Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Marketing kafedrasi
“Xalqaro biznes va marketing muammolari” fanidan 2025/2026-o‘quv yili kuzgi semestrida yakuniy imtihon (yozma)da tushadigan savollar ro‘yxati

1. Iqtisodiy jarayonlarning globallashuvi.
2. Jahon bozorlari.
3. Transmilliy korporatsiyalar va ularning biznes tuzilmasi.
4. Xalqaro biznesdagi asosiy marketing muammolari.
5. Xalqaro biznesni tartibga soluvchi qonunchilik va normativ hujjatlar.
6. Davlat siyosati, proteksionizm va liberallashuv darajasi.
7. Valyuta kursining barqarorligi.
8. Xalqaro moliya bozorlari va ularning xususiyatlari.
9. Xalqaro moliyaviy risklarni boshqarish.
10. Investitsiya loyihalarini baholash.
11. Investitsiya strategiyalari va diversifikatsiya.
12. Investitsiya muhiti va xorijiy investitsiyalarning ta’siri.
13. Investorlarning xavfsizligini ta’minlash mexanizmlari.
14. Xalqaro investitsiya turlari.
15. Investitsion risklar va ularni kamaytirish usullari.
16. Xalqaro kompaniyalarning marketing strategiyalari.
17. Xalqaro biznes muhiti va unga ta’sir qiluvchi omillar.
18. Bozorning umumiy hajmi. Bozorning o‘sish sur’ati va istiqbollari.
19. Asosiy raqobatchilar va ularning bozor ulushi.
20. Iste’molchilar va ularning xulq-atvori.
21. Mahsulotlarni yetkazib berish va tarqatish yo‘llari.
22. Xalqaro savdo. Jahon ishlab chiqarish markazlari.
23. Jahon iste’mol markazlari.
24. Xalqaro savdoda tovar siyosati: tovarlarni o‘rab-joylash, qadoqlash, standartlashtirish.
25. Xalqaro biznesda narx strategiyalari.
26. Xalqaro bozorlar uchun tovarlarni siljitish strategiyalari.
27. Reklama va ommaviy axborot vositalari.
28. Savdo targ‘iboti va aksiyalar.
29. Raqamli marketing va ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish.
30. To‘g‘ridan-to‘g‘ri savdo kanallari.
31. Onlayn kanallar va elektron tijorat.
32. Tarqatish zanjirlari va logistika.
33. Distribyutorlar va agentlar bilan munosabatlarni boshqarish.
34. Xalqaro yuk tashuvlari va ularning turlari.
35. Transport tarmoqlarining turlari va ularning xalqaro biznesdagi ahamiyati.
36. Multimodal va intermodal transport tizimlari.
37. Turli mamlakatlardagi erkin iqtisodiy zonalarning faoliyati.
38. Erkin iqtisodiy zonalarning xalqaro biznesni rivojlantirishdagi o‘rni.

39. Offshor zonalarning mohiyati va ularning xalqaro biznesdagi o‘rni.
40. Erkin iqtisodiy zonalarda biznes yuriritsh strategiyalari.
41. Tashqi bozorlarga tovarlarni chiqarish strategiyasi.
42. Litsenziyalash va franchayzing.
43. Qo‘shma korxonalar va strategik hamkorliklar.
44. Xalqaro kompaniyalarning jamiyat oldidagi majburiyatlari.
45. Korporativ ijtimoiy mas’uliyat (CSR) konsepsiyasi va uning asosiy tamoyillari.
46. Biznesda axloqiy kodeks va tamoyillar.
47. Turli mamlakatlardagi ishbilarmonlik an’analari va urf-odatlari.
48. Til, muloqot uslubi va noverbal belgilar.
49. Kompaniyalarning muzokaralar olib borish usullari va strategiyalari.
50. Tijorat muzokaralarini olib borish strategiyalari.
51. Turli mamlakatlarda iste’molchilar xulq-atvori va iste’molchilar xatti-harakatlari.
52. Tovar dizayni, funksiyasi va qadoqlashini mahalliy ehtiyojlarga moslash.
53. Soliqlar, bojxona to‘lovlari va tariflarning narx siyosatiga ta’siri.
54. Raqamli marketing va an’anaviy marketingni uyg‘unlashtirish.
55. Globallashuv tushunchasining mohiyatini tushuntiring.
56. Globallashuv jarayonining asosiy jihatlari nimadan iborat?
57. Globallashuv jarayonlarining tezlashishiga qanday omillar ta’sir etadi?
58. Jahon iqtisodiyoti globallashuvining asosiy xususiyatlarini ayting.
59. Globallashuv jarayoni qanday ijobiy va salbiy oqibatlarga ega?
60. Globallashuv sharoitida o’tish iqtisodiyotili mamlakatlaming rivojlanish tendensiyalarini tushuntiring.
61. Global iqtisodiyotning shakllanishida xalqaro savdo qanday rol o’ynadi?
62. Global bozorlaming shakllanish xususiyatlarini tushuntiring.
63. Tashqi savdoni tartibga solishda qanday usullardan foydalaniladi?
64. XX asrda xalqaro savdo dinamikasi va o’zgarishlarining asosiy xususiyatlari nimadan iborat?
65. Xalqaro savdoda rivojlangan mamlakatlar qanday o’ringa ega?
66. Rivojlanayotgan mamlakatlar iqtisodiyotida tashqi savdo qanday ahamiyatga ega?
67. Xalqaro savdoni rivojlanishida xalqaro tashkilotlaming rolini tushuntiring.
68. Mintaqaviy savdo bloklari doirasida xalqaro savdoni erkinlashtirish jarayonlarining oqibatlarini tushuntiring.
69. Topshiriq: Quyidagi vaziyat asosida savollarga javob bering:

Vaziyat: “Xitoyning mashhur texnika ishlab chiqaruvchi kompaniyasi O‘zbekiston bozoriga kirishni rejalashtirmoqda. Ular marketing strategiyasini mahalliy madaniyat va xarid qilish odatlariga moslashtirish, reklama kampaniyalarini o‘zbek tilida olib borish va raqobatchilar narx siyosatini chuqur o‘rganishni rejalashtirgan”.

Savollar:

1. Ushbu kompaniya qanday xalqaro marketing strategiyasidan foydalanmoqda?

2. Globallashuv jarayonida bu kabi moslashtirishning ahamiyati nimada?
3. Kompaniyaning qanday muammolarga duch kelishi mumkin?
4. Bozor segmentatsiyasi qaysi omillarga asoslangan bo‘lishi mumkin?

70. Topshiriq: “O‘rganilgan tushunchalarni qo‘llang”.

Topshiriq: Quyidagi topshiriqda siz o‘rganilgan tushunchalarni real holatlarda qo‘llang.

Savollar:

1. Biror xalqaro kompaniya misolida uning O‘zbekiston bozorida qanday marketing-miks strategiyalaridan foydalanganini ko‘rsating.
2. Globallashuvning milliy iqtisodiyotga bo‘lgan 3 ta ijobiy va 3 ta salbiy ta’sirini sanab bering.
3. O‘zbekiston qanday sohalarda xalqaro biznesni jalb qilmoqda? Misollar keltiring.
4. Raqobatbardoshlikni oshirish uchun mahalliy kompaniyalar qanday choralar ko‘rishi kerak?

71. Topshiriq: “Investitsiya loyihasini baholash”.

Quyidagi ma’lumotlarga asoslanib investitsiya loyihasining NPV va IRR ko‘rsatkichlarini hisoblang va loyiha haqida qaror bering.

Ma’lumotlar (namuna):

Boshlang‘ich investitsiya: $100,000;

1-yilgi pul oqimi: $30,000;

2-yil: $40,000;

3-yil: $50,000;

4-yil: $30,000.

Diskont stavkasi: 10%

Vazifa: Excel yoki kalkulyator yordamida hisob-kitob qiling va mazmunini sharhlab bering.

72. Topshiriq: “Xalqaro risklarni aniqlang va baholang”.

Siz xalqaro bozorda faoliyat yuritayotgan kompaniya vakilisiz. Tanlangan mamlakat bo‘yicha quyidagi risklarni aniqlang va qisqacha tahlil qiling:

valyuta riski;

siyosiy risk;

huquqiy risk;

kredit riski

Vazifa: Jadval shaklida risk nomi, tavsifi va ularni boshqarish strategiyalarini yozing.

73. Topshiriq: “Diversifikatsiyalangan investitsiya portfeli tuzish”.

$500,000 miqdoridagi kapitalni xalqaro aktivlarga diversifikatsiyalab taqsimlang. Kamida 3 ta mamlakat va 3 xil aktiv (masalan: aksiyalar, obligatsiyalar, ko‘chmas mulk) tanlang.

Vazifa:

1) Har bir aktivga qancha mablag‘ ajratasiz?

2) Qaysi risklar mavjud?
3) Diversifikatsiya qanday foyda beradi?
74. Topshiriq: “Moliyaviy qarorlar ssenariysi”

Siz xalqaro kompaniya moliyaviy menejerisiz. Kompaniya xorijda yangi zavod qurmoqchi. Quyidagi 2 ta ssenariyda qaysi birini tanlaysiz?

A: $1 mln investitsiya, yuqori daromad, yuqori risk.

B: $600 ming investitsiya, o‘rtacha daromad, past risk.

Vazifa: Tanlovingizni asoslang: risk, daromad, NPV, IRR yoki boshqa moliyaviy mezonlarga tayaning.

74. Topshiriq: Keys “O‘zbekistonlik kompaniya Turkiya bozoriga choy eksport qilmoqchi”

Vaziyat: O‘zbekistonlik kompaniya Turkiya bozoriga choy eksport qilmoqchi. Bozorda boshqa yirik brendlar mavjud. Mahsulot sifatli, lekin marketing tajribasi kam.

Savollar:

1. Qanday bozor tahlili usullarini qo‘llash kerak?
2. Mahsulotni raqobatchilardan ajratib turish uchun nima qilish kerak?
3. Bozorga kirishning eng maqbul strategiyasi qaysi?
4. Potensial muammolar va ularni bartaraf etish yo‘llari?
5. Magistrlardan bu vaziyatni guruh bo‘lib muhokama qilib, yozma yoki og‘zaki yechimlarni taqdim etish so‘raladi.

75. Topshiriq: Siz xorijiy bozorga yangi mahsulot (masalan: milliy shirinlik, to‘qimachilik mahsuloti, IT xizmat) bilan chiqmoqchisiz. Quyidagilarni ko‘rib chiqing:

bozor tanlovi va asoslari;
tahlil metodlari (PEST, SWOT);
mahsulotga bo‘lgan talab;
raqobatchilar;
bozorga kirish strategiyasi;
potensial risklar.

76. Keys-stadi: “Yaponiyalik hamkor bilan muzokara”.

Vaziyat: O‘zbekistonlik kompaniya “TechnoGlobal” yaponiyalik sherik bilan IT uskunalar importi bo‘yicha muzokara olib bormoqda. Muzokara davomida yaponiyalik tomon kam so‘zlaydi, tez-tez sukut saqlaydi va faqat guruh rahbari javob beradi. O‘zbekistonlik tomon esa doimiy takliflar bilan chiqib, tezroq qaror qabul qilishni istaydi.

Savollar:

1. Bu vaziyatda qanday madaniyatlararo tafovutlar mavjud?

2. O‘zbekistonlik kompaniya muzokarani qanday qilib yaxshiroq olib borishi mumkin?

3. Yaponiyaliklar uchun qanday yondashuv samarali bo‘ladi?

77. Topshiriq. Muammoli vaziyat: “AQSh bozorida muvaffaqiyatsizlik”.

Vaziyat: O'zbek kompaniyasi "Navruz Textile" AQShda savdo ofisi ochdi. Kompaniya vakillari rasmiy, uzoq nutqlar va ko'p hujjat bilan ish yuritishadi. Amerikalik mijozlar esa tez va ochiq muloqotni, aniq shart va narxlarni xohlashmoqda. Bir necha muzokaradan so'ng amerikalik mijozlar qiziqishni yo'qotdi.

Savollar:

Kompaniya qanday xatoliklarga yo'l qo'ydi?

AQSh tadbirkorlik madaniyatining qanday jihatlari inobatga olinmagan?

Qanday o'zgarishlar kiritish kerak?

78. Topshiriq. Keys-stadi: "Korporativ qadriyatlarda ziddiyat"

Vaziyat: Yevropalik kompaniya O'zbekistonda filial ochdi. Yevropalik menejer barcha xodimlar bilan "teng" muomala qilishga harakat qiladi. Biroq o'zbekistonlik xodimlar menejerdan ko'proq rahbarlik va ko'rsatma kutishmoqda. Bu esa motivatsiya pasayishiga olib keldi.

Savollar:

Madaniyatlararo qanday tafovut mavjud?

Qaysi tomon qanday yondashuvni o'zgartirishi kerak?

Qanday o'rtacha yechim topish mumkin?

79. Topshiriq. "Yirik xalqaro kompaniya rivojlanayotgan mamlakatda yangi zavod ochmoqda. Ushbu hududda ekologik me'yorlar kuchsiz, ammo aholining ishsizlik darajasi yuqori. Kompaniya arzon ishchi kuchidan foydalanib, atrof-muhitga zararli chiqindilarni to'g'ridan-to'g'ri daryo bo'yiga chiqaradi."

Savollar:

Bu holatda kompaniya qanday axloqiy muammolarga duch kelmoqda?

Ijtimoiy mas'uliyat tamoyillariga binoan kompaniya qanday harakat qilishi kerak edi?

Siz kompaniya rahbari bo'lganingizda qanday qaror qabul qilgan bo'lardingiz?

80. Topshiriq: Kompaniya uchun axloqiy kodeks loyihasini ishlab chiqing.

Siz xalqaro bozorda faoliyat yuritayotgan kompaniya HR bo'limi xodimisiz. Kompaniyangiz uchun quyidagi asosiy yo'nalishlar bo'yicha axloqiy kodeksning qisqa loyihasini ishlab chiqing:

xodimlar o'rtasidagi munosabatlar;

mijozlar bilan ishlashda axloqiy yondashuv;

atrof-muhitga munosabat;

korrupsiya va manfaatlar to'qnashuvi holatlari;

kompaniya sirlarini saqlash.

Natija: Axloqiy kodeksning kamida 5 banddan iborat hujjat loyihasi.

Marketing kafedrasi mudiri **D.H.Xolmamatov**