

# PC–10024/NL

X–3/2111

EXPORT MARKETING–504

(Semester–V)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 60

**Note :** Section A is compulsory, consisting of 10 short answer type questions carrying 2 marks each. Attempt *two* questions each from Section B & C carrying 10 marks each.

## SECTION—A

### (Compulsory Question)

- I. Write short notes on the following :
1. WTO : Objectives.
  2. Penetration Pricing Policy.
  3. Balance of Trade.
  4. Market Saturation.
  5. Transfer Pricing.

6. Pre-Shipment Instructions.
7. Export Financing.
8. EOU.
9. Export Merchant.
10. Hedging.

### **SECTION—B**

- II. Define Export Marketing. Write a detailed note on problems faced by a firm when it wants to go global.
- III. What is Tariff? What do you understand from Tariff and Non-Tariff barriers? Explain.
- IV. What do you understand by Balance of Payment? Explain the various components of BOP.
- V. Why should international marketing be considered a separate field of study even though marketing decisions in both domestic and international markets are basically the same?

### **SECTION—C**

- VI. Write a detailed note on legal framework of International marketing.

- VII. What legal documents are unavoidable in importing goods?
- VIII. What do you mean by International Trade Product Life Cycle? Explain its various stages.
- IX. What is the role of EXIM Bank and ECGC in export?

## PUNJABI VERSION

ਨੋਟ : ਭਾਗ A ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ, ਇਸ ਵਿਚ 10 ਸੰਖੇਪ ਉੱਤਰ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨ 2-2 ਅੰਕਾਂ ਦੇ ਹਨ। ਭਾਗ B ਅਤੇ C ਵਿਚੋਂ ਦੋ-ਦੋ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਹਰੇਕ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਦੇ 10 ਅੰਕ ਹਨ।

### ਭਾਗ—A

#### (ਲਾਜ਼ਮੀ ਪ੍ਰਸ਼ਨ)

- I. ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ 'ਤੇ ਸੰਖੇਪ ਨੋਟ ਲਿਖੋ :
  1. WTO : ਉਦੇਸ਼।
  2. ਅੰਤਰ-ਪਰਵੇਸ਼ੀ ਮੁੱਲ ਨੀਤੀ (Penetration Pricing Policy).
  3. ਵਪਾਰ ਸੰਤੁਲਨ।
  4. ਮਾਰਕੀਟ ਸੰਪੂਰਤੀ (Saturation).
  5. ਟਰਾਂਸਫਰ ਮੁੱਲ।
  6. ਮਾਲ ਬਾਹਰ ਭੇਜਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀਆਂ ਹਿਦਾਇਤਾਂ।
  7. ਨਿਰਯਾਤ ਵਿੱਤੀਕਰਨ।
  8. EOU.

9. ਨਿਰਯਾਤ ਵਪਾਰੀ (Export Merchant).

10. ਰੋਕਥਾਮਕਰਨ (Hedging).

### ਭਾਗ—B

- II. ਨਿਰਯਾਤ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਦਿਓ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਫਰਮ ਵਿਸ਼ਵ-ਪੱਧਰੀ (Global) ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ?
- III. ਸ਼ੁਲਕ (Tariff) ਕੀ ਹੈ? ਫੈਰਿਫ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਟੈਰਿਫ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ? ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
- IV. ਭੁਗਤਾਨ ਸ਼ੇਸ਼ (Balance of Payment) ਤੋਂ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ? ਇਸ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਅੰਸ਼ਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
- V. ਕੋਮਾਂਤਰੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਨੂੰ ਅਧਿਐਨ ਦਾ ਵਖਰਾ ਖੇਤਰ ਕਿਉਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਘਰੇਲੂ ਅਤੇ ਕੋਮਾਂਤਰੀ ਦੋਹਾਂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਵਿਚ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਫੈਸਲੇ ਇਕੋ ਜਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ?

### ਭਾਗ—C

- VI. ਕੋਮਾਂਤਰੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਉੱਤੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਨੋਟ ਲਿਖੋ।

- VII. ਵਸਤਾਂ ਦੇ ਆਯਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕਿਹੜੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ?
- VIII. ਕੋਮਾਂਤਰੀ ਵਪਾਰ ਉਤਪਾਦ ਜੀਵਨ ਕਾਲ ਤੋਂ ਕੀ ਭਾਵ ਹੈ? ਇਸ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੜਾਵਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰੋ।
- IX. ਨਿਰਯਾਤ ਵਿਚ EXIM ਬੈਂਕ ਅਤੇ ECGC ਦੀ ਕੀ ਭੂਮਿਕਾ ਹੈ?
-