

पाठ्यक्रम संरचना कक्षा - XI

विषय - व्यवसाय अध्ययन

विषय कोड - 302

क्र.	इकाई	विषय वस्तु	आवंटित अंक	कालखण्ड
		भाग - 1		
1	01	व्यवसाय की प्रकृति एवं उद्देश्य	09	20
-	02	व्यवसायिक संगठन के स्वरूप	11	24
3	03	निजी, सार्वजनिक एवं भू मण्डलीय उपक्रम	8	14
	04	व्यवसायिक सेवाएँ	9	18
5	05	व्यवसाय का उभरती पद्धतियाँ	4	14
6	06	व्यवसाय का सामाजिक उत्तर दायित्व एवं व्यवसायिक नैतिकता	9	14
		भाग - 2		
7	07	कम्पनी निर्माण व्यवसायिक वित्त के स्रोत	11	16
				24
8	08	लघु व्यवसाय	9	20
9	09	आंतरिक व्यापार	11	20
10	10	अंतर्राष्ट्रीय व्यापार - I अंतर्राष्ट्रीय व्यापार - II	09	24
			90	208
		प्रायोजना (काई एक)	10	
		योग	100	

सैद्धांतिक अंक = 90

प्रायोजना अंक = 10

कुल अंक = 100



छत्तीसगढ़ माध्यमिक शिक्षा मण्डल, रायपुर

प्रायोजन कार्य की मूल्यांकन योजना (Evaluation Scheme)

सत्र 2017-18

कक्षा - ग्यारहवीं (XI)

विषय - व्यवसाय अध्ययन (Business - Studies)

Subject Code - 302

अधिकतम अंक : 10
(Max. Marks)

संक्रमांक S.No.	विषयवस्तु (Heading)	अंकभार Marks Allotted
1	प्रस्ताव, सहयोगिता एवं सहभागिता Initiative, cooperativeness and participation.	1 Marks
2	प्रस्तुतिकरण में सृजनात्मकता Creativity in presentation.	1 Marks
3	विषय वस्तु अवलोकन एवं अनुसंधान कार्य Content, observation and Research work.	2 Marks
4	परिस्थितियों का विश्लेषण 'Analysis of situation	2 Marks
5	मौखिक Viva.	4 Marks
	Total (कुल अंक)	10 Marks

पाठ्यक्रम संरचना – कक्षा 11 वीं

विषय – व्यवसाय अध्ययन

विषय कोड – 302

सैद्धांतिक अंक – 90

प्रायोगिक –10 अंक

पाठ्यक्रम में व्यावसायिक अध्ययन तथा लेखाशास्त्र वरिष्ठ माध्यमिक शिक्षा के +2 चरण में पढ़ाये जाते हैं क्योंकि शिक्षा के 10 वर्षों के बाद पहले औपचारिक वाणिज्य शिक्षा प्रदान की जाती है। अतः यह आवश्यक है कि इन विषयों में निर्देश ऐसे तरीके से दिये जाये जिससे विद्यार्थियों में अच्छी समझ विकसित हो सके। व्यवसाय अध्ययन में कोर्स छात्रों को विश्लेषण, प्रबंधन, मूल्यांकन और परिवर्तन की जानकारी के लिए तैयार करेगा। यह छात्रों को व्यापारिक माहौल को देखने उनके साथ बातचीत करने का एक अवसर प्रदान करता है कि सामाजिक, राजनीतिक, कानूनी और आर्थिक शक्तियों से व्यापार प्रभावित होता है। यह छात्रों को सामाजिक और नैतिक मुद्दों की तथा व्यापार समाज का एक अभिन्न अंग है, की समझ विकसित करता है। इसलिए व्यापारिक दुनिया का बुनियादी ज्ञान प्राप्त करने के लिए व्यवसाय अध्ययन एक उपयोगी कोर्स है।

उद्देश्य – व्यापार और उसके पर्यावरण प्रक्रियाओं की समझ विकसित करना

- गतिशील प्रकृति एवं व्यापार के अंतरआश्रित पहलुओं के साथ छात्रों को परिचित कराना।
- व्यावसायिक फर्म के संचालन हेतु प्रायोजना एवं प्रबंधन की प्रक्रिया के सैद्धांतिक आधार से छात्रों को परिचित कराना।
- व्यवसाय के संचालन और संसाधन प्रबंधन के अभ्यास के साथ छात्रों को परिचित कराना।
- उपभोक्ताओं, नियोक्ताओं कर्मचारी के रूप में अधिक प्रभावी एवं जिम्मेदार नागरिक के रूप में कार्य करने के लिये छात्रों को सक्षम बनाना।
- छात्रों में व्यापार, व्यवहार के उचित कौशल को विकसित करने के लिये।
- उच्च शिक्षा के लिए छात्रों में उचित दृष्टिकोण और कौशल/स्वरोजगार विकसित करना।

भाग एक – व्यवसाय के आधार

अर्थ और विशेषताओं की अवधारणा सहित

1. व्यवसाय की अवधारणा

- संकल्पना, अर्थ एवं विशेषताओं सहित
- व्यवसाय, पेशा तथा रोजगार अवधारणा
- व्यवसाय के उद्देश्य – आर्थिक सामाजिक तथा व्यवसाय में लाभ की भूमिका
- व्यावसायिक गतिविधियों का वर्गीकरण – उद्योग एवं वाणिज्य
- उद्योग प्रकार – प्राथमिक, द्वितीयक, तृतीयक – अर्थ तथा उपसमूह
- वाणिज्य-व्यापार- (आंतरिक, बाह्य, थोक, खुदरा) व्यापार के सहायक (बैंकिंग, बीमा, परिवहन, भंडारण, संचार एवं विज्ञापन) – अर्थ
- व्यावसायिक जोखिम संकल्पना

इकाई दो – व्यावसायिक संगठन के स्वरूप

- एकल स्वामित्व – संकल्पना, विशेषताएँ, लाभ एवं सीमाएँ
- साझेदारी – संकल्पना, अवधारणा, प्रकार, लाभ एवं सीमाएँ, साझेदारी फर्म का पंजीकरण, साझेदारी के प्रकार, साझेदारी संलेख
- हिंदू अविभाजित पारिवारिक व्यवसाय – संकल्पना, विशेषताएँ, लाभ एवं सीमाएँ
- सहकारी समितियाँ – संकल्पना, प्रकार, लाभ एवं सीमाएँ
- व्यापार आरंभ हेतु मूल कारक
- व्यावसायिक संगठन के स्वरूप का चयन

इकाई तीन – सार्वजनिक निजी एवं भूमण्डलीय उपक्रम

- सार्वजनिक क्षेत्र एवं निजी क्षेत्र के उद्यम – संकल्पना
- सार्वजनिक क्षेत्र के उद्यमों के संगठनों का स्वरूप – विभागीय उपक्रम, वैधानिक निगम एवं सरकारी कंपनी
- सार्वजनिक क्षेत्र के उद्यमों की परिवर्तनशीलता-भूमिका
- भूमण्डलीय उपक्रम, अर्थ, लाभ, (बहुराष्ट्रीय कंपनियाँ)
- संयुक्त उद्यम – अर्थ, लाभ

- व्यावसायिक सेवाएं एवं इनके प्रकार – बैंकिंग, बीमा, परिवहन, भण्डारण, संचार
- बैंकिंग – बैंक के प्रकार, वाणिज्य बैंको के कार्य, ई बैंकिंग, बचत, चालू, आवर्ती, स्थायी जमा खाता तथा जमा खाते के बहुविकल्प
- बैंक सेवाएं – बैंक ड्राफ्ट, बैंकर्स चेक, रियल टाइम ग्रास निपटान, नेशनल इलेक्ट्रॉनिक, निधि स्थानान्तरण, बैंक ओवर ड्राफ्ट, कैश क्रेडिट तथा ई-बैंकिंग, इत्यादि विशेष बैंक सेवाएं – अर्थ
- बीमा – सिद्धांत प्रकार – जीवन बीमा, स्वास्थ्य, अग्नि तथा सामुद्रिक बीमा – संकल्पना
- डाक सेवा – मेल, रजिस्टर्ड डाक, पार्सल, स्पीड पोस्ट, कोरियर – अर्थ
- दूरसंचार सेवा – सेलूलर मोबाइल सेवाएं, रेडियोपेजिंग सेवाएं, स्थायी लाइन सेवाएं, केबल/तार सेवाएं, VSAT सेवाएं DTH सेवाएं – अर्थ
- भंडार गृह – प्रकार, कार्य

इकाई पाँच – व्यवसाय की उभरती पद्धतियां

- ई-व्यवसाय – अवसर तथा लाभ सीमाएँ, ई-व्यवसाय के क्रियान्वयन के लिये आवश्यक संसाधन, ऑनलाईन लेनदेन, भुगतान प्रक्रिया, व्यावसायिक लेनदेन की सुरक्षा एवं रक्षा
- बाह्य स्त्रोतीकरण – संकल्पना, व्यावसायिक गतिविधियों का बाह्य स्त्रोतीकरण (BPO) तथा ज्ञान प्रक्रिया आउट सोर्सिंग (KPO) – संकल्पना, आवश्यकता अवसर
- स्मार्ट कार्ड एवं ATM का अर्थ व उपयोगिता।

इकाई छः-व्यवसाय और व्यवसाय नीति के सामाजिक उत्तरदायित्व

- सामाजिक दायित्व की अवधारणा
- सामाजिक उत्तरदायित्व के पक्ष में तर्क
- मालिकों, निवेशकों, उपभोक्ताओं, कर्मचारियों, सरकार एवं समुदाय के प्रति दायित्व
- पर्यावरण संरक्षण तथा व्यवसाय – अर्थ एवं भूमिका
- व्यावसायिक नैतिकता – संकल्पना तथा तत्व

भाग दो – वित्त एवं व्यापार

इकाई सात – कंपनी निर्माण तथा व्यावसायिक वित्त के स्रोत कालखण्ड 40

- कंपनी – संकल्पना, संरचना, गुण एवं सीमाएं, प्रकार – निजी एवं सार्वजनिक – कंपनी तथा इनके गठन के विभिन्न चरण, कंपनी के गठन में इस्तेमाल होने वाले महत्वपूर्ण दस्तावेज
- व्यावसायिक वित्त की अवधारणा, महत्व, वित्तीय आवश्यकता, धन स्रोतों का वर्गीकरण
- ओनर्स फंड – इक्यूटी शेयर, प्रीफरेंस शेयर, ग्लोबल डिपोजिटरी रिसीप्ट, (GDR), अमेरिकन जमा रसीद, (ADR), अंतर्राष्ट्रीय जमा रसीद (IDR) तथा संचित आय – अर्थ
- उधार फंड – डिबेंचर एवं बांड, वित्तीय संस्थानों से ऋण, वाणिज्य बैंकों से ऋण, सार्वजनिक जमा, व्यापार ऋण, इंटरकार्पोरेट डिपॉजिट (ICD),
- विनिमय बिल पर छूट

इकाई आठ – लघु व्यवसाय

कालखण्ड 20

- अवधारणा
- MSMED अधिनियम 2006 द्वारा परिभाषित छोटे पैमाने के उद्यम, सूक्ष्म, लघु, मध्यम उद्यम, विकास अधिनियम
- भारत में ग्रामीण क्षेत्र के संदर्भ में लघु व्यवसाय की भूमिका तथा लघु व्यवसाय की समस्याएँ।
- लघु उद्योगों तथा व्यावसाय हेतु सरकारी योजनाएँ एवं एजेंसियाँ : राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम, जिला औद्योगिक केंद्र (ग्रामीण, पिछड़े क्षेत्रों के विशेष संदर्भ में)

इकाई नौ – आंतरिक व्यापार

कालखण्ड 20

- अर्थ एवं प्रकार – थोक तथा फुटकर
- थोक एवं फुटकर व्यापारियों की सेवाएं
- फुटकर व्यापार के प्रकार – फुटकर विक्रेताओं के छोटे पैमानों पर तय की गई दुकानें।
- बड़े पैमाने पर फुटकर विक्रेता – डिपार्टमेंटल स्टोर, मॉल, सुपर मार्केट, श्रृंखला स्टोर, मेल आर्डर बिजनेस
- उपभोक्ता सहकारी संस्था संकल्पना
- आटोमेटिक वेंडिंग मशीन – अवधारणा (ऑटोमेटिक विक्रय मशीनें)
- वाणिज्य तथा उद्योग मंडल – मूलभूत कार्य

- आंतरिक व्यापार को बढ़ावा देने हेतु वाणिज्य तथा उद्यम प्रक्रमों की भूमिका तथा प्रयुक्त मुख्य दस्तावेज – प्रारूप, चालान, डेबिट नोट, क्रेडिट नोट, लारी रसीद, रेल्वे रसीद,
- व्यापार की शर्तें – नगद भुगतान (COD), Free on Board (FOB), cost, Insurance & freight (CIF), error & Omission expected (E&OE)

इकाई दस – अंतरराष्ट्रीय व्यापार I तथा II

कालखण्ड 24

- अंतरराष्ट्रीय व्यापार – अवधारणा, प्रकृति, महत्व, अवसर, बाधाएँ
- अंतरराष्ट्रीय व्यापार में प्रवेश हेतु आवश्यक एवं सूचनाएँ
- अंतरराष्ट्रीय व्यापार के क्षेत्र – वस्तुओं का आयात निर्यात, सेवाओं का निर्यात, लाइसेंस एवं फ्रेंचाइजी, विदेशी निवेश (संयुक्त उपक्रम), सम्पूर्ण स्वामित्व वाली सहायक इकाईयाँ,
- आयात तथा निर्यात – अर्थ, आवश्यक प्रक्रिया व दस्तावेज
- विदेश व्यापार प्रोन्नति (समर्थन एक्सपोर्ट प्रोसेसिंग जोन/स्पेशल इकानॉमिक्स जोन) प्रोत्साहन एवं संगठनात्मक – प्रकृति तथा महत्व
- विश्व व्यापार संगठन – अर्थ तथा उद्देश्य

व्यवसाय अध्ययन (302)

कक्षा – 11 वीं

प्रायोजना कार्य

उद्देश्य :-

प्रायोजना कार्य से छात्रों को निम्न जानकारी प्राप्त होगी :-

1. आधुनिक प्रौद्योगिकी का उपयोग कर व्यापार एवं प्रबंधन के क्षेत्र में व्यावहारिक दृष्टिकोण विकसित करना।
2. व्यवसाय प्रबंधन तथा उससे संबंधित सेवाओं के क्षेत्र में संचालन का अवसर प्राप्त होना।
3. टीम वर्क, समस्या समाधान, समय प्रबंधन, सूचना संग्रहण प्रक्रिया के महत्वपूर्ण कौशल विकास के साथ-साथ उपयुक्त सूचनों के सश्लेषण एवं विश्लेषण द्वारा सार्थक निष्कर्ष पर पहुँचना।
4. अनुसंधान कार्य की प्रक्रिया में शामिल होना।
5. स्वतंत्र कार्य करते हुये स्वयं की क्षमताओं का प्रदर्शन तथा प्रायोजना अध्ययन में मनोरंजक अनुभव प्राप्त करना।

शिक्षक के लिये निर्देश :-

शिक्षकों हेतु छात्रों को प्रायोजना कार्य देते समय वार्तालाप, सहयोग, मार्गदर्शन, सुविधा, तथा प्रोत्साहन अत्यंत आवश्यक है। शिक्षक एकल या समूह में छात्रों को प्रायोजना कार्य करवा सकते हैं तथा छात्रों द्वारा प्रायोजना को अंतिम रूप देते समय शिक्षक को यह सुनिश्चित करना चाहिये कि प्रायोजना कार्य के प्रत्येक चरण में ड्राफ्ट समीक्षा की जाये। सम्पूर्ण शैक्षणिक सत्र में प्रायोजना कार्य हेतु 16 कालखण्ड निर्धारित किए जाए। छात्र द्वारा स्वयं प्रायोजना कार्य किये जाने की सुनिश्चितता शिक्षक द्वारा अवश्य की जाना चाहिये ताकि छात्र व्यावसायिक तैयार (रेडीमेड) प्रायोजना का उपयोग न कर सके।

प्रायोजना के पद :-

1. कक्षा 11 वीं के शैक्षणिक सत्र में किसी एक प्रायोजना का चयन करना चाहिये।
2. प्रायोजना कार्य व्यक्तिगत रूप से अथवा सामूहिक किया जा सकता है।
3. कक्षा में छात्रों से चर्चा उपरांत ही रुचि अनुरूप प्रायोजना कार्य सौंपा जाना चाहिये। तथा प्रायोजना समाप्ति के प्रत्येक पद पर चर्चा तथा आवश्यकतानुसार समाधान किया जाना चाहिये।

4. शिक्षक को एक सुविधाप्रदाता की भूमिका निभानी चाहिए। तथा प्रायोजना समाप्ति की प्रक्रिया का बारीकी से अवलोकन किया जाना चाहिये।
5. शिक्षकों को यह सुनिश्चित किया जाना चाहिये कि छात्र प्रायोजना कार्य करने एवं इसे आगे बढ़ाने में सक्षम है तथा प्रायोजना कार्य को सहज रूप से बिना तनाव से करे।
6. छात्रों की संचार कौशल क्षमता तथा आत्मविश्वास विकसित करने हेतु प्रायोजना कक्षा में पावर पाइन्ट के माध्यम से या प्रदर्शन के माध्यम से प्रस्तुतीकरण कराया जाना चाहिये।

शिक्षक को विद्यार्थियों को निम्नानुसार दिये गये प्रायोजना कार्य में से एक प्रायोजना चयन में मदद की जानी चाहिये।

प्रायोजना 1 :- क्षेत्र भ्रमण

यह विद्यार्थियों को अपने परिवेश में उपस्थित सक्रिय व्यावसायिक इकाईयों की विशेषताओं को समझने में सहायक होगा :-

विद्यार्थियों द्वारा स्वयं के परिवेश अनुसार निम्न में से किसी एक क्षेत्र का चयन प्रायोजना हेतु करना चाहिये :-

- एक हस्तशिल्प (हेण्डीक्राफ्ट) इकाई
- कोई भी औद्योगिक इकाई
- थोक बाजार, (सब्जियाँ, फल, फूल, अनाज, वस्त्र इत्यादि)
- किसी डिपार्टमेंटल स्टोर का
- किसी मॉल का

■ **हेण्डीक्राफ्ट इकाई का भ्रमण :-** इसका उद्देश्य प्रकृति तथा व्यापार के अवसर को समझना है। भ्रमण करते समय निम्न बिन्दु प्रायोजना हेतु ध्यान रखे जाये।

1. कच्चा माल, तथा व्यापार में उपयोग करने की प्रक्रिया, लोग/पार्टी/फर्म/जिनसे कच्चा माल प्राप्त किया जाता है।
2. बाजार, खरीददार, बिकौलियों तथा क्षेत्र को शामिल करना।
3. सामान को बनाकर निर्यात किये जाने वाला शहर।
4. श्रमिकों, कर्मचारियों, तथा सप्लायर्स के भुगतान की विधि।
5. कार्य करने की परिस्थितियाँ।
6. एक अवधि पश्चात् प्रक्रिया का आधुनिकीकरण
7. स्टाफ तथा कर्मचारियों के लिये उपलब्ध सुविधायेँ, सुरक्षा, प्रशिक्षण

8. स्थानीय परिवेश के अनुसार किसी हेण्डीक्राफ्ट इकाई (बस्तर का बेल मेटल कला, टेराकोटा, अन्य शिल्पकला) का चयन सुविधानुसार किया जा सकता है।
9. शिक्षक को उचित प्रतीत अन्य कोई बिन्दु।

■ **औद्योगिक इकाई का भ्रमण :-** छात्रों को निम्नानुसार अवलोकन आवश्यक है।

1. व्यापार संगठन की प्रकृति
2. व्यापार इकाई के लिये स्थान निर्धारण
3. व्यावसायिक उद्यम का स्वरूप – एकल स्वामित्व, साझेदारी, अविभाजित हिंद परिवार, संयुक्त स्टाफ कंपनी (एक बहुराष्ट्रीय कंपनी)
4. प्रक्रिया/उत्पादन के विभिन्न पद
5. प्रक्रिया में शामिल सहायक
6. कार्यरत कर्मचारी, पारिश्रामिक भुगतान की विधि, प्रशिक्षण कार्यक्रम तथा उपलब्ध सुविधायें।
7. कर्मचारियों, निवेशकों, समाज, पर्यावरण तथा सरकार के प्रति जिम्मेदारियाँ।
8. प्रबंधन के स्तर
9. नियोक्ताओं तथा कर्मचारियों हेतु आचार संहिता।
10. नियोक्ता का पूंजी संरचना – Borrowed v/s Owned
11. गुणवत्ता नियंत्रण, खराब सामग्री का पुनः चक्रण (Recycling)
12. सब्सिडी उपलब्धता/उपयोगिता
13. सुरक्षा के नियोजित उपाय
14. श्रम कानूनों के अवलोकन द्वारा श्रमिक हेतु कार्य शर्तें।
15. कच्चा माल तथा तैयार माल का भण्डारण
16. कर्मचारियों, कच्चा माल तथा तैयार माल का परिवहन प्रबंधन
17. विभिन्न विभागों की कार्यप्रणाली तथा सामंजस्य (उत्पादन, मानव संसाधन वित्त एवं विपणन)
18. अपशिष्ट प्रबंधन
19. अन्य विशेष अवलोकन

■ **थोक बाजार, (सब्जियाँ, फल, फूल, अनाज, वस्त्र इत्यादि) भ्रमण :-**

छात्रों को निम्नानुसार अवलोकन आवश्यक है।

1. माल का स्रोत
2. स्थानीय बाजार की प्रथा
3. कोई लिंकअप कारोबार जैसे ट्रांसपोर्टर्स, पैकेजर्स, मनीलैण्डरर्स, एजेंट इत्यादि।
4. सौदे (निपटान) में माल की प्रकृति।

5. खरीददारों और विक्रेताओं के प्रकार।
6. माल भेजने का तरीका, क्रय न्यूनतम मात्रा, पैकेजिंग का प्रकार।
7. मूल्य उतार - चढ़ाव निर्धारित करने वाले कारक।
8. व्यापार को प्रभावित करने वाले मौसमी कारक (Seasonal factor)
9. साप्ताहिक/मासिक गैर कार्य दिवस
10. हड़ताल (यदि हों तो संबंधित कारण)
11. भुगतान का तरीका।
12. Dead stock का अवशेष तथा Disposal (निपटान)
13. मूल्य अस्थिरता की प्रकृति एवं कारण।
14. माल गोदाम उपलब्धता लाभ/सुविधायें।
15. अन्य कोई दृष्टिकोण।

■ **डिपार्टमेंटल स्टोर का भ्रमण :-**

छात्रों को निम्नानुसार अवलोकन आवश्यक है।

1. विभिन्न डिपार्टमेंटल स्टोर एवं उनके लेआउट
2. विक्रय के लिये प्रस्तुत उत्पाद की प्रकृति।
3. ताजे उपलब्ध उत्पादों का प्रदर्शन
4. विज्ञापन संबंधी अभियान।
5. स्थान तथा विज्ञापन।
6. Sales Personnel (विक्रय कर्मचारी) द्वारा सहयोग।
7. स्टोर में बिलिंग काउन्टर - कैश, क्रेडिट कार्ड, डेबिट कार्ड, स्वाईप सुविधा तथा काउन्टर पर अतिरिक्त आकर्षण सुविधाएँ।

■ **मॉल का भ्रमण :-**

1. मंजिलों की संख्या अधिकृत तथा अनाधिकृत दुकानें।
2. दुकानों की प्रकृति तथा उनके मालिकाना हक की स्थिति।
3. सामानों के व्यापार की प्रकृति - लोकल ब्रांड तथा अन्तराष्ट्रीय ब्रांड
4. सेवा व्यवसाय दुकानें - स्पा, जिम, सेलून्स आदि।
5. किरायें का स्थान/स्वामित्व का स्थान।
6. विभिन्न प्रकार की विज्ञापन योजनाएँ।
7. सर्वाधिक देखे जाने वाली दुकानें।
8. माल का विशेष आकर्षण - फूड कोर्ट, खेल जोन या सिनेमा आदि।
9. नवाचारी सुविधायें तथा पार्किंग सुविधायें।

टीप :- विद्यार्थी अपने परिवेश के अनुसार मड़ई/मेला भ्रमण को भी तथा अन्य कोई उपयुक्त विषय प्रायोजना हेतु चयन कर सकते हैं। इस हेतु प्रायोजना संबंधित प्रश्नावली शिक्षक के सहयोग से एवं मार्गदर्शन द्वारा तैयार किया जाना चाहिये।

प्रायोजना दो

II. (a) प्रोजेक्ट दो – उत्पादों पर केस अध्ययन

(a) ऐसे उत्पाद से छात्रों को प्रायोजना हेतु जोड़ें जो सदैव मांग में रहते हो व मौसमी (सीजनल) हो।

1. हिमाचल के सेब
2. नागपुर के संतरे
3. महाराष्ट्र/बिहार/आंध्रप्रदेश/यूपी. के आम
4. पचगेनी की स्ट्राबेरी
5. छत्तीसगढ़ का चावल
6. रायगढ़ का कोसां
7. असम की चाय
8. नार्थ ईस्ट इंडिया से पाइनएप्पल

अन्य स्थानीय परिवेश अनुसार उदाहरण लिये जा सकते हैं।

III. प्रायोजना तीन :

व्यापार (Aids to Trade) :- किसी व्यापार से उदाहरण स्वरूप बीमा संबंधी निम्न बिंदुओं पर जानकारी एकत्र करना

1. बीमा लॉयड के योगदान का इतिहास
2. नियामक तंत्र का विकास
3. भारत की बीमा कंपनियाँ
4. बीमा के सिद्धांत
5. बीमा के प्रकार – व्यापारी के लिए बीमा का महत्व
6. फसलों, बागों, पशु, मुर्गीपालन बीमा से किसानों को लाभ
7. उपयोग की गई शब्दावली (प्रीमियम, अंकित मूल्य, व्यापार मूल्य, परिपक्वतामूल्य संपूर्ण मूल्य) तथा उनके कार्य
8. बीमा कंपनी के रुचिकर तथा उपाख्यानों (anecdotes) मामले/बीमा कंपनी के साथ धोखाधड़ी संदर्भित फिल्मों का चित्रण
9. बीमा में करियर

IV. प्रायोजना चार -

आयात/निर्यात प्रक्रिया :- छात्रों को अपने शहर में आयात/निर्यात किये जाने वाले सामान की पहचान होनी चाहिये वे चेम्बर ऑफ कामर्स, बैंकर, आयात/निर्यातक : इत्यादि इसके अतिरिक्त रेलवे गोदाम में भी छात्र भ्रमण कर सकते हैं। प्रायोजना रिपोर्ट की तैयारी एवं प्रस्तुतीकरण हेतु निम्न जानकारी लेना आवश्यक है।

1. संपूर्ण प्रायोजना एक फाइल प्रारूप में होगी। जिसमें शेयर तथा ग्रॉफ्स के मूल्य का रिकार्ड होना चाहिए।
2. परियोजना हस्तलिखित होना चाहिए।
3. प्रायोजना स्पष्ट व स्वच्छतापूर्वक फोल्डर में होनी चाहिए।

प्रायोजना रिपोर्ट निम्न पदों में तैयार की जानी चाहिए।

1. कवर पेज में प्रोजेक्ट का शीर्षक, विद्यार्थी संबंधी जानकारी, शाला तथा सत्र का उल्लेख होना चाहिए।
2. सामग्री की सूची
3. प्रस्तावना तथा आभार
4. परिचय
5. उचित शीर्षक के साथ चयनित विषय
6. प्रयोजना कार्य के दौरान योजना एवं कार्यप्रणाली
7. प्रयोजना कार्य के दौरान अवलोकन तथा निष्कर्ष
8. शेयर कीमतों पर परिवर्तन को न्यूजपेपर द्वारा दिखाना
9. निष्कर्ष (भविष्य में अध्ययन अवसर हेतु सुझाव या निष्कर्ष)
10. परिशिष्ट
11. शिक्षक की रिपोर्ट
12. प्रायोजना के प्रथम पृष्ठ पर शिक्षक हस्ताक्षर करे
13. प्रयोजना का मूल्यांकन, कार्य पूर्ण होने पर इसमें केन्द्र (संस्था) में छिद्रण किया जाए ताकि इसका पुनः उपयोग न किया जा सके (केवल संदर्भ हेतु)
14. प्रोजेक्ट मूल्यांकन पश्चात छात्रों को वापस किया जाएगा। श्रेष्ठ प्रोजेक्ट को शाला में रखा जा सक

V. प्रायोजना पाँच – स्टेट एम्पोरियम भ्रमण

इस प्रयोजना का उद्देश्य है।

1. विभिन्न राज्यों के उत्पादों की विविधता की गहरी समझ विकसित करना।
2. अन्य राज्यों, उसके व्यापार, व्यवसाय व वाणिज्य के प्रति संवेदनशीलता तथा उन्मुखीकरण।
3. राज्यों की सांस्कृतिक तथा सामाजिक आर्थिक पहलुओं को छात्रों को समझना
4. राज्यों के उन्नति व आर्थिक विकास में राज्य की लोककलाएँ, कारीगरी, शिल्प कौशल की भूमिका को समझना
5. प्रकृति के उपहार तथा प्राकृतिक उत्पादन का व्यापार, व्यवसाय तथा वाणिज्य की भूमिका को समझना।
6. कलाकार/कारिगर की आजीविका पर व्यवसायिक कौशल तथा योग्यता की भूमिका को समझना।
7. कलाकारों/कारिगरों की उद्यमी क्षमताओं तथा योग्यताओं को समझना।
8. राज्य में बेरोजगारी समस्या तथा कला/शिल्प से राज्य में रोजगार की संभावनाओं अवसर उत्पन्न करने को समझना।

Value Aspect

1. आभार व्यक्त करने भावना
2. कार्य की गरिमा को प्रोत्साहन
3. सामाजिक, सांस्कृतिक, नैतिक तथा धार्मिक मतभेद के प्रति संवेदनशीलता
4. भारत में विविधता में एकता की समझ तथा प्रशंसा

निर्धारित अवधि के अंत में प्रत्येक छात्र अपनी प्रायोजना रिपोर्ट तैयार कर प्रस्तुत करेगा। जिसके लिए निम्न आवश्यक व अनिवार्य है।

1. व्यापार संगठन की प्रकृति
2. संबंधित एम्पोरियम के लिए स्थान का निर्धारण
3. किराये का अथवा स्वामित्व
4. अनुबंध सामान (dealt good) की प्रकृति
5. एम्पोरियम के व्यापार का स्रोत
6. व्यापारी माल की मार्केटिंग/विनिर्माण में सहकारी संस्थाओं की भूमिका
7. समान/व्यापारी माल के प्राकृतिक उत्पादन व प्रकृति के उपहार की भूमिका
8. खरीददार व विक्रेता के प्रकार
9. समान के फैलाव के तरीके, न्यूनतम विक्रय सामग्री, माल की डिलवरी हेतु पैकिंग में उपयोग या इस्तेमाल किए जाने वाले बैग का प्रकार
10. एम्पोरियम पर मूल्य निर्धारण कारक

11. बाजार में उपलब्ध सामान का मूल्य तथा एम्पोरियम में उपलब्ध सामान में मूल्य में अंतर तथा इसके मूल्य परिवर्तन के संभावित कारण
12. प्राकृतिक रूप से उपलब्ध कच्चे माल का प्रकार एवं इसका उत्पादन बनाने में उपयोग
13. उत्पादन में प्रयुक्त तकनीक द्वारा बनाया गया, मशीन द्वारा बनाए गया समान में बाल श्रम का उपयोग किया गया है।
14. क्या उत्पाद पर्यावरण अनुकूल है। (पैकिंग निपटान के संदर्भ में)
15. एम्पोरियम के व्यापार को प्रभावित करने वाले सीजनल कारक यदि हो तो
16. साप्ताहिक व मासिक कार्यदिवस
17. बिलिंग व भुगतान का तरीका नगद, क्रेडिट कार्ड, डेबिट कार्ड, स्वाइप।
18. क्या बिक्री पश्चात् घर पहुंच सेवा उपलब्ध कराते है।
19. क्या एम्पोरियम आप से माल किस्त/अस्थगित भुगतान पर बेचते है।
20. विभिन्न प्रकार के प्रचार अभियान/योजनाएँ।
21. क्या एम्पोरियम में प्रक्रिया हेतु उन्मुखीकरण का उपयोग किया गया।
22. क्षतिग्रस्त/वापसी सामान हेतु नीतियाँ।
23. एम्पोरियम हेतु कोई सरकारी सुविधा है।
24. उपलब्ध/उपयोग की गई भंडार सुविधाएँ।
25. ग्राहको हेतु अतिरिक्त सुविधा।
26. एम्पोरियम द्वारा ग्रहण किया गया कोई कार्पोरेट सामाजिक दायित्व (C.S.R.)
27. क्षेत्र में एम्पोरियम का योगदान।
28. एम्पोरियम व्यवसाय पर पर्यटन का प्रभाव।

टीप :- प्रायोजना हेतु दिये गये विषय मात्र उदाहरण स्वरूप है शिक्षक स्थानीय परिवेश/ पाठ्यक्रम अनुसार विद्यार्थियों को प्रायोजना चयन हेतु पृथक विषय तथा मार्गदर्शन दे सकता है।

.....0.....