

Roll No.

D-119

**M. Com. (Fourth Semester) (Main/ATKT)
EXAMINATION, May-June, 2020**

(Optional—Specialization)

[Optional Group—A (Marketing)]

Paper Fourth (A)

INTERNATIONAL MARKETING

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

नोट : निर्देशानुसार सभी खण्डों के उत्तर दीजिए।

Attempt all Sections as directed.

खण्ड—अ

प्रत्येक 1

(Section—A)

वस्तुनिष्ठ/बहुविकल्पीय प्रश्न

(Objective/Multiple Choice Questions)

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Attempt all questions.

सही उत्तर का चयन कीजिए :

Choose the correct answer :

1. निम्नलिखित में से कौन-सा फर्म के अन्तर्राष्ट्रीय बाजारों में प्रवेश करने का कारण नहीं है ?

(अ) कोई पर्याप्त घरेलू माँग नहीं

(ब) लाभदायकता में वृद्धि करना

(स) अन्तर्राष्ट्रीय यात्रा को प्रोत्साहित करना

(द) विदेशों में विकास के अवसरों का पता लगाना

Which of the following is not the reason for firm to enter International market ?

(a) No sufficient domestic demand

(b) To increase profitability

(c) To encourage international travels

(d) To explore opportunities of growth abroad

2. घरेलू एवं अन्तर्राष्ट्रीय विपणन समान हैं क्योंकि :

(अ) दोनों में अंग्रेजी भाषा का उपयोग किया जाता है।

(ब) सभी देशों में कानूनी प्रणाली एकसमान है।

(स) स्थानीय एवं विदेशी उपभोक्ताओं की संस्कृति समान है।

(द) दोनों में उपभोक्ता संतुष्टि की आवश्यकता है।

Domestic and international marketing are similar because :

(a) English language is used in both.

(b) The legal system in all the countries is uniform.

(c) The culture of local and foreign consumers is the same.

(d) There is the need of consumer satisfaction in both.

3. कौन-सी अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के पर्यावरण विश्लेषण की एक तकनीक नहीं है ?

(अ) मौखिक एवं लिखित जानकारी

(ब) खोज एवं स्कैनिंग

(स) सौदेबाजी की शक्ति

(द) पूर्वानुमान एवं औपचारिक अध्ययन

Which one is not the technique of Environmental Analysis of international marketing ?

- (a) Verbal and written information
 - (b) Search and Scanning
 - (c) Bargaining power
 - (d) Forecasting and formal studies
4. विदेश बाजार चयन में मूल्यांकन तालिका से क्या पता चलता है ?
- (अ) विदेश में माल का क्या मूल्य रखना चाहिए ?
 - (ब) निर्यात किये जाने वाले माल की मूल्य सूची बनाई जाये ?
 - (स) एक विशिष्ट देश में हमारा कौन-सा माल बिक सकता है ?
 - (द) किस देश को विदेशी व्यापार में वरीयता दी जानी चाहिए ?

What is found out through evaluation matrix in selection of foreign market ?

- (a) What should be the price of goods in foreign country ?
 - (b) Price list should be prepared of goods to be exported.
 - (c) What products can be sold in a specific country ?
 - (d) Which country should be given preference in foreign trade ?
5. अप्रत्यक्ष निर्यात का मुख्य दोष कौन-सा है ?
- (अ) अधिक जोखिम
 - (ब) अधिक पूँजी की आवश्यकता
 - (स) निर्यात गृहों पर आश्रित रहना
 - (द) विस्तृत निर्यात व्यवस्था की आवश्यकता

What is the main disadvantages of indirect exporting ?

- (a) More risk
 - (b) Need for more capital
 - (c) Dependence on export houses
 - (d) Need to have elaborate exporting arrangements
6. अन्तर्राष्ट्रीय बाजार के सम्बन्ध में अनुकूलन का क्या अर्थ है ?
- (अ) निर्यात के लिए उत्पाद का चयन
 - (ब) विदेशी बाजार को उपयुक्त बनाने के लिए उत्पाद में परिवर्तन
 - (स) विदेशी बाजार से उत्पाद हटा लेना
 - (द) विदेशी बाजार में नया उत्पाद प्रस्तावित करना

What is the meaning of adaptation in relation to international marketing ?

- (a) Selecting a product for export
 - (b) Modifying a product to suit foreign market
 - (c) Withdrawing a product from a foreign market
 - (d) Introducing a new product in foreign market
7. विशेष रूप से प्रतिस्पर्धी ब्राण्डों के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए नियमित ब्राण्डों के अतिरिक्त एक नए ब्राण्ड के रूप में बाजार में पेश किया जाने वाला एक सस्ता उत्पाद कहा जाता है :
- (अ) प्रतियोगी ब्राण्ड
 - (ब) लड़ाकू ब्राण्ड
 - (स) व्यक्तिगत ब्राण्ड
 - (द) स्थानीय ब्राण्ड

A less costly product specifically introduced in the market under a new brand name in addition to regular brands to compete with brands of competitors is called :

- (a) Competitive brand
 - (b) Fighting brand
 - (c) Individual brand
 - (d) Local brand
8. पैकेजिंग माना जाने वाला कारक नहीं है :
- (अ) आयात करने वाले देश की जलवायु
 - (ब) हैंडलिंग में सुविधा
 - (स) उत्पाद की भौतिक एवं रासायनिक विशेषता
 - (द) निर्यातक के वित्तीय संसाधन
- The factor not be considered is packaging :
- (a) Climate of importing country
 - (b) Convenience in handling
 - (c) Physical and chemical characteristics of the product
 - (d) Financial resources of exporter
9. निम्नलिखित में से मूल्य निर्धारण रणनीतियों में नये उत्पादों के लिए आदर्श नहीं है ?
- (अ) विवेकाधीन उत्पाद
 - (ब) स्किमिंग उत्पाद
 - (स) प्रचार मूल्य निर्धारण उत्पाद
 - (द) उपर्युक्त सभी

Of the following pricing strategies is not ideal for new products.

- (a) Discretionary products
 - (b) Skimming products
 - (c) Promotional pricing products
 - (d) All of the above
10. कौन-सा कुल गुणवत्ता प्रबन्धन (T. Q. M.) का सिद्धान्त नहीं है ?
- (अ) दक्षता लागत का मापन
 - (ब) त्रुटि मुक्त कार्य
 - (स) उपभोक्ता माँग को समय पर पूरा करना
 - (द) व्यवसाय प्रक्रिया मान्यता
- Which is not the principle of Total Quality Management (T. Q. M.) ?
- (a) Measurement of cost efficiency
 - (b) Error free work
 - (c) Timely fulfil consumer demand
 - (d) Business process recognition
11. निम्नलिखित में से कौन-सा तत्व अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण पर प्रभाव नहीं डालता ?
- (अ) देश के लिए विदेशी मुद्रा अर्जित करना
 - (ब) बाजार की विशेषताएँ
 - (स) प्रतिस्पर्द्धा
 - (द) लागत

Which of the following is not a factor affecting pricing in international marketing ?

- (a) To earn foreign exchange for the country
- (b) Market characteristics
- (c) Competition
- (d) Costs

12. निम्नलिखित में से निर्यातित वस्तुओं के लिए भुगतान प्राप्त करने का सबसे सुरक्षित तरीका कौन-सा है ?

- (अ) पुष्टिकृत, अखण्डनीय साख-पत्र
- (ब) खुले खाते के अन्तर्गत भुगतान
- (स) स्वीकृति के बदले भुगतान
- (द) निर्यात के बदले आयात द्वारा भुगतान

From among the following which is the most safe method of receiving payment for exported goods ?

- (a) Confirmed, irrevocable letter of credit
- (b) Payment against open account
- (c) Payment against acceptance
- (d) Payment in the form of import after export

13. अन्तर्राष्ट्रीय वितरण का निर्धारण करने वाले कारक से सम्बन्धित है :

- (अ) उत्पाद
- (ब) प्रतियोगिता
- (स) बाजार
- (द) उपर्युक्त सभी

The factors determining the international distribution relate to :

- (a) Product
- (b) Competition
- (c) Market
- (d) All of the above

14. वितरण की एक कड़ी के विभिन्न स्तरों के मध्य संघर्षों को संदर्भित किया जाता है :

- (अ) क्षेत्रीय संघर्ष
- (ब) कार्यक्षेत्र संघर्ष
- (स) समानान्तर संघर्ष
- (द) परत-आधारित संघर्ष

Conflicts between different levels of the same channel of distribution are referred to as :

- (a) Horizontal conflicts
- (b) Vertical conflicts
- (c) Parallel conflicts
- (d) Layer-based conflicts

15. निम्नलिखित में से कौन-सा अन्तर्राष्ट्रीय वितरण का प्रत्यक्ष माध्यम नहीं है ?

- (अ) आयात गृह
- (ब) निर्यात प्रबन्धन कम्पनियाँ
- (स) कमीशन एजेंट
- (द) विदेशों में स्थित क्रय एजेंट

Which among the following is not a direct channel of international distribution ?

- (a) Import house
 - (b) Export management companies
 - (c) Commission agent
 - (d) Overseas based buying agents
16. भारत में एक कौन-सी निर्यात प्रोत्साहन एजेंसी नहीं है ?
- (अ) निर्यात संवर्धन परिषद्
 - (ब) विश्व व्यापार संगठन
 - (स) वाणिज्यिक बैंक
 - (द) निर्यात साख एवं गारण्टी

Which one is not export promotion agency in India ?

- (a) Export Promotion Council
 - (b) World Trade Organisation
 - (c) Commercial Bank
 - (d) Export Credit and Guarantee
17. निर्धारित करना विदेशी बाजार चयन का पहला कदम है।
- (अ) फर्म का उद्देश्य
 - (ब) प्रारम्भिक चयन प्रक्रिया
 - (स) चयन के मापदण्ड
 - (द) विदेशी बाजारों की अल्पसूची

The first step of foreign market selection is determining

- (a) Objectives of the firm
- (b) Preliminary Selection process
- (c) Parameters of Selection
- (d) Short listing of foreign markets

18. भारतीय औद्योगिक विकास बैंक की स्थापना की गई थी :

- (अ) 1935 में
- (ब) 1957 में
- (स) 1964 में
- (द) 1982 में

Industrial Development Bank of India was established in :

- (a) 1935
- (b) 1957
- (c) 1964
- (d) 1982

19. निम्नलिखित में से भारतीय निर्यात-आयात बैंक का कौन-सा उद्देश्य नहीं है ?

- (अ) विदेशी बाजारों का अध्ययन करना
- (ब) निर्यातकों के बचत खाते खोलना
- (स) दूसरे देशों में संयुक्त उपक्रम करने में सहायता करना
- (द) अन्तर्राष्ट्रीय बैंकिंग सेवाएँ प्रदान करना

Which among the following is not an objective of Export and Import Bank of India ?

- (a) Study of foreign markets
 - (b) Opening saving accounts of exporters
 - (c) To help in joint ventures abroad
 - (d) To provide international banking facilities
20. निम्नलिखित में से कौन-सा एक प्रकार का वाणिज्यिक दस्तावेज नहीं है ?
- (अ) आदेश या इण्डेन्ट
 - (ब) जहाजी आदेश
 - (स) जहाजी बिल्टी
 - (द) पैकिंग सूची

Which among the following is not a type of commercial document ?

- (a) Order or indent
- (b) Shipping order
- (c) Bill of lading
- (d) Packing list

खण्ड—ब

(Section—B)

अति लघु उत्तरीय प्रश्न

(Very Short Answer Type Questions)

नोट : किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर दो या तीन वाक्यों में दीजिए। प्रत्येक प्रश्न 2 अंकों का है।

Attempt any *eight* questions in two or three sentences. Each question carries 2 marks.

1. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की कोई **दो** विशेषताएँ बताइए।

State any *two* characteristics of international marketing.

P. T. O.

2. द्विपक्षीय व्यापार समझौता क्या होता है ?

What is bi-lateral trade agreement ?

3. सार्वभौम ब्राण्ड से आपका क्या अभिप्राय है ?

What do you mean by Global Brands ?

4. किन परिस्थितियों में पैकेजिंग में परिवर्तन करना चाहिए ?

Under what circumstances should packaging be changed ?

5. निष्पादन क्वालिटी एवं अनुरूपता क्वालिटी में एक अन्तर बताइए।

State one difference in performance quality and conformance quality.

6. अन्तर्राष्ट्रीय मूल्य निर्धारण के प्रमुख तत्वों के नाम बताइए।

Name the major elements of international pricing.

7. अन्तर्राष्ट्रीय विक्रय संवर्धन के कोई **दो** उद्देश्य बताइए।

State any *two* objectives of international sales promotion.

8. शून्य स्तर वितरण माध्यम से आप क्या समझते हैं ?

What do you understand by Zero level channel of distribution ?

9. मुक्त व्यापार नीति क्या होती है ?

What is free trade policy ?

10. निर्यात वित्त के **तीन** महत्व बताइए।

State the *three* importance of export finance.

खण्ड—स

(Section—C)

लघु उत्तरीय प्रश्न

(Short Answer Type Questions)

नोट : इस खण्ड के किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर लगभग 75 शब्दों में लिखिए। प्रत्येक प्रश्न 3 अंकों का है।

Write answer of any *eight* questions from this Section in about 75 words. Each question carries 3 marks.

- घरेलू विपणन एवं अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में अन्तर बताइए।
Differentiate between domestic marketing and international marketing.
- अन्तर्राष्ट्रीय विपणन की क्या विशेष कठिनाइयाँ हैं ?
What are the special difficulties of international marketing ?
- अन्तर्राष्ट्रीय उत्पाद डिजाइन प्रमाणीकरण के क्या लाभ हैं ?
What are the advantages of international product design standardisation ?
- किन परिस्थितियों में अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में पैकेजिंग में परिवर्तन करना चाहिए ?
Under what circumstances should packaging change in international marketing ?
- आई. एस. ओ. प्रमाणीकरण प्राप्त करने की कार्यविधि बताइए।
State the procedure for getting I. S. O. certification.

P. T. O.

- अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार में विनिमय बिलों के महत्व की व्याख्या कीजिए।
Explain the importance of bills of exchange in International Trade.
- अन्तर्राष्ट्रीय विक्रय संवर्धन के क्या उद्देश्य हैं ?
What are the objectives of International Sales Promotion ?
- अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में यातायात के साधन के चयन में कौन से तत्व प्रभावित करते हैं ?
What are the factors that affect the selection of means of transport in international marketing ?
- विशेष आर्थिक क्षेत्र क्या होते हैं ?
What are Special Economic Zones ?
- निर्यात वित्त का महत्व बताइए।
Explain the importance of export finance.

खण्ड—द

(Section—D)

दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

(Long Answer Type Questions)

नोट : इस खण्ड के सभी प्रश्न अनिवार्य हैं। प्रत्येक प्रश्न 5 अंकों का है। अधिकतम शब्द सीमा 150 शब्द।

All questions of this Section are compulsory. Each question carries 5 marks. Maximum word limit 150 words.

- वैधानिक, राजनैतिक एवं आर्थिक वातावरण का अन्तर्राष्ट्रीय विपणन पर क्या प्रभाव पड़ता है ?
What is the impact of legal, political and economic environments on international marketing ?

[15]

D-119

अथवा

(Or)

विदेशी बाजार चयन की प्रक्रिया की विवेचना कीजिए।

Discuss the procedure for selection of foreign markets.

2. अप्रत्यक्ष निर्यात के क्या लाभ एवं हानियाँ हैं ?

What are the advantages and disadvantages of indirect exporting ?

अथवा

(Or)

नये उत्पाद का विकास करने में कौन-से कदम उठाये जाते हैं ?

What steps are involved in development of a new product ?

3. अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार में निर्मित माल की क्वालिटी बनाये रखने के क्या लाभ हैं ?

What are the benefits of maintaining quality of manufactured products in international trade ?

अथवा

(Or)

निर्यात मूल्य निर्धारण निर्णय में कौन-सी आधारभूत सूचनाओं की आवश्यकता होती है ?

What basic information is required for export pricing decision ?

P. T. O.

[16]

D-119

4. अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के विभिन्न अप्रत्यक्ष वितरण के माध्यम कौन-कौन से हैं ? समझाइए।

What are the various indirect distribution channels of international marketing ? Discuss.

अथवा

(Or)

निर्यातक द्वारा तैयार किये जाने वाले प्रलेखों की सूची बनाइए।

Prepare a list of documents to be prepared by an exporter.

D-119