

[This question paper contains 6 printed pages.]

9613

Your Roll No.....

B.Com. (H) / III

B

Elective Gr. EG – Entrepreneurship and Small Business

Paper XXXII – SMALL BUSINESS
VENTURING AND MANAGEMENT

(Admissions of 2004 and onwards)

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

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

Note :- The maximum marks printed on the question paper are applicable for the candidates registered with the School of Open Learning for the B.Com. (Hons.). These marks will, however, be scaled down proportionately in respect of the students of regular colleges, at the time of posting of awards for compilation of result.

टिप्पणी :- प्रश्न-पत्र पर अंकित पूर्णांक 'स्कूल ऑफ ओपन लर्निंग' के बी. कॉम. (ऑनर्स) में प्रवेश-प्राप्त छात्रों के लिए मान्य हैं। नियमित विद्यार्थियों के लिए इन अंकों का समानुपातिक पुनर्निर्धारण परीक्षाफल तैयार करते समय किया जाएगा।

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

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

P.T.O.

Attempt all questions.

Each question carries equal marks.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

प्रत्येक प्रश्न के अंक समान हैं।

1. "Business Plan is the blue print for business venturing." Clarify this statement in the light of the meaning and importance of business plan. Discuss the relevance of 'details about the entrepreneur' and 'management team' as the elements of a business plan.

OR

"Venturing implies risk-taking." Do you agree with the statement? What is the necessity of disclosing "risk factors" in a business plan along with estimates of profitability and cash flows?

"एक व्यावसायिक योजना व्यवसाय नवोद्यमता का खाका है।" इस कथन का स्पष्टीकरण व्यवसाय योजना के अर्थ और सहता के प्रकाश में दीजिए। एक व्यवसाय योजना के तत्वों के रूप में 'उद्यमी के बारे में ब्योरा' और 'प्रबंधकीय टीम' की औचित्यता को स्पष्ट करें।

अथवा

"नवोद्यमता से अभिप्राय जोखिम-वहन से है।" क्या आप इस कथन से सहमत हैं? एक व्यावसायिक योजना में "जोखिम कारकों" तथा नकद प्रवाहों के साथ-साथ संभाव्यता के अनुमानों को प्रकट करने की क्या आवश्यकता है?

2. What do you understand by preliminary contracts ? Discuss the utility of such contracts with the potential customers and suppliers.

OR

- (a) "Nearly 95% of the micro, small and medium enterprises are unregistered." In view of this fact, would you advise an entrepreneur to apply for registration ? Give reasons for your answer.
- (b) State the issues involved in obtaining industrial shed/space and utility connections for a business start up.

प्रारंभिक अनुबंधों से आप क्या समझते हैं ? ऐसे अनुबंधों की ग्राहकों और आपूर्तिकर्ता की संभाव्यता के साथ उपयोगिता की व्याख्या कीजिए ।

अथवा

- (अ) "लगभग 95% सूक्ष्म, लघु और मध्यम उपक्रम अपंजीकृत हैं ।" इस तथ्य के प्रकाश में क्या आप एक उद्यमी को पंजीकरण के आवेदन की सलाह देंगे ? अपने उत्तर के लिए कारण दीजिए ।
- (ब) एक आरंभिक (Start up) व्यवसाय के लिए औद्योगिक छप्पर/स्थान तथा उपयोगिता सम्बन्ध से जुड़े मुद्दों की व्याख्या कीजिए ।

3. What do you understand by integrated ratio analysis ? Illustrate its utility in assessing the various aspects of financial performance either theoretically or by taking up a real/ imaginary example.

P.T.O.

OR

- (a) Compare the relative suitability of functional and divisional structures for a small business.
- (b) "Small business suffers from the problem of poor quality of HR. Comment upon this statement in the light of the HR issues in small business.

समेकित अनुपात विश्लेषण से आप क्या समझते हैं ? इसकी उपयोगिता वित्तीय निष्पादन के विभिन्न पहलुओं का या तो सिद्धान्तरूपेण या एक वास्तविक या कल्पित उदाहरण लेकर मूल्यांकन कीजिए ।

अथवा

- (अ) एक लघु व्यवसाय के लिए क्रियात्मक और मंडलीय ढांचे की सापेक्षिक उपयुक्तता की तुलना कीजिए ।
- (ब) "लघु व्यवसाय मानव संसाधनों की निकृष्ट गुणवत्ता से पीड़ित हैं ।" इस कथन पर टिप्पणी लघु व्यवसाय में HR मुद्दों के प्रकाश में कीजिए ।
4. "In many cases, conflicts in family businesses arise in 'consortium of cousins' stage of family life cycle." Comment. What in your view are the causes of conflict in family business ?

OR

- (a) What do you understand by marketing 'niche'? State the ways in which an entrepreneur might create a niche.

- (b) What are the various stages in product development? State the marketing needs at the time of introduction and decline.

“अनेक मामलों में, पारिवारिक व्यवसायों में विवाद पारिवारिक जीवन चक्र के चचेरे भाइयों के सहसंघ’ की अवस्था में उभरते हैं।” आपके विचार में पारिवारिक व्यवसाय में विवाद के क्या कारण हैं ?

अथवा

- (अ) विपणन ‘प्रतिमा स्थान’, (Niche) से आपका क्या अभिप्राय है ? उन उपायों का वर्णन कीजिए जिनसे एक उद्यमी एक ‘प्रतिमा स्थान’ की संरचना कर सके।
- (ब) उत्पाद विकास के विभिन्न चरण क्या हैं ? परिचय तथा गिरावट के समय विपणन आवश्यकताओं का वर्णन कीजिए।

5. Attempt any one of the following :

- (a) Reconstruct the case of a successful business that you might be aware of. What are the factors that contribute toward business success ?
- (b) “Business sickness is attributable **only** to an adverse turn in the external circumstances of the firm over which the entrepreneur does not have any control.” Do you agree with this statement ? Give reasons for your answer in the light of any case/s of business sickness that you might be aware of.

- (c) Jagan Bhai run a small shop of daily needs in Bhuj, Gujarat. His was the lone shop that had a fax machine. The fateful day of the earthquake, while the tragedy struck most of the households Jagan Bhai had great business as the fax machine earned him a lot of money. In fact, the week that followed earned him several times the money that he had spent on buying the machine.

निम्नलिखित में से किसी एक का उत्तर दीजिए :

- (अ) आपकी जानकारी में आये किसी सफल व्यवसाय की कहानी की पुनर्रचना कीजिए। व्यावसायिक सफलता की ओर अंशधारी संघटक क्या हैं ?
- (ब) “व्यावसायिक बीमारी का कारण केवल फर्म की बाह्य परिस्थितियों, जिन पर उद्यमी का कोई नियंत्रण नहीं होता, में विपरीत धुमाव है।” क्या आप इस कथन से सहमत हैं ? अपने उत्तर में कारण अपनी जानकारी में आये व्यावसायिक बीमारी के किसी मामले/मामलों के प्रकाश में दीजिए।
- (स) जगन भाई, भुज, गुजरात, में दैनिक आवश्यकताओं की एक छोटी दुकान चलाते हैं। उनकी एकमात्र दुकान ऐसी थी जहाँ पर फैक्स मशीन थी। भूकम्प के अभागे दिन, जबकि अधिकांश परिवारों पर यह विपदा पड़ी, जगन भाई ने बड़ा व्यवसाय किया क्योंकि फैक्स मशीन के कारण उन्होंने काफी पैसा कमाया। वास्तव में, अगले सप्ताह में कई गुना कमाई की जो कि उसने मशीन के खरीदने पर कर चुका था।