

PC-531
M.Com. (FOURTH SEMESTER)
Examination- JUNE-2020
Compulsory/Optional
Group -A
Paper-IV
INTERNATIONAL MARKETING

Time:- Three Hours]

[Maximum Marks:80

नोट : दोनो खण्डों से निर्देशानुसार उत्तर दीजिए। प्रश्नों के अंक उनके दाहिनी ओर अंकित है।

Note: Answer from Both the Section as Directed. The Figures in the right-hand margin indicated marks.

खण्ड / Section-A

1. निम्नलिखित वस्तुनिष्ठ प्रश्नों के उत्तर दीजिए: 1x10
- Answer the following objective type questions:**
- (a) निम्न में से कौन-सा अन्तर्राष्ट्रीय विपणन का रूप नहीं है?
- (i) सेवाओं का निर्यात
(ii) परियोजना का निर्यात
(iii) वस्तुओं का निर्यात
(iv) श्रमिकों को नौकरी के लिए विदेश भेजना
- Which of the following is not included in international marketing.
- (i) Export of services
(ii) Of project Exports
(iii) Export of Goods
(iv) Sending the labour of foreign countries for services.
- (b) निम्न में से कौन सा व्यापार समझौतोंका रूप है:
- (i) स्वतंत्र व्यापार क्षेत्र
(ii) आयात शुल्क संघ
(iii) आर्थिक संघ
(iv) उपरोक्त सभी
- Which of the following in the form of trade agreement.
- (i) Free trade area
(ii) Customer Union
(iii) Economic Union
(iv) All of the above
- (c) अन्तर्राष्ट्रीय विपणन करने के उपक्रम में पहला कदम कौन सा है?
- (i) वित्त का प्रबंध करना
(ii) बाजार का चयन करना
(iii) योग्य कर्मचारियों की नियुक्ति करना
(iv) माल का विदेशों में विज्ञापन करना
- Which in the first step in venture of international marketing.
- (i) Finance management
(ii) Selection of market
(iii) Appointment of efficient workers
(iv) Advertising of products in foreign countries.
- (d) अप्रत्यक्ष निर्यात का मुख्य दोष कौन-सा है?
- (i) अधिक जोखिम
(ii) अधिक निवेश
(iii) निर्यात गृहों पर आश्रित रहना
(iv) विस्तृत निर्यात व्यवस्था की आवश्यकता

What is the main drawback of indirect export

- (i) More risk
- (ii) More investment
- (iii) Dependent on export houses
- (iv) Requirement of expanded export arrangement

(e) निर्यात उत्पाद का चयन करने के लिए मुख्य आधार क्या है?

- (i) वस्तु की स्वदेश में मांग
- (ii) विदेशी बाजार के लिए उत्पाद की अनुकूलता
- (iii) उत्पाद की गुणवत्ता
- (iv) मूल्य में कटौती

What is the main basis for selection of export product.

- (i) Demand of goods in own country
- (ii) Adaptation of goods in foreign market
- (iii) Quality of product
- (iv) Discount in price.

(f) एक सस्ते उत्पाद का प्रतियोगियों से मुकाबला करने वाले ब्राण्ड को क्या कहत हैं?

- (i) प्रतियोगी ब्राण्ड
- (ii) लड़ाकू ब्राण्ड
- (iii) व्यक्तिगत ब्राण्ड
- (iv) स्थानीय ब्राण्ड

When a low priced product is brought to compete with a Brand, is called.

- (i) Competitive brand
- (ii) Fighting brand
- (iii) Individual brand
- (iv) Local brand

(g) पैकेजिंग में किन तत्वों को ध्यान में नहीं रखा जाता—

- (i) निर्यातक के वित्तीय साधन
- (ii) आयात करने वाले देश की जलवायु
- (iii) उठा-धरी में सुविधा
- (iv) उत्पाद के भौतिक व रसायनिक गुण

Which factor is not considered for packaging-

- (i) Financial sources of exporter
- (ii) Climatic condition of importing country
- (iii) Convenience in landing.
- (v) Physical and chemical characteristics of product.

(h) आई.एस.ओ. प्रमाणीकरण का अर्थ क्या है?

- (i) उत्पाद निर्यात योग्य है
- (ii) उत्पाद उच्छी गुणवत्ता का है
- (iii) उत्पाद का निर्माण करने वाली कम्पनी क्वालिटी मानको का निर्वाह करती है
- (iv) उत्पादों को विक्रय पश्चात् सेवा प्रदान की जाएगी

What is meaning of ISO certification?

- (i) Product is eligible for export
- (ii) Product is of good quality
- (iii) The producer company follow the quality standard
- (iv) Provision of after sale service will be provided

(i) राष्ट्रीय व अन्तर्राष्ट्रीय स्तर पर मूल्य निर्धारण निम्न आधार पर समान है—

- (i) लागत
- (ii) प्रतिस्पर्द्धा
- (iii) बाजार की विशेषताएं
- (iv) निवेश पर प्रतिलाभ

The pricing of product is same in national and international level on the basis.

- (i) Cost
- (ii) Competition
- (iii) Market characteristics
- (v) Return on investment.

(j) फॉरफ़ैटिंग की दशा में फॉरफ़ैटर अपनी रकम की वसूली किससे करता है?

- (i) निर्यातक से
- (ii) अयातक से
- (iii) शिपिंग कम्पनी से
- (iv) उपरोक्त में किसी से भी नहीं

In case of Forfeiting, the forfeiter realise his amount from-

- (i) Exporter
- (ii) Importer
- (iii) Shipping company
- (v) None of the above

2. निम्नलिखित लघु-उत्तरीय प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

2x5

Answer the following short answer type questions:

- (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन पर्यावरण से आप क्या समझते हैं?
What do you understand by International marketing environment?
- (b) ब्रांडिंग को परिभाषित कीजिए।
Define Branding .
- (c) लेबिल में क्या सूचनाएं प्रदर्शित की जाती है?
What information are displayed in the label?
- (d) उत्पाद अनुकूलन क्या होता है?
What is product adaptation?
- (e) पूर्वी जहाजी वित्त किस रूप में प्रदान की जाती है?
In what from pre-shipment finance is provided?

खण्ड / Section-B

निम्नलिखित दीर्घ उत्तरीय प्रश्नों के उत्तर दीजिए:

12x5

Answer the following long answer type questions:

इकाई / Unit-I

3. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की प्रकृति व क्षेत्र की विवेचना कीजिये। अन्तर्राष्ट्रीय विपणन घरेलू विपणन से कैसे पृथक है?

Discuss the nature and scope of International marketing. How is international marketing different from domestic marketing?

अथवा / OR

आप चमड़े के सामान के निर्यातक हैं, विदेशी बाजार का चयन करने में आप किन सामान्य तत्वों व किन विशिष्ट तत्वों को ध्यान में रखेंगे।

You are an exporter of leather goods, what factor in general and what specific factor you will consider in selecting a foreign market?

इकाई / Unit-II

4. प्रत्यक्ष निर्यात से आपका क्या अभिप्राय है? प्रत्यक्ष निर्यात के प्रकारों को समझाते हुए इसके लाभ व हानियों पर प्रकाश डालिए।

What do you understand by Direct exporting? State the various types of Direct exporting and throw light on its advantages and disadvantages?

अथवा / OR

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये—

- (i) उत्पाद अनुकूलन
- (ii) ब्राण्ड डकैती
- (iii) लेबलिंग

Write short note on the following –

- (i) Product Adaptation
- (ii) Brand Piracy
- (iii) Labelling

इकाई / Unit-III

5. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण प्रक्रिया की व्याख्या कीजिये।
Explain the pricing process in International marketing

अथवा / OR

'भुगतान के बदले प्रालेख' (D/P) व 'स्वीकृति के बदले प्रालेख' (D/A) में भुगतान पाने की क्या कार्यावधि है? व्याख्या कीजिये।

What is the procedure of collection of payment through Documents against payment (D/P) and Documents against acceptance (D/A) ? Explain.

इकाई / Unit-IV

6. अन्तर्राष्ट्रीय सम्बर्द्धन के ढंगों की व्याख्या कीजिये। सम्बर्द्धन निर्णयों में कौन से तत्व प्रभाव डालते हैं?
Explain the methods of International promotion. What factor affect promotion decisions?

अथवा / OR

अन्तर्राष्ट्रीय सम्भारण प्रबन्ध के घटकों की विस्तृत जानकारी दीजिए।

Illustrate the components of International logistics management.

इकाई / Unit-V

7. भारत में विदेशी व्यापार में मुख्य रूप से प्रयोग होने वाले प्रलेखों का वर्णन कीजिये।
Explain the main documents used in foreign trade in India?

अथवा / OR

भारत में निर्यात व्यापार को दी जाने वाली सहायताओं व प्रोत्साहनों की विवेचना कीजिये।

Discuss the assistance and incentives provided to export trade in India?