

[Time: 3 Hours]

[Marks:100]

Please check whether you have got the right question paper.

- N.B:
1. All questions are compulsory.
 2. Figures to the right state the marks allotted to the questions.
 3. Do not change the order of objective as well as subjective sub-questions.

Q.1 A) Select the appropriate option form the alternatives given – (Any 10) **(10)**

1. Packaging helps in _____ of the product.
 - Financing
 - Protection
 - Licensing
2. FOB quotation includes _____.
 - Ex factory cost
 - Insurance
 - Marine Freight
3. Branding and Packaging are important considerations of _____.
 - Trade Credit
 - Product Planning
 - Shipping formalities
4. _____ is the route by which the goods move to foreign buyers.
 - Advertising
 - Marking
 - Distribution channel
5. _____ consist of techniques to induce response from customers and intermediaries.
 - Inspection
 - Sales promotion
 - Labelling
6. _____ is management of the flow of goods between the point of origin and the point of consumption.
 - Logistics
 - Warehousing
 - Packaging

7. Packing credit is required _____ the shipment.
 - After
 - Before
 - During

8. _____ was established to provide medium and long term finance to exporter in India.
 - ECGC
 - EXIM bank
 - DGFT

9. _____ is a commercial risk covered by ECGC.
 - Insolvency of the buyer
 - Civil Disturbance
 - War

10. _____ certifies the consular invoice.
 - IIP
 - Commodity Boards
 - Consulate

11. _____ issues the registration cum membership certificate.
 - DGFT
 - EPC
 - Chamber of commerce

12. _____ states that the goods which are exported are from a specific country.
 - Bill of Lading
 - Certificate of origin
 - Shipping Bill

Q.1 B) State whether the following statements are **True** or **False**. (Any 10)

(10)

1. Marking on packages give handling instruction.
2. Labelling aims at giving information about the products to the consumer.
3. Personal selling offers scope for feedback and persuasion from consumer.
4. Exporters need not consider competition and consumer preferences to fix export prices.
5. Insurance prevent risks from taking place.
6. Letter of credit is issued by the exporter's bank.
7. Importer Exporter Code number is provided by DGFT.
8. C & F agent looks after the shipment formalities for a commission.
9. SIDBI provides finance to small scale sector.

10. Exporters prefer sea transport for perishable goods in export marketing.
11. Pre shipment finance is provided only for capital goods.
12. Carting order is provided by custom authorities.

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

- a) Explain various product planning decisions in export marketing.
- b) Discuss various factors determining export pricing.
- c) From the following data calculate minimum FOB price to be quoted by an exporter.
Also calculate the amount of foreign exchange that can be earned at Rs. 44 US \$.

15

Particular	Amount (Rs.)
Materials cost	Rs. 34,000
Labour cost	Rs. 6,000
Transportation cost	Rs. 4,000
Profit earned	10% of FOB Cost
Duty Drawback	10% of FOB Price

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

- a) Explain the various types of indirect channels of exporting.
- b) What factors are considered while selecting modes of transport in export trade?
- c) Discuss the different sales promotion techniques in export marketing.

(15)

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

- a) Explain briefly the different methods of payment in export trade.
- b) Distinguish between Pre Shipment Finance and Post Shipment Finance.
- c) Describe the role of SIDBI in export finance.

(15)

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

- a) Describe the Pre Shipment procedure in export.
- b) Explain the procedure involved in custom clearance of export consignment.
- c) What is Shipping Bill? State its importance.

(15)

Q.6 Write short notes on **any four** of the following.

- a) Procedure to obtain export finance
- b) Packaging
- c) Components of Logistics
- d) Countertrade
- e) Role of C&F agent
- f) Certificate Of Origin

(20)

[वेळ: ३ तास]

[गुण: १००]

- सूचना: १. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.
२. उजवीकडील अंक प्रश्नाचे पूर्ण गुण दर्शवितात.
३. मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानवी.
४. वस्तूनिष्ठ प्रश्न वा इतर सर्व प्रश्न सोडविताना प्रश्नांचा व उपप्रश्नांचा क्रमांक बदलू नये.

प्र.१ अ) खालील विधानांसाठी योग्य पर्याय निवडा. (कोणतेही १०) (१०)

१. आवेष्टन किंवा बांधणी वस्तूच्या _____ मदत करते.
- अर्थसाहाय्यासाठी
 - संरक्षणासाठी
 - परवान्यासाठी
२. उद्धरण (quotation) मध्ये _____ समावेश होतो.
- उत्पादन खर्चाचा
 - विम्याचा
 - सागरी भाडेखर्चाचा
३. व्यापारी चिन्ह आणि आवेष्टन (बांधणी) ह्या महत्त्वाच्या बाबी _____ विचारार्ह (considerations) आहेत.
- व्यापारी पतप्राप्तीसाठी (Trade Credit)
 - वस्तू नियोजनासाठी
 - जहाजविषयक बाबींसाठी
४. विदेशी ग्राहकांपर्यंत वस्तू पोहोचविण्याचा मार्ग म्हणजे _____.
- जाहिरात
 - चिन्हांकन
 - वितरण साखळी
५. ग्राहक आणि मध्यस्थ ह्यांमधील प्रेरित प्रतिसाद जाणण्याचे तंत्र म्हणजे _____.
- तपासणी
 - ग्राहक वृद्धी

- वस्तू खूणा
६. वस्तूच्या उत्पादनापासून ते त्याच्या वापरापर्यंतचे व्यवस्थापन म्हणजे _____.
- रसद (Logistics)
 - गोदाम
 - आवेष्टन (बांधणी)
७. जहाजावर माल चढवण्या _____ बांधणी कर्जाची निकड भासते.
- नंतर
 - पूर्वी
 - मध्ये
८. निर्यातदारांना मध्यम आणि दीर्घ मुदतीचे कर्ज उपलब्ध करून देण्यासाठी भारतामध्ये _____ स्थापना करण्यात आली.
- ई. सी. जी. सी. (ECGC) ची
 - एक्झिम बँकेची (EXIM bank)
 - डी. जी. एफ्. टी. (DGFT) ची
९. ई. सी. जी. सी. (ECGC) च्या वाणिज्यिक जोखिमीमध्ये _____ अंतर्भाव असतो.
- खरेदीदाराच्या दिवाळखोरीचा
 - नागरी अडथळ्यांचा (Civil Disturbance)
 - युद्धाचा
१०. _____ वकिलाती बिजक प्रमाणित केले जाते.
- आय्. आय्. पी. (IIP) कडून
 - वस्तू मंडळाकडून
 - वाणिज्य दूतावासाकडून
११. नोंदणी सह सभासदत्व प्रमाणपत्र (RCMC) _____ दिले जाते.
- डी. जी. एफ्. टी. कडून (DGFT)
 - ई. पी. सी. कडून (EPC)
 - वाणिज्य मंडळाकडून (Chamber of commerce)

१२. निर्यात देशांतील वस्तूचे विशिष्ट देशात उत्पादन झाल्याचे _____ कळते.

- जहाज भरण पत्राद्वारे
- वस्तू उगम प्रमाणपत्राद्वारे
- शिपींग बील द्वारे

प्र.१ ब) खालील विधाने सत्य किंवा असत्य ते लिहा. (कोणतेही १०) (१०)

१. वस्तू हाताळणी संबंधीच्या सूचना वस्तूच्या आवेष्टनावरील चिन्हांमुळे कळतात.
२. वस्तूवरील खुणांचे वस्तूच्या व्यापारासंबंधी सूचना देणे हे लक्ष्य असते.
३. व्यक्तिगत विक्रीमुळे ग्राहकांचा प्रतिसाद आणि प्रेरणा जाणून घेण्याची संधी मिळते.
४. निर्यात किंमत निश्चित करताना स्पर्धा आणि ग्राहकांचा प्रतिसाद हे घटक लक्षात घेण्याची गरज नसते.
५. जागा घेण्यासंबंधीची जोखीम विम्यामुळे टळते.
६. निर्यात बँकेद्वारे पतपत्र दिले जाते.
७. आयातदर निर्यातदार सांकेतिक क्रमांक डी. जी. एफ. टी. (DGFT) उपलब्ध करून देते.
८. कमिशन मिळवण्याच्या दृष्टीने जहाजविषयक बाबींकडे क्लिअरिंग आणि फॉरवर्डिंग एजंट्स पाहतात.
९. सिडबी (SIDBI) लघुउद्योग क्षेत्रास वित्त उपलब्ध करून देते.
१०. निर्यात विपणनात, नाशवंत वस्तूची निर्यात करण्याकरिता निर्यातदार जलवाहतूकीस प्राधान्य देतात.
११. केवळ भांडवली वस्तूसाठी निर्यातपूर्व वित्त उपलब्ध केले जाते.
१२. सीमा शुल्क अधिकाऱ्यांमार्फत कार्टिंग ऑर्डर उपलब्ध होते.

प्र.२ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१५)

- अ) निर्यात विपणनामधील विविध वस्तू नियोजन निर्णय विशद करा.
- ब) निर्यात किंमत ठरविताना जे वेगवेगळे घटक लक्षात घेतले जातात त्यांची चर्चा करा.
- क) खालील माहितीच्या आधारे निर्यातदाराने नमूद केल्यानुसार वस्तूची एफ. ओ. बी. किंमत काढा. तसेच सदर किंमत परकीय चलनामध्येही काढा. (विनिमय दर १ अमेरिकन डॉलर = रु. ४४/-)

तपशील	रक्कम (रुपयांत)
सामग्री खर्च	३४,०००
मजुरी खर्च	६,०००
वाहतूक खर्च	४,०००
नफा	एफ. ओ. बी. खर्चाच्या १०%
कर परतावा	एफ. ओ. बी. किंमतीच्या १०%

प्र.३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१५)

- अ) निर्यातीमधील अप्रत्यक्ष वितरण साखळ्यांचे विविध प्रकार विशद करा.
- ब) निर्यात व्यापारात वाहतुकीचे विविध मार्ग निवडण्याचे घटक कोणते?
- क) निर्यात विपणनामधील विविध वृद्धी तंत्रांची चर्चा करा.

- प्र.४ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१५)
- अ) निर्यातव्यापाराचा भरणा (payment) करण्याच्या विविध पद्धतींची चर्चा करा.
- ब) निर्यात पूर्व वित्त व निर्यात पश्चात वित्त फरक स्पष्ट करा.
- क) निर्यात वित्तमध्ये SIDBI ची भूमिका स्पष्ट करा.
- प्र.५ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१५)
- अ) निर्यातीमधील निर्यात पूर्व कार्यपद्धती विशद करा.
- ब) निर्यात मालवाहतूकी संदर्भातील सीमाशुल्क कार्यपद्धती स्पष्ट करा.
- क) शिपींग बील म्हणजे काय? त्याचे महत्त्व सांगा.
- प्र.६ खालीलपैकी कोणत्याही चारांवर टिपा लिहा. (२०)
- अ) निर्यात वित्त प्राप्त करण्याची कार्यपद्धत
- ब) आवेष्टन (बांधणी)
- क) रसदीचे घटक (Components of Logistics)
- ड) उलटपक्षी करार
- ई) क्लिअरिंग व फॉरवर्डिंग एजंटची भूमिका
- फ) वस्तू उगम प्रमाणपत्र
