

Sl.No. :

नामांक			Roll No.			

No. of Questions – 30

No. of Printed Pages – 07

**SS-31-Bus. Studies (Supp.)**

Tear Here

**उच्च माध्यमिक पूरक परीक्षा, 2018**  
**SENIOR SECONDARY SUPPLEMENTARY**  
**EXAMINATION, 2018**

**व्यवसाय अध्ययन**  
**BUSINESS STUDIES**

समय : 3¼ घण्टे

पूर्णांक : 80

प्रश्न पत्र को खोलने के लिए यहाँ फाँड़ें  
TEAR HERE TO OPEN THE QUESTION PAPER

परीक्षार्थियों के लिए सामान्य निर्देश :

**GENERAL INSTRUCTIONS TO THE EXAMINEES :**

- 1) परीक्षार्थी सर्वप्रथम अपने प्रश्न पत्र पर नामांक अनिवार्यतः लिखें ।  
Candidate must write first of all his / her Roll No. on the question paper compulsorily.
- 2) सभी प्रश्न करने अनिवार्य हैं ।  
All the questions are compulsory.
- 3) प्रत्येक प्रश्न का उत्तर दी गई उत्तर-पुस्तिका में ही लिखें ।  
Write the answer to each question in the given answer-book only.
- 4) जिन प्रश्नों में आन्तरिक खण्ड हैं, उन सभी के उत्तर एक साथ ही लिखें।  
For questions having more than one part the answers to those parts are to be written together in continuity.

यहाँ से काटिए

- 5) प्रश्न पत्र के हिन्दी व अंग्रेजी रूपान्तर में किसी प्रकार की त्रुटि / अन्तर / विरोधाभास होने पर हिन्दी भाषा के प्रश्न को ही सही मानें।

If there is any error / difference / contradiction in Hindi & English versions of the question paper, the question of Hindi version should be treated valid.

6)	खण्ड	प्रश्न संख्या	अंक प्रत्येक प्रश्न	उत्तर की शब्द/पृष्ठ सीमा
	अ	1 - 10	1	20 शब्द
	ब	11 - 18	2	आधे पृष्ठ
	स	19 - 27	4	एक पृष्ठ
	द	28 - 30	6	तीन पृष्ठ

Section	Q. Nos.	Marks per question	Word/page limit of answer
A	1 - 10	1	20 words
B	11 - 18	2	Half page
C	19 - 27	4	One page
D	28 - 30	6	Three pages

- 7) प्रश्न क्रमांक 28 से 30 में आन्तरिक विकल्प हैं।

Question Nos. 28 to 30 have internal choices.

SECTION - A

- 1) प्रबन्ध से आप क्या समझते हैं? [1]  
What do you mean by management?
- 2) उदारीकरण के पूर्व व पश्चात् बाजार का स्वभाव बताइए। [1]  
State the nature of market before and after liberalization.
- 3) प्रबन्ध प्रक्रिया का अर्थ बताइए। [1]  
Mention the meaning of management process.
- 4) 21 वीं सदी के प्रबन्ध गुरु का नाम बताइए। [1]  
Mention the name of management guru in twentyfirst century.
- 5) प्रबन्ध के सामाजिक उत्तरदायित्व को समझाइए। [1]  
Explain the social responsibilities of business.
- 6) निगमिय सामाजिक उत्तरदायित्व का आशय स्पष्ट कीजिए। [1]  
Clarify the meaning of corporate social responsibility.
- 7) “नवाचार उद्यमिता का विशिष्ट उपकरण है।” समझाइए। [1]  
Explain, "Innovation is specific tool of entrepreneurship".
- 8) “उद्यमिता अवसर खोजने की प्रक्रिया है,” कैसे? [1]  
"Entrepreneurship is the process of searching opportunities". How?
- 9) सामाजिक उत्तरदायित्व के संदर्भ में ‘मेरे लिए जो अच्छा है, वह मेरे देश के लिए अच्छा है’ को समझाइए। [1]  
Explain 'what's good for me is good for my country' in reference of social responsibilities.

- 10) प्रबन्ध के सामाजिक उत्तरदायित्व की भावना के विकास के प्रथम स्तर को समझाइए। [1]  
Explain the first level of development of the spirit of social responsibility of management.

खण्ड - ब  
SECTION - B

- 11) उद्यमिता विकास कार्यक्रम के कोई दो उद्देश्य बताइए। [2]

State any two objectives of entrepreneurship development programme.

- 12) निम्न को समझाइए- [2]

i) गर्भित अनुबन्ध

ii) प्रस्ताव

Explain the following.

i) Implied contract

ii) Proposal

- 13) बीमा “जोखिम से सुरक्षा का उपाय है” कैसे? [2]

Insurance is "Device of protection against risks" How?

- 14) एश्योरेन्स व इन्श्योरेन्स में अन्तर कीजिए। [2]

Differentiate between assurance and insurance.

- 15) अभिप्रेरणा को पारिभाषित कीजिए। [2]

Define motivation.

16) आपकी राय में, प्रबन्ध के कोई दो प्राथमिक उद्देश्यों को स्पष्ट कीजिए। [2]  
In your opinion, explain any two primary objectives of management.

17) आप एक नेता हैं, नेतृत्व की निम्न विशेषताओं को समझाइए- [2]

- 1) प्रभावित करने की कला
- 2) हितों की एकता।

You are a leader, explain the following characteristics of leadership

- 1) Art of influencing
- 2) Community of interests

18) एक विज्ञापन एजेंसी के रूप में, निम्न को स्पष्ट कीजिए- [2]

- 1) छूट
- 2) ग्राहको से पूछताछ।

Being a advertising agency, explain the following.

- 1) Rebate
- 2) Enquiry from customers

### खण्ड - स

### SECTION - C

19) अभिप्रेरणा के महत्व के कोई चार बिन्दु बताइए। [4]  
Mention any four points of importance of management.

20) संयोगिक अनुबन्ध सम्बन्धी वैधानिक प्रावधानों को समझाइए। [4]  
Explain the legal provisions related with contingent contract.

21) उद्यमिता के कोई चार महत्व लिखिए। [4]  
Write any four importance of entrepreneurship.

- 22) अर्द्ध अनुबन्ध पर संक्षिप्त में टिप्पणी कीजिए। [4]  
Write a short note on "Quasi contract".
- 23) कम्पनी कानून 2013 के निम्न प्रावधानों को समझाइए- [4]  
i) लागू होना  
ii) समिति के कार्य।  
Explain the following provisions of company Law 2013  
i) Applicability  
ii) Functions of committee.
- 24) जी.एस.टी की किन्ही चार विशेषताओं को समझाइए। [4]  
Explain any four characteristics of G.S.T
- 25) जी.एस.टी के पंजीकरण आवेदन के साथ लगने वाले किन्ही चार दस्तावेजों को बताइए। [4]  
State any four documents that are associated with the registration application of the G.S.T
- 26) आपके विचार से, प्रबन्ध को कला क्यों कहते हैं? [4]  
In your point of view, How is the management called art?
- 27) आप एक बीमा एजेंट हैं, आप में क्या-क्या योग्यताएँ होनी चाहिए? [4]  
You are an insurance agent, what are the Qualifications you have?

खण्ड - द

**SECTION - D**

- 28) प्रबन्ध के किन्ही छः सार्वभौमिक स्वीकार्य सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए। [6]  
अथवा  
प्रबन्ध की किन्ही छः विशेषताओं का वर्णन कीजिए।  
Describe any six universally accepted principles of management.  
OR  
Describe any six characteristics of management.

29) वैध अनुबन्ध के किन्ही छः आवश्यक तत्वों को समझाइए।

[6]

अथवा

प्रस्ताव सम्बन्धी किन्ही छः वैधानिक नियमों को समझाइए।

Explain any six essential elements of legal contract.

OR

Explain any six legal provisions related with proposals.

30) विपणन प्रबन्धक के रूप में आप कौन से कार्य करेंगे? किन्ही छः को समझाइए।

[6]

अथवा

आपने एक नया व्यापार प्रारम्भ किया है, विक्रय वृद्धि के लिए किन-किन उपभोक्ता संवर्द्धन विधियों को अपनायेंगे? किन्ही छः को समझाइए।

As a marketing manager, which functions will you perform? Explain any six.

OR

You started a new business, which consumer promotion methods will you adopt for increasing sales? Explain any six.



**DO NOT WRITE ANYTHING HERE**