

# TYBCOM - EXPORT MARKETING - SEM VI

## TYBCOM-EXPORT MARKETING SEM VI MODULE I - Product planning and Pricing Decisions for Export Marketing

---

- 1) Product ..... is the process of creating new and improved products.
  - a) design
  - b) packaging
  - c) branding
  - d) labeling
  
- 2) Product..... serves various purposes like protection, preservation and promotion of the product.
  - a) packaging
  - b) pricing
  - c) branding
  - d) warranty
  
- 3) Product ..... indicates the contents of the product.
  - a) labeling
  - b) branding
  - c) warehousing
  - d) transportation
  
- 4) ..... is the process of giving distinct name or mark or identity to the product.
  - a) Branding
  - b) Pricing
  - c) Designing
  - d) Warehousing
  
- 5) ..... facilitates the buyer with information like product contents, date of manufacture, date of expiry etc.
  - a) Labeling
  - b) Warehousing
  - c) Pricing
  - d) Branding
  
- 6) ..... plays a key role in maintaining the quality of product.

- a) Packaging
- b) Pricing
- c) Branding
- d) Warranty

7) When a company adopts the same brand name for its different brands in a particular product line is called as.....

- a) Family brand name
- b) Corporate name
- c) Individual brand name
- d) Corporate name-cum Individual brand name

8) 'This side up', 'Protect from water', 'Fragile- Handle with care are forms of .....

- a) marking
- b) branding
- c) pricing
- d) labeling

9) ..... is the internal factor determining export pricing

- a) Cost of product
- b) Competition
- c) Demand
- d) Financial incentives

10) ..... is an external factor determining export pricing

- a) Competition
- b) Cost of product
- c) Corporate image
- d) Objectives of the firm

11) Exporters enjoying a good image in the overseas markets may charge ..... prices.

- a) higher
- b) lower
- c) moderate
- d) minimum

- 12) If the customers are price sensitive, exporter may charge .....price
- a) lower
  - b) moderate
  - c) higher
  - d) maximum
- 13) If the customers are not price sensitive, exporter may charge .....price
- a) higher
  - b) lower
  - c) minimum
  - d) moderate
- 14) Incentives are given by government to encourage the exporters to quote .....prices in the overseas market
- a) lower
  - b) moderate
  - c) higher
  - d) maximum
- 15) ..... is an external factor determining export pricing
- a) Demand
  - b) Product
  - c) Credit policy
  - d) Corporate image
- 16) ..... is an internal factor determining export pricing
- a) Objectives of the firm
  - b) Economic condition
  - c) Channel intermediaries
  - d) Demand
- 17) Under ..... exporter agrees to deliver the goods to the importer at his factory premises.
- a) Ex- Works
  - b) FAS

c) FOB

d) C&F

18) Under ..... exporter is responsible for delivering the goods next to the shipping vessel

a) FAS

b) EX- Works

c) FOB

d) C&F

19) Under .....quotation it is importers duty to pay for freight and insurance after the goods are loaded on the board of ship.

a) FOB

b) CIF

c) C&F

d) Ex-Works

20) Under .....the exporter quotes a price which includes all the expenses incurred until the goods are actually delivered on board of the ship

a) FOB

b) CIF

c) C&F

d) FAS

21) Under FOB quotation, the .....must obtain the insurance policy to cover the risks in transit

a) importer

b) exporter

c) shipping company

d) customs officer

22) Under C& F quotation, the ..... must pay the freight charges to the shipping company

a) Exporter

b) Importer

c) port authorities

d) Customs officer

23) Under CIF quotation, the ..... pays the freight and insurance .



- a) exporter
- b) importer
- c) shipping company
- d) customs officer

24) Under the FOB quotation it is the seller's duty to.....

- a) deliver the goods on board of ship
- b) booking of shipping space
- c) pay insurance
- d) pay freight

25) Under the CIF quotation, the importer has to .....

- a) pay import duties
- b) pay freight
- c) pay insurance
- d) pay loading charges

- 1) Product \_\_\_\_\_ involves physical movement of goods from place of production to the place of consumption.
  - a) Branding
  - b) Distribution
  - c) Packaging
  - d) Warehousing
  
- 2) Direct exporting means exporting the products \_\_\_\_\_.
  - a) Through middlemen
  - b) Through merchant exporters
  - c) By Manufacturer himself
  - d) Through export houses
  
- 3) In Indirect exporting, the manufacturer \_\_\_\_\_.
  - a) Faces limited risks
  - b) Is able to charge high price
  - c) Is able to have control all marketing decisions
  - d) Gets first-hand information from consumers
  
- 4) A manufacturer aiming to earn reputation in the overseas market would prefer \_\_\_\_\_ exporting.
  - a) Indirect
  - b) Direct
  - c) Vertical
  - d) Horizontal
  
- 5) A manufacturer \_\_\_\_\_ in indirect exporting,
  - a) Has to make huge investments
  - b) Bears high overheads on promotion
  - c) Earns huge profit
  - d) Faces limited risk
  
- 6) Indirect exporting involves exporting with the help of \_\_\_\_\_.
  - a) Merchant Exporter
  - b) Canalising agencies

- c) State corporations
- d) All of these intermediaries

7) A manufacturer \_\_\_\_\_ in direct exporting.

- a) Faces limited risks
- b) Has no control on export operations
- c) Is required to make high investment on marketing operations
- d) Has to bear limited overheads

8) In \_\_\_\_\_ exporting, a manufacturer can acquire first-hand information of the customers likes and preferences in overseas market.

- a) Vertical
- b) Horizontal
- c) Indirect
- d) Direct

9) In indirect exporting, a manufacturer \_\_\_\_\_

- a) Gets Limited profit
- b) Faces high risk
- c) Has to bear high overheads
- d) Has to make huge investments

10) \_\_\_\_\_ refers to planning, implementing and controlling the physical flows of materials from the place of origin to the final customers.

- a) Logistics
- b) Branding
- c) Packaging
- d) Warehousing

11) \_\_\_\_\_ is concerned with planning and maintaining the right level of stock.

- a) Material handling
- b) Inventory management
- c) Transportation
- d) Customer service standards

12) \_\_\_\_\_ is concerned with ensuring that the ordered products reach the customers at the right time and at the right place.

- a) Material handling
- b) Inventory management
- c) Customer order processing
- d) Packaging

13) \_\_\_\_\_ aspect of Logistics is particularly important for physically protecting the products in export marketing.

- a) Inventory management
- b) Warehousing
- c) Customer order processing
- d) Packaging

14) Unitisation and Containerisation are concerned with \_\_\_\_\_

- a) Material handling
- b) Facility location
- c) Customer service standards
- d) Network design

15) Most of the goods in export marketing are sent by \_\_\_\_\_ transport because it is economical in reaching geographically distant markets.

- a) Road
- b) Sea
- c) Rail
- d) Air

.

16) Commercial, political and legal are types of \_\_\_\_\_ in export marketing

- a) Risks
- b) Warehouses
- c) Ports
- d) Logistics

17) \_\_\_\_\_ transport is most suitable for perishable cargo especially while exporting to geographically distant markets.

- a) Road
- b) Sea
- c) Rail
- d) Air

- 18) \_\_\_\_\_ are short term incentives such as free samples or coupons, to encourage immediate sale of the product
- a) Sales promotion
  - b) Advertising
  - c) Personal selling
  - d) Public Relations
- 19) Sales promotion techniques can be directed at \_\_\_\_\_.
- a) Consumers
  - b) Dealers
  - c) Sales force
  - d) All of these parties mentioned here
- 20) Sales promotion technique such as Exchange offers, where in a new product is exchanged for an old one is more suitable for selling \_\_\_\_\_.
- a) Mobile phones
  - b) Toothpastes
  - c) Pulses
  - d) Noodles
- 21) Exchange offers, coupons, discounts, combo packs are techniques of \_\_\_\_\_
- a) Advertising
  - b) Personal selling
  - c) Public Relations
  - d) Sales promotion
- 22) While advertising in overseas market the exporter has to consider \_\_\_\_\_
- a) Choices and preferences of target audience
  - b) Culture and traditions prevailing there
  - c) Advertising code of conduct applicable
  - d) All of these factors mentioned here
- 23) \_\_\_\_\_ involves face-to-face communication between the export firm's representative and the prospective customers.
- a) Sales promotion
  - b) Advertising

- c) Personal selling
- d) None of these

24) In \_\_\_\_\_ an export firm get opportunity to display and demonstrate its products to prospective buyers.

- a) Sales promotion
- b) Advertising
- c) Trade fairs and exhibitions
- d) Publicity

25) \_\_\_\_\_ is any paid form of non-personal presentation and promotion of goods and services done through mass media.

- a) Personal selling
- b) Advertising
- c) Trade fairs and exhibitions
- d) Publicity

- 1) \_\_\_\_\_ is a method of export payment
  - a) Bill of Lading
  - b) Consular Invoice
  - c) Payment against shipment on consignment
  - d) Cheque
  
- 2) \_\_\_\_\_ is safest method of payment when credit worthiness of buyer is not known.
  - a) Payment in Advance
  - b) Open Account
  - c) Documents against Acceptance
  - d) Deferred Credit Payment
  
- 3) A letter of credit is issued by \_\_\_\_\_.
  - a) Exporter
  - b) Importer
  - c) Importer's bank
  - d) C&F agent
  
- 4) Generally \_\_\_\_\_ makes initial payment to the exporter after receiving the documents.
  - a) Confirming Bank
  - b) Advising Bank
  - c) Negotiating Bank
  - d) Payment Bank
  
- 5) \_\_\_\_\_ is a party involved in opening letter of credit.
  - a) Custom Authority
  - b) Negotiating bank
  - c) DGFT
  - d) RBI
  
- 6) Barter, Switch Trading, Buy Back, Off Set are types of
  - a) Insurance
  - b) Promotion

- c) Financing
- d) Counter trade

7) In \_\_\_\_\_ goods and services are exchanged for other goods or services

- a) Documentary bills
- b) Letter of Credit
- c) Countertrade
- d) Deferred Credit Payment

8) Packing credit is \_\_\_\_\_

- a) an advance made for promotional activities
- b) an advance to meet working capital need of exporters
- c) a priority sector advance
- d) an advance to importer

9) A commercial bank can provide pre-shipment finance for a period of maximum \_\_\_\_\_ days

- a) 90
- b) 180
- c) 270
- d) 360

10) Pre-shipment finance provides \_\_\_\_\_ capital.

- a) static
- b) fixed
- c) working
- d) floating

11) An export can obtain Post shipment finance \_\_\_\_\_ the shipment of goods.

- a) throughout
- b) after
- c) before
- d) during

12) \_\_\_\_\_ is provided to meet working capital requirement of exporter after shipment of goods.



- a) Pre-shipment Finance
- b) Post-shipment Finance
- c) Packing Credit
- d) Deferred Credit

13) Post shipment finance is expected to be repaid from \_\_\_\_\_

- a) proceeds of export bill
- b) loan from financial institutions
- c) personal loan
- d) local funds

14) \_\_\_\_\_ is a form of post shipment finance

- a) Cash Packing credit loan
- b) Advance against hypothecation
- c) Advance against pledge
- d) Export bills negotiated under LC

15) ECGC functions under administrative control of \_\_\_\_\_

- a) Ministry of Commerce
- b) FICCI
- c) FIEO
- d) IPTO

16) Packing credit is also called as \_\_\_\_\_ finance.

- a) Pre-shipment
- b) BRS
- c) Forfaiting
- d) Buyback

17) \_\_\_\_\_ collects export proceeds from importer and credits it to exporter's account.

- a) RBI
- b) Custom Authority
- c) C & F Agents
- d) Commercial Bank

18) \_\_\_\_\_ provides finance to small and micro enterprises.

- a) EPCG
- b) ECGC
- c) EXIM
- d) SIDBI

19) If export cargo is lost in transit the exporter should \_\_\_\_\_

- a) claim with ECGC
- b) claim under marine insurance
- c) seek write off of shipment credit
- d) seek refund of custom duty

20) 20. EXIM bank lending to foreign government is \_\_\_\_\_

- a) commercial loan
- b) soft loan
- c) Line of credit
- d) deferred loan

21) An exporter can avail \_\_\_\_\_ from EXIM Bank.

- a) short term loans
- b) insurance
- c) medium and long term loans
- d) protection against bad debts

22) Export finance guarantee of ECGC protects \_\_\_\_\_

- a) banks providing foreign currency loan to exporter
- b) banks providing foreign currency loan to C&F agent
- c) overseas branches providing finance to Indian exporter
- d) overseas branches providing finance to Indian importer

23) \_\_\_\_\_ covers Commercial and political risks in export.

- a) ECGC
- b) EXIM Bank

c) SIDBI

d) RBI

24) Commercial risks include \_\_\_\_\_

a) Insolvency of buyer

b) Risks due to war or civil disturbance

c) risks due to insolvency of cancellation of import license

d) imposition of restriction on remittances by importer's country

25) \_\_\_\_\_ protects exporters against bad debts in export trade.

a) EPCG

b) ECGC

c) FIEO

d) FICCI

- 1) Importer Exporter code number (IEC) is issued by ----- in India.
  - a) RBI
  - b) DGFT
  - c) Port Trust Authorities
  - d) Excise Authorities
  
- 2) Indian exporters of products such as coir, coffee, rubber, spices etc. have to register with -----.
  - a) EPCs
  - b) Commodity Boards
  - c) FIEO
  - d) Shipping company
  
- 3) Indian exporters who have ISO 9001 certification need not apply for ----- of goods.
  - a) Central excise clearance
  - b) Pre shipment Inspection
  - c) Packing
  - d) Marking
  
- 4) Rejection note during pre shipment inspection is issued by -----.
  - a) Shipping company
  - b) EIA
  - c) ECGC
  - d) Commercial Bank
  
- 5) Consular Invoice is issued by the ----- of the importer's country situated in the exporter's country.
  - a) Commodity Board
  - b) Trade Consulate
  - c) Excise authorities
  - d) Tax authorities
  
- 6) ----- is a document certifying the country from which the goods are being exported.
  - a) Consular invoice
  - b) Certificate of origin

- c) Shipping bill
- d) Bill of lading

7) 'Let Ship Order' is given by .....

- a) Shipping company
- b) Commodity board
- c) EIA
- d) Customs Preventive Officer

8) 'Let Export Order' is given by .....

- a) EPC
- b) Customs Examiner
- c) SIDBI
- d) EXIM

9) ..... is a document issued by the shipping company.

- a) Commercial Invoice
- b) Bill of Lading
- c) Packing list
- d) RCMC

10) Shipping bill is prepared in ----- copies.

- a) Two
- b) Three
- c) Five
- d) Eight

11) Inspection certificate is obtained by the exporter at the .....

- a) Registration stage
- b) Pre shipment stage
- c) Post shipment stage
- d) Production stage

12) ..... is a permission to exporter to load the cargo on the ship.

- a) Let Ship Order
- b) Carting Order
- c) Letter of Undertaking
- d) Airway Bill

13) ----- is a permission to bring the export cargo inside the docks.

- a) Let Export order
- b) Carting Order
- c) Excise Invoice
- d) GR Form

14) ----- helps the exporter to complete shipping formalities for a commission.

- a) DGFT
- b) C&F agent
- c) EPC
- d) Commodity Boards

15) ----- enables a registered exporter to export goods without payment of IGST.

- a) Certificate of origin
- b) Packing list
- c) Letter of Undertaking (LUT)
- d) Insurance policy

16) In India ----- is a method of quality control for export goods .

- a) Self certification
- b) Export Under Bond
- c) Letter of Undertaking
- d) Counter trade

17) RCMC is issued by \_\_\_\_\_

- a) Chamber of Commerce
- b) ECGC
- c) EPC
- d) RBI

18) In case of consumer goods, the export proceeds must be realized within----- days.

- a) 180
- b) 240
- c) 360
- d) 120

19) 19. Shipping bill is prepared in ----- copies.

- a) Two
- b) Three
- c) Five
- d) Seven

20) Registration with \_\_\_\_\_ is compulsory for exporter in India

- a) RBI
- b) DGFT
- c) EPC
- d) Commercial Banks

21) Carting Order is obtained from\_\_\_\_\_

- a) Port Trust Authorities
- b) Shipping Company
- c) Custom House Agent
- d) FIEO

22) \_\_\_\_\_ is a basic document required in export marketing.

- a) Commercial Invoice
- b) Consular Invoice
- c) Certificate of Origin
- d) Shipping Bill

23) Exporters need to register with\_\_\_\_\_ to obtain Permanent Account Number.

- a) Income Tax Department
- b) Commodity Board

- c) FIEO
- d) Excise Authorities

24) \_\_\_\_\_ enables booking of space on ship.

- a) Shipping Order
- b) Carting Order
- c) Let Export Order
- d) Excise clearance

25) \_\_\_\_\_ is a document of title to the goods.

- a) Shipping Bill
- b) GR Form
- c) Bill of Lading
- d) Consular Invoice



1. Design
2. Packaging
3. Labeling
4. Branding
5. Labeling
6. Packaging
7. Family brand name
8. Marking
9. Cost of product
10. Competition
11. Higher
12. Lower
13. Higher
14. Lower
15. Demand
16. Objectives of the firm
17. Ex- Works
18. FAS
19. FOB
20. FOB
21. Importer
22. Exporter
23. Exporter
24. deliver the goods on board of ship
25. pay import duties

- 1     Distribution
- 2     By Manufacturer himself
- 3     Faces limited risks
- 4     Direct
- 5     Faces limited risk
- 6     All of these intermediaries
- 7     Is required to make high investment on marketing operations
- 8     Direct
- 9     Gets Limited profit
- 10    Logistics
- 11    Inventory management
- 12    Customer order processing
- 13    Packaging
- 14    Material handling
- 15    Sea
- 16    Risks
- 17    Air
- 18    Sales promotion
- 19    All of these parties mentioned here
- 20    Mobile phones
- 21    Sales promotion
- 22    All of these factors mentioned here
- 23    Personal selling
- 24    Trade fairs and exhibitions
- 25    Advertising

### MODULE 3 - SOLUTIONS

---

- |  |   |
|--|---|
| 1. Payment against shipment on consignment | 2. Payment in Advance                                   |
| 3. Importer's bank                         | 4. Negotiating Bank                                     |
| 5. Negotiating Bank                        | 6. Counter trade  |
| 7. Countertrade                            | 8. an advance to meet working capital need of exporters |
| 9. 270                                     | 10. working   |
| 11. after                                  | 12. Post-shipment Finance                               |
| 13. proceeds of export bill                |   |
| 14. Export bills negotiated under LC       |   |
| 15. Ministry of Commerce                   | 16. Pre-shipment  |
| 17. Commercial Bank                        | 18. SIDBI   |
| 19. claim under marine insurance           | 20. Line of credit                                      |
| 21. medium and long term loans             | 22. banks providing foreign currency loan to exporter   |
| 23. ECGC                                   | 24. Insolvency of buyer                                 |
| 25. ECGC                                   |   |

- 1 DGFT
- 2 Commodity Boards
- 3 Pre shipment Inspection
- 4 EIA
- 5 Trade Consulate
- 6 Certificate of origin
- 7 Customs Preventive Officer
- 8 Customs Examiner
- 9 Bill of Lading
- 10 Five
- 11 Pre shipment stage
- 12 Let Ship Order
- 13 Carting Order
- 14 C&F agent
- 15 Letter of Undertaking (LUT)
- 16 Self certification
- 17 Chamber of Commerce
- 18 180
- 19 Three
- 20 DGFT
- 21 Port Trust Authorities
- 22 Commercial Invoice
- 23 Income Tax Department
- 24 Shipping Order
- 25 Bill of Lading

# Module: 1 - नियति विषयनामधील वस्तू नियोजन व किंमत निर्णय

१. ही नव्या आणि सुधारित वस्तू निर्मितीची प्रक्रीया आहे.  
• डिझाईन • संवैष्टन • मुद्रांकन • खूणचिह्नी.
२. मुळे वस्तू संरक्षण, वस्तू जतन आणि वस्तू विक्रय वृद्धी हे हेतू साध्य होतात.  
• संवैष्टन • किंमत • मुद्रांकन • हमी.
३. वस्तू \_\_\_\_\_ वस्तूचे घटक दर्शवितात.  
• खूणचिह्नी • मुद्रांकन • साठवण • वाहतूक.
४. वस्तूला विशिष्ट प्रकारे स्वतंत्र नाव, खूण किंवा ओळख देण्याची प्रक्रीया म्हणजे \_\_\_\_\_  
• मुद्रांकन • किंमत निश्चिती • वस्तू रचना • वखार.
५. \_\_\_\_\_ मुळे खरेदीदारास उत्पादनाचे घटक, उत्पादन दिनांक, उत्पादन वापर, सीमा ... इ. बाबी समजतात.  
• खूण चिह्नी • वखारी • किंमत निश्चिती • मुद्रांकन
६. वस्तूची गुणवत्ता टिकवून देण्यात \_\_\_\_\_ या वाटा महत्वाचा असतो.  
• संवैष्टनाचा • किंमतीचा • मुद्रांकनाचा • हमीचा.
७. एखाद्या विशिष्ट वस्तूच्या मार्गिक संदर्भित, किविध वस्तूंच्या मुद्रांकनासाठी जर सारखेच मुद्रांकन वापरले जात असेल तर त्यास \_\_\_\_\_ म्हणतात.  
• कुटूंब मुद्रा नामाभिधान • कंपनीचे नाव • व्यक्तिगत नाम मुद्रा.  
कंपनी संदर्भित व्यक्तिगत नाम मुद्रा.
८. ही वस्तू वर देवा, 'पाण्यापासून संरक्षण', 'नाजूकरित्या हाताळणी', त्या बाबी अंतर्भूत होतात.  
• चिन्हांकनामध्ये • मुद्रांकनामध्ये • किंमतीमध्ये • खूणचिह्नीमध्ये.
९. \_\_\_\_\_ हा अंतर्गत घटक वस्तूची नियति किंमत ठरवितो.  
• उत्पादन खर्च • स्पर्धा • मागणी • वित्तीय प्रोत्साहन.

१०. — हा बहिर्गत घटक वस्तूची नियति किंमत ठरवितो.  
 . स्पर्धा . उत्पादन खर्च . कंपनीची प्रतिमा . संघटनेची उद्दिष्टे .

११. ज्या नियतिदारांची आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत प्रतिमा चांगली आहे ते — किंमत आकारू शकतात.  
 . जास्त . कमी . योग्य . न्यूनतम .

१२. ज्या वेळी ग्राहक हे वस्तूच्या किंमतीबाबत अधिक संवेदनशील असतात तेव्हा नियतिदार — किंमत आकारू शकतो.  
 . जास्त . कमी . न्यूनतम . योग्य .

१३. ज्या वेळी ग्राहक वस्तूच्या किंमतीबाबत संवेदनशील नसतात त्यावेळेस नियतिदार — किंमत आकारू शकतो.  
 . जास्त . कमी . न्यूनतम . योग्य .

१४. नियतिदारांना सरकारतर्फे आंतरराष्ट्रीय विपणनात वस्तूच्या किंमती — ठेवण्यासाठी आमिषे किंवा प्रोत्साहन दिले जाते.  
 . कमी . योग्य . जास्त . सर्वेच्छ .

१५. — हा बाह्यघटक नियतिमालाची किंमत ठरवितो.  
 . मागणी . वस्तू . पतधोरण . व्यवसायाची प्रतिमा .

१६. — हा अंतर्गत घटक नियति वस्तूची किंमत ठरवितो.  
 . संस्थेची व्यवसायची उद्दिष्टे . आर्थिक परिस्थिती . मध्यस्थ . मागणी .

१७. — नियति निविदेअंतर्गत, नियतिदार आयातदाराच्या कारखान्या पर्यंत नियति माल पोहोचविण्याची व्यवस्था करतो.  
 . एक्स वर्कस किंमत . एफ . ए-एस . किंमत . एफ . ओ वी किंमत . सी एण्ड एफ किंमत .

\* → २०. — जहाजापर्यंत माल चढविण्याचा संपूर्ण खर्च, नियतिदार — त्या किंमत निविदेअंतर्गत नमूद करतो.  
 . एफ . ओ वी . सी . आय . एफ . सी एण्ड एफ . एफ . ए . एस .



१८. जहाजापर्यंत निर्यात माल नेऊन अथवा पोहोचविण्यापर्यंतची किंमत \_\_\_\_\_  
निविदेमध्ये अंतर्भूत असेल.  
• एफ. ए. एम्. • एक्स बॅकस • एफ. ओ. व्ही. • सी एण्ड एफ.
१९. \_\_\_\_\_ निविदेअंतर्गत, जहाजावर माल चढविल्यानंतर, जहाजभाडे  
आणि विमा रक्कम देण्याची जबाबदारी आयातदाराची असेल. मार्फत.
२०. (पान क्र. २ वर पहा).
२१. एफ. ओ. व्ही. किंमत निविदेअंतर्गत \_\_\_\_\_ मालाच्या वाहतुकीमधील नेमके  
सुरक्षिततेसाठी विमा देणे बंधनकारक आहे.  
• आयातदाराने • निर्यातदाराने • जहाज कंपनीने • सीमा शुल्क अधिकार्याने ते
२२. सी एण्ड एफ. <sup>किंमत</sup> निविदेअंतर्गत \_\_\_\_\_ जहाज कंपनीस सागरी भाडे देणे जरूरीचे  
असेल.  
• निर्यातदाराने • आयातदाराने • जहाज कंपनीने • सीमा शुल्क अधिकार्याने
२३. निर्यातीच्या सी. आयू. एफ. किंमत निविदेअंतर्गत \_\_\_\_\_ विमा आणि ग्रेटो  
सागरी भाडे देणे आवश्यक आहे.  
• निर्यातदाराने • आयातदाराने • जहाज कंपनीने • सीमा शुल्क अधिकार्याने
२४. निर्यातीच्या एफ. ओ. व्ही. किंमत निविदेअंतर्गत \_\_\_\_\_, विक्रेत्याची  
जबाबदारी असेल.  
• जहाजावर माल पोहोचविण्याची • जहाजावर निर्यात मालाची जागा मुक्कर  
करण्याची • विमा रक्कम देण्याची • जहाज भाडे देण्याची.
२५. निर्यातीच्या सी. आयू. एफ. किंमत निविदेअंतर्गत आयातदाराने \_\_\_\_\_  
जरूरीचे असेल.  
• आयात कराचा भरणा करणे • सागरी भाडे देणे • विमा रक्कम अदा करणे  
• जहाजावर माल चढविण्याचा खर्च देणे

१. प्रत्यक्ष उत्पादन स्थळापासून उपभोग स्थळापर्यंत वस्तूची प्रत्यक्ष वाहतूक करणाऱ्याला \_\_\_\_\_ म्हणतात.  
• मुद्रांकन • वितरण • संवैधन • वखार
२. प्रत्यक्ष निर्यात म्हणजे निर्यात वस्तू \_\_\_\_\_ पोहोचवणे  
• मध्यस्थांमार्फत • व्यापारी निर्यातदारांद्वारे • स्वतः उत्पादकांनी • निर्यात गृहांमार्फत
३. अप्रत्यक्ष निर्यातीमध्ये उत्पादकास \_\_\_\_\_  
• मर्यादित धोका असतो. • वाजवीपेक्षा जास्त किंमत आकारता येते.  
• विपणन निर्णयांवर नियंत्रण ठेवणे शक्य होते. • ग्राहकांद्वारे प्रत्यक्ष माहिती मिळते
४. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत ज्या उत्पादकाचे ध्येय, नावलौकिक कमावणे हे असते तो \_\_\_\_\_ निर्यातीस प्राधान्य देतो.  
• अप्रत्यक्ष • प्रत्यक्ष • उर्ध्वगामी • क्षीतिज समांतर
५. उत्पादकास अप्रत्यक्ष निर्यातीमध्ये \_\_\_\_\_  
• भरीव स्वरूपात गुंतवणूक करावी लागते, विक्रय वृद्धीचा प्रचंड खर्च सोसावा लागतो.  
• मोठ्या प्रमाणात नफा कमाविता येतो. • मर्यादित स्वरूपात जोखीमांचा सामना करावा लागतो.
६. अप्रत्यक्ष निर्यातीमध्ये \_\_\_\_\_ च्या साहाय्याने केलेली निर्यात अंतर्भूत असते.  
• व्यापारी निर्यातदाराच्या • कॅनलायझिंग एजन्सीच्या • राज्य महामंडळांच्या  
• वरील सर्व मध्यस्थांच्या.
७. प्रत्यक्ष निर्यातीमध्ये उत्पादक \_\_\_\_\_  
• मर्यादित जोखीमांचा सामना करतो. • निर्यात व्यवहारांवर नियंत्रण ठेवू शकत नाही.  
• विपणन व्यवहारांसाठी फार मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करतो. • कमीतकमी खर्च सोसतो.
८. \_\_\_\_\_ निर्यातीमध्ये, उत्पादक प्रत्यक्ष माहितीच्या आधारे आंतरराष्ट्रीय ग्राहकांची आवड निवड जाणून घेऊ शकतो.  
• उर्ध्वगामी • क्षीतिज समांतर • अप्रत्यक्ष • प्रत्यक्ष



९. अप्रत्यक्ष निर्यातीमध्ये, उत्पादकास \_\_\_\_\_  
 . मर्यादित स्वरूपात नफा मिळतो. . जास्त जोखीमा पत्कराव्या लागतात.  
 . मोठ्या प्रमाणात खर्चाचा भार पेलवा लागतो. . मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक करावी लागते.
१०. उत्पादन स्थानापासून थेट ग्राहकांपर्यंत प्रत्यक्ष मालवाहतूक करताना त्याचे नियोजन, अंमलबजावणी व नियंत्रण करणे म्हणजे \_\_\_\_\_ होय.  
 . रसद (Logistics) . मुद्रांकन . संवेष्टन . वखार / गोदाम.
११. योग्य पातळीत वस्तूंचा ~~सम~~ साठ्याचे नियोजन करणे व देखरेख ठेवणे ~~सम~~ हे \_\_\_\_\_ म्हणतात. संबंधित आहे.  
 . ~~सम~~ मालवाहतूक हातावणीशी . सामग्री व्यवस्थापनाशी . वाहतूकीशी . ग्राहक सेवांसाठी दर्जशी .
१२. \_\_\_\_\_ म्हणजे ग्राहकास योग्य वेळी, योग्य ठिकाणी, त्याने दिलेल्या मालाच्या ऑर्डरची पूर्तता करणे.  
 . मालाची हातावणी . सामग्री व्यवस्थापन . ग्राहक आदेश प्रक्रीया . संवेष्टन
१३. निर्यात विपणनामध्ये, वस्तूतः प्रत्यक्षरित्या मालाचे रक्षण करणे हा रसदीमधील \_\_\_\_\_ संबंधित प्राग आहे.  
 . मालाच्या हातावणीशी . सामग्री व्यवस्थापनाशी .  
 . सामग्री व्यवस्थापनाचा . वखारीचा . ग्राहक आदेश प्रक्रीयेचा . संवेष्टनाचा
१४. एकीकरण आणि कंटेनरायझेशन त्या बाबी \_\_\_\_\_ संबंधित आहेत .  
 . माल हातावणीशी . स्थान सुविधा उपलब्धतेशी . ग्राहक सेवा दर्जशी .  
 . आंतरजाल रचनेशी .
१५. निर्यात विपणनात वस्तूंची निर्यात बऱ्याच अंशी \_\_\_\_\_ वाहतुकीद्वारे केली जाते कारण भौगोलिक दृष्ट्या जगाच्या कानाकोपऱ्यात माल पोहोचविणे आर्थिक दृष्ट्या निर्यातद्वारास सहज शक्य होते.  
 . रस्ते . सागरी . रेल्वे . हवाई

नियति विपणनामध्ये शी  
 १६ व्यावसायिक, राजकीय आणि सनदशीर हे \_\_\_\_\_ प्रकार आहेत.  
 • घोव्यांचे • वखारीचे • वंदरांचे • रसदीचे.

१७ नाशवंत मालाची विशेषतः नियति विपणनात नियति करताना \_\_\_\_\_ वाहतूक  
 सर्वात सुयोग्य असते.  
 • रेल्वे रस्ते • सागरी • रेल्वे • हवाई

१८ वस्तूची तात्काळ विक्री होण्यासाठी भोफत वस्तूचे नमुने, कुपन्स, असे अल्प-मुदतीची  
 अभिषे \_\_\_\_\_ मध्ये दाखविली जातात,  
 • विक्री वृद्धी • जाहिरातकले • व्यक्तिशः विक्री • जनता संपर्क

१९ विक्री वृद्धी तंत्रांचा रोख \_\_\_\_\_ असू शकतो.  
 • ग्राहकांकडे • विक्रेत्यांकडे • विक्रय कर्मचाऱ्यांकडे • या सर्व नमूद घटकांपाशी

२० जुन्या वस्तूच्या बदल्यात नवीन वस्तू देऊ करणे हे \_\_\_\_\_ वस्तूच्या संदर्भात  
 विक्री वृद्धी तंत्रात अवलंबिले जाते  
 • भ्रमणध्वनी • दंतमंजन • डाळी • शेवया (Noodles)

२१ जुन्या वस्तूच्या बदल्यात नवीन वस्तू, कुपन्स, सबबती-सूट, संयोजित वस्तू संच  
 (Combo Packs) ही \_\_\_\_\_ ची तंत्रे आहेत.  
 • जाहिरातकलेची • व्यक्तिशः विक्रीची • जनता संपर्कची • विक्री वृद्धीची

२२ आंतरराष्ट्रीय विपणनात, नियतिदाराने जाहिरात करताना \_\_\_\_\_ विचार  
 करणे गरजेचे असते.  
 • लक्षवेधी ग्राहकांच्या आवडीनिवडी व प्राधान्यांचा • प्रत्यक्ष बाजारपेठेतील संस्कृती  
 आणि परंपरांचा • जाहिरातकलेची संबंधित आचारसंहितेचा • वरील नमूद केलेल्या  
 सर्व घटकांचा.

२३ नियति संस्थेचे प्रतिनिधी, आणि संभाव्य ग्राहक ह्यांच्या समोरासमोरील  
 संज्ञापनाचा अंतर्भाव \_\_\_\_\_ असतो.  
 • विक्री वृद्धीमध्ये • जाहिरात कलेमध्ये • व्यक्तिशः विक्रीमध्ये • यापैकी कोणताच  
 पर्याय नाही.



- २४ नियति संस्थेला आपल्या उत्पादनांचे प्रात्यक्षिक, संभाव्य ग्राहकांना दाखविण्याची संधी \_\_\_\_\_ अंतर्भूत असते.
- विक्री वृद्धीमध्ये
  - जाहिरात कलेमध्ये
  - व्यापारी जत्रा आणि प्रदर्शनांमध्ये
  - प्रसिध्दी ~~व्यापार~~ मध्ये

- २५ \_\_\_\_\_ एक संयुक्त, अव्यक्तिगत सादरीकरणाचा आणि विक्रयवृद्धीचा जनसंपर्कसिद्धी केला जाणारा प्रकार/घटक आहे.
- व्यक्तिशः विक्री हा
  - जाहिरात कला ही
  - व्यापारी जत्रा आणि प्रदर्शने हा
  - प्रसिध्दी हा

## Module: 3 - निर्यात वित्त

१. ही निर्यात देय रकमेची पद्धत आहे.  
• जहाज भरणा पत्र • वकिलाती बिजक • जहाजावर चढविलेल्या मालाच्या बदल्यात भरणा रक्कम देणे • धनादेश
२. ज्यावेळेस खरेदीदाराची पतपात्रता माहित नसते त्यावेळेस निर्यात देय रकमेसाठी ही सर्वात सुरक्षित पद्धत आहे.  
• आगाऊ भरणा • मुक्त खाते • स्वीकृतीच्या बदल्यातील कागदपत्रे स्थगित पत भरणा
३. पतपत्र \_\_\_\_\_ द्वारे जारी केले जाते.  
• निर्यातदाराद्वारे • आयातदाराद्वारे • आयातदाराच्या बँकेद्वारे • जकातगृहदलालद्वारे
४. सर्वसाधारणतः कागदपत्रांच्या स्वीकृतीनंतर सुरवातीची भरणा रक्कम \_\_\_\_\_ दिली जाते.  
• सत्यापनकथेबिककडून • सल्लादेणाऱ्या बँकेकडून • वाटाघाटी करणाऱ्या बँकेकडून • भरणा करणाऱ्या बँकेकडून
५. पतपत्र उघडण्यासाठी \_\_\_\_\_ हा घटक अंतर्भूत असतो.  
• सीमाशुल्क अधिकारी • वाटाघाटी करणारी बँक • सर्वसाधारण विदेशव्यापार संचलनालय • भारतीय रिझर्व बँक
६. वस्तू विनिमय, स्वीच ट्रेडिंग, भाग परत खरेदी, अनुलंब (offset) हे \_\_\_\_\_ प्रकार आहेत.  
• विम्याचे • विक्रीवृद्धीचे • वित्तपुरुषव्याचे • उलटपक्षी व्यापाराचे
१०. काही वस्तू आणि सेवांच्या मोबदल्यात, वेगळ्या स्वरूपात, तश्याच प्रकारे वस्तू आणि सेवा देऊ केल्या जातात असा व्यापार म्हणजे \_\_\_\_\_ होय.  
• दस्तऐवज बिजके • पतपत्र • उलटपक्षी व्यापार • स्थगित पत भरणा
८. बांधणी कर्ज म्हणजे \_\_\_\_\_.  
• निर्यात मालाच्या विक्रीवृद्धीसाठी अग्रीम रक्कम उपलब्ध करणे  
• निर्यातदाराची खेळत्या मांडवलाची गरज भागविण्यासाठी अग्रीम रक्कम उपलब्ध करणे.  
• प्राधान्य क्षेत्राची अग्रीम रक्कम  
• आयातदारास दिलेली अग्रीम रक्कम



८. व्यावसायिक वेंक्या निर्यातदारासाठी जास्तीत जास्त \_\_\_\_\_ दिवसांसाठी निर्यातपूर्व वित्त देतात.  
• ९० • १८० • २७० • ३६०

१०. निर्यातपूर्व वित्त \_\_\_\_\_ भांडवल उपलब्ध करून देते.  
• स्थिर • स्थिर • स्थिर • निश्चित/कायम स्वरूपी • खेळते • तरंगते.

११. निर्यातदारास, जहाजावर माल <sup>भरल्या</sup> चढविण्यानंतर \_\_\_\_\_ निर्यातपश्चात वित्त उपलब्ध होते.  
• सातत्यपूर्ण • नंतर • आधी • दरम्यान

१२. जहाजावर निर्यात माल भरल्यावर, खेळत्या भांडवलाची गरज भागविण्यासाठी निर्यातदारास \_\_\_\_\_ वित्त उपलब्ध होते.  
• निर्यात-पूर्व • निर्यातपश्चात • बांधणी • स्थगित स्वरूपातील

१३. निर्यातपश्चात कर्जाची परतफेड \_\_\_\_\_ होणे अपेक्षित आहे.  
• निर्यात माल विक्री उत्पन्नांद्वारे • वित्त संस्थांच्या कर्जाद्वारे • बांधणी कर्जाद्वारे • स्थगित पतभरणाद्वारे

१४. निर्यातपश्चात वित्ताची <sup>परिपूर्ति</sup> करण्याचा <sup>करण्याचा</sup> \_\_\_\_\_ हा प्रकार आहे.  
• रोखीने निर्यात-पूर्व वित्त • गहाणवरीच्या मालाद्वारे वित्त • तारण मालाच्या बदल्यात उचललेले कर्ज • पतपत्राच्या आधारे वाटाघाटी स्वरूपातील निर्यात देयके.

१५. निर्यात पत व हमी महामंडळाचे कार्य \_\_\_\_\_ प्रशासकीय नियंत्रणाखाली चालते.  
• वाणिज्य मंत्रालयाच्या • भारतीय वाणिज्य उद्योगांच्या महासंघ (FICCI) महासंघाच्या • भारतीय निर्यात महासंघाच्या • भारतीय व्यापार वृद्धी संस्थेच्या

१६. बांधणी कर्जास \_\_\_\_\_ असेही संबोधले जाते.  
• निर्यात-पूर्व वित्त • व्ही. आर. एम्. • जप्त वसुली • भाग परत खरेदी

१७. आयातदाराच्या खाल्यातून निर्यातदाराच्या खाल्यात, निर्यात <sup>मालाच्या</sup> विक्रीतून आलेले उत्पन्न \_\_\_\_\_ जमा केले जाते.  
• भारतीय रिझर्व बँकेद्वारे • सीमा शुल्क अधिकाऱ्याद्वारे • जकात गृहदलाला मार्फत • व्यावसायिक बँकेद्वारे

१८. लघु आणि सूक्ष्म उद्योगांना ————— द्वारे कर्जपुरवठा उपलब्ध होतो.  
 • भांडवली वस्तू निर्यात वृद्धीद्वारे • भारतीय पत व हमी महामंडळाद्वारे  
 • आयात निर्यात बँकेद्वारे • भारतीय लघु उद्योग विकास बँकेद्वारे.

१९. जर मालवाहू जहाजावरील निर्यात माल हरवला तर निर्यातदाराने —————  
 नुकसान भरपाईचा हक्क मागावा.  
 • निर्यात पत व हमी महामंडळाकडे • सागरी विमा कंपनीकडे  
 • निर्यात माल कर्जमाफीसाठी • सीमा शुल्क कर परतावासाठी

२०. आयात निर्यात बँक, विदेशी सरकारांना जे कर्ज उपलब्ध करून देते त्यास ————— म्हणतात.  
 • व्यावसायिक कर्ज • बिन व्याजी देऊ केलेले (Soft) कर्ज  
 • सातत्यपूर्ण पतपुरवठा • विस्थापित कर्जपुरवठा.

२१. आयात निर्यात बँकेमुळे निर्यातदारास ————— मिळणे शक्य होते.  
 • अल्पमुदतीची कर्जे • विमा • मध्यम व दीर्घ मुदतीची कर्जे • बुडित कर्जासून संरक्षण

२२. निर्यात पत व हमी मंडळाच्या, निर्यात वित्त हमी मुळे ————— संरक्षण मिळते.  
 • निर्यातदारास बँकेने दिलेल्या विदेशी चलनातील कर्जपुरवठ्यास  
 • जकात गृह हलालास बँकेने दिलेल्या विदेशी चलनातील कर्जपुरवठ्यास  
 • भारतीय निर्यातदारास, बँकेच्या विदेशातील शाखांनी केलेल्या कर्जपुरवठ्यास  
 • भारतीय आयातदारास, बँकेच्या विदेशातील शाखांनी केलेल्या कर्जपुरवठ्यास

२३. निर्यातीमधील, व्यावसायिक व राजकीय जोखीमांपासूनचे संरक्षण ————— मिळते.  
 • निर्यात पत व हमी महामंडळामुळे • आयात निर्यात बँकेमुळे  
 • भारतीय लघु आणि सूक्ष्म औद्योगिक बँकेमुळे • भारतीय रिसर्व बँकेमुळे.

२४. व्यावसायिक जोखीमांमध्ये ————— समावेश होतो.  
 • ग्राहक दिवाबखोरीचा • युद्ध तसेच नागरी दंगे धोण्यांचा • आयातदाराच्या दिवाबखोरीमुळे त्याचा निर्यात परवाना रद्द झाल्याचा  
 • आयातदाराच्या देशाने निर्यात मालाच्या रक्कम  
 भरण्यावर भरविता आणण्याचा



२५ निर्यात व्यापारातील बुडित कजपासून, निर्यातदारास — संरक्षण मिळते.

- भारतीय वस्तू निर्यात वृद्धी योजनेद्वारे
- निर्यात पंत व हमी महामंडळाद्वारे
- भारतीय निर्यात महामंडळाद्वारे
- भारतीय उद्योगांच्या महामंडळाद्वारे

## मॉड्यूल ४ - निर्यात कार्यपद्धती आणि दस्तऐवजीकरण .

9

१. भरतात आयातदार निर्यातदार सांकेतिक क्रमांक \_\_\_\_\_ देऊ करतात  
• भारतीय रिझर्व बँक • सर्वसाधारण विदेशी व्यापार संचलनालय • बंदर विश्वस्त अधिकारी  
• अबकारी अधिकारी.
२. काथा, कॉफी, रबर, मसाले इ. वस्तूसाठी भारतीय निर्यातदारांनी \_\_\_\_\_ नोंदणीकरणे क्रमप्राप्त असते  
• निर्यात वृद्धी महामंडळाकडे • वस्तू मंडळाकडे • भारतीय निर्यात संस्थांच्या महामंडळाकडे  
• जहाज कंपनीकडे.
३. ज्या भारतीय निर्यातदारांनी ISO-9001 पतमानांकन/प्रमाणीकरण करून घेतले आहे  
अशा निर्यातदारांना \_\_\_\_\_ अर्ज करण्याची गरज नसते.  
• केंद्रीय अबकारी मंजूरीसाठी • निर्यात-पूर्व माल तपासणीसाठी • आवेष्टन प्रक्रीयेसाठी  
• खूण प्रक्रीयेसाठी.
४. निर्यात पूर्व माल तपासणीमध्ये नकारात्मक शेष \_\_\_\_\_ दिला जातो.  
• जहाज कंपनीद्वारे • निर्यात माल तपासणी अभिकरण संस्थेद्वारे  
• निर्यात पत व हमी महामंडळातर्फे • व्यावसायिक बँकेद्वारे.
५. निर्यातदारांच्या देशांमध्ये आयातदार देशाच्या \_\_\_\_\_ वकिलाती बिजक देऊ केले जाते.  
• वस्तू महामंडळातर्फे • वाणिज्य राजदूतातर्फे • अबकारी अधिकाऱ्यांतर्फे  
• करप्रणाली अधिकाऱ्यांतर्फे.
६. वस्तू उगम आणि निर्यात ज्या देशातर्फे झाली आहे त्याचा पुराव्यादाखल  
दस्तऐवज म्हणजे \_\_\_\_\_ होय.  
• वकिलाती बिजक • वस्तू उगम प्रमाणपत्र • जहाज पावती • जहाज भरणापत्र
७. 'लेट शिप ऑर्डर' \_\_\_\_\_ जारी केली जाते.  
• जहाज कंपनीद्वारे • वस्तू मंडळाद्वारे • निर्यात माल तपासणी अभिकरण संस्थेद्वारे  
• सीमा शुल्क प्रतिबंधक अधिकाऱ्याद्वारे.
८. 'लेट एक्स्पोर्ट ऑर्डर' \_\_\_\_\_ जारी केली जाते.  
• निर्यात वृद्धी मंडळाद्वारे • सीमा शुल्क तपासणी अधिकाऱ्याद्वारे • भारतीय लघु उद्योग  
औद्योगिक बँकेस बँकेद्वारे • आयात निर्यात बँकेद्वारे.



8. जहाज कंपनी तर्फे — हा दस्तऐवज मिळाला जातो.  
 • व्यावसायिक बिजक • जहाज भरणा पत्र • आवेष्टन यादी • नोंदणी तथा सदस्यत्व प्रमाणपत्र
90. जहाज बिजक/पत्र/पावती — प्रतीमध्ये तयार करतात.  
 • 2 • 3 • 4 • 5
91. निर्यातदार तपासणी प्रमाणपत्र — टप्प्यामध्ये प्राप्त करतो.  
 • नोंदणी टप्प्यामध्ये • निर्यात पूर्व • निर्यात पश्चात वित्त • उत्पादन
92. निर्यातदारास जहाजांमध्ये माल चढवताना — परवानगी मिळणे गरजेचे असते.  
 • लेट शीप ऑर्डरची • कार्टिंग ऑर्डरची • हमीपत्राची • हवाई व्रीलाची,
93. गोदीमध्ये निर्यातीचा माल आत आणण्यासाठी — परवानगी मिळणे जरूरीचे असते.  
 • लेट एक्स्पॉर्ट ऑर्डरची • कार्टिंग ऑर्डरची • अडकारी बिजकाची • जी.आर. प्रपत्राची
94. जहाजात माल भरण्याची प्रक्रीया पूर्ण करण्यामध्ये अडत मिळण्याच्या दृष्टीकोनातून निर्यातदारास — मदत होते.  
 • सर्वसाधारण विदेश व्यापार संचलनालयाची • जकात गृह दलालाची • निर्यात वृद्धी महामंडळाची • वस्तु मंडळांची
95. नोंदणीकृत निर्यातदारास — भारतीय वस्तू व सेवांकर भरण्यापासून मदत होते.  
 • वस्तु उगम प्रमाणपत्रामुळे • आवेष्टन यादीमुळे • हमीपत्रामुळे • विमा पत्रामुळे
96. भारतामध्ये निर्यात वस्तूंच्या गुणवत्ता नियंत्रणासाठी — पद्धत अमलात आणली जाते.  
 • स्व-प्रमाणीकरण • बॉर्डर अंतर्गत निर्यात • हमी पत्र • उलटपक्षी व्यापार
97. नोंदणी सदस्यत्व प्रमाणपत्र — दिले जाते.  
 • चेंबर ऑफ कॉमर्सतर्फे • निर्यात पत्र व हमी महामंडळातर्फे • निर्यात वृद्धी महामंडळातर्फे • भारतीय रिझर्व बँकेतर्फे

१८ ग्राहक वस्तुंच्या संदर्भात, निर्यात वस्तु विक्री उत्पन्नाची प्राप्ती सर्वसाधारणपणे —  
दिवसांमध्ये होते.

. १८० . २४० . ३६० . १२० .

१९ ————— पाच प्रतींमध्ये तयार केले जाते .  
जहाज बिजक ————— प्रतींमध्ये तयार करतात .

. २ . ३ . ५ . ७ .

२० भारतामध्ये, निर्यातदारास ————— नोंदणी करणे अनिवार्य असते .  
. भारतीय रिसर्व बँक कडे . सर्वसाधारण विदेश व्यापार संचलनालयाकडे  
. निर्यात वृद्धी महामंडळाकडे . व्यावसायिक बँकांकडे .

२१ निर्यात मालाचा परवाना (Carting order) ————— प्राप्त होते .  
. बंदर किंवास्त आधिकाऱ्यांकडून . जहाज कंपनीकडून . जकात गृह दलाकडून  
. भारतीय विदेश व्यापार महासंघाकडून .

२२ निर्यात विपणनात ————— या मूलभूत दस्तऐवजाची गरज असते .  
. व्यावसायिक बिजक . वकिलाती बिजक . वस्तु उगम प्रमाणपत्र . जहाज पत्र

२३ स्थायी स्वरूपाचे लेखा क्रमांक प्राप्त करण्यासाठी निर्यातदारास ————— नोंदणी करणे  
गरजेचे असते .  
. आयकर विभागाकडे . वस्तु मंडळाकडे . भारतीय निर्यात व्यापार महासंघाकडे  
. अबकारी अधिकाऱ्यांकडे .

२४ जहाजात निर्यात माल ठेवण्याची जागा अधिग्रहित करण्यासाठी ————— गरज असते .  
. जहाज माल भरण आदेशाची . निर्यात माल परवाना (Carting order)  
. लेट एक्स्पॉर्ट ऑर्डर . अबकारी मंजूरी आदेशाची

२५ ————— हा वस्तु मालकी दस्तऐवज आहे .  
. जहाज पावती . जी. आर. प्रपत्र . जहाज भरण पत्र . वकिलाती बिजक



## Module 1. (उत्तर सूची) निर्यात विवणनातील वस्तू निर्यात व किंमत निर्णय

१. डिझाईन २. संवेष्टन ३. खूणचिह्नी ४. मुद्रांकन.

५. खूणचिह्नी ६. संवेष्टनाचा ७. कुटुंब मुद्रांनमामिधान ८. विव्हांकनमध्ये

९. उत्पादन खर्च १०. खर्चा ११. जास्त १२. कमी

१३. जास्त १४. कमी १५. मागणी १६. व्यवसाय संस्थेची उद्दिष्ट्ये

१७. एक्स वर्कसु किंमत १८. एफ. ए. एस १९. एफ. ओ. बी. २०. एफ. ओ. बी.

२१. आयातदाराने २२. निर्यातदाराने २३. निर्यातदाराने २४. जहाजावर मात  
पोहोचविण्याची

२५. आयात कराचा भरणा करणे.

## मॉड्यूल: २. (उत्तर सूची) निर्यात वितरण व वृद्धी.

१. वितरण २. स्वतः उत्पादकाने ३. मर्यादित घोका असतो ४. प्रत्यक्ष

५. मर्यादित स्वरूपात जोखीमांचा सामना करावा लागतो ६. वरील सर्व मध्यस्थांच्या

७. विपणन व्यवहारासाठी फार मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करतो ८. प्रत्यक्ष

९. मर्यादित स्वरूपात नफा मिळतो १०. रसद ११. सामग्री व्यवस्थापनाशी

१२. ग्राहक आदेश प्रक्रीया १३. संवेष्टनाचा १४. माल हाताळणीशी १५. सागरी

१६. घोकांचे १७. हवाई १८. विक्री वृद्धी १९. वरील सर्व नमूद घटकांपाशी

२०. प्रमाणधर्मी २१. विक्री वृद्धीची २२. वरील नमूद केलेल्या सर्व घटकांचा

२३. व्यक्तिगत विक्रीमध्ये २४. व्यापारी जत्रा आणि प्रदर्शनांमध्ये २५. जाहिरात कला ही.

## मॉड्यूल ३ - उत्तर सूची - (नियति वित्त)

१. जहाजावर चढविलेल्या मालाच्या बदल्यात २. आगाऊ भरणा ३. आप्यातदाराच्या बँकेद्वारे  
४. वाटाघाटी करणाऱ्या बँकेकडून ५. वाटाघाटी करणारी बँक ६. उलटपक्षी व्यापाराचे  
७. उलटपक्षी व्यापार ८. निर्यातदाराची खेळत्या मंडळाची गरज भागविण्यासाठी अग्रीम रक्कम  
उपलब्ध करणे.  
९. २७० १०. खेळते. ११. नंतर १२. निर्यात पश्चात १३. निर्यात माल  
विक्री उत्पन्नांद्वारे  
१४. पतपत्राच्या आधारे वाटाघाटी स्वरूपातील निर्यात देयके १५. वाणिज्य मंत्रालयाच्या  
१६. निर्यात पूर्व वित्त १७. व्यावसायिक बँकेद्वारे १८. भारतीय लघु उद्योग, औद्योगिक  
विकास बँकेद्वारे.  
१९. सागरी विमा कंपनीकडे २०. सातत्यपूर्ण पतपुरवठा २१. मध्यम व दीर्घ मुदतीची क्रेडे  
२२. निर्यातदाराने बँकेने दिलेल्या विदेशी चलनातील कर्जपुर्वव्यास २३. निर्यात पतवहमी  
महामंडळाकडे  
२४. ग्राहक दिवाळखोरीचा २५. निर्यात पत व हमी महामंडळाद्वारे.  
----- मॉड्यूल ४ (निर्यात कार्यपद्धती व दस्तऐवजीकरण) -----  
१. सर्वसाधारण विदेश व्यापार संचलनालय. २. वस्तु मंडळांकडे ३. निर्यातपूर्व माल तपासणीसाठी  
४. निर्यात माल अभिकरण संस्थेद्वारे ५. वाणिज्य राजदुतातर्फे ६. वस्तु उगम प्रमाणपत्र.  
७. सीमा शुल्क प्रतिबंधक अधिकाऱ्याद्वारे ८. सीमा शुल्क तपासणी अधिकाऱ्याद्वारे ९. जहाज भरणा पत्र  
१०. पाच ११. निर्यात पूर्व. १२. लेट शीप ऑर्डरची १३. कार्टिंग ऑर्डरची १४. जकात गृह  
दलालाची.  
१५. हमी पत्रांमुळे १६. स्व-प्रमाणीकरण १७. चेंबर ऑफ कॉमर्स तर्फे १८. १८० १९. पाच  
२०. सर्वसाधारण विदेश व्यापार संचलनालयाकडे २१. बंदर विस्सत अधिकाऱ्यांकडून  
२२. व्यावसायिक ब्रिजक २३. आयकर विभागाकडे २४. जहाज माल भरणा आदेश २५. जहाज भरणा पत्र