

Register Number									
--------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

DEPARTMENTAL EXAMINATIONS

DEPARTMENTAL TEST FOR SUPERVISORS OF INDUSTRIAL CO-OPERATIVE IN THE INDUSTRIES DEPARTMENT – BUSINESS ADMINISTRATION INCLUDING COST ACCOUNTING

(Without Books)

Maximum Time : 1 hour

Maximum Marks : 40

IMPORTANT INSTRUCTIONS

OBJECTIVE TYPE

கொள்குறி வகை வினாத்தாள்

Read the following instructions carefully before beginning to answer the questions.

வினாக்களுக்கு விடையளிக்க தொடங்கும் முன்பு கீழ்க்கண்ட அறிவுரைகளை கவனமாக படிக்கவும்.

NB : Words of masculine gender in these instructions shall, where the context so require, be taken to include feminine gender.

இந்த அறிவுறுத்தலில் ஆண் பாலினரின் வார்த்தைகளில், சூழலுக்கேற்ப தேவைப்படின் பெண் பாலினரின் வார்த்தைகளும் அடங்கும்.

This booklet should not be opened till the Invigilator gives a signal to open it. As soon as the signal is received you should open the booklet and then proceed to answer the questions.

இந்த வினாத்தொகுப்பினை கண்காணிப்பாளரின் அனுமதி பெறுவதற்கு முன்னர் திறக்கக்கூடாது. கண்காணிப்பாளர் வினாத்தொகுப்பினை திறப்பதற்கு அனுமதி அளித்தவுடன் வினாத்தொகுப்பினை திறந்து விடையளிக்க தொடங்கலாம்.

1. This question booklet contains 40 number of objective type questions. Prior to attempting to answer, the candidate is requested to check whether all questions are there and ensure that there are no blank pages in the question booklet. In case, if any defect is noticed in the question paper, it shall be reported to the Invigilator immediately, within first 10 minutes after which no request will be entertained.

இவ்வினாத்தாள் 40 கொள்குறி வகை வினாக்களை கொண்டது. விண்ணப்பதாரர்கள் விடையளிக்க தொடங்கும் முன், வினாத்தாளில் எல்லா வினாக்களும் இடம் பெற்றுள்ளனவா என்பதையும், ஏதேனும் சில பக்கங்கள் / வினாக்கள் அச்சிடப்படாமல் விடுபட்டுள்ளனவா என்பதையும் சரிபார்த்துக் கொள்ளவும். வினாத்தாளில் ஏதேனும் குறை இருப்பின் வினாத்தாளைப் பெற்ற பின் பத்து நிமிடங்களுக்குள் அறை கண்காணிப்பாளரிடம் தெரிவிக்க வேண்டும். அதற்கு பிறகு தெரிவிக்கப்படும் கோரிக்கைகள் ஏதும் ஏற்றுக் கொள்ளப்படமாட்டாது.

2. Answers all questions. All questions carry equal marks.

அனைத்து வினாக்களுக்கும் விடையளிக்க வேண்டும். அனைத்து வினாக்களும் சமமான மதிப்பெண்கள் கொண்டவை.

[Turn over

3. Candidate must write his Register Number in the space provided on the top right side of this booklet alone. Do not write anything else on the Question Booklet.
விண்ணப்பதாரரின் பதிவெண்ணை இவ்வினாத்தாளின் மேல் வலது பக்கத்தில் அதற்கென ஒதுக்கப்பட்டுள்ள இடத்தில் எழுத வேண்டும். வினாத்தாளில் வேறு எதையும் எழுதக் கூடாது.
4. The sheet before the last page of the question booklet shall be used for any rough work.
வினாத்தாளின் கடைசி பக்கத்திற்கு முன் பக்கத்தில் rough work எழுதி பார்க்க உபயோகித்துக் கொள்ளவும்.
5. (a) Each question comprises of four responses i.e. (A), (B), (C) and (D). Candidate shall select only one correct response. In case, if the candidate feels that there are more than one correct response, **shade the response which he considers is the best.**
(b) In any case, a candidate shall choose only one response for each question.
(c) **If more than one answer is shaded for a question, the answer will be treated as wrong and no mark will be given for that question.**
(d) The total marks will depend on the total number of correct responses marked in the OMR answer sheet. (For this purpose, only one shaded circle for a question will be taken into account for awarding mark)
- (a) ஒவ்வொரு வினாவிற்கும் (A), (B), (C), (D) என நான்கு விடைகள் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. விண்ணப்பதாரர் அவற்றில் ஏதேனும் ஒரு சரியான விடையைத் தேர்வு செய்ய வேண்டும். ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட சரியான விடைகள் ஒரு வினாவிற்கு இருப்பதாக கருதினால், அவற்றில் எவ்விடை மிகச் சரியானது என கருதுகிறீர்களோ, அவ்விடையை நிழலிட்டு காட்ட வேண்டும்.
(b) எவ்வாறிருப்பினும், ஒரு வினாவிற்கு ஒரே ஒரு விடையைத் தான் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்.
(c) ஒரு வினாவிற்கு ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வட்டங்களில் விடையளிக்கப்பட்டிருந்தால் அவ்விடை தவறானதாக கருதப்பட்டு, அவ்வினாவிற்கு மதிப்பெண் வழங்கப்படமாட்டாது.
(d) OMR விடைத் தாளில் குறிக்கப்பட்ட சரியான விடைகளைப் பொறுத்து, மொத்த மதிப்பெண்கள் வழங்கப்படும் (ஒரு வினாவிற்கு ஒரு வட்டத்தில் (குறிப்பிட்ட) நிழலிட்ட விடை மட்டுமே மதிப்பெண் வழங்க கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்படும்).
6. Do not mark the answers in the Question Booklet.
வினாத்தாளில் விடைகளைக் குறிப்பிடக் கூடாது.
7. Candidate shall not remove or tear off any sheet from this question booklet. During the examination he is not allowed to take the question booklet out of the examination hall. Only after the examination is over, he shall be allowed to take the question booklet.
விண்ணப்பதாரர், வினாத்தாளின் எந்த ஒரு பக்கத்தையும், நீக்கவோ அல்லது கிழிக்கவோ கூடாது. தேர்வு நடைபெறும் போது, வினாத்தாளை தேர்வு கூடத்தைவிட்டு வெளியே எடுத்துச் செல்ல அனுமதி கிடையாது. தேர்வு முடிந்த பின்னரே வினாத்தாளை எடுத்துச் செல்ல அனுமதிக்கப்படுவர்.
8. Failure to comply with any of the above instructions will render you liable to such action or penalty as the Commission may decide.
மேற்கண்ட அறிவுரைகளில் ஏதேனும் மீறப்படுமேயானால் தேர்வாணையம் எடுக்கும் தண்டனை / நடவடிக்கைக்கு உள்ளாக நேரிடும்.
9. In case of doubt, English version is the final.
வினாக்களில் சந்தேகமிருப்பின், ஆங்கில வடிவில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள வினாக்களே இறுதியானது.

1. In an option contract, the seller is referred to as
- (A) Bidder (B) Writer
(C) Waiver (D) Remiser

ஒரு விருப்ப ஒப்பந்தத்தில், விற்பனையாளரை எவ்வாறு அழைப்பர்

(A) ஏலதாரர் (B) எழுத்தர்
(C) விலக்குபவர் (D) கடையர்

2. _____ aims at financing and promoting foreign trade in India.
- (A) IRDA (B) NABARD
(C) EXIM Bank (D) EC and G

இந்தியாவில் பன்னாட்டு வணிகத்தை ஊக்குவிக்கவும் நிதியுதவி செய்வதையும் நோக்கமாக கொண்ட _____ அமைப்பு.

- (A) IRDA (B) NABARD
(C) EXIM Bank (D) EC and G

3. The sum assured is to be paid to the assured on his reaching a specified age or if he dies earlier in
- (A) Whole life policy (B) Joint life policy
(C) Pension policy (D) Endowment policy

எந்த வகை பாலிசியில் ஒருவரது குறிப்பிட்ட காப்பீடு தொகை, அவரது குறிப்பிட்ட வயதிலோ அல்லது அவர் முன்னதாக இறந்தாலோ கொடுக்கப்படும்

- (A) வாழ்க்கை பாலிசி (B) இணைந்த வாழ்நாள் பாலிசி
(C) ஓய்வூதிய பாலிசி (D) நல்வாழ்வு பாலிசி

4. Discount market is
- (A) Primary market (B) Foreign market
(C) Secondary market (D) Debt market

தள்ளுபடி சந்தை என்பது எது

- (A) தொடக்க சந்தை (B) வெளிநாட்டு சந்தை
(C) இடைநிலை சந்தை (D) கடன் சந்தை

5. Market for Gold and Silver is known as _____ market.

- (A) Capital (B) Primary
(C) International (D) Bullion

தங்கம் மற்றும் வெள்ளியின் சந்தையானது எது

- (A) மூலதன சந்தை (B) தொடக்க சந்தை
(C) பன்னாட்டு சந்தை (D) பொன் சந்தை

6. Setting a low initial price product is _____ Pricing.

- (A) Contributing (B) Fixed
(C) Penetration (D) Skimming

ஒரு பொருளை சந்தை படுத்தும்போது முதலில் குறைந்த விலையில் விலை நிர்ணயம் செய்வது _____ விலை நிர்ணயம்.

- (A) பங்களிப்பு (B) நிலையான
(C) ஊடுருவல் (D) ஏற்றி குறைத்தல்

7. A _____ is a group of similar retail shops that sell the same type of goods.

- (A) Mall (B) Chain store
(C) Wholesale store (D) Departmental store

ஒரே விதமான சில்லரை கடைகள், ஒரே வகையான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் இடத்திற்கு _____ என்பர்.

- (A) வணிக வளாகம் (B) தொடர் விற்பனையகங்கள்
(C) மொத்த விற்பனை கடை (D) பல்பொருள் அங்காடி

8. Sales _____ helps to supplement and support both advertising and personal selling.

- (A) Promotion (B) Fixing
(C) Agumentation (D) Target

விற்பனை _____ க்கு உதவியாக இருப்பது விளம்பரம் மற்றும் தனிநபர் விற்பனைகள் போன்ற ஆதரவும் துணைகளுமே ஆகும்.

- (A) உயர்வு (B) நிர்ணயம்
(C) பெருக்குதல் (D) இலக்கு

9. The amount needed for advertisement has to be determined
- (A) Proportionally (B) Scientifically
(C) Approximately (D) Rationally

விளம்பரத்திற்கு ஒதுக்கப்பட வேண்டிய தொகையினை ————— கணக்கிட வேண்டும்.

- (A) விகிதாசாரமாக (B) அறிவியல் பூர்வமாக
(C) தோராயமாக (D) பகுப்புபூர்வமாக

10. ————— is the one who actually purchase a product or service.
- (A) Purchase (B) Customer
(C) Consumer (D) Retailer

யார் ஒரு பொருளையோ அல்லது சேவையையோ பெறுபவராக கருதப்பட வேண்டும்.

- (A) பெறுபவர் (B) வாடிக்கையாளர்
(C) நுகர்வோர் (D) சில்லரை விற்பனையாளர்

11. A study which establish the cause-effect relationship between marketing valuable is
- (A) Impact study (B) Evaluation study
(C) Applied study (D) Oriented study

சந்தை மதிப்பு காரண விளைவுகளின் இடையிலான தொடர்புகளை நிறுவதற்கான ஆய்வு ————— ஆகும்.

- (A) தாக்கம் ஆய்வு (B) மதிப்பீடு ஆய்வு
(C) பயன்பாட்டு ஆய்வு (D) சார்ந்த ஆய்வு

12. The goods brought for the consumption of the ultimate buyer is
- (A) Products (B) Goods
(C) Consumer goods (D) Raw materials

இறுதிநிலை வாடிக்கையாளரால் நுகர்வதற்காக வாங்கப்படும் பொருட்களை ————— எனலாம்.

- (A) உற்பத்தி பொருட்கள் (B) பொருட்கள்
(C) நுகர் பொருட்கள் (D) மூலப்பொருட்கள்

13. _____ goods are not purchased frequently by the buyer.

- (A) Retail (B) Shopping
(C) Wholesale (D) Piece

எவ்வகை பொருட்களை, வாங்குபவரால் அடிக்கடி வாங்கப்படுவதில்லை

- (A) சில்லரை (B) ஷாப்பிங்
(C) மொத்த விற்பனை (D) துண்டு பொருட்கள்

14. The lack of uniform performance standards in services occurs basically on the variation on _____ of human factor.

- (A) Involvement (B) Delegation
(C) Coordination (D) Achievement

பணிகளில் ஏற்படும் சீரற்ற தர குறைபாடுகளின் வேறுபாடுகளுக்கு அடிப்படையில் _____ என்ற மனிதர்களின் செயலே காரணமாகின்றது.

- (A) ஈடுபாடு (B) பரவலாக்கம்
(C) ஒருங்கிணைப்பு (D) சாதனை

15. _____ is a public sale in which different willing buyer participate.

- (A) Tender (B) Auction
(C) Exhibition (D) Demonstration

_____ என்பது பொது விற்பனையில் வேறுபட்ட விருப்பம் கொண்ட வாங்குபவர்கள் பங்கேற்பது.

- (A) விலைப்புள்ளி (B) ஏலம்
(C) பொருட்காட்சி (D) செயல்முறை விளக்கம்

16. Bear is a speculator in stock market who expect a _____ in the price of securities.

- (A) Rise (B) Equality
(C) Fall (D) Unequal

கரடி என்பவர் பங்கு சந்தையில் பங்குகளின் விலைகளில் _____ நிலையை எதிர் நோக்குபவர்.

- (A) உயர்வு (B) சமன்
(C) வீழ்ச்சி (D) சமனற்ற

17. _____ is the exchange value of goods and services in the form of money.

- (A) Budget (B) Finance
(C) Price (D) Demand

சேவை மற்றும் பொருட்களை பெறுவதற்கு பணத்தின் மதிப்பில் குறிப்பிடப்படுவது

- (A) நிதி திட்டம் (B) நிதி
(C) விலை (D) தேவை

18. Middlemen buying in small quantities from wholeseller and sells it to ultimate consumer is

- (A) Wholeseller (B) Street vendor
(C) Storer (D) Retailer

இடைநிலையாளர்கள் சிறு அளவில் மொத்த விற்பனையில் பொருட்களை வாங்கி, இறதி நுகர்வோருக்கு விற்பது _____ எனலாம்

- (A) மொத்த வியாபாரி (B) தெரு வியாபாரி
(C) அங்காடி (D) சில்லரை வியாபாரி

19. The process of transfer of ownership of goods from seller to buyer is

- (A) Acquiring (B) Quitting
(C) Selling (D) Buying

உரிமை மாற்றம் என்ற செயல்பாட்டின் மூலம் பொருட்களை விற்பவரிடமிருந்து வாங்குபவர் பெறுவது

- (A) பெறுதல் (B) வெளியேறுதல்
(C) விற்பனை (D) கொள்முதல்

20. The combination of 4 Ps. is known as

- (A) Product mix (B) Product increase
(C) Product change (D) Product decrease

நான்கு P's (four P's) ன் ஒட்டு மொத்த இணைப்பு _____ எனலாம்.

- (A) தயாரிப்பு கலவை (B) தயாரிப்பு அதிகரிப்பு
(C) தயாரிப்பு மாற்றம் (D) தயாரிப்பு குறைப்பு

21. _____ has converted yesterday's luxuries into today's necessities.

- (A) Business (B) Technology
(C) Marketing (D) Commerce

நேற்றைய ஆடம்பரங்கள் இன்றைய தேவைகளாக மாறியிருப்பது _____ எனப்படும்.

- (A) வாணிபம் (B) தொழில்நுட்பம்
(C) சந்தைப்படுத்துதல் (D) வணிகம்

22. Performance appraisal is also known as _____ rating.

- (A) Effect (B) Efficiency
(C) Quantity (D) Merit

செயல்திறன் மதிப்பீடு என்பதை _____ நிர்ணயித்தல் என்றும் கூறலாம்.

- (A) விளைவு (B) திறன்
(C) அளவு (D) தகுதி

23. Policy serves as a valuable _____ to the manager.

- (A) Guide (B) Yardstick
(C) Way (D) Tool

கொள்கை படி நடப்பது மேலாளருக்கு ஒரு மதிப்பு மிக்க

- (A) வழிகாட்டி (B) அளவுகோல்
(C) வழி (D) தளவாடம்

24. Division of labour results in

- (A) Performance (B) Togetherness
(C) Specialisation (D) Elimination

தொழிலாளர் பிரிவு ஏற்படுத்துவதின் விளைவு _____ எனப்படும்.

- (A) செயல்திறன் (B) ஒற்றுமை
(C) தனிகவனம் (D) நீக்குதல்

25. Communication may be oral or written or even

- (A) Gestural (B) Affidavit
(C) Petition (D) Letter

வாய்மொழியாகவோ அல்லது எழுத்து வடிவிலோ அல்லது _____ மூலமோ தகவல் பரிமாற்றம் நடைபெறும்.

- (A) செய்கைகள் (B) பிரமாண பத்திரம்
(C) மனு (D) கடிதம்

26. _____ is a psychological concepts

- (A) Coordination (B) Cooperation
(C) Motivation (D) Salesmanship

_____ செயல் உளவியல் கருத்து சார்ந்தது.

- (A) ஒருங்கிணைப்பு (B) கூட்டுறவு
(C) ஊக்குவித்தல் (D) விற்பனையாளர்

27. Wage paid based on the quantity of output produced is _____ wages.

- (A) Time rate (B) Piece rate
(C) Monthly rate (D) Daily rate

உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களின் அளவீட்டில் கொடுபட கூடிய கூலியானது

- (A) நேர விகிதக் கூலி (B) துண்டு விகிதக் கூலி
(C) மாத விகிதக் கூலி (D) நாள் விகிதக் கூலி

28. _____ is the official right of a person to do and make things in an organisation.

- (A) Recruitment (B) Power
(C) Authority (D) Appointment

ஒருவருக்கு ஒரு நிறுவனத்தில் செயல் புரியவும் செயல்பட வைக்கவும் இருக்கும் அலுவலக உரிமை _____ எனலாம்.

- (A) ஆட்சேர்ப்பு (B) சக்தி
(C) அதிகாரம் (D) நியமனம்

29. Which helps in to choose right man for the right job?

- (A) Job description (B) Job specification
(C) Job evaluation (D) Job specialisation

எதன் வழியாக சரியான நபரை சரியான பணிக்கு தேர்வு செய்யலாம்?

- (A) வேலை விவரம் (B) வேலை விவரக் குறிப்பு
(C) வேலை மதிப்பீடு (D) வேலை சிறப்பு

30. _____ refers to any process designed to transform a set of input elements into a set of output element.

- (A) Production (B) Planning
(C) Policy (D) Pricing

_____ என்பது ஒரு செயல்பாட்டின் மூலம் ஒரு வகை உள்ளீடு கூறுகளை, வேறு வகை வெளியீடு கூறுகளாக மாற்றம் செய்யலாம்.

- (A) உற்பத்தி (B) திட்டமிடல்
(C) கொள்கை (D) விலை நிர்ணயம்

31. Demand means ————— desire or want for a commodity.

- (A) Effective (B) Quantitative
(C) Qualitative (D) Dilemma

தேவை என்பது ஒரு பொருளின் மீதான ————— விருப்பம் அல்லது ஆசை.

- (A) பயனுள்ள (B) அளவான
(C) தரமான (D) குழப்பமான

32. The force that binds a group together and motivate towards desired goal is

- (A) Officer (B) Leader
(C) Comrade (D) Friend

எந்த ஊந்து சக்தி ஒரு குழுவை ஒன்றுபடுத்தி அதன் விரும்பிய இலக்கினை அடைய ஊக்குவிப்பதாக அமையும்

- (A) அலுவலர் (B) தலைவர்
(C) தோழர் (D) சிநேகிதர்

33. ————— system should try to remove the defects causing deviation from the target.

- (A) Good support (B) Good control
(C) Good guidance (D) Good faith

————— அமைப்பு ஒரு இலக்கியலிருந்து விலக்குவதால் ஏற்படும் குறைகளை களையும்.

- (A) சிறந்த ஆதரவு (B) சிறந்த கட்டுப்பாடு
(C) சிறந்த வழிகாட்டுதல் (D) சிறந்த நம்பிக்கை

34. ————— of an employee is yet another motivating factor.

- (A) Designation (B) Demotion
(C) Courage (D) Indiscipline

————— என்பதன் ஒரு ஊழியரின் ஊக்குவிக்கும் காரணி ஆகும்.

- (A) பதவி (B) பதவியிறக்கம்
(C) இரக்கம் (D) ஒழுங்கீனம்

35. Test conducted to know whether candidate has potential to learn for the job is

- (A) Intelligence test (B) Aptitude test
(C) Oral test (D) Written test

ஒரு நபர் தனது பணி தொடர்பான அறிவினை வளர்த்துக் கொள்ள ஏற்றவராக இருப்பார் என்பதற்கு பயன்படும் ————— தேர்வு.

- (A) அறிவுசார் தேர்வு (B) உளச்சார்பு சோதனை
(C) வாய்வழி சோதனை (D) எழுது தேர்வு

36. The effectiveness of formal authority depends on the _____ of the subordinate.

- (A) Performance (B) Knowledge
(C) Willingness (D) Togetherness

சார்நிலை பணியாளரின் _____ சார்ந்திருப்பருப்பது ஒரு சிறந்த அதிகார அமைப்பை குறிக்கும்.

- (A) செயல் திறன் (B) அறிவு
(C) விருப்பம் (D) ஒற்றுமை

37. Which of the following is not implied condition in a contract of sale?

- (A) Condition as to title
(B) Condition as to description
(C) Condition as to freedom from encumbrance
(D) Condition as to sample

ஒரு ஒப்பந்த விற்பனையில் எந்த நிபந்தனை உள்ளீட்டு நிபந்தனை ஆகாது

- (A) உரிமை குறித்த நிபந்தனை (B) விவரம் குறித்த நிபந்தனை
(C) வில்லங்கம் குறித்த நிபந்தனை (D) மாதிரி குறித்த நிபந்தனை

38. An Auction sale is completed on the

- (A) Delivery of goods (B) Fall of hammer
(C) Payment of price (D) Refund of EMD

ஏல விற்பனை எச்செயல் அந்த விற்பனை முடிவடைந்ததை குறிக்கும்

- (A) பொருட்களை ஒப்படைத்தல் (B) சுத்தியல் கீழே தட்டுவது
(C) விலை கொடுக்கப்பட்டவுடன் (D) EMD திருப்ப அளித்தபின்

39. _____ is the starting point of management.

- (A) Policy (B) Production
(C) Planning (D) Pricing

_____ என்பதே மேலாண்மையின் ஆரம்ப நிலை.

- (A) கொள்கை (B) உற்பத்தி
(C) திட்டமிடல் (D) விலை

40. No revision of minimum wages is possible within _____ years.

- (A) 5 (B) 7
(C) 10 (D) 3

குறைந்தபட்ச கூலி/ஊதிய சட்டம் _____ ஆண்டுகளுக்கு மாற்றம் செய்ய இயலாது.

- (A) 5 (B) 7
(C) 10 (D) 3

ROUGH WORK



TC-63

045/DM/19

Register Number									
--------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

DEPARTMENTAL EXAMINATIONS

DEPARTMENTAL TEST FOR SUPERVISORS OF INDUSTRIAL
CO-OPERATIVE IN THE INDUSTRIES DEPARTMENT – BUSINESS
ADMINISTRATION INCLUDING COST ACCOUNTING

(Without Books)

Maximum Time : 1.30 hours

Maximum Marks : 60

IMPORTANT INSTRUCTIONS

DESCRIPTIVE TYPE

விரிவான விடையளிக்கும் வகை வினாத்தாள்

Read the following instructions carefully before beginning to answer the questions.

வினாக்களுக்கு விடையளிக்க தொடங்கும் முன்பு கீழ்க்கண்ட அறிவுரைகளை கவனமாக படிக்கவும்.

1. Answers in excess of the prescribed number of questions appearing at the end of the answer book will not be valued.

விடைகளை குறிப்பிட்டுள்ள எண்ணிக்கைக்கு அதிகமாக எழுதியிருப்பின், விடைத்தாளின் இறுதியில் உள்ள அதிக எண்ணிக்கையிலான விடைகள் மதிப்பீடு செய்யப்படாது.

2. In case of doubt, English version is the final.

வினாக்களில் சந்தேகமிருப்பின் ஆங்கில வடிவில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள வினாக்களே இறுதியானது.

- I. Answer any EIGHT of the following :

(8 × 3 = 24)

1. What is meant by organisation structure?

நிறுவன அமைப்பு என்றால் என்ன?

2. What is territorial departmentation?

பிராந்திய துறையாக்கம் விவரி.

3. Briefly write about Sales Promotion.

விற்பனை ஊக்குவித்தல் குறித்து எழுதுக.

4. Write about channels of distribution.

விநியோக வழி முறைகள் பற்றி எழுதுக.

[Turn over

5. Mention the methods generally used for performance appraisal.

திறன் ஆய்வு நடத்துவதற்கு சாதாரணமாக எடுத்துக் கொள்ளப்படும் காரணிகளை பட்டியலிடுக.

6. What is product policy?

தயாரிப்பு கொள்கை என்றால் என்ன?

7. What are the limitations of Sales Forecast?

விற்பனை முன் கணிப்பின் வரையறைகளை கூறுக.

8. What is seasonal discount?

கால வகை தள்ளுபடி என்றால் என்ன?

9. List the various ways in which discharge of contract be done by mutual consent.

ஒரு மித்த பரஸ்பர உடன்பாட்டின் படி, எவ்வகைகளில் ஒரு ஒப்பந்தம் இறுதி செய்யப்படுகிறது.

10. Mention a few qualities of a good supervisor.

சிறந்த கண்காணிப்பாளரின் குணங்கள் சிலவற்றை பட்டியலிடுக.

II. Answer any THREE questions :

(3 × 5 = 15)

1. Explain the pricing objectives of business.

ஒரு வணிகத்தின் நோக்கமாக விலை நிர்ணயம் இருப்பதை விவரி.

2. Write about the stages of the product life cycle.

பொருட்களின் வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல நிலைகளை பற்றி கூறுக.

3. Distinguish delegation from decentralisation.

பிரதி நிதித்துவம் மற்றும் பரவலாக்கம் வேறுபடுத்துக.

4. What are the qualities expected of a salesman?

ஒரு விற்பனையாளரிடம் இருக்க வேண்டிய குணங்கள் என்ன?

5. List few functions of Branding.

வர்த்தக முத்திரையின் செயல்களை பட்டியலிடுக.

III. Answer any THREE questions :

(3 × 7 = 21)

1. Explain the terms :

- (a) Tax evasion
- (b) Tax avoidance
- (c) Tax planning and
- (d) Tax management.

கீழ்வரும் சொற்களை பற்றி விவரி :

- (அ) வரி ஏய்ப்பு
- (ஆ) வரி தவிர்ப்பு
- (இ) வரி திட்டமிடல்
- (ஈ) வரி மேலாண்மை.

2. Explain a few peculiar characteristic of Industrial goods.

தொழில்துறை பொருள்களின் சில முனைப்பான குணங்களை விவரி.

3. What are the traits of good communication?

சிறந்த தகவல் பரிமாற்றத்தின் குணங்கள் என்ன?

4. Brief about the incentive and assistance to sales-man.

விற்பனையாளருக்கு வழங்கப்படும் ஊக்கத் தொகைகள் மற்றும் உதவிகளை குறிப்பிடுக.

5. State about the points that emerge from the definition for advertisement.

விளம்பரம் என்ற சொல்லின் வரையறையிலிருந்து பெறப்படும் முக்கிய கருத்துக்கள் என்ன?

