

Test Paper : III  
Test Subject : MANAGEMENT  
Test Subject Code : K-1016

Test Booklet Serial No. : \_\_\_\_\_

OMR Sheet No. : \_\_\_\_\_

Roll No. \_\_\_\_\_

(Figures as per admission card)

**Name & Signature of Invigilator/s**

Signature : \_\_\_\_\_

Name : \_\_\_\_\_

**Paper : III  
Subject : MANAGEMENT**

Time : 2 Hours 30 Minutes

Maximum Marks : 150

Number of Pages in this Booklet : 32

Number of Questions in this Booklet : 75

**ಅಭ್ಯರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಸೂಚನೆಗಳು**

- ಈ ಪುಟದ ಮೇಲ್ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಿದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ರೋಲ್ ನಂಬರನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
- ಈ ಪತ್ರಿಕೆಯು ಬಹು ಆಯ್ಕೆ ವಿಧದ ಎಪ್ಪತ್ತೈದು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.
- ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ, ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ನಿಮಗೇ ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಮೊದಲ 5 ನಿಮಿಷಗಳಲ್ಲಿ ನೀವು ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ತೆರೆದು ಮತ್ತು ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಕೋರಲಾಗಿದೆ.  
(i) ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಾಪಕ ಪಡೆಯಲು, ಈ ಹೊದಿಕೆ ಪುಟದ ಅಂಚಿನ ಮೇಲಿರುವ ಪೇಪರ್ ಸೀಲನ್ನು ಹರಿಯಿರಿ. ಸ್ವಿಚ್ ಸೀಲ್ ಇಲ್ಲದ ಅಥವಾ ತೆರೆದ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಡಿ.  
(ii) ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಪುಟಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಮುಖಪುಟದ ಮೇಲೆ ಮುದ್ರಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ತಾಳಿ ನೋಡಿರಿ. ಪುಟಗಳು/ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ಕಾಣೆಯಾದ, ಅಥವಾ ದ್ವಿಪ್ರತಿ ಅಥವಾ ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿಲ್ಲದ ಅಥವಾ ಇತರ ಯಾವುದೇ ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ದೋಷಪೂರಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಕೊಡಲೇ 5 ನಿಮಿಷದ ಅವಧಿ ಒಳಗೆ, ಸಂವೀಕ್ಷಕರಿಂದ ಸರಿ ಇರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಆ ಬಳಿಕ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ, ಯಾವುದೇ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯವನ್ನೂ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಗೂ (A), (B), (C) ಮತ್ತು (D) ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿದ ನಾಲ್ಕು ಪರ್ಯಾಯ ಉತ್ತರಗಳಿವೆ. ನೀವು ಪ್ರಶ್ನೆಯ ಎದುರು ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರದ ಮೇಲೆ, ಕೆಳಗೆ ಕಾಣಿಸಿದಂತೆ ಅಂಡಾಕೃತಿಯನ್ನು ಕಪ್ಪಾಗಿಸಬೇಕು.  
ಉದಾಹರಣೆ : (A) (B) (C) (D)  
(C) ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರವಾಗಿದ್ದಾಗ.
- ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು, ಪತ್ರಿಕೆ III ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯೊಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ OMR ಉತ್ತರ ಹಾಳೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವೇ ಸೂಚಿಸತಕ್ಕದ್ದು. OMR ಹಾಳೆಯಲ್ಲಿನ ಅಂಡಾಕೃತಿ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಿದರೆ, ಅದರ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.
- OMR ಉತ್ತರ ಹಾಳೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟ ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ಜಾಗರೂಕತೆಯಿಂದ ಓದಿರಿ.
- ಎಲ್ಲಾ ಕರೆಡು ಕೆಲಸವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನೆಪತ್ರಿಕೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು.
- ನಿಮ್ಮ ಗುರುತನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬಹುದಾದ ನಿಮ್ಮ ಹೆಸರು ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಚಿಹ್ನೆಯನ್ನು, ಸಂಗತವಾದ ಸ್ಥಳ ಹೊರತು ಪಡಿಸಿ, OMR ಉತ್ತರ ಹಾಳೆಯ ಯಾವುದೇ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬರೆದರೆ, ನೀವು ಅನರ್ಹತೆಗೆ ಬಾಧ್ಯರಾಗಿರುತ್ತೀರಿ.
- ಪರೀಕ್ಷೆಯು ಮುಗಿದನಂತರ, ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ OMR ಉತ್ತರ ಹಾಳೆಯನ್ನು ಸಂವೀಕ್ಷಕರಿಗೆ ನೀವು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಪರೀಕ್ಷಾ ಕೊಠಡಿಯ ಹೊರಗೆ OMR ನ್ನು ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಕೂಡದು.
- ಪರೀಕ್ಷೆಯ ನಂತರ, ಪರೀಕ್ಷಾ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ನಕಲು OMR ಉತ್ತರ ಹಾಳೆಯನ್ನು ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಬಹುದು.
- ನೀಲಿ/ಕಪ್ಪು ಬಾಲ್ ಪಾಯಿಂಟ್ ಪೆನ್ ಮಾತ್ರವೇ ಉಪಯೋಗಿಸಿರಿ.
- ಕ್ಯಾಲ್ಕುಲೇಟರ್, ವಿದ್ಯುನ್ಮಾನ ಉಪಕರಣ ಅಥವಾ ಲಾಗ್ ಟೇಬಲ್ ಇತ್ಯಾದಿಯ ಉಪಯೋಗವನ್ನು ನಿಷೇಧಿಸಲಾಗಿದೆ.
- ಸರಿ ಅಲ್ಲದ ಉತ್ತರಗಳಿಗೆ ಋಣ ಅಂಕ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಕನ್ನಡ ಮತ್ತು ಇಂಗ್ಲೀಷ್ ಆವೃತ್ತಿಗಳ ಪ್ರಶ್ನೆ ಪತ್ರಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು ಕಂಡುಬಂದಲ್ಲಿ, ಇಂಗ್ಲೀಷ್ ಆವೃತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿರುವುದೇ ಅಂತಿಮವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

**Instructions for the Candidates**

- Write your roll number in the space provided on the top of this page.
- This paper consists of seventy five multiple-choice type of questions.
- At the commencement of examination, the question booklet will be given to you. In the first 5 minutes, you are requested to open the booklet and compulsorily examine it as below :  
(i) To have access to the Question Booklet, tear off the paper seal on the edge of the cover page. Do not accept a booklet without sticker seal or open booklet.  
(ii) Tally the number of pages and number of questions in the booklet with the information printed on the cover page. Faulty booklets due to pages/questions missing or duplicate or not in serial order or any other discrepancy should be got replaced immediately by a correct booklet from the invigilator within the period of 5 minutes. Afterwards, neither the Question Booklet will be replaced nor any extra time will be given.
- Each item has four alternative responses marked (A), (B), (C) and (D). You have to darken the circle as indicated below on the correct response against each item.  
Example : (A) (B) (C) (D)  
where (C) is the correct response.
- Your responses to the question of Paper III are to be indicated in the OMR Sheet kept inside the Booklet. If you mark at any place other than in the circles in OMR Sheet, it will not be evaluated.
- Read the instructions given in OMR carefully.
- Rough Work is to be done in the end of this booklet.
- If you write your name or put any mark on any part of the OMR Answer Sheet, except for the space allotted for the relevant entries, which may disclose your identity, you will render yourself liable to disqualification.
- You have to return the test OMR Answer Sheet to the invigilators at the end of the examination compulsorily and must NOT carry it with you outside the Examination Hall.
- You can take away question booklet and carbon copy of OMR Answer Sheet after the examination.
- Use only Blue/Black Ball point pen.
- Use of any calculator, Electronic gadgets or log table etc., is prohibited.
- There is no negative marks for incorrect answers.
- In case of any discrepancy found in the Kannada translation of a question booklet the question in English version shall be taken as final.



## ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್

## ಪೇಪರ್ - III

ಗಮನಿಸಿ : ಈ ಪತ್ರಿಕೆಯು (75) ಎಪ್ಪತ್ತೈದು ವಸ್ತುನಿಷ್ಠ ಮಾದರಿಯ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡಿದ್ದು, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆಯೂ ಎರಡು (2) ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನೂ ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಉತ್ತರಿಸಬೇಕು.

1. ಸಂವಹನದಲ್ಲಿ ಶಬ್ದಾರ್ಥಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರತಿಬಂಧಕ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ?
  - (A) ಜಾಲ ವೈಫಲ್ಯ
  - (B) ಜಾಹೀರಾತು ಅಸ್ತವ್ಯಸ್ತತೆ
  - (C) ಭಾಷೆ
  - (D) ವೈರಸ್
2. ಮಹಿಳಾ ನೌಕರಳ ಕಾನೂನುಬಾಹಿರತೆಗಳು ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ
  - (A) ಶಿಶುಧಾಮ ಸೌಲಭ್ಯ
  - (B) ಅವಳು ಗರ್ಭಧರಿಸುವ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿರಾಕರಿಸುವುದು
  - (C) ಮಾತೃತ್ವ ರಜೆ
  - (D) ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯೋಗಿಗೆ ಮೆಮೊ
3. HRMನಲ್ಲಿ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ
  1. ಯೋಜನೆ
  2. ಸಂಘಟನೆ
  3. ನಿರ್ದೇಶನ
  4. ನಿಯಂತ್ರಣ
  - (A) 1, 2 ಮತ್ತು 3 ಮಾತ್ರ
  - (B) 2, 3 ಮತ್ತು 4 ಮಾತ್ರ
  - (C) 1, 2 ಮತ್ತು 4 ಮಾತ್ರ
  - (D) 1, 2, 3 ಮತ್ತು 4
4. ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ಸಂರಕ್ಷಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನವಾಗಿ ಯಾವ ಯಾವುವು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ ?
  1. ಶಾರೀರಿಕ ಸ್ಥಿತಿ
  2. ಮಾನಸಿಕ ಸ್ಥಿತಿ
  3. ಭಾವನಾತ್ಮಕ ಸ್ಥಿತಿ
  4. ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲಾ
  - (A) 1 ಮತ್ತು 2 ಮಾತ್ರ
  - (B) 4 ಮಾತ್ರ
  - (C) 1 ಮತ್ತು 3 ಮಾತ್ರ
  - (D) 2 ಮತ್ತು 3 ಮಾತ್ರ
5. ಆಧುನಿಕ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಮುಂದೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಯಾವ ಸವಾಲುಗಳಿರುತ್ತವೆ ?
  1. ಕಾರ್ಯಪಡೆಯ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು
  2. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಘನತೆ ಮತ್ತು ನೌಕರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು
  3. ಉತ್ಪಾದನಾ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು
  4. ಸರ್ಕಾರದ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವುದು
  - (A) 1, 2 ಮತ್ತು 3 ಮಾತ್ರ
  - (B) 1, 3 ಮತ್ತು 4 ಮಾತ್ರ
  - (C) 1, 2, 3 ಮತ್ತು 4
  - (D) 1, 2 ಮತ್ತು 4 ಮಾತ್ರ



**MANAGEMENT**  
**Paper – III**

**Note :** This paper contains **seventy-five (75)** objective type questions. **Each** question carries **two (2)** marks. **All** questions are **compulsory**.

1. Which of the following is a semantic barrier in communication ?
  - (A) Network Failure
  - (B) Ad. Clutter
  - (C) Language
  - (D) Virus
  
2. Illegalities towards woman employee in the following is
  - (A) Creche facility
  - (B) Refusal to hire woman for the reason she becomes pregnant
  - (C) Maternity leave
  - (D) Memo to a woman employee
  
3. Identify the management functions in HRM
  1. Planning
  2. Organizing
  3. Directing
  4. Controlling
  - (A) 1, 2 and 3 only
  - (B) 2, 3 and 4 only
  - (C) 1, 2 and 4 only
  - (D) 1, 2, 3 and 4
  
4. Maintenance of personnel is concerned primarily with preserving
  1. Physical condition
  2. Mental condition
  3. Emotional condition
  4. All of the above
  - (A) 1 and 2 only
  - (B) 4 only
  - (C) 1 and 3 only
  - (D) 2 and 3 only
  
5. A modern HR Manager has the following challenges ahead
  1. Altering workforce combination
  2. Altering personal values and expectations of employee
  3. Altering productivity levels
  4. Altering government demands
  - (A) 1, 2 and 3 only
  - (B) 1, 3 and 4 only
  - (C) 1, 2, 3 and 4
  - (D) 1, 2 and 4 only



6. ಉದ್ಯೋಗದಾತನ 'ಫ್ಲೆಕ್ಸಿ ಸಮಯ' ದ ಪ್ರಯೋಜನಗಳೆಂದರೆ

1. ಹೆಚ್ಚಳಗೊಂಡ ಉತ್ಪಾದಕತೆ
2. ಉದ್ಯೋಗಿಯ ಸೋಮಾರಿತನ ಮತ್ತು ಗೈರು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
3. ಸುಧಾರಿತ ಸ್ಪೈರ್ಯ ಜೊತೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ನಿರ್ಗಮನ
4. ಕಡಿಮೆ ಸ್ಪೈರ್ಯ ಜೊತೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಉದ್ಯೋಗಿಯ ನಿರ್ಗಮನ

- (A) 1 ಮಾತ್ರ  
(B) 4 ಮಾತ್ರ  
(C) 1 ಮತ್ತು 2 ಮಾತ್ರ  
(D) 1, 2 ಮತ್ತು 3 ಮಾತ್ರ

7. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ನೌಕರರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನಾ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯ.

ರೀಸನಿಂಗ್ (R) : ತರಬೇತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

- (A) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು  
(B) (A) ಸುಳ್ಳು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ  
(C) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ನಿಜ  
(D) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ಸುಳ್ಳು

8. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ 360° ಆಧುನಿಕ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಸಾಧನವನ್ನು ಬಳಸಿ ನೌಕರರು ಸರಿಯಾದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ರೀಸನಿಂಗ್ (R) : ಯಾವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು 360° ಸಾಧನ ಬಗೆಗೆ ನೌಕರರಲ್ಲಿ ಪ್ರಜ್ಞೆ ಮೂಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಉತ್ತೇಜಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಫಲರಾಗಿಲ್ಲವೋ ಅವುಗಳು ಋಣಾತ್ಮಕ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತದೆ.

- (A) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು  
(B) (A) ಸುಳ್ಳು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ  
(C) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ನಿಜ  
(D) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ಸುಳ್ಳು

9. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಬಾಹ್ಯ ನೇಮಕಾತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೇಮಕಾತಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದರಿಂದ ಆಧುನಿಕ ಸಂಘಟನೆಗಳು ತಮ್ಮ ನೇಮಕಾತಿಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ.

ರೀಸನಿಂಗ್ (R) : ಬಾಹ್ಯ ನೇಮಕಾತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೇಮಕಾತಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ದಕ್ಷತೆಯಿಂದ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಈಗಿನ ಆಧುನಿಕ ಸಂಘಟನೆಗಳು ನೇಮಕಾತಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಸುತ್ತಿವೆ.

- (A) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು  
(B) (A) ಮತ್ತು (R) ನಿಜ  
(C) (A) ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು  
(D) (A) ಸುಳ್ಳು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ



6. Advantages of 'Flexi time' to the employer are

1. Enhanced productivity
2. Low employee tardiness and absenteeism
3. Improved morale with reduced turnover
4. Low morale with reduced turnover

(A) 1 only

(B) 4 only

(C) 1 and 2 only

(D) 1, 2 and 3 only

7. **Assertion (A)** : Investments in Training and Development of employees result in reducing operational overheads and increasing productivity levels in the organizations.

**Reasoning (R)** : Growth of training agencies are aiding the needs of training and development in the organization.

(A) (A) is true and (R) is false

(B) (A) is false and (R) is true

(C) Both (A) and (R) are true

(D) Both (A) and (R) are false

8. **Assertion (A)** : Modern technique of 360° performance evaluation is applied in many organizations for employee performance appraisal to enable them a right assessment of themselves.

**Reasoning (R)** : 360° performance is encountering negative results since organizations enforcing it failed to educate and motivate their employees towards it.

(A) (A) is true and (R) is false

(B) (A) is false and (R) is true

(C) Both (A) and (R) are true

(D) Both (A) and (R) are false

9. **Assertion (A)** : Modern organizations are scaling down their size of recruitment operations as external recruitment agencies are effectively performing their role.

**Reasoning (R)** : Increasing performance efficiency levels of agencies with increasing levels of satisfied client organizations today force the organizations to close their recruitment operations.

(A) (A) is true and (R) is false

(B) (A) and (R) are true

(C) (A) and (R) are false

(D) (A) is false and (R) is true



10. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಭಾರತದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರೇರಣೆಯ ವಿವಿಧ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಆಧಾರಿತವಾದ ಪ್ರೇರಣಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಧನಾತ್ಮಕ ಫಲಿತಾಂಶದ ಭರವಸೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ರೀಸನಿಂಗ್ (R) : ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಕಾರ್ಮಿಕರ ನಡುವಿನ ಭಿನ್ನತೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೇರಣೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ವೈಫಲ್ಯ ಮತ್ತು ಈ ಅಸಂಬದ್ಧತೆ ಪರಿಹರಿಸಲು ಸಹಾಯಕಾರಿಗಳಿಗಾಗಿವೆ.

(A) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು

(B) (A) ಸುಳ್ಳು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ

(C) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ

(D) (A) ಮತ್ತು (R) ಸುಳ್ಳು

11. ಕೆಲಸದ ಸಾರಾಂಶ ವಿವರಣೆ ಸತ್ಯಗಳನ್ನು ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿಸಿ :

1. ಕೆಲಸ ಸಾರಾಂಶ
2. ಇತರ ಉದ್ಯೋಗಗಳೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧ
3. ಪಡೆದ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ
4. ಯಂತ್ರಗಳು, ಉಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ವಸ್ತುಗಳು
5. ಮೇಲಿನವುಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಸುವ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟೀಕರಿಸುವ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳು
6. ಉದ್ಯೋಗ ಗುರುತು
7. ಕೆಲಸ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ
8. ನೆರವೇರಿದ ಕರ್ತವ್ಯಗಳು
9. ಅಸಾಮಾನ್ಯ ನಿಯಮಗಳ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಗಳು

(A) 6, 1, 8, 3, 2, 4, 7, 9 ಮತ್ತು 5

(B) 1, 6, 3, 8, 2, 4, 5, 7 ಮತ್ತು 9

(C) 6, 1, 3, 8, 4, 2, 9, 7 ಮತ್ತು 5

(D) 6, 1, 3, 4, 8, 7, 2, 5 ಮತ್ತು 9

12. ನಡವಳಿಕೆಯ ರೇಟಿಂಗ್ ಸ್ಕೇಲ್ (BARS) ಹಂತಗಳನ್ನು ಅನುಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿಸಿ :

1. ಘಟನೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರಮಾಣದ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ನಿಯೋಜಿಸುವುದು
2. ಪ್ರದರ್ಶನ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು
3. ಅಂತಿಮ ಸಾಧನ ಪರಿಚಯಿಸುವುದು
4. ನಿರ್ಣಾಯಕ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು
5. ಘಟನೆಗಳ ಮರುವರ್ಗೀಕರಣ

(A) 4, 2, 5, 1 ಮತ್ತು 3

(B) 4, 3, 5, 1 ಮತ್ತು 2

(C) 4, 2, 3, 5 ಮತ್ತು 1

(D) 4, 5, 3, 2 ಮತ್ತು 1

13. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ನಂತರ ಆಧುನಿಕ ನೇಮಕಾತಿ ಮೂಲಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿಸಿ :

1. ಕ್ಯಾಂಪಸ್ ನೇಮಕಾತಿ
2. ನಿವೃತ್ತ ನೌಕರರು
3. ಸಲಹೆಗಾರರು
4. ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂಘಟನೆಗಳು
5. ಮೃತರ ಅವಲಂಬಿತರು

(A) 5, 2, 3, 1 ಮತ್ತು 4

(B) 2, 3, 5, 4 ಮತ್ತು 1

(C) 2, 5, 1, 3 ಮತ್ತು 4

(D) 2, 5, 3, 1 ಮತ್ತು 4



**10. Assertion (A) :** Motivation programmes based on various concepts of motivation promise positive results in public sector organizations in India.

**Reasoning (R) :** Low morale and motivation among employees of public sector is attributed for failure and irrelevance of these concepts to public sector in India.

- (A) (A) is true and (R) is false
- (B) (A) is false and (R) is true
- (C) (A) and (R) are true
- (D) (A) and (R) are false

**11. Arrange the facts of job description in order :**

1. Job summary
2. Relation to other jobs
3. Supervision received
4. Machines, tools and materials
5. Comments adding to and clarifying the above
6. Job identification
7. Working condition
8. Duties performed
9. Definitions of unusual terms

- (A) 6, 1, 8, 3, 2, 4, 7, 9 and 5
- (B) 1, 6, 3, 8, 2, 4, 5, 7 and 9
- (C) 6, 1, 3, 8, 4, 2, 9, 7 and 5
- (D) 6, 1, 3, 4, 8, 7, 2, 5 and 9

**12. Arrange Behaviourally Anchored Rating Scales (BARS) steps in sequence :**

1. Assigning scale values to the incidents
2. Identify performance dimensions
3. Introducing the final instrument
4. Collect critical incidents
5. Reclassification of incidents

- (A) 4, 2, 5, 1 and 3
- (B) 4, 3, 5, 1 and 2
- (C) 4, 2, 3, 5 and 1
- (D) 4, 5, 3, 2 and 1

**13. Arrange the following sources of recruitment in traditionally followed by modern recruitment**

1. Campus recruitment
2. Retired employees
3. Consultants
4. Professional Associations
5. Dependents of deceased

- (A) 5, 2, 3, 1 and 4
- (B) 2, 3, 5, 4 and 1
- (C) 2, 5, 1, 3 and 4
- (D) 2, 5, 3, 1 and 4



14. ಸಂದರ್ಶನ ನಡೆಸುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥಿಸಿ :

1. ಸಂದರ್ಶನ ಕುರಿತ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ
2. ಸಂದರ್ಶನದ ಯಶಸ್ಸು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು
3. ಸಂದರ್ಶನ ಶುರು ಮಾಡುವುದು
4. ಸಂಪೂರ್ಣ ಮತ್ತು ನಿಖರ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯುವುದು
5. ವೀಕ್ಷಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವುದು

- (A) 3, 4, 5, 1 ಮತ್ತು 2  
 (B) 3, 5, 4, 2 ಮತ್ತು 1  
 (C) 4, 3, 5, 1 ಮತ್ತು 2  
 (D) 2, 3, 4, 5 ಮತ್ತು 1

15. ಹೊಂದಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ :

ಪಟ್ಟಿ - 1

ಪಟ್ಟಿ - 2

- |                       |  |
|-----------------------|--|
| 1. ನೈತಿಕತೆ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳು | a. ಔದಾಸೀನ್ಯ ಮತ್ತು ಹೊಣೆಗೇಡಿತನ ಮೇಲೆ ಒಂದು ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ದಾಖಲೆ ಕ್ರೋಢೀಕರಣ |
| 2. ಗೈರು               | b. ಮುನ್ನೆಚ್ಚರಿಕೆಗಾಗಿ ಹಿಂದಿನ ಸಮಾಲೋಚನೆ ಅವಧಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರಿಸುವುದು   |
| 3. ದೂರುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ      | c. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಸಕ್ತಿ ಬಗೆಯ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳು                    |
| 4. ಭವಿಷ್ಯತ್           | d. ಉದ್ಯೋಗಿಯ ನೈತಿಕತೆ  |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (A) | c | a | b | d |
| (B) | c | a | d | b |
| (C) | c | b | d | a |
| (D) | b | c | a | d |

16. ಹೊಂದಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ :

A

B

- |                       |   |
|-----------------------|---|
| 1. ಚಲನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ       | a. ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಅಗತ್ಯ ಕನಿಷ್ಠ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ಮಾನವ ಗುಣಗಳ ಹೇಳಿಕೆ                   |
| 2. ಕೆಲಸದ ವಿವರಣೆ       | b. ಕೆಲಸ ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಇತರ ಕೆಲಸಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ                  |
| 3. ಕೆಲಸದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟಗಳು | c. ಕೆಲಸದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಸುಲಭ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡುತ್ತದೆ |
| 4. ಕೆಲಸದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ    | d. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ವಾಸ್ತವದ ಹೇಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಕರ್ತವ್ಯಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿಸುವುದು         |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (A) | c | a | b | d |
| (B) | c | b | d | a |
| (C) | b | c | a | d |
| (D) | c | d | a | b |





14. Arrange the following steps in their sequence while conducting an interview :

1. Guide the interview
2. Check the success of interview
3. Open the interview
4. Get complete and accurate information
5. Record observations and impressions

- (A) 3, 4, 5, 1 and 2 (B) 3, 5, 4, 2 and 1  
 (C) 4, 3, 5, 1 and 2 (D) 2, 3, 4, 5 and 1

15. Match the following :

**List – I**

1. Morale Surveys

2. Absenteeism

3. Number of Grievances

4. The Future

**List – II**

a. Record accumulation over a period on indifference and irresponsibility

b. Monitoring previous counselling sessions for early warning

c. Surveys on sundry subjects of interest to the organisation

d. Employee morale

**Codes :**

**1 2 3 4**

- (A) c a b d  
 (B) c a d b  
 (C) c b d a  
 (D) b c a d

16. Match the following :

**A**

1. Motion Study
2. Job Description
3. Job Specification
4. Job Evaluation

**B**

- a. Statement of minimum acceptable human qualities necessary to perform a job
- b. Process of determining the worth of a job in relation to other jobs
- c. Analysing a job to recommend easy, effective and economic method
- d. Organized factual statement of duties and responsibilities of a specific job

**Codes :**

**1 2 3 4**

- (A) c a b d  
 (B) c b d a  
 (C) b c a d  
 (D) c d a b



17. ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಉದ್ಯಮ ಗೇಮ್‌ಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಹೊಂದಿಸಿ :

ಪಟ್ಟಿ - 1

ಪಟ್ಟಿ - 2

- |                   |   |
|-------------------|---|
| 1. ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ     | a. ಸಾಂದರ್ಭಿಕ ತೀರ್ಪು, ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳು, ನಿರ್ಧಾರ ತಯಾರಿಕೆ ಪರಿಣತಿ, ಸಮಸ್ಯೆ ಬಗೆಹರಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು |
| 2. ಪಾತ್ರ ಮಾಡುವುದು | b. ಮುಕ್ತತೆ ಮಟ್ಟ, ಇತರರ ಬಗ್ಗೆ ಕಾಳಜಿ, ವ್ಯಕ್ತಿಗತ ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಬಗ್ಗೆ ಸಹನೆ                         |
| 3. ಇನ್-ಬಾಸ್ಕೆಟ್   | c. ಎನ್‌ಕೌಂಟರಿಂಗ್ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು  |
| 4. ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆ      | d. ವಿಶ್ಲೇಷಣಾತ್ಮಕ ತೀರ್ಪು ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು   |
| 5. ಸಿಮ್ಯುಲೇಶನ್    | e. ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು  |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (A) | d | e | a | b | c |
| (B) | d | a | e | c | b |
| (C) | e | d | b | c | a |
| (D) | a | c | d | b | e |

ನಿರ್ದೇಶನ : ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಪ್ರಾರಾ ಓದಿ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ 18 ಮತ್ತು 19 ಉತ್ತರಿಸಿ :

ಸಮಸ್ಯೆಯೊಂದಕ್ಕೆ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಾಗ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಬಗ್ಗೆ ನಿಶ್ಚಿತ ಮಾಹಿತಿಯು , ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕಾಗಿ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಿಯಂತ್ರಣ ಕೇಂದ್ರ. ಆದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದವು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಮೊದಲ ಸಾಲು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯ ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಿತ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅಳೆಯುವುದು ಇದು ಒಂದು ವ್ಯಕ್ತಿ ನಿಷ್ಠೆ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅವನೊಂದಿಗೆ ಅವರು ಸಂಪರ್ಕಕ್ಕೆ ಬಂದು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ ವೀಕ್ಷಿಸುವ ಅಥವಾ ಇತರರಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸುವ ವರದಿಯ ಮೂಲಕ ಗಟ್ಟಿ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಕೊಡಬಹುದು.

18. ಒಂದು ಸಮಸ್ಯೆಯ ಉತ್ತಮ ನಿಯಂತ್ರಣ ಯಾವುದು?
- (A) ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ವಿಶೇಷಣಗಳು  
(B) ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಮಾಹಿತಿ  
(C) ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು  
(D) ಉತ್ಪಾದಕತೆಯ ನಿಶ್ಚಿತ ಮಾಹಿತಿ
19. ತರಬೇತಿದಾರರ ಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವೀಕ್ಷಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಥವಾ (ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು) ಸಂಪರ್ಕಕ್ಕೆ ಬಂದ ಇತರರಿಂದಿಗೆ ಪಡೆದ ವರದಿಯ ಗಟ್ಟಿ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಇದಕ್ಕೆ ಬಳಸಲಾಗುತ್ತದೆ
- (A) ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಗಳ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಅಳೆಯುವುದು  
(B) ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಅಳೆಯುವುದು  
(C) ಮಾನವ ಸಂಬಂಧಗಳ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಅಳೆಯುವುದು  
(D) ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಅಳೆಯುವುದು



17. Match the following Business Game with their Utility :

**List – I**

**List – II**

- |                |  |
|----------------|--|
| 1. Case study  | a. Situational judgement, social relations, decision making skills, problem solving skills |
| 2. Role play   | b. Degree of openness, concern for others, tolerance for individual differences            |
| 3. In-basket   | c. Encountering skills   |
| 4. Sensitivity | d. Analytical judgement and decision skills  |
| 5. Simulation  | e. Human relation skills   |

**Codes :**

**1 2 3 4 5**

- (A) d e a b c  
(B) d a e c b  
(C) e d b c a  
(D) a c d b e

**Direction :** Read the para given below and answer the question numbers **18** and **19** :

Specific information on productivity, wherever it is adopted to a problem is the best control point for a training program. However, often the objectives of training program are tangible. For example how is the effectiveness of human relation training program for first line supervision measured. This is a subjective area and managers are recommended to deal with concrete results by observing the trainee in action or receiving reports from others with whom they come in contact with.

- 18.** Which is the best control point for a problem ?  
(A) Specifications on productivity  
(B) Information on productivity  
(C) Productivity characteristics  
(D) Specific information on productivity
- 19.** Concrete results by observing a trainee in action or while receiving reports with whom he or she comes in contact is used to  
(A) Measure human relations training program  
(B) Measure human relations program  
(C) Measure effectiveness of human relations training program  
(D) Measure effectiveness of training program



20. ಒಬ್ಬ ಮಾರುಕಟ್ಟೆದಾರ ಒಂದು ಉತ್ತರಕ್ಕಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಾನೆ - ಗಮನ, ಖರೀದಿ, ಮತ, ಕೊಡುಗೆ - ಮತ್ತೊಂದು ಪಕ್ಷದಿಂದ ಕಾಯುವುದನ್ನು ಹೀಗೆ ಕರೆಯಬಹುದು

- (A) ಖರೀದಿದಾರ
- (B) ಗ್ರಾಹಕ
- (C) ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಬಳಕೆದಾರ/ಗ್ರಾಹಕ
- (D) ಬಳಕೆದಾರ

21. ಗ್ರಾಹಕ ಉತ್ಪನ್ನ ಇಷ್ಟಪಡದಿರಲು ಮತ್ತು ಪಾವತಿಯನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧನಾಗುತ್ತಾನೆ. ಈ ತರಹದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಸ್ಥಿತಿಯು

- (A) ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರದ ಬೇಡಿಕೆ
- (B) ಕ್ಷೀಣಿಸಿದ ಬೇಡಿಕೆ
- (C) ಪೂರ್ಣ ಬೇಡಿಕೆ
- (D) ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಬೇಡಿಕೆ

22. ಅನೇಕ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅನೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೋಸ್ಕರ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಕಂಪನಿಗಳು ಅಳವಡಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾವ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ವಾಹಕರನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ ?

- (A) ಜಿಯೋಗ್ರಾಫಿಕ್
- (B) ಮ್ಯಾಟ್ರಿಕ್ಸ್
- (C) ಉತ್ಪನ್ನ
- (D) ಕಾರ್ಯಕಾರಿ

23. \_\_\_\_\_ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪಾಲು ಒಟ್ಟು ಮಾರಾಟದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಮಾರಾಟ ಆಗಿದೆ.

- (A) ಸಂಬಂಧಿತ
- (B) ಸೇವೆ ಮಾಡು
- (C) ಒಟ್ಟು
- (D) ಕಂಪನಿ

24. ಅಳವಡಿಕೆಯ ಸಂಪ್ರದಾಯದಲ್ಲಿ \_\_\_\_\_ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಸ್ಥರು ಮತ್ತು ಹೊಸದನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸುವವರು.

- (A) ಆರಂಭಿಕ ಅಳವಡಿಕೆದಾರರು
- (B) ಹೊಸತನ ಬಯಸುವವರು
- (C) ಹಿಂಜರಿಕೆದಾರರು
- (D) ಬಹುತೇಕ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡವರು

25. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ನಾಲ್ಕು P ಗಳಾವುವು ?

- I. Product, Price
- II. Place, Promotion
- III. Professional, Professor
- IV. Performance, People

ಸಂಕೇತಗಳು :

- (A) I ಮತ್ತು II ಸರಿ
- (B) II ಮತ್ತು III ಸರಿ
- (C) III ಮತ್ತು I ಸರಿ
- (D) IV ಮತ್ತು II ಸರಿ

26. ಆಧುನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ನಾಲ್ಕು P ಗಳು

- I. ಪ್ರೊಡಕ್ಟ್, ಪ್ರೊಮೋಶನ್
- II. ಪೀಪಲ್, ಪ್ರೊಸೆಸ್
- III. ಪ್ಲೇಸ್, ಪ್ರೈಸ್
- IV. ಪ್ರೊಗ್ರಾಂಸ್, ಪರ್ಫಾರ್ಮೆನ್ಸ್

ಸಂಕೇತಗಳು :

- (A) I ಮತ್ತು II ಸರಿ
- (B) II ಮತ್ತು IV ಸರಿ
- (C) III ಮತ್ತು IV ಸರಿ
- (D) IV ಮತ್ತು I ಸರಿ



20. A Marketer is someone who seeks a response – attention, a purchase, a vote, a donation – from another party is called
- (A) Buyer
  - (B) Customer
  - (C) Prospect
  - (D) Consumer
21. Consumers dislike the product and may even pay to avoid it, this state of demand is
- (A) Non-existent Demand
  - (B) Declining Demand
  - (C) Full Demand
  - (D) Negative Demand
22. Companies that produce many products for many markets may adopt a \_\_\_\_\_ organisation employing both product and market managers.
- (A) Geographic
  - (B) Matrix
  - (C) Product
  - (D) Functional
23. \_\_\_\_\_ market share is sales as a percentage of the total sales to the market.
- (A) Relative
  - (B) Served
  - (C) Overall
  - (D) Company
24. In adoption process \_\_\_\_\_ are traditional bound and resist the innovation.
- (A) Early adopters
  - (B) Innovators
  - (C) Laggards
  - (D) Late majority
25. Four P's of Traditional Marketing
- I. Product, Price
  - II. Place, Promotion
  - III. Professional, Professor
  - IV. Performance, People
- Codes :**
- (A) I and II are correct
  - (B) II and III are correct
  - (C) III and I are correct
  - (D) IV and II are correct
26. In Modern Marketing Management additional Four P's are
- I. Product, Promotion
  - II. People, Process
  - III. Place, Price
  - IV. Programmes, Performance
- Codes :**
- (A) I and II are correct
  - (B) II and IV are correct
  - (C) III and IV are correct
  - (D) IV and I are correct



27. ಸೈಕೋಗ್ರಾಫಿಕ್ (ಮನಃಶಾಸ್ತ್ರ ) ವಿಭಜನೆ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ :

- I. ಮಾನಸಿಕ/ವೈಯಕ್ತಿಕ ಲಕ್ಷಣಗಳು
- II. ಜೀವನ ಶೈಲಿ ಅಥವಾ ಮೌಲ್ಯಗಳು
- III. ಲಿಂಗ ಆದಾಯ, ಉದ್ಯೋಗ
- IV. ಪ್ರದೇಶ, ಸಂದರ್ಭಗಳು

ಸಂಕೇತಗಳು :

- (A) I ಮತ್ತು II ಸರಿ
- (B) II ಮತ್ತು III ಸರಿ
- (C) III ಮತ್ತು IV ಸರಿ
- (D) IV ಮತ್ತು I ಸರಿ

28. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಮೂರು ಮಾನದಂಡಗಳು ಒಂದು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಸಂಬಂಧದ ಭಿನ್ನತೆಯನ್ನು ತೋರಿಸುವಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ ?

- I. ಅವಶ್ಯಕತೆ
- II. ತಲುಪಿಸುವಿಕೆ
- III. ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯತೆ
- IV. ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ

ಸಂಕೇತಗಳು :

- (A) I, II ಮತ್ತು IV ಸರಿ
- (B) I, II ಮತ್ತು III ಸರಿ
- (C) II, III ಮತ್ತು IV ಸರಿ
- (D) I, III ಮತ್ತು IV ಸರಿ

29. ಗ್ರಾಹಕ ಖರೀದಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಐದು ಹಂತದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಿ

- (A) ಸಮಸ್ಯೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ, ಖರೀದಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ, ಪರ್ಯಾಯಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಮಾಹಿತಿ ಹುಡುಕಾಟ, ಖರೀದಿ ನಂತರದ ವರ್ತನೆ
- (B) ಸಮಸ್ಯೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ, ಮಾಹಿತಿ ಹುಡುಕಾಟ, ಪರ್ಯಾಯಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಖರೀದಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ, ಖರೀದಿ ನಂತರದ ವರ್ತನೆ
- (C) ಮಾಹಿತಿ ಹುಡುಕಾಟ, ಪರ್ಯಾಯಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಖರೀದಿ ನಂತರದ ವರ್ತನೆ, ಖರೀದಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ, ಸಮಸ್ಯೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ
- (D) ಪರ್ಯಾಯಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ, ಮಾಹಿತಿ ಹುಡುಕಾಟ, ಸಮಸ್ಯೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ, ಖರೀದಿ ನಂತರದ ವರ್ತನೆ, ಖರೀದಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರ

30. ಗ್ರಾಹಕ ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಯಾವ ಯಾವ ಹಂತಗಳನ್ನು ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ ?

- (A) ನಿರ್ಧಾರ, ಆಯ್ಕೆಯ ಸೆಟ್, ಜಾಗೃತಿ ಸೆಟ್, ಪರಿಗಣನೆ ಸೆಟ್, ಒಟ್ಟುಸೆಟ್
- (B) ಪರಿಗಣನೆ ಸೆಟ್, ಒಟ್ಟುಸೆಟ್, ಜಾಗೃತಿ ಸೆಟ್, ಆಯ್ಕೆಯ ಸೆಟ್, ನಿರ್ಧಾರ
- (C) ಆಯ್ಕೆಯ ಸೆಟ್, ಪರಿಗಣನೆ ಸೆಟ್, ಜಾಗೃತಿ ಸೆಟ್, ನಿರ್ಧಾರ, ಒಟ್ಟುಸೆಟ್
- (D) ಒಟ್ಟುಸೆಟ್, ಜಾಗೃತಿ ಸೆಟ್, ಪರಿಗಣನೆ ಸೆಟ್, ಆಯ್ಕೆಯ ಸೆಟ್, ನಿರ್ಧಾರ



27. Psychographic segmentation is based on

- I. Psychological/Personality traits
- II. Life style or values
- III. Gender Income, Occupation
- IV. Region, Occasions

**Codes :**

- (A) I and II are correct
- (B) II and III are correct
- (C) III and IV are correct
- (D) IV and I are correct

28. Which are the three criteria that determine whether a brand association can truly function as a point of difference ?

- I. Desirability
- II. Deliverability
- III. Differentiability
- IV. Dependability

**Codes :**

- (A) I, II and IV are correct
- (B) I, II and III are correct
- (C) II, III and IV are correct
- (D) I, III and IV are correct

29. Identify the five stages of Consumer Buying Process in the order

- (A) Problem recognition, Purchase decision, Evaluation of alternatives, Information search, Post purchase behaviour
- (B) Problem recognition, Information search, Evaluation of alternatives, Purchase decision, Post purchase behaviour
- (C) Information search, Evaluation of alternatives, Post purchase behaviour, Purchase decision, Problem recognition
- (D) Evaluation of alternatives, Information search, Problem recognition, Post purchase behaviour, Purchase decision

30. Successive sets involved in consumer decision making are in a particular order. It is

- (A) Decision, Choice set, Awareness set, Consideration set, Total set
- (B) Consideration set, Total set, Awareness set, Choice set, Decision
- (C) Choice set, Consideration set, Awareness set, Decision, Total set
- (D) Total set, Awareness set, Consideration set, Choice set, Decision



31. ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ರಚನೆಯಲ್ಲಿ, ಪಾತ್ರವಹಿಸುವವರ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ, ಯಾವ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ ?

- (A) ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅನುಯಾಯಿಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಾಯಕ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸವಾಲುಗಾರ
- (B) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಾಯಕ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸವಾಲುಗಾರ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅನುಯಾಯಿಗಳು, ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
- (C) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಾಯಕ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅನುಯಾಯಿಗಳು, ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸವಾಲುಗಾರ
- (D) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸವಾಲುಗಾರ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಾಯಕ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅನುಯಾಯಿಗಳು, ಸ್ಥಾಪಿತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ

32. ಬೆಲೆ ನೀತಿ ಸಿದ್ಧವಾಗುವಾಗ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ರಮ ಹೊಂದಿದೆ. ಅದು

- (A) ಬೆಲೆ ಉದ್ದೇಶ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚ, ಒಂದು ಬೆಲೆ ವಿಧಾನದ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂತಿಮ ಬೆಲೆ ಆಯ್ಕೆ, ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳ ವೆಚ್ಚ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೊಡುಗೆಗಳು, ಬೇಡಿಕೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು
- (B) ಬೆಲೆ ಉದ್ದೇಶ ಆಯ್ಕೆ, ಬೇಡಿಕೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು, ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚ, ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳ ವೆಚ್ಚ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೊಡುಗೆಗಳು, ಒಂದು ಬೆಲೆ ವಿಧಾನದ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂತಿಮ ಬೆಲೆ ಆಯ್ಕೆ
- (C) ಒಂದು ಬೆಲೆ ವಿಧಾನದ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂತಿಮ ಬೆಲೆ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚ, ಬೆಲೆ ಉದ್ದೇಶ ಆಯ್ಕೆ, ಬೇಡಿಕೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು, ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳ ವೆಚ್ಚ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೊಡುಗೆಗಳು
- (D) ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚ, ಸ್ಪರ್ಧಿಗಳ ವೆಚ್ಚ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ಬೆಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೊಡುಗೆಗಳು, ಒಂದು ಬೆಲೆ ವಿಧಾನದ ಆಯ್ಕೆ, ಅಂತಿಮ ಬೆಲೆ ಆಯ್ಕೆ, ಬೇಡಿಕೆ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು, ಬೆಲೆ ಉದ್ದೇಶ ಆಯ್ಕೆ

33. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಜೀವನಚಕ್ರದ ಅನುಕ್ರಮ ಹಂತಗಳ ಮೂಲಕ ಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಕಾರಣ (R) : ಸಾಲ್ವೆ ಉತ್ಪನ್ನವು ಜೀವನಚಕ್ರ ಹಂತಗಳ ಮೂಲಕ ಹೋಗುವುದಿಲ್ಲ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R), (A) ಗೆ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ
- (B) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ತಪ್ಪು
- (C) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R), (A) ಗೆ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ
- (D) (A) ತಪ್ಪು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ

34. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಜಾಹೀರಾತಿನ ಗುರಿ ಸಮರ್ಥನ ಖರೀದಿದಾರರಲ್ಲಿ ಜಾಗೃತಿ ಮೂಡಿಸುವಲ್ಲಿಂದ ಅವರಲ್ಲಿ ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವವರೆಗಿನ ವಿವಿಧ ಉದ್ದೇಶಗಳಾಗಿವೆ.

ಕಾರಣ (R) : ಯಾವುದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಕೇವಲ ಜಾಹೀರಾತು ಒಂದೇ ಕಾರಣವಲ್ಲ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R), (A) ಗೆ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ
- (B) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R), (A) ಗೆ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ
- (C) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ತಪ್ಪು
- (D) (A) ತಪ್ಪು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ

35. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಜನಸಂಖ್ಯಾ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವಿಭಜಿತವಾಗಿದೆ.

ಕಾರಣ (R) : ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆಯಲ್ಲಿ ಲಿಂಗ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ
- (B) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R) ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ
- (C) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ತಪ್ಪು
- (D) (A) ತಪ್ಪು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ





31. Hypothetical market structure, based on lead position of the players, is in the order of

- (A) Market nicher, Market follower, Market leader, Market challenger
- (B) Market leader, Market challenger, Market follower, Market nicher
- (C) Market leader, Market follower, Market nicher, Market challenger
- (D) Market challenger, Market leader, Market follower, Market nicher

32. Steps in setting a pricing policy contains particular order. That is

- (A) Selecting the pricing objective, Estimating costs, Selecting a pricing method, Selecting the final price, Analyzing competitor's costs, Prices and offers, Determining demand
- (B) Selecting the pricing objective, Determining demand, Estimating costs, Analyzing competitor's costs, Prices and offers, Selecting a pricing method, Selecting the final price
- (C) Selecting a pricing method, Selecting the final price, Estimating costs, Selecting the pricing objective, Determining demand, Analysing competitor's costs, Prices and offers
- (D) Estimating costs, Analyzing competitor's costs, Prices and offers, Selecting a pricing method, Selecting the final price, Determining demand, Selecting the pricing objective

33. **Assertion (A)** : Products need to pass through the sequential stages of life cycle at market area.

**Reasoning (R)** : Salt doesn't go through the stages of product life cycle.

- (A) Both (A) and (R) true, but (R) is not the correct explanation of (A)
- (B) Both (A) and (R) are false
- (C) Both (A) and (R) are true but (R) is the correct explanation of (A)
- (D) (A) is false but (R) is true

34. **Assertion (A)** : Advertising aims at various objectives ranging from creating awareness among potential buyers to remind them to go for repeat purchases.

**Reasoning (R)** : Advertisement in any company alone doesn't increase sales volume of the products.

- (A) Both (A) and (R) are true but (R) is not correct explanation of (A)
- (B) Both (A) and (R) are true but (R) is correct explanation of (A)
- (C) (A) is true and (R) is false
- (D) (A) is false and (R) is true

35. **Assertion (A)** : Market gets segmented based on demographic variables.

**Reasoning (R)** : Gender plays a significant role in market segmentation.

- (A) Both (A) and (R) are true
- (B) Both (A) and (R) are true but (R) is not correct explanation
- (C) (A) is true, (R) is false
- (D) (A) is false, (R) is true



36. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ವಿವಿಧ ಹಂತದ ವಿತರಣಾ ವಾಹಕಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕೊನೆಯ ಬಳಕೆದಾರನಿಗೆ ಸೇರಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.

ಕಾರಣ (R) : ವಿವಿಧ ವಿತರಣಾ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಂದ ಕೊನೆಯ ಬಳಕೆದಾರನಿಗೆ ಸರಕು ತಲುಪುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಸೇರಿವೆ.

- (A) (A) ಸತ್ಯ ಮತ್ತು (R) ತಪ್ಪು  
 (B) (A) ಮತ್ತು (R) ಎರಡೂ ತಪ್ಪು  
 (C) (A) ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ  
 (D) (A) ತಪ್ಪು ಮತ್ತು (R) ಸತ್ಯ

37. ಅಗತ್ಯದ ವಿಧಗಳನ್ನು ಅದರ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರಣೆ ಜೊತೆಗೆ ಒಂದು ಕಾರು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಉದಾಹರಣೆ ಮೂಲಕ ಹೊಂದಿಸಿ :

ಅಗತ್ಯದ ವಿಧಗಳು ವಿವರಣೆ

- |                          |   |
|--------------------------|---|
| 1. ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದ ಅಗತ್ಯಗಳು | a. ಗ್ರಾಹಕ ತನ್ನನ್ನು ಸ್ನೇಹಿತರು ಒಂದು ಬುದ್ಧಿವಂತ ಗ್ರಾಹಕ ಎಂದು ನೋಡಲು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ    |
| 2. ನಿಜವಾದ ಅಗತ್ಯಗಳು       | b. ಗ್ರಾಹಕ ಅಗ್ಗದ ಕಾರನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ  |
| 3. ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದ ಅಗತ್ಯಗಳು | c. ಗ್ರಾಹಕ ಕಾರಿನಲ್ಲಿ "ಜಿಪಿಎಸ್ ಸಂಚರಣೆ ಗಣಕ"ವನ್ನು ಡೀಲರ್‌ರಿಂದ ಸೇರಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ |
| 4. ಸಂತೋಷ ಅಗತ್ಯಗಳು        | d. ಗ್ರಾಹಕ ಡೀಲರ್‌ರಿಂದ ಉತ್ತಮ ಸೇವೆ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾನೆ                            |
| 5. ರಹಸ್ಯ ಅಗತ್ಯಗಳು        | e. ಗ್ರಾಹಕ ಕಾರಿನ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆ ಬಯಸುತ್ತಾನೆ, ಆರಂಭಿಕ ಬೆಲೆ ಅಲ್ಲ           |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (A) | e | d | a | b | c |
| (B) | b | e | d | c | a |
| (C) | a | b | c | d | e |
| (D) | c | a | b | d | e |

38. ಫ್ಯಾಷನ್ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅವುಗಳಿಗೆ ಹೊಂದುವ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳ ಆಧಾರದ ಮೂಲಕ ಹೊಂದಿಸಿರಿ :

ಫ್ಯಾಷನ್ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 1. ಒಲವಿನ           | a. ರೂಪಿಸಲು ನಿಧಾನ, ಜಾಸ್ತಿ ಹೊತ್ತು ಉಳಿಯುವುದು |
| 2. ಪ್ರವೃತ್ತಿ       | b. ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ, ಅಲ್ಪಾವಧಿ                   |
| 3. ಬೃಹತ್ ಪ್ರವೃತ್ತಿ | c. ಹೆಚ್ಚು ಊಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬಾಳಿಕೆ          |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |
|-----|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 |
| (A) | b | c | a |
| (B) | c | b | a |
| (C) | a | b | c |
| (D) | a | c | b |

39. ಮ್ಯಾಸ್ಟೋರವರ ಅಗತ್ಯಗಳ ಶ್ರೇಣಿ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟ ಅರ್ಥಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿರಿ :

ಅಗತ್ಯಗಳು ಸ್ಪಷ್ಟ ಅರ್ಥ

- |                     |                                      |
|---------------------|--------------------------------------|
| 1. ಸ್ವಯಂ ವಾಸ್ತವೀಕರಣ | a. ಭದ್ರತೆ, ರಕ್ಷಣೆ                    |
| 2. ಗೌರವ             | b. ಸೇರಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ, ಪ್ರೀತಿ            |
| 3. ಸಾಮಾಜಿಕ          | c. ಸ್ವಯಂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಸಾಕ್ಷಾತ್ಕಾರ |
| 4. ಸುರಕ್ಷತೆ         | d. ಆತ್ಮಗೌರವ, ಗುರುತಿಸುವಿಕೆ, ಸ್ಥಿತಿ    |
| 5. ಶಾರೀರಿಕ          | e. ಆಹಾರ, ನೀರು, ಆಶ್ರಯ                 |

ಸಂಕೇತಗಳು :

- |     |   |   |   |   |   |
|-----|---|---|---|---|---|
|     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| (A) | c | d | b | a | e |
| (B) | a | b | c | d | e |
| (C) | b | d | a | c | e |
| (D) | d | a | b | e | c |



36. **Assertion (A)** : Various levels of distribution channels enable smooth delivery of goods to reach the end consumers.

**Reasoning (R)** : Array of goods made available by retail chains to end consumers are the result of different levels of distribution channels operations.

- (A) (A) is true, (R) is false
- (B) Both (A) and (R) are false
- (C) Both (A) and (R) are true
- (D) (A) is false, (R) is true

37. Match the customer needs and pertaining explanation with an example of purchasing of a car.

<b>Types of Need</b>	<b>Explanation</b>
1. Stated needs	a. The customer wants his/her friends see him/her as a savvy consumer
2. Real needs	b. The consumer wants an inexpensive car
3. Unstated needs	c. The customer would like the dealer to include an onboard GPS navigation system
4. Delight needs	d. The customer expects good service from the dealer
5. Secret needs	e. The customer wants a car whose operating cost, not initial price is low

**Codes :**

- |     | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
|-----|----------|----------|----------|----------|----------|
| (A) | e        | d        | a        | b        | c        |
| (B) | b        | e        | d        | c        | a        |
| (C) | a        | b        | c        | d        | e        |
| (D) | c        | a        | b        | d        | e        |

38. Match the Fashion Trends with their Characteristics :

<b>Fashion Trends</b>	<b>Characteristics</b>
1. Fad	a. Slow to form, stays longer
2. Trend	b. Unpredictable, short lived
3. Mega trend	c. More durable and durable

**Codes :**

- |     | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> |
|-----|----------|----------|----------|
| (A) | b        | c        | a        |
| (B) | c        | b        | a        |
| (C) | a        | b        | c        |
| (D) | a        | c        | b        |

39. Match the Maslow's Hierarchy of Needs and their Explicit Meanings :

<b>Needs</b>	<b>Explicit Meaning</b>
1. Self actualization	a. Security, protection
2. Esteem	b. Sense of belonging, love
3. Social	c. Self development and realization
4. Safety	d. Self esteem, recognition, status
5. Physiological	e. Food, water, shelter

**Codes :**

- |     | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
|-----|----------|----------|----------|----------|----------|
| (A) | c        | d        | b        | a        | e        |
| (B) | a        | b        | c        | d        | e        |
| (C) | b        | d        | a        | c        | e        |
| (D) | d        | a        | b        | e        | c        |



ನಿರ್ದೇಶನ : ಈ ಕೆಳಗಿನ ಗದ್ಯಭಾಗವನ್ನು ಓದಿ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ 40 ಮತ್ತು 41ಕ್ಕೆ ಉತ್ತರಿಸಿ :

ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಹಾಗೂ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ನಿರ್ವಹಣೆ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕುತ್ತವೆ. ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವರ್ಗದ ನಿರ್ವಾಹಕರನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ನಿರ್ವಾಹಕರನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವಿವಿಧ ಬಗೆಯ ಉತ್ಪನ್ನ ತಯಾರಿಸಲು ಕಂಪನಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನ ನಿರ್ವಾಹಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಸೂಕ್ತವಾದುದು.

40. ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ಉತ್ಪನ್ನ ನಿರ್ವಾಹಕರು ಯಾರನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ?
- (A) ಉತ್ಪಾದನೆಯ ವರ್ಗದ ನಿರ್ವಾಹಕರು  
(B) ಉತ್ಪನ್ನ ನಿರ್ವಾಹಕರು  
(C) ಉತ್ಪನ್ನ ವರ್ಗದ ನಿರ್ವಾಹಕ  
(D) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವರ್ಗದ ನಿರ್ವಾಹಕ
41. ಕಂಪನಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ರೀತಿಯಿದ್ದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನ ನಿರ್ವಾಹಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಸೂಕ್ತವಾದುದು ?
- (A) ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಬೇರೆ  
(B) ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಬೇರೆ  
(C) ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಬೇರೆ  
(D) ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯಿಂದ ಬೇರೆ
42. ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭಾಂಶ ಷೇರು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಗುಣಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು, ಋಣಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಯಾವ ಲಾಭಾಂಶ ನೀತಿ ಹೇಳುತ್ತದೆ ?
- (A) ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಸ್ಥಾನ  
(B) ವಾಲ್ಟರ್ ಮಾದರಿ  
(C) ಗಾರ್ಡನ್ ಮಾದರಿ  
(D) ಎಂ.ಎಂ. ಸ್ಥಾನ

43. ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಅಪ್ರೈಸಲ್ ಮಾನದಂಡ ಆರಂಭಿಕ ಬಂಡವಾಳ ಚೇತರಿಸಿಕೊಂಡ ಮೇಲೆ ಉಳಿದ ನಗದು ಹರಿವುಗಳನ್ನು ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ?
- (A) ಐ ಆರ್ ಆರ್  
(B) ಅಕೌಂಟಿಂಗ್ ರೇಟ್ ಆಫ್ ರಿಟರ್ನ್  
(C) ಪೇ ಬ್ಯಾಕ್ ಪಿರಿಯಡ್  
(D) ಎನ್ ಪಿ ವಿ
44. ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯವು ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿದೆ ?
- (A) ಡಿವಿಡೆಂಡ್ ನಿರ್ಧಾರಗಳು  
(B) ದುಡಿಯುವ ಬಂಡವಾಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳು  
(C) ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಅಪಾಯ ನಡುವಿನ ತುಲನೆ  
(D) ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ರಿಟರ್ನ್ ನಡುವಿನ ತುಲನೆ
45. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಪಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಅಪಾಯ ಅಲ್ಲ ?
- (A) ಸಾಲದ ಅಪಾಯ  
(B) ಬಡ್ಡಿದರದ ಅಪಾಯ  
(C) ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಶಕ್ತಿಯ ಅಪಾಯ  
(D) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಪಾಯ
46. ಭದ್ರತಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಾಲು ಯಾವ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ?
- (A) ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರತಿಫಲದ ದರ ಮತ್ತು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಅಪಾಯ  
(B) ಅರಿತುಕೊಂಡ ಪ್ರತಿಫಲದ ದರ ಮತ್ತು ಬೀಟಾ  
(C) ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಪ್ರತಿಫಲದ ದರ ಮತ್ತು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಲ್ಲದ ಅಪಾಯ  
(D) ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರತಿಫಲದ ದರ ಮತ್ತು ಬೀಟಾ



**Direction :** Read the para given below and answer the question numbers **40** and **41** :

Firms manufacturing a variety of products and brands often establish a product or brand management organisation. A group product managers supervises product category managers, who in turn supervise specific product and brand managers. A product management organisation is appropriate if the company's products are quite different.

- 40.** A group product manager supervises
- (A) Production Category Manager
  - (B) Product Manager
  - (C) Product Category Manager
  - (D) Market Category Manager
- 41.** A product management organisation is appropriate if the company's products are
- (A) Absolutely different
  - (B) Distinctively different
  - (C) Definitely different
  - (D) Quite different
- 42.** Which approach of dividend policy states that the stock value responds positively to higher dividends and negatively when there are lower dividends ?
- (A) Traditional position
  - (B) Walter model
  - (C) Gordon model
  - (D) M. M. position

- 43.** Which of the following appraisal criteria does not take into account the remaining cash flows once the initial investment is recovered ?
- (A) IRR
  - (B) Accounting rate of return
  - (C) Payback period
  - (D) NPV
- 44.** The market value of the firm is the result of
- (A) Dividend decisions
  - (B) Working capital decisions
  - (C) Trade-off between cost and risk
  - (D) Trade-off between risk and return
- 45.** Which of the following types of risk is not a systematic risk ?
- (A) Credit risk
  - (B) Interest rate risk
  - (C) Purchasing power risk
  - (D) Market risk
- 46.** The Security Market line shows relationship between the
- (A) Expected rate of return and diversified risk
  - (B) Realized rate of return and beta
  - (C) Required rate of return and unsystematic risk
  - (D) Expected rate of return and beta



47. ಬ್ಲಾಕ್ ಅಂಡ್ ಸ್ಕೋಲ್ಸ್ ಆಯ್ಕೆಯ ಬೆಲೆ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತಾಯದ ನಿಯಮದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವು
- (A) ಕರೆ ಆಯ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು  
(B) ಮುಂದೂಡಿಕೆ ಇಚ್ಛೆಯ ಆಯ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು  
(C) ಮುಂದೂಡಿಕೆ ಇಚ್ಛೆಯ ಆಯ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು  
(D) ಆಯ್ಕೆ ಮೌಲ್ಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವುದಿಲ್ಲ
48. ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಕರಾರು ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚ ಅಲ್ಲ ?
- (A) ಆಡಳಿತ ವೆಚ್ಚಗಳು  
(B) ಕರ್ತವ್ಯಲೋಪ ವೆಚ್ಚಗಳು  
(C) ಸಂಗ್ರಹಗಳ ವೆಚ್ಚಗಳು  
(D) ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ವೆಚ್ಚಗಳು
49. ಬಾಂಡ್ ಪಕ್ಕತೆ ಸಮಯ ಹೆಚ್ಚಿದಲ್ಲಿ ಬಾಂಡ್ ಚಂಚಲತೆ ಏನಾಗುತ್ತದೆ ?
- (A) ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ  
(B) ಇಳಿಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ  
(C) ಬದಲಾಗದೆ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ  
(D) ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಹೆಚ್ಚುವುದು ಮತ್ತು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ
50. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ ಷೇರುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿತ ಬೆಲೆಗೆ ಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಹೀಗೆ ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ
- (A) ಕಾಲ್ ಆಪ್ಷನ್  
(B) ಸ್ಟ್ರಡಲ್  
(C) ವಾರಂಟ್  
(D) ಪುಟ್ ಆಪ್ಷನ್

51. ಅಂತರಪಣನ ಬಂಡವಾಳಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು ?
- (A) ಭವಿಷ್ಯ ಸೂಚಿ  
(B) ಸೂಚ್ಯಂಕ  
(C) ಬಡ್ಡಿದರದ ಸ್ವಾಪ್  
(D) (A) ಮತ್ತು (B) ಎರಡೂ
52. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದರ ಏರಿಕೆಯು ರಿಟರ್ನ್ ಆನ್ ಈಕ್ವಿಟಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಅಥವಾ ಅದೇ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರಿಸುವುದು ?
- i. ಮಾರಾಟ  
ii. ನಿವ್ವಳ ಆದಾಯ  
iii. ಸವಕಳಿ  
iv. ಒಟ್ಟು ಈಕ್ವಿಟಿ
- (A) i, ii ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ  
(B) ii ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ  
(C) i ಮತ್ತು ii ಮಾತ್ರ  
(D) i ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ
53. ಬಾಂಡಿನ ಮುಖಬೆಲೆಗಿಂತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಲೆ ಜಾಸ್ತಿಯಾದಲ್ಲಿ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ಲಕ್ಷಣಗಳು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಅನ್ವಯವಾಗುತ್ತದೆ ?
- i. ಡಿಸ್ಕಾಂಟ್ ಬೆಲೆ  
ii. ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಬೆಲೆ  
iii. Yield-to Maturity ಕೂಪನ್ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚುವುದು  
iv. Yield-to Maturity ಕೂಪನ್ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚುವುದಿಲ್ಲ
- (A) ii ಮಾತ್ರ  
(B) i ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ  
(C) ii ಮತ್ತು iv ಮಾತ್ರ  
(D) ii ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ



47. According to the Black and Scholes option pricing model, an increase in the term to expiration will
- (A) Decrease the value of the call option
  - (B) Decrease the value of the put option
  - (C) Increase the value of a put option
  - (D) Not have an impact on the option value
48. Which of the following is not a cost of maintaining receivables ?
- (A) Administrative cost
  - (B) Defaulting costs
  - (C) Collections costs
  - (D) Marketing costs
49. If maturity of bond lengthens, what happens to the volatility of bond ?
- (A) Increases
  - (B) Decreases
  - (C) Remains unchanged
  - (D) Sometimes increases, sometimes decreases
50. An option to buy a stated number of shares at a specified price is called
- (A) Call option
  - (B) Straddle
  - (C) Warrant
  - (D) Put option
51. Arbitrage Portfolios can be formed using
- (A) Index Futures
  - (B) Index Option
  - (C) Interest rate swaps
  - (D) Both (A) and (B)
52. An increase in which of the following will increase the return on equity, or else is constant ?
- i. Sales
  - ii. Net Income
  - iii. Depreciation
  - iv. Total equity
- (A) i, ii and iii only
  - (B) ii and iii only
  - (C) i and ii only
  - (D) i and iii only
53. A bond has a market price that exceeds its face value. Which of the following features currently apply to this bond ?
- i. Discounted price
  - ii. Premium price
  - iii. Yield-to-maturity that exceeds the coupon rate
  - iv. Yield-to-maturity that does not exceed the coupon rate
- (A) ii only
  - (B) i and iii only
  - (C) ii and iv only
  - (D) ii and iii only



54. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುವು ಲಾಭಾಂಶ ಗಳಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿಖರ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ?

- ಸವಕಳಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
- ತಲಾ ಅಸ್ಥಿರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು
- ಸ್ಥಿರ ವೆಚ್ಚ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
- ಒಟ್ಟು ಆದಾಯದ ಬಾಬುಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು

- (A) iii ಮತ್ತು iv ಮಾತ್ರ  
(B) i, ii ಮತ್ತು iv ಮಾತ್ರ  
(C) i, ii ಮತ್ತು iii ಮಾತ್ರ  
(D) ii, iii ಮತ್ತು iv ಮಾತ್ರ

55. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುವು ದಕ್ಷತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪನೆಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿರುತ್ತವೆ ?

- ದುರ್ಬಲವಾದ ದಕ್ಷತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪನೆ
- ಅರಬಲವಾದ ದಕ್ಷತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪನೆ
- ಬಲವಾದ ದಕ್ಷತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪನೆ
- ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ದಕ್ಷತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪನೆ

- (A) i, ii ಮತ್ತು iv (B) i, iii ಮತ್ತು iv  
(C) ii, iii ಮತ್ತು iv (D) i, ii ಮತ್ತು iii

56. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯ ಷೇರುದಾರರ ಬಾಧ್ಯತೆಯು ಷೇರುಗಳಿಂದ ಪಡೆಯದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕಾರಣ (R) : ಒಂದು ಖಾಸಗಿ ನಿಯಮಿತ ಕಂಪನಿಯ ಷೇರುದಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಐವತ್ತಕ್ಕೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿದೆ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನಿಜ ಮತ್ತು (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ  
(B) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ನಿಜ ಆದರೆ (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ  
(C) (A) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R) ಸುಳ್ಳು  
(D) (A) ತಪ್ಪಾಗಿದೆ ಆದರೆ (R) ಸತ್ಯ

57. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಬಂಡವಾಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ನಿಶ್ಚಿತ ಆದಾಯ ಸಾಧನಗಳ ಪರವಾಗಿ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ತೋರಿಸುವರು.

ಕಾರಣ (R) : ಸಾಲ ಸಾಧನಗಳು ಎರಡನೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿರುತ್ತವೆ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ನಿಜ ಮತ್ತು (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ  
(B) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ನಿಜ ಆದರೆ (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ  
(C) (A) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R) ಸುಳ್ಳು  
(D) (A) ತಪ್ಪು ಆದರೆ (R) ಸತ್ಯ

58. ಸಮರ್ಥನೆ (A) : ಪ್ಲೋಟಿಂಗ್ ನಿಯಮಾವಳಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರನ್ನು ತಪ್ಪುಗಳು ಮತ್ತು ಲೋಪಗಳ ವಿರುದ್ಧ ರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ.

ಕಾರಣ (R) : ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸರಕುಗಳು ಸಾಗಾಣಿಕೆಯಾಗಿದೆಯೆನ್ನುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳುವುದರಲ್ಲಿ ವಿಫಲನಾದರೂ ಸರಕುಗಳು ವಿಮೆ ಪಡೆದಿರುತ್ತವೆ.

- (A) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ನಿಜ ಮತ್ತು (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ  
(B) (A) ಮತ್ತು (R) ಗಳೆರಡೂ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ನಿಜ ಆದರೆ (R), (A) ಯ ಸರಿಯಾದ ವಿವರಣೆ ಅಲ್ಲ  
(C) (A) ಸತ್ಯ ಆದರೆ (R) ಸುಳ್ಳು  
(D) (A) ತಪ್ಪು ಆದರೆ (R) ಸತ್ಯ

59. ಕೆಳಗಿನ ಮಾಹಿತಿಯಿಂದ ಒಂದು ಷೇರಿನ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರತಿಫಲದ ದರವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡಿ :

ವರ್ಷದ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ = ರೂ. 156

ವರ್ಷದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸಿದ ಡಿವಿಡೆಂಡ್ = ರೂ. 9

ವರ್ಷದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ = 211

- (A) 40% (B) 41%  
(C) 35% (D) 36%





54. Which of the following will increase the net income of a profitable firm ?
- Decreasing the depreciation
  - Increasing the variable cost per unit
  - Decreasing fixed cost
  - Increasing revenue

(A) iii and iv only  
(B) i, ii and iv only  
(C) i, ii and iii only  
(D) ii, iii and iv only

55. Which of the following are included in efficient market hypothesis ?

- Weak form of the efficient market hypothesis
- Semi-strong form of the efficient market hypothesis
- Strong form of the efficient market hypothesis
- Excellent form of the efficient market hypothesis

(A) i, ii and iv      (B) i, iii and iv  
(C) ii, iii and iv      (D) i, ii and iii

56. **Assertion (A)** : The liability of shareholders in a private limited company is limited to the amount unpaid on shares.

**Reason (R)** : The number of shareholders of a private limited company is limited to fifty.

- (A) Both (A) and (R) are individually true and (R) is the correct explanation of (A)  
(B) Both (A) and (R) are individually true but (R) is the not correct explanation of (A)  
(C) (A) is true but (R) is false  
(D) (A) is false but (R) is true

57. **Assertion (A)** : Investors in the capital market have been showing a decisive shift in favour of fixed income instruments.

**Reasoning (R)** : The debt instruments have active secondary market.

- (A) Both (A) and (R) are individually true and (R) is the correct explanation of (A)  
(B) Both (A) and (R) are individually true but (R) is not correct explanation of (A)  
(C) (A) is true but (R) is false  
(D) (A) is false but (R) is true

58. **Assertion (A)** : The floating policy protects the policy holder against errors and omissions.

**Reasoning (R)** : Goods are insured even if the policy holder fails to report that goods have already forwarded from the place of shipment.

- (A) Both (A) and (R) are individually true and (R) is the correct explanation of (A)  
(B) Both (A) and (R) are individually true but (R) is not correct explanation of (A)  
(C) (A) is true but (R) is false  
(D) (A) is false but (R) is true

59. Calculate the expected rate of return for a stock from the following information.

Price at the beginning of the year = Rs. 156  
Dividend paid at the end of the year = Rs. 9, Price at the end of the year = Rs. 211.

- (A) 40%                      (B) 41%  
(C) 35%                      (D) 36%



60. ಹೊಂದಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ :

ಪಟ್ಟಿ - I	ಪಟ್ಟಿ - II
a. ಗೂಳಿ	1. ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದಂದು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಒಪ್ಪುತ್ತಾನೆ ಆದರೆ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ತನ್ನ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕಷ್ಟ
b. ಕರಡಿ	2. ಬೆಲೆ ಏರಿಕೆ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಾರಲು ಷೇರುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ
c. ಲೇಮ್ ಡಕ್	3. ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಮಾರಾಟ ಮಾಡದೆ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಮಾರಲು ವಿಚಾರಿಸುತ್ತಾನೆ
d. ಸಾರಂಗ	4. ಕುಸಿತ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಿರುವುದಾಗಿ ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದಂದು ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಸಮ್ಮತಿಸುತ್ತಾನೆ

ಸಂಕೇತಗಳು :

	a	b	c	d
(A)	4	2	1	3
(B)	2	4	1	3
(C)	4	2	3	1
(D)	2	4	3	1

61. ಹೊಂದಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ :

ಪಟ್ಟಿ - I	ಪಟ್ಟಿ - II
a. ನೈಜ ಮೌಲ್ಯ	1. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೌಲ್ಯ + ಪುಸ್ತಕ ಮೌಲ್ಯ
b. ಆರ್ಥಿಕ ಮೌಲ್ಯ	2. ಆಯವ್ಯಯದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ಮೌಲ್ಯ
c. ಪುಸ್ತಕ ಮೌಲ್ಯ	3. ಈಗಿನ ಮೌಲ್ಯ
d. ಫೇರ್ ವ್ಯಾಲೂ	4. ಸ್ವತ್ತುಗಳು - ಸವಕಳಿ = ನಿವ್ವಳ ಸ್ವತ್ತುಗಳು

ಸಂಕೇತಗಳು :

	a	b	c	d
(A)	1	2	3	4
(B)	4	3	2	1
(C)	2	3	4	1
(D)	1	3	2	4

62. ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಯುರೋಪಿಯನ್ ಒಕ್ಕೂಟದ ತರಹದ ದೊಡ್ಡ ವ್ಯಾಪಾರ ಬ್ಲಾಕ್‌ಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸಿದಾಗ, ಬ್ಲಾಕ್ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ, ಅವುಗಳ

- (A) ಪಾವತಿಯ ಸಮತೋಲನ  
(B) ಹೋಲಿಕೆಯ ಅನುಕೂಲ  
(C) ವಹಿವಾಟಿನ ನಿಯಮಗಳು  
(D) ವಹಿವಾಟಿನ ಸಮತೋಲನ

63. ಒಂದು ಗುಂಪಿನ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ರದ್ದುಮಾಡುವ ಜೊತೆಗೆ ಇತರ ದೇಶಗಳಿಂದ ಬರುವ ಸರಕುಗಳ ಮೇಲೆ ಏಕರೂಪ ಸುಂಕ ವಿಧಿಸುವುದನ್ನು ಹೀಗೆ ಎನ್ನುವರು

- (A) ಫ್ರೀ ಟ್ರೇಡ್ ಏರಿಯಾ  
(B) ಕಸ್ಟಮ್ಸ್ ಯೂನಿಯನ್  
(C) ಫೆಡರೇಷನ್  
(D) ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ



60. Match the following :

- | List – I     | List – II   |
|--------------|---|
| a. Bull      | 1. Agrees to sell on a fixed date but finds it difficult to meet his commitment |
| b. Bear      | 2. Buys the shares to sell them in future expecting a price rise                |
| c. Lamé Duck | 3. Neither buys nor sells but merely applies for shares to sell at a premium    |
| d. Stag      | 4. Agrees to sell on a fixed date expecting a fall in the price                 |

Codes :

- |     | a | b | c | d |
|-----|---|---|---|---|
| (A) | 4 | 2 | 1 | 3 |
| (B) | 2 | 4 | 1 | 3 |
| (C) | 4 | 2 | 3 | 1 |
| (D) | 2 | 4 | 3 | 1 |

61. Match the following :

- | List – I           | List – II                             |
|--------------------|---------------------------------------|
| a. Intrinsic Value | 1. Market Value + Book Value          |
| b. Economic Value  | 2. Value given in Balance Sheet       |
| c. Book Value      | 3. Present Value                      |
| d. Fair Value      | 4. Assets – Depreciation = Net assets |

Codes :

- |     | a | b | c | d |
|-----|---|---|---|---|
| (A) | 1 | 2 | 3 | 4 |
| (B) | 4 | 3 | 2 | 1 |
| (C) | 2 | 3 | 4 | 1 |
| (D) | 1 | 3 | 2 | 4 |

62. When countries form large trading blocks like the European Union, the size of the block has the effect of improving their

- (A) Balance of Payment
- (B) Comparative Advantage
- (C) Terms of Trade
- (D) Balance of Trade

63. If a group of countries abolish trade barriers between them and set the same tariffs on goods coming in from other countries, they are a

- (A) Free Trade Area
- (B) Customs Union
- (C) Federation
- (D) Common Market



64. ಮುಕ್ತ ವಹಿವಾಟು ಪರವಾಗಿ ಡೇವಿಡ್ ರಿಕಾರ್ಡೊ ಸಿದ್ಧಾಂತ ಈ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತದೆ  
(A) ಪರಸ್ಪರ ಪ್ರಯೋಜನ  
(B) ಹೋಲಿಕೆಯ ಪ್ರಯೋಜನ  
(C) ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಯೋಜನ  
(D) ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ಪ್ರಯೋಜನ
65. ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವ ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಖಾತೆಯ ಪಾವತಿಯ ಸಮತೋಲನ ಹೇಳಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ?  
(A) ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ  
(B) ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಹೂಡಿಕೆ  
(C) ಬಾಹ್ಯ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳು  
(D) ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ ಲಾಭಾಂಶಗಳ ಗಳಿಕೆ
66. ಸೆಂಟ್ರಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ?  
(A) ಒಟ್ಟುಪೂರೈಕೆ ಕುಗ್ಗುವುದು  
(B) ಹಣದುಬ್ಬರ ದರ ಹೆಚ್ಚುವುದು  
(C) ಬಡ್ಡಿ ದರ ಹೆಚ್ಚುವುದು  
(D) ಒಟ್ಟುಬೇಡಿಕೆ ಕುಗ್ಗುವುದು
67. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನು ಉರುಗ್ವೆ ರಾಂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ?  
(A) ಸುಂಕಗಳು  
(B) ಬೌದ್ಧಿಕ ಆಸ್ತಿ  
(C) ಕೃಷಿ  
(D) ವಲಸೆ

68. ಒಂದು ದೇಶವು ಚಾಲ್ತಿ ಖಾತೆ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸಲು ಈ ಸಲಹೆಯನ್ನು ಕೊಡಬಹುದು  
(A) ಹೆಚ್ಚು ಸರ್ಕಾರಿ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು  
(B) ಸರ್ಕಾರಿ ತೆರಿಗೆಯನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವುದು  
(C) ಖಾಸಗಿ ಬಂಡವಾಳ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು  
(D) ದೇಶೀಯ ಬಳಕೆ ಮಾಡುವ ಖರ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
69. ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ವಿನಿಮಯ ದರದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಜವಲ್ಲ?  
i. ನೇರ ಉದ್ಧರಣಾ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ದರ ಹೆಚ್ಚು  
ii. ಪರೋಕ್ಷ ಉದ್ಧರಣಾ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ದರ ಕಡಿಮೆ  
iii. ನೇರ ಉದ್ಧರಣಾ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ದರ ಕಡಿಮೆ  
iv. ಪರೋಕ್ಷ ಉದ್ಧರಣಾ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಎರಡು ದರಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮಾಣ ಕಡಿಮೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ದರ ಹೆಚ್ಚು  
(A) i ಮತ್ತು ii  
(B) i ಮತ್ತು iv  
(C) ii ಮತ್ತು iii  
(D) iii ಮತ್ತು iv



64. David Ricardo's theory in favour of Free Trade uses the idea of
- (A) Mutual advantage
  - (B) Comparative advantage
  - (C) Absolute advantage
  - (D) Multilateral advantage
65. Which of the following transactions is included in the current account balance of payment statement ?
- (A) Foreign Direct Investment
  - (B) Portfolio Investment
  - (C) External Commercial Borrowing
  - (D) Dividends earned on portfolio investment
66. Which of the following happens when the Central Bank increases open market purchase ?
- (A) Aggregate supply decreases
  - (B) Rate of inflation increases
  - (C) Interest rate will increase
  - (D) Aggregate demand decreases
67. Which of the following issues was not considered in the Uruguay round ?
- (A) Tariffs
  - (B) Intellectual Property
  - (C) Agriculture
  - (D) Migration
68. A nation wishing to reduce its current account deficit would be advised to
- (A) Engage in more government spending
  - (B) Reduce government taxes
  - (C) Increase private investment spending
  - (D) Decrease domestic consumption spending
69. Which of the following statements is not true regarding exchange rate ?
- i. In case of direct quotation, the lower of the two rates is the buying rate and the higher is the selling rate.
  - ii. In case of indirect quotation, the highest of the two rates is the buying rate and the lower rate is the selling rate.
  - iii. In case of direct quotation, higher of the two rates is the buying rate and the lower is the selling rate.
  - iv. In case of indirect quotation, lower of the two rates is the buying rate and the higher rate is selling rate.
- (A) i and ii
  - (B) i and iv
  - (C) ii and iii
  - (D) iii and iv



70. ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ವಿವೇಚನೆ ಸರಕು ದೇಶದೊಳಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನವು
- (A) ದೇಶೀಯ ಸಬ್ಸಿಡಿ  
(B) ರಫ್ತು ಸಬ್ಸಿಡಿ  
(C) ಆಮದು ಕೋಟಿ  
(D) ರಫ್ತು ಕೋಟಿ
71. ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಒಪ್ಪಂದಗಳು
- (A) ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಒಂದೇ ಆಗಿದೆ  
(B) ಎಲ್ಲಾ ದೇಶಗಳಿಗೆ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಸಮನಾಗಿ ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವುದು  
(C) ಸಂಧಾನ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಆದ್ಯತೆ ಅಂತರ ಸಿಗುತ್ತದೆ  
(D) ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಒಲವು
72. ರಫ್ತು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ವಲಯಗಳು (EPZ) ಯಾವ ರೀತಿ ಪರಿವರ್ತನೆಯಾಗಿವೆ ?
- (A) ಆರ್ಥಿಕ ರಫ್ತು ವಲಯಗಳಾಗಿ  
(B) ವಿಶೇಷ ರಫ್ತು ವಲಯಗಳಾಗಿ  
(C) ವಿಶೇಷ ಆರ್ಥಿಕ ರಫ್ತು ವಲಯಗಳಾಗಿ  
(D) ವಿವೇಚನೆ ವ್ಯಾಪಾರ ವಲಯಗಳಾಗಿ

73. ಆರ್ಥಿಕ ಏಕೀಕರಣವು ಉಂಟಾಗುವುದು
- (A) ಯಾವಾಗ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಕೊಟ್ಟಾಗ  
(B) ಯಾವಾಗ ಎರಡು ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ದೇಶಗಳು ಕೂಡಿ ಒಂದು ಮುಕ್ತ ವ್ಯಾಪಾರ ವಲಯವನ್ನು ರೂಪಿಸಿದಾಗ  
(C) ಕೆಲವು ದೇಶಗಳು ತುಲನಾತ್ಮಕ ಅನುಕೂಲತೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿ, ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾದಾಗ  
(D) ಯಾವಾಗ ಒಂದು ದೇಶವು ಸ್ವಯಂಪ್ರೇರಣೆಯಿಂದ ವಿವೇಶಗಳಿಗೆ ರಫ್ತನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
74. ವಿವೇಚನೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಮತ್ತು ಸುವ್ಯವಸ್ಥಿತ ರೂಪ ಯಾವುದು ?
- (A) ಜಂಟಿ ಉದ್ಯಮ  
(B) ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದು  
(C) ಫ್ರ್ಯಾಂಚೈಸಿಂಗ್  
(D) ಆಮದು ಮಾಡುವುದು
75. ಹೊಂದಿಸಿ ಬರೆಯಿರಿ :
- |                      |                       |
|----------------------|-----------------------|
| ಪಟ್ಟಿ - I            | ಪಟ್ಟಿ - II            |
| 1. ವಾಣಿಜ್ಯ ಸರಕುಪಟ್ಟಿ | a. ಕಸ್ಟಮ್ಸ್ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ |
| 2. ಬಿಲ್ ಆಫ್ ಲೇಡಿಂಗ್  | b. ಉರುಗ್ವೆ ರೌಂಡ್      |
| 3. ಶಿಪಿಂಗ್ ಬಿಲ್      | c. ಹಡಗು ಕಂಪನಿ         |
| 4. ಗೇಟ್ (GATT)       | d. ರಫ್ತುದಾರ           |
- ಸಂಕೇತಗಳು :
- |       |   |   |   |
|-------|---|---|---|
| 1     | 2 | 3 | 4 |
| (A) d | c | a | b |
| (B) c | a | d | b |
| (C) a | c | b | d |
| (D) d | b | c | a |



70. A specification of a maximum amount of foreign goods that will be allowed to enter the country, over a given time period, is referred to as

- (A) Domestic subsidy
- (B) Export subsidy
- (C) Import quota
- (D) Export quota

71. Regional Trade Agreements

- (A) Are the same for all countries
- (B) Reduce trade barriers equally in all countries
- (C) Margin of preference obtained only by negotiating countries over countries that are not part of the agreement
- (D) Favour developed countries

72. Export Processing Zones are converted into

- (A) Economic Export Zones
- (B) Special Export Zones
- (C) Special Economic Export Zones
- (D) Foreign Trade Zones

73. Economic Integration occurs

- (A) When countries are granted most favoured nation status
- (B) When two or more nations join to form a free-trade zone
- (C) When countries develop acquired, comparative advantage that makes their industries more competitive in international markets
- (D) When one country voluntarily agrees to reduce its exports to another country

74. Which is the most traditional and well established form of foreign markets ?

- (A) Joint Venture
- (B) Exporting
- (C) Franchising
- (D) Importing

75. Match the following :

<b>List – I</b>	<b>List – II</b>
1. Commercial Invoice	a. Customs Authority
2. Bill of Lading	b. Uruguay Round
3. Shipping Bill	c. Shipping Company
4. GATT	d. Exporter

**Codes :**

- |     | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> |
|-----|----------|----------|----------|----------|
| (A) | d        | c        | a        | b        |
| (B) | c        | a        | d        | b        |
| (C) | a        | c        | b        | d        |
| (D) | d        | b        | c        | a        |



Total Number of Pages : 32

ಚಿತ್ತು ಬರಹಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಥಳ  
Space for Rough Work