

DAY — 11

SEAT NUMBER

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

2026 II 24

1100

J-184

(M)

ECONOMICS (49)

Time : 3 Hrs.

(8 Pages)

Max. Marks : 80

सूचना : (१) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.

(२) आवश्यक त्या ठिकाणी कोष्टके / आकृत्या काढा.

(३) उजव्या बाजूचे अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

(४) सर्व मुख्य प्रश्नांची उत्तरे नवीन पानांवर लिहावीत.

प्र. १. (अ) सहसंबंध पूर्ण करा :

(५) [२०]

(i) सूक्ष्म अर्थशास्त्र : विभाजन पद्धत : : स्थूल अर्थशास्त्र :

(ii) किंमत वाढ : : : किंमत घट : पुरवठा संकोच

(iii) मीठ : जीवनावश्यक वस्तू : : हिरा :

(iv) : मूळ वर्षाची किंमत : : P_1 : चालू वर्षातील किंमत

(v) नाणे बाजार : अल्पकालीन निधी : : : दीर्घकालीन निधी

(ब) आर्थिक परिभाषिक शब्द लिहा :

(५)

(i) वस्तूतील मानवी गरज भागविण्याची असलेली क्षमता.

(ii) अर्थव्यवस्थेचे सूक्ष्मदर्शी अध्ययन करणारी अर्थशास्त्राची शाखा.

(iii) स्थिर घटकांवर केला जाणारा खर्च.

- (iv) वस्तूची विक्री वाढविण्यासाठी करावा लागणारा खर्च.
- (v) सरकारचे महसुली उत्पन्न व सरकारचा महसुली खर्च या दोन्ही बाबी समान असणारे अंदाजपत्रक.

(क) विसंगत शब्द ओळखा : (५)

- (i) उपयोगितेचे प्रकार :
स्थल उपयोगिता, रूप उपयोगिता, काल उपयोगिता, वस्तू उपयोगिता
- (ii) पुरवठा नियमाचे अपवाद :
गिफेन वस्तू, श्रमाचा पुरवठा, नाशवंत वस्तू, दुर्मीळ वस्तू
- (iii) विक्री खर्च :
मोफत भेट वस्तू, पेटंट, फलक जाहिरात, खिडकी प्रदर्शन
- (iv) मागणीचे निर्धारक घटक :
उत्पन्न, उत्पादन खर्च, लोकसंख्येचे आकारमान, किंमत
- (v) निर्देशांकांचे प्रकार :
निवड निर्देशांक, किंमत निर्देशांक, मूल्य निर्देशांक, संख्यात्मक निर्देशांक

(ड) योग्य पर्याय निवडा : (५)

- (i) 'य' अक्षास समांतर असणारा मागणी वक्र :
(अ) संपूर्ण अलवचीक मागणी
(ब) कमी लवचीक मागणी
(क) संपूर्ण लवचीक मागणी
(ड) एकक लवचीक मागणी
- पर्याय : (१) क, ड (२) ब, ड
(३) अ, ब, क (४) फक्त अ

SEAT NUMBER

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

(ii) प्रत्येक नगसंख्येच्या विक्रीनंतर मिळणारी रक्कम :

(अ) सीमांत प्राप्ती

(ब) सीमांत खर्च

(क) सरासरी प्राप्ती

(ड) एकूण प्राप्ती

पर्याय : (१) अ, ब, क (२) अ, क, ड

(३) फक्त क (४) फक्त ब

(iii) किंमत निर्देशांकाचा अयोग्य संबंध असलेली विधाने शोधा :

(अ) निर्देशांकाचे भौगोलिक साधन आहे.

(ब) हवेच्या दाबातील बदलाचे मोजमाप निर्देशांकात केले जाते.

(क) आर्थिक चलातील सापेक्ष बदलाचे मोजमाप निर्देशांकात केले जाते.

(ड) निर्देशांक हा विशिष्ट सरासरीमध्ये असतो.

पर्याय : (१) क, ड (२) अ, ब

(३) ब, क (४) अ, ब, क, ड

(iv) सरकारच्या अनिवार्य कार्यामध्ये पुढीलपैकी या कार्याचा समावेश होतो :

(अ) रोजगार निर्मिती

(ब) अंतर्गत कायदा व सुव्यवस्था

(क) कल्याणकारी उपाययोजना

(ड) वस्तू व सेवांची निर्यात

पर्याय : (१) क, ड (२) अ, ब

(३) फक्त ब (४) अ, क, ड

(v) स्पर्धात्मक मागणीची उदाहरणे :

(अ) चहा - कॉफी

(ब) मोटार गाडी - पेट्रोल

(क) साखर - गूळ

(ड) पेन - शाई

पर्याय : (१) अ, ब, क (२) अ, क

(३) ब, क (४) अ, ब, क, ड

प्र. २. (अ) खालील उदाहरणांच्या आधारे संकल्पना ओळखून ती स्पष्ट करा (कोणतेही तीन) : (६) [१२]

(i) शबानाने आपल्या कारखान्यातील कामगारांना वेतन दिले.

(ii) भारताने इराणकडून पेट्रोल खरेदी केले.

(iii) गोपालने तांदूळ, गहू, कापूस, ज्वारी इत्यादी पिकांच्या २०१६ सालच्या व २०२० सालच्या एकूण उत्पादनाची माहिती संकलित करून निर्देशांक मोजला.

(iv) वस्तूची किंमत ४०% घटल्यामुळे वस्तूच्या मागणीमध्ये ४०% ने वाढ झाली.

(v) टीनाने ₹ ५०,०००ची एकरकमी रक्कम एक वर्षाकरिता बँकेत जमा केली.

(ब) फरक स्पष्ट करा (कोणतेही तीन) :

(६)

(i) सूक्ष्म अर्थशास्त्र आणि स्थूल अर्थशास्त्र

(ii) मागणीतील वृद्धी आणि मागणीचा विस्तार

(iii) सरासरी खर्च आणि सरासरी प्राप्ती

SEAT NUMBER

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

(iv) साधा निर्देशांक आणि भारान्वित निर्देशांक

(v) प्रत्यक्ष कर आणि अप्रत्यक्ष कर

प्र. ३. खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा (कोणतेही तीन) :

[१२]

- (i) उपयोगितेची कोणतीही चार वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- (ii) मागणीची लवचिकता मोजण्याची गुणोत्तर पद्धत स्पष्ट करा.
- (iii) सरकारच्या करेत्तर उत्पन्नाचे कोणतेही चार स्रोत स्पष्ट करा.
- (iv) विदेशी व्यापाराची संकल्पना स्पष्ट करून त्याचे प्रकार स्पष्ट करा.
- (v) खालील आकडेवारीवरून किंमत निर्देशांक काढा :

वस्तू	अ	ब	क	ड
२०१५ च्या किंमती (₹)	६	१६	२४	४
२०२० च्या किंमती (₹)	८	१८	२८	६

प्र. ४. खालील विधानांशी आपण सहमत आहात किंवा नाहीत ते सकारण स्पष्ट करा (कोणतेही तीन) :

[१२]

- (i) पूर्ण स्पर्धा म्हणजेच मक्तेदारी युक्त स्पर्धा होय.
- (ii) सूक्ष्म अर्थशास्त्राच्या व्याप्तीमध्ये फक्त वस्तूच्या किंमत निश्चितीच्या सिद्धांताचा समावेश केला जातो.
- (iii) राष्ट्रीय उत्पन्नाची अनेक वैशिष्ट्ये आहेत.
- (iv) सार्वजनिक खर्चामध्ये फक्त महसुली खर्चाचा समावेश केला जातो.
- (v) एकूण उपयोगिता व सीमांत उपयोगिता या संकल्पना सारख्याच आहेत.

प्र. ५. खालील तक्ता, आकृती, उतारा अभ्यासून विचारलेल्या प्रश्नांची उत्तरे लिहा (कोणतेही दोन) :

[८]

(i) खालील तक्त्याचे निरीक्षण करून विचारलेल्या प्रश्नांची उत्तरे लिहा : (४)

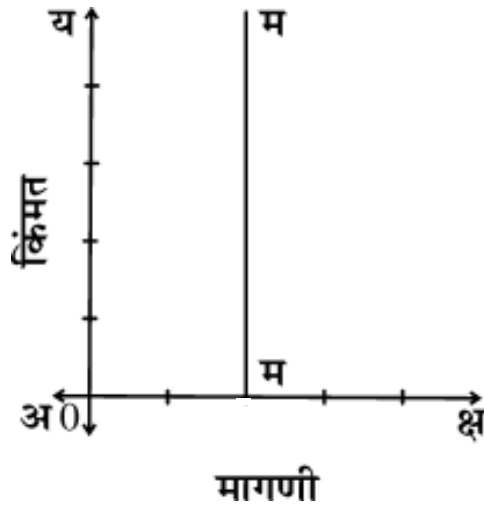
किंमत (₹)	पुरवठा नगसंख्या
१०	२००
१५	<input type="text"/>
२०	३००
२५	३५०
३०	<input type="text"/>
३५	<input type="text"/>
४०	<input type="text"/>

(अ) वरील पुरवठा पत्रक पूर्ण करा. (२)

(ब) वरील पुरवठा पत्रकाच्या साहाय्याने आकृती काढा. (२)

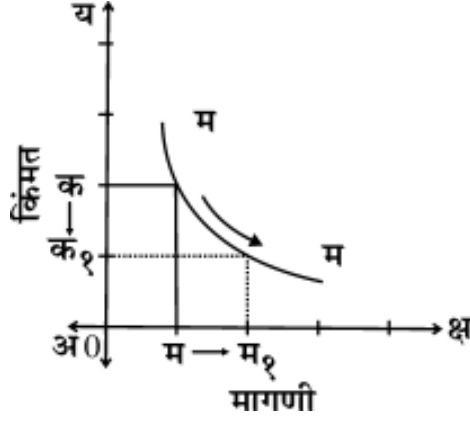
(ii) खालील आकृतीचे निरीक्षण करा आणि प्रश्नांची उत्तरे लिहा : (४)

आकृती 'अ'



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

आकृती 'ब'



(१) आकृती 'अ' मधील मागणी वक्राची लवचिकता कोणती आहे ते

सांगा व स्पष्ट करा.

(२)

(२) आकृती 'ब' मधील मागणी वक्राची लवचिकता कोणती आहे ते

सांगा व स्पष्ट करा.

(२)

(iii) खालील उतारा अभ्यासून त्यावरील विचारलेल्या प्रश्नांची उत्तरे लिहा :

(४)

डिजिटल मार्केटिंगला ऑनलाइन मार्केटिंग म्हणतात. यामध्ये इंटरनेट आणि इतर डिजिटल संप्रेषणाचा वापर करून संभाव्य ग्राहकांशी कनेक्ट होता येते. यामध्ये केवळ ई-मेल, सोशल मीडिया आणि वेब आधारित जाहिरातींचा समावेश नसून मार्केटिंग चॅनेल म्हणून मजकूर आणि मल्टीमीडिया संदेश देखील समाविष्ट आहेत. सद्यस्थितीत डिजिटल मार्केटिंग सामान्यतः संगणक, फोन, टॅबलेट किंवा अन्य डिव्हाइसवर दिसणाऱ्या विपणन मोहिमांचा संदर्भ देते. ऑनलाइन व्हिडीओ, डिस्प्ले जाहिराती, शोध इंजिन मार्केटिंग, सशुल्क सामाजिक माध्यमांवरील जाहिराती आणि सोशल मीडिया पोस्ट यासह ते अनेक प्रकार घेऊ शकतात. डिजिटल मार्केटिंगची तुलना 'पारंपरिक विपणना' सोबत केली जाते ज्यामध्ये मासिकामधील जाहिरात आणि प्रत्यक्ष मेल (mail) इत्यादींचा समावेश होतो.

अमेरिकेमध्ये ३/४ अमेरिकन दररोज ऑनलाइन असतात. इतकेच नाही तर ४३% दिवसातून एकापेक्षा जास्त वेळा ऑनलाइन असतात. २६% लोक सातत्याने ऑनलाइन असल्याने डिजिटल मार्केटिंगचा वापर करणे सोयीस्कर ठरले आहे. आपल्या उत्पादन किंवा सेवांमध्ये स्वारस्य असणाऱ्या ग्राहकांशी संपर्क करण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंगचे धोरण तुम्हाला वेगवेगळ्या चॅनेलचा फायदा करून देते, जसे सोशल मीडिया, पे-पर-क्लिक (pay-per-click), सर्च इंजिन, ई-मेल मार्केटिंग इत्यादी. परिणामस्वरूप एक व्यक्ती एक ब्रँड तयार करू शकतो, जो उत्कृष्ट ग्राहक अनुभव देतो.

प्रश्न :

- (१) डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय? (१)
- (२) अमेरिकेमध्ये एकापेक्षा जास्त वेळा किती टक्के लोक ऑनलाइन असतात? (१)
- (३) वरील उताऱ्याविषयी आपले मत लिहा. (२)

प्र. ६. खालील प्रश्नांची सविस्तर उत्तरे लिहा (कोणतेही दोन) :

[१६]

- (i) मागणीचा नियम अपवादांसह स्पष्ट करा.
- (ii) राष्ट्रीय उत्पन्न मापनात येणाऱ्या व्यावहारिक अडचणी स्पष्ट करा.
- (iii) भारतीय रिझर्व्ह बँकेची कार्ये स्पष्ट करा.

