

Duration : 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. Packaging helps in \_\_\_\_\_ of a product.
  - Financing
  - Promotion
  - Licensing
  - Insurance
2. \_\_\_\_\_ is an internal factor affecting pricing of export goods.
  - Competition
  - Consumers
  - Product
  - Economic conditions
3. Ex Works, FAS, CIF are types of \_\_\_\_\_ used in export trade.
  - Letter of credit
  - Legal terms
  - Economic terms
  - Inco Terms
4. An exporter can spread his business risks through \_\_\_\_\_ in overseas markets.
  - Indirect Exporting
  - Direct Exporting
  - Banks
  - NGOs
5. In export business insurance is necessary \_\_\_\_\_.
  - To increase product prices
  - To cover loss due to risks
  - To avoid paying taxes
  - To reduce production cost
6. Free samples , gifts, order coupons are forms of \_\_\_\_\_ sales promotion tools.
  - Consumer oriented
  - Trade oriented
  - Performance oriented
  - Logistic oriented

7. While executing bid bonds the exporter has to provide a \_\_\_\_\_ guarantee to protect banks against losses.

- Export performance.
- Export finance.
- Export credit.
- Transfer.

8. In \_\_\_\_\_ method, the exporter supplies goods to the overseas agent without actually giving up its title.

- Documentary bills.
- Payment in advance.
- Payment against Shipment on consignment.
- Deferred credit payment.

9. In \_\_\_\_\_, the transactions are partly in goods and partly in currency.

- Switch Trading
- Buyback
- Offset
- Compensation trade

10) Consignment wise, pre shipment inspection of goods is done by \_\_\_\_\_.

- DGFT
- EIA
- Shipping company
- Commodity Boards

11) \_\_\_\_\_ enables exporters to receive advance payment from banks against discounting of bills.

- Letter of Indemnity
- Certificate of origin
- Insurance policy
- Carting order

12) The \_\_\_\_\_ is a contract between the exporter and the shipping company for delivering goods at the port of destination.

- Commercial Invoice
- Bill of Lading
- Shipping Bill
- Letter of Credit

**Q 1 (b) State whether the following statements are True or False: (Any Ten)**

**10**

1. Phrases like “Protect from Water” “Handle with care” on carton boxes of export goods are examples of branding.
2. Pricing helps to create image differentiation in overseas market.
3. Incoterms are the rules for manufacturing of export goods
4. Under Indirect Exporting, the exports are undertaken directly by the manufacturer to the ultimate customer –
5. The exporter must consider the buyer's urgency when selecting the mode of transport in international markets.

6. Advertising assists in addressing buyers' concerns.
7. Under documents against payment method the payment is made against time draft.
8. Packing credit is available for a period of 90 days before shipment of goods.
9. Commercial banks in India provide only fund based assistance to exporters.
- 10) Exporters having ISO 9000 certification have to compulsorily go through quality control inspection.
- 11) Letter of Undertaking given by an exporter is valid for a period of 24 months.
- 12) Shipping bill is prepared in 7 copies.

**Q.2) Answer any two of the following:**

**(15)**

- a) Explain various product planning decisions in export marketing.
- b) Discuss the need of labelling in export marketing.
- c) Calculate the minimum FOB price which can be quoted by an exporter to USA from the following details. Also calculate the amount of foreign exchange that can be earned if one American dollar is equal to Rs. 88/-

Particulars	Amount
Material cost	68,000
Labour cost	12,000
Transport cost	6000
Packing cost	2000
Contribution to Profit	@10% of FOB cost
Duty Drawback	@ 10% of FOB price

**Q.3) Answer any two of the following:**

**(15)**

1. Discuss the factors influencing selection of distribution channels in export marketing
2. Discuss the components of logistics in export marketing.
3. Explain the essentials of advertising in export marketing

**Q.4) Answer any two of the following:**

**(15)**

- a) Describe the various features of post shipment finance.
- b) Discuss the role of EXIM bank in export finance.
- c) Describe various types of countertrade.

**Q.5) Answer any two of the following:**

**(15)**

- a) Describe the different authorities with whom the exporters have to register themselves.
- b) Explain the shipping and custom stage formalities in export.
- c) State the importance Certificate of Origin

**Q.6) Write short notes on the following (Any Four)**

**(20)**

- i. C&F Quotation
- ii. Factors influencing Branding decisions
- iii. Benefits of Personal Selling
- iv. Standard Policies of ECGC.
- v. Procedure of export under bond
- vi. Consular Invoice

\*\*\*\*\*

वेळ: 3 तास.

१०० गुण

टीप: १ . सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

२ . उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात.

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

(१० )

१. परिवेष्टन उत्पादनाच्या \_\_\_\_\_ मध्ये मदत करते.

- वित्तपुरवठा
- प्रोत्साहन
- परवाना देणे
- विमा

२. \_\_\_\_\_ हा निर्यात वस्तूच्या किंमतीवर परिणाम करणारा अंतर्गत घटक आहे.

- स्पर्धा
- ग्राहक
- वस्तू
- आर्थिक परिस्थिती

३. एक्स वर्क्स, एफएएस, सीआयएफ हे निर्यात व्यापारात वापरले जाणारे \_\_\_\_\_ प्रकार आहेत.

- पतपत्र
- कायदेशीर अटी
- आर्थिक अटी
- आंतरराष्ट्रीय व्यावसायिक अटी

४. निर्यातदार आपल्या व्यवसायातील जोखीम \_\_\_\_\_ द्वारे परदेशी बाजारपेठेत पसरवू शकतो.

- अप्रत्यक्ष निर्यात
- थेट निर्यात
- बँका
- स्वयंसेवी संस्था

५. निर्यात व्यवसायात विमा \_\_\_\_\_ आवश्यक आहे

- वस्तूच्या किमती वाढवण्यासाठी
- जोखमीमुळे होणारे नुकसान भरून काढण्यासाठी
- कर भरणे टाळण्यासाठी
- उत्पादन खर्च कमी करण्यासाठी

६. मोफत नमुने, भेटवस्तू, ऑर्डर कूपन हे \_\_\_\_\_ विक्री प्रोत्साहन साधनांचे प्रकार आहेत.

- ग्राहकाभिमुख
- व्यापाराभिमुख
- कामगिरीवर लक्ष केंद्रित
- रसदाभिमुख (लॉजीस्टीक)

७. बोली बंधपत्राची (बिड बॉन्डस) अंमलबजावणी करताना निर्यातदाराला बँकांना तोट्यापासून संरक्षण देण्यासाठी \_\_\_\_\_ हमी द्यावी लागते.

- निर्यात कामगिरी.
- निर्यात वित्तपुरवठा.
- निर्यात पत्र.
- हस्तांतरण.

८. \_\_\_\_\_ पद्धतीमध्ये, निर्यातदार प्रत्यक्षात त्याचे मालकी हक्क न सोडता परदेशी अभिकर्ता वस्तू पुरवतो.

- कागदोपत्री बिले.
- आगाऊ पैसे भरणे.
- पाठवलेल्या निर्यात मालानुसार प्रदान
- कर्ज परतफेड पुढे ढकलली.

९. \_\_\_\_\_ मध्ये, व्यवहार अंशतः वस्तूंमध्ये आणि अंशतः चलनात होतात.

- स्थानांतर व्यापार
- पुनर्खरेदी
- प्रतीरूप (ऑफसेट)
- भरपाई व्यापार

१०) खेपानुसार, मालाची निर्यातपूर्व तपासणी \_\_\_\_\_ द्वारे केली जाते.

- डी.जी.एफटी
- ई.आय.ए
- जहाज कंपनी
- वस्तू महामंडळे

११) \_\_\_\_\_ मुळे निर्यातदारांना बिलांच्या सवलतीविरुद्ध बँकांकडून आगाऊ पैसे मिळू शकतात.

- नुकसानभरपाई पत्र
- उत्पत्ती प्रमाणपत्र
- विमा पॉलिसी
- वाहतूक परवाना आदेश

१२) \_\_\_\_\_ हा निर्यातदार आणि शिपिंग कंपनी यांच्यातील गंतव्यस्थानाच्या बंदरावर वस्तू पोहोचवण्यासाठीचा करार आहे.

- व्यावसायिक बीजक
- जहाज भरण पत्र
- जहाज पावती
- पत पत्र

(ब) खालील विधाने चूक आहेत की बरोबर ते सांगा: (कोणतेही दहा)

१०

१. निर्यात वस्तूच्या पुढा पेटिवर "पाण्यापासून संरक्षण करा" "काळजीपूर्वक हाताळा" अशी वाक्ये मुद्रांकणाची उदाहरणे आहेत.
२. किंमती परदेशातील बाजारपेठेत प्रतिमा वेगळे करण्यास मदत करते.
३. इनकोटर्स हे निर्यात वस्तूच्या निर्मितीसाठीचे नियम आहेत.
४. अप्रत्यक्ष निर्यात अंतर्गत, निर्यात उत्पादकाकडून थेट अंतिम ग्राहकाला वस्तू निर्यात केली जाते.
५. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत वाहतुकीचे साधन निवडताना निर्यातदाराने खरेदीदाराची तीव्रता लक्षात घेतली पाहिजे.
६. जाहिराती खरेदीदारांच्या चिंता दूर करण्यास मदत करतात.
७. पैसे देण्याच्या पद्धतीच्या कागदपत्रांनुसार देय वेळ मसुद्याच्या विरुद्ध दिले जाते.
८. वस्तू पाठवण्यापूर्वी ९० दिवसांच्या कालावधीसाठी पॅकिंग क्रेडिट उपलब्ध आहे.
९. भारतातील व्यावसायिक बँका निर्यातदारांना फक्त निधी-आधारित मदत देतात.
- १०) आय.एस.ओ ९००० प्रमाणपत्र असलेल्या निर्यातदारांना गुणवत्ता नियंत्रण तपासणीतून सक्तीने जावे लागते
- ११) पत्र निर्यातदाराने दिलेला हमीपत्र २४ महिन्यांच्या कालावधीसाठी वैध असतो.
- १२) जहाज पत्र ७ प्रतींमध्ये तयार केले जाते.

प्र. २) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

- अ) निर्यात विपणनामधील विविध वस्तू नियोजनाचे निर्णय स्पष्ट करा.
- ब) निर्यात विपणनात (लेबलिंगची) (खुण/चिह्नी) आवश्यकता काय आहे यावर चर्चा करा.
- क) खालील तपशीलांवरून अमेरिकेला निर्यातदाराने देऊ शकणारी किमान FOB किंमत मोजा. तसेच जर एक अमेरिकन डॉलर ८८/- रुपये इतका असेल तर किती परकीय चलन मिळू शकते याची गणना करा.

तपशील रक्कम

साहित्याची किंमत ६८,०००

मजुरीचा खर्च १२,०००

वाहतूक खर्च ६०००

पॅकिंग खर्च २०००

एफओबी खर्चाच्या १०% नफ्यात योगदान

एफओबी किमतीच्या १०% दराने कर परतावा

प्रश्न ३) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

- अ. निर्यात विपणनामध्ये वितरण वाहिन्यांच्या निवडीवर परिणाम करणारे घटक चर्चा करा.
- ब. निर्यात विपणनातील रसद (लॉजिस्टिक्स) च्या घटकांची चर्चा करा.
- क. निर्यात विपणनात जाहिरातीच्या मूलभूत गोष्टी स्पष्ट करा.

प्रश्न ४) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

- अ) निर्यात पश्चातच्या वित्तपुरवठ्याच्या विविध वैशिष्ट्यांचे वर्णन करा .
- ब) निर्यात वित्तपुरवठ्यात निर्यात आयात बँकेच्या भूमिकेची चर्चा करा.
- क) विविध प्रकारच्या प्रति-व्यापाराचे वर्णन करा.

प्रश्न ५) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे द्या:

(१५)

- अ. निर्यातदारांना स्वतःची नोंदणी कोणत्या वेगवेगळ्या अधिकाऱ्यांकडे करावी लागते याचे वर्णन करा.
- ब. निर्यातीतील जहाज आणि जकात पद्धत औपचारिकता स्पष्ट करा.
- क उत्पत्ती प्रमाणपत्राचे महत्त्व सांगा.

प्रश्न ६) खालील (कोणत्याही चार) वर लहान टीपा लिहा

(२०)

- (i) सी अँड एफ किंमत पत्र
- (ii) मुद्रांकन (ब्रँडिंग) निर्णयांवर परिणाम करणारे घटक
- (iii) वैयक्तिक विक्रीचे फायदे
- iv) ई.सी.जी.सीचे मानक धोरणे.
- v) बाँड अंतर्गत निर्यातीची प्रक्रिया
- vi) व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला

\*\*\*\*\*