

[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

Q1 A) Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten):- 10

1. INCO represents _____.

- Indian Commerce Organization
- International Commercial Terms
- Institute of Commerce

2. _____ gives unique name to product.

- Branding
- Packaging
- Labelling

3. _____ includes handling instructions about product.

- Marking
- Quotations
- Logo

4. Order processing is the important component of _____.

- Human Resource Management
- Financial Management
- Logistics

5. Personalised persuasion is not possible in _____.

- Trade Fairs and Exhibitions
- Advertising
- Personal selling

6. Combo Packs and Premium Offers are techniques of _____.

- Sales Promotion
- Salesmanship
- Publicity

7. _____ provides medium term and long term export finance to small units.

- RBI
- SIDBI
- ITPO

8. Pre-shipment Finance is available for a maximum period of _____ days.

- 270
- 45
- 360

9. _____ covers credit risk of exporters.

- Commercial bank
- FIEO
- ECGC

10. _____ is the basic document required in export marketing.

- Certificate of Origin
- Commercial Invoice
- Mate's Receipt

11. Shipping bill is prepared in _____ copies.

- Three
- Two
- Five

12. _____ is a document of title to goods.

- Shipping Bill
- GR
- Bill of Lading

Q1. B) State whether following statements are True or False (any ten)

10

1. FOB price quotation includes marine insurance and international freight.
2. Insurance is not important in export marketing.
3. The longer the chain of intermediaries lower will be the price of the product.
4. There are only two parties involved in letter of credit.
5. DGFT issues carting order.
6. ICA protects the banks against losses due to non-payment of loans by exporters.
7. In product planning it is necessary to consider consumer preference.
8. In indirect distribution channels goods are distributed with the help of intermediaries.
9. Exporters need to consider nature of product and product life cycle while fixing export price.
10. The purpose of Pre-shipment Finance is to meet working capital needs of exporter.
11. Let ship order is a permission to load the goods on the board of the ship.
12. No exporter is allowed to export without IEC Number.

Q2. Answer any two of the following: -

15

- a) What is packaging? Explain importance of packaging in Export Marketing.
- b) Explain in brief needs for labelling in export marketing.
- 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. 50 per dollar.

Particulars	Amount in Rs.
Ex-factory Cost	Rs.65,000
Packing Cost	Rs.20,000
Transportation cost	Rs. 15,000
Profit Earned	10% of FOB Cost
Duty Drawback	10% of FOB Price

- Q3. Answer **any two** of the following: - 15
- Explain different factors affecting selection of distribution channel' in export marketing.
 - Explain different components of logistics in export marketing.
 - Explain importance of Trade Fairs and Exhibitions in export marketing.
- Q 4. Answer **any two** of the following: - 15
- Write a note on countertrade.
 - What are the features of Post-Shipment Finance?
 - What is the role of Commercial Bank with regards to export marketing?
- Q 5. Answer **any two** of the following: - 15
- Explain the Pre-Shipment procedure involved in exports.
 - Discuss the procedure for Realisation of export proceeds.
 - Explain in brief the importance of Certificate Of Origin in export marketing.
- Q 6. Write short notes on **any four** of the followings: - 20
- Branding
 - Any two Export Pricing Quotations
 - Essentials of Advertising
 - EXIM Bank
 - Direct distribution channels
 - Shipping Bill

[वेळ: ३ तास]

[गुण: १००]

सूचना:

१. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.
२. उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
३. मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाने मानवी .
४. वस्तूनिष्ठ प्रश्न वा इतर सर्व प्रश्न सोडवितांना प्रश्नपत्रिकेतील प्रश्नांचा वा उपप्रश्नांचा क्रमांक बदलू नये.

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

१. INCO चे प्रतिनीधित्व करणारा पर्याय _____
 - भारतीय वाणिज्यिक संघटना
 - आंतरराष्ट्रीय वाणिज्यिक संज्ञा
 - वाणिज्य संस्था
२. वस्तूला एकमेव नामाभिधान _____ मिळते .
 - व्यापारी चिन्हामुळे
 - बांधणीमुळे
 - खुणेमुळे
३. वस्तू हातळणीसंबंधीच्या सूचना _____ समविष्ट असतात.
 - चिन्हांकनांमध्ये
 - निविदांमध्ये
 - लोगो (logo) मध्ये.
४. मागणी (order) प्रक्रीया हा _____ महत्वाचा घटक आहे.
 - मानव संसाधन व्यवस्थापनामधील
 - आर्थिक व्यवस्थापनामधील
 - रसदीमधील(Logistics)
५. व्यक्तिगत प्रेरणा _____ शक्य नसते .
 - व्यापारीजत्रा आणि प्रदर्शनांमध्ये
 - जाहिरातींमध्ये
 - व्यक्तिगत विक्री

६. संयोगी पुडके आणि लोकप्रिय प्रस्ताव (combo offer and premium offer) ही _____ ही तंत्रे आहेत.

- विक्री वृद्धीची
- विक्री क्षमतेची
- प्रसिद्धीची

७. लघु उद्योगांना मध्यम व दीर्घ मुदतीचे निर्यात वित्त _____ पुरविते

- आर.बी.आय .(RBI)
- सिडबी (SIDBI)
- आय .टी .पी .ओ (ITPO)

८. निर्यात पूर्व वित्त _____ ह्या कमाल दिवसाच्या अवधीसाठी उपलब्ध असते.

- २७०
- ४५
- ३६०

९. निर्यातदास उद्भवणारे आर्थिक धोके _____ मुळे संरक्षित होतात .

- वाणिज्यिक बँका
- एफ .आय. ई .ओ(FIEO)
- ई.सी.जी .सी (ECGC)

१०. निर्यात विपणनात _____ ह्या मुलभूत दस्तऐवजाची गरज असते .

- उगम प्रमाणपत्र
- वाणिज्यिक चलन
- उपकप्तान पावती

११. शिपिंग बील _____ प्रतीमध्ये बनविले जाते.

- तीन
- दोन
- पाच

१२. मालकाचा शिर्षक माल (title to goods) म्हणजे _____ दस्तऐवज होय .

- शिपिंग बील
- जी.आर.
- जहाज भरण पत्र .

- प्र.१ ब) खालील विधाने सत्य अथवा असत्य ते लिहा . (कोणतेही १०) (१०)
१. F .O B किंमत उद्धरणात (Quotation) सागरी विमा आणि सागरी भाडेखर्च समाविष्ट असतो.
 २. निर्यात विपणनात विमा हा महत्वाचा नसतो.
 ३. मध्यस्थांची साखळी जितकी विस्तृत असते तितकी वस्तूची किंमत कमी असते .
 ४. पतपत्रामध्ये केवळ दोन पक्ष अंतर्भूत असतात .
 ५. कार्टिंग ऑर्डर DGFT देते.
 ६. निर्यातदारांनी कर्ज न चुकते केल्यामुळे बँकांना होणाऱ्या नुकसानीपासून आय .सी.ए.(ICA) संरक्षण देते.
 ७. वस्तू नियोजनात ग्राहकांना प्राधान्य मिळणे हे अत्यंत गरजेचे असते.
 ८. अप्रत्यक्ष वितरण साखळ्यांमध्ये वस्तूचे वितरण मध्यस्थांच्या मदतीने केले जाते.
 ९. वस्तूचे स्वरूप व वस्तू जीवन चक्र ह्या बाबी वस्तूची निर्यात किंमत ठरविताना निर्यातदाराने ध्यानात घेणे गरजेचे असते.
 १०. निर्यातदाराची खेळत्या भांडवलाची गरज भागविणे हा निर्यातपूर्ण वित्तचा उद्देश असतो.
 ११. जहाजावर माल चढविण्याची परवानगी मिळण्यासाठी लेट शिप ऑर्डर दिली जाते.
 १२. IEC क्रमांक प्राप्त केल्याशिवाय कोणत्याही निर्यात दारास निर्यात करता येत नाही .

- प्र २ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा . (१५)
- अ) आवेष्टन किंवा बांधणी म्हणजे काय ? निर्यात विपणनात बांधणी किंवा आवेष्टनाचे महत्व विशद करा.
 - ब) निर्यात विपणनात वस्तूवर लावलेल्या खुणांची गरज थोडक्यात स्पष्ट करा .
 - क) खालील माहितीच्या आधारे निर्यातदाराने नमूद केल्यानुसार वस्तूची एफ .ओ .बी .किंमत काढा .तसेच सदर किंमत परकीय चलनामध्ये काढा.(विनिमय दर : १ अमेरिकन डॉलर (\$) = ₹ ५०)

तपशील	रक्कम(रुपयांत)
उत्पादन खर्च	६५,०००
बांधणी खर्च	२०,०००
वाहतूक खर्च	१५,०००

नफा -F.O.B खर्चाच्या १०%
कर परतावा - F.O.B किंमतीच्या १०%

- प्र ३ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. (१५)
- अ) निर्यात विपणनात वस्तू वितरण साखळीच्या निवडीवर प्रभाव टाकणारे विविध घटक विशद करा.
 - ब) निर्यात विपणनातील रसदीचे (Logistics) विविध घटक स्पष्ट करा .
 - क) निर्यात विपणनमधील व्यापारी जत्रा आणि प्रदर्शने ह्यांचे महत्व विशद करा .

प्र ४ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

(१५)

- अ) उलटपक्षी करारावर (Countertrade) टीपा लिहा.
- ब) निर्यात पश्चात वितची वैशिष्ट्ये कोणती ?
- क) निर्यात विपणनात वाणिज्यिक बँका निभावत असलेली भूमिका कोणती ते स्पष्ट करा.

प्र ५ खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

(१५)

- अ) निर्यातीमधील निर्यातपूर्व कार्यपध्दत विशद करा.
- ब) निर्यात केलेल्या मालाची किंमत मिळण्याची परिपूर्ती (Realisation) ची चर्चा करा.
- क) निर्यात विपणनामधील वस्तू उगम प्रमाणपत्राचे महत्त्व थोडक्यात स्पष्ट करा.

प्र ६ खालीलपैकी कोणत्याही चारांवर टीपा लिहा.

(२०)

- i) व्यापारी चिन्ह.
- ii) निर्यात किंमतीची कोणतीही उधरणे (Quotations).
- iii) जाहिरातीमधील आवश्यक मुल्ये/बाबी.
- iv) निर्यात –आयात बँक (EXIM BANK).
- v) प्रत्यक्ष वितरण साखळ्या.
- vi) शिपिंग बील .
