

Time:3 Hrs.

Marks:100

Note: 1. All Questions are Compulsory

2. Figures to the right state the marks allotted to the questions.

Q.1. A. Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten) (10)

1. _____ is a process of creating new and improved products.
 - Product Design
 - Product Pricing
 - Product Distribution
 - Product Warranty
2. _____ provides information of the product exported and helps the buyers in making purchase decisions
 - Labeling
 - Marking
 - Packing
 - Sizing
3. Quotation is an offer made by an exporter in reply to an enquiry received from _____.
 - Importer
 - Customs
 - Bank
 - Government
4. Under _____ exporting, the exporter can have a direct control over export marketing.
 - Diagonal
 - Direct
 - Horizontal
 - Indirect
5. _____ covers financial risk in export business.
 - Communication
 - Warehousing
 - Insurance
 - Transportation

6. _____ is a paid form of non-personal presentation of export goods by the exporter.
- Advertising
 - Publicity
 - Sales Promotion
 - Packaging
7. A 'letter of credit' is one of the methods of _____ in export marketing.
- Promotion
 - Payment
 - Insurance
 - Inspection
8. Packing credit is provided _____ the shipment of goods.
- before
 - immediately after
 - much after
 - throughout
9. EXIM bank provides _____ to exporters.
- RCMC
 - Insurance cover
 - IEC
 - Financial assistance
10. In EIC, I stand for Export _____ Council.
- Inspection
 - Inquiry
 - Identification
 - Indemnity
11. 'Let Ship Order' is issued by _____.
- Port Trust Authorities
 - Customs Preventive Officer
 - Chief Mate of the ship
 - Customs Appraiser
12. _____ is a document of title of goods.
- Commercial Invoice
 - Consular Invoice
 - Bill of Lading
 - Shipping Bill

Q1.B. State whether the following statements are True or False. (Any Ten) (10)

1. Factors like costs, demand and competition etc are considered while determining product price
2. Export Cartons must be marked with waterproof markers and with big bold letters
3. Under Ex Works, the exporter is responsible for packaging and delivering the goods at his factory.
4. Five Star Export House has to achieve FOB export performance of US \$ 500 million during the current year and previous two years.
5. Over inventory blocks working capital.
6. The regulatory framework of a country does not influence advertising in the international market.
7. Offset and buyback are types of countertrades.
8. Pre shipment finance is provided for a period of maximum 30 days.
9. ECGC provides direct finance on a long-term basis to exporters.
10. Carting order is the permission to load the goods on the ship.
11. Consular Invoice is issued by DGFT.
12. Clean Bill of Lading does not contain any adverse remarks.

Q.2. Answer any two of the following (15)

- a) What are the various Product planning decisions involved in export marketing?
- b) Explain the need for Labeling for export products
- c) Calculate the minimum FOB price which can be quoted by an exporter to the USA from the following details. Also calculate the amount of foreign exchange that can be earned if one American dollar is equal to Rs.80/-

Particulars	Amount
Ex- factory Cost	50,000
Packing Cost	5,000
Transport Cost	5,000
Contribution to Profit	@ 10% of FOB cost
Duty Drawback	@ 10% of FOB price

Q.3. Answer any two of the following (15)

- a) Explain the advantages and disadvantages of direct exporting.
- b) Explain the selection criteria of modes of transport in export marketing.
- c) Explain the benefits of personal selling in export marketing

Q.4. Answer any two of the following (15)

- a) Discuss in brief the various methods of payment in export trade.
- b) Explain the features of post-shipment finance.
- c) Explain the role of SIDBI in providing export finance.

Q.5. Answer any two of the following

(15)

- a) Discuss the authorities with whom an Indian exporter has to register.
- b) Explain the procedure for realization of export proceeds.
- c) What is a Bill of Lading? State its importance in export marketing.

Q6. Write Short Notes on the following: (Any four)

(20)

- i) Marking of export goods
- ii) Importance of Packaging
- iii) Consumer oriented sales promotion techniques
- iv) Letter of Credit
- v) Role of clearing and forwarding agent
- vi) Export under Bond

वेळ: 3 तास.

गुण: १००

- टीप: १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत .
२. उजवीकडील अंक गुण दर्शवित .

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

(१०)

१. _____ ही नवीन आणि सुधारित उत्पादने तयार करण्याची प्रक्रिया आहे.
- उत्पादन रचना
 - उत्पादन किंमत
 - उत्पादन वितरण
 - उत्पादन हमी
२. _____ निर्यात केलेल्या उत्पादनाची माहिती प्रदान करते आणि खरेदीदारांना खरेदीचे निर्णय घेण्यास मदत करते .
- खुण-चिठी
 - चिन्हांकित करणे
 - पार्किंग
 - आकारमान
३. निविदा ही निर्यातदाराने _____ कडून प्राप्त केलेल्या चौकशीच्या उत्तरात केलेला आदेश आहे .
- आयातदार
 - सीमाशुल्क
 - बँक
 - सरकार
४. _____ निर्यात अंतर्गत, निर्यातदाराचे निर्यात विपणनावर थेट नियंत्रण असू शकते.
- तिरपे
 - प्रत्येकक्ष
 - समांतर
 - अप्रत्यक्ष
५. _____ निर्यात व्यवसायात आर्थिक जोखीम समाविष्ट करते.
- संवाद
 - गोदाम
 - विमा
 - वाहतूक

६. _____ हा निर्यातदाराकडून निर्यात मालाच्या वैयक्तिक नसलेल्या सादरीकरणाचा सशुल्क प्रकार आहे.

- जाहिरात
- प्रसिद्धी
- विक्री वृद्धी
- बांधणी

७. 'पत पत्र' ही निर्यात विपणनातील _____ पद्धतींपैकी एक आहे.

- वृद्धी
- पैसे देण्याची पद्धत
- विमा
- तपासणी

८. बांधणी अर्थसाह्ये ----- माल जहाजावर चढवल्यानंतर प्रदान केले जाते .

- अगोदर
- लगेच नंतर
- खूप नंतर
- संपूर्ण

९. एक्झिम बँक निर्यातदारांना _____ प्रदान करते.

- आरसीएमसी
- विमा संरक्षण
- आयडसी
- आर्थिक मदत

१०. EIC मध्ये, निर्यातीत "I" म्हणजे _____ परिषदे होय.

- Inspection / तपासणी
- Inquiry / चौकशी
- Identification / ओळख
- Indemnity / नुकसानभरपाई

११. 'जहाजावर माल चढविण्याचा आदेश' _____ द्वारे जारी केला जातो.

- पोर्ट ट्रस्ट प्राधिकरण
- सीमाशुल्क प्रतिबंधक अधिकारी
- जहाजाचा मुख्य सोबती
- सीमाशुल्क मूल्यांकनकर्ता

१२. _____ हा मालाच्या शीर्षकाचा दस्तऐवज आहे.

- व्यापारी बीजक
- व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला
- जहाज भरण पत्र
- जहाज पावती

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

1. उत्पादनाची किंमत ठरवताना खर्च, मागणी आणि स्पर्धा इत्यादी घटकांचा विचार केला जातो
2. निर्यात कार्टन वॉटरप्रूफ मार्करने आणि मोठ्या ठळक अक्षरांनी चिन्हांकित केले पाहिजेत
3. क्ष कामा अंतर्गत, निर्यातदार त्याच्या कारखान्यात मालाचे पॅकेजिंग आणि वितरण करण्यासाठी जबाबदार असतो.
4. चालू वर्षात आणि मागील दोन वर्षात पंच तारांकित स्टार निर्यात गृहाना US \$ 500 दशलक्ष एफओबी निर्यात कामगिरी साध्य करायची आहे.
5. अधिकचा साठा खेळते भांडवल बांधीस्त करतो.
6. देशाच्या नियामक चौकटीचा आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील जाहिरातींवर प्रभाव पडत नाही.
7. ऑफसेट आणि बायबॅक हे काउंटरट्रेडचे प्रकार आहेत.
8. जहाजावर माल चढविण्यापूर्वीचे आर्थसाह्ये कमाल 30 दिवसांच्या कालावधीसाठी प्रदान केला जातो.
9. ई सी जी सी निर्यातदारांना दीर्घकालीन आधारावर थेट वित्तपुरवठा करते.
10. कार्टिंग आदेश म्हणजे जहाजावर माल चढविण्याची परवानगी.
11. व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला हा डीजीएफटीद्वारे जारी केला जातो .
12. निरांक जहाज भरण पत्रामध्ये कोणतीही प्रतिकूल टिप्पणी नाही.

प्र.२. खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे द्या**(१५)**

- अ) निर्यात विपणनामध्ये विविध उत्पादन नियोजन निर्णय कोणते आहेत?
- ब) निर्यात उत्पादनांसाठी खुण चिह्नाची (लेबलिंगची) आवश्यकता स्पष्ट करा.
- क) खालील दिलेल्या माहितीच्या आधारे निर्यातदाराने निश्चित करावयाची किमान FOB किंमत, यूएस डॉलरमध्ये शोधा. जेव्हा एक यूएस \$ = ₹ ८०/- आहे.

विवरण	रक्कम
माजी कारखाना किंमत	५०,०००/-
पॅकिंगची किंमत	५,०००/-
वाहतूक खर्च	५,०००/-
एफ ओ बी खर्चाच्या १० % @ नफ्यात योगदान	
एफओबी किमतीच्या १०% @ कर परतावा	

प्र.३. खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे द्या**(१५)**

- d) थेट प्रत्येकक्ष निर्यातीचे फायदे आणि तोटे स्पष्ट करा.
- ब) निर्यात विपणनातील वाहतुकीच्या पद्धती निवडण्याचे निकष स्पष्ट करा.
- क) निर्यात विपणनामध्ये वैयक्तिक विक्रीचे फायदे स्पष्ट करा.

प्र.४. खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तर द्या**(१५)**

- अ) निर्यात व्यापारातील देयकाच्या विविध पद्धतींची थोडक्यात चर्चा करा.
- ब) जहाजावर माल चढवल्या नंतरच्या वित्तीय साह्याचे वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.
- क) निर्यात वित्तपुरवठा करण्यामध्ये सिडबी (SIDBI) ची भूमिका स्पष्ट करा.

प्र.५. खालीलपैकी कोणत्याही दोनची उत्तरे द्या**(१५)**

- c) भारतीय निर्यातदाराला ज्या अधिकाऱ्यांकडे नोंदणी करावी लागते त्यांच्या चर्चा करा.
- ब) निर्यातीतून मिळणाऱ्या उत्पन्नाची प्रक्रिया स्पष्ट करा.
- क) जहाज भरण पत्र म्हणजे काय? निर्यात विपणनामध्ये त्याचे महत्त्व सांगा.

प्र.६. खालील कोणत्याही चारावर टिपा लिहा: (कोणत्याही चार)**(२०)**

- निर्यात मालाचे चिन्हांकन
- बांधणीचे महत्त्व
- ग्राहकाभिमुख विक्री प्रोत्साहन तंत्र
- पतपत्र
- निष्कासन आणि फॉरवर्डिंग अभिकर्त्याची भूमिका
- बाँड अंतर्गत निर्यात
