

வணிகவியல்

பொருளடக்கம்

வ.எண்	பாடத் தலைப்புகள்	பக்க எண்
	SYLLABUS	6
	Unit – I	
1.	சந்தையிடுகை கலவை	8
2.	சந்தையியல்	13
3.	விலையிடல் கொள்கை	22
4.	படகு போக்குவரத்து	25
	Unit – II	
5.	விளம்பரம் Advertising	27
6.	ஊடகம்	36
7.	விளம்பரம்	40
	Unit – III	
8.	மேலாண்மை கணக்கியல் (Accounting for Management)	44
9.	நிதிநிலைய அறிக்கை பற்றிய ஆய்வு மற்றும் விளக்கவுரை (Analysis and Interpretation of Financial Statement)	46
10.	நிதி ஓட்ட அறிக்கை (Funds Flow Statement)	52
11.	ரொக்க ஓட்ட அறிக்கை (Cash Flow Statement)	55
12.	திட்டப்படி மற்றும் திட்டப்பட்டியலின் கட்டுப்பாடு (Budgeting and Budgetary control)	59
	Unit – IV	
13.	மூலதன செலவினங்கள் (Capital Expenditure)	64
14.	அடக்கவிலை மற்றும் சமநிலை ஆய்வு (Marginal costing and break even analysis)	66
15.	சூழிய நிலைத்திட்ட பட்டியல் (Zero base Budget)	70
16.	மேலாண்மை பயன் (Managerial Uses)	74
17.	நடைமுறை முதல் முன் கணிப்பு (working capital forecast)	78
	Unit – V & VI	
18.	அடக்கவிலைக் கணக்கியல்	86
19.	வேறுபட்ட அடக்கவிலையின் கருத்து (Different cost concept)	87
20.	நடைமுறை அலகு (Process Unit)	88
	Unit – VII	
21.	Incentives Subsidies	102
22.	Sources of Finance	102

23.	Forms of Organization	102
24.	UNIT – VIII SIDCO & SIPCOT in Tamilnadu	106
25.	Unit – IX மையப்போக்கு அளவை	119
26.	சிதறல் அளவைகள்	124
27.	உடன் தொடர்பு	126
28.	தொடர்புப் போக்கு	131
29.	Unit –X கூறெடுத்தல்	135
30.	நிகழ்தகவு (Probability)	140
31.	காலம் சார் தொடர் வரிசை	144
32.	குறியீட்டு எண்கள்	148
33.	கோட்ட அளவைகள்	151
34.	இடைநிலை	154
35.	Unit –XI கணக்கியலின் பொதுக் கருத்துகள்	162
36.	கணக்கியல் மரபுகள்	165
37.	கலைப்பு, ஈர்ப்பு மற்றும் மறுமதிப்பீட்டு நிறுவனம் (Amalgamation Absorption and Reconstruction Companies)	169
38.	Unit – XII கலைப்பாளரின் அறிக்கைகள் (Liquidators Final Statement of Accounts)	182
39.	நற்பெயர் மற்றும் பங்குகள் மதிப்பீடு (Valuation of goodwill and shares)	187
40.	நற்பெயர் மற்றும் பங்குகள் மதிப்பீடு (Valuation of Goodwill and Shares)	192
41.	Unit – XIII வியாபார நிபந்தனை (Terms of Trade)	195
42.	Unit – XIV International Trade	205
43.	Unit – XV நவீனமயமாக்கப்பட்ட வங்கிகள் (பொருள்) (Modernized Banking Meaning)	209
44.	மின்னணு வங்கியியலின் ஒரு பகுதி (Facets of Banking)	210
45.	மின்னணு வங்கியியலின் மாதிரி (Models E-Banking)	211
46.	முழுமையான மையப்படுத்தப்பட்ட தீர்வு (Complete Centralized Solution)	211
47.	தானியங்கி விரைவு காசாளர் இயந்திரம் (Automated Teller Machine)	212
48.	கடன் அட்டை- Credit Card பற்று அட்டை- Debit Card	213
49.	பாதுகாப்பு அளவீடுகள் (Security Measures)	213
50.	மின்னணு வங்கியியலின் வரையறைகள் (Constraints in E-Banking)	214
51.	காசோலை (Cheque)	214

52.	தொழிற்சாலையின் சேவை (Factoring Services)	216
53.	Unit –VI	216
	மூலதனச் சந்தை முதல் பாகம்	
54.	இரண்டாம் பாகம்	220
55.	Unit –VII	223
	நிறுவனத்தை தோற்றுவித்தல் (Formation of Company)	
56.	நிறுமக் கூட்டம் (Company Meetings)	225
57.	Winding up of Companies	228
58.	Unit –VIII	238
	தணிக்கையியல் (Auditing)	
59.	Unit – IX	248
	இதர மூல வருமானம் (Income From Other Sources)	
60.	வருமான வரி (Income Tax)	250
61.	குடியரிமை நிலைக்கு வரிவிலக்கு அளிக்கப்பட்ட வருமானங்கள் (Incomes except from Tax Residential Status)	252
62.	வீட்டு சொத்து வருமானம் (Income from house property)	253
63.	மூலதன ஆதாயம் (Capital Gains)	255
64.	சம்பள வருவாய் (Salary Income)	258
65.	வியாபாரம் மற்றும் சிறப்பு தொழில் மூலம் பெறப்படும் இலாபம் மற்றும் ஆதாயம் (Profits and Gains from Business and Profession)	260
66.	சேமநல வைப்பு விதி (Provident Fund)	262
67.	படிகள் மற்றும் மேல் வருமானம் (Allowances and Perquisites)	264
68.	கழிவு (Deduction)	267
69.	Unit – XX	268
	Income Tax Authorities - Wealth Tax Act 1957	
70.	அரசு மாதிரி வினாத்தாள் மற்றும் விடைகள்	290

Syllabus: COMMERCE (Subject Code: P11)

Unit-I

Marketing - Fundamental Concepts and Approaches-Marketing Mix-Segmentation-Buyer behaviour, Four Ps Role of Middlemen Arguments FOR and AGAINST - Pricing policies and strategies.

Unit-II

Advertising-Media-Copy-Effectiveness-Consumer rights and protection - Recent Trends in Advertising.

Unit-III

Accounting for management-Functions and Benefits-Analysis and Interpretation of financial statements-Ratios-Fund flow and Cash Flow-Budgetary Control.

Unit-IV

Capital Expenditure decisions-Marginal costing and Break Even analysis - Managerial uses- Working capital forecast-Zero based -Budgeting.

Unit-V

Costing-Methods and Techniques of costing-Different cost concepts-Process-unit-Operating-job-contract, costing - CVP analysis-Profit planning.

Unit-VI

Differential costing-Reconciliation of costing and trading Profits-Allocation and apportionment of overheads.

Unit-VII

Entrepreneurial Development-Functions and kinds of Entrepreneurs-Traits-Women entrepreneurs-Incentives and subsidies- Consideration and Factors in setting up of an Unit Sources of Finance-Venture Capital-Forms of organization-Project Appraisal Techniques.

Unit-VIII

Role of Banks in EDP-TRYSEM-Self employment-SEEUY-SEPUP-DICS- Industrial Estate-Role of SIDCO, SIPCOT in Tamil Nadu TCOs- Problems of small Entrepreneurs-Sickness of small scale units-Causes and revival.

Unit-IX

Statistics-Importance- Scope-Primary and Secondary DATA Collection Tabulation and Analysis-Measures of Central Tendency - Dispersion-Correlation- Regression Theories of Analysis -Chi-square Test.

Unit-X

Sampling - Probability - Time Series Index numbers - Skewness and Kurtosis.

Unit-XI

Accounting Concepts and conventions-Amalgamation, Absorption and Reconstruction of companies.

Unit-XII

Company Liquidators Final statement- Different Methods of valuation of shares and Goodwill.

Unit-XIII

International Trade - B.O.P. - Tariffs, Quotas and Licences-Terms of Trade - World Lending Bodies - IMF, IBRD AND ADB - Impact of liberalizations, privatization and Globalisation.

Unit-XIV

Export Promotion-Institutional Arrangements-EOU-EPZ-EOGC-SEZ EXIM Bank-STC-Multinational Corporations and Joint Ventures Abroad-EEC- Group of 8, G15-WTO - UNCTAD-IMf and SDR-International liquidity-International Chamber of Commerce-Recent Foreign Trade Policy of India - Euro currency.

Unit-XV

Banking and Finance-Innovative Services of Modern Commercial Banks in India - Short-term instruments - Certificate of Deposits and Commercial papers- Diversification of Banking- Financial Services – Leasing - Credit Cards - Mutual Funds - Merchant Banking - Factoring Services - Credit rating - E banking.

Unit-XVI

Capital Market -Institutions and Instruments used-Development Banks (IDBI IFCI ICICI AND IIB) - Appraisal of term Loans - Regulation of Stock Market - Investor Protection - Dematerialisation and Depositories.

Unit-XVII

Company Law and Auditing-Concept of company-Legal Features- Promotion and Formation of Companies - Memorandum and Articles of Association - Alteration of Directors-Winding up of companies-Duties of a Company Secretary relating to Meetings.

Unit-XVIII

Auditing - Scope Nature and objects of Auditing Kinds-Audit Programme- Internal Control-Internal Check and Internal Audit- Vouching-Verification of Assets and Liabilities-Auditors-Appointment-Duties and Liabilities-Investigation and Audit.

Unit-XIX

Direct Taxes and Tax planning: Income Tax - Basic concepts Incomes exempt from Tax Residential Status- Heads of Income- Salary Income - Meaning-Allowances and Prerequisites- Provident Funds - Income from house property - Self occupied and Letout-Deductions - Profits and Gains from Business and Profession - Capital Gains - Deductions and Rebates allowed - Computation of CTI- Income from other sources.

Unit-XX

Income Tax authorities - Powers - Filing of Returns- Types of Assessment - Wealth Tax Act 1957 - Concept of Tax Planning - Objectives- Systems and Methods- Factors in Tax planning- Tax Avoidance and Evasion - Personal Tax planning - Various savings schemes.

Unit-I

சந்தையிடுகை கலவை

- 1) சந்தையிடுகைக் கலவை என்பது பணிகளை உணர்த்துவதாகும்.
அ) ஐந்து ஆ) மூன்று இ) நான்கு ஈ) இரண்டு
- 2) “சந்தையிடுகைக் கலவை என்பது ஒரு நிறுமத்தின் சந்தையியல் முறைக்குத் தேவையான நான்கு இடு பொருளின் தொகுப்பாகும்” என்று கூறியவர் யார்?
அ) பிலிப் கோடலர் ஆ) வில்லியம் ஸ்டேன்டன்
இ) டட்டி ரேவ்ஸான் ஈ) கென்சன்
- 3) “சந்தையிடுகைக் கலவைபணி” என்ற எழுத்தில் தொடங்குவதால் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) 4 “p” ஆ) 5 “p” இ) 2 “p” ஈ) 3 “p”
- 4) சந்தையிடுகைக் கலவை உணர்த்தும் பணிகள்
அ) விலை ஆ) வழங்கல் முறை மற்றும் பெருக்கம்
இ) பொருள் மற்றும் விலை ஈ) பொருள், விலை, வழங்கல் முறை மற்றும் பெருக்கம்
- 5) சந்தையிடுகைக் கலவையின் நான்கு கூறுகளும் சந்தையிடுகை முடிவின் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) மாறிலிகள் ஆ) மாறிகள் இ) பதிலிகள் ஈ) விகிதம்
- 6) என்பது ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட மூலப் பொருட்கள் சேர்த்து நுகர்வுக்கு பயன்படும் வகையில் முழுப்பொருளாக மாற்றப்படுவதாகும்.
அ) கலவை ஆ) மூலப்பொருள் இ) பொருள் ஈ) சரக்கு
- 7) “வாங்குபவர் தன்னுடைய பணம் மாற்றப்படுவதால் பெறக்கூடிய ஒவ்வொன்றும் பொருள் என்று கருதப்படுகிறது” என்று கூறியவர்
அ) பிலிப் கோடலர் ஆ) ஸ்டீபன்சன்
இ) வில்லியம் ஸ்டேன்டன் ஈ) டட்டி ரேவ்ஸான்
- 8) பொருள் என்பது என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பயன்பாடுகளின் கட்டு ஆ) பயன்பாடுகளின் அளவு
இ) உற்பத்தியாளரின் திறமை ஈ) பயன்படும் விகிதம்
- 9) பொருட்களின் விற்பனை அளவை அதிகரிப்பது அல்லது குறைப்பதற்குப் பயன்படும் முக்கிய காரணி ஆகும்.
அ) தள்ளுபடி ஆ) கொள்முதல் விலை
இ) போட்டியாளரின் விலை ஈ) விலை
- 10) சந்தையிடுகைக் கொள்கையின் இரண்டாவது கூறாக விளங்குவது
அ) வழங்கல் முறை ஆ) பெருக்கம் இ) விலை ஈ) தள்ளுபடி
- 11) விலை என்பது ஒரு பொருளுக்கு கொடுக்கக் கூடிய பணத்தின் மதிப்பாகும்.
அ) விற்பவர் ஆ) வாங்குபவர் இ) உற்பத்தியாளர் ஈ) போட்டியாளர்
- 12) விலை நிர்ணயம் செய்யும் போது காரணியை கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.
அ) விற்பனைக்குப் பின் சேவை ஆ) தள்ளுபடி, தூக்குக் கூலி
இ) பொருளுக்குக் கொடுக்கக் கூடிய உத்திரவாதம் ஈ) இவை அனைத்தும்.

- 13) வாங்குபவர் தன்னுடைய மாற்றப்படுவதால் பெறக் கூடிய ஒவ்வொன்றும் பொருள் என்று கருதப்படுகிறது.
அ) பொருள் ஆ) சரக்கு இ) பணம் ஈ) வழங்கல் முறை
- 14) பொருட்கள் நல்ல முறையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டாலும் அதிக அளவில் பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படுவதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டும்.
அ) விற்பனை பெருக்க யுக்திகளை ஆ) கொள்முதல் பெருக்க யுக்திகளை
இ) தள்ளுபடியை ஈ) சரக்கு பெருக்க யுக்திகளை
- 15) என்பது பொருளைப் பற்றிய செய்திகளையும் உற்பத்தியாளர் பற்றிய செய்திகளையும் நுகர்வருக்குத் தெரிவிப்பதாகும்.
அ) வழங்கல் முறை ஆ) விளம்பரம் இ) பெருக்கம் ஈ) பொருள் கருத்து
- 16) என்பது உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் நுகர்வோருக்குச் சென்றடையும் வழியைப் பின்பற்றுவதாகும்
அ) பெருக்கம் ஆ) விற்பனை இ) விளம்பரம் ஈ) வழங்கல் முறை
- 17) வழங்கல் முறை பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது.
அ) மூன்று ஆ) இரண்டு இ) நான்கு ஈ) ஏழு
- 18) என்பது பொருட்களையும் சந்தையையும் இணைப்பதாகும்.
அ) சந்தையியல் ஆ) சந்தையிடுகை கலவை இ) விற்பனை ஈ) வழங்கல் வழி
- 19) சந்தையிடுகைக் கலவையில் ஒரு முக்கிய காரணியாக விளங்குகிறது.
அ) தள்ளுபடி ஆ) விற்பனை இ) விலை ஈ) விளம்பரம்
- 20) என்பது ஒரு உற்பத்தியாளர் தன்னுடைய பொருளைப் போட்டியாளரின் பொருளிலிருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுவதற்காகப் பின்பற்றப்படும் யுக்தியாகும்
அ) விளம்பரம் ஆ) அடையாளமிடுதல் இ) உற்பத்தி ஈ) சந்தை
- 21) பொருட்களின் விற்பனையை அதிகரிப்பது, பொருட்களைப் பற்றிய விழிப்புணர்ச்சியைப் பொது மக்களுக்கு அறிவிப்பது தான் நோக்கமாகும்.
அ) விளம்பரத்தின் ஆ) உற்பத்தியாளரின்
இ) ஆள்சார் விற்பனையின் ஈ) விற்பனையாளரின்
- 22) சந்தையிடுகைக் கலவையைப் பாதிக்கக் கூடிய காரணிகளில் ஒரு காரணியாகத் திகழ்கிறது.
அ) வழங்கல் வழி ஆ) கட்டுவித்தல்
இ) சந்தை ஆய்வு ஈ) போட்டியாளரின் போக்கு
- 23) ஒரு பொருள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதற்கு முன் ஒரு உற்பத்தியாளர் பொருளைப் பற்றிய மேற்கொள்ள வேண்டும்.
அ) சந்தை ஆய்வு ஆ) போட்டியாளரின் போக்கு
இ) போட்டியாளரின் விலை நிலைமை ஈ) விற்பனைக் கருத்தை
- 24) சந்தையிடுகைக் கலவையை பாதிக்கக் கூடிய காரணிகள்
அ) இடைத்தரகர்களின் எண்ணம் ஆ) போக்கு
இ) ஊக்குவித்தல் ஈ) இவை அனைத்தும்
- 25) 1880 ஆம் ஆண்டு முதல் 1920 ஆம் ஆண்டு வரை உள்ள காலம் என்று அழைக்கப்பட்டது.
அ) விற்பனைக் காலம் ஆ) பொருட்காலம் இ) உற்பத்திக் காலம் ஈ) தொழிற்புரட்சி
- 26) என்பது பேரளவு உற்பத்தியினால் தரம் நிறைந்த பொருட்களைக் குறைந்த செலவில் நுகர்வோருக்கு அதிக பயன்கொடுக்கும் வகையில் பொருட்களை உருவாக்குவதாகும்.
அ) விற்பனைக் கருத்து ஆ) தொழிற் கருத்து
இ) பொருள் கருத்து ஈ) சந்தையியல் கருத்து

- 27) என்பது உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்பட வேண்டும் என்பதற்காக விற்பனை முயற்சிகள் எடுக்கப்படுவதாகும்.
 அ) விற்பனைக் கருத்து ஆ) சந்தையியல் கருத்து
 இ) பொருள் கருத்து ஈ) உற்பத்திக் கருத்து
- 28) 1920 ஆம் ஆண்டு முதல் 1950 ஆம் ஆண்டு வரையிலான காலங்களில் விற்பனைக்கு அதிக கவனம் செலுத்தப்பட்டதால் என்று அழைக்கப்பட்டன.
 அ) பொருட் காலம் ஆ) சந்தையியல் காலம்
 இ) விற்பனைக் காலம் ஈ) உற்பத்திக் காலம்
- 29) கருத்தில் இலாபம் ஈட்டும் நோக்கம் இரண்டாம் நிலையாக இருந்தது.
 அ) பொருள் ஆ) சந்தையியல் இ) விற்பனை ஈ) உற்பத்தி
- 30) விளைவாக பொருள் கருத்து உருவாக்கப்பட்டது.
 அ) விற்பனைக் கருத்தின் ஆ) தொழிற் புரட்சியின்
 இ) இலாபம் ஈட்டுதலின் ஈ) ஆள்சார் விற்பனையின்
- 31) சந்தையியல் கருத்துப்படி பொருட்களை உற்பத்தி செய்வதை விட
 உருவாக்குவது தான் முக்கிய நோக்கமாகும்.
 அ) இலாபம் ஆ) போட்டியாளரை இ) வாடிக்கையாளரை ஈ) விற்பனையாளரை
- 32) சந்தையியலின் கருத்துப்படி ஒரு மேலாண்மையின் முடிவுகள் முடிவுகளாக இருக்க வேண்டும்.
 அ) குறுகிய கால ஆ) மிகக் குறுகிய கால இ) நீண்ட கால ஈ) மிக நீண்ட கால
- 33) சந்தையியல் கருத்துக்களைத் தூண்டும் காரணிகள்
 அ) வருவாய் அதிகரித்தல் ஆ) மக்கள் தொகை வளர்ச்சி
 இ) கடன் கொள் முதல் ஈ) இவை அனைத்தும்
- 34) கருத்து என்பது பொருட்கள் விற்பனை செய்யப்படும் போது சமுதாய நலனும் பாதுகாக்கப்படும் அளவில் சந்தையியல் நடவடிக்கைகள் மேற்கொள்ளப்படுவதாகும்.
 அ) சந்தையியல் கருத்து ஆ) சமூக சந்தையியல் இ) விற்பனை ஈ) உற்பத்தி
- 35) சமுதாயத்தின் நோக்கங்கள் நிறைவேறுவதற்கு ஒரு கருவியாகப் பயன்பட வேண்டும்
 அ) சந்தையியலுக்கை கலவை ஆ) விற்பனை இ) சந்தையியல் ஈ) தகவல் சாதனம்
- 36) சந்தையியல் கருத்தில் கவனம் செலுத்தப்பட்டது.
 அ) நுகர்வோரின் மனநிறைவில் ஆ) இலாபம் ஈட்டுவதில்
 இ) விற்பனையில் ஈ) சமூக நலனில்
- 37) சந்தையியல் கருத்தில் பொருளின் உயர்த்தப்பட்டது.
 அ) விலை ஆ) தரம் இ) அளவு ஈ) இலாபம்
- 38) விற்பனைக் கருத்தில் முக்கியத்துவம் பெற்றது.
 அ) பொருட்களின் விலை குறைப்பு ஆ) பொருட்களின் தரம்
 இ) பொருட்களின் வடிவமைப்பு ஈ) ஏதுமில்லை
- 39) பொருள் கருத்தில் நோக்கத்திற்கு முன்னுரிமை கொடுக்கப்படுகிறது.
 அ) விற்பனை ஆ) இலாபம் இ) நுகர்வோரின் ஈ) நிறுவனத்தின்
- 40) என்பது ஒரு விற்பனையாளர் விற்கக் கூடிய பொருட்களின் வகைகளின் தொகுப்பாகும்.
 அ) சந்தையியலுக்கை கலவை ஆ) பொருட்கலவை
 இ) விற்பனை ஈ) ஏதுமில்லை
- 41) ஒரு விற்பனையாளர் விற்பனை செய்யக் கூடிய பொருட்களின் மொத்த எண்ணிக்கை தான் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) நீளம் ஆ) அகலம் இ) தொடர்வு ஈ) ஆழம்

- 42) ஒரு விற்பனையாளர் விற்பனை செய்யக் கூடிய பொருட்களின் பிரிவுகள் பொருட்கலவையின் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) தொடர்வு ஆ) நீளம் இ) அகலம் ஈ) ஆழம்
- 43) ஆழம் என்பது பொருட் கலவையின் நீளத்திற்கும் அகலத்திற்கும் உள்ள ஆகும்.
 அ) இடைவெளி ஆ) சராசரி இ) வேறுபாடு ஈ) விகிதம்
- 44) ஒரு உற்பத்தியாளர் தான் விற்பனை செய்யும் பொருட்களின் பிரிவுகளை அதிகரிப்பது அல்லது குறைப்பது தான் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) சந்தையியல் ஆ) சந்தையிடுகை கலவை
 இ) பொருட்கலவை ஈ) விற்பனைக் கருத்து
- 45) பொருட் கலவையில் உள்ள பொருட்களின் விற்பனை நிலையான நிலையிலிருப்பதற்கு பயன்படுகிறது.
 அ) பொருட்கலவை ஆ) சந்தையிடுகை கலவை
 இ) விலை நிர்ணயம் ஈ) ஏதுமில்லை
- 46) தன்னுடைய அல்லது தன்னுடைய குடும்பத்தின் நுகர்வுக்காகப் பொருட்களை வாங்குபவராகும்.
 அ) விற்பனையாளர் ஆ) உற்பத்தியாளர் இ) போட்டியாளர் ஈ) நுகர்வோர்
- 47) நுகர்பவரின் தேவை அறிந்து பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டும் என்பதால் இணைக்கப்பட வேண்டும்.
 அ) உற்பத்தி ஆ) நுகர்பவர் இ) அ மற்றும்ஆ ஈ) ஏதுமில்லை
- 48) நுகர்பவர் ஒரு சிறந்த ஆகும்.
 அ) விற்பனையாளர் ஆ) விளம்பரப்படுத்துபவன் இ) வாங்குபவர் ஈ) போட்டியாளர்
- 49) சந்தையியல் ஒரு என்றும் கருதப்படுகிறது.
 அ) அறிவியல் ஆ) கலை இ)அ மற்றும் ஆ ஈ) ஏதுமில்லை
- 50) அதிக விற்பனையின் மூலம் இலாபம் ஈட்டுவது தான் முக்கிய நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளது.
 அ) சந்தையியல் ஆ) விற்பனையின்
 இ) விற்பனையாளரின் ஈ) உற்பத்தியாளரின்
- 51) விற்பவரையும் வாங்குபவரையும் இணைக்கும் பாலமாகச் செயல்படுகிறது.
 அ) சந்தையிடுகை கலவை ஆ) பொருட்கலவை இ) சந்தையியல் ஈ) ஏதுமில்லை
- 52) சந்தையியல் கோட்பாடு என்பது மையமாகக் கொண்டு செயல்படுவதாகும்.
 அ) விற்பனையாளரை ஆ) உற்பத்தியாளரை இ) நுகர்பவரை ஈ) போட்டியாளரை
- 53) என்பது நுகர்வோரின் தேவையை அறிந்து பொருட்களை உற்பத்தி நுகர்வோர் மனநிறைவுடன் இலாபம் ஈட்டுவதாகும்.
 அ) நுகர்வோர் சார்புத் தன்மை ஆ) அங்காடியியல் கருத்து
 இ) உற்பத்தி சகாப்தம் ஈ) அங்காடியியல் சாராம்சம்
- 54) ஆம் ஆண்டிற்குப் பிறகு நுகர்வோர் சார்புத் தன்மை பின்பற்றப்பட்டு வருகிறது.
 அ) 1980 ஆ) 1960 இ)1950 ஈ)1930
- 55) தரம் நிறைந்த பொருட்களைக் குறைவான விலையில் நுகர்பவர் எதிர்ப்பார்ப்பதால் உற்பத்தியாளர்கள் உற்பத்தியில் அதிக கவனம் செலுத்துவது என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) நுகர்வோர் சார்பு ஆ) அங்காடியியல் சாராம்சம் இ) உற்பத்தி சகாப்தம்

56) வாங்குபவர் தன்னுடைய பணம் மாற்றப்படுவதால் பெறக் கூடிய ஒவ்வொன்றும் என்று கருதப்படுகிறது.

பொருள்

57) பொருள் என்பது பணிகள் போன்றவை அடங்கியதாகும்.

அ) கட்டுவித்தல் ஆ) விலை இ) நிறம் ஈ) உற்பத்தியாளர்

58) பொருட்களின் அளவை அதிகரிப்பது அல்லது குறைப்பதற்குப் பயன்படும் முக்கிய காரணி விலை ஆகும்.

அ) உற்பத்தி ஆ) விற்பனை இ)பெருக்க ஈ)தரம்

59) என்பது ஒரு பொருளுக்கு வாங்குபவர் கொடுக்கக் கூடிய பணத்தின் மதிப்பாகும்.

அ) விலை ஆ) மாற்றுப்பொருள் இ) பணம் ஈ) தள்ளுபடி

60) பொருளைப் பற்றிய விழிப்புணர்ச்சியை வாங்குபவருக்கு ஏற்படுத்த வேண்டிய நடவடிக்கை

விளம்பரம்

61) பெருக்கம் என்பது பொருளைப் பற்றிய செய்திகளையும் உற்பத்தியாளர் பற்றிய செய்திகளையும் தெரிவிப்பதாகும்.

அ) விற்பனையாளர் ஆ) போட்டியாளர் இ) நுகர்பவர் ஈ) உற்பத்தியாளர்

62) சந்தையியல் என்பது மற்றும்- இணைப்பதாகும்

பொருட்கள் மற்றும் சந்தை

63) விலை நிர்ணயம் செய்யும் போது கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்பட வேண்டும்.

அ) தள்ளுபடி ஆ) கடன் வழங்குதல் இ) இலாபம் சேர்த்தல் ஈ) இவை அனைத்தும்

64) உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்கள் நுகர்வோரைச் சென்றடைவதற்குப் பின்பற்றப்படும் வழி

அ) ஆள்சார் விற்பனை ஆ) சந்தையியல் இ) வழங்கல் வழி ஈ) விளம்பரம்

65) பின்பற்றப்படும் போது விளம்பரத்திற்குரிய செலவு மற்றும் விளம்பர சாதனம் தேர்ந்தெடுக்கப்படும் முறை ஆகியவற்றைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

விளம்பரக் கொள்கை

66) பின்பற்றப்படும் போது கட்டுவித்தலின் நோக்கம், செலவு, உற்பத்தியாளரின் மதிப்பு போன்றவை எடுத்துக் கொள்ளப்பட வேண்டும்.

கட்டுவித்தல் கொள்கை

67) பொருட்கலவை யுக்திகளைப் பயன்படுத்துவதால் அதிகரிக்கப்படுகிறது.

பொருட்களின் விற்பனை

68) பொருட்கலவையில் உள்ள பொருட்களின் விற்பனை நிலையான நிலையிலிருப்பதற்கு பயன்படுகிறது.

பொருட்கலவை

69) பொருட் கலவையில் கிடைப்பதற்கு வாய்ப்புகள் உள்ளன.

நிரந்த வருவாய்

70) சந்தையியல் ஒரு- என்று கருதப்படுகிறது.

அறிவியல்

71) சந்தையியல்- நோக்கம் கொண்டுள்ளது.

பரந்த

72) விற்பனை நோக்கம் கொண்டுள்ளது.

குறுகிய

- 73) சந்தையியலின் பணிகளுள் ஒரு பணியாகக் கருதப்படுகிறது.
விற்பனை
- 74) அங்காடியியலின் சாராம்சத்தில் முக்கியமாக கருதப்படுகிறது.
நுகர்வோர் மனநிறைவு.

சந்தையியல்

- 75) சந்தை என்ற சொல் சொல்லிருந்து உருவானது.
அ) இலத்தீன் ஆ) பிரெஞ்சு இ) அமெரிக்கன் ஈ) இலண்டன்
- 76) சந்தை என்ற சொல் இலத்தீய மொழியிலுள்ள சொல்லிருந்து
உருவானது.
அ) Makcatas ஆ) Marcatus இ) Marketing ஈ) None of these
- 77) Marcatus என்பதின் பதம்
அ) மக்கள் ஆ) சரக்குகள் இ) போக்குவரத்து ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 78) சந்தை என்பது எந்த ஒரு இடத்தில் வாங்குதலும் விற்பனையும் நடைபெறுகிறதோ
அந்த இடத்தை உணர்த்துகிறது
அ) சரி ஆ) தவறு
- 79) ஒரு குறிப்பிட்ட கிராமத்தில் உள்ள வாங்குபவர்களும் விற்பவர்களும் பொருட்கள்
அல்லது சேவையை மாற்றிக் கொள்வது.
அ) குடும்ப சந்தை ஆ) உள்ளூர் சந்தை இ) மீன் சந்தை ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 80) பிணையங்கள் (securities) வாங்குதலும் விற்பனையும் நடைபெறும் இடம்.
அ) தேசிய சந்தை ஆ) பங்கு சந்தை இ) மீன் சந்தை ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 81) ஒரே சீரான விலை பின்பற்றப்படாத சந்தையை நிறைவுச் சந்தை என்று அழைக்கிறோம்.
இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) தவறு
- 82) தொடக்க சந்தையையும் இறுதிச் சந்தையையும் இணைக்கும் சந்தை சந்தையாகும்
அ) தொடக்க ஆ) இடைநிலை இ) உள்ளூர் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 83) இடம், காலம் மற்றும் மாற்று பயன்பாடுகளை உருவாக்குவது
அ) சந்தை ஆ) சந்தையியல் இ) நிதி ஈ) விளம்பரம்
- 84) இடப்பயன்பாடு உருவாக்குவது
அ) போக்குவரத்து ஆ) நிதி இ) வாங்குதல் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 85) காலப்பயன்பாடு உருவாக்குவது
அ) போக்குவரத்து ஆ) சரக்கு சேமிப்பும்
இ) பண்டக்காப்பகமும் ஈ) நிதிவாங்குதல்
- 86) ஒரு பொருளின் சந்தையிடுகைக் கலவை என்பது அடங்கியதாகும்.
அ) பொருள் ஆ) விலை இ) பெருக்கம் ஈ) மேற்கூறியவை அனைத்தும்
- 87) சந்தையிடுகையின் கடைசி படிமுறை
அ) வாங்குதல் ஆ) விற்பனை இ) ஆய்வு ஈ) விளம்பரம்
- 88) பொருட்கள் பல்வேறு இடங்களில் கொள்முதல் செய்யப்படுவது
கொள்முதல் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பலமுனைக் ஆ) ஓரிடக் இ) ஒப்பந்தக் ஈ) எதிரெதிர்
- 89) மாற்றுப் பணிகளுள் ஒன்று
அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) விற்பனை இ) நிதி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 90) சந்தையிடுகையின் துணைப்பணிகளுள் ஒன்று
அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) விற்பனை இ) நிதி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 91) சந்தையிடுகையின் முதல் படிமுறை
அ) சிதறல் ஆ) சமன்படுத்தல் இ) ஒருவழிப்படுத்துதல் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல

- 92) pyle இன் கருத்துப்படி சந்தையிடுகையின் பணிகள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 93) clark and clark இன் கூற்றுப்படி இ சந்தையிடுகையின் பணிகள் வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 94) மனிதர்களும் சரக்குகளும் ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு நகர்வு அடைவதை என்று அழைக்கிறோம்.
அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) வாங்குதல் இ) விற்பனை ஈ) போக்குவரத்து
- 95) சந்தையிடுகை கலவையின் முதல் கூறு
அ) பொருள் ஆ) விலை இ) பெருக்கம் ஈ) இடம்
- 96) பொருட்கள் மற்றும் சேவை மாற்றப்படுவதற்குப் பயன்படும் சாதனம்
அ) சந்தையிடுகை ஆ) வழங்குதல் இ) விற்பனை ஈ) வாங்குதல்
- 97) விற்பனையாளரிடமிருந்து வாங்குபவருக்கு உரிமை மாற்றப்படுவதற்குரிய சாதனம்.
அ) விற்பனை ஆ) போக்குவரத்து இ) பண்டகக்காப்பகம் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 98) இடைத்தரகர்கள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகிறார்கள்.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 99) வாங்குபவர் ஒருவர் தன்னுடைய தேவைகள் அனைத்தையும் ஒரு குறிப்பிட்ட விற்பனையாளரிடமிருந்து வாங்குவது கொள்முதலாகும்.
அ) ஓரிட ஆ) பரவலான இ) எதிரெதிர் ஈ) ஒப்பந்த
- 100) திறந்த சந்தை கொள்முதல் பொருட்களுக்குச் சிறந்ததாகும்.
அ) ஆழிந்து போகும் ஆ) நீண்டகால இ) விற்பனை ஈ) குறுகிய கால
- 101) பணியை உருவாக்கும் பணி என்றும் அழைக்கலாம்.
அ) வாங்குதல் ஆ) விற்பனை இ) ஒன்றுதிரட்டுதல் ஈ) நிதி
- 102) சந்தையின் அருகில் அமைந்திருப்பது
அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) பண்டக காப்பகம் இ) போக்குவரத்து ஈ) நிதிவசதி
- 103) சந்தையிடுகை இடர் வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 104) தற்போது உள்ள சந்தையில் புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துவது
அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்கப்படுதல்
- 105) சந்தையிடுபவர் பின்பற்றும் யுக்திகள்
அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்கப்படுதல்
- 106) தற்போதுள்ள பொருட்களுக்குப் புதிய பயன்பாடுகள் கண்டறிந்து புதிய சந்தைகளை உருவாக்குவது
அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 107) தற்போதுள்ள பொருட்களை தற்போதுள்ள சந்தையில் தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக அளவில் விற்பனை செய்து விற்பனையைப் பெருக்குவது.
அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்கப்படுதல்
- 108) ஒரு நிறுவனம் புதிய பொருட்களைப் புதிய சந்தையில் அறிமுகப்படுத்துவதால் ஏற்படுகிறது.
அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்கப்படுதல்

- 109) ஒரு பொருள் வழங்கல் முறை விலை அமைப்பு மற்றும் பெருக்க நடவடிக்கைகளின் கலப்பு சந்தையிடுகைக் கலவை என்று அழைக்கப்படுகிறது. இக்கூற்று சரியா?
அ) சரி ஆ) தவறு
- 110) சந்தையிடுகைக் கலவை கூறுகளைப் பெற்றுள்ளது.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 111) சந்தையிடுகைக் கலவையின் நான்கு கூறுகளில் முதல் கூறு
அ) விலை ஆ) பெருக்கம் இ) பொருள் ஈ) வழங்கல்
- 112) சந்தையிடுகைக் கலவையின் விலை கூறு - எடுத்துக்காட்டு
அ) தள்ளுபடி ஆ) போக்குவரத்து இ) விளம்பரம் ஈ) தரம்
- 113) ஒரு பொருட் கலவையை கலவை என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பல்வேறு பொருட்கள் ஆ) சந்தையிடுகைக் கலவை
இ) பொருள் கண்டுபிடிப்பு ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 114) பல்வேறு பொருட்களின் வகைகள் அடங்கியது
அ) சந்தையிடுகைக் கலவை ஆ) பொருட் கலவை
இ) பெருக்க கலவை ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 115) சந்தையிடுகைக் கலவையின் முக்கிய கூறு:-
அ) விலை ஆ) பொருள் இ) வழங்கல் ஈ) பெருக்கம்
- 116) ஒரு நிறைவுச் சந்தையில் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படும் போது எடுக்கப்பட வேண்டிய காரணிகள்
அ) அளிப்பும் தேவையும் ஆ) அளிப்பும் உற்பத்தியும்
இ) உற்பத்தியும் தேவையும் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 117) விலையிடுதல் முடிவுகள் நிர்ணயிக்கப்படக்கூடிய காரணிகள்- பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 118) ஒரு நிறுவனத்தினால் கட்டுப்படுத்தக் கூடிய காரணிகள்
காரணியாகும்.
அ) அக ஆ) புற
- 119) ஒரு உற்பத்தியாளர் தன்னுடைய ஒரே மாதிரியான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் போது இரண்டு அல்லது இரண்டுக்கு மேற்பட்ட விலையிடுவது
விலையிடுதல் ஆகும்.
அ) உளவியல் ஆ) இரட்டை இ) குறிப்பிடப்பட்ட ஈ) எதிர்ப்பார்க்கப்பட்ட
- 120) நடப்பு விலையில் விலையிடுவது சந்தையில் விலையிடுதல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. இக்கூற்று சரியா?
அ) சரி ஆ) தவறு
- 121) போட்டியில்லாத போது ஒரு விற்பனைகள்- விலையிடல் முறையைப் பின்பற்றலாம்
அ) முற்றொரிமை ஆ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட
இ) ஊடுருவல் ஈ) எதிர்ப்பார்க்கப்பட்ட
- 122) புதிய பொருட்களுக்கு அதிக விலையில் விலையிடப்படுவது
விலையிடுதலாகும்.
அ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல்
இ) எதிர்ப்பார்க்கப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 123) ஒரு பொருள் புதிதாக அறிமுகப்படுத்தும் ஆரம்ப காலத்தில் குறைவாக விலையிடுதல்
முறையில் விலையிடுவதாகும்.
அ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல்
இ) எதிர்ப்பார்க்கப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல

- 124) விலையிடுதல் முறையில் மொத்த விற்பனையாளர் அல்லது சில்லறை விற்பனையாளர் உற்பத்தியாளரின் விலையுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் சேர்த்து விலையை நிர்ணயம் செய்கிறார்.
 அ) குறிப்பிடப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல் இ) மாற்றப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 125) சந்தையியல்
 அ) ஒரு அறிவியல் ஆ) ஒரு கலை
 இ) அறிவியலும் கலையும் இணைந்து ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 126) சமுதாயத்திற்கு வாழ்க்கைத்தரத்தை தருவதே சந்தையியல் என்று இலக்கணம் கூறியவர்
 அ) ஜே.ஃப் பைல் ஆ) பால்மசூர் இ) ரிச்சர்ட் ஈ) மால்கம் மக்நேர்
- 127) தங்களது தேவைக்கு அதிகமான உபரியமாக உள்ள பொருட்களை மற்றவர்களிடம் கொடுத்து விட்டு மற்றவர்களிடம் உபரியாக உள்ள முறை என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) பண்டமாற்று ஆ) ரொக்க இ)கடன்
- 128) சந்தையியல் நுகர்பவனிடம் தொடங்கி நுகர்பவனிடம் முடிகின்றது. இக்கூற்று சரியா?
 அ) சரி ஆ) தவறு
- 129) பணிவழி அணுகுமுறைக்காகப் பொருட்களை சந்தையியலின் பணிகள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
 அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 130) பொருள் வழி அணுகுமுறைக்காகப் பொருட்கள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
 அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 131) சந்தையிடுகையில் நுகர்பவருக்கு முன்னுரிமை அளிக்கப்பட வேண்டும் என்று முதன் முதலில் கூறியவர்
 அ) ரிச்சர்ட் ஆ) பால்மசூர் இ) பிரடெரிக் ஜே.போர்ச் ஈ) பிலிப்ப்கோடலர்
- 132) சந்தையிடுகை என்பது பல்வேறு செயல்களும் அடங்கிய ஒரு முழுமையான முறை என்று கருதப்படுகிறது. இக்கூற்று சரியா?
 அ) சரி ஆ) தவறு
- 133) கண்டிஃப் மற்றும் ஸ்டீல் என்பவர்களின் கருத்துப்படி சந்தையியலின் பணிகள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
 அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 134) சந்தையியலின் துணைப்பணிகளுள் ஒரு பணியாகக் கருதப்படுவது
 அ) இடமாற்றம் ஆ) வாங்குதல் இ) நிதிவசதி ஈ) விற்பனை
- 135) விவசாய விளை பொருட்கள் (சந்தையிடுதல் மற்றும் வகைப்படுத்தல்) சட்டம் நிறைவேற்றப்பட்ட ஆண்டு
 அ) 1947 ஆ) 1937 இ) 1957 ஈ) 1967
- 136) வணிகத்தில் இனி ஒரு குறிக்கோளாக இருக்க முடியாது.
 அ) வாடிக்கையாளர் ஆ) தரமான பொருள் விற்பனை
 இ) இலாபம் ஈ) அங்காடியியல்
- 137) சந்தையியற் கோட்பாடு நிறுவனங்களுக்கு செயல்படுத்தக்கூது.
 அ) இலாப ஆ) இலாப நோக்கம் இல்லாத இ) அரசாங்க ஈ) இவை அனைத்தும்
- 138) எந்த வணிகத்திலும் வழிகாட்டி மூலக்கூறு ஆகும்.
 அ) உற்பத்தி ஆ) பொதிதல் இ) பேச்சுவார்த்தை ஈ) சந்தையியல்
- 139) சந்தையியல் கொள்கையனைத்தும்-யை மையமாகக் கொண்டது.
 அ) விலை ஆ) பொருள் இ) இலாபம் ஈ) பொது விளம்பரம்
- 140) அங்காடியில்- இடையே பலமான இணைப்பாக செயல்படுகிறது.
 அ) அரசு மற்றும் வணிகம் ஆ) வணிகம் மற்றும் சமுதாயம்
 இ) பொருள் மற்றும் சேவை ஈ) அளவு மற்றும் தரம்

- 141) இந்தியாவில் குடும்ப கட்டுப்பாடு கோட்பாடு என்பது
 அ) சமூக சந்தையியல் ஆ) சந்தை குறைப்பு
 இ) ஒருங்கிணைந்த சந்தையியல் ஈ) நுண்ணிய அங்காடியியல்
- 142) சந்தையியல்-இல் துவங்கி மற்றும் முடிகிறது.
 அ) உற்பத்தியாளர்கள் ஆ) வாடிக்கையாளர்கள் இ) விற்பனையாளர்கள்
 ஈ) சூழ்நிலை
- 143) ஒரே மாதிரியான விலை அங்காடி முழுதும் காணப்பட்டால் அது அங்காடி ஆகும்.
 அ) பொருள் ஆ) ஒழுங்குப்படுத்தப்பட்ட இ) சிறப்பு ஈ) ஒழுங்கற்ற
- 144) என்பது அங்காடியியலின் கடைசி நிலையாகும்
 அ) விலை நிர்ணயம் ஆ) மேம்பாடு இ) விற்பனை ஈ) இலாபம் ஈட்டுதல்
- 145) வாணிகத்தில் எத்தனை c^1s உள்ளது?
 அ) 3 ஆ) 2 இ) 6 ஈ) 4
- 146) மாற்றம் என்பது பொருளை சந்தையை செய்வது.
 அ) மறுவடிவமைத்தல் அ) வடிவமைத்தல் இ) வரையறுத்த ஈ) ஏதும் இல்லை
- 147) நுகர்வோரை ஏமாற்றுவதற்காக ஒரு சில வணிகர்கள் தவறான எடையையும் அளவுகளையும் பயன்படுத்துகின்றனர்
 அ) மோசடி செய்தல் அ) உழைப்பின்மை இ) வெளிச்சந்தை ஈ) கலப்படம்
- 148) சந்தை என்பது பொருட்களை மிகக் குறைவான எண்ணிக்கையில் விற்பனை அல்லது வாங்குவதாகும்.
 அ) தொடக்கச் சந்தை ஆ) இறுதிச் சந்தை
 இ) சில்லறைச் சந்தை ஈ) மொத்தச் சந்தை
- 149) சந்தையில் பொருட்களை விற்பதும் வாங்குவதும் பணம் கொடுப்பதும் நடவடிக்கை முடிந்தவுடன் நடைபெறும்
 அ) உடனடிச் சந்தை ஆ) இறுதிச் சந்தை இ) வருங்காலச்சந்தை ஈ) மொத்த சந்தை
- 150) ஒரு பொருளின் சந்தையிடுகைக் கலவை என்பது
 அடங்கியதாகும்.
 அ) பொருள் ஆ) விலை இ) பெருக்கம் ஈ) மேற்கூறியவை அனைத்தும்
- 151) கச்சாப் பொருளுக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
 அ) சணல் ஆ) சோப்பு இ) பேட்டரிகள் ஈ) காலகுலேட்டர்
- 152) பொருட்கள் பல்வேறு இடங்களில் கொள்முதல் செய்யப்படுவது
 கொள்முதல் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) பலமுனைக் ஆ) ஓரிடக் இ) ஒப்பந்தக் ஈ) எதிரெதிர்
- 153) மாற்றுப் பணிகளுள் ஒன்று
 அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) விற்பனை இ) நிதி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 154) “caveat emptor” என்றால் வாங்குபவனே எச்சரிக்கையாயிரு. இக்கூற்று சரியா?
 அ) சரி ஆ) தவறு
- 155) சந்தையிடுகை கலவையின் முதல் கூறு
 அ) பொருள் ஆ) விலை இ) பெருக்கம் ஈ) இடம்
- 156) பொருட்கள் மற்றும் சேவை மாற்றப்படுவதற்குப் பயன்படும் சாதனம்
 அ) சந்தையிடுகை ஆ) வழங்கல் இ) விற்பனை ஈ) வாங்குதல்
- 157) விற்பனையாளரிடமிருந்து வாங்குபவருக்கு உரிமை மாற்றப்படுவதற்குரிய சாதனம்
 அ) விற்பனை ஆ) பண்டக்காப்பகம் இ) போக்குவரத்து ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 158) இடைத்தரகர்கள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகிறார்கள்.
 அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5

- 159) வாங்குபவர் ஒருவர் தன்னுடைய தேவைகள் அனைத்தையும் ஒரு குறிப்பிட்ட விற்பனையாளரிடமிருந்து வாங்குவது கொள்முதலாகும்.
அ) ஓரிட ஆ) பரவலான இ) எதிரெதிர் ஈ) ஒப்பந்தம்
- 160) பலமுனை கொள்முதல் கொள்முதலாகும்.
அ) ஓரிட ஆ) பரவலான இ) எதிரெதிர் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 161) திறந்த சந்தை கொள்முதல் பொருட்களுக்குச் சிறந்ததாகும்.
அ) அழிந்து போகும் ஆ) நீண்ட கால
- 162) வாங்குதலும் ஒன்று திரட்டுதலும் ஒன்றுதான். இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) தவறு
- 163) பணியை உருவாக்கும் பணி என்றும் அழைக்கலாம்.
அ) வாங்குதல் ஆ) விற்பனை இ) ஒன்று திரட்டுதல் ஈ) நிதி
- 164) போக்குவரத்து வகைப்படும்.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 165) பழமை வாய்ந்த போக்குவரத்து போக்குவரத்து
அ) நில ஆ) நீர் இ) வான்வழி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 166) நிலப் போக்குவரத்து சாதனங்களை இணைக்கும் போக்குவரத்து போக்குவரத்து
அ) நிலவழி ஆ) நீர்வழி இ) வான்வெளி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 167) நிலப் போக்குவரத்து பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 3 ஆ) 4 இ) 5 ஈ) 6
- 168) பொருட்களை வீட்டிற்குக் கொண்டு சேர்ப்பதற்குப் பயன்படும் போக்குவரத்து போக்குவரத்து ஆகும்.
அ) நிலவழி ஆ) நீர்வழி இ) வான்வெளி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 169) பருவகால உற்பத்தி ஆனால் ஒரே சீரான நுகர்விற்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டு
அ) மின்சார விசிறி ஆ) பொறி இ) காய்கறிகள் ஈ) சலவை சோப்பு
- 170) சந்தையின் அருகில் அமைந்திருப்பது
அ) சரக்கு சேமிப்பு ஆ) பண்டக காப்பகம்
- 171) உரிமையின் அடிப்படையில், பண்டக காப்பகம் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 172) பன்னாட்டு வாணிபத்தில் முக்கிய பங்கு வகிக்கும் பண்டக காப்பகம் பண்டகக் காப்பகமாகும்.
அ) தனியார் ஆ) பொது இ) பிணையமீந்த ஈ) குளிர்சாதனப்பெட்டி
- 173) குளிர்சாதன பண்டக காப்பகம் பழங்கள் சேமித்து வைப்பதற்குச் சிறந்ததாக உள்ளது. இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) இல்லை
- 174) பண்டக காப்பக இரசீது கூடுதல் பிணையமாகப் பயன்படுத்தப் படமுடிகிறது. இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) இல்லை
- 175) மத்திய பண்டக காப்பக கழகம் நிறுவப்பட்ட ஆண்டு
அ) 1957 ஆ) 1958 இ) 1959 ஈ) 1960
- 176) விவசாய விளை பொருட்களுக்குப் பொருந்தக் கூடியது
அ) தரப்படுத்துதல் ஆ) வகைப்படுத்துதல்
- 177) வகைகள் நிர்ணயம் செய்யப்படும் படிமுறை என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) வகைப்படுத்துதல் ஆ) தரப்படுத்துதல் இ) வாங்குதல் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 178) விவசாய விளை பொருட்களுக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
அ) கோதுமை ஆ) நெல் இ) கால்குலேட்டர் ஈ) கணிப்பொறி

- 179) தொழிற்சாலை பொருட்களுக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
அ) கோதுமை ஆ) நெல் இ) குளியல் சோப் ஈ) பழங்கள்
- 180) பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட காலத்திலிருந்து பொருட்கள் நுகர்வு அடையும் காலம் வரையில் பொருட்கள் பாதுகாப்பாகப் பத்திரப்படுத்தப்படுவது.
அ) வாங்குதல் ஆ) விற்பனை இ) சரக்கிருப்பு ஈ) நிதி
- 181) ISI நிறுவப்பட்ட ஆண்டு
அ) 1945 ஆ) 1950 இ) 1947 ஈ) 1948
- 182) பருவ கால பொருட்களுக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
அ) நெல் ஆ) லிரில் சோப்பு இ) ரின் சோப்பு ஈ) மோட்டார் வாகனம்
- 183) துறைமுக அதிகாரிகளுக்குச் சொந்தமாக உள்ள பண்டக காப்பகம்
அ) பொது ஆ) தனியார் இ) பிணையமீந்த ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 184) குளிர்சாதன வசதி தேவைப்படும் பொருட்கள்
அ) முட்டை ஆ) பழங்கள் இ) பால் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அனைத்தும்
- 185) ISI முத்திரை குறிப்பிடப்படாத பொருள்
அ) எல்பிஜி வாயு அடுப்பு ஆ) மின் சாதனங்கள் இ) சமைப்பான் ஈ) தேன்
- 186) AGMARK முத்திரை குறிப்பிடப்பட்ட பொருள்
அ) எல்பிஜி வாயு அடுப்பு ஆ) மின் சாதனங்கள் இ) சமைப்பான் ஈ) தேன்
- 187) வகைப்படுத்துதல் தேவைப்படுவது பொருட்களுக்கு
அ) பண்ணை ஆ) தொழிற்சாலை
இ) பொருட்களுக்கு ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 188) நீண்ட காலங்களுக்காக நிலைச் சொத்துக்களில் முதலீடு செய்யப்பட்ட தொகை முதல் என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) நிலை ஆ) நடப்பு இ) மிதக்கும் ஈ) மூலதன
- 189) சந்தையிருகை இடர் வகைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 190) புகம்பத்தினால் ஏற்படக்கூடிய இடர் இடர் ஆகும்.
அ) கால ஆ) இட இ) இயற்கை ஈ) தனிப்பட்ட
- 191) முதன்முதலாக சேகரிக்கப்படும் தகவல்கள் தகவல்களாகும்.
அ) முதல் நிலை ஆ) இரண்டாம் நிலை இ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 192) ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் வாழ்க்கை இரத்தம் போன்று தேவைப்படுவது
அ) நடப்பு ஆ) நிலை
- 193) நீண்ட காலத்திற்கு நிதி வசதி பெறக் கூடிய வழிகளில் ஒரு எடுத்துக்காட்டு
அ) பங்குகள் ஆ) ரொக்கக்கடன்
இ) வங்கி மேல்வரைப்பற்று ஈ) மாற்றுச்சீட்டு வட்டம் செய்தல்
- 194) நடப்பு முதல் முதல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.
அ) நிலை ஆ) சுழலும் இ) பெயரளவு ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 195) நடைமுறை முதல் நடப்பு முதல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) இல்லை
- 196) நிறுவனத்தின் இலாபம் மறுபடியும் நிதியாகப் பயன்படுத்துவது நிறுவனத்திற்குரிய அகவழி நிதி வசதியாகும். இக்கூற்று சரியா?
அ) ஆம் ஆ) இல்லை
- 197)- கடன் ரொக்கமாக வழங்கப்படுவதில்லை ஆனால் பொருட்கள் வடிவில் வழங்கப்படுகிறது.
அ) ரொக்க ஆ) வியாபார இ) பணவசதி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 198) நுகர்வோர் கடனுக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
அ) ரொக்கக் கடன் ஆ) ரொக்க அட்டை
இ) வங்கிமேல்வரைப்பற்று ஈ) கடன் பத்திரங்கள்

- 199) இயற்கை இடர் எடுத்துக்காட்டு
 அ) விலை உயர்வு ஆ) பூகம்பம் இ) போட்டி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 200) மாற்றும் தன்மை அடிப்படையில் பொருட்கள் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
 அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 201) மறுபடியும் பொருட்கள் அல்லது சேவை உற்பத்தி செய்யப்படுவதற்குப் பயன்படும் பொருட்கள் பொருட்களாகும்.
 அ) தொழிற் சாலை ஆ) நுகர்வோர் இ) வசதி ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 202) தனிப்பட்ட சேவை சேவைக்குரிய எடுத்துக்காட்டு
 அ) கடன் ஆ) கச்சாப் பொருட்கள் இ) மருத்துவ ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 203) தற்போது உள்ள சந்தையில் புதிய பொருட்களை அறிமுகப்படுத்துவது
 அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
 இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
- 204) சந்தையிடுபவர் பின்பற்றும் யுக்திகள்
 அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
 இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
- 205) தற்போதுள்ள பொருட்களுக்குப் புதிய பயன்பாடுகள் கண்டறிந்து புதிய சந்தைகளை உருவாக்குவது
 அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
 இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) மேற்கூறிய அனைத்தும்
- 206) தற்போதுள்ள பொருட்களை தற்போதுள்ள சந்தையில் தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு அதிக அளவில் விற்பனை செய்து விற்பனையைப் பெருக்குவது
 அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
 இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்குதல்
- 207) ஒரு நிறுவனம் புதிய பொருட்களைப் புதிய சந்தையில் அறிமுகப்படுத்துவதால் ஏற்படுகிறது.
 அ) சந்தை ஊடுருவல் ஆ) சந்தை முன்னேற்றம்
 இ) பொருள் முன்னேற்றம் ஈ) பரவலாக்குதல்
- 208) பல்வேறு பொருட்களின் வகைகள் அடங்கியது
 அ) சந்தையிடுகை கலவை ஆ) பொருட் கலவை
 இ) பெருக்க கலவை ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 209) வாங்குதலின் துணைப்பணியாகக் கருதப்படுவது
 அ) விற்பனை ஆ) சந்தையியல் இ) ஒன்று திரட்டுதல் ஈ) நிதி வசதி
- 210) மாற்றம் என்ற சொல்லினால் உருவாகிறது.
 அ) சந்தை ஆ) விற்பனை இ) உழைப்பின்மை ஈ) பணிகள்
- 211) சந்தை என்ற இடத்தில் வாங்குபவரும், விற்பவரும் நேரடியாகத் தொடர்பு கொண்டு பொருளை மாற்றிக் கொள்வதாகும். இக்கூற்று சரியா?
 அ) சரி ஆ) தவறு
- 212) பங்குகள், பத்திரங்கள் மாற்றும் இடத்தைச் எனக் குறிப்பிடலாம்.
 அ) சந்தை ஆ) விற்பனை இ) உழைப்பின்மை ஈ) பணிகள்
- 213) சந்தையியல் இருப்பதினால் அதிகரிக்கப்படுகிறது.
 அ) விற்பனை ஆ) வேலை வாய்ப்பு இ) வருமானம் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 214) சந்தை என்பது இரண்டு அல்லது மூன்று மாவட்டங்களைச் சேர்ந்த வணிகர்கள் ஒன்று கூடி தங்களுடைய பொருளை மாற்றிக் கொள்வதாகும்.
 அ) கலப்படம் ஆ) உள்ளூர் சந்தை இ) மண்டலச் சந்தை ஈ) தேசிய சந்தை

- 215) நுகர்வோரை ஏமாற்றுவதற்காக ஒரு சில வணிகர்கள் தவறான எடையையும் அளவுகளையும் பயன்படுத்துகின்றனர்.
அ) வெளிச் சந்தை ஆ) கலப்படம் இ) மோசடி செய்தல் ஈ) உழைப்பின்மை
- 216) சந்தை என்றால் பொருட்கள் நுகர்வோருக்கு விற்கப்படுவதாகும்.
அ) தொடக்கச் சந்தை ஆ) வெளிச் சந்தை
இ) இடைநிலைச் சந்தை ஈ) இறுதிச் சந்தை
- 217) மொத்த விற்பனையாளர்கள் அல்லது முகவர்கள் தாங்கள் வாங்கிய பொருட்களை சில்லறை விற்பனையாளருக்கு விற்பதை- சந்தை
அ) தொடக்கச் சந்தை ஆ) வெளிச் சந்தை
இ) இடைநிலைச் சந்தை ஈ) இறுதிச் சந்தை
- 218) உற்பத்தியாளர்கள் தங்களுடைய பொருட்களை மொத்த விற்பனையாளர் அல்லது பிற விற்பனையாளர்களுக்கு விற்பதை சந்தை
அ) தொடக்கச் சந்தை ஆ) வெளிச் சந்தை
இ) இடைநிலைச் சந்தை ஈ) இறுதிச் சந்தை
- 219) பல நாடுகளில் உள்ள வாங்குபவரும் விற்பவரும் பொருளின் உடைமையை மாற்றுவதற்குப் பயன்படும் சந்தை சந்தை
அ) தேசியச் சந்தை ஆ) சர்வதேசச்சந்தை
இ) உள்ளூர் சந்தை ஈ) மண்டலச் சந்தை
- 220) சந்தை என்பது பொருட்களை மிகக் குறைவான எண்ணிக்கையில் விற்பது அல்லது வாங்குவதாகும்.
அ) உள்ளூர் சந்தை ஆ) மொத்த சந்தை
இ) சில்லறைச் சந்தை ஈ) இறுதிச் சந்தை
- 221) பொருட்களை விற்பனை செய்வது அல்லது வாங்குவது அதிகமான எண்ணிக்கையில் நடைபெறும் சந்தை
அ) மொத்த சந்தை ஆ) சில்லறைச் சந்தை
இ) இறுதிச்சந்தை ஈ) உள்ளூர் சந்தை
- 222) clark and clark என்ற அறிஞர் சந்தையியலின் பணிகளை பிரிவுகளாகப் பிரிக்கின்றார்.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 223) என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு அல்லது எல்லையை நிர்ணயிப்பதாகும்.
அ) இடர் ஏற்றல் ஆ)ஆய்வுமுறை இ) தரப்படுத்துதல் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 224) வாங்குதல் விற்பனை மற்றும் ஒன்று திரட்டல் போன்றவை பணிகள்
அ) இடமாற்றப் ஆ) உரிமைமாற்றப்
இ) வசதி செய்துதரும் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 225) பொருளை ஒரு இடத்திலிருந்து மற்றொரு இடத்திற்கு மாற்றுவதாகும். அது பணிகள்
அ) வசதி செய்து தரும் ஆ) இடமாற்றப்
இ) உரிமை மாற்றப் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 226) வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்தை அறிந்து அவர்கள் விருப்பத்தின் படி பொருட்களை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்வது
அ) சந்தையியல் நோக்க நிலை ஆ) விற்பனை நோக்க நிலை
இ) உற்பத்தி நோக்க நிலை ஈ) சமுதாய சந்தையியல் நிலை
- 227) பொதுவாக பயன்படுத்தக் கூடிய நோக்க விலையிடுதலில் நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையிடுதல் என்று அழைக்கலாம்.
அ) அடக்க விலை ஆ) தேவை இ) போட்டி ஈ) உற்பத்தி

- 228) எப்பி விலையிடுதல் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 229) விலையிடுதலின் நோக்கங்கள்:
அ) முதலீட்டிற்குரிய வருவாய் ஆ) சந்தையில் பங்கு
இ) போட்டியைச் சந்தித்தல் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 230) என்பது பயன்பாடுகளின் கட்டு என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பொருள் ஆ) விலை இ) பெருக்கம் ஈ) வழங்கல் முறை
- 231) சந்தையிடுகைக் கலவையைப் பாதிக்கக்கூடிய காரணிகள்
அ) பெருக்கம் ஆ) தேவை இ) விளம்பரம் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 232) தொழிற் புரட்சி ஏற்பட்டதின் விளைவாக நோக்க நிலை தோன்றியது.
அ) உற்பத்தி ஆ) விற்பனை இ) சமுதாயம் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 233) ஒரு நிறுவனத்தின் நோக்கம் ஈட்டுவதாகும்.
அ) உற்பத்தி ஆ)இலாபம் இ) தேவை ஈ) இவை அனைத்தும்
- 234) எதிர்பாராத காரணங்களால் நிகழக்கூடிய செயல்களினால் ஏற்படக்கூடிய இழப்பை என்கிறோம்.
அ) நிதி உதவி ஆ) இடமாற்றம் இ) இடர் ஏற்றல் ஈ) சேமிப்பு
- 235) அணுகுமுறை வகைகளாகப் பிரிக்கப்படுகிறது.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 236) சந்தையியலின் தோற்றம் நிலைகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளது.
அ) 2 ஆ) 4 இ) 5 ஈ) 6

விலையிடல் கொள்கை

- 237) சந்தையிடுகை கலவையின் முக்கிய கூறு
அ) விலை ஆ) பொருள் இ) வழங்கல் ஈ) பெருக்கம்
- 238) ஒரு நிறைவுச் சந்தையில் விலை நிர்ணயம் செய்யப்படும் போது எடுக்கப்பட வேண்டிய காரணிகள்
அ) அளிப்பும் தேவையும் ஆ) அளிப்பும் உற்பத்தியும்
இ) உற்பத்தியும் தேவையும் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 239) விலையிடுதல் முடிவுகள் நிர்ணயிக்கப்படக்கூடிய காரணிகள்
பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 240) ஒரு நிறுவனத்தால் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய காரணிகள் காரணிகளாகும்.
அ) அக ஆ) புற
- 241) ஒரு நிறுவனத்தின் கட்டுபாட்டில் இல்லாத காரணிகள்
அ) அக ஆ) புற
- 242) விலை முடிவுகள் உடுக்கப்படுவதைத் தூண்டும் காரணிகள் ஒன்று கூறுக:
அ) செலவுகள் ஆ) நோக்கங்கள் இ) தேவை
- 243) அக காரணிகளை உருவாக்கப்பட்ட காரணங்கள் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது?
இக்கூற்று சரியா?
அ) சரி ஆ) தவறு
- 244) விலையிடுதலின் நோக்கங்கள்
அ) முதலீட்டுக்குரிய வருவாய் ஆ) சந்தையில் பங்கு
இ) போட்டியைச் சந்தித்தல் ஈ) மேற்கூறியவைகள்
- 245) நோக்கங்களை விட அதிக குறிப்பிடுவதாக உள்ளன.
அ) திட்டங்கள் ஆ) கொள்கைகள் இ) செயல் முறைகள் ஈ) திட்டங்கள்

- 246) பொதுவாக பயன்படுத்தக் கூடிய நோக்க விலையிடுதலில் நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையிடுதல் என்றும் அழைக்கலாம்?
அ) அடக்க விலை ஆ) தேவை இ) போட்டி ஈ) அளிப்பு
- 247) அடக்க விலை நோக்க விலையிடுதல் கொள்கையை விலையிடுதல் என்றும் அழைக்கலாம்.
அ) அடக்க விலையுடன் சேர்த்தல் ஆ) ஒற்றை எண் இ) அந்தஸ்து ஈ) எப்பி
- 248) FOB விலையிடுதல் பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 249) FOB -ல் வாங்குபவர் கொள்முதல் செய்த பொருட்களுக்குரிய செலவுகள் அனைத்தையும் ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும்.
அ) தொடக்கத்தில் ஆ) சேரும் இடத்தில்
இ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல ஈ) இறுதியில்
- 250) FOB என்பதன் விரிவாக்கம் free on board இவை சரியான கூற்றா? தவறான கூற்றா?
அ) சரி ஆ) தவறு
- 251) ஒரு உற்பத்தியாளர் தன்னுடைய ஒரே மாதிரியான பொருட்களை விற்பனை செய்யும் போது இரண்டு அல்லது இரண்டிற்கும் மேற்பட்ட விலையிடுவது விலையிடுவதாகும்.
அ) உளவியல் ஆ) இரட்டை இ) குறிப்பிடப்பட்ட ஈ) எதிர்பார்க்கப்பட்ட
- 252) நடப்பு விலையில் விலையிடுவது என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.
சந்தையில் விலையிடுதல்
- 253) போட்டியில்லாத போது ஒரு விற்பனையாளர் விலையிடல் முறையைப் பின்பற்றலாம்
அ) முற்றொரிமை ஆ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட இ) ஊடுருவல் ஈ) எதிர்பார்க்கப்பட்ட
- 254) புதிய பொருட்களுக்கு அதிக விலையில் விலையிடப்படுவது விலையிடுதலாகும்
அ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல்
இ) எதிர்பார்க்கப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 255) ஒரு பொருள் புதிதாக அறிமுகப்படுத்தும் ஆரம்ப காலத்தில் குறைவாக விலையிடுதல் முறையில் விலையிடுவதாகும்.
அ) கடைந்தெடுக்கப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல்
இ) எதிர்பார்க்கப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 256) ஒரு பொருள் புதிதாக அறிமுகப்படுத்தப்படும் போது முறை பின்பற்றப்படலாம்.
ஊடுருவலை விலையிடுதல்
- 257) விலையிடுதல் முறையில் மொத்த விற்பனையாளர் அல்லது சில்லறை விற்பனையாளர் உற்பத்தியாளரின் விலையுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் சேர்த்து விலையை நிர்ணயம் செய்கிறார்.
அ) குறிப்பிடப்பட்ட ஆ) ஊடுருவல் இ) மாற்றப்பட்ட ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 258) தங்களது தேவைக்கு அதிகமான உபரியாக உள்ள பொருட்களை மற்றவர்களிடம் கொடுத்து விட்டு மற்றவர் உபரியாக உள்ள பொருட்களை தங்களுக்கு வாங்கிக் கொள்ளும் முறையை முறை என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பண்டமாற்று ஆ) ரொக்க இ) கடன் ஈ) வணிகம்
- 259) வாங்கக் கூடிய பொருட்களுக்குரிய விலையை வாங்குவோரே நிர்ணயம் செய்வது சந்தையாகக் கருதப்படுகிறது.
அ) விற்பவர் ஆ) வாங்குபவர் இ) முதல் நிலை ஈ) நுகர்வோர்

- 260) சமுதாயத்திற்கு வாழ்க்கைத் தரத்தை தருவதே சந்தையியல் என்று இலக்கணம் கூறியவர்.
அ) ஜே எஃப்.பைல் ஆ) பால் மசூர் இ) ரிச்சர்ட் ஈ) மால்கம் மக்நேர்
- 261) பொருட்களையும், பணிகளையும் நுகர்வோருக்கு மாற்றித் தருவது
அ) விற்பனை ஆ) வழங்கல் இ) நிதி ஈ) ஒன்று திரட்டல்
- 262) சந்தையியல்
அ) ஒரு அறிவியல் ஆ) ஒரு கலை
இ) அறிவியலும் கலையும் இணைந்து ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 263) சந்தையியல் நுகர்பவனிடம் தொடங்கி முடிகிறது.
நுகர்பவனிடம்
- 264) பணிவழி அணுகுமுறையில் சந்தையில் சந்தையியலின் பணிகள்-
பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 265) பொருள் வழி அணுகுமுறைக்காகப் பொருட்கள் பிரிவுகளாகப்
பிரிக்கப்பட்டுள்ளன
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 266) சந்தையிடுகையில் நுகர்பவருக்கு முன்னுரிமை அளிக்கப்பட வேண்டும்
என்று முதல் முதலில் கூறியவர்.
அ) ரிச்சர்ட் ஆ) பால் மசூர் இ) பிரடெரிக் ஜே.போர்ச் ஈ) பிலிப் கோட்லர்
- 267) என்பது பல்வேறு செயல்களும் அடங்கிய ஒரு முழுமையான முறை என்று
கருதப்படுகிறது.
சந்தையிடுகை
- 268) நுகர்வோர் ஒரு சிறந்த- கருதப்படுகிறார்.
விளம்பரதாரராகக்
- 269) கண்டிஃப் மற்றும் ஸ்டீல் என்பவர்களின் கருத்துப்படி சந்தையியலின் பணிகள்
..... பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 270) சந்தையியலின் துணைப்பணிகளுள் ஒரு பணியாகக் கருதப்படுவது
அ) இடமாற்றம் ஆ) வாங்குதல் இ) நிதி வசதி ஈ) விற்பனை
- 271) கிளார்க் என்பவர்களின் கருத்துப்படி சந்தையியலின் பணிகள்-
பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 272) வாங்குதலின் துணைப் பணியாகக் கருதப்படுவது
அ) விற்பனை ஆ) சந்தையியல் இ) ஒன்று திரட்டல் ஈ) நிதி வசதி
- 273) ஒரு குறிப்பிட்ட உபயோகத்திற்காகப் பயன்படுத்தக்கூடிய ஒரே தன்மைகள்
அடங்கியுள்ள பல்பொருள்களும் அடங்கிய பொருட்கள் தொகுதி
என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) பொருட் கலவை ஆ) சந்தையிடுகை கலவை
இ) பொருள் தொடர் ஈ) பொருள் விரிவாக்கம்
- 274) ஒரு பொருள் தோல்வி அடைவதற்கான காரணங்கள்
அ) பொருளின் குறைபாடுகள் ஆ) உற்பத்தி செலவு அதிகரித்தல்
இ) முயற்சியின்மை ஈ) நிதி வசதி
- 275) தற்போது உற்பத்தி செய்யப்பட்டு வரும் பொருட்களின் அளவு நிறம் வடிவமைப்பு
போன்ற மாறுதல்களைப் புகுத்துவது
அ) பொருள் மாற்றி அமைத்தல் ஆ) பொருள் நீக்கம்
இ) பெயரிடுதல் ஈ) சந்தையிடுகை கலவை

- 276) ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்து வரும் பொருட்களின் உற்பத்தி செய்வதையோ அல்லது விற்பனை செய்வதையோ நிறுத்தி விடுவதை என்று குறிப்பிடுகிறோம்.
 அ) பொருள் நீக்கம் ஆ) பொருள் தொடர்
 இ) பொருளை மாற்றியமைத்தல் ஈ) மேற்கூறியவை அல்ல
- 277) விவசாய விளை பொருட்கள் (சந்தையிடுதல் மற்றும் வகைப்படுத்தல்) சட்டம் நிறைவேற்றப்பட்ட ஆண்டு
 அ) 1947 ஆ) 1937 இ) 1957 ஈ) 1967
- 278) உணவு கலப்படத் தடைச் சட்டம் நிறைவேற்றப்பட்ட ஆண்டு
 அ) 1947 ஆ) 1954 இ) 1964 ஈ) 1985
- 279) எதிர்பார்ப்பு கொள்முதல் என்றும் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.
 அ) சிக்கனக் ஆ) சூதாட்டம் இ) எதிரெதிர் ஈ) பலமுனைக்
- 280) அஞ்சல் வழி மூலம் விற்பனை செய்வதற்கு உகந்த பொருள்
 அ) காய்கறிகள் ஆ) தொலைக்காட்சிபெட்டி இ) பழங்கள் ஈ) புத்தகம்
- 281) பகிரங்க ஏல விற்பனை முறை மூலம் விற்பதற்கு உகந்த பொருள்
 அ) விவசாயப் பொருட்கள் ஆ) குளிர்சாதனப் பெட்டி
 இ) எதிரெதிர் ஈ) பல முனைக்

படகு போக்குவரத்து

- 282) விலையிடல் கொள்கை என்பது- மற்றும் செயல்படுத்தக் கூடிய விலையை ஒரு பொருளுக்கு நிர்ணயம் செய்வதற்குரிய விதிமுறைகளைத் தெளிவுபடுத்துவதாகும்.
நியாயமான
- 283) விலையிடல் கொள்கை அடிப்படையில் அமைகிறது.
3
- 284) பொருள் உற்பத்தி செய்வதற்கு ஏற்பட்ட உற்பத்திச் செலவுடன் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் இலாபம் சேர்க்கப்பட்டு விலை நிர்ணயிக்கப்படுவது தான் முறை எனப்படும்.
அடக்க விலை
- 285) நிலையான செலவு மற்றும் மாறும் செலவு என்பவை ஆகும்.
உற்பத்தி செலவு
- 286) விலையிடும் போது ஒரு பொருளின் அடக்க விலை விளையிடுவதற்குரிய கருதப்படுகிறது.
தொடக்கப் புள்ளியாகக்
- 287) சில்லறை வியாபாரிகளால் நடத்தப்படும் முறை
அடக்க விலை முறை
- 288) அடக்க விலை கணிக்கப்படுவது உள்ளது.
சிரமமாக
- 289) அடக்க விலை சேவைகளுக்கு உகந்ததாகயிருக்கின்றது.
பொது பயன்பாட்டு
- 290) அடக்க விலை கொள்கையாகயிருக்கின்றது.
நீண்ட கால
- 291) முறையில் தேவை, அளிப்பு, போட்டி ஆகியவை தவிர்க்கப்படுகின்றது.
அடக்க விலை
- 292) திட்டமிட்ட விலையிடுதல் மீது இலாபம் குறிப்பிடுகிறது.
மொத்த அடக்கவிலை

- 293) புதிய பொருள் அறிமுகப்படுத்தப்படுவதற்கு- விலையிடுதல் உகந்ததாகயிருக்கிறது.
சமமுறிவு புள்ளி
- 294) எளிதில் அளிந்து போகக் கூடிய பொருள்களுக்கு உகந்ததாகயிருக்கிறது.
சமமுறிவு புள்ளி
- 295) சம முறிவு புள்ளி ஒரு கொள்கையாகயிருக்கின்றது.
குறுகிய கால
- 296) பிற பொருட்களுக்குரிய சந்தை இழந்து விடக் கூடிய வாய்ப்புகள் உள்ளன.
உற்பத்தியாளர்
- 297) தேவையை அடிப்படையாகக் கொண்டு நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.
விலை
- 298) சந்தையில் பொருள்களுக்குரிய அதிகமாக இருக்கிறது.
தேவை
- 299) பொருளின் அதிகமாகவும், பொருளுக்குரிய குறைவாகயிருந்தால் பொருளின் விலை குறைவாகவும் நிர்ணயம் செய்யப்படுகிறது.
விலை, தேவை
- 300) வாடிக்கையாளர்களின் அடிப்படையில் விலை வசூலிக்கப்படுகிறது.
திறன்
- 301) மற்றும் பொருளுக்குரிய தேவை போன்றவை விலை நிர்ணயம் செய்யும் போது கணக்கில் எடுத்துக் கொள்ளப்படுவதில்லை.
அடக்க விலை
- 302) நிலையான ஒரு விலையை நிர்ணயம் செய்கிறது.
போட்டியின் அடிப்படையில்
- 303) போட்டிக்கு அதிகமாக விலையிடப்படும் போது- அதிகமான விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுகின்றது.
சந்தை விலைக்கு
- 304) குறைவான விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுவதின் நோக்கம்கவர்ந்திழுப்பதாகும்.
அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைக்

UNIT – I

விடைகள்:

1. இ	2. ஆ	3. அ	4. ஈ	5. ஆ	6. இ	7. ஆ	8. அ
9. ஈ	10. இ	11. ஆ	12. ஈ	13. இ	14. அ	15. இ	16. ஈ
17. ஆ	18. அ	19. இ	20. ஆ	21. இ	22. ஆ	23. அ	24. ஈ
25. ஆ	26. இ	27. ஆ	28. இ	29. ஈ	30. ஆ	31. இ	32. இ
33. ஈ	34. ஆ	35. இ	36. அ	37. ஆ	38. இ	39. ஈ	40. ஆ
41. அ	42. இ	43. ஆ	44. இ	45. அ	46. ஈ	47. இ	48. ஆ
49. அ	50. ஆ	51. இ	52. இ	53. அ	54. இ	55. இ	57. அ
58. ஆ	59. அ	61. இ	63. ஈ	64. இ	75. அ	76. ஆ	77. அ
78. அ	79. ஆ	80. ஆ	81. அ	82. ஆ	83. ஆ	84. அ	85. ஆ
86. ஈ	87. இ	88. அ	89. ஆ	90. இ	91. இ	92. அ	93. ஆ
94. ஈ	95. அ	96. அ	97. அ	98. அ	99. அ	100. ஆ	101. ஆ
102. ஆ	103. ஆ	104. இ	105. ஆ	106. அ	107. அ	108. ஈ	109. அ
110. இ	111. இ	112. அ	113. அ	114. ஆ	115. அ	116. அ	117. அ
118. அ	119. ஆ	120. அ	121. அ	122. அ	123. ஆ	124. அ	125. இ

126. ஆ	127. அ	128. அ	129. ஆ	130. ஈ	131. இ	132. அ	133. ஆ
134. இ	135. ஆ	136. ஈ	137. இ	138. அ	139. அ	140. அ	141. அ
142. ஆ	143. இ	144. அ	145. அ	146. அ	147. அ	148. இ	149. அ
150. ஈ	151. அ	152. அ	153. ஆ	154. அ	155. அ	156. அ	157. அ
158. அ	159. அ	160. ஈ	161. ஆ	162. ஆ	163. ஆ	164. ஆ	165. அ
166. அ	167. ஆ	168. அ	169. இ	170. ஆ	171. அ	172. இ	173. அ
174. ஆ	175. அ	176. ஆ	177. ஆ	178. அ	179. இ	180. இ	181. இ
182. அ	183. இ	184. ஈ	185. ஈ	186. ஈ	187. அ	188. அ	189. ஆ
190. இ	191. அ	192. அ	193. அ	194. ஆ	195. அ	196. அ	197. ஆ
198. ஆ	199. ஆ	200. அ	201. அ	202. அ	203. இ	204. ஈ	205. ஆ
206. அ	207. ஈ	208. ஆ	209. இ	210. அ	211. அ	212. அ	213. ஆ
214. இ	215. இ	216. ஈ	217. இ	218. அ	219. ஆ	220. இ	221. அ
222. ஆ	223. இ	224. ஆ	225. ஆ	226. அ	227. அ	228. அ	229. ஈ
230. அ	231. ஆ	232. ஆ	233. ஆ	234. இ	235. இ	236. ஈ	237. அ
238. அ	239. அ	240. அ	241. ஆ	242. இ	243. அ	244. ஈ	245. அ
246. அ	247. அ	248. அ	249. அ	250. அ	251. ஆ	253. அ	254. அ
255. ஆ	257. அ	258. அ	259. ஆ	260. ஆ	261. ஆ	262. இ	264. ஆ
265. ஈ	266. இ	269.ஆ	270. இ	271. ஆ	272. இ	273. இ	274. ஈ
275. அ	276. அ	277. ஆ	278. ஆ	279. ஆ	280. ஈ	281. அ	

UNIT – II
ADVERTISING

விளம்பரம்

- 1) விற்பனை மேற்கொள்ளப்படுவதற்காக ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர்களிடம் வாய்ச் சொல் மூலமாக தகவல்களை வழங்குவது
அ) ஆள்சார் விற்பனை ஆ) விளம்பரம்
இ) விற்பனை பெருக்கம் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 2) ஆள்சார் விற்பனை ----- வழி தகவல் தொடர்பாகயிருக்க வேண்டும்.
அ) ஒரு ஆ) இரு இ) மூன்று ஈ) நான்கு
- 3) படிப்பு, உற்று நோக்கல் மற்றும் அனுபவம் பெறப்படும் திறமையை ----- என்று அழைக்கிறோம்.
அ) கலை ஆ) அறிவியல் இ) சிறப்பு தொழில் ஈ) வளர்ச்சி
- 4) குறிப்பிட்ட தத்துவங்கள் மற்றும் உண்மைகளின் அடிப்படையில் அமைவது ----- என்று அழைக்கப்படுகிறது.
அ) ஒரு கலை ஆ) ஒரு அறிவியல்
இ) ஒரு சிறப்பு தொழில் ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல
- 5) ----- மூலம் தன்னுடைய வாடிக்கைக்குத் தேவையானவைகள் ஈட்டப்படுகின்றன.
அ) கலை ஆ) அறிவியல் இ) சிறப்பு தொழில்
- 6) விற்பனைத் திறன் ----- பிரிவுகளாகப் பிரிக்கப்படுகின்றன.
அ) 2 ஆ) 3 இ) 4 ஈ) 5
- 7) ----- விற்பனை திறன் என்பது புதிய சந்தைக்குத் தேவையை உருவாக்குவதாகும்.
அ) படைப்பு ஆ) போட்டியிடும் இ) கவுண்டர்
- 8) ----- விற்பனை திறன் என்பது தற்போதுள்ள விற்பனையை அதிகரிப்பதாகும்.
அ) படைப்பு ஆ) போட்டியிடும் இ) உபரி ஈ) மேற்கூறியவைகள் அல்ல