

Export marketing

Sem-VI TYBCOM

- 1) ____ is a process of giving distinct name or mark to a product to give it a distinct identity.
 - A) Purchasing
 - B) Selling
 - C) Branding
 - D) Warehousing

- 2) ____ refers to protective covering used for transportation of goods.
 - A) Packing
 - B) Branding
 - C) Promotion
 - D) Marking

- 3) In India export incentives are given on the basis of ____ price.
 - A) CIF
 - B) FOB
 - C) FIX
 - D) Variable

- 4) CIF price= _____.
 - A) FOB price+Freight+Marine Insurance
 - B) FOB price+Marine Insurance
 - C) FOB price-Incentives
 - D) FOB price+Freight

- 5) The amount of FOB price is ____ than that of CIF quotation.
 - A) Higher
 - B) Lower
 - C) Same
 - D) Double

- 6) INCO terms means _____.
 - A) Internal Commerce organization
 - B) International community organization
 - C) International commercial terms
 - D) International cost organization

- 7) A pricing strategy of low price in the early stage of product introduction is called as ___ pricing strategy.
- A) Penetration
 - B) Skimming
 - C) Fix
 - D) Transfer
- 8) Under ___ marketing the manufacturer makes own arrangement to distribute the goods.
- A) Direct
 - B) Indirect
 - C) Regional
 - D) Local
- 9) ___ risks takes place on account of insolvency of the buyer.
- A) Political
 - B) Commercial
 - C) Legal
 - D) National
- 10) Participation in ___ is an important element of promotion mix.
- A) Trade fairs and Exhibition
 - B) Personal selling
 - C) Direct marketing
 - D) Export marketing
- 11) In international trade there are mainly ___ mode of transport available.
- A) One
 - B) Two
 - C) Three
 - D) Four
- 12) Five star export House need to have export performance of ___ US \$ million.
- A) 25
 - B) 100
 - C) 500
 - D) 2000
- 13) ___ is the example of Indirect exporting.
- A) Manufacturer exporter
 - B) Merchant exporter
 - C) Bank
 - D) Insurance company

- 14) ___ finance is also referred to as packing credit.
- A) Pre-Shipment
 - B) Post shipment
 - C) Long term
 - D) Home
- 15) Post shipment finance is generally available for a period of ___ days.
- A) 180
 - B) 360
 - C) 30
 - D) 90
- 16) SIDBI means_____.
- A) Small Industries Development Bank of India
 - B) State Industries Development Bank of India
 - C) Software Industries Development Bank of India
 - D) Second Industries Development Bank of India
- 17) ___ bank provides financial assistance to referred credit export.
- A) EXIM
 - B) Bank of Maharashtra
 - C) SBI
 - D) Bank of India
- 18) _____letter of credit contains a provision that the benefits of letter of credit can be transferred either fully or partly to one or more parties.
- A) Back to Back
 - B) Red
 - C) Green
 - D) Transferable
- 19) ___banks provide fund based and non-fund based Assistance to exporter.
- A) Commercial
 - B) RBI
 - C) Dena Bank
 - D) HDFC
- 20) Exporter have to register with_____to obtain IEC number.
- A) DGFT
 - B) RBI
 - C) EPC
 - D) Chamber of Commerce

- 21) _____ is the basic document required in export.
- A) Commercial invoice
 - B) Certificate of origin
 - C) Bill of Lading
 - D) Shipping bill
- 22) _____ is an important document required for realization of export proceeds.
- A) ARE-1 form
 - B) G R Form
 - C) Shipping Bill
 - D) Packing list
- 23) The certificate of origin is issued by_____.
- A) Custom Authority
 - B) Govt of Maharashtra
 - C) Chamber of Commerce
 - D) Reserve Bank of India
- 24) The _____ agent has to obtain the carting order from the port trust authorities.
- A) Importers
 - B) Custom house of Agent
 - C) Bank
 - D) Insurance
- 25) A_____ is a document issued by the shipping company upon shipment of the goods.
- A) Certificate of origin
 - B) Bill of Lading
 - C) G R Form
 - D) Commercial Invoice
- 26) Packaging helps in_____ of the product.
- A) Financing
 - B) Branding
 - C) Protection
 - D) Licensing
- 27) F.O.B quotation includes _____.
- A) Ex Factory cost
 - B) Insurance
 - C) Freight
 - D) Import duty

28) _____ is management of the flow of the goods between the point of origin and the point of consumption.

- A) Logistics
- B) Warehousing
- C) Packaging
- D) Branding

29) Packing credit is required ____ the shipment.

- A) After
- B) Before
- C) During
- D) Protection

30) _____ certifies the consular invoice.

- A) IIP
- B) Commodity Boards
- C) Consulate
- D) IIT

31) _____ issues the registration cum membership certificate.

- A) D.G.F.T
- B) E.P.C
- C) Chamber of commerce
- D) IIP

32) _____ is a political risk covered by ECGC.

- A) Insolvency of buyer
- B) War
- C) Rejection of goods
- D) Not received payment in time

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

- A) Exim bank
- B) RBI
- C) SIDBI
- D) ECGC

34) _____ refers to face to face communication.

- A) Import
- B) Export
- C) Trade
- D) Personal selling

- 35) ____ letter of credit cannot transfer to a third party.
- A) Transferable
 - B) Non transferable
 - C) Back to Back
 - D) Green
- 36) ____ is the intermediary between the manufacturer and the overseas buyer.
- A) Merchant exporter
 - B) Importer
 - C) Trading bloc
 - D) Bank
- 37) The ____ scheme is introduced by SIDBI.
- A) Forfaiting
 - B) Home loan
 - C) Car loan
 - D) Personal loan
- 38) Product ____ is the primary function of the exporter.
- A) Planning
 - B) Development
 - C) Marketing
 - D) Packaging
- 39) Formula C and F = _____.
- A) Ex factory cost + profit
 - B) F.O.B price + Freight
 - C) C.I.F + Duties
 - D) Ex factory cost + profit + Duty drawback
- 40) ____ gives an identity to the exporter and its brands sold in foreign markets.
- A) Branding
 - B) Marketing
 - C) Labelling
 - D) Packaging
- 41) The main objectives of export pricing is ____.
- A) Maximizing the product
 - B) Applying for government incentives
 - C) Ease in documentation
 - D) Earn goodwill
- 42) ____ helps to distribute export goods only through government agencies.
- A) Cooperatives
 - B) Bank
 - C) Canalizing agencies
 - D) Customs officials

- 43) _____ covers financial risks in export business.
- A) Insurance
 - B) Transportation
 - C) Communication
 - D) Warehousing
- 44) Personal selling is also known as _____.
- A) Sponsorship
 - B) Salesmanship
 - C) Sales promotion
 - D) Public relation
- 45) The main purpose of packing credit is to meet ____ capital needs to exporters.
- A) Fixed
 - B) Regular
 - C) Working
 - D) Interim
- 46) _____ has its head office in Lucknow.
- A) SIDBI
 - B) ECGC
 - C) EPCG
 - D) EPC
- 47) Generally there are _____ parties involved in letter of credit.
- A) 6
 - B) 3
 - C) 2
 - D) 5
- 48) Bill of Lading is issued by _____ company.
- A) Transport
 - B) Shipping
 - C) Warehousing
 - D) L and T
- 49) _____ is required to get the goods inside the docks for the purpose of examination of goods.
- A) Let export order
 - B) Bill of Lading
 - C) Carting order
 - D) Certificate of origin
- 50) Consular invoice is issued in _____ copies.
- A) 1
 - B) 3
 - C) 5
 - D) 7

60. _____ among the following is not an element of branding.
a) brand name b) logo
c) brand color d) country of origin mark
61. _____ is a type of Indirect Exports.
a) Licensing b) Exporting
c) FDI d) Logistics
62. Turnkey Operations mode of exporting is suitable for _____ type of projects.
a) small b) medium
c) large d) personal
63. _____ is when Company purchases another company from the foreign company.
a) Amalgamation b) Joint venture
c) Acquisitions d) Partnership
64. Generally, _____ price is charged in Indirect Exports.
a) higher b) lesser
c) no d) marginal
65. Order processing is the important component of _____ management.
a) quality b) logistics
c) human resource d) finance
66. _____ risk insurance covers loss due to non-payment by the Buyer.
a) Political b) Marine
c) Commercial Credit d) General
67. _____ covers number of activities starting from procurement to delivery of goods.
a) Research b) Logistics
c) Transportation d) TQM
68. _____ is suitable for small firms which cannot afford high Advertising cost.
a) Trade fairs b) Personal selling
c) International advertising d) Television advertising
69. McDonald uses _____ type of mode of Export.
a) Licensing b) Franchising
c) Joint venture d) Acquisition
70. _____ is necessary in Export trade due to risks involved.
a) advertising b) Logistics
c) Personal selling d) Insurance

82. _____ covers credit risks of exporters.
a) EXIM bank b) ECGC
c) SIDBI d) RBI
83. EXIM bank is _____ Sector Bank.
a) Public b) Private
c) Government d) Foreign
84. ECGC covers _____ risks.
a) Only political b) Only commercial
c) both commercial & political d) Marine
85. Standard policies of ECGC covers ____ % of loss on account of risks.
a) 100% b) 90 %
c) 50% d) No
86. Specific policies of ECGC is for the contracts for export of _____ goods.
a) Raw Material b) Capital
c) Working Capital d) All type
87. When exporter provides professional service to overseas buyer then _____ ECGC Policy is applicable.
a) Specific b) Special
c) Standard d) Service
88. Commercial banks provide _____ assistance to Indian exporters.
a) Fund based b) Non-Fund based
c) Both fund & non-fundbased d) No finance
89. Shipping bill is prepared in ----- copies.
a) Five b) Three
c) Four d) Two

विषय: निर्यात विपणन
(मराठीत भाषांतर)

१) हे वस्तुची ओळख देण्यासाठी किंवा वस्तूचा परिचय होण्यासाठी वापरले जाते.

अ) खरेदी ब) विक्री क) बोधचिन्ह ड) साठवणूक गृह

२) वाहतुकीमध्ये वस्तूचे संरक्षण होण्यासाठी चा वापर केला जातो.

अ) बांधणी ब) बोधचिन्ह क) वाढ ड) खूण

३) भारतीय निर्यात दारांना मिळणाऱ्या सवलती या किमतीवर दिल्या जातात.

अ) सी आय एफ ब) एफ ओ बी क) स्थिर ड) बदलत्या

४) सीआय एफ किमत पत्रक =

अ) एफ ओ बी किमत + भाडे + सागरी विमा खर्च

ब) एफ ओ बी किमत + सागरी विमा खर्च

क) एफ ओ बी किमत – सवलती

ड) एफ ओ बी किमत + भाडे

५) एफ ओ बी किमत ही सी आय एफ किमतीपेक्षा असते .

अ) जास्त ब) कमी क) सारखी ड) दुप्पट

६) इनकोटर्म म्हणजे

अ) इंटरनल कॉमर्स ऑर्गनायझेशन

ब) इंटरनेशनल कम्युनिटी ऑर्गनायझेशन

क) इंटरनेशनल कमर्शियल टर्म

ड) इंटरनेशनल कॉस्ट ऑर्गनायझेशन

७) सुरुवातीच्या काळात वस्तूची किंमत कमी ठेऊन बाजारात उत्पादनाची ओळख करण्यासाठी ठेवलेल्या किंमतीला म्हणातात.

- अ) शिरकाव किंमत ब) मलई किंमत
क) स्थिर किंमत ड) बदलती किंमत

.८) विपणनामध्ये उत्पादक स्वतः वस्तूच्या वितरणाची व्यवस्था करतो.

- अ) प्रत्यक्ष ब) अप्रत्यक्ष
क) प्रादेशिक ड) स्थानिक

९) जोखीम ही खरेदी दाराच्या दिवाळखोरीमुळे निर्माण होते .

- अ) राजकीय ब) व्यापारी
क) कायदेशीर ड) राष्ट्रीय

१०) सहभाग हा वाढ मिश्र मधील महत्वाचा घटक आहे .

- अ) व्यापारी जत्रा व प्रदर्शने ब) वैयक्तिक विक्री
क) प्रत्यक्ष विपणन ड) निर्यात विपणन

११) आंतरराष्ट्रीय व्यापारासाठी मुख्यतः..... वाहतुकीची साधने वापरली जातात.

- अ) १ ब) २ क) ३ ड) ४

१२) पंचतारांकित निर्यात गृहाचा दर्जा प्राप्त करण्यासाठी मागील दोन वर्षांची सरासरी निर्यात अमेरिकन डॉलर मिलिअन असली पाहिजे .

- अ) २५ ब) १०० क) ५०० ड) २०००

१३) हे अप्रत्यक्ष निर्यातीचे उदाहरण आहे .

- अ) उत्पादक निर्यातदार ब) व्यापारी निर्यातदार
क) बँक ड) विमा कंपनी

14) कर्जाला बांधणी कर्ज असे म्हटले जाते .

- अ) निर्यात पूर्व ब) निर्याती नंतरचे
क) दीर्घकालीन ड) गृह

१५) निर्याती नंतरचा कर्ज पुरवठा हा दिवसांसाठी केला जातो.

- अ) १८० ब) ३६० क) ३० ड) ९०

१६) एस आय डी बी आय म्हणजे

- अ) स्मॉल इंडस्ट्रीज डेव्हलपमेंट बँक ऑफ इंडिया
ब) स्टेट इंडस्ट्रीज डेव्हलपमेंट बँक ऑफ इंडिया
क) सॉफ्टवेअर इंडस्ट्रीज डेव्हलपमेंट बँक ऑफ इंडिया
ड) सेकंड इंडस्ट्रीज डेव्हलपमेंट बँक ऑफ इंडिया

१७) बँक निर्यातदारांसाठी डेफरड क्रेडीट एक्स्पोर्ट ही योजना राबवते.

- अ) आयात निर्यात बँक ब) बँक ऑफ महाराष्ट्र
क) स्टेट बँक ड) बँक ऑफ इंडिया

१८) पत पत्रात दुसऱ्याच्या नावे पूर्णतः किंवा अंशातः हस्तांतर करण्याची सुविधा असते.

- अ) बँक टू बँक (परतीचे) ब) लाल
क) हिरवे ड) हस्तांतरणीय

१९) बँक निधी आधारित व आर्थिकेतर मदत करते

- अ) व्यापारी ब) रिजर्व बँक ऑफ इंडिया
क) देना बँक ड) एच. डी .एफ .सी .

२०) निर्यात दाराला आयात निर्यात कोड नंबर मिळवण्यासाठी कडे नोंदणी करावी लागते.

अ) डायरेक्टर जनरल ऑफ फोरेन ट्रेड

ब) रिजर्व बँक ऑफ इंडिया

क) एक्स्पोर्ट प्रमोशन कौन्सिल

ड) चेंबर ऑफ कॉमर्स

२१) हे निर्यातीसाठी आवश्यक असणारे मूळ कागदपत्र आहे.

अ) व्यापारी बिल

ब) वस्तू उगम प्रमाणपत्र

क) जहाज भरण पत्र

ड) जहाज पावती

२२) निर्यात कार्य पद्धतीची पूर्तता करण्यासाठी कागदपत्राची आवश्यकता असते.

अ) फॉर्म ए आर ई १

ब) जि आर फॉर्म

क) जहाज पावती

ड) बांधणी यादी

२३) वस्तू उगम प्रमाणपत्र हे मार्फत दिले जाते .

अ) जकात अधिकारी

ब) महाराष्ट्र शासन

क) चेंबर ऑफ कॉमर्स

ड) रिजर्व बँक ऑफ इंडिया

२४) दलाल बंदर अधिकार्याकडून वाहतूक परवाना आदेश घेतो.

अ) आयातदार

ब) जकात गृह दलाल

क) बँक

ड) विमा

२५) जहाज कंपनीकडून जहाजावर माल चढवल्यानंतर पत्र दिले जाते.

अ) उत्पादन उगम प्रमाणपत्र

ब) जहाज भरण पत्र

२६) बांधणी ही वस्तूच्या साठी मदत करते.

अ) आर्थिक ब) मुद्रांकन

क) संरक्षण ड) परवाना

२७) एफ ओ बी किमत पत्रकामध्ये असतो .

अ) उत्पादन खर्च ब) विमा खर्च

क) जहाजाचे भाडे ड) आयात कर

२८) वस्तूच्या उत्पादनापासून ते त्याच्या वापरापर्यंतचे व्यवस्थापन म्हणजे होय .

अ) लॉजिस्टिक्स ब) गोदाम

क) बांधणी ड) मुद्रांकन

२९) बांधणी कर्ज हे निर्यात साठी दिले जाते.

अ) नंतर ब) पूर्व क) मध्ये ड) संरक्षण

३०) तर्फे वकीलाती बीजक प्रमाणित केले जाते .

अ) आय. आय. पी. ब) वस्तू महामंडळ

क) वकीलाती दूतावास ड) आय. आय. टी .

३१) नोंदणी तथा सभासदत्वाचा दाखला दिला जातो.

अ) विदेशी व्यापार महासंचालनालय ब) निर्यात वाढ मंडळ

क) चेंबर ऑफ कॉमर्स ड) भारतीय बांधणी संस्था

३२) ही राजकीय जोखीम निर्यात पत व हमी महामनादल स्वीकारते.

अ) खरेदीदाराची दिवाळखोरी ब) युध्द

क) माल ताब्यात न घेणे

ड) पैसे वेळेत न मिळणे

३३) लघु उद्योजकांना मध्यम व दीर्घ मुदतीच अर्थ पुरवठा बँक करते.

अ) आयात निर्यात बँक

ब) रिजर्व बँक ऑफ इंडिया

ब) भारतीय लघु उद्योग विकास बँक

ड) निर्यात पात व हमी महामंडळ

३४) मध्ये समोरासमोर संज्ञापन होते .

अ) आयात

ब) निर्यात

क) व्यापार

ड) वैयक्तिक विक्री

३५) पत पत्र तिसऱ्याच्या नावे हस्तांतर होत नाही.

अ) हस्तांतरणीय

ब) अहस्तांतरणीय

क) परतीचे

ड) हिरवे

३६) हा उत्पादक व खरेदीदार यांच्यात मध्यस्थ म्हणून काम करतो.

अ) व्यापारी निर्यातदार

ब) आयातदार

क) व्यापारी गट

ड) बँक

३७) भारतीय लघु उद्योग विकास बँकेने योजना सुरु केली आहे.

अ) फॉरफेटिंग

ब) गृहकर्ज

क) वाहन कर्ज

ड) वैयक्तिक कर्ज

३८) वस्तू हे निर्यात दाराचे प्रथम कार्य आहे.

अ) नियोजन

ब) विकास

क) विपणन

ड) बांधणी

३९) सी आणि एफ सूत्र =

- अ) कारखान्यातील किमत + नफा
ब) एफ ओ बी किमत + भाडे
क) सी आय एफ किमत + जकात कर
ड) कारखान्यातील किमत + नफा + कर सवलत

४०) मुळे निर्यातदाराला व त्याच्या वस्तूला विदेशी बाजारात ओळख प्राप्त होते.

- अ) बोधचिन्ह ब) खूण
क) चिट्ठी ड) बांधणी

४१) निर्यात किमतीचे मुख्य उद्दिष्ट असते .

- अ) जास्तीत जास्त नफा मिळविणे
ब) शासनाच्या सवलतींसाठी अर्ज करणे
क) कागदपात्रांची तपासणी
ड) नावलौकिक मिळविणे

४२) संस्थांद्वारे सरकारच्या परवानगीने वस्तूंची निर्यात केली जाते.

- अ) सहकारी ब) बँक
क) कॅनलाइज ड) जकात कार्यालय

४३) द्वारे निर्यात व्यापारातील आर्थिक धोके स्वीकारले जातात.

- अ) विमा ब) वाहतूक
क) संज्ञापन ड) साठवणूक गृह

४४) वैयक्तिक विक्रीला म्हणतात,

- अ) प्रायोजकता ब) दुकानात जाऊन वस्तूंची विक्री करणारा
क) विक्री वाढ ड) जनता संपर्क

४५) निर्यातदाराची भांडवलाची गरज भागवणे हे बांधणी कर्जाचे उद्दिष्ट असते.

- अ) स्थिर ब) नियमित
क) खेळत्या ड) अंतिम

४६) चे मुख्य कार्यालय लखनऊ येथे आहे.

- अ) भारतीय लघु उद्योग विकास बँक ब) निर्यात पत व हमी महामंडळ
क) ई. पी. सी. जी. ड) निर्यात वाढ मंडळ

४७) पत पत्रामध्ये पक्ष समाविष्ट असतात.

- अ) ६ ब) ३
क) २ ड) ५

४८) जहाज भरण पत्र कंपनी देते.

- अ) वाहतूक ब) जहाज
क) गोदाम ड) एल. आणि टी.

४९) बंदरावरील मालाची तपासणी करण्याकरीता पत्राची आवश्यकता असते.

- अ) निर्यात आदेश पत्र ब) जहाज भरण पत्र
क) वाहतूक परवाना आदेश ड) वस्तू उगम प्रमाणपत्र

५०) वकीलाती बीजक प्रतीत दिले जाते.

- अ) १ ब) ३
क) ५ ड) ७

५१. उत्पादन_____ निर्यातकर्त्यांचे प्राथमिक कार्य आहे.

- अ) नियोजन
ब) विकास
क) विपणन

ड) पॅकेजिंग

५२. _____ हे निर्यात केली जात असलेल्या उत्पादनाच्या माहितीशी संबंधित आहे.

- अ) लेबलिंग
- ब) चिन्हांकित करणे
- क) पॅकिंग
- डी) स्थितीत ठेवणे

५३. निर्यात पॅकेजेसवर छापील प्रतीकांचा संदर्भ _____ असा आहे.

- अ) चिन्हांकित करणे
- ब) पॅकेजिंग
- क) ब्रँडिंग
- डी) डिझायनिंग

५४. निर्यात कोटेशन _____ आहे

- अ) निर्यातकाच्या क्वेरीच्या उत्तरात आयातकास निर्यातदाराने ऑफर केली आहे
- ब) व्यावसायिक बीजक
- क) आयातदाराच्या प्रश्नाला उत्तर म्हणून निर्यातदाराकडून ऑफर
- ड) आयातदार विधेयक

५५. _____ निर्यातदार आणि परदेशी बाजारात विकल्या गेलेल्या ब्रँडना ओळख देते

- अ) ब्रँडिंग
- ब) चिन्हांकित करणे
- क) लेबलिंग
- ड) पॅकेजिंग

५६. _____ त्याच्या प्रतिस्पर्धी कंपन्यांचे उत्पादनाचे ब्रँड ओळखण्यास मदत करते.

- अ) ब्रांड नाव

- ब) कंपनीचे नाव
- क) उत्पादन चिन्हांकन
- ड) उत्पादन किंमत

५७.उत्पादनाच्या किंमतीवर _____ चा थेट परिणाम होत नाही.

- अ) खर्च
- ब) उत्पादन स्वरूप
- क) प्रतिस्पर्धी बक्षिसे
- ड) कोटा निर्बंध

५८.EU ला _____ भाषा / भाषेत लेबलिंग आवश्यक आहे.

- अ) एक
- ब) दोन
- क) तीन
- ड) चार

५९.ईयूला _____ पॅकेजिंग आवश्यकता आहे.

- अ) पर्यावरणास अनुकूल
- ब) थर्मोफॉर्मड
- क)लॅमिनेटेड
- डी) पन्हळी

६०. खालीलपैकी _____ ब्रँडिंगचा घटक नाही.

- अ) ब्रँड नाव
- बी) लोगो
- c) ब्रँड कलर
- डी) मूळ देशाचेचिन्ह

६१. _____ हा अप्रत्यक्ष निर्यातीचा एक प्रकार आहे.

- अ) परवाना देणे
- ब) निर्यात करणे
- क) एफडीआय
- ड) लॉजिस्टिक

६२. टर्नकी ऑपरेशन्स निर्यात करण्याच्या पद्धती _____ प्रकारच्या प्रकल्पांसाठी योग्य आहेत.

- अ) लहान
- ब) माध्यम
- क) मोठा
- ड) वैयक्तिक

६३. _____ म्हणजे जेव्हा कंपनी परदेशी कंपनीकडून दुसरी कंपनी खरेदी करते.

- अ) एकत्रीकरण
- ब) संयुक्त उपक्रम
- क) अधिग्रहण
- ड) भागीदारी

६४. साधारणपणे अप्रत्यक्ष निर्यातीत _____ किंमत आकारली जाते.

- अ) जास्त
- ब) कमी
- क) नाही
- ड) सीमान्त

६५. ऑर्डर प्रोसेसिंग _____ व्यवस्थापनाचा महत्त्वपूर्ण घटक आहे.

- अ) गुणवत्ता
- ब) लॉजिस्टिक
- क) मानव संसाधन
- ड) वित्त

६६. _____ जोखीम विम्याने खरेदीदाराद्वारे पैसे न दिल्यास तोटा होतो.

- अ) राजकीय
- ब) सागरी
- क) व्यावसायिक पत

ड) सामान्य

६७. _____ मध्ये वस्तूंच्या खरेदीपासून वस्तूंच्या वितरणपर्यंतच्या अनेक क्रियांचा समावेश आहे.

- अ) संशोधन
- ब) लॉजिस्टिक
- क) वाहतूक
- ड) टीक्यूएम

६८. _____ अशा छोट्या कंपन्यांसाठी योग्य आहे ज्या जाहिरातींसाठी जास्त खर्च करू शकत नाहीत.

- अ) व्यापार मेळा
- ब) वैयक्तिक विक्री
- क) आंतरराष्ट्रीय जाहिरात
- ड) दूरदर्शन जाहिराती

६९. मॅकडोनाल्ड _____ प्रकारच्या एक्सपोर्टचा प्रकार वापरतात.

- अ) परवाना देणे
- ब) फ्रन्चायझिंग
- क) संयुक्त उपक्रम
- ड) संपादन

७०. गुंतवणूकीच्या जोखमीमुळे निर्यात व्यापारात _____ आवश्यक आहे.

- अ) जाहिरात
- ब) लॉजिस्टिक
- क) वैयक्तिक विक्री
- ड) विमा

७१. आंतरराष्ट्रीय जाहिरातींमध्ये _____ घटक महत्त्वपूर्ण भूमिका निभावतात.

- अ) राजकीय
- ब) सांस्कृतिक
- क) वैयक्तिक

ड) पर्यावरणीय

७२. आंतरराष्ट्रीय जाहिरात ही आंतरराष्ट्रीय सीमेवरील _____ संप्रेषण आहे.

- अ) वैयक्तिक नसलेले
- ब) वैयक्तिक
- क) यांत्रिकी
- ड) शाब्दिक

७३. विदेश व्यापारात देय देण्याची सर्वात लोकप्रिय पद्धत _____ आहे.

- अ) खुले खाते / बिल
- ब) बिल ऑफ एक्सचेंज
- क) कॅड
- ड) रोख पेमेंट

७४. आंतरराष्ट्रीय मनी ऑर्डर _____ द्वारा प्रदान केली जाते.

- अ) आरबीआय
- ब) कमर्शियल बँक
- क) टपाल विभाग
- ड) डीजीएफटी

७५. सिडबी _____ युनिट्सला निर्यात वित्त पुरवते.

- क) मध्यम
- ब) मोठे
- क) लहान
- ड) सार्वजनिक क्षेत्र

७६. _____ मध्ये, निर्यातक आर्थिक उपकरणाशिवाय अन्य स्वरूपात देय देण्यास मान्य करतात.

- अ) आयात व्यापार
- ब) निर्यात व्यापार
- क) आंतरराष्ट्रीय काउंटर ट्रेड
- ड) माल विक्री

७७. निरस्त करण्यायोग्य पतपत्र, निर्यातकर्त्याच्या पूर्वपरवानगीशिवाय जारी बँकेद्वारे _____ असू शकते.

- क) हस्तांतरण
- ब) सुधारित
- क) पुष्टी
- ड) नियुक्त

७८. पॅकिंग क्रेडिट _____ म्हणून देखील ओळखले जाते.

- अ) शिपमेंटनंतरचे वित्त
- ब) पूर्व-शिपमेंट वित्त
- क) निर्यात वित्त
- ड) काउंटर ट्रेड

७९. स्वच्छ पत पत्र _____ सोबत असावे.

- अ) कागदपत्रांचा पूर्ण संच
- ब) कागदपत्रे नाहीत
- क) रोख
- ड) व्याज

८०. पतपुरवठा करण्यासाठी _____ पक्ष आहेत.

- अ) 2
- ब) 6
- क) 4
- ड) 10

८१. प्री-शिपमेंट फायनान्स _____ दिवसांपेक्षा जास्त कालावधीसाठी उपलब्ध आहे.

- अ) 270
- ब) 90

क) 180

ड) 360

८२. निर्यातदाराची पत जोखीम ----- वर आहे.

अ) एक्झिम बँक

ब) ईसीजीसी

क) सिडबी

d) आरबीआय

८३ . एक्झिम बँक _____ सेक्टर बँक आहे.

अ) सार्वजनिक

ब) खाजगी

क) सरकार

ड) परदेशी

८४. ईसीजीसी _____ जोखीम व्यापते.

अ) केवळ राजकीय

ब) केवळ व्यावसायिक

क) दोन्ही व्यावसायिक आणि राजकीय

ड) सागरी

८५ . ईसीजीसीच्या मानक धोरणांमध्ये जोखीम असल्यास ___% तोटा होतो.

अ) 100%

ब) 90%

क) 50%

ड) नाही

८६. ईसीजीसीची विशिष्ट धोरणे _____ वस्तूंच्या निर्यातीच्या करारासाठी आहेत.

अ) कच्चा माल

ब) भांडवल

क) कार्यकारी भांडवल

ड) सर्व प्रकार

८७. जेव्हा निर्यातदार परदेशी खरेदीदारास व्यावसायिक सेवा प्रदान करतात तेव्हा _____ ईसीजीसी धोरण लागू होते.

अ) विशिष्ट

ब) विशेष

क) मानक

ड) सेवा

८८. वाणिज्य बँका भारतीय निर्यातदारांना _____ सहाय्य पुरवतात.

अ) फंडावर आधारित

ब) विना-फंड आधारित

क) दोन्ही निधी फंडावर आणि विना-फंड आधारित

ड) अर्थ सहाय्य नाही

८९. शिपिंग बिल ----- प्रतीमध्ये तयार केले आहे.

क) पाच

ब) तीन

क) चार

ड) दोन

Q Select the appropriate option from the given options.

1. Export Product Planning decisions involve ----- decision.

- a. Finance Source
- b. Machinery
- c. Product Pricing
- d. Raw Material

2. ----- cost varies with the increase in production.

- a. Fixed
- b. Variable
- c. Fixed and Variable
- d. Marginal

3. The Exporter should not consider ----- while fixing prices in the overseas markets.

- a. Total Cost
- b. company objectives
- c. Demand
- d. Workers Salary

4. In India, export incentives are calculated on ----- price.

- a. FOB price
- b. CIF price
- c. C&F price
- d. Incentives

5. ----- is an internal factor for price calculation.

- a. Demand
- b. Objectives of firm
- c. Competition
- d. Government Taxes

6. ----- is an external factor for price calculation.

- a. Competition
- b. Objectives of the company
- c. Total cost
- d. Product Life Cycle

7. In CIF quotation, the freight charges are paid by the -----.

- a. Importer
- b. Exporter
- c. Government
- d. Consumer

8. ----- strategy is followed among the subsidiaries of MNC.

- a. Penetration Pricing Strategy
- b. Skimming Pricing Strategy
- c. Transfer Pricing Strategy
- d. Trial Pricing

9. Exporters consider ----- factors to fix export prices.

- a. Internal factors
- b. External Factors
- c. Internal and external factors
- d. Only Global

10. ----- preserves the quality of product.

- a. Brand
- b. Packaging
- c. Price
- d. Label

11. ____ gives separate identity to product.

- a. Price
- b. Distribution
- c. Demand
- d. Brand

12. ----- involves a set of products, which an exporter may offer to the market.

- a. Product Line
- b. Product Mix
- c. Product Design
- d. Product Promotion

13. ____ survey various purposes - protection, preservation and promotion of product.

- a. Product Pricing
- b. Product Positioning
- c. Product Design
- d. Product Packaging

14. ____ refers to the marketing efforts directed at creating and maintaining a distinct image of the product in the minds of consumers.

- a. Product Promotion
- b. Product Warranty
- c. Product Positioning
- d. Product Pricing

15. ____ is an assurance from the manufacturer that the product will perform as stipulated.

- a. After Sale Service
- b. Warranty
- c. Promotion
- d. Branding

16. ____ is a process of giving distinct name or a mark to a product to give it a distinct identity.

- a. Branding
- b. Pricing
- c. Positioning
- d. Packaging

17. When a company adopts the same brand name for different brands in a particular product line is called as ____.

- a. Blanket Corporate Name
- b. Individual Brand Name
- c. Different Brand Names
- d. Family Brand Name

18. A good package must be ____ .

- a. of dull colour
- b. without handling instructions
- c. suitable to product
- d. inconvenient to display

19. Product ____ is any written or graphic communication on the package or on the product.

- a. Labelling
- b. Pricing
- c. Positioning
- d. Marking

20. The exporter needs to mark in the cartons in ____ language, unless specified by the importer.

- a. Marathi
- b. French
- c. English
- d. Greek

21. ____ terms are a standard set of terminology, which was created by the International Chamber of Commerce in 1936.

- a. INCO
- b. Trade
- c. Business
- d. Marketing

22. DDP is an INCO term which means_____.

- a. Direct Duty Paid
- b. Delivery Duty Paid
- c. Direct Down Payment
- d. Delivery Down Payment

23. CPT is an INCO term which means_____.

- a. Commission Paid To
- b. Carriage Paid To
- c. Cost Paid To
- d. Commission Payment To

24. FAS is an INCO term which means _____.

- a. Free At Ship
- b. Free After Sale
- c. Free Alongside Ship
- d. Free At Shop

25. Under _____ quotation, an exporter must bear all cost and expenses till the goods are loaded on the ship.

- a. FOB
- b. CIF
- c. C&F
- d. FOB and CIF

26. Under FOB quotation, _____ has to bear all costs and risks after the goods are loaded on the ship.

- a. Exporter
- b. Importer
- c. Government
- d. Investor

27. $CIF\ Price = FOB\ Price + Freight + \underline{\hspace{2cm}}$.

- a. Commission
- b. Tax
- c. Interest
- d. Marine Insurance

28. Under CIF quotation, an exporter has to pay freight and _____ in addition to obligations as per FOB.

- a. Commission
- b. Salary
- c. Insurance Premium
- d. Interest

29. In C&F quotation, the freight charges are paid by the _____.

- a. Importer
- b. Exporter
- c. Government
- d. Investor

30. ____ is followed among the subsidiaries of MNCs.

- a. Trial Pricing
- b. Probe Price
- c. Predatory price
- d. Transfer price

31. ____ pricing strategy is adopted to gain a large market share.

- a. Penetration
- b. Skimming
- c. Follow the leader
- d. Transfer

32. Some large companies may adopt ____ pricing to kill competition.

- a. Probe
- b. Transfer
- c. Predatory
- d. Trial

33. In Penetration Pricing Strategy, ____ price is fixed in the early stages of product introduction.

- a. High
- b. Low
- c. Reasonable
- d. Moderate

34. Objective of ____ pricing strategy is to earn high profit margin at the early stages of product introduction.

- a. Penetration
- b. Follow the leader
- c. Skimming
- d. Trial

35. In ____ pricing strategy, the exporter charges the same price for all export markets.

- a. Standard
- b. Skimming
- c. Penetration
- d. Probe

36. Under ----- marketing, the manufacturer makes own arrangement to distribute goods.

- a. Direct
- b. Indirect
- c. Regional
- d. Local

37. ----- is the canalised agency through which canalised items are exported.

- a. Export House
- b. Trading House
- c. MMTC
- d. Premier Trading House

38. In order to select the best alternative of transport the company must evaluate ----- factor.

- a. Stowage of the cargo
- b. Competitors Pricing Strategy
- c. Stage of PLC
- d. Brand

39. ----- risks takes place on account of insolvency of the buyer.

- a. Political
- b. Commercial
- c. Legal
- d. Natural

40. ----- is an example of consumer oriented sales promotion technique.

- a. Performance Incentive
- b. Trade Discount
- c. Free Samples
- d. Stock Return

41. Participation in ----- helps in demonstrating the product to the prospective consumers.

- a. Sports Events
- b. Dramas
- c. Trade Fairs
- d. Programme

42. ----- risk takes place on account of civil disturbances in the importer's or exporter's country.

- a. Credit Risks
- b. Political Risks
- c. Legal Risks
- d. Natural

43. ----- refers to face to face communication between the firm's representative and the prospects.

- a. Personal Selling
- b. Advertising
- c. Publicity
- d. Indirect Marketing

44. ----- helps in obtaining leads of prospective buyers.

- a. Personal Selling
- b. Advertising
- c. Publicity
- d. After Sale Service

45. ----- factor influences the choice of distribution channels in export marketing.

- a. Workers salary
- b. Levels of Management
- c. Consumer Characteristics
- d. Brand

46. ----- advertising is a communication process that takes place in several countries.

- a. Local
- b. National
- c. International
- d. Regional

47. ----- helps to persuade the customers to buy company's product.

- a. Indirect Marketing
- b. Product Design
- c. Competitors Strategy
- d. Personal Selling

48. ----- is an element of promotion mix.

- a. Publicity
- b. Product Design
- c. Price
- d. Distribution Channel

49. The manufacturer makes own arrangement to export his products such exporters are known as _____.

- a. Agent
- b. Merchant Exporter
- c. Manufacturer Exporter
- d. Indirect Exporter

50. _____ is the intermediary between the manufacturer and the overseas buyer.

- a. Merchant Exporter
- b. Manufacturer Exporter
- c. Investor
- d. Supplier

51. Some state Governments have set up corporations to look after exports of _____.

- a. Small Scale Sector
- b. Large Scale Sector
- c. Primary Sector
- d. Secondary Sector

52. _____ is the network of people, organization, technology, activities, information and resources in the movement of products from the supplier to the customer.

- a. Branding
- b. Grading
- c. Marking
- d. Logistics

53. Direct Export is _____.

- a. Less Risky
- b. Without Risk
- c. More Risky
- d. Moderate Risky

54. Disadvantage of Direct Exporting is _____.

- a. High Risk and Investment
- b. High Profit Margin
- c. Direct Contact with Foreign Buyers
- d. Goodwill

55. Advantage of Direct Exporting is _____.

- a. Lacks Specialisation
- b. High Risky
- c. More Investment
- d. High Profit

56. Advantage of Indirect Exporting is _____.

- a. Second Hand Information
- b. Lack of Control
- c. Lower Profit
- d. Specialisation

57. Disadvantage of Indirect Exporting is _____.

- a. Lower Profits
- b. Less Risks
- c. Less Investment
- d. Less Overheads

58. The Canalising Agencies deal with ____ items.

- a. Prohibited
- b. Canalised
- c. Restricted
- d. Costly

59. _____ is an example of Direct Exporting.

- a. Merchant Exporter
- b. Canalising Agencies
- c. Sales Office Abroad
- d. State Corporations

60. _____ is a channel of Indirect Exporting.

- a. Canalising Agencies
- b. Sales Representative Abroad
- c. Sales Office Abroad
- d. Direct Booking of Orders Through Correspondence

61. _____ is a component of Logistics.

- a. Product
- b. Price
- c. Label
- d. Warehousing

62. _____ component of Logistics is concerned with maintaining the right level of inventory to meet customer requirements at the lowest cost.

- a. Warehousing
- b. Transportation
- c. Customer Order Processing
- d. Inventory Management

63. _____ refers to the quality of service, which a firm provides to its customers.

- a. Customer Order Processing
- b. Customer Service Standards
- c. Facility Location
- d. Inventory Management

64. In case of export of diamonds _____ transport is more feasible.

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

65. If the merchandise is of low value and large quantities, it is better to avoid ___ transport.

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

66. It is advisable for the exporter to obtain ___ policy to cover commercial risks.

- a. ECGC
- b. EPCG
- c. Marine Insurance
- d. Life Insurance

67. It is advisable for the exporter to obtain ___ policy to cover Cargo risks.

- a. ECGC
- b. EPCG
- c. Marine Insurance
- d. Life Insurance

68. _____ consists of various techniques and tools that induce a desired response from customers and intermediaries.

- a. Sales Promotion
- b. Logistics
- c. Product Positioning
- d. Branding

69. Free Samples is an example of ___ oriented sales promotion technique.

- a. Trade
- b. Consumer
- c. Sales- Force
- d. Investor

70. Credit Terms is an example of ___ oriented sales promotion technique.

- a. Trade
- b. Consumer
- c. Sales- Force
- d. Investor

71. An exporter must select the right ad agency considering _____ factor.

- a. Production Capacity
- b. Distribution Strategy
- c. Media Rates
- d. Reputation of the ad agency

72. Inventory Management is one of the area of _____.

- a. Logistics
- b. HRM
- c. Finance
- d. Marketing

73. KFC is an example of _____.

- a. Export Consortium
- b. Franchising
- c. Canalization
- d. State Trading

74. _____ is an example of Franchising.

- a. Kirloskar Brothers Ltd.
- b. Hindustan Machine Tools
- c. Mc Donald's
- d. Bajaj Auto Ltd.

75. _____ covers a number of activities starting from procurement to delivery of goods.

- a. Marketing Research
- b. Logistics
- c. Positioning
- d. Branding

१. निर्यात वस्तू नियोजन निर्णयामध्ये _____ निर्णय समाविष्ट असतो.

- अ. वित्त स्रोत
- ब. यंत्रसामग्री
- क. वस्तू किंमत
- ड. कच्चा माल

२. ___ खर्च उत्पादन वाढल्याने बदलतो.

- अ. स्थिर
- ब. अस्थिर/चल
- क. स्थिर आणि अस्थिर
- ड. सीमांत

३. परदेशी बाजारपेठेसाठी किंमत निश्चित करताना निर्यातदारांनी _____ घटकाचा विचार करू नये.

- अ. एकूण खर्च
- ब. कंपनी उद्दिष्टे
- क. मागणी
- ड. कर्मचारी पगार

४. भारतामध्ये निर्यात सवलतीचे मोजमाप _____ किंमतीवर केले जाते.

- अ. FOB किंमत
- ब. CIF किंमत
- क. C&F किंमत
- ड. सवलती

५. _____ हा किंमत निश्चित करण्याचा अंतर्गत घटक आहे.

अ. मागणी

ब. संस्थेची उद्दिष्टे

क. स्पर्धा

ड. सरकारी कर

६. ___ हा किंमत निश्चित करण्याचा बहिर्गत घटक आहे.

अ. स्पर्धा

ब. संस्थेची उद्दिष्टे

क. एकूण खर्च

ड. वस्तू जीवनचक्र

७. CIF कोटेशन मधे भाडे खर्च _____ देतो.

अ. आयातदार

ब. निर्यातदार

क. सरकार

ड. ग्राहक

८. बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या दुय्यम कंपन्यांमध्ये _____ हे धोरण वापरले जाते.

अ. शिरकाव किंमत धोरण

ब. मलई किंमत धोरण

क. हस्तांतरण किंमत धोरण

ड. चाचणी किंमत

९. निर्यातदारा का निर्यात किंमत ठरवताना ___ घटक विचारात घ्यावे लागतात.

अ. अंतर्गत

ब. बहिर्गत

क. अंतर्गत आणि बहिर्गत

ड. फक्त जागतिक

१०. ___ वस्तू दर्जेचे जतन करते.

अ. मुद्रा/ बोधचिन्ह

ब. संवेशटण

क. किंमत

ड. लेबल

११. _____ मुळे वस्तूला स्वतंत्र अस्तित्व मिळते.

अ. किंमत

ब. वितरण

क. मागणी

ड. बोधचिन्ह/ मुद्रा

१२. ___ मध्ये निर्यातदार बाजारपेठेत पुरवत असलेल्या वस्तू संचाचा समावेश होतो.

अ. वस्तू लाईन product line

ब. वस्तू मिश्र product mix

क. वस्तू आराखडा

ड. वस्तू विक्री वृद्धी

१३. ____ मुळे संरक्षण, जतन आणि विक्री वृद्धी हे हेतू साध्य होतात.

अ. वस्तु किंमत

ब. वस्तु स्थान

क. वस्तु आराखडा

ड. वस्तु संवेश्टन

१४. ____ म्हणजे विपणनाचे असे प्रयत्न ज्यामध्ये ग्राहकाच्या मनात वस्तूची वेगळी प्रतिमा निर्माण केली जाते.

अ. वस्तु विक्री वृद्धी

ब. वस्तु वॉरंटी

क. वस्तु स्थान

ड. वस्तु किंमत

१५. ____ म्हणजे उत्पादकाकडून वस्तु नमूद केल्याप्रमाणे कार्य करेल याची खात्री होय.

अ. विक्री नंतरची सेवा

ब. वॉरंटी

क. विक्री वृद्धी

ड. मुद्रा

१६. ____ या प्रक्रियेमध्ये वस्तूला भिन्न अस्तित्व द्यावे म्हणून वेगळे नाव किंवा चिन्ह दिले जाते.

अ. बोधचिन्हंकण

ब. किंमत निश्चिती करण

क. स्थान निश्चिती

ड. संवेश्टन

१७. जेंव्हा कंपनी विशिष्ट वस्तू रेखेतील विविध वस्तुंसाठी समान बोधचिन्ह वापरते तेव्हा त्यास ___ म्हणतात.

- अ. ब्लॅकट कंपनी नाव
- ब. वैयक्तिक वस्तू नाव
- क. विविध वस्तू नावे
- ड. फॅमिली ब्रँड नाव

१८. चांगले संवेषट्टण _____ असावे.

- अ. अंधुक रंगाचे
- ब. हाताळणी सुचणे विना
- क. वस्तूस अनुरूप
- ड. प्रदर्शनास गैरसोयीचे

१९. वस्तू ___ हे वस्तू किंवा संवेषट्टण यावर लिहिलेले/ ग्राफिक संज्ञापन आहे.

- अ. लेबलिंग
- ब. किंमत निश्चिती
- क. स्थान निश्चिती
- ड. खूण

२०. आयातदाराने नमूद केले नसेल तर निर्यातदाराला कार्टन वर _____ भाषेत खूण चिठ्ठी देणे गरजेचे आहे.

- अ. मराठी
- ब. फ्रेंच
- क. इंग्रजी
- ड. ग्रीक

२१. ___ संज्ञा म्हणजे १९३६ मधे इंटरनॅशनल चेंबर ऑफ कॉमर्स ने तयार केलेल्या परिभाषा/ संज्ञांचा प्रमाणित संच आहे.

अ. INCO

ब. व्यापार

क. व्यवसाय

ड. विपणन

२२. DDP हि INCO संज्ञा ज्याचा अर्थ _____ आहे.

अ. Direct Duty Paid

ब. Delivery Duty Paid

क. Direct Down Payment

ड. Delivery Down Payment

२३. CPT हि INCO संज्ञा ज्याचा अर्थ _____ आहे.

अ. Commission Paid To

ब. Carriage Paid To

क. Cost Paid To

ड. Commission Payment To

२४. FAS हि INCO संज्ञा ज्याचा अर्थ _____ आहे.

अ. Free At Ship

ब. Free After Sale

क. Free Alongside Ship

ड. Free At Shop

२५. ____ कोटेशन मधे निर्यातदाराला जहाजावर टाकण्यापर्यंतचा सर्व खर्च करावा लागतो..

अ. FOB

ब. CIF

क. C&F

ड. FOB & CIF

२६. FOB कोटेशन मधे माल जहाजावर टाकल्यानंतरचा सर्व खर्च ____ ला करावा लागतो.

अ. निर्यातदार

ब. आयातदार

क. सरकार

ड. गुंतवणूकदार

२७. CIF price = FOB price + Freight + _____.

अ. Commission

ब. Tax

क. Interest

ड. Marine Insurance

२८. CIF कोटेशन मधे निर्यातदाराला एफ. ओ. बी. खर्च तसेच भाडे आणि ____ खर्च करावा लागतो.

अ. कमिशन

ब. वेतन

क. विमा हसा

ड. व्याज

२९. C&F कोटेशन मधे भाडे खर्च ___ ला द्यावा लागतो.

अ. आयातदार

ब. निर्यातदार

क. सरकार

ड. गुंतवणूकदार

३०. बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या दुय्यम कंपन्या ___ हे वापरतात.

अ. चाचणी किंमत

ब. तपासणी (प्रोब) किंमत

क. भक्षक किंमत

ड. हस्तांतरण किंमत

३१. ___ हे किंमत धोरण मोठा बाजारपेठ वाटा मिळवण्यासाठी स्वीकारले जाते.

अ. शिरकाव

ब. मलई

क. अग्रगण्य स्पर्धक

ड. हस्तांतरण

३२. स्पर्धा संपवण्यासाठी काही मोठ्या कंपन्या ___ किंमत स्वीकारतात.

अ. तपासणी (प्रोब) किंमत

ब. हस्तांतरण

क. भक्षक

ड. चाचणी

३३. शिरकाव किंमत धोरणामध्ये, वस्तूच्या ओळख अवस्थेत सुरुवातीला _____ किंमत लावली जाते.
- अ. जास्त
ब. कमी
क. वाजवी
ड. मध्यम
३४. ____ किंमत निश्चितीकरण धोरणाचा उद्देश वस्तूच्या ओळख अवस्थेत सुरुवातीला अधिक नफा कमविणे हा आहे.
- अ. शिरकाव
ब. अग्रगण्य स्पर्धक
क. मलई
ड. चाचणी
३५. ____ किंमत निश्चितीकरण धोरणात निर्यातदार सर्व निर्यात बाजारपेठांमध्ये समान किंमत लावतो.
- अ. प्रमाणित
ब. मलई
क. शिरकाव
ड. तपासणी/ प्रोब
३६. ____ विपणन मधे उत्पादक वस्तू वितरण करण्यासाठी स्वतः व्यस्वस्था करतो.
- अ. प्रत्यक्ष
ब. अप्रत्यक्ष
क. प्रादेशिक
ड. स्थानिक

३७. ___ ही क्यानलायझींग संस्था आहे जी क्यानलाईज वस्तूंची निर्यात करते.

अ. निर्यात गृह

ब. व्यापारी गृह

क. एम.एम.टी.सी.

ड. प्रीमियर व्यापारी गृह

३८. वाहतुकीचा सर्वोत्कृष्ट पर्याय निवडण्यासाठी कंपनीला ___ घटकाची तपासणी करावी लागते.

अ. माल भरण्याची जागा

ब. स्पर्धकांचे किंमत धोरण

क. वस्तू जीवनचक्र अवस्था

ड. बोधचिन्ह

३९. ___ धोका ग्राहक दिवाळखोर झाल्याने होतो.

अ. राजकीय

ब. व्यावसायिक

क. कायदेशीर

ड. नैसर्गिक

४०. ___ हे ग्राहकाभिमुख विक्री वृद्धी तंत्र आहे.

अ. कामगिरी प्रोत्साहन

ब. व्यापारी सूट

क. मुफ्त भेट

ड. साठा परतावा

४१. ____ तील सहभागामुळे वस्तू संभाव्य ग्राहकाला प्रदर्शित करण्यास मदत होते.

अ. स्पोर्ट इव्हेंट

ब. ड्रामा

क. व्यापारी जत्रा

ड. कार्यक्रम

४२. आयातदार आणि निर्यातदार यांच्या देशातील नागरी अशांततेमुळे ____ धोका निर्माण होतो.

अ. उधार धोका

ब. राजकीय धोका

क. कायदेशीर धोका

ड. नैसर्गिक धोका

४३. संभाव्य ग्राहक आणि कंपनी प्रतिनिधी यांच्यातील समोरासमोर संज्ञापन म्हणजे ____.

अ. वैयक्तिक विक्री

ब. जाहिरात

क. प्रसिद्धी

ड. अप्रत्यक्ष विपणन

४४. ____ मुळे संभाव्य ग्राहकाची लीड्स मिळविण्यास मदत होते.

अ. वैयक्तिक विक्री

ब. जाहिरात

क. प्रसिद्धी

ड. विक्री नंतर सेवा

४५. निर्यात विपणन मध्ये _____ घटक वितरण साखळी निवडीवर परिणाम करतो.

अ. कर्मचारी वेतन

ब. व्यवस्थापन स्तर

क. ग्राहक वैशिष्ट्ये

ड. बोधचिन्ह

४६. _____ जाहिरात म्हणजे अशी जाहिरात जी अनेक देशात संज्ञापण प्रक्रिया करते.

अ. स्थानिक

ब. राष्ट्रीय

क. आंतरराष्ट्रीय

ड. प्रादेशिक

४७. ग्राहकाने वस्तू खरेदी करावी म्हणून त्याचे मन वळविण्यास _____ मदत करते.

अ. अप्रत्यक्ष विपणन

ब. वस्तू आराखडा

क. स्पर्धक धोरण

ड. वैयक्तिक मुलाखत

४८. _____ हा विक्री वृद्धी मिश्राचा घटक आहे.

अ. प्रसिद्धी

ब. वस्तू आराखडा

क. किंमत

ड. वितरण साखळी

५९. जे नियातदार त्यांच्या वस्तूंची निर्यात करण्यासाठी स्वतः व्यवस्था करतात त्यांना ____ म्हणतात.

अ. मध्यस्थ

ब. व्यापारी निर्यातदार

क. उत्पादक निर्यातदार

ड. अप्रत्यक्ष निर्यातदार

५०. ____ हा उत्पादक आणि परदेशी ग्राहक यांतील दुवा आहे.

अ. व्यापारी निर्यातदार

ब. उत्पादक निर्यातदार

क. गुंतवणूकदार

ड. पुरवठादार

५१. काही राज्य सरकारांनी ____ च्या निर्यातीवर लक्ष ठेवण्यासाठी मंडळांची स्थापना केली आहे.

अ. लघु पातळी क्षेत्र

ब. मोठी पातळी क्षेत्र

क. प्राथमिक क्षेत्र

ड. द्वितीय / दुय्यम क्षेत्र

५२. ____ या नेटवर्क मध्ये वस्तूंचा प्रवाह पुरवठा दाराकडून ग्राहकाकडे होण्यासाठी लोक, संस्था, तंत्रज्ञान, कार्ये, माहिती आणि साधन संपत्ती यांचा समावेश असतो.

अ. बोधचिन्हाकन

ब. प्रतवारी

क. खूनचिठ्ठी

ड. लॉजिस्टिक

५३. प्रत्यक्ष निर्यातीत ____ आहे.

- अ. कमी धोका
- ब. धोका नाही
- क. अधिक धोका
- ड. मध्यम धोका

५४. प्रत्यक्ष निर्यातीचा ____ तोटा आहे.

- अ. अधिक धोका आणि गुंतवणूक
- ब. जास्त नफा प्रमाण
- क. परदेशी ग्राहकांशी प्रत्यक्ष संपर्क
- ड. नावलौकिक

५५. प्रत्यक्ष निर्यातीचा ____ हा फायदा आहे.

- अ. तज्ञतेचा अभाव
- ब. अधिक धोकादायक
- क. अधिक गुंतवणूक
- ड. अधिक नफा

५६. अप्रत्यक्ष निर्यातीचा ____ हा फायदा आहे.

- अ. दुय्यम माहिती
- ब. नियंत्रणाचा अभाव
- क. कमी नफा
- ड. तज्ञता

५७. अप्रत्यक्ष निर्यातीचा _____ हा तोटा आहे.

अ. कमी नफा

ब. कमी धोका

क. कमी गुंतवणूक

ड. कमी खर्च

५८. क्वायनलायझींग संस्था _____ वस्तूंचा व्यवहार करतात.

अ. प्रतिबंधित

ब. क्वायनलाईझ

क. मर्यादित

ड. खर्चिक

५९. _____ हे प्रत्यक्ष निर्यातीचे उदाहरण आहे.

अ. व्यापारी निर्यातदार

ब. क्वायनलायझींग संस्था

क. परदेशात विक्री कार्यालय

ड. राज्य मंडळे

६०. _____ हे अप्रत्यक्ष निर्यातीचे साधन आहे.

अ. क्वायनलायझींग संस्था

ब. परदेशात विक्री प्रतिनिधी

क. परदेशात विक्री कार्यालय

ड. पत्रव्यवहारातून प्रत्यक्ष ऑर्डर बुक करून घेणे

६१. _____ हा लॉजिस्टिक चा घटक आहे.

अ. वस्तू

ब. किंमत

क. लेबल

ड. गोदाम सुविधा

६२. लॉजिस्टिकच्या _____ या घटकाचा संबंध कमी खर्चात ग्राहकाच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी सामग्रीची योग्य पातळी राखण्याशी येतो.

अ. गोदाम सुविधा

ब. वाहतूक

क. ग्राहक ऑर्डर प्रक्रिया

ड. सामग्री व्यवस्थापन

६३. _____ सेवेचा दर्जा जो कंपनी ग्राहकाला देते.

अ. ग्राहक ऑर्डर प्रक्रिया

ब. ग्राहक सेवा स्टॅंडर्ड/प्रमाणक

क. सुविधा स्थान

ड. सामग्री व्यवस्थापन

६४. हिऱ्यांच्या निर्यातीसाठी _____ वाहतूक जास्त व्यवहार्य आहे.

अ. रस्ते

ब. जल/समुद्र

क. हवाई

ड. रेल्वे

६५. जेंव्हा माल कमी मूल्याचा आणि जास्त प्रमाणात असतो तेव्हा ___ वाहतूक टाळणे योग्य ठरेल.

अ. रस्ते

ब. जल/समुद्र

क. हवाई

ड. रेल्वे

६६. व्यवसायिक धोक्यापासून संरक्षणासाठी निर्यातदारांनी ___ ची पॉलिसी घेणे योग्य ठरेल.

अ. ECGC

ब. EPCG

क. सागरी विमा

ड. आयुर्विमा

६७. माल धोक्यापासून संरक्षणासाठी निर्यातदारांनी ___ ची पॉलिसी घेणे योग्य ठरेल.

अ. ECGC

ब. EPCG

क. सागरी विमा

ड. आयुर्विमा

६८. ___ मध्ये विविध तंत्रे आणि साधनांचा समावेश होतो जी ग्राहक आणि मध्यस्थ यांचा अपेक्षित प्रतिसाद मिळविण्यास प्रवृत्त करतात.

अ. विक्री वृद्धी

ब. लॉजिस्टिक

क. वस्तू स्थान

ड. बोधचिन्ह

६९. मुफ्त नमुना हे _____ भिमुखं विक्री वृद्धी तंत्र आहे.

अ. व्यापारी

ब. ग्राहक

क. विक्रेते

ड. गुंतवणूकदार

७०. उधार अटी हे _____ भिमुखं विक्री वृद्धी तंत्र आहे.

अ. व्यापारी

ब. ग्राहक

क. विक्रेते

ड. गुंतवणूकदार

७१. निर्यातदारांनी _____ घटकाचा विचार करून योग्य जाहिरात संस्था निवडावी.

अ. उत्पादन क्षमता

ब. वितरण धोरण

क. माध्यम दर

ड. जाहिरात संस्थेची प्रतिष्ठा

७२. सामग्री व्यवस्थापन हा _____ च्या विभागांपैकी एक विभाग आहे.

अ. लॉजिस्टिक

ब. मानव संसाधन व्यवस्थापण

क. वित्त

ड. विपणन

७३. KFC हे _____ चे उदाहरण आहे.

अ. लघु निर्यातदार गट

ब. फ्रान्चिजायझींग

क. क्वालिफायडेशन

ड. राज्य व्यापार

७४. _____ हे फ्रान्चिजायझींग चे उदाहरण आहे.

अ. किलोस्कर ब्रदर्स लि.

ब. हिंदुस्तान मशीन टूल्स

क. मॅकडोनाल्ड

ड. बजाज ऑटो लि.

७५. _____ मध्ये खरेदी पासून ते माल पाठवणी पर्यंत अनेक कार्य समाविष्ट असतात.

अ. विपणन संशोधन

ब. लॉजिस्टिक्स

क. वस्तू स्थान

ड. बोधचिन्ह

