

[This question paper contains 5 printed pages.]

4571

Your Roll No.

आपका अनुक्रमांक _____

B.A. (Prog.) / III / NS

AS

FOREIGN TRADE PRACTICE AND PROCEDURES

Paper III

(S)

(International Marketing and Exporting)

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 75

समय : 3 घण्टे

पूर्णांक : 75

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

(इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित
स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।)

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 अंग्रेज़ी या हिन्दी किसी एक भाषा में दीजिए;
लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

Attempt any Five questions.

All questions carry equal marks.

किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

P.T.O.

1. Why is the task of international marketers more difficult than that of the domestic marketers. How do cultural economic and political factors affect the environment for international marketing ? (6,9)

अंतर्राष्ट्रीय विपणनकर्त्ता का कार्य देशीय विपणनकर्त्ता के कार्य से अधिक कठिन क्यों है ? अंतर्राष्ट्रीय विपणन के लिए परिवेश को सांस्कृतिक, आर्थिक और राजनैतिक कारक किस प्रकार प्रभावित करते हैं ?

2. Discuss the role of overseas marketing research in determining international marketing policies. How can international marketers prepare a comparative analysis of their foreign markets and deal with the problems encountered in this task ? (5,10)

अंतर्राष्ट्रीय विपणन नीतियों के निर्धारण में समुद्रपारीय विपणन शोध की भूमिका का विवेचन कीजिए । अंतर्राष्ट्रीय विपणनकर्त्ता विदेशी बाजारों का तुलनात्मक विश्लेषण किस प्रकार करते हैं और अपने इस कार्य में आने वाली समस्याओं से किस प्रकार निपटते हैं ?

3. (i) Identify some of the problems peculiar to controlling international operations.
- (ii) How can appropriate standards be determined for controlling international marketing ? (7,8)
- (i) अंतर्राष्ट्रीय प्रचालनों के नियंत्रण में कुछ विशिष्ट समस्याओं का अभिनिर्धारण कीजिए ।

(ii) अंतर्राष्ट्रीय विपणन नियंत्रण के लिए उपयुक्त मानकों का निर्धारण कैसे किया जा सकता है ?

4. (i) Why and how does advertising for foreign markets differ from that for domestic markets ?

(ii) Discuss the role and significance of trade fairs and exhibitions in promoting exports. (7½, 7½)

(i) विदेशी बाजारों के लिए विज्ञापन देशी बाजारों के लिए विज्ञापनबाज़ी से किस प्रकार भिन्न है ?

(ii) निर्यातों के संवर्धन में व्यापार मेलों और प्रदर्शनियों की भूमिका और महत्त्व का विवेचन कीजिए ।

5. What do you mean by product standardization ? How can a firm decide what degree of international uniformity is desirable in its products ? (5,10)

उत्पाद मानकीकरण से आपका क्या अभिप्राय है ? फ़र्म यह किस प्रकार निश्चय कर सकती है कि उसके उत्पादों में अंतर्राष्ट्रीय एकरूपता की कितनी डिग्री वांछनीय है ?

6. (i) What factors are taken into consideration while drawing up a "Quotation" in an international sales contract ?

(ii) Discuss the relative importance of price and non-price factors in international marketing.

(7½, 7½)

P.T.O.

- (i) अंतर्राष्ट्रीय विक्रय संविदा में 'कोटेशन' बनाने के दौरान कौन-से कारकों पर ध्यान दिया जाता है ?
- (ii) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में कीमत और कीमतेतर कारकों के आपेक्षिक महत्त्व का विवेचन कीजिए ।
7. What are the different strategic alternatives for entering a foreign market available to an international marketer ? Briefly discuss the relative advantages and disadvantages of each of these strategic alternatives. (7½, 7½)
- अंतर्राष्ट्रीय विपणनकर्ता को विदेशी बाज़ार में प्रवेश करने के लिए कौन-से विभिन्न रणनीतिक विकल्प उपलब्ध हैं ? इन रणनीतिक विकल्पों में से प्रत्येक के आपेक्षिक लाभों और अलाभों का संक्षेप में विवेचन कीजिए ।
8. Briefly describe the principal forms of countertrading which are practised while doing business with the developing countries. What are the drawbacks of countertrade arrangements ? (15)
- विकासशील देशों के साथ व्यापार करते समय प्रयोग में लाए जाने वाले प्रति व्यापार के प्रमुख रूपों का संक्षेप में वर्णन कीजिए । प्रति व्यापार व्यवस्था की स्वामियाँ क्या हैं ?
9. (i) Distinguish between direct and indirect exporting.

(ii) What criteria would you adopt in the selection of overseas agents? How can agents be involved in market planning? (7,8)

(i) प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष निर्यात में विभेद कीजिए।

(ii) समुद्रपारिय अभिकर्त्ताओं के चयन के लिए आप कौन-सी कसौटियाँ अपनाएँगे? बाज़ार आयोजन में किस प्रकार अभिकर्त्ताओं को शामिल किया जा सकता है?

10. Write short notes on any two: (7½, 7½)

(a) Licensing Arrangement

(b) Packaging & Labelling

(c) Selection of a foreign Market

(d) Importance of logistics for international marketing

किन्हीं दो पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए:-

(क) लाइसेंस करार

(ख) पैकेजिंग और लेबलिंग

(ग) विदेशी बाज़ार का चयन

(घ) अंतर्राष्ट्रीय विपणन के लिए संभास्त्र का महत्व