

2 RS 54017

THREE YEAR B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER/DECEMBER 2024.

FIFTH SEMESTER

Commerce

Paper 19 A – COST CONTROL TECHNIQUES

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

(No additional sheet will be supplied)

SECTION A — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

Each question carries 5 marks.

ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 5 మార్కులు.

1. Scope of cost reduction.
కాస్ట్ తగ్గింపు యొక్క పరిధి.
2. Types of cost audit.
కాస్ట్ ఆడిట్ లో రకాలు.
3. Allocation of overheads under ABC.
ABC క్రింద ఓవర్ హెడ్స్ కేటాయింపు.
4. Features of overheads.
ఓవర్ హెడ్స్ యొక్క లక్షణాలు.
5. Importance of marginal costing.
ఉపాంత కాస్టింగ్ యొక్క ప్రాముఖ్యత.
6. Accept or reject decision.
అంగీకరించడం లేదా తిరస్కరించడం నిర్ణయం.
7. Types of contracts.
కాంట్రాక్టులలో రకాలు.
8. Profit on incomplete contracts.
అసంపూర్తి కాంట్రాక్టులపై లాభం.
9. Analysis of variance.
విచరణాల విశ్లేషణ.
10. Material usage variance.
మెటీరియల్ వినియోగ విచరణ.

SECTION B — (5 × 10 = 50 marks)

Answer ALL questions.

Each question carries 10 marks.

అన్ని ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 10 మార్కులు.

11. Explain the various cost control techniques
వివిధ కాస్ట్ కంట్రోల్ (నియంత్రణ) వద్దతులను వివరించుము.

Or

12. What are the requisites of effective cost control system? Explain.
సమర్థవంతమైన కాస్ట్ తగ్గింపు కార్యక్రమం యొక్క అవశ్యకాలు ఏవి? వివరించుము.
13. What are the advantages of implementation of activity based costing?
ఆక్టివిటీ బేస్డ్ కాస్టింగ్ అమలు పరచడం వలన ప్రయోజనాలు ఏవి?

Or

14. From the following particulars, calculate the overhead allocation to production departments P and Q. There are two service departments S1 and S2. S1 renders service worth Rs. 10,000 to S2 and the balance to P and Q as 3:2. S2 renders services to P and Q as 9:1.

Particulars	P	Q	S1	S2
Floor area (sq. ft)	2,500	2,000	500	500
Assets (Rs. In lakhs)	5	2.5	1.5	0.5
HP of machines	500	250	200	50
No. of workers	100	50	50	25
Light points	50	30	20	20

Expenses incurred

Particulars	Rs.
Depreciation	95,000
Insurance	7,600
Canteen expenses	5,400
Rent, rates and taxes	18,000
Power	10,000
Electricity	2,400

క్రింది వివరాలతో ఉత్పత్తి విభాగాలైన P మరియు Q కి ఓవర్‌హెడ్ల పంపిణీని లెక్కించుము. రెండు సేవా విభాగాలు S1 మరియు S2 కలవు. S1 విభాగం S2 విభాగానికి రూ.6,000 విలువగల సేవలను అందిస్తుంది మిగిలిన దానిని P మరియు Q ల మధ్య 3:2. S2 విభాగం P మరియు Q ల మధ్య 9:1 మధ్య పంపిణీ చేయవలెను.

వివరాలు	P	Q	S1	S2
స్థల విస్తీర్ణ (చ.అడుగులు)	2,500	2,000	500	500
ఆస్తులు (రూ.లక్షలలో)	5	2.5	1.5	0.5
యంత్రాల యొక్క HP	500	250	200	50
కార్మికుల సంఖ్య	100	50	50	25
లైట్ పాయింట్లు	50	30	20	20

చెల్లించిన ఖర్చులు

వివరాలు	రూ.
తరుగుదల	95,000
భీమా	7,600
క్యాంటీను ఖర్చులు	5,400
అద్దె, రేట్లు మరియు పన్నులు	18,000
పవర్	10,000
విద్యుత్ శక్తి	2,400

15. The cost sheet of a product is given as under

	Rs.
Direct materials	5-00
Direct wages	3-00
Factory overheads	1-00
	Fixed 0.50
	Variable 0.50
Administration expenses	0.75
Selling and distribution overheads	0.75
	Fixed 0.25
	Variable 0.50

The above figures are for an output of 50,000 units, the capacity for the firm is 65,000 units. A foreign customer is desiring of buying 15,000 units at a price of Rs.10 per unit. Advise the manufacturer whether the order should be accepted or not.

ఒక వస్తువు యొక్క వ్యయ వివేచిక క్రింది ఇవ్వబడ్డాయి

	రూ.
ప్రత్యక్ష మెటీరియల్స్	5-00
ప్రత్యక్ష వేతనాలు	3-00
స్వల్పకాల ఓవర్ హెడ్లు	1-00
	స్థిర 0.50
	చర 0.50
వరిపాలనా ఖర్చులు	0.75
అమ్మకపు మరియు వంపిణీ ఓవర్ హెడ్లు	0.75
	స్థిర 0.25
	చర 0.50

పైన తెలిపిన వివరాలు 50,000 యూనిట్లు ఉత్పత్తికి చెందినది, సంస్థ యొక్క సామర్థ్యం 65,000 యూనిట్లు. ఒక విదేశీ ఖాతాదారుడు 15,000 యూనిట్లు, యూనిట్ రూ.10 చొప్పున కొనుగోలు చేయడానికి ఆసించాడు ఉత్పత్తిదారుడు ఆ ఆవకాశాన్ని అంగీకరించ వచ్చునా లేదా అనడానికి సలహా ఇవ్వండి.

Or

16. A manufacturing company finds that while the cost of making a component No.51 in its own workshop is Rs.10.00 each, the same is available in market at Rs.8.00 with an assurance of continuous supply. Give your suggestion whether to make or buy this component. Give also your views in case the supplier reduces the price from Rs.8.00 to Rs.7.50. The cost data is as follows

	Rs.
Materials	4-00
Direct labour	2-00
Other variable expenses	1-00
Depreciation and other Fixed expenses	3-00
Total	10-00

ఒక కట్టె కంపెనీ పరికరం నెం.51 తన సొంత వర్క్స్ షాపులో తయారుచేయడానికి రూ.10.00 వ్యయాన్ని చేస్తుందని కుగొడమైనది. అదే పరికరం నిరాటంకంగా సరఫరా చేసే హామీతో మార్కెట్లో రూ.8.00 లకు అందుబాటులో కలదు. ఆ పరికరాన్ని తయారు చేయడమా లేదా కొనుగోలు చేయడమా సలహా ఇవ్వండి. ఒక వేళ సరఫరాదారు ఆ పరికరమధరను రూ.8.00 నుండి రూ.7.50 లకు తగ్గించినట్లయితే మీ అభిప్రాయాన్ని ఇవ్వండి. వ్యయ సమాచారం క్రింది ఇవ్వడమైనది.

	రూ.
మెటీరియల్స్	4-00
ప్రత్యక్ష శ్రమ	2-00
ఇతర చర వ్యయాలు.	1-00
తరుగుదల మరియు ఇతర స్థిర వ్యయాలు	3-00
మొత్తం	10-00

17. The following are the particulars relating to a contract which has begun on 1st April 2023.

Particulars	Rs.
Contract price	6,00,000
Machinery	30,000
Material	2,00,000
Wages	1,50,000
Direct expenses	6,000
Outstanding expenses	5,000
Uncertified work	9,000
Overheads	8,000
Materials returned	3,000
Machinery as on 31 st March 2024	22,000
Materials in hand on 31 st March 2024	5,000
Value of work certified	4,50,000
Cash received	4,05,000

Prepare the contract account for the financial year 2023-24. Find out the amount of profit that credited to profit and loss account.

1 ఏప్రిల్ 2023 న ప్రారంభించబడిన ఒక కాంట్రాక్టు సంబంధించిన వివరాలు క్రింది విధంగా ఉన్నది.

వివరాలు	రూ.
కాంట్రాక్టు ధర	6,00,000
యంత్రం	30,000
మెటీరియల్స్	2,00,000
వేతనాలు	1,50,000
ప్రత్యక్ష ఖర్చులు	6,000
చెల్లించవలసిన ఖర్చులు	5,000
ధృవీకరించని పని	9,000
ఓవర్ హెడ్లు	8,000
మెటీరియల్స్ వాపసు	3,000
31 మార్చి 2024 న ఉన్న యంత్రం	22,000
31 మార్చి 2024 న చేతిలో ఉన్న మెటీరియల్స్	5,000
ధృవీకరించిన పని	4,50,000
వచ్చిన నగదు	4,05,000

2023-24 ఆర్థిక సంవత్సరానికి కాంట్రాక్టు ఖాతాను తయారు చేయుము. లాభనష్టాల ఖాతాకు క్రెడిట్ చేయదగిన లాభం మొత్తాన్ని కనుగొనుము.

Or

18. From the following information prepare contracts accounts

	Contract X Rs.	Contract Y Rs.
Contract price	3,00,000	2,50,000
Materials issued	80,000	30,000
Materials returned	2,000	1,000
Material at site (31 Dec)	11,000	4,000
Direct labour	75,000	21,000
Direct expenses	33,000	17,500
Staff expenses	12,500	3,500
Plant installed	40,000	35,000

	Contract X Rs.	Contract Y Rs.
Plant value (31 Dec)	32,500	39,000
Cost of work uncertified	11,500	5,000
Value of work certified	2,10,000	67,500
Cash received from contractee	1,89,000	62,500
Architect fees	1,000	500

During the year materials amounting Rs.4,500 have been transferred from contract X to contract Y.

క్రింది సమాచారం నుండి కొంట్రాక్టు ఖాతాలను తయారు చేయుము.

	కొంట్రాక్టు X రూ.	కొంట్రాక్టు Y రూ.
కొంట్రాక్టు ధర	3,00,000	2,50,000
జారీ చేసిన మెటీరియల్స్	80,000	30,000
చావను చేసిన మెటీరియల్స్	2,000	1,000
స్థల వద్ద మెటీరియల్స్ (31 డిసెంబరు)	11,000	4,000
ప్రత్యక్ష శ్రమ	75,000	21,000
ప్రత్యక్ష ఖర్చులు	33,000	17,500
సిబ్బంది ఖర్చులు	12,500	3,500
స్థాపించిన ప్లాంటు	40,000	35,000
ప్లాంటు విలువ (31 డిసెంబరు)	32,500	32,000
ధృవీకరించబడి వని	11,500	5,000
ధృవీకరించబడి వని	2,10,000	67,500
కొంట్రాక్టు నుండి వచ్చిన సగటు	1,89,000	62,500
అర్కిటెక్ట్ ఫీజు	1,000	500

ఇవన్నీ పరిష్కారంలో రూ.4,500 విలువగల మెటీరియల్స్ ను కొంట్రాక్టు X నుండి కొంట్రాక్టు Y బదిలీ చేయబడ్డాయి.

19. The standard material cost for 100 kg of chemical D is made up of
 Chemical A = 30 kg @ Rs.4 per kg
 Chemical B = 40 kg @ Rs.5 per kg
 Chemical C = 80 kg @ Rs.6 per kg
 In a batch, 500 kg of chemical D were produced from a mix of
 Chemical A = 140 kg at a cost of Rs.588
 Chemical B = 220 kg at a cost of Rs.1,056
 Chemical C = 440 kg at a cost of Rs.2,860
 Calculate material variances.

100 కేజీల కెమికల్ D ని తయారు చేయడానికి ప్రామాణిక మెటీరియల్ వ్యయం

కెమికల్ A - 30 కేజీలు @ కేజీ రూ. 4 చొప్పున

కెమికల్ B - 40 కేజీలు @ కేజీ రూ.5 చొప్పున

కెమికల్ C - 80 కేజీలు @ కేజీ రూ.6 చొప్పున

ఒక బ్యాచ్ లో 500 కేజీల కెమికల్ D ని క్రింది మిశ్రమంతో తయారు చేసినారు

కెమికల్ A - 140 కేజీలు రూ.588 వ్యయంతో

కెమికల్ B - 220 కేజీలు రూ.1,056 వ్యయంతో

కెమికల్ C - 440 కేజీలు రూ. 2,860 వ్యయంతో

మెటీరియల్ వివరణాలను లెక్కించుము.

Or

20. Following information has been taken from the records of a manufacturing concern material variance

Materials	Standards		Actual	
	Quantity	Price (Rs.)	Quantity	Price (Rs.)
A	4	1	2	3.50
B	2	2	1	2
C	2	4	3	3

ఒక ఉత్పాదక సంస్థ యొక్క రికార్డుల నుండి క్రింది సమాచారాన్ని తీసుకోవడమైనది. మెటీరియల్ వ్యయం లెక్కించుము.

మెటీరియల్స్	ప్రామాణికాలు		వాస్తవాలు	
	పరిమాణం	ధర (రూ.)	పరిమాణం	ధర (రూ.)
A	4	1	2	3.50
B	2	2	1	2
C	2	4	3	3

2 RS 54019

THREE YEAR B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER/DECEMBER 2024.

FIFTH SEMESTER

Commerce

Paper 17(B) – SALES PROMOTION AND PRACTICE

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

(No additional sheet will be provided)

SECTION A — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

Each question carries 5 Marks.

ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 5 మార్కులు.

1. Setting up of sales organisation.

అమ్మకాల వ్యవస్థను నిర్మించడం.

2. Importance of sales promotion.

అమ్మకాల వృద్ధి యొక్క ప్రాముఖ్యత

3. Advantages of Personal selling.

పర్సనల్ సెల్లింగ్ యొక్క ప్రయోజనాలు.

4. Sales oriented sales promotion.

అమ్మకాల దృక్పథంతో అమ్మకాల ప్రోత్సాహం

5. Displays.

ప్రదర్శన

6. Conferences and competitions.

కాన్ఫరెన్సులు మరియు పోటీలు.

7. Pre-approach.

ప్రీ-అప్రోచ్

8. Point of sales.

అమ్మకాల బిందువు

9. Induction of sales personnel.

అమ్మకపు సిబ్బందిని పరిచయం చేయడం.

10. Recruitment of sales personnel.

అమ్మకపు సిబ్బంది నియామకం.

SECTION B — (5 × 10 = 50 marks)

Answer ALL questions.

Each question carries 10 Marks.

అన్ని ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 10 మార్కులు.

11. What are the strengths and limitations of sales promotion? Explain.

అమ్మకాల ప్రోత్సాహకాల యొక్క బలాలు మరియు పరిమితులు ఏవి? వివరించుము.

Or

12. Explain the various types of sales organisations.

వివిధ రకాల అమ్మకపు వ్యవస్థలను వివరించుము.

13. Explain the various consumer oriented sales promotion techniques elaborately.

వినియోగదారుని దృష్ట్యా వివిధ అమ్మకాల ప్రోత్సాహకాల పద్ధతులను విపులంగా వివరించుము.

Or

14. Elucidate the AIDAS theory of personal selling.

AIDAS పర్సనల్ సెల్లింగ్ సిద్ధాంతమును వివరించుము.

15. Describe the various tools of sales promotion.
అమ్మకాల ప్రోత్సాహకాల వివిధ సాధనాలను వివరించుము.

Or

16. Write note on involvement of salesmen and dealers in sales promotion.
అమ్మకాల ప్రోత్సాహకంలో అమ్మకపు సేబ్బాంచి మరియు డీలర్ల ప్రమేయాలను వ్రాయుము.

17. What are the qualities of sales manager? Explain.
అమ్మకాల మేనేజర్ యొక్క అర్హతలను ఏవి? వివరించుము.

Or

18. Describe the role of coupons and discounts.
కూపన్లు మరియు డిస్కాంట్ల యొక్క పాత్రను వివరించుము.

19. What are the various methods of selection of sales personnel?
అమ్మకపు సేబ్బాంది ఎంపికకు గల వివిధ పద్ధతులు ఏవి?

Or

20. Explain the methods of compensation of sales personnel.
అమ్మకపు సేబ్బాందికి వివిధ పారితోషికం పద్ధతులను వివరించుము.

2 RS 54018

THREE YEAR B.Com. (CBCS) DEGREE EXAMINATION, NOVEMBER/DECEMBER 2024
FIFTH SEMESTER

Commerce

Course 16-B — ADVERTISING AND MEDIA PLANNING

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

(No additional sheet will be supplied)

SECTION A — (5 × 5 = 25 marks)

Answer any FIVE questions.

Each question carries 5 marks.

ఏవేని ఐదు ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 5 మార్కులు.

1. Advertising impact on Social aspects

సామాజిక అంశాలపై ప్రకటనల యొక్క ప్రభావం

2. Objectives of advertising

ప్రకటనల యొక్క లక్ష్యాలు

3. Approaches of advertisements

ప్రకటనల యొక్క పద్ధతులు

4. DAGMAR approach

DAGMAR విధానం

5. Copy writing

కాపీ రైటింగ్

6. Communication of advertising

ప్రకటనల యొక్క కమ్యూనికేషన్

7. Advantages of electronic media

ఎలక్ట్రానిక్ మీడియా యొక్క ప్రయోజనాలు

8. Media planning objectives
మీడియా ప్రణాళిక యొక్క లక్ష్యాలు
9. Target marketing
టార్గెట్ మార్కెటింగ్
10. Nature of market media
మార్కెట్ మీడియా యొక్క స్వభావం

SECTION B — (5 × 10 = 50 marks)

Answer ALL questions.

Each question carries 10 marks.

అన్ని ప్రశ్నలకు సమాధానములు వ్రాయుము.

ప్రతి ప్రశ్నకు 10 మార్కులు.

11. Explain the nature and scope of advertising.
ప్రకటనల యొక్క స్వభావం మరియు పరిధిని వివరించుము.

Or

12. "Advertising as a Marketing tool and process for promotion of business development" — explain.

"ప్రకటనల వ్యాపార అభివృద్ధికి తోడ్పడే మార్కెటింగ్ సాధనం మరియు ప్రక్రియ" — వివరించుము.

13. What are the various types of advertising agencies?
వివిధ రకాల ప్రకటనా ఏజన్సీలు ఏవి?

Or

14. What are the strategies in creating advertisements?
ప్రకటనలను సృష్టించడంలో గల వ్యూహాలు ఏవి?

15. Define slogan of advertising and explain its elements
ప్రకటనలలో స్లోగాన్‌ను నిర్వచించుము మరియు దాని మూలకాలను వివరించుము.

Or

16. What are the issues in creation of copy testing?
కాపీ పరీక్షను రూపొందించడంలో సమస్యలు ఏవి?

17. Describe the importance of advertising media.
ప్రకటనా మాధ్యమాల యొక్క ప్రాముఖ్యతను వివరించుము.

Or

18. Explain the procedure of selection of media.
మీడియాను ఎంపిక చేయు విధానమును వివరించుము.

19. What is media strategy? Explain its significance.
మీడియా ప్రణాళిక అనగానేమి? దాని ప్రాముఖ్యతను వివరించుము.

Or

20. Describe the different types of media strategies
వివిధ రకాల మీడియా వ్యూహాలను వివరించుము.
