

**BIZNESNI DIVERSIFIKATSIYALASHNI RISK MENEJMENT VA
SAMARADORLIKKA TA'SIRI TADQIQI****Tadjibayev Azizbek Tulkunovich***"Farg'ona HETK" AJ. Investitsiya loyihalarini amalga oshirish bo'limi
yetakchi hisobchi*

Har qanday jarayon yoki faoliyat borki o'z-o'zidan bo'lmaydi bunga ma'lum bir sharoit, eng birinchi o'rinda qonuniy huquq va erkinlik va mukammal ishlangan reja va g'oya talabm etiladi, shundan keyin qolgani mehnat bilan amalga oshirish mumkin. Shuning uchun ma'lum bir faoliyat turlari borki ularni rivojlantirmasdan iqtisodiyotni rivojlantirib bo'lmaydi, bunday masalalarni markazida albatta banklar turadi, chunki har qanday masalani yechimi bozor iqtisodiyoti sharoitida moliyaviy qo'llab quvatlash yotadi. Bunda ijtimoiy masalalarni ijobiy hal qilishning asosiy vazifalaridan biri banklarning investitsion faoliyati barqarorligini ta'minlash, rivojlantirish va islohatlar o'tkazish va yangiliklar joriy qilish natijasida iqtisodiyotni shu jumladan, moliya bozorini ham rivojlantirishga erishish mumkin. Bank investitsiya faoliyatini amalga oshirish uchun bu ishdan ko'zda tutilgan maqsadlarni aniqlab olishi zarur. Tijorat banklari uchun bu vazifa odatda mablag'larni saqlash, diversifikatsiyalash, daromad va likvidlikni ta'minlashdan iborat. Amaliy jihatdan olganda, tijorat bankining barcha depozitlarini bir xil ssudalarga joylashtirish mumkin emas. Bunday holat investitsiyalashning asosiy qoidasi - diversifikatsiyalashga zid kelgani uchun ham mumkin emas va noshudlik hisoblanadi. Diversifikatsiyalash deganda majmuada turli-tuman ko'rinishdagi qimmatli qog'ozlar borligi tushuniladi. Diversifikatsiyalash (tabaqalashtirish) siyosatida qaytarish muddatlari, jug'rofiy aqsimlanishi, majburiyatlar turi va emitent hisobga olinishi lozim.

Xavf sizning biznesingizga salbiy ta'sir ko'rsatadigan hodisa yoki holat sifatida belgilanishi mumkin, masalan, xavfsizlik tartib-qoidalarining yomonligi natijasida asbob-uskunalar yoki pullarni o'g'irlash xavfi. Xavf turlari biznesdan biznesga farq qiladi.

Siz o'z biznesingizda qancha tavakkal qilishga tayyor ekanligingizni hal qilishingiz kerak. Ba'zi xavflar sizning muvaffaqiyatingiz uchun juda muhim bo'lishi mumkin; ammo, biznesingizni noto'g'ri xavf turlariga duchor qilish zararli bo'lishi mumkin.

Biznes xavfining eng keng tarqalgan toifalari: strategik-sizning biznesingiz maqsadlariga oid qarorlar

muvofiqlik - qonunlar, qoidalar, standartlar va amaliyot kodekslariga rioya qilish zarurati

moliyaviy-moliyaviy operatsiyalar, tizimlari va biznes tuzilishi operatsion - sizning operatsion va ma'muriy protseduralaringiz atrof-muhit-biznes bunday noqulay ob-havo yoki iqtisodiy sharoitlar ustidan kam nazoratga ega bo'lgan tashqi hodisalar obro' - biznesning xarakteri yoki xayrixohligi.

Boshqalar orasida sog'liq va xavfsizlik, loyiha, uskunalar, xavfsizlik, texnologiya, manfaatdor tomonlarni boshqarish va xizmat ko'rsatish kiradi.

Birjada savdolashayotganda hech bo'lmaganda risk menejmentning eng oddiy qoidalarini bilishingiz zarur, lekin bu borada puxta bilimga ega bo'lsangiz bundan ham yaxshi, chunki moliya bozorida tuziladigan har qanday bitimning asosiy belgisi - bu riskdir. Savodsizlarcha yoki bilimsizlarcha boshqaruv bilan, shuningdek, risk menejmentsiz bunday bozorlarda uzoq vaqt pozitsiyada turishning imkoni mavjud emas. Omadi chopgan treyder (savdogar) bo'lish uchun ehtimoliy xatarni baholashni, muvozanatga keltirishni hamda uni kamaytirishni o'rganishingiz lozim. Faqat shundagina sarmoyangiz saqlanibgina qolmay, ko'payadi ham.

Risk Menejment - bu bozor kritik nuqtasiga chiqqan paytda ishga tushuvchi va Sizni egallagan pozitsiyangizdan chiqarib turuvchi Sizning SOS tugmachangizdir. Bu - bitimlarda Sizning chiqimingizni kamaytirishga xizmat qiluvchi strategiyadir. Risk Menejment «Bitimda men qancha mablag'ni boy berishim mumkin?» degan savolga javob beradi. Bu savol yonib-o'chib turuvchi qizil chirog'dek har doim xayolingizda turishi lozim. Agar avval boy bermaslikni o'rganib olsangiz, shundagina Siz birjada daromad topa olasiz.

Qanday qilib xatarni chetlab o'tish mumkin?

* Bor vaqtingizni faqat savdogagina sarflamang. Kun bo'yi qancha ko'p bitim tuzgan bo'lsangiz, xatoga yo'l qo'yish xatarangiz ham shuncha yuqori bo'ladi. Bozorga bunday imkoniyat berish esa yaxshi emas. O'zingiz uchun «Bir kunda - 3 ta bitim»ni qoida qilib oling. Agar bitimlar salbiy natija bersa, u holda Siz, albatta, ishtirok etishdan bosh tortasiz - shunda ruhiyatingizni ham, depozitingizni ham saqlab qolasiz. Agar ijobiy natijaga erishayotgan bo'lsangiz, xohlasangiz bas qilishingiz yoki birinchi chiqimga qadar davom ettirishingiz mumkin. Axir ertaga ham kun bor, bozor esa o'sha Siz bilgan bozor!

* «Kundalik yuritish» - barcha tuzgan bitimlaringizni «bitimlar daftari»ga qayd etib boring. «Bitimlar daftari» va statistikani yuritish Siz qaysi aksiyalarda daromadga ega bo'lganingizni, qaysinisida esa boy berganingizni, yuritgan savdoingizning kun-hafta-oylar bo'yicha harakatini, qaysi instrument yordamida savdoingiz baroridan kelganini kuzatib borish imkonini beradi. Bundan tashqari, tanlagan aksiyalaringiz bo'yicha bitimlarni kuzatar ekansiz, ular qanday natija

berganini eslab qolasiz va buning yordamida bozorni ishonch bilan avvaldan taxmin qilishni o'rganasiz.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Hanover Research (2014). Trends in Higher Education Marketing, Recruitment, and Technology. [ebook]
2. Wœraas, A. & Solbakk, M. (2009). Defining the essence of a university: lessons from higher education branding. High Educ, 57(4)
3. The Exponent (2011). University spends nearly \$500,000 in Makers, All campaign. Purdue Exponent. Retrieved 24 June 2016
4. Woodhouse, K. (2016). University of Oregon drops multimillion-dollar branding campaign. Insidehighered.com. Retrieved 20 September 2016
5. Mulhere, K. (2016). Survey finds marketing officials pleased with outcomes of branding projects. Insidehighered.com. Retrieved 5 July 2016