

International Marketing
2010 April
Commerce Business
Management MCom Part 2
University of Mumbai

shaalaa.com

Con. 319-10.

M.com Part II
Business Management
International Marketing
(3 Hours)

APR 2010

LW-1909

[Total Marks : 100

- N.B.:(1) Question No. 1 is compulsory.
(2) Attempt any four questions from the remaining.
(2) Figures to the right indicate full marks.

1. Explain in brief any four of the following :— 20
 - (a) IFC
 - (b) Licensing
 - (c) TRIMs
 - (d) Letter of Credit
 - (e) Certificate of Origin
 - (f) Foreign Trade Policy
2. (a) Explain the classical trade theories of international trade. 10
(b) Discuss the trends in international trade in the light of prevailing recessionary conditions. 10
3. (a) "Developed countries use non-tariff barriers to restrict imports". Do you agree ? 10
(b) Explain the main driving and restraining forces in international trade. 10
4. (a) What are the implications of trade blocs on international trade ? 10
(b) Explain any four components of international marketing environment. 10
5. (a) What are the different product and pricing decisions followed as part of international marketing strategy ? 10
(b) Explain the role of advertising and e-marketing in promotion of products in international markets. 10
6. (a) What are the different benefits and incentives available to an Indian exporter ? 10
(b) Explain the steps involved in Import procedure. 10

[TURN OVER

Visit www.shaalaa.com for more question papers.

7. Case Study Analysis :—**Mahindra & Mahindra**

Mahindra & Mahindra (M & M) is a major player in the tractor and certain segments of the automobile markets in India. After an impressive growth for a few years, the tractor market in India has been stagnating since 1999-2000. As a result, Mahindra & Mahindra has been forced to look at overseas markets for its expansion and growth.

M & M has been selling its tractors and utility vehicles in foreign markets including USA. Some of the components for its products have been sourced from abroad. M & M has a 100 percent subsidiary in USA, Mahindra. USA with a strong network of 100 dealers. Today, Mahindra USA enjoys a five percent market-share in the US market in the tractor and utility vehicle segment.

As part of the strategy aimed at building a global supply chain, Mahindra USA has signed a MOU with Korean tractor major Tong Yang, a part of the \$ 2 bn Tong Yang Moolsam group, according to which, Mahindra will source high horse power tractor range and sell them around the world under the M & M brand name. As part of its growth strategy the premium range of tractors will be sold in the US and other developed markets while low priced tractors will be sold in developing markets. M & M's current tractor range is more utility oriented and lacks the aesthetic appeal that Tong Yang's tractors have which is a must for a strong presence in the U.S. market.

Questions :

1. Comment on the marketing strategy adopted by M & M for the U.S. and other markets. 5
2. What are the challenges that M & M is likely to face in the future ? 5
3. Do you think, M & M has adopted the right strategies for its global expansion ? Give reasons. 10

(मराठी रूपांतर)

- सूचना : (१) प्रश्न क्र. १ ला आवश्यक आहे.
 (२) उर्वरित प्रश्नांपैकी कोणतेही चार प्रश्न सोडवावेत.
 (३) उजवीकडील अंक अधिकतम गुण दर्शवितात.
 (४) इंग्रजी प्रश्न मूळ मानावेत.

१. खालीलपैकी कोणतेही चार संक्षिप्तरूपाने स्पष्ट करा. २०
 - (अ) आय. एफ.सी. (IFC)
 - (ब) परवाना
 - (क) टी.आर.आय.एम.एस. (ट्रिम्स TRIMs)
 - (ड) पतपत्र
 - (इ) मुळचे प्रमाणपत्र
 - (फ) विदेशी व्यापार धोरण.
२. (अ) आंतरराष्ट्रीय व्यापाराचे, प्राचीन व्यापारी सिध्दांत स्पष्ट करा. १०
 (ब) सामान्यपणे अस्तित्वात असलेल्या आर्थिक मंदी परिस्थितीच्या प्रकाश झोतात, आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील एकंदर बदलाची चर्चा करा. १०
३. (अ) "आयात मर्यादित देश बिन-जकाती अडथळे उपयोगात आणतात" तुम्ही सहमत आहात काय ? १०
 (ब) आंतरराष्ट्रीय व्यापारातील मुख्य, गतीमान व मर्यादित घटक स्पष्ट करा. १०
४. (अ) आंतरराष्ट्रीय व्यापारावर, व्यापारी गटाचे प्रभाव कोणते आहेत ? १०
 (ब) आंतरराष्ट्रीय विपणन वातावरणाचे कोणतेही चार घटक स्पष्ट करा. १०
५. (अ) आंतरराष्ट्रीय विपणन व्यूहरचनेचा भाग म्हणून, कोणत्या विविध वस्तू आणि किंमत निर्धारणाचा पाठपुरवठा केला जातो ? १०
 (ब) आंतरराष्ट्रीय बाजारात वस्तूच्या वृद्धीतील, जाहिराती आणि ई-विपणनाची भूमिका स्पष्ट करा. १०
६. (अ) भारतीय निर्यातकाना कोणते विविध फायदे आणि प्रलोभने उपलब्ध आहेत ? १०
 (ब) आयात कार्यपद्धतीत अंतर्भूत होणाऱ्या पायऱ्या स्पष्ट करा. १०

[TURN OVER

Visit www.shaalaa.com for more question papers.

७. वस्तुनिष्ठ अभ्यास :-

महिन्द्रा आणि महिन्द्रा

महिन्द्रा आणि महिन्द्रा हे भारतातील ट्रॅक्टर व काही प्रभागाच्या कार बाजारातील मोठे प्रस्थ आहे. काही वर्षांच्या प्रभावी वाढीनंतर, भारतातील ट्रॅक्टर बाजार १९९९-२००० पासून मंद झाला आहे. याचा परिणाम म्हणून महिन्द्रा आणि महिन्द्राला त्यांच्या विस्तार आणि वाढीकरिता, प्रभावीपणे विदेशी बाजारांकडे बघावे लागत आहे.

एम. आणि एम. त्यांचे ट्रॅक्टर व उपयोगी वाहने, युएसएला समविष्ट करून, विदेशी बाजारात विकत आहेत. त्यांच्या वस्तूंच्या काही भागांचे उगमस्थान विदेशातूनच आहे. युएसए मध्ये एम आणि एम १००% दुसऱ्या कंपनीच्या नियंत्रणाखाली असलेली कंपनी आहे. महिन्द्रा युएसए कडे, १०० विक्रेत्यांचे सुदृढ जाळे आहे. आज युएसए तील महिन्द्रा, युएस बाजारात, ट्रॅक्टर आणि उपयुक्त वाहने प्रभागातील ५% बाजारभाग उपभोगते.

जागतिक पुरवठा साखळी निर्मिती उद्देश व्यूहरचनेचा भाग म्हणून, महिन्द्रा युएसने कोरियन ट्रॅक्टरचे मोठे प्रस्थ टॉंग-यांग (Tong Yang) बरोबर MOU चा करार केला, डॉलर २ बिलियनचे टॉंग-यांग हा मुलसम गट आहे की ज्यानुसार महिन्द्रा जास्त हॉर्स पॉवर ट्रॅक्टर रेंजची निर्मिती करून त्याची जगभरात एम आणि एमच्या बोधनामांकनाखाली विक्री करेल. वाढ व्यूहरचनेचा भाग म्हणून, अधिक मूल्याचे ट्रॅक्टर्स, युएस आणि इतर विकसीत बाजारात विकले जातील आणि कमी किंमतीचे ट्रॅक्टर्स, विकसनशील बाजारपेठेत विकले जातील. एम. आणि एम ची सद्य ट्रॅक्टर्स रेंज खूप उपयुक्त दिशादर्शक आहे. पण त्यात आकर्षकतेचे आवाहन कमी आहे, की जे टॉंग-यांग च्या ट्रॅक्टर्समध्ये असून जे युएस बाजारात सुदृढ उपस्थितीसाठी आवश्यक आहे.

प्रश्न :

- (१) एम आणि एम ने युएस आणि इतर बाजारासाठी स्विकारलेल्या, विपणन व्यूहरचनेवर भाष्य करा. ५
- (२) भविष्यात एम आणि एम ला कोणत्या आव्हानांना तोंड द्यावे लागेल ? ५
- (३) तुम्हाला वाटते काय की, एम आणि एम ने त्यांच्या जागतिक विस्तारासाठी अगदी बरोबर व्यूहरचना स्विकारली ? कारणे द्या. १०