



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBA II YEAR

COURSE CODE

CALENDAR YEAR

BUSINESS COMMUNICATION

BBA-21

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

## Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the qualities of a good business letter?  
ஒரு நல்ல வணிகக் கடிதத்தின் பண்புகள் யாவை?
2. Explain the stages in writing collection letters.  
சேகரிப்புக் கடிதங்கள் எழுதுவதில் உள்ள கட்டங்களை விளக்குக.
3. Specify the types of report.  
அறிக்கை வகைகளைப் பற்றி குறிப்பெழுதுக.

## Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

1. Explain the purpose and elements of a good letter of complaint.  
நல்லதொரு குற்றச்சாட்டுக் கடிதத்தின் குறிக்கோள்கள் மற்றும் கூறுகளை விளக்குக.
4. Describe the computer based forms of communication.  
தகவல் தொடர்பில் கணினி சார வடிவங்கள் பற்றி விளக்குக.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBA II YEAR

COURSE CODE

CALENDAR YEAR

MANAGERIAL ECONOMICS

BBA-22

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

## Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Classify the methods of management economics.  
மேலாண்மைப் பொருளாதார முறைகள் வகைபடுத்துக.
2. What is opportunity costs?  
பிறவாய்ப்புச் செலவு என்றால் என்ன?
3. Define trade cycle.  
வாணிபச்சுழல் வரையறு.

## Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. How is price output determination under oligopoly?  
விலை மற்றும் உற்பத்தி நிர்ணயம் சில்லோர் முற்றூரிமையில் எப்படி நடைபெறுகிறது?
5. Give a note on:
  - a. Industries Act 1951
  - b. Monopolies and Restrictive Trade Practice Act 1969.குறிப்பு தருக.
  - (i) தொழிற் சட்டம் 1951
  - (ii) 1969-ம் ஆண்டின் முற்றூரிமைகள் மற்றும் வணிக கட்டுப்பாட்டு நடவடிக்கைகள் சட்டம்.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBA II YEAR

COURSE CODE

CALENDAR YEAR

QUANTITATIVE METHODS

BBA-23

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

## Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Explain the assumptions in LPP.

நேரியல் திட்டக் கணக்குகளின் எடுகோள்கள் விளக்குக.

2. A typist of a college gets letter draft for typing, the arrivals follow Poisson distribution with a mean of 3 letters in an hour. Find the following: i) The probability that the typist will receive no more than 2 letters in an hour and ii) The number of letter expected to be received in a two-hour interval.

ஒரு கல்லூரியின் தட்டச்சர், தட்டச்சிற்கு, திருத்தங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய கடிதத்தைப் பெறுகிறார். வருகைகள் ஒரு மணி நேரத்திற்கு சராசரி மூன்று கடிதங்கள் என பாய்ஸான் பரவலாக உள்ளன. பின்வருவனவற்றை காண்க.

- i) ஒரு மணி நேரத்திற்கு இரண்டு கடிதங்களுக்கு மேல் தட்டச்சர் பெறாமலிருப்பதற்கான நிகழ்தகவு, மற்றும்  
ii) இரண்டு மணி நேர இடைவெளியில் கிடைக்கும் என எதிர்பார்க்கக் கூடிய கடிதங்களின் எண்ணிக்கை.

3. What are the steps in network analysis?

வலையமைப்பு பகுப்பாய்வின் படிகள் யாவை?

**Part – B (1 x 15 = 15 Marks)**

**Answer any one question.**

4. A multi – plant company has three manufacturing plants K,L and M with differing manufacturing costs of Rs.1500/-, Rs.1,600/- and Rs.1,700/- per piece respectively. The company supplies to two markets A and B and the selling prices are Rs.4,000/- and Rs.4,500/- respectively. Production capacities are 200, 300 and 400 pieces respectively, while the demands in A and B are 450 pieces each during the same time gap, Transportation costs are shown in the adjacent matrix. Model this problem to get the maximum profit.

		To		
		A	B	
From	K	1000	2000	
	L	2000	3000	
	M	1500	2500	

ஒரு, பல தொழிற்சாலைகள் கொண்ட நிறுவனம், முறையே ஒரு பொருளுக்கு ரூ.1,500/- ரூ.1,600/- மற்றும் ரூ 1,700 ஆகிய மாறுபடும் உற்பத்தி செலவுகள் கொண்ட K,L மற்றும் M எனும் மூன்று உற்பத்தி தொழிற்சாலைகளைக் கொண்டுள்ளது. இந்நிறுவனம், A மற்றும் B என்ற இரு அங்காடிகளுக்கு பொருட்களை அளிக்க வேண்டும். விற்பனை விலை முறையே ரூ 4,000/- மற்றும் ரூ 4,500/-, உற்பத்தி திறன் முறையே 200, 300 மற்றும் 400 பொருட்கள். அதே காலக்கட்டத்தில் ஒவ்வொரு அங்காடியிலும் தேவை 450 பொருட்கள் ஆகும். அடுத்து வரும் அணிக் கோவையில் போக்குவரத்து செலவு காண்பிக்கப்பட்டுள்ளது. மீப்பெரு இலாபம் பெருவதற்காக இந்த கணக்கை மாதிரிப்படுத்தவும்.

		சேருமிடம்		
		A	B	
M	K	1000	2000	
	L	2000	3000	
	M	1500	2500	

5. Solve the following game.

		B		
		b1	b2	b3
A	a1	5	2	-1
	a2	0	2	8

பின்வரும் விளையாட்டைத் தீர்க்க.

		B		
		b1	b2	b3
A	a1	5	2	-1
	a2	0	2	8



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPO T ASSIGNMENT

COURSE – BBA II YEAR

COURSE CODE

CALENDAR YEAR

FINANCIAL MANAGEMENT

BBA-24

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

## Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. What are the functions of finance manager?  
நிதி மேலாளரின் வேலைகள் என்ன?
2. Explain the types of Dividend Policy.  
பங்காதாயத்தின் கொள்கை வகைகளை விளக்குக.
3. Explain the kinds of working capital.  
பல்வேறு வகையான நடைமுறை முதலை விளக்குக.

## Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Describe the short term and long term sources of finance.  
குறுகிய கால மற்றும் நீண்டகால மூலதாரங்கள் பற்றி விவரி.
5. What is capital budgeting? Discuss the kinds of capital budgeting decisions.  
மூலதன நிதி திட்டமிடல் என்றால் என்ன? மூலதன நிதி திட்டத்தின் முடிவுகளின் வகைகளை கூறுக.



# TAMIL NADU OPEN UNIVERSITY

Chennai - 15

School of Management Studies

SPOT ASSIGNMENT

COURSE – BBA II YEAR

COURSE CODE

CALENDAR YEAR

MARKETING MANAGEMENT

BBA-25

AY 2017-2018

Time: 1 Hour

Total Marks: 25

## Part – A (2 x 5 = 10 Marks)

Answer any two questions. Each question carries equal marks.

1. Explain the market planning process.  
சந்தையியல் திட்டமிடுதலின் படிகள் விளக்குக.
2. Define package. What are the functions of package?  
வரையறு சிப்பம் கட்டுதல். சிப்பம் கட்டுவதின் வேலைகள் என்ன?
3. Explain the new product pricing.  
புதிய பொருள்களின் விலை நிர்ணயம் பற்றி விளக்குக.

## Part – B (1 x 15 = 15 Marks)

Answer any one question.

4. Describe the various stages of buying decision process.  
வாங்கும் முடிவுகளின் பல்வகை வடிவங்கள் பற்றி விவரி.
5. What is sales promotion? Explain various sales promotion techniques.  
விற்பனை அபிவிருத்தி என்றால் என்ன? விற்பனை அபிவிருத்தி கருவிகளை விளக்கவும்.