

University Examination October - 2015 www.muadda.com
T Y Bcom Semester - 5
QP Code : **13903** Export Marketing

(2 ½ Hours)

[Total Marks : 75]

- N.B. : (1) All questions are compulsory.
(2) Figures to the right indicate full marks.

1. Answer **any two** of the following :-

- Discuss the importance of Export Marketing from the view point of a business firm
- Explain how Domestic Marketing differs from Export Marketing.
- Discuss the composition of India's Services exports since 2010

2. Answer **any two** of the following :-

- Discuss the impact of trade barriers on Export Marketing.
- Explain the various methods of entry in Global Markets.
- What are the components of logistics in Export Marketing.

3. Answer **any two** of the following :-

- Explain in brief implications of Foreign Trade Policy 2015-20
- Discuss the privileges of Export and Trading house status holders.
- Describe the role of DGFT.

4. Answer **any two** of the following :-

- Explain various product planning decisions in export marketing.
- Discuss the factors determining export price.
- Calculate minimum FOB price from the following details. Also Calculate foreign exchange that can be earned taking exchange rate 1 US \$ = ₹. 65/-

Particulars	Amt (₹)
Cost of materials.	8,00,000
Cost of labour	2,50,000
Loading Charges	50,000
Packing Charges	2,00,000
Contribution of profit @ 10% of FOB cost	
Duty drawback @ 10% of FOB Price.	

5. Answer the following :-

- State whether the following statements are **True or False** :-
 - Export Marketing enables the nation to earn foreign exchange
 - India is one of the members of SAARC.
 - GATS is basically related to Agreement on Agriculture.
 - Mica waste is one of the canalized items in Negative List of exports.
 - Packaging plays an important role in Export Marketing.

QP Code : 13903

2

(b) Give full form of the following :-

5

- | | | |
|--------------|-----------|----------|
| (i) NAFTA | (ii) GSTP | |
| (iii) TRIFED | (iv) FAS | (v) MEIS |

(c) Match the following :-

Group 'A'**Group 'B'**

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| (i) Direct Exporting | (a) Duties & Taxes |
| (ii) Trading Bloc | (b) Absence of Middlemen |
| (iii) One star Export House | (c) Prohibited item |
| (iv) Tariff Barriers | (d) European Union |
| (v) Human Skeletons | (e) 430 US \$ million |
| | (f) 100 days |
| | (g) 3 US \$ millions. |

(मराठी रूपांतर)

(2 ½ तास)

एकूण गुण : ७५

- सूचना : (१) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
 (२) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शविलेले.
 (३) मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी.

१. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

- (अ) व्यापारी संस्थांच्या दृष्टीकोनातून निर्यात विपणनाचे महत्त्व स्पष्ट करा.
 (ब) स्थानिय विपणन हे निर्यात विपणनापेक्षा भिन्न कसे आहे ते विशद करा.
 (क) सन २०१० पासून भारताच्या सेवा निर्यातीची संरचना स्पष्ट करा.

१५

२. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

- (अ) निर्यात विपणनात व्यापारी अडथळ्यांमुळे होणाऱ्या परिणामांची चर्चा करा.
 (ब) जागतिक बाजारपेठेत प्रवेश मिळविण्याच्या विविध पद्धती विशद करा.
 (क) निर्यात विपणनात मालवाहतूकीमध्ये (Logistics) मध्ये कोणते घटक अंतर्भूत असतात ते स्पष्ट करा.

१५

३. खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा.

- (अ) भारताच्या विदेश व्यापार धोरण २०१५-२० च्या परिणामांची थोडक्यात चर्चा करा.
 (ब) निर्यात आणि व्यापारी गृहांना मिळणाऱ्या फायद्यांची चर्चा करा.
 (क) भारतीय विदेश संचलनालयाची भूमिका विशद करा.

१५