

Student name _____

Roll Number _____

Pre-Board Assessment- January 2024

Class-12

Subject - Business Studies

Time: 3 Hours

Marks: 80

सामान्य निर्देश:

1. इस प्रश्न पत्र में 34 प्रश्न हैं।
2. प्रत्येक प्रश्न के सामने अंक दिए गए हैं।
3. उत्तर संक्षिप्त और सटीक होने चाहिए।
4. 3 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 50 से 75 शब्दों में लिखें।
5. 4 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 150 शब्दों में लिखें।
6. 6 अंक वाले प्रश्नों के उत्तर लगभग 200 शब्दों में लिखें।
7. प्रश्न 23, 24, 29, 30, 33, 34 में आंतरिक विकल्प उपलब्ध हैं।

General Instructions:

1. This question paper contains 34 questions.
2. Marks are indicated against each question.
3. Answers should be brief and to the point.
4. Answers to the questions carrying 3 marks may be from 50 to 75 words.
5. Answers to the questions carrying 4 marks may be about 150 words.
6. Answers to the questions carrying 6 marks may be about 200 words.
7. An internal choice is available in questions 23, 24, 29, 30, 33, 34.

1. वैज्ञानिक प्रबंध के जन्मदाता _____ हैं। (खाली स्थान भरिए) 1

_____ is the father of scientific management. (Fill in the blank)

2. निम्न में से कौन-सा नियोजन का प्रकार नहीं है? 1

(ए) कार्यक्रम
(सी) उत्पाद

(बी) नियम
(डी) कार्यविधि

Which of the following is not a type of planning?

(a) Programme
(c) Product

(b) Rule
(d) Procedure

3. समूह परम्पराएं किस संगठन ढाँचे में होती हैं? 1

In which organization structure do group norms occur?

4. निम्न में से नियुक्तिकरण का तत्व कौन-सा है? 1

(ए) भर्ती
(सी) प्रशिक्षण

(बी) चयन
(डी) उपरोक्त सभी

Which is the element of staffing?

(a) Recruitment
(c) Training

(b) Selection
(d) All of the above

5. निम्न में से संदेशवाहन का माध्यम कौन-सा है?

- (ए) लिखित
(सी) लिखित एवम् मौखिक

- (बी) मौखिक
(डी) औपचारिक

Which is the medium of communication?

- (a) Written
(c) Written and verbal

- (b) Verbal
(d) Formal

6. 'शेविंग क्रीम ट्यूब' निम्न में से किसका उदाहरण है?

- (ए) परिवहन पैकेजिंग
(सी) द्वितीयक पैकेजिंग

- (बी) प्राथमिक पैकेजिंग
(डी) उपरोक्त सभी

'Shaving cream tube' is an example of which of the following?

- (a) Transportation Packaging
(c) Secondary Packaging

- (b) Primary Packaging
(d) All of the above

7. चालू संपत्तियों तथा चालू दायित्वों के अंतर को _____ कहते हैं?

- (ए) शुद्ध कार्यशील पूँजी
(सी) स्पाई पूँजी

- (बी) सकल कार्यशील पूँजी
(डी) उपरोक्त में से कोई नहीं

Difference between the current assets and current liabilities is called _____.

- (a) Net working capital
(c) Fixed capital

- (b) Gross working capital
(d) None of the above

8. सही विकल्प का चयन कीजिए -

कथन 1 : प्रबंध व्यापक है।

कथन 2 : वित्तीय के साथ-साथ गैर-वित्तीय संस्थानों में भी प्रबंध की आवश्यकता होती है।

(ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है।

(बी) दोनों कथन असत्य हैं।

(सी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं है।

(डी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष लिया गया है।

Choose the correct option -

Statement 1 : Management is pervasive.

Statement 2 : Management is required in financial as well as non-financial institutions.

(a) Statement 1 is true but statement 2 is false.

(b) Both statements are false.

(c) Both statements are true but have no relation with each other.

(d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement

9. चयन किस तरह की प्रक्रिया है?

What type of process selection is?

10. नियंत्रण व्यक्तियों से सम्बन्धित है। (सत्य/असत्य)

Controlling is related to People. (True/False)

11. वस्तु निर्माण का विचार आते ही _____ प्रक्रिया प्रारंभ हो जाती है।

- (ए) क्रय
(सी) विपणन

- (बी) विक्रय
(डी) उत्पादन

Tir

With the onset of the thought of producing a thing, the process of _____ starts.

- (a) Buying
(b) Selling
(c) Marketing
(d) Producing

12. सही विकल्प का चयन कीजिए -

1

कथन 1 : व्यक्तिगत बिक्री विपणन के लिए एक अत्यधिक प्रभावी और वैयक्तिकृत दृष्टिकोण है जिसमें बिक्री प्रतिनिधि और संभावित ग्राहकों के बीच सीधा संपर्क शामिल होता है।

कथन 2 : व्यक्तिगत बिक्री ग्राहकों के साथ सार्थक संबंध स्थापित करने और बिक्री संदेश को व्यक्तिगत जरूरतों के अनुरूप बनाने में एक अनूठा लाभ प्रदान करती है। जनसंचार चैनलों के विपरीत, व्यक्तिगत बिक्री वास्तविक समय की प्रतिक्रिया की अनुमति देती है, जिससे बिक्रीकर्ताओं को चिंताओं को दूर करने, विश्वास बनाने और ग्राहक की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने दृष्टिकोण को अनुकूलित करने में सक्षम बनाया जाता है।

(ए) कथन 1 सत्य है, परन्तु कथन 2 असत्य है।

(बी) दोनों कथन असत्य हैं।

(सी) दोनों कथन सत्य हैं, परन्तु दोनों का एक दूसरे के साथ संबंध नहीं है

(डी) दोनों कथन सत्य हैं और कथन 2 को कथन 1 से निष्कर्ष लिया गया है।

Choose the correct option -

Statement 1 : Personal selling is a highly effective and personalized approach to marketing that involves direct interaction between a sales representative and potential customers.

Statement 2 : Personal selling offers a unique advantage in establishing meaningful connections with customers and tailoring the sales message to individual needs. Unlike mass communication channels, personal selling allows for real-time feedback, enabling salespeople to address concerns, build trust, and adapt their approach based on the customer's responses.

- (a) Statement 1 is true but statement 2 is false.
(b) Both statements are false.
(c) Both statements are true but have no relation with each other.
(d) Both statements are true and statement 2 is concluded from statement

13. ग्राहक बाजार का _____ होता है।

(खाली स्थान भरिए)

1

Customer is the _____ of the market.

(Fill in the blank)

14. प्रबंध के 14 सिद्धांत किसके द्वारा दिए गये हैं?

1

Who gave the 14 principles of management?

15. प्रबन्ध यथार्थ विज्ञान है।

(सत्य/असत्य)

1

Management is an inexact science.

(True/False)

16. नियोजन एक मानसिक अभ्यास है।

(सत्य/असत्य)

1

Planning is a mental exercise.

(True/False)

17. भर्ती एक _____ प्रक्रिया है।

(खाली स्थान भरिए)

1

Recruitment is a _____ process.

(Fill in the blank)

18. _____ विपणन विचारधारा उपभोक्ता कल्याण पर जोर देती है। (खाली स्थान भरिए) 1
 _____ concept of marketing, emphasis on consumer welfare. (Fill in the blank)
19. विपणन मिश्रण कितने प्रकार का होता है? 1
 How many types of marketing mix are there?
20. उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम इन क्षेत्रों पर लागू है? 1
 (ए) निजी (बी) सार्वजनिक
 (सी) सहकारी (डी) उपरोक्त सभी
 On which sectors, the consumer protection act is applicable?
 (a) Private (b) Public
 (c) Cooperative (d) All of the above
21. व्यावसायिक वातावरण की किन्हीं तीन विशेषताओं का वर्णन कीजिए। 3
 Explain any three features of Business Environment.
22. नियोजन की प्रक्रिया को संक्षेप में लिखिए। 3
 Write the process of planning in brief.
23. नियंत्रण की कोई तीन सीमाएं समझाइए। 3
 Discuss any three limitations of controlling.
- OR
- 'नियंत्रण और नियोजन के बीच घनिष्ठ और विपरीत पारस्परिक संबंध है' - कथन की व्याख्या कीजिए।
 'There is a close and reciprocal relationship between Planning and Controlling' - how does the statement hold good?
24. विक्रय संवर्धन के ग्राहकों के लिए होने वाले तीन महत्वों का वर्णन कीजिए। 3
 Explain any three importances of sales promotion activities to customers.
- OR
- 'विज्ञापन के लिए भुगतान करना लाभदायक है' - अपने उत्तर के समर्थन में कारण दीजिए।
 'It pays to advertise' - give reason in support of your answer.
25. प्रबन्ध के किन्हीं चार कार्यों का वर्णन करें। 4
 Explain any four functions of management.
26. नियोजन की किन्हीं चार विशेषताओं का वर्णन करें। 4
 Explain any four features of planning
27. अधिकार अंतरण के कोई चार महत्व बताइए। 4
 State any four advantages of delegation of authority.
28. 'नियंत्रण और नियोजन के बीच घनिष्ठ और विपरीत पारस्परिक संबंध है' - कथन की व्याख्या कीजिए।

'There is a close and reciprocal relationship between Planning and Controlling' – how does the statement hold good?

29. किसी संगठन में वित्तीय व्यवस्था निर्णय को प्रभावित करने वाले चार घटकों का वर्णन करो। 4

Explain any four factors affecting financial decision in an organization.

OR

प्रबंध के सिद्धांतों का महत्व संक्षेप में समझाइए।

Explain briefly the importance of management principles.

30. उपभोक्ता के किन्हीं चार दायित्वों की व्याख्या करें। 4

Explain any four liabilities of a consumer.

OR

उपभोक्ता के दृष्टिकोण से उपभोक्ता संरक्षण के महत्व को स्पष्ट करें।

Explain the importance of consumer protection from the consumer's point of view.

31. हेनरी फेयोल के किन्हीं छः सिद्धांतों का वर्णन कीजिए। 6

Explain any six principles of Henry Fayol.

32. औपचारिक तथा अनौपचारिक संगठन में छः अंतर बताइए। 6

State six points of differences between formal and informal organization.

33. एक कम्पनी के पूँजी ढाँचे को निर्धारित करने वाले किन्हीं छः घटकों का वर्णन कीजिए। 6

Explain any six factors that determine the capital structure of a company.

OR

कार्यशील पूँजी से क्या अभिप्राय है? कम्पनी की कार्यशील पूँजी की आवश्यकता का निर्धारण करने वाले किन्हीं चार घटकों का वर्णन कीजिए।

What is meant by Working Capital? Describe any four factors which affect the working capital requirement of a company.

34. विपणन किसे कहते हैं? इसके चार कार्यों का संक्षिप्त वर्णन करें। 6

What is marketing? Explain its four functions in brief.

OR

विज्ञापन की परिभाषा दीजिए। विज्ञापन की किन्हीं चार सीमाओं का वर्णन कीजिए।

Define advertising. Explain any four limitations of advertising.