

This question paper contains 4+2 printed pages]

**Roll. No.**

S. No. of Question Paper : 281

Unique Paper Code : 241654

• E

## Name of the Paper : Managerial Aspects of Small Business—II

Name of the Course : B.A. (Prog.) E.S.B.

Semester : VI

**Duration : 3 Hours**

Maximum Marks : 75

*(Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.)*

(इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए ।)

**Note :** Answers may be written *either* in English *or* in Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

**टिप्पणी :** इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेज़ी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

**Attempt All questions.**

*All questions carry equal marks.*

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं

1. Define capital structure of a firm. Explain the factors that determine the capital structure of a company. 15

फर्म की पूँजीगत संरचना की परिभाषा दीजिए। कंपनी की पूँजीगत संरचना का निर्धारण करने वाले कारकों की व्याख्या कीजिए।

*Or*

(अथवा)

- (a) From the following information, calculate the debt-equity ratio and current ratio : 5

	Rs.
Share Capital	2,50,000
Bills Payable	15,000
Creditors	45,000
Debtors	60,000
12% Debentures	2,80,000
Bank Balance	30,000
Long term Loan	1,10,000
General Reserve	25,000

निम्नलिखित सूचनाओं से ऋण-ईक्विटी अनुपात और चालू अनुपात का परिकलन कीजिए :

	रु.
शेयर पूँजी	2,50,000
देय बिल	15,000
लेनदारियाँ	45,000
देनदारियाँ	60,000
12% डिबेंचर	2,80,000
बैंक में शेष	30,000
दीर्घकालिक ऋण	1,10,000
सामान्य रिजव	25,000

(b) Explain the meaning and importance of any two of the ratios mentioned below :  $2 \times 5 = 10$

(i) Operating Ratio

(ii) Return on Equity; and

(iii) Working Capital Turnover Ratio.

नीचे दिए गए अनुपातों में से किन्हीं दो के अर्थ और महत्व की व्याख्या कीजिए :

(i) प्रचालन अनुपात

( 5 )

( 4 )

(ii) ईक्विटी पर प्रतिफल

(iii) कार्यकारी पूँजी पण्यावर्त अनुपात ।

2. Distinguish between :

(a) Leasing and Factoring

(b) Personal selling and Direct selling.

निम्नलिखित में अंतर बताइए :

(क) लीजिंग और फैक्टरिंग

(ख) व्यक्तिगत विक्रय और प्रत्यक्ष विक्रय ।

Or

(अथवा)

Describe the various pricing strategies that an entrepreneur can use to launch a new detergent powder in the market.

विभिन्न कीमत-निर्धारण रणनीतियों का वर्णन कीजिए जिनका उद्यमी, बाजार में एक नया डिटर्जेंट पाउडर को प्रमोचित करने में प्रयोग में ले सकता है ।

3. Examine the role of middlemen in the present day business. Is it desirable and feasible to eliminate them ?

वर्तमान व्यवसाय में मध्यस्थ की भूमिका की जाँच कीजिए । क्या उन्हें हटा देना वांछनीय और साध्य है ?

*Or*

(अथवा)

Discuss the options that are available to a small entrepreneur for promoting his or her business. Are they any different from promotional options enjoyed by big business ? Give reasons.

छोटे उद्यमी को अपने व्यवसाय को संवर्धित करने के लिए उपलब्ध विकल्पों की विवेचना कीजिए। क्या बड़े व्यवसाय को उपलब्ध संवर्धन विकल्पों से ये किसी प्रकार भिन्न हैं? कारण दीजिए।

4. "Small businessmen face a lot of problems in attracting and retaining talent." Do you agree with the above statement ? Give reasons to justify our answer. 15.

"छोटे व्यवसाय में मनुष्यों को गुणवान को रोके रखने और आकर्षित करने में बहुत-सी समस्याओं का सामना करना पड़ता है।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं? अपने उत्तर का औचित्य सिद्ध करने के लिए कारण दीजिए।

*Or*

(अथवा)

List the benefits that can accrue to an organization through proper training of its employees. Briefly explain the methods that are generally used for development and training of employees.

संगठन को उसके कर्मचारियों को उचित प्रशिक्षण दिलाने से उपचित नामों की सूची दीजिए। उन विधियों की संक्षेप में व्याख्या कीजिए जो सामान्यतः कर्मचारियों के विकास और प्रशिक्षण के लिए प्रयोग में ली जाती हैं।

5. Write short notes on any *three* of the following :  $3 \times 5 = 15$

(a) Functions of HRM

(b) Competitive bidding

(c) Credit Rating Services

(d) Advertising Media.

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए :

(क) HRM के कार्य

(ख) तुलनात्मक बिडिंग

(ग) क्रैडिट रेटिंग सेवाएँ

(घ) विज्ञापन माध्यम