने में मदद करता है:

- (i) निर्मित किए जाने वाले उत्पाद का प्रकार,
- (ii) मूल्य निर्धारण नीति,
- (iii) वितरण का चैनल,
- (iv) और बिक्री संवर्धन तकनीकों का चयन किया जाना है।

Q20. How marketing research helps an entrepreneur?

Ans- It helps an entrepreneur to take decisions regarding :

- (i) The type of product to be manufactured,
- (ii) The pricing policy,
- (iii) The channel of distribution,
- (iv) And sales promotion techniques to be chosen.

Long Answer Type questions

प्रश्न1. बाजार अनुसंधान से आप क्या समझते हैं?

Ans. बाजार अनुसंधान बाजार के रुझान पर काम करने की एक प्रक्रिया है, यह बाजार या ग्राहकों के बारे में जानकारी इकट्ठा करने का एक संगठित प्रयास करता है। विपणन अनुसंधान वह साधन है जिसके द्वारा व्यवसाय चलाने के लिए सभी आवश्यक जानकारी प्राप्त की जाती है। यह उत्पादक से उपभोक्ता तक वस्तुओं और सेवाओं के हस्तांतरण और बिक्री से संबंधित समस्याओं के बारे में सभी तथ्यों का संग्रह, रिकॉर्डिंग और विश्लेषण कर रहा है।

Q1. What do you understand from market research?

Ans- Market research is a process of working on market trends, it gives an organised effort to gather information about the market or customers. Marketing research is the means by which all the necessary information to run a business is obtained. It is gathering, recording, and analyzing all facts about problems relating to the transfer and sale of goods and services from producer to consumer.

प्रश्न2. बाजार का आंकलन करते समय एक उद्यमी को किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?

या

बाजार मूल्यांकन का विवरण दें।

उत्तर-

- (i) **मांग:** किसी भी नए उद्यम को शुरू करने से पहले उत्पाद की मांग को महत्व दिया जाना महत्वपूर्ण कारक है। मांग का आंकलन बाजार के आकार पर आधारित होगा और इसमें उपभोक्ताओं के समूहों, उनके स्वाद और वरीयताओं का अध्ययन भी शामिल होगा।, आदि।
- (ii) **आपूर्ति और प्रतिस्पर्धा की प्रकृति:** विचार किया जाने वाला एक अन्य महत्वपूर्ण कारक उत्पाद की आपूर्ति और व्यवसाय को सफलतापूर्वक चलाने के लिए प्रतिस्पर्धा की प्रकृति है। आपूर्ति की स्थिति के अध्ययन में विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं द्वारा बाजार में उपलब्ध कराए गए उत्पाद की मात्रा की पूरी तस्वीर शामिल है।
- (iii) **उत्पाद की लागत और कीमत:** उत्पाद की लागत और कीमत भी एक महत्वपूर्ण कारक है। अन्य कारक के साथ मिश्रित वास्तविक लागत मूल्य भविष्य की बिक्री मूल्य निर्धारित करने में मदद करता है।
- (iv) **परियोजना नवाचार और परिवर्तन:** बाजार मूल्यांकन के लिए क्षेत्र में तकनीकी प्रगति का उपयोग करते हुए विभिन्न मौजूदा उद्यमियों द्वारा किए गए नवाचारों और परिवर्तनों के अध्ययन की आवश्यकता होती है।
- (v) **आर्थिक विवरण-** आर्थिक विवरण भी उद्यमी को परियोजना के आकार का निर्धारण करने में मदद करेगा और व्यवसाय कैसे संचालित होता है, इस पर इसका बड़ा प्रभाव पड़ता है। यह व्यवसाय के विकास और विस्तार के संबंध में निर्णय लेने में भी मदद करता है।

Q2. What are the factors an entrepreneur has to keep in mind while assessing the market?

Or

Give the details of market assessment.

Ans.

- (i) **Demand:** The demand of the product is the key factor to be given importance before starting any new venture. The assessment of demand will be based on the size of market and also involves study of the groups of consumers, their tastes and preferences, etc.
- (ii) **Supply and nature of competition:** Another important factor to be considered is supply of the product and the nature of competition to successfully run the business. Study of supply position involves a complete picture of quantities of the product made available in the market by different suppliers.
- (iii) **Cost and price of product:** cost and price of the product is also an important factor. The actual cost price mixed with other factors helps in determining the future selling price.
- (iv) **Project innovation and change:** Market assessment requires study of innovations and changes carried out by various existing entrepreneurs using

technological advancements in the field.

- (v) **Economic details:** will also help the entrepreneur in determining the size of the project and have major impacts on how business operates. It also helps to take decisions regarding growth and expansion of business.

प्रश्न3. सुनिधि ने एक इंडस्ट्रियल एरिया के पास अपना बुटीक बिजनेस शुरू किया और उन्हें उम्मीद के मुताबिक क्लाइंट नहीं मिल रहे थे। बुटीक शुरू करने से पहले किन कारकों को नजरअंदाज किया गया है? व्यवसाय में प्रवेश करने से पहले उन विभिन्न कारकों का सुझाव दें जिन पर उसे ध्यान देना चाहिए।

उत्तर- सुनिधि ने एक औद्योगिक क्षेत्र के पास अपना बुटीक व्यवसाय शुरू किया और उन्हें उम्मीद के मुताबिक ग्राहक नहीं मिल रहे थे क्योंकि किसी उत्पाद या सेवा का चयन कई कारकों पर निर्भर करेगा। वे हैं:

- (i) **मांग**
- (ii) प्रतिस्पर्धा की आपूर्ति और प्रकृति
- (iii) उत्पाद की लागत और कीमत
- (iv) प्रोजेक्ट इनोवेशन एंड चेंज
उपर्युक्त मुख्य कारक जिसे बुटीक शुरू करने से पहले नजरअंदाज कर दिया गया था। सुनिधि को यह सुझाव दिया जाना चाहिए कि बाजार का आंकलन करते समय, एक उद्यमी को निम्नलिखित पंक्तियों पर विवरण तैयार करना होगा:
 - (i) **मांग:-**
 - (ए) मांग का आंकलन लक्षित बाजार के आकार पर आधारित होगा।
 - (बी) विभिन्न प्रकार के बाजार स्थानीय बाजार, राज्य स्तर पर बाजार या राष्ट्रीय / अंतरराष्ट्रीय बाजार हैं।
 - (सी) इसमें उपभोक्ताओं के लक्षित समूहों, उनकी प्राथमिकताओं, स्वाद और अन्य संबंधित चरों का विस्तृत अध्ययन शामिल है।
 - (ii) **प्रतिस्पर्धा की आपूर्ति और प्रकृति:-**
 - (ए) आपूर्ति की स्थिति सभी मौजूदा खिलाड़ियों द्वारा बाजार में उपलब्ध कराए गए उत्पाद की मात्रा की पूरी तस्वीर को संदर्भित करती है।
 - (बी) इसे क्षेत्र में संभावित प्रवेशकों से भविष्य की आपूर्ति को ध्यान में रखना चाहिए।
 - (iii) **उत्पाद की लागत और कीमत:**
 - (ए) उत्पाद की लागत और बाजार में उपलब्ध उत्पादों के साथ इसकी तुलना निर्धारित करना महत्वपूर्ण है।
 - (iv) **परियोजना नवाचार और परिवर्तन:**
 - (ए) बाजार मूल्यांकन के लिए प्रचलित नवाचारों और मौजूदा उद्यमियों द्वारा किए जा रहे परिवर्तनों के अध्ययन की आवश्यकता होगी।
 - (बी) क्षेत्र में तकनीकी प्रगति का विश्लेषण किया जाना चाहिए क्योंकि वे गुणवत्ता को बदल सकते हैं और अंततः लागत और कीमत को प्रभावित कर सकते हैं।

Q3. Sunidhi started her boutique business near an industrial area and she was not getting clients as she had expected. What are the factors which have been ignored before starting the boutique? Suggest the various factors that she has to look into before venturing into business.

Ans- Sunidhi started her boutique business near an industrial area and she was not getting clients as she had expected because selection of a product or service will depend upon many factors. They are:

- (i) Demand
- (ii) Supply and Nature of Competition

- (iii) Cost and Price of Product
- (iv) Project Innovation and Change are the main factor which had been ignored before starting the boutique. It is to be suggested to Sunidhi that while assessing the market, an entrepreneur has to prepare details on the following lines:
- (i) **Demand:**
- (a) The demand assessment will be based on the size of the market being targeted.
- (b) The different types of markets are local markets, markets at state level or national/international markets.
- (c) It involves a detailed study of the target groups of consumers, their preferences, tastes and other related variables.
- (ii) **Supply and nature of competition:**
- (a) Supply position refers to the complete picture of quantities of the product made available in the market by all the existing players.
- (b) Future supplies from possible entrants in the field are to be kept into account.
- (iii) **Cost and price of product:**
- (a) It is important to determine the cost of the product and its comparison with available products in the market.
- (iv) **Project innovation and change:**
- (a) Market assessment will require a study of prevailing innovations and changes being carried out by existing entrepreneurs.
- (b) Technological advancements in the field have to be analysed because they may change the quality and influence the cost and price ultimately.

प्रश्न 4. विपणन के क्षेत्र का वर्णन करें।

उत्तर- वस्तु का निर्माण करने से पहले एक निर्माता उपभोक्ता के आवश्यकता एवं इच्छा का ध्यान रखता है कि उसे किस रंग रूप अथवा प्रकार के वस्तु का निर्माण करना चाहिए। वस्तु के मूल्य निर्धारण एवं वितरण माध्यम इत्यादि का चुनाव बहुत सतर्कता के साथ करता है। बिक्री की उपरांत की सेवा विपणन के क्षेत्र में आते हैं। विपणन का स्वभाव एवं क्षेत्र निम्नलिखित हैं-

- उत्पाद नियोजन (Product Planning)-** उत्पाद नियोजन में निर्माता वस्तु रूप, रंग, आकार, प्रकार, डिजाइन, पैकेजिंग, मूल्य, लेविल, ट्रेडमार्क, ब्राण्ड आदि बातों को तय करता है।
- वितरण माध्यम का निर्धारण (Determination of Distribution Channels)-** निर्माता अपनी आर्थिक क्षमता एवं वस्तु के स्वभाव के अनुसार वितरण माध्यम का चुनाव करता है।
इसमें निर्माता द्वारा थोक विक्रेता, फुटकर विक्रेता, एवं अन्य माध्यमों तथा उनके पारिश्रमिक तथा अन्य सुविधाओं के बारे में निर्णय लेता है।
- उपभोक्ता अनुसंधान (Consumer Research)-** उपभोक्ता अनुसंधान में निर्माता उपभोक्ता की इच्छा, रुचि, क्रय क्षमता, क्रय आदतें, उनके रहन-सहन का स्तर, शिक्षा, लिंग, उपभोक्ता की आयु, भौगोलिक परिवेश इत्यादि का अध्ययन किया जाता है। उपर्युक्त सभी बातों का अध्ययन करने के पश्चात वस्तु के निर्माण का निर्णय लिया जाता है।
- मूल्य निर्धारण (Price Determination)-** मूल्य निर्धारण में निर्माता उपभोक्ता की क्रय क्षमता को ध्यान में रखकर मूल्य का निर्धारण करता है। एवं यह प्रयास करता है वस्तु का मूल्य, प्रतियोगियों के मूल्य से अधिक ना हो एवं बाजार की परिस्थिति के अनुकूल हो जिससे कि बाजार में

सफलतापूर्वक टीका जा सके।

- विक्रय के बाद सेवा (After-Sale Services) -** उपभोक्ता को संतुष्ट रखने के लिए वस्तु के विक्रय के बाद सेवा प्रदान की जाती है जैसे वस्तु पसन्द न आने पर बदलने की सुविधा, गारन्टी देना, वारंटी की सुविधा, आदि विपणन के क्षेत्र के अन्तर्गत आते हैं।
- विक्रय संवर्द्धन रणनीति एवं विपणन संचार (Sales Promotion Technique and Marketing Communication) -** निर्माता अपनी वस्तुओं के विक्रय के लिए उपभोक्ता को वस्तुओं की जानकारी देता है जिससे कि अधिक से अधिक ग्राहक वस्तु के प्रति आकर्षित हो। तथा इसके लिए विभिन्न संचार माध्यमों को अपनाता है एवं बाजार के परिस्थिति अनुसार समय-समय पर जरूरी फेरबदल करता है। इसके अन्तर्गत विज्ञापन, विक्रय संवर्द्धन, व्यक्तिगत विक्रय तथा पब्लिसिटी को सम्मिलित किया जाता है।

Q4. Describe the scope of marketing.

Ans- Before manufacturing an item, a manufacturer takes care of the need and desire of the consumer as to what colour, form or type of item he should manufacture. The pricing of the item and the selection of distribution channels etc. is done very carefully. After sales services come under the domain of marketing. The nature and scope of marketing are as follows-

- Product Planning -** In product planning, the manufacturer decides on product form, colour, size, type, Decides things like design, packaging, price, level, trademark, brand etc.
- Determination of Distribution Channels -** The producer chooses the distribution channel according to his economic capability and nature of the commodity.
In this, the manufacturer decides about the wholesaler, retailer, distributor, representative and other means and their remuneration and other facilities.
- Consumer Research -** In consumer research, the producer consumer's desire, interest, purchasing capacity, purchasing habits, their standard of living, education, gender, consumer's age, geographical environment, etc. are studied. After studying all the above mentioned things, the decision to manufacture the item is taken.
- Price Determination-** In price determination, the producer determines the price keeping in mind the purchasing capacity of the consumer. And it tries that the price of the item should not be more than the price of the competitive competition and should be favourable to the market conditions so that it can be successfully vaccinated in the market.
- After-Sale Services -** To keep the consumer satisfied, services are provided after the sale of the product, such as exchange facility, guarantee, warranty facility, etc. in the field of marketing. come under
- Sales Promotion Strategy and Marketing Communication-** The manufacturer gives information about the goods to the consumer for the sale of its goods so that more and more customers are attracted to the goods. And for this it adopts various communication mediums. It makes necessary changes from time to time according to market conditions. Under this, advertising, sales promotion, personal selling and publicity are included.

Multiple Choice Questions:
बहुविकल्पीय प्रश्न:

प्रश्न1. व्यवहार्यता अध्ययन में निम्न में से किसका अध्ययन किया जाता है?

- (a) लागत (b) सरकार
(c) मूल्य (d) ये सभी

Q1. Out of the following what is essential to study in feasibility study ?

- (a) Cost (b) Operation
(c) Price (d) All of these

Ans. (d)

प्रश्न2. एक उद्यमी, कामगार और..... दोनों होता है।

- (a) निवेशक (b) प्रबन्धक
(c) स्वामी (d) ये सभी

Q2. An entrepreneur is both a worker and.....

- (a) Investor (b) Manager
(c) Owner (d) All of these

Ans. (c)

प्रश्न3. उद्यमी को निम्न में से कौन सा दायित्व पूरा करने का उत्तरदायित्व है?

- (a) सांविधिक (b) प्रबंधकीय
(c) ए और बी दोनों नहीं (d) ए और बी दोनों

Q3. Entrepreneur have the responsibility to meet which of the following obligation ?

- (a) Statutory (b) Managerial
(c) Neither (a) nor (b) (d) Both (a) and (b)

Ans. (a)

प्रश्न4. निम्न में से किस का उत्पाद या सेवा का चुनाव करते समय ध्यान रखना जरूरी नहीं है?

- (अ) बाजार का निर्धारण (ब) व्यावहारिकता
(स) प्रतियोगिता (द) उत्पाद नियोजन

Q4. Which of the following is not to be considered while selecting a product or service ?

- (a) Marketing Assessment (b) Practicability
(c) Competition (d) Product Planning

Ans. (d)

प्रश्न5. उत्पाद अथवा सेवा का चुनाव करते समय ध्यान रखना चाहिए?

- (a) बाजार का निर्धारण (b) उत्पादन लागत
(c) लाभ की सम्भावना (d) इनमें से सभी

Q5. While selecting a product or a service, which factors should be considered ?

- (a) Market determination (b) Cost of production
(c) Profit possibility (d) All of these

Ans. (d)

प्रश्न6. निम्न में से कौन नये उद्यम की शुरुआत की अवस्था नहीं है?

- (a) प्रारम्भिक-पूर्व अवस्था (b) प्रारम्भिक अवस्था
(c) उत्पाद बाजार अवस्था (d) बाद की वृद्धि अवस्था

Q6. Which of the following is not a stage of starting a new venture?

- (a) Pre start up stage (b) Start up stage
(c) Product market stage (d) Later growth stage

Ans. (c)

प्रश्न7. निम्न में से कौन नये उद्यम की शुरुआत के लिए प्रारम्भिक पूर्व अवस्था में शामिल नहीं है?

- (a) व्यावसायिक अवधारणा की पहचान
(b) वित्तीय नियोजन
(c) उत्पाद बाजार अध्ययन
(d) प्रारम्भिक वृद्धि अवस्था

Q7. Which of following is not included is pre-start up stage while starting of a new venture ?

- (a) Identification of business concept
(b) Financial planning
(c) Product market study
(d) Early growth stage

Ans. (d)

Very Short Answer Type Questions
अति लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. साहसी (उद्यमी) को कौन-सा दायित्व पूरा करने का उत्तरदायित्व है?

उत्तर- सांविधिक ।

Q1. What is the responsibility which is mandatory for an entrepreneur to fulfill ?

Ans. Statutory.

प्रश्न2. किसकी आवश्यकता उत्पाद विकास, बाजार अनुसंधान एवं प्रारम्भिक परिचालन व्ययों को पूरा करने के लिए बाद की अवस्था में होती है?

उत्तर- बीज पंजी ।

Q2. Who needs to meet product development, market research and initial operating expenses to occur at a later stage?

Ans. Seed capital.

प्रश्न3. एक नये उद्यम की शुरुआत कितनी अवस्थाओं से होकर गुजरती है?

उत्तर- चार अवस्थाएँ।

Q3. The beginning of a new venture passes through how many stages?

Ans. Four stages.

Q4. किसका उत्पाद या सेवा का चुनाव करते समय ध्यान रखना आवश्यक नहीं है?

उत्तर- उत्पाद नियोजन।

Q4. What is not necessary to consider while choosing a product or service?

Ans. Product planning.

Q5. प्रत्येक साहसी किसकी कामना से ही जोखिम उठाता है?

उत्तर- लाभ।

Q5. For what does an entrepreneur take risk?

Ans. Profit.

प्रश्न6. पारिस्थितिक व्यवहार्यता क्या है?

उत्तर- पारिस्थितिक व्यवहार्यता उन परियोजनाओं के लिये आवश्यक है जिनका प्रभाव पर्यावरण पर प्रत्यक्ष रूप से पड़ता है; जैसे - विद्युत्, सिंघाई, सीमेंट, रसायन उद्योग आदि। इनका उद्देश्य पर्यावरणीय प्रदूषण को रोकना है।

Q6. What is ecological feasibility?

Ans- Ecological feasibility is necessary for those projects whose impact is directly on the environment; like electricity, irrigation, cement, chemical industry etc. Their purpose is to prevent environmental pollution.

प्रश्न7. व्यवहार्यता अध्ययन क्या है?

उत्तर- साहसी के उत्पाद के लिए जो उपक्रम बनाया जाएगा वह कैसा होगा, कहाँ होगा, कब होगा, उपक्रम कैसे संचालित होगा, क्या लागत आएगी, विक्रय मूल्य कितना होगा, इसका असर अन्य प्रतियोगियों पर क्या होगा, कैसे पैकिंग होगी, विज्ञापन कैसे होगा, वितरण की व्यवस्था क्या रहेगी, खर्च के लिए व उत्पादन हेतु कहाँ से कितना संसाधन प्राप्त हो सकेगा, और सबसे बड़ी बात-लाभ की क्या गँजाइश रहेगी आदि। ये सारे विषयों के अध्ययन को व्यवहार्यता अध्ययन कहते हैं।

Q7. What is a feasibility study?

Ans. What will be the venture that will be created for the product of an entrepreneur, where will it happen, when will it happen, how will the venture operate, what will be the cost, sales, what will be the price, what will be its effect on other competitors, how the packing Will be, how will be the advertisement, what will be the distribution system for the expenses and from where and how much resources can be obtained for production, and the biggest thing - profit what will be the scope of profit etc.

प्रश्न8. व्यवहार्यता अध्ययन में किसका अध्ययन किया जाता है?

उत्तर- व्यवहार्यता अध्ययन में उत्पाद के लिये जो उपक्रम बनाई जायेगी वह कैसी होगी, कहाँ होगी, कब होगी, उपक्रम कैसे संचालित होगी, क्या लागत आयेगी, विक्रय मूल्य कितना होगा, इसका असर अन्य प्रतियोगियों पर क्या होगा इत्यादि का अध्ययन आता है।

Q8. What is studied in feasibility study?

Ans. The venture that will be formed for the product in the feasibility study will be concerned with matters like, how will it happen, where will it happen, when will it happen, how will the venture be operated, what will be the cost Will come, what will be the selling price, what will be its effect on other competitors what will be the cost, what will be the selling price, what will be its effect on other

competitors The study of what will happen etc.

प्रश्न9. साहसिक सुअवसर की पहचान की आवश्यकता क्यों है?

उत्तर- उद्यमी को साहसिक सुअवसर के पहचान की आवश्यकता इसलिए पड़ती है ताकि वह किसी उत्पाद या सेवा का चयन उचित समय पर कर सके। इसका सबसे बड़ा लाभ उसे बाजार निर्धारण, व्यावहारिकता, उत्पादन लागत तथा विभिन्न तकनीकी पहलुओं जैसे तत्वों का बोध होता है।

Q9. Why is the identification of adventure opportunity needed?

Ans. The entrepreneur needs to identify the adventure opportunity because it is necessary that a product or service can be selected timely. The biggest advantage is market determination, practicality, production factors like cost and various technical aspects which can be determined there after.

Short Answer Type Questions

लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. व्यवहार्यता अध्ययन कब और क्यों किया जाता है?

उत्तर- उत्पाद अथवा सेवा का चयन हो जाने के बाद उद्यमी उसे साकार करने के लिए विचार प्रारम्भ कर देता है। उसके उत्पाद के लिए जो योजना बनाई जाएगी, वह कैसी होगी, कहाँ होगी, कब होगी, उपक्रम कैसे संचालित होगा, क्या लागत आएगी, विक्रय मूल्य कितना होगा, इसका असर अन्य प्रतियोगियों पर क्या होगा, कैसी पैकिंग होगी, विज्ञापन कैसा होगा, वितरण की व्यवस्था क्या रहेगी, खर्च के लिए व उत्पादन हेतु पैसा कहाँ से आएगा, लाभ की क्या गँजाइश रहेगी आदि यानि प्रारम्भ से अन्त तक सभी बातों का अध्ययन व्यवहार्यता अध्ययन के अन्तर्गत आता है।

Q1. When and why is a feasibility study done?

Ans. After the product or service has been selected, the entrepreneur starts making it a reality. Starts thinking, planning for its product, how will it be, where will it happen, when will it happen, how will the venture be operated, what will be the cost, what will be the selling price, its impact on other competitors, how will be the packing, how the advertisement will be done, distribution arrangement, what will remain, where will the money come from for the expenses and for the production, will there be any scope for profit etc. i.e. feasibility of studying everything from beginning to end comes under study.

प्रश्न2. व्यावसायिक अवसरों के ढूँढ़ने के विभिन्न चरण क्या हैं?

उत्तर- साहसिक अवसरों को ढूँढ़ने के विभिन्न चरण इस प्रकार हैं-

(i) **अवसरों को ढूँढ़ना (Searching Opportunities)-** प्रत्येक वातावरण में विभिन्न समस्याएँ और आवश्यकताएँ विद्यमान रहती हैं। साहसी उन्हें विश्लेषण करके चिह्नित करता है और वही उसका अवसर होता है।

(ii) **विचारों का मूल्यांकन (Valuation of Ideas)-** विभिन्न विचारों का विश्लेषण करने के बाद उसमें जो सबसे अच्छी समस्या रहती है उन्हीं का मूल्यांकन कर निष्कर्ष निकाला जाता है।

(iii) **उत्पाद और सेवाओं की पहचान (Identification of Product and Services)-** गहन विचार के बाद यह निष्कर्ष निकाला जाता है कि कौन-सी परियोजना उचित है तथा उसे चयन कर लिया जाता है।

(iv) **परियोजना आरम्भ करना (Starting the Project)-** परियोजना प्रारम्भ करना और उसे सफलता पूर्वक चलाना

उद्यमी का प्रमुख कार्य है।

Q2. What are the various steps of locating business opportunities?

Ans. The different steps in finding adventure or business opportunities are as follows-

- (i) **Searching Opportunities-** Every business environment contains various problems and needs. An entrepreneur analyses and marks them out.
- (ii) **Valuation of Ideas** - Different ideas come up after analysis, the best one remains in it. Evaluation is done and conclusions are drawn.
- (iii) **Identification of Product and Services and Services-** After careful consideration it is concluded that the best project is suitable and it is selected.
- (iv) **Starting the Project** - Starting and running a project successfully is the main task of the entrepreneur.

प्रश्न 3. उत्पाद/सेवा का चुनाव करते समय आप किन-किन बातों का ध्यान रखेंगे?

उत्तर- आनन-फानन में किसी वस्तु या सेवा का उत्पादन या विक्रय को असली रूप दे देना घातक हो सकता है। अतः इसके लिए साहसी को निम्नांकित मापदण्डों का ध्यान रखना चाहिए-

व्यवसाय या सेवा का चुनाव करते समय

- (1) बाजार का निर्धारण,
- (2) व्यावहारिकता,
- (3) उत्पादन लागत
- (4) प्रतियोगिता,
- (5) कच्चे माल की उपलब्धता,
- (6) विभिन्न तकनीकी पहलू एवं
- (7) लाभ की सम्भावना पर विचार करना होता है।

Q3. What factors you will keep in mind while selecting product and service?

Ans. Production or sale of goods and services in a hurry can be fatal. So, for this the entrepreneur should keep in mind the following parameters :

When choosing a business or service

- (1) Determination of market,
- (2) Practicality,
- (3) Production cost
- (4) Competition,
- (5) Availability of raw material,
- (6) Various technical aspects and
- (7) Consideration of potential profit

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न Long Answer Type Questions

प्रश्न 1. एक सम्भाव्य उत्पाद या प्रक्रिया की पहचान से पूर्व एक विचार का कुछ परिधियों के साथ-साथ परीक्षण किया जाना चाहिए जिसमें बहुत-से चरण सम्मिलित हैं। पहले चार चरणों को समझाइए।

उत्तर- एक साहसी को उत्पाद का चुनाव करते समय अनेक घटकों को ध्यान में रखना चाहिए, जो इस प्रकार हैं-

- (i) **आयात प्रतिबन्ध** - यदि किसी उत्पाद के आयात पर

प्रतिबन्ध है तो उसका चुनाव अवश्य करना चाहिए।

(ii) **भूतकाल का अनुभव** - जब साहसी ने स्वयं अथवा उसके साझेदार के पास भूतकाल में उस उत्पाद को बनाने अथवा बिक्री करने का अनुभव है तो ऐसे उत्पाद का चुनाव करना आवश्यक है। जिस क्षेत्र में अनुभव नहीं है, उनका चुनाव नहीं करना चाहिए।

(iii) **लाभदायकता का मात्रा** - उत्पाद चुनाव लाभदायकता की मात्रा से भी प्रभावित होता है। ऐसे उत्पादों की सूचनाएँ बैंकों, वित्तीय संस्थाओं और बाजार स्रोतों से भी प्राप्त की जा सकती हैं।

(iv) **छूटों की सुविधा** - सरकार भी कभी-कभी कुछ उत्पादों को विशेष छूटों की सुविधा देती है विशेषकर उन उत्पादों को जो सरकार को आयात करने पड़ते हैं।

(v) **उत्पाद का वर्ग** - कुछ उत्पाद जो प्राथमिकता वाले उद्योगों के रूप में होते हैं, जैसे कुछ उत्पाद सरकारी आदेश के अनुसार केवल लघु क्षेत्र से ही खरीदे जायें। ऐसी स्थिति में ऐसे उत्पाद का चयन श्रेष्ठ रहेगा।

(vi) **उत्पाद का बाजार** - उत्पाद के बाजार का भी चुनाव में काफी महत्वपूर्ण स्थान रखता है। जिस उत्पाद का निर्यात करना संभव है, उसका चुनाव श्रेष्ठ होगा तथा उसका व्यवसाय की सफलता में काफी महत्व होगा।

(vii) **उत्पाद लाइसेंस** - जिस उत्पाद को बनाने के लिए सरकार से लाइसेंस लेना हो, उसमें बड़ी कठिनाइयाँ आती हैं।

अतः उत्पाद चुनाव करते समय यह अवश्य निश्चित कर लेना चाहिए कि क्या उत्पाद को बनाने के लिए लाइसेंस की आवश्यकता होगी अथवा नहीं।

(viii) **सहायक और सेवा इकाइयों की सुविधा** - जहाँ सहायक और सेवा इकाइयों की सेवाएँ बड़े उद्योगों को सुविधा देती हैं तो ऐसे उत्पादों का चयन करना चाहिए।

निष्कर्ष- ऐसा करने का मुख्य उद्देश्य परियोजना की प्रमुख विशेषताओं को पहचानना होता है, किसी परियोजना का विचार अनेक समस्याओं से जुड़ा होता है, उन सभी का निवारण कैसे होगा? इस विषय पर गम्भीरता से सोचना चाहिए।

Q1. Before identifying a feasible product or process an idea should be tested along certain parameters which involve a number of steps. Explain the first four steps.

Ans. An adventurer/entrepreneur has to take several factors into consideration while choosing a product.

Factors to be considered-

(i) **Import restrictions** - If there is a ban on the import of a product, then it must be selected.

(ii) **Past experience** - when the adventurer/entrepreneur himself or its partner had made or sold that product in the past and have experience of doing this, then it is necessary to choose such a product. The area where they do not have experience, they should not be selected.

(iii) **Degree of Profitability** - Product choice is also influenced by the degree of profitability. Information on such products can also be obtained from banks, financial institutions and market sources.

(iv) **Facility of Exemptions** - The government also sometimes provides special exemptions to some products, especially those products which the

government has to import.

- (v) **Category of the product** - Some products are in the form of priority industries, such products are to be bought only from small sector as per government order. In such a situation, the selection of such a product would be the best.
- (vi) **Market of the product** - "Market of the product" also holds a very important place in the selection. The export of the product if is possible to do, its choice will be the best and it will be helpful in the success of the business.
- (vii) **Product license** - There are many difficulties in the production of a product for which a license has to be obtained from the government. Therefore, while choosing a product, it must be decided whether the product will require a license or not.
- (viii) **Facility of Ancillary and Service Units** - Where the services of Ancillary and Service Units are large, they provide convenience to the industries, hence such products should be selected.

Conclusion - The main objective of doing this is to identify the salient features of the project. Project have to be recognized, the idea of a project is associated with a number of problems Yes, how will all of them be resolved? There is a need to think about it.

Jharkhandlab.com

Multiple Choice Questions: बहुविकल्पीय प्रश्न:

प्रश्न1. उपक्रम का चुनाव निर्भर करता है

- (a) एकाकी व्यापार
(b) साहसी का अधिकार
(c) साहसी की स्वयं की योग्यता
(d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q1. Selection of an enterprise depends on

- (a) Sole Trading
(b) Right of Entrepreneur
(c) Self Ability of Entrepreneur
(d) None of these

Ans: (c)

प्रश्न2. स्थापना में आसान है

- (a) एकाकी व्यापार (b) साझेदारी फर्म
(c) संयुक्त पूँजी कम्पनी (d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q2. Easy in formation is

- (a) Sole Trading (b) Partnership Firm
(c) Joint Stock Company (d) None of these

Ans: (a)

प्रश्न3. उपक्रम का चुनाव करते समय ध्यान देने योग्य बिन्दु है।

- (a) उत्पाद (b) विपणन
(c) पूँजी की उपलब्धता (d) उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q3. The point which is considered while selecting an enterprise

- (a) Product (b) Marketing
(c) Availability of Capital (d) None of these

Ans: (c)

प्रश्न4. एक उपक्रम की स्थापना करते समय उद्यमी को जिस तत्व का ध्यान रखना चाहिए वह क्या है ?

- (a) व्यवसाय का चयन (b) इकाई का आकार
(c) वित्तीय साधन (d) उपर्युक्त सभी

Q4. The factors to be kept in mind while establishing an enterprise are

- (a) Selection of business (b) Size of the unit
(c) Financial propositions (d) All of the above

Ans: (d)

प्रश्न 5. प्रारम्भिक जाँच के लिए किस पहलू या किन पहलुओं पर ध्यान देना आवश्यक?

- (a) सरकारी प्राथमिकता के अनुरूप
(b) प्रवर्तक से संगति
(c) निवेश की उपलब्धता
(d) उपर्युक्त सभी

Q5. Which aspect or aspects are to be kept in mind for preliminary screening ?

- (a) Consistency with government priorities
(b) Compatibility with promoter
(c) Availability of investment
(d) All of the above

Ans: (d)

प्रश्न6. उपक्रम चयन के आवश्यक तत्व हैं

- (a) गोपनीयता (b) व्यावसायिक क्रिया
(c) परिचालन का क्षेत्र (d) इनमें सभी

Q6. Essential elements of selection of an enterprises

- (a) Secrecy (b) Business Activity
(c) Area of operation (d) All of these

Ans: (d)

प्रश्न7. व्यवसायिक अवसरों की खोज के रूप में जाना जाता है

- (a) आविष्कार (b) उत्पाद
(c) प्रवर्तन (d) रणनीतियाँ

Q7. As known as discovery of Business opportunity

- (a) Innovation (b) Product
(c) Floatation (d) Strategies

Ans: (a)

प्रश्न8. व्यवसाय की सामान्य योजना का निर्माण आप कैसे करेंगे ?

- (a) उत्पाद नियोजन करके (b) लागत नियोजन करके
(c) वित्तीय नियोजन करके (d) उपरोक्त सभी

Q8. How will you formulate general plans of business?

- (a) By Production planning (b) By cost planning
(c) By Financial planning (d) All of the above

Ans: (d)

प्रश्न9.व्यवसाय के प्रारूप को निर्धारित करता है

- (a) स्थान (b) अध्ययन
(c) आकार (d) आविष्कार

Q9. also determines the form of business organization

- (a) Location (b) Study
(c) Size (d) Innovation

Ans: (b)

प्रश्न10. बाजार में पूर्णतः बिक्री एवं लाभ कौन बढ़ाता है?

- (a) विपणन (b) प्रवर्तन
(c) आविष्कार (d) स्थान

Q10. What creates perfection in market and increases volume of sale and profit ?

- (a) Marketing (b) Floatation
(c) Innovation (d) Location

Ans: (a)

प्रश्न11. उपक्रम स्थापना का क्रियान्वयन है

- (a) बाजार में प्रवेश (b) जाँच उत्पादन
(c) भवन निर्माण (d) इनमें से सभी

Q11. Execution of Project Establishment

- (a) Entry into the market (b) Trial Production
(c) Construction Building (d) All of these

Ans: (a)

प्रश्न12. औद्योगिक लाइसेंस अधिनियम कब पारित हुआ था ?

- (a) 1751 (b) 1852
(c) 1951 (d) 1972

Q12. When was Industrial Licencing Act passed ?

- (a) 1751 (b) 1852
(c) 1951 (d) 1972

Ans: (c)

प्रश्न13. उपक्रम की स्थापना में क्या शामिल हैं ?

- (a) कच्चा माल (b) प्रतिवेदन
(c) लाभ-हानि (d) प्रौद्योगिकी

Q13. What does an establishment of enterprise include?

- (a) Raw Material (b) Report
(c) Profit Loss (d) Technology

Ans: (a)

प्रश्न14. निम्न में से कौन-सा व्यावसायिक अवसर की पहचान को प्रभावित करने वाला घटक है?

- (a) आन्तरिक माँग की मात्रा
(b) निर्मित अवसर
(c) पर्यावरण के विद्यमान अवसर
(d) इनमें से कोई नहीं

Q14. From the following which factor effects the identification of opportunities ?

- (a) Quantity of internal demand
(b) Created opportunity
(c) Opportunity in nature
(d) None of these

Ans: (a)

प्रश्न15. व्यवसाय का नियामक ढाँचा किससे सम्बन्धित होता है?

- (a) व्यवसाय की दिशा (b) व्यवसाय की मात्रा
(c) व्यवस्थापन (d) इनमें से कोई नहीं

Q15. Regulative structure of business is related with ?

- (a) Direction of business (b) Quantity of business
(c) Organisation (d) None of these

Ans: (a)

प्रश्न16. यदि उत्पादन छोटे स्तर पर करना हो तो उद्यमी किस प्रकार के संगठन को तरजीह देता है?

- (a) एकल स्वामित्व
(b) साझेदारी
(c) संयुक्त स्टॉक कंपनी
(d) हिंदू अविभाजित परिवार

Q16. An entrepreneur prefers which form of organisation if

production is to be undertaken on small scale basis ?

- (a) Sole Proprietorship
(b) Partnership
(c) Joint Stock Company
(d) Hindu Undivided Family

Ans: (a)

Very Short Answer Type Questions अति लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. एक उद्यम क्या है?

उत्तर- एंटरप्राइज़ या उद्यम एक लाभ कमानेवाली व्यवसाय या कंपनी के लिए एक दूसरा शब्द है, लेकिन यह ज्यादातर जुड़ा हुआ है व्यवसायिक उद्यमों के साथ।

Q1. What is an enterprise ?

Ans. Enterprise is another word for a profit business or company, but it is mostly associated with entrepreneurial ventures.

प्रश्न2. व्यावसायिक अवसरों की खोज के रूप में परिभाषित की जाती है।

उत्तर- प्रवर्तन।

Q2. It is defined as the search for business opportunities.

Ans. Enforcement.

प्रश्न3. यदि उत्पादन छोटे पैमाने पर करना हो तो एक उद्यमी व्यवसाय के किस प्रारूप को पसन्द करता है?

उत्तर- एकांकी व्यापार।

Q3. Which form of business does an entrepreneur prefer if the production is to be done on a small scale?

Ans. Single business.

प्रश्न4. व्यावसायिक विकास की वृहत रणनीति क्या है?

उत्तर- कुशल प्रबन्ध।

Q4. What is the macro strategy of business development?

Ans. Efficient management.

प्रश्न5. व्यवसाय का मूलाधार क्या है?

उत्तर- वित्त।

Q5. What is the basis of business?

Ans. Finance.

प्रश्न6. व्यावसायिक विकास का सबसे महत्वपूर्ण घटक क्या है?

उत्तर- सम्बन्ध।

Q6. What is the most important component of business development?

Ans. Relation

प्रश्न7. उपक्रम का चुनाव किन-किन बातों पर निर्भर करता है?

उत्तर- उपक्रम का चुनाव उत्पाद की प्रकृति, उत्पाद की मात्रा, उद्यमी की स्वयं की योग्यता, उसकी क्षमता एवं सामर्थ्य आदि बातों पर निर्भर करता है।

Q7. On which factors does the choice of undertaking depend?

Ans. The choice of undertaking depends on the nature of the product, the quantity of the product, the entrepreneur's

own qualification, his ability and capability etc.

प्रश्न8. एक उपक्रम का प्रारम्भिक चरण क्या होता है ?

उत्तर- एक उपक्रम का प्रारम्भिक चरण प्रारम्भिक अवधि होती है जिसमें उद्यम के द्वारा प्रारम्भिक क्रियाओं पर विशेष ध्यान दिया जाता है एवं व्यावसायिक उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए ब्यूह रचना तैयार की जाती है।

Q8. What is the initial stage of an enterprise?

Ans. The initial phase of an enterprise is the initial period in which special attention is paid to the initial activities by the enterprise and strategy is prepared to achieve business objectives.

प्रश्न9. बीज-पूँजी क्या है?

उत्तर- बीज-पूँजी से तात्पर्य ऐसी पूँजी से है जो बिक्री से प्राप्त होने वाले आगम के पूर्व उत्पाद विकास, बाजार अनुसंधान, प्रारम्भिक संचालन व्ययों के लिए उपयुक्त होती है।

Q9. What is seed capital?

Ans. Seed-capital refers to such capital which is suitable for product development, market research, initial operating expenses before the sale proceeds.

प्रश्न10. रणनीति को परिभाषित करें।

उत्तर- रणनीति की महत्ता को स्वीकार करते हुए बिल बोल्टन एवं जॉन थॉम्पसन का कहना है कि रणनीतियाँ वे हैं जिन्हें उपक्रम तैयार करती है, यह वैसी राह है जिस पर वह चलती है तथा यह वह निर्णय है जिसके द्वारा सफलता की एक निश्चित स्तर तक पहुँचती है।

Q10. Define strategy.

Ans. Accepting the importance of strategy, Bill Bolton and John Thompson said that strategies are the designs which an enterprise prepares, it is a path which it follows and it is a decision by which it reaches a certain level of success.

प्रश्न11. संयन्त्र विन्यास क्या होता है ?

उत्तर- संयन्त्र विन्यास वह होता है जो कम समय में सामग्री को विभिन्न संचालन-चरणों में से होकर गुजरने की स्थिति उत्पन्न करता है।

Q11. What is plant layout?

Ans. A plant layout is one that allows the material to pass through various handling stages in a short period of time.

Short Answer Type Questions

लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. उपक्रम स्थापना को क्रियान्वयन करने के चरणों को लिखें।

उत्तर. एक उपक्रम स्थापित करने के लिए कई क्रियाओं का समन्वय करना पड़ता है जिसे हम विभिन्न चरणों का नाम दे सकते हैं-

- (1) उद्यमितीय कार्य का चयन।
- (2) पूँजी प्राप्त करना और इसका उचित निवेश।
- (3) वस्तु एवं सेवाओं का उत्पादन एवं वितरण।
- (4) लाभ प्राप्त करना व लाभ अर्जन करना।
- (5) बचत संसाधनों का विस्तार कार्यों में उपयोग करना।

Q1. Write steps in the execution of the setting up of an enterprise.

Ans. To establish an undertaking, many activities must be coordinated which can be named as different steps-

- (1) Selection of entrepreneurial action.

- (2) Getting capital and its proper investment.
- (3) Production and distribution of goods and services.
- (4) Getting profit and earning profit.
- (5) To use the saved resources in expansion works.

प्रश्न2. उपक्रम स्थापना को क्रियान्वित करने के किन्हीं दो चरणों की व्याख्या करें।

उत्तर.

- (1) **स्थान व्यवस्थित करना (Arranging the Site)** - उपक्रम जिस स्थान पर स्थापित होनी है, वहाँ उन सारी सुविधाओं को व्यवस्थित कर लेना चाहिए जो उपक्रम के लिए आवश्यक हैं। जैसे-इस स्थान तक पहुँचने के लिए आवागमन की व्यवस्था, बिजली, पानी आदि की व्यवस्था कर लेनी होगी।
- (2) **भवन निर्माण (Construction of Building)** - उपक्रम के लिए कभी-कभी औद्योगिक क्षेत्र (Industrial area) में सरकार द्वारा ही स्थान एवं भवन प्रदान की जाती है जिसके लिए किराया (Rent) लिया जाता है। यदि ऐसा नहीं है तो निजी एजेंसी (Private agency) से भी अपनी आवश्यकतानुसार जगह और भवन भाड़े पर लिया जा सकता है। यह भी सम्भव नहीं हो तो जमीन खरीद कर स्वयं भवन का निर्माण किया जा सकता है।

Q2. Explain any two steps in the execution of the setting up of an enterprise.

Ans.

- (1) **Arranging the Site** : All the facilities should be made available at the place where the venture is to be setup. Arrangements should be made which are necessary for the undertaking. For example, arrangements for transport, electricity, water etc. have to be made to reach this place.
- (2) **Construction of Building** : Sometimes space and building is provided by the government in the industrial area for the undertaking, for which rent is charged. If it is not so, then the place and building can be taken on rent from the private agency as per your requirement. If this is also not possible, the building can be constructed by purchasing the land itself.

प्रश्न3. उपक्रम के चुनाव में साहसी किन दो महत्वपूर्ण बातों पर ध्यान देगा?

उत्तर.

- (1) **स्थापना में आसानी (Easy Formation)** - यदि कोई उपक्रम साझेदारी फर्म स्थापित करने के लिए समान मानसिक विचारधारा वाले अन्य साझेदारों को लेना पड़ता है। सहकारी समिति या संयुक्त पूँजी वाली कम्पनी स्थापित करने के लिए अनेक वैधानिक औपचारिकताओं (Formalities) का पालन करते हुए इसका पंजीकरण (Registration) कराना पड़ता है। अतः साहसी को सोच-विचारकर किसी एक का चुनाव करना चाहिये क्योंकि सभी स्वरूपों के अपने-अपने गुण-दोष होते हैं।
- (2) **व्यावसायिक क्रिया का प्रकार (Type of Business Activity)**- साहसी को अपनी व्यावसायिक क्रिया के अनुरूप ही उपक्रम का चुनाव करना चाहिये। यदि व्यापार छोटे स्तर का या व्यक्तिगत सेवा, जैसे-नाई,दर्जी, जौहरी आदि से सम्बन्धित हो तो एकाकी व्यापार का चयन किया जाना चाहिये। यदि व्यापार बड़े पैमाने पर या निर्माण आदि से जुड़ा हो तो साझेदारी या कम्पनी उपक्रम ठीक रहेगा।

Q3. On which two important points an entrepreneur will

pay special attention to select an enterprise ?

Ans.

- (1) **Ease of Formation-** If any undertaking wants to set up a partnership firm, then like-minded partners are to be taken. To establish a co-operative society or a joint stock company, it has to be registered by following several legal formalities. Therefore, a courageous person or an entrepreneur should choose a form of business thoughtfully because all the forms have their own merits and demerits.
- (2) **Type of Business Activity-** The entrepreneur should choose the venture according to his business activity. If the business is of a small scale or related to personal service, such as barber, tailor, jeweller, etc., then sole proprietorship should be selected. If the business is related to large scale or construction etc. then partnership or company undertaking will be fine.

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न Long Answer Type Questions

प्रश्न 1. उपक्रम स्थापना का क्रियान्वयन आप कैसे करेंगे?

उत्तर. अस्थायी पंजीकरण हो जाने के बाद अब साहसी उपक्रम स्थापना के व्यावहारिक कार्य में लग जाता है। इस दिशा में वह निम्नांकित मुख्य कार्य करता है-

- (1) **स्थान व्यवस्थित करना (Arranging the Site)-** उपक्रम जिस स्थान पर स्थापित होती है, वहाँ उन सारी सुविधाओं को व्यवस्थित कर लेना चाहिये जो उपक्रम के लिए आवश्यक हैं। जैसे-इस स्थान तक पहुँचने के लिए आवागमन की व्यवस्था, बिजली, पानी आदि की व्यवस्था कर लेनी होगी।
- (2) **भवन निर्माण (Construction of Building) -** उपक्रम के लिये कभी-कभी औद्योगिक क्षेत्र (Industrial area) में सरकार द्वारा ही स्थान एवं भवन प्रदान की जाती है जिसके लिये किराया (Rent) लिया जाता है। यदि ऐसा नहीं है तो निजी एजेंसी (Private agency) से भी अपनी आवश्यकतानुसार जगह और भवन भाड़े पर लिया जा सकता है। यह भी सम्भव नहीं हो तो जमीन खरीदकर स्वयं भवन का निर्माण किया जा सकता है।
- (3) **मशीन एवं यंत्र की स्थापना (Setting of Machines and Equipments)-** मशीन एवं यंत्र की खरीद सावधानीपूर्वक करनी चाहिये और आरम्भ में इसकी स्थापना विक्रेता कम्पनी (Vendor company) की देखरेख में ही की जानी चाहिये ताकि उपक्रम के कर्मचारी इसे देख-समझ सकें फिर इसके संचालन तक उक्त कम्पनी के प्रतिनिधि को रोके रखना चाहिये जिससे कि किसी भी गड़बड़ी को तुरन्त ठीक किया जा सके। यदि किसी मशीन की प्रकृति ऐसी है कि उसे वातानुकूल अवस्था में रखना अनिवार्य है तो इसके लिए वातानुकूल (Air conditioned) भवन का निर्माण किया जाना चाहिये।
- (4) **जाँच उत्पादन (Trial Production) -** संयंत्र स्थापित हो जाने के बाद थोड़े कच्चे माल से उत्पादन की प्रक्रिया आरम्भ कर देनी चाहिये और देखना चाहिये कि इसमें क्या कमीवैशी रह गयी है। ऐसा कर लेने से तैयार उत्पादन को बाजार में भेजने से पहले उसकी जाँच हो जाती है। यदि कोई सुधारार्थक उपाय की आवश्यकता हुई तो यह भी सम्भव हो पाता है।
- (5) **पैकिंग एवं वितरण व्यवस्था (Packing and Distribution Arrangement)-** जाँच उत्पादन के बाद साहसी देखता है कि सब कुछ ठीक-ठाक (Upto mark) है तो विधिवत् सामान्य उत्पादन प्रक्रिया चालू कर दी जाती है। इस तैयार उत्पाद की पैकिंग व्यवस्था ठीक से करके इसके वितरण की कार्यवाही की जाती है। इसके लिए पहले से सुनिश्चित मार्ग अपनाये जाते हैं। माल किसी थोक व्यापारी के हाथ सौंपना है, एजेंट को सौंपना है या खुदरा व्यापारी को या

स्वयं सीधे उपभोक्ता तक पहुँचाना है-इन बातों का निर्णय साहसी अपनी सुविधानुसार पहले से ही कर लेता है।

- (6) **बाजार में प्रवेश (Entry into the Market)-** पैकिंग और वितरण व्यवस्था दुरुस्त कर लेने के बाद अब साहसी का उत्पाद बाजार में दाखिला ले लेता है जहाँ उसकी असली परीक्षा होती है। साहसी अपने उत्पाद के प्रति बाजार की प्रतिक्रिया पर हमेशा चौकसी बनाये रखता है तथा तुरन्त अपनी उत्पादन प्रक्रिया में बाजार के निर्देशानुसार परिवर्तन लाता है। अब सब कुछ ठीक रहने पर साहसी स्थायी पंजीकरण हेतु पुनः जिला उद्योग विभाग (District Industries Department) को आवेदन देता है और तब साहसी का यह उपक्रम औद्योगिक समाज का एक सम्मानित सदस्य बनकर अस्तित्व में आ जाता है। इस तरह औद्योगिक जगत में उपक्रम रूपी बच्चा जन्म लेकर धीरे-धीरे बढ़ता जाता है और अपनी पहचान विशिष्ट रूप में बनाकर साहसी को सम्मान दिलाता है।

Q1. How would you execute the setting up of an enterprise?

Ans. After the provisional registration is done, the enterprising venturer now starts the practical work of establishment. In this direction, he does the following main work-

- (1) **Arranging the Site -** All the facilities should be arranged at the place where the enterprise is being established since they are of utmost importance. For example- For example arrangements of transportation to reach the place and arrangements for electricity and water etc. will have to be made.
- (2) **Construction of Building -** Sometimes space and building are provided by the government in the industrial area for the undertaking, for which rent is taken. If it is not so, then the place and building can be taken on rent from the private agency as per your requirement. If this is also not possible, the building can be constructed by purchasing the land itself.
- (3) **Setting of Machines and Equipment-** Purchase of machine and equipment should be done carefully. And initially it was established as a vendor company so that the employees of the undertaking can see and understand it, then the representative of the said company should be stopped till its operation so that any disturbance can be rectified immediately. If the nature of a machine is such that it is necessary to keep it in air-conditioned condition, then an air-conditioned building should be constructed for it.
- (4) **Trial Production:** After the plant is established, the production process should be started with a small amount of raw material and see what is missing in it. By doing this, the finished product can be tested before sending it to the market. If any corrective measures are required then it should also be done.
- (5) **Packing and Distribution Arrangement -** After the test production, the adventurer/entrepreneur sees that everything is in order, then the normal production process is duly started. The packing arrangement of this finished product is done properly and its distribution is done. Pre-determined tasks are adopted for this. The entrepreneur takes decisions on his own such as whether the goods are to be handed over to a wholesaler, to an agent or to be handed over to a retailer or to directly reach the consumer.
- (6) **Entry into the Market-** After fixing the packing and distribution system, the product of the entrepreneur now enters the market where its real test takes

place. Entrepreneur always keeps a watchful eye on the market response to its products and promptly brings changes in its production process as per the directions of the market. Now if everything goes well, the entrepreneur again applies to the District Industries Department for registration and then this venture of entrepreneur comes into existence as a respected member of the industrial society.

प्रश्न2. उपक्रम के चुनाव में उद्यमी को किन-किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?

उत्तर: एक उपक्रम की स्थापना करते समय उद्यमी को निम्नलिखित तत्वों को ध्यान में रखना आवश्यक होता है-

- (1) **व्यवसाय का चयन (Selection of Business)-** किसी नये उपक्रम की स्थापना की प्रक्रिया उसी समय प्रारम्भ हो जाती है जब उद्यमी में कोई व्यवहार्य विचार उत्पन्न हो। उसे चाहिए कि वह व्यवसाय की लाभदायकता का विश्लेषण कर ले तथा व्यवसाय में सन्निहित जोखिम एवं आवश्यक पूँजी का भी विश्लेषण कर लेना चाहिए। उसे चाहिए कि वह एक संभाव्य प्रतिवेदन तैयार कर ले जो विभिन्न संभाव्य अवसर को प्रदर्शित कर सके। व्यवसाय के औचित्य के मूल्यांकन की अनेक विधियाँ हैं किन्तु विनियोजित पूँजी पर प्रत्याय विधि काफी प्रचलित विधि है। हालाँकि एक उद्यमी उस प्रकार के व्यवसाय का चयन करना चाहता है जो ऊँची प्रत्याय दर दे सके।
- (2) **संगठन के प्रारूप का चुनाव (Choice of Form of Organisation)-** उद्यमी के समक्ष संगठन के प्रारूप के सम्बन्ध में अनेक विकल्प उपलब्ध होते हैं। वस्तुतः संगठन के प्रारूप का चुनाव उद्यमी के प्रभुत्व को निर्धारित करता है। व्यवसाय का आकार भी इसके प्रारूप को निर्धारित करता है। यदि बड़े पैमाने पर उत्पादन करना हो तो कोई भी उद्यमी कम्पनी प्रारूप को पसन्द करता है। एकाकी एवं साझेदारी प्रारूप छोटे एवं मध्यम आकार के व्यवसाय के लिए उपयुक्त होते हैं। किन्तु वर्तमान समय में छोटे एवं मध्यम वर्ग के उद्यमी भी कम्पनी प्रारूप को ही पसन्द करते हैं क्योंकि इसमें लोचनीयता एवं असीमित स्वीकृति का गुण होता है।
- (3) **वित्तीय साधन (Financial Propositions)-** व्यावसायिक उपक्रम की स्थापना एवं निरन्तर संचालन के लिए उद्यमी को समुचित मात्रा में कोष की व्यवस्था करनी होती है। छोटे उपक्रमों की स्थिति में उद्यमी अपनी बचत से ही कोष की व्यवस्था कर लेते हैं। किन्तु बृहत् उपक्रमों की स्थिति में वित्तीय व्यवस्था के लिए उन्हें वित्तीय संस्थाओं एवं पूँजी बाजार की भी सहायता पड़ती है। उद्यमियों को दीर्घकालीन कोष की मात्रा, अल्पकालीन कोष की मात्रा, पूँजी की लागत, आदर्श पूँजी संरचना, विनियोजित पूँजी पर अनुमानित प्रत्याय की दर, संसाधनों की व्यवस्था का समुचित समय के सम्बन्ध में भी निर्णय लेने की आवश्यकता पड़ती है।
- (4) **इकाई का आकार (Size of the Unit)-** सामान्यतः तकनीकी, प्रबन्धकीय, वित्तीय एवं विपणन शक्तियाँ फर्म के आकार को प्रभावित करती हैं। कुछ शक्तियाँ बृहत् आकार को पसन्द करती हैं, जबकि कुछ शक्तियाँ फर्म के आकार को सीमित करती हैं। यदि उद्यमी यह समझता है कि वह अपने उत्पाद की बिक्री एवं आवश्यक वित्त व्यवस्था करने में सक्षम होगा तो उसके लिए बड़े पैमाने पर उत्पादन अच्छा विकल्प होगा। हालाँकि, प्रारम्भ में छोटे पैमाने पर व्यवसाय का संचालन करना एवं अनुकूल स्थिति में व्यवसाय के आकार को बृहत् करना उचित होता है। इससे जोखिम की मात्रा कम होती है।
- (5) **श्रम-शक्ति की उपलब्धता (Availability of Labour Force)-** आधारभूत अवधारणा यह है कि एक उद्यमी नौकरी देने वाला होता है, नौकरी ढूँढ़ने वाला नहीं। अतः उसे चाहिए

कि वह कुशल श्रमिकों को ही नियुक्त करे। अच्छी श्रम शक्ति की उपलब्धता उपक्रम के सफल संचालन के लिए आवश्यक होती है। इसके लिए उसे चाहिए कि श्रमिकों के लिए प्रशिक्षण एवं विकास कार्यक्रमों पर ध्यान दे।

Q2. What factors should be considered by an entrepreneur while selecting an enterprise ?

Ans. While setting up an enterprise, the entrepreneur needs to keep in mind the following elements-

- (1) **Selection of Business** - The process of setting up a new venture starts at the same time when a viable idea arises in the mind of an entrepreneur. He should analyze the profitability of the business and also analyze the risk involved in the business and the capital required. He needs to prepare a probability report that shows the various possible possibilities. There are many methods of evaluating the feasibility of a business, but the return on capital employed method is a very popular method. However, an entrepreneur wants to choose that type of business which can give a high rate of return.
- (2) **Choice of Form of Organisation-** Various options are available in front of the entrepreneur regarding the form of organization. In fact, the choice of form of organization determines the dominance of the entrepreneur. The size of the business also determines its format. If production is to be done on a large scale, any entrepreneur prefers the company form. Sole Proprietorship and Partnership formats are suitable for small and medium sized businesses. But at present small and medium class entrepreneurs also prefer the company form because it has the quality of flexibility and unlimited acceptance.
- (3) **Financial Propositions** - For the establishment and continuous operation of the business venture, the entrepreneur must arrange adequate amount of funds. In the case of small enterprises, the entrepreneurs arrange funds from their own savings. But in case of large enterprises, they must take the help of financial institutions and capital market for financial arrangement. Amount of long-term funds to entrepreneurs, amount of short-term funds, cost of capital, ideal capital structure, estimated rate of return on capital employed, arrangement of resources must be looked into. There is also a need to take a decision regarding the appropriate time.
- (4) **Size of the Unit-** Generally technical, managerial, financial and marketing powers affect the size of the firm. Some forces favour large size, while some forces limit the size of the firm. If the entrepreneur understands that he will be able to sell his product and arrange the necessary finance, then mass production will be a good option for him. However, in the beginning it is advisable to operate the business on a small scale and in favourable conditions to enlarge the size of the business. This reduces the amount of risk.
- (5) **Availability of Labor Force** - The basic concept is that an entrepreneur is a job provider and not a job seeker. Therefore, he should appoint skilled workers only. Availability of good manpower is essential for the successful operation of the enterprise. For this he needs to focus on training and development programs for power.

बहुविकल्पीय प्रश्न

निम्नलिखित में से सही विकल्प का चयन कर उत्तर दें

प्रश्न1. परियोजना तैयार की जाती है

- a. प्रवर्तकों के द्वारा b. प्रबंधकों के द्वारा
c. उद्यमी के द्वारा d. इनमें से सभी के द्वारा

Q1. project is created

- s. by the promoters b. by managers
c. by the entrepreneur d. by all of these

Ans. d.

प्रश्न2. परियोजना प्रतिवेदन तैयार करने पर किया गया खर्च है

- a. विनियोजन b. सामान्य खर्च
c. अपव्यय d. इनमें से कोई नहीं

Q2. The cost incurred for preparing the project report is

- a. Investment b. General Expenses
c. wastage d. none of these

Ans. a.

प्रश्न3. मूल्यांकन के पहलू हैं

- a. तकनीकी मूल्यांकन b. वित्तीय मूल्यांकन
c. प्रबंधकीय मूल्यांकन d. उपरोक्त सभी

Q3. The aspects of evaluation are

- a. Technical Evaluation b. Financial Evaluation
c. Managerial Evaluation d. All of The Above

उत्तर: d.

प्रश्न4. परियोजना पहचान में आवश्यक होती है

- a. अनुभव की b. मस्तिष्क के उपयोग
c. अनुभव तथा मस्तिष्क का उपयोग दोनों
d. इनमें से कोई नहीं

Q4. Project identification requires

- a. experience
b. use of brain
c. Both experience and use of mind
d. none of these

Ans. c.

प्रश्न5. परियोजना प्रतिवेदन सारांश है

- a. तथ्यों का b. सूचनाओं का
c. विश्लेषण का d. उपरोक्त सभी

Q5. Project Report is a summary of

- a. facts b. information
c. analysis d. All of the above

Ans. d.

प्रश्न6. परियोजना निर्माण का उद्देश्य, निर्धारण करना होता है

- a. प्रस्तावित परियोजना का कुल प्रभाव
b. प्रस्तावित परियोजना का अधिकांश प्रभाव
c. प्रस्तावित परियोजना का अल्पांश प्रभाव
d. उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q6. The purpose of project formulation is to determine

- a. Overall impact of the proposed project
b. Major impact of the proposed project
c. Minor impact of the proposed project
d. None of the above

Ans. a.

लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. परियोजना की परिभाषा दीजिए

उत्तर: परियोजना वैज्ञानिक आधार पर तैयार की गई कार्य योजना है जिससे विशिष्ट अवधि में विशिष्ट उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए तैयार किया जाता है

परियोजना की निम्नलिखित विशेषताएं हैं।

1. परियोजना के उद्देश्य स्पष्ट होने चाहिए
2. परियोजना का जीवनकाल निश्चित होना चाहिए
3. परियोजना में परिवर्तन की गुंजाइश रहनी चाहिए

Q1. Define project

Ans. A project is a plan of action prepared on a scientific basis to achieve a specific objective in a specific period of time.

The following are the salient features of the project.

1. The objectives of the project should be clear
2. The life time of the project should be fixed
3. There should be scope for change in the project

प्रश्न2. परियोजना से क्या आशय है परियोजना निर्माण की विभिन्न अवस्थाओं का वर्णन करें।

उत्तर: परियोजना से आशय वैज्ञानिक आधार पर तैयार की गई उस कार्य योजना से है जिसे किसी विशिष्ट अवधि में विशिष्ट उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए तैयार किया जाता है। किसी भी नवीन परियोजना के निर्माण में विभिन्न चरण या अवस्थाओं का समावेश होता है। प्रयोजना को इन चरणों या अवस्थाओं से होकर गुजरना पड़ता है। पर्याप्त जांच पड़ताल के पश्चात ही यह निर्णय लिया जा सकता है की परियोजना पर पूंजी विनिवेश किया जाए या नहीं मूल रूप से किसी भी परियोजना के निर्माण की निम्नांकित तीन अवस्थाएं निर्धारित की गई हैं।

1. विनियोजन पूर्व की अवस्था
2. क्रियान्वयन की अवस्था
3. परिचालन अवस्था

Q2. What is meant by project? Describe the various stages of project formulation.

Ans: Project refers to that work plan prepared on a scientific basis which is prepared to achieve specific objectives in a specific period. The construction of any new project involves various stages. The project has to pass through these stages. Only after due investigation, it can be

decided whether to disinvest capital on the project or not. Basically the following three stages of construction of any project have been determined.

1. Pre-appropriation stage
2. Implementation stage
3. Operational stage

प्रश्न 3. परियोजना पहचान से आप क्या समझते हैं? परियोजना पहचान में स्वाट (SWOT) के उपयोग को स्पष्ट करें

उत्तर: किसी भी उद्यमी की सफलता में परियोजना की पहचान की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। परियोजना की पहचान से ही व्यवसायी का भविष्य टिका होता है। उद्यमी की अंतिम सफलता सही उत्पाद उत्पादन की प्रक्रिया, बाजार में उपलब्ध मांग, उचित विपणन विधि आदि क्रियाओं के सम्मिलित प्रभाव पर निर्भर करता है। परियोजना की पहचान हेतु कोई निश्चित नियम नहीं है इसमें उद्यमी के स्वयं के अनुभव एवं उसके द्वारा जोखिम वहन करने की क्षमता पर निर्भर करता है। परियोजना की पहचान करने में स्वाट का उपयोग करना बड़ा लाभप्रद सिद्ध हुआ है। उद्यमी द्वारा किसी नवीन परियोजना में विनियोजन के अफसरों का अभिज्ञान करने के लिए उसे अपनी शक्तियों, दुर्बलताओं, विद्यमान अवसरों तथा चुनौतियों का विश्लेषण करना ही स्वाट है।

Q3. What do you understand by Project Identification? Explain the use of SWOT in Project Identification.

Ans. Identification of the project plays an important role in the success of any entrepreneur. The future of the business depends on the identification of the project. The final success of the entrepreneur depends on the combined effect of the right product, production process, demand available in the market, proper marketing method etc. There is no fixed rule for the identification of the project, it depends on the entrepreneur's own experience and his ability to bear the risk. Using the SWOT analysis has proved to be very beneficial in identifying the project. In order to identify the opportunities for deployment in a new project by the entrepreneur, it is only a way to analyse its strengths, weaknesses, existing opportunities and challenges and threats.

प्रश्न 4. परियोजना प्रतिवेदन क्या है परियोजना प्रतिवेदन की विशेषताएं बताएं

उत्तर: परियोजना प्रतिवेदन प्रारंभ की जाने वाली प्रस्तावित परियोजना के संबंध में विभिन्न तथ्यों सूचनाओं एवं विश्लेषकों का सारांश है। यह किसी परियोजना के संबंध में विनियोजन वित्तीय संरचना संयंत्र, उपकरण के निर्धारण मूल्यांकन एवं नियोजन के पश्चात तैयार किया जाता है। यह एक प्रलेख है जो प्रस्तावित योजना के बारे में विविध जानकारी जैसे परियोजना के उद्देश्य, संक्षिप्त विवरण, वित्तीय संरचना, संयंत्र उपकरण, कच्चे माल, प्रबंधकीय व्यवस्था, बाजार विपणन व्यवस्था आदि प्रदान करता है। परियोजना प्रतिवेदन परियोजना में आने वाली प्रारंभिक बाधाओं को पार करने के बाद तैयार किया जाता है :-

1. यह एक विस्तृत प्रलेख होता है जिसमें परियोजनाओं से संबंधित समस्त विवरण अंकित होता है।
2. यह प्रतिवेदन परियोजना में निर्धारित क्रियाओं का मार्गदर्शक होता है।
3. यह परियोजनाओं के विभिन्न अनुक्रम को दर्शाता है

Q4. What is a project report? Describe the features of a project report.

Ans. Project report is a summary of various facts, information and analysts in relation to the proposed project to be started. Financial structure is prepared after assessment, evaluation and planning of plant, equipment. It is a

document that provides various information about the proposed scheme such as project objectives, brief description, financial structure, plant equipment, raw material, managerial arrangement, market, marketing arrangement, etc.

Features of Project Report Project report is prepared after crossing the initial hurdles in the project.

1. It is a detailed document in which all the details related to the projects are mentioned.
2. This report is a guide to the actions prescribed in the project.
3. It shows different sequence of projects.

बहु वैकल्पिक प्रश्न
Multiple choice question

प्रश्न1. समता अंशधारियों को क्या कहा जाता है?

- (a) कंपनी के मालिक
(b) कंपनी के भागीदार
(c) कंपनी के अधिकारी
(d) कंपनी के संरक्षक

Q1. Equity shareholders are called.

- (a) Owners of the company
(b) Partners of the company
(c) Executives of the company
(d) Guardian of the company

Ans (a)

प्रश्न2. चालू सम्पत्तियों को खरीदने के लिए आवश्यक कोष किसका एक उदाहरण है-

- (a) निश्चित पूंजी की आवश्यकता
(b) मुनाफे की वापसी
(c) कार्यशील पूंजी आवश्यकता
(d) लीज वित्त पोषण

Q2. Funds required for purchasing current assets is an example of-

- (a) Fixed capital requirement
(b) Ploughing back of profits
(c) Working capital requirement
(d) Lease financing

Ans (c)

प्रश्न3. सार्वजनिक जमाराशियाँ वे राशियाँ हैं जो सीधे तौर पर किनसे जुटाई जाती हैं-

- (a) जनता (b) निदेशक
(c) अंशधारक (d) निम्न में से कोई नहीं

Q3. Public deposits are the deposits that are raised directly from-

- (a) Public (b) Directors
(c) Shareholders (d) None of these

Ans (a)

प्रश्न4. पूंजी के आंतरिक स्रोत वे हैं जो हैं-

- (a) आपूर्तिकर्ताओं के माध्यम से उत्पन्न
(b) वाणिज्यिक बैंकों से ऋण के माध्यम से उत्पन्न
(c) शेयर जारी करने के माध्यम से उत्पन्न
(d) व्यवसाय के भीतर उत्पन्न

Q4. Internal sources of capital are those that are-

- (a) Generated through suppliers
(b) Generated through loans from commercial banks
(c) Generated through issue of shares
(d) Generated within the business

Ans (d)

प्रश्न5. परियोजना आंकलन है

- (a) निर्यात विश्लेषण (b) विशेषज्ञ विश्लेषण
(c) लाभदायकता विश्लेषण (d) इनमें से सभी

Q5. Project appraisal is an/a---

- (a) Export analysis (b) Expert analysis
(c) Profitability analysis (d) All of these

Ans (c)

प्रश्न6. गर्भावधि सम्बन्धित होती है-

- (a) क्रियान्वयन अवधि से
(b) उद्भव अवधि से
(c) वाणिज्यीकरण अवधि से
(d) इनमें से कोई नहीं

Q6. Gestation period is concerned with-

- (a) Implementation period
(b) Incubation period
(c) Commercialization period
(d) None of the above

Ans (a)

प्रश्न7. शुद्ध वर्तमान मूल्य विधि सम्बन्धित है-

- (a) सभी भावी मूल्यों से
(b) मुद्रा का बढ़े हुए मूल्य से
(c) सभी वर्तमान मूल्यों से
(d) इनमें से सभी

Q7. NPV method relates with

- (a) Future value of money
(b) Inflated value of money
(c) Present value of money
(d) All of these

Ans (c)

प्रश्न8. निम्न में से कौन भौतिक संसाधन है-

- (a) भूमि (b) यंत्र
(c) मशीन (d) इनमें से सभी

Q8. which of the following is physical resources-

- (a) land (b) Plant
(c) Machine (d) All of these

Ans (d)

प्रश्न9. निम्न में से कौन सा संसाधन बाकी सभी संसाधनों को सक्रिय रूप देता है।

- (a) मानवीय संसाधन (b) तकनीकी संसाधन
(c) वित्तीय संसाधन (d) भौतिक संसाधन

Q9. Which of the following resources activates all other resources?

- (a) Human Resources (b) Technical resources
(c) Financial resources (d) Physical resources

Ans (a)

प्रश्न 10. निम्न में से क्या वित्तीय संसाधन का एक उदाहरण है?

- (a) श्रम
- (b) यंत्र
- (c) पूँजी
- (d) संचार प्रणाली

Q10. Which of the following is an example of financial resources.

- (a) Labour
- (b) Plant
- (c) Capital
- (d) Communication system

Ans (c)

Short Answer Question

प्रश्न 1. संसाधनों के विभिन्न प्रकार क्या हैं?

उत्तर-

- (1) भौतिक संसाधन
- (2) तकनीकी संसाधन
- (3) मानवीय, संसाधन
- (4) वित्तीय संसाधन

Q1. What are the kinds of resources ?

- (1) Physical resources
- (2) Technical resources
- (3) Human resources
- (4) Financial resources

प्रश्न 2. किसी उपक्रम को चलाने के लिए किस तरह के संसाधनों की आवश्यकता होती है?

उत्तर-

किसी उपक्रम को चलाने के लिए पूँजी, भूमि, कच्चा माल, श्रम, उपकरण, पानी, बिजली, यातायात आदि संसाधनों की आवश्यकता पड़ती है।

Q2. To run an enterprise, what type of resources are required ?

Ans. Capital, land, raw material, labour, equipment, water, electricity, transport etc. are required to run an enterprise.

प्रश्न 3. क्या मानवीय संसाधन उपक्रम को चलाने के लिए एक सक्रिय संसाधन है?

उत्तर-

उपक्रम को चलाने के लिए मानवीय संसाधन ही एकमात्र ऐसा संसाधन है जो अतिरिक्त सभी संसाधनों को सक्रिय रूप देता है। इसके अतिरिक्त सभी संसाधन निष्क्रिय होते हैं। मानवीय संसाधन उपक्रम को चलाने का एक सक्रिय संसाधन है।

Q3. Is human resource is an active resource to run an enterprise ?

Ans. Human resource is the only resource which activates all the additional resources to run the enterprise. Apart from this, all the resources are inactive. Human resource is an active resource for running the enterprise.

प्रश्न 4. भौतिक संसाधनों को प्रभावित करने वाले किन्हीं दो तत्वों/घटकों को बतायें।

उत्तर-

- (1) भूमि की स्थिति एवं उक्त भूमि तक पहुँचने के लिए आवश्यक यातायात की सुविधा।
- (2) कच्चे माल की उपलब्धता, इसकी किस्म, लागत, इत्यादि।

Q4. State any two factor which effect physical resources.

Ans.

- (1) The condition of the land and the necessary transport facilities to reach the said land.
- (2) Availability of raw material, its type, cost, etc.

प्रश्न 5. तकनीकी संसाधन को प्रभावित करने वाले किन्हीं दो तत्वों/घटकों को बतायें।

उत्तर-

- (1) तकनीक की लागत, तकनीकी विशेषज्ञों की उपलब्धता, तकनीक की आवश्यकता एवं उपयोगिता आदि।
- (2) उत्पादन के लिए कौन सी तकनीक कारगर साबित होगी, उसका अध्ययन।

Q5. State any two factors which effect technical resources.

Ans.

- (1) Cost of technology, availability of technical experts, need and utility of technology etc.
- (2) Study of which technique will prove effective for production.

प्रश्न 6. पुनर्भुगतान विधि क्या है?

उत्तर-

पुनर्भुगतान विधि परियोजना की लाभदायकता के मूल्यांकन की एक परम्परागत विधि है जिसके अन्तर्गत प्रारम्भिक विनियोग परियोजना से अर्जित आय में वसूल कर ली जाती है।

Q6. What is the payback method?

Ans.

Payback method is a traditional method of evaluating the profitability of the project, under which the initial investment is recovered from the income generated from the project.

प्रश्न 7. संसाधन क्या होते हैं? क्या इनके अभाव में उपक्रम की स्थापना सम्भव है?

उत्तर-

संसाधन का अर्थ उस माध्यम से होता है, जो किसी भी कार्य के निष्पादन के लिए आवश्यक होते हैं। इनके अभाव में किसी भी उपक्रम की स्थापना मात्र कल्पना बनकर रह जाती है। ये संसाधन सर्वत्र किसी-न-किसी रूप में व्याप्त हैं।

Q7. What are resources? Is it possible to set up an enterprise in their absence?

Ans.

Resource means, the means which are necessary for the execution of any work. In their absence, the establishment of any venture remains just a fantasy. These resources are everywhere in some form or the other.

प्रश्न 8. तकनीकी संसाधन के अन्तर्गत कौन-सी तकनीक आती है?

उत्तर-

तकनीकी संसाधन के अन्तर्गत उत्पादन की विधि, उत्पादन की प्रक्रिया, संचार, मशीन का परिचालन आदि से सम्बन्धित तकनीकें आती हैं।

Q8. Which technology comes under technical resource?

Ans.

Techniques related to method of production, process of production, communication, machine operation etc. come under technical resources.

प्रश्न 9. क्या आंकलन एवं मूल्यांकन में अन्तर है?

उत्तर-

हाँ, आंकलन एवं मूल्यांकन में अन्तर है। आंकलन तथ्यों की स्वतन्त्र जाँच है जबकि मूल्यांकन एक तुलनात्मक अध्ययन है।

Q9. What is the difference between assessment and evaluation?

Ans. Yes, there is a difference between assessment and evaluation. Assessment is an independent verification of facts while evaluation is a comparative study.

प्रश्न10. संसाधन मुख्यतः कितने प्रकार के होते हैं?

उत्तर- संसाधन मुख्यतः चार प्रकार के होते हैं-

- (1) भौतिक संसाधन
- (2) तकनीकी संसाधन
- (3) मानवीय संसाधन
- (4) वित्तीय संसाधन

Q10. what are the main types of resources ?

(Resources are mainly of four types-)

- (1) Physical resources
- (2) Technical resources
- (3) Human resources
- (4) Financial resources

Jharkhandlab.com

Multiple Choice Questions:

बहुविकल्पीय प्रश्न:

प्रश्न1. निम्नलिखित विकल्पों से स्थाई पूंजी की मात्रा को निर्धारित करने वाले घटकों की पहचान करें

- (a) व्यवसाय की प्रकृति (b) व्यवसाय का आकार
(c) (a) तथा (b) दोनों (d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Q1. Identify the factors that determine the amount of fixed capital from the following options

- (a) Nature of business (b) Size of business
(c) Both (a) and (b) (d) None of the above

Ans. (c)

प्रश्न2. स्थाई पूंजी को प्राप्त करने के स्रोत निम्नलिखित में से कौन हैं?

- (a) समता अंश (b) पूर्वाधिकार अंश
(c) ऋण पत्र (d) उपरोक्त सभी

Q2. Which of the following are the sources of obtaining fixed capital?

- (a) Equity Share (b) Preference share
(c) Debenture (d) All of the above

Ans. (d)

प्रश्न3. शुद्ध कार्यशील पूंजी का अर्थ है

- (a) चालू संपत्ति- चालू दायित्व
(b) चालू संपत्ति + चालू दायित्व
(c) चालू दायित्व-चालू संपत्ति
(d) उपरोक्त में से कोई नहीं

Q3. Net working capital means

- (a) Current Assets - Current Liabilities
(b) Current Assets Current Liabilities
(c) Current Liabilities-Current Assets
(d) All of the above

Ans. (a)

प्रश्न4. सार्वजनिक उपयोगिता वाली कंपनियों को आनुपातिक रूप से किस प्रकार की संपत्ति में अधिक विनियोग करना पड़ता है

- (a) चालू संपत्ति में (b) स्थाई संपत्ति में
(c) काल्पनिक संपत्ति में (d) इनमें से कोई नहीं

Q4. Public utility companies have to invest proportionately more in which type of assets?

- (a) In current assets (b) In fixed assets
(c) In fictitious property (d) None of these

Ans. (b)

प्रश्न5. दीर्घकालीन ऋणों पर ब्याज दर किस प्रकार का होता है

- (a) स्थिर ब्याज दर (b) परिवर्तनशील ब्याज दर
(c) शून्य ब्याज दर (d) इनमें से कोई नहीं

Q5. What is the interest rate on long term loans?

- (a) Fixed interest rate (b) Variable Interest Rate
(c) Zero interest rate (d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न6. स्थाई पूंजी की आवश्यकता होती है ...

- (a) दैनिक खर्चों के भुगतान के लिए
(b) भूमि खरीदने के लिए
(c) स्टॉक खरीदने के लिए
(d) लेनदार के भुगतान के लिए

Q6. Fixed capital is required...

- (a) To pay for daily expenses
(b) To buy land
(c) To buy stock
(d) For payment of creditor

Ans. (b)

प्रश्न7. एक संयुक्त पूंजी वाली कंपनी के लिए लाभांश देना है

- (a) ऐच्छिक (b) अनिवार्य C
(c) आवश्यक (d) इनमें से कोई नहीं

Q7. Dividend is to be paid for a joint stock company

- (a) Elective (b) Compulsory
(c) Required (d) None of these

Ans. (a)

प्रश्न8. स्थाई पूंजी किसे कहते हैं

- (a) स्थाई पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश चालू संपत्तियों जैसे देनदार प्राप्त विपत्र कच्चा माल अर्ध निर्मित माल में किया गया है
(b) स्थाई पूंजी व्यवसाय की शोधन क्षमता बनाए रखने में सहायक होती है
(c) स्थाई पूंजी से आशय उस पूंजी की मात्रा से है जिसका निवेश स्थाई संपत्तियों जैसे भूमि भवन मशीनरी आदि में किया जाता है
(d) उपरोक्त में से सभी

Q8. What is called fixed capital?

- (a) Fixed capital refers to that capital which is invested in current assets like debtors bills receivable raw materials semi finished goods
(b) Fixed capital helps in maintaining the solvency of the business
(c) Fixed capital refers to the amount of capital that is invested in fixed assets such as land, building, machinery, etc.
(d) all of the above

Ans. (c)

प्रश्न9. कार्यशील पूंजी वर्गीकृत हो सकती है

- (a) स्थाई कार्यशील पूंजी
(b) परिवर्तनशील कार्यशील पूंजी
(c) नियमित एवं मौसमी कार्यशील पूंजी
(d) उपरोक्त सभी

- Q9. Working capital can be classified**
- Fixed working capital
 - Variable Working Capital
 - Regular and Seasonal Working Capital
 - All of the above

Ans. (d)

प्रश्न10. नियमित कार्यशील पूंजी का अंश होती है

- स्थायी कार्यशील पूंजी
- परिवर्तनशील कार्यशील पूंजी
- शुद्ध कार्यशील पूंजी
- इनमें से कोई नहीं

Q10. Is part of regular working capital

- Fixed working capital
- Variable working capital
- Net working capital
- None of these

Ans. (a)

प्रश्न11. स्थायी पूंजी का स्रोत नहीं है

- ऋण पत्रों का निर्गमन
- अंशों का निर्गमन
- ऋण दाता
- भारतीय औद्योगिक वित्त निगम से ऋण

Q11. Which of the following is. Not a source of fixed capital

- Issue of Debentures
- Issue of Shares
- Lender
- Loan from Industrial Finance Corporation of India

Ans. (c)

प्रश्न12. कार्यशील पूंजी का स्रोत है

- देनदार
- बैंक अधिविकर्ष
- रोकड़ विक्रय
- उपरोक्त सभी

Q12. is a source of working capital

- Debtor
- Bank overdraft
- Cash sale
- All of the above

Ans. (d)

प्रश्न13. कोष प्रवाह विश्लेषण में प्रयुक्त शब्द “कोष” का आशय क्या है

- केवल रोकड़
- चालू संपत्ति का चालू दायित्व पर आधिक्य
- चालू दायित्व
- चालू सम्पत्ति

Q13. What is meant by the term “fund” as used in fund flow analysis?

- Cash only
- Excess of current assets over current liabilities
- Current liabilities
- Current assets

Ans. (b)

प्रश्न14. ऋणपत्र के निर्गमन द्वारा ख्याति का क्रय है

- कोष का प्रयोग
- कोष का प्रयोग नहीं
- कोष का स्रोत
- इनमें से कोई नहीं

Q14. Purchase of goodwill by issue of debenture is

- Utilization of Fund
- Fund not used
- Source of Fund
- None of these

Ans. (c)

प्रश्न15. कोष को निम्न में से किस सूत्र द्वारा व्यक्त किया जा सकता है?

- लू संपत्ति + चालू दायित्व
- चालू संपत्ति - चालू दायित्व
- चालू दायित्व - चालू संपत्ति
- इनमें से कोई नहीं

Q15. Fund can be expressed by which of the following formula?

- Current Assets + Current Liabilities
- Current Assets - Current Liabilities
- Current Liabilities - Current Assets
- None of these

Ans. (b)

प्रश्न16. नगद क्रय के कारण स्थायी संपत्ति में वृद्धि है

- कोष के स्रोत
- कोष का प्रयोग नहीं
- कोष का प्रयोग
- इनमें से कोई नहीं

Q16. Increase in fixed asset due to cash purchase is

- Source of Funds
- Fund not used
- Utilization of Fund
- None of these

Ans. (c)

प्रश्न17. निम्न में से कौन चालू संपत्ति में शामिल है

- उपस्कर (फर्नीचर)
- विनियोग विनियोग
- ख्याति
- देनदार

Q17. Which of the following is included in current assets

- Equipment (Furniture)
- Investment
- Goodwill
- Debtor

Ans. (d)

प्रश्न18. निम्न में से कौन गैर चालू संपत्ति है ?

- भवन
- प्राप्त विपत्र
- पूर्व दत्त व्यय
- देनदार

Q18. Which of the following is a non-current asset?

- (a) Building
- (b) Bill received
- (c) Prepaid Expenses
- (d) Debtor

Ans. (a)

प्रश्न19. संचालन अनुपात है

- a. लाभप्रद का अनुपात
- b. निष्पादन अनुपात
- c. शोधन क्षमता अनुपात
- d. इनमें से कोई नहीं।

Q19. Operating Ratio is

- a. Profit Ratio
- b. Performance Ratio
- c. Solvency ratio
- d. None of these

Ans. (a)

प्रश्न20. लाभप्रद का अनुपात को सामान्यता प्रदर्शित किया जाता है ?

- a. साधारण अनुपात
- b. प्रतिशत में
- c. गुना में
- d. इनमें से कोई नहीं

Q20. The ratio of profit is usually displayed?

- a. In simple proportion
- b. Percentage in times
- c. None of these
- d. None of these

Ans. (b)

प्रश्न21. वित्तीय स्थिति अनुपात को सामान्यतः प्रदर्शित किया जाता है.....

- a. साधारण अनुपात में
- b. प्रतिशत में
- c. गुना में
- d. इनमें से कोई नहीं

Q21. Financial position ratio is generally denoted by

- a. In simple proportion
- b. In percentage
- c. In times
- d. None of these

Ans. (a)

प्रश्न22. आदर्श चालू अनुपात है ?

- a. 2:1
- b. 3:1
- c. 3:2
- d. 3:4

Q22. The ideal current ratio is ?

- a. 2:1
- b. 3:1
- c. 3:2
- d. 3:4

Ans. (a)

प्रश्न23. जब चालू अनुपात दो अनुपात पांच है तथा चालू दायित्व की राशि 20000 है तो चालू संपत्ति की गणना करें

- a. 10000
- b. 60000
- c. 8000
- d. इनमें से कोई नहीं।

Q23. When the current ratio is 2:5 and the amount of current liabilities is 20000, then calculate the current assets.

- a. 10000
- b. 60000
- c. 8000
- d. None of these

उत्तर. (c)

प्रश्न24. चालू संपत्ति में शामिल नहीं है

- a. स्टॉक
- b. देनदार
- c. कार
- d. इनमें से सभी

Q24. Not included in current assets

- a. Stock
- b. Debtor
- c. Car
- d. All of these

Ans. (c)

प्रश्न25. अम्ल परीक्षण अनुपात की गणना में किस संपत्ति को शामिल नहीं किया जाता है

- a. रोकड़
- b. प्राप्त विपत्र
- c. स्टॉक?
- d. इनमें से सभी

Q25. Which property is not included in the calculation of acid test ratio?

- a. Cash
- b. Bill received
- c. Stock?
- d. All of these

Ans. (c)

प्रश्न 26. सम-विच्छेद बिंदु =

- a. (निश्चित लागत)/(P/V अनुपात)
- b. (निश्चित लागत)/(P/V अनुपात) $\times 100$
- c. (P/V अनुपात)/(निश्चित लागत)
- d. इनमें से कोई नहीं

Q 26. Break even point =

- a. (Fixed cost)/(P/V ratio)
- b. (Fixed cost)/(P/V ratio) $\times 100$
- c. (P/V ratio)/(Fixed cost)
- d. None of these

ANS. a.

प्रश्न 27. अंशदान बराबर

- a. बिक्री - कुल लागत
- b. बिक्री - परिवर्तनशील लागत
- c. बिक्री - स्थिर लागत
- d. इनमें से कोई नहीं

Q 27. Contribution =

- a. Sales - total cost
- b. Sales - Variable Cost
- c. Selling - Fixed Cost
- d. none of these

Ans. b.

प्रश्न 28. सीमा सुरक्षा बराबर

- a. बिक्री - अंशदान
- b. वास्तविक बिक्री - सम विच्छेद बिंदु पर विक्रय
- c. सम विच्छेद बिंदु पर बिक्री - वास्तविक बिक्री
- d. इनमें से कोई नहीं

Q 28. Margin of safety

- a. Sales - contribution
- b. Actual sales - sales at break even point
- c. Sales at break-even point - actual sales
- d. None of these

Ans. b.

प्रश्न 29. लाभ मात्रा अनुपात बराबर

- a. अंशदान/बिक्री $\times 100$
- b. विक्रय/अंशदान $\times 100$
- c. अंशदान/विक्रय
- d. इनमें से कोई नहीं

Q 29. Profit volume ratio equal

- Contribution/sales x 100
- Sales/contribution x 100
- Contribution/sale
- None of these

Ans. (d).

Short answer questions लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न1. किसी भी व्यवसायिक इकाई में पूंजी का संतुलन होना क्यों आवश्यक है?

उत्तर. किसी भी व्यवसायिक इकाई में पूंजी का संतुलन होना अति आवश्यक है क्योंकि इसके अभाव में किसी भी व्यवसायिक इकाई का संचालन संभव नहीं है पूंजी की मात्रा उपक्रम की आवश्यकता के अनुरूप ही होनी चाहिए इससे अति पूंजीकरण के दोष एवं अल्प अल्प पूंजीकरण के दोष से से बच पाना संभव होता है।

Q1. Why is it necessary to have a balance of capital in any business unit?

Ans. It is very important to have a balance of capital in any business unit, because in its absence, the operation of any business unit is not possible. The amount of capital should be according to the requirement of the enterprise, due to imbalance in capitalisation there are defects of over-capitalisation and under-capitalisation. It is possible to escape from these defects by maintaining proper balance in capital structure.

प्रश्न2. कार्यशील पूंजी से आप क्या समझते हैं? वर्णन करें

उत्तर. कार्यशील पूंजी उस पूंजी को कहते हैं जो व्यवसाय की दैनिक व्यवसायिक क्रियाओं के संचालन के लिए आवश्यक है जैसे चालू संपत्तियों के क्रय हेतु तथा दैनिक खर्च के के भुगतान हेतु प्रयोग की जाती है। कार्यशील पूंजी से आशय उस पूंजी से है जो व्यवसाय की चालू संपत्ति जैसे देनदार प्राप्त विपत्र कच्चा माल अर्ध निर्मित माल इत्यादि में निवेश किया जाता है। कार्यशील पूंजी की प्रकृति परिवर्तनशील होती है।

Q2. What do you understand by working capital? Describe

Ans. Working capital is that capital which is required for running the daily business activities of the business such as for the purchase of current assets and for the payment of daily expenses. Working capital refers to the capital that is invested in the current assets of the business such as debtors, bills receivable, raw materials, semi-finished goods, etc. The nature of working capital is variable.

प्रश्न 3. स्थाई पूंजी तथा कार्यशील पूंजी में अंतर करें।

उत्तर- स्थायी पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश स्थाई संपत्ति जैसे भूमि भवन, मशीनरी, फर्नीचर, आदि में किया जाता है। कार्यशील पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश चालू संपत्तियों जैसे देनदार, कच्चा माल, अर्ध निर्मित माल, तथा निर्मित माल में किया जाता है। स्थाई पूंजी दीर्घकाल के लिए होती है। कार्यशील पूंजी अल्पकाल के लिए होती है। स्थाई पूंजी की प्रकृति स्थिर होती है। कार्यशील पूंजी की प्रकृति परिवर्तनशील होती है।

Q3. Differentiate between fixed capital and working capital.

Ans. Fixed capital refers to that capital which is invested in permanent assets like land, building, machinery, furniture, etc. Working capital refers to the capital that is invested in current assets such as debtors, raw materials, semi-manufactured goods, and finished goods. Fixed capital is for the long term. Working capital is for a short period of

time. Fixed capital is fixed in nature. The nature of working capital is variable.

प्रश्न4. स्थाई पूंजी की विशेषताओं का वर्णन करें

उत्तर-

1. स्थाई पूंजी का उपयोग व्यवसाय में स्थाई संपत्तियों के क्रय में किया जाता है
2. यह व्यवसाय में दीर्घकाल तक रहता है
3. इसकी मात्रा व्यवसाय की प्रकृति के अनुसार परिवर्तित होती रहती है

Q4. Describe the characteristics of fixed capital.

Ans.

1. Fixed capital is used for the purchase of fixed assets in the business
2. It remains in business for a long time
3. Its quantity varies according to the nature of the business

प्रश्न5. कोष प्रवाहकोष प्रवाह विवरण के तीन उद्देश्य बताएं

उत्तर. कोष प्रवाह विवरण तैयार करने के निम्नलिखित उद्देश्य हैं

1. कार्यशील पूंजी में परिवर्तन का पता लगाना
2. कोषों के स्रोत का पता लगाना,
3. कोषों के उपयोग का पता लगाना
4. बजट बनाने में सहायक

Q5. State the three objectives of Fund Flow Statement

Ans: The following are the objectives of preparing fund flow statement

1. Detection of changes in working capital
2. Tracing the source of funds,
3. Tracing the utilisation of funds
4. Helpful in budgeting

प्रश्न6. फंड फ्लो स्टेटमेंट क्यों तैयार किया जाता है?

उत्तर. कोष प्रवाह विवरण निश्चित समय में कार्यशील पूंजी में हुई कमी या वृद्धि का पता लगाने के लिए बनाया जाता है। यह इनमें हुए परिवर्तनों के कारणों की व्याख्या करता है तथा कोष के स्रोत ज्ञात करने के लिए बनाया जाता है तथा कोष का प्रयोग कहाँ कहाँ हो रहा है इत्यादि ज्ञात करने के लिए बनाया जाता है।

Q6. Why Funds Flow Statement is prepare?

Ans. Fund flow statement is prepared to find out the increase or decrease in working capital over a period of time. It explains the reasons for the changes and is made to find out the sources of funds and where the funds are to be used.

प्रश्न7. कोष प्रवाह विवरण बजट बनाने में किस प्रकार सहायक है ?

उत्तर. कोष प्रवाह विवरण विवरण बजट बनाने में सहायक है यह प्रबंधकों को कार्यशील पूंजी के प्रबंध में कमजोर और सबल स्थानों का ज्ञान करवाता है इससे पता चलता है कि उन्हें कितना आंतरिक व बाह्य साधनों से कार्यशील पूंजी का प्रबंध करना है इस प्रकार प्रबंधक योजना बना सकते हैं एवं भविष्य के लिए बजट का निर्माण कर सकते हैं।

Q7. How is the Funds Flow Statement helpful in budgeting? What types are helpful?

Ans. Fund flow statement is helpful in budgeting. It makes the managers aware of the weak and strong places in the management of working capital. It shows how much they have to manage working capital through internal and external means. In this way the manager plans Can and

prepare a budget for the future.

प्रश्न 8. क्या कोष प्रवाह विवरण स्थिति विवरण से भिन्न है?

उत्तर. हां कोष प्रवाह विवरण व स्थिति विवरण में अंतर है। विवरणकोष प्रवाह विवरण कार्यशील पूंजी में परिवर्तन की व्याख्या करता है जबकि स्थिति विवरण व्यवसाय की गतिशीलता का चित्र प्रस्तुत करता है।

Q8. Is Funds Flow Statement different from Balance sheet?

Ans. Yes, there is a difference between Funds Flow Statement and Balance Sheet. Fund Flow Statement explains the changes in working capital while Balance Sheet presents the picture of business dynamics.

प्रश्न 9. तरलता अनुपात से क्या अभिप्राय है?

उत्तर- किसी व्यवसायिक संस्था की अल्पकालीन शोधन क्षमता की जानकारी हेतु तरलता अनुपात सहायक होता है यह अनुपात हमें व्यवसाय की अल्पकालीन ऋण की भुगतान करने की क्षमता का ज्ञान कराता है अतः यह व्यवसाय की तरलता का मापदंड है।

Q9. What is meant by Liquidity Ratio?

Ans- Liquidity ratio is helpful for knowing the short term solvency of a business organization. This ratio gives us knowledge of the ability of the business to pay its short term debt, hence it is the measure of liquidity of the business.

प्रश्न 10. तरलता से क्या अभिप्राय है।

उत्तर. तरलता से अभिप्राय है की चालू दायित्व के भुगतान हेतु उपलब्ध तरल संपत्ति की उपलब्धता। तरलता अनुपात से किसी व्यवसायिक संस्था की अल्पकालीन शोधन क्षमता ज्ञात होती है।

Q10. What is meant by Liquidity?

Ans. Liquidity refers to the availability of liquid assets available to pay off current liabilities. The short-term solvency of a business organization is known from the liquidity ratio.

प्रश्न 11. स्टाक को तरल संपत्ति नहीं माना जाता है? क्यों

उत्तर स्टाफ को तरल संपत्ति नहीं माना जाता है क्योंकि इसको रोकड़ में परिवर्तित करने के लिए काफी समय लग जाता है। स्टाक को पूर्व भुगतान व्यय माना जाता है, तथा इसको रोकड़ में परिवर्तित होने में लगने वाले समय के कारण इन्हें तरल संपत्ति में सम्मिलित नहीं किया जाता है स्टाक पूर्व भुगतान व्यय की श्रेणी में आता है।

Q11. why are stocks not considered liquid assets?

Ans. Staff is not considered a liquid asset because it takes a long time to convert it into cash. Stock is considered a prepaid expense, and is not included in liquid assets because of the time it takes to convert it into cash. Stock falls under the category of prepaid expense.

प्रश्न 12. चालू अनुपात और तरल अनुपात में अंतर स्पष्ट करें ?

उत्तर. चालू अनुपात चालू संपत्ति और चालू दायित्व के संबंध बताता है तरल अनुपात तरल संपत्ति और चालू दायित्व के मध्य संबंध बताता है चालू अनुपात में स्टाक और पूर्व तत्व को सम्मिलित किया जाता है तरल अनुपात में स्टाक और पूर्व दत्त व्यय को सम्मिलित नहीं किया जाता है चालू अनुपात का आदर्श अनुपात 2 : 1 है तथा तरल अनुपात का आदर्श अनुपात 1 : 1 है।

Q12. Explain the difference between current ratio and liquid ratio?

Ans. Current ratio tells the relationship between current assets

and current liabilities. Liquid ratio tells the relationship between liquid assets and current liabilities. Current ratio includes stock and past elements. Liquid ratio does not include stock and prepaid expenses. Ideal ratio of current ratio is 2 : 1 and ideal ratio of liquid ratio is 1 : 1.

Q 13. From the following information calculate Current Ratio

Inventory	15000	Trade Creditors	4000
Debtors	10000	Bills Payable	6000
Cash & Bank Balance	5000	provision	2000
Plant & machinery	5000	Long Term Debt	2000

Ans.

	Current Assets (₹)	Current Liabilities (₹)
Inventory	15000	
Debtors	10000	
Cash & bank	5000	
Total of Current Assets(A)	30000	
Trade creditors		4000
Bills Payables		6000
Provisions		2000
Total Of current Liabilities (B)		12000

CURRENT RATIOS=(CURRENT ASSETS)/(CURRENT LIABILITIES)
 = 30000/12000
 = 5/2
 = 2.5

**दीर्घ उत्तरीय प्रश्न
LONG ANSWER TYPE QUESTION**

प्रश्न 1. रमेश इंटरप्राइजेज कि वर्ष 2021 के प्रारंभ तथा अंत में कार्यशील पूंजी की स्थिति निम्न प्रकार थी

चालू संपत्तियां	प्रारंभ 01.01.2021	अंतिम तिथि 31.12.2021
रोकड़	रुपया 20000	रुपया 5000
शुद्ध देनदार	20000	18000
स्टॉक	32000	30,000
पूर्व दत्त व्यय	1600	1200
चालू दायित्व		
बैंक कर्ज		20000
देय विपत्र		5000
व्यापारिक लेनदार	13000	9000
अदत्त व्यय	22000	18000

रमेश इंटरप्राइजेज की कार्यशील पूंजी में शुद्ध परिवर्तन को दर्शाते हुए एक विवरण तैयार करें।

उत्तर-1.

विवरण	01.01.2021	31.12.2021	कार्यशील पूंजी में परिवर्तन

चालू संपत्तियां			वृद्धि	कमी
रोकड़	20000	5000		15000
शुद्ध देनदार	20000	18000		2000
स्टॉक	32000	30000		2000
पूर्व दत्त व्यय	1600	1200		400
कुल चालू सम्पत्तियां A	73600	54200		19400
चालू दायित्व				
बैंक कर्ज		20000		20000
देर विपत्र		5000		5000
व्यापारिक लेनदार	13000	9000	4000	
अदत्त व्यय	22000	18000	4000	
कुल चालू दायित्व B	35000	52000		
कार्यशील पूंजी A-B	38600	2200		
कार्यशील पूंजी में कमी		36400	36400	
	38600	38600	44400	44400

Q 1. The position of working capital of Ramesh Enterprises at the beginning and end of the year 2021 is as follows:

Current assets	Beginning 01.01.2021	Last Date 31.12.2021
Cash	Rs 20000	Rs 5000
Sundry debtors	20000	18000
Stock	32000	30,000
Advance Expenditure	1600	1200
Current Liabilities		
Bank loan		20000
Bills payable		5000
Trade creditors	13000	9000
Outstanding expenses	22000	18000

Ans. Prepare a statement showing the net change in working capital of Ramesh Enterprises.

Description	01.01.2021	31.12.2021	Change in working capital	
			In-crease	De-crease
Current assets				
Cash	20000	5000		15000
Sundry debtors	20000	18000		2000
Stock	32000	30000		2000

Advance Expe- diture	1600	1200		400
Total current assets (A)	73600	54200		19400
Current Liabi- lites				
Bank loan		20000		20000
Bills payable		5000		5000
Trade creditors	13000	9000	4000	
Outstanding expenses	22000	18000	4000	
Total current Liabilites (B)	35000	52000		
Working capital (A-B)	38600	2200		
Decrease an working capital		36400	36400	
	38600	38600	44400	44400

प्रश्न 2. निम्नलिखित विवरणों से संचालन से कोष की गणना करें

Calculate funds from operation from the following details

PROFIT & LOSS A/C

For the year Ending-----

DR.

CR.

PARTICULAR	AMOUNT	PARTICULAR	AMOUNT
To, salaries	30000	By, gross profit b/d	80000
To, sundry expenses	10000	By, profit on sale of machinery	10000
To, loss on sale of furniture	5500	By, rent received	5000
To, discount allowed	1500		
To, goodwill written off	8000		
To, preliminary ex- penses written off	2000		
To, depreciation	13000		
To, net profit	25000		
	95000		95000

Ans. Statement showing Funds From Operation

	Rs	Rs
Net Profit as per Profit & loss A/C		25000
ADD Non fund Items		
Loss on sale of furniture	5500	
Goodwill written off	8000	
Preliminary expenses written off	2000	
Depreciation	13000	28500
		53500
LESS Non trading items		
Profit on sale of machinery	10000	
Rent received	5000	15000
FUNDS FROM OPERATION		38500

संचालन से कोष की गणना संबंधी विवरण

रु रूपया रु रूपया

	शुद्ध लाभ		25000
जोड़ा	गैर कोष मद		
	फर्नीचर बिक्रम से हानि	5500	
	ख्याति अलिखित किया गया	8000	
	प्रारंभिक व्यय अलिखित किया गया	2000	
	हास	13000	28500
			53500
घटाया	गैर ब्यापारिक मद		
	मशीनरी के बिक्रय से लाभ	10000	
	किराया प्राप्त	5000	15000
	संचालन से कोष		38500

प्रश्न 3. निम्नलिखित लाभ हानि खाते से संचालन से कोष की गणना करें

From the following Profit and loss account calculate fund from operation

Profit & loss A/C for the year ending...

Dr.		Cr.	
PARTICULAR	AMOUNT	PARTICULAR	AMOUNT
To, depreciation	1000	By, gross profit b/d	17000
To, discount on issue of debenture	500	By, profit on sale of plant	10000
To, loss on sale of furniture	400		
To, goodwill written off	4000		
To, preliminary expenses	1000		
To, sundry expenses	2000		
To, net profit	18100		
	27000		27000

Ans.

Statement of funds from operation

	Net profit		18100
ADD	Non fund & non trading items		
	Depreciation	1000	
	Discount on issue of debenture	500	
	Loss on sale of furniture	400	
	Goodwill written off	4000	
	Preliminary expenses	1000	6900
			25000
LESS	Non trading incomes		
	Profit on sale of plant	10000	10000
	Fund from operation		15000

Q. 4 Calculate fund from operation from the following profit & loss A/C of M/S Gurudayal & sons

Profit & loss A/C of Gurudayal for the year ending -

PARTICULAR	RS	PARTICULAR	RS
To, sundry expenses	30000	By, gross profit b/d	200000
To, depreciation	5000	By, profit on sale of building	30000
To, loss on sale of plant	10000		
To, preliminary expenses	4000		
To, discount on issue of debenture	5000		
To, goodwill written off	10000		
To, net profit (balancing fig.)	166000		
	230000		230000

Ans.

Statement showing funds from operation

	Net profit		166000
ADD	Non fund & non trading expenses		
	Depreciation	5000	
	Loss on sale of plant	10000	
	Preliminary expenses	4000	
	Discount on issue of debenture	5000	
	Goodwill written off	10000	34000
LESS	Non trading income		
	Profit on sale of building	30000	30000
	Funds from operation		4000

प्रश्न 5. रमन प्राइवेट लिमिटेड की व्यापार की निम्नांकित जानकारी के आधार पर चालू अनुपात की गणना करें विविध देनदार 60000 अल्पकालीन विनियोग 15000:00 पूर्व दत्त व्यय 5000 रोकड़ हाथ में 10000 रोकड़ बैंक में 10000 खुले औजार 2500 देय विपत्र 5000 ऋण पत्र 100000 विविध लेनदार 2500 स्टॉक 20000

उत्तर. $\text{चालू अनुपात} = \text{चालू संपत्ति} \div \text{चालू दायित्व}$

चालू संपत्ति:

विविध देनदार	6,000
अल्पकालीन विनियोग	15,000
पूर्व दत्त व्यय	5,000
रोकड़ हाथ में	10,000
रोकड़ बैंक में	10,000
स्टॉक	20,000
कुल	120000

चालू दायित्व:

देय विपत्र	5,000
विविध लेनदार	25,000
अदत्त व्यय	30,000
कुल	60000

$$\begin{aligned} \text{चालू अनुपात} &= \frac{\text{चालू संपत्ति}}{\text{चालू दायित्व}} \\ &= \frac{1,20,000}{60,000} \\ &= \frac{2}{1} \\ &= 2 : 1 \end{aligned}$$

निष्कर्ष : उपर्युक्त अनुपात यह दर्शाता है की रमन प्राइवेट लिमिटेड के पास प्रति ₹ 1 चालू दायित्व के भुगतान हेतु ₹ 2 कि चालू संपत्ति उपलब्ध है।

Q 5. Calculate the current ratio of Raman Private Limited on the basis of following business information-

Sundry debtors 60,000, Short term investments 15,000, Prepaid expenses 5,000, Cash in hand 10,000, Cash at bank 10,000, Open instruments 2,500, Bills payable 5,000, Debentures 1,00,000, Sundry creditors 2,500 Stock 20,000

Ans. **Current Ratio = Current Assets ÷ Current Liabilities**

Current Assets :

Sundry Debtors	6,000
Short Term Investments	15,000
Prepaid Expenses	5,000
Retained Earnings	10,000
Cash in Hand	10,000
Stock	20,000
Total	120000

Current Liabilities :

Bills Payable	5,000
Sundry Creditors	25,000
Outstanding Expenses	30,000
Total	60000

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \\ &= \frac{1,20,000}{60,000} \\ &= \frac{2}{1} \\ &= 2 : 1 \end{aligned}$$

Conclusion : The above ratio indicates that Raman Pvt. Ltd. has current assets of Rs.2 for every Rs.1 current liability.

Q 6. (भाग-A) A Ltd. का चालू अनुपात 4.5:1 है और तरलता अनुपात 3:1 है। इन्वेण्टरी 3,00,000 है तो चालू दायित्व को साबित कीजिए।

उत्तर. 6 (भाग-A)

यदि चालू दायित्व = x

दिया गया है कि,

चालू अनुपात = 4.5 : 1, तो चालू सम्पत्ति = 4.5 x होगा

दिया गया है कि,

तरलता अनुपात = 3 : 1, तो तरल सम्पत्ति = 3 x होगा

तरल सम्पत्ति = चालू सम्पत्ति - इन्वेण्टरी

$$\Rightarrow 3x = 4.5x - ₹3,00,000$$

$$\Rightarrow 4.5x - 3x = ₹3,00,000$$

$$\Rightarrow 1.5x = ₹3,00,000$$

$$\Rightarrow x = \frac{₹3,00,000}{1.5}$$

$$x = ₹3,00,000 \times \frac{10}{15}$$

$$x = ₹2,00,000$$

उत्तर. (भाग-B) दिया गया है चालू अनुपात = 5 : 1
तरलता अनुपात = 3.5 : 1

दिए गए अनुपातों के बीच के अंतर से हमें स्टॉक (या इन्वेण्टरी) ज्ञात होगा।

∴ इन्वेण्टरी = चालू सम्पत्ति - तरल सम्पत्ति

यदि चालू दायित्व = x

तो चालू सम्पत्ति = 5 x

∴ तरल सम्पत्ति = 3.5 x

इन्वेण्टरी = चालू सम्पत्ति - चालू दायित्व

$$\Rightarrow 5x - 3.5x = ₹1,20,000$$

$$\Rightarrow 1.5x = ₹1,20,000$$

$$\Rightarrow x = \frac{₹1,20,000}{1.5}$$

$$\Rightarrow \text{तो चालू दायित्व} = ₹80,000$$

अब, चालू सम्पत्ति = 5 x

$$\Rightarrow \text{चालू सम्पत्ति} = 5 \times 80,000$$

$$\Rightarrow \text{चालू सम्पत्ति} = ₹4,00,000$$

Q 6. The Current Ratio of A Ltd. is 4.5 : 1 and Liquid is 3 : 1. Inventories are 3,00,000 Calculate Current Liabilities.

Ans. (Part-A)

Let Current Liabilities be x

Current Ratio = 4.5 : 1, so Current Assets = 4.5 x

Liquid Ratio 3 : 1, so Liquid Assets = 3 x

Liquid Assets = Current Assets - Inventories

$$3x = 4.5x - 3,00,000$$

$$1.5x = 3,00,000$$

$$= 3,00,000$$

$$x = \frac{₹3,00,000}{1.5}$$

$$= 2,00,000$$

Current Liabilities = 2,00,000

Q.6 (Part-B)

Current Ratio 5 : 1, Quick Ratio is 3.5 : 1.

Assuming Inventory 1,20,000, find out the total current assets and current liabilities.

Ans. Current Ratio is 5 : 1 and Quick Ratio is 3.5 : 1. Difference between these two ratios is value of stock or inventory.

Therefore, Inventory = Current Assets (C.A.) - Liquid Assets (L.A.)

Let Current Liabilities = x

∴ Current Assets = 5 x , ∴ Liquid Assets = 3.5 x

Inventory = C.A. - L.A.

$$5x - 3.5x = 1,20,000$$

$$1.5x = 1,20,000$$

$$x = 1,20,000 / 1.5 = 80,000$$

∴ Current Liabilities = 80,000

Now Current Assets = 5 x

Since, $x = 80,000$

$$5x = 80,000 \times 5$$

$$x = 4,00,000$$

∴ Current Assets = 4,00,000

Multiple Choice Questions: Choose the correct alternative from the following

प्रश्न1. रिस्क कैपिटल फाउंडेशन की स्थापना कब हुई थी ?

- (a) 1988 (b) 1975
(c) 1986 (d) 1970

Q1. Risk Capital Foundation was established in:

- (a) 1988 (b) 1975
(c) 1986 (d) 1970

Ans. (b)

प्रश्न2. वेंचर कैपिटल विचार की उत्पत्ति हुई:

- (ए) इंग्लैंड (बी) जापान
(सी) भारत (डी) अमेरिका

Q2. The thought of venture capital originated in:

- (a) England (b) Japan
(c) India (d) America

Ans. (d) America

प्रश्न3. रिस्क कैपिटल फाउंडेशन किसके द्वारा स्थापित किया गया था?

- (a) यू टी आई (b) आई डी बी आई
(c) आई एफ सी आई (d) आई सी आई सी आई

Q3. Risk Capital Foundation established by:

- (a) UTI (b) IDBI
(c) IFCI (d) ICICI

Ans. (c)

प्रश्न4. वेंचर कैपिटल में शामिल है :

- (a) कोई जोखिम नहीं
(b) उद्यमशीलता का जोखिम
(c) भारी जोखिम
(d) इनमें से कोई नहीं

प्रश्न4. वेंचर कैपिटल में शामिल है :

- (a) No Risk
(b) Entrepreneurial risk
(c) High risk
(d) none of these

Ans. (c)

प्रश्न5. टेक्नोलॉजिकल डेवलपमेंट एंड इंफ्रास्ट्रक्चर कॉर्पोरेशन ऑफ इंडिया की स्थापना कब की गई थी:

- (a) 1990 (b) 1988
(c) 1986 (d) 1975

Q5. Technological Development & Infrastructure Corporation of India established in year :

- (a) 1990 (b) 1988
(c) 1986 (d) 1975

Ans. (b)

प्रश्न6. भारत निवेश कोष किसके द्वारा स्थापित किया गया था ?

- (a) आई एफ सी आई (b) कान बैंक
(c) स्टेट बैंक (d) ग्रिंडले बैंक

Q6. India Investment Fund established by:

- (a) IFCI (b) Can Bank
(c) State Bank (d) Grindlay Bank

Ans. (d)

प्रश्न7. उद्यम पूंजी इसके लिए उपलब्ध है:

- (a) तकनीकी इकाइयाँ (b) संस्थागत इकाइयाँ
(c) उच्च जोखिम इकाइयाँ (d) इनमें से सभी

Q7. Venture capital is available for :

- (a) Technical units (b) Institutional units
(c) High risk units (d) All of them

Ans. (d)

प्रश्न8. भारत सरकार द्वारा जारी दिशानिर्देशों के अनुसार उद्यम पूंजी निधि के लिए इक्विटी अनुपात है...

- (a) 2.5 (b) 0.5
(c) 1.5 (d) 2.0

Q8. According to guidelines issued by the govt. Of india debt equity ratio for the venture capital fund is:

- (a) 2.5 (b) 0.5
(c) 1.5 (d) 2.0

Ans. (c)

प्रश्न9. उद्यम पूंजी का विचार उत्पन्न हुआ.....

- (a) यू एस ए (b) जापान
(c) आस्ट्रिया (d) भारत

Q9. The idea of venture capital originated in

- (a) USA (b) Japan
(c) Austria (d) India

Ans. (b)

प्रश्न10. रिस्क कैपिटल फाउंडेशन की स्थापना किस वर्ष की गई थी?

- (a) 1992 (b) 1998
(c) 1944 (d) 1947

Q10. Risk capital foundation was established in the year.....

- (a) 1992 (b) 1998
(c) 1944 (d) 1947

Ans. (b)

प्रश्न11. प्रौद्योगिकी विकास और बुनियादी ढांचा निगम की स्थापना किस वर्ष की गई थी?

- (a) 1992 (b) 1988
(c) 1914 (d) 1975

Q11. Technological development and infrastructure corporation was established in the year.....

- (a) 1992 (b) 1988
(c) 1914 (d) 1975

Ans. (b)

Q12. India Infrastructure Fund was established by.....

- (a) State Bank (b) Grindlay Bank
(c) IFCI (d) RBI

प्रश्न12. भारत अवसंरचना कोष की स्थापना किस बैंक द्वारा की गई थी?

- (a) स्टेट बैंक (b) ग्रिंडले बैंक
(c) आई एफ सी आई (d) आर बी आई

Ans. (b)

प्रश्न13. श्रम गहन तकनीक उपयोगी है..

- (a) विकासशील देश (b) विकसित देशों
(c) पिछड़ी अर्थव्यवस्थाएं (d) इनमें से कोई नहीं।

Q 13. Labour-intensive technique is useful to :

- (a) Developing countries (b) developed countries
(c) Backward economies (d) none of these.

Ans (a)

प्रश्न14. पूंजी गहन तकनीक की वकालत की जाती है :

- a. तत्काल आर्थिक विकास
b. सामाजिक प्रभाव
c. रोजगार परिवर्तन में वृद्धि
d. उन सभी को

Q 14. Capital-intensive technique is advocated

- (a) Immediate economic development
(b) Social effect
(c) Increase in employment changes
(d) All of them

Ans. (d)

प्रश्न15. श्रम गहन तकनीक उपयुक्त है क्योंकि यह संबंधित है:

- a. प्रकृति में अवरुद्ध (b) प्रकृति में गतिशील
c. प्रकृति में स्थिर (d) ऊपर के सभी

Q 15. Labour-intensive technique is appropriate because it relates with :

- (a) Blocked in nature (b) Dynamic in nature
(c) Static in nature (d) All of them

Ans. (c)

प्रश्न16. तकनीकी क्षमता के लिए कितने वेरिएबल का उपयोग किया जाता है

- (a) 4 (b) 3
(c) 2 (d) 5

Q16. Variable are used for technical capability:

- (a) 4 (b) 3
(c) 2 (d) 5

Ans. (a)

प्रश्न17. पूंजी गहन तकनीक इतनी उपयोगी नहीं है क्योंकि यह:

- (a) श्रम शक्ति को मदद मिलती है
(b) पूंजी को नियंत्रित करता है
(c) संतुलित तर्क विकास में सुधार लाता है
(d) उपभोक्ताओं का शोषण

Q 17. Capital-intensive technique is not so useful because it :

- (a) Helps labour power
(b) controls capital means
(c) Improves balanced regional development
(d) exploits consumers

Ans. (d)

प्रश्न18. पूंजी गहन तकनीक एक प्रकार है.....का

- a. विकास (b) तकनीक
c. स्थिरता (d) इनमें से कोई नहीं

Q 18. Capital intensive technique is a type of what ?

- (a) Development (b) Technique
(c) Stability (d) None of these

Ans. (b)

प्रश्न19. निम्नलिखित में से कौन सा पूंजी गहन तकनीक का लाभ है?

- (a) उत्पादन का उच्च स्तर
(b) रोजगार के अवसरों में वृद्धि
(c) न तो a और न ही b
(d) उपरोक्त दोनों

Q 19. Which of the following is an advantage of capital intensive technique ?

- (a) Higher level of production
(b) Increase in employment opportunities
(c) Neither (a) nor (b)
(d) Both of above

Ans. (d)

Very Short Answer Type Questions:

प्रश्न1. उद्यम पूंजी से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- वेंचर कैपिटल एक मजबूत नींव और संरचना है जिसके आधार पर नए विकसित उद्यम स्थापित किए जाते हैं जिसमें पूंजी प्रदाता और उद्यमी सह-भागीदार बन जाते हैं।

Q 1. What do you understand by venture capital ?

Ans. Venture capital is a strong foundation and structure on the basis of which newly developed enterprises are established in which the capital provider and the entrepreneur become co-partners.

प्रश्न2. वेंचर कैपिटल की दो विशेषताएँ बताइए।

उत्तर- वेंचर कैपिटल की 2 विशेषताएँ निम्नलिखित हैं:

- (ए) उद्यम पूंजी आम तौर पर नवीन तकनीकों के उपयोग से प्रौद्योगिकी के क्षेत्र में काम करने वाली फर्मों में निवेश की जाती है।
(बी) आम तौर पर निवेश इक्विटी उपकरणों में होते हैं।

Q 2. Mention two characteristics of Venture Capital.

Ans. Following are the 2 characteristics of Venture Capital :

- a) Venture capital is generally invested in the firms working in the field of technology by the use of innovative techniques.
b) Generally the investments are in equity instruments.

प्रश्न 3. उद्यम वित्त पोषण के दो चरणों का उल्लेख कीजिए।

उत्तर- उद्यम वित्तपोषण के दो चरण निम्नलिखित हैं:

- उद्यम वित्तपोषण का प्रारंभिक चरण।
- उद्यम वित्तपोषण के बाद के चरण।

Q 3. State two stages of venture financing.

Ans. Following are the two stages of venture financing :

- Early stage of venture financing.
- Later stage of venture financing.

प्रश्न 4. वेंचर कैपिटल के “फाइनेंसिंग के बाद के चरण” के दो रूप बताएं।

उत्तर- वित्तपोषण के दो रूप निम्नलिखित हैं:

- प्रतिस्थापन वित्त
- विस्तार वित्त

Q 4. State two forms of “Later stage of Financing” of Venture Capital.

Ans. Following are the two forms of financing :

- Replacement Finance
- Expansion Finance

प्रश्न 5. “सीड कैपिटल स्टेज” से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- सीड कैपिटल स्टेज मुख्य रूप से नए विचारों के लिए समय को संदर्भित करता है। इस दौरान उद्यमी कारण सामने रखता है और योजना बनाता है कि वह इस उद्यम को क्यों स्थापित कर रहा है।

Q 5. What do you understand by “Seed Capital Stage” ?

Ans. Seed Capital Stage refers to the time for primarily new thoughts. During this time the entrepreneur puts forward the cause and plans as to why he is establishing this venture.

प्रश्न 6. वित्त के संदर्भ में कौन-सी अवस्था सर्वाधिक महत्वपूर्ण है?

उत्तर- बीज पूंजी चरण।

Q 6. Which stage is the most crucial one in terms of finance?

Ans. Seed Capital Stage.

प्रश्न 7. सीड कैपिटल से क्या तात्पर्य है ?

उत्तर- सीड कैपिटल पूंजी की वह राशि है जो उद्यमी को उसके दृढ़ संकल्प और आश्वासन को साबित करने के लिए प्रदान की जाती है या उपलब्ध कराई जाती है।

Q 7. What is meant by Seed Capital ?

Ans. Seed Capital is the amount of capital which is provided or made available to the entrepreneur to prove his determination and assurance.

प्रश्न 8. उद्यम पूंजी वित्तपोषण के तीन स्रोतों के नाम लिखिए।

उत्तर-

- एक्विजिमेंट बैंक।
- आई एफ सी आई की वेंचर कैपिटल।
- आईडीबीआई का वेंचर फंड।

Q 8. Name three sources of venture capital financing.

Ans.

- EXIM Bank.
- IFCI's Venture Capital.
- IDBI's Venture Fund.

प्रश्न 9. श्रम गहन तकनीक के दो लाभ बताइए।

उत्तर- श्रम गहन तकनीक के दो लाभ इस प्रकार हैं:

- संयंत्र और मशीनरी में न्यूनतम निवेश।
- रोजगार के अवसरों में वृद्धि।

Q9. State two advantages of labour intensive technique.

Ans. Two advantages of labour intensive technique are as follows:

- Minimum investment in plant and machinery.
- Increase in employment opportunities.

प्रश्न 10. पूंजी गहन तकनीक क्या है?

उत्तर- पूंजी गहन तकनीक एक ऐसी तकनीक है जिसमें वांछित और अधिकतम पूंजी का उपयोग किया जाता है। श्रम की केवल एक छोटी शक्ति का उपयोग किया जाता है।

Q 10. What is capital intensive technique ?

Ans. capital intensive technique is a technique in which the desired and maximum capital is used. Only a small force of labour is utilized.

प्रश्न 11. पूंजी गहन तकनीक की दो सीमाएँ बताइए।

उत्तर- पूंजी गहन तकनीक की दो सीमाएँ इस प्रकार हैं:

- यह तकनीक जनशक्ति के साथ-साथ उपभोक्ताओं का भी शोषण करती है।
- बहुत अधिक वित्तीय निवेश की आवश्यकता है जो विकासशील देशों की क्षमता से परे है।

Q 11. State two limitations of capital intensive technique.

Ans. Two limitations of capital intensive technique are as follows :

- This techniques exploits manpower as well as the consumers.
- Great deal of financial investment is required which is beyond the capacity of the developing countries.

प्रश्न 12. औद्योगिक पार्क क्या हैं?

उत्तर- एक औद्योगिक पार्क (औद्योगिक संपत्ति, व्यापारिक संपत्ति के रूप में भी जाना जाता है) एक अंकित क्षेत्र होता है और औद्योगिक विकास के प्रायोजन से इसको बनाया जाता है।

Q 12. What are industrial parks ?

Ans. An industrial park (also known as industrial estate, trading estate) is an area zoned and planned for the purpose of industrial development.

लघु उत्तरीय प्रश्न Short Answer Type Questions

प्रश्न 1. प्रथम पीढ़ी की उद्यमियों द्वारा जिन समस्याओं का सामना किया जाता है, उनमें से किसी छः की सूची बनाइये।

उत्तर. प्रथम पीढ़ी की उद्यमियों द्वारा जिन समस्याओं का सामना किया जाता है

उनमें छः की सूची निम्नलिखित है-

- पूंजी की समस्या,
- अनिश्चितता,
- उच्च जोखिम,
- असुरक्षा,
- कम लाभदायकता,
- सही व्यापारिक योजना का अभाव।

Q1. List any six problems faced by first generation entrepreneurs.

Ans.

- (i) Problems related to capital
- (ii) Uncertainty
- (iii) High risk
- (iv) Insecurity
- (v) Less profitability
- (vi) Lack of right business plan

प्रश्न 2. टिप्पणी लिखिए- वाणिज्यिक बैंक-साहसी पूँजी कोष का स्रोत।

उत्तर. व्यावसायिक बैंकों के साहसिक पूँजी कोष- भारतीय बैंक, भारतीय स्टेट बैंक तथा केनरा बैंक द्वारा साहसिक पूँजी कोषों की स्थापना की गई है जो कि अंश अथवा सशर्त ऋणों के रूप में साहसिक पूँजी प्रदान करते हैं। भारतीय स्टेट बैंक नयी कम्पनियों की अंश पूँजी में निवेश करता है। केनरा बैंक द्वारा अपनी सहायक कम्पनी के माध्यम से साहसिक कोष निर्मित किया गया है। सहायता प्राप्त परियोजनाएँ घड़ियाँ, सीमेण्ट, चीनी आदि उद्योगों से सम्बद्ध हैं।

Q2. Write a note on-“ Commercial Banks-a Source of Venture Capital Fund “.

Ans. Venture Capital Funds of Commercial Banks - Venture capital funds have been set up by some of the Indian banks and State Bank of India and Canara Bank which provide venture capital in the form of equity or conditional loans. State Bank of India invests in the share capital of new companies. The Venture Fund has been created by Canara Bank through its subsidiary. The assisted projects are related to industries like watches, cement, sugar etc.

प्रश्न 3 व्यवसाय नीति की आवश्यकता बताइये।

उत्तर. व्यवसाय नीति की आवश्यकता निम्न उद्देश्य की पूर्ति के लिए है-

- (i) भावी अनिश्चितताओं तथा परिवर्तनों का सामना करने के लिए,
- (ii) संगठनात्मक लक्ष्यों की ओर ध्यान करने के लिए,
- (iii) एकता और समन्वय स्थापित करने के लिए,
- (iv) क्रियाओं में मितव्ययिता लाने के लिए,
- (v) संगठन को प्रभावी बनाने के लिए,
- (vi) उपलब्ध साधनों का सर्वोत्तम उपयोग करने के लिए,
- (vii) नियन्त्रण को सुविधाजनक बनाने के लिए आदि।

Q3. State the need of a business policy.

Ans. Business policy is needed to fulfil the following objectives:

- (i) To face the upcoming of future uncertainty and changes.
- (ii) To focus on organizational goals.
- (iii) To establish unity and coordination.
- (iv) To be frugal in actions.
- (v) To make the organization effective.
- (vi) To make the best use of available resources.
- (vii) To facilitate control.

प्रश्न 4. व्यवसाय नीति क्या है?

उत्तर. “बिजनेस पॉलिसी” शब्द दो शब्दों से मिलकर बना है, बिजनेस और पॉलिसी। जैसा कि हम जानते हैं, व्यवसाय का अर्थ उपयोगिताओं को बढ़ाने के लिए वस्तुओं और सेवाओं का आदान-प्रदान है।

नीति को “विचार के तरीके और किसी संगठन या संस्था की गतिविधियों में अंतर्निहित सिद्धांतों” के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। नीतियाँ सिद्धांतों के सामान्य कथन हैं जो किसी संगठन में सोच, निर्णय लेने और कार्यों का मार्गदर्शन करते हैं। इसलिए व्यावसायिक नीतियाँ किसी संगठन द्वारा अपने कार्यों को नियंत्रित करने के लिए तैयार किए गए दिशानिर्देश हैं। वे उन सीमाओं और दायरे को परिभाषित करते हैं जिनके भीतर अधीनस्थों द्वारा निर्णय लिए जाने चाहिए।

Q4. What is a business policy ?

Ans. The term “Business Policy” comprises of two words, Business and Policy. Business as we know means exchange of goods and services for increasing utilities. Policy may be defined as “the mode of thought and the principles underlying the activities of an organization or an institution.” Policies are general statements of principles which guide the thinking, decision-making and actions in an organization. Therefore business policies are the guidelines formulated by an organization to govern its actions. They define the limits and the scope within which decisions must be made by the subordinates.

प्रश्न 5. उद्यमी पूँजी वित्त के लिए योग्यताएँ क्या हैं?

उत्तर. भारत सरकार के अनुसार, निम्नलिखित संगठन उद्यमी पूँजी वित्त लेने में सक्षम हैं-

- (i) **तकनीक** - नई या अपरीक्षित तकनीक या भविष्य में विकसित होने वाली तकनीक या वह तकनीक जो अभी-अभी वाणिज्य क्षेत्र में आई हो या जो भारत Nमें प्रचलित तकनीकों में सुधार कर सकती हो।
- (ii) **आकार** - कुल निवेश ₹100 मिलियन से अधिक नहीं होना चाहिए।
- (iii) **संगठन** - उन संगठनों को सहायता दी जाती है जिनका जोखिम दूसरों की तुलना में नई, अपरीक्षित तथा बहुत नजदीकी तकनीक के कारण ज्यादा होता है तथा/या जिनके उद्यमी भी नए होते हैं तथा अनुभवी नहीं होते परन्तु वह योग्य होते हैं तथा उनके संगठनों का आकार भी विनीत होता है।

Q. What are the eligibility for venture capital financing ?

Ans. According to the Government of India the following organizations are capable of taking venture capital finance:

- (i) Technology- New or untested technology or near future technology or technology which has just come into commercial field which can improve the technology prevalent in India.
- (ii) Size- Total investment should not exceed Hundred Million.
- (iii) Organisation- Support is provided to organizations that are more at risk than others due to new testing technology. The entrepreneurs of such organization are also new and not experienced but they are qualified. Organizations are also modest in size.

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न Long Answer Type Questions

प्रश्न 1. व्यवसाय में वित्त जुटाने के कुछ महत्वपूर्ण स्रोतों की व्याख्या करें।

उत्तर

- (A) नए अंशों के निर्गमन के प्रवाह के तरीके: एक उद्यमी

निम्नलिखित तरीकों से प्राथमिक बाजार में आवश्यक पूंजी जुटा सकता है:

1. सार्वजनिक निर्गमन
2. अधिकार निर्गमन
3. निजी प्लेसमेंट
4. कर्मचारियों को ऑफर

1. **सार्वजनिक निर्गमन:** सार्वजनिक निर्गमन इन दिनों उद्यमियों द्वारा पूंजी जुटाने का सबसे लोकप्रिय तरीका है। इसमें प्रॉस्पेक्टस जारी करके सीधे जनता से धन जुटाना शामिल है। एक सार्वजनिक लिमिटेड कंपनी के रूप में खुद को संगठित करने वाला उद्यम आमतौर पर एक प्रॉस्पेक्टस तैयार करके आवश्यक धन जुटा सकता है।

जब कोई उद्यमी सदस्यता के लिए जनता को शेयर पेश करता है तो उसे अंशो का प्रारंभिक निर्गमन, प्रॉस्पेक्टस ड्राफ्टिंग और लॉन्च से संबंधित सभी प्रतिबंधों और औपचारिकताओं का पालन करना आवश्यक होता है।

नए उद्यम निर्माण प्रक्रिया में सबसे कठिन समस्याओं में से एक वित्त प्राप्त करना है जब कोई उद्यमी सार्वजनिक होने और सार्वजनिक कंपनी बनने का निर्णय लेता है।

2. **राइट्स इश्यू:** राइट्स इश्यू मौजूदा शेयरधारकों को आनुपातिक आधार पर प्रतिभूतियों की पेशकश करके अतिरिक्त वित्त जुटाने की एक विधि है, यानी उन्हें उनके पास मौजूद शेयरों के अनुपात में एक निश्चित संख्या में शेयरों का अधिकार देना है।

आमतौर पर, एक परिपत्र के माध्यम से, मौजूदा शेयरधारकों को राइट्स इश्यू का प्रस्ताव दिया जाता है और यदि वे सदस्यता लेने के इच्छुक नहीं हैं, तो वे इसे किसी अन्य व्यक्ति के पक्ष में त्याग सकते हैं। प्रतिभूतियों को जारी करने की इस पद्धति को सस्ता माना जाता है क्योंकि इसमें किसी दलाल, एजेंट, अंडरराइटर, प्रॉस्पेक्टस या एनलिस्टमेंट आदि की आवश्यकता नहीं होती है।

3. **निजी प्लेसमेंट:** निजी प्लेसमेंट का अर्थ है किसी कंपनी द्वारा अपनी प्रतिभूतियों की सीमित संख्या में परिष्कृत निवेशकों को सीधी बिक्री। इसमें उद्यमी, मुख्य रूप से संस्थागत निवेशकों को अंशो को बेचकर धन जुटाते हैं:

- यूनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया
- भारतीय जीवन बीमा निगम
- भारतीय सामान्य बीमा निगम
- सेना समूह बीमा
- राज्य स्तरीय वित्तीय निगम, आदि।

पब्लिक लिमिटेड और प्राइवेट लिमिटेड दोनों क्षेत्रों के उद्यमी इस सेगमेंट के तहत विभिन्न वित्तीय उपकरणों के मुद्दे के माध्यम से धन जुटाने पर जोर देते हैं क्योंकि कई बार वे खुले बाजार में जानकारी का खुलासा नहीं करना चाहते हैं।

4. **कर्मचारियों को ऑफर :** स्टॉक विकल्प या कर्मचारियों को शेयरों की पेशकश ने दुनिया के कई देशों में काफी लोकप्रियता हासिल की है। यह विधि कर्मचारियों को शेयरधारक बनने और कंपनी के मुनाफे को साझा करने में सक्षम बनाती है जिससे:

- उच्च दक्षता
- कम श्रम कारोबार
- बेहतर औद्योगिक स्थान
- कम फ्लोटेशन लागत
- निधियों का व्यापक/उच्च सृजन।

(बी) **एंगल निवेशक:** एक एंगल निवेशक, एक संपन्न व्यक्ति होता है, जो आमतौर पर परिवर्तनीय ऋण या स्वामित्व इक्विटी के बदले में उच्च जोखिम, उच्च-रिटर्न मैट्रिक्स वाले व्यवसाय स्टार्ट-अप और शुरुआती चरण की कंपनियों के लिए पूंजी प्रदान करता है। उद्यम पूंजी एक प्रकार की

निजी इक्विटी पूंजी है जो प्रारंभिक चरण, उच्च क्षमता, उच्च जोखिम वाली, विकसित कंपनियों/उद्यमियों को बीज निधि के रूप में प्रदान की जाती है जिनके पास अपने विचारों को आकार देने के लिए आवश्यक अनुभव और धन की कमी होती है।

1. यह मूल रूप से अपेक्षाकृत नई कंपनियों में इक्विटी वित्त है।
2. यह विकासोन्मुख छोटी या मध्यम कंपनियों में दीर्घकालिक निवेश है।

3. उद्यम पूंजीपति निवेश प्राप्तकर्ता फर्मों को न केवल पूंजी बल्कि व्यावसायिक कौशल भी प्रदान करते हैं।

4. इसमें उच्च जोखिम-रिटर्न स्पेक्ट्रम शामिल है।

फंडिंग: उद्यम पूंजी प्राप्त करना ऋण जुटाने या ऋणदाता से ऋण लेने से काफी अलग है। किसी व्यवसाय की सफलता या विफलता के बावजूद, ऋणदाताओं को ऋण पर ब्याज और पूंजी के पुनर्भुगतान का कानूनी अधिकार है।

एसएफआई की स्थापना आर्थिक और सामाजिक आधार पर ऐसे उद्यमों की दीर्घकालिक वित्तीय आवश्यकता को पूरा करने के लिए की गई थी। भारत में ये विशिष्ट वित्तीय संस्थान न केवल वित्तीय सेवाओं के लिए प्रतिबद्ध हैं, बल्कि आने वाले और मौजूदा उद्यमियों की एक विस्तृत श्रृंखला के लिए एक प्रचारक "संरक्षक" और तकनीकी सलाहकार की भूमिका निभाने के लिए भी समर्पित हैं। इस प्रकार, ये विशिष्ट वित्तीय संस्थान (एसएफआई) भारत के सभी वित्तीय संस्थानों के बीच उद्योग के लिए मध्यम और दीर्घकालिक वित्तपोषण का एक महत्वपूर्ण स्रोत बनाते हैं।

A. **राष्ट्रीय स्तर/अखिल भारतीय विकास बैंकों पर :-**

1. भारतीय औद्योगिक विकास बैंक (आईडीबीआई)
2. भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक (SIDBI)
3. भारतीय औद्योगिक वित्त निगम (आईएफसीआई)
4. भारतीय औद्योगिक ऋण एवं निवेश निगम (आईसीआईसीआई)
5. राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (नाबाई)
6. इंडस्ट्रियल इन्वेस्टमेंट बैंक ऑफ इंडिया लिमिटेड (IIBI)

B. **राज्य स्तर पर :-**

1. राज्य वित्तीय निगम (एसएफसी)
2. भारतीय पर्यटन वित्त निगम (टीएफसीआई)
3. राज्य औद्योगिक विकास निगम (एसआईसी)

Q1. Explain some important sources of raising finance in business.

Ans **A. Methods of flotation of new issues:** An entrepreneur can raise the required capital in the primary market by the following methods:

1. Public issue
2. Rights issue
3. Private placement
4. Offer to the employees

1. **Public issue:** Public issue is the most popular method of raising capital these days by entrepreneurs. This involves raising of funds directly from the public through the issue of prospectus. An enterprise organizing itself as a public limited company can raise the required funds commonly by preparing a prospectus.

When an entrepreneur offers shares to the public for subscription he/she is required to comply with all the restrictions and formalities pertaining to the initial issues, prospectus drafting and launch.

One of the most difficult problems in the new

venture creation process is obtaining finance when an entrepreneur decides to go public and become a public company.

2. **Rights issue:** Rights issue is a method of raising additional finance from existing shareholders by offering securities to them on pro-rata basis i.e. giving them a right to a certain number of shares in proportion to the shares they are holding.

Normally, through a circular, rights issues are proposed to the existing shareholders and in case they are not willing to subscribe, they can renounce the same in favour of another person. This method of issuing securities is considered to be inexpensive as it does not require any brokers, agents, underwriters, prospectus or enlistment, etc.

3. **Private placement:** Private placement means the direct sale by a company of its securities to a limited number of sophisticated investors. Entrepreneurs, herein, raise funds by selling the issues mainly to the institutional investors like:

- Unit Trust of India
- Life Insurance Corporation of India
- General Insurance Corporation of India
- Army Group Insurance
- State Level Financial Corporations, etc.

Entrepreneurs both from public limited and private limited sectors depends heavily upon raising funds through the issue of varied financial instruments under this segment as at times they do not wish to disclose information to the open market.

4. **Offer to employees:** Stock options or offering shares to the employees has gained much popularity in many countries of the world. This method enables employees to become shareholders and share the profits of the company leading to:

- Higher efficiency
- Low labour turnover
- Better industrial locations
- Low floatation cost
- Wider/higher generation of funds.

- B. **Angle investors:** An angle investor, is an affluent individual who provides capital for a business start-up and early-stage companies having a high-risk, high-return matrix usually in exchange for convertible debt or ownership equity. Venture capital is a type of private equity capital provided as seed funding to early-stage, high potential, high-risk, grown-up companies/entrepreneurs who lack the necessary experience and funds to give shape to their ideas.

1. It is basically equity finance in relatively new companies.
2. It is long-term investment in growth-oriented small or medium firms.
3. Venture capitalists not only provide capital but also business skills to investee firms.
4. It involves high risk-return spectrum.

Funding: Obtaining venture capital is substantially different from raising debt or a loan from a lender. Lenders have a legal right to interest on a loan and repayment

of the capital, irrespective of the success or failure of a business.

SFIs were established to meet the long-term financial requirement of such enterprises on economic and social ground. These Specialized Financial Institutions in India are not only committed to financial services but are also devoted towards playing a role of a promotional "mentor" and technical advisor to a wide range of the upcoming and existing entrepreneurs. Thus, these Specialized Financial Institutions (SFIs) make an important source of medium and long-term financing amongst all the financial institutions in India, to the industry.

A. At national level/All India development banks

1. Industrial Development Bank of India (IDBI)
2. Small Industries Development-Bank of India (SIDBI)
3. Industrial Finance Corporation of India (IFCI)
4. Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI)
5. National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)

6. Industrial Investment Bank of India Ltd. (IIBI)

B. At state level

1. State Financial Corporation (SFCs)
2. Tourism Finance Corporation of India (TFCI)
3. State Industrial Development Corporations (SIDC)

प्रश्न2. व्यवसाय में वित्त जुटाने के कुछ महत्वपूर्ण स्रोतों की व्याख्या करें।

उत्तर उद्यम पूंजी की उत्पत्ति संयुक्त राज्य अमेरिका में हुई और यह दुनिया भर में बढ़ रही है। यह 1973 में भारत में आया जब आरएस भट्ट समिति ने देश में एक उद्यम पूंजी कोष बनाने की सिफारिश की। 1995 के वित्त विधेयक के अनुसार, "उद्यम पूंजी को महत्वपूर्ण विकास और वित्तीय रिटर्न की प्रदर्शन क्षमता के साथ नवीन प्रौद्योगिकी-आधारित परियोजनाओं में दीर्घकालिक इक्विटी निवेश के रूप में परिभाषित किया गया है"। उद्यम पूंजी की अवधारणा कई अलग-अलग विशेषताओं का प्रतीक है।

निम्नलिखित विशेषताएं उन्हें आम साहकारों से अलग करती हैं:-

1) नये उद्यम :

उद्यम पूंजी आम तौर पर नए व्यवसाय में निवेश की जाती है जो बेहतर सेवाएं प्रदान करने या नए सामान का उत्पादन करने के लिए अत्याधुनिक तकनीक का उपयोग करती है। उनका मकसद उच्च वृद्धि हासिल करना और पर्याप्त रिटर्न उत्पन्न करना है।

2) सतत भागीदारी :

उद्यम पूंजीपति न केवल फंडिंग प्रदान करते हैं बल्कि वे व्यावसायिक ग्राहकों को सलाह देने के लिए प्रबंधकीय मार्गदर्शन और तकनीकी कौशल भी प्रदान करते हैं।

3) निवेश का तरीका :

यह एक प्रकार की इक्विटी फाइनेंसिंग है। हालाँकि, यह उन व्यवसायों पर ध्यान केंद्रित करता है जो धन जुटाने के लिए शेयर बाजारों के लिए बहुत नए हैं। इस प्रकार का वित्तपोषण परिवर्तनीय ऋण या ऋण वित्तपोषण के रूप में हो सकता है ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि उद्यम पूंजीपति का निवेश पोर्टफोलियो नियमित उपज दिखाता है।

4) उद्देश्य :

एक उद्यम पूंजीपति का मुख्य उद्देश्य बाहर निकलने के समय पूंजीगत लाभ अर्जित करना है। ऋण वित्तपोषण के मामले में, मुख्य उद्देश्य नियमित रिटर्न प्राप्त करना है। यह एक दीर्घकालिक पूंजी निवेश है और विशेष रूप से उच्च विकास क्षमता वाले नए

छोटे और मध्यम व्यवसायों में पेश किया जाता है।

5) व्यावहारिक दृष्टिकोण :

उद्यम पूंजीपति जिस व्यवसाय में निवेश करते हैं, उसमें सक्रिय रुचि लेते हैं। वे सलाह और प्रबंधकीय कौशल, तकनीकी कौशल, ऋण आदि जैसी विभिन्न सेवाएं प्रदान करते हैं। हालांकि, वे बहुमत या नियंत्रित हित हासिल नहीं करते हैं। वे दिन-प्रतिदिन के प्रबंधन में भी हस्तक्षेप नहीं करते हैं।

6) उच्च जोखिम-रिटर्न उद्यम:

उद्यम पूंजीपति उच्च रिटर्न में रुचि रखते हैं जो उच्च जोखिम प्रोफ़ाइल के साथ आते हैं। उद्यम पूंजीपति बाहर निकलने के समय पूंजीगत लाभ के माध्यम से लाभ कमाते हैं।

7) फर्मों की प्रकृति:

उद्यम पूंजीपति अपने प्रारंभिक चरण में छोटी और मध्यम स्तर की फर्मों और उद्योगों में निवेश करते हैं। औद्योगिक वित्तीय बाजारों से धन प्राप्त करने के लिए परिपक्वता चरण में होने तक वित्तपोषण प्रदान किया जाता है। ये कंपनियाँ आम तौर पर नवीन और प्रौद्योगिकी-उन्मुख होती हैं।

8) तरलता :

उद्यम पूंजी निवेश की तरलता पूरी तरह से नई परियोजनाओं की सफलता पर आधारित है। यदि व्यवसाय लाभदायक हो जाता है तो यह अत्यधिक तरल है।

medium business with high growth potential.

5) Hands on Approach :

Venture capitalists take proactive interest in business they invest. They provide various services such as mentoring and managerial skills, technical skills, loans, etc. However, they do not acquire majority or controlling interest. They also do not interfere in day to day management.

6) High Risk-Return Ventures :

Venture capitalists are interested in high returns which come with high risk profile. Venture capitalists make gains through capital gains at the time of exit.

7) Nature of Firms :

Venture capitalists invest in small and medium scale firms and industries in their early stage. The financing is provided until they are in maturity stage to obtain funds from industrial financial markets. These firms are generally innovative and technology-oriented.

8) Liquidity :

Liquidity of venture capital investments is totally based on the success of the new projects. It is highly liquid if the business turns out to be profitable.

Q2. State the features of venture capital.

Ans. Venture capital originated in the United States of America and is growing worldwide. It came to India in 1973 when the RS Bhatt Committee recommended the creation of a venture capital fund in the country.

According to 1995 Finance Bill, "Venture capital is defined as long-term equity investment in novel technology-based projects with display potential for significant growth and financial return".

The concept of venture capital embodies a few different features which differentiates them from common moneylenders.

Following are the features of venture capital:-

1) New Ventures :

Venture capital is generally invested in new business which use cutting edge technology for offering better services or producing new goods. Their motive is to attain high growth and generate substantial returns.

2) Continuous Involvement :

Venture capitalists not only provide funding but they also offer managerial guidance and technical skills to mentor the business clients.

3) Mode of Investment :

It is a type of equity financing. However, it concentrates on business which are too new for the stock markets to raise funds. This type of financing can be in the form of convertible debt or loan financing to ensure that the investment portfolio of the venture capitalist shows a regular yield.

4) Objective :

The main aim of a venture capitalist is to earn capital gain at the time of exit. In case of debt financing, the main aim is to get regular returns. It is a long term capital investment and introduce specially into new small and

बहुविकल्पीय प्रश्न Multiple choice questions

प्रश्न 1. उत्पाद रूपरेखा तैयार करते वक्त साधारणतया निम्न में से किन बातों पर विचार किया जाना चाहिए-

- a) प्रमापीकरण b) विश्वसनीयता
c) उत्पाद मूल्य d) इनमें से सभी

Q1. Which of the following are to be considered while preparing product design

- a) Standardisation b) Reliability
c) Product price d) All of these

Ans. (a)

प्रश्न 2. पशु, पक्षियों का पालन निम्न में से किस उद्योग के अंतर्गत आता है।

- a) निष्कर्षण उद्योग। b) उत्पत्ति उद्योग।
c) दोनों। d) इनमें से कोई नहीं।

Q2. Under which industry breeding of birds and animals comes.

- a) Extractive industry b) Genetic industry
c) Both d) None of the above

Ans. (b)

प्रश्न 3. निर्माण उद्योग किस उद्योग के अंतर्गत आता है।

- a) प्राथमिक उद्योग b) द्वितीयक उद्योग
c) तृतीयक उद्योग d) इनमें से सभी

Q3. Manufacturing industry is comes under which industry

- a) Primary industry b) Secondary industry
c) Tertiary industry d) All of these

Ans. (b)

प्रश्न 4. निम्न में से कौन तृतीयक उद्योग के अंतर्गत नहीं आते हैं।

- a) बीमा b) बैंकिंग
c) निष्कर्षण d) दूरसंचार

Q4. Which of the following does not comes under tertiary sector

- a) insurance) b) banking)
c) extractive) d) communication

Ans. (c)

प्रश्न 5. प्राथमिकी उद्योग निम्न कितने भागों में बटता है।

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Q5. In how many types primary sector is categorised.

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Ans. (b)

प्रश्न 6. निम्न में से क्या PERT का पूर्ण रूप है।

- a) प्रोग्राम इवेलुएशन एंड रिव्यू टेक्निक
b) प्रोग्राम एजुकेशन एंड रिव्यू टेक्निक
c) प्रोग्राम इवोल्यूशन एंड रिटर्न टेक्निक
d) इनमें से कोई नहीं

Q6. which of the following is the full form of PERT.

- a) program evaluation and review technique
b) program education and review technique
c) program evolution and written technique
d) none of the above

Ans. (a)

प्रश्न 7. उत्पादन रूपरेखा की क्रिया को कितने भागों में बांटा जा सकता है।

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Q7. In how many categories production design is divided.

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Ans. (b)

प्रश्न 8. वर्तमान उत्पादन व्यवस्था निम्न में से वास्तव में किससे संबंधित है

- (a) प्रत्यक्ष उत्पादन (b) प्राथमिक
(c) अप्रत्यक्ष उत्पादन (d) द्वितीयक

Q8. Present production system, infact is related to which of the following –

- (a) Direct production (b) Primary
(c) Indirect production (d) Secondary

Ans. (c)

प्रश्न 9. निम्न में से किसका प्रयोग प्रायः ग्राफ, यातायात अथवा सिम्पलेक्स रीतियों में किया जाता है।

- (a) लीनियर मूल्यांकन (b) उत्पाद निरीक्षण
(c) किस्म नियंत्रण (d) इनमें से कोई नहीं

Q9. Which of the following is used in graph, transportation or simplex method-

- (a) Linear Programming (b) Product Inspection
(c) quality control (d) none of the above

Ans. (a)

प्रश्न 10. उत्पाद रूपरेखा का सम्बन्ध निम्न में किनसे है।

- a) छवि b) पूर्ति
c) माँग d) इनमें से कोई नहीं

Q10. Product design is least concerned with which of these.

- a) Image) b) Supply)
c) Demand) d) none of the above)

Ans. (a)

Short Answer Question

प्रश्न 1. उत्पादन रूपरेखा की क्रिया को कितने भागों में बांटा गया है?

उत्तर- उत्पादन रूपरेखा को निम्न दो भागों में बाँटा गया है-

- (1) कार्यक्रम रूपरेखा; एवं
- (2) उत्पाद निरीक्षण।

Q1. Which are the two parts of production design ?

Ans. The production outline is divided into the following two parts-

- (1) Program Outline; and
- (2) product inspection.

प्रश्न 2. उत्पादन के कितने प्रकार हैं?

उत्तर- उत्पादन के दो प्रकार हैं-

- (1) प्रत्यक्ष उत्पादन;
- (2) अप्रत्यक्ष उत्पादन।

Q2. What are the types of production ?

Ans. There are two types of production-

- (1) direct production;
- (2) indirect production.

प्रश्न 3. किस्म नियंत्रण के किन्हीं दो सिद्धांतों को बताएं।

उत्तर- किस्म नियंत्रण के दो सिद्धांत निम्नलिखित हैं-

- (1) किस्म का प्रमाण इस तरह से निर्धारित किया जाना चाहिए कि ग्राहकों को संतुष्टि प्रदान करने वाली सभी विशेषताएँ वस्तु में विद्यमान हों; एवं
- (2) एक उत्पाद की किस्म के प्रत्येक गुण की सही मात्रा के लिए विशेष विवरण योग्य एवं कुशल डिजाइनर द्वारा किया जाना चाहिए।

Q3. Mention any two principles of quality control.

Ans. The two principles of quality control are-

- (1) The standard of variety should be determined in such a way that all the characteristics which give satisfaction to the customers are present in the article; and
- (2) the specification for the correct amount of each attribute of a product type must be made by a qualified and skilled designer.

प्रश्न 4. किस्म नियंत्रण के किन्हीं दो उद्देश्यों को बतायें।

उत्तर- किस्म नियंत्रण के दो उद्देश्य निम्नलिखित हैं-

- (1) किस्म नियंत्रण से उत्पाद की अपनी ख्याति एवं छवि बनती है जोकि अंत में बिक्री बढ़ाने में सहायक होती है; एवं
- (2) यह निर्माताओं द्वारा उत्पादन प्रक्रिया में कार्यरत कर्मियों का दायित्व निर्धारित करता है।

Q4. State any two objectives of quality control.

Ans. Following are the two objectives of quality control-

- (1) Quality control creates reputation and image of the product which ultimately helps in increasing the sales; and
- (2) It determines the liability of the workers engaged in the production process by the manufacturers.

प्रश्न 5. किस्म नियंत्रण के लिए उठाये जाने वाले किन्हीं दो कदमों को बतायें।

उत्तर- किस्म नियंत्रण के लिए उठाए जाने वाले कदम निम्नलिखित हैं-

- i) प्रयोग होने वाली सामग्री का नियंत्रण; एवं
- ii) प्रमाण एवं गुणों का निर्धारण।

Q5. State any two steps for quality control.

Ans. The steps to be taken for quality control are as follows-

- i) controlling the quality of materials used; And
- ii) Determination of standards and qualities.

प्रश्न 6. उत्पाद रूपरेखा क्या है?

उत्तर- किसी भी उपक्रम की पहचान उसके उत्पाद एवं सेवाएँ से होती है। उत्पाद रूपरेखा के द्वारा उत्पादन प्रक्रिया शुरू करने से पहले यह रूपरेखा तैयार कर लेना है कि क्या और कब उत्पादन करें। इसमें सभी प्रकार के निर्णय जैसे कि उत्पाद में प्रयोग किए जाने वाले सामग्री तकनीक, लागत मूल्य इत्यादि के विषय में निर्णय लिए जाते हैं।

Q6. What is product design ?

Ans. An enterprise is identified by its products and services. Before starting the production process an outline of product design has to be prepared as what to produce and when to produce. Under it various decision such as materials, technology, cost price of the product etc are taken.

प्रश्न 7. उत्पाद निरीक्षण क्या है?

उत्तर- उत्पाद निरीक्षण के द्वारा उत्पादित वस्तु की गुणवत्ता सुनिश्चित की जाती है जिसके लिए एक अलग विभाग 'किस्म नियंत्रण' विभाग स्थापित किया जाता है। उत्पाद निरीक्षण के द्वारा ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया जाता है।

Q7. What is product inspection ?

Ans. The quality of the produced goods is ensured through product inspection, for which a separate department 'Quality Control' department is established. An enterprise focuses on customer satisfaction through product inspection.

प्रश्न 8. किस्म नियंत्रण क्या है? परिभाषित करें।

उत्तर- किस्म नियंत्रण या निरीक्षण का मुख्य विचार यह सुनिश्चित करना है कि जिस सीमा तक व्यवहारिक और संभव हो ग्राहक ऐसी वस्तुओं को प्राप्त करें जो दोषपूर्ण नहीं हो और प्रत्येक वस्तु उन प्रमाणों के अनुसार हो जिसे संस्था प्राप्त करना चाहती है।

Q8. What is quality control ? Define.

Ans. The main idea of quality control or inspection is to ensure that, to some extent practicably and possibly, the customers receive goods that are free from defects and that each product conforms to the standards that the organisation seeks to achieve.

प्रश्न 9. उत्पाद प्रक्रिया किसे कहते हैं?

उत्तर- उत्पाद प्रक्रिया- व्यावसायिक उपक्रम उत्पाद एवं सेवाओं के उत्पादन हेतु भिन्न उत्पादन घटकों का प्रयोग करते हैं। इस क्रिया को हम उत्पाद प्रक्रिया कहते हैं। इसके अन्तर्गत निम्न चरणों को शामिल किया जाता है- (1) प्राथमिक, (2) द्वितीयक, एवं (3) तृतीयक या सेवा।

Q9. What is product process ?

Ans. Product Process- Business enterprises use different production components to produce products and services.

We call this process the production process. The following stages are included under this- (1) primary, (2) secondary, and (3) tertiary or service.

प्रश्न 10. किस्म नियन्त्रण की विधियाँ कौन-कौन सी हैं?

उत्तर- किस्म नियन्त्रण की विधियाँ निम्नलिखित हैं-

- (1) निरीक्षण विधि
- (2) सांख्यिकीय किस्म नियन्त्रण विधि।

Q10. What are the methods of quality control ?

Ans. The following are the methods of quality control-

- (1) Inspection method
- (2) Statistical variety control method.

प्रश्न 11- क्या उत्पादन को प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्ष उत्पादन के रूप में बाँटा जा सकता है। स्पष्ट करें।

उत्तर- हाँ, उत्पादन को प्रत्यक्ष उत्पादन एवं अप्रत्यक्ष उत्पादन दो रूपों में बाँटा जा सकता है।

- i) प्रत्यक्ष उत्पादन इसे तब कहा जाता है जब व्यक्ति अपनी निजी आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु उत्पादन करता है।
- ii) जब उत्पादन उन व्यक्तियों के द्वारा सम्पन्न किया जाता है जो मजदूरी के बदले काम करते हैं तो इसे अप्रत्यक्ष उत्पादन कहा जाता है।

Q11. Can production be divided into direct and indirect production? Explain.

Ans. Yes, production can be divided into two forms, direct production and indirect production.

- i) Direct production is when a person produces to meet his personal needs.
- ii) When production is carried out by persons who work for wages, it is called indirect production.

प्रश्न 12- क्या किस्म नियन्त्रण सभी उद्योगों के लिए अनिवार्य है?

उत्तर- हाँ, किस्म नियन्त्रण सभी उद्योगों के लिए आवश्यक है। किस्म नियंत्रण के द्वारा उत्पाद की ख्याति एवं छवि बनती है जोकि अंत में बिक्री बढ़ाने में सहायक होती है, इसीलिए यह सभी प्रकार के उद्योग के लिए अनिवार्य है।

Q12. Is quality control mandatory for all industries?

Ans. Yes, quality control is essential for all industries. Quality control builds the reputation and image of the product, which ultimately helps in increasing the sales, hence it is essential for all types of industries.

प्रश्न 13- प्राथमिक उद्योग क्या है।

उत्तर- प्राथमिक (Primary) - इसके अन्तर्गत उन समस्त क्रियाओं को सम्मिलित किया जाता है जिनका सम्बन्ध प्राकृतिक संसाधनों, खनन एवं उत्पादन तथा पशु एवं वनस्पति के विकास से है।

Q13. What is primary sector.

Ans. Primary - Under this, all those activities are included which are related to natural resources, mining and production and development of animals and vegetation.

प्रश्न 14- प्राथमिक उद्योग के कौन-कौन से प्रकार हैं?

उत्तर- प्राथमिक उद्योग पुनः दो भागों में बैठते हैं-

- i) निष्कर्षण
- ii) उत्पत्ति विषयक

Q14. What are the types of primary industry?

Ans. Primary industries divided into two parts-

- i) extractive
- ii) generative

प्रश्न 15- निष्कर्षण उद्योग को परिभाषित करें?

उत्तर- निष्कर्षण - इनका सम्बन्ध पृथ्वी, सागर, वायु से विभिन्न प्रकार के उपयोगी पदार्थों को प्राप्त करके उन्हें कच्चे माल अथवा निर्मित माल के रूप में प्रयोग करने से है।

Q15. Define Extractive Industry?

Ans. Extraction - It is related to obtaining different types of useful substances from earth, ocean, air and using them as raw material or manufactured goods.

प्रश्न 16- उत्पत्ति विषयक में कौन से उद्योग शामिल होते हैं?

उत्तर- उत्पत्ति विषयक - इनका मुख्य कार्य पशु-पक्षियों को प्रजनन एवं पालन तथा वनस्पति उगाने (Breeding plants and animals) से है, ताकि उनका उपयोग भविष्य में विभिन्न उत्पादों के लिए किया जा सके।

Q16. What includes Genetic Industry?

Ans. Genetic Industry- the main work is breeding and rearing of animals and birds and growing of plants and animals so that they can be used for various products in the future.

प्रश्न 17- द्वितीयक उद्योग की परिभाषा दें?

उत्तर- द्वितीयक - इसके अन्तर्गत खनन द्वारा निष्कर्षित माल को कच्चे माल के रूप में प्रयोग किया जाता है। इनके द्वारा निर्मित माल या तो दूसरी प्रक्रिया में उपयोग किया जाता है या फिर उसे अन्तिम उपयोग के लिए प्रयोग करते हैं। उदाहरण के लिए, कच्चा लोहा खनन प्राथमिक है तो स्टील का निर्माण करना द्वितीयक।

Q17. Define secondary industry?

Ans. Secondary - Under this, the goods extracted by mining are used as raw materials.

The goods manufactured by them are either used in another process or they are used for final use. For example, Cast iron mining is primary and steel making is secondary.

प्रश्न 18- द्वितीयक उद्योग किन दो श्रेणियों में विभक्त होते हैं?

उत्तर- इनको निम्न दो श्रेणियों में विभक्त किया जा सकता है-

- (i) निर्माणी एवं
- (ii) रचनात्मक।

Q18. In which two categories are secondary industries divided?

Ans. They are divided into the following two categories

Can be done-

- (i) Manufacturing and
- (ii) Constructive.

प्रश्न 19- उत्पाद रूपरेखा तैयार करते वक्त किन बातों पर ध्यान देना चाहिए?

उत्तर- उत्पाद रूपरेखा तैयार करते वक्त साधारण निम्न बातों पर विचार किया जाना चाहिए- प्रमापीकरण, विश्वसनीयता, पुनः उत्पादनशीलता, उत्पाद मूल्य, रखरखाव, सेवा व्यवस्था इत्यादि।

Q19. What are the things to be kept in mind while preparing the product outline?

Ans. While preparing the product outline, the following points should be considered in general-standardisation, reliability, reproductibility, product cost, maintenance, service provision, etc.

प्रश्न 20-उत्पादन की मात्रा को तय किए जाना क्यों आवश्यक है?

उत्तर- उत्पादन की मात्रा से आशय उत्पादन की जाने वाली वस्तु की कितनी मात्रा निर्मित की जाए से है। उत्पादन की मात्रा को तय करना आवश्यक है क्योंकि उत्पादन क्रिया में पूंजी, समय एवं श्रम इत्यादि का प्रयोग होता है और यह उत्पाद की लागत में सम्मिलित होता है। तथा मांग एवं अन्य तत्व पर विचार करके ही उत्पादन की मात्रा तय की जानी चाहिए है।

Q20. Why is it necessary to determine the quantity of production?

Ans. The quantity of production refers to the quantity of the commodity to be produced. It is necessary to decide the quantity of production because capital, time and labor etc. are used in the production process and this is included in the cost of the product. The quantity of production should be decided considering demand and other related factors.

Jharkhandlab.com

बहुविकल्पीय प्रश्न
Multiple choice question

प्रश्न 1. "प्रबंध का कार्य अन्य व्यक्तियों द्वारा उनके साथ मिलकर काम करना है" यह कथन है-

- a) कून्टज तथा ओडोनेल b) जार्ज आर. टैरी
c) हेनरी फेयोल d) इनमें से कोई नहीं

Q1. ("The function of management is to get other people to work together with them" This statement is given by-

- a) Koontz and O'Donnell b) George R. Terry
c) Henri Fayol d) none of these

Ans. (a)

प्रश्न 2. "प्रबंध व्यक्तियों के विकास से संबंधित है ना कि वस्तुओं के निर्देशन से" यह कथन है-

- a) हेनरी फयोल b) लॉरेंस ए एपले
c) जॉर्ज आर टैरी d) इनमें से कोई नहीं

Q2. "Management is concerned with the development of people and not with the direction of things." This is the statement of-

- a) Henry Fayol b) Lawrence A. Appley
c) George R. Terry d) none of these

Ans. (b)

प्रश्न 3. "प्रबंध का अर्थ पूर्वानुमान लगाना योजना बनाना संगठन करना निर्देश देना समन्वय करना और नियंत्रण करना है" यह कथन है-

- a) हेनरी फयोल b) लॉरेंस ए एपले
c) जॉर्ज आर टैरी d) इनमें से कोई नहीं

Q3. "Management means forecasting, planning, organizing, directing, coordinating, and controlling." this statement is given by

- a) Henry Fayol b) Lawrence A. Appley
c) George R. Terry d) none of these

Ans. (a)

प्रश्न 4. प्रबंध है-

- a) कला b) विज्ञान
c) कला तथा विज्ञान दोनों d) इनमें से कोई नहीं

Q4. Management is-

- a) art b) science
c) both arts and sciences d) none of these

Ans. (c)

प्रश्न 5. निम्न में से कौन प्रबंध की विशेषता है-

- a) प्रबंध एक सामूहिक क्रिया है
b) प्रबंध कला एवं विज्ञान दोनों है
c) प्रबंध एक सामाजिक क्रिया है
d) इनमें से सभी

Q5. Which of the following is a characteristic of management?

- a) Management is a group activity
b) Management is both an art and a science
c) Management is a social activity
d) all of these

Ans. (d)

प्रश्न 6. निम्न में से क्या प्रबंध की सामाजिक उद्देश्य है-

- a) अधिक लाभ कमाना b) विकास करना
c) रोजगार उत्पन्न करना d) इनमें से सभी

Q6. Which of the following is the social objective of management?

- a) earn more profit b) develop
c) generate employment d) all of these

Ans. (c)

प्रश्न 7. प्रबंध के कितने स्तर हैं।

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Q7. Management has how many levels.

- a) 1 b) 2
c) 3 d) 4

Ans. (c)

प्रश्न 8. निम्न में से क्या प्रबंध के व्यक्तिगत उद्देश्य है?

- a) अधिक लाभ कमाना b) तेजी से विकास करना
c) उचित पारिश्रमिक देना d) इनमें से सभी

Q8. Which of the following are personal objectives of management?

- a) earn more profit b) rapid growth
c) giving fair remuneration d) all of these

Ans. (c)

प्रश्न 9. प्रबंध के संगठनात्मक उद्देश्य क्या है-

- a) लाभ कमाना b) व्यवसाय में टीके रहना
c) जीवित रहना d) इनमें से सभी

Q9. What are the organizational objectives of management?

- a) earning profit b) stay in business
c) survive d) all of these

Ans. (d)

प्रश्न 10. "प्रबंध एक पेशा है" यह कथन है-

- a) हेनरी फयोल
b) लॉरेंस ए एपले
c) अमेरिकन प्रबंध एसोसिएशन
d) इनमें से कोई नहीं

Q10. "Management is a profession" is the statement of-

- a) Henry Fayol
- b) Lawrence A. Appley
- c) American Management Association
- d) none of these

Ans. (c)

Short Answer Type Questions

प्रश्न 1. प्रबंधन को परिभाषित कीजिए।

उत्तर- प्रबंधन को लक्ष्यों को प्रभावी ढंग से और कुशलता से प्राप्त करने के उद्देश्य से काम करने की एक प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया गया है।

Q1. Define management.

Ans. Management is defined as a process of getting things done with the aim of achieving goals effectively and efficiently.

प्रश्न 2. प्रबंधन की किन्हीं दो महत्वपूर्ण विशेषताओं के नाम लिखिए।

उत्तर-

- i) प्रबंध सामूहिक क्रिया है।
- ii) प्रबंध बहुआयामी है।

Q2. Name any two important characteristics of management.

- Ans. i) Management is a group activity
ii) Management is Multidimensional.

प्रश्न 3. सीमा एक बड़े कॉर्पोरेट घराने के उत्तरी डिवीजन की मैनेजर हैं। वह संगठन में किस स्तर पर काम करती है? उसके मूल कार्य क्या हैं?

उत्तर- सीमा मिडिल लेवल पर काम कर रही हैं। उसके मूल कार्य हैं -

- (i) शीर्ष स्तर के प्रबंधन द्वारा बनाई गई नीतियों की व्याख्या करना और शीर्ष स्तर के प्रबंधन और ऑपरेटिव प्रबंधन के बीच एक कड़ी के रूप में कार्य करना।
- (ii) कर्मचारियों को आवश्यक कर्तव्य सौंपना।

Q3. Sema is the manager of the Northern division of a large corporate house. At what level does she work in the organisation? What are her basic functions?

Ans. Sema is working at the middle level. Her basic functions are -

- (i) Interpreting the policies formed by the top level management and acting as a link between top level management and operative management.
- (ii) Assigning necessary duties to the employees.

प्रश्न 4- प्रबन्ध की अवधारणा क्या है?

उत्तर- प्रबन्ध संगठन के उद्देश्यों की प्राप्ति हेतु उद्यम के संसाधनों को कुशल एवं प्रभावी ढंग से नियोजन, संगठन, नियुक्तिकरण, निर्देशन एवं नियन्त्रण की प्रक्रिया है।

Q. What is the concept of management?

Management is the process of planning, organising, staffing, directing and controlling the resources of the enterprise efficiently and effectively to achieve the objectives of the organisation.

प्रश्न 5- प्रबन्ध महत्वपूर्ण क्यों है?

उत्तर- प्रबन्ध महत्वपूर्ण है क्योंकि यह संगठन के उद्देश्यों की प्राप्ति में सहायक होता है, कार्यक्षमता में वृद्धि करता है, व्यक्तिगत उद्देश्यों की प्राप्ति में सहायक होता है एवं समाज के विकास में इसका योगदान होता है।

Q5. Why is management important?

Ans. Management is important because it helps in achieving organisational objectives, increases efficiency, helps in achieving individual objectives and contributes to the development of society.

प्रश्न 6- क्या प्रबंध पेशे की सभी आवश्यकताओं की पूर्ति करता है?

उत्तर- एक सीमा तक प्रबंध को पेशा माना जा सकता है परंतु, प्रबंध पेशे की सभी आवश्यकता की पूर्ति नहीं करता है।

Q6. Does management meet all the requirements of the profession?

Ans. To an extent, management can be considered as a profession, but all the requirements of the profession are not satisfied by management.

प्रश्न 7- प्रबन्ध की प्रकृति क्या है?

उत्तर- प्रबंध कला तथा विज्ञान दोनों का मिश्रण है।

Q7. What is the nature of management?

Ans. Management is a mixture of both art and science.

प्रश्न 8- प्रबन्ध को तीन स्तरीय क्रिया क्यों माना गया है?

उत्तर- प्रबन्ध को तीन स्तरीय क्रिया माना गया है।

उच्च स्तर प्रबन्ध- उद्देश्यों एवं नीतियों के निर्धारण पर ध्यान देता है।
मध्य स्तर प्रबन्ध- उद्देश्यों को निम्न स्तर के प्रबन्धकों के कार्यों के माध्यम से प्राप्त करता है।

जबकि निम्न स्तर प्रबन्ध नियोजित कार्यकलापों के निरीक्षण करता है तथा विभिन्न कार्यों पर विशेषज्ञ की भाँति निर्णय लेता है।

Q8. Why has management been considered as a three level activity?

Ans. Management has been considered as a three level activity.

Top level management - focuses on the setting of objectives and policies.

Middle level management - achieves the objectives through the actions of lower level managers.

While lower level management oversees the planned activities and provides expert advice on various tasks. Take decisions like that.

प्रश्न 9- प्रबन्ध विज्ञान है अथवा कला अथवा दोनों?

उत्तर- प्रबन्ध कला व विज्ञान दोनों है। प्रबन्ध, विज्ञान के रूप में प्रबन्धकों को अपनी व्यावहारिक कुशलता के प्रयोग में आवश्यक मार्गदर्शन प्रदान करता है तथा प्रबन्ध, कला के रूप में तरह-तरह की स्थिति का सामना करने में सहायक होता है। अतः प्रबन्ध विज्ञान एवं कला दोनों है।

Q9. Is management a science or an art or both?

Ans. Management is both art and science. Management, as a science, provides necessary guidance to the managers in the use of their practical skills and management, as an art, is helpful in facing various situations. Hence, management is both science and art.

प्रश्न 10- क्या प्रबन्ध एक पेशा है?

उत्तर- प्रबन्ध में पेशे की कुछ विशेषताएं सम्मिलित है जैसे-विशिष्ट ज्ञान एवं तकनीकी चातुर्य, प्रशिक्षण एवं अनुभव प्राप्त करने की औपचारिक व्यवस्था, सेवा भावना को प्राथमिकता देना तथा कुछ अन्य विशेषताओं जैसे कि-प्रतिनिधि पेशेवर संघ का होना, आचार-संहिता इत्यादि जैसी विशेषताएं अभी शामिल नहीं हैं। भारत में अभी प्रबन्ध का पेशे के रूप में विकास धीमी गति से हो रहा है।

जैसे-जैसे विकास की गति में तेजी आएगी, वैसे-वैसे प्रबन्ध को पेशे के रूप में स्वीकृति मिलती रहेगी।

Q10. Is management a profession?

Ans. Management includes some features of the profession such as specialized knowledge and technical skills, formal system of training and experience, giving priority to service spirit and some other features such as having a representative professional association, code of conduct, etc are yet to develop. The development of management as a profession in India is still slow. As the pace of development picks up, management as a profession will continue to be accepted.

प्रश्न11- यह क्यों कहा जाता है कि 'प्रबन्ध एक उद्देश्य प्रधान प्रक्रिया है' ?

उत्तर- प्रबन्ध एक उद्देश्य प्रधान प्रक्रिया है, क्योंकि प्रबंध के द्वारा व्यक्तिगत कार्य एवं समूह के कार्यों को पूर्व निर्धारित उद्देश्यों के प्राप्ति के लिए केंद्रित किया जाता है।

Q11. Why is it said that 'management is an objective process'?

Ans. Management is an objective process, because through management individual work and group work are concentrated to achieve predetermined objectives.

प्रश्न12- प्रबन्ध कार्यकुशलता में वृद्धि करता है। 'कैसे' ?

उत्तर- प्रबंधन किसी व्यक्ति और समूह की गतिविधियों को नियोजन, संगठन, नियुक्तिकरण, निर्देशन और नियंत्रण के माध्यम से समन्वयित करके प्रभावी ढंग से और कुशलता से संगठन के लक्ष्य को प्राप्त करने में मदद करता है।

Q12. Management increases efficiency. How ?

Ans. Management helps in achieving the organisation goal effectively and efficiently by coordinating the activities of an individual and group through planning, organising staffing, directing and controlling.

प्रश्न13- प्रबन्ध एक अदृश्य शक्ति है। क्यों ?

उत्तर- यद्यपि प्रबन्ध का भौतिक अस्तित्व नहीं होता फिर भी संगठन में प्रबन्ध की जानकारी इसके द्वारा प्राप्त किए गए परिणामों से होती है। जैसे कि वांछित परिणामों की प्राप्ति होती है तो उसे कुशल एवं प्रभावी प्रबन्ध कहा जाता है।

Q13. Management is an invisible force. Why ?

Ans. Although management does not have a physical existence, yet management in the organisation is known by the results achieved by it. As the desired results are achieved, it is called efficient and effective management.

प्रश्न14- क्या प्रबन्ध को एक प्रक्रिया के रूप में जाना जाता है?

उत्तर- हाँ, प्रबन्ध को एक प्रक्रिया के रूप में जाना जाता है। प्रबन्ध प्रक्रिया के अन्तर्गत नियोजन, संगठन, नियुक्तिकरण, निर्देशन एवं नियंत्रण एक-दूसरे से सम्बन्धित अनेक क्रियाओं को सम्मिलित किया जाता है।

Q14. Is management known as a process?

Ans. Yes, management is known as a process. Planning, organisation, appointments, directing and controlling many activities related to each other are included in the management process.

प्रश्न15- क्या प्रबन्ध निरन्तर एवं पारस्परिक सम्बन्धित कार्यों की एक श्रृंखला है जिसका कोई पूर्व-निश्चित क्रम नहीं है?

उत्तर- हाँ, प्रबन्ध निश्चित लक्ष्यों की प्राप्ति हेतु संगठन के साधनों को समन्वित करने की प्रक्रिया है। प्रबन्ध की प्रक्रिया में पाँच कार्य शामिल हैं-नियोजन, संगठन, नियुक्तिकरण, निर्देशन तथा नियंत्रण। प्रबन्ध के विभिन्न कार्यों पर साधारणतया उपर्युक्त क्रम में ही चर्चा की जाती है जिसके अनुसार एक प्रबन्धक योजना तैयार करता है, फिर संगठन बनाता है तथा संगठन में आवश्यकतानुसार उपयुक्त नियुक्ति करता है, तत्पश्चात् निर्देशन करता है और अन्त में नियंत्रण करता है।

Q15. Is management a series of continuous and interrelated activities with no predetermined sequence?

Ans. Yes, management is the process of coordinating the resources of the organization to achieve certain goals. The process of management includes five functions – planning, organising, staffing, directing and controlling. The various functions of management are generally discussed in the above mentioned order according to which a manager prepares a plan, then organizes and makes appropriate appointments in the organization as per the requirement, then directs and finally controls.

प्रश्न16- क्या प्रबन्ध के सभी कार्य एक-दूसरे से सम्बन्धित हैं?

उत्तर- हाँ, प्रबन्ध के सभी कार्य नियोजन, संगठन, नियुक्तिकरण, निर्देशन एवं नियंत्रण एक-दूसरे से सम्बन्धित हैं।

Q16. Are all the functions of management related to each other?

Ans. Yes, all the functions of management are planning, organising, staffing, directing and controlling are related to each other.

प्रश्न17- प्रबन्ध के कार्य निर्देशन के अन्तर्गत किन चार क्रियाओं को सम्मिलित किया जाता है? और क्यों ?

उत्तर- निर्देशन में मानव संसाधन को निर्देश देना, उसका मार्गदर्शन करना, सन्देशवाहन करना एवं उसे अभिप्रेरित करना आता है।

इस प्रकार निर्देशन के अन्तर्गत निम्न चार क्रियाओं को सम्मिलित किया जाता है-

- | | |
|------------------|-----------------|
| (1) पर्यवेक्षण, | (2) सन्देशवाहन, |
| (3) नेतृत्व, एवं | (4) अभिप्रेरणा। |

Q17. Which four activities are included under the work direction of management? And why?

Ans. Directing involves instructing, guiding, conveying and motivating human resources.

In this way, the following four activities are included under guidance-

- | | |
|---------------------|--------------------|
| (1) supervision, | (2) communication, |
| (3) leadership, and | (4) motivation. |

प्रश्न 18. प्रबन्ध के संगठनात्मक उद्देश्य क्या है?

उत्तर- प्रबंध के संगठन संगठनात्मक उद्देश्य हैं-

- व्यवसाय को जीवित रखना
- व्यवसाय में लाभ कमाना
- व्यवसाय का विकास करना

Q18. What are the organisational objectives of management?

Ans- The organisational objectives of management are-

- i) keeping the business alive
- ii) Making profit in business
- iii) To develop business

प्रश्न 19. प्रबन्ध के व्यक्तिगत उद्देश्यों से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- प्रबंधन के व्यक्तिगत उद्देश्य हैं-

- i) उचित वेतन आदि
- ii) कर्मचारियों का व्यक्तिगत विकास

Q19. What do you mean by personal objectives of management?

Ans. The organisational objectives of management are-

- i) Competitive Salaries and Perks.
- ii) Personal Growth and Development of Employees.

प्रश्न 20. प्रबन्ध के सामाजिक उद्देश्यों से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर- प्रबंध के सामाजिक उद्देश्य निम्नलिखित हैं-

- i) समाज के हितों को ध्यान में रखते हुए वस्तुओं को उचित मूल्य पर उपलब्ध कराना,
- ii) उत्पादन के इको फ्रेंडली विधि को अपनाना,
- iii) अधिक लाभ कमाने के लिए स्वास्थ्य को हानि पहुंचाने वाली वस्तुओं का प्रयोग ना करना इत्यादि।

Q20. What do you mean by social objectives of management?

Ans. Following are the social objectives of management:

- i) To make goods available at reasonable prices keeping in view the interests of the society,
- ii) Adoption of eco friendly method of production,
- iii) Avoiding the use of substances injurious to health to earn more profit, etc.)

प्रश्न 21. किसी भी चीज में से यदि प्रबन्ध को निकाल दिया जाये तो शेष कुछ नहीं बचता। यह कथन क्या बताता है?

उत्तर- प्रबंध सार्वभौमिक है।

Q21. Anything minus management is nothing.' What does this statement state?

Ans. Management is universal.

प्रश्न 22. ऐसे दो बिन्दु बतायें जो प्रबन्ध के महत्व को बताते हैं।

उत्तर -

- i) प्रबंध उद्देश्यों एवं लक्ष्यों का निर्धारण सतर्कता पूर्वक करते हैं
- ii) प्रबंध के द्वारा निर्धारित लक्ष्यों की प्राप्ति अधिक कुशलता पूर्वक होती है।

Q22. Name the two points which shows the importance of management.

Ans.

- (i) Management sets objectives and goals carefully
- ii) The goals set by the management are achieved more efficiently.

प्रश्न 23. किसी भी चीज में से यदि प्रबन्ध को निकाल दिया जाये तो शेष कुछ नहीं बचता। इस सन्दर्भ में यदि किसी भी चीज को निकाल दिया जाये तो शेष क्या बचेगा ?

उत्तर- व्यापारिक संस्था तथा गैर-व्यापारिक संस्था दोनों के संदर्भ में यह वाक्य इंगित किए गए हैं।

Q23. 'Anything minus management is nothing.' In this reference what is the meaning of anything ?

Ans. These sentences have been indicated in the context of both business organisation and non-business organisation.

प्रश्न 24. 'प्रबन्धकीय सिद्धान्त सभी प्रकार की क्रियाओं में प्रयुक्त किये जा सकते हैं। इस कथन से प्रबन्ध के कौन से विशेषता की ओर संकेत किया गया है?

उत्तर- प्रबन्ध सार्वभौमिक है।

Q24. The management principles can be applied to all types of activities.' Which characteristics of management is highlighted in this statement?

Ans. Management is universal.

प्रश्न 25. "एक संगठन में कर्मचारी खुश एवं सन्तुष्ट हैं। वहाँ कोई अव्यवस्था नहीं है और प्रबन्ध का प्रभाव स्पष्ट दिखाई देता है।" इस कथन द्वारा प्रबन्ध की किस विशेषता की ओर संकेत किया गया है?

उत्तर- प्रबन्ध अमूर्त है।

Q25. "In an organisation employees are happy and satisfied, there is no chaos and the effect of management is noticeable." Which characteristics of management is highlighted by this statement?

Ans. Management is intangible.

प्रश्न 26. 'प्रबन्ध एक सामूहिक क्रिया है।' क्यों?

उत्तर-

प्रबन्ध एक सामूहिक क्रिया है क्योंकि प्रबन्ध संगठन के भिन्न विभागों में सामंजस्य स्थापित करता है एवं व्यक्तिगत हितों की अपेक्षा संगठन के हितों की ओर सभी के प्रयत्नों को स्थापित करने का प्रयास करता है।

Q26. 'Management is a group activity.' Why ?

Ans.

Management is a collective activity because management establishes coordination among different departments of the organisation and tries to establish efforts of all towards the interests of the organisation instead of individual interests.

प्रश्न 27. मध्यस्तरीय प्रबन्ध के किन्हीं दो कार्यों की गणना कीजिए।

उत्तर- मध्य स्तरीय प्रबंध के कार्य निम्नलिखित हैं-

- (i) उच्च प्रबन्धकों के द्वारा बनाई गई योजना निम्न स्तरीय प्रबंध एवं अन्य कर्मचारियों तक पहुंचाना
- (ii) विभागीय योजनाएँ एवं कार्यक्रम बनाना।

Q27. Enumerate any two functions of middle level management.

Ans. Following are the functions of middle level management-

- (i) To communicate the plan made by the higher level management to the lower level management and other employees.
- (ii) To formulate departmental plans and programs.

प्रश्न 28. प्रबन्ध समाज के विकास में सहायक होता है। कैसे?

उत्तर-

- i) प्रबंध गुणवत्ता वाली वस्तुओं को उचित मूल्य पर लोगों को उपलब्ध करवाता है,
- ii) रोजगार के अवसर सृजित करता है,
- iii) एवं प्रबंध नई-नई वस्तुओं को लोगों तक पहुंचाता है जिससे कि उनका जीवन स्तर में विकास होता है।

Q28. Management helps in development of society, how?

Ans.

- Management makes quality goods available to the people at reasonable prices,
- Creates employment opportunities,
- And management brings new things to the people so that their standard of living develops.

प्रश्न 29. प्रबन्ध के दो प्रमुख कार्य बताओ।

उत्तर- प्रबंध दो मुख्य कार्य निम्नलिखित हैं-

- नियोजन
- संगठन।

Q29. Write two important functions of management.

Ans. Management has the following two main functions-

- Planning
- Organising.

प्रश्न 30. प्रबंध के सिद्धांत का जनक कौन है।

उत्तर- हेनरी फेयोल।

Q30. who is the father of principal of management.

Ans. Henry Fayol.

प्रश्न 31. नियोजन प्रबन्ध के एक कार्य के रूप में से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- नियोजन प्रबंध का प्रथम कार्य है इसके अंतर्गत कौन सा कार्य कब, कैसे और किसके द्वारा किया जाना है इससे विचार करते हैं साथ ही लक्ष्यों का निर्धारण करते हैं।

Q31. What do you mean by planning?

Ans. Planning is the first task of management, under this, management consider which work is to be done, when, how and by whom it is to be done as well as goals are determined under it.

प्रश्न 32. निर्देशन से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- निर्देशन में अधीनस्थों को कार्य के बारे में निर्देश देना एवं आदेश देना सम्मिलित है।

Q32. What is meant by Directing ?

Ans. Directing involves giving instructions and orders to the subordinates about the work.

प्रश्न 33. नियुक्तिकरण से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- संगठन में स्थापित किये गये विभिन्न पदों पर व्यक्तियों की नियुक्ति करने कि क्रिया नियुक्तिकरण कहते हैं।

Q33. What is meant by staffing ?

Ans. The process of appointing persons to various posts established in the organization is called staffing.

प्रश्न 34. नियंत्रण से आप क्या समझते हैं?

उत्तर- नियंत्रण में यह जांच पड़ताल किया जाता है कि कार्य तय किए गए योजना अनुसार हो रहा है अथवा नहीं, यदि नहीं तो इसके अंतर्गत सुधारात्मक कार्रवाई भी की जाती है।

Q34. What is meant by controlling ?

Ans. In controlling, it is checked whether the work is being done according to the plan or not, if not, corrective action

is also taken under it.

प्रश्न 35. प्रबन्ध का कौन-सा कार्य इस बात की पुष्टि करता है कि वास्तविक क्रियाएँ नियोजित क्रियाओं के अनुसार है या नहीं?

उत्तर - नियंत्रण।

Q35. Which function of management ensures that actual activities conform to planned activities?

Ans. Controlling

Long Answer Questions

प्रश्न 1. प्रबंधन को कला और विज्ञान दोनों माना जाता है। समझाना।

उत्तर- कला वांछित लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए मौजूदा ज्ञान को लागू करने का कौशल है।

प्रबंध को निम्नलिखित कारणों से एक कला माना जाता है-

(i) **सैद्धान्तिक ज्ञान का अस्तित्व:** कला के सभी विषय सैद्धान्तिक ज्ञान पर आधारित होते हैं जैसे नृत्य, चित्रकला, संगीत आदि विभिन्न शाखाओं पर लिखित सामग्री उपलब्ध है, उसी प्रकार प्रबंधन और इसकी शाखाओं- वित्त, विपणन पर साहित्य का प्रचुर भंडार उपलब्ध है। , मानव संसाधन आदि।

(ii) **व्यक्तिगत अनुप्रयोग:** इस बुनियादी ज्ञान का उपयोग एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति में भिन्न होता है। दो अलग-अलग चित्रकार या नर्तक अपने ज्ञान को अलग-अलग तरीके से लागू कर सकते हैं। इसी तरह दो अलग-अलग प्रबंधक उद्देश्यों को पूरा करने के लिए अपने ज्ञान को अपने तरीके से लागू कर सकते हैं।

(iii) **अभ्यास और सृजनात्मकता पर आधारित:** सभी कलाओं में सृजनात्मक अभ्यास शामिल होता है। जितना अधिक हम अभ्यास करते हैं उतना ही बेहतर होता जाता है। इसके लिए रचनात्मकता की भी आवश्यकता होती है।

उसी तरह एक प्रबंधक अपने अर्जित ज्ञान को एक अनोखे तरीके से लागू करता है। प्रबंधक अभ्यास और अनुभवों से बेहतर होता है।

(i) **ज्ञान का व्यवस्थित निकाय:** विज्ञान ज्ञान का एक व्यवस्थित निकाय है। इसके सिद्धांत कारण और प्रभाव संबंध पर आधारित हैं, उदाहरण के लिए, गर्म होने पर पानी वाष्पित हो जाता है। उसी तरह प्रबंधन एक शरीर कलंकित ज्ञान है। सभी प्रबंधकीय सिद्धांतों में कारण और प्रभाव संबंध होता है।

(ii) **प्रयोग पर आधारित सिद्धांत:** वैज्ञानिक सिद्धांतों को पहले अवलोकन के माध्यम से विकसित किया जाता है और फिर बार-बार प्रयोग के माध्यम से परीक्षण किया जाता है। उसी तरह प्रबंधन के सिद्धांत भी अवलोकन और बार-बार प्रयोग के बाद प्रतिपादित किए जाते हैं। ये सिद्धांत वांछित लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए प्रबंधन को निर्णय लेने में मदद करते हैं।

(iii) **सार्वभौम वैधता :** सभी वैज्ञानिक सिद्धांतों की सार्वभौम वैधता होती है। वे जहां भी लागू होते हैं वही परिणाम देते हैं।

प्रबंधन के सिद्धांतों की सार्वभौमिक वैधता नहीं है। उन्हें स्थिति की आवश्यकता के अनुसार समायोजित और लागू करना होगा।इसलिए हम कह सकते हैं कि प्रबंधन शुद्ध विज्ञान नहीं है बल्कि यह कला और विज्ञान दोनों है।

Q1. Management is considered to be both an art and science. Explain.

Ans. Art is a skill of applying existing knowledge to achieve desired goals.

Management is considered as an art due to the following

reasons-

- (i) **Existence of Theoretical Knowledge** : All art subjects are based on theoretical knowledge e.g., written material is available on various branches such as dance, painting, music etc . The same way there is a lot of literature available on management and its branches – finance, marketing, human resource etc.
- (ii) **Personalised Application** : The use of this basic knowledge differs from one person to the other. Two different painters or dancers may apply their knowledge in different ways. Similarly two different managers may apply their knowledge in their own way for accomplishing the objectives.
- (iii) **Based on Practice and Creativity** : All art involves creative practice. The more we practise the better it becomes . It also requires creativity.

Same way a manager applies his acquired knowledge in a unique manner. The manager becomes better by practice and experiences.

- (i) **Systematised Body of Knowledge** : Science is a systematised body of knowledge. Its principles are based on cause and effect relationship, e.g., water evaporates on being heated. Same way management is a body stigmatised Knowledge. All managerial principles have a cause and effect relationship.
- (ii) **Principles Based on Experimentation** : Scientific principles are first developed through observation and then tested through repeated experimentation. Same way management principles are also propounded after observation and repeated experimentation. These principles help management to make decisions for achieving the desirable goals.
- (iii) **Universal Validity** : All scientific principles have universal validity. They give the same result wherever applied.

Principles of management do not have Universal validity. They have to be adjusted and applied according to the need of the situation.

Therefore we can say that management is not pure science but it's both art as well as science.

प्रश्न 2. क्या आपको लगता है कि प्रबंधन में एक पूर्ण विकसित पेशे की विशेषताएं हैं?

उत्तर- नहीं, प्रबंधन में एक पूर्ण विकसित पेशे की सभी विशेषताएं नहीं होती हैं। कारण इस प्रकार हैं-

- (i) **ज्ञान का सुपरिभाषित निकाय-** सभी व्यवसाय ज्ञान के सुपरिभाषित निकाय पर आधारित होते हैं जिन्हें शिक्षण-अधिगम प्रक्रिया के माध्यम से प्राप्त किया जा सकता है। पेशे की यह विशेषता प्रबंधन के पास भी है। प्रबंधन पर परिभाषाओं, अवधारणाओं, सिद्धांतों, आदि के रूप में विशाल ज्ञान उपलब्ध है जो संगठनात्मक लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए दिन-प्रतिदिन की गतिविधियों में प्रबंधन द्वारा लागू किया जाता है।
- (ii) **प्रतिबंधित प्रवेश** - सभी व्यवसायों में एक व्यवसायी के रूप में प्रवेश पर प्रतिबंध है। उन्हें पेशेवर बनने के लिए एक विशिष्ट डिग्री हासिल करनी होती है, जैसे, एक वकील के लिए एलएलबी, एक डॉक्टर के लिए एमबीबीएस आदि। लेकिन प्रबंधक होने के लिए एमबीए उत्तीर्ण होना

अनिवार्य नहीं है। एक प्रबंधक एमबीए योग्य हो सकता है या नहीं भी हो सकता है।

- (iii) **व्यावसायिक संघ** - सभी पेशे एक पेशेवर संघ से संबद्ध हैं जो प्रवेश को विनियमित करते हैं, अभ्यास का प्रमाण पत्र देते हैं और एक आचार संहिता तैयार करते हैं, उदाहरण के लिए, सभी वकीलों को कानून का अभ्यास करने के लिए बार काउंसिल का सदस्य होना चाहिए। एआईएमए का सदस्य होना सभी प्रबंधकों के लिए अनिवार्य नहीं है।
- (iv) **नैतिक आचार संहिता** - सभी पेशे एक नैतिक आचार संहिता से बंधे हैं जो इसके सदस्यों के व्यवहार को निर्देशित करता है। लेकिन चूंकि सभी प्रबंधकों के लिए AIMA का सदस्य होना अनिवार्य नहीं है, इसलिए हो सकता है कि वे सभी AIMA की आचार संहिता से अवगत न हों।
- (v) **सेवा उद्देश्य** - सभी पेशे का उद्देश्य अपने यहाँ आने वाले व्यक्तियों के हितों की सेवा करना है, जैसे - वकील अपने मुवकिल को स्याय दिलाने के लिए, डॉक्टर रोगियों का इलाज करने के लिए आदि।

इस प्रकार, प्रबंधन में पेशे की कुछ विशेषताएं होती हैं, लेकिन सभी नहीं।

भारत में प्रबंधन पेशे की प्रक्रिया में है लेकिन अभी विकसित होना बाकी है।

Q2. Do you think management has the characteristics of a full fledged profession?

Ans. No, management does not possess all the characteristics of a full fledged profession. The reasons goes as follows-

- (i) **Well-defined Body of Knowledge-** All professions are based on a well-defined body of knowledge that can be acquired through teaching - learning process. This feature of a profession is possessed by management as well. There is vast knowledge available on management in the form of definitions, concepts, theories, principles etc which are applied by management in the day to day activities to achieve the organisational goals.
- (ii) **Restricted Entry** - All professions have a restriction on the entry as a practitioner. They have to acquire a specific degree to be professional e.g., LLB for a lawyer MBBS for a doctor etc. But for being a manager it is not compulsory to qualify MBA .A manager can be an MBA qualified or may not.
- (iii) **Professional Association** - All professions are affiliated to a professional association which regulates entry, grants certificate of practice and formulates a code of conduct e.g., all lawyers have to be a member of Bar Council to practise law. It is not compulsory for all managers to be a member of AIMA.
- (iv) **Ethical Code of Conduct** - All professions are bound by an ethical code of conduct which guides the behaviour of its members. But as it is not compulsory for all managers to be members of AIMA, also they all may not be aware of the code of conduct of AIMA.
- (v) **Service Motive** - Motive of all services are to serve their client's interest, e.g., -lawyers to get justice for their clients, doctors to treat the patients etc. All managers also work in a manner whereby they show their effectiveness and efficiency in the form of good quality goods provided to the customer at a reasonable price.

Thus, management possesses some characteristics of a profession but not all.

In India management is in the process of profession but yet to develop.

प्रश्न 3. समन्वय प्रबंधन का सार है। क्या आप सहमत हैं? कारण दे।

Ans: समन्वय एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है क्योंकि यह प्रबंधन के अन्य सभी कार्यों को बांधता है। यह सभी गतिविधियों का सामान्य सूत्र है जैसे कि नियोजन, स्टाफिंग, निर्देशन और नियंत्रण की योजना बनाना। कुछ बुनियादी विशेषताएं इस प्रकार हैं

- (i) **समूह प्रयासों को एकीकृत करता है** - समन्वय एकता लाता है। यह समूह के प्रयासों पर एक सामान्य ध्यान देता है। यह सामूहिक प्रयासों के लिए व्यक्तिगत प्रयासों को बांधता है।
- (ii) **क्रियाओं की एकता सुनिश्चित करता है** - यह विभिन्न विभागों के बीच एक बाध्यकारी शक्ति के रूप में कार्य करता है और यह सुनिश्चित करता है कि सभी कार्य संगठन के लक्ष्यों को प्राप्त करने के उद्देश्य से हों।
- (iii) **यह एक सतत प्रक्रिया है** - समन्वय एक बार का कार्य नहीं बल्कि एक सतत प्रक्रिया है। यह नियोजन के स्तर पर ही शुरू होता है और नियंत्रित करने तक जारी रहता है।
- (iv) **यह एक सर्वव्यापी कार्य है** - जिसमें प्रबंधन के सभी स्तरों पर समन्वय की आवश्यकता होती है। यह विभिन्न विभागों और विभिन्न स्तरों के प्रयासों को एकीकृत करता है।
- (v) **यह सभी प्रबंधकों की जिम्मेदारी है** - सभी प्रबंधकों को समन्वय करने की आवश्यकता होती है। एक विभाग के एक प्रबंधक को एक ही समय में अपने विभाग के भीतर और अन्य विभागों के साथ काम का समन्वय करने की आवश्यकता होती है।
- (vi) **यह एक सुविचारित कार्य है** - समन्वय सभी प्रबंधकों के सबसे महत्वपूर्ण कार्यों में से एक है। प्रबंधक जो कुछ भी करते हैं, वे समझ बूझकर पूर्व निर्धारित लक्ष्यों और उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए करते हैं।

इस प्रकार, हम कह सकते हैं कि समन्वय प्रबंधन का सार है।

Q3. Coordination is the essence of management. Do you agree? Give reasons.

Ans. Coordination plays a vital role as it binds all the other functions of management. It is the common thread of all activities such as planning, organising, staffing, directing and controlling. Some of the basic features are as follows-

- (i) **Integrates Group Efforts** - Co-ordination brings unity. It gives a common focus to group efforts. It binds individual efforts to group efforts.
- (ii) **Ensures Unity of Actions** - It acts as a binding force between different departments and ensures that all action is aimed at achieving the goals of the organisation.
- (iii) **It is a Continuous Process** - Coordination is not a one time function but a continuous process. It begins at the stage of planning itself and continues till controlling.
- (iv) **It is an All Pervasive Function** - Coordination is required at all levels of management. It integrates the efforts of different departments and at different levels.
- (v) **It is the Responsibility of All Managers** - All managers need to coordinate something or the other. A manager of one department needs to coordinate the work within his department and also with the other departments at the same time.
- (vi) **It is a Deliberate Function** - Whatever the managers are doing in an organisation they are

doing it knowingly. Coordination is one of the most important functions of all managers. Thus coordination is also done deliberately. Whatever the managers do, they do it deliberately for achieving the predetermined goals and objectives.

Thus, we can say coordination is the essence of management.

प्रश्न 4. एक सफल उद्यम को अपने लक्ष्यों को प्रभावी ढंग से और कुशलता से प्राप्त करना होता है। स्पष्ट कीजिए।

उत्तर- "एक सफल उद्यम को अपने लक्ष्यों को प्रभावी ढंग से और कुशलता से प्राप्त करना होता है।"

प्रभावी का अर्थ है वांछित लक्ष्यों को समय पर प्राप्त करना और कुशलता से उन लक्ष्यों को न्यूनतम लागत यानी अधिकतम लाभ पर प्राप्त करना है।

इस प्रकार, प्रबंधन को यह देखना होगा कि कार्य पूरा हो गया है और लक्ष्यों को न्यूनतम अपव्यय के साथ प्राप्त किया गया है।

प्रबंधन इस प्रकार लक्ष्यों को प्रभावी ढंग से और कुशलता से प्राप्त करने के उद्देश्य से काम कर रहा है। प्रभावी होने या कार्य को प्रभावी ढंग से करने का मूल अर्थ है दिए गए कार्य को पूरा करना। दक्षता का अर्थ है कार्य को सही ढंग से और न्यूनतम लागत के साथ करना। यदि कम संसाधनों का उपयोग करके अधिक लाभ प्राप्त किया जाता है तो दक्षता में वृद्धि होती है। इस प्रकार किसी भी संगठन के लिए दक्षता के साथ-साथ कार्य को प्रभावी ढंग से पूरा करना आवश्यक है। कार्य को पूरा करना ही महत्वपूर्ण नहीं है बल्कि उसे न्यूनतम अपव्यय के साथ पूरा करना भी उतना ही महत्वपूर्ण है जिससे न्यूनतम लागत और अधिक लाभ होता है। इसी प्रकार लागत को कम करना ही महत्वपूर्ण नहीं है बल्कि कार्य को समय पर पूरा करना भी उतना ही महत्वपूर्ण है।

इसलिए लक्ष्यों को प्रभावी ढंग से प्राप्त करना महत्वपूर्ण है और किसी भी उद्यम की सफलता के लिए वांछित लक्ष्यों को कुशलतापूर्वक प्राप्त करना भी उतना ही महत्वपूर्ण है।

Q4. "A successful enterprise has to achieve its goals effectively and efficiently" Explain.

Ans. "A successful enterprise has to achieve its goals effectively and efficiently".

Effectively means achieving the desirable goals on time and efficiently means achieving those goals at minimum cost i.e., maximum profit.

Thus, management has to see that tasks are completed and goals are achieved with the minimum wastage.

Management is thus getting things done with the aim of achieving goals effectively and efficiently. Being effective or doing work effectively basically means finishing the given task. It is concerned with the end result, whether it is achieved or not. Efficiency means doing the work correctly and with minimum cost. If by using less resources more benefits are derived then efficiency has increased. It is thus essential for any organisation to focus on efficiency as well as effectiveness. It is not only important to complete the work but equally important to complete it with minimum wastage which leads to minimum cost and hence more profit. In the same manner, it is not only important to reduce cost but equally important to complete the work in time.

Hence it is important to achieve the goals effectively and is equally important to achieve the desired goals efficiently for the success of any enterprise.

प्रश्न 5. प्रबंधन निरंतर अंतर-संबंधित कार्यों की एक श्रृंखला है। टिप्पणी।

उत्तर- प्रबंधन निरंतर अंतर- संबंधित कार्यों की एक श्रृंखला है। उनमें से प्रत्येक ने दूसरों के प्रयासों को दिशा देने एवं निर्देशित करने के लिए प्रदर्शन किया।

- (i) **नियोजन** - नियोजन प्रबंध का प्राथमिक कार्य है जो अन्य सभी कार्यों से चलता है। यह करने से पहले सोचने की प्रक्रिया है। यह हम कहां हैं और हम कहां जाना चाहते हैं, के बीच की खाई को पाटता है।
- (ii) **संगठन** - वांछित लक्ष्यों को पूरा करने के लिए लोगों और संसाधनों के बीच औपचारिक संबंध को परिभाषित करने की प्रक्रिया है। उसमें शामिल है
 - (a) काम की पहचान और विभाजन
 - (b) विभागीकरण
 - (c) कर्तव्यों का निर्धारण
 - (d) संबंध स्थापित करना
- (iii) **स्टाफिंग** - संगठनात्मक लक्ष्यों को केवल मानवीय प्रयासों से ही प्राप्त किया जा सकता है। इस संसाधन का सर्वोत्तम संभव उपयोग करना प्रबंधन का कर्तव्य है। इस प्रकार, सही व्यक्ति को सही काम पर रखना बहुत महत्वपूर्ण है। स्टाफिंग प्रबंधन को सही काम पर सही व्यक्ति को प्रेरित करने, चुनने और रखने में मदद करता है।
- (iv) **निर्देशन** - निर्देशन में कर्मचारियों को उन्हें सौंपे गए कार्यों को करने के लिए नेतृत्व करना, प्रभावित करना और प्रेरित करना शामिल है। इसके लिए एक ऐसे माहौल की स्थापना की आवश्यकता है जो कर्मचारियों को अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने के लिए प्रोत्साहित करे। निर्देशन में चार तत्व शामिल हैं;
 - (a) पर्यवेक्षण
 - (b) प्रेरणा
 - (c) नेतृत्व
 - (d) संचार।
 - (v) **नियंत्रण** - नियंत्रण संगठनात्मक लक्ष्यों की प्राप्ति की दिशा में संगठनात्मक प्रदर्शन की निगरानी का प्रबंधन कार्य है। नियंत्रण का कार्य सम्मिलित है
 - (a) प्रदर्शन के मानकों की स्थापना
 - (b) वर्तमान प्रदर्शन को मापना
 - (c) स्थापित मानकों के साथ इसकी तुलना करना
 - (d) सुधारात्मक कार्रवाई करना

Q5. Management is a series of continuous interrelated functions. Comment.

Ans. Management is a series of continuous interrelated functions. Each one of them performed to guide and direct the efforts of others.

- (i) **Planning** - Planning is the primary function which runs through all other functions. It is the process of thinking before doing. It bridges the gap between where we are and where we want to go.
- (ii) **Organising** - It is the process of defining the formal relationship among people and resources to accomplish the desired goals. It involves
 - (a) Identification and division of work
 - (b) Departmentalisation
 - (c) Assigning of duties
 - (d) Establishing reporting relationships
- (iii) **Staffing** - Organisational goals can be achieved only through human efforts. It is the duty of management to make the best possible use of the resource. Thus,

placing the right person on the right job is very important. Staffing helps management to motivate, select and place the right person on the right job.

- (iv) **Directing** - Directing involves leading, influencing and motivating employees to perform the tasks assigned to them. This requires establishing an atmosphere that encourages employees to do their best. Directing comprises four elements;
 - (a) Supervision
 - (b) Motivation
 - (c) Leadership
 - (d) Communication.
 - (v) **Controlling** - Controlling is the management function of monitoring organisational performance towards the attainment of organisational goals. The task of controlling involves
 - (a) Establishing standards of performance
 - (b) Measuring current performance
 - (c) Comparing this with established standards
 - (d) Taking corrective action

बहुविकल्पीय प्रश्न

प्रश्न 1. विपणन पर किया गया व्यय है?

- A. बर्बादी
B. अनावश्यक व्यय
C. ग्राहकों पर भार
D. विनियोजन

Q1. The expenditure on marketing is?

- A. waste
B. unnecessary expenditure
C. Load on customers
D. Investment

Ans D.

प्रश्न 2. विज्ञापन व्यवसाय के लिए है ?

- A. आवश्यक B. अनिवार्य
C. अनावश्यक D. विलासिता

Q2. For business advertisement is

- A. necessary B. Compulsory
C. Unnecessary D. Luxury

Ans B.

प्रश्न 3. विपणन का लाभ होता है ?

- A. उपभोक्ताओं को B. व्यवसायियों को
C. निर्माताओं को D. सभी को

Q3. Marketing benefits?

- A. Consumers B. businessmen
C. manufacturers D. All

Ans. D.

प्रश्न 4. अच्छे ब्रांड की विशेषता है

- A. छोटानाम छोटा नाम B. याद रखने योग्य नाम
C. आकर्षक D. यह सभी

Q4. characteristics of a good brand

- A. short name short name B. memorable name
C. attractive D. all of these

Answer D.

प्रश्न 5. ब्रांड का तात्पर्य है?

- A. संकेत B. डिज़ाइन
C. नाम D. यह सभी

Q 5 Brand refers to?

- A. Sign B. design
C. name D. all of these

Ans. D.

प्रश्न 6 विज्ञापन का उद्देश्य है?

- A. संभावित ग्राहकों को आकर्षित करना
B. ग्राहकों को सूचना देना और उनका मार्गदर्शन करना
C. उत्पाद का प्रचार प्रसार करना
D. इनमें से सभी उत्तर इनमें

Q 6 What is the purpose of advertising?

- A. Attracting potential customers
B. Informing and guiding customers
C. Promotion of the product
D. All of the above

ANS. D.

प्रश्न 7 व्यक्तिगत बिक्री किया जा सकता है?

- A. मौखिक प्रस्तुति के द्वारा
B. लिखित प्रस्तुति के द्वारा
C. दृश्य प्रस्तुत प्रस्तुति के द्वारा
D. इनमें से कोई नहीं

Q 7. Can personal selling be done?

- A. By oral presentation
B. By written submission
C. through visual presentation
D. none of these

ANS. A.

प्रश्न 8. विज्ञापन है?

- A. एक व्यक्तिगत संप्रेषण प्रक्रिया
B. एक गैर व्यक्तिगत संप्रेषण प्रक्रिया
C. एक लिखित संप्रेषण प्रक्रिया
D. उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q 8. Is advertising?

- A. personal communication process
B. a non-personal communication process
C. a written communication process
D. none of the above

Ans. B.

लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न 1. विपणन से आप क्या समझते हैं?

उत्तर विपणन एक व्यापक सामाजिक प्रक्रिया है जिसके अंतर्गत उपभोक्ताओं की इच्छाओं एवं अन्य आवश्यकताओं के अनुरूप वस्तुओं एवं सेवाओं को वितरण के विभिन्न माध्यमों से उचित मूल्यों पर उपभोक्ताओं को उपलब्ध कराना है जिससे उन्हें अधिकतम संतुष्टि प्राप्त हो और उनके रहन-सहन के स्तर में सुधार हो।

Q1. What do you understand about marketing?

Ans: Marketing is a comprehensive social process under which goods and services are made available to the consumers at reasonable prices through various means of distribution according to the wants and other needs of the consumers

so that they get maximum satisfaction and improve their standard of living.

प्रश्न2. विपणन प्रबंधन से आप क्या समझते हैं?

उत्तर विपणन प्रबंधन के अंतर्गत सबसे पहले ग्राहकों की आवश्यकताओं का पता लगाया जाता है और उसी के अनुरूप उत्पादन क्रियाओं का समायोजन किया जाता है तत्पश्चात विपणन कार्यक्रम तैयार किया जाता है जिसके अंतर्गत उत्पाद, मूल्य, वितरण, विज्ञापन, आदि के संबंध में उचित निर्णय लिए जाते हैं ग्राहकों की संतुष्टि को सर्वोच्च प्राथमिकता दी जाती है विपणन की क्रिया में उत्पादन से पूर्व की क्रियाओं को लेकर विक्रय के उपरांत तक संपन्न की जाने वाली सेवाओं को भी सम्मिलित किया जाता है।

Q2. What do you understand about Question Marketing Management?

Ans: Under marketing management, the needs of the customers are first ascertained and production activities are adjusted accordingly, after which the marketing program is prepared, under which appropriate decisions are taken regarding product, price, distribution, advertising, etc. The highest priority is given to the satisfaction of the customers. The process of marketing also includes the activities performed before the production till the services performed after the sale.

प्रश्न3. विपणन के किन्हीं तीन विशेषताओं को बताएं

उत्तर विपणन प्रबंधन में वस्तुओं एवं सेवाओं का वितरण किया जाता है। दूसरा विपणन प्रबंधन उपयोगिताओं का सृजन करता है। तीसरा विपणन प्रबंधन का उद्देश्य उपभोक्ताओं के संतुष्टि को अधिकतम करना है। चौथा विपणन प्रबंधन प्रबंध का ही एक शाखा है।

Q3. State any three characteristics of marketing.

Ans: Marketing management deals with the distribution of goods and services. Second, marketing management creates utility. Third, the objective of marketing management is to maximise consumer satisfaction. Fourth, marketing management is a branch of management.

प्रश्न4. विपणन प्रबंधन के उद्देश्यों पर प्रकाश डालें

उत्तर विपणन प्रबंधन का मूलभूत उद्देश्य बाजार में उत्पाद की मांग में वृद्धि करना तथा ग्राहकों की संतुष्टि को अधिकतम करना है।

1. उत्पाद के मांग का सृजन करना है।
2. उपभोक्ताओं के संतुष्टि अस्तर को अधिकतम करना है।
3. बाजार में हिस्सेदारी को बढ़ाना व्यापार के साथ एवं छवि में विधि करना।
4. लाभ की मात्रा में वृद्धि करना।
5. समाज सेवा।

Q4. Throw light on the objectives of question marketing management

Ans: The basic objective of marketing management is to increase the demand for the product in the market and maximize customer satisfaction.

1. To create demand for the product.
2. Maximizing the satisfaction of the consumers.
3. Increasing market share of business and improve its image.
4. Increasing the amount of profit.
5. Social service.

प्रश्न5. विपणन एवं विक्रय में अंतर स्पष्ट करें

उत्तर. विपणन से आशय ग्राहकों की आवश्यकताओं का अनुमान लगाकर उन्हीं के अनुरूप उत्पाद तैयार करना उन्हें ग्राहकों तक सुविधाजनक तरीके से पहुंचाना तथा उनके संतुष्टि अस्तर को अधिकतम करना जबकि विक्रय से आशय वस्तुओं और सेवाओं को ग्राहकों को बेचने से है। विपणन का क्षेत्र व्यापक है इसमें विक्रय भी सम्मिलित है जबकि विक्रय का क्षेत्र सीमित है यह विपणन का ही एक अंग है विपणन की प्रक्रिया का अंत ग्राहकों को प्राप्त संतुष्टि के बाद होता है जबकि विक्रय की प्रक्रिया का अंत विक्रय के उपरांत हो जाता है। विपणन में ग्राहकों का स्थान। ऊंचा है जबकि विक्रय में व्यवसायिक संस्था का स्थान व्यवसायिक संस्थान को प्राथमिकता दी जाती है।

Q5. Explain the difference between marketing and selling

Ans: Marketing refers to estimating the needs of the customers and preparing products according to them, delivering them to the customers in a convenient way and maximising their satisfaction while selling refers to selling goods and services to the customers. Area of Marketing is wide, it includes selling, while the area of selling is limited, it is a part of marketing. The process of marketing ends after the satisfaction of the customers, while the process of selling ends after the sale. The position of the customers is high in marketing while the position of the business organisation is given priority in selling method.

प्रश्न6. विपणन मिश्रण के अर्थ को स्पष्ट करें ?

उत्तर. विपणन मिश्रण से आशय उन समस्त विपणन निर्णयों से है जो कि विक्रय को प्रोत्साहित करने के लिए लिए जाते हैं जैसे विपणन मिश्रण में चार तत्वों पर विशेष ध्यान दिया जाता है पहला उत्पाद, दूसरा उत्पाद का मूल्य, तीसरा विक्रय का स्थान और चौथा उत्पाद संवर्धन। व्यापारी अपने विक्रय को प्रोत्साहित करने हेतु इन्हीं चार तत्वों को उचित मात्रा में स्थान देकर निर्णय करते हैं इन्हें विपणन मिश्रण कहा जाता है। विपणन मिश्रण के चार तत्व हैं पहला उत्पाद प्रोडक्ट, दूसरा मूल्य, तीसरा स्थान, चौथा संवर्धन इन्हें विपणन मिश्रण के 4P बताए गए हैं।

Q6. Explain the meaning of marketing mix.

Ans: Marketing mix refers to all the marketing decisions that are taken to promote sales. All four elements are given special attention in marketing mix, first product, second product price, third place of sale and fourth product promotion.

प्रश्न7. प्रश्न विपणन प्रबंधन में ब्रांड से आप क्या समझते हैं ?

उत्तर. विपणन प्रबंधन ने ब्रांड से आशय उत्पादकों या निर्माताओं द्वारा अपने उत्पाद की पहचान के लिए जिस व्यापारिक चिन्ह का उपयोग किया जाता है वह ब्रांड कहलाता है। ब्रांड के अंतर्गत उत्पाद का नाम या उसकी पहचान कराने वाला कोई शब्द चीन या अक्षर डिजाइन आदि सम्मिलित किए जाते हैं। ब्रांडिंग करने का मुख्य उद्देश्य एक व्यापारी के उत्पाद का अंतर दूसरे व्यापारी के उत्पाद से करना है।

Q7. What do you understand by brand in marketing management?

Ans: In Marketing management brand refers to the trade mark used by the producers or manufacturers to identify their product is called brand. Under the brand, the name of the product or any word identifying it, letter design etc. are included. The main purpose of branding is to differentiate the product of one trader from the product of another trader.

प्रश्न8. ब्रांड की विशेषता या लक्षणों को स्पष्ट करें ?

उत्तर. ब्रांड शब्द का उपयोग किसी उत्पाद की पहचान के लिए किया जाता है दूसरा ब्रांडिंग का मुख्य उद्देश्य एक व्यापारी के उत्पाद को दूसरे व्यापारी के उत्पाद से भिन्न करना है, तीसरा ब्रांड उत्पाद की लोकप्रियता एवं बिक्री वृद्धि में सहायक है।

Q8. State the features of brand.

Ans: Brand name is used for identification of the product. second, it helps to differentiate between the product of one manufacture to other. Thirdly brand helps to increase the popularity of the product and enhance its sales.

प्रश्न9. ब्रांडिंग से उत्पादकों को क्या लाभ होता है?

उत्तर. ब्रांडिंग से उत्पादकों को निम्नलिखित लाभ प्राप्त होते हैं पहला प्रतियोगिता से बचाव दूसरा बाजार नियंत्रण में सहायक तीसरा पुनः विक्रय में सहायक चौथा उत्पाद के मूल्य नियंत्रण में सहायक।

Q9. How do producers benefit from branding?

Ans: Branding provides the following benefits to the producers: First, protection from competition; Second, it helps in market control; Third, it helps in re-sale; Fourth, it helps in controlling the price of the product.

प्रश्न10. ब्रांडिंग से ग्राहकों को क्या लाभ प्राप्त होते हैं?

उत्तर. ब्रांडिंग से उपभोक्ताओं को निम्नलिखित लाभ प्राप्त होते हैं पहला ब्रांडों के मूल्य स्थिर होते हैं दूसरा ग्राहकों को अच्छे पैकेजिंग में उत्पाद की आपूर्ति होती है तीसरा उत्पाद की पहचान सरल होती है चौथा उत्पाद की गुणवत्ता में स्थिरता रहती है।

Q10. What benefits do customers get from branding?

Ans: Branding provides the following benefits to the consumers: First, the price of the brand is fixed; Second, the product is supplied to the consumer in good packaging; Third, the product is easy to identify; Fourth, the quality of the product remains constant.

प्रश्न11. एक उत्पाद एक उत्पाद के लिए ब्रांड का नाम चयन करते समय किन किन बातों पर ध्यान देना चाहिए।

उत्तर. एक उत्पाद के लिए ब्रांडिंग करते समय निम्नलिखित बिंदुओं पर ध्यान देना चाहिए पहला ब्रांड का नाम साधारण और सूक्ष्म में रखा जाना चाहिए दूसरा ब्रांड का नाम उच्चारण में सरल हो तीसरा ब्रांड का नाम उपभोक्ताओं के याद करने योग्य हो चौथा ब्रांड का नाम आकर्षक हो पांचवा ब्रांड का नाम पंजीकरण के योग्य हो।

Q11. What are the factors to be considered while selecting a brand name for a product?

Ans. While branding a product the following points should be considered, First Brand name should be kept simple and pleasant, Second Brand name should be easy to pronounce, Third Brand name should be memorable to the consumers, Fourth Brand name should be catchy, Fifth The brand name is eligible for registration.

प्रश्न12. लेबलिंग से क्या आशय है।

Ans. लेबलिंग से आशय एक ऐसे चीट, कागज, सील, से है जो उत्पाद के डब्बे पर चिपकाया जाता है इसमें उत्पाद से संबंधित सभी जानकारी जैसे उत्पाद का नाम, उसके निर्माता का नाम, मात्रा एवं मूल्य अंकित रहता है।

Q12. What is meant by labelling?

Ans. Labelling refers to a sheet, paper, seal, which is pasted on the box of the product, in which all the information related to the product such as the name of the product, its manufacturer's name, quantity and price is marked.

प्रश्न13. लेबलिंग के तीन कार्य बताएं ?

उत्तर. लेबलिंग के तीन कार्य निम्नलिखित हैं पहला वैधानिक आवश्यकताओं की पूर्ति, दूसरा उत्पाद की पहचान सुनिश्चित करना, तीसरा महत्वपूर्ण सूचनाओं का संप्रेषण।

Q13. Give three functions of labelling

Ans: The following are the three functions of levelling gender: First, to fulfil the statutory requirements, second, to ensure the identity of the product, and third, to communicate important information.

प्रश्न14. क्या लेबलिंग करना अनिवार्य है।

Ans. उत्पादकों द्वारा उत्पाद का लेबलिंग करना तथा लेबल के चयन करने का अधिकार उनकी इच्छा पर निर्भर करता है परंतु कुछ उत्पाद पर सरकार द्वारा लेबल लगाना अनिवार्य कर दिया गया है जैसे दवाइयां तथा प्रोसेस फूड। स्वास्थ्य के लिए हानिकारक उत्पादों पर उत्पादों के लेबल पर वैधानिक चेतावनी अंकित करना अनिवार्य है।

Q14. Is labelling mandatory?

Ans. The levelling of the product by the producers and the right to choose the level depends on their wish, but labelling has been made mandatory by the government on some products such as medicines and processed food. It is mandatory to mark the statutory warning on the product level on the products harmful to health.

प्रश्न15. पैकेजिंग के महत्व पर प्रकाश डालें।

उत्तर. आधुनिक युग में पैकेजिंग का महत्व बहुत बढ़ गया है। पैकेजिंग उत्पाद को सुरक्षा प्रदान करता है, तथा उसे आकर्षक रूप प्रदान करता है। पैकेजिंग उत्पाद की पहचान को सुनिश्चित करता है। पैकेजिंग उत्पाद के परिवहन में सुविधा प्रदान करता है यह उत्पाद के विक्रय संवर्धन में भी सहायक है।

Q16. Highlight the importance of packaging.

Ans. The importance of packaging has increased a lot in the postmodern era. Packaging provides protection to the product and gives it an attractive appearance. Packaging ensures the identity of the product. Packaging facilitates the transportation of the product. Packaging also helps in sales promotion of the product.

प्रश्न16. प्रश्न वितरण माध्यम क्या है।

उत्तर. एक व्यवसाय के लिए जितना महत्वपूर्ण वस्तुओं का उत्पादन करना है उससे अधिक महत्वपूर्ण उसे उपभोक्ताओं तक पहुंचाना भी है। वस्तुओं को अंतिम उपभोक्ताओं तक पहुंचाने के लिए उत्पादकों द्वारा अनेक मध्यस्थों जैसे थोक व्यापारी फुटकर व्यापारी अभिकर्ता आदि की सेवाएं ली जाती हैं उन्हें वितरण का माध्यम कहा जाता है एक उत्पादक स्वयं अपने उत्पाद को उपभोक्ताओं तक पहुंचा सकता है या उत्पादक एजेंट थोक व्यापारी फुटकर व्यापारी के माध्यम से उपभोक्ता तक उत्पाद पहुंचा सकता है।

Q16. Question What is the medium of distribution?

Ans: For a business, as much as it is important to produce goods, it is also more important to deliver them to the consumers. In order to reach the goods to the final consumers, the services of many intermediaries such as wholesalers, retailers, agents, etc. are taken by the producers. They are called channels of distribution. A producer himself can deliver his product to the consumers or the producer's agent can work with the wholesaler, retailer, through which the product can be delivered to the consumer.

प्रश्न17. विज्ञापन के चार उद्देश्य बताएं।

उत्तर. विज्ञापन का उद्देश्य उत्पादकों को लाभ पहुंचाना ,उपभोक्ताओं को शिक्षित करना, विक्रेताओं की सहायता करना, तथा प्रतिस्पर्धा को समाप्त कर ग्राहकों को उत्पादकों की ओर आकर्षित करना है, तथा उपभोक्ताओं के संतुष्टि अस्तर को अधिकतम करना है। विज्ञापन के कुछ महत्वपूर्ण उद्देश्य निम्नलिखित हैं पहला नवनिर्मित वस्तुओं की जानकारी ग्राहकों तक पहुंचाना दूसरा विक्रय में वृद्धि करना, तीसरा नए-नए बाजारों का सृजन एवं विकास करना, उत्पन्न मांग की पूर्ति करना, उपभोक्ताओं को शिक्षित करना, ग्राहकों के संशय को दूर करना।

Q17. State four objectives of advertising.

Ans: The purpose of advertising is to benefit producers, educate consumers, help sellers, and attract customers to producers by eliminating competition, and maximize consumer satisfaction. The following are some of the important objectives of advertising: First, to convey information about newly manufactured goods to customers, second, to increase sales, third, to create and develop new markets, to meet the generated demand, to educate consumers, to clear the doubts of customers.

प्रश्न18. किन्ही तीन बिंदुओं के द्वारा यह उल्लेख करें की ब्रांडिंग किस प्रकार एक उद्यमी की सहायता करती है।

Ans. ब्रांडिंग एक उद्यमी को निम्नलिखित प्रकार से सहायता करता है जैसे ब्रांड के मूल्य नियंत्रण में सहायता, बाजार नियंत्रण में सहायता, पुनः विक्रय को प्रोत्साहित करना प्रतियोगिता से बचाव।

Q18. Mention any three points or how branding helps an entrepreneur.

Ans. Branding helps an entrepreneur in the following ways, such as, helps in price control of the brand, helps in market control, encourages resale, and avoids competition.

Financial Management And Sources of Finance वित्तीय प्रबंध - वित्त के स्रोत

निम्नलिखित में से सही विकल्प का चयन करें
Select the correct option from the following

प्रश्न1. संचई अधिमान अंशों पर लाभांश दिया जाता है

- A. लाभ वाले वर्ष में
- B. हानि वाले वर्ष में
- C. लाभ अथवा हानि वाले वर्ष में
- D. इनमें से कोई नहीं

Q1. Dividend is paid on cumulative preference shares

- A. In the year of profit
- B. In the year of loss
- C. In the year of profit or loss
- D. None Of the above

Ans. C.

प्रश्न2. नग्न ऋण पत्र होते हैं?

- A. पूर्णता सुरक्षित बी
- B. आंशिक सुरक्षित
- C. अ रक्षित
- D. इनमें से कोई नहीं

Q2. What are naked debentures?

- A. Perfection safe
- B. Partially secured
- C. Unsecured
- D. none of these

Ans. C.

प्रश्न3. लाभांश होती है?

- A. शुद्ध लाभ
- B. लाभ का नियोजन
- C. संचय कोष
- D. .अवितरित लाभ का अंश।

Q3. Dividend is?

- A. Net Profit
- B. Appropriation of profit
- C. Reserve fund
- D. Share of undistributed profits.

Ans. B.

प्रश्न4. अंशों का निर्गमन एक स्रोत है

- A. मध्यकालीन वित्त का
- B. अल्प अवधि विद का
- C. दीर्घकालीन वित्त का
- D. इनमें से कोई नहीं

Q4. Issue of shares is a source

- A. of medium Term finance
- B. of short term finance
- C. of long term finance
- D. none of these

Ans. C.

प्रश्न5. लाभों का पुनः निवेश एक स्रोत है

- A. मध्यकालीन वित्त का
- B. अल्पावधि वित्त का
- C. दीर्घ कालीन वित्त का
- D. इनमें से कोई नहीं

Q5. Reinvestment of profits is a source

- A. of medium term finance
- B. short term finance
- C. long term finance
- D. None of these

Ans. C.

प्रश्न6. समता अंश धारी होते हैं?

- A. एक लेनदार
- B. स्वामी
- C. कंपनी के ग्राहक
- D. इनमें से कोई नहीं

Q6. Equity shareholders are ?

- A. a creditor
- B. Owner of company
- C. Company's customers
- D. none of these

Ans. B.

प्रश्न7. एक कंपनी के लिए ऋण पत्र धारी होते हैं

- A. कंपनी के ग्राहक
- B. कंपनी के स्वामी
- C. कंपनी के लेनदार
- D. इनमें से कोई नहीं

Q7. Debenture holders for a company are

- A. Company's customers
- B. owner of the company
- C. creditors of the company
- D. none of these

ANS. C.

प्रश्न8. ऋण पत्र क्या है

- A. ऋण का प्रमाण पत्र
- B. नगद का प्रमाण
- C. साख का प्रमाण पत्र
- D. उपरोक्त में से कोई नहीं

Q8. What is Debenture?

- A. Certificate of loan
- B. Cash proof
- C. Certificate of Credit
- D. none of the above

Ans. A.

लागत एवं लाभ का निर्धारण
DETERMINATION OF COST AND PROFIT

बहुविकल्पीय प्रश्न
Multiple choice questions

प्रश्न1. निम्नलिखित में से लागत के तत्व नहीं

- A. सामग्री लागत B. श्रम लागत
C. प्रत्यक्ष व्यय D. आय

Q1. Which of the following is not an element of cost?

- A. Material cost B. labour cost
C. direct expenditure D. income

Ans. D.

प्रश्न2. कुल लागत में किन-किन तत्वों को समावेश किया जाता है?

- A. सामग्री लागत B. श्रम लागत
C. अन्य खर्चे D. उपरोक्त सभी

Q2. What elements are included in the total cost?

- A. Material cost B. labour cost
C. Other Expenses D. All of the above

ANS. D.

प्रश्न3. स्थाई लागत प्रति इकाई बढ़ती है जब

- A. उत्पादन कम होता है
B. उत्पादन बढ़ता है
C. उत्पादन पूर्ववत् रहता है
D. इनमें से कोई नहीं

Q3. Fixed cost per unit increases when

- A. Production is less
B. production increases
C. output remains unchanged
D. none of these

ANS. A.

प्रश्न4. निम्न में से कौन सा कारखाना परिव्यय नहीं है ?

- A. कारखाना बीमा
B. प्लांट पर हास
C. ड्राइंग कार्यालय का वेतन
D. प्रशासनिक वेतन

Q4. Which of the following is not a factory Overhead?

- A. Factory Insurance
B. Depreciation on Plant
C. Salary of Drawing Office
D. Administrative Pay

Ans. D.

प्रश्न5. निम्न में से कौन स्थाई लागत का उदाहरण नहीं है

- A. प्रत्यक्ष सामग्री लागत
B. कारखाना का किराय
C. प्लांट एवं मशीनरी का बीमा पर व्यय
D. ऋण पर ब्याज

Q5. Which of the following is not an example of fixed cost?

- A. Direct material cost
B. factory rent
C. Expenditure on insurance of plant and machinery
D. interest on loan

Ans. A.

प्रश्न6. कुल लागत में शामिल है

- A. मुख्य लागत B. कारखाना लागत
C. उत्पादन लागत D. उपरोक्त सभी

Q6. included in total cost

- A. prime cost B. factory cost
C. production cost D. All of the above

ANS. D.

लघु उत्तरीय प्रश्न
SHORT ANSWER TYPE

प्रश्न1. प्रत्यक्ष सामग्री लागत से आप क्या समझते हैं?

उत्तर. प्रत्यक्ष सामग्री लागत से अभिप्राय उस लागत से है जो किसी वस्तु के निर्माण में प्रत्यक्ष रूप से कच्चे माल पर व्यय किया जाता है। सामान्यता प्रत्यक्ष लागत कुल लागत का एक बड़ा भाग होता है। किसी वस्तु के निर्माण में प्रत्यक्ष सामग्री लागत उस वस्तु में भौतिक रूप से दिखाई देती है। जैसे फर्नीचर के निर्माण में लकड़ी पर किया गया व्यय, पुस्तक के छपाई में कागज पर किया गया व्यय इत्यादि प्रत्यक्ष सामग्री लागत के उदाहरण हैं।

Q1. What do you understand about direct material cost?

Ans: Direct material cost refers to the cost that is directly incurred on raw materials in the manufacture of an article. Normally direct costs form a major part of the total cost. The direct material cost in the manufacture of an article is physically visible in that article. Expenditure on wood in the manufacture of furniture, expenditure on paper in printing of a book, etc. are examples of direct material cost.

प्रश्न2. अप्रत्यक्ष सामग्री लागत से आप क्या समझते हैं?

उत्तर. अप्रत्यक्ष सामग्री लागत से आशय उस लागत से है जो प्रत्यक्ष लागत का अंश तो नहीं होती परंतु वस्तुओं के निर्माण में अप्रत्यक्ष रूप से योगदान देती हैं जैसे कारखाना में मशीनों के रखरखाव हेतु कपड़े, तेल, गिरीश इत्यादि पर किया गया व्यय अप्रत्यक्ष सामग्री लागत के उदाहरण हैं। सामग्री लागत की तुलना में यह बहुत कम मात्रा में होती है।

Q2. What do you understand by indirect material cost?

Ans: Indirect material cost refers to the cost which is not a part of direct cost but which contributes indirectly to the production of goods such as cloth, oil, grease for the maintenance of machines in the factory. Expenditure incurred on these are examples of indirect material cost. It is a very small quantity as compared to the material cost.

प्रश्न 3. श्रम लागत से क्या अभिप्राय है?

उत्तर. श्रम लागत से अभिप्राय वस्तुओं के निर्माण के लिए कच्चे माल के साथ-साथ श्रम की भी आवश्यकता पड़ती है इस उद्देश्य से उत्पादन

संस्थानों में नियुक्त श्रमिकों के वेतन मजदूरी पर किया गया व्यय श्रम लागत की श्रेणी में आते हैं श्रम लागत को भी प्रत्यक्ष श्रम लागत तथा अप्रत्यक्ष श्रम लागत में विभाजित किया जा सकता है।

Q3. What is meant by labour cost?

Ans. Labour cost refers to the raw material as well as labour required for the manufacture of goods, for this purpose what is paid on wages to the workers employed in the production institutions, labour cost also comes under the category of direct labour. Can be divided into labour cost and indirect labour cost.

प्रश्न 4. प्रश्न स्थिर एवं परिवर्तनशील लागत में अंतर स्पष्ट करें

उत्तर. उत्पादन के स्थिर साधनों पर किए जाने वाले खर्च को स्थिर लागत कहा जाता है, जैसे कारखाना भवन का किराया, प्रबंधकों का वेतन। परिवर्तनशील लागतें उत्पादन के परिवर्तनशील साधनों पर किए जाने वाले खर्चों को परिवर्तनशील लागत कहते हैं जैसे-जैसे उत्पादन की मात्रा में वृद्धि होती जाती है परिवर्तनशील लागतें बढ़ती जाती हैं तथा उत्पादन में कमी होने से परिवर्तनशील लागत में भी कमी दर्ज की जाती है। स्थाई लागत उत्पादन नहीं होने की दशा में भी शून्य नहीं होता है जबकि परिवर्तनशील लागत उत्पादन बंद होने पर शून्य हो जाती है परिवर्तनशील लागत के उदाहरण हैं कच्ची सामग्री की लागत।

Q4. Explain the difference between fixed and variable cost.

Ans: Expenses incurred on fixed means of production are called fixed costs, such as rent of factory building, salaries of managers. Variable costs- Expenses incurred on variable means of production are called variable costs. Variable costs go on increasing with increase in production and vice versa. variable costs also decrease. Fixed costs do not become zero even when there is no production, whereas variable costs become zero when production stops. Examples of variable costs are the direct costs of raw materials.

1. एक वस्तु के उत्पादन से सम्बन्धित व्यय की राशियाँ नीचे दी हुई हैं
(The following are the amounts of expenditure relating to the production of a commodity)–
6 months ended 30-9-2018-

माल (Materials)	42,000
ईंधन (Fuel)	10,350
बिजली (Power)	2,100
प्रक्रिया तथा सामान्य मजदूरी (Process and General Wages)	95,250
मरम्मत (Repairs)	3,600
खिंचाई (Haulage)	1,500
बिजली तथा पानी (Light and Water)	600
किराया (Rent)	3,000
कर तथा बीमा (Tax and Insurance)	600
वेतन तथा सामान्य खर्च (Salaries and General Expenses)	10,500
प्रशासनिक व्यय (Administrative Expenses)	7,500
संयंत्र का हास (Depreciation of Plant)	180,000
उत्पादन (Production)	750 tons.

उपर्युक्त अवधि के लिए व्यय की प्रत्येक मद तथा कुल लागत प्रति टन दिखाते हुए एक लागत-पत्र तैयार कीजिए।

(Prepare a Cost Sheet showing the cost for each item of expenses and total cost per ton for the period).

COST SHEET. PRODUCTION = 750 ton

Date

	TOTAL COST	COST PER UNIT
Materials	Rs.42000	
Process and General Wages	Rs.95250	
Direct Expenses	0	
PRIME COST	Rs.137250	Rs. 183
ADD: FACTORY OVERHEAD		
Fuel	Rs.10350	
Power	Rs.2100	
Repairs	Rs.3600	
Haulage	Rs.1500	
Light Water	Rs.600	
Rent	Rs.3000	
Tax and Insurance	Rs.600	
Depreciation	Rs.3000	
WORKS COST	Rs.162000	Rs.216
SELLING & DISTRIBUTION OH	----	-
COST OF GOODS SOLD	Rs.162000	Rs. 216
Salaries & General Exp.	Rs.10500	
Administrative Exp	Rs.7500	
TOTAL COST	Rs.180000	
Rs.240		

प्रश्न 2. निम्नलिखित विवरणों से एक लागत पत्र तैयार कीजिए जो प्रति बिक्री इकाई लागत तथा लाभ बताएं प्रयोग की गई सामग्री 30,000

मजदूरी 10,000

मशीन में कार्य किया 10000 घंटे मशीन घंटा दर ₹5 प्रति घंटा कार्यालय उपरिव्य जो 5% कार्य लागत विक्रय खर्च ₹3 प्रति मद

वस्तुएं उत्पादित 15000 यूनिट विक्रय की गई वस्तुओं की संख्या 12000 यूनिट प्रति यूनिट 20₹।

Q2. Prepare a cost sheet from the following particulars giving cost and profit per unit sold

Material used 30,000

wages 10,000

Machine worked 10000 hours Machine hour rate Rs 5 per hour Office overhead which is 5% of job cost

Selling expenses Rs.3 per item

Items produced 15000 units Number of items sold 12000 units Rs.20 per unit.

ANS.

Material	30000=00
Labour	10000=00
Direct Exp.	-----
PRIME COST	40000=00
WORK OVERHEAD	
MACHINE WORKED 10000 HOURS @ RS.5 PER HOUR	
	50000=00

	90000=00

COST OF GOODS PRODUCED

15000 UNIT

LESS. CLOSING STOCK OF

FINISHED GOODS

3000 UNIT =

(90000÷15000)×3000= 18000=00

72000=00

ADD: SELLING EXP

12000 UNIT@Rs 3per unit =36000=00

COST OF SALES =108000 =00

SALE 12000 UNIT XRS.20 =240000 =00

PROFIT =132000.00 (240000-108000)

PROFIT PER ARTICLE SOLD =Rs11 $\left(\frac{132000}{12000}\right)$

प्रश्न3. सूचनाओं से एक उत्पाद की लागत, लाभ पर प्रतिशत, तथा लाभ का निर्धारण करें।

प्रयुक्त सामग्री	75000
मजदूरी	100000
कारखाना खर्च परिवर्तनशील	150000
कारखाना खर्च स्थाई	50,000
विक्रय खर्च	150000
कुल उत्पादन 50,000	इकाई
विक्रय	₹800000

Q3. Determine the cost, profit on cost, Profit of product from the following information.

material used	75000
Wages	100000
Factory Expenses Variable	150000
Factory Expenses Fixed	50,000
Selling Expenses	150000
Total Production	50,000 units
Sales	₹800000

Ans.

मद	राशी रु में सन झारखंड इंटरप्राइजेज से संबंधित
प्रयुक्त सामग्री	75000=00
मजदूरी	100000=00
प्रमुख लागत	175000=00
कारखाना खर्च परिवर्तनशील	150000=00
कारखाना खर्च स्थाई	50000=00
कारखाना लागत	375000=00
विक्रय खर्च	150000=00
कुल लागत	525000=00
विक्रय	800000=00
लाभ	275000=00
लागत पर लाभ का प्रतिशत	52.38

MATERIAL USED	75000
LABOUR	100000
PRIME COST	175000
FACTORY EXP VARIABLE	150000
FACTORY EXP FIXED	50000
WORKS COST	375000
SELLING EXPENSES	150000
TOTAL COST	525000
SALES	800000
PROFIT	275000
PROFIT ON COST	52.38

प्रश्न4. झारखंड इंटरप्राइजेज से संबंधित निम्न सूचनाओं से उत्पादन की लागत तथा प्रति इकाई लाभ ज्ञात करें

प्रयुक्त सामग्री	250000
प्रत्यक्ष श्रम	100000
प्रत्यक्ष खर्च	75000
कारखाना परिव्यय	50,000
कार्यालय परिव्यय	70000
विक्रय एवं वितरण परिव्यय	120000
विक्रय	रुपए 1000000
कुल उत्पादन	50,000 इकाई

- Q4. Find out the cost of production and profit per unit from the following information related to Jharkhand Enterprises

material used	250000
direct labour	100000
Direct Expenses	75000
Factory expenses	50,000
Office expenses	70000
Selling & Distribution Expenses	120000
Sales	Rs 1000000
Total Production	50,000 units

ANS.

मद	राशी
प्रयुक्त सामग्री	250000
प्रत्यक्ष श्रम	100000
प्रत्यक्ष खर्च	75000
प्रमुख लागत	425000
कारखाना परिव्यय	50000
कारखाना लागत	475000
कार्यालय परिव्यय	70000
लागत मूल्य	545000
विक्रय एवं वितरण परिव्यय	120000
बेचे गए माल कि लागत	665000

विक्रय	1000000
लाभ	३३५०००
लाभ का प्रतिशत	0.335

ITEMS	RS
MATERIAL USED	250000
DIRECT LABOUR	100000
DIRECT EXPENSES	75000
PRIME COST	425000
ADD; FACTORY EXPENSES	50000
WORKS COST	475000
ADD; OFFICE EXPENSES	70000
TOTAL COST	545000
ADD: SELLING & DISTRIBUTION EXP	120000
COST OF GOODS SOLD	665000
SALES	1000000
PROFIT	335000
PROFIT PER UNIT PRODUCED	0.335

- प्रश्न5. निम्नलिखित विवरणों से सकल लाभ तथा बेचे गए माल कि लागत कि गणना करें।

शुद्ध विक्रय। रु 200000

सकल लाभ कुल लागत का 25%

- Q5. Calculate the gross profit and cost of goods sold from the following particulars.

net sales. Rs 200000

Gross profit 25% of total cost

उत्तर. माना कुल लागत = 100

Suppose Total Cost = 100

सकल लाभ= कुल लागत का 25% = 100X25%=25

Gross Profit = 25% of total cost = 100X25%=25

विक्रय (Saler) = 100+25=125

जब विक्रय 125 रु है तो सकल लाभ रु 25 है।

" " 1रु है " " " $\frac{25}{125}$ होगा।

" " 200000 है " " " $25/125 \times 200000 = \text{Rs } 40000$

When sale is ₹ 125 then Gross Profit is ₹ 25

" " ₹ 1 then " " " $\frac{25}{125}$

When sale is ₹ 20,0000 then Gross Profit is $\frac{25}{125} \times 200000 = 40000$

- प्रश्न5. निम्नलिखित विवरणों से विक्रय की लागत तथा सकल लाभ की गणना करें

प्रारंभिक स्टॉक	10,000
विक्रय	30,000
माल दुलाई भाड़ा	2000
विक्रय वापसी	2000
क्रय	15000
क्रय वापसी	1000
अंतिम स्टॉक	5000

- ANS. बेचे गए माल की लागत = प्रारंभिक स्टॉक+शुद्ध क्रय+ प्रत्यक्ष व्यय-अंतिम स्टॉक

$$= 10000+14000+2000-5000$$

$$=21000$$

सकल लाभ=शुद्ध विक्रय-बेचे गए माल कि लागत
28000-21000=7000

- Q5. TRADING ACCOUNT FOR THE YEAR ENDING ----

DR.

CR.

PARTICULAR	AMOUNT	PARTICULAR	AMOUNT
TO OPENING STOCK	10000	BY SALES	30000
„PURCHASE	15000	„ CLOSING STOCK	5000
„ CARRIAGE	2000	„PURCHASE RETURN	1000
„ SALES RETURN	2000		
„GROSS PROFIT	7000		
	36000		36000

Q6. FROM THE FOLLOWING INFORMATION FIND OUT(A) OPERATING PROFIT B) NET PROFIT

GROSS PROFIT	900000	INTEREST ON LOAN	40000
CARRIAGE OUTWARD	8000	INTEREST ON INVESTMENT	5000
ADVERTISEMENT	12000	PRINTING & STATIONERY	7000
SALARIES	250000	LOSS ON SALE OF FURNITURE	50000
RENT TAXES	120000	GENERAL EXPENSES	3000
INSURANCE CHARGES	5000	RENT RECEIVED	15000
BAD DEBTS	2000	LOSS BY FIRE	20000
AUDIT FEES	5000	GAIN ON SALE OF MACHINERY	100000

ANS.

GROSS PROFIT			900000
CARRIAGE OUTWARD	8000		
ADVERTISEMENT	12000		
BAD DEBTS	2000		
TOTAL (A)		22000	

OFFICE & ADMINISTRATION EXPENSES			
SALARIES	250000		
RENT & TAXES	120000		
INSURANCE CHARGES	5000		
AUDIT FEES	5000		
PRINTING & STATIONERY	7000		
GENERAL EXPENSES	3000		
TOTAL (B)		390000	
(A+B) TOTAL OPERATING EXPENSES		412000	
OPERATING PROFIT=GROSS PROFIT-OPERATING EXPENSES=			488000
ADD:NON OPERATING INCOMES			
INTEREST ON INVESTMENT	5000		
RENT RECEIVED	15000		
GAIN ON SALE OF MACHINERY	100000		
	120000		
TOTAL			608000
LESS: NON OPERATING EXPENSES			
INTEREST ON LOAN	40000		
LOSS ON SALE OF FURNITURE	50000		
LOSS BY FIRE	20000		
TOTAL			110000
NET PROFIT			498000

प्रश्न7. निम्नलिखित विवरणों से सकल लाभ की गणना करें

मद	राशी रु में	मद	राशी रु में
क्रय	250000	गैस पानी एवं बिजली	10,000
क्रय वापसी	20000	विक्रय	500000
माल ढुलाई भाड़ा	4000	विक्रय वापसी	20000
ड्यूटी भुगतान किया	5000	प्रारंभिक स्टॉक	60,000
मजदूरी	25000	अंतिम स्टॉक	30,000

Q7. Calculate Gross profit from the following information

Items	Rs	Items	Rs
Purchases	250000	Gas, water Electricity	10000
Purchase Return	20000	Sales	500000
Freight on Purchases	4000	Sales Return	20000
Duty paid	5000	Opening stock	60000
Wages	25000	Closing stock	30000

Ans. Trading Account

For the Year ending-----

DR.

CR.

TO OPENING STOCK	60000	BY SALES	500000
„ PURCHASES	250000	„ PURCHASES RETURN	20000
„ FREIGHT ON PURCHASES	4000	„ CLOSING STOCK	30000
„ DUTY	5000		
„ WAGES	25000		
„ GAS, WATER & ELECTRICITY	10000		
„ SALES RETURN	20000		
„ GROSS PROFIT	176000		
	550000		550000

प्रश्न8. निम्नलिखित विवरणों से व्यापारिक खाता तैयार करें

समायोजित क्रय	RS. 500000	मजदूरी	4000
भाड़ा एवं ढुलाई	5000	फैक्टरी व्यय	5000
विक्रय वापसी	10000	विक्रय	650000
अंतिम स्टॉक	30000	कार्यालय किराया	50000

FROM THE FOLLOWING INFORMATION , PREPARE TRADING ACCOUNT

ADJUSTED PURCHASES	500000	WAGES	4000
FREIGHT & CARTAGE	5000	FACTORY EXPENSES	5000
SALES RETURN	10000	SALES	650000
CLOSING STOCK	30000	OFFICE RENT	50000

ANS.

TRADING ACCOUNT OF M/S -----
FOR THE YEAR ENDING -----

DR.

CR

PARTICULAR	AMOUNT RS.	PARTICULAR	AMOUNT RS
TO ADJUSTED PURCHASES	500000	BY SALES	650000
„ FREIGHT & CARTAGE	5000	„	
„ WAGES	4000		
„ FACTORY EXPENSES	5000		
TO, SALES RETURN	10000		
„ GROSS PROFIT	126000		
(BALANCING FIGURE)			
	650000		650000

NOTE 1.-Since Adjusted Purchases are given therefore closing stock are not shown in Trading A/c

2.Office Rent will be shown in Profit & loss A/c because it is an Indirect expenses

प्रश्न 9. निम्नलिखित विवरणों से झारखंड इंटरप्राइजेज के लिए 31 मार्च 2021 को समाप्त होने वाले वर्ष के लिए सकल लाभ की गणना करें नगद विक्रय 600000 उधार विक्रय 400000 विक्रय वापसी 50,000 बेचे गए माल की लागत 600000

From the following information calculate gross profit for Jharkhand enterprises for the year ending 31st March 2021 Cash sales 600000 credit sales 400000 sales return 50000 cost of good sold 600000

ANS.

TOTAL SALES = CASH SALES+CREDIT SALES
=600000+400000=1000000

NET SALES = SALES -SALES RETURN
1000000-50000 =950000

GROSS PROFIT =NET SALES - COST OF GOODS SOLD
= 950000- 600000
= RS.350000

10. Calculation of Net Profit

The annual sales of a business were as under:

Cash Sales 70,000

Credit Sales 80,000

The cost of goods sold (including all direct expenses) works out at 1,04,000, Expenses incurred on sales amounted to 13,400, find out his net profit.

Solution

Total Sales Cash Sales + Credit Sales =
=70,000+ 80,000
=1,50,000

Gross Profit = Net Sales - Cost of Goods Sold
= 1,50,000 - 1,04,000
= 46,000

Net Profit Gross Profit + Indirect Incomes - Indirect Exp. =
=* 46,000 + Nil - 13,400
=32600

11. THE FOLLOWING INFORMATION TAKEN FROM THE INCOME STATEMENT OF M/S RANJAN TIWARI

Opening Stock 50000
Gross Profit on Sales 60,000
Sales 1,60,000
Net Loss for the year 10,000
Freight incurred 10000
Purchases 100000
Sales returns 10000
Purchases Returns 9000

You are required to determine .

- Cost of Goods Sold,
- Closing Stock,
- Total Operating Expenses.\

Ans. COST OF GOODS SOLD = sales -(return inward +Gross Profit)
=1,60,000-(10,000+60,000)
= 1,60,000-70,000
=90,000

Closing stock =Opening Stock + Freight Inward + Purchases + Gross Profit + Sales Returns - (Purchases Returns + Sales)

(D Closing Stock (50,000+ 10,000+ 1,00,000+ 60,000+ 10,000) - (9,000+ 1,60,000)
= 2,30,000 - 1,69,000
= 61,000

(iii) Total Operating Expenses = Gross Profit + Net Loss
= 60,000+ 10,000
= 70,000

12. Operating Profit Problem

Calculate the amount of operating profit from the following balances :

Net Sales 500000
Cost of Goods Sold 300000
Operating Expenses 120000

Solution:

Gross Profit =Net Sales - Cost of Goods Sold

=5,00,000-3,00,000

=200000

Operating Profit = Gross Profit - Operating Expenses

=2,00,000- 1,20,000

= 80,000

प्रश्न 13. निम्नलिखित विकल्पों से एशियन ट्रेडर्स लिमिटेड के लिए 31 मार्च 2018 को समाप्त होने वाले वर्ष के लिए लाभ हानि खाता तैयार करें

मद	राशि रुपया में
वेतन	50,000
छूट दिया	10,000
छूट प्राप्त	5000
डूबा ऋण	2000
किराया	2000
बीमा	1000
विनियोग पर ब्याज	2000
हास	1000
कमीशन (Dr)	3000
सकल लाभ	180000

From the following particular prepare Profit & loss A/c for the year ending 31st March 2018

ITEMS	RS.
Salaries	50000
Discount allowed	10000
Discount received	5000
Bad Debt	2000
Rent	2000
Insurance	1000
Interest on investment	2000
Depreciation	1000
Commission,(Dr)	3000
Gross profit	180000

ANS; PROFIT & LOSS A/C

DR. For the Year Ending 31st March 2018 CR

PARTICULAR	AMOUNT	PARTICULAR	AMOUNT
TO SALARIES	50000	BY GROSS PROFIT B/D	180000
„DISCOUNT ALLOWED	10000	„DISCOUNT RECEIVED	5000
„BAD DEBT	2000	„INTEREST ON INVESTMENT	2000
„RENT	2000		

„INSURANCE	1000		
„DEPRECIATION	1000		
„COMMISSION (DR)	3000		
„NET PROFIT (BALANCING FIGURE)	118000		
	187000		187000

Multiple Choice Questions: बहुविकल्पीय प्रश्न:

- प्रश्न1. निम्नलिखित विकल्पों से स्थाई पूंजी की मात्रा को निर्धारित करने वाले घटकों की पहचान करें
- A व्यवसाय की प्रकृति B व्यवसाय का आकार
C ए तथा बी दोनों D उपरोक्त में से कोई नहीं

- Q1. Identify the factors that determine the amount of fixed capital from the following options.

- A. Nature of business B. Size of business
C. A and B both D. None of these

Ans. B.

- प्रश्न2. स्थाई पूंजी को प्राप्त करने के स्रोत निम्नलिखित में से कौन हैं

- A. समता अंश B. पूर्वाधिकार अंश
C. ऋण पत्र D. उपरोक्त सभी

2. Which of the following is the source of obtaining fixed capital?

- A. Equity Shares B. Preference Shares
C. Debentures D. All of these

Ans. D.

- प्रश्न3. शुद्ध कार्यशील पूंजी का अर्थ है

- A. चालू संपत्ति- चालू दायित्व
B. चालू संपत्ति + चालू दायित्व
C. चालू दायित्व-चालू संपत्ति
D. उपरोक्त में से कोई नहीं

3. Net working capital means

- A. current assets - current liabilities
B. current assets + current liabilities
C. current liabilities - current assets
D. none of these

Ans. A.

- प्रश्न4. स्थाई पूंजी किसे कहते हैं

- A. स्थाई पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश चालू संपत्तियों जैसे देनदार प्राप्त विपत्र कच्चा माल अर्ध निर्मित माल में किया गया है
B. स्थाई पूंजी व्यवसाय की शोधन क्षमता बनाए रखने में सहायक होती है
C. स्थाई पूंजी से आशय उस पूंजी की मात्रा से है जिसका निवेश स्थाई संपत्तियों जैसे भूमि, भवन, मशीनरी आदि में किया जाता है
D. उपरोक्त में से सभी

4. What is fixed capital?

- A. Fixed capital refers to that capital which is invested in current assets such as debtors, bills receivable, raw materials, manufacturing goods.
B. Fixed capital helps in maintaining the solvency of the business.
C. Fixed capital refers to the amount of capital that is invested in fixed assets like land, building, machinery etc.
D. All of these

Ans. C.

- प्रश्न5. कार्यशील पूंजी वर्गीकृत हो सकती है

- A. स्थाई कार्यशील पूंजी
B. परिवर्तनशील कार्यशील पूंजी
C. नियमित एवं मौसमी कार्यशील पूंजी
D. उपरोक्त सभी

5. Working capital can be classified.

- A. Fixed working capital
B. Variable working capital
C. Regular and seasonal working capital
D. All of the above.

Ans. D.

- प्रश्न6. स्थाई पूंजी का स्रोत नहीं है

- A. ऋण पत्रों का निर्गमन
B. अंशों का निर्गमन
C. ऋण दाता
D. भारतीय औद्योगिक वित्त निगम से ऋण

6. Which of the following is not a source of fixed capital.

- A. Issue of Debentures
B. Issue of Shares
C. Debentureholders
D. Industrial Finance Corporation of India.

Ans. C.

- प्रश्न7. कार्यशील पूंजी का स्रोत है

- A. देनदार B. बैंक अधिविकर्ष
C. रोकड़ विक्रय D. उपरोक्त सभी

7. Source of working capital are

- A. Debtors B. Bank overdraft
C. Cash D. All of the above.

Ans. D.

लघु उत्तरीय प्रश्न

1. किसी भी व्यवसायिक इकाई में पूंजी का संतुलन होना क्यों आवश्यक है?

उत्तर. किसी भी व्यवसायिक इकाई में पूंजी का संतुलन होना अति आवश्यक है क्योंकि इसके अभाव में किसी भी व्यवसायिक इकाई का संचालन संभव नहीं है पूंजी की मात्रा उपक्रम की आवश्यकता के अनुरूप ही होनी चाहिए इससे अति पूंजीकरण के दोष एवं अल्प पूंजीकरण के दोष से बच पाना संभव होता है।

1. Why it is necessary to have a balance of capital in the work of any business?

Ans. It is very important to have a balance of capital in the work of any business because without it balance of any business unit is not possible. The amount of capital should be according to the requirement of the enterprise. This makes it possible to avoid the defect of over-capitalisation and the defect of under-capitalisation.

2. **स्थाई पूंजी क्या है ?**

उत्तर - स्थाई पूंजी से आशय उस पूंजी की मात्रा से है जिसका निवेश स्थाई संपत्तियों जैसे भूमि, भवन, प्लांट, मशीनरी, फर्नीचर आदि में किया गया है यह पूंजी व्यवसाय में लंबे समय तक अवरुद्ध रहती है, इसलिए इसे स्थाई पूंजी कहते हैं।

2. **What is fixed capital?**

Ans. Fixed capital refers to the amount of capital that has been invested in fixed assets such as land, building, plant, machinery, furniture, etc. This capital remains in the business for a long time, hence it is called fixed capital.

3. **कार्यशील पूंजी से आप क्या समझते हैं वर्णन करें।**

उत्तर- कार्यशील पूंजी उस पूंजी को कहते हैं जो व्यवसाय की दैनिक व्यवसायिक क्रियाओं के संचालन के लिए आवश्यक है जैसे चालू संपत्तियों के क्रय हेतु तथा दैनिक खर्च के के भुगतान हेतु।

3. **Explain what you understand by working capital.**

Ans. Working capital is the capital that is required to run the day-to-day business activities of the business like, for the purchase of current assets and for the payment of daily expenses.

4. **स्थाई पूंजी तथा कार्यशील पूंजी में अंतर करें।**

उत्तर- स्थायी पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश स्थाई संपत्ति जैसे भूमि, भवन, मशीनरी, फर्नीचर आदि में किया जाता है। कार्यशील पूंजी से आशय उस पूंजी से है जिसका निवेश चालू संपत्तियों जैसे देनदार, कच्चा माल, अर्ध निर्मित माल, तथा निर्मित माल में किया जाता है। स्थाई पूंजी दीर्घकाल के लिए होती है। कार्यशील पूंजी अल्पकाल के लिए होती है। स्थाई पूंजी की प्रकृति स्थिर होती है। कार्यशील पूंजी की प्रकृति परिवर्तनशील होती है।

4. **Write difference between working capital and fixed capital.**

Ans. Fixed capital are used for acquiring fixed assets such as, land, building, machinery etc. Working capital are used for purchase of current assets and payment of daily expenses. Fixed capital is used for long term purpose whereas working capital is required for short period. Fixed capital is fixed in nature whereas working capital is flexible in nature.

कोष प्रवाह विवरण

1. **कोष प्रवाह विश्लेषण में प्रयुक्त कोष शब्द का आशय क्या है**

- A. केवल रोकड़
- B. चालू संपत्ति का चालू दायित्व पर आधिक्य
- C. चालू दायित्व
- D. चालू सम्पत्ति

1. **What is meant by the term fund used in fund flow analysis?**

- A. Only Cash
- B. Excess of current assets over current liabilities
- C. Current liabilities
- D. Current assets.

उत्तर. B

2. **ऋणपत्र के निर्गमन द्वारा ख्याति का क्रय है**

- A. कोष का प्रयोग
- B. कोष का प्रयोग नहीं
- C. कोष का स्रोत
- D. इनमें से कोई नहीं।

2. **Goodwill is purchased by issue of debentures.**

- A. Application of fund
- B. No use of fund
- C. Source of fund
- D. None of the above.

उत्तर- A.

3. **कोष को निम्न में से किस सूत्र द्वारा व्यक्त किया जा सकता है?**

- A. चालू संपत्ति + चालू दायित्व
- B. चालू संपत्ति - चालू दायित्व
- C. चालू दायित्व - चालू संपत्ति
- D. इनमें से कोई नहीं

3. **Fund can be expressed by which of the following formula?**

- A. Current Assets + Current Liabilities
- B. Current Assets - Current Liabilities
- C. Current Liabilities - Current Assets
- D. None of the above.

ANS. B

4. **चालू संपत्तियों में शामिल है**

- A. उपस्कर (फर्नीचर)
- B. विनियोग विनियोग
- C. ख्याति
- D. देनदार

4. **Current assets include**

- A. Furniture
- B. Investment
- C. Goodwill
- D. Debtors.

ANS. D

5. **निम्न में से कौन गैर चालू संपत्ति है ?**

- A. भवन
- B. प्राप्त विपत्र
- C. स्टॉक
- D. रोकड़

5. **Which of the following is non-current assets.**

- A. Building
- B. Bills receivable
- C. Stock
- D. Cash

ANS. A

वहुविकल्पीय प्रश्न

व्यवसाय में समवृद्धि एवं विकास की संभावनाएं

प्रश्न 1. अर्थव्यवस्था में विकास की चढ़ती स्थिति में उद्यमी अपने को

- जीवित रखना कठिन पाता है
- उद्यमी को तेज गति से हानि होती है
- उद्यमी के लाभ में वृद्धि होती है
- उद्यमी अपने व्यवसाय को बंद करना चाहता है

Q1. In the growing state of development in the economy, the entrepreneurs themselves

- finds it difficult to survive
- The entrepreneur incurs losses at a faster rate
- Profit of the entrepreneur increases
- The entrepreneur wants to close his business

Ans. C.

प्रश्न 2. अर्थव्यवस्था में विकास की गिरती स्थिति में उद्यमी अपने को

- जीवित रखना कठिन पाता है
- उद्यमी को तेज गति से हानियां होती हैं
- उद्यमी अपने प्रतिष्ठान को बंद करना अच्छा मानता है
- उपर्युक्त सभी

Q2. In the declining state of growth in the economy, entrepreneurs find themselves

- finds it hard to survive
- entrepreneur incurs losses at a faster rate
- the entrepreneur prefers to close his establishment
- all of the above

Ans. D.

प्रश्न 3. समामेलन का अर्थ है

- एक संगठन का दूसरे संगठन द्वारा अधिग्रहण
- दो या दो से अधिक व्यवसायिक प्रतिष्ठानों का मिश्रण
- अन्य संगठन में नियंत्रण अंश प्राप्त करना
- उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q3. Amalgamation means

- Acquisition of one organisation by another
- Combination of two or more business establishments
- Acquiring a controlling stake in another organisation
- None of the above

Ans. B.

प्रश्न 4. फ्रेंचाइजी के अंतर्गत उत्पाद पर नियंत्रण

- उत्पाद पर नियंत्रण फ्रेंचाइजर के पास रहता है
- फ्रेंचाइजी के पास रहता है
- उपर्युक्त दोनों के पास रहता है
- उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q4. Control over the product under the franchisee

- Control over the product remains with the franchisor
- Lives with the franchisee
- lives near both of the above
- none of the above

Ans. A.

प्रश्न 5. एकीकरण से अभिप्राय है

- आंतरिक विस्तार
- बाह्यविस्तार
- आंतरिक एवं बाह्य विस्तार दोनों
- उपर्युक्त में से कोई नहीं

Q5. Integration means

- internal expansion
- external extension
- both internal and external expansion
- none of the above

Ans. B.

लघु उत्तरीय प्रश्न

प्रश्न 1. व्यवसाय के संबंध में विकास एवं समवृद्धि अर्थ स्पष्ट करें ?

उत्तर. विकास प्रकृति का सामान्य नियम है व्यवसायिक जगत में विकास से अभिप्राय व्यवसायिक संस्था का जन्म लेना उसके आकार एवं क्षेत्र में वृद्धि होना लाभ की मात्रा में वृद्धि तथा व्यवसायिक जगत में स्वयं को स्थापित करने से है। व्यवसायिक जगत में व्यवसायिक इकाई विकसित होकर अपने उत्कर्ष पर पहुंच जाती है तो यह समवृद्धि कहलाती है इस स्थिति में उद्यमी इस स्तर पर पहुंच जाता है कि वह विभिन्न विपरीत परिस्थितियों का मुकाबला करने में स्वयं को सक्षम पाता है और अपनी मजबूती से बाजार में टिके रहता है।

Q 1. Explain the term growth and development in the context of business.

Ans. Growth is normal phenomena. In context of business growth means establishment of business organisation and growth in size and scope of business and its stability in the market.

प्रश्न 2. व्यवसायिक जगत में प्रत्येक व्यवसाय अपने व्यवसाय को विकसित अवस्था में लाना चाहता है क्यों ?

उत्तर. व्यवसायिक जगत अनिश्चिताओं से परिपूर्ण रहता है तथा व्यवसायिक वातावरण अनेक घटकों से प्रभावित होता रहता है, परिस्थितियां बदलती रहती हैं अतः व्यवसाय बदलती हुई परिस्थितियों में अपने व्यवसाय को विकसित करना चाहता है इसके लिए उसे-

- नए परिवर्तनों को अपनाना पड़ता है।
- बदलती हुई परिस्थितियों का सामना करना होता है।
- व्यवसायिक अवसर की पहचान कर लाभ की मात्रा में वृद्धि करना।
- प्रतियोगिता का सामना करना।

Q 2. In the business world, every business wants to bring its business to a developed state, why?

Ans. The business world is full of uncertainties and the business environment is affected by many factors, the circumstances keep changing, so the business wants to develop its business in the changing circumstances, for this it must

1. Has to adopt new changes.
2. Have to cope with changing circumstances.
3. To increase the amount of profit by identifying the business opportunity.
4. Facing the Competition.

प्रश्न 3. समवृद्धि के विभिन्न स्तर क्या हैं ?

उत्तर. किसी भी व्यवसाय की इकाई में समवृद्धि अचानक नहीं आती है बल्कि यह विकास की विभिन्न चरणों को पार करते हुए समवृद्धि के स्तर तक पहुंचती है, समवृद्धि के विभिन्न स्तर निम्नलिखित हैं-

- A. उपक्रम का जन्म लेना
- B. उपक्रम के विकास की अवस्था
- C. उपक्रम के विस्तार की अवस्था
- D. उपक्रम के समवृद्धि या परिपक्वता की अवस्था
- E. उपक्रम के पतन या अवनति की अवस्था

Q 3. What are the different stages of Growth? /

Ans. Growth does not come suddenly in any business unit, but it reaches the level of growth by crossing different stages of development. Following are the different levels of growth

- A. Birth of a venture.
- B. Stage of development of the enterprise.
- C. Stage of expansion of the enterprise.
- D. Stage of prosperity or maturity of the enterprise.
- E. State of decline or decline of enterprise.

प्रश्न 4. विकास एवं समवृद्धि को प्रभावित करने वाले तीन तत्वों के नाम लिखें।

उत्तर. विकास एवं समवृद्धि को प्रभावित करने वाले तत्व निम्नलिखित हैं

- A. उत्पादन एवं वितरण में लगे प्रौद्योगिकी का परिवर्तित होते रहना।
- B. व्यवसायिक वातावरण का अनिश्चित रहना।
- C. ग्राहकों के पसंद में परिवर्तन होना।
- D. व्यवसाय में गला कट परतियोगिता।

Q 4. Name three elements that affect growth and development.

Ans. The following are the factors affecting development and growth

- A. Technology involved in production and distribution keeps on changing.
- B. Uncertainty of the business environment.
- C. Change in customer preferences in business.
- D. Cut throat competition.

प्रश्न 5. व्यवसाय की इकाई समवृद्धि प्राप्त करने हेतु किन रणनीति का पालन करती है ?

उत्तर. एक व्यवसाय की इकाई समवृद्धि के स्तर को प्राप्त करने हेतु आंतरिक समवृद्धि रणनीति तथा बाह्य समवृद्धिरणनीति अपनाती है। आंतरिक समवृद्धि रणनीति से आशय उद्यम को स्वयं के ताकत से बाजार की चुनौतियों का सामना करना चाहिए इसके लिए वे अपने उत्पाद को गुणवत्तापूर्ण, आकर्षक, उचित

मूल्य पर ग्राहकों को उपलब्ध होना सुनिश्चित करती है। बाह्य रणनीति के अंतर्गत उद्यम दूसरे उद्यमों से हाथ मिला कर बाजार की चुनौतियों का सामना करती है। इसके अंतर्गत एक उद्यमी विभिन्न रणनीतियों का जैसे व्यवसाय के आधुनिकीकरण, व्यवसाय के विस्तारीकरण, विविधीकरण, संयुक्त उपक्रम, फ्रेंचाइजी इत्यादि क्रियाओं का सहारा लेता है

Q 5. What are the strategies followed by the business unit to achieve compounded growth?

Ans. A business unit adopts internal accrual strategy and external accrual strategy to achieve the level of growth. Under the internal growth strategy, the enterprise should face the challenges of the market with its own strength, for this, they ensure that their products are quality, attractive, available to the customers at a reasonable price. Under the external strategy, the enterprise joins hands with other enterprises to expand the market. Faces the challenges of business. Under this, an entrepreneur takes support of various policies such as modernization of business, expansion of business, diversification, joint venture, franchise etc.

प्रश्न 6. आधुनिकीकरण से आप क्या समझते हैं?

उत्तर. गलाकट प्रतियोगिता के इस दौर में एक साहसी को अपने उत्पाद को आधुनिक बनाते रहना आवश्यक होता है यह उत्पाद के आकार प्रकार रंग डिजाइन उत्पादन के तकनीक इत्यादि में परिवर्तन कर किया जाता है इससे उपभोक्ताओं को पसंद के अनुसार उत्पाद की आपूर्ति सुनिश्चित की जाती है।

Q6. What do you understand about Modernization?

Ans. In this era of fierce competition, it is necessary for an entrepreneur to keep modernising his product, this is done by changing the size, type, color, design, technology of production, etc. This ensures the supply of the product as per the choice of the consumers.

प्रश्न 7. किन उद्देश्यों की पूर्ति हेतु आधुनिकीकरण आवश्यक है ?

उत्तर. आधुनिकीकरण से

1. एक उपक्रम बिना संगठनात्मक संरचना में परिवर्तन किए विकास करता है।
2. विस्तारीकरण से बड़े पैमाने पर उत्पादन के लाभ प्राप्त हो जाते हैं।
3. उपक्रम का विकास सुविधाजनक तरीके से होता है।

Q 7. For which objectives is modernization necessary?

Ans. From postmodernization

1. An enterprise grows without any change in the organisational structure.
2. Expansion takes advantage of large scale production.
3. Enterprise development is facilitated.

प्रश्न 8. विविधीकरण से आप क्या समझते हैं? इसके प्रकार बताएं।

ANS. एक ही तरह के उत्पाद वाले व्यवसायिक इकाई के लिए विस्तारीकरण एक सीमा के बाद जोखिम भरा होता है। अतः बाजार की स्थिति को देखते हुए विविधीकरण की नीति को अपनाया उपयुक्त होता है, यह इसलिए भी आवश्यक है क्योंकि प्रत्येक उत्पाद की एक उच्च सीमा होती है इसके बाद उसे धीरे-धीरे स्वतः समाप्त हो जाता है। विविधीकरण उसी प्रकार के उत्पाद में संभव है या फिर बिल्कुल अलग रूप में भी जैसे एलजी कंपनी टीवी उत्पादन के अतिरिक्त फ्रिज वाशिंग मशीन कंप्यूटर इत्यादि के उत्पादन में स्वयं को संलग्न कर लिया विविधीकरण दो प्रकार के होते हैं क्षेत्रीय विविधीकरण तथा विस्तारीकरण।

8. What do you understand by diversification? state its type.

Ans. For a business unit with a single product, expansion is risky beyond a point. Therefore, it is appropriate to adopt a policy of diversification depending on the market situation, this is also necessary because each product has a shelf life. After this it gradually ends automatically. Diversification is possible in the same type of product or even in a completely different form like LG company engages itself in the production of fridge washing machines computers etc. in addition to TV production. Diversification is of two types Horizontal diversification and Expansion.

प्रश्न 9. फ्रेंचाइजी से आप क्या समझते हैं एवं इसके लाभ बताएं

Ans. फ्रेंचाइजी वह व्यवस्था है जिसके अंतर्गत एक साहसी देश के विभिन्न भागों में अपना अधिकृत विक्रेता बहाल कर देता है जो उक्त उत्पाद को बेचने का कार्य करते हैं इस कार्य के बदले में उन्हें कमीशन या लाभ में कुछ हिस्सा प्राप्त होता है

फ्रेंचाइजी के निम्नलिखित विशेषताएं हैं-

फ्रेंचाइजी या विशेषाधिकार देने वाला व्यक्ति सभी प्रकार के विपणन सहयोग उचित उपकरण प्रदान करता है विशेषाधिकार देने वाला व्यक्ति ही व्यापार या उत्पाद का स्वामी होता है फ्रेंचाइजी देने वाला व्यक्ति फ्रेंचाइजी लेने वाले व्यक्ति के कर्मचारियों को उचित प्रशिक्षण एवं मार्गदर्शन प्रदान करता है।

फ्रेंचाइजी के निम्नलिखित लाभ हैं।

बिना अधिक परिश्रम के उत्पादन या विक्रय में वृद्धि संभव। बिना मशीन व प्लांट में विनियोग के उत्पादन में वृद्धि तथा विक्रय में वृद्धि संभव है यह व्यवस्था वस्तुओं के उत्पादन एवं विक्रय के विस्तार के लिए उपयुक्त है

Q 9. What do you understand by franchise and tell its benefits

Ans. Franchise is an arrangement under which an entrepreneur appoints authorised salespeople in different parts of the country to sell the said product, in exchange for a commission or a share of the profit.

Franchise has the following features-

The franchisee or the person giving the privilege provides all kinds of marketing support, the appropriate equipment. The person giving the franchise is the owner of the business or product. The person giving the franchisee provides proper training and guidance to the employees of the person taking the franchisee.

Franchise has the following advantages.

It is possible to increase production or sales without much effort. It is possible to increase production and increase sales without investing in machines and plants. This system is suitable for the expansion of production and sales of goods.

प्रश्न 10. विलोपीकरण से क्या समझते हैं?

Ans. विलोपीकरण के अंतर्गत एक ही प्रकार के दो या दो से अधिक उपक्रम आपस में मिल जाते हैं और अपना आकार बड़ा कर लेते हैं, इसके अंतर्गत छोटा उपक्रम अपनी व्यवसायिक गतिविधि को बंद करने से बच जाता है। व विलोपीकरण से निम्नलिखित लाभ प्राप्त होते हैं

उत्पादन एवं विक्रय पर होने वाले खर्च की बचत बचत होती है, विलोपीकरण उत्पादन के साधनों का श्रेष्ठतम उपयोग संभव

बनाता है।

विलोपीकरण से बीमार इकाइयों को जीवनदान प्राप्त होता है तथा वे व्यवसायिक अवसरों का लाभ प्राप्त कर सकते हैं।

Q 10. What do you understand by Merger?

Ans. Under Merger, two or more enterprises of the same type merge together and increase their size, under which the small enterprise is saved from shutting down its business activity. The following advantages are obtained from Merger.

The cost of production and selling cost reduces. Merger makes the best use of the means of production possible.

With the help of Merger. Sick units get life support and they can take advantage of business opportunities.

वहुविकल्पीय प्रश्न

प्रश्न1. एक उद्यमी का दायित्व किन पक्षकारों के प्रति है?

- A. समाज के प्रति B. सरकार के प्रति
C. पर्यावरण के प्रति D. इनमें से सभी

Q1. The social Responsibilities of Entrepreneurs is/are

- A. toward the society B. to the government
C. towards the environment D. all of these

Ans. D

प्रश्न2. साहसी का कर्तव्य है

- A. मुनाफा वसूली B. कर चोरी
C. पर्यावरण प्रदूषण D. इनमें से कोई नहीं

Q2. The duty of the Entrepreneurs

- A. Over Charging of price B. tax evasion
C. environmental pollution D. none of these

Ans. D.

प्रश्न3. एक उद्यमी को अच्छे नागरिक की भांति व्यवहार करना चाहिए, यह उत्तरदायित्व किसके प्रति है

- A. स्वामी के प्रति B. कर्मचारी के प्रति
C. उपभोक्ता के प्रति D. समाज के प्रति

Q3. To whom is the responsibility of an entrepreneur to behave like a good citizen?

- A. to the owner B. to the employee
C. consumer friendly D. towards society

ANS. d

प्रश्न4. भारत जैसे विकासशील देश में व्यवसाय का सामाजिक उत्तरदायित्व है

- A. आवश्यक B. अनावश्यक
C. धन की बर्बादी D. इनमें से कोई नहीं उत्तर

Q4. The social responsibility of business in a developing country like India is

- A. Necessary B. Unnecessary
C. waste of money D. None of these Answer

Ans A.

प्रश्न5. एक उद्यमी के लिए सामाजिक उत्तरदायित्व की भावना वृद्धि करती है

- A. विक्रय में B. बाजार के क्षेत्र में
C. संस्था की प्रतिष्ठा में D. उपरोक्त सभी

Q5. Increases the sense of social responsibility for an entrepreneur

- A. in sales B. in the market area
C. in the reputation of the institution
D. All of the above

Ans D.

प्रश्न6. सामाजिक उत्तरदायित्व की भावना शोषण करती है ?

- A. उपभोक्ताओं का B. विनियोजकों का
C. आपूर्तिकर्ताओं का D. इनमें से कोई नहीं

Q6. Sense of social responsibility exploits?

- A. Consumers B. of the investors
C. Suppliers D. none of these

Ans. D.

प्रश्न7. उद्यमी का सरकार के प्रति क्या दायित्व है

- A. देश के सार्वजनिक हित के क्षेत्रों में भाग लेना
B. कानून को मानना
C. कर का इमानदारी पूर्वक भुगतान करना
D. उपरोक्त सभी

Q7. What is the responsibility of the entrepreneur towards the government

- A. To participate in the areas of public interest of the country
B. obey the law
C. Paying taxes honestly
D. All of the Abover

उत्तर. D.

प्रश्न8 पर्यावरण की सुरक्षा को सर्वोत्तम विधि से किनकी प्रयत्नों द्वारा किया जा सकता है

- A. वैज्ञानिकों द्वारा
B. उद्यमियों द्वारा
C. सरकार के द्वारा
D. उपरोक्त सभी के सम्मिलित प्रयास से

Q8. The protection of the environment can be done in the best way by whose efforts

- A. by scientists
B. by entrepreneurs
C. by the government
D. Combined efforts of all the above

Ans. D.

प्रश्न9. रसायन उद्योग द्वारा वातावरण में कार्बन मोनो आक्साइड का उत्सर्जन प्रत्यक्ष रूप से सहयोग करता है

- A. वायु प्रदूषण B. भूमि प्रदूषण
C. ध्वनि प्रदूषण D. जल प्रदूषण

Q9. The emission of carbon monoxide into the atmosphere by the chemical industry directly contributes to

- A. air pollution B. land pollution
C. noise pollution D. water pollution

Ans. A. air pollution

प्रश्न1 उद्यमितीय अनुशासन से क्या अभिप्राय है?

उत्तर. सरल शब्दों में अनुशासन से अभिप्राय निश्चित नियमों या मानकों का पालन करने से है इन नियमों का पालन न करना सरकार के द्वारा दिए जाने वाले दंड को आमंत्रण देना है। उद्यमी अनुशासन को नियमों या सामाजिक मूल्यों का पालन करने के अभ्यास के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। अनुशासन का पालन प्रत्येक उद्यमी द्वारा किया जाना चाहिए। एक उद्यमी द्वारा सरकार के द्वारा निर्धारित एवं समाज के द्वारा मान्यता प्राप्त नियमों का पालन करना आवश्यक है, जैसे कराधान नियमों का पालन, भारतीय कंपनी अधिनियम का पालन, साझेदारी अधिनियम 1932 का पालन इत्यादि।

Q1. What is meant by entrepreneurial discipline?

Ans. In simple words, discipline means following certain rules or standards. Failure to follow these rules invites punishment from the government. Entrepreneurial discipline can be defined as the practice of following rules and social values. Entrepreneurs Discipline should be followed by every entrepreneur. It is necessary for an entrepreneur to follow the rules set by the government and recognized by the society, such as following taxation rules, following the Indian Companies Act, following the Partnership Act 1932, etc.

प्रश्न2. उद्यमी अनुशासन क्यों आवश्यक है?

उत्तर. उद्यमी या अनुशासन का पालन करना प्रत्येक साहसी का पुनीत कर्तव्य है यदि वह इस दायरे से बाहर जाता है जैसे उत्पाद की गुणवत्ता में कमी, सामान में मिलावट, नकली सामान की बिक्री, उत्पाद का अधिक मूल्य वसूल करना, उत्पाद के गुणवत्ता में कमी, जमाखोरी, श्रम शोषण, कर चोरी, आदि इन सब कार्यों में लिप्त हो जाए तो अनुशासन का भंग कहा जाएगा। यह सभी स्थितियां उद्यमियों के लिए घातक है और वह लंबे समय तक अपने उद्यम को जीवित नहीं रख सकता है। अतः उद्यमी का अस्तित्व खतरे में पड़ सकता है वह दीर्घकालीन लाभ अर्जित नहीं कर सकता व्यवसाय की ख्याति धूमिल होती है ग्राहकों के गुस्से का शिकार होना पड़ सकता है और उन्हें समाज की उपेक्षा झेलनी पड़ सकती है।

Q2. Why is entrepreneurial discipline necessary?

Ans. It is the duty of every entrepreneur to follow the discipline if he goes out of scope such as reduction in the quality of the product, adulteration of goods, sale of counterfeit goods, overcharging of the product, reduction in the quality of the product, hoarding Labour exploitation, tax evasion, etc. if indulged in all these works, then it will be called a breach of discipline. All these conditions are fatal for the entrepreneurs and he cannot survive his venture for a long period of time. Hence the existence of the entrepreneur may be in jeopardy, he cannot earn long term profit, the reputation of the business gets tarnished, he becomes a victim of anger of the customers. And they may have to face the negligence of society.

प्रश्न3. एक उद्यमी का समाज के प्रति क्या दायित्व है?

उत्तर. एक उद्यमी अपने उद्यम के लिए समाज से विभिन्न संसाधनों की प्राप्ति करता है जैसे भूमि, श्रम, व्यवसायिक ज्ञान इत्यादि इसलिए उद्यमी समाज के प्रति भी उत्तरदाई होता है उसे अपने उत्तरदायित्व का पूर्ण निर्वहन करना चाहिए

1. उद्यमी को गुणवत्तापूर्ण माल उचित दाम पर और सही वजन की मात्रा में ग्राहकों को उपलब्ध कराना।
2. माल की खामियों को प्रकट करना।

3. गलत प्रचार भ्रमक विज्ञापन से बचना।
4. विक्रय के बाद भी विक्रय के बाद की सेवाएं उपलब्ध कराना।
5. जमाखोरी कालाबाजारी नहीं करना।
6. ग्राहकों की शिकायतों को सुनना एवं उन्हें दूर करना।
7. ग्राहकों के संतुष्टि को सर्वोच्च स्थान प्रदान करना।

Q3. What is the responsibility of an entrepreneur towards society?

Ans. An entrepreneur obtains various resources from the society for his enterprise like land, labour, business knowledge etc. Therefore, the entrepreneur is also responsible towards the society, he should discharge his responsibility fully.

1. Entrepreneur to provide quality goods at reasonable price and in the right weight quantity to the customers.
2. Disclosure of defects in goods.
3. Avoiding Misleading Advertising.
4. Providing after sales services even after sales.
5. Not indulge in black marketing.
6. Hearing and resolving customer complaints.
7. To give highest priority to customer satisfaction.

प्रश्न4. उद्यमी का अपने कर्मचारियों के प्रति क्या उत्तरदायित्व है?

उत्तर. उद्यमियों का अपने कर्मचारियों के प्रति निम्नलिखित उत्तरदायित्व हैं

1. कर्मचारियों को उचित पारिश्रमिक भुगतान किया जाना चाहिए।
2. कार्य के घंटे एवं कार्य की दशाएं सरकार द्वारा निर्धारित मानक के अनुरूप हो।
3. कर्मचारियों के लिए उचित अवकाश की व्यवस्था हो।
4. कर्मचारियों को प्रबंधन में भागीदारी होनी चाहिए।
5. कर्मचारियों के शिकायतों को सुना जाना चाहिए एवं यथासंभव उन्हें दूर करने का प्रयास किया जाना चाहिए।

Q4. What are the responsibilities of the entrepreneur towards his employees?

Ans. Entrepreneurs have the following responsibilities towards their employees.

1. Employees should be paid fair remuneration.
2. Working hours and working conditions should be in accordance with the standard set by the government.
3. Proper holiday arrangements should be made for the employees.
4. Employees should have participation in management.
5. The grievances of the employees should be heard and efforts should be made to remove them as far as possible.

झारखण्ड अधिविद् परिषद्
ANNUAL INTERMEDIATE EXAMINATION-2023

विषय - उद्यमिता
हल प्रश्न-पत्र
वस्तुनिष्ठ प्रश्नोत्तर

Part -A

बहुविकल्पीय आधारित प्रश्न

1. **नियोजन होता है**
 1. अल्पकालीन।
 2. मध्यकालीन
 3. दीर्घकालीन।
 4. सभी अवधियों के लिए

उत्तर . 4
2. **नग्न ऋण पत्र होते हैं**
 1. पूर्णतः सुरक्षित।
 2. आंशिक सुरक्षित
 3. आरक्षित।
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 3
3. **कुल लागत में शामिल हैं**
 1. मुख्य लागत।
 2. कारखाना लागत
 3. उत्पादन लागत।
 4. इनमें से सभी

उत्तर. 4
4. **निम्न में से कौन सा घटक बाजार मूल्यांकन पर प्रभाव डालता है?**
 1. मांग।
 2. सूक्ष्म वातावरण
 3. विपणन मध्यस्थ।
 4. प्रतियोगी

उत्तर. 1,2,3,4 सभी उत्तर सही हैं।
5. **विपणन व्यय भार है**
 1. उद्योग पर।
 2. व्यवसायियों पर
 3. उपभोक्ताओं पर।
 4. इनमें से सभी पर

उत्तर. 3
6. **प्लांट और मशीनरी पर हास है**
 1. कोष का स्रोत।
 2. कोष का प्रयोग
 3. कोष का प्रवाह नहीं।
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 3
7. **"प्रबंध एक पेशा है"। यह कथन है**
 1. जॉर्ज आर टैरी का।
 2. अमेरिकन प्रबंध एसोसिएशन का
 3. हेनरी फयोल का।
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 2
8. **निम्न में से कौन-सा अवसर बोध का तत्व है?**
 1. समझ की शक्ति।
 2. परिवर्तन पर नजर
 3. नवप्रवर्तनीय गुण।
 4. इनमें से सभी

उत्तर. 4
9. **उद्यमी पूंजी में रहता है**
 1. उच्च जोखिम।
 2. साहसिक जोखिम
 3. कोई जोखिम नहीं।
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 1
10. **व्यवसाय का -- भी व्यवसाय के प्रारूप को निर्धारित करता है।**
 1. आकार।
 2. अवस्थिति
 3. अध्ययन।
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 1
11. **परियोजना तैयार की जाती है**
 1. प्रवर्तकों द्वारा।
 2. प्रबंधकों द्वारा
 3. उद्यमी द्वारा।
 4. इन सभी के द्वारा

उत्तर. 4
12. **एक परियोजना है**
 1. गतिविधियों का समूह
 2. एकल गतिविधि
 3. असंख्य गतिविधियों का समूह
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर.1
13. **प्रेरणाएं संबंधित नहीं होती हैं**
 1. छूट से।
 2. कर से मुक्ति से
 3. बीज पूंजी के प्रावधान से।
 4. एकमुश्त भुगतान से

उत्तर. 4
14. **शुद्ध कार्यशील पूंजी का अर्थ है**
 1. चालू संपत्तियां - चालू दायित्व
 2. चालू संपत्तियां + चालू दायित्व
 3. चालू दायित्व - चालू संपत्तियां
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 1
15. **गर्भावधि संबंधित होती है**
 1. विचार सृजन अवधि से
 2. उद्भवन अवधि से
 3. क्रियान्वयन अवधि से
 4. वाणिज्यकरण अवधि से

उत्तर. 3
16. **निम्न में से किस घटक का उत्पाद या सेवा का चुनाव करते समय ध्यान रखना जरूरी है?**
 1. प्रतियोगिता।
 2. उत्पादन लागत
 3. लाभ की संभावना।
 4. इनमें से सभी

उत्तर. 4
17. **उपक्रम का चुनाव निर्भर करता है**
 1. एकाकी व्यापार पर
 2. साहसी के अधिकार पर
 3. साहसी की स्वयं की योग्यता पर
 4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 3

18. कोष प्रवाह विश्लेषण में प्रयुक्त 'कोष' शब्द का आशय है
1. केवल रोकड़।
 2. चालू संपत्तियां
 3. चालू दायित्व।
 4. चालू संपत्तियों का चालू दायित्व पर अधिक्य

उत्तर. 4

19. बाह्य वातावरण जिन शक्तियों से निर्मित है, उनका सामान्य प्रभाव होता है

1. उपक्रम व्यवहार पर
2. कर्मचारी के व्यवहार पर
3. प्रवर्तक के व्यवहार पर
4. प्रबंध के व्यवहार पर

उत्तर. 1

20. निम्नलिखित में से कौन सा संचालन व्यय नहीं है?

1. विज्ञापन व्यय।
2. प्रारंभिक व्यय
3. मजदूरी।
4. किराया

उत्तर. 2

21. बाजार की मांग को निम्न में से क्या कहते हैं?

1. मांग की भविष्यवाणी।
2. वास्तविक मांग
3. पूर्ति।
4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 1

22. अंशदान है

1. बिक्री घटाओ कुल लागत
2. बिक्री - घटाओ परिवर्तनशील लागत
3. बिक्री - घटाओ स्थिर लागत
4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 2

23. कारक प्रबलता अभीविन्यस्त परियोजनाएं हैं

1. पूंजी प्रबल परियोजनाएं
2. श्रम गहन परियोजनाएं
3. तकनीकी अभीविन्यस्त परियोजनाएं
4. 1 और 2 दोनों

उत्तर. 4

24. DPR है

1. कार्य योजना।
2. कार्यवाही योजना
3. क्रियान्वयन योजना।
4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 2

25. व्यवसाय नियोजन में शामिल क्रियाएं हैं

1. संगठन का नियोजन
2. श्रम शक्ति की आवश्यकता का नियोजन
3. परियोजना कार्य का नियोजन
4. इनमें से सभी

उत्तर. 4

26. निम्न में से कौन संसाधनों के प्रकार एवं स्रोत हैं?

1. भौतिक संसाधनों।
2. तकनीकी संसाधनों
3. मानवीय संसाधनों।
4. इनमें से सभी

उत्तर. 4

27. अच्छे ब्रांड की विशेषताएं हैं

1. सूक्ष्म नाम
2. स्मरणीय
3. आकर्षक
4. इनमें से सभी

28. IDBI किस वर्ष स्थापित की गई?

1. 1944।
2. 1954
3. 1964।
4. 1974

उत्तर. 3

29. निम्न में से कौन -सी व्यवसाय के विस्तार से जुड़ी समस्या नहीं है?

1. जोखिम प्रबंध
2. लाभ नियोजन एवं व्यय नियंत्रण
3. मूल्य नीति
4. मांग की प्रवृत्ति

उत्तर. 4

30. अधिमान अंश पर लाभांश की दर होती है

1. स्थिर।
2. चल
3. अर्ध चल।
4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 1

31. निम्न में से किससे पर्यावरण अथवा वातावरण का महत्व है?

1. अवसर की खोज में
2. अस्तित्व बनाए रखने में
3. सफलता प्राप्त करने में
4. इनमें से सभी

उत्तर. 4

32. उत्पादन रूपरेखा की प्रक्रिया विभाजित है

1. दो वर्गों में।
2. तीन वर्गों में
3. चार वर्गों में।
4. छः वर्गों में

उत्तर. 4

33. चालू संपत्ति में शामिल होता है

1. उपस्कर।
2. विनियोग
3. ख्याति।
4. देनदार

उत्तर. 4

34. निम्न में से कौन सा अवसर का प्रकार है?

1. पर्यावरण में विद्यमान अवसर
2. निर्मित अवसर
3. 1 और 2 दोनों
4. इनमें से कोई नहीं

उत्तर. 3

35. विज्ञापन का उद्देश्य है

1. संभावित क्रेताओं आकर्षित करना
2. ग्राहकों को सूचना देना और मार्गदर्शन करना
3. उत्पाद का प्रचार करना
4. इनमें से सभी

उत्तर. 4

झारखण्ड अधिविद् परिषद्
ANNUAL INTERMEDIATE EXAMINATION-2023

विषय - उद्यमिता
हल प्रश्न-पत्र
विषयनिष्ठ प्रश्नोत्तर

Part -B

Section -A
अति लघु उत्तरीय प्रश्न

किन्हीं पांच प्रश्नों के उत्तर दें।

1. बाजार वातावरण क्या है?

उत्तर. बाजार वातावरण से हमारा तात्पर्य उन बाहरी घटक से है जिनका संबंध विपणन अथवा बाजार प्रबंध की क्षमता को लक्षित उपभोक्ताओं के साथ विकसित करने में होता है।

2. व्यवहार्यता अध्ययन क्या है?

उत्तर. व्यवहार्यता अध्ययन- यह अध्ययन संभावित मुद्दों की खोज करने में मदद कर सकता है जो परेशानी का कारण हो सकता है और संचालन जारी रखने हेतु आवश्यक धन राशि की पहचान कर सकता है।

3. अस्तर बोध का क्या तात्पर्य है?

उत्तर. अस्तर का अर्थ वर्तमान परिस्थिति के अनुसार लाभ उठाना है। परंतु, अस्तर बोध सभी के बस की बात नहीं है। एक ही परिस्थिति को कुछ लोग अनुकूल तथा कुछ लोग प्रतिकूल समझते हैं। एक उद्यमी वातावरण के तत्व को समझ कर लाभदायक अस्तर ढूँढ निकालता है।

4. वित्त नियोजन क्या है?

उत्तर. एक व्यवसाय के संचालन के लिए स्थिर वित्त तथा चालू वित्त दोनों की आवश्यकता होती है। इन दोनों के मध्य सही समायोजन को ही वित्त नियोजन कहा जाता है।

5. उपक्रम क्या है?

उत्तर. उपक्रम से आशय एक व्यक्ति, फर्म अथवा संस्था से है जो कि किसी ना किसी प्रकार के व्यवसाय से जुड़ा है।

6. सम विच्छेद बिंदु क्या है?

उत्तर. सम विच्छेद बिंदु उस बिंदु को कहते हैं जहां एक व्यवसाय को ना लाभ होता है ना हानि। इस बिंदु पर कुल विक्रय कुल लागत के बराबर होती है एवं अंशदान की राशि स्थिर लागत के बराबर होती है।

7. उत्पाद रूपरेखा क्या है?

उत्तर. उत्पाद रूपरेखा से तात्पर्य उन सभी तैयारी से है जिसपर एक उपक्रम की छवि एवं लाभ अर्जन की क्षमता निर्भर करती है।

Section -B

लघु उत्तरीय प्रश्न

किन्हीं पांच प्रश्नों के उत्तर दें।

8. पूंजी का संतुलित होना क्यों आवश्यक है?

उत्तर. किसी भी व्यवसाय के लिए दोनों दीर्घकालीन एवं अल्पकालीन पूंजी दोनों का ही बहुत महत्व है। दीर्घकालीन पूंजी की आवश्यकता

स्थिर संपत्ति को प्राप्त करने के लिए एवं अल्पकालीन पूंजी की आवश्यकता व्यवसाय के संचालन एवं स्थिर संपत्ति के रखरखाव में होता है।

एक उद्यम को सफल बनाने के लिए दोनों ही पूंजी के माध्यम संतुलन होना अति आवश्यक है। यदि स्थिर पूंजी अथवा चालू पूंजी में से कोई भी अधिक हो अथवा कम हो तो व्यवसाय के लिए दोनों ही स्थितियां सही नहीं हैं, ऐसी परिस्थिति में व्यवसाय का संचालन सही तरीके से पूर्ण नहीं होगा।

9. उपक्रम के लिए संसाधन क्यों आवश्यक हैं?

उत्तर. किसी भी उपक्रम स्थापना करने अथवा उसका संचालन करने के लिए कई संसाधनों की आवश्यकता होती है। जैसे कि मानवीय संसाधन, वित्तीय संसाधन, कच्चा माल, तकनीक इत्यादि। इन संसाधनों के बिना किसी भी उपक्रम की स्थापना करना अथवा उसका संचालन करना संभव नहीं है। इन सभी संसाधनों के मेल से ही एक उपक्रम का संचालन एवं विकास संभव है।

10. कोष प्रवाह विवरण से आप क्या समझते हैं?

उत्तर. कोष प्रवाह विवरण के द्वारा कार्यशील पूंजी में परिवर्तनों का बोध होता है। इस विवरण से यह ज्ञात किया जाता है कि व्यवसाय के लिए वित्तीय की व्यवस्था किन-किन साधनों से की गई है तथा उसका प्रयोग किन जगह में किया गया है।

11. वित्तीय अनुपात क्या है? ये क्या प्रदर्शित करते हैं? समझाइए।

उत्तर. वित्तीय अनुपात वित्तीय विवरणों से निकालें गए आंकड़ों के गणितीय संबंध को दर्शाता है।

वित्तीय अनुपात आर्थिक चिट्ठे, लाभ हानि खाते, बजटीय नियंत्रक या लेखांकन संगठन के किसी दूसरे भाग में दिखाए गए आंकड़ों के महत्वपूर्ण संबंध की व्याख्या करते हैं।

12. अनुशासन क्यों आवश्यक है?

उत्तर. किसी भी उपक्रम के सफल होने में अनुशासन का बहुत अधिक महत्व है। अनुशासन से हमारा तात्पर्य उन सभी नियम, कार्य करने की प्रणाली, कार्यों की करने के समय का निर्धारण, एवं संगठन के सभी औपचारिक कार्यों से है। यदि किसी उद्यम में नियम व अनुशासन की अवहेलना होगी तो लक्ष्य की प्राप्ति करने में काफी बाधाएं हो सकती हैं। इसीलिए एक उद्यम को सफल बनाने के लिए अनुशासन का होना एवं सभी के द्वारा उसका पालन करना अति आवश्यक है।

13. प्रबंध को विज्ञान क्यों माना जाता है?

उत्तर. जैसे कि विज्ञान में कई सारे प्रयोगों के पश्चात वैज्ञानिक सिद्धांतों की उत्पत्ति हुई है उसी प्रकार प्रबंध के भी सिद्धांतों की उत्पत्ति मानवीय व्यवहारों पर अध्ययन एवं प्रयोग के द्वारा प्रबंध के सिद्धांत की उत्पत्ति की गई है। जिस प्रकार वैज्ञानिक सिद्धांतों का प्रयोग विज्ञान के कई सारे क्षेत्रों में होता है उसी प्रकार प्रबंध के सिद्धांतों का प्रयोग भी प्रबंध के कार्यों में प्रयोग किया जाता है।

14. विपणन मिश्रण क्या है?

उत्तर. विपणन मिश्रण से आशय उन समस्त विपणन निर्णय से है जो कि विक्रय को प्रोत्साहित करने के लिए लिए जाते हैं। विपणन मिश्रण में चार तत्व आते हैं पहला उत्पाद, दूसरा उत्पाद का मूल्य, तीसरा विक्रय का स्थान और चौथा उत्पाद संवर्धन।

Section -C

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

किन्हीं तीन प्रश्नों के उत्तर दें।

15. किसी वस्तु या सेवा का चुनाव करते समय उद्यमी को किन बातों का ध्यान रखना चाहिए?

उत्तर. किसी वस्तु या सेवा का चुनाव करते समय उद्यमी को कई बातों का ध्यान रखना होता है यह निम्नलिखित हैं -

1. **बाजार-** वस्तु का चुनाव करते वक्त सर्वप्रथम उसके बाजार का अध्ययन करना एक उद्यमी के लिए अति आवश्यक है। बाजार से तात्पर्य वस्तु एवं सेवा की मांग से है।
2. **माल की उपलब्धता-** किसी वस्तु की या उस में प्रयोग होने वाले कच्चे माल की उपलब्धता के बारे में जानकारी रखना एवं उसी के अनुसार यह निर्णय लेना की किस वस्तु अथवा सेवा की व्यवसाय के क्षेत्र का चुनाव किया जाए।
3. **तकनीक सुविधा-** किसी वस्तु या सेवा का चुनाव करते समय यह भी देखना अति आवश्यक है की उसमें किस तकनीकी सुविधा की आवश्यकता होती है, साथ ही उस तकनीकी सुविधा उपलब्ध है या नहीं। इन बातों को आधार रखकर किसी वस्तु या सेवा का चुनाव किया जाना चाहिए।
4. **जरूरी कानूनी कार्यवाही-** यदि किसी खास वस्तु या सेवा का चुनाव किया जाना है जिसमें लाइसेंस इत्यादि कानूनी कार्यवाही की आवश्यकता है तो इन सभी कानूनी प्रक्रिया को ध्यान में रखकर ही वस्तु एवं सेवा का चुनाव किया जाना चाहिए।
5. **वैधानिकता-** एक व्यवसायी को किसी खास देश के भौगोलिक क्षेत्र में काम करते हुए वहां के कानून के अनुसार ही निर्णय लेना होता है, अतः जिस भी वस्तु या सेवा का चुनाव एक उद्यमी करता है वह देश के अनुसार गैर वैधानिक नहीं होना चाहिए।

16. संसाधनों की गतिशीलता में उद्यमी की क्या भूमिका होती है?

उत्तर. उद्यमी की सफलता इस बात पर निर्भर होती है कि वह किस कुशलता से आवश्यक संसाधनों का उचित उपयोग कर पाता है। संसाधनों को उचित एवं अनुकूल गति देना एक उद्यमी के लिए एवं संस्था के विकास के लिए बहुत अधिक महत्वपूर्ण है। इसलिए एक उद्यमी को अंकित बातों पर ध्यान देना होता है-

1. **संसाधन की आवश्यकता-** सर्वप्रथम एक उद्यमी को यह पता लगाना होता है उसे किन-किन संसाधनों की आवश्यकता है? उसे उद्यम की आवश्यकता अनुसार ही संसाधनों का चयन करना चाहिए।
2. **संसाधनों की पहचान-** संसाधनों की आवश्यकता तय करने के पश्चात संसाधनों की मात्रा एवं संसाधन को किस प्रकार उपलब्ध किया जा सके इस पर निर्णय लेना होता है।
3. **अवरोद्धों का अध्ययन-** उचित संसाधनों की मात्रा इत्यादि तय करने के पश्चात विभिन्न संसाधनों को इकट्ठा करने में उत्पन्न होने वाले अवरोद्धों का भी अध्ययन एक उद्यमी को पहले ही कर लेना चाहिए। जिससे कि संसाधनों को इकट्ठा करने में आने वाली कठिनाइयों से निपटा जा सके।

4. **विभिन्न आपूर्तिकर्ता से संपर्क-** विभिन्न संसाधनों के लिए विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं की जरूरत पड़ती है इसीलिए इन सभी आपूर्तिकर्ताओं से संपर्क करना एक उद्यम के लिए आवश्यक है।

5. **संसाधनों की मात्रा एवं अंतराल का अध्ययन-** विभिन्न संसाधनों की आवश्यकता बार-बार उद्यम के संचालन में होती है जैसे कि कच्चा माल, इंधन, संयंत्र, तकनीक इत्यादि। इन संसाधनों की आवश्यकता की पूर्ति समय से हो सके इसके लिए एक उद्यमी को पहले से ही इसकी पूर्ति के लिए आवश्यक ध्यान देना चाहिए।

17. कार्यशील पूंजी को प्रभावित करने वाले तत्वों का वर्णन करें।

उत्तर. कार्यशील पूंजी को प्रभावित करने वाले तत्व निम्नलिखित हैं -

1. **व्यवसाय की प्रकृति-** कार्यशील पूंजी की आवश्यकता उपक्रम की प्रकृति पर निर्भर करती है। यदि कोई उपक्रम उत्पादन के कार्य करता है एवं वस्तु उत्पादन के बाद उसका विक्रय करता है तो ऐसे उपक्रम में स्थिर पूंजी की आवश्यकता कार्यशील पूंजी की अपेक्षा अधिक होती है परंतु यदि उपक्रम सिर्फ व्यापार करता है तो ऐसे उपक्रम में कार्यशील पूंजी की अधिक आवश्यकता होती है।
2. **संचार चक्र-** कार्यशील पूंजी की आवश्यकता संचार चक्र पर निर्भर करती है। यदि किसी व्यापार का संचार चक्र लंबा हो तो ऐसे व्यापार के लिए कार्यशील पूंजी की अधिक आवश्यकता होती है एवं यदि संचार चक्र छोटा हो तो कम कार्यशील पूंजी में भी व्यवसाय का संचालन हो पाता है।
3. **संचालन का पैमाना-** संचालन के पैमाने से आशय वस्तु की मात्रा से है। यदि व्यवसाय का संचालन बड़े पैमाने पर हो तो अधिक कार्यशील पूंजी की आवश्यकता होगी परंतु यदि संचालन का पैमाना छोटा हो तो कम कार्यशील पूंजी से भी कार्य चल सकता है।
4. **साख नीति-** यदि व्यवसाय की साख नीति ऐसी हो की माल उधार में खरीदी जाती हो एवं नगद में बेची जाती हो तो ऐसी परिस्थिति में कम से कम कार्यशील पूंजी पर व्यवसाय का संचालन हो सकेगा इसके विपरीत यदि माल की खरीद नकद में एवं बिक्री उधार में हो तो ऐसी स्थिति में अधिक कार्यशील पूंजी की आवश्यकता होती है।
5. **मौसम में परिवर्तन-** यदि किसी उपक्रम में ऐसे कच्चे माल की आवश्यकता हो जो कि किसी खास मौसम में ही पैदा होती है तो ऐसे व्यवसाय के लिए या आवश्यक हो जाएगा की अधिक से अधिक कच्चे माल की व्यवस्था पहले से ही की जाए, इस प्रकार के व्यवसाय में अधिक कार्यशील पूंजी की आवश्यकता होगी।

18. ब्रांड का अर्थ बताएं। ब्रांडिंग से विपणनकर्ताओं को होने वाले लाभ लिखिए।

उत्तर. ब्रांड किसी उत्पाद के पहचान को बताती है। ब्रांड के द्वारा वस्तु की पहचान करना आसान होता है क्योंकि ब्रांड में किसी नाम, चिन्ह या डिजाइन का उपयोग करके उसकी पहचान को अन्य वस्तुओं से अलग करने में मदद मिलती है। वस्तु के विक्रेता अपने उत्पाद को अलग पहचान देने के लिए ब्रांड का प्रयोग करते हैं।

ब्रांड से विक्रेताओं को होने वाले लाभ निम्न प्रकार से हैं-

1. **उत्पाद की पहचान-** ब्रांडिंग के द्वारा एक निर्माता अपने उत्पाद को अलग पहचान दिलाने में सफल होता है जिसका फायदा उसे विक्रय में मिलता है।
2. **विज्ञापन एवं प्रदर्शन में सहायता-** ब्रांडिंग से वस्तु की अलग पहचान विकसित होती है जिससे कि वस्तु की विज्ञापन एवं उसके प्रदर्शन में भी सहायता मिलती है जिससे कि उपभोक्ता वस्तु की पहचान आसानी से कर सके।

3. **मूल्य नीति-** ब्रांडिंग के द्वारा वस्तु की अलग पहचान बाजार में होती है एवं विक्रेता अपनी वस्तु के मूल्य का निर्धारण उसी आधार पर करता है यदि कोई वस्तु बाजार में ब्रांड के द्वारा अपनी जगह बनाने में सफल होता है तो ऐसे में विक्रेता इस प्रकार की वस्तु की कीमत अन्य विक्रेताओं से अधिक रख सकता है।
4. **उत्पाद की अलग पहचान दिलाने में सहायक-** ब्रांड के द्वारा वस्तु की अलग पहचान आसानी से उत्पन्न होती है क्योंकि उपभोक्ता उसके ब्रांड नाम से उसे चुनता है।
5. **क्वालिटी का निर्धारण करना-** कई बार बाजार में मिलते जुलते उत्पाद की बिक्री देखने को मिलती है। ऐसे में किसी उत्पाद के ब्रांड के द्वारा उसकी क्वालिटी का निर्धारण किया जाता है।

19. उपभोक्ता संरक्षण की आवश्यकता/महत्व का वर्णन करें।

उत्तर. आज के प्रतियोगी बाजार में उपभोक्ता को ही अधिक महत्व दिया जाता है एवं एक व्यवसाय के लिए भी यह महत्वपूर्ण है की उपभोक्ता की आवश्यकता को पूरा किया जाए परंतु कभी-कभी उपभोक्ताओं को कई प्रकार के परेशानियों का सामना करना पड़ता है। इन परेशानियों से उपभोक्ताओं को बचाने के लिए उपभोक्ता संरक्षण की आवश्यकता होती है। उपभोक्ता संरक्षण के महत्व निम्न प्रकार से हैं-

1. **उपभोक्ताओं की अज्ञानता-** कई बार उपभोक्ताओं को अपने अधिकारों के बारे में जानकारी नहीं होती है जिसके कारण उनका शोषण भी होता है। अतः उपभोक्ताओं को उनके अधिकारों के बारे में जानकारी उपलब्ध कराने के लिए उपभोक्ता संरक्षण की आवश्यकता होती है।
2. **असंगठित उपभोक्ता-** अधिकतर ऐसा पाया जाता है कि उपभोक्ताओं का कोई संगठन नहीं होता जिस कारण कई बार ठगे जाने पर भी वे इसकी शिकायत नहीं करते हैं। उपभोक्ताओं को शिक्षित करना एवं जानकारी देना उपभोक्ता संरक्षण के द्वारा संभव होता है।
3. **उपभोक्ताओं का शोषण-** कई व्यापारी जानबूझकर भी उपभोक्ताओं का शोषण करते हैं उनके शोषण से उपभोक्ताओं को बचाने के लिए उपभोक्ता संरक्षण की आवश्यकता होती है।
4. **सामाजिक उत्तरदायित्व-** हर एक व्यवसाय की यह नैतिक एवं सामाजिक उत्तरदायित्व है कि वह उपभोक्ता का शोषण ना करें एवं उसके अधिकारों की रक्षा करें। जैसे कि उचित मूल्य पर वस्तु प्रदान करना, सही तौल देना, नकली या मिलावटी वस्तु का प्रयोग ना करना इत्यादि। परंतु यह पाया जाता है कि कई उपभोक्ता ऐसा नहीं करते हैं उस स्थिति में उपभोक्ता संरक्षण की आवश्यकता होती है।
5. **सरकारी हस्तक्षेप-** यदि कोई विक्रेता किसी भी प्रकार से उपभोक्ता का शोषण करता है, अतः गलत तरीकों से व्यापार करता है, तो ऐसी स्थिति में सरकार भी व्यवसाय में हस्तक्षेप करती है। जिससे कि व्यवसाय की प्रतिष्ठा प्रभावित होती है। इससे बचने के लिए विक्रेता एवं व्यवसाय को चाहिए कि वह उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम के अनुसार ही अपने व्यापार का संचालन करें।

**JHARKHAND ACADEMIC COUNCIL
ANNUAL INTERMEDIATE EXAMINATION-2023**

**SUBJECT - ENTREPRENEURSHIP
SOLVED PAPER**

OBJECTIVE QUESTIONS AND ANSWERS

MUTIPLE CHOICE QUESTIONS

Q 1. Planning is

- a) Short term b) Mid term
c) Long term d) all of these

Ans. d

Q 2. Naked debentures are

- a) Fully secured b) Partly secured
c) Un-secured d) None of these

Ans. c

Q 3. Total cost includes

- a) Prime cost b) Works cost
c) Production cost d) All of these

Ans. d

Q 4. Which of the following affects market assessment?

- a) Demand b) Micro environment
c) Market intermediaries d) Competitor

Ans. b

Q 5. Marketing expenditure is a burden on

- a) Industry b) Businessmen
c) Consumers d) All of these

Ans. c

Q 6. Depreciation on plant and machinery is

- a) Sources of fund b) Application of fund
c) No flow of fund d) None of these

Ans. c

Q 7. "Management is a profession" this statement is of

- a) George R. Terry
b) American Management Association
c) Henry Fayol
d) None of them

Ans. b

8. Which of the following is an element of sensing opportunities

- a) Ability to perceive b) Insight into the change
c) Innovation quality d) All of these

Ans. d

9. Venture capital contains

- a) High risk b) Venture risk
c) No risk d) None of these

Ans. a

10. The of the business also determines the form of the organisation.

- a) Size b) Location
c) Study d) None of these

Ans. a

11. Project is prepared by

- a) Promoters b) Managers
c) Entrepreneurs d) All of above

Ans. d

12. A project is

- a) Cluster of activities
b) Single activity
c) Group of innumerable activities
d) None of these

Ans. a

13. Incentives are not concerned with

- a) Rebate
b) Exemption from tax
c) Provision of seed capital
d) Lump sum payment

Ans. d

14. Net working capital means

- a) Current assets - current liabilities
b) Current assets + current liabilities
c) Current liabilities - current assets
d) None of these

Ans. a

15. Gestation period is concerned with

- a) Idea creation period
b) Incubation period
c) Implementation period
d) Commercialization period

Ans. c

16. Which of the following factors is to be considered while selecting a product or service

- a) Competition b) Production cost
c) Profit possibility d) All of these

Ans. d

17. Selection of an enterprise depends on

- a) Sole trading
b) Right of entrepreneur
c) Self-ability of entrepreneur
d) None of these

Ans. c

18. The term "fund" in fund flow analysis means
- Cash only
 - Current assets
 - Current liabilities
 - Excess of current assets over current liabilities

Ans. d

19. External environment is composed of forces that have a general influence on

- Enterprise behaviour
- Employee's behaviour
- Promoter's behaviour
- Management's behaviour

Ans. a

20. Which of the following is not an operating expense?

- Advertising expense
- Preliminary expense (written off)
- Wages
- Rent

Ans. b

21. Market demand is also known as

- Demand forecasting
- Real demand
- Supply
- None of these

Ans. a

22. Contribution is

- Sales less total cost
- Sales less variable cost
- Sales less fixed cost
- None of these

Ans. a

23. Factor intensity oriented projects are

- Capital oriented projects
- Labour intensive projects
- Technology oriented projects
- Both (a) and (b)

Ans. d

24. DPR is a / an

- Working plan
- Action plan
- Implementation plan
- None of these

Ans. b

25. The activities included in business planning are

- Planning the organization
- Planning the manpower requirement
- Planning of project work
- All of these

Ans. d

26. Which of the following is a kind of resource?

- Physical resources
- Technical resources
- Human resources
- All of these

Ans. d

27. The characteristic(s) of a good brand is/are

- Short name
- Memorable
- Attractive
- All of these

Ans. d

28. IDBI was established in the year

- 1944
- 1954
- 1964
- 1974

Ans. c

29. Which of the following is not a problem of expansion of business

- Risk management
- Profit planning
- Price policy
- Trend of demand

Ans. b

30. The rate of dividend on preference shares is

- Fixed
- Variable
- Semi-variable
- None of these

Ans. a

31. Which of the following is important for environment?

- Searching of opportunities
- Maintaining existence
- Getting success
- All of these

Ans. d

32. The process of production design is divided into

- Two categories
- Three categories
- Four categories
- Six categories

Ans. c

33. Current assets include

- Furniture
- Investment
- Goodwill
- Debtors

Ans. b

34. Which of the following is a type of opportunity?

- Existing opportunities in the environment
- Created opportunities
- Both (a) and (b)
- None of these

Ans. c

35. The purpose of advertisement is

- To attract potential buyers
- To inform and guide customers
- Publicity of product
- All of these

Ans. d

JHARKHAND ACADEMIC COUNCIL
ANNUAL INTERMEDIATE EXAMINATION-2023

SUBJECT - ENTREPRENEURSHIP
SOLVED PAPER

SUBJECTIVE QUESTIONS AND ANSWERS

SECTION - A

(Very short answer type questions)

Q1. What is market environment?

Ans. Market environment refers to those external factors and forces which have a direct impact on marketing and managerial capabilities so as to develop the market with the help of desired consumers.

Q2. What is feasibility study?

Ans. A feasibility study is conducted in order to uncover the strengths and weaknesses of a proposed project or an existing business. It can help to identify and assess the opportunities and threats present in the natural environment, the resources required for the project, and the prospects for success.

Q3. What does it mean by sensing opportunity?

Ans. Sensing opportunities is a process of perceiving the needs and problems of people and society and arriving at creative solution converting these solutions into opportunity and then into an enterprise.

Q4. What is financial planning ?

Ans. Financial planning is the process that helps in managing your financial resources to achieve your long-term or short-term goals. It includes assessing your current financial situation, establishing financial goals considering risk and devising a strategy to achieve those goals.

Q5. What is an enterprise ?

Ans. Enterprise means to plan a business, to start it and run it. It means to bring the factors of production together, assign each factor its proper task and pay them remuneration when the work is done. It implies not only running of a business, but also shouldering the loss, if any.

Q6. What is B.E.P. ?

Ans. The break-even point is the moment when a company's product sales are equal to its overall costs. In other words, it's where total expenses and total revenue balance out.

Q7. What is product design ?

Ans. The process of imagining, creating, and iterating products that help solve a problem or address specific needs in any given market.

SECTION - B

(Short answer type questions)

Q8. Why is balanced capital essential?

Ans. There should be a proper balance between debt and share capital as it influences the market price of the shares and cost of capital.

Q9. Why are resources needed in an enterprise?

Ans. A resource is defined as: "an economic factor required to accomplish an activity, or as a means to achieve the desired outcome". Now all resources that is, capital, raw materials, infrastructure, technology and human resource should be put to work together for the business to achieve their target. If we miss out any of the resources (each one as important as the other) the enterprise will fail to function properly.

Q10. What do you mean by fund flow statement?

Ans. A fund flow statement is a statement prepared to analyse the reasons for changes in the financial position of a company between two balance sheets. It portrays the inflow and outflow of funds i.e. sources of funds and applications of funds for a particular period. It is also right to say that a fund flow statement is prepared to explain the changes in the working capital position of a company.

Q11. What are financial ratios? What do they indicate? Explain.

Ans. A financial ratio is used to calculate a company's financial status or production against other firms. It is a tool used by investors to analyse and gain information about the finance of a company's history or the entire business sector. To calculate financial ratios, numbers are taken from the balance sheet, income statement, and cash flow statement. The financial ratio is not a calculation but an explanation of the economic status of a company, in terms of profit, liquidity, leverage, and market valuation. A ratio may serve as an indicator, red flag or clue for various issues. The financial ratios are a perfect quantitative metric that is used to measure the financial condition of the company. It brings out the current picture of the business as well as make forecasts related to the future possibilities for growth and expansion.

Q12. Why is discipline needed?

Ans. (a) **Discipline lays foundation-** The beginning few years are most crucial to your business. If you're working from home, you need to be disciplined enough to set down ground rules about your work hours. You don't want friends and family popping

in for a cup of coffee and distracting you from your day's task list. Similarly, if you have a small team working for you, ensure that your work environment is fun yet firm at the same time. You don't want to be a boss that only talks about work all the time. But you also don't want your employees to feel that they can have extended lunch hours and continue playing foosball whenever they feel like it.

- (b) **Discipline makes one more mindful-** When you become aware of how important time is, you'll develop a different approach to the way you do things. You'll not only value your time but also respect the time of others, which will eventually lead you to having a reasonable chance to achieve your goals and realize your full potential. You'll become mindful of how your time is used or abused, invested or wasted, controlled or simply whiled away at random. Once you've understood how you can save time by assigning certain tasks to others or how you can finish a particular job more quickly, you'll become more disciplined and controlled.
- (c) **Discipline leads to action-** Every business requires three stages of action, the first being the process of implementation. The second action involves following through, and the third action is completing what was started. When you decide to kick off your own business, you need to take steps to make it a reality. This involves ample hard work and discipline. For most people, the euphoria of creating something new helps them to start things easily. However, it is following through that is usually the hard part. Relying on willpower alone will not help you. You need to create a schedule and have the discipline to stick to that schedule in order to make your startup a raging success.

Q13. Why is management regarded as a science?

- Ans. Management is in complete agreement with all the features of science. Let us discuss how:
- Management is a systematic subject. Evidently, it has various concepts and theories which are developing with time and is also related to other subjects like mathematics, economics etc. Further, there are certain terms and vocabulary exclusive to management. Management professionals extensively use these terms to communicate with each other.
 - The various principles and concepts of management are a result of constant experimentation and observation like science. However, human beings are complex organisms with unpredictable behaviors. Interestingly management deals with human beings and human behavior. As a result of the experiments in the field of management are not completely predictable or replicable. We can predict the outcomes that can't be entirely sure of it. This means there exists an element of uncertainty. Evidently, management is also known as an inexact science.
 - As discussed the principles of management are not exact, relative to other concrete sciences like maths, chemistry etc. Thus these concepts are also non-universal. However, they can be applied to a wide variety of situation and form the pillars of the science of management. Further, managers use

these principles to tackle situations and for training and development of managers.

Q14. What is marketing mix?

- Ans. The marketing mix concept can be defined as a combination of tools, techniques, and activities that a marketer uses to reach their target audience at the right place, time, and price. A marketing mix works as a link between the business and potential customers. So, we can say that the marketing mix is a set of variable and controllable marketing elements that a company utilises to achieve the desired level of sales in a targeted market. Marketing mixes or 4P's have developed and evolved over a while by different market experts and strategists to help businesses form and implement the best market strategies. 4 P's of marketing mix includes:

1. Product
2. Price
3. Promotion
4. Place

Now, three additional P's have been added to the marketing mix concept, giving rise to the 7 P's of the Marketing concept. These additional 3 P's are:

2. Physical evidence
3. Process
4. People

SECTION - C (Long Answer Type)

Q15. What factors should an entrepreneur consider while selecting a product?

- Ans. We all know that undertaking a business venture is a big investment requiring adequate planning. Just as investment opportunities are many and diverse, products or services options for an entrepreneur are uncountable. However, the selection of required product or service is the first step towards success.

Indeed, products provide the business with the most important and visible contact with buyers i.e. consumers. Products to the consumers represent psychological symbols of personal attributes, goal and social patterns. A product is anything that can be offered to a marker for acquisition, use or consumption.

Factors to Consider in Product Selection

In selecting a product for your business venture, the following factors must be taken into consideration:

Supply-gap: The size of the unsatisfied market demand which constitutes a source of business opportunity will dictate to a great extent the need to select a particular product. The product with the highest chances of success as reflected in its demand will be selected. In essence, there must be an existing obvious demand for the selected product.

Fund: The size of the funds that can be mobilized is another important factor. The adequate fund is needed to develop, produce, promote, sell and distribute the product selected.

Availability of and Access to Raw Materials: Different products require different raw materials. The source quality and quantity of the raw materials needed are factors to be seriously considered, Are the raw materials available in sufficient quantities?

Where are the sources of raw materials located? Are they accessible? Could they be sources local or imported? Satisfactory answers should be provided to these and many other relevant questions.

Technical Implications: The production process for the product needs to be considered. There is a need to know the technical implications of the selected product on the existing production line, available technology, and even the labor force.

The choice of a particular product may require either acquisition of the machinery or refurbishing of the old ones. The product itself must be technically satisfactory and acceptable to the user.

Profitability/Marketability: Most often, the product that has the highest profit potential is often selected. However, a product may be selected on the basis of its ability to utilize idle capacity or complement the sale of the existing products. The product must be marketable.

Availability of Qualified Personnel: Qualified personnel to handle the production and marketing of the product must be available. The cost of producing the product must be kept to the minimum by reducing wastages. This is achievable through competent hands.

Government Policies: This is quite often an uncontrollable factor. The focuses of government policies can significantly influence the selection of the product. For instance, a package of incentives from the government for a product with 100% local input contents can change the direction of the business's R & D (research and development) and hence the product selected.

Government objectives: The contributions of the product to the realization of the company's short and long-range objectives must be considered before selection. For instance, the company goal maybe the achievement of sale growth, sales stability or enhancement of the company's social value.

Q16. What is the role of an entrepreneur in the mobilization of resources?

Ans. The success of an entrepreneur depends on the fact that how efficiently he can make proper use of the required resources. The entrepreneur along with making the mobility of resources has to see that this mobilization should be in favourable direction.

Thus, he should pay attention on some of the following points:

- (1) **Need of Resources:** First of all, the entrepreneur should make sure that what resources are needed by him. The selection of proper resources should be done as per his requirement.
- (2) **Identification of Resources:** The entrepreneur will now identify from the various resources that he needs which of the resources in what quantity and from where it will be made available?
- (3) **Study of difficulties:** It is not an easy task to arrange resources. All these things should be studied in advance so that the difficulties can be faced with less problem by the entrepreneur to obtain required resources. And the future work remains easy.
- (4) **Contact with Supplier:** Every resource; such as-land,

machine, labour, capital etc. are owned by some of the person or institution. Thus, the entrepreneur should make contact with the supplier of these resources and should get satisfaction about its availability in time.

- (5) **Quality and Timing of Resources:** All the things should be determined by the entrepreneur i.e. what quantity of which resource and it should be compared with the cost while arranging the resources. He should see that the above quality of the resource is suitable for him or not?
- (6) **Quality and cost of resources:** The entrepreneur should consider the quality of resource and it should be compared with the cost while arranging the resources. He should see that the above quality of the resource is suitable for him or not.

Q17. Describe the factors affecting the working capital?

Ans. Requirements of working capital depend upon various factors such as the nature of the business, size of the business, the flow of business activities. It is the difference between a company's current assets, like cash, accounts receivable, and inventories of raw materials and finished goods, and its current liabilities, like accounts payable. However, small organization relatively needs lesser working capital than the big business organization. Following are the factors which affect the working capital of a firm:

- (1) **Nature of Business:** The requirement of working capital depends on the nature of business. The nature of business is usually of two types: Manufacturing Business and Trading Business. In the case of manufacturing business it takes a lot of time in converting raw material into finished goods. Therefore, capital remains invested for a long time in raw material, semi-finished goods and the stocking of the finished goods. Consequently, more working capital is required. On the contrary, in case of trading business the goods are sold immediately after purchasing or sometimes the sale is affected even before the purchase itself. Therefore, very little working capital is required. Moreover, in case of service businesses, the working capital is almost nil since there is nothing in stock.
- (2) **Scale of Operations:** There is a direct link between the working capital and the scale of operations. In other words, more working capital is required in case of big organisations while less working capital is needed in case of small organisations.
- (3) **Business Cycle:** The need for the working capital is affected by various stages of the business cycle. During the boom period, the demand of a product increases and sales also increase. Therefore, more working capital is needed. On the contrary, during the period of depression, the demand declines and it affects both the production and sales of goods. Therefore, in such a situation less working capital is required.
- (4) **Seasonal Factors:** Some goods are demanded throughout the year while others have seasonal demand. Goods which have uniform demand the whole year their production and sale are continuous. Consequently, such enterprises need little working capital.

On the other hand, some goods have seasonal demand but the same are produced almost the whole year so that their supply is available readily when demanded. Such enterprises have to maintain large stocks of raw material and finished products and so they need large amount of working capital for this purpose. Woolen mills are a good example of it.

- (5) **Production Cycle:** Production cycle means the time involved in converting raw material into finished product. The longer this period, the more will be the time for which the capital remains blocked in raw material and semi-manufactured products. Thus, more working capital will be needed. On the contrary, where period of production cycle is little, less working capital will be needed.
- (6) **Credit Allowed:** Those enterprises which sell goods on cash payment basis need little working capital but those who provide credit facilities to the customers need more working capital.
- (7) **Credit Availed:** If raw material and other inputs are easily available on credit, less working capital is needed. On the contrary, if these things are not available on credit then to make cash payment quickly large amount of working capital will be needed.
- (8) **Operating Efficiency:** Operating efficiency means efficiently completing the various business operations. Operating efficiency of every organisation happens to be different.
Some such examples are: (i) converting raw material into finished goods at the earliest, (ii) selling the finished goods quickly, and (iii) quickly getting payments from the debtors. A company which has a better operating efficiency has to invest less in stock and the debtors. Therefore, it requires less working capital, while the case is different in respect of companies with less operating efficiency.
- (9) **Availability of Raw Material:** Availability of raw material also influences the amount of working capital. If the enterprise makes use of such raw material which is available easily throughout the year, then less working capital will be required, because there will be no need to stock it in large quantity. On the contrary, if the enterprise makes use of such raw material which is available only in some particular months of the year whereas for continuous production it is needed all the year round, then large quantity of it will be stocked. Under the circumstances, more working capital will be required.
- (10) **Growth Prospects:** Growth means the development of the scale of business operations (production, sales, etc.). The organisations which have sufficient possibilities of growth require more working capital, while the case is different in respect of companies with less growth prospects.
- (11) **Level of Competition:** High level of competition increases the need for more working capital. In order to face competition, more stock is required for quick delivery and credit facility for a long period has to be made available.
- (12) **Inflation:** Inflation means rise in prices. In such a situation more capital is required than before in order to maintain the previous scale of production

and sales. Therefore, with the increasing rate of inflation, there is a corresponding increase in the working capital.

Q18. Discuss the various sources of short term finance?

Ans. Everything you need to know about the short-term sources of finance for a firm. Short-term financing may be defined as the credit or loan facility extended to an enterprise for a period of less than one year. It is a credit arrangement provided to an enterprise to bridge the gap between income and expenses in the short run. It helps the enterprise to manage its current liabilities, such as payment of salaries and wages to labors and procurement of raw materials and inventory.

The availability of short-term funds ensures the sufficient liquidity in the enterprise. It facilitates the smooth functioning of the enterprise's day-to-day activities. Any delay in the procurement of the short-term fund may hinder the operational activities of the enterprise. An enterprise always strives to manage its short-term financing in the most efficient manner. The prime objective of the short-term finance is to maintain the liquidity of the enterprise.

The short-term sources of finance for a firm are:-

1. Trade Credit
2. Commercial Paper
3. Unsecured Short-Term Bank Loans
4. Secured Forms of Credit
5. Customer Advances
6. Installment Credit
7. Bank Loan
8. Cash Credit
9. Certificates of Deposit
10. Bill of exchange
11. Factoring
12. Bank Overdraft.

1. Trade Credit:

Trade credit has become one of the most common forms of short-term financing available to business today. For business establishments, it is the form most often used. When a firm buys supplies or merchandise, the supplier will generally grant a period of time for the firm to pay for the goods even after it has already received them. At no explicit interest cost, this is a very attractive means of obtaining goods.

Today suppliers are much more liberal than financial institutions in the granting of credit. For small firms that have limits as to the amount of borrowing that can be obtained from a financial institution, trade credit is not only attractive but is a vital form of financing. Trade credit can assume three different forms- open account, notes payable, and trade acceptances. The most common is the open account, whereby a customer receives shipment of the goods and an invoice which details the price, quantity, and description of the goods, along with a specified time for payment. The term open account comes from the fact that no written agreement other than verification of receipt of shipment is required. Such credit is extended after the supplier has checked the credit worthiness of the customer.

The second form of trade credit is notes payable. If a customer has slipped behind on payments or if a supplier simply wants formal recognition of the obligation, it may ask the buyer to sign a note which officially recognizes the debt obligation of the buyer. The note will specify when the payment is due. Promissory notes are frequently used in lieu of open accounts in the fur and jewelry industries.

The third form of trade credit is trade acceptances. In this situation, the seller draws a document calling for the payment for goods at some future date. The seller will not release the goods until the buyer has formally accepted the draft, and has designated a bank to be the recipient of the payment when it becomes due.

At that point it becomes a trade acceptance and, if the buyer has a good credit reputation, may have a degree of marketability. If it is marketable, the seller can discount the trade acceptance and receive immediate funds in payment of the goods. When the trade acceptance finally matures, the holder of the acceptance presents it to the designated bank for collection.

2. **Commercial Paper:**

Commercial paper is a form of financing which consists of short-term promissory notes which are unsecured and are sold in the money market. They are issued by large companies and primarily sold to other business firms, insurance companies, pension funds, and banks. Because they are unsecured and are sold in the money market, they are restricted in use to the most credit-worthy of the large companies. Though the commercial paper market has a long history, much of its tremendous growth has occurred in recent years with increases in the installment financing of automobiles and other consumer durable goods. As credit tightens in terms of the banks' ability to make loans, the commercial paper market increases. Many of the companies that issue these notes now look at this market as an alternative source of financing.

3. **Unsecured Short-Term Bank Loans:**

Short-term bank financing plays a key role in the growth of a firm. Frequently during the course of a year there is a period in which cash inflows are not sufficient to meet cash outflow demands. Short-term bank financing is one important vehicle by which a firm can be carried through such periods.

This form of financing appears as a note payable on the balance sheet at a specific rate of interest. It is second only to trade credit in importance.

4. **Secured Forms of Credit:**

Borrowing on an unsecured basis would always be the best method for a firm to use in obtaining bank financing. This provides a wide latitude of operation, for at a later date the existing collateral can be utilized for more debt financing. In addition, record keeping for collateralized loans is costly and time-consuming.

However, banks often require a form of security to be put up as collateral to protect the lender in the case of default. This requirement means the firm can obtain capital when it would otherwise be impossible. Sometimes the collateralization of a loan will lead the lending institution to quote a lower interest rate, which over time can be of considerable advantage to the borrower.

Security to collateralize a loan can take many forms. Marketable securities, land, buildings, equipment, and inventory are all possible sources of collateral. Marketable securities, which appears to be the best

form of collateral, are usually in short supply for firms needing capital. Land, buildings, and equipment are usually used as security devices for long-term forms of lending.

Most of the collateral used for short-term financing needs, therefore, is supplied by accounts receivable and inventories.

Q19. Briefly explain the different factors affecting environment scanning

Ans. Organisations are predominantly impacted by legal, social, economical, global, and technological variables. The environmental examination or scanning is an investigation of these different impacting factors. Environmental checking or scanning is concerned with gathering and using the data or information about noticeable trending patterns, examples, events, and connections that can unfavourably affect the business to decide future dangers, threats, or opportunities. The purpose of the scan is the identification of opportunities and threats affecting the business for making strategic business decisions. As a part of the environmental scanning process, the organization collects information regarding its environment and analyzes it to forecast the impact of changes in the environment. This eventually helps the management team to make informed decisions.

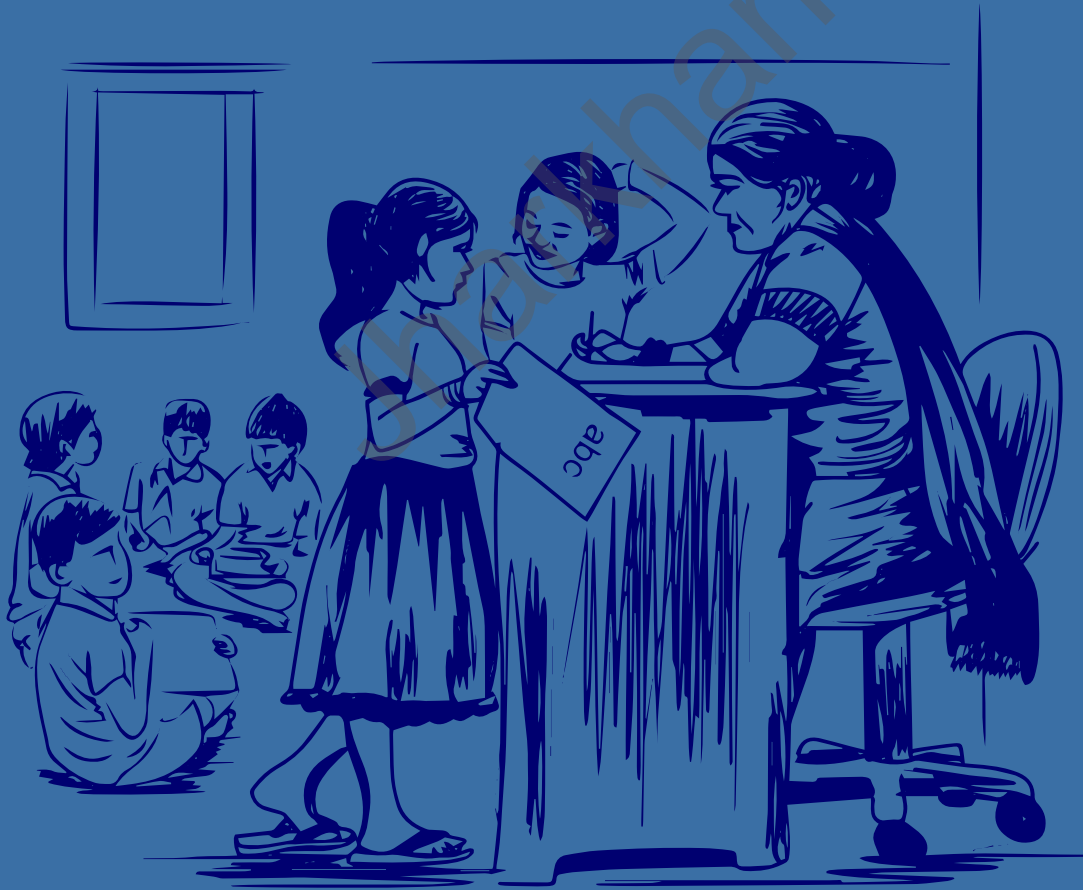
Factors of Environmental Scanning:

Environmental Scanning

Important Factors for Environmental Scanning

Before scanning the environment, an organization must take the following factors into consideration:

- Events - These are specific occurrences which take place in different environmental sectors of a business. These are important for the functioning and/or success of the business. Events can occur either in the internal or the external environment. Organizations can observe and track them.
- Trends - As the name suggests, trends are general courses of action or tendencies along which the events occur. They are groups of similar or related events which tend to move in a specific direction. Further, trends can be positive or negative. By observing trends, an organization can identify any change in the strength or frequency of the events suggesting a change in the respective area.
- Issues - In wake of the events and trends, some concerns can arise. These are Issues. Organizations try to identify emerging issues so that they can take corrective measures to nip them in the bud. However, identifying emerging issues is a difficult task. Usually, emerging issues start with a shift in values or change in which the concern is viewed.
- Expectations- Some interested groups have demand based on their concern for issues. These demands are expectations.



झारखण्ड शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद्, राँची
Jharkhand Council of Educational Research and Training, Ranchi