

Export Marketing Paper - II

3 Hrs.

100 Marks

**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 the process of giving distinct name to a product so as to give a distinct identity.
  - Marking
  - Naming
  - Pricing
  - Branding
2. \_\_\_\_\_ objective of export pricing is often adopted by Government and non-profit making organizations.
  - Social Responsibility
  - Early Cash Recovery
  - Image Differentiation
  - Profit
3. Under \_\_\_\_\_ Quotation, the importer has to pay for the freight of the shipping company.
  - Free On Board
  - Cost & Freight
  - Cost Insurance Freight
  - Free On Delivery
4. \_\_\_\_\_ among the following is an advantage of direct exporting.
  - High Risk
  - High Investment
  - High Overheads
  - Spreading of risk
5. A \_\_\_\_\_ warehouse keeps the products for a relatively long period of time.
  - Distribution
  - Storage
  - Bonded
  - Public
6. Trade fairs and exhibitions is an important element of \_\_\_\_\_.
  - Marketing mix
  - Promotion mix
  - Consumer mix
  - Trade mix
7. Open account, against shipment on consignment and deferred credit are all methods of \_\_\_\_\_ in export marketing.
  - Promotion
  - Payment
  - Insurance
  - Inspection

8. \_\_\_\_\_ is provided after the shipment of goods.
- Pre-shipment finance
  - Post-shipment finance
  - Packing credit
  - Seed Capital
9. 'G' in ECGC stands for \_\_\_\_\_.
- Guarantee
  - General
  - Government
  - Goods
10. Exporters of products like coir, coffee, spices etc can register with \_\_\_\_\_.
- FIEO
  - EIC
  - RBI
  - Commodity Boards
11. Customs Examiner issues the \_\_\_\_\_ order after physically inspecting the export goods.
- Carting
  - Let Ship
  - Let Export
  - Let Sail
12. \_\_\_\_\_ states that the goods which are exported are from a specific country.
- Consular Invoice
  - Shipping Bill
  - Certificate of Origin
  - Letter of Credit

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

1. Packaging performs dual functions i.e., of protection and promotion of the product.
2. Exporter may charge higher price if he is providing longer credit policy.
3. INCO Terms are universally accepted.
4. A company's corporate image does not influence the selection of distribution channels.
5. Stowage is the amount of space available for stowing materials aboard a ship.
6. Personal Selling provide an excellent opportunity for the exporter to demonstrate the product
7. Barter trade is considered to be the oldest form of countertrade.
8. Packing credit is required to meet the working capital requirements of the exporter before the shipment of goods.
9. EXIM provides fund and non-fund based assistance to exporters.
10. EPCs promote agriculture related commodities.
11. Custom House Agent provides services at the post shipment stage.
12. The shipping bill is issued in a single copy to the exporter.

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

**(15)**

- Explain the importance of packaging in export marketing
- What are the objectives of export pricing?
- Calculate the minimum FOB price which can be quoted by an exporter to an importer from 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	48,000
Packing Cost	7,000
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)**

- Give distinction between Direct and Indirect Exporting Channels.
- Discuss the components of logistics in export marketing.
- Explain consumer oriented sales promotion techniques in export marketing.

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

**(15)**

- Explain various benefits of countertrade.
- Explain procedure to obtain export finance.
- Explain the role of EXIM bank in India.

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

**(15)**

- Discuss the procedure of quality control and pre shipment inspection of export goods.
- Explain the role of clearing and forwarding agents in exports.
- State the importance of consular invoice.

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

**(20)**

- Branding decisions for export marketing
- Need for Labeling
- Essentials of advertising in export marketing
- SIDBI
- Procedure of realization of export proceeds
- Bill of Lading

३ तास

१०० गुण

- टीप: १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत  
२. उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात.  
३. इंग्रजी प्रश्नपत्रिका मुळ मानवी.

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

(१०)

१. \_\_\_\_\_ ही उत्पादनाला वेगळी ओळख देण्यासाठी वेगळे नाव देण्याची प्रक्रिया आहे.

- चिन्हांकन करणे
- नामकरण
- किंमत
- मुद्रांकन

२. \_\_\_\_\_ निर्यात किंमतीचे उद्दिष्ट अनेकदा सरकारी आणि ना-नफा कमावणाऱ्या संस्थांद्वारे स्वीकारले जाते.

- सामाजिक जबाबदारी
- लवकर रोख पुनर्प्राप्ती
- प्रतिमा भिन्नता
- नफा

३. \_\_\_\_\_ निविदा अंतर्गत, आयातदाराला जहाज कंपनीच्या मालवाहतुकीसाठी पैसे द्यावे लागतात.

- जहाजपर्यंत विनामूल्य
- खर्च आणि मालवाहतूक
- खर्च विमा वाहतूक
- मोफत पाठवणी

४. खालीलपैकी \_\_\_\_\_ थेट निर्यातीचा फायदा आहे.

- उच्च धोका
- उच्च गुंतवणूक
- उच्च ओव्हरहेड्स
- जोखीम पसरवणे

५. \_\_\_\_\_ वेअरहाऊस उत्पादनांना तुलनेने दीर्घ कालावधीसाठी ठेवते.

- वितरण
- संग्रहण
- बंधपत्रित
- सार्वजनिक

६. व्यापार मेळावे आणि प्रदर्शने हे \_\_\_\_\_ चे महत्त्वाचे घटक आहेत.

- विपणन मिश्रण
- वृद्धी मिश्रण
- ग्राहक मिश्रण
- व्यापार मिश्रण

७. उघडलेले खाते, जहाजवरील माल आणि डिफर्ड पट या निर्यात विपणना मधील \_\_\_\_\_ च्या सर्व पद्धती आहेत.

- जाहिरात
- पेमेंट
- विमा
- तपासणी

८. \_\_\_\_\_ माल पाठवल्यानंतर प्रदान केला जातो.

- जहाजवर माल चढविण्यापूर्वी वित्त
- जहाजवर माल चढविण्यापूर्वी वित्त
- बांधणी पत
- बीज भांडवल

९. ई सी जी सी (ECGC) मधील 'G' म्हणजे \_\_\_\_\_.

- Guarantee (हमी)
- General (सामान्य)
- Government (सरकार)
- Goods (वस्तू)

१०. कॉयर, कॉफी, मसाले इत्यादी उत्पादनांचे निर्यातदार \_\_\_\_\_ सह नोंदणी करू शकतात.

- एफ आय ई ओ
- ई आय सी
- आर बी आय
- वस्तू महामंडळे

११. सीमाशुल्क परीक्षक निर्यात मालाची प्रत्यक्ष तपासणी केल्यानंतर \_\_\_\_\_ आदेश जारी करतात.

- कार्टिंग
- जहाज पावती
- निर्यात पावती
- माल जावू देणे

१२. \_\_\_\_\_ असे नमूद करते की ज्या मालाची निर्यात केली जाते ती विशिष्ट देशातून असते.

- व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला
- जहाज पावती
- उत्पादन उगम प्रमाणपत्र
- पत पत्र

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

- १) बांधणी दुहेरी कार्य करते म्हणजे उत्पादनाचे संरक्षण आणि प्रचार.
- २) जर निर्यातदार अधिक काळ पत योजना देत असेल तर तो जास्त किंमत घेऊ शकतो.
- ३) इनको संकल्पना सर्वत्र स्वीकारल्या जातात.
- ४) कंपनीची कॉर्पोरेट प्रतिमा वितरण वाहिन्यांच्या निवडीवर प्रभाव पाडत नाही.
- ५) स्टॉवेंज म्हणजे जहाजावरील साहित्य ठेवण्यासाठी उपलब्ध असलेली जागा.
- ६) वैयक्तिक विक्री निर्यातदारांना उत्पादनाचे प्रदर्शन करण्याची उत्कृष्ट संधी देतात
- ७) वस्तुविनिमय व्यापार हा काउंटरट्रेडचा सर्वात जुना प्रकार मानला जातो.
- ८) माल पाठवण्यापूर्वी निर्यातदाराच्या खेळत्या भांडवलाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी पॅकिंग क्रेडिट आवश्यक आहे.
- ९) एक्झिम बँक निर्यातदारांना निधी आणि नॉन-फंड आधारित सहाय्य प्रदान करते.

- १०) ई पी सीज् कृषी संबंधित वस्तूंना प्रोत्साहन देते.  
 ११) कस्टम हाऊस एजंट निर्यातीनंतरचा कर्जपुरवठा नंतरच्या टप्प्यावर सेवा प्रदान करते.  
 १२) जहाज पावती निर्यातदाराला १ प्रतीमध्ये तयार करावी लागते.

प्र.२. खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तरे लिहा .

(१५)

- अ) निर्यात विपणनामध्ये बांधणीचे महत्त्व स्पष्ट करा  
 ब) निर्यात किंमत ठरवण्याचे उद्दिष्ट काय आहेत?  
 क) खालील दिलेल्या माहितीच्या आधारे निर्यातदाराने निश्चित करावयाची किमान FOB किंमत, यूएस डॉलरमध्ये शोधा. जेव्हा एक यूएस \$ = ₹ ८० /- आहे.
- |                                      |        |
|--------------------------------------|--------|
| विवरण                                | रक्कम  |
| एक्स-फॅक्टरी किंमत                   | ४८,००० |
| बांधणी खर्च                          | ७,०००  |
| वाहतूक खर्च                          | ५,०००  |
| एफओबी खर्चाच्या १०% @ नफ्यात योगदान  |        |
| एफओबी किमतीच्या १०% @ ड्युटी ड्रॉबॅक |        |

प्र.३ . खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तरे लिहा .

(१५)

- अ) प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्ष निर्यात करणार्या साखळीमधील फरक सांगा.  
 ब) निर्यात विपणनातील लॉजिस्टिकच्या घटकांची चर्चा करा.  
 क) निर्यात विपणनातील ग्राहकाभिमुख विक्री प्रोत्साहन तंत्रे स्पष्ट करा.

प्र.४ . खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तरे लिहा .

(१५)

- अ) काउंटरट्रेडचे विविध फायदे स्पष्ट करा.  
 ब) निर्यात वित्त मिळविण्याची कार्यपद्धती स्पष्ट करा.  
 क) भारतातील एक्झिम बँकेची भूमिका स्पष्ट करा.

प्र.५. खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तरे लिहा .

(१५)

- अ) निर्यात मालाची गुणवत्ता नियंत्रण आणि जहाजावर माल चढवणीपूर्व तपासणीच्या प्रक्रियेची चर्चा करा.  
 ब) निर्यातीतील निष्कासन आणि फॉरवर्डिंग एजंट्सची भूमिका स्पष्ट करा .  
 क) व्यापारी प्रतिनिधीच्या दाखल्याचे महत्त्व सांगा.

प्र.६. खालील गोष्टींवर लहान टिपा लिहा: (कोणत्याही चार)

(२०)

- i) निर्यात विपणनासाठी मुद्रांकन निर्णय
  - ii) खुण चिह्नीची (लेबलिंगची) गरज
  - iii) निर्यात विपणनातील जाहिरातीतील आवश्यक बाबी
  - iv) सिडबी (SIDBI)
  - v) निर्यातीचे उत्पन्न वसूल करण्याची प्रक्रिया
  - vi) जहाज भरण पत्र
-