

M.Com.–II Semester–IV (CGS) Examination
ENTREPRENEURSHIP AND SKILL DEVELOPMENT

1. The concept of entrepreneur is intimately associated with the three elements organizing and innovating.
(a) Directing b) Risk-bearing
(c) Controlling d) Staffing
2. Entrepreneurship is based on purposeful and innovation.
(a) Dynamic (b) Systematic
(c) Creativity (d) None of these
3. The successful entrepreneurs do not take _____.
(a) Decision (b) High risk
(c) Low risk (d) None of these
4. Entrepreneurship promotes capital formation by mobilizing the idle saving of the _____.
(a) Public (b) Govt.
(c) Private (d) None of the above
5. Patent rights are exclusive rights given to _____.
(a) Producer (b) Inventors
(c) Govt. (d) Entrepreneur
6. Protection for Industrial Designs in India is provided for years.
(a) 10 (b) 20
(c) 12 (d) 15
7. Environment (Protection) Act established in _____.
(a) 1986 (b) 1982
(c) 1985 (d) 1990
8. _____ is simply the strategy to achieve the objectives of proprietors of the business.
(a) Business capital (b) Business plan
(c) Business document (d) None of these
9. Women entrepreneur is defined as enterprise owned and controlled by a woman having a minimum financial interest of _____ of the capital.
(a) 70% b) 75%
(c) 50% d) 51%
10. Entrepreneurship emerging in _____ is called rural entrepreneurship.

- (a) City area (b) Rural area
(c) District area (d) None of these

11. Which activities are included in scope of small enterprises ?

- (a) Manufacturing (b) Servicing
(c) Ancillary Industries (d) All of the above

12. Project selection process starts with the generation of ____.

- (a) Creativity (b) Product idea
(c) Production (d) None of these

13. Venture capital is concerned with ____.

- (a) New project having potential for higher profit
(b) New project of high technology
(c) New project having high risk
(d) All of the above

14. PERT stands for ____.

- (a) Planning Evaluation Report Test
(b) Programme Evaluation and Review Technique
(c) Planning Evaluation Report Technique
(d) Planning Evaluation and Review Technique

15. Why should an entrepreneur do a feasibility study for starting a new venture ?

- (a) To identify possible sources of funds
(b) To see if there are possible barriers to success
(c) To estimate the expected sales
(d) To explore potential customers

16. Industrial Credit and Investment Corporation of India Ltd. (ICICI) was set up in ____.

- (a) 1965 (b) 1955
(c) 1975 (d) 1970

17. _____ communication includes face-to-face Telephone, Radio or Television and other media.

- (a) Non-verbal communication
(b) Written communication
(c) Visualization
(d) Spoken or verbal communication

18. "Leadership is the activity of influencing people to strive willingly for mutual objectives" by ____.

- (a) Chester Barnard (b) Drucker
(c) George Terry (d) Alford

19. SSIs also known as MSME are defined and categorized by Micro, Small and Medium Enterprises Development Act ____.
- (a) 2006 (b) 2009
(c) 2010 (d) 2012
20. Manufacturing enterprises in which investment in plant and machineries does not exceed Rs. ____.
- (a) 20 lakhs (b) 25 lakhs
(c) 10 lakhs (d) 30 lakhs
21. “Entrepreneurship is a purposeful activity of an individual or a group of associated individuals undertaken to initiate, maintain or aggrandize by production or distribution by economic goods and services.”
- (a) Income (b) Loss
(c) Profit (d) All of the above
22. The concept of entrepreneur is internately associated with the three elements and innovating.
- (a) Directing (b) Controlling
(c) Staffing (d) Risk-bearing organizing
23. Entrepruship promotes capital formation by mobilizing the idle saving of the :
- (a) Government (b) Public
(c) Private (d) None of these
24. Patent rights are exclusive rights given to :
- (a) Producer (b) Govt.
(c) Inventors (d) Entrepreneurs
25. A model of factor influencing the emergence of entrepreneurship was developed by
- (a) Ricardo (b) McClelland
(c) Abdul Aziz Mahmud (d) None of these
26. Copyrights provide protection upto _____ years after the death of the creator.
- (a) 40 (b) 50
(c) 30 (d) 20
27. Environment Protection Act was established in :
- (a) 1986 (b) 1982
(c) 1985 (d) 1990
28. Among some accomplished women entrepreneurs _____ is famous in beauty chemical.
- (a) Sudha Murti (b) Yamutai Kirloskar
(c) Nargis Wadia (d) Shahnaz Hussain

29. Protection of Industrial Designs in India is provided for years.
(a) 12 (b) 10
(c) 20 (d) 15
30. Business plan is like road map to- success.
(a) Short term (b) Long term
(c) Medium term (d) None of these
31. All village industries have been grouped into _____ major categories.
(a) 12 (b) 7
(c) 13 (d) 9
32. Which activities are included in scope of Small Enterprises ?
(a) Servicing (b) Manufacturing
(c) Ancillary Industries (d) All of the above
33. Product details include product utility, product range and _____.
(a) Product Idea (b) Product Design
(c) Product Report (d) None of these
34. Women enterprise is defined as enterprise owned and controlled by women having a minimum financial interest of _____% of capital.
(a) 75 (b) 70
(c) 50 (d) 51
35. Venture capital is concerned with :
(a) New project having potential for higher profit
(b) New project of high technology
(c) New project having high risk
(d) All of the above
36. Why should an entrepreneur do a feasibility study for starting a new venture ?
(a) To identify possible sources of funds
(b) To see if there are possible barriers to success
(c) To estimate the expected sales
(d) To explore potential customers
37. The Industrial Policy statement of 1977 proposed the setting up of a district level institution called :
(a) Technical Consultancy Organisation
(b) DIC
(c) State Industries Development Corporation
(d) State Financial Corporation
38. ICICI was set up in :
(a) 1965 (b) 1955
(c) 1975 (d) 1960

39. "Leadership is the activity of influencing people to strike willingly for mutual objectives" by :

- (a) Chester Barnard
- (b) Drucker
- (c) George Terry
- (d) Alford

40. Manufacturing enterprises in which investment in plant and machineries does not exceed Rs. _____

- (a) 20 Lakhs
- (b) 25 Lakhs
- (c) 10 Lakhs
- (d) 30 Lakhs

M.Com. Semester—IV (C.G.S.)Examination

SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

- (1) Sales Management has the following objectives :
- I. Increase Sales volume.
 - II. Increase profit.
 - III. Sustaining growth.
- (a) I and II (b) Only II
(c) II and III (d) All of them
- (2) Sales Management offers which of the following advantages ?
- (a) Reduces uncertainties
 - (b) Better coordination
 - (c) Improves motivation
 - (d) Reduces uncertainties, Better coordination, Improves motivation, Facilitates control.
- (3) A Sales Organization is a foundation for effective execution of :
- (a) Sales Policy and Sales programme (b) Sales Control and Sales budget
 - (c) Sales force and Sales audit (d) Sales budget and Sales audit
- (4) Sales forecasting may be undertaken at _____ .
- (a) Macro level and firm level (b) Industry level and firm level
 - (c) Macro level and industry level (d) Macro level, firm level and industry level
- (5) Personal selling is a _____ .
- (a) One way Communication (b) Two way Communication
 - (c) Both (a) and (b) (d) None of these
- (6) In olden days salesman was merely a/an _____ .
- (a) Decision taker (b) Order taker
 - (c) Decision and order taker (d) Neither decision taker nor order taker
- (7) Sales territory helps in matching the selling _____ and sales _____ .
- (a) efforts, opportunities (b) neglect, opportunities
 - (c) enabling, opportunities (d) ensuring, opportunities
- (8) Sales promotion is among the _____ pillars of promotional mix.
- (a) Four (b) Three
 - (c) Two (d) Five
- (9) Which of the following are the important device to motivate Salesman ?
- (a) Sales contests and conventions (b) Sale convention and conferences
 - (c) Promotion, payrise, bonus (d) All of these

(10) A sales quota is a _____ goal assigned to sales unit relating to a particular time period.

- (a) Qualitative
- (b) Quantitative
- (c) Both (a) and (b)
- (d) Neither of them

(11) Sales budgets contains an estimate of _____ .

- (a) Total Sales
- (b) Expenses on Sales
- (c) Total Sales expenses on Sales and the income from Sales for a future period of ime
- (d) Target of Sales

(12) Sales audit is a technique for _____ .

- (a) Sales forecast
- (b) Sales management
- (c) Sales control
- (d) Sales budget

(13) _____ conflict occurs when there is conflict between members at different levels within the same distribution channel.

- (a) Vertical channel
- (b) Horizontal channel
- (c) Multi channel
- (d) Single channel

(14) Marketers have three basic levels of intensity to choose patterns of distribution :

- (a) Intensive, Exclusive, Vertical
- (b) Intensive, Vertical, Horizontal
- (c) Intensive, Selective, Exclusive
- (d) Horizontal, Vertical, Parallel

(15) Factory outlets are owned and operated by _____ to self surplus goods.

- (a) Retailers
- (b) Middlemen
- (c) Wholesalers
- (d) Manufacturers

(16) Company has to have some criteria for evaluation of distribution system. It may include _____ .

- (a) Cost of distribution
- (b) Cost Saving
- (c) Net Cost
- (d) Direct Cost

(17) Warehouse, like production, is a very important function of _____ .

- (a) Physical distribution
- (b) Consumption distribution
- (c) Seasonable distribution
- (d) Quality distribution

(18) _____ this is a popular channel option sued in groceries, drugs, drug goods etc.

- (a) Manufacturer → Wholesaler → Retailer → Consumer
- (b) Manufacturer → Retailer → Consumer
- (c) Manufacturer → Agent → Wholesaler → Retailer → Consumer
- (d) Manufacturer → Wholesaler → Consumer

(19) Transportation is described as _____ .

- (a) Industrial Marketing
- (b) Personal Marketing

- (c) Physical Marketing (d) Special Marketing
- (20) The word 'Retail' originates from a _____ Word.
- (a) French — American (b) French — Greek
- (c) French — German (d) French — Italian
21. Sales management is _____ function in many organizations.
- (a) Key (b) Broad
- (c) Primary (d) Secondary
22. State which statement is correct :
- (I) In a good sales organization, all the activities of departments are organized unplanned.
- (II) In a good sales organization, all the activities of departments are carefully planned.
- (a) Statement (I) (b) Statement (II)
- (c) Statements (I) and (II) (d) Neither Statement (I) nor (II)
23. _____ and _____ create a sound sales organization.
- (a) Limited labour and limited delegation of authority
- (b) Unlimited labour and limited delegation of authority
- (c) Division of labour and proper delegation of authority
- (d) Limited labour and unlimited delegation of authority
24. In every forecast special factors peculiar to the _____ and _____ must be taken into account.
- (a) Growth, Development (b) Product, Market
- (c) Resource, Product (d) Increase, Sales
25. Personal Selling is _____ important ingredient in _____ .
- (a) Least, Promotion Mix (b) Minimum, Promotion Mix
- (c) Not, Promotion Mix (d) Most, Promotion Mix
26. _____ designed territories is suitable for both urban and non-urban areas.
- (a) Wedge Shaped (b) Circle Shape
- (c) Hopscotch Shape (d) All of them
27. A good sales promotional programme will remove the _____ with respect to retail selling.
- (a) Customer dissatisfaction (b) Retailer dissatisfaction
- (c) Wholesaler dissatisfaction (d) Agent dissatisfaction
28. Complete the Phrase. 'Good Salesmen _____ .'
- (a) Are not made (b) Are not born they are made
- (c) Are born (d) Are born and they are not made
29. Under which strategy, salesman will require high commission and incentives ?
- (a) Pull Strategy (b) Push Strategy

- (c) Penetration Strategy (d) Skimming Strategy
30. Which type of quotas are determined to achieve designed net profit and control the sales expenses ?
- (a) Sales volume quotas (b) Financial quotas
(c) Combination quotas (d) Activity quotas
31. No set of _____ has been developed for sales audit.
- (a) Policies (b) Plan
(c) Premises (d) Procedure
32. Under which method sales manager makes sales quotas on the basis of their experience and judgement for salesman ?
- (a) Past performance method (b) Guess method
(c) Composite method (d) Neither of them
33. _____ and _____ are the two sides of the same coin.
- (a) Communication, dealer councils
(b) Cooption, arbitration
(c) Material, inventory
(d) Physical distribution, marketing logistics
34. To the supplier middlemen are _____ .
- (a) Sales advisors (b) Sales directors
(c) Sales executives (d) Sales experts
35. Telemarketing is a form of _____ marketing.
- (a) Personal (b) Indirect
(c) Direct (d) Organisational
36. In physical distribution management physical distribution costs are known as ____ .
- (a) Cost minimization (b) Inventory
(c) Output (d) Inputs
37. Warehouse aim is for _____ purpose.
- (a) Marketing (b) Commercial
(c) Storage (d) Manufacture
38. The wholesaler specializes in _____ trade.
- (a) Individual (b) Sale
(c) Retail (d) Wholesale
39. Which mode of transportation is suitable for perishable items ?
- (a) Waterways (b) Airways
(c) Railways (d) Roadways
40. Multi-brand outlets are also known as _____ .
- (a) E-Tailers (b) Super market

(c) Category Killers

(d) Discount stores

M.Com. (Semester-IV) (CGS) Examination
INTERNATIONAL FINANCING

1. Following is not conceptually distinct but interrelated part identifiable in International Finance :

- (a) International Financial Economics (b) International Finance Management
(c) Internal Financial Economics (d) Internal Finance Market

2. _____ is the main responsibility of manager in International Financing.

- (a) Motivation (b) Auditing
(c) Budgeting (d) None of these

3. The purpose of risk management is to identify _____.

- (a) Fund for growth (b) Potential problems
(c) Support in emergencies (d) All of the above

4. Domestic Finance Manager deals with _____.

- (a) Foreign Exchange (b) Foreign Direct Investment
(c) Foreign Institutional Investment (d) Domestic Currency

5. Balance of payments of a country includes _____.

- (a) Current account (b) Monetary account
(c) Capital account (d) All of the above

6. A reduction in the cost of production will _____.

- (a) Lead to movement along the supply curve
(b) Shift to demand curve
(c) Shift to supply curve
(d) Lead to an extension of supply

7. _____ is the main assumption of elasticity approach of Marshal-Lerner.

- (a) Supplies of exports are perfectly elastic
(b) Supplies of imports and perfectly elastic
(c) Supplies of exports are not elastic
(d) Supplies of imports are not elastic

8. Capital Account convertibility is a _____ convertibility freedom.

- (a) Goods (b) Services
(c) Currency (d) None of these

9. Gold standard is a monetary system where country's _____ value is linked to Gold.

- (a) Currency (b) 18 Carat
(c) 22 Carat (d) 24 Carat
10. Bretton Woods agreement was established in _____.
(a) 1941 (b) 1942
(c) 1943 (d) 1944
11. The purpose of fixed exchange rate system is to keep a currency's value within band.
(a) Narrow (b) Wide
(c) Balance (d) None of these
12. International liquidity is associated with the problem of International _____.
(a) Receipts (b) Payments
(c) Imports (d) Exports
13. The location of domestic market is _____ national boundaries.
(a) Inside (b) Outside
(c) Inside and Outside (d) All of these
14. _____ plays a key role for the development of Euro market.
(a) New York (b) Beijing
(c) London (d) None of these
15. Euribor stands for _____.
(a) Euro Inter Bank Offered Rate (b) European Inter Bank Offered Rate
(c) Euro Bank Offered Rate (d) None of these
16. _____ is money market instrument.
(a) Treasury Bill (b) Commercial Papers
(c) Certificate of deposits (d) All of these
17. Which of following is not matched correctly according to establishment ?
(a) IBRD—1945 (b) IFC—1948
(c) IDA—1960 (d) MIGA—1988
18. IFC stands for _____.
(a) International Finance Corporation (b) Indian Finance Corporation
(c) Internal Finance Corporation (d) International Finance Cooperative
19. _____ is the headquarter of the Asian Development Bank.
(a) Kathmandu (b) Jakarta
(c) Manila (d) Dhaka

20. SDR stands for ____.
- (a) Special Drawing Rights (b) Special Draining Rights
(c) Social Drawing Rights (d) Social Draining Rights
21. International capital market
- (a) Innovative financial instrument (b) Information technology
(c) Deregulation (d) Foreign exchange rate
22. Following is not concerned with ____ subject in International Financing.
- (a) Individual interest rate (b) Exchange rate of Currencies
(c) Monetary System of world (d) Foreign Direct Investment
23. The purpose of risk management is to identify ____.
- (a) Fund for growth (b) Support in emergencies
(c) Potential problems (d) All of above
24. ____ is the common goal of International Finance and Domestic Finance.
- (a) Providing Loan (b) Reducing Poverty
(c) Providing Assistance (d) Wealth Maximization
25. Final balance of payments of country is ____.
- (a) fluctuates (b) always balanced
(c) always deficit (d) always surplus
26. A reduction in the cost of production will ____.
- (a) Shift to supply curve (b) Shift to demand curve
(c) Leads to movement along the supply curve (d) Leads to an extension of supply
27. A Firm that purpose to connect sellers and buyers of foreign currency ____denominated bank deposit is entitled
- (a) A wholesaler (b) A broker
(c) A bank (d) An investor
28. Which of the following is not an advantage of full capital account convertibility ?
- (a) Boosts exports (b) Boosts imports
(c) Encourage exports (d) Encourage imports
29. In England gold standard was suspended in ____ __ year.
- (a) 1930 (b) 1931
(c) 1932 (d) 1934
30. More instability in currency is called as
- (a) country risk (b) financial risk
(c) currency risk (d) liquidity risk
31. ____ is main type of international liquidity.

- (a) Gold (b) National Currency
(c) Borrowing facility (d) All of above
32. Case of foreign exchange_____
- (a) Exchange of claims denominated in another currency
(b) Exchange of bank deposit
(c) Exchange of cash issued by a foreign central bank
(d) All the above
33. Where is the location of domestic market in national boundaries ?
- (a) Inside (b) Outside
(c) Inside & Outside (d) All of these
34. Euro currency market is largely dominated by .
- (a) Yen (b) Euro Dollar
(c) Indian Rupees (d) None of these
35. The characteristic of money market is .
- (a) Liquidity (b) Safety
(c) Discount Price (d) All of above
36. In 1944 international accord is recognized as _____.
- (a) Breton wood Aggrement (b) Exchange Aggrement
(c) International Trade(d) Fisher Effect
37. Exchange Rate entail delivery of trade currency within two business days know as_____
- (a) Forward rate (b) Future rate
(c) Spot rate(d) Bid rate
38. _____ is the current President of the World Bank Group.
- (a) Roberto Azevedo (b) Robert Zoellick
(c) Jim Yong Kim (d) Christine Lagarde
39. Which currency has largest weightage in SDR ?
- (a) US Dollar (b) Euro
(c) British Pound (d) Japanese Yen
40. Largest number of buyer and sellers,greater the
- (a) Liquidity (b) Speculation
(c) Hedging (d) Forward Rate

M.Com. Semester—IV (CGS) Examination
CO-OPERATIVE MANAGEMENT

1. In _____ each works for all and all work for each.
(a) Co-operation (b) Capitalism
(c) Socialism (d) Trade Unionism
2. The word _____ literally means to work together or act together.
(a) Organization (b) Company
(c) Co-operation (d) Association
3. The Co-operative Credit Societies Act was passed in ---.
(a) 1901 (b) 1902
(c) 1903 (d) 1904
4. In India, Co-operative Week will be celebrated in the month of _____.
(a) January (b) July
(c) November (d) October
5. Human Resource Management is the management of _____.
(a) Man (b) Machine
(c) Material (d) All the above
6. Recruitment is concerned with _____.
(a) Selecting the right candidate (b) Developing a pool of job candidates
(c) Getting applications (d) None of the above
7. Which of the following is not a method of selection ?
(a) Advertisement (b) Interview
(c) Tests (d) Reference checking
8. On the job training does not include _____.
(a) Coaching (b) Job rotation
(c) Under study (d) The case study
9. Interest rate on deposits of Cooperative Societies are fixed by _____.
(a) RBI (b) General Body
(c) Registrar (d) Government
10. Expand NCDC :
(a) National Consumers Dairy Co-operatives
(b) National Cooperative Dairy Corporation
(c) National Consumers Development Corporation
(d) National Cooperative Development Corporation
11. The Head office of NCDC is at _____.

- (a) Delhi (b) Mumbai
(c) Kolkata (d) Chennai

12. The maximum rate of dividend that can be paid by a Maharashtra Co-operative Society to a member is _____ of Share Capital.

- (a) 12% (b) 15%
(c) 20% (d) 25%

13. NAFED is connected with _____.

- (a) Agricultural Marketing (b) Agricultural Implements
(c) Conservation of fuels (d) Animal Husbandry

14. The Head Quarter of Maharashtra State Cooperative Marketing Federation Limited is at _____.

- (a) Pune (b) Nagpur
(c) Mumbai (d) Nasik

15. The first concept of marketing is _____.

- (a) Selling concept (b) Product concept
(c) Relationship marketing concept (d) Societal marketing concept

16. Marketing is a process of converting the potential customers into _____.

- (a) Actual Customers (b) Prospective Customers
(c) Marketers (d) None of these

17. The rules and regulation of a Co-operative Society is formed in its _____.

- (a) By laws (b) General Body
(c) Co-operative Act (d) Co-operative Rules

18. Co-operation is included in the _____ Schedule of Indian Constitution.

- (a) V (b) VI
(c) VII (d) IX

19. The second Co-operative Societies Act was passed in the year _____.

- (a) 1904 (b) 1912
(c) 1960 (d) 1991

20. _____ can cancel the Registration of Co-operative Societies.

- (a) Registrar (b) Deputy Registrar
(c) District Registrar (d) Commissioner

21. The membership of co-operative society is :

- (a) Optional (b) Compulsory
(c) Free of charge (d) None of above

22. The President of co-operative society is :

- (a) Owner (b) Employees
(c) Officer (d) Adviser
23. The Administrative Officer of co-operative society is :
(a) Director (b) Chief Executive Officer
(c) Deputy Manager (d) Managing Director
24. The founder member of the co-operative society is called :
(a) Managing Directors (b) Promoters
(c) Registrar (d) Secretary
25. Which of the following is objective of human resource management ?
(a) Productivity (b) Quality of work life
(c) Organizational change (d) All the above
26. Introducing the new employee to the job, location, surroundings is called :
(a) Placement (b) Job design
(c) Recruitment (d) Induction
27. The meeting of Board of Directors should be called minimum _____ time(s) in a month.
(a) 1 (b) 2
(c) 3 (d) 4
28. Human Resource Planning is the _____ step in the management function.
(a) Primary (b) Middle
(c) Final (d) None of the above
29. NABARD was established on :
(a) May 20, 1956 (b) June 28, 1976
(c) Oct 12, 1987 (d) July 12, 1982
30. Reserve Bank of India follows the Minimum Reserve System in issuing currency since :
(a) 1950 (b) 1952
(c) 1954 (d) 1956
31. Co-operative Banks in India are registered under :
(a) Banking Laws (Co-op) Act, 1965 (b) Banking Regulation Act, 1949
(c) Companies Act, 1956 (d) None of these
32. Co-operative Banks in India have a :
(a) Two tier system (b) Three tier system
(c) Four tier system (d) Five tier system
33. _____ is the father of Modern Marketing.

- (a) Peter Drucker
(c) F.W. Taylor
- (b) Philip Kotler
(d) Henry Fayol
34. Marketing is a process which aims at :
- (a) Production
(c) Satisfaction of customer needs
- (b) Profit making
(d) Selling products
35. Which is the feature of Direct Marketing ?
- (a) One to one communication
(c) Personal relationship
- (b) Open dialogue
(d) All of the above
36. National Agricultural Co-operative Marketing Federation is known as :
- (a) NIAM
(c) MARKFED
- (b) NAFED
(d) NACMF
37. Co-operative movement originated first in :
- (a) Germany
(c) France
- (b) England
(d) Spain
38. The Rules and Regulations of a co-operative society are in its :
- (a) Co-operative Act
(c) By Laws
- (b) Co-operative Rules
(d) General Body
39. In how many parts are Rural Co-operative Banks divided ?
- (a) 4
(b) 2
(c) 3
(d) 5
40. The main object of audit is :
- (a) Expression of opinion
(b) Detection and prevention of fraud and error
(c) Both (a) and (b)
(d) Depends on the type of audit

M.Com. Semester—IV (C.G.S.) Examination
SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

- (1) Sales Management has the following objectives :
- I. Increase Sales volume.
 - II. Increase profit.
 - III. Sustaining growth.
- (a) I and II
(b) Only II
(c) II and III
(d) All of them
- (2) Sales Management offers which of the following advantages ?
- (a) Reduces uncertainties
 - (b) Better coordination
 - (c) Improves motivation
 - (d) Reduces uncertainties, Better coordination, Improves motivation, Facilitates control.
- (3) Sales forecasting may be undertaken at _____ .
- (a) Macro level and firm level
 - (b) Industry level and firm level
 - (c) Macro level and industry level
 - (d) Macro level, firm level and industry level
- (4) A Sales Organization is a foundation for effective execution of :
- (a) Sales Policy and Sales programme
 - (b) Sales Control and Sales budget
 - (c) Sales force and Sales audit
 - (d) Sales budget and Sales audit
- (5) In every forecast special factors peculiar to the _____ and _____ must be taken into account.
- (a) Growth, Development
 - (b) Product, Market
 - (c) Resource, Product
 - (d) Increase, Sales
- (6) State which statement is correct :
- (I) In a good sales organization, all the activities of departments are organized unplanned.
 - (II) In a good sales organization, all the activities of departments are carefully planned.
- (a) Statement (I)
(b) Statement (II)

- (c) Statements (I) and (II)
 - (d) Neither Statement (I) nor (II)
- (7) Sales management is _____ function in many organizations.
- (a) Key or main
 - (b) Broad
 - (c) Primary
 - (d) Secondary
- (8) _____ and _____ create a sound sales organization.
- (a) Limited labour and limited delegation of authority
 - (b) Unlimited labour and limited delegation of authority
 - (c) Division of labour and proper delegation of authority
 - (d) Limited labour and unlimited delegation of authority
- (9) Personal selling is a _____ .
- (a) One way Communication
 - (b) Two way Communication
 - (c) Both (a) and (b)
 - (d) None of these
- (10) In olden days salesman was merely a/an _____ .
- (a) Decision taker
 - (b) Order taker
 - (c) Decision and order taker
 - (d) Neither decision taker nor order taker
- (11) Sales territory helps in matching the selling _____ and sales _____ .
- (a) efforts, opportunities
 - (b) neglect, opportunities
 - (c) enabling, opportunities
 - (d) ensuring, opportunities
- (12) Sales promotion is among the _____ pillars of promotional mix.
- (a) Four
 - (b) Three
 - (c) Two
 - (d) Five
- (13) Personal Selling is _____ important ingredient in _____ .
- (a) Least, Promotion Mix
 - (b) Minimum, Promotion Mix
 - (c) Not, Promotion Mix
 - (d) Most, Promotion Mix
- (14) _____ designed territories is suitable for both urban and non-urban areas.

- (a) Wedge Shaped
- (b) Circle Shape
- (c) Hopscotch Shape
- (d) All of them

(15) A good sales promotional programme will remove the _____ with respect to retail selling.

- (a) Customer dissatisfaction
- (b) Retailer dissatisfaction
- (c) Wholesaler dissatisfaction
- (d) Agent dissatisfaction

(16) Complete the Phrase. 'Good Salesmen _____.'

- (a) Are not made
- (b) Are not born they are made
- (c) Are born
- (d) Are born and they are not made

(17) A sales quota is a _____ goal assigned to sales unit relating to a particular time period.

- (a) Qualitative
- (b) Quantitative
- (c) Both (a) and (b)
- (d) Neither of them

(18) Sales budgets contains an estimate of _____.

- (a) Total Sales
- (b) Expenses on Sales
- (c) Total Sales expenses on Sales and the income from Sales for a future period of time
- (d) Target of Sales

(19) Which of the following are the important device to motivate Salesman ?

- (a) Sales contests and conventions
- (b) Sale convention and conferences
- (c) Promotion, pay raise, bonus
- (d) All of these

(20) Sales audit is a technique for _____.

- (a) Sales forecast
- (b) Sales management
- (c) Sales control
- (d) Sales budget

(21) Under which strategy, salesman will require high commission and incentives ?

- (a) Pull Strategy
- (b) Push Strategy
- (c) Penetration Strategy
- (d) Skimming Strategy

(22) Which type of quotas are determined to achieve designed net profit and control the sales expenses ?

- (a) Sales volume quotas
- (b) Financial quotas
- (c) Combination quotas
- (d) Activity quotas

(23) No set of _____ has been developed for sales audit.

- (a) Policies
- (b) Plan
- (c) Premises
- (d) Procedure

(24) Under which method sales manager makes sales quotas on the basis of their experience and judgment for salesman ?

- (a) Past performance method
- (b) Guess method
- (c) Composite method
- (d) Neither of them

(25) _____ conflict occurs when there is conflict between members at different levels within the same distribution channel.

- (a) Vertical channel
- (b) Horizontal channel
- (c) Multi channel
- (d) Single channel

(26) Marketers have three basic levels of intensity to choose patterns of distribution :

- (a) Intensive, Exclusive, Vertical
- (b) Intensive, Vertical, Horizontal
- (c) Intensive, Selective, Exclusive
- (d) Horizontal, Vertical, Parallel

(27) Factory outlets are owned and operated by _____ to self surplus goods.

- (a) Retailers
- (b) Middlemen
- (c) Wholesalers
- (d) Manufacturers

- (28) Company has to have some criteria for evaluation of distribution system. It may include _____ .
- (a) Cost of distribution
 - (b) Cost Saving
 - (c) Net Cost
 - (d) Direct Cost
- (29) _____ and _____ are the two sides of the same coin.
- (a) Communication, dealer councils
 - (b) Co-option, arbitration
 - (c) Material, inventory
 - (d) Physical distribution, marketing logistics
- (30) To the supplier, middlemen are _____ .
- (a) Sales advisors
 - (b) Sales directors
 - (c) Sales executives
 - (d) Sales experts
- (31) Telemarketing is a form of _____ marketing.
- (a) Personal
 - (b) Indirect
 - (c) Direct
 - (d) Organisational
- (32) In physical distribution management physical distribution costs are known as ____ .
- (a) Cost minimization
 - (b) Inventory
 - (c) Outputs
 - (d) Inputs
- (33) Warehouse, like production, is a very important function of _____ .
- (a) Physical distribution
 - (b) Consumption distribution
 - (c) Seasonable distribution
 - (d) Quality distribution
- (34) _____ this is a popular channel option used in groceries, drugs, drug goods etc.
- (a) Manufacturer → Wholesaler → Retailer → Consumer
 - (b) Manufacturer → Retailer → Consumer
 - (c) Manufacturer → Agent → Wholesaler → Retailer → Consumer
 - (d) Manufacturer → Wholesaler → Consumer
- (35) Transportation is described as _____ .
- (a) Industrial Marketing
 - (b) Personal Marketing

- (c) Physical Marketing
- (d) Special Marketing

(36) The word 'Retail' originates from aWord.

- (a) French — American
- (b) French — Greek
- (c) French — German
- (d) French —Italian

37. Warehouse aim is for ———— purpose.

- (a) Marketing
- (b) Commercial
- (c) Storage
- (d) Manufacture

38. The wholesaler specializes in ———— trade.

- (a) Individual
- (b) Sale
- (c) Retail
- (d) Wholesale

39. Which mode of transportation is suitable for perishable items ?

- (a) Waterways
- (b) Airways
- (c) Railways
- (d) Roadways

40. Multi-brand outlets are also known as ———— .

- (a) E-Tailers
- (b) Super market
- (c) Category Killers
- (d) Discount stores

M.Com. Semester—IV (C.G.S.) Examination
SALES AND DISTRIBUTION MANAGEMENT

Time :

Max. Marks -

(1) In every forecast special factors peculiar to the _____ and _____ must be taken into account.

- (a) Growth, Development
- (b) Product, Market
- (c) Resource, Product
- (d) Increase, Sales

(2) State which statement is correct :

- (I) In a good sales organization, all the activities of departments are organized unplanned.
- (II) In a good sales organization, all the activities of departments are carefully planned.

- (a) Statement (I)
- (b) Statement (II)
- (c) Statements (I) and (II)
- (d) Neither Statement (I) nor (II)

(3) Sales management is _____ function in many organizations.

- (a) Key or main
- (b) Broad
- (c) Primary
- (d) Secondary

(4) _____ and _____ create a sound sales organization.

- (a) Limited labour and limited delegation of authority
- (b) Unlimited labour and limited delegation of authority
- (c) Division of labour and proper delegation of authority
- (d) Limited labour and unlimited delegation of authority

(5) Sales Management has the following objectives :

- I. Increase Sales volume.
- II. Increase profit.
- III. Sustaining growth.

- (a) I and II
- (b) Only II
- (c) II and III
- (d) All of them

(6) Sales Management offers which of the following advantages ?

- (a) Reduces uncertainties

- (b) Better coordination
 - (c) Improves motivation
 - (d) Reduces uncertainties, Better coordination, Improves motivation, Facilitates control.
- (7) Sales forecasting may be undertaken at _____ .
- (a) Macro level and firm level
 - (b) Industry level and firm level
 - (c) Macro level and industry level
 - (d) Macro level, firm level and industry level
- (8) A Sales Organization is a foundation for effective execution of :
- (a) Sales Policy and Sales programme
 - (b) Sales Control and Sales budget
 - (c) Sales force and Sales audit
 - (d) Sales budget and Sales audit
- (9) Personal selling is a _____ .
- (a) One way Communication
 - (b) Two way Communication
 - (c) Both (a) and (b)
 - (d) None of these
- (10) In olden days salesman was merely a/an _____ .
- (a) Decision taker
 - (b) Order taker
 - (c) Decision and order taker
 - (d) Neither decision taker nor order taker
- (11) Sales territory helps in matching the selling _____ and sales _____ .
- (a) efforts, opportunities
 - (b) neglect, opportunities
 - (c) enabling, opportunities
 - (d) ensuring, opportunities
- (12) Sales promotion is among the _____ pillars of promotional mix.
- (a) Four
 - (b) Three
 - (c) Two
 - (d) Five
- (13) Personal Selling is _____ important ingredient in _____ .
- (a) Least, Promotion Mix
 - (b) Minimum, Promotion Mix
 - (c) Not, Promotion Mix
 - (d) Most, Promotion Mix

- (14) _____ designed territories is suitable for both urban and non-urban areas.
- (a) Wedge Shaped
 - (b) Circle Shape
 - (c) Hopscotch Shape
 - (d) All of them
- (15) A good sales promotional programme will remove the _____ with respect to retail selling.
- (a) Customer dissatisfaction
 - (b) Retailer dissatisfaction
 - (c) Wholesaler dissatisfaction
 - (d) Agent dissatisfaction
- (16) Complete the Phrase. 'Good Salesmen _____.'
- (a) Are not made
 - (b) Are not born they are made
 - (c) Are born
 - (d) Are born and they are not made
- (17) Under which strategy, salesman will require high commission and incentives ?
- (a) Pull Strategy
 - (b) Push Strategy
 - (c) Penetration Strategy
 - (d) Skimming Strategy
- (18) Which type of quotas are determined to achieve designed net profit and control the sales expenses ?
- (a) Sales volume quotas
 - (b) Financial quotas
 - (c) Combination quotas
 - (d) Activity quotas
- (19) No set of _____ has been developed for sales audit.
- (a) Policies
 - (b) Plan
 - (c) Premises
 - (d) Procedure
- (20) Under which method sales manager makes sales quotas on the basis of their experience and judgment for salesman ?
- (a) Past performance method
 - (b) Guess method
 - (c) Composite method
 - (d) Neither of them
- (21) A sales quota is a _____ goal assigned to sales unit relating to a particular time period.

- (a) Qualitative
 - (b) Quantitative
 - (c) Both (a) and (b)
 - (d) Neither of them
- (22) Sales budgets contains an estimate of _____ .
- (a) Total Sales
 - (b) Expenses on Sales
 - (c) Total Sales expenses on Sales and the income from Sales for a future period of time
 - (d) Target of Sales
- (23) Which of the following are the important device to motivate Salesman ?
- (a) Sales contests and conventions
 - (b) Sale convention and conferences
 - (c) Promotion, pay raise, bonus
 - (d) All of these
- (24) Sales audit is a technique for _____ .
- (a) Sales forecast
 - (b) Sales management
 - (c) Sales control
 - (d) Sales budget
- (25) _____ conflict occurs when there is conflict between members at different levels within the same distribution channel.
- (a) Vertical channel
 - (b) Horizontal channel
 - (c) Multi channel
 - (d) Single channel
- (26) Marketers have three basic levels of intensity to choose patterns of distribution :
- (a) Intensive, Exclusive, Vertical
 - (b) Intensive, Vertical, Horizontal
 - (c) Intensive, Selective, Exclusive
 - (d) Horizontal, Vertical, Parallel
- (27) Factory outlets are owned and operated by _____ to self surplus goods.
- (a) Retailers
 - (b) Middlemen
 - (c) Wholesalers
 - (d) Manufacturers

(28) Company has to have some criteria for evaluation of distribution system. It may include _____ .

- (a) Cost of distribution
- (b) Cost Saving
- (c) Net Cost
- (d) Direct Cost

(29) _____ and _____ are the two sides of the same coin.

- (a) Communication, dealer councils
- (b) Co-option, arbitration
- (c) Material, inventory
- (d) Physical distribution, marketing logistics

(30) To the supplier, middlemen are _____ .

- (a) Sales advisors
- (b) Sales directors
- (c) Sales executives
- (d) Sales experts

(31) Telemarketing is a form of _____ marketing.

- (a) Personal
- (b) Indirect
- (c) Direct
- (d) Organisational

(32) In physical distribution management physical distribution costs are known as ____ .

- (a) Cost minimization
- (b) Inventory
- (c) Outputs
- (d) Inputs

(33) Warehouse aim is for _____ purpose.

- (a) Marketing
- (b) Commercial
- (c) Storage
- (d) Manufacture

(34) The wholesaler specializes in _____ trade.

- (a) Individual
- (b) Sale
- (c) Retail
- (d) Wholesale

(35) Which mode of transportation is suitable for perishable items ?

- (a) Waterways
- (b) Airways

- (c) Railways
 - (d) Roadways
- 36) Multi-brand outlets are also known as _____ .
- (a) E-Tailers
 - (b) Super market
 - (c) Category Killers
 - (d) Discount stores
- (37) Warehouse, like production, is a very important function of _____ .
- (a) Physical distribution
 - (b) Consumption distribution
 - (c) Seasonable distribution
 - (d) Quality distribution
- (38) _____ this is a popular channel option used in groceries, drugs, drug goods etc.
- (a) Manufacturer → Wholesaler → Retailer → Consumer
 - (b) Manufacturer → Retailer → Consumer
 - (c) Manufacturer → Agent → Wholesaler → Retailer → Consumer
 - (d) Manufacturer → Wholesaler → Consumer
- (39) Transportation is described as _____ .
- (a) Industrial Marketing
 - (b) Personal Marketing
 - (c) Physical Marketing
 - (d) Special Marketing
- (40) The word 'Retail' originates from aWord.
- (a) French — American
 - (b) French — Greek
 - (c) French — German
 - (d) French —Italian

c) Drone d) Fabion

9. The _____ initiative was launched to modernize the Indian economy to make all government services available electronically.

- A] BIRAC B] Stand up India
C] Digital India D] Jan-dhan –aadhar mobile

10. Through the _____ initiative, Government of India promotes entrepreneurship by mentoring , nurturing and facilitating startups throughout their life cycle.

- A] Make in India B] stand-up India
C] Digital India d] Start-up India

11. A _____ is a geographic concentration of interconnected businesses , suppliers and associated institutions in a particular field .

- A] Business Incubation B] Business cluster
C] Innovator D] entrepreneurs

12. _____ entrepreneurs are those who carry out entrepreneurial activities by esablishing industrial and business units in the rural sector of an economy.

- A] Women B] Rural
C] Gramin D] NGO

13. Kinds of business plans :-

1.startup 2.internal 3.strategic

4.feasibility 5.operations 6.growth

- A] 1,2,4 and 5 B] 1,3 and 5
C] 3,4 and 6 D] All of the above

14. Designed to transform India into a global design and manufacturing hub, the _____ initiative was launched in Sept. 2014 .

- a) Start up India b) Make in India
c) Atal Innovation Mission d) Digital India

15. PMKVY stands for:-

- a) Pradhan Mantri Krishi Vikas Yojana b) Pradhan Mantri Kushal Vidyarthi Yojana
c) Pradhan Mantri Kaushal Vikas Yojana d) Pradhan mantriKimanVetan Yojana

16. A _____ is a company that helps new and startup companies to develop by providing services such as management traing or office space.

- a) Business Advisor b) Initiator

c) Business incubation

d) Business center

17. _____ is the process of assessing, in a structured way, the case for proceeding with a project or proposal, or the project's visibility.

A) Project appraisal

B) Project selection

C) Project identification

D) Project formulation

18. Entrepreneurial _____ is the study of value and resources allocation, applied to new ventures.

A) Finance

B) Capital

C) Money

D) Expenditure

19. _____ financing is cash borrowed from lender at a fixed rate of interest and with a predetermined maturity date.

A) Equity

B) Debt

C) MONETARY

d) Borrowed

20. _____ capital is a type of private equity, a form of financing that is provided by firms or fund to small, early stage, emerging firms that are deemed to have high growth potential

A) equity

B) debt

C) venture

D) shares

21. ICICI stands for:-

a) Industrial corporation of India in Credit and Investment.

b) Indian Credit and Investment Company for Industry.

c) Industrial Credit and Investment Corporation of India.

d) Indian Council of Industrial Credit and Investment.

22. _____ is a process to assess each project idea and select the project with the highest priority.

A) Project Identification

B) Project Selection

C) Project Appraisal

D) Project Formulation

23. _____ means evaluating the proposed solution against its ability to solve the identified problem or need.

A) Project Appraisal

B) Project Formulation

C) Project analysis

D) Project completion

24. A business can finance its operations either through equity or _____ .

A) Capital

B) Debt

C) Shares

D) Money

25. _____ development is the development of the organized pattern of behaviors and attitudes that makes a person distinctive.

- a) Industrial
- b) personality
- c) Personal
- d) Organisational

26. _____ communication is communication with oneself using internal vocalization or reflective thinking.

- a) Internal
- b) Interpersonal
- c) Intrapersonal
- d) Group

27. _____ is the process of turning a group of individual contributing employees into a cohesive team.

- a) Leadership
- b) Team Building
- c) Communication
- d) Co-ordination

28. Skill every Successful Entrepreneur must master- _____.

1. Communication 2. Branding 3. Sales 4. Strategy 5. Finance

- a) 1&2
- b) 1,2&3
- c) Only 1
- d) All of above

29. personality refers to an individual's characteristic ,style, _____, mindset ,attitude, his own unique way of perceiving things and seeing the world.

- a) behavior
- b) vision
- c) money
- d) finance

30. Effective _____ skills strengthen the bond among individuals.

- a) co-ordination
- b) co-operation
- c) communication
- d) speaking

31. _____ language is a type of nonverbal communication in which physical behaviors, as opposed to words, are used to express or convey information.

- a) Body
- b) verbal
- c) social
- d) entrepreneur

32. _____ building is the process of turning a group of individual contributing employees into a cohesive team.

- a) Leadership
- b) Team
- c) communication
- d) public

33. _____ is One's ability to judge his own social and personal standing with respect to his environment.

- a) Self-insurance
- b) Initiative
- c) Selfishness
- d) Self confidence

34. “ _____ ”, Something such as a very short poem or a special word used to help a person remember something.

- a) confidence
- b) Goal
- c) Mnemonics
- d) desire

35. _____ is the process of organising and planning how to divide your time between specific activity.

- a) Time management
- b) Goal setting
- c) Planning
- d) Life benefit

36. Causes of stress

- | | | |
|-------------------|---------------------------|--------------------------|
| 1. Career Concern | 2. Role Ambiguity | 3. Rotating Work Shifts |
| 4. Role Conflict | 5. Poor working Condition | 6. Organisational Change |
- a) 1&2
 - b) 1,2,3&4
 - c) 3,4,&5
 - d) All of above

37. _____ is, in its simplest form, the force that drives you to do things.

- a) Self Motivation
- b) Self confidence
- c) selfishness
- d) leadership

38. _____ is a practice where an individual uses a technique-such as mindfulness, or focusing their mind on a particular object.

- a) Meditation
- b) job satisfaction
- c) self actualization
- d) ambiguity

39. A _____ technique is an exercise used to improve focus , awareness and mental discipline.

- a) meditation
- b) concentration
- c) self motivation
- d) scholarship

40. _____ is an individual's satisfaction or happiness with oneself , and is thought to be necessary for good mental health.

- a) Self Motivation
- b) Self Acceptance
- c) Confidence
- d) Self Assurance

- (c) 22 Carat (d) 24 Carat
10. Bretton Woods agreement was established in _____.
 (a) 1941 (b) 1942
 (c) 1943 (d) 1944
11. The purpose of fixed exchange rate system is to keep a currency's value within band.
 (a) Narrow (b) Wide
 (c) Balance (d) None of these
12. International liquidity is associated with the problem of International _____.
 (a) Receipts (b) Payments
 (c) Imports (d) Exports
13. The location of domestic market is _____ national boundaries.
 (a) Inside (b) Outside
 (c) Inside and Outside (d) All of these
14. _____ plays a key role for the development of Euro market.
 (a) New York (b) Beijing
 (c) London (d) None of these
15. Euribor stands for _____.
 (a) Euro Inter Bank Offered Rate (b) European Inter Bank Offered Rate
 (c) Euro Bank Offered Rate (d) None of these
16. _____ is money market instrument.
 (a) Treasury Bill (b) Commercial Papers
 (c) Certificate of deposits (d) All of these
17. Which of following is not matched correctly according to establishment ?
 (a) IBRD—1945 (b) IFC—1948
 (c) IDA—1960 (d) MIGA—1988
18. IFC stands for _____.
 (a) International Finance Corporation (b) Indian Finance Corporation
 (c) Internal Finance Corporation (d) International Finance Cooperative
19. _____ is the headquarter of the Asian Development Bank.
 (a) Kathmandu (b) Jakarta
 (c) Manila (d) Dhaka
20. SDR stands for _____.

- (a) Special Drawing Rights (b) Special Draining Rights
(c) Social Drawing Rights (d) Social Draining Rights
21. International capital market
(a) Innovative financial instrument (b) Information technology
(c) Deregulation (d) Foreign exchange rate
22. Following is not concerned with - subject in International Financing.
(a) Individual interest rate (b) Exchange rate of Currencies
(c) Monetary System of world (d) Foreign Direct Investment
23. The purpose of risk management is to identify - .
(a) Fund for growth (b) Support in emergencies
(c) Potential problems (d) All of above
24. _____ is the common goal of International Finance and Domestic Finance.
(a) Providing Loan (b) Reducing Poverty
(c) Providing Assistance (d) Wealth Maximization
25. Final balance of payments of country is _____.
(a) fluctuates (b) always balanced
(c) always deficit (d) always surplus
26. A reduction in the cost of production will _____.
(a) Shift to supply curve (b) Shift to demand curve
(c) Leads to movement along the supply curve (d) Leads to an extension of supply
27. A Firm that purpose to connect sellers and buyers of foreign currency _____denominated bank deposit is entitled
(a) A wholesaler (b) A broker
(c) A bank (d) An investor
28. Which of the following is not an advantage of full capital account convertibility ?
(a) Boosts exports (b) Boosts imports
(c) Encourage exports (d) Encourage imports
29. In England gold standard was suspended in _____ year.
(a) 1930 (b) 1931
(c) 1932 (d) 1934
30. More instability in currency is called as
(a) country risk (b) financial risk
(c) currency risk (d) liquidity risk
31. _____ is main type of international liquidity.
(a) Gold (b) National Currency

- (c) Borrowing facility (d) All of above
32. Case of foreign exchange_____
- (a) Exchange of claims denominated in another currency
(b) Exchange of bank deposit
(c) Exchange of cash issued by a foreign central bank
(d) All the above
33. Where is the location of domestic market in national boundaries ?
- (a) Inside (b) Outside
(c) Inside & Outside (d) All of these
34. Euro currency market is largely dominated by .
- (a) Yen (b) Euro Dollar
(c) Indian Rupees (d) None of these
35. The characteristic of money market is .
- (a) Liquidity (b) Safety
(c) Discount Price (d) All of above
36. In 1944 international accord is recognized as _____.
- (a) Breton wood Aggrement (b) Exchange Aggrement
(c) International Trade(d) Fisher Effect
37. Exchange Rate entail delivery of trade currency within two business days know as_____
- (a) Forward rate (b) Future rate
(c) Spot rate(d) Bid rate
38. _____ is the current President of the World Bank Group.
- (a) Roberto Azevedo (b) Robert Zoellick
(c) Jim Yong Kim (d) Christine Lagarde
39. Which currency has largest weightage in SDR ?
- (a) US Dollar (b) Euro
(c) British Pound (d) Japanese Yen
40. Largest number of buyer and sellers,greater the
- (a) Liquidity (b) Speculation
(c) Hedging (d) Forward Rate

International Marketing (New Pattern)

Class :- M.com -Iv sem

१. आंतरराष्ट्रीयविपणनावरपरिणामकरणान्याघटकामध्ये
समाविष्टआहे.

अ) सामाजिकघटक

ब) आर्थिकघटक

क) राजकीयघटक

ड) वरीलपैकीसर्व

२. आंतरराष्ट्रीयविपणनअभ्यासातप्रामुख्याने य
बाबींवरलक्षकेंद्रितकेलेजाते

अ) उत्पाद (product)

ब) ठिकाण

क) बढती (promotion)

ड) वरीलपैकीसर्व

३.
जेव्हाव्यवस्थापनाचाअसाविश्वासआहेकिंवागृहितधरलेजातेकीदेशहाश्रेष्ठआहे
आणिदेशातीलगरजाआंतरराष्ट्रीयस्तरावरव्यवसायकरण्याच्यादृष्टीनेसर्वातमह

त्वाच्या असतील तर या व्यवस्थापनास
व्यवसायाभिमुखता असे मानले जाते.

.....

- अ) भौगोलिक
- ब) जागतिक (regiocentric)
- क) वांशिक
- ड) बहुउद्देशीय (polycentric)

४.

अर्थसंकल्पातील खालील पैकी कोणती जाहिरात परिणामांऐवजी विक्रीला चुकीचे
कारण म्हणून बढती दर्शविते?

- अ) परवडण्याजोग्या पद्धती
- ब) विक्री पद्धतीची टक्केवारी
- क) स्पर्धात्मक भाग पद्धत
- ड) वस्तुनिष्ठ आणि कार्य पद्धती

५.

पर्यावरणामधील सर्वात नाट्यमय प्रभाव विपणन आणि आता आपल्या जगाला आ
कार देताना दिसत आहेत म्हणजे पर्यावरण आहे.

- अ) नैसर्गिक
- ब) लोकसंख्याशास्त्रविषयक
- क) आर्थिक

ड) तंत्रज्ञान

६. खालीलपैकीकोणते (tariff) शुल्क आकारण्याचे सामान्य प्रकार नाही?

अ) विशिष्ट

ब) कोटा

क) भेदभावकरणारा

ड) प्रगतिशील (advalorem)

७. प्रविष्ट (entry) करण्यासाठी एक किंवा अधिक विभाग निवडला जातो.

अ) बाजाराचे विभाजन

ब) लक्ष्यीकरण (targeting)

क) प्रतिष्ठापना (positioning)

ड) विभागणीकरण

८.

बाजार-

व्याप्तीची रणनीती निवडताना कंपन्यांना खालील सर्व बाबींचा विचार करणे आवश्यक आहे, याशिवाय:

अ) कंपनीची संसाधने

ब) उत्पादन एकरूपता आणि बाजार एकरूपता

क) स्पर्धकांची रणनीती

ड) वरील सर्व

९. उत्पन्न आणि लोकसंख्या हे दोन चल आहेत जे
विभागणीमध्ये वापरले जाऊ शकतात.

अ) जीवनशैली

ब) वर्तणूक

क) मनोवैज्ञानिक

ड) लोकसंख्याशास्त्रीय

१०. पुढील पैकी कोणती आंतरराष्ट्रीय करणाची सकारात्मक कारणे आहेत?

अ) प्रमाणात अर्थव्यवस्था

ब) बाजाराचे विविधीकरण

क) आंतरराष्ट्रीय स्पर्धा

ड) वरील सर्व

११. पुढील पैकी कोणता पांच एमचा भाग नाही?

अ) मटेरियल (material)

ब) मशीन (machine)

क) मोशन (motion)

ड) मेथड (method)

१२. नवीन किंवा सुधारित उत्पादन व विकसित करण्यासाठी खालील स्त्रोत आहेत

अ) उपक्रमाचासंशोधनआणिविकासविभाग

ब) ग्राहकांच्यासूचना व तक्रारी

क) बाजारातीलइतरस्पर्धात्मकउत्पादने

ड) वरीलसर्व

१३. उत्पादनाचेअंतिमउद्दीष्टम्हणजेकाय?

अ) नवीनरूपप्रदानकरणे

ब) विद्यमानमनुष्यबळाचाउपयोग

क) बाजाराचीमक्तेदारीकरणे

ड) वरीलसर्व

१४. पुढीलपैकीकोणत्याप्रकारातउत्पादनखर्चवाढूशकेल

अ) मानकीकरण

ब) सरलीकरण

क) विविधीकरण

ड) वरीलसर्व

१५. उत्पादन _____ हेविविधतेमध्येकपातकरण्याचेअंतिमउद्दीष्टआहे

अ) सरलीकरण

ब) मानकीकरण

क) विशेषज्ञता

ड) वरीलसर्व

१६. खालीलपैकीकोणतेउत्पादनजीवनचक्राचे (product life cycle) टप्पेआहे?

अ) परिचयस्टेज

ब) वाढीचीअवस्था

क) परिपक्वअवस्था

ड) वरीलसर्व

१७. किंमतीचीउद्दीष्टेआहेत

अ) जास्तीतजास्तनफा, मार्केटशेअरआणिमार्केटस्किमिंग

ब) टिकाऊपणा

क) उत्पादनाचीगुणवत्तानेतत्व

ड) वरीलसर्व

१८.

मध्येकंपनीअन्यमार्केटींगमिक्सव्हेरिएबल्सच्याप्रभावाकडेदुर्लक्षकरून दीर्घकाळाच्याकामगिरीवरलक्षकेंद्रितकरूशकतनाही.

अ) टिकाऊपणा (survival)

ब) जास्तीतजास्तनफा

क) बाजारातीलजास्तीतजास्तवाटा

ड) वरीलपैकीकाहीहीनाही

१९. _____

उत्पादनकिंवाब्रँडओळखण्यातआणिउत्पादनाबद्दलबऱ्याचगोष्टींचे
वर्णनकरण्यातमदतकरते.

अ) लेबलिंग

ब) पॅकेजिंग

क) स्टोरब्रँडिंग

ड) पुरवठा

२०. बाजारातीलहिस्साजास्तीतजास्तवाढवितअसतानाविपणक _____
वरलक्षकेंद्रितकरतात.

अ) विक्रीचेप्रमाणजास्त

ब) कमीयुनिटखर्च

क) दोन्ही अ आणि ब

ड) वरीलपैकीकाहीहीनाही

२१. आंतरराष्ट्रीयविपणनामध्ये, सर्वातगंभीरवितरणप्रश्नअसेआहेत:

अ) आंतरराष्ट्रीयशिपिंगपद्धतीचीनिवड

ब) बाजारातप्रवेशकरण्याच्यापद्धतीचीनिवड

क) परदेशीबाजारातस्थानिकरसदांचीनिवड

ड) अ आणि क दोन्ही

२२. लॉक-अप 'चॅनेलखालीलसर्वकारणांमुळेउद्भवतात:

अ)

मोठ्यानकारात्मकपरिणामाशिवायचॅनेलसदस्यांचीनिष्ठाबदलण्याचीक्षमता

ब)

नवीनउत्पादनांचाअग्रगण्यजोखीमघेण्यासचॅनेलसदस्यांचीइच्छानसणे

क) वितरकांनास्पर्धात्मकउत्पादनेविक्रीसप्रतिबंधितकरारामुळे

ड) उत्पादकांकडूनमहत्त्वपूर्णखंडआवश्यकताअसते

२३. एखाद्याजाहिरातदारांच्यावैयक्तिकप्रेझेंटेशनआणिकल्पना,
ध्येयकिंवासेवांच्याबढतीसाठीकोणत्या

प्रायोजितजाहिरातीद्वारेकेलेल्यामिश्रणाचेसाधनआहे?

अ) जाहिरात

ब) जनसंपर्क

क) विक्रीजाहिरात

ड) थेटविपणन

२४. एखाद्याकंपनीलाचांगली "कॉर्पोरेटप्रतिमा"

तयारकरायचीअसेलतरतीपुढीलपैकीकोणते

विपणनसंप्रेषणमिक्ससाधनांचावापरकरेल?

अ) जाहिरात

- ब) जनसंपर्क
- क) थेटविपणन
- ड) विक्रीचीजाहिरात

२५. खालीलपैकीकोणतीजाहिरातसाधनेवापरण्याससर्वातमहागअसतात?

- अ) जाहिरात
- ब) वैयक्तिकविक्री
- क) जनसंपर्क
- ड) विक्रीचीजाहिरात

२६.

अत्यंतलक्षितविपणनप्रयत्नांसाठीआणिप्रत्यक्षग्राहकसंबंधवाढविण्यासाठी

- अनुकूलआहे
- अ) जाहिरातकरणे
 - ब) जनसंपर्क
 - क) विक्रीजाहिरात
 - ड) थेटविपणन

२७.

विपणनमध्यस्थांमध्ये,

उत्पादनासशक्यतितक्यावितरणाच्यामार्गाचेवर्गीकरणकेलेजाते

- अ) समावेशकवितरण

- ब) विशेषव्यवहार
- क) निवडकवितरण
- ड) सघन (Intensive) वितरण

२८. एकापेक्षाअधिकघाऊकविक्रेते,
उत्पादकआणिकिरकोळविक्रेतेसमाविष्टअसलेल्याचॅनेलच्याव्यवस्थेचे
वर्गीकरणकेलेजाते

- अ) अनुलंबविपणनप्रणाली
- ब) स्थिरवितरणचॅनेल
- क) पारंपारिकवितरणचॅनेल
- ड) क्षैतिज (Horizontal) विपणनप्रणाली

२९. विपणनप्रक्रियेतीलसर्वातमहत्त्वपूर्णआणिपहिलीपायरीआहे

- अ) रणनीतीतयारकरणे
- ब) ग्राहकांनाआनंदीठेवणे
- क) ग्राहकांचीआवड व गरजसमजूनघेणे
- ड) ग्राहकांचाविश्वाससंपादनकरणे.

३०. एव्हन, एम्वेआणिटपरवेअरवितरणाचेखालीलचॅनेलप्रकारवापरतात?

- अ) थेटविपणनचॅनेल
- ब) अप्रत्यक्षविपणनचॅनेल

क) फॉरवर्डचॅनेल

ड) फॅशनचॅनेल

३१. चांगलेविपणनहाकोणताहीअपघातनाही,
परंतुकाळजीपूर्वकनियोजनआणि _____ चापरिणाम
आहे.

अ) अंमलबजावणी

ब) विक्री

क) रणनीती

ड) संशोधन

३२. आंतरराष्ट्रीयविपणनव्यवस्थापन _____ आहे

अ) विपणनप्रक्रियाव्यवस्थापितकरणे

ब) कंपनीचीउत्पादनेआणिसेवांच्यानफ्यावरलक्षठेवणे

क)

लक्षितबाजारपेठेचीनिवडकरणेआणिउत्कृष्टग्राहकमूल्यतयारकरणे,
वितरितकरणेआणिसंप्रेषणकरूनग्राहकांनावाढविण्याचीकलाआणिवि
ज्ञानआहे.

ड) कंपनीलापुढेनेण्यासाठीविपणनधोरणविकसितकरणे

३३.

संस्थेच्याप्राथमिककामांवरआणिव्यवहारावरनजरठेवणारीमाहितीप्रणालीम्ह
णजे

- अ) व्यवस्थापनस्तरीययंत्रणा
- ब) ऑपरेशनललेव्हलसिस्टम
- क) नॉलेजलेव्हलसिस्टम
- ड) सामरिकपातळीचीप्रणाली

३४. अंदाज (projection)
आणिप्रश्नांनाप्रतिसादयासंबंधितमाहितीचीआउटपुटवैशिष्ट्येआहेत

.....

- अ) निर्णयसमर्थनप्रणाली (डीएसएस)
- ब) व्यवस्थापनमाहितीप्रणाली (एमआयएस)
- क) कार्यकारीसमर्थनप्रणाली (ईएसएस)
- ड) व्यवहारप्रक्रियाप्रणाली (टीपीएस)

३५. आंतरराष्ट्रीयविपणनयोजनाअसणेआवश्यकनाही

- अ) साधे
- ब) स्पष्ट
- क) कॉम्प्लेक्स
- ड) दोन्ही (अ) आणि (ब)

३६. विपणनयोजनाविशिष्टसंग्रहआहे

- अ) उत्पादने

ब) बाजारपेठा

क) कर्मचारी

ड) क्रिया

३७. अशाप्रक्रियेचेनावद्याजेमानवीप्रयत्नांचेसमन्वयकरते,
संसाधनेएकत्रितकरतेआणि

विशिष्टउद्दीष्टेसाध्यकरण्यासाठीएकत्रितकरूनदोन्हीमध्येसमाकलितकरते,

अ) व्यवस्थापन

ब) नियोजन

क) आयोजन

ड) दिग्दर्शन

३८. आयोजनहीएकप्रक्रियाआहेज्याद्वारेव्यवस्थापक

अ) अनागोंदीकारभाराचाक्रमस्थापितकरतो

ब) कार्यकिंवाजबाबदारीसामायिककरूनलोकांमधीलसंघर्षदूरकरते

क) टीमवर्कसाठीयोग्यअसेवातावरणतयारकरते

ड) वरीलसर्व

३९. नियंत्रणाचेकार्य

मानकांपासूनकितीदूरअसतेहेशोधूनकाढते.

अ) वास्तविककामगिरी

- ब) सुधारणा
- क) सुधारात्मकक्रिया
- ड) किंमत

४०. पीईआरटी (PERT)चेसंपूर्णनावलिहा: -

- अ) कामगिरीमूल्यांकनअहवालतंत्र
- ब) कर्मचाऱ्यांचीचौकशीपुनर्प्राप्तकरण्याचेतंत्र
- क) प्रोग्राममूल्यांकनआणिपुनरावलोकनतंत्र
- ड) वरीलपैकीकाहीहीनाही

४१. जनरलअग्रीमेंटऑनटॅरिफसअँडट्रेड (GATT)
हासामान्यकरारलागूझाला

- अ) 1945
- ब) 1948
- क) 1946
- ड) 1947

४२. जागतिकव्यापारसंघटना (WTO) कधीपासूनअंमलातआली?

- अ) 5 फेब्रुवारी 1994
- ब) 1 जानेवारी 1995
- क) 6 मार्च 1996

ड) 8 एप्रिल 1994

४३. डब्ल्यूटीओजागतिकबँकआणि
यांच्यासहजागतिकस्तरावरतिसराआर्थिक
स्तंभम्हणूनयेतो?

- अ) आंतरराष्ट्रीयनाणेनिधी (आयएमएफ)
- ब) आंतरराष्ट्रीयआर्थिकसंघटना (आयईए)
- क) आंतरराष्ट्रीयनिधीदेणारीसंस्था (आयएफओ)
- ड) आंतरराष्ट्रीयविकासबँक (आयडीबी)

४४. डब्ल्यूटीओच्यास्थापनेमागीलमुख्यउद्दिष्टपुढीलपैकीकोणतेआहे?

- अ) राष्ट्रंमधीलवादमितविणे
- ब) सेवाआणिशेतीयासारख्याक्षेत्रातमुक्तव्यापाराचेतत्वरुंदकरणे
- क) गॅट (GATT) पेक्षाअधिकक्षेत्रव्यापण्यासाठी
- ड) वरीलपैकीसर्व

४५. जागतिकव्यापारसंगठनेचे (WTO) सध्यासदस्यकितीदेशआहेत?

- अ) 181
- ब) 191
- क) 161
- ड) 123

४६. जागतिकीकरणामुळे राहणीमानात सुधारणा झाली आहे

- अ) सर्वलोक
- ब) विकसनशील देशातील कामगार
- क) विकसित देशातील लोक
- ड) वरीलपैकी काहीही नाही.

४७. "Treatise of the Invisible Hand" हा ग्रंथ कोणी लिहिला ?

- अ) मायकेल पोर्टर
- ब) थॉमस फ्रेडमन
- क) डेव्हिड रिकार्डो
- ड) अँडमस्मिथ

४८. आर्थिक जागतिकीकरणची वैशिष्ट्ये -

- अ) आंतरराष्ट्रीय व्यापार आणि गुंतवणूकीचा प्रवाह
- ब) कल्पनांचा आंतर - सांस्कृतिक प्रवाह
- क) आंतरराष्ट्रीय स्थलांतर
- ड) प्रादेशिक ते चाउदय

४९. कोणत्या भारतीय उद्योगांना जागतिकीकरणचा फटका बसला आहे?

- अ) सिमेंट
- ब) जूट

क) खेळणीबनविणे

ड) माहितीतंत्रज्ञान (आयटी)

५०.

परकीयगुंतवणूक आणिपरकीयव्यापारउदारीकरणावरकोणत्यासंघटनांचाता
णआहे?

अ) आंतरराष्ट्रीयनाणेनिधी

ब) जागतिकआरोग्यसंघटना

क) जागतिकव्यापारसंघटना

ड) आंतरराष्ट्रीयकामगारसंघटना

International Marketing (New Pattern)

Class :- M.com -Iv sem

१. ड) वरीलपैकीसर्व
२. ड) वरीलपैकीसर्व
३. क) वांशिक
४. : ब) विक्रीपद्धतीचीटक्केवारी
५. : ड) तंत्रज्ञान
६. ब) कोटा
७. ब) लक्ष्यीकरण (targeting)
८. ड) वरीलसर्व
९. ड) लोकसंख्याशास्त्रीय
१०. ड) वरीलसर्व
११. क) मोशन (motion)
१२. ड) वरीलसर्व
१३. क) बाजाराचीमक्तेदारीकरणे
१४. : क) विविधीकरण
१५. क) विशेषज्ञता

१६. ड) वरीलसर्व

१७. ड) वरीलसर्व

१८. : ब) जास्तीतजास्तनफा

१९. अ) लेबलिंग

२०. : क) दोन्ही अ आणि ब

२१. : ड) अ आणि क दोन्ही

२२.

:

अ)

मोठ्यानकारात्मकपरिणामाशिवायचॅनेलसदस्यांचीनिष्ठाबदलण्याचीक्ष
मता

२३. अ) जाहिरात

२४. ब) जनसंपर्क

२५. : ब) वैयक्तिकविक्री

२६. ड) थेटविपणन

२७. ड) सघन (Intensive) वितरण

२८. क) पारंपारिकवितरणचॅनेल

२९. : क) ग्राहकांचीआवड व गरजसमजूनघेणे

३०. अ) थेटविपणनचॅनेल

३१. अ) अंमलबजावणी

३२.

:

क)

लक्षितबाजारपेठेचीनिवडकरणेआणिउत्कृष्टग्राहकमूल्यतयारकरणे,
वितरितकरणेआणिसंप्रेषणकरूनग्राहकांनावाढविण्याचीकलाआणिवि
ज्ञानआहे.

३३. अ) व्यवस्थापनस्तरीययंत्रणा

३४. क) कार्यकारीसमर्थनप्रणाली (ईएसएस)

३५. ड) दोन्ही (अ) आणि (ब)

३६. ड) क्रिया

३७. क) आयोजन

३८. ड) वरीलसर्व

३९. अ) वास्तविककामगिरी

४०. क) प्रोग्राममूल्यांकनआणिपुनरावलोकनतंत्र

४१. ब) 1948

४२. ब) 1 जानेवारी 1995

४३. अ) आंतरराष्ट्रीयनाणेनिधी (आयएमएफ)

४४. ड) वरीलपैकीसर्व

४५. क) 161

४६. ब) विकसनशीलदेशातीलकामगार

४७. ड) अँडमस्मिथ

४८. अ) आंतरराष्ट्रीयव्यापारआणिगुंतवणूकीचाप्रवाह
४९. क) खेळणीबनविणे
५०. क) जागतिकव्यापारसंघटना

Co-Operative Management

M.com-IV semester

1. In form of business organization profit earning is the fundamental motive.
- A. Co-operation
 - B. Capitalism
 - C. Socialism
 - D. Trade unionism
- 2 . In..... each works for all and all work for each.
- A.Co-operation
 - B.Capitalism
 - C.Socialism
 - D.Trade unionism
- 3 . In the state is supreme, while in the individual freedom occupies the front position.
- A. co-operation, capitalism
 - B. capitalism, co-operation
 - C. socialism, capitalism
 - D. socialism, co-operation
4. The principles of 'Voluntary Association' and Democratic Management' are the guidelines for
- A. co-operation

- B. capitalism
 - C. socialism
 - D. trade unionism
5.plays an equalizing role as a welfare factor in a capitalistic economy.
- A. Socialism
 - B. Trade Unionism
 - C. Joint Stock Companies
 - D. Cooperation
6. The main schools of management thought are called.....
- A. classical, human resources, systems, contingency
 - B. classical, human resources, systems, contextual
 - C. classical, human relations, systems, contingency
 - D. creative, human relations, systems, contingency
7. The first Diary Cooperative Society was registered in 1913 at.....
- A. Allahabad in UP
 - B. Anand in Gujarat
 - C. Ahmedabad in Gujarat
 - D. Aurangabad in Maharashtra
8. The systems are developed on time, within budget, and with acceptable quality is a called.....
- A. systems designer
 - B. project manager
 - C. systems owner
 - D. external system user
9. The flow of transactions through business processes to ensure appropriate checks and approvals are implemented is called.....
- A. Procedures
 - B. work flow
 - C. process flow
 - D. process requirements
10. An information system that supports the planning and assessment needs of executive management is.....
- A. DSS
 - B. TPS
 - C. ERP
 - D. none of the above

1. HRM is called.....
 - A. Human Resource Management
 - B. Human Rejoin Management
 - C. Human Ringing Management
 - D. None of Above
2. HRM is a.....
 - A. Staff Function
 - B. Line Function
 - C. High Function
 - D. All of above
3. Finding way to reduceis a key responsibility of Management.
 - A. Dissatisfaction
 - B. Stress
 - C. Uncertainty
 - D. All of above
- 4..... management is likely to be another key agenda item.
 - A. Quantity
 - B. Quality
 - C. Function
 - D. All of above
5. The best medium to reach a 'large audience for the process of recruitment Is.....
 - A. Casual applicants
 - B. Advertising
 - C. Employee referrals
 - D. All of above
6. The most popular method of recruiting applicants to jobs is.....
 - A Radio and TV advertisement
 - B Corporate website
 - C Employee referral schemes
 - D Commercial job boards
7. Using a structured interviewing technique would likely achieve all of the following except.....
 - A Increased consistency across candidates
 - B Reduced subjectivity on the part of the interviewer
 - C Enhanced job relatedness
 - D More opportunity to explore areas as they arise during the interview
8. Recruiting is necessary to.....
 - A forecast the supply of outside candidates
 - B developing an applicant pool

- C determine whether to use inside or outside candidates
- D develop qualifications inventories

9. The characteristics of human resources arein nature

- A Homogeneous
- B Heterogeneous
- C Ductility
- D Stable

10. Moving employees from one job to another in a predetermined way is called

- A. Job rotation
- B. Job reengineering
- C. Work mapping
- D. job enrichment

1. Financial Management is mainly concerned with.....

- A. All aspects of acquiring and utilizing financial resources for firms activities
- B. Arrangement of funds
- C. Efficient Management of every business
- D. Profit maximization

2. A fixed rate of _____ is payable on debentures

- A. Dividend
- B. Commission
- C. Interest
- D. Brokerage

3. The Reserve Bank of India was established in

- A. 1921
- B. 1922
- C. 1933
- D. 1935

4. The committee constituted to Review the Arrangements for Institutional Credit for Agriculture and Rural Development in 1981, recommended the establishment of NABARD.

- A. Sivaraman
- B. Sir Maclagan
- C. Khusro

D.Brahm Prakash

5. The controls the cooperative banks that falls under the banking regulation act of 1949.

- A. Reserve Bank of India
- B. NABARD
- C. National Cooperative Union of India
- D. None of the above

6. Inthe National Cooperative Development Corporation(NCDC) was established for strengthening the cooperative activities.

- A. 1961
- B. 1962
- C. 1963
- D. 1964

7. NCDC stands for

- A. National Cooperative Development Corporation
- B. National Cooperative Dairy Corporation
- C. National Consumers Development Corporation
- D. National Consumers Dairy Cooperative

8. A also acts as a balancing center and clearing house for the central cooperative banks.

- A. State cooperative bank
- B. District Central Cooperative Banks
- C. Primary Agricultural Credit Societies
- D. All the above

9. NABARD stands for.....

- A. National Bank For Agriculture & Rural Development
- B. National Bank For Assignment & Rural Development
- C. National Bank For Apiculture & Rural Development
- D. None of above

10. RBI stands for.....

- A. Revise Bank of India
- B. Reserve Bank of India
- C. Rexona Bank of India

D. Repaire Bank of India

1.. NAFED stands for

- A. National Agricultural Cooperative Marketing Federation
- B. National Agricultural and Fisheries Marketing Federation
- C. National Association of Fisheries Marketing Federation
- D. National Apex Federation

2. The Established in 1958 has been playing an important role in the development of cooperative marketing in India.

- A. National Agricultural Cooperative Marketing Federation
- B. National Agricultural and Fisheries Marketing Federation
- C. National Association of Fisheries Marketing Federation
- D. National Apex Federation

3. The National Agricultural Cooperative Marketing Federation established in has been playing an important role in the development of cooperative marketing in India.

- A. 1958
- B. 1968
- C. 1908
- D. 1918

4. From the legal point of view the co-operative societies have been classified as

- A. Unregistered and auxiliary
- B. Unregistered and registered
- C. Rural and urban
- D. Primary and Secondary

5. Theconcepts holds that achieving organizational goals depends on the needs and wants target markets and delivering the desired satisfaction better than competitors do.

- A. Production
- B. Product
- C. Marketing
- D. Selling

6. Marketing seeks to create and manage profitable customer relationships by delivering.....to customers.

- A. Competitive prices
- B. Superior value.
- C. Superior Service

- D. Superior Promotion.
7.is the element of Market mix customer analyzes at the last, taking a decision of buying a particulars products.
- A. Promotion.
 - B. Place
 - C. Price
 - D. Product.
8. NAFED is connected with
- A. Agricultural Marketing
 - B. Agricultural Implements
 - C. Animal Husbandry
 - D. Conservation of Fuel.
9. Cooperative advertising is a promotion mechanism widely used by
- A. Manufacturers.
 - B. Farmer
 - C. Company
 - D. None of Above.
10. Marketing Management is.....
- A. Managing the Marketing Process.
 - B. Monitoring the profitability of the compony product and service
 - C. Developing Marketing strategies to move the company forward.
 - D. The art and science of choosing target markets and getting, keeping and growing customer through creating, developing and communication superior customer value.
-
1. The Cooperative Credit Societies Act was passed in.....
- A. 1901
 - B. 1902
 - C. 1903
 - D. 1904
-
2. The Cooperative Societies Act was passed in
- A. 1911
 - B. 1912
 - C. 1913
 - D. 1914

3. Apex Society means ----- level society

- A. National
- B. State
- C. District
- D. Village

4. The members of a Co-operative Society haveliability.

- A. Limited
- B. Unlimited
- C. Joint
- D. Joint and Several

5. The President of a Co-operative Society is.....

- A. Owner
- B. Employees
- C. Officer
- D. Adviser

6.of organizational structure is followed by Co-operatives in India.

- A. Unitary Structure
- B. Federal Structure
- C. Centralized Structure
- D. Decentralized Structure

7. The Rules and Regulations of a Co-operative Society is formed in its.....

- A. Co-operative Act
- B. Co-operative rules
- C. Bylaws
- D. General Body

8. Co-operation is included in the ----- schedule of Indian Constitution

- A. V
- B. VI
- C. VII
- D. IX

9. The shortcomings in the Act of 1904 was removed by another legislation known as.....

- A. Cooperative Societies Act of 1912.
- B. The Model Cooperative Act

- C. Constitution Amendment Bill
- D. None of these

10. Theof India has incorporated Cooperative values and principles in its second schedule.

- A. The Model Cooperative Act
- B. Multi-State Cooperative Societies Act 2002
- C. Cooperative societies Act of 1904
- D. Cooperative societies Act of 1912

Co-Operative Management

M.com-IV semester

Time :- 90 min

marks -

(मराठी माध्यमासाठी)

1. व्यवसाय संघटनेचा नफा मिळवण्याचास्वरूपाचा हेतू असतो.

असहकार .

ब भांडवलशाही

कसमाजवाद .

डकामगार संघटना .

2.मध्ये प्रत्येकजण सर्वांसाठी कार्य करतो आणि प्रत्येकासाठी सर्वजन कार्य करीत असतात.

असहकार .

ब भांडवलशाही

कसमाजवाद .

डकामगार संघटना .

..... 3 मध्येराज्य सर्वोच्च आहे, तर मध्ये वैयक्तिक स्वातंत्र्य आघाडीच्या
स्थानावर असते.

- अ सहकार ., भांडवलशाही
- ब भांडवलशाही ., सहकार
- क समाजवाद ., भांडवलशाही
- ड समाजवाद, सहकार्य

4. 'आणि लोकशाही व्यवस्थापन 'ऐच्छिक संघटना' ही तत्त्वे साठी मार्गदर्शक
.तत्त्वे आहेत

- अ सहकार
- ब भांडवलशाही
- क समाजवाद
- ड कामगार संघटना

5 .भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेत कल्याणकारी घटक म्हणून हे बरोबरीची भूमिका
निभावत असते.

- अ समाजवाद
- ब .व्यापार युनियनवाद
- क .संयुक्त प्रमंडळ
- ड सहकार

6 .व्यवस्थापन विचारांच्या मुख्य शाळांना असे.....म्हणतात.

- अ .शास्त्रीय, मानव संसाधन, प्रणाली, आकस्मिकता
- ब. शास्त्रीय, मानव संसाधन, प्रणाली, संदर्भित
- कशास्त्रीय ., मानवी संबंध, प्रणाली, आकस्मिकता
- ड. सर्जनशील, मानवी संबंध, प्रणाली, आकस्मिकता

7. पहिली डायरी सहकारी संस्था 1913.....मध्ये कोठे नोंदविण्यात आली.

- अ .उत्तर प्रदेशातील अलाहाबाद
- ब .गुजरातमधील आनंद
- क.अहमदाबाद गुजरातमधील
- ड .महाराष्ट्रातील औरंगाबाद

8 .वेळेवर,बजेटमध्ये व स्वीकार्य गुणवत्तेसह प्रणाली विकसित केल्या जाते त्याला असे..... म्हणतात.

- अ.सिस्टम डिझायनर .
- ब .प्रकल्प व्यवस्थापक
- क . सिस्टम मालक
- ड . बाह्य प्रणाली वापरकर्ता

9. व्यवसायाच्या प्रक्रियेद्वारे योग्य धनादेश आणि मंजूरी मिळाल्या आहेत याची खात्री करण्यासाठी व्यवहारातअंमलात आणल्या जातो.

- अ . प्रक्रिया
- ब.कामकाजाचा प्रवाह
- क . प्रक्रिया प्रवाह
- ड. प्रक्रिया आवश्यकता

१० कार्यकारी व्यवस्थापनाच्या नियोजन आणि मूल्यांकन आवश्यकतांचे .समर्थन करणारी एक माहिती प्रणाली ही.....आहे.

- अ . डीएसएस
- बटीपीएस .
- क ईआरपी .
- ड. वरीलपैकी नाही

प्रकरण दुसरे

1. एच.आर.एम म्हणजे..... .

अमानवी संसाधन व्यवस्थापन .

बजॉईन व्यवस्थापन :पुन .

कमानवी रिंगिंग व्यवस्थापन .

डवरीलपैकी नाही .

२ मानव संसाधन हे एकआहे.

अकर्मचारी कार्य.

ब. लाइन कार्य

क . उच्च कार्य

डवरील सर्व .

3.....कमी करण्याचा मार्ग शोधणे ही व्यवस्थापनाची प्रमुख जबाबदारी आहे.

अ .असमाधान

ब . ताण

क. अनिश्चितता

डवरील सर्व .

4..... व्यवस्थापन हे एक महत्त्वाचा अजेंडा आयटम)agendaitem (असण्याची शक्यता आहे.

अ . प्रमाण

ब. गुणवत्ता

क .कार्य

डवरील सर्व .

5 .भरती प्रक्रियेसाठी मोठ्या प्रेक्षकांपर्यंत पोहोचण्याचे उत्तम माध्यम.....आहे

- अ . प्रासंगिक अर्जदार
- बी. जाहिरात
- क.कर्मचारी संदर्भ .
- ड. वरील सर्व

6 .अर्जदारांना नोकरीत भरती करण्याची सर्वात लोकप्रिय पद्धत म्हणजे

- अ .रेडिओ आणि टीव्ही जाहिरात
- ब. कॉर्पोरेट वेबसाइट
- क . कर्मचारी संदर्भ योजना
- ड .कमर्शियल जॉब बोर्ड

7. संरचित मुलाखत तंत्राचा वापर केल्यास वगळता पुढील सर्व साध्य होऊ
शकेल.

- अ .उमेदवारांमध्ये वाढलेली सुसंगतता
- ब. मुलाखतकाराच्या वतीने मांडलेली विषयपत्रिका.
- क .वर्धित नोकरी संबंधित
- ड.मुलाखत दरम्यान उद्भवलेल्या भागात अन्वेषण करण्याची अधिक संधी

8. भरती करणेआवश्यक असते.

- अ .बाहेरील उमेदवारांच्या पुरवठ्याचा अंदाज
- ब उमेदवाराला .विकसित करणे सर्वांगीण)pool(
- क . आत उमेदवार किंवा बाहेरील उमेदवार वापरायचे की नाही ते ठरवते
- ड. पात्रता यादी विकसित करणे

9. मानव संसाधनांचीवैशिष्ट्ये नैसर्गिक आहेत.

- अ .एकसंध
- ब. विषम
- क .टिकाऊपणा
- ड. स्थिर

१०कर्मचाऱ्यांना एका . नोकरीतून दुसऱ्या नोकरीकडे पूर्वनियोजित मार्गाने हलवणे.....
असे म्हणतात.

- अ नोकरी फिरविणे .
- बजॉब रीइन्जिनरिंग .
- क कार्य मॅपिंग.
- ड . नोकरी समृद्ध करणे

प्रकरण तिसरे

१ वित्तीय व्यवस्थापन मुख्यत्वेशी संबंधित आहे.

- अ कंपन्यांच्या .क्रियाकलापांसाठी आर्थिक संसाधने घेणे आणि त्यांचा उपयोग करण्याचे सर्व पैलू
- बनिधीची व्यवस्था .
- कप्रत्येक व्यवसायाचे कार्यक्षम व्यवस्थापन .
- ड. नफा वाढवणे

२ (कर्जरोख्यांवरवरचा निश्चित दर देय आहे.

- अ . लाभांश
- ब. कमिशन
- क . व्याज
- ड. ब्रोकरेज

३ . भारतीय रिझर्व बँक ची स्थापना वर्षी.....करण्यात आली.

अ 1921 .

ब 1922 .

क 1933 .

ड 1935 .

४ .संस्थात्मक पतपुरवठा व्यवस्थेचा आढावा घेण्यासाठी यांची.....समिती गठीत केलीव त्यांनी मध्ये कृषी व ग्रामीण विकासासाठीनाबार्ड 1981ची स्थापना करण्याची शिफारस केली.

अ शि.वारमन

बसर मॅकलॅगन .

कखुसरो .

ड. ब्रह्म प्रकाश

5. चा 1949बँकिंग नियमन कायदाच्या अधीन असलेल्या सहकारी बँकांवरनियंत्रण ठेवते.

अ रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया .

ब . नाबार्ड

क भारतीय राष्ट्रीय सहकारी संघ .

डवरीलपैकी नाही .

६ .सहकारी उपक्रम बळकट करण्यासाठी लाराष्ट्रीय सहकारी विकास महामंडळ .ची स्थापना झाली (एनसीडीसी)

अ 1961

ब 1962

क .1963

ड 1964

7. एन.सी.डी.सी. म्हणजे

- अ राष्ट्रीय सहकारी विकास महामंडळ .
- बराष्ट्रीय सहकारी दुग्ध संस्था
- क राष्ट्रीय ग्राहक विकास महामंडळ .
- डराष्ट्रीय ग्राहक दुग्ध सहकारी .

8. मध्यवर्ती सहकारी बँका प्रमाणे..... सुध्दा समतोल केंद्र आणि क्लिअरिंग हाऊस म्हणून कार्य करीत असतात .

- अराज्य सहकारी बँक .
- बजिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँका .
- क प्.राथमिक कृषी पत संस्था
- डवरील सर्व .

9. नाबार्ड म्हणजे

- अ कृषी व ग्रामीण विकास राष्ट्रीय बँक
- बअसाइनमेंट आणि रूरल डेव्हलपमेंटसाठी नॅशनल बँक .
- क नॅशनल बँक फॉर ऑपिकल्चर अँड रूरल डेव्हलपमेंट .
- ड . वरीलपैकी नाही

१० आरबीआय म्हणजे ...

- अ रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया
- ब रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया
- क रेक्सोना बँक ऑफ इंडिया .
- डरिपेअर बँक ऑफ इंडिया .

प्रकरण चौथे

१ .नाफेड म्हणजे.....

अ. राष्ट्रीय कृषी सहकारी विपणन महासंघ

ब नॅशनल एग्रीकल्चरल अँड फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन

क नॅशनल असोसिएशन ऑफ फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन

ड नॅशनल एपेक्स फेडरेशन

२ .सन १९५८ मध्ये स्थापित हेभारतातील सहकारी विपणनाचा विकासामध्ये महत्वाची भूमिका बजावत आहे

अराष्ट्रीय कृषी सहकारी विपणन महासंघ .

बीनॅशनल एग्रीकल्चरल अँड फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन .

सीनॅशनल असोसिएशन ऑफ फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन

डीनॅशनल एपेक्स फेडरेशन .

3. भारतातील सहकारी विपणन विकासासाठी महत्वाची भूमिका बजावत असलेले राष्ट्रीय कृषी सहकारी विपणन महासंघची स्थापना वर्षी..... करण्यात आली आहे.

अ 1958

ब 1968

क .1908

ड 1918

4. कायदेशीर दृष्टिकोनातून सहकारी संस्थांचे वर्गीकरणकेले गेले आहे.

अ. नोंदणी नसलेले आणि सहाय्यक

ब. नोंदणीकृत आणि अनोंदणीकृत

कग्रामीण आणि शहरी .

ड प्राथमिक व माध्यमिक

५. गरज व लक्ष्य बाजारपेठेची अपेक्षा असने आणि प्रतिस्पर्धीपेक्षा इच्छित समाधान वितरित करणे हे संघटनात्मक उद्दीष्टे मिळविण्यावर अवलंबून असते अशी..... संकल्पना आहे.

- अ. उत्पादन
- ब. उत्पादन
- क. विपणन .
- ड. विक्री

6. विपणन द्वारे फायदेशीर ग्राहक संबंध निर्माण करणे व टिकवून ठेवण्याचा प्रयत्न करून त्या ग्राहकांना .दिल्या जाते.....

- अ. स्पर्धात्मक किंमती
- ब. श्रेष्ठ मूल्य
- क. उत्कृष्ट सेवा .
- ड. सुपीरियर प्रमोशन.

7.हा मार्केट मिक्स मधील घटक विचारात घेवून उत्पादन खरेदी करण्यापर्यंत ग्राहकांचा विचार करून विश्लेषण केल्या जाते.

- अ. पदोन्नती
- ब. बठिकाण
- क. किंमत
- ड. उत्पादन.

8. नाफेड हे व्यवसायाशी..... जोडले गेले आहे.

- अ. कृषी विपणन
- ब. कृषी अवजारे .
- क. पशुसंवर्धन .

ड.इंधन संवर्धन .

9. सहकारी जाहिरात ही पदोन्नतीची यंत्रणा आहे ज्याचा वापरकरते.

अ उत्पादक.

ब शेतकरी

क कंपनी .

ड वरीलपैकी नाही.

१० .विपणन व्यवस्थापन म्हणजे

अ.विपणन प्रक्रिया व्यवस्थापित करणे .

ब.कॉम्पनी उत्पादन आणि सेवेच्या नफ्यावर देखरेख ठेवणे .

क .कंपनीला पुढे नेण्यासाठी विपणन धोरण विकसित करणे .

ड.ग्राहक तयार करून विविध लक्ष्य बाजारपेठा निवडणे आणि मिळविणे,त्या ठेवणे आणि वाढणे आणि त्या विकासात करूनचांगले ग्राहकमूल्यसंप्रेषण करणे याची कला आणि विज्ञान होय.

प्रकरण पाचवे

१वर्षी.....सहकारी पतसंस्था कायदा . करण्यात आला.

अ 1901

ब .1902

क .1903

ड .1904

२ वर्षी..... सहकारी संस्था कायदा .पारित झाला.

अ 1911

ब 1912

क 1913

ड 1914

3. अपेक्स)Apex(सोसायटी म्हणजे -----स्तर होय.

अ राष्ट्रीय .

ब राज्य

क जिल्हा .

ड गाव .

4सहकारी संस्थेच्या सदस्यांची उत्तरदायित्व आहे.

अ मर्यादित

ब अमर्यादित

क संयुक्त

ड संयुक्त आणि कित्येक

5. सहकारी संस्थेचा अध्यक्षआहे.

अ मालक

ब कामगार

क अधिकारी .

ड सल्लागार

६ही संघटनात्मक रचना भारतातील सहकारी संस्थानी स्वीकारली आहेत.

अ एकल स्ट्रक्चर

ब फेडरल स्ट्रक्चर

क केंद्रीकृत स्ट्रक्चर .

ड विकेंद्रीकृत स्ट्रक्चर

7. सहकारी संस्थेचे नियम व कायदे त्याच्या मध्ये तयार होतात.

अ सहकारी कायदा .

ब सहकारी नियम
क .नियमानुसार
ड जनरल बॉडी

8.भारतीय राज्यघटनेच्या)वेळापत्रकात सहकार्याचा -----Co-operation (समावेश आहे

अ .V

बी VI

क .VII

ड IX

च्या कायद्यातील उणीवा 1904 9दूर करण्यासाठी निर्माण केलेल्या कायद्याला
म्हणून ओळखले जाते.

अ .1912 चा सहकारी संस्था कायदा.

ब आदर्श सहकारी कायदा .

क घटना दुरुस्ती विधेयक .

ड यापैकी नाही .

१० मध्ये भारतीयसहकारी मूल्ये व तत्त्वे दुस या-schedule या
वेळापत्रकात समाविष्ट केली गेली आहेत.

अ आदर्श सहकारी कायदा .

ब २००२ राज्य सहकारी संस्था कायदा-बहु .

क 1904 सहकारी संस्था कायदा ..

ड .1912 चा सहकारी संस्था कायदा

हिंदी माध्यम

प्रकरण पहिले

1. व्यापार संगठन मे लाभ अर्जनमौलिक उद्देश्य है।
 - अ. सहकारिता
 - ब . पूंजीवाद
 - कसमाजवाद
 - डट्रेड यूनियनवाद

- २ मे प्रत्येक के लिए प्रत्येक कार्य और प्रत्येक के लिए सभी कार्य।
 - अ. सहकारिता
 - ब पूंजीवाद
 - क समाजवाद
 - ड ट्रेड यूनियनवाद

3. मे.....राज्य सर्वोच्च है, जबकि में व्यक्तिगत स्वतंत्रता सामने की स्थिति में है।

- अ. सहयोग, पूंजीवाद
- ब पूंजीवाद, सहकारिता
- क समाजवाद, पूंजीवाद
- ड समाजवाद, सहकारिता

4. 'स्वैच्छिक संघ' और 'लोकतांत्रिक प्रबंधन' के सिद्धांत के लिए दिशा निर्देश हैं।

- असहकारिता
- ब पूंजीवाद
- क समाजवाद
- ड. ट्रेड यूनियनवाद

5..... पूंजीवादी अर्थव्यवस्था में कल्याणकारी कारक के रूप में एक समान भूमिका निभाता है।

- अ समाजवाद
- बट्रेड यूनियनवाद
- क. संयुक्त स्टॉक कंपनियां
- ड सहयोग

6. प्रबंधन के मुख्य विद्यालयों को कहा जाता है।

- अ शास्त्रीय, मानव संसाधन, प्रणाली, आकस्मिकता
- ब. शास्त्रीय, मानव संसाधन, प्रणाली, प्रासंगिक
- क. शास्त्रीय, मानवीय संबंध, प्रणाली, आकस्मिकता
- ड रचनात्मक, मानवीय संबंध, प्रणाली, आकस्मिकता

7. पहली डायरी सहकारी समिति 1913 में में पंजीकृत हुई थी।

- अ यूपी में इलाहाबाद
- ब गुजरात में बी आनंद
- क अहमदाबाद गुजरात में
- ड औरंगाबाद महाराष्ट्र में

8. समय पर, बजट के भीतर और स्वीकार्य गुणवत्ता के साथ प्रणाली विकसित किए जाते हैं उसको कहते हैं.

- अ . सिस्टम डिजाइनर
- ब . परियोजना प्रबंधक
- क सिस्टम के मालिक हैं
- ड . बाहरी सिस्टम उपयोगकर्ता

9. उचित जांच और अनुमोदन सुनिश्चित करने के लिए व्यावसायिक प्रक्रियाओं के माध्यम से लेनदेन का प्रवाहकार्यान्वित को कहा जाता है।

- अ प्रक्रिया
- ब काम का प्रवाह

क प्रक्रिया प्रवाह
ड प्रक्रिया आवश्यकताओं

10. एक सूचना प्रणाली जो कार्यकारी प्रबंधन की योजना और मूल्यांकन आवश्यकताओं का समर्थन करती है उसकोहै.

अ डी.एस.

ब टीपीएस

क ईआरपी

ड उपरोक्त में से कोई नहीं

प्रकरण दुसरे

1. HRM को कहा जाता है।

अ . मानव संसाधन प्रबंधन

ब मानव पुनः प्रबंधन

क . मानव रिगिंग प्रबंधन

ड. उपरोक्त में से कोई नहीं

2. HRM एक है।

अ . स्टाफ फंक्शन

ब लाइन समारोह

क उच्च समारोह

ड . उपरोक्त सभी

3. प्रबंधन का एक महत्वपूर्ण दायित्व को कम करने का तरीका खोजना है ।

अ असंतोष

ब तनाव

क अनिश्चितता

ड . उपरोक्त सभी

4प्रबंधन एक प्रमुख एजेंडा आइटम होने की संभावना है।

अ मात्रा

ब . गुणवत्ता

क समारोह

ड . उपरोक्त सभी

5. भर्ती की प्रक्रिया के लिए 'बड़े दर्शकों' तक पहुंचने का सबसे अच्छा माध्यम है

अ आकस्मिक आवेदक

ब . विज्ञापन

क . कर्मचारी रेफरल

ड . उपरोक्त सभी

6. आवेदकों को नौकरियों में भर्ती करने का सबसे लोकप्रिय तरीका है

अ रेडियो और टीवी विज्ञापन

ब कॉर्पोरेट वेबसाइट
क कर्मचारी रेफरल योजनाएं
ड वाणिज्यिक नौकरी बोर्डों

7. एक संरचित साक्षात्कार तकनीक का उपयोग करने से संभवतः निम्नलिखित सभी को प्राप्त होगा

अ अभ्यर्थियों में एक निरंतरता बढ़ी
ब साक्षात्कारकर्ता की ओर से विषयगत कमी
क नौकरी से संबंधित योग्यता
ड साक्षात्कार के दौरान उत्पन्न होने वाले क्षेत्रों का पता लगाने का अधिक अवसर

8. भर्ती करना के लिये.....आवश्यक है

अ बाहरी उम्मीदवारों की आपूर्ति का पूर्वानुमान
ब एक आवेदक पूल विकसित कर रहा है
क निर्धारित करें कि अंदर या बाहर के उम्मीदवारों का उपयोग करना है या नहीं
ड योग्यता सूची का विकास करते हैं

9. मानव संसाधनों कीप्रकृति विशेषताएँ हैं.

अ सजातीय
ब विषमता
क नमनीयता
ड स्थिर

10. कर्मचारियों को एक नौकरी से दूसरे काम में पूर्व निर्धारित तरीके से ले जाना कहा जाता है।

- अ जॉब रोटेशन
- ब नौकरी की पुनर्चना
- क कार्य मानचित्रण
- ड नौकरी संवर्धन

प्रकरण तिसरे

1. वित्तीय प्रबंधन मुख्य रूप से से संबंधित है
अ फर्मों की गतिविधियों के लिए वित्तीय संसाधनों के अधिग्रहण और उपयोग के सभी पहलू

- ब . धन की व्यवस्था
- क . प्रत्येक व्यवसाय का कुशल प्रबंधन
- ड लाभ अधिकतमकरण

2. कर्जरोखे पर _____ की एक निश्चित दर देय है

- अ . लाभांश
- ब . आयोग
- क . ब्याज
- ड ब्रोकरेज

3. भारतीय रिजर्व बैंक की स्थापना में हुई थी।

अ 1921

ब 1922

क 1933

ड 1935

4. संस्थागत ऋण के लिए व्यवस्थाओं की समीक्षा के लिए 1981 में की.....समिति गठित की उसमें कृषि और ग्रामीण विकास के लिए, नाबार्डकी स्थापना की सिफारिश की गई.

अ शिवरामन

ब सर मैकलगन

क खुसरो

ड ब्रह्म प्रकाश

5. उन सहकारी बैंकों को नियंत्रित करता है जो बैंकिंग के अंतर्गत आते हैं। विनियमन अधिनियम 1949।

अ भारतीय रिजर्व बैंक

ब . नाबार्ड

क . भारत का राष्ट्रीय सहकारी संघ

ड . उपरोक्त में से कोई नहीं

6.में राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम (NCDC) की स्थापना की गई थी। सहकारी गतिविधियों को मजबूत करने के लिए।

अ . 1961

ब . 1962

क 1963

ड 1964

7. NCDC का अर्थ..... है।

- A. राष्ट्रीय सहकारी विकास निगम
- B. राष्ट्रीय सहकारी डेयरी निगम
- C. राष्ट्रीय उपभोक्ता विकास निगम
- D. राष्ट्रीय उपभोक्ता डेयरी सहकारी

8. यह..... केंद्रीय सहकारी बैंक जैसा संतुलन केंद्र और समाशोधन गृह के रूप में भी कार्य करता है.

- अ राज्य सहकारी बैंक
- ब . जिला केंद्रीय सहकारी बैंक
- क . प्राथमिक कृषि साख समितियां
- ड . उपरोक्त सभी

9. नाबार्ड का अर्थहै.

- अ कृषि और ग्रामीण विकास के लिए नेशनल बैंक
- ब . नेशनल बैंक फॉर असाइन्मेंट एंड रूरल डेवलपमेंट
- क . नेशनल बैंक फॉर एपिकल्चर एंड रूरल डेवलपमेंट
- ड . उपरोक्त में से कोई नहीं

10. RBI का मतलब..... है

अ . रिवाइज बैंक ऑफ इंडिया

ब भारतीय रिजर्व बैंक

क . रेक्सोना बैंक ऑफ इंडिया

ड रिपेयर बैंक ऑफ इंडिया

प्रकरण चौथे

१ .NAFED का मतलब..... है

अ . राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ

ब . राष्ट्रीय कृषि और मत्स्य विपणन महासंघ

क नेशनल एसोसिएशन ऑफ फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन

ड नेशनल एपेक्स फेडरेशन

2.....की 1958 में स्थापित है और भारत में सहकारी विपणन के विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता रहा है

अ . राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ

ब . राष्ट्रीय कृषि और मत्स्य विपणन महासंघ

क नेशनल एसोसिएशन ऑफ फिशरीज मार्केटिंग फेडरेशन

ड नेशनल एपेक्स फेडरेशन

3. राष्ट्रीय कृषि सहकारी विपणन संघ की स्थापना वर्ष हुई जो.....भारत में सहकारी विपणन के विकास में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहा है।

अ . 1958

ब 1968

क 1908

ड 1918

4. कानूनी दृष्टिकोण से सहकारी समितियों कोसे..... वर्गीकृत किया गया है

अ अपंजीकृत और सहायक

ख अपंजीकृत और पंजीकृत

क . ग्रामीण और शहरी

ड प्राथमिक और माध्यमिक

5. बाजार की अपेक्षाओं और लक्ष्यों की जरूरत है और प्रतियोगियों को वांछित समाधान प्रदान करने की अवधारणा संगठनात्मक लक्ष्यों को प्राप्त करने पर..... निर्भर करती है।

अ उत्पादन

ब . उत्पाद

क मार्केटिंग

ड बेचना

6. लाभकारी ग्राहक संबंध बनाने और बनाए रखने की कोशिश करके उन ग्राहकों को विपणन मे..... दिया जाता है।

अ . प्रतिस्पर्धी कीमतों

ब . बेहतर मूल्य।

क सुपीरियर सर्विस

ड सुपीरियर प्रमोशन।

7. ग्राहक से उत्पाद की खरीद तक बाजार मिश्रण में घटकों पर विचार करके पर.....
विश्लेषण किया जाता है।

अ पदोन्नति।

ब . स्थान

क . मूल्य

ड . उत्पाद।

8. NAFED को के साथ जोड़ाजाता है।

अ . कृषि विपणन

ख कृषि औजार

क . पशुपालन

ड . ईंधन का संरक्षण।

9. सहकारी विज्ञापन एक प्रचार तंत्र है जो व्यापक रूप से द्वारा उपयोग किया जाता है।

अ निर्माता

ब किसान

क कंपनी

ड उपरोक्त में से कोई नहीं।

10. विपणन प्रबंधन याने..... है।

अ विपणन प्रक्रिया का प्रबंधन।

ब कंपोनेट उत्पाद और सेवा की लाभप्रदता की निगरानी करना

- क . कंपनी को आगे बढ़ाने के लिए मार्केटिंग रणनीतियों का विकास करना।
ड . लक्ष्य बाजारों को चुनने और प्राप्त करने, रखने और विकसित करने की कला और विज्ञानबेहतर ग्राहक बनाने, विकसित करने और संचार के माध्यम से ग्राहकमूल्य।

प्रकरण पाचवे

1. सहकारी क्रेडिट सोसायटी अधिनियम में पारित किया गया था

अ 1901

ब . 1902

क 1903

ड 1904

2. सहकारी समितियाँ अधिनियम में पारित किया गया था।

अ 1911

ब . 1912

क 1913

ड 1914

3. अपेक्स सोसाइटी का अर्थ स्तर से.....है.

अ राष्ट्रीय

ब . राज्य

क जिला

ड ग्राम

4. य.....ह सहकारी समिति के सदस्य का दायित्व है.

अ सीमित

ख असीमित

क संयुक्त

ड संयुक्त और कई

5. यह.....सहकारी समिति का अध्यक्ष होता है।

अ मालिक

ख कर्मचारी

क अधिकारी

ड सलाहकार

6. को..... संगठनात्मक संरचनाओं में भारत में सहकारी समितियों द्वारा अपनाया गया है।

अ . एकात्मक संरचना

ब . संघीय संरचना

क . केंद्रीकृत संरचना

ड विकेन्द्रीकृत संरचना

7. सहकारी समिति के नियम और विनियम इसके में बनते हैं।

अ सहकारी अधिनियम

ब . सहकारी नियम

क . बायलाज

ड जनरल बॉडी

8. सहकारिता भारतीय संविधान के ----- अनुसूची में शामिल है

अ वी

ब VI

क VII

ड IX

9.1904 के अधिनियम में खामियों को एक और कानून द्वारा हटा दिया गया था, जिसेके रूप में जाना जाता है।

अ . 1912 की सहकारी समितियां अधिनियम।

ब . मॉडल सहकारी अधिनियम

क . संविधान संशोधन विधेयक

ड . इनमें से कोई नहीं

10.भारत का मे भारतीय सहकारी मूल्य और सिद्धांत दूसरी अनुसूची में शामिल हैं।

अ . मॉडल कोऑपरेटिव एक्ट

ब . बहु-राज्य सहकारी सोसायटी अधिनियम 2002

क सहकारी समितियाँ अधिनियम 1904

ड सहकारी समितियाँ अधिनियम 1912

Sales And Distribution Management

1. _____ आणि _____ विक्री संस्था विक्रीच्या प्रभावी अंमलबजावणी साठी आधार आहे .

अ) विक्री धोरण आणि विक्री कार्यक्रम क) विक्री नियंत्रण आणि विक्री अंदाजपत्रक

क) विक्री दल आणि विक्री अंकेक्षण ड) विक्री अंदाजपत्रक आणि विक्री अंकेक्षण

2. . विक्री पूर्वानुमान _____ च्या आधारे केले जाऊ शकते.

अ) स्थूल स्तरावर आणि कंपनी स्तरावर ब) उद्योग स्तरावर आणि कंपनी स्तरावर

क) स्थूल स्तरावर आणि उद्योग स्तरावर ड) स्थूल स्तरावर, कंपनी स्तरावर, उद्योग स्तरावर.

3. . अनेक संघटनांमध्ये विक्री व्यवस्थापन _____ चे कार्य करते.

अ) मुख्य ब) व्यापक क) प्राथमिक ड) दुय्यम

4. कोणते विधान योग्य आहे ते सांगा, i) चांगल्या विक्री संघटनेमध्ये, विभागाचे सर्व कार्य अनियोजित पूर्ण केले जाते ii) चांगल्या विक्री संघटनेमध्ये, विभागाचे सर्व कार्य नियोजित पणे केले जाते
 अ) विधान i ब) विधान ii क) विधान एक आणि दोन ड) दोन्ही नाही
5. _____ आणि _____ एक सक्षम विक्री संघटना बनवतात .
 अ) मर्यादित श्रम आणि मर्यादित अधिकार अंतरंग ब) अमर्यादित श्रम आणि मर्यादित अधिकार अंतरंग
 क) श्रमविभाजन आणि योग्य अधिकार अंतरंग ड) मर्यादित श्रम आणि मर्यादित अधिकार अंतरंग
6. प्रत्येक पुर्वानुमानानुसार _____ आणि _____ या विशिष्ट गोष्टी विचारात घेणे अति आवश्यक आहे .
 अ) वृद्धी, विकास ब) उत्पादन, बाजारपेठ क) संसाधन, उत्पादन ड) वाढ, विक्री
7. पुढीलपैकी कोणत्या बाबी पुर्वानुमान लावण्यासाठी ख-या नाही
 अ) पुर्वानुमान कचीत परिपूर्ण असतात ब) भविष्यात मुलभूत प्रासंगिक प्रणाली समान राहिल
 क) गटासाठी लावलेली पुर्वानुमान वैयक्तिक पुर्वानुमानापेक्षा अचूक आहे
 ड) दीर्घकालीन पुर्वानुमानापेक्षा अल्पकालीन पुर्वानुमान अचूक आहे
8. यु एस पी ला परिभाषित केले जाते
 अ) विक्रीची अद्वितीय किंमत ब) विक्रीची अद्वितीय स्थिती
 क) विक्रीची अद्वितीय प्रस्ताव ड) विक्रीची अद्वितीय जाहिरात
९. वैयक्तिक विक्री _____ आहे.
 अ) एक मार्गी संवाद ब) द्विमार्गी संवाद क) अ व ब दोन्ही ड) यापैकी नाही
१०. जुन्या दिवसांमध्ये विक्रेता एक _____ होता .
 अ) निर्णय घेणारा ब) ऑर्डर घेणारा क) अ आणि ब ड) यापैकी नाही
११. विक्री क्षेत्रामुळे विक्रीचे _____ आणि विक्रीच्या _____ जुळून येण्यास मदत होते
 अ) प्रयत्न, संधी ब) दुर्लभ, संधी क) सक्षम होणे, संधी ड) खात्री, संधी
१२. विक्रीच्या प्रचार प्रमोशन मिश्रणाच्यास्तंभामध्ये आहे
 अ) चार ब) तीन क) दोन ड) पाच
१३. व्यक्तिगत विक्री मधीलमहत्वाचा घटक..... आहे
 अ) किमान, प्रमोशन मिश्र ब) न्यूनतम, प्रमोशन मिश्र
 क) नाही, प्रमोशन मिश्र ड) अतिशय, प्रमोशन मिश्र
१४.अरेखित केलेल्या प्रांत शहरी आणि गैर शहरी भागात दोन्ही योग्य आहे .
 अ) वेज आकार ब) निवृत आकार क) हेपस्काच आकार ड) वरील सर्व
१५. एक चांगला विक्री प्रमोशनल कार्यक्रम किरकोळ विक्रीच्या संदर्भात काढेल.

अ) ग्राहक असंतोष ब) किरकोळ ग्राहक असंतोष क) घाऊक ग्राहक असंतोष ड) दलाल असंतोष

१६. वाक्य पूर्ण करा "एक चांगला विक्रेता"

अ) तयार केला जात नाही ब) जन्मास येत नाही तयार केला जातो

क) जन्मास येतो ड) जन्मास येतो तयार केला जात नाही

१७. विक्रेत्यास प्रेरित करण्यासाठी खालील पैकी कोणते साधन महत्वाचे आहे .

अ) विक्री स्पर्धा व संमेलन ब) विक्री स्पर्धा व परिषद

क) पदोन्नती वेतन वाढ बोनस ड) वरील सर्व

१८. विक्री कोटा विशिष्ट कालावधीसाठी विक्री युनिटला दिलेले एक ... लक्ष आहे

अ) गुणात्मक ब) मात्रात्मक क) अ व ब दोन्ही ड) यापैकी नाही

१९. विक्री अंदाज पत्रामध्ये चे अनुमान केले जाते.

अ) एकूण विक्री

ब) विक्री वरील खर्च

क) विक्री वरील एकूण खर्चाची आणि भविष्यकाळातील विक्री पासून मिळणारे उत्पन्न

ड) विक्रीचे लक्ष

२०. विक्री अंकेशन .. चे एक तंत्र आहे.

अ) विक्री पूर्वानुमान ब) विक्री व्यवस्थापन क) विक्री नियंत्रण ड) विक्री अंदाजपत्रक

२१. कोणत्या व्युत्करचने अंतर्गत विक्रेत्याला जास्त कमिशन आणि प्रोत्साहन राशीची आवश्यकता असेल

अ) पूल व्युत्करचना ब) पशू व्युत्करचना क) पेनिट्रेशन व्युत्करचना ड) स्कीमिंग व्युत्करचना

२२. ठरवलेला निव्वळ नफा मिळविण्यासाठी अआणि विक्री खर्चावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी कोणत्या प्रकारचा कोटा निर्धारित केला जातो

अ) विक्री खंड कोटा ब) आर्थिक कोटा क) संयोजक कोटा ड) क्रियाकलाप कोटा

२३. विक्री व्यवस्थापक कोणत्या पध्दतीने अंतर्गत विक्री करण्यासाठी आपल्या अनुभावाच्या आधारे विक्री कोटा निर्धारित करण्याचा निर्णय घेतो

अ) भूतकालिन परिपूर्ती ब) अंदाज पध्दती क) संयुक्त पध्दती ड) यापैकी नाही

२४. विक्री अंकेक्षणासाठी कोणत्याही प्रकारचा .. सेट विकसित केला जात नाही.

अ) धोरणे ब) योजना क) परिसर ड) प्रक्रिया

२५. ...मधील संघर्ष तेंव्हा उदभवतो जेंव्हा समान वितरण चॅनल मधील भिन्न स्तरावरील सदस्यांमध्ये संघर्ष उदभवतो.

अ) उदगत चॅनल ब) क्षेत्रीज चॅनल क) मल्टी चॅनल ड) एक चॅनल

२६. वितरकाकडे तीव्रतेने तीन मुलभूत पातळीवरील स्तर वितरणाचे नमुने निवडण्यासाठी आहेत

अ) गहन, अनन्य उदगत ब) गहन, उदगत, क्षेत्रीज क) गहन, निवडक, अनन्य ड) क्षेत्रीज, उदगत, समांतर

२७. फक्टरी औउटलेटसच्या मालकीची स्वतःकडील शिल्क वस्तू विक्रीसाठी संचालित केली जातात

अ) किरकोळ विक्रेता ब) मध्यस्था क) घाऊक व्यापारी ड) उत्पादक

२८. वितरण प्रणालीचे मूल्यमापन करण्यासाठी कंपनीकडे काही निकष असणे आवश्यक आहे यातचा समावेश असू शकतो.

अ) वितरणाचा खर्च ब) खर्चात बचत क) निव्वळ खर्च ड) प्रत्यक्ष खर्च

२९.आणि ह्या एकाच नाण्याच्या दोन बाजू आहेत

अ) संप्रेषण, विक्रेता परिषद ब) सह-निर्वाचन, मध्यस्था

क) सामग्री, साठा ड) भौतिक वितरण, विपणन रसद

३०. पुरावठादारास मध्यस्थ असतो

अ) विक्री सल्लागार ब) विक्री संचालक क) विक्री अधिकारी ड) विक्री तज्ञ

३१. टेलीमार्केटिंग हामार्केटिंगचा एक प्रकार आहे

अ) वैयक्तिक ब) अप्रत्यक्ष क) प्रत्यक्ष ड) संघटनात्मक

३२. भौतिक वितरण व्यवस्थापनामध्ये भौतिक वितरण खर्च म्हणून ओळखला जातो

अ) खर्च कमी करणे ब) साठा क) आउटपुट ड) इनपुट

३३. उत्पादनासारखे, गोदामाचे एक अत्यंत महत्वाचे कार्य आहे

अ) भौतिक वितरण ब) उपभोग वितरण क) मौसमी वितरण ड) गुणवत्ता वितरण

३४. परिवहनाचे वर्णन म्हणून केले जाते

अ) औद्योगिक विपणन ब) वैयक्तिक विपणन क) भौतिक विपणन ड) विशेष विपणन

३५. रिटेल ह्या शब्दाची उत्पत्तीशब्दापासून झाली आहे

अ) फ्रेंच- अमेरिकन ब) फ्रेंच-ग्रीक क) फ्रेंच-जर्मन ड) फ्रेंच- इटालियन

३६. गोदाम स्थापन करण्याच्या ध्येयामागेहेतू आहे

अ) विपणन ब) व्यावसायिक क) संग्रहण ड) उत्पादन

३७. घाऊक विक्रेत्याचेव्यापारात विशेषीकरण आहे

अ) वैयक्तिक ब) विक्री क) किरकोळ ड) घाऊक

३८. नाशिवंत वस्तू साठी वाहतुकीचा कोणता मार्ग योग्य आहे ?

अ) जलमार्ग ब) वायुमार्ग क) रेल्वे ड) रस्ते

३९. मल्टीब्रान्ड आऊटलेटसम्हणून देखील ओळखली जाते

अ) ई-ट्रायलर ब) सुपर मार्केट क) कटेगिरी किलर ड) डिस्काउन्ट स्टोअर

४०. वाहतुकीचे मुख्य उद्दिष्ट म्हणजे काय ?

अ) वस्तूंची आर्थिक वाहतूक ब) प्रवासांची आर्थिक वाहतूक

क) महसूल मिळविणे ड) वस्तू व प्रवासांची सुरक्षित आर्थिक आणि कार्यक्षम वाहतूक

