

BFTECH-GAT2023: Bachelor of Fashion Technology

Q1. DIRECTIONS: In the following question, out of the four alternatives, choose the one which best expresses the meaning of the given word.

Debauch:

- Decline
- Downfall
- Discomfiture
- Degeneration

Answer of above question: **Downfall**

Q2. DIRECTIONS: In the following question, out of the four alternatives, choose the one which best expresses the meaning of the given word.

Industrious

- helpful
- vigorous
- slothful
- absurd

Answer of above question: **vigorous**

Q3. Directions: Choose the answer choice that best defines the word in capital letters.

DISSEMINATE

- to cause something to disappear
- to cut up for scientific study
- to analyze through conversation
- to disperse information widely

Answer of above question: **to disperse information widely**

Q4. Directions: Choose the answer choice that best defines the word in capital letters.

WIZENED

- shriveled
- smart
- sensible
- sophisticated

Answer of above question: **shriveled**

Q5. DIRECTIONS: In the following question, out of the four alternatives, choose the one which best expresses the meaning of the given word.

Efficacious

- effective
- not producing desired result
- dull
- morse

Answer of above question: **effective**

Q6. In each of the following questions four words are given, of which two words are nearly the same or opposite in meaning. Find the two words that are similar or opposite in meaning and indicate the number of the correct letter combination provided in the options.

(A) Prophetic (B) Strange (C) Poor (D) Sterling

- A-B
- C-D
- B-D
- A-D

Answer of above question: **C-D**

Q7. Directions: In the following question has four options. You have to find out the word exactly opposite in meaning to the given word.

Quell:

- suppress
- incite
- extinguish
- subdue

Answer of above question: **incite**

Q8. Directions: Select the word or phrase which is closest to the opposite in meaning of the italicized word or phrase.

The pace of the movement *loosens* in course of time.

- stopped
- quickened
- multiplied
- recovered

Answer of above question: **quickened**

Q9. The following question consists of a word printed in capital letters, followed by four words or phrases. Select the word or phrase that is most closely opposite in meaning to the capitalised word.

PIETY:

- docility
- seriousness
- wickedness

faithfulness

Answer of above question: **wickedness**

Q10. The following question consists of a word printed in capital letters, followed by four words or phrases. Select the word or phrase that is most closely opposite in meaning to the capitalised word.

INNATE

- Acquired
- Basic
- Simple
- Unassuming

Answer of above question: **Acquired**

Q11. Directions: Every sentence is followed by four options. You have to find out the one-word substitution for given sentences.

One who feels at home in every country.

- metropolitan
- cosmopolitan
- citizen
- denizen

Answer of above question: **cosmopolitan**

Q12. Directions: Every sentence is followed by four options. You have to find out the one-word substitution for given sentences.

One who criticises popular beliefs which he thinks are mistaken or unwise

- Philistine
- Iconoclast
- Imposter
- Cannibal

Answer of above question: **Iconoclast**

Q13. Directions: Choose the best word(s) to complete each sentence.

The researcher admitted that the results of the experiment were _____ and that, because they were so unusual, they were not indicative of any larger trends.

A. aberrant B. abortive C. abrupt D. abstract

- A
- B
- C
- D

Answer of above question: **A**

Q14. Directions: Choose the best word(s) to complete each sentence.

My haughty mother-in-law often makes _____ comments; on the other hand, my father-in-law is humble and kind.

- deferential
- ferocious
- supercilious
- affluent

Answer of above question: **supercilious**

Q15. Directions: Choose the best word(s) to complete each sentence.

The doctor warned his patient of the need to forfeit his _____ lifestyle and gave him a list of _____ activities he might employ to become more active.

- static ... passive
- vivacious ... latent
- sedentary ... kinetic
- demoniac ... prostrate

Answer of above question: **sedentary ... kinetic**

Q16. Directions: Choose the best word(s) to complete each sentence.

John Wayne always played characters who exhibited a great deal of _____, but in real life, his confidence could easily be shaken, especially by the legendary director John Ford, who knew exactly how to manipulate Wayne's emotions.

A. blasphemy B. benediction C. bravado D. bluntness

- A
- B
- C
- D

Answer of above question: **C**

Q17. DIRECTIONS: Choose the correct spelling of the given words.

- Incorigible
- Incorrigible
- Incorrigibal
- Incorrigible

Answer of above question: **Incorrigible**

Q18. DIRECTIONS: In the following sentence, four options have been marked bold. Choose the word which has been spelt incorrectly.

Helen liked to be served by people who behaved as if they respected themselves; nothing **irritated** her more than an **excessively obsequious** waiter or a **fawning** sales clerk.

- irritated
- excessively

- obsequious
- fawning

Answer of above question: **obsequious**

Q19. Choose the incorrectly spelt word from the following set of words:

- distress
- entertained
- dismiss
- dismissel

Answer of above question: **dismissel**

Q20. Directions: In the MCQ has four options. You have to find out the correct option.

They sold their house because it was a real white elephant.

- a useless one
- an expensive one
- a rare find
- a big one

Answer of above question: **an expensive one**

Q21. Directions: In the following idiom/phrase is followed by four options. You have to find out the exact option from the given options.

Our school is within a stone's throw of the railway station.

- within a definite circumference
- within a certain radius
- very far off
- at a short distance

Answer of above question: **at a short distance**

Q22. In the following question, four alternatives are given for the idiom/phrase underlined in the sentence. Choose the alternative which best expresses the meaning of the idiom/phrase

She wanted to go hitch-hiking but her mother put her foot down and now she's going by bus.

- took a firm stand
- expressed her displeasure
- scolded her badly
- got irritated

Answer of above question: **took a firm stand**

Q23. In the following question, out of the four alternatives choose the one that can be substituted for the given words/phrase:

The gift of the gab means.

- an unexpected gain
- fluency of speech
- thought provoking oration
- a gift from Santa Claus

Answer of above question: **fluency of speech**

Q24. "I am going to transfer you to our quality control division. You are an excellent analyst and very intelligent. I think developing those skills in a real-world setting and getting experience in another area of this company will do you....., career wise," Max said to Justine.

- good
- ahead
- favorably
- advancement

Answer of above question: **good**

Q25. Adrenaline shot through his body and the ability to control his appendages was becoming increasingly more difficult in the icy water. He knew that if he didn't rescue the people from the ocean right now, there would be no hope for them due to hypothermia, among other things. There were no do..... when the ocean was this turbulent and cold.

- afters
- agains
- overs
- repeats

Answer of above question: **overs**

Q26. It can be inferred that the events in this passage take place in
Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams "Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- The Great Depression
- The 2000s
- The 1950s

Answer of above question: **The 1950s**

Q27. In this passage, California is described as all of the following EXCEPT a land of
Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- dullness
- transformation
- sunshine
- optimism

Answer of above question: **dullness**

Q28. As used in paragraph 3, the word excruciatingly most nearly means
Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- swiftly
- hopefully
- agonizingly
- exaggeratedly

Answer of above question: **agonizingly**

Q29. Juxtaposition is a literary device characterized by the placement of a person, concept, place, idea, or theme parallel to another. This usually works to highlight the contrast between the two or to compare them.
In this passage, the author juxtaposes which of the following?
Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- dreams and reality
- the past and the future
- travel and destination
- hope and regret

Answer of above question: **the past and the future**

Q30. Based on its use in paragraph 3, it can be inferred that presaged belongs to which of the following word groups?
Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- scrutinized, probed, analyzed
- dismissed, banished, dissolved
- advised, recommended, offered
- portended, foretold, warned

Answer of above question: **portended, foretold, warned**

Q31. Which of the following statements best describes the main plot of this passage?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- A young couple vacations in California to seek gold as well as find work in Hollywood.
- Though they have no jobs there, a young couple moves to California for new opportunities.
- A young couple is forced to move to California due to the economy and struggles to enter the state
- Despite not wanting to move, a young couple enters California optimistic about the future.

Answer of above question: **Despite not wanting to move, a young couple enters California optimistic about the future.**

Q32. Which of the following events in the passage happened first?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

Claus sat, an open map sprawled over his lap. "Well, if I'm reading this right, it's just another twenty miles or so until we hit the Nevada border. That means we are just a half hour from California." Maggie smiled at him then exaggeratedly motioned that she was accelerating. The now-ten-years-past-its-prime 1946 Roadmaster purred under the weight of her driving foot.

"Let's see if we can make it twenty minutes!" she exclaimed. Claus folded the map delicately, and leaned back in his chair. After two excruciatingly long days—and one overnight stay in a somewhat objectionable motel room in the western half of Nebraska—here they were. Even though the move was forced on them in an immediate sense by Claus's dismissal from his job and in a longer sense on the end of the war-time boom that presaged the closing of the tool and dye plant, Claus and Maggie were excited. California, as it had for so many forebears—from the courageous and gold-hungry pioneers of yore to the Okies of the Depression years—represented opportunity for them. For Claus and Maggie, California was more than just sunshine and palm trees: California was the very embodiment of the American Dream. California: where Marion Morrison became John Wayne, where ingenuity turned to fortune, and where, they hoped, Claus and Maggie could become so much more than they had ever thought was possible in the sleepy Midwest.

As if to confirm their dreams, Maggie had already found a job as an assistant on a real film studio lot, and Claus had heard there was work for men with his skills all over town. Both knew they would have to work harder than they ever had before, but both intrinsically understood that the American Dream is not so much a promise as an agreement: If you put in the work, America will deliver your dreams

"Now entering California," Maggie and Claus read in unison. And, just as the Roadmaster finally crossed over into California, leaving Nevada behind it, so the young couple put their past behind them to settle into the road ahead.

- Claus lost his job at the tool-and-dye plant
- Claus and Maggie entered California.
- Claus and Maggie left the Midwest.
- Maggie got a job in Hollywood.

Answer of above question: **Claus lost his job at the tool-and-dye plant**

Q33. According to the passage, the Nancy Drew mystery series was introduced in

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecified. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children's books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer's instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane's and Wirt's imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys' fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children's collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- 1925
- 1927
- 1929
- 1930

Answer of above question: **1930**

Q34. Which of the following would be the most fitting title for this passage?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecific. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children's books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer's instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane's and Wirt's imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys' fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children's collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- Ghostwriting: A Way of Life
- Who Were Leslie McFarlane and Mildred A. Wirt?
- The Hardy Boys and Nancy Drew: Ghostwriting a Series
- The Dubious yet Profitable Practice of Ghostwriting

Answer of above question: **The Hardy Boys and Nancy Drew: Ghostwriting a Series**

Q35. According to the passage, which of the following persons was a real writer?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecific. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children's books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer's instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane's and Wirt's imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys' fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children's collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- Carolyn Keene
- Franklin W. Dixon
- Leslie McFarlane
- Joe Hardy

Answer of above question: **Leslie McFarlane**

Q36. According to the passage, a ghostwriter is someone who

- I. writes about mysterious or strange events
- II. does not receive credit as the author
- III. bases his or her books on predetermined guidelines

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecific. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children's books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer's instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane's and Wirt's imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys' fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children’s collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- I only
- I and II only
- II and III only
- I, II, and III

Answer of above question: **II and III only**

Q37. As used in paragraph 3, which is the best definition for surmised?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecific. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children’s books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer’s instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane’s and Wirt’s imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys’ fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children’s collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- guessed
- questioned
- knew
- proved

Answer of above question: **guessed**

Q38. According to the passage, The Hardy Boys and Nancy Drew books were created based on the ideas that

- I. mystery books for adults are popular
- II. children enjoy reading about characters they can relate to
- III. girls and boys are not interested in the same things

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecific. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children’s books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer’s instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane’s and Wirt’s imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys’ fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children’s collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- I only
- I and II only
- II and III only
- I, II, and III

Answer of above question: **I and II only**

Q39. Which of the following best describes the author’s attitude toward The Hardy Boys and Nancy Drew book series?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below.

First introduced in 1927, The Hardy Boys Mystery Stories are a series of books about the adventures of brothers Frank and Joe Hardy, teenaged detectives who solve one baffling mystery after another. The Hardy Boys were so popular among young boys that in 1930 a similar series was created for girls featuring a sixteen-year-old detective named Nancy Drew. The cover of each volume of The Hardy Boys states that the author of the series is Franklin W. Dixon; the Nancy Drew Mystery Stories are supposedly written by Carolyn Keene. Over the years, though, many fans of both series have been surprised to find out that Franklin W. Dixon and Carolyn Keene are not real people. If Franklin W. Dixon and Carolyn Keene never existed, then who wrote The Hardy Boys and Nancy Drew mysteries?

The Hardy Boys and the Nancy Drew books were written through a process called ghostwriting. A ghostwriter writes a book according to a specific formula. While ghostwriters are paid for writing the books, their authorship is not acknowledged, and their names do not appear on the published books. Ghostwriters can write books for children or adults, the content of which is unspecified. Sometimes they work on book series with a lot of individual titles, such as The Hardy Boys and the Nancy Drew series.

The initial idea for both The Hardy Boys and the Nancy Drew series was developed by a man named Edward Stratemeyer, who owned a publishing company that specialized in children's books. Stratemeyer noticed the increasing popularity of mysteries among adults, and surmised that children would enjoy reading mysteries about younger detectives with whom they could identify. Stratemeyer first developed each book with an outline describing the plot and setting. Once he completed the outline, Stratemeyer then hired a ghostwriter to convert it into a book of slightly over 200 pages. After the ghostwriter had written a draft of a book, he or she would send it back to Stratemeyer, who would make a list of corrections and mail it back to the ghostwriter. The ghostwriter would revise the book according to Stratemeyer's instructions and then return it to him. Once Stratemeyer approved the book, it was ready for publication.

Because each series ran for so many years, Nancy Drew and The Hardy Boys both had a number of different ghostwriters producing books; however, the first ghostwriter for each series proved to be the most influential. The initial ghostwriter for The Hardy Boys was a Canadian journalist named Leslie McFarlane. A few years later, Mildred A. Wirt, a young writer from Iowa, began writing the Nancy Drew books. Although they were using prepared outlines as guides, both McFarlane and Wirt developed the characters themselves. The personalities of Frank and Joe Hardy and Nancy Drew arose directly from McFarlane's and Wirt's imaginations. For example, Mildred Wirt had been a star college athlete and gave Nancy similar athletic abilities. The ghostwriters were also responsible for numerous plot and setting details. Leslie McFarlane used elements of his small Canadian town to create Bayport, the Hardy Boys' fictional hometown.

Although The Hardy Boys and Nancy Drew books were very popular with children, not everyone approved of them. Critics thought their plots were unrealistic and even far-fetched, since most teenagers did not experience the adventures Frank and Joe Hardy or Nancy Drew did. The way the books were written also attracted criticism. Many teachers and librarians objected to the ghostwriting process, claiming it was designed to produce books quickly rather than create quality literature. Some libraries—including the New York Public Library—even refused to include the books in their children's collections. Ironically, this decision actually helped sales of the books, because children simply purchased them when they were unavailable in local libraries.

- balanced and respectful
- doubtful and critical
- hostile but forgiving
- overwhelmingly praising

Answer of above question: **balanced and respectful**

Q40. Which of the following would be the best subtitle for this passage?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- The Dangers of Chemical Pesticides
- A Farmer's Biggest Dilemma
- Biological Pest Control: The Lesser of Two Evils
- The Economic Benefits of Using Biological Pest Control

Answer of above question: **Biological Pest Control: The Lesser of Two Evils**

Q41. The author likely chooses to include paragraph 2, which outlines the benefits of chemical pesticides, in order to

- I. present a balanced perspective before concluding that it is better to use biological pest control
- II. provide sufficient information so that readers can develop their own conclusions about chemical pesticides versus biological pest control
- III. demonstrate that chemical pesticides are more effective than biological pest control

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- I only
- II only
- I and II only
- II and III only

Answer of above question: **I only**

Q42. As used in paragraph 4, which is the best synonym for conundrum?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- puzzle
- obstacle
- failure
- disaster

Answer of above question: **puzzle**

Q43. Paragraph 4 begins: "How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences?" Which of the following literary devices does the author use in this line?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- Ambiguity, characterized by the expression of an idea in such a way that it becomes possible to glean more than one meaning from it.
- Hyperbole, characterized by the use of specific words and phrases that exaggerate and overemphasize the core of the statement in order to produce a grander, more noticeable effect. This usually works to convince.
- Indirect question, characterized by a sentence that reports a question instead of directly asking one.
- Rhetorical question, characterized by a question posed for effect rather than one that expects a reply.

Answer of above question: **Rhetorical question, characterized by a question posed for effect rather than one that expects a reply.**

Q44. Which of the following would provide support for the author's overall argument?

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- Studies have shown that a ban on chemical pesticides in the United States might result in rising food prices, job loss, and an increase in world hunger.
- Scientists have discovered a natural, environmentally-friendly fertilizer that helps wheat crops grow twice as fast as they normally do.

- Farmers who do not use any sort of pest control on their crops grow 30% less produce than farmers who use some kind of pesticide.
- The use of trap crops in Sudan has dramatically increased the production of crops such as sorghum and maize.

Answer of above question: **The use of trap crops in Sudan has dramatically increased the production of crops such as sorghum and maize.**

Q45. In the final paragraph, the author writes, ""Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment."" The author most likely admits that biological pest control is not ""a perfect solution"" because

Directions: Read the passage. Then answer the questions below

Many farmers use pesticides to ensure that their crops are healthy and abundant. These chemicals kill or repel a variety of pests, including weeds, insects, and rodents, in order to prevent them from feeding on or destroying the farmer's crops. Although there are certainly advantages to using pesticides, there are also some serious disadvantages that farmers should consider before using them on crops. Because of the various negative effects of chemical pesticides, farmers might decide to use more natural alternatives instead.

Pesticides help crops grow larger and faster as well as allow for a wider variety of plants. Because farmers who use pesticides harvest more crops than they would otherwise, they are able to sell them at lower prices. So, by keeping the price of domestic produce low, pesticides reduce our reliance on imported products. Pesticides also allow farmers to use smaller tracts of land to raise their crops, which frees up more land for other uses. For these reasons, many people argue that using pesticides is beneficial for both the farmer and the consumer.

Despite these advantages, there are significant dangers associated with the use of chemical pesticides. Many scientific studies have shown that the farm workers who come into contact with pesticides can develop serious medical conditions, such as cancer, lung damage, or severe burns. When pregnant women have long-term contact with these chemicals, their unborn babies may be harmed. Studies have also shown that when people ingest residual pesticides left on fruits and vegetables, they might suffer from many health problems. Furthermore, pesticides harm the environment; some experts estimate that over 95% of the pesticides sprayed on crops end up in the soil, water, or air, all places where they can do severe damage to the ecosystem.

How can we achieve the benefits of pesticides while minimizing these negative consequences? Some farmers have attempted to solve this conundrum by using biological pest control instead of synthetic pesticides. For example, a farmer who wants to control an infestation of aphids on his or her crops might introduce a population of ladybugs, insects that prey on aphids. Wasps can also be helpful, as they eat caterpillars and beetles, which destroy many crops. Because wasps also eat nectar, they supply the additional benefit of pollinating plants as they fly from flower to flower. Farmers can also use trap crops, plants that work as traps to lure insects away from the crop farmers are trying to protect. A field of cotton plants, for instance, can be protected by nearby alfalfa plants. The lygus bugs that can infest cotton are more attracted to the alfalfa plants, and so they will eat the trap crop instead of destroying the cotton.

Even though biological pest control seems safer than using synthetic pesticides, there are still risks involved. Introducing a non-native species into a new environment might create a great deal of problems in the ecosystem. Furthermore, biological pest control does not work nearly as quickly as chemical pesticides; it may take weeks or months for a trap crop to successfully lure insects away from the protected crop. This solution is obviously not effective for pest problems that require immediate action. Finally, pests can become increasingly resistant to any form of pest control, whether it is biological or synthetic. Although biological pest control might not be a perfect solution to the pest problem, it is the one that seems to carry the least risk for both human beings and the environment.

- the author has no hope that there will ever be an ideal solution to the problem of agricultural pests
- the author is not sure if chemical pesticides are really as dangerous as he or she originally thought
- by admitting that his or her solution is not perfect, the author shows that he or she has thought carefully about the practicality of using biological pest control
- by admitting that his or her solution is not perfect, the author shows the reader that even the best ideas have flaws

Answer of above question: **by admitting that his or her solution is not perfect, the author shows that he or she has thought carefully about the practicality of using biological pest control**

Q46. The maximum value of F in the following equation $6E9 + 3F8 + 4G7 = 1414$ is where E, F, and G each stands for any digit.

F का अधिकतम मूल्य, दिए गए समीकरण $6E9 + 3F8 + 4G7 = 1414$ में वह है जहां E, F और G में से प्रत्येक किसी भी अंक के लिए है।

- 8
- 9
- 7
- 5

Answer of above question: **9**

Q47. The value of $\left[35.7 + \left(3 + \frac{1}{3+\frac{1}{3}}\right) - \left(2 + \frac{1}{2+\frac{1}{2}}\right)\right]$ is

$\left[35.7 + \left(3 + \frac{1}{3+\frac{1}{3}}\right) - \left(2 + \frac{1}{2+\frac{1}{2}}\right)\right]$ का मान है?

- 36.6
- 30
- 41.4
- 25.7

Answer of above question: **36.6**

Q48. The average of six consecutive odd numbers is 62. What is the summation of the lowest and highest numbers?

62, छह क्रमागत विषम संख्याओं का औसत है। इनमें से सबसे छोटी और सबसे बड़ी संख्या का योग कौनसा अंक है?

- 120
- 125
- 126
- none of these options
- इनमें से कोई भी विकल्प नहीं।

none of these options

Answer of above question: **इनमें से कोई भी विकल्प नहीं।**

Q49. Of the three numbers, the first is twice the second and the second is 3 times the third. If their average is 100, the smallest of the three numbers is

तीन संख्याओं में, पहली संख्या दूसरी संख्या की दुगुनी है और दूसरी संख्या तीसरी संख्या की तीन गुनी है। यदि 100 उनका औसत है, तो तीन संख्याओं में से सबसे छोटी संख्या कौनसी है।

- 120
- 150
- 180
- 300

Answer of above question: **180**

Q50. If a, b, c are three numbers such that $a : b = 3 : 4$ and $b : c = 8 : 9$, then a : c is equal

यदि a, b, c तीन संख्याएँ हैं, जैसे कि $a : b = 3 : 4$ और $b : c = 8 : 9$, तो a : c किसके बराबर है

- 1:3
- 2:3
- 3:2
- 1:2

Answer of above question: **2:3**

Q51. There is a ratio of 5: 4 between the two numbers. If 60 per cent of the first is 12, then 50% of the second number is

दो संख्याओं के बीच का अनुपात 5:4 है। यदि पहली संख्या का 60 प्रतिशत 12 है, तो दूसरी संख्या का 50% कितना है

- 12
 24
 8
 20

Answer of above question: **8**

Q52. At present, the ratio of the age of Rishi and Neha is 7 : 6 and fifteen years from now, the ratio will get changed to 9 : 8. Rishi's present age is वर्तमान में, ऋषि और नेहा की आयु का अनुपात 7:6 है और अब से पंद्रह वर्ष बाद, अनुपात 9:8 हो जाएगा। ऋषि की वर्तमान आयु कितनी है

- 45 years
 45 साल
 50 years
 50 साल
 52 years, 6 month
 52 साल, 6 महीने
 40 years, 3 month
 40 साल, 3 महीने

52 years, 6 month

Answer of above question: 52 साल, 6 महीने

Q53. Rohit and Robert entered into a partnership with investments of ₹ 15000 and ₹ 40000 respectively. After 3 months Rohit left from the business, at the same time Rohan joins with ₹30000. At the end of 9 months, they got ₹ 7800 as profit. Find the share of Rohit.

रोहित और रॉबर्ट ने क्रमशः 15000 रुपये और 40000 रुपये के निवेश के साथ एक साझेदारी (पार्टनरशिप) की। 3 महीने बाद रोहित व्यवसाय छोड़कर चला गया, ठीक उसी समय रोहन 30000 रुपये के साथ शामिल हो गया। 9 महीने के अंत में, उन्हें लाभ के रूप में 7800 रुपये प्राप्त हुए। रोहित का हिस्सा कितना है, यह पता कीजिये।

- ₹ 4800
 ₹ 600
 ₹ 2,400
 ₹ 1,200

Answer of above question: **₹ 600**

Q54. Two pipes First and Second can separately fill a cistern in 60 minutes and 75 minutes respectively. A third pipe is in the bottom of the cistern to empty it. If all the three pipes are simultaneously opened, then the cistern is filled in 50 minutes. In how much time the third pipe alone can empty the cistern?

दो पाइप पहला और दूसरा, अलग-अलग एक टंकी को क्रमशः 60 मिनट और 75 मिनट में भर सकते हैं। एक तीसरा पाइप टंकी के तल में इसे खाली करने के लिए है। यदि तीनों पाइपों को एक साथ खोल दिया जाए, तो टंकी 50 मिनट में भर जाती है। तीसरा पाइप अकेले टंकी को कितने समय में खाली कर सकता है?

- 1 hrs 50 minutes
 1 घंटा 50 मिनट
 1 hrs 40 minutes
 1 घंटा 40 मिनट
 2hrs 0 minutes
 2 घंटा 0 मिनट
 1 hrs 30 minutes
 1 घंटा 30 मिनट

1 hrs 40 minutes

Answer of above question: 1 घंटा 40 मिनट

Q55. Mohan takes three times as long as Sohan and Roshan together to do a job. Sohan takes four times as long as Mohan and Roshan together to do the work. If all the three, working together can complete the job in 24 days, then the number of days, Mohan alone will take to finish the job is.

मोहन एक कार्य को करने के लिए सोहन और रोशन के कार्य करने के समय का तीन गुना समय लेता है। सोहन को कार्य करने में मोहन और रोशन के कार्य करने के समय का चार गुना समय लगता है। यदि तीनों मिलकर कार्य को 24 दिनों में पूरा कर सकते हैं, तो अकेले मोहन को कार्य पूरा करने में कितने दिन लगेंगे?

- 100
 96
 95
 90

Answer of above question: **96**

Q56. The speed of the River flow is 5 km/hour. A motorboat goes 10 km upstream and back again to the starting point in 50 minutes. The speed (in km/hour) of the motor of the sailor is

नदी के प्रवाह की गति 5 किमी घंटा है। एक मोटरबोट धारा के प्रतिकूल 10 किमी जाती है और 50 मिनट में फिर से शुरुआती बिंदु पर वापस आ जाती है। नाविक की मोटर की गति कितनी (किमी/घंटा में) है

- 20
 26
 25
 28

Answer of above question: **25**

Q57. Two trains of equal lengths are running on parallel tracks in the same direction at 46 km/h and 36 km/h, respectively. The faster train passes the slower train in 54 sec. The length of each train is

समान लंबाई की दो ट्रेनें समानांतर पटरियों पर एक ही दिशा में क्रमशः 46 किमी प्रति घंटा और 36 किमी प्रतिघंटा की गति से चल रही हैं। तेज ट्रेन, धीमी ट्रेन को 54 सेकंड में पार करती है। प्रत्येक ट्रेन की लंबाई कितनी है?

- 50 m
 50 मीटर
 80 m
 80 मीटर
 75 m
 75 मीटर
 82 m
 82 मीटर

75 m

Answer of above question: 75 मीटर

Q58. If the positive real numbers a, b and c are in Arithmetic Progression, such that $abc = 4$, then minimum possible value of b is :

यदि धनात्मक वास्तविक संख्याएँ a, b और c समान्तर श्रेणी में हैं, जैसे कि $abc = 4$, तो b का न्यूनतम संभव मान है?

- $\frac{3}{2}$

$2\frac{2}{3}$

$2\frac{1}{3}$

None of these options

इनमें से कोई भी विकल्प नहीं

Answer of above question: $2\frac{2}{3}$

Q59. If $a = 2 + \sqrt{3}$, then the value of $(a^2 + \frac{1}{a^2})$

यदि $a = 2 + \sqrt{3}$, तो $(a^2 + \frac{1}{a^2})$ का मान कितना होगा

6

14

16

10

Answer of above question: **14**

Q60. If the roots of the equation $(a^2 + b^2)x^2 - 2(ac + bd)x + (c^2 + d^2) = 0$ are equal, then which of the following is true?

यदि द्विघातसमीकरण $(a^2 + b^2)x^2 - 2(ac + bd)x + (c^2 + d^2) = 0$ बराबर हैं, तो निम्न में से कौन सा कथन सत्य है?

$ab = cd$

$ad = bc$

$ad = \sqrt{bc}$

$ab = \sqrt{cd}$

Answer of above question: **ad = bc**

Q61. A survey show that 63% of children like chips whereas 76% like milk. If x% of the children like both chips and milk, then find the range of x.

एक सर्वेक्षण में पता चलता है कि 63% बच्चे चिप्स पसंद करते हैं जबकि 76% बच्चे दूध पसंद करते हैं। यदि x% बच्चे, चिप्स और दूध दोनों पसंद करते हैं, तो x का रेंज ज्ञात कीजिए।

$0 \leq x \leq 23\%$

$0 \leq x \leq 39\%$

$4 \leq x \leq 35\%$

$6 \leq x \leq 33\%$

Answer of above question: **$0 \leq x \leq 39\%$**

Q62. The internal bisectors of the $\angle B$ and $\angle C$ of the $\triangle ABC$ intersect at O. If $\angle A = 100^\circ$, then the measure of $\angle BOC$ is

$\triangle ABC$ के $\angle B$ और $\angle C$ के आंतरिक समद्विभाजक O पर प्रतिच्छेद करते हैं। यदि $\angle A = 100^\circ$ है, तो $\angle BOC$ का माप है

140°

120°

110°

130°

Answer of above question: **140°**

Q63. All sides of a quadrilateral ABCD touch a circle. If $AB = 60$ mm, $BC = 75$ mm, $CD = 30$ mm, then DA is

चतुर्भुज ABCD की सभी भुजाएँ एक वृत्त को छूती हैं। यदि $AB = 60$ मिमी, $BC = 75$ मिमी, $CD = 30$ मिमी, तो DA कितना है

35 mm

45 mm

25 mm

15 mm

Answer of above question: **15 mm**

Q64. A coin is tossed and a dice is rolled. The probability that the coin shows the head and the dice shows 6 is

एक सिक्के को उछाला जाता है और एक पासे को उछाला जाता है। इस बात की प्रायिकता है कि सिक्का चित और पासे पर 6 दर्शाता है।

$1/2$

$1/6$

$1/12$

$1/24$

Answer of above question: **$1/12$**

Q65. In $\triangle ABC$, $\angle C = 90^\circ$ and $AB = c$, $BC = a$, $CA = b$; then the value of $(\operatorname{cosec} B - \cos A)$ is

$\triangle ABC$ में, $\angle C = 90^\circ$ और $AB = c$, $BC = a$, $CA = b$; तो $(\operatorname{cosec} B - \cos A)$ का मान है

c^2/ab

b^2/ca

a^2/bc

bc/a^2

Answer of above question: **a^2/bc**

Q66. The LCM of two numbers is 4 times their HCF. The sum of LCM and HCF is 125. If one of the numbers is 100, then the other number is

दो संख्याओं का लघुत्तम समापवर्तक (एल.सी.एम) उनके महत्तम समापवर्तक (एच.सी.एफ) का 4 गुना है। लघुत्तम समापवर्तक और महत्तम समापवर्तक का योग 125 है। यदि एक संख्या 100 है, तो दूसरी संख्या क्या है

5

25

100

125

Answer of above question: **100**

Q67. Which is the least number of square tiles required to pave the floor of a room 15 m 17 cm long and 9 m 2 cm broad?

15 मीटर 17 सेमी लंबे और 9 मीटर 2 सेमी चौड़े एक कमरे के फर्श को बनाने के लिए कम से कम कितनी वर्गाकार टाइलों की आवश्यकता होगी?

840

841

820

814

Answer of above question: **814**

Q68. simplify: $\frac{3.25 \times 3.25 + 1.75 \times 1.75 - 2 \times 3.25 \times 1.75}{3.25 \times 3.25 - 1.75 \times 1.75}$
सरलीकरण: $\frac{3.25 \times 3.25 + 1.75 \times 1.75 - 2 \times 3.25 \times 1.75}{3.25 \times 3.25 - 1.75 \times 1.75}$

- 0.5
 0.4
 0.3
 0.2

Answer of above question: **0.3**

Q69. The smallest among the numbers 2^{250} , 3^{150} , 5^{100} and 4^{200} is

- 2^{250} , 3^{150} , 5^{100} और 4^{200} में सबसे छोटी संख्या है?
 4^{200}
 5^{100}
 3^{150}
 2^{250}

Answer of above question: **5^{100}**

Q70. ₹800 becomes ₹956 in 3 years at a certain rate of simple interest. If the rate of interest is increased by 4%, what amount will ₹800 become in 3 years?

- साधारण ब्याज की एक निश्चित दर पर 3 वर्ष में 800 रूपये, 956 रूपये हो जाते हैं। यदि ब्याज की दर में 4% की वृद्धि कर दी जाए, तो 3 वर्ष में कितनी राशि 800 रूपये हो जाएगी?
₹ 1020.80
 1020.80 रूपये
₹ 1,025
 1025 रूपये
₹ 1,052
 1052 रूपये
₹ 1,050
 1050 रूपये

₹ 1,052

Answer of above question: 1052 रूपये

Q71. On a certain sum of money, the simple interest for 2 yr is ₹350 at the rate of 4% per annum. If it was invested at compound interest at the same rate for the same duration as, before, how much more interest would be earned?

- एक निश्चित धनराशि पर 2 वर्ष का साधारण ब्याज 4% वार्षिक की दर से ₹350 है। यदि इसे पहले की समान अवधि के लिए समान दर पर चक्रवृद्धि ब्याज पर निवेश किया जाता, तो कितना अधिक ब्याज अर्जित होता?
₹ 10
 10 रूपये
₹ 8
 8 रूपये
₹ 5
 5 रूपये
₹ 7
 7 रूपये

₹ 7

Answer of above question: 7 रूपये

Q72. An ice cream cone is cut parallel to its base in such a way that height of the two parts is same. Find the ratio of the volume of these two parts.

- एक आइसक्रीम कोन को उसके आधार के समान्तर इस प्रकार काटा जाता है कि दोनों भागों की ऊँचाई समान हो। इन दोनों भागों के आयतन का अनुपात ज्ञात कीजिए।
 1:8
 1:4
 1:7
 01:16

Answer of above question: **1:7**

Q73. A vendor buys 12 candies for ₹12 and sells them at the rate of ₹1.25 per candy. His gain percentage is

- एक विक्रेता ₹12 में 12 कैंडी खरीदता है और उन्हें ₹1.25 प्रति कैंडी की दर से बेचता है। उसके लाभ का प्रतिशत है
 20%
 25%
 15%
 18%

Answer of above question: **25%**

Q74. A wall clock gains 2 minutes in 12 hours, while a table clock loses 2 minutes in 36 hours; both are set right at noon on Tuesday. The correct time when they both show the same time next would be

- एक दीवार घड़ी 12 घंटे में 2 मिनट तेज हो जाती है, जबकि टेबल घड़ी 36 घंटे में 2 मिनट पीछे हो जाती है; दोनों मंगलवार को दोपहर में ठीक हो जाते हैं। सही समय जब वे दोनों एक ही समय दिखाएंगे वो अगली बार कब होगा ?
12: 30 night
 12:30 बजे रात
None of these options
 इनमें से कोई भी विकल्प नहीं
1 : 30 noon
 01:30 दोपहर
12 night
 12 बजे रात

None of these options

Answer of above question: इनमें से कोई भी विकल्प नहीं

Q75. The batting average for 30 innings of a cricket player is 40 runs. His highest score exceeds his lowest score by 100 runs. If these two innings are not included, the average of the remaining 28 innings is 38 runs. The lowest score of the player is

एक क्रिकेट खिलाड़ी की 30 पारियों का बल्लेबाजी औसत 40 रन है। उसका उच्चतम स्कोर उसके न्यूनतम स्कोर से 100 रन अधिक है। यदि इन दोनों पारियों को शामिल न किया जाए, तो शेष 28 पारियों का औसत 38 रन है। खिलाड़ी का न्यूनतम स्कोर कितना है ?

- 15
None of these options
 इनमें से कोई भी विकल्प नहीं
 20
 12

None of these options

Answer of above question: इनमें से कोई भी विकल्प नहीं

Q76. Which of the following would come in place of the question mark. In the following letter number series ?

3, 8, 13, 24, 41, ?

निम्नलिखित अक्षर संख्या श्रृंखला में, निम्नलिखित में से प्रश्न चिह्न के स्थान पर क्या आएगा ?

3, 8, 13, 24, 41, ?

- 65
 75
 70
 80

Answer of above question: **70**

Q77. Direction : In the question a number series is given. Below the series one number is given followed by (A), (B), (C), (D) and (E). You have to complete this series following the same logic as in the original series and answer the question that follows.

6 16 57 244 1245 7505

4 (A) (B) (C) (D) (E)

What will come in the place of (D)?

निर्देश : प्रश्न में एक संख्या श्रृंखला दी गई है। श्रृंखला के नीचे एक संख्या (A), (B), (C), (D) और (E) दी गई है। आपको इस श्रृंखला को उसी तर्क का पालन करते हुए पूरा करना है जो मूल श्रृंखला में है और निम्नलिखित प्रश्न का उत्तर देना है ?

6 16 57 244 1245 7505
4 (A) (B) (C) (D) (E)

D के स्थान पर क्या आएगा?
D के स्थान पर क्या आएगा?

- 985
 1105
 1005
 6066

Answer of above question: **1005**

Q78. Who amongst the following works as an Agriculture Officer?

निम्नलिखित में से कौन कृषि अधिकारी के रूप में कार्य करता है?

A group of seven friends A, B, C, D, E, F and G, work as Economist, Agriculture Officer, IT Officer, Terminal Operator, Clerk, Forex Officer and Research Analyst, for Banks. L, M, N, P, Q, R and S, but not necessarily in the same order. C works for Bank N and is neither a Research Analyst nor a Clerk. E is an IT Officer and works for Bank R. A works as Forex Officer and does not work for Bank L or Q. The one who is an Agriculture Officer works for Bank M. The one who works for Bank L works as a Terminal Operator. F works for Bank Q. G works for Bank P as a Research Analyst. D is not an Agriculture Officer.

सात दोस्तों A, B, C, D, E, F और G का एक समूह बैंकों के लिए अर्थशास्त्री, कृषि अधिकारी, IT अधिकारी, टर्मिनल ऑपरेटर, क्लर्क, विदेशी मुद्रा अधिकारी और अनुसंधान विश्लेषक के रूप में काम करता है। L, M, N, P, Q, R और S, लेकिन आवश्यक नहीं इसी क्रम में हो। C बैंक N के लिए काम करता है और न तो शोध विश्लेषक है और न ही क्लर्क है। E एक आईटी अधिकारी है और बैंक R के लिए काम करता है। A विदेशी मुद्रा अधिकारी के रूप में काम करता है और बैंक L या Q के लिए काम नहीं करता है। जो एक कृषि अधिकारी है वह बैंक M के लिए काम करता है। जो बैंक L के लिए काम करता है वह एक टर्मिनल ऑपरेटर के रूप में काम करता है। F बैंक Q के लिए काम करता है। G बैंक P के लिए रिसर्च एनालिस्ट के रूप में काम करता है। D कृषि अधिकारी नहीं है।

- C
 B
 F
 D

Answer of above question: **B**

Q79. What is the profession of C?

C का पेशा क्या है?

A group of seven friends A, B, C, D, E, F and G, work as Economist, Agriculture Officer, IT Officer, Terminal Operator, Clerk, Forex Officer and Research Analyst, for Banks. L, M, N, P, Q, R and S, but not necessarily in the same order. C works for Bank N and is neither a Research Analyst nor a Clerk. E is an IT Officer and works for Bank R. A works as Forex Officer and does not work for Bank L or Q. The one who is an Agriculture Officer works for Bank M. The one who works for Bank L works as a Terminal Operator. F works for Bank Q. G works for Bank P as a Research Analyst. D is not an Agriculture Officer

सात दोस्तों A, B, C, D, E, F और G का एक समूह बैंकों के लिए अर्थशास्त्री, कृषि अधिकारी, IT अधिकारी, टर्मिनल ऑपरेटर, क्लर्क, विदेशी मुद्रा अधिकारी और अनुसंधान विश्लेषक के रूप में काम करता है। L, M, N, P, Q, R और S, लेकिन आवश्यक नहीं इसी क्रम में हो। C बैंक N के लिए काम करता है और न तो शोध विश्लेषक है और न ही क्लर्क है। E एक आईटी अधिकारी है और बैंक R के लिए काम करता है। A विदेशी मुद्रा अधिकारी के रूप में काम करता है और बैंक L या Q के लिए काम नहीं करता है। जो एक कृषि अधिकारी है वह बैंक M के लिए काम करता है। जो बैंक L के लिए काम करता है वह एक टर्मिनल ऑपरेटर के रूप में काम करता है। F बैंक Q के लिए काम करता है। G बैंक P के लिए रिसर्च एनालिस्ट के रूप में काम करता है। D कृषि अधिकारी नहीं है।

- Terminal Operator
 टर्मिनल ऑपरेटर
Agriculture Officer
 कृषि अधिकारी
Economist
 अर्थशास्त्री
Cannot be determined
 निर्धारित नहीं किया जा सकता

Economist

Answer of above question: अर्थशास्त्री

Q80. For which Bank does B work?

B किस बैंक के लिए काम करता है?

A group of seven friends A, B, C, D, E, F and G, work as Economist, Agriculture Officer, IT Officer, Terminal Operator, Clerk, Forex Officer and Research Analyst, for Banks. L, M, N, P, Q, R and S, but not necessarily in the same order. C works for Bank N and is neither a Research Analyst nor a Clerk. E is an IT Officer and works for Bank R. A works as Forex Officer and does not work for Bank L or Q. The one who is an Agriculture Officer works for Bank M. The one who works for Bank L works as a Terminal Operator. F works for Bank Q. G works for Bank P as a Research Analyst. D is not an Agriculture Officer.

सात दोस्तों A, B, C, D, E, F और G का एक समूह बैंकों के लिए अर्थशास्त्री, कृषि अधिकारी, IT अधिकारी, टर्मिनल ऑपरेटर, क्लर्क, विदेशी मुद्रा अधिकारी और अनुसंधान विश्लेषक के रूप में काम करता है। L, M, N, P, Q, R और S, लेकिन आवश्यक नहीं इसी क्रम में हो। C बैंक N के लिए काम करता है और न तो शोध विश्लेषक है और न ही क्लर्क है। E एक आईटी अधिकारी है और बैंक R के लिए काम करता है। A विदेशी मुद्रा अधिकारी के रूप में काम करता है और बैंक L या Q के लिए काम नहीं करता है। जो एक कृषि अधिकारी है वह बैंक M के लिए काम करता है। जो बैंक L के लिए काम करता है वह एक टर्मिनल ऑपरेटर के रूप में काम करता है। F बैंक Q के लिए काम करता है। G बैंक P के लिए रिसर्च एनालिस्ट के रूप में काम करता है। D कृषि अधिकारी नहीं है।

- M
 S
 L
 Either M or S
 या तो M या S

Answer of above question: **M**

Q81. What is the profession of the person who works for Bank S?

बैंक S के लिए काम करने वाले व्यक्ति का पेशा क्या है?

A group of seven friends A, B, C, D, E, F and G, work as Economist, Agriculture Officer, IT Officer, Terminal Operator, Clerk, Forex Officer and Research Analyst, for Banks. L, M, N, P, Q, R and S, but not necessarily in the same order. C works for Bank N and is neither a Research Analyst nor a Clerk. E is an IT Officer and works for Bank R. A works as Forex Officer and does not work for Bank L or Q. The one who is an Agriculture Officer works for Bank M. The one who works for Bank L works as a Terminal Operator. F works for Bank Q. G works for Bank P as a Research Analyst. D is not an Agriculture Officer.

सात दोस्तों A, B, C, D, E, F और G का एक समूह बैंकों के लिए अर्थशास्त्री, कृषि अधिकारी, IT अधिकारी, टर्मिनल ऑपरेटर, क्लर्क, विदेशी मुद्रा अधिकारी और अनुसंधान विश्लेषक के रूप में काम करता है। L, M, N, P, Q, R और S, लेकिन आवश्यक नहीं इसी क्रम में हो। C बैंक N के लिए काम करता है और न तो शोध विश्लेषक है और न ही क्लर्क है। E एक आईटी अधिकारी है और बैंक R के लिए काम करता है। A विदेशी मुद्रा अधिकारी के रूप में काम करता है और बैंक L या Q के लिए काम नहीं करता है। जो एक कृषि अधिकारी है वह बैंक M के लिए काम करता है। जो बैंक L के लिए काम करता है वह एक टर्मिनल ऑपरेटर के रूप में काम करता है। F बैंक Q के लिए काम करता है। G बैंक P के लिए रिसर्च एनालिस्ट के रूप में काम करता है। D कृषि अधिकारी नहीं है।

- Clerk
 लिपिक
 Agriculture Officer
 कृषि अधिकारी
 Terminal Operator
 टर्मिनल ऑपरेटर
 Forex Officer
 विदेशी मुद्रा अधिकारी

Forex Officer

Answer of above question: विदेशी मुद्रा अधिकारी

Q82. Which of the following combinations of person, profession and the bank is correct?

निम्नलिखित में से व्यक्ति, पेशा और बैंक का कौन सा संयोजन सही है?

- A – Forex Officer – M
 A – विदेशी मुद्रा अधिकारी – M
 D – Clerk – L
 D – क्लर्क – L
 F – Agriculture Officer – Q
 F – कृषि अधिकारी – Q
 None of these
 इनमें से कोई नहीं

None of these

Answer of above question: इनमें से कोई नहीं

Q83. Mohan meets Leela in the party who introduces herself as the daughter of his grandfather's daughter's brother. How is the Mohan related to the Leela?

मोहन पार्टी में लीला से मिलता है जो अपने दादा की बेटी के भाई की बेटी के रूप में अपना परिचय देती है। मोहन लीला से कैसे संबंधित है?

- brother-in-law
 बहनोई
 uncle
 चाचा
 brother
 भाई
 sister
 बहन

brother

Answer of above question: भाई

Q84. Mr Praveen went in his car to meet his friend Asif. He Drove 30 kms towards north and then 40 kms towards west. He then turned to south and covered 8 kms. Further he turned to east and moved 26 kms.

Finally he turned right and drove 10 kms and then turned left to travel 19 kms. How far and in which direction is he from the starting point?

श्री प्रवीण अपने दोस्त आसिफ से मिलने के लिए अपनी कार में गए। वह 30 किमी उत्तर की ओर और फिर 40 किमी पश्चिम की ओर चले फिर वह दक्षिण की ओर मुड़े और 8 कि.मी. आगे चलकर, वह पूर्व की ओर मुड़े और 26 किमी चले। अंत में वह दाएं मुड़े और 10 किमी चले और फिर बाएं मुड़कर 19 किमी चले। वह प्रारंभिक बिंदु से कितनी दूर और किस दिशा में है?

- East of starting point, 5 kms
 प्रारंभिक बिंदु के पूर्व में, 5 कि.मी
 East of starting point, 13 kms
 प्रारंभिक बिंदु के पूर्व में, 13 कि.मी
 North East of starting point, 13 kms
 प्रारंभिक बिंदु के उत्तर पूर्व में, 13 कि.मी
 North East of starting point, 5 kms
 प्रारंभिक बिंदु के उत्तर पूर्व में, 5 कि.मी

North East of starting point, 13 kms

Answer of above question: प्रारंभिक बिंदु के उत्तर पूर्व में, 13 कि.मी

Q85. Direction : Read each of the following statements carefully and answer the questions.

Which of the following symbols should replace the question mark in the given expression in order to make the expressions 'K ≤ H' and 'M > J' definitely true?

H ≥ I = J ? K ≤ L < M

निर्देश: निम्नलिखित कथनों में से प्रत्येक को ध्यानपूर्वक पढ़ें और प्रश्नों के उत्तर दें।

पद 'K ≤ H' और 'M > J' को निश्चित रूप से सत्य बनाने के लिए निम्नलिखित में से कौन सा चिह्न दिए गए पद में प्रश्न चिह्न को प्रतिस्थापित करना चाहिए?

H ≥ I = J ? K ≤ L < M

- >

- \leq
Either $<$ or \leq
- या तो $<$ या \leq
- $=$

Answer of above question: =

Q86. Direction: In each question below is given a statement followed by two assumptions number I and II. An assumption is something supposed or taken for granted. You have to consider the statement and the following assumption and decide which of the assumptions is implicit in the statement.

Statement: The Government has decided against reduction of prices of Agriculture products though there is a signification drop in the Agro crop prices in the international market.

Assumption: I. The prices of Agro crop in the international market may again increase in the near future.
II. The present prices difference of Agriculture products will help the government to with stand any possible price rise in future.

निर्देश: नीचे प्रत्येक प्रश्न में एक कथन दिया गया है जिसके बाद दो मान्यताएँ I और II दी गई हैं। एक धारणा कुछ मानी या ली गई है। आपको कथन और निम्नलिखित पूर्वधारणा पर विचार करना है और निर्णय करना है कि कौन सी पूर्वधारणा कथन में निहित है।

कथन: सरकार ने कृषि उत्पादों की कीमतों में कमी के खिलाफ फैसला किया है, हालांकि अंतरराष्ट्रीय बाजार में कृषि फसल की कीमतों में कमी आई है।

धारणा: I. अंतरराष्ट्रीय बाजार में कृषि फसल की कीमतें निकट भविष्य में फिर से बढ़ सकती हैं।
II. कृषि उत्पादों की वर्तमान कीमतों में अंतर सरकार को भविष्य में किसी भी संभावित मूल्य वृद्धि का सामना करने में मदद करेगा।

- if only assumption I is implicit.
यदि केवल धारणा I निहित है।
- if only assumption II is implicit.
यदि केवल धारणा II निहित है।
- if either assumption I or II is implicit.
यदि या तो धारणा I या II निहित है।
- if neither assumption I nor II is implicit.
यदि न तो धारणा I और न ही II निहित है।

if neither assumption I nor II is implicit.

Answer of above question: यदि न तो धारणा I और न ही II निहित है।

Q87. At what time between 8 and 9 o'clock will the hands of a clock be at right angle?

8 से 9 बजे के बीच घड़ी की सुईयों किस समय समकोण पर होंगी?

- $8:16\frac{3}{11}$
- $8:27\frac{3}{11}$
- $8:17\frac{3}{11}$
- None of these options
- इनमें से कोई भी विकल्प नहीं

Answer of above question: $8:27\frac{3}{11}$

Q88. Direction: The question consist of a set of numbered statements. Assume that each one of these statements is individually true. Each of the four choices consists of a subset of these statements. Choose the subset as your answer where the statements there in are logically consistent among themselves:

Tanisha will eat the apple if Jeetesh does not cook. Based on the information above which of the following must be true

निर्देश: प्रश्न में संख्यांकित कथनों का एक सेट है। मान लें कि इनमें से प्रत्येक कथन व्यक्तिगत रूप से सत्य है। चार विकल्पों में से प्रत्येक में इन बयानों का एक सबसेट होता है। उस उपसमुच्चय को अपने उत्तर के रूप में चुनें जहाँ उसमें दिए गए कथन आपस में तार्किक रूप से सुसंगत हों।

अगर जीतेश नहीं पकाएगा तो तनीषा सेब खा लेगी। उपरोक्त जानकारी के आधार पर निम्न में से कौन सा सत्य होना चाहिए

- Tanisha will not eat the apple if Jeetesh cooks.
अगर जीतेश खाना बनाता है तो तनीषा सेब नहीं खाएगी।
If Tanisha did not eat the apple, then Jeetesh did cook.
- तनीषा ने सेब नहीं खाया, तो जीतेश ने खाना बनाया।
If Tanisha ate the apple, then Jeetesh did not cook.
- तनीषा ने सेब खाया तो, जीतेश ने खाना नहीं बनाया।
If Jeetesh does not cook, Tanisha will eat the apple
- यदि जीतेश खाना नहीं बनाता है, तो तनीषा सेब खाएगी

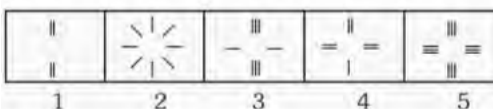
If Tanisha did not eat the apple, then Jeetesh did cook.

Answer of above question: तनीषा ने सेब नहीं खाया, तो जीतेश ने खाना बनाया।

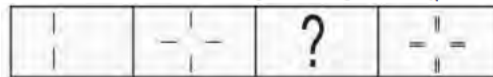
Q89. Directions : In the following question you are given four series of questions with a question mark you have to find out the answer for the question mark that completes the series from the answer figures.



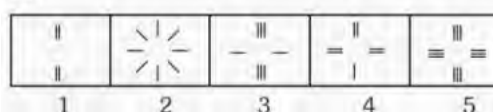
Answer



निर्देश: निम्नलिखित प्रश्न में आपको प्रश्नवाचक चिह्न के साथ प्रश्नों की चार श्रृंखलाएँ दी गई हैं, आपको उस प्रश्नवाचक चिह्न का उत्तर ज्ञात करना है जो उत्तर आकृतियों से श्रृंखला को पूरा करता है।



उत्तर



- 1
- 2
- 3
- 4

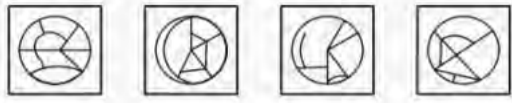
Answer of above question: 1

Q90. Direction : Select the answer figure from options in which the question figure is hidden.

Question figure



Options



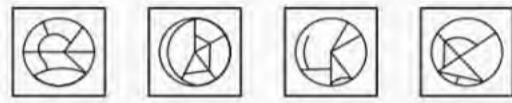
(1) (2) (3) (4)

निर्देश : विकल्पों में से उस उत्तर आकृति का चयन करें जिसमें प्रश्न आकृति छिपी हुई है।

प्रश्न आकृति



विकल्प



(1) (2) (3) (4)

- 1
 2
 3
 4

Answer of above question: **4**

Q91. DIRECTIONS : the questions below consists of a question and two statements numbered (I) and (II) given below it. You have to decide whether the data provided in the statements are sufficient to answer the question. Read both the statements and give answer

Who is paternal uncle of P ?

(I) P is brother of L, who is daughter of Q, who is sister of N, who is brother of S.

नीचे दिए गए प्रश्नों में एक प्रश्न और उसके नीचे दो कथन क्रमांक (I) और (II) दिए गए हैं। आपको यह तय करना है कि कथनों में दिया गया डेटा प्रश्न का उत्तर देने के लिए पर्याप्त है या नहीं। दोनों कथनों को पढ़िए और उत्तर दीजिए

(II) M is brother of K, who is husband of L, who is mother of G, who is sister of P. P का चाचा कौन है?

(I) P, L का भाई है, जो Q की पुत्री है, जो N की बहन है, जो S का भाई है।

(II) M, K का भाई है, जो L का पति है, जो G की माँ है, जो P की बहन है

Statement (I) ALONE is sufficient, but statement (II) alone is not sufficient.

कथन (I) अकेला पर्याप्त है, लेकिन कथन (II) अकेला पर्याप्त नहीं है।

प्रत्येक कथन अकेला पर्याप्त है

Statement (II) ALONE is sufficient, but statement (I) alone is not sufficient

कथन (II) अकेला पर्याप्त है, लेकिन कथन (I) अकेला पर्याप्त नहीं है

BOTH statements TOGETHER are sufficient, but NEITHER statement alone is sufficient.

दोनों कथन एक साथ पर्याप्त हैं, लेकिन कोई भी कथन अकेले पर्याप्त नहीं है।

EACH statement ALONE is sufficient

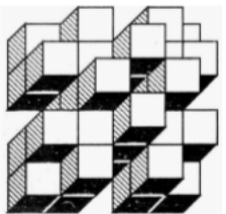
प्रत्येक कथन अकेला पर्याप्त है

Statement (II) ALONE is sufficient, but statement (I) alone is not sufficient

Answer of above question: कथन (II) अकेला पर्याप्त है, लेकिन कथन (I) अकेला पर्याप्त नहीं है

Q92. DIRECTIONS: Count the number of cubes in the following figures:

निर्देश: निम्नदर्शित आकृतियों में घनों की संख्या गिनें।



None of these options

इनमें से कोई विकल्प नहीं

32

42

38

None of these options

Answer of above question: इनमें से कोई विकल्प नहीं

Q93. Arrange these words in alphabetical order and tick the one that comes last

1. Abandon 2. Actuate 3. Accumulate 4. Acquit 5. Achieve

इन शब्दों को वर्णानुक्रम में व्यवस्थित करें और जो सबसे अंत में आता है उस पर निशान लगाएं

1. Abandon 2. Actuate 3. Accumulate 4. Acquit 5. Achieve

Actuate

Acquit

Accumulate

Achieve

Answer of above question: **Actuate**

Q94. Avi and Binu start moving towards each other from two places 200 km apart. After walking 60 km, Binu turns left and goes 20 km, then he turns right and goes 40 km. He then turns right again and comes back to the road on which he had started walking. If Avi and Binu walk with the same speed, what is the distance between them now?

अवि और बिनु, दो स्थानों से एक दुसरे की ओर, 200 किलोमीटर दूर से चलना शुरू करते हैं। 60 किमी चलने पर, बिनु की ओर बाएं मुड़ता है और 20 किमी जाता है, फिर वह दाएं मुड़ता है और 40 किमी जाता है। वह फिर दायें मुड़ता है और उस सड़क पर वापस आता है जिस पर उसने चलना शुरू किया था। यदि अवि और बिनु समान गति से चलते हैं, तो अब उनके बीच की दूरी कितनी है?

- 50 km
 50 कि.मी
 40 km
 40 कि.मी
 30 km
 30 कि.मी
 20 km
 20 कि.मी

40 km

Answer of above question: 40 कि.मी

Q95. Select from the four alternative diagrams, the one that best illustrates the relationship among the three classes:

Pigeons, birds, dogs.

तीन वर्गों के बीच सम्बन्ध को सबसे अच्छे से दिखाने वाले आरेख को, निम्नदर्शित चार वैकल्पिक आरेखों में से चुनें

कबूतर, पक्षी, कुत्ते

-
-
-
-

Answer of above question:



Q96. In the questions two statements given: Assertion (A) and Reason (R). You have to go through these statements and check whether the statement given as (A) and statement given as (R) are as stated in the following manner and you have to answer either (1), (2), (3) or (4).

Assertion (A): The thickness of the atmosphere is maximum over the equator.

Reason(R): High insulation and strong convection currents occur over the equator.

प्रश्न में दो कथन दिए गए हैं: अभिकथन (A) और कारण (R). आपको इन कथनों को पढ़ना है और जाँचना है कि क्या (A) के रूप में दिए गए कथन और (R) के रूप में दिए गए कथन निम्नलिखित तरीके से बताए गए हैं और आपको या तो (1) का उत्तर देना है (2), (3) या (4).

अभिकथन (A): भूमध्य रेखा पर वायुमंडल की मोटाई अधिकतम होती है।

कारण (R): विषुवत् वृत्त के ऊपर उच्च रोधन तथा प्रबल संवहन धाराएँ होती हैं

Both (A) and (R) are individually true and (R) is the correct explanation of (A).

- दोनों (A) और (R) व्यक्तिगत रूप से सत्य हैं और (R) (A) की सही व्याख्या है।
 Both (A) and (R) are individually true, but (R) is not the correct explanation of (A)
- दोनों (A) और (R) व्यक्तिगत रूप से सत्य हैं, लेकिन (R) (A) की सही व्याख्या नहीं है
 (A) is true but (R) is false.
- (A) सच है लेकिन (R) झूठा है।
 (A) is false but (R) is true.
- (A) झूठा है लेकिन (R) सच है।

Both (A) and (R) are individually true, but (R) is not the correct explanation of (A)

Answer of above question: दोनों (A) और (R) व्यक्तिगत रूप से सत्य हैं, लेकिन (R) (A) की सही व्याख्या नहीं है

Q97. You are living in a college hostel. The dal served to you in the mess has a lot of stones. What would you do?

आप एक कॉलेज के छात्रावास में रह रहे हैं। मस में आपको जो दाल परोसी जाती है उसमें बहुत सारे कंकड़ होते हैं। आप क्या करेंगे?

To each of the following questions, four probable answers have been given. Select the most appropriate alternative as the answer.

निम्नलिखित प्रत्येक प्रश्न के चार संभावित उत्तर दिए गए हैं। उत्तर के रूप में सर्वाधिक उपयुक्त विकल्प का चयन कीजिए।

leave eating the dal altogether.

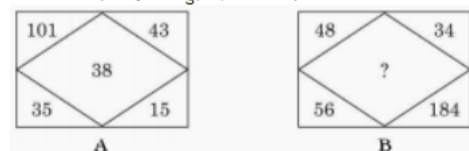
- दाल खाना बिलकुल छोड़ दें।
 bring the matter to the notice of mess incharge.
- मामले को मस इंचार्ज के संज्ञान में लाएं।
 speak to the cook about changing the dal.
- रसोइए से दाल बदलने के बारे में बात करें।
 buy your own dal and cook it in your room.
- अपनी खुद की दाल खरीदें और इसे अपने कमरे में पकाएं।

bring the matter to the notice of mess incharge.

Answer of above question: मामले को मस इंचार्ज के संज्ञान में लाएं।

Q98. Find the missing no in the following question:

निम्नलिखित प्रश्न में लुप्त संख्या ज्ञात कीजिए:



- 198
 158
 142
 127

Answer of above question: **142**

Q99. Hooke is related to cells in the same way mulder is related to_____.

हुक कोशिकाओं से उसी प्रकार संबंधित है जैसे मूल्डर _____ से संबंधित है।

- carbohydrates
- कार्बोहाइड्रेट
- Minerals
- खनिज
- vitamins
- विटामिन
- proteins
- प्रोटीन

proteins

Answer of above question: प्रोटीन

Q100. If ZEBRA can be written as 2652181, how can COBRA be written ?

यदि ZEBRA को 2652181 लिखा जा सकता है, तो COBRA को कैसे लिखा जा सकता है?

- 302181
- None of these options
- इनमें से कोई भी विकल्प नहीं
- 31822151
- 1182153

None of these options

Answer of above question: इनमें से कोई भी विकल्प नहीं

Q101. Which one of the following pairs is incorrectly matched?

निम्नलिखित में से किस का गलत मिलान हुआ है?

- Samaharta—the highest officer in charge of assessment of revenue
समाहर्ता—राजस्व के निर्धारण का प्रभारी सर्वोच्च अधिकारी
- Adhyakshas—superintendents mostly to regulate the economic activities of the state
अध्यक्ष-अधीक्षक ज्यादातर राज्य की आर्थिक गतिविधियों को विनियमित करने के लिए
- Sannidhata—the in charge of the foreigners and strangers
सन्निधाता - विदेशियों और अजनबियों के प्रभारी
- Senapati—commander-in-chief
सेनापति- प्रमुख कमांडर

Sannidhata—the in charge of the foreigners and strangers

Answer of above question: सन्निधाता - विदेशियों और अजनबियों के प्रभारी

Q102. The subordinate officers of the Patel were

पटेल के अधीनस्थ अधिकारी थे

- Deshpande, Deshmukh
देशपांडे, देशमुख
- Kulkarni, Chaugule
कुलकर्णी, चौगुले
- Sardesai, Deshpande
सरदेसाई, देशपांडे
- Sardesai, Deshmukh
सरदेसाई, देशमुख

Kulkarni, Chaugule

Answer of above question: कुलकर्णी, चौगुले

Q103. Which one of the following statements is not correct?

निम्नलिखित में से कौन सा कथन सही नहीं है?

- There is no definition of the Scheduled Tribes in the constitution of India
भारत के संविधान में अनुसूचित जनजातियों की कोई परिभाषा नहीं है
- North-East India accounts for a little over half of the country's tribal population
उत्तर-पूर्व भारत में देश की जनजातीय आबादी का आधे से थोड़ा अधिक हिस्सा है
- The people known as Todas live in the Nilgiri area
टोडा के नाम से जाने जाने वाले लोग नीलगिरि क्षेत्र में रहते हैं
- Lotha is a language spoken in Nagaland
लोथा नागालैंड में बोली जाने वाली भाषा है

North-East India accounts for a little over half of the country's tribal population

Answer of above question: उत्तर-पूर्व भारत में देश की जनजातीय आबादी का आधे से थोड़ा अधिक हिस्सा है

Q104. Match List-I with List-II and select the correct answer using the code given below the lists.

List-I (Mangroves)

List-II (State)

- | | |
|---------------------|-------------------|
| (a) Achra Ratnagiri | 1. Karnataka |
| (b) Coondapur | 2. Kerala |
| (c) Pichavaram | 3. Andhra Pradesh |
| (d) Vembanad | 4. Maharashtra |
| | 5. Tamil Nadu |

सूची-I को सूची-II से सुमेलित कीजिए और सूचियों के नीचे दिए गए कूट का प्रयोग कर सही उत्तर चुनिए।

- | | |
|--------------------|-----------------|
| सूची-I (मैंग्रोव) | सूची-II (राज्य) |
| (a) अचरा रत्नागिरी | 1. कर्नाटक |
| (b) कुंडापूर | 2. केरल |
| (c) पिचवरम | 3. आंध्र प्रदेश |
| (d) वेम्बनाड | 4. महाराष्ट्र |
| | 5. तमिलनाडु |

- (a)-2 (b)-1 (c)-5 (d)-4
- (a)-4 (b)-5 (c)-3 (d)-2
- (a)-2 (b)-5 (c)-3 (d)-4
- (a)-4 (b)-1 (c)- 5 (d)-2

Answer of above question: **(a)-4 (b)-1 (c)- 5 (d)-2**

Q105. The main determinant of real wage is

वास्तविक मजदूरी का मुख्य निर्धारक है

- extra earning
- अतिरिक्त कमाई

- nature of work
- कार्य की प्रकृति
- promotion prospect
- पदोन्नति की संभावना
- purchasing power of money
- पैसे की क्रय शक्ति

purchasing power of money

Answer of above question: पैसे की क्रय शक्ति

Q106. The Commission of Agricultural Costs and Prices fixes the

कृषि लागत और मूल्य आयोग तय करता है

- Support price
- समर्थन मूल्य
- Wholesale price
- थोक मूल्य
- Retail price
- खुदरा मूल्य
- None of these
- इनमें से कोई नहीं

Support price

Answer of above question: समर्थन मूल्य

Q107. Which of the following have coral reefs?

1. Andaman and Nicobar Islands
2. Gulf of Kachchh
3. Gulf of Mannar
4. Sunderban

Select the correct answer using the code given below.

निम्नलिखित में से किसमें प्रवाल भित्तियाँ हैं?

1. अंडमान और निकोबार द्वीप समूह
2. कच्छ की खाड़ी
3. मन्नार की खाड़ी
4. सुंदरबन

नीचे दिए गए कोड का प्रयोग कर सही उत्तर चुनिए।

- 1, 2 and 3
- 1, 2 और 3
- 2 and 4
- 2 और 4
- 1 and 3
- 1 और 3
- 1, 2, 3 and 4
- 1, 2, 3 और 4

1, 2 and 3

Answer of above question: 1, 2 और 3

Q108. Which of the following statements are correct regarding CITES?

- 1) CITES – The Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora.
- 2) It entered into force in 1985.
- 3) Currently, 176 countries are Parties to CITES.

Select the correct option from the codes given below:

निम्नलिखित में से कौन सा कथन CITES के संबंध में सही है?

- 1) CITES - वन्य जीवों और वनस्पतियों की लुप्तप्राय प्रजातियों में अंतर्राष्ट्रीय व्यापार पर सम्मेलन।
- 2) यह 1985 में लागू हुआ।
- 3) वर्तमान में, 176 देश CITES के पक्षकार हैं।

नीचे दिए गए कोड से सही विकल्प का चयन करें:

- Only 1
- केवल 1
- Only 2 & 3
- केवल 2 और 3
- Only 1 & 3
- केवल 1 और 3
- Only 3
- केवल 3

Only 1 & 3

Answer of above question: केवल 1 और 3

Q109. In the cities of our country, which among the following atmospheric gases are normally considered in calculating the value of Air Quality Index?

1. Carbon dioxide
2. Carbon monoxide
3. Nitrogen dioxide
4. Sulphur dioxide
5. Methane

Select the correct answer using the code given below.

हमारे देश के शहरों में, वायु गुणवत्ता सूचकांक के मूल्य की गणना में सामान्य रूप से निम्नलिखित वायुमंडलीय गैसों में से किस पर विचार किया जाता है?

1. कार्बन डाइऑक्साइड
2. कार्बन मोनोऑक्साइड
3. नाइट्रोजन डाइऑक्साइड
4. सल्फर डाइऑक्साइड
5. मीथेन

नीचे दिए गए कोड का प्रयोग कर सही उत्तर चुनिए।

- Only 1, 2 and 3
- केवल 1, 2 और 3
- Only 1, 4 and 5
- केवल 1, 4 और 5
- 1, 2, 3, 4 and 5
- 1, 2, 3, 4 और 5
- Only 2, 3 and 4
- केवल 2, 3 और 4

Only 2, 3 and 4

Answer of above question: केवल 2,3 और 4

Q110. The book 'India's Struggle for Independence' was authored by
इंडियाज स्ट्रगल फॉर इंडिपेंडेंस पुस्तक के लेखक हैं

- Tarachand
- ताराचंद
- S.N. Sen
- एस.एन. सेन
- R.C. Majumdar
- आर.सी.मजूमदार
- Bipan Chandra
- बिपिन चंद्रा

Bipan Chandra

Answer of above question: बिपिन चंद्रा

Q111. Fermentation is a type of _____ process .
किण्वन एक प्रकार की _____ प्रक्रिया है।

- Aerobic Respiration
- एरोबिक श्वसन
- Anaerobic Respiration
- अवायुश्वसन
- Exothermic Reaction
- उष्माक्षेपी प्रतिक्रिया
- Transpiration
- स्वेद

Anaerobic Respiration

Answer of above question: अवायुश्वसन

Q112. BCG is vaccine meant for protection against which of the following diseases?
बीसीजी निम्नलिखित में से किस रोग से बचाव के लिए टीका है?

- Mumps
- कण्ठमाला का रोग
- Tuberculosis
- यक्ष्मा
- Leprosy
- कुष्ठ रोग
- Tetanus
- धनुस्तंभ

Tuberculosis

Answer of above question: यक्ष्मा

Q113. When light waves pass from air to glass the variable affected are
जब प्रकाश तरंगों हवा से कांच में गुजरती हैं तो प्रभावित होते हैं?

- Wavelength, frequency and velocity
- तरंग दैर्घ्य, आवृत्ति और वेग
- Velocity and frequency
- वेग और आवृत्ति
- Wavelength and frequency
- तरंग दैर्घ्य और आवृत्ति
- Wavelength and velocity
- तरंग दैर्घ्य और वेग

Wavelength and velocity

Answer of above question: तरंग दैर्घ्य और वेग

Q114. Assertion (A): In India, electricity distribution companies calculate the consumption of electricity in kWh.
Reason (R): Electrical system in India works at a frequency of 60 Hz.

दावा (ए): भारत में, बिजली वितरण कंपनियां kWh में बिजली की खपत की गणना करती हैं।

कारण (आर): भारत में विद्युत प्रणाली 60 हर्ट्ज की आवृत्ति पर काम करती है।

- Both (A) and (R) are true and (R) is the correct explanation of (A)
- (ए) और (आर) दोनों सत्य हैं और (आर) (ए) की सही व्याख्या है
- Both (A) and (R) are true, but (R) is not the correct explanation of (A)
- (ए) और (आर) दोनों सत्य हैं, लेकिन (आर) (ए) की सही व्याख्या नहीं है
- (A) is true, but (R) is false
- (ए) सच है, लेकिन (आर) गलत है
- (A) is false, but (R) is true
- (ए) गलत है, लेकिन (आर) सच है

(A) is true, but (R) is false

Answer of above question: (ए) सच है, लेकिन (आर) गलत है

Q115. Smt Budhiarin Devi, a national award winner from Chhattisgarh. Which arts does she belong to? :

श्रीमती बुधियारिन देवी, छत्तीसगढ़ की राष्ट्रीय पुरस्कार विजेता। वह किस कला से संबंधित है?

- Gadhwa art
- गढ़वा कला
- Dhokra art
- धोकरा कला

- bamboo art
 बांस कला
mud clay art
 मिट्टी की कला

Dhokra art

Answer of above question: ढोकरा कला

Q116. Deep Space Atomic Clock, which was seen in the news recently, is associated with which space agency?
हाल ही में खबरों में रही डीप स्पेस एटॉमिक क्लॉक किस अंतरिक्ष एजेंसी से जुड़ी है?

- ISRO
 इसरो
NASA
 नासा
Virgin Galactic
 वर्जिन गैलेक्टिक
SpaceX
 स्पेसएक्स

NASA

Answer of above question: नासा

Q117. Among the names of the Russian parliament were:

- इन नामों में से रूसी संसद है:
Shora
 शोरा
The State Duma
 राज्य ड्यूमा
National confrance
 राष्ट्रीय सम्मेलन
Verkhovna Rada
 वेरखोवना राडा

The State Duma

Answer of above question: राज्य ड्यूमा

Q118. In FIFA World Cup 2022 which African country 1st time qualify for the semifinal?

- फ़ीफ़ा विश्व कप 2022 में किस अफ्रीकी देश ने पहली बार सेमीफाइनल के लिए क्वालीफाई किया?
South africa
 दक्षिण अफ्रीका
Morocco
 मोरक्को
Croatia
 क्रोएशिया
Argentina
 अर्जेंटीना

Morocco

Answer of above question: मोरक्को

Q119. Consider the following statements:

1. A river erosion removes the regolith.
2. A river erodes by the process of downward cutting.
3. In the hilly and mountainous regions, there is no head-ward erosion.
4. Loose rock debris is washed down-slope into drainage system.

Which of the above statement is/are correct?

निम्नलिखित कथनों पर विचार करें:

1. नदी का कटाव रेजोलिथ को हटा देता है।
2. नदी अधोमुखी कटाव की प्रक्रिया द्वारा अपरदन करती है।
3. पहाड़ी एवं पर्वतीय क्षेत्रों में सिर की ओर कटाव नहीं होता है।
4. ढीले रॉक मलबे को जल निकासी प्रणाली में ढलान के नीचे धोया जाता है।

उपरोक्त में से कौन सा/से कथन सही है/हैं?

- 1, 2 and 3 only
 केवल 1, 2 और 3
2, 3 and 4 only
केवल 2, 3 और 4

1, 2 and 4 only
 केवल 1, 2 और 4
1, 2, 3 and 4
 1, 2, 3 और 4

1, 2 and 4 only

Answer of above question: केवल 1, 2 और 4

Q120. Which of the following is Europe's longest river?

निम्नलिखित में से कौन यूरोप की सबसे लंबी नदी है?

- Danube
 डैन्यूब
Dnieper
 नीपर
Volga
 वोल्गा
Rhine
 राइन

Volga

Answer of above question: वोल्गा

Q121. Which one of the following is used for manufacturing safety matches?

निम्नलिखित में से किसका उपयोग सुरक्षा माचिस के निर्माण के लिए किया जाता है?

- Di-phosphorus
 डि-फास्फोरस
Black phosphorus
 काला फास्फोरस
Red phosphorus
 लाल फास्फोरस
Scarlet phosphorus
 स्कार्लेट फास्फोरस

Red phosphorus

Answer of above question: लाल फास्फोरस

Q122. "Consider the following statements.

1. Light of longer wavelength is scattered much more than the light of shorter wavelength.
2. The speed of visible light in water is 0.95 times the speed in vacuum.
3. Radio waves are produced by rapidly oscillating electrical currents.
4. To detect the overspeeding vehicles, police use the Doppler effect of reflected short radio waves.

Which of these statements are correct?"

निम्नलिखित कथनों पर विचार करें।

1. अधिक तरंगदैर्घ्य का प्रकाश कम तरंगदैर्घ्य के प्रकाश की तुलना में बहुत अधिक प्रकीर्णित होता है।
2. पानी में दृश्य प्रकाश की गति निर्वात में गति की 0.95 गुना होती है।
3. तेजी से दोलन करने वाली विद्युत धाराओं द्वारा रेडियो तरंगों का उत्पादन किया जाता है।
4. तेज रफ्तार वाहनों का पता लगाने के लिए पुलिस परावर्तित लघु रेडियो तरंगों के डॉपलर प्रभाव का उपयोग करती है।

इनमें से कौन सा कथन सही है?

- 1 and 2
 1 और 2
1 and 3
 1 और 3
2 and 4
 2 और 4
3 and 4
 3 और 4

3 and 4

Answer of above question: 3 और 4

Q123. Which dance is performed only by male?

कौन सा नृत्य केवल पुरुष ही करते हैं?

- Mohini Attam
 मोहिनी अट्टम
Odissi
 ओडिसी
Kathakali
 कथकली
Manipuri
 मणिपुरी

Kathakali

Answer of above question: कथकली

Q124. Why companies go for business process re-engineering with the help of technology?

कंपनियां तकनीक की मदद से बिजनेस प्रोसेस री-इंजीनियरिंग क्यों करती हैं?

- Customers demand and expectations
 ग्राहकों की मांग और अपेक्षाएं
IT being leveraged to provide competitive edge in products and services at lower costs
 कम लागत पर उत्पादों और सेवाओं में प्रतिस्पर्धी बढत प्रदान करने के लिए आईटी का लाभ उठाया जा रहा है
The pace of change has accelerated with the liberalisation of economies world over
 दुनिया भर में अर्थव्यवस्थाओं के उदारीकरण के साथ परिवर्तन की गति तेज हुई है
All of these
 उपरोक्त सभी

All of these

Answer of above question: उपरोक्त सभी

Q125. Bakelite is formed by the condensation of

बैकेलाइट किसके संघनन से बनता है

- Urea and formaldehyde
 यूरिया और फॉर्मलडिहाइड
Phenol and formaldehyde
 फिनोल और फॉर्मलडिहाइड
Phenol and acetaldehyde
 फिनोल और एसीटैल्डिहाइड
Melamine and formaldehyde
 मेलामाइन और फॉर्मलडेहाइड

Phenol and formaldehyde

Answer of above question: फिनोल और फॉर्मलडिहाइड

Q126. What was the quantum of Domestic Wholesales last year for Tata Motors?

टाटा मोटर्स के लिए पिछले साल घरेलू थोक बिक्री की मात्रा कितनी थी?

Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.
Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to £5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.
"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.
"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.
The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets. Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said. The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'. However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका. यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया. उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था. ल्योहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई. हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिकवरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा।

"मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग कमोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- 93651 vehicles
- 93651 वाहन
- 78698 vehicles
- 78698 वाहन
- Cannot be ascertained
- पता नहीं लगाया जा सकता है
- 81436 vehicles
- 81436 वाहन

78698 vehicles

Answer of above question: 78698 वाहन

Q127. As per the CFO the margin improvement was due to

सीएफओ के अनुसार मार्जिन में सुधार का मुख्य कारण निम्नलिखित में से क्या था

Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.

Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to £5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.

"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.

"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.

The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets. Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said.

The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'.

However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका. यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया. उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था. ल्योहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई. हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिकवरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा।

"मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग कमोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- Increase in sales quantum
- बिक्री मात्रा में वृद्धि
- Increase in sales value
- बिक्री मूल्य में वृद्धि
- Both sales quantum & value
- बिक्री मात्रा और मूल्य दोनों
- Better sales realisation & foreign exchange
- बेहतर बिक्री वसूली और विदेशी मुद्रा

Both sales quantum & value

Answer of above question: बिक्री मात्रा और मूल्य दोनों

Q128. What percentage of the last year quarterly revenue from operations of Tata Motors was the operations of JLR then ? [Assume £1 = Rs 80]

टाटा मोटर्स के परिचालन से पिछले वर्ष के तिमाही राजस्व का कितना प्रतिशत तब JLR का परिचालन था? [मान लीजिए 1 पाउंड = 80 रुपये]

Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.

Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to £5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.

"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.

"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.

The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets. Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said.

The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'.

However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका। यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी. बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया। उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था। ल्यूहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत' गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई, हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिकवरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा।

'मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग क्मोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- Approx. 50%
- लगभग 50%
- Approx. 60%
- लगभग 60%
- Approx. 40%
- लगभग 40%
- Approx. 45%
- लगभग 45%

Approx. 50%

Answer of above question: लगभग 50%

Q129. The importance of JLR for Tata Motors has increased from last year.

JLR की अहमियत, टाटा मोटर्स के लिए पिछले वर्ष से बढ़ी है

Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.

Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to ₹5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.

"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.

"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.

The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets.

Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said.

The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'.

However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका। यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी. बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया। उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था।

ल्यूहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत' गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई, हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिकवरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा।

'मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग क्मोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- The above statement is false
- उपरोक्त कथन गलत है
- The above statement is true
- उपरोक्त कथन सत्य है
- The above cannot be ascertained from the content provided in the paragraph
- पैराग्राफ में प्रदान की गई सामग्री से उपरोक्त का पता नहीं लगाया जा सकता है
- The above statement is the main target of the CFO
- उपरोक्त बयान CFO का मुख्य लक्ष्य है

The above cannot be ascertained from the content provided in the paragraph

Answer of above question: पैराग्राफ में प्रदान की गई सामग्री से उपरोक्त का पता नहीं लगाया जा सकता है

Q130. A better performance is predicted in H2 by the CFO. What are the key reasons for the same ? Choose the most correct option from those given below

CFO द्वारा H2 में बेहतर प्रदर्शन की भविष्यवाणी की गई है। इसके प्रमुख कारण क्या हैं?

नीचे दिए गए विकल्पों में से सबसे उपयुक्त विकल्प का चुनाव कीजिए।

Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.

Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to ₹5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.

"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.

"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.

The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets.

Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said.

The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'.

However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका। यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया। उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था। ल्योहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत' गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई, हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिक्वरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा। "मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग कमोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- The CFO's bullish outlook on Demand in H2
- H2 में मांग पर CFO का बुलिश आउटलुक
- The CFO is assuming Chip supply to improve & raw material prices to fall in H2
- CFO चिप की आपूर्ति में सुधार और कच्चे माल की कीमतों में H2 में गिरावट की कल्पना कर रहा है
- The CFO knows that Chip supply will improve & raw material prices will fall in H2
- CFO जानता है कि चिप की आपूर्ति में सुधार होगा और कच्चे माल की कीमतें H2 में गिरेंगी
- The CFO is assuming increase in Demand & reduction in raw material prices in H2
- CFO ऐसा मान रहा है कि H2 कि मांग में वृद्धि और कच्चे माल की कीमतों में कमी आएगी।

The CFO is assuming Chip supply to improve & raw material prices to fall in H2

Answer of above question: CFO चिप की आपूर्ति में सुधार और कच्चे माल की कीमतों में H2 में गिरावट की कल्पना कर रहा है

Q131. The whole sale increase was lower because

Choose the most accurate reasoning from those given below.

संपूर्ण बिक्री वृद्धि कम थी क्योंकि

निम्नलिखित तर्कों में से सबसे सटीक तर्क चुनें।

Tata Motors Q2 loss narrows to ₹898 crore. Tata Motors Ltd. said second quarter consolidated net loss narrowed to ₹898.35 crore on account of volume and margin expansion at the Jaguar Land Rover unit, as well as domestic business units. The company had recorded a loss of ₹4,415.54 crore a year earlier.

Total revenue from operations for the quarter ended September 30 increased 29.7% to ₹79,611 crore. 11JLR revenue grew 36% to ₹5.3 billion, reflecting 'strong model mix and pricing' with wholesale volumes (excluding China JV) of 75,307 up 17.6%, the company said in a statement.

"The wholesale increase was lower than planned, primarily due to a lower-than-expected supply of specialised chips from one supplier which could not be readily re-sourced in the quarter," P.B. Balaji, chief financial officer, Tata Motors Group, said while flagging this as one of the disappointments during the quarter.

"However, we do expect to see improved performance at JLR, the Commercial Vehicle (CV) and Passenger Vehicle (PV) units during the third and the fourth quarters," he said.

The CV business registered 15% growth in sales. In India, domestic wholesales climbed 19% to 93,651 vehicles. However, exports were lower by 22% affected by the financial crisis in a few export markets. Domestic retails grew at a higher rate.

"The margin improvement was aided by higher volumes, realisations, although impacted by residual commodity inflation and foreign exchange," Mr Balaji said.

The PV business continued its 'strong' momentum with wholesales growing 69% to 142,755 vehicles, amid strong festival demand and 'debottlenecking actions'.

However, margin recovery was impacted due to residual commodity inflation and adverse foreign exchange, Mr. Balaji added.

"Demand continues to remain strong; however it will remain a key monitorable in the wake of global uncertainties. Improving chip supply and cooling commodity prices will aid revenue and margins recovery and we hence aim to deliver strong improvements in EBIT and free cash flows in H2 FY23," he said.

टाटा मोटर्स का दूसरी तिमाही घाटा कम होकर ₹898 करोड़ हुआ। टाटा मोटर्स लिमिटेड ने ये बताया कि जगुआर लैंड रोवर यूनिट के साथ-साथ घरेलू व्यावसायिक इकाइयों में वॉल्यूम और मार्जिन के विस्तार के कारण, दूसरी तिमाही में शुद्ध घाटा ₹898.35 करोड़ तक सीमित हो गया। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने एक साल पहले ₹4,415.54 करोड़ का घाटा दर्ज किया था। 30 सितंबर को समाप्त तिमाही के लिए परिचालन से कुल राजस्व 29.7% बढ़कर ₹79,611 करोड़ हो गया। कंपनी ने एक बयान में कहा कि 11JLR का राजस्व 36% बढ़कर 5.3 बिलियन पाउंड हो गया, जो 75,307 के थोक वॉल्यूम (चीन JV को छोड़कर) के साथ 'मजबूत मॉडल मिश्रण और मूल्य निर्धारण' को दर्शाता है।

थोक वृद्धि, बनाई गई योजना से कम थी, इसका मुख्य कारण यह था कि एक आपूर्तिकर्ता ने, एक विशेष चिप कि आपूर्ति, अपेक्षा से कम की और जिसे तिमाही में आसानी से प्राप्त नहीं किया जा सका। यह बात, टाटा मोटर्स समूह के मुख्य वित्तीय अधिकारी पी.बी बालाजी ने कही और इसे तिमाही के दौरान मिली निराशाओं में से एक बताया। उन्होंने यह भी कहा के वे तीसरी और चौथी तिमाही के दौरान जेएलआर, वाणिज्यिक वाहन (सीवी) और यात्री वाहन (पीवी) इकाइयों में बेहतर प्रदर्शन देखने की उम्मीद करते हैं। CV व्यवसाय ने बिक्री में 15% की वृद्धि दर्ज की। भारत में, घरेलू थोक बिक्री 19% बढ़कर 93,651 वाहन हो गई। हालांकि, कुछ निर्यात बाजारों में वित्तीय संकट से प्रभावित निर्यात 22% कम था। घरेलू खुदरा बिक्री उच्च दर से बढ़ी।

श्री बालाजी ने कहा मार्जिन में सुधार उच्च मात्रा, प्राप्ति से सहायता प्राप्त था, हालांकि अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और विदेशी मुद्रा से प्रभावित था। ल्योहारों की मजबूत मांग और 'डीबॉटलनेकिंग एक्शन' के बीच भी पीवी व्यवसाय ने अपनी 'मजबूत' गति को जारी रखा, इसमें थोक बिक्री 69% से बढ़कर 142,755 वाहन हो गई, हालांकि, ये ज़रूर है कि इसमें अवशिष्ट वस्तु मुद्रास्फीति और प्रतिकूल विदेशी मुद्रा के कारण मार्जिन रिक्वरी प्रभावित हुई, श्री बालाजी ने कहा। "मांग मजबूत बनी हुई है, हालांकि वैश्विक अनिश्चितताओं के मद्देनजर यह एक प्रमुख निगरानी योग्य विषय बना रहेगा। चिप की आपूर्ति और कूलिंग कमोडिटी की कीमतों में सुधार से राजस्व और मार्जिन में सुधार होगा और इसलिए हमारा लक्ष्य ईबीआईटी में मजबूत सुधार और वित्त वर्ष 23 की दूसरी छमाही में मुक्त नकदी प्रवाह प्रदान करना रहेगा।

- Tata Motors could not source Chips of suitable quality
- टाटा मोटर्स उपयुक्त गुणवत्ता के चिप्स का स्रोत नहीं बना सका।
- Tata Motors could not source Chips in enough numbers
- टाटा मोटर्स पर्याप्त संख्या में चिप्स का स्रोत नहीं बना सका।
- A new Chip vendor was introduced who could not supply as per requirement
- एक नया चिप विक्रेता पेश किया गया था जो आवश्यकता के अनुसार आपूर्ति नहीं कर सका।
- A critical vendor failed in delivering his committed quantum of specialised Chips
- एक महत्वपूर्ण विक्रेता विशेष चिप्स की अपनी प्रतिबद्ध मात्रा देने में विफल रहा।

Tata Motors could not source Chips in enough numbers

Answer of above question: टाटा मोटर्स पर्याप्त संख्या में चिप्स का स्रोत नहीं बना सका।

Q132. Which business line should CK Venkatraman focus on for enhanced profitability? सौके वेंकटरमन को, लाभप्रदता बढ़ाने के लिए, किस व्यवसाय क्षेत्र पर ध्यान देना चाहिए?

Titan is looking towards further investments. After delivering its second-best quarterly revenue in Q1FY23, Titan Company is positive about delivering strong earnings in the remaining FY23 quarters as well.

"The financial year has begun well for us and we delivered a strong performance in Q1 across our business segments. Despite challenging macro environment, the outlook for the remaining quarters looks positive and we continue to increase our investment plans in India as well as chosen international geographies," said CK Venkataraman, Managing Director of the company.

Company's total expenses were higher at Rs 8,415 crore, up 141% from Rs 3,480 crore in the corresponding quarter last year. "Although the macroeconomic climate is difficult, the outlook for the upcoming quarters is encouraging, according to Titan MD Venkataraman.

All three verticals of jewellery, watches and eyewear reported robust year-on-year and sequential growth aided by pent-up demand and strong footfall, Titan said. Jewellery business alone clocked revenue of Rs 8,351 crore as compared to Rs 3,050 crore in Q1FY22, up 173% on-year riding on a good Akshaya Tritiya sales and a better studded mix compared to the same quarter previous year.

Titan's Watches & Wearables business reported its best quarterly income of Rs 786 crore in June 2022 quarter, 168% on-year growth compared to Rs 293 crore in Q1FY22. Similarly, EyeCare business also reported its highest quarterly income of Rs 183 crore with 173% on-year growth in the June quarter compared to Rs 67 crore in the corresponding quarter last year. Other businesses comprising Indian dress wear and Fragrances & Fashion Accessories reported an income of Rs 144 crore, up from Rs 83 crore in Q1 FY22, a growth of 73% on year.

Titan reported total income of Rs 9,487 crore during the quarter under review, up 169% on-year from Rs 3,519 crore during the June 2021 quarter. It reported EPS of Rs 8.84 for the period ended June 30, 2022 as compared to Rs.0.22 for the same year-ago period. Titan has added a total of 125 stores during the year. Titan's retail chain (including Caratlane) has 2,303 stores across 366 towns with an area exceeding 2.9 million sq. ft. as on June 2022.

टाइटन और निवेश की ओर देख रहा है। वित्त वर्ष 2023 की पहली तिमाही में अपना दूसरा सर्वश्रेष्ठ तिमाही राजस्व देने के बाद, टाइटन कंपनी वित्त वर्ष 23 की शेष तिमाहियों में भी मजबूत आय देने को लेकर सकारात्मक है। "वित्तीय वर्ष हमारे लिए अच्छी तरह से शुरू हुआ है और हमने अपने व्यावसायिक क्षेत्रों में Q1 में एक मजबूत प्रदर्शन दिया है। मैक्रो वातावरण को चुनौती देने के बावजूद, शेष तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण सकारात्मक दिखता है और हम भारत के साथ-साथ चुने हुए अंतर्राष्ट्रीय भौगोलिक क्षेत्रों में अपनी निवेश योजनाओं को बढ़ाना जारी रखते हैं," कंपनी के प्रबंध निदेशक सीके वेंकटरमन ने कहा।

कंपनी का कुल खर्च पिछले साल की इसी तिमाही के 3,480 करोड़ रुपये से 141% बढ़कर 8,415 करोड़ रुपये हो गया है। टाइटन के प्रबंध निदेशक वेंकटरमन के अनुसार, "व्यापक आर्थिक वातावरण कठिन है, आगामी तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण के लिए उत्साहजनक है।

टाइटन ने कहा कि आभूषण, घड़ियाँ और चश्मों के सभी तीन कार्यक्षेत्रों ने साल-दर-साल मजबूत और क्रमिक वृद्धि दर्ज की है, जो मांग में बढ़ोतरी और मजबूत फुटफॉल से सहायता प्राप्त है। अकेले आभूषण व्यवसाय ने Q1FY22 में 3,050 करोड़ रुपये की तुलना में 8,351 करोड़ रुपये का राजस्व अर्जित किया है, जो कि अक्षय तृतीया की अच्छी बिक्री और पिछले वर्ष की समान तिमाही की तुलना में बेहतर स्टॉक मिश्रण पर 173% अधिक है।

टाइटन की घड़ियाँ और कपड़ों के व्यवसाय ने जून 2022 की तिमाही में 786 करोड़ रुपये की अपनी सर्वश्रेष्ठ तिमाही आय दर्ज की थी, जो कि वित्त वर्ष 22 की पहली तिमाही में 293 करोड़ रुपये की तुलना में 168% वार्षिक वृद्धि थी। इसी तरह, आईकेयर बिजनेस ने भी जून तिमाही में सालाना आधार पर 173% की वृद्धि के साथ 183 करोड़ रुपये की अपनी उच्चतम तिमाही आय दर्ज की, जबकि पिछले साल की इसी तिमाही में यह 67 करोड़ रुपये थी। इंडियन ड्रेस वियर और फ्रेंग्रेस और फैशन एक्सेसरीज सहित अन्य व्यवसायों ने Q1 FY22 में 83 करोड़ रुपये से 144 करोड़ रुपये की आय दर्ज की, जो कि वर्ष पर 73% की वृद्धि है।

टाइटन ने समीक्षाधीन तिमाही के दौरान 9,487 करोड़ रुपये की कुल आय दर्ज की, जो जून 2021 की तिमाही के दौरान 3,519 करोड़ रुपये से सालाना आधार पर 169% अधिक है। इसने 30 जून, 2022 को समाप्त अवधि के लिए 8.84 रुपये का ईपीएस दर्ज किया, जबकि एक साल पहले इसी अवधि के लिए यह 0.22 रुपये था। टाइटन ने वर्ष के दौरान कुल 125 स्टोर जोड़े हैं। टाइटन की रिटेल चेन (केराटलेन सहित) के 366 शहरों में 2,303 स्टोर हैं, जिनका क्षेत्रफल जून 2022 तक 2.9 मिलियन वर्ग फुट से अधिक है।

Jewellery

आभूषण

Watches

घड़ियाँ

Eyewear

चश्मा

All verticals

सभी वर्टिकल्स पर

All verticals

Answer of above question: सभी वर्टिकल्स पर

Q133. What approximately is the revenue of Titan for the quarter under question?

टाइटन का राजस्व, प्रशाधीन तिमाही में लगभग कितना है?

Titan is looking towards further investments. After delivering its second-best quarterly revenue in Q1FY23, Titan Company is positive about delivering strong earnings in the remaining FY23 quarters as well. "The financial year has begun well for us and we delivered a strong performance in Q1 across our business segments. Despite challenging macro environment, the outlook for the remaining quarters looks positive and we continue to increase our investment plans in India as well as chosen international geographies," said CK Venkataraman, Managing Director of the company.

Company's total expenses were higher at Rs 8,415 crore, up 141% from Rs 3,480 crore in the corresponding quarter last year. "Although the macroeconomic climate is difficult, the outlook for the upcoming quarters is encouraging, according to Titan MD Venkataraman.

All three verticals of jewellery, watches and eyewear reported robust year-on-year and sequential growth aided by pent-up demand and strong footfall, Titan said. Jewellery business alone clocked revenue of Rs 8,351 crore as compared to Rs 3,050 crore in Q1FY22, up 173% on-year riding on a good Akshaya Tritiya sales and a better studded mix compared to the same quarter previous year.

Titan's Watches & Wearables business reported its best quarterly income of Rs 786 crore in June 2022 quarter, 168% on-year growth compared to Rs 293 crore in Q1FY22. Similarly, EyeCare business also reported its highest quarterly income of Rs 183 crore with 173% on-year growth in the June quarter compared to Rs 67 crore in the corresponding quarter last year. Other businesses comprising Indian dress wear and Fragrances & Fashion Accessories reported an income of Rs 144 crore, up from Rs 83 crore in Q1 FY22, a growth of 73% on year.

Titan reported total income of Rs 9,487 crore during the quarter under review, up 169% on-year from Rs 3,519 crore during the June 2021 quarter. It reported EPS of Rs 8.84 for the period ended June 30, 2022 as compared to Rs.0.22 for the same year-ago period. Titan has added a total of 125 stores during the year. Titan's retail chain (including Caratlane) has 2,303 stores across 366 towns with an area exceeding 2.9 million sq. ft. as on June 2022.

टाइटन और निवेश की ओर देख रहा है। वित्त वर्ष 2023 की पहली तिमाही में अपना दूसरा सर्वश्रेष्ठ तिमाही राजस्व देने के बाद, टाइटन कंपनी वित्त वर्ष 23 की शेष तिमाहियों में भी मजबूत आय देने को लेकर सकारात्मक है। "वित्तीय वर्ष हमारे लिए अच्छी तरह से शुरू हुआ है और हमने अपने व्यावसायिक क्षेत्रों में Q1 में एक मजबूत प्रदर्शन दिया है। मैक्रो वातावरण को चुनौती देने के बावजूद, शेष तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण सकारात्मक दिखता है और हम भारत के साथ-साथ चुने हुए अंतर्राष्ट्रीय भौगोलिक क्षेत्रों में अपनी निवेश योजनाओं को बढ़ाना जारी रखते हैं," कंपनी के प्रबंध निदेशक सीके वेंकटरमन ने कहा।

कंपनी का कुल खर्च पिछले साल की इसी तिमाही के 3,480 करोड़ रुपये से 141% बढ़कर 8,415 करोड़ रुपये हो गया है। टाइटन के प्रबंध निदेशक वेंकटरमन के अनुसार, "व्यापक आर्थिक वातावरण कठिन है, आगामी तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण के लिए उत्साहजनक है।

टाइटन ने कहा कि आभूषण, घड़ियाँ और चश्मों के सभी तीन कार्यक्षेत्रों ने साल-दर-साल मजबूत और क्रमिक वृद्धि दर्ज की है, जो मांग में बढ़ोतरी और मजबूत फुटफॉल से सहायता प्राप्त है। अकेले आभूषण व्यवसाय ने Q1FY22 में 3,050 करोड़ रुपये की तुलना में 8,351 करोड़ रुपये का राजस्व अर्जित किया है, जो कि अक्षय तृतीया की अच्छी बिक्री और पिछले वर्ष की समान तिमाही की तुलना में बेहतर स्टॉक मिश्रण पर 173% अधिक है।

टाइटन की घड़ियाँ और कपड़ों के व्यवसाय ने जून 2022 की तिमाही में 786 करोड़ रुपये की अपनी सर्वश्रेष्ठ तिमाही आय दर्ज की थी, जो कि वित्त वर्ष 22 की पहली तिमाही में 293 करोड़ रुपये की तुलना में 168% वार्षिक वृद्धि थी। इसी तरह, आईकेयर बिजनेस ने भी जून तिमाही में सालाना आधार पर 173% की वृद्धि के साथ 183 करोड़ रुपये की अपनी उच्चतम तिमाही आय दर्ज की, जबकि पिछले साल की इसी तिमाही में यह 67 करोड़ रुपये थी। इंडियन ड्रेस वियर और फ्रेंग्रेस और फैशन एक्सेसरीज सहित अन्य व्यवसायों ने Q1 FY22 में 83 करोड़ रुपये से 144 करोड़ रुपये की आय दर्ज की, जो कि वर्ष पर 73% की वृद्धि है।

टाइटन ने समीक्षाधीन तिमाही के दौरान 9,487 करोड़ रुपये की कुल आय दर्ज की, जो जून 2021 की तिमाही के दौरान 3,519 करोड़ रुपये से सालाना आधार पर 169% अधिक है। इसने 30 जून, 2022 को समाप्त अवधि के लिए 8.84 रुपये का ईपीएस दर्ज किया, जबकि एक साल पहले इसी अवधि के लिए यह 0.22 रुपये था। टाइटन ने वर्ष के दौरान कुल 125 स्टोर जोड़े हैं। टाइटन की रिटेल चेन (केराटलेन सहित) के 366 शहरों में 2,303 स्टोर हैं, जिनका क्षेत्रफल जून 2022 तक 2.9 मिलियन वर्ग फुट से अधिक है।

9487 Crore

9487 करोड़

17900 Crore

17900 करोड़

Cannot be deciphered

पढ़ा नहीं जा सकता

8415 Crore

8415 करोड़

9487 Crore

Answer of above question: 9487 करोड़

Q134. What do you think is "Caratlane"?

आपको क्या लगता है "केराटलेन" क्या है?

Titan is looking towards further investments. After delivering its second-best quarterly revenue in Q1FY23, Titan Company is positive about delivering strong earnings in the remaining FY23 quarters as well. "The financial year has begun well for us and we delivered a strong performance in Q1 across our business segments. Despite challenging macro environment, the outlook for the remaining quarters looks positive and we continue to increase our investment plans in India as well as chosen international geographies," said CK Venkataraman, Managing Director of the company.

Company's total expenses were higher at Rs 8,415 crore, up 141% from Rs 3,480 crore in the corresponding quarter last year. "Although the macroeconomic climate is difficult, the outlook for the upcoming quarters is encouraging, according to Titan MD Venkataraman.

All three verticals of jewellery, watches and eyewear reported robust year-on-year and sequential growth aided by pent-up demand and strong footfall, Titan said. Jewellery business alone clocked revenue of Rs 8,351 crore as compared to Rs 3,050 crore in Q1FY22, up 173% on-year riding on a good Akshaya Tritiya sales and a better studded mix compared to the same quarter previous year.

Titan's Watches & Wearables business reported its best quarterly income of Rs 786 crore in June 2022 quarter, 168% on-year growth compared to Rs 293 crore in Q1FY22. Similarly, EyeCare business also reported its highest quarterly income of Rs 183 crore with 173% on-year growth in the June quarter compared to Rs 67 crore in the corresponding quarter last year. Other businesses comprising Indian dress wear and Fragrances & Fashion Accessories reported an income of Rs 144 crore, up from Rs 83 crore in Q1 FY22, a growth of 73% on year.

Titan reported total income of Rs 9,487 crore during the quarter under review, up 169% on-year from Rs 3,519 crore during the June 2021 quarter. It reported EPS of Rs 8.84 for the period ended June 30, 2022 as compared to Rs.0.22 for the same year-ago period. Titan has added a total of 125 stores during the year. Titan's retail chain (including Caratlane) has 2,303 stores across 366 towns with an area exceeding 2.9 million sq. ft. as on June 2022.

टाइटन और निवेश की ओर देख रहा है। वित्त वर्ष 2023 की पहली तिमाही में अपना दूसरा सर्वश्रेष्ठ तिमाही राजस्व देने के बाद, टाइटन कंपनी वित्त वर्ष 23 की शेष तिमाहियों में भी मजबूत आय देने को लेकर सकारात्मक है। "वित्तीय वर्ष हमारे लिए अच्छी तरह से शुरू हुआ है और हमने अपने व्यावसायिक क्षेत्रों में Q1 में एक मजबूत प्रदर्शन दिया है। मैक्रो वातावरण को चुनौती देने के बावजूद, शेष तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण सकारात्मक दिखता है और हम भारत के साथ-साथ चुने हुए अंतर्राष्ट्रीय भौगोलिक क्षेत्रों में अपनी निवेश योजनाओं को बढ़ाना जारी रखते हैं, "कंपनी के प्रबंध निदेशक सीके वेंकटरमन ने कहा।

कंपनी का कुल खर्च पिछले साल की इसी तिमाही के 3,480 करोड़ रुपये से 141% बढ़कर 8,415 करोड़ रुपये हो गया है। टाइटन के प्रबंध निदेशक वेंकटरमन के अनुसार, "व्यापक आर्थिक वातावरण कठिन है, आगामी तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण के लिए उत्साहजनक है।

टाइटन ने कहा कि आभूषण, घड़ियां और चश्मों के सभी तीन कार्यक्षेत्रों ने साल-दर-साल मजबूत और क्रमिक वृद्धि दर्ज की है, जो मांग में बढ़ती और मजबूत फुटफॉल से सहायता प्राप्त है। अकेले आभूषण व्यवसाय ने Q1FY22 में 3,050 करोड़ रुपये की तुलना में 8,351 करोड़ रुपये का राजस्व अर्जित किया है, जो कि अक्षय तृतीया की अच्छी बिक्री और पिछले वर्ष की समान तिमाही की तुलना में बेहतर स्टॉक मिश्रण पर 173% अधिक है।

टाइटन की घड़ियां और कपड़ों के व्यवसाय ने जून 2022 की तिमाही में 786 करोड़ रुपये की अपनी सर्वश्रेष्ठ तिमाही आय दर्ज की थी, जो की वित्त वर्ष 22 की पहली तिमाही में 293 करोड़ रुपये की तुलना में 168% वार्षिक वृद्धि थी। इसी तरह, आईकेयर बिजनेस ने भी जून तिमाही में सालाना आधार पर 173% की वृद्धि के साथ 183 करोड़ रुपये की अपनी उच्चतम तिमाही आय दर्ज की, जबकि पिछले साल की इसी तिमाही में यह 67 करोड़ रुपये थी। इंडियन ड्रेस वियर और फ्रेग्रेस और फैशन एक्सेसरीज सहित अन्य व्यवसायों ने Q1 FY22 में 83 करोड़ रुपये से 144 करोड़ रुपये की आय दर्ज की, जो कि वर्ष पर 73% की वृद्धि है।

टाइटन ने समीक्षाधीन तिमाही के दौरान 9,487 करोड़ रुपये की कुल आय दर्ज की, जो जून 2021 की तिमाही के दौरान 3,519 करोड़ रुपये से सालाना आधार पर 169% अधिक है। इसने 30 जून, 2022 को समाप्त अवधि के लिए 8.84 रुपये का ईपीएस दर्ज किया, जबकि एक साल पहले इसी अवधि के लिए यह 0.22 रुपये था। टाइटन ने वर्ष के दौरान कुल 125 स्टोर जोड़े हैं। टाइटन की रिटेल चेन (कैराटलेन सहित) के 366 शहरों में 2,303 स्टोर हैं, जिनका क्षेत्रफल जून 2022 तक 2.9 मिलियन वर्ग फुट से अधिक है।

- A place
- एक स्थान
- A division / subsidiary
- एक डिवीजन / सहायक
- A competitor
- एक प्रतियोगी
- A particular store
- एक विशेष दुकान

A division / subsidiary

Answer of above question: एक डिवीजन / सहायक

Q135. In terms of revenue how big is the Watches & Wearable vertical as compared to the Eyecare vertical?

आय के मामले में, आईकेयर वर्टिकल की तुलना में वॉचेज एंड वीयरबल वर्टिकल कितना बड़ा है?

Titan is looking towards further investments. After delivering its second-best quarterly revenue in Q1FY23, Titan Company is positive about delivering strong earnings in the remaining FY23 quarters as well. "The financial year has begun well for us and we delivered a strong performance in Q1 across our business segments. Despite challenging macro environment, the outlook for the remaining quarters looks positive and we continue to increase our investment plans in India as well as chosen international geographies," said CK Venkataraman, Managing Director of the company.

Company's total expenses were higher at Rs 8,415 crore, up 141% from Rs 3,480 crore in the corresponding quarter last year. "Although the macroeconomic climate is difficult, the outlook for the upcoming quarters is encouraging, according to Titan MD Venkataraman.

All three verticals of jewellery, watches and eyewear reported robust year-on-year and sequential growth aided by pent-up demand and strong footfall, Titan said. Jewellery business alone clocked revenue of Rs 8,351 crore as compared to Rs 3,050 crore in Q1FY22, up 173% on-year riding on a good Akshaya Tritiya sales and a better studied mix compared to the same quarter previous year.

Titan's Watches & Wearables business reported its best quarterly income of Rs 786 crore in June 2022 quarter, 168% on-year growth compared to Rs 293 crore in Q1FY22. Similarly, EyeCare business also reported its highest quarterly income of Rs 183 crore with 173% on-year growth in the June quarter compared to Rs 67 crore in the corresponding quarter last year. Other businesses comprising Indian dress wear and Fragrances & Fashion Accessories reported an income of Rs 144 crore, up from Rs 83 crore in Q1 FY22, a growth of 73% on year.

Titan reported total income of Rs 9,487 crore during the quarter under review, up 169% on-year from Rs 3,519 crore during the June 2021 quarter. It reported EPS of Rs 8.84 for the period ended June 30, 2022 as compared to Rs.0.22 for the same year-ago period. Titan has added a total of 125 stores during the year. Titan's retail chain (including Caratlane) has 2,303 stores across 366 towns with an area exceeding 2.9 million sq. ft. as on June 2022.

टाइटन और निवेश की ओर देख रहा है। वित्त वर्ष 2023 की पहली तिमाही में अपना दूसरा सर्वश्रेष्ठ तिमाही राजस्व देने के बाद, टाइटन कंपनी वित्त वर्ष 23 की शेष तिमाहियों में भी मजबूत आय देने को लेकर सकारात्मक है। "वित्तीय वर्ष हमारे लिए अच्छी तरह से शुरू हुआ है और हमने अपने व्यावसायिक क्षेत्रों में Q1 में एक मजबूत प्रदर्शन दिया है। मैक्रो वातावरण को चुनौती देने के बावजूद, शेष तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण सकारात्मक दिखता है और हम भारत के साथ-साथ चुने हुए अंतर्राष्ट्रीय भौगोलिक क्षेत्रों में अपनी निवेश योजनाओं को बढ़ाना जारी रखते हैं, "कंपनी के प्रबंध निदेशक सीके वेंकटरमन ने कहा।

कंपनी का कुल खर्च पिछले साल की इसी तिमाही के 3,480 करोड़ रुपये से 141% बढ़कर 8,415 करोड़ रुपये हो गया है। टाइटन के प्रबंध निदेशक वेंकटरमन के अनुसार, "व्यापक आर्थिक वातावरण कठिन है, आगामी तिमाहियों के लिए दृष्टिकोण के लिए उत्साहजनक है।

टाइटन ने कहा कि आभूषण, घड़ियां और चश्मों के सभी तीन कार्यक्षेत्रों ने साल-दर-साल मजबूत और क्रमिक वृद्धि दर्ज की है, जो मांग में बढ़ती और मजबूत फुटफॉल से सहायता प्राप्त है। अकेले आभूषण व्यवसाय ने Q1FY22 में 3,050 करोड़ रुपये की तुलना में 8,351 करोड़ रुपये का राजस्व अर्जित किया है, जो कि अक्षय तृतीया की अच्छी बिक्री और पिछले वर्ष की समान तिमाही की तुलना में बेहतर स्टॉक मिश्रण पर 173% अधिक है।

टाइटन की घड़ियां और कपड़ों के व्यवसाय ने जून 2022 की तिमाही में 786 करोड़ रुपये की अपनी सर्वश्रेष्ठ तिमाही आय दर्ज की थी, जो की वित्त वर्ष 22 की पहली तिमाही में 293 करोड़ रुपये की तुलना में 168% वार्षिक वृद्धि थी। इसी तरह, आईकेयर बिजनेस ने भी जून तिमाही में सालाना आधार पर 173% की वृद्धि के साथ 183 करोड़ रुपये की अपनी उच्चतम तिमाही आय दर्ज की, जबकि पिछले साल की इसी तिमाही में यह 67 करोड़ रुपये थी। इंडियन ड्रेस वियर और फ्रेग्रेस और फैशन एक्सेसरीज सहित अन्य व्यवसायों ने Q1 FY22 में 83 करोड़ रुपये से 144 करोड़ रुपये की आय दर्ज की, जो कि वर्ष पर 73% की वृद्धि है।

टाइटन ने समीक्षाधीन तिमाही के दौरान 9,487 करोड़ रुपये की कुल आय दर्ज की, जो जून 2021 की तिमाही के दौरान 3,519 करोड़ रुपये से सालाना आधार पर 169% अधिक है। इसने 30 जून, 2022 को समाप्त अवधि के लिए 8.84 रुपये का ईपीएस दर्ज किया, जबकि एक साल पहले इसी अवधि के लिए यह 0.22 रुपये था। टाइटन ने वर्ष के दौरान कुल 125 स्टोर जोड़े हैं। टाइटन की रिटेल चेन (कैराटलेन सहित) के 366 शहरों में 2,303 स्टोर हैं, जिनका क्षेत्रफल जून 2022 तक 2.9 मिलियन वर्ग फुट से अधिक है।

- More than 4 times
- 4 गुना से अधिक
- More than 5 times
- 5 गुना से अधिक
- More than 3 times
- 3 गुना से अधिक
- More than 2 times
- 2 गुना से अधिक

More than 4 times

Answer of above question: 4 गुना से अधिक

Q136. Chauhan intends to refocus and invest in environmental and charitable causes

चौहान का इरादा पर्यावरण और धर्मार्थ कारणों पर फिर से ध्यान केंद्रित करना और निवेश करना है

Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International. Almost three decades after selling soft drink brands Thums Up, Gold Spot and Limca to Coca-Cola, Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International to Tata Consumer Products Ltd (TCPL) for an estimated ₹6,000-7,000 crore. The current management will continue for two years as part of the deal. Chauhan, 82, has been in indifferent health in recent times and says he doesn't have a successor to take Bisleri to the next level of expansion. Daughter Jayanti isn't too keen on the business, Chauhan said. Bisleri is India's largest packaged water company.

The Tata Group "will nurture and take care of it even better," although selling Bisleri was still a "painful" decision, Chauhan said. "I like the Tata culture of values and integrity and hence made up my mind despite the aggression shown by other interested buyers."

Bisleri is said to have had several suitors at different times, including Reliance Retail, Nestle and Danone. Talks with Tata have been going on for two years and he made up his mind after meeting Tata Sons chairman N Chandrasekaran and Tata Consumer CEO Sunil D'Souza a few months back. "I like them. They are good guys," he told ET.

Chauhan doesn't see any point in holding minority stakes after selling the business. "What will I do with it when I am not running the show?" he said. After exiting the bottled water business, Chauhan intends to refocus and invest in environmental and charitable causes such as water harvesting, plastic recycling and helping the poor get medical treatment.

Chauhan said the deal wasn't just about the money. "Even I don't know what I will do with it (the money) but let me make it clear. It was not just the value I am getting for it, I was more anxious to find a home that would look after it as I did. This is a business I have built with passion and it is now run by equally passionate employees," he said.

Chauhan has handed over day-to-day management to a professional team headed by CEO Angelo George. Chauhan said the Bisleri brand's turnover for FY23 is estimated at Rs 2,500 crore with profit at Rs 220 crore. Available numbers for the year ended March 2021, which was marked by Covid, shows income from sales at Rs 1,181.7 crore and profit of Rs 95 crore, according to business intelligence platform Tofler, compared with revenue of Rs 1,472 crore and profit of Rs 100 crore for the year ended March 2020.

Bisleri was originally an Italian brand that set up shop in India in Mumbai in 1965. The Chauhans acquired it in 1969. The company has 122 operational plants (13 of them owned) and a network of 4,500 distributors and 5,000 trucks across India and neighbouring countries.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल का विनिवेश कर रहे हैं। थम्स अप, गोल्ड स्पॉट और लिम्का नामक शीतल पेय ब्रांड को कोका-कोला को बेचने के लगभग तीन दशक बाद, रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल को टाटा कंज्यूमर प्रोडक्ट्स लिमिटेड (टीसीपीएल) में अनुमानित ₹6,000-7,000 करोड़ में बेच रहे हैं। दो साल तक वर्तमान प्रबंधन, सौदे के हिस्से के रूप में जारी रहेगा। चौहान, जो अब 82 वर्ष के हो चले हैं, का हाल के दिनों में स्वास्थ्य खराब रहा है और उनका कहना है कि बिसलेरी को विस्तार के अगले स्तर पर ले जाने के लिए उनके पास उत्तराधिकारी नहीं है। पुत्री जयंती कारोबार में ज्यादा दिलचस्पी नहीं रखती, ऐसा चौहान ने बताया है। भारत की सबसे बड़ी पैकेज्ड वाटर कंपनी बिसलेरी है।

चौहान ने यह भी कहा कि टाटा समूह "इसका और भी बेहतर तरीके से पालन पोषण और देखभाल करेगा", हालांकि बिसलेरी को बेचना अभी भी एक "दर्दनाक" निर्णय था। "मुझे मूल्यों और अखंडता वाली टाटा की संस्कृति बहुत पसंद है और इसलिए अन्य इच्छुक खरीददारों द्वारा दिखाए गए आक्रामकता के भी बावजूद मैंने अपना मन बना लिया।"

ऐसा कहा और बताया जाता है कि रिलायंस रिटेल, नेस्ले और डेनोन सहित बिसलेरी के पास अलग-अलग समय में कई दावेदार थे। लगभग दो सालों से, टाटा के साथ बातचीत चल रही थी और उन्होंने कुछ महीने पहले टाटा संस के चेयरमैन, एन चंद्रशेखरन और टाटा कंज्यूमर के सीईओ सुनील डिस्जूजा से मुलाकात के बाद अपना मन बना लिया था। मैं उन्हें पसंद करता हूँ। वे अच्छे लोग हैं।, ऐसा उन्होंने ईटी को बताया।

व्यवसाय का विक्रय करने के उपरान्त, चौहान को अल्पसंख्यक हिस्सेदारी रखने का कोई मतलब नजर नहीं आता। उन्होंने कहा "जब मैं शो ही नहीं चला रहा हूँ तो मैं इसका क्या करूंगा?"। बोटलबंद पानी के कारोबार से बाहर निकलने के बाद, चौहान का इरादा है कि वे पर्यावरण और धर्मार्थ कार्यों जैसे जल संचयन, प्लास्टिक रीसाइक्लिंग और गरीबों को चिकित्सा उपचार प्राप्त करने में मदद करने पर फिर से ध्यान केंद्रित करें और उसी में निवेश भी करें।

चौहान ने ऐसा भी कहा कि पैसों के लिए यह सौदा नहीं किया था। "यहां तक कि मुझे नहीं पता कि मैं इसके (पैसे) के साथ आगे क्या करूंगा, लेकिन मैं इस बात को स्पष्ट कर दूँ। यह सिर्फ मूल्य नहीं था जो मुझे इसके लिए मिल रहा था, मैं एक घर खोजने के लिए अधिक उत्सुक था जो इसकी देखभाल करेगा जैसा की मैंने किया था। यह एक ऐसा व्यवसाय है जिसे मैंने जूनून के साथ बनाया है और अब इसे समान रूप से भावुक कर्मचारियों द्वारा चलाया जाता है।"

चौहान ने सीईओ एंजेलो जॉर्ज की अध्यक्षता वाली एक पेशेवर टीम को दिन-प्रतिदिन का प्रबंधन भी सौंप दिया है। चौहान ने कहा कि वित्त वर्ष 23 के लिए बिसलेरी ब्रांड का व्यवसाय 220 करोड़ रुपये के लाभ के साथ 2,500 करोड़ रुपये होने का अनुमान है। वर्ष के अंत, मार्च 2021 के आते आते उपलब्ध आंकड़े, जिसे कोविड द्वारा चिह्नित किया गया था, में 95 करोड़ के लाभ के साथ 1181.7 करोड़ की बिक्री को दर्शाता है। इंटेलिजेंस प्लेटफॉर्म टॉफ्लर के अनुसार, 1,472 करोड़ रुपये के राजस्व और लाभ की तुलना में मार्च 2020 को समाप्त वर्ष के लिए 100 करोड़ रुपये हैं।

बिसलेरी मूलतः एक इतालवी(इटालियन) ब्रांड था जिसने 1965 में मुंबई में भारत में दुकान स्थापित की थी। चौहानों ने 1969 में इसे अधिग्रहित किया था। कंपनी के 122 परिचालन संयंत्र हैं (उनमें से 13 स्वामित्व वाले हैं) और भारत और पड़ोसी देशों में 4,500 वितरकों और 5,000 ट्रकों का नेटवर्क है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन के सबसे उपयुक्त वर्गीकरण का चुनाव करें।

Major factor for making the decisions

निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक

Minor factor for making the decisions

निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक

Major assumption in making the decisions

निर्णय लेने में प्रमुख धारणा

Major objective in making the decisions

निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Minor factor for making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक

Q137. Daughter Jayanti isn't too keen on the business, Chauhan said.

चौहान ने कहा, बेटी जयंती कारोबार में ज्यादा दिलचस्पी नहीं रखती।

Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International. Almost three decades after selling soft drink brands Thums Up, Gold Spot and Limca to Coca-Cola, Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International to Tata Consumer Products Ltd (TCPL) for an estimated ₹6,000-7,000 crore. The current management will continue for two years as part of the deal. Chauhan, 82, has been in indifferent health in recent times and says he doesn't have a successor to take Bisleri to the next level of expansion. Daughter Jayanti isn't too keen on the business, Chauhan said. Bisleri is India's largest packaged water company.

The Tata Group "will nurture and take care of it even better," although selling Bisleri was still a "painful" decision, Chauhan said. "I like the Tata culture of values and integrity and hence made up my mind despite the aggression shown by other interested buyers."

Bisleri is said to have had several suitors at different times, including Reliance Retail, Nestle and Danone. Talks with Tata have been going on for two years and he made up his mind after meeting Tata Sons chairman N Chandrasekaran and Tata Consumer CEO Sunil D'Souza a few months back. "I like them. They are good guys," he told ET.

Chauhan doesn't see any point in holding minority stakes after selling the business. "What will I do with it when I am not running the show?" he said. After exiting the bottled water business, Chauhan intends to refocus and invest in environmental and charitable causes such as water harvesting, plastic recycling and helping the poor get medical treatment.

Chauhan said the deal wasn't just about the money. "Even I don't know what I will do with it (the money) but let me make it clear. It was not just the value I am getting for it, I was more anxious to find a home that would look after it as I did. This is a business I have built with passion and it is now run by equally passionate employees," he said.

Chauhan has handed over day-to-day management to a professional team headed by CEO Angelo George. Chauhan said the Bisleri brand's turnover for FY23 is estimated at Rs 2,500 crore with profit at Rs 220 crore. Available numbers for the year ended March 2021, which was marked by Covid, shows income from sales at Rs 1,181.7 crore and profit of Rs 95 crore, according to business intelligence platform Tofler, compared with revenue of Rs 1,472 crore and profit of Rs 100 crore for the year ended March 2020.

Bisleri was originally an Italian brand that set up shop in India in Mumbai in 1965. The Chauhans acquired it in 1969. The company has 122 operational plants (13 of them owned) and a network of 4,500 distributors and 5,000 trucks across India and neighbouring countries.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल का विनिवेश कर रहे हैं। थम्स अप, गोल्ड स्पॉट और लिम्का नामक शीतल पेय ब्रांड को कोका-कोला को बेचने के लगभग तीन दशक बाद, रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल को टाटा कंज्यूमर प्रोडक्ट्स लिमिटेड (टीसीपीएल) में अनुमानित ₹6,000-7,000 करोड़ में बेच रहे हैं। दो साल तक वर्तमान प्रबंधन, सौदे के हिस्से के रूप में जारी रहेगा। चौहान, जो अब 82 वर्ष के हो चले हैं, का हाल के दिनों में स्वास्थ्य खराब रहा है और उनका कहना है कि बिसलेरी को विस्तार के अगले स्तर पर ले जाने के लिए उनके पास उत्तराधिकारी नहीं है। पुत्री जयंती कारोबार में ज्यादा दिलचस्पी नहीं रखती, ऐसा चौहान ने बताया है। भारत की सबसे बड़ी पैकेज्ड वाटर कंपनी बिसलेरी है।

चौहान ने यह भी कहा कि टाटा समूह "इसका और भी बेहतर तरीके से पालन पोषण और देखभाल करेगा", हालांकि बिसलेरी को बेचना अभी भी एक "दर्दनाक" निर्णय था। "मुझे मूल्यों और अखंडता वाली टाटा की संस्कृति बहुत पसंद है और इसलिए अन्य इच्छुक खरीददारों द्वारा दिखाए गए आक्रामकता के भी बावजूद मैंने अपना मन बना लिया।"

ऐसा कहा और बताया जाता है कि रिलायंस रिटेल, नेस्ले और डेनोन सहित बिसलेरी के पास अलग-अलग समय में कई दावेदार थे। लगभग दो सालों से, टाटा के साथ बातचीत चल रही थी और उन्होंने कुछ महीने पहले टाटा संस के चेयरमैन, एन चंद्रशेखरन और टाटा कंज्यूमर के सीईओ सुनील डिस्जूजा से मुलाकात के बाद अपना मन बना लिया था। मैं उन्हें पसंद करता हूँ। वे अच्छे लोग हैं।, ऐसा उन्होंने ईटी को बताया।

व्यवसाय का विक्रय करने के उपरान्त, चौहान को अल्पसंख्यक हिस्सेदारी रखने का कोई मतलब नजर नहीं आता। उन्होंने कहा "जब मैं शो ही नहीं चला रहा हूँ तो मैं इसका क्या करूंगा?"। बोटलबंद पानी के कारोबार से बाहर निकलने के बाद, चौहान का इरादा है कि वे पर्यावरण और धर्मार्थ कार्यों जैसे जल संचयन, प्लास्टिक रीसाइक्लिंग और गरीबों को चिकित्सा उपचार प्राप्त करने में मदद करने पर फिर से ध्यान केंद्रित करें और उसी में निवेश भी करें।

चौहान ने ऐसा भी कहा कि पैसों के लिए यह सौदा नहीं किया था। "यहां तक कि मुझे नहीं पता कि मैं इसके (पैसे) के साथ आगे क्या करूंगा, लेकिन मैं इस बात को स्पष्ट कर दूँ। यह सिर्फ मूल्य नहीं था जो मुझे इसके लिए मिल रहा था, मैं एक घर खोजने के लिए अधिक उत्सुक था जो इसकी देखभाल करेगा जैसा की मैंने किया था। यह एक ऐसा व्यवसाय है जिसे मैंने जूनून के साथ बनाया है और अब इसे समान रूप से भावुक कर्मचारियों द्वारा चलाया जाता है।"

चौहान ने सीईओ एंजेलो जॉर्ज की अध्यक्षता वाली एक पेशेवर टीम को दिन-प्रतिदिन का प्रबंधन भी सौंप दिया है। चौहान ने कहा कि वित्त वर्ष 23 के लिए बिसलेरी ब्रांड का व्यवसाय 220 करोड़ रुपये के लाभ के साथ 2,500 करोड़ रुपये होने का अनुमान है। वर्ष के अंत, मार्च 2021 के आते आते उपलब्ध आंकड़े, जिसे कोविड द्वारा चिह्नित किया गया था, में 95 करोड़ के लाभ के साथ 1181.7 करोड़ की बिक्री को दर्शाता है। इंटेलिजेंस प्लेटफॉर्म टॉफ्लर के अनुसार, 1,472 करोड़ रुपये के राजस्व और लाभ की तुलना में मार्च 2020 को समाप्त वर्ष के लिए 100 करोड़ रुपये हैं।

बिसलेरी मूलतः एक इतालवी(इटालियन) ब्रांड था जिसने 1965 में मुंबई में भारत में दुकान स्थापित की थी। चौहानों ने 1969 में इसे अधिग्रहित किया था। कंपनी के 122 परिचालन संयंत्र हैं (उनमें से 13 स्वामित्व वाले हैं) और भारत और पड़ोसी देशों में 4,500 वितरकों और 5,000 ट्रकों का नेटवर्क है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन के सबसे उपयुक्त वर्गीकरण का चुनाव करें।

Major factor for making the decisions

निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक

Minor factor for making the decisions

निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक

Major assumption in making the decisions

निर्णय लेने में प्रमुख धारणा

Major objective in making the decisions

निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Major factor for making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक

Q138. The Tata Group "will nurture and take care of it even better,"

टाटा समूह "इसका और भी बेहतर पालन-पोषण और देखभाल करेगा,"

Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International. Almost three decades after selling soft drink brands Thums Up, Gold Spot and Limca to Coca-Cola, Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International to Tata Consumer Products Ltd (TCPL) for an estimated ₹6,000-7,000 crore. The current management will continue for two years as part of the deal. Chauhan, 82, has been in indifferent health in recent times and says he doesn't have a successor to take Bisleri to the next level of expansion. Daughter Jayanti isn't too keen on the business, Chauhan said. Bisleri is India's largest packaged water company.

The Tata Group "will nurture and take care of it even better," although selling Bisleri was still a "painful" decision, Chauhan said. "I like the Tata culture of values and integrity and hence made up my mind despite the aggression shown by other interested buyers."

Bisleri is said to have had several suitors at different times, including Reliance Retail, Nestle and Danone. Talks with Tata have been going on for two years and he made up his mind after meeting Tata Sons

chairman N Chandrasekaran and Tata Consumer CEO Sunil D'Souza a few months back. "I like them. They are good guys," he told ET.

Chauhan doesn't see any point in holding minority stakes after selling the business. "What will I do with it when I am not running the show?" he said. After exiting the bottled water business, Chauhan intends to refocus and invest in environmental and charitable causes such as water harvesting, plastic recycling and helping the poor get medical treatment.

Chauhan said the deal wasn't just about the money. "Even I don't know what I will do with it (the money) but let me make it clear. It was not just the value I am getting for it, I was more anxious to find a home that would look after it as I did. This is a business I have built with passion and it is now run by equally passionate employees," he said.

Chauhan has handed over day-to-day management to a professional team headed by CEO Angelo George. Chauhan said the Bisleri brand's turnover for FY23 is estimated at Rs 2,500 crore with profit at Rs 220 crore. Available numbers for the year ended March 2021, which was marked by Covid, shows income from sales at Rs 1,181.7 crore and profit of Rs 95 crore, according to business intelligence platform Tofler, compared with revenue of Rs 1,472 crore and profit of Rs 100 crore for the year ended March 2020.

Bisleri was originally an Italian brand that set up shop in India in Mumbai in 1965. The Chauhans acquired it in 1969. The company has 122 operational plants (13 of them owned) and a network of 4,500 distributors and 5,000 trucks across India and neighbouring countries.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल का विनिवेश कर रहे हैं। थम्स अप, गोल्ड स्पॉट और लिम्का नामक शीतल पेय ब्रांड को कोका-कोला को बेचने के लगभग तीन दशक बाद, रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल को टाटा कंज्यूमर प्रोडक्ट्स लिमिटेड (टीसीपीएल) में अनुमानित ₹6,000-7,000 करोड़ में बेच रहे हैं। दो साल तक वर्तमान प्रबंधन, सौदे के हिस्से के रूप में जारी रहेगा। चौहान, जो अब 82 वर्ष के हो चले हैं, का हाल के दिनों में स्वास्थ्य खराब रहा है और उनका कहना है कि बिसलेरी को विस्तार के अगले स्तर पर ले जाने के लिए उनके पास उत्तराधिकारी नहीं है। पुत्री जयंती कारोबार में ज्यादा दिलचस्पी नहीं रखती, ऐसा चौहान ने बताया है। भारत की सबसे बड़ी पैकेज्ड वाटर कंपनी बिसलेरी है।

चौहान ने यह भी कहा कि टाटा समूह "इसका और भी बेहतर तरीके से पालन पोषण और देखभाल करेगा", हालांकि बिसलेरी को बेचना अभी भी एक "दर्दनाक" निर्णय था। "मुझे मूल्यों और अखंडता वाली टाटा की संस्कृति बहुत पसंद है और इसलिए अन्य इच्छुक खरीददारों द्वारा दिखाए गए आक्रामकता के भी बावजूद मैंने अपना मन बना लिया।"

ऐसा कहा और बताया जाता है कि रिलायंस रिटेल, नेस्ले और डेनोन सहित बिसलेरी के पास अलग-अलग समय में कई दावेदार थे। लगभग दो सालों से, टाटा के साथ बातचीत चल रही थी और उन्होंने कुछ महीने पहले टाटा संस के चेयरमैन, एन चंद्रशेखरन और टाटा कंज्यूमर के सीईओ सुनील डिसूजा से मुलाकात के बाद अपना मन बना लिया था। मैं उन्हें पसंद करता हूँ। वे अच्छे लोग हैं।, ऐसा उन्होंने ईटी को बताया।

व्यवसाय का विक्रय करने के उपरान्त, चौहान को अल्पसंख्यक हिस्सेदारी रखने का कोई मतलब नजर नहीं आता। उन्होंने कहा "जब मैं शो ही नहीं चला रहा हूँ तो मैं इसका क्या करूंगा?"। बोटलबंद पानी के कारोबार से बाहर निकलने के बाद, चौहान का इरादा है कि वे पर्यावरण और धर्मार्थ कार्यों जैसे जल संचयन, प्लास्टिक रीसाइक्लिंग और गरीबों को चिकित्सा उपचार प्राप्त करने में मदद करने पर फिर से ध्यान केंद्रित करें और उसी में निवेश भी करें।

चौहान ने ऐसा भी कहा कि पैसों के लिए यह सौदा नहीं किया था। "यहां तक कि मुझे नहीं पता कि मैं इसके (पैसे) के साथ आगे क्या करूंगा, लेकिन मैं इस बात को स्पष्ट कर दूँ। यह सिर्फ मूल्य नहीं था जो मुझे इसके लिए मिल रहा था, मैं एक घर खोजने के लिए अधिक उत्सुक था जो इसकी देखभाल करेगा जैसा की मैंने किया था। यह एक ऐसा व्यवसाय है जिसे मैंने जुनून के साथ बनाया है और अब इसे समान रूप से भावुक कर्मचारियों द्वारा चलाया जाता है।"

चौहान ने सीईओ एंजेलो जॉर्ज की अध्यक्षता वाली एक पेशेवर टीम को दिन-प्रतिदिन का प्रबंधन भी सौंप दिया है। चौहान ने कहा कि वित्त वर्ष 23 के लिए बिसलेरी ब्रांड का व्यवसाय 220 करोड़ रुपये के लाभ के साथ 2,500 करोड़ रुपये होने का अनुमान है। वर्ष के अंत, मार्च 2021 के आते आते उपलब्ध आंकड़े, जिसे कोविड द्वारा चिह्नित किया गया था, में 95 करोड़ के लाभ के साथ 1181.7 करोड़ की बिक्री को दर्शाता है। इंटेलिजेंस प्लेटफॉर्म टॉफ्लर के अनुसार, 1,472 करोड़ रुपये के राजस्व और लाभ की तुलना में मार्च 2020 को समाप्त वर्ष के लिए 100 करोड़ रुपये हैं।

बिसलेरी मूलतः एक इतालवी(इटालियन) ब्रांड था जिसने 1965 में मुंबई में भारत में दुकान स्थापित की थी। चौहानों ने 1969 में इसे अधिग्रहित किया था। कंपनी के 122 परिचालन संयंत्र हैं (उनमें से 13 स्वामित्व वाले हैं) और भारत और पड़ोसी देशों में 4,500 वितरकों और 5,000 ट्रकों का नेटवर्क है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन के सबसे उपयुक्त वर्गीकरण का चुनाव करें।

Major factor for making the decisions

- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
Major assumption in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख धारणा
Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Major assumption in making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने में प्रमुख धारणा

Q139. The current management will continue for two years as part of the deal.

सौदे के हिस्से के रूप में वर्तमान प्रबंधन दो साल तक जारी रहेगा।

Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International. Almost three decades after selling soft drink brands Thums Up, Gold Spot and Limca to Coca-Cola, Ramesh Chauhan is divesting Bisleri International to Tata Consumer Products Ltd (TCPL) for an estimated ₹6,000-7,000 crore. The current management will continue for two years as part of the deal. Chauhan, 82, has been in indifferent health in recent times and says he doesn't have a successor to take Bisleri to the next level of expansion. Daughter Jayanti isn't too keen on the business, Chauhan said. Bisleri is India's largest packaged water company.

The Tata Group "will nurture and take care of it even better," although selling Bisleri was still a "painful" decision, Chauhan said. "I like the Tata culture of values and integrity and hence made up my mind despite the aggression shown by other interested buyers."

Bisleri is said to have had several suitors at different times, including Reliance Retail, Nestle and Danone. Talks with Tata have been going on for two years and he made up his mind after meeting Tata Sons chairman N Chandrasekaran and Tata Consumer CEO Sunil D'Souza a few months back. "I like them. They are good guys," he told ET.

Chauhan doesn't see any point in holding minority stakes after selling the business. "What will I do with it when I am not running the show?" he said. After exiting the bottled water business, Chauhan intends to refocus and invest in environmental and charitable causes such as water harvesting, plastic recycling and helping the poor get medical treatment.

Chauhan said the deal wasn't just about the money. "Even I don't know what I will do with it (the money) but let me make it clear. It was not just the value I am getting for it, I was more anxious to find a home that would look after it as I did. This is a business I have built with passion and it is now run by equally passionate employees," he said.

Chauhan has handed over day-to-day management to a professional team headed by CEO Angelo George. Chauhan said the Bisleri brand's turnover for FY23 is estimated at Rs 2,500 crore with profit at Rs 220 crore. Available numbers for the year ended March 2021, which was marked by Covid, shows income from sales at Rs 1,181.7 crore and profit of Rs 95 crore, according to business intelligence platform Tofler, compared with revenue of Rs 1,472 crore and profit of Rs 100 crore for the year ended March 2020.

Bisleri was originally an Italian brand that set up shop in India in Mumbai in 1965. The Chauhans acquired it in 1969. The company has 122 operational plants (13 of them owned) and a network of 4,500 distributors and 5,000 trucks across India and neighbouring countries.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल का विनिवेश कर रहे हैं। थम्स अप, गोल्ड स्पॉट और लिम्का नामक शीतल पेय ब्रांड को कोका-कोला को बेचने के लगभग तीन दशक बाद, रमेश चौहान बिसलेरी इंटरनेशनल को टाटा कंज्यूमर प्रोडक्ट्स लिमिटेड (टीसीपीएल) में अनुमानित ₹6,000-7,000 करोड़ में बेच रहे हैं। दो साल तक वर्तमान प्रबंधन, सौदे के हिस्से के रूप में जारी रहेगा। चौहान, जो अब 82 वर्ष के हो चले हैं, का हाल के दिनों में स्वास्थ्य खराब रहा है और उनका कहना है कि बिसलेरी को विस्तार के अगले स्तर पर ले जाने के लिए उनके पास उत्तराधिकारी नहीं है। पुत्री जयंती कारोबार में ज्यादा दिलचस्पी नहीं रखती, ऐसा चौहान ने बताया है। भारत की सबसे बड़ी पैकेज्ड वाटर कंपनी बिसलेरी है।

चौहान ने यह भी कहा कि टाटा समूह "इसका और भी बेहतर तरीके से पालन पोषण और देखभाल करेगा", हालांकि बिसलेरी को बेचना अभी भी एक "दर्दनाक" निर्णय था। "मुझे मूल्यों और अखंडता वाली टाटा की संस्कृति बहुत पसंद है और इसलिए अन्य इच्छुक खरीददारों द्वारा दिखाए गए आक्रामकता के भी बावजूद मैंने अपना मन बना लिया।"

ऐसा कहा और बताया जाता है कि रिलायंस रिटेल, नेस्ले और डेनोन सहित बिसलेरी के पास अलग-अलग समय में कई दावेदार थे। लगभग दो सालों से, टाटा के साथ बातचीत चल रही थी और उन्होंने कुछ महीने पहले टाटा संस के चेयरमैन, एन चंद्रशेखरन और टाटा कंज्यूमर के सीईओ सुनील डिसूजा से मुलाकात के बाद अपना मन बना लिया था। मैं उन्हें पसंद करता हूँ। वे अच्छे लोग हैं।, ऐसा उन्होंने ईटी को बताया।

व्यवसाय का विक्रय करने के उपरान्त, चौहान को अल्पसंख्यक हिस्सेदारी रखने का कोई मतलब नजर नहीं आता। उन्होंने कहा "जब मैं शो ही नहीं चला रहा हूँ तो मैं इसका क्या करूंगा?"। बोटलबंद पानी के कारोबार से बाहर निकलने के बाद, चौहान का इरादा है कि वे पर्यावरण और धर्मार्थ कार्यों जैसे जल संचयन, प्लास्टिक रीसाइक्लिंग और गरीबों को चिकित्सा उपचार प्राप्त करने में मदद करने पर फिर से ध्यान केंद्रित करें और उसी में निवेश भी करें।

चौहान ने ऐसा भी कहा कि पैसों के लिए यह सौदा नहीं किया था। "यहां तक कि मुझे नहीं पता कि मैं इसके (पैसे) के साथ आगे क्या करूंगा, लेकिन मैं इस बात को स्पष्ट कर दूँ। यह सिर्फ मूल्य नहीं था जो मुझे इसके लिए मिल रहा था, मैं एक घर खोजने के लिए अधिक उत्सुक था जो इसकी देखभाल करेगा जैसा की मैंने किया था। यह एक ऐसा व्यवसाय है जिसे मैंने जुनून के साथ बनाया है और अब इसे समान रूप से भावुक कर्मचारियों द्वारा चलाया जाता है।"

चौहान ने सीईओ एंजेलो जॉर्ज की अध्यक्षता वाली एक पेशेवर टीम को दिन-प्रतिदिन का प्रबंधन भी सौंप दिया है। चौहान ने कहा कि वित्त वर्ष 23 के लिए बिसलेरी ब्रांड का व्यवसाय 220 करोड़ रुपये के लाभ के साथ 2,500 करोड़ रुपये होने का अनुमान है। वर्ष के अंत, मार्च 2021 के आते आते उपलब्ध आंकड़े, जिसे कोविड द्वारा चिह्नित किया गया था, में 95 करोड़ के लाभ के साथ 1181.7 करोड़ की बिक्री को दर्शाता है। इंटेलिजेंस प्लेटफॉर्म टॉफ्लर के अनुसार, 1,472 करोड़ रुपये के राजस्व और लाभ की तुलना में मार्च 2020 को समाप्त वर्ष के लिए 100 करोड़ रुपये हैं।

बिसलेरी मूलतः एक इतालवी(इटालियन) ब्रांड था जिसने 1965 में मुंबई में भारत में दुकान स्थापित की थी। चौहानों ने 1969 में इसे अधिग्रहित किया था। कंपनी के 122 परिचालन संयंत्र हैं (उनमें से 13 स्वामित्व वाले हैं) और भारत और पड़ोसी देशों में 4,500 वितरकों और 5,000 ट्रकों का नेटवर्क है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन के सबसे उपयुक्त वर्गीकरण का चुनाव करें।

To make sure that the Tata group does not change anything in the company

- यह सुनिश्चित करने के लिए कि टाटा समूह कंपनी में कुछ भी नहीं बदलता है
To help in the transition of knowledge & management understanding to the new owners
- नए मालिकों को ज्ञान और प्रबंधन की समझ के आदान प्रदान में मदद करने के लिए
To inform Chauhan's family in case there are any issues
- किसी प्रकार की भी परेशानी होने पर चौहान के परिवार को सूचित करना
To ensure proper sharing of profits
- लाभ का उचित बंटवारा सुनिश्चित करने के लिए

To help in the transition of knowledge & management understanding to the new owners

Answer of above question: नए मालिकों को ज्ञान और प्रबंधन की समझ के आदान प्रदान में मदद करने के लिए

Q140. This will likely be the biggest acquisition in the sector this year.

यह संभवतः इस क्षेत्र में इस वर्ष का सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion.

Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहचान बढ़ाने के लिए होराइजन थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इक, 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइजन थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइजन के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयाँ भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइजन के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइजन की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्ससा, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों में पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$27.8 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइजन को 26.40 बिलियन डॉलर अंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के ऋण का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$28.3 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Major factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
- Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
- Not relevant in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रासंगिक नहीं है
- Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Not relevant in making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने में प्रासंगिक नहीं है

Q141. The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal

इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में मदद मिलनी चाहिए

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion.

Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहुंच बढ़ाने के लिए होराइज़न थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इंक, 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइज़न थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइज़न के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयों भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइज़न के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइज़न की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्ससा, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों में पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$ 27.8 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइज़न को 26.40 बिलियन डॉलर आंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के कर्ज का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$ 28.3 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Major factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
- Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
- Major assumption in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख धारणा
- Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Major objective in making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Q142. This could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel

यह इसकी शीर्ष बिकने वाली गठिया दवा, एनब्रेल के लिए बढ़ती प्रतिस्पर्धा से प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकता है

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion.

Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहुंच बढ़ाने के लिए होराइज़न थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इंक, 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइज़न थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइज़न के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयों भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइज़न के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइज़न की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्ससा, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों में पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$ 27.8 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइज़न को 26.40 बिलियन डॉलर आंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के कर्ज का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$ 28.3 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Major factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
- Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
- Major assumption in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख धारणा
- Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Major assumption in making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने में प्रमुख धारणा

Q143. Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters

एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में पिछली चार तिमाहियों में गिरावट आई है

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion.

Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहुँच बढ़ाने के लिए होराइज़न थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इंक. 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइज़न थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइज़न के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयाँ भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइज़न के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइज़न की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्ससा, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों में पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$27.8 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइज़न को 26.40 बिलियन डॉलर आंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के ऋण का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$28.3 बिलियन पर होराइज़न को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Major factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
- Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
- Major assumption in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख धारणा
- Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य
-

Major factor for making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक

Q144. The deal will boost Amgen's rare diseases portfolio of drugs.

इस सौदे से एमजेन के रेयर डिजीज़ पोर्टफोलियो ऑफ ड्रग्स को बढ़ावा मिलेगा

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion.

Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहुंच बढ़ाने के लिए होराइजन थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इंक, 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइजन थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइजन के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयाँ भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइजन के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइजन की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्सका, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों ये पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$ 27.8 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइजन को 26.40 बिलियन डॉलर आंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के कर्ज का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$ 28.3 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Major factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक
- Minor factor for making the decisions
- निर्णय लेने के लिए मामूली (गौण) कारक
- Major assumption in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख धारणा
- Major objective in making the decisions
- निर्णय लेने में प्रमुख उद्देश्य

Major factor for making the decisions

Answer of above question: निर्णय लेने के लिए प्रमुख कारक

Q145. What was the last closing price of Horizon's shares?

होराइजन के शेयरों का अंतिम समापन मूल्य क्या था?

Amgen in \$27.8-bn deal for Horizon Therapeutics to expand rare disease reach. Amgen Inc will buy rare disease drugmaker Horizon Therapeutics Plc in a deal valued at \$27.8 billion, boosting the biotech firm's rare diseases portfolio and marking the biggest acquisition in the sector this year.

The company will pay \$116.50 in cash for each Horizon share held, a premium of nearly 20% to the stock's last close.

Amgen gains several approved drugs through the deal, which could help counter the impact from rising competition for its top-selling arthritis drug, Enbrel, from newer treatments. Enbrel and some other drugs are expected to lose patent protection in the next few years.

The deal should help Amgen come close to achieving its 2030 sales goal, said BMO Capital Markets analyst Evan Seigerman.

Amgen emerged as the sole bidder after rivals Sanofi and Johnson & Johnson pulled out of the race.

Shares of Horizon jumped 14.4% to \$111.37 premarket. They have gained 23.5% through Friday close since the company said in late November it was in preliminary talks with Amgen, Sanofi and Johnson & Johnson for potential takeover offers.

Thyroid eye disease treatment Tepezza is Horizon's largest selling drug and generated net sales of \$1.66 billion in 2021, while Krystexxa, which is used to treat gout not controlled by other medicines, brought in sales of \$565.5 million.

Sales of Amgen's Enbrel have declined over the last four quarters, tumbling 14% in the latest reported quarter to \$1.1 billion.

The offer values Horizon at \$27.8 billion on a fully diluted basis, according to the company, which includes ordinary shares to be vested. Based on Reuters calculations, it values Horizon at \$26.40 billion. Amgen has entered into a \$28.5 billion debt agreement with Citibank and Bank of America in connection to the deal.

The offer values Horizon at \$28.3 billion, including debt.

Read the statements given below and choose the most appropriate classification of the statement from the options given:

दुर्लभ बीमारी की पहुंच बढ़ाने के लिए होराइजन थेरेप्यूटिक्स के लिए 27.8 अरब डॉलर के सौदे में एमजेन। एमजेन इंक, 27.8 बिलियन डॉलर मूल्य के सौदे में दुर्लभ रोग दवा निर्माता होराइजन थेरेप्यूटिक्स पीएलसी को खरीदेगी, जिससे बायोटेक फर्म के दुर्लभ रोगों के पोर्टफोलियो को बढ़ावा मिलेगा और इस साल इस क्षेत्र में यह सबसे बड़ा अधिग्रहण होगा।

कंपनी, होराइजन के प्रत्येक शेयर के लिए \$116.50 का नकद भुगतान भी करेगी, जो स्टॉक के बंद होने पर लगभग 20% का प्रीमियम होगा।

एमजेन को, सौदे के माध्यम से कई अनुमोदित दवाइयाँ भी प्राप्त होती हैं, जो नए उपचारों से अपनी सर्वाधिक बिकने वाली, गठिया दवा एनब्रेल के लिए बढ़ती हुई प्रतिस्पर्धा से होने वाले प्रभाव का मुकाबला करने में मदद कर सकती हैं। कुछ अन्य दवाओं और एनब्रेल के अगले कुछ वर्षों में पेटेंट संरक्षण खोने की संभावना भी बानी हुई है।

इवान सीगरमैन जो बीएमओ कैपिटल मार्केट्स के विश्लेषक हैं, ने कहा भी है कि इस सौदे से एमजेन को अपने 2030 के बिक्री लक्ष्य को हासिल करने के करीब आने में एक बड़ी सहायता भी प्राप्त होगी।

प्रतिद्वंद्वियों, सनोफी एवं जॉनसन एंड जॉनसन के दौड़ से बाहर हो जाने के बाद एमजेन एकमात्र बोलीदाता के रूप में उभरा है।

होराइजन के शेयर 14.4% बढ़कर \$111.37 प्रीमार्केट हो गए हैं। कंपनी ने नवंबर के अंत में कहा था कि संभावित अधिग्रहण प्रस्तावों के लिए एमजेन, सनोफी और जॉनसन एंड जॉनसन के साथ प्रारंभिक बातचीत में होने के बाद से उन्हें शुक्रवार के करीब 23.5% का फायदा हुआ है।

थायराइड नेत्र रोग उपचार टेपेज़ा, होराइजन की सबसे अधिक बिकने वाली दवा है और 2021 में इसकी 1.66 बिलियन डॉलर की शुद्ध बिक्री भी हुई है, जबकि क्रिस्टेक्सका, जिसका उपयोग गाउट के इलाज के लिए किया जाता है, जो अन्य दवाओं द्वारा नियंत्रित नहीं किया जाता है, 565.5 डॉलर मिलियन की बिक्री में लाया गया है।

पिछली चार तिमाहियों ये पाया गया है कि एमजेन की एनब्रेल की बिक्री में गिरावट आई है, जो नवीनतम रिपोर्ट के आधार पर तिमाही में 14% गिरकर 1.1 बिलियन डॉलर हो गई है।

कंपनी के मुताबिक, प्रस्ताव पूरी तरह से डाइल्यूटेड आधार पर \$ 27.8 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है, जिसमें निहित होने वाले साधारण शेयर भी शामिल हैं। रॉयटर्स की गणना के आधार पर, यह होराइजन को 26.40 बिलियन डॉलर आंकता है।

सौदे के सिलसिले में एमजेन ने सिटी बैंक और बैंक ऑफ अमेरिका के साथ 28.5 बिलियन डॉलर के कर्ज का समझौता भी किया है।

प्रस्ताव ऋण सहित \$ 28.3 बिलियन पर होराइजन को महत्व देता है।

नीचे दिए गए कथनों को पढ़ें और दिए गए विकल्पों में से कथन का सबसे उपयुक्त वर्गीकरण चुनें:

- Approximately USD 97 per share
- लगभग USD 97 प्रति शेयर
- Approximately USD 140 per share
- लगभग USD 140 प्रति शेयर
- Approximately USD 145 per share
- लगभग USD 145 प्रति शेयर
- Approximately USD 87 per share
- लगभग USD 87 प्रति शेयर

Approximately USD 97 per share

Answer of above question: लगभग USD 97 प्रति शेयर

Q146. What as per your reading is GITEX?

आपके अध्ययन के अनुसार GITEX क्या है?

Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the GITEX Global 2022 in Dubai.

Kerala-based start-ups, which took part in the GITEX Global 2022 in Dubai, have managed to grab net deals and business commitments worth Rs 130 crore.

According to the Kerala Startup Mission (KSUM), startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the four-day seminar held at the Dubai World Trade Centre. The event ended on Friday.

Another 30 startups from different states of India took part in the GITEX, which was the world's largest startup event where more than 5,000 companies from across the globe had participated. Since 2018, KSUM has been promoting Kerala-based startups at GITEX as part of international exposure or market access programmes. "Start-ups from Kerala received a big response from the NRI community and investors at GITEX Expo. In the future, the KSUM will support the efforts of Kerala start-ups to set up their offices and establish a strong relationship with the UAE," said KSUM CEO Anoop Ambika.

KSUM is the nodal agency for entrepreneurship development and incubation activities in the state.

Over the past year, Indian companies have bagged significant businesses and forged joint ventures and marketing tie-ups through Gitex. The Electronics and Computer Software Export Promotion Council (ESC) in India has been facilitating the country's participation in the mega expo for years to take advantage of the booming IT market in the Gulf. For India, the UAE is the second top destination for its electronics goods with a share of 16 per cent.

India's total export of electronics hardware in 2021-22 is estimated to be around \$15.69 billion. It was \$11.03 billion in 2020-21 despite the pandemic slowdown.

In 2021-22, India's export of electronics goods to the Middle East stood at \$3.32 billion. In terms of value, the export of electronics to the UAE was around \$2.47 billion in the same time period. The export of software and related services to the Middle East reached \$3.3 billion in 2021-22

वैश्विक स्तर पर भारतीय तकनीक: दुबई GITEX एक्सपो में केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे हड़पे एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने दुबई में जीआईटीईएक्स ग्लोबल 2022 में हिस्सा लिया।

दुबई में GITEX ग्लोबल 2022 में भाग लेने वाले केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे और व्यावसायिक प्रतिबद्धता हासिल करने में सफलता प्राप्त की है।

केरल स्टार्टअप मिशन (केएसयूएम) के अनुसार, एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने चार दिवसीय सेमिनार जो दुबई वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में आयोजित किया गया था, में भाग लिया। यह आयोजन शुक्रेवार को समाप्त हुआ।

GITEX में भारत के विभिन्न राज्यों के अन्य 30 स्टार्टअप्स ने हिस्सा लिया, जो दुनिया का सबसे बड़ा स्टार्टअप इवेंट था, जिसमें दुनिया भर की 5,000 से अधिक कंपनियों ने भी भाग लिया था।

2018 से ही, KSUM GITEX में अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शन या बाज़ार पहुँच कार्यक्रमों के भाग के रूप में केरल स्थित स्टार्टअप्स को बढ़ावा दे रहा है। "केरल के स्टार्ट-अप्स को जीआईटीईएक्स एक्सपो में एनआरआई समुदाय और निवेशकों के द्वारा बड़ी प्रतिक्रिया मिली। भविष्य में, केएसयूएम अपने कार्यालय स्थापित करने और यूई के साथ एक मजबूत संबंध स्थापित करने के लिए केरल स्टार्ट-अप के प्रयासों का समर्थन करेगा," केएसयूएम के सीईओ अनूप अंबिका ने ये कहा।

KSUM राज्य में उद्यमिता विकास और ऊष्मायन (इन्क्यूबेशन) गतिविधियों के लिए एक नोडल एजेंसी है।

पिछले एक साल में, भारतीय कंपनियों ने GITEX के माध्यम से महत्वपूर्ण व्यवसायों और जाली संयुक्त उद्यम और मार्केटिंग टाई-अप को हासिल किया है। भारत में इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटर सॉफ्टवेयर एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल (ईएससी), खाड़ी में तेजी से बढ़ते आईटी बाज़ार का लाभ उठाने के लिए वर्षों से मेगा एक्सपो में देश की भागीदारी की सुविधा प्रदान कर रहा है। भारत के लिए, संयुक्त अरब अमीरात 16 प्रतिशत की हिस्सेदारी के साथ अपने इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के लिए दूसरा शीर्ष स्थान है।

2021-22 में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स हार्डवेयर का कुल निर्यात लगभग 15.69 बिलियन डॉलर होने का अनुमान है। महामारी मंदी के बावजूद भी 2020-21 में यह 11.03 बिलियन डॉलर था।

2021-22 में, मध्य पूर्व में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स सामान का निर्यात 3.32 बिलियन डॉलर था। मूल्य के संदर्भ में, इसी अवधि में संयुक्त अरब अमीरात को इलेक्ट्रॉनिक्स का निर्यात लगभग 2.47 बिलियन डॉलर था। मध्य पूर्व में सॉफ्टवेयर और संबंधित सेवाओं का निर्यात 2021-22 में 3.3 बिलियन डॉलर तक पहुँच गया।

A global phenomenon

- एक वैश्विक घटना
- An international exhibition in Dubai
- दुबई की एक अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनी
- An electronic exhibition in India
- भारत की एक इलेक्ट्रॉनिक प्रदर्शनी
- An electronic exhibition in Europe
- यूरोप की एक इलेक्ट्रॉनिक प्रदर्शनी

An international exhibition in Dubai

Answer of above question: दुबई की एक अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनी

Q147. India's growth in electronic hardware export from 2020 to 2022 is around

2020 से 2022 तक इलेक्ट्रॉनिक हार्डवेयर निर्यात में भारत की वृद्धि लगभग कितनी है

Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the GITEX Global 2022 in Dubai.

Kerala-based start-ups, which took part in the GITEX Global 2022 in Dubai, have managed to grab net deals and business commitments worth Rs 130 crore.

According to the Kerala Startup Mission (KSUM), startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the four-day seminar held at the Dubai World Trade Centre. The event ended on Friday.

Another 30 startups from different states of India took part in the GITEX, which was the world's largest startup event where more than 5,000 companies from across the globe had participated.

Since 2018, KSUM has been promoting Kerala-based startups at GITEX as part of international exposure or market access programmes. "Start-ups from Kerala received a big response from the NRI community and investors at GITEX Expo. In the future, the KSUM will support the efforts of Kerala start-ups to set up their offices and establish a strong relationship with the UAE," said KSUM CEO Anoop Ambika.

KSUM is the nodal agency for entrepreneurship development and incubation activities in the state.

Over the past year, Indian companies have bagged significant businesses and forged joint ventures and marketing tie-ups through Gitex. The Electronics and Computer Software Export Promotion Council (ESC) in India has been facilitating the country's participation in the mega expo for years to take advantage of the booming IT market in the Gulf. For India, the UAE is the second top destination for its electronics goods with a share of 16 per cent.

India's total export of electronics hardware in 2021-22 is estimated to be around \$15.69 billion. It was \$11.03 billion in 2020-21 despite the pandemic slowdown.

In 2021-22, India's export of electronics goods to the Middle East stood at \$3.32 billion. In terms of value, the export of electronics to the UAE was around \$2.47 billion in the same time period. The export of software and related services to the Middle East reached \$3.3 billion in 2021-22

वैश्विक स्तर पर भारतीय तकनीक: दुबई GITEX एक्सपो में केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे हड़पे एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने दुबई में जीआईटीईएक्स ग्लोबल 2022 में हिस्सा लिया।

दुबई में GITEX ग्लोबल 2022 में भाग लेने वाले केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे और व्यावसायिक प्रतिबद्धता हासिल करने में सफलता प्राप्त की है।

केरल स्टार्टअप मिशन (केएसयूएम) के अनुसार, एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने चार दिवसीय सेमीनार जो दुबई वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में आयोजित किया गया था, में भाग लिया। यह आयोजन शुकवार को समाप्त हुआ।

GITEX में भारत के विभिन्न राज्यों के अन्य 30 स्टार्टअप्स ने हिस्सा लिया, जो दुनिया का सबसे बड़ा स्टार्टअप इवेंट था, जिसमें दुनिया भर की 5,000 से अधिक कंपनियों ने भी भाग लिया था।

2018 से ही, KSUM GITEX में अंतर्राष्ट्रीय प्रदर्शन या बाज़ार पहुँच कार्यक्रमों के भाग के रूप में केरल स्थित स्टार्टअप्स को बढ़ावा दे रहा है। "केरल के स्टार्ट-अप्स को जीआईटीईएक्स एक्सपो में एनआरआई समुदाय और निवेशकों के द्वारा बड़ी प्रतिक्रिया मिली। भविष्य में, केएसयूएम अपने कार्यालय स्थापित करने और यूएई के साथ एक मजबूत संबंध स्थापित करने के लिए केरल स्टार्ट-अप के प्रयासों का समर्थन करेगा," केएसयूएम के सीईओ अनूप अंबिका ने ये कहा।

KSUM राज्य में उद्यमिता विकास और ऊष्मायन (इन्क्यूबेशन) गतिविधियों के लिए एक नोडल एजेंसी है।

पिछले एक साल में, भारतीय कंपनियों ने GITEX के माध्यम से महत्वपूर्ण व्यवसायों और जाली संयुक्त उद्यम और मार्केटिंग टाई-अप को हासिल किया है। भारत में इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटर सॉफ्टवेयर एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल (ईएससी), खाड़ी में तेजी से बढ़ते आईटी बाज़ार का लाभ उठाने के लिए वर्षों से मेगा एक्सपो में देश की भागीदारी की सुविधा प्रदान कर रहा है। भारत के लिए, संयुक्त अरब अमीरात 16 प्रतिशत की हिस्सेदारी के साथ अपने इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के लिए दूसरा शीर्ष स्थान है।

2021-22 में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स हार्डवेयर का कुल निर्यात लगभग 15.69 बिलियन डॉलर होने का अनुमान है। महामारी मंदी के बावजूद भी 2020-21 में यह 11.03 बिलियन डॉलर था।

2021-22 में, मध्य पूर्व में भारत का इलेक्ट्रॉनिक सामान का निर्यात 3.32 बिलियन डॉलर था। मूल्य के संदर्भ में, इसी अवधि में संयुक्त अरब अमीरात को इलेक्ट्रॉनिक्स का निर्यात लगभग 2.47 बिलियन डॉलर था। मध्य पूर्व में सॉफ्टवेयर और संबंधित सेवाओं का निर्यात 2021-22 में 3.3 बिलियन डॉलर तक पहुंच गया।

- 42%
- 42%
- 52%
- 52%
- 29%
- 29%
- Cannot be calculated
- गणना नहीं की जा सकती

42%

Answer of above question: 42%

Q148. Startups participate in GITEX in the hope of

GITEX में स्टार्टअप अपनी भागीदारी इस उम्मीद में करते हैं

Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the GITEX Global 2022 in Dubai.

Kerala-based start-ups, which took part in the GITEX Global 2022 in Dubai, have managed to grab net deals and business commitments worth Rs 130 crore.

According to the Kerala Startup Mission (KSUM), startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the four-day seminar held at the Dubai World Trade Centre. The event ended on Friday.

Another 30 startups from different states of India took part in the GITEX, which was the world's largest startup event where more than 5,000 companies from across the globe had participated. Since 2018, KSUM has been promoting Kerala-based startups at GITEX as part of international exposure or market access programmes. "Start-ups from Kerala received a big response from the NRI community and investors at GITEX Expo. In the future, the KSUM will support the efforts of Kerala start-ups to set up their offices and establish a strong relationship with the UAE," said KSUM CEO Anoop Ambika.

KSUM is the nodal agency for entrepreneurship development and incubation activities in the state.

Over the past year, Indian companies have bagged significant businesses and forged joint ventures and marketing tie-ups through Gitex. The Electronics and Computer Software Export Promotion Council (ESC) in India has been facilitating the country's participation in the mega expo for years to take advantage of the booming IT market in the Gulf. For India, the UAE is the second top destination for its electronics goods with a share of 16 per cent.

India's total export of electronics hardware in 2021-22 is estimated to be around \$15.69 billion. It was \$11.03 billion in 2020-21 despite the pandemic slowdown.

In 2021-22, India's export of electronics goods to the Middle East stood at \$3.32 billion. In terms of value, the export of electronics to the UAE was around \$2.47 billion in the same time period. The export of software and related services to the Middle East reached \$3.3 billion in 2021-22

वैश्विक स्तर पर भारतीय तकनीक: दुबई GITEX एक्सपो में केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे हड़पे एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने दुबई में जीआईटीईएक्स ग्लोबल 2022 में हिस्सा लिया।

दुबई में GITEX ग्लोबल 2022 में भाग लेने वाले केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे और व्यावसायिक प्रतिबद्धता हासिल करने में सफलता प्राप्त की है।

केरल स्टार्टअप मिशन (केएसयूएम) के अनुसार, एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने चार दिवसीय सेमीनार जो दुबई वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में आयोजित किया गया था, में भाग लिया। यह आयोजन शुकवार को समाप्त हुआ।

GITEX में भारत के विभिन्न राज्यों के अन्य 30 स्टार्टअप्स ने हिस्सा लिया, जो दुनिया का सबसे बड़ा स्टार्टअप इवेंट था, जिसमें दुनिया भर की 5,000 से अधिक कंपनियों ने भी भाग लिया था।

2018 से ही, KSUM GITEX में अंतर्राष्ट्रीय प्रदर्शन या बाज़ार पहुँच कार्यक्रमों के भाग के रूप में केरल स्थित स्टार्टअप्स को बढ़ावा दे रहा है। "केरल के स्टार्ट-अप्स को जीआईटीईएक्स एक्सपो में एनआरआई समुदाय और निवेशकों के द्वारा बड़ी प्रतिक्रिया मिली। भविष्य में, केएसयूएम अपने कार्यालय स्थापित करने और यूएई के साथ एक मजबूत संबंध स्थापित करने के लिए केरल स्टार्ट-अप के प्रयासों का समर्थन करेगा," केएसयूएम के सीईओ अनूप अंबिका ने ये कहा।

KSUM राज्य में उद्यमिता विकास और ऊष्मायन (इन्क्यूबेशन) गतिविधियों के लिए एक नोडल एजेंसी है।

पिछले एक साल में, भारतीय कंपनियों ने GITEX के माध्यम से महत्वपूर्ण व्यवसायों और जाली संयुक्त उद्यम और मार्केटिंग टाई-अप को हासिल किया है। भारत में इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटर सॉफ्टवेयर एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल (ईएससी), खाड़ी में तेजी से बढ़ते आईटी बाज़ार का लाभ उठाने के लिए वर्षों से मेगा एक्सपो में देश की भागीदारी की सुविधा प्रदान कर रहा है। भारत के लिए, संयुक्त अरब अमीरात 16 प्रतिशत की हिस्सेदारी के साथ अपने इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के लिए दूसरा शीर्ष स्थान है।

2021-22 में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स हार्डवेयर का कुल निर्यात लगभग 15.69 बिलियन डॉलर होने का अनुमान है। महामारी मंदी के बावजूद भी 2020-21 में यह 11.03 बिलियन डॉलर था।

2021-22 में, मध्य पूर्व में भारत का इलेक्ट्रॉनिक सामान का निर्यात 3.32 बिलियन डॉलर था। मूल्य के संदर्भ में, इसी अवधि में संयुक्त अरब अमीरात को इलेक्ट्रॉनिक्स का निर्यात लगभग 2.47 बिलियन डॉलर था। मध्य पूर्व में सॉफ्टवेयर और संबंधित सेवाओं का निर्यात 2021-22 में 3.3 बिलियन डॉलर तक पहुंच गया।

- Attracting new investors
- नए निवेशकों को आकर्षित करना
- Forming JVs with other companies
- अन्य कंपनियों के साथ जेवी (जॉइंट वेंचर) बनाना
- For marketing partnerships
- विपणन की साझेदारी के लिए
- For all the given options
- दिए गए सभी विकल्पों के लिए

For all the given options

Answer of above question: दिए गए सभी विकल्पों के लिए

Q149. If the share of exports to UAE remains the same across years then what is the value of exports to UAE in 2020-21?

यदि संयुक्त अरब अमीरात को निर्यात का हिस्सा वर्षों में समान रहता है तो 2020-21 में संयुक्त अरब अमीरात को निर्यात का मूल्य क्या है?

Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the GITEX Global

2022 in Dubai.

Kerala-based start-ups, which took part in the GITEX Global 2022 in Dubai, have managed to grab net deals and business commitments worth Rs 130 crore.

According to the Kerala Startup Mission (KSUM), startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the four-day seminar held at the Dubai World Trade Centre. The event ended on Friday.

Another 30 startups from different states of India took part in the GITEX, which was the world's largest startup event where more than 5,000 companies from across the globe had participated.

Since 2018, KSUM has been promoting Kerala-based startups at GITEX as part of international exposure or market access programmes. "Start-ups from Kerala received a big response from the NRI community and investors at GITEX Expo. In the future, the KSUM will support the efforts of Kerala start-ups to set up their offices and establish a strong relationship with the UAE," said KSUM CEO Anoop Ambika.

KSUM is the nodal agency for entrepreneurship development and incubation activities in the state.

Over the past year, Indian companies have bagged significant businesses and forged joint ventures and marketing tie-ups through Gitex. The Electronics and Computer Software Export Promotion Council (ESC) in India has been facilitating the country's participation in the mega expo for years to take advantage of the booming IT market in the Gulf. For India, the UAE is the second top destination for its electronics goods with a share of 16 per cent.

India's total export of electronics hardware in 2021-22 is estimated to be around \$15.69 billion. It was \$11.03 billion in 2020-21 despite the pandemic slowdown.

In 2021-22, India's export of electronics goods to the Middle East stood at \$3.32 billion. In terms of value, the export of electronics to the UAE was around \$2.47 billion in the same time period. The export of software and related services to the Middle East reached \$3.3 billion in 2021-22

वैश्विक स्तर पर भारतीय तकनीक: दुबई GITEX एक्सपो में केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे हड़पे एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने दुबई में जीआईटीईएक्स ग्लोबल 2022 में हिस्सा लिया।

दुबई में GITEX ग्लोबल 2022 में भाग लेने वाले केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे और व्यावसायिक प्रतिबद्धता हासिल करने में सफलता प्राप्त की है।

केरल स्टार्टअप मिशन (केएसयूएम) के अनुसार, एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने चार दिवसीय सेमीनार जो दुबई वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में आयोजित किया गया था, में भाग लिया। यह आयोजन शुकवार को समाप्त हुआ।

GITEX में भारत के विभिन्न राज्यों के अन्य 30 स्टार्टअप्स ने हिस्सा लिया, जो दुनिया का सबसे बड़ा स्टार्टअप इवेंट था, जिसमें दुनिया भर की 5,000 से अधिक कंपनियों ने भी भाग लिया था।

2018 से ही, KSUM GITEX में अंतर्राष्ट्रीय प्रदर्शन या बाज़ार पहुँच कार्यक्रमों के भाग के रूप में केरल स्थित स्टार्टअप्स को बढ़ावा दे रहा है। "केरल के स्टार्ट-अप्स को जीआईटीईएक्स एक्सपो में एनआरआई समुदाय और निवेशकों के द्वारा बड़ी प्रतिक्रिया मिली। भविष्य में, केएसयूएम अपने कार्यालय स्थापित करने और यूएई के साथ एक मजबूत संबंध स्थापित करने के लिए केरल स्टार्ट-अप के प्रयासों का समर्थन करेगा," केएसयूएम के सीईओ अनूप अंबिका ने ये कहा।

KSUM राज्य में उद्यमिता विकास और ऊष्मायन (इन्क्यूबेशन) गतिविधियों के लिए एक नोडल एजेंसी है।

पिछले एक साल में, भारतीय कंपनियों ने GITEX के माध्यम से महत्वपूर्ण व्यवसायों और जाली संयुक्त उद्यम और मार्केटिंग टाई-अप को हासिल किया है। भारत में इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटर सॉफ्टवेयर एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल (ईएससी), खाड़ी में तेजी से बढ़ते आईटी बाज़ार का लाभ उठाने के लिए वर्षों से मेगा एक्सपो में देश की भागीदारी की सुविधा प्रदान कर रहा है। भारत के लिए, संयुक्त अरब अमीरात 16 प्रतिशत की हिस्सेदारी के साथ अपने इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के लिए दूसरा शीर्ष स्थान है।

2021-22 में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स हार्डवेयर का कुल निर्यात लगभग 15.69 बिलियन डॉलर होने का अनुमान है। महामारी मंदी के बावजूद भी 2020-21 में यह 11.03 बिलियन डॉलर था।

2021-22 में, मध्य पूर्व में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स सामान का निर्यात 3.32 बिलियन डॉलर था। मूल्य के संदर्भ में, इसी अवधि में संयुक्त अरब अमीरात को इलेक्ट्रॉनिक्स का निर्यात लगभग 2.47 बिलियन डॉलर था। मध्य पूर्व में सॉफ्टवेयर और संबंधित सेवाओं का निर्यात 2021-22 में 3.3 बिलियन डॉलर तक पहुंच गया।

Approx 1.7 billion

- लगभग 1.7 बिलियन
- Approx 2.7 billion
- लगभग 2.7 बिलियन
- Approx 3.7 billion
- लगभग 3.7 बिलियन
- Approx 0.7 billion
- लगभग 0.7 बिलियन

Approx 1.7 billion

Answer of above question: लगभग 1.7 बिलियन

Q150. The share of exports of electronics of India to the Middle East is not changing over the years.

Analyse the above statement and then choose which of the given statements is correct.

मध्य पूर्व में भारत के इलेक्ट्रॉनिक्स के निर्यात का हिस्सा, वर्षों से नहीं बदल रहा है।

उपर लिखे हुआ कथन का विश्लेषण करें और फिर चुनें कि दिए गए कथनों में से कौन सा सही है।

Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Indian tech at global stage: Kerala-based start-ups grab deals worth Rs 130 cr in Dubai GITEX expo. Startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the GITEX Global 2022 in Dubai.

Kerala-based start-ups, which took part in the GITEX Global 2022 in Dubai, have managed to grab net deals and business commitments worth Rs 130 crore.

According to the Kerala Startup Mission (KSUM), startups from different sectors, including edutech, cybersecurity, enterprise tech, agri tech, Internet of Things, media tech, health tech, fintech, insurance tech, and consumer tech took part in the four-day seminar held at the Dubai World Trade Centre. The event ended on Friday.

Another 30 startups from different states of India took part in the GITEX, which was the world's largest startup event where more than 5,000 companies from across the globe had participated.

Since 2018, KSUM has been promoting Kerala-based startups at GITEX as part of international exposure or market access programmes. "Start-ups from Kerala received a big response from the NRI community and investors at GITEX Expo. In the future, the KSUM will support the efforts of Kerala start-ups to set up their offices and establish a strong relationship with the UAE," said KSUM CEO Anoop Ambika.

KSUM is the nodal agency for entrepreneurship development and incubation activities in the state.

Over the past year, Indian companies have bagged significant businesses and forged joint ventures and marketing tie-ups through Gitex. The Electronics and Computer Software Export Promotion Council (ESC) in India has been facilitating the country's participation in the mega expo for years to take advantage of the booming IT market in the Gulf. For India, the UAE is the second top destination for its electronics goods with a share of 16 per cent.

India's total export of electronics hardware in 2021-22 is estimated to be around \$15.69 billion. It was \$11.03 billion in 2020-21 despite the pandemic slowdown.

In 2021-22, India's export of electronics goods to the Middle East stood at \$3.32 billion. In terms of value, the export of electronics to the UAE was around \$2.47 billion in the same time period. The export of software and related services to the Middle East reached \$3.3 billion in 2021-22

वैश्विक स्तर पर भारतीय तकनीक: दुबई GITEX एक्सपो में केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे हड़पे एजुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने दुबई में जीआईटीईएक्स ग्लोबल 2022 में हिस्सा लिया।

दुबई में GITEX ग्लोबल 2022 में भाग लेने वाले केरल स्थित स्टार्ट-अप्स ने 130 करोड़ रुपये के सौदे और व्यावसायिक प्रतिबद्धता हासिल करने में सफलता प्राप्त की है।

केरल स्टार्टअप मिशन (केएसयूएम) के अनुसार, एडुटेक, साइबर सिक्योरिटी, एंटरप्राइज टेक, एग्री टेक, इंटरनेट ऑफ थिंग्स, मीडिया टेक, हेल्थ टेक, फिनटेक, इश्योरेंस टेक और कंज्यूमर टेक सहित विभिन्न क्षेत्रों के स्टार्टअप ने चार दिवसीय सेमीनार जो दुबई वर्ल्ड ट्रेड सेंटर में आयोजित किया गया था, में भाग लिया। यह आयोजन शुकवार को समाप्त हुआ।

GITEX में भारत के विभिन्न राज्यों के अन्य 30 स्टार्टअप्स ने हिस्सा लिया, जो दुनिया का सबसे बड़ा स्टार्टअप इवेंट था, जिसमें दुनिया भर की 5,000 से अधिक कंपनियों ने भी भाग लिया था।

2018 से ही, KSUM GITEX में अंतर्राष्ट्रीय प्रदर्शन या बाज़ार पहुँच कार्यक्रमों के भाग के रूप में केरल स्थित स्टार्टअप्स को बढ़ावा दे रहा है। "केरल के स्टार्ट-अप्स को जीआईटीईएक्स एक्सपो में एनआरआई समुदाय और निवेशकों के द्वारा बड़ी प्रतिक्रिया मिली। भविष्य में, केएसयूएम अपने कार्यालय स्थापित करने और यूई के साथ एक मजबूत संबंध स्थापित करने के लिए केरल स्टार्ट-अप के प्रयासों का समर्थन करेगा," केएसयूएम के सीईओ अनूप अंबिका ने ये कहा।

KSUM राज्य में उद्यमिता विकास और ऊष्मायन (इन्क्यूबेशन) गतिविधियों के लिए एक नोडल एजेंसी है।

पिछले एक साल में, भारतीय कंपनियों ने GITEX के माध्यम से महत्वपूर्ण व्यवसायों और जाली संयुक्त उद्यम और मार्केटिंग टाई-अप को हासिल किया है। भारत में इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटर सॉफ्टवेयर एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल (ईएससी), खाड़ी में तेजी से बढ़ते आईटी बाज़ार का लाभ उठाने के लिए वर्षों से मेगा एक्सपो में देश की भागीदारी की सुविधा प्रदान कर रहा है। भारत के लिए, संयुक्त अरब अमीरात 16 प्रतिशत की हिस्सेदारी के साथ अपने इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के लिए दूसरा शीर्ष स्थान है।

2021-22 में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स हार्डवेयर का कुल निर्यात लगभग 15.69 बिलियन डॉलर होने का अनुमान है। महामारी मंदी के बावजूद भी 2020-21 में यह 11.03 बिलियन डॉलर था।

2021-22 में, मध्य पूर्व में भारत का इलेक्ट्रॉनिक्स सामान का निर्यात 3.32 बिलियन डॉलर था। मूल्य के संदर्भ में, इसी अवधि में संयुक्त अरब अमीरात को इलेक्ट्रॉनिक्स का निर्यात लगभग 2.47 बिलियन डॉलर था। मध्य पूर्व में सॉफ्टवेयर और संबंधित सेवाओं का निर्यात 2021-22 में 3.3 बिलियन डॉलर तक पहुंच गया।

The above statement is true

उपरोक्त कथन सत्य है

The above statement is false

उपरोक्त कथन असत्य है

The above cannot be ascertained from the given details

ऊपर दिए गए विवरण से पता नहीं लगाया जा सकता है

The share is not changing and also it is equal to approximately 16%

शेयर नहीं बदल रहा है और यह भी लगभग 16% के बराबर है

The above cannot be ascertained from the given details

Answer of above question: ऊपर दिए गए विवरण से पता नहीं लगाया जा सकता है