Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5897

[Total No. of Pages : 4

[6449]-401
M.Com. (Part - II) (SODL)
201-II : Capital Market and Financial Services
(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] ***[Max. Marks : 70***

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Answer any five out of the following :** **[10]**

a) State the meaning of Financial services.

b) What is close ended scheme of Mutual Fund?

c) What do you mean by IPO?

d) What the full form of NSE?

e) Define price band.

f) What do you mean by fix income fund?

g) State two objectives of the National Stock Market.

Q2) **Answer any four out of the following :** **[20]**

a) Write a short note on National Stock Exchange (NSE).

b) Explain the types of prospectus.

c) Write a short note on e-broker.

d) Write the function of Mumbai share market.

e) Explain the advantage of offshore funds.

f) State the SEBI rules regarding financial advisors.

P.T.O.

***Q3)* Answer any four out of the following :** **[20]**

a) State the importance of Credit Rating.

b) Explain the merits of Listing.

c) Explain the functions of stock exchange.

d) Explain various financial instruments in Capital Market.

e) Explain the features of Capital Market.

f) State the objectives of SEBI.

***Q4)* Answer any two out of the following :** **[20]**

a) What do you mean by Securities Exchange Board of India (SEBI)? Explain the characteristics of SEBI.

b) What is IPO public offering? Briefly explain public offering.

c) Explain various participants of Primary Capital Market and the intermediaries in the Capital Market.

d) What is Credit Rating? State the importance of Credit Rating.

Total No. of Questions : 4]

PD-5897

[6449]-401
M.Com. (Part - II) (SODL)
201-II : भांडवल बाजार आणि वित्तीय सेवा
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : *1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.*

2) उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवतात.

प्रश्न 1) **खालीलपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा :** **[10]**

अ) वित्तीय सेवांचा अर्थ सांगा.

ब) म्युच्युअल फंडची क्लोज एंडेड योजना म्हणजे काय?

क) आयपीओ म्हणजे काय?

ड) NSE चे पूर्ण रूप सांगा.

इ) किंमत बँड अर्थ सांगा.

फ) निश्चित उत्पन्न निधी म्हणजे काय?

य) राष्ट्रीय रोखे बाजाराची दोन उदिष्टे सांगा.

प्रश्न 2) **खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा :** **[20]**

अ) राष्ट्रीय भाग बाजार यावर टिप लिहा.

ब) माहितीपत्रकाचे प्रकार स्पष्ट करा.

क) ई-दलाल एक छोटी टीप लिहा.

ड) मुंबई भाग बाजाराची कार्य लिहा.

इ) सीमाबाह्य बँक व्यवसाय (ऑफशोअर फंड्सचे) फायदे स्पष्ट करा.

फ) आर्थिक सल्लागारंनबाबत सेबीचे नियम सांगा.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा : [20]

अ) क्रेडिट रेटिंगचे महत्त्व सांगा.

ब) लिस्टिंगचे (सिक्युरिटीज सूचीबद्ध) फायदे स्पष्ट करा.

क) स्टॉक एक्सचेंजची (भाग बाजार) कार्ये स्पष्ट करा.

ड) भांडवली बाजारातील विविध वित्तीय साधने स्पष्ट करा.

इ) भांडवली बाजाराची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

फ) सेबीची उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा : [20]

अ) प्रतिभूती विनिमय मंडळ (SEBI) म्हणजे काय? प्रतिभूती विनिमय मंडळ SEBI ची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

ब) आयपिओ सार्वजनिक प्रस्ताव म्हणजे काय? सार्वजनिक प्रस्तावाचे थोडक्यात स्पष्टीकरण द्या.

क) प्राथमिक भांडवल बाजारातील विविध सहभागी आणि भांडवल बाजारातील मध्यस्थांचे स्पष्टीकरण द्या.

ड) क्रेडिट रेटिंग (पतमापन) म्हणजे काय? क्रेडिट रेटिंगचे महत्त्व सांगा.

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. : ____

PD-5898

[Total No. of Pages : 4

[6449]-402

M.Com. (Part - II) (SODL)

202-A-II : Industrial Economic Environment

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) What do you mean by Business?

b) Which types of industries are included in Primary Industries?

c) State the meaning of public sector.

d) What do you mean by Small Scale Industry?

e) State the meaning of Liberalization.

f) Name the major industries in India.

Q2) **Write Note on any Four of the following.** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the role of Industrial Development in Economic environment.

b) Eighth Five Year Plan.

c) Cottage Industry.

d) Industrial Policy of 1948.

e) Features of Globalization.

f) Sugar Industry Problems.

Q3) **Answer any Four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Write the factors affecting economic environment.

b) State the causes of Industrial imbalance.

c) Explain Industrial policy of 1991.

d) Write the problems of Information Technology Industry.

e) Discuss in detail on Special Economic Zone.

f) Explain the progress of Tourism industry in India.

Q4) **Attempt any two out of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Write the importance of Industrialization in Indian Economy.

b) Explain the features of Multinational Companies.

c) State the progress and problems of Cement Industry in India.

Total No. of Questions : 4]

PD-5898

[6449]-402
M.Com. (Part - II) (SODL)
202-A-II : औद्योगिक आर्थिक पर्यावरण
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : *1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.*
2) उजवीकडील अंक गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) **खालीलपैकी कोणत्याही पाच प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** **[5 × 2 = 10]**

अ) उद्योग म्हणजे काय?

ब) प्राथमिक उद्योगात कोणकोणत्या प्रकारच्या उद्योगांचा समावेश होतो?

क) सार्वजनिक क्षेत्र म्हणजे काय?

ड) लघु उद्योग म्हणजे काय?

इ) उदारीकरण कशाला म्हणतात?

फ) भारतातील मोठे उद्योग कोणते आहेत ते लिहा?

प्रश्न 2) **खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांवर टीपा लिहा :** **[4 × 5 = 20]**

अ) औद्योगिक विकासामध्ये आर्थिक पर्यावरणाची भूमिका स्पष्ट करा.

ब) आठवी पंचवार्षिक योजना.

क) कुटीर उद्योग.

ड) 1948 चे औद्योगिक धोरण.

इ) जागतिकीकरणाची वैशिष्ट्ये.

फ) साखर उद्योगाच्या समस्या.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्नांवर लिहा : **[4 × 5 = 20]**

अ) आर्थिक पर्यावरणावर परिणाम करणारे घटक लिहा.

ब) औद्योगिक असमतोलाची कारणे लिहा.

क) 1991 चे औद्योगिक धोरण स्पष्ट करा.

ड) तंत्रज्ञान क्षेत्रातील समस्या लिहा.

इ) विशेष आर्थिक क्षेत्र यावर सखोल चर्चा करा.

फ) भारतातील पर्यटन क्षेत्रातील प्रगती स्पष्ट करा.

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा : **[2 × 10 = 20]**

अ) भारतीय अर्थव्यवस्थेतील औद्योगीकरणाचे महत्व लिहा.

ब) बहुराष्ट्रीय कंपन्यांची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

क) भारतातील सिमेंट उद्योगातील प्रगती व समस्या स्पष्ट करा.

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5899

[Total No. of Pages : 4

[6449]-403

M.Com. (SODL)

202B-II : OPERATIONS RESEARCH

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) Define Linear Programming Problem.

b) What is Canonical Form?

c) Define Critical Activity.

d) What is the use of PERT technique?

e) Write assumptions in sequencing model.

f) Define Pay-off matrix.

Q2) **Answer any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the types of games and their characteristics.

b) Explain the components of a liner programming problem.

c) Explain the phases involved in two - phase simplex method.

d) Write steps involved in Vogel's approximation method.

e) Write the phases involved in network scheduling.

f) What is basic differences between PERT and CPM.

P.T.O.

Q3) Write notes on any four of the following : **[4 × 5 = 20]**

a) Write short notes on Critical Path Method (CPM).

b) Write notes on PERT(Program Evaluation Review Technique).

c) What is canonical form?

d) Explain the basic difference between PERT and CPM.

e) Write short note on crew scheduling.

f) Solve the following LPP by graphical method

Minimize $Z = 20X_1 + 10X_2$

Subject to,

$X_1 + 2X_2 \leq 40$

$3X_1 + X_2 \geq 30$

$4X_1 + 3X_2 \geq 60$

$X_1, X_2 \geq 0.$

Q4) Attempt any two of the following : **[2 × 10 = 20]**

a) What is the difference between free float & independent float?

b) Two different kinds of foods A and B are being considered to form a weekly diet. The minimum weekly requirement of fats, carbohydrates, proteins are 18, 24 and 24 units respectively. One kg of food A contains 4, 16 and 8 units of fats, carbohydrates, proteins respectively. One kg of food B contains 12, 4 and 6 units of fats, carbohydrates, proteins respectively. The prices of food A is Rs. 4 per kg. That of B is Rs. 3 per kg. Find the quantity food A and B to be purchased so that the total cost is minimum and requirement is fulfilled

c) Explain Job sequence problems in details.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 4]

PD-5899

[6449]-403
M.Com. (SODL)
202B-II : OPERATIONS RESEARCH
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्न आवश्यक आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे एकुण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) खालीलपैकी कोणत्याही पाच प्रयत्न करा : **[5 × 2 = 10]**

अ) रेषीय प्रोग्रामिंग समस्येची व्याख्या करा.

ब) कॅनोनिकल फॉर्म म्हणजे काय?

क) क्रिटिकल ॲक्टिव्हिटीची व्याख्या करा.

ड) पीईआरटी तंत्राचा वापर काय आहे?

इ) सिक्वेन्सिंग मॉडेलमध्ये गृहीतके लिहा.

फ) पे-ऑफ मॅट्रिक्सची व्याख्या करा.

प्रश्न 2) खालीलपैकी कोणतेही चार उत्तरे द्या : **[4 × 5 = 20]**

अ) गेमचे प्रकार आणि त्यांची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

ब) लाइनर प्रोग्रामिंग समस्येचे घटक स्पष्ट करा.

क) टू-फेज सिम्प्लेक्स पद्धतीमध्ये समाविष्ट असलेले टप्पे स्पष्ट करा.

ड) व्होगेलच्या अंदाज पद्धतीमध्ये समाविष्ट असलेल्या पायऱ्या लिहा.

इ) नेटवर्क शेड्यूलिंगमध्ये समाविष्ट असलेले टप्पे लिहा.

फ) पीईआरटी (PERT) आणि सीपीएममधील (CPM) मूलभूत फरक काय आहेत.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणत्याही चारवर नोट्स लिहा : **[4 × 5 = 20]**

अ) क्रिटिकल पाथ मेथड (सीपीएम) वर लहान नोट्स लिहा.

ब) पीईआरटी (प्रोग्राम मूल्यांकन पुनरावलोकन तंत्र) तंत्रावर नोट्स लिहा.

क) कॅनोनिकल फॉर्म म्हणजे काय?

ड) पीईआरटी आणि सीपीएममधील मूलभूत फरक स्पष्ट करा.

इ) क्रू शेड्यूलिंगवर लहान नोट्स लिहा.

फ) खालील LPP ग्राफिकल पद्धतीने सोडवा.

$Z = 20X_1 + 10X_2$ कमी करा

$X_1 + 2X_2 \leq 40$

$3X_1 + X_2 \geq 30$

$4X_1 + 3X_2 \geq 60$

$X_1, X_2 \geq 0$ च्या अधीन

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणतेही दोन वापरून पहा : **[2 × 10 = 20]**

अ) फ्री फ्लोट आणि इंडिपेंडेंट फ्लोटमध्ये काय फरक आहे?

ब) आठवड्याला आहार तयार करण्यासाठी A आणि B या दोन वेगवेगळ्या प्रकारच्या पदार्थांचा विचार केला जात आहे. चरबी, कर्बोदके, प्रथिने यांची किमान आठवड्याची गरज अनुक्रमे 18, 24 आणि 24 युनिट्स आहे. एक किलो अन्न A मध्ये अनुक्रमे 4, 16 आणि 8 युनिट्स चरबी, कर्बोदके, प्रथिने असतात. एक किलो अन्न B मध्ये अनुक्रमे 12, 4 आणि 6 युनिट्स चरबी, कर्बोदके, प्रथिने असतात. अन्न A ची किंमत प्रति किलो 4 रुपये आहे. B ची किंमत रु. 3 प्रति किलो. एकूण खर्च कमीत कमी असेल आणि आवश्यकता पूर्ण होईल अशा प्रकारे खरेदी करावयाच्या अन्नाचे प्रमाण A आणि B शोधा.

क) जॉब सीक्वेन्सच्या समस्या तपशीलवार स्पष्ट करा.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD5900

[Total No. of Pages : 2

[6449]-404

M.Com. (Part - II) (SODL)

203-II : RECENT ADVANCES IN ACCOUNTING, TAXATION & AUDITING

(CBCS 2019 Pattern) (Semester-IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) Attempt any five of the following. **[5×2=10]**

a) What is Cloud Accounting?

b) Define Goods and Services Tax (GST).

c) What is Human Resource Accounting?

d) What is Direct Tax?

e) What is Forensic Accounting?

f) What is Creative Accounting?

Q2) Answer any four of the following. **[4×5=20]**

a) Explain the features of artificial intelligence.

b) Explain the advantages of automated accounting frameworks.

c) Explain the features of Goods and Services Tax (GST).

d) Explain the limitations of Human Resource Accounting.

e) Write short note on the concept and development of IPR accounting.

f) Explain the advantages of inflation accounting.

P.T.O.

Q3) Answer any four of the following. **[4×5=20]**

a) Write short note on the concept of blockchain accounting

b) Explain the benefits of Goods and Services Tax (GST).

c) Explain the advantages of Human Resource Accounting.

d) Explain the features of big data.

e) Explain the disadvantages of inflation accounting.

f) Explain objectives of lean accounting.

Q4) Attempt any two of the following. **[2×10=20]**

a) Explain the use and advantages of artificial intelligence in accounting.

b) Explain the methods used for implementing environment accounting with SWOT analysis for environmental cost.

c) Briefly explain the advantages and disadvantages of Creative Accounting.

✤✤✤✤

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD5901

[Total No. of Pages : 4

[6449]-405

M.Com. (SODL)

205-II : RECENT ADVANCES IN COMMERCIAL LAWS AND PRACTICES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) Attempt any five of the following: **[5×2=10]**

a) Define the concept of Consumer.

b) State the meaning of concept - Goods.

c) What is Developer and Co-Developer?

d) What do you mean by Import?

e) State any two remedies for Reconstruction of Property.

f) State Appeal against order of Recovery Officer.

Q2) Write notes on any four of the following. **[4×5=20]**

a) Prohibition of Certain Agreements.

b) Abuse of Dominant Position.

c) Functions of Development Commissioners.

d) Composition of Accreditation Committee.

e) Enforcement Security Interest as per Article 13 to 19.

f) Establishment, Jurisdiction and Powers of Appellate Tribunal.

Q3) Answer any four of the following. **[4×5=20]**

a) Explain the concept of Combination.

b) Explain the Composition of the Competition Commission.

c) State the Powers and Functions of Accreditation Committee.

d) Write a note on Establishment of Unit.

e) State the use and procedure of Central Registry?

f) How the Recovery of Debt assessed by Tribunal is done?

Q4) Attempt any two of the following. **[2×10=20]**

a) Explain in detail the Duties, Powers and Functions of Competition Commission.

b) Explain in detail Structure, Functions of Authority and Right to replace authority.

c) Explain in detail the Proceedings of Tribunal.

✤✤✤✤

Total No. of Questions : 4]

PD5901

[6449]-405

M.Com. (SODL)

205-II : RECENT ADVANCES IN COMMERCIAL LAWS AND PRACTICES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ *: 3 तास]* *[एकूण गुण : 70*

सूचना :- *1)* सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.*1)* खालीलपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

अ) ग्राहक या संकल्पनेची व्याख्या द्या.

ब) वस्तु या संकल्पनेचा अर्थ सांगा.

क) विकसक आणि सह-विकसक म्हणजे काय?

ड) 'आयात' या संकल्पनेचा तुम्हाला काय अर्थबोध होतो?

इ) मालमत्ता पुनर्बांधणीसाठी कोणतेही दोन उपाय सांगा.

फ) वसुली अधिकाऱ्याच्या आदेशाविरूद्ध अपील सांगा.

प्र.*2)* खालीलपैकी कोणत्याही चार टिपा लिहा. **[4×5=20]**

अ) काही करारांना प्रतिबंध

ब) प्रबळ स्थितीचा गैरवापर

क) विकास आयुक्तांची कार्ये

ड) मान्यता समितीची रचना

इ) कलम 13 ते 19 नुसार हिताची अंमलबजावणी

फ) अपीलीय न्यायाधिकरणाची स्थापना, अधिकार क्षेत्र आणि अधिकार

प्र.*3)* खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[4×5=20]**

अ) संयोजन ही संकल्पना स्पष्ट करा.

ब) स्पर्धा आयोगाची रचना स्पष्ट करा.

क) मान्यता समितीचे अधिकार आणि कार्ये सांगा.

ड) 'युनिटची स्थापना' यावर टिप लिहा.

इ) सेंट्रल रजिस्ट्रीचा उपयोग व प्रक्रिया सांगा.

फ) न्यायाधिकरणाद्वारे निर्धारित कर्जाची वसुली कशी केली जाते?

प्र.*4)* खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[2×10=20]**

अ) स्पर्धा आयोगाची कर्तव्ये, अधिकार व कार्ये सविस्तर स्पष्ट करा.

ब) प्राधिकरणाची रचना, कार्ये व प्राधिकरणाची जागा घेण्याचा अधिकार सविस्तर स्पष्ट करा.

क) न्यायाधिकरणाची प्रक्रिया सविस्तर स्पष्ट करा.

✤✤✤✤

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5993

[Total No. of Pages : 2

[6449]-406

M.Com. (SODL)

207-II : RECENT ADVANCES IN COST AUDITING AND COST SYSTEM

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) What is Scrap?

b) Explain the advantages of Standard Costing?

c) What is Enterprise Resource Planning?

d) What is the objective of Financial Audit?

e) What is Six Sigma?

f) Define Artificial Intelligence (AI).

Q2) **Answer any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Write a short note on the scope of Cost Accounting Standard- 8.

b) Write the Short note on Productivity Audit?

c) Discuss the benefit of GST Audit?

d) What are the features of e-costing facility?

e) Explain the benefits of Six Sigma.

f) Explain the elements of TQM.

P.T.O.

Q3) **Answer any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Write a short note on CAS-19- Joint Costs.

b) Explain the Scope of GST Audit.

c) Explain the Scope of Productivity Audit.

d) Write a short note on E-coasting.

e) Write a short note on KAIZEN Technique.

f) What are the core principles of lean manufacturing?

Q4) **Attempt any two of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Explain in details the Scope & Features of GST Audit.

b) Explain in details the benefits of ERP & ITS Implementation.

c) Define Total Productive Maintenance. Explain in details the 8 pillars of TPM.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5984

[Total No. of Pages : 4

[6449]-407

M.Com. (SODL)

209-II RECENT ADVANCES IN CO-OPERATIVE & RURAL DEVELOPMENT

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) What are co-operative principles?

b) What is economic responsibility?

c) What is organization?

d) What is globalization?

e) State the meaning of microfinance.

f) What is the action plan for agricultural development in Maharashtra regarding farmers' suicides and loan waivers?

Q2) **Write notes on any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Current status of cooperative societies.

b) Non-agricultural credit institutions.

c) Industrial reforms.

d) Monetary reforms.

e) Women empowerment.

f) Causes of farmers' suicides

Q3) **Attempt any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the limitations of non-viability and sick cooperative institutions.

b) Explain the types of cooperative institutions.

c) Explain how global challenges can be tackled.

d) Explain any four challenges of global competition.

e) Explain the formation or establishment process of Self-Help Groups (SHGs).

f) Explain four remedial measures to prevent farmers' suicides.

Q4) **Attempt any two of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Provide detailed information about the scope of Six Sigma in cooperative management and cooperative leadership in the global era.

b) Provide detailed information about women empowerment through Self-Help Groups (SHGs) and the marketing of products produced by these groups.

c) Explain in detail the Progress of globalization and its impact on cooperative societies.

Total No. of Questions : 4]

PD-5984

[6449]-407
M.Com. (SODL)
209-II RECENT ADVANCES IN CO-OPERATIVE & RURAL DEVELOPMENT
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्न सोडविणे अनिवार्य आहेत.
2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) **कोणत्याही पाच प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** **[5 × 2 = 10]**

अ) सहकारी तत्त्वे म्हणजे काय?

ब) आर्थिक जबाबदारी म्हणजे काय?

क) संघटन म्हणजे काय?

ड) जागतिकीकरण म्हणजे काय?

इ) सूक्ष्म वित्त संकल्पनेचा अर्थ सांगा.

फ) शेतकऱ्यांच्या आत्महत्या आणि कर्जमाफी यासाठी महाराष्ट्राच्या कृषी विकासासाठी कृती योजना काय आहे?

प्रश्न 2) **कोणत्याही चार टिपा लिहा :** **[4 × 5 = 20]**

अ) सहकारी संस्थांची वर्तमान परिस्थिती

ब) बिगर कृषी पतसंस्था

क) औद्योगिक सुधारणा

ड) चलनविषयक सुधारणा

इ) महिला सक्षमीकरण

फ) शेतकऱ्यांच्या आत्महत्येची कारणे

प्रश्न 3) **कोणत्याही चार प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** **[4 × 5 = 20]**

अ) गैर व्यवहार्यता आणि आजारी सहकारी संस्थांच्या मर्यादा स्पष्ट करा.

ब) सहकारी संस्थांचे प्रकार स्पष्ट करा

क) जागतिक आव्हानांचा सामना कसे करता येते ते स्पष्ट करा.

ड) जागतिक स्पर्धेची कोणतेही चार आव्हाने स्पष्ट करा.

इ) स्वयंसहाय्यता बचत गटांची निर्मिती किंवा स्थापना प्रक्रिया स्पष्ट करा

फ) शेतकऱ्यांच्या आत्महत्या रोखण्यासाठीच्या चार उपाय योजना स्पष्ट करा.

प्रश्न 4) **कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** **[2 × 10 = 20]**

अ) सहकारी व्यवस्थापनेतील सहा सिग्मांची व्याप्ती व जागतिक युगातील सहकारी नेतृत्व यांची सविस्तर माहिती द्या.

ब) स्वयंसहाय्यता बचत गटांच्या माध्यमातून महिलांचे सक्षमीकरण तसेच स्वयंसहायता बचत गटांच्या उत्पादनाचे विपणन यांची सविस्तर माहिती द्या.

क) जागतिकीकरणाची प्रगती आणि जागतिकीकरणाचे सहकारी संस्थेवरील परिणाम सविस्तरपणे लिहा.

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5985

[Total No. of Pages : 4

[6449]-408

M.Com. (Part - II) (SODL)

211 - II : RECENT ADVANCES IN BUSINESS PRACTICES AND ENVIRONMENT

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) What was the main objective of Maharashtra Industrial Policy 2019?

b) When was Maharashtra State Industrial Development Corporation established?

c) What is industrial environment?

d) When was NSIC established?

e) What is Vikas Ayushman Yojana?

f) Why was Pradhan Mantri Mudra Yojana launched?

Q2) **Attempt any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain what is meant by Company Disclosure Fund.

b) What do you meant by Environmental Governance?

c) What do you meant by Skill Development?

d) Explain the objectives of the New Industrial Policy.

e) Explain the types of Mudra Loan.

f) Explain MIDC.

Q3) **Attempt any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the textile and retail policy.

b) Explain the Pradhan Mantri Mudra Yojana.

c) Explain the National Small Industries Corporation Scheme.

d) Explain NSIC.

e) Explain the concept of Mudra Loan Eligibility.

f) Explain the concept of Venture Capital Fund.

Q4) **Attempt any two of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Explain the various incentives provided by the New Industrial Policy.

b) Explain the concept of financial incentives for MSMEs in detail.

c) Explain the types of environmental audit.

Total No. of Questions : 4]

PD-5985

[6449]-408

M.Com. (Part - II) (SODL)

211 - II : RECENT ADVANCES IN BUSINESS PRACTICES AND ENVIRONMENT

(2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : *1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.*

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) **खालीलपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा :** **[5 × 2 = 10]**

अ) महाराष्ट्र औद्योगिक धोरण 2019 चे प्रमुख उद्दिष्ट काय होते.

ब) महाराष्ट्र राज्य औद्योगिक विकास महामंडळाची स्थापना कधी करण्यात आली.

क) औद्योगिक पर्यावरण म्हणजे काय?

ड) NSIC ची स्थापना कधी करण्यात आली.

इ) विकास आयुष्यमान योजना म्हणजे काय?

फ) प्रधानमंत्री मुद्रा योजना कशासाठी सुरू करण्यात आली.

प्रश्न 2) **खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्न सोडवा.** **[4 × 5 = 20]**

अ) कंपनी प्रकटीकरण निधी म्हणजे काय ते सांगा.

ब) पर्यावरण सुशासन म्हणजे काय ते सविस्तर स्पष्ट करा.

क) कौशल्य विकास म्हणजे काय ते स्पष्ट करा.

ड) नवीन औद्योगिक धोरणाची उद्दिष्टे स्पष्ट करा.

इ) मुद्रा कर्जाचे प्रकार स्पष्ट करा.

फ) MIDC स्पष्ट करा.

प्रश्न *3)* **खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा.** **[4 × 5 = 20]**

अ) वस्त्रोद्योग आणि किरकोळ धोरण स्पष्ट करा.

ब) प्रधानमंत्री मुद्रा योजना स्पष्ट करा.

क) राष्टीय लघुउद्योग महामंडळ योजना स्पष्ट करा.

ड) NSIC स्पष्ट करा.

इ) मुद्रा कर्ज पात्रता संकल्पना स्पष्ट करा.

फ) साहस भांडवल निधी संकल्पना स्पष्ट करा.

प्रश्न *4)* **खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा :** **[2 × 10 = 20]**

अ) नवीन औद्योगिक धोरणाद्वारे देण्यात येणारी विविध प्रोत्साहने स्पष्ट करा.

ब) सूक्ष्म लघु आणि मध्यम आणि लघुउद्योगांसाठी वित्तीय प्रोत्साहन संकल्पना सविस्तर स्पष्ट करा.

क) पर्यावरण लेखापरीक्षणाचे प्रकार स्पष्ट करा.

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5987

[Total No. of Pages : 4

[6449]-409

M.Com. (Part - II) (SODL)

213 - II : RECENT ADVANCES IN BUSINESS ADMINISTRATION

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) **Attempt any Five of the following:** **[5 × 2 = 10]**

a) What is Customer Lifetime Value?

b) What is Cross-cultural Management?

c) Define the term Innovation.

d) What is a Merger?

e) What do you mean by Change Management?

f) What is Turnaround Management?

Q2) **Write notes on any four of the following:** **[4 × 5 = 20]**

a) State the levels of change.

b) What are the influences of the change?

c) State the 360 degree Customer View.

d) Explain the types of Mergers.

e) Discuss the Liquidity Strategy.

f) Explain the features of Turnaround Management.

P.T.O.

Q3) **Answer any Four of the following:** **[4 × 5 = 20]**

a) State the features of Management of Change.

b) Explain the Innovation Process Cycle.

c) State the Barriers in managing cross cultural team.

d) Write a note on Corporate Restructuring.

e) What is the Global Management System?

f) Write a note on Acquisition.

Q4) **Attempt any Two of the following:** **[2 × 10 = 20]**

a) Explain the Best Practices of Customer Centric Companies.

b) Explain the factors for successful implementation of change.

c) Discuss the Steps in Innovation Management.

Total No. of Questions :

4] PD-5987

[6449]-409
M.Com. (Part - II) (SODL)
213 - II : RECENT ADVANCES IN BUSINESS ADMINISTRATION
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्नअनिवार्य आहेत.
2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) **खालीलपैकी कोणत्याही पाच प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** [5 × 2 = 10]

अ) ग्राहक आजीवन मूल्य म्हणजे काय?

ब) आंतर-सांस्कृतिक व्यवस्थापन म्हणजे काय?

क) नवोपक्रम या संज्ञेची व्याख्या सांगा.

ड) विलीनीकरण म्हणजे काय?

इ) बदल व्यवस्थापन म्हणजे काय?

फ) स्थित्यंतर व्यवस्थापन म्हणजे काय?

प्रश्न 2) **खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांची उत्तरे लिहा :** [4 × 5 = 20]

अ) बदलाचे स्तर सांगा.

ब) बदलावर परिणाम करणारे घटक सांगा.

क) 360 अंशातील ग्राहक दृष्टिकोन सांगा.

ड) विलीनीकरणाचे प्रकार स्पष्ट करा.

इ) तरलता धोरणाची चर्चा करा.

फ) स्थित्यंतर व्यवस्थापनाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांची उत्तरे लिहा : **[4 × 5 = 20]**

अ) बदल व्यवस्थापनाची वैशिष्ट्ये सांगा.

ब) नवोपक्रम प्रक्रिया चक्र स्पष्ट करा.

क) आंतर सांस्कृतिक संघ व्यवस्थापनातील अडथळे सांगा.

ड) व्यवसायाची पुनर्रचना यावर टीप लिहा.

इ) जागतिक व्यवस्थापन प्रणाली म्हणजे काय?

फ) अधिग्रहणावर टीप लिहा.

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणत्याही दोन प्रश्नांची उत्तरे लिहा : **[2 × 10 = 20]**

अ) ग्राहककेंद्रित कंपन्यांच्या सर्वोत्तम पद्धती स्पष्ट करा.

ब) बदलाच्या यशस्वी अंमलबजावणीसाठीचे घटक स्पष्ट करा.

क) नवोपक्रम व्यवस्थापनातील पायऱ्यांची चर्चा करा.

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5902

[Total No. of Pages : 4

[6449]-410

M.Com. (SODL)

215- II : RECENT ADVANCES IN BANKING AND FINANCE

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) What is Micro Finance Institutions?

b) State the meaning of Core Banking.

c) What is Mobile banking?

d) What is Money Market?

e) What is Secondary Market?

f) State any two functions of Bombay Stock Exchange (BSE).

Q2) **Write notes on any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Money Market Debt fund.

b) Electronic Funds Transfer

c) Non Performing Asset.

d) EXIM Bank

e) Customer service management.

f) CAMELS rating.

P.T.O.

Q3) **Answer any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the provisions of Consumer Protection Act.

b) Explain the benefits of Core Banking.

c) Explain the collateralized borrowing and lending obligations.

d) Explain the changing trends in foreign institutional investments.

e) Explain the functions of Over-The-Counter Exchange of India (OTCEI)

f) Explain the advantages of ATM.

Q4) **Attempt any two of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Explain the recent reforms in the capital market with reference to primary market.

b) Explain the role of Micro Finance Institutions.

c) What is Internet Banking? Explain the advantages of internet banking.

♦ ♦ ♦

Total No. of Questions :

4] **PD-5902**

[6449]-410

M.Com. (SODL)

215- II : RECENT ADVANCES IN BANKING AND FINANCE

(2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.
2) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) खालीलपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा. **[5 × 2 = 10]**

अ) लघु वित्त पुरवठा संस्था म्हणजे काय?

ब) कोअर बँकिंगचा अर्थ सांगा.

क) भ्रमनध्वनी अधिकोष व्यवसाय म्हणजे काय?

ड) नाणे बाजार म्हणजे काय?

इ) दुय्यम बाजार म्हणजे काय?

फ) बीएसईची कोणतीही दोन कार्ये सांगा?

प्रश्न 2) खालीलपैकी कोणतेही चारवर टीपा लिहा. **[4 × 5 = 20]**

अ) नाणे बाजार ऋण निधी

ब) इलेक्ट्रॉनिक निधी हस्तांतर

क) अनुत्पादित कर्ज

ड) आयात निर्यात बँक

इ) ग्राहक सेवा व्यवस्थापन

फ) CAMELS rating.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा. **[4 × 5 = 20]**

अ) ग्राहक संरक्षण कायद्यातील तरतुदी स्पष्ट करा.

ब) कोअर बँकिंगचे फायदे स्पष्ट करा.

क) संपाश्विर्व्रक कर्ज घेणे आणि देणे दायित्व स्पष्ट करा.

ड) परदेशी संस्थात्मक गुंतवणुकीतील बदलते कल स्पष्ट करा.

इ) ओटीसीआयची कार्ये स्पष्ट करा.

फ) स्वयं चलित गणना यंत्राचे फायदे लिहा.

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा. **[2 × 10 = 20]**

अ) प्राथमिंक बाजारपेठेच्या संदर्भातील भांडवली बाजारामधील अलिकडील सुधारणा स्पष्ट करा.

ब) सूक्ष्म वित्त संस्थांची भूमिका स्पष्ट करा.

क) आंतरजाल अधिकोष व्यवसाय म्हणजे काय? आंतरजाल अधिकोष व्यवसायाचे फायदे स्पष्ट करा.

♦ ♦ ♦

Total No. of Questions : 4]

SEAT No. :

PD-5988

[Total No. of Pages : 4

[6449]-411

M.Com. (SODL)

217-II : RECENT ADVANCES IN MARKETING

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) **Attempt any five of the following :** **[5 × 2 = 10]**

a) Define Sustainable Marketing.

b) What is meant by Marketing Strategy?

c) State any two examples of e-marketing websites.

d) What is Customer Defined Service Standard?

e) Mention any two elements of marketing strategy.

f) Define Digital Marketing.

Q2) **Write notes on any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Strategies in Marketing Warfare.

b) Problems and prospects of Sustainable Marketing.

c) Role of a modern marketing manager in the digital era.

d) Types of customer-defined standards.

e) Importance of Social Media Audit.

f) Principles of Marketing Strategy.

P.T.O.

Q3) **Answer any four of the following :** **[4 × 5 = 20]**

a) Explain the process of creating a marketing strategy.

b) Discuss various ethical issues in Sustainable Marketing.

c) Describe the problems and prospects of Digital Marketing.

d) Explain customer involvement in service delivery.

e) Describe the concept and importance of Sustainable Value through Customer Service.

f) Explain the relevance of Artificial Intelligence in Marketing.

Q4) **Attempt any two of the following :** **[2 × 10 = 20]**

a) Elaborate on the concept, importance, and challenges in Sustainable Marketing with examples.

b) Explain in detail the developments in Digital Marketing and its impact on business.

c) Discuss the mechanisms of delivering services through intermediaries and modern e-channels.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 4]

PD-5899

[6449]-411

M.Com. (SODL)

217-II : RECENT ADVANCES IN MARKETING

(2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) खालीलपैकी कोणतेही पाच प्रश्न सोडवा : **[5 × 2 = 10]**

अ) शाश्वत विपणन म्हणजे काय?

ब) विपणन धोरण म्हणजे काय?

क) कोणत्याही दोन ई-विपणन संकेतस्थळांची नावे लिहा.

ड) ग्राहक परिभाषित सेवा मालक म्हणजे काय?

इ) विपणन धोरणाची कोणतीही दोन घटक सांगा.

फ) डिजिटल मार्केटिंगची संकल्पना लिहा.

प्रश्न 2) खालीलपैकी कोणत्याही चार प्रश्नांवर सविस्तर लेख लिहा : **[4 × 5 = 20]**

अ) विपणन युद्धातील धोरणे स्पष्ट करा.

ब) शाश्वत विपणनातील अडचणी व शक्यता स्पष्ट करा.

क) डिजिटल युगातील आधुनिक विपणन व्यवस्थापकाची भूमिका स्पष्ट करा.

ड) ग्राहक-परिभाषित सेवा मानकांचे प्रकार स्पष्ट करा.

इ) सोशल मीडिया ऑडिटचे महत्त्व स्पष्ट करा.

फ) विपणन धोरणाचे तत्त्व स्पष्ट करा.

प्रश्न 3) खालीलपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवा : **[4 × 5 = 20]**

अ) विपणन धोरण तयार करण्याची प्रक्रिया स्पष्ट करा.

ब) शाश्वत विपणनातील नैतिक मुद्दे स्पष्ट करा.

क) डिजिटल विपणनातील अडचणी व संधी लिहा.

ड) सेवा वितरणामध्ये ग्राहकांचा सहभाग समजावून सांगा.

इ) ग्राहक सेवा द्वारे शाश्वत मूल्य निर्माण करण्याचे तत्त्व स्पष्ट करा.

फ) विपणन क्षेत्रात कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI) याचे महत्त्व लिहा.

प्रश्न 4) खालीलपैकी कोणतेही दोन प्रश्न सोडवा : **[2 × 10 = 20]**

अ) शाश्वत विपणनाची संकल्पना, गरज आणि अडचणी उदाहरणांसह स्पष्ट करा.

ब) डिजिटल विपणनातील अलीकडील घडामोडी आणि त्याचा व्यवसायावर परिणाम यावर सविस्तर लिहा.

क) मध्यस्थ व आधुनिक ई–चॅनेल्स द्वारे सेवा वितरणाच्या प्रक्रिया स्पष्ट करा.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD-5994

[Total No. of Pages : 4

[6449]-412
M.Com. (Part - II) (SODL)
204 - II : CASE STUDIES
(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) **Solve the Answers of given Case Studies (Any 3 out of 5) [3 × 10 = 30]**

a) **Case Study 1:**

Case Study on - Tax Audit of a Manufacturing Firm

M/s. Alpha Engineering Pvt. Lid., a mid-sized machinery manufacturer with a turnover of ₹ 9.2 crore in FY 2023-24. is liable for a tax audit under Section 44AB of the Income-tax Act and GST compliance due to exceeding prescribed thresholds. The audit verified turnover using the Sales Register, GST returns, and bank statements, noting a ₹5 lakh difference due to sales returns not adjusted in GSTR-1, later reconciled in GSTR-3B. GST returns for April, May and July 2023 were filed late, incurring ₹4,500 in late fees and ₹12,300 in interest, reportable in Form 3CD Clause 21(a). ITC reconciliation showed a ₹2 lakh mismatch caused by a supplier's non-filing of GSTR-1, requiring adjustment in subsequent returns. The audit also reported an inadmissible ₹2 .5 lakh cash receipt breaching Section 269ST, Key learning points include the importance of turnover reconciliation, ITC matching with GSTR-2B, adherence to cash transaction limits, and recognizing how GST compliance impacts tax audit reporting.

Questions:

i) Under which section of the income-tax Act was M/s. Alpha Engineering Pvt. Ltd. liable for a tax audit?

ii) What was the reason for the ₹5 Lakh difference between the Sales Register and GSTR-l?

iii) How much Late fee and interest were incurred due to late filing of GST returns?

iv) What caused the ₹2 lakh mismatch in Input Tax Credit (ITC) reconciliation?

v) Which section of the Income-tax Act was violated due to the ₹ 2.5 lakh cash receipt?

b) Case Study 2 : **[5 × 2 = 10]**

Case Study on - Internal Audit of Sales Department

M/s. Bright Appliances Ltd., a medium-sized home appliance manufacturer and distributor, conducted an internal audit of its sales department after noticing declining profit margins and rising receivables despite steady sales volumes. The audit revealed that sales executives were offering unauthorized discounts to select distributors without approval, reducing profitability. There were mismatches between warehouse dispatch records and sales invoices, indicating possible delays or omissions in billing. Additionally. receivables outstanding beyond 90 days exceeded the 45-days credit period due to weak debtor follow-up. Recommendations included implementing system-based discount controls with mandatory managerial approval, conducting weekly reconciliation between dispatch and billing records, and strengthening credit policies with revised limits, automated reminders, and penalties for late payments. Key learning points emphasized the role of internal audits in ensuring compliance, preventing revenue leakage and maintaining strong cash flow.

Questions;

i) What was the main reason for conducting the internal audit of the sales department at M/s Bright Appliances Ltd.?

ii) How did unauthorized discounts affect the company s profitability?

iii) What issue was found during the reconciliation of dispatch and billing records?

iv) What was the company's standard credit period, and how long were many receivables outstanding?

v) Name one recommendation made to strengthen the company's credit control process.

c) Case Study 3 : **[2 × 5 = 10]**

Case Study on - Verification of Liabilities and Deposits

As part of its internal audit program, PQR Bank Ltd. s Metropolitan Branch underwent a verification of deposit liabilities and interest payments for FY 2023-24 to ensure accuracy of records and compliance with RBI guidelines The audit found an interest overpayment of ₹ l. 2 lakh due to a 0.5% excess rate applied to certain fixed deposits for six months, caused by a manual input error in the CBS system Additionally, three dormant savings accounts were activated without written customer consent, based only on telephonic requests violating RBI and internal control norms and posing fraud risks. Recommendations included correcting interest rates in the CBS,

recovering excess interest where possible enforcing mandatory written consent and dual authorization for dormant account activation, and training staff on KYC and dormant account policies Key lessons stressed the importance of periodic system checks to prevent interest computation errors and maintaining strict controls to mitigate dormant account fraud risks.

Questions;

1. What was the total amount of interest overpaid due to the incorrect rate applied on fixed deposits?
2. For how long did the incorrect interest rate remain undetected in CBS system.
3. How many dormant savings accounts were activated without written customer consent?
4. What was the main, violation of RBI guidelines in the activation of dormant accounts?
5. Name one recommendation made to strengthen dormant account controls.

d) Case Study 4 : **[2 × 5 = 10]**

Case Study on - Audit of an Agricultural Co-operative Society

Krishna farmers Service Co-operative Society Ltd., based in Satara district, supplies agricultural inputs and facilitates seasonal credit for its members A statutory audit for FY 2023-24 reviewed purchase and distribution records, subsidy utilization, and seasonal credit advances the audit found a 45-day delay in submitting a ₹15 lakh fertilizer subsidy utilization certificate late updating of members' passbooks for seasonal loans, and a 120kg shortage of urea fertilizer without proper documentation Recommendations included timely submission of subsidy reports, same-day recording of loan disbursements in both passbooks and ledgers, and regular stock verification with proper discrepancy reports. Key lessons highlighted the importance of timely compliance for subsidies, strong inventory control and accurate member records to maintain trust.

Questions:

i) What was the value of the fertilizer subsidy for which the utilization certificate was submitted late?

ii) By how many days was the subsidy utilization certificate delayed?

iii) What issue was found in updating members' passbooks for seasonal loans?

iv) How much shortage of urea fertilizer was found during physical verification?

v) Name one recommendation made to improve stock management in the society.

e) **Case Study 5:** **[5 × 2 = 10]**

Case Study on - Profit & Loss Scrutiny in Bank Audit

During the statutory audit of LMN Bank's Regional Branch for FY 2023-24, a detailed scrutiny of the Profit & Loss account revea1ed two major issues First, processing fees of ₹ 4.5 lakh collected on certain loans were not recognized in the current year's income without justification, leading to understatement of income Second, branch renovation expenses totaling ₹ 2.2 lakh, which included painting, minor repairs, and furniture polishing, were incorrectly capitalized instead of being recorded a revenue expenditure, inflating assets and understating expenses, Recommendations included recognizing all processing fees in the period of loan disbursement implementing system controls for income recognition, reclassifying the renovation costs as revenue expenses, and training accountants on proper expense classification Key lessons emphasized the importance of accurate income recognition under the accrual method and correct classification of expenses to ensure fair profitability and compliance.

Questions :

i) What was the total amount of processing fees that were not recognized in the current year's income?

ii) How should processing fees be recognized according to the audit recommendations?

iii) What was the total amount of renovation expenses wrongly capitalized as assets?

iv) Give one example of the renovation expenses that should have been treated a revenue expenditure.

v) Why is correct classification between capital and revenue expenditure important in bank audits?

Q2) **Write down case studies for following (Any 4 out of 6)** **[4 × 10 = 40]**

a) Write the case study on - Form 3CA for a Government Contractor

b) Write the case study on - internal Audit of Purchase Department

c) Write the case study on - Statutory Audit of a Public Sector Bank Branch,

d) Write the case study on - Audit of a Housing Co-operative Society

e) Write the case study on - Internal Audit of Bank Reconciliation Process

f) Write the case study on - GST Audit with ITC Reversal Issues.

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD-5995

[Total No. of Pages : 10

[6449]-413

M.Com. (Part - II) (SODL)

206-II : CASE STUDIES

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) **Solve the Answers of given Case Studies (Any 3 out of 5) :[3 × 10 = 30]**

a) **Case Study 1 :** **[5 × 2 = 10]**

Japan vs. USA - WTO Dispute on Alcohol Tax Law :

In 1995, the United States, EU, and Canada complained to the WTO that Japan taxed its domestic spirit 'Shochu' at lower rates than imported alcoholic beverages like whisky. rum, and brandy. violating GATT Article III:2 which requires equal taxation of imported and domestic "like products." The WTO Panel and Appellate Body in 1996 ruled that Japan's alcohol tax law discriminated against imports and ordered it to amend the law. Japan complied within months. The case clarified the concept of "like products" and reinforced that domestic policies must align with WTO rules, showing the strength of WTO's dispute settlement system.

Questions:

1. In which year did the United States. EU. and Canada file the WTO complaint against Japan's alcohol tax law?
2. Which Japanese alcoholic beverage was taxed at lower rates than imports like whisky and rum?
3. Which GATT provision requires equal taxation of imported and domestic "like products"?
4. In which year did the WTO rule against Japan in this dispute?
5. Name one key legal principle reinforced by this case.

P.T.O.

b) **Case Study 2 :** **[5 × 2 = 10]**

Canada - Film Distribution (U.S. Copyright Case) :

In 1998, Canada filed a WTO complaint against the U.S., challenging Section 110(5) of the U.S. Copyright Act, which allowed public use of music in shops and restaurants without payment. Canada argued this violated TRIPS Article 9.1, incorporating the Berne Convention, and deprived Canadian copyright holders of royalties. In 2000. the WTO Panel ruled that the "business exemption" was too broad, failed the three-step test of copyright law, and breached TRIPS. The U.S. was advised to amend its law, reinforcing that domestic copyright rules must comply with WTO obligations and clarifying limits on exceptions under TRIPS.

Questions:

1. In which year did Canada file the WTO complaint against the United States in the Film Distribution case?
2. Which section of the U.S. Copyright Act was challenged by Canada?
3. Which WTO agreement did Canada claim the U.S. law violated?
4. What did the WTO Panel decide in 2000 regarding the U.S. 'business exemption"?
5. Name one key legal principle reinforced by this case.

c) **Case Study 3 :** **[5 × 2 = 10]**

The WTO case study on the EU vs US - Banana Dispute.

"European Communities - Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas" In 1993, the EU introduced a banana import regime giving preferential quotas and concessions to ACP countries, while restricting Latin American banana exports, many controlled by U. S. companies like Chiquita and Dole, The U. S. along with Ecuador, Guatemala Honduras, and Mexico filed a WTO complaint, arguing the policy violated the MFN principle under GATT and GATS In 1997, the WTO ruled against the EU, but proposed changes were deemed insufficient, leading the U. S. in 1999 to impose $192 million in trade sanctions The dispute ended in 2009 with the EU reducing ACP preferences and adopting a uniform tariff The case showed the strength of the WTO's dispute system and the challenge of balancing trade rules with political ties

Questions:

1. In which year did the European Union introduce its new banana import regime?
2. What does the MFN principle under WTO rules require?
3. Name two Latin American countries that were affected by the EU's banana import policy.
4. In which year did the WTO first rule against the EU in the banana dispute?
5. What was the final resolution of the dispute in 2009?

d) **Case Study 4 :** **[5 × 2 = 10]**

Australia - Plain Packaging of Tobacco Products : A Landmark WTO Dispute on Public Health vs. Trade Rights

Background & Measures :

In 2011, Australia enacted the Tobacco Plain Packaging Act, mandating uniform packaging for tobacco with no branding beyond the brand name displayed in standardized font, size, and color Graphic health warnings became prominent, and standard drab colors were mandated.

Complaint & Legal Challenge :

Several WTO members (Cuba Honduras, Dominican Republic Ukraine Indonesia) challenged these measures, arguing they violated IP rights-specifically trademarks and were inconsistent with WTO obligations.

WTO Findings & Rationale :

The Panel and Appellate Body upheld Australia's measures, concluding that plain packaging meaningfully contributed to reducing tobacco consumption - thus serving a legitimate public health objective - and did not infringe trademark rights under TRTPS or GATT. The measures were found consistent with WTO obligations.

Significance:

This dispute established that WTO rules allow member sates to pursue strong public health regulations, even when such rules modify trademark usage and restrict branding-provided they are evidence-based and proportionate.

Questions :

1. In which year did Australia implement the Tobacco Plain Packaging Act?
2. What was the main objective of Australia's plain packaging law for tobacco products?
3. Name two countries that challenged Australia's plain packaging law at the WTO.
4. Which WTO agreements were allegedly violated by Australia's plain packaging law according to the complainants?
5. What was the final ruing of the WTO Appellate Body regarding Australia's plain packaging measures?

e) **Case Study 5 :** **[5 × 2 = 10]**

Breaking Barriers: India's Transition to WTO-Compliant Trade Policy

Context Transition Strategy :

Post- WTO accession in 1995, India under took a phased transition-liberalizing domestic trade, modernizing border measures, aligning tariffs, dismantling quantitative restrictions, and reforming intellectual property laws per TRIPS timelines by 2005.

Policy Shifts & Challenges :

India began shifting from impart- substitution toward export- led growth, improving capacity in trade law and dispute settlements, while navigating protectionist tendencies in sensitive sectors like agriculture and manufacturing

Strategic Trade Approach :

India crafted a strategic approach : using reciprocal investment/ trade opportunities to encourage FTA partners to concede market access - e.g, lowering EV tariffs linked to Tesla investment, negotiating India - EFTA agreement with binding investment pledges (-$ 100 billion)

Outcome & Ongoing Evolution :

India gradually enhanced its export capacity and compliance with WTO rules, Though it remains cautious on deep liberalization, it now engages digitally in WTO negotiations, champions reforms on fisheries subsidies digital trade, and dispute settlement renewal.

Questions :

1. In which year did India become a member of the World Trade Organization (WTO)?
2. What was India's primary trade policy model before joining the WTO?
3. Which WTO agreement required India to reform its intellectual property laws by 2005?
4. Name one strategic trade negotiation India entered by linking investment with market access.
5. Mention any one area where India actively participates in WTO reform discussions.

Q2) **Write down case studies for following (Any 4 out of 6) : [4 × 10 = 40]**

a) United States - Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products

b) United States - Tax Treatment for "Foreign Sales Corporations" (FSC Dispute).

c) **Write the Case study on -** "Gasoline Standards and Global Trade The WTO Verdict on the US Case".

d) **Write the Case study on -** "WTO Dispute Mexicos Sugar Tax and its Impact on US Exporters".

e) Russia-Measures Concerning the Transit of Goods (Russia-Ukraine Transit Dispute).

f) **Write the Cast study on -** "Breaking Barriers India's Transition to WTO-Compliant Trade Policy".

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 2]

PD-5995

[6449]-413

M.Com. (Part - II) (SODL)

206-II : CASE STUDIES

(2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : 1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न *1)* खालीलपैकी कोणत्याही तीन केस स्टडींवरील प्रश्नांची उत्तरे द्या : **[3 × 10 = 30]**

अ) केस स्टडी 1 : **[5 × 2 = 10]**

जपान विरुद्ध अमेरिका – WTO वाद : मद्यावरील कर कायदा :

1995 मध्ये, अमेरिका, युरोपियन युनियन आणि कँनडा यांनी WTO कडे तक्रार केली की जपानने आपल्या पारंपारिक 'शोचू' या मद्यावर आयात केलेल्या मद्यांपेक्षा (उदा. व्हिस्की, रम, ब्रॅडी) कमी कर आकारला, ज्यामुळे GATT च्या कलम III:2 चे उल्लंघन झाले. या कलमानुसार आयात व देशांतर्गत ''समान उत्पादनांवर'' समान कर लावणे आवश्यक आहे. 1996 मध्ये WTO पॅनेल आणि अपीलीय मंडळाने निकाल दिला की जपानचा मद्यावरील कर कायदा आयातीविरुद्ध भेदभाव करतो आणि त्यात दुरुस्ती करण्याचे आदेश दिले. जपानने काही महिन्यांत कायद्यात बदल केले. या प्रकरणाने ''समान उत्पादन'' या संकल्पनेचे स्पष्टीकरण केले आणि स्थानिक धोरणे WTO नियमांशी सुसंगत असली पाहिजेत हे अधोरेखित केले, तसेच WTO च्या वाद निराकरण यंत्रणेची ताकद दाखवून दिली.

प्रश्न:

1. अमेरिका, युरोपियन युनियन आणि कॅनडाने जपानच्या मद्यावरील कायद्याबाबत WTO कडे कोणत्या वर्षी तक्रार दाखल केली?
2. कोणत्या जपानी मद्यावर व्हिस्की, रस सारख्या आयातित मद्यापेक्षा कमी कर लावला जात होता?
3. आयात व देशांतर्गत ''समान उत्पादनांवर'' समान कर लावण्याची अट कोणतया GATT कलमानुसार आहे?
4. WTO ने या बादात जपानविरुद्ध कोणत्या वर्षी निर्णय दिला?
5. या प्रकरणात अधोरेखित झालेला एक महत्त्वाचा कायदेशीर सिद्धांत सांगा.

ब) केस स्टडी 2 : **[5 × 2 = 10]**

कॅनडा – चित्रपट वितरण (अमेरिका कॉपीराइट प्रकरण) :

1998 मध्ये कॅनडाने अमेरिकेविरुद्ध WTO कडे तक्रार दाखल केली. ही तक्रार अमेरिकेच्या, कॉपीराइट कायद्यांच्या कलम 110(5) विरुद्ध होती, ज्यामध्ये दुकाने आणि रेस्टॉरेंटमध्ये संगीत सार्वजनिकरित्या वापरण्यासाठी कोणतेही पैसे न देता परवानगी देण्यात आली होती. कॅनडाचा दावा होता की यामुळे TRIPS च्या कमल 9.1 (ज्यात वर्ग कन्व्हेन्शनचा समावेश आहे) चे उल्लंघन झाले आणि कॅनेडियन कॉपीराइट धारकांना रॉयल्टीपासून वंचित केले. 2000 मध्ये WTO पॅनेलने निर्णय दिला की ''व्यवसाय सवलत'' (business exemption) खूपच व्यापक आहे, कॉपीराइट कायद्याच्या तीन – टप्प्यांच्या चाचणीत अपयशी ठरते आणि TRIPS चे उल्लंघन करते. अमेरिकेला आपला कायदा बदलण्याचा सल्ला देण्यात आला. या प्रकरणाने हे अधोरेखित केले की स्थानिक कॉपीराइट नियम WTO च्या बंधनांशी सुसंगत असले पाहिजेत आणि TRIPS अंतर्गत अपवादांच्या मर्यादा स्पष्ट केल्या.

प्रश्नः

1. कॅनडाने अमेरिकेविरुद्ध चित्रपट वितरण प्रकरणात WTO कडे तक्रार कोणत्या वर्षी दाखल केली?
2. अमेरिकेच्या कॉपीराइट कायद्याच्या कोणत्या कलमाला कॅनडाने आव्हान दिले?
3. अमेरिकेचा कायदा कोणत्या WTO कराराचे उल्लंघन करतो असे कॅनडाचा दावा होता?
4. 2000 मध्ये WTO पॅनेलचे अमेरिकेच्या ''व्यवसाय सवलत'' बाबत काय निर्णय दिला?
5. या प्रकरणात अधोरेखित झालेला एक महत्त्वाचा कायदेशीर सिद्धांत सांगा.

क) केस स्टडी 3 : **[5 × 2 = 10]**

युरोपियन युनियन (EU) वि. अमेरिका – केळी व्यापार वाद (Bunana Dispute) :

''युरोपियन समुदाय – केळींच्या आयात, विक्री आणि वितरणाचा नियम''

1993 मध्ये, युरोपियन युनियनने केळी आयात धोरण लागू केले ज्यामध्ये ACP देशांना (आफ्रिका, कॅरिबियन, आणि पॅसिफिक राष्ट्रे) प्राधान्य कोटा आणि सवलती देण्यात आल्या, तर लॅटिन अमेरिकन केळींच्या निर्यातीवर बंधने आणली या लॅटिन अमेरिकन देशातील केळी उत्पादनावर मोठ्या प्रमाणात अमेरिकन कंपन्या जसे की Chiquita आणि Dole यांचे नियंत्रण होते. अमेरिका, इक्वेडोर, ग्वाटेमाला, होंडुरस आणि मेक्सिको यांनी WTO कडे तक्रार दाखल केली, असा दावा केला की हे धोरण GATT आणि GATS अंतर्गत MFN (Most Favoured nation) तत्त्वाचे उल्लंघन करते.

1997 मध्ये WTO ने EU विरोधात निर्णय दिला. परंतु सुचवलेले बदल अपुरे मानले गेले. परिणामी, 1999 मध्ये अमेरिकेने $192 दशलक्षांचे व्यापार निर्बंध लागू केले. हा वाद 2009 मध्ये संपला, जेव्हा EU ने ACP देशांना दिलेल्या सबलती कमी केल्या आणि एकसमान शुल्क संरचना स्वीकारली. या प्रकरणाने WTO च्या वाद निराकरण प्रणालीची ताकद आणि व्यापार नियम व राजकीय संबंध यामधील संतुलन साधण्याचे आव्हान दाखवून दिले.

प्रश्नः

1. युरोपियन युनियनने आपले नवे केळी आयात धोरण कोणत्या वर्षी लागू केले?
2. WTO अंतर्गत MFN तत्व काय सांगते?
3. युरोपियन युनियनच्या केळी आयात धोरणामुळे प्रभावित झालेल्या दोन लॅटिन अमेरिकन देशांची नावे सांगा.
4. WTO ने केळी वादात प्रथम EU विरोधात कोणत्या वर्षी निर्णय दिला?
5. 2009 मध्ये या वादाचे अंतिम समाधान काय झाले?

ड) केस स्टडी 4 : **[5 × 2 = 10]**

ऑस्ट्रेलिया – तंबाखू उत्पादनांसाठी समान पॅकेजिंग कायदा (Plain Packaging Case) सार्वजनिक आरोग्य विरुद्ध व्यापार हक्क यावरील ऐतिहासिक WTO वाद ऑस्ट्रेलिया – तंबाखू उत्पादनाचे साधे पॅकिजिंग : सार्वजनिक आरोग्य विरुद्ध व्यापार हक्क यावर एक महत्वपूर्ण WTO वाद

पार्श्वभूमी आणि उपाययोजना :

2011 मध्ये ऑस्ट्रेलियाने तंबाखू उत्पदनाचे साधे पॅकेजिंग कायदा लागू केला, ज्यामध्ये तंबाखू उत्पादनांचे पॅकेजिंग एकसारखे ठेवणे बंधनकारक करण्यात आले. ब्रॅड नाव हे केवळ ठराविक अक्षररचना, आकार आणि रंगात दाखवण्याची परवानगी होती. पॅकेजवर मोठ्या आकारात आरोग्याविषयी इशारे आणि फिकट रंग ठेवणे अनिवार्य करण्यात आले.

तक्रार आणि कायदेशीर आव्हान :

क्युबा, होंडुरस, डॉमिनिकन रिपब्लिक, युक्रेन आणि इंडोनेशिया यांसारख्या काही WTO सदस्यांनी या कायद्याला आव्हान दिले. त्यांच्या दावा होता की, हा कायदा बौद्धिक संपदा हक्क – विशेषतः ट्रेडमार्क यांचे उल्लंघन करतो आणि WTO च्या बंधनांशी विसंगत आहे.

WTO निष्कर्ष आणि कारणमीमांसा :

WTO पॅनेल आणि अपील संस्थेने ऑस्ट्रेलियाच्या उपाययोजना वैध ठरवल्या त्यांनी निष्कर्ष काढला की साधे पॅकेजिंग तंबाखूचे सेवन कमी करण्यात लक्षणीय मदन करते, त्यामुळे हा कायदा सार्वजनिक आरोग्याचे वैध उद्दिष्ट साध्य करतो सतेच, हा कायदा TRIPS किंवा GATT अंतर्गत ट्रेडमार्क हक्कांचे उल्लंघन करत नाही.

महत्व :

या वादातून सिद्ध झाले की, WTO नियमांनुसार सदस्य देश ठोस आणि पुराव्याधारित सार्वजनिक आरोग्य उपाययोजना करू शकतात, जरी त्या उपाययोजनांमुळे ट्रेडमार्कचा वापर मर्यादित होतो आणि ब्रँडिंग कमी होते.

प्रश्नः

1. ऑस्ट्रेलियाने *Tobacco Plain Packaging Act* कोणत्या वर्षी लागू केला?
2. तंबाखू उत्पादनांसाठी ऑस्ट्रेलियाच्या साध्या पॅकेजिंग कायद्याचा मुख्य उद्देश काय होता?
3. WTO मध्ये ऑस्ट्रेलियाच्या साध्या पॅकेजिंग कायद्याला आव्हान देणाऱ्या दोन देशांची नावे सांगा.
4. फिर्यादी देशांच्या मते, ऑस्ट्रेलियाच्या साध्या पँकेजिंग कायद्यामुळे कोणते WTO करार भंग झाले होते?
5. ऑस्ट्रेलियाच्या साध्या पॅकेजिंग उपाययोजनांबाबत WTO अपील संस्थेचा अंतिम निकाल काय होता?

इ) केस स्टडी 5 : **[5 × 2 = 10]**

अडथळे मोडीत काढतः WTO सुसंगत व्यापार धोरणाकडे भारताच्या प्रवास

परिस्थिती व संक्रमण धोरण :

1995 मध्ये WTO मध्ये प्रवेश केल्यानंतर भारताने टप्प्याटप्प्याने संक्रमण सुरू केले – देशांतर्गत व्यापार उदारीकरण, सीमाशुल्क पद्धतीचे आधुनिकीकरण, शुल्क संरचनेत बदल, परिमाणात्मक निर्बंध काढून टाकणे, आणि TRIPS कराराच्या वेळापत्रकानुसार 2005 पर्यंत बौद्धिक संपदा कायद्यात सुधारणा करणे.

धोरणातील बदल व आव्हाने :

भारताने आयात–प्रतिस्थापन धोरणातून निर्यात–आधारित वाढीकडे वळण्यास सुरुवात केली. व्यापार कायदा आणि वाद निराकरण क्षमता वाढवली. तसेच शेती आणि उत्पादनासारख्या संवेदनशील क्षेत्रातील संरक्षणवादी प्रवृत्ती हाताळल्या.

धोरणात्मक व्यापार दृष्टिकोन :

भारताने परस्पर गुंतवणूक/व्यापार संधींचा वापर करून FTA भागीदारांना बाजारपेठेत प्रवेश देण्यास प्रवृत्त करण्याची रणनीती अवलंबली – उदा. टेस्ला गुंतवणुकीशी जोडून EV शुल्क कमी करणे, गुंतवणुकीचे बंधनकारक आश्वासन (-$100 अब्ज) असलेल्या इंडिया - EFTA कराराची चर्चा.

परिणाम व सततची प्रगती :

भारताने हळूहळू आपली निर्यात क्षमता आणि WTO नियमांशी सुसंगतता वाढवली, जरी तो खोल उदारीकरणाबाबत सावध आहे. तरी आता तो WTO चर्चा मध्ये डिजिटल पद्धतीने सहभागी होतो, मत्स्य अनुदाने, डिजिटल व्यापर आणि वाद निराकरण प्रणालीच्या पुनर्बांधणीसंबंधी सुधारणांचा पुरस्कर्ता आहे.

प्रश्नः

1. भारत कोणत्या वर्षी जागतिक व्यापार संघटनेचा (WTO) सदस्य बनला?
2. WTO मध्ये सामील होण्यापूर्वी भारताचा प्रमुख व्यापार धोरणाचा नमुना कोणता होता?
3. कोणत्या WTO करारानुसार भारताचा 2005 पर्यंत आपले बौद्धिक संपदा हक्क कायदे सुधारावे लागले?
4. गुंतवणूक आणि बाजारपेठेतील प्रवेश यांना जोडून भारताने केलेल्या एखाद्या धोरणात्मक व्यापार चर्चेचे नाव सांगा.
5. WTO सुधारणा चर्चामध्ये भारत ज्या एखाद्या क्षेत्रात सक्रियपणे सहभागी होतो त्याचे नाव सांगा.

प्रश्न 2) खालीलपैकी कोणत्याही 4 केस स्टडी लिहा. **[4 × 10 = 40]**

अ) अमेरिका – काही कोळंबी व कोळंबीजन्य उत्पादनांच्या आयातीवरील बंदी

ब) अमेरिका – ''फॉरेन सेल्स कॉर्पोरेशन्स'' (FSC वाद) साठी कर उपचार

क) केस स्टडी लिहा – ''पेट्रोल मानक आणि जागतिक व्यापार : अमेरिकेवरील WTO चा निकाल''

ड) केस स्टडी लिहा – '' WTO वादः मेक्सिकोचा साखर कर आणि त्याचा अमेरिकन निर्यातदारांवर परिणाम''

इ) रशिया– मालवाहतुकीच्या ट्रांझिटसंबंधी उपाययोजना (रशिया–युक्रेन ट्रांझिट वाद)

फ) केस स्टडी लिहा – ''अडथळे मोडीत : WTO सुसंगत व्यापार धोरणाकडे भारताचा प्रवास''

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD-5989

[Total No. of Pages : 4

[6449]-414

M.Com. (SODL)

208-II : CASE STUDIES (Management Audit)

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*

2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) **Solve the Answers of given Case studies (Any 3 out of 5) :[3 × 10 = 30]**

a) **Case Study 1 : Nestlé India Limited (Manufacturing Industry) :**

Nestlé India, listed on the Indian Stock Exchange, applied marginal costing to enhance short-term operational decisions and cost control during economic fluctuations. For this purpose, various techniques are Used like 1) Segregation of variable costs vs fixed costs-only variable costs (materials, labor, variable overheads) are included in product costing; fixed overheads charged to profits as “period costs”. 2) Calculation of marginal cost per unit, and contribution margin (Sales - Variable Cost = S-V) to assess product line profitability 3) Break-even and pricing decisions, especially during seasonal or depressed demand, using contribution analysis to set minimum viable prices.

By applying the above techniques, the Managerial Impact is on 1) Pricing strategy: Allowed Nestlé India to adjust prices during economic downturns or seasonal slumps while ensuring each sale still covers variable costs and contributes toward fixed costs and profit 2) Inventory valuation: Avoided inflating closing stock with fixed overheads, improving financial statement transparency 3) Decision-making: Provided clearer insight into which product lines to prioritize or suspend based on real-time contribution margins.

Marginal costing equips management with agile tools for pricing, budgeting, and short- term production decisions grounded in contribution, not full absorption cost. This leads to more informed choices during demand fluctuations or economic uncertainty.

P.T.O.

Questions : **[5 × 2 = 10]**

1) This case study is based on which types of techniques?
2) Which are the types of costs?
3) What is the formula for contribution margin?
4) Which types of decisions are useful during seasonal demands?
5) How the marginal costing techniques equips the management?

b) **Case Study 2 : <u>XYZ Manufacturing Ltd</u>**

XYZ Manufacturing Ltd, a mid-sized automotive parts manufacturer. It was facing rising production costs and delays in order fulfilment. The management initiated an operational audit to assess the efficiency and effectiveness of its manufacturing processes. The audit team began by reviewing procurement of material, inventory management, production scheduling, and quality control. They discovered that raw material orders were often delayed due to poor supplier coordination. Inventory levels were inconsistent-some components were overstocked while others caused bottlenecks. The production floor layout contributed to excessive movement and idle time. The audit also identified a lack of standardized operating procedures, leading to variability in product quality. Employee feedback revealed gaps in training and communication. The audit team recommended implementing a just-in-time inventory system, reorganizing the plant layout, standardizing work procedures, and launching a training program. Within six months, XYZ saw a 20% reduction in production time, a 15% drop in operational costs, and improved delivery performance. This operational audit not only enhanced efficiency but also boosted employee morale and customer satisfaction.

Questions : **[5 × 2 = 10]**

1) What were the main operational challenges faced by XYZ Manufacturing Ltd?
2) Which areas of operation were included in the audit?
3) What inefficiencies were found in inventory management?
4) How did the operational audit contribute to cost reduction?
5) What long-term benefits can XYZ expect from implementing the audit recommendations?

c) **Case Study 3 : <u>Cost Audit Report & Aunexure attached to Cost Audit Reports</u> :**

The report is aligned with Form CRA-4 and MCA requirements. The Audit report is included the following matters : 1) Audit Cover Letter: Scope, scope limitations, industry regulation references 2) System Adequacy Assessment of cost accounting system, inventory valuation, overhead absorption 3) Process Description : Detailed manufacturing flow-chart and service cost centers 4) Quantitative Data : Material usage,

sales, production volumes, capacity utilization stats. Annexures is a Detailed statements like : 1) By-products/joint products 2) Scrap & waste treatment 3) Inventory valuation methods Report includes Observations & Recommendations also like Material control, energy-saving measures, pricing, capacity improvements.

Compliance Checks of Audit reports are as follows :

1) Confirmation of required cost records (CRA-1 COVID) and CRA-4 submission.
2) References to cost audit applicability under Section 148, and whether CRA-2 reference number cited.

Sign-off includes Auditors' declaration of adherence, auditor's name, date, and detailed observations / recommendations.

Questions : **[5 × 2 = 10]**

1) Which subject is covered under this case study?
2) The cost Audit report is aligned with which form?
3) Which matters are included under Audit report?
4) What is annexure?
5) Which other things are included in audit reports?

d) **Case Study 4 : Surdarshan Chemicals & Fertilizers Ltd :**

Budgetary Control & Cost of Production - Surdarshan Chemicals & Fertilizers Ltd - (SCF) :-

An empirical study on SCF examined the firm's budgetary control process and its effectiveness in cost management- Highlighting steps, tools, and variance analysis. Various system and Procedures followed for budgetary control are

1) Comprehensive Budget Cycle winch includes Annual strategic planning with monthly production and sales budget and cross-departmental participation for realistic target setting.
2) Performance Monitoring includes Regular comparison of actual vs budget (material, labor, overhead). And usage of flexible budgets to accommodate seasonal fluctuations.
3) Variance Analysis means Identified root causes behind unfavorable variances : often due to inefficient labor/material, utilization and Managers then designed corrective actions to control deviations.

   The outcome of this study resulted into Enhanced cost consciousness across teams and measurable cost reductions and improved profit margins. This structured approach links budgetary control and cost audit to statutory compliance and pricing transparency.

Questions : **[5 × 2 = 10]**

1) Which topic is covered under this case study?
2) What is included in Comprehensive Budget Cycle?
3) What is Performance Monitoring?
4) What do you mean by Variance Analysis?
5) What is the outcome of this case?

e) **Case Study no 5 : <u>Titan Brand</u>**

Titan, a well - known Indian watch brand, built a strong image without focusing on social work or charity. Instead, it became popular by making high-quality, stylish watches that people could trust. Customers liked Titan because its products lasted long and looked good. The company also gave great customer service, making it easy to get help or use warranties. Titan used smart advertising with emotional stories that connected with people, and it kept up with trends by launching modern watches, including smart watches. Its stores were designed to give customers a smooth and premium shopping experience. Because of all this, Titan became one of India's most trusted brands and was able to grow into other areas like jewellery and eyewear. This shows that a company can build a strong image through good products, customer care, innovation, and smart marketing-even without doing charity work.

Questions : **[5 × 2 = 10]**

1) Titan build its image through charity or social work?
2) How did Titan gain customer trust?
3) What kind of advertising did Titan use?
4) What new type of product did Titan introduce to stay modern?
5) What helped Titan become one of India's most trusted brands?

Q2) **Write down case studies for following (Any 4 out of 6) :** **[4 × 10 = 40]**

a) Write a case study on any Advertising as powerful and effective marketing tools to promote corporate image.

b) Write a case study on product performance of Oppo mobile phone.

c) Write a case study on Corporate Social Responsibility helps to improve the corporate image in market.

d) Write a case study report of management audit of XYZ Co. Ltd.

e) Write a case study on consumer services provided by Myntra Company.

f) Write a case study on implementation of Management information system in organization.

⌘⌘⌘

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD5990

[Total No. of Pages : 12

[6449]-415

M.Com. (SODL)

210-II : CASE STUDIES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) *All questions are compulsory.*
2) *Figures to the right indicate full marks.*

Q1) Solve the Answers of given Case Studies (Any 3 out of 5). **[3×10=30]**

a) Case Study 1: Maharashtra State Cooperative Bank Scam-Nature and Causes

Introduction

The scam involving the Maharashtra State Cooperative Bank (MSC Bank) is considered one of the major cooperative banking frauds in India. The issue first came to light in 2011 and was later investigated by various regulatory and enforcement agencies. Due to this scam, the bank was placed under an administrator and several political figures were accused of wrongdoing.

Nature of the Scam: Irregular Loan Disbursements: MSC Bank sanctioned loans to several sugar factories, cooperative institutions and private entities by violating banking norms and guidelines. Political Interference: Influential politicians misused their power to get loans sanctioned for relatives or affiliated institutions. Loans Without Proper Collateral: In several cases, the bank issued large loans without sufficient collateral or guarantees. Leniency in Recovery: Even after defaults, no serious efforts were made to recover the dues. Sale of Sugar Mills. The bank sold distressed sugar mills at very low prices, which were purchased by politically connected individuals, causing a major loss to the bank.

Causes of the Scam:

i) Political interference in cooperative institutions

ii) Lack of financial discipline and managerial negligence

iii) Ineffective auditing and regulatory control

iv) Violation of rules and disregard for the bank's interest

v) Corruption and non-transparent dealings

Impact

i) Huge financial loss to MSC Bank

ii) Appointment of an administrator by the Reserve Bank

iii) Decline in creditworthiness of many cooperative institutions

iv) Investigation by the Supreme Court and Economic Offences Wing (EOW)

v) Charge sheets filed against many high-profile political leaders

Write answers of the following questions. **[5×2=10]**

i) In which year did the Maharashtra State Cooperative Bank scam come to light?

ii) What type of loan disbursement method was used in the scam?

iii) Why was an administrator appointed for MSC Bank?

iv) What was one of the major causes behind the scam?

v) How were the sugar mills sold during the scam?

b) Case Study 2: A case study on Bank of Maharashtra's priority sector and agricultural lending.

Bank of Maharashtra is a public sector bank that provides financial assistance to farmers and priority sector initiatives across Maharashtra and the rest of India. The bank's objective is to promote rural development and supply credit for essential agricultural inputs. Bank of Maharashtra has launched various schemes such as "Maha Agri Gold Loan'', ''Maha Krishi Loan Scheme'', and "Maha Tractor Loan". Through these schemes, the bank provides financial support to farmers for purchasing tractors, irrigation pumps, seeds, fertilizers, pesticides, and also for crop insurance. These schemes are known for their simplified processes, low interest rates, and flexible repayment schedules, which have increased the trust of farmers. For example, a farmer from Nashik district purchased a new tractor under the "Maha Tractor Loan" scheme. This increased his productivity and significantly boosted his income. As a result, other farmers in the village also started taking advantage of this scheme.

Write answers of the following questions. **[5×2=10]**

i) Which sector does Bank of Maharashtra prioritize for lending?

ii) What is the objective of the "Maha Tractor Loan'' scheme?

iii) For which agricultural needs does Bank of Maharashtra provide loans?

iv) What benefits did the farmer from Nashik district gain from the bank's scheme?

v) Which facilities of the bank have increased farmer's trust?

c) Case Study 3: Consolidation of the National Federation of State Cooperative Agriculture and Rural Development Banks (NFSCARDB).

Introduction

The National Federation of State Cooperative Agriculture and Rural Development Banks (NFSCARDB) is an apex body of state-level cooperative agriculture and rural development banks in India. These banks primarily offer long-term credit for agricultural development, animal husbandry, irrigation projects and rural housing.

Over time, these cooperative banks began facing issues such as weak financial health, inefficiency and poor governance. To address these challenges, the government initiated a consolidation (or merger) process of the banks.

The main objectives of this consolidation were:

i) Strengthening the financial base of the banks

ii) Reducing administrative costs

iii) Improving operational efficiency

iv) Promoting digital banking

v) Providing faster and better services to farmers

Nature of the Consolidation

i) Integration of State and District-Level Banks: Many states began merging agriculture and rural development banks to create a unified structure.

ii) Implementation of Unified Policies: Consolidation led to more strategic and transparent operations.

iii) Adoption of Modern Technology: Greater use of digital services, Core Banking Solutions (CBS), and mobile banking was encouraged.

iv) Guidance from NABARD and Ministry of Cooperation: The process was supported and monitored by NABARD and the Union Ministry of Cooperation.

Reasons for Consolidation

i) Weak financial condition of individual banks

ii) Challenges in loan recovery

iii) Inefficiency due to multiple banks operating in the same district

iv) High employee costs

v) Difficulty in availing funding from NABARD

Outcomes of Consolidation

i) Improved financial health of the banks

ii) More effective and accessible services for farmers

iii) Easier policy implementation and decision-making

iv) Increased accountability in management

v) Reduction in redundant staff positions

Write answers of the following questions. **[5×2=10]**

i) What is the full form of NFSCARDB?

ii) What was the main objective of consolidating these cooperative banks?

iii) Which institutions guided the consolidation process?

iv) What technology was adopted to improve banking efficiency?

v) How did the consolidation benefit farmers in rural areas?

d) Case study 4 Maha Bank Kisan Credit Card (KCC by Bank of Maharashtra)

Introduction

To meet the short-term financial needs of farmers, the Kisan Credit Card (KCC) scheme was launched. Maha Bank (Bank of Maharashtra), a leading public sector bank under the Government of India. has effectively implemented the KCC scheme to empower farmers financially in rural areas.

The KCC issued by Maha Bank is a flexible credit facility card, which provides farmers with timely funds for crop cultivation, purchase of seeds and fertilizers, irrigation, agricultural machinery and other farming-related activities.

Key Features

i) Easy Loan Process: Simplified documentation and quick approval.

ii) ATM/Debit Card Facility: Farmers can withdraw money as and when needed using the card.

iii) Credit Limit: Based on landholding size, type of crop and income estimate.

iv) Interest Subsidy: Interest concession is provided if the loan is repaid on time.

v) Insurance Protection: Covers crop loss due to natural calamities or unforeseen events.

Benefits

i) Immediate access to funds

ii) No need to rely on moneylenders

iii) Direct and transparent transactions with the bank

iv) Integration with various government agricultural schemes

v) Boosts confidence and financial independence of farmers

Challenges

i) Lack of awareness - Some farmers are unaware of the scheme

ii) Documentation issues - Difficulty for farmers without proper land records

iii) Occasional delays from bank side

iv) Limited digital literacy in rural areas

Write answers of the following questions. **[5×2=10]**

i) What is the primary objective of issuing the Kisan Credit Card by Maha Bank?

ii) What is the biggest benefit of the KCC scheme for farmers?

iii) What type of card is provided to farmers under the KCC scheme?

iv) What concession is offered to farmers on timely repayment of loans?

v) What kind of insurance protection is provided under the KCC scheme?

e) Case Study 5: Current Status and Achievements of Maharashtra State Cooperative Bank (MSC Bank)

Introduction: The Maharashtra State Cooperative Bank (MSC Bank) is a premier apex cooperative bank in the state, established in 1911. Since its inception, the bank has played a crucial role in rural development, agricultural finance and strengthening cooperative institutions across Maharashtra. In 2011, the bank was placed under an administrator due to allegations of financial irregularities. However, since then, MSC Bank has significantly reformed its administration, transparency, and financial discipline, and today it operates successfully and efficiently.

Current Status:

i) Administrative Reforms: The bank has strengthened its governance, loan disbursement policies, and recovery mechanisms.

ii) Recognition by NABARD and RBI: MSC Bank has earned national-level credibility and receives funding from NABARD and RBI to implement various schemes.

iii) Implementation of Digital Banking: Core Banking System (CBS), mobile banking, and online transactions have been successfully launched.

iv) Branch Expansion: The bank operates branches in cities such as Mumbai, Pune, Nagpur, Aurangabad, and across several districts.

Support to Agriculture and Rural Development: MSC Bank provides essential financial backing for crop loans, agri-allied sectors, sugar mills, and dairy businesses.

Key Achievements:

i) Financial support to thousands of cooperative institutions.

ii) Technical and financial assistance to various District Central Cooperative Banks.

iii) Leading efforts in expanding banking services in rural areas.

iv) Effective implementation of various government schemes.

v) Easy and affordable loan schemes for farmers.

Write answers of the following questions. **[5×2=10]**

i) In which year was the Maharashtra State Cooperative Bank established?

ii) What digital system has MSC Bank implemented for banking operations?

iii) What types of institutions does MSC Bank primarily provide loans to?

iv) What reforms has MSC Bank implemented to improve its performance?

v) What impact has MSC Bank had on rural development?

Q2) Write down case studies for following (Any 4 out of 6) **[4×10=40]**

a) National Cooperative Development Corporation (NCDC).

b) Role of NABARD in Agricultural Finance and Rural Development in India.

c) Structure of Cooperative Banks in India.

d) *Agricultural Advances and Non-Performing Assets (NPAs)*.

e) NABARD and Rural Infrastructure Development Fund (RIDF).

f) Problems of State Cooperative Banks.

ⓘⓘⓘⓘ

Total No. of Questions : 2]

PD5990

[6449]-415

M.Com. (SODL)

210-II : CASE STUDIES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ *: 3 तास]* *[एकूण गुण : 70*

सूचना :- *1)* सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.1) खालील केस स्टडीज वरून प्रश्नांची उत्तरे लिहा. (5 पैकी कोणतेही 3) **[3×10=30]**

अ) Case Study 1: **महाराष्ट्र राज्य सहकारी बँकेचा घोटाळा – स्वरूप व कारणे**

परिचय–

महाराष्ट्र राज्य सहकारी बँकेचा (MSC Bank) घोटाळा हा भारतातील मोठ्या सहकारी बँक घोटाळ्यांपैकी एक मानला जातो. या घोटाळ्याचे प्रकरण 2011 साली प्रथम समोर आले आणि नंतर विविध तपास यंत्रणांनी याचा शोध घेतला. या घोटाळ्यामुळे बँकेवर प्रशासक नेमण्यात आला आणि अनेक राजकीय व्यक्तींवर आरोप झाले.

घोटाळ्याचे स्वरूप–

i) अवैध कर्ज वाटपः MSC बँकेने अनेक साखर कारखान्यांना, सहकारी संस्थांना आणि खासगी उद्योगांना कर्ज मंजूर करताना नियमांचे उल्लंघन केले.

ii) राजकीय हस्तक्षेपः अनेक राजकीय नेत्यांनी आपल्या प्रभावाचा वापर करून त्यांच्या नातेवाइकांच्या किंवा संबंधित संस्थांना कर्ज मंजूर करून घेतले.

iii) तारणाशिवाय कर्जः काही प्रकरणांमध्ये योग्य तारणाशिवाय मोठ्या प्रमाणावर रकमेचे कर्ज दिले गेले.

iv) परतफेडीची ढिलाईः कर्ज परतफेड न झाल्यावरही वसुलीची योग्य कारवाई केली गेली नाही.

v) साखर कारखान्यांची खरेदीः बँकेने दिवाळखोर साखर कारखाने अल्प दराने विकले, जे राजकीयदृष्ट्या संबंधित लोकांनी विकत घेतले, त्यामुळे बँकेचे नुकसान झाले.

घोटाळ्याची कारणे–

i) सहकारी संस्थांमधील राजकीय हस्तक्षेप

ii) आर्थिक शिस्तीचा अभाव आणि व्यवस्थापनातील निष्काळजीपणा

iii) अकार्यक्षम तपासणी आणि नियंत्रण व्यवस्था

iv) नियमांची पाळी न करणं आणि बँकेचे हित न पाहणं

v) भ्रष्टाचार आणि अपारदर्शक व्यवहार

परिणाम–

i) MSC बँकेचे कोट्यवधी रूपयांचे नुकसान

ii) बँकेवर प्रशासक नेमला गेला

iii) शेकडो सहकारी संस्थांची पत घसरली

iv) सर्वोच्च न्यायालय आणि आर्थिक गुन्हे शाखेचा तपास

v) अनेक मोठ्या नेत्यांवर आरोपपत्रे दाखल झाली

खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[5×2=10]**

i) महाराष्ट्र राज्य सहकारी बँकेचा घोटाळा कोणत्या वर्षी उघडकीस आला?

ii) या घोटाळ्यात कोणत्या प्रकारची कर्ज वाटप पद्धती आढळून आली?

iii) बँकेवर प्रशासक का नेमावा लागला?

iv) या घोटाळ्याचे मुख्य कारण कोणते होते?

v) साखर कारखाने कोणत्या प्रकारे विकले गेले?

ब) Case Study 2: प्राधान्य क्षेत्रासाठी व शेतीसाठी अग्रीमे पुरवठा बँक ऑफ महाराष्ट्र चा घटना अभ्यासः

बँक ऑफ महाराष्ट्र ही एक सार्वजनिक क्षेत्रातील बँक असून, ती महाराष्ट्रासह संपूर्ण भारतात शेतकऱ्यांना व प्राधान्य क्षेत्रातील उपक्रमांना वित्तपुरवठा करण्याचे कार्य करते. बँकेचे उद्दिष्ट ग्रामीण विकासाला चालना देणे व शेतीसाठी आवश्यक असलेल्या साधनसामुग्रीसाठी कर्ज पुरवठा करणे हे आहे. बँक ऑफ महाराष्ट्रने ''महा ॲग्री गोल्ड लोन'', ''महा कृषी कर्ज योजना'', आणि ''महा ट्रॅक्टर लोन'' अशा विविध योजना सुरू केल्या आहेत. या योजनांद्वारे बँक शेतकऱ्यांना ट्रॅक्टर, सिंचनासाठी पंप, बियाणे, खते, कीटकनाशके, तसेच पीक विम्यासाठी आर्थिक मदत पुरवते. या योजनांमध्ये सुलभ प्रक्रिया, कमी व्याजदर, व शाश्वत परतफेडीचा कालावधी यामुळे शेतकऱ्यांचा विश्वास वाढला आहे. एका उदाहरणात, नाशिक जिल्ह्यातील एका शेतकऱ्याने ''महा ट्रॅक्टर लोन'' द्वारे नवीन ट्रॅक्टर खरेदी केला. यामुळे त्याची उत्पादनक्षमता वाढली आणि उत्पन्नात लक्षणीय वाढ झाली. त्यामुळे गावातील इतर शेतकऱ्यांनीही या योजनेचा लाभ घेण्यास सुरूवात केली.

खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[5×2=10]**

i) बँक ऑफ महाराष्ट्र कोणत्या प्रकारच्या क्षेत्राला प्राधान्य देते?

ii) ''महा ट्रॅक्टर लोन'' योजनेचा उद्देश काय आहे?

iii) बँक ऑफ महाराष्ट्र कोणकोणत्या शेतीसंबंधित गरजांसाठी कर्ज पुरवते?

iv) बँक ऑफ महाराष्ट्राच्या योजनेमुळे नाशिक जिल्ह्यातील शेतकऱ्याचे कोणते फायदे झाले?

v) बँकेच्या कोणत्या सुविधा शेतकऱ्यांचा विश्वास वाढवतात?

क) Case Study 3: राष्ट्रीय सहकारी कृषी व ग्रामीण विकास बँक संघाचे संलग्नीकरण

परिचय–

राष्ट्रीय सहकारी कृषी व ग्रामीण विकास बँक संघ (NFSCARDB) हे भारतातील राज्य सहकारी कृषी व ग्रामीण विकास बँकांचा एक संघ आहे. या बँका ग्रामीण भागातील शेतीविकास, पशुपालन, सिंचन, घरबांधणी, इत्यादी दीर्घकालीन कर्ज योजनांसाठी काम करतात.

काळानुसार सहकारी बँकांची आर्थिक स्थिती, कार्यक्षमता आणि व्यवस्थापनाची गुणवत्ता यामध्ये अनेक समस्या उद्भवू लागल्या. या समस्यांवर उपाय म्हणून बँकांचे संलग्नीकरण (consolidation/ merger) करण्याचा निर्णय घेतला गेला.

या प्रक्रियेचा उद्देश म्हणजे :

i) बँकांची आर्थिक ताकद वाढवणे

ii) प्रशासनिक खर्च कमी करणे

iii) कार्यक्षमता सुधारणा

iv) डिजिटल बँकिंगचा प्रसार

v) शेतकऱ्यांना सुलभ आणि जलद सेवा देणे

संलग्नीकरणाचे स्वरूप–

i) राज्य व जिल्हा पातळीवरील बँकांचे एकत्रीकरण : अनेक राज्यांनी कृषी आणि ग्रामीण विकासासाठी कार्यरत बँकांचे एकत्रीकरण सुरू केले.

ii) एकात्मिक धोरण अंमलबजावणी : संलग्नीकरणामुळे बँकांचे कामकाज अधिक पारदर्शक आणि धोरणात्मक बनले.

iii) नवीन तंत्रज्ञानाचा अवलंब : डिजिटल सेवा, कोअर बँकिंग सोल्यूशन्स (CBS) , मोबाईल बँकिंग यांचा वापर वाढवला.

iv) NABARD व सहकार मंत्रालयाचे मार्गदर्शन : ही प्रक्रिया NABARD आणि केंद्र सरकारच्या सहकार मंत्रालयाच्या मार्गदर्शनाखाली पार पडली.

संलग्नीकरणाची कारणे–

i) बँकांची आर्थिक कमजोरी

ii) कर्जवसुलीत अडचणी

iii) एकाच जिल्ह्यात अनेक बँकांमुळे स्पर्धा व अकार्यक्षमता

iv) कर्मचाऱ्यांचे जास्त प्रमाण व वाढता खर्च

v) NABARD कडून निधी मिळवताना अडचणी

संलग्नीकरणाचे परिणाम–

i) बँकांचे आर्थिक आरोग्य सुधारले

ii) शेतकऱ्यांना अधिक सक्षम सेवा

iii) धोरणात्मक निर्णय घेणे सुलभ झाले

iv) व्यवस्थापनाची जवाबदारी वाढली

v) काही कर्मचाऱ्यांची संख्यात्मक कपात

खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा. [5×2=10]

i) NFSCARDB चे पूर्ण रूप काय आहे?

ii) बँकांच्या संलग्नीकरणाचा मुख्य उद्देश काय होता?

iii) संलग्नीकरण प्रक्रियेत कोणत्या संस्था मार्गदर्शक ठरल्या?

iv) बँकांच्या कार्यक्षमतेत सुधारणा करण्यासाठी कोणते तंत्रज्ञान वापरले गेले?

v) संलग्नीकरणामुळे ग्रामीण भागातील शेतकऱ्यांना कोणता फायदा झाला?

ड) Case Study 4: महा बँक किसान क्रेडिट कार्ड

परिचय–

शेतकऱ्यांच्या अल्पकालीन आर्थिक गरजा भागवण्यासाठी किसान क्रेडिट कार्ड (KCC) योजना सुरू करण्यात आली आहे. महा बँक (Bank of Maharashtra) ही भारत सरकारच्या सार्वजनिक क्षेत्रातील अग्रगण्य बँक असून, तिने ग्रामीण भागातील शेतकऱ्यांना वित्तीय सक्षमता देण्यासाठी किसान क्रेडिट कार्ड योजना प्रभावीपणे राबवली आहे.

महा बँकेचे KCC हे एक फ्लेक्सिबल कर्ज सुविधा कार्ड आहे, जे शेतकऱ्यांना पीक कर्ज, खत–बियाणे खरेदी, शेतीची मशागत, सिंचन, कृषी उपकरण खरेदी इत्यादीसाठी आवश्यक निधी प्रदान करते.

महत्वाची वैशिष्ट्ये–

i) सुलभ कर्ज प्रक्रिया : कागदपत्रांची सोपी प्रक्रिया आणि त्वरीत मंजुरी

ii) ATM/डेबिट कार्डसारखे कार्ड : जे वापरून शेतकरी वेळोवेळी रक्कम काढू शकतात

iii) कर्जाची मर्यादा : शेतकऱ्याच्या शेतीक्षेत्र, पीक प्रकार आणि उत्पन्नावर आधारित

iv) व्याज सवलत : वेळेवर परतफेड केल्यास व्याज दरात सबसिडी

v) विमा संरक्षण : नैसर्गिक आपत्तीमुळे नुकसान झाल्यास संरक्षण

फायदे–

i) तातडीने निधीची उपलब्धता

ii) सावकारांकडून कर्ज घेण्याची गरज नाही

iii) बँकेशी थेट व्यवहारामुळे पारदर्शकता

iv) सरकारच्या कृषी योजनांशी जोडणी

v) शेतकऱ्यांचा आत्मविश्वास वाढवतो

आव्हाने–

i) माहितीचा अभाव–काही शेतकऱ्यांना योजनाबद्दल माहिती नाही

ii) कागदपत्रांची अडचण–भूमीचे रेकॉर्ड नसेल तर अडथळा

iii) बँकांकडून कधी कधी विलंब

iv) डिजिटल साक्षरतेचा अभाव

खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[5×2=10]**

i) महा बँकेचे किसान क्रेडिट कार्ड कोणत्या उद्देशासाठी दिले जाते?

ii) KCC योजनेचा सर्वात मोठा फायदा कोणता आहे?

iii) KCC वापरण्यासाठी कोणत्या प्रकारचे कार्ड शेतकऱ्यांना दिले जाते?

iv) वेळेवर परतफेड केल्यास शेतकऱ्यांना कोणती सवलत मिळते?

v) किसान क्रेडिट कार्ड योजनेत शेतकऱ्यांना कोणत्या प्रकारचे विमा संरक्षण दिले जाते?

इ) Case Study 5: महाराष्ट्र राज्य सहकारी बँकेची सद्यस्थिती व यश

परिचय–

महाराष्ट्र राज्य सरकारी बँक (MSC Bank) ही राज्यातील सर्वात महत्त्वाची अपेक्स सहकारी बँक असून तिची स्थापना 1911 साली झाली. सुरूवातीपासूनच या बँकेने ग्रामीण विकास, कृषी वित्त पुरवठा, व सहकारी संस्थांना आर्थिक बळकटी देण्यासाठी मोलाची भूमिका बजावली आहे. 2011 मध्ये बँकेवर घोटाळ्याच्या आरोपांनंतर प्रशासक नेमण्यात आला होता. मात्र त्यानंतर बँकेने प्रशासन, पारदर्शकता आणि आर्थिक शिस्त यामध्ये महत्त्वपूर्ण सुधारणा केल्या आणि आज ती बँक यशस्वीपणे कार्यरत आहे.

सद्यस्थिती (Current Status)-

i) प्रशासकीय सुधारणा : बँकेने आपले प्रशासन, कर्जवाटप धोरण, आणि वसुली यंत्रणा अधिक मजबूत केल्या आहेत.

ii) NABARD व RBI कडून मान्यता : MSC बँकेन राष्ट्रीय स्तरावर विश्वासार्हता मिळवली असून, NABARD व RBI कडून अनेक योजना राबविण्यासाठी निधी मिळतो.

iii) डिजिटल बँकिंगची अंमलबजावणी : कोअर बँकिंग सिस्टीम (CBS), मोबाईल बँकिंग आणि ऑनलाईन व्यवहार सुरू करण्यात आले आहेत.

iv) शाखा विस्तार : मुंबई, पुणे, नागपूर, औरंगाबादसह विविध जिल्ह्यांमध्ये शाखा कार्यरत आहेत.

v) शेती आणि ग्रामीण विकासात भर : MSC बँक ही पीक कर्ज, शेतीपूरक उद्योग, साखर कारखाने, दुग्ध व्यवसाय अशा क्षेत्रात महत्त्वाचा आर्थिक आधार आहे.

महत्त्वाची यशोगाथा (Key Achievements)-

i) हजारो सहकारी संस्थांना वितपुरवठा.

ii) विविध जिल्हा सहकारी बँकांना तांत्रिक व आर्थिक मदत

iii) ग्रामीण भागात बँकिंग सेवा पोहोचवण्यात आघाडी

iv) सरकारच्या विविध योजनांची अंमलबजावणी

v) शेतकऱ्यांसाठी सुलभ कर्ज योजना

खालील प्रश्नांची उत्तरे लिहा. **[5×2=10]**

i) महाराष्ट्र राज्य सहकारी बँकेची स्थापना कोणत्या वर्षी झाली?

ii) MSC बँकेने कोणत्या तांत्रिक प्रणालीद्वारे डिजिटल बँकिंगची अंमलबजावणी केली?

iii) MSC बँक कोणत्या प्रकारच्या संस्थांना कर्ज पुरवते?

iv) MSC बँकेने कोणकोणत्या सुधारणा करून आपली स्थिती मजबूत केली?

v) MSC बँकेच्या कार्याचा ग्रामीण विकासावर काय प्रभाव झाला?

प्र.2) खालील बाबींवर केस स्टडीज तयार करा. (6 पैकी कोणतेही 4) **[4×10=40]**

अ) राष्ट्रीय सहकारी विकास महामंडळ.

ब) भारतातील कृषी वित्त व ग्रामीण विकासातील नाबार्डची भूमिका.

क) भारतातील सहकारी बँकांची रचना.

ड) कृषी अग्रीम आणि निष्क्रिय मालमत्ता.

इ) नाबार्ड व ग्राम आधार संरचना विकास निधी.

फ) राज्य सहकारी बँकेच्या समस्या.

ⓘⓘⓘⓘ

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD5991

[Total No. of Pages : 8

[6449]-416
M.Com. (SODL)
212-II : CASE STUDIES
(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:
1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) Solve the answers of given Case Studies. (Any 3 out of 5) **[3×10=30]**

a) Case Study 1 : Nokia's Decline After the Rise of Samsung Android Smartphones. **[5×2=10]**

Nokia was once the dominant player in the global mobile phone market, renowned for its durable phones, extensive distribution channels, and strong brand loyalty. However, the rapid emergence and growth of smart phones, particularly those running Google's Android OS, led to a significant decline in Nokia's market share.

When Apple launched the iPhone in 2007, it revolutionized the smart phone industry with a focus on touchscreen technology and app ecosystems. Nokia, initially focused on feature phones and its Symbian operating system, was slow to respond to this shift. Meanwhile, Samsung aggressively adopted the Android platform, offering a wide range of smart phones at various price points, backed by strong marketing and carrier partnerships.

Samsung's Android smartphones appealed to a broad consumer base due to their innovation, variety, and affordability. Nokia's failure to transition quickly to a competitive smartphone platform and the delayed adoption of Windows Phone further weakened its position. As a result, Nokia lost significant market share, and by the mid-2010s, it had exited the smartphone manufacturing business, eventually selling its handset division to Microsoft.

Questions :

i) What was Nokia's main competitive advantage before the rise of smartphones?

ii) How did Samsung capitalize on the shift to Android smartphones?

iii) Why did Nokia struggle to compete in the smartphone market?

iv) What role did operating system choice play in Nokia's decline?

v) What strategic mistakes did Nokia make in responding to the smart phone revolution?

b) Case Study 2 : Ola's Entrepreneurship Journey **[5×2=10]**

Ola Cabs, founded by Bhavish Aggarwal and Ankit Bhati in 2010, is one of India's leading ride-hailing platforms. The journey began when Bhavish, inspired by his own commuting challenges, decided to create a technology-driven solution to improve urban transportation.

Starting with a small team, Ola focused on providing affordable, reliable, and convenient cab services through a mobile app, which was relatively new in India at the time.

The founders faced multiple challenges such as regulatory hurdles, competition from local taxi services, and the need for driver acquisition and retention. Ola innovated by introducing features like cashless payments, driver rating systems, and multiple vehicle options to cater to different customer segments. They also expanded into electric vehicles and bike taxis, showing adaptability to market demands.

Through aggressive funding rounds and strategic partnerships, Ola scaled rapidly across Indian cities and expanded internationally. Its success is attributed to a deep understanding of local needs, leveraging technology, and continuous innovation in the highly competitive mobility sector.

Questions :

i) What motivated Bhavish Aggarwal to start Ola Cabs?

ii) What were some key challenges faced by Ola in its early stages?

iii) How did Ola differentiate itself from traditional taxi services?

iv) What strategies did Ola use to scale its business across India?

v) How has Ola adapted its services to changing market demands?

c) Case Study 3 : Product Diversification by Bajaj group **[5×2=10]**

Bajaj Group, one of India's oldest and most respected conglomerates, initially gained prominence through its two-wheeler segment with Bajaj Auto. Over the years, the company strategically diversified its product portfolio to reduce dependence on a single market and capture new growth opportunities. Bajaj ventured beyond motorcycles into three-wheelers, electric vehicles, and even financial services through Bajaj Finserv. The launch of the electric scooter "Chetak" marked its entry into the sustainable mobility segment, addressing the growing demand for eco-friendly transport. This diversification helped Bajaj leverage existing brand strength while adapting to changing market dynamics, ensuring sustained growth and resilience against market fluctuations.

Questions :

i) What motivated Bajaj to diversify its product portfolio beyond two-wheelers?

ii) How did entering the electric vehicle market benefit Bajaj in terms of brand positioning?

iii) What role does Bajaj Finserv play in the company's overall diversification strategy?

iv) How has product diversification helped Bajaj manage risks associated with market dependence?

v) What challenges might Bajaj face when expanding into new product segments?

d) Case Study 4 : Innovative Practices at Swiggy **[5×2=10]**

Swiggy, one of India's leading food delivery platforms, has been a pioneer in adopting innovative practices to enhance customer experience and operational efficiency. One notable innovation is their use of AI and machine learning to optimize delivery logistics. By analyzing real-time data such as traffic patterns, weather, and order volumes, Swiggy dynamically adjusts delivery routes and assigns orders to the nearest available delivery person. This reduces delivery time and improves customer satisfaction.

Additionally, Swiggy introduced "Swiggy Genie," a hyper local delivery service that allows users to send packages, pick up groceries, or get medicines delivered, expanding their business beyond food delivery. Another innovation is their cloud kitchen model, where they partner with restaurants to operate delivery-only kitchens, reducing overhead ,costs and speeding up delivery. These innovations have helped Swiggy maintain a competitive edge in the crowded food delivery market by improving service reliability and expanding service offerings.

Questions :

i) How does Swiggy use AI to optimize its delivery operations?

ii) What is "Swiggy Genie" and how does it diversify Swiggy's services?

iii) How do cloud kitchens contribute to Swiggy's business model?

iv) What are the benefits of Swiggy's dynamic routing system?

v) How have these innovations impacted Swiggy's market position?

e) Case Study 5: Lenskart: Disrupting the Eyewear Industry. **[5×2=10]**

Lenskart, founded in 2010 by Peyush Bansal, is a leading Indian eye wear brand that transformed the way people buy glasses. Initially starting as an online platform. Lenskart provided prescription glasses, sunglasses, and contact lenses, combining affordability with quality.

Recognizing a market gap-where a majority of Indians lacked access to affordable and stylish eyewear-Bansal adopted a hybrid model of online and offline retail. Lenskart introduced innovations such as the home eye check-up service, AI-powered virtual try-on, and a wide network of franchise stores, making eyewear more accessible and personalized.

Entrepreneurial traits such as risk-taking, innovation, persistence, and customer focus were key to Lenskart's growth. Strategic investments, tech-driven solutions, and a scalable business model helped it emerge as a unicorn in the Indian startup ecosystem.

'Today, Lenskart operates in India and internationally, aiming to become the top eyewear brand globally.'

Questions :

i) What entrepreneurial qualities did Peyush Bansal demonstrate in building Lenskart?

ii) How did Lenskart identify and address a gap in the eyewear market?

iii) What role did innovation and technology play in Lenskart's success?

iv) Why is the hybrid model (online + offline) important in Lenskart's business strategy?

v) Suggest one new strategy Lenskart could adopt to expand further in international markets.

Q2) Write down case studies for following (Any 4 out of 6) **[4×10=40]**

a) Write a case study on Young entrepreneur who start a business. Discuss how he managed funding, operation and growth.

b) Prepare a case study on an entrepreneur who faces challenges in shifting their traditional business to an online platform. Highlight the problems, decision making process and the final outcome.

c) Develop a case study on how Maharashtra Centre for Entrepreneurship Development (MCED) and Maharashtra Industrial Technical Consultancy Organization (MITCON) assisted entrepreneurs in developing their business.

d) Prepare a case study on an entrepreneur who introduced a creative solution to a common problem in society. Explain the idea, the innovation involved and how it impacted users.

e) Draft a case study of a company that successfully used technology to innovate its business process and customer experience. What tools or ideas did they implement?

f) Create a case study on an innovative product that disrupted the market. (e.g.Swiggy, Zomato, Ola, Paytm). Highlight the creative aspects that made it successful.

☯☯☯☯

Total No. of Questions : 2]

PD5991

[6449]-416

M.Com. (SODL)

212-II : CASE STUDIES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] [एकूण गुण : 70

सूचना :- 1) सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहेत.

2) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.1) खाली दिलेल्या केस स्टडीवरील प्रश्नांची उत्तरे सोडवा. (5 पैकी कोतणेही 3) **[3×10=30]**

अ) केस स्टडी 1 : सॅमसंग अँड्राइड स्मार्टफोन्सच्या उदयानंतर नोकियाची घसरण. **[5×2=10]**

नोकिया एकेकाळी जागतिक मोबाइल फोन बाजारपेठेत प्रमुख खेळाडू होता, जो टिकाऊ फोन, विस्तृत वितरण चॅनेल आणि मजबूत ब्रँड निष्ठा यासाठी प्रसिद्ध होता. तथापि, स्मार्टफोन्सच्या जलद उदय आणि वाढीमुळे, विशेषतः गुगलच्या अँड्राइड ओएसवर चालणाऱ्यांमुळे, नोकियाच्या बाजारपेठेतील वाटा लक्षणीयरीत्या घसरला.

2007 मध्ये जेंव्हा ॲपलने आयफोन लाँच केला तेंव्हा त्याने टचस्क्रीन तंत्रज्ञान आणि ॲप इकोसिस्टमवर लक्ष केंद्रित करून स्मार्टफोन उद्योगात क्रांती घडवून आणली. सुरूवातीला फीचर फोन आणि सिम्बियन ऑपरेटिंग सिस्टमवर लक्ष केंद्रित करणाऱ्या नोकियाने या बदलाला प्रतिसाद देण्यात मंद गती दाखवली. दरम्यान, सॅमसंगने आक्रमकपणे अँड्राइड प्लॅटफार्म स्वीकारला, विविध किंमतीवर विस्तृत श्रेणीचे स्मार्टफोन ऑफर केले. ज्याला मजबूत मार्केटिंग आणि कॅरियर भागीदारीद्वारे पाठिंबा देण्यात आला.

सॅमसंगच्या अँड्राइड स्मार्टफोन्सनी त्यांच्या नाविन्यपूर्णतेमुळे, विविधता आणि परवडणाऱ्या क्षमतेमुळे व्यापक ग्राहक वर्गाला आकर्षित केले. स्पर्धात्मक स्मार्टफोन प्लॅटफॉर्मवर लवकर संक्रमण करण्यात नोकियाचे अपयश आणि विंडोज फोनचा विलंब स्वीकारल्याने त्याचे स्थान आणखी कमकुवत झाले. परिणामी, नोकियाने बाजारपेठेतील मोठा वाटा गमावला आणि 2010 च्या मध्यापर्यंत, तो स्मार्टफोन उत्पादन व्यवसायातून बाहेर पडला आणि अखेरीस त्याचा हँडसेट विभाग मायक्रोसॉफ्टला विकला.

प्रश्न :

i) स्मार्टफोनच्या उदयापूर्वी नोकियाचा मुख्य स्पर्धात्मक फायदा काय होता?

ii) अँड्राइड स्मार्टफोनकडे वळण्याचा सॅमसंगने कसा फायदा घेतला?

iii) स्मार्टफोन बाजारात स्पर्धा करण्यासाठी नोकियाला का संघर्ष करावा लागला?

iv) नोकियाच्या घसरणीत ऑपरेटिंग सिस्टम निवडीची भूमिका काय होती?

v) स्मार्टफोन क्रांतीला प्रतिसाद देताना नोकियाने कोणत्या धोरणात्मक चुका केल्या?

ब) केस स्टडी 2 : ओलाचा उद्योजकता प्रवास **[5×2=10]**

2010 मध्ये भाविश अग्रवाल आणि अंकित भाटी यांनी स्थापन केलेली ओला कॅब्स ही भारतातील आघाडीची राइड–हेलिंग प्लॅटफॉर्मपैकी एक आहे. भाविशने स्वत:च्या प्रवास आव्हानांनी प्रेरित होऊन शहरी वाहतूक सुधारण्यासाठी तंत्रज्ञान–चालित उपाय तयार करण्याचा निर्णय घेतला तेंव्हा हा प्रवास सुरू झाला. एका लहान टीमपासून सुरूवात करून, ओलाने मोबाईल ॲपद्वारे परवडणाऱ्या, विश्वासार्ह आणि सोयीस्कर कॅब सेवा प्रदान करण्यावर लक्ष केंद्रित केले, जे त्यावेळी भारतात तुलनेने नवीन होते.

संस्थापकांना नियामक अडथळे, स्थानिक टॅक्सी सेवांकडून स्पर्धा आणि ड्रायव्हर संपादन आणि टिकवून ठेवण्याची आवश्यकता यासारख्या अनेक आव्हानांचा सामना करावा लागला. ओलाने विविध ग्राहक विभागांना पूर्ण करण्यासाठी कॅशलेस पेमेंट, ड्रायव्हर रेटिंग सिस्टम आणि अनेक वाहन पर्याय यांसारख्या वैशिष्ट्यांचा परिचय करून नवोपक्रम केला. त्यांनी इलेक्ट्रिक वाहने आणि बाईक टॅक्सीमध्ये देखील विस्तार केला. बाजारातील मागणीशी जुळवून घेण्याची क्षमता दर्शविली. आक्रमक निधी फेऱ्या आणि धोरणात्मक भागीदारीद्वारे, ओलाने भारतीय शहरांमध्ये वेगाने वाढ केली आणि आंतरराष्ट्रीय स्तरावर विस्तार केला. स्थानिक गरजांची सखोल समज, तंत्रज्ञानाचा वापर आणि अत्यंत स्पर्धात्मक गतिशीलता क्षेत्रातील सतत नवोपक्रम यामुळे त्याचे यश मिळते.

प्रश्न :

i) भाविश अग्रवाल यांना ओला कॅब्स सुरू करण्यास कशामुळे प्रेरित केले?

ii) सुरूवातीच्या काळात ओलासमोरील काही प्रमुख आव्हाने कोणती होती?

iii) पारंपारिक टॅक्सी सेवांपेक्षा ओला स्वत:ला कसे वेगळे करत होता?

iv) संपूर्ण भारतात आपला व्यवसाय वाढवण्यासाठी ओलाने कोणत्या धोरणांचा वापर केला?

v) बदलत्या बाजारपेठेतील मागणीनुसार ओलाने आपल्या सेवा कशा प्रकारे अनुकूल केल्या आहेत?

क) केस स्टडी 3 : बजाज ग्रुपचे वस्तू विविधीकरण **[5×2=10]**

भारतातील सर्वात जुन्या आणि सर्वात प्रतिष्ठित समूहांपैकी एक असलेल्या बजाज ग्रुपला सुरूवातीला बजाज ऑटोसह त्यांच्या दुचाकी वाहन विभागाद्वारे महत्त्व प्राप्त झाले. गेल्या काही वर्षात, कंपनीने एकाच बाजारपेठेवरील अवलंबित्व कमी करण्यासाठी आणि नवीन वाढीच्या संधी मिळवण्यासाठी त्यांच्या उत्पादन पोर्टफोलिओमध्ये धोरणात्मक विविधता आणली. बजाजने मोटरसायकलच्या पलीकडे तीन चाकी वाहने, इलेक्ट्रिक वाहने आणि अगदी आर्थिक सेवांमध्ये बजाज फिनसर्व्हद्वारे प्रवेश केला. ''चेतक'' इलेक्ट्रिक स्कूटरच्या लॉंचिंगमुळे पर्यावरणपूरक वाहतूकीच्या वाढत्या मागणीला संबोधित करून शाश्वत गतिशीलता विभागात प्रवेश केला. या विविधीकरणामुळे बजाजने बदलत्या बाजारातील गतिशीलतेशी जुळवून घेत, बाजारातील चढउतारांविरूद्ध शाश्वत वाढ आणि लवचिकता सुनिश्चित करून विद्यमान ब्रँड ताकदीचा फायदा घेतला.

प्रश्न :

i) बजाजला दुचाकी वाहनांच्या पलीकडे त्यांच्या उत्पादन पोर्टफोलिओमध्ये विविधता आणण्यास कशामुळे प्रेरित केले?

ii) इलेक्ट्रिक वाहन बाजारात प्रवेश केल्याने ब्रँड पोझिशनिंगच्या बाबतील बजाजला कसा फायदा झाला?

iii) कंपनीच्या एकूण विविधीकरण धोरणात बजाज फिनसर्व्ह कोणती भूमिका बजावते?

iv) उत्पादन विविधीकरणामुळे बजाजला बाजार अवलंबित्वाशी संबंधित जोखीम व्यवस्थापित करण्यास कशी मदत झाली आहे?

v) नवीन उत्पादन विभागांमध्ये विस्तार करताना बजाजला कोणत्या आव्हानांना तोंड द्यावे लागू शकते?

ड) केस स्टडी 4 : स्विगीची नाविन्यपूर्ण पद्धती **[5×2=10]**

भारतातील आघाडीच्या अन्न वितरण प्लॅटफॉर्मपैकी एक, स्विगी, ग्राहकांचा अनुभव आणि कार्यक्षमतेत वाढ करण्यासाठी नाविन्यपूर्ण पद्धतींचा अवलंब करण्यात अग्रेसर आहे. एक उल्लेखनीय नवोपक्रम म्हणजे म्हणजे डिलिव्हरी लॉजिस्टिक्स ऑप्टिमाइझ करण्यासाठी एआय आणि मशीन लर्निंगचा वापर. ट्रॅफिक पॅटर्न, हवामान आणि ऑर्डर व्हॉल्यूम यासारख्या रिअल-टाइम डेटाचे विश्लेषण करून, स्विगी गतिमानपणे डिलिव्हरी मार्ग समायोजित करते आणि जवळच्या उपलब्ध डिलिव्हरी व्यक्तिला ऑर्डर नियुक्त करते. यामुळे डिलिव्हरीचा वेळ कमी होतो आणि ग्राहकांचे समाधान सुधारते. याव्यतिरिक्त, स्विगीने ''स्विगी जिनी'' ही एक हायपरलोकल डिलिव्हरी सेवा सादर केली जी वापरकर्त्यांना पॅकेजेस पाठविण्यास, किराणा सामान उचलण्यास किंवा औषधे पोहोचविण्यास अनुमति देते. अन्न वितरणाच्या पलीकडे त्यांचा व्यवसाय वाढवते. आणखी एक नवोपक्रम म्हणजे त्यांचे क्लाउड किचन मॉडेल, जिथे ते रेस्टॉरंट्ससोबत भागीदारी करून डिलिव्हरी-ओन्ली किचन चालवतात, ओव्हरहेड खर्च कमी करतात आणि डिलिव्हरीला गती देतात.

या नवोपक्रमांमुळे सेवा विश्वासार्हता सुधारून आणि सेवा ऑफर वाढवून गर्दीच्या अन्न वितरण बाजारात स्विगीला स्पर्धात्मक धार राखण्यास मदत झाली आहे.

प्रश्न :

i) डिलिव्हरी ऑपरेशन्स ऑप्टिमाइझ करण्यासाठी स्विगी एआयचा कसा वापर करते?

ii) ''स्विगी जिनी'' म्हणजे काय आणि ते स्विगीच्या सेवांमध्ये विविधता कशी आणते?

iii) क्लाउड किचेन्स स्विगीच्या व्यवसाय मॉडेलमध्ये कसे योगदान देतात?

iv) स्विगीच्या डायनॅमिक राउटिंग सिस्टमचे फायदे काय आहेत?

v) या नवोपक्रमांचा स्विगीच्या बाजारपेठेतील स्थानावर कसा परिणाम झाला आहे?

इ) केस स्टडी 5 : लेन्सकार्ट - आयवेअर उद्योगात व्यत्यय आणणे **[5×2=10]**

2010 मध्ये पेयुष बन्सल यांनी स्थापन केलेला लेन्सकार्ट हा एक आघाडीचा भारतीय आयवेअर ब्रँड आहे ज्याने लोकांच्या चष्मा खरेदी करण्याच्या पद्धतीत बदल घडवून आणला. सुरूवातीला ऑनलाइन प्लॅटफॉर्म म्हणून सुरूवात करून, लेन्सकार्टने प्रिस्क्रिप्शन चष्मा, सनग्लासेस आणि कॉन्टॅक्ट लेन्स प्रदान केले, परवडणाऱ्या आणि गुणवत्तेची सांगड घातली.

बाजारपेठेतील तफावत ओळखून - जिथे बहुतेक भारतीयांना परवडणाऱ्या आणि स्टायलिश आयवेअरची उपलब्धता नव्हती - बन्सलने ऑनलाइन आणि ऑफलाइन रिटेलचे हायब्रिड मॉडेल स्वीकारले. लेन्सकार्टने होम आय चेक-अप सेवा, एआय-संचालित व्हर्च्युअल ट्राय-ऑन आणि फ्रँचायझी स्टोअर्सचे विस्तृत नेटवर्क यासारख्या नवकल्पना सादर केल्या, ज्यामुळे आयवेअर अधिक सुलभ आणि वैयक्तिकृत झाले.

जोखीम घेणे, नावीन्यपूर्णता, चिकाटी आणि ग्राहकांचे लक्ष केंद्रित करणे यासारख्या उद्योजकीय गुणांमुळे लेन्सकार्टच्या वाढीची गुरूकिल्ली होती. धोरणात्मक गुंतवणूक, तंत्रज्ञान-चालित उपाय आणि स्केलेबल बिझनेस मॉडेलमुळे ते भारतीय स्टार्टअप इकोसिस्टममध्ये एक युनिकॉर्न म्हणून उदयास आले.

आज, लेन्सकार्ट भारतात आणि आंतरराष्ट्रीय स्तरावर कार्यरत आहे, जागतिक स्तरावर अव्वल आयवेअर ब्रँड बनण्याचे उद्दिष्ट आहे.

प्रश्न :

i) लेन्सकार्टच्या उभारणीत पेयुष बन्सल यांनी कोणते उद्योजकीय गुण दाखवले?

ii) लेन्सकार्टने चष्म्यांच्या बाजारपेठेतील अंतर कसे ओळखले आणि ते कसे भरून काढले?

iii) लेन्सकार्टच्या यशात नवोपक्रम आणि तंत्रज्ञानाची भूमिका काय होती?

iv) लेन्सकार्टच्या व्यवसाय धोरणात हायब्रिड मॉडेल (ऑनलाइन+ऑफलाइन) का महत्त्वाचे आहे?

v) आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत विस्तार करण्यासाठी लेन्सकार्ट कोणती नवीन रणनीती स्वीकारू शकते ते सुचवा.

प्र.2) खालील गोष्टींसाठी केस स्टडी लिहा. (6 पैकी कोणतेही 4) **[4×10=40]**

अ) तरूण व्यावसायिकाने व्यवसाय सुरू केल्यानंतर निधी व्यवस्थापन व वाढ घडवून आणली यावर केस स्टडी लिहा.

ब) पारंपारिक व्यवसाय ऑनलाइन प्लॅटफार्मवर हलवण्यातील आव्हानांना तोंड देणाऱ्या उद्योजकाचा केस स्टडी तयार करा. समस्या, निर्णय घेण्याची प्रक्रिया आणि अंतिम परिणाम अधोरेखित करा.

क) महाराष्ट्र उद्योजकता विकास केंद्र (MCED) आणि महाराष्ट्र औद्योगिक तांत्रिक सल्लागार संघटना (MITCON) यांनी उद्योजकांना त्यांचा व्यवसाय विकसित करण्यात कशी मदत केली यावर केस स्टडी तयार करा.

ड) समाजातील सामान्य समस्येवर सर्जनशील उपाय सादर करणाऱ्या उद्योजकाचा केस स्टडी तयार करा. कल्पना, त्यात समाविष्ट असलेले नावीन्य आणि त्याचा वापरकर्त्यांवर कसा परिणाम झाला हे स्पष्ट करा.

इ) तंत्रज्ञानाचा यशस्वीपणे वापर करून व्यवसाय प्रक्रिया आणि ग्राहक अनुभवात नावीन्य आणणाऱ्या कंपनीचा केस स्टडी तयार करा.

फ) बाजारपेठेत यशस्वी झालेल्या नाविन्यपूर्ण उत्पादनाचा केस स्टडी तयार करा.

(उदा. स्विगी, झोम्याटो, ओला, पेटीएम) ज्या सर्जनशील पैलूंमुळे ते यशस्वी झाले तत्यावर प्रकाश टाका.

☯☯☯☯

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD-5996

[Total No. of Pages : 8

[6449]-417
M.Com. (SODL)
214-II : Case Studies
(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] *[Max. Marks : 70*

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) **Solve the Answers of the given Case Studies (Any 3 out of 5).**

[3 × 10 = 30]

a) Meera has been working in the marketing field for the past five years. She was once very enthusiastic and always exceeded her sales targets. Recently, she has been feeling undervalued because there has been no promotion or recognition for her achievements. Even though her salary is regular, she feels demotivated and performs just enough to meet her targets.

Questions :

i) Where does Meera work?

ii) How many years has Meera worked in the marketing field?

iii) How was Meera's sales performance earlier?

iv) Why does Meera feel demotivated now?

v) Name one way to improve Meera's job satisfaction.

b) Sameer has been working as an operator on the assembly line of an automobile company that manufactures two-wheeler scooters and bikes for the past 10 years. He has always been honest, sincere, and consistent in meeting the set performance standards. Known for his creativity, Sameer often discusses work-related matters with his wife at home. He believes he can suggest certain improvements in the functioning of motorbikes. However, when he shares his ideas with his superior, they are ridiculed and dismissed.

P.T.O.

Gradually, this has led to a decline in his efficiency. Although he recognises this change, he is unable to overcome it. Even with regular and substantial monetary increments, Sameer feels frustrated and is losing interest in his work.

Questions :

i) How long has Sameer been working in his current job?

ii) How was Sameer's work performance earlier?

iii) What changes have been noticed in Sameer's work behaviour?

iv) What could be the possible reasons for Sameer's change in behaviour?

v) Suggest two steps his superior can take to improve and sustain his performance.

c) Mr. Babar has been Finance Manager at Cello (India) Ltd. for the past two years. Although he has extensive experience in finance, he is now facing new challenges such as evaluating finance and investment projects. The Vice President (Finance) assumes that Mr. Babar is fully skilled in this area and assigns him such work in addition to his heavy departmental workload, often requiring him to stay late in the office. To assist, the company appoints Mr. Rama Krishanan, a Chartered Accountant, as a staff specialist to guide him in specialised matters. However, since then, Mr. Babar's efficiency has declined, and he does not feel comfortable working with Rama.

Questions :

i) How long has Mr. Babar been working as Finance Manager at Cello (India) Ltd.?

ii) What new challenges is Mr. Babar facing his job?

iii) Who has been appointed to assist Mr. Babar in specialized finance matters?

iv) Why is Mr. Babar not comfortable working with Rama?

v) Suggest one way Mr. Babar can manage overwork and the need for new skills.

d) Anita is a senior sales executive at Zenith Electronics Ltd. handling corporate clients across three major cities. For the past six months, her workload has increased significantly due to a shortage of staff and aggressive sales targets. She often works late into the night to meet deadlines, skips meals, and sleeps only a few hours.

Recently, she has started experiencing frequent headaches, irritability, and difficulty concentrating. She admits feeling overwhelmed and anxious about her performance reviews. Anita's manager notices the change in her behaviour and decides to address the situation.

Questions :

i) What is Anita's position at Zenith Electronics Ltd.?

ii) What factors have increased Anita's workload in the past six moths?

iii) What physical and mental health problems is Anita experiencing?

iv) What signs of stress can be identified in Anita's case?

v) Suggest two steps Anita's manager can take to help her manage stress effectively.

e) Bright Tech Solutions, an IT services company, recently secured a large project from an overseas client. The project required expertise in software development, graphic design and digital marketing. The management decided to form a cross-functional team of 10 members from different departments. Initially, there were coordination issues-members did not clearly understand their roles, some tasks were duplicated, and deadlines were missed. The team leader, Priya, decided to follow a structured approach to improve teamwork. She conducted team orientation sessions, clarified roles and responsibilities, encouraged open communication and organised regular progress meetings. Over time, the team developed trust, collaborated effectively, and completed the project ahead of schedule with excellent client feedback.

Questions :

i) What type of company is Bright Tech Solutions?

ii) How many members were included in the cross-functional team?

iii) What problems did the team face in the initial stage?

iv) What steps did Priya take to improve teamwork?

v) What was the final outcome of the project?

Q2) **Write down case studies for the following (Any 4 out of 6)[4 × 10 = 40]**

a) Explain the concept of work-life balance with suitable examples.

b) Discuss in detail the role of team building in organisational success, with the help of an example or case study.

c) Describe a case study that highlights the role of information technology in improving organisational efficiency and effectiveness.

d) Present a case study on the use of positive motivators in the workplace and discuss their short-term and long-term effects.

e) Write a detailed case study on emotional intelligence in the workplace, explaining how it helped in resolving conflict or improving performance.

f) Describe any case of Organisational Behaviour that demonstrates concepts such as leadership, communication, motivation, or organisational culture.

Total No. of Questions : 2]

PD-5996

[6449]-417
M.Com. (SODL)
214-II : केस स्टडी
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : ***1)*** *सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.*

2) *उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवितात.*

प्रश्न 1) **दिलेल्या केस स्टडीजची उत्तरे सोडवा (5 पैकी कोणतेही 3)** **[3 × 10 = 30]**

अ) मीरा गेली पाच वर्षे एका विपणन क्षेत्रात काम करत आहे. सुरुवातीला ती अत्यंत उत्साही होती आणि नेहमीची तिच्या विक्री लक्ष्यापेक्षा जास्त कामगिरी करत होती. अलीकडे मात्र, तिच्या कामगिरीसाठी बढती किंवा कौतुक न झाल्यामुळे ती स्वतःला कमी महत्वाची समजू लागली आहे. पगार नियमित असला तरी ती निरुत्साही झाली आहे आणि फक्त लक्ष्य पूर्ण होईल इतकेच काम करते.

प्रश्नः

i) मीरा कुठे काम करते?

ii) मीराने विपणन क्षेत्रमध्ये किती वर्षे काम केले आहे.

iii) मीराची विक्रीची कामगिरी आधी कशी होती?

iv) सध्या मीरा निरुत्साही का झाली आहे?

v) मीराचे कामावरील समाधान वाढवण्यासाठी एक उपाय सांगा.

ब) समीर गेली 10 वर्षे एका दोन-चाकी स्कूटर व मोटारसायकल बनवणाऱ्या ऑटोमोबाईल कंपनीच्या असेंब्ली लाईनवर ऑपरेटर म्हणून काम करत आहे. तो प्रामाणिक मन लावून काम करणारा आहे आणि नेहमीच ठरवलेल्या मानकानुसार कामगिरी करतो. तो सर्जनशील असून घरी पत्नीबरोबर कामाविषयी चर्चा करतो. त्याला मोटारसायकलींच्या कार्यक्षमतेत सुधारणा करता येईल असे वाटते. पण त्याच्या वरिष्ठांकडे कल्पना मांडल्यावर त्याची खिल्ली उडवली जाते व त्या गंभीरपणे घेतल्या जात नाहीत.

हळूहळू त्याची कार्यक्षमता कमी होऊ लागली आहे. त्यालाही हा बदल जाणवतो पण तो त्यावर मात करू शकत नाही. नियमित आणि चांगली पगारवाढ मिळूनही तो निराश आहे आणि नोकरीतला रस कमी होत आहे.

प्रश्नः

i) समीर आपल्या सध्याच्या नोकरीत किती काळापासून काम करत आहे?

ii) समीरची आधीची कामगिरी कशी होती?

iii) समीरच्या कामाच्या वर्तनात कोणते बदल दिसून आले आहेत?

iv) समीरच्या वर्तनातील बदलाची शक्य कारणे कोणती?

v) त्याची कार्यक्षमता वाढवण्यासाठी आणि टिकवण्यासाठी त्याच्या वरिष्ठांनी कोणते दोन उपाय करावेत?

क) श्री. बाबर गेली दोन वर्षे सेल्लो (इंडिया) लि. मध्ये वित्त व्यवस्थापक (Finance Manager) म्हणून कार्यरत आहेत. त्यांना वित्त क्षेत्राचा मोठा अनुभव आहे : परंतु सध्या त्यांना वित्त व गुंतवणूक प्रकल्पांचे मूल्यांकन करण्यासारखी नवी आव्हाने येत आहेत. उपाध्यक्ष (Finance) असा समजतात की श्री. बाबर या क्षेत्रात पूर्णपणे पारंगत आहेत आणि त्यांना त्यांच्या जड कामाच्या ओझ्याबरोबरच ही कामेही सोपवतात, ज्यामुळे त्यांना अनेकदा ऑफिसमध्ये उशिरापर्यंत थांबावे लागते. मदतीसाठी, कंपनीने श्री. रामकृष्णन (चार्टर्ड अकाउंटंट) यांची स्टाफ स्पेशलिस्ट म्हणूनत नियुक्ती केली आहे. पण त्यानंतर श्री बाबरची कार्यक्षमता कमी झाली असून त्यांना रामकृष्णनबरोबर काम करण्यात अस्वस्थता वाटते.

प्रश्नः

i) श्री. बाबर सेलो (इंडिया) लिमिटेडमध्ये वित्त व्यवस्थापक म्हणून किती काळापासून काम करत आहेत?

ii) श्री. बाबर आपल्या कामात कोणती नवीन आव्हाने अनुभवत आहेत?

iii) श्री. बाबर यांना मदत करण्यासाठी कोणाला विशेष तज्ञ म्हणून नियुक्त केले गेले आहे?

iv) श्री. बाबर रामा कृष्णन कडे काम करताना का अस्वस्थ आहेत?

v) जास्त कामाचा ताण आणि वेगवेगळ्या कौशल्यांच्या गरजेवर मात करण्यासाठी श्री. बाबर कोणते दोन उपाय करू शकतात.

ड) अनिता झेनिथ इलेक्ट्रॉनिक्स लि. मध्ये वरिष्ठ विक्री कार्यकारी म्हणून कार्यरत असून ती तीन मोठ्या शहरातील कॉर्पोरेट ग्राहकांची जबाबदारी सांभाळते. गेल्या सहा महिन्यात, कर्मचाऱ्यांची कमतरता व आक्रमक विक्री लक्ष्यांमुळे तिचे कामाचे ओझे खूप वाढले आहे. ती वेळेत काम पूर्ण करण्यासाठी अनेकदा रात्री उशिरापर्यंत काम करते. जेवण चुकवते आणि फार कमी झोप घेते.

अलीकडे तिला वारंवार डोकेदुखी, चिडचिड आणि लक्ष केंद्रीत करण्यात अडचण जाणवू लागली आहे. ती स्वतः मान्य करते की ती कामगिरीबाबत चिंताग्रस्त व तणावाखाली आहे. तिचा व्यवस्थापक हा बदल पाहून परिस्थिती हाताळण्याचे ठरवतो.

प्रश्नः

i) अनीता झेनिथ इलेक्ट्रॉनिक्स लिमिटेडमध्ये कोणत्या पदावर काम करते?

ii) गेल्या सहा महिन्यांत अनीताच्या कामाचा ताण वाढण्याची कारणे कोणती?

iii) अनीता कोणते शारीरिक आणि मानसिक आरोग्याचे त्रास अनुभवत आहे?

iv) अनीताच्या प्रकरणात ताणाची कोणती लक्षणे ओळखता येतात?

v) अनीताला ताण कमी करण्यासाठी तिच्या व्यवस्थापकाने कोणते दोन उपाय करावेत?

इ) ब्राइटटेक सोल्युशन्स ही आयटी सेवा देणारी कंपनी आहे. अलीकडेच त्यांनी परदेशी ग्राहकाकडून मोठा प्रकल्प मिळवला, या प्रकल्पासाठी सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेंट, ग्राफिक डिझाइन आणि डिजिटल मार्केटिंग यातील तज्ज्ञांची आवश्यकता होती. व्यवस्थापनाने विविध विभागांमधून 10 सदस्यांचा तिर्यक कार्यात्मक संघ तयार केला.

सुरुवातीला संघात समन्वयाचा अभाव होता. सदस्यांना त्यांच्या भूमिका स्पष्ट नव्हत्या. काही कमे दुप्पट केली जात होती आणि मुदती चुकत होत्या. संघ नेत्या प्रियाने संघभावना सुधारण्यासाठी ठराविक पद्धतीचा अवलंब केला. तिने ओरिएंटेशन सत्रे घेतली, भूमिका व जबाबदाऱ्या स्पष्ट केल्या, मुक्त संवादाला प्रोत्साहन दिले आणि प्रगतीचे नियमित आढावे घेतले. कालांतराने संघात विश्वास निर्माण झाला. सहकार्य वाढले आणि प्रकल्प ठरलेल्या वेळेपेक्षा लवकर पूर्ण होऊन ग्राहकाकडून उत्कृष्ट अभिप्राय मिळाला.

प्रश्नः

i) ब्राइटटेक सोल्युशन्स ही कोणत्या प्रकारची कंपनी आहे?

ii) तिर्यक कार्यात्मक मध्ये किती सदस्यांचा समावेश होता?

iii) सुरुवातीच्या टप्प्यात टीमला कोणत्या अडचणींचा सामना करावा लागला?

iv) टीमवर्क सुधारण्यासाठी प्रिया यांनी कोणते उपाय केले?

v) प्रोजक्टचा अंतिम परिणाम काय झाला?

प्रश्न 2) खालील प्रश्नावरून केस स्टडीज लिहा. (6 पैकी कोणतेही 4) **[4 × 10 = 40]**

अ) योग्य उदाहरणांसह कार्य–जीवन संतुलनाची संकल्पना स्पष्ट करा.

ब) योग्य उदाहरण किंवा केस स्टडीच्या मदतीने संस्थेच्या यशामध्ये संघ बाधणीची भूमिका सविस्तरपणे चर्चा करा.

क) माहिती तंत्रज्ञानाच्या मदतीने संस्थेची कार्यक्षमता आणि परिणाम कारकता सुधारण्याची भूमिका स्पष्ट करणारी केस स्टडी वर्णन करा.

ड) कार्यस्थळी सकारात्मक प्रेरक घटकांच्या वापरावर आधारित केस स्टडी सादर करा आणि त्यांचे अल्पकालीन व दीर्घकालीन परिणाम स्पष्ट करा.

इ) कार्यस्थळी भावनिक बुद्धिमतेवर आधारित सविस्तर केस स्टडी लिहा आणि ती संघर्ष निवारण किंवा कार्यक्षमता सुधारण्यासाठी कशी उपयुक्त ठरली हे स्पष्ट करा.

फ) नेतृत्व, संवाद, प्रेरणा किंवा संस्थात्मक संस्कृती यांसारख्या संकल्पना दर्शवणारी कोणतीही संघटनात्मक वर्तनाची केस स्टडी वर्णन करा.

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. :

PD5992

[Total No. of Pages : 12

[6449]-418

M.Com. (SODL)

216 II : INTERNATIONAL FINANCE AND CASE STUDIES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] ***[Max. Marks : 70***

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) Solve the Answers of given Case Studies (Any 3 out of 5) **[3×10=30]**

Case Study 1 : How "Global Trust Bank" Expanded Internationally

Global Trust Bank (GTB), a reputed Indian bank, decided to expand its operations internationally in 2015. The main reasons behind this move were the growing demand for banking services among NRIs, increased global trade, and the need to diversify earnings through foreign currency. To serve customers better, GTB adopted different types of international banking offices. It entered into a *correspondent banking relationship* with a New York-based bank to facilitate foreign currency transactions. It also opened a full-fledged *foreign branch in Dubai*, catering to the large Indian workforce in the UAE. In the Uk, GTB established a *subsidiary bank*, allowing it to operate independently under British banking laws. Additionally, it set up an *offshore banking unit* in the Cayman Islands to attract tax-free international investments.

To handle international money transfers, GTB established a dedicated forex division and adopted various platforms such as *SWIFT, PayPal*, and *Western Union* for secure, fast, and digital fund transfers. It strictly followed *Know Your Customer* (*KYC*) norms to ensure legal compliance and prevent misuse of the banking system. The *Reserve Bank of India* (*RBI*) played a critical role by granting approvals, monitoring foreign operations, and promoting Indian banks to operate abroad, RBI's regulatory support ensured GTB adhered to all international and domestic financial laws.

GTB also actively participated in the international money market, particularly the *Euro-dollar market*. It raised short-term funds through *Euro Notes* and *Euro Commercial Paper* (*ECP*), while for medium-term financing, it used *Medium Term Euro Notes* (*MTNs*), This helped the bank fund

international projects and expand its foreign investment base. In summary, Global Trust Bank's journey in international banking reflects how Indian banks can grow globally with strong planning, RBI support and effective use of financial instruments and technologies.

Solve the following question from above case study **[5×2=10]**

a) State any two reasons why Global Trust Bank (GTB) expanded internationally.

b) What is a Correspondent Bank? Give one example from the GTB case.

c) Name any two international money transfer systems used by GTB.

d) How does the RBI support Indian banks in foreign operations?

e) Mention any two instruments used by GTB in the Euro-Dollar Market.

Case Study 2 : Expansion of "Shakti Tech Ltd." through International Debt and Equity Markets.

Shakti Tech Ltd., a fast-growing Indian technology company based in Pune, decided to raise funds for its global expansion in 2022. Instead of relying only on domestic sources, the company explored the international debt and equity markets for cost-effective and diverse funding options. In the international debt market, Shakti Tech issued various instruments. It launched foreign Bonds called Samurai Bonds in Japan, which were yen-denominated and followed Japanese regulations. The company also issued Euro Bonds, which were denominated in US dollars but sold outside the US, primarily in Europe, thus attracting global investors. Later, it launched Global Bonds, which were simultaneously listed in markets like London and Singapore, providing wider visibility. To offer flexibility to investors, it introduced Convertible Bonds, which could be converted into equity shares after a set period, reducing the company's interest burden. Additionally, the company used Floating Rate Notes (FRNs), where interest rates changed with global benchmarks, helping it manage interest rate fluctuations effectively.

On the international equity front, Shakti Tech listed its shares on the New York Stock Exchange (NYSE) through American Depositary Receipts (ADRs), making it easier for U.S. investors to invest in the company. To attract European investors, it issued Global Depositary Receipts (GDRs) and listed them on the London Stock Exchange. These instruments helped the company gain global recognition and equity capital without diluting too much ownership. Moreover, Shakti Tech raised additional funds through External Commercial Borrowings (ECBs) from a German bank. The ECB route provided access to low-cost international loans with longer repayment periods and was done under regulatory framework of the Reserve Bank of India (RBI).

In conclusion, by using a strategic mix of international debt and equity instruments such as bonds, ADRs, GDRs and ECBs, Shakti Tech Ltd. successfully raised the required capital for expansion. This not only reduced its cost of funds but also enhanced its global reputation and diversified its investor base.

Solve the following question from above case study **[5×2=10]**

a) What are Euro Bonds? How did Shakti Tech Ltd. use them to raise funds?

b) Why did Shakti Tech Ltd. raise funds from international markets?

c) What is the full form of ADR and where was it listed by Shakti Tech?

d) Name two types of bonds issued by Shakti Tech Ltd. in the international market.

e) What is ECB and why did Shakti Tech use it?

Case Study 3 : New Exchange Rate Regime - The Case of "Vasudha Nation"

Vasudha is a developing country that recently restructured its exchange rate system to stabilize its economy and encourage Foreign trade. Initially, Vasudha followed a Floating Exchange Rate System, where its currency's value changed freely based on market demand and supply. However, due to high fluctuations, it adopted a Managed Float System, where the central bank occasionally intervened in the Foreign exchange market to reduce extreme volatility.

Later, to bring more stability, Vasudha decided to follow a Currency Pegging System. For example, at one point, Vasudha pegged its currency to a single currency, the US Dollar, maintaining a fixed exchange rate. When the US economy became unstable, Vasudha shifted to peg its currency to a basket of currencies, including the Euro, Yen and Dollar, to reduce dependence on just one currency. Eventually, the country tried pegging to SDRs (Special Drawing Rights), a reserve asset created by the IMF made up of multiple currencies. This brought more balance and stability to Vasudha's economy.

Vasudha also tried a Crawling Peg system where the exchange rate was adjusted slightly and regularly to avoid sudden shocks. During this time, its currency was made partially convertible - meaning it could be converted freely for trade-related transactions but had some restrictions on capital movement. The government planned to make it fully convertible in the future.

Solve the following question from above case study **[5×2=10]**

a) Which exchange rate system did Vasudha Nation follow initially?

b) Why did Vasudha shift from a floating rate to a managed float system?

c) To which currency did Vasudha initially peg its currency under the currency pegging system?

d) What was the reason Vasudha shifted from pegging to a single currency to a basket of currencies?

e) What type of currency convertibility did Vasudha adopt during the crawling peg phase?

Case Study 4 : The Role of International Financial Institutions in "Ujjwal Pradesh"

Ujjwal Pradesh is a fictional developing country that has faced financial crises, infrastructure challenges, and low international trade. To improve its economy, the country reached out to various International Financial Institutions (IFIs).

Ujjwal Pradesh partnered with the International Monetary Fund (IMF) to stabilize its currency and manage its balance of payments. The IMF provided short-term financial support and policy advice. The country's finance ministry worked closely with the IMF to design a fiscal discipline program to reduce inflation and build investor confidence.

The World Bank Group supported Ujjwal Pradesh through two major bodies:

The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) offered long-term, low-interest loans for infrastucture projects like rural roads, clean drinking water and education.

The International Finance Corporation (IFC) helped attract private investment into the renewable energy sector, boosting employment and sustainable development. Ujjwal Pradesh also became a member of the Bank for International Settlements (BIS). Although BIS does not directly lend to countries, it helped Ujjwal's central bank strengthen its monetary policy by offering training, global cooperation and financial research.

Recently, Ujjwal Pradesh partnered with the BRICS Bank (New Development Bank-NDB), which is focused on funding projects in emerging economies. The BRICS Bank provided support for a green energy corridor project in the country. The government appreciated the flexible lending policies of the BRICS Bank and sees it as an important institution for future development, especially with growing South-South cooperation.

Through these institutions, Ujjwal Pradesh was able to improve its financial stability, attract foreign investment, and build infrastructure-marking a significant step toward sustainable growth.

Solve the following questions from above case study **[5×2=10]**

a) Which international institution helped Ujjwal Pradesh manage its balance of payments crisis?

b) Name the two institutions under the World Bank Group that supported infrastructure and private investment in Ujjwal Pradesh.

c) What type of support did Ujjwal Pradesh receive from the Bank for International Settlements (BIS)?

d) Which project in Ujjwal Pradesh was supported by the BRICS Bank (New Development Bank)?

e) Why does Ujjwal Pradesh consider the BRICS Bank important for its future?

Case Study 5 : Navbharat Bank Ltd. - A Journey into International Finance

Navbharat Bank Ltd., a progressive Indian bank, aimed to expand its global presence and adopted various international financial practices. To begin with, it entered international banking by forming partnerships with correspondent banks in the U.S. and later established Foreign offices in Dubai and subsidiaries in Singapore. It also opened an offshore banking centre in the Cayman Islands to handle international investments. The bank's forex division facilitated cross-border transactions using SWIFT, Western Union, and Paypal, while strictly following KYC norms. With guidance from the RBI, Navbharat ensured regulatory compliance and contributed to the promotion of Indian banks abroad. to meet its global funding needs, Navbharat issued Euro Bonds, Foreign Bonds, and Convertible Bonds, and borrowed through External Commercial Borrowings (ECBs) at lower interest rates. It also raised capital via ADRs in the U.S. and GDRs in Europe, enabling foreign investors to participate in its growth. As the bank operated in different countries, it encountered various exchange rate systems, including floating, managed float and currency pegging - both to single currencies and SDRs (Special Drawing

Rights). The bank developed strategies to handle convertible and non-convertible currencies, especially in trade-sensitive regions. In addition, Navbharat collaborated with key international financial institutions: the IMF supported its monetary training programs; the World Bank (IBRD) funded rural infrastructure projects; the IFC promoted private sector lending; and the BRICS Bank (New Development Bank) financed clean energy projects in India. Through strategic planning, international collaboration, and adherence to global standards, Navbharat Bank transformed into a globally trusted financial institution while maintaining its Indian identity.

Solve the following questions from above case study **[5×2=10]**

a) Which types of international banking offices did Navbharat Bank establish during its global expansion?

b) Name any two international money transfer systems used by Navbharat Bank.

c) How did Navbharat Bank raise funds from international debt and equity markets?

d) What types of exchange rate systems did Navbharat Bank encounter in different countries?

e) Name two international financial institutions that supported Navbharat Bank and mention their roles.

Q2) Write down case studies for following (Any 4 out of 6) **[4×10=40]**

a) Case Study on Western Union and the Global Money Transfer Machanism

b) Case Study on the Role of RBI in Promoting Indian Banks Abroad

c) Case Study on Euro-Dollar Market Development

d) Case Study on External Commercial Borrowing (ECB) by Indian Companies

e) Case Study on Managed Float Exchange Rate System

f) Case Study on IMF's Role in India's 1991 Economic Crisis

❋❋❋

Total No. of Questions : 2]

PD5992

[6449]-418

M.Com. (SODL)

216 II : INTERNATIONAL FINANCE AND CASE STUDIES

(CBCS 2019 Pattern) (Semester - IV)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : *3 तास]* *[एकूण गुण : 70*

सूचना :- *1)* सर्व प्रश्न सोडविणे आवश्यक आहे.

2) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.1) खालीलपैकी कोणत्याही 5 पैकी 3 प्रकरणाधारित अभ्यासांचे उत्तर लिहा. **[3×10=30]**

अ) केस स्टडी 1- "ग्लोबल ट्रस्ट बँक" ची आंतरराष्ट्रीय विस्तार योजना

ग्लोबल ट्रस्ट बँक (GTB), ही भारतातील एक प्रसिद्ध बँक, हिने 2015 साली आपले व्यवहार आंतरराष्ट्रीय स्तरावर विस्तारण्याचा निर्णय घेतला. या निर्णयामागील मुख्य कारणे होती – अनिवासी भारतीयांमध्ये बँकिंग सेवा घेण्याची वाढती मागणी, वाढता आतंरराष्ट्रीय व्यापार आणि परकीय चलनातून उत्पन्नाचे विविधीकरण करण्याची गरज. ग्राहकांना अधिक चांगल्या सेवा देण्यासाठी, GTB ने आंतरराष्ट्रीय बँकिंग कार्यालयांचे विविध प्रकार स्वीकारले. GTB ने परकीय चलन व्यवहार सुलभ करण्यासाठी न्यूयॉर्क स्थित बँकेशी प्रतिनिधी बँकिंग संबंध सुरू केला. याशिवाय, UAE मध्ये असलेल्या मोठ्या भारतीय कामगार वर्गासाठी दुबईमध्ये पूर्ण कार्यक्षम परदेशी शाखा उघडली. युनायटेड किंगडममध्ये, GTB ने उपकंपनी बँक स्थापन केली, ज्यामुळे ती ब्रिटनच्या बँकिंग कायद्यांनुसार स्वतंत्रपणे कार्य करू शकते. तसेच, केमेन आयलंड्समध्ये एक ऑफशोअर बँकिंग युनिट स्थापन करून करमुक्त आंतरराष्ट्रीय गुंतवणूक आकर्षित करण्याचा प्रयत्न केला.

आंतरराष्ट्रीय पैसे हस्तांतरित करण्यासाठी, GTB ने एक स्वतंत्र परकीय चलन विभाग (Forex Division) स्थापन केला आणि सुरक्षित, जलद व डिजिटल फंड ट्रान्सफरसाठी SWIFT, PayPal आणि Western Union यांसारख्या विविध प्लॅटफॉर्मचा अवलंब केला. बँकेने कायदेशीर नियमांचे पालन व्हावे आणि बँकिंग प्रणालीचा गैरवापर टाळावा यासाठी 'नो युवर कस्टमर' (KYC) या नियमांचे काटेकोरपणे पालन केले.

भारतीय रिझर्व्ह बँकेने (RBI) यामध्ये महत्वपूर्ण भूमिका बजावली. RBI ने GTB ला परवानग्या दिल्या, त्यांच्या परदेशातील व्यवहारांवर देखरेख ठेवली आणि भारतीय बँकांना परदेशात काम करण्यास प्रोत्साहन दिले. RBI च्या नियामक पाठबळामुळे GTB ने सर्व आंतरराष्ट्रीय आणि देशांतर्गत आर्थिक कायद्यांचे योग्य पालन केले.

GTB ने आतंरराष्ट्रीय आर्थिक बाजारात, विशेषतः युरो–डॉलर मार्केटमध्ये, सहभाग घेतला. अल्पकालीन निधी उभारण्यासाठी त्यांनी युरो नोट्स आणि युरो कमर्शियल पेपर (ECP) चा वापर केला, तर मध्यम कालावधीसाठी त्यांनी मीडियम टर्म युरो नोट्स (MTNs) वापरल्या. यामुळे

बँकेला आंतरराष्ट्रीय प्रकल्पांसाठी निधी मिळवता आला आणि परदेशी गुंतवणुकीचा आधार वाढवता आला. एकूणच, ग्लोबल ट्रस्ट बँकेचा आंतरराष्ट्रीय बँकिंगमधील प्रवास दाखवतो की भारतीय बँका योग्य नियोजन, RBI चा पाठिंबा आणि आर्थिक साधने व तंत्रज्ञानाचा प्रभावी वापर करून जागतिक स्तरावर कसे वाढू शकतात.

वरील प्रकरणाधारित प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

i) ग्लोबल ट्रस्ट बँक (GTB) ने आंतरराष्ट्रीय स्तरावर विस्तार का केला याची दोन कारणे लिहा.

ii) कोरस्पॉन्डेंट बँक म्हणजे काय? GTB च्या उदाहरणासह लिहा.

iii) GTB ने वापरलेल्या दोन आंतरराष्ट्रीय पैसे ट्रान्सफर प्रणालींची नावे सांगा.

iv) भारतीय बँकांना परदेशातील व्यवहारांमध्ये RBI कशा प्रकारे मदत करते?

v) युरो-डॉलर मार्केटमध्ये GTB ने वापरलेली दोन आर्थिक साधने सांगा.

ब) केस स्टडी 2- "शक्ती टेक लि." या कंपनीचा आंतरराष्ट्रीय कर्ज व इक्विटी बाजारातून विस्तार

शक्ती टेक लि. ही पुण्यातील एक वेगाने वाढणारी भारतीय तंत्रज्ञान कंपनी आहे. 2022 मध्ये कंपनीने आपल्या आंतरराष्ट्रीय विस्तारासाठी निधी उभारण्याचा निर्णय घेतला. केवळ देशांतर्गत स्त्रोतांवर अवलंबून न राहता, कंपनीने आंतरराष्ट्रीय कर्ज व इक्विटी बाजारांचा पर्याय निवडला, जे अधिक किफायतशीर आणि विविध प्रकारच्या निधीसाठी उपयुक्त ठरले. आंतरराष्ट्रीय कर्ज बाजारात, शक्ती टेकने विविध प्रकारची साधने जारी केली. कंपनीने जपानमध्ये समुराई बाँड्स (Samurai Bonds) नावाची फॉरेन बाँड्स जारी केली, जी येनमध्ये दर्शविलेली होती आणि जपानी नियमांनुसार चालत होती. तसेच, कंपनीने युरो बॉड्स देखील जारी केल्या, ज्या अमेरिकन डॉलर्समध्ये होत्या पण अमेरिका सोडून मुख्यत: युरोपमध्ये विकल्या गेल्या आणि त्यामुळे जागतिक गुंतवणूकदार आकर्षित झाले. यानंतर, कंपनीने ग्लोबल बाँड्स जारी केल्या, ज्या एकाच वेळी लंडन आणि सिंगापूरसारख्या बाजारांमध्ये सूचीबद्ध केल्या गेल्या आणि त्यामुळे अधिक व्यापक प्रसिद्धी मिळाली. गुंतवणूकदारांना लवचिकता देण्यासाठी कंपनीने कन्व्हर्टिबल बाँड्स सुरू केल्या, ज्या काही कालावधीनंतर इक्विटी शेअर्समध्ये रूपांतरित करता येतात आणि त्यामुळे व्याजाचा भार कमी होतो. याशिवाय, कंपनीने फ्लोटिंग रेट नोट्स (FRNs) वापरल्या, ज्यांचे व्याज दर जागतिक बेंचमार्कनुसार बदलतात, त्यामुळे व्याज दरातील चढ-उतार प्रभावीपणे हाताळता आले.

आंतरराष्ट्रीय इक्विटी बाज़ाराच्या बाबतीत, शक्ती टेकने आपले शेअर्स न्यूयॉर्क स्टॉक एक्स्चेंज (NYSE) वर अमेरिकन डिपॉझिटरी रिसीट्स (ADRs) च्या माध्यमातून सूचीबद्ध केले, ज्यामुळे अमेरिकेतील गुंतवणूकदारांना कंपनीमध्ये गुंतवणूक करणे सोपे झाले. युरोपीय गुंतवणूकदारांना आकर्षित करण्यासाठी, कंपनीने ग्लोबल डिपॉझिटरी रिसीट्स (GDRs) जारी केल्या आणि त्या लंडन स्टॉक एक्स्चेंजवर सूचीबद्ध केल्या. या साधनांमुळे कंपनीला जागतिक स्तरावर ओळख मिळाली आणि मालकी हक्क फारसा कमी न करता इक्विटी भांडवल उभारता आले. तसेच, शक्ती टेकने एका जर्मन

बँकेकडून एक्स्टर्नल कमर्शियल बॉरोइंग्ज (ECBs) च्या माध्यमातून अतिरिक्त निधी उभारला. ECB मार्गामुळे कंपनीला कमी व्याजदराने आणि दीर्घ परतफेड कालावधीसह आंतरराष्ट्रीय कर्ज उपलब्ध झाले. हे सगळे रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया (RBI) च्या नियामक चौकटीखाली करण्यात आले. शेवटी बॉड्स, ADRs, GDRs आणि ECBs यांसारख्या आंतरराष्ट्रीय कर्ज व इक्विटी साधनांचा रणनीतीपूर्वक वापर करून, शक्ती टेक लि. ने विस्तारासाठी आवश्यक भांडवल यशस्वीरित्या उभारले. यामुळे कंपनीचा निधी उभारण्याचा खर्च कमी झाला, जागतिक प्रतिष्ठा वाढली आणि गुंतवणूकदारांचा पाया अधिक व्यापक व विविध झाला.

वरील प्रकरणाधारित प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

i) युरो बाँड म्हणजे काय? शक्ती टेक लि. ने निधी उभारण्यासाठी त्यांचा कसा वापर केला?

ii) शक्ती टेक लि. ने आंतरराष्ट्रीय बाजारातून निधी का उभारला?

iii) ADR चा पूर्ण अर्थ काय आहे आणि शक्ती टेकने ते कुठे सूचीबद्ध केले?

iv) आंतरराष्ट्रीय बाजारात शक्ती टेक लि. ने कोणकोणते दोन प्रकारचे बाँड्स जारी केले?

v) ECB म्हणजे काय आणि शक्ती टेकने त्याचा का वापर केला?

क) केस स्टडी 3–नवीन विनिमय दर व्यवस्थापन–"वसुधा राष्ट्र" प्रकरण

वसुधा ही एक विकासशील देश असून तिने नुकतीच आपल्या चलन विनिमय दर प्रणालीचे पुनर्रचना केली, ज्यामुळे तिची अर्थव्यवस्था स्थिर होऊ शकली आणि परकीय व्यापाराला चालना मिळाली. सुरूवातीला, वसुधा फ्लोटिंग विनिमय दर प्रणालीचा वापर करत होती, ज्यात बाजारातील मागणी आणि पुरवठ्यानुसार चलनाची किंमत मुक्तपणे बदलत असे. मात्र, जास्त अस्थिरतेमुळे, तिने मॅनेज्ड फ्लोट प्रणाली स्वीकारली, ज्यात केंद्रीय बँक कधी कधी परकीय चलन बाजारात हस्तक्षेप करून अतिवाढ अस्थिरता कमी करत असे. नंतर, अधिक स्थिरता आणण्यासाठी, वसुधाने चलन पेगिंग प्रणाली स्वीकारली. उदाहरणार्थ, एका टप्प्यात वसुधाने आपले चलन अमेरिकन डॉलरसह स्थिर केले, ज्यामुळे निश्चित विनिमय दर राखला गेला. जेंव्हा अमेरिकेची अर्थव्यवस्था अस्थिर झाली, तेंव्हा वसुधाने आपले चलन युरो, येन आणि डॉलरसह अनेक चलनांच्या गटाशी जोडले, ज्यामुळे एका चलनावर अवलंबित्व कमी झाले. अखेरीस, देशाने IMF कडून तयार करण्यात आलेल्या SDRs (स्पेशल ड्रॉइंग राइट्स) या राखीव निधीशी चलन पेग करण्याचा प्रयत्न केला, ज्यामध्ये अनेक चलने असतात. यामुळे वसुधाच्या अर्थव्यवस्थेत अधिक संतुलन आणि स्थिरता आली. वसुधाने क्रॉलिंग पेग प्रणालीही वापरून पाहिली, ज्यामध्ये विनिमय दर थोडक्याशा प्रमाणात आणि नियमितपणे बदलला जात असे, ज्यामुळे अचानक होणाऱ्या धक्क्यांपासून बचाव करता आला. या काळात, त्याचे चलन अंशतः परिवर्तनीय बनवले गेले–म्हणजे ते व्यापार संबंधित व्यवहारांसाठी

मुक्तपणे रूपांतरित करता येऊ शकत होते, परंतु भांडवली हालचालींवर काही निर्बंध होते. सरकारने भविष्यात हे चलन पूर्णपणे परिवर्तनीय बनवण्याचा मानस ठेवला आहे.

वरील प्रकरणाधारित प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

i) वसुधाने सुरूवातीला कोणती विनिमय दर प्रणाली वापरली?

ii) वसुधा ने फ्लोटिंग रेट प्रणालीवरून मॅनेज्ड फ्लोट प्रणालीकडे का संक्रमण केले?

iii) वसुधाने सुरूवातीला चलन पेगिंग प्रणाली अंतर्गत कोणत्या चलनाशी आपले चलन जोडले?

iv) एकच चलनाशी पेगिंग करण्याऐवजी वसुधाने अनेक चलनांचा बास्केट वापरण्याचे कारण काय होते?

v) क्रॉलिंग पेग टप्प्यात वसुधाने कोणत्या प्रकारची चलन परिवर्तनीयता स्वीकारली?

ड) केस स्टडी 4: "उज्ज्वल प्रदेश" मधील आंतरराष्ट्रीय आर्थिक संस्थांची भूमिका

उज्ज्वल प्रदेश हा एक काल्पनिक विकसित होत असलेला देश आहे ज्याला आर्थिक संकटे, पायाभूत सुविधा अडचणी आणि आंतरराष्ट्रीय व्यापार कमी असण्याची समस्या भेडसावत आहे. त्याच्या अर्थव्यवस्थेचा सुधारणा करण्यासाठी, हा देश विविध आंतरराष्ट्रीय आर्थिक संस्थांकडे (IFIs) मदतीसाठी पोहोचला. उज्ज्वल प्रदेशाने आपली चलन स्थिर करण्यासाठी आणि देयतत्वांचे व्यवस्थापन करण्यासाठी आंतरराष्ट्रीय चलन कोष (IMF) सोबत भागीदारी केली. IMF ने तात्पुरती आर्थिक मदत आणि धोरण सल्ला प्रदान केला. देशाच्या वित्त मंत्रालयाने महागाई कमी करण्यासाठी आणि गुंतवणूकदारांचा विश्वास वाढवण्यासाठी आर्थिक शिस्तीचा कार्यक्रम तयार करण्यासाठी IMF सोबत जवळून काम केले. वर्ल्ड बँक ग्रुपने उज्ज्वल प्रदेशाला दोन प्रमुख संस्थांद्वारे मदत केली. इंटरनॅशनल बँक फॉर रीकन्स्ट्रक्शन अँड डेव्हलपमेंट (IBRD) ने ग्रामीण रस्ते, स्वच्छ पिण्याचे पाणी आणि शिक्षण यांसारख्या पायाभूत सुविधा प्रकल्पांसाठी दीर्घकालीन, कमी व्याजदराचे कर्ज दिले. इंटरनॅशनल फायनान्स कॉर्पोरेशन (IFC) ने नूतनीकरणीय ऊर्जा क्षेत्रात खाजगी गुंतवणूक आकर्षित करण्यात मदत केली, ज्यामुळे रोजगार वाढला आणि शाश्वत विकासाला चालना मिळाली.

उज्ज्वल प्रदेशाने बँक फॉर इंटरनॅशनल सेटलमेंट्स (BIS) चा सदस्यत्व देखील मिळवले. जरी BIS थेट देशांना कर्ज देत नाही, तरीही त्यांनी उज्ज्वल प्रदेशाच्या केंद्रीय बँकेच्या चलन धोरणाला प्रशिक्षण, जागतिक सहकार्य आणि आर्थिक संशोधनाद्वारे बळकटी दिली. अलीकडेच, उज्ज्वल प्रदेशाने BRICS बँक (नवीन विकास बँक–NDB) सोबत भागीदारी केली, जी उदयोन्मुख अर्थव्यवस्थातील प्रकल्पांना निधी पुरवण्यावर लक्ष केंद्रित करते. BRICS बँकने देशातील हरित ऊर्जा कॉरिडॉर प्रकल्पाला मदत केली. सरकारने BRICS बँकेच्या लवचीक कर्ज धोरणाचे कौतुक केले आणि ती भविष्यातील विकासासाठी एक महत्त्वाची संस्था मानते, विशेषत: वाढत्या दक्षिण–दक्षिण सहकार्यासोबत. या संस्थांच्या माध्यमातून उज्ज्वल प्रदेशाला त्याची आर्थिक स्थिरता सुधारता आली, विदेशी गुंतवणूक आकर्षित करता आली, आणि पायाभूत सुविधा उभारता आल्या – जे शाश्वत वाढीकडे एक महत्त्वाचे पाऊल ठरले.

वरील प्रकरणाधारित प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

i) कोणत्या आंतरराष्ट्रीय संस्थेने उज्ज्वल प्रदेशाला त्याचा चलनदेय संतुलन संकट व्यवस्थापित करण्यात मदत केली?

ii) उज्ज्वल प्रदेशात पायाभूत सुविधा आणि खासगी गुंतवणुकीसाठी जागतिक बँक गटाखालील कोणत्या दोन संस्थांनी मदत केली?

iii) बँक फॉर इंटरनॅशनल सेटलमेंट्स (BIS) कडून उज्ज्वल प्रदेशाला कोणत्या प्रकारची मदत मिळाली?

iv) उज्ज्वल प्रदेशातील कोणत्या प्रकल्पाला BRICS बँक (नवीन विकास बँक) ने समर्थन दिले?

v) उज्ज्वल प्रदेश BRICS बँकला भविष्यासाठी महत्त्वाची का मानते?

इ) केस स्टडी 5 : नवभारत बँक लिमिटेड–आंतरराष्ट्रीय वित्त क्षेत्रातील प्रवास

नवभारत बँक लिमिटेड, ही एक प्रगतशील भारतीय बँक आहे, जी आपली जागतिक उपस्थिती वाढवण्याचा उद्देश बाळगून विविध आंतरराष्ट्रीय वित्तीय पद्धती अंगीकारत आहे. सुरूवातीला, तिने अमेरिकेतील करस्पॉन्डंट बँकांसोबत भागीदारी करून आंतरराष्ट्रीय बँकिंगमध्ये प्रवेश केला आणि नंतर दुबईमध्ये परदेशी कार्यालये तसेच सिंगापूरमध्ये सहाय्यक बँका स्थापन केल्या. तिने केमेन आयलंड्समध्ये एक ऑफशोअर बँकिंग सेंटर उघडले, जेथे आंतरराष्ट्रीय गुंतवणुकीचे व्यवहार हाताळले जातात. बँकेच्या फॉरेक्स विभागाने SWIFT , वेस्टर्न युनियन आणि पेपाल यांसारख्या प्लॅटफॉर्मचा वापर करून सीमापार आर्थिक व्यवहार सुलभ केले आणि KYC नियमांचे काटेकोर पालन केले. रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडिया (RBI) च्या मार्गदर्शनाखाली, नवभारत बँकेने नियामक अनुपालन सुनिश्चित केले आणि परदेशात भारतीय बँकांच्या प्रसारात योगदान दिले.

आपल्या जागतिक निधी गरजांची पूर्तता करण्यासाठी, नवभारत बँकेने युरो बाँड्स, फॉरेन बाँड्स आणि कन्व्हर्टिबल बाँड्स जारी केले आणि एक्स्टर्नल कमर्शियल बोरोइंग्स (ECBs) द्वारे कर्ज घेतले. कमी व्याजदराने एक्स्टर्नल कमर्शियल बोरोइंग्स (ECBs) द्वारे नवभारत बँकेने निधी उभारला. तसेच, तिने अमेरिकेत ADRs (American Depositary Receipts) आणि युरोपमध्ये GDRs (Global Depositary Receipts) च्या माध्यमातून भांडवल उभारले, ज्यामुळे परदेशी गुंतवणूकदारांना बँकेच्या विकासात सहभागी होता आले. बँक विविध देशांमध्ये कार्यरत असल्याने तिला विविध विनिमय दर प्रणालींचा सामना करावा लागला–ज्यात फ्लोटिंग, मॅनेज्ड फ्लोट आणि सिंगल चलन व SDRs (Special Drawing Rights) ला पेग केलेली प्रणाली यांचा समावेश होता. नवभारत बँकेने व्यापार–संवेदनशील भागांमध्ये कन्व्हर्टिबल व नॉन–कन्व्हर्टिबल चलनांची हाताळणी करण्यासाठी खास धोरणे तयार केली. यासोबतच, नवभारतने प्रमुख आंतरराष्ट्रीय वित्तीय संस्थांशी सहकार्य केलेः IMF ने तिच्या मौद्रिक प्रशिक्षण कार्यक्रमांना पाठिंबा दिला;

वर्ल्ड बँकेच्या IBRD विभागाने ग्रामीण पायाभूत सुविधांसाठी निधी दिला; IFC ने खाजगी क्षेत्रातील कर्जपुरवठा प्रोत्साहित केला; आणि BRICS बँकेने (New Development Bank) भारतातील स्वच्छ ऊर्जा प्रकल्पांसाठी अर्थसहाय्य केले. सुव्यवस्थित नियोजन, आंतरराष्ट्रीय सहकार्य आणि जागतिक मानकांचे पालन याच्या जोरावर नवभारत बँक एक जागतिक स्तरावर विश्वासार्ह वित्तीय संस्था बनली असूनही आपली भारतीय ओळख कायम ठेवू शकली.

वरील प्रकरणाधारित प्रश्न सोडवा. **[5×2=10]**

i) नवभारत बँकेने आपल्या जागतिक विस्तारादरम्यान कोणत्या प्रकारचे आंतरराष्ट्रीय बँकिंग कार्यालये स्थापन केली?

ii) नवभारत बँकेने वापरलेल्या कोणत्याही दोन आंतरराष्ट्रीय पैसे पाठवण्याच्या प्रणालींची नावे सांगा.

iii) नवभारत बँकेने आंतरराष्ट्रीय कर्ज आणि इक्विटी बाजारातून निधी कसा उभारला?

iv) नवभारत बँकेला विविध देशांमध्ये कोणत्या प्रकारच्या विनिमय दर प्रणालींचा सामना करावा लागला?

v) नवभारत बँकेला पाठिंबा देणाऱ्या दोन आंतरराष्ट्रीय वित्तीय संस्थांची नावे सांगा व त्यांच्या भूमिकांचा उल्लेख करा.

प्र.2) खालील प्रकरण अभ्यास लिहा. (कोणतेही 4) **[4×10=40]**

अ) वेस्टर्न युनियन आणि जागतिक पैसा हस्तांतरण यंत्रणेवर प्रकरण अभ्यास.

ब) परदेशात भारतीय बँकांना प्रोत्साहन देण्यात रिझर्व्ह बँक ऑफ इंडियाची (RBI) भूमिका-प्रकरण अभ्यास.

क) युरो-डॉलर बाजाराच्या विकासावर प्रकरण अभ्यास.

ड) भारतीय कंपन्यांद्वारे बाह्य व्यावसायिक कर्ज (ECB) यावर प्रकरण अभ्यास.

इ) व्यवस्थापित चलन विनिमय दर प्रणालीवरील प्रकरण अभ्यास.

फ) 1991 मधील भारताच्या आर्थिक संकटात आंतरराष्ट्रीय नाणेनिधीची (IMF) भूमिका-प्रकरण अभ्यास.

❋ ❋ ❋

Total No. of Questions : 2]

SEAT No. : [ ]

PD-5997

[Total No. of Pages : 12

[6449]-419

M.Com. (SODL)

218-II : Marketing Research And Case Studies

(2019 Pattern) (Semester - IV)

Time : 3 Hours] ***[Max. Marks : 70***

Instructions to the candidates:

1) ***All questions are compulsory.***
2) ***Figures to the right indicate full marks.***

Q1) Solve the Answers of the given Case Studies (Any 3 out of 5).**[3 × 10 = 30]**

Case Study 1 - NatureSip Beverage - The Role of Marketing Research in Business Success

NatureSip Beverages, a startup selling natural fruit juices, launched its first outlet in Pune. The founder, Priya, was passionate about promoting healthy drinking habits but wasn't sure which favours would appeal to the local market. To avoid guesswork, she decided to conduct Marketing Research before finalizing her product range.

She began with primary research by conducting short interviews with potential customers near colleges and gyms. She also used questionnaires to gather data on customers' preferences regarding taste, packaging, and pricing. Simultaneously, she conducted secondary research using reports on beverage consumption trends in urban India, available from government portals and market analysis websites.

The research revealed that young adults preferred low-sugar options with tropical flavours like mango, lychee, and guava. It also showed that transparent and eco-friendly packaging had a positive impact on customer trust. Based on this, NatureSip launched three juice variants in glass bottles with minimum sugar and no preservatives.

To measure performance, Priya continued ongoing research by collecting customer feedback through online forms and social media polls. This helped her adapt quickly-when she received feedback about the juice being too thick, she reformulated it slightly to meet customer expectations.

Within six month, NatureSip grew by 40%, opened two more outlets, and became popular for offering honest, healthy and customer-driven beverages. This case highlights how systematic marketing research helped a small startup take data-based decisions and reduce the risk of product failure.

Solve following question from above case study **[5 × 2 = 10]**

i) What type of data collection did NatureSip Beverages initially undertake?

ii) Which flavors were found to be most preferred by customers through market research?

iii) What type of packaging did NatureSip use to gain customer trust?

iv) What product change did NatureSip make based on customer feedback?

v) By how much did NatureSip's business grow due to effective marketing research?

Case Study 2 - SparkLite Electronics - Applying Marketing Research for Product Development

SparkLite Electronics, a mid-sized consumer electronics company, wanted to introduce a new range of wireless Bluetooth speakers. Before Launching the product, the company decided to apply marketing research to ensure a successful market entry.

The Marketing Research Department set clear goals - they focused on pragmatic practical), selective (targeted), and evaluative (performance-measuring) research strategies. First, a Cluster Analysis was done to identify the most promising customer segments, based on age, lifestyle, and audio consumption patterns. The analysis revealed that tech-savvy young adults aged 18-30 were the most likely buyers.

Next, a Conjoint Analysis was used to understand which product features mattered most to customers. It showed that sound quality. battery life, and portability ranked highest. Based on this, the R&D team modified the design to emphasize compact size and long battery life.

Using a Marketing Decision Support System (MDSS), SparkLite analyzed multiple scenarios-such as pricing strategies and promotion timing-before finalizing the launch plan. The MDSS helped them assess potential sales and ROI under different pricing models.

For branding, Perceptual Mapping and Discriminant Analysis were used to position the new speaker in a competitive market. The brand was placed as a high-quality yet affordable product, differentiating it from premium brands and low-cost imports.

The advertising team conducted copy testing to evaluate the effectiveness of their online ad campaigns. They also analyzed media selection and scheduling, opting for influencer-based YouTube promotions and Instagram reels to reach their target audience.

As a result of this structured arid insightful application of marketing research, SparkLite successfully launched its Bluetooth speaker. The product gained a strong foothold in the market and exceeded initial sales projections by 30% within the first quarter.

Solve following question from above case study **[5 × 2 = 10]**

i) What is the role of Cluster Analysis in SparkLite's marketing research?

ii) Which product features were prioritized using Conjoint Analysis?

iii) How did SparkLite use MDSS in their product launch?

iv) What was the purpose of using Perceptual Mapping?

v) Which platforms were selected for online advertising?

Case Study 3 - GlowSkin - Using Market Information to Launch a New Skincare Product

GlowSkin is a personal care brand that sells skincare products like face washes, creams, and sunscreens across India. The company planned to launch a new herbal face cream for sensitive skin. Before launching the product, the management team decided to collect and study market information to ensure its success in a highly competitive market.

The team understood that market information refers to data related to consumer needs, preferences, competitors, prices, distribution channels, and buying behavior. This information is crucial fur identifying the right market, designing the product, setting competitive pricing, and planning promotions. Without the right market information. businesses can make wrong decisions that lead to failure.

GlowSkin used both primary and secondary sources to collect marketing information. For secondary data, they referred to industry reports, published research papers, government health data, and cosmetic industry publications. These sources gave them an overall view of market trends and customer demands.

To get more direct and specific information, they also used standardized sources of collecting data, They conducted home audits by visiting selected households and checking the skincare products currently being used by customers. They found that many people preferred herbal and chemical-free products. Through mail diaries, selected participants noted down which skincare products they used each day, for how long, and why. This helped understand daily usage habits and brand loyalty.

GlowSkin also did shop and retail audits by partnering with local cosmetic stores. They checked which products were selling the most, which brands were returned, and which price range attracted most customers. This helped them choose the right price and packaging.

To finalize their promotional strategy, they used readership and viewership surveys. These surveys showed that their target customers - women aged 25 to 40 - mostly read health and fashion magazines and watched beauty-related YouTube channels. Based on this, GlowSkin chose to advertise in those magazines and run influencer campaigns online. By using multiple sources and types of market information, GlowSkin successfully launched their new herbal face cream. The product met customer expectations, received good reviews, and saw strong initial sales.

Solve following question from above case study **[5 × 2 = 10]**

i) What is the meaning of market information according to the GlowSkin case study?

ii) Why did GlowSkin decide to collect market information before launching their new product?

iii) Name two secondary sources used by GlowSkin to collect data.

iv) How did GlowSkin use shop and retail audits in their research?

v) What media platforms did GlowSkin choose for promotion based on readership and viewership surveys?

Case Study 4 - FitFuel - Using the Internet for Marketing Research

FitFuel is a startup that makes healthy energy drinks for fitness-conscious youth. Before launching a new protein-based drink, they decided to use web-based marketing research to understand market needs.

They created online surveys and shared them through Instagram and fitness blogs to collect primary data directly from potential customers. They also used Google Trends and industry blogs to gather secondary data about the demand for protein drinks in different regions.

FitFuel used reach analysis tools to find out which areas had the most interest in fitness-related products. Through social media listening tools, they monitored customer opinions about their competitors and what people expected from energy drinks.

To understand online brand perception, they tracked mentions, hashtags. and customer feedback on platforms like Instagram and Twitter, Based on this research, they created targeted online ads for people interested in health and fitness, using Facebook and YouTube.

Through internet-based research, FitFuel saved time and money while gaining accurate insights about their target audience. This helped them launch the product successfully.

Solve following question from above case study **[5 × 2 = 10]**

i) What is web-based marketing research?

ii) How did FitFuel collect primary data?

iii) Mention one secondary data source used by FitFuel.

iv) What is the purpose of reach analysis in online marketing research?

v) How did FitFuel use online targeted advertising?

Case Study 5 - TrendStyle - A Fashion Brand's Digital Research Journey

TrendStyle is a growing online fashion brand targeting young adults. With the rise social media and changing fashion preferences, the brand wanted to understand its audience better. Instead of traditional surveys. TrendStyle used Instagram polls, YouTube comments, and Twitter hashtags to gather feedback about upcoming fashion trends. They also used Google Analytics to track which products were most viewed and how long customers spent on their website. Facebook Ads Manager helped them test various ad formats and target audiences based on age, gender, and interests. Using this data, TrendStyle discovered that college students preferred ceo-friendly clothing and bright colors. As a result, they launched a new sustainable fashion line, promoted through influencers on Instagram and YouTube. Their sale increased by 35% within three months due to this targeted approach, showing the power of internet-based marketing research.

Solve following question from above case study **[5 × 2 = 10]**

i) What was the main goal of TrendStyle’s marketing research?

ii) Which platforms did TrendStyle use to collect customer feedback?

iii) What analytics tool helped TrendStyle analyze website traffic?

iv) What product decision did TrendStyle take based on the research?

v) What was the result of TrendStyle’s targeted marketing efforts?

Q2) **Write down case studies for the following (Any 4 out of 6)[4 × 10 = 40]**

i) **Case Study on Application of Marketing Research in Product Launch**

A company plans to launch a new organic juice in the market. Prepare a marketing research plan covering the research process, types of surveys, and the role of research in designing the marketing mix.

ii) **Case Study on MDSS in Decision Making**

A retail chain is facing a sales decline. Explain how a Marketing Decision Support System (MDSS) can help in analysing sales data, customer feedback, and market trends to make informed decisions.

iii) **Case Study on Perceptual Mapping for Brand Positioning**

Two competing toothpaste brands are trying to differentiate themselves in a crowded market Show how perceptual mapping can be applied to identify positioning gaps and opportunities.

iv) **Case Study on Reach Analysis for Online Advertising**

An online clothing store wants to evaluate the reach of its Facebook and Instagram ad campaigns. Discuss how web analytics and reach analysis can be conducted to measure performance.

v) **Case Study on Advertising Research**

A fashion brand is planning a new advertising campaign. Describe how advertising research, including copy testing, media selection, and scheduling, can help improve the effectiveness of the campaign.

vi) **Case Study on Ethics in Marketing Research**

A food delivery company laces criticism over misuse of customer data for targeted advertising. Discuss the ethical issues in marketing research and suggest measures to ensure ethical practices.

Total No. of Questions : 2]

PD-5997

[6449]-419
M.Com. (SODL)
218-II : Marketing Research And Case Studies
(2019 Pattern) (Semester - IV)
(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास] *[एकूण गुण : 70*

सूचना : *1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.*
2) उजवीकडील आकडे पूर्ण गुण दर्शवतात.

प्रश्न 1) **खाली दिलेल्या प्रकरण अभ्यासावरील प्रश्नांची उत्तरे द्या (5 पैकी कोणतेही 3 प्रकरणे सोडवा)** **[3 × 10 = 30]**

प्रकरण अभ्यास 1 : NatureSip Beverage - व्यवसाय यशामध्ये विपणन संशोधनाची भूमिका

NatureSip Beverage ही एक नव्याने सुरू झालेली स्टार्टअप कंपनी होती जी नैसर्गिक फळांच्या रसांची विक्री करत होती. पुणे शहरात त्यांनी आपले पहिले आउटलेट सुरू केले. संस्थापक प्रिया हिला आरोग्यदायी पेये ग्राहकांपर्यंत पोहोचवायची उत्सुकता होती. परंतु कोणते फ्लेवर्स (चव) स्थानिक बाजाराला आकर्षित करतील याबाबत ती साशंक होती. त्यामुळे तिने अंदाजाऐवजी विपणन संशोधन करण्याचा निर्णय घेतला.

सर्वप्रथम, तिने प्राथमिक माहिती संकलन केले. कॉलेज आणि जिमजवळ ग्राहकांशी थेट मुलाखती घेतल्या. तसेच प्रश्नावली वापरून ग्राहकांची चव, पॅकेजिंग आणि किंमतीविषयीची मते गोळा केली. त्याच वेळी, तिने सरकारी संकेतस्थळांवर आणि बाजार विश्लेषण अहवालांवरून दुय्यम माहिती मिळवली.

संशोधनातून असे लक्षात आले की तरुण वर्ग कमी साखरेचे, आम्र, लिची आणि पेरू सारखे ट्रॉपिकल फ्लेवर्स असलेले पेये पसंत करतो. पारदर्शक आणि पर्यावरणपूरक पॅकेजिंग ग्राहकांचा विश्वास वाढवते हेही समजले. या आधारे NatureSip ने कमी साखर आणि कोणतेही संरक्षक नसलेले तीन रस प्रकार काचांच्या बाटल्यांमध्ये सादर केले.

त्यानंतर प्रिया हिने ग्राहकांचे सतत फीडबॅक ऑनलाईन फॉर्म आणि सोशल मीडियावरून गोळा केले. एका अभिप्रायानुसार रस जास्त घट्ट वाटत होता, म्हणून त्यांनी त्याचे सूत्र थोडे बदलले.

फक्त सहा महिन्यांत, NatureSip चा व्यवसाय 40% ने वाढला, अजून दोन आउटलेट्स सुरू झाली आणि कंपनी ग्राहकाभिमुख आणि आरोग्यदायी पेय देणारी म्हणून प्रसिद्ध झाली. ही केस स्टडी स्पष्ट करते की पद्धतशीर विपणन संशोधन छोट्या व्यवसायालाही डेटा–आधारित निर्णय घेण्यास आणि अपयशाचा धोका कमी करण्यास कसा मदत करतो.

वरील प्रकरण अभ्यासावरून खालील प्रश्न सोडवा **[5 × 2 = 10]**

i) NatureSip Beverage ने सुरुवातीला कोणत्या प्रकारचे माहिती संकलन केले?

ii) मार्केट रिसर्चमधून कोणत्या फ्लेवर्स ग्राहकांना अधिक आवडतात हे समजले?

iii) ग्राहकांचा विश्वास जिंकण्यासाठी NatureSip ने कोणते पॅकेजिंग वापरले?

iv) ग्राहकांच्या अभिप्रायावरून NatureSip ने उत्पादनात काय बदल केला?

v) विपणन संशोधनमुळे NatureSip चा व्यवसाय किती टक्क्यांनी वाढला?

प्रकरण अभ्यास 2 : स्पार्कलाइट इलेक्ट्रॉनिक्स – उत्पादन विकासासाठी विपणन संशोधनचा वापर

स्पार्कलाइट इलेक्ट्रॉनिक्स ही मध्यम आकाराची ग्राहक इलेक्ट्रॉनिक्स कंपनी आहे. त्यांनी वायरलेस ब्लूटूथ स्पीकर्सची नवीन श्रेणी बाजारात आणण्याचे ठरवले. उत्पादन लाँच करण्याआधी त्यांनी विपणन संशोधनचा वापर करून योग्य माहिती संकलित करण्याचा निर्णय घेतला.

विपणन संशोधन विभागाने व्यावहारिक (Pragmatic), निवडक (Selective) आणि मूल्यमापन करणारे (Evaluative) असे तीन स्पष्ट उद्दिष्टे ठरवली. सुरुवातीला क्लस्टर ॲनालिसिस वापरून ग्राहकांच्या वयोगट, जीवनशैली आणि संगीत ऐकण्याच्या सवयींचा अभ्यास केला. यातून 18 ते 30 वयोगटातील टेक्नोसॅव्ही ग्राहक हे प्रमुख लक्ष्य समूह ठरले.

यानंतर, कॉनजॉइंट ॲनालिसिस वापरून ग्राहकांना कोणत्या वैशिष्ट्यांना अधिक महत्त्व आहे हे शोधले गेले. यातून ध्वनी गुणवत्ता, बॅटरी आयुष्य आणि पोर्टेबिलिटी हे महत्त्वाचे घटक असल्याचे स्पष्ट झाले. यानुसार उत्पादन डिझाइनमध्ये सुधारणा केली गेली.

मार्केटिंग डिसिजन सपोर्ट सिस्टिम (MDSS) चा वापर करून कंपनीने विविध किंमत धोरणे आणि प्रचाराचे वेळापत्रक तपासले. यामुळे संभाव्य विक्री आणि गुंतवणूक परतावा समजण्यास मदत झाली.

ब्रँडिंगसाठी डिस्क्रिमिनंट ॲनालिसिस आणि पर्सेप्चुअल मॅपिंग वापरले गेले. उत्पादनाची प्रतिमा ही उच्च गुणवत्ता असूनही परवडणारी अशी उभी करण्यात आली, जी प्रीमियम ब्रँड्सपासून वेगळी होती.

प्रचारासाठी टीमने कॉपी टेस्टिंग वापरून जाहिरातींची प्रभावीता तपासली. माध्यम निवड व वेळापत्रक ठरवताना त्यांनी यूट्यूब इन्फ्लुएंसर्स आणि इन्स्टाग्राम रीलसचा वापर करण्याचे ठरवले.

या पद्धतशीर आणि सखोल विपणन संशोधनमुळे स्पार्कलाइटचे ब्लूटूथ स्पीकर यशस्वीपणे लाँच झाले आणि पहिल्या तिमाहीतच विक्रीचे उद्दिष्ट 30% ने ओलांडले.

वरील प्रकरण अभ्यासावरून खालील प्रश्न सोडवा **[5 × 2 = 10]**

i) स्पार्कलाइटने क्लस्टर ॲनालिसिसचा उपयोग कशासाठी केला?

ii) कोणती वैशिष्ट्ये कॉन्जॉइंट ॲनालिसिसद्वारे ठरवली गेली?

iii) MDSS चा वापर कशासाठी करण्यात आला?

iv) पर्सेप्चुअल मॅपिंगचा उपयोग कशासाठी केला?

v) ऑनलाईन जाहिरातीसाठी कोणती माध्यमे निवडली गेली?

प्रकरण अभ्यास 3 : ग्लोस्किन – नवीन स्किनकेअर उत्पादनासाठी बाजार माहितीचा उपयोग

ग्लोस्किन ही एक वैयक्तिक निगा राखणारी (Personal care) कंपनी आहे, जी फेस वॉश, क्रीम, आणि सनस्क्रीनसारखी स्किनकेअर उत्पादने भारतात विकते. कंपनीने अलीकडेच संवेदनशील त्वचेसाठी एक नवीन हर्बल फेस क्रीम बाजारात आणण्याचा निर्णय घेतला. पण उत्पादन सुरू करण्यापूर्वी त्यांनी योग्य आणि अचूक बाजार माहिती (Market Information) संकलित करण्याचा निर्णय घेतला, जेणेकरून उत्पादन यशस्वी होईल.

ग्लोस्किनच्या टीमने लक्षात घेतले की बाजार माहिती म्हणजे ग्राहकांची गरज, त्यांचे व्यवहार, स्पर्धकांची माहिती, किंमत धोरण, वितरण माध्यमे, आणि खरेदीचे पद्धती याबाबती माहिती असते. ही माहिती योग्य बाजार निवडण्यासाठी, उत्पादन डिझाईनसाठी, स्पर्धात्मक किंमत ठरवण्यासाठी आणि प्रचारासाठी अत्यंत आवश्यक असते. योग्य माहितीशिवाय कंपन्या चुकीचे निर्णय घेऊन अपयशी ठरू शकतात.

ग्लोस्किनने माहिती संकलनासाठी प्राथमिक आणि दुय्यम (secondary) दोन्ही स्त्रोतांचा वापर केला. दुय्यम माहिती मिळवण्यासाठी त्यांनी औद्योगिक अहवाल, शासकीय आरोग्य माहिती, प्रकाशित संशोधन लेख आणि कॉस्मेटिक उद्योगाशी संबंधित अहवालांचा अभ्यास केला. यामुळे त्यांना बाजारातील एकूण कल आणि ग्राहकांच्या गरजा समजल्या.

प्रामाणिक आणि विशिष्ट माहिती मिळवण्यासाठी त्यांनी प्रमाणित माहिती संकलन पद्धती वापरल्या. त्यांनी होम ऑडिट (Home Audit) केले, जिथे त्यांनी निवडक घरांमध्ये जाऊन ग्राहक सध्या कोणती स्किनकेअर उत्पादने वापरत आहेत हे पाहिले. यामध्ये लक्षात आले की अनेक लोक हर्बल आणि आणि रासायनिक पदार्थविरहित उत्पादने पसंत करतात. मेल डायरी (Mail Diary) पद्धतीने त्यांनी काही ग्राहकांना दररोज कोणते स्किनकेअर उत्पादने वापरतात, किती वेळ वापरतात, आणि का वापरतात हे लिहून ठेवायला सांगितले. यामुळे ग्राहकांच्या दैनंदिन सवयी आणि ब्रँड निष्ठा समजली.

त्यांनी स्थानिक सौंदर्यप्रसाधन विक्रेत्यांशी भागीदारी करून दुकान आणि किरकोळ तपासणी (Shop and Retail Audit) केली. यातून कोणते उत्पादन सर्वाधिक विकले जाते, कोणते परत केले जाते, आणि कोणत्या किमतीचे उत्पादन सर्वाधिक खपते हे समजले.

प्रसार माध्यमांवरील जाहिरात ठरवण्यासाठी त्यांनी वाचक आणि प्रेक्षक सर्वेक्षण (Readership & Viewership Survey) केले. यातून समजले की त्यांच्या टार्गेट ग्राहक महिला (वय 25-40) आरोग्य व फॅशन मासिके वाचतात आणि सौंदर्य विषयक YouTube चॅनेल पाहतात. त्यावरून त्यांनी जाहिरात करण्यासाठी हे माध्यम निवडले. अशा प्रकारे अनेक प्रकारच्या माहिती स्त्रोतांचा वापर करून, ग्लोस्किनने त्यांचे नवीन हर्बल फेस क्रीम यशस्वीरित्या बाजारात आणले. उत्पादनाला चांगला प्रतिसाद मिळाला आणि सुरुवातीलाच चांगली विक्रीही झाली.

वरील प्रकरण अभ्यासावरून खालील प्रश्न सोडवा **[5 × 2 = 10]**

i) ग्लोस्किन केस स्टडीनुसार बाजार माहिती म्हणजे काय?

ii) ग्लोस्किनने नवीन उत्पादन सुरू करण्यापूर्वी बाजार माहिती का गोळा केली?

iii) ग्लोस्किनने माहिती संकलनासाठी कोणते दोन दुय्यम स्त्रोत वापरले?

iv) ग्लोस्किनने दुकान व किरकोळ तपासणी कशी वापरली?

v) वाचन आणि प्रेक्षक सर्वेक्षणावरून ग्लोस्किनने जाहिरातीसाठी कोणती माध्यमं निवडली?

प्रकरण अभ्यास 4 : फिटफ्युएल – इंटरनेटच्या माध्यमातून विपणन संशोधन

फिटफ्युएल ही आरोग्याचीची आवड असलेल्या तरुणांसाठी आरोग्यदायी एनर्जी ड्रिंक्स तयार करणारी एक स्टार्टअप कंपनी आहे. नवीन प्रोटीन–आधारित ड्रिंक बाजारात आणण्यापूर्वी त्यांनी बाजारातील गरजा समजून घेण्यासाठी वेब–आधारित विपणन संशोधन करण्याचा निर्णय घेतला.

त्यांनी ऑनलाइन सर्वेक्षण तयार करून ते इन्स्टाग्राम आणि फिटनेस ब्लॉग्सद्वारे शेअर केले, ज्यामुळे संभाव्य ग्राहकांकडून थेट प्राथमिक माहिती गोळा करता आली. तसेच, गुगल ट्रेंड्स आणि इंडस्ट्री ब्लॉग्सच्या मदतीने विविध भागांमधीन प्रोटीन ड्रिंक्सच्या मागणीबाबतची दुय्यम माहिती गोळा केली.

फिटफ्युएने पोहोच विश्लेषण साधन वापरून कोणत्या भागांमध्ये आरोग्य–संबंधित उत्पादनांबद्दल जास्त रस आहे हे शोधले. सोशल मीडिया ऐकण्याच्या साधनाद्वारे त्यांनी ग्राहकांची स्पर्धकांविषयीची मते आणि एनर्जी ड्रिंक्सबद्दल लोकांच्या अपेक्षा समजून घेतल्या.

ऑनलाइन ब्रँड परसेप्शन समजून घेण्यासाठी त्यांनी इन्स्टाग्राम आणि ट्विटरवरील मेंशन्स, हॅशटॅग्ज आणि ग्राहक फीडबॅकचे निरीक्षण केले. या संशोधनाच्या आधारावर त्यांनी आरोग्य आणि फिटनेसविषयी रस असलेल्या लोकांसाठी फेसबुक आणि यूट्यूबरवर लक्ष्यित ऑनलाइन जाहिराती तयार केल्या.

इंटरनेट–आधारित संशोधनाद्वारे फिटफ्युएलने वेळ आणि पैसा वाचवला तसेच आपल्या लक्ष्यित ग्राहकांविषयी अचूक माहिती मिळवली. यामुळे त्यांना उत्पादन यशस्वीपणे लाँच करण्यास मदत झाली.

वरील प्रकरण अभ्यासावरून खालील प्रश्न सोडवा **[5 × 2 = 10]**

i) वेब–आधारित विपणन संशोधन म्हणजे काय?

ii) फिटफ्युएलने प्राथमिक माहिती कशी गोळा केली?

iii) फिटफ्युएलने कोणता दुय्यम माहिती स्रोत वापरला?

iv) ऑनलाइन विपणन संशोधनात पोहोत विश्लेषणाचा उद्देश काय असतो?

v) फिटफ्युएलने ऑनलाइन लक्ष्यित जाहिरात कशी वापरली?

प्रकरण अभ्यास 5 : ट्रेंडस्टाईल – एका फॅशन ब्रँडचा डिजिटल संशोधन प्रवास

ट्रेंडस्टाइल ही तरुण प्रौढ वर्गाला उद्देशून सुरू झालेली एक ऑनलाइन फॅशन ब्रँड आहे. सोशल मीडियाचा वाढता वापर आणि बदलती फॅशनची आवड लक्षात घेता, ट्रेंडस्टाइलने त्यांच्या ग्राहकांना समजून घेण्यासाठी इंटरनेटचा वापर करण्याचे ठरवले. पारंपरिक सर्व्हेच्या ऐवजी त्यांनी इंस्टाग्राम पोल्स, यूट्यूबवरील कॉमेंट्स आणि ट्विटरवरील हॅशटॅग वापरून ग्राहकांचे मत घेतले. गुगल ॲनालिटिक्सच्या साहाय्याने त्यांनी कोणते प्रॉडक्ट सर्वाधिक पाहिले जात होते आणि ग्राहक वेबसाइटवर किती वेळ घालवत होते हे पाहिले. फेसबुक ॲड मॅनेजरचा वापर करून त्यांनी वेगवेगळ्या जाहिरात स्वरूपांचा प्रयोग केला आणि वयोगट, लिंग व आवडीच्या आधारावर जाहिरात लक्ष्यित केली. या सर्व डेटाच्या आधारे, त्यांनी शोधून काढले की कॉलेज विद्यार्थी पर्यावरणपूरक कपडे आणि तेजस्वी रंगांना प्राधान्य देतात. त्यानुसार त्यांनी एक नवीन सस्टेनेबल फॅशन लाईन लाँच केली, जी इंस्टाग्राम व यूट्यूब इन्फ्लुएन्सर्समार्फत प्रसिद्ध करण्यात आली. त्यामुळे केवळ तीन महिन्यांत ट्रेंडस्टाइलच्या विक्रीत 35% वाढ झाली आणि इंटरनेट–आधारित विपणन संशोधनचे महत्त्व अधोरेखित झाले.

वरील प्रकरण अभ्यासावरून खालील प्रश्न सोडवा **[5 × 2 = 10]**

i) ट्रेंडस्टाइलच्या विपणन संशोधनचा मुख्य उद्देश काय होता?

ii) ट्रेंडस्टाइलने ग्राहकांचे मत कसे गोळा केले?

iii) वेबसाइटवरील ग्राहक वर्तनाचे विश्लेषण करण्यासाठी कोणते साधन वापरले गेले?

iv) मार्केट रिसर्चच्या आधारावर ट्रेंडस्टाइलने कोणता निर्णय घेतला?

v) ट्रेंडस्टाइलच्या टार्गेटेड मार्केटिंगचा काय परिणाम झाला?

प्रश्न 2) खालीलपैकी कोणत्याही 4 प्रकरण अभ्यास लिहा. **[4 × 10 = 40]**

i) **उत्पादन लाँचसाठी विपणन संशोधनाचा वापर**

एका कंपनीने बाजारात नवीन सेंद्रिय ज्यूस आणण्याचा निर्णय घेतला आहे. संशोधन प्रक्रिया, सर्वेक्षणाचे प्रकार आणि विपणन मिक्स तयार करताना संशोधनाची भूमिका यांचा समावेश असलेली एक विपणन संशोधन योजना तयार करा.

ii) **निर्णय प्रक्रियेत MDSS चा वापर**

एका किरकोळ विक्री साखळीची विक्री घटत आहे. विक्री डेटा, ग्राहक अभिप्राय आणि बाजारातील प्रवृत्तीचे विश्लेषण करून योग्य निर्णय घेण्यासाठी विपणन निर्णय सहाय्य प्रणाली (MDSS) कशी मदत करू शकते, यावर प्रकरण अभ्यास तयार करा.

iii) **ब्रँड पोझिशनिंगसाठी पर्सेप्च्युअल मॅपिंग**

दोन स्पर्धक टूथपेस्ट ब्रँड गजबजलेल्या बाजारात स्वत:ला वेगळे सिद्ध करण्याचा प्रयत्न करत आहेत. पोझिशनिंगमधील अंतर आणि संधी ओळखण्यासाठी पर्सेप्चुअल मॅपिंगचा कसा वापर करता येईल, हे दाखवा.

iv) **ऑनलाइन जाहिरातीसाठी रीच विश्लेषण**

एक ऑनलाइन कपड्याच्या दुकानाला त्यांच्या फेसबुक आणि इस्टाग्राम जाहिरात मोहिमांचा पोहोच (reach) मोजायचा आहे. कामगिरी मोजण्यासाठी वेब ॲनालिटिक्स आणि रीच विश्लेषण कसे करता येईल, हे चर्चा करा.

v) **जाहिरात संशोधन**

एका फॅशन ब्रँडने नवीन जाहिरात मोहीम राबवण्याचे ठरवले आहे. कॉपी टेस्टिंग, माध्यम निवड व नियोजन यांसारख्या जाहिरात संशोधन पद्धतींचा उपयोग करून मोहिमेची परिणामकारकता कशी वाढवता येईल, हे वर्णन करा.

vi) **विपणन संशोधनातील नैतिकता**

एका फूड डिलिव्हरी कंपनीवर ग्राहकांच्या माहितीचा गैरवापर करून लक्षित जाहिरात करण्याचा आरोप झाला आहे. विपणन संशोधनातील नैतिक प्रश्नांवर चर्चा करा आणि नैतिक पद्धती सुनिश्चित करण्यासाठी उपाय सुचवा.