• कृपया जाँच कर लें कि इस प्रश्न-पत्र में 34 प्रश्न हैं। • Please check that this question paper contains 34 questions.

TYBA COACHING CENTRE, AJMER (Contact: 6367029449)

व्यवसाय अध्ययन / BUSINESS STUDIES

CBSE CLASS XII BOARD MODEL QUESTION PAPER (2026–27) | SUBJECT CODE: 054

निर्धारित समय : 3 घण्टे / Time allowed : 3 hours **अधिकतम अंक : 80 / Maximum Marks : 80**

सामान्य निर्देश / GENERAL INSTRUCTIONS:

(i) इस प्रश्न-पत्र में कुल **34 प्रश्न** हैं और सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। / There are **34 questions** in all. All questions are compulsory.

(ii) प्रश्न संख्या **1 से 20** बहुविकल्पीय प्रश्न (1 अंक), **21 से 24** लघु उत्तरीय-I (3 अंक, 50–75 शब्द), **25 से 30** लघु उत्तरीय-II (4 अंक, ~150 शब्द), एवं **31 से 34** दीर्घ उत्तरीय (6 अंक, ~200 शब्द) हैं।

(iii) उत्तर संक्षिप्त एवं सटीक होने चाहिए तथा एक ही प्रश्न के सभी भाग एक साथ हल करें। Complete Answer Key & Marking Scheme is attached at the end.

SECTION – A : MULTIPLE CHOICE QUESTIONS / खण्ड – अ : बहुविकल्पीय प्रश्न (Q.1 – Q.20 | 20 Marks)

1. Assertion (A): Management is an intangible force. Reason (R): Its presence is felt by orderliness, employee satisfaction, and target achievement. **[1]**

अभिकथन (A): प्रबंधन एक अमूर्त शक्ति है। कारण (R): इसकी उपस्थिति व्यवस्था, कर्मचारी संतुष्टि और लक्ष्य प्राप्ति से महसूस होती है।

(A) A is false but R is true / A असत्य है परंतु R सत्य है
(B) Both A and R are true but R does not explain A / A और R दोनों सत्य हैं परंतु R व्याख्या नहीं करता
(C) A is true but R is false / A सत्य है परंतु R असत्य है
(D) Both A and R are true and R explains A / A और R दोनों सत्य हैं तथा R, A की व्याख्या करता है

2. Increased demand for organic food and fitness trackers reflects changes in: **[1]**

जैविक भोजन और फिटनेस ट्रैकर की बढ़ती मांग किसमें परिवर्तन को दर्शाती है?

(A) Economic Environment / आर्थिक वातावरण
(B) Legal Environment / कानूनी वातावरण
(C) Social Environment / सामाजिक वातावरण
(D) Political Environment / राजनीतिक वातावरण

3. Which of the following is NOT an example of a Legal Environment factor? **[1]**

निम्नलिखित में से कौन कानूनी वातावरण के कारक का उदाहरण नहीं है?

(A) Increase in festival gifting culture / त्योहारी उपहार संस्कृति में वृद्धि
(B) Consumer Protection Act, 2019 / उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 2019
(C) Companies Act, 2013 / कंपनी अधिनियम, 2013
(D) SEBI guidelines for IPOs / आईपीओ के लिए सेबी के दिशानिर्देश

4. Why is coordination needed MORE in a large, multi-department organisation? **[1]**

बड़े और बहु-विभागीय संगठन में समन्वय की आवश्यकता अधिक क्यों होती है?

(A) Because top management is absent / क्योंकि शीर्ष प्रबंधन अनुपस्थित होता है
(B) Because planning is not done / क्योंकि नियोजन नहीं किया जाता
(C) Due to functional differentiation and specialisation / कार्यात्मक विभेदन और विशेषज्ञता के कारण
(D) Because employees do not have computers / क्योंकि कर्मचारियों के पास कंप्यूटर नहीं होते

5. 'Selling only on cash basis' is an example of: **[1]**

'केवल नकद आधार पर बिक्री करना' किसका उदाहरण है?

(A) Procedure / कार्यविधि
(B) Budget / बजट
(C) Policy / नीति
(D) Programme / कार्यक्रम

6. Why does Decentralisation prepare future top-level managers? **[1]**

विकेंद्रीकरण भविष्य के शीर्ष-स्तरीय प्रबंधकों को कैसे तैयार करता है?

(A) Lower-level managers gain hands-on decision-making experience / निचले स्तर के प्रबंधकों को निर्णय लेने का व्यावहारिक अनुभव मिलता है
(B) It avoids performance appraisal / यह प्रदर्शन मूल्यांकन से बचाता है
(C) It removes all supervision / यह समस्त पर्यवेक्षण समाप्त करता है
(D) It restricts authority to the CEO / यह अधिकार को केवल सीईओ तक सीमित करता है

7. Statement I: Planning is an intellectual process requiring foresight. Statement II: Planning involves huge costs in terms of time and money. **[1]**

कथन I: नियोजन एक बौद्धिक प्रक्रिया है जिसमें दूरदर्शिता की आवश्यकता होती है। कथन II: नियोजन में समय और धन की भारी लागत शामिल होती है।

(A) Statement I is true and Statement II is false / कथन I सत्य है और कथन II असत्य है
(B) Both Statements are false / दोनों कथन असत्य हैं
(C) Statement I is false and Statement II is true / कथन I असत्य है और कथन II सत्य है
(D) Both Statements are true / दोनों कथन सत्य हैं

8. What is the relationship between Authority and Responsibility in effective delegation? **[1]**
प्रभावी प्रत्यायोजन में अधिकार और उत्तरदायित्व के बीच क्या संबंध है?

(A) They are unrelated / वे असंबंधित हैं
(B) Authority granted must be equal to responsibility assigned / दिया गया अधिकार सौंपे गए उत्तरदायित्व के बराबर होना चाहिए
(C) Authority must be zero / अधिकार शून्य होना चाहिए
(D) Responsibility must exceed authority / उत्तरदायित्व अधिकार से अधिक होना चाहिए

9. Which step of Selection comes immediately AFTER 'Employment Interview' if the candidate clears it? **[1]**
यदि उम्मीदवार साक्षात्कार पास कर लेता है, तो चयन में 'रोजगार साक्षात्कार' के ठीक बाद कौन-सा चरण आता है?

(A) Contract of Employment / रोजगार अनुबंध
(B) Reference and Background Checks / संदर्भ और पृष्ठभूमि जांच
(C) Job Offer / नौकरी का प्रस्ताव
(D) Preliminary Screening / प्रारंभिक जांच

10. Which principle of Controlling focuses on Key Result Areas (KRAs) that have maximum impact on business success? **[1]**
नियंत्रण का कौन-सा सिद्धांत मुख्य परिणाम क्षेत्रों (KRAs) पर केंद्रित है जिनका व्यावसायिक सफलता पर अधिकतम प्रभाव पड़ता है?

(A) Unity of Command / आदेश की एकता
(B) Management by Exception / अपवाद द्वारा प्रबंधन
(C) Span of Control / नियंत्रण का विस्तार
(D) Critical Point Control / क्रांतिक बिंदु नियंत्रण

11. What is 'Decoding' in the communication process? **[1]**
संचार प्रक्रिया में 'डिकोडिंग' (विसंकेतन) क्या है?

(A) Converting encoded symbols back into understandable meaning by the receiver / प्राप्तकर्ता द्वारा कूटबद्ध प्रतीकों को पुनः समझने योग्य अर्थ में बदलना
(B) Giving feedback / प्रतिपुष्टि देना
(C) Sending the message via email / ईमेल द्वारा संदेश भेजना
(D) Distorting the message through noise / शोर द्वारा संदेश को विकृत करना

12. Statement I: Motivation is an internal feeling. Statement II: Motivators can only be financial. **[1]**
कथन I: अभिप्रेरण एक आंतरिक भावना है। कथन II: प्रेरक केवल वित्तीय हो सकते हैं।

(A) Statement I is true and Statement II is false / कथन I सत्य है और कथन II असत्य है
(B) Both Statements are false / दोनों कथन असत्य हैं
(C) Both Statements are true / दोनों कथन सत्य हैं
(D) Statement I is false and Statement II is true / कथन I असत्य है और कथन II सत्य है

13. Which off-the-job training method is most useful when a firm wants to train 200 pilots or machine operators safely? **[1]**
जब कोई फर्म 200 पायलटों या मशीन ऑपरेटरों को सुरक्षित रूप से प्रशिक्षित करना चाहती है, तो कौन-सी कार्य-बाह्य प्रशिक्षण विधि सर्वाधिक उपयोगी है?

(A) Apprenticeship / प्रशिक्षुता
(B) Transfer / स्थानांतरण
(C) Direct Gate Hiring / प्रत्यक्ष गेट भर्ती
(D) Vestibule Training / वेस्टिब्यूल प्रशिक्षण

14. Floatation cost refers to: **[1]**
निर्गमन लागत (Floatation Cost) क्या दर्शाती है?

(A) Cost incurred in issuing securities such as brokerage and underwriting fees / प्रतिभूतियाँ जारी करने में होने वाली लागत जैसे दलाली और अभिगोपन शुल्क
(B) Dividend paid to preference holders / पूर्वाधिकार धारकों को दिया गया लाभांश
(C) Annual depreciation on machinery / मशीनरी पर वार्षिक मूल्यह्रास
(D) Cost of shipping goods by sea / समुद्र से माल भेजने की लागत

15. Assertion (A): Financial Markets perform an allocative function. Reason (R): They channelise household savings into the most productive investment avenues. **[1]**
अभिकथन (A): वित्तीय बाजार आवंटन कार्य करते हैं। कारण (R): वे घरेलू बचत को सर्वाधिक उत्पादक निवेश मार्गों में प्रवाहित करते हैं।

(A) A is false but R is true / A असत्य है परंतु R सत्य है
(B) Both A and R are true but R does not explain A / A और R दोनों सत्य हैं परंतु R व्याख्या नहीं करता
(C) Both A and R are true and R explains A / A और R दोनों सत्य हैं तथा R, A की व्याख्या करता है
(D) A is true but R is false / A सत्य है परंतु R असत्य है

16. What does 'Unique Order Code' generated during stock trading ensure? **[1]**
स्टॉक ट्रेडिंग के दौरान उत्पन्न 'यूनिक ऑर्डर कोड' क्या सुनिश्चित करता है?

(A) Physical delivery of paper share / कागज के शेयर की भौतिक डिलीवरी
(B) Transparency and audit trail of every executed trade / प्रत्येक निष्पादित व्यापार की पारदर्शिता और ऑडिट ट्रेल
(C) Zero brokerage / शून्य दलाली
(D) Guaranteed profit to buyer / खरीदार को गारंटीड लाभ

17. In Stock Exchange trading, what happens during 'Pay-in Day'? **[1]**
स्टॉक एक्सचेंज ट्रेडिंग में 'पे-इन डे' (Pay-in Day) के दौरान क्या होता है?

(A) Investors close Demat accounts / निवेशक डीमैट खाते बंद करते हैं
(B) Brokers deliver shares sold or pay cash for shares bought to the Exchange / ब्रोकर बेचे गए शेयर सौंपते हैं या खरीदे गए शेयरों के लिए एक्सचेंज को नकद भुगतान करते हैं
(C) SEBI cancels licenses / सेबी लाइसेंस रद्द करता है
(D) Company declares annual bonus / कंपनी वार्षिक बोनस घोषित करती है

18. Which component of Physical Distribution bridges the time gap between production and consumption? **[1]**
भौतिक वितरण का कौन-सा घटक उत्पादन और उपभोग के बीच के समय के अंतराल को पाटता है?

(A) Transportation / परिवहन
(B) Inventory Control / इन्वेंट्री नियंत्रण
(C) Order Processing / आदेश प्रसंस्करण
(D) Warehousing / भंडारण

19. Which consumer right ensures that sellers do not force a buyer to purchase an unwanted item along with a desired item? **[1]**
कौन-सा उपभोक्ता अधिकार सुनिश्चित करता है कि विक्रेता खरीदार को वांछित वस्तु के साथ अनचाही वस्तु खरीदने के लिए बाध्य न करें?

(A) Right to be Heard / सुनवाई का अधिकार
(B) Right to Choose / चयन का अधिकार
(C) Right to Seek Redressal / निवारण का अधिकार
(D) Right to Safety / सुरक्षा का अधिकार

20. When a firm sets a low initial price to capture large market share quickly, it is considering which pricing objective? **[1]**
जब कोई फर्म तेजी से बड़ी बाजार हिस्सेदारी हासिल करने के लिए कम प्रारंभिक मूल्य तय करती है, तो वह किस मूल्य निर्धारण उद्देश्य पर विचार कर रही है?

(A) Surviving in a price war temporarily / मूल्य युद्ध में अस्थायी रूप से टिकना
(B) Maximising short-run per-unit profit / अल्पकालिक प्रति-इकाई लाभ अधिकतम करना
(C) Obtaining Market Share Leadership / बाजार हिस्सेदारी नेतृत्व प्राप्त करना
(D) Product Quality Leadership / उत्पाद गुणवत्ता नेतृत्व

SECTION – B : SHORT ANSWER – I / खण्ड – ब : लघु उत्तरीय – I (Q.21 – Q.24 | 12 Marks)

21. Explain any three limitations of Planning. **[3]**
नियोजन की किन्हीं तीन सीमाओं की व्याख्या कीजिए।

22. State any three points of importance of Financial Planning. **[3]**
वित्तीय नियोजन के महत्व के कोई तीन बिंदु लिखिए।

23. Explain any three reliefs available to a consumer under CPA 2019. **[3]**
CPA 2019 के अंतर्गत उपभोक्ता को उपलब्ध किन्हीं तीन राहतों/उपचारों की व्याख्या कीजिए।

24. Explain 'Sales Promotion' and state two of its commonly used techniques. **[3]**
'विक्रय संवर्धन' को समझाइए तथा इसकी दो प्रचलित तकनीकों का उल्लेख कीजिए।

SECTION – C : SHORT ANSWER – II / खण्ड – स : लघु उत्तरीय – II (Q.25 – Q.30 | 24 Marks)

25. Explain the four steps in the Controlling process in sequence. **[4]**
नियंत्रण प्रक्रिया के चार चरणों की क्रमानुसार व्याख्या कीजिए।

26. Explain 'Objectives of Management' (Organisational, Social, and Personal) with examples. **[4]**
उदाहरण सहित 'प्रबंधन के उद्देश्यों' (संगठनात्मक, सामाजिक और व्यक्तिगत) की व्याख्या कीजिए।

27. Explain 'Training' vs 'Development' on four bases. **[4]**
चार आधारों पर 'प्रशिक्षण' और 'विकास' में अंतर स्पष्ट कीजिए।

28. Explain any four factors affecting Fixed Capital requirements (other than Nature and Scale). **[4]**
स्थायी पूंजी आवश्यकताओं को प्रभावित करने वाले किन्हीं चार कारकों (प्रकृति व पैमाने के अलावा) की व्याख्या कीजिए।

29. Explain four ways in which 'Controlling' helps in Judging Accuracy of Standards and Improving Employee Motivation. **[4]**
समझाइए कि 'नियंत्रण' मानकों की सटीकता आंकने और कर्मचारी अभिप्रेरण सुधारने में चार तरीकों से कैसे मदद करता है।

30. Explain four factors affecting 'Working Capital' related to Production Cycle, Credit Policy, Operating Efficiency, and Growth Prospects. **[4]**
उत्पादन चक्र, उधार नीति, परिचालन दक्षता और विकास संभावनाओं से संबंधित 'कार्यशील पूंजी' को प्रभावित करने वाले चार कारकों की व्याख्या कीजिए।

SECTION – D : LONG ANSWER & CASE STUDIES / खण्ड – द : दीर्घ उत्तरीय (Q.31 – Q.34 | 24 Marks)

31. Explain any six Consumer Rights provided under the Consumer Protection Act, 2019. **[6]**
उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 2019 के अंतर्गत प्रदान किए गए किन्हीं छह उपभोक्ता अधिकारों की व्याख्या कीजिए।

32. Explain 'Channels of Distribution' (Zero, One, Two, Three-level) and three factors influencing channel choice. **[6]**
'वितरण माध्यमों' (शून्य, एक, दो, तीन-स्तरीय) और माध्यम चयन को प्रभावित करने वाले तीन कारकों की व्याख्या कीजिए।

33. Explain 'Consumer Protection Act, 2019' — meaning of Consumer, who can file a complaint, and the three-tier Redressal Machinery. **[6]**
'उपभोक्ता संरक्षण अधिनियम, 2019' — उपभोक्ता का अर्थ, कौन शिकायत कर सकता है, और त्रि-स्तरीय निवारण तंत्र की व्याख्या कीजिए।

34. Explain 'Sales Promotion' (four techniques) and 'Public Relations' (two roles) in Marketing. **[6]**
विपणन में 'विक्रय संवर्धन' (चार तकनीकें) और 'जनसंपर्क' (दो भूमिकाएं) की व्याख्या कीजिए।

OFFICIAL ANSWER KEY & MARKING SCHEME — CLASS 12 BUSINESS STUDIES SET 10 (66/1/10)

TYBA Coaching Centre, Kotra, Ajmer | Helpline: 6367029449 | tybacoachingcentre.com

SECTION A — MCQs ANSWER KEY & EXPLANATIONS (Q.1 – Q.20 | 20 Marks)

Q1	**D**	Management cannot be seen physically, but its impact is visible through results and harmony. प्रबंधन को भौतिक रूप से देखा नहीं जा सकता, परंतु इसका प्रभाव परिणामों और सामंजस्य में दिखता है।
Q2	**C**	Social environment encompasses health consciousness, lifestyle trends, and customs. सामाजिक वातावरण में स्वास्थ्य जागरूकता, जीवनशैली के रुझान और रीति-रिवाज शामिल हैं।
Q3	**A**	Festival gifting culture is a Social Environment factor, not a legal enactment. त्योहारी उपहार संस्कृति सामाजिक वातावरण का कारक है, कोई कानूनी अधिनियम नहीं।
Q4	**C**	Larger size, functional differentiation, and specialisation increase the need for coordination. बड़ा आकार, कार्यात्मक विभेदन और विशेषज्ञता समन्वय की आवश्यकता को बढ़ाते हैं।
Q5	**C**	A policy is a general guideline that channels thinking and decision-making. नीति एक सामान्य दिशानिर्देश है जो सोच और निर्णय लेने को दिशा देती है।
Q6	**A**	By handling independent decisions, junior managers develop managerial talent for senior roles. स्वतंत्र निर्णय लेने से कनिष्ठ प्रबंधकों में वरिष्ठ भूमिकाओं के लिए प्रबंधकीय प्रतिभा विकसित होती है।
Q7	**D**	Planning requires analytical thinking and also incurs expenses on data, experts, and board meetings. नियोजन में विश्लेषणात्मक सोच की आवश्यकता होती है और डेटा, विशेषज्ञों व बैठकों पर खर्च भी आता है।
Q8	**B**	Parity of authority and responsibility is essential for smooth execution. सुचारू निष्पादन के लिए अधिकार और उत्तरदायित्व की समानता आवश्यक है।
Q9	**B**	Employers verify character, past employment, and references before making a selection decision. नियोक्ता चयन निर्णय लेने से पहले चरित्र, पिछले रोजगार और संदर्भों की जांच करते हैं।
Q10	**D**	Critical Point Control monitors vital areas where even small deviations cause heavy losses. क्रांतिक बिंदु नियंत्रण उन महत्वपूर्ण क्षेत्रों की निगरानी करता है जहाँ छोटे विचलन से भी भारी नुकसान होता है।
Q11	**A**	The receiver decodes the symbols sent by the sender to grasp the intended idea. प्राप्तकर्ता इच्छित विचार को समझने के लिए प्रेषक द्वारा भेजे गए प्रतीकों को डिकोड करता है।
Q12	**A**	Motivation arises internally, and motivators include both financial and non-financial incentives. अभिप्रेरण आंतरिक रूप से उत्पन्न होता है, और प्रेरकों में वित्तीय तथा गैर-वित्तीय दोनों प्रोत्साहन शामिल हैं।
Q13	**D**	Simulated equipment avoids costly damage or accidents during initial learning. कृत्रिम उपकरण प्रारंभिक सीखने के दौरान महंगे नुकसान या दुर्घटनाओं से बचाते हैं।
Q14	**A**	Public issue of equity has higher floatation cost than raising loans or retained earnings. इक्विटी के सार्वजनिक निर्गम में ऋण या प्रतिधारित आय जुटाने की तुलना में अधिक निर्गमन लागत आती है।
Q15	**C**	Allocative efficiency directs scarce funds from savers to high-return businesses. आवंटन दक्षता बचतकर्ताओं से दुर्लभ धन को उच्च-प्रतिफल वाले व्यवसायों की ओर निर्देशित करती है।
Q16	**B**	Unique order codes allow exact verification of trade time, price, and quantity. यूनिक ऑर्डर कोड व्यापार के समय, मूल्य और मात्रा के सटीक सत्यापन की अनुमति देते हैं।
Q17	**B**	Pay-in settles broker obligations with the clearing corporation before Pay-out to clients. पे-इन ग्राहकों को पे-आउट से पहले समाशोधन निगम के साथ ब्रोकर दायित्वों का निपटान करता है।
Q18	**D**	Warehousing stores seasonal or bulk goods safely until market demand arises. भंडारण बाजार की मांग उत्पन्न होने तक मौसमी या थोक माल को सुरक्षित रखता है।
Q19	**B**	Consumers have freedom to choose from varied brands and prices without coercion. उपभोक्ताओं को बिना किसी दबाव के विभिन्न ब्रांडों और कीमतों में से चुनने की स्वतंत्रता है।
Q20	**C**	Lower prices attract price-sensitive buyers and expand market share. कम कीमतें मूल्य-संवेदनशील खरीदारों को आकर्षित करती हैं और बाजार हिस्सेदारी बढ़ाती हैं।

SECTION B — SHORT ANSWER – I SOLUTIONS (Q.21 – Q.24 | 3 Marks Each)

Q21. [3 Marks]: (1) Leads to rigidity (managers cannot deviate); (2) May not work in a dynamic environment; (3) Involves huge costs of time, data, and experts.
(1) कठोरता लाता है (प्रबंधक विचलन नहीं कर सकते); (2) गतिशील वातावरण में विफल हो सकता है; (3) समय, डेटा और विशेषज्ञों की भारी लागत।

Q22. [3 Marks]: (1) Forecasts future situations to avoid business shocks; (2) Coordinates business functions (sales, production, finance); (3) Reduces waste and duplication of efforts.
(1) व्यावसायिक झटकों से बचने हेतु भविष्य की स्थितियों का पूर्वानुमान; (2) व्यावसायिक कार्यों (बिक्री, उत्पादन, वित्त) में समन्वय; (3) बर्बादी और प्रयासों का दोहराव कम करना।

Q23. [3 Marks]: (1) Remove defect in goods or deficiency in service; (2) Replace defective product with a new one; (3) Refund the price paid and pay compensation for loss/injury.
(1) वस्तु का दोष या सेवा की कमी दूर करना; (2) दोषपूर्ण उत्पाद को नए से बदलना; (3) चुकाई गई कीमत वापस करना और क्षति हेतु मुआवजा देना।

Q24. [3 Marks]: Sales promotion refers to short-term incentives designed to encourage buyers to make an immediate purchase. Techniques: (1) Rebate / Discount; (2) Sampling (free samples) or Buy-One-Get-One-Free.
विक्रय संवर्धन तत्काल खरीद को प्रोत्साहित करने हेतु अल्पकालिक प्रोत्साहन है। तकनीकें: (1) छूट/रिबेट; (2) मुफ्त सैंपल या एक के साथ एक मुफ्त।

SECTION C — SHORT ANSWER – II SOLUTIONS (Q.25 – Q.30 | 4 Marks Each)

Q25. [4 Marks]: (1) Setting Performance Standards (quantitative/qualitative benchmarks); (2) Measurement of Actual Performance; (3) Comparing Actual Performance with Standards; (4) Analysing Deviations (CPC & MBE) & Taking Corrective Action.
(1) प्रदर्शन मानक निर्धारण; (2) वास्तविक प्रदर्शन का मापन; (3) मानकों से वास्तविक प्रदर्शन की तुलना; (4) विचलनों का विश्लेषण (CPC व MBE) तथा सुधारात्मक कार्रवाई।

Q26. [4 Marks]: Organisational: Survival, Profit, Growth. Social: Eco-friendly methods, jobs for weaker sections, quality goods. Personal: Competitive pay, peer recognition, training & growth.
संगठनात्मक: अस्तित्व, लाभ, विकास। सामाजिक: पर्यावरण-अनुकूल तरीके, रोजगार, गुणवत्ता। व्यक्तिगत: प्रतिस्पर्धी वेतन, सम्मान, प्रशिक्षण।

Q27. [4 Marks]: (1) Concept: imparting job skills vs overall personal growth; (2) Focus: current job vs future career; (3) Scope: narrow vs wide; (4) Target: mainly operative staff vs managerial personnel.
(1) अवधारणा: कार्य कौशल बनाम समग्र विकास; (2) केंद्र: वर्तमान कार्य बनाम भविष्य का करियर; (3) दायरा: संकीर्ण बनाम व्यापक; (4) लक्ष्य: परिचालन कर्मी बनाम प्रबंधकीय कर्मी।

Q28. [4 Marks]: (1) Choice of technique (capital-intensive needs more); (2) Technology upgradation (fast obsolescence needs more); (3) Growth prospects; (4) Diversification; (5) Level of collaboration/leasing.
(1) तकनीक का चयन; (2) प्रौद्योगिकी उन्नयन; (3) विकास की संभावनाएं; (4) विविधीकरण; (5) सहयोग/पट्टे का स्तर।

Q29. [4 Marks]: (1) Reviews standards against dynamic market changes; (2) Prevents unrealistic targets; (3) Communicates clear expectations to staff in advance; (4) Links fair performance appraisal to rewards.
(1) गतिशील बाजार बदलावों के विरुद्ध मानकों की समीक्षा; (2) अवास्तविक लक्ष्यों से बचाव; (3) कर्मचारियों को पहले से स्पष्ट अपेक्षाएं बताना; (4) निष्पक्ष मूल्यांकन को पुरस्कार से जोड़ना।

Q30. [4 Marks]: (1) Longer production cycle ties up more funds; (2) Liberal credit to buyers increases debtors & WC; (3) Higher operating efficiency (faster inventory turnover) reduces WC; (4) High growth prospects require larger WC upfront.
(1) लंबा उत्पादन चक्र अधिक धन फंसाता है; (2) उदार उधार देनदार व WC बढ़ाता है; (3) उच्च परिचालन दक्षता WC घटाती है; (4) उच्च विकास संभावनाओं में अधिक अग्रिम WC चाहिए।

SECTION D — LONG ANSWER & CASE STUDY SOLUTIONS (Q.31 – Q.34 | 6 Marks Each)

Q31. [6 Marks]: (1) Right to Safety; (2) Right to be Informed; (3) Right to Choose; (4) Right to be Heard; (5) Right to Seek Redressal; (6) Right to Consumer Education.
(1) सुरक्षा का अधिकार; (2) सूचना का अधिकार; (3) चयन का अधिकार; (4) सुनवाई का अधिकार; (5) निवारण का अधिकार; (6) उपभोक्ता शिक्षा का अधिकार।

Q32. [6 Marks]: Zero-level: Manufacturer → Consumer. One-level: M → Retailer → C. Two-level: M → Wholesaler → Retailer → C. Three-level: M → Agent → Wholesaler → Retailer → C. Factors: Product nature, Company financial strength, Market size/concentration.
शून्य: निर्माता → उपभोक्ता। एक: नि → खुदरा → उ। दो: नि → थोक → खुदरा → उ। तीन: नि → एजेंट → थोक → खुदरा → उ। कारक: उत्पाद प्रकृति, कंपनी वित्त, बाजार आकार।

Q33. [6 Marks]: Consumer: buys goods/hires services for consideration (not for resale/commercial use). Complainants: consumer, registered association, Central/State Govt, legal heir. Machinery: District (<=50L), State (50L–2Cr), National (>2Cr).
उपभोक्ता: प्रतिफल हेतु व्यक्तिगत उपयोग के लिए खरीदार। शिकायतकर्ता: उपभोक्ता, संघ, सरकार, उत्तराधिकारी। तंत्र: जिला, राज्य, राष्ट्रीय आयोग।

Q34. [6 Marks]: Sales Promotion: Rebate, Discount, Product Combination, Free Samples. PR Roles: building corporate image/goodwill and launching new products via credible media stories.
विक्रय संवर्धन: रिबेट, छूट, उत्पाद संयोजन, मुफ्त सैंपल। जनसंपर्क भूमिका: कॉर्पोरेट छवि निर्माण व विश्वसनीय मीडिया कवरेज।

Prepared by Narayan Sir (TYBA Coaching Centre, Ajmer) — For Class 12 Commerce Notes, Case Studies & Mock Tests, Call/WhatsApp: 6367029449