

SET - 4

Series : SSO/1

कोड नं. **98/1**
Code No.

रोल नं.

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

Roll No.

परीक्षार्थी कोड को उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर अवश्य लिखें ।

Candidates must write the Code on the title page of the answer-book.

- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में मुद्रित पृष्ठ **11** हैं ।
- प्रश्न-पत्र में दाहिने हाथ की ओर दिए गए कोड नम्बर को छात्र उत्तर-पुस्तिका के मुख-पृष्ठ पर लिखें ।
- कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में **24** प्रश्न हैं ।
- कृपया प्रश्न का उत्तर लिखना शुरू करने से पहले, प्रश्न का क्रमांक अवश्य लिखें ।
- इस प्रश्न-पत्र को पढ़ने के लिए 15 मिनट का समय दिया गया है । प्रश्न-पत्र का वितरण पूर्वाह्न में 10.15 बजे किया जायेगा । 10.15 बजे से 10.30 बजे तक छात्र केवल प्रश्न-पत्र पढ़ेंगे और इस अवधि के दौरान वे उत्तर-पुस्तिका पर कोई उत्तर नहीं लिखेंगे ।
- Please check that this question paper contains **11** printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains **24** questions.
- **Please write down the Serial Number of the question before attempting it.**
- 15 minutes time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

उद्यमिता

ENTREPRENEURSHIP

निर्धारित समय : 3 घण्टे]

Time allowed : 3 hours]

[अधिकतम अंक : 70

[Maximum Marks : 70

सामान्य निर्देश :

- (i) **सभी** प्रश्न अनिवार्य हैं ।
- (ii) प्रश्नों की कुल संख्या **24** हैं ।
- (iii) प्रत्येक प्रश्न के सामने उसके अंक दिये गये हैं ।
- (iv) प्रश्न संख्या **1** से **5** तक अति लघु-उत्तर वाले प्रश्न हैं प्रत्येक प्रश्न का **1** अंक है ।
- (v) प्रश्न संख्या **6** से **10** तक लघु-उत्तर-I वाले प्रश्न हैं और प्रत्येक प्रश्न के **2** अंक हैं ।
- (vi) प्रश्न संख्या **11** से **17** तक दीर्घ-उत्तर-I वाले प्रश्न हैं प्रत्येक प्रश्न के **3** अंक हैं ।
- (vii) प्रश्न संख्या **18** से **21** तक दीर्घ-उत्तर-II वाले प्रश्न हैं प्रत्येक प्रश्न के **4** अंक हैं ।

- (viii) प्रश्न संख्या 22 से 24 तक दीर्घ-उत्तर वाले प्रश्न हैं प्रत्येक प्रश्न के 6 अंक हैं ।
- (ix) प्रश्नों के उत्तर संक्षिप्त और सारगर्भित हों ।
- (x) प्रश्नों के उत्तर देने से पहले उनके क्रमांक नंबर अवश्य लिखें ।

General Instructions :

- (i) *All questions are compulsory.*
- (ii) *Please check that this Question Paper contains 24 Questions.*
- (iii) *Marks for each question are indicated against it.*
- (iv) *Questions 1 to 5 are Very Short Answer type carrying 1 mark each.*
- (v) *Questions 6 to 10 are Short Answer-I Type questions carrying 2 marks each.*
- (vi) *Questions 11 to 17 are Long Answer-I Type question carrying 3 marks each.*
- (vii) *Questions 18 to 21 are Long Answer-II Type questions carrying 4 marks each.*
- (viii) *Questions 22 to 24 are Essay Answer Type questions carrying 6 marks each.*
- (ix) *Answer should be brief and to the point.*
- (x) *Please write down the serial number of the Question before attempting it.*

1. 'बिक्री कर' तथा 'उत्पाद शुल्क' में अन्तर दीजिए । 1
Distinguish between 'Sales Tax' and 'Excise Duty'.
2. 'रोज़गार' का क्या अर्थ है ? 1
What is meant by 'Employment' ?
3. 'विधिक पर्यावरण' का अर्थ दीजिए । 1
Give the meaning of 'Legal Environment.'

4. 'यह उद्यमिता की वह प्रक्रिया है जिसके द्वारा एक उपयोगी विचार को एक अनुप्रयोग में परिवर्तित किया जाता है जिसका वाणिज्यिक मूल्य हो।' प्रक्रिया की पहचान कीजिए। 1

'It is the process of entrepreneurship which involves the translation of a useful idea into an application which has commercial value.' Identify the process.

5. राहुल विशाखापट्टनम में एक मनोरंजक पार्क शुरू करना चाहता है। इसके लिए 50 लाख रुपये के निवेश की आवश्यकता पड़ेगी। इस उपक्रम की वित्तीय व्यवस्था के लिए राहुल किस वित्तीय संस्थान से सम्पर्क करेगा, उसका नाम बताइए। 1

Rahul wants to start an amusement park near Vishakhapatnam. This will require an investment of ₹ 50 lakhs. Name the financial institution which Rahul should approach for financing this venture.

6. 'लक्ष्य' निर्धारण के महत्त्व के किन्हीं दो बिन्दुओं का उल्लेख कीजिए। 2

State any two points of importance of 'Goal Setting'.

7. प्रचालन नियोजन के तत्त्वों के रूप में 'मार्ग निर्धारण' तथा 'समय निर्धारण' का अर्थ दीजिए। 2

Give the meaning of 'Routing' and 'Scheduling' as elements of operational plan.

8. गौरव ने नर्सरी तथा प्राइमरी कक्षाओं के विद्यार्थियों के लिए स्कूल बैग का निर्माण करने का एक कारखाना शुरू किया। उसने ₹ 2,00,000 स्वयं निवेश किये तथा ₹ 10,00,000 का बैंक से ऋण लिया। उसने कामगारों द्वारा मशीनों के प्रचालन हेतु आवश्यक दिशा निर्देशों की विस्तृत योजना बनाई।

उपरोक्त अनुच्छेद में चर्चित 'व्यावसायिक नियोजन' के प्रारूप की पहचान कीजिए तथा इसको समझाइए। 2

Gaurav started a factory for manufacturing bags for the students of nursery and primary classes. He invested ₹ 2,00,000 of his own and obtained a loan of ₹ 10,00,000 from bank. He made the instruction plan describing the details that were needed for the operation of machines by the workers.

Identify and explain the format of 'business plan' described in the above para.

9. 'इसकी सहायता से उपभोक्ता एक फर्म के उत्पादों की पहचान कर सकते हैं तथा प्रतिस्पर्धियों के उत्पादों से इसका अन्तर्भेद भी कर सकते हैं।' इस अवधारणा की पहचान कीजिए तथा इसके तत्त्वों का उल्लेख कीजिए।

2

With its help the consumers are able to identify the products of a firm and are also able to differentiate them from those of the competitors. Identify the concept and state its components.

10. उस व्यावसायिक संगठन का नाम तथा परिभाषा दीजिए जिसमें इसके सदस्यों का दायित्व सीमित होता है। व्यावसायिक संगठन के इस स्वरूप की एक और विशेषता का उल्लेख कीजिए।

2

Name and define the form of business organization in which the liability of its members is limited. State one more feature of this form of business organization.

11. 'समस्या-पहचान' से क्या अभिप्राय है? इसके किन्हीं चार उपयोगों का उल्लेख कीजिए तथा एक उदाहरण भी दीजिए।

3

What is meant by "Problem Identification"? State its any four uses and also give an example.

12. एक ऐच्छिक विषय उद्यमिता के साथ अपनी 12वीं कक्षा उत्तीर्ण करने के पश्चात् 'गुरु' ने अपना स्वयं का व्यवसाय शुरू किया। उसने ₹ 2,00,000 पूँजी के रूप में निवेश किया जो उसके पिताजी ने उसे दिये थे। उसने अपने बड़े भाई 'रवि' से, जो बैंक ऑफ बड़ौदा में सहायक प्रबंधक के रूप में कार्य करता था ₹ 1,00,000 का ऋण लिया। प्रथम वर्ष में उसे ₹ 50,000 की हानि हुई तथा उसे अपने आपूर्तिकर्ताओं को अदत्त बिलों का भुगतान करना पड़ा। इससे उसके सामने वित्तीय समस्या उत्पन्न हो गई तथा उसे बैंक ऑफ बड़ौदा से ₹ 1,00,000 का ऋण अपने भाई की व्यक्तिगत गारंटी पर लेना पड़ा। उसने कठिन मेहनत करनी शुरू की, मूल्यों को कम किया तथा अपने ग्राहकों को अपने द्वारा बेची जाने वाली वस्तुओं की गुणवत्ता के विषय में सूचित किया। इस कारण उसकी बिक्री में चार गुना बढ़ोतरी हो गई तथा उसने दूसरे वर्ष ₹ 75,000 का लाभ अर्जित किया।

(क) 'गुरु' द्वारा आरम्भ किये गये व्यवसाय के प्रकार की पहचान कीजिए।

(ख) व्यवसाय के इस प्रकार की किन्हीं पाँच विशेषताओं का उल्लेख कीजिए।

3

After passing his 12th class with entrepreneurship as an elective subject 'Guru' started his own business. He invested ₹ 2,00,000 as capital which was given to him by his father. He obtained a loan of ₹ 1,00,000 from his elder brother Ravi, who was working as an assistant manager in Bank of Baroda. In the first year he incurred a loss of ₹ 50,000 and had to pay to his suppliers their outstanding bills. This created a financial problem for him and he had to take a loan of ₹ 1,00,000 from the Bank of Baroda on the personal guarantee of his brother. He started doing hard work, lowered the prices and informed his customers about the qualities of goods sold by him. Because of this the sales increased four times and he earned a net profit of ₹ 75,000 in the second year.

- (a) Identify the form of business organization started by "Guru".
(b) State any five features of such a form of business organisation.

13. एक 'अच्छे परक्रामण' के लाभों का उल्लेख कीजिए । 3

State the advantages of 'Good Negotiations'.

14. 'विभिन्न समूहों के लिए विभिन्न प्रकार की भूमिका निभाने के कारण एक मुक्त बाजार अर्थव्यवस्था में निगमित क्षेत्र के सुचारू तथा व्यवस्थित संचालन हेतु शेयर बाजार अपरिहार्य है ।' इस कथन के संदर्भ में निवेशकों के लिए शेयर बाजार के महत्त्व को समझाइए । 3

'For the smooth and orderly functioning of corporate sector in a free market economy, stock exchanges are indispensable because of different roles played by them for different groups.' Explain the importance of stock exchange to investors in the light of this statement.

15. 'दी फैन्सी स्टोर' रेडीमेड गारमेंट्स के एक फुटकर व्यापारी है । 31 मार्च, 2014 को समाप्त हुए वर्ष में इसने ₹ 400 प्रति कमीज़ की दर से 8,000 कमीज़ों की बिक्री की । आदेश देने तथा माल प्राप्त करने की लागत ₹ 2,000 प्रति आदेश है । स्टॉक को रखने की लागत ₹ 500 प्रति वर्ष है । 'दी फैन्सी स्टोर' के लिए 'मितव्ययी आदेश मात्रा' की गणना कीजिए । 3

'The Fancy Store' a readymade garments retail shop sold 8,000 shirts at ₹ 400 per shirt during the year ended 31st March, 2014. Cost of placing an order and receiving goods is ₹ 2,000 per order. Inventory holding cost is ₹ 500 per year. Calculate the 'Economic Order Quantity' for 'The Fancy Store'.

16. नैनो प्रौद्योगिकी में एम.टेक करने के पश्चात् नवीन अपना व्यवसाय शुरू करना चाहता था । उसने शल्यचिकित्सा में उपयोग होने वाले औज़ारों का उत्पादन करने की सोची । वह जानता था कि इन औज़ारों के उत्पादन में उसके नैनो प्रौद्योगिकी के ज्ञान से उसे सहायता मिलेगी । उसके अनुसार ऐसे औज़ार शल्यचिकित्सकों को मरिजों की परिशुद्धता के साथ शल्यचिकित्सा करने में, न्यूनतम रक्त हानि तथा शल्यचिकित्सा के पश्चात् जल्द स्वास्थ्य लाभ में सहायक होंगे । इस प्रकार के औज़ारों का उपयोग केवल विकसित देशों में ही किया जाता है तथा इनके विपणन में हमेशा जोखिम रहता है । ऐसे औज़ारों का उत्पादन करने के लिए जिस मशीनरी की आवश्यकता होती है, उसका लागत मूल्य बहुत अधिक है तथा नैनो प्रौद्योगिकी के इस क्षेत्र में और अधिक अनुसंधान की आवश्यकता है । बीजीय पूँजी (सीड केपिटल) के लिए नवीन 'हिमानी केपिटल्स लिमिटेड' के पास गया, जो इस प्रकार की परियोजनाओं को वित्त उपलब्ध कराते हैं । परियोजना का विश्लेषण करने के पश्चात् 'हिमानी केपिटल्स लिमिटेड' बीजीय पूँजी (सीड केपिटल) प्रदान करने के लिए सहमत हो गई ।

'प्रारम्भिक वित्तयन अवस्था' में उपरोक्त वर्णित अवस्था के बाद उद्यम पूँजी वित्त को प्राप्त करने की विभिन्न अवस्थाओं को समझाइए ।

3

Naveen after completing his M. Tech in Nano Technology wanted to start his own business. He thought to manufacture sophisticated instruments used in surgery. He knew that his knowledge of Nano Technology will help him in manufacturing these instruments. According to him such instruments will help the surgeons to operate upon the patients with accuracy, with minimum blood loss and quick post operation recovery. Such types of instruments are used in advanced countries only and there was a risk in marketing the same. The cost price of machinery required, for manufacturing such instruments was very high and more research was required in this field of Nano Technology. For seed funding, Naveen approached. 'Himani Capital Ltd.' who finance such types of projects. 'Himani Capitals Ltd.' after analysing the proposal agreed to provide seed capital to Naveen.

Explain the different stages of 'Early stage financing' to seek venture capital finance after the one discussed above.

17. 'प्योर नीर इण्डिया लिमिटेड' पानी शुद्ध करने वाली मशीनों के निर्माता हैं । कम्पनी ने एक नई पानी शुद्ध करने की मशीन का विकास किया है, जो न केवल कठोर जल को मृदुल जल में परिवर्तित करती है अपितु इसमें उपस्थित बैक्टेरिया तथा अन्य नुकसानदायक सूक्ष्मजीवों को भी मारती है । कम्पनी ने इस पानी शुद्ध करने की मशीन का नाम 'निर्मल नीर' रखा है तथा इसके विपणन के लिए देश भर में विक्रेताओं को नियुक्त किया है । कम्पनी ने 'निर्मल नीर' पानी शुद्ध करने की मशीन की उपयोगिता के बारे में ग्राहकों को सूचित करने तथा उन्हें इसे खरीदने के लिए प्रेरित करने के लिए विक्रेताओं को प्रशिक्षित भी किया है ।

(क) कम्पनी द्वारा अपनायी गई 'प्रवर्तन व्यूह योजना' का नाम बताइए तथा इसको समझाइए ।

(ख) कम्पनी द्वारा उपयोग किये गये वितरण माध्यम की पहचान भी कीजिए ।

3

'Pure Neer India Ltd.' is the manufacturers of water purifiers. The company has developed a new water purifier that not only converts the hard water into soft water but also kills the bacteria and other harmful micro organisms present in it. The company has named this water purifier as 'Nirmal Neer' and for its marketing, appointed salesmen throughout the country. The company also trained the salesmen to provide information about the usefulness of the 'Nirmal Neer' water purifiers to the customers and motivate them to buy the same.

- (a) Name and explain the 'type of promotion strategy' adopted by the company.
- (b) Also identify the channel of distribution used by the company.

18. 'पर्यावरण की सूक्ष्म जाँच के लिए सूचना विभिन्न स्रोतों से एकत्रित की जा सकती है।' ऐसे किन्हीं चार स्रोतों का उल्लेख कीजिए।

4

'Information for environmental scanning can be collected from several sources.' State any four such sources.

19. अपनी एम.कॉम. की पढ़ाई 'शिमला विश्वविद्यालय हिमाचल प्रदेश', से पूरी करने के पश्चात् कोमल हिमाचल प्रदेश के किन्नौर जिले के अपने गाँव वापिस चली गई। वह अपने गाँव की महिलाओं के विकास में योगदान देना चाहती थी। अतः उसने एक संगठन बनाया जिसकी सदस्यता गाँव की सभी महिलाओं को स्वैच्छिक आधार पर केवल ₹ 500 की राशि का भुगतान करने पर उपलब्ध थी, जो उनकी पूँजी मानी जाएगी। कोमल को पता था कि उसके गाँव की भूमि दवाइयों वाले पौधों को लगाने के लिए उपयुक्त थी। अतः उसने अपने संगठन के सदस्यों को उनके खेतों में स्थानीय कृषि विभाग के मार्गदर्शन तथा सहायता से औषधीय पौधे लगाने के लिए प्रोत्साहित किया। यह भी निर्णय लिया गया कि संगठन, प्रत्येक सदस्य की फसल को खरीदेगा और उसे दवाइयाँ बनाने वाली कम्पनीयों को बहुत अच्छे मूल्य पर बेचेगा जो सदस्यों द्वारा व्यक्तिगत रूप से संभव नहीं था। संगठन का मुख्य उद्देश्य लाभ अर्जित करने की बजाय इसके सदस्यों को सेवा प्रदान करना था। लाभों के अधिशेष से गाँव के युवा लड़के-लड़कियों के लिए कोमल के मार्गदर्शन में एक कंप्यूटर केन्द्र शुरू किया गया।

- (क) उस प्रक्रिया की पहचान कीजिए जिसने कोमल के विचार को अवसर में बदलने में सहायता की।
- (ख) कोमल द्वारा बनाये गये संगठन के प्रकार की पहचान कीजिए।
- (ग) ऐसे किन्हीं दो मूल्यों का उल्लेख कीजिए जिन्हें कोमल समाज को संप्रेषित करना चाहती थी।

4

After doing her M.Com. from 'Himachal Pradesh University of Shimla', Komal went back to her village in Kinnaur district of Himachal Pradesh. She wanted to contribute for the development of women of her village, so she formed an organization, the membership of which was open for all the women villagers on voluntary basis by paying ₹ 500 only which will be treated as their capital. Komal knew that the land of her village was suitable for the farming of medicinal plants. So she motivated the members of her organizations for growing medicinal plants in their fields under the guidance and help of the local agricultural department. It was also decided that the organization will purchase the produce of each member and sell the same to drug manufacturing companies, at a very good price which was not possible for the members individually. The main objective of the organisation is to render services to its members rather than to earn profit.

A computer training centre for young boys and girls of the village was started under the guidance of Komal from the surplus of the profits.

- Name the process that helped Komal in developing an idea into an opportunity.
- Identify the kind of organization that was formed by Komal.
- State any two values which Komal wanted to communicate to the society.

20. 'नोमी इंडिया लिमिटेड' विभिन्न आकार के टेलीविज़नों के निर्माता हैं । निम्न सूचना के आधार पर प्रतिमास उत्पादित टेलीविज़न सैटों की 'सम-विच्छेद मात्रा' की गणना कीजिए :

4

सूचना :

टेलीविज़न सैट का आकार	प्रति इकाई विक्रय मूल्य ₹	प्रति इकाई परिवर्तनशील लागत ₹	प्रति माह स्थायी लागत ₹
24"	5,000	2,000	4,000
32"	10,000	7,000	6,000
36"	15,000	12,000	8,000
42"	20,000	14,000	9,000

'Nomy India Ltd.' are the producers of different sizes of televisions. From the information given below, calculate the 'Break-Even Quantity' of the T.V. sets manufactured per month.

Informations :

Size of T.V. sets	Unit selling price ₹	Unit variable cost ₹	Fixed expenses per month ₹
24"	5,000	2,000	4,000
32"	10,000	7,000	6,000
36"	15,000	12,000	8,000
42"	20,000	14,000	9,000

21. पिछले 15 वर्षों से 'जागृति लिमिटेड' कारों के निर्माता हैं तथा अच्छा लाभ अर्जित कर रहे हैं। हाल ही में इसके पुर्जों के आपूर्तिकर्ताओं द्वारा अनियमित आपूर्ति के कारण कम्पनी ग्राहकों को कारों की सुपुर्दगी नहीं कर पाई। ग्राहकों ने अपनी बुकिंग रद्द कर दी तथा नई बुकिंग बहुत कम हुई। इसके कारण कारों की बिक्री तथा लाभ में कमी आ गई। कम्पनी प्रबंधन ने समस्याओं का विश्लेषण किया तथा उन दो फर्मों का अधिग्रहण करने का निर्णय लिया जिनके कारण समस्याएँ उत्पन्न हुई थी। उनमें से एक वह थी जो कम्पनी को इंजनों की आपूर्ति कर रही थी तथा दूसरी वह जो टायरों की आपूर्ति कर रही थी। कम्पनी ने अपने ग्राहकों के लिए नई 'छूट योजनाएँ' भी आरंभ की। इसने फैक्ट्रियों के अन्दर तथा आसपास के क्षेत्रों को साफ करने के लिए 200 बेरोजगार लड़के-लड़कियों को भी नौकरी पर रखने का निर्णय किया जिन्हें आयातित मशीनों का उपयोग करते हुए सफ़ाई का कार्य करना था।

(क) 'उद्यम विपणन तथा वृद्धि व्यूह रचना' की उन अवधारणाओं की पहचान कीजिए, जिनकी चर्चा उपरोक्त अनुच्छेद में की गई है।

(ख) एक ऐसे मूल्य की पहचान भी कीजिए जिसे 'जागृति लिमिटेड' समाज को संप्रेषित करना चाहती है। 4

'Jagriti Ltd' are the manufacturers of Cars for the last 15 years and was earning good profits. Recently, due to the irregular supply of parts by the suppliers the company could not make timely delivery of cars to its customers. The customers cancelled their bookings and there were very few new bookings. As a result the sale of the cars declined and also the profits. The management of the company analysed the problems and decided to take over those two firms because of whom the problems arose. One of them was supplying engines and the other tyres. The company also launched new discount schemes for its customers. It also decided to employ 200 unemployed young boys and girls to take up the cleaning operations using imported machines inside the factories as well as the surrounding areas.

(a) Identify and state the concept of 'Enterprise Marketing and Growth Strategies' discussed in the above para.

(b) Identify any one value which 'Jagriti Ltd' wanted to communicate to the society.

22. इसके बारे में जागरूकता को विकसित करके 'विचारों की व्युत्पत्ति की प्रक्रिया' को सरल बनाया जा सकता है तथा यह इसके लिए सुविधाजनक संदर्भ ढाँचे के रूप में कार्य करते हैं ।

(क) उपरोक्त पंक्तियों में उल्लिखित अवधारणा की पहचान कीजिए ।

(ख) पहचान की गई अवधारणा के किन्हीं तीन स्रोतों को समझाइए जिनका प्रयोग एक उद्यमी द्वारा किया जाता है ।

6

'The process of generation of ideas' can be streamlined by developing an awareness about it and these work as the convenient frames of references for this.

(a) Identify the concept stated in the above lines.

(b) Explain any three sources of the concept identified which are used by an Entrepreneur.

23. 'देसी ढाबा' के नाम से राजसिंह ने राष्ट्रीय राजमार्ग पर ₹ 25,00,000 खर्च करके एक रेस्टोरेन्ट खोला । उसने ₹ 10,00,000 स्वयं के निवेश किये तथा ₹ 15,00,000 का देना बैंक से 6% वार्षिक की दर से ऋण लिया । उसकी मासिक क्रय आगम ₹ 17,00,000 तथा बेचे गए माल की लागत ₹ 9,00,000 है । वह अपने कर्मचारियों को ₹ 3,00,000 मासिक वेतन का भुगतान करता है । टैक्स दर 25% है ।

आपको राजसिंह के लिए निम्नलिखित की गणना करनी है :

(क) निवेश पर प्रत्याय तथा

(ख) समता पर प्रत्याय ।

6

Raj Singh has started a restaurant on a National Highway in the name of 'Desi Dhaba' by spending ₹ 25,00,000. He invested ₹ 10,00,000 of his own and took a loan of ₹ 15,00,000 from Dena Bank, @ 6% per annum. His monthly sales revenue is ₹ 17,00,000 and cost of goods sold is ₹ 9,00,000. He pays monthly salary of ₹ 3,00,000 to his employees. The tax rate is 25%.

You are required to calculate :

(a) Return on Investment and

(b) Return on Equity for Raj Singh.

24. अपनी बी.फार्मा. की डिग्री एक प्रसिद्ध सरकारी कॉलेज से पूरी करने के पश्चात् राघव ने अपने शहर के दो विभिन्न इलाकों में केमिस्ट की दो दुकानें खोली । इन दुकानों की सफलता से प्रेरित होकर उसने अपने राज्य के विभिन्न शहरों में छः और दुकानें खोल दी । उसकी व्यूहरचना मूल्य कम करना, निचले तथा मध्यम वर्गों के मरीजों पर ध्यान देना तथा अस्पतालों के निकट दुकानें खोलने की थी । उसने बहुत कम लाभ पर काम किया । लेकिन वह व्यवसाय के दिन प्रतिदिन के खर्चों को पूरा करने के लिए पर्याप्त कोष बनाए रखने में असमर्थ रहा । दुकानों के कर्मचारियों ने ग्राहकों पर कम ध्यान दिया तथा इनकी नियंत्रण व्यवस्था बहुत घटिया थी । इस खराब प्रबंधन के कारण उसे बहुत अधिक हानि होने लगी तथा उसका व्यवसाय विफल हो गया ।

उपरोक्त अनुच्छेद के आधार पर राघव के व्यवसाय में विफलता के चार कारणों की पहचान कीजिए तथा इन्हें समझाइए ।

6

Raghav after doing his B. Pharma. degree from a reputed government college started two chemist shops in two different localities of his home town. Encouraged with the success of these shops, he started six more shops in different cities of the State. His strategy was to cut price, focus on lower and middle class patients and open shops near hospitals. He operated on very thin margins. But he was not able to maintain sufficient funds to meet the day to day expenses of the business. The staff of the shops did not give much attention to the customers and there was very poor system of control. Because of this mismanagement he started incurring huge losses and his business failed.

Based on the above para identify and explain any four causes of business failure of Raghav.

