

3 Hrs.

100 Marks

Note: 1. All Questions are Compulsory**2. Figures to the right state the marks allotted to the questions.****Q1). A) Choose the appropriate answer from the options given – (Any Ten) (10)**

1. deals with a product's shape, appearance and function.
 - a. Product pricing
 - b. Product warranty
 - c. Product positioning
 - d. Product design.
2. Under exporter agrees to deliver the goods to the importer at his factory premises.
 - a. FAS
 - b. FOB
 - c. C&F
 - d. Ex-Works
3. Incentives are given by government to encourage the exporters to quoteprices in the overseas market.
 - a. Lower
 - b. Extra
 - c. Higher
 - d. Maximum
4. In Indirect exporting, the manufacturer _____
 - a) Faces limited risks
 - b) Is able to charge high price
 - c) Has control over all marketing decisions
 - d) Gets first-hand information from consumers
5. Improved _____ helps to reduce product damages during transportation.
 - a. Material handling
 - b. Information system
 - c. Customer service standards
 - d. Pricing
6. A helps to promote the exporters product in overseas market.
 - a. Brand ambassador
 - b. Government
 - c. Competitor
 - d. Bankers
7. _____ is the opener of a letter of credit.
 - a. Importer
 - b. Exporter
 - c. RBI
 - d. SIDBI
8. EXIM bank provides _____ to exporters.
 - a. Medium and long term loans
 - b. Short term loans
 - c. Insurance
 - d. Risk cover

9. Commercial risks and political risks in export business are covered by -----
 - a. EXIM bank
 - b. ECGC
 - c. SIDBI
 - d. Commercial banks
10. Importer Exporter code number (IEC) is issued by ----- in India.
 - a. RBI
 - b. DGFT
 - c. Port Trust Authorities
 - d. Excise Authorities
11. ----- is a document certifying, the country from which the goods are being exported.
 - a. Consular invoice
 - b. Certificate of Origin
 - c. Shipping bill
 - d. Bill of lading
12. A registered exporter can export goods without payment of IGST with -----.
 - a. Insurance policy
 - b. Packing list
 - c. Letter of Undertaking
 - d. Counter trade

B) State whether the following statements are True or False – (Any Ten) (10)

1. Marking is a way of identifying products in the market.
2. Pricing does not help to face competition in overseas market.
3. FOB quotation includes marine insurance up to the port of destination.
4. Direct exporting channels is more suitable for mass marketing.
5. Trade fairs and exhibitions are useful for giving publicity for export goods.
6. Force Majeure Clause in export agreement helps to cover legal risks of exporters.
7. Packing credit is also known as post shipment finance which is given to exporters.
8. In documents against acceptance method of payment documents are released after acceptance of sight draft.
9. EXIM bank was established on 1st January, 1992.
10. RCMC to exporters is issued by the consulate of the importing country.
11. Let ship Order is issued by the Customs Examiner
12. Commercial invoice is a document of title of goods.

Q2) Answer any two of the following – (15)

- a. What is packaging? Explain the functions of packaging.
- b. Discuss the need for labeling in export marketing.
- c. From the following details calculate the net FOB value in US \$ -
Ex-factory Cost – Rs. 1,00,000/-
Labour Cost – Rs. 10,000/-
Packing Cost – Rs.12,000/-
Transportation Cost – Rs. 8,000/-
Profit - 10% of FOB Cost
Duty Drawback – 10% of FOB Price
Conversion Rate 1 US\$ = Rs.45

Q3) Answer any two of the following – (15)

- a. Explain the advantages and disadvantages of direct marketing.
- b. Discuss the various components of logistics in export marketing.
- c. What is personal selling? Explain its benefits.

Q4) Answer any two of the following – (15)

- a. What is counter trade? Explain types of counter trade.
- b. Explain the procedure of obtaining post shipment finance.
- c. Discuss the role of commercial banks in export finance.

Q5) Answer any two of the following – (15)

- a. Explain the procedure for pre shipment inspection of export goods.
- b. Discuss the role of clearing and forwarding agent in helping exporters.
- c. What is consular invoice? Explain its importance.

Q 6) Write short notes on – (Any Four) (20)

- a. Objectives of Pricing
- b. Sales Promotion techniques
- c. Methods of payment in export marketing
- d. Financial guarantees of ECGC
- e. Shipping bill
- f. CIF quotation.

(3 तास)

एकूणगुण:१००

सूचना : (1) सर्वप्रश्नअनिवार्यआहेत.

(२) उजवीकडीलआकडेपूर्णगुणदर्शवतात.

प्र .१.अ. खालील पर्यायांमधून सर्वात योग्य उत्तर निवडा (कोणतेही दहा)

(१०)

- उत्पादनाचा आकार, स्वरूप आणि कार्य यांच्याशी संबंधित आहे.
 अ. उत्पादन किंमत
 ब. उत्पादन हमी
 क. उत्पादन स्थिती
 ड. उत्पादन डिझाइन.
- अंतर्गत निर्यातदार त्याच्या कारखान्याच्या परिसरात आयातदाराला माल वितरीत करण्यास सहमती देतो.
 अ. एफएएस
 ब. एफओबी
 क. सी& एफ
 ड. पूर्व कार्य
- निर्यातदारांना विदेशी बाजारपेठेतील किमतीवृद्धी करण्यास प्रोत्साहित करण्यासाठी सरकारकडून प्रोत्साहन दिले जाते.
 अ. खालचा
 ब. अवांतर
 क. उच्च
 ड. कमाल
- अप्रत्यक्ष निर्यातीत, निर्माता _____
 अ. मर्यादित जोखमींना तोंड द्यावे लागते
 ब. उच्च किंमत आकारण्यास सक्षम आहे
 क. सर्व विपणन निर्णयांवर नियंत्रण आहे
 ड. ग्राहकांकडून प्रथमदर्शनी माहिती मिळते
- सुधारित _____ वाहतुकीदरम्यान उत्पादनाचे नुकसान कमी करण्यास मदत करते
 अ. साहित्य हाताळणी
 ब. माहिती प्रणाली
 क. ग्राहक सेवा मानके
 ड. किंमत

6. विदेशी बाजारपेठेत निर्यातदारांच्या उत्पादनाचा प्रचार करण्यास मदत करते.
अ. ब्रँड ॲम्बेसेडर
ब. सरकार
क. स्पर्धक
ड. बँकर्स
7. _____ हे पत पत्राचे पुढाकार घेणारे आहे.
अ. आयातदार
ब. निर्यातदार
क. आरबीआय
ड. सिडबी
8. एक्झिम बँक निर्यातदारांना _____ प्रदान करते.
अ. मध्यम आणि दीर्घ मुदतीची कर्जे
ब. अल्प मुदतीची कर्जे
क. विमा
ड. जोखीम कव्हर
9. निर्यात व्यवसायातील व्यावसायिक जोखीम आणि राजकीय जोखीम ----- द्वारे समाविष्ट आहेत
अ. एक्झिम बँक
ब. ईसीजीसी
क. सिडबी
ड. व्यावसायिक बँका
10. आयातक निर्यातक कोड क्रमांक (IEC) ----- द्वारे भारतात जारी केला जातो.
अ. आरबीआय
ब. डीजीएफटी
क. पोर्ट ट्रस्ट प्राधिकरण
ड. उत्पादन शुल्क अधिकारी
11. ----- हे प्रमाणित करणारे दस्तऐवज आहे, ज्या देशातून माल निर्यात केला जात आहे.
अ. कॉन्सुलर बीजक
ब. मूळ प्रमाणपत्र
क. शिपिंग बिल
ड. लेडिंगचे बिल

12. नॉदणीकृत निर्यातदार ----- सह IGST न भरता माल निर्यात करू शकतो.

अ. विमा पॉलिसी

ब. पॅकिंग यादी

ब. हमीपत्र

क. काउंटर ट्रेड

प्र.१ब. खालील विधाने सत्य आहेत की असत्य आहेत ते सांगा. (कोणतेही दहा) (१०)

1. खुण/चिन्ह हा बाजारातील उत्पादने ओळखण्याचा एक मार्ग आहे.
2. किंमतीमुळे परदेशातील बाजारपेठेतील स्पर्धला तोंड देण्यास मदत होत नाही.
3. एफओबी निविदामध्ये गोदामपासून ते बंदरापर्यंतचा सागरी विमा समाविष्ट असतो.
4. पत्येक्ष निर्यात साखळी मोठ्याप्रमाणात विपणनसाठी अधिक योग्य आहेत.
5. निर्यात मालाला प्रसिद्धी देण्यासाठी व्यापार मेळावे आणि प्रदर्शने उपयुक्त ठरतात.
6. निर्यात करारातील फोर्स मॅज्योर कलम निर्यातदारांच्या कायदेशीर जोखमींना संरक्षण करण्यास मदत करते.
7. बांधणी पत्र हे निर्याती नंतरचे आर्थिक मदत म्हणून देखील ओळखले जाते जे निर्यातदारांना दिले जाते.
8. देयकाच्या स्वीकृती पद्धतीच्या विरुद्ध असलेल्या दस्तऐवजांमध्ये दृश्य मसुदा स्वीकारल्यानंतर दस्तऐवज जारी केले जातात ..
9. एक्झिमबँकेची स्थापना १ जानेवारी १९९२ रोजी झाली.
10. निर्यातदारांना आरसीएम आयात करणाऱ्या देशाच्या वाणिज्य दूतावासाद्वारे जारी केले जाते.
11. सीमाशुल्क परीक्षकाद्वारे जहाज आदेश जारी केला जातो
12. व्यापारी बीजक हा मालाच्या शीर्षकाचा दस्तऐवज आहे .

प्र.२. खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे लिहा

(१५)

अ. बांधणी म्हणजे काय ? बांधणीचे कार्य स्पष्ट करा.

ब. निर्यात विपणनामध्ये लेबलिंगच्या गरजेची चर्चा करा .

क. खालील तपशिलांवरून US\$मध्ये निव्वळ FOB मूल्याची गणना करा -

भूतपूर्व कारखाना खर्च - रु. १,००,०००/-

मजुरीची किंमत - रु. १०,०००/-

बांधणी किंमत - रु. १२,०००/-

वाहतूक खर्च - रु. ८,०००/-

नफा - FOB खर्चाच्या १०%

कर परतावा - एफओबी किमतीच्या १०%

रूपांतरण दर 1 US\$ = रु. ४५/-

प्र.३ खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे लिहा (१५)

- अ. प्रत्येक्ष विपणनाचे फायदे आणि तोटे स्पष्ट करा .
- ब. निर्यात विपणनातील लॉजिस्टिकच्या विविध घटकांची चर्चा करा.
- क. वैयक्तिक विक्री म्हणजे काय? त्याचे फायदे समजावून सांगा.

प्र.४ खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे लिहा (१५)

- अ. काउंटर ट्रेड म्हणजे काय? काउंटर ट्रेडचे प्रकार स्पष्ट करा.
- ब. निर्याती नंतर आर्थिक मदत मिळविण्याची प्रक्रिया स्पष्ट करा.
- क. निर्यात वित्त व्यवस्थेतील व्यापारी बँकांच्या भूमिकेची चर्चा करा.

प्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे लिहा (१५)

- अ. निर्यात मालाची जहाजात मालचढविण्यापूर्वी तपासणी करण्याची प्रक्रिया स्पष्ट करा.
- ब. निर्यातदारांना मदत करण्यासाठी क्लिअरिंग आणि फॉरवर्डिंग एजंटच्या भूमिकेवर चर्चा करा.
- क. व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व समजावून सांगा.

प्र.६. खालील कोणत्याही चारावर संक्षिप्तटिपा लिहा: (२०)

- अ. किंमतीची उद्दिष्टे
- ब. विक्री प्रोत्साहन तंत्र
- क. निर्यात विपणन मध्ये देय पद्धती
- ड. ईसीजीसी ची आर्थिक हमी
- इ. जहाजभरण पत्र
- ई. सीआयएफ अवतरण
