+2 வணிகவியல் காலாண்டுத் தேர்வு செப் - 26

சரியான விடை

1. (ஆ) குறைவு
2. (ஈ) மேலே உள்ள அனைத்தும்
3. (ஈ) ஆம்ஸ்டர்டான் பங்குச் சந்தை
4. (ஆ) நிறுவனத்தை விட்டு வெளியே செல்லும்
5. (அ) அகவள
6. (ஈ) வாடிக்கையாளரின் தேவைகள்
7. (அ) கல்வி
8. (இ) 15.04.1987
9. (அ) நுகர்வோர்
10. (அ) முடிவெடுத்தல்
11. (அ) வணிக வங்கி
12. (அ) பரஸ்பர நிதிகள்
13. (ஆ) தொழிற்சாலைக்கு வெளியே
14. (இ) மோடம்
15. (அ) தேர்வு
16. (ஈ)அமைப்பின்குறிக்கோள்களை வரையறுப்பது
17. (இ) செயல்திறன்
18. (அ) i ii iii iv
19. (அ) A மற்றும் R சரி மேலும் R என்பது A யிற்கான விளக்கம்
20. (ஆ) தூய உலோகச் சந்தை

ஏதேனும் 7 வினாக்களுக்கு விடையளி 7X2=14

21. திட்டமிடுதல் முன்கூட்டியே முடிவெடுத்தலை திட்டமிடுதல் எனலாம்.

22. அரசுப் பத்திரங்கள் சந்தை அரசு அல்லது தங்கமுனை பத்திரங்கள் வாங்கவும் விற்கவும் கூடிய ஒரு சந்தைக்கு அரசுபத்திரங்கள் என்று பெயர்.

23. துணைத்தரகர் என்பவர் பங்கு மாற்றகத்தின் உறுப்பினரின் முகவராகச் செயல்படுபவர். தன்னை அமர்த்திய முதல்வருக்கு அதாவது உறுப்பினருக்கு வியாபாரத்தை பெற்றுத்தந்து அதற்காகக் கழிவு பெறுவார்.

24. மனிதவள மேலாண்மை என்பது நிர்வாக செயல்பாட்டின் ஒரு பகுதியாகும். மேலும் அவை ஒரு நிறுவனத்தின் மனிதக் கூறுகளை முதன்மையாகக் கருத்தில் கொண்டுள்ளது. **EFL ப்ரெச்.**

25. நேர்காணல்: ஸ்காட் என்பவர் கூற்றுப்படி நேர்காணல் என்பது தேர்ந்தெடுப்பவர் மற்றும் தேர்ந்தெடுக்கப்படுபவர் இருவரும் முகத்திற்கு முகம் பார்த்து அறிந்து உரையாடுவது ஆகும்.

26. ஒழுங்குமுறை சந்தை: அரசின் சட்டம் மற்றும் விதிகளுக்கு உட்பட்டு செயல்படும் சந்தை அரசால் கட்டுப்படுத்தப்படும் சந்தை ஒழுங்குமுறை சந்தை ஆகும்.

27. பசுமைச் சந்தையிடுதல்: சுற்றுச் சூழலுக்கு எவ்வித பாதிப்பும் ஏற்படுத்தாத வகையில் உற்பத்தி செய்து சந்தைப்படுத்துவதை பசுமைச் சந்தைப்படுத்தல் எனப்படும்.

28. கலப்படத்திற்கு இரண்டு எடுத்துக்காட்டுகள் தருக. தேங்காய் எண்ணெயில் பாமாயில் கலப்பது. மிளகுடன் பப்பாளி விதை சேர்ப்பது.

29. ஜான்.F.கென்னடி கூறிய நுகர்வோர் உரிமைகள் பாதுகாப்பில் உரிமை, தகவல் பெறும் உரிமை, தேர்ந்தெடுக்கும் உரிமை, கேட்கும் உரிமை

30. போட்டியாளர்களால் அடையாளம் காணப்படாத ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வகுப்பு.்.பிரிவு மக்களை அடையாளம் கண்டு அந்த வாடிக்ககையாளரின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தேவையான அனைத்து சந்தையிடுதல் முயற்சிகளை செய்வதே **தனியிடச்சந்தை (Niche Marketing)** குறிக்கும்.

ஏதேனும் 7வினாக்களுக்கு விடையளி : 7X3=21

31. குறியிலக்கு மேலாண்மையின் ஏதேனும் மூன்று செயல்முறைகளை பட்டியலிடுக.

அமைப்பின் குறிக்கோள்களை வரையறுத்தல்.
குறிக்கோள்களுடன் வளங்களை ஒப்புநோக்குதல்.
செயல்பாடுகளை மதிப்பீடு செய்தல்.
குறிக்கோள்களை மறு ஆய்வு செய்தல்.

32. மூலதனச் சந்தையின் ஏதேனும் இரு பணிகள்:

சேமிப்பு மற்றும் மூலதன உருவாக்கம்:- பொது மக்களிடமிருந்து சேமிப்பை திரட்டுகிறது. அதை மூலதனமாக மாற்றி தருகிறது.

தொழில் துறை வளர்ச்சி:- பொது மக்களிடம் திரட்டப்பட்ட சேமிப்பை முதலீடாக மாற்றி தொழில் துறையில் முதலீடு செய்கிறது. இதனால் தொழில் துறை வளர்ச்சி பெறுகிறது.

33. கலை மான்:- கலைமான் ஊக வணிகர் முன்னெச்சரிக்கை உடையவர். ஒரு நிறுமத்தின் பங்குகள் முனைமத்தில் விற்கப்படும் போது அதைப்பெற்று விற்கக் கூடியவர். இவர் முனைம வேட்டையாளர் என்று அழைக்கப்படுகிறார்.

முடவாத்து:- தம் நடவடிக்கையால் உள்ள இடர்பாடுகளைத் தீர்ப்பதில் போராடிக் கொண்டிருக்கிற கரடி ஊக வணிகரே முடவாத்து எனப்படுகிறார்.

34. ஆட்சேர்ப்பின் படிநிலைகள் பின்வருமாறு:

i. ஆட்சேர்ப்பு திட்டமிடல் ii. காலிப் பணியிடங்களை தீர்மானித்தல் iii. வளங்களை கண்டறிதல் iv. விளம்பரம் குறித்த தகவலை உருவாக்குதல் v. பொருத்தமான விளம்பரம் முறையை தேர்ந்தெடுத்தல் vi. தேர்வு செயல்பாட்டிற்கு வழிவகுத்தல் vii. மதிப்பீடு மற்றும் கட்டுப்பாடு

35. சந்தையிடுகையின் நோக்கங்கள்: நவீன சந்தையிடுகை கொள்கையானது அறிவுத் திறத்தை பயன்படுத்த உதவுகிறது. சந்தையிடுகை துறையில் மேம்பாட்டை ஏற்படுத்துகிறது, சந்தையிடுகை தொடர்புள்ள

பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வு காண வழிவகை செய்கிறது.

36. சந்தையில் என்னென்ன பொருட்கள் சந்தையிட முடியும் பண்டங்கள், பணிகள், நபர்கள், இடம், அமைப்பு, தகவல்

37. நுகர்வோரியல் குறித்து இயற்றப்பட்ட முக்கியச் சட்டங்கள் யாவை? (ஏதேனும் 3)

அத்தியாவசியப் பொருட்கள் சட்டம்:- 1955
உணவுப் பாதுகாப்பு தரச்சட்டம்:- 2006
உணவுப்பொருட்கள் கலப்படத்தடைச்சட்டம்:- 1954

38. ஆரோக்கியம் மற்றும் பாதுகாப்பு தொடர்பான பாதுகாப்பு உரிமைகள் பற்றி நீவிர் அறிவது

தற்போதைய சட்டங்கள் பாதுகாப்பில்லாத பொருட்களை தயாரிப்பதோ அல்லது விற்பனை செய்வதோ கூடாது என்ற கடமை விற்பனையாளர்களுக்கும் மற்றும் உற்பத்தி செய்பவர்களுக்கும் உள்ளது.

39.அடிப்படை	மேலாண்மை	நிர்வாகம்
அதிகாரம்	மத்திய மற்றும் கீழ்மட்ட அளவில்	உயர்மட்ட அளவில்
பங்கு	நிறைவேற்றம்	முடிவெடுத்தல்
முக்கிய நபர்	மேலாளர்	நிர்வாகி
தொடர்பு தன்மை	கொள்கையை செயல்படுத்தல்	கொள்கைகளை உருவாக்குதல்

40. மன வயது மற்றும் **கால வயது** கொண்டு நுண்ணறிவு எண் கணக்கிடப்படுகிறது.

அனைத்து கேள்விகளுக்கும் விடையளி: 7X5=35

41.அ) மேலாண்மையின் பல்வேறு முக்கியப் பணிகளைக் கூறி விளக்குக.

திட்டமிடல்:- முன் கூட்டியே முடிவெடுத்தல்.
வருங்கால தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய மதிப்பிடுதல்.

ஒழுங்கமைத்தல்:- உறுப்பினர்களிடையே இணக்கமாக உறவை ஏற்படுத்துதல்.
பணியாளர்களுக்கு சரியான பணிகளை வழங்குதல் மற்றும் பொறுப்பு ஏற்றல்.

பணி அமர்த்துதல்:- பணிக்கேற்ப பணியாளர்களை தேர்ந்தெடுத்தல்.
குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் பயிற்சி அளித்தல்.
பணியாளர்களின் செயல்திறனை மதிப்பீட்டு ஊக்கம் அளித்தல். (பணப்பலன், பதவி உயர்வு)

இயக்குவித்தல் இலக்குகளை அடைய தொடர்ச்சியாக வழிகாட்டுதல்
கூட்டம், கையேடுகளை, சுற்றறிக்கை போன்றவை மூலம் தகவல்களை அளித்தல்.

ஒருங்கிணைத்தல்:- பல்வேறு திறமையுள்ள நபர்களை இணைத்தல்.
அனைத்து செயல்பாடுகளையும் இணைத்தல்.

41.ஆ) மூலதனச் சந்தையின் பல்வேறு பணிகளை விவரிக்க

சேமிப்பு மற்றும் மூலதன உருவாக்கம் செய்தல்.
நிலை மூலதனம் திரட்டுதல்.
தொழிற்துறை வளர்ச்சியடைதல்.
உடனடி மற்றும் தொடர்ச்சியான சந்தையிடல்.
செயல்திறனுக்கு நம்பகமான வழிகாட்டுதல்.

42 . அ) சிறப்பியல்புகள்	பங்கு பரிவர்த்தனை (பங்குச் சந்தை)	பண்டமாற்று பரிவர்த்தனை (பொருட்கள் பரிமாற்றம்)
பொருள்	பத்திரங்களை வாங்குதல் மற்றும் விற்றல்	பண்டங்கள் வர்த்தகம் செய்யப்படும்.
பணிகள்	சந்தைப்படுத்துதல எளிதாக்குகிறது	நீர்மைத் தன்மையை ஏற்படுத்துதல்.
நோக்கம்	மூலதன உருவாக்கம்	மூலப்பொருள் விற்பனையை அதிகரித்தல்.
பங்கேற் பாளர்கள்	முதலீட்டாளர்கள் மற்றும் ஊக வணிகர்கள்	தயாரிப்பாளர்கள், முகவர்கள், வியாபாரிகள் மற்றும் ஊக வணிகர்கள்.
ஒப்பந்தங் களின் காலம்	பதினைந்து நாட்கள்	2 அல்லது 3 மாதங்கள்.

42.ஆ) செபியின் அதிகாரங்களை விவரி

பங்குச் சந்தைகள் மற்றும் இடைத்தரகர்கள்:- வணிக பரிவர்த்தனைகளில் பங்குச் சந்தைகள் மற்றும் இடைத் தரகர் இடமிருந்து தகவல்களை கேட்கலாம்.

நாணய அபராதங்கள்:- இடைத்தரகர்களின் வரம்பு மீறலுக்கு நாணய அபராதங்களை விதிக்கலாம்.

உள்வழி வர்த்தகம்:- உள்வழி வர்த்தகத்தை ஒழுங்குபடுத்தி கட்டுப்படுத்துதல்.

பத்திரங்கள் ஒப்பந்தசட்டம்:- பங்குசந்தையில் ஆளும்குழுவில் மூன்றுஉறுப்பினர்களை நியமிக்க முடியும்.

பங்குச் சந்தை வணிகத்தை ஒழுங்குபடுத்துதல்:- பங்குச் சந்தையில் உள்ள இடைநிலையர்கள் முறையற்ற வியாபார செயல்பாடுகள் போன்றவற்றை ஒழுங்குப்படுத்துகிறது.

43.அ) மனிதவள மேலாண்மையின் முக்கியத்தும்:

மனித சக்தி தேவைகளை அடையாளம் காணுதல்:- ஒரு நிறுவனத்தின் செலவுகளை மேம்படுத்த தேவைப்படும் நபர்களின் எண்ணிக்கையை அடையாளம் காண

மாற்றங்களை இணைத்துக் கொள்ளல்:- மாற்றம் என்பது எந்த அமைப்பிலும் நிலையானது மற்றும் இந்தமாற்றத்தை நிறுவனத்தில்அறிமுகப்படுத்த

மனிதவளமேலாண்மை ஒருமுகவராக செயல்பட வேண்டும்.

மனித சக்தியின் சரியான தேவையை உறுதி செய்தல்:- மனித வள மேலாண்மையின் மூலமாக நிறுவனத்தில் எந்த நேரத்திலும் பணியாளர்கள் பற்றாக்குறை அல்லது உபரி ஏற்படாதவாறு பாத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

சரியான வேலைக்கு சரியான நபரை தேர்ந்தெடுத்தல்:- சரியான வேலைக்கு சரியான தகுதியுடைய நபர்களை மனித வள மேலாண்மை உறுதி செய்கிறது. இதனால் குறைந்த தகுதி, மிகைத் தகுதி நீக்கப்படுகிறது.

திறன் மற்றும் அறிவை மேம்படுத்துதல்:- பயிற்சி மற்றும் வளர்ச்சித் திட்டங்கள் மூலம் இன்று வரை இருக்கும் தொழில் சார்ந்த அறிவை பணியாளர்களுக்கு வழங்குகிறது.

43.ஆ) நுகர்வோர் எவ்வாறு சுரண்டப்படுகிறார்கள்?

அதிகவிலைக்கு விற்றல்:-பொருளின் விலையைவிட கூடுதலானவிலையில் விற்று நுகர்வோரை ஏமாற்றுகின்றனர்.

கலப்படம்:- உணவுப் பொருட்களில் உடலுக்கு கேடு செய்யும் பொருட்களை இலாபத்துக்கு ஆசைப்பட்டு கலப்படம் செய்கின்றனர்.

போலியான பொருட்கள்:- மக்கள் மத்தியில் பிரபலமாக உள்ள பொருட்களை போலியாக செய்து விற்று நுகர்வோர்களை ஏமாற்றுகின்றனர்.

செயற்கை பற்றாக்குறை:- வியாபாரிகள் பொருட்களை இருப்பு வைத்துக் கொண்டு இருப்பு இல்லை என செயற்கைப் பற்றாக்குறையை ஏற்படுத்தி இலாபம் ஈட்டுகின்றனர்.

தரக்குறைவு:- கட்டுமானம் செய்து விற்கப்படும் பொருட்களைத் திறந்து பார்த்தால் பல சமயங்களில் தரம் குறைந்த பொருட்களே இருக்கும்.

44.அ) பல்வேறு வகையான சோதனைகள் சுருக்கமாக விளக்குக.

மனோபாவச் சோதனை:- விண்ணப்பதாரரின் மனநிலையை அளவிடும் சோதனை ஆகும்.

அடைவுச் சோதனை:- விண்ணப்பதாரரின் அடைவுத் திறனை அளவிடும் சோதனையாகும். கல்வி நிறுவனங்கள் வழக்கமாக நடத்தப்படும் தேர்வுகள்.

நுண்ணறிவுச்சோதனை:-

இதுமூளையின்சிந்திக்கும்ஆற்றல்,மனத்திறன்,நுண்ணறிவுபோன்றவற்றை சோதித்தல்.

முடிவெடுக்கும் திறன் சோதனை:- இச்சோதனை விண்ணப்பதாரர்களின் சூழ்நிலைக்கேற்ப முடிவெடுக்கும் திறனை சோதிக்க பயன்படுகிறது.

ஆர்வச் சோதனை:- தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டவர்களின் ஆர்வம் எத்துறையில் மிகுதியாக உள்ளதோ அத்துறையில் பணியை ஒதுக்குதல்.

44.ஆ) சந்தை எவ்வாறு வகைப்படுத்தப்படுகிறது

குடும்பச் சந்தை:- குடும்பத்தின் உறுப்பினர்களிடையே பொருட்களை பரிமாற்றம் செய்வது.

உள்ளூர் சந்தை:- ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளுக்காக வாங்குவோரும் விற்போரும் உள்ளூரிலேயே பங்கேற்பது,

நீண்ட கால சந்தை:- நீடித்து உழைக்க கூடிய பொருட்களை கையாளும் சந்தையாகும்.

மிககுறுகியசந்தை:- மிகக்குறுகியகாலத்தில் பயன்படுத்தக் கூடிய பொருட்கள் மட்டும் கையாளும் சந்தை.

மொத்த விற்பனை சந்தை:- உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேரடியாக பொருட்களை மொத்தமாக கொள்முதல் செய்வது.

45.அ) சந்தையிடுகை கலவையின் கூறுகள்.:

பொருள்:- பொருள் சந்தையில் ஒரு முக்கிய கூறு. பொருள் இல்லையெனில் எந்த ஒரு சந்தையும் இயங்க இயலாது.

விலை:- பண்டங்கள் மற்றும் பணியின் மாற்று மதிப்பு விலையாகும்.

இடம்:- சரியான நேரத்தில் சரியான இடத்திற்கு கொண்டு செல்வதற்கு இடம் முக்கியமாகும்.

விற்பனை மேம்பாடு:- விற்பனை மேம்பாடு நடவடிக்கையில் விளம்பரம் அதிக பங்கு வகிக்கிறது.

45.ஆ) விதிவிலக்கு மேலாண்மையின் குறைபாடுகள் பற்றி விவாதிக்க?

மேலாளர்கள் மட்டுமே மிக முக்கியமான முடிவுகளை எடுக்கும் அதிகாரத்தை கொண்டுள்ளனர்.

பிரச்சினைகளை மேலாளர்களுக்கு தெரிவிக்க கால நேரம் எடுத்துக் கொள்கிறது.

கீழ்நிலை பணியாளர்களின் உற்சாகம் குறைகிறது.

இயல்பு நிலையிலிருந்து விலகும் பணியாளரை நிர்வகிப்பது கடினம்.

தோல்விக்கு காரணமானவர்களை நீக்க வழிகோலுகிறது.

46.அ) ஆட்சேர்ப்பு முறையில் உள்ள சமீபகால போக்குகளை விளக்குக.

புறத்திறனீட்டல்:- ஆட்சேர்ப்பு பணியினை மேற்கொள்ள சேவைக்கட்டணம் வழங்கும் நிறுவனங்களின் விண்ணப்பங்களை கூர்ந்தாய்வு செய்து சரியான பணிக்கு சரியான நபரை தேர்ந்தெடுத்து கொடுக்கும் பணியினை புறத்திறனீட்டல் நிறுவனங்கள் செய்கின்றன.

புறம்பான திறன் மற்றும் ஆற்றல் கொண்ட நபரை வேட்டையாடுவது:- நிறுவனங்கள் தங்களது சொந்த பணியாளர்களுக்கு பயிற்சி மற்றும் மேம்பாடுகள் வழங்குவதற்கு பதிலாக போட்டி நிறுவனங்களில் உள்ள பணியாளர்களுக்கு நிதி மற்றும் நிதிசாராத சலுகைகளை கூடுதலாக வழங்கி அப்பணியாளர்களை கவர்ந்து பணியில் அமர்த்துகிறது. இது கவர்தல் என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. அல்லது திறமையானவர்களை வேட்டையாடுதல் எனப்படுகிறது.

46.ஆ) நவீன சந்தையிடுகையில் ஏதேனும் 2

<u>கொரில்லா சந்தையிடுதல்</u> வரவு, செலவு திட்டத்தில் சந்தையிடுவதற்க்காக, அதிகளவு நிதியை ஒதுக்குவதை விட நேரம், ஆற்றல் மற்றும் கற்பனையின் மூலம் வழக்கத்திற்கு மாறான முறையை கையாண்டு வாடிக்கையாளரின் கவனத்தை ஈர்த்து பொருள் அல்லது சேவைப் பற்றிய தகவல்களை அளித்து விற்பனையை பெருக்கும் முறையை கொரில்லா சந்தையிடுதல் என்கிறோம். இது விற்பனையை அதிகரிக்கும்.

<u>சமூக சந்தையிடுதல்</u> சமூக நலனை உறுதிப்படுத்தும் வகையில் சமூகத்தின் குறிப்பிட்ட பழக்கவழக்கங்களையும் நோக்கங்களையும் வெளிப்படுத்தும் வகையில் பொருள்களை சந்தைப்படுத்தும் முறையை சமூக சந்தைப்படுத்தல் என்கிறோம்.

வைரல் (பரவும்) சந்ததையிடுதல்: ஒரு நபர் சந்தை (அ) பொருள்பற்றிய விவரங்களை மற்றவருக்கு அனுப்புவார். அச்செய்தி தொற்றுக்கிருமி பரவுவதைப்போல் ஒருவரிடமிருந்து பல நபர்களுக்கு மிகவிரைவாக பரவி ஒரு பொருள் அல்லது பிராண்டுக்ககாண விற்பனை அதிகரிக்கும் வகையில் சந்தையிடும் முறையை வைரல் (பரவும்) சந்ததையிடுதல் என்கிறோம்.

47.அ) இணைய வழி நேர்காணல் (Online Interview): தகவல் தொடர்புத் துறையில் ஏற்பட்ட பிரமிக்கத்தக்க தொழில்நுட்ப வளர்ச்சியின் விளைவாக இன்று வலைதளத்தின் மூலம் நேர்ககாணல் நடைபெறுகிறது. இது ஒரு வகையான காணொளிக்ககாட்சி நேர்ககாணல், விண்ணப்பதாரர்களிடம் நேரடியாக காணொளிக்காட்சி உரையாடல் மூலம் நேர்ககாணல் செய்யப்படுகிறது. இதன் மூலம் பணம், நேரம், உழைப்பு மிச்சப்படுத்தப்படுகிறது.

குழு நேர்ககாணல் (Group Interview)

விண்ணப்பதாரர்களின் எண்ணிக்ககை மிக அதிகமாக உள்ள நேரத்தில், ஒரே சமயத்தில் பலரிடம் ஒரே கேள்வி கேட்டு அதில் சரியாக பதில் அளிப்பவரை தேர்ந்ததெடுக்கும் நடவடிக்ககை சுலபமானதாக இருக்கும்.

ஒரே சமயத்தில் பலரை நேர்காணல் செய்வதே குழு நேர்காணல் ஆகும்.

இது நேரத்ததைச் சேமிக்கிறது.

5 நபர்களிடம் 5 மணி நேரம் செலவிட்டு நேர்ககாணல் செய்வதைக் காட்டிலும் அவர்களை ஒரே குழுவாக

அமர்த்தி ஒரே மணி நேரத்தில் நேர்காணலை முடித்திட இயலும்.

சில நேரங்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட தலைப்பினை அளித்து அவர்களை அதன்மீது குழு விவாதம் நடத்தச் சொல்லி கோரலாம்.

47.ஆ) நுகர்வோரின் பொறுப்புகள்

விற்பனை ஒப்பந்தப்படி பொருளுக்கான விலையை நுகர்வோர்கள் செலுத்த வேண்டும்.

விலை செலுத்தியவுடன் உரிய நேரத்தில் உரிய இடத்தில் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்வது நுகர்வோரின் பொறுப்பாகும்.

குறித்த நேரத்தில் நுகர்வோர் பொருட்களைப் பெற்றுக் கொள்ளவில்லை என்றால் அதனால் ஏற்படும் நட்டத்திற்கே அவரே பொறுப்பாகும்.

நுகர்வோர் வாங்கியப் பொருட்களை அதன் விதிமுறை செயல்முறைக்கேற்ப முன்னெச்சரிக்கையுடன் பயன்படுத்த வேண்டும்.

நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்கும் போது விற்பனையாளரிடமிருந்து ரொக்க இரசீது பெற வேண்டும்.