

[This question paper contains 8 printed pages.]

2081

Your Roll No. ....

M.Com./II

A

Course 443 – INTERNATIONAL MARKETING – I

(Old Course)

(Admissions of 2004 and onwards)

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

*Note :- The maximum marks printed on the question paper are applicable for the candidates registered with the School of Open Learning. These marks will, however, be scaled down proportionately in respect of the students of regular colleges, at the time of posting of awards for compilation of result.*

*(Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.)*

*Note :- Answers may be written either in English or in Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.*

*टिप्पणी :- इस प्रश्नपत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए; लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।*

*Attempt All questions. All questions carry equal marks. Attempt all the parts of a question at one place. Extra credit will be given for precise and to-the-point answers.*

*सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिये। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।*

*प्रश्न के सभी भाग एक ही स्थान पर कीजिए।*

*यथातथ्य एवं सुनिर्दिष्ट उत्तरों के लिए अतिरिक्त श्रेय मिलेगा।*

P.T.O.

1. Differentiate between the following (Any three) :

- (a) Common law and code law of settling disputes in international marketing.
- (b) International trade and international marketing.
- (c) FOB (Free on Board) and CIF (cost, insurance, and freight) terms of trade.
- (d) Economic union and free trade area as two levels of economic cooperation between nations to minimize the barriers in international trade.
- (e) Joint venture and licensing as two entry modes in foreign market. (5×3)

निम्नलिखित के बीच विभेद कीजिए (कोई तीन) :

- (क) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में विवादों के निपटारे के लिए निर्णयज विधि और संहिता विधि ।
- (ख) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार और अंतर्राष्ट्रीय विपणन ।
- (ग) जहाज तक निःशुल्क और लागत, बीमा और भाड़ा व्यापार-शर्तें ।
- (घ) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में अवरोधों को न्यूनतम करने के लिए राष्ट्रों के बीच आर्थिक सहयोग के दो स्तरों के रूप में आर्थिक संघ और मुक्त व्यापार क्षेत्र ।
- (ङ) विदेशी बाज़ार में दो प्रवेश रीतियों के रूप में संयुक्त उद्यम और अनुज्ञापन ।

2. Write a short note on **any three** of the following :

- (a) Non-tariff barriers of trade.
- (b) Transfer pricing as a strategic issue for the international marketer.
- (c) Trade shows as a promotional tool in promoting a product/service in foreign country.
- (d) The country of origin impact on the buyers' perception of product quality.
- (e) Implications of using expatriates as sales personnel in foreign markets. (5×3)

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

- (क) व्यापार के प्रशुल्केतर अवरोध ।
- (ख) अंतर्राष्ट्रीय विक्रेता के लिए रणनीतिक मुद्दे के रूप में अंतरण कीमत ।
- (ग) विदेश में उत्पाद/सेवा के संवर्धन में संवर्धनात्मक उपकरण के रूप में व्यापार-प्रदर्शन ।
- (घ) उत्पाद-गुणता संबंधी क्रेता-बोध पर उद्भव-देश का प्रभाव ।
- (ङ) विदेशी बाजारों में विक्रयकर्मियों के रूप में प्रवासियों के उपयोग के निहितार्थ ।

3. (a) What are the potential sources and indicators of political instability and how can these be overcome to be successful as an international marketer? (9)
- (b) Describe the IPLC theory and its implications for the marketer. (6)

OR

- (c) Briefly explain (i) letter of credit (ii) consignment and (iii) cash in advance as means of financing and payment in international trade. (9)
- (d) What are the added challenges in international communication than domestic communication? Explain why 'noise' is more likely to occur in case of international communication at all the five stages (source, encoding, information, decoding, and receiver) of communication? (6)
- (क) राजनीतिक अस्थिरता के संभाव्य स्रोत और सूचक क्या होते हैं और अंतर्राष्ट्रीय विक्रेता के रूप में सफल होने के लिए इनको किस प्रकार सर किया जा सकता है ?
- (ख) आई. पी. एल. सी. सिद्धांत और विक्रेता के लिए इसके निहितार्थों का वर्णन कीजिए ।

अथवा

- (ग) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार में वित्तीयन और भुगतान के साधनों के रूप में (i) प्रत्यय पत्र, (ii) परेषण और (iii) अग्रिम रोकड़ को संक्षेप में स्पष्ट कीजिए ।

- (घ) देशीय संचार की तुलना में अंतर्राष्ट्रीय संचार की क्या अतिरिक्त चुनौतियाँ हैं ? स्पष्ट कीजिए कि संचार के सभी पाँच चरणों (स्रोत, संकेतन, सूचना, विसंकेतन और ग्राही) अंतर्राष्ट्रीय संचार की स्थिति में 'रव' की क्यों अधिक संभावना होती है ।
4. (a) What are the specific issues in establishing relationship with an agent/distributor in foreign markets ? What precautions should be taken to minimize the typical difficulties that can possibly be faced ? (9)
- (b) What is cost based pricing ? How the implications of this pricing strategy vary in domestic and international marketing ? (6)

OR

- (c) What are the advantages and disadvantages associated with selling through indirect channels in overseas market ? (9)
- (d) What are the challenges associated with advertising through (i) newspaper (ii) T.V. and (iii) radio in different nations ? Cite specific cases. (6)
- (क) विदेशी बाज़ार में अभिकर्ता/वितरक के साथ संबंध स्थापित करने में क्या विशिष्ट मुद्दे होते हैं ? संभवतः होने वाली प्ररूपी कठिनाइयों को न्यूनतम करने के लिए क्या सावधानियाँ बरतनी चाहिए ?

- (ख) लागत आधारित कीमत-निर्धारण से क्या तात्पर्य है ? कीमत-निर्धारण की इस युक्ति के निहितार्थ देशीय तथा अंतर्राष्ट्रीय विपणन में किस प्रकार अलग-अलग होते हैं ?

अथवा

- (ग) समुद्रपारीय बाज़ार में अप्रत्यक्ष माध्यमों के द्वारा बिक्री से संबद्ध लाभ-अलाभ क्या हैं ?
- (घ) विभिन्न राष्ट्रों में (i) समाचार पत्र, (ii) टी. वी. और (iii) रेडियो के माध्यम से विज्ञापन से संबद्ध चुनौतियाँ क्या हैं ? विशिष्ट उदाहरण प्रस्तुत कीजिए ।

5. (a) What are the characteristics of culture and what cultural diversities are significant for the international marketer to study ? (9)
- (b) Selection of a market entry mode is one of the key decisions companies have to take while expanding into overseas market because it involves varying levels of investment and associated risk and control. Explain how these important considerations affect the choice of entry methods ? (6)

OR

Far too many US manufacturers are unwilling to modify their products for the overseas customers because of the big-car syndrome and the left-

hand-drive syndrome. These American firms think that their tastes are superior they do not want to be bothered with adaptation because of the sheer inconvenience, thinking that foreign markets are too small and inferior to justify the extra adaptation costs and troubles. Another erroneous assumption is that foreign customers will settle for unsuitable, standardized products because there is no alternate source of supply.

To be blunt, most American firms are market insensitive, and domestically inclined; posing a serious challenge for home economy.

(c) Discuss the orientation of the US firms towards the international trade.

(d) Is it practical to offer a standardized product worldwide? If yes/no, why?

(e) What strategies can be adopted by US automotive industry in terms of product-communication adaptation or extension to be more competitive in world market? (5×3)

(क) संकल्पित के क्या अभिप्राय होते हैं और अंतर्राष्ट्रीय बिक्री के अद्ययन के लिए क्या सांस्कृतिक विविधताएँ महत्वपूर्ण हैं ?

(ख) सार्वभारतीय बाजार में विस्तार करने के लिए कंपनियों के लिए बाजार प्रवेश का दया एक प्रमुख निर्णय होता है क्योंकि इसमें निवेश के

रूपनीतियाँ अपनाई जा सकती हैं ?

अनुकूलन और विस्तार की दृष्टि से अमरीकी मोटर उद्योग द्वारा क्या (क) विश्व बाजार में अधिक प्रतिस्पर्धा होने के लिए उत्पाद-संचार,

यदि हाँ/नहीं, तो क्यों ?

(घ) क्या विश्वभर के लिए एक मानकीकृत उत्पाद देना व्यावहारिक है ?

विवेचन कीजिए ।

(ग) अंतर्राष्ट्रीय व्यापार के प्रति अमरीकी फर्मों के अभिविन्यास का

चुनौती है ।

और घरेलू बाजार-उन्मुख है; जो देशीय अर्थव्यवस्था के लिए मंशोर साफ-साफ कहे तो, अधिसंख्य अमरीकी फर्म बाजार-असंबंदनशील भी राजी हो जाएंगी ।

के अभाव में विदेशी शाहक अनुपयुक्त मानकीकृत उत्पादों के लिए अन्य भाँतिपूर्ण धारणा यह भी है कि पूर्ति के किसी वैकल्पिक स्रोत और परेशानियों के अधिविन्यास के लिहाज से काफी घटिया है । एक कि विदेशी बाजार अत्यधिक छोटे और अतिरिक्त अनुकूलन लागतों अनुकूलन के लिए कष्ट उठाना नहीं चाहती है । उनकी सोच है सीधे ही है कि उनकी क्षति उत्कृष्ट है, वे मात्र असुविधा के कारण उत्पादों में हेर-फेर करने के लिए आनिच्छुक हैं । वे अमरीकी फर्म बड़ी कार-संरक्षण और वाम-रख चलान-संरक्षण के कारण अपने काफी से अधिक अमरीकी विनिर्माता समुदायीय शाहकों के लिए

### अथवा

किस प्रकार प्रभावित करते हैं ?

स्पष्ट कीजिए कि ये महत्त्वपूर्ण विद्यारणीय बिंदु प्रवेश विधियों की विभिन्न स्तर और संबद्ध जीवित एवं निपटण सन्निहित होते हैं ।