

नामांक

Roll No.

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

No. of Questions – 30

No. of Printed Pages – 8

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

### व्यवसाय अध्ययन (BUSINESS STUDIES)

उच्च माध्यमिक पूरक परीक्षा, 2020

समय : 3¼ घण्टे

पूर्णांक : 80

परीक्षार्थियों के लिए सामान्य निर्देश :

#### GENERAL INSTRUCTIONS TO THE EXAMINEES :

- (1) परीक्षार्थी सर्वप्रथम अपने प्रश्न-पत्र पर नामांक अनिवार्यतः लिखें ।

Candidate must write first 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.

- (5) प्रश्न-पत्र के हिन्दी व अंग्रेजी रूपांतर में किसी प्रकार की त्रुटि/अंतर/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	Words/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 क्या है ? 1  
What is Management ?
2. मध्य स्तरीय प्रबन्ध का क्या अर्थ है ? 1  
What is the meaning of Middle Level Management ?
3. वस्तु विक्रय अधिनियम कब लागू हुआ ? 1  
When did the Sale of Goods Act come into force ?
4. अनुबन्ध अधिनियम की किस धारा के अनुसार “बिना प्रतिफल के करार शून्य माना जाता है” ? 1  
According to which Section of the Contract Act, “An agreement without consideration is void” ?
5. वृद्धावस्था बीमा का अर्थ बताइए । 1  
Mention the meaning of old age insurance.
6. “अभिप्रेरणा व्यावहारिक प्रबन्ध की कुंजी है ।” कैसे ? 1  
“Motivation is the key of Behavioural Management.” How ?
7. “नेतृत्व एक गतिशील प्रक्रिया है ।” कैसे ? 1  
“Leadership is a dynamic process.” How ?

8. “विपणन उपभोक्ता संतुष्टि में सहायक है।” कैसे ? 1  
 “Marketing is helpful in consumer satisfaction.” How ?
9. बीमा में ‘प्रीमियम’ शब्द को स्पष्ट कीजिए। 1  
 Explain the word ‘Premium’ in insurance.
10. विक्रय संवर्द्धन से नये बाजारों में प्रवेश कैसे सम्भव है ? 1  
 How is it possible to enter new markets from sales promotion ?

### खण्ड – ब

### SECTION – B

11. एक प्रबन्धक की किन्हीं दो विशेषताओं को लिखिए। 2  
 Write any two characteristics of a Manager.
12. आप एक प्रबन्धक हैं, अपने संगठन में एक सम्पर्क अधिकारी की भूमिका कैसे अदा करेंगे ? 2  
 समझाइए।  
 You are a Manager, how will you play the role of a Liaison Officer in your organization ? Explain.
13. विलियम औची की ‘जेड’ विचारधारा के संदर्भ में ‘सामूहिक निर्णयन’ क्या है ? 2  
 What is the ‘Collective Decision Making’ in reference of William Ouchi’s ‘Z’ theory ?
14. “उद्यमिता पूँजी निर्माण को प्रोत्साहित करता है।” कैसे ? 2  
 “Entrepreneurship encourages capital formation.” How ?

SS-31-Bus. Studies (Supp.)

15. “उद्यमी पैदा होते हैं, विकसित नहीं किए जा सकते हैं।” कैसे ? 2

“Entrepreneurs are born, cannot be developed.” How ?

16. बीमा के निम्न सामान्य कार्यों को समझाइए :

(अ) बचत का साधन

(ब) सामाजिक सुरक्षा

1 + 1 = 2

Explain the following general functions of insurance :

(A) Medium of saving

(B) Social Security

17. कौन-कौन सी वस्तु एवं सेवाएँ जी.एस.टी. में शामिल नहीं हैं ? किन्हीं दो के नाम लिखिए। 1 + 1 = 2

Which goods and services are not included in G.S.T. ? Write any two names.

18. वस्तु व सेवा कर की कोई दो विशेषताएँ बताइए। 1 + 1 = 2

Mention any two characteristics of Goods and Service Tax.

### खण्ड – स

### SECTION – C

19. अपवाद द्वारा प्रबन्ध क्यों महत्वपूर्ण है ? किन्हीं चार बिन्दुओं को समझाइए। 4

Why management by exception is important ? Explain any four points.

20. आपके विचार में, अभिप्रेरणा की किन्हीं चार विशेषताओं को बताइए। 4

In your opinion, mention any four characteristics of motivation.

21. निम्न को समझाइए :

(अ) स्पष्ट अनुबन्ध

(ब) विवक्षित अनुबन्ध

2 + 2 = 4

Explain the following :

(A) Express contract

(B) Implied contract

22. बाजी के ठहराव को उदाहरण द्वारा स्पष्ट कीजिए ।

4

Explain the wagering agreement with example.

23. आपके विचार में, “उद्यमिता परिवर्तनों का परिणाम है” । कैसे ?

4

In your point of view, “Entrepreneurship is the result of changes”. How ?

24. “बीमा दान नहीं है ।” क्या आप इस कथन से सहमत हैं ? स्पष्ट कीजिए ।

4

“Insurance is not donation.” Do you agree with this statement ? Explain.

25. आर. जोसेफ मोनसेन के अनुसार, प्रबन्ध के सामाजिक उत्तरदायित्व के निम्न स्तरों को स्पष्ट कीजिए :

(अ) जन आकांक्षाओं का पूर्वानुमान

(ब) जन आकांक्षाओं का पोषण

2 + 2 = 4

According to R. Joseph Monsen, explain the following levels of social responsibility of management :

(A) Gauging the expectations of society.

(B) Nurturing the expectations of society.

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

26. आपूर्तिकर्ताओं के प्रति प्रबन्ध के सामाजिक उत्तरदायित्व के किन्हीं चार बिन्दुओं को समझाइए । 4

Explain any four points of social responsibility of management towards suppliers.

27. जी.एस.टी. के अन्तर्गत व्यापारी को कौन-कौन सी कर विवरणियाँ जमा करवानी होती हैं ? किन्हीं दो को समझाइए । 2 + 2 = 4

Which returns are submitted by the dealer under G.S.T. ? Explain any two.

### खण्ड – द

### SECTION – D

28. प्रबन्ध की किन्हीं छः विशेषताओं को समझाइए । 6

अथवा

- प्रबन्ध के किन्हीं छः सिद्धान्तों को समझाइए । 6

Explain any six characteristics of Management.

OR

Explain any six principles of Management.

29. विधि या सन्नियम क्या है ? भारतीय व्यापारिक विधि के स्रोतों को समझाइए । 1 + 5 = 6

अथवा

- प्रपीड़न क्या है ? इसके वैधानिक प्रावधानों को समझाइए । 1 + 5 = 6

What is Law ? Explain the sources of Indian Business Law.

OR

What is Coercion ? Explain it's legal provisions.

30. एक व्यापारी के नाते, किन्हीं छः व्यापार संवर्द्धन विधियों को समझाइए । 6

**अथवा**

एक व्यापारी के नाते, विज्ञापन के किन्हीं छः उद्देश्यों को समझाइए । 6

As a trader, explain any six Trade Promotion methods.

**OR**

As a trader, explain any six objectives of Advertisement.

---