M.ESHOV
CH.MIRZAYEV
A.TURSUNOV

INVESTITSIYA MAHORATI

TOP XXI ASR INVESTITSIYALARI

MAHORAT / TAJRIBA / ISTE'DOD

MANSUR ESHOV, CHORI MIRZAYEV,
ABDULNOSIR TURSUNOV

INVESTITSIYA MAHORATI

Qo'llanma

TOSHKENT «MA'NAVIYAT» 2020

UO'K: 330.322
KBK: 65.9-56
E 99

Eshov, M.P.

E 99 Investitsiya mahorati [Matn]: qo'llanma / M.P. Eshov, Ch.S. Mirzayev, A.N. Tursunov. – T.: «Ma'naviyat», 2020. 168 бет.

ISBN 978-9943-04-398-5

Ushbu qo'llanmada moliya bozorining asosiy tushunchalari, vazifalari va shakllari keng yoritilgan, shuningdek, investitsiyalardan daromad topish yo'llari va ulardagi risk darajalari, qimmatli qog'ozlarga investitsiya qilishning asosiy strategiyalari va dividend olish imkoniyatlari, milliy va global yetakchi tovar xomashyo birjalari va ularda amalga oshiriladigan savdolar aniq misollar orqali keltirilgan. Kitobni tayyorlashda xorijiy davlatlar olimlarining maxsus adabiyotlari hamda milliy va xorijiy tashkilotlar rasmiy ma'lumotlari tahlil qilingan.

Kitobdan qimmatli qog'ozlar bozori orqali daromad topishga intiluvchi investorlar, iqtisodiyotning barcha yo'nalishlarida ta'lim olayotgan talabalar, magistrantlar, doktorantlar, oliy ta'lim muassasalari professor-o'qituvchilari, iqtisodiyot va moliya sohasiga qiziquvchi kitobxonlar foydalanishlari mumkin.

TAQRIZCHILAR:

J.Ataniyazov – *TMI «Xalqaro moliya» kafedrasi mudiri, i.f.d. (DSc)*

X.Xudoyqulov – *TDIU «Moliya va soliqlar» kafedrasi dotsenti, PhD.*

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti Kengashi qaroriga asosan nashrga tavsiya etilgan.

ISBN 978-9943-04-398-5 © «Маънавият», 2020.

MUNDARIJA

KIRISH 5

***1-bo'lim.* MOLIYA BOZORI** 7

MOLIYA BOZORI 7

KAPITAL BOZORIDAGI MOLIYAVIY SEKTORLAR 7

QIMMATLI QOG'OZLAR BOZORI VA ULAR HAQIDA MA'LUMOTLAR 8

XALQARO KOMPANIYALARNING QIMMATLI QOG'OZLAR KO'RSATKICHI 9

***2-bo'lim.* VALYUTA BOZORI (FOREX, FX)** 13

VALYUTA BOZORI 13

FOREX – FX BOZORINING LIKVIDLIK DARAJASI 13

XALQARO VALYUTA BOZORINING ISH TARTIBI – 24/5 14

LEVERAGE 14

MOLIYA BOZORIDA ENG YUQORI DARAJAGA EGA BO'LGAN BOZOR 16

FOREX BOZORINING FOYDALI TOMONLARI 16

***3-bo'lim.* TOVAR XOMASHYO BIRJASI** 17

TOVAR XOMASHYO BIRJASI 17

NARXLAR 18

OTC (OVER-THE-COUNTER) 18

CLEARING HOUSE 18

TOVAR XOMASHYO BIRJASIDAGI ASOSIY ISHTIROKCHILARI 19

TOVAR XOMASHYO BIRJASINING FUNKSIYASI 21

PIT TRADING (PIT SAVDO MAYDONI) 21

ELEKTRON SAVDO (ELECTRONIC TRADING) 22

ELEKTRON SAVDONING «PIT TRADING»DAN AFZALLIK TOMONLARI 22

PIT TRADING ELEKTRON SAVDOGA QARAGANDA MA'LUM USTUNLIK TOMONLARI 23

GLOBAL YETAKCHI SAVDO BIRJALARI 24

***4-bo'lim.* INVESTITSIYA MAHORATI** 27

INVESTITSIYA MAHORATI 27

INVESTITSIYA MAHORATI OMILLARI 29

INVESTITSIYALARDAN DAROMAD TOPISH TURLARI 30

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG'OZLARNING BIRLAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI 30

SPO (SECONDARY PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG'OZLARNING IKKILAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI 34

OBLIGATSIYA (BOND) 41

FOREX (VALYUTA AYIRBOSHLASH) SAVDOLARIDA MAHORATLI SAVDO QILISH 43

SOTIB OLISH / SOTISH (BUY/SELL) 44

FOREX RISK MENEJMENTI 44

SPREAD 45

OLTIN SAVDOSI (XAU/USD) 48

UZOQ MUDDATLI OLTIN SAVDOSIGA INVESTITSIYA (LONG TERM XAU/USD) 49

QISQA MUDDATLI OLTINGA INVESTITSIYA (SHORT TERM XAU/USD) 50

STARTAP BIZNES (STARTUP) 51

STARTAP (STARTUP) BIZNESNING DIZAYN TAMOYILLARI 52

STARTAP BIZNESDA KUZATILADIGAN HISSIYOT VA HARAKATLAR 53

STARTAP BIZNESDA MURABBIY VA MASLAHATCHI (MENTORING) 54

STARTAP BIZNES TAMOYILLARI 54

STARTAP KOMPANIYANING RIVOJLANISH VA MOLIYALASHTIRISH JARAYONI 56

STARTAP EKOTIZIMI 57

STARTAP BIZNESGA INVESTORLARNI JALB ETISHNING YO'LLARI 59

SIZNING STARTAPINGIZ UCHUN QAYERDAN MOLIYA YORDAMI OLISH MUMKIN? 60

ANGEL INVESTORLAR VA VENCHUR KAPITAL KOMPANIYALAR: FARQI NIMADA? 60

STARTAP LOYIHAGA QANDAY QILIB INVESTORLARNI JALB QILISH MUMKIN? 62

LOYIHA TAQDIMOTIDA NIMALARNI YORITISH KERAK BO'LADI? 64

***5-bo'lim.* IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING/ICO (INITIAL COIN OFFERING)** 69

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG'OZLARNING BIRLAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI 69

IPO BOSQICHNI AMALGA OSHIRISH JARAYONI 70

IPO BOSQICHINING MOLIYAVIY AHAMIYATI 7
IPO BOSQICHINING MADANIYATGA EGA BO'LGAN AHAMIYATI 7
STARTAP KOMPANIYANING MUVAFFAQIYATGA ERISHISHI VA INVESTORLARNING DAROMAD KO'RISHI 7
INVESTORLAR STARTAP LOYIHALARDA NIMA IZLAYDILAR? 7
STARTAP LOYIHANING BOSQICHI (BAHOLASH) 7
STARTAP KOMPANIYANI SOTIB OLISH (STARTUP ACQUISITION) 7
IPO ORQALI STARTAP KOMPANIYANING CHIQISHI 7
BIRLASHISH YOKI SOTIB OLISH (MERGERS & ACQUISITIONS) 7
ICO (INITIAL COIN OFFERING) 7
ICO JARAYONINING AMALGA OSHIRILISH BOSQICHLARI 7

***6-bo'lim.* BLOCKCHAIN** 9
BLOCKCHAIN 9
BLOCKCHAIN – QANDAY ISHLAYDI? 9
BLOCKCHAIN TEXNOLOGIYASINI SAQLASH – TARMOQLAR (NETWORK AND NODES) 9

***7-bo'lim.* KRIPTOVALYUTA** 9
KRIPTOVALYUTA 9
BLOCKCHAIN 9
MINING 9
KRIPTOVALYUTA HAMYONI (CRYPTOCURRENCY WALLETS) 10

***8-bo'lim.* INVESTITSIYA MAHORATINI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYALARI** 10
QIMMATLI QOG'OZLAR 10
QIMMATLI QOG'OZLAR TAHLILI 10
IPO JARAYONIDAN FOYDA KO'RISH STRATEGIYALARI 10
IPO JARAYONIDAGI KOMPANIYALARDAN QANDAY DAROMAD TOPISH MUMKIN? 10
IPO BOSQICHIDA SAVDO INTIZOMI 10
FOREX SAVDOSI BO'YICHA STRATEGIYALAR 10
FOREX SAVDO STRATEGIYALARINING ASOSLARI 10
FOREX SAVDO STRATEGIYASINI YARATISH 11
FOREX TREYDING SAVDO USULLARI GRAFIK KO'RINISHLARDA 11
CANDLESTICK BELGILARINING SAVDODA KO'RINADIGAN SIGNALLARI 11
CANDLESTICK BELGILARINING NARX O'SISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR TURLARI 11
CANDLESTICK BELGILARINING NARX PASAYISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR TURLARI 11
TEXNIK ANALIZLAR – FOREX SAVDOSIDA ASOSIY INDIKATORLAR 11
RELATIVE STRENGTH INDEX (RSI) 12
MOVING AVERAGE CONVERGENCE DIVERGENCE (MACD) 12
BOLLINGER BANDS 12
AVERAGE TRUE RANGE (ATR) 12
FOREX TREYDING TEXNIK ANALIZ 12
TEXNIK TAHLIL 12
FOREX BOZORIDA SAVDO INTIZOM 13
PARETO QONUNI 80/20 13
FOREX SAVDOSIDA QO'RQUVNI TUSHUNISH VA BOSHQARISH 13
STARTAP LOYIHALARNI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASI 13
STARTAP LOYIHALARGA INVESTORLARNI JALB ETISH STRATEGIYASI 13
STARTAP LOYIHANI IPO DARAJASIGA OLIB CHIQISH STRATEGIYASI 13
STARTAP LOYIHANI IPO BOSQICHIGA OLIB CHIQISH STRATEGIYASI 14
LOYIHA UCHUN BANKDAN KREDIT OLISH QOIDALARI 14

***9-bo'lim.* IQTISODIYOT VA MOLIYA BOZORLARIGA O'Z TA'SIRINI KO'RSATGAN OMILLAR VA VOQEALAR RIVOJI** 14
IQTISODIYOT VA MOLIYA BOZORLARIGA O'Z TA'SIRINI KO'RSATGAN OMILLAR VA VOQEALAR RIVOJI 14

***10-bo'lim.* INVESTITSIYA USULLARINING DAVRIY RISK JADVALI GRAFIK KO'RINISHDA** 15
INVESTITSIYA USULLARINING DAVRIY RISK JADVALI GRAFIK KO'RINISHDA 15

GLOSSARIY 15

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI 16

KIRISH

Investitsiyalarni jalb qilish va ulardan samarali foydalanish har qanday davlatning muhim iqtisodiy rivojlanish omillaridan biri bo'lib hisoblanadi. Chunki, mamlakatning mustaqilligi va xalqaro miqyosdagi o'rni uning iqtisodiy rivojlanish darajasiga bog'liq.

2017–2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha Harakatlar strategiyasida makroiqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va yuqori iqtisodiy o'sish sur'atlarini saqlab qolish mamlakat iqtisodiyotini o'rta muddatli davrda barqaror rivojlantirishning zaruriy sharti ekanligi belgilab qo'yilgan. Shundan kelib chiqqan holda, mamlakat moliya bozoriga investitsiyalarni keng ko'lamda jalb etish, aholi va xo'jalik yurituvchi subyektlar bo'sh pul mablag'larini qimmatli qog'ozlar bozoriga va boshqa turdagi raqamli iqtisodiyotga tegishli bo'lgan biznes turlarining amalga oshiriladigan yo'nalishlari orqali daromad manbaini kengaytirish muhim ahamiyatga ega. Bu esa, mamlakatning moliyaviy barqaror faoliyatini ta'minlashning dolzarb masalalaridan biri hisoblanadi.

*Qo'llanma 10 bo'limdan iborat bo'lib, unda investitsiya mahorati bi*lan bog'liq masalalar o'z aksini topgan.

Kitobning birinchi hamda ikkinchi bo'limlarida moliya bozori va valyuta bozorining asosiy tushunchalari, kapital bozoridagi moliyaviy sektorlar, qimmatli qog'ozlar bozori va xalqaro kompaniyalarning qimmatli qog'ozlar ko'rsatkichlarining tahlili, xalqaro valyuta bozorining ish tartibi, valyuta bozorining afzalliklari keltirib o'tilgan.

Qo'llanmaning uchinchi bo'limida tovar xomashyo birjasining faoliyati, funksiyalari, birja ishtirokchilari, global yetakchi savdo birjalari «Chicago Mercantile Exchange» (CME), «Chicago Board of Trade» (CBOT), «Carbon Trade Exchange» (CTX), «European Energy Exchange» (EEX) va boshqa birjalarning faoliyati tahlil qilingan.

To'rtinchi bo'lim investitsiya mahoratiga bag'ishlangan bo'lib, ushbu bo'limda investitsiya mahoratining omillari, investitsiyalardan daromad topish yo'llari, qimmatli qog'ozlarning birlamchi va ikkilamchi bozorda ommaviy taklifi, obligatsiya (bond), oltin savdosi (SPOT), uzoq va qisqa muddatli oltin savdosiga investitsiyalar, STARTUP loyihasi va unga investitsiyalar jalb qilish yo'llari kabi masalalar o'z ifodasini topgan.

Kitobning beshinchi bo'limida IPO (Initial Public Offering) qimmatli qog'ozlarning birlamchi bozorda ommaviy taklifi, IPO bosqichni amalga oshirish jarayoni, IPO bosqichining moliyaviy va madaniyatga ega bo'lgan ahamiyatlari, STARTUP loyihaning baholanishi, ICO jarayonining amalga oshirish va ishga tushirish bosqichlari yoritilgan.

Qo'llanmaning oltinchi va yettinchi bo'limlari Blockchain va kriptovalyutalarga bag'ishlangan bo'lib, unda Blockchain texnologiyasi, uning ishlash tartibi va ustunliklari, Blockchain yaratadigan yangi dasturlar, Blockchain texnologiyasini saqlash – tarmoqlar (network and nodes), kriptovalyuta tushunchasi va uning hamyoni (Cryptocurrency wallets) kabi masalalar o'z aksini topgan.

Sakkizinchi bo'limda investitsiya mahoratini rivojlantirish strategiyalari keltirilgan bo'lib, unda qimmatli qog'ozlarga investitsiya qilishning asosiy strategiyalari, IPO jarayonidan foyda ko'rish strategiyalari, FOREX savdosi bo'yicha strategiyalar va STARTUP loyihalarni rivojlantirish strategiyasi tahlil qilingan. Shuningdek, qimmatli qog'ozlar tahlili, FOREX savdosida va FOREX TREYDING texnik tahlillari, FOREX savdosida asosiy indikatorlar kabi tahliliy materiallar yoritilgan.

To'qqizinchi bo'limda iqtisodiyot va moliya bozorlariga o'z ta'sirini ko'rsatadigan omillar va voqealar rivoji keltirilgan.

Kitobning so'nggi o'ninchi bo'limida investitsiya usullarining davriy risk darajalari, investitsiya turi, daromad foizi, investitsiya davriga qarab keltirilgan.

Aziz kitobxonlar, ma'lumki, investitsiyalarni amalga oshirishda turli xildagi risk darajalari paydo bo'ladi. Shu sababli, investitsiyalarni amalga oshirishdan oldin doimiy ravishda risk darajalarini hisobga olish hamda nazorat qilish va ehtiyot choralarini ko'rish tavsiya etiladi.

Investitsiya mahorati qo'llanmasi turli xil investitsiyalar yo'nalishlarida Sizning savodxonligingizni oshirishda yordam beradi, degan umiddamiz.

1- BO'LIM

MOLIYA BOZORI

MOLIYA BOZORI

Moliya bozori – odamlar moliyaviy qimmatli qog'ozlar (qimmatli qog'ozlar va obligatsiyalar), derivativlar (futures va options) va qimmatli metallar savdo qilinadigan bozor. Bozor terminologiyasi ba'zida qonuniy ayirboshlash tushunchasini beradi va kompaniyalar o'zining moliyaviy qimmatli qog'ozlari yoki tovar xomashyolar savdosini amalga oshiradi. Masalan, qimmatli qog'ozlar birjasi (NYSE, TSE, LSE, UZSE) va tovar xomashyo bizjasi (LME, NYMEX, UZEX).

KAPITAL BOZORIDAGI MOLIYAVIY SEKTORLAR

Kapital bozorida turli xil moliyaviy sektorlar mavjud.

Kapital bozori quyidagi moliyaviy sektorlarni o'z ichiga oladi:

- Qimmatli qog'ozlar bozori;
- Obligatsiya bozori;
- Tovar xomashyo bozori;
- Pul muomalasi bozori;
- Derivativ bozori;
- Fyuchers bozori;
- Valyuta bozori;
- Kriptovalyuta bozori;
- Spot bozori.

Qimmatli qog'ozlar bozori – oddiy va imtiyozli aksiyalarni chiqarish va ularni savdoga qo'yishni amalga oshiruvchi birja bozori hisoblanadi.

Obligatsiya bozori – obligatsiyalar chiqarish va ularni savdo qo'yishni amalga oshiruvchi bozor hisoblanadi.

Tovar xomashyo bozori – turli xil tovarlar hamda xomashyolarni savdoga chiqaradi va savdoga qo'yishni amalga oshiruvchi bozor hisoblanadi.

Pul muomalasi bozori – ushbu bozorda qisqa muddatli kreditlar va investitsiya kapitallari amalga oshiriladi.

Derivativ bozori – ushbu bozorda moliyaviy risk menejment uchun turli xil investitsiya instrumentlarini amalga oshiriladi.

Kriptovalyuta bozori – bu bozor yangi bozor hisoblanib, elektron pullar va moliyaviy texnologiyalar yordamida savdolar amalga oshiriladi. Har bir kriptovalyuta o'zining qiymatiga egadir. Ushbu qiymatiga qarab odamlar sotib olib savdolarni amalga oshirishadi. Masalan, BTC, ETH, LTC, XRP va boshqalar.

Spot bozori – bu bozor ommaviy moliyaviy bozor hisoblanib, moliyaviy instrumentlar va tovar xomashyolarning savdoda amalga oshirilishi va qisqa davr ichida tezda yetkazib berishni ta'minlaydigan bozor. Ushbu bozorda savdo muomalasi T+2 ish kuni ko'rinishida amalga oshiriladi yoki savdo amalga oshirilgandan keyin 2 kun ichida savdo muomalasi amalga oshiriladi.

QIMMATLI QOG'OZLAR BOZORI VA ULAR HAQIDA MA'LUMOTLAR

Qimmatli qog'ozlar bozori – bu bozor eng katta bozorlaridan biri bo'lib, turli xil kompaniyalar o'zlarining qimmatli qog'ozlarini savdoga chiqaradilar va savdoga qo'yadilar. Bu qimmatli qog'ozlarni sotib olgan odamlar vaqt o'tishi natijasida foyda ko'rishadi va dividendga ega bo'lishadi. Qimmatli qog'ozlar bozori birlamchi va ikkilamchi bozorlarga bo'linadi.

Birlamchi bozor – bu bozorda qimmatli qog'ozlarni chiqarish uchun yangi bozor hisoblanib, faqatgina yangi, savdoga kiritilmagan qimmatli qog'ozlar joylashtiriladi.

Ikkilamchi bozor – bu bozorda mavjud bo'lgan qimmatli qog'ozlarning sotilishi va sotib olinishini kuzatish mumkin. Ushbu bozorda birjadagi savdolarni to'gridan-to'g'ri kuzatish imkoniyatini ko'rish mumkin va ***Over-the-counter*** (OTC) birjadan tashqari bo'lgan to'gridan-to'g'ri ikki tomonlama kelishuv asosida amalga oshirilgan qimmatli qog'ozlar savdosini bilish mumkin.

Qimmatli qog'ozlar bozorida professional ishtirokchilar faol ishtirok etadilar. Ular brokerlar, broker-dillerlar, market-meykerlar, investitsiya menejerlar va spekulyatorlar hamda ushbu faoliyatni ta'minlovchilar ***Clearing House*** va qimmatli qog'ozlar depozitariyasi.

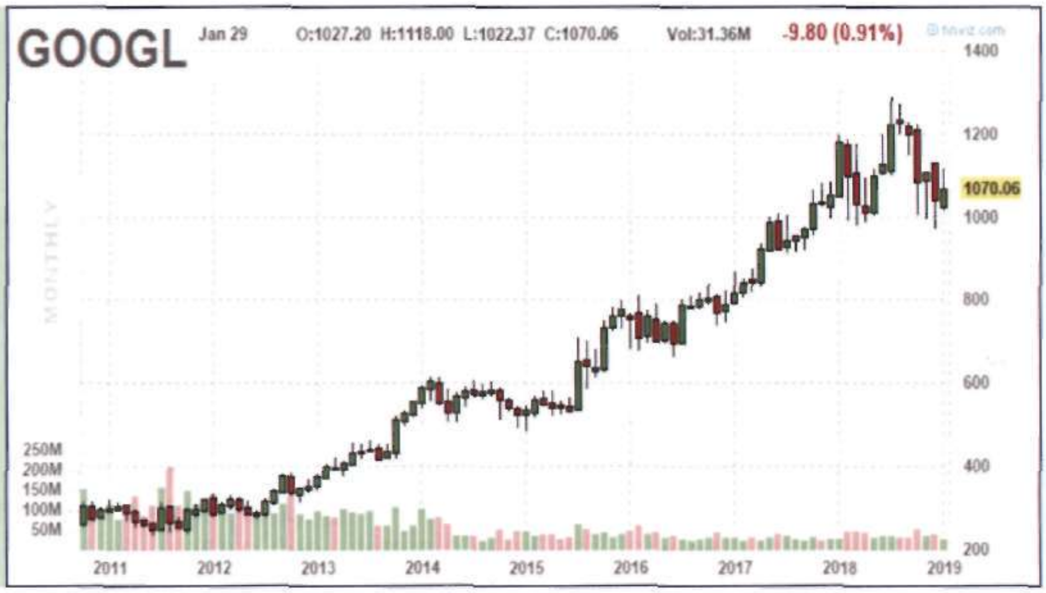
Qimmatli qog'ozlar bozori davlat ekonomikasida yangi kapitallarni jalb qilishda yuqori o'rin tutadi va real aktivlarni moliyaviy aktivlarga o'tkazish va moliyaviy aktivlarning narxlarini real savdolarga chiqarishda katta o'rin tutadi. Natijada, kompaniyaning biznes salohiyati o'sishi va rivojlanishi kuzatiladi. Kompaniya uchun o'z qimmatli qog'ozlarini bozorda savdoga chiqarish kompaniya salohiyati, nomusi va rivojlanishiga yordam beradi. Qisqa va uzoq muddatdagi investitsiya mablag'larini talab va takliflarning o'sishida katta rol o'ynaydi. Qimmatli qog'ozlar bozorida professional va noprofessional ishtirokchilar ishtirok etadilar. Qimmatli qog'ozlar bozori qimmatli qog'ozlar savdolarining doimiy shaffofligini ta'minlaydi va savdolarni amalga oshiradi. Qimmatli qog'ozlar bozorida amalga oshirilayotgan operatsiyalarni Qimmatli qog'ozlar davlat organlari kuzatadi va muvaffaqiyatli savdolar amalga oshirilishi uchun xavfsizlikni ta'minlaydi.

XALQARO KOMPANIYALARNING QIMMATLI QOG'OZLAR KO'RSATKICHI

Mashhur Xalqaro kompaniyalarning qimmatli qog'ozlari S&P500 listingida joylashgan va to'liq ma'lumotlarni finviz.com website da kuzatishingiz mumkin. Ushbu ma'lumotga ko'ra, xalqaro kompaniyalarning 1 yil davomidagi moliyaviy holatini kuzatishingiz mumkin. Eng ko'p qimmatli qog'ozlar joylashishini kompaniyalar joylashuvi va hajmiga qarab bilishingiz mumkin. Eng ko'p qimmatli qog'ozlarni joylashtirgan xalqaro kompaniyalar bular – Google (GOOGL), Amazon (AMZN), APPLE (AAPL), Microsoft (MSFT), Facebook (FB) va boshqalar.

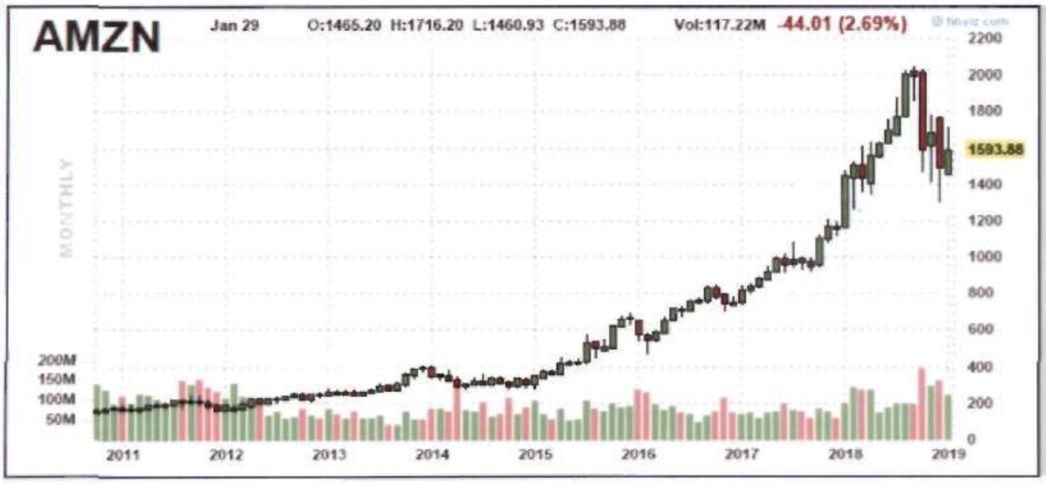
Google (GOOGL)

Google (GOOGL) – kompaniyasi dunyodagi eng yirik kompaniyalardan biri hisoblanib, uning bozordagi kapitalizatsiyasi $ 728.92 milliardni tashkil qiladi va kompaniya dividend to'lovini e'lon qilmagan. S&P500 indeksi bozoridagi savdosi $ 129.87 milliardni tashkil etadi va ushbu kompaniya juda ham salohiyatli sanaladi. Google o'z biznesini internet texnologiya infrastrukturasi sektorida faoliyat ko'rsatadi. Google kompaniyasining qimmatli qog'ozlari NASDAQ birjasida joylashtirilgan.



Amazon (AMZN)

Amazon (AMZN) – kompaniyasi dunyodagi eng yirik kompaniyalardan biri hisoblanadi va uning biznes yo'nalishi internet infrastrukturasida turli xil xizmatlarni amalga oshiradi va xizmatlar ko'rsatadi. Amazon texnologik savdo platformasidan (amazon.com) butun dunyo foydalanadi. Amazon kompaniyasining bozordagi kapitalizatsiyasi $ 772.06 milliardni tashkil etadi va kompaniya dividend to'lovini e'lon qilmagan. S&P500 indeksi bozoridagi savdosi $ 220.96 milliardni tashkil etadi va bu kompaniya turli xil bizneslarda yuqori o'rin tutadi. Amazon kompaniyasining qimmatli qog'ozi bugungi kunda boshqa kompaniyalar qimmatli qog'ozlariga qaraganda qimmat hisoblanadi. Amazon kompaniyasining qimmatli qog'ozlari NASDAQ birjasida joylashtirilgan.



APPLE (AAPL)

DJIA – *Dow Jones Industrial Average.*

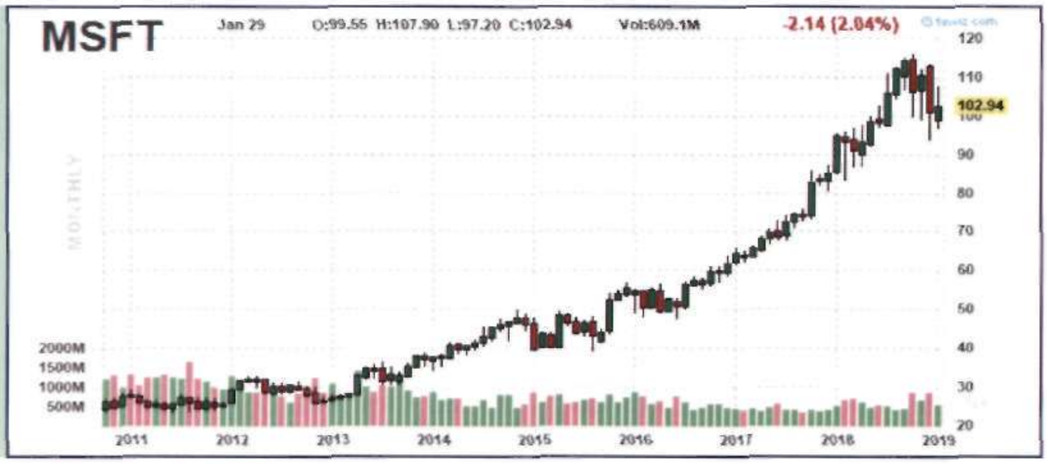
S&P500 – *Standard & Poor 500.*

APPLE (AAPL) – kompaniyasi bugungi kunda o'zining texnologik gadjetlari bilan mashhur, ya'ni, zamonaviy premium ko'rinishidagi telefonlari, gadjetlari va kompyuterlari bilan mashhurdir. APPLE kompaniyasining qimmatli qog'ozlari DJIA va S&P500 indekslarida joylashtirilgan. APPLE kompaniyasining bozordagi kapitalizatsiyasi bugungi kunda $742.71 milliardni tashkil etadi.

Qimmatli qog'ozlar bozoridagi savdosi $265.60 milliardni tashkil qiladi. Kompaniya o'zining investorlari uchun dividend to'lovini e'lon qilgan. Hozirda APPLE (AAPL) qimmatli qog'ozining dividendi bir aksiya uchun $2.92 yoki 1.89% ni tashkil etadi. APPLE (AAPL) kompaniyasining qimmatli qog'ozlari NASDAQ birjasida joylashtirilgan.

Microsoft (MSFT) – kompaniyasi eng nufuzli xalqaro kompaniyalardan biri hisoblanib, texnologiyalar infrastrukturasida xizmatlar va sistema programmalari ishlab chiqaradi. Microsoft kompaniyasining qimmatli qog'ozlari DJIA va S&P500 indekslarida joylashtirilgan. Bugungi kunda Mircosoft kompaniyasining qimmatli qog'ozlar bozoridagi kapitalizatsiyasi $783.04 milliardni tashkil etadi. Qimmatli qog'ozlar bozoridagi savdosi $114.91 milliardni tashkil qiladi. Hozirda Microsoft (MSFT) qimmatli qog'ozining dividend bir aksiya uchun $1.84 yoki 1.79% ni tashkil etadi.

Microsoft (MSFT)



Facebook (FB) – kompaniyasi Xalqaro ommaviy muloqot platformasini ta'minlovchi kompaniya hisoblanib, bugungi kunda deyarli butun dunyo Facebook ommaviy muloqot platformasidan foydalanadi. Facebook (FB) kompaniyasining qimmatli qog'ozlari S&P 500 indeksida joylashtirilgan bo'lib, bozordagi kapitalizatsiyasi $ 405.53 milliardni tashkil etadi. Bozordagi savdosi $ 51.90 milliardni tashkil etadi. Kompaniya o'z investorlari uchun dividend e'lon qilmagan. Facebook (FB) qimmatli qog'ozlari NASDAQ birjasida joylashtirilgan.

Facebook (FB)

2- BO‘LIM

VALYUTA BOZORI (FOREX, FX)

VALYUTA BOZORI

Valyuta bozori – bu valyutalarni ayirboshlash bozori hisoblanadi. Valyuta bozorida ishtirokchilar turli xil valyutalarni bir-birining farqiga muvofiq sotib olishadi, sotishadi, ayrboshlashadi va valyutalar spekulyatsiya o‘zgarishiga qarab investitsiya qiladilar. Valyuta ayrboshlash bozorlari banklar, tijorat kompaniyalar, Markaziy banklar, investitsiya menedjment kompaniyalar, ***hedge fund,** valyuta ayrboshlash brokerlari va investorlardan tashkil topgan.

Valyuta bozori xalqaro tilda ****Forex–FX*** yoki valyuta bozori – valyutalar savdosi deb nomlanadi. Forex bozorining noyob xarakteristikasi va xususiyati bo‘lib, ushbu bozor investorlar uchun foyda ko‘rish maqsadini optimallashtiradi.

FOREX – FX BOZORINING LIKVIDLIK DARAJASI

Forex bozorida unumli foyda ko‘rilayotganligi sababli jahon bozorida chakana valyuta savdolari darajasi rivojlanib bormoqda. Valyuta savdosining foydali tomonlaridan biri bu jahon miqyosida yuqori miqdorda savdoda ayrboshlash amaliyoti. Bu anglatadiki, ushbu ko‘rsatilgan misoldan valyuta savdolari likvidlik darajasi yuqoriligini ko‘rsatadi.

HEDGE FUND** – *investorlardan umumiy jamg‘arilgan kapitalning turli xil investitsiya maqsadlari uchun yo‘naltiriladigan investitsiya aylanmasi.

Forex, FX** – *valyuta ayirboshlash bozori.

XALQARO VALYUTA BOZORINING ISH TARTIBI - 24/5

Forex bozorining ish tartibi xalqaro bozorda kuniga 24 soat, haftada 5 kun amalga oshiriladi. Lekin, davlatlar vaqt oralig'i farq qilganligi sababli farq qiladi. Masalan, O'zbekistonda soat 9:30 da valyuta bozori o'z ishini boshlasa, Xitoyda soat 12:30 ya'ni tushlik vaqtiga to'g'ri keladi. Amerika 12 soat farq qilganligi sababli, valyuta bozorining ish faoliyati yopiqligini bildiradi.

LEVERAGE

LEVERAGE – «*Currency Leverage» Forex bozorida juda ham mashhur bo'lgan umumiy qoida bo'lib, savdoni amalga oshiradigan treyderlar yoki investorlar Forex bozorida foydalanadigan umumiy qoida shakli hisoblanadi. Bunda broker firma treyder yoki investorga foydasini ko'paytirish uchun kreditni amalga oshiradi. Ushbu imkoniyatdan treyder va investor Forex bozorida investitsiya qilgan kapitalini yanada ko'paytirish darajasiga ega bo'ladi.

CURRENCY LEVERAGE** – *investitsiya qilingan kapitalga Broker kompaniya tomonidan beriladigan kredit daraja va forex bozorida umumiy qoida, 20:1, 50:1, 100:1 yoki 200:1

Leverage holati Forex bozorida valyuta sotish/sotib olish uchun investitsiya qilingan kapitalni ko'paytirishga yordam beradi. Leverage investitsiya qilingan kapital qiymatini ko'paytirishga / yo'qotishga xizmat qiladigan umumiy qoidadir.

Leverage ikki davlat valyutalarining o'zgarish narx qiymatiga qarab o'zgaradi. Forexda investorlar leverage umumiy qoidasini valyutalar o'zgarishiga investitsiya qilib, foyda qiladi yoki yo'qotadi. Investor yoki treyder Forex bozorida savdoni boshlashdan oldin Forex broker firma bilan uchrashib, broker xizmatidan foydalanish kerak bo'ladi.

Odatda leverage ko'rsatkichi ushbu qiymat ko'rinishida bo'ladi. Masalan, 20:1, 50:1, 100:1 yoki 200:1 ya'ni, ushbu qiymatlar forex bro-

ker firmasiga bog'liqdir va investor savdosining kapitaliga binoan qiymat ko'rsatgichi belgilanadi. Ushbu qiymat ko'rsatgichi quyidagicha ko'rinishda bo'ladi; 50:1 leverage proporsiyasi talabi treyder uchun 1/50=2%. 100/1 proporsiyasi 1/100=1% ya'ni, umumiy investitsiya kapitalga 1% «leverage» proporsiya nisbati forex broker firmasi tomonidan investorga imkoniyat beriladi. Ushbu brokerlik treyding hisobida leverage proporsiyasi orqali ishlangan pullar to'liq naqd qilish imkonini beradi. Standart ko'rinishidagi FOREX savdolariga odatda 50:1 va 100:1 «leverage» proporsiyasi foreks broker firmasi tomonidan beriladi. Faqatgina, 200:1 «leverage» proporsiyasi $50,000 yoki undan kam bo'lgan miqdordagi investitsiya kapitallariga beriladi. Shunga qaramay, 100:1 «leverage» proporsiyadan foydalanish ham yuqori ekstremal riskni tashkil qilishi mumkin. Agarda, risk darajasi valyuta qiymatining kunlik treyding 1% o'zgarishiga to'g'ri keladigan bo'lsa, ushbu holatda pasayishi kuzatilishi mumkin. *Risk menejment ushbu moliyaviy forex savdolar harakatlarni boshqarishga yordam beradi.

E S L A T M A: *Agar, valyutalar qiymatlari qimmatli qog'ozlarga o'xshab tez-tez yuqori darajada narx o'zgarishlari kuzatilsa, unda brokerlar yuqori darajada «leverage» proporsiyasini taqdim etmasligi mumkin. Ba'zida leverage proporsiyalar treyder va investorlar uchun qarshi xizmat qilishi mumkin. Masalan, prognoz qilingan natija qarama-qarshi yo'nalishga qarab ketadigan bo'lsa, unda kutilgan natija yuqori darajadagi yuqotishga olib kelishi mumkin. FOREX bozorida savdo qilish uchun o'zining qonuniyatlariga amal qilish kerak bo'ladi. Zararlarni oldini olish va risklarni boshqarish uchun «*Stop Loss» pozitsiyalari va «*Take Profit» buyurtmalarini amalga oshirish strategiyalari mavjud.*

STOP LOSS** – ***investitsiya pozitsiyasini oldindan risk menedjment strategiyasi bilan kapital yuqotilishini oldini olish nuqtasi.

TAKE PROFIT** – ***ko'zlangan prognoz natijasi yordamida ko'zlangan foydani qo'lga kiritish.

RISK MANAGEMENT** – ***Forex savdosida kuzatiladigan natijalarni boshqarish menedjmenti.

MOLIYA BOZORIDA ENG YUQORI DARAJAGA EGA BO'LGAN BOZOR

FOREX bozori o'zining noyob ahamiyatlariga va sabablariga egadir. Ayniqsa savdo miqdorining juda ham kattaligidadir. FOREX bozorida savdo qiymati juda ham yuqori darajada va juda ham ko'p odamlar ishtirokidan iborat va FOREX bozorining shaffofligi muhim bir sabablaridan biri bo'ladi. Ma'lumotlarga asosan, 2016-yilda bir kunlik savdo o'rtacha $5.1 trillionga yetgan. Xalqaro hisoblarni boshqaradigan Bank (Bank for International Settlements), 60 ta Markaziy banklar hisoblari, Monetar Siyosat va moliya majburiyatlarini amalga oshiradi va ushbu ma'lumotlarni o'rganib chiqib, ma'lum qilgan.

FOREX BOZORINING FOYDALI TOMONLARI

FOREX bozorining asosiy kaliti qimmatli qog'ozlar bozoridan farq qilishi. FOREX bozorida bir necha qonuniyatlari mavjuddir ya'ni investorlar uzoq davrgacha valyutalarni ushlab turishi, yuqori darajadagi qonuniyatlar va qarorlarni kutishi kerak bo'lmaydi. FOREX bozorida «*Clearing House» xizmati iborat emas va markaziy hukumatlar valyuta bozorini oldindan qiymatlarini o'zgarishini oldindan prognoz qilishi qiyin faktorlardan biridir. Ko'pincha investorlar qo'shimcha komissiyalar to'lashiga to'g'ri kelmaydi. Chunki, FOREX bozori kuniga 24 soat ish faoliyatini olib boradi, investorlar va treyderlar kuni bo'yicha xohlagan paytlarida savdo qilishlari mumkin.

3- BO'LIM

TOVAR XOMASHYO BIRJASI

TOVAR XOMASHYO BIRJASI

Tovar xomashyo birjasi – davlat ekonomikasining eng muhim sektorlaridan biri hisoblanadi. Tovar xomashyolar turiga qarab ikki kategoriyaga ajratiladi: Qishloq xo'jaligi mahsulotlari (Soft Commodities) bug'doy, kofe, kakao, makkajo'xori, shakar va meva-sabzavotlar va qattiq minerallar (Hard Commodities) oltin, kumush, neft va qazib olingan tabiiy boyliklar. Xalqaro tovar xomashyo bozorlarida investorlar 50 dan ortiq ko'rinishdagi bozorlarda savdo muomalalarini amalga oshirishadi va ushbu ko'rsatkichlar texnologiyalar sababli yildan yilga o'sib bormoqda.

Tovar xomashyo birjasi (Commodity market / Commodity exchange) savdolarda qo'yilgan mahsulotlar SPOT narxlardagi kontraktlar, forvardlar (forwards) va kelajak uchun qilinadigan kontraktlar (futures) asosida amalga oshiriladi. Bir marotabalik kontraktlar Spot narxlarda amalga oshiriladi. Tovar xomashyo birjasi XIX asrda rivojlanishni boshlagan. Chikago ushbu savdolarning markazi hisoblangan. Hozirgi kunda Chicago Mercantile Exchange (CME) Group va New York Mercantile Exchange (NYMEX) eng mashhur va buyuk tovar xomashyo birjasi hisoblanadi. Ma'lumotlarga qaraganda, CME Group dunyodagi ilg'or tovar birjasi bo'lib turli xil derivativlar bilan 3 milliard kontraktlarni qo'ldan o'tkazadi va bu yilidagi ehtimol ko'rsatkich 1 kuad-

rillion AQSH dollarini tashkil etadi. Yevropada mashhur tovar birjasi Intercontinental Exchange (ICE) nomi bilan ataladi. Ushbu CME, NYMEX va ICE tovar birjalari elektron ko'rinishidagi texnologik birjalar hisoblanadi. Mijozlar va tashkilotlar o'z savdolarini tovar birjasida ishtirok etmasdan elektron texnologiya faoliyatlari asosida amalga oshira oladi. Ishtirokchilar, brokerlar, mijozlar ishtirok etadigan tovar birjasi bu London Metal Exchange (LME) hisoblanib, metallar industriyasining dunyodagi markazi bo'lib, savdolar ishtirokchilar, mijozlar va tashkilotlar ishtirokida amalga oshiriladi. Mahsulotlar Tovar xomashyo birjasidan kontrakt asosida sotib olinadigan bo'lsa uni risk darajasi kam bo'ladi. Chunki, sotuvchilar (ishlab chiqarish zavodlar) o'z mahsulotlarini tovar xomashyo birjasida joylashtirib, savdoni amalga oshirishadi. Bugungi kunda ko'p xomashyo kontraktlar soxtalashib ketganidan xabardormiz. Shu sababdan, tovar xomashyo birjasi tadbirkorning ishlab chiqarish uchun kerak bo'ladigan tovar xomashyolarni ishonchli kontrakt asosida mahsulotlarni to'liq qabul qilishga imkoniyat yaratadi.

NARXLAR

Tovar xomashyo birjasida mahsulotlar sotilgan narxlarning o'zgarish ko'rsatkichlari bilan ko'rsatiladi. Bozor narxlari bilan farq qiladi. Tovar xomashyo birjasida sotuvchi va xaridorning savdo narxlari ikki tomonga ham ma'qul kelishi kerak. Ushbu kelishuvdan keyin kontrakt tuziladi. Xaridor pulni to'laydi, sotuvchi mahsulotni aytilgan joyga yetkazadi.

OTC (OVER-THE-COUNTER)

Tovar xomashyo birjasida OTC savdosi ham mavjud bo'lib, ikki tomon (sotuvchi va xaridor) bir-biri bilan kelishgan holda savdo amalga oshiradi. Ushbu kontrakt faqat belgilangan sotuvchi va xaridor o'rtasida amalga oshiriladi.

CLEARING HOUSE

Clearing house – asosiy ish faoliyati pul operatsiyalarini amalga oshirishda ishtirok etadi va pul tushganligini tasdiqlab, sotuvchiga ma'lumot beradi. Clearing house pul muomalalarini to'g'ri amalga oshirishini va kontraktga ko'rsatilgan kelishuv pul miqdorlarini tekshirib, tasdiqlaydi va sotuvchining firmasiga va uning bankiga xabar beradi.

TOVAR XOMASHYO BIRJASIDAGI ASOSIY ISHTIROKCHILARI

Tovar xomashyo birjasining ish funksiyalari turli xildagi ishtirokchilarning ishtiroki bilan bog'liq. Ular quyidagilardir:

1. **Sotuvchi (Ishlab chiqaruvchi);**
2. **Xaridor (Mahsulot sotib oluvchi);**
3. **Spekulyant (Birja spekulyanti);**
4. **Treyder / broker;**

Tovar xomashyo birjasi ushbu birja ishtirokchilarisiz ish funksiyasini amalga oshirolmaydi. Sotuvchi o'z mahsulotlarini birjada joylashtirib sotish uchun treyder / brokerlarni yordamlari kerak bo'ladi. Treyder / brokerlar sotuvchi va xaridorlarga mahsulotlar haqida to'liq ma'lumotlar berib borishadi. Treyder / brokerlarning ish natijasi juda ham muhimdir. Asosiy sotuvchi va xaridor kontraktralari treyder / broker ishtirokchilari yordamida amalga oshiriladi. Spekulyantlar, bular tovar xomashyo bozoridagi turli xil savdoda olib borilayotgan mahsulotlarning o'sish va tushish narxlarini kuzatuvchilar va asosiy imkoniyatlar birjada paydo bo'lishi bilan savdoga kirishadi.

Sotuvchi – bu mahsulotlarini savdoda sotish uchun ular jismoniy shaxslar yoki kompaniyalar bo'lishi mumkin. Sotuvchilarsiz birjada mahsulotlar bo'lmaydi yoki savdo bo'lmaydi. Agar ular birjada faoliyat ko'rsatmasa tovar xomashyo bozori ham kerak emas. Masalan, qazilma boyliklari bilan shug'ullanadigan kompaniyalar, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini savdoga qo'yadigan sotuvchilar, neft va gaz mahsulotlarini savdoda sotishni amalga oshiradigan sotuvchilar misol bo'la oladilar. Sotuvchilarning birjada savdolarni amalga oshirishlarining asosiy sababi ular kontraktlarni kelajakda yetkazish kelishuvi bilan yetkazib berishadi va o'z mahsulotlarining narxi tushib ketishi

yoki ko'tarilib ketishidan oldini olishadi. Sotuvchi kontraktda ko'rsatilgan miqdordagi mahsulotni belgilangan narxda sotishga xaridor bilan kontrakt orqali kelishuvni amalga oshiradi.

Xaridor – bu tovar xomashyo birjasi savdosida qo'yilgan mahsulotlarni sotib oluvchi jismoniy shaxs yoki kompaniya hisoblanadi. Ushbu xaridorlarning ushbu birjada qo'yilgan savdolardagi mahsulotlarga talab va ehtiyojlari borligi sababli hurmatli ishtirokchi hisoblanadi. Kompaniyalar ushbu mahsulotlarni birjadan o'zlarining ishlab chiqarish bizneslari uchun xarid qiladilar va yolg'onchi sotuvchilardan yiroqda bo'ladilar. Masalan, oziq-ovqat mahsulotlar ishlab chiqaradigan fabrikalar, kiyim ishlab chiqaradigan zavodlar, qurilishlarni amalga oshiradigan kompaniyalar bunga misol bo'ladi. Xaridorlar tovar xomashyo birjasi orqali ishonchli sotuvchidan mahsulot sotib olishga kontraktlarni amalga oshirishadi va narxlar ko'tarilishidan o'zlarini himoya qiladilar. Doimiy ishlab chiqarish uchun tovar xomashyolar muhimdir. Masalan, qurilish kompaniyasi proyekti boshlanishidan oldin temir sotib olish uchun oldindan sotuvchi bilan birja orqali (futures) kelajak kontraktni amalga oshiradi. Ushbu kontrakt temirning narxi ko'tarilib ketishidan himoya qilib, arzon narxda sotib olishga imkoniyat yaratadi.

Spekulyant (Birja spekulyanti) – bu birjaning asosiy ishtirokchilaridan biri hisoblanadi. Spekulyant tovar xomashyo birjasida savdolarning miqdorini ko'paytirish, natijalarni ko'rsatish va narxlarni oldindan faraz qilib savdolarni amalga oshiruvchilar hisoblanadilar. Spekulyantlarning birjadagi rollari juda ham muhimdir. Birja bozorida bo'layotgan savdolar miqdorini oshirishga yordam berishadi va ushbu natijalardan sotuvchi va xaridor foyda ko'radilar.

Treyder (broker) – bu professional ishtirokchi hisoblanib, asosiy sotuvchi va xaridor kontraktlarini amalga oshirib, savdoni muvaffaqiyatli o'tkazishga yordam beradi. Agar birja bozorida balans bo'lmaydigan bo'lsa, treyder (broker) ushbu balans natijalarini rivojlantirishga harakat qiladi. Masalan, sotuvchining mahsuloti bo'lib, xaridori bo'lmasa treyder (broker) o'zi sotib olib sotadi yoki ushbu mahsulotni sotish uchun xaridor qidiradi. Agar xaridorning ehtiyoji bo'lib o'zi xohlagan mahsulot sotuvchida mavjud bo'lmaganligi sababli treyder (broker) sotib olgan mahsulotni sotib oladi. Asosan, professional treyder (broker) riskni hisoblagan holda sotuvchi va xaridor bilan narx bo'yicha savdolashadi.

TOVAR XOMASHYO BIRJASINING FUNKSIYASI

Tovar xomashyo bozorida ikki xil ko'rinishda funksiyalar amalga oshiriladi: Pit Trading (*Chuqur Savdo Maydoni*) va Elektron Savdo (*Electronic Trading*).

PIT TRADING (PIT SAVDO MAYDONI)

Pit Trading tovar xomashyo birjasining markazida yig'iladigan joy bo'lib, ushbu joyda treyderlar va spekulyantlar mavjud bo'lib, sotuvchilarning treyderlari ko'rinishida savdolarni amalga oshirishgan va spekulyantlar mahsulotlarning narxlarini o'zgarishi bo'yicha ma'lumotlarga ega bo'lishgan. Xaridorlar ham ushbu savdolardan xabardor bo'lib, kontraktlarni sotuvchilar bilan treyderlar orqali amalga oshirishgan. Ushbu ko'rinishdagi savdo joylari XX asrlarning oxirlariga to'g'ri keladi.

Ushbu ish funksiyalari quyidagilarni o'z ichiga olgan:

1. Sotuvchi yoki xaridor kelajakdagi kontraktni (future contract) amalga oshirish uchun tovar xomashyo birjasining brokerini chaqirib, savdoni amalga oshirishgan.
2. Tovar xomashyo birjasining brokeri tuzilgan savdo kontraktni birjaning savdo kontraktlarni qabul qilish nazorat bo'limiga taqdim etadi.
3. Tovar xomashyo birjasining kontraktlarni qabul qilish nazorat bo'limi savdo kontraktini qabul qilgandan keyin Pit Tradingda turgan mustaqil brokerga (floor broker) taqdim etadi.
4. Mustaqil broker (floor broker) savdoni xaridorning o'rniga boshqa mustaqil broker bilan amalga oshiradi yoki market meyker (market maker) bilan birgalikda amalga oshiradi.
5. Mustaqil broker (floor broker) birjaning savdo kontraktlarni qabul qilish nazorat bo'limiga savdo amalga oshirilganligi haqida ma'lumot beradi.

Chikago Tovar xomashyo savdo markazi

6. Birjaning savdo kontraktlarni qabul qilish nazorat bo'limi tovar xomashyo birjasi brokeriga savdo amalga oshirilganligini bildiradi.
7. Tovar xomashyo birjasi brokeri savdo amalga oshirilganligi haqidagi ma'lumotni xaridorga bildiradi.

ELEKTRON SAVDO (ELECTRONIC TRADING)

Elektron savdolar bilan treyderlar oddiy buyurtmalarni elektron savdo maydonchasiga kiritadilar, bu yerda xaridorlar va sotuvchilar savdo buyurtmalarni savdodan o'tkazishish uchun savdo ma'lumotlarni almashishadi.

ELEKTRON SAVDONING «PIT TRADING»DAN AFZALLIK TOMONLARI

1. Soddalashtirilgan savdo maydoni.

2. Xarajatlar qiymatining afzalligi.

3. Shaffoflik.

1. Soddalashtirilgan savdo maydoni – elektronik savdo buyurtmalarni bir necha soniyalarda qabul qilib, savdo buyurtmalarni amalga oshiradi. Soddalashtirilgan elektron savdo maydoni orqali savdo buyurtmalar qisqa vaqt ichida amalga oshiriladi. Ushbu elektron savdo may-

donida bir qancha odamlar, kompaniyalar va savdo bosqichlar qisqa vaqt ichida amalga oshirish imkoniyatini ta'minlaydi.

2. Xarajatlar qiymatining afzalligi – elektron savdolarni amalga oshirish qimmat xarajatlarni talab qilmaydi.

3. Shaffoflik – elektron savdo yordamida treyder tovar xomashyo birjasidagi bo'layotgan kotirovkalar, hajmi va oxirgi savdolarni ekranda ko'rishi mumkin. Bir vaqtning o'zida treyder tovar xomashyo birjasidagi savdo bo'yicha to'liq ma'lumotlarga ega bo'ladi.

FLOOR BROKER – ***mustaqil mijozning ko'makchi brokeri hisoblanib, xaridor nomidan savdolarga qatnashadi.***

PIT TRADING – ***ingliz tili so'zidan olingan bo'lib, pit – chuqur va trading – savdo degan ma'noni anglatadi. tovar xomashyo birjasida mavjud bo'lgan savdo chuqur maydoni.***

Dunyoning aksariyat tovar xomashyo birjalarida elektron savdolar tobora ko'payib borayotganiga qaramasdan, London Metallar Birjasi (LME) kabi joylarda Pit Trading hali ham mavjud. Biroq, London Metallar Birjasidagi «Pit Trading» ning kelajagi shubhada qolmoqda.

PIT TRADING ELEKTRON SAVDOGA QARAGANDA MA'LUM USTUNLIK TOMONLARI

1. Ma'lumotlar oqimi.

2. Yuqori yoki murakkab savdo buyurtmalar.

3. Tezkor bozorlar.

1. Ma'lumotlar oqimi – pit trading savdo maydoni ichida turgan va savdo-sotiqni kuzatadigan mustaqil brokerlar (floor broker), elektron platformadagi brokerlik operatsiyalaridan ko'ra ko'proq harakat qilishlari mumkin. Mustaqil brokerlar bu ma'lumotni yuqori qavatdagi tovar xomashyo brokerlari orqali mijozlarga yetkazishi mumkin. Masalan, yuqori va murakkab savdo buyurtmalar.

2. Yuqori yoki murakkab savdo buyurtmalar – kelajakdagi «Futures» savdo buyurtmalar ko'p tomonlama (savdo qismlar) savdo o'zlarining ish rivoji uchun pit trading savdosida yaxshigina qarz berish imkoniyati paydo bo'ladi. Masalan, treyder 4 tomonlama savdo qismlarini amalga oshiradigan bo'lsa, 1 oy oldin savdoda makkajo'xori mahsulotini sotib oladi yoki 1 oy oldin makkajo'xori mahsulotini sotadi. Broker pit savdoda ushbu funksiyadagi savdo muomalalarini yuqori darajada amalga oshira oladi. Lekin, ushbu 4 tomonlama savdo funksiyani savdo platformada bajarish o'zining tartib va talablari bilan amalga oshiriladi.

3. Tezkor bozorlar. Agar bozorlar juda o'zgaruvchan bo'lsa, elektron bozorlar pit savdoga qaraganda ishonchli bo'lmasligi mumkin. Biroq, kelajakda elektron bozorlarni ishonchliligini yaxshilash uchun yanada yaxshi texnologiya va yanada qat'iy talablar qo'yilishi kerak.

GLOBAL YETAKCHI SAVDO BIRJALARI

SAVDO BIRJASI	TASHKIL TOPGAN	MA'LUMOT	QIZIQARLI FAKTLAR
Chicago Mercantile Exchange (CME) CME Group	1898-yil	Ushbu Amerika Moliya va Derivativ birjasi Dunyodagi boshqa savdo birjalariga qaraganda eng yuqori darajadagi fyuchers va turli xil opsiya shartnomalarni amalga oshirish imkonini beradi.	Birinchi ushbu birja yog', tuxum va sut mahsulotlari Savdo majmuasi ko'rinishida o'z faoliyatini boshlagan.
Chicago Board of Trade (CBOT) CBOT	1848-yil	Chicago Board of Trade (CBOT) 2007-yildan buyon CME guruhining sho'ba korxonasi, CBOT aktivlar tarkibida 50 xil turli fyuchers va boshqa turdagi opsiya shartnomalar savdosini amalga oshirish imkoniyati beradi.	Dunyodagi eng qadimiy fyuchers va opsiyalar savdolarini o'tkazish savdo birjasi.
Carbon Trade Exchange (CTX) Carbon TradeXchange	2009-yil	Carbon Trade Exchange (CTX) Dunyodagi birinchi va eng katta ixtiyoriy uglerod aralashmalarini savdolarini amalga oshiriladigan elektron savdo birjasi hisoblanadi.	CTX uglerod chiqindilarini kamaytirish tashabbuslari maqsadida BMT bilan birgalikda hamkorlik qiladi.
B3 - Brasil Bolsa Balcao SA [B]³ BRASIL BOLSA BALCÃO	1890-yil	B3 – Brasil Bolsa Balcao SA savdo birjasi keng indekslar va sektor savdo indekslarini savdo qilishni taklif qiladi.	B3 – Brasil Bolsa Balcao SA avvaldan BM&FBOVESPA nomi bilan tanilgan.

SAVDO BIRJASI	TASHKIL TOPGAN	MA'LUMOT	QIZIQARLI FAKTLAR
Deutsche Borse AG	1992-yil	Deutsche Borse AG savdo birjasi turli xil energiya, qattiq metallar va qishloq xo'jaligi mahsulotlari savdo shartnomalarini amalga oshirishni taklif etadi.	Deutsche Borse AG savdo birjasi Dunyodagi eng yirik savdo birjalari-dan biri hisoblanadi.
European Energy Exchange (EEX)	2002-yil	EEX savdo birjasi markaziy Yevropada yetakchi energiya savdo birjasi bo'lib, energiya, qishloq xo'jaligi, qattiq metallar, biomassa va atrof-muhitga oid bo'lgan mahsulotlarni fyuchers savdo shartnomalari ko'rinishida amalga oshirishni taklif etadi.	EEX savdo birjasi savdo bozorda emissiya auksionlar va ikkilamchi bozorda emissiyalar savdolarini taklif etadi.
New York Mercantile Exchange (NYMEX)	1882-yil	NYMEX savdo birjasi Dunyodagi eng yirik jismoniy tovar ayirboshlash savdo birjasi, 2008-yilda CME Group tomonidan sotib olingan.	NYMEX savdo birjasi tovar va xomashyo birjasida qattiq metallar savdolari shartnomalari bo'yicha yetakchi o'rinda turadi.
London Metals Exchange (LME)	1877-yil	LME savdo birjasi Buyuk Britaniyada joylashgan bo'lib, asosan qattiq metallar bo'yicha fyuchers va opsiya savdolarini taklif etadi.	LME savdo birjasi 1877-yilda tashkil topgan bo'lsa-da, asosi 1571-yil-dagi Qirolicha Yelizaveta I davriga to'g'ri keladi.
Shanghai Futures Exchange (SHFE)	1999-yil	SHFE savdo birjasi turli xil metallar va energiya mahsulotlari savdolarini amalga oshirishni taklif etadi.	SHFE savdo birjasi notijorat tashkilot bo'lib Xitoy Xalq Respublikasi Qimmatli Qog'ozlar Nazorat Komissiyasi tomonidan boshqariladi.

SAVDO BIRJASI	TASHKIL TOPGAN	MA'LUMOT	QIZIQARLI FAKTLAR
Multi Commodity Exchange of India Ltd. (MCX)	2003-yil	MCX savdo birjasi metall, energiya va qishloq xo'jaligi mahsulotlari savdolarini amalga oshirishni taklif etadi.	MCXsavdo birjasi Hindistonning eng yirik tovar ayirboshlash derivativsavdo birjasi hisoblanadi.
Tokyo Commodity Exchange (TOCOM)	1984-yil	TOCOM savdo birjasi Yaponiyadagi eng yirik savdo birjasi hisoblanib, qimmatbaho metallar, energiya va qishloq xo'jaliklari mahsulotlarining (qo'shimcha: kauchuk) fyuchers savdo shartnomalarini ayirboshlashni taklif etadi.	TOCOM savdo birjasi Tokyo Textile Exchange, Tokyo Gold Exchange va Tokyo Rubber Exchange savdo birjalarining birlashuvidan tashkil topgan.

4- BO'LIM

INVESTITSIYA MAHORATI

INVESTITSIYA MAHORATI

Hamma uchun mahoratli investor bo'lish juda ham muhimdir. Ko'plab insonlar investitsiya qobiliyatlarini yaxshilash va rivojlantirish uchun harakat qiladilar.

Har bir muvaffaqiyatli tadbirkor uchun butun hayoti davomida mahoratli investitsiya omillari juda ham zarurdir va hammamiz ushbu qobiliyatga ega bo'lishimiz muhimdir. Agar Siz o'ylagan investitsiya loyihasi Siz uchun foyda keltirsa buni amalga oshirish kerak. Hozir, Sizga mahoratli investor va oddiy investor qanday bo'lishini misollar bilan tasvirlab beraman. Barcha investorlar sarmoyalaridan yaxshi daromad olishni xohlashadi. Oddiy investorga nisbatan aqlli investor o'rtasidagi asosiy farqlardan biri, aqlli investorning ba'zi investitsiya qarorlarida xato qilishi mumkinligini bilishi, oddiy investorning noto'g'ri qarorlar qabul qilishiga e'tibor bermasligi u qanchalik yaxshi deb o'ylagan loyihasi u uchun zarar keltirishi farqlari bilan ajralib turadi.

Ayrim kompaniyalar keng tadqiqotlarga qaramasdan, ba'zi bir fundamental omillarga kutilmagan o'zgarishlar tufayli, hatto yaxshi qiymatli kompaniyalar ham zarar ko'rishi mumkin. Bunday hollarda aqlli investor o'z investitsiya qarorida xato qilganini va tezda yo'qotishlarni kamaytirishi mumkinligini tan oladi. Biroq, investorlarning ko'pchiligi bilan bog'liq muammo bu o'z xatolaridan voz kechishdan bosh tortishadi va ba'zilari o'zlarining xatolaridan xabardor bo'lishlariga qaramay, yo'qotishlarini to'xtatishni istashmaydi.

Shu sababli, investitsiya qilishning birinchi qonuniyati – Siz mahoratli investor yoki oddiy investor bo'lishingizdan qat'iy nazar, har bir kishi o'zining investitsiya qarorlarida xato qilishini bilishi kerak.

Shuning uchun ba'zi mutaxassislar aytadilarki: «kimdir Sizdan ko'proq tajribaga ega ekanligini eslatganda, u inson o'z loyihalarida Sizdan ko'ra ko'proq zarar ko'rganligini va tajribaga ega bo'lganini anglatadi».

Investitsiya loyihalarida yoki birja bozorlarida yo'qotishlarga yo'l qo'ymaslik uchun o'z ehtiyojlarimiz, malakalarimiz, bilimlarimiz va risklarga chidamlilik darajasiga mos keluvchi o'z investitsiya tizimini rivojlantirishimiz kerak. Investitsiya tizimini shakllantirish uchun bozor tahlili, raqobatlar, market segmentlarini o'rganish yoki birja bozorida asosiy yangiliklar tahlili, texnik tahlillar, savdo darajasi tahlillarini o'zlashtirish kerak bo'ladi. Investitsiya loyihalar ikki xil ko'rinishdagi amalga oshirish va daromad ko'rish davrlariga bo'linadi. Qisqa muddatli va Uzoq muddatli. Qisqa muddatli investitsiya loyihalar 1 yildan oshmaydi. Uzoq muddatli investitsiya loyihalar amalga oshirish va daromad ko'rish uchun 1 yil yoki undan ham ko'p davrni talab qiladi. Birja bozorida ham ushbu investitsiya muddati mavjud bo'lib, ayniqsa qimmatli qog'ozlar bozorida qimmatli qog'ozlar ham qisqa muddatga yoki uzoq muddatga savdo qilish uchun sotib olinadi va sotiladi. Investitsiya bilimni oshirishning eng tezkor usullaridan biri investitsiyalarga oid ma'lumotlarni o'qib o'rganish, investitsiyaga bog'liq kitoblarni o'qish va investitsiya yangiliklarini kuzatish. Bugungi kunda investitsiya mahoratini rivojlantirish bo'yicha turli xil kitoblar mavjud. Biroq, har bir investorning har xil imtiyozlarga ega ekanligi tufayli, kitob do'konlariga tashrif buyurish va zarur bo'lgan ko'nikmalarni tushunish mumkin bo'lgan investitsiya kitoblarini topish eng yaxshi usul hisoblanadi. Yangi boshlovchilar uchun har doim asosiy boshlang'ich investitya konsepsiyalarining asosini tushuntirib beradigan kitoblardan boshlashingizni tavsiya qilaman.

Kitoblardan tashqari, investorlar o'z ma'lumotlarini yangilab turish uchun yangiliklar, jurnallar o'qishlari tavsiya etiladi. Bundan tashqari, bugungi kunda amalga oshirilayotgan investitsiya loyihalari haqida ma'lumotlar olish uchun internet web sahifalaridan foydalanish ham mumkin.

Xalqaro tajribalarga nazar tashlaydigan bo'lsak, kompaniya tahlilchilarining tadqiqot hisobotlarini o'qish bizning korporativ strategiya va rivojlantirishdagi ba'zi bir masalalar va omillarni tahlil va baholash bizning bilimimizni oshirishga yordam beradi. Ushbu ma'lumot bizga yaxshi investitsiya qarorlar qabul qilishda yordam berishda hal qiluvchi ahamiyatga ega.

Qo'shimcha holda, investitsion bilimlarni rivojlantirishning yana bir usuli – investitsiya mashg'ulotlariga qatnashish. Investitsion trening mashg'ulotlarining ko'plab turlari mavjud, masalan: fundamental in-

vestitsiyalar, texnik tahlil, investitsiya loyihalarni tayyorlash va ularni amalga oshirish, risk menejmenti, qimmatli qog'ozlar savdosi, valyuta savdosi va opsion savdosi bo'yicha trening mashg'ulotlar. Ushbu darslarning ko'pligi juda qimmat bo'lgani sababli investitsion ta'limning bizning ehtiyojlarimizga mosligini tekshirishimiz kerak. Ushbu trening mashg'ulotlarning ba'zilari investorlar uchun daromadlarini ko'paytirishga yordam beradi, biroq ular intizom va majburiyatlarning yuqori darajasini talab qiladi.

Investitsiyalarning turlariga qarab, agar investor loyihani amalga oshiradigan bo'lsa, loyihaning turli tomondagi xarajatlari, foyda tomonlari va bozordagi o'rnini oldindan tahlil qilishi kerak. Agar investor o'z sarmoyasini qimmatli qog'ozlar yoki valyuta savdosiga yo'naltiradigan bo'lsa, qimmatli qog'ozlar uchun oldindan trening mashg'ulotlariga qatnashishlari talab etiladi va valyuta savdolarini o'rganish maqsadida real pul sarmoyasini qo'yishdan oldin, virtual pullardan tajriba sifatida sinab ko'rishlari tavsiya etiladi. Biz investitsion ko'nikmalarimizni har doim simulyatsiya qilingan investitsiya o'yinini o'ynash va haqiqiy pulni fond bozoriga joylashtirishdan oldin investitsion daromadlarni nazorat qilish orqali sinab ko'rishimiz mumkin. Agar Siz yosh bo'lsangiz, ushbu investitsion bilimlarga erta yoshdan ega bo'lib olsangiz, kelajakda yo'qotadigan zararlaringiz kam bo'ladi. Agar pensiya yoshiga yetgan bo'lsangiz, e'tibor bilan o'rganishingiz tavsiya etiladi.

INVESTITSIYA MAHORATI OMILLARI

- Sarmoyani nima maqsadda kiritishni oldindan aniq bilish;
- Sarmoyaning aniq amalga oshirish muddatlari, hisob va xarajatlarini aniq bilish;
- Investitsiya loyihasi to'g'risida aniq izlanishlar qilish;
- Loyiha yoki investitsiyaning zarurligi, talab va ehtiyojini o'rganish;
- Sarmoyaning unumlilik darajasini loyihaning kutilgan foydasi bilan taqqoslash va tahlil qilish;
- Loyihaning yoki investitsiyaning raqobatbardoshligi va foyda keltirish darajasini tahlil qilish;
- Loyiha va investitsiya amalga oshirilgandan keyin xarajatlarni nazorat qilish;
- Mahoratli va ishonchli odamlar bilan hamkorlikda loyiha yoki investitsiyalarni amalga oshirish.

INVESTITSIYALARDAN DAROMAD TOPISH TURLARI

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG'OZLARNING BIRLAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI

IPO (qimmatli qog'ozlarning birlamchi ommaviy taklifi) bu qachonki kompaniya o'z qimmatli qog'ozlarini birjada birinchi marotaba ommaviy taklif qilsa IPO hisoblanadi. Kompaniya birinchi marotaba o'z qimmatli qog'ozlarini jamoatchilikka sotish uchun qimmatli qog'ozlar birjasida savdoga qo'yilsa, kompaniya o'zining birinchi «IPO» sini amalga oshiradi. Agar biror investor kompaniyaning qimmatli qog'ozini birjada sotib olmoqchi bo'lsa, unga qo'l kelmaydi. Faqatgina ushbu imkoniyat qachonki kompaniya o'zining qimmatli qog'ozlarini birjaga joylashtirib IPO e'lon qilsa, xohlagan investor ma'lum bir belgilangan narxda va belgilangan miqdorda sotib olish imkoniyatiga ega bo'ladi.

INVESTITSIYANI AMALGA OSHIRISHNING BIRINCHI QONUNIYATI – ***Siz mahoratli investor yoki oddiy investor bo'lishingizdan qat'iy nazar, har bir kishi o'zining investitsiya qarorlarida xato qilishini bilishi kerak.***

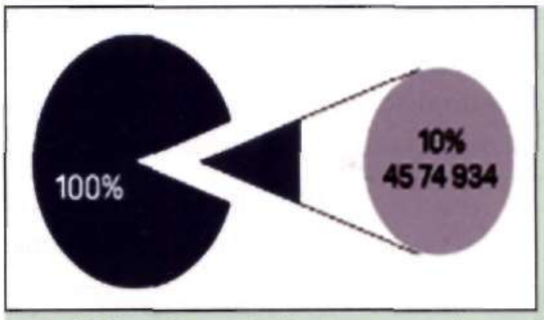
QISQA MUDDATLI INVESTITSIYA – ***1 yildan oshmagan loyihalar***

UZOQ MUDDATLI INVESTITSIYALAR – ***1 yildan yuqori davrni o'z ichiga olgan loyihalar.***

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) – ***qimmatli qog'ozlarning birlamchi ommaviy taklifi.***

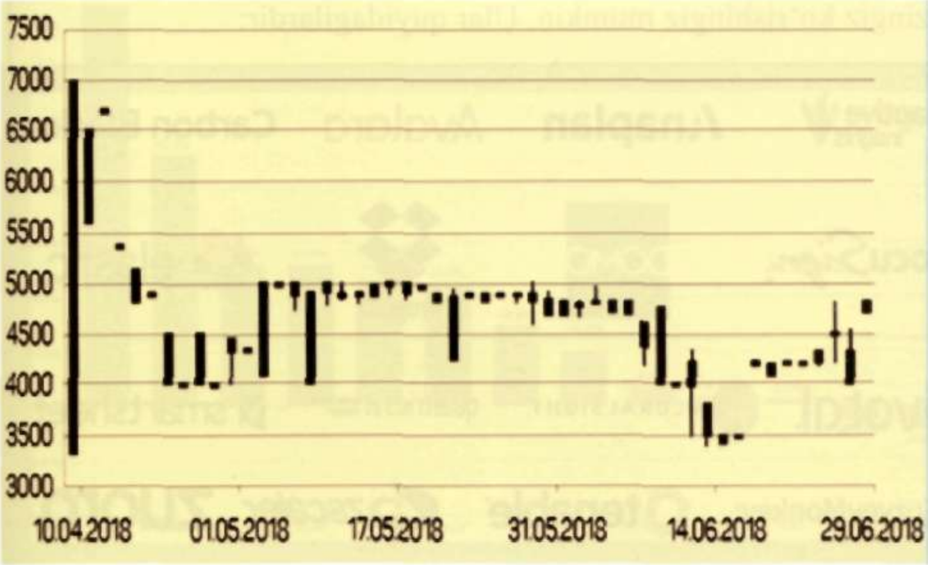
IPO kompaniyaning chiqargan qimmatli qog'ozlari evaziga, investorlar tomonidan sotib olinib, kompaniya o'z biznesini yanada rivojlantirish uchun qo'shimcha daromad ko'radi va kompaniyaning qiymati o'sishni boshlaydi. Qimmatli qog'ozning oldingi qiymatiga qaraganda narxi birja bozoridagi talab va ehtiyojga qarab savdolar bo'yicha o'zgaradi. IPO davrida investorlar ham juda yaxshi daromad ko'radi. IPO odatda 93 kun davom etadi. IPO boshlanganda investorlar qimmatli qog'ozlarni past narxda sotib olib, 93 kundan keyin ko'tarilgan narxda sotib, foyda ko'rishadi. IPO davri

«KVARTS» AJ



- **Chiqarilgan aksiyalar umumiy soni (45 749 340 dona);**
- **IPO ga chiqarilgan aksiyalar umumiy soni (45 749 340 dona);**

tugagandan keyin ushbu qimmatli qog'ozlarning qiymati juda ham ko'tarilib ketishi ehtimoli bor va investorlarning ko'pchiligi ushbu IPO da qatnashgan bo'lsa, har kim o'zining sotib olgan qimmatli qog'ozlarini sotganda yaxshigina daromad ko'rishi ehtimoli bor. Vazirlarlar Mahkamasining *10.05.2017-yildagi 268-sonli* qaroriga binoan O'zbekistonda ilk bor «Kvarts» AJ kompaniyasining aksiyalari ommaviy «Toshkent» Respublika Fond Birjasi IPO o'tkazildi. «Kvarts» AJ kompaniyasi – 1975-yilda o'z faoliyatini boshlagan bo'lib, listlangan oyna, shisha, butilka, avtomobil sanoati uchun oyna va o'tga chidamli materiallar ishlab chiqaruvchi O'zbekistondagi yirik va yetakchi korxona hisoblanadi. «Kvarts» AJ kompaniyasining qimmatli qog'ozi nominal narxi bir aksiya uchun 1715 so'm belgilangan edi. 2017-yil 5-dekabrda 4,5 million dona (umumiy aksiya qiymatining 10%) «Kvarts» AJ ning qimmatli qog'ozlari IPO texnologiyasi asosida amalga oshirildi. Jismoniy va yuridik shaxslar bir dona qimmatli qog'ozni sotib olish uchun 3000–9100 so'm diapazonida sotib olish buyurtmasi joylashtirildi. Bugungi kunda «Kvarts» AJ ning bir dona qimmatli qog'ozi «Toshkent»



«KVARTS» AJ IPO O'TKAZILGANIDAN KEYINGI QIMMATLI QOG'OZLAR NARXLAR DARAJASI

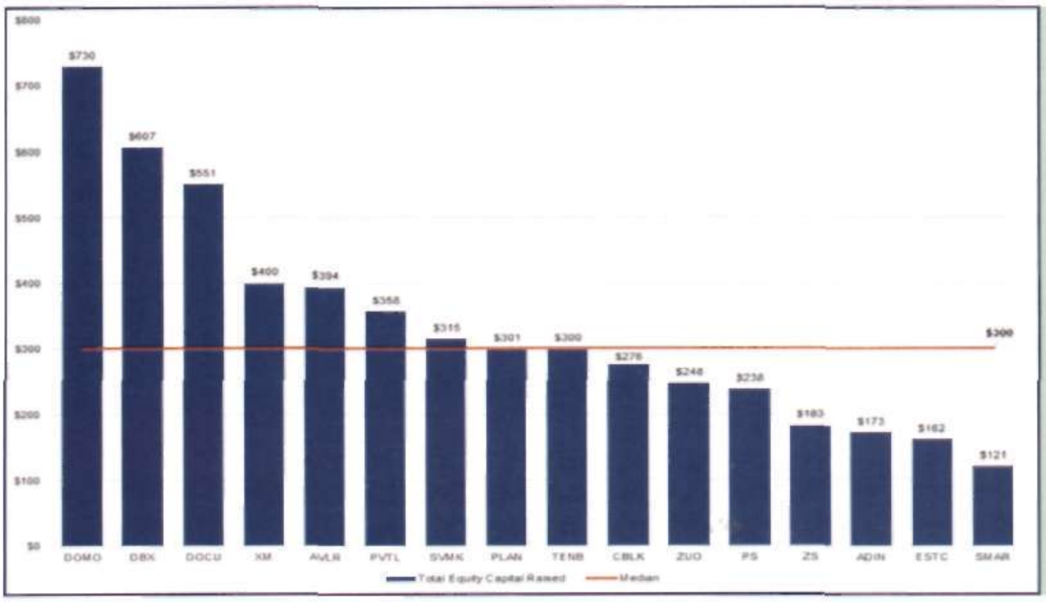
Respublika Fond Birjasida 6550 so'mni tashkil etmoqda. Batafsil ma'lumotlarni uzse.uz va kvarts.uz web sahifalaridan olishingiz mumkin. Bugungi kunda «Kvarts» AJning qimmatli qog'ozlari savdosi eng faol va daromadli hisoblanadi.

2018-yil birinchi yarim yilligida «Kvarts» AJ qimmatli qog'ozlarining ikkilamchi bozorda kotirovkasi

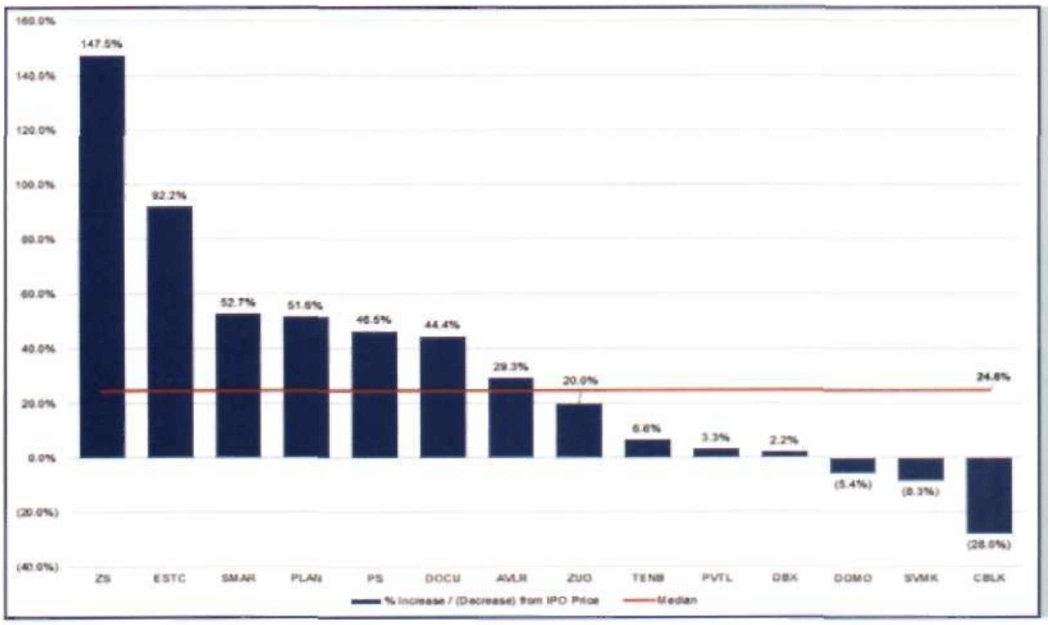
Sana	Yopish narxi	O'zgarish	Qimmatli qog'ozlar soni	Savdo hajmi (So'm)
30.07.2018	5 140	0	0	0
16.07.2018	5 600	0	4 084	22 927 800
02.07.2018	4 700	▼ 97	206	986 418
18.06.2018	3 410	▼ 90	2 148	7 517 100
04.06.2018	4 780	▼ 20	61	289 606
21.05.2018	4 949	▲ 49	3	14 847
07.05.2018	4 975	▼ 25	6 085	30 310 070

Amerika qimmatli qog'ozlar birjasida kompaniyalar tez-tez o'zlarining qimmatli qog'ozlarini birlamchi ommaviy taklifni amalga oshirish maqsadida IPO o'tkazadilar. 2018-yilda ushbu SaaS va Informatsion Texnologiya biznes sektoridagi kompaniyalari IPO o'tkazilgandagi ko'rsatkichlarni o'zingiz ko'rishingiz mumkin. Ular quyidagilardir:

Ushbu yuqorida ko'rsatilgan kompaniyalar Xalqaro SaaS va Informatsion Texnologiya biznes sektoriga taalluqli hisoblanib, jami kapitalning ko'tarilish darajasi $ 730 million AQSH dollariga ko'tarilgan va median chizig'i $ 300 million AQSH dollarini tashkil etadi.



Ushbu kompaniyalar 2018-yilda savdoga chiqdi va ushbu kompaniyalarning deyarli yakuniy savdo davriga («lock-up») to'g'ri kelsa-da, ushbu ko'rsatkichni kuzatish juda ham qiziqarli bo'ladi.



Ushbu ko'rsatkichga qarab yuqorida ko'rsatilgan kompaniyalarning qimmatli qog'ozlarining birlamchi ommaviy taklif (IPO) natijalarini ko'rishimiz mumkin. Umumiy kompaniyalardan ZScaler, Elastic, Smart-Sheet, Anaplan, PluralSight, DocuSign, Avalara kompaniyalari yaxshi ko'rsatkich ko'rsata olganlar. Ushbu IPO bozorda median chizig'i natijasi 24,6% tashkil etgan. Yuqorida nomlangan kompaniyalar ko'rsatgan natijalar belgilangan median chizig'idan ko'tarilganini ko'rishimiz mumkin. Zuora, Tenable, Pivotal Software, Dropbox, Domo, Survey Monkey va Carbon Black kompaniyalari salbiy natija ko'rsatganlar va ularning ko'rsatkichlari 24,6% belgilangan median chizig'idan pastligini ko'rishingiz mumkin. Bu ko'rsatkichlarni ko'rsatishdan maqsad doimo investor o'zining sarmoyasini investitsiya qilishidan oldin chuqur o'rganishi, ularning biznes darajasini bilishi va kelajakdagi biznes rivojlanish darajalarini tahlil qilish maslahat beriladi.

SPO (SECONDARY PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG'OZLARNING IKKILAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI

SPO (Secondary Public Offering) – qimmatli qog'ozlarning ikkilamchi bozorda taklifini amalga oshirishni tushuniladi. Kompaniya IPO ya'ni birlamchi bozorda ommaviy taklif texnologiyasini amalga oshirgandan keyin SPO bosqichiga o'tadi. SPO bozori davrida xohlagan investor ishtirok etib, qimmatli qog'ozlarni sotib olishi mumkin.

SPO ikkilamchi taklifi 2 xil turga bo'linadi;

1. Tarkibiy bo'lmagan ikkilamchi takliflar (Non-Dilutive Secondary Offerings).
2. Tarkibiy bo'lgan ikkilamchi takliflar (Dilutive Secondary Offerings).

1. *Tarkibiy bo'lmagan ikkilamchi takliflar.*

Tarkibiy bo'lmagan ikkilamchi takliflar – mavjud bo'lgan aksiyadorlar tomonidan joylashtirilgan aksiyalardan yana boshqa tarkibga kiritilmaydi, chunki yangi qimmatli qog'ozlar yaratilmaydi va tarkibga kiritilmaydi. Chiqarilgan qimmatli qog'ozlar faqatgina xususiy aksiyadorlar tomonidan sotuvga taklif etilganligi sababli kompaniya foyda ko'rmaydi. Sababi, ushbu chiqarilgan qimmatli qog'ozlar kompaniya direktorlari yoki Venchur Kapital kompaniyalar tomonidan o'zlarining ushlab turgan qimmatli qog'ozlarini diversifikatsiya qilish uchun foydalanishadi.

Ushbu savdoda oz miqdorda ishtirokchi bo'lganligi sababli kompaniya uchun foyda ko'rish kuzatilmaydi. Qimmatli qog'ozlarning miqdori ko'payishi natijasida kompaniya qimmatli qog'ozlariga likvidlik darajasi paydo bo'ladi, savdo darajasi ko'tariladi va ushbu pozitsiya kompaniya uchun juda ham daromadli. Ikkilamchi taklifning ushbu turi IPO ning «lock-up» oxirgi yakuniy davri o'tganidan keyin kuzatiladi.

2. *Tarkibiy bo'lgan ikkilamchi takliflar.*

Tarkibiy bo'lgan ikkilamchi takliflar – ikkilamchi bozor taklifini «davom ettirish taklifi» (Follow-On Offering) yoki «keyingi taklif» (Subsequent Offering) nomlari bilan ham ataladi. Kompaniya yangi qimmatli qog'ozlarni yaratib, ikkilamchi bozor tarkibiga savdoga qo'yganida tarkibiy bo'lgan ikkilamchi bozor taklifini ko'rishimiz mumkin. Ushbu turdagi ikkilamchi takliflar kompaniyaning direktorlar kengashining roziligi bilan ko'p qimmatli qog'ozlarni sotish maqsadida yangi qo'shimcha qimmatli qog'ozlar ikkilamchi bozorga

QIMMATLI QOG'OZLAR IKKI TURGA BO'LINADI:

1. Oddiy qimmatli qog'ozlar (Ordinary / Common Stocks).

2. Imtiyozli qimmatli qog'ozlar (Preferred Stocks).

1. Oddiy qimmatli qog'ozlar ingliz tilida «Ordinary Share» yoki «Common Stock» nomlari bilan yuritiladi. Agar aksiyador kompaniyaning oddiy qimmatli qog'ozlarini xarid qilgan bo'lsa, unda ushbu aksiyador kompaniyada o'tkaziladigan yig'ilishlarda qatnashib, ovoz berish huquqiga ega bo'ladilar. Oddiy qimmatli qog'ozlar kompaniyaning asosiy ovoz beruvchi aksiyadori hisoblanadi. Oddiy aksiyaga ega bo'lgan aksiyadorlar 1 aksiyaga 1 ovoz berishga imkoniyati bo'ladi va ularga oldindan belgilangan dividend miqdori mavjud emas. Oddiy aksiyaning egasi kompaniyaning boshqa aksionerlariga o'xshab olgan aksiyasi miqdorida kompaniyaga egalik qiladi.

2. Imtiyozli qimmatli qog'ozlar oddiy qimmatli qog'ozlarga nisbatan zid bo'lib, aksiyador faqat dividend olish uchun aksiyalarni ushlaydi, lekin ovoz berish huquqiga ega bo'lmaydi. Ushbu aksiyadorlar faqatgina dividend foydasini olish uchun kutadilar.

savdoga kiritiladi. Qabul qilingan qimmatli qog'ozlar soni ortib borishi har bir hissa uchun daromadning tarqalishiga olib keladi. Olingan pul oqimi kompaniya uchun uzoq muddatli maqsadlarga erishishda yordam beradi, qarzlarni to'lashda yoki moliyaviy kengaytiruvni amalga oshirish mumkin bo'ladi. Ba'zi aksionerlar qisqa muddatli ikkilamchi bozorda investitsiya kiritish ijobiy natija deb hisoblamasliklari mumkin. SPO bozor savdosi haqida yanada ko'proq tushuntirish maqsadida misollar bilan ochib berishga harakat qilamiz.

2018-yilning noyabr oyida xalq SPOsi – investorlar tomonidan Qo'qon mexanika zavodi aksiyalarini sotib olish uchun arizalar qabuli boshlandi. «Freedom Finance» investitsion kompaniyasi asoschisi Timur Turlov mamlakatning bu yo'nalishdagi imkoniyatlari haqida so'z yuritdi va O'zbekiston shaharlari bo'ylab keng ko'lamdagi «road show» boshlanishini ma'lum qildi. O'zbekiston hukumatining Qo'qon mexanika zavodi aksiyalarini birjaga chiqarish borasidagi qarori korxonalarni xususiylashtirish milliy strategiyasi doirasida qabul qilindi. Ommaviy taklif tashabbuskori «O'zneftgazmash» AJ, ommaviy taklif tashkilotchisi – O'zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyat milliy banki aksiyalarga egalik qilish bilan bog'liq xatti-harakatlar tashkilotchisi esa joriy yilning sentabr oyida «Toshkent» fond birjasi bilan hamkorlik to'g'risidagi kelishuvni imzolagan Freedom Finance' investitsion kompaniyasidir. Qo'qon mexanika zavodi – O'zbekiston mashinasozlik tarmog'ida peshqadamlik qiluvchi va «O'zbekneftgaz»ning asosiy yetkazib beruvchi tashkilotidir. Kompaniya neftgaz va kimyo sohasi uchun uskunalarni o'z ichiga olgan 50 turdan ziyod mahsulotlarni ishlab chiqaradi. Qo'qon mexanika zavodining asosiy aksiyadori «O'zbekneftgaz» milliy xolding kompaniyasi qoshidagi «O'zneftgazmash» aksionerlik jamiyatidir. Ikkilamchi joylashtirish (SPO) doirasida zavodning 2,2 million aksiyalarini sotish mo'ljallanmoqda, bu, o'z navbatida, «O'zneftgazmash» ulushini 64,08% gacha tushiradi va boshqa aksiyadorlar ulushini 35,92 %ga chiqaradi. Aksiyalarni sotish natijasida tushgan mablag'lar ishlab chiqarishni yangilash, kengaytirish va modernizatsiya qilishga, hamda yangi bozorlarni o'zlashtirishga yo'naltiriladi.

«Oxirgi besh yil davomida Qo'qon mexanika zavodi daromadlari barqaror o'sib bormoqda. 2017-yilda esa rekord raqam – 84 milliard so'mga erishildi. 2017-yilda sof foyda 2016-yil bilan solishtirganda

33%ga o'sdi, so'ngi besh yil ichida dividendlar miqdori 2,7 barobar oshdi. Qo'qon mexanika zavodinining Qozog'iston, Rossiya, Qirg'iziston va Turkmaniston bozorlariga chiqishi sababli aksiyalar kursining o'sishi kutilmoqda. Bundan tashqari, mahsulotlar xilma-xilligini orttirish va yangi xizmatlarni ishga tushirish rejalashtirilmoqda. Ishlab chiqarishning barqaror o'sishi investorlarga doimiy daromadni ta'minlab berishga imkon yaratadi», – deb ta'kidladi «Qo'qon mexanika zavodi» boshqaruvi raisi Sh.Yo'ldashev. Tahlilchilarning fikriga ko'ra, Qo'qon mexanika zavodi aksiyalari narxi 1,5 barobar ortishi mumkinligi kuzatilgan. Yangi bozorlarga chiqish va ishlab chiqarish liniyalarini modernizatsiya qilish hisobiga kompaniyaning daromadlari oshish prognozi kuzatilgan.

«Fond bozorining jonlanishi bilan O'zbekiston aholisi orasida investitsiya kiritish imkoniyatlari paydo bo'ldi. AQSh aholisining 78%i o'z mablag'larini bank hisob raqamlarida yoki omonat jamg'armalarida emas, balki aksiyalar ko'rinishida saqlaydilar. Koreyada bu ko'rsatkich 30%ni tashkil etadi, O'zbekistonda esa atigi 1%ni. Joriy yilda o'zbek investorlari «Kvars» zavodi aksiyalari orqali daromad oldilar. Zavod aksiyalari narxi yarim yil ichida 64%ga oshib ketdi. Qo'qon mexanika zavodi aksiyalari ham munosib tarzda foyda keltiradigan takliflardan biridir. Aksiyalar valyuta kursining o'sishi evaziga, hamda dividend shaklida daromad olish maqsadida sotib olinishi mumkin. 2013-yildan e'tiboran sof foydaning 13%dan 15%gacha bo'lgan miqdori dividend shaklida to'lanmoqda, va u 2017-yilda 1,3 milliard so'mni tashkil

etdi. Zavodning asosiy buyurtmachilari «O'zbekneftgaz» milliy xolding kompaniyasi tarkibiga kiruvchi tashkilotlar bo'lganligi sababli, Qo'qon mexanika zavodi avtomatik ravishda ishonchli va barqaror tashkilot ekanligi namoyon bo'ladi», – dedi Freedom Finance investitsion kompaniyasi asoschisi va egasi Timur Turlov.

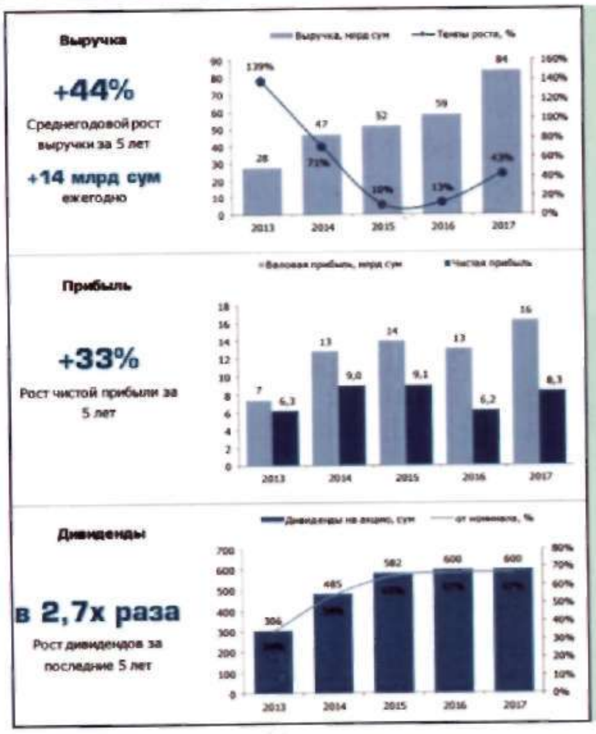
«Qo'qon mexanika zavodi» AJ aksiyalarini ham yuridik, ham jismoniy shaxslar, shuningdek chet ellik investorlar sotib olishlari mumkinligi ta'kidlandi. Buning uchun istalgan investitsiya vositachisiga murojaat qilishlari mumkin. Kompaniya, o'z navbatida, investor uchun «Toshkent» fond birjasida hisob raqamini ochib beradi, moliyaviy axborot bilan ta'minlaydi va kimoshdi savdosida ishtirok etish uchun ruxsatnoma beradi. MChJ CHEK orqali «Qo'qon mexanika zavodi» AJ SPOsida ishtirok etish uchun buyurtma bergan jismoniy shaxslar Chevrolet Malibu avtomobilini yutib olish imkonini qo'lga kiritdilar. Buyurtmalarni qabul qilish 2018-yilning dekabriga qadar davom etgan.

O'zbekiston fond bozorining investitsion xususiyatlari to'g'risidagi batafsil ma'lumotni «Freedom Finance» maslahatchilari bilan uyushtiriladigan uchrashuvlar chog'ida olish mumkin. Ular «Road Show» dasturi doirasida O'zbekistonning 7 ta shahriga tashrif buyurdilar va «road show» dasturlarini amalga oshirdilar.

«Qo'qon mexanika zavodi» AJ aksiyalarini SPO orqali sotish Vazirlar Mahkamasining «Fond birjasida aksiyalarni ommaviy joylashtirishni tashkillashtirish» haqidagi 10.05.2017-y., 268-sonli qarori orqali tasdiqlandi. Ushbu qaror O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Tadbirkorlik maqsadlarida foydalanish uchun davlat mulki obyektlarini sotishni jadallashtirish va uning tartib-taomillarini yanada soddalashtirish chora-tadbirlari to'g'risida»gi 17.01.2017-y., PF-4933-sonli Farmonini bajarish maqsadida, shuningdek davlat mulki obyektlarini sotishga oid keng xalqaro tajribani tatbiq etish va fond bozorlariga keng ommani jalb qilish maqsadlarida qabul qilingan edi.

2018-yilning 24-dekabrida «Qo'qon mexanika zavodi» AJ aksiyalarini xarid qilish uchun talabnomalarni yig'ish yakunlandi. Oxirgi obuna kampaniyasi «www.kupikmz.uz» ma'lumotlariga ko'ra ikki ming sakkiz yuzdan ortiq investorlar O'zbekistonning eng yirik korxonalaridan birining aksiyalari egasi bo'ldi va dividend tarzida daromad olish, shuningdek fond birjasida aksiyalar qiymati o'zgarganda oldi-sotdi operatsiyalarini amalga oshirish imkoniyatini qo'lga kiritdi. O'tkazilgan

kompaniya yakunlariga ko'ra, obunaga qo'yilgan qimmatli qog'ozlar to'liq hajmda sotildi.



2018-yil 26-dekabr, Toshkent. «Qo'qon mexanika zavodi» AJ SPO aksiyalari ommaviy taklifi O'zbekiston fond bozorini rivojlantirishda muhim qadam bo'ldi hamda fuqarolar va biznesga mamlakatning investitsiya salohiyatini ochib berdi. Obuna kompaniyasi mobaynida Freedom Finance XK MChJ mutaxassislari tomonidan 3,3 mingtadan ortiq yangi mijozlarga hisobvaraqlari ochildi. Ikkilamchi ommaviy taklif (SPO) doirasida «QMZ» AJning 2,2 million dona aksiyalarini sotuvga chiqarish rejalashtirilgan edi. «Toshkent» fond birjasi ma'lumotlariga ko'ra, umumiy miqdori 2 821 065 donani tashkil etgan aksiyalarga 2843 ta talabnoma kelib tushib, ushbu ko'rsatkich obunaga qo'yilgan qimmatli qog'ozlar hajmidan 26,14 foizga ortdi.

Jalb etilgan mablag'lar summasi 2,93 milliard so'mni tashkil etdi. Talabnomalarning asosiy qismi birjaning rasmiy hamkori – Freedom Finance XK MChJ orqali taqdim etildi. U 2 262 672 dona aksiyalarga 2 312 dona buyurtmani jalb etib, obunaga qo'yilgan qimmatli qog'ozlar realizatsiyasini 101,17 foizga ta'minlab berdi. Freedom Finance XK MChJ orqali jalb etilgan mablag'lar hajmi 2,34 milliard so'mni tashkil etdi. Ikkilamchi ommaviy taklif investorlar taklif etgan narxlar bo'yicha eng yuqori narx ustuvorligini hisobga olgan holda kimoshdi savdosi shaklida o'tdi. Buyurtmaning eng yuqori narxi 4000 so'mga yetdi, ushbu narx bo'yicha 10 dona aksiyaga bir taklif olindi. Obunachilarning ko'p qismi (77,4 %) bir dona aksiya uchun 1000 so'mdan 1050 so'mgacha doirada buyurtmalar taqdim etdi. 2018-yilning 28-dekabrida «Compass» ko'ngilochar savdo markazida Freedom Finance XK MChJning «QMZ» AJ SPO obuna kompaniyasi doirasida o'tkazilgan promo-aksiya g'o-

liblarini aniqlash marosimi bo'lib o'tdi. Freedom Finance XK MChJ orqali «QMZ» AJ SPO da ishtirok etish uchun talabnoma bergan investor jismoniy shaxslar o'rtasida Chevrolet Malibu avtomobili, 30 dona smartfon va 100 dona pauerbenklar o'ynaldi va g'oliblar taqdirlandilar.

Hozirda «Qo'qon mexanika zavodi» AJ ning bir dona aksiyasi qiymati «Toshkent» fond birjasida 1160 so'mni tashkil etadi va batafsil ma'lumotni www.uzse.uz web sahifasidan olishingiz mumkin.

FREEDOM finance

«Freedom finance» kompaniyasi – xususiy investorlarga O'zbekiston, Qirg'iziston, Ukraina, Qozog'iston, Rossiya, AQSh va Yevropa fond bozorlariga kirishni ta'minlovchi Markaziy Osiyoning yetakchi sarmoyaviy brokeri. Kompaniya Rossiyada 36 ta ofis, Qozog'istonda 16 ta vakolatxona, shuningdek, Kiyev, Toshkent va Bishkekda o'z shaxsiy ofislaridan iborat tarmoqni barpo etgan. Kompaniya mijozlar soni bo'yicha Qozog'istonda 1-o'rinni (49 mingdan ortiq) va Rossiyada 9-o'rin (24 mingdan ortiq) ni egallagan. Rossiyada Freedom Finance xuddi shu nomdagi bank (Freedom Finance banki, FFIN Bank), Freedom24 aksiyalarining chakana internet-magazini, shuningdek Nettrader kompaniyasi va Tradernet platformasiga egalik qiladi. Freedom Finance o'rta biznes segmentidagi kompaniyalar uchun faol ravishda investitsion banking yo'nalishini rivojlantirmoqda. Freedom Finance Qozog'istonda «BAST» AJ, «AZM» AJ, «Ostona banki» AJ qimmatli qog'ozlarining joylashtirilishini muvaffaqiyatli ravishda tashkillashtirdi.

Kompaniya Freedom Holding Corp. xalqaro xoldingi tarkibiga kiradi. Xolding kompaniyasining aksiyalari AQShning OTCQX Best Market ro'yxatiga olingan va investorlar uchun ommaviy taklifda turadi, aksiyalari FRHC tikeri ostida kotirovka qilinadi. Xolding faoliyati Qimmatli qog'ozlar va birjalar bo'yicha komissiya (SEC, AQSh) tomonidan muvofiqlashtiriladi. Kompaniyalar guruhining shaxsiy sarmoyasi 109 million AQSh dollarini tashkil etadi. Mijozlar hisob varaqlaridagi mablag' aylanmasi – 14 milliard AQSh dollari, mijozlar aktivlari miqdori 900 million AQSh dollaridan ortiq, mijoz hisob varaqlari soni 100 mingdan ortiq. Bozorda 2008-yildan buyon faoliyat yuritadi.

Freedom Holding Corp.ning O'zbekistondagi vakolatxonasi MChJ shaklidagi Freedom Finance chet el korxonasidir. Filiallar tarmog'i Farg'ona, Andijon, Samarqand, Buxoro, Navoiy, Qarshi va Nukus shahar-

larini qamrab olgan. Freedom Finance strateglari tomonidan ishlab chiqilgan dasturlar, ishtirokchilarga yirik milliy korxonalar sheriklariga aylanishlari maqsadida o'z aktivlarini moliyaviy jihatdan to'g'ri boshqarishga yordam beradi. Kompaniya barcha xohlovchilar ishtirok eta oladigan o'quv dasturlarini muntazam ravishda tashkillashtirib keladi. Qo'shimcha ma'lumotlarni «Freedom finance» web sahifasidan olishingiz mumkin. www.ffin.uz

OBLIGATSIYA (BOND)

Obligatsiya – investor tomonidan qarz oluvchiga (odatda korporativ yoki davlat obligatsiyalari) berilgan kreditni ifodalovchi barqaror daromad vositasi hisoblanadi. Obligatsiya qarz beruvchi va qarz oluvchining o'rtasida tuzuladigan qimmatli qog'ozning turi hisoblanib, kredit summasi va daromad foizlari ko'rsatiladi. Agarda kompaniya o'zining biznesini rivojlantirish uchun obligatsiya joriy qilsa, unda ma'lum bir davrdagi daromad foizini ko'rsatish shart bo'ladi. Investor obligatsiyalarni foizli daromad ko'rish sababli qarz oluvchidan sotib oladi. Obligatsiyalar ikki xil turga bo'linadi; korporativ yoki davlat obligatsiyalari. Obligatsiya o'zgarmas foizni o'z ichiga olgan holda belgilangan davr ko'rsatkichi bo'yicha qarz oluvchi investorga to'lashi muhim hisoblanadi. Obligatsiyalar kompaniya, munisipalitet, davlat va suverenitet hukumatlar tomonidan loyihalar va operatsiyalarni moliyalashtirish uchun foydalaniladi. Ko'plab korporativ va davlat obligatsiyalari ommaviy savdoga qo'yiladi va boshqalari OTC yoki xususiy ravishda qarz oluvchi va qarz beruvchi o'rtasida amalga oshiriladi.

Kompaniyalar va boshqa kichik tadbirkorlik firmalari yangi loyihalarni moliyalashtirish, davom etayotgan operatsiyalarni davom ettirish yoki mavjud qarzlarini qayta moliyalashtirish uchun mablag' to'plashlari kerak bo'lsa, ular to'g'ridan – to'g'ri investorlar uchun obligatsiyalar chiqarishlari mumkin. Qarz oluvchi (emitent) kreditning shartlarini, foizlar to'lovini va qarzga olingan mablag'larni qaytarish muddatini o'z ichiga olgan holda obligatsiyalarni chiqaradi. Foizlarni to'lash (coupon) – obligatsiyalar egalarining o'z mablag'larini emitentga kreditga bergan summasiga binoan olinadigan foydasining bir qismi hisoblanadi. To'lovning foiz qiymatini belgilaydigan obligatisyaning foiz stavkasi «kupon stavkasi» deb ataladi.

Obligatsiya haqida yanada tushuncha paydo bo'lishi uchun O'zbekiston tarixda ilk marotaba 1 milliard AQSH dollarlik yevroobligatsiyalarini joylashtirdi. Unda, O'zbekistonning yevrobond bozorida ishtirok etishi juda muhim ahamiyat kasb etadi. Moliya vazirligi London fond birjasiga havola qilib bergan ma'lumotlariga ko'ra, O'zbekiston tarixda ilk marotaba 1 milliard dollarlik yevroobligatsiyalarni joylashtirdi. Moliya vazirligi London fond birjasiga havola qilib bergan ma'lumotlariga ko'ra, O'zbekiston tarixda ilk marotaba 1 milliard AQSH dollarlik yevroobligatsiyalarini joylashtirdi. Qarz obligatsiyalarini yopish muddati 2024–2029-yil fevral oylari etib belgilandi. O'zbekiston avvaliga obligatsiyalar daromadligini 5,3–6 % miqdorida belgilagan edi, ammo talabning yuqoriligi sababli foiz stavkalari qayta ko'rib chiqilib, ularni 4,75 % va 5,3 % gacha tushurildi. Joylashuv talabga javob beradigan va diversifikatsiya yaxshi qilingan bo'lib chiqdi, chunki institutsional investorlardan 3,8 milliard AQSH dollarlik 150 ga yaqin taklif qabul qilindi. Geografik nuqtai nazardan britaniyalik investorlar 5–10 yillik obligatsiyalarning 39 % va 32 %ini, amerikalik investorlar 23 % va 31 %ini xarid qildilar. Kontinental Yevropa investorlari 32 % va 37 %iga ega bo'ldilar, qolgan 6 % va 10 % esa Osiyo, Yaqin Sharq va Shimoliy Afrika investorlari tomonidan xarid qilindi. Obligatsiyalarning aksariyatini (75 % va 78 %) boshqaruv fondlari, sug'urta kompaniyalari va pensiya fondlari (20 % va 16%), hamda banklar (5–6 %) xarid qildi.

FOREX (VALYUTA AYIRBOSHLASH) SAVDOLARIDA MAHORATLI SAVDO QILISH

FOREX, FX yoki valyuta bozori – jahon bozorlarida valyutalar qiymatining o'zgarishi sababli ko'plab investorlar ishtirokida elektron platformalar yordamida amalga oshiriladi va biznesning daromad ko'rish manbai ko'rinishida foydalanishadi. Valyutalarning o'zgarishi davlatning ekonomikasi, eksport-import darajasi yoki aholining ish bilan ta'minlanishi, ish tashlashi yoki investitsiyalar kiritish va boshqa sabablarga binoan o'zgaradi. FOREX bozorida savdolarni amalga oshirishdan oldin ikki xil ma'lumotlarga e'tibor beriladi:

1. Fundamental ma'lumotlar (Fundamental Analysis);

2. Analitik ma'lutomotlar (Technical Analysis).

FOREX bozorining boshqa savdo bozorlaridan farqi valyuta narxlarining ko'tarilishi yoki tushishidan ham daromad ko'rish imkoniyatini beradi. FOREX savdo bozorida bir valyuta boshqa valyutaga qaraganda qadrlanishi yoki qadrsizlanishi natijasida foyda ko'rish imkonini beradi. Masalan, investor sotib olish (BUY) pozitsiyasida Angliya funt

sterlingi (GBP) va AQSH dollarining (USD) qadrlanishi natijasida daromad ko'rish imkoniyatini qo'lga kiritadi. Bu ma'lumotda 2017-yildagi Angliya funt sterling (GBP) va AQSH dollari (USD) kursiga qaraganda qadrlanganligini ko'rishimiz mumkin.

FOREX savdosida ushbu ko'rinishdagi juft valyutalarni ko'rish mumkin. Masalan, USD/UZS, USD, GBP/USD, EUR/USD, CHF/USD, USD/JPY, NZD/USD, AUD/USD va boshqa ko'rinishdagi juft valyutalarni ko'rish mumkin.

SOTIB OLISH / SOTISH (BUY/SELL)

ESLATMA!!!

Valyuta savdo bozorida ortiqcha pul aylanmasi sababli juda ham katta miqdorda pul aylanadi. Shunga qaramay, investor o'zining bilimlari, kapitali va imkoniyatiga mos ravishda foyda ko'rish imkoniyatiga ega;

Valyuta bozorida agar Siz tanlaydigan juft valyutalar holatida narx pasayishi kuzatilsa valyutaning qiymati pasayishini kuzatish mumkin;

Valyuta bozorida agar Siz tanlaydigan valyutalar holatida narx o'sishi kuzatilsa valyutaning qiymati o'sishini kuzatish mumkin.

FOREX savdosida valyutalarning qadriyatlari uchun ikki pozitsiya mavjud. Ular xarid qilish va sotish pozitsiyalaridir. Narxlarning o'sishi va tushishi quyidagi moliyaviy-iqtisodiy omillarga ta'sir qiladi: geosiyosat, moliyaviy tizimning o'zgarishi, iqtisodiy o'zgarishlar va boshqa omillar.

Bugungi kunda texnologiyaning rivojlanishi elektron tizimdagi platformalar orqali xalqaro FOREX savdolarini amalga oshirish imkoniyatini yaratadi. Bugungi kunda moliya bozori dinamik ravishda shaffofdir.

FOREX RISK MENEJMENTI

FOREX savdo bozorida investor savdoni amalga oshirayotganda har doim ishonchli mavqega ega ya'ni investor savdo tranzaksiyani ochishdan oldin o'zining risk menejmentini yaratishi mumkin va ushbu usulni qanday qilib amalga oshirishni keyingi ma'lumotlarda bilib olishingiz mumkin. Agar kazinoda bo'lganingizda Sizda ikki turdagi imkoniyat beriladi: «G'alaba» yoki «Yo'qotish». Sizning imkoniyatingiz darajasi 50/50 hisoblanadi. Ammo hozirgi kundagi elektron tizimdagi platformalarda Siz o'zingizning daromad yoki yo'qotish moliyaviy stavkan-

gizni amalga oshirish imkoniyatiga egasiz. Hozirgi kundagi elektron tizimdagi platformalarda savdolarni amalga oshirish uchun Siz o'zingizning investitsiyalar miqdoriga ko'ra qancha pul sarflayotganingizni bilish uchun risklarning ulushini, sarmoyangizning rentabelligi va daromadni prognozlash nazariyalarini tahlil qila olasiz. FOREX savdolarida investor o'z sarmoyasining ma'lum bir miqdorini savdoga qo'yib, shu qiymatga nisbatan kichik foizlar miqdorida daromad ko'rish imkoniyatini yaratadi. Chunki, moliyaviy forex savdosidan tushadigan foyda forex savdosida «Leverage» foizi bilan bog'liq. FOREX savdosida «pips» nomlari ham mavjud va «pips» ingliz tilida «Percentage in Points» ya'ni ko'rsatilgan darajadagi narxlar foizi yoki qiymati deb ataladi.

Moliyaviy FOREX savdosida Sizning sarmoya summangizga binoan o'z summangizni savdoga qo'ysangiz, leverage ko'rsatgichi bo'yicha qo'yilgan stavka bo'yicha elektron tizim platform foizda yoki summada ko'rsatishni boshlaydi, ya'ni Leverage rus tilida «кредитное плечо» nomlari bilan ham yuritiladi. Birinchi kichik summadan boshlangan savdolarga 50:1, 100:1 ko'rinishida foiz stavkalari beriladi ya'ni daromad va risk ushbu ko'rsatkichga qarab o'zgaradi. Ushbu ma'lumotni batafsilroq broker kompaniyaning elektron tizimdagi platformasida ko'rishingiz mumkin bo'ladi. Hozirgi kunda FOREX savdo bozorida kompaniyalar o'rtasida raqobat kuchli bo'lganligi sababli har xil ko'rinishdagi foizni tashkil qilgan takliflar bildirishadi. Masalan, 200:1, 300:1 yoki 500:1. Ushbu foizlarning yig'indisidan ko'proq foyda ko'rishni investorlarga ko'rsatish uchun qilingan marketing strategiyasi hisoblanadi.

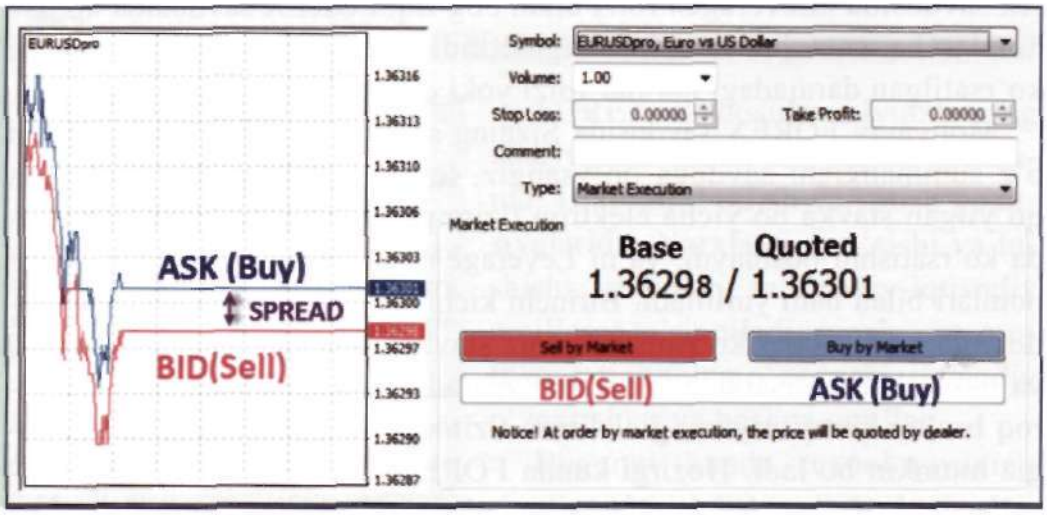
SPREAD

SPREAD – valyutaning ikki narx oralig'idagi farqi hisoblanadi, ya'ni yuqori narx va pastki narx. FOREX kompaniyalarining elektron savdo platformasidan keladigan foyda Spread orqali keladi.

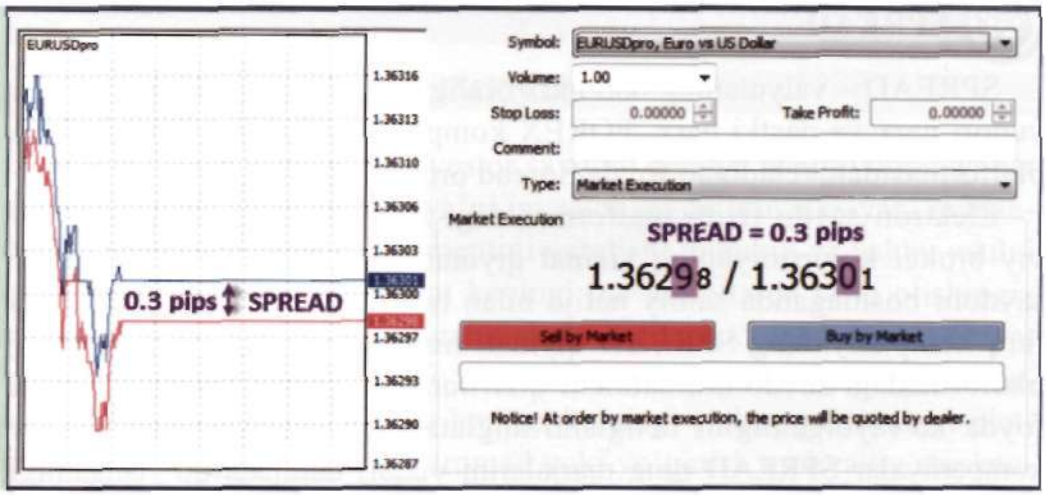
Elektron savdo tizim platformasidagi ikki narxlar farqlari moliyaviy broker kompaniyaning xizmat qiymati hisoblanadi. Agar investor savdoni boshlaganda salbiy natija bilan boshlaydi. Ushbu ko'rsatilgan farq kompaniyaning SPREAD qiymati hisoblanadi. Agar investorning platformadagi savdo ko'rsatkichi qizil rangdan yashil rangga o'zgarsa foyda ko'rayotganligini beligisini anglatadi. Ayrim moliyaviy broker kompaniyalar SPREAD ning marjalarini yuqori darajada qo'yishganligi

sababli foyda ko'rish natijasi og'ir kechadi va ba'zi moliyaviy broker kompaniyalar ushbu SPREAD darajasini kam belgilaganligi sababli investorlarga daromad ko'rish osonlashadi.

Bu moliyaviy elektron savdo tizimi platformasining MT4 (Meta Trader 4) savdo buyrug'i beriladigan maydonchasi hisoblanadi. Investor savdoni amalga oshirishdan oldin ushbu bosqichga to'g'ri keladi. Symbol – ko'rsatilgan joydan savdo uchun juft valyutalar turlari tanlanadi. Volume – foiz stavkasining darajasi tanlanadi. Stop Loss – bu

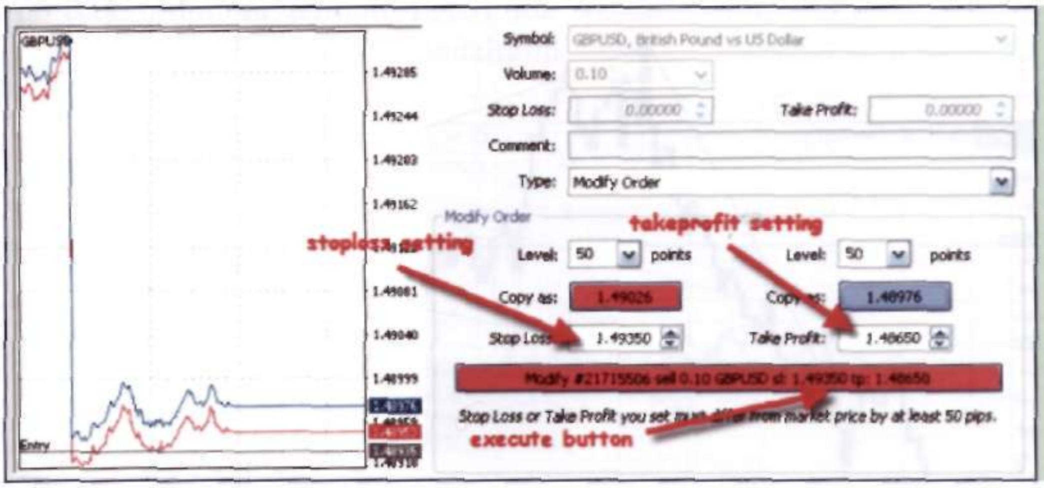


joyda investor o'zining pul yo'qotish risk menejmentini shakllantiradi. Take Profit – ushbu joyda investor o'zining daromad ko'rish darajasini shakllantiradi. Yuqorida aytib o'tilganidek investor moliyaviy savdoda o'zining Risk Menejment strategiyasini Stop Loss va Take Profit buyruq-



lari orqali shakllantirish imkoniyatiga egadirlar. Agar investor sotish niyatida savdoga kiradigan bo'lsa qizil rangli «Sell by Market» tugmadagi ko'rsatilgan valyuta kurs qiymati bilan savdoga kiradi va kurs qiymati **1.36298** yoki investor savdoga xarid qilish niyatida savdoga kiradigan bo'lsa, ko'k rangli «Buy by Market» tugmani bosgan holda ko'rsatilgan valyuta kurs qiymati bilan savdoga kiradi hamd kurs qiymati **1.36301** narxi bilan savdoga kiradi.

EUR / USD juft valyutasida ASK (Sotib Olish) va BID (Sotish) tizimidir. Ushbu ko'rsatkichdan bilib olganingizdek, sotib olish narxi 1 EUR qiymatida 1.36301 USD va sotish narxi 1 EUR 1.36298 USD. Ushbu narxlarning orasidagi farqlardan farqlaganda 0.3 pips ko'rsatkichini tashkil etadi.



Moliyaviy elektron savdo tizimi platformasidan foydalanish investor uchun juda ham qulay hisoblanadi. Investor buyurtma savdosini ochgandan keyin ham ushbu ko'rsatilgan funksiyalarni savdo davomida ham o'rgartirishi mumkin. Eng asosiy qulayligi shundaki, investor savdo ochib, kuzatishga vaqti bo'lmasa, agar kutilgan natija yuz bersa, unda ushbu tizim avtomatik tarzda yo'qotish yoki foyda ko'rsatkichlari bilan yopiladi va platform ma'lumotlar bazasida amalga oshirilgan savdo natijasi saqlanib qoladi. Investor keyinchalik savdoning natijasini kuzatadigan maqsadda bo'lganda ushbu joriy ma'lumotlar bazasidan amalga oshirilgan savdo natijasini bilib olishi mumkin bo'ladi. Ushbu turdagi moliyaviy elektron tizim platformalar hozirgi kunda nafaqat FOREX va boshqa savdo bozorlarida ham o'rnatilgan. Masalan: qimmatli qog'ozlar savdosi, tovar xomashyo birja savdolari va boshqalar.

OLTIN SAVDOSI (XAU/USD)

FOREX moliyaviy savdo bozorida nafaqat valyutalarga investitsiya qilish balki qo'shimcha holda qimmat metallar (Oltin), neft mahsuloti va hozirgi kunda kripto valyutalar ham FOREX savdosiga kiritildi. Bugungi kunda moliyaviy savdo bozoridan stabil darajada foyda ishlash maqsadida investorlar Oltin savdosi va Neft savdosiga ko'proq qiziqadilar. Ko'p investorlar Oltin savdo bozori stabil darajada bo'lganligi sababli risk darajasi kamligini bildirishadi. Bugungi kunda jahon bozorida oltin metallining qiymati yuqori va bugungi kunda XAU/USD

1 unsiya oltin qiymati AQSH dollarida 1305,97 tashkil etadi. Ushbu rasmda Amerika ekonomikasida bo'lgan krizisdan keyingi holatida 2009–2019-yillardagi oltinning narxlar qiymati o'zgarishini ko'rishingiz mumkin. Oltinning AQSH dollarga nisbatan qiymatini ushbu rasmdan ko'rishingiz mumkin.

Oltin savdosi – butun dunyo bo'ylab investorlar uchun qiymatli savdo bozorlaridan biri hisoblanib, unda risk darajasi valyuta bozoriga qaraganda past darajadaligini e'tirof etishadi. FOREX savdosida qisqa muddatli investitsiyalarni amalga oshirish sababli hamma turlarida risklar mavjud.

UZOQ MUDDATLI OLTIN SAVDOSIGA INVESTITSIYA (LONG TERM XAU/USD)

Agar 2009–2019-yillar bo'yicha olingan ma'lumotlarni o'rganadigan bo'lsak, ushbu ko'rsatkichlar bo'yicha savdoda bo'ladigan holatlarni o'rgangan holda narxlar o'sishi va pasayishini doimiy davrlar intervali davomida takrorlanish natijasini kuzatish mumkin. Hozirgi davrda indikatorlar yordamida savdoni kuzatadigan bo'lsak, oltinning qiymati AQSH dollariga nisbatan yuqori darajadaligini bilib olishimiz mumkin.

MASLAHAT!!!

1 troy unsiya = 31,1034 gramm

Agar 1 gramm oltin qiymatini bilmoqchi bo'lsangiz kunlik 1 troy unsiya oltin narxini 31,1034 grammga bo'ling.

Masalan:

1305 AQSH dollari / 31,1034 AU gramm = 41.956 AQSH dollari yoki 1 gramm oltin 41,956 AQSH dollari.

Ushbu natija bo'yicha uzoq muddatli oltin savdosiga investitsiya kiritish masalasi bo'yicha 1350–1250 AQSH dollari narxlar intervali oralig'ida savdo strategiyasini belgilab olishimiz mumkin bo'ladi.

QISQA MUDDATLI OLTINGA INVESTITSIYA (SHORT TERM XAU/USD)

Qisqa muddatli oltin investitsiyasida investor kunlik treyder sifatida ishlashi mumkin. Ko'pincha kunlik treyder quyidagi ko'rsatmalarga rioya qilishi kerak bo'ladi: kunlik oltin savdosida treyder fundamental ma'lumotlarni ya'ni Oltinning qadri va AQSH dollari bilan bog'liq bo'lgan 1 haftalik yoki 1 oylik ma'lumotlarni tahlil qilishi va fundamental ma'lumotlarning tahlilini tugatib, shaffof darajada ko'rsatiladigan chart XAU/USD ma'lumotlarini kunlik o'zgarish natijalarini tahlil qilish kerak bo'ladi.

ESLATMA!!!

Agar investor kunlik treyder faoliyati orqali FOREX yoki boshqa moliyaviy savdolardan daromad ko'rish istagida bo'lsa umumiy bog'liq chart ma'lumotlarini 1 yil, 1 oy, 1 hafta, 1 kun, 4 soat, 1 soat, 30 minut, 15 minut, 5 minut davr intervallardagi o'zgarishlar natijalari tahlilini analiz qilish kerak.

Investor ushbu moliyaviy elektron tizimdagi platforma orqali kunlik treyder ko'rinishida daromad ishlash maqsadida ushbu maslahatlarga amal qilishi kerak bo'ladi. Moliyaviy savdoni amalga oshirishdan oldin fundamental va shaffof darajada ko'rsatiladigan chart ma'lumotlarini to'liq o'rganishi va tahlil qilishi kerak. Ushbu tahlil orqali investor o'zining sarmoyasi-

ning yo'nalishini to'g'ri belgilab oladi. Har bir moliyaviy savdolarni amalga oshiriladigan elektron tizim platformalarda to'liq chart ma'lumotlari mavjud. Ushbu ma'lumotlar daromad ko'rish uchun imkoniyat yaratadi.

Investor savdoni amalga oshirishdan oldin o'zining daromad olish chizig'i va risk menejment strategiyasini qo'llagan holda savdoni amalga oshirish imkoniyatini qo'lga kiritadi.

STARTAP BIZNES (STARTUP)

«Startup» so'zi ingliz tilidan olingan bo'lib «boshlang'ich kompaniya» degan ma'noni bildiradi. Startap kompaniya muayyan kompaniya ta'sischisi yoki tadbirkor tomonidan biznes model orqali shakllantiriladi.

Startap va tadbirkorlik (entrepreneurship) biznes konsepsiyasi bir xil hisoblanadi. Lekin, startap va tadbirkorlikning farqi shundaki, tadbirkorlikda hamma yangi biznes konsepsiyalar amalga oshiriladi va ushbu biznes o'zining faoliyatini ro'yxatdan o'tkazgandan keyin o'z biznesini tadbirkor yuqori darajada rivojlantirishni xohlamaydi va doimiy holatda faoliyat ko'rsatishni afzal ko'radi. Startapning farqi yangi turdagi biznes konsepsiyalarni amalga oshirgan holda yuqori darajada rivojlantirish va kengaytirishga harakat qiladi. Startap biznes modeli konsepsiyasi to'liq tartibda ishlab chiqilmagan holatda ushbu biznes o'zining muayyan maqsadlariga noaniqlik sababli erisha olmasligi mumkin va to'gri biznes model bilan tashkil etilmagan startap kompaniyalar rivojlanmay qolib ketishi mumkin. Ammo amalga oshiriladigan biznesning model konsepsiyasi juda ham yuqori va oqilona o'ylab strategiya asosida tuzilgan bo'lsa, bunday kompaniyalar muvaffaqiyatga erishishi mumkin va bular-

STARTUP – ***boshlang'ich rivojlanish biznes model konsepsiyasi asosida yaratiladigan kompaniya.***

UNICORN – ***1 milliard AQSH dollar qiymatiga erishgan startap kompaniya.***

MVP – ***startap kompaniya investorlarni jalb etish davridagi talab etiladigan mahsulotning prototip mexanizm test namunasi.***

FOCUS GROUP – ***turli xil demografik darajadagi odamlar hisoblanib, bir xil yo'nalishdagi qiziquvchi reaksiyadagi odamlar. Ushbu guruhdagi odamlar doimo mahsulotlarni rivojlanishi va innovatsion darajada bo'lishini xohlovchi odamlar hisoblanadi.***

ning yutig'i juda ham yuqori bo'ladi hamda rivojlanadi. Bunday kompaniyalarning obro'yi, daromadi va brend sifati yuqori darajaga ko'tariladi. Ba'zi bir startap kompaniyalar «unicorn» statusiga erishadi, ya'ni xususiy tashkil etilgan kompaniyaning qiymati 1 milliard AQSH dollarini tashkil etsa unda «Unicorn» nomi bilan ataladi.

Asosan startap kompaniyalar qanaqadir muammolarni hal etish maqsadida o'zlarining strategik biznes model konsepsiyalarini yaratadilar va shu yo'nalish bo'yicha o'z bizneslarini rivojlantiradilar. Ushbu turdagi muammolarni yechimini toppish uchun kompaniyaning ta'sischisi yoki birdan ko'p bo'lgan tasischilar ishtirokida tashkil etiladi. Startap kompaniya o'zining biznes modeli orqali ko'rsatilgan muammolar yechimini asosini ko'rsatish maqsadida o'zlarining prototip ko'rinishdagi ishlaydigan mexanizmni ko'rsatishlari muhimdir va ushbu prototip ko'rinishdagi mexanizm «MVP» nomi bilan ham yuritiladi. Dunyodagi ko'p investorlar startap kompaniyaning rivojlanishi uchun investitsiya kiritishi oldin birinchi navbatda «MVP» prototip biznes mexanizmini ko'rib, o'rganib chiqadi. Ushbu mexanizm test namunasida tekshirib ko'riladi. Agar ushbu MVP mexanizmi juda ham muhim hisoblansa, startap kompaniya Angel investor, Venchur kompaniyalari investorlari yoki jamoat investorlari «crowdfunding» tomonidan sarmoya jalb qilish huquqiga ega bo'ladilar.

MVP prototip mexanizmi tuzilgan biznes loyihaning to'liq amalga oshirilishidan oldingi test namunasini ko'rsatib beradi va bozorda qanaqa natija berishini oldindan prognoz qilish imkoniyatini yaratadi.

STARTAP (STARTUP) BIZNESNING DIZAYN TAMOYILLARI

Tadbirkorlik subyektlari sifatida ishga tushiriladigan dastlabki startap biznes modellar odatda biznes dizayn ta'limoti asosida yaratiladi. Biznesning dizayn ta'limoti biznesda asosiy prinsiplardan foydalanish va

biznes modelni yanada professional darajada ko'rsatishni ta'minlaydi. Chunki startap kompaniyaning loyihasi loyihalashtirish uchun normativ g'oyalar va takliflar juda ham muhimdir. Chunki bugungi kunda dunyodagi texnologiya va yangi ko'rinishdagi bizneslar tez suratlar bilan amalga oshirilayapti va raqobat darajasi juda ham kuchayib bormoqda. Shu sababli, oldingi davrda ishlatilgan biznes konsepsiyalar keyingi davrda ishlamasligi mumkin. Shuning uchun biznesning dizayn ta'limoti shunday holatni oldini olishda xizmat qiladi. Agar o'zingizning qobiliyatingizga va o'z loyihangizga ishonadigan bo'lsangiz o'zingizning loyihangizni birinchi navbatda biriktirilgan «focus group» turli xil odamlar guruhidan tashkil topgan odamlar bilan muloqot qilib o'z loyihangiz darajasini tekshirib ko'rishingiz mumkin. Ushbu tahlil o'z loyihangizning qanday darajada odamlarga qiziqligi va boshqalar tomonidan kutilayotgan reaksiyalarni aniqlash maqsadida xizmat qiladi.

STARTAP BIZNESDA KUZATILADIGAN HISSIYOT VA HARAKATLAR

Axborot yetishmasligi, yuqori noaniqlik, qarorlarni tezkorlik bilan qabul qilish kerakligi sababli, startap kompaniyasining asoschilari startap loyihalarini amalga oshirishni boshlaganlarida hissiyotlar va har xil turdagi xavotirlarga tushish prosesi kuzatiladi. Shu davrda bizning sezgirlik va to'g'ri fikrlash darajamiz qaror qabul qilish jarayonida juda katta yordam beradi va to'liq bilim darajamizdan foydalanishga o'tamiz. Ushbu noaniqlikda bizning qaror qilishi tamoyilidagi harakatlarimiz qaror qabul qilishda xizmat qiladi. Lekin ba'zida qabul qilingan qaror noto'g'ri yoki xato bo'lishi mumkin.

Shu sababli yaratiladigan mahsulot turi, uning xaridori, bozori va raqobatlari to'liq o'rganilishi lozim.

Tadbirkorlar odatda o'zlarining startap kompaniyalarini yaratish davrida nafaqat o'zlarining yuqori darajadagi ishonchlari balki o'zlarining shaxsiy ta'sir etish darajadagi ishonchlarini bildiradilar. Tadbirkorlar ularda tadbirkorlikni amalga oshirishda yuqori darajada boshqarish qobiliyati borligiga ishonadilar. Tadbirkor o'ziga tuyulgan bunday darajadagi ishonch ularning omad darajasini kamaytiradi. Quyida tadbirkorlarning yangi biznesni boshlashdagi eng muhim qarorlar turlarining ayrimlari keltirilgan:

- *Yuqori darajadagi o'ziga ishonch* – aniq maqsadga erishish darajasi kamayib, tavakkalchilik darajasini ko'paytiradi;
- *Xayoliy boshqaruv* – natija darajasining rivojlanishi kamayib, ko'nikmalar darajasi ko'tariladi;
- *Kichik raqamlar qonuni* – cheklangan namunadan foydalanib, katta natija kutish xulosasini amalga oshirish;
- *Yetarli bo'lmagan ma'lumotlar* – ehtimol darajaga ega bo'lgan ma'lumotlardan oson xulosa qarorini qabul qilish;
- *Majburiyatning kuchayishi* – muvaffaqiyatli tashabbuslarni amalga oshirish yoki ushbu turdagi ishlarni bilan harakatni behuda o'tkazish.

STARTAP BIZNESDA MURABBIY VA MASLAHATCHI (MENTORING)

Ko'pgina tadbirkorlar va startap loyihalar o'zlarining loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirish maqsadida tadbirkorlik yo'nalishidagi murabbiy yoki maslahatchilardan fikr-mulohazalarni izlaydilar va maslahat oladilar. Bugungi kunda ushbu harakat «mentoring» so'zi bilan mashhur. Ushbu turdagi murabbiy va maslahatchilar tadbirkorlarning qobiliyatlari va loyihalarining salohiyatini rivojlantirish maqsadida takliflar va maslahatlar beradilar. Ushbu fikr-mulohaza, taklif va maslahatlardan yangi tadbirkorlar samaradorli loyihalarni amalga oshirishda ulardan olgan ta'limotlar yordamida o'z loyihalarini muvaffaqiyatli yaratish qobiliyatiga ega bo'ladilar.

STARTAP BIZNES TAMOYILLARI

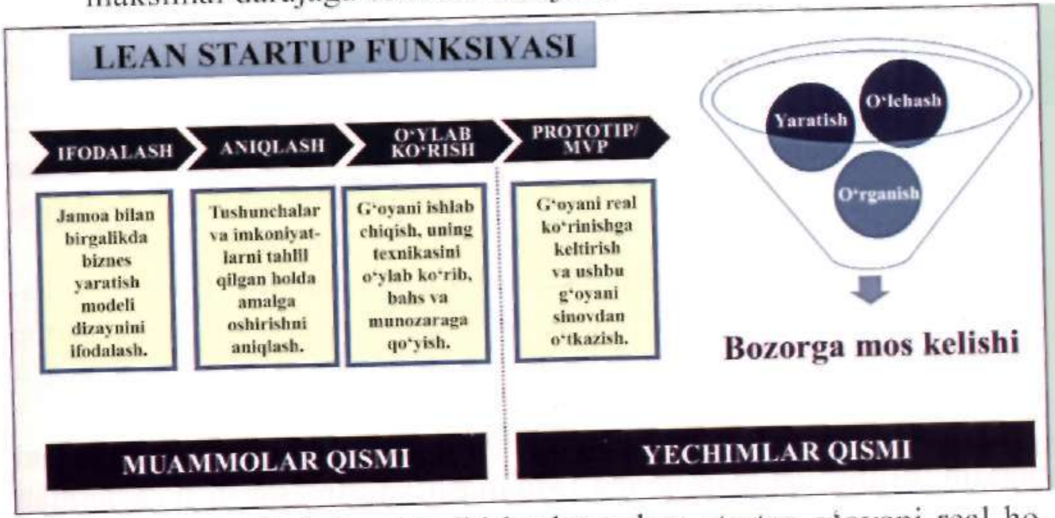
Startap biznesni tashkil etishda turli xil tamoyillar mavjud. Ulardan biri «Lean startup» hisoblanadi.

Lean startup (Tejamkor startap) – mashhur tamoyillar yig'indisidan tashkil topgan metod hisoblanib, cheklangan resurslar ostida startap biznesni yaratish va ushbu startap kompaniyani tashkil etishda yuqori noaniqlik mavjudligi sababli moslashuvchan va arzonroq narxlarda ushbu loyihani amalga muvaffaqiyatli oshirishda xizmat qiladigan tamoyillardan biri hisoblanadi. Lean startup tadbirkorlarining o'z tashabbuslari bilan taxminiy yaratilgan g'oyani asosli aniqlashtirishda xizmat

qiladi. Lean startup tadbirkorning o'quv darajasi va biznes model dizaynini rivojlantirishdagi tamoyillar yig'indisidir.

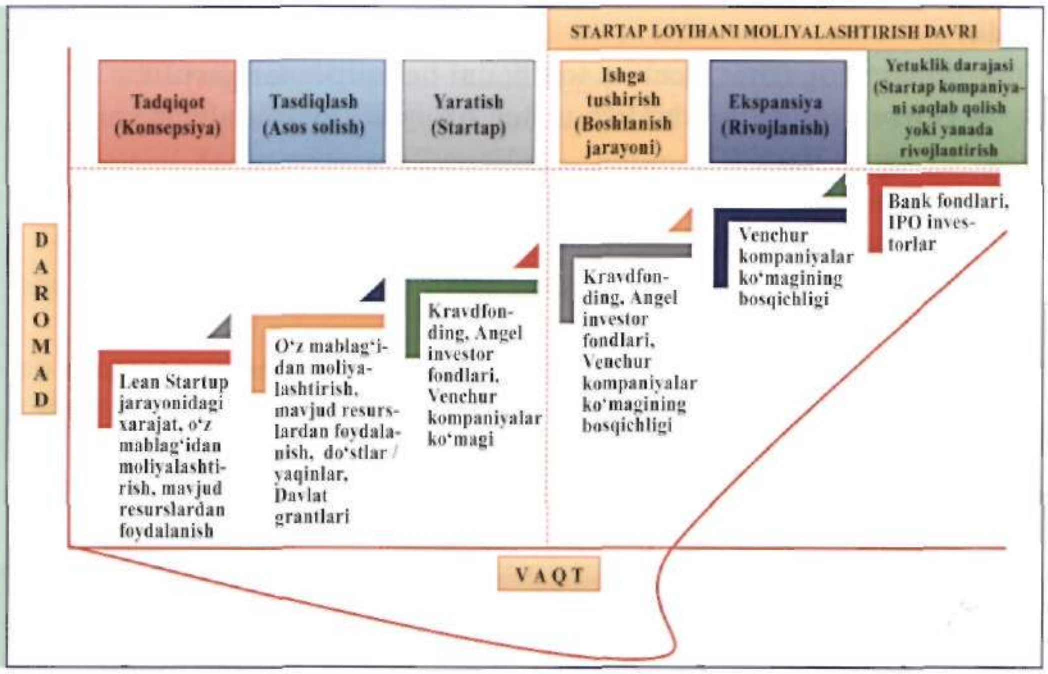
Lean startup bir nechta me'yorlarga e'tibor beradi va ular quyidagilardir:

- Muammoga aniq yechim topib, uni hal qilish darajasi;
- Bozor faoliyatini yaratish uchun birinchi foydalanuvchi mijozlarni topish darajasi;
- Doimiy yaratiladigan mahsulotni kichik va tez ravishda sinovlarni bajarish darajasi;
- Funksiyani yaratish, mijozning javobini tahlil qilish va fikrni tasdiqlash / rad etish darajasi;
- Amalga oshirilgan loyiha darajasi «Pivot» nuqtasiga yetganda dalillarga asoslangan qarorlarni qabul qilishga qaraganda o'zgaradigan qarorlar qabul qilish darajasi;
- Tezlikni, o'rganishni va diqqatni jalb qilish uchun harakatlarni maksimal darajaga oshirish darajasi.



Lean startup funksiyasi tadbirkorlar uchun startap g'oyani real holatga keltirish uchun xizmat qiladi va hamma jarayonni to'g'ri o'lcham, bilim va tahlillar bilan amalga oshirishga yordam beradi. Ushbu funksiya loyihani ifodalash jarayonidan amalga oshirish jarayonigacha bo'lgan ishlarni tahlil qilgan holda prototip sinov ko'rinishidagi mahsulotni bozorga mos kelishi natijalarini aniqlashga katta yordam beradi va biznes model dizayni yaratilishida muhim rol o'ynaydi. Lean startup modeli bo'yicha «canvas» biznes model strategiyasidan ham foydalanib yanada startap loyihani aniqlashtirish mumkin.

STARTAP KOMPANIYANING RIVOJLANISH VA MOLIYALASHTIRISH JARAYONI



Startap kompaniyaning rivojlanish jarayoni tadbirkorlar uchun startap kompaniyalarni yetuklik darajasiga erishish yo'lidagi to'liq jarayonlardan o'tish bosqichlarini o'rganishlariga yordam beradi.

Birinchi bosqichda tadqiqot jarayoni boshlanadi. Bunda loyihaning asoschisi startap loyihasini amalga oshirish maqsadida lean satartup jarayonidagi tamoyillarga rioya qilgan holda xarajatlarni o'z mablag'idan ajratadi va mavjud resurslardan foydalanadi.

Ikkinchi bosqichda tuzilgan loyihaning tadqiqot davri jarayonini tugatib, ushbu tuzilgan loyiha tasdiqlash va asos solish jarayonidan o'tadi. Bu bosqichda, loyiha asoschisi o'z mablag'idan moliyalashtiradi va mavjud resurslardan foydalanadi. Qo'shimcha holda o'zining yaqinlari, do'stlari, oila a'zolari va davlat grantlaridan moliya sarmoyasini jalb qiladi.

Uchinchi bosqichda startap loyiha yaratiladi. Bu bosqichda loyiha asoschisi o'zining startap kompaniyasining rivojlanishi uchun crowdfunding, angel investor fondlari va venchur kompaniyalarni jalb qiladi.

To'rtinchi bosqichda ushbu maqsadli startap loyihani ishga tushuriladi va biznes modellarining konsepsiyalari shakllantiriladi.

Bu bosqich venchur kompaniyalarni, angel investorlar fondlarini jalb qilish bo'yicha ikkinchi bosqich hisoblanadi. Ushbu bosqichda ham qo'shimcha crowdfunding, angel investor fondlari va venchur kompaniyalar fondlari jalb qilinadi.

Beshinchi bosqichda ishga tushurilgan startap loyiha rivojlanish jarayoniga o'tadi va ushbu bosqichda startap loyiha strategiyasi bozordagi o'rnini ekspansiya qilish jarayonini amalga oshiradi. Natijada, ushbu startap loyiha o'zining belgilangan va ko'zlangan xaridorlariga erisha boshlaydi va bozordagi o'rni yanada yuksalishni boshlaydi. Ushbu bosqichda venchur kompaniyalar ko'magi juda ham muhim hisoblanadi.

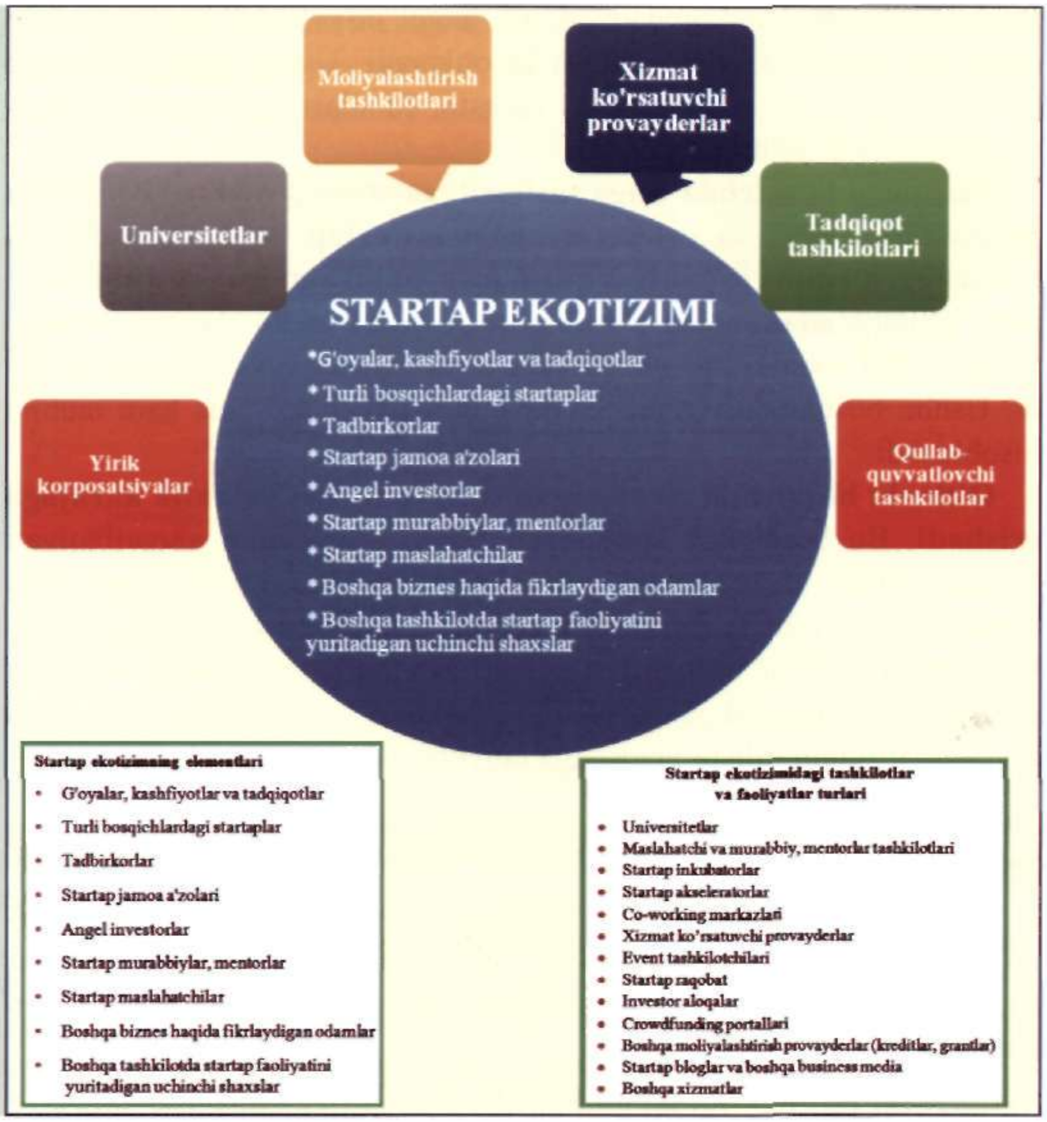
Oltinchi bosqichda rivojlangan startap loyiha yetuklik darajaga erishadi. Bu bosqichda ko'zlangan startap loyihaning muvaffaqiyati ko'zda tutiladi va ushbu bosqichda startap loyiha o'zining darajasini saqlashi yoki yanada yuksalishi kerak bo'ladi. Bu bosqichda startap kompaniya yanada nufuzini rivojlantirgan holda «unicorn» statusiga ega bo'lishni xohlaydigan holda bank fondlari yoki IPO jarayoni orqali investorlarni jalb qilishi maqsadga muvofiq bo'ladi.

STARTAP EKOTIZIMI

Startap ekotizimi odamlar tomonidan shakllantiriladi, startap ekotizimi turli bosqichlarda hamkorliklar, turli xil kompaniya va tashkilotlar (jismoniy yoki virtual) bilan muloqotlar jarayonini yaratish uchun tizim sifatida ishlaydi.

Startap ekotizimida turli xil tashkilotlar o'zlarining kategoriyalariga bo'linadi. Ushbu tashkilotlar quyidagi kategoriyalarga bo'linadi: universitetlar, moliyalashtirish tashkilotlar, qo'llab-quvvatlovchi tashkilotlar (inkubatorlar, akseleratorlar, co-working markazlari va boshqalar), tadqiqot tashkilotlari, xizmat ko'rsatuvchi provayderlar (huquqiy, moliyaviy xizmatlar) va yirik korporatsiyalar. Turli quyidagi tashkilotlar odatda ekotizim funksiyalari va / yoki startap kompaniyalarning o'ziga xos rivojlanish bosqichlarida e'tibor berishadi.

O'zbekiston Respublikasi Savdo Sanoat Palatasi boshchiligida «Startap Tashabbuslari» nomli yoshlarning innovatsion g'oya va startap loyihalarini qo'llab-quvvatlash dasturi tuzilgan. Innovatsion g'oya va startap



loyihalarni intensiv qo'llab-quvvatlash dasturi yoshlar uchun o'z innovatsion g'oyalarini amalda sinab ko'rish, o'zlarining startaplarini yaratish va tadbirkorlik sohasida salohiyatlarini rivojlantirishlari uchun imkoniyatlar yaratadi. Ba'tafsil ma'lumotlarni ushbu website (startup.chamber.uz) dan bilib olishingiz mumkin.

«Startap tashabbuslari» yoshlarning innovatsion g'oya va startap loyihalarini qo'llab-quvvatlash dasturi quyidagicha:

Tejamkor startap ("Lean startup") uslubiga asoslangan loyihasini rivojlantirish bo'yicha boshlang'ich o'quv kursida ishtirok etish.

Murabbiy bilan hamkorlikda loyihani amalga oshirish yo'l xaritasini ishlab chiqish.

Loyihaning ko'zlangan mijozlarini aniqlashda, qiymat taklifini va gipotezalarini tekshirishda yordam.

Loyiha mahsuloti yoki xizmatining eng kichik ishchi modelini yaratishda, uni sinashda va u haqidagi fikrlarni olishda maslahat.

Bozorning yetuk ekspertlari (mentorlari) ning mahorat darslarida ishtirok etish va maslahatlarini olish imkoniyati.

"Demo-day" (Taqdimot kuni) da loyihani istiqboldagi sarmoyachilarga, innovatsiya forumlarida taqdim qilish va xalqaro dasturlarda ishtirok etish.

"Demo-day" (Taqdimot kuni) da ekspertlar guruhining eng yuqori balini to'plagan 5 ta eng yaxshi loyiha 40 mln so'mdan loyihani amalga oshirish uchun mukofot mablag'i olishadi.

STARTAP BIZNESGA INVESTORLARNI JALB ETISHNING YO'LLARI

Startap biznes yaratish uchun startap hayot davrining har bir bosqichida boshlang'ich mablag' kerak. Fikr yoki g'oya qanchalik katta bo'lmasin, uning amalga oshirilishi moliyaviy va moddiy resurslarni talab qiladi. Shunday qilib, har bir startap bunday resurslarni qanday va qayerdan jalb etishni o'ylashadi. Ushbu quyidagi ma'lumotlardan startaplar qanday ehtiyoj borligi va bu resurslarni olish uchun nima qilishlarini ko'rib chiqamiz.

Avval boshlashdan oldin, har bir startap o'zining biznes loyihasi rivojlanishi uchun nima kerakligini aniq bilishi va ushbu startapga mablag', yordam yoki qo'llab-quvvatlovchi kuch kerakligini hal qilishi kerak. Yoki ikkalasi ham zarurmi?

SIZNING STARTAPINGIZ UCHUN QAYERDAN MOLIYA YORDAMI OLISH MUMKIN?

Startap loyiha o'zining faoliyatini amalga oshirish uchun boshlang'ich bosqichda boshlang'ich kapitalni moliyalashtiradi yoki crowdfunding yordamida ta'minlangan bo'lishi mumkin. Boshlang'ich kapital startap loyiha uchun bozor tadqiqoti, biznes planni tayyorlash va MVP prototip namunasini yaratish uchun shakllantiriladi. Ushbu bosqichda investorlarni biznesga jalb qilish eng murakkab vazifa hisoblanadi, investorlar uchun boshlang'ich capital investitsiyani startap loyiha uchun kiritish eng yuqori risk hisoblanadi. Shu sababli startap asoschilari o'zining boshlang'ich investitsiya kapitalini o'zining resurslaridan oladi va ushbu yaratiladigan startap loyihasini investorlardan investitsiya kapitalini jalb etish maqsadida ko'rsatish uchun mahsulotning prototipini ishlab chiqadi va investorlarga ko'rsatish uchun investorlar bilan muloqotga kirishadi va investitsiya jalb qiladi.

Ammo, o'z startap loyihangizning moliya resurslari yetarli darajada bo'lmasa va biznes loyihangiz rivojlanish uchun moliyalashtirishga muhtoj bo'lsa, Siz investorlarni o'zingizning startap loyihangizni amalga oshirish uchun investorlar qidirishingiz kerak.

ANGEL INVESTORLAR VA VENCHUR KAPITAL KOMPANIYALAR: FARQI NIMADA?

Aksariyat startap kompaniyalar investitsiya kapitalini ikki asosiy investor turlaridan oladi: angel investorlar va venchur capital kompaniyalar. Startap loyihalarni moliyalashtirish bo'yicha ularning qarashlari boshqacha va ularni jalb qiladigan strategiyalar bilan investor turini belgilashingiz mumkin. Ularning orasidagi farqi nimada?

Angel Investorlar – asosan istiqbollik bo'lgan startap loyihalarga shaxsiy mablag'lari bilan qo'llab-quvvatlaydigan investorlar hisoblanadi. Ularning asosiy e'tibori nafaqat investitsiyalarni qaytarish, balki mavjud tendensiyalarni tez sur'atda saqlash va yosh tadbirkorlar bilan tajriba almashishdan iborat. Ba'zi angel investorlar Siz yaratayotgan startap loyihaning industriyasida qiziqishi va ushbu loyihaning bir qismi bo'lishini xohlaydilar. Angel investorlar startap loyihalarni o'sishining boshlang'ich bosqichlarida qo'llab-quvvatlashga ko'proq tayyordirlar.

Venchur Kapital kompaniyalar – aksincha, moliyaviy aktivlar boshqa korporatsiyalarga yoki fondlarga tegishli kompaniyalar va fondlardir. Boshqacha qilib aytadigan bo'lsak, startap loyihalar uchun ular investitsiya kiritadigan kapitallarga mas'uldirlar va bu fakt startaplarni moliyalashtirishga qaratilgan yondashuvga ta'sir qiladi. Venchur capital kompaniyalar allaqachon aniq progresni ko'rsatgan korxonalarga sarmoya kiritishga ko'proq moyildirlar.

E s l a tm a: *Siz startap biznesingiz uchun qanaqa ko'rinishdagi investor kerakligini aniq bilishingiz kerak. Ular Angel Investor yoki Venchur Kapital kompaniyalar bo'lishi mumkin.*

Ular orasidagi muhim farqlarni aniqlaymiz:

Angel investorlar o'z mablag'larini boshqarganlari sababli, ular odatda venchur kapital kompaniyalarga qaraganda kichikroq miqdorlarni investitsiya uchun taklif qiladi. Agar startap loyihangiz uchun angel investorlarni jalb qilishni rejalashtirmoqchi bo'lsangiz, ularning maksimal investitsiya kapitali 100,000 – 200,000 AQSH dollari orasida bo'lishi kerakligini inobatga olishingiz kerak. Agar Sizning loyihangiz bir necha milliondan ko'proq investitsiyalarni talab qilsa, Siz venchur kapital kompaniyalarga murojaat qilishingiz kerak. Ularning o'rtacha sarmoyasi taxminan 500,000 – 10,000,000 AQSH dollarni tashkil etadi.

Angel investorlarning risk va xavfi yuqori, shuning uchun ular ko'proq yoki kamroq tashkil etilgan kompaniyalarga sarmoya kiritish xavfi ostida bo'lgan venchur kapital kompaniyalarga qaraganda ko'proq sarmoyaning qaytish darajasini (ROI) talab qiladi.

Angel investorlar o'z tajribalari va aloqalarini baham ko'rishga tayyor, lekin kompaniya boshqaruviga aralashmasliklari mumkin. Aksincha, venchur kapital kompaniyalar kompaniyaning kengashida o'tirishni talab qiladi va ularni qattiq nazorat qilish imkonini beradigan juda qattiq shartlarda turib olishadi.

Qisqacha qilib aytganda, Sizning startap loyihangizni qo'llab-quvvatlash maqsadida potensial investorlarga murojaat qilishdan oldin, Sizning loyihangizga qanday yordam kerakligini, qanchalik darajada pul kerakligini, qancha miqdorda investitsiya kapitali, o'zingizning yaratiladigan startap loyihangizni qancha darajasini investorlarga topshirishga tayyorligingizni aniqlashni maslahat beramiz. Ushbu taxminlarni tahlil qilganingizdan keyin amalga oshiradigan startap loyihangiz uchun kerak bo'lgan investorning turi haqida umumiy fikr hosil qilasiz.

STARTAP LOYIHAGA QANDAY QILIB INVESTORLARNI JALB QILISH MUMKIN?

Bu har bir startap loyiha uchun muhim masala hisoblanadi. Chunki investorlarni izlash bu o'z-o'zidan investitsiya qilishdir, chunki Siz investorlarga murojaat qilganingizda bo'sh qo'l bilan kelmasligingiz kerak.

O'zingizning tadqiqotingiz bilan boshlang. Siz o'zingizning murojaat qiladigan potensial investoringiz haqida imkon qadar ko'proq ma'lumot o'rganing. Bu tajriba angel investorlar va venchur kapital kompaniyalar bilan muloqotga kirishganingizda ular bilan yanada yaqinlashishda yordam beradi. Ushbu murojaat qiladigan investorlaringizni avvalgi investitsiyalari haqida bilib oling, ularning manfaatlari qayerda borligini aniqlashga harakat qiling, agar iloji bo'lsa, ilgari shunga o'xshash loyihalarga investitsiya kiritgan yoki kiritmaganligini aniqlang. Albatta, ba'zi ma'lumotlar maxfiy bo'lishi mumkin, ammo ushbu yig'ilgan ma'lumotlar Siz uchun juda ham qiymatli bo'ladi va ushbu investorning avvalgi investitsiya tarixini o'rganganingiz Sizni investor bilan uchrashishga tayyorligingizni bildiradi. Bundan tashqari, ushbu ma'lumotlarni o'rganganingiz sizning investorga yaqinlashishingiz va o'z ishingizga jiddiy yondashayotganingizni ko'rsatish orqali uchrashuvingiz ijobiy boshlanishi mumkin.

O'zingizning «pitch deck» prezentatsiya taqdimotingizni namoyish etayotganingizda aniqroq ma'lumotlarni baham ko'ring. Potensial investorga qanday investitsiyaga ehtiyojingiz borligi va qancha davrgacha ehtiyojingiz borligini bildirish maqsadida asosli tavsif va aniq tahlil qilingan ma'lumotlar bilan murojaat qiling. Shu bilan birga, potensial

---

ROI (RETURN ON INVESTMENT) – ***investitsiyaning samaradorligini baholash yoki turli xil investitsiyalarning samaradorligini solishtirish uchun foydalaniladigan ko'rsatkich.***

PITCH DECK – ***tez va qisqa aniq ma'lumotlar bilan amalga oshiriladigan startap biznes loyihaning prezentatsiya ko'rinishdagi biznes plan hisoblanib, investorlar, hamkorlar va mijozlarni ushbu startap biznes loyiha bilan qisqacha aniq ma'lumotlar bilan tanishtiradi.***

BUSINESS INCUBATOR – ***biznes inkubatorlar nafaqat coworking markazlari bilan ta'minlaydilar, ular tadqiqotlar, konsalting va trening xizmatlarini amalga oshirishda yordam berishadi.***

ACCELERATOR – ***Akselerator biznes inkubatordan bir daraja yuqori turadi va ular kichik boshlang'ich investitsiya kiritish niyatida bo'lsa startap kompaniya ularning talablariga mos kelishi kerak. Akselerator dasturlarida ma'lum jadval, rejalar va muddatlar mavjud.***

---

investorga o'zingizning startap loyihangizning qanday rivojlangani va o'zingiz erishgan yutuqlaringiz haqida halol va ishonchli ma'lumotlar taqdimotlari bilan taqdim eting. Investor o'zining hissasi qaytib kelishni boshlashi mumkinligi haqida ob'yektiv fikrga ega bo'lishi kerak. Ularga erishish uchun mavjud maqsadlar va amaliy qadamlarni ko'rsatadigan batafsil biznes reja yoki «pitch deck» prezentatsiyani taqdim eting.

Marketing tadqiqotni tayyorlang. Siz o'zingizning startap loyihangiz uchun investitsiya kapitalni ta'minlash uchun investorga o'zingizning yaratgan loyihangiz haqiqiy muammolarni hal qilishiga ishonch uyg'otishingiz va ushbu loyihaning savdo bozori borligini aniq ma'lumotlar bilan keltirib berishingiz kerak. Shunday qilib, investorlar bilan suhbat qurishdan oldin, maslahatim o'zingizning startap loyihangizni aniqlashtirish maqsadida kichikroq investitsiyani mustahkam marketing tadqiqotiga yo'naltirib, investorni o'zingizning loyihangiz bilan tanishtirish maqsadida biznes reja tayyorlab oling va investorga taqdim eting.

Investitsiya kapitalini o'zingizning darajangizdan kelib chiqqan holda izlang. Agar sizning biznesingiz dastlabki bosqichlarda bo'lsa, o'zingizga yaqin va global miqyosga yetib bormagan kompaniyalarga murojaat qilish yaxshiroqdir. Kichikroq investorlar ushbu boshlang'ich riskni hisobga olgan holda kichik startap loyihalarga investitsiya kiritishi mumkin. ***Investorga o'z loyihangizda ishtirok etish imkoniyatini berishga tayyor bo'ling.*** Agar siz angel investorlarni jalb qilmoqchi bo'lsangiz, ular sizning biznesingiz uchun foydali maslahatchi, vakil yoki o'zining qiymatli va foydali aloqalarini ham qo'shishi mumkin. Agar venchur kapital kompaniyalar investitsiya kiritmoqchi bo'lsa, o'zlarining investitsiya kapitalini qayta yuqori daromad olish uchun direktorlar kengashida joy olish huquqini talab qilishi mumkin. Siz potensial investorlarga murojaat qilganingizda bunday takliflarga ochiq bo'lishingiz va moslashuvchan yechimga ega bo'lishingiz kerak.

O'zingizning startap loyihangizga bo'lgan ehtirosingizni ko'rsating. Potensial investorlar moliyaviy resurslarini taqdim etish maqsadida ular sizning haqingizda shunday ehtirosni ko'zlaringizda ko'rishni xohlaydilar va bu loyihani Siz jiddiy qabul qilayotganingizni va ushbu loyihani amalga oshirib, ishlash jarayoniga olib chiqish majburiyatini sizda ko'rishi kerak bo'ladi. Shunga qaramasdan, ehtiroslarni har doim faktlar va raqamlar bilan qo'llab-quvvatlash kerak.

O'zingizning yaratayotgan startap biznesingiz haqida biling. Siz o'zingizning startap biznes loyihangiz bilan bog'liq, hattoki biznes planingizdan tashqari savollar berilsa ham har qanday savollarga javob berishingiz kerak. Bu sizning loyihangizdir va siz shubhasiz yoki sizda noaniq bo'ladigan narsalar bo'lmasligi kerak.

Qobiliyatsizlik va yutqizishdan o'rganing. Agar potensial investor bilan olib borgan muzokorangiz bitimga kelmasa, unda nima sababdan bunday bo'lganligini tahlil qiling. Investorning bergan javoblaridan sizning qaysi g'oyalaringiz qabul qilingaligi va qaysi fikrlar rad javobiga olib kelganligi fikrini berishi mumkin. Bunday tahlil natijasi sizning startap loyihangizni qo'llab-quvvatlash uchun boshqa angel investorlar yoki boshqa investitsiya kiritadigan kompaniyalarga murojaat qilib yaqinlashish strategiyasini ishblab chiqishga yordam beradi.

Ushbu strategiya investor ustidan siz g'alaba qozonishingizga yordam beradi hamda moliyaviy ko'mak va qimmatli ma'lumotni konsalting, tajriba almashish shaklini yoki ish dunyosida foydali aloqalarga kirish shaklini ta'minlaydi.

LOYIHA TAQDIMOTIDA NIMALARNI YORITISH KERAK BO'LADI?

Qanday qilib prezentatsiyani investorga taqdim etish kerak?

Eng asosiysi prezentatsiya taqdimotida – ***Maqsad bo'lishi kerak.***

Nega tinglovchi sizni tinglashi kerak? – ***Maqsad aniq – investorni e'tiborini jalb qilgan holda uni qiziqtirish va moliyalashtirish masalalari bo'yicha shartnoma imzolash.***

Startap loyihani investorga qanday taqdim qilish kerak?

Loyiha taqdimoti siz uchun natijali bo'lishi uchun quyidagilar tavsiya qilinadi:

- O'zingiz uchun maqsadga erishish yo'lida loyiha taqdimotini taqdim qilish jarayoniga oldindan tayyorlanishni unutmaslik;
- Loyiha taqdimotini tinglovchilar va kuzatuvchilar uchun imkon qadar aniq va tushunarli qilish;
- Loyiha taqdimoti jarayonli vosita hisoblanib, loyiha bilan birga o'zgaradi va rivojlanadi.

Loyiha taqdimotini rivojlantirish qoidalari:

- Investorlar uchun startap loyiha taqdimoti qisqacha tezis shaklida taqdim etilishi kerak;
- Loyiha taqdimotining slaydlar ko'rinishi imkon qadar sodda va aniq bo'lishi kerak;
- Loyiha taqdimoti davrida potensial investorlarga startap loyihaning rentabelligini tasdiqlovchi dalil sifatida faqat faktlar berilishi kerak.

Loyiha taqdimotida qabul qilingan strukturadan foydalaning va quyidagi savollarga javob bering:

- Loyiha taqdimotida sizning startap loyihangizning mijozlar oldidagi muammolar yechimi;
- Nima uchun yaratilgan mavjud yechimlar yetarli emas;
- Loyiha taqdimotida mijozlar uchun yagona afzallik va imtiyozlarni ko'rsatish uchun takliflarni ko'rsatish;
- Siz faoliyat ko'rsatayotgan bozor, uning hajmi, o'sishi va raqobat darajasi;
- Biznes model – Siz qanday qilib damorad ko'rasiz yoki rejalashtirasiz;
- Jamoangizning asosiy a'zolari (CEO, CTO va CMO) tajribalari va vakolatlari;
- Rivojlanish rejalari, taqdimotga oid savollaringiz va takliflaringiz.

Biznesning qisqacha shakli:

Har qanday loyihada ishlash va amalga oshirish uchun uning boshlang'ich ma'lumotlarni tushunish muhimdir.

- Loyiha nomi va biznesning qisqacha shakllanish jarayoni;
- Mijozlarni aniqlashtirish;
- Mijozlarning qanaqa muammolariga yechim topayapsiz;
- Sizning mahsulotingiz muammoni hal qilish maqsadida qanaqa yechim beradi.

Loyiha asoschisi ushbu ma'lumotlarni tez vaqt ichida tushuntirib berishi kerak. Sizning fikringizni qisqa shaklda ifodalash qobiliyati na-

faqat investorlar va hamkorlar, balki eng muhimi, mijozlar va guruh a'zolariga ham umumiy tilni tezda topishga imkon beradi.

Loyiha taqdimoti strukturasi (Prezentatsiya):

1. *Sarlavha sahifasi* – kompaniya nomi, startap loyiha haqida qisqacha tanishtiruv ma'lumotlari.
2. *Muammolar* – Sizning startap loyihangiz yechadigan muammolarni ko'rsatish, muammolarni ko'rsatish maqsadida aniq faktlar va ma'lumotlar.
3. *Yechim* – Sizning loyihangiz ko'rsatilgan muammolarni qanday yechadi, agar mavjud bo'lgan loyihalar siz ko'rsatadigan muammolarni hal qilolmasa unda keng ma'lumotlar bilan aniq tushuntiring.
4. *Loyiha qarorining mohiyati* – Siz o'zingizning aniq maqsadingizni yoriting, qanaqa mahsulot yoki xizmatni sotishingizni aniq ko'rsating va bu qanday ishlash jarayonini ko'rsating.
5. *Biznes model va texnologiya jarayoni* – sizning mahsulotingiz qanday darajada sotiladi va qaysi kategoriyadagi odamlar sizning mijozingiz bo'ladi, mahsulot yoki xizmatingizni MVP prototip ko'rinishi haqida ma'lumotlar joylashtiring va u haqida ma'lumotlar bering.
6. *Raqobatchilar va sizning loyihangizning boshqalardan ajralib turish sifati* – sizga to'g'ridan-to'g'ri raqobatchi bo'lgan kompaniyalarni ko'rsating va ulardan sizning farqingiz, ba'zida raqobat kompaniyalar to'g'ridan-to'g'ri sizning mahsulot / xizmatingizga raqobat bo'lmasligi mumkin, lekin siz har qanday mahsulot / xizmatingiz uchun o'zingizning startap loyihangiz rivoji uchun raqobatchi kompaniya bilan taqqoslashingiz kerak, bir nechta sizga raqobat bo'lgan kompaniyalar raqobatchilik jadvallarini shakllantiring.
7. *Sizning loyihangiz uchun tanlangan bozor hajmi va siz yaratgan biznes model* – bozorning hajmi haqida ma'lumotlar, sizning ushbu bozorda faoliyatingiz, qanday qilib ushbu bozordan siz daromad ishlaysiz, aniq mijozlaringiz bormi? – Agar bo'lsa ularni ko'rsating.
8. *Loyihaning qaysi bosqichda ekanligini ko'rsatish* – qanday darajada sizning loyihangiz rivojlanmoqda va strukturada qanaqa xarajatlar amalga oshirildi va kutilayotgan xarajatlar.
9. *Jamoa a'zolari* – jamoa a'zolarining tajribalari borligi haqida ma'lumotlar, bilimi va qatnashgan loyihalari va biznes industriyadagi tushunchasi va tajribasi.

10. *Startap loyiha uchun zarur bo'lgan investitsiya kapital miqdori* – ushbu qismda sizga nima uchun investitsiya zarur ekanligini aniq va tushunarli yozishingiz kerak, loyihangiz qiymatiga yetarli bo'l-gan miqdorda investitsiyani summasini kiriting.
11. *Oxirgi slaydda o'zingizning kontaktlaringizni kiriting.*

Loyihaning investitsion jozibadorligini oshirish haqida ma'lumotlar:

- Loyihaning yaratayotgan yechimining yuqori suratlar bilan o'sish jarayoni va uni kengaytirish jarayoni;
- Loyihaning qanday rivojlanish planlari va strategiyalarini ko'rsatish;
- Loyihani yaratishda biznes model va mavjud resurslarni ko'rsatish;
- Loyihaning biznes modeli sifati;

Startap loyiha uchun moliyalashtirish bosqichlari:

Startap loyihaning boshlang'ich bosqichida yangi turdagi moliyalashtirish investitsiyalari kerak. Ular bosqichma-bosqich loyihaning salohiyatiga qarab amalga oshiriladi.

Pre-seed – bu bosqich boshlang'ich moliyalashtirish bosqichi hisoblanib, g'oyalar, ishlaydigan prototip va moliyalashtirish, tadbirkorlarning loyihaga to'liq e'tibor berishiga imkon beradi.

Pre-seed →
- Yaqin do'stlar, qarindoshlar va oila a'zolari.
- Akseleratorlar.
- Muvaffaqiyatli tadbirkorlar.

Seed →
- Kompaniya faoliyatini yuritish, mahsulot bozorga moslashishini ta'minlash.
- Jalb qilinadigan investitsiya qiymati $250,000–750,000 yoki $ 1 million.

Ushbu bosqichda asosan Angel investorlar, Venchur Kapital kompaniyalar, crowdfunding, online startaplarni moliyalashtirish online platformalardan jalb qilinadi.

Series A →
- Mahsulot va kapitalni tashkil qilish va biznes modelni o'rnatish.
- Ushbu bosqichda $ 2 million dan 5 million gacha, venchur kapital firmalar ushbu bosqichda loyihalarga qiziqishi paydo bo'lib investitsiya kiritadilar.

- Startap loyihaning darajasi ko'tariladi va rivojlanishi kuzatiladi.

Series B →

- Ushbu bosqichda $ 6 million dan $ 10 million gacha investitsiya.
- Amerika Qo'shma Shtatlarining Venchur Kapital kompaniyalari ishtiroki.
- Yetuk kompaniyalar va daromadlar million AQSH dollariga yetadi.

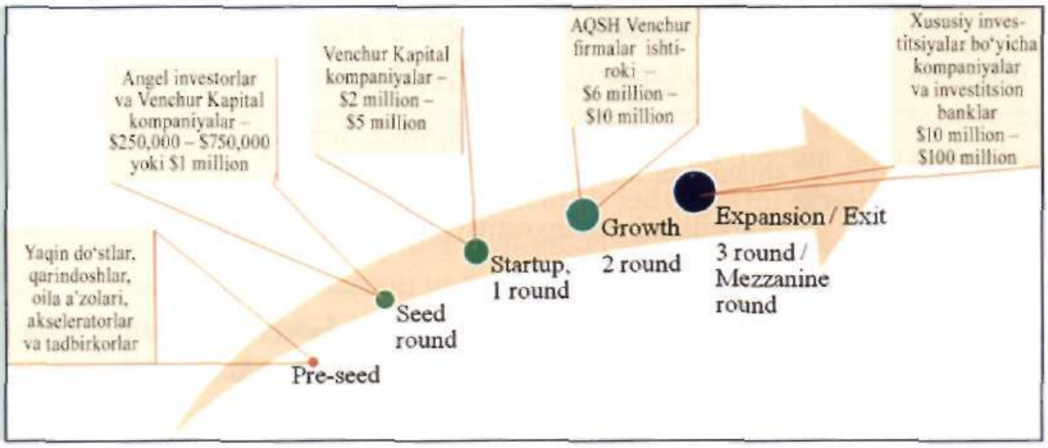
Series C/D →

- Ushbu bosqichda $ 10 million dan $ 100 million gacha investitsiya.
- Xususiy investitsiyalar bo'yicha kompaniyalar va investitsion banklar.

Startap loyiha yuksak darajaga yetganidan keyin ushbu xususiyatlarga ahamiyat berish kerak bo'ladi.

Startap loyihadan chiqishning uch xil asosiy usuli:

1. Boshqa startap loyihalarning rivojlanishiga yordam berish.
2. Yuksak kompaniyalarga umumiy startap biznesni sotish va investorlar, asoschilar uchun biznesdan chiqishni ta'minlash.
3. IPO yoki qimmatli qog'ozlarning birlamchi ommaviy taklifini amalga oshirish.



5-BO‘LIM

IPO (Initial Public Offering)/ ICO (Initial Coin Offering)

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) QIMMATLI QOG‘OZLARNING BIRLAMCHI BOZORDA OMMAVIY TAKLIFI

IPO bosqichi startap loyihalarni eng nufuzli darajaga ko‘tarilishiga yordam beradi. IPO jarayonining muvaffaqiyatli boshlanishi – startap kompaniya uchun juda muhim o‘rin tutadi. Bu startap loyiha uchun eng yuqori muvaffaqiyatning belgisi hisoblanadi va ushbu muvaffaqiyat startap kompaniyani «unicorn» darajasiga olib chiqadi. Ushbu bosqichdan o‘tish uchun ham o‘zining xarajatlari keladi. Ushbu jarayonni startap kompaniya amalga oshirishidan oldin to‘liq shu salohiyatga tayyor bo‘lishi kerakdir.

IPO haqida yuqoridagi bo‘limda tushuntirib o‘tganimizdek, birinichi marotaba kompaniya o‘zining qimmatli qog‘ozlarini birlamchi bozorda ommaviy jamoatchilikda sotishga qo‘yadi.

Ehtimol, bu kompaniya yangi tashkil qilingan bo‘lib daromadlarini ko‘paytirishga harakat qiladi yoki tashkil etilgan kompaniya o‘zining nufuzini ko‘tarish maqsadida ommaviy bozorga chiqishi mumkin. Kompaniya IPO bosqichiga ushbu maqsadlarga erishish uchun chiqadi va ular quyidagilar: kompaniya o‘zining biznes faoliyatini yanada kengaytirish maqsadida; o‘z qarzlarini to‘lash maqsadida. Asosan, startap kompaniyalar o‘z daromadlari va pullarini miqdorini ko‘tarish maqsadida IPO bosqichiga chiqadilar.

IPOga investitsiya kiritish investor uchun xavfli bo‘lishi mumkin. Hech kim oldindan kompaniyaning daromadli bo‘lishini yoki bo‘lmasligini bila olmaydi, chunki kompaniya qanday ishlashini aytish uchun unda yetarli tarixiy ma’lumot bo‘lmaydi. Lekin hozirgi kunda ushbu ma’lumotlarni broker firmalar o‘zlarining mijozlari uchun tahlil qilingan ma’lumotlar holda taqdim etadi.

IPO BOSQICHNI AMALGA OSHIRISH JARAYONI

Startap kompaniya IPO jarayonida muayyan qayd etilgan muayyan qadamlardan o'tishi kerak va ular quyidagilardan iborat:

Startap kompaniya IPO jarayonini amalga oshirish uchun investitsiya bankini ishga yollaydi. Startap kompaniyaning qimmatli qog'ozlari ***«underwriter»*** yoki investment banklar startap kompaniyaning nomidan sotuvga chiqaradi va IPO jarayoni orqali startap kompaniya nomidan investorlardan investitsiya kapitallarini yig'ib kapital mablag'larni ko'tarishda yordam beradi. IPO jarayonini amalga oshirishda ***«underwriter»*** o'rtakash rolini amalga oshiradi.

IPO jarayonini amalga oshiradigan startap kompaniya investitsiya banki bilan kelishuv imzolaydi. Muzokaralanadigan masalalar qatoriga kompaniya qancha miqdorda mablag'larini ko'paytirishi, qimmatli qog'ozlarning qanday turlari chiqarilishi va kelishuv shartnomalar tuzilishi bo'yicha belgilash kiradi.

Strukturada ushbu holatlar kuzatilishi ehtimoli bo'ladi. Masalan, investitsiya bank kompaniya bilan belgilangan mablag'ni ko'paytirib berishga garantiya berishi mumkin yoki startap kompaniyaning qimmatli qog'ozlarini kelishuv asosida sotib berishi bilan yaxshi takliflarni investorlarga kiritishi mumkin, lekin kompaniyaning daromad mablag'ini ko'paytirishga garantiya bermaslik holatlari kuzatiladi. Shuning uchun startap kompaniya investment bank bilan qanaqa kelishishiga bog'liqdir.

Investitsiya banki ro'yxatdan o'tkazish bitimini tayyorlaydi. Shartnoma Qimmatli qog'ozlar davlat organi komissiyasiga topshiriladi. Bular moliyaviy hisobotlar, boshqaruv rejasi, kompaniya bilan bog'liq har qanday huquqiy muammolar, kompaniyaning duch kelgan barcha huquqiy muammolari va boshqa kompaniya ma'lumotlarini o'z ichiga oladi. Qimmatli qog'ozlar davlat organi komissiyasi taqdim etilgan ma'lumotlar hamda axborotlarni to'g'ri deb tasdiqlaydi va qimmatli qog'ozlar omma uchun taklif qilinishi mumkin bo'lgan sanani belgilaydi.

Investitisiya banki yoki anderrayter boshlang'ich e'lonni chiqaradi. Ushbu e'lon ommaviy investorlarni IPO bosqichida qimmatli qog'ozlarni sotib olishga tayyorlaydi. Qimmatli Qog'ozlar Davlat organi komissiyasi. Kompaniya haqidagi ma'lumotlarning aksariyati mavjud, lekin taklif

narxi va qaysi kunda IPO boshlanishi noaniq bo'ladi. Bu bosqichda anderrayter yirik korporativ investorlarni jalb etishga intiladi, biroq individual investorlarni alohida keyinchalik ko'rib chiqilmaydi.

Startap kompaniya va anderrayter taklif narxini muzokara qiladi. Ushbu qarordan kelib chiqqan holda ommaviy individual investorlarning qiziqish darajasini aniqlash va bozorning qaysi kunda unumli bo'lish davrini aniqlash omillarini o'z ichiga oladi.

Investitsiya banki fond bozorida qimmatli qog'ozlarni sotadi. Ushbu bosqichda ommaviy investorlar IPOga kiritgan pullarini ishlab olishadi. Ushbu bosqich jarayoni tugaganda keyin fond bozorida SPO bosqichi boshlanadi.

Startap kompaniya ommaviy statusga o'tishidan oldin keng qamrovli biznes rejani tayyorlash lozim. Ushbu biznes rejada quyidagilarni yoritish kerak bo'ladi. 1. Bozor tahlili 2. Marketing strategiyalari 3. Moliyaviy maqsadlari 4. Mahsulot / xizmat haqida ma'lumotlar 5. Kompaniya strukturati 6. Moliyalashtirish talablari va masalalari 7. Raqobatlar bilan o'zining biznesini taqqoslash 8. Hamkorlar bilan biznesni hamkorlikda qurish bo'yicha ma'lumotlar.

IPO BOSQICHINING MOLIYAVIY AHAMIYATI

IPO kompaniya rivojlanishi uchun zarur kapitalni oshirishga yordam beradi. Bu bosqich foyda olish uchun kompaniya asoschilari va investorlar uchun to'lov davri hisoblanadi. IPO va SPO davrida qimmatli qog'ozlarning narxi juda ham oshib ketishi mumkin. Kompaniyalar ommaviy statusga o'tganidan keyin tadbirkorlar millioner yoki milliarderlik darajasiga erishgan voqealarni o'zimiz guvohi bo'lishimiz mumkin. Bu ehtimoliy hodisa emas. Yuqori darajada tayyor bo'lgan kompaniyalar ushbu yo'ldan ketib, ularning kuchli va qudratli kompaniya bo'lishligi uchun yetarli darajada kuchli asoslarga ega bo'lganlar va ular allaqachon ko'p yirik investorlar, individual investorlarning e'tiboriga tushganlar, ularning amalga oshirgan bizneslari shov-shuvning markazida bo'lishiga loyiq bo'lgan va sanoatda yuqori o'rinni egallaganlar. IPO bosqichiga erishadigan kompaniyalar uchun bu jarayon na arzon qadam, na har qaysi kompaniya uchun yechim bo'lishi mumkin. Agar sizning bir necha yillik moliyaviy natijalaringiz tayyor bo'lmasa,

unda siz naqd pulni oshirishning boshqa yo'li haqida o'ylashingiz mumkin. Agar sizning sanoatda biznes faoliyatingiz rivojlanishdan to'xtasa ushbu holat ham kompaniya rivojlanishi hamda kapitalining o'sishida qiyinchilik uyg'otadi va ushbu natija ommaviy investorlarning qiziqishini pasaytirishi mumkin. Kompaniya IPO bosqichini amalga oshirishdan oldin foydali va kamchilik tomonlarini o'rganib qaror qabul qilishi kerak.

IPO BOSQICHINING MADANIYATGA EGA BO'LGAN AHAMIYATI

Kompaniya IPO bosqichini amalga oshirishda nafaqat pul haqida o'ylaydi, balki ular uchun muvaffaqiyatli IPO kompaniyaning nufuzini, biznes industriyadagi mahorati, darajasini ko'taradi. Bunaqa rag'batlantirish kompaniya uchun qiziqishni uyg'otadi va bu urinishlar kompaniyaning yaratgan sohadagi eng yaxshi iste'dodiga belgi bo'lishi mumkin. Usbu natijalar kompaniya xodimlarining g'ururini oshirishga xizmat qiladi.

IPO bosqichida kamchiliklar ham mavjud. Investorlar oddiy aksiyalarning egasiga aylangandan keyin ular to'liq biznesning egalari va ovoz berish huquqiga ega bo'ladilar. Bundan tashqari, ommaviy investorlar muvaffaqiyatli IPO jarayoniga e'tibor qaratgandek, muvaffaqiyatsiz IPO jarayoniga ham e'tibor qaratadi va kompaniya bundan juda ham ta'sirlangan holda investorlar oldida katta ishonchni yuqotishi mumkin. Sizning kompaniyani ommaviy jamoatchilik e'tiboriga jalb qilish va IPO jarayonidan o'tish haqida qaror qabul qilishda yuqoridagi omillarni ko'rib chiqing va qaror qabul qilishdan oldin imkoniyatlar hamda kamchiliklarni bilib oling. Ushbu qarorni qabul qilishdan avval, Sizning kompaniyangizga asoslangan yuridik va moliyaviy maslahatlarni izlang.

STARTAP KOMPANIYANING MUVAFFAQIYATGA ERISHISHI VA INVESTORLARNING DAROMAD KO'RISHI

Investorlar bir maqsad bilan tadbirkorlarga va startap loyihaning a'zolariga yordam beradi: ***daromad ko'rish uchun***. Investorlar ehtirosga berilmaydi. Angel investor, venchur kapital firmalar, crowdfunding platformalar yoki sindikatlar faqatgina investitsiya kiritiladigan loyihani rivojlanishini xohlaydilar. Shuning uchun ular loyihani rivojlantirish uchun qo'llab-quvvatlaydilar. Ular bu harakatlarni qil-

ish maqsadi shundaki, ular pullarini kelajagi aniq bo'lmagan startap loyihaga xavf mavjud bo'lgan holda sarmoya kiritadilar. Hozirgi kunda ko'pgina investorlar texnologiya startap kompaniyalariga investitsiya kiritishni ma'qul ko'radilar. Texnologiya kompaniyalari bugungi kunda ko'zlangan natijalarga erisha olishini bilishadi. Chunki, bunday loyihalar amalga oshgan va yuqori muvaffaqiyatlarga erishgan.

INVESTORLAR STARTAP LOYIHALARDA NIMA IZLAYDILAR?

Ushbu investitsiya olamida hech qaysi investor uchun bu haqiqatdan muvaffaqiyatga erishadi degan joyi yo'q. Lekin investorlar loyihalarni tahlil qilgan holda ularning jozibadorligini oldindan ko'rib, investitsiya kiritadi. Investorlar startap loyihalarga investitsiya kiritish uchun ahamiyat beradigan tomonlari quyidagilardir:

1. Startap loyihaning jamoa a'zolari;
2. Yaratiladigan mahsulot / xizmat;
3. Mahsulot / xizmatning bozordagi o'rni va darajasi;
4. Bozorning hajmi;
5. Startap loyihaning qaysi bosqichda ekanligi, qanaqa ishlar olib borildi va qanaqa ishlarni keyingi bosqichlarda amalga oshiriladi;
6. Investitsiyani qaytarish plani;

Ushbu ko'rsatilgan omillarni har qaysi startap investorni jalb qilish maqsadida investorga taqdim etishi lozim.

Startap ortida turgan jamoa a'zolari startap loyihaning kelajagini tasvirlab turishadi va jamoa a'zolaridan qabul qilinadigan qarorlar, ularning tajribasi va oldingi amalga oshirgan loyihalari bo'yicha investor ma'lumot so'raydi. Chunki investor uchun loyiha asoschisi va uning jamoa a'zolarini bilish juda ham muhimdir. Har bir startap loyiha uchun qo'llaniladigan bir ko'rinishdagi yozma qoida yo'q. Hamma startap loyiha asoschilari o'z mahsulot / xizmatlarini o'zlarining tajribalaridan kelib chiqqan holda yaratadilar va shunaqa vaziyat investorlar uchun ham bir xil.

Investorlarning startap loyihalarga investitsiya kiritishlari uchun sabab bo'ladigan xususiyatlar: jamoa, mahsulot, bozor hajmi va loyihaning baholanishi!

Boshlang'ich bosqichda yaratilgan MVP prototip mahsulotni ko'rsatgan holda investitsiya kapitalini qo'lga kiritish oson ish emas. Ko'p venchur kapital

firmalar ushbu yaratilgan MVP prototip mahsulotning bozorda mijozlari borligi va ushbu taklif etilayotgan mahsulot bozorda o'z o'rnini topganligi bo'yicha qiziqadilar.

Mahsulot / xizmat uchun bozorning hajmi: *investorlarni ko'pincha* investitsiya kiritiladigan startap loyiha rivojlanishi va yuqori darajada investitsiya miqdorini qaytarish rag'batlantiradi. Shuning uchun investorlar startap loyihalar katta kompaniya darajasiga erishishini xohlaydilar. Ushbu natija investorlarga investitsiya kiritgan kapitaliga 5–10 marotaba ko'p daromad keltiradi va bunaqa foydani faqatgina tez suratlar bilan o'sadigan va *darajasi yuqori baholangan startap loyihalar to'lashi mumkin.* Startap kompaniya uchun bozorning hajmi juda ham muhim. Chunki bozor hajmi ushbu loyihaning kelajakda o'sishini oldindan ehtimoliy nazariyasi bo'yicha ko'rsatadi. Qiziqarli tomoni shundaki, ayrim mahsulot / xizmatlarning bozor hajmi dastlabki bosqichda ishga tushirilganda aniq ko'rsatma ko'rsatolmaydi. Masalan, Airbnb va Uber ikkita aniq namunadir. Shubhasiz, mehmonxona biznesi bilan shug'ullanadigan tadbirkor lari ularning mijozlarini Airbnb startap loyihasi o'g'irlashini kutmaganlar va *bunaqa voqealar hozirda butun dunyo bo'yicha tarqaldi* va oddiy davlat aholilari ham o'zlarining uylarining bir joyini keladigan mehmon turistlar bilan baham ko'rishmoqda va foyda ko'rishmoqda. Uber kompaniyasi bugungi kunda tez suratlar bilan rivojlangan startap loyihalardan biri hisoblanib, transportlar bilan odamlarni tashish bo'yicha kompaniya o'zining mahoratini ko'rsatdi.

STARTAP LOYIHANING BOSQICHI (BAHOLASH)

Startap kompaniya doimo o'zining loyihasini zo'rligini isbotlash uchun investorga jozibali qilib ko'rsatishga harakat qiladi. Tadbirkorlar o'zining loyihasini yuqori baholanishini xohlaydilar, lekin investorlar ushbu loyiha yuqori daromad berishini xohlaydilar. Agar angel investor yoki venchur kapital kompaniya startap loyiha bilan bog'liq xavf juda yuqori deb hisoblasa, u startap loyihani iloji boricha ko'proq egal-

lashga harakat qiladi yoki qiziqishi yo'qoladi. Shuning uchun ushbu startap loyihaning hisoblangan yuqori xavf darajasi loyihaning yaxshi baholanishini kamaytiradi. Yuqori baholarni oshiruvchi startaplar bilan bog'liq bo'lgan boshqa xavf, kelgusida moliyalashtirishning navbatdagi bosqichlarini yanada yuqori baholarda oqlaydigan qiyinchiliklarga duch kelishi mumkin.

STARTAP KOMPANIYANI SOTIB OLISH (STARTUP ACQUISITION)

Startap kompaniyalar uchun asosiy chiqish strategiyasi kompaniyani daromad olish uchun ko'proq sotishdir. Xuddi shu narsa investorlar uchun ham. Xaridor startap kompaniyani naqd yoki qimmatli qog'ozlarini sotib olishni boshlaydi. Asosan, startap kompaniya sotilsa ham kompaniyada ishlaydigan ishchilar va qonuniy qimmatli qog'ozlarga ega bo'lgan ishchilar bir qancha davr kompaniyada qolishadi. Startap loyihaning asoschisi muvaffaqiyatga erishgan loyihasini sotadi yoki rivojlantiradi. Agar sotgan taqdirda, uning qo'lga kiritgan yutug'i ma'lum.

IPO ORQALI STARTAP KOMPANIYANING CHIQISHI

Kompaniya IPO bosqichi orqali o'z chiqishi bilan ko'p miqdordagi ulushlariga ega bo'lgan qimmatli qog'ozlarini katta va kichik investorlarga sotadilar. Ushbu bosqichda katta venchur kapital firmalar ko'p foyda topish maqsadida ushbu bosqichga kirgan holda ko'p miqdordagi kapitallar bilan ta'minlaydilar. Agar chiqadigan startap kompaniyaning biznes faoliyati juda ham qiziq va bozori juda ham yuqori bo'lsa, unda

ko'plab kompaniyalar, turli xil investorlar ushbu kompaniyaning qimmatli qog'ozlarini IPO davrida sotib olishni afzal ko'radilar. Chunki ushbu kompaniyaning rivojlanishi va o'sishiga ishonadilar.

BIRLASHISH YOKI SOTIB OLISH (MERGERS & ACQUISITIONS)

Hamma startap loyihalar ham o'zining biznesini rivojlantirish uchun *investitsiya qidirmaydilar*, balki *o'zining resurslaridan unumli* foydalanadi. Hamma startap kompaniya biznesi rivojlangandan keyin katta kompaniyalarga o'z biznesini sotishni, ayrimlari esa birlashishni xohlaydi. M&A yoki birlashish konsepsiyasi rivojlanayotgan startap kompaniyalar uchun katta kompaniyalar bilan birlashish uchun yuksak imkoniyatlar yaratadi. Yirik kompaniya tomonidan ushbu turdagi konsepsiya rivojlanayotgan startap loyiha qo'llab-quvvatlanadi va mahsulot bozorini rivojlantirish hamda kengaytirishda yordam beradi. Yirik kompaniyalar uchun yangi startap loyiha yaratishdan ko'ra, to'gri amalga oshirilayotgan biznes modeldagi startap kompaniyalar bilan hamkorlikda ishlash qiziqarliroqdir.

ICO (INITIAL COIN OFFERING)

Bugungi kunda startap loyihalarni amalga oshirish uchun turli xil yo'llar mavjud. Investitsiya kapitallarini jalb etish startap loyihalarning rivoji va kengayishi uchun zarurdir. Ushbu mablag'larni ICO ko'rinishida bosqichlarni amalga oshirish natijasida qo'lga kiritish mumkin. ICO *bosqichlarini amalga oshirishda ham o'zining qonun va qoidalari mavjud.* ICO bosqichida startap loyiha tomonidan yaratiladigan kriptovalyuta yordamida moliya fondini shakllantiriladi. Asosan bunday moliya fondini shakllantirish crowdfunding orqali amalga oshiriladi, lekin hozirda maxsus ICO ham keng tarqalgan.

Ushbu ko'rinishdagi jarayonlarni amalga oshirishdan oldin davlat qonunlari va yuridik tomonlarini o'rganish hamda yurist maslahatini olish zarur.

ICO bosqichida kriptovalyutaning miqdori «token» yoki virtual token deb yuritiluvchi vositasi yordamida BTC (Bitcoin) yoki ETH (Ethereum) kripto token qiymatiga hisoblanib spekulyatorlar yoki investorlarga kripto birja orqali sotiladi. ICO boshlang'ich startap kompaniyalar uchun kapital manbai bo'lishi mumkin. ICO bosqichini amalga oshirishda startap kompaniyalar loyihani rivojlantirish uchun tartib qoidalarga rioya qilmagan holda qiyin to'siqlardan o'tishda osonlikcha yordam beradi. Masalan, venchur kapital kompaniyalar, banklar va fond birjalari orqali jarayonni amalga oshirmaslikda yordam beradi. ICO jarayoni faqat kriptovalyutalar yordamida amalga oshiriladi. IPO jarayonida esa faqatgina kompaniyaning chiqarilgan qimmatli qog'ozlar yordamida amalga oshiriladi. ICO jarayonini amalga oshirishda ma'lum bir davlatlar qo'llab-quvvatlaydi, ma'lum bir davlatlarda ICO jarayonini amalga oshirish ruxsat berilmaydi. Ushbu jarayon faqatgina virtual ko'rinishda amalga oshiriladi. ICO jarayonini amalga oshirish qonun qoidalari ma'lum davlatlarning mavjud qonun qoidalariga mos kelmasligi mumkin yoki Xitoy va Janubiy Koreya kabi ba'zi bir yurisdiksiyalarda butunlay taqiqlanishi mumkin.

Dastlab «token» savdosi ya'ni kripto token savdosi ICO jarayoni orqali 2013-yil iyul oyida Mastercoin startup kompaniyasi tomonidan o'tkazildi. Bugungi kunda juda ham mashhur bo'lgan ETH (Ethereum) kriptovalyutasi 2014-yilda dastlabki ICO jarayonida 3700 dona BTC (Bitcoin) ishlab olgan va ushbu jarayon 12 soat ichida natija bergan va bu startap loyiha qariyb $ 2,3 million AQSH dollarni loyihaning rivoji uchun jalb qilgan. ICO jarayonlari va kripto token savdolari 2017-yilda mashhur bo'lishni boshladi. Aniq muvaffaqiyatli taqdim etilgan startap loyihalar ICO jarayoni orqali investitsiyalarni jalb etib, o'zlarining loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirdilar.

Dastlabki ICO (dastlabki kripto token taklifi) rivojlangan davr davomida ma'lum bir startap loyihalar amalga oshirilib, ishga tushurildi, ma'lum bir loyihalar qalloblik yo'li bilan investorlarni aldadi va ma'lum loyihalar amalga oshira olmadilar. 2018-yilda ICO jarayonini amalga oshirishda bir nechta chet el startap loyihalari qalloblik orqali loyihasi uchun pul ishlab oldilar. Ushbu holatlar ICO bozorida yanada ehti-

yotkorlikni yuzaga keltirdi. Ethereum (2018-yil fevral holatiga) 80 %-dan ortiq bozor ulushi bilan ICOni amalga oshirish uchun mashhur blockchain platormasini yaratdi va yetakchiga aylandi.

«Token» yoki kripto token «Ethereum»ning standartiga binoan ERC-20 formatida yaratiladi va asoslanadi. Cointelegraph ma'lumotlariga qaraganda, Ethereum tarmog'iga asoslangan kripto token firibgarlik natijasida ko'plab investorlarni va loyihaga qiziqish bildirib, sarmoya kiritgan odamlarni aldanishiga olib keldi. «***Ponzi schemes***» sxemalari, «***phishing***» – ma'lumotlarni o'g'irlab boshqa maqsadlarda foydalanish hodisalari ro'y berdi. 2018-yil, 30-yanvarda, Facebook kompaniyasi ICO jarayonidagi savdolar, kriptovalyutalar va binarniy opsionlar bo'yicha reklama qilishni taqiqladi. Ushbu holat nafaqat Facebookda, balki Twitter, Google kompaniyalari tomonidan ham taqiqlandi. Vaqt o'tgach Facebook tomonidan 2018-yil, 26-iyunda yana ushbu holat o'rganilib, ushbu ko'rinishdagi ishonchli reklamalarni reklama qilish bo'yicha ruxsat berildi. Bundan tashqari, Xitoyning Baidu, Tencent va Weibo internet platformalarida ICO jarayonidagi startap kompaniyalarni reklama qilish taqiqlandi va Yaponiyaning Line platformasi hamda Rossiyaning Yandex platformasida ham shunga o'xshash ishlar amalga oshirildi va taqiqlab qo'yildi. ICO jarayoni blockchain kompaniyalar va loyihalari uchun crowdfunding / crowd-investitsiya kapitallarini jalb etishda san'at darajasiga ko'tarildi. ICO jarayonini amalga oshirishning asosiy maqsadi loyihaga qiziqqan sarmoyadorlarga oldindan sotiladigan kriptovalyutani taklif etib, yangi loyihalarni moliyalash va amalga oshirish.

Tadbirkorlar investorlarni jalb etish maqsadida loyihaning biznes modeli, loyihaning a'zolari, «whitepaper» loyi-

ICO – ***kriptovalyutalar vositalari orqali moliyalashtirishni turi hisoblanib, dastlabki kriptovalyutalarni (tokens) investorlarga kripto birjada taklif qilish.***

PONZI SXEMASI – ***investitsiyalarni jalb qiladigan va oldingi investorlarga ko'proq investitsiya mablag'lari bilan foyda keltiradigan firibgarlik shaklidir.***

PHISHING – ***elektron xabarda ishonchli shaxs sifatida yashirincha foydalanuvchi nomlari, parollari va kredit karta ma'lumotlari kabi nozik ma'lumotlarni olishning firibgarona harakatidir.***

WHITEPAPER – ***amalga oshiriladigan startap loyihaning amalga oshirilish jarayoni, qanaqa muammolarni yechishi va blockchain tizimining ishlash sxemalari va kelajakdagi maqsadlar va yaratiladigan mahsulotlarning savdoda ishlash tizimi va moliyaviy tomonlarini taqdim etadigan hujjat.***

ROAD MAP – ***startap loyihaning yo'l xaritasi.***

TOKEN – ***yaratilgan virtual kriptovalyuta.***

haning biznes rejasi, «one-page» bir varaqdan iborat bo'lgan loyihaning qisqa ko'rinishdagi ma'lumot hujjatini taqdim etadi. Ushbu ICO jarayonidan yig'ilgan sarmoya kapitali qaysi sektorlarga ushbu loyihani rivojlatirish uchun ishlatilinishi bo'yicha ma'lumotlar ko'rsatiladi. Ular loyiha uchun «road-map» yo'l xaritasini tuzishadi, ya'ni ushbu va'da berilayotgan loyiha qanaqa bosqichlardan o'tadi hamda qaysi yo'nalishlar (marketing, mahsulot rivojlantirish bosqichi) rivojlanadi va shundan maqsadli byudjetlarning xarajatlari belgilanadi. Qo'shimcha holda, kriptovalyutani maqsadli belgilash maqsadida «tokeconomics» – ya'ni umumiy tuzilgan kriptovalyutaning maqsadli ishlatilishini rejalashtirish taqsimoti ma'lumotlari yaratiladi. ICO jarayoniga chiqqan loyihalarning kriptovalyuta BTC (Bitcoin) yoki ETH (Ethereum) kriptovalyutalar yordamida sotib olinadi. Yaratiladigan har qanday kriptovalyuta savdo jarayonida BTC (Bitcoin) yoki ETH (Ethereum) qiymati bilan belgilanadi. Hozirgi kunda Coinmarketcap ma'lumotlariga qaraganda, 2140 dona kriptovalyutalar mavjud. Umumiy kriptovalyutalar bozorining hajmi $ 171,4 milliard dollarni tashkil etadi.

ICO JARAYONINING AMALGA OSHIRILISH BOSQICHLARI

ICO BOSQICHINI QANDAY ISHGA TUSHIRISH KERAK: BATAFSIL QO'LLANMA

Agar Siz buni o'qiyotgan bo'lsangiz, ehtimol Siz bu jarayonni amalga oshirishni o'ylayabsiz. Loyihalar uchun foydasiz yaratilgan Ethereum virtual kriptovalyuta paytida, boshqa muvaffaqiyatli loyihalar sarmoyalarni qo'lga kiritadi. Bugungi kunni Biz faqatgina texnologiyalar bilan tasavvur qila olamiz. Biz o'ylamagan darajada bunaqa jarayonlar dunyo bo'yicha tez suratlarda amalga oshiriladi. Ushbu turdagi ICO bosqichi orqali o'z loyihangizni amalga oshiradigan bo'lsangiz unda Sizga juda katta vaqt kerak bo'ladi va yuqori darajada bilim kerak bo'ladi. Ushbu amalga oshiriladigan loyihangizga investitsiya jalb qiladigan bo'lsangiz unda qobiliyatli va malakali jamoa a'zolarini yig'ishingiz kerak bo'ladi.

Muvaffaqiyatli o'zingizning loyihangizni ICO bosqichi orqali amalga oshiradigan bo'lsangiz boshlang'ich jarayondan loyihani startap

bosqichigacha tayyorlash uchun deyarli 60,000 AQSH dollar xarajatlar ketadi, lekin ushbu miqdordagi mablag'lar loyihaning maqsadlari va biznes modeliga qarab o'zgarishi mumkin.

Bundan tashqari, ICO jarayonini boshlash uchun ancha vaqt talab etiladi. Ko'pgina hollarda o'z ichiga olgan jamoat oldidagi ishtiroki davrigacha o'z loyihangizni taklif etish bosqichigacha tayyorlash uchun taxminan 6 oydan 1 yilgacha davom etadi.

Birinchi e'lon va yaratilgan virtual kriptovalyutani ommaviy jamoatchilikni jalb qilish davri odatda 3 oy davom etadi. Ushbu muddat odatda jamoatchilik e'tiborini qozonish va jamoatchilik uchun loyiha haqida unutmaslik va o'rganish davri yetarlicha vaqtni oladi. Loyihaga jalb qilingan jamoaga e'tiborni qaratadigan bo'lsak bu qismda Sizning iloji boricha ko'p odamlarni loyihaga qabul qilishingiz emas, balki loyihaning hayotga kelishi va yaratilishi uchun zarur bo'lgan barcha sohalarni qamrab oladigan malakali mutaxassislar kerakdir. Bular loyihangizni rivojlantiruvchi strategy (Strategic Business Developer), Blockchain yaratuvchi malakali mutaxassislar, kriptovalyutalar savdosi bo'yicha mutaxassislar, OAV va Marketing va undan tashqari loyihangizni yanada rivojlantirish, boshqa yuqoridagi yirik kompaniyalar va investorlarga taklif qilish masalasida maslahatchilar, hamkorlar va dastlabki investorlarni o'z ichiga oladi. Shunday qilib, ICO jarayonlarini amalga oshirish bo'yicha belgilangan qonun qoidalar yo'q, raqobat juda ham qattiq, shavqatsiz, illuziya asoslari va kelajakdagi qiymati hech qanday oldindan belgilanmagan va qo'llab-quvvatlanishi bo'yicha va'da qilinmaydi.

ICO JARAYONINI AMALGA OSHIRISH ASOSLARI

1. ***Haqiqatdan ham tanlagan g'oyangiz ICO bosqichi bilan amalga oshirilishiga muhtoj ekanligiga ishonch hosil qiling.***

Agar loyihangiz muvaffaqiyatli bo'lishini istasangiz, u bozorga zarur bo'lgan yechimni taklif qilishingiz kerak va bu yechim sizning raqobatchilaringiz taklif qilayotgan loyihasiga qaraganda yaxshi bo'lishi kerak. Bunga erishish uchun Siz bozorni chuqur tushunishingiz, *maqsadli auditoriyangizni bilishingiz va eng muhimi, Sizga zarur* bo'lgan investitsiya kapitalini berishlariga tayyor bo'lishlarini bilishingiz kerak. Shubhasiz, agar Sizning loyihangiz o'z mablag'larini ICO jarayoni orqali moliyalashtirayotgan bo'lsa, u o'zining xos xususiyatiga

ega bo'lishi kerak. Demak, agar Sizning loyihangiz negizida yaratilgan virtual kriptovalyuta belgilangan musobaqada omon qolsa, o'zining qiymatini oshirishiga yo'l qo'yib berishingiz kerak bo'ladi va ushbu taklif qilinga virtual kriptovalyuta yuqori talabga ega bo'lishiga sazovor bo'lishi lozim. Bunga erishish uchun, Sizning loyihangiz asosida yaratilgan virtual kriptovalyuta foydali va mazmunli bo'lishi bo'yicha o'ylab ko'rishingiz kerak. Natijada Sizning yaratgan loyihangiz ICO bosqichida mahsulotning muhimligi va ajralmas qismga egaligiga aylanadi.

Fikringizni sinovdan o'tkazish va ba'zi dastlabki fikr-mulohazalarni olishning yaxshi usuli «BitcoinTalk» forumida o'z loyihangizning muhim hujjatlarini joylashtirib, tekshirib ko'rishingiz mumkin va oldindan e'lon qilish belgilarini kiritishingiz mumkin. Masalan, [pre-ANN] ko'rinishida.

2. *Raqobatingizni biling.*

Ushbu ma'lumotlar Siz uchun loyihangiz qanaqa darajada raqobatlardan kuchli yoki kuchsizligini aniqlashingizga yordam beradi. Darhaqiqat, Siz investorlarning kiritadigan investitsiya kapitallari uchun raqobat qilayapsiz, shuning uchun bu yerda javob oddiy: Siz raqobatchilaringizga o'zingizning yaratgan loyihangiz bilan qarshi chiqayapsiz. Sizning tanlagan bozoringizda doimo raqobatchilaringiz mavjud va bu sabablar loyihalarni yanada ajralmas va yangi ko'rinishdagi xizmat qiladigan ekotizimni yaratishingizda yordam beradi.

3. *ICO jarayonini amalga oshirish uchun huquqiy tomonlarini o'rganib chiqing va Sizning mamlakatingiz haqiqiy qonunchilikka ega ekanligini aniqlang.*

ICO jarayonlari hozirda kriptovalyutalarning eng yuqori boshqaruvi hisoblanadi. Buning sababi, to'plangan mablag'lar bilan ko'pgina taqdim etilgan loyihalar yopildi, jamoa a'zolari g'oyib bo'ldi va firibgarlik ishlari amalga oshirildi.

ICO jarayonini amalga oshirishda Siz hozirgi vaqtdagi yaratiladigan virtual kriptovalyutani qoidalar asosida qanday boshqarishni bilib olishingiz va kelajakdagi o'zgarishlarga diqqat bilan e'tibor qaratishingiz kerak. Ushbu jarayonni qonuniy amalga oshirish maqsadingiz bo'lsa unda kriptovalyutalar va ICO jarayonlarida ishtirok etgan huquqshunoslar bilan tajriba almashishingiz zarurdir.

4. *ICO jarayonidan o'tish uchun virtual kriptovalyutani (token) yaratish.*

O'z loyihangizni o'zingiz haqiqiy yoki xomhayolligi bo'yicha o'ylab ko'rishingiz lozimdir. ICO loyihaning texno-arxitekturasi uning butun tanasi hisoblanadi. Blockchain va yaratiladigan virtual kriptovalyuta ushbu texnologiyada kompaniya uchun qon tomirlari hisoblanadi va bu butun yaratilgan texnologiyaning to'liq ishlashiga imkon beradi.

Birinchidan, Siz to'liq tarqatish rejasiga ega bo'lishingiz kerak. Bu ko'pincha ma'lum bir ICO talablari va rejalariga bog'liq. Misol uchun, virtual kriptovalyutani sotishning ko'plab bosqichlari bo'lishi mumkin, jumladan, xususiy sotish, oldindan sotish, haqiqiy ICO va umumiy savdoni o'z ichiga oladi.

5. *White paper yozish qoidalari.*

ICO jarayonida amalga oshiriladigan loyihalarning biznes plan hujjati «Whitepaper» nomi bilan ataladi. Ushbu hujjat loyihaning asosiy amalga oshiriladigan tafsilotlari, biznes turi, market tahlillari va boshqa loyiha bilan bog'liq ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Shunga ko'ra, ushbu hujjat, bozor tahlili (market analysis), loyihaning kelajagi, uning rivojlanish strategiyasi, loyihaning texnologik arxitekturasi va maqsadlari, yaratiladigan virtual kriptovalyuta haqida ma'lumot, uning taqsimoti, huquqiy masalalar, mavjud manbalar, jamoa a'zolari haqida ma'lumotlar, dastlabki investorlar, maslahatchilar va boshqalar. Ushbu faktorlarning hammasi «White paper» hujjatiga kiritiladi. Ushbu hujjat orqali investorlarga loyihani taqdim etiladi. Qo'shimcha ravishda ushbu hujjatning bir varaq formatdagi ma'lumot hujjati ham tayyorlanadi. Ushbu hujjat «One Page» ya'ni umumiy loyihaning bir varaqda tushuntirilgan ko'rinishidir. Investorlarga ya'na qo'shimcha ravishda startap loyihalarning taqdimot hujjatiga o'xshab «Pitch Deck» loyiha hujjati ham taqdim etiladi.

Albatta, har qanday investor loyihangizni batafsil texnik tavsifi bilan diqqat bilan tanisha olmaydi. Ehtimol, 10 kishi hamma narsani o'qiydi. Ammo «white paper» bilan tanishib o'rganib chiqqan 10 kishi Sizning oqilona loyihangiz uchun ICO jarayonida jiddiy muammolarni yaratishi mumkin.

Blockchain ixlosmandlari «enthusiasts» ICO jarayonidagi loyihaning texnik jihatlarini yaxshi bilishadi va ular katta miqdordagi tajri-

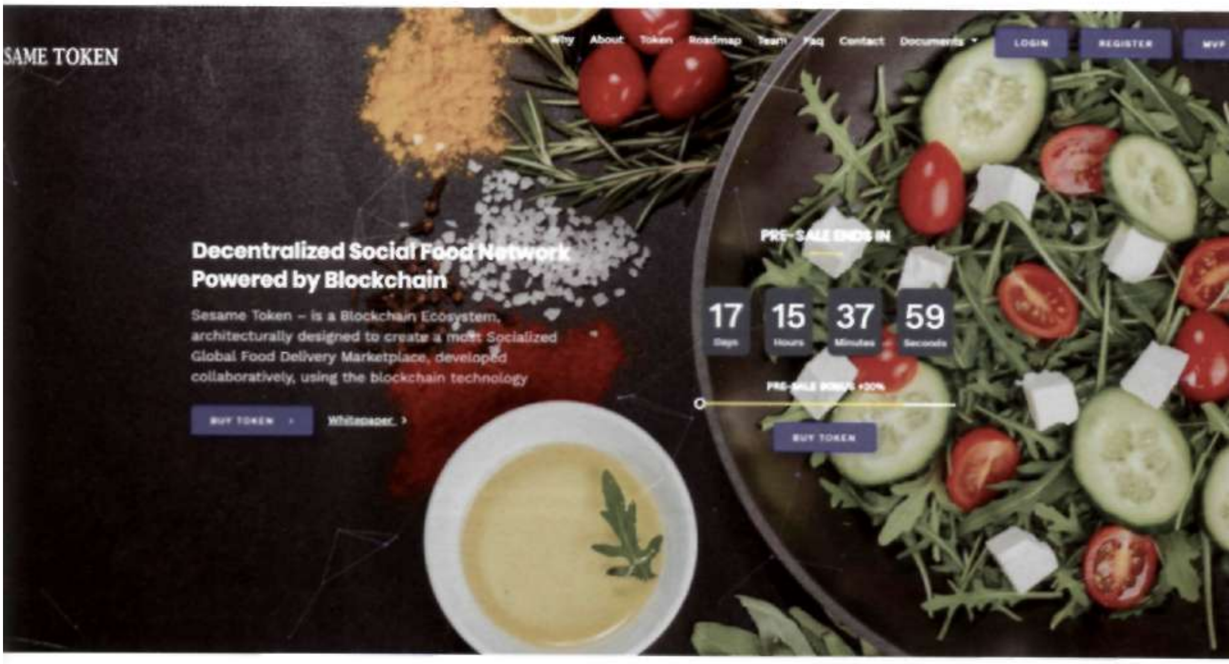
baga ega bo'lib, ular jamiyat ichida juda mashhur va qadrlangan odamlardir. Ular 10 minglab tomoshabinlar va ommaviy jamiyatlar bilan fikr yuritadilar. Agar Siz yuqori darajadagi jamoatchilik bilan aloqalar kampaniyasini (PR campaign) qilmoqchi bo'lsangiz, lekin Sizning loyihangizda ba'zi aniq kamchiliklar mavjud bo'lsa, bu odamlar ularni ochish imkoniyatini qoldirmaydi.

6. *Vebsaytni ishga tushirish.*

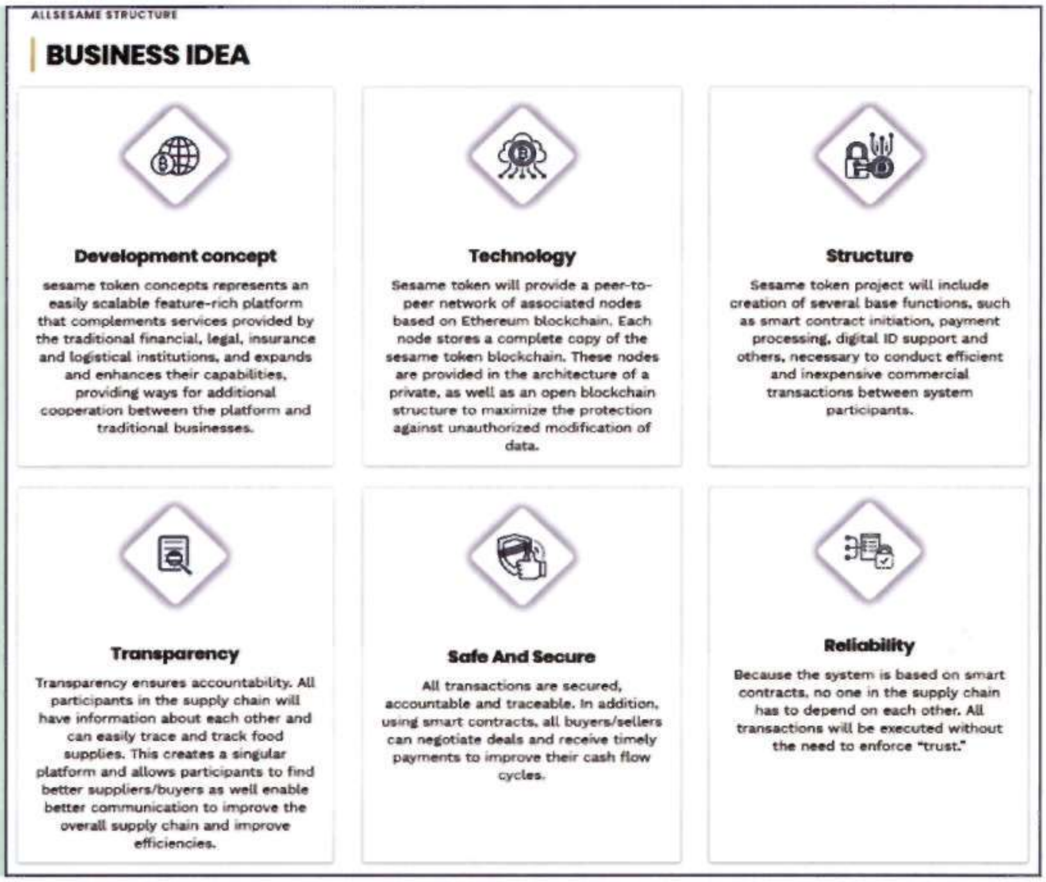
Asosiy sarlavha: Odamlar faqat uchta narsaga qiziqishadi: jamoa a'zolari, loyihaning maqsadi va investorlarning manfaatlarini himoya qilish bo'yicha tadbirlar.

Vebsaytda asosiy ma'lumotlarni joylashtirish quyidagilardan iboratdir. Namuna sifatida www.allsesame.com loyihasidan olingan ma'lumotlarni Sizga ma'lumot tarzida taqdim etiladi. Batafsil ma'lumotlarni web sahifasida ham o'rganishingiz mumkin. Bular quyidagilardir:

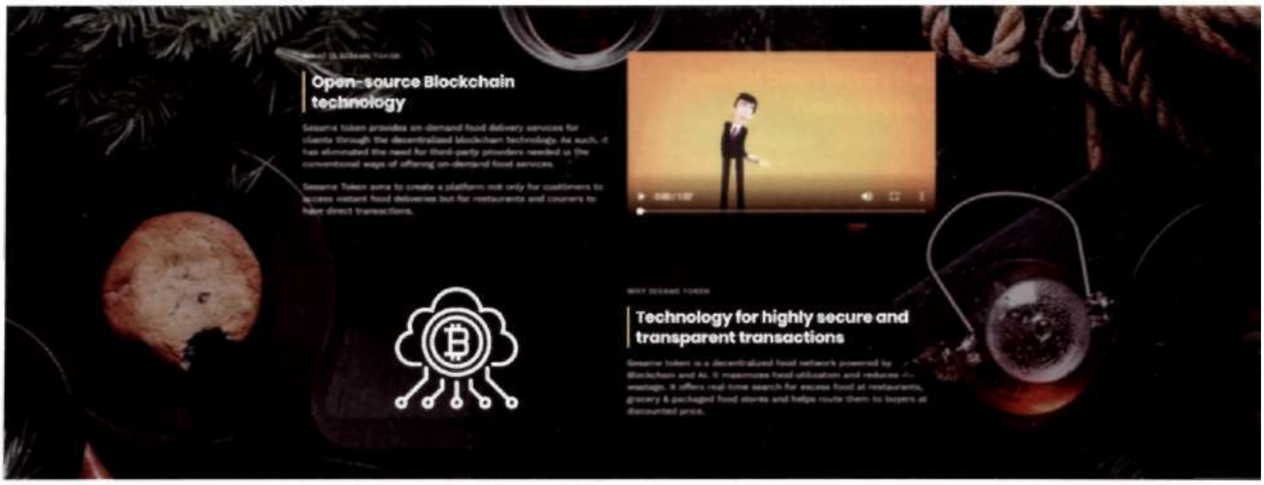
1. *Vebsaytning kirish qismida loyiha haqida qisqacha loyihani maqsadli ravishda tanishtiradigan so'zlar va loyihaning dastlabki ICO bosqichidagi davrlar ko'rsatiladi. Agar loyiha xalqaro darajada amalga oshiriladigan bo'lsa, unda hamma ma'lumotlar Ingliz tilida yozilishi kerak bo'ladi.*



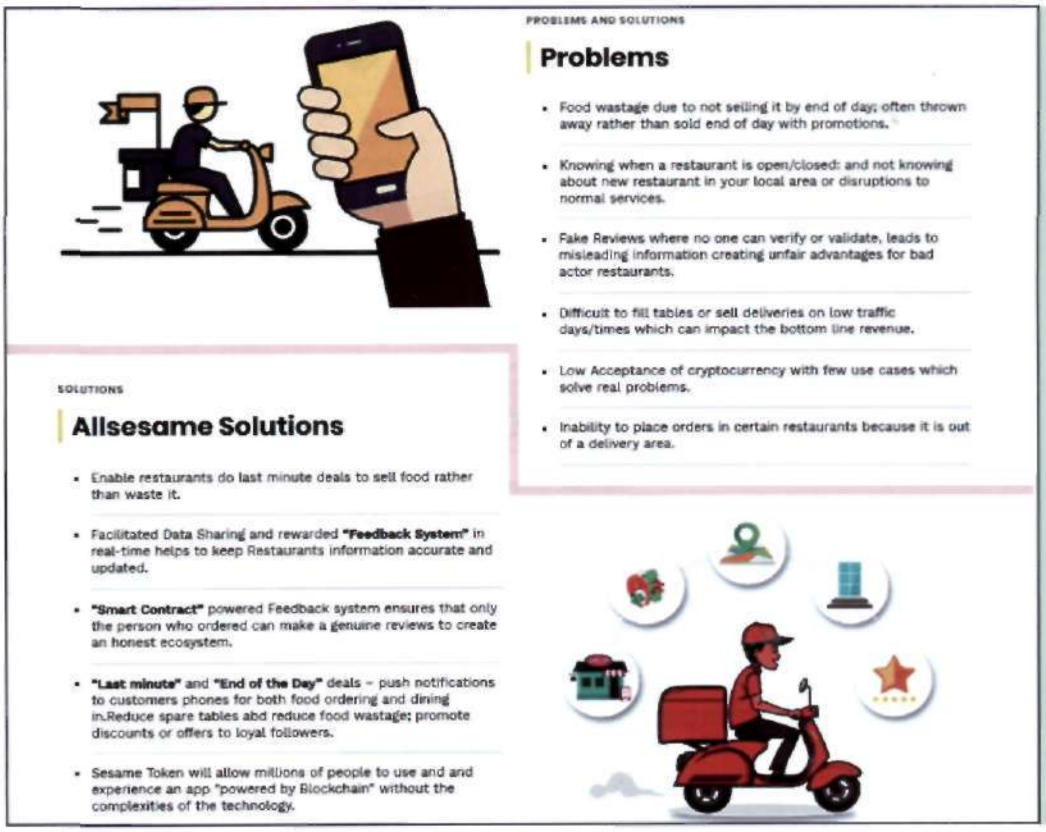
2. *Vebsaytning keyingi qismlarida loyihaning biznes g'oyalari haqida ma'lumot kiritish kerak bo'ladi.*



3. *Loyihaning ishlash tizimi va qisqa minutlik loyiha tanishtiruvi video lavhasi joylashtiriladi.*



4. *Loyihaning asosiy qismi hisoblanmish Muammolar va Yechimlar joylashtiruv qismi.*



PROBLEMS AND SOLUTIONS

Problems

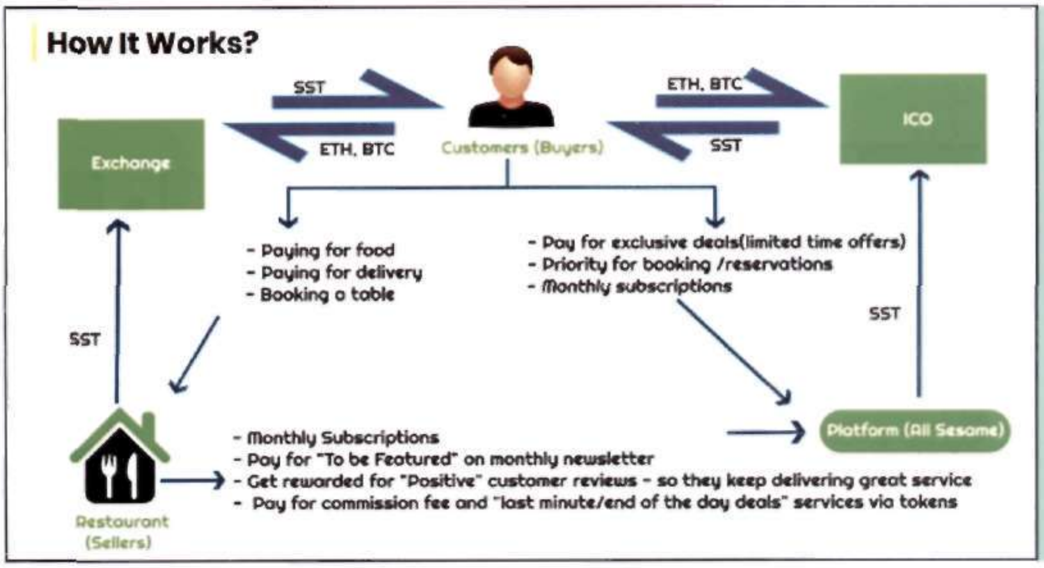
- Food wastage due to not selling it by end of day; often thrown away rather than sold end of day with promotions.
- Knowing when a restaurant is open/closed: and not knowing about new restaurant in your local area or disruptions to normal services.
- Fake Reviews where no one can verify or validate, leads to misleading information creating unfair advantages for bad actor restaurants.
- Difficult to fill tables or sell deliveries on low traffic days/times which can impact the bottom line revenue.
- Low Acceptance of cryptocurrency with few use cases which solve real problems.
- Inability to place orders in certain restaurants because it is out of a delivery area.

SOLUTIONS

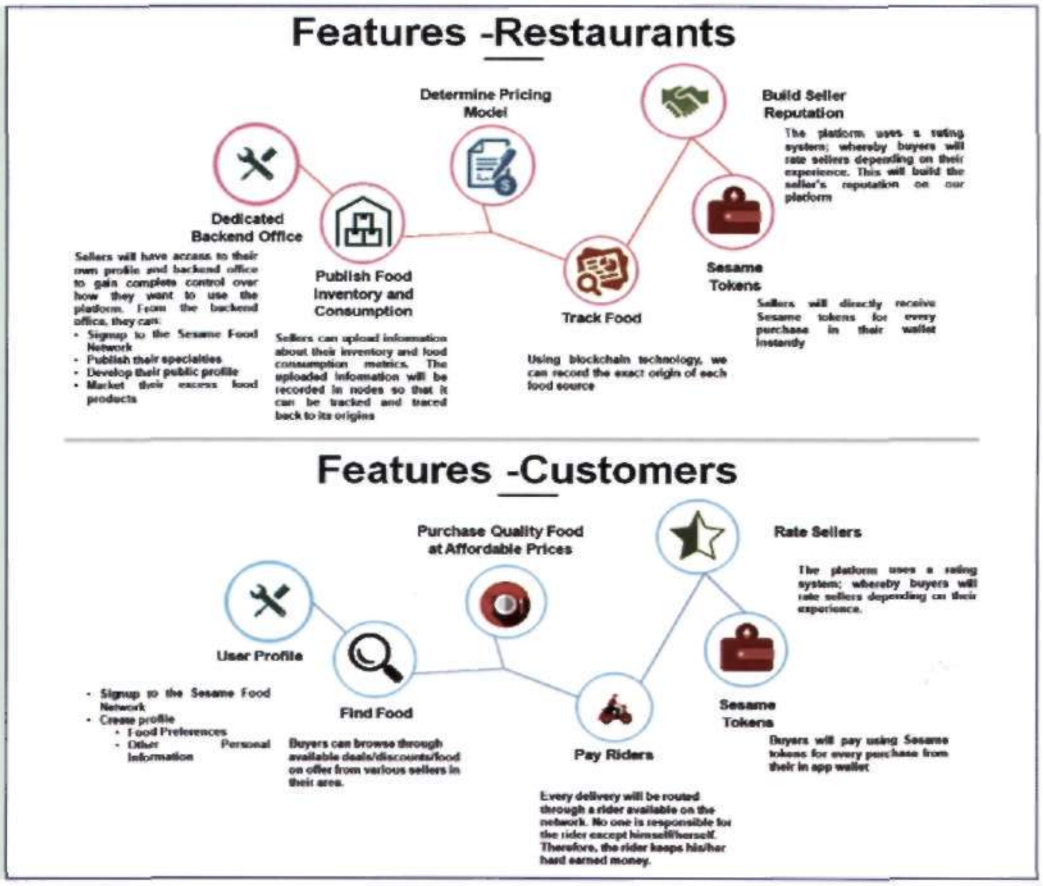
Allsesame Solutions

- Enable restaurants do last minute deals to sell food rather than waste it.
- Facilitated Data Sharing and rewarded **"Feedback System"** in real-time helps to keep Restaurants information accurate and updated.
- **"Smart Contract"** powered Feedback system ensures that only the person who ordered can make a genuine reviews to create an honest ecosystem.
- **"Last minute"** and **"End of the Day"** deals – push notifications to customers phones for both food ordering and dining in.Reduce spare tables abd reduce food wastage; promote discounts or offers to loyal followers.
- Sesame Token will allow millions of people to use and and experience an app "powered by Blockchain" without the complexities of the technology.

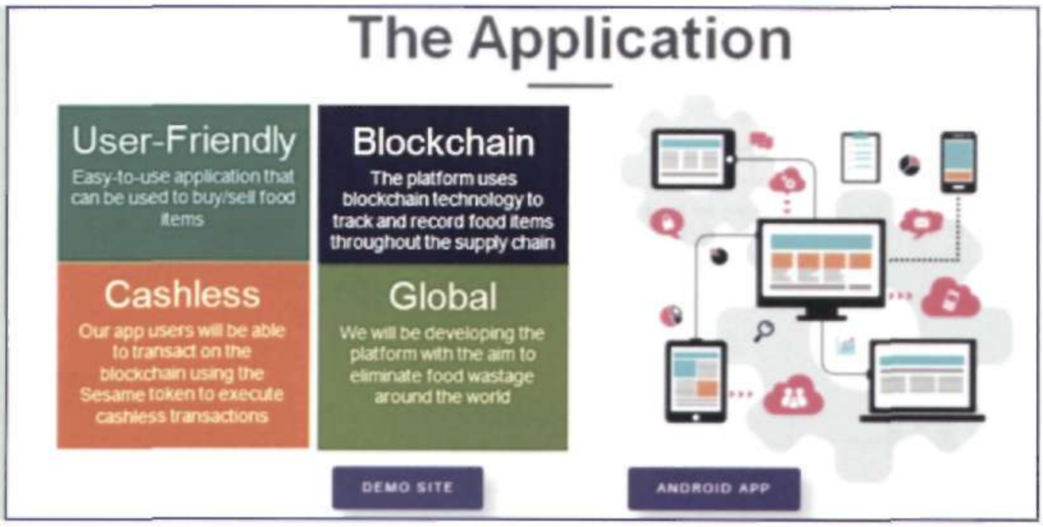
5. *Loyihaning umumiy ishlash tizimi arxitekturasi.*



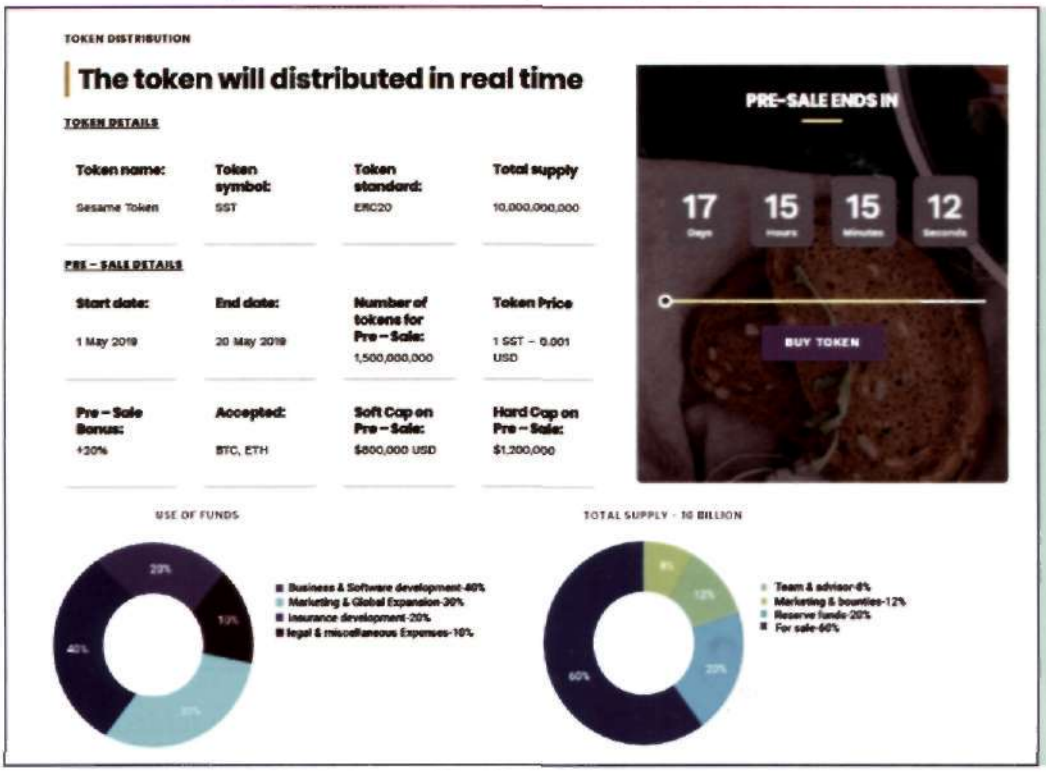
6. *Loyihaning imkoniyatlari va fazilatlarining ko'rinish dizayni.*



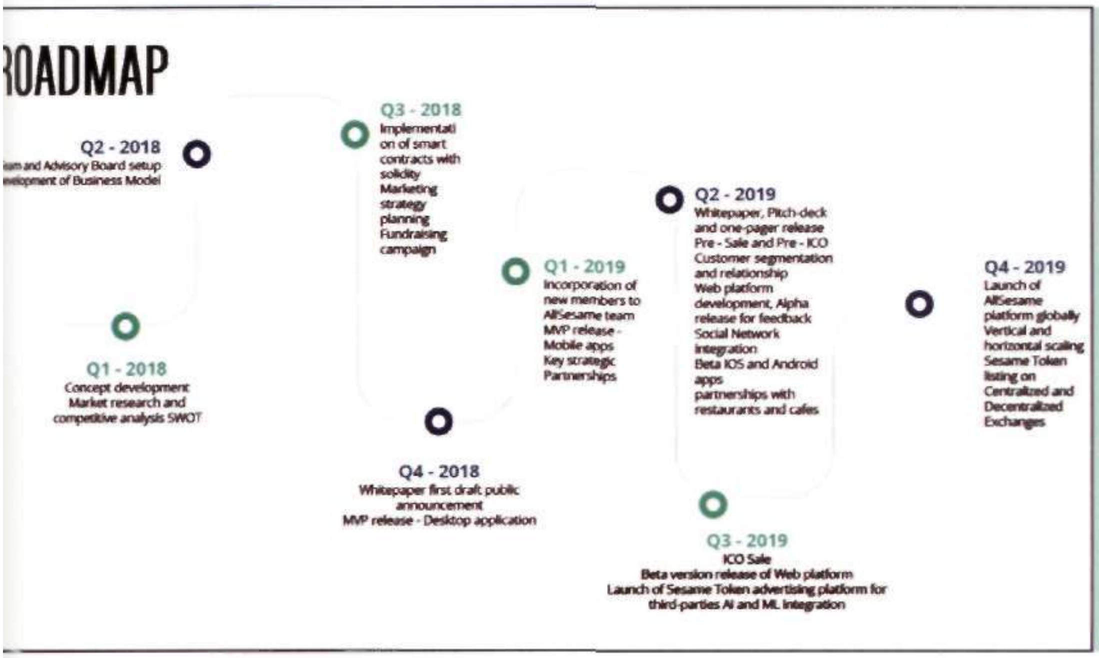
7. *Blockchain asosida yaratiladigan texnologiya tizimi bo'yicha ma'lumot.*



8. *Yaratiladigan virtual kriptovalyutaning taqsimlanish plani.*

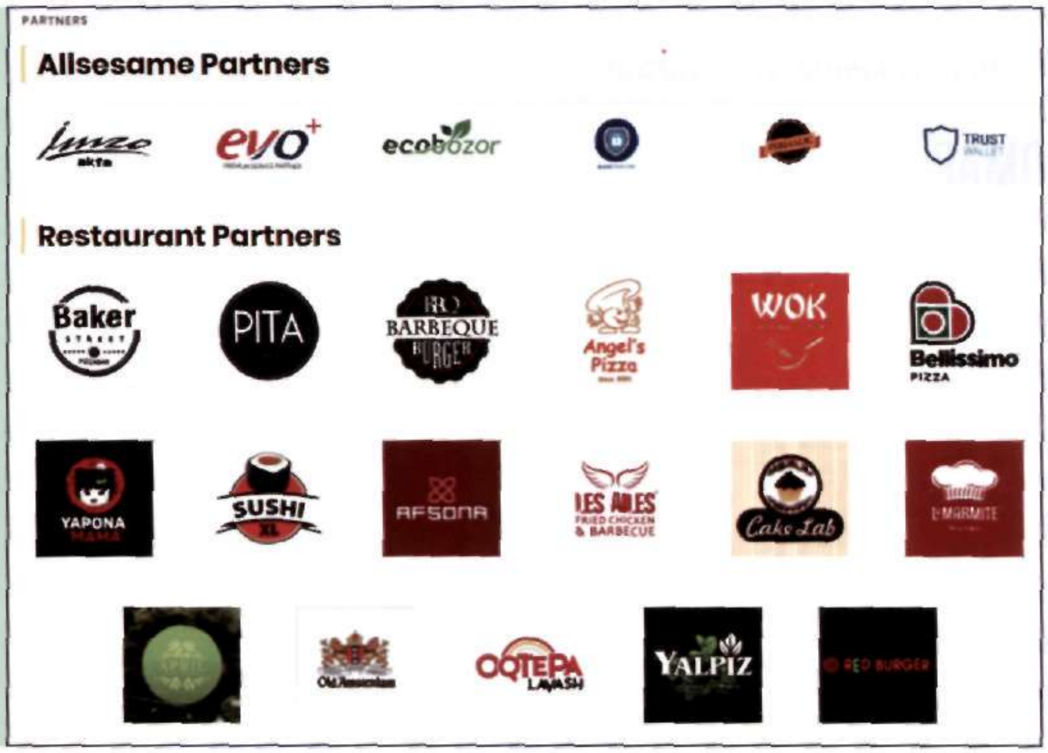


9. *Loyihaning yo'l xaritasi.*



10. *Ommaviy axborot vositalari, ijtimoiy tarmoqlar va kriptovalyuta loyihalarni baholash kompaniyalar.*

11. *Hamkorlar bo'yicha ma'lumotlar.*



Mukammal veb-sayt yaratish uchun quyidagilar kiradi:

- *Subscription form* – Obuna Shakli.
- *Presentation Video* – Taqdimot videosi.
- *Roadmap* – Yo'l xaritasi.
- *Description of your ICO* – ICO loyihangiz bo'yicha ta'rif.
- *T e a m: high-quality photos, short bios, social networks links* – J a m o a: yuqori sifatli fotosuratlar, qisqacha ma'lumot, ijtimoiy tarmoqdagi profillari.
- *Press coverage* – Matbuot yorliqlari.
- *Description of your product* – Mahsulotingiz haqida ta'rif.
- *Real-life cases* – Haqiqiy holatlar bo'yicha ma'lumotlar.
- *D o c u m e n t s: terms & conditions, legal, whitepaper, etc.* – H u j j a t l a r: qoida va shartlar, yuridik huquqlar, whitepaper hujjati va boshqalar.
- *Partners, advisors, early investors* – Hamkorlar, maslahatchilar va boshlang'ich investorlar.
- *Contact information and links the project's social networks account* – Kontakt ma'lumotlari va loyihaning ijtimoiy tarmoqlardagi profillari.

E-mail Marketing

Siz odamlarni haftalik elektron pochta orqali yangiliklar bilan xabardor qilishingiz kerak. Bundan tashqari, ularga bir oy, bir hafta, bir kun yoki boshlanishidan besh daqiqa oldin o'zingizning boshlang'ich sana haqida eslatib qo'yishingiz mumkin. Lekin ularni odamlarga majburlamang va juda ko'p elektron pochta xabarlarini yubormang. Hech kim ularning pochta qutisiga spam-mail kelishini yoqtirmaydi.

Bounty dasturi

Bugungi kunda ko'plab ICO jarayonidagi loyihalar bounty dasturidan foydalanishadi. Ushbu dastur ijtimoiy tomonlama rivojlantirish uchun juda ham foydali. Asosan, bounty dasturi ko'plab odamlarni jalb etish borasida juda ham qo'l keladi va ma'lumotlar ICO forum-

larda va boshqa tomonlama reklama qilinadi. Qo'shimcha holda ushbu dasturda loyihaning whitepaper hujjati boshqa tillarda ham tarjima qilinadi.

Muhim ogohlantirish

Agar sizning tuzgan kampaniyangiz (campaign) muvaffaqiyatli bo'lishi kerak bo'lsa, uni iloji boricha keng miqyosda reklama qilishingiz kerak bo'ladi. Sizning va marketing guruhingizning har bir nashrda, xabarda yoki javob berishda juda ehtiyot bo'lishlari juda muhim.

ICO loyihasini amalga oshirish

ICO jarayonida loyihani amalga oshirishda eng kamida 40 kun kerak bo'ladi. Albatta bu o'rtacha davrdagi raqam hisoblanadi. ICO bosqichida taqdim etilgan loyihaning qiymati qancha darajaga ekanligi va plan qilingan moliya kapitali yig'ilganligini bilish mumkin bo'ladi. Ushbu bosqich loyihaning qanday darajada ekanligi va haqiqatdan ham amalga oshirilishini belgilab beradi.

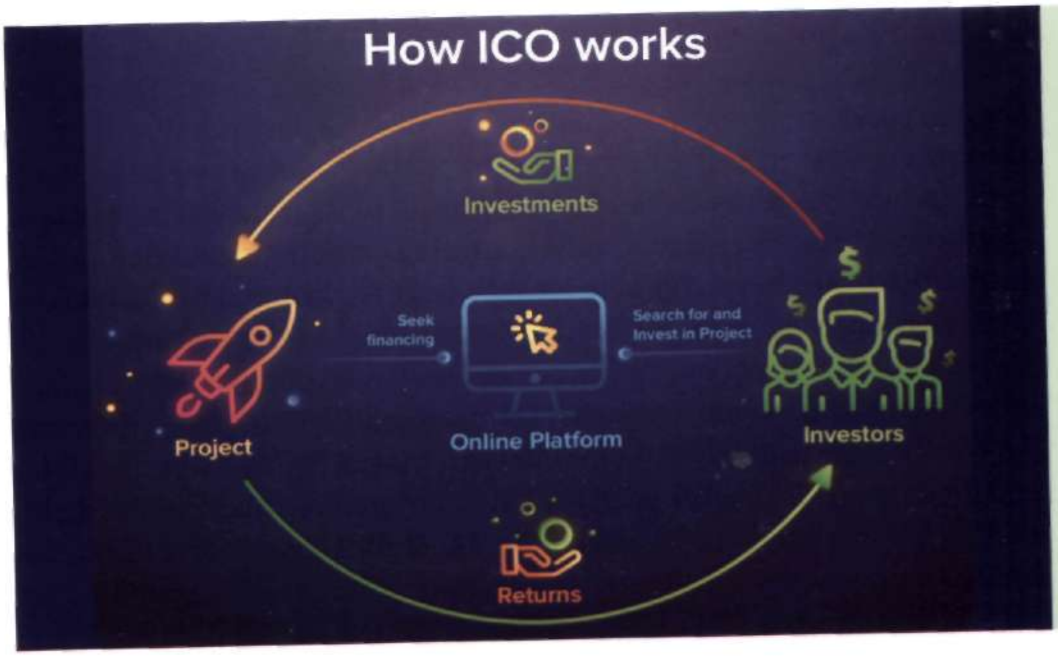
Muvaffaqiyatli ICO loyihasidan keyin nima sodir bo'ladi?

Sizning ICO loyihangiz muvaffaqiyatli bo'lsa demak, jamoa bilan birgalikda natija ko'rsatgan hisoblanasiz. Endi, tanlangan kampaniya tugaganidan so'ng, bu sizning loyihangizni amalga oshirish uchun taqdim etishingiz kerak bo'ladi va yo'l xaritasiga asosan ishlarni bajarish boshlanadi. Virtual kriptovalyuta qiymati bo'yicha yig'ilgan kapital summasidan boshlang'ich investorlarga va'da qilingan investitsiya kapitali to'lanadi, yo'l xaritasi asosida hamma jarayonlar amalga oshiriladi va iste'molchilar hamda virtual kriptovalyutalar egalari uchun iloji boricha ko'proq qiymatni taqdim etishga harakat qilinadi.

Muvaffaqiyatli ICO loyihasini kriptovalyuta birjasiga kiritish

Albatta, sizning mahsulotingiz yaxshi baholandi, muvaffaqiyatli tadbirkor bo'lish orzusini ro'yobga chiqardingiz va kriptovalyuta jamoasini loyihangizning rivojlanishi hamda integratsiya qilinishi orqali yaxshi imkoniyatlarni qo'lga kiritasiz.

Sizning loyihangiz tomonidan yaratilgan virtual kriptovalyuta talabga hamda qiymatga ega bo'lishi kerak. Eng muhimi sifatli kripto birjada joylashtirilishi kerak. Chunki kripto birjaning qonun va talablari ham har xildir. Agar Sizning taklif qiladigan mahsulotingiz juda ham qiymatli va ajralmas bo'lsa, unda nufuzli kripto birjalarda joylashtirish hech qanaqa muammo tug'dirmaydi.



6- BO‘LIM

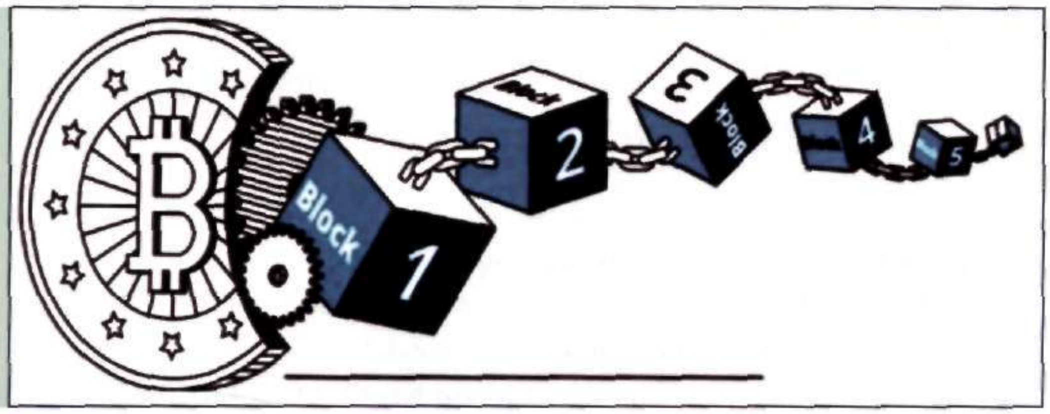
BLOCKCHAIN

BLOCKCHAIN

BLOCKCHAIN – BU NIMA?

Kriptografiya bilan ta’minlangan blokli bloklar bo‘yicha birinchi ish 1991-yilda Styuart Xaber va V.Skortnik Stornetta tomonidan tasvirlangan. Birinchi blockchain texnologiyasining kriptografikda bloklar holatida ishlash tizimini 2008-yilda Satoshi Nakamoto deb nomlanuvchi shaxs tomonidan (yoki guruhlar tomonidan) konsepsiyalashtirilgan edi. Nakamoto dizaynni ishonchli tarzda imzolanishni talab qilmasdan zanjirga bloklarni qo‘shish uchun «hash» bloklar bilan saqlash uslubidan foydalanib, ishonchli shaxs tomonidan raqamli imzo bilan shakllantirdi. Dizayn keyingi yil Nakamoto tomonidan kriptovalyuta Bitcoin asosiy komponenti sifatida amalga oshirildi, u yerda tarmoqdagi barcha bitimlar uchun ommaviy ro‘yxat hisobi yuritiladi yoki «public ledger» nomi bilan ham yuritiladi.

Agar ko‘p davr mobaynida bank, investitsiya yoki kriptovalyutani kuzatib borayotgan bo‘lsangiz, Siz «Blockchain» bilan tanishsiz. Blockchain so‘zi ingliz tilidan olingan bo‘lib, «block» to‘siq yoki blok va «chain» zanjir degan ma’noni anglatadi, ya’ni to‘siqli yoki blokli



zanjir. Blockchain to'siqli zanjir bo'lib, ma'lumotlarni o'zida saqlaydigan texnologiya hisoblanadi. Blockchain texnologiyasining juda katta ma'noga ega bo'lgan yaxshi imkoniyatlari bor. Blockchain haqida ko'proq ma'lumotlar o'rganishga urinib ko'rganingizda, ehtimol Siz shunday ta'riflarga duch kelishingiz aniq: Blockchain – tarqalgan, markazlashtirilmagan ommaviy ro'yxatni o'ziga mujassamlashtirgan texnologiya hisoblanadi. Bitcoin kriptovalyutasi dastlab o'zining blockchain texnologiyasida o'zining ma'lumotlarini to'siqli zanjirlar yordamida saqlash uchun ro'yxat texnologiyasini yaratdi va keyinchalik ushbu yaratilgan texnologiya butun jahon bo'yicha keng tarqaldi. Blockchain texnologiyasidagi blokli zanjirlar elektron ko'rinishdagi axborotlarni tashkil etadi. Xususan ular 3 qismdan iborat:

1. Ushbu zanjirli bloklar (blocks) amalga oshirilgan moliyaviy operatsiyalar, kun, vaqt va do'konda sarf qilgan pul mablag'laringiz haqidagi ma'lumotlarni saqlaydi.
2. Ushbu zanjirli bloklar amalga oshirilgan moliyaviy operatsiyalar bo'yicha ma'lumotlarni o'zida saqlaydi. Elektron ko'rinishda savdo qilingan operatsiyalar ma'lumotlarni saqlaydi. Blockchain texnologiyasida Sizning haqiqiy ismingizni yozish o'rniga shakllantirilgan noyob «raqamli imzo» yoki foydalanuvchining ismini yozadi, ya'ni «username».
3. Har bir zanjirli bloklar (blocks) boshqa bloklarga qaraganda ma'lumotlarni ajratish maqsadida o'zida bajarilgan ma'lumotlarni saqlaydi. Har bir qilingan moliyaviy operatsiyalar ma'lumotlari alohida saqlanadi.

Blockchain texnologiyasida har bir blok aslida 1MB gacha ma'lumotlarni saqlashi mumkin va ushbu ko'rsatkich bitimlar va ma'lumotlarning hajmiga qarab belgilanishi mumkin.

BLOCKCHAIN – QANDAY ISHLAYDI?

Agar blok yangi ma'lumotni saqlaganda, bu ma'lumot blockchain texnologiya ichiga qo'shiladi. Blockchain texnologiyasini nazarda tutgan holda, ko'plab bloklarni birgalikda birlashtiradi. Ammo blokni blockchainda qo'shish uchun to'rt narsa bo'lishi kerak:

www.blockchain.com/btc/blocks

1. Amalga oshirilgan moliyaviy operatsiya amalga oshishi kerak. Masalan, online savdo platformasidan xarid qilingan holat.

2. Ushbu moliyaviy operatsiya tekshirilishi shart. Ushbu xaridni amalga oshirgandan so'ng, tranzaksiya tekshirilishi kerak.
3. Ushbu transaksiya blokda saqlanishi shart. Tranzaksiya aniq tekshirilgandan so'ng yashil chiroq xabari keladi.
4. Blockchain texnologiyasida bloklarni «hash» nomi bilan yaratiladi. Agar blokdagi tranzaksiya tekshiruvdan o'tsa, uni «hash» deb ataladigan noyob identifikator kodi berilishi kerak. Agar blokdagi saqlangan ma'lumot «hash» nomi bilan saqlanib tasdiqlansa unda blockchain texnologiyasining ro'yxatiga kiritiladi.

Agar yangi blokdagi tasdiqlanga ma'lumot blockchain texnologiyasining ro'yxatiga kiritiladigan bo'lsa unda har bir kishi ko'rish imkoniyatiga ega bo'ladi – hattoki Siz ham. Ushbu web sahifasidan bilib olishingiz mumkin bo'ladi. www.blockchain.com/btc/blocks

Blockchain – A dan B ga ma'lumotni to'liq avtomatlashtirilgan va xavfsiz tarzda fahmli o'tkazishning oddiy va o'ta ravon usulidir .

Misol qilib aytadigan bo'lsak, Temiryo'l kompaniyasini o'ylab ko'ring. Agar *Biz* chiptani ilova yoki vebsayt orqali sotib oladigan bo'lsak, hamma bo'layotgan chipta sotuvidagi tranzaksiyalarni nazorat qilish mushkul. Blockchain yordamida temiryo'l operatori to'lov kartalarning to'lovlarini tejash bilan cheklanmasligi bilan birga, umumiy biletlar sotuvidagi faoliyatini blockchain texnologiyasi yordamida amalga oshirish mumkin.

Ushbu tranzaksiyada 2 tomon, ya'ni yo'lovchi va temir yo'l kompaniyasi o'rtasida tranzaksiya faoliyati amalga oshiriladi. Sotib olingan chiptaning ma'lumoti blok ichiga kiritiladi va ushbu holat tekshiruvdan tasdiqlansa blockchain texnologiyasining ro'yxatiga kiritiladi. Blockchain texnologiyasida amalga oshiriladigan moliyaviy operatsiyalar ma'lumotlarini saqlab qolishi bo'yicha noyob hisoblanadi, mustaqil tekshiriladigan qobiliyati va yolg'on ma'lumotlar to'planmaydi.

Ushbu jarayon temiryo'l kompaniyasi uchun barcha biletlarning sotuvini nazorat qilish va tahlil qilish uchun juda katta yordam beradi. Shuningdek, oxirgi chipta sotuvidan yig'ilgan ma'lumotlardagi blockchain ma'lum poyezd marshruti, to'lovlar-

ning amalga oshirilganligi, hatto barcha poyezdlar tarmog'i va barcha safarlarni o'z ichiga olgan holda barcha tranzaksiyalarning yig'indisini ko'rsatadi va barcha ma'lumotlar aniq ishlangan bo'ladi.

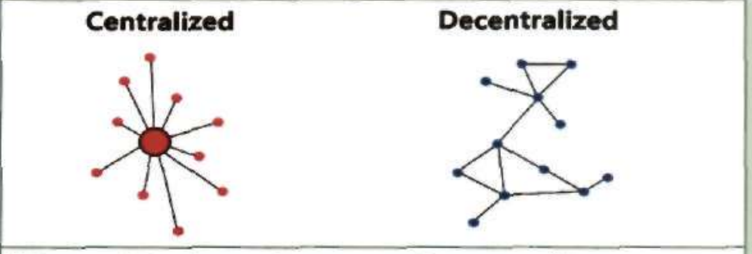
Lekin ushbu qilingan amalning kaliti: blockchain yordamida bepul bo'ladi. Blochchain nafaqat pullarning o'tkazilganligi yoki ularning ma'lumotlarini saqlash qobiliyatiga ega, balki ushbu tranzaksiyalardagi kichik xizmat to'lovlarining biznes modeli va jarayonlarini ham rivojlantirish qobiliyatiga egadir.

Blockchain texnologiyasining hayratga solgan sabablari quyidagilar:

- ✓ Blockchain texnologiyasi hech qanday kompaniyaga tegishli emas, shuning uchun u markazlashmagan texnologiya hisoblanadi;
- ✓ Ma'lumotlar shifrlangan holda saqlanadi;
- ✓ Blockchain texnologiyasida yig'ilgan ma'lumotlar o'zgarmasdir, shuning uchun hech kim blockchain ichidagi ma'lumotlarni o'zgartira olmaydi;
- ✓ Blockchain texnologiyasi shaffofdir, shuning uchun kerakli ma'lumotlarni kuzatish mumkin.

Blockchain texnologiyasining 3 ustuni:

Blockchain texnologiyasining uchta asosiy xususiyati keng tarqalib ketishga yordam berdi:

<table>
<tr><td>Markazlashtirilmagan</td><td>
</td></tr>
<tr><td>Shaffoflik</td><td> </td></tr>
<tr><td>O'zgarmaslik va doimiylik</td><td>
<table>
<tr><th>INPUT</th><th>HASH</th></tr>
<tr><td>Hi</td><td>3639EFCD08ABB273B1619E82E78C29A7DF02C1051B1820E99FC395DCAA3326B8</td></tr>
<tr><td>Welcome to blockgeeks. Glad to have you here.</td><td>53A53FC9E2A03F9B6E66D84BA701574CD9CF5F01FB498C41731881BCDC68A7C8</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

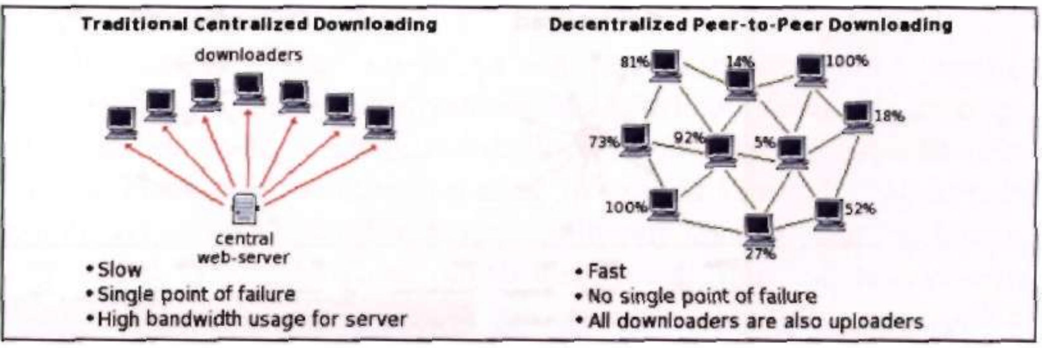
BLOCKCHAIN TEXNOLOGIYASINI SAQLASH – TARMOQLAR (NETWORK AND NODES)

Blockchain peer-to-peer (P2P) tarmog'i tomonidan saqlanadi. Tarmoq bir-biriga ulangan tugunlarning (nodes) yig'indisidir. Tugunlar – bu kiruvchi hamda o'zida funksiyani bajaradigan va chiqadigan shaxsiy kompyuterlar. Blockchain «peer-to-peer network» deb nomlanuvchi maxsus turdagi tarmoqdan foydalanadi, bu esa o'z navbatida tengdoshlariga tenglashtirilgan «peers» deb nomlangan ishtirokchilar o'rtasidagi barcha ish yukini ajratadi. Bu tizimda markaziy server mavjud emas, uning o'rnida bir nechta tarqalgan va markazlashmagan «peer-to-peer» tarmoqlar mavjud. Blockchain tizimi markazlashmagan tizim hisoblanadi

Nima uchun odamlar peer-to-peer tarmog'idan foydalanadilar?

Fayllarni almashish faoliyatida P2P tarmog'ining ishlatilinishi asosiy funksiyalardan biri hisoblanadi. Agar Siz «client-server-model» bilan yuklab olish uchun ishlatsangiz, u odatda juda sekin va butunlay serverning ishlash sog'lig'iga bog'liq.

Biroq, P2P tizimida markazlashgan boshqaruv mavjud emas va shuning uchun agar bir dona «peer» ishdan chiqsa unda boshqalari ishga tushadi. Bundan tashqari u markaziy tizimning idealistik standartlariga bo'ysunmaydi, shuning uchun senzura qilishga moyil emas.



Blockchain qanaqa yangi dasturlarni yaratadi?

Blockchain internet foydalanuvchilariga qiymat yaratish qobiliyatini beradi va raqamli axborotni tasdiqlaydi. Buning natijasida qanday yangi biznes ilovalar paydo bo'ladi? Ular quyidagicha:

1. Smart kontraktlar;
2. Ekonomikaning natijalarini almashish;
3. Crowdfunding;
4. Davlat boshqaruv;

5. Ta'minot holatining audit tahlili;
6. Faylni saqlash;
7. Bozor prognozlari;
8. Intellektual mulkni himoya qilish;
9. IoT (Internet of Things);
10. Identifikatsiya menejmenti;
11. Mahalliy mikrokreditlar;
12. AML va KYC;
13. Ma'lumot menejmenti;
14. Yerlarni ro'yxatdan o'tkazish;
15. Birja savdosi.

Bitcoin (BTC) bugungi kungacha birinchi kriptovalyuta hisoblanadi. 2017-yil dekabr oylarida 1 BTC narxi 20 000 AQSH dollarigacha kuzatilgan. 2018-yanvar – 2019-may davrlarigacha BTC narxi 17 000 – 3 300 AQSH dollarigacha o'zgargan. 2019-yil iyul oyiga kelib, BTC narxida o'zgarish kuzatilib, narx 13 000 AQSH dollarigacha ko'tarilishi kuzatildi. Bitcoin bozor kapitalizatsiyasi deyarli 209 milliard AQSH dollarini tashkil etadi. 24 soatlik savdo hajmi 28 milliardni tashkil etadi. Ushbu grafikda 1 BTC narxi 11 740 AQSH dollarini tashkil qilgan. Umumiy ma'lumotni coinmarketcap.com veb sahifasidan olishingiz mumkin.

7- BO'LIM

KRIPTOVALYUTA

KRIPTOVALYUTA

KRIPTOVALYUTA – ***Kriptovalyuta asosiy raqamli aktiv hisoblanib, moliyaviy operatsiyalarni nazorat qilish, himoya qilish, qo'shimcha xizmatlar orqali moliyaviy jarayonlarda boshqaruvni o'rnatish va aylanma aktivlarni to'g'ri nazoratga mo'ljallangan va ushbu kriptovalyuta raqamli kripto birjalarda savdoga chiqariladi. Kriptovalyuta markazlashgan raqamli valyuta va markaziy bankning tizimidan farqli o'laroq markazlashmagan tizimda boshqaruvni amalga oshiriladi.***

BLOCKCHAIN – ***Blockchain – so'zi ingliz tilidan olingan bo'lib, «block» to'siq yoki blok va «chain» zanjir degan ma'noni anglatadi, ya'ni to'siqli yoki blokli zanjir. Blockchain to'siqli zanjir bo'lib, ma'lumotlarni o'zida saqlaydigan texnologiya hisoblanadi.***

MINING – ***Kriptovalyuta transaksiyalarida «Mining» operatsiyalarni tasdiqlab ushbu operatsiyalarni muvaffaqiyatli amalga oshirishda xizmat qiladi.***

CRYPTOCURRENCY WALLET (KRIPTOVALYUTA XAMYONI) – ***Kriptovalyuta hamyoni elektron ko'rinishdagi qurilma bo'lib, uni xususiy kalit yordamida saqlanadi va hisobda qancha elektron ko'rinishidagi mablag' va elektron kod mablag'lari borligini ko'rsatadi. Kriptovalyuta hamyoni yordamida kriptovalyuta savdolarini amalga oshirishda ishlatish mumkin.***

KRIPTOVALYUTA – BU NIMA?

Bugungi kunda kriptovalyuta ko'pchilik uchun global muhim holatga aylanib ulgurdi. Kriptovalyuta kimlargadir tushunarli va tushunarsiz ko'rinsa ham banklar, hukumatlar va ommaviy kompaniyalar uchun muhim ekanligini bilishadi. Kriptovalyuta asosiy raqamli aktiv hisoblanib, moliyaviy operatsiyalarni nazorat qilish, himoya qilish, qo'shimcha xizmatlar orqali moliyaviy jarayonlarda boshqaruvni o'rnatish va aylanma aktivlarni to'gri nazoratga mo'ljallangan va ushbu kriptovalyuta raqamli kripto birjalarda savdoga chiqariladi. Kriptovalyuta markazlashgan raqamli valyuta va markaziy bankning tizimidan farqli o'laroq markazlashmagan tizimda boshqaruvni amalga oshiriladi. Kriptovalyuta ma'lum bir yaratiladigan raqamli texnologiya biznes modeli asosida yaratiladi. Ushbu yaratilgan ekotizim kriptovalyutaning kelajagini aniq belgilab beradi.

Har bir kriptovalyutaning markazlashtirilmagan nazorati o'rnatilgan raqamli ro'yxat orqali ishlaydi, ya'ni buning negizida blockchain texnologiyasi kiritilgan. Birinchi yaratilgan kriptovalyuta Bitcoin (BTC) hisoblanadi. Ushbu kriptovalyuta 2009-yil yaratildi va dastlabki ochiq shaffoflikka ega bo'lgan markazlashmagan valyuta ko'rinishida e'lon qilindi. Bitcoin (BTC) kriptovalyutaning asoschisi Satoshi Nakamoto hisoblanadi.

BLOCKCHAIN

Har bir kriptovalyutaning haqiqiyligi va yaroqliligi blockchain yordamida ta'minlanadi. Blockchain kriptografiya yordamida bog'langan va himoyalangan «blok»lar deb ataladigan doimiy ravishda o'sib borayotgan yozuvlar ro'yxati. Har bir blok odatda avvalgi blokga, vaqt belgilari va tranzaksiya ma'lumotlariga ulanish sifatida «hash» ko'rsatkichini o'z ichiga oladi. Blockchain ma'lumotlarning modifikatsiyasiga tabiiy ravishda qarshilik ko'rsatadi. Blockchain texnologiyasidagi ma'lumot ochiq, yig'ilgan ro'yxatlar tizimi (distributed ledger) da saqlanadi va u ma'lumotlar ikki tomonlama rozilik tekshiruvidan o'tib tasdiqlansa, shunda blockchain texnologiyasi ichiga kiritiladi. Blockchain texnologiyasi yig'ilgan ro'yxatlar tizimi (distributed ledger) ni shakllantirishi uchun odatda yangi bloklarni tasdiqlash uchun protokolni birgalikda bajaradigan peer-to-peer tarmog'i tomonidan boshqariladi. Shuning uchun markazlashmagan tizimni amalga oshirishda blockchain bilan erishildi.

MINING

Kriptovalyuta transaksiyalarida ***«Mining»*** operatsiyalarni tasdiqlab ushbu operatsiyalarni muvaffaqiyatli amalga oshirishda xizmat qiladi. Bugungi kunda dunyo bo'yicha «mining» faoliyatini ham tadbirkorlar biznes sifatida yuritadilar. Muvaffaqiyatli amalga oshirilgan transaksiyadan «mining» faoliyati bilan shug'ullanuvchi tadbirkor yangi kriptovalyutani mukofot sifatida qabul qiladilar. Qabul qilinadigan mukofot tarmoq xizmatini rag'batlantirish orqali transaksiya xizmatlarining xarajatlarini kamaytiradi. Har qanday operatsiyani tasdiqlaydigan «hash» ma'lumotlarni ishlab chiqarishda tezligi ixtisoslashtirilgan mashinalar yordamida amalga oshiriladi.

Ushbu biznes natijasida «mining» operatsiyalarini amalga oshiruvchi mashinalarni ishlab chiqaradigan kompaniyalar o'zlariga yangi bozor yaratib, yaxshi daromad ko'rishdi.

KRIPTOVALYUTA HAMYONI (CRYPTOCURRENCY WALLET)

Kriptovalyuta hamyoni elektron ko'rinishdagi qurilma bo'lib, uni xususiy kalit yordamida saqlanadi va hisobda qancha elektron ko'rinishidagi mablag' va elektron kod mablag'lari borligini ko'rsatadi. Kriptovalyuta hamyoni yordamida kriptovalyuta savdolarini amalga oshirishda ishlatish mumkin. Ushbu qabul qilinadigan kriptovalyutalar blockchain tizimiga kiritilgan bo'ladi.

8- BO'LIM

INVESTITSIYA MAHORATINI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYALARI

QIMMATLI QOG'OZLAR

QIMMATLI QOG'OZLARGA INVESTITSIYA QILISH UCHUN ASOSIY STRATEGIYALAR VA MASLAHATLAR

Qimmatli qog'ozlarni sotib olish qiyin emas, balki ular orasidan birja bozorida doimiy ravishda foyda keltiradigan kompaniyani tanlash kerak. Daromad beradigan qimmatli qog'ozlarni qanday tanlash kerak bo'ladi? – Ushbu savolga investorlarning strategik mahoratlarini Sizga tushuntirib o'taman.

Hozirgi kunda hamma savdo birjalari elektron ko'rinishda ishlaydi va shu bilan birga ushbu savdo birjalarini tahlil qilish uchun ham muhim tizimlar va ma'lumotlar bazasi mavjud.

Ushbu yuqoridagi grafikaga e'tiboringizni qaratadigan bo'lsangiz tiker usulida nomlangan kompaniyalarning qimmatli qog'ozlarini ko'rasiz.

Masalan, GOOGL, VZ, AAPL, JPM va boshqalar. Ushbu grafikada bir kunlik farqdagi umumiy S&P500 ro'yxatiga kiritilgan kompaniyalarning holatini ko'rasiz.

Kompaniyalarning bir yillik ko'rsatgan natijasini ko'rmoqchi bo'lsangiz ushbu rasmda ko'rsatilgan belgidagi tugmani bosasiz.

Ushbu grafikada bir yil ichida S&P500 tarkibidagi kompaniyalarning qimmatli qog'ozlari qanchalik darajada ko'tarilgani va tushganligini ko'rishingiz mumkin. MSFT (Microsoft) kompaniyasining qimmatli qog'ozlari 30,99 % ta'minlagan, AMZN (Amazon) aksiyalarida 19,31 % o'sish kuzatilgan va AAPL (Apple) kompaniya esa 7,88% natija ko'rsatgan. Eng yuqori o'sish PYPL (Paypal Holdings) 44,91 % bilan yuqori ko'rsatkichni ta'minlagan.

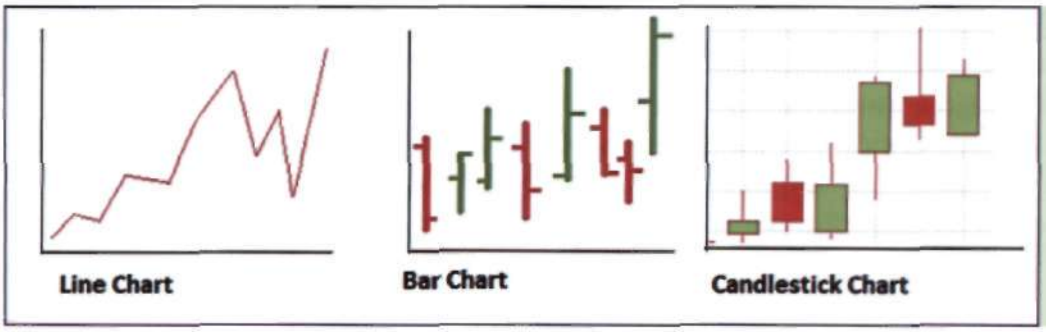
Ushbu yuqoridagi ko'rsatkichlarga binoan kompaniyalar qanaqa darajada qimmatli qog'ozlari bilan natija ko'rsatganlarini ko'rishingiz mumkin. Ushbu tahlil Siz uchun qaysi kompaniyani tanlab, investitsiya kiritish bosqichiga tayyorlaydi va Sizda qiziqish uyg'onadi.

O'zbekiston Respublikasida tashkil etilgan «Fond bozorining axborot-resurs markazi» platformasi yordamida investorlar mahalliy kompaniyalarning qimmatli qog'ozlarinining savdolariga qatnashishlari mumkin. Ushbu kompaniyalarning barchasi «Toshkent» fond birjasida joylashtirilgan. Agar investor mahalliy kompaniyalarning qimmatli qog'ozlarini ushbu ko'rsatilgan platforma orqali xarid qilish niyatida bo'lsalar, unda ma'lum broker kompaniyaga murojaat qilishlari kerak bo'ladi. «Fond bozorining axborot-resurs markazi» platformasi haqida batafsil ma'lumotni ushbu fondbozori.uz websaytidan olishingiz mumkin.

QIMMATLI QOG'OZLAR TAHLILI

Ushbu moliyaviy tahlilda MSFT (Microsoft) kompaniyasining moliyaviy holati va qimmatli qog'ozining darajasini o'rganamiz.

Moliyaviy tahlilda har doim chiziqli grafikalarga Sizning ko'zingiz tushadi. Masalan ushbu grafikalar quyidagicha bo'ladi:



Hozir ushbu ko'rinishdagi grafik chizig'ini Siz bilan qimmatli qog'ozlarning ko'rsatkichi yordamida o'rganamiz.

Ushbu grafik ko'rinishidagi ko'rsatkichda Siz «candlestick» ko'rinishidagi chizig'larni ko'rishingiz mumkin. Ushbu yuqoridagi grafikada Microsoft kompaniyasining 1 kunlik o'zgarish holatini ko'rishingiz mumkin.

Bu grafikada Microsoft kompaniyasining holatini o'rganib chiqishingiz mumkin va ular quyidagilardan tashkil topgan.

Microsoft Corporation

Technology | Business Software & Services | USA

financial highlights | statements

Index	DJIA S&P500	P/E	27.96	EPS (ttm)	4.49	Insider Own	0.10%	Shs Outstand	7.63B	Perf Week	-0.56%
Market Cap	957.38B	Forward P/E	24.60	EPS next Y	5.10	Insider Trans	-4.63%	Shs Float	7.57B	Perf Month	5.21%
Income	34.82B	PEG	1.89	EPS next Q	1.21	Inst Own	74.80%	Short Float	0.57%	Perf Quarter	19.22%
Sales	122.21B	P/S	7.83	EPS this Y	19.30%	Inst Trans	0.10%	Short Ratio	1.75	Perf Half Y	16.73%
Book/sh	12.36	P/B	10.15	EPS next Y	11.30%	ROA	13.50%	Target Price	130.94	Perf Year	30.99%
Cash/sh	17.24	P/C	7.28	EPS next 5Y	14.80%	ROE	39.30%	52W Range	93.96 - 131.37	Perf YTD	23.56%
Dividend	1.84	P/FCF	47.57	EPS past 5Y	8.50%	ROI	17.60%	52W High	-4.47%	Beta	1.23
Dividend %	1.47%	Quick Ratio	2.90	Sales past 5Y	7.20%	Gross Margin	65.40%	52W Low	33.57%	ATR	2.03
Employees	131000	Current Ratio	3.00	Sales Q/Q	14.00%	Oper. Margin	33.50%	RSI (14)	55.24	Volatility	1.89% 1.37%
Optionable	Yes	Debt/Eq	0.83	EPS Q/Q	19.40%	Profit Margin	28.60%	Rel Volume	1.09	Prev Close	125.51
Shortable	Yes	LT Debt/Eq	0.76	Earnings	Apr 24 AMC	Payout	38.70%	Avg Volume	24.48M	Price	125.50
Recom	1.70	SMA20	0.23%	SMA50	4.88%	SMA200	13.41%	Volume	26,588,059	Change	-0.01%

Ushbu grafikda umumiy ma'lumotlar ingliz tilida ko'rsatilgan bo'lib, asosiy muhim ma'lumotlarni Siz bilan tahlil qilamiz.

Market Cap (Capitalization) – ushbu kompaniyaning birja bozoridagi aksiyalar aylanmasi qiymati, MSFT Market Cap – $ 957,38 milliard AQSH dollari.

Income – kompaniyaning daromadi, MSFT Income – 34,82 milliard AQSH dollari.

Dividend – kompaniya har bir aksiya uchun to'laydigan dividend ko'rsatkichi, MSFT – $ 1,84 yoki 1,47 %

Earnings – kompaniyaning moliyaviy holati bo'yicha chiqariladigan hisobot kuni, MSFT Earnings – April, 24 AMC (*Annual Maintenance Contract*) ya'ni kompaniyaning umumiy savdodan kelgan daromadlar hisoboti.

ROI (Return on Investment) – kompaniya qimmatli qog'ozi uchun investitsiyani qaytarish ko'rsatkichi, MSFT – 17,60 %.

EPS (Earnings Per Share) – har bir aksiyadan keladigan daromad ko'rsatkichi, MSFT – $ 4,49 AQSH dollari.

52W range – 52 hafta davomida o'zgargan narxlar farqi, MSFT – $ 93,96 – $ 131,37 AQSH dollari.

52W high – 52 hafta davomida narxlarning eng baland o'zgarishlarini tahlil qilish ko'rsatkichi, MSFT – (–$ 4,47) AQSH dollari.

52W low – 52 hafta davomida narxlarning eng past o'zgarishlarini tahlil qilish ko'rsatkichi, MSFT – $ 33,57 AQSH dollari.

RSI (Relative Strength Index) – texnik indikator hisoblanib, qimmatli qog'ozning bozordagi darajasining o'rnini ko'rsatadi, MSFT – qimmatli qog'ozi birja savdo bozorida umumiy 0–100 daraja bosqichida 55,24 daraja o'rnini egallagan. Ushbu tahlil investor uchun birja savdo bozorida ushbu aksiyadan qancha daromad ko'rishi va narx qancha darajaga ko'tarilishini prognoz qilishda yordam beradi. O'rtacha savdolar aylanmasi 20–80 daraja bosqichida davom etadi.

ROA (Return on Assets) – MSFT – kompaniyaning aktivlar qiymati umumiy aksiyalar aylanmasiga qaraganda 13,30 % teng.

ATR (Average True Range) – texnik indikator hisoblanib, qimmatli qog'ozlarning qancha darajada davr ichida o'sganligi va tushganligini bilish mumkin, MSFT – ATR 2.03

Agar daromad beradigan qimmatli qog'ozlarning bahosini bilmoqchi bo'lsangiz ATR texnik indikatoriga e'tibor qarating. ATR ko'rsatgichi qimmatli qog'ozning qancha darajada o'sishi va pastga tushish darajalarini ko'rsatib, ko'zlanayotgan qimmatli qog'ozdan qancha darajagacha foyda ko'rishni bilish mumkin. Masalan, ATR 2.03 darajasini ko'rsatsa ushbu qimmatli qog'ozda foyda ishlasa bo'lishini ko'rish mumkin. ATR darajasi 2 dan yuqori bo'lsa, ushbu qimmatli qog'ozda past va baland o'zgarishlar darajasini kuzatish mumkin bo'ladi va ushbu qimmatli qog'ozdan foyda topsa bo'ladi.

Ushbu ma'lumotlarni www.finviz.com dan olishingiz mumkin!

IPO JARAYONIDAN FOYDA KO'RISH STRATEGIYALARI

IPO jarayonida foyda ko'rish qimmatli qog'ozlar yo'nalishida investitsiya kiritib, daromad ko'rishdir. Ushbu bosqichda albatta risk darajalari mavjuddir. IPO jarayoniga turli xil biznes industriyadagi kompaniyalar o'zlarining ro'yxatdan o'tgan qimmatli qog'ozlarini joylashtiradilar. IPO (Initial Public Offering), ya'ni «Qimmatli qog'ozlarning birlamchi bozordagi taklifi» deb tushuniladi. Ushbu jarayonda investor qimmatli qog'ozni arzon narxda sotib olib, IPO jarayoni tugaguncha ushlab turadi va «lock-up» davri tugaganidan so'ng oxirgi ko'tarilgan narxda sotadi va ushbu natijadan daromad ko'radi. Ushbu «lock-up» davrining davom etish davri kompaniyaning qonun-qoidalariga binoan xar hil bo'lishi mumkin. Agar kompaniyaning biznes turi va ushbu biznesning kelajagi yuqori bo'lsa ko'plab investorlarni jalb qilgan holda investitsiya kapitallariga ega bo'ladi. Kompaniya o'zining biznesini rivojlantirishi bilan o'z qimmatli qog'ozining qiymatini ko'taradi. Ushbu hodisadan keyin investorlar daromad ko'rishadi.

IPO JARAYONIDAGI KOMPANIYALARDAN QANDAY DAROMAD TOPISH MUMKIN?

QUYIDAGI ASOSLAR SIZGA IPO BOSQICHIDAGI KOMPANIYALARNI TAHLIL QILISHDA YORDAM BERADI

1. IPO bosqichiga chiqayotgan kompaniyalarning e'lonlariga e'tibor qarating (boshlanish kuni, chiqariluv qimmatli qog'ozlarining hajmi va bir dona qimmatli qog'ozning narxi) va ularning biznes turlarini o'rganing.
2. Tanlagan kompaniya bo'yicha ma'lumotlar to'plang va ularni yaqindan o'rganishga kirishing. Ularning mahsulotlari yoki xizmat turlarining sifati, mijozlar bazasi va bozordagi o'rni bo'yicha tahlil qiling.
3. Kompaniyaning joylashuvi, uning aktivlari va amalga oshirayotgan biznes modellari bo'yicha ma'lumotlar to'plang va ularni tahlil qiling.
4. Kompaniyaning boshqaruv menejmentining tuzulish tizimini o'rganing.
5. Boshqaruv menejmentining kompaniya a'zolari, mas'ul kompaniya hodimlar haqida o'rganing. Ushbu ma'lumotlar kompaniya-

ning biznesdagi malakasi va rivojlanishini bilishingizda yoki prognoz qilishingizda yordam beradi.

6. Kompaniya rahbari va yuqori boshqaruv menejment tizimidagi mas'ul xodimlarning amalga oshirgan ishlari va erishgan yutuqlari bo'yicha ma'lumotlarga ega bo'ling.
7. Bozordagi raqobatlari va ushbu kompaniya o'z raqobatlaridan qanday farq qilishi strategiyalarini ko'zdan kechiring. Ushbu ma'lumotlar Siz uchun qiymatli bo'lishi mumkin va daromad ko'rishingizda yordam beradi.
8. Yuqori darajada rivojlanayotgan kompaniyalarning yillik hisoboti investorlar uchun taqdim etiladi va aniq moliyaviy ma'lumotlar, savdo yo'nalishlari va kelajakdagi qilinadigan ishlar bo'yicha rejalar haqida ma'lumotlar shaffof ko'rinishda ta'minlanadi. Ushbu ma'lumotlar ham Sizga yuqori darajaga xizmat qilishi mumkin.

IPO BOSQICHIDA SAVDO INTIZOMI

IPO bosqichidagi kompaniyalarning hech qaysi biri o'zining qimmatli qog'ozining narxi tez suratlarda ko'tarilishi bo'yicha va'dalar bermaydi. Ushbu jarayonning muvaffaqiyatli amalga oshirilishida anderrayting kompaniyaning harakati juda ham muhim. Anderrayting kompaniya ushbu tanlangan qimmatli qog'ozida qiziqish orttirishi va ko'plab investorlarni jalb qilishi kerak bo'ladi. Ushbu asoslarni e'tiborga olgan holda Siz o'zingizning investitsiya qiladigan kompaniyangizning nufuzini va harakatini bilishingiz mumkin. Doim ham kompaniyalar qimmatli qog'ozlari IPO bosqichida o'savermaydi. Ushbu sabablar kompaniyaning yuritadigan biznes faoliyatiga bog'liqdir. Hozirgi kunda informatika texnologiyasi tez suratlar bilan rivojlanayotganligi sababli turli xil yechimdagi platformalar yaratilayapti va ushbu startap kompaniyalar o'zlarining biznes darajalarini rivojlantirgan holda IPO bosqichiga chiqishmoqda. Masalan, agar eshitgan bo'lsangiz «Uber» va «Lyft» kompaniyalari o'zlarining biznes faoliyatlarini baholatgan holda Amerika birjasida o'zlarining qimmatli qog'ozlarini IPOga joylashtirdilar.

Ushbu kompaniyalar bir xil turdagi biznes sektorda xizmat ko'rsatadi va ularning xizmatlari tanlangan biznes modeli bilan farq qiladi.

IPO bosqichidagi kompaniyalardan daromad ishlash kompaniyaning omadi va muvaffaqiyatiga bog'liq. Agar ushbu kompaniyaning mahsuloti va xizmatini Amerika bozori va boshqa davlatlar bozorida yuqori dara-

jada qabul qilgan bo'lsalar, ushbu kompaniya muvaffaqiyatga erishishi mumkin. *Lekin shuni esda tuting IPO bosqichiga ko'pincha kompaniyalar* o'zlarining bizneslarini rivojlantirish maqsadida investitsiya mablag'larini jalb etish maqsadida qatnashadilar. Agar kompaniyaning biznes faoliyatidan qarzi mavjud bo'lsa, ushbu kompaniyaning qimmatli qog'ozining narxi ko'tarilishi faqatgina omadga bog'liq. Shuning uchun ushbu ko'rinishdagi ma'lumotlar Sizga to'g'ri yo'lda xizmat qiladi. Agar eshitgan bo'lsangiz bugungi kunda hamma mobil telefon sotadigan do'konlarda *«Xiaomi» yoki «Siaomi» mobil telefonlarini ko'rishingiz mumkin.* Ularning tanlagan biznes modeli boshqa kuchli raqobatlarga qaraganda qo'l keldi va bugungi kunda Dunyodagi eng yuqori Top 5 mobil telefonlar sotadigan kompaniyalardan biriga aylandilar. Xiaomi kompaniyasi o'zining biznes faoliyatini yanada rivojlantirish maqsadida o'zining qimmatli qog'ozlarini Gong Kong birjasida joylashtirdilar. Ushbu kompaniyaning savdo darajasi yuqori ko'ringani bilan kompaniyaning qarzi mavjudligi ham ularning qimmatli qog'ozlarining narxi ko'tarilishiga to'sqinlik qildi. Hozirgi kunda ushbu kompaniya mobil telefonlar va boshqa kategoriyadagi mahsulotlari bilan yuqori statusga ega hisoblanadi.

Xiaomi kompaniyasi o'zining qimmatli qog'ozlarini Gong Kong birjasida 1810 kotirovka nomi bilan joylashtirgan.

Xiaomi kompaniyasining qimmatli qog'ozining narxi 22 Gong Kong dollari qiymatigacha ko'tarilgan. Hozirgi kunda 10,64 Gong Kong dollarini tashkil etadi.

FOREX SAVDOSI BO'YICHA STRATEGIYALAR

FOREX Treyding strategiyalari Forex treyder tomonidan foydalaniladigan texnik analizlar hisoblanib, juft valyutalar qiymatiga ma'lum bir davrda sotish yoki sotib olish natijasidan foyda ko'rishda amalga oshiriladi.

FOREX Treyding strategiyalari ma'lum bir texnik analizlar, fundamental analizlar va FOREX bozoriga ta'sir ko'rsatadigan yangiliklar bilan asoslanadi. FOREX bozori 5/24 davr mobaynida dunyo vaqtlari farqi bilan o'z faoliyatini yuritadi. Birinchi savdo Quyosh chiqar mamlakatlar hisoblanmish Sharq davlatlari tomonidan boshlanadi, Sharq davlatlarida tushlik vaqti bo'lganda Yevropa davlatlari savdo bozoriga kirishni boshlashadi va Sharq davlatlarida kech va Yevropa davlatlarida tushlik vaqti bo'lganda Amerika Qo'shma Shtatlari, Janubiy Amerika davlatlari va Kanada davlati savdo bozoriga kirishadi. Ertalabki savdo jarayoni sekin tezlik bilan davom etadi, qachonki Yevropa va Amerika Qo'shma Shtatlari, Janubiy Amerika davlatlari va Kanada davlati bozorga kirganda savdoning jarayoni tezlashadi.

FOREX Treyding strategiyalari bo'yicha Forex treyderlar internet orqali ham ma'lumot olishlari mumkin. Masalan, Bloomberg, Investing, DailyFX websaytlaridan ma'lumot olishingiz mumkin. Qo'shimcha holda Forex treyderlar ham o'zlarining prognozlarini ham yaratishlari va baham ko'rishlari mumkin. Masalan, boshqa treyderlarning fikrlarini bilmoqchi bo'lsangiz ushbu ma'lumotlarni Tradingview websaytidan ko'rishingiz mumkin.

FOREX SAVDO STRATEGIYALARINING ASOSLARI

FOREX Treyding strategiyalari savdo belgilarini tanlashda ikki xil usulda amalga oshiriladi, treyderning o'zi savdo strategiyasini yaratadi yoki avtomatlashtirilgan jarayondagi savdo indikatorlari yordamida belgilarni tanlanadi. Treyder o'zining savdo strategiyasini yaratishi uchun kompyuter yonida o'tirib, savdo belgilarni qidirib, ushbu tanlangan juft valyuta belgisini sotish yoki sotib olishini belgilaydi. Avtomatlashtirilgan tizim savdo signallarini topishda, algoritmlardan foydalanishda va to'g'ri savdo yo'nalishini tanlashda xizmat qiladi. FOREX savdosida treyder ehtiroslarga berilmasligi lozim va ozgina sovuqqon tabiat va tartibli bo'lish talab etiladi. Ushbu bozorda albatta risk mavjud. Lekin, Siz ushbu risk holatini o'zingizning foydangizga qaratishingiz mumkin.

FOREX SAVDO STRATEGIYASINI YARATISH

Ko'pgina FOREX treyderlar oddiy savdo strategiyalaridan boshlaydilar. Masalan, ular ma'lum bir valyuta juftini muayyan holda uning yuqori qismi «resistance» va pastki qismi «support» tahlil qiladilar. Keyinchalik ular ushbu tanlangan savdo signallarining aniqligini yaxshilash maqsadida boshqa qo'shimcha yordamchi elementlarni qo'shishga qaror qilishlari mumkin. Masalan, ular pastki qismdan yuqori qismigacha tanlangan valyuta juftliklaridan qancha daromad ko'rish yoki shu oraliqda qancha «pips» farqi borligini aniqlashlari mumkin.

SAMARALI FOREX SAVDO STRATEGIYASIGA BIR NECHTA TURLI XIL TARKIBIY QISMLAR MAVJUD:

1. ***FOREX savdosida bozorni tanlash:*** treyderlar valyuta juftligini tanlashda qaror qabul qilish va ushbu valyuta juftligi bo'yicha ularda ma'lumot bo'lishi zarur;
2. ***Tanlangan valyuta juftligining o'zgarish hajmi:*** treyderlar tanlagan valyuta juftligi bo'yicha o'zlarining vaziyatlarini boshqarish maqsadida har qaysi savdoni amalga oshirishda risk darajasini boshqarishlari zarur;
3. ***Savdo kirish nuqtasi:*** treyderlar savdoga kirishlaridan oldin o'zlarining tanlagan valyuta juftligi bo'yicha qisqa muddatli yoki uzoq muddatli investitsiyani amalga oshirishlarini bilishlari zarur;
4. ***Savdodan chiqish nuqtasi:*** treyderlar FOREX savdo strategiyasidan foydalangan holda qaysi nuqtada savdoni to'xtatib, daromad ko'rishlarini bilishlari zarur;
5. ***FOREX Treyding taktikalari:*** treyderlar savdoga kirishdan oldin o'zlariga qonun yaratishlari kerak va valyuta juftligini qanday sotish va sotib olish usullarini o'rganishlari kerak va to'g'ri texnologiyadan unumli foydalanishlari zarur.

FOREX STRATEGIYALARINI QACHON O'ZGARTIRISH KERAK?

FOREX Treyding strategiyalari treyderlar uchun qoidalarga rioya qilgan holda yaxshi natija berishi mumkin. Lekin, shuni eslab qoling bugun ishlatgan strategiya qonuni ertangi ko'rsatilayotgan vaziyatga to'g'ri kelmasligi mumkin. Agar strategiya daromadli bo'lishini isbotlamasa

va kerakli natijalarni bermasa, treyderlar ushbu vaziyatda o'z rejalarini o'zgartirishdan oldin quyidagilarga e'tibor qaratishlari mumkin:

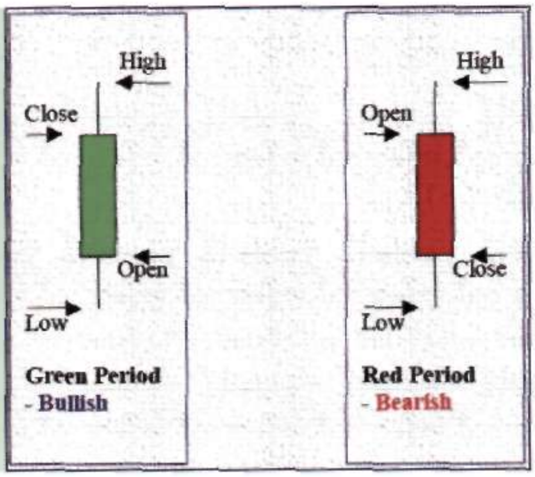
1. Agar treyder savdoda bo'lsa, u tanlagan uslub risk menejment darajasiga mos kelmasa, u treyder uchun o'z strategiyasini o'zgartirishga olib kelishi mumkin.
2. Doimo FOREX savdo bozorida bozor sharoitlari rivojlanmoqda, Savdo strategiyasi muayyan bozor tendensiyalariga bog'liq bo'lishi mumkin. Chunki bozorda ro'y bergan holat yana qaytariladi. Lekin tanlangan strategiyalar bir xil davrda o'z natijasini beradi, bir xil holatda tanlangan strategiya o'z natijasini ko'rsatmasligi mumkin.
3. Bozorni tushunish: agar treyder savdo strategiyasini to'liq tushunmasa, uning uchun imkoniyatlar har doim ham ishlamasligi mumkin. Agar treyder uchun ushbu savdo muammo keltirsa yoki ushbu bozorning qonun-qoidalarini bilmasa u treyderning investitsiya sarmoyasi yo'qoladi va uning amalga oshiradigan savdo strategiyasining samarasi yo'qoladi.

FOREX TREYDING SAVDO USULLARI GRAFIK KO'RINISHLARDA

PAST VA YUQORI QISMLARNI ANIQLASH (SUPPORT & RESISTANCE)

Treyder FOREX savdosiga kirishdan oldin birinchi navbatda tanlagan valyuta juftining eng yuqori va eng pastki qismlar o'zgarishlarini belgilab olishi zarur. Ushbu ma'lumot treyder uchun qancha darajada bozor hajmi o'zgarganligi bo'yicha bilishda xizmat qiladi. «Resistance», ya'ni tanlangan valyuta juftining eng yuqori nuqtasi hisoblanib, treyderlar o'z savdo holatlarini «SELL» ya'ni sotish jarayoniga tayyorgarlik ko'rishni boshlashadi. Ushbu holat treyderlar so'zida «Bear Market» boshlanishini signal qilishadi. «Support», ya'ni tanlangan valyuta juftining eng pastki nuqtasi hisoblanib, treyderlar o'z savdo holatlarini «BUY», ya'ni sotib olish jarayoniga harakatlanishlarini boshlashadi. Ushbu holat treyderlar so'zida «Bull Market» boshlanishini signal qilishadi.

FOREX SAVDOSIDA TEXNIK ANALIZ – CANDLESTICK SIGNALLARI BO'YICHA TUSHUNCHALAR

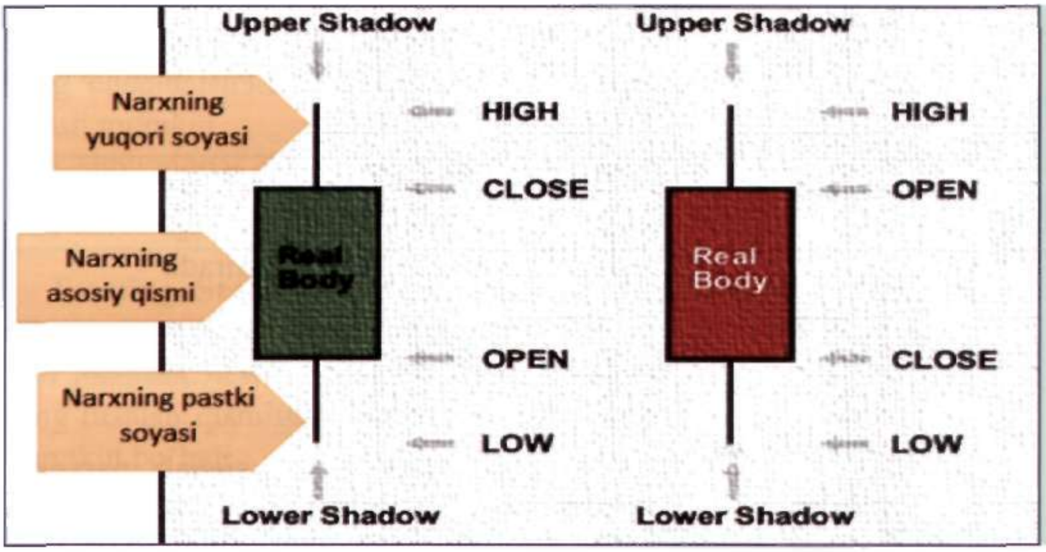


FOREX Treyding strategiyasida texnik analiz yuqori o'rin tutadi. Bugungi kunda ko'plab treyderlar candlestick belgilari yordamida bozorni tahlil qilishadi va savdoga kirishadi. Candlestick belgilarini o'rganish o'rganuvchi treyder uchun muvaffaqiyatli savdoni amalga oshirishda katta imtiyozlar va imkoniyatlar yaratishi mumkin. Candlestick – ingliz tili so'zidan olingan bo'lib «shamning tayog'i» degan ma'noni bildiradi. Candlestick belgilarini foydalanishda treyder uning qanchalik darajada osonligi, qulayligi, shaffofligi va kelajakdagi holatni prognoz qilish qobiliyatini qo'lga kiritishini anglab yetadi.

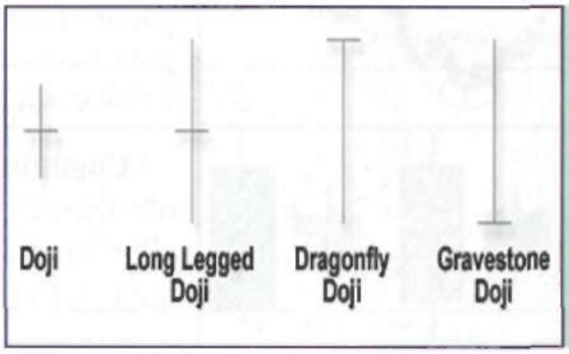
Yashil rangdagi candlestick belgisi valyuta narxining o'sishini bildiradi va ushbu savdo harakati narxning o'sishiga harakatlanayotganini bildiradi. Qizil rangdagi candlestick belgisi valyuta narxining pasayishini bildiradi va ushbu savdo hakarati narxning pastga harakatlanayotganini bildiradi.

High – yuqori nuqtasi; **Open** – savdo ochish nuqtasi;
Low – pastki nuqtasi; **Close** – savdo yopish nuqtasi.

Candlestick belgilari juda ham qulay hisoblanib, treyder uchun doimo turli xil elektron turdagi moliyaviy tizimdagi savdolarda foydalanishi mumkin. Ushbu ma'lumotlar savdo mobaynida yuqori darajada daromad ko'rishda yordam beradi.

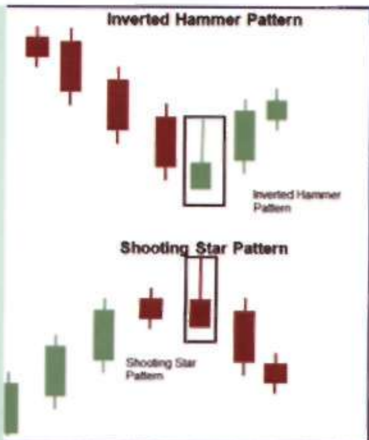


CANDLESTICK BELGILARINING SAVDODA KO'RINADIGAN SIGNALLARI



Ushbu belgilar savdo mobaynida uchratilishi mumkin. Ushbu belgilar narx o'zgarishida ahamiyatga ega bo'lishini ta'minlaydi.

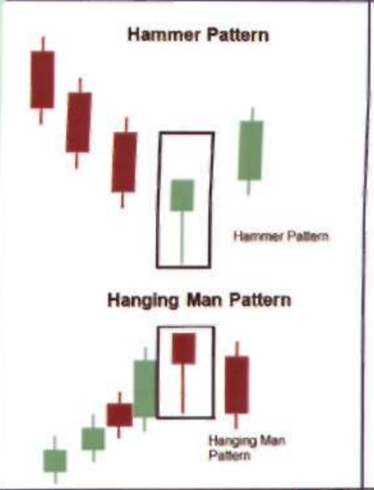
Doji – chizig'i narx o'rta qismga kelib qolganini bildiradi. Ushbu chizig' narxning noma'lum holatda ekanligini bildiradi yoki o'zgarish hosil bo'lishini bildiradi.



Long Legged Doji – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx o'rta qismda to'xtaganini bilish mumkin.

Dragonfly Doji – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx eng yuqori qismda to'xtaganini bilish mumkin.

Gravestone Doji – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx eng past qismida to'xtaganini bilish mumkin.

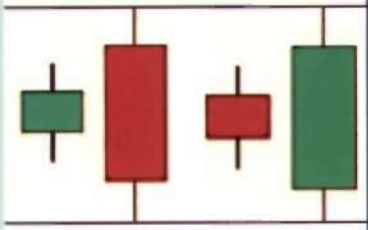


Hanging Man – signali bozorda narx yuqori darajaga ko'tarilib, keyingi bozor narxida o'zgarish sezilishini bildiradi.

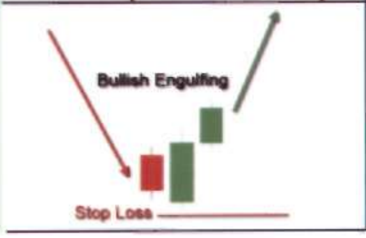
Hammer – signali bozorda narx yuqori darajada pasayib, keyin bozor narxida o'zgarish sezilishini bildiradi.

Inverted Hammer – signali narxning yuqori darajada pasayishini ko'rsatgan holda, keyingi natijada bozorda narx ko'tarilishiga belgi beradi.

Shooting Star – signali narxning eng yuqori nuqtasidan pastga qarab o'zgarishida yoki narxning eng past nuqtasidan yuqoriga qarab o'zgarishida kuzatiladi.

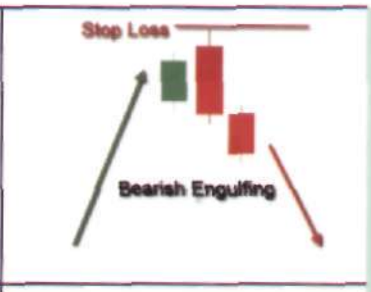


Engulfing – signali ikki xil belgilarni o'z ichiga oladi va ushbu ko'rinishdagi belgilar bir-biriga zid ranglarda bo'ladi, ya'ni qizil / yashil yoki yashil / qizil.



Bullish Engulfing – signali narxlar harakati eng pastgi qismga tushib, narxlar o'sishiga o'zgarishida kuzatiladi. Ushbu nuqtada STOP LOSS, ya'ni sotib olishda savdoni boshlagan holda yuqotish chizig'ini belgilash mumkin.

Bearish Engulfing – signali narxlar harakati eng yuqori qismga ko'tarilib, narxlar tushishiga o'zgarishida kuzatiladi. Ushbu nuqtada STOP LOSS, ya'ni sotishda savdoni boshlagan holda yuqotish chizig'ini belgilash mumkin.



Morning Stars – signali ertalabki bozorning boshlanish darajasidagi belgilarda kuzatish mumkin.

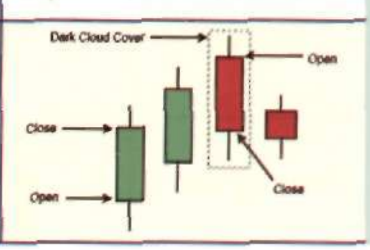
Ushbu signal sababli narxning ko'tarilish natijasini prognoz qilish mumkin bo'ladi.

Evening Stars – signali kechki bozorning tugash jarayonidagi belgilarda kuzatish mumkin. Ushbu signal bozordagi narxning tushish qismiga o'zgarayotganini bilish mumkin bo'ladi.

Three White Soldiers – signalida uchta bir xil rangdagi o'sgan candlestick belgilarini kuzatish mumkin va ushbu belgilar bozor narxining o'sishi o'zgarayotganligini bilish mumkin bo'ladi.

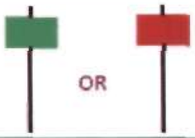
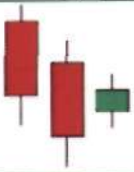
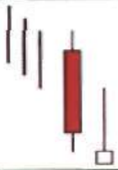
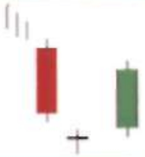
Three Black Crowns – signalida uchta bir xil rangdagi tushayotgan candlestick belgilarini kuzatish mumkin va ushbu belgilar bozor narxining pasayishiga o'zgarayotganligini bilish mumkin bo'ladi.

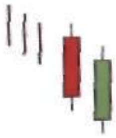
Dark Cloud Cover – signali bozor narxining yuqori darajaga ko'tarilishi natijasida narxning pastki qismga o'zgarishiga belgi beradigan signal hisoblanadi.



CANDLESTICK BELGILARINING NARX O'SISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR TURLARI

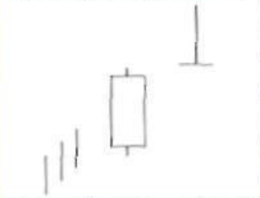
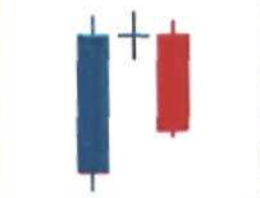
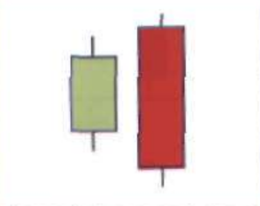
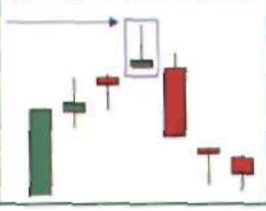
NARX O'SISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR

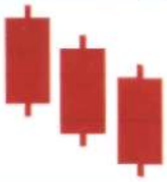
CANDLESTICK SIGNAL NOMLARI	CANDLESTICK SIGNALLARINING KO'RINISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING YO'NALISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING SAVDODAGI ISHONCHLILIK DARAJASI
Dragonfly Doji		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Gravestone Doji		Bozorning narx o'zgari-shidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Hammer		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
***Bullish* Engulfing**		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	***O'rtacha natija***
Bullish Harami		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Yuqori natija**
Bullish Inverted Hammer		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Morning Star		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Yuqori natija**

CANDLESTICK SIGNAL NOMLARI	CANDLESTICK SIGNALLARINING KO'RINISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING YO'NALISHI	CANDLESTICK SIGNAL-LARINING SAVDODAGI ISHONCHLILIK DARAJASI
Piercing Line		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**O'rtacha natija**
Three White Soldiers		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**Yuqori natija**
Bullish Doji Star		Bozorning narx o'zgarishidagi o'sish harakati **Bullish Trend**	**O'rtacha natija**

CANDLESTICK BELGILARINING NARX PASAYISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR TURLARI

NARX PASAYISHIDA KUZATILADIGAN SIGNALLAR

CANDLESTICK SIGNAL NOMLARI	CANDLESTICK SIGNALLARINING KO'RINISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING YO'NALISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING SAVDODAGI ISHONCHLILIK DARAJASI
Bearish Dragonfly Doji		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Gravestone Doji		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Hanging Man		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**
Bearish Engulfing		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**O'rtacha natija**
Bearish Harami		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Past natija**
Bearish Shooting Star		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Past yoki o'rtacha natija**

CANDLESTICK SIGNAL NOMLARI	CANDLESTICK SIGNALLARINING KO'RINISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING YO'NALISHI	CANDLESTICK SIGNALLARINING SAVDODAGI ISHONCHLILIK DARAJASI
Evening Doji Star		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Yuqori natija**
Dark Cloud Cover		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Yuqori natija**
Three Black Crowns		Bozorning narx o'zgarishidagi pasayish harakati **Bearish Trend**	**Yuqori natija**

TEXNIK ANALIZLAR – FOREX SAVDOSIDA ASOSIY INDIKATORLAR

STOCHASTIC OSCILLATOR

STOCHASTIC OSCILLATOR – *mashhur texnik indikator hisoblanib, yuqori darajada xarid qilingaligi yoki sotilganligi bo'yicha aniq signallarni belgilab beruvchi indikator. U aniq narxlar ko'rsatgichiga emas balki, doimiy kelajakdagi o'zgarishlarni sezuvchi indikator hisoblanadi.*

STOCHASTIC OSCILLATOR – ingliz tilidan olingan bo'lib, muayyan vaqt mobaynida narxlarning muayyan darajada o'zgarishi va narxlarga solishtirish hisobini ta'minlaydigan davomiy indicator hisoblanadi. Ko'p treyderlar ushbu indikatordan savdoga kirishdan oldin foydalanadilar. Ushbu indikator tanlangan valyuta juftligining o'zgargan darajasi va qaysi nuqtada ekanligini ko'rsatadi. Ushbu indikator bozordagi harakatlariga nisbatan sezuvchanligi va o'zgarish nuqtasi, vaqti hisobiga tahlil qilishda yordam beradi. Ushbu indikator 0–100 chegara chiziqlar oralig'ida bo'lgan narxlar o'zgarishini tasvirlab beradi va qaysi nuqtada haddan tashqari xarid qilingan, sotib yuborilgan yoki o'zgarish bo'lmaganligini ta'minlaydi.

RELATIVE STRENGTH INDEX (RSI)

RELATIVE STRENGTH INDEX (RSI) – ingliz tilidan olingan bo'lib, bozorda tanlangan valyuta juftliklarining bahosida haddan tashqari sotib olingan yoki sotilganligi bo'yicha baholash imkoniyatini beradi va ushbu indikator bozorga kirishdan oldin tanlangan valyuta juftligining sotib olinayotganligi yoki sotilayotganligining darajasini bilish

mumkin bo'ladi. Ushbu indikator bozor savdosini baholash uchun narx o'zgarishlarining katta hajmini o'lchaydigan davomiy ko'rsatkich hisoblanadi. RSI indikatori ikki chegara chiziqlar oralig'ida harakat qiladi, ya'ni 20–80 gacha bo'lgan chegara chiziqlar oralig'ida.

Agar bozor hajmi 70 dan ko'tarilib ketsa, yuqori darajada xarid qilish harakatlari amalga oshayotganini ko'rish mumkin. Agar bozor hajmi 30 and pasayib ketsa, yuqori darajada sotish harakatlari amalga oshayotganligini ko'rish mumkin.

RSI indikator bozorda xaridorlar yoki sotuvchilar (Bullish / Bearish) harakatlanayotganini bilish mumkin. Agar indikatorda 70 dan yuqori chizig'lar ko'rinsa unda bozorda xarid qilishlar miqdori ko'payganligi va 30 dan pastki chizig'lar ko'rinsa unda bozorda sotish miqdori ko'payganligini bilish mumkin.

MOVING AVERAGE CONVERGENCE DIVERGENCE (MACD)

MOVING AVERAGE CONVERGENCE DIVERGENCE (MACD) – ingliz tilidan olingan bo'lib, asosiy treyding indikatorlaridan biri hisoblanadi. Ushbu indikatorni qimmatli qog'ozlar bozori yoki valyuta bozori savdolarida texnik analizni amalga oshirish sifatida foydalanish mumkin. Ushbu indikator tanlangan qimmatli qog'oz yoki valyuta juftining narxlar yo'nalishi, davomiyligi va ularning bahosining o'z-

garishiga mo'ljallangan. Ushbu indikator yordamida ma'lum vaqtlar mobaynida kechayotgan savdo jarayonlarini kuzatish mumkin bo'ladi. MACD indikatori yuqori va pastga qarab harakatlanadi va 0 chizig'idan baland yoki past bo'lishi kuzatiladi. MACD indikatori treyderlar uchun bozor narxining ko'tarilish va pasayish chizig'larini bilib, signallarni to'g'ri tanlashda yordam beradi. MACD indikatori nafaqat bozorda haddan tashqari xarid yoki sotish natijalari kuzatilishini balki, ularning hajmini ham ko'rsatib beradi. MACD indikatori agar harakatlanish darajasi 12 davr va 26 davr oralig'ida bo'lsa, sekinlashish davri 9 ni tashkil etsa, shunda harakatlarning eng yuqori tezlashish nuqtasi va eng sekinlashish nuqtasini kuzatish mumkin bo'ladi.

Ushbu ma'lumotlarni bilishda MACD juda ham foydali maslahatlar bera oladi va foydali hisoblanadi. Convergence Divergence – ushbu so'zlar savdo bozorda yaqinlik va zid bo'lgan farqlarni aniqlashda yordam beradi.

BOLLINGER BANDS

BOLLINGER BANDS – ingliz tili so'zidan olingan bo'lib, John Bollinger tomonidan yaratilgan va ushbu ko'rsatgich bozorning o'zgaruvchanligini o'lchash uchun ishlatiladi. Asosan, bu ko'rsatkich vositasi bozorning jonlanmaganligi yoki yuqori ekanligini bilishingizga yordam beradi. Bollinger Bands ko'rsatkichida 3 ta chiziqlarni

ko'rish mumkin. Bu chiziqlar bozorning eng yuqori, o'rta va eng past o'zgaruvchan harakatlar qiymatini belgilab beradi. Eng baland va eng past qismlardagi farqlar 20 kunlik davr o'zgarishida o'rnatilgan bo'ladi va bu davrni treyder ham o'ziga mos qilgan holatda o'zgartirishi mumkin. Bollinger Bands ko'rsatkichi eng muhim texnik analiz vositasi hisoblanadi. Ushbu ko'rsatkichdan har treyder bozorni tahlil qilishda ishlatadi. Bollinger Bands ko'rsatkichi RSI va MACD indikotarlari bilan birgalikda foydalanilsa bozorning tahlili aniqroq chiqadi va qaysi holatdan bozorga kirish mumkinligi va qancha daromad ko'rish imkoniyati ehtimolligini ko'rsatadi. Bollinger Bands ko'rsatkichi treyderlar va investorlar uchun qanchalik darajada muvaffaqiyat keltirishi mumkinligini aniqlashda yordam beradi.

AVERAGE TRUE RANGE (ATR)

AVERAGE TRUE RANGE (ATR) – ingliz tili so'zidan olingan bo'lib, bozorning o'zgarishlarini qanday darajada salbiy yoki ijobiy holatda ekanligini ko'rsatadi. Bugungi kunda ko'plab mashhur ko'rsatkichlardan foydalanish sababli ATR indikatori narxni prognoz qilish va belgilash uchun foydalanilmaydi. Buning o'rniga bozor narxlarining kamchiliklari yoki chegara harakatlaridan kelib chiqadigan o'zgaruvchanliklarni yoki baland-past ko'rsatkichini o'lchash uchun ishlatiladigan metrik indikator hisoblanadi. ATR indikatori bilan hisoblaydigan bo'lsak 14 kunlik davrni o'z ichiga olgan holda bozorning o'zgarishini hisoblab boradi. Ushbu indikator orqali bozorning hajmini bilishingiz mumkin. Agar 1 nuqtasidan

yuqoriga ko'tarilsa bozorda jarayon tezlashganini bildiradi, agar 1 nuqtasidan pastda bo'lsa unda bozor hali ham tinch harakatda davom etayotganini bildiradi.

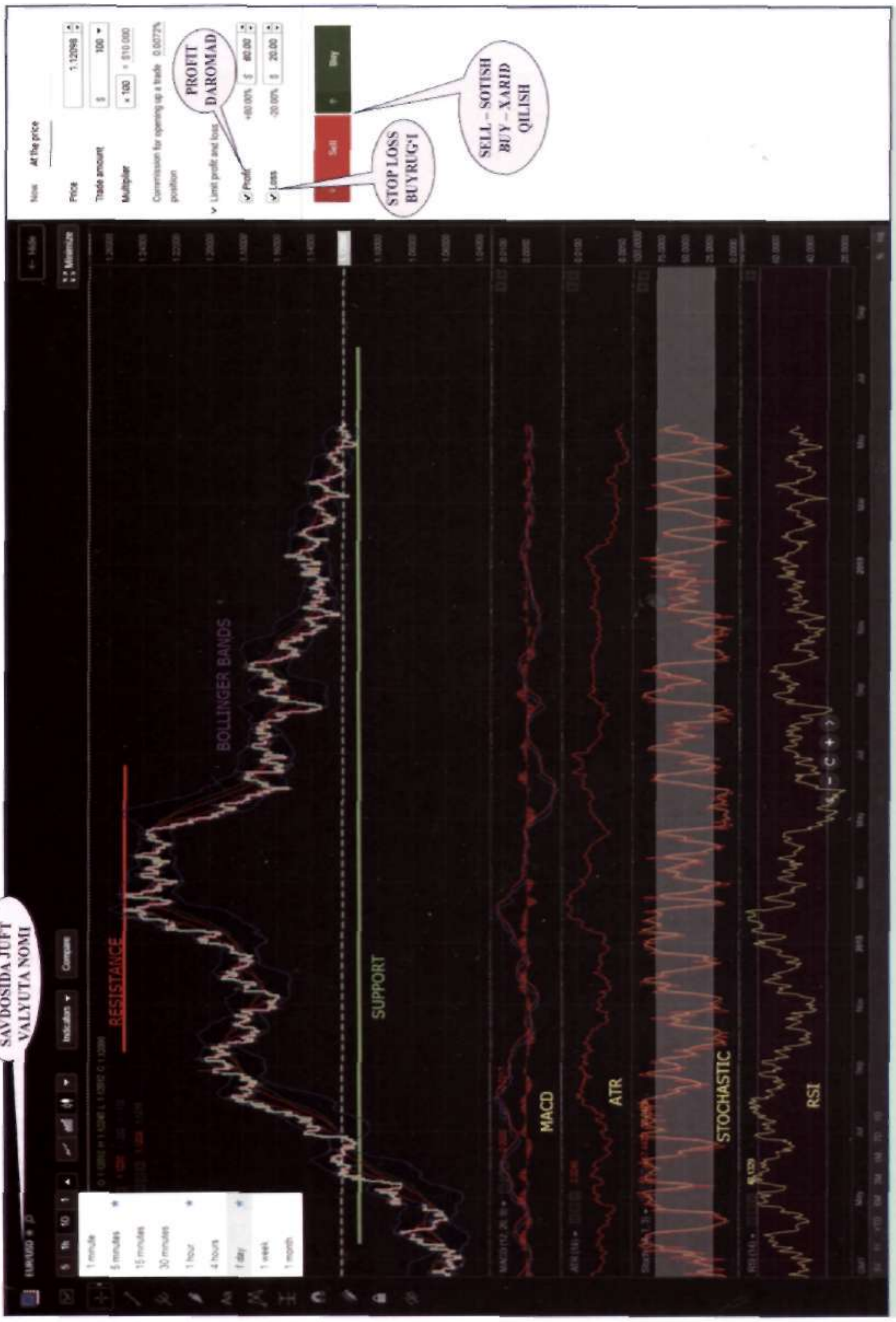
FOREX TREYDING TEXNIK ANALIZ

FOREX TREYDING savdosida ehtiyot bo'lish talab etiladi va birinchi bosqichda yangi o'rganuvchilar uchun DEMO akkauntda savdo qilish tavsiya etiladi. DEMO akkauntda savdo qilish usuli yangi treyderning malakasi va tushunchasini rivojlantiradi. Eng asosiy qoida daromad ko'rish (Take Profit) va Risk mablag' hajmi (Stop Loss) chizig'larini belgilab olish tavsiya etiladi. FOREX savdosida albatta risk mavjud. Shuning uchun daromad ko'rish ham pul yuqotish hodisalari ham ro'y beradi. FOREX bozori yangiliklar va bozor hajmiga qarab o'zgaradi. Shuning uchun ushbu usulda birinchi o'rinda bozorni tahlil qilish tavsiya etiladi:

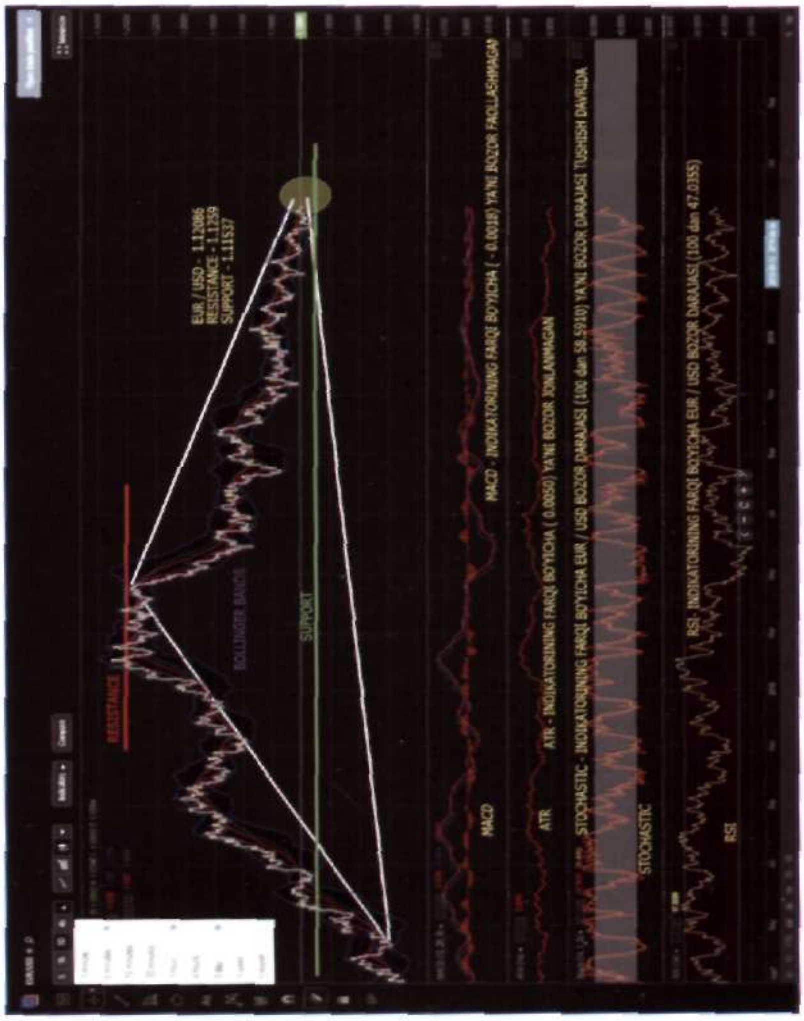
Birinchi navbatda valyuta juftligi yoki boshqa savdoda mavjud bo'lgan juftliklarni tanlanadi. Ushbu juftliklarni tanlashdan oldin tushunish kerak bo'ladi.

M a s a l a n: EUR / USD juftligini tanlaydigan bo'lsak:

1. Narxlarning eng yuqori va eng pastki chiziqlarini bilib olamiz ya'ni ***Support*** va ***Resistance*** chiziqlarini belgilab olamiz;
2. Bozorning narxlar o'zgarishini bilish maqsadida ***Bollinger Bands*** ko'rsatkichini tanlaymiz;
3. Bozorning qaysi darajada ekanligini aniqlash maqsadida ***Stochastic*** indikatorini tanlaymiz;
4. Bozorning o'zgarish hajmini aniqlash maqsadida ***Relative Strength Index (RSI)*** indikatorini tanlaymiz;
5. Bozorda xaridorlar yoki sotuvchilar holatini tekshirish maqsadida ***MACD*** indikatorini tanlaymiz;
6. Bozordagi holatning ijobiy yoki salbiy darajasini bilish maqsadida ***Average True Range (ATR)*** indikatorini tanlaymiz;
7. Tanlangan juft valyutaning bo'lib o'tgan bozordagi holatlarini tekshirish maqsadida, vaqtlar o'zgarishini kuzatib chiqamiz. *M a s a l a n:* ***M1 – 1 oylik, 1W – 1 haftalik, 1D – 1 kunlik, 4H – 4 soatlik, 1H – 1 soatlik, 30M – 30 minutlik, 15M – 15 minutlik, 5M – 5 minutlik, 1M – 1 minutlik*** vaqtlar o'zgarishini kuzatishingiz mumkin;
8. Umumiy ma'lumotlarga ega bo'lgandan keyin narxning o'sishi yoki tushishi yo'nalishi bo'yicha savdoga kiramiz. *M a s a l a n*, ***Take Profit va Stop Loss***;


FOREX
SAVDOSIDA JUFT
VALYUTA NOMI
RESISTANCE
SUPPORT
BOLLINGER BANDS
MACD
ATR
STOCHASTIC
RSI
PROFIT
DAROMAD
STOP LOSS
BUYRUG'I
SELL – SOTISH
BUY – XARID
QILISH
Sell
Buy

TEXNIK TAHLIL



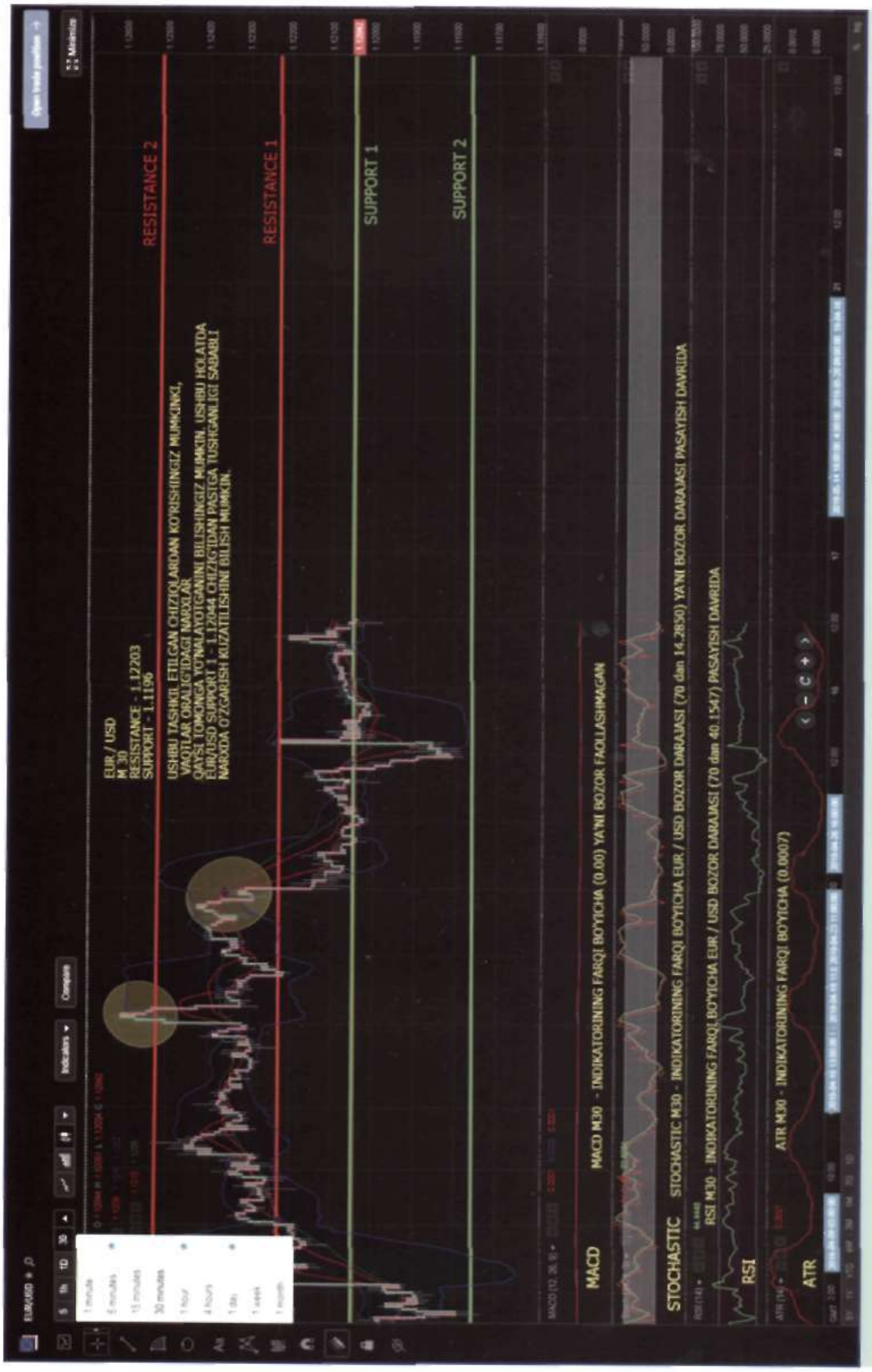
Texnik analiz FOREX savdosida eng muhim strategiya hisoblanadi. Agar Siz FOREX savdosidan daromad ko'rishni xohlasangiz texnik analizni yaxshi o'zlashtirishingiz shart. Bozorning holatini indikatorlar va ko'rsatkichlar yordamida belgilab olingandan keyingi bosqich vaqtlar oralig'idagi o'zgarishlarni tahlil qilish hisoblanadi. Birinchi navbatda bozorning holatini bilish maqsadida (1 Day, 4 Hours, 1 Hour) – 1 kunlik, 4 soatlik va 1 soatlik oralig'ida ro'y bergan holatlarni o'rganish kerak bo'ladi. Bu holat quyidagicha amalga oshiriladi. Birinchi navbatda eng yuqori chiziq va eng pastki chiziq oraliqlaridan ma'lum chiziqlar dastlabki narxda ko'rsatayotgan holatgacha chiziladi.

Bu quyidagicha amalga oshiriladi: ***1 Day – 1 Kunlik narxlar farqi.***

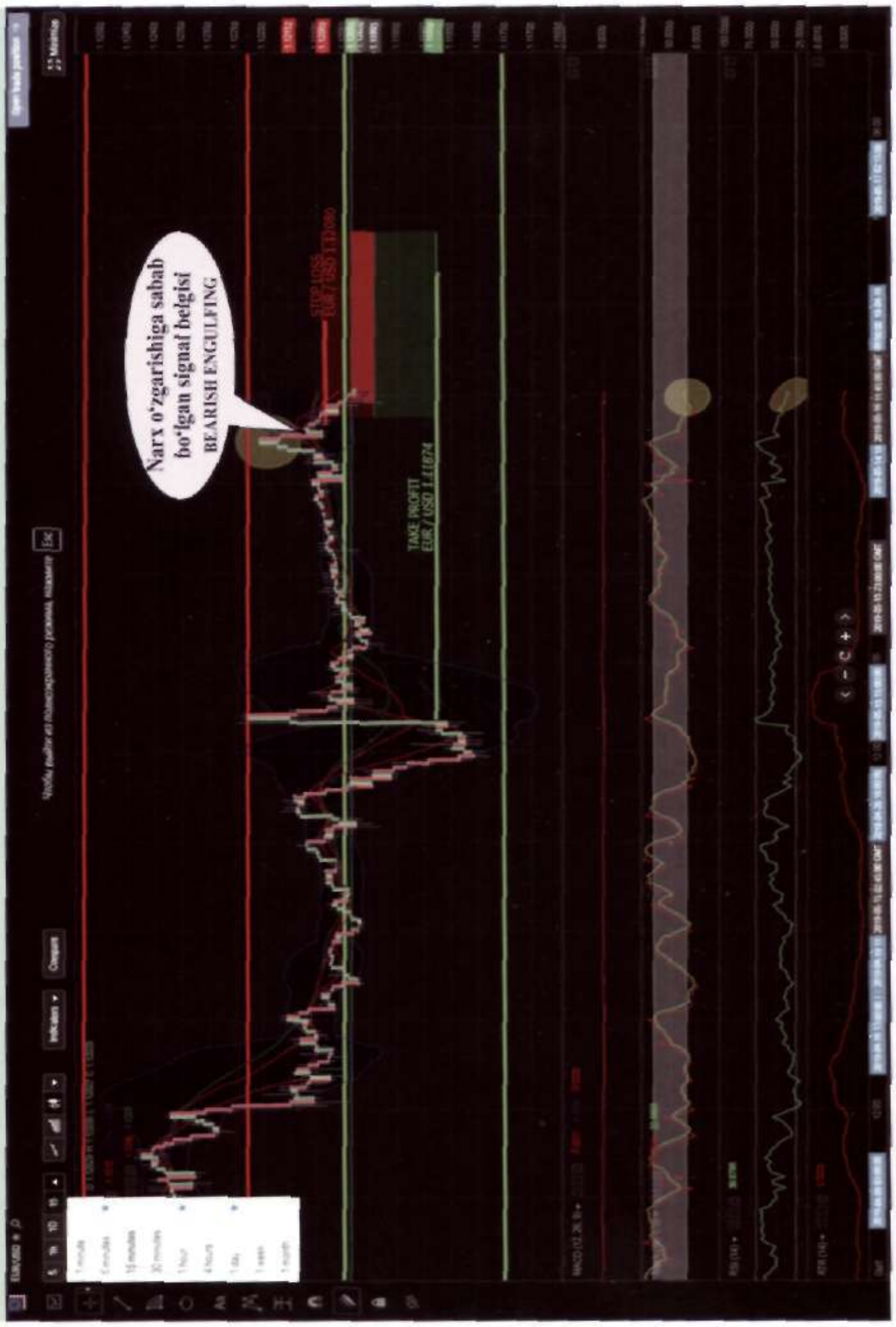
4 Hours – 4 soatlik narxlar farqi

1 Hour – 1 soatlik narxlar farqi

30 Minutes – 30 minutlik narxlar farqi



Yuqorida ko'rsatilgan grafiklar yordamida narxlar o'zgarish tomonlarini prognoz qilish mumkin bo'ladi. 30 minut vaqt o'zgarishidagi narxlar tafovutiga qarab 15 minut va 5 minut narxlar o'zgarishi va daromad olish chizig'i va risk mablag'ining darajasini belgilab olsa bo'ladi. Masalan ushbu ko'rinish quyidagicha belgilanadi:



USHBU SAVDO «SELL», YA'NI SOTISH YO'NALISHIGA BELGILANDI. LEKIN, USHBU INDIKATOR KO'RSATKICHLARINING KO'RSATISHICHA XAVF TUG'DIRAYOTGAN HOLATNI BILISH MUMKIN. STOCHASTIC VA RSI CHIZIQLARIDA O'ZGARISH KUTILAYOTGANINI KO'RISHINGIZ MUMKIN. STOP LOSS BUYRUG'I KO'P MIQDORDA MABLAG' YO'QOTMASLIKNING OLDINI OLADI.

ESLATMA!

Doimo savdoga kirishingizdan oldin pul yuqotish nuqtani ya'ni STOP LOSS nuqtasini belgilash tavsiya etiladi. Ushbu nuqta mablag'ning ko'p miqdori yuqotilmasligini oldini oladi. Forex bozorida risk mavjud. Ushbu qoidalarni amalga oshirish uchun risk menedjmenti qoidalariga asosan qat'iy rioya qilinishi kerak.

Doimo umumiy investitsiya mablag'ingizdan 10 % hajmini FOREX kunlik savdosiga kiriting va yo'qotish risklarini doimo hisobga oling.

FOREX savdosi investorlar uchun qo'shimcha daromad topish imkoniyatini yaratadi.

FOREX bozorida doimo ehtiyot choralarini ko'rish maqsadga muvofiqdir. Forex bozorida ehtiroslarga va hissiyotlarga suyanib ish qilib bo'lmaydi. Faqatgina aniqlik va treyder o'z hissiyotlarini boshqara olishi kerak bo'ladi.

Hozirgi kunda FOREX TREYDING usullari va strategiyalari, nafaqat FOREX, balki umumiy Xalqaro moliya bozorlarining qimmatli qog'ozlar, valyuta kurslari va boshqa moliyaviy savdolar bo'yicha o'quv markazlari tashkil etilgan. Ushbu ma'lumotlar Siz uchun juda ham uzoq muddat xizmat qiladi. Ushbu savdo ham investitsiyaning bir turi hisoblanadi. O'zingizning aqliy mehnatingiz, yaratgan qonuniyatingiz, amalga oshirayotgan strategiyalaringiz evaziga daromad ko'rishingiz ehtimollik nazariyasi yotadi. Xalqaro moliyaviy kompaniyalar har kunlik savdolarga shu ko'rinishdagi asosiy strategiyalarni amalga oshirgan holda savdo tavakkal kirishadi.

Ko'zlangan natija amalga oshsa daromad ko'rishadi, agar ularning tanlagan yo'llariga zid holat bo'ladigan bo'lsa, **STOP LOSS** yordamida o'zlarining kapitallarining bir oz qismini yo'qotib, qolgan ko'p qismini savdodan saqlab qolishadi. Dunyo yangiliklari bo'yicha ahamiyatga ega bo'lgan yangiliklar e'lon qilinsa, bozorning holati o'zgarib ketishi mumkin. Shuning uchun doimo **STOP LOSS** nuqtasini shakllantirish tavsiya etiladi.

FOREX BOZORIDA SAVDO INTIZOM

FOREX savdosi qisqa muddatli kunlik, haftalik investitsiya hisoblanib, risk darajasi yuqori hisoblanadi. FOREX bozorida savdo qilish bu jiddiy ish hisoblanadi. FOREX bozorida savdo qilish jiddiylik, intizom, reja va to'g'ri tuzilgan qonunlarni talab etadi. FOREX bozor investor yoki treyderni doimiy ravishda sinovdan o'tkazadi va psixologik fikrni talab qiladi. Bu amallar qaror qabul qilishga imkon beradi. FOREX bozorida muvaffaqiyatli investor yoki treyder bo'lish uchun

his-tuyg'ularni boshqarish va tartib intizomlarga ega bo'lish lozimdir. Bu sifatlar ishonchni mustahkamlashga va savdo rejalarni yanada samarali bararishga yordam beradi. Ushbu bozorda kimdir yutadi va kimdir yutqazadi. Shuning uchun yaratilgan qonunlar FOREX bozorida tarbiyalanishga chorlaydi. FOREX bozori turli xil his-tuyg'ularni boshdan kechirayotgan ko'plab ishtirokchilardan tashkil topgan va ular bozor sharoitini o'zgartirishi mumkin. Hatto, eng yaxshi investorlar yoki treyderlar qo'rquv va ochko'zlik kabi his-tuyg'ularga berilishadi. FOREX bozorida yuqori o'zgarishlar hodisalari ro'y berayotganligi sababli yangi treyderlarning qiziqishi va intilishi ortadi hamda yaratilmagan rejalarsiz ushbu savdoda tez daromad ko'rishga harakat qiladi. Lekin bu noto'g'ri talqin hisoblanadi. FOREX bozorida unumli savdoni amalga oshirish sifatida savdo intizomni targ'ib qilishning eng yaxshi usullardan biri biznes reja va strategiya tuzishdir. Tijorat faoliyatidan daromad olish bu biznesdir. Ushbu savdo ham shunga o'xshash tarzda ko'rib chiqilishi kerak. Tadbirkor ham biznes rejasiz yig'ilgan pulini investitsiya qilmaydi.

FOREX savdo psixologiyasini tushunishning bir bo'lagi qo'rquv va ochko'zlikning mavjudligini anglashdir. Pulni yo'qotish Sizning biznesingizning bir qismi sifatida qabul qilishingiz kerak bo'lgan omildir. Lekin pulni yo'qotganingizda boshdan kechiradigan noqulay tuyg'uga qanday qilib toqat qilishni o'rganish juda qiyin. Treyder sifatida hissiyot jihatidan intizomga ega bo'lishingiz kerak, ammo bu holat Sizni shunday darajaga yetishtirishi uchun vaqt talab etadi. Agar Siz muvaffaqiyatli bo'lishni istasangiz, Treyderning psixologiyasini rivojlantirish maqsadida yo'qotish va g'olib bo'lish oqibatlarini bilish muhimdir.

PARETO QONUNI 80/20

PARETO QONUNI – FOREX savdolar uchun juda ham ahamiyatga ega hisoblanadi. Ushbu qonunni turli xil investitsiya yo'nalishlarida amalga oshirsa bo'ladi. Pareto qonuni bo'yicha investor 20% risk hajmini hisoblagan holatda 80% daromad olish. Ushbu strategiyani investitsiyaga va sarf qilinadigan vaqtga ham ishlatsa bo'ladi. Chunki eng bebaho narsa bu investor va biznesmenlar uchun birinchi navbatda sog'lik va ikkinchi navbatda vaqt hisoblanadi. FOREX savdolarida

ham to'g'ri vaqtda savdoga kirgan holda, 20 % risk darajasi bilan 80 % daromad olishdir. Shunday vaziyatlar FOREX bozorida takroriy hollarda kuzatilishi mumkin. Pareto qonuni ishingizning unumligini oshrishda ham yordam beradi. Masalan, Siz o'zingizning vaqtingizni unumli sarflamoqchi bo'lsangiz, unda 20% mehnatingiz evaziga 80 % natija olish imkoniyatini yaratadi. Pareto qonuni kichik sarflangan risk faktori natijasi yordamida yuqori natija olish imkoniyatini ko'rsatadi. Agar Siz Pareto qonunini hayotingizga targ'ib etadigan bo'lsangiz doimo ushbu qonuniyat bilan ishlarni amalga oshirishga o'rganib qolasiz va amalga oshirayotgan ishlaringiz natijali bo'lishiga ishonasiz. Pareto qonunining afzalligi Siz o'zingizning vaqtingizni tejaysiz va biznes uchun yo'qotadigan risk mablag'ingizni shakllantirgan bo'lasiz.

FOREX SAVDOSIDA QO'RQUVNI TUSHUNISH VA BOSHQARISH

FOREX bozorida pulni yo'qotish treyderda qo'rquvni keltirib chiqaradi. Ushbu qo'rquvni boshqarishning birgina yo'li yo'qotish darajasini rejalashtirish va oldindan ushbu natijaga tayyor bo'lishdir. Agar treyder o'zining natijasidan haddan tashqari yo'qotadigan bo'lsa bu yerda xato o'zining qonunlariga amal qilmaslik va tuzilgan strategiyalar va

rejalarda xato borligini sezmasligidadir. Shuning uchun yo'qotish darajasini FOREX bozorida doimiy boshqarib borish kerak va daromad darajasini ham oldinda to'g'ri va aniq belgilashi kerak bo'ladi. Ochko'zlik ham ko'p yo'qotishga yo'l qo'yib berishi mumkindir.

Shu sababli ushbu holatlarga tayyor bo'lish uchun birinchi navbatda FOREX platformasida DEMO akkauntda mashq va tajriba almashinish kerak bo'ladi. FOREX bozorida ochko'zlik hissiyoti treyder uchun muammo keltirib chiqarishi mumkin. Shuning uchun daromad oz bo'lsa ham belgilangan nuqtadan foydani yopish tavsiya etiladi. FOREX bozorida savdo qoidalari turli xil malaka va tajribaga ega bo'lgan treyderlar uchun muhimdir va asosan yangi treyderlar uchun juda ham muhimdir. Tuzilgan savdo qoidalari bilan Siz o'zingizning daromadingizni oshirish imkoniyatiga ega bo'lasiz va yo'qotish darajasini boshqarib borasiz. Yodingizda bo'lsin, Siz ushbu FOREX bozorida pul ishlashni xohlaydigan yagona investor yoki treyder emassiz, ushbu bozorda son-sanoqsiz odamlar bor. Shuning uchun ham FOREX bozorida, nafaqat FOREX bozorida, qimmatli qog'ozlar bozorida ham qonun qoidalarga rioya etgan holda amalga oshirish qo'rquvlarni tushunishga va uni to'g'ri qabul qilishga yordam beradi. Agar Siz kunlik treyder sifatida savdo qilishni afzal ko'rsangiz, unda Siz kun davomida daromad va yo'qotish mablag'lar hajmini cheklashingiz mumkin.

Agar muayyan miqdorni topsangiz yoki yo'qotib qo'ysangiz, Siz kunlik tanaffus olishingiz yoki savdo qilishni kunlik to'xtatishingiz mumkin. Bozorda savdo qilish uchun foydalanadigan strategiyangiz bilan birgalikda ishlashingizni vaqti-vaqti bilan ko'rib chiqishingiz va baholashingiz kerak. Bu Sizning maqsadlaringizga zarba berayotganingizni ko'rish uchun qaytib kelishingizni baholaydi, shuningdek, muayyan vaziyatlarga qanday munosabatda bo'lganingizni tahlil qilish demakdir.

STARTAP LOYIHALARNI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASI

Tadbirkor uchun rivojlanayotgan biznes eng yuqoridagi qiyin vaziyatlarni keltirib chiqaradi. Siz biznesingizning muvaffaqiyatli o'sishini xohlasangiz biznesingizdagi daromadlarni aniqlik bilan boshqarishingiz va ma'lum bir xarajatlar cheklovlarini o'rnatishingiz kerak bo'ladi va ushbu faktorlarga doimiy e'tiborda bo'lishingiz kerak. Ushbu faktorlar Sizning biznesingizni yanada rivojlantirishda xizmat qiladi. Startap loyihalarni rivojlantirish strategiyalari quyidagilardan iborat:

1. Biznesingizni kengaytirish maqsadida boshqa joydan o'z biznesingizning savdo joyini oching.

Ushbu holat har bir tadbirkor uchun juda ham qiziq. Chunki, o'z biznesingizning biznes modeli bo'yicha boshqa joydan yana bir o'zingizning biznesingizni tashkillashtirishingiz Siz uchun bozor hamda yangi kategoriyadagi mijozlar bazasini yaratadi. Ushbu strategiya Sizning biznesingizning qanchalik darajada kuchli, kerakli va yaxshi xizmat qilishiga yordam beradi va daromadlaringizni ko'paytiradi. Agar Sizning biznesingiz o'zining savdo xizmatlarining joyini shu jarayonda davom etaversa, Sizning biznesingizning brend nomi rivojlanishni boshlaydi va xalq orasida tarqalishni boshlaydi. Ushbu natija startap loyihalar uchun juda ham muhim. Investorlarga faqatgina daromad va kelajakda erishadigan dividend foizlari qiziqdir. Shuning uchun shu usul ko'rinishida biznesni rivojlantirish orqali investorlarga yoqadigan startap loyihani taqdim etish maqsadga muvofiq bo'ladi.

2. Mahsulotlar va xizmatlaringizni diversifikatsiya qiling.

Ushbu strategiya Sizning biznesingiz doimo trendda va innovatsiyalardan xabardor bo'lishiga xizmat qiladi. Hozirgi kunda har bir biznes sektorda raqobat mavjud. Ushbu raqobatlardan ajralib turish maqsadida doimo mahsulot va xizmatlarda o'zgarishlar kiritish maqsadga muvofiqdir. Diversifikatsiya – so'zi Ingliz tilidan olingan bo'lib, joriy biznesning mahsulot va xizmatlarining turlarini boshqa yo'nalish maqsadlarga o'tkazish va yangi bozorlarni yaratish hisoblanadi. Ushbu strategiya joriy biznesdagi mijozlar uchun ham keng qamrovda mahsulotlaringiz yoki xizmatlaringiz turlarini tanlashda yuqori tanlov huquqini yaratadi.

3. Raqobatlaringizni o'rganing.

Ushbu strategiya har bir biznes uchun eng muhim omil hisoblanadi. Har bir mahsulot va xizmat uchun raqobatlar mavjud. Raqobatlar belgilangan bozorning hajmini egallagan kompaniyalar hisoblanadi. Ushbu bozor hajmidan bozor qismini egallashingiz uchun Siz ham raqobatbardosh va innovativ bo'lishingiz talab etiladi. Shuning uchun bozorni rivojlantirish va mahsulotlarni diversifikatsiya qilish strategiyalari ushbu raqobat mavjud bo'lgan bozorda Siz ham raqo-

batbardosh bo'lishingizga tayyorlaydi. Raqobatlaringizni tahlil qiladigan bo'lsangiz, raqobat grafigini yaratishingiz maqsadga muvofiq hisoblanadi. Masalan, ushbu grafika quyidagicha ko'rinishda bo'ladi.

	Formstack	Adobe® FormsCentral	Google® Forms	Gravity Forms	Formsite	Jotform®	Wufoo
Payment Processors	11	1	0	5	3	More info »	10
3rd-party Integrations	26	0	0	12	4	More info »	12
Calculating Fields	✓			✓	✓	✓	
Conditional Logic	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Full HTML Access (customizable)	✓	✓			✓	✓	✓
Save & Resume	✓	✓			✓	✓	
256-Bit SSL (security)	✓	✓			✓	✓	
Mobile-ready (responsive)	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Mobile Apps							

Ushbu ko'rinishdagi raqobat grafikasi startap loyihalarning raqobat firmalardan afzalliklarini aniqlagan holda belgilab beradi. Ushbu ko'rinish sifatida startap loyihaning biznes modelini boshqa raqobat kompaniyalar bilan taqqoslagan holda innovativ va raqobatbardoshligini tuzish mumkin.

4. Natijalaringizni kuzatib boring.

Tadbirkor amalga oshirgan ishlaridan natijalarni bilishi lozim. Ushbu natijalar qo'llangan strategiyalarning mevasi hisoblanadi. Natijalar hisobini faqatgina Savdo va Marketing, Moliya, Ish jarayonining grafikasi bo'yicha hisobotlarni yig'gan holda amalga oshirish mumkin va oldingi ma'lumotlar bilan taqqoslash mumkin. Ushbu ma'lumotlarni taqqoslash uchun har bir tadbirkor startap loyihasi uchun asosiy grafikani yaratishi taklif etiladi.

5. Biznesingizni onlayn oqrali reklama qiling.

Bugungi kunda ko'plab startap kompaniyalar o'zlari uchun yangi bozorlar va yangi mijozlalarni jalb etish maqsadida onlayn orqali reklama kampaniyani (campaign) yaratadilar va amalga oshiradilar. Ushbu strategiya ham kompaniyaning mahsuloti yoki xizmatini keng qamrovda reklama qiladi va biznes jarayoni rivojlanishiga yordam beradi.

6. Yaratilgan biznesingizni tayyor holda Franchayzing usulida taklif eting.

Agar Sizning tuzgan biznes modeldagi startap loyihangiz o'z mevasini berayotgan bo'lsa, uni franchayzing usulida taklif etish ma'qul. Franchayzing usulida biznesni taklif etish uchun tuzilgan biznes model, brend, ish jarayoni va hamma yo'nalishdagi xarajatlar va daromadlar aylanmasi hisoblari olingan bo'lishi lozim. Franchayzing usulida taklif etiladigan biznes boshqa tadbirkor uchun ham xuddi shunday natijani berishi kerak bo'ladi. Asosan fast-food, kiyimlar va kofe yo'nalishidagi bizneslar bugungi kunda Xalqaro franchayzing usulida o'zlarining biznes modellarini taklif qiladilar va daromad aylanmasidan o'zlarining ulushlarini talab etadilar. Franchayzing usulida taklif etilgan biznes xohlagan joyda o'z rivojini topib ketishi mumkin.

Umuman olganda, o'zingizning biznesingizni rivojlantirish Sizning manfaatlaringizni ushlab turish va himoya qilish uchun muhimdir.

STARTAP LOYIHALARGA INVESTORLARNI JALB ETISH STRATEGIYASI

Startap loyihani muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun har bir bosqichda mablag' kerak bo'ladi. Yaratilgan g'oya yoki reja qanchalik katta bo'lmasin, uning amalga oshirilishi moliyaviy va moddiy resurslarni talab qiladi. Shuning uchun har bir startap loyiha bunday resurslarni qanday va qayerda jalb qilishni o'ylashadi. Quyidagilar bilan startap loyihalar qanday investitsiyani jalb qilishini ko'rib chiqamiz. Boshlang'ich startap loyihalar investorlarni crowdfunding orqali yoki angel investorlarni jalb qilish bilan qo'lga kiritishi mumkin. Ushbu yutuqni qo'lga kiritish uchun joriy startap loyihaning tashkil etilishidan oldin MVP prototip mahsulotining namunasi bo'lishi shart. Ushbu

namuna investorlar uchun aniqlik va ravshanlik darajasini ta'minlaydi. Shuni esda tutingki, Siz taklif qilayotgan startap loyiha Siz tanlagan investorlar uchun mos bo'lishi kerak. Agar Siz qilayotgan startap loyiha ularning qiziqishida bo'lsa, ular albatta Sizning loyihangizni yaqindan tanishib, investitsiya kiritishga rozi bo'lishlari mumkin. MVP prototipdan tashqari investorlarga joriy loyihaning xarajatlari, daromadlari va investitsiyani foizi bilan qaytarish darajalarini to'g'ri shaffoflikda ko'rsatish lozim bo'ladi.

STARTAP LOYIHANI IPO DARAJASIGA OLIB CHIQISH STRATEGIYASI

Startap biznesining eng yuqori rivojlanishi IPO darajasiga chiqishi mumkin. IPO jarayonida startap biznes butun ommaviy darajada tarqaladi. Startap kompaniya «unicorn» darajasiga ko'tarilishi uchun IPO bosqichi juda ham muhim hisoblanadi. Agar startap kompaniya o'z biznesini kengayishini va rivojlanishini xohlasa unda ushbu bosqichlarni amalga oshirishda katta xarajatlar kerak bo'ladi. IPO bosqichida chiqarilgan qimmatli qog'ozlarning ommaviy sotuvi joriy startap kompaniyaning rivojlanishi uchun juda ham yuqori darajada turtki bo'ladi. IPO bosqichida startap kompaniyalarning qimmatli qog'ozlarini sotib olish investorlar uchun juda ham yuqori darajada riskni ko'rsatadi. Shuning uchun IPO bosqichiga chiqayotgan startap kompaniyalar qimmatli qog'ozining bozorda past qiymatda baholanmasligini oldini olishlari kerak. Agar joriy startap kompaniya o'z yo'nalishi bo'yicha katta miqdordagi bozor qismini egallagan bo'lsa unda uning bozordagi o'rni ijobiy baholanganini bilish mumkin va investorlar uchun ushbu statistika asos ham bo'lishi mumkin. Startaplar doimo bozordagi raqobatchilaridan farqli bo'lishi uchun ajralmas biznes model yaratishga harakat qiladilar. Bozorda raqobatbardosh bo'lishlari uchun o'zlarining yangi ko'rinishdagi mahsulot va xizmatini yaratgan holda oligopoliya kategoriyasiga kiruvchi bozorga kirishga intiladilar. Oligopoliya kategoriyasidagi bozorda faqatgina sanoqli raqobat kompaniyalar mavjud.

STARTAP LOYIHANI IPO BOSQICHIGA OLIB CHIQISH STRATEGIYASI

1. Startap kompaniya uchun IPO bosqichiga kirish majburiy emas. Chunki IPO bosqichida startap kompaniyaning qimmatli qog'oz-lari joylanib, bozordagi o'rnini topadi yoki yo'qotadi. Shuning uchun, startap kompaniya uchun IPO bosqichiga kirish uchun vaqtning aniqligi juda ham muhimdir. IPO bosqichiga qatnashishida aniq vaqt asos bo'lishi kerak. Chunki vaqtning aniqligi juda ham muhimdir. Vaqtning muhimligi Xalqaro bozorda bo'layotgan tashqi yangiliklar, davlatlararo amalga oshirilayotgan savdo muomalalari, saylov davri bo'yicha aniqlik kiritishda yordam beradi. Bundan tashqari, IPO bosqichida listing kiritilayotganda investorlarning kayfiyati va xohish darajasini bilish kerak bo'ladi. Ushbu bozorda narxlarning o'sishida investorlar kuzatayotgani yoki bozorning hajmini bilishlikda aniqlik kiritish kerak.
2. Startap loyiha uchun doimo o'z biznesining darajasini yuqori baholanishi juda ham muhimdir. Ushbu strategiya joriy startap loyihaning bozordagi mijozlari va biznes tizimidagi yangi yo'na-

lishni belgilaydi. Ushbu strategiya «Blue Ocean» yoki «Uncontested Market» nomlari bilan ataladi. Ushbu strategiya yordamida yaratiladigan mahsulot uchun yangi bozor kategoriyasi va yangi mijozlarni yaratish va jalb qilishni o'z ichiga oladi. Ushbu bozorda startap kompaniya o'zining bozordagi hajmini qiyinchiliksiz baholay oladi.

3. Motivatsiya kompaniyaning rivojlanishi uchun juda ham asosli e'tiborga ega sifat hisoblanadi. IPO bosqichini amalga oshirish uchun kompaniyaning asosiy guruhi buni amalga oshirishda aniq ma'lumotlarga ega bo'lishi kerak.
   IPO bosqichida startap kompaniyani listingga joylashtirilishi katta xarajatlarni talab etadi. Shuning uchun kompaniyaning amalga oshiradigan rejalari kompaniyaning strategik maqsadlari bilan muvofiqlashtirilgan bo'lishi kerak. Chunki ushbu tuzilgan aniq strategik maqsadlar yuqori darajadagi kompaniyaning guruhiga aniq ustuvorlikni belgilash imkonini beradi. IPO bosqichi startap kompaniya uchun katta moliyaviy kapital miqdorini jalb etishga yordam beradi va ushbu to'plangan mablag'lar yordamida startap kompaniya o'zining biznes modelini yanada rivojlantirish maqsadida eng yuqori malakali mutaxassislarni ishga yollaydi, yangi inshootlar, texnologiyalar, biznesning savdo jarayonini tezlashtirish maqsadida yangi ko'rinishdagi xizmatlar, mijozlarning muammolari bilan ishlagan holda tez davr ichida hal etish va mahsulotlarining turini ko'paytirish, dizaynini rivojlantirish va innovatsiyalarga pul ajratish jarayonlarini amalga oshirish imkoniyatini qo'lga kiritadi. Shuning uchun, startap kompaniyani IPO bosqichida listingga kiritishdan oldin aniq strategik maqsadlar rejasi tuzilishi lozim.
4. IPO bosqichini amalga oshirish davrida qatnashgan maslahatchilardan maslahatlar so'rash kerak. Chunki ushbu maslahatchilar IPO jarayonlari amalga oshirilayotgan davrlarda turli xil kompaniyalarning natijasi va muammolarini ko'rganlar va ushbu masalalar qay darajada hal etilganligi bo'yicha aniqliklarning guvohi bo'lganlar.

LOYIHA UCHUN BANKDAN KREDIT OLISH QOIDALARI

Bugungi kunda ko'plab tadbirkorlar uchun bankdan kredit olib, joriy biznеslarini rivojlantirish yoki yangi turdagi bizneslarni tashkil etish muhim hisoblanadi. Ushbu jarayonda Bank kredit mablag'ini ajratishdan oldin zarur bo'lgan hujjatlarni talab etadi. Bank tomonidan birinchi navbatda kredit summasini qoplaydigan garov ta'minoti talab etiladi. Bank kredit mablag'ini sug'urta qilish maqsadida garov ta'minotini asosiy faktor deb hisoblaydi. Keyingi o'rinda garov ta'minoti tasdiqlangandan keyingi bosqich – bu Biznes reja taqdim etish. Biznes reja hujjati Bankdan kredit olish uchun tashkil etiladigan kelajakdagi biznes turining asosiy xaritasi hisoblanadi. Ushbu hujjat Bank uchun kompaniyaning amalga oshiradigan ishlari, ishlab chiqaradigan mahsuloti yoki ko'rsatadigan xizmati, bozor tahlili, guruh a'zolari va moliyaviy natijalar ma'lumotlaridan xabardor bo'lishiga yordam beradi.

LOYIHA UCHUN BANKDAN KREDIT OLISH STRATEGIYASI QUYIDAGILARDAN IBORAT:

1. Taklif qilinadigan loyiha bo'yicha yuqori darajada ma'lumotga ega bo'lish va ushbu loyihaning foyda keltirishi bo'yicha asoslarning ko'rsatilishi;
2. Biznes rejaning mavjudligi. Biznes reja umumiy biznes loyihaning maqsadlari, amalga oshirish jarayoni, ishchi va mutaxassislar, ishlab chiqarish jarayoni, savdo va marketing, rivojlanish strategiyalari, moliyaviy natijalar ma'lumotlarini o'z ichiga olishligi kerak;
3. Amalga oshiriladigan loyiha bo'yicha kredit summasining imtiyozlari va kredit foizlarini o'rganish;

ROI (RETURN ON INVESTMENT) – ***investitsiyalardan olinadigan daromad yoki daromadni o'lchash uchun keng foydalaniladigan moliyaviy rentabellik darajasini hisoblovchi foydali vosita.***

PI (PROFITABILITY INDEX) – ***investitsiya qilinadigan biznes loyihaning darajasini baholash uchun foydali vosita.***

NPV (NET PRESENT VALUE) – ***investitsiyalarni rejalashtirish va investitsion rejalashtirishda loyihalashtirilgan sarmoyaning yoki loyihaning rentabelligini tahlil qilish uchun foydali vosita.***

PB (PAYBACK PERIOD) – ***investitsiya sarmoyasining qancha davr ichida qaytarilishini aniqlashda yordam beruvchi moliyaviy vosita.***

IRR (INTEREST RATE OF RETURN) – ***umumiy loyihaning foizdagi ko'rsatkichni ta'minlovchi vosita.***

4. Kredit foizi va tanasining to'lovlarining davrlari bo'yicha aniq ma'lumotga ega bo'lish;
5. Biznes rejada o'z biznes loyihangizning foydaga chiqish tomonlarini (ROI, PI, NPV, PB) ko'rsatish.
6. Agar Sizning biznes loyihangiz ROI (Return on Investment) – 20% va undan yuqori, PI (Profitability Index) – eng kamida 1 va undan yuqori hisoblansa, Sizning biznes loyihangiz daromadli va sog'lom hisoblanadi. NPV (Net Present Value) – darajasi ijobiy bo'lsa, unda PI ko'rsatgichi ham 1 va undan yuqori bo'lishi mumkin, agar NPV darajasi salbiy bo'lsa, unda PI ko'rsatkichi 1 dan past natijani ko'rsatadi, ya'ni Sizning loyihangiz kredit summasini qoplay olmaydi va daromadga chiqish darajasi qiyin hisoblanadi.

9-BO'LIM

IQTISODIYOT VA MOLIYA BOZORLARIGA O'Z TA'SIRINI KO'RSATGAN OMILLAR VA VOQEALAR RIVOJI

IQTISODIYOT VA MOLIYA BOZORLARIGA O'Z TA'SIRINI KO'RSATGAN OMILLAR VA VOQEALAR RIVOJI

Iqtisodiyot va moliya bozorlariga to'g'ridan-to'g'ri ta'sir qiladigan omillar quyidagilar:

1. **Iqtisodiy va moliyaviy inqiroz;**
2. **Siyosiy inqiroz (davlatlar aloqalarining keskin yomonlashuvi);**
3. **Dunyoda yoki mamlakatda vujudga keladigan pandemik inqiroz (xavfli kassalikning tarqalishi);**
4. **Urushning boshlanishi.**

Ushbu omillar jahon iqtisodiyoti va moliyaviy ahvolni tubdan izidan chiqarib yuborishi mumkin. Ushbu turdagi inqirozlar davrida turli xil sohalarda kollaps davri boshlanadi yoki sohalarning faoliyatini saqlab qolish bo'yicha ishlar olib boriladi.

1. Iqtisodiy va moliyaviy inqiroz.

Tarixga nazar soladigan bo'lsak, iqtisodiyot va moliya bozorlarida o'z ta'sirini ko'rsatgan omillar va voqealar ko'p marotaba sodir bo'lgan. Ushbu voqealar dunyo tarixida jahonda ro'y bergan inqirozlarni aks etadi.

Dunyo tarixida voqealar rivojini eslaydigan bo'lsak, 1836-yildagi Angliyada vujudga kelgan fond bozori inqirozi. Ushbu inqiroz davrlari 1836–1838-yillarga to'g'ri keladi va ushbu inqiroz keyingi o'rinlarda «Angliya–Amerika» inqirozi deb ham nomlangan. Ushbu inqiroz davrida Angliya va Amerika keyinchalik Fransiya davlatlari katta zarar ko'rishni boshlashadi. Angliya markaziy bankining xalqaro oltin zaxirasining pasayib ketishi va paxta plantatsiyalari bozorida vujudga kelgan holatlar oqibatida makkajo'xori hosilining pasayishi va kapitalning Amerikaga oqib ketayotganligiga javoban foiz stavkalari

hajmini ko'taradi. Dekabr oyida fond bozori qulaydi. Bank shov-shuvi Fransiya va AQSHga yoyilib paxta loyihasi uchun kreditlar hajmining keskin qisqarishiga olib keladi va Angliyada fond bozorining inqirozi kuzatiladi.

1847-yilda Yevropa fond bozorida moliyaviy inqiroz ro'y bergan. Ushbu inqiroz Londondagi temiryo'l kompaniyalarining aksiyalari narxining fond bozorida mo'tadil darajalari tez-tez o'zgarish nuqtai nazaridan keskin oshib ketishi oqibatida vujudga kelgan. XIX asrlarda Yevropa fond bozorida temir yo'l kompaniyalarining aksiyalari eng nufuzli va likvidligi yuqori aktivlardan biri bo'lib hisoblangan. Ammo vaqt o'tishi bilan juda ko'plab temiryo'l kompaniyalari investorlarning ishonchini oqlay olmaganligi sababli ayrimlari bankrotlik yoqasiga kelib, faoliyatlarini to'xtatishga majbur bo'ldilar. Ushbu vaziyat ro'y berishni davom etganidan keyin fond bozorida inqiroz yuzaga kelib, asta-sekin Angliya, Germaniya va Gollandiyaning bank sektorlariga ta'sir ko'rsata boshlagan. Ushbu jarayonlarning rivojlanishi oqibatida Buyuk Britaniya savdo balansida disbalans hosil bo'lgan. Bunga javoban Angliya banki yana hisob stavkasini ko'targan. Bunday qaror xalqaro kredit bozoriga o'zining salbiy ta'sirini ko'rsatib, Germaniya va Gollandiyani ham qamrab olgan.

1857–1858-yillarda sodir bo'lgan Birinchi jahon iqtisodiy inqirozi. Ushbu iqtisodiy inqiroz o'sha davrdagi barcha rivojlangan davlatlarni qamrab olib, ta'sir ko'rsatgan. Boshqa inqirozlar singari mazkur inqiroz asosan o'sha mahalda sanoat va savdo gegemoni bo'lgan Buyuk Britaniyaga katta ta'sir ko'rsatgan.

Ammo bu safargi inqirozning kelib chiqishi AQSHdan boshlanib, Fransiya va Germaniya davlatlariga to'g'ridan to'g'ri o'z ta'sirini ko'rsatgan. Asta-sekinlik bilan moliyaviy-xo'jalik munosabatlari va ijtimoiy hayotga ta'sir ko'rsatib, butun Yevropani va Lotin Amerikasini qamrab oladi. Inqirozning kelib chiqishi sababi va bosh obyekti sifatida AQSH temiryo'l kompaniyalarining aksiyalari oldi-sotdi savdosidagi o'zgarishlar va muvofiqlashgan holatlarning keskin o'z izidan chiqishining avj olishi va davlat tomonidan yerlarning tarqatilishi natijasida sodir bo'lgan. Angliyada va Yevropaning boshqa mamlakatlarida ham temiryo'l va og'ir sanoat aksiyalari savdosi bi-

lan bog'liq bo'lgan o'zgarishlarning oldini olish, unga chek qo'yish maqsadida pul massasi kengaytiriladi. AQSHda oltinning kirib kelishi va banklararo operatsiyalarning kengayishi, Angliyada esa, banklarning qo'shilishi va banklararo operatsiyalarning to'g'ri yo'lga qo'yilishi ta'minlanadi.

AQSHga Angliyadan likvidli mablag'larning kirib kelishi va Angliyaning o'zida 1844-yilda qabul qilingan Aktning (banklar faoliyatiga tegishli bo'lgan Akt) vaqtinchalik bekor qilinishi va Angliya banki tomonidan banknotlarga qo'yilgan emissiyaviy cheklovlarning yumshatilganligi hamda Gamburgda qo'shimcha ravishda kumushning kirib kelishi inqirozning chekinishini ta'minlagan.

1861–1865-yillardagi Amerika valyuta inqirozining iqtisodiyotga ta'siri Shimoliy va Janubiy Amerika o'rtasida boshlangan fuqarolik urushi davrida vujudga kelgan va mamlakat g'aznachiligi Amerika banklaridan moliyaviy yordam so'rab murojaat qiladi. Amerika banklari ham bunday paytda qo'l qovushtirib turmasdan hukumatga yordam qo'lini cho'zadi va kredit ko'rinishida moliyaviy mablag'larni taqdim etadi. Albatta, kreditlar ma'lum bir shartlar va qaytarib berish muddatlari aniq belgilangan holda rasmiylashtiriladi. Biroq hukumat zayomni belgilangan vaqtda qaytara olmaydi. Buning oqibatida bank tizimida likvidlik inqirozi vujudga kelib, inqiroz fuqarolik urushi tugagunga qadar davom etadi.

1890-yildagi inqiroz qadimiy Angliya banklaridan biri bo'lgan «Baring» (Barings Bank) – tarixda temir yo'llar va infratuzilmalar qurilishi loyihalarini kreditlashda katta hissa qo'shgan tarixiy banklardan biri hisoblanadi. Ushbu bankning faoliyati 1995-yilda tugatilgan. Angliyadan o'sha yillari Lotin Amerikasining Argentina va Urugvay davlatlariga temir yo'llar va infratuzilmalar qurilishi loyihalari uchun katta miqdorda kredit mablag'lari yo'naltiriladi. Ushbu kreditlarning (tashqi qarzning) katta salmog'i unchalik ham yetarlicha moliyaviy barqaror bo'lmagan Argentina provinsiyalari bankiga to'g'ri keladi. Inqiroz 1890-yil 8-noyabrda Angliyaning yirik banklaridan biri bo'lmish «Baring» o'zini to'lovga layoqatsiz ekanligini e'lon qilgan kundan boshlanadi. Argentina, Urugvay va Braziliyaga yo'naltirilgan kreditlar to'xtatilganidan so'ng, inqiroz asta-sekinlik bilan butun Lotin Amerikasini qamrab ola boshlaydi. Ushbu inqirozni oldini

olish maqsadida va kreditorlar tomonidan to'lib toshgan sarosimani oldini olish maqsadida Angliya banki Baring banki bilan bog'liq sanatsiyani amalga oshiradi. Buning uchun Fransiya va Rossiya davlatlari Markaziy banklaridan katta miqdorda kredit mablag'larni jalb etadi. Sanatsiya jarayonlari amalga oshirilguniga qadar «Baring» tufayli yuzaga kelgan inqiroz 1893-yilda AQSH va Avstraliya tovar va xizmatlar bozorlariga ham o'z ta'sirini o'tkazib bo'lgan edi.

1893-yildagi inqiroz 1890-yilda boshlangan inqirozning ta'sirida vujudga keladi. Ushbu inqiroz Avstraliya va AQSH davlatlarida vujudga keladi. AQSHda 1893-yilda Shermanning kumush bo'yicha qabul qilgan pakti sababli boshlangan. Ushbu paktda kumush bozorida erkin narxlar siyosatini amalga oshirish va barcha to'siqlar olib tashlanishi belgilangan edi. Ushbu pakt orqali ko'pgina investorlar AQSH oltin standartidan voz kechdi, degan o'y-fikrga borishib, o'z kapitallarini moliya bozoriga chiqarib keta boshlashgan va o'z navbatida, fond bozoriga salbiy ta'sir ko'rsatib, birja shov-shuvining avj olishiga olib kelgan.

Pul taklifining kamayishi va fond bozoridaga kollaps bank inqirozini yuzaga keltirgan. Avstraliya hududida esa, ko'chmasmulk bozoridagi beqarorlik sabab bo'lgan. O'sha paytda mazkur bozor asosan ichki kredit resurslari orqali moliyalashtirilar edi. Inqirozning avj olishiga: eksport tovarlariga bo'lgan talabning kamayishi, narxlarning keskin tushib ketishi hamda uchta yirik bankning yopilishi sabab bo'lgan. Shuningdek, banklardan Angliya depozitlarining olib chiqib ketilishi ham mavjud vaziyatni yanada chuqurlashtirgan.

2. Siyosiy inqiroz (Davlatlar aloqalarining keskin yomonlashuvi).

Siyosiy inqiroz davridagi davlatlarni misol keltiradigan bo'lsak, Rossiya va Ukraina o'rtasidagi diplomatik aloqalarning yomonlashishi, Qatar davlatiga qarshi BAA, Baxrayn va Misr tomonidan quruqlik, suv va havo yo'llari orqali amalga oshiriladigan diplomatik tadbirkorlik, diplomatik aloqalariga o'rnatilgan blokada. Ushbu ko'rinishdagi siyosiy inqiroz davlatlar o'rtasida ko'p yillar davomida vujudga kelgan tadbirkorlik rishtalarining buzilishi va inqiroziga olib keladi.

3. Dunyoda yoki mamlakatda vujudga keladigan pandemik inqiroz (Xavfli kasallikning tarqalishi).

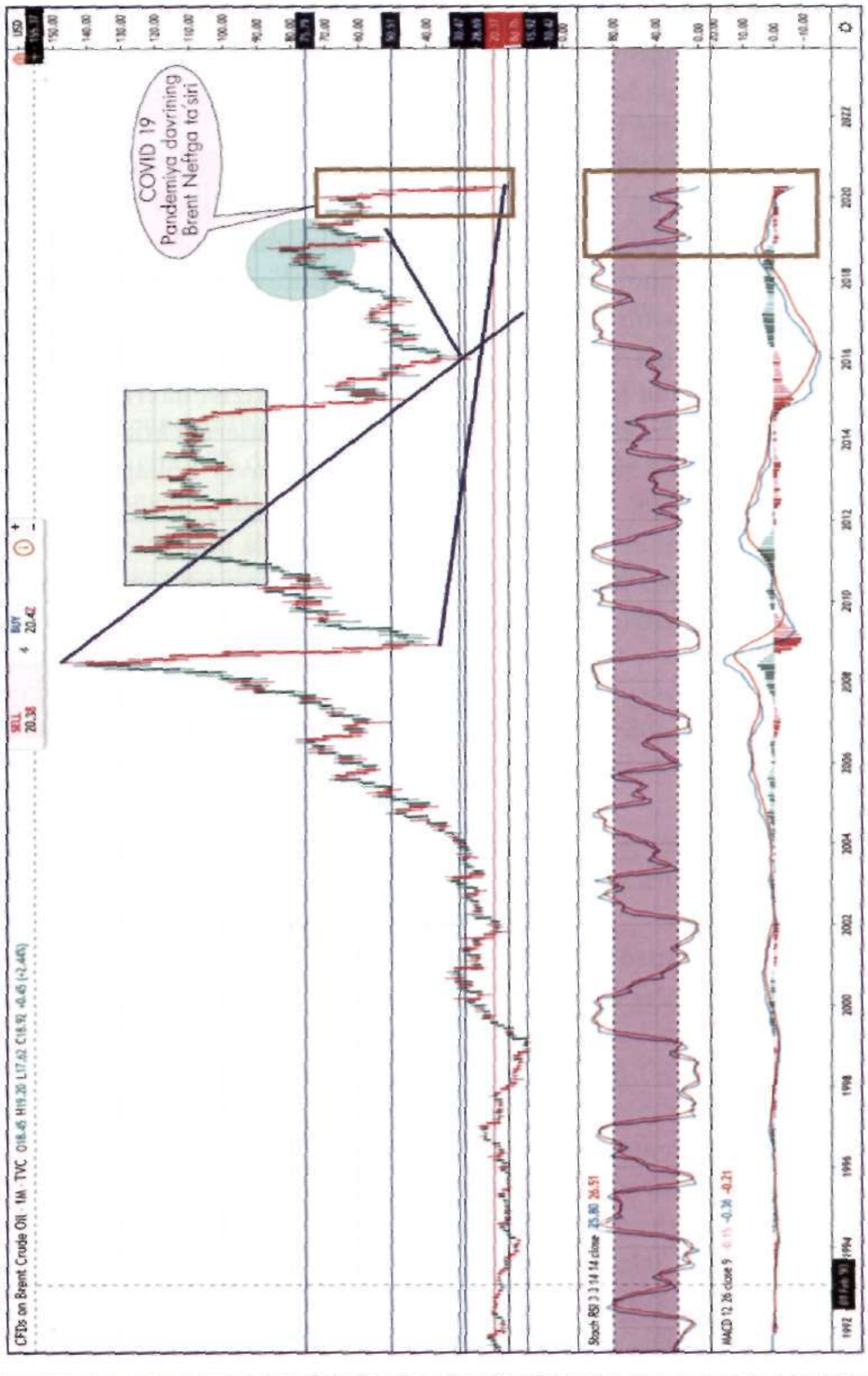
2019-yil dekabr oyida Xitoyning Xubey provinsiyasi, Uxan shahrida «Coronavirus disease» *2019 yoki COVID-19 nomi bilan tarqalgan infeksion* xavfli kasallik aniqlandi. Ushbu kasallikdan zarar ko'rish va o'lim darajasining yuqoriligi natijasida Jahon sog'riqni saqlash tashkiloti (JSST) tomonidan ushbu kasallikni pandemiya deb e'lon qildi. Pandemiya – kasallik butun dunyo mamlakatlari uchun xavfli va ushbu kasallikning kirib borishi holatiga aytiladi. JSST bu kasallikdan butun jahon davlatlarini ogohlik va tayyorgarlikka chaqirish maqsadida «Koronavirus pandemiyasi» deb e'lon qildi. Bu infeksion kasallik pandemiyasi bo'yicha 185 dan ortiq davlatlarda bir necha milliondan ortiq holatlar aniqlangan. Infeksion kasallik pandemiyasi jahon iqtisodiyoti va moliyaviy ahvoliga juda ham salbiy ta'sir ko'rsatmoqda. Pandemik holat *xalqaro kompaniyalarining ish faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsata* boshladi. Bu holat navaqat rivojlangan va rivojlanayotgan, balki jamiki davlatlarni qamrab olgan holda o'zining boshqaruv darajasini izchil izdan chiqardi. Pandemiya holatida kompaniyalar o'z ishchilarini masofaviy ishlash tizimiga o'tkazish boshlandi. Barcha davlatlarda ushbu kasallikning tarqalishini oldini olish maqsadida karantin tadbiblari e'lon qilindi.

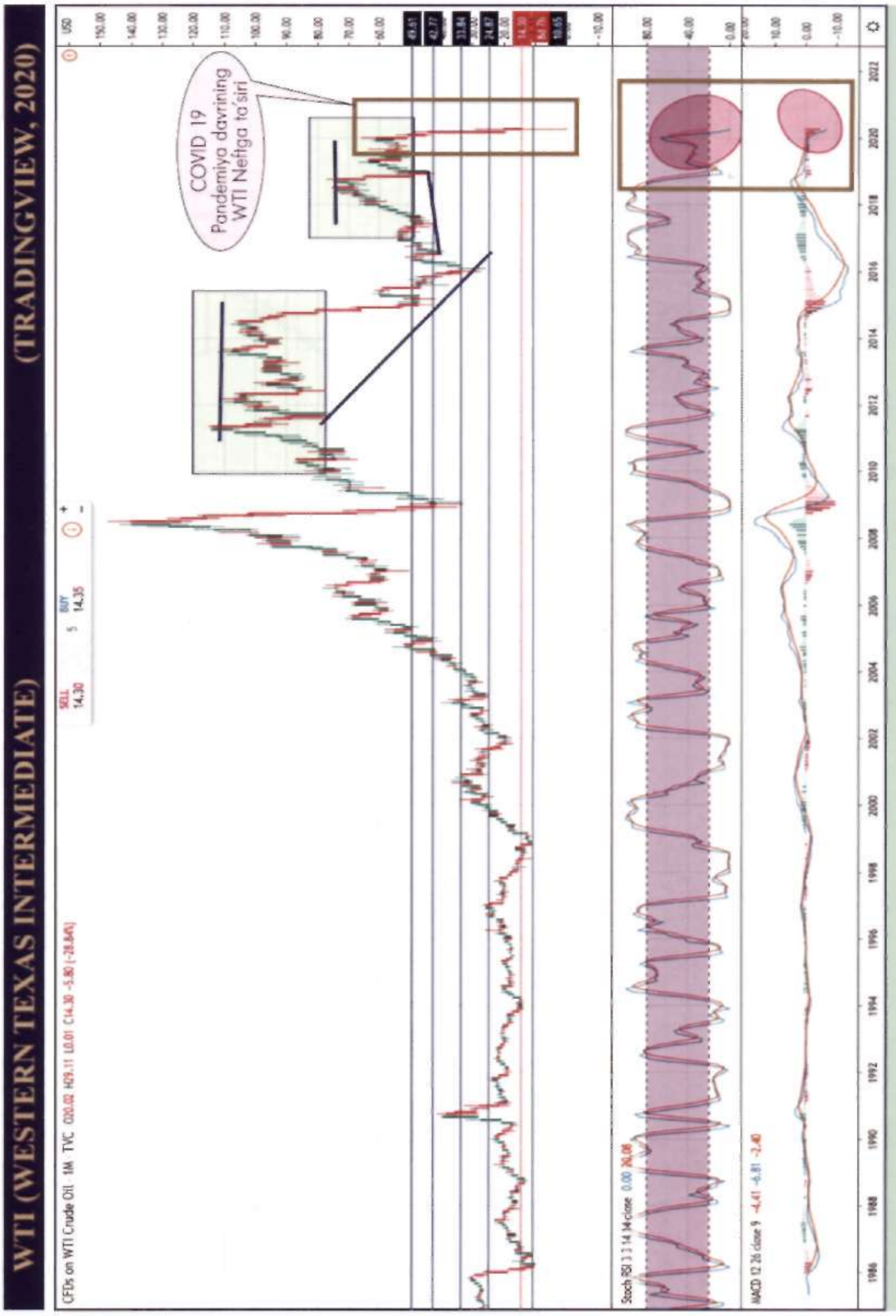
Avtomashinalar, samolyotlar va yuk tashuvchi katta kemalarning harakatlari birin-ketin to'xtashi natijasida jahon bozorida belgilangan neft narxining tezkorlik bilan tushib ketishi kuzatildi. 5-mart – 17-aprel 2020-yil oralig'ida Brent markali Angliya neftining narxi jahon bozorida *1 barrel neft 52 AQSH dollaridan 21 AQSH dollar narxiga keskin* tushib ketdi. WTI markali Amerika neftining narxi 20 apprel 2020-yil 1 barrel AQSH neftining narxi 18 AQSH dollaridan (– 37,60) AQSH dollari qiymatiga tushib ketdi. Ushbu holat ko'p davom etmadi. 21-aprel 2020-yil 1 barrel WTI neft narxi 21 AQSH dollariga ko'tarilib, 15 AQSH dollarida o'z muvozanatini saqlashni boshladi. AQSHda ushbu neftlarni sotib olish uchun neftni qayta ishlash zavodlari va neft mahsulotlarini qayta ishlab chiqaradigan kompaniyalar 1 barrel sotib olingan Amerika nefti uchun 40 dollar to'lashni taklif qildi. Ushbu holat ko'rsatadiki, oddiy iqtisodiy omillardan bo'lgan talab va taklifning

bir-biriga to'g'ri kelmasligi, yani neftga bo'lgan talabning keskin pasayib ketishi natijasida tarixda ilk bor 140 AQSH dollarga teng bo'lgan neft mahsulotiga bo'lgan talab 1 kunda tarixiy kunga aylanib, ichimlik suvining narxidan ham arzon bo'lib qoldi.

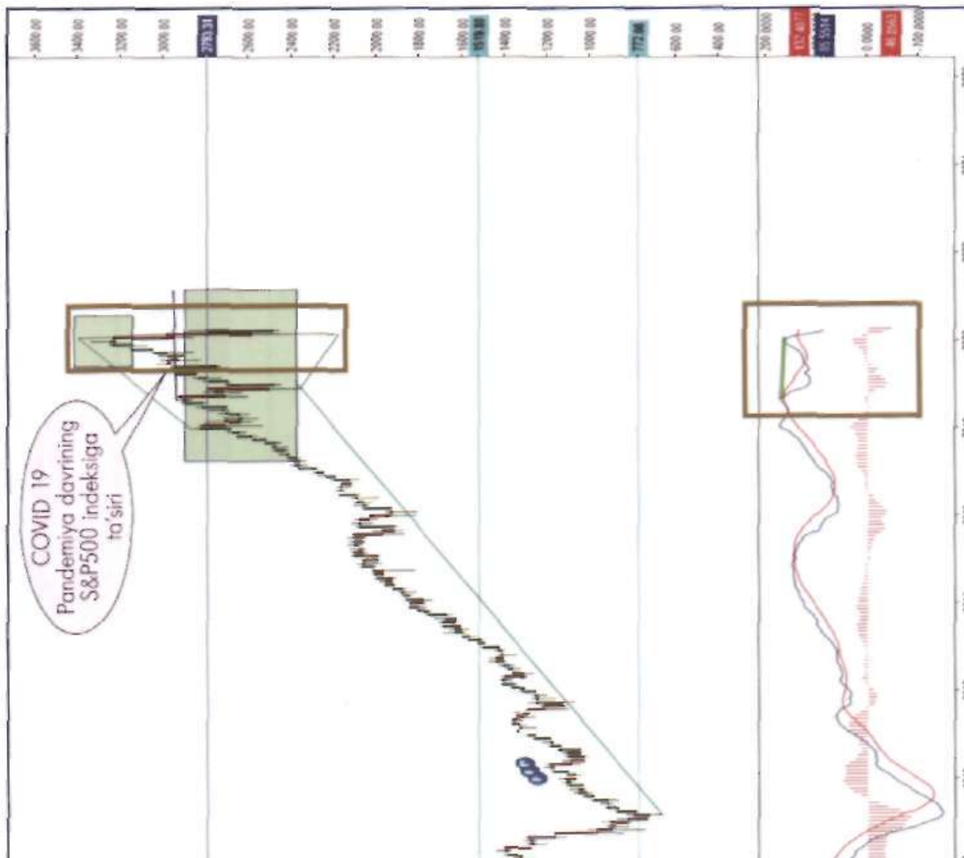
Ammo ushbu davrda oltinning qiymati oshganligi va qadrlanganligini ko'rishimiz mumkin. Hozirgi davrda jahon iqtisodiyoti hamda moliyaviy holatining o'zgarishi va qog'oz pul muomalalarining keskin kamayib ketishi, dunyo aholisining katta qismi pandemiya davrida karantin holatiga o'tishi sababli jahon bozorida 1 unsiya oltin qiymati 1720 AQSH dollari qiymatiga ko'tarilib ketishi kuzatildi. Bu holatni 2008–2010-yillarda AQSHda bo'lgan ipoteka moliyaviy krizisi davrida ham kuzatishimiz mumkin. Mazkur holat dunyo mamlakatlarida krizis davri boshlanganini yaqqol tasvirlamoqda. Ushbu moliyaviy kollaps rivojlangan va rivojlanayotgan jamiki mamlakatlarga o'z salbiy ta'sirini ko'rsatadi. Koronavirus pandemiyasi davri ta'sirida jahonda faoliyat yuritib kelgan ko'p yillik biznes mexanizmlarining yangi mexanizm usullari va strategiyalariga o'zgarishini ko'rishimiz mumkin bo'ladi.

BRENT (BRENT CRUDE OIL) (TRADINGVIEW, 2020)

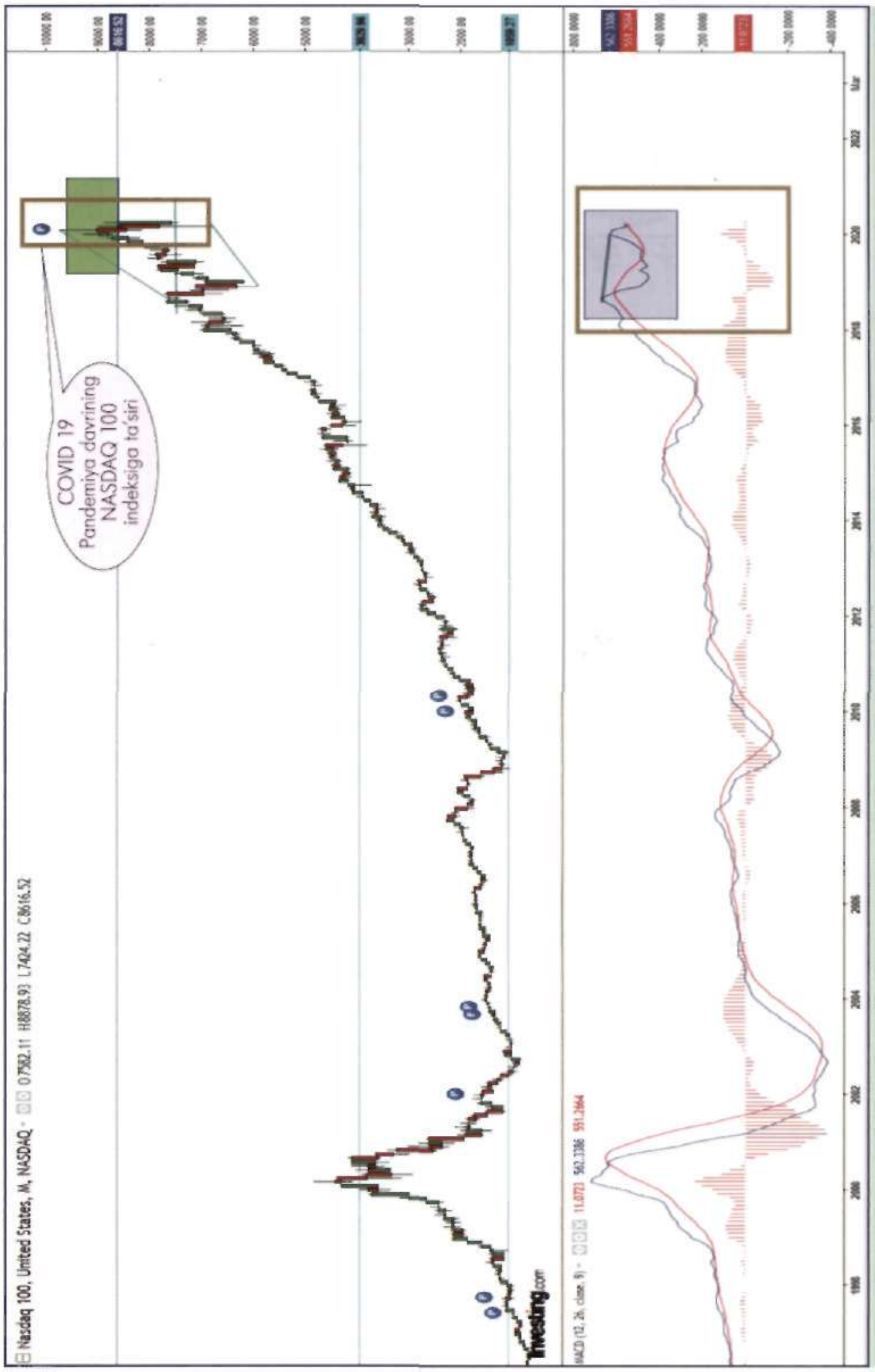



WTI (WESTERN TEXAS INTERMEDIATE) (TRADINGVIEW, 2020)
COVID 19
Pandemiya davrining
WTI Neftga ta'siri

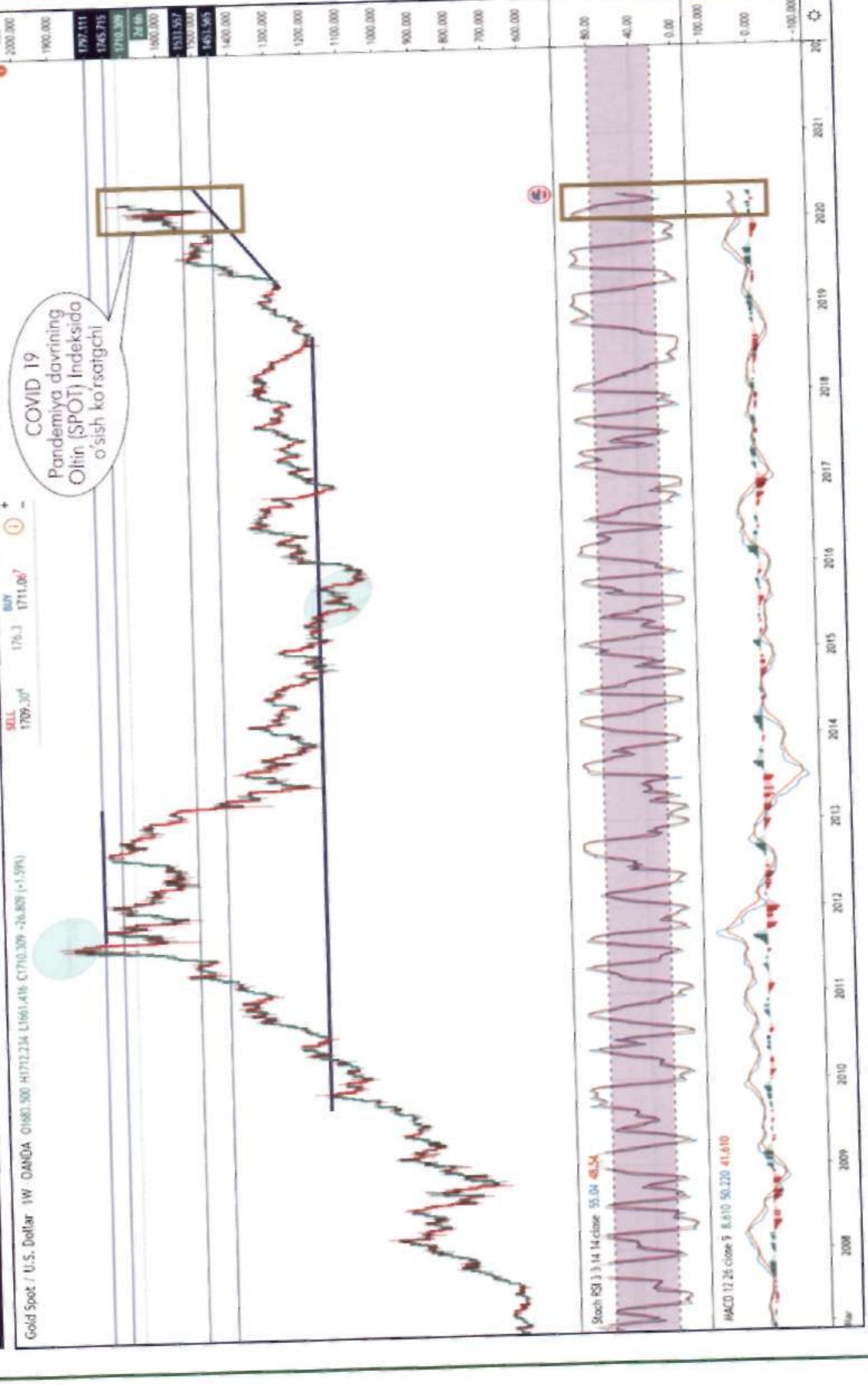
S&P500 (STANDARD&POOR 500) (INVESTING, 2020)



NASDAQ 100 (NASDAQ) (INVESTING, 2020)



XAU/USD (GOLD SPOT) (TRADINGVIEW, 2020)



Ushbu pandemik holat ko'p turdagi tadbirkorlik subyektlarini raqamli iqtisodiyotga o'tish va Internet orqali biznesni tashkil qilishga undashni boshladi. Tashkil qilinadigan uchrashuvlar, treninglar, vebinarlar va yig'ilishlar onlayn video-konferensiya ko'rinishida o'tkazila boshlandi. Bolalar, maktab o'quvchilari va talabalarning ta'lim jarayoni ham onlayn tarzda o'tkazila boshlandi. Ko'p turdagi bizneslarni raqamli texnologiyalar yordamida tizimga kirishni taqozo etdi.

4. Urushning boshlanishi.

Urushning boshlanishi qaysidir davlat uchun foyda va qaysidir davlat uchun zarar keltirishi mumkin. Bundan tashqari, dunyo aholisi va urushga kirgan askarlar halok bo'ladi. Urushning boshlanishi ham iqtisodiy va moliyaviy inqirozga undovchi yo'l hisoblanadi. Urush boshlanishining negizida tegishli bo'lgan yer maydoniga egalik qilish, davlatning tabiiy boyligi hamda resurslariga egalik qilish va boshqa turli xil maqsadlar ham yotadi. Mazkur holatdan banklar, fond bozorlari va diplomatik aloqalarning pasayishi kuzatiladi.

10- BO'LIM
INVESTITSIYA USULLARINING DAVRIY RISK JADVALI GRAFIK KO'RINISHDA

INVESTITSIYA TURI, DAROMAD FOIZI, INVESTITSIYA DAVRI, RISK DARAJASI, E'TIBOR BERILADIGAN ASOSLAR

INVESTITSIYA TURI	ДАРОМАД FOIZI	INVESTITSIYA DAVRI	RISK DARAJASI	E'TIBOR BERILADIGAN ASOSLAR
		QIMMATLI QOG'OZLAR		
– Qimmatli qog'ozlar	15%–50%	Uzoq muddat	5%–40%	Kompaniya haqida ma'lumotlar to'plash;
– IPO	5%–50%	Lock-up davrining tugash davrigacha	15%–65%	Kompaniyaning daromadi, qarzi va kelajagini tahlil qilish;
– Obligatsiya (Bond)	5%–15%	Uzoq muddat	10%–30%	Kompaniyaning salohiyatini tekshirish va tahlil etish;
		VALYUTA SAVDOSI		
– FOREX	5%–50%	Qisqa muddat	5%–100%	Fundamental, texnik tahlillar va siyosiy yangiliklarni tahlil qilish va doimo kuzatib borish;
		TOVAR VA XOMASHYO BIRJASI		
– Tovar va xomashyo birjasida savdo (Broker)	10%–40%	Qisqa va o'rta muddat	5%–55%	Tovar va xomashyo birjasida kunlik sotiladingan mahsulotlarning nomlarini tahlil qilish; yangi mijozlarni topish va bog'lanish;
		STARTAP LOYIHASI		
– Startap loyiha	15%–70%	Qisqa, o'rta va uzoq muddat	15%–80%	Startap loyihaning taqdimotini o'rganish va tahlil qilish; joriy loyihaning bozorini tahlil qilish; kelajakdagi o'rnini tahlil qilish va biznes modelini ko'rib chiqish;

INVESTITSIYA TURI	ДАРОМАД FOIZ	INVESTITSIYA DAVRI	RISK DARAJASI	E'TIBOR BERILADIGAN ASOSLAR
ICO LOYIHASI				
– ICO (Initial Coin Offering)	5%–50%	Qisqa, o'rta va uzoq muddat	30%–100%	ICO loyihaning ekotizimini o'rganish; mahsulot va xizmatning qiymatini aniqlash; bozorning mavjudligini tahlil qilish; raqobat kompaniyalar haqida ma'lumotlar o'rganish; loyihaning kelajagini aniqlash; STO ham ICO loyihasiga o'xshab ketadi, lekin qonunlashtirilgan hisoblanadi, STO orqali ham loyiha fond kapitalini jalb qilishi mumkin; IEO ham raqamli ko'rinishda loyihaning darajasini ko'rsatgan holda raqamli kripto birjalar orqali investorlarni jalb qiladi va fond kapitallarini joriy loyiha uchun jalb qilinishida harakat qiladi. Bugungi kunda talabga juda ham mos bo'lgan blockchain loyihalar ushbu ko'rinishda fond kapitallarni jalb etmoqdalar.
– STO (Securitized Coin ffering)	5%–50%	Qisqa, o'rta va uzoq muddat	30%–100%	
– IEO (Initial Exchange Offering)	5%–50%	Qisqa, o'rta va uzoq muddat	30%–100%	

GLOSSARIY

GLOSSARIY

HEDGE FUND – akkreditatsiyalangan investorlar yoki institutsional investorlardan umumiy jamg'arilgan kapitalning turli xil investitsiya maqsadlari uchun yo'naltiriladigan investitsiya aylanmasi.

FOREX, FX – valyuta ayirboshlash bozori.

DJIA (DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE) – Amerika Qo'shma Shtatlarining qimmatli qog'ozlar indeksi. Ushbu indeksda yirik 30 kompaniyalar NYSE, NASDAQ birjalarida listingga kiritilgan. Bozor miqdori – $ 6.56 trillion AQSH dollar.

S&P500 (STANDARD & POOR 500) – Amerika Qo'shma Shtatlarining qimmatli qog'ozlar indeksi. Ushbu indeksda yirik 500 kompaniyalar NYSE, NASDAQ birjalarida listingga kiritilgan. Bozor miqdori – $ 23.7 trillion AQSH dollari.

CURRENCY LEVERAGE – investitsiya qilingan kapitalga broker kompaniya tomonidan risk darajasi uchun beriladigan kredit daraja va forex bozorida umumiy qoida, 20:1, 50:1, 100:1 yoki 200:1.

STOP LOSS (SL) – investitsiya pozitsiyasini oldindan risk menedjment strategiyasi bilan kapital yo'qotilishini oldini olish nuqtasi.

TAKE PROFIT (TP) – ko'zlangan prognoz natijasi yordamida ko'zlangan foydani qo'lga kiritish.

RISK MANAGEMENT – Forex savdosida kuzatiladigan natijalarni boshqarish menejmenti.

FLOOR BROKER – mustaqil mijozning ko'makchi brokeri hisoblanib, xaridor nomidan savdolarga qatnashadi.

PIT TRADING – ingliz tili so'zidan olingan bo'lib, pit – chuqur va trading – savdo degan ma'no-

ni anglatadi. Tovar xomashyo birjasida mavjud bo'lgan savdo chuqur maydoni.

QISQA MUDDATLI INVESTITSIYA – 1 yildan oshmagan loyihalar.

UZOQ MUDDATLI INVESTITSIYALAR – 1 yildan yuqori davrni o'z ichiga olgan loyihalar.

IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING) – qimmatli qog'ozlarning birlamchi ommaviy taklifi.

SPO (SECONDARY PUBLIC OFFERING) – qimmatli qog'ozlarning ikkilamchi bozorda taklifini amalga oshirish.

BOND (OBLIGATSIYA) – investor tomonidan qarz oluvchiga (odatda korporativ yoki davlat obligatsiyalari) berilgan kreditni ifodalovchi barqaror daromad vositasi hisoblanadi. Obligatsiya qarz beruvchi va qarz oluvchining o'rtasida tuzuladigan qimmatli qog'ozning turi hisoblanib, kredit summasi va daromad foizlari ko'rsatiladi.

STARTUP – boshlang'ich rivojlanish biznes model konsepsiyasi asosida yaratiladigan kompaniya.

UNICORN – 1 milliard AQSH dollar qiymatiga erishgan startap kompaniya.

MVP – Startap kompaniya investorlarni jalb etish davridagi talab etiladigan mahsulotning prototip mexanizm test namunasi.

FOCUS GROUP – turli xil demografik darajadagi odamlar hisoblanib, bir xil yo'nalishdagi qiziquvchi reaksiyadagi odamlar. Ushbu guruhdagi odamlar doimo mahsulotlarni rivojlanishi va innovatsion darajada bo'lishini xohlovchi odamlar hisoblanadi.

ROI (RETURN ON INVESTMENT) – investitsiyaning samaradorligini baholash yoki turli xil investitsiyalarning samaradorligini solishtirish uchun foydalaniladigan ko'rsatkich.

PI (PROFITABILITY INDEX) – investitsiya qilinadigan biznes loyihaning darajasini baholash uchun foydali vosita. (PI = NPV + Investment Capital / Investment Capital), (PI= NPV + Loyiha kapitali / Loyiha kapitali).

NPV (NET PRESENT VALUE) – investitsiyalarni rejalashtirish va investitsion rejalashtirishda loyihalashtirilgan sarmoyaning yoki loyihaning rentabelligini tahlil qilish uchun foydali vosita.

(Cash Flow / 1 – r (Discount %) t (period) – IC), (Pul oqimi / 1 – kredit foiz %) t (davr) – Loyiha kapitali)

PB (PAYBACK PERIOD) – investitsiya sarmoyasining qancha

davr ichida qaytarilishini aniqlashda yordam beruvchi moliyaviy vosita. (Investment Capital (IC) / Net Profit = Years), (Loyiha kapitali / Sof foyda = Yil)

IRR (INTEREST RATE OF RETURN) – umumiy loyihaning foizdagi ko'rsatkichni ta'minlovchi vosita. (Net Profit / Investment Capital = %), (Sof daromad / Loyiha kapitali = %)

PITCH DECK – tez va qisqa aniq ma'lumotlar bilan amalga oshiriladigan startap biznes loyihaning prezentatsiya ko'rinishdagi biznes plan hisoblanib, investorlar, hamkorlar va mijozlarni ushbu startap biznes loyiha bilan qisqacha aniq ma'lumotlar bilan tanishtiradi.

BUSINESS INCUBATOR – biznes inkubatorlar nafaqat coworking markazlari bilan ta'minlaydilar, ular tadqiqotlar, konsalting va trening xizmatlarini amalga oshirishda yordam berishadi.

ACCELERATOR – akselerator biznes inkubatordan bir daraja yuqori turadi va ular kichik boshlang'ich investitsiya kiritish niyatida bo'lsa startap kompaniya ularning talablariga mos kelishi kerak. Akselerator dasturlarida ma'lum jadval, rejalar va muddatlar mavjud.

ICO – kriptovalyutalar vositalari orqali moliyalashtirishni turi hisoblanib, dastlabki kriptovalyutalarni (tokens) investorlarga kripto birjada taklif qilish.

PONZI SXEMASI – investitsiyalarni jalb qiladigan va oldingi investorlarga ko'proq investitsiya mablag'lari bilan foyda keltiradigan firibgarlik shaklidir.

PHISHING – elektron xabarda ishonchli shaxs sifatida yashirincha foydalanuvchi nomlari, parollari va kredit karta ma'lumotlari kabi nozik ma'lumotlarni olishning firibgarona harakatidir.

WHITEPAPER – amalga oshiriladigan startap loyihaning amalga oshirilish jarayoni, qanaqa muammolarni yechishi va blockchain tizimining ishlash sxemalari va kelajakdagi maqsadlar va yaratiladigan mahsulotlarning savdoda ishlash tizimi va moliyaviy tomonlarini taqdim etadigan hujjat.

ROAD MAP – Startap loyihaning yo'l xaritasi.

TOKEN – yaratilgan virtual kriptovalyuta.

KRIPTOVALYUTA – kriptovalyuta asosiy raqamli aktiv hisoblanib, moliyaviy operatsiyalarni nazorat qilish, himoya qilish, qo'shimcha xizmatlar orqali moliyaviy jarayonlarda boshqaruvni o'rnatish va aylanma aktivlarni to'gri nazoratga mo'ljallangan

va ushbu kriptovalyuta raqamli kripto birjalarda savdoga chiqariladi. Kriptovalyuta markazlashgan raqamli valyuta va markaziy bankning tizimidan farqli o'laroq markazlashmagan tizimda boshqaruvni amalga oshiradi.

BLOCKCHAIN – Blockchain – so'zi ingliz tilidan olingan bo'lib, «block» to'siq yoki blok va «chain» zanjir degan ma'noni anglatadi, ya'ni to'siqli yoki blokli zanjir. Blockchain to'siqli zanjir bo'lib, ma'lumotlarni o'zida saqlaydigan texnologiya hisoblanadi.

MINING – kriptovalyuta transaksiyalarida «Mining» operatsiyalarni tasdiqlab ushbu operatsiyalarni muvaffaqiyatli amalga oshirishda xizmat qiladi.

CRYPTOCURRENCY WALLET (KRIPTOVALYUTA HAMYONI) – kriptovalyuta hamyoni elektron ko'rinishdagi qurilma bo'lib, uni xususiy kalit yordamida saqlanadi va hisobda qancha elektron ko'rinishidagi mablag' va elektron kod mablag'lari borligini ko'rsatadi. Kripto valyuta hamyoni yordamida kriptovalyuta savdolarini amalga oshirishda ishlatish mumkin.

SUPPORT LINE – moliya bozoridagi indeks narx darajasining eng yuqori narxlar chizig'i.

RESISTANCE LINE – moliya bozoridagi indeks narx darajasining eng pastki narxlar chizig'i.

CANDLESTICK – muayyan narx davrini ko'rsatadigan davriy ko'rsatkich hisoblanib, yuqori, past, ochiq, yopiq narxlar bo'yicha aniqlikni ko'rsatadigan narx grafikasi turi. Ushbu narx grafik turi Xalqaro platformalarda savdo qilinadigan (valyutalar ayirboshlash (FX), qimmatli qog'ozlar, obligatsiya va boshqalar) platformalarda ko'zatilishi mumkin.

BULLISH – savdo narxlar ko'tarilish holatida savdoga kiruvchi investorlar oqimi.

BEARISH – savdo narxlar pasayish holatida savdoga kiruvchi investorlar oqimi.

DOJI – chizig'i narx o'rta qismga kelib qolganini bildiradi.

LONG LEGGED DOJI – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx o'rta qismda tuxtaganini bilish mumkin.

DRAGONFLY DOJI – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx eng yuqori qismda to'xtaganini bilish mumkin.

GRAVESTONE DOJI – chizig'i uzun bo'yli chizig' hisoblanib, narx eng past qismida to'xtaganini bilish mumkin.

HANGING MAN – signali bozorda narx yuqori darajaga ko'tarilib, keyingi bozor narxida o'zgarish sezilishini bildiradi.

HAMMER – signali bozorda narx yuqori darajada pasayib, keyingi bozor narxida o'zgarish sezilishini bildiradi.

INVERTED HAMMER – signali narxning yuqori darajada pasayishini ko'rsatgan holda, keyingi natijada bozorda narx ko'tarilishiga belgi beradi.

SHOOTING STAR – signali narxning eng yuqori qismida juda katta narxning o'sish chizig'i soyasi natijasida kuzatish mumkin.

ENGULFING – signali ikki xil belgilarni o'z ichiga oladi va ushbu ko'rinishdagi belgilar bir-biriga zid ranglarda bo'ladi, ya'ni qizil / yashil yoki yashil / qizil.

BULLISH ENGULFING – signali narxlar harakati eng pastki qismga tushib, narxlar o'sishiga o'zgarishida kuzatiladi. Ushbu nuqtada STOP LOSS, ya'ni sotib olishda savdoni boshlagan holda mablag' yo'qotish chizig'ini belgilash mumkin.

BEARISH ENGULFING – signali narxlar harakati eng yuqori qismga ko'tarilib, narxlar tushishi o'zgarishida kuzatiladi. Ushbu nuqtada STOP LOSS, ya'ni sotishda savdoni boshlagan holda mablag' yuqotish chizig'ini belgilash mumkin.

MORNING STARS – signali ertalabki bozorning boshlanish darajasidagi belgilarda kuzatish mumkin. Ushbu signal sababli narxning ko'tarilish natijasini prognoz qilish mumkin bo'ladi.

EVENING STARS – signali kechki bozorning tugash jarayonidagi belgilarda kuzatish mumkin. Ushbu signal bozordagi narxning tushish qismiga o'zgarayotganini bilish mumkin bo'ladi.

THREE WHITE SOLDIERS – signalida uchta bir xil rangdagi o'sgan candlestick belgilarini kuzatish mumkin va ushbu belgilar bozor narxining o'sishiga o'zgarayotganligini bilish mumkin bo'ladi.

THREE BLACK CROWNS – signalida uchta bir xil rangdagi tushayotgan candlestick belgilarini kuzatish mumkin va ushbu belgilar bozor narxining pasayishi o'zgarayotganligini bilish mumkin bo'ladi.

DARK CLOUD COVER – signali bozor narxining yuqori darajaga ko'tarilishi natijasida narxning pastki qismga o'zgarishiga belgi beradigan signal hisoblanadi.

STOCHASTIC OSCILLATOR – mashhur texnik indikator hisoblanib, yuqori darajada xarid qilinganligi yoki sotilganligi bo'yicha aniq signallarni belgilab beruvchi indikator. U aniq narxlar ko'rsatkichiga emas, balki doimiy kelajakdagi o'zgarishlarni sezuvchi indikator hisoblanadi.

RELATIVE STRENGTH INDEX (RSI) – ushbu indikator bozor savdosini baholash uchun narx o'zgarishlarining katta hajmini o'lchaydigan davomiy ko'rsatgich hisoblanadi. RSI indikatori ikki chegara chiziqlar oralig'ida harakat qiladi ya'ni 20–80 gacha bo'lgan chegara chiziqlar oralig'ida.

MOVING AVERAGE CONVERGENCE DIVERGENCE (MACD) – ushbu indikator tanlangan qimmatli qog'oz yoki valyuta juftining narxlar yo'nalishi, davomiyligi va ularning bahosini o'zgarishiga mo'ljallangan. Ushbu indikator yordamida ma'lum vaqtlar mobaynida kechayotgan savdo jarayonlarini kuzatish mumkin bo'ladi. MACD indikatori yuqori va pastga qarab harakatlanadi va 0 chizig'idan baland yoki past bo'lishi kuzatiladi.

BOLLINGER BANDS – John Bollinger tomonidan yaratilgan va ushbu ko'rsatkich bozorning o'zgaruvchanligini o'lchash uchun ishlatiladi. Asosan, bu ko'rsatkich vositasi bozorning jonlanmaganligi yoki yuqori ekanligini bilishingizga yordam beradi. Bollinger Bands ko'rsatkichida 3 ta chiziqlarni ko'rish mumkin. Bu chizig'lar bozorning eng yuqori, o'rta va eng past o'zgaruvchan harakatlar qiymatini belgilab beradi.

AVERAGE TRUE RANGE (ATR) – ATR indikatori bilan hisoblaydigan bo'lsak, 14 kunlik davrni o'z ichiga olgan holda bozorning o'zgarishini hisoblab boradi. Ushbu indikator orqali bozorning hajmini bilishingiz mumkin. Agar 1 nuqtasidan yuqoriga ko'tarilsa bozorda jarayon tezlashganini bildiradi. Agar 1 nuqtasidan pastda bo'lsa unda bozor hali ham tinch harakatda davom etayotganini bildiradi.

RED OCEAN – mavjud raqobat kompaniyalar.

BLUE OCEAN – yangi yaratiladigan raqobat mavjud bo'lmagan biznes sektor.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Blockchain, 2019. *Blockchain*. [В Интернете]. Available at: https://www.blockchain.com/. [Дата обращения: 2019].

2. Blockgeeks, 2019. *Blockgeeks*. [В Интернете]. Available at: https://blockgeeks.com/guides/what-is-cryptocurrency/. [Дата обращения: 2019].

3. Bloomberg, 2019. *Bloolmberg*. [В Интернете]. Available at: https://www.bloomberg.com/news /articles/2019-02-13/uzbekistan-emerges-from-isolation-with-1-billion-eurobond-sale. [Дата обращения: February 13 2019].

4. Coinbase, 2019. *Coinbase*. [В Интернете]. Available at: https://www.coinbase.com/learn. [Дата обращения: 2019].

5. Coindesk, 2019. *Coindesk*. [В Интернете]. Available at: https://www.coindesk.com/information/what-is-blockchain-technology. [Дата обращения: 2019].

6. Coinmarketcap, 2019. *Coinmarketcap*. [В Интернете]. Available at: https://coinmarketcap.com/. [Дата обращения: 2019].

7. Damodaran, A., 2014. *Investment Valuation*. New York: John Wiley & Sons.

8. Eneanya, A. C., 2019. *The Entrepreneur's Business Guide*: From a Startup Approach. б.м.:б.н.

9. Entrepreneur, 2019. *Entrepreneur.com*. [В Интернете]. Available at: www.entrepreneur.com. [Дата обращения: 2019].

10. Finance, C., 2018. *Corporate Finance Institute*. [В Интернете]. Available at: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/trading-investing/finan-cial-markets/. [Дата обращения: 20 June 2018].

11. Finance, F., 2018. *Freedom finance*. [В Интернете] Available at: www.ffin.uz. [Дата обращения: 2018].

12. Finviz, 2019. Finviz.com. [В Интернете] Available at: https://finviz.com/screener.ashx. [Дата обращения: 14 February 2019].

13. Fond bozori, 2019. *Fond bozori*. [В Интернете]/ Available at: https://fondbozori.uz/usx/. [Дата обращения: 2019].

14. Frederic S. Mishkin, S. G. E., 2018. *Financial Markets and Institutions*. New Jersey: Pearson.

15. Garner, C., 2014. *Commodity Market Fundamentals*. New Jersey: Pearson Education.

16. Gregoriou, G. N., 2006. *Initial Public Offerings (IPO): An International Perspective of IPOs*. Burlington: Elsevier.

17. Investopedia, 2018. *Investopedia*. [В Интернете]. Available at: https://www.investopedia.com/terms/i/initial-coin-offering-ico.asp.

18. Kenton, W., 2019. *Investopedia*. [В Интернете]. Available at: https://www.investopedia.com/terms/f/financial-market.asp. [Дата обращения: 15 October 2019].

19. Khurshed, A., 2019. *INITIAL PUBLIC OFFERINGS - 2ND EDITION: The mechanics and performance of IPOs*. Hampshire: Harriman House LTD.

20. Kleinman, G., 2013. *Trading Commodities and FInancial Futures*. New Jersey: Pearson Education.

21. Kvarts, 2018. *Kvarts.uz*. [В Интернете]. Available at: www.kvarts.uz. [Дата обращения: 2018].

22. Lien, K., 2014. *Day Trading and Swing Trading the Currency Market*. New York: GFT.

23. Lucas, S. E., 2013. *Wealth*. New Jersey: Pearson Education.

24. Medium, 2019. *Medium*. [В Интернете]. Available at: https://medium.com/@ZODIAQ/what-is-ico-and-what-rounds-of-fundraising-are-there-4ce836d53271. [Дата обращения: 2019].

25. Palmer, L., 2012. *Trading the Forex Market*. б.м.:б.н.

26. Reuters, 2019. *Reuters*. [В Интернете]. Available at: https://www.reuters.com/article/uzbekistan-eurobonds-issue/uzbekistan-planned-1-bln-bond-issue-to-set-stage-for-corporate-debt-sales-idUSL5N2073VR. [Дата обращения: February 13 2019].

27. Ries, E., 2011. *The Lean Startup*. New York: Crown Publishing.

28. Ries, E., 2017. *The Startup WayHow Modern Companies Use Entrepreneurial Management to Transform Culture & Drive Long-Term Growth*. New York: Penguin Random House LLC.

29. Saettele, J., 2008. *Sentiment in the Forex Market*. New Jersey: John Wiley & Sons.

30. Thomas McGuire, L. B., 2015. *Talent Valuation*. New Jersey: Pearson Education.

31. Tradingview, 2019. Tradingview. [В Интернете]. Available at: www.tradingview.com. [Дата обращения: 12 March 2019].

32. Tursunov, A., 2018. *Algorithm FEWIXVM Proven Financial Trading Course For 20 Days*. 2018: GlobeEdit.

33. Uwe Götze, D. N. P. S., 212. *Investment Appraisal*. Leipzig: Springer.

34. W. Chan Kim, R. M., 2016. *Blue Ocean Strategy*. Harvard: Harvard Business Review Press.

35. Williams, R. T., 2010. *An Introduction to Trading in the Financial Market: Global Markets, Risk Compliance and Regulation*. Oxford: Academic Press Elsevier.

36. Yourstory, 2018. *Yourstory*. [В Интернете]. Available at: https://yourstory.com/mystory/ico-development-the-four-stages-of-launching-a-suc-095p54g2wu. [Дата обращения: 2018].

37. Стартап-инициативы, 2018. *Стартап-инициативы*. [В Интернете]. Available at: http://startup.chamber.uz/. [Дата обращения: 2018].

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

M.ESHOV, CH.MIRZAYEV, A.TURSUNOV

INVESTITSIYA MAHORATI

Qo'llanma

Toshkent «Ma'naviyat» 2020

Muharrir *S. Xolbekov*
Musavvir *S. Shuhrat*
Musahhih *H. Ahmedova*
Kompyuterda tayyorlovchi *Sh. Sohibov*

Litsenziya AI №189, 10.05.2011-yilda berilgan.
Bosishga 20.07.2020-yilda ruxsat etildi. Bichimi 70x100 $^1/_{16}$.
Times garniturasi. Ofset bosma usulida bosildi. Shartli bosma tabog'i 10,56.
Nashr tabog'i 10,2. 500 nusxa. Buyurtma № 20-32.

© «Ma'naviyat» nashriyoti bosmaxonasida chop etildi.
100047. Toshkent, Taraqqiyot 2-berkko'cha, 2-uy. Shartnoma № 10–20.

ESHOV MANSUR PULATOVICH – iqtisod fanlari doktori, dotsent. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti bitiruvchisi. Ish faoliyati davomida O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki iqtisodiy tahlil va monitoring bo'limi bosh iqtisodchisi lavozimida faoliyat ko'rsatgan. Iqtisodiy va moliya yo'nalishlarida ko'p yillik tajribaga ega. M.Eshovning bir nechta kitob va risolalari xorij hamda yurtimizda chop etilgan. Jumladan: «Научно-методические основы оценки и управления стоимостью предприятия», «O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi: omillar, natijalar va istiqbollar», «Korxona qiymatini boshqarish konsepsiyasi va uni amalga oshirish yo'llari», «Ko'p ukladli iqtisodiyot sharoitida korxonalar qiymatini boshqarishning asosiy konseptual qoidalari», «Boshqarish maqsadlari uchun korxona va uning aktivlari qiymatini baholashning uslubiy masalalari», «Sanoat korxonalari rentabelligi ko'rsatkichlari asosida korxona qiymatini boshqarish», «Moliyaviy barqarorlikni ta'minlash – korxona qiymatini oshirishning asosiy omili», «Основные направления развития энергетической отрасли Республики Узбекистан», «Investment and Market Structure Deployment in the Implementation of Enterprise Value Advancement: Case of Uzbekistan», «The Role of Investments in the Development of Power Industry», «Effective use of investments in the development of the electric power industry», «Impact of Financial Sustainability on Enterprise Value Expansion», «Concept of the effective interrelationship of bank and industry kapitals», «Oziq-ovqat xavfsizligini ta'minlashda kredit muassasalari faolligini oshirishning ahamiyati», «Barkamol avlodni shakllantirishda axborot texnologiyalarining o'rni», «Organization of additional professional education of accountants» va boshqalar.

MIRZAYEV CHORI SADIBAQOSOVICH – «Turonbank» aksiyadorlik tijorat bankining Boshqaruv raisi. Toshkent Davlat iqtisodiyot universiteti va Yaponiyaning Saitama universitetini tamomlagan. Chori Mirzayev 1995–2007-yillarda O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankida, 2007–2010-yillarda «KDB Bank Uzbekistan» aksiyadorlik jamiyatida, 2010–2015-yillarda «Asaka» bank aksiyadorlik tijorat bankida ish faoliyatini olib borgan. 2015-yildan hozirgi vaqtgacha «Turonbank» aksiyadorlik tijorat bankida o'z ish faoliyatini olib bormoqda. Xalqaro bank munosabatlari, dealing operatsiyalar, xalqaro operatsiyalar, monetar operatsiyalar, kredit uyushmalar, lombardlar va mikrokredit tashkilotlari faoliyatini hamda kichik biznesni qo'llab-quvvatlash va muvofiqlashtirish bo'yicha yetakchi ekspert hisoblanadi.

TURSUNOV ABDULNOSIR NORMUROD O'G'LI – «O'zbekneftgaz» AJning Biznesni istiqbolli rivojlantirish departamenti, risklarni boshqarish bo'limi mutaxassisi. Kardif metropoliten universitetining Biznesni rivojlantirish fakulteti birinchi darajali bitiruvchisi. Xalqaro tajribalarni egallagan sababli xalqaro investitsiyalarni amalga oshirish, qimmatli qog'ozlar savdosi, valyutalarning savdo terminalidagi savdosi, tahlili va savdolarni amalga oshirish malakalarini egallagan. «The Priceless Key to Success And Professional Business Insights» («Muvaffaqiyatga erishishning qiymatli kaliti va professional biznes ta'limot»), «Algorithm FEWIXVM Financial Trading Proven Study Course For 20 Days» («FEWIXVM algoritmi asosidagi tasdiqlangan moliyaviy savdolarni amalga oshirish bo'yicha 20 kunlik kurs»), «Evolution in Green Car Technology» («Yashil avtomobil texnologiyasida evolyutsiya») kitoblarining muallifi.

Ma'naviyat

ISBN 978-9943-04-398-5