
**“BANK MARKETING”
CHAPTER – 11.
WORK IN THE GLOBAL MARKET
HOME WORK WITH ANSWERS
XUSAINOV Sh. - PhD**

**“БАНК МАРКЕТИНГИ” ФАНИ
11-МАВЗУ
ЖАҲОН БОЗОРИДА ФАОЛИЯТ ЮРИТИШ
УЙ ВАЗИФАСИ ЖАВОБЛАРИ БИЛАН
ХУСАИНОВ Ш. -и.ф.н.**

САВОЛЛАРГА ЖАВОБ БЕРИШИНГИЗ КЕРАК:

1. Компания чет эл бозорлари ички бозорга қараганда кўпроқ даромад олиш имконияти қандай?

Глобал компаниялар глобал миқёсда режалаштиришади ва ишлайди. Масалан, Ford нинг «дунё юк машинаси» кабинаси Европада ишлаб чиқарилган, шасси - Шимолий Америкада, у Бразилияда йиғилади ва АҚШда сотилади. Otis Elevator компанияси лифт учун эшик тизимларини Франциядан, бутловчи қисмларни Испаниядан, электроникани Германиядан, махсус моторларни Япониядан олади ва бутун тизимни интеграциялаш АҚШдан амалга оширилади. Энг муваффақиятли глобал компаниялардан бири Швециянинг Asea компаниясининг Швейцария Brown Boveri билан бирлашиши натижасида ташкил топган АВВ ни мисол қилиш мумкин.

Нафақат йирик компаниялар глобал бўлиши мумкин; Глобал бозор бўшлиқларидан фойдаланиш ғояси кичик ва ўрта бизнес томонидан ҳам қўллаб-қувватланади.

2. Халқаро бозорга кириш стратегиялари нималардан иборат?

- Халқаро бозорга кириш учун барча стратегиялар икки гуруҳга бўлинади: *шаршара тамойилига амал қиладиган стратегиялар*, компания биринчи навбатда бир мамлакатни, кейин бошқасини ва ҳоказоларни қамраб олади ва *спрай (пўрғакич)* тамойилига мувофиқ ташкил этилган стратегияларда компания чекланган вақт ичида кўп мамлакатлардаги бозорларга чиқадилар. Борган сари, глобал

фирмалар пайдо келганда (айниқса, юқори технологиялар соҳасида) бошиданоқ улар глобал миқёсда ишлайди. Компания шунингдек, қайси турдаги мамлакатларни кўриб чиқишини аниқлаши керак? Ташқи бозорнинг жозибадорлиги корхона томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турига, географик омилларга, аҳоли ва даромадлар даражасига, сиёсий иқлимга боғлиқ.

3. Тўғридан-тўғри экспортни ташкил қилишнинг йўллариغا изох беринг.

Компаниянинг экспорт бўлими ёки алоҳида бўлими. Экспорт бўлими алоҳида фойда маркази сифатида ишлайдиган мустақил бўлинма бўлиши мумкин.

- Чет элда савдо филиали ёки шўъба корхонаси. Савдо бўлими маҳсулотларни сотиш ва тарқатишни амалга оширади, баъзан унга товарларни сақлаш ва тарғиб қилиш, кўргазма ва хизмат кўрсатиш марказлари вазифалари юкланади.

- Савдо вакиллари. Компания хориждаги мижозларни излаш учун чет элга борадиган савдо вакилларида фойдаланади.

- Хорижий дистрибьюторлар ёки агентлар. Маҳсулотларни сотишни ташкил қилиш учун компания маълум бир мамлакатда ишлаб чиқарувчини вакиллик қилиш учун эксклюзив ёки чекланган ҳуқуққа эга бўлиши мумкин бўлган хорижий дистрибьюторлар ёки агентларга мурожаат қилади.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. Marketing management (Global edition). Kotler P., Keller K.L. 15th ed. — Harlow: Pearson Education Ltd., 2016. — 834 p

2. Marketing management – 13th ed. Kotler Ph. Keller K. Person Education Ltd. 2009. 790 P.

3. Marketing menedjment- Kotler F., Keller K.L. 14-izd. Izd.: Piter, 2014 g. 814s.

4. Банковский маркетинг: Учебно-методический комплекс. Николаева Т. П. - М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. - 224 с.