

BUSINESS LAW & BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING

Question No. 1 is Compulsory. Answer any four question from the remaining five questions. Wherever necessary, suitable assumptions should be made and disclosed by way of note forming part of the answer.

Working Notes should form part of the answer.

Answer 1:

(a) भारतीय अनुबन्ध अधिनियम 1872 की धारा 29 के अनुसार :

मामला	निर्णय	कारण
a.	वैध	यहाँ तेल के विवरण से सम्बन्धित कोई अनिश्चितता नहीं है क्योंकि X नारियल तेल का ही विक्रेता है।
b.	वैध	यहाँ कोई अनिश्चितता नहीं है क्योंकि तृतीय पक्षकार Z द्वारा निर्धारित मूल्य का भुगतान किया जायेगा।
c.	व्यर्थ	यहाँ यह निश्चित नहीं है कि कौन सा मूल्य भुगतान किया जायेगा।
d.	व्यर्थ	यहाँ यह निश्चित नहीं है कि कौन से तेल का विक्रय जायेगा।

{1 M for each
Correct 4 points}

Answer :

(b) कम्पनी अधिनियम की धारा 3 के अनुसार सार्वजनिक कम्पनी के स्थिति में एक कम्पनी जायज उद्देश्य के लिए सात एवं अधिक लोगों के द्वारा, निजी कम्पनी की स्थिति में दो एवं अधिक लोगों के द्वारा एक व्यक्ति कम्पनी की स्थिति में एक व्यक्ति द्वारा निगमित की जा सकती है। इस प्रकार कम्पनी गैर कानूनी उद्देश्य एवं गैर कानूनी व्यवसाय करने के लिए निगमित नहीं की जा सकती है।

धारा 9 के अनुसार निगमन की तिथि से सीमा नियम के अभिदानकर्ता एवं अन्य सदस्य जो समय-समय पर कम्पनी के सदस्य हो सकते हैं, सीमानियम में शामिल नाम के अधीन एक निगमित निकाय होंगे। ऐसी पंजीकृत कम्पनी इस अधिनियम के अधीन निगमित कम्पनी के सभी कार्यों को करने के लिए समर्थ होगी। इस अधिनियम के अनुसार कम्पनी वैध उद्देश्य के लिए गठित की जा सकती है इस प्रकार कम्पनी गैर कानूनी व्यवसाय के लिए गठित नहीं की जा सकती है।

वर्तमान प्रकरण में यह रजिस्ट्रार का दोष है कि उसने कम्पनी को निगमन प्रमाण-पत्र जारी किया, परन्तु निगमन प्रमाण-पत्र जारी करना कम्पनी को यह अधिकार नहीं देता कि वह गैर कानूनी व्यवसाय करें।

यदि वर्तमान समस्या में उपरोक्त प्रावधानों को लागू किया जाता है, तो कम्पनी का तर्क गलत है यद्यपि निगमन का प्रमाणपत्र एक निश्चयात्मक प्रमाण होता है कि पंजीकरण कर दिया है जिसका अभिप्राय होता है कि यह निश्चयात्मक प्रमाण है कि कम्पनी अधिनियम की सभी अपेक्षाएँ पूरी कर ली गयी हैं, जोकि कम्पनी के निगमन के लिए आवश्यक है का अनुपालन हो गया है और अब यह कम्पनी वैधानिक रूप से अस्तित्व में आ गयी है पर इसका अर्थ यह नहीं होता कि सभी उद्देश्य वैधानिक हैं। बोमैन बनाम सैकुलन सोसायटी लि. में न्यायालय ने निर्णय दिया कि कानून में ऐसा कोई प्रावधान नहीं है कि सारे उद्देश्य या उसमें कुछ उद्देश्य जोकि पार्षद सीमानियम में दिये गये हैं यदि वह अवैधानिक हैं तो निगमन प्रमाण-पत्र के जारी हो जाने से वैधानिक हो जायेंगे। इसलिए कम्पनी का यह तर्क कि उसके द्वारा किये जा रहे व्यवसाय की प्रकृति की जाँच निगमन प्रमाण-पत्र जारी हो जाने के उपरान्त नहीं हो सकती है यह तर्क मान्य नहीं है। फिर भी रजिस्ट्रार के पास उद्देश्य की अवैधता ही पर्याप्त आधार है कि वह अपनी गलती का सुधार करें एवं स्वयं आवश्यक कदम उठाये ताकि कम्पनी का पंजीकरण रद्द हो जाए।

(2M)

(2M)

Answer :

(c) वस्तु विक्रय अधिनियम 1930 के प्रावधान के अनुच्छेद 16(1) के अनुसार विक्रय के अनुबंध में एक गर्भित शर्त होती है कि वस्तु संबंधित उद्देश्य के लिए उपयुक्त होनी चाहिए। यदि क्रेता ने क्रय का उद्देश्य विक्रेता को बताया हो। क्रेता ने विक्रेता के चयन पर भरोसा किया हो और विक्रेता उसी प्रकार की वस्तुओं का व्यवसाय करता हो।

(2M)

दिये गये प्रश्न में कपड़े का इस्तेमाल विभिन्न प्रकार से किया जा सकता है, क्रेता का दायित्व बनता था वह प्रयोग का प्रयोजन विक्रेता का बताए जो वह करने में असमर्थ रहा। इसलिए गर्भित शर्त कि वस्तु उपयोग के उद्देश्य पुरा करेगी, लागू नहीं होती।
अतः क्रेता को विक्रेता के विरुद्ध कोई उपचार नहीं मिलेगा। (2M)

Answer 2:

(a) सीमित दायित्व साझेदारी तथा सीमित दायित्व कम्पनी के बीच अन्तर (Distinction between LLP and LLC)

	अन्तर का आधार	सीमित दायित्व साझेदारी	सीमित दायित्व कम्पनी
1.	नियंत्रणकारी अधिनियम	सीमित दायित्व साझेदारी अधिनियम, 2008	कम्पनी अधिनियम, 2013
2.	सदस्य/साझेदार	वे व्यक्ति जो सीमित दायित्व साझेदारी के प्रति योगदान करते हैं वे सीमित दायित्व साझेदारी के साझेदार के रूप में जाने जाते हैं।	वे व्यक्ति जो शेयर्स में रकम निवेश करते हैं कम्पनी के सदस्य के रूप में जाने जाते हैं।
3.	आन्तरिक प्रशासनिक ढाँचा	एक सीमित दायित्व साझेदारी का आन्तरिक नियंत्रण ढाँचा साझेदारों के बीच ठहराव से चलता है।	एक कम्पनी का आन्तरिक प्रशासन ढाँचा विधान द्वारा नियंत्रित किया जाता है (Companies Act, 2013)
4.	नाम	सीमित दायित्व साझेदारी के नाम के अन्त में Limited Liability Partnership शब्दों का प्रत्यय (Suffix) के तौर पर प्रयोग करना चाहिये।	सार्वजनिक कम्पनी के नाम में शब्द Limited तथा निजी कम्पनी के नाम में Private Limited शब्द आने चाहिये (Suffix के रूप में)
5.	सदस्यों/साझेदारों की संख्या	न्यूनतम : 2 सदस्य अधिकतम : अधिनियम में ऐसी कोई सीमा नहीं है। सीमित दायित्व साझेदारी के सदस्य व्यक्ति / या समामेलित संस्था हो सकते हैं, नामांकित व्यक्ति के माध्यम से।	निजी कम्पनी : न्यूनतम : 2 सदस्य अधिकतम : 200 सदस्य सार्वजनिक कम्पनी : न्यूनतम : 7 सदस्य अधिकतम : कोई ऐसी सीमा नहीं है। सदस्य हो सकते हैं संगठन, प्रत्यास, कोई अन्य व्यावसायिक स्वरूप या व्यक्ति।
6.	सदस्य/साझेदारों का दायित्व	साझेदारों का दायित्व उनके सहमत अंशदान तक सीमित होता है सिवाय स्वैच्छिक कपट की दशा में।	सदस्यों का दायित्व सीमित रहता है उनके द्वारा धारित अंशों पर, उच्चतम राशि तक।
7.	प्रबन्ध	कम्पनी का व्यवसाय ठहराव में अधिकृत नामजद साझेदारों के साथ साझेदारों द्वारा प्रबन्धित किया जाता है।	कम्पनी का कामकाज अंशधारकों द्वारा चुने गये संचालक मण्डल द्वारा संभाला जाता है।
8.	संचालकों/नामित सदस्यों की न्यूनतम संख्या	कम से कम 2 नामित साझेदार।	निजी कम्पनी : 2 संचालक सार्वजनिक कम्पनी : 3 संचालक

{1 M for each
Correct 6 points}

Answer:

(b) वस्तु विक्रय अधिनियम की धारा 24 के अनुसार जहाँ वस्तुयें क्रेता को स्वीकृति हेतु अथवा विक्रय अथवा वापसी अथवा इस प्रकार की शर्तों के अंतर्गत भेजी जाती है तब क्रेता को सम्पत्ति हस्तान्तरित हो जाती है:

- (अ) जब वह अपनी स्वीकृति की सूचना विक्रेता को देता है। या सौदे की स्वीकृत करने के लिए कोई कार्यवाही करता है।
(ब) यदि वह अपना अनुमोदन या स्वीकृति विक्रेता को नहीं जताता वरन् अस्वीकृति का कोई नोटिस दिये बिना माल को रोक लेता है तो, यदि माल की वापसी के लिए कोई समय निर्धारित किया गया हो, तो ऐसे समय के बीत जाने पर, तथा यदि कोई समय तय नहीं किया गया है तो उचित समय बीतने पर, या
(स) वह माल के साथ कुछ ऐसा करता है जो माल की स्वीकृति के समतुल्य हो जैसे वह माल को बंधक रख देता है या बेच देता है।

(3M)

उपर्युक्त प्रावधान के अनुसार दी गई समस्या में मि. जोशी ने कार की सुपुर्दगी विक्रय या वापसी के आधार पर ली है और फिर कार को गणेश के पास गिरवी रखा है। जोशी का यह कार्य माल की स्वीकृति के समतुल्य है। उपरोक्त मामले में जोशी ने जैसी ही कार श्री गणेश को गिरवी रखी, वह कारके मालिक बन

(2M)

गए और अब प्रीति कार वापिस नहीं मांग सकती, हालाकि प्रीति को अधिकार है कि वह कार की कीमत जोशी से प्राप्त करें। (1M)

Answer 3:

(a) फर्म से पृथक् होने वाले साझेदार का प्रतियोगी व्यापार करने का अधिकार (**Right of outgoing partner to carry on competing business**) धारा 36 :-

- फर्म से साझेदार को फर्म का प्रतियोगी व्यापार का अधिकार है और वह ऐसे व्यापार को विज्ञापित कर सका है।
- परन्तु वह फर्म के नाम का उपयोग अपने व्यापार हेतु नहीं कर सकता अथवा स्वयं को फर्म का प्रतिनिधि नहीं बतला सकता अथवा फर्म के पुराने ग्राहकों को जो उसको फर्म को छोड़ने से पूर्व व्यापार कर रहे थे, तोड़ने का प्रयास नहीं कर सकता।
- सेवानिवृत्त साझेदार, प्रभावी साझेदारों के साथ यह समझौता कर सकता है, कि उसके साझेदार नहीं रहने पर वह फर्म के समान व्यापार पर निश्चित अवधि में अथवा एक निश्चित स्थानीय सीमा के भीतर नहीं करेगा, इस प्रकार के समझौते को व्यापार पर प्रतिबन्ध का समझौता नहीं कहा जायेगा।

(3M)

फर्म को छोड़ने वाले साझेदार को फर्म के लाभ में से हिस्सा पाने का अधिकार (**Right of outgoing partner to share subsequent profits**) धारा 37 :-

- जब कोई साझेदार मर गया हो या साझेदार ही न रहा हो तथा शेष बचे साझेदार अपने तथा जा रहे साझेदार के बीच खातों का अन्तिम निपटान किये बिना फर्म की सम्पत्ति के साथ व्यवसाय को चलाते जाते हैं तो जाने वाले साझेदार या उसकी सम्पदा के प्रति उसका या उसके वैधानिक प्रतिनिधि का विकल्प रहेगा।
- (a) वे उसके साझेदार न रहने की तिथि से आगे कमाये गये लाभों का ऐसा भाग पा सकें जो फर्म की सम्पत्ति के उसके भाग के प्रयोग से चिन्हित किया जा सकें या
- (b) फर्म की सम्पत्ति में अपने भाग की राशि पर 6% वार्षिक की दर से ब्याज ले सकें। जो भी लाभदायक हो।

(1M)

(2M)

Answer

(b) प्रश्न में पूछी गई समस्या, भारतीय अनुबंध अधिनियम 1872 की धारा 73 पर आधारित है। इस के अनुसार, जब अनुबंध भंग होने के कारण एक पक्ष को हानि हो तो वह पक्ष अनुबंध के लिए दोषी पक्ष से प्राकृतिक रूप से सौदों के सामान्य व्यवहार के अन्तर्गत अनुबंध भंग के कारण होने वाली हानि, जो अनुबंध करते समय दोनों पक्षों की जानकारी में थी, प्राप्त करने का अधिकारी है। इस प्रकार का हर्जाना दूर के किसी कारणवश अथवा अप्रत्यक्ष रूप से होने वाली हानि के लिए नहीं किया जाता। इस धारा के स्पष्टीकरण में आगे बताया गया है कि हानिक का अनुमान लगाते समय उन साधनों को ध्यान रखा जाए जो अनुबंध भंग से होने वाली हानियों या असुविधा को कम कर सकते हैं।

(3M)

इस बिन्दु पर प्रमुख निर्णीत विवाद **हैडले बनाम बैक्सनडेल** है। हैडले बनाम बैक्सनडेल के विवाद में यह निर्णय दिया गया था कि यदि अनुबंधरत समय मौजूद विशेष परिस्थितियों की जानकारी दूसरे पक्ष को दे दी गयी थी, इस प्रकार से दोनों पक्षों की जानकारी में थी तो हर्जाने की राशि वह होगी जो साधारण व्यवहार में अनुबंध की विशेष परिस्थितियों में अनुबंध भंग के कारण हुई।

पूछे गये प्रश्न में A ने C को सूचित कर दिया था कि वह उसके साथ जो अनुबंध कर रहा है। वह B के साथ किए गए अनुबंध को पूरा करने के उद्देश्य से कर रहा है। इस प्रकार C को A के द्वारा B के साथ किए गए अनुबंध की विशेष परिस्थितियों की जानकारी थी। इसलिए A, C से रु. 1,00,000 [लोहे की चाद B को बेचने का मूल्य (5,000) – C से लोहे की चाद खरीदने का मूल्य (4,800) = A को हो सकने वाले लाभ की राशि]

(2M)

यदि A ने C को उपर्युक्त बात की जानकारी नहीं दी थी तो हर्जाने की राशि अनुबंध भंग की तिथि को अनुबन्धित मूल्य तथा बाजार भाव के अन्तर के बराबर होती।

(1M)

Answer 4:

- (a) अनिर्दिष्ट माल का अन्तरण (**Passing of Unascertained Goods**) :
 अनिर्दिष्ट या भावी माल के विक्रय के लिए अनुबन्ध की दशा में, क्रेता को स्वामित्व तब तक अन्तरित नहीं होगा जब तक माल का निर्धारण नहीं कर लिया जाता। (1M)

अनिर्दिष्ट माल के स्वामित्व के अन्तरण के सम्बन्ध में नियम इस प्रकार हैं :-

1. **विवेचन द्वारा माल (Goods by Description):** विवेचन द्वारा भावी या अनिर्दिष्ट माल के विक्रय के लिए अनुबन्ध में तथा सुपुर्दगी योग्य स्थित वाले माल के सम्बन्ध में जब उसे बिना किसी शर्त के अनुबन्ध के अनुसार नियोजित कर लिया जाता है या तो क्रेता की आज्ञा से विक्रेता द्वारा या विक्रेता की सहमति से क्रेता द्वारा, तो माल में स्वामित्व क्रेता को अन्तरित हो जाता है। (1M)
2. **वाहक को सुपुर्दगी (Delivery to Carrier) :-** जहाँ विक्रेता माल में स्वामित्व के निपटान के अधिकार को आरक्षित नहीं करता स्वामित्व का हस्तांतरण तुरन्त हो जाता है जैसे ही माल कॉमन कैरीयर को या किसी अन्य वाहक को या निक्षेपगृहीता को सुपुर्द कर दिया जाता है, क्रेता को प्रेषण के उद्देश्य हेतु। (1M)

माल का नियोजन (Appropriation of goods) :-

माल के नियोजन में शामिल है अनुबन्ध की निष्पत्ति में तथा क्रेता से विक्रेता की पारस्परिक सहमति के साथ उनको काम लाने के इरादे से माल का चयन। (1/2M)

विनियोजन के आवश्यक तत्व-

- (a) वस्तु विक्रय अनुबन्ध में बताये गये गुण और वर्णन के अनुरूप होनी चाहिये।
 - (b) वस्तु सुपुर्दगी की स्थिति में होनी चाहिये।
 - (c) माल को बिना शर्त (विनियोजन करने के इरादे से भिन्न) अनुबन्ध के प्रति विनियोजित किया जाना चाहिए। क्रेता को सुपुर्दगी के द्वारा अथवा उसके एजेंट अथवा माल वाहक को सुपुर्दगी के द्वारा।
 - (d) विनियोजन का कार्य आवश्यक रूप से
 - (i) विक्रेता के द्वारा क्रेता की स्वीकृति से किया जाना चाहिये।
 - (ii) क्रेता के द्वारा विक्रेता की स्वीकृति से किया जाना चाहिये।
 - (e) स्वीकृति स्पष्ट या गर्भित होनी चाहिये।
 - (f) स्वीकृति विनियोजन से पूर्व या पश्चात् दी जा सकती है।
- 2 1/2 (1/2 for every correct 5 points)

Answer

- (b) इस प्रश्न के सम्बन्ध में कि क्या एक पंजीकृत फर्म के (जिसके व्यापार को उसके एक साझेदार की मृत्यु के पश्चात समापन के पश्चात जारी रखा जाता है) शेष साझेदारों द्वारा, उस स्थिति के पश्चात् किये गये व्यवहार अथवा सौदों के सम्बन्ध में, फर्म के पंजीयक को फर्म की संरचना में परिवर्तन के विषय में सूचित किये बिना, मुकदमा किया जा सकता है, शेष साझेदारों द्वारा कथित रूप से बाद में किये गये व्यवहार अथवा सौदों के विषय में मुकदमा किया जा सकता है, शेष को दोबारा उसके कथित समापन के पश्चात् पंजीकृत नहीं किया गया था और उक्त साझेदार के विषय में कोई नोटिस पंजीयक को नहीं दिया गया था और उक्त साझेदार के विषय में कोई नोटिस पंजीयक को नहीं दिया गया था। (1M)

इन समस्त मामलों में जो परीक्षण लागू किया गया था वह यह था कि क्या वादी ने दो आवश्यकताओं को पूर्ण किया था :- (1 1/2M)

- (i) मुकदमा उस फर्म के द्वारा अथवा उसके आधार पर किया गया हो जो, पंजीकृत की गई थी
- (ii) जिस व्यक्ति ने मुकदमा किया है, उसे फर्म के रजिस्टर में साझेदार के रूप में दिखाया गया था।

उत्तर :- अतः हम कह सकते हैं कि :- (1 1/2M)

इस मामले में B और C के द्वारा X के विरुद्ध मुकदमा किया जा सकता है।

परन्तु दूसरे मामले में जहाँ एक नए साझेदार को प्रवेश कराया गया है पहली शर्त संतुष्ट हुई है पर दूसरी शर्त पूरी नहीं हुई है, क्योंकि जिस व्यक्ति ने वाद प्रस्तुत किया था, उसका नाम रजिस्ट्रार के फर्म के रजिस्टर में साझेदार के रूप में प्रदर्शित नहीं था। (2M)

Answer 5:

- (a) प्रस्ताव तथा प्रस्ताव के लिए निमंत्रण में अन्तर है। एक प्रस्ताव प्रस्तावक द्वारा अपने प्रस्ताव से बाध्य होने के आशय को प्रकट करने का अन्तिम वक्तव्य है, यदि दूसरा पक्ष प्रस्ताव को स्वीकार करना चाहे। जब एक पक्ष, अपनी अन्तिम इच्छा व्यक्त किये बिना कुछ शर्तों का प्रस्ताव करता है, जिस पर वह सौदा करने के लिए तैयार है, कोई प्रस्ताव नहीं करता, बल्कि उन शर्तों पर दूसरे पक्ष को प्रस्ताव करने के लिए निमंत्रण करता है। यह प्रस्ताव तथा प्रस्ताव के लिए निमंत्रण में आधारभूत अन्तर है। (2.5M)
- वस्तुओं का, मूल्य के फीते के साथ 'स्वयं सेवा' दुकान में प्रदर्शन, प्रस्ताव के लिए निमंत्रण मात्र है। यह किसी भी रूप में बिक्री के लिए प्रस्ताव नहीं माना जा सकता जिसकी स्वीकृति एक अनुबंध की उत्पत्ति करें। इस मामले में श्रीमति लवली ने कुछ वस्तुओं का चुनाव किया तथा भुगतान के लिए कोषाध्यक्ष के पास जाकर प्रस्ताव दिया है, कोषाध्यक्ष यदि मूल्य का भुगतान स्वीकार नहीं करता है तो वस्तु खरीदने का इच्छुक क्रेता उसे वस्तु बेचने के लिए बाध्य नहीं कर सकता। (1.5M)
- मिस लवली उपर्युक्त मामले में विक्रेता को ड्रेस बेचने के लिए बाध्य नहीं कर सकती। (1M)

Answer:

- (b) गारण्टी कम्पनी से अभिप्राय (Meaning of Gurantee Company):— जब यह प्रस्तावित किया जाता है कि कम्पनी को सीमित दायित्व के साथ पंजीकृत करवाया जाये तो यह विकल्प उपलब्ध होता है कि कम्पनी को या तो अंश पूँजी के आधार पर या गारण्टी के आधार पर पंजीकृत करवाया जाये। कम्पनी अधिनियम, 2013 की धारा 2(21) के अनुसार गारण्टी कम्पनी को उस कम्पनी के रूप में ऐसे परिभाषित करती है— 'ऐसी कम्पनी जो अपने पार्षद सीमानियम द्वारा कम्पनी के समापन के समय उस राशि को देने के लिए सहमत होते हैं जिसकी वह गारण्टी करते हैं। इस प्रकार गारण्टी कम्पनी के सदस्यों की देयता उनके द्वारा की गयी गारण्टी राशि तक ही सीमित होती है जोकि पार्षद सीमा नियम में दी गयी होती है। उन सदस्यों से उनके द्वारा गारण्टी की राशि से अधिक की मांग नहीं की जा सकती है कम्पनी के अर्न्तनियम में उन सदस्यों की संख्या दी जाती है जो उस कम्पनी का पंजीकरण करवाना चाहते हैं। (2M)

गारण्टी कम्पनी तथा अंश पूँजी आधारित कम्पनी में समानताएँ तथा भिन्नताएँ (Similarities and dissimilarities between the Guranantee company and the company baving share capital):— गारण्टी कम्पनी तथा अंश पूँजी आधारित कम्पनी में जो सामान्य गुण होता है वह है दोनों कम्पनियों का वैधानिक दायित्व तथा सीमित दायित्व का होना अंशपूँजी आधारित कम्पनी के अंशधारक सदस्यों का दायित्व उनके द्वारा अप्रदत्त अंश पूँजी के भुगतान तक ही सीमित होता है दोनों को यह तथ्य अपने पार्षद सीमा नियम में स्पष्ट रूप से लिखना होता है, (1M)

लेकिन दोनों कम्पनियों में जो भिन्नता होती है वह मुख्य रूप में निम्न रूप से होती है। गारण्टी कम्पनी के सदस्यों को अपनी देयता को केवल उस समय करना होता है जब कम्पनी का विघटन हो रहा हो और उन सदस्यों को उनके द्वारा की गारण्टी राशि का भुगतान उस विघटन के समय देना होता है जोकि उन सदस्यों का दायित्व होता है पर अंश पूँजी आधारित कम्पनी के सदस्यों को कम्पनी के जीवन काल में कभी भी उनके द्वारा अप्रदत्त अंश पूँजी को देने के लिए कहा जा सकता है या ऐसा तब किया जा सकता है जब कम्पनी का विघटन किया जा रहा हो। (2M)

इस विषय में सुप्रीम कोर्ट ने नरेन्द्र कुमार अग्रवाल बनाम सरोज मालू (1995) 6 एस.सी. 114 में यह निर्धारित किया है कि किसी गारण्टी कम्पनी द्वारा किसी सदस्य द्वारा उसके हित के हस्तान्तरित करने से मना करना अंश पूँजी आधारित कम्पनी के सदस्य द्वारा अपने हित का हस्तान्तरण से बिल्कुल भिन्न होता है गारण्टी कम्पनी की सदस्यता से मिलने वाले लाभ—हित किसी साधारण अंश पूँजी धारक को मिलने वाले लाभ हितों से बिल्कुल भिन्न होते हैं और गारण्टी कम्पनी की परिभाषा से यह स्पष्ट है कि वह कम्पनी ने अपने सदस्यों से कोई पूँजी नहीं उगाही है इसलिए ऐसी कम्पनी वहीं पर उपयोगी हो सकती है जहाँ पर कार्यशीलता कोष की आवश्यकता नहीं होती है और यह धनराशि अन्य साधन जैसे कोई न्यायसीधन, फीस, प्रभार, दान से उगाही जा सकती है। (2M)

Answer 6:

- (a) पक्षकारों का वैधानिक दायित्व उत्पन्न करने का इरादा होना चाहिए: सामाजिक व घरेलू समझौते न्यायालय द्वारा प्रवर्तनीय नहीं होते इसीलिए अनुबन्ध नहीं बनते परन्तु वैध अनुबन्ध बनता है यदि समझौता स्वभाविक प्रेम व लगाव से हो व समझौता लिखित हस्ताक्षरयुक्त व पंजीकृत हो। (2.5M)
- दी गई समस्या में श्रीमान् रमेश ने अपनी पत्नी को 50,000 रु. अपने जन्मदिन पर खर्च करने के लिए देने का वचन दिया। बाद में श्रीमान् रमेश ने वचन को पूरा नहीं किया श्रीमती लाली ने वाद प्रस्तुत किया। (1.5M)
- वह सफल होगी क्योंकि पक्षकारों के मध्य निकट सम्बन्ध है। समझौता प्राकृतिक स्नेह एवं लगाव के कारण है व लिखित हस्ताक्षरयुक्त व पंजीकृत है। (1M)

Answer:

- (b) **Ultra Vires का सिद्धान्त/शक्तिबाह्यता का सिद्धान्त:-** ultra vires का अर्थ है शक्ति बाह्यता या अधिकार क्षेत्र से बाहर जाकर कार्य करना कम्पनी यदि अपनी शक्तियों से बाहर जाकर कार्य करती है (सीमानियम के उद्देश्य खण्ड से बाहर) तो यह व्यर्थ होगा इसे लागू नहीं कराया जा सकता। यह कम्पनी पर बाध्यकारी नहीं होता। (1M)
- सीमानियम व अर्तनियम कम्पनी के मुख्य दस्तावेज है। यदि कम्पनी इनसे बाहर जाकर कोई कार्य करती है। तो यह ultra vires कहलाएगा और व्यर्थ होगा।
- यदि ultra vires तरीके से कम्पनी द्वारा कोई ऋण लिया जाता है परन्तु इसे कम्पनी के वैधानिक ऋणों के भुगतान में प्रयोग कर लिया जाता है तो ऋणदाता वसूली हेतु वाद कर सकता है।
- Ashbury Railway carriage and Iron company Ltd. V/s Riche**
- तथ्य:-**
- कम्पनी का मुख्य उद्देश्य रेलवे Carriage को बनाना बेचना व किराये पर देना, मेकेनिकल इंजिनियरिंग व सामान्य कान्ट्रेक्टरस का व्यवसाय करना आदि था। कम्पनी के संचालकों ने Riche के साथ बेल्जियम में रेलवे लाइन के निर्माण के लिए वित्तीय राशि प्रदान करने का अनुबंध किया। जिसका विशेष प्रस्ताव द्वारा सदस्यों ने पुष्टिकरण भी किया। बाद में कम्पनी ने शक्ति बाध्यता के आधार पर अनुबंध को समाप्त कर दिया। Riche ने कहा कि कम्पनी मेकेनिकल इंजिनियरिंग और सामान्य कान्ट्रेक्टर शब्द के अन्तर्गत अनुबंध कर सकती है। (1M)
- न्यायालय ने निर्णय दिया कि सामान्य अनुबंध शब्द के अन्तर्गत वही अनुबंध शामिल है जो मेकेनिकल इंजिनियरिंग से जुड़े हो अतः यह अनुबंध ultra vires होने के कारण शून्य तथा व्यर्थ है और इस मामले में कम्पनी या कम्पनी पर वाद प्रस्तुत नहीं किया जा सकता।

शक्तिबाह्यता के सिद्धान्त को निम्न बिन्दुओं द्वारा स्पष्ट किया जा सकता है:-

1. यदि कार्य सीमानियम के उद्देश्य खण्ड या कम्पनी द्वारा अधिकृत ना हो तो यह शून्य तथा व्यर्थ होगा।
2. सदस्य सर्वसहमति द्वारा भी इस कार्य का पुष्टिकरण नहीं कर सकते।
3. यदि कार्य संचालको कि शक्ति से बाहर हो परन्तु कम्पनी के अधिकार क्षेत्र के भीतर हो सदस्यों द्वारा इसका पुष्टिकरण किया जा सकता है। (4M)
4. यदि अर्तनियम के ultra vires हो तो सदस्यों द्वारा विशेष प्रस्ताव पारित करके इसका पुष्टिकरण किया जा सकता है।

लाभ :- अंशधारियों व लेनदारों को संरक्षण प्रदान कराना।

नुकसान:-

- यह कम्पनी को अपनी इच्छानुसार गतिविधियों में परिवर्तन करने से रोकता है जिसके लिए सदस्यों कि सर्वसहमति है। (1M)
- कम्पनी का उद्देश्य खण्ड विशेष प्रस्ताव द्वारा परिवर्तित किया जा सकता है।

PAPER : BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING

The Question Paper comprises of 5 questions of 10 marks each.
Question No. 7 is compulsory. Out of questions 8 to 11, attempt any three.

SECTION-B : BUSINESS CORRESPONDENCE & REPORTING (40 MARKS)**Answer 7:**

- (a) 1. A
2. D
3. B
4. B
5. C
- {1 Mark Each}

Answer:

- (b) Antonyms
1. A
2. B
- {1 Mark Each}

Answer:

- (c) The Characteristics of Effective Communication:

Communication for humans is akin to breathing. From the first cry of the baby to the last breath of a person, communication is an essential part of life. However, good communication is an art that has been developed and honed. Effective communicators practice every aspect of the skill frequently.

It is a fact that our everyday communication is often marred by confusion, misunderstandings, misconceptions, partial understanding and obscurity. Thus, several aspects must be kept in mind while interacting with others for our communication to convey the intended message.

1. **Clear:** Any spoken or written communication should state the purpose of message clearly. The language should be simple. Sentences ought to be short as the core message is lost in long, convoluted sentences. Each idea or point must be explained in a separate bulleted point or paragraphs. Make it easy for the reader to grasp the intent of the communiqué.
2. **Concise:** Brevity is the essence of business communication. No one has the time to read long drawn out essays. Besides, the core content is lost in elaborate details. Avoid using too many irrelevant words or adjectives, for example, 'you see', 'I mean to say', etc. Ensure that there are no repetitions.
3. **Concrete:** The content of your communiqué should be tangible. Base it on facts and figures. Abstract ideas and thoughts are liable to misinterpretation. Make sure that there is just sufficient detail to support your case/ argument and bring focus to the main message.
4. **Coherent:** Coherence in writing and speech refers to the logical bridge between words, sentences, and paragraphs. Main ideas and meaning can be difficult for the reader to follow if the writer jumps from one idea to another and uses contradictory words to express himself. The key to coherence is sequentially organized and logically presented information which is easily understood. All content under the topic should be relevant, interconnected and present information in a flow.
5. **Complete:** A complete communication conveys all facts and information required by the recipient. It keeps in mind the receiver's intellect and attitude and conveys the message accordingly. A complete communication helps in

{Any 6
Points
Each
1/2
Mark}

- building the company's reputation, aids in better decision making as all relevant and required information is available with the receiver.
6. **Courteous:** Courtesy implies that the sender is polite, considerate, respectful, open and honest with the receiver. The sender of the message takes into consideration the viewpoints and feelings of the receiver of the message. Make sure nothing offensive or with hidden negative tone is included.
 7. **Listening for Understanding:** We are bombarded by noise and sound in all our waking hours. We 'hear' conversations, news, gossip and many other forms of speech all the time. However, most of it is not listened to carefully and therefore, not understood, partially understood or misunderstood. A good listener does not only listen to the spoken words, but observes carefully the nonverbal cues to understand the complete message. He absorbs the given information, processes it, understands its context and meaning and to form an accurate, reasoned, intelligent response.
The listener has to be objective, practical and in control of his emotions. Often the understanding of a listener is coloured by his own emotions, judgments, opinions, and reactions to what is being said. While listening for understanding, we focus on the individual and his agenda. A perceptive listener is able to satisfy a customer and suggest solutions as per the needs of the client
 8. **Focus and Attention:** Everyday work environment has multiple activities going on simultaneously. The ringing of the phone, an incoming email, or a number of tasks requiring your attention, anxiety related to work, emotional distress etc. can distract you. Such distractions are detrimental to the communication process with an individual or a group of people. You may overlook or completely miss important points or cues in the interaction. Thus, keeping your focus and attention during the communiqué is imperative for effective communication.
 9. **Emotional Awareness and Control:** "Human behavior is not under the sole control of emotion or deliberation but results from the interaction of these two processes," Loewenstein said.
However, emotions play a major role in our interactions with other people. They are a powerful force that affect our perception of reality regardless of how hard we try to be unbiased. In fact, intense emotions can undermine a person's capacity for rational decision-making, even when the individual is aware of the need to make careful decisions.
Consequently, emotional awareness is a necessary element of good communication. While interacting with another person or a group, it is important to understand the emotions you and he/ she/ they are bringing to the discussion. Managing your own and others emotions and communicating keeping in mind the emotional state of others helps in smooth interaction and breakdown of the communication process.

Answer 8:**(a)** Value points.

- (a) Correct receiver E-mail Id.
- (b) Subject should be catchy/highlighted and relevant.
- (c) Salutation, mention both –Dear Sir/Ma'am,.
- (d) Opening paragraph state the offer.
- (e) Offer special discount to an old valued customer.
- (f) Detail you trendy, stylish and durable products and affirm that you are the first in the industry to introduce these state of art products.

{Each
Point
1/2
Mark}

- (g) Be persuasive in convincing customer to be the first to use the products and and thus attract clientele.
- (h) Mention your website where the wide range of products can be viewed.
- (i) Request to place order at the earliest.

Answer:

- (b) Barriers in communication:
- Physical Barriers
 - Cultural Barriers
 - Language Barriers
 - Technology Barriers
 - Emotional Barriers

{1 M}

Technology Barriers: Being a technology driven world, all communication is dependent on good and extensive use of technology. However, there might arise technical issues, like server crash, overload of information etc. which lead to miscommunication or no communication at all.

{1 M}

Language Barriers: It's a cosmopolitan set up, where people of different nationalities move from their home to other countries for work. As a result, it is difficult to have a common language for communication. Hence, diversity gives rise to many languages and it acts as a barrier at times.

{1 M}

Answer:

- (c) Direct Indirect Speech:
- (i) Ram said he didn't believe him.
- (ii) The stranger required where I lived.

{Each
1 Mark}**Answer 9:**

- (a) Unemployment: No longer India's economy capital:

Hints:

- The world economies facing 2 major challenges- unemployment and poverty.
- Financial crisis caused by unemployment leads to an overall purchasing power resulting in poverty followed by an increasing burden of debt.
- In India, the problems of underemployment, unemployment and poverty have always been the main hindrances to economic development.
- Another colossal problem is the large population.
- A critical aspect is the regional disparity.
- Mass migration from rural to urban regions is adding to the problems of unemployment and poverty.
- Economic reforms, changes in the industrial policy and better utilization of available resources will reduce the problem.
- The government must initiate long term measures for poverty alleviation.

{Each
Point
1/2
Mark}**Answer:**

- (b) Vertical Network and Wheel & Spoke Network:

{1 1/2 M}

Vertical Network	Wheel and Spoke Network
A formal network. It is usually between a higher ranking employee and a subordinate.	A network with a single controlling authority who gives instructions and orders to all employees working under him/her.
A two way communication happens	Two way communication happens but useful only in small organizations.

{1 1/2 M}

Answer:

- (c) Active to Passive
- | | |
|---|--------------------|
| (i) The layman was being helped by some students. | } {Each
1 Mark} |
| (ii) The work will be finished by Ram tomorrow. | |

Answer 10:

- (a) Date: Jan 2, 2019
 Venue: Conference Hall, 3rd Floor
 Meeting started at 11 : 00 AM.
 In attendance: Mr. BNM Managing Director, Mr. ASD Head , Sales and Marketing, Mr. FGH, Product Head, Mr. JKL Plant Head, two Senior Consultants from QWE Consulting and Market Research, three members of the Sales team
 Mr. FGH, Product Head
- Introduced the agenda
 - Demonstrated the prototype of the new product
 - Explained the utility and target customers
 - Existing Variants in the market vs variants to be introduced by the company in 6 months time
- Mr. JKL, Plant Head
- Discussed preparedness for mass manufacturing of the new product
 - Discussed potential vendors to manufacture the variants
- Mr. VBN Senior Consultant, QWE Consulting and Market Research
- Discussed marketing strategy for product launch
 - Discussed media advertising for product promotion
- Mr. ASD Head, Sales and Marketing, Mr. RTY Executive, Sales Team
- Presented the estimated demand and sales figures for first quarter (initial 3 months after launch)
 - Discussed feedback received from the sample customers
- All the participants consented to submit their observations and reports to Mr. BNM Managing Director, Mr. ASD Head, Sales and Marketing.
 The Head of Sales and Marketing proposed a vote of thanks and declared the next meeting to discuss reports to be held on Feb 4, 2019.
 ATR to be submitted by 25 Jan, 2019 to the Head of Sales and Marketing.

Answer:

- (b) Synonyms
- | | |
|------|--------------------|
| 1. C | } {Each
1 Mark} |
| 2. A | |
| 3. B | |

Answer:

- (c) Antonyms
- | | |
|------|--------------------|
| 1. D | } {Each
1 Mark} |
| 2. B | |

Answer 11:

- (a) **Writing Formal Letters and Official Communication**
- | | |
|----------------------------------|---------|
| XYZ Electronics | } {1 M} |
| New Delhi. | |
| Date: 20 th Dec, 2018 | |

Manager, Customer Care
XYZ Electronics
New Delhi.

Dear Sir/Ma'am

Sub: Complaint regarding the printer model CanXR 0987, Invoice No: Prin/CanXR/6-12-2018.

{1 M}

This is regarding the printer that I bought on Dec 6, 2018. After installation, it worked fine for a few days. But lately every time a print command is given, it paper gets stuck and the scanning/photocopying option is not working at all. Please send your executive to examine the problem and rectify it at the earliest or get it replaced. I had bought the equipment to take print-outs at home for an urgent project work submission.

{2 M}

I request you to look into the problem urgently and send the expert tomorrow evening by 7PM. You can send the name and mobile number of the executive at my number XXXXXXXXXX. Looking forward to a prompt response.

(Signed)]
ABC {1 M}

Answer:

(b) Passive to Active

- (1) Fire destroyed the factory.
- (2) Rajat is eating the cake.
- (3) Women led a conservative lifestyle in olden days.

{Each
3 Mark}

Answer:

(c) Idioms

- (1) Option c
- (2) Option a

{Each
2 Mark}
