		Į.	ı iiile:	3 Hours	į įviarks:100
		Please check whether yo	u have	got the right question paper.	
	N.B	: 1. <b>All</b> questions are <b>c</b> o	ompul	sory.	2820VA
		2. <b>Figures</b> to the <b>righ</b>	_	7) OF ST 10, OF	
				V. V	
Q.1.(A)	Select	the right answer and rewrite	the st	atement. (any 10)	
1)	Social	infrastructure does not inclu	ıde		
	a)	Agriculture	b)	Education	7 7 7 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9 9
	c)	Family welfare	d)	None of the above	1, 1, 2, 2, 3, 3, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0,
2)		is an initiative to	make l	India a manufacturing hub.	
,	a)	Skill India	~	NITI Aayog	
	c)	Invest India	-0.0	Make in India	
	,	, s	X 23		
3)	Project	t approved by Foreign Inves	tment	Promotion Board (FIPB) is	N. K. B. B.
	a)	Coca-cola	b)	General Electric	VA STORY
	c)	McDonalds	d)	All of the above	88 89 8,0,7,1
4)	The av	erage agricultural growth ra	ite sind	e 2000 is	
.,	a)	Above 4%	)_U .\ \ \ \ \ \	Less than 4%	
	c)	4%	V/ 1000	None of these	
5)	Kicon .	credit card was introduced b			
3)	a)	RBI	-T ~ () ( )	NABARD	
	c)	Co-operative banks	200	RRBs	
	C)	Co-operative banks		KVD2	
6)	Regula	ated markets aim at protecting	ig	<u> </u>	
	a)	Consumers	- b)	Farmers	
	c)	Both (a) and (b)	d).	Traders	
7)	Compe	etition Act is not applicable	in the	following cases.	
	(a)	Public Financial	b)	Foreign Institutional Investor	s (FIIs)
V. S. S. S.		institutions		£V	
7, 7, 7, 7, 4, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7, 7,	(c)	Banks	(d)	All of the above	
8)	MSME	Es means	T.V.		
	a)	Micro, small and medium Enterprises	b)	Mini, small and medium Ente	rprises
	c)	Micro, small and medium Employment	d)	None of the above	
9)	Touris	m policy highlights	·		
3,3500	(a)	Swagat (Welcome)	b)	Soochna (Information)	
	c)	Suvidha (Facilitation)	d)	All of the above	
1 1 10 16 19 1	47 4 1 A Y	- CANALO - CY			

73471 Page 1 of 6

# Paper / Subject Code: 23113 / Business Economics V

	10)	Virtual	banking aims at rendering b	ankii	ng se	ervices through		
		a)	Branch expansion	b)	Ac	lvancing cheap credit		
		c)	Use of IT services	d)	De	eposit mobilisation		
	11)	Which reform		was e	estab	lished to suggest insurance sector		
		a)	Malhotra committee	b)	Ra	ngarajan committee	800	
		c)	Narashimhan committee	d)	Ra	ja chelliah Committee		
	12)	Money	market deals in the borrowi	ng an	ıd le	nding of short term loans for a period of		
		a)	Less than or equal to 565 da	ays	b)	Less than or equal to 465 days		
		c)	Less than or equal to 365 da	ays	d)	None of the above		
Q.1)	<b>(B)</b>	State w	whether the following statement	ents a	re ti	rue or false ( any 10 )	10	
•	1)	The Ne			. 01 ' 01	ced by the union finance Minister Dr.		
	2)		2007	omen	t Go	oals (MDGs) are same.		
	3)	The SDGs and Millennium Development Goals (MDGs) are same.  The FDI policy 2017 has given a boost to foreign investments in startups.						
	4)	Agricultural price policy is necessary to improve terms of trade in favour of farmers.						
	5)	Share of co-operative banks in institutional agricultural finance is declining.						
	6)	Regulated markets render useful service both to the producers and consumers.						
	7)	IPO and FPO are identical methods of disinvestment.						
	8)	SIDBI is only a refinancing agency and does not provide direct assistance to small units.						
	9)					and control of industrial pollution.		
	10)	Interne service		omm	erce	in the field of banking and financial		
	11)	Under	call money market, funds are	e tran	sact	ed on monthly basis.		
	12)	Mutua	I funds in India have not help	ed th	ie ca	pital market to grow.		
Q.2)	\ <u>\</u>		r any two of the following			7 0 0 ° 0 ° 0 ° 0 ° 0 ° 0 ° 0 ° 0 ° 0 °	15	
	a) 6		s the role of social infrastruc	- 1' O V -				
	b)		ne various skill development					
, S. Y.	(S)	Discus	s the various advantages of f	oreig	nai	rect investment.		
Q.3)	13.5×	. Y. ' Y) . O\ ' A	r any two of the following	300			15	
	a)		n the main features of the Na					
325	(b)					cy of the government of India.		
	c)		s the various measures introcing in India.	duced	l by	the government to improve agricultural		
Q.4)	12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 1	Answe	r any two of the following				15	
300	a)	V V V V	erate the achievements of disi			± •		
9 80 6	b) -	. 7 ()	s the measures to control ind		-			
	<b>c</b> )	What r	ole has the services sector pl	ayed	in I	ndia since 1991?		
V 2015	1000	とくべて	10 Vx 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20					

73471 Page 2 of 6

# Paper / Subject Code: 23113 / Business Economics V

Q.5)		Answer <b>any two</b> of the following	15
_ ,	a)	Bring out the issues and challenges of banking industry in India.	
	b)	Explain the Structure of Indian money market.	
	c)	Examine the various capital market reforms introduced in India.	2/4/2
			800
0.0			
Q.6)		Write short notes on (any four)	20
	a)	Objectives of New Economic Policy	193
	b)	Sources of agricultural finance	200
	c)	Competition Act, 2002	333
	d)	Recent trends in Insurance industry in India.	\$ \\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \
	e)	Role of MNCs in India	
	f)	The major components of supportive enabling environment.	), l

73471 Page 3 of 6

## मराठी रूपांतर

			( ३ तास <i>)</i>		10 2 00 0 V 4 V	NA STA
	सुचना :	(१) सर्व प्र	प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहे.		\$\\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	
	3		ोकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.			300 N
			ग्रजी प्रश्न पत्रिका प्रमाण मानावी			222
		(,, e, 1	,	É		
۶.	अ)	योग्य उ	उत्तराची निवड करून विधाने पुन्हा लिहा.	(कोण	तेही १०)	90
•	१)		जेक पायाभूत सुविधांमध्ये			12000
	• ,		शेती		शिक्षण	15 4 5 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12 12
			कुटूंब कल्याण	1 An An	वरीलपैकी नाही	
	۲)		या प्रयत्नातून भारतीला उत्पाद	नाचे ज	गितिक केंद्र बनवायचे आहे.	
	,			.) ( 1' 0 .	निती आयोग	\$130°
		क)	भारतात गुंतवणूक करा	ड)	भारतात बनवा	
	<b>3</b> )	परकीय	। गुंतवणूक प्रोत्साहन मंडळाकडून		प्रकल्पाला परवानगी देण्यात आली.	
					सामान्य उर्जा/वीज	
		क)	एम.सी.डोनाल्ड्स		वरील सर्व	
				500		
	8)	सन २	००० पासून शेती क्षेत्राचा वृध्दी दर सरास	<del>री</del>	આहે.	
					४% पेक्षा कमी	
		क) ्	X% - 3	ड)	वरीलपैकी एकही नाही	
					A TONE SE	
	५)	किसान	। क्रेडीट कार्ड योजनेची सुरवात ––––	-9-9-1	गर्फत करण्यात आली.	
		अ)	भारतीय रिझर्व्ह बँक	ब)	राष्ट्रीय शेती व ग्रामीण विकास बँक	
		<b>क</b> )	सहकारी बँका	ड)	प्रादेशिक ग्रामीण बँका	
	(5) (6)	नियंत्रि	त बाजारपेठेचा उद्देश चे स	गंरक्षण व	करणे हा आहे.	
		(-01, 02, U), V	ग्राहक 💮	ৰ)	शेतकरी	
J.		क)	अ आणि ब दोन्ही	ड)	व्यापारी	
	(9.7.7.9)	खाली	लपैकी कोणत्या क्षेत्राला स्पर्धा कायदा २०	००२ म	धून वगळले आहे.	
		अ)	सार्वजनिक क्षेत्रातील वित्तीय संस्था	ब)	परकीय संस्थात्मक गुंतवणुकदार	
		क)	बँका	ड)	वरील सर्व	
	(2000)	्एम.एस	न.एम.ई. (MSMEs) म्हणजे		_	
50	12 0 0 C	% अ)	माईक्रो,स्मॉल ॲन्ड मेडिअम	ब)	मिनी,स्मॉल ॲन्ड मेडिअम	
77.C	7/1/200	9 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	एन्टरप्राईजेस		एन्टरप्राईजेस	
200	80 N S	क)	माईक्रो,स्मॉल ॲन्ड मेडिअम एम्लॉमेंन्ट	ड)	वरील पैकी एकही नाही	
(2)	1' 20' O' \\'	_7.51 12.53				

# Paper / Subject Code: 23113 / Business Economics V

९)	पर्यटन धोरण	पुढीलपैकी महत्त्व	देत आ	ē. 5777786		
	अ) स्वाग	त	ৰ)	सुचना (माहिती)	\$28	
	क) सुविध	ग	ड)	वरील सर्वे 💍 🦠 💍 📉		
					V V	
१०)	व्हर्च्युअल बँ	कींग सेवेचा उद्देश बँकेच्या सेवा -		मार्फत पुरविणे हा आहे.	N. S.	
	अ) शाख	ा विस्तार	ब)	अग्रिम स्वस्त वित्तपुरवठा	80°0	
	क) माहि	ती तंत्रज्ञान सेवांचा वापर	ड)	ठेवीतील गतिशीलता		
११)	विमा क्षेत्रातीत	त सुधारणा सुचविण्यासाठी खाली	लपैकी व	कोणती समिती नेमण्यात आली.	3	
·	अ) मल्हो			रंगराजन समिती	20	
	क) नरसिं		V 2/1. V	राजा चेलैय्या समिती		
१२)	नाणेबाजार –	कालावधी सार	ऽी अल्प	कालीन कर्जपुरवठा करणे आणि कर्ज घेणे	7,25 L	
	याच्याशी संब	ंधित आहे.			v	
			ब)	४६५ दिवसापेक्षा कमी किंवा ४६५		
	•	न पर्यंत		दिवस् पर्यंत		
	_	दिवसापेक्षा कमी किंवा ३६५	ड)	वरीलपैकी एकही नाही		
	दिवस	र पर्यंत 💸 💍 🖔				
	पुढील विधाने	। चुक की बरोबर ते सांगा ( <b>कोण</b>	तेही दहा		१०	
٤)	नवीन आर्थिक धोरण १९९१ मध्ये वित्तमंत्री डॉ. मनमोहनसिंग यांनी जाहीर केले.					
?)	शाश्वत विका आहेत.	ास ध्येये (SDGs) आणि सहस्रक	जलातील	। आर्थिक विकास ध्येये (MDGs) समान		
<b>3</b> )		भ गंतवणकीचे २०१७ च्या धोरण	ामळे पर	कीय गुंतवणूक वाढीस चालना मिळाली.		
۷)		त धोरण शेतकऱ्यांच्या विकासास	47 (\ ) -			
५)	Z; V _ U _ O; O; O; O;	 नंस्थात्मक वित्तपुरवठ्यातील सहव	-017 027 0	\`\X'\_\Y\.\\`		
ξ) ξ)			(2) (0) (	ना उपयुक्त सेवा मिळण्यास मदत होत		
(e)	. \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	आणि एफ.पी.ओ. या निर्गुंतवणू	कीच्या	ें एकसमान पध्दती आहेत.		
Y 00 Y 00	एस.आय.डी.			था आहे आणि लघु उद्योगांना या		
<b>९</b> )		ण नियंत्रणासाठी अनेक कायदे के	् लेले आ	हेत.		
		वित्तीय क्षेत्रातील इंटरनेट बँकिंग				
01,067		बाजारात निधीचे व्यवहार हे दर म				
		। ।राच्या वृध्दीत भारतामध्ये म्युच्युः				
	पुढीलपैकी क	जेणत्याही <b>दोहोंची</b> उत्तरे लिहा.			१५	
अ)		याभूत सुविधांची शिक्षणामधील भृ	मिका य	ावर चर्चा करा.	• `	
W.W.	CONTRACTOR OF THE PROPERTY OF	त्य विकास आणि प्रशिक्षण कार्यव्र	- •			
क) क)	78978787 87 87 87 87 87 8					

प्र.२

प्र.१ ब)

# Paper / Subject Code: 23113 / Business Economics V

प्र.३		पुढीलपैकी कोणत्याही <b>दोहोंची</b> उत्तरे लिहा.	१५
	अ)	राष्ट्रीय शेती धोरण २००० ची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.	
	ब)	भारत सरकारच्या शेतमाल किंमत धोरणाचे टीकात्मक मूल्यमापन करा.	
	क)	शेतमाल विपणन व्यवस्थेतील दोष द्र करण्यासाठी शासनाने केलेल्या उपाययोजनांविषयी चर्चा	
		करा.	
प्र.४		पुढीलपैकी कोणत्याही दोहोंची उत्तरे लिहा.	94
	अ)	भारतातील निर्गुंतवणूक धोरणाचे यश विषद करा.	
	ब)	भारतात औद्योगिक प्रदूषण नियंत्रणात आणण्यासाठी कोणते उपाय योजले आहेत.	
	क)	१९९१ पासून भारतातील सेवा क्षेत्राची भूमिका स्पष्ट करा.	
प्र.५		पुढीलपैकी कोणत्याही दोहोंची उत्तरे लिहा.	१५
	अ)	भारतातील बँकिंग क्षेत्रापुढील समस्या आणि आव्हाने विषद करा.	
	ब)	भारतातील नाणेबाजाराची रचना स्पष्ट करा.	EV.
	क)	भारतातील भांडवल बाजारातील सुधारणांविषयी परीक्षण करा.	
प्र.६		टीपा लिहा.(कोणतेही चार)	70
	अ)	नवीन आर्थिक धोरणांची उद्दिष्ट्ये	
	ब)	शेती पतपुरवठ्याची साधने	
	क)	स्पर्धा कायदा,२००२	
	ड)	विमा क्षेत्रातील नजीकच्या काळातील कल	
	इ)	भारतातील बहुराष्ट्रीय कंपन्यांची भूमिका	
	फ))	शेती क्षेत्राच्या विकासासाठी सुयोग्य वातावरणाचे घटक	
		VXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	

73471

		Time: 3 Hours	Marks: 100
N.B.	<ol> <li>All questions are compulsory</li> <li>Figures to the right indicate for</li> </ol>		
1. (A)	Select the most appropriate answ	ver from the options given below (Any Ten	(10)
1)	is also called as (	Cause related Marketing	
,	a) The Product concept	b) The Societal Marketing concept	
	c) The Marketing concept	d) The Selling concept	
2)	is the f	irst step in Marketing Research.	
,		b) Follow up	S. S
	c) Defining the problem	d) Creating Research design	
3)	is one o	of the techniques of CRM.	
- /	a) Market Segmentation	b) Market Domination	12 0 0 0 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	c) Customer Feedback	d) Market targeting	
4)		to the set of marketing tools that the firm use	s to pursue its
	marketing objectives in the target		
	a) Market Position	b) Marketing Mix d) Market Coverage	
	c) Marketing Research	d) Market Coverage	
5)	is the act o	f creating a distinct place in the minds of the	customers.
	a) Positioning	b) Branding	
	c) Pricing	d) Labelling	
6)		strategy, a firm offers the same product to cus	stomers at differen
	prices.	22326222525	
	a) Skimming	b) Penetration	
	c) Differentiated	d) Follow the leader	
7)	is the form of Multi-leve	Marketing.	
35	a) Pyramid Marketing	b) Network Marketing	
175 E	c) Referral Marketing	d) All of these	
8)	Integrated Marketing Communicat	on is a activity.	
2-7 AV	a) One time	b) Occasional	
~ ( ) ( ) ( ) ( )	c) Continuous	d) Rare	
9)	Marketing refers to cate	ering to specific needs of a small segment of	consumers.
	a) Aggressive	b) Niche	
30,01	c) Online	d) Digital	
(10) <u>(</u>	refers to online commer	ce transactions between customers.	
	a) B2B	b) B2C	
2000	c) C2C	d) None of these	
73854	27.20.20.20 2.20.20.20.20.20.20.20.20.20.20.20.20.20	Page 1 of 6	

# Paper / Subject Code: 23114 / Commerce V

a) Syndicated Vans c) Melas and Fairs b) Banners c) Melas and Fairs d) Augmented Reality  12) is a strategy by market followers. a) Flank defense c) Adapter d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining'? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
c) Melas and Fairs d) Augmented Reality  12) is a strategy by market followers. a) Flank defense b) Flank attack c) Adapter d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the tranditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the tran Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical	11)	is not a suitable marketing strates	gy for Rural Markets.	
12) is a strategy by market followers.  a) Flank defense b) Flank attack c) Adapter d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing, Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical		a) Syndicated Vans	b) Banners	9/39/35/37
a) Flank defense c) Adapter b) Flank attack d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical		c) Melas and Fairs	d) Augmented Reality	
a) Flank defense c) Adapter b) Flank attack d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten) 1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical	12)	is a strategy by market followers.		
c) Adapter d) Pre-emptive defense  (B) State whether the following statements are true OR false: (Any Ten)  1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market.  2) Consumer behavior is accurately predictable.  3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy.  4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure.  5) Strong brand associations lead to high Brand Equity.  6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition.  7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous.  8) Advertising is a non-paid form of sales promotion.  9) Data warehousing is one of the components of Sales Management.  10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases.  11) Green Marketing helps firms to build their image.  12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following:  a) Define Marketing. Explain its functions in detail.  b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.  c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following:  a) What is Branding? Discuss its components.  b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.  c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following:  a) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.  c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following:  a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical			b) Flank attack	
1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures. 2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation? 3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product? 4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling. 5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical			DECLER VIOLANCE TO LOUIS AND ALL DECAME AND ALL	# # 1000
1) Test marketing means introducing the product in a small segment of the market. 2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures. 2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation? 3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product? 4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling. 5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical	( <b>R</b> )	State whether the following statements are	e true OR false: (Any Ten)	(10)
2) Consumer behavior is accurately predictable. 3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical	( <b>D</b> )			
3) Selective specialization is also called as Multi-segment market targeting strategy. 4) During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure. 5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures. 2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation? 3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product? 4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling. 5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		33300
<ol> <li>During decline stage, the firm incurs heavy promotional expenditure.</li> <li>Strong brand associations lead to high Brand Equity.</li> <li>Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition.</li> <li>The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous.</li> <li>Advertising is a non-paid form of sales promotion.</li> <li>Data warehousing is one of the components of Sales Management.</li> <li>Consumer organizations may provide assistance in legal cases.</li> <li>Green Marketing helps firms to build their image.</li> <li>Over promotion may lead to brand failures.</li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>Define Marketing. Explain its functions in detail.</li> <li>What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> </ul> </li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>What is Branding? Discuss its components.</li> <li>What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ol>		•		\ \(\mathcal{L}\)
5) Strong brand associations lead to high Brand Equity. 6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition. 7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical		•		
<ol> <li>6) Penetration pricing strategy may be adopted if there is intense competition.</li> <li>7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous.</li> <li>8) Advertising is a non-paid form of sales promotion.</li> <li>9) Data warehousing is one of the components of Sales Management.</li> <li>10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases.</li> <li>11) Green Marketing helps firms to build their image.</li> <li>12) Over promotion may lead to brand failures.</li> <li>2. Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) Define Marketing. Explain its functions in detail.</li> <li>b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> </ul> </li> <li>3. Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>4. Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ol>				<i>)</i> ,
7) The terms 'Multi-level Marketing' and 'Multi-channel Marketing' are synonymous. 8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
8) Advertising is a non-paid form of sales promotion. 9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following: a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following: a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
9) Data warehousing is one of the components of Sales Management. 10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases. 11) Green Marketing helps firms to build their image. 12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following:		_ ( ' 0 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \ 7 \		
10) Consumer organizations may provide assistance in legal cases.  11) Green Marketing helps firms to build their image.  12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following:  a) Define Marketing. Explain its functions in detail.  b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.  c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following:  a) What is Branding? Discuss its components.  b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.  c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following:  a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.  b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.  c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following:  a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
12) Over promotion may lead to brand failures.  2. Answer ANY TWO of the following:  a) Define Marketing. Explain its functions in detail. b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing. c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?  3. Answer ANY TWO of the following:  a) What is Branding? Discuss its components. b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning. c) Explain the factors affecting the pricing of a product?  4. Answer ANY TWO of the following:  a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing. b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix. c) Discuss the process of Personal Selling.  5. Answer ANY TWO of the following: a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
<ol> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) Define Marketing. Explain its functions in detail.</li> <li>b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> </ul> </li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>Answer ANY TWO of the following:         <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> <li>Answer ANY TWO of the following:                   <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul> </li> </ol>		11) Green Marketing helps firms to build their	ir image.	
<ul> <li>a) Define Marketing. Explain its functions in detail.</li> <li>b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> <li>3. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>		12) Over promotion may lead to brand failure		
<ul> <li>a) Define Marketing. Explain its functions in detail.</li> <li>b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> <li>3. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>	2.	Answer ANY TWO of the following:		(15)
<ul> <li>b) What is Data Mining? Discuss its significance in Marketing.</li> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> <li>3. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>			n detail	(10)
<ul> <li>c) Explain the term Market Segmentation? What are the bases of Market Segmentation?</li> <li>3. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> </ul> </li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>				
<ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>		~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~	V 20 () ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( )	
<ul> <li>a) What is Branding? Discuss its components.</li> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>	3	Answer ANY TWO of the following:	\$\frac{1}{2}\hat{1}\hat{2}\hat	(15)
<ul> <li>b) What do you mean by Service Positioning? Discuss the challenges in Service Positioning.</li> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>	٠.			(10)
<ul> <li>c) Explain the factors affecting the pricing of a product?</li> <li>4. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> </ul> </li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>				
<ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>				
<ul> <li>a) Explain the traditional channels of distribution in Marketing.</li> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>	4.	Answer ANY TWO of the following:	\$\tau\tau\tau\tau\tau\tau\tau\tau\tau\tau	(15)
<ul> <li>b) Explain the term Promotion Mix. Discuss the elements of Promotion-Mix.</li> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>			ution in Marketing.	(==)
<ul> <li>c) Discuss the process of Personal Selling.</li> <li>5. Answer ANY TWO of the following: <ul> <li>a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical</li> </ul> </li> </ul>			(V () ())	
a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical				
a) Explain the general role of consumer organizations in protecting consumers against unethical	35°	Answer ANY TWO of the following:		(15)
	36		anizations in protecting consumers against uneth	` ′
practices by marketers.		practices by marketers.	protecting combanies against unoun	
b) What is Digital Marketing? Explain the trends in Digital Marketing.	VX 70 5.100		trends in Digital Marketing.	
c) Discuss the skill sets required for effective Marketing.	1/1/			

6. Write short notes on ANY FOUR of the following:

(20)

- a) Marketing Information System
- b) Packaging
- c) Components of Sales Management
- d) Competitive strategies for market challengers.
- e) Brand Equity
- f) Green Marketing

73854 Page 3 of 6

	वेळ- ३ तास	गुण-१००
ना		
१. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.		60 12 4 17 18 6 6
२. उजवीकडील अंक प्रश्नांचे गुण दर्श	वितात.	
ь. १ (अ) <b>योग्य पर्याय निवडून गाळले</b>	ल्या जागा भरा. (कोणत्याही दहा)	
१ याला कारण संबंधि	त विपणन असेही म्हणतात.	
अ) उत्पादन संकल्पना	ब) सामाजिक विपणन संकल्पना	
क) विपणन संकल्पना	ड) विक्री संकल्पना	
२ ही विपणन संशोध	ानातील पहिली पायरी आहे.	
अ) संशोधन उद्दिष्टांची निश्चिती	ब) पाठ पुरावा	
क) समस्येची व्याख्या करणे	ड) संशोधन आराखडा निर्मिती	
३ , हे ग्राहक संबंध	व्यवस्थापनाचे एक तंत्र आहे.	
अ) बाजारपेठ विभागीकरण	ब) बाजारपेठ वर्चस्व	
ब) ग्राहक अभिप्राय	ड) बाजारपेठ लक्ष्य निर्धारण	
४. लक्ष्य बाजारपेठेतील आपले विपण	न उद्दिष्ट्ये साध्य करण्याकरीता संस्थेद्वारे वापरले	जाणारे विपणन साधन
म्हणजे होय.		
अ) बाजारपेठ स्थाननिर्मिती	ब) विपणन मिश्र	
क) विपणन संशोधन	ड) बाजारपेठ व्याप्ती	
<ol> <li>लक्ष्य निर्धारित ग्राहकाच्या मनातः</li> </ol>	आपले वेगळे स्थान निर्माण करण्याची कृती म्हणजे _	होय.
अ) स्थानापन कार्य (Positioning	5 N O C KO KO KO (5 KO	
क) किंमत निर्धारण	ड) माहिती चिड्ठीकरण (Labelling)	
या किंमत रणि	े ती अंतर्गत; एकच वस्तु वेगवेगळ्या ग्राहकांना वेगवेगव	ज्या किमतीस विकली उ
3) मल <b>ई</b>	ब) शिरकाव	
आ) वेगळेपण	ड) नेत्याचे अनुकरण	
७ हा बहु-पातळी विप	, 0, 0, 1, 1,	
अ) मनोरा विपणन	ब) नेटवर्क विपणन	
क) संदर्भ विपणन	ड) यापैकी सर्व	
. एकात्मिक विपणन संज्ञापन (II	MC) कार्य आहे.	
अ) एकवेळचे	ब) प्रासंगिक	
क) सातत्यपुर्ण	ड) क्वचीत	
18 18 18 18 18 18 18 18 18 18 18 18 18 1		

73854

# Paper / Subject Code: 23114 / Commerce V

٩.		_ विपणन म्हणजे ग्राहकाच्या लहान व	गटाच्या ठराविक गरजांची पूर्तता करणे होय.
	अ) आक्रमक	ब) लघुत्त	म १४,६६४,२५६,६६६
	क) ऑनलाईन		
१०.	표로	णजे ग्राहकांमधील ऑनलाईन वाणिज्यि	
,	<del></del> उ.स. अत) B2B	ब) B2C	
	क) C2C	·	ने एकही नाही
११.		ो ग्रामीण बाजारपेठेतील एक सुयोग्य ि	-0. V > - 1 × V > V > - 10 × V > V > V > V > V > V > V > V > V > V
	~	हन व्यवस्था (Syndicated Vans)	ब) बॅनर्स
	क) जत्रा आणि	ो मेळावे	ड) ऑगमेंन्टेड रियालिटी (Augmented Reality
१२.		ही बाजारपेठ अनुकरणकर्त्यांची रणनिर्त	
			ब) कमतरता आक्रमण (Flank attack)
		शी जुळवणूक घेणारा (Adapter)	ड) पूर्व सरंक्षणात्मक प्रतिकार
	२. ग्राहक वर्तनाच ३. निवडक विशेष् ४हास अवस्थेत ४. सशक्त मुद्रा २ ६. तीव्र स्पर्धेच्या ७. बहु-पातळी विष् ४. जाहिरात हा वि २. माहिती साठवा १०. ग्राहक संस्था	ान म्हणजे बाजारपेठेच्या छोट्या हिस्स्या अचुक पूर्व अंदाज करता येतो. ोकरणास बहुविभाग बाजारपेठ लक्ष्यिनी व्यवसाय संस्था विक्रय वृद्धीसाठी अधि सहयोगामुळे मुद्रा लौकिकमुल्य(Brand) स्थितीत बाजारात शिरकाव किंमत रण्य पणन आणि बहु-साखळी विपणन समाव वेक्रय-वृद्धीचा विनामुल्य प्रकार आहे. णकार्य हे विक्री व्यवस्थापनाचे (CRM कायदेशीर प्रकरणात आवश्यक ते सहव	श्चिती रणनिती असेही म्हटले जाते. धेक खर्च करते. Equity) वाढण्यास मदत होते. ानिती स्विकारली जाते. नार्थी संकल्पना आहेत. ) महत्वपुर्ण तंत्र आहे. कार्य पुरवितात.
	1) 101, 40 TO 20, 42 V	ा संस्थेला तिची प्रतिमा सुधारण्यास म	
769	१२. वृद्धा प्रयत्नाचा	अतिरेक हा मुद्रेच्या अपयशास जबाब	दार ०५ राकता.
प्र.क्र.	अ) विपणनार्च ब) माहिती ख	णत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. ो व्याख्या सांगून विपणनाची कार्ये विर प्रणन (Data Mining) म्हणजे काय? व चर्चा करा.	<b>१५</b> न्तृतपणे स्पष्ट करा. माहिती खणन विपणनदृष्ट्या कसे महत्वाचे आहे
1 \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	7, 4, 6		जारपेठ विभागीकरणाचे आधार कोणते?
10	7 1) 41011(10	THE REPORT OF THE VIEW OF THE SHOPE	THE CHARLES THE CHARLES THE THE

प्र.क्र.३ खालेलिपकी कीणत्याही दोन प्रश्नाची उत्तर लिहा.	8 6
अ) मुद्रांकन म्हणजे काय? मुद्रांकनाच्या घटकांची चर्चा करा.	3 6 E
ब) सेवा स्थान निर्मिती (Positioning) म्हणजे काय? सेवा स्थान निर्मितीतील आव्हानांची चर्चा क	रा
क) वस्तु किंमत निश्चितीवर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.	7
	300
प्र.क्र.४ <b>खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा</b> .	8 4
अ) विपणनातील पारंपारिक वितरण साखळ्या स्पष्ट करा.	
ब) वृद्धी-मिश्र ही संकल्पना स्पष्ट करा. वृद्धी मिश्राच्या घटकांची चर्चा करा.	
क) वैयक्तिक विक्रीच्या प्रक्रियेची चर्चा करा.	300
प्र.क्र.५ खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा.	80
अ) विपणनकर्त्यांच्या अनैतिक व्यवहाराविरुद्ध ग्राहकांचे संरक्षण व्हावे या दृष्टीने ग्राहक संघटनांची	J.J.,
भूमिका विशद करा.	, EV
ब) डिजिटल विपणन म्हणजे काय? डिजिटल विपणनातील कल स्पष्ट करा.	
क) प्रभावशाली विपणनाकरीता आवश्यक असणा-या कौशल्यांची चर्चा करा.	
प्र.क्र.६ <b>थोडक्यात टिपा लिहा. (कोणत्याही चार)</b>	20
अ) विपणन माहिती प्रणाली (MIS)	
ब) संवेष्टन कार्य	
क) विक्री व्यवस्थापनाचै घटक	
ड) बाजारपेठ आव्हानकर्त्यांसाठी स्पर्धात्मक रणनिती	
इ) मुद्रा लौकिकमुल्य (Brand Equity)	
फ) हरित विप्रणन	
0 / 2 / C / C / C / C / C / C / C / C / C	

[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.

	the most appropriate answer from the Export marketing usually involves		50°C
	<ul> <li>Extensive documentation</li> </ul>	Minimal competition	
	<ul> <li>No risk</li> </ul>	Dominance of small enterprises	
2.	The risk of loss of goods while in transit		3
	risk.		187
	• Legal	• Cargo	Ÿ
	• Commercial	• political	
3.	India is one of the largest exporters of		
	Aircrafts and aircraft engines		
	Olive oil based products	Gems and Jewellry	
4.		of the goods as well as its physical qualities	
	such as weight, volume or number.		
	• Compound	• Specific	
	• Protective	• Revenue	
5.	NAFTA is a trade agreement among	countries.	
	North America, Finland and Thailand	<ul><li>Singapore, Malayasia and Cambodia</li><li>India, China and Russia</li></ul>	
	Canada, USA and Mexico	India, China and Russia	
6.	involves systematic gather	ing and evaluating information in foreign	
	markets for identifying marketing opport		
	Overseas market research	• PLC	
	• Consular formalities	<ul> <li>Custom formalities</li> </ul>	
7.	MEIS and SEIS are	2224	
, A	• Government bodies	• Schemes introduced in FTP 2015-20	
200	• Rules for exporters and importers	2 0.V 95 0 2	
8.	All wild animals and exotic birds are inc		
800 C	• Export with high duty	Free export and import	
	• Export with limited duty	Prohibited	
9.	AEZs are aimed at developing exports of		
	<ul> <li>Aerospace industries</li> </ul>	Arts and handicrafts	
	Agricultural commodities	<ul> <li>Automotive industries</li> </ul>	
10.	scheme provides benefits		
	• IRMAC	ASIDE	
	• MAI	• MDA	
2000		dia, concerned with organising trade fairs	
	and exhibitions in India and abroad.	and, concerned with organising trade rails	
	• FICCI	<ul> <li>ITPO</li> </ul>	
	• IIP	• IIFT	
7 7 2 2 12		an claim for the refund of customs duty paid	
	on imports of raw materials, components		
3300	• DBK	• CGST refund	
	VAT refund	• EPCG	
8 6 76 B	VAI retuild	■ Ercu	

73650

		whether the following statements are True or False: (Any ten)	10
		Export marketing involves custom formalities.	N. J.
	2)	Exporter marketers may face risk of cultural differences and communication barriers while exporting.	9. P
	3)	India is one of the leading exporters of IT and software services in the world.	
		Ad Valorem and Countervailing are type of tariff barriers.	200
		India is one of the founder members of WTO.	
	6)	Consumer choices and degree of competition are important determinants of foreign market selection.	
	7)	Five star export houses need to have minimum export performances of US\$ 2000 million.	555
		In Deemed exports, payments can be made in foreign as well as Indian currency.	100
	9)	In Maharashtra, 'Integrated Industrial Area' is introduced as an Exit Scheme for failed SEZs.	<i>y</i>
	10)	Exporters can import second hand capital goods under MAI scheme at zero percent duty.	
		) IIP is basically an academic institute with a status of deemed university. ) EPCG scheme is concerned with providing IGST refund to exporters.	
2.	Answer an	y two of the following:	15
_,		What is Export Marketing? Explain the basic features of export marketing.	
	,	Explain the various problems faced by India's export sector.	
		Discuss India's services exports since 2015.	
3.	Answer an	y two of the following:	15
٠.		Distinguish between tariff-barriers and non-tariff barriers.	10
		Discuss the negative impact of regional economic groupings on export marketing.	
		Explain the steps involved in market selection process.	
4.	Answer an	y two of the following:	15
		Explain in brief the highlights of India's Foreign Trade Policy 2015-20.	
		Briefly explain the negative list of exports.	
		Discuss the benefits extended to STPs with regards to export marketing.	
5.	Answe	er any two of the following:	15
	a)	Discuss in brief the ASIDE scheme extended to the Indian exporters.	
	(b)	Briefly discuss the assistance provided by Commodity Boards to Indian exporters.	
N.		Explain in brief the Export Advance Authorisation Scheme.	
6.	Write	short notes on <b>any four</b> of the following:-	20
		Factors influencing export marketing	
37.25	A A Y 40' 4X' LV' '	Non-tariff barriers	
54		Towns of Excellence	
		Duty Drawback Scheme	
		Importance of export marketing to a firm	
50		DGFT	
		\$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$	
\$ 6		******	

Page 2 of 5

73650

	[बेळ: ३ र	तास]	[गुण: १००]
	Please check whether you have got	the right question paper.	
	सूचना: १. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य. २. उजवीकडील अंक प्रश्नाचे पूर्ण ३. मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका प्रमाणे स्		
१. अ) ख	ालील विधानांमधील सुयोग्य पर्याय निवडाः <b>(कोणती</b>		\$0
	१. निर्यात विपणनात सर्वसाधारणतः		7.37.75°
		• किमान स्पर्धा	
	• विना धोका	• लहान उपक्रमांचे वर्चस्व	19
	<ol> <li>वस्तूंची वाहतूक करताना चोरी अथवा समुद्री च होते ते धोक्यात अंतर्भूत असते.</li> </ol>	व्यचिगरी ह्या कारणामुळ वस्तूचे ज नुव	कसा <b>न</b>
	• कायदेशीर	• मालवाह्	
	• व्यावसायिक	• राजकीय	
	३. भारत हा ह्या बाबतीत, सर्वात म	गोठ्या निर्यातदारांपैकी एक देश आहे.	
	• विमाने आणि विमान इंजने	• फळे आणि भाजीपाला	
	• ऑलिव्ह तेल आधारित उत्पादने	• रत्ने आणि दागिने	
	<ol> <li>वस्तूंचे मूल्य तसेच त्यांचे भौतिक गुणधर्म, जसे बाबींचा जकातीमध्ये समावेश अ</li> </ol>		इ.
	• संयुक्त	• विशिष्ट	
	• संरक्षणात्मक	• महसूल	
5	५. नाफ्ता (NAFTA) ह्या व्यापारी गटात	Y	
SEL SEL	• उत्तर अमेरिका, फिनलॅंड आणि थायलंड	• सिंगापूर मलेशिया आणि कंबोडि	या
	• कॅनडा, संयुक्त संस्थाने आणि मेक्सिको	<ul> <li>भारत, चीन आणि रिशया</li> </ul>	
	६ मध्ये पद्धतशीरपणे, विदेशी बाजार माहितीचे मूल्यमापन, विपणनातील संधी आणि आ	पेठांबाबतची माहिती गोळा करून, तसे	च
	• विदेशी विपणी संशोधनामध्ये	• वस्तू जीवन चक्रामध्ये	
	• विकलाती औपचारिकता	<ul> <li>सीमाश्लक औपचारिकता</li> </ul>	
	७. MEIS and SEIS ह्या आहेत.	3	
	• सरकारी संस्था	<ul> <li>विदेशी व्यापार धोरण २०१५-२० व योजना</li> </ul>	अंतर्गत
	• निर्यातदार व आयातदारसाठीचे नियम •	निर्यात वृद्धी संस्था	

73650 Page 3 of 5

८. सर्व जंगली श्वापदे आणि विदेशी पक्षी ह्यांच	ा समावेश होतो.
<ul> <li>अधिक्य जकातीची निर्यातीमध्ये</li> </ul>	• मुक्त आयात निर्यातीमध्ये
<ul> <li>मर्यादित स्वरूपातील निर्यात जकातीमध्ये</li> </ul>	• प्रतिबंधित
2012:0	
९. कृषी निर्यात क्षेत्रांची स्थापना व	स्तूच्या नियति वृद्धिसाठी केली आहे.
<ul> <li>अवकाश उद्योगाच्या</li> </ul>	• कला आणि हस्तकलेच्या
<ul> <li>शेतीविषयक वस्तूंच्या</li> </ul>	• वाहन उद्योगाच्या
१०. कच्चा माल प्राप्त होण्यासंबंधीचे फायदे 📈	योजनेद्वारे देऊ केले जातात.
• IRMAC	• ASIDE
• MAI ११ भारत सरकारची संस्था, भारता	• MDA त व भारताबाहर ह्याणारी जना आणि पटर्शनांने
आयोजन करण्यासाठी संबंधित आहे.	त व नारताबाहर ज्यानारा जता जााग प्रदेशनाव
• FICCI	• ITPO
• IIP	• IIFT
१२. आयातीच्या कच्चा माल, सुट्रेभाग व बांधर्ण	
निर्यातदार योजनेद्वारे घेऊ शकत	192 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
<ul><li>DBK</li><li>VAT refund</li></ul>	<ul><li>CGST refund</li><li>EPCG</li></ul>
ब) खालील विधाने <b>सत्य</b> अथवा <b>असत्य</b> आहेत ते लिहा	
, १. सीमाशुल्कासंबंधीची औपचारिकता निर्यात वि	
२. सांस्कृतिक भिन्नता व संज्ञापनातील अडथळ्य	
३. भारत हा, माहिती तंत्रज्ञान आणि संगणकप्रणा	
४. मूल्यावर्धित जकात व प्रतिशुल्क जकात हे ज	काती अडथळ्यांचे प्रकार आहेत.
५. भारत हा जागतिक व्यापार संघटनेचा संस्थाप	क सदस्य आहे.
६. ग्राहकांच्या निवडी आणि स्पर्धेची तीव्रता हे ि	वेदेशी विपणी निवडीमधील महत्त्वाचे घटक
आहेत	7
७. पंचतारांकित निर्यात गृहांसाठी कमीतकमी निय असणे आवश्यक आहे.	र्गत कामगिरी २००० दशलक्ष अमेरिकन डॉलर्स
८. अभिमत निर्यातीमध्ये, मालाचे पैसे परकीय च	लनात वा भारतीय चलनात देणे शक्य असते.
<ol> <li>पहाराष्ट्रात, विशेष आर्थिक क्षेत्र योजनेच्या अ औद्योगिक क्षेत्र संकल्पना राबविली जात आ</li> </ol>	
१०. निर्यातदार MAI योजने अंतर्गत शून्य टक्के र भांडवलीवस्तू आयात करू शकतो.	जकातीचा फायदा घेऊन वापरलेल्या
११. भारतीय वेष्टन संस्था ही मूलतः, अभिमत र्	वेद्यापीठ दर्जा प्राप्त शैक्षणिक संस्था आहे.
	ीय वस्तू व सेवा कराचा परतावा देण्याशी संबंधित
rapara crapara orazar	

१०

73650

٦.	खालीलपैकी <b>कोणतेही दोन</b> प्रश्न सोडवा :-	१५
	अ) निर्यात विपणन म्हणजे काय? निर्यात विपणनाची पायाभूत वैशिष्ट्ये विशद करा.	8
	ब) भारताच्या निर्यात क्षेत्राला भेडसावणारे विविध प्रश्न कोणते आहेत ते स्पष्ट करा.	
	क) सन २०१५ पासूनच्या भारताचा सेवा निर्यातींच्या संदर्भात चर्चा करा.	
3.	खालीलपैकी <b>कोणतेही दोन</b> प्रश्न सोडवा :-	२५
•	अ) जकाती अडथळे आणि बिगर जकाती अडथळे – फरक स्पष्ट करा	5,0
	ब) निर्यात विपणनावर क्षेत्रीय आर्थिक गटांमुळे होणाऱ्या नकारात्मक परिणामांची चर्चा करा.	3
	क) विपणी निवड प्रक्रियेत अंतर्भूत असणाऱ्या पायऱ्या विशद करा.	200
٧.	खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा :-	१५
	अ) भारताच्या विदेशी व्यापार धोरण २०१५-२० वैशिष्ट्ये थोडक्यात विशद करा.	
	ब) निर्यातीमधील नकारात्मक यादी थोडक्यात विशद करा.	
	क) निर्यात विपणनाच्या दृष्टिकोनातनू संगणक प्रणाली तंत्रज्ञान उद्योग समुहांना (STPs) मिळणाऱ्या	
	फायद्यांची चर्चा करा.	
<b>ų</b> .	खालीलपैकी <b>कोणतेही दोन</b> प्रश्न सोडवाः-	१५
	अ) भारतीय निर्यातदारांसाठी असलेल्या ए.एस्.आय्.डी.ई. (ASIDE) योजनेची थोडक्यात चर्चा करा.	
	ब) भारतीय निर्यातदारांना, वस्तू मंडळांतर्फे पुरविल्या जाणाऱ्या मदतीसंबंधीची थोडक्यात चर्चा	
	करा. १३११ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १८ १	
	क) निर्यात अग्रीम अधिकृतता (Export Advance Authorization Scheme) योजना थोडक्यात विशद करा.	
ξ.	खालीलपैकी कोणत्याही चार टिपा लिहा	20
	अ) निर्यात विपणनावर प्रभाव टाकणारे घटक	
	ब) बिगर जकाती अडथळे	
4	क) निर्यातयोग्य उत्कृष्ट शहरे	
ELL!	ड) कर परतावा योजना	
	इ) व्यवसाय संस्थेसाठी निर्यात विपणनाचे महत्त्व	
	फ) भारतीय सर्वसाधारण विदेश संचलनालय	
	******	
300	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	

Time: 3 Hr. Marks: 100 **N.B.**: 1) All questions are compulsory. 2) Each question has internal option. 3) Figures to right indicates full marks. 4) Working notes are part of your answer. (10)State whether the following statements are True or False (any Ten) Q.1. (A) 1. The buy back of shares has to be authorised by Articles of Association. 2. Internal reconstruction involves reduction in capital. Amount paid on Forfeited shares is added to paid-up capital in the Balance Sheet. 3. When the rights are sold without subscribing, no entry is made in Investment A/c. 4. 5. Equity shares can be bought-back out of Free reserves. Capital Reserve is a non-free reserves. 6. 7. Any company can undertake capital reduction. 8. Liability in respect of bills discounted is not an Example of contingent liability. 9. Short-term investments are carried at its cost price only. 10. No company shall buy back its own shares unless the buyback is less than 10%. of the total paid-up capital and free Reserves of the Company. 11. In Internal reconstruction, amount of shares surrendered by shareholders is transferred to General Reserve Account. 12. In Ethical views, ethics remain same at all the time and every place (10)Q.1.(B) Fill in the blanks choosing the correct alternative, (any ten) As per AS 13, the cost of investment sold is to be calculated as per ..... method. (FIFO, LIFO) weighted average, simple average) The components of workplace ethical behaviour are ...... 2. (honesty, legality, disclosure, all of these) 3. The carrying amount of long term investment is to be shown at ...... (cost, market value, face value, cost or market value whichever is lower) 4. Charging cost of family dinner to be company is ...... (misappropriation of assets, fraudulent reporting, ethical reporting, all of these) The amount not collected by shareholders should be shown as ...... (current liabilities, capital reserve, share capital, reserve capital) 6. Before buyback, all the shares must be ...... (partly paid up fully paid up fully subscribed, forfeited) 7. The ethical issues faced by the accountants include ...... (accuracy, accountability, values and moral, all of these) 8. Payment of dividend is based on ...... capital. (paid up, authorised, issued, reserve)

73393 1 of 15

## Paper / Subject Code: 23101 / Financial Accounting and Auditing VII - Financial Accounting

## Q.2. The following is the Balance Sheet of Falguni Limited as on 31st March, 2018.

(20)

Liabilities	Amount	Assets	Amount
Share Capital :			60000
1,00,000 Equity Shares of	10,00,000	Land & Building	6,50,000
Rs.10 Each	200		
10% Preference shares of	4,00,000	Plant & Machinery	6,00,000
Rs.100 Each	83883		
12% Debentures	7,50,000	Furniture	35,000
Bank overdraft	50,000	Goodwill	25,000
Sundry Creditors	1,40,000	Patent	15,000
Bills Payable	60,000	Stock	80,000
		Sundry Debtors	90,000
		Bills Receivable	15,000
222		Profit & Loss A/c.	8,00,000
\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\		Preliminary Expenses	90,000
828773288	24,00,000		24,00,000

The Shareholders and the board of Directors sanctioned the scheme of reconstruction and the following adjustment should be considered. Preference dividend are in arrears for four years.

- 1. The preference shares are to be reduced to Rs.50 each and equity shares to Rs.2 each.
- 2. Of the preference dividend in arrears 75% to be waived and remaining to be paid in cash.
- 3. The debenture holders to take over plant and machinery at Rs.6,50,000 in part statisfaction of their claim and balance amount due to them to be converted to 13% debentures.
- 4. Bills payable to be paid off and the creditors agreed to waive Rs.20,000
- 5, All intangible and fictitious Assets to be written off.
- 6. The following Assets to be valued as follows: Furniture Rs.30,000, Stock Rs.60,000, land and building Rs.6,00,000, Sunday Debtors Rs.70,000
- 7. The company obtained a secured loan of Rs.1,50,000 at the rate of 12% interest by mortaging land and Building, for repayment of bank overdraft, bills payable and reconstruction expanses amounted to Rs.20,000. Pass necessary journal entries to record the above scheme and prepare Capital Reduction Account and Balance Sheet after reconstruction.

OR

73393 2 of 15

# Q.2. Following is the summarised Balance Sheet of Solar Electronics Limited as on (20) 31st March, 2019

Liabilities	Rs.	Assets	Rs
Share Capital Authorised:	10,00,000	Equipment's	12,00,000
1,00,000 Equity Shares of		2,52,5	
Rs.10 Each.			
Issued:	4,00,000	Computer Software	4,00,000
40,000 Equity Shares of		Loans and Advances	3,00,000
Rs.10 Each		Trade Receivables	1,50,000
Reserves:		Factory Building	6,00,000
General Reserves	4,00,000	Security Deposit	1,50,000
Profit and Loss Account	6,00,000	Cash on Hand	7,00,000
Securities Premium	2,00,000	Balance with Banks	2,00,000
11% Debentures	14,00,000		
Bank Term Loan	6,00,000		
Creditors	1,00,000		
	37,00,000	75555555	37,00,000

The company decided to buyback the maximum number of equity shares at the maximum possible price under the law as on 31st March, 2019.

Assuming that the Buyback of shares is duly authorised by its articles and necessary resolution is passed by the company towards this buyback; pass necessary Journal Entries in the books of the company. Also prepare Notes to Accounts with respect to Share Capita and Reserves and Surplus as they would appear in Notes forming part of Balance Sheet of the Company as on 31st March, 2019. (Do not prepare Balance Sheet)

(20)

#### Q.3 Following is the Trial balance of Devakinandan Ltd. as on 31st March,2019.

**Particulars** Debit Rs. Credit Rs. 20000 Equity shares of Rs.100 each fully paid up 20,00,000 10000 10% Pref. Shares of Rs.100 each 10,00,000 General Reserve 1,00,000 25,000 Public deposits 8% Debentures of Rs.100 each fully paid up 10,00,000 Profit & Loss account (Cr) 1,50,000 Provision for tax 25,000 **Sundry Creditors** 75,000 Bills Payables 25,000 Advance received from customer 12,000 Bank overdraft (State bank of India) 35,000 Loan from IDBI 1,28,500 Fixed Assets (Net block) 38,70,000 Investment in shares of TCS LTD. 3,25,000 Stock on 31st March 2019 1.20,000 Bank balance with bank of Maharashtra 1,20,000 27,500 Cash in hand

73393 3 of 15

Advance to supplier	40,000	
Short term investments	20,000	300
Bills Receivable	18,000	O.V. 5.
Sunday Debtors	35,000	3000
	45,75,500 45,75,500	3
	\$ 5.4524,556,565	300

#### Additional information:

- 1) Authorised share capital of the company is divided into 50000 equity shares of Rs.100 each and 20000 10% preference shares of Rs.100 each.
- 2) Debentures are secured against the fixed asset of the company.
- 3) Debtors includes debtors Rs.7500 which are due for more than six months.
- 4) Stock on 31 March 2019 includes following.

Raw Material Rs.35,000 Finished goods Rs.65,000 Work in progress Rs.20,000

- 5) Preference dividend for last five years is in arrears.
- 6) Creditors includes creditors for expenses Rs.4,500
- 7) Bills Receivables includes a dishonoured bill of Rs.2,000

On the basis of given information prepare balance sheet as on 31st March, 2019 as per revised schedule III of Companies Act.

(10)

OR

## Q.3. A) Following information is available from the books of Pranali Ltd.

\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	Rs.
80,000 Equity Shares of Rs.10 each Rs.8 Paid up	6,40,000
General Reserve	1,00,000
Profit and Loss account	4,60,000
Securities Premium	2,40,000
10% Debentures	2,00,000
Secured long term loan	2,00,000

Keeping in view all the legal requirements ascertain:

- a) Maximum number of Equity Shares which company can buy back at offer price of Rs.25 per share.
- b) Prepare notes to accounts of Reserve and Surplus.

 $\mathbf{Q.3.B)} \tag{10}$ 

On 1/4/2018 Sanket had 50,000 equity shares in Tata Ltd. The face value was Rs.10 each but the book value was Rs.24 per share.

On 1/6/2018 he purchased 10,000 equity shares in Tata Ltd. at a premium of Rs.6 per share.

On 1/7/2018 the directors of Tata Ltd. issued bonus shares at the rate of one share for every three shares held.

73393 4 of 15

#### Paper / Subject Code: 23101 / Financial Accounting and Auditing VII - Financial Accounting

On 1/1/2019 he purchased 5000 right shares in Tata Ltd. Rs.10 each at Rs.15 per share. On 31/1/2019 he sold 20,000 equity shares in Tata Ltd. of Rs.10 each at Rs.30 per share.

Prepare Investment in Equity Shares of Tata Ltd. Account as it would appear in Sanket's books for the year ended 31st March, 2019.

Q.4. During the year ende 31st March 2019 Mr. Ravi bought and sold the following (20) 12% Debentures of Rs.100 each of ABC Ltd. Interest being payable by ABC Ltd. on 1st April and 1st October each year.

#### **Date** Particulars

1/6/18 Bought 1050 debenture at Rs.95 ex-interest 1/9/18 Bought 350 debentures at Rs.90 cum-interest 1/12/18 Sold 700 debentures at Rs.95 ex-interest 1/2/19 Bought 500 debentures at Rs.96 ex-interest.

Books are closed on 31st March every year. Market price on 31st March,2019 was Rs.90 per debenture. You are required to prepare investment in 12% debenture in ABC Ltd. account for the year Apply AS-13.

#### OR

# Q.4.(A) From the following Trial Balance as at 31.3.2019 of Mr.Ganesh Modak Ltd., and (10) the adjustments given prepare the final accounts of the company.

Particulars	Dr.Rs.	Cr.Rs.
Called up Capital 15000 shares of Rs.10 each		1,50,000
Securities premium		30,000
Capital Reserve	2000	17,500
General reserve		35,000
Stock as on 1.4,2018	1,00,000	
Purchases and sales	5,12,500	7,20,000
Return Inwards and Return outwards	7,500	12,500
Profit and Loss statements 1.4.2018		7,500
Plant and Machinery	75,000	
Building	1,00,000	
Motor Van	50,000	
Debtors and Creditors	81,500	50,000
Bank Interest (paid & received)	3,000	500
Loan from Bank (secured)		62,500
Bill payable		14,250
Cash at Canara Bank	20,000	
Cash în Hand	2,250	
Share issue Expenses	15,000	
Manufacturing Wages	45,000	
Gas and Fuel	30,000	

73393 5 of 15

### Paper / Subject Code: 23101 / Financial Accounting and Auditing VII - Financial Accounting

Directors fees	5,000	
Auditors Fees	3,000	
Administrative expenses	15,000	
Salaries	25,000	
Insurance	3,750	
Maintenance of motor van	6,250	
	10,99,750	10,99,750

Closing Stock as on 31.3.2019 was Rs.1,57,500

You are asked to prepare the balance sheet of Mr. Ganesh Modak Ltd. as on 31st March, 2019, giving the information required by the companies Act. of 2013.

(10)

### Q.4.B) Following is the balance sheet of Nilesh Ltd. as on 31st March,2018.

Liabilities	Amount	Assets	Amount
11,200 equity shares of Rs.100 each	11,20,000	Buildings	7,50,000
9% preference shares of Rs.100 each	3,50,000	Machinery	4,40,000
10% Debentures	2,80,000	Cash	5,02,000
Creditors	1,75,000	Inventory	2,27,000
Bank overdraft	1,75,000	Debtors	1,44,000
		Preliminary Expenses	20,000
\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\		Profit & Loss Account	17,000
4324333333	21,00,000		21,00,000

The board of directors decided to go in for internal Reconstruction with the approval of the shareholders. Following adjustments should be considered.

- 1. Equity share is reduced to Rs.70 each and preference shares reduced by Rs.20 each.
- 2. Preference dividend and debenture interest is outstanding for current year and it is to be paid off immediately.
- 3. Machinery is to be valued at Rs.4,50,000
- 4. Bank waived Rs.20,000
- 5. Write off Fictitious Assets

Pass necessary journal Entries in the book of Nilesh Limited.

- **Q.5.** a) Discuss the implications of unethical behavior for financial reports. Explain the effects of unethical behaviour on financial reporting. (10)
  - b) Discuss and explain the Principals Versus Rule based approaches of Ethical (10)
    Behaviour.

OR

73393 6 of 15

Write short notes (any four)

(20)

- a) CSR
- b) Disclosure of Tangible Assets in Company Balance Sheet.
- c) Internal Reconstruction Vs. External Reconstruction
- d) Maximum Limits on Buyback
- e) Principal based approach to Professional Code of Ethics.

f) Pre-acquisition dividend.

73393 7 of 15

[वेळ: ३ तास ] [गुण: १००] Please check whether you have got the right question paper. १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत. सूचना: २. उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात. ३. सर्व नोंदी ह्या तुमच्या उत्तराचा एक भाग आहेत. ४. इंगजी प्रश्नपत्रिका प्रमाण मानावी. प्र. १ अ) खालील विधाने सत्य किंवा असत्य ते लिहा (कोणतेही दहा) (80) १) संघटनेच्या अनुच्छेदामध्ये समभागांच्या पुनखरेदेची मान्यता दिलेली असली पाहिजे. २) अंतर्गत पुणनिर्माणामध्ये भागभांडवलाची कपात समाविष्ट असते. ३) रद्दबादल केलेल्या समभागावरील भरलेले पैसे, स्थिती विवरण पत्रामध्ये भाग भांडवलामध्ये मिळवले जातात. ४) जेव्हा समभाग खरेदीचा हक्क विकला जातो तेव्हा गुंतवणूक खात्यामध्ये कोणतीही नोंद केली जात नाही. ५) सामान्य समभागांची पुर्नखरेदी मुक्त-निधीमधून केली जाऊ शकते. ६) भांडवली निधी हा मुक्त नसलेला निधी आहे. ७) कोणतीही कंपनी भाग भांडवलामध्ये कपात करू शकते. ८) सवलतीच्या प्रात्य विनिमय पत्राबाबतची दयेता हे आकस्मिक देयतेचे उदाहरण नाही. ९) लघु मुदतीच्या गुंतवणुकी ह्या फक्त तिच्या खरेदी किंमतीला नोंदविल्या जातात. १०) जोपर्यंत पुर्नखरेदी ही एकूण भागभांडवल आणि मुक्त निधीच्या १०% पेक्षा कमी नसते तोपर्यंत कोणतीही कंपनी स्वत:चे समभाग पुर्नखरेदी करू शकत नाही. ११) अंतर्गत पुर्निनर्माणामध्ये भागधारकांनी स्वाधीन केलेल्या समभागांची रक्कम सामान्य निधी खात्यामध्ये हस्तांतरित केली जाते. १२) नैतिकतेच्या दृष्टीने नैतिकता ही सर्व काळ व सर्व ठिकाणी सारखी असते. ब) अचूक पर्याय निवडून गाळलेल्या जागा भरा. (कोणतेही दहा) प्र.१ (80) AS १३ न्सार विक्री केलेल्या गुंतवण्कीची मूळ किंमंत पद्धतीन्सार काढली जाते. (प्रथम आलेल्या मालाची प्रथम विक्री, नंतर आलेल्या मालाची प्रथम विक्री, भारांकित सरासरी, सर्व साधारण सरासरी) २) कामाच्या जागेच्या नैतिक वर्तनाचे घटक (प्रामाणिकपणा, कायदेशीरपणा, प्रकटीकरण, यापैकी सर्व) ३) दिर्घ मुदतीच्या गुंतवणुकीची कमी झालेली रक्कम (carrying amount) \_\_\_\_\_ ला दर्शवली जाते. (मूळ किमंत, बाजारमुल्य, दर्शनी मुल्य, मूळ किंमंत किंवा बाजारमुल्य यापैकी कमी किमंत) ४) कुटुंबाच्या रात्रीच्या भोजनाचा खर्च कंपनीला आकारणे हे \_\_\_\_\_ आहे. (मालमत्तेची अफरातफर, फसवा अहवाल, नैतिक अहवाल, यापैकी सर्व) ५) भाग धारकांनी न घेतलेली रक्कम म्हणून दर्शविली पाहिजे. (चाल् देयता, भांडवली गंगाजळी, भागभांडवल, राखीव भांडवल)

73393 8 of 15

<b>ξ</b> )	पुर्नखरेदी पुर्वी, सर्व समभाग असलेच पाहिजेत.
	(अपूर्णदत्त, पूर्णदत्त, पूर्णवसूल, जप्त केलेले)
(છ	लेखापाल तोंड देत असलेल्या नैतिक समस्यामध्ये चा समावेश होतो.
	(अचूकता, जबाबदारी, मूल्ये आणि नितीमत्ता, यापैकी सर्व)
(ک	लाभांश देणे हे भांडवलावर आधारित असते.
	(पूर्णदत्त, अधिकृत, जारी केलेले, राखीव)
(۶	कंपनी कायदा २०१३ च्या परिशिष्ट ३ मध्ये नफातोटा पत्रक मध्ये तयार करावयाचा समावेश आहे.
	(आडवा नमुना, उभा नमुना, सोयीस्कर नमुना, स्तंभीय नमुना)
१०)	कंपनीचा आंतरीक लाभांश जाहीर करू शकतो ्रे
	(भागधारक, संचालक मंडळ, व्यवस्थापकीय संचालक, सेबी)
११)	अंतर्गत पुनर्रचना योजनेसाठी ची मान्यता आवश्यक आहे.
	(भागधारक, नियमावली, न्यायालय, यापैकी सर्व)
१२)	झेड लि. कडे प्रत्येकी रु. १०० दर्शनीमुल्य असलेले ८००० सर्वसाधारण समभाग आहेत. प्रत्येक समभाग
	प्रत्येकी १० रु. च्या १० सर्वसाधारण समभागामध्ये विभाजित झाले. विभाजनानंतर एकूण समभाग
	असतील.
	(८,०००, ८०,०००, ७५,०००, ६०,०००)

#### ३१/०३/२०१८ अखेरचा फाल्गनी लिमिटेड चा ताळेबंद पढीलप्रमाणे आहे. प्र. २

दण व जबाबदाऱ्या	रक्कम	्र मालमत्ता	रक्कम
भागभांडवल:		जागा व इमारत	६,५०,०००
१,००,००० समभाग रु. १० चा	१०,००,०००	यंत्र व संयंत्र	६,००,०००
एक १११८ १५५५	20000		
१०% अग्रहक्काचे भाग रु. १००	8,00,000	फर्निचर	३५,०००
चा एक ११०००	\$24.0000 0.44.0000	2525 575, 75,	
१२% कर्जरोखे	७,५०,०००	नावलौकिक	२५,०००
बँक अधिकर्ष	40,000	पेंटट	१५,०००`
धनको	१,४०,०००	मालसाठा	८०,०००
देणे हुंडी	<b>&amp;0,000</b>	ऋणको	९०,०००
		येणे हुंडी	१५,०००
	200 B	नफा तोटा खाते	८,००,०००
	)	प्राथमिक खर्च	९०,०००

(90)

28,00,000

भागधारक आणि संचालक मंडळ यांनी खालील प्रमाणे पुनर्रचने साठी मंजुरी दिली. अग्रहक्क भागावरील लाभांश चार वर्षापासून थकीत आहे.

२४,००,०००

73393 9 of 15

- १) अग्रहक्काचे भाग रु. ५० पर्यंत कमी केले आणि समभाग रु. २ पर्यंत कमी केले.
- २) अग्रहक्क भागावरील थकीत लाभांश पैकी ७५% टक्के लाभांश सोडून दिला आणि राहिलेला रोख दिला.
- ३) कर्जरोखे धारकांनी यंत्र व सयंत्र रुपये ६,५०,००० ला त्यांच्या काही रकमेच्या समाधानासाठी घेतले आणि राहिलेली रक्कम १३% च्या कर्ज रोख्यांमध्ये रुपांतरीत केली.
- ४) देणे हुंड्या देऊन टाकल्या आणि धनकोंनी रु. २०,००० सोडून दिले.
- ५) सर्व अमूर्त व काल्पनिक मालमत्ता बाद करण्याचे ठरविले.
- ६) खालील मालमत्तांचे पुढील प्रमाणे पूर्णर्मूल्यांकन केले. फर्निचर रु. ३०,०००, मालसाठा रु. ६०,०००, जमीन व इमारत रु. ६,००,०००, ऋणको रुपये ७०,०००,
- ७) जागा व मालमत्तेच्या तारणावर कंपनीने १२% प्रमाणे रु. १,५०,००० तारणी कर्ज घेतले. त्याच्यातून बँक अधिकर्ष देणे हुंड्या आणि पुनर्रचनेचा खर्च रुपये २०,००० केला. कंपनीच्या पुस्तकामध्ये रोजकीर्द तयार करा भांडवल कपात खाते तयार करा आणि पुनर्रचने नंतरचा ताळेबंद तयार करा.

#### किंवा

(२०)

## प्र. २ सोलर इलेक्ट्रॉनिक लिमिटेड चा ३१ मार्च २०१९ रोजी चा सारांशित ताळेबंद खालील प्रमाणे आहे.

देयता	100 D	प्रेर्ण मालमत्ताः	₹.
अधिकृत भाग भांडवल			
१,००,००० सामान्य भाग		\$600 Y 4 9 4 4 7 7 7 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	
प्रत्येकी रु. १०	१०,००,०००	यंत्रसामग्री	१२,००,०००
जारी भागभांडवल:		संगणक आज्ञावली	٧,००,०००
४०,००० सामान्य भाग प्रत्येकी		जमीन	३,००,०००
रु. १०	٧,00,000	व्यापार प्राप्ती	१,५०,०००
निधी:		इमारत	६,००,०००
सामान्य राखीव	8,00,000	सुरक्षा ठेव	१,५०,०००
नफा आणि तोटा खाते	₹,00,000	बँकेत शिल्लक	९,००,०००
भाग अधिकार	7,00,000	7	
११% कर्जरोखे	१४,००,०००		
बँक मुदत कर्ज	६,००,०००		
व्यापार देयक	2,00,000		
	36,00,000		३७,००,०००

कंपनीने कायद्यानुसार जास्तीत जास्त संभाव्य किमंतीवर जास्तीत जास्त सामान्य भाग पुनर्खरेदी करण्याचा ३१ मार्च, २०१९ रोजी निर्णय घेतला. भाग पुनर्खरेदी बाबद चे सर्व अटी नियमावली मध्ये आणि अधिकृत ठराव समंत करून कायदेशीर निर्णय झाला आहे.

73393 10 of 15

#### तयार करा

- १) प्रभाव पूर्ण झाल्यावर भाग पुनर्खरेदी नंतर ची रोजकीर्द नोंदी करा.
- २) भाग पुनर्खरेदी नंतर चा भाग भांडवल व राखीव आणि अधिशेष चा संदर्भ ३१ मार्च २०१९ रोजी चा तयार करा. (ताळेबंद तयार करण्याची आवश्यकता नाही)

# प्र. ३ देवकीनंदन लि. चा ३१ मार्च २०१९ रोजीचे तेरीजपत्रक पुढीलप्रमाणे आहे.

(50)

तपशील 🔻 🔻	नावे (रु)	जमा (रु)
२०,००० समभाग रु. १०० चे प्रत्येकी पूर्णदत्त		70,00,000
१०,०००, १०% अग्रहक्क भाग रु. १०० चे प्रत्येकी पुर्णदत्त		१०,००,०००
सामान्य निधी		2,00,000
सार्वजनिक ठेवी		24,000
८% कर्जरोखे रु. १०० चे प्रत्येकी प्रमाणे पूर्णदत्त		20,00,000
नफा तोटा खाते		१,५०,०००
करासाठी तरतूद		२५,०००
विविध धनको		७५,०००
देय विपत्र	- 12 4 5 5 5 5 5 5 -	२५,०००
ग्राहकाकडून मिळालेला अग्रिम	-	१२,०००
बँक अधिकर्ष (स्टेट बँक ऑफ इंडिया)	B C C C	३५,०००
आय डी बी आय बँकेकडून कर्ज	-	१,२८,५००
स्थिर संपत्ती (निव्वळ ब्लॉक)	3८,७०,०००	-
टी.सी.एस (TCS) कंपनीच्या भागांमधील गुंतवणूक	३,२५,०००	-
मालसाठा (३१ मार्च २०१९)	१,२०,०००	-
बँकेतील शिल्लक (बँक ऑफ महाराष्ट्र)	१,२०,०००	-
रोख शिल्लक	२७,५००	-
पुरवठ्यादाराला दिलेली आगावू रक्कम	80,000	-
लघुकालीन गुंतवणूक	२०,०००	-
प्राप्त विपत्र	१८,०००	-
विविध ऋणको	३५,०००	-
	४५,७५,५००	४५,७५,०००

## अतिरिक्त माहिती :-

- १) कंपनीचे अधिकृत भागभांडवल पुढीलप्रमाणे विभागले आहे.
   ५०,००० समभाग रु. १०० चे प्रत्येकी
   २०,००० १०% अग्रहक्क भाग रु. १०० चे प्रत्येकी
- २) कर्जरोखे हे स्थिर संपत्तीच्या तारणामधील आहे.

73393 11 of 15

- ३) ऋणको मध्ये रुपये ७५००/- चे ऋणको हे सहा महिन्या पेक्षा अधिक काळ देय आहेत.
- ४) मालसाठयामध्ये खालीलप्रमाणे माल समाविष्ट आहे.
  - १) कच्चा माल रुपये ३५,०००/-
  - २) तयार माल रुपये ६५,०००/-
  - ३) अर्धपक्का माल रुपये २०,०००/-
- ५) अग्रहक्क भागांवरील लाभांश मागील पाच वर्षापासून देय आहे.
- ६) धनको मध्ये रु. ४५०० चे धनको हे देय खर्चाकरिता चे आहेत.
- ७) प्राप्त विपत्रामध्ये रु. २०००/- चे नाकारलेले विपत्र समाविष्ट आहेत. वरील माहितीच्या आधारे सुधारित परिशिष्ट तीन नुसार ३१ मार्च २०१८ चा ताळेबंद तयार करा.

#### किंवा

## प्र. ३ अ) प्रणाली लिमिटेडच्या पुस्तकात खालीलप्रमाणे माहिती आहे.

(१०)

८०००० समभाग रुपये १० चा एक रुपये ८ दत्त	रु. ६,४०,०००
राखीव निधी	रु. १,००,०००
नफा-तोटा खाते	रु. ४६०,०००
रोख अधिक्य	र. २,४०,०००
१०% कर्जरोखे	रु. २,००,०००
दीर्घकालीन तारणी कर्ज	₹. २,००,०००

कंपनी कायद्यानुसार सर्व कायदेशीर बाबी लक्षात घेऊन

- अ) २५ रुपये किमतीला जास्तीत जास्त किती समभाग कंपनी पुनर्खरेदी करू शकते याची गणना करा.
- ब) निधी आणि आधिक्य याची टिप्पणी तयार करा.
- प्र.३ ब) दिनांक १/४/२०१८ रोजी संकेतने टाटा लि चे ५०,००० सर्वसाधारण समभाग धारण केले आहेत. दर्शनी मुल्य (१०) प्रत्येकी रु. १० होते, परंतु पुस्तकी मुल्य प्रत्येकी रु. २४ होते.

दिनांक १/६/२०१८ रोजी त्याने टाटा लि. चे १०,००० सर्वसाधारण समभाग प्रत्येकी रु. ६ अधिभारमुल्य देऊन खरेदी केले

दिनांक १/७/२०१८ रोजी टाटा लि. च्या संचालकानी प्रत्येकी ३ समभागाला १ समभाग या दराने बोनस समभाग जारी केले.

दिनांक १/१/२०१९ रोजी त्याने टाटा लि. चे प्रत्येकी रु, १० चे प्रत्येकी रु, १५ प्रमाणे ५००० अधिकार समभाग खरेदी केले.

दिनांक ३१/१/२०१९ रोजी त्याने टाटा लि.चे प्रत्येकी रु, १० चे प्रत्येकी रु, ३० प्रमाणे २०,००० समभाग विक्री केले

संकेतच्या पुस्तकात दिनांक ३१ मार्च २०१९ रोजी संपणाऱ्या वर्षाचे टाटा लि. मधील सर्वसाधारण समभाग गुंतवणूक खाते तयार करा.

73393 12 of 15

प्र. ४ ३१ मार्च २०१९ रोजी संपलेल्या वर्षात श्री रवी यांनी एबीसी लि. चे प्रत्येकी रु. १०० चे १२% कर्जरोखे आणले (२०) आणि विकले. दरवर्षी दिनांक १ एप्रिल आणि १ ऑक्टोबर रोजी एबीसी लि. कडून व्याज देय असेल.

तारीख	तपशील १५०० १०००
१/६/२०१८	रु. ९५ व्याजरहित दराने १०५० कर्जरोखे खरेदी केले.
१/९/२०१८	रु. ९० व्याजसिहत दराने ३५० कर्जरोखे खरेदी केले
१/१२/२०१८	रु. ९५ व्याजरहित दराने ७०० कर्जरोखे विक्री केले.
१/२/२०१९	रु. ९६ व्याजरहित दराने ५०० कर्जरोखे खरेदी केले.

दरवर्षी ३१ मार्च रोजी पुस्तके बंद करतात. ३१ मार्च २०१९ रोजी बाजारभाव प्रत्येकी रु. ९० होता.

श्री रवी यांच्या पुस्तकात तुम्ही एबीसी लि मधील १२% कर्जरोखे गुंतवणूक खाते तयार करण्याची आवश्यकता आहे. एएस १३ लागू करा.

#### किंवा

प्र. ४ अ) श्री गणेश मोडक यांच्या खाली दिलेल्या ३१/०३/२०१९ च्या तेरीजपत्रकातून तसेच दिलेल्या समायोजनांवरून (१०) कंपनीचे वार्षिक/अंतिम लेखे तयार करा.

तपशील १५०००	नावे (रु.)	जमा (रु.)
मागितलेले भागभांडवल (१५००० भाग रु. १० चे		१,५०,०००
प्रत्येकी)		
प्रतिभुति प्रव्याजी	2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	₹0,000
भांडवली निधी	N. S.	१७,५००
सामान्य निधी	1 2 2 2 2 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	३५,०००
मालसाठा (०१-०४-२०१८)	१,००,०००	
खरेदी आणि विक्री	4,82,400	७,२०,०००
विक्री परत व खरेदी परत	७,५००	१२,५००
नफा तोटा पत्रक ०१-०४-२०१८	-	७,५००
यंत्र व सयंत्र	७५,०००	-
इमारत के प्राप्त के अपने के	१,००,०००	-
मोटार वाहन	40,000	-
ऋणको व धनको	८१,५००	40,000
बँक व्याज (दिलेले व मिळालेले)	3000	५००
बँकेकडून कर्ज (सुरक्षित)	-	६२,५००
देयी विपन्न	-	१४,२५०
कॅनेरा बॅंकेतील शिल्लक	20000	-
रोख शिल्लक	२२५०	-
भाग विक्री खर्च	१५,०००	-
उत्पादन वेतन	४५,०००	-
गॅस व इंधन (Gas & fuel)	₹0,000	-

संचालक शुल्क	4,000	
लेखापरीक्षण शुल्क	3000	
प्रशासकीय खर्च	27,000	
पगार	24,000	
विमा	3640	
मोटर वाहन देखभाल खर्च	६२५०	
	१०,९९,७५०	१०,९९,७५०

#### समायोजने:-

दिनांक ३१-०३-२०१९ रोजीचा शेवटचा मालसाठा रु. १,५७,५००/- होता. कंपनी कायदा २०१३ च्या तरतुदीनुसार माहिती देवून श्री गणेश मोडक लि. चा ३१ मार्च २०१९ रोजीचा' ताळेबंद तयार करा.

## प्र. ४ ब) दि. ३१ मार्च २०१८ रोजीचे निलेश लि. चे स्तिथी विवरण पत्र खालील प्रमाणे आहे.

देयता	00 V \$ 8 60 6	मालमत्ता १०००	₹.
११,२०० सामान्य भाग प्रत्येकी रु. १०० चे	११,२०,०००	इमारत	७,५०,०००
९% अग्रहक्काचे भाग प्रत्येकी रु. १००% चे	3,40,000	यंत्र	४,४०,०००
१०% कर्जरोखे	२,५०,०००	रोख ें रे	५,०२,०००
धनको	१,७५,०००	साठा	२,२७,०००
बँक अधिकर्ष	8,64,000	ऋणको	१,४४,०००
	477355	प्राथमिक खर्च	२०,०००
	A	नफा-तोटा खाते	१७,०००
	२१,००,०००		२१,००,०००

(80)

सामान्य भागधारकांची मान्यता मिळवून संचालक मंडळांनी कंपनीची अंतर्गत पुनर्रचना करण्याचे ठरविले आहे . खालील तरतुदी विचारात घ्या.

- १) सामान्य भाग प्रत्येकी रु.७० पर्यंत कमी केले आणि अग्रहक्काचे भाग प्रत्येकी रु. २० ने कमी केले.
- २) अग्रहक्काचा लाभांश आणि कर्जरोख्यांवरील व्याज चालू वर्षाकरिता देय आहे आणि त्यांचे पैसे ताबडतोब दिले गेले पाहिजे.
- ३) संयत्राची किमंत रु. ४,५०,००० ठरविली आहे.
- ४) बँकेने रु. २०,००० सोडले.
- ५) काल्पनिक मालमत्ता कमी करा. निलेश लि. च्या पुस्तकात आवश्यक नोंदी करा.

73393 14 of 15

प्र. ५	अ) आर्थिक अहवालासाठी अनैतिक वर्तनाच्या परिणामांवर चर्चा करा.	
	ब) तत्वाच्या विरुद्ध नियमांवर आधारित नैतिक वर्तनाबद्दल चर्चा करा.	
	किंवा	
प्र. ५	संक्षिप्त टिपा लिहा (कोणतेही चार)	(20
	अ) व्यवसायिक सामाजिक जबाबदारी (CSR)	
	ब) कंपनी ताळेबंदातील मूर्त मालमत्तेचे प्रकटीकरण	
	क) अंतर्गत पुनर्रचना विरुद्ध बाह्य पुनर्रचना	
	ड) पुर्नखरेदी वरील कमाल मर्यादा	
	इ) व्यवसायिक नैतिक संहितेसाठी तत्वाधारित दृष्टीकोन	
	फ) अधिग्रहणपूर्व लाभांश	N. S. S. A.

73393 15 of 15

**Time 3 Hours** Total Marks 100 **N.B.:** 1. All questions are compulsory 2. Figures to the right indicate full marks allotted to the question 3. Calculate figures upto two decimal points whenever required 4. Working should form part of the answer Q.1 A) Select the most appropriate answer from the following: (any ten) 10 Marks 1. Cost accounting is directed towards the need of ----- Government External users Internal users Shareholders 2. Continuous stock taking is a part of ----- Annual stock taking • Perpetual inventory • ABC analysis • none of the above 3. The store keeper should initiate a purchase requisition when stock reaches ----- Minimum level maximum level Reorder level Average level 4. Material requisition is meant for ----- Purchase of material • supply of material from stores • Sale of material Storage of material 5. Difference between attendance time and job time is ------ Standard time Over time Actual time Idle time 6. Normal idle time -----• Can be avoided • Can be minimized Cannot be avoided Can be controlled

**73466** Page **1** of **14** 

- 7. Directors remuneration and expenses form part of -----
  - Production overhead
  - Administration overhead
  - Selling overhead
  - Distribution overhead
- 8. Overhead Expenses can be classified according to -----
  - Functions
  - elements
  - Behavior
  - All of the above
- 9. In the cost sheet, income from sale of empty containers used for dispatch of the goods produced shall be ------
  - added to cost of production
  - deducted from cost of production
  - added to sales
  - ignored
- 10. Cost of production minus administration expenses equals to -----
  - prime cost
  - Cost of sales
  - Works cost
  - Work-in-progress
- 11. In Reconciliation statement, closing stock under valued in financial accounts is ------
  - Added to Financial profit
  - deducted from financial profit
  - Added to costing profit
  - Ignored
- 12. Interest on investment increases -----
  - Financial profit
  - Costing profit
  - Assets
  - None of the above

#### Q.1 B) Match the Columns from the following: (any ten)

**(10 Marks)** 

	Column A	P A	Column B
	Interest paid on loans	A	Where all cost can be directly charged to a group of products
			1
$2^{\circ}$	Job Costing	В	Expenses debited only in the financial accounts
3.	Batch costing	С	Cost containing both fixed and variable elements
4	Advertisement	D	Where all cost can be directly charged to a specific job

5	Canteen Expenses	Е	Reorder level - (Normal consumption * Normal
			reorder period)
6	Minimum stock Level	F	Regulation of cost
7	Gantt task and bonus	G	Combination of time and piece work system
	system		8 6 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8
8	Halsey system	Н	Number of employees
9	ABC Analysis	I	Bill of Material
10	Cost control	J	Bonus equals to 50% of the wages of time saved
11	Semi Variable Cost	K	Selective control
12	Material Requisition	L	Sales value

Q 2 From the following particulars prepare a Cost sheet showing total cost and cost per unit for the period ended 31<sup>st</sup> March, 2019. (20 Marks)

Particulars	Amount Rs.
Direct Wages	4,40,000
Purchase of Raw Material	9,60,000
Factory Rent	1,40,000
Cost of Catalogues	68,400
Sundry Expenses	74,000
Depreciation on plant and Machinery	76,000
Opening stock of Raw material	1,00,000
Repairs to Office furniture	50,000
Carriage outward	1,02,600
Interest on Loan	50,800
Closing stock- Raw Material	60,000
Free Samples	55,100
Audit Fees	46,000
Demonstration Expenses	53,200
Furniture Loss by fire	32,000
Indirect Material	1,04,000
Office Salaries	1,10,000
Storekeeper's Salary	36,000
Depreciation- Office Equipments	40,000
Commission on Sales	62,700
Direct Expenses	3,60,000
Material Handling Charges	44,000
Machinery Purchased	5,00,000

#### Other information

- 1. Closing stock of Finished goods was 2000 units to be valued at Cost of Production
- 2. Units Sold during the year 18,000
- 3. Profit desired is 20 % on Sales

Prepare a detailed Cost Sheet showing various elements of total and per unit cost and calculate selling price.

OR

**73466** Page **3** of **14** 

Q 2 Following information is available for the year ended 31st March 2019

(20 Marks)

Direct Material	Rs. 72 per unit
Direct Labour	Rs. 30 per unit
Direct Expenses	Rs. 20 per unit

**Factory Overheads** 

Office Overheads-

Fixed	Rs. 30,00,000
Variable	Rs. 20 per Unit
Fixed	Rs. 25,00,000
Fixed	Rs. 10,00,000

Selling Overheads Fixed Rs. 10,00,000 Variable Rs. 50 per Unit

Units Produced and sold 50,000

Selling Price Rs. 400 per Unit

Following estimates are available for the year ending 31st March 2020

- i. Units produced and sold will be doubled
- ii. Direct Material Cost per Unit will increase by 25 %
- iii. Direct Labour per Unit will decrease by 10 %
- iv. Direct Expenses per unit will increase by 10 %
- v. All fixed Overheads will increase by 10 %
- vi. All variable expenses will increase by 20 %
- vii. 80 % of the total output will be sold in local market at a profit of 20 % on Cost
- viii. Remaining 20 % output will be exported where the profit expected is 50 % on sales

Prepare Actual Cost Sheet for the year ending 31<sup>st</sup> March 2019 and Estimated Cost sheet for the year ending 31<sup>st</sup> March 2020 showing total and per unit Cost

Calculate profit for the year ending 31st March 2019

Calculate Selling Price for the Local and Export Market

Calculate estimated total Profit for the year ending 31st March 2020

Q 3 From the following information prepare Stores leader & find out the value of closing stock as per FIFO and Weighted Average cost method. (20 Marks)

The stock in hand of a material as on 1st March 2019 was 5000 units at Rs 20 per unit.

<b>Date 2019</b>	Transaction	Units	Rate per unit Rs
2 march	Sales	3000	30
7 march	Purchase	8000	22
8 march	Purchase	4000	23
12 march	Sales	3000	40
14 march	Purchase	4000	25
26 march	Sales	6000	45

Shortage of 15 Units was found on 31st march 2019.

Out of purchases on March 7th 100 units were returned to the supplier on March 10th.

OR

**73466** Page **4** of **14** 

Q 3 (a) A Company requires 20,000 Kgs of material Y for the year. Cost of Carrying one KG of material is calculated to be Rs. 20 per annum. It is estimated that expenses of placing an order would be Rs. 500 per order

Calculate EOQ and number of orders to be placed per annum.

(10 Marks)

Q. 3 (b) From the following information calculate Machine hour Rate for the machine

(10 Marks)

Particulars	Amount Rs.
Purchase price of the Machine	4,50,000
Installation Charges	50,000
Rent – Per Quarter	30,000
General Lighting for total area- Per Month	2,000
Insurance Premium for the machine per Year	6,000
Foreman's salary per annum	60,000
Estimated Repairs to Machine per annum	18.000

Power: 2 Units per hour @ RS 500 per 1000 units

Estimated life of Machine 10 years

Estimated Scrap Value at the end of 10<sup>th</sup> year Rs.1,00,000

Machine is expected to run for 20,000 hours during its life time

Machine occupies 25 % of the total area and foreman devoted 1/6<sup>th</sup> of his time for the machine

Q 4 The following data were obtained from the books of Aradhana Engineering Company for the half year ended 30<sup>th</sup> September 2018. The Company has Three production departments A,B and C And two Service Departments X and Y (20 Marks)

Particulars	DeptA Rs	DeptB Rs	DeptCRs	DeptX Rs	DeptY Rs
Direct Wages Rs.	7,000	6,000	5,000	1,000	1,000
Direct Material Rs.	3,000	2,500	2,000	1,500	1,000
Employees Nos.	200	150	150	50	50
Electricity Kilo Watt	8,000	6,000	6,000	2,000	3,000
Light Points Nos.	100000	15	15	5	5
Assets Values Rs.	50,000	30,000	20,000	10,000	10,000
Area Occupied sq. metres	800	600	600	200	200

The expenses for 6 months are:

pariculars	Rs.
Store Overheads	800
Motive Power	3,000
Lighting	2,000
Labour welfare	9,000
Depreciation	6,000
Repairs and Maintenance	1,800
General Overheads (proportionate to Direct wages)	15,000
Rent and Taxes	1,200

You are required to prepare Primary Overheads distribution summary for the departments showing clearly the basis of apportionment where necessary.

OR

Q 4 (a) From the following Information calculate the earning of worker under Halsey premium plan (50% of the time saved) and Rowan plan Separately. (10 Marks)

Time taken to complete job 60hours
Time allowed to complete Job 100hours
Per Hour rate of wages Rs 30
Dearness Allowance Rs10 per day of hours worked.
Working hours per day 8 hrs

Q 4 (b) Mr. Amardeep of Amla Co. Ltd. gets the following emoluments and benefits. (10 Marks)

Salary per month	Rs. 6250
Dearness allowance per month	Rs. 13125
Employer's contribution to provident fund	8% of salary and Dearness Allowance
Employer's contribution to E.S.I.	4% of Salary and Dearness Allowance
Bonus	20% of Salary and Dearness Allowance
Other Allowance	Rs. 68100

Amardeep works for 2200 hours per annum. But out of which 200 hours are non productive.

You are requested to find out the effective hourly cost of Amardeep

Q 5: a. Enumerate the reasons for difference between Financial profit and Cost profit. (10 Marks)b. What do you mean Material Control? What are its objectives and advantages? (10 Marks)

OR

Q5: Write Short notes on any four of the following:

**(20 Marks)** 

- 1. Necessity of Cost Accounting
- 2. Stock levels
- 3. Idle time and Abnormal idle time
- 4. Methods of Costing
- 5. Allocation vs Apportionment of Overheads
- 6. Bin card

. (7)	77	4	1	7
1	/ 3	4	h	n

वेळ 3 तास एकूण गुण – १००

### सूचना:-

- १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत
- २. उजवीकडे आकडेवारीने प्रश्नास दिलेली पूर्ण गुण दर्शविली आहेत.
- ३. जेव्हा आवश्यक असेल तेव्हा दोन दशांश बिंदू पर्यंत आकडे मोजा.
- ४. कार्य करणे हा उत्तराचा एक भाग असावा.
- ५. आवश्यक असल्यास इंग्रजी मूळ प्रश्नपत्रिका पाहावी.

प्र.१ (अ) सर्वात योग्य उत्तर निवडा आणि पूर्ण वाक्य पुन्हा लिहा - कोणतेही १०

(१० गुण)

- १. परिव्यय लेखांकन ----- च्या आवश्यकतेसाठी तयार केले जाते.
  - शासन
  - बाह्य वापरकर्ते
  - अंतर्गत वापरकर्ते
  - भागधारक
  - २. सतत मालसाठा घेणे हा ----- चा एक भाग आहे.
  - वार्षिक मालसाठा घेणे
  - कायम मालसाठा यादी
  - अबक विश्लेषण
  - वरीलपैकी कोणतेही नाही
  - ३. मालसाठा पोहोचल्यावर वखार व्यवस्थापकने खरेदीची पूर्तता ----- वर करावी.
  - किमान मालसाठा स्तर
  - कमाल मालसाठा स्तर
  - क्रमवार मालसाठा स्तर
  - सरासरी मालसाठा स्तर
  - ४. सामग्रीची मागणी ----- साठी आहे.
  - सामग्री खरेदी
  - वखारी पासून सामग्री
  - सामग्रीची विक्री
  - सामग्रीचा साठवण

0444448888X

73466

Page 7 of 14

५.	हजेरीची वेळ आणि नोकरीच्या वेळेत फरक आहे.
•	प्रमाणित वेळेचा
•	अतीवेळेचा
•	वास्तविक वेळेचा
•	निष्क्रिय वेळेचा
ξ.	सामान्य निष्क्रिय वेळेला
•	टाळता येते
•	कमी करता येते
•	टाळता येत नाही
•	नियंत्रित केले जाऊ शकते
<i>ن</i> .	संचालकांचा मोबदला आणि खर्चचा भाग आहेत.
•	उत्पादन उपरी परिव्यय
•	प्रशासन उपरी परिव्यय
•	विक्री उपरी परिव्यय
•	वितरण उपरी परिव्यय
८.	उपरी परिव्यय खर्च नुसार वर्गीकृत केले जाऊ शकतात.
•	कार्य र र र र र र र र र र र र र र र र र र
•	Eza Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z Z
	वर्तन र र १ र १ १ १ १ १ १ १ १ १ १ १ १ १ १ १
\$ P	वरील सर्व
8.	्र परिव्यय पत्रकामध्ये उत्पादित वस्तूंच्या रवानगीसाठी वापरल्या जाणार्या रिकाम्या कंटेनर विक्रीतून मिळणारे
6 4 5 4	उत्पन्न असते.
	उत्पादन खर्चात जोडले
	उत्पादन खर्च वजा
	विक्रीत जोडले
	दुर्लक्ष केलेले असते
30	

१०.उत्पादन खर्च वजा प्रशासन खर्चाच्या बरोबरी ----- असते.

- प्रधान परिव्यय
- विक्री खर्च
- कारखाना खर्च
- कार्य-प्रगती

११. समेट पत्रकामध्ये , वित्तीय खात्यांमधील वाजवीपेक्षा कमी किमतीचा शेवटचा मालसाठा....... केलेला असतो.

- आर्थिक नफ्यातून अधिक केले
- आर्थिक नफ्यातून वजा केले
- परिव्यव नफ्यातून अधिक केले
- दुर्लक्ष केले

१२. गुंतवणूकीवरील व्याज ------ मुळे वाढते.

- आर्थिक नफा
- परिव्यव नफा
- मालमत्ता
- वरीलपैकी काहीही नाही

## प्र.१ ब) खालीलपैकी स्तंभ जुळवा: (कोणतेही दहा)

(१० गुण)

5	स्तंभ अ	0.00	रिकेटिकिक स्तंभ ब
800	कर्जावरील व्याज दिले	Ų	जिथे सर्व खर्च थेट उत्पादनांच्या गटावर आकारला जाऊ शकतो
3.7	कार्य परिव्यय	बी	खर्चाची केवळ वित्तीय खात्यांमधून नावे केली जाते
3.	तुकडी परिव्यय	सी	स्थिर आणि चल दोन्ही घटक असलेली परिव्यय
8.5	जाहिरात 🗸 🗸 🗸 🗸 🗸	डी	जिथे सर्व खर्च थेट एका विशिष्ट नोकरीवर आकारला जाऊ
			शकतो
Q.80	कॅन्टीन खर्च	ई	क्रमवारी स्तर - (सामान्य वापर * सामान्य पुनर्क्रम कालावधी)
<b>E</b> .	किमान मालसाठा स्तर	एफ	परिव्ययचे नियमन
6.	गॅटॅं टास्क आणि बोनस सिस्टम	जी	वेळ आणि तुकड्यांच्या कार्य प्रणालीचे संयोजन
4.	हल्सेय प्रणाली	एच	कर्मचाऱ्यांची संख्या
9.	अबक विश्लेषण	मी	मटेरियल बिल
٤o.	खर्च नियंत्रण	जे	बोनस वाचलेल्या वेळेच्या वेतनाच्या 50% इतका असतो
<b>११</b> .	अर्ध उपरी परिव्यव	के	निवडक नियंत्रण

				~~		Qo"		12	'.O'	SYA	
१२.	सामग्री विनंती	एल	विक्री मूल्य	A B	30	100	3,55	32	XXXX	100	

प्र. २ खालील तपशील वरून ३१ मार्च २०१९ रोजी संपलेल्या वर्ष अखरचे प्रति नग आणि एकूण खर्च दाखवणारी परिव्यय पत्रक तयार करा.

तपशील	7 - 2 - 3 - 4 - 4 - 4 - 4 - 4 - 4 - 4 - 4 - 4
प्रत्यक्ष वेतन	8,80,000
कच्च्या मालाची खरेदी	९,६०,०००
कारखाना भाडे	2,80,000
कॅटलॉगची किंमत	<b>&amp;८,४००</b>
फुटकळ खर्च	98,000
सयंत्र आणि यंत्रसामग्रीवर घसारा	\$\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
आरंभीचा - कच्चा माल	77777777888,00,000
कार्यलयीन फर्निचरची दुरुस्ती	40,000
विक्री वाहतूक खर्च	१,०२,६००
कर्जावरील व्याज	40,600
शेवटचा मालसाठा - कच्चा माल	£0,000
विनामूल्य नमुना	५५,१००
अंकेक्षण शुल्क	४६,०००
प्रात्यक्षिक खर्च	५३,२००
आगीमुळे फर्निचरचे नुकसान	32,000
अप्रत्यक्ष सामग्री	१,०४,०००
कार्यलयीन पंगार	१,१०,०००
वखार व्यवस्थापकचा पंगार	₹€,०००
घसारा- कार्यालयीन उपकरणे	80,000
विक्रीवरील कमिशन	६२,७००
प्रत्यक्ष खर्च र १००० १००० १००० १०००	३,६०,०००
सामग्री हाताळणी शुल्क	88,000
यंत्र विकत घेतले 🔷 🗸 🗸 🗸	4,00,000

# इतर माहिती :-

- १. शेवटचा मालसाठा तयार माल २००० नग असून त्यांचे मूल्य उत्पादन खर्चाचा बरोबर आहे.
- २. या वर्षांमध्ये १८००० नग विकले गेले.
- ३.विक्रीवर अपेक्षित नफा २०% आहे

एकूण विविध घटक दर्शविणारी आणि प्रति नग किंमतीचे परिव्यव पत्रक तयार करा आणि विक्री किंमत काढून दाखवा..

Page 10 of 14

किंवा

### प्र.२. खालील माहिती ३१ मार्च २०१९ या आर्थिक वर्षाकरिता

(२० गुण)

कारखाना उपरी परिव्यव -

 स्थिर
 रु. ३०,००,०००

 अस्थिर
 रू. २० प्रति नग

कार्यालयीन उपरी परिव्यव -

स्थिर इ. २५.००,०००

विक्री आणि वितरण उपरी परिव्यव -

उत्पादन आणि विक्री ५०,००० नग विक्री किंमत रु. ४०० प्रति नग ३१ मार्च २०२० रोजीचे माहिती खालील प्रमाणे

- १. उत्पादित व विक्री केलेले नग दुप्पट केले जातील
- २. प्रत्यक्ष सामग्री परिव्यव प्रति नग २५%वाढ होईल.
- ३. प्रत्यक्ष वेतन प्रति नग १०% ने कमी होईल
- ४. प्रत्यक्ष खर्च प्रति नग १०% वाढेल
- ५. सर्व स्थिर उपरी परिव्यव १०% ने वाढतील
- ६. सर्व चल परिव्यव २०% वाढतील
- ७. एकूण उत्पादनापैकी ८०% उत्पादन स्थानिक बाजारामध्ये मध्ये मूळ किंमतीवर २०% नफाने विकले जाईल
- ८. उर्वरित २०% उत्पादित केलेला माल निर्यात केले जाईल जेथे विक्रीवर अपेक्षित नफा ५०% असेल

३१ मार्च २०१९ रोजी संपणाऱ्या आर्थिक वर्षांसाठी वास्तविक परिव्यव पत्रक तयार करा आणि ३१ मार्च २०२० रोजी संपणाऱ्या आर्थिक वर्षांसाठी अंदाजित परिव्यव पत्रक तयार करा ३१ मार्च २०१९ या वर्ष अखरचे नफा काढा स्थानिक आणि निर्यात बाजारपेठेच्या विक्री किंमतीची गणना करा ३१ मार्च २०२० या वर्ष अखरचे एकूण अंदाजित नफा काढा. प्र.३. प्रथम आला प्रथम गेला पद्धती आणि भाराकिंत सरासरी पद्धती नुसार खालील दिलेल्या व्यव्हारावरून साठवणूक (स्टोर ) खाते तयार करा.

(२० गुण)

०१ मार्च २०१९ रोजी हातातील माल ५००० नग असून प्रति नग रु २० आहे.

तारीख 2019	व्यवहार	नग	दर प्रति नग रु
२ मार्च	विक्री	3000	\$ 6 \$ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \
७ मार्च	खरेदी	۷٥٥٥	0868838
८ मार्च	खरेदी	8000	23
१२ मार्च	विक्री	3000	Xo S S S
१४ मार्च	खरेदी	8000	79
२६ मार्च	विक्री	E000	KG S S S S S S S S S S S S S S S S S S S

१५ नगाची कमतरता ३१ मार्च २०१९ मध्ये आढळून आली ७मार्च रोजी एकूण खरेदी केलेले नगापैकी १०० नग पुरवठादाराला १० मार्च रोजी परत केले.

#### किंवा

प्र.३. अ) एका कंपनीला वर्षासाठी २०,००० किलो वजनाची वाय सामग्री आवश्यक आहे. एक किलो सामग्री वाहून नेण्यासाठी लागणारी वहन परिव्यव रु. २० वार्षिक आहे . ऑर्डर देण्यासाठी रुपये ५०० प्रति ऑर्डर खर्च येईल असा अंदाज आहे.

लाभदायक आदेश नगसंख्या आणि दरवर्षी आदेश (ऑर्डरची) संख्येची गणना करा.

(१० गुण)

प्र.३. ब) खालील दिलेल्या यंत्राच्या माहिती वरून यंत्राचा ताशी दर निश्चित करा.

(१० गुण)

तपशील	रु.
यंत्राची खरेदी किंमत	8,40,000
स्थापना शुल्क	40,000
भाड़े - प्रति तिमाही	₹0,000
एकूण क्षेत्रासाठी सामान्य लाइटिंग - दरमहा	२,०००
यंत्राचा विम्याचा हप्ता (वार्षिक )	६,०००
कामगारांचा मुख्याची वार्षिक पगार	६०,०००
यंत्राची अंदाजित दुरुस्ती (वार्षिक )	१८,०००

उर्जा: प्रति तास २ नग @ रु. ५०० प्रति १००० नग

यंत्राचे अनुमानित आयुष्य १० वर्षे

१० वर्षाच्या नंतर अवशिष्ट मूल्य रु १,००,००० आहे.

अनुमानित आयुष्यामध्ये यंत्र २०,००० तास चालेल अशी अपेक्षा आहे

यंत्राने एकूण क्षेत्राच्या २५% जागा व्यापल्या आहे आणि कामगारांचा मुख्याने यंत्रासाठी आपला १/६ वेळ खर्च केला

प्र.४. आराधना अभियांत्रिकी प्रमंडळाचे ३० सप्टेंबर २०१८ रोजी संपण्यारा अर्ध वर्षाची माहिती खालील प्रमाणे दिली आहे (२० गुण)

तपशील	विभाग ए	विभाग बी	विभाग सी	विभाग एक्स	विभाग वाय
प्रत्यक्ष वेतन रु.	७,०००	६,०००	4,000	8,000	१,०००
प्रत्यक्ष सामग्री रु.	३,०००	२,५००	२,०००	१,५००	१,०००
कर्मचारी संख्या	२००	१५०	१५०		
विद्युत किलो वॅट	८,०००	६,०००	₹,000	2,000	3,000
लाईट पॉइंट्स	१०	१५	2 8 J		
मालमत्ता मूल्ये रू.	40,000	30,000	20,000	१०,०००	80,000
क्षेत्र व्यापलेले चौरस मीटर	८००	€00	<b>\$</b> 00	200	200

## ६ महिन्याचा खर्च पुढील प्रमाणे

	\$ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\ \\
स्टोअर -उपरी परिव्यव	000
उर्जा १५५५ १५५	3,000
लाइटिंग अस्ति है ।	7,000
कामगार कल्याण	<b>%</b> ,000
घसारा	\$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$
दुरुस्ती व देखभाल	१,८००
साधारण उपरी परिव्यव	१५,०००
भाडे आणि कर	8,200

आवश्यकतेनुसार विभागणीसाठी उपरी परिव्यव वितरण सारांश तयार करणे आवश्यक आहे. किंवा

प्र.४. अ) खालील दिलेल्या माहितीवरून हल्सेय प्रीमियम योजना आणि रोवन योजना नुसार कामगारांचे कमाई निश्चित करा. (१० गुण)

काम पूर्ण करण्यासाठी घेतलेला वेळ ६० तास कार्य पूर्ण करण्यासाठी दिलेला वेळ १०० तास प्रति तासाच्या मजुरीचा दर ३० रुपये

महागाई भत्ता रूपये १० प्रति दिवस ताशी काम कारण्याऱ्यांसाठी आहे.

प्रश्न ४.ब) श्री.अमरदीप यांना अमला कंपनी लिमिटेडकडून खालील फायदे मिळतात.

<u> </u>	
दरमहा पगार	रु. ६२५०
दरमहा महागाई भत्ता	रु. १३१२५
भविष्य निर्वाह निधीमध्ये मालकाचे योगदान	८% पगार आणि महागाई भत्त्यावर
ईएसआयमध्ये मालकाचे योगदान	४% पगार आणि महागाई भत्त्यावर
बोनस	२०% पगार आणि महागाई भत्त्यावर
इतर भत्ता	₹. €८,१००

अमरदीप वर्षांमध्ये २२०० तास काम करतो . परंतु त्यापैकी २०० तास उत्पादन नसलेले असतात . अमरदीपची दर तासाची प्रभावी किंमत निश्चित करा

प्रश्न 5: १. आर्थिक नफा आणि परिवव्य नफा या तील फरक स्पष्ट करा.

(१० गुण)

२. सामग्री नियंत्रण काय असते ते लिहा आणि त्याचे उद्दीष्टे आणि फायदे स्पष्ट करा.

(१० गुण)

#### किंवा

## प्रश्न 5 टिपा लिहा (कोणत्याही 4)

(२० गुण)

- १. परिव्यव लेखाची आवश्यकता
- २. साठ्याचा स्तर
- ३. निष्क्रिय वेळ आणि अनियमित निष्क्रिय वेळ
- ४. परिव्यव लेखाची पद्धती
- ५. उपरी परिव्यवचे वाटप आणि विभागणी
- ६. बिन कार्ड

Time:3hours Marks:100 **NB: 1. ALL QUESTIONS ARE COMPULSORY** 2. FIGURES ON RIGHT SIDE INDICATE FULL MARKS. Q1 A. Rewrite the following statements with appropriate option (Any10) 10 1. Marketing \_\_\_\_\_ Support System is an important component of MIS. (Decision/ Division/ Data/ Description) 2. Marketing Research is a process. (Short/ Lengthy/ Brief/ Fast ) 3. Marketing research is a function that helps in identifying \_\_\_\_\_. (problems/ opportunities/ problems and opportunities/ data and solutions.) Research investigates the cause and effect relationship. (Exploratory/ Descriptive/ Knowledge/ Experimental) 5. Pre-testing of questionnaire is being carried out \_\_\_\_\_ the survey. (Before / Latter / in-between / Any time) is a scientific method of sampling. (Non-probability/ Probability/ Semi-probability/ Trans-probability) 7. Observation Method studies the \_\_\_\_\_ behaviour of consumers. (past/ future/ present/ past & present) 8. A permanent sample of respondents selected for repeat interviews is called as \_\_\_\_ (Member / Group/ Team / Panel) 9. \_\_\_\_\_ data is the source of secondary data. (Survey / published / observation / experiment) 10. is the first step in data processing. (Classification/ Editing/ tabulation/ Coding) 11. Hand tabulation is used to tabulate data collected from \_\_\_\_\_ respondents. (large/ local /few / global) 12. Coding can be done by assigning (Symbols/ Letters/ Signs/ All of these) B State whether the following are true or false (Any10) 10 1. MIS is the component of Marketing Research. 2. Marketing Research is useful to both producers and consumers. 3. MIS and Data Mining are synonymous terms. 4. Exploratory research is generally based on secondary data. 5. The data, which readily available is called as Primary Data. 6. Closed ended questions provide answers in standardised way. 7. The rate of response in mail questionnaire is very high. 8. Qualitative research is used to study consumer behaviour. 9. The data collected from desk research is mostly primary data. 10. Hand tabulation is more eeconomical than machine tabulation for small survey. 11. Oral reports are considered as legal evidence. 12. SPSS helps in technical analysis of research data. Q2. Answer any two of the following: 15 a) Define Marketing Information System. Explain the components of MIS. b) What are the major functions of marketing Research? c) Define data mining. Explain the advantages of data mining. 73473 Page 1 of 4

	15
a) Define Research design. Explain the steps in construction of a research design.	
b) What are the types of questions that can are used in a questionnaire?	500
c) What are the essentials of a good sample that need to be kept in mind for collecting appropriate d in research?	ata
Q4 Answer any two of the following:	15
a) Explain the merits and demerits of personal interview.	\$\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
<ul><li>b) Explain concept of garbage analysis as a type of observation method in data collection.</li><li>c) Write a descriptive note on quantitative research technique.</li></ul>	3000
Q5 Answer any two of the following:	15
a) Define classification of data. Explain the principles to be followed in classification of data.	
b) What are the steps involved in interpretation of data?	
c) Discuss the contents of a good research report.	
Q6 Answer briefly any four of the following:	20
a) SPSS	
b) Technical report	
c) Benefits of marketing research	
d) Types of Editing	
e) Hypothesis	
f) E-mail interview	
*********	

73473 Page 2 of 4

वेळ- ३	तास	१००
सूचना	१. सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य	
•	२. उजवीकडील अंक प्रश्नांचे गुण दर्शवितात	
प्र. क्र.	१ योग्य पर्याय निवडून गाळलेल्या जागा भरा. (कोणत्याही दहा)	80
٤.	विपणन सहाय्यक प्रणाली हा MIS चा एक महत्वपुर्ण घटक आहे.	16 60 S
	(निर्णय / विभाग / माहिती / विवरण)	25 T
₹.	विपणन संशोधन ही प्रक्रिया आहे.	
	(अल्प कालीन/ दिर्घ/ संक्षिप्त/ जलद FAST)	
₹.	विपणन संशोधन चा शोध घेण्यास मदत करते.	
	(समस्या / संधी / समस्या व संधी / माहिती व उपाय)	
٧.	संशोधन कारण व परिणाम यांचा सहसंबंध तपासते.	
	(शोधात्मक / विवरणात्मक / ज्ञान / प्रायोगिक)	
<b>ં</b>	प्रश्नावलीची पुर्व चाचणी सर्वेक्षणाच्या घेतली जाते.	
	( अगोदर / नंतर / मध्ये / कधीही )	
ξ.	ही नमुना निवडीची शास्त्रीय पद्धत आहे.	
	( असंभाव्य / संभाव्य / सम-संभाव्य / बहु संभाव्य)	
<b>७</b> .	निरीक्षण पद्धतीत ग्राहकाच्या कालीन वर्तनाचा अभ्यास केला जातो.	
	(भूत / भविष्य / वर्तमान / भूत व भविष्य )	
۷.	वारंवार मुलाखत हेतूने प्रतिसाद दात्यांचा कायम स्वरूपी निवडलेल्या नमुन्यास	
	असे म्हणतात रूपि असे महणतात रूपि असे	
	(सदस्य / गट / संघ / पॅनल)	
٩.	माहिती हा दुय्यम माहितीचा स्त्रोत आहे.	
	(सर्वेक्षण / प्रकाशित / निरीक्षण / प्रयोग )	
१०	ही माहिती प्रक्रियेतील पहिली पायरी आहे.	
	(वर्गीकरण / संस्करण / सारणीकरण / सांकेतीकीकारण )	
११.	. प्रतीसाद दाते असल्यास; माहितीच्या सारणीकरणाकरीता हस्त सारणीकरण ही पद्धत वापरली जाते.	
	(भरपूर / स्थानिक / कमी / जागतिक)	
83.	चा अवलंब करून सांकेतीकीकरण केले जाते.	
	(प्रतिक चिन्हे / अक्षरे / खुणा / या पैकी सर्व )	
प्र.क्र.१ ।	(ब) खालील विधाने चूक की बरोबर ते सांगा. (कोणतेही दहा)	१०
2 - 6 C	विपणन माहिती प्रणाली (MIS) हा विपणन संशोधनाचा एक घटक आहे.	
25 25 3 P	विपणन संशोधन, उत्पादक आणि ग्राहक या दोघांनाही उपयुक्त असते.	
3.6		
287	शोधात्मक संशोधन हे साधारणता दुय्यम माहितीवर आधारीत असते.	
7/3/04/0	तयार स्वरुपात उपलब्ध असलेल्या माहितीला प्राथमिक माहिती असे म्हणतात.	
2 C/V C/V	बंदिस्त प्रश्न प्रमाणित स्वरूपातील उत्तरे पुरवितात.	
X	टपालाद्वारे पाठविलेल्या प्रश्नावलीस अतुच्य प्रतिसाद मिळतो.	
V V V V VX V	ग्राहक वर्तनाचा अभ्यास करण्यासाठी ग्णात्मक संशोधन पद्धतीचा अवलंब केला जातो.	

### Paper / Subject Code: 23132 / Marketing Research Paper - I

९. मेज संशोधनाद्वारे मुख्यता प्राथमिक माहिती गोळा केली जाते.

११. तोंडी अहवाल कायदेशीर पुरावा म्हणून मान्य असतो.

१०. यांत्रिकी सारणीकरणा पेक्षा हस्तसारणीकरण अधिक किफायतशीर असते.

१२. संशोधन माहितीच्या तांत्रिक विश्लेषणासाठी SPSS उपयुक्त ठरते.	
प्र. क्र. ०२ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा 31) विपणन संशोधनाची मुख्य कार्ये कोणती ते सांगा.	89
ब) विपणन माहिती प्रणाली (MIS) ची व्याख्या सांगा. विपणन माहिती प्रणाली (MIS) चे घटक स्पष्ट करा. क) माहिती खणन ची व्याख्या सांगा. माहिती खणन चे फायदे विशद करा.	
प्र. क्र. ०३ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा अ) संशोधन कृती आराखड्या ची व्याख्या करा. संशोधन कृती आराखडा निर्मिती प्रक्रियेच्या पाय-या विशद करा. ब) प्रश्नावलीतील प्रश्नांचे प्रकार स्पष्ट करा. क) संशोधनाकरीता अचुक माहिती मिळविताना, चांगली नमुना निवड होण्यासाठी काय करणे गरजेचे आहे?	<b>१</b> ५
प्र. क्र. ०४ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा अ) वैयक्तिक मुलाखतीचे गुण दोष सांगा. ब) माहिती गोळा करण्याची एक पद्धत या दृष्टीने कचरा पृथःक्करण ही संकल्पना सपष्ट करा. क) संख्यात्मक संशोधन तंत्र या विषयी सविस्तर टीप लिहा.	१५
प्र. क्र. ०४ खालील पैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा अ) वर्गीकरणाची व्याख्या सांगून; वर्गीकरणाची तत्वे विशद करा. ब) माहिती अन्वयार्थ (interpretation) प्रक्रियेचे टप्पे कोणते ते सांगा. क) चांगल्या संशोधन अहवालातील मुद्यांची चर्चा करा	१५
प्र. क्र. ६ थोडक्यात दिपा लिहा. (कोणत्याही चार) अ) SPSS ब) तांत्रिक अहवाल क) विपणन संशोधनाचे फायदे ड) संस्करणाचे प्रकार (Editing) इ) गृहीतके फ) ई-मेल मुलाखत	२०
******	