

Roll No.

Total Printed Pages - 16

F - 119

**M.COM. (Fourth Semester)
EXAMINATION, MAY-JUNE, 2022**

(Optional-Specialization)
[Optional Group-A (Marketing)]
Paper Fourth (A)
INTERNATIONAL MARKETING

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

नोट : निर्देशानुसार सभी खण्डों के उत्तर दीजिए।

Note : Attempt all sections as directed.

खण्ड - अ

(Section-A)

(वस्तुनिष्ठ/बहुविकल्पीय प्रश्न)

(Objectives/Multiple Choice Questions)

(1 mark each)

नोट- सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

Note- Attempt all questions.

सही उत्तर का चयन कीजिए।

Choose correct answer.

P.T.O.

[2]

1. निम्नलिखित में से कौन सा अंतर्राष्ट्रीय विपणन का रूप नहीं है?

- (A) सेवाओं का निर्यात
- (B) परियोजना का निर्यात
- (C) समझा जाने वाला निर्यात
- (D) श्रमिकों को नौकरी के लिए विदेश भेजना

Which among the following is not a form of international marketing.

- (A) Export of services
- (B) Export of project
- (C) Deemed export
- (D) Sending workers to foreign countries for employment?

2. निर्यात उत्पाद का चयन करने के लिए मुख्य आधार क्या है?

- (A) वस्तु की स्वदेश में मांग
- (B) विदेशी बाजार के लिए उत्पाद की अनुकूलता
- (C) टिकाऊपन
- (D) मूल्य में कटौती

What is the main criteria of selection of product for exports.

- (A) Demand for the product in home country
- (B) Product adaptability for foreign market
- (C) Durability
- (D) Discount

F - 119

[3]

3. विदेश में शाखा खोलने का मुख्य दोष कौन सा है?

- (A) अधिक निवेश
- (B) विक्रय पश्चात सेवा में कठिनाई
- (C) भाषा संबंधी रुकावटें
- (D) विदेशी बाजार की दशा जानने में कठिनाई

- (A) More investment
- (B) Difficulty in providing after sales service
- (C) Language barriers
- (D) Difficulty in knowing market condition of that country

4. निम्न में से किन उत्पादों पर हवाई भाड़े में अनुदान नहीं दिया जाता है?

- (A) केले पर
- (B) जीवित पौधों पर
- (C) एलफान्सों आम
- (D) पपीता

Which of the following products are not subsidized in air-fare

- (A) Banana
- (B) Living plants
- (C) Alphonso mango
- (D) Papaya

[4]

5. अंतर्राष्ट्रीय विपणन करने के उपक्रम का पहला कदम कौन सा है?

- (A) वित्त का प्रबंध करना
- (B) बाजार का चयन करना
- (C) योग्य कर्मचारियों की नियुक्ति करना
- (D) माल का विदेशों में विज्ञापन करना

What is the first step in undertaking international marketing

- (A) Finance management
- (B) Selecting the market
- (C) Appointment of qualified staff
- (D) Advertisement of goods abroad

6. क्या व्यापार चिन्ह का (Trademark) का पंजीकरण करना

- (A) हर दशा में अनिवार्य है
- (B) हर दशा में ऐच्छिक
- (C) केवल विदेशों में अनिवार्य है
- (D) केवल स्वदेश में अनिवार्य है

Whether to register a trademark

- (A) Mandatory in every case
- (B) Optional in every case
- (C) Mandatory only abroad
- (D) Mandatory only in country

[5]

7. एक सस्ते उत्पाद को प्रतियोगियों से मुकाबला करने वाले ब्राण्ड को क्या कहते हैं?

- (A) प्रतियोगी ब्राण्ड
- (B) लड़ाकू ब्राण्ड
- (C) व्यक्तिगत ब्राण्ड
- (D) स्थानीय ब्राण्ड

What is the name of a brand that competes with a competitor's product.

- (A) Competitive brand
- (B) Fighter brand
- (C) Personal brand
- (D) Local brand

8. पैकेजिंग में किन तत्वों को ध्यान में नहीं रखा जाता?

- (A) निर्यातक के वित्तीय साधन
- (B) आयात करने वाले देश की जलवायु
- (C) उठा धरी में सुविधा
- (D) उत्पाद के भौतिक व रासायनिक गुण

What elements are not taken in to account in packaging

- (A) Export's financial instruments
- (B) Climate of the importing country
- (C) Convenience in lift
- (D) Physical and chemical properties of the product

[6]

9. बाजार की मलाई उतारने का अर्थ क्या है?

- (A) विदेशी बाजारों की विशेषताओं का गूढ़ अध्ययन करना
- (B) अलाभप्रद विदेशी बाजारों को त्यागना
- (C) नये प्रकार के उत्पादों का मूल्य उंचा रखना
- (D) बाजार में नये प्रतियोगियों के प्रवेश को रोकना

What does it mean to skim the market?

- (A) To deep study the characteristics of foreign markets
- (B) Unprofit lucrative foreign markets
- (C) Keeping the price of new types of product high
- (D) Preventing the entry of new competitors into the market

10. निम्न में कौन सा साख पत्र का पक्षकार नहीं होता

- (A) आयातकर्ता
- (B) जारी करने वाला बैंक
- (C) सीमा शुल्क अधिकारी
- (D) परामर्शी बैंक

Which of the following is not a party to the letter of credit.

- (A) Importers
- (B) Issuer bank
- (C) Customs officer
- (D) Consulting bank

[7]

11. निम्न में से कौन-सा अंतर्राष्ट्रीय वितरण का प्रत्यक्ष माध्यम नहीं है-

- (A) आयात गृह
- (B) कमीशन एजेंट
- (C) निर्यात प्रबंधन कंपनियाँ
- (D) विदेशों में स्थित क्रय एजेंट

Which of the following is not a direct medium of international distribution.

- (A) Import House
- (B) Commission agent
- (C) Export management companies
- (D) Agent located in foreign

12. निम्नलिखित में से किसको वितरण माध्यम नहीं माना जाता है?

- (A) वितरक
- (B) थोक व्यापारी
- (C) परिवहन कंपनी
- (D) फुटकर व्यापारी

Which of the following is not considered as a medium of distribution?

- (A) Distributer
- (B) Wholesaler
- (C) Transport Co.
- (D) Retailer

[8]

13. भारत में विदेश व्यापार महानिदेशक की नियुक्ति कौन करता है?

- (A) भारत सरकार
- (B) विदेश व्यापार निर्यातक संघ
- (C) सीमा शुल्क का महानिदेशक
- (D) विश्व व्यापार संगठन

Who appoints the director general of foreign trade in india.

- (A) Indian Government
- (B) Foreign trade exporter Association
- (C) Director General of customs
- (D) WTO

14. क्षेत्रीय आधार पर भारत से निर्यात किस क्षेत्र को अधिक रहा है?

- (A) यूरोपीय संघ
- (B) पूर्वी यूरोप
- (C) मध्य अफ्रीका
- (D) पूर्वी एशिया

To which sector has the exports from india has been higher on a regional basis?

- (A) European union eastern
- (B) Europe east asia
- (C) Central africa
- (D) East Asia

[9]

15. विश्व व्यापार संगठन (WTO) की स्थापना कब हुई?

- (A) 1998
- (B) 1985
- (C) 1996
- (D) 1995

When was World Trade Organisation (WTO) establish.

- (A) 1998
- (B) 1996
- (C) 1980
- (D) 1995

16. साख-पत्र का पुष्टिकरण कौन करता है?

- (A) निर्यातक
- (B) आयातकर्ता
- (C) जारी करने वाला बैंक
- (D) परामर्शी बैंक

A letter of credit is confirmed by whom

- (A) Exporter
- (B) Importer
- (C) Issued bank
- (D) Advising bank

[10]

17. भारत में निर्यात व्यापार में बेचे जाने वाले माल को तैयार करने वाले माल व सेब की खरीद पर निम्न में से कौन सा कर नहीं लगता

- (A) आई. जी.एस.टी.
- (B) जी.एस.टी.
- (C) उपर्युक्त सभी
- (D) इनमें से कोई नहीं

Which of the following tax is not levied on the purchase of goods and services that form a goods to be sold in India for export trade.

- (A) IGST
- (B) GST
- (C) All above
- (D) None of these

18. विपणन मिश्रणों के तत्वों में से महत्व में प्रथम स्थान पर कौन सा है

- (A) उत्पाद
- (B) मूल्य
- (C) संवर्धन
- (D) सब बराबर

Which among the elements of marketing mix ranks first in emportance

- (A) Product
- (B) Price
- (C) Promotion
- (D) All equal

[11]

19. एक-----निर्यातक को प्रत्यक्ष वितरण का माध्यम चुनना चाहिए-

- (A) छोटे
- (B) बड़े
- (C) सरकारी
- (D) नए

An exporter----- should choose the medium of direct distribution.

- (A) Small
- (B) Large
- (C) Government
- (D) New

20. आई.एस.ओ. प्रमाणीकरण का अर्थ क्या है?

- (A) उत्पाद निर्यात योग्य है
- (B) उत्पाद अच्छी गुणवत्ता का है
- (C) उत्पाद का निर्माण करने वाली कंपनी क्वालिटी मानकों का निर्वाह करती है
- (D) उत्पादों को विक्रय पश्चात सेवा प्रदान की जाएगी

What is the meaning of ISO certification

- (A) The product is exportable
- (B) Product is of good quality
- (C) The manufacturing company managed standard of quality product
- (D) After sales service will be provided to the products

[12]

खण्ड - ब

(Section- B)

(अति लघु उत्तरीय प्रश्न)

(Very Short Answer Type Questions)

(2 marks each)

नोट : किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर दो या तीन वाक्यों में दीजिए।

Note : Attempt any eight questions in two or three sentences.

1. अंतर्राष्ट्रीय विपणन की क्या विशेष कठिनायाँ हैं?

What are the special difficulties of international marketing.

2. फर्म विदेशी बाजारों में क्यों प्रवेश करना चाहती है?

Why firms want to enter in foreign markets.

3. डम्पिंग क्या होती है?

What is dumping?

4. नए उत्पाद का विकास करने में कौन से कदम उठाए जाते हैं?

What steps are involved in development of a new product?

5. पैकेजिंग निर्णय से आप क्या समझते हैं?

What do you understand by packaging decision.

6. विदेशों में शाखाएं खोलने के दोष क्या हैं?

What are the demerits of opening branches in foreign countries.

[13]

7. आयातक-निर्यातक कोड नंबर क्या होता है।
What is importer-exporter code number.
8. सीमा शुल्क विमुक्ति योजना क्या है?
What is duty exemption scheme
9. अग्रिम अधिकरण परियोजना क्या है?
What is advance authorisation scheme.
10. ग्राहकों द्वारा मूल्य निर्धारण क्या होता है?
What is price determined by customers.

खण्ड - स

(Section - C)

(लघु उत्तरीय प्रश्न)

(Short Answer Type Questions)

(3 marks each)

नोट : किन्हीं आठ प्रश्नों के उत्तर लगभग 75 शब्दों में दीजिए।

Note : Attempt any eight questions. Answer in 75 words.

1. श्रेष्ठ विक्रय पश्चात सेवा के आवश्यक गुण क्या हैं?
What are the essential qualities of good after sales service.
2. पैकेजिंग निर्णय से आप क्या समझते हैं? इसके महत्व बताइए।
What do you understand by packaging decision. Describe importance of packaging decision.

[14]

3. मानकीकरण से क्या आशय है? अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद डिजाइन मानकीकरण के क्या लाभ हैं:
What do you meant by standardisation. What are the advantages of International. Product Design Standardisation.
4. भारत की दो सरकारी स्वामित्व वाली निर्यात एजेंसियों के विषय में बताइए।
Name two government owned export agencies of India and explain it.
5. निर्यात सूचनाओं के आंतरिक स्रोत क्या हैं।
What are the internal. Source of export information.
6. भूमंडलीकरण में रुकावट डालने वाली शक्तियाँ कौन सी हैं?
What are restraining forces against globalisation.
7. अंतर्राष्ट्रीय विपणन के महत्व को समझाइए:
Explain in detail the importance of international marketing.
8. विशेष आर्थिक क्षेत्र क्या हैं।
What are the special economic zones?
9. भारत से वस्तु निर्यात परियोजना क्या है?
What is merchantise export from India scheme(MEIS)
10. खुला सामान्य लाइसेंस क्या होता है
What is open general licence(O.G.L.)

[15]

खण्ड - द

Section D

(दीर्घ उत्तरीय प्रश्न)

(Long Answer Type Questions)

(5 marks each)

नोट : सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए। अधिकतम शब्द सीमा 150 शब्द

Note : Attempt all questions. Maximum word limit 150 words.

1. अंतर्राष्ट्रीय विपणन के अप्रत्यक्ष ढंग कौन से हैं?

Which are the indirect methods of international marketing.

अथवा/OR

भारत में भूमंडलीकरण करने में क्या बाधाएँ हैं?

What are the constraints in globalisation in india?

2. नए उत्पाद का विकास करने में कौन-कौन से कदम उठाए जाते हैं?

What steps are involved in development of a new product.

अथवा/OR

विदेशी विपणन में प्रयोग होने वाले मुख्य वितरण माध्यम का वर्णन कीजिए।

Describe the main channels of distribution used in foreign marketing.

[16]

3. भारत में निर्यात संवर्धन के लिए निर्यात प्रेरणाओं एवं सहायताओं का वर्णन कीजिए।

Describe the export incentives and assistance of export promotion in India.

अथवा/OR

भारत में विदेशी व्यापार में मुख्य रूप से प्रयोग होने वाले प्रलेखों का वर्णन कीजिए।

Explain the main documents used in foreign trade in india.

4. पैकिंग ऋण क्या होता है? इसकी मुख्य विशेषताओं का वर्णन करें?

What is packing credit ? Discuss its main features.

अथवा/OR

भारत के विदेश व्यापार की नवीनतम प्रवृत्तियों के विषय में वर्णन कीजिए:

Explain recent trends in India's foreign trade.